

关于珠海富士智能股份有限公司  
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的  
审核问询函中有关财务事项的说明

大华核字[2022]0015102号

大华会计师事务所(特殊普通合伙)

Da Hua Certified Public Accountants (Special General Partnership)

关于珠海富士智能股份有限公司  
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的  
审核问询函中有关财务事项的说明

	目 录	页 次
一、	首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函中有关财务事项的说明	1-281

## 首次公开发行股票并在创业板上市 申请文件的审核问询函中有关 财务事项的说明

大华核字[2022]0015102号

### 深圳证券交易所：

由长城证券股份有限公司转来的《关于珠海富士智能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（2022）010676号，以下简称审核问询函）奉悉。我们已对审核问询函所提及的珠海富士智能股份有限公司（以下简称“富士智能”、“发行人”、“公司”）财务事项进行了审慎核查，现汇报如下：

（本说明中涉及货币金额的单位，如无特别说明，均为人民币且数值保留两位小数，若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况，均系四舍五入所致；所涉及简称或名词释义与招股说明书一致）

### 问题 3. 关于股权激励

申报材料显示：

(1) 2020年8月，发行人以股权转让的方式对鲁少行、董春江、龙协、苏日幸、陈中星、吴都伟和潘德垠共7人进行股权激励，对龙协等5位高管员工进行股权激励的授予价格为2.60元/股，对实际控制人亲属鲁少行、董春江进行股权激励的转让价格为2.19元/股，上述7人均直接持股发行人。

(2) 截至招股说明书签署日，发行人员工持股平台珠海富荣和珠海富赢合计持有发行人6.7696%的股份，全部激励对象均通过持有合伙企业的出资份额间接持有发行人股份，授予价格为2.60元/股。

(3) 报告期内，发行人对直接持股的股权激励在授予日一次性确认费用，对间接持股的股权激励按3年服务期限摊销；合伙协议约定：在合伙协议约定服务期内，员工若离职，需退回持股平台股份。因此，对于持股平台间接持股的员工股份支付，发行人按合伙协议约定服务期对持股平台股份支付进行摊销。

请发行人：

(1) 说明股权激励对象的确定标准、受让股份比例或认缴出资额的确定依据，是否与其职位相匹配，离职后的股份处理、股份锁定期，是否存在第三方为员工参与股权激励提供奖励、资助、补贴等安排，是否存在股份代持；珠海富荣和珠海富赢的管理模式、决策程序、存续期及期满后所持有股份的处置办法和权益分配方法。

(2) 说明报告期内珠海富荣和珠海富赢内部合伙份额的变动情况，退出合伙人身份及份额转让情况，包括退出原因、转让的份额、转让价格公允性及受让对象等，是否存在纠纷或潜在纠纷。

(3) 说明第一次股权激励采用直接持股，第二次股权激励采用间接持股的原因，股权激励授予价格确定的依据及合理性；鲁少行、董春江受让发行人价格低于5位高管员工的具体原因，是否存在股份代持或其他利益安排。

(4) 结合股份公允价值的计算方式及其合理性、股权激励计划隐含的服务期限等，说明股权激励费用核算的准确性，并结合股份转让限制、服务期安排等说明相关会计处理的合规性。

(5) 说明除前述股权激励事项外，历次股权转让、增资等股权变动中，受让方、增资方是否包含实际控制人、供应商、客户等，相关股份变动是否应确认股份支付费用。

请保荐人发表明确意见，请发行人律师对问题（1）（2）（3）发表明确意见，请申报会计师对问题（4）（5）发表明确意见。

问题回复：

(4) 结合股份公允价值的计算方式及其合理性、股权激励计划隐含的服务期限等，说明股权激励费用核算的准确性，并结合股份转让限制、服务期安排等说明相关会计处理的合规性。

### 一、2020年8月发行人实控人转让股权涉及股权激励事项

2020年8月，公司实际控制人以股权转让的方式对鲁少行、董春江、龙协、苏日幸、陈中星、吴都伟和潘德垠共7人进行股权激励。本次股权转让公允价值的确定，是以同期外部投资人文剑峰、李希、许佳福对公司的增资价格为3.00元/股作为本次股权转让的公允价值。本次股权激励费用计算结果如下：

#### （一）激励对象（公司员工）

单位：万股；元/股；万元

序号	激励对象	任职情况	持股数量	PE倍数	员工受让价格	公允价值	每股差价	股权激励费用
1	龙协	公司董事、董事会秘书、行政总监	260.00	8.21	2.60	3.00	0.40	104.00
2	苏日幸	公司董事、生产总监	260.00	8.21	2.60	3.00	0.40	104.00
3	陈中星	台山富广执行董事、总经理	200.00	8.21	2.60	3.00	0.40	80.00
4	吴都伟	深圳富智执行董事、总经理	110.00	8.21	2.60	3.00	0.40	44.00
5	潘德垠	公司财务总监	80.00	8.21	2.60	3.00	0.40	32.00
合计			<b>910.00</b>	<b>8.21</b>	--	--	--	<b>364.44</b>

注：PE倍数=投前估值/2019年度公司净利润。

本次股权激励对象（龙协、苏日幸、陈中星、吴都伟、潘德垠）是鉴于其过往对公司的贡献而授予的激励事项，授予时均未约定服务期限。公司按照授予上述激励对象的是价格2.60元/股和同期外部投资者的增资价格3.00元/股作

为股份支付的公允价值，作为股份支付成本一次性确认计入当期管理费用。

(二) 激励对象（公司实际控制人近亲属、员工）

单位：万股；元/股；万元

序号	激励对象	任职情况	持股数量	PE倍数	员工受让价格	公允价值	每股差价	股权激励费用
1	鲁少行	公司行政后勤部主管	12.00	8.21	2.19	3.00	0.81	9.72
2	董春江	台山富广生产部主管	12.00	8.21	2.19	3.00	0.81	9.72
合计			<b>24.00</b>	<b>8.21</b>	--	--	--	<b>19.44</b>

注：PE 倍数=投前估值/2019 年度公司净利润。

股权激励对象鲁少行和董春江是实际控制人基于近亲属关系向其胞兄弟转让的部分股份，已同意按照 2.19 元/股向其胞兄弟鲁少行、董春江分别转让 280.00 万股股份，同时考虑到该二人符合公司股权激励条件，按所任职位最高可获授 12.00 万股，为简化股权转让和股权激励的手续，公司实际控制人确认鲁少行、董春江各自可获得的激励股份已包含在前述 280.00 万股股份中，不再额外授予二人激励股份，授予时均未约定服务期限。公司按照授予上述激励对象的是价格 2.19 元/股和同期外部投资者的增资价格 3.00 元/股作为股份支付的公允价值，作为股份支付成本一次性确认计入当期管理费用。

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》的规定，授予后立即可行权的换取职工服务或其他方类似服务的以权益结算的股份支付，应当在授予日按权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积。

针对上述股权激励，公司已根据测算的股份支付金额，作为股份支付成本计入授予日当期管理费用，相应增加资本公积，符合《企业会计准则——股份支付》规定。

**二、2020 年公司实施股权激励计划涉及股权激励事项**

公司依据 2020 年 7 月《股权激励计划》，公司实际控制人分别于 2020 年 8 月和 2020 年 11 月，通过公司持股平台珠海富荣和珠海富赢转让合伙份额实施股权激励，股权激励价格为 2.60 元/股。2020 年 8 月股权转让公允价值的确定，是以同期外部投资人文剑峰、李希、许佳福对公司的增资价格 3.00 元/股作为本次股权转让的公允价值；2020 年 11 月股权转让公允价值的确定，是以 2020 年 12

月外部投资人许佳福、许志泓对公司增资价格 3.30 元/股作为本次股权转让的公允价值。本次股权激励费用计算结果如下：

单位：万股；元/股；万元

授予时间	持股平台	激励对象	持股数量	PE 倍数	员工受让价格	公允价值	每股差价	股权激励费用
2020.08	珠海富荣	苏日幸等 5 人	222.00	8.21	2.60	3.00	0.40	88.80
2020.08	珠海富赢	龙协等 5 人	322.00	8.21	2.60	3.00	0.40	128.80
2020.11	珠海富荣	邓雄等 35 人	238.00	8.21	2.60	3.30	0.70	166.60
2020.11	珠海富赢	谢林志等 26 人	138.00	8.21	2.60	3.30	0.70	96.60
合计			<b>920.00</b>	<b>8.21</b>	--	--	--	<b>480.80</b>

激励计划规定：（1）通过员工持股平台持有激励股份的激励对象服务期不少于 3 年。锁定期内，若持股平台的激励对象发生离职或不满足激励资格后，需将其持有的股份转让给合伙人委员会指定人员；（2）参与本次股权激励的员工，其股权锁定期为其被授予股权之日起至富士智能股票上市交易之日起满 12 个月。（3）锁定期内，激励员工直接持有的公司股权不得转让、设定担保或偿还债务。

公司在被激励对象服务期内的每个资产负债表日，以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具在授予日的公允价值，将当期取得的服务（股份支付）计入当期费用，同时计入资本公积。

申报期内，公司因上述股权激励确认的股份支付计算如下：

单位：万元；月

授予时间	股份支付金额	服务期	股份支付确认金额	
			2021 年度	2020 年度
2020.08	217.60	36.00	70.83	30.22
2020.11	263.20	36.00	83.40	14.62
合计	<b>480.80</b>	--	<b>154.23</b>	<b>44.84</b>

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》的规定，等待行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，在等待期内的每个资产负债表日，应当以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积；可立即行权的换取职工服务的

以权益结算的股份支付，应当在授予日，即股份支付协议获得批准的日期，按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积。

针对上述股权激励，公司已根据测算的股份支付金额，作为股份支付成本计入服务期间的管理费用，相应增加资本公积，符合《企业会计准则——股份支付》规定。

**(5) 说明除前述股权激励事项外，历次股权转让、增资等股权变动中，受让方、增资方是否包含实际控制人、供应商、客户等，相关股份变动是否应确认股份支付费用。**

公司设立后历次股权转让、增资情况如下：

时间	事项	是否包含实际控制人、供应商、客户等	是否确认股份支付费用	备注
2004.12	公司设立，富士机电出资港币 300.00 万元	不适用	不适用	--
2005.12	公司原股东富士机电增资港币 1,000.00 万元	不适用	否	原股东追加投资，不涉及股份支付
2007.01	公司原股东富士机电增资港币 2,000.00 万元	不适用	否	
2012.10	公司原股东富士机电增资港币 1,500.00 万元	不适用	否	
2016.06	公司未分配利润转增资本港币 2,400.00 万元	不适用	否	
2017.02	公司原股东富士机电将全部股权转让给公司实控人鲁少洲、董春涛	是	否	公司实际控制人由间接持有公司股权变更为直接持有公司股权，故不涉及股份支付
2019.05	公司原股东鲁少洲、董春涛原持股比例增资人民币 545.13 万元	是	不适用	实控人追加投资不涉及股份支付
2019.12	公司原股东鲁少洲、董春涛原持股比例增资人民币 100.00 万元	是	不适用	
2020.06	实控人 100%持股企业珠海富焯、珠海富淳增资人民币 4,900.00 万元	是	否	实控人 100%持股公司增资视同实控人追加投资，且不存在非控制人投资行为，故不涉及股份支付
2020.08	公司实控人鲁少洲将持有公司 9.96% 股权转让给珠海富赢和公司员工；董春涛将持有公司	否	是	股权激励第（4）已经说明

时间	事项	是否包含实际控制人、供应商、客户等	是否确认股份支付费用	备注
	9.25%股权转让给珠海富荣和公司员工			
2020.08	公司实控人鲁少洲、董春涛分别将持有公司2.5%股权转让给外部投资者珠海优创，转让价格为3.00元/注册资本	否	否	实控人向第三方转让股权，转让价格与外部投资者入股价格相同，故不涉及股份支付
2020.08	公司新股东文剑峰、李希增资人民币613.33万元（按3.00元/注册资本认缴）	否	否	第三方入股，价格公允，故不涉及股份支付
	公司新股东许佳福增资人民币333.33万元（按3.00元/注册资本认缴）	否	否	[注]
2020.11	公司股份改制	不适用	不适用	--
2020.12	公司股东许佳福和新股东许志泓增资人民币643.56万元（按3.30元/股认缴）	否	否	增资入股价格按前次外部投资者入股价格上浮10%，价格公允，故不涉及股份支付

注：许佳福系石狮鑫跃实际控制人，石狮鑫跃为公司之子公司福建富达公司提供生产经营场所租赁。许佳福本次入股认缴价格与其他外部投资者入股价格相同，为人民币3.00元/注册资本，转让价格公允，不构成股份支付。

## （6）核查程序及核查意见

### 一、核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、取得并查阅发行人自设立以来的全套工商注册登记资料及股东清单；查阅发行人历次股权变动涉及的股权转让协议、增资协议和资金支付凭证等文件；
- 2、结合发行人历史上股权激励情况及财务核算情况，复核是否存在少计或未计股份支付费用的情形；
- 3、了解股权激励方案设计及执行情况等，检查是否约定具体服务期，激励对象离职后转让股份的约定条款，结合《企业会计准则11号——股份支付》及《首发业务若干问题解答》等相关内容，检查股份支付相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

## 二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、2020年8月、11月发行人实控人转让股权及实施股权激励计划，股权公允价值为同期第三方投资者入股价格，股权公允价值合理，股份支付计算准确，发行人关于股份支付的确认和核算方法符合《企业会计准则——股份支付》的规定；

2、除前述股权激励事项外，历次股权转让、增资等股权变动中，受让方、增资方不包含实际控制人、供应商、客户等，相关股份变动不应确认股份支付费用。

### 问题 6. 关于资产重组

申报材料显示：

(1) 发行人与福建富达主营业务均为铝制外观精密结构组件研发、生产和销售，其下游应用领域相同且客户结构存在重叠，福建富达自报告期期初起即与发行人受同一控制人控制，本次收购构成同一控制下的企业合并。

(2) 2020年4月30日，发行人通过对福建富达增资2,810.00万元，成为福建富达的控股股东；2020年6月30日，发行人收购福建富达43.80%的股权。

请发行人：

(1) 说明福建富达的设立背景、历史沿革，出资是否到位，是否存在纠纷或潜在纠纷，是否存在委托持股、利益输送或其他安排。

(2) 说明福建富达报告期内的生产经营情况和主要财务数据，与福建富达主要产品及客户结构重叠的具体情况，合并前是否存在实际控制人向福建富达让渡属于发行人商业机会或利益的情形。

(3) 结合福建富达的股权结构、经营管理、三会运作情况以及相关协议或安排，说明认定收购福建富达构成同一控制下企业合并的依据是否充分，是否存在其他利益安排。

(4) 说明合并福建富达对财务数据、生产经营的影响，重组后的整合情况，

并对照本所《创业板发行上市审核业务指南第2号——创业板首次公开发行审核关注要点》3-1的要求进行补充披露。

(5) 说明采用先增资后收购股权方式合并福建富达的具体原因，前次增资和后续购买股权的定价依据及公允性，所采用评估的方法、主要参数、评估过程及评估增值情况，是否存在重大差异，是否涉及股份支付。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，请申报会计师对问题(4)发表明确意见。

问题回复：

(4) 说明合并福建富达对财务数据、生产经营的影响，重组后的整合情况，并对照本所《创业板发行上市审核业务指南第2号——创业板首次公开发行审核关注要点》3-1的要求进行补充披露。

### 一、合并福建富达对财务数据、生产经营的影响

#### (一) 合并福建富达对财务数据、生产经营的影响

报告期内公司与福建富达财务数据比较如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月			2021年		
	资产总额	营业收入	利润总额	资产总额	营业收入	利润总额
福建富达	17,730.56	4,667.06	350.44	17,218.65	14,537.85	1,486.42
富士智能	69,902.66	25,265.74	2,302.42	67,503.95	62,810.10	6,150.00
占比(%)	25.36	18.47	15.22	25.51	23.15	24.17

续：

项目	2020年			2019年		
	资产总额	营业收入	利润总额	资产总额	营业收入	利润总额
福建富达	14,380.45	11,836.60	1,450.99	12,635.17	15,078.40	2,817.12
富士智能	59,802.62	58,056.34	4,825.01	53,338.52	56,461.23	3,854.37
占比(%)	24.05	20.39	30.07	23.69	26.71	73.09

注：依据《企业会计准则-合并财务报表》规定，“公司在报告期内因同一控制下企业合并增加的子公司以及业务，编制合并资产负债表时，应当调整合并资产负债表的期初数，同时应当对比较报表的相关项目进行调整，视同合并后的报告主体自最终控制方开始控制时点起一直存在。”因此公司数据为包含福建富达相关财务数据。

报告期内，福建富达资产总额、营业收入等经营规模为公司整体业务的25.00%左右，运行平稳；利润总额占比分别为73.09%、30.07%、24.17%和15.22%，处于逐年下降趋势，主要原因系发行人利润总额上涨的同时，福建富达主要客户调整产品结构、减少订单量。

由于福建富达与公司均为精密结构件生产制造商，主营业务高度相关，且双方下游应用领域相同且客户结构存在重叠，故主营业务及客户群在重组实施前后并未发生改变。

综上所述，本次重组未对公司的实际控制人、董事会、监事会以及公司管理层产生重大影响，公司主营业务未发生重大影响。

## （二）重组后的整合情况

本次重组完成后，福建富达仍为独立的法人公司。公司持有福建富达100.00%股权后，福建富达不设董事会，由鲁少洲担任福建富达执行董事，陈中星担任公司总经理、法定代表人；2020年11月，福建富达的总经理、法定代表人由陈中星变更为鲁少洲。

本次重组完成后，福建富达在人员结构方面没有发生变化，不涉及人员整合；在业务方面依旧保持原有的客户群和销售区域，未发生业务整合情况。

## 二、对照本所《创业板发行上市审核业务指南第2号-创业板首次公开发行审核关注要点》3-1的要求进行补充披露

公司已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“三、发行人报告期内的重大资产重组情况”补充披露以下内容：

### “（五）发行人业务重组的合理性，资产的交付和过户情况

报告期内公司与福建富达的主营业务相同，均为铝制精密结构组件的研发、生产和销售。为整合公司业务、生产等资源，扩展业务区域，避免同业竞争并减少关联交易，报告期内，公司对同一实际控制人所控制的具有相同业务的福建富达进行了重组，属于同类业务的整合，具有合理性。

2020年4月30日，福建富达股东会决议同意注册资本由2,190.00万元变更为5,000.00万元，增加的注册资本2,810.00万元全部由富士有限认缴。同

日，富士有限与福建富达、鲁少洲、董春涛、陈中星签署了《增资扩股协议书》，约定富士有限对福建富达增资 2,810.00 万元。

2020 年 5 月 21 日，经福建省石狮市市场监督管理局核准，本次增资事项完成相应的工商变更登记/备案手续。

2020 年 6 月 30 日，富士有限与鲁少洲、董春涛和陈中星分别签署《股权转让协议》，并按协议约定完成股权转让款的支付。

2020 年 7 月 9 日，经福建省石狮市市场监督管理局核准，本次股权转让完成了相应的工商变更登记/备案手续。

#### （六）交易当事人的承诺情况，盈利预测或业绩对赌情况

本次重组方式为股权收购，富士有限与相关交易对手签署的协议包括《增资扩股协议书》《股权转让协议》。

本次重组不存在承诺情况，不存在盈利预测或业绩对赌等影响股东权利的安排。

#### （七）人员整合、公司治理运行情况

本次重组完成后，富士有限与福建富达仍为独立的法人公司，不涉及人员整合。

本次重组前及富士有限增资持有福建富达 51.00% 股权后，福建富达的董事会成员为鲁少洲、董春涛、陈中星，法定代表人及总经理为陈中星；2020 年 7 月，富士有限持有福建富达 100.00% 股权后，福建富达不设董事会，由鲁少洲担任福建富达执行董事，陈中星担任公司总经理、法定代表人；2020 年 11 月，福建富达的总经理、法定代表人由陈中星变更为鲁少洲。

重组后，福建富达运行良好，本次重组未对公司、福建富达的实际控制人、董事会、监事会以及公司管理层产生影响。

#### （八）重组业务的最新发展状况

福建富达重组前后的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	资产总额	净资产	营业收入	净利润
重组前/2020 年	14,380.45	8,718.91	11,836.60	1,259.39
重组后/2021 年	17,218.65	10,105.84	14,537.85	1,368.15

本次重组完成后，福建富达整体运营状况良好，资产运行正常，重组前后产能保持稳定，生产经营未发生重大变化。

(九) 将相关重组认定为同一或非同一控制下重组，以及认定相关业务相同、类似或相关的理由和依据充分

公司共同实际控制人鲁少洲与董春涛于2017年筹划公司上市进行规范整改，为保持富士有限控制权的稳定，于2017年2月21日签署《一致行动协议》，约定就需要由富士有限执行董事或股东会决定的事项采取相同的意思表示。因其筹划上市的主体为富士有限，福建富达拟合并作为公司子公司，故其二人在福建富达层面也实质保持一致行动。

本次收购福建富达前，鲁少洲与董春涛合计持有福建富达股权超过70.00%，二人各自持股比例相近，且二人一直担任福建富达的董事，鲁少洲一直担任福建富达董事长。根据福建富达当时有效的《公司章程》，涉及修改公司章程、增减资以及公司合并、分离、解散或者变更公司形式的事项需经2/3以上表决权通过，据此，鲁少洲和董春涛能够共同控制福建富达。经核查，福建富达的工商档案材料与三会材料，鲁少洲、董春涛二人在福建富达历次股东会、董事会上均保持一致意见。

本次收购前公司与福建富达的具体产品虽略有差异，但主要产品均为铝制外观精密结构件，其主营业务相同均为铝制外观精密结构组件研发、生产和销售。且本次收购前发行人前身富士有限与福建富达均受同一实际控制人鲁少洲和董春涛控制。

综上所述，将富士有限收购福建富达的重组认定为同一控制下重组，以及认定相关业务相同、类似或相关的理由和依据充分。

(十) 发行人主营业务没有发生重大变化，符合重组后运行期限等相关要求

本次重组前后，公司的主营业务均为铝制外观精密结构组件的研发、生产和销售，未发生重大变更。

福建富达2019年末的资产总额为12,635.17万元，占公司2019年末资产总额的31.04%；福建富达2019年度的营业收入及利润总额分别为15,078.40万元、2,817.12万元，分别占富士有限36.44%、271.60%（2019年度福建富达通

过公司销售营业收入占比 40.99%), 福建富达重组前一年的利润总额占富士有限的比例超过 100.00%。”

## **(6) 核查程序及核查意见**

### **一、核查程序**

针对上述事项, 申报会计师执行了如下核查程序:

1、取得并查阅发行人及福建富达的工商档案、股东会决议、股权转让协议、增资协议书等文件;

2、实地检查被收购方的资产情况, 了解资产交付和过户情况, 了解业务重组后被收购方整体运行情况;

3、了解同一控制下企业合并的背景及过程, 评价业务重组的合理性和必要性。

### **二、核查意见**

经核查, 申报会计师认为:

业务重组后, 人员整合和公司治理运行情况良好; 认定业务重组为同一控制下企业合并的理由和依据充分; 业务重组后, 发行人主营业务未发生重大变化。

## **问题 10. 关于营业收入**

**申报材料显示:**

(1) 报告期内, 发行人主营业务收入来源于精密结构组件和精密模具销售, 其中精密结构组件各期销售占比均超过 97%, 显示终端结构组件各期销售占主营业务收入比例分别为 85.52%、88.80%和 85.50%; 模具各期销售收入分别为 1,099.21 万元、991.44 万元和 1,773.99 万元。

(2) 发行人其他业务收入主要为外购件和废料销售, 各期分别为 357.15 万元、403.37 万元和 888.45 万元。

(3) 发行人以境内销售为主, 境外销售主要集中在香港、大陆保税区, 各

期境外销售占比分别为 30.45%、23.92%和 29.34%。

(4) 报告期内，显示终端精密结构组件各期单价分别为 109.08 元/件、116.40 元/件和 83.17 元/件，2021 年度降幅 28.55%；单反相机精密结构组件各期单价分别为 9.57 元/件、10.52 元/件和 10.81 元/件。

(5) 收入确认方面，发行人依据约定将产品运至客户指定地点，经双方核对后确认收入；VMI 模式下则将产品运送至客户指定地点，经客户领用核对后确认收入。

请发行人：

(1) 说明收入确认政策所述 VMI 模式的具体情况、收入占比、与一般模式在费用等方面的差异以及是否符合行业特点，该模式是否与“供方仓销售方式”相对应，收入确认所依据的文件及其合理性，核对后确认收入系采用对账时点还是对账周期；主要产品的销售合同中是否存在特殊条款（如退换货安排、试用期、质保期），收入确认政策的合理性及与合同约定的匹配性，与可比公司是否存在明显差异。

(2) 说明显示终端结构组件、单反相机结构组件业务、精密模具等业务在客户、单价、业务收入趋势方面的特点，各业务领域的市场空间、主要竞争对手、发行人主要竞争力、市占率及所处市场梯队、在手订单情况。

(3) 说明显示终端精密结构组件 2021 年单价明显下降的原因，该趋势是否会持续及影响；结合报告期内单反相机结构组件收入略有波动但整体呈下降趋势、该业务毛利率低于 10%等，说明该项业务是否面临较大经营不确定性，对持续经营能力是否存在重大不利影响，该产品单价有所上升的合理性；结合在手订单、行业竞争等，分析消费电子应用领域的收入增长性和可持续性，“消费电子应用领域将成为发行人业务重要增长点”相关表述的准确性及依据的充分性。

(4) 说明模具业务相关会计处理的具体情况及其合理性，与商业模式、业务实质、合同约定的匹配性，对不同类型模具的划分依据及与同行业可比公司的对比情况，模具业务相关收入、成本分摊的合理性；精密模具相关收入与主要产品销售、主要合同约定的匹配关系；模具业务的主要开展情况及竞争优势。

(5) 说明外销收入主要客户的合作历史、交易背景、销售内容、销售金额及占当期发行人外销收入比例，各期外销主要客户变动的合理性；报告期内境内外销售种类、单价、毛利率是否存在显著差异，是否符合行业特征；外销收入与海关报关数据、出口退税等的匹配关系及差异合理性，境外销售是否实现真实销售、最终销售。

(6) 说明其他业务收入中外购件销售的合理性，外购件销售金额、主要客户及毛利率水平合理性；结合生产过程的主要损耗环节、损耗率情况，说明各期废料收入金额、废料率与原材料领用、消耗是否匹配，废料收入是否已完整入账，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定。

(7) 说明报告期内客户是否存在拒绝验收、发出商品后退回或存在争议、产品质量争议和货款纠纷等情形，退货政策及财务影响。

(8) 说明台山富广主要经营情况及扭亏为盈的合理性，商誉减值计提时间的合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明：

(1) 对收入政策执行、收入真实性和截止性的核查方法、核查过程、核查比例及核查结论，发行人是否存在收入跨期、调整验收/结算时点的情形。

(2) 发行人是否存在收入确认凭证与后附原始凭证不一致或缺失情形，函证、访谈客户的选择标准、访谈内容、数量及占比，函证回函金额与发函金额存在差异的情况、原因及替代测试。

问题回复：

(1) 说明收入确认政策所述 VMI 模式的具体情况、收入占比、与一般模式在费用等方面的差异以及是否符合行业特点，该模式是否与“供方仓销售方式”相对应，收入确认所依据的文件及其合理性，核对后确认收入系采用对账时点还是对账周期；主要产品的销售合同中是否存在特殊条款（如退换货安排、试用期、质保期），收入确认政策的合理性及与合同约定的匹配性，与可比公司是否存在明显差异。

### 一、VMI 模式的具体情况及其收入占比

公司与部分客户约定采用 VMI 模式进行销售。公司接到订单并生产后将产品运抵客户指定仓库，客户生产领用后，定期向公司提供使用情况信息单，经双方核对确认后，公司确认销售收入，并进行相关结算。

报告期内，公司 VMI 模式和一般模式下的收入及占比情况如下：

单位：万元；%

业务模式	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年		2019 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
一般模式	21,878.80	86.59	52,885.92	84.20	46,695.98	80.43	45,243.70	80.13
VMI 模式	3,386.94	13.41	9,924.18	15.80	11,360.36	19.57	11,217.53	19.87
其中：TCL	2,538.68	74.95	6,838.01	68.90	6,930.75	61.00	4,475.61	39.90
长虹	267.13	7.89	1,845.93	18.60	2,597.58	22.87	4,988.68	44.47
其他客户	581.13	17.16	1,240.24	12.50	1,832.02	16.13	1,753.25	15.63
合计	<b>25,265.74</b>	<b>100.00</b>	<b>62,810.10</b>	<b>100.00</b>	<b>58,056.34</b>	<b>100.00</b>	<b>56,461.23</b>	<b>100.00</b>

报告期内，公司 VMI 模式收入金额分别为 11,217.53 万元、11,360.36 万元及 9,924.18 万元和 3,386.94 万元，占营业收入比例分别为 19.87%、19.57%、15.80%和 13.41%，VMI 模式下收入占比相对较低且呈下降趋势，主要系长虹产品结构调整，逐年减少对公司精密结构组件的采购所致。

### 二、VMI 模式与一般模式在费用等方面的差异以及是否符合行业特点

#### (一) 公司 VMI 模式与一般模式在费用等方面的差异

报告期内，公司 VMI 模式的主要客户为 TCL、长虹，一般模式选取销售占比较高的索尼、京东方为例。公司与其签订的销售合同中就运输、保险、仓储等费用的约定如下：

1、运输费用

客户	运输费用	
	合同条款	承担方
<b>一般模式</b>		
索尼	除非索尼在采购订单中详细列明，公司应当根据 2010 版本的 INCOTERMS 的规定，按照双方另行书面同意的条款和条件完成对索尼产品的交付。（公司产品报价中已包含运费，故运费实际由公司承担）。	公司
京东方	合同产品价格中包含除进口关税及增值税以外的所有运输费用、保险费用、标签费用、包装费用、操作费用、特许权使用费用、检验费用、关税、增值税、营业税以及其他税费和费用等。	公司
<b>VMI 模式</b>		
TCL	卖方（即公司）送货至买方仓库，运费由卖方自负。	公司
长虹	乙方（即公司）自行承担费用将货物发往甲方指定的库存地。	公司

2、保险费

客户	保险费	
	合同条款	承担方
<b>一般模式</b>		
索尼	合同未约定，实际由公司承担。	公司
京东方	合同产品价格中包含除进口关税及增值税以外的所有运输费用、保险费用、标签费用、包装费用、操作费用、特许权使用费用、检验费用、关税、增值税、营业税以及其他税费和费用等。	公司
<b>VMI 模式</b>		
TCL	卖方（即公司）应购买最低限度的产品责任险。	公司
长虹	乙方（即公司）应为其进入甲方指定仓库的货物购买相应保险。	公司

3、仓储费

客户	仓储费	
	合同条款	承担方
<b>一般模式</b>		
索尼	合同未约定，交货地点为买方（即索尼）指定地点，仓储费一般不由公司负责。	客户
京东方	合同未约定，交货地点为买方（即京东方）指定地点，仓储费一般不由公司负责。	客户
<b>VMI 模式</b>		
TCL	合同未约定，交货地点为买方（即 TCL）仓库，仓储费一般不由公司负责。	客户
长虹	合同未约定，交货地点为买方（即长虹）仓库，仓储费一般不由公司	客户

客户	仓储费	
	合同条款	承担方
	负责。	

由上表可以看出，VMI模式和一般模式下，运输费用和保险费均由公司承担；两种销售模式下送货地点均为客户指定地点，仓储费一般由客户承担。综上所述，VMI模式和一般模式在费用方面不存在重大差异。

## (二) 公司VMI模式与一般模式在费用与同行业其他公司比较

序号	可比公司	销售模式	运输费	保险费	仓储费
1	利通电子	VMI模式	公司	未披露	未披露
		一般模式	公司	未披露	未披露
2	格林精密	VMI模式	公司	未披露	公司
		一般模式	公司	未披露	未披露
3	春秋电子	VMI模式	公司	未披露	未披露
		一般模式	公司	未披露	未披露
4	英力股份	VMI模式	公司	未披露	未披露
		一般模式	公司	未披露	未披露
5	铭利达	VMI模式	公司	未披露	未披露
		一般模式	公司	未披露	未披露
6	发行人	VMI模式	公司	公司	客户
		一般模式	公司	公司	客户

注：上述数据来源为同行业公司市场公开资料

由上表可以看出，公司VMI模式和一般模式在运费方面与同行业公司比较不存在明显差异；虽大部分同行业公司未披露与产品相关的保险费、仓储费承担方，但一般情况下产品交付前的风险由公司自身承担，且公司按约定将产品送达客户指定仓库，故保险费由公司承担、仓储费由客户承担符合行业惯例。

综上所述，公司VMI模式和一般模式在费用方面符合行业特点。

## (三) VMI模式是否与“供方仓销售方式”相对应，收入确认所依据的文件及其合理性，核对后确认收入系采用对账时点还是对账周期

### 1、VMI模式是否与“供方仓销售方式”相对应

VMI模式（Vendor Managed Inventory）系一种以用户和供应商双方都获得

最低成本为目的，在一个共同的协议下由供应商管理库存，并不断监督协议执行情况 and 修正协议内容，使库存管理得到持续地改进的合作性策略。VMI 模式即是供方仓销售方式。公司已将招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务的情况”之“（四）主要经营模式”之“3、销售模式”中“公司直销模式中，还存在供方仓销售方式。在供方仓销售方式中，公司将产品送至客户指定供方仓内，客户根据生产需求从供方仓领取、验收公司产品。为方便配合客户生产周期，同时考虑到提高供方仓的存货周转率，控制长期压货的风险，公司一般根据客户的需求采用供方仓销售方式”修改为“公司直销模式中，还存在 **VMI 模式**。在 **VMI 模式**中，公司将产品送至客户指定仓库内，客户根据生产需求从仓库领取、验收公司产品。为方便配合客户生产周期，同时考虑到提高供方仓库的存货周转率，控制长期压货的风险，公司一般根据客户的需求采用 **VMI 模式**”。

2、收入确认所依据的文件及其合理性，核对后确认收入系采用对账时点还是对账周期

在 VMI 模式下，公司根据订单约定的时间将货物送达客户指定仓库，货物所有权于生产领用时转移至客户，客户每月向公司销售业务部门提供使用情况信息单，该使用情况信息单需经双方核对确认，如客户 TCL 每月初提供上个月月结对账单并经双方盖章确认；客户长虹通过长虹智慧供应链平台对 VMI 仓库的库存情况进行实时管理，并向供应商开通平台查看权限，公司每月从供应商管理平台导出结算单，审核确认无误后申请开票。公司以核对后的使用情况信息单作为收入确认的依据。公司对客户未领用产品进行库龄跟踪，对长期未结算产品及时处理，各期对账金额准确。

公司收入确认外部证据包括合同或订单、出货单、送货单、客户使用情况信息单、发票等。根据合同约定，货物经客户领用后其相关风险及所有权方可转移并予以结算、支付货款，故公司以使用情况信息单作为收入确认依据合理。

由于公司与客户采用定期时点对固定周期内客户领用货物情况进行核对确认，双方核对后公司依据核对结果确认收入，故公司确认收入系采用对账时点。

**（四）VMI 模式下合同是否存在特殊条款（如退换货安排、试用期、质保**

期)、收入确认政策与合同约定的匹配性，与可比公司是否存在明显差异

1、VMI 模式下合同是否存在特殊条款（如退换货安排、试用期、质保期）

公司 VMI 模式主要客户为 TCL 和长虹，合同中条款约定情况如下：

客户名称	退换货安排	试用期	质保期
TCL	1. 如买方要求，卖方应及时更换不符合买方生产需求的产品。如双方无法就换货时间达成一致，买方可选择向第三方购买，由此增加的采购成本以及由于不符产品导致的费用，由卖方承担，具体金额可由买卖双方进行协商； 2. 如买方选择更换不符合要求的产品，卖方应在十个工作日内自买方工厂运回所有不符合要求的产品，并承担运费。如无法在十个工作日内运回，买方可向卖方收取合理的仓储及代管费用；如超过二十天仍未运回，买方可自行处理。	未约定	未约定
长虹	1. 甲方从仓库提货时，乙方应保证货物满足与双方签订的技术、质量协议，如所供货物不满足质量要求，以及补充交货不及时，对甲方造成的一切损失由乙方负责，甲方有权从应支付给乙方的货物中提前扣除； 2. 乙方所供货物经甲方品质管理部门判定不合格的，甲方有权拒收/退库，乙方应在判定不合格之日起 7 日内将该部分货物全部取回，逾期不取回的，每逾期一日，应按照未取回货物总金额的 1%，向甲方支付违约金，且视为乙方放弃该货物所有权，甲方有权自行处理，如产生处理费用，由乙方承担； 3. 如乙方向甲方提供的货物未满足双方技术、质量要求，或与协议约定的相关条款不符，甲方除有权采取前述条款的措施外，甲方还有权向其他供应商订货以替代，由此产生的额外成本和费用，由乙方承担。	未约定	未约定

由上表可以看出，VMI 模式下公司与客户签订合同中，均对产品退换货事项进行约定，一般情况下双方约定：对于不满足质量要求的货物，若买方要求退货或换货，公司应在约定的时间内将货物运回，并按双方协商结果进行退货或换货。

在 VMI 模式下，公司与客户不存在对产品试用期和质保期相关的约定。

综上，VMI 模式下合同对退换货安排、产品试用期、质保期等事项的约定不存在特殊条款。

2、VMI 模式下，收入确认政策与合同约定的匹配性

公司在 VMI 模式下收入确认政策系将产品运送至客户指定仓库，客户生产领用后，向公司提供使用情况信息单，经双方核对确认后，公司确认销售收入。

公司 VMI 模式主要客户为 TCL 和长虹，合同中与公司收入确认政策相关的

约定情况如下：

客户名称	交货地点	货物所有权转移	结算时点
TCL	卖方送货至买方仓库	1. 货物交付买方时所有权转移给买方； 2. 在买方收到产品并可以使用产品以进行生产或制造或在合理时间内对产品进行检验前，买方不应视为已接受了产品。	货物交到买方仓库，且被发料出仓到生产线上时。
长虹	乙方自行承担费用将货物发往甲方指定的库存地。	乙方货物在甲方使用或甲方指定的库存地转出前，其产权属于乙方所有。	乙方应根据甲方 SRM 系统（供应商管理系统）每月发布的结算数据进行结算

由上表可以看出，公司收入确认政策与相关合同约定相匹配。

### 3、VMI 模式下，公司收入确认政策与可比公司是否存在明显差异

VMI 模式下，公司收入确认政策与同行业可比公司对比情况如下：

序号	可比公司	主营业务	VMI 模式收入确认政策
1	利通电子	液晶电视等液晶显示领域的精密金属结构件、电子元器件	客户根据自身产品生产排期计划，确定产品需求并下发订单，发行人将产品发送给客户，待客户实际领用产品并质检合格下线，向发行人出具下线结算清单或确认单，发行人确认收入。
2	格林精密	智能终端精密结构件、精密模具	供方仓的货物所有权归公司所有，客户领用货物后，公司根据客户在供方仓的领用数量和销售订单确认的价格与客户对账确认收入。
3	春秋电子	消费电子产品结构件模组及相关精密模具	未披露 VMI 模式。
4	英力股份	消费电子产品结构件模组及相关精密模具的研发、设计、生产和销售	未披露 VMI 模式。
5	铭利达	精密结构件及模具的设计、研发、生产及销售	国内销售：根据与客户签订的合同或订单，将产品送至客户指定地点，每月根据客户实际领用清单确认收入； 出口销售：根据与客户签订的销售合同或订单，开具出口销售发票、货物已办理离境手续、取得出口报关单、并且以客户到中间仓提货为产品销售收入确认时点。
6	公司	铝制外观精密结构组件研发、生产和销售	根据合同约定将产品运送至客户指定地点，经客户领用核对后确认收入。

注：上述信息来源于同行业可比公司公开披露信息

由上表可见，公司收入确认政策符合行业特点，与同行业可比公司收入确认政策无明显差异。

(2) 说明显示终端结构组件、单反相机结构组件业务、精密模具等业务在客户、单价、业务收入趋势方面的特点，各业务领域的市场空间、主要竞争对手、发行人主要竞争力、市占率及所处市场梯队、在手订单情况。

报告期内，公司主营业务收入按产品构成情况如下表列示：

单位：万元；%

产品名称	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	金额	比重	金额	比重	金额	比重	金额	比重
精密结构组件	24,037.65	96.22	60,147.66	97.14	56,661.53	98.28	55,004.86	98.04
显示终端结构组件	20,206.36	80.89	52,943.84	85.50	51,196.23	88.80	47,980.18	85.52
单反相机结构组件	2,593.07	10.38	5,190.71	8.38	4,522.19	7.84	6,712.99	11.97
其他	1,238.22	4.96	2,013.10	3.25	943.10	1.64	311.70	0.56
精密模具	943.83	3.78	1,773.99	2.86	991.44	1.72	1,099.21	1.96
合计	24,981.49	100.00	61,921.65	100.00	57,652.97	100.00	56,104.08	100.00

### 一、说明显示终端结构组件、单反相机结构组件业务、精密模具等业务在客户、单价、业务收入趋势方面的特点

报告期内，公司精密结构组件及精密模具客户主要为大型知名企业，客户数量略有波动，整体呈上升趋势。公司产品单价受各期产品尺寸、结构、工艺等因素影响，变动较大，公司主营业务收入呈稳步上升趋势。按产品大类对公司客户、单价、业务收入趋势分析如下：

#### (一) 显示终端结构组件

报告期内，公司显示终端结构组件中边框类产品的销售金额、数量及单价情况如下表列示：

单位：万元；万套；元/套

期间	金额	销量	单价
2022年1-6月	18,295.85	276.22	66.24
2021年度	48,033.13	577.53	83.17
2020年度	48,816.12	419.38	116.40
2019年度	47,370.16	434.26	109.08

报告期内，公司显示终端结构组件年销售金额超过 50 万元的客户数量如下表列示：

单位：家

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
客户数量	27	32	28	31

报告期内，公司显示终端结构组件业务发展稳定，收入呈稳步上升趋势。公司显示终端结构组件年销售金额超过50万元的客户数量略有波动，总体呈上升趋势。公司在维护现有客户的同时不断开发新客户，报告期内公司主要新客户有京东方、新谱、广州在原电子有限公司等。

报告期内，公司显示终端结构组件按产品套数计算的单价波动较大，主要系下游客户根据其产品的设计理念，采购的边框组件所涉及的尺寸、工艺和边数不同所致。报告期内，公司向客户出售的每套显示终端结构组件产品包含的边数为1至4条不等。报告期内，公司平均每套产品包含的边数分别为2.84条边、2.72条边、1.79条边及1.48条边，2021年按套计算的单价明显下降主要系平均每套产品中包含边数下降所致。公司产品均为定制化的结构组件，平均每套产品中包含边数变动主要受客户对产品的设计所影响。公司边框类产品按边数计算的单价分别为38.44元/边、42.72元/边、46.35元/边及44.70元/边，呈上升趋势，主要系报告期内公司单位售价较高的大尺寸边框产品销售占比增加带动平均单价上涨以及2021年铝锭市场价格上涨所致。此外，显示终端结构组件产品单价还受工艺复杂程度等因素的影响。2022年上半年受新冠疫情及消费电子市场低迷影响，公司显示终端结构组件销售金额、数量及单价均有所下滑。

## （二）单反相机结构组件

报告期内，公司单反相机结构组件的销售金额、数量及单价情况如下表列示：

单位：万元；万件；元/件

期间	金额	销量	单价
2022年1-6月	2,593.07	219.69	11.80
2021年度	5,190.71	480.06	10.81
2020年度	4,522.19	429.73	10.52
2019年度	6,712.99	701.31	9.57

报告期内，公司单反相机结构组件年销售金额超过50万元的客户数量如下表列示：

单位：家

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
客户数量	7	12	10	13

报告期内，公司单反相机结构组件收入整体呈小幅下降趋势，主要系国内外疫情对全球旅游市场造成冲击，相机产品消费市场受到较大程度的影响所致。公司单反相机结构组件年销售金额超过 50 万元的客户数量略有波动，整体较为平稳，公司与现有客户保持稳定合作关系。

报告期内，公司单反相机结构组件单价呈小幅上升趋势，主要系各期主要产品的结构、功能、加工工艺不同导致单价差异所致。2020年、2021年及2022年上半年主要产品耗用原材料较多、工艺相对较为复杂，故单价相对较高。

### （三）其他精密结构组件

报告期内，公司其他精密结构组件的销售金额、数量及单价情况如下表列示：

单位：万元；万件；元/件

期间	金额	销量	单价
2022年1-6月	1,238.22	144.26	8.58
2021年度	2,013.30	158.56	12.70
2020年度	945.12	111.46	8.46
2019年度	311.69	27.23	11.45

报告期内，公司其他精密结构组件年销售金额超过 50 万元的客户数量情况如下表列示：

单位：家

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
客户数量	5	9	5	1

报告期内，公司其他精密结构组件收入金额及年销售金额超过 50 万元的客户数量呈大幅上升趋势，主要系公司积极开发新客户与新产品所致。2021年其他精密结构组件收入较 2020 年增加 1,070.00 万元，主要系公司对新增客户科大讯飞、深圳市信濠精密技术股份有限公司（以下简称“信濠精密”）及惠州市米琦通信设备有限公司（以下简称“惠州米琦”）销售教育平板结构组件、录音笔结构组件及网罩结构件分别实现收入 386.63 万元、581.70 万元以及 9.50 万元所

致。信濠精密及惠州米琦为科大讯飞的供应商，公司向信濠精密及惠州米琦销售的产品主要用于科大讯飞的教育平板及录音笔产品。

报告期内公司其他精密结构组件单价波动较大，主要原因为各期销售的主要产品种类及型号不同。2020年其他精密结构组件单价较2019年下降，主要系2020年销售平板电脑精密结构组件单价相对较低所致。2021年其他精密结构组件单价较2020年大幅上升，主要系公司当年引入新客户科大讯飞、信濠精密及惠州米琦，向其供应的产品单价相对较高所致。2022年上半年单价有所下滑，主要系销售铝型材单价较低所致。

#### （四）精密模具

报告期内，公司模具的销售金额、数量及单价情况如下表列示：

单位：万元；套；万元/套

期间	金额	销量	单价
2022年1-6月	943.83	87	10.85
2021年度	1,773.99	183	9.69
2020年度	991.44	111	8.93
2019年度	1,099.21	184	5.97

报告期内，公司精密模具年销售金额超过50万元的客户数量情况如下表列示：

单位：家

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
客户数量	5	8	4	5

公司根据客户提供的产品图纸，研发、设计及生产专用于生产具体产品的模具并收取一定的模具费。报告期内，公司制作的模具均为配合产品生产使用，未单独向客户移送模具，故公司模具业务客户均为公司的精密结构组件业务客户。报告期内模具收入略有波动，主要系不同年度间客户选取模具收费模式不同所致。模具收费模式详见本题回复之“（4）/一/（一）”之内容。公司模具年销售金额超过50万元的客户数量略有波动，总体呈上升趋势，与模具收入变动趋势相匹配。

报告期内，公司精密模具单价呈上升趋势，模具价格为公司与客户综合考

考虑模具尺寸、加工难度、产品量产数量等因素后协商确定。

## **二、各业务领域的市场空间、主要竞争对手、发行人主要竞争力、市占率及所处市场梯队、在手订单情况。**

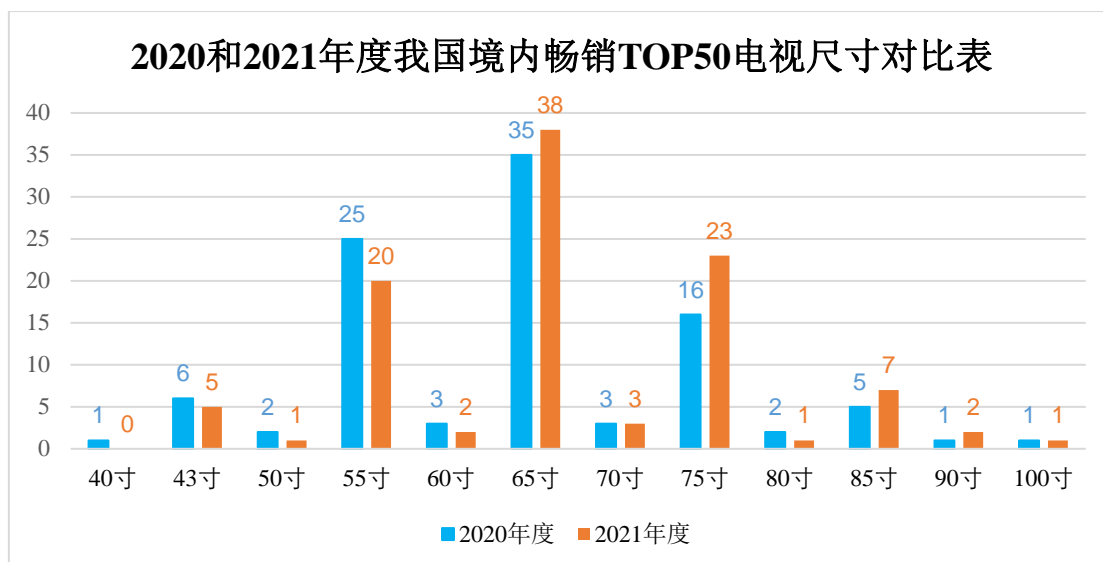
### **(一) 市场空间**

#### **1、显示终端结构组件**

报告期内，公司生产的显示终端结构组件产品主要运用于智能电视，智能电视行业的发展趋势分析如下：

从近几年我国智能电视的发展情况来看，近年由于电视行业上游显示屏资源的变化，革新了以往电视外观的设计，随之带来了两个转变，即从外壳设计转变为模组结构与外壳的一体式设计，以及从塑胶材料转变为金属材料的设计。而谈及金属材料，铝型材因其质轻、易加工、抗腐蚀性好、以及表面处理丰富等优势具备成型后折弯加工，能形成强度好、精度高的结构组件，被广泛运用在目前电视行业的中框、装饰件、前壳及底座上，成为主流的金属铝制材料运用形式。

根据国家统计局的数据显示，虽然我国智能电视近年来的总体产量维持在1.8亿台左右，但各大智能电视品牌出于迎合市场的需求，除了在智能电视硬件性能的升级之外，最直观的变化一方面是尺寸越来越大，另一方面就是显示外观越来越炫丽，通过追求“极致化”的方式提升产品的竞争优势和卖点，这是显示器技术发展到了有一定阶段必然会出现的现象。外观极致化主要分为两方面，一是机身越来越薄；二是边框越来越窄。同时，为了满足“极致化”的外观需求，并提升用户的使用体验，达到显示边框的正面与侧面没有折弯缝隙而运用铝型材无痕折弯工艺，这些是传统的塑料材质逐步无法满足或达到的行业发展应用需求，为铝制材料在智能电视行业的发展带来较大的发展空间。



数据来源：奥维云网。

智能电视行业大尺寸以及外观“极致化”的发展趋势为铝制材料在智能电视行业的发展带来较大的发展空间。

## 2、单反相机结构组件

报告期内，公司生产的单反相机结构组件产品主要为单反相机镜圈，单反相机行业的发展趋势分析如下：

随着时代的进步和技术的发展，无论是在相机技术还是人们的拍照方式上，相机行业正经历着快速变化。不可否认的是智能手机在手机影像系统方面的快速更新，进一步冲击了相机行业的市场，让手机在拍照和拍视频方面与普通相机的差距越来越小。此外，单反相机是有一定的使用门槛，需要一定的专业知识才能更好的使用单反相机达到特定的效果，比如需测光、对焦和曝光度的调整等因素，对于大部分人来说，手机玩摄影已足够，这就导致了大家对单反相机的需求相比早些年有了很大的变化，在大部分人的认知里，单反相机的存在感正在逐步降低。

从相机行业的未来发展情况分析，相机行业一方面加大企业用户端的拓展，另一方面在个人用户端将专注于发展旗舰产品。低端相机的未来发展会慢慢被手机取代，虽然很多手机厂商会标榜“媲美专业相机”的美名，但实际效果和相机还是有不少差距的。但是这点差距对于普通用户来说是可以接受的，智能手机的成像效果已经可以满足一般用户的日常所需。但手机在成像方面的局限性并不能完全取代相机，未来单反相机行业依然会保留一定的市场份额，但可

能变成一个更小众、更专业的市场领域；未来单反相机行业依然会保留一定的市场份额，以满足如专业摄影师等用户对专业摄影器材的需求，故未来单反相机制造商对单反相机结构组件会保持一定的需求。

## （二）主要竞争对手

报告期内，公司各领域主要竞争对手情况如下表列示：

业务领域	公司名称	业务性质	注册资本	主要客户	是否为上市公司
显示终端结构组件	万金机械配件（东莞）有限公司	电视机金属铝框、旋转底座、车载导航仪背板、电视机散热片，商业拼接屏铝框，智能音箱等	16,000.00万港元	索尼、松下、TCL等	隶属于新加坡交易所上市公司 InnoTek Limited
	欧达可精机（鹤山）有限公司	铝制品生产加工	12,000.00万港元	索尼、小米、TCL等	否
	东莞智信五金制品有限公司	铝制品加工、铝合金面板、铝外壳加工、LED铝散热器、音响面板	7,400.00万元	海信、TCL等	否
单反相机结构组件	山阳精密部件（惠州）有限公司	数字摄录机新型机电元件生产；数字照相机及关键件开发与生产，产品国内外市场销售	1,050.00万美元	未公开披露	否
	佛山市三水力达精密金属制品有限公司	照相机及器材制造；模具制造；金属表面处理及热处理加工；有色金属铸造等	544.00万美元		否

注：以上信息均来自公司官网及国家企业信用信息公示系统。

公司主要竞争对手均为非上市公司，未公开披露其经营规模等信息。

## （三）发行人主要竞争力

### 1、技术层面的竞争力

铝制外观精密结构组件生产涉及铝制材料应用、精密模具加工、精密加工工艺、智能制造等方面技术应用，技术能力决定产品品质及企业盈利能力。在铝制材料应用方面，公司经多年的研发、实验形成适合各类加工工艺及表面处理的铝型材的材料独特成分，提高了公司产品的品质、良率和加工效率，满足客户的差异化个性需求，增强了公司市场竞争力；在精密模具加工方面，公司在精密模具的研发和生产方面积累了丰富的经验并持续创新，掌握了精密模具

的制造技术，研发生产的精密模具在加工精度、使用周期、生产效率等方面具备较强的竞争优势；精密模具创新应用方面，通过改进模具结构，代替 CNC 切削，大幅提高了生产效率及品质；在精密加工工艺方面，公司核心技术大尺寸制造工艺创新性的解决了大尺寸精密机构组件难以克服的平面度曲翘行业难题，核心技术无缝制造工艺在折弯技术上创新加入自动化装置，采用多轴伺服电机同步折弯技术，有效提高了结构组件一体折弯的效率，公司通过对 CNC 设备进行了改造，在保证产品精度及品质稳定性的同时，降低了公司用人成本，提高了加工效率。

## 2、客户层面的竞争力

公司自成立以来，即为索尼、松下等知名品牌的供应商，积累了丰富的大客户服务经验。凭借产品技术、品质及大客户服务能力，公司于 2012 年全面进入国内知名品牌终端供应链体系，服务客户范围及应用领域持续增加，主要客户品牌包括索尼、LGE、TCL、海信、京东方、科大讯飞、松下、长虹、奥林巴斯、创维和柯尼卡等，公司目前是索尼、LGE、海信、TCL 主要的显示精密结构组件供应商，具有较强的客户资源优势。

## 3、管理方面的竞争力

公司成立以来，一直专注于铝制外观精密结构组件业务，主要与国际知名企业合作，经过近 20 年的发展，公司逐渐形成了专注、凝聚力强、行业经验丰富的核心管理团队。公司共同实际控制人鲁少洲、董春涛为大学同学，在战略发展一致的基础上，形成了鲁少洲侧重技术研发、董春涛侧重销售、客户服务的战略分工，彼此配合默契、相互信任；公司技术研究、模具开发、工程设计、生产管理、品质管理、客户开拓、客户服务管理各负责人均有 20 年以上行业经验，上述各负责人在鲁少洲、董春涛整体领导下，确保公司技术水平、产品品质、大客户服务能力处于行业领先水平。

## 4、服务方面的竞争力

公司服务方面的优势主要体现在可提供“一站式”的采购服务能力。行业下游企业基于产品的外观和设计的差异性，对精密结构组件产品的需求往往是多方位的。公司以产品研发、模具设计和工艺设计与创新为核心，逐步发展精

密注塑工艺，能够为下游行业各个终端产品提供多种材质、不同成型方式的精密结构组件产品，从而为客户提供“一站式”采购的定制化服务。基于公司产品开发优势、丰富的产品规格优势和产品配套服务能力，能够满足下游品牌客户对结构件产品在材料、功能、强度、精密性、密封性等方面的需求，公司在发挥产品协同效应的同时，也可以有效的节约下游品牌客户寻找不同供应商的时间和管理成本，从而提升下游品牌客户采购的体验满意度。

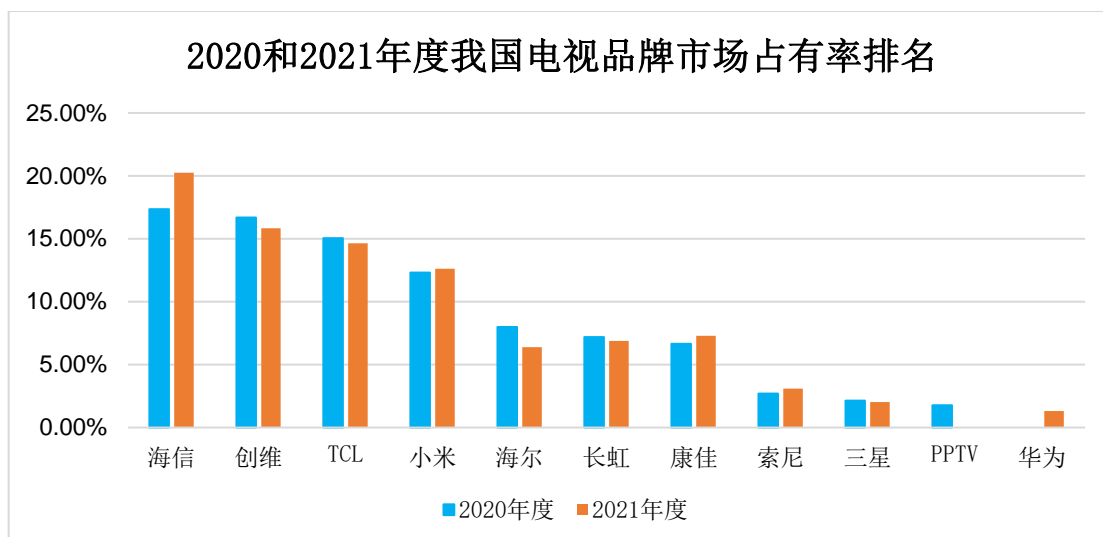
#### （四）市占率及所处市场梯队

##### 1、公司在细分市场占有率排名

精密结构制造行业的一个重要特点就是下游覆盖行业众多，而精密铝制结构件及其产品主要应用于汽车零部件、通讯设备、航空器材、电气设备制造、消费类电子等众多国民经济发展的支柱产业中。出于铝制结构件应用的多样性，尚无针对铝制精密结构件生产商细分领域的排名。报告期内，公司主营业务收入中显示终端结构组件占比均超过 80.00%以上，以公司在显示终端结构组件领域的分析如下：

如本题回复“（2）/二/（四）/2、精密结构组件行业细分领域的竞争格局”及如下分析：

公司主营业务为铝制外观精密结构组件研发、生产和销售。根据奥维云网公开数据统计，2020年度和2021年度我国境内电视品牌销售量前十排行中，公司直接供应的下游客户如海信、创维、TCL、长虹、索尼等市场占有率2020年度约为58.99%，2021年度约为62.03%。鉴于客户一般通过对供应链拆分的方式，将产品的原材料分别交给不同的供应商完成，实现对产品原材料的管控及分担经营风险，除个别客户因商业秘密原因未说明外，报告期期内，公司占显示终端结构组件销售前五大客户采购铝制精密结构组件的比例分布在10.00%-50.00%范围。



数据来源：奥维云网数据汇总整理。

公司所处行业细分应用领域为消费类电子行业，目前市场上尚无公开报告或研究机构就各显示边框结构组件的市场地位或占有率进行公开排名，同时，鉴于下游客户商业秘密等原因，无法获取下游客户与其他同类生产企业的市场数据。

综上所述，公司在市场上的市场地位或占有率虽无公开报告或研究数据，但根据公司在全球品牌客户销量和我国品牌客户市场的占有率分析，公司产品在智能电视同类产品具有较强的市场竞争力，但为避免夸大或误导性陈述，公司已删除“精密结构组件行业细分领域的领先企业”的相关描述。

公司在细分市场占有率相对较高，且根据集邦咨询（Trend Force）和国家统计局的公开数据统计，公司 2019 年、2020 年和 2021 年，公司显示终端精密结构组件的销量占全球电视出货量的比例分别为 1.81%、1.93%和 2.75%，占我国电视产量的比例分别为 2.29%、2.14%和 3.12%。

电视显示结构组件主要分为铝制结构组件、塑料结构组件，铝制结构组件较塑料结构组件质感、外观效果更好，且应用在大尺寸屏有更好的支撑作用。当然其成本也相对塑料结构组件较高，终端厂家一般会在其高端产品采用铝制结构组件。因每个终端产品厂家的经营策略不同，存在主打高端产品或中低端产品的情况，所以对铝制材质在显示终端的装配率没有相对统一的标准，且由于终端产品厂家从商业秘密等角度考虑，其产品中各材质所占的比例情况基本不对外公开透露。公司市场部门根据客户的信息综合判断铝制结构组件占比在

10.00-20.00%之间，铝制结构组件在装配率以假设法测算，公司产品全球市场占有率如下：

单位：万台

年度	公司销量	全球出货量	10%装配率	15%装配率	20%装配率
2021年	577.53	21,000.00	27.50%	18.33%	13.75%
2020年	419.38	21,700.00	19.33%	12.88%	9.66%
2019年	434.26	24,000.00	18.09%	12.06%	9.05%

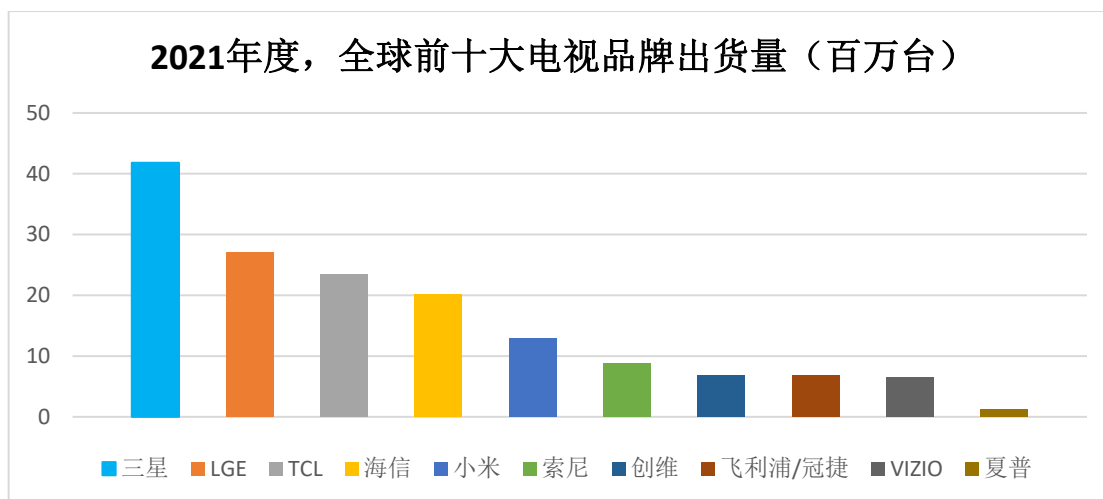
注：全球出货量数据来源于集邦咨询（Trend Force）。

## 2、精密结构组件行业细分领域的竞争格局

精密结构件广泛应用于消费电子（如手机、笔记本电脑、平板、家电等）、通讯设备、汽车、安防、智能家居等领域。精密结构件企业主要为终端品牌及其代工厂提供产品配套，受益于下游行业的发展，长江三角洲、珠江三角洲和环渤海经济区聚集了一批技术实力、资金实力较强的精密结构件企业，并在各细分领域形成了相对稳定的竞争格局。

报告期内，公司的精密结构组件主要以应用在智能电视上的显示终端结构组件为主，显示终端结构组件收入占主营业务收入的比例分别为 85.52%、88.80%、85.50%和 80.89%。公司的精密结构组件主要供应给终端品牌商，终端品牌商一般会根据采购规模及供应链情况，选择数家同类精密结构件供应商，精密结构件生产商进入终端品牌供应链情况基本能反应市场竞争格局。公司目前是 LGE、TCL、海信、索尼、创维同类产品的主要供应商，飞利浦\冠捷、VIZIO、夏普均为公司终端客户，全球出货量第一的三星品牌显示结构组件的供应商主要在越南。

2021年度，全球前十大电视品牌出货情况如下图：



数据来源：奥维睿沃。

公司专注于铝制精密结构组件的开发、生产及销售，其下游行业主要为智能电视行业、单反相机行业，已在市场中形成一定的竞争优势。

#### （五）在手订单情况

根据公司对客户销售模式，客户一般与公司签订长期框架协议，并根据其自身生产、采购管理模式，通过邮件等方式下具体订单。公司部分主要客户通过排期表的方式下订单，并根据自身生产排期计划定期调整排期表数据，故以排期表中数据作为在手订单依据存在一定的不确定性。

公司产品的生命周期（即从开始量产至停止生产的时间）约为 12 个月，在产品量产阶段客户一般会提供量产周期内各月份的预计采购量，客户提供的采购预测更能真实反映公司未来的销售情况。2022 年 7 月至 11 月客户实际采购额以及 2022 年 12 月客户预测采购额情况如下表列示：

单位：万元

公司名称	产品类别	2022 年 7 月至 11 月实际采购额及 12 月计划采购额合计数
索尼	显示终端结构组件、单反相机结构组件	7,254.11
新能源汽车锂电池托盘相关精密结构组件客户	其他精密结构组件	4,720.82
TCL	显示终端结构组件	3,329.16
LGE	显示终端结构组件	3,336.73
海信	显示终端结构组件	3,053.74
科大讯飞	其他精密结构组件	2,078.20

公司名称	产品类别	2022年7月至11月实际采购额及12月计划采购额合计数
富士胶片	单反相机结构组件	984.90
松下	显示终端结构组件、单反相机结构组件	914.34
凡润	显示终端结构组件	698.15
冠捷	显示终端结构组件	735.89
京东方	显示终端结构组件	839.99
兆驰	显示终端结构组件	473.16
其他	--	3,336.73
<b>合计</b>		<b>32,359.41</b>

注 1：索尼包含上海索广映像有限公司与索尼电子运营（中国）有限公司。

注 2：LGE 包含 New Optics, Ltd.、新谱（广州）电子有限公司、喜星电子（广州）有限公司、Heesung Electronics Vietnam Ltd.、Heesung Electronics Poland、广州在原电子有限公司、广州汉成金属制品有限公司、惠州市渤海科技有限公司与渤海电子（惠州）有限公司。

注 3：TCL 包括 TCL 王牌电器（惠州）有限公司、茂佳科技（广东）有限公司与 TCL 华星光电技术有限公司。

注 4：松下包括厦门松下电子信息有限公司、Panasonic Hong Kong Co., Ltd.。

注 5：富士胶片包含苏州富士胶片映像机器有限公司、富士胶片（上海）贸易有限公司。

注 6：新能源汽车锂电池托盘相关精密结构组件客户包含福建巨石新能源科技有限公司、祥鑫科技股份有限公司以及广东和胜新能源科技有限公司。

注 7：上表中客户 2022 年 7 月至 11 月实际采购额未经审计。

由上表可知，2022 年 7 月至 11 月客户实际采购额以及 2022 年 12 月客户预测采购额合计的总金额为 32,359.41 万元，上述数据主要来源于客户提供的采购预测邮件。

**（3）说明显示终端精密结构组件 2021 年单价明显下降的原因，该趋势是否会持续及影响；结合报告期内单反相机结构组件收入略有波动但整体呈下降趋势、该业务毛利率低于 10%等，说明该项业务是否面临较大经营不确定性，对持续经营能力是否存在重大不利影响，该产品单价有所上升的合理性；结合在手订单、行业竞争等，分析消费电子应用领域的收入增长性和可持续性，“消费电子应用领域将成为发行人业务重要增长点”相关表述的准确性及依据的充分性。**

**一、说明显示终端精密结构组件 2021 年单价明显下降的原因，该趋势是否会持续及影响**

显示终端精密结构组件中边框类产品 2021 年按套数计算的单价明显下降，主要系 2021 年平均每套边框产品中包含边数下降所致。显示终端产品边框一般

由四条边组成，其中金属材质边框数量为 1 条至 4 条不等。公司根据下游客户产品的设计理念需求，生产包含不同金属边框数量的产品对外销售。公司产品生命周期约为 12 个月，各年度间主要产品型号不同，出售给下游客户显示终端结构组件产品中平均每套产品包含边数不一，且随着下游客户大尺寸边框需求的增加以及工艺的优化或调整，公司产品按套数计算的单价在各年度间波动较大。报告期内，按边数计算的单价情况如下表列示：

单位：万边；元/边

产品类别		2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
		销量	单价	销量	单价	销量	单价	销量	单价
显示终端结构组件	边框	409.32	44.70	1,036.21	46.35	1,142.82	42.72	1,232.28	38.44

报告期内，显示终端精密结构组件中边框产品按边数计算的单价呈稳定上升趋势，主要系报告期内公司单位售价较高的大尺寸产品销售占比增加带动平均单价上涨所致。

报告期内，公司显示结构件边框组件产品，65 寸及以上大尺寸精密结构组件的收入情况如下表列示：

单位：%；元/边

产品尺寸	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	销售额占比	单价	销售额占比	单价	销售额占比	单价	销售额占比	单价
65寸以下及其他	26.45	33.79	25.58	35.24	31.66	32.80	39.06	31.23
65寸及以上	73.55	50.57	74.42	51.99	68.34	49.67	60.94	45.12
显示结构组件(边框)合计	100.00	44.70	100.00	46.35	100.00	42.72	100.00	38.44

由上表可知，报告期内公司 65 寸及以上大尺寸精密结构组件的收入占比逐年上升，且 65 寸及以上大尺寸精密结构组件的单价明显高于 65 寸以下精密结构组件的单价。

公司在对新产品进行报价时，会综合考虑产品耗用原材料价格、生产工艺复杂程度等因素，故报告期内铝锭等原材料价格上涨以及各期产品工艺复杂程度不同，也会导致边框产品单价波动。

报告期内公司销售边框类产品边数呈小幅下降趋势，公司产品均为定制化的结构组件，平均每套产品中包含边数变动主要受客户对产品的设计所影响。

客户各年度显示终端产品型号不同，其是否使用金属边框以及使用金属边框数量均取决于产品的设计。

**二、结合报告期内单反相机结构组件收入略有波动但整体呈下降趋势、该业务毛利率低于 10%等，说明该项业务是否面临较大经营不确定性，对持续经营能力是否存在重大不利影响，该产品单价有所上升的合理性**

报告期内，单反相机结构组件业务销售收入金额、销售收入占比、销量以及单价情况如下表列示：

单位：万元；%；万件；元/件

项目	2022年1-6月	2021年度	变化率	2020年度	变化率	2019年度
收入金额	2,593.07	5,190.71	14.78	4,522.19	-32.64	6,712.99
占主营业务收入比例	10.38	8.38	/	7.84	/	11.97
销量	219.69	480.06	11.71	429.73	-38.72	701.31
单价	11.80	10.81	2.76	10.52	9.93	9.57

报告期内，公司单反相机结构组件收入呈先下降后回升趋势，主要系 2020 年新冠疫情对全球旅游市场造成冲击，相机产品消费市场受到较大程度的影响，2021 年疫情影响逐渐减轻，相机产品消费市场逐步回暖。

报告期内，公司单反相机结构组件单价总体呈小幅上升趋势，公司单反相机结构组件产品单价情况如下表所示：

单位：万元；%

期间	单价	销售金额	销售占比
2022年1-6月	20元及以上	1,103.80	42.57
	20元以下	1,489.27	57.43
	合计	<b>2,593.07</b>	<b>100.00</b>
2021年	20元及以上	2,184.51	42.08
	20元以下	3,006.20	57.92
	合计	<b>5,190.71</b>	<b>100.00</b>
2020年	20元及以上	1,740.17	38.48
	20元以下	2,782.02	61.52
	合计	<b>4,522.19</b>	<b>100.00</b>
2019年	20元及以上	1,822.64	27.15
	20元以下	4,890.35	72.85
	合计	<b>6,712.99</b>	<b>100.00</b>

报告期内，公司各期销售主要产品的功能、尺寸、加工工艺不同，导致各期销售产品平均单价有所变动。公司不同型号产品的加工工艺差别较大，报告期内工艺最简单的产品仅需经7道生产工序，而工艺最复杂的产品需经19道生产工序。由上表可知，2020年及2021年单价在20元及以上的主要产品销售额及销售占比较2019年明显上升。单价在20元以下的产品主要为相机镜圈装饰件及相机旋转模式键等，耗用材料相对较少，加工工艺相对简单（如2019年销售金额最高的产品为防水相机镜圈装饰件，需经13道生产工序），故单价较低。单价在20元及以上的产品主要为镜圈转动环、镜圈距离环、镜圈后盖等，耗用材料相对较多，加工工艺相对较复杂（如2020年及2021年销售金额最高的产品为镜圈距离环，需经18道生产工序），故单价较高。

公司预计未来单反相机结构组件业务将保持稳定经营，主要原因如下：

（一）未来单反相机行业依然会保留一定的市场份额，以满足如专业摄影师等用户对专业摄影器材的需求，对单反相机行业的发展趋势分析详见本题回复之“（2）/二/（一）”之内容。

（二）公司从2004年起开展单反相机结构组件业务，已在此领域深耕多年，凭借稳定的产品质量在单反相机结构组件领域形成较强的竞争力以及较好的市场口碑。公司单反相机结构组件业务客户主要为国际知名单反相机制造商，如

富士胶片、松下、奥林巴斯、柯尼卡美能达等，公司与主要客户保持长期稳定合作关系。

报告期内，单反相机结构组件业务占主营业务收入比例分别为 11.97%、7.84%、8.38%和 10.38%，占比相对较低，该业务对公司整体持续经营情况不存在重大不利影响。

### 三、结合在手订单、行业竞争等，分析消费电子应用领域的收入增长性和可持续性，“消费电子应用领域将成为发行人业务重要增长点”相关表述的准确性及依据的充分性

报告期内，公司其他精密结构组件销售情况如下表列示：

单位：万元；%

产品类别	2022年 1-6月	2021年度 销售金额	变动率	2020年度 销售金额	变动率	2019年度 销售金额
教育平板	210.03	460.38	23.14	373.88	不适用	--
录音笔/词典笔	401.00	332.98	不适用	--	不适用	--
网罩结构件	139.57	256.60	不适用	--	不适用	--
铝型材	378.53	784.72	79.59	436.95	161.46	167.12
其他	109.09	178.42	34.89	132.27	-8.51	144.58
<b>合计</b>	<b>1,238.22</b>	<b>2,013.10</b>	<b>113.46</b>	<b>943.10</b>	<b>202.57</b>	<b>311.70</b>

由上表可知，公司其他精密结构组件中属于消费电子领域的主要产品为教育平板结构组件、录音笔/词典笔结构组件与网罩结构件。报告期内，教育平板结构组件、录音笔/词典笔结构组件与网罩结构件合计销售额为 0.00 万元、373.88 万元、1,049.96 万元和 750.60 万元。

公司销售铝型材主要为经熔铸及挤型工序生产的铝制产品。报告期内，公司铝型材销售收入逐年上升，主要系随子公司珠海富智逐渐进入稳定生产经营阶段，其对外销售挤型材增加所致。

2022年7月至11月公司其他精密结构组件业务中消费电子领域主要客户实际采购额及主要客户12月计划采购额情况如下表列示：

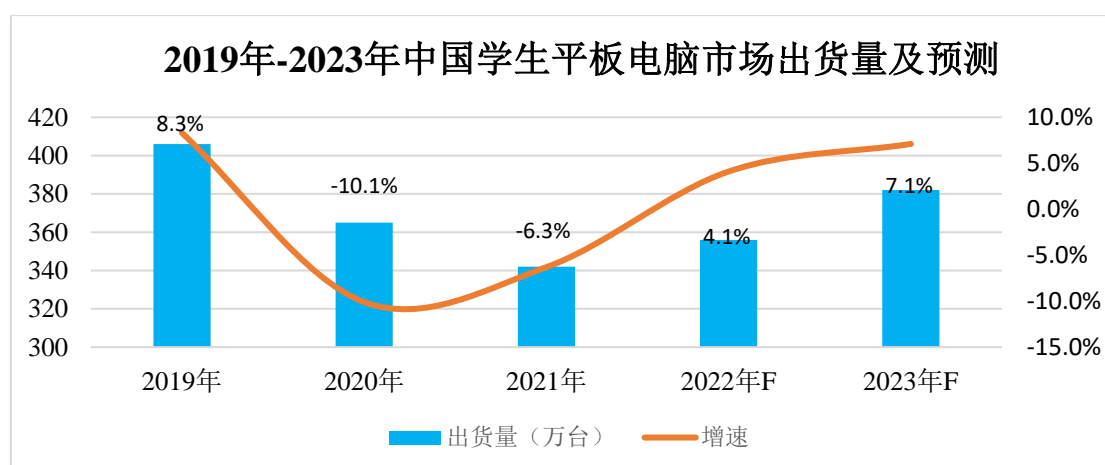
单位：万元

公司名称	产品类别	2022年7月至11月实际采购额及12月计划采购额合计数
科大讯飞	教育平板、录音笔、网罩、口算器等结构组件	2,078.20
合计	--	2,078.20

教育平板电脑行业、智能语音市场规模情况如下：

### 1、教育平板结构组件

教育平板面向 K12 用户群体，是智能教育中的重要学习工具。2018 年教育部发布的《教育信息化 2.0 行动计划》加速了智慧校园的普及，促进了智能教育设备市场增长。2021 年国务院发布的《关于进一步减轻义务教育阶段学生作业负担和校外培训负担的意见》将 K12 教育焦点转向了素质教育、职业教育和教育智能硬件，适用于家庭场景的学习平板将持续放量，丰富的学习资源和功能吸引众多家长和学生群体。综合来看，政策改革成为了教育平板发展的重要驱动因素，消费需求得到推动。此外，教育平板厂商为应对普通平板和在线教育的竞争，积极调整产品策略，推出更具性价比的产品，提升了产品的竞争力和对用户的吸引力，符合更多家庭和家长的心理预算和支出能力，将使教育平板具备更高的渗透率。根据 IDC 数据，2021 年我国学生平板电脑市场出货量为 342 万台，并将在 2022 年达到 356 万台，同比增长 4.1%，2023 年增速增加至 7.1%，实现 382 万台出货量。

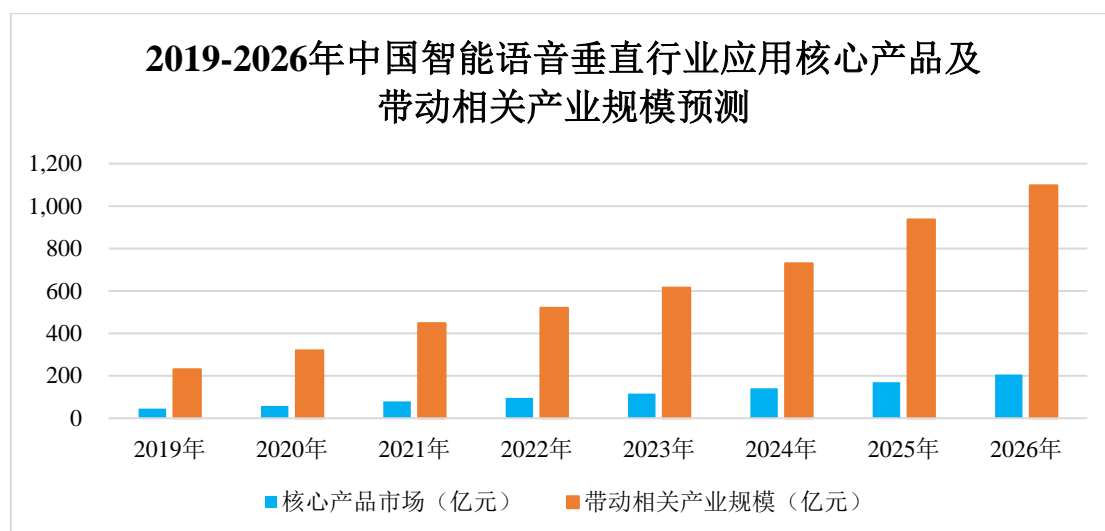


数据来源：IDC

### (二) 智能语音结构组件

智能语音行业应用多样化，包括录音笔、语音输入法、智能音箱、教育、

医疗等消费级和商业应用领域，人工智能企业也从提供技术授权服务向提供软硬一体解决方案来增加技术输出的厚度。在疫情的催化下，各行业智能化应用迎来需求拐点，进入需求爆发期，根据艾瑞咨询数据，2021年，我国智能语音垂直行业应用核心产品市场规模达到79亿元，预计2026年这一规模将达到206亿元。而随着物联网产业的持续发展，未来越来越多的家庭将拥有智能家居、智能音箱、智能面板等各形态的人工智能设备，未来搭载语音交互能力的硬件设备总量将非常可观、潜力巨大，将带动智能语音结构组件市场需求的快速增长。



数据来源：艾瑞咨询

### （三）与主要客户合作情况

公司的教育平板结构组件和智能语音结构组件业务以下游客户需求为导向，始终以为客户提供优良的产品和服务为宗旨，拓展开发了教育平板、录音/词典笔等产品。

公司以铝制外观精密结构组件为主线，在消费类电子领域不断扩大产品应用范围，2021年度，公司来源于3C产品精密结构件的收入在主营业务收入中占比为1.70%，整体占比相对较低，但公司产品和服务在成本和服务等方面具备一定优势，且聚焦细分领域，定位于中高端领域，施行差异化竞争策略。随着公司募投项目的实施，公司将逐步扩大3C产品精密结构组件的生产能力，同时鉴于公司在新产品开发与试制等方面积累的较强的行业经验，能够根据下游客户的实际需求，快速开发并实现新型号产品的量产，做到对客户需求的快速响

应，从而有效提升客户服务品质，加强客户粘性。

总体而言，教育平板电脑行业以及智能语音行业处于快速增长期，市场容量不断扩张，教育平板电脑行业以及智能语音行业厂商对精密结构组件的需求也快速增加。公司在上述市场采取小批量多型号的差异化竞争策略，提供“一站式”采购的定制化服务，向客户供应多种材质的外观结构件及配套使用的配件，满足客户对结构件产品在材料、功能、精密性等方面的不同需求，在上述市场细分领域中竞争相对较小。

报告期内，公司其他精密结构组件中消费电子领域产品销售额呈大幅增长趋势。公司在消费类电子领域不断扩大产品应用范围，新开发的产品主要包括教育平板、录音笔及网罩结构组件，客户主要为科大讯飞、信濠精密及惠州米琦。信濠精密及惠州米琦为科大讯飞的供应商，公司向信濠精密及惠州米琦销售的产品主要用于科大讯飞的教育平板及录音笔产品。公司已与科大讯飞签订长期合作框架协议，并持续对新产品进行开发，新产品开发情况详见本回复之“问题 11/（3）”之内容。

根据 2022 年 1 月至 11 月主要客户实际销售额以及 12 月主要客户计划采购额预测情况，公司预计 2022 年教育平板、录音笔及网罩结构组件等消费电子领域产品销售额约为 2,828.80 万元，约为 2021 年销售额的 2.69 倍。

综上所述，教育平板电脑行业、智能语音行业未来市场空间较大，公司与科大讯飞等客户合作关系稳定，上述业务在报告期内增速较快。上述消费电子应用领域的收入具有增长性及可持续性，是发行人业务重要增长点。

**（4）说明模具业务相关会计处理的具体情况及其合理性，与商业模式、业务实质、合同约定的匹配性，对不同类型模具的划分依据及与同行业可比公司的对比情况，模具业务相关收入、成本分摊的合理性；精密模具相关收入与主要产品销售、主要合同约定的匹配关系；模具业务的主要开展情况及竞争优势。**

**一、模具业务相关会计处理的具体情况及其合理性，与商业模式、业务实质、合同约定的匹配性，对不同类型模具的划分依据**

**一、模具业务相关会计处理的具体情况及其合理性，与商业模式、业务实质、合同约定的匹配性，对不同类型模具的划分依据**

### (一) 对不同类型模具的划分依据

公司客户的产品主要为定制化产品，需针对不同型号产品开发相应的模具，公司会依据客户产品相关技术指标，与客户协商优化方案。客户确认方案后，公司与客户正式签订模具制作合同和相关结构组件产品的销售合同。

公司根据与客户约定的模具收费模式不同，将生产性模具划分为单独报价的模具费、从产品价格中收取的模具费及未约定模具费三类。

1、单独报价的模具费：系公司与客户就模具制作业务单独签订合同或报价，向客户收取模具的制作费用。

2、从产品价格中收取的模具费：系公司与客户约定，当模具对应的精密结构件产品达到一定产量前，结构件产品的单价包含对应模具的费用（模具费随同该结构件产品结算时一并收取）；当超过约定产量后，产品价格不再包含模具费用。

3、未约定模具费：系公司与客户未对模具制作费事项作任何约定。

### (二) 模具业务相关会计处理的具体情况及其合理性，与商业模式、业务实质、合同约定的匹配性

模具业务相关会计处理的具体情况与商业模式、业务实质、合同约定的匹配如下：

模具费类型	会计处理	商业模式	业务实质	合同约定
模具费单独报价	制作模具时，将制作成本计入存货，待客户就模具业务验收对账或收到模具结算单时确认模具收入并结转相应成本。	模具业务构成单项履约义务	①产权归客户所有 ②模具制作作为生产产品提供配套服务； ③公司未向客户交付模具，模具一直由公司占有。	乙方按甲方要求制作模具，并经甲方验收后，按约定模具的价格及数量和结算条款进行结算并开具模具费发票。
模具费从产品价格中收取	不确认模具费收入，将模具制作成本转入其他流动资产，在产品的一般生命周期内（12个月）摊销至生产成本。	模具业务不构成单项履约义务	①模具制作作为生产产品提供配套服务； ②模具费在产品生命周期初期跟随产品交付确认； ③模具在公司生产具体产品过程中逐渐损耗 ④客户在采购结构件价格中考虑模具费。	①未单独签订模具费合同； ②约定价格中包含模具费的结构件产品数量。

模具费类型	会计处理	商业模式	业务实质	合同约定
未约定模具费			①模具制作为生产产品提供配套服务； ②模具在公司生产具体产品过程中逐渐损耗； ③客户在采购结构件价格中未考虑模具事项。	未约定。

由上表可知，对于模具费单独报价的情况，公司与客户单独签订模具销售合同或订单，约定模具数量、价格、验收、款项支付等条款，商品（模具）可明确区分，因此该种情况下模具业务构成单项履约义务。对于模具费从产品价格中收取及未约定模具费的情况，模具业务发生在产品控制权转移之前，且与合同承诺的产品不可明确区分，因此该种情况下模具业务不构成单项履约义务，公司模具业务相关会计处理合理，与商业模式、业务实质、合同约定相匹配。

## 二、模具业务相关会计处理与同行业可比公司的对比情况

公司模具业务与同行业可比公司或存在同类业务的上市公司对比情况如下：

公司名称	主营业务	模具收入	模具成本
格林精密	通讯类精密模具的研发、设计、生产和销售	收费模具在模具制作完成，试模得到客户验收确认后。	①收费模具在确认收入时结转相应成本； ②自用模具，按6个月摊销模具成本。
春秋电子	消费电子产品精密模具的研发、设计、生产和销售	①内销收入：根据与客户签订的销售合同或订单，模具完工并进行试样生产合格，并经客户验收，送至客户指定地点或移送至公司注塑产品生产车间后，确认收入； ②外销收入：根据与客户签订的销售合同或订单，模具完工并进行试样生产合格，并经客户验收，出库并报关出口后，确认收入。	①确认收入时结转对应成本； ②未披露自用模具的会计处理。
美利信	通信类结构件、汽车类零部件模具的研发、设计、生产和销售	根据与客户签订的销售合同或订单，在取得客户PPAP（生产件批准程序）等文件后确认收入。	①确认收入时结转对应成本； ②未披露自用模具的会计处理。
津荣天宇	电气精密、汽车精密零部件模具的研发、	①全部确认为模具收入：当发行人按照合同约定状态将模具交付客户时；	①按照合同约定完成并在客户对模具产品进行验收后，确认全部的模具收入并结转模具成本；

公司名称	主营业务	模具收入	模具成本
	设计、生产和销售	②部分确认为模具收入，部分确认为产品收入：当发行人按照合同约定状态将模具交付客户时，确认模具部分收入； ③不确认模具收入：跟随产品销售确认于产品收入。	②按照合同约定并在客户对模具产品进行验收后，按约定模具收入比例确认相关模具收入，其余模具收入分配至未来以该模具生产产品的一定数量的产品单价中，确认为产品收入，相关模具成本在确认模具收入时全部结转； ③按照合同约定并在客户对模具产品进行验收后，按约定期限分摊确认相关模具收入和分摊结转模具成本，收入和成本相匹配。
公司	消费电子产品精密模具的研发、设计、生产和销售	①单独报价模具：于客户就模具业务验收对账或收到模具结算单时确认模具收入； ②从产品价格中收取的模具费或未约定模具费：不单独确认模具费收入。	①单独收费的模具：于收入确认时结转相应成本； ②从产品价格中收取的模具费或未约定模具费：作为公司的生产性模具管理，在投入生产时，确认为其他流动资产，按公司产品的一般生命周期12个月为限摊销。

注：可比公司资料来源于公开披露信息

由上表可以看出，公司模具业务会计处理与同行业可比公司及存在同类业务的上市公司披露的模具业务会计处理基本一致，不存在重大差异。

### 三、模具业务相关收入、成本分摊的合理性

报告期内公司模具收入及成本如下：

单位：万元

产品名称	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	营业收入	营业成本	营业收入	营业成本	营业收入	营业成本	营业收入	营业成本
精密模具	943.83	475.66	1,773.99	883.22	991.44	505.75	1,099.21	600.82

公司精密模具业务收入系公司对单独报价模具收取的模具费。公司针对不同型号产品制作模具及其配套工装夹具，完工后将制作模具及其配套工装夹具成本结转至库存模具。公司于客户就模具业务验收对账或收到模具结算单时确认模具收入，并结转相应销售成本。公司模具业务收入与成本分摊具体情况详见本题回复之“(4) /一/ (二)”之内容。

综上所述，公司模具业务相关收入、成本分摊具有合理性。

#### 四、精密模具相关收入与主要产品销售、主要合同约定的匹配关系

##### (一) 精密模具相关收入与主要产品销售的匹配性

发行人报告期各期，单独报价的模具费的前五大模具收入与其相应主要产品销售情况如下：

单位：万元

序号	2022年1-6月前五大模具销售			相应主要产品销售收入			
	模具名称	销售收入	客户名称	2019年	2020年	2021年	2022年1-6月
1	LP项目	71.68	科大讯飞	--	--	--	104.53
2	MKY 4L	57.96	上海索广映像有限公司	--	--	16.35	235.74
3	MKY 3L	51.79		--	--	15.74	462.04
4	MKY 2L	51.13		--	--	23.85	621.44
5	65Neat	52.35	TCL华星光电技术有限公司	--	--	--	137.91
	合计	<b>284.92</b>	--	--	--	<b>55.93</b>	<b>1,561.65</b>

续

序号	2021年度前五大模具销售			相应主要产品销售收入			
	模具名称	销售收入	客户名称	2019年	2020年	2021年	2022年1-6月
1	85H2	139.60	京东方	--	--	471.59	251.83
2	86MX9000	90.67	喜星	--	1.28	282.95	26.74
3	GMN-2L	89.72	上海索广映像有限公司	--	5.37	2,370.14	404.57
4	GMN-3L	78.12		--	24.83	1,540.41	215.83
5	75H2	71.60	冠捷	--	--	1,297.36	402.12
	合计	<b>469.71</b>		--	<b>31.48</b>	<b>5,962.45</b>	<b>1,301.09</b>

续

序号	2020年度前五大模具销售			相应主要产品销售收入			
	模具名称	销售收入	客户名称	2019年	2020年	2021年	2022年1-6月
1	P485/P353模具费	70.32	友达光电股份有限公司	40.32	75.03	119.33	25.51
2	65R63	46.23	TCL王牌电器(惠州)有限公司	--	431.37	1,262.69	243.84
3	100X6C	42.70		4.84	127.24	72.78	18.67
4	85X9	35.50		4.12	151.04	176.43	1.88
5	75P8	35.40		1.40	58.82	--	--

序号	2020年度前五大模具销售			相应主要产品销售收入			
	模具名称	销售收入	客户名称	2019年	2020年	2021年	2022年1-6月
合计		230.15	--	50.68	843.50	1,631.23	289.90

续

序号	2019年度前五大模具销售			相应主要产品销售收入			
	模具名称	销售收入	客户名称	2019年	2020年	2021年	2022年1-6月
1	55金型治具/ 65金型治具	165.47	Panasonic Corporation	2,708.65	4,082.14	661.57	--
2	55 (DS18-1433) 治具; 65 (DS18-1435) 治具	125.86					--
3	L BGO	66.67	上海索广映像有限公司	3,235.76	809.82	--	--
4	3L OCD	57.88		77.15	--	--	--
5	2L BGO	53.78		3,169.83	385.54	--	--
合计		469.66		9,191.39	5,277.50	661.57	--

由上表可以看出，公司模具费收入确认时间与其对应的精密结构件产品的生命周期基本匹配。公司模具均为生产性模具，客户需通过精密结构组件产品交付质量评价模具质量，并对模具进行验收结算，故客户一般在产品量产周期的中期或末期对模具进行验收结算。

## (二) 精密模具相关收入与主要合同约定的匹配性

针对单独报价的模具，公司在客户就模具业务验收对账或收到模具结算单时确认模具收入。报告期内单独报价的模具费的前五大模具收入销售合同条款如下：

单位：万元

序号	2022年1-6月 前五大模具销售		客户名称	合同/订单内容		是否取得验收单或结算单
	模具名称	销售收入		模具所有权	验收	
1	LP项目	71.68	科大讯飞	模具款项付清后产权归需方所有。	双方完成验收并经需方确认后，双方签订检验测试报告。	是
2	MKY 4L	57.96	上海索广映像有限公司	模具验收交付后其产权归索广所有。	按双方约定的技术，质量协议进行验收。	是
3	MKY 3L	51.79				
4	MKY 2L	51.13				

5	65Neat	52.35	TCL 华星光电技术有限公司	未约定	未约定，双方通过需方采购系统进行模具验收确认。	是
合计		284.92	--	--	--	--

续：

序号	2021年度 前五大模具销售		客户名称	合同/订单内容		是否取得验收单或结算单
	模具名称	销售收入		模具所有权	验收	
1	85H2	139.6	京东方	模具验收后其产权归需方所有。	双方完成验收并经需方确认合格后，由需方向供方标识接收的证明文件。	是
2	86MX9000	90.67	喜星	未约定。	未约定，双方通过邮件进行模具验收对账确认。	是
3	GMN-2L	89.72	上海索广映像有限公司	模具验收交付后其产权归索广所有。	按双方约定的技术，质量协议进行验收。	是
4	GMN-3L	78.12				
5	75H2	71.6	冠捷	未约定。	未约定，双方通过邮件进行模具验收对账确认。	是
合计		469.71	--	--	--	--

续：

序号	2020年度 前五大模具销售		客户名称	合同/订单内容		是否取得验收单或结算单
	模具名称	销售收入		模具所有权	验收	
1	P485/P353 模具费	70.32	友达光电股份有限公司	未约定。	未约定，双方通过邮件进行模具验收对账确认。	是
2	65R63	46.23	TCL 王牌电器（惠州）有限公司	甲方支付款项后所有权归属于甲方。	甲方发布模具验收表，模具验收合格后支付模具尾款。	是
3	100X6C	42.7				是
4	85X9	35.5				是
5	75P8	35.4				是
合计		230.15	--	--	--	--

续：

序号	2019年度 前五大模具销售		客户名称	合同/订单内容		是否取得验收单或结算单
	模具名称	销售收入		模具所有权	验收	
1	55 金型治具 /65 金型治具	165.47	Panasonic Corporation	未约定。	未约定，双方通过邮件进行模具验收对账确认。	是
2	55（DS18-1433）治具；65	125.86				是

	(DS18-1435) 治具					
3	L BGO	66.67	上海索广映像有限公司	模具验收交付后其产权归索广所有。	按双方约定的技术, 质量协议进行验收。	是
4	3L OCD	57.88				是
5	2L BGO	53.78				是
合计		469.66	--	--	--	--

由上表可以看出, 公司部分模具费合同中约定验收条款, 公司以客户就模具业务验收对账或收到模具结算单时确认模具收入与合同约定相匹配。

## 五、模具业务的主要开展情况及竞争优势

### (一) 模具业务的主要开展情况

公司以精密模具设计与铝制外观精密结构组件制造为核心, 向行业领先的客户提供模具设计及各类精密外观结构组件等全流程配套服务。精密结构组件在产品异形程度、工况环境、生产批量等方面存在较大差异, 为满足不同产品的生产需求, 公司需对不同型号产品开发专用模具。

公司的模具均用于生产相关产品, 不存在脱离精密结构组件产品单独销售的模具, 公司模具业务客户与公司精密结构件客户相一致。

### (二) 模具业务竞争优势

#### 1、模具业务竞争优势

1) 技术优势: 公司拥有高效高精度模具成型技术、大型高精度冲压模具技术等模具制造技术。公司在精密模具的研发和生产方面积累了丰富的经验并持续创新, 掌握了精密模具的制造技术, 研发生产的精密模具在加工精度、使用周期、生产效率等方面具备较强的竞争优势。此外, 公司通过改进模具结构, 代替 CNC 切削, 大幅提高了生产效率及品质。

2) 模具产业链整合优势: 公司成立以来, 一直专注于铝制外观精密结构组件业务, 主要与国际知名企业合作, 经过近 20 年的发展, 已在精密结构件模具研发、制作以及相关结构件产品的生产积累了丰富的经验。公司以产品研发、模具设计、工艺设计与创新为核心, 根据各类精密结构件的不同要求, 整合模具制作工艺、提高模具研发进程和效率, 加快对客户产品质量不断提升的反应速

度，进而带动精密结构组件的生产，能够为下游行业各个终端产品提供多种材质、不同成型方式的精密结构组件产品，从而为客户提供“一站式”采购的定制化服务。

## 2、模具业务竞争劣势

公司主要客户为国内外知名显示终端制造商，公司产品以显示终端结构件为主，公司模具种类受限于公司生产产品种类，模具品种较为单一。随着公司不断对新产品进行开发，公司模具种类逐渐丰富。

**(5) 说明外销收入主要客户的合作历史、交易背景、销售内容、销售金额及占当期发行人外销收入比例，各期外销主要客户变动的合理性；报告期内境内外销售种类、单价、毛利率是否存在显著差异，是否符合行业特征；外销收入与海关报关数据、出口退税等的匹配关系及差异合理性，境外销售是否实现真实销售、最终销售。**

**一、外销收入主要客户的合作历史、交易背景、销售内容、销售金额及占当期发行人外销收入比例，各期外销主要客户变动的合理性**

### (一) 外销收入基本情况

报告期内，发行人主营业务收入区分内外销情况如下：

单位：万元；%

项目	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
内销	15,530.48	62.17	43,756.35	70.66	43,861.31	76.08	39,021.68	69.55
外销	9,451.01	37.83	18,165.29	29.34	13,791.66	23.92	17,082.40	30.45
合计	<b>24,981.49</b>	<b>100.00</b>	<b>61,921.65</b>	<b>100.00</b>	<b>57,652.97</b>	<b>100.00</b>	<b>56,104.08</b>	<b>100.00</b>

报告期内，公司境外销售占比分别为30.45%、23.92%、29.34%和37.83%，2020年外销比例较低，主要系受境外疫情影响，公司境外客户部分产品销售情况不及预期，导致客户对公司采购订单减少所致。

(二) 外销主要客户的合作历史、交易背景、销售内容

序号	客户名称	品牌	合作时间	交易背景	交易内容
1	索尼电子运营(中国)有限公司	索尼	2008.06	公司早期从事数码相机结构件的生产与销售时,经过客户的审厂等流程,成为索尼、松下等品牌的合格供应商;后随着消费市场的变化,逐渐扩展至显示边框产品与单反相机结构件产品等。	显示终端精密结构组件、单反相机精密结构组件
2	友达光电(厦门)有限公司		2018.10		
3	达运精密工业(厦门)有限公司		2012.06		
4	Panasonic Hong Kong Co., Ltd	松下	2012.09		
5	奥林巴斯香港中国有限公司	奥林巴斯	2005.04	奥林巴斯将相机业务剥离并由OM Digital公司,公司继续运营。	单反相机精密结构组件
6	OM Digital Solutions Hong Kong Limited(以下简称“OM Digital”)		2021.01		
7	喜星	LGE	2018.06	公司于2018年开始与喜星合作,2019年正式进入LGE的供应商行列,喜星和新谱均为LGE指定的组装工厂,公司经LGE审厂后向喜星及新谱供应产品。	显示终端精密结构组件
8	新谱(广州)电子有限公司		2019.12		
9	NEW OPTICS, LTD.		2021.01		

(三) 外销主要客户销售金额及占当期发行人外销收入比例,各期外销主要客户变动的合理性

单位:万元;%

序号	客户名称	品牌	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
1	索尼电子运营(中国)有限公司	索尼	3,366.53	6,223.80	2,698.87	5,912.26
2	友达光电(厦门)有限公司		--	40.27	340.28	1,803.68
3	达运精密工业(厦门)有限公司		35.76	88.09	1,135.96	1,370.78
4	友达光电股份有限公司		110.17	82.51	75.95	128.71
5	Panasonic Hong Kong Co., Ltd	松下	962.41	2,434.83	5,890.31	4,561.58
6	喜星	LGE	973.00	1,415.38	399.43	708.63
7	新谱(广州)电子有限公司		1,458.05	2,480.82	858.54	70.18
8	NEW OPTICS, LTD.		581.00	1,798.24	--	--
9	广州在原电子有限公司		686.58	320.09	--	--
10	奥林巴斯(注)	奥林巴斯	--	679.54	890.68	1,018.78
主要外销客户小计			<b>8,173.50</b>	<b>15,563.57</b>	<b>12,290.02</b>	<b>15,574.60</b>
当期外销业务合计			<b>9,451.01</b>	<b>18,165.29</b>	<b>13,791.66</b>	<b>17,082.40</b>

序号	客户名称	品牌	2022年 1-6月	2021年	2020年	2019年
	外销主要客户收入占比		86.48	85.68	89.11	91.17

注：奥林巴斯包含奥林巴斯香港中国有限公司及 OM Digital Solutions Hong Kong Limited。

报告期内，发行人对报告期各期前五大外销客户销售占总外销收入分别为 91.17%、89.11%、85.68%和 86.48%。报告期内外销客户变化主要原因如下：

1、公司 2020 年对索尼品牌制造商及其代工厂外销业务下滑，主要系受国外疫情影响，客户产品结构调整，导致订单的减少。

2、公司对松下品牌制造商 2021 年外销收入有所下降，主要系公司 2019 年及 2020 年向松下销售的主要为边框背板一体产品，其单价较普通边框产品高。报告期内，上述产品销售额分别为 2,708.65 万元、4,082.14 万元、661.57 万元及 0.00 万元。该产品 2021 年达到生命末期，出货量大幅降低，导致 2021 年公司对松下销售额有所下降。

3、喜星、新谱、NEW OPTICS, LTD.为 LGE 品牌代工厂，公司与 LGE 品牌商进行合作，LGE 品牌方确定公司产品的入围、设计、定价等事项，品牌代工厂下达销售订单。公司 2021 年对喜星、新谱等 LGE 品牌代工厂销售收入大幅增加主要系随着公司与 LGE 合作的深入，公司产品质量得到客户的认可，客户订单增加所致。

4、公司自 2005 年起与奥林巴斯合作，向其供应相机结构组件。2021 年 1 月，奥林巴斯将影像事业剥离并由 OM Digital 继续运营，公司继续向 OM Digital 供应单反相机结构组件。公司对奥林巴斯及 OM Digital 的销售金额呈逐年下降趋势，主要系其相机业务规模逐渐减少所致。

综上所述，公司报告期内主要外销客户收入变化受疫情、消费市场变化和品牌商产品结构的调整等因素影响，变化具有合理性。

## 二、报告期内境内外销售种类、单价、毛利率是否存在显著差异，是否符合行业特征；

### （一）报告期内境内外销售种类

公司精密结构组件产品种类分为显示终端结构件、单反相机结构组件和其他结构组件，精密结构组件具体产品收入及占比情况如下：

单位：万元；%

产品类别	2022年1-6月				合计	
	内销		外销			
	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比
显示终端结构组件	11,703.48	48.69	8,502.88	35.37	20,206.36	84.06
单反相机结构组件	1,804.57	7.51	788.50	3.28	2,593.07	10.79
其他结构组件	1,219.93	5.08	18.30	0.08	1,238.22	5.15
<b>合计</b>	<b>14,727.97</b>	<b>61.27</b>	<b>9,309.68</b>	<b>38.73</b>	<b>24,037.65</b>	<b>100.00</b>

续

产品类别	2021年				合计	
	内销		外销			
	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比
显示终端结构组件	36,881.14	61.32	16,062.70	26.71	52,943.84	88.02
单反相机结构组件	3,301.71	5.49	1,889.00	3.14	5,190.71	8.63
其他结构组件	1,978.95	3.29	34.15	0.06	2,013.10	3.35
<b>合计</b>	<b>42,161.81</b>	<b>70.10</b>	<b>17,985.85</b>	<b>29.90</b>	<b>60,147.66</b>	<b>100.00</b>

续

产品类别	2020年				合计	
	内销		外销			
	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比
显示终端结构组件	39,586.13	69.86	11,610.11	20.49	51,196.23	90.35
单反相机结构组件	2,633.53	4.65	1,888.66	3.33	4,522.19	7.98
其他结构组件	896.78	1.58	46.32	0.08	943.10	1.66
<b>合计</b>	<b>43,116.44</b>	<b>76.09</b>	<b>13,545.08</b>	<b>23.91</b>	<b>56,661.53</b>	<b>100.00</b>

续

产品类别	2019年				合计	
	内销		外销			
	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比
显示终端结构组件	34,107.72	62.01	13,872.45	25.22	47,980.18	87.23
单反相机结构组件	4,124.08	7.50	2,588.91	4.71	6,712.99	12.20
其他结构组件	231.20	0.42	80.49	0.15	311.70	0.57

产品类别	2019年				合计	
	内销		外销			
	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比
合计	38,463.00	69.93	16,541.85	30.07	55,004.86	100.00

报告期内，公司精密结构组件销售以内销为主，占有精密结构组件收入比例分别为69.93%、76.09%、70.10%和61.27%，外销占有精密结构组件收入比例分别为30.07%、23.91%、29.90%和38.73%。公司产品主要应用于显示终端、单反相机及其他消费类电子产品，境内销售和境外销售在产品类别上不存在明显差异。公司主要客户中存在大型跨国集团，如索尼、松下等，故公司同一产品大类同时存在内销及外销符合行业特征。

### （二）报告期内境内外销售产品单价情况

报告期内，公司境内外销售主要结构件产品单价情况如下：

单位：元/边；元/件

产品类别		2022年1-6月		2021年		2020年		2019年	
		内销	外销	内销	外销	内销	外销	内销	外销
显示终端结构组件	边框	47.98	41.06	46.74	45.42	41.96	45.78	37.64	40.57
单反相机结构组件		12.93	9.85	13.29	8.15	12.71	8.49	11.24	7.74

公司各类结构件产品均按客户要求定制化生产，不同型号产品价格受产品设计、产品尺寸、工艺流程等因素影响较大。公司向境内外销售的产品具体型号主要受客户具体订单的影响，同款结构件产品同时存在内销及外销的占比极小，导致报告期内境内外销售产品单价波动较大，可比性不高。公司客户生产的显示终端及单反相机等产品型号众多，且境内外销售主要显示终端产品及单反相机产品不同，定制化结构组件产品单价波动较大符合行业特征。

### （三）报告期内境内外销售产品毛利率情况

报告期内，公司境内外销售主要结构件产品毛利率情况如下：

单位：%

期间	分类	显示终端结构组件	单反相机结构组件
2022年1-6月	内销	23.47	8.42
	外销	26.62	9.74

	合计	24.80	8.82
2021年	内销	25.98	8.62
	外销	24.96	9.35
	合计	25.67	8.89
2020年	内销	24.58	6.11
	外销	29.41	8.60
	合计	25.68	7.15
2019年	内销	24.41	3.35
	外销	32.59	5.83
	合计	26.78	4.31

由上表可以看出，由于公司境内外客户品牌重合度较高，报告期内公司境内外销售毛利率整体不存在显著差异。由于外销客户采购公司产品组装的终端产品主要于境外市场销售，终端产品售价较高且对公司结构件产品的工艺要求较高，公司能获得的毛利率整体略高于国内市场，符合行业特征。2021年度显示终端结构组件产品外销毛利率低于内销毛利率且较2020年度下滑较多主要系当年松下客户毛利率较高的产品受生命周期的影响采购大幅下滑所致。

### 三、外销收入与海关报关数据、出口退税等的匹配关系及差异合理性，境外销售是否实现真实销售、最终销售

外销业务模式下，公司将产品进行报关出口后按客户要求运送至指定地点，经客户验收核对后确认收入。公司通过子公司香港富士与外销客户进行结算。

公司外销收入、海关出口数据及出口退税金额具体情况如下所示：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
外销收入①	9,451.01	18,165.29	13,791.66	17,082.40
海关出口金额-根据海关出口申报系统②	8,819.38	18,009.98	13,041.43	16,418.29
出口退税申报金额③	8,881.35	17,950.93	13,041.43	16,418.29
外销业务与海关出口金额差异④=①-②	631.63	155.31	750.23	664.11
外销业务与出口退税申报金额差异⑤=①-③	569.66	214.36	750.23	664.11

如上表所示，公司外销收入与海关出口数据、出口退税申报金额不存在重

大差异。报告期内，发行人外销收入与海关数据主要差异系：1、境内出口报关时间与香港富士确认外销收入的时间性差异分别为-97.03 万元、487.33 万元、-160.08 万元和-30.74 万元；2、香港富士当年度销售毛利额分别为 761.14 万元、262.90 万元、315.39 万元和 600.40 万元。

发行人外销收入与出口退税申报金额主要差异除前述与海关数据差异原因外系出口报关时间与申报出口退税系统时间性差异。

针对报告期内境外销售业务，公司依据客户订单组织生产，并将产品运送至客户指定地点，客户需对产品品类、单价、数量及品质进行核对确认，报告期内，公司外销退货率较低，与主要外销客户均保持良好合作关系。公司产品境外销售均实现真实销售、最终销售。

**(6) 说明其他业务收入中外购件销售的合理性，外购件销售金额、主要客户及毛利率水平合理性；结合生产过程的主要损耗环节、损耗率情况，说明各期废料收入金额、废料率与原材料领用、消耗是否匹配，废料收入是否已完整入账，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定。**

#### **一、其他业务收入中外购件销售的合理性，外购件销售金额、主要客户及毛利率水平合理性**

外购件销售系公司根据客户需求，自第三方购入零部件后，无需经组装或加工即可出售给相关客户的业务模式，报告期内，公司 2019、2020 年度无外购件销售业务；2021 年度外购件销售收入 477.32 万元，主要系对安徽听见科技有限公司销售外购元器件，实现销售收入 365.65 万元、毛利率 19.58%；以及对苏州璨鸿光电有限公司销售外购连接件，实现销售收入 110.05 万元、毛利率 85.16%，其合理性分析如下：

1、公司于 2021 年度向科大讯飞供应平板及录音笔、词典笔组件，其子公司安徽听见科技有限公司系与公司开展具体业务的主要主体。

公司基于自身在金属结构组件制造及深度大客户服务的能力，为拓展业务深度，在与科大讯飞的合作过程承担了模组厂商的职能，故在公司给科大讯飞供应产品时，向其提供部分自第三方采购的组装零部件。

2021 年度，公司上述业务共形成收入 365.65 万元，整体毛利率为 19.58%；

2022年1-6月，公司对科大讯飞股份有限公司和安徽听见科技有限公司实现外购件销售89.38万元，毛利率22.50%，略低于产成品毛利率，具有商业合理性。

2、苏州璨鸿光电有限公司系京东方的模组组装厂商，因京东方推荐向公司采购一款连接部件。公司在满足客户品质要求的基础上优化了产品生产设计，由工序较多的CNC工艺产品改为较为简单的冲压工艺产品，产品委托第三方生产后经检验打包即可向对方发货，获取了较高的销售毛利率。2021年度，公司向苏州璨鸿光电有限公司销售连接件业务共形成110.05万元收入，形成毛利额93.71万元，2022年1-6月实现销售收入34.78万元，形成毛利额27.92万元，对公司当期利润整体影响较小。

综上，公司原材料销售收入主要系由于公司提升产品附加值或良好的品牌声誉衍生的业务收入，相关业务整体规模较小，毛利率具备商业合理性。

**二、结合生产过程的主要损耗环节、损耗率情况，说明各期废料收入金额、废料率与原材料领用、消耗是否匹配，废料收入是否已完整入账，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定。**

**（一）结合生产过程的主要损耗环节、损耗率情况，说明各期废料收入金额、废料率与原材料领用、消耗是否匹配**

1、废料收入金额与废料重量的匹配情况分析

报告期内，公司废料收入分别为357.15万元、403.37万、411.13万元和159.75万元，主要是生产、研发过程中产生的废料处置收入及报废产品的废料收入，废料主要为无法回收利用的废旧铝材。

报告期各期，发行人废料收入金额与废料重量的匹配情况列示如下：

单位：万元；万公斤；元/公斤

年度	废料收入	废料重量	单价
2022年1-6月	159.75	20.86	7.66
2021年度	411.13	54.75	7.51
2020年度	403.37	57.57	7.01
2019年度	357.15	51.89	6.88
合计	1,331.40	185.07	7.19

报告期内，公司废料销售单价分别为6.88元、7.01元、7.51元和7.66元，

呈逐年上升的趋势。单价变动情况与报告期内铝锭市场价格上升较多的趋势基本一致，废料收入金额与废料重量匹配。

## 2、废料率与原材料领用、消耗是否匹配

公司各年度原材料采购、领用与消耗情况列示如下：

单位：万公斤；%

年度	主材采购重量①	生产领用重量②	生产入库重量③	废品销售重量④	合计消耗⑤ =③+④	领用消耗率⑤/②	废料率④/②
2022年1-6月	209.25	184.47	156.61	20.86	20.86	96.21	11.31
2021年度	349.78	349.62	288.18	54.75	342.92	98.08	15.66
2020年度	378.95	377.80	307.89	57.57	365.46	96.73	15.24
2019年度	382.00	368.14	307.08	51.89	358.97	97.51	14.09
<b>合计</b>	<b>1,319.97</b>	<b>1,280.03</b>	<b>1,059.76</b>	<b>185.06</b>	<b>1,244.82</b>	<b>97.25</b>	<b>14.46</b>

注1：主材采购重量取自公司采购记录的铝制主材及不锈钢主材物料重量；

注2：生产领用重量取自公司系统记录精密结构件生产领用重量，不含模具生产领用；

注3：生产入库重量取自公司系统记录精密结构件入库重量，不含模具生产入库；

注4：废品销售重量取自公司废品销售明细重量汇总。

由上表可知，发行人报告期内主材领用重量与消耗重量整体匹配程度较高，综合消耗率为97.25%，各年度有所波动主要系领用与入库跨年度的暂时性差异影响所致。发行人生产过程中，对金属耗材进行切割、拉丝、喷砂及氧化等工序的过程中会产生部分不可回收的磨损，系发行人主材领用重量大于合计消耗重量的主要原因。

报告期内，公司主材投产重量分别为368.14万KG、377.80万KG、349.62万KG和184.47KG，2021年度较前两年出现较大幅度减少，系由于主材投产重量与具体产品型号的生产计划相关程度较高，各年不同产品耗材需求决定发行人的物料投产需求所致。2021年发行人供货的几款消耗铝板重量较高的边框+背板组合产品已接近产品生命期末期，由于客户订单减少，当期铝板（背板耗材）投产重量下降较大，致使2021年度主材投产重量较前两年减少较多。

报告期内，公司的废料率分别为14.09%、15.24%、15.66%和11.31%，整体2019年-2021年较为稳定但呈上升趋势，主要系公司为丰富产品种类，逐渐加大新产品试产活动，但由于新产品前期生产工艺不稳定，产品良率波动导致整体废料率有所增加所致。2022年1-6月公司废料率下降较多，主要系公司为提升

经营效率，自 2021 年末起对轻微瑕疵产品重熔再生产利用，有效减少了废料损耗所致。

综上，公司废料率与原材料领用、消耗匹配。

**(二) 废料收入是否已完整入账，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定**

为了规范公司的废料处理流程，完整、准确核算废料收入，发行人通过执行《财务管理制度》、《废旧物资管理规范》等内部控制制度，建立了完整的废料处置内控机制和流程管控程序，确保了废料收集和处置的完整性。

公司日常经营活动产生的废铝，车间将其实物移送至废料仓，仓库记录入库数量及重量，相关材料成本不做退库处理。废料移送至仓库时，仓库部门入库至单独的废料仓，并定期组织进行清理。清理时，仓库部门发起废料销售流程，经审批后由行政部门询价确定购买方。废料销售时，销售数量由仓库部门、行政部门及购买方共同确认，按照双方确认一致的销售价格进行结算，财务部门依据业务部门提供的废料销售单据进行财务核算。

综上，公司废料收入完整、准确，相关会计处理符合《企业会计准则》规定。

**(7) 说明报告期内客户是否存在拒绝验收、发出商品后退回或存在争议、产品质量争议和货款纠纷等情形，退货政策及财务影响。**

**一、报告期内客户是否存在拒绝验收、发出商品后退回或存在争议、产品质量争议和货款纠纷等情形**

(一) 发行人报告期内不存在客户拒绝验收事项，产品发出后因质量问题存在退回情况如下：

单位：万元；%

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
退货金额	115.22	478.90	280.41	295.54
当期营业收入	25,265.74	62,810.10	58,056.34	56,461.23
退货比例	0.46	0.76	0.48	0.52

由上表可以看出，报告期内公司发生销售退货的金额较小，占当期营业收

入比重小于 1.00%，2021 年退货金额增加主要系公司新增教育平板结构组件和录音笔结构组件业务，前期生产工艺不稳定所致。退货主要原因系：1、产品在搬运、运输过程发生刮蹭、磕碰等情况，导致产品表面质量不达标；2、客户在验收时对于产品表面质量鉴定标准与公司内部质量标准存在细微差别。

上述退货事项主要发生在相关产品收入确认前，对公司收入影响极小。

## **（二）产品质量争议和货款纠纷**

报告期内，公司不存在产品质量争议和货款纠纷的情形。截至 2021 年 12 月 31 日，公司销售回款整体较好，账龄 1 年以上应收账款（扣除单项计提减值准备）为 1.59 万元，金额较小。公司已对此充分计提坏账准备并及时跟进，未对公司经营成果和财务报表产生较大影响。

## **二、退货政策及财务影响**

报告期内，公司建立了《客退不良品处理流程规定》，并严格按照相关规定执行。公司发出的货物若存在质量问题，公司品质客服工程师、公司驻场人员及客户相关人员会共同确认质量问题发生的原因，并确认责任方。若确定质量问题责任方为公司，则客户将货物退回。因货物质量问题发生退货行为主要发生在相关产品收入确认前，故对公司财务影响较小。

## **（8）说明台山富广主要经营情况及扭亏为盈的合理性，商誉减值计提时间的合理性。**

2017 年 11 月公司收购台山富广，形成商誉 688.55 万元。2018 年公司将单反相机结构组件和部分中小型显示终端结构组件的产能转移至台山富广，并将台山富广定位为单反相机结构组件和中小型电子结构组件生产与销售企业。

产能转移之后台山富广业务存在以下局限性：一系相机终端及中小型显示终端出货量逐年下滑，台山富广产能利用率偏低，产品规模效应较差，共耗成本分摊至产品成本较高；二系生产管理人员和熟练工人不足，产线迁移后公司主要从当地招聘生产工人，但工厂地理位置较为偏僻，前期用工以劳务工为主，专业技能较低，产品良率不高。由于生产迁移及前期管理整合带来生产损耗增加较多，导致截至 2018 年 12 月 31 日台山富广累计亏损 2,174.98 万元。

预计未来受市场环境、消费产品结构的变化影响，公司认为相机终端及中小显示结构件出货量是否能大幅上升仍具有不确定性，台山富广未来盈利能力能否大幅提高具有不确定性，故公司于2018年12月31日对收购台山富广形成的商誉全额计提减值准备。

报告期内，公司采取如下措施使得台山富广扭亏为盈：1、加强生产管理，2020年度公司对台山富广进行管理团队优化，统筹台山富广整体业务，提高生产效率；2、规范用工管理，报告期内逐渐减少劳务用工数量，建立以自有工人为主的生产队伍；3、改善产能利用率不足，通过受托加工富士智能生产工序和开拓网罩产品等业务，不断提高产能利用率，提升规模效应；4、升级改造氧化、冲压、CNC、NC设备等核心设备，优化组织架构提升生产效率及品质；5、改善客户满意度，实行人才、供应商、企业文化的本地化，提升企业效益。

报告期内台山富广经营业绩等各项财务指标如下：

单位：万元；%

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
营业收入①	4,701.71	10,830.85	7,952.19	8,345.09
生产人工成本②	1,547.87	3,548.81	2,903.30	3,477.72
资产折旧③	273.24	548.65	473.14	491.15
资产摊销	126.30	229.56	291.82	276.80
期间费用④	297.41	603.98	626.85	617.39
净利润⑤	90.44	512.99	-1,000.39	-683.47
生产人工成本率⑥=②/①	32.92	32.77	36.51	41.67
资产折旧率⑦=③/①	5.81	5.07	5.95	5.89
期间费用率⑧=④/①	6.33	5.58	7.88	7.40
净利润率⑨=⑤/①	1.92	4.74	-12.58	-8.19

报告期内，得益于公司采取的各项措施，随着经营规模扩大，产能利用率略有上升，报告期内台山富广生产人工成本率分别为41.67%、36.51%、32.77%和32.92%；资产折旧率分别为5.89%、5.95%、5.07%和5.81%；期间费用率分别为7.40%、7.88%、5.58%和6.33%，净利润率分别为-8.19%、-12.58%、4.74%和1.92%，各项指标逐年改善，台山富广经营成果扭亏为盈具有合理性。

#### (9) 核查程序及核查意见

## 一、核查程序

(一) 针对发行人收入政策执行、收入真实性和截止性的核查，保荐人、申报会计师进行的核查方法、核查过程、核查比例如下：

1、访谈财务总监，了解发行人收入确认政策，检查主要客户销售合同相关条款，通过公开渠道查询同行业可比公司收入确认政策，评价公司的收入确认政策是否符合企业会计准则的要求、是否与同行业公司存在重大差异；

2、获取销售与收款循环的内部控制制度相关文件，执行穿行测试及控制测试，评价与收入确认相关内部控制设计及执行的有效性；

3、对收入执行分析程序，包括将主要产品本期收入、成本、毛利率与历史同期、同行业对比分析等分析程序；对收入执行细节测试，抽样检查与收入确认相关的支持性文件，针对境内销售：检查销售合同、订单、销售发票、物流单据、客户签收单、核对客户收货或使用情况的信息单等；针对境外销售：检查销售合同、订单、物流单据、报关单、核对客户收货情况的信息单等；

申报会计师细节测试抽样核查情况如下：

单位：万元；%

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
营业收入金额	25,265.74	62,810.10	58,056.34	56,461.23
抽样复核金额	24,416.59	48,205.82	43,677.16	50,640.45
抽样复核比例	96.64	76.75	75.23	89.69

4、对发行人主要客户进行实地走访或视频访谈，了解客户的基本情况、确认客户与富士智能的合作模式、交易情况、关联关系、退换货及法律纠纷等事项；检查新增客户和销售变动较大的客户及其关联方的工商信息，了解新增原因及合理性；

5、对主要客户进行函证，确认营业收入的真实性和准确性；

6、对收入确认进行截止性测试，从资产负债表日前后1个月内确认的销售收入中抽取金额较大的业务，检查客户收货或使用情况的信息单等支持性文件，以评估销售收入是否在恰当的期间确认。

(二) 针对申报会计师函证、访谈客户的选择标准、访谈内容、数量及占比，函证回函金额与发函金额存在差异的情况、原因及替代测试具体情况如下：

1、函证

1) 函证情况如下:

单位: 万元; %

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
营业收入金额①	25,265.74	62,810.10	58,056.34	56,461.23
函证金额②	24,553.89	62,543.91	57,780.83	56,151.99
函证比例③=②/①	97.18	99.58	99.53	99.45
回函金额④	24,311.87	56,185.16	54,151.96	48,512.27
回函确认收入比例⑤=④/①	96.22	89.45	93.27	85.92

2) 前五大客户回函差异情况如下:

单位: 万元

客户名称	期间	收入金额	回函金额	差异金额	差异原因
TCL 王牌电器(惠州)有限公司	2022年1-6月	2,486.33	2,633.93	147.61	时间性差异
	2021年	6,837.56	6,831.57	-5.98	时间性差异
	2020年	6,796.32	6,647.88	-148.43	时间性差异
	2019年	4,066.29	4,156.78	90.50	时间性差异
合肥京东方视讯科技有限公司	2022年1-6月	448.54	430.68	-17.85	时间性差异
	2021年	6,145.71	4,823.81	-1,321.90	时间性差异
	2020年	9,766.89	10,245.79	478.90	时间性差异
	2019年	2,644.69	3,279.63	634.94	时间性差异
厦门松下电子信息有限公司	2022年1-6月	348.70	390.54	41.84	时间性差异
	2021年	750.02	759.96	9.94	时间性差异
	2020年	646.27	606.65	-39.62	时间性差异
	2019年	1,031.11	1,074.01	42.90	时间性差异
新谱(广州)电子有限公司	2022年1-6月	1,469.85	1,416.68	-53.16	时间性差异
	2021年	2,531.47	2,691.36	159.89	时间性差异
	2020年	910.50	1,054.10	143.60	时间性差异
	2019年	70.18	102.56	32.38	时间性差异
茂佳科技(广东)有限公司	2022年1-6月	--	--	--	--
	2021年度	9.51	13.31	3.80	时间性差异
	2020年度	342.80	338.99	-3.80	时间性差异
	2019年度	267.87	267.87	--	时间性差异
海信视像科技股份有限公司	2022年1-6月	1,862.84	1,862.84	--	--
	2021年度	4,661.77	4,670.45	8.68	时间性差异
	2020年度	4,295.92	4,304.70	8.78	时间性差异

客户名称	期间	收入金额	回函金额	差异金额	差异原因
	2019年度	3,768.15	3,769.37	1.22	时间性差异
贵阳海信电子科技有限公司	2022年1-6月	9.54	未发函		
	2021年度	24.04	24.04	--	时间性差异
	2020年度	252.72	287.30	34.58	时间性差异
	2019年度	93.43	62.03	-31.40	时间性差异
四川长虹电器股份有限公司	2022年1-6月	191.09	191.09	--	--
	2021年度	712.46	712.31	-0.15	时间性差异
	2020年度	901.39	901.39	--	时间性差异
	2019年度	1,237.63	1,237.63	--	时间性差异
Panasonic Hong Kong Co., Ltd.	2022年1-6月	962.41	937.92	-24.49	时间性差异
	2021年度	2,434.83	2,357.96	-76.87	时间性差异
	2020年度	5,888.31	5,836.09	-52.22	时间性差异
	2019年度	4,561.58	4,869.80	308.22	时间性差异
索尼电子运营(中国)有限公司	2022年1-6月	3,366.53	3,549.29	182.75	时间性差异

由上表可知，回函差异主要为时间性差异，发行人根据合同约定将产品运送至客户指定地点，经双方核对后或经客户领用核对后确认收入，发函金额为经双方核对确认的销售收入金额，客户回函金额为实际收到商品金额，导致发函金额与回函金额存在差异。

### 3) 替代测试情况如下：

单位：万元；%

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
未回函金额	242.02	6,358.75	3,628.87	7,639.72
执行替代测试金额	242.02	6,358.75	3,628.87	7,639.72
执行替代测试的比例	100.00	100.00	100.00	100.00

申报会计师对所有未回函样本执行替代测试程序，检查与收入确认相关的销售合同或订单、销售发票、物流单及报关单、核对客户收货或使用情况的信息单、银行收款单等支持性凭证，检查期后回款等，替代测试结果显示不存在重大异常情况。

## 2、访谈

### 1) 访谈的样本选取方法

申报会计师对发行人的主要客户进行了走访及视频访谈程序，客户走访范

围的样本选取标准如下：

①销售金额重要性：根据公司报告期各期的销售明细表，按照销售金额排序，对报告期各期销售金额排位靠前的客户纳入走访范围，对其业务真实性进行确认。

②新客户维度：将报告期内新增的主要客户纳入走访范围，确认其业务真实性。

③销售金额变动维度：取得发行人报告期各期的销售明细表，将报告期内交易额存在大幅增长的主要客户纳入走访范围。

## 2) 访谈内容

申报会计师访谈的主要内容为：询问客户基本情况、与发行人合作情况、业务模式、交易定价、交易结算、客户是否与发行人存在关联关系、行业及市场容量等。

## 3) 访谈数量及占比：

单位：万元；%；家

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
营业收入金额	25,265.74	62,810.10	58,056.34	56,461.23
访谈客户销售金额	20,825.94	52,682.34	51,788.35	50,156.68
访谈比例	82.43	83.88	89.20	88.83
访谈数量	24	22	20	19

### (三) 针对上述其他问题，申报会计师进行核查的过程如下：

1、访谈发行人销售部门负责人、财务总监，了解 VMI 模式的具体情况、业务流程及相关内部控制，了解 VMI 模式下收入确认政策，分析收入确认时点及依据的合理性；

2、获取发行人收入明细表及一般模式、VMI 模式分类明细表，分析 VMI 模式下客户情况、收入占比情况；

3、获取发行人与主要 VMI 客户签订的框架协议，根据协议条款分析运输、保险、仓储等费用的承担方；查阅退换货安排、试用期、质保期等特殊条款；根据相关合同条款分析收入确认政策与合同约定的匹配性；通过公开渠道查询同行业可比公司 VMI 模式与一般模式下各类费用承担方以及 VMI 模式下的收入确认政策，并与发行人进行对比分析；

4、取得发行人收入明细表及各业务领域主要产品、主要客户数量、销售单价、销售收入金额等数据统计表，分析波动情况及合理性；获取发行人主要客户2022年7月至12月采购预测数据及相关预测邮件；

5、访谈发行人实际控制人、销售部门负责人及财务总监，了解发行人主要竞争力、各领域主要竞争对手等信息，了解各业务领域的客户数量、销售单价、销售收入的变动情况、趋势及影响因素；了解发行人消费电子领域业务开展情况，分析其增长性和可持续性；

6、通过公开渠道查询发行人涉及业务领域的市场空间、下游市场发展趋势、下游客户市占率、所处市场梯队、各业务领域主要竞争对手基本情况等信息。

7、获取并查阅发行人报告期内模具销售明细表、模具台账，取得发行人各期销售前五大模具金额及其对应产品销售金额统计表，分析二者匹配性；

8、获取并查阅发行人与客户签订的模具销售合同，并访谈财务总监，了解模具价格定价依据、双方对于模具质量以及模具开发设计方案的相关约定，检查模具销售合同中所有权、验收及结算等相关条款；

9、访谈发行人研发负责人和生产负责人，了解新模具的开发、制作过程，模具的使用频率和寿命情况，模具的优势及劣势；访谈发行人财务总监，了解发行人模具业务的商业模式与业务实质、模具类别划分依据、模具成本的归集方法、模具收入确认方法与模具成本的结转方法，结合模具合同条款分析模具核算方法是否符合会计准则的规定，是否与合同约定相匹配；

10、通过公开渠道查询同行业可比公司模具业务相关会计处理，与发行人进行对比分析；

11、获取发行人境内外销售明细表，统计发行人向主要外销客户销售金额及占比数据；对比分析发行人外销及内销产品种类、销售价格及毛利率间的差异及其合理性，与行业特征的匹配性；获取发行人的海关出口、出口退税数据，与发行人账面收入数据进行对比分析；

12、对销售部门负责人进行访谈，了解境内外销售在产品种类、销售价格及毛利率方面的行业特征；

13、取得外购件销售明细表，对外购件销售金额、主要客户、用途及毛利率情况进行分析；获取废料销售明细表，统计废料销售收入、重量及单价；获取采购明细及生产系统数据，计算废料率，评价其与原材料领用、消耗数据的

匹配性；

14、访谈发行人生产总监及财务总监，了解生产过程的主要损耗环节、损耗率情况，了解废料相关内部控制及核算方法，评价废料收入完整性、准确性，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定；

15、访谈了发行人财务总监、销售部门负责人，了解发行人产品交付及验收的具体流程、退货政策、报告期内退货主要原因。

16、获取并查阅公司报告期内产品退货明细表，统计报告期内公司退货的产品数量、金额及占比情况。

17、访谈发行人管理层和子公司台山富广负责人，了解台山富广历史亏损情况及原因，评价商誉减值计提时间的合理性；了解台山富广目前发展情况、主要生产产品类型及市场需求状况，各项管理制度、相关内部控制制度及具体实施情况，分析其扭亏为盈的合理性；

18、通过公开渠道查询中小型显示终端结构组件及单反相机结构组件的市场情况和未来发展趋势。

## 二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人不存在收入跨期、调整验收/结算时点的情形，不存在收入确认凭证与后附原始凭证不一致或缺失情形。

2、发行人与部分客户约定采用 VMI 模式销售，VMI 模式占比低于一般模式，VMI 模式与一般模式在费用等方面的不存在明显差异，与同行业可比公司相比不存在明显差异，符合行业特点，VMI 模式即是供方仓销售方式，发行人以核对后的使用情况信息单作为收入确认的依据具有合理性，发行人确认收入系采用对账时点；发行人与 VMI 模式主要客户签订的销售合同中，存在关于退换货的相关约定，未对产品试用期和质保期等特殊条款做出约定，发行人收入确认政策与合同约定相匹配，与同行业可比公司不存在明显差异；

3、发行人已说明显示终端结构组件、单反相机结构组件业务、精密模具等业务在客户、单价、业务收入趋势方面的特点；发行人主要下游行业中智能电视行业发展空间较大，单反相机行业未来将保留一定的市场份额，发行人主要竞争对手均为非上市公司，发行人具有技术、客户、管理、服务四个方面的竞

争力，发行人主要客户均为大型知名企业，下游客户市占率较高，发行人专注于特定下游领域，在市场已中形成一定的竞争优势，发行人主要客户 2022 年 7 月至 12 月预测采购金额为 35,306.98 万元。

4、发行人显示终端精密结构组件按边数折算后单价呈上升趋势，主要系单价较高的大尺寸产品占比逐年提升，带动平均单价上涨所致；发行人单反相机业务保持稳定发展且占发行人营业收入比例相对较低，对持续经营能力不存在重大不利影响，单价上升与产品结构相关、具有合理性；发行人报告期内消费电子应用领域的收入增长幅度较大，并预计在 2022 年仍保持大幅增长趋势，该领域收入具有增长性和可持续性，是发行人业务重要增长点；

5、发行人已说明模具业务分为单独报价的模具费、从产品价格中收取的模具费、未约定模具费三种类型；模具业务相关会计处理具有合理性并与商业模式、业务实质、合同约定相匹配，与同行业可比公司不存在明显差异，模具业务相关收入、成本分摊具有合理性；精密模具相关收入与主要产品的生命周期、主要合同约定相匹配；发行人模具业务具有技术优势及产业链整合优势，受发行人生产产品种类限制，模具品种较为单一；

6、发行人各期外销主要客户变动具有合理性；报告期内发行人境内外销售种类不存在显著差异，单价差异主要系境内外销售产品型号不同所致，毛利率整体不存在显著差异，符合行业特征；发行人外销收入与海关报关数据、出口退税数据差异较小且差异具有合理性，境外销售均实现真实销售、最终销售；

7、其他业务收入中外购件销售具有合理性；外购件销售金额、主要客户及毛利率水平具有合理性；发行人废料主要为生产、研发过程中产生的无法回收利用的废旧铝材，废料收入金额与废料重量匹配，废料率与原材料领用、消耗匹配，废料收入已完整入账，相关会计处理符合《企业会计准则》规定；

8、报告期内发行人客户不存在拒绝验收、不存在产品质量争议和货款纠纷的情况，报告期内退货主要发生在相关产品收入确认前，对发行人财务影响较小；

9、台山富广主要经营情况及扭亏为盈具有合理性，商誉减值计提时间具有合理性。

## **问题 11. 关于主要客户**

申报材料显示：

(1) 发行人主要客户品牌包括索尼、LGE、TCL、海信、京东方、科大讯飞、松下、长虹、奥林巴斯、创维和柯尼卡等；报告期内前五大客户销售收入占比分别为 64.07%、69.14%和 61.59%，2020 年和 2021 年分别新增前五大客户京东方和新谱。

(2) 在新产品开发方面，发行人成功进入科大讯飞产业链，向其提供教育平板、录音笔、词典笔等相关精密结构组件。

请发行人：

(1) 说明客户集中度较高的合理性，与同行业可比公司的差异合理性；向客户销售金额变动的主要驱动因素，获取客户订单的方式，是否需履行招投标等手续；结合主要客户的基本情况（如产业背景、经营规模、合作历史、订单金额等）说明各年收入、订单（区分产品）变动的合理性，销售变动是否与客户规模及需求变动匹配；主要客户拥有的同类供应商数量及发行人销售金额占客户同类采购的比例；产品在终端品牌的应用情况及占比情况。

(2) 说明报告期内前五大客户新增、退出的合理性，向客户销售的稳定性，2021 年松下退出前五大客户是否属于重要客户流失，对常年第一大客户索尼是否存在重大依赖；发行人、主要股东、员工及前员工、关联方及其亲属是否与客户存在关联关系及资金往来，如存在，说明具体情况及合理性。

(3) 说明报告期内新产品及新客户开发情况、新产品对应的主要客户情况，与科大讯飞建立稳定合作关系的具体情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

问题回复：

(1) 说明客户集中度较高的合理性，与同行业可比公司的差异合理性；向客户销售金额变动的主要驱动因素，获取客户订单的方式，是否需履行招投标等手续；结合主要客户的基本情况（如产业背景、经营规模、合作历史、订单金额等）说明各年收入、订单（区分产品）变动的合理性，销售变动是否与客户规模及需求变动匹配；主要客户拥有的同类供应商数量及发行人销售金额占

**客户同类采购的比例；产品在终端品牌的应用情况及占比情况。**

**一、客户集中度较高的合理性，与同行业可比公司的差异合理性**

报告期内，公司向前五大客户销售情况如下（属于同一实际控制人的客户，合并计算销售金额）：

单位：万元；%

期间	序号	客户名称	销售金额	占比	主要产品类别
2022年1-6月	1	索尼	7,131.53	28.23	显示终端精密结构组件、单反相机精密结构组件
	2	TCL	2,538.68	10.05	显示终端精密结构组件
	3	新谱	2,050.84	8.12	显示终端精密结构组件
	4	海信	1,872.39	7.41	显示终端精密结构组件
	5	松下	1,314.63	5.20	显示终端精密结构组件、单反相机精密结构组件
		合计		<b>14,908.08</b>	<b>59.01</b>
2021年度	1	索尼	16,677.89	26.55	显示终端精密结构组件、单反相机精密结构组件
	2	TCL	6,847.07	10.90	显示终端精密结构组件
	3	京东方	6,145.71	9.78	显示终端精密结构组件
	4	海信	4,685.81	7.46	显示终端精密结构组件
	5	新谱	4,329.71	6.89	显示终端精密结构组件
		合计		<b>38,686.18</b>	<b>61.59</b>
2020年度	1	索尼	12,072.36	20.79	显示终端精密结构组件、单反相机精密结构组件
	2	京东方	9,766.89	16.82	显示终端精密结构组件
	3	TCL	7,161.27	12.34	显示终端精密结构组件
	4	松下	6,590.79	11.35	显示终端精密结构组件、单反相机精密结构组件
	5	海信	4,548.64	7.83	显示终端精密结构组件
		合计		<b>40,139.94</b>	<b>69.14</b>
2019年度	1	索尼	16,991.48	30.09	显示终端精密结构组件、单反相机精密结构组件
	2	松下	5,997.47	10.62	显示终端精密结构组件、单反相机精密结构组件
	3	长虹	4,988.71	8.84	显示终端精密结构组件
	4	TCL	4,336.79	7.68	显示终端精密结构组件
	5	海信	3,861.58	6.84	显示终端精密结构组件
		合计		<b>36,176.03</b>	<b>64.07</b>

注 1: 上表所列示销售金额为公司对客户营业收入总金额, 包含精密结构组件收入金额、精密模具收入金额及其他业务收入金额。

注 2: 索尼包括上海索尼映像有限公司与索尼电子运营(中国)有限公司。

注 3: TCL 包括 TCL 王牌电器(惠州)有限公司、茂佳科技(广东)有限公司与 TCL 华星光电技术有限公司。

注 4: 海信包括海信视像科技股份有限公司、贵阳海信电子科技有限公司。

注 5: 新谱包括新谱(广州)电子有限公司与 NEW OPTICS, LTD.。

注 6: 松下包括厦门松下电子信息有限公司、Panasonic Avc Networks Kuala Lumpur Malaysia Sdn. Bhd.、Panasonic Corporation、Panasonic Hong Kong Co., Ltd.、Panasonic Procurement Malaysia Sdn. Bhd.与 Panasonic AVC Networks Johor Malaysia Sdn. Bhd.。

注 7: 长虹包括广东长虹电子有限公司、广元长虹电子科技有限公司、合肥长虹实业有限责任公司与四川长虹电器股份有限公司。

报告期内, 公司客户集中度相对较高主要系下游显示终端行业集中度较高所致。据奥维云网数据显示, 2019年至2021年, 中国彩电市场前十大品牌的市场零售量份额分别为 86.30%、86.00%及 88.00%。

报告期内, 发行人同行业可比公司对前五大客户销售收入占营业收入的比例情况如下:

单位: %

公司名称	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年
格林精密	未公开披露	69.00	72.97	68.75
春秋电子	未公开披露	92.16	92.90	91.35
利通电子	未公开披露	61.80	58.41	55.80
英力股份	97.48	96.99	95.56	96.68
铭利达	未公开披露	76.99	81.87	81.32
行业平均	不适用	<b>79.39</b>	<b>80.34</b>	<b>78.78</b>
富士智能	59.01	<b>61.59</b>	<b>69.14</b>	<b>64.07</b>

由上表可知, 同行业公司均呈现客户集中度较高的特点, 报告期内公司客户集中度低于同行业可比公司平均水平。

## 二、向客户销售金额变动的主要驱动因素, 获取客户订单的方式, 是否需履行招投标等手续

报告期内, 公司主要通过商业谈判的方式获取客户订单, 无需履行招投标等手续。针对已稳定合作的客户, 在客户发布新产品需求后, 公司会参与产品外观设计环节, 并提交产品报价单, 客户综合考虑各供应商的报价、历史合作情况、供应链稳定性等因素后选定供应商。公司在行业内积累的信誉、口碑有助于快速获得新客户的认可。公司通过捕捉市场前沿信息, 预判行业内新技术

发展变化趋势，提前介入新客户新产品的研发，充分发挥公司在铝制品行业多年的技术积累和经验，为客户提供一揽子解决方案。

公司向客户销售金额变动的主要驱动因素为：

### （一）获取新产品订单情况

公司主要产品的生命周期约为 12 个月，公司每年需对新产品进行报价，故获取新产品订单情况为公司向客户销售金额变动的主要驱动因素之一。

### （二）客户终端产品销售情况

报告期内，公司部分客户以生产排期表的形式向公司下订单，客户根据终端产品销售情况定期调整更新未来生产排期表，故终端产品销售情况为公司向客户销售金额变动的主要驱动因素之一。

## 三、结合主要客户的基本情况（如产业背景、经营规模、合作历史、订单金额等）说明各年收入、订单（区分产品）变动的合理性，销售变动是否与客户规模及需求变动匹配

### （一）显示终端精密结构组件

报告期内，公司显示终端精密结构组件主要客户基本情况如下：

客户名称	产业背景	2021 年度经营规模	合作历史
索尼	大型综合性跨国企业集团	约 99,215.13 亿日元	2008 年 6 月
TCL	聚焦智能终端业务，主要涵盖显示、智能连接、白电及家庭互联网等全品类智能消费电子产品及服务，同时大力发展包括环保、产业园运营、智能制造等在内的其他业务	约 1,056.41 亿人民币	2014 年 2 月
京东方	为信息交互和人类健康提供智慧端口产品和服务的物联网公司	约 2,193.10 亿人民币	2019 年 4 月
海信	主要从事于显示及上下游产业链产品的研究、开发、生产与销售	约 468.01 亿人民币	2014 年 9 月
新谱	智能电视终端品牌 LGE 的组装厂	韩国新谱：约 3 亿美元； 广州新谱：约 54 亿人民币	2019 年 12 月
松下	全球领先的电子产品制造商	约 73,888.00 亿日元	2012 年 6 月
长虹	集消费电子、核心器件研发与制造为一体的综合型跨国企业集团	约 996.32 亿人民币	2016 年 11 月

注：上表信息均来自于公司官网、公开披露的年度报告及客户访谈时提供的信息。

报告期内，公司显示终端精密结构组件前五大客户销售收入变化情况如下：

单位：万元；%

客户名称	2022年1-6月	2021年	同比变化率	2020年	同比变化率	2019年
索尼	6,782.52	16,215.09	36.15	11,909.81	-27.52	16,431.55
TCL	2,200.57	6,508.24	-2.02	6,642.08	58.60	4,187.83
京东方	448.54	5,841.36	-40.19	9,766.89	269.30	2,644.69
海信	1,872.39	4,668.49	2.63	4,548.64	17.79	3,861.58
新谱	2,050.84	4,324.18	376.23	908.00	1,193.82	70.18
松下	779.69	2,228.18	-60.13	5,588.75	38.14	4,045.58
长虹	267.13	1,845.90	-28.91	2,596.71	-47.93	4,987.21
喜星	1,285.47	1,532.74	281.93	401.32	-43.37	708.63
<b>合计</b>	<b>15,687.15</b>	<b>43,164.18</b>	<b>1.89</b>	<b>42,362.20</b>	<b>14.69</b>	<b>36,937.25</b>

注1：索尼包括上海索尼映像有限公司与索尼电子运营（中国）有限公司。

注2：TCL包括TCL王牌电器（惠州）有限公司、茂佳科技（广东）有限公司与TCL华星光电技术有限公司。

注3：海信包括海信视像科技股份有限公司、贵阳海信电子科技有限公司。

注4：新谱包括新谱（广州）电子有限公司与NEW OPTICS, LTD.。

注5：松下包括厦门松下电子信息有限公司、Panasonic Avc Networks Kuala Lumpur Malaysia Sdn. Bhd.、Panasonic Corporation、Panasonic Hong Kong Co., Ltd.、Panasonic Procurement Malaysia Sdn. Bhd.与Panasonic AVC Networks Johor Malaysia Sdn. Bhd.。

注6：长虹包括广东长虹电子有限公司、广元长虹电子科技有限公司、合肥长虹实业有限责任公司与四川长虹电器股份有限公司。

注7：喜星包括喜星电子(广州)有限公司、Heesung Electronics Poland、Heesung Electronics Vietnam Ltd.。

## 1、索尼

索尼为全球知名的大型综合性跨国企业集团，其业务涵盖游戏和网络服务、音乐、电影、消费电子产品等多个领域，其2021年营业收入金额约为99,215.13亿日元。据奥维云网数据显示，索尼品牌电视2021年在中国彩电市场的线下销售额市场份额约为13.5%，线上销售额市场份额约为5.4%，属于中国彩电销售前十大品牌之一。公司自2008年6月起与索尼保持稳定合作关系，至今已十余年。报告期内，公司对索尼的显示终端精密结构组件销售金额分别为16,431.55万元、11,909.81万元、16,215.09万元及6,782.52万元，公司向索尼的销售金额略有波动，2020年销售金额相对较低，主要系索尼对产品结构进行调整，2020年采用金属边框的显示终端产品型号减少所致。2021年索尼采用金属边框的显示终端产品型号有所增加，向公司采购金额随之回升。2022年1-6月，公司对索尼的销售金额同比有所下降，主要系索尼位于上海的工厂的生产经营受2022

年新冠疫情影响，导致其对公司采购额有所下降。

## 2、松下

松下集团是全球领先的电子产品制造商，主要从事为住宅空间、非住宅空间、移动领域以及个人领域的消费者提供先进的电子技术和系统解决方案，其2021年销售额约为73,888.00亿日元。公司于2012年成为松下合格供应商并与松下保持稳定合作关系，主要向其供应显示终端精密结构组件及单反相机精密结构组件。报告期内，公司向松下的销售金额分别为4,045.58万元、5,588.75万元、2,228.18万元及779.69万元，2021年销售金额大幅下降，主要系公司2020年及2019年向松下销售的主要为边框背板一体产品，该类产品中背板部分需耗用较多铝制材料，故单价较高。公司向松下销售该产品平均单价约为559.64元/套，其他边框产品平均单价约为84.27元/套。报告期内，上述产品销售额分别为2,708.65万元、4,082.14万元、661.57万元及65.69万元。该产品于2021年到达生命末期，出货量大幅降低，导致2021年及2022年上半年公司对松下销售额有所下降。

## 3、京东方

京东方集团创立于1993年4月，是一家为信息交互和人类健康提供智慧端口产品和服务的物联网公司，其2021年营业收入金额约为2,193.10亿元人民币。公司自2019年成为京东方的合格供应商，主要向其供应显示终端精密结构组件。2021年及2022年上半年公司向京东方的销售金额降低，主要系京东方的下游客户“智慧屏”电视业务规模减少以及使用金属边框的产品数量减少，导致其对铝制结构件需求量减少所致。

## 4、新谱及喜星

新谱及喜星是智能电视终端品牌LGE的组装厂，据奥维云网数据显示，2019年至2021年，其代工的LGE品牌电视全球出货量分别为26.50百万台、26.10百万台及27.00百万台，出货量连续三年稳居全球第二。根据Omdia数据显示，2022年1-6月，LGE品牌电视全球市场份额为17.4%，全球排名第二。公司于2019年正式成为LGE的合格供应商，新谱是LGE指定的组装厂之一。2020年以来，海外疫情反复，为保证供应链稳定性，客户一般会选择多家境

内外供应商同时为其供货。报告期内，公司向新谱的销售额呈大幅增长趋势，主要系公司产品供应稳定、交付及时，具有质量及价格优势，随着与 LGE 的合作不断加深，订单逐年增加导致。报告期内，公司向新谱及喜星的销售金额变动主要受 LGE 供应链内不同组装厂的生产经营安排影响，2022 年上半年富士智能销售 LGE 品牌产品约 4,484.01 万元，去年同期销售额约为 4,192.01 万元，变动幅度不大。

## 5、TCL

TCL 聚焦智能终端业务，主要涵盖显示、智能连接、白电及家庭互联网等全品类智能消费电子产品及服务。TCL2021 年销售额约为 1,056.41 亿人民币。据奥维云网数据显示，2019 年至 2021 年，TCL 品牌电视全球出货量分别为 20.8 百万台、24.3 百万台及 23.4 百万台，报告期内公司对 TCL 销售金额变动趋势与 TCL 出货量变动趋势基本匹配。

## 6、海信

海信主要从事显示及上下游产业链产品的研究、开发、生产与销售，其 2021 年销售额约为 468.01 亿人民币。据奥维云网数据显示，2019 年至 2021 年，海信品牌出货量分别为 16.6 百万台、18.4 百万台及 20.1 百万台。报告期内公司对海信销售金额变动趋势与海信出货量变动趋势基本匹配。

## 7、长虹

长虹创建于 1958 年，历经数十年的发展，已成为集消费电子、核心器件研发与制造为一体的综合型跨国企业集团。报告期内，公司对长虹的销售金额呈下降趋势，主要系长虹产品结构调整，使用金属边框的产品数量减少，逐年减少对金属结构件的需求所致。

综上所述，公司显示终端精密结构组件业务各年收入、订单变动具有合理性，销售变动与客户规模及需求变动匹配。报告期内，公司均在将产品运送至客户指定地点并经双方（领用）核对后确认收入，收入确认时点准确。

### （二）单反相机精密结构组件

报告期内，公司单反相机精密结构组件前五大客户销售收入变化情况如下：

客户名称	产业背景	2021年度经营规模	合作历史
富士胶片	业务范围涵盖“医疗健康”、“高性能材料”和“影像”三大领域	25,258.00 亿日元	2010年1月
松下	全球领先的电子产品制造商	73,888.00 亿日元	2012年6月
奥林巴斯	奥林巴斯为全球知名相机品牌，2021年1月奥林巴斯将映像事业剥离并由OM Digital Solutions 继续运营	未公开披露	2005年4月
恩德乐思	为多个单反相机品牌提供代工服务	未公开披露	2017年1月
柯尼卡美能达	以图像和色彩为核心的影像技术为基础，业务范围涵盖数字化工作空间事业、商务及产业印刷事业、医疗保健事业以及产业事业	9,114.26 亿日元	2017年1月

注1：上表信息均来自于公司官网、公开披露的年度报告及客户访谈时提供的信息。

注2：奥林巴斯包含奥林巴斯香港中国有限公司及 OM Digital Solutions Hong Kong Limited。

报告期内，公司单反相机精密结构组件前五大客户销售收入变化情况如下：

单位：万元；%

客户名称	2022年1-6月	2021年	同比变化率	2020年	同比变化率	2019年
富士胶片	1,191.40	2,059.05	22.28	1,683.95	-37.32	2,686.69
松下	516.74	1,047.04	8.98	960.72	-41.44	1,640.50
奥林巴斯	--	664.37	-22.42	856.40	-15.30	1,011.09
恩德乐思	145.97	548.05	20.60	454.45	-3.14	469.19
柯尼卡美能达	244.39	416.76	38.71	300.46	-18.51	368.69
瑞是达	341.32	57.07	不适用	--	不适用	--
<b>合计</b>	<b>2,439.82</b>	<b>4,792.34</b>	<b>12.60</b>	<b>4,255.99</b>	<b>-31.09</b>	<b>6,176.15</b>

注1：富士胶片包含苏州富士胶片映像机器有限公司、富士胶片（上海）贸易有限公司、富士胶片（中国）投资有限公司、FUJIFILM Corporation、FUJIFILM Hong Kong Ltd。

注2：松下包括厦门松下电子信息有限公司、Panasonic Avc Networks Kuala Lumpur Malaysia Sdn. Bhd.、Panasonic Corporation、Panasonic Hong Kong Co., Ltd.、Panasonic Procurement Malaysia Sdn. Bhd.与 Panasonic AVC Networks Johor Malaysia Sdn. Bhd.。

注3：奥林巴斯包含奥林巴斯香港中国有限公司及 OM Digital Solutions Hong Kong Limited。

注4：恩德乐思包含 Entrust International (Hong Kong) Co., Ltd 及恩德乐思贸易（上海）有限公司。

注5：柯尼卡美能达包含柯尼卡美能达光学仪器（上海）有限公司、柯尼卡美能达精密光学（大连）有限公司及 Konica Minolta Corporation。

注6：瑞是达指瑞是达供应链香港有限公司。

报告期内，公司单反相机结构组件主要客户较为稳定。公司对富士胶片、松下、恩德乐思、柯尼卡美能达的销售金额呈先下降后回升趋势，主要系2020年新冠疫情对全球旅游市场造成冲击，相机产品消费市场受到较大程度的影响，2021年疫情影响逐渐减轻，相机产品消费市场逐步回暖。公司对奥林巴斯的销售金额呈逐年下降趋势，主要系其相机业务规模逐渐减少所致。瑞是达自2021

年起向公司采购单反相机结构组件，其采购产品主要用于奥林巴斯品牌单反相机，采购额随双方合作的深入而增加。

据富士胶片年报显示，2019年至2021年，其影像业务收入分别为3,326.00亿日元、2,852.00亿日元及3,334.00亿日元，公司对其销售金额变动与其收入规模基本匹配。松下、奥林巴斯、恩德乐思、柯尼卡美能达、瑞是达未单独披露其相机业务规模。据智研咨询数据显示，2019年至2021年，全球数码相机销售收入为58.71百亿日元、42.01百亿日元及48.89百亿日元，公司单反相机结构组件产品销售金额变动趋势与行业趋势基本一致。

综上所述，公司单反相机精密结构组件业务各年收入、订单变动具有合理性，销售变动与客户规模及需求变动匹配。

### （三）其他精密结构组件

报告期内，公司其他精密结构组件主要客户为科大讯飞、信濠精密及惠州米琦，均为公司2021年新增客户。科大讯飞成立于1999年，是亚太地区知名的智能语音和人工智能上市企业，其业务范围涵盖智慧教育业务、智慧医疗业务、智慧城市业务、开放平台及消费者业务以及企业客户AI解决方案业务。信濠精密及惠州米琦为科大讯飞的供应商，公司向信濠精密及惠州米琦销售的产品主要用于科大讯飞的教育平板及录音笔产品。公司当年对上述客户其他精密结构组件销售额合计为977.83万元。2022年1-6月，公司对上述客户其他精密结构组件销售额合计为733.16万元。

报告期内，公司销售铝型材金额分别为167.12万元、436.95万元及784.72万元及378.53万元，呈逐年上升趋势，主要系随子公司珠海富智逐渐进入稳定生产经营阶段，其对外销售挤型材增加所致。

## 四、主要客户拥有的同类供应商数量及发行人销售金额占客户同类采购的比例

报告期内，针对已进行访谈的主要客户，公司对其销售金额占客户同类采购的比例情况如下：

单位：家

发行人销售金额占客户同类采购的比例	客户数量
0%-25%	8
25%-50%	9
50%-75%	1
75%-100%	1
未提供数据	3

注：上表数据来自客户访谈时提供的信息，访谈对象为22家精密结构组件业务主要客户。

报告期内，公司向上述客户销售金额及占营业收入比例情况如下：

单位：万元；%

发行人销售金额占客户同类采购的比例	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
0%-25%	4,488.41	17.76	6,774.85	10.79	4,341.46	7.48	6,714.87	11.89
25%-50%	9,487.46	37.55	31,202.18	49.68	35,708.00	61.51	29,035.63	51.43
50%-75%	462.38	1.83	439.45	0.70	266.48	0.46	1,144.49	2.03
75%-100%	953.29	3.77	2,274.27	3.62	372.28	0.64	--	--
未提供数据	5,376.43	21.28	11,777.77	18.75	10,848.90	18.69	13,073.60	23.15
<b>合计</b>	<b>20,767.97</b>	<b>82.20</b>	<b>52,468.53</b>	<b>83.54</b>	<b>51,537.12</b>	<b>88.77</b>	<b>49,968.58</b>	<b>88.50</b>

由上表可知，对于公司的主要客户，公司对其销售金额占客户同类采购的比例主要集中在25%-50%区间内。部分客户未提供拥有的同类供应商数量相关数据。

## 五、产品在终端品牌的应用情况及占比情况

报告期内，公司精密结构组件产品在主要终端品牌应用情况及占比情况如下：

单位：万元；%

期间	序号	终端品牌	销售金额	占比
2022年1-6月	1	索尼	7,412.16	30.84
	2	LGE	4,484.01	18.65
	3	海信	2,420.89	10.07
	4	TCL	2,216.80	9.22
	5	品牌A	1,659.94	6.91
		合计		<b>18,193.79</b>

2021 年度	1	索尼	19,572.34	32.54
	2	LGE	8,708.82	14.48
	3	品牌 A	8,026.47	13.34
	4	TCL	6,502.58	10.81
	5	海信	5,204.09	8.65
	合计		<b>48,014.31</b>	<b>79.83</b>
2020 年度	1	索尼	18,152.71	32.04
	2	品牌 A	9,778.17	17.26
	3	松下	6,601.95	11.65
	4	TCL	6,355.27	11.22
	5	海信	5,711.94	10.08
	合计		<b>46,600.04</b>	<b>82.24</b>
2019 年度	1	索尼	23,630.45	42.96
	2	海信	6,040.42	10.98
	3	松下	5,722.72	10.40
	4	长虹	5,037.92	9.16
	5	TCL	4,109.24	7.47
	合计		<b>44,540.76</b>	<b>80.96</b>

注 1: 上表中公司产品应用于部分品牌金额大于公司向该品牌制造商销售金额, 主要系公司产品应用于品牌金额包含公司向品牌代工厂销售金额所致。

注 2: 上表中公司产品应用于 TCL 品牌金额小于公司向 TCL 销售金额, 主要系 TCL 为其他品牌代工所致。

由上表可知, 公司产品主要用于索尼、TCL、品牌 A、海信、LGE、长虹等国内外知名终端品牌, 报告期内产品应用的主要终端品牌较为稳定。

(2) 说明报告期内前五大客户新增、退出的合理性, 向客户销售的稳定性, 2021 年松下退出前五大客户是否属于重要客户流失, 对常年第一大客户索尼是否存在重大依赖; 发行人、主要股东、员工及前员工、关联方及其亲属是否与客户存在关联关系及资金往来, 如存在, 说明具体情况及合理性。

一、说明报告期内前五大客户新增、退出的合理性, 向客户销售的稳定性, 2021 年松下退出前五大客户是否属于重要客户流失, 对常年第一大客户索尼是否存在重大依赖

## （一）前五大客户新增的合理性

### 1、新谱

2020年以来，海外疫情反复，为保证供应链稳定性，客户一般会从会选择多家境内外供应商同时为其供货。公司于2019年成为LGE的合格供应商，新谱是LGE指定的组装厂之一。报告期内，公司向新谱的销售额呈大幅增长趋势，主要系公司产品供应稳定、交付及时，具有质量及价格优势，随着与LGE的合作不断加深，订单逐年增加所导致。

### 2、京东方

公司2020年对京东方的销售额大幅增加，主要系其下游客户“智慧屏”电视业务规模大幅增加所致。据奥维云网数据显示，其代工的主要终端品牌电视属于中国彩电销售前十大品牌之一。

综上所述，报告期内前五大客户的新增均具有合理性。

## （二）前五大客户退出的合理性，2021年松下退出前五大客户是否属于重要客户流失

### 1、松下

公司2021年对松下的销售额有所下滑，主要系公司向其供应的产品结构改变所致。公司2020年及2019年向松下销售的主要为边框背板一体产品，该产品中背板部分需耗用较多铝制材料，故单价较高。公司向松下销售该产品平均单价为559.64元/套，其他边框产品平均单价为84.27元/套。报告期内，上述产品销售额分别为2,708.65万元、4,082.14万元、661.57万元及65.69万元。该产品于2021年到达生命末期，出货量大幅降低，导致2021年公司对松下销售额有所下降。

公司自2012年至今与松下保持良好合作关系，向其供应精密结构组件及精密模具产品，不存在终止合作的情形，不属于重要客户流失，2021年公司对松下的销售额为3,303.00万元，2022年上半年公司对松下的销售额为1,314.63万元。

### 2、长虹

报告期内，公司对长虹的销售金额呈下降趋势，主要系长虹产品结构调整，使用金属边框的产品数量减少，逐年减少对金属结构件的需求所致。报告期内，公司与长虹保持良好合作关系，不存在终止合作的情形。

综上所述，报告期内前五大客户退出均系客户需求变动所导致，具有合理性，不存在前五大客户与公司终止合作的情况，2021年松下退出前五大客户不属于重要客户流失。

### （三）向客户销售的稳定性

公司向主要客户销售的稳定性分析如下：

公司与报告期内各期的前五大客户合作情况汇总如下：

单位：万元

序号	客户名称	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度	合作时间	是否发生过纠纷
1	索尼	7,131.53	16,677.89	12,072.36	16,991.48	2009年至今	否
2	TCL	2,538.68	6,847.07	7,161.27	4,336.79	2014年至今	否
3	京东方	448.54	6,145.71	9,766.89	2,644.69	2019年至今	否
4	海信	1,872.39	4,685.81	4,548.64	3,861.58	2016年至今	否
5	新谱	2,050.84	4,329.71	910.50	70.18	2019年至今	否
6	松下	1,314.63	3,303.00	6,590.79	5,997.47	2006年至今	否
7	长虹	267.13	1,845.90	2,597.58	4,988.71	2015年至今	否

注：报告期内京东方、松下和长虹采购金额变动原因参见本回复“问题 11/（1）/三/（一）”至内容。

公司产品主要用于智能电视和单反相机，下游行业呈现的特点为产品周期短（通常为 12 个月），个性化需求突出（型号多样化）等特点，公司的产品呈现出定制化的特点。

报告期内，公司各期前五大虽然存在一定的变动，但综合来看，公司报告期内仅新增两家前五大客户，分别为新谱和京东方，主要系客户会根据其产品在下游市场上的竞争力和销量情况，年度内动态调整季度或月度的采购计划所致。

受终端市场的竞争情况激烈，客户的产品更新换代的速度亦逐步加快，为了满足市场需求，对公司的同步研发和生产配套能力提出了更高的要求。为了保证供货质量和及时交付，公司在向客户供货前，通常需要接受客户对机器设

备情况、开发设计能力、供货速度、产能保证能力、生产管理水平和质量控制水平等情况进行审查。在公司各方面达标的前提下，客户才会提供批量订单进入量产阶段，并逐步扩大其采购量。若新的供应商在产品质量、供货速度和稳定性等方面出现问题，将影响到客户整体的生产计划，因而客户在确定供应商名单后，出于供应链与产品质量安全的考虑，双方的合作关系相对稳定，从而增强公司与主要客户的合作稳定性及粘性。

因此，公司对主要客户的销售具有稳定性。

#### **（四）对常年第一大客户索尼是否存在重大依赖**

报告期内，公司对索尼的销售金额分别为 16,991.48 万元、12,072.36 万元、16,677.89 万元及 7,131.53 万元，占营业收入的比例分别为 30.09%、20.79%、26.55%及 28.23%，索尼系公司的重要客户之一，公司对其不存在重大依赖，原因如下：

##### **1、公司新客户及新产品开发能力较强**

报告期内，公司对新客户及新产品的开发情况详见本题回复之“（3）/一”之内容。

报告期内，公司新增新谱、喜星、科大讯飞等主要客户，并成功开发录音笔结构组件、教育平板结构组件、智能健身镜结构组件等新产品，公司对新客户及新产品的开发能力较强，不存在对单一客户形成重大依赖。

##### **2、公司竞争力较强**

公司主要竞争力详见本回复之“问题 10/（2）/二/（三）”之内容。公司在专业技术、客户资源、管理团队及产品服务方面均有较强的竞争力，在保证产品质量的同时能满足客户对不同产品在外观、材质、功能、强度、精密度等方面的要求，并积累丰富的客户资源。

综上所述，公司与主要客户的合作均为市场化选择，公司在产品开发、销售等方面均有独立性，公司对客户索尼的销售额占比相对较高是公司在细分领域市场具备核心竞争力的表现，但对其不存在重大依赖。

## 二、发行人、主要股东、员工及前员工、关联方及其亲属是否与客户存在关联关系及资金往来，如存在，说明具体情况及合理性

报告期内，发行人、主要股东、员工及前员工、关联方及其亲属与客户不存在关联关系。发行人、发行人控股股东和实际控制人及配偶、实际控制人及配偶控制的关联公司、发行人董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员与客户不存在大额异常资金往来。

### (3) 说明报告期内新产品及新客户开发情况、新产品对应的主要客户情况，与科大讯飞建立稳定合作关系的具体情况。

#### 一、报告期内新产品及新客户开发情况、新产品对应的主要客户情况

报告期内，公司主要新客户开发情况及新客户所对应销售额情况如下：

单位：家；万元

年度	新增客户数量	2022年1-6月销售额	2021年度销售额	2020年度销售额	2019年度销售额
2019年	7	2,005.45	10,303.07	11,672.95	2,838.76
2020年	13	1,659.60	4,028.19	1,071.24	--
2021年	9	2,544.65	4,035.69	--	--
2022年1-6月	3	230.52	--	--	--

注：上表仅统计报告期内任意一期销售金额超过50万元的新增客户以及销售金额未超过50万元的重要客户。

由上表可知，报告期内，公司新增主要客户数量为7家、13家、9家及3家，公司报告期内新客户开发情况良好。

公司精密结构组件产品生命周期约为12个月，公司每年需持续对新产品进行开发。公司每年针对不同显示终端及单反相机产品设计开发的新精密结构组件产品数量众多，此处仅列举公司开发的新产品系列。

报告期内，公司开发的主要新产品系列情况如下：

产品名称	产品简介	产品竞争优势	应用领域	开发进度	主要客户名称
教育平板精密结构组件	教育平板外观及内部结构组件	外观精美、能为客户提供定制化全套精密结构组件产品、及时交付	人工智能	报告期内已量产并实现收入	科大讯飞
录音笔/词典笔精密结构组件	录音笔/词典笔外观及内部结构组件				

产品名称	产品简介	产品竞争优势	应用领域	开发进度	主要客户名称
智能健身镜精密结构组件	智能健身镜外观结构件及配件	产品折弯工艺难度较大，公司运用多年折弯技术经验，解决了折弯后常见的折弯裂痕、翘曲和倾斜等变形问题	智能显示	2021年12月31日已进行试产，截至本回复出具之日已量产并实现收入	拟合未来、惠州市康冠科技有限公司（以下简称“惠州康冠”）
新能源汽车锂电池托盘精密结构组件	新能源汽车锂电池托盘结构件、冷却系统结构件	质量稳定、交货及时	新能源汽车	2022年新开发产品，截至本回复出具之日已量产并实现收入	巨石新能源、和胜新能源、祥鑫科技等

报告期内，公司开发的新产品主要为教育平板精密结构组件、录音笔精密结构组件、智能健身镜精密结构组件以及新能源汽车锂电池托盘相关精密结构组件。

教育平板精密结构组件、录音笔精密结构组件的主要客户为科大讯飞。科大讯飞股份有限公司成立于1999年，是亚太地区知名的智能语音和人工智能上市企业。公司2021年开始与科大讯飞合作，并已签署长期合作框架协议。

智能健身镜精密结构组件的主要客户为拟合未来与惠州康冠，公司向拟合未来与惠州康冠供应的结构件产品均用于FITURE品牌健身镜。惠州康冠为康冠科技（股票代码：001308）下属企业，康冠科技成立于1995年，是一家全球性平板显示解决方案服务商，2022年3月18日于深交所主板上市。

新能源汽车锂电池托盘结构件的主要客户为巨石新能源、和胜新能源及祥鑫科技，截至本回复出具之日，上述客户已向公司下达正式量产订单，公司正积极开拓该领域的新客户。

综上所述，报告期内，公司在开发显示终端精密结构组件及单反相机精密结构组件新产品的同时，积极拓宽产品应用领域，成功开发教育平板精密结构组件、录音笔精密结构组件、智能健身镜精密结构组件、新能源汽车锂电池托盘结构件系列产品，公司对新产品的开发能力较强。

## 二、与科大讯飞建立稳定合作关系的具体情况

公司2021年起与科大讯飞合作，并已签署长期合作框架协议。公司向科大

讯飞提供“一站式”采购的定制化服务，公司根据科大讯飞终端产品，为其定制开发及供应多种材质的外观结构件及配件产品，包括铝制结构件及注塑件等。

2021年，公司其他精密结构组件业务中向科大讯飞销售金额为977.83万元（包括向科大讯飞及其供应商的销售额）。

报告期内已量产并实现收入的产品情况如下：

终端产品类别	产品简介	产品名称
录音笔/词典笔	外观及内部结构组件	录音笔系列、词典笔系列
教育平板		教育平板系列

2022年新开发并已量产且实现收入的产品情况如下：

终端产品类别	产品简介	产品名称
教育平板	外观及内部结构组件、支撑结构件	教育平板外壳、教育平板支架、教育平板指读镜结构件
词典笔		词典笔外壳
智慧工牌		智慧工牌
答题器		答题器充电仓外壳

截至本回复出具之日仍在开发的新产品情况如下：

终端产品类别	产品简介	产品名称
教育平板	外观及内部结构组件、支撑结构件	教育平板触控笔外壳、教育平板支架
声像仪		声像仪外壳
儿童口算器		儿童口算器外壳

2022年7月至12月科大讯飞计划采购额预测情况如下：

单位：万元

公司名称	产品类别	2022年7月至11月实际采购额及12月计划采购额合计数
科大讯飞	教育平板、录音笔、口算器等结构组件	2,078.20

根据2022年1月至11月销售额以及12月客户计划采购额预测情况，公司预计2022年全年向科大讯飞及其供应商销售其他精密结构组件金额约为2,811.36万元。2022年向科大讯飞及其供应商销售的教育平板结构组件、录音笔结构组件等人工智能领域产品销售额将较2021年有较大幅度增加。

#### **(4) 核查程序及核查意见**

##### **一、核查程序**

针对上述事项，申报会计师履行了以下核查程序：

1、对发行人的实际控制人、销售部门负责人、销售人员进行访谈，检查公司与主要客户的框架协议、销售订单，了解发行人与主要客户的合作情况以及产品在终端品牌的应用情况，分析发行人客户集中度较高的合理性、客户的稳定性和业务的持续性，了解报告期内新客户及新产品开发情况，了解公司向客户销售是否需要履行招投标相关手续；

2、查询同行业可比公司披露的定期报告、招股说明书等公开资料，分析行业客户集中度情况；

3、对主要客户相关业务负责人进行访谈，查询主要客户的定期报告、官方网站、工商信息等资料，了解发行人与客户的合作关系、客户在行业中地位与经营状况、发行人向其销售产品的终端品牌信息、发行人及其关联方与客户的关系、发行人销售金额占客户同类采购的比例、报告期内向主要客户销售金额变动原因等信息；获取主要客户的无关联关系声明函；

4、获取发行人销售明细表，了解销售产品所对应的终端品牌信息，复核计算报告期各期发行人新增客户清单，通过公开信息查询报告期内主要客户及新增客户经营情况，分析发行人收入金额变动与其主要客户经营规模及需求的匹配度，分析发行人新客户开拓能力，获取发行人新产品开发清单；

5、获取报告期内发行人前五大新增、退出客户清单，通过公开信息查询前五大新增、退出客户经营情况，分析其新增、退出的合理性；

6、获取发行人股东名册、员工名册、关联方清单，通过公开渠道查询客户主要股东、主要人员构成，将其与发行人的股东名册、员工名册、关联方清单进行交叉比对；取得发行人现任董事、监事、高级管理人员调查表；取得发行人董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、实际控制人、重要股东与客户无关联关系声明函；核查发行人、发行人控股股东和实际控制人及配偶、实际控制人及配偶控制的关联公司、发行人董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员大额流水；

7、访谈发行人与科大讯飞业务相关负责人，获取科大讯飞 2022 年下半年向发行人采购预测邮件，获取发行人向科大讯飞销售产品及开发中产品信息。

## 二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内发行人前五大客户集中度较高主要系受下游客户的行业集中度较高影响，符合行业特征，发行人客户集中度低于同行业可比公司平均水平；发行人已说明向客户销售金额变动的主要驱动因素及获取客户订单的方式，均无需履行招投标手续；报告期内发行人向主要客户销售金额变动具有合理性，且与客户规模及需求变动匹配；发行人销售金额占客户同类采购的比例符合其销售的实际情况；发行人产品应用的主要终端品牌较为稳定；

2、报告期内发行人前五大客户新增、退出系客户需求变动所致，具有合理性；发行人向主要客户销售具有稳定性；2021 年松下退出前五大客户系销售产品结构变化所致，发行人未与松下终止合作关系，不属于重要客户流失；发行人在产品开发、销售等方面均有独立性，对索尼不存在重大依赖；发行人、主要股东、员工及前员工、关联方及其亲属与客户不存在关联关系。发行人、发行人控股股东和实际控制人及配偶、实际控制人及配偶控制的关联公司、发行人董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员与客户不存在大额异常资金往来；

3、报告期内发行人新产品及新客户开发情况良好；发行人与科大讯飞存在稳定合作关系。

## 问题 12. 关于营业成本

申报材料显示：

(1) 报告期各期，发行人主营业务成本分别为 42,478.92 万元、43,677.13 万元和 47,437.42 万元，其他业务成本分别为 0 万元、0 万元和 310.38 万元。

(2) 报告期内，发行人主营业务成本中直接材料占比分别为 28.86%、27.71%、27.34%；制造费用占比分别为 28.86%、28.69%、26.71%；直接人工占比分别为 34.20%、33.87%、34.30%。

(3) 发行人主要原材料中的铝锭、化抛液 2021 年采购单价涨幅超 30%。

请发行人：

(1) 结合产品及生产工序特点，说明主营业务成本构成的合理性，与可比公司的差异及合理性。

(2) 结合铝锭、化抛液 2021 年采购单价涨幅超 30%等情况，说明 2021 年直接材料占比同比略微下降的合理性；直接人工及制造费用各期对应人员的数量和薪酬水平，与同行业可比公司、同地区平均薪酬水平的对比情况及差异合理性；制造费用的具体构成、各期金额变动原因；各期运输费用与销售规模、运输数量之间的匹配性。

(3) 说明其他业务成本的具体构成，2019 年、2020 年均为零的合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对发行人报告期内成本完整性的核查程序、核查手段、核查范围（各核查方式涉及的具体金额占比）及核查结论。

问题回复：

(1) 结合产品及生产工序特点，说明主营业务成本构成的合理性，与可比公司的差异及合理性。

### 一、公司与同行业可比公司产品及生产工序特点

(一) 公司与同行业可比公司产品对比情况如下：

发行人主要产品与其他竞争者之间的差异情况

序号	应用领域	公司名称	主要产品
1	显示终端领域	东莞智信五金制品有限公司	家电、数码、光电照明、安防消防、交通安全、汽车周边的铝散热器及铝制面板、铝边框
2		万金机械配件（东莞）有限公司	电视金属铝框、旋转底座、车载导航仪背板、电视机散热片，商业拼接屏铝框，智能音箱等
3		欧达可精机（鹤山）有限公司	电视机、音响、投影仪等电子产品的铝制边框、外壳
4	单反相机	山阳精密部件（惠州）有限公司	数码相机、数码摄像机、手机使用的相关外观五金配件

5		佛山市三水力达精密金属制品有限公司	各种光学仪器精密五金配件，产品主要分为车床件、螺丝件
6		肇庆奥科精机有限公司	相机镜头、产业马达、医疗器械等精密金属零件的加工
7	--	公司	电视的金属边框、底座、装饰条、散热板等组件；单反相机主要为镜圈、功能键等组件

注：其他竞争者主要产品信息来源于网络公开检索。

公司主营业务为铝制外观精密结构组件研发、生产和销售的企业，报告期内主要应用于大尺寸显示终端设备、单反相机。在显示终端领域主要竞争者包括东莞智信五金制品有限公司（以下简称“东莞智信”）、万金机械配件（东莞）有限公司（以下简称“东莞万金”）和欧达可精机（鹤山）有限公司（以下简称“鹤山欧达可”）等公司；在单反相机领域主要竞争者包括山阳精密部件（惠州）有限公司（以下简称“惠州山阳”）、佛山市三水力达精密金属制品有限公司（以下简称“三水力达”）、肇庆奥科精机有限公司（以下简称“肇庆奥科”）等公司。

从产品应用方面，公司与东莞智信、东莞万金和鹤山欧达可在显示终端领域存在竞争关系，具体竞争产品主要为电视的铝制边框；公司与惠州山阳、三水力达、肇庆奥科在单反相机领域存在竞争关系，具体竞争产品主要单反相机的铝制镜圈。除上述主要竞争产品外，公司与上述细分领域的竞争者在具体产品的种类、应用范围存在一定差异。

（二）公司与同行业可比公司生产工艺情况如下：

公司属于金属制品行业，主营业务为铝制外观精密结构组件研发、生产和销售。金属精密结构组件的成型工艺主要包括压铸、锻造、型材、冲压和粉末冶金，各工艺特点主要为：

工艺名称	工艺简介及主要特点	应用领域
压铸成型	压铸成型是将金属溶液施加高压使得金属在模具中成型为铸件；产品具有耐磨性强、强度较高、成型结构相对复杂、成本较低等特点	汽车零部件、光伏产品、通信设备结构件等
锻造成型	锻造成型是在一定温度下通过压力加工使得金属材料形变成为锻件；产品具有致密度和力学性能较高等特点	铁路钢轨、石油储罐外壳、轴承等
型材	型材加工是将金属加热至半固态，通过模具拉伸挤压成	光伏逆变器散热结构

加工	型；其产品具有延伸性好、散热性能好、表面质量好等特点	件、家居门窗、通信设备散热结构件等
冲压成型	冲压成型是利用模具和冲压设备对板料施加压力，使金属板材产生塑性变形或分离而获得的产品；其产品具有尺寸精度高、表面质量好、成型结构相对复杂等特点	消费电子外壳、新能源电池外壳等
粉末冶金	粉末冶金是以金属粉末作为原料通过烧结形成产品；产品具有精度稳定性高、材料利用率高、成型结构相对负责的特点	多孔轴承、过滤器、硬软磁性元件、汽车轮轴等

来源：观研报告网收集整理。

从上表可以看出，金属精密结构件的各生产工艺基于其工艺特性所呈现的产品具有不同的工艺特点及应用差异。

公司报告期内主要生产工艺为：领料-挤型-冲压-喷砂/拉丝/抛光-氧化-高光/印刷-组装-入库。公司具备从铝锭、铝棒到铝制外观精密结构件的全生产工艺技术，将铝锭、铝棒加工至型材/板材阶段主要使用的为型材加工工艺，将型材/板材加工至外观精密结构件阶段主要适用的为冲压成型工艺。

公司在显示终端领域和单反相机领域的竞争者均为非上市企业，未能从公开市场获取其主要生产工艺，但同一细分市场的制造企业通过根据下游客户的产品需求和生产成本考虑，通常会选择同一类型的成型工艺和生产工艺，不同制造企业主要工艺的差异主要体现在具体工艺的加工水平和技术能力。

## 二、主营业务成本构成的合理性，与可比公司的差异及合理性

报告期内，公司主营业务成本结构与同行业可比公司占比情况对比如下：

单位：%

年度	类别	格林精密	春秋电子	利通电子	英力股份	铭力达	行业平均	公司
2022年1-6月	直接材料	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	26.82
	直接人工							34.66
	制造费用							27.91
	委托加工费用							6.82
	运输费用							3.79
2021年度	直接材料	未披露	56.16	63.03	55.58	69.07	60.96	27.34
	直接人工		10.81	13.44	21.84	9.18	13.82	34.30
	制造费用		33.03	23.53	17.06	20.42	23.51	26.71
	委托加工费用		--	--	5.52	--	5.52	8.00

年度	类别	格林精密	春秋电子	利通电子	英力股份	铭力达	行业平均	公司
	运输费用		--	--	--	1.33	1.33	3.66
2020年度	直接材料	未披露	59.79	59.28	63.29	69.54	62.98	27.71
	直接人工		8.59	16.06	17.97	7.93	12.64	33.87
	制造费用		31.62	24.66	12.95	21.28	22.63	28.69
	委托加工费用		--	--	5.78	--	5.78	5.81
	运输费用		--	--	--	1.25	1.25	3.93
2019年度	直接材料	48.42	58.38	58.62	64.33	67.66	59.48	28.86
	直接人工	23.01	14.65	14.68	18.35	9.87	16.11	34.20
	制造费用	25.00	26.97	26.69	12.06	22.47	22.64	28.86
	委托加工费用	3.58	--	--	5.26	--	4.42	8.08
	运输费用	--	--	--	--	--	--	--

注 1：数据来源于同行业可比公司公开披露信息

注 2：上表中铭利达 2021 年度数据为 2021 年 1-9 月金额占比

2019 年至 2021 年度，公司直接材料占主营业务成本的比例分别为：28.86%、27.71%和 27.34%，同行业可比公司直接材料占比平均值分别为 59.48%、62.98%、60.96%，公司直接材料占主营业务成本的比例低于同行业可比公司平均值，主要系公司以边框类和相机零部件等重量较轻的产品为主，材料耗用较少所致；公司产业链较为完整，具有自铝锭加工至成品的生产工艺设备及技术，工艺环节较多，因此直接人工和制造费用占比较高，直接材料占比较低。公司主营业务成本构成与公司的生产活动特点高度一致，具有合理性。

2019 年至 2021 年度，公司直接人工占主营业务成本的比例分别为 34.20%、33.87%和 34.30%；公司制造费用占主营业务成本的比例分别为 28.86%、28.69%和 26.71%；同行业可比公司直接人工占比平均值分别为 16.11%、12.64%和 13.82%，制造费用占比平均值分别为 22.64%、22.63%和 23.51%，公司直接人工和制造费用占比高于行业平均水平，主要系公司与可比公司主要产品有所区别，工艺流程不完全一致所致，具体分析如下：

（一）公司与同行业可比公司相比具体产品不同

1、公司的产品为智能电视显示终端结构件；相对于手机、笔记本领域产品，智能电视显示终端结构件尺寸较大且更为异形，冲压成型工艺更为复杂，CNC 工序时间更长，表面处理、阳极氧化耗时更多，相应的制造费用、人工成本比

例更高。

2、相对于手机、笔记本领域产品，智能电视显示终端结构件产品规模型号（含颜色、亮度）更多，故产品批量较少，相应的人工效率、设备使用综合效率相对更低。

（二）公司与同行业可比公司相比工艺流程不同

1、公司较可比公司增加了挤型工艺，系将铝棒挤压成产品所需的形状，因此相应增加了挤型工艺流程的人工成本、制造费用。

2、因产品尺寸、批量不一样，公司 CNC 成型、表面处理、阳极氧化等工序的人工投入、设备投入及不能计入单独材料成本的辅料更高，因此单位人工成本和单位制造费用更高。

综上所述，公司成本结构与可比公司存在差异具有合理性，符合公司业务实际情况。

**（2）结合铝锭、化抛液 2021 年采购单价涨幅超 30%等情况，说明 2021 年直接材料占比同比略微下降的合理性；直接人工及制造费用各期对应人员的数量和薪酬水平，与同行业可比公司、同地区平均薪酬水平的对比情况及差异合理性；制造费用的具体构成、各期金额变动原因；各期运输费用与销售规模、运输数量之间的匹配性。**

**一、结合铝锭、化抛液 2021 年采购单价涨幅超 30%等情况，说明 2021 年直接材料占比同比略微下降的合理性**

报告期内，公司主营业务成本中，直接材料金额分别为 12,258.12 万元、12,102.08 万元、12,968.12 万元和 5,141.40 万元，成本结构占比分别为 28.86%、27.71%、27.34%和 26.82%，扣除运费影响，直接材料占比分别为：28.86%、28.84%、28.37%和 27.88%，报告期整体保持稳定。

2021 年直接材料占比同比略微下降的原因系：

（一）报告期，铝锭及化抛液采购情况列示如下：

单位：万元；%；元

原材料类别	2022 年 1-6 月			2021 年度			2020 年度			2019 年度		
	采购金额	占比	单价	采购金额	占比	单价	采购金额	占比	单价	采购金额	占比	单价
铝锭	2,690.54	29.19	21.69	4,799.32	24.99	19.38	3,103.90	18.20	14.00	2,871.49	16.34	14.29

原材料类别	2022年1-6月			2021年度			2020年度			2019年度		
	采购金额	占比	单价	采购金额	占比	单价	采购金额	占比	单价	采购金额	占比	单价
化抛液	445.60	4.83	11.58	698.76	3.64	8.24	526.65	3.09	6.14	127.20	0.72	5.54
小计	<b>3,136.14</b>	<b>34.02</b>	--	<b>5,498.08</b>	<b>28.63</b>	--	<b>3,630.55</b>	<b>21.29</b>	--	<b>2,998.69</b>	<b>17.06</b>	--

报告期内，公司铝锭的采购金额分别为 2,871.49 万元、3,103.90 万元、4,799.32 万元和 2,690.54 万元；化抛液的采购金额分别为 127.20 万元、526.65 万元、698.76 万元和 445.60 万元；公司主营业务成本中直接材料耗费金额为 12,258.12 万元、12,102.08 万元、12,968.12 万元和 5,141.40 万元；公司直接材料耗用与采购趋势相匹配；从直接材料绝对值分析，受原材料涨幅较大的影响，公司 2021 年度直接材料耗费金额较 2020 年度增加 866.04 万元，但因公司产品结构中材料占比较低，原材料涨幅对公司传导效应较低，公司整体料工费结构波动较小；此外，产品结构变动也系当年公司主营业务成本中直接材料上涨幅度较低的重要原因，公司销售给松下的组合边框和背板的产品由于接近产品生命末期，销售额由 2020 年度 4,082.14 万元下降至 2021 年度 661.57 万元，用材较多的背板（耗材铝板）耗费减少较多，2021 年公司铝板采购金额由 2020 年的 1,991.38 万元下降至 677.56 万元；化抛液主要系用于阳极氧化工序的化学品，2021 年采购总额为 698.76 万元，较 2020 年上升 172.11 万元；由于化抛液占成本比例较低，其单价上涨对成本影响较小。

（二）从成本结构组成分析，2021 年度致使原材料在绝对值上升的情况下占比出现下滑的主要原因系公司直接人工及委托加工费用较 2020 年上升较多，其中直接人工上升较多的原因系 1、当年公司普调员工工资，职工薪酬较 2020 年上涨较多；2、公司 2021 年度不再享受疫情社保减免，社保支出较 2020 年增长较多所致。

综上，公司受各年度销售产品结构不同，成本结构不同的影响，在原材料上涨的情况下，公司直接材料占比同比略微下降具有合理性。

## 二、直接人工及制造费用各期对应人员的数量和薪酬水平，与同行业可比公司、同地区平均薪酬水平的对比情况及差异合理性；

（一）公司直接人工和制造费用的人员数量及人均薪酬情况如下：

单位：人；万元

科目	项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
直接人工	人员平均数量	1,963	2,134	2,037	2,047
	人员平均薪酬	4.04	8.09	7.46	7.53
间接人工（制造费用）	人员平均数量	114	124	122	132
	人员平均薪酬	4.27	8.82	7.93	7.82

注 1：人员平均数量=全年加权平均数=∑各期每月末人数/当期月份数

注 2：人员平均薪酬=（直接人工/间接人工（制造费用）薪酬总额+研发费用中归属于生产人员的兼职人员薪酬总额）÷（生产人员平均数量+研发兼职人员平均数量）

报告期内，直接人工人均薪酬分别为：7.53 万元、7.46 万元、8.09 万元和 4.04 万元，制造费用中人均薪酬分别为：7.82 万元、7.93 万元、8.82 万元和 4.27 万元，2021 年度较 2020 年度有所增长主要系公司普惠性社保减免减少及年度普调员工工资增加薪酬支出所致。

（二）与同行业可比公司、同地区平均薪酬水平的对比情况及差异合理性

1、与同行业可比公司平均薪酬水平对比

报告期内生产人员（包括直接生产人员和生产管理人员）平均薪酬与同行业对比情况如下：

单位：万元

公司	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
格林精密	5.18	9.47	10.09	9.67
春秋电子	未披露	未披露	未披露	未披露
利通电子	3.61	8.91	6.32	5.87
英力股份	4.68	10.97	6.35	7.64
铭力达	5.05	7.72	9.09	7.77
行业平均	4.63	9.27	7.96	7.74
富士智能	3.83	8.13	7.49	7.55

注 1：同行业可比数据取自公开披露信息，其中同行业公司生产人员人均薪酬=（应付职工薪酬增加-期间费用中平均薪酬总额）÷各年年报生产人员数量。

注 2：春秋电子未披露研发费用中的薪酬总额，未能计算生产人员平均薪酬。

注 3：由于 2022 年 6 月末同行业可比公司未披露人员数量，故同行业公司 2022 年 1-6 月生产人员（包括直接生产人员和生产管理人员）人均薪酬=（应付职工薪酬增加-期间费用中平均薪酬总额）÷2021 年末生产人员数量（包括直接生产人员和生产管理人员）。

报告期内公司生产人员平均薪酬分别为 7.55 万元、7.49 万元、8.13 万元和 3.83 万元，行业平均为 7.74 万元、7.96 万元、9.27 万元和 4.63 万元，公司较同行业可比公司平均薪酬低主要系同行业可比公司上市时间早，规模大、利润较好，但公司生产人员平均薪酬水平在同行业范围之内。

综上，公司直接人工及制造费薪酬水平，与同行业可比公司薪酬水平不存在重大差异，薪酬水平具有合理性。

## 2、与同地区平均薪酬水平对比

报告期内，公司主要生产经营地为广东珠海、广东江门及福建泉州，选取珠海、江门、泉州地区（期间费用分析同）对员工薪酬水平与当地同行业平均工资水平进行比较，对比情况如下：

单位：万元

地区	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	员工平均薪酬	当地平均薪酬	员工平均薪酬	当地平均薪酬	员工平均薪酬	当地平均薪酬	员工平均薪酬	当地平均薪酬
珠海	4.19	无	8.82	7.57	8.11	6.91	8.23	6.48
江门	3.94	无	8.99	7.57	8.00	6.91	7.52	6.48
泉州	3.72	无	7.40	6.24	7.14	5.86	7.50	5.71

注1：数据来源：珠海、江门当地平均薪酬取自广东省统计局珠三角核心区（包括：广州，深圳，珠海，中山，东莞，佛山，江门，惠州，肇庆）平均工资；泉州当地平均薪酬取自福建省统计局。

注2：员工平均薪酬=各地区工资总额÷各地区全年加权平均人数

报告期内，公司生产员工平均薪酬与当地平均水平相比不存在重大差异，薪酬水平合理。

## 三、制造费用的具体构成、各期金额变动原因

报告期内，公司营业成本中制造费用的构成明细列示如下：

单位：万元；%

项目	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	金额	比重	金额	比重	金额	比重	金额	比重
低值易耗品	1,895.53	35.43	3,946.91	31.15	3,921.25	31.30	3,767.15	30.73
折旧及摊销	1,120.24	20.94	2,756.17	21.75	2,423.36	19.34	2,388.54	19.49
水电能源	1,153.83	21.57	2,739.07	21.62	2,767.92	22.09	2,469.04	20.14
职工薪酬	354.70	6.63	1,040.82	8.22	919.62	7.34	953.28	7.78
租金	534.51	9.99	1,020.85	8.06	1,345.12	10.74	1,497.90	12.22
维修费	76.96	1.44	545.58	4.31	533.33	4.26	701.16	5.72
其他	108.96	2.04	311.66	2.46	288.26	2.30	231.88	1.89
环保费	95.66	1.79	279.04	2.20	309.09	2.47	226.53	1.85
劳保费	9.27	0.17	29.24	0.23	20.97	0.17	22.22	0.18
<b>合计</b>	<b>5,349.66</b>	<b>100.00</b>	<b>12,669.33</b>	<b>100.00</b>	<b>12,528.93</b>	<b>100.00</b>	<b>12,257.69</b>	<b>100.00</b>

报告期内，公司营业成本中制造费用分别为 12,257.69 万元、12,528.93 万元、12,669.33 万元和 5,349.66 万元，整体保持增长，与发行人业务规模增长趋势一致。

报告期内，发行人制造费用主要包括：职工薪酬、租金、折旧及摊销、低耗品和水电能源，前述项目合计占制造费用的比例分别为 90.36%、90.81%、90.80%和 94.56%，制造费用构成整体保持稳定。其中：

（一）职工薪酬占比呈先下降后增长趋势系：1、受 2020 年初新冠肺炎疫情的影响，普惠性社保减免政策影响，社保支出下降；2、2021 年公司普调员工工资，职工薪酬较 2020 年上涨较多。

（二）折旧及摊销占比呈上升趋势，租金占比呈下降趋势，主要原因系：子公司福建富达自石狮鑫跃购入原租赁的生产场地，增加了折旧及摊销，对应的 2021 年度租金较上年度有所下降。报告期内制造费用中折旧及摊销、租金合计占比基本稳定，不存在异常波动。

（三）低值易耗品主要系不能单独计入直接材料的共耗物料，如生产刀具、粉末或液体材料等，报告期各期耗费金额整体随生产经营规模的扩大呈上升趋势，不存在异常波动。

（四）水电能源包括公司生产用电、用水、天然气及蒸汽，其中，水电耗用贯穿于生产全过程，天然气及蒸汽主要用于阳极氧化工序。报告期内水电能源耗费波动原因分析详见本回复之“问题 13./（1）/三、/（三）”之回复。

公司制造费用成本归集及分摊方式主要如下：

项目	成本归集	分摊方式
职工薪酬	归集生产管理部门人员薪酬	公司制造费用按照产品 BOM 表录入的机器工时为分摊标准，将实际发生的制造费用分摊入产品成本
折旧及摊销	按使用面积分摊生产场地折旧/租金	
租金		
低值易耗品	对于无法准确计入直接材料的物料领用，通过本科目归集分摊至产品成本	
水电能源	归集生产部门使用能耗	
其他	依据权责发生制，对于生产环节发生的费用，归集至制造费用科目	

综上所述，公司制造费用归集恰当，成本分摊合理，符合企业会计准则规定。

#### 四、各期运输费用与销售规模、运输数量之间的匹配性

报告期内，发行人运输费用与销售规模、运输数量的情况如下：

单位：万元；万件；万套；元/套（件）

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
营业收入①	25,265.74	62,810.10	58,056.34	56,461.23
销售量②	495.91	1,057.59	849.11	1,135.57
运输费用③	725.73	1,734.69	1,715.40	1,496.34
运输费用/销售收入④=③/①	2.87%	2.76%	2.95%	2.65%
运输费用/销量⑤=③/②	1.46	1.64	2.02	1.32

注：由于其他精密结构组件体积小且销售规模较小，运费较少，销售量仅取显示终端边框结构件及单反相机结构组件。

报告期内，随着公司销售规模的扩大，公司运输费用逐年增加，公司运输费用占营业收入的比例分别为2.65%、2.95%、2.76%和2.87%，各年度占收入比例较为稳定；产品单位运输费用分别为1.32元/套（件）、2.02元/套（件）、1.64元/套（件）和1.46元/套（件），2021年度单位运输费用较2020年度下降系①2020年度新冠疫情爆发，运输成本较高，2021年度相对2020年度新冠疫情影响得到缓解，如公司与东莞协创物流有限公司合作，运送至上海、昆山地区的15T车9.6米2020年度发运价格为8,550.00元/趟，2021年度降为8,100.00元/趟；②2021年销售至广州地区客户收入增加，有2020年的1,309.93万元增长至4,190.62万元，其距离更近，运输成本更少；故2021年度单位运输费用下降；且年度间有所波动主要系由于公司产品均为定制件，产品型号较多且大小形状各异所致，公司运输费用与销售规模、销售量具有匹配性。

#### （3）说明其他业务成本的具体构成，2019年、2020年均为零的合理性。

报告期内，公司其他业务收入及成本构成如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
其他业务收入	284.25	888.45	403.37	357.15
其中：外购件收入	124.50	477.32	--	--
废料收入	159.75	411.13	403.37	357.15
其他业务成本	76.24	310.38	--	--
其中：外购件成本	76.24	310.38	--	--
废料成本	--	--	--	--

公司其他业务成本主要系 2021 年度、2022 年 1-6 月销售的外购件发生的销售成本 310.38 万元、76.24 万元，2019 年度、2020 年度其他业务收入均系废料收入，废料系指在生产过程中产生的不可回收利用的边角料及生产过程中报废的废旧铝材等材料，其成本已归集至相关环节的产品成本中，故 2019 年度、2020 年度废料销售收入无对应的销售成本，具有合理性。

#### **(4) 核查程序及核查意见**

##### **一、核查程序、核查手段及核查范围**

针对上述事项及成本完整性，申报会计师履行了以下核查程序：

1、访谈发行人管理层及生产总监，了解发行人产品及主要生产工序；访谈发行人财务人员，了解发行人的成本核算方法，评价与发行人生产特点的匹配程度；

2、对发行人采购循环、工薪人事循环及生产仓储执行穿行测试和内控测试程序，测试发行人采购、工薪人事及生产仓储循环关键内部控制运行的有效性；

3、获取发行人成本明细表，对其成本归集、核算进行核查，执行存货计价测试复核成本结转准确性，分析成本构成及变化情况，并结合收入情况对成本的变动进行分析；了解其他业务成本的主要构成，评价其他业务成本归集是否准确、合理；核查成本倒轧表，并与原材料、人工成本和制造费用的发生额进行勾稽，检查成本是否完整。

4、获取发行人存货进销存报表，分析原材料的采购与耗用是否匹配、产成品产量与入库量是否匹配；获取主要产品的物料清单，对原材料领用量与产成品产量之间的匹配性进行核查；

5、获取发行人薪酬分配表，核查直接人工和间接人工归集是否准确、完整，分析各期人工薪酬变动的原因及合理性；

6、获取报告期各期制造费用明细，核查制造费用归集是否准确、完整，分析制造费用变动的原因及合理性；

7、对发行人主要供应商进行实地走访，就发行人与主要供应商的交易金额、交易条款等向供应商进行确认，核查发行人采购的真实性、完整性；走访的具体情况如下表所示：

单位：万元；%

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
采购金额	10,813.97	23,157.96	19,517.68	21,120.69
已走访金额	7,195.73	14,811.63	12,028.94	13,029.26
供应商走访比例	66.54	63.96	61.63	61.69

8、对发行人各期发生的采购交易额及相关的往来款项余额独立执行了函证程序，选样标准为报告期各期交易金额超过重要性水平的供应商，并随机抽取供应商直至发行人样本的合计采购金额超过当期采购金额的80%，函证程序的具体情况如下表所示：

单位：万元；%

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
采购金额 ①	10,813.97	23,157.96	19,517.68	21,120.69
发函金额 ②	9,301.75	21,053.24	17,738.35	18,442.34
发函比例 ③=②/①	86.02	90.91	90.88	87.32
回函金额 ④	9,301.75	21,053.11	17,651.96	18,022.78
回函确认采购金额比例 ⑤=④/①	86.02	90.91	90.44	85.33

9、对报告期各期发行人采购情况执行了实质性测试，检查了采购交易相关的采购申请、合同/订单、结算单/验收单、发票、付款的银行流水及相关记账凭证等支持性材料，实质性测试具体情况如下表所示：

单位：万元；%

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
采购金额（注）	10,813.97	23,157.96	19,517.68	21,120.69
实质性测试金额	5,420.31	13,327.51	10,639.42	12,549.92
实质性测试比例	50.12	57.55	54.51	59.42

注：采购金额仅包括向材料供应商及外协加工供应商采购金额。

## 二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人主营业务成本构成与发行人的生产活动特点相一致，具有合理性；成本结构与可比公司存在差异具有合理性，符合公司业务实际情况；

2、发行人2021年直接材料占比同比略微下降主要系由于各年度产品结构有所区别所致；直接人工及制造费用的人均薪酬水平与同行业可比公司、同地区平均薪酬水平不存在明显差异；报告期各期发行人制造费用构成较为稳定，金额变动具有合理性，不存在重大变化及异常；各期运输费用与销售规模、运

输数量匹配；

3、发行人其他业务成本主要系外购件产品购买成本，2019年度、2020年度其他业务收入均系废料收入，其成本已归集至相关环节的产品成本中，故2019年度、2020年度废料销售收入无对应的销售成本，具有合理性；

4、报告期内，发行人已建立较为完善的成本归集核算体系，成本核算准确、完整。

### 问题 13. 关于采购及供应商

申报材料显示：

(1) 发行人采购原料品种较多，包括铝锭、铝板料、模切材料、外购件及化学品等；发行人各期采购外购件金额较大，2019年和2021年采购金额占比均排在当年度第二位；各期采购模具材料的金额分别为788.60万元、831.86万元和765.94万元。

(2) 报告期内，发行人铝板料、铝棒、外购件等材料的各期采购金额存在较大波动，外购件、模切材料-缓冲胶各期采购单价亦波动较大。

(3) 报告期内，发行人向前五大供应商的采购金额占采购总额比重分别为39.80%、36.44%和38.79%，2020年和2021年分别新增2家和3家前五大供应商，发行人未说明主要供应商基本情况。

(4) 报告期内，发行人各期外协加工费用分别为3,433.30万元、2,538.76万元和3,795.10万元。

请发行人：

(1) 说明生产经营所采购的主要原材料的重量、数量与生产产品的匹配关系，相关重量及数量的数据来源及可靠性；采购的主要原材料金额与营业成本的匹配关系，能源消耗量与产量的匹配性，2021年营业收入增长但能源费用基本不变的合理性，购买商品、接收劳务支付的现金与采购金额、应付账款及预付账款之间的匹配关系。

(2) 结合原材料采购价格与公开市场价格、上游大宗商品价格的对比情况、产品生产工艺和供应商变动情况，说明报告期各期主要原材料采购价格公允性；

不同供应商同类产品采购价格的差异及合理性。

(3) 说明各类主要原材料各年采购额变动合理性；不同类别主要原材料是否存在较为稳定的供应商，前五大供应商的基本情况，包括股权结构、实际控制人、主营业务、合作历史、采购内容、采购单价、采购数量、采购规模及其变动合理性、采购规模占其收入的比重、关联关系等；是否存在成立当年或次年即成为发行人供应商、供应商注册资本较小但发行人向其大额采购等情形，如有，请说明原因、合理性及采购的真实性，是否存在主要供应商或新增供应商为发行人承担成本费用的情形。

(4) 说明外购件的主要类型、使用场景及外购合理性，是否为主要产品的关键部件；采购模具材料的主要类型及合理性，是否涉及采购成品模具，模具材料采购金额变化的合理性。

(5) 列示主要外协厂商的基本情况，包括成立时间、股权结构、合作历史、经营规模，是否具备相关资质，是否与发行人及其关联方存在关联关系；说明各期对前五大外协供应商的采购金额及占比，外协采购金额的变动原因，与发行人经营规模的匹配关系；结合外协厂商定价模式、同种工序对外销售价格、各期主要外协厂商变动原因，进一步说明外协采购价格的公允性。

(6) 说明发行人、主要股东、员工及前员工、关联方及其亲属是否与供应商存在关联关系及资金往来，如存在，说明具体情况及合理性。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见，并说明对发行人报告期内采购真实性、与供应商关联关系方面的核查程序、核查手段、核查范围（各核查方式涉及的具体金额占比）及核查结论。

问题回复：

(1) 说明生产经营所采购的主要原材料的重量、数量与生产产品的匹配关系，相关重量及数量的数据来源及可靠性；采购的主要原材料金额与营业成本的匹配关系，能源消耗量与产量的匹配性，2021 年营业收入增长但能源费用基本不变的合理性，购买商品、接收劳务支付的现金与采购金额、应付账款及预付账款之间的匹配关系。

**一、采购的主要原材料的重量、数量与生产产品的匹配关系，相关重量及数量的数据来源及可靠性**

公司生产所需要主要原材料为铝锭、铝板料及卷料、铝型材、铝棒等铝制主材，模切材料、外购件等辅材，化学品、耗材及工具以及包装材料等。公司主要产成品以铝材产品为主，公司采购铝锭按重量计价。由于公司产品主要为定制化产品，产品重量系公司向客户报价的重要参考因素，公司打样且接到客户订单后，公司需在 ERP 系统生成物料代码及产品 BOM 表，其中产品重量将作为 BOM 表要素之一维护进系统。

报告期，公司采购主要原材料的重量与生产产品的匹配关系列示如下：

单位：万公斤；%

年度	主材采购重量	生产入库重量	废品销售重量	合计消耗	采购消耗率
2022 年 1-6 月	209.25	156.61	20.86	177.47	84.81
2021 年度	349.78	288.18	54.75	342.92	98.04
2020 年度	378.95	307.89	57.57	365.46	96.44
2019 年度	382.00	307.08	51.89	358.97	93.97
<b>合计</b>	<b>1,319.97</b>	<b>1,059.76</b>	<b>185.06</b>	<b>1,244.82</b>	<b>94.31</b>

注 1：主材采购重量取自发行人采购记录的铝制主材及不锈钢主材物料重量。

注 2：生产入库重量取自发行人系统记录入库重量。

注 3：废品销售重量取自发行人废品销售明细重量汇总。

注 4：采购消耗率=（生产入库重量+废品销售重量）/主材采购重量

由上表可知，公司报告期内主材采购重量与消耗重量整体匹配程度较高，综合消耗率为 94.31%，各年度有所波动主要系采购与生产跨年度的暂时性差异影响所致。公司生产过程中，对金属耗材进行切割、拉丝、喷砂及氧化等工序的过程中会产生部分不可回收的磨损，系公司主材采购重量大于合计消耗重量的主要原因。2022 年 1-6 月采购消耗率较低主要系当期期末铝材价格下降较多，公司根据生产预测，铝材备货增加较多所致。

公司主要采购的金属原材料为块状铝锭，购入后经工厂熔铸及挤型后形成半成品铝型材，后续用于生产客户定制化产品。由于原材料购入与实际产品形状具有较大的差异，公司采购原材料数量与生产产品数量不存在明显匹配关系。

综上，公司主要原材料采购重量与生产产品匹配，相关数据来源于采购订单及系统记录，数据来源准确可靠。

## 二、采购的主要原材料金额与营业成本的匹配关系

报告期各期，采购的主要原材料金额与营业成本的匹配关系列示如下：

单位：万元；%

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
期初存货余额	10,662.07	10,022.58	11,785.61	12,740.34
加：原材料采购金额	9,216.83	19,208.28	17,050.26	17,576.20
直接人工	7,227.37	16,724.17	14,723.98	15,009.12
制造费用	3,909.81	8,836.61	8,702.31	8,630.40
委托加工费用	1,556.31	3,949.68	2,467.42	3,544.49
运费	725.73	1,734.69	1,715.40	--
减：存货期末余额	12,792.95	10,662.07	10,022.58	11,785.61
研发领用及其他	394.28	1,080.97	1,078.76	972.90
存货跌价准备转销	524.81	1,051.55	1,305.95	1,923.72
模具净变动	234.03	-189.62	369.42	289.67
应结转营业成本金额	19,352.05	47,871.04	43,668.27	42,528.65
报表列示营业成本金额	19,243.54	47,747.80	43,677.13	42,478.92
差异	108.50	123.24	-8.86	49.73
差异率	0.56	0.26	-0.02	0.12

如上表所示，报告期内公司采购的主要原材料金额与营业成本的匹配程度较高。

## 三、能源消耗量与产量的匹配性，2021年营业收入增长但能源费用基本不变的合理性

### （一）主要能源的采购情况

公司生产所需的能源主要是电、水、天然气与蒸汽，报告期内，公司主要能源采购情况如下：

能源	项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
电	数量(万吨)	1,329.68	3,103.64	2,980.48	2,648.69
	金额(万元)	969.47	1,846.95	1,718.20	1,626.65
水	数量(万吨)	21.44	51.14	54.20	46.49
	金额(万元)	65.43	148.68	155.26	134.92
天然气	数量(万立方)	37.61	97.09	96.48	88.77
	金额(万元)	111.19	260.36	266.58	251.50
蒸汽	数量(万吨)	0.81	1.87	2.14	1.69
	金额(万元)	366.00	740.93	846.84	659.18
主要能源费用合计(万元)		<b>1,512.09</b>	<b>2,996.92</b>	<b>2,986.88</b>	<b>2,672.24</b>

(二) 主要产品产量情况

单位：万套；万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
边框精密结构组件	320.91	597.58	433.73	431.74
单反相机精密结构组件	226.84	481.55	411.07	691.73
其他精密结构组件	155.05	266.64	154.03	37.59
合计	<b>702.80</b>	<b>1,345.77</b>	<b>998.83</b>	<b>1,161.06</b>
精密结构组件收入	<b>24,037.65</b>	<b>60,147.66</b>	<b>56,661.53</b>	<b>55,004.86</b>

注：其他精密结构组件仅统计公司自主生产且生产工序较为完整的精密结构组件产量。

(三) 能源消耗量与产量的匹配性，2021年营业收入增长但能源费用基本不变的合理性

公司主要产品为精密金属结构组件，以客户定制的生产方式为主，且主要应用于消费电子终端，生命周期较短。因此公司产品存在迭代快、种类繁多，产品性能、尺寸、质感差异大的非标准化特点。

公司主要的能源消耗包括生产用电、用水、天然气及蒸汽，其中，水电耗用贯穿于生产全过程，天然气及蒸汽主要用于阳极氧化及挤型工序。报告期内，公司能源消耗量与产量的匹配性如下：

能源	项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
电	每万套单位耗用电量(度)	18,919.75	23,062.27	29,839.68	22,812.66
	每万元收入耗用电量(度)	553.17	516.00	526.01	481.54
水	每万套单位耗用水量(吨)	305.07	380.01	542.63	400.41

能源	项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
	每万元收入耗用水量（吨）	8.92	8.50	9.57	8.45
天然气	每万套单位耗用气量（立方）	535.15	721.45	965.93	764.56
	每万元收入耗用气量（立方）	15.65	16.14	17.03	16.14
蒸汽	每万套单位耗用蒸汽量（吨）	11.53	13.90	21.43	14.56
	每万元收入耗用蒸汽量（吨）	0.34	0.31	0.38	0.31

受公司非标准化产品的影响，公司产品单位产品能源消耗量年度间波动较大，可比性较低；单位收入能源消耗量整体波动较小，但2020年度较其他年份明显偏高，各年度间主要变动分析如下：

耗电量：公司生产过程中，机器设备主要通过电能驱动，随着公司生产设备的增加，公司各年度耗电总量呈逐年上升趋势。但每万元收入耗用电量有所波动，2020年度每万元收入耗用电量增长较多，主要系当年大尺寸边框订单增长较快，CNC外协厂商短期生产能力不足，致使当年CNC工序外协比例较低，自产比例增加导致当年耗电量较高。

耗水量：公司生产用水主要消耗环节为CNC工序和阳极氧化工序，2020年度耗水量较高的主要原因如下：一系当年CNC工序外协比例较低，自产比例增加导致当年耗水量较多；二系当年公司供给京东方的产品主要用于组装销售单价较高的显示终端产品，客户对产品性能及品质要求较高，相应的，产品所需阳极氧化工序用时较长，致使阳极氧化用水有所增加；2021年度，随着京东方定制产品生产量的减少及阳极氧化产线升级提高了生产效率，单位耗水量较2020年有所下滑。

耗天然气、蒸汽量：天然气和蒸汽系主要用于阳极氧化及挤型工序，其中，天然气主要用于挤型机加温以及制造蒸汽，蒸汽主要用于提高氧化槽液温度。从耗用量看，2019年和2021年较为稳定，2020年度主要受生产产品结构变动的影 响，致使当年耗用量增加。

综上，公司能源消耗量的变动主要系受外协工序波动和产品结构变动的影 响，具有合理性。

#### 四、购买商品、接收劳务支付的现金与采购金额、应付账款及预付账款之间的匹配关系

报告期各期，公司购买商品、接收劳务支付的现金与采购金额、应付账款及预付账款之间的匹配关系列示如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
营业成本	19,243.54	47,747.80	43,677.13	42,478.92
加：采购商品、接收劳务进项税	1,323.49	3,850.64	2,839.99	3,813.42
加：存货的变动（期末-期初）	2,130.88	639.49	-1,763.03	-954.73
加：存货跌价准备的转销	524.81	1,051.55	1,305.95	1,923.72
加：预付费用期末减期初	-44.98	46.81	-75.63	-198.19
加：模具期末减期初	234.03	-189.62	369.42	289.67
加：应付账款期初减期末（注）	188.49	608.11	1,064.38	640.48
减：列入生产成本及制造费用中的职工薪酬	7,669.07	17,790.55	15,653.71	15,978.10
减：列入生产成本及制造费用未付现费用	1,979.93	3,898.90	3,146.21	2,889.81
减：应收票据支付货款	1,287.16	3,516.00	4,915.56	4,585.49
购买商品、接收劳务支付的现金	12,664.09	28,549.33	23,702.73	24,539.89

注：应付账款期初减期末系与购买商品、接收劳务相关往来款项余额差，自2020年起，根据新收入准则要求，公司将应付运费款项计入购买商品、接收劳务支付的现金。

报告期内，购买商品、接收劳务支付的现金与采购金额、应付账款及预付账款之间匹配。

**（2）结合原材料采购价格与公开市场价格、上游大宗商品价格的对比情况、产品生产工艺和供应商变动情况，说明报告期各期主要原材料采购价格公允性；不同供应商同类产品采购价格的差异及合理性。**

**一、结合原材料采购价格与公开市场价格、上游大宗商品价格的对比情况、产品生产工艺和供应商变动情况，说明报告期各期主要原材料采购价格公允性**

公司产品具有定制化的特点，各期产品型号不同，所需耗用的原材料种类众多且尺寸、材质不一，按大类归集原材料计算单价波动较大，因此选取报告期各期采购前五大物料进行价格公允性分析。

报告期内，公司采购前五大原材料情况如下：

单位：万元；%

期间	物料名称	供应商名称	采购金额	占比
2022年 1-6月	铝锭 A00	上海宾竣、广州乔森	2,195.08	29.19
	化抛液 (HS-101)	泉州黄氏	495.46	4.38
	8寸铝棒	航桥新材料科技(滨州)有限公司	403.47	2.41
	录音笔后壳压铸件	深圳市博业模具压铸有限公司、珠海市弘毅金属制品有限公司	221.91	1.74
	钢带	福建凯景新型科技材料有限公司	160.31	1.54
	合计			<b>3,618.13</b>
2021年	铝锭 A00	上海宾竣	4,799.32	24.99
	化抛液 (HS-101)	泉州黄氏	621.61	3.24
	录音笔后壳压铸件	东莞市量立方金属制品有限公司、深圳市博业模具压铸有限公司	396.46	2.06
	8寸铝棒	广东中色研达新材料科技股份有限公司东莞大朗分公司(以下简称“中色研达”)	316.45	1.65
	PCH-LOGO	依摩泰(上海)国际贸易有限公司(以下简称“上海依摩泰”)	301.19	1.57
	合计			<b>6,435.04</b>
2020年	铝锭 A00	上海宾竣、广东川红实业有限公司	3,103.90	18.20
	铝板 A	东莞市弘铝金属材料有限公司、深圳隆顺	709.20	4.16
	铝板 B		531.03	3.11
	化抛液 (HS-101)	泉州黄氏	486.74	2.85
	3L-HB 挤型材	增城市广美铝材厂	196.22	1.15
	合计			<b>5,027.08</b>
2019年	铝锭 A00	上海宾竣、中山瑞泰铝业有限公司(以下简称“中山瑞泰”)、上海辰翊金属贸易有限公司、佛山金桂通贸易有限公司	2,819.63	16.04
	装饰条 A	深圳日东	768.67	4.37
	装饰条 B		511.20	2.91
	铝板 A	东莞市弘铝金属材料有限公司、深圳隆顺	608.70	3.46
	铝板 B		554.89	3.16
合计			<b>5,263.09</b>	<b>29.94</b>

报告期内，公司采购前五大原材料单价变动情况如下：

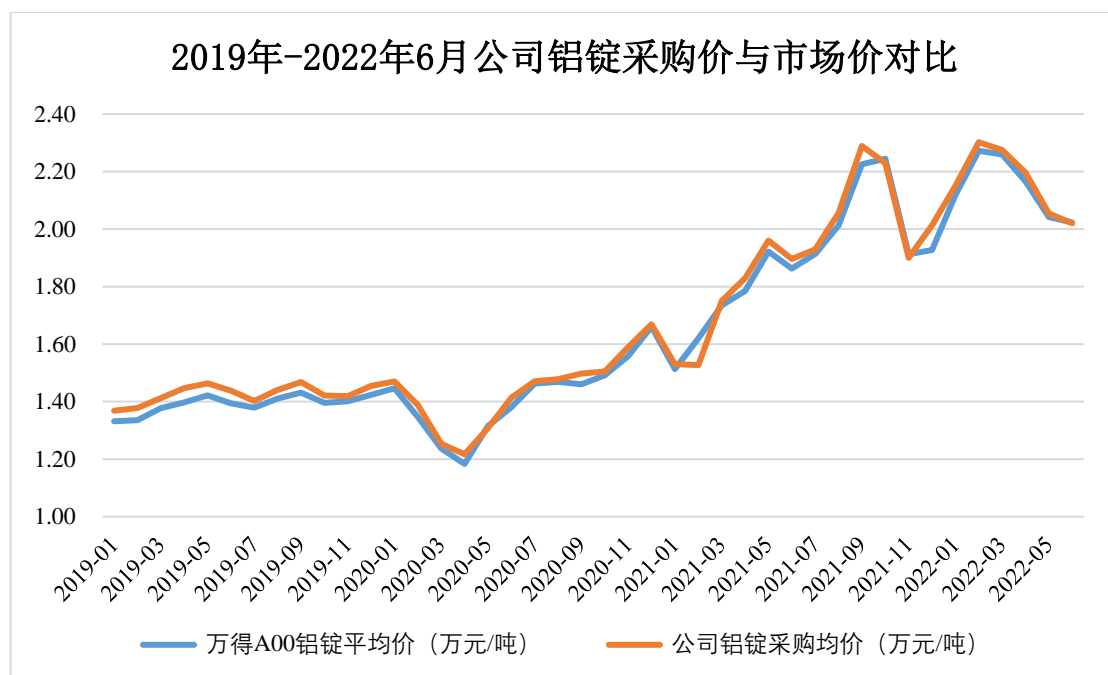
单位：元/公斤；元/个；%

物料名称	2022年 1-6月 采购单价	变动率	2021年 采购单价	变动率	2020年 采购单价	变动率	2019年 采购单价
------	-----------------------	-----	---------------	-----	---------------	-----	---------------

铝锭 A00	21.69	11.90	19.38	38.41	14.00	-1.98	14.29
录音笔后壳 压铸件	16.24	-4.74	17.05	不适用	--	不适用	--
化抛液 (HS-101)	10.93	45.69	7.50	30.61	5.74	6.70	5.38
8 寸铝棒	22.84	21.35	18.82	17.66	16.00	3.08	15.52
钢带	5.94	不适用	--	不适用	--	不适用	--
PCH-LOGO	1.71	1.96	1.68	-0.29	1.69	0.05	1.69
铝板 A	30.97	28.79	24.05	1.53	23.69	-0.62	23.84
铝板 B	30.97	26.16	24.55	3.12	23.80	-0.13	23.83
3L-HB 挤型 材	--	不适用	21.13	10.43	19.14	2.32	18.70
装饰条 A	--	不适用	--	不适用	51.13	1.58	50.33
装饰条 B	--	不适用	--	不适用	45.67	4.18	43.84

注：为与市场公开含税铝锭价格比较，上表中铝锭采购单价为含税金额，其余材料采购单价均为不含税金额。

报告期内，公司铝锭采购价格变动趋势与铝锭市场价格变动趋势基本一致，公司各月份铝锭采购单价与铝锭市场价格走势对比情况如下：



数据来源：WIND 资讯。

化抛液为公司采购主要化学品之一，报告期内公司采购化抛液的单价变动幅度较大，主要系 2021 年化抛液主要成分磷酸、硫酸等价格上涨所致。

录音笔后壳压铸件主要用于 2021 年新开发的录音笔产品，其不存在公开市场报价，其采购价格由原材料价格、加工费及合理利润组成，定价公允。

8寸铝棒2021年价格变动幅度低于铝锭市场价格变动幅度，主要系2021年铝锭市场价格逐渐上涨并于2021年9月到达最高位，公司2021年对铝棒采购集中在2月-9月，上半年相对较低的采购价格拉低了全年平均采购价格，且供应商对价格的调整存在一定的滞后性，导致2021年8寸铝棒采购平均价格变动幅度低于铝锭市场价格变动幅度。2022年上半年价格变动幅度高于铝锭市场价格变动幅度，主要系公司集中于2月及3月份采购，采购时铝锭市场价格较高，拉高2022年上半年平均采购价格。

铝板A、铝板B及3L-HB挤型材2021年单价上涨幅度低于铝锭市场价格上涨幅度，主要系2021年公司对上述铝板及挤型材的采购集中在1月至4月，铝锭市场价格未大幅上涨，且供应商涨价存在一定滞后性所致。2022年上半年铝板A、铝板B采购价格跟随市场价格上涨。

装饰条A和装饰条B不存在公开市场价格，由上表可见其采购价格在报告期各期间不存在异常波动。

公司不同产品的生产工艺差别较大，生产工艺对公司采购原材料种类及数量存在较大影响，但不影响原材料采购价格。

综上所述，公司同种原材料在不同期间的采购价格变动合理，不存在异常波动，报告期各期主要原材料采购价格公允。

## 二、不同供应商同类产品采购价格的差异及合理性分析

报告期内，单个物料采购来源涉及多个供应商的前五大原材料采购单价如下：

单位：万元；万公斤；万件；元/件；元/公斤；%

期间	物料名称	供应商名称	采购金额	采购数量	采购单价	价格差异率
2022年1-6月	铝锭	上海宾竣	2,106.16	107.80	19.54	--
		广州乔森	467.57	25.98	18.00	-7.88
	录音笔后壳压铸件	深圳市博业模具压铸有限公司	127.65	7.59	16.81	--
		珠海市弘毅金属制品有限公司	32.65	2.28	14.34	-14.74
	不锈钢	广东腾兴五金科技有限公司	45.28	2.69	16.81	--
		江苏佰元鸿金属科技有限公司	15.94	0.95	16.81	-0.00
东莞市鸿福五金实业有限公司		0.44	0.03	16.99	1.05	

期间	物料名称	供应商名称	采购金额	采购数量	采购单价	价格差异率
	磷酸	江门市江海区德天化工有限公司	28.59	2.24	12.76	--
		珠海朗晴	6.19	0.35	17.68	38.54
		江门市江海区安顺鑫贸易有限公司	2.01	0.18	11.50	-9.86
	保护膜	广州爱凯	26.21	10.28	2.55	--
		东莞进步电子科技有限公司	1.66	0.7	2.36	-7.24
2021年	录音笔后壳压铸件	深圳市博业模具压铸有限公司	340.02	19.76	17.21	--
		东莞市量立方金属制品有限公司	56.45	3.50	16.14	-6.22
	金属网罩	东莞市鸿福五金实业有限公司	116.84	5.80	20.15	--
		江苏腾玺裕金属制品有限公司	0.80	0.04	19.91	-1.19
	奥野 DX-500 封孔剂	欧库诺科技（深圳）有限公司（以下简称“深圳欧库诺”）	109.75	0.78	140.71	--
		常州市台林化工科技有限公司	1.10	0.01	137.17	-2.52
		东莞市龙辉新材料科技有限公司	0.24	0.00	119.47	-15.09
	双面胶（右）	珠海锦宏	99.89	6.45	15.50	--
		珠海锦宏电子科技有限公司（以下简称“锦宏电子”）	0.25	0.02	16.68	7.63
	双面胶（左）	珠海锦宏	91.49	6.45	14.19	--
		锦宏电子	0.23	0.02	15.37	8.29
	2020年	铝锭 A00	上海宾竣	3,423.43	244.87	13.98
广东川红实业有限公司			83.98	5.60	15.00	7.27
铝板 A		深圳隆顺	676.45	28.53	23.71	--
		东莞市弘铝金属材料有限公司	32.74	1.41	23.27	-1.83
铝板 B		深圳隆顺	502.04	21.06	23.83	--
		江门市江海区德天化工有限公司	28.99	1.25	23.27	-2.35
磷酸		珠海市裕洲环保科技有限公司	79.27	11.20	7.08	--
		珠海市朗晴环境工程有限公司（以下简称“珠海朗晴”）	53.24	7.56	7.04	-0.53
		江门市域峰贸易有限公司	3.86	0.66	5.84	-17.50
		江门市江海区德天化工有限公司	0.82	0.14	5.84	-17.50
喇叭网双面胶		锦宏电子	82.05	9.76	8.41	--
		合肥美凯电子有限公司（以下简称“合肥美凯”）	51.94	4.94	10.51	25.05
		珠海锦宏	3.15	0.38	8.41	0.00

期间	物料名称	供应商名称	采购金额	采购数量	采购单价	价格差异率
2019年	铝锭 A00	上海宾竣	2,769.83	193.98	14.28	--
		上海辰翊金属贸易有限公司	268.13	18.70	14.34	0.42
		中山瑞泰	85.32	6.00	14.22	-0.41
		佛山金桂通贸易有限公司	80.69	5.60	14.41	0.91
	磷酸	珠海朗晴	256.38	41.62	6.16	--
		珠海市裕洲环保科技有限公司	69.05	10.72	6.44	4.52
	不锈钢条	江阴康瑞成型技术科技有限公司	158.24	2.06	76.74	--
		广州众富机电有限公司	2.24	0.03	78.31	2.05
	8寸铝棒	中色研达	110.48	7.17	15.41	--
		中山富智	11.86	0.71	16.64	8.01
	复合高强碱	龙岩市新美绿环保科技有限公司（以下简称“龙岩新美绿”）	87.43	12.40	7.05	--
		珠海日月星环保科技有限公司	1.14	0.30	3.81	-46.03

注：价格差异率系根据公司向同种原材料采购金额最大的供应商的采购价格对比计算得出。

2022年上半年，公司向新增供应商珠海市弘毅金属制品有限公司采购录音笔后壳铸件，采购价格相对较低。

2021年，公司向三家供应商采购奥野 DX-500 封孔剂，向不同供应商采购的单价有一定差别，其中深圳欧库诺为客户索尼指定的供应商，公司仅在深圳欧库诺存货不足时会向另外两家供应商进行少量采购。

2020年，公司向四家供应商采购磷酸，向不同供应商采购的单价有一定差别，江门市域峰贸易有限公司与江门市江海区德天化工有限公司为2020年新增供应商，其供应的磷酸单价相对较低，故台山富广转为从江门当地的两家供应商采购。由于磷酸属于危险化学品，跨地区采购磷酸需供应商向收货地公安局报备审批，综合考虑报备手续、物流成本、运输时效等因素后，富士智能决定仍从本地供应商采购磷酸。

2020年，公司向三家供应商采购喇叭网双面胶，向不同供应商采购的单价有一定差别，公司逐渐增加向单价较低的供应商的采购额。

2019年，公司向两家供应商采购8寸铝棒，公司向中色研达采购量较大，均价相对略低。

2019年，公司向两家供应商采购复合高强碱的单价有一定差别，主要系产品成分不同导致。公司向珠海日月星环保科技有限公司采购少量复合高强碱，其使用效果未达预期，故未进行大量采购。

除上述原材料外，公司向不同供应商同类产品采购价格的差异均较小。

**(3) 说明各类主要原材料各年采购额变动合理性；不同类别主要原材料是否存在较为稳定的供应商，前五大供应商的基本情况，包括股权结构、实际控制人、主营业务、合作历史、采购内容、采购单价、采购数量、采购规模及其变动合理性、采购规模占其收入的比重、关联关系等；是否存在成立当年或次年即成为发行人供应商、供应商注册资本较小但发行人向其大额采购等情形，如有，请说明原因、合理性及采购的真实性，是否存在主要供应商或新增供应商为发行人承担成本费用的情形。**

### 一、各类主要原材料各年采购额变动合理性

#### (一) 主材

报告期内，公司采购主材情况如下：

单位：万元；%

原材料类别	2022年1-6月采购金额	2021年采购金额	变动率	2020年采购金额	变动率	2019年采购金额
铝锭	2,690.54	4,799.32	54.62	3,103.90	8.09	2,871.49
铝板料及卷料	227.60	684.93	-65.96	2,012.28	21.23	1,659.93
铝型材	395.15	441.73	-23.08	574.28	-46.33	1,070.01
铝棒	261.68	378.06	162.67	143.93	-77.60	642.52
不锈钢	161.81	107.35	46.73	73.16	-73.10	271.93
其他	309.01	84.25	66.73	50.53	289.29	12.98
<b>合计</b>	<b>4,045.80</b>	<b>6,495.65</b>	<b>9.02</b>	<b>5,958.08</b>	<b>-8.74</b>	<b>6,528.86</b>

报告期内，公司主材采购金额分别为 6,528.86 万元、5,958.08 万元、6,495.65 万元及 4,045.80 万元，2020 年主材采购金额下降主要系对铝板料及卷料、铝型材的采购额降低所致，2021 年主材采购金额上升主要系对铝锭的采购金额大幅增加所致。

报告期内，公司对铝锭采购金额呈上升趋势，主要原因为：1、随着公司生产经营规模扩大，公司对主要原材料的需求逐年增加，报告期内，公司采购铝

锭重量分别为 2,283.91 吨、2,504.73 吨、2,798.20 吨及 1,337.80 吨；2、2021 年及 2022 年上半年铝锭市场价格上涨幅度较大导致公司采购铝锭单价明显上升。

报告期内，公司对铝板料及卷料采购金额先上升后大幅下降，主要系受边框背板一体产品的产销量变动影响。公司采购的铝板主要用于生产边框背板一体产品的背板部分。公司的产品生命周期约为 12 个月，报告期内该系列产品的销售额分别为 2,708.65 万元、4,082.14 万元、661.57 万元及 65.69 万元，其变动趋势与铝板料及卷料采购金额变动趋势基本匹配。

报告期内，公司对铝型材的采购额呈下降趋势，主要系随着子公司珠海富智逐渐进入稳定生产经营状态，公司逐步减少外购挤型材所致。

## （二）辅材

报告期内，公司采购辅材情况如下：

单位：万元；%

原材料类别	2022年1-6月 采购金额	2021年采 购金额	变动率	2020年采 购金额	变动率	2019年采 购金额
外购件	722.16	2,197.52	110.98	1,041.57	-61.76	2,724.10
模切材料	566.85	1,931.78	23.88	1,559.35	49.90	1,040.28
保护膜	404.18	779.08	150.23	311.34	35.66	229.50
组装装配配件	96.46	187.68	61.18	116.44	12.10	103.87
其他	7.72	1.07	-21.90	1.37	-2.14	1.40
<b>合计</b>	<b>1,797.37</b>	<b>5,097.13</b>	<b>68.22</b>	<b>3,030.08</b>	<b>-26.08</b>	<b>4,099.14</b>

报告期内，公司对各类辅材的采购额波动较大，主要系公司各年度生产产品型号不同，所需辅材的种类、数量、尺寸等不同所致。

### 1、外购件

报告期内，公司采购主要外购件情况如下：

单位：万元；%

原材料类别	2022年1-6 月采购金额	2021年采 购金额	变动率	2020年采 购金额	变动率	2019年采 购金额
塑胶件	253.63	9.24	-26.36	12.55	57.00	7.99
网罩	72.18	631.34	25.16	504.41	-45.78	930.23
压铸件	162.83	484.68	684.14	61.81	257.28	17.30
LOGO 铭牌	28.69	458.29	231.54	138.23	271.39	37.22

原材料类别	2022年1-6月采购金额	2021年采购金额	变动率	2020年采购金额	变动率	2019年采购金额
装饰条	1.73	4.34	-92.99	61.95	-96.06	1,570.97

2020年公司对外购件的采购金额大幅减少，主要系2020年装饰条采购金额减少1,509.02万元所致；2021年公司对外购件的采购额大幅增加，主要系公司对网罩、压铸件、LOGO铭牌的采购金额增加869.85万元所致。2022年上半年外购件的采购金额较去年同期有所减少，主要系公司网罩及LOGO铭牌的采购金额减少所致。

报告期内，公司采购网罩情况如下：

单位：万元；万个；元/个

外购件类别	年度	金额	数量	单价
网罩	2022年1-6月	72.18	1.47	49.05
	2021年	631.34	20.86	30.26
	2020年	504.41	6.94	72.68
	2019年	930.23	15.92	58.45

报告期内，公司对网罩的采购金额波动较大，采购金额主要受不同年度销售的主要产品对网罩的使用需求以及采购网罩的单价影响。显示终端产品扬声器所在的位置决定了该产品是否需要组装网罩。网罩一般组装在显示器底边上，用于覆盖显示终端正面的扬声器，部分显示终端产品的扬声器在背面，则无需使用网罩。报告期内，公司采购网罩数量存在一定波动，主要系各期需组装网罩的产品产量波动所致，公司采购网罩单价变动较大，主要系各期采购网罩型号、工艺等不同所致。

公司采购压铸件主要用于2021年新开发的录音笔系列产品，2021年公司采购压铸件金额较2020年增加422.87万元，主要系当年新增录音笔系列产品导致公司对压铸件的需求增加所致。

报告期内，公司采购的LOGO铭牌金额呈先上升后下降趋势，公司采购的LOGO铭牌主要用于向索尼销售的部分产品，相关产品主要在2021年销售，报告期内相关产品销售金额分别为41.18万元、3,585.22万元及8,265.78万元及1,024.74万元，相关产品的品牌标识为公司外购LOGO铭牌后热熔附至产品上。2019年及2020年公司向索尼销售主要产品的品牌标识为公司使用批花机制作，

无需外购。

2019年公司采购装饰条金额较高，主要系公司向深圳日东采购装饰条用于索尼部分产品所致，相关产品主要在2019年销售，报告期内相关产品的销售金额分别为3,733.57万元、321.08万元、0.00万元及0.00万元。此外，根据客户产品设计，该系列产品需使用硅胶材质的装饰条，其单价较塑料装饰条高。

## 2、模切材料

报告期内主要模切材料采购情况如下：

单位：万元

种类	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
缓冲胶	353.60	860.52	540.15	217.55
双面胶	12.91	454.40	666.38	406.13
小计	<b>366.51</b>	<b>1,314.92</b>	<b>1,206.53</b>	<b>623.68</b>

报告期内，模切材料采购额呈先上升后下降趋势，主要系缓冲胶、双面胶等材料采购量变动所致。公司产品生命周期为12个月左右，模切材料的用量受产品设计影响，如：部分产品需要与网罩进行组装，则需要使用双面胶对边框与网罩进行粘合，故生产不同产品所需使用模切材料的量不同。缓冲胶主要用于边框内侧，作为边框与屏幕之间的缓冲，部分客户从公司采购边框及缓冲胶组合产品，部分客户仅采购边框，并从其他供应商采购缓冲胶，故缓冲胶的使用量受不同客户的需求影响。

报告期内，缓冲胶采购量呈先上升后下降趋势，主要系客户指定需要使用缓冲胶的散热板及边框等产品销售数量变动所致。2020年，缓冲胶主要用于向索尼供应的产品；2021年，缓冲胶主要用于向索尼供应的产品以及LGE品牌的产品。2022年上半年公司向索尼供应的产品销售量有所下滑，对缓冲胶的采购量也随之减少。

2021年及2019年双面胶采购额相近，2020年双面胶采购额增加主要是为满足京东方部分产品粘合网罩的需求。2022年上半年公司向京东方销售额大幅降低，对双面胶的采购量也随之减少。

## 3、保护膜

报告期内，公司保护膜采购金额分别为 229.50 万元、311.34 万元、779.08 万元及 404.18 万元，呈逐年上升趋势，主要系向 LGE、冠捷销售的产品所耗用保护膜增加所致。保护膜主要用于生产及运输过程中保护产品表面不受损坏。不同产品所需要保护膜的耗用量不同，如：部分产品需对整个表面使用印刷工艺，需耗用更多保护膜对表面进行保护。2021 年保护膜采购额较以前年度大幅增加，主要系 LGE 对产品的保护要求相对较高，导致保护膜耗用量随公司对 LGE 的销售额上升而增加。

### （三）化学品

报告期内，公司采购化学品情况如下：

单位：万元；%

原材料类别	2022年 1-6月采购金额	2021年采 购金额	变动率	2020年采 购金额	变动率	2019年采 购金额
酸碱	204.10	752.24	-38.42	1,221.54	-16.65	1,465.49
化抛液	445.60	698.76	32.68	526.65	314.03	127.20
染料	206.34	490.10	-17.80	596.21	41.40	421.64
润滑油	116.00	254.81	-18.91	314.22	-13.57	363.56
封孔剂	72.16	249.67	12.60	221.74	14.38	193.86
油墨	54.56	163.05	197.86	54.74	44.74	37.82
除油剂	30.21	127.05	-25.64	170.86	-15.07	201.18
其他	220.76	347.65	-27.10	476.86	26.60	376.66
<b>合计</b>	<b>1,349.72</b>	<b>3,083.32</b>	<b>-13.94</b>	<b>3,582.82</b>	<b>12.41</b>	<b>3,187.41</b>

由上表可知，公司对酸碱的采购金额逐年下降，对化抛液的采购金额逐年上升，主要系公司从 2020 年起逐渐使用化抛液代替磷酸与硫酸所致。2020 年染料采购金额较高，主要系向京东方供应的部分产品需要使用高浓度的颜料进行染色，导致当年对染料耗用量较多。公司对润滑油的采购金额呈下降趋势，主要系向索尼销售的部分产品以及向京东方供应的部分产品需要在拉丝工序后进行二次氧化，故在拉丝工序时需要使用更多润滑油，以保证二次氧化工艺后产品的光泽度。上述产品的总销量呈逐年下降趋势，故对润滑油的消耗量也逐年下降。2021 年公司对油墨的采购金额较 2020 年增加 108.31 万元，主要系以前年度仅需使用油墨印刷较小的品牌标识，2021 年公司根据客户要求对部分 LGE 品牌产品下边框的 A 面进行整面印刷，导致油墨耗用量增加。上述产品在 2022 年

上半年销售额有所下降，导致公司对油墨的采购量随之减少。

2022年上半年，公司对封孔剂采购量有所降低，主要系向京东方销售产品耗用封孔剂较多，2022年上半年上述产品销售额下降所致。

报告期内，公司对除油剂等其他化学品的采购量略有波动，主要系各期产品工序不同导致对化学品的耗用量不同。

## 二、不同类别主要原材料较为稳定的供应商

报告期内，公司向前五大供应商采购原材料情况如下：

单位：万元；%

期间	序号	供应商名称	采购金额	占比	主要采购内容
2022年1-6月	1	上海宾竣	2,222.97	24.12	铝锭
	2	广州乔森	467.57	5.07	铝锭
	3	泉州黄氏	433.40	4.70	化抛液、酸类化学品
	4	广州爱凯	317.37	3.44	保护膜、模切材料等辅材
	5	珠海正川	302.29	3.28	塑胶件
		合计		<b>3,743.60</b>	<b>40.62</b>
2021年度	1	上海宾竣	4,799.32	24.99	铝锭
	2	泉州黄氏	745.16	3.88	化抛液、酸类化学品
	3	广州爱凯	656.12	3.42	保护膜、模切材料等辅材
	4	珠海锦宏	637.84	3.32	模切材料
	5	中山千代达	612.41	3.19	模切材料
		合计		<b>7,450.85</b>	<b>38.79</b>
2020年度	1	上海宾竣	3,029.58	17.77	铝锭
	2	深圳隆顺	1,489.06	8.73	铝板
	3	泉州黄氏	598.23	3.51	化抛液、酸类化学品
	4	珠海宏祥	595.68	3.49	染料、封孔剂、除油剂等化学品
	5	深圳骏东涛	499.72	2.93	网罩等外购件
		合计		<b>6,212.26</b>	<b>36.44</b>
2019年度	1	上海宾竣	2,438.32	13.87	铝锭
	2	深圳日东	1,806.23	10.28	装饰条外购件、模切材料
	3	深圳隆顺	1,234.11	7.02	铝板
	4	深圳骏东涛	927.14	5.27	网罩等外购件
	5	中山富智	588.82	3.35	铝型材、铝棒等主材

期间	序号	供应商名称	采购金额	占比	主要采购内容
		合计	6,994.62	39.80	--

由上表可知，公司主材稳定供应商为上海宾竣，化学品稳定供应商为泉州黄氏，公司各期主要销售产品型号不同，所耗用的辅材种类不同，导致报告期内辅材供应商变动较大。

### 三、前五大供应商的基本情况，包括股权结构、实际控制人、主营业务、合作历史、采购内容、采购单价、采购数量、采购规模及其变动合理性、采购规模占其收入的比重、关联关系等

#### (一) 前五大供应商的基本情况

报告期内，公司前五大供应商基本情况如下：

供应商名称	股权结构	实际控制人	主营业务	合作历史	采购规模占其收入的比重	与发行人是否存在关联关系
上海宾竣	李丽 55%、李宾 45%	李丽与李宾	销售铝锭、铝棒、铝锭	2015年	5%以下	否
泉州黄氏	黄珊珊 100%	黄珊珊	铝制品氧化药水的研发、销售	2016年	8%-10%	否
广州爱凯	LK CO.,LTD 100%	未提供	生产及销售胶带类产品	2018年	约 7%	否
珠海锦宏	王飞龙 100%	王飞龙	电子辅助材料的生产和销售	2020年	约 20%	否
中山千代达	千代达电子制造（香港）有限公司 100%	未提供	打印机、复印机、汽车零部件、影像设备、消费电子、医疗器械等非金属冲压产品	2012年	占其总销售额约 1%，发行人在其同类产品中排名靠前	否
深圳隆顺	蓝辉真 50%、马良军 50%	马良军	铝材的批发和销售	2018年	1%以下	否
珠海宏祥	谭明春 51%、张海燕 49%	谭明春	铝合金表面处理材料的生产和销售	2009年	约 30%	否
深圳骏东涛	梁钟元 95%、毕丽玲 5%	梁钟元	音响、电视机边框网罩	2014年	发行人为其第二大客户	否
深圳日东	日昌株式会社 100%	村上友一	车载及手机等保护膜、双面胶、海绵等	2007年	发行人属于其比较大的客户	否
中山富智	董春涛	董春	生产及销售铝	2013	90%以上	是

	51%、鲁少洲 49%	涛、鲁 少洲	挤型材	年		
广州乔森	杨久鹏 98%、李传鹏 2%	杨久鹏	铝锭、锌锭、 铝棒	2022 年5月	1%以下	否
珠海正川	谭北英 65%、黄攀龙 20%、李松国 15%	谭北英 与李松 国	塑胶件及塑胶 模具	2020 年	1%以下	否

注：上表信息均来自国家企业信用信息公示系统及客户访谈时提供的信息。

## (二) 公司向前五大供应商采购情况

报告期内，公司向前五大供应商采购情况如下：

单位：万元；万公斤；万件；元/公斤；元/件

期间	供应商名称	采购金额	采购重量/数量	采购单价
2022年 1-6月	上海宾竣	2,222.97	114.21	19.46
	泉州黄氏	433.40	39.59	10.95
	广州爱凯	317.37	572.63	0.55
	珠海锦宏	187.80	291.45	0.64
	中山千代达	213.79	520.38	0.41
	深圳隆顺	186.81	6.13	30.47
	珠海宏祥	131.93	2.31	57.04
	深圳骏东涛	58.88	0.83	70.86
	深圳日东	8.39	19.82	0.42
	中山富智	--	--	--
	广州乔森	467.57	25.98	18.00
	珠海正川	302.29	126.20	2.40
	<b>合计</b>	<b>4,531.20</b>	<b>--</b>	<b>--</b>
2021年	上海宾竣	4,799.32	279.82	17.15
	泉州黄氏	745.16	100.29	7.43
	广州爱凯	656.12	1,032.40	0.64
	珠海锦宏	637.84	298.60	2.14
	中山千代达	612.41	1,365.26	0.45
	深圳隆顺	470.61	17.96	26.20
	珠海宏祥	352.05	4.94	71.27
	深圳骏东涛	350.39	11.17	31.37
	深圳日东	19.08	49.70	0.38

期间	供应商名称	采购金额	采购重量/数量	采购单价
	中山富智	--	--	--
	广州乔森	--	--	--
	珠海正川	129.89	146.03	0.89
	<b>合计</b>	<b>8,772.87</b>	--	--
2020年	上海宾竣	3,029.58	244.87	12.37
	泉州黄氏	598.23	101.59	5.89
	广州爱凯	101.70	280.60	0.36
	珠海锦宏	92.70	55.18	1.68
	中山千代达	410.11	1,802.70	0.23
	深圳隆顺	1,489.06	62.03	24.01
	珠海宏祥	499.72	6.79	73.60
	深圳骏东涛	595.68	17.08	34.88
	深圳日东	192.71	169.17	1.14
	中山富智	--	--	--
	广州乔森	--	--	--
	珠海正川	--	--	--
	<b>合计</b>	<b>7,009.49</b>	--	--
2019年	上海宾竣	2,438.32	193.98	12.57
	泉州黄氏	309.70	56.31	5.50
	广州爱凯	10.85	72.55	0.15
	珠海锦宏	--	--	--
	中山千代达	39.45	172.13	0.23
	深圳隆顺	1,234.11	51.84	23.81
	珠海宏祥	927.14	15.27	60.72
	深圳骏东涛	570.57	20.57	27.74
	深圳日东	1,806.23	1,129.34	1.60
	中山富智	588.82	103.25	5.70
	广州乔森	--	--	--
	珠海正川	--	--	--
	<b>合计</b>	<b>7,925.19</b>	--	--

### (三) 公司向前五大供应商采购金额变动分析

报告期内，公司向主要供应商采购金额的变动情况及原因分析如下：

#### 1、主材供应商

报告期内，公司主材主要供应商有上海宾竣、深圳隆顺、中山富智以及广州乔森。公司向上海宾竣的采购额增加主要系公司对铝锭需求量随生产经营规模扩大而增加以及铝锭价格上涨所致。广州乔森与上海宾竣为关联企业，受国内部分地区疫情影响，公司2022年逐渐转为向广州乔森采购铝锭。2021年公司对深圳隆顺采购额大幅下降主要系边框背板一体产品对铝板的耗用量较大，随相关产品到达生命末期，公司对铝板的需求量下降。中山富智于2019年10月注销，因此公司2019年以后与其无交易。

## 2、辅材供应商

报告期内，公司辅材主要供应商为广州爱凯、中山千代达、珠海锦宏、深圳骏东涛、深圳日东以及珠海正川。

公司主要向广州爱凯采购保护膜、缓冲胶等辅材，向中山千代达采购缓冲胶等辅材，向珠海锦宏采购双面胶、缓冲胶等辅材，向珠海正川采购塑胶件，公司对上述供应商采购金额变动，主要系公司对上述辅材需求变动所致。

公司主要向深圳骏东涛采购网罩，主要用于向海信销售的产品，采购金额逐年下降主要系需要使用网罩的海信产品产量减少所致。公司主要向深圳日东采购装饰条，2019年采购金额较高系使用该款装饰条的索尼产品主要在2019年销售所致。

## 3、化学品供应商

报告期内，公司化学品主要供应商为泉州黄氏以及珠海宏祥。公司向泉州黄氏采购额逐年上升，主要系公司对化抛液需求上升以及化抛液单价上涨所致。2021年公司向珠海宏祥采购额下降，主要系当年需染色产品减少以及子公司台山富广生产工艺改变，对封闭水需求量减少所致。

**四、是否存在成立当年或次年即成为发行人供应商、供应商注册资本较小但发行人向其大额采购等情形，如有，请说明原因、合理性及采购的真实性，是否存在主要供应商或新增供应商为发行人承担成本费用的情形**

珠海锦宏于2019年8月22日注册成立，于2020年起与公司合作并于2021年成为公司的主要供应商。公司历史上与珠海锦宏的关联企业珠海锦宏电子科技有限公司存在稳定合作关系，后因其业务调整，公司转为与珠海锦宏合作。上述采购交易具有合理性，相关交易均真实发生，不存在供应商为发行人承担

成本费用的情形。

除上述情况外，报告期内不存在成立当年或次年即成为发行人供应商、供应商注册资本较小但发行人向其大额采购等情形。

**(4) 说明外购件的主要类型、使用场景及外购合理性，是否为主要产品的关键部件；采购模具材料的主要类型及合理性，是否涉及采购成品模具，模具材料采购金额变化的合理性。**

**一、说明外购件的主要类型、使用场景及外购合理性，是否为主要产品的关键部件**

报告期内，公司采购主要外购件情况如下：

单位：万元；%

期间	序号	外购件类型	采购金额	采购占比
2022年1-6月	1	塑胶件	253.63	35.12
	2	压铸件	162.83	22.55
	3	网罩	72.18	10.00
	4	底座连接头	28.47	3.94
	5	按键	23.26	3.22
	合计			<b>540.37</b>
2021年度	1	网罩	631.34	28.73
	2	压铸件	484.68	22.06
	3	LOGO 铭牌	458.29	20.85
	4	堵头	185.89	8.46
	5	支架	93.08	4.24
	合计			<b>1,853.28</b>
2020年度	1	网罩	504.41	48.43
	2	LOGO 铭牌	138.23	13.27
	3	支架	92.42	8.87
	4	装饰条	61.95	5.95
	5	压铸件	61.81	5.93
	合计			<b>858.82</b>
2019年度	1	装饰条	1,570.97	57.67
	2	网罩	930.23	34.15

期间	序号	外购件类型	采购金额	采购占比
	3	支架	44.46	1.63
	4	灯光源	43.12	1.58
	5	LOGO 铭牌	37.22	1.37
		合计	<b>2,626.00</b>	<b>96.40</b>

报告期内，公司采购的外购件主要有网罩、压铸件、LOGO 铭牌、堵头、支架、装饰条、灯光源、底座连接头以及按键，公司产品主体为边框，上述外购件均不属于产品的关键组成部分。公司采购的网罩主要作为喇叭网与边框产品进行组装；压铸件主要为录音笔后壳压铸件及其他连接件；LOGO 铭牌主要作为产品品牌标识；堵头主要用于连接显示终端结构件；支架主要用于支撑显示终端结构件；装饰条主要用于边框内部或外部，起装饰作用；灯光源主要为组装在显示终端结构件上的指示灯，底座连接头以及按键主要为产品的配件。公司不具备生产上述外购件所需的设备，故外购具有合理性。

## 二、采购模具材料的主要类型及合理性，是否涉及采购成品模具，模具材料采购金额变化的合理性

报告期内，公司采购模具材料情况如下：

单位：万元

材料类型	2022年1-6月 采购金额	2021年 采购金额	2020年 采购金额	2019年 采购金额
成品模具	110.60	156.33	148.27	142.31
钢材	229.88	325.48	378.69	347.16
模具配件及耗材	136.73	284.13	304.89	299.14
合计	<b>477.22</b>	<b>765.94</b>	<b>831.86</b>	<b>788.60</b>

报告期内，公司采购模具材料主要类型为成品模具、钢材、模具配件及耗材，公司的模具主要为钢制模具，公司根据不同产品设计，采购钢材加工后与配件组成成品模具，用于生产精密结构件产品，具有合理性。

报告期内，公司采购成品模具金额分别为142.31万元、148.27万元、156.33万元及110.60万元，均为用于挤型工序的模具及塑胶件模具。挤型工序模具的加工工艺相对较简单且单价相对较低。挤型工序模具的核心在于模具的金属强度，该类模具需在高温条件下保持良好的抗压性及耐磨性，公司采购的成品模

具均由公司根据客户要求设计。挤型工序模具使用寿命一般为半年，公司在采购当期将模具费用化。冲压、折弯、CNC等其他工序的模具对精密度要求较高，为保证模具质量，公司选择自行生产上述工序模具。公司于2022年购入注塑设备，用于生产塑胶件，该设备需要配合塑胶件模具使用。公司不具备制造塑胶件模具相关设备，故外购该类模具。

报告期内，公司采购模具材料金额与当期模具材料领用金额匹配情况如下：

单位：万元

材料类型	2022年1-6月金额	2021年金额	2020年金额	2019年金额
模具材料采购金额 (不含成品模具)	366.61	609.61	683.58	646.30
当期模具材料领用 金额	370.80	599.47	659.14	629.27

由上表可知，模具材料采购金额与公司对其需求量基本匹配。

**(5) 列示主要外协厂商的基本情况，包括成立时间、股权结构、合作历史、经营规模，是否具备相关资质，是否与发行人及其关联方存在关联关系；说明各期对前五大外协供应商的采购金额及占比，外协采购金额的变动原因，与发行人经营规模的匹配关系；结合外协厂商定价模式、同种工序对外销售价格、各期主要外协厂商变动原因，进一步说明外协采购价格的公允性。**

**一、列示主要外协厂商的基本情况，包括成立时间、股权结构、合作历史、经营规模，是否具备相关资质，是否与发行人及其关联方存在关联关系**

报告期内，公司主要外协供应商基本情况如下：

供应商名称	成立时间	股权结构	合作历史	经营规模	委外工序
中山瑞泰	2010.09	广东和胜工业铝材股份有限公司 100%	2016.05	未提供	熔铸
珠海宝福科技有限公司（以下简称“珠海宝福”）	2016.10	甘善球 80%，甘意森 20%	2016	800万元至1000万元之间	多道模具加工工序
珠海卓顶精密科技有限公司（以下简称“珠海卓顶”）	2018.12	杨渭林 80%、韦明 20%	2019.05	150万元至200万元之间	多道模具加工工序
珠海三江源数控科技有限公司（以下简称“珠海三江源”）	2006.12	兴盛贸易（香港）有限公司 100%	2020.12	5000万元至6000万元之间	CNC
珠海市富想五金制品	2016.12	曾湘东 30%、易晓辉	2018.07	约300万	CNC

有限公司（以下简称“珠海富想”）		30%、吴双林 30%、陈海业 10%		元	
珠海市顺金自动化设备制造有限公司（以下简称“珠海顺金”）	2015.04	饶玉霞 35%、饶增城 25%、张来娇 25%、饶玉琼 15%	2016.04	400万元至500万元之间	CNC
石狮市福旺达五金有限公司（以下简称“石狮福旺达”）	2008.12	黄添福 100%	2017.11	未提供	CNC
珠海力仕达精密科技有限公司（以下简称“珠海力仕达”）	2017.11	杨旭 100%	2018.01	未提供	CNC
珠海市昌旭精密科技有限公司（以下简称“珠海昌旭”）	2020.03	杨旭 90%、杨金龙 10%	2020.03	约600万元	CNC
昆山深联	2007.04	倪丽明 90%、张静 10%	2019.04	约1000万元	钻孔
珠海赛德诚科技有限公司（以下简称“珠海赛德诚”）	2013.12	徐桃香 70%、李赛军 30%	2020年末	2000万元至3000万元之间	印刷
珠海市金红精密科技有限公司（以下简称“珠海金红”）	2021.07	陈登红 55%、刘太金 45%	2021.07	800万元至1000万元之间	多道模具加工工序

报告期内，就上述外协工序，主要外协供应商均无需取得特殊经营资质，且均与公司无关联关系。

## 二、说明各期对前五大外协供应商的采购金额及占比，外协采购金额的变动原因，与发行人经营规模的匹配关系

### （一）说明各期对前五大外协供应商的采购金额及占比

报告期内，公司外协采购情况如下：

单位：万元；%

外协工序	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年	
	采购金额	采购占比	采购金额	采购占比	采购金额	采购占比	采购金额	采购占比
CNC	547.92	34.31	1,913.20	48.44	828.80	33.59	1,754.28	49.49
熔铸	339.28	21.24	699.99	17.72	555.24	22.50	507.82	14.33
线割	276.15	17.29	543.23	13.75	579.81	23.50	528.59	14.91
喷涂	189.12	11.84	204.19	5.17	104.01	4.22	76.18	2.15
印刷	112.46	7.04	188.24	4.77	3.85	0.16	13.38	0.38
钻孔	4.90	0.31	76.82	1.94	75.25	3.05	279.55	7.89

其他	127.30	7.97	324.02	8.20	320.46	12.99	384.69	10.85
<b>合计</b>	<b>1,597.14</b>	<b>100.00</b>	<b>3,949.68</b>	<b>100.00</b>	<b>2,467.42</b>	<b>100.00</b>	<b>3,544.49</b>	<b>100.00</b>

报告期内，公司向前五大外协供应商采购金额及占比情况如下：

单位：万元；%

期间	序号	供应商名称	采购金额	采购占比
2022年 1-6月	1	中山瑞泰	339.28	21.24
	2	珠海宝福	135.07	8.46
	3	珠海赛德诚	112.46	7.04
	4	珠海金红	110.35	6.91
	5	珠海顺金	86.50	5.42
	合计			<b>783.67</b>
2021年度	1	中山瑞泰	699.99	17.72
	2	珠海三江源	490.58	12.42
	3	珠海顺金	319.13	8.08
	4	珠海富想	248.40	6.29
	5	珠海昌旭	225.46	5.71
	合计			<b>1,983.57</b>
2020年度	1	中山瑞泰	555.24	22.50
	2	珠海宝福	243.46	9.87
	3	石狮福旺达	178.01	7.21
	4	珠海卓顶	145.60	5.90
	5	珠海富想	137.26	5.56
	合计			<b>1,259.57</b>
2019年度	1	中山瑞泰	507.82	14.33
	2	石狮福旺达	353.43	9.97
	3	珠海富想	338.84	9.56
	4	昆山深联	263.65	7.44
	5	珠海力仕达	181.47	5.12
	合计			<b>1,645.22</b>

## （二）外协采购金额的变动原因

报告期内，主要外协供应商采购金额变动情况如下：

单位：万元；%

供应商名称	2022年1-6月 采购金额	2021 采购金额	变动率	2020 采购金额	变动率	2019 采购金额
中山瑞泰	339.28	699.99	26.07	555.24	9.34	507.82
珠海宝福	135.07	222.41	-8.65	243.46	50.35	161.93
珠海卓顶	79.08	167.07	14.75	145.60	82.02	79.99
珠海三江源	--	490.58	10,315.71	4.71	不适用	--
珠海顺金	86.50	319.13	1,047.95	27.80	-74.84	110.49
珠海富想	54.84	248.40	80.97	137.26	-59.49	338.84
珠海昌旭	62.47	225.46	143.00	92.78	不适用	--
珠海力仕达	--	--	-100.00	2.37	-98.69	181.47
石狮福旺达	--	65.23	-63.36	178.01	-49.63	353.43
昆山深联	--	44.76	15.93	38.61	-85.36	263.65
珠海赛德诚	112.46	160.81	不适用	--	不适用	--
珠海金红	110.35	17.59	不适用	--	不适用	--

报告期内，公司向中山瑞泰委外加工工序主要为熔铸，熔铸为公司主要产品的必要加工工序，即将铝锭熔铸成铝棒。公司对其采购金额变动与公司经营规模变动趋势相匹配。

报告期内，公司向珠海宝福、珠海卓顶及珠海金红委托加工模具，涉及多道模具加工工序。2020年公司向珠海宝福委托加工金额较高，主要系当年加工模具数量增加所致。公司于2018年开始与珠海卓顶合作，公司对其委托加工费金额随合作逐渐深入而逐年增加。公司自2021年与珠海金红合作，其加工质量与价格方面存在优势，外协采购金额随双方合作深入而增加。

报告期内，公司向珠海三江源、珠海顺金、珠海富想、珠海昌旭、珠海力仕达、石狮福旺达委托加工工序主要为CNC。公司对上述供应商采购规模变动主要系公司各年度产品不同，所需CNC加工时间不同。报告期内，公司对珠海昌旭委托加工金额逐年增加，对珠海力仕达委托加工金额逐年下降，主要系上述两家公司为同一实际控制人控制下的企业，公司将外协加工从珠海力仕达转移至珠海昌旭所致。公司对石狮福旺达委托加工金额逐年下降，主要系公司综合考虑供应商对订单响应速度等因素，决定减少合作所致。2022年上半年，公司对CNC外协加工需求大幅降低，导致向外协供应商采购金额大幅下降。由于CNC外协加工需求已得到满足，公司2022年上半年未向三江源采购CNC外协

加工服务。

报告期内，公司向昆山深联委托加工金额大幅减少，主要系对钻孔工序的需求逐渐减少所致。2019年公司向海信销售的部分产品需利用特殊多头钻对产品进行钻孔，由于公司在珠三角地区未找到合适的钻孔设备，故委托昆山深联进行加工。公司产品生命周期约为12个月，上述产品集中在2019年生产及销售，销售额为716.04万元，2020年销售额大幅下降，销售额约为120.54万元，故2020年对昆山深联的加工费大幅下降。

报告期内，公司向珠海赛德诚委托加工工序为印刷，主要用于LGE品牌产品，公司向其委托加工金额随相关产品销售额增加而上升。

### （三）外协采购金额变动与发行人经营规模的匹配关系

报告期内，公司主要外协工序为CNC与熔铸。

#### 1、CNC

公司CNC加工金额与公司营业收入不具有匹配性，主要系CNC加工金额受各年度不同产品的设计影响，不同年度销售的产品所需CNC加工工时不同。

报告期内，公司生产产品所需CNC总工时（包括自产及外协合计工时）以及CNC外协工时及金额比较情况如下：

单位：万元；万小时；%

项目	2022年1-6月	2021年	变动率	2020年	变动率	2019年
外协CNC金额①	349.59	1,748.41	170.91	645.38	-60.79	1,646.14
外协CNC工时②	7.14	38.65	140.74	16.05	-60.74	40.89
自产CNC工时③	49.44	102.92	-2.58	105.65	7.34	98.43
产品所需总CNC工时④=②+③	56.58	141.57	16.32	121.70	-12.65	139.32

注：上表仅统计生产产品CNC工时，未包含制作模具CNC工时。

由上表可知，公司各年度CNC外协金额与当年产品所需总CNC工时变动趋势基本相符，产品所需CNC工时越多则CNC外协金额越高。

#### 2、熔铸

熔铸工序主要是将铝锭加工成铝棒，报告期内，公司采购铝锭重量以及熔铸工序外协金额情况如下：

单位：万元；万公斤；%

项目	2022年1-6月	2021年	变动率	2020年	变动率	2019年
熔铸金额	339.28	699.99	26.07	555.24	9.34	507.82
铝锭采购重量	140.19	279.82	11.72	250.47	9.67	228.39

由上表可知，熔铸外协金额变动趋势与铝锭采购重量变动趋势基本匹配。2021年熔铸金额涨幅较大主要系2021年第四季度铝棒加工费市场价格上涨所致。

### 三、结合外协厂商定价模式、同种工序对外销售价格、各期主要外协厂商变动原因，进一步说明外协采购价格的公允性

#### （一）外协厂商定价模式、同种工序对外销售价格

针对不同工序，外协定价依据不尽相同，报告期内主要外协供应商定价依据情况如下：

1、熔铸：参考市场价格，综合考虑铝锭及废铝比例不同、加工工艺不同，以及添加不同合金材料的成本等因素确定加工费。

2、模具加工：模具均为非标产品，涉及多道工序，且属于少批量采购，故公司采用单次询价方式，一般向3-4家外协供应商询价，综合考虑质量及报价后选定供应商。

3、CNC：综合考虑市场行情、加工复杂程度及所需CNC工时确定。

4、钻孔：主要根据产品所需钻孔数量及时间计算。

5、印刷：主要根据市场行情及耗用的材料与人工成本确定。

公司未能获取外协供应商同种工序对外销售价格信息，公司在选定供应商时一般会参考数家同类外协供应商报价，以确保采购价格公允性。

报告期内，前五大外协供应商中CNC外协供应商加工费与公司自行加工成本对比情况如下：

单位：万元；%

年度	供应商名称	外协加工费	自行加工成本	差异率
2022年1-6月	珠海顺金	86.50	86.63	-0.15
2021年度	珠海三江源	490.58	561.18	-14.39
	珠海顺金	319.13	324.70	-1.75

	珠海富想	248.40	245.04	1.35
	珠海昌旭	225.46	231.72	-2.77
2020年度	石狮福旺达	178.01	181.77	-2.12
	珠海富想	137.26	135.52	1.27
2019年度	石狮福旺达	353.43	359.25	-1.65
	珠海富想	338.84	325.02	4.08
	珠海力仕达	181.47	166.31	8.35

从上表可以看出，公司主要产品外协 CNC 加工成本与公司自行加工成本差异较小，其中珠海三江源加工费相对较低，主要系 2021 年公司委托其加工的产品为向索尼销售的两款产品，公司对上述两款产品委外加工数量较大且型号单一，减少了外协厂商切换夹具、调整参数的时间，使其能更好地控制加工不良率，外协厂商综合考虑上述因素后报价相对较低。

公司熔铸工序加工费由铝锭加工费、废铝加工费及均质费三部分组成。中山瑞泰根据公司要求，使用一定比例的铝锭、废铝及合金材料，经过特定工序铸成不同型号的铝棒。铝锭及废铝材料为公司向供应商提供，合金材料为供应商自行采购。供应商参考市场价格，综合考虑铝锭及废铝比例不同、加工工艺不同，以及添加不同合金材料的成本等因素确定加工费。铝棒加工费市场价格仅针对国标型号铝棒，公司根据客户对产品性能的需求，向供应商提出定制化要求，故国标型号铝棒与公司的铝棒在添加各类材料的比例及加工工艺上均存在区别，导致公司铝棒加工费与市场价格不完全匹配。公司对铝制材料的改性应用情况分析如下：

纯铝作为一种工业产品，其强度低不适宜制作承受载荷的结构组件。在纯铝中加入适量的合金元素，可制成强度较高的铝合金。铝合金作为一种合金材料，由硅、镁、铁、铜、锰、铬、钛、锌等合金材料与铝根据不同的成分比例组成。

公司在铝合金材料国家标准的基础上，通过对铝材的熔融调整其合金材料成分，通过对合金元素特定值的调整，实现下游客户对铝制外观精密结构组件的外观、强度或性能的需求。公司根据下游客户不同产品的型号、性能要求，在国标铝锭基础上添加其他合金元素对铝制材料进行改性，主要作用点：1、提

高后续材料成型及机加工过程中的可塑性；2、后续表面处理过程中达到更好的外观效果。

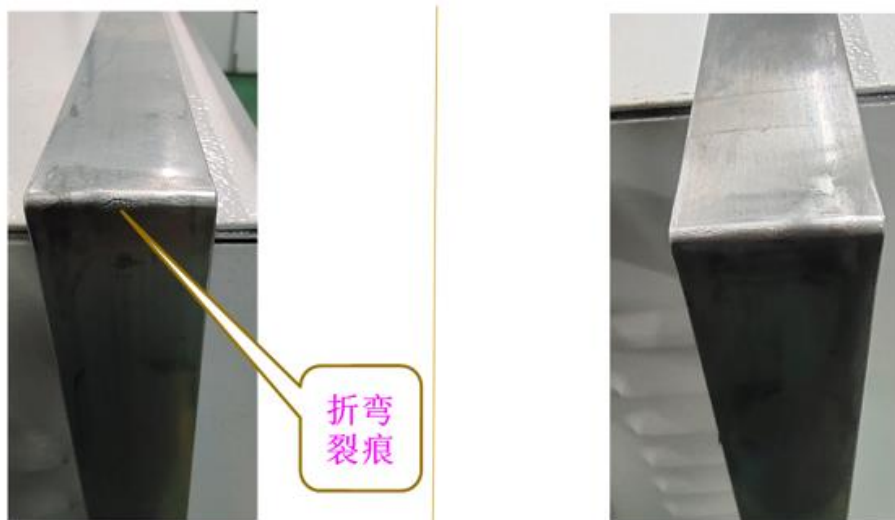
以国家标准型号的 A6063 铝材为例说明（除硅元素外，还有其他合金元素），铝材中合金硅元素的含量一般处于 0.2%-0.6%之间，铝材中硅的含量高时可以对铝材挤压时效后的产品硬化具有强化作用，可以提升挤压成型后的铝材性能和抗蚀性；而硅的含量低时可以加强产品的延展性，提升形变效果，针对下游客户不同的产品和功能需求，公司需要控制铝材中硅的含量。通过对硅的成分比例调整（需同步调整铝材中其他合金元素的比例，以保持铝材的功能特性），将铝材分为不同的内部型号。例如公司内部型号中的高成分硅铝材，其具有硬度高的特点，主要用于普通的外观结构组件；中成分硅铝材，其具有硬度和延展性适中的特点，主要用于对外观要求较高的外观结构组件；低成分硅铝材，其具备较高的延展性并具有一定的强度，主要用于对于材料延展性较高的无缝折弯结构组件。

公司在铝制材料可塑性方面的作用和应用效果参见下表：

序号	铝材国标	公司对材料改性作用	可塑性应用效果
1	A6063	解决外观表面缺陷（砂孔、异色、杂质等）	适用于普通外观结构组件使用，可使外观缺陷减少一半以上
2		提升材料柔性，解决折弯技术上的难点，实现扩变 R 角的无缝宽度延长，满足客户设计要求	应用在智能电视的 65、75 和 85 寸一体折弯边框；综合缺陷可从原 40%左右降至 3%左右
3	A6463	提升金属质感，外观缺陷（砂孔、模线、暗线等）得到有效改善	应用在智能电视和商业显示等边框镜面要求较高的外观结构组件，综合外观缺陷从原 30%左右的不良率降至 2%左右
4	A6061	材料的硬度提升、挤型成型缺陷进行改良（晶粒度大、外观等），对挤型时缺陷进行进一步改良	应用在特定挤型无缝管材的单反相机外观结构件，综合不良从 40%左右降至 2%左右

注：上述可塑性应用效果数据为公司根据材料改性前后的多次测试综合得出。

公司成分配方在可塑性方面实现的效果（折弯工序）示意图如下：



国家标准 A6063 铝材折弯效果

公司改良后的 A6063 铝材折弯效果

报告期内，公司各年度按月份加权平均 A6063 系列铝锭加工费报价如下：

单位：元/吨

项目	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
加工费报价	1,380.00	1,380.00	1,270.00	1,270.00

2021 年铝棒加工费价格上涨，主要系当年第四季度铝棒加工费市场价格上升，供应商参考市场价格调增报价所致。

报告期内，公司向珠海宝福、珠海卓顶及珠海金红委托加工模具，涉及多道模具加工工序。公司一般向 3-4 家外协供应商询价，综合考虑报价与加工产品质量等因素后选定供应商，故外协采购价格公允。

报告期内，公司主要委托昆山深联对产品进行钻孔，供应商向公司报价后，公司参考产品加工难易程度、精度要求、加工时长等因素对报价进行评估，以确保报价的公允性。

报告期内，公司委托珠海赛德诚对产品进行印刷，公司综合考虑市场行情及使用的印刷工艺等因素对报价进行评估，以确保报价的公允性。

## （二）各期主要外协厂商变动原因

2020 年，公司新增前五大外协供应商为珠海宝福和珠海卓顶，新增原因主要为当期加工模具数量增加以及 CNC 外协加工减少所致。2020 年，昆山深联和珠海力仕达退出前五大外协供应商，主要系当期需要大量钻孔的产品销售额大幅降低以及公司将外协加工从珠海力仕达转移至珠海昌旭所致。

2021年，公司新增前五大外协供应商为珠海三江源、珠海顺金、珠海昌旭，公司主要向上述三家供应商采购 CNC 加工服务，新增原因主要为 2021 年产品所需 CNC 加工工时较多。2021 年，珠海宝福和珠海卓顶退出前五大外协供应商，主要系当期 CNC 外协金额增加所致，公司对上述两家供应商采购金额未明显下降。

2022 年上半年，公司新增前五大外协供应商为珠海赛德诚及珠海金红，公司于 2021 年开始与上述两家外协供应商合作，外协采购金额随合作的深入而增加。2022 年上半年，珠海三江源、珠海富想及珠海昌旭退出前五大外协供应商，主要系当期公司自有 CNC 产能基本满足产品生产需求，导致 CNC 外协采购需求大幅下降所致。

综上所述，公司主要外协厂商定价合理，外协加工费与自行加工成本不存在明显差异，报告期内外协供应商变动均存在合理性，外协采购价格公允。

**(6) 说明发行人、主要股东、员工及前员工、关联方及其亲属是否与供应商存在关联关系及资金往来，如存在，说明具体情况及合理性。**

2019 年前五大供应商之一中山富智系公司实际控制人鲁少洲及董春涛控制的企业，该公司已于 2019 年 10 月注销。报告期内，公司主要向中山富智采购挤型材，公司与中山富智原材料及外协采购关联交易情况如下：

单位：万元

关联方	交易内容	2021 年度	2020 年度	2019 年度
中山富智	铝材及模具	--	--	589.25

公司向中山富智关联交易具有合理性，主要为满足公司早期对铝型材料的需求。公司早期在珠三角地区的工厂内未设立挤型车间，主要采用向供应商采购铝型材料加工成各类结构件的生产模式，中山富智为公司主要铝型材料供应商之一。中山富智产品质量及交期稳定，能满足公司的生产计划与产品需求。

公司为减少未来发生的关联交易及避免同业竞争，于 2018 年末设立子公司珠海富智，专业从事铝型材料加工业务，主要为富士智能与台山富广供应铝型材料。随着珠海富智逐渐进入稳定生产经营阶段，公司逐渐减少并于 2019 年停止对中山富智的采购。

上述关联交易的发生背景、必要性、定价依据及公允性分析如下：

### 一、关联交易的发生背景、必要性

中山富智成立于 2013 年 8 月，曾系公司实际控制人控制的公司，因公司生产场地受限，无法放置占用场地较大的铝材挤型工序设备，于是向公司实际控制人控制的中山富智采购铝挤型材。

基于生产管理需求，为保障生产工序的完整性和减少关联交易，于 2018 年 11 月在公司所在地设立珠海富智，专业从事铝型材料加工业务，并逐渐减少对中山富智采购。随着珠海富智逐渐进入稳定生产经营状态，公司于 2019 年停止向中山富智采购。中山富智已于 2019 年 10 月完成注销。

### 二、定价依据及公允性

单位：万元；万千克；元/千克

采购内容	采购金额	采购数量	平均单价	定价依据	向非关联方供应商采购平均单价[注]
挤型材	458.64	21.11	21.74	参考市场价格	22.47
铝棒	67.35	4.27	15.76		15.41
铝锭	51.86	4.11	12.63		12.56
劳务	0.43	-	-		-
模具	10.97	-	-	自制品，采用成本加成方法	-

注：向非关联方供应商采购单价=向非关联方供应商采购总额/向非关联方供应商采购相同品种产品总重量（2019 年度）。挤型材非关联方供应商选取中山长亚精密铝制品有限公司；铝棒非关联方供应商选取广东中色研达新材料科技股份有限公司东莞大朗分公司；铝锭非关联方供应商选取上海宾竣经贸有限公司。

根据上表，发行人向中山富智采购产品的平均单价与当年度向非关联方供应商采购相同产品的平均单价不存在重大差异。

基于以上情况，申报会计师认为，公司与中山富智的关联交易系公司生产所需而发生，原因合理，具有真实性、必要性，定价公允。除中山富智系发行人关联方外，发行人、主要股东、员工及前员工、关联方及其亲属与供应商不存在关联关系。发行人、发行人控股股东和实际控制人及配偶、实际控制人及配偶控制的关联公司、发行人董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员与供应商不存在大额异常资金往来。

## **(7) 核查程序及核查意见**

### **一、核查程序**

(一) 针对发行人报告期内采购真实性、与供应商关联关系方面的核查，申报会计师进行的核查程序、核查手段、核查范围如下：

核查程序、核查手段：

1、访谈财务总监，了解采购相关内部控制制度，执行穿行测试及控制测试，检查内部控制是否得到有效执行；

2、获取发行人采购明细表，检查发行人与主要供应商签订的框架协议、采购订单、采购入库单、采购对账单、采购发票、付款凭证等原始单据，确认采购的真实性；

3、对发行人主要供应商进行实地走访，了解主要供应商的基本情况、经营状况、与发行人的合作背景和交易情况交易金额、定价模式、公司采购规模占供应商同类销售比重、与发行人及其关联方的关联关系等事项；

4、获取发行人股东名册、员工名册、关联方清单，通过公开渠道查询供应商主要股东、主要人员构成，将其与发行人的关联方清单及员工名册进行交叉比对，检查是否与发行人及其关联方存在关联关系；

5、取得主要供应商的无关联关系声明函，确认发行人与主要供应商是否存在关联关系；

6、取得发行人董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、实际控制人、重要股东与供应商无关联关系声明函；

7、取得发行人现任董事、监事、高级管理人员调查表；

8、对发行人主要供应商进行函证，确认双方交易金额等内容。

核查范围：

详见本回复之“问题 12/（4）/一”之内容。

(二) 针对上述其他问题，申报会计师进行核查的过程如下：

1、取得发行人报告期内主材采购重量、生产入库重量统计表，复核二者匹

配性；计算直接材料测算金额与主营业务成本直接材料发生额的差额与占存货核销金额的比例，评价该比率与主营业务成本中直接材料占比是否匹配；对发行人生产总监进行访谈，了解能源耗用金额变动原因及 2021 年营业收入增长但能源费用基本不变的合理性；

2、获取能源耗用明细表，分析能耗金额与产量的匹配性；复核购买商品、接收劳务支付的现金与采购金额、应付账款及预付账款之间的匹配关系；

3、查询发行人主要产品所使用的原材料中是否存在公开市场价格，对于存在公开市场价格的，对比分析发行人采购价格与市场公开价格变动趋势是否一致，对于不存在公开市场价格的，查询其上游材料价格信息，或将同一物料各年度间采购单价进行对比，分析发行人主要原材料采购价格的公允性；

4、选取单一物料每年同时存在多个供应商的前五大物料，分析发行人从不同供应商采购同一物料的价格差异及其合理性；

5、获取采购明细表，分析各类原材料是否存在稳定供应商，复核计算各类原材料前五大供应商的采购金额、采购单价、采购数量，通过公开渠道查询主要供应商的基本情况，对比供应商注册日期及发行人首次与该供应商合作日期，对比供应商注册资本与发行人向其采购金额，分析其合理性；

6、访谈公司采购部门负责人，根据采购明细表分析外购件主要类型，了解其是否为产品的关键部件；分析模具材料主要类型及采购成品模具的金额，获取模具材料领用明细并与模具材料采购金额进行对比分析；

7、通过公开渠道查询外协供应商基本情况，根据外协明细表计算前五大供应商采购金额及占比，获取报告期内发行人产品 CNC 总工时数据，通过采购明细表计算铝锭采购重量，分析外协采购金额与发行人经营规模的匹配性；复核计算并对比同种产品自行 CNC 加工与外协 CNC 加工成本差异，获取报告期内熔铸工序报价单，分析价格变动的合理性；

8、对采购部门负责人、生产部门负责人、财务部门负责人进行访谈，了解发行人采购模式、采购相关内部控制流程；了解发行人各年度原材料采购额变动的原因及向前五大材料及外协供应商采购金额变动的原因，分析其是否与发行人生产经营情况匹配；了解外购件使用场景及其合理性；了解模具材料采购

合理性；了解外协供应商定价模式；

9、核查发行人、发行人控股股东和实际控制人及配偶、实际控制人及配偶控制的关联公司、发行人董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员银行流水。

## 二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人主要原材料采购重量、数量与生产产品匹配，相关数据来源于采购订单及系统记录，数据来源准确可靠；发行人采购的主要原材料金额与营业成本相匹配；受非标准化产品的影响，发行人产品单位产品能源消耗量年度间波动较大，可比性较低，发行人能源消耗量变动主要系受外协工序波动和产品结构变动的的影响，2021年营业收入增长但能源费用基本不变具有合理性；购买商品、接收劳务支付的现金与采购金额、应付账款及预付账款之间存在匹配关系；

2、发行人采购价格公允，发行人从不同供应商采购同类产品采购价格差异较小，具有合理性；

3、发行人报告期内采购金额变动具有合理性，与其生产经营情况相匹配；发行人已说明前五大供应商基本情况，不同类别主要原材料存在较为稳定的供应商；珠海锦宏成立次年即成为发行人供应商，发行人与珠海锦宏的交易具有合理性，相关交易均真实发生，不存在供应商为发行人承担成本费用的情形；除珠海锦宏外，报告期内不存在成立当年或次年即成为发行人供应商、供应商注册资本较小但发行人向其大额采购等情形；

4、发行人采购外购件主要原因为其不具备生产外购件所需设备，具有合理性，发行人采购的外购件均非产品的关键部件；报告期内不存在采购除挤型模具外其他成品模具的情况，发行人采购模具材料主要为钢材、模具配件及耗材，采购模具材料金额与其对模具材料的需求相匹配，具有合理性；

5、发行人主要外协厂商均无需具备特殊经营资质，外协采购金额变动与其经营规模相匹配，具有合理性；发行人主要外协厂商定价模式合理，外协厂商变动原因合理，外协采购价格公允。

6、除中山富智系发行人关联方外，发行人、主要股东、员工及前员工、关

关联方及其亲属与供应商不存在关联关系。发行人、发行人控股股东和实际控制人及配偶、实际控制人及配偶控制的关联公司、发行人董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员与供应商不存在大额异常资金往来。发行人与中山富智的关联交易系为满足公司早期对铝型材料的需求所产生，具有合理性。

## 问题 14. 关于毛利率

申报材料显示：

(1) 报告期内，发行人主营业务毛利率基本保持稳定，各期分别为 24.29%、24.24%和 23.39%，高于同行业可比公司均值。精密结构组件和精密模具毛利率变动趋势不一致，精密结构组件各期毛利率分别为 23.86%、23.81%和 22.60%；精密模具各期毛利率分别为 45.34%、48.99%和 50.21%。

(2) 发行人主要毛利来源于显示终端结构组件的销售，其各期销售收入占主营业务收入比重均超过 85%，各期毛利率分别为 26.78%、25.68%和 25.67%。

(3) 单反相机结构组件毛利率较低，各期分别为 4.31%、7.15%和 8.89%，发行人称毛利率逐年上升主要是由于子公司台山富广生产经营效率改善。其他精密结构组件各期毛利率波动较大，分别为-2.96%、2.30%和-22.82%，发行人未说明变动原因。

请发行人：

(1) 统一运费口径列示各期主要产品的毛利率，结合报告期内原材料价格变动、产品定价、客户订单等情况分析毛利率变动的合理性；报告期内单反相机结构组件收入略有波动但整体呈下降趋势，而相应毛利率有所上升的合理性。

(2) 说明在铝锭、化抛液 2021 年采购单价涨幅超 30%的情况下，毛利率仍保持稳定的原因及合理性；主要原材料是否存在因价格影响而具备周期性波动的特征，如是，请结合周期性波动的时间规律、原材料备货情况、与下游主要客户的调价机制及调价频率等，量化分析原材料价格是否存在进入上涨周期的风险以及对生产经营的影响、是否有能力传递原材料价格上涨风险。

(3) 结合下游主要客户所处行业的景气度及毛利率水平、产业链议价能力、产品可替代性，说明毛利率水平的合理性、与其产业链地位的匹配性；结合产

品差异、客户结构、技术难度、成本因素等说明营收规模小于可比公司情形下，毛利率高于同行业可比公司均值、明显高于除格林精密外的可比公司的合理性。

(4) 说明精密模具业务毛利率较高的合理性，与可比公司同类业务的比较情况及差异合理性，相关收入确认、成本分摊方法是否符合《企业会计准则》的规定。

(5) 说明主要客户、不同销售规模客户、不同销售模式之间的毛利率水平的差异情况及合理性，是否存在部分客户同类业务毛利率水平明显偏高的情形，如存在，说明原因及合理性。

(6) 说明其他精密结构组件销售收入的具体构成、对应客户，结合定价机制、成本构成、市场上类似产品销售情况等，说明2021年该产品毛利率大幅下降的原因，毛利率为负数仍对外销售的商业合理性，相关产品是否具备竞争力，相关存货跌价准备、资产减值的计提是否充分，对应亏损合同的会计处理及是否符合《企业会计准则》规定。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

问题回复：

(1) 统一运费口径列示各期主要产品的毛利率，结合报告期内原材料价格变动、产品定价、客户订单等情况分析毛利率变动的合理性；报告期内单反相机结构组件收入略有波动但整体呈下降趋势，而相应毛利率有所上升的合理性。

#### 一、统一运费口径列示各期主要产品的毛利率

统一运费口径模拟计算分产品类别的毛利率列示如下：

单位：万元；%

产品名称	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
主营业务毛利及毛利率	5,814.18	23.27	14,484.22	23.39	13,975.84	24.24	12,128.82	21.62
精密结构组件	5,346.01	22.24	13,593.46	22.60	13,490.15	23.81	11,630.42	21.14
其中：显示终端结构组件	5,010.33	24.80	13,591.60	25.67	13,145.20	25.68	11,541.72	24.06
单反相机结构组件	228.76	8.82	461.30	8.89	323.23	7.15	106.40	1.58
其他结构组件	106.91	8.63	-459.44	-22.82	21.71	2.30	-17.70	-5.68

产品名称	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
精密模具	468.17	49.60	890.76	50.21	485.69	48.99	498.40	45.34
其他业务毛利及毛利率	<b>208.02</b>	<b>73.18</b>	<b>578.07</b>	<b>65.06</b>	<b>403.37</b>	<b>100.00</b>	<b>357.15</b>	<b>100.00</b>
综合毛利及毛利率	<b>6,022.20</b>	<b>23.84</b>	<b>15,062.29</b>	<b>23.98</b>	<b>14,379.21</b>	<b>24.77</b>	<b>12,485.97</b>	<b>22.11</b>

统一运费口径后，报告期内，公司综合毛利率为 22.11%、24.77%、23.98% 和 23.84%，整体较为稳定但呈波动趋势。

## 二、结合报告期内原材料价格变动、产品定价、客户订单等情况分析毛利率变动的合理性

### （一）报告期内原材料价格变动

公司主要原材料采购单价情况如下表所示：

单位：元/公斤；元/件；万元

原材料	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	单价	采购金额	单价	采购金额	单价	采购金额	单价	采购金额
铝锭	21.69	2,690.54	19.38	4,799.32	14.00	3,103.90	14.29	2,871.49
外购件	1.67	722.16	2.98	2,197.52	2.92	1,041.57	12.79	2,724.10
模切材料-缓冲胶	0.51	353.60	0.53	860.52	0.49	540.15	0.24	217.55
酸碱类	5.38	204.10	6.16	752.24	6.90	1,221.54	6.71	1,465.49
化抛液	11.58	445.60	8.24	698.76	6.14	526.65	5.54	127.20

注：以上铝锭采购单价为含税金额，其余单价及采购金额均为不含税金额。

报告期内，公司铝锭价格 2019、2020 年度波动不大，2021 年度单价上涨主要由于市场价格上调所致，公司铝锭采购价格变动趋势与铝锭市场价格变动趋势基本一致。

2020 年及 2021 年，公司采购外购件及缓冲胶的单价波动不大，2019 年的价格与 2020 年及 2021 年相比波动较大，主要系外购件及缓冲胶为配合产品的辅材，不同年度间生产的产品不同，其所需的辅材的材质、尺寸、型号等不同，导致年度之间采购单价波动。化抛液 2021 年及 2022 年 1-6 月价格上涨主要系化抛液的主要成份磷酸、硫酸等价格上涨所致。

## （二）产品定价方式

报告期内，公司主要产品为铝制精密结构组件，且产品主要应用于组成消费电子产品。受消费电子产品设计风格多样化、生命周期较短等特点的影响，公司的产品具有多品种、定制化、迭代快的特点，产品定价方式主要以成本加成方式为主，具体方式为根据客户的设计要求，公司结合物料成本、应用领域、产品尺寸、生产工艺、市场价格等因素，与客户协商确定。

## （三）客户订单情况

报告期各期，公司实现的客户订单情况如下所示（属于同一实际控制人的客户，合并计算销售金额）：

单位：万元；%

客户	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
索尼	7,131.53	16,677.89	12,072.36	16,991.48
TCL	2,538.68	6,847.07	7,161.27	4,336.79
京东方	448.54	6,145.71	9,766.89	2,644.69
海信	1,872.39	4,685.81	4,548.64	3,861.58
新谱	2,050.84	4,329.71	910.50	70.18
松下	1,314.63	3,303.00	6,590.79	5,997.47
长虹	267.13	1,845.90	2,597.58	4,988.71
小计	<b>15,623.74</b>	<b>43,835.09</b>	<b>43,648.03</b>	<b>38,890.90</b>
营业收入	<b>25,265.74</b>	<b>62,810.10</b>	<b>58,056.34</b>	<b>56,461.23</b>
占比	<b>61.84</b>	<b>69.79</b>	<b>75.18</b>	<b>68.88</b>

报告期内，公司主要客户销售占比分别为 68.88%、75.18%、69.79%和 61.84%，主要客户在报告期不同期间有所波动，但整体贡献营业收入占比较为稳定，公司主要客户为索尼、海信、TCL、松下等知名品牌，公司与上述品牌终端自有工厂或代工厂建立了长期合作关系，在产品研发、定价、供货等全流程已形成稳定合作模式。

## （四）毛利率变动分析

统一运费口径后，报告期内，公司综合毛利率分别为 22.11%、24.77%、23.98%和 **23.84%**，主营业务毛利率分别为 21.62%、24.24%、23.39%和 **23.27%**，皆呈现整体较为稳定但略有波动的趋势。结合报告期内原材料价格变动、产品

定价、客户订单等情况，毛利率变动情况分析如下：

公司生产所需要主要原材料为铝制主材、模切材料、外购件等辅材，化学品、耗材及工具以及包装材料等。报告期内原材料单位价格有所波动，2021年度涨幅较大，已量产产品毛利率承压，但随着量产产品生产经验的积累和生产工艺的改进，量产产品规模效应逐渐实现，抵消了原材料价格上涨的部分压力，有利于公司维持量产产品的稳定毛利。

此外，由于公司产品迭代周期较短、以成本加成方式的产品报价方式及客户结构较为稳定等因素影响，不断推陈出新的新品能将原材料价格波动在较短的周期内传导至下游客户，有利于公司新品开发时能获取较为稳定的毛利率。

2020年度，公司综合毛利率较2019年上升2.66个百分点，主营业务毛利率较2019年上升2.62个百分点，主要原因如下：一系公司进一步推行精益生产方式，整合生产资源，进一步提高精密结构组件生产效率，具体表现为单反相机结构组件毛利率有所改善；二系产品优质订单增多，当年公司获取的京东方产品订单较为优越，提高了公司的毛利率；三系2020年受疫情影响，政府普惠性社保减免降低了公司的人工成本，进一步提高了公司的毛利水平。

2021年度，公司综合毛利率较2020年下降0.79个百分点，主营业务毛利率较2020年下降0.85个百分点，剔除2020年社保减免影响后，公司毛利率较上年基本持平。

2022年1-6月，公司综合毛利率、主营业务毛利率与2021年度基本持平，略有下降主要系由于全球家电终端出货量略有下滑，公司生产数量下降导致生产规模效应较2021年度有所降低所致。

### **三、报告期内单反相机结构组件收入略有波动但整体呈下降趋势，而相应毛利率有所上升的合理性**

报告期内，公司实现单反相机结构组件收入分别为6,712.99万元、4,522.19万元、5,190.71万元和**2,593.07万元**，毛利率分别为4.31%、7.15%、8.89%和**8.82%**。报告期内单反相机结构组件收入略有波动但整体呈下降趋势，毛利率呈逐年改善趋势，收入变动及毛利率变动具体分析如下：

## （一）收入情况及变动分析

报告期各期，单反相机结构组件主要客户的收入情况列示如下：

单位：万元

客户	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
富士胶片	1,191.40	2,059.05	1,683.95	2,686.69
松下	516.74	1,047.04	960.72	1,640.50
奥林巴斯	--	664.37	856.40	1,011.09
恩德乐思	145.97	548.05	454.45	469.19
柯尼卡美能达	244.39	416.76	300.46	368.69
瑞是达	341.32	57.07	--	--
<b>小计</b>	<b>2,439.82</b>	<b>4,792.34</b>	<b>4,255.99</b>	<b>6,176.15</b>

注1：富士胶片包括苏州富士胶片映像机器有限公司、富士胶片（上海）贸易有限公司、FUJIFILM Corporation、FUJIFILM Hong Kong Ltd、富士胶片（中国）投资有限公司；

注2：松下包括厦门松下电子信息有限公司、Panasonic Hong Kong Co., Ltd、Panasonic Corporation、Panasonic Procurement Malaysia Sdn. Bhd.、Panasonic AVC Networks Johor Malaysia Sdn Bhd；

注3：奥林巴斯包括奥林巴斯香港中国有限公司、OM Digital Solutions Hong Kong Limited；

注4：恩德乐思包含 Entrust International (Hong Kong) Co., Ltd 及恩德乐思贸易（上海）有限公司。

注5：柯尼卡美能达包含柯尼卡美能达光学仪器（上海）有限公司、柯尼卡美能达精密光学（大连）有限公司及 Konica Minolta Corporation。

近年来，受智能手机具备越来越完善的拍照功能的影响，全球范围内相机产品出货量整体呈现下滑趋势。受此影响，报告期内，公司2020年度、2021年度单反相机结构组件产品销售相对2019年度呈现下滑趋势；2020年度公司实现单反相机结构组件产品销售收入较2019年度下降2,190.80万元，下滑幅度较大的主要原因系由于新冠疫情对全球旅游市场的冲击，相机产品消费市场受到较大程度的影响所致；2021年度公司单反相机结构组件销售收入较2020年度增加668.52万元，主要系随着疫情常态化，全球范围内旅游业有所恢复，单反相机需求有所回升所致。2022年1-6月，公司单反相机结构组件年化后收入与2021年度基本持平。

## （二）毛利率变动分析

报告期内，公司单反相机结构组件的毛利率分别为4.31%、7.15%、8.89%和8.82%，报告期内毛利率逐年改善，主要分析如下：一系近年来随着摄影产品竞争日益激烈，相机产品差异化、多样化的发展趋势日益凸显。公司单反相

机结构组件产品在迭代过程中呈现产品设计更复杂，生产工艺延长的趋势，单反相机结构组件产品销售单价和可获取的毛利率也进一步增加；二系公司内部积极整合资源，提高生产效率，进一步改善了单反相机结构组件毛利率。报告期内，单反相机结构组件产品业务主要在子公司台山富广开展，但由于相机终端出货量逐年下滑，台山富广前期产能利用率偏低，产品规模效应差，共耗成本分摊至产品成本较高。2020年以来，台山富广积极加强生产管理，通过受托加工富士智能生产工序和开拓网罩产品等业务，提高台山富广的产能利用率，扩大规模效应，有效改善了单反相机结构组件毛利率。

**(2) 说明在铝锭、化抛液 2021 年采购单价涨幅超 30%的情况下，毛利率仍保持稳定的原因及合理性；主要原材料是否存在因价格影响而具备周期性波动的特征，如是，请结合周期性波动的时间规律、原材料备货情况、与下游主要客户的调价机制及调价频率等，量化分析原材料价格是否存在进入上涨周期的风险以及对生产经营的影响、是否有能力传递原材料价格上涨风险。**

**一、说明在铝锭、化抛液 2021 年采购单价涨幅超 30%的情况下，毛利率仍保持稳定的原因及合理性**

报告期，铝锭及化抛液采购情况列示如下：

单位：万元；%；元

原材料类别	2022年1-6月			2021年度			2020年度			2019年度		
	采购金额	占比	单价	采购金额	占比	单价	采购金额	占比	单价	采购金额	占比	单价
铝锭	2,690.54	29.19	21.69	4,799.32	24.99	19.38	3,103.90	18.20	14.00	2,871.49	16.34	14.29
化抛液	445.60	4.83	11.58	698.76	3.64	8.24	526.65	3.09	6.14	127.20	0.72	5.54
小计	<b>3,136.14</b>	<b>34.02</b>	--	<b>5,498.08</b>	<b>28.63</b>	--	<b>3,630.55</b>	<b>21.29</b>	--	<b>2,998.69</b>	<b>17.06</b>	--

报告期内，公司铝锭和化抛液单价波动较大，其中铝锭系公司主要金属原材料，2021年度采购单价涨幅较大，主要系受大宗商品价格波动的影响；化抛液系公司用于阳极氧化工序的化学品，2021年采购总额为698.76万元，较2020年上升172.11万元；由于化抛液占成本比例较低，其单价上涨对成本影响较小。

毛利率保持稳定的原因及合理性详见本题回复之“（1）/二、/（四）”之回复。

**二、主要原材料是否存在因价格影响而具备周期性波动的特征，如是，请结合周期性波动的时间规律、原材料备货情况、与下游主要客户的调价机制及调价频率等，量化分析原材料价格是否存在进入上涨周期的风险以及对生产经营的影响、是否有能力传递原材料价格上涨风险。**

**（一）主要原材料的周期性波动特征**

公司生产所需要主要原材料为铝锭、铝板料及卷料、铝型材、铝棒等铝制主材，模切材料、外购件等辅材，化学品、耗材及工具以及包装材料等。其中，铝材及制品、化学品等原材料价格波动受大宗商品市场价格影响较大，主要原材料周期性特征分析如下：

**铝材及其制品：**铝属于较为典型的大宗商品，具有供需量大，价格波动大的特点，其周期性波动特征较为明显。报告期内，铝锭市场价格波动较大，具体分析见本回复之“问题 13/（2）/一”之回复。

**化学品：**公司采购的化学品种类较多，主要包括各类不同浓度的酸碱液体、化抛液（酸碱配比后的液体）、油墨等。化学品的主要原材料系化工产物，属于大宗商品，其价格波动受化工产品商品价格走势的影响而呈现周期性特征。

**模切材料及外购件：**模切材料及外购件主要系根据客户要求采购的用于组成公司产成品的原材料，用以增加产成品的保护或者装饰功能。模切材料及外购件属于定制件，采购价格波动主要受客户对其功能需求的影响，不存在明显的周期性波动特征。

**（二）原材料备货情况**

报告期各期末，公司原材料（含外发材料）账面余额分别为 598.15 万元、712.55 万元、693.04 万元和 1,043.30 万元，占存货比例为 5.08%、7.11%、6.50% 和 8.16%，各年度占比较低。公司主要的备货策略如下：

**1、铝材及化学品**

铝材属于公司产品通用的原材料，公司备货策略主要为结合材料采购周期及使用量确定安全库存量，以安全库存量为上限进行备货，铝材安全库存量一般为 15 天-30 天的使用量；化学品属于危险品，政策管控较严，安全库存量一

一般为7-15天的使用量。

此外，采购部门会根据铝材市场价格走势及时调整铝材采购策略，当公司预测铝材价格持续上涨时，会加大原材料库存保有量；当公司预测铝材价格会回落时，会减少订货量，减少原材料库存保有量。

## 2、模切材料及外购件

模切材料和外购件属于定制原材料，公司的备货策略一般为“以销定产”策略，根据客户订单需求下达相应的采购订单。

### （三）与下游主要客户的调价机制及调价频率

公司在产品报价时会充分考虑材料价格，并约定了铝锭一定价格波动幅度的调价机制，将原材料价格波动向下游客户传导。但消费电子项目周期通常在12个月左右，且客户调价审核周期相对较长，实务中已向客户供货产品供货周期内的价格波动大部分由公司承担。

（四）量化分析原材料价格是否存在进入上涨周期的风险以及对生产经营的影响、是否有能力传递原材料价格上涨风险

报告期内，公司铝材及制品、化学品价格波动对主营业务毛利率的敏感性分析如下：

单位：%

材料	原材料平均价格变动幅度	毛利率变动			
		2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
铝材及制品	5	-0.72	-0.51	-0.51	-0.56
	10	-1.43	-1.02	-1.01	-1.11
	20	-2.86	-2.04	-2.02	-2.23
化学品	5	-0.27	-0.25	-0.31	-0.28
	10	-0.54	-0.50	-0.62	-0.57
	20	-1.08	-1.00	-1.24	-1.14

注1：敏感性分析是指假设销售价格不发生变化，仅原材料价格变动对毛利率的影响；

注2：敏感性分析中的毛利率变动为模拟毛利率减去实际毛利率的差额

报告期各期，公司成本结构中，材料成本占比较低，原材料价格波动对公司主营业务毛利率的影响较低，对公司生产经营影响较小。此外，虽然公司已向客户供货产品供货周期内原材料发生价格波动传导机制难度较大，但公司产

品生命周期较短，不断推陈出新的新品能将原材料价格波动在较短的周期内传导至下游客户。

**(3) 结合下游主要客户所处行业的景气度及毛利率水平、产业链议价能力、产品可替代性，说明毛利率水平的合理性、与其产业链地位的匹配性；结合产品差异、客户结构、技术难度、成本因素等说明营收规模小于可比公司情形下，毛利率高于同行业可比公司均值、明显高于除格林精密外的可比公司的合理性。**

**一、结合下游主要客户所处行业的景气度及毛利率水平、产业链议价能力、产品可替代性，说明毛利率水平的合理性、与其产业链地位的匹配性**

**(一) 下游客户所处行业的景气度分析**

报告期内，公司主要产品下游客户集中生产显示屏产品、单反相机产品及其他智能消费电子产品，分行业景气度分析如下：

**显示屏产品：**公司生产的显示终端精密结构组件主要应用于智能电视显示屏及商业办公显示屏等产品。根据国家统计局的数据显示，虽然我国智能电视近年来的总体年产量维持在 1.8 亿台左右，应用金属精密结构边框较多的大尺寸电视占智能电视产品销售的占比不断提高，具体分析详见本回复之“问题 10/（2）/二/（一）”之回复。随着国家扩大消费、支持绿色智能家电消费的措施出台及智能电视外观差异化、多样化的发展趋势，智能电视产品将迎来新的消费需求，市场景气度较好；此外，随着无纸化办公及办公数字化的兴起，商业办公显示屏等其他显示屏产品的应用也越来越广泛，

**单反相机产品：**由于技术功能的限制和智能手机兴起带来的挑战，近年来单反相机产品全球出货量逐年下滑，市场容量呈缩小趋势。虽然单反相机市场景气度逐渐降低，但是在面对特定市场上，诸如摄影摄像等对专业器材有着严苛的要求的行业，专业相机仍存在较为稳定的市场需求。

**其他智能消费电子产品：**随着城市数字化、网络化、智能化的发展，国家新型城镇化、新基建推进行步伐加速，其他智能消费电子产品迎来新的发展浪潮。依托于互联网技术、移动互联网技术的发展与普及，公司大力开拓的平板电脑产品及智能语音产品呈现行业快速发展，市场容量不断扩张的发展趋势，市场景气度较好。

## （二）下游客户毛利率水平

根据公开信息查询，公司下游主要客户在报告期内的销售毛利率情况如下：

单位：%

客户	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
索尼（SONY.N）	39.17	41.08	43.63	42.45
TCL电子（1070.HK）	17.17	16.75	18.96	17.39
京东方（000725.SZ）	18.68	28.87	19.72	15.18
海信视像（600060.SH）	17.58	15.75	17.90	17.96
新谱	未公开	未公开	未公开	未公开
松下（6752.T）	未披露	28.18	29.48	28.72
长虹（600839.SH）	10.02	9.97	10.21	11.51

注：数据来源为WIND。

从上表可见，报告期内，公司主要客户毛利率年度间未见明显异常波动，整体较为稳定。其中，索尼、松下等国外品牌终端由于其产品单位售价整体高于国内品牌终端，品牌溢价使得其获得的毛利率整体高于国内品牌终端；近年来国内品牌终端为抢占全球市场，普遍采取扩张型战略，产品注重性价比，其毛利率相对整体偏低。公司产品属于显示模组的重要保护组件且占显示模组的成本比例较低，下游客户的销售毛利率波动不会对公司产品单价和毛利率造成重大不利影响。

## （三）产业链议价能力及产品可替代性

公司所属产业为外观金属制品业，公司产品铝制结构组件是一种中间产品，在使用时需要与其他功能性零部件组装方可实现产品使用功能。公司的产业链溢价能力及产品可替代性说明如下：

**对供应商议价能力：**铝制精密结构组件的原材料主要系金属材料、化学品等大宗原材料，市场价格公开透明，且供需基本平衡，生产企业对供应商的议价空间较为有限。

**对客户的议价能力：**公司长期深耕于铝制精密结构组件，产品在市场上树立了良好的口碑和形象。公司已成功进入索尼、TCL、海信、松下等消费类电子行业领先企业的供应链体系，与其建立了持续、良好的合作关系。

受消费电子产品以市场为导向、迭代周期短及产品个性化的特点，客户对铝制精密结构组件制造厂商的选择提出了较高的要求。除产品质量外，铝制精密结构组件制造厂商还需具有同步研发能力、批量制造、及时交付等能力。公司凭借稳定的铝制精密结构组件生产工艺、产品品质、供货能力以及良好的产品性价比，在边框类铝制精密结构组件中具有较强的竞争力。因此，相比行业内其他产品品类较少、生产规模较小的边框类铝制精密结构组件生产企业，公司在面对客户时拥有更强的议价能力。

产品的可替代性：公司成立以来，一直专注于铝制外观精密结构组件业务，致力于向客户提供“一站式”的采购服务。公司以产品研发、模具设计和工艺设计与创新为核心，逐步发展精密注塑工艺，能够为下游行业各个终端产品提供多种材质、不同成型方式的精密结构组件产品，从而为客户提供“一站式”采购的定制化服务。基于公司产品的开发优势、丰富的产品规格优势和产品配套服务能力，能够满足下游品牌客户对结构件产品在材料、功能、强度、精密性、密封性等方面的需求，公司在发挥产品协同效应的同时，也可以有效的节约下游品牌客户寻找不同供应商的时间和管理成本，提升下游品牌客户采购的体验满意度。对于公司主要耕耘的边框类和单反相机精密结构组件，公司产品和服务具有较强的竞争力，竞争对手威胁较低，产品可替代性不高。

#### **（四）毛利率水平的合理性与其产业链地位的匹配性**

得益于公司成熟的经营模式、稳定的下游客户结构、先进的技术优势和良好的产品质量，公司在边框类和单反相机精密结构组件细分领域具有较强的竞争力，报告期各期实现较为稳定的毛利率，毛利率水平合理性分析详见本题回复之“（1）/二/（四）”之回复。

综上所述，公司毛利率水平合理，与公司在产业链内良好的竞争力和议价能力相匹配。

**二、结合产品差异、客户结构、技术难度、成本因素等说明营收规模小于可比公司情形下，毛利率高于同行业可比公司均值、明显高于除格林精密外的可比公司的合理性。**

（一）公司与可比公司的产品类别、毛利率、客户结构、生产工艺及成本

## 构成的比较

通过对比主要产品类型、主要产品功能和具体应用等方面，境内上市公司主营业务与产品不存在与公司完全可比的公司，因此公司从主要产品的应用领域（消费电子）、客户群体（智能电视）、材质（铝材）等角度选取可比公司，境内上市公司利通电子、格林精密、春秋电子、英力股份、铭利达与发行人具有一定可比性。公司与同行业可比公司产品类别、毛利率、客户结构、技术难度、成本因素等方面对比情况及差异分析如下：

公司与可比公司的产品类别、毛利率[注 1]、客户结构、生产工艺及成本构成的比较列示如下：

单位：%

公司名称	产品类别及具体应用领域	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
格林精密	主营产品类别：智能终端精密结构件、精密模具 精密金属结构件应用领域：智能家居、智能手机、可穿戴设备、平板、电子书等智能终端产品	17.19	21.54	26.16	25.50
春秋电子	主营产品类别：消费电子产品结构件模组及相关精密模具 精密金属结构件应用领域：笔记本电脑结构件模组	18.23	15.79	18.05	19.61
利通电子	主营产品类别：精密金属结构件、电子元器件 精密金属结构件应用领域：液晶电视的结构部件，具有承受载荷、固定零部件、保护内部器件、外观装饰等作用	15.40	15.93	15.66	18.88
英力股份	主营产品类别：消费电子产品结构件模组及相关精密模具 精密金属结构件应用领域：主要产品为笔记本电脑结构件模组及相关精密模具	10.21	11.93	16.21	18.79
铭利达	主营产品类别：精密结构件及模具 精密金属结构件应用领域：汽车轻量化部件、通信产品外壳、安防产品外壳、光伏逆变器外壳及散热器等	19.65	19.13	21.48	23.41
行业平均	--	<b>16.14</b>	<b>16.86</b>	<b>19.51</b>	<b>21.24</b>
富士智能 [注 2]	主营产品类别：精密金属结构组件、精密模具 精密金属结构件应用领域：智能电视、商业显示屏幕、单反相机等	23.84	23.98	24.77	22.11

注 1：可比公司毛利率取自年度报告或招股书披露信息。

注 2：公司 2019 年度毛利率系合并运费口径。

续

公司名称	客户结构	生产工艺	产品构成[注 3]	成本构成
格林精密	消费电子终端品牌 或指定代工厂	领料→冲压→注塑成型→CNC→ 表面处理→结构件装配→入库	金属精密结构件 10.15%，其余为 塑胶结构件	见问题 12 之（1）之 回复
春秋电子	消费电子终端品牌 或指定代工厂	领料→冲压→IPQC 检测→阳极/ 喷漆→检验→高光/镭雕→检验→ 入库	金属精密结构件 11.49%，其余为 塑胶结构件	
利通电子	消费电子终端品牌 或指定代工厂	领料→冲压→质检→铆合→质检 →清洗、烘干→喷涂、喷粉→质 检→入库	金属精密结构件 100.00%	
英力股份	消费电子终端品牌 或指定代工厂	领料→冲压→CNC→打磨→清洗 →喷砂→阳极→高光/镭雕→ Bonding→入库	金属精密结构件 2.68%，其余为 塑胶结构件	
铭利达	消费电子终端品牌 或指定代工厂	领料→裁切→冲压→去毛刺→精 密加工→表面处理→组装→包装 →入库	金属精密结构件 68.53%，其余为 塑胶结构件	
行业平均	--	--	--	
富士智能	消费电子终端品牌 或指定代工厂	领料→挤型→冲压→CNC→喷砂/ 拉丝/抛光→氧化→高光/印刷→ 组装→入库	金属精密结构件 100.00%	

注 3：因可比公司年度报告未详细披露产品构成材质，数据取自可比公司招股说明书最后一期披露数据，其中铭利达、英力股份数据取自招股说明书披露营业收入分产品分类，格林精密、春秋电子及利通电子取自招股说明书其披露的采购物料中金属占比情况。

（二）毛利率高于同行业可比公司均值、明显高于除格林精密外的可比公司的合理性

统一运费口径后，报告期内，公司综合毛利率为 22.11%、24.77%、23.98% 和 23.84%，同行业可比公司均值平均毛利率为 21.24%、19.51%、16.86%和 16.14%。

关于报告期毛利率与同行业可比公司差异原因及合理性发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（四）毛利及毛利率分析”之“4、与同行业公司的毛利率对比分析”中补充披露如下：

“.....

报告期内公司综合毛利率高于同行业可比公司均值，主要系各公司产品  
的产品结构、生产工艺、产品细分应用领域、产品生命周期及成本结构等因素所  
致：

### (1) 产品结构

报告期内，公司精密结构组件主要以铝材精密结构组件为主，注塑精密结构组件占比极低。同行业可比公司中，格林精密、春秋电子、英力股份、铭利达的主要产品都有一定比重的注塑精密结构组件业务。金属材质的精密结构组件较注塑精密结构组件生产技术要求更高，其应用产品也一般为单位售价较高的终端产品，其毛利率也相对较高。

### (2) 生产工艺

公司的核心竞争力之一在于公司具备完整的生产工艺流程，自直接购入金属铝锭至产品完工，都系公司自主安排生产。利通电子与公司同以金属结构组件为主，但其生产起点系直接购入经加工的镀锌板或挤型后的铝型材。生产工艺的区别系公司毛利率高于利通电子的原因之一。

此外，相较于其他可比公司的主要产品，公司边框类产品存在尺寸规格多样，产品异形特性突出的特点，生产工序较为复杂，也系公司可获取较高的毛利率的重要原因。

### (3) 产品细分应用领域

公司与同行业可比公司同属精密结构组件金属行业，但终端应用领域不同也是毛利率有所差异的原因之一。格林精密产品主要应用于智能家居和可穿戴设备，上述市场为近年来智能终端的热点产品，毛利率水平较高，其毛利率贡献率也较高。春秋电子和英力股份的精密结构组件主要用于组装成笔记本电脑，其终端市场处于完全竞争市场且竞争对手较多，竞争程度较电视终端市场更为激烈，其毛利率水平也整体略低；

铭利达产品主要用于安防产品及通信基站产品，根据其公开披露信息显示，报告期各期铭利达与公司工艺较为接近的型材冲压结构件实现的毛利率分别为22.28%、24.59%、12.98%和16.36%。2019年与2020年与公司毛利率基本一致，2021年与公司差异较大主要系由于其型材冲压结构组件直接材料占比较高，原材料涨价对其影响较大及汇率波动致使其美元定价产品产生汇率损失较大所致。

利通电子产品主要为智能电视的后壳、背板、底座、电子元器件，主要用于组成智能电视终端，在同行业可比上市公司中与发行人主营业务范围最为相

近。报告期各期利通电子实现的毛利率分别为 18.88%、15.66%、15.93%和 15.40%，2020 年度较 2019 年度毛利率下降较多主要系由于利通电子产品的主要原材料镀锌板价格大幅上涨所致。虽然同为智能电视零部件供应商，但利通电子各年度毛利率皆低于公司，主要系生产工序有所差异所致。与利通电子相比，公司生产工序更长和产品异性更突出，公司的毛利率水平也较高。

#### (4) 产品生命周期

2021 年度，原材料价格普遍涨幅较大，同行业可比上市公司毛利率普遍下滑，但公司毛利率较为稳定，重要原因之一系各公司产品生命周期有所差异。公司产品主要应用于智能电视终端，较同行业其他可比公司应用于笔记本、汽车、通信基站等的产品相比，具有产品更新迭代快，生命周期较短的特点，公司迭代产品可根据原材料波动情况向客户获取更高的报价，公司产品售价较其他终端产品的同行业公司，具有更快响应原材料波动的优势，有利于公司各年度获得更为稳定的毛利率。同行业可比公司中，利通电子 2021 年度毛利率下降幅度 0.27 个百分点，其产品主要面向终端和公司基本一致，以电视产品为主，毛利率下降幅度较同行业其他可比公司也呈现较低的特性。

#### (5) 成本构成

公司与同行业可比公司成本结构差异也系与同行业毛利率波动有所区别的重要原因之一。公司主要产品为边框组件，产品重量较轻，消耗原材料较少，但生产工序较多，人工成本和制造费用消耗较多。公司成本结构中，原材料占比低于同行业可比公司，原材料波动对公司成本的传导效应较小；人力成本占比较高，人工成本变动对毛利率影响较大。统一运费口径后，2020 年度公司实现综合毛利率较 2019 年度上升 2.66 个百分点（不考虑运费影响为较 2019 年度下降 0.01 个百分点），同行业可比公司不考虑运费影响平均毛利率较 2019 年下降 1.73 个百分点，重要原因之一系政府出台的疫情普惠性社保减免对公司的有利影响较同行业可比公司更敏感所致。”

**(4) 说明精密模具业务毛利率较高的合理性，与可比公司同类业务的比较情况及差异合理性，相关收入确认、成本分摊方法是否符合《企业会计准则》的规定。**

**一、说明精密模具业务毛利率较高的合理性，与可比公司同类业务的比较情况及差异合理性**

**(一) 说明精密模具业务毛利率较高的合理性**

公司精密模具业务毛利率报告期内分别为 45.34%、48.99%、50.21%和 49.60%，毛利率较高且呈逐年上升趋势，主要分析如下：

1、公司模具议价能力较强：公司长期深耕显示终端金属结构组件市场，与众多品牌客户维持良好的业务关系。近年来，随着智能电视市场竞争日益激烈，终端厂商在产品迭代时更注重终端产品的美观和追求大尺寸终端产品，公司具有较成熟的大尺寸工艺制造技术和稳定的供货能力，议价能力较强；此外，由于消费电子类产品迭代周期较短，产品量产规模受终端品牌市场销量影响较大，不确定性较高，公司从利润最大化考虑，倾向于对模具业务采用高报价的定价模式；

2、公司模具成本可控：公司具有深厚的产品开发经验和行业技术积累，近年来随着公司与各大品牌客户合作的深入，默契程度不断提高，公司显示终端产品模具设计经验逐渐成熟，设计方案与客户预期逐渐缩小，交互成本的减少使得公司模具制作成本整体控制在较为稳定的水平。

3、公司模具设计复杂且开发难度较高，可获取的毛利率也相对较高。

综上，公司模具业务毛利率较高主要系公司议价能力较强和技术积累较为深厚所致，具有合理性。

**(二) 与可比公司同类业务的比较情况及差异合理性**

报告期内，发行人精密模具业务与可比公司或存在同类业务的上市公司毛利率对比情况如下：

单位：%

公司名称	模具类型	应用领域或经营特点	2022年 1-6月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
------	------	-----------	---------------	------------	------------	------------

格林精密	注塑模具	应用于消费电子领域	未披露	21.38	16.10	15.24
春秋电子	注塑、冲压模具	应用于消费电子领域	未披露	16.92	23.04	21.63
利通电子	压铸、注塑模具	应用于汽车、消费电子领域	未披露	48.20	29.33	37.06
英力股份	注塑模具	应用于消费电子领域	未披露	20.32	34.23	25.96
铭力达	压铸、注塑模具	应用于光伏、安防、汽车、消费电子领域	未披露	24.34	25.63	23.82
美利信	压铸、冲压模具	通信领域	未披露	29.71	17.85	15.63
		汽车领域	未披露	36.51	57.96	31.72
平均			--	<b>27.38</b>	<b>27.71</b>	<b>24.56</b>
富士智能	冲压模具	应用于消费电子领域，夹治具配置数量较多	49.60	<b>50.21</b>	<b>48.99</b>	<b>45.34</b>

注 1：同行业可比信息来自上市公司公开披露资料，铭利达未公开披露 2021 年度模具毛利率，表格数据取其公开披露 2021 年 1-9 月模具毛利率。

与同行业可比公司相比，公司模具毛利率维持在较高的水平，主要分析如下：公司模具业务主要用于生产电视边框等金属异形产品，以冲压模具为主，模具设计复杂且开发难度较高，生产工艺流程较长，公司模具业务可获取的毛利率也相对较高。

可比公司中，格林精密、春秋电子、英力股份及铭利达模具业务中包含注塑模具，注塑模具较冲压模具设计较为简单，且开发难度较低，可获取的毛利率也相对较低。

利通电子主营业务为应用于液晶电视和液晶显示器等平板显示领域的精密金属结构件，产品主要以背板及金属底座等金属结构组件为主，终端使用领域和模具工艺（冲压模具）与公司相似，其模具业务毛利率也维持在较高的水平。但其产品异形化程度较低，模具设计和开发难度相对较小，毛利率较公司略低。

综上所述，公司精密模具业务与同行业可比公司同类业务的差异具有合理性。

## 二、相关收入确认、成本分摊方法是否符合《企业会计准则》的规定。

模具相关收入确认、成本分摊方法及具体分析详见本回复之“问题 10/（4）/一/（二）”之回复。

### （5）说明主要客户、不同销售规模客户、不同销售模式之间的毛利率水平

的差异情况及合理性，是否存在部分客户同类业务毛利率水平明显偏高的情形，如存在，说明原因及合理性。

### 一、主要客户、不同销售规模客户、不同销售模式之间的毛利率水平的差异情况及合理性

#### （一）主要客户毛利率

报告期内，公司主要客户毛利率情况如下所示：

单位：%

客户名称	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
客户A	26.85	24.31	21.54	24.50
客户B	28.08	33.73	25.77	27.96
客户C	25.41	23.35	21.85	22.44
客户D	18.95	18.65	25.07	23.87
客户F	22.20	33.70	28.95	32.33
客户G	25.55	28.89	27.86	57.95
客户H	46.77	31.54	29.26	33.29

注：2019年度毛利率未计算运输费用影响。

从上表可知，报告期内，公司主要客户毛利率整体保持稳定，但由于公司产品销售周期与终端产品（电视等）生命周期息息相关，一般12个月左右，且产品成本随着生产工艺的熟练和优化整体呈降低趋势，因此相同客户年度间毛利率会有略有波动。各主要客户报告期毛利率波动较大的情况原因分析如下：

报告期内，公司对客户A公司实现的销售主要以显示终端结构组件为主，系客户A在国内主要的智能电视结构组件供应商之一。2020年度，公司对客户A的销售毛利率较2019年度下滑2.96个百分点，主要系毛利率较高的大尺寸边框组件（65寸及以上，下同）销售下滑，由2019年度的10,054.90万元减少至2020年度的7,588.67万元所致，2021年度大尺寸边框组件销售额回升至11,544.11万元，系2021年度对客户A销售毛利率上升的主要原因。

客户B毛利率2021年度增长较多，主要系2021年实现量产的几款产品毛利率较高，2021年收入较高的产品共实现销售收入3,759.68万元，平均毛利率为34.89%，该部分产品2020年收入1,013.52万元，毛利率37.48%，产品结构的改变系2021年客户B毛利率较高的主要原因。

报告期内，公司对客户 D 的毛利率有所波动，主要由以下两方面原因所致：一系报告期内贡献毛利较高的主要产品销售额随着终端产品进入生命末期而逐渐下滑，致使公司对客户 D 的销售额和毛利额也呈下降趋势；二系公司与客户 D 的合作模式以境外销售为主，2019 年以来，汇率波动致使公司承担较大的汇率损失，进一步削减了公司的毛利率。

报告期内，公司对客户 F 的销售整体毛利率维持在较高的水平，主要系客户 F 向公司采购产品主要用于组装智慧屏电视，终端品牌定位较为高端，对边框组件产品制造要求较高，市场上满足条件的制造厂商不多。相应的，公司向客户 F 产品销售售价较高，可获取的毛利率高于其他产品所致；2022 年 1-6 月，客户 F 毛利率较 2021 年度下滑较大主要系由于客户订单大幅减少所致。

报告期内，公司对客户 G 的毛利率 2019 年度相对较高，主要系该客户为公司开发新客户，2019 年度实现销售收入仅为 70.18 万元，且试合作期间以生产工艺较为成熟的产品销售为主，公司可获取的毛利率较高所致。

除上述客户外，报告期其他主要客户的显示终端结构件销售毛利率整体在综合毛利率水平上下波动，不存在明显差异。

## （二）不同销售规模客户毛利率

报告期内，不同销售规模客户毛利率情况如下所示：

单位:万元；%

销售规模[注]	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	销售额	毛利率	销售额	毛利率	销售额	毛利率	销售额	毛利率
0.5 亿元以下 (含, 下同)	7,953.30	20.04	15,602.90	14.95	7,194.10	20.05	8,114.82	16.02
0.5-1 亿元	4,006.67	24.37	9,547.72	27.07	10,722.30	28.14	14,514.40	28.61
1 亿元以上	13,305.77	25.94	37,659.48	26.94	40,139.94	24.71	33,832.01	25.21
<b>合计</b>	<b>25,265.74</b>	<b>23.84</b>	<b>62,810.10</b>	<b>23.98</b>	<b>58,056.34</b>	<b>24.77</b>	<b>56,461.23</b>	<b>24.76</b>

注：销售规模系客户（属于同一实际控制人的客户，合并计算销售金额）报告期累计实现收入

由上表可知，报告期各期，公司不同销售规模客户毛利率整体保持稳定，各期略有波动主要系受各年度产品结构有所差异的影响，具体分析如下：

1 亿元以上、0.5-1 亿元销售规模客户系公司的大客户群体，以显示终端结

构组件客户为主，主要为全球知名品牌自有工厂或代工厂。长期以来，公司与上述客户建立了长期合作关系，在产品研发、定价、供货等全流程已形成稳定合作模式。虽然不同代次、不同型号的产品，受其采用的技术、生产工艺的区别，不同产品间毛利率有所差异，但客户整体贡献的毛利率仍能维持较为稳定水平。

0.5 亿元以下销售规模客户报告期各年度毛利率整体低于大客户群体毛利率，主要由于该层级下客户除销售显示终端结构组件、单反相机结构组件外，还包括其他零散客户及处于培育期的客户，其毛利率受产品结构、加工工艺、产品良率等多种因素影响，各年度波动较大，具有合理性。其中，2021 年度毛利率下降较多，主要系当年公司新产品试产较多，产品良率低，未能形成规模效应导致。

### （三）不同销售模式毛利率

报告期内，公司采用直销模式销售，直销模式分一般模式和 VMI 模式的毛利率情况如下所示：

单位：万元；%

销售模式	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率
一般模式	21,878.80	23.48	52,885.92	22.67	46,695.98	24.48	45,243.70	24.32
VMI 模式	3,386.94	26.15	9,924.18	30.94	11,360.36	25.93	11,217.53	26.54

报告期内，公司一般模式毛利率分别为 24.32%、24.48%、22.67%和 23.48%，VMI 模式毛利率为 26.54%、25.93%、30.94%和 26.15%，一般模式和 VMI 模式毛利率不存在重大差异，但 VMI 毛利率整体高于一般模式，主要原因系受不同模式下客户群体有所区别的影响。VMI 模式下主要的客户群体为公司营业利润贡献的产品主要是显示边框结构组件，客户合作时间较长且合作模式较为稳定，公司能获取较为稳定的毛利率；一般模式下产品构成种类较多，且毛利贡献能力有所差别，毛利率整体略低于 VMI 模式毛利率，具有合理性。

## 二、是否存在部分客户同类业务毛利率水平明显偏高的情形，如存在，说明原因及合理性

综上所述，公司同类业务分客户的毛利率波动，主要系受其当年采购产品

所采用的生产技术、生产工艺有所区别所致。但总体来看，公司同类业务分客户毛利率不存在异常明显偏高情形。

**(6) 说明其他精密结构组件销售收入的具体构成、对应客户，结合定价机制、成本构成、市场上类似产品销售情况等，说明 2021 年该产品毛利率大幅下降的原因，毛利率为负数仍对外销售的商业合理性，相关产品是否具备竞争力，相关存货跌价准备、资产减值的计提是否充分，对应亏损合同的会计处理及是否符合《企业会计准则》规定。**

**一、其他精密结构组件销售收入的具体构成、对应客户**

其他精密结构组件销售收入系公司销售的应用于其他终端产品产生的收入集合，主要以公司拟长期深耕但尚处于培育期的精密结构组件产品和半成品铝型材销售为主。报告期各期，受公司持续研发、积极开拓新终端领域业务的发展战略影响，其收入和毛利呈较大幅度的波动趋势。公司其他精密结构组件销售收入的具体构成如下：

单位：万元

产品类别	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
铝型材	378.53	784.72	436.95	167.12
平板结构组件	210.03	460.38	373.88	--
录音笔/词典笔结构组件	401.00	332.98	--	--
网罩结构组件	139.57	256.60	--	--
投影仪结构组件	10.25	41.15	41.8	51.97
汽车零部件结构组件	37.19	65.92	37.95	--
卫浴结构组件	1.66	22.69	41.88	52.44
其他精密结构组件	59.99	48.66	10.64	40.17
<b>合计</b>	<b>1,238.22</b>	<b>2,013.10</b>	<b>943.10</b>	<b>311.70</b>

公司其他精密结构组件销售收入的主要客户情况如下：

单位：万元

客户	产品	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
安徽听见科技有限公司[注 1]	平板结构组件、录音笔结构组件、网罩结构组件	712.75	386.63	--	--
深圳市信濠精密技术股份有限公司[注 2]	平板结构组件、录音笔结构组件	32.59	581.70	--	--

客户	产品	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
星星精密科技（珠海）有限公司	平板结构组件	--	--	357.49	--
超仁精密信息（深圳）有限公司	平板结构组件	17.44	72.13	16.39	--
广东鸿特精密技术（台山）有限公司	汽车零部件结构组件	36.41	65.92	37.95	--
索尼	投影仪结构组件	11.41	41.15	23.34	51.97
M.A.TRADING CO.,LTD.	卫浴结构组件	--	--	20.91	33.77
东陶机器（广州）有限公司	卫浴结构组件	1.66	22.69	20.98	10.18
中山协荣精密金属有限公司	铝型材	64.20	162.22	100.68	30.97
广东思锐光学股份有限公司	铝型材	9.48	214.69	71.01	--
东莞市辉旭精密五金有限公司	铝型材	32.86	118.62	91.48	50.37
中山市坦洲镇金上精密五金厂	铝型材	80.88	118.79	72.33	--
恒途精密科技有限公司	铝型材	14.15	53.57	15.90	--
中山市宇扬金属制品有限公司	铝型材	8.53	45.03	16.27	--
中山市融慧金属科技有限公司	铝型材	--	--	37.31	21.42
东立智能[注4]	铝型材	78.96			
<b>小计</b>		<b>1,101.32</b>	<b>1,883.14</b>	<b>882.04</b>	<b>198.68</b>

注1：安徽听见科技有限公司系科大讯飞股份有限公司子公司。

注2：深圳市信濠精密技术股份有限公司系科大讯飞股份有限公司产品模组厂商。

注3：索尼包括上海索广映像有限公司与索尼电子运营（中国）有限公司。

注4：东立智能包括湖南东立智能科技有限公司和东莞市东立智能模具科技有限公司。

报告期内，其他精密结构组件销售主要包括平板结构组件销售、录音笔结构组件销售及铝型材销售。

报告期内，公司其他精密结构组件分别实现销售收入为 311.70 万元、943.10 万元、2,013.10 万元和 1,238.22 万元，2021 年新增收入较多主要系当年科大讯飞公司录音笔结构组件和平板结构组件进入批量供货阶段，新增销售收入较多所致。报告期内公司铝型材销售收入逐年上升，主要系 2020 年起子公司珠海富智对外销售挤型材增加所致。

## 二、结合定价机制、成本构成、市场上类似产品销售情况等，说明 2021 年该产品毛利率大幅下降的原因，毛利率为负数仍对外销售的商业合理性

### （一）定价机制

公司精密结构组件定价方式详见本题回复之“(1)/二、/(二)”之回复。

## (二) 成本构成

报告期，其他精密结构件的成本构成分料工费情况列示如下：

单位：万元；%

项目	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	金额	比重	金额	比重	金额	比重	金额	比重
直接材料	420.08	37.13	689.64	27.89	282.62	30.67	167.92	52.33
直接人工	353.88	31.28	833.73	33.72	307.77	33.40	72.29	22.53
制造费用	308.05	27.23	713.59	28.86	251.51	27.30	75.11	23.41
委托加工费用	28.38	2.51	220.90	8.93	63.21	6.86	5.58	1.74
运输费用	20.93	1.85	14.68	0.59	16.28	1.77	—	—
<b>合计</b>	<b>1,131.31</b>	<b>100.00</b>	<b>2,472.54</b>	<b>100.00</b>	<b>921.39</b>	<b>100.00</b>	<b>320.91</b>	<b>100.00</b>

如上表所示，公司其他精密结构组件成本构成中，直接材料占比呈逐年下降趋势，且下降幅度较大，主要分析如下：一系生产工艺较简单,直接材料占比较高的铝型材销售占其他精密结构组件比例由2019年的53.62%下降至2021年的38.98%，降低了其他精密结构组件直接材料占比；二系2020年和2021年公司新增新品较多，前期生产工艺不成熟致使产品返工较多，返工增加了直接人工和制造费用支出所致；2022年1-6月，随着公司生产经验的积累和生产工艺的成熟，其他精密结构组件产品良率有所上升，返工产品减少致使成本构成中直接材料占比上升；此外，主要原材料铝的单价较以前年度有所上升也提高了成本结构中直接材料占比。。

## (三) 市场上类似产品销售情况

公司其他精密结构组件主要系客户定制产品，主要应用于组成各类终端产品，组装后以终端产品的形式对外销售；公司精密结构组件产品定价方式主要系结合客户对产品的尺寸、性能、工艺等指标要求，与客户协商确定。由于公司产品主要系非标准化产品且一般不单独在市场上销售，其他精密结构组件产品不存在公开市场上类似产品销售情况。

**（四）2021 年该产品毛利率大幅下降的原因，毛利率为负数仍对外销售的商业合理性**

报告期各期，其他精密结构组件分明细具体收入及毛利率列示如下：

单位：万元、%

产品类别	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
铝型材	378.53	24.43	784.72	20.74	436.95	29.79	167.12	3.38
平板结构组件	210.03	-18.43	460.38	-49.32	373.88	-30.66	--	--
录音笔/词典笔结构组件	401.00	13.23	332.98	-151.95	--	--	--	--
网罩结构组件	139.57	7.53	256.60	17.74	--	--	--	--
投影仪结构组件	10.25	29.70	41.15	0.59	41.8	36.75	51.97	13.24
汽车零部件结构组件	37.19	-35.85	65.92	50.51	37.95	73.37	--	--
卫浴结构组件	1.66	-168.70	22.69	-56.40	41.88	-97.74	52.44	-40.62
其他精密结构组件	59.99	4.41	48.66	91.64	10.64	37.81	40.17	-1.31
<b>合计</b>	<b>1,238.22</b>	<b>8.63</b>	<b>2,013.10</b>	<b>-22.82</b>	<b>943.10</b>	<b>2.30</b>	<b>311.70</b>	<b>-2.96</b>

其他精密结构组件销售收入系公司销售的应用于其他终端产品产生的收入集合，主要以公司拟长期深耕但尚处于培育期的精密结构组件产品和半成品铝型材销售为主。报告期各期，受公司持续研发、积极开拓新终端领域业务的发展战略影响，其收入和毛利呈较大幅度的波动趋势。

公司 2021 年度其他精密结构组件实现销售收入 2,013.10 万元，毛利率为-22.82%，业务亏损的主要原因系公司为丰富产品种类，积极开发新业务，但生产工艺尚不稳定，新业务成本大于收入所致。2020 年度，公司开始生产平板电脑结构组件，当年实现平板电脑结构组件销售收入 373.88 万元，毛利率-30.66%；2021 年度，公司新增向科大讯飞供应自产的教育平板结构组件产品和录音笔结构组件产品，当年共实现销售收入（含对科大讯飞的供应商信濠精密及惠州米琦的销售收入）721.23 万元，销售成本 1,409.29 万元，系其他精密结构组件业务亏损的主要原因。相较于显示终端系列产品，新业务生产工艺较不稳定且调试周期较长，效率及质量不及预期，生产环节返工较多；2021 年度，教育平板结构组件产品和录音笔结构组件产品的品质直通率（即各工序皆一次合格）远低于成熟的显示终端结构件产品品质直通率。由于工序返工较多且规模效应较

低，公司教育平板结构组件产品和录音笔结构组件业务呈现亏损情况。

公司 2022 年 1-6 月其他精密结构组件实现销售收入 1,238.22 万元，毛利率为 8.63%，较 2021 年度有较大程度上升主要系随着公司生产经验的积累和生产工艺的成熟，教育平板结构组件产品和录音笔结构组件产品良率改善较多所致。

消费电子行业具有产品迭代快，生命周期短的特点，作为供应商的消费电子精密结构组件行业，也普遍具有产品定制化和精密制造特征明显，产品开发与生产同步进行，生产方案前期调试频繁的特点。相应地，由于生产工艺不稳定及产能释放的渐进性，精密结构组件新业务前期亏损概率较高，但随着工艺稳定带来的产品良率提高及产能释放产生的规模效应，新业务在产品成熟期的盈利能力较为稳定。

综上所述，2021 年度其他结构组件产品毛利率大幅下降主要系由于教育平板结构组件和录音笔结构组件业务新产品开发与销售增加，前期生产工艺不稳定，产品良率偏低所致。新产品毛利率前期为负数系新业务共有的阶段性特点，产品步入成熟期后盈利能力能得到较为稳定的体现，公司新产品毛利率为负数仍对外销售具有商业合理性。2022 年 1-6 月，随着生产工艺的稳定和产品良率的改善，其他结构组件产品实现毛利率 8.63%。

### **三、相关产品是否具备竞争力，相关存货跌价准备、资产减值的计提是否充分，对应亏损合同的会计处理及是否符合《企业会计准则》规定**

#### **1、相关产品是否具备竞争力**

随着现代生产过程变得日益复杂，精密结构组件行业的下游品牌制造商对于供应链效率的要求逐步提高，对产品和服务的集成化要求也越来越高；此外，为了保证供货质量和及时交付，精密结构组件行业下游客户对供应商和产品的稳定性也较为重视。

公司凭借在消费电子精密结构组件行业深耕多年的技术和研发优势，提供“一站式”采购的服务优势，在行业内享有一定的知名度，公司已成功进入消费类电子行业多家领先企业的供应链体系，并已建立长期稳定的合作关系，公司产品在市场上具备较强的竞争力。

#### **2、相关存货跌价准备、资产减值的计提是否充分，对应亏损合同的会计处**

理及是否符合《企业会计准则》规定

公司严格按存货的成本与可变现净值孰低计提存货跌价准备，对于为执行销售合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算。

截至 2021 年末，公司教育平板结构组件和录音笔结构组件产品相关存货期末余额为 379.15 万元，占期末存货整体余额较低，已计提的存货跌价准备 75.11 万元，存货跌价计提方法为：公司按照教育平板结构组件产品和录音笔结构组件产品的合同价格减去估计的销售费用和相关税费后的余额作为可变现净值，按存货的成本与可变现净值孰低计提存货跌价准备。

综上，公司教育平板结构组件产品和录音笔结构组件产品期末存货金额较小，对公司报表影响不大，且已充分考虑减值风险，存货跌价准备计提充分，亏损合同的会计处理符合《企业会计准则》规定。

## **(7) 核查程序及核查意见**

### **一、核查程序**

针对上述事项，申报会计师履行了以下核查程序：

1、获取公司收入成本明细表，汇总其他收入产品的构成情况，并分析比较各类型产品及模具、不同销售模式、不同销售规模客户的毛利率水平及变动情况；

2、访谈公司销售负责人、财务总监、生产负责人，了解公司的产品及模具的定价模式、销售价格和单位成本的影响因素，并获取部分产品报价单，确认其定价模式及价格传导情况；了解各类产品及模具和各个客户之间毛利率存在差异的原因、同产品不同期间毛利率波动的原因；

3、访谈公司采购负责人，并查询相关公开数据，了解主要原材料的价格变动情况和未来趋势，结合定价模式和价格传导机制，分析原材料价格变动对公司毛利率的影响；

4、访谈公司管理层，了解公司产业链地位和业务发展情况；获取下游客户的行业资料及主要客户的毛利率数据，获取同行业可比公司收入及毛利率数据，分应用领域分析与同行业可比公司毛利率的比较情况。

## 二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，原材料价格变动、产品定价、客户订单等情况与毛利率变动具有匹配性；生产效率的改善系单反相机结构组件毛利率持续改善的主要原因；

2、发行人在部分原材料单价涨幅较大的情况下，毛利率保持稳定，主要系已量产产品规模效应的释放及公司的经营及定价模式能在新品开发时较快将原材料的涨幅传导至下游客户所致；发行人原材料存在部分周期性波动的特征，现有原材料价格处于较高水平，但未来仍有一定的价格上涨概率，无法判断未来的具体走势；原材料价格上涨对公司的生产经营的不利影响较小；发行人具有一定传递原材料价格上涨风险的能力；

3、发行人的毛利率水平与其产业链地位相匹配；报告期内公司综合毛利率高于同行业可比公司均值，主要系各公司产品的原材料材质、生产工艺、产品生命周期及成本结构等因素所致；

4、精密模具业务毛利率较高主要系基于公司较为成熟的生产技术和完善的生产工艺，公司模具议价能力较强和成本控制有效所致，毛利率较高具有合理性；模具业务毛利率与可比公司同类业务差异具有合理性；模具业务相关收入确认、成本分摊方法符合《企业会计准则》的规定；

5、发行人主要客户、不同销售规模客户、不同销售模式之间的毛利率水平不存在重大差异，不存在部分客户同类业务毛利率水平明显偏高的情形；

6、发行人其他精密结构组件销售收入主要由发行人拟长期深耕但尚处于培育期的精密结构组件产品销售和半成品铝型材销售组成；2021年度其他精密结构组件毛利率大幅下滑主要系发行人导入新品业务，前期亏损较大所致；发行人其他精密结构组件期末余额已充分考虑减值风险，存货跌价准备计提充分，亏损合同的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

### 问题 15. 关于期间费用

申报材料显示：

(1) 报告期内，发行人销售费用分别为 2,644.85 万元、1,126.98 万元和

1,321.46万元，占营业收入的比例分别为4.68%、1.94%和2.10%，2019年度剔除运输费用的影响，销售费用率为2.03%。

(2) 发行人管理费用分别为3,216.93万元、3,557.58万元和3,255.52万元，占营业收入的比例分别为5.70%、6.13%和5.18%。

请发行人：

(1) 说明期间费用中人均薪酬与同行业可比公司、当地平均薪酬水平的对比情况，分析并说明差异合理性，期间费用及主营业务成本相关职工薪酬与应付职工薪酬、支付给职工及为职工支付现金的匹配关系。

(2) 说明销售费用中质量选别费、仓储服务费各年变动的合理性，质量选别费与2021年相比明显下降的合理性及与销量的匹配性；仓储服务费与仓储面积等的匹配性，仓储收费是否公允；管理费用中的中介服务费、办公费2021年同比下降的合理性。

(3) 结合业务类别及竞争格局、经营模式、期间费用具体构成等差异情况，说明报告期各期销售费用率、管理费用率与同行业可比公司存在差异的原因及合理性；剔除股份支付影响后，期间费用率与同行业可比公司的差异情况，是否处于行业合理水平，与发行人经营规模、生产特点的匹配性；发行人报告期内期间费用的归集是否准确，是否存在漏记或者跨期确认的情形，是否存在关联方或前关联方为发行人承担费用的情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对期间费用完整性的核查方法及结论。

问题回复：

(1) 说明期间费用中人均薪酬与同行业可比公司、当地平均薪酬水平的对比情况，分析并说明差异合理性，期间费用及主营业务成本相关职工薪酬与应付职工薪酬、支付给职工及为职工支付现金的匹配关系。

一、说明期间费用中人均薪酬与同行业可比公司、当地平均薪酬水平的对比情况，分析并说明差异合理性

(一) 报告期内，公司销售费用人均薪酬与同行业可比上市公司的对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
格林精密	5.61	9.67	10.02	9.90
春秋电子	11.10	15.25	24.75	30.74
利通电子	6.38	11.96	8.40	7.95
英力股份	6.88	11.60	12.36	9.12
铭利达	11.21	19.55	20.13	20.42
同行业平均	<b>8.23</b>	<b>13.61</b>	<b>15.13</b>	<b>15.63</b>
公司销售费用中的人均薪酬	<b>4.66</b>	<b>10.20</b>	<b>10.04</b>	<b>9.78</b>

注：同行业可比数据取自公开披露信息，销售费用中的人均薪酬=销售费用中的薪酬总额÷销售人员数量。

报告期内，公司销售费用中的人均薪酬分别为9.78万元、10.04万元、10.20万元和4.66万元，各年较为稳定。与同行业可比公司平均水平相比略低主要系公司客户群体较为稳定，薪酬较低的销售后勤人员较多所致，此外，由于公司尚未上市，整体业务规模低于同行业可比上市公司也系薪酬有所差异的原因之一。

(二) 报告期内，公司管理费用人均薪酬与同行业可比上市公司的对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
格林精密	5.42	10.32	9.35	8.46
春秋电子	8.58	12.02	11.33	6.91
利通电子	15.08	28.92	75.57	15.90
英力股份	8.50	16.34	8.89	8.09
铭利达	10.22	14.27	12.92	17.02
同行业平均	<b>9.56</b>	<b>16.37</b>	<b>23.61</b>	<b>11.28</b>
公司管理费用中的人均薪酬	<b>6.18</b>	<b>14.65</b>	<b>12.45</b>	<b>12.34</b>

注1：同行业可比数据取自公开披露信息，管理费用中的人均薪酬=管理费用中的薪酬总额÷管理人员数量。

注2：报告期内，剔除利通电子后上述同行业公司管理费用中人均薪酬平均值分别为10.12万元、10.62万元、13.24万元和8.18万元。

注3：2019年度利通电子管理费用中的人均薪酬=4,786.00万元/301人=15.90万元/人；2020年度利通电子管理费用中的人均薪酬=5,062.88万元/67人=75.57万元/人；2021年度利通电

子管理费用中的人均薪酬=5,205.26万元/180人=28.92万元/人。

注4：由于2022年6月末同行业可比公司未披露人员数量，故2022年1-6月管理费用中的人均薪酬=管理费用中的薪酬总额÷2021年末管理人员数量。

报告期内，公司管理费用中的人均薪酬分别为12.34万元、12.45万元、14.65万元和6.18万元，2019年度、2020年度较为稳定，2021年度人均薪酬有所增加主要系公司绩效较好，管理人员奖金增加导致。公司管理费用中的人均薪酬与上述可比公司平均薪酬较低，主要系地区差异与公司发展阶段不同导致；且与剔除利通电子后上述同行业公司平均水平不存在重大差异。

(三) 公司员工薪酬水平与当地同行业平均工资水平对比情况如下：

单位：万元

地区	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	员工平均薪酬	当地平均薪酬	员工平均薪酬	当地平均薪酬	员工平均薪酬	当地平均薪酬	员工平均薪酬	当地平均薪酬
珠海	4.19	无	8.82	7.57	8.11	6.91	8.23	6.48
江门	3.94	无	8.99	7.57	8.00	6.91	7.52	6.48
泉州	3.72	无	7.40	6.24	7.14	5.86	7.50	5.71

注1：数据来源：珠海、江门当地平均薪酬取自广东省统计局珠三角核心区（包括：广州，深圳，珠海，中山，东莞，佛山，江门，惠州，肇庆）平均工资；泉州当地平均薪酬取自福建省统计局。

注2：员工平均薪酬=各地区工资总额÷各地区全年加权平均人数

报告期内，公司生产员工平均薪酬与当地平均水平相比不存在重大差异，薪酬水平合理。

## 二、期间费用及主营业务成本相关职工薪酬与应付职工薪酬、支付给职工及为职工支付现金的匹配关系

报告期内，公司各类成本费用中的职工薪酬与应付职工薪酬、支付给职工及为职工支付现金的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
直接人工成本	7,227.37	16,724.17	14,723.98	15,009.12
制造费用-职工薪酬	441.70	1,066.38	929.73	968.98
销售费用-职工薪酬	287.73	599.09	559.41	606.65
管理费用-职工薪酬	876.77	1,875.55	1,645.11	1,787.00
研发费用-职工薪酬	597.18	1,123.30	1,137.06	988.29
成本费用中的职工薪	9,430.75	21,388.49	18,995.29	19,360.04

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
酬合计①				
应付职工薪酬增加②	9,430.75	21,388.49	18,995.29	19,360.04
差异③=①-②	--	--	--	--
应付职工薪酬减少④	10,399.33	21,692.09	18,906.12	19,160.35
应交税费-个人所得税 期初-期末⑤	2.31	-0.48	-1.25	-1.47
合计⑥=④+⑤	10,401.63	21,691.61	18,904.87	19,158.88
支付给职工以及为职工 支付的现金⑦	10,401.63	21,691.61	18,904.87	19,158.88
差异⑧=⑥-⑦	--	--	--	--

由上表可知，报告期内公司各类成本费用中的职工薪酬与应付职工薪酬增加匹配；公司应付职工薪酬与支付给职工及为职工支付的现金匹配。

**(2) 说明销售费用中质量选别费、仓储服务费各年变动的合理性，质量选别费与2021年相比明显下降的合理性及与销量的匹配性；仓储服务费与仓储面积等的匹配性，仓储收费是否公允；管理费用中的中介服务费、办公费2021年同比下降的合理性。**

一、销售费用中质量选别费各年变动的合理性，质量选别费与2021年相比明显下降的合理性及与销量的匹配性；

公司销售费用中，质量选别费主要系因销售至日本地区的客户（主要包括：Panasonic Corporation、Panasonic Hong Kong Co., Ltd.）要求产品需现场检测而发生的质量挑选费及人员差旅费等费用。

质量选别费与收入匹配情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
质量选别费①	29.40	66.67	118.36	112.87
销往日本地区收入②	965.93	2,552.52	5,942.75	4,952.73
质量选别费占其对应收入 比例③=①/②	3.04%	2.61%	1.99%	2.28%

报告期内，2021年质量选别费大幅下降主要系销售至日本地区客户收入下降所致，报告期内，公司销售至日本地区客户的收入分别为4,952.73万元、5,942.75万元、2,552.52万元和965.93万元，质量选别费占其对应收入的比例分

别为2.28%、1.99%、2.61%和3.04%，存在小幅波动，但整体较为平稳，因此公司所发生的质量选别费各年变动具有合理性，报告期各期质量选别费与其所发生的销售收入具有匹配性。

## 二、销售费用中仓储服务费各年变动的合理性、仓储服务费与仓储面积等的匹配性，仓储收费是否公允

为缩短对客户需求的反应速度，提高配送效率，除利用自有仓库外，公司还在主要销售区域租赁仓库或与仓储服务公司建立合作，购买其提供的仓储服务和配送服务。

公司销售费用中的仓储服务费根据服务内容一般分为储置费、装卸费、短途运送费及仓库管理人员工资等。具体费用的计算标准分为两类，一类为固定费用，约定每月的费用总额，如仓储费、仓库管理人员工资等，另一类为浮动费用，通常根据所管理的存货数量或重量浮动计算。

(一) 公司主要仓库租赁情况如下：

物料库名称/地址	对应客户	租赁面积(m <sup>2</sup> )	租赁期间	收费类型
厦门协领物流有限公司/惠州市惠阳区镇隆镇甘陂村特育地段大欣公司厂房C栋	TCL王牌电器(惠州)有限公司	1,000.00	2022/3/15-2023/3/14	固定收费+流量计费
			2021/3/15-2022/3/14	
广东鑫鸿源物流有限公司/广东省惠州市仲恺高新区惠风东一路48号1层01号商场2-4号铺		800.00	2020/6/15-2021/6/15	固定收费+流量计费
惠州市仲恺高新区富润仓储货运经营服务部/黄志成/广东省惠州市仲恺区上欧村16号		150.00	2019/4/1-2020/6/30	固定收费+流量计费
青岛启恒达物流有限公司/青岛市黄岛区辛安办事处东洞门社区厂房一栋	海信视像科技股份有限公司	900.00	2022/2/25-2023/2/24	固定收费+流量计费
			2019/2/27-2022/2/26	
广州名星咨询服务有限公司/广州市黄埔区骏成路12号	喜星电子(广州)有限公司、新谱(广州)电子有限公司	无	2022/4/1-2023/3/31	流量计费
			2020/4/1-2022/3/31	
广州杭亚物流有限公司/广州市黄埔区开泰北二路8号		无	2019/11/1-2020/10/31	流量计费
广州星友咨询服务有限公司/广州市高新技术产业开发区科学城开泰大道59号		无	2018/9/1-2019/8/31	流量计费

注：厦门协领物流有限公司（简称：协领物流）、广东鑫鸿源物流有限公司（简称：鑫鸿源物流）、惠州市仲恺高新区富润仓储货运经营服务部（简称：富润服务部）、青岛启恒达物

流有限公司（简称：启恒达物流）、广州名星咨询服务有限公司（简称：名星公司）、广州杭亚物流有限公司（简称：杭亚物流）、广州星友咨询服务有限公司（简称：广州星友）

报告期内，以上仓储服务供应商与公司无关联关系。

（二）仓储服务费与收入匹配情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
<b>仓储服务费</b>	210.05	<b>412.93</b>	<b>237.83</b>	<b>201.30</b>
其中：惠州地区	15.29	46.32	27.69	13.81
青岛地区	51.32	104.37	122.92	131.62
广州地区	125.48	231.89	70.10	23.14
其他	17.95	30.34	17.12	32.73
<b>营业收入</b>	<b>25,265.74</b>	<b>62,810.10</b>	<b>58,056.34</b>	<b>56,461.23</b>
其中：TCL（惠州地区）	2,486.33	6,837.56	6,796.32	4,066.29
海信（青岛地区）	1,862.84	4,661.77	4,295.92	3,768.15
喜星/新谱（广州地区）	2,446.91	4,190.62	1,309.93	778.81
其他	18,469.66	47,120.15	45,654.17	47,847.98
<b>仓储费用占收入的比例</b>	<b>0.83%</b>	<b>0.66%</b>	<b>0.41%</b>	<b>0.36%</b>
其中：TCL（惠州地区）	0.62%	0.68%	0.41%	0.34%
海信（青岛地区）	2.75%	2.24%	2.86%	3.49%
喜星/新谱（广州地区）	5.13%	5.53%	5.35%	2.97%
其他	0.10%	0.06%	0.04%	0.07%

报告期内，2021年仓储服务费大幅增加主要系销售至广州地区的收入增长所致，报告期内，公司销售至广州地区客户的收入分别为778.81万元、1,309.93万元、4,190.62万元和2,446.91万元，广州地区仓储服务费占其对应收入比分别为2.97%、5.35%、5.53%和5.13%，广州地区仓储服务收费根据出库量进行收费，故销售费用中仓储服务费各年变动具备合理性。

（三）各地区仓储服务费占收入的比例波动与租赁面积、出库量相关，仓储服务费与仓储面积的匹配性及仓储服务费与出库量的匹配性如下：

1、固定收费的仓储服务费与仓储面积的匹配情况：

单位：m<sup>2</sup>;元/m<sup>2</sup>;万元

仓储供应商名称	所属期	租赁月数	面积	月单价	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
协创物流	2022年1-6月	6	1,000.00	16.98	10.19	--	--	--
	2021年度	10	1,000.00	16.98	--	16.98	--	--
鑫鸿源物流	2021年度	6	800.00	16.98	--	8.15	--	--
	2020年度	6	800.00	16.98	--	--	8.15	--
黄志成/富润服务部	2020年度	6	150.00	20.00	--	--	1.80	--
	2019年度	9	150.00	20.00	--	--	--	2.70
启恒达物流	2022年1-6月	6	900.00	22.82	12.32	--	--	--
	2021年度	12	900.00	22.82	--	24.65	--	--
	2020年度	12	900.00	22.82	--	--	24.65	--
	2019年度	12	900.00	22.82	--	--	--	24.65
<b>合计</b>					<b>22.51</b>	<b>49.78</b>	<b>34.60</b>	<b>27.35</b>

由上表可知，报告期内仓储服务费与仓储面积具有匹配性，且不同仓储服务供应商每月单位仓储价格未发生变化。

2、流量计费的仓储服务费与出库量的匹配情况：

单位：万元；万支；元/支

仓库	项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
惠州 TCL 外仓	仓储费①	5.11	21.19	17.74	11.11
	出库量②	3.97	27.55	28.26	16.17
	单价③=①/②	1.29	0.77	0.63	0.69
青岛海信外仓	仓储费①	39.00	79.73	98.28	106.98
	出库量②	11.13	27.56	34.52	51.50
	单价③=①/②	3.50	2.89	2.85	2.08
广州外仓	仓储费①	125.48	231.89	70.10	23.14
	出库量②	41.37	71.89	23.85	25.34
	单价③=①/②	3.03	3.23	2.94	0.91

由上表可知，青岛海信外仓报告期内单价分别为 2.08 元、2.85 元、2.89 元和 3.50 元，2019 年单价较低系仓储收费标准为阶段性收费，当出库量较低时单位价格更高，与各年出库量变化一致；广州外仓报告期内单价分别为 0.91 元、2.94 元、3.23 元和 3.03 元，2019 年单价较低系不同物流公司约定的单位价格不一，且服务内容不一，服务项目越多收费越高，2019 年广州外仓的主要仓储服

务商为广州星友，其无保税区服务资质，故收费较其他物流服务商收费更低。综上，仓储服务费与出库量具有匹配性。

#### （四）仓储收费是否公允

根据安居客及 58 同城查询位置相近仓库的租金水平，惠州 TCL 外仓附近出租的标准仓库租金为 13.80-26.10 元/m<sup>2</sup>/月、青岛海信外仓附近出租的标准仓库租金为 15-33 元/m<sup>2</sup>/月。报告期内，公司惠州 TCL 外仓所支付的租金为 16.98 元/m<sup>2</sup>/月和 20.00 元/m<sup>2</sup>/月，青岛海信外仓所支付的租金为 22.82 元/m<sup>2</sup>/月，其所支付租金处于市场平均价位。由于广州外仓按流量计费，且公司产品为定制化，计费价格无可比性。公司仓储服务供应商与公司无关联关系，其提供的仓储收费具备公允条件。

综上所述，公司仓储服务供应商对公司的仓储收费公允。

### 三、管理费用中的中介服务费、办公费 2021 年同比下降的合理性

1、报告期内，发行人管理费用中的中介服务费的明细情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
<b>管理费用-中介服务费</b>	102.74	<b>205.18</b>	<b>421.10</b>	<b>461.11</b>
其中：诉讼服务费	5.44	--	149.55	105.68
上市中介服务费	18.27	75.17	115.14	76.53
融资租赁咨询费	--	--	--	90.00
精益管理服务费	23.76	21.88	35.09	59.51
高新认证服务费	17.03	13.99	44.51	32.39
环评检测服务费	34.36	74.20	50.28	69.85
其他中介费	3.78	19.94	26.53	27.14

报告期内，公司管理费用中介服务费主要为诉讼服务费、上市中介服务费及其他管理咨询服务费。（1）2019 年度、2020 年度发生的诉讼服务费主要系：①公司与盖瓷新能源发生借贷纠纷所发生的诉讼服务费；②子公司福建富达与冠捷交易所发生的诉讼服务费；（2）2020 年度上市中介服务费相对 2021 年度、2019 年度较高，主要系 2020 年度公司股改而发生的审计、验资、评估等费用；（3）精益管理服务费系公司为提升管理水平支付的培训费用，报告期逐年下降主要系随着公司管理水平的提高，培训课程减少所致。公司中介服务费除上述

变动外其他费用变动较为平稳，公司管理费用中的中介服务费 2021 年下降具有合理性。

2、报告期内，公司管理费用中办公费分别为 275.26 万元、281.14 万元、241.66 万元和 126.65 万元，主要系办公耗材、ERP 维护费、水电费、通讯费等，2021 年度较 2020 年减少 39.48 万元，主要系本期办公耗材减少 35.61 万元所致，2020 年度办公耗材费用较高主要系当年受疫情影响，防疫物资购置支出增加较多导致；2019 年度办公费用较高主要系公司当年发生 ERP 二次开发费用所致。2019 年度及 2020 年度办公费用较高主要系偶发性支出增加所致，2021 年度管理费用办公费下降具有合理性。

**(3) 结合业务类别及竞争格局、经营模式、期间费用具体构成等差异情况，说明报告期各期销售费用率、管理费用率与同行业可比公司存在差异的原因及合理性；剔除股份支付影响后，期间费用率与同行业可比公司的差异情况，是否处于行业合理水平，与发行人经营规模、生产特点的匹配性；发行人报告期内期间费用的归集是否准确，是否存在漏记或者跨期确认的情形，是否存在关联方或前关联方为发行人承担费用的情况。**

一、结合业务类别及竞争格局、经营模式、期间费用具体构成等差异情况，说明报告期各期销售费用率、管理费用率与同行业可比公司存在差异的原因及合理性；

(一) 同行业可比公司业务类别及竞争格局、经营模式

公司名称	业务类别
格林精密	公司主营业务为智能终端精密结构件、精密模具的研发、设计、生产和销售。
春秋电子	为消费电子产品结构件模组及相关精密模具的研发、设计、生产和销售
利通电子	为应用于液晶电视等液晶显示领域的精密金属结构件、电子元器件的设计、生产、销售
英力股份	主要从事消费电子产品结构件模组及相关精密模具的研发、设计、生产和销售，致力于为客户提供消费电子产品从设计、模具制造到结构件模组生产的综合服务
铭利达	精密结构件及模具的设计、研发、生产及销售，以产品研发、模具设计和工艺设计与创新为核心，以精密压铸、精密注塑、型材加工和五金冲压技术为基础，为国内外优质客户提供多类型、一站式的精密结构件产品。
公司名称	竞争格局
格林精密	智能终端广阔的发展前景，将带动上游智能终端精密结构件的发展；新型智能终端产品加速涌现，对本行业企业既是机会又是挑战，5G 技术的推广与

	普及，未来更是将人类社会带入万物互联的时代。在此背景下，全球智能终端品牌商也纷纷布局智能家居、可穿戴设备等领域，带动和引领了新型智能终端市场的发展。
春秋电子	近年来，消费电子产品市场持续快速增长，竞争也持续加剧。行业下游的产业集中度持续提高，笔记本外壳材料升级，产品单价获得提升。产业重心逐步向大陆转移，目前国内消费电子产品精密结构件模组生产厂商的竞争力正在逐步增强，获得越来越多的市场份额，逐渐成为全球最重要的结构件供应商。但是由于笔记本电脑更新换代速度减缓，生命周期延长以及平板电脑的推出对笔记本电脑行业的需求造成了冲击，导致行业下游的需求趋于放缓。
利通电子	电视机的消费电子属性逐步加强，将逐步发展成为家庭智能化终端平台，这种转变在一定程度上缩短了电视机更新换代的年限，精密金属结构件业务随着液晶电视行业的发展而兴起，近年来，随着内资结构件企业研发投入的增加、核心技术人才水平的提高以及关键加工制造水平的提升而逐步追赶，台资企业的部分市场份额被内资企业逐步抢占。精密金属结构件行业市场化程度相对较高并且专业精密金属结构件企业的市场分化持续加大。
英力股份	近年来消费电子产品市场面临激烈的行业竞争，公司主营业务处在消费电子产品的上游行业，因此也会面临行业竞争加剧的挑战。目前消费电子结构件制造业已形成了实力较强的跨国公司与本土优势企业共存的竞争格局，且在逐步走向行业整合。 笔记本电脑结构件模组行业市场集中度较高。
铭利达	近年来，随着产业链中系统总成或部件装配业务向我国转移，其子系统或部件的制造商也在我国积极寻找并支持具有精密结构件生产能力的企业，并呈现替代加速态势从而导致行业内进口替代加速进行；行业内企业自动化、智能化程度提升，智能制造驱动产业转型升级，下游客户对产品集成化及研发同步性需求不断提升；行业成熟度提升，产业集群效应凸显。
<b>公司名称</b>	<b>经营模式</b>
格林精密	公司采用“以产定采”的直接采购模式；实行“以单定产”的生产模式，并通过外协加工模式解决生产过程中产能不足的工序、不具备生产工艺的工序、不具有经济性的工序的问题，从而保证公司正常生产；公司的销售模式为直销模式；公司研发模式分为基础应用研发和新产品开发。为了促进公司的基础应用研发和新产品开发工作，公司与高校、科研机构以产学研合作方式进行联合研发。
春秋电子	公司通过国内及国外进口方式采购原料，进口原料主要通过国内代理商采购；采用“以销定产”和“合理储备”相结合的生产模式，以控制和减少产品积压的情况；采用直销方式的模式。
利通电子	采购模式为“以销定产、以产定购”；采取以销定产的生产模式；精密金属结构件产品、电子元器件产品的销售采用直销模式。
英力股份	主要采取“以产定购”为主、部分通用材料合理备料为辅的采购模式；产品的生产模式具有“定制化生产”和“以销定产”的特点；采取直接销售的模式，直接向下游客户销售。
铭利达	公司主要采取“以销定产、以产定采”的采购模式，根据订单及需求预测结合的生产模式以及直接销售模式开展生产经营，并凭借高效的研发设计体系、快速的市场响应速度及自动化、智能化的生产方式为客户提供各类精密结构件产品，满足各类客户对精密结构件产品的定制化需求。

注：同行业可比公司信息来源于上市公司公开披露的资料。

（二）说明报告期各期销售费用率、管理费用率与同行业可比公司存在差异的原因及合理性

1、关于报告期销售费用率与同行业可比公司差异原因及合理性，发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（五）期间费用”之“1、销售费用”之“（2）销售费用率与同行业可比公司比较”中补充披露如下：

“报告期各期，发行人销售费用率与同行业可比公司对比情况如下：

项目	销售费用率（%）			
	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
格林精密	0.98	0.87	0.72	1.61
春秋电子	0.96	0.53	0.40	1.53
利通电子	1.68	1.52	1.61	4.12
英力股份	0.98	0.79	0.65	2.11
铭利达	0.88	1.12	0.91	2.22
行业平均	<b>1.10</b>	<b>0.97</b>	<b>0.86</b>	<b>2.32</b>
富士智能	<b>2.56</b>	<b>2.10</b>	<b>1.94</b>	<b>4.68</b>

注：同行业可比信息来自上市公司公开披露资料，其中格林精密 2020 年度销售费用率已剔除运费影响。

从上表可以看出，报告期内，公司销售费用率与可比上市公司平均水平相比差异较大，同行业公司因各自下游客户的具体类型及特点不同，各公司之间销售费用率差异较大，具有明显的个性化特点。发行人销售费用率整体略高于同行业可比公司的平均水平，主要系①公司销售费用中质量选别费较高：质量选别费系因销售至日本地区的客户要求产品需现场检测而发生的质量挑选费及人员差旅费等费用，随着其对应客户收入的下降，质量选别费下降；②公司销售费用中仓储服务费较高：仓储服务费系为缩短对客户需求的反应速度，提高配送效率，公司在主要销售区域租赁仓库或与仓储服务公司建立合作，购买其提供的仓储服务和配送服务；③同行业上市公司营业收入规模较高，规模效应下费用占比较小。

综上所述，公司销售费用率与同行业平均水平的差异具有合理性，符合公司业务实际情况。”

2、关于报告期管理费用率与同行业可比公司差异原因及合理性，发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”

之“（五）期间费用”之“2、管理费用”之“（2）管理费用率与同行业可比公司比较”中补充披露如下：

“公司与同行业可比公司管理费用占营业收入比重情况如下：

项目	管理费用率（%）			
	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
格林精密	4.72	4.77	3.60	4.49
春秋电子	3.78	2.82	2.78	3.83
利通电子	5.99	5.35	5.36	4.93
英力股份	2.69	2.55	1.97	2.48
铭利达	2.69	3.40	4.24	4.69
行业平均	3.97	<b>3.78</b>	<b>3.59</b>	<b>4.08</b>
富士智能	6.24	<b>5.18</b>	<b>6.13</b>	<b>5.70</b>

注：以上公司信息为其公开披露的企业整体管理费用率。

公司与同行业可比公司，管理费用中职工薪酬占营业收入比例列示如下：

项目	管理费用中职工薪酬占收入的比例（%）			
	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
格林精密	2.22	2.15	1.60	2.05
春秋电子	1.75	1.16	0.97	1.61
利通电子	3.17	2.88	3.07	2.95
英力股份	1.05	0.96	0.89	1.04
铭利达	1.30	1.27	1.18	1.40
行业平均	<b>1.90</b>	<b>1.68</b>	<b>1.54</b>	<b>1.81</b>
富士智能	<b>3.47</b>	<b>2.99</b>	<b>2.83</b>	<b>3.16</b>

注：同行业可比数据取自公开披露资料。

由上表所示，报告期内发行人管理费用率整体略高于同行业可比公司的平均水平，主要系由于：①由于公司营业收入规模低于同行业可比公司，管理费用中固定支出占营业收入比例较高所致；报告期内，公司管理费用职工薪酬占营业收入的比例分别为3.16%、2.83%、2.99%及3.47%，同行业可比公司管理费用职工薪酬占营业收入分别为1.81%、1.54%、1.68%及1.90%；②公司管理费用中偶发性中介服务费（包括公司与盖茨新能源的借贷纠纷诉讼费、与冠捷交易的诉讼费、融资租赁服务费以及精益管理服务费等）较高；③公司2020年度、2021年度、2022年1-6月发生了股份支付费用等原因综合导致。剔除上述事项影响后，公司管理费用与同行业可比公司基本一致。”

**二、剔除股份支付影响后，期间费用率与同行业可比公司的差异情况，是否处于行业合理水平，与发行人经营规模、生产特点的匹配性；**

**（一）除股份支付影响后，期间费用率与同行业可比公司的差异情况，是否处于行业合理水平**

**1、剔除股份支付影响后销售费用率与同行业可比公司的差异情况及分析**

报告期各期，公司不存在将股份支付计入销售费用情形，剔除股份支付影响后销售费用率与同行业可比公司的差异情况及分析与销售费用率与同行业可比公司差异原因及合理性分析一致，详见本题回复之“（3）/一/（二）/1”之回复。

**2、剔除股份支付影响后管理费用率与同行业可比公司的差异情况及分析**

报告期各期，公司剔除股份支付影响后，管理费用率与同行业可比公司的情况列示如下：

项目	管理费用率（%）			
	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
格林精密	4.72	4.77	3.60	4.49
春秋电子	3.65	2.56	2.32	3.47
利通电子	5.99	5.35	5.36	4.93
英力股份	2.69	2.55	1.96	2.37
铭利达	2.50	3.14	3.92	4.39
行业平均	<b>3.91</b>	<b>3.67</b>	<b>3.43</b>	<b>3.93</b>
富士智能	<b>5.94</b>	<b>4.94</b>	<b>5.39</b>	<b>5.70</b>

注：同行业可比信息来自上市公司公开披露信息。

报告期各期，剔除股份支付影响后，公司管理费用率整体高于同行业可比公司平均水平，主要原因分析如下：一系公司整体营收规模低于同行业可比公司，管理费用固定支出占销售收入比重较高；二系报告期内公司发生诉讼中介费用较高，偶发性管理费用支出占比较高所致。

**（二）与发行人经营规模、生产特点的匹配性**

报告期各期，公司期间费用率整体高于同行业可比公司平均水平，一系公司尚未通过公开渠道融资扩产，营收规模较同行业可比公司明显较低；二系公

司为提高生产经营管理效率，偶发性费用支出有所增加所致。公司期间费用率与公司经营规模、生产特点匹配。

### **三、发行人报告期内期间费用的归集是否准确，是否存在漏记或者跨期确认的情形，是否存在关联方或前关联方为发行人承担费用的情况。**

报告期内，公司严格执行费用管理制度，期间费用的归集准确、完整，不存在漏记或者跨期确认的情形，不存在关联方或前关联方为发行人承担管理费用的情况。

#### **(4) 核查程序及核查意见**

##### **一、核查程序**

针对上述事项，申报会计师履行了以下核查程序：

- 1、了解、评估并测试与期间费用相关的关键内部控制设计和运行的有效性；
- 2、获取报告期内发行人的销售费用、管理费用明细，分析各明细项目的变动情况，变动原因及合理性；查阅报告期内同行业可比公司的销售费用、管理费用明细，对比发行人与同行业可比公司的主要费用明细项目及其变动情况，分析差异原因及合理性；
- 3、获取报告期各期发行人人员构成及薪酬明细，复核职工薪酬与现金流量勾稽情况；分费用分析人均薪酬变动情况，核查与同行业可比公司及公司所在地职工平均工资的差异情况；
- 4、了解销售费用中质量选别费、仓储服务费发生的原因及合理性，针对质量选别费，检查各期质量选别费结算单据，分析质量选别费与销售收入的匹配关系；针对仓储服务费，获取报告期内各期租赁合同，测算各期仓储服务费的完整性，分析仓储服务费与销售收入的匹配性；
- 5、对公司期间费用进行了截止性测试，检查相关费用是否存在跨期情形；
- 6、对公司期间费用执行了细节测试，获取了大额费用的报销单、发票、付款单等单据进行对比核查；
- 7、获取发行人以及控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员报告期内的完整银行流水，检查是否存在第三方替发行人承担费用情形。

## 二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人期间费用中人均薪酬与同行业可比公司差异具有合理性，与发行人经营所在地的当地平均薪酬水平不存在重大差异；期间费用及主营业务成本相关职工薪酬与应付职工薪酬、支付给职工及为职工支付现金相匹配；

2、报告期内，发行人销售费用中质量选别费、仓储服务费变动具有合理性；2021年度质量选别费与其他年度相比明显下降的主要原因系对应的客户收入下降，质量选别费的变动情况与相应收入变动相匹配；销售费用仓储服务费与仓储面积、出库量相匹配，仓储收费定价公允，不存在利益输送情形；管理费用中的中介服务费、办公费年度波动与公司的实际生产经营需要相关，波动具有合理性；

3、报告期内，发行人销售费用率、管理费用率与同行业可比公司存在差异具有合理性；剔除股份支付后，发行人销售费用率、管理费用率与同行业可比公司存在差异具有合理性；发行人期间费用率符合其经营规模、生产特点；期间费用的归集准确，不存在漏记或者跨期确认的情形，不存在关联方或前关联方为发行人承担费用的情形。

### 问题 16. 关于研发费用

申报材料显示：

报告期内，发行人研发费用分别为 2,153.13 万元、2,377.77 万元和 2,457.39 万元，占营业收入的比例分别为 3.81%、4.10%和 3.91%。截至 2021 年末，发行人研发技术人员共 179 人，占员工总数比例为 8.92%。

请发行人：

(1) 说明研发费用率低于同行业可比公司平均水平的原因，与毛利率高于同行业可比公司的平均水平是否相匹配，研发费用金额与所得税加计扣除申报数据之间的差异合理性。

(2) 说明研发投入的具体内容和分类，研发费用在各个项目间的归集、核算是否准确，研发费用核算是否完整，分析发行人及子公司高新技术企业认定

期满复审是否存在实质性障碍。

(3) 说明研发人员与生产人员之间的划分是否明确、是否存在人员混淆或兼职，报告期内研发人员与销售人员、生产人员人均薪酬的差异情况，差异是否与职能差异相匹配；研发人员学历教育、工作背景、人员数量与从事研发工作的匹配性。

(4) 说明研发领料与研发需求的匹配性，如何保证研发领料与生产领料严格区分，研发领料的后续流向及会计处理的合规性。

(5) 说明研发投入是否存在与履行客户合同相关的情形，如存在一定关联度，则发行人履行客户合同过程，是否存在无法控制相关研发成果（如研发成果仅可用于该客户合同，无法用于其他客户）的情形，发行人认为可控制相关研发成果的，相关证据是否足以支撑其结论；发行人是否已建立了完善的识别、归集、划分研发费用和合同履行成本的内部控制程序，对于不能合理、准确划分的费用，是否存在计入研发费用情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对研发费用准确性的核查方法及结论。

问题回复：

(1) 说明研发费用率低于同行业可比公司平均水平的原因，与毛利率高于同行业可比公司的平均水平是否相匹配，研发费用金额与所得税加计扣除申报数据之间的差异合理性。

一、说明研发费用率低于同行业可比公司平均水平的原因，与毛利率高于同行业可比公司的平均水平是否相匹配

(一) 研发费用明细

报告期各期，公司研发费用具体构成及占比情况如下：

单位：万元；%

项目	2022年1-6月		2021年度		2020年		2019年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	597.18	53.64	1,123.30	45.71	1,137.06	47.82	988.29	45.90
直接材料	364.53	32.74	1,027.07	41.80	1,019.54	42.88	923.61	42.90

折旧与摊销	76.52	6.87	135.40	5.51	92.90	3.91	101.21	4.70
水电费	40.39	3.63	64.64	2.63	56.68	2.38	55.93	2.60
其他	34.69	3.12	106.98	4.35	71.58	3.01	84.09	3.91
<b>合计</b>	<b>1,113.32</b>	<b>100.00</b>	<b>2,457.39</b>	<b>100.00</b>	<b>2,377.77</b>	<b>100.00</b>	<b>2,153.13</b>	<b>100.00</b>

如上表所示，报告期内，公司研发费用支出主要为职工薪酬和材料消耗费用，占各年度的研发费用的比例为 88.80%、90.70%、87.51%和 **86.38%**。

## (二) 研发费用率与同行业可比公司比较

关于报告期研发费用率与同行业可比公司差异原因及合理性，发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“(五) 期间费用”之“3、研发费用”之“(2) 研发费用率与同行业可比公司比较”中补充披露如下：

“公司与同行业可比公司研发费用占营业收入比重情况如下：

单位：%

公司名称	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
格林精密	8.13	7.64	5.94	6.13
春秋电子	4.25	3.50	3.54	4.69
利通电子	4.26	4.86	4.07	3.86
英力股份	4.71	3.97	3.25	3.21
铭利达	3.77	3.77	3.84	4.92
<b>行业平均</b>	<b>5.02</b>	<b>4.75</b>	<b>4.13</b>	<b>4.56</b>
<b>剔除格林精密平均值</b>	<b>4.25</b>	<b>4.03</b>	<b>3.68</b>	<b>4.17</b>
<b>富士智能</b>	<b>4.41</b>	<b>3.91</b>	<b>4.10</b>	<b>3.81</b>

如上表所示，报告期内公司研发费用率明显低于格林精密，与同行业其他可比公司、行业平均水平基本一致但年度间有所差异，分析如下：

报告期内同行业可比公司及公司研发费用中职工薪酬及材料费用具体占比情况如下：

单位：%

公司	构成	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
格林精密	职工薪酬	57.86	56.50	52.97	58.48
	直接材料	28.30	33.33	34.19	28.80

公司	构成	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
	小计	86.16	89.83	87.16	87.28
春秋电子	职工薪酬	未披露	未披露	未披露	未披露
	直接材料	未披露	未披露	未披露	未披露
	小计	94.70	93.77	89.21	95.22
利通电子	职工薪酬	32.49	25.88	21.12	30.11
	直接材料	60.74	66.58	68.92	62.79
	小计	93.23	92.45	90.04	92.90
英力股份	职工薪酬	53.32	54.60	57.28	66.06
	直接材料	36.78	39.84	34.09	26.02
	小计	90.10	94.45	91.36	92.09
铭利达	职工薪酬	40.91	44.72	39.38	36.99
	直接材料	49.14	45.30	50.03	53.88
	小计	90.04	90.02	89.41	90.87
富士智能	职工薪酬	53.64	45.71	47.82	45.90
	直接材料	32.74	41.80	42.88	42.90
	小计	86.38	87.51	90.70	88.80

由上表可见，同行业可比公司及公司研发费用中职工薪酬和直接材料占比较高，职工薪酬及直接材料系影响研发费用比例的重要组成部分。公司职工薪酬及直接材料占当期营业收入的比例与同行业可比公司比较分析如下：

单位：%

公司	2022年1-6月			2021年度			2020年度			2019年度		
	职工薪酬/营业收入	直接材料/营业收入	研发费用/营业收入	职工薪酬/营业收入	直接材料/营业收入	研发费用/营业收入	职工薪酬/营业收入	直接材料/营业收入	研发费用/营业收入	职工薪酬/营业收入	直接材料/营业收入	研发费用/营业收入
格林精密	4.71	2.30	8.13	4.32	2.55	7.64	3.15	2.03	5.94	3.58	1.77	6.13
利通电子	1.38	2.59	4.26	1.26	3.23	4.86	0.86	2.81	4.07	1.16	2.42	3.86
英力股份	2.51	1.73	4.71	2.17	1.58	3.97	1.86	1.11	3.25	2.12	0.84	3.21
铭利达	1.54	1.85	3.77	1.69	1.71	3.77	1.51	1.92	3.84	1.82	2.65	4.92
平均值	2.54	2.12	5.22	2.36	2.27	5.06	1.85	1.97	4.28	2.17	1.92	4.53
富士智能	2.36	1.44	4.41	1.79	1.64	3.91	1.96	1.76	4.10	1.75	1.64	3.81
与平均值差异	-0.18	-0.68	-0.81	-0.57	-0.63	-1.15	0.11	-0.21	-0.18	-0.42	-0.28	-0.72

注：春秋电子未公开披露研发费用明细，上表中对比分析未列示春秋电子数据。

报告期内，公司研发人员占比情况及同行业可比公司列示如下：

项目	研发人员占比 (%)			
	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
格林精密	未披露	9.72	10.01	10.36
春秋电子	未披露	12.28	13.80	12.39
利通电子	未披露	12.70	4.06	4.34
英力股份	未披露	14.08	9.68	10.96
铭利达	未披露	8.34	11.77	9.48
行业平均	未披露	11.42	9.86	9.51
富士智能	10.22	10.87	8.20	9.53

注：同行业可比数据取自公开披露信息，研发人员占比=研发人员数量/员工总人数。

2019年-2021年，公司的研发费用率与同行业可比公司平均值（不含春秋电子，下同）的差异分别为-0.72%、-0.18%、-1.15%，略微低于同行业可比公司平均值但差异较小；公司的职工薪酬占营业收入的比例与同行业可比公司平均值的差异分别为-0.42%、0.11%、-0.57%；材料费用占营业收入的比例与同行业可比公司平均值的差异分别为-0.28%、-0.21%、-0.63%。

由此可见，公司的研发费用率与同行业公司的差异主要系研发职工薪酬及材料费用的差异，具体分析：

①公司研发人员占比低于同行业可比公司，2019年-2021年，公司研发人员占比分别为9.53%、8.20%和10.87%，同行业可比公司平均值为9.51%、9.86%、11.42%。报告期内，公司主要研发产品以显示终端边框结构组件、单反相机结构组件及小型消费电子外观件为主，产品结构种类较少，公司研发人员相对集中，系公司研发职工薪酬低于同行业可比公司的主要原因。

②报告期内，公司主要研发产品以显示终端边框结构组件、单反相机结构组件及小型消费电子外观件为主，研发产品具有材料耗用较少，产品重量较轻的特点，与同行业种类丰富、产品耗材较多的其他产品研发活动相比，公司直接材料投入较低。”

### （三）与毛利率高于同行业可比公司的平均水平是否相匹配

公司毛利率高于同行业可比公司均值详细分析见本回复之“问题 14/（3）

/二/（二）”之回复。

公司研发费用率略低于同行业可比公司，主要系公司研发材料耗材较小和研发人员占比较低所致。与同行业可比公司相比，公司研发费用率除明显低于格林精密外，与同行业其他可比公司、行业平均水平未见重大差异。

公司的研发活动主要以丰富产品种类、通过客户评审和生产效率改进为目的，持续的研发投入有利于公司改善生产效率，提高在行业内的竞争力，维持稳定的盈利能力。报告期内公司实现销售毛利率高于同行业，除研发投入外，还与各公司产品的原材料材质、生产工艺、产品生命周期及成本结构等因素相关。

## 二、研发费用金额与所得税加计扣除申报数据之间的差异合理性

报告期内，公司的研发活动主要在母公司富士智能及子公司福建富达开展，研发费用金额与所得税加计扣除申报数据的比较列示如下：

### （一）富士智能

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
经审计的研发费用	895.38	1,752.26	1,702.09	1,463.83
用于纳税申报时加计扣除的研发费用金额	--	1,752.26	1,701.80	1,463.83
差异	--	--	0.29	--

### （二）福建富达

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
经审计的研发费用	217.94	705.13	675.67	689.30
用于纳税申报时加计扣除的研发费用金额	--	705.13	675.67	689.30
差异	--	--	--	--

由上表可知，母公司富士智能及子公司福建富达会计报表确认的研发费用金额与所得税加计扣除申报数据不存在重大差异。

(2) 说明研发投入的具体内容和分类，研发费用在各个项目间的归集、核算是否准确，研发费用核算是否完整，分析发行人及子公司高新技术企业认定期满复审是否存在实质性障碍。

**一、研发投入的具体内容和分类，研发费用在各个项目间的归集、核算是否准确，研发费用核算是否完整**

**(一) 研发投入的具体内容**

公司各期的研发投入的具体内容见本题回复之“(1) /一/ (一)”之回复。

报告期内，公司根据《企业会计准则》的相关规定明确研发费用的核算范围，公司通过研发费用归集核算的费用包括与研发活动直接相关的薪酬费用、研发材料、折旧费用及其他研发费用。

公司研发投入的主要为职工薪酬和材料消耗费用，合计金额分别为1,911.91万元、2,156.60万元、2,150.37万元和**961.71万元**，占当年度的研发费用的比例为88.80%、90.70%、87.51%。其中，职工薪酬主要系研发活动发生的研发人员薪酬，包括全职研发人员和辅助研发人员参与研发活动应分摊的职工薪酬；材料消耗费用主要系核算研发活动过程中消耗的物料情况。

**(二) 研发费用按项目归集情况**

报告期内，公司研发费用分项目归集情况列示如下：

单位：万元

2022年1-6月							
项目	职工薪酬	直接材料	折旧与摊销	水电	其他	合计	进展
不同尺寸背板边框铝材装配智能化技术研发	67.29	9.54	6.57	3.08	2.48	88.96	试生产阶段
镜面抛光工艺智能化技术研发	63.85	21.78	6.17	2.71	3.09	97.59	试生产阶段
背板边框自动化生产线技术研发	63.00	40.59	9.47	3.56	5.37	121.99	试生产阶段
氧化车间循环水冷冻及水纹印处理系统技术研发	56.79	70.83	19.91	14.11	3.99	165.63	试生产阶段
边框高抗化性表面处理技术研发	51.03	15.77	6.80	2.44	2.02	78.06	试生产阶段
智慧显示边框无痕焊接技术研发	59.60	42.83	6.55	3.03	3.65	115.67	试生产阶段

折弯成型保护工艺技术 研发	36.08	21.26	3.24	1.65	1.59	63.82	试生产 阶段
3C 产品自动化组装系 统技术研发	51.74	42.63	3.31	1.64	1.76	101.08	试生产 阶段
挤塑生产智能制造技术 升级系统研发	31.78	3.33	2.50	1.28	1.91	40.80	试生产 阶段
TV 装饰条表面处理效 果的技术研发	7.21	2.66	0.84	0.43	0.34	11.48	试生产 阶段
电视机一体边框长料贴 膜工艺研发	8.70	-	0.86	0.39	0.34	10.29	试生产 阶段
电视边框无缝激光焊接 工艺技术研发	10.50	10.44	1.63	0.83	0.91	24.32	已结项
电视边框无缝折弯智能 加工技术研发	9.76	9.98	1.43	0.77	0.87	22.82	已结项
电视边框自动喷砂工艺 技术研发	11.78	10.83	1.37	0.73	0.95	25.65	已结项
智慧屏边框折弯成型保 护工艺技术研发	18.17	16.16	1.97	1.16	1.41	38.86	试生产 阶段
智慧屏边框高抗化性表 面处理技术研发	19.07	17.39	2.00	1.17	1.52	41.15	试生产 阶段
智慧屏边框折弯无缝 焊接技术研发	16.19	14.52	1.03	0.80	1.27	33.82	试生产 阶段
氧化循环水冷冻处理系 统及水印改善技术研发	14.64	14.00	0.85	0.61	1.22	31.32	试生产 阶段
<b>2021 年</b>							
<b>项目</b>	<b>职工薪 酬</b>	<b>直接 材料</b>	<b>折旧与 摊销</b>	<b>水电</b>	<b>其他</b>	<b>合计</b>	<b>进展</b>
电视边框无缝激光复合 焊接技术研究	57.57	62.70	1.48	0.69	1.95	124.39	试生产 阶段
电视边框挤塑折弯成型 技术研究	36.19	58.49	1.95	0.70	1.82	99.15	试生产 阶段
多维度自动化节能喷砂 技术研究	90.81	54.01	1.61	1.62	2.52	150.57	试生产 阶段
铝离子渗析回收技术研 发	97.16	99.55	31.27	4.83	9.76	242.58	试生产 阶段
铝合金边框自动覆膜配 激光切割技术研发	88.63	77.34	9.83	5.94	10.85	192.59	试生产 阶段
新型环保激光焊接金属 合金制品技术研发	73.97	109.87	6.94	4.94	11.43	207.14	试生产 阶段
不同尺寸背板边框铝材 装配智能化技术研发	107.86	123.19	13.81	8.47	10.18	263.51	试生产 阶段
镜面抛光工艺智能化技 术研发	100.02	45.95	9.65	6.71	9.37	171.71	试生产 阶段
背板边框自动化生产线 技术研发	91.36	56.49	19.70	8.46	16.28	192.28	试生产 阶段
TV 无缝折弯智能制造 工艺关键技术研究	76.32	23.79	1.48	1.61	5.12	108.33	已结项
电视边框拉丝高光复合 加工技术研发	36.91	42.33	4.67	2.82	3.14	89.87	已结项

电视边框无缝激光焊接工艺技术研发	36.40	39.91	4.74	2.69	3.35	87.09	已结项
电视边框无缝折弯智能加工技术研发	41.66	38.37	5.03	2.39	3.51	90.96	已结项
电视边框自动喷砂工艺技术研发	42.82	43.04	5.10	2.80	3.85	97.61	已结项
具有缓冲功能的显示器边框的研发	50.47	52.34	6.25	3.43	4.43	116.91	已结项
具有装饰效果的显示器边框的研发	57.16	59.28	7.08	3.88	5.01	132.42	已结项
具有空气净化作用的显示器边框关键技术的研发	37.97	40.41	4.82	2.64	4.41	90.26	已结项
<b>合计</b>	<b>1,123.30</b>	<b>1,027.07</b>	<b>135.40</b>	<b>64.64</b>	<b>106.98</b>	<b>2,457.39</b>	
<b>2020年</b>							
<b>项目</b>	<b>职工薪酬</b>	<b>直接材料</b>	<b>折旧与摊销</b>	<b>水电</b>	<b>其他</b>	<b>合计</b>	<b>进展</b>
湿式环保自动抛光技术研究	33.11	43.42	3.93	1.89	7.02	89.37	已结项
磨刷式自动清洗技术研究	47.11	33.27	2.95	2.12	4.96	90.41	已结项
四色氧化技术研究	24.29	21.57	4.74	1.49	1.76	53.85	已结项
数控红外线测量平面度技术研究	36.46	54.64	4.94	2.15	5.26	103.45	已结项
自动化冲压技术研究	157.92	107.23	10.95	7.80	8.29	292.18	已结项
机械手柔性研磨拉丝技术研究	126.39	107.41	7.55	4.92	8.90	255.17	已结项
六轴机械手自动贴膜技术研究	77.30	87.89	4.95	5.20	5.01	180.36	已结项
电视边框拉丝高光综合加工技术研究	89.39	40.66	5.45	3.86	4.55	143.91	已结项
电视边框无缝激光复合焊接技术研究	63.49	53.96	4.62	2.39	4.33	128.79	试生产阶段
电视边框挤塑折弯成型技术研究	47.97	95.75	3.86	1.56	2.90	152.04	试生产阶段
TV无缝折弯智能制造工艺关键技术研究	33.28	51.75	1.20	2.41	2.58	91.21	已结项
自动化喷砂技术研究	74.28	40.70	1.00	2.69	2.69	121.35	已结项
具有隐藏式记事屏的显示器边框的研发	75.47	65.67	8.99	4.12	3.01	157.25	已结项
具有缓冲功能的显示器边框的研发	69.52	52.25	7.98	4.08	2.33	136.16	已结项
具有装饰效果的显示器边框的研发	84.61	77.34	9.01	5.09	3.88	179.93	已结项
具有空气净化作用的显	96.47	86.03	10.81	4.92	4.10	202.34	已结项

示器边框关键技术的研发							
<b>合计</b>	<b>1,137.06</b>	<b>1,019.54</b>	<b>92.90</b>	<b>56.68</b>	<b>71.58</b>	<b>2,377.77</b>	
<b>2019年</b>							
<b>项目</b>	<b>职工薪酬</b>	<b>直接材料</b>	<b>折旧与摊销</b>	<b>水电</b>	<b>其他</b>	<b>合计</b>	<b>进展</b>
异形铝材弯曲工艺应用研究	23.04	11.23	1.91	0.85	3.78	40.81	已结项
新型电视机背板加工技术应用研究	141.29	90.78	12.15	6.75	10.98	261.96	已结项
背板边框自动化组装测量技术应用研究	118.35	164.12	11.72	5.86	12.02	312.06	已结项
触控式自动镭雕技术研究	78.21	105.37	10.52	6.40	8.27	208.76	已结项
电视边框摩擦焊接技术研究	83.97	70.48	10.55	6.57	9.45	181.02	已结项
湿式环保自动抛光技术研究	58.83	92.51	5.88	4.51	5.36	167.08	已结项
磨刷式自动清洗技术研究	49.91	37.30	2.39	2.45	3.33	95.37	已结项
四色氧化技术研究	66.40	38.81	7.61	3.05	4.87	120.75	已结项
数控红外线测量平面度技术研究	34.14	33.48	2.70	1.93	3.78	76.02	已结项
一种曲面屏显示器边框及其制造工艺的开发和应用	57.83	51.20	5.85	3.00	3.76	121.64	已结项
新型显示器边框关键技术的研发	42.11	23.54	6.52	2.55	3.45	78.18	已结项
适配于正反双曲面屏铝合金边框的研发	78.88	73.06	7.32	4.02	5.11	168.38	已结项
新型LED广告屏显示器边框的研发	73.97	68.15	8.59	4.42	4.77	159.91	已结项
漏电变色显示器边框工艺的研发	81.37	63.59	7.49	3.57	5.16	161.18	已结项
<b>合计</b>	<b>988.29</b>	<b>923.61</b>	<b>101.21</b>	<b>55.93</b>	<b>84.09</b>	<b>2,153.13</b>	

(三) 研发费用归集核算是否准确，研发费用核算是否完整

公司研发费用归集方式和相关控制流程如下：

明细	核算及划分依据	相关控制流程
职工薪酬	按项目归集研发人员工时台账，根据工时统计台账，将研发人员薪酬分配至具体研发项目	研发部门月初制作《研发项目占用人员计划申请》，经研发部门负责人和生产部门负责人审批后实际开展本月研发活动； 研发项目实际开展时，研发项目专员登记研发人工工时台账，记录研发实际占用人员工时；

明细	核算及划分依据	相关控制流程
		月末时，研发部门汇总当月实际研发项目占用总人工工时，经具体研发项目负责人和占用人员具体部门负责人审批确认； 人力部门负责统计当月员工应发薪酬，财务部门凭应发薪酬和汇总的研发项目人工工时记录表将职工薪酬分配至具体研发项目
研发领料	严格依据系统研发领料记录计入研发费用。对于研发领料形成样品的，公司将研发主材（铝）的成本作为研发样品的入库成本。其他研发领用辅料准确区分研发活动和生产活动难度较大，且产品成本中辅料占比低，对财务数据影响小，公司不再单独归集	通过ERP系统其他出库模块领料，研发部门根据项目用料需求于系统内提交研发领料单，领料单上可追溯至具体研发项目，仓库凭经审批的研发领料单往研发部门发料，费用核算以研发领料单记录归集至具体研发项目
折旧及摊销	对于研发部门实际使用的资产，公司将其全部计入研发费用折旧及摊销；对于生产设备实际参与研发项目，公司依据设备工时表统计的参与研发项目工时，将其折旧及摊销计入研发费用	研发部门月初制作《研发项目占用设备计划申请》，经研发部门负责人和生产部门负责人审批后实际开展本月研发活动； 研发项目实际开展时，研发项目专员登记设备工时台账，记录实际用于研发的机器工时； 月末时，研发部门汇总当月实际研发项目占用总设备工时，经具体研发项目负责人和占用设备具体部门负责人审批确认； 财务部门凭系统当月应计折旧和汇总的研发项目设备工时记录表将折旧及摊销分配至具体研发项目
水电	归集研发部门分摊的水电费用，及试产过程中耗费的机器工时分摊的水电费用计入研发活动	以被实际占用的机器设备总工时为基础，按机器工时单位能耗计算研发项目消耗水电
其他	其他费用严格按照权责发生制归集，与具体项目相关支出直接归集至具体项目；共耗的其他研发项目费用支出按比例分摊至当期的研发项目	其他费用严格按照权责发生制归集，与具体项目相关支出直接归集至具体项目；共耗的其他研发项目费用支出按比例分摊至当期的研发项目

公司严格按照《企业会计准则》的相关规定对研发费用进行核算，通过薪酬费用、研发材料、折旧费用及其他研发费用对研发投入进行合理归集和划分，研发费用归集核算准确，研发费用核算完整。

## 二、分析发行人及子公司高新技术企业认定期满复审是否存在实质性障碍

本公司于2020年12月9日通过高新技术企业复审，取得证书编号为GR202044007042的高新技术企业证书，2020年度至2022年度享受所得税税率为15%的税收优惠；子公司福建富达于2020年12月1日通过高新技术企业复审，取得证书编号为GR202035001670的高新技术企业证书，2020年度至2022

年度享受所得税税率为15%的税收优惠；

按照科技部、财政部、国家税务总局发布《高新技术企业认定管理办法》（国科发火〔2016〕32号）认定为高新技术企业须同时满足条件与公司情况对比如下：

认定条件	发行人母公司情况	福建富达情况	是否符合
企业申请认定时须注册成立一年以上	发行人成立于2004年12月	福建富达成立于2015年5月	是
企业通过自主研发、受让、受赠、并购等方式，获得对其主要产品（服务）在技术上发挥核心支持作用的知识产权的所有权	发行人主要产品（服务）在技术上发挥核心支持作用的知识产权拥有所有权，截止2022年6月30日，发行人拥有专利权63项	福建富达主要产品（服务）在技术上发挥核心支持作用的知识产权拥有所有权，截止2022年6月30日，福建富达拥有专利权55项	是
对企业主要产品（服务）发挥核心支持作用的技术属于《国家重点支持的高新技术领域》规定的范围	发行人高度重视技术创新，拥有较强的技术研发能力，属于“八、先进制造及自动化”之“（五）、新型机械”规定的范围	福建富达高度重视技术创新，拥有较强的技术研发能力，属于“八、先进制造及自动化”之“（五）、新型机械”规定的范围	是
企业从事研发和相关技术创新活动的科技人员占企业当年职工总数的比例不低于10%	发行人拥有一支经验丰富结构合理的人才队伍，从事研发和技术创新活动的人员团队稳定，2021年从事研发和相关技术创新活动的科技人员占发行人当年职工总数的比例为16.10%。	福建富达拥有一支经验丰富结构合理的人才队伍，从事研发和技术创新活动的人员团队稳定，2021年从事研发和相关技术创新活动的科技人员占福建富达当年职工总数的比例为10.92%。	是
企业近三个会计年度（实际经营期不满三年的按实际经营时间计算，下同）的研究开发费用总额占同期销售收入总额的比例符合如下要求：①最近一年销售收入小于5,000万元（含）的企业，比例不低于5%；②最近一年销售收入在5,000万元至2亿元（含）的企业，比例不低于4%；③最近一年销售收入在2亿元以上的企业，比例不低于3%。其中，企业在中国境内发生的研究开发费用总额占全部研究开发费用总额的比例不低于60%。	2020年、2021年，发行人母公司销售收入在2亿元以上，研发费用占收入的比例分别为3.61%、3.37%，2022年研发费用占收入的比例预计将符合高新技术比例要求。	2020年、2021年，福建富达销售收入在5,000万元至2亿元之间，研发费用占收入的比例分别为5.67%、4.83%，2022年研发费用占收入的比例预计将符合高新技术比例要求。	是
近一年高新技术产品（服务）收入占企业同期总收入的比例不低于60%	2020年-2021年，发行人高新技术产品（服务）收入占企业同期总收入的比例不低于60%，且预计2022年也符合比例要求。	2020年-2021年，福建富达高新技术产品（服务）收入占企业同期总收入的比例不低于60%，且预计2022年也符合比例要求。	是

认定条件	发行人母公司情况	福建富达情况	是否符合
企业创新能力评价应达到相应要求	发行人拥有多年的研发经验和深厚的技术积累，具有较强的研究开发组织管理水平和企业成长性。	福建富达拥有多年的研发经验和深厚的技术积累，具有较强的研究开发组织管理水平和企业成长性。	是
企业申请认定前一年内未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为	截至2022年6月30日，发行人未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为。	截至2022年6月30日，福建富达未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为。	是

综上，截至报告期末，公司及子公司福建富达各项指标均符合高新技术企业的认定条件，公司及子公司福建富达的高新技术企业认定期满复审不存在实质性障碍。

**(3) 说明研发人员与生产人员之间的划分是否明确、是否存在人员混淆或兼职，报告期内研发人员与销售人员的薪酬差异情况，差异是否与职能差异相匹配；研发人员学历教育、工作背景、人员数量与从事研发工作的匹配性。**

**一、研发人员与生产人员之间的划分是否明确、是否存在人员混淆或兼职**

公司承担研发活动的部门主要系研发部门，具体包括开发工程部及产品设计部，上述部门日常工作主要围绕新产品开发活动和生产效率改进活动开展，部门人员系公司全职研发人员，与参与生产活动的生产人员明确可区分。

公司主要从事精密金属结构组件及其模具的设计、开发、生产及销售，研发活动一般会经过产品概念及设计规划阶段（生产工具改进设计及规划阶段）、设计雏型阶段、研发样品阶段、工程试作阶段、量试阶段等。公司的研发活动具有存在以下特点：一系公司研发量试阶段涉及步骤和工序较多，研发活动环节较多；二系公司的核心竞争力体现在具备批量、稳定生产不同外观的金属结构组件的能力。公司的研发活动中，能否批量生产是衡量研发目标实现与否的重要参考之一，研发活动需有丰富的实务经验作为支撑。

基于上述原因，由于公司研发活动实验阶段需在产线上进行，需征用专门产线进行研发实验，因此存在产线工人参与研发活动的情形。报告期内，公司除全职研发人员外，公司存在部分生产人员根据研发计划参与研发实验的情形；研发兼职人员主要系各车间部分产线的熟练工人，对产品制造有丰富的实务经

验，将其计入研发人员具有合理性。

## 二、报告期内研发人员与销售人员、生产人员人均薪酬的差异情况，差异是否与职能差异相匹配

报告期内，公司研发人员与销售人员、生产人员人均薪酬情况列示如下：

单位：万元、人

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
研发人员[注1]	4.67	10.98	10.64	9.85
销售人员	4.66	10.20	10.04	9.78
生产人员[注2]	3.89	8.13	7.49	7.55

注1：研发人员人均薪酬不包括研发兼职人员人均薪酬。

注2：生产人员包括直接生产人员（含研发兼职人员）和生产管理人员，人均薪酬包括研发兼职人员人均薪酬。

报告期内，公司研发人员薪酬较销售人员和生产人员高，与公司积极探索新品开发，改进生产工艺，提高自身竞争力的战略相匹配；销售人员薪酬略低于研发费用，主要系公司客户相对稳定，薪酬较低的后勤人员较多所致；生产人员薪酬低于研发人员和销售人员，与市场普遍情况一致。

综上，报告期内研发人员与销售人员、生产人员人均薪酬的差异情况与其职能差异相匹配。

## 三、研发人员学历教育、工作背景、人员数量与从事研发工作的匹配性

报告期内，全职研发人员数量及学历教育情况列示如下：

单位：人

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
学历情况	62	63	66	58
本科及以上学历	15	13	14	8
专科	43	46	47	47
高中及以下	4	4	5	3

截止2022年6月末，全职研发人员工作背景情况列示如下：

单位：人

项目	工作年限			
	3年以内	3-5年	5年以上	合计
人数	35	7	20	62

其中：高中及以下			4	4
----------	--	--	---	---

公司承担研发活动的部门主要系研发部门，具体包括开发工程部及产品设计部，上述部门日常工作主要围绕上述研发活动开展，系公司全职研发人员，报告期内整体人员保持较为稳定。

从研发人员学历分析，报告期内，公司全职研发人员学历基本为专科及以上，公司存在高中及以下学历人员参与研发活动，主要系由于公司的研发活动中，将产品或模具由图纸转化为实物过程中，实务经验起重要的指导作用所致。

从研发人员工作背景分析，公司研发人员中，工作五年以上的员工占据大多数，主要系公司研发活动需要对产品制造有丰富实务经验的人员所致。

综上，公司研发人员的学历教育情况、工作背景、人员数量与从事研发工作相匹配。

**(4) 说明研发领料与研发需求的匹配性，如何保证研发领料与生产领料严格区分，研发领料的后续流向及会计处理的合规性。**

**一、说明研发领料与研发需求的匹配性，如何保证研发领料与生产领料严格区分**

报告期内，公司的研发项目主要围绕精密金属结构组件新品开发和生产效率改进开展，研发领料主要包括以下两种类型：一系领用的铝制型材、连接件等材料用于精密金属结构组件新品开发和工艺改进实验；二系领用钢材、铣刀等用于精密金属结构组件生产工具的开发。

如上所述可知，公司研发领料主要包括铝制型材、连接件、钢材及铣刀等材料，公司通过内部管理制度明确研发领料与其他领料，严格区分各项费用和成本的归集。公司研发领料的过程如下：研发部门根据研发项目需求在 ERP 系统中发起研发领料申请，经研发部门负责人审批，仓管员根据经审核的《领料单》发料。ERP 系统根据研发部门每月领料数量，按照各物料月末一次加权平均出库价格计算当月研发领料金额。财务人员根据 ERP 系统计算的当月研发领料金额计入研发费用总账，并根据各研发项目实际领料情况分别登记研发项目台账。

公司于 ERP 系统内对研发领料和生产领料严格区分，具体为：

项目	系统流程	会计核算情况
生产领料	通过 ERP 系统生产模块领料，生产计划部门制作生产计划，以产品 BOM 表和生产计划自动生成生产领料单，仓库凭经审批的生产领料单往车间发料。成本计算以生产领料单对应的工令单为唯一单号连续核算	系统于月末结账时，自动计算产品成本，以《生产工令单》为成本核算对象，归集《生产领料单》领用的材料成本，相关领料成本在工令单对应的实际入库产品中分配。
研发领料	通过 ERP 系统其他出库模块领料，研发部门根据项目用料需求于系统内提交研发领料单，领料单上可追溯至具体研发项目，仓库凭经审批的研发领料单往研发部门发料，费用核算以研发领料单记录归集至具体研发项目	财务部门于月末归集费用时，凭研发领料单归集研发费用至具体研发项目

报告期内，公司以 ERP 系统为支撑，严格执行研发领料和生产领料的相关核算制度，研发费用和成本费用相关内部控制制度设计合理，执行有效。研发领料和研发需求相匹配，不存在研发领料核算与生产领料核算混同的情形。

## 二、研发领料的后续流向及会计处理的合规性

公司研发材料系根据研发项目实际需求领用，研发领料后续流转包括研发过程合理损耗、形成研发样品等情况。相关会计处理如下：

1、研发过程合理损耗：研发过程合理损耗，直接在研发领用时归集至研发费用，后续不进行相关会计处理。

2、研发形成样品：对于研发形成样品，公司对于将样品直接交付客户认证的，视同研发过程合理损耗，未形成销售收入，后续不进行相关会计处理；对于研发样品入库的，由于研发人工薪酬与其他研发支出区分难度较大，入库时仅按研发材料成本作为入库成本，并冲减当期研发费用。

综上，公司研发领料的后续流向清晰，会计处理符合企业会计准则的相关规定。

**(5) 说明研发投入是否存在与履行客户合同相关的情形，如存在一定关联度，则发行人履行客户合同过程，是否存在无法控制相关研发成果（如研发成果仅可用于该客户合同，无法用于其他客户）的情形，发行人认为可控制相关研发成果的，相关证据是否足以支撑其结论；发行人是否已建立了完善的识别、归集、划分研发费用和合同履约成本的内部控制程序，对于不能合理、准确划**

分的费用，是否存在计入研发费用的情形。

**一、研发投入是否存在与履行客户合同相关的情形，如存在一定关联度，则发行人履行客户合同过程，是否存在无法控制相关研发成果（如研发成果仅可用于该客户合同，无法用于其他客户）的情形，发行人认为可控制相关研发成果的，相关证据是否足以支撑其结论**

**（一）研发投入是否存在与履行客户合同相关的情形**

公司的研发活动主要包括以下情形：

项目	细分	描述
新产品开发	新赛道产品开发	研发目标主要为丰富公司产品种类，扩展公司下游赛道。具体系公司结合长中期战略目标，积极谋求公司自产的金属结构组件产品切入增长空间较大的下游领域，从而开展的开发试验活动。
	现有赛道新品开发	该类目标下，公司的研发活动主要发生于产品导入阶段。客户新增新产品采购计划时，会对多个供应商发出打样邀请，后再结合样品质量、交期等因素择优选择供应商。新品开发系公司获取产品订单的必要不充分条件，新品开发不必然与客户具体订单、具体产品批次相匹配。
生产效率改进		该类目标下，研发活动主要以生产工艺改良和生产方法改进为主要研发目标。为保持公司的竞争力，公司需不断对现有生产方法、生产工艺进行改进升级，包括设计更实用的模具，更有生产效率的生产方法等。

综上，公司研发活动的开展主要以公司丰富产品种类、通过客户评审和生产效率改进为导向，研发活动与生产活动界限清晰，区分明显。研发活动的开展与否，不与客户具体订单、具体产品批次直接相关，研发投入不存在直接与履行客户合同相关的情形。

**（二）如存在一定关联度，则发行人履行客户合同过程，是否存在无法控制相关研发成果（如研发成果仅可用于该客户合同，无法用于其他客户）的情形，发行人认为可控制相关研发成果的，相关证据是否足以支撑其结论**

由上表所知，公司研发活动不存在直接与履行客户合同相关的情形。对于新业务产品开发和生产效率改进，研发成果主要为产品种类增加和生产效率改进，与公司履行客户合同无关联；对于现有业务新产品开发的研发活动，通过客户评审并获得客户订单是重要的研发目的之一，属于研发活动与履行客户合同存在一定关联度的情形。

对于现有业务新产品开发的研发活动，研发部门依据客户提供的资料开展

具体研发活动，以完成生产方案设计，样品交付客户评审为研发成果。由于公司主要产品基本为非标准化产品，现有业务新产品的研发活动成果一般仅可用于单一产品型号生产，通用程度较低。

虽然现有业务新产品开发的研发活动的研发成果通用程度较低，但公司仍可控制相关的研发成果，具体分析如下：一系公司研发活动以公司现有生产设施为基础，研发成果仅专用于公司的生产设备，不存在移送或转移第三方使用的情形；二系研发活动中产生的无形产权属归公司所有，公司不存在需将相关的研发数据、工作小结等资料向客户报送的情形，客户未取得研发服务过程中形成的无形产权属的控制权；三系虽然相关研发成果通用程度较低，但通过对研发活动的总结和研发经验的整合，有利于提高公司的触类旁通能力，进一步沉淀公司的技术积累。

综上，公司在履行客户合同过程，不存在无法控制相关研发成果的情形，支撑证据充分、合理。

## **二、发行人是否已建立了完善的识别、归集、划分研发费用和合同履行成本的内部控制程序，对于不能合理、准确划分的费用，是否存在计入研发费用的情形**

公司研发相关主要制度包括：《研发中心管理制度》《研发项目立项结项与评审制度》《新产品开发控制程序》《技术开发费用核算管理制度》《科技成果转化激励制度》等。

公司建立了从项目立项、项目实施、项目结项等整个开发过程的跟踪管理，能够实现有效记录、监控各研发项目的进展情况，并定期合理评估技术上的可行性。

项目立项后，由研发具体部门组织实施，项目实施过程中如需进行变更或延期，由项目负责的技术人员提出申请，经部门负责人审批后执行。研发项目完成后，项目负责人提交项目开发完成内容，由相应部门人员对研发项目完成内容进行检验验证，并形成《研发测试报告》。

公司建立了与研发项目相对应的人财物管理机制以及研发支出审批程序。实现研发管理及研发费用归集核算等流程制度化、规范化，明确研发费用的归

集范围及核算程序，确保研发费用归集及核算的准确性。研发相关支出发生时由相关人员按项目填写费用报销单或付款申请单，根据公司分级授权管理制度规定，相应级别人员审核后，由分管领导审批后提交给财务部门进行审核，财务部门结合合同等内容核对原始凭证并复核支出金额，经领导审批无误后记账。报告期内，公司研发支出开支审批程序有效执行，研发费用核算真实、准确、完整。

综上，公司已建立了完善的识别、归集、划分研发费用和合同履行成本的内部控制程序，不存在不能合理、准确划分的费用计入研发费用的情形。

## **(6) 核查程序及核查意见**

### **一、核查程序**

针对上述事项，申报会计师履行了以下核查程序：

1、查阅发行人关于研发的相关内控制度，访谈研发部门相关人员和管理层评价内控设计的合理性和控制执行的有效性；

2、对公司财务部门、研发部门负责人进行访谈，了解公司研发薪酬的归集和核算方法，复核研发薪酬归集的适当性，是否与研发项目对应，并对研发薪酬进行整体分析性复核；

3、了解发行人报告期各期计入研发费用的部门构成及人员数量、薪酬变动情况；取得并查阅公司员工花名册及工资表，核查研发人员的划分口径是否合理、准确，核查存在兼职人员的情况，以及是否存在研发人员薪酬划分不准确的情况，并核查计入研发费用的工资薪金是否均为研发人员薪酬；检查研发费用职工薪酬的完整性与准确性；

4、查阅发行人同行业可比公司招股说明书或定期披露数据，与发行人研发人员的人均薪酬及数量进行对比，分析差异原因；取得公司报告期各期所得税汇算清缴资料，比较研发费用金额与所得税加计扣除申报数据之间的差异及合理性；复核公司各项指标是否符合高新技术企业的认定条件；

5、检查研发费用直接投入项目的设置是否符合规定的核算内容与范围，检查是否存在费用分类错误；

6、获取发行人报告期内研发项目明细表和主要项目的研发计划、总结报告以及项目立项文件等资料，检查研发项目具体实施情况；

7、获取发行人报告期内研发部门人员结构明细表，并从学历、擅长领域参与项目情况，评价其资质；

8、分析发行人报告期内研发费用变动情况，询问管理层及财务人员费用明细变动原因并获取相应的证据；

9、取得研发项目的投入明细表，检查研发项目直接投入、项目进度等相关资料，是否与实际发生的研究项目、进度、金额一致；

10、针对材料费用、其他费用，选取样本检查研发立项验收等文件、领料单、报销单等单据，并进行截止性测试。

## 二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人研发费用率低于同行业可比公司主要系发行人研发人员占比较低和研发领料重量较少所致，与公司毛利率水平相匹配；研发费用金额与所得税加计扣除申报数据不存在重大差异；

2、发行人研发费用核算完整，在项目之间归集、核算准确；发行人及子公司福建富达高新技术企业认定期满复审不存在实质性障碍；

3、发行人全职研发人员与生产人员之间的划分明确，不存在人员混淆情况，部分生产人员兼职参与研发活动符合公司的实际生产经营情况，具有合理性；研发人员与销售人员、生产人员人均薪酬的差异与其职能差异情况相匹配；研发人员学历教育、工作背景、人员数量与从事的研发工作相匹配；

4、发行人研发领料与研发实际需求相匹配；发行人研发活动已建立内部控制制度，且运行有效，有效保证了研发领料与生产领料准确区分；研发领料后续流向明确，相关会计处理符合企业会计准则的规定。

5、发行人研发投入与履行客户合同不直接相关，不存在无法控制研发成果情形；发行人已建立完善的识别、归集、划分研发费用和合同履行成本的内部控制程序；不存在将不能合理、准确划分的费用计入研发费用的情形。

## 问题 17. 关于应收票据和应收款项融资

申报材料显示：

报告期各期末，发行人应收票据与应收款项融资的金额分别为 3,352.14 万元、4,693.42 万元和 5,808.85 万元，应收票据主要由商业承兑汇票构成，应收款项融资全部涉及银行承兑汇票。

请发行人：

(1) 说明应收票据、应收款项融资列示金额的准确性及合规性，应收票据坏账准备计提的依据，结合应收票据出票方信用状况、历史兑付情况等说明坏账准备计提是否充分。

(2) 说明报告期内收到及处置商业汇票的主要情况，处置商业汇票发生的费用核算情况，是否存在应收账款与应收票据相互转换的情形，如存在，说明商业汇票由应收账款处转入的金额、账龄及后续兑付或处置情况，从应收账款转换为银行承兑汇票后相关账龄是否连续计算，如否，说明该等转换对坏账准备计提的影响，商业汇票出票人是否与客户一致。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

问题回复：

(1) 说明应收票据、应收款项融资列示金额的准确性及合规性，应收票据坏账准备计提的依据，结合应收票据出票方信用状况、历史兑付情况等说明坏账准备计提是否充分。

### 一、应收票据、应收款项融资列示金额的准确性及合规性

#### (一) 企业会计准则相关规定

根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》（财会〔2017〕7 号）（以下简称“金融工具准则”）规定，若公司出售某金融资产（包括票据的背书转让、贴现）对于公司实现业务模式目标是不可或缺的，管理金融资产业务模式系以既收取合同现金流量又出售金融资产为目标，金融资产的合同现金流量特征仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付，则该类金融资产应以公允价值计量且其变动计入其他综合收益。根据《关于修订印发 2019 年

度一般企业财务报表格式的通知》（财会[2019]6号）的相关规定，资产负债表日以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的应收票据和应收账款等，应列报于“应收款项融资”项目。

若公司管理某金融资产的业务模式系以收取合同现金流量为目标，且该金融资产的合同现金流量特征仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付，则该类金融资产应以摊余成本计量。根据《关于修订印发2019年度一般企业财务报表格式的通知》（财会[2019]6号）的相关规定，资产负债表日以摊余成本计量的、企业因销售商品、提供服务等收到的商业汇票，应列报于“应收票据”项目。

## （二）公司对于收到的结算票据管理

公司根据其现金流量管理的需求，对结算时收取的承兑汇票进行管理：1、公司会优先将票据背书转让给相关供应商进行支付结算；2、公司根据资金管理需求，将票据持有至到期日进行银行托收，以获取相关合同现金流量；或者贴付一定利息将票据向银行贴现以融通资金。

## （三）发行人应收票据终止确认会计处理

为了确保应收票据终止确认会计处理符合企业会计准则，公司在应收票据发生贴现或背书时，会对相关承兑银行进行评估。对信用等级较高银行承兑的银行承兑汇票在背书或贴现时终止确认外；对信用等级一般银行承兑的银行承兑汇票以及所有商业承兑汇票，在背书或贴现时发行人继续确认应收票据，并根据实际的业务经营客观情况及管理金融资产的业务模式和金融资产的合同现金流量特征，作为应收票据进行列报。

公司评估可以终止确认的信用级别较高的银行为：中国银行、中国农业银行、中国建设银行、中国工商银行、中国邮政储蓄银行、交通银行、招商银行、浦发银行、中信银行、中国光大银行、华夏银行、中国民生银行、平安银行、兴业银行、浙商银行。

## （四）发行人应收票据、应收款项融资的列示

1、发行人应收票据、应收款项融资的列示规则如下：

票据类型	期末票据状态	是否终止确认	财务报表列示
信用等级较高银行承兑汇票	背书或贴现尚未到期	是	不列示
	期末正常持有	否	应收款项融资-银行承兑汇票
信用等级一般银行承兑汇票/全部商业承兑汇票	背书或贴现尚未到期	否	应收票据-银行承兑汇票/商业承兑汇票
	期末正常持有	否	

2、报告期各期，发行人票据情况列示如下：

单位：万元

项目	2022年6月末	2021年末	2020年末	2019年末
<b>应收票据</b>				
(1) 信用等级一般银行承兑汇票	289.18	260.40	685.53	168.06
(2) 商业承兑汇票	3,025.44	3,984.04	4,202.63	3,097.26
应收票据小计	3,314.62	4,244.44	4,888.16	3,265.32
减：坏账准备	165.73	212.22	244.41	163.27
<b>应收票据净额合计</b>	<b>3,148.89</b>	<b>4,032.22</b>	<b>4,643.75</b>	<b>3,102.05</b>
<b>应收账款融资</b>				
(1) 信用等级较高银行承兑汇票	1,725.21	1,776.63	49.67	250.09
应收账款融资小计	1,725.21	1,776.63	49.67	250.09
减：坏账准备	--	--	--	--
<b>应收款项融资合计</b>	<b>1,725.21</b>	<b>1,776.63</b>	<b>49.67</b>	<b>250.09</b>

## 二、应收票据坏账准备计提的依据

公司依据《企业会计准则第 22 号-金融工具确认和计量》（财会〔2017〕7 号）计提应收票据的坏账准备，该准则第四十六条规定：“企业应当按照本准则规定，以预期信用损失为基础，对下列项目进行减值会计处理并确认损失准备：

（一）按照本准则第十七条分类为以摊余成本计量的金融资产和按照本准则第十八条分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产。（二）租赁应收款。（三）合同资产。合同资产是指《企业会计准则第 14 号-收入》定义 的合同资产。（四）企业发行的分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的 金融负债以外的贷款承诺和适用本准则第二十一条（三）规定的财务担保合同。”

公司持有的应收票据为销售商品形成的应收款项，符合金融资产的定义。 根据以上金融工具准则的相关规定,公司应收票据以预期信用损失为基础进行减 值会计处理并确认损失准备。

### 三、结合应收票据出票方信用状况、历史兑付情况等说明坏账准备计提是否充分

报告期内，公司应收票据出票方或背书转让方主要是 TCL、海信、长虹等品牌制造商，信用等级良好，公司历史上未发生过票据不能兑付的情形。

报告期内，公司应收票据包括银行承兑汇票和商业承兑汇票。公司对所有应收票据单独进行减值测试，有客观证据表明其已发生减值的，根据未来现金流量现值低于其账面价值的差额确认为减值损失；对于经单独测试未发现减值的，公司按照自收入确认时连续计算原则统计账龄，并以此作为信用风险特征确定应收票据账龄组合，具体的坏账计提比例如下：

账龄	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上
应收票据坏账计提比例	5%	10%	30%	100%

报告期各期末，公司应收票据的账龄均在 1 年以内，主要系信用等级良好的客户开具或背书转让，公司已按照金融工具会计政策充分计提坏账准备。

综上所述，公司应收票据、应收款项融资列示金额准确、合规；应收票据以预期信用损失为基础进行减值会计处理并确认损失准备；应收票据坏账准备计提充分。

**(2) 说明报告期内收到及处置商业汇票的主要情况，处置商业汇票发生的费用核算情况，是否存在应收账款与应收票据相互转换的情形，如存在，说明商业汇票由应收账款处转入的金额、账龄及后续兑付或处置情况，从应收账款转换为银行承兑汇票后相关账龄是否连续计算，如否，说明该等转换对坏账准备计提的影响，商业汇票出票人是否与客户一致。**

**一、说明报告期内收到及处置商业汇票的主要情况，是否存在应收账款与应收票据相互转换的情形，如存在，说明商业汇票由应收账款处转入的金额、账龄及后续兑付或处置情况**

**(一) 发行人报告期内收到及处置商业汇票的主要情况**

单位：万元

项目	2022年1-6月			
	本期收到	本期处置		
	应收账款转入	背书	到期兑付	贴现
商业汇票	6,861.04	1,750.66	5,815.52	--

续：

项目	2021年度			
	本期收到	本期处置		
	应收账款转入	背书	到期兑付	贴现
商业汇票	17,203.10	4,597.35	5,370.96	2,944.33

续：

项目	2020年度			
	本期收到	本期处置		
	应收账款转入	背书	到期兑付	贴现
商业汇票	13,598.67	7,919.80	1,012.58	4,361.02

续：

项目	2019年度			
	本期收到	本期处置		
	应收账款转入	背书	到期兑付	贴现
商业汇票	17,488.46	6,824.65	2,354.21	8,722.67

由上表可以看出，报告期内公司收到的商业汇票均由应收账款转入，具有真实交易背景；公司处置商业汇票方式主要系根据公司资金安排，将承兑汇票用于背书转让给材料或设备供应商、票据持有到期承兑或通过银行贴现，报告期内不存在应收票据转回应收账款的情形。

**(二) 发行人处置商业汇票发生的费用核算情况**

公司报告期内存在通过票据贴现的方式向金融机构融通资金以满足企业的资金管理需求。报告期内公司票据贴现所产生的贴现利息核算情况如下：

单位：万元

项目	贴现息核算情况	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
信用等级较高银行承兑汇票	计入当期投资收益	--	6.39	15.95	60.47
信用等级一般银行承兑汇票/商业承兑汇票	计入当期财务费用	1.83	43.36	73.96	57.29
合计		1.83	49.75	89.91	117.76

根据财政部印发的《关于修订印发 2019 年度一般企业财务报表格式的通知》（财会[2019]6 号）的规定：“以摊余成本计量的金融资产终止确认收益项目，反映企业因转让等情形导致终止确认以摊余成本计量的金融资产而产生的利得或损失。该项目应根据“投资收益”科目的相关明细科目的发生额分析填列。”公司对于信用等级较高银行承兑汇票票据贴现后终止确认其票据金额，故将其贴现利息计入投资收益。对商业承兑汇票贴现利息计入财务费用核算。

## 二、从应收账款转换为银行承兑汇票后相关账龄是否连续计算，如否，说明该等转换对坏账准备计提的影响。

如本题回复之“(1)/三”之内容，公司严格按照《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》关于应收项目的减值计提要求对应收票据进行管理，根据其信用风险特征考虑减值问题。对于在收入确认时对应收账款进行初始确认，后又将该应收账款转为银行承兑汇票结算的，公司按照账龄连续计算的原则对应收票据计提坏账准备。

## 三、商业汇票出票人是否与客户一致

报告期内，公司收到商业汇票存在出票人与客户不一致现象，主要原因系客户将其收到的票据再背书给公司所致。上述票据的前手背书人均为公司客户，报告期内公司不存在无真实交易背景收取商业汇票情况。

### (3) 核查程序及核查意见

#### 一、核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

1、了解发行人与票据相关的内控制度，抽查公司报告期内的票据交易记录，并结合相关销售合同、出库单、银行回单等，核查票据的交易背景。

2、查阅相关的金融工具会计准则，核查发行人会计处理方式是否符合相关规定；获取发行人票据备查簿，核对期末结存金额及账龄与账面记录是否相符，并对票据进行盘点，确认应收票据、应收款项融资列示金额的准确性及合规性。

3、查阅相关的金融工具会计准则，根据金融资产减值相关规定，了解发行人应收票据坏账准备计提的依据，分析发行人应收票据坏账计提的充分性。

4、根据报告期内发行人的应收票据备查簿，核查其商业汇票收到、后续处置或兑付的情况，结合应收账款明细账核查公司商业汇票从应收账款中转入的金额以及从应收账款形成日持续计算的账龄；根据票据备查簿和财务费用、投资收益科目明细账核查处置汇票发生的费用核算情况。

5、获取报告期内发行人的票据备查簿和客户名单，核查商业汇票出票方与发行人客户是否一致，核查票据前手背书方与公司客户是否一致。

## 二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人应收票据、应收款项融资的划分符合金融工具准则的规定，各期末应收票据、应收款项融资列示金额准确、合规；应收票据以预期信用损失为基础进行减值会计处理并确认损失准备；应收票据坏账准备计提充分。

2、发行人报告期内收到的商业汇票均为应收账款转入，具有真实交易背景；公司处置商业汇票发生的费用核算完整，会计处理合规；发行人不存在应收票据转换为应收账款情形；发行人按照账龄连续计算的原则对应收票据计提坏账准备；报告期内，发行人存在商业汇票出票人与客户不一致情形，主要原因系客户将其收到的票据再背书给发行人所致，报告期内发行人不存在无真实交易背景收取商业汇票情况。

### 问题 18. 关于应收账款与其他应收款

申报材料显示：

(1) 报告期各期末，发行人应收账款原值分别为 16,025.64 万、16,573.48 万元、15,564.28 万元，坏账准备余额分别为 801.32 万元、1,024.36 万元、1,099.51 万元；2020 年、2021 年期末发行人存在应收款单项计提坏账准备的情形，计提金额分别为 213.98 万元、338.12 万元，计提比例分别为 51.44%、100.00%。

(2) 报告期各期末，发行人其他应收款余额分别为 868.74 万元、671.29 万元和 594.38 万元，账面价值分别为 292.30 万元、209.80 万元和 212.31 万元，账龄 1 年以上的其他应收款占比较高。

请发行人：

(1) 说明应收账款计提坏账相关预期信用损失率的确定依据，应收账款中是否存在规模较小、合作历史较短、经营异常等客户，结合上述情况说明应收账款坏账计提的充分性；报告期内单项计提的原因，2020 年末计提比例为 51.44%的依据及合理性。

(2) 说明对主要客户信用期限、回款周期及差异情况，报告期内对主要客户的信用条件是否发生变化；应收账款逾期情况及占比合理性；应收账款回收是否均采用收取现金、银行转账等方式，是否存在第三方回款。

(3) 说明其他应收款的坏账计提政策及与同行业可比公司相比存在差异的合理性，对账龄 1 年以上的其他应收款坏账计提金额及其充分性；结合与东莞市盖瓷新能源科技有限公司的诉讼进展情况，说明各期末对相关往来款坏账计提比例的合理性。

(4) 说明最近一年末应收账款、其他应收款期后回款情况，以及前五名欠款客户对应的期后回款情况，并分析剩余欠款的回款安排，结合相关客户资信情况分析是否存在回款风险。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

问题回复：

(1) 说明应收账款计提坏账相关预期信用损失率的确定依据，应收账款中是否存在规模较小、合作历史较短、经营异常等客户，结合上述情况说明应收账款坏账计提的充分性；报告期内单项计提的原因，2020年末计提比例为51.44%的依据及合理性。

一、应收账款计提坏账相关预期信用损失率的确定依据

(一) 应收账款相关预期信用损失率的确定依据

公司根据金融工具准则的相关规定计提应收账款的坏账准备，“应收账款”项目系反映资产负债表日以摊余成本计量的、企业因销售商品、提供服务等经营活动收取的款项。公司应收账款应以预期信用损失为基础进行减值会计处理并确认损失准备。公司以账龄作为信用风险特征确定应收账款组合，并通过编制应收账款账龄与整个存续期逾期损失率对照表计算应收账款的逾期损失。

(二) 应收账款相关预期信用损失率的确定过程

公司通过计算迁徙率、历史损失率得出应收账款各账龄对应的预期损失率。计算报告期各期末的预期信用损失，并与通过账龄分析法测算的坏账准备比较。

1、报告期各期末，公司应收账款余额情况如下：

单位：万元

应收账款	2022/06/30	2021/12/31	2020/12/31	2019/12/31
1年以内	12,116.01	15,324.57	16,729.73	16,024.83
1-2年	466.34	546.01	50.05	0.81
2-3年	207.89	--	0.50	--
3-4年	--	--	30.00	--
4-5年	--	30.00	--	--
5年以上	30.00	--	--	--
合计	12,820.24	15,900.58	16,810.28	16,025.64

注：应收账款余额含合同资产，下同

2、应收账款的历史回收率

单位：万元

账龄	2021年末 应收账款账 龄组合余额	2021年末 应收账款于 2022年1-6 月实际收回 金额	2022年 1-6月实 际回收 率(%)	2020年末 应收账款 余额	2020年末 应收账款 于2021 年度实际 收回金额	2021 年度实 际回收 率(%)	2019年末 应收账款 余额	2019年末 应收账款 于2020 年度实际 收回金额	2020 年度实 际回收 率(%)
1年以内	15,324.57	14,858.23	96.96	16,729.73	16,171.72	96.66	16,024.83	15,974.78	99.69

1-2年	546.01	338.12	61.93	50.05	50.05	100.00	0.81	0.81	100.00
2-3年	--	--	--	0.50	0.50	100.00	--	--	--
3-4年	--	--	--	30.00	--	--	--	--	--
4-5年	30.00	--	--	--	--	--	--	--	--
合计	15,900.58	15,196.35	95.57	16,810.28	16,222.27	96.50	16,025.64	15,975.58	99.69

### 3、计算迁徙率及预期损失率

账龄	2022年1-6月实际回收率(%)	2021年度实际回收率(%)	2020年度实际回收率(%)	预期回收率(%) (注, a)	迁徙率(%) (b=1-a)		预期损失率(%)	预期损失率计算方式
1年以内	96.96	96.66	99.69	78.22	21.78	b1	2.09	b1*b2*b3*b4*b5*b6
1-2年	61.93	100.00	100.00	60.00	40.00	b2	9.60	b2*b3*b4*b5*b6
2-3年	--	100.00	--	50.00	50.00	b3	24.00	b3*b4*b5*b6
3-4年	--	--	--	40.00	60.00	b4	48.00	b4*b5*b6
4-5年	--	--	--	20.00	80.00	b5	80.00	b5*b6
5年以上	--	--	--	--	100.00	b6	100.00	b6

注：公司应收账款账龄主要为1年以内和1-2年，计算1年以上应收账款实际回收率的可参考性较低，难以反映以后年度的预期回收率。故对一年以上的应收账款预期回收率予以重新估计；1年以内的应收账款预期回收率为2020年、2021年和2022年1-6月实际回收率的平均值乘以80%。

### 4、比较基于迁徙率模型计算的预期损失与基于账龄分析法计算的坏账准备

单位：万元

分类	项目	2022/6/30	2021/12/31	2020/12/31	2019/12/31
按预期信用损失	应收账款余额	12,820.24	15,900.58	16,810.28	16,025.64
	坏账准备	378.04	392.12	363.97	330.20
	计提比例(%)	2.95	2.47	2.17	2.06
按账龄法	应收账款余额	12,820.24	15,900.58	16,810.28	16,025.64
	坏账准备	1,049.11	1,155.14	1,064.83	801.32
	计提比例(%)	8.18	7.26	6.33	5.00

### 5、确定不同账龄对应的预期损失率

公司报告期内各期末基于迁徙率模型计算的预期信用损失均低于基于账龄分析法测算的坏账准备。公司的客户结构及信用状况未发生较大变化，出于谨慎性和一致性的考虑，将账龄分析法下的坏账计提比例作为应收账款预期信用损失率，对报告期应收账款余额计提坏账。

### 6、公司及可比上市公司按账龄计提坏账准备的计提比例对比如下：

单位：%

可比公司	3个月以内	3-6个月	6-12个月	1-2年	2-3年	3-4年	4年以上
格林精密	5.00	5.00	5.00	10.00	30.00	50.00	100.00
春秋电子	0.00	5.00	5.00	15.00	50.00	100.00	100.00
利通电子	5.00	5.00	5.00	10.00	50.00	100.00	100.00
英力股份	2.00	2.00	5.00	10.00	50.00	100.00	100.00
铭利达	5.00	5.00	5.00	10.00	30.00	50.00	80.00-100.00
<b>本公司</b>	<b>5.00</b>	<b>5.00</b>	<b>5.00</b>	<b>10.00</b>	<b>30.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>

注：上表中同行业可比公司数据来源于各公司披露的定期报告或招股说明书。

由上表可见，公司坏账政策与同行业可比公司坏账政策无明显差异。

## 二、应收账款中是否存在规模较小、合作历史较短、经营异常等客户，结合上述情况说明应收账款坏账计提的充分性

报告期各期末，公司规模较小、合作历史较短的应收账款客户主要以铝型材销售和其他精密金属结构组件产品销售客户为主，除个别单项计提坏账准备的应收账款以外，其他客户不存在长账龄应收账款。

报告期各期末，公司应收账款客户中规模较小、合作历史较短、经营异常的客户情况如下：

单位：万元

客户名称	信用期	2022/6/30 期末余额	2022/9/30期 后回款金额	收入金额			
				2022年 1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
星珠精密	90天	338.12	338.12	--	--	357.49	--
超仁精密信息（深圳）有限公司	90天	77.73	---	17.44	72.13	16.39	--
广东龙的电器股份有限公司	60天	--	--	--	--	--	23.35
中山市大地金属有限公司	60天	--	--	--	--	--	4.31
东莞市辉旭精密五金有限公司	90天	24.15	17.89	32.86	118.62	91.48	50.35
中山协荣精密金属有限公司	45天	33.53	33.53	64.20	162.22	100.24	30.97
融慧金属	30天	--	--	--	--	37.31	21.41

中山市美塞斯科技有限公司	30天	--	--	--	--	--	46.98
中山市飞耀电子有限公司	30天	4.21	4.21	5.47	4.02	4.21	3.82
珠海阳浦科技有限公司	30天	--	--	--	--	15.27	4.08
中山市坦洲镇金上精密五金厂	30天	26.28	26.28	80.88	118.79	72.33	--
中山恒途科技有限公司	30天	--	--	14.15	7.19	--	--
石狮市福旺达五金有限公司	60天	--	--	0.78	3.84	0.65	--
中天毅恒(福建)科技有限公司	90天	4.60	4.60	3.61	0.44	--	--
成都拟合未来科技有限公司	90天	7.74	7.74	13.69	--	--	--
东莞市美士富实业有限公司	60天	22.24	10.80	20.10	--	--	--
广东讯飞启明科技发展有限公司	60天	13.76	13.76	12.18	--	--	--
广西世纪创新显示电子有限公司	90天	0.42	--	0.37	--	--	--
东莞市锐丰金属制品有限公司	30天	2.78	2.78	6.15	--	--	--
台山市中镁科技有限公司	60天	0.28	0.28	0.25	--	--	--
中山佳立精密有限公司	30天	2.52	2.52	7.86	--	--	--
<b>合计</b>		<b>558.36</b>	<b>462.51</b>	<b>279.99</b>	<b>487.25</b>	<b>695.37</b>	<b>185.27</b>

报告期内，公司合作客户中规模较小、合作历史较短的客户销售额较少，对公司收入影响较小，且客户回款正常；上述客户中除星珠精密及融慧金属外无其他经营异常客户，经营异常客户具体情况详见本题回复（1）/三所述。

报告期各期末，公司对于有证据表明信用风险显著增加（回款持续异常、存在破产重组情形或列入失信被执行人名单等经营异常情形）的客户单项考虑计提坏账准备；对其他客户按账龄及预期损失率计提坏账准备，公司应收账款坏账计提充分。

### 三、报告期内单项计提的原因，2020年末计提比例为51.44%的依据及合理性

公司报告期内应收账款单项计提坏账准备情况如下：

单位：万元；%

单位名称	2022.6.30			2021.12.31			2020.12.31		
	账面余额	坏账准备	计提比例	账面余额	坏账准备	计提比例	账面余额	坏账准备	计提比例
中山市融慧金属科技有限公司	--	--	--	--	--	--	12.00	12.00	100
萍乡星珠精密科技有限公司	338.12	338.12	100	338.12	338.12	100	403.97	201.98	50
<b>合计</b>	<b>338.12</b>	<b>338.12</b>	<b>100</b>	<b>338.12</b>	<b>338.12</b>	<b>100</b>	<b>415.97</b>	<b>213.98</b>	<b>51.44</b>

1、关于中山市融慧金属科技有限公司（以下简称“融慧金属”）单项计提减值准备原因

融慧金属是公司铝型材销售客户，2020年以来出现经营困难，经公司多次催告后尚有尾款17.29万元未支付，且管理层判断后续收回可能性较低。公司于2020年度对上述款项全额计提坏账准备，并于当年核销5.29万元，剩余12.00万元于2020年末单项全额计提坏账准备，并于2021年度核销。

2、关于萍乡星珠精密科技有限公司（以下简称“星珠精密”）单项计提减值准备原因

星珠精密系上市公司江西星星科技股份有限公司（证券代码：300256）（以下简称“星星科技”）全资孙公司。公司于2020年6月与其开展业务合作，信用期限为90天。2020年度，公司向星珠精密实现含税销售额403.97万元，2020年末形成应收账款403.97万元，其中逾期应收账款294.35万元。经公司多次催告及协商，仍无法与星珠精密达成还款计划。

2020年末，公司评估星珠精密应收账款信用风险自初始确认后已显著增加但尚未发生信用减值，需按照整个存续期内预期信用损失的金额计量损失准备。考虑星珠精密系上市公司下属企业，具有一定回款能力，且部分应收账款尚未逾期，管理层预计仍可收回部分应收账款，综合考虑后按期末应收账款账面余额的50%计提坏账准备。

2021年度，公司共收到星珠精密货款65.84万元。2021年8月，星星科技发布关于公司股票交易将被实施退市风险警示暨股票停牌的公告，2020年度归属于上市公司股东的净资产追溯重述后为负值，2021年末，公司评估星珠精密

应收账款自初始确认后已发生信用减值，需按照整个存续期内预期信用损失的金额计量损失准备。结合星珠精密应收款项账龄较长且母公司星星科技已被申请破产重整等因素，管理层预计剩余应收账款回收可能性较低，故按期末应收账款账面余额的100%计提坏账准备。

综上所述，报告期公司单项计提坏账准备的原因主要系客户出现经营困难导致回款困难；2020年末公司对星珠精密应收账款计提50%坏账准备，主要基于当年末逾期金额以及公司管理层对应收账款可回收金额的预计；2021年度，基于客户信用风险进一步显著增加，回收可能性较低，故全额计提坏账准备。

**(2) 说明对主要客户信用期限、回款周期及差异情况，报告期内对主要客户的信用条件是否发生变化；应收账款逾期情况及占比合理性；应收账款回收是否均采用收取现金、银行转账等方式，是否存在第三方回款。**

**一、主要客户信用期限、回款周期及差异情况，报告期内对主要客户的信用条件是否发生变化**

报告期内主要客户信用期限、回款周期情况如下：

序号	主要客户	信用期限	2019-2021年回款周期（注1）	2019-2022年6月回款周期（注2）	报告期是否发生变化
1	上海索广映像有限公司	90天	90天	93天	否
2	合肥京东方视讯科技有限公司	120天	117天	135天	否
3	TCL王牌电器（惠州）有限公司	60天	57天	86天	否
4	索尼电子运营（中国）有限公司	60天	62天	71天	否
5	Panasonic Hong Kong Co., Ltd	60天	56天	64天	否
6	海信视像科技股份有限公司	30天	40天	55天	否
7	广元长虹电子科技有限公司	90天	89天	87天	否
8	新谱（广州）电子有限公司	90天	85天	86天	否
9	四川长虹电器股份有限公司	90天	100天	78天	否

注1：回款周期=该客户应收账款周转天数=365天/（当期应收账款借方发生额/应收账款平均余额）

注2：回款周期=该客户应收账款周转天数=180天/（当期应收账款借方发生额/应收账款平均余额）

报告期内，公司以上主要客户信用期限为30-120天，以60天及90天为主，报告期内信用期限未发生变化；客户回款周期与信用期限基本一致。

## 二、应收账款逾期情况及占比合理性

报告期各期末公司应收账款逾期金额分别为 562.74 万元、934.83 万元、1,430.93 万元和 2,338.73 万元，占应收账款余额比例分别为 3.51%、5.64%、9.19% 和 18.75%，公司逾期应收账款期后回款情况如下：

单位：万元；%

项目	2022/6/30		2021/12/31		2020/12/31		2019/12/31	
	金额	占逾期金额比例	金额	占逾期金额比例	金额	占逾期金额比例	金额	占逾期金额比例
<b>逾期金额</b>	<b>2,338.73</b>	<b>100.00</b>	<b>1,430.93</b>	<b>100.00</b>	<b>934.83</b>	<b>100</b>	<b>562.74</b>	<b>100.00</b>
其中：次年 1 月/2022 年 7 月回收金额	1,090.16	46.61	807.78	56.45	486.59	52.05	349.56	62.12
次年 2-4 月/2022 年 8-9 月回收金额	397.79	17.01	131.77	9.21	74.14	7.93	75.41	13.40
截至次年 4 月 30 日/2022 年 9 月 30 日尚未收回的	512.66	21.92	153.26	10.71	67.74	7.25	137.77	24.48
单项计提坏账准备应收账款金额（逾期部分）	338.12	14.46	338.12	23.63	306.35	32.77	--	--

公司客户主要为索尼、LGE、TCL、海信、京东方等知名品牌制造商或其代工厂，客户信用级别较高，历史回款情况良好。报告期各期末，公司应收账款逾期主要系公司与客户账务处理存在时间差异所致，逾期应收账款主要在次年 1 个月内收回，存在少量在 1 年内收回的情形。长期逾期未收回应收款项主要系对融慧金属、星珠精密的应收账款，公司已对其单项计提坏账准备。

## 三、应收账款回收是否均采用收取现金、银行转账等方式，是否存在第三方回款

公司主要客户系品牌制造商或其代工厂，款项支付方式为银行对公转账或票据支付；公司财务内部控制制度也严格限制了现金收款和第三方回款使用情形。报告期内，公司应收账款回收不存在收取现金和第三方回款情况。

(3) 说明其他应收款的坏账计提政策及与同行业可比公司相比存在差异的合理性，对账龄 1 年以上的其他应收款坏账计提金额及其充分性；结合与东莞市盖瓷新能源科技有限公司的诉讼进展情况，说明各期末对相关往来款坏账计提比例的合理性。

### 一、其他应收款的坏账计提政策及与同行业可比公司相比存在差异的合理性

#### (一) 公司其他应收款的坏账计提政策

公司在考虑有关过去事项、当前状况以及对未来经济状况的预测等合理且有依据的信息的基础上，以发生违约的风险为权重，计算合同应收的现金流量与预期能收到的现金流量之间差额的现值的概率加权金额，确认预期信用损失。

每个资产负债表日，公司对处于不同阶段的金融工具的预期信用损失分别进行计量。金融工具自初始确认后信用风险未显著增加的，处于第一阶段，公司按照未来 12 个月内的预期信用损失计量损失准备；金融工具自初始确认后信用风险已显著增加但尚未发生信用减值的，处于第二阶段，公司按照该工具整个存续期的预期信用损失计量损失准备；金融工具自初始确认后已经发生信用减值的，处于第三阶段，公司按照该工具整个存续期的预期信用损失计量损失准备。

本公司对单项金额重大且在初始确认后已经发生信用减值的其他应收款单独确定其信用损失。

当在单项工具层面无法以合理成本评估预期信用损失的充分证据时，本公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的判断，依据信用风险特征将其他应收款划分为账龄组合，在账龄组合基础上计算预期信用损失。

公司账龄组合预期信用损失率比例如下：

单位：%

账龄	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
坏账计提比例	5	10	30	100

(二) 公司其他应收款坏账计提政策及与同行业可比公司的比较

发行人上述其他应收款减值准备的确认方法与同行业可比公司一致。公司与同行业可比公司其他应收款账龄组合预期信用损失率的比较如下：

单位：%

账龄	春秋电子	格林精密	利通电子	铭利达	英力股份	公司
0-3个月	0	5	5	5	5	5
4-12个月	5					
1-2年	15	10	10	10	10	10
2-3年	50	30	50	30	50	30
3-4年	100	50	100	50	100	100
4-5年		100		80		
5年以上				100		

注：可比公司资料取其年度报告等相关资料

由上表可以看出，公司其他应收款坏账计提政策与同行业可比公司不存在重大差异，其他应收款坏账计提政策合理。

二、对账龄1年以上的其他应收款坏账计提金额及其充分性

报告期内，公司1年以上其他应收款包括单项计提坏账准备的其他应收款（具体情况详见本题回复之“（3）/三”所述）和账龄组合的其他应收款。

(一) 单项计提坏账准备的其他应收款情况如下：

单位：万元；%

项目	2022/06/30			2021/12/31			2020/12/31			2019/12/31		
	金额	坏账准备	计提比例	金额	坏账准备	计提比例	金额	坏账准备	计提比例	金额	坏账准备	计提比例
单项计提坏账准备的其他应收款	224.06	224.06	100	294.06	294.06	100	347.06	347.06	100	460.00	460.00	100

(二) 账龄组合的1年以上其他应收款坏账计提情况如下：

单位：万元；%

账龄	2022.06.30					
	租赁保证金	业务保证金	备用金	合计	坏账准备	计提比例
1-2年	16.32	20.00	--	36.32	3.63	10.00
2-3年	1.41	14.87	--	16.28	4.89	30.00

账龄	2022.06.30					
	租赁保证金	业务保证金	备用金	合计	坏账准备	计提比例
3年以上	69.10	--	--	69.10	69.10	100
合计	<b>86.83</b>	<b>34.87</b>	--	<b>121.71</b>	<b>77.62</b>	<b>63.77</b>

续

账龄	2021.12.31					
	租赁保证金	业务保证金	备用金	合计	坏账准备	计提比例
1—2年	21.00	14.87	--	35.87	3.59	10.00
2—3年	1.41	--	--	1.41	0.42	30.00
3年以上	74.59	--	--	74.59	74.59	100
合计	<b>97.00</b>	<b>14.87</b>	--	<b>111.87</b>	<b>78.60</b>	<b>70.26</b>

续

账龄	2020.12.31					
	租赁保证金	业务保证金	备用金	合计	坏账准备	计提比例
1—2年	59.54	--	--	59.54	5.95	10.00
2—3年	50.84	--	--	50.84	15.25	30.00
3年以上	27.13	59.75	--	86.88	86.88	100
合计	<b>137.51</b>	<b>59.75</b>	--	<b>197.26</b>	<b>108.09</b>	<b>54.79</b>

续

账龄	2019.12.31					
	租赁保证金	业务保证金	备用金	合计	坏账准备	计提比例
1—2年	53.44	--	1.00	54.44	5.44	10.00
2—3年	4.86	30.00	--	34.86	10.46	30.00
3年以上	22.27	66.75	--	89.02	89.02	100
合计	<b>80.57</b>	<b>96.75</b>	<b>1.00</b>	<b>178.31</b>	<b>104.92</b>	<b>58.84</b>

由上表可以看出，公司1年以上的其他应收款主要是租赁生产经营场所相关保证金、公司生产经营用电保证金和与客户合作的业务保证金。公司以往历史上未发生出租方及业务合作方信用不良而造成无法收回相关保证金的情形，同时公司已按照其他应收款预期损失率计提相关坏账准备，且预期损失率处于同行业中游偏谨慎，公司1年以上其他应收款计提的坏账准备金额充分。

### 三、结合与东莞市盖瓷新能源科技有限公司的诉讼进展情况，说明各期末对相关往来款坏账计提比例的合理性

报告期各期末，公司对东莞市盖瓷新能源科技有限公司（以下简称“盖瓷新能源”）其他应收款余额计提坏账准备具体情况如下：

单位：万元；%

期间	其他应收款余额	坏账准备	坏账准备计提比例
2022/06/30	224.06	224.06	100
2021/12/31	294.06	294.06	100
2020/12/31	347.06	347.06	100
2019/12/31	460.00	460.00	100

公司与盖瓷新能源的往来业务及诉讼进展情况如下：

因公司拟筹划与盖瓷新能源开展业务合作，于 2018 年度向盖瓷新能源出借款项共 460.00 万元，用以其生产经营之用。盖瓷能源对上述借款出具借条，但双方未约定还款日期。2018 年末公司与东莞盖瓷未达成合作（根据当时有效的《合同法》第二百零六条相关规定，对借款期限没有约定或者约定不明确，借款人可以随时返还；贷款人可以催告借款人在合理期限内返还），经公司多次催收，盖瓷新能源未履行还款义务，且拒绝与公司协商，可供还款资产较少，故公司出于谨慎考虑于 2018 年末对上述资金计提 100%坏账准备，计提时间具有合理性。

2019年3月19日，公司向珠海市香洲区人民法院提起诉讼。2019年8月12日，珠海市香洲区人民法院作出（2019）粤0402民初3852号《民事判决书》，判决盖瓷新能源、屈志伟于判决生效之日起十日内向公司偿还对公司的欠款。2019年9月21日，盖瓷新能源、屈志伟向珠海市中级人民法院提起上诉，珠海市中级人民法院于2019年12月26日作出（2019）粤04民终3373号《民事判决书》，判决驳回上诉，维持原判。

2020年度、2021年度、2022年1-6月，盖瓷新能源分别还款112.94万元、53.00万元、70万元，公司对其期末其他应收款余额分别为347.06万元、294.06万元、224.06万元，基于该款项逾期时间较长，且盖瓷新能源履行还款义务存在困难，虽然公司已经胜诉但未来款项全额收回仍存在较大不确定性等现实因

素，公司按收回的出借款冲回单项计提坏账准备余额，未收回的出借款仍维持100%计提坏账准备，坏账准备计提谨慎且具有合理性。

(4) 说明最近一年末应收账款、其他应收款期后回款情况，以及前五名欠款客户对应的期后回款情况，并分析剩余欠款的回款安排，结合相关客户资信情况分析是否存在回款风险。

#### 一、最近一年末应收账款、其他应收款期后回款情况

(一) 截至2022年9月30日，2022年6月末应收账款期后回款总体情况如下：

单位：万元；%

项目	2022年6月末应收账款期末余额	截至2022.09.30回款额	期后回款率
全部应收账款	12,473.94	10,430.13	83.62
扣除单项计提后应收账款	12,135.82	10,092.01	83.16

公司2022年6月末应收账款期后回款率为83.62%，扣除已单项计提坏账准备的应收账款期后回款率为83.16%，公司应收账款回款良好。

截至2022年4月30日，2021年末应收账款期后回款总体情况如下：

单位：万元；%

项目	2021年末应收账款期末余额	截至2022.04.30回款额	期后回款率
全部应收账款	15,564.28	14,578.91	93.67
扣除单项计提后应收账款	15,226.16	14,578.91	95.75

公司2021年末应收账款期后回款率为93.67%，扣除已单项计提坏账准备的应收账款期后回款率为95.75%，公司应收账款回款良好。

(二) 截至 2022 年 9 月 30 日, 2022 年 6 月末其他应收款期后回款情况如下:

单位: 万元; %

项目	期末余额	截至 2022.09.30 回款额	期后回款率	尚未回款额
2022 年 6 月末其他应收款期末余额	498.35	141.40	28.37	356.96
其中: 盖瓷新能源	224.06	60.00	26.78	164.06
代扣代缴社保公积金	78.83	78.83	100.00	--
押金保证金	193.36	0.46	0.24	192.90
其他往来	2.10	2.10	100.00	--

如上表所示, 公司 2022 年 6 月末其他应收款期后回款中, 代扣代缴社保公积金属于公司经营过程中正常款项, 截至 2022 年 9 月 30 日已全部收回; 关于盖瓷新能源款项情况见前文所述; 押金及保证金系公司生产经营过程中, 租入资产向出租方支付的保证金, 相关租赁仍在正常履行中, 不能收回的可能性较低。

截至 2022 年 4 月 30 日, 2021 年末其他应收款期后回款情况如下:

单位: 万元; %

项目	期末余额	截至 2022.04.30 回款额	期后回款率	尚未回款额
2021 年末其他应收款期末余额	594.38	180.25	30.33	414.13
其中: 盖瓷新能源	294.06	20.00	6.80	274.06
应收出口退税	85.79	85.79	100	--
代扣代缴社保公积金	74.38	74.38	100	--
押金保证金	139.08	--	--	139.08
其他往来	1.08	0.08	7.41	1.00

如上表所示, 公司 2021 年末其他应收款期后回款中, 应收出口退税、代扣代缴社保公积金属于公司经营过程中正常款项, 截至 2022 年 4 月 30 日已全部收回; 关于盖瓷新能源款项情况见前文所述; 押金及保证金系公司生产经营过程中, 租入资产向出租方支付的保证金, 相关租赁仍在正常履行中, 不能收回的可能性较低。

**二、前五名欠款客户对应的期后回款情况, 并分析剩余欠款的回款安排, 结合相关客户资信情况分析是否存在回款风险**

截至 2022 年 9 月 30 日, 2021 年末公司应收账款前五名客户期后回款情况

如下：

单位：万元；%

客户名称	期末余额	占应收账款期末余额的比例	截至2022.09.30回款金额	截至2022.09.30期后回款率
TCL 王牌电器（惠州）有限公司	2,787.79	22.35	2,787.79	100.00
上海索广映像有限公司	1,460.05	11.70	721.46	49.41
索尼电子运营（中国）有限公司	724.22	5.81	724.22	100.00
江苏凡润电子有限公司	639.37	5.13	320.63	50.15
喜星电子（广州）有限公司	593.39	4.76	593.39	100.00
<b>合计</b>	<b>6,204.83</b>	<b>49.75</b>	<b>5,147.50</b>	<b>82.96</b>

公司 2022 年 6 月末前五大应收账款截至 2022 年 9 月 30 日整体期后回款率 82.96%；其中上海索广映像有限公司回款率较低系受疫情影响；江苏凡润电子有限公司回款率较低系受客户还款计划变更影响。公司前五大客户信誉和资金实力情况良好，回款风险较小。

截至 2022 年 4 月 30 日，2021 年末公司应收账款前五名客户期后回款情况如下：

单位：万元；%

客户名称	期末余额	占应收账款期末余额的比例	截至2022.04.30回款金额	截至2022.04.30期后回款率
TCL 王牌电器（惠州）有限公司	3,345.32	21.49	3,345.32	100
上海索广映像有限公司	2,662.31	17.11	2,662.31	100
冠捷显示科技（厦门）有限公司	1,434.38	9.22	1,434.38	100
合肥京东方视讯科技有限公司	789.08	5.07	778.84	98.70
新谱（广州）电子有限公司	555.83	3.57	555.83	100
<b>合计</b>	<b>8,786.93</b>	<b>56.46</b>	<b>8,776.68</b>	<b>99.88</b>

公司 2021 年末前五大应收账款截至 2022 年 4 月 30 日整体期后回款率 99.88%，仅合肥京东方视讯科技有限公司尾款在 2022 年 5 月回款。公司前五大客户信誉和资金实力情况良好，2021 年末应收账款余额期后均已回款，不存在回款风险。

## （5）核查程序及核查意见

### 一、核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

1、对发行人销售循环相关的内部控制设计和执行进行了解、评价和测试，以评价销售循环内部控制是否合理、有效；取得应收账款明细表并访谈发行人财务总监，了解发行人预期信用损失率的确定依据、单项计提原因及依据等坏账计提政策，了解并分析是否存在规模较小、合作历史较短、经营异常等客户。

2、访谈发行人财务总监、销售部门负责人，检查主要客户框架协议，了解报告期内应收账款信用政策变动情况；访谈发行人主要客户，了解发行人与其信用政策约定及是否存在变化；并取得发行人报告期内主要客户的应收款项信用政策复核，判断主要客户的信用政策及信用期是否发生变化。

3、取得发行人应收账款逾期统计明细表、期后回款统计表，分析报告各期末应收款项是否在信用期内，逾期应收款项的期后回款和坏账计提情况。

4、查阅发行人货币资金明细账，并对发行人大额资金流水进行核查，核对回款方及票据前手背书人，核查发行人是否存在现金回款或第三方回款情况。

5、查询同行业可比公司坏账准备计提政策，并与发行人进行对比。

6、获取其他应收款明细表，访谈发行人财务总监，了解各期末其他应收款中押金、保证金和其他单位往来款变动的原因及合理性；了解1年以上其他应收款未收回的原因；对于涉及法律诉讼事项的款项，查询并取得相关涉诉文件，了解诉讼情况，分析其他应收款坏账准备计提的充分性。

## 二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人应收账款计提坏账相关预期信用损失率的确定依据为企业会计准则之金融工具准则的相关规定，符合企业会计准则的要求；发行人客户中，规模较小、合作历史较短的应收账款客户主要系铝型材销售和其他精密金属结构组件产品销售客户，应收账款金额较小，对经营异常客户款项发行人已单项计提坏账准备。

2、报告期各期末，发行人单项计提坏账准备的原因主要系客户出现经营困难导致回款困难，公司单项计提坏账准备应收账款依据充分、比例合理。

3、发行人对主要客户的回款周期与信用期限基本一致，信用政策未发生重

大变化，主要应收账款客户信用履约情况良好；应收账款逾期金额占比不高，期后回款情况良好。

4、发行人应收账款回收采用银行转账或接收承兑票据的方式，不存在收取现金或第三方回款情况。

5、发行人其他应收款坏账计提政策与同行业可比公司不存在重大差异，报告期各期末，对账龄 1 年以上的其他应收款坏账计提充分；对盖瓷新能源往来款坏账准备计提与双方业务合作实际情况、诉讼进展情况相符，公司对其款项回收可能性的预计具有合理性，坏账准备计提合理。

6、截至 2022 年 4 月 30 日，发行人应收账款、其他应收款除已经计提单项准备的应收款项外的其他款项回款状况良好；发行人 2021 年末前五大应收账款客户期后已回款，不存在回款风险情况。

## 问题 19. 关于存货

申报材料显示：

发行人存货主要由在产品、库存商品、发出商品等构成，报告期各期末，存货账面余额分别为 11,785.61 万元、10,022.58 万元和 10,662.07 万元，存货跌价准备余额分别为 1,597.33 万元、1,248.11 万元和 1,070.94 万元，占存货账面余额的比例分别为 13.55%、12.45%和 10.04%，占比逐年下降。

请发行人：

(1) 说明存货规模、存货结构与同行业可比公司的差异合理性，是否与发行人生产经营模式相匹配。

(2) 结合主要执行“以销定产”的生产模式，说明库存商品、发出商品等存货中定制件、通用件的划分情况，对应的金额、库龄及存货跌价准备计提情况，报告期内是否存在定制性产品退换、要求重新加工等情形，库存商品、发出商品与在手订单匹配情况；发出商品存放情况及其合理性，发行人是否有境外仓库，如有，说明对存货的具体管理情况；在产品和发出商品中是否存在停滞项目及其具体情况、停滞原因，发出商品期后确认收入并结转成本情况、期后订单取消的具体情况及其结转周期。

(3) 结合不同产品毛利率水平差异较大的特点，区分产品类型说明在产品、库存商品、发出商品等主要存货的构成，不同产品的存货跌价准备计提测试具体过程；单反相机结构组件、其他精密结构组件相关业务所使用的固定资产是否是专门使用；结合单反相机结构组件毛利率低于 10%、其他精密结构组件毛利率为负等情况，说明该两类业务涉及的存货、固定资产相关跌价准备计提、资产减值计提是否充分。

(4) 说明存货库龄情况，各年计提存货跌价准备的具体原因，相应原因是否适用未计提跌价准备的其他存货，库龄 1 年以上的存货的金额及具体构成，存货跌价准备计提是否充分，是否明显低于行业平均水平。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明存货监盘的具体情况，对发出商品、存货跌价准备计提是否采取了针对性的核查措施。

问题回复：

(1) 说明存货规模、存货结构与同行业可比公司的差异合理性，是否与发行人生产经营模式相匹配。

### 一、存货规模与可比公司的差异及合理性

报告期各期末，公司存货余额占资产总额的比例和存货周转率与同行业可比公司对比情况如下：

项目	存货余额/资产总额 (%)				存货周转率 (次)			
	2022 年 6 月末	2021 年末	2020 年末	2019 年末	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
春秋电子	18.09	15.25	17.01	15.92	1.74	4.52	5.02	4.32
格林精密	12.78	14.18	14.35	13.20	1.89	4.17	6.67	6.39
利通电子	16.23	12.73	15.52	17.47	1.74	4.26	4.19	3.88
铭利达	13.97	16.73	12.09	12.80	2.52	5.54	6.40	6.15
英力股份	21.16	18.61	21.44	16.43	1.67	3.97	4.45	5.11
行业平均	<b>16.45</b>	<b>15.50</b>	<b>16.08</b>	<b>15.16</b>	<b>1.91</b>	<b>4.49</b>	<b>5.35</b>	<b>5.17</b>
公司	<b>18.30</b>	<b>15.79</b>	<b>16.76</b>	<b>22.10</b>	<b>1.82</b>	<b>5.20</b>	<b>4.61</b>	<b>4.20</b>

注 1：同行业可比数据源于上市公司公开披露的年度报告

注 2：存货周转率 (次) = 营业成本 / 存货平均净额

报告期各期末，公司存货余额占资产总额的比例分别为 22.10%、16.76%、

15.79%和 18.30%，同行业公司平均值分别为 15.16%、16.08%、15.50%和 16.45%，公司存货余额占资产总额比例除 2019 年、2022 年 6 月外与同行业公司基本接近，公司 2019 年末占比较高的主要原因系当年公司短期订单增加，生产备货较多所致；公司 2022 年 6 月末占比较高主要系疫情影响，部分地区发货推迟，仓库存货增加所致。

报告期各期末，公司存货周转率分别为 4.20 次、4.61 次、5.20 次和 1.82 次，公司产品生命周期短，存货周转率良好，略优于同行业可比公司。

综上所述，公司存货规模与同行业可比公司的差异具有合理性，与公司以销定产的生产经营模式相匹配。

## 二、公司存货结构与同行业可比公司的差异及合理性

(一) 报告期各期末公司存货结构情况如下：

单位：万元；%

项目	2022/6/30		2021/12/31		2020/12/31		2019/12/31	
	余额	占比	余额	占比	余额	占比	余额	占比
原材料	606.40	4.74	497.43	4.67	446.66	4.46	419.80	3.56
委托加工物资	635.08	4.96	256.85	2.41	326.07	3.25	215.21	1.83
在产品	2,048.04	16.01	2,049.73	19.22	1,863.86	18.60	2,909.09	24.68
库存商品	6,016.71	47.03	3,637.94	34.12	3,477.92	34.70	3,611.24	30.64
发出商品	2,896.96	22.64	3,580.45	33.58	3,013.55	30.07	3,710.67	31.48
库存模具	201.81	1.58	270.58	2.54	448.92	4.48	373.46	3.17
低值易耗品	387.94	3.03	369.08	3.46	445.59	4.45	546.13	4.63
<b>存货余额合计</b>	<b>12,792.95</b>	<b>100.00</b>	<b>10,662.07</b>	<b>100</b>	<b>10,022.58</b>	<b>100</b>	<b>11,785.61</b>	<b>100</b>

公司存货主要由在产品、库存商品和发出商品组成，三项期末余额合计占报告期各期末存货余额的比例分别为 86.80%、83.37%、86.92%以及 85.68%，公司各期末存货结构基本稳定。

(二) 公司与同行业可比公司存货结构对比情况如下：

单位：%

期间	项目	春秋电子	格林精密	利通电子	铭利达	英力股份	平均值	公司
2022 年 6 月末	委托加工物资	2.71	1.18	0.92	4.83	3.22	2.57	4.96
	低值易耗品	--	--	--	--	--	--	3.03

期间	项目	春秋电子	格林精密	利通电子	铭利达	英力股份	平均值	公司
	原材料	16.87	15.90	29.32	27.13	25.76	23.00	4.74
	在产品	28.30	34.47	15.52	14.60	24.66	23.51	16.01
	自制半成品	--	--	6.79	--	--	6.79	--
	库存商品	43.15	37.15	3.76	41.22	26.52	30.36	47.03
	发出商品	8.96	11.31	32.76	12.23	19.84	17.02	22.64
	库存模具	--	--	--	--	--	--	1.58
	周转材料	--	--	10.94	--	--	10.94	--
	存货余额合计	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
2021 年末	委托加工物资	4.54	2.03	14.20	5.48	4.28	6.11	2.41
	低值易耗品	--	--	--	--	--	--	3.46
	原材料	16.68	18.95	16.31	18.68	26.97	19.52	4.67
	在产品	30.84	24.95	15.17	13.32	31.22	23.10	19.22
	自制半成品	--	--	4.22	--	--	4.22	--
	库存商品	43.85	40.29	12.31	43.74	19.27	31.89	34.12
	发出商品	4.09	13.79	25.84	18.78	18.26	16.15	33.58
	库存模具	--	--	--	--	--	--	2.54
	周转材料	--	--	11.95	--	--	11.95	--
	存货余额合计	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
2020 年末	委托加工物资	3.07	1.89	14.21	6.39	4.11	5.93	3.25
	低值易耗品	--	--	--	--	--	--	4.45
	原材料	18.74	19.62	20.01	16.67	28.12	20.63	4.46
	在产品	27.64	23.40	13.59	17.7	22.34	20.93	18.60
	自制半成品	--	--	--	--	--	--	--
	库存商品	45.12	43.28	14.34	44.85	22.61	34.04	34.70
	发出商品	5.43	11.82	28.82	14.39	22.81	16.65	30.07
	库存模具	--	--	--	--	--	--	4.48
	周转材料	--	--	9.03	--	--	9.03	--
存货余额合计	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	
2019 年末	委托加工物资	2.57	0.41	7.96	3.08	5.24	3.85	1.83
	低值易耗品	--	--	--	--	--	--	4.63
	原材料	14.25	18.33	16.30	16.11	28.90	18.78	3.56
	在产品	31.60	21.22	23.86	14.58	21.86	22.62	24.68
	自制半成品	--	--	--	--	--	--	--

期间	项目	春秋电子	格林精密	利通电子	铭利达	英力股份	平均值	公司
	库存商品	47.32	36.66	9.83	53.36	17.83	33.00	30.64
	发出商品	4.27	23.38	35.81	12.87	26.16	20.50	31.48
	库存模具	--	--	--	--	--	--	3.17
	周转材料	--	--	6.24	--	--	6.24	--
	<b>存货余额合计</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>

注：同行业可比数据源于上市公司公开披露的年度报告。

报告期内，公司存货结构与同行业可比公司相比差异较大，主要系原材料、库存商品及发出商品占比存在差异，主要原因分析如下：

报告期各期末，公司原材料占存货余额的比例分别为 3.56%、4.46%、4.67% 和 4.74%，同行业公司平均值分别为 18.78%、20.63%、19.52%和 23.00%，公司原材料占比低于同行业可比公司平均值，主要原因系：公司主营业务成本中直接材料占比较低，公司原材料主要为铝锭，且公司执行“以销定产”、“以产定采”的经营管理模式，铝锭购买后直接送至委外加工单位进行加工，收回后直接进入生产环节，原材料期末余额中铝锭占比较小。

报告期各期末，公司库存商品及发出商品占存货余额的比例分别为 62.12%、64.77%、67.70%和 69.67%，同行业平均值分别为 53.50%、50.69%、48.04%和 47.38%，公司占比高于同行业可比公司平均值，主要原因系原材料占比较低，使得库存商品和发出商品占比较高；剔除原材料差异影响，公司存货结构与同行业可比公司结构差异较小。

综上所述，公司存货结构与同行业可比公司相比差异具有合理性，与公司的生产经营模式匹配。

(2) 结合主要执行“以销定产”的生产模式，说明库存商品、发出商品等存货中定制件、通用件的划分情况，对应的金额、库龄及存货跌价准备计提情况，报告期内是否存在定制性产品退换、要求重新加工等情形，库存商品、发出商品与在手订单匹配情况；发出商品存放情况及其合理性，发行人是否有境外仓库，如有，说明对存货的具体管理情况；在产品 and 发出商品中是否存在停滞项目及其具体情况、停滞原因，发出商品期后确认收入并结转成本情况、期后订单取消的具体情况及其结转周期。

一、结合主要执行“以销定产”的生产模式，说明库存商品、发出商品等存货中定制件、通用件的划分情况，对应的金额、库龄及存货跌价准备计提情况

报告期各期末，公司存货中定制件、通用件的划分情况，以及对应的金额、库龄及存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

2022年6月30日

项目	类别	存货余额库龄情况			存货跌价准备金额		
		6个月以内	6个月以上	合计	6个月以内	6个月以上	合计
低值易耗品	材料	273.07	--	273.07	--	--	--
	定制件	114.87	--	114.87	--	--	--
原材料	材料	492.62	--	492.62	--	--	--
	定制件	113.79	--	113.79	--	--	--
委托加工物资	材料	493.78	--	493.78	--	--	--
	定制件	141.30	--	141.30	--	--	--
在产品	定制件	2,037.16	10.88	2,048.04	--	9.47	9.47
库存商品	定制件	4,906.18	1,110.53	6,016.71	77.21	966.16	1,043.37
发出商品	定制件	2,894.19	2.77	2,896.96	193.12	2.41	195.53
库存模具	定制件	201.81	--	201.81	--	--	--
合计	材料	<b>1,259.47</b>	--	<b>1,259.47</b>	--	--	--
	定制件	<b>10,409.30</b>	<b>1,124.18</b>	<b>11,533.48</b>	<b>270.33</b>	<b>978.04</b>	<b>1,248.37</b>

(续表)

2021年12月31日

项目	类别	存货余额库龄情况			存货跌价准备金额		
		6个月以内	6个月以上	合计	6个月以内	6个月以上	合计
低值易耗品	材料	248.61	--	248.61	--	--	--
	定制件	120.47	--	120.47	--	--	--
原材料	材料	425.57	--	425.57	--	--	--
	定制件	71.86	--	71.86	--	--	--
委托加工物资	材料	195.60	--	195.60	--	--	--
	定制件	61.25	--	61.25	--	--	--
在产品	定制件	1,964.50	85.23	2,049.73	--	73.08	73.08
库存商品	定制件	2,918.82	719.12	3,637.94	206.84	625.63	832.47
发出商品	定制件	3,575.91	4.54	3,580.45	161.45	3.94	165.39
库存模具	定制件	270.58	--	270.58	--	--	--
合计	材料	<b>869.78</b>	--	<b>869.78</b>	--	--	--
	定制件	<b>8,983.39</b>	<b>808.89</b>	<b>9,792.28</b>	<b>368.29</b>	<b>702.65</b>	<b>1,070.94</b>

(续表)

2020年12月31日

项目	类别	存货余额			存货跌价准备		
		6个月以内	6个月以上	合计	6个月以内	6个月以上	合计
低值易耗品	材料	336.85	--	336.85	--	--	--
	定制件	108.74	--	108.74	--	--	--
原材料	材料	414.36	--	414.36	6.82	--	6.82
	定制件	32.30	--	32.30	--	--	--
委托加工物资	材料	265.89	--	265.89	--	--	--
	定制件	60.18	--	60.18	--	--	--
在产品	定制件	1,682.47	181.39	1,863.86	--	178.02	178.02
库存商品	定制件	2,589.25	888.67	3,477.92	87.02	799.81	886.83
发出商品	定制件	2,995.71	17.84	3,013.55	160.38	16.06	176.44
库存模具	定制件	448.92	--	448.92	--	--	--
合计	材料	<b>1,017.10</b>	--	<b>1,017.10</b>	<b>6.82</b>	--	<b>6.82</b>
	定制件	<b>7,917.57</b>	<b>1,087.90</b>	<b>9,005.47</b>	<b>247.40</b>	<b>993.89</b>	<b>1,241.29</b>

(续表)

2019年12月31日

项目	类别	存货余额			存货跌价准备		
		6个月以内	6个月以上	合计	6个月以内	6个月以上	合计
低值易耗品	材料	382.38	--	382.38	--	--	--
	定制件	163.75	--	163.75	--	--	--
原材料	材料	386.44	--	386.44	--	--	--
	定制件	33.36	--	33.36	--	--	--
委托加工物资	材料	178.35	--	178.35	--	--	--
	定制件	36.86	--	36.86	--	--	--
在产品	定制件	2,720.90	188.19	2,909.09	--	169.37	169.37
库存商品	定制件	2,662.45	948.79	3,611.24	227.01	853.90	1,080.91
发出商品	定制件	3,710.67	--	3,710.67	347.05	--	347.05
库存模具	定制件	373.46	--	373.46	--	--	--
合计	材料	947.17	--	947.17	--	--	--
	定制件	9,701.45	1,136.98	10,838.43	574.06	1,023.27	1,597.33

报告期各期末，公司原材料、低值易耗品中的定制件主要为客户指定用模切材料、外购件等；公司在产品、库存商品、发出商品、库存模具均为定制件，主要是铝制精密结构组件制造行业特点决定的。客户对产品的需求具有单一性、定制化、多元化的特征，公司需要根据不同的客户需求生产相应的产品，公司在产品、库存商品、发出商品以及库存模具均为根据销售订单生产的定制化产品，与公司执行“以销定产”的生产模式相一致。

## 二、公司报告期内存在定制性产品退换、要求重新加工等情形，具体情况如下：

报告期内，公司的定制化产品出现退换、要求重新加工主要发生在产品送达客户指定地点后，与客户核对确认前；产品退换、要求重新加工的情形主要包括：①产品在搬运、运输过程发生剐蹭、磕碰等情况，导致产品表面质量不达标；②客户在验收时对于产品表面质量鉴定标准与公司内部质量标准存在细微差别。

报告期内，公司产品发出后因质量问题存在少量退货，情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
退货金额	115.22	478.90	280.41	295.54
当期营业收入	25,265.74	62,810.10	58,056.34	56,461.23
退货比例（%）	0.46	0.76	0.48	0.52

报告期内，公司存在定制性产品退换、要求重新加工等情形；公司各期退货金额占营业收入的比例均不超过1%，占比较低，对公司的经营成果影响较小。

### 三、公司库存商品、发出商品与在手订单匹配情况

报告期内，公司库存商品、发出商品与在手订单的匹配情况如下：

单位：万元；%

项目		2022/06/30	2021/12/31	2020/12/31	2019/12/31
显示终端 结构组件	在手订单金额	19,582.94	52,304.00	52,929.00	46,095.00
	账面余额	7,159.61	5,616.01	5,482.80	5,841.44
	在手订单覆盖率	273.52	931.34	965.36	789.10
单反相机 结构组件	在手订单金额	2,721.52	5,620.00	4,283.00	3,900.00
	账面余额	991.50	941.16	810.30	1,246.30
	在手订单覆盖率	274.49	597.14	528.57	312.93
其他产品	在手订单金额	9,284.45	5,193.00	1,200.00	--
	账面余额	762.56	661.22	198.38	234.18
	在手订单覆盖率	1,217.54	785.37	604.90	--

公司部分主要客户通过排期表的方式下订单，并根据自身生产排期计划定期调整排期表数据，故以排期表中数据作为在手订单依据存在一定的不确定性。公司产品的生命周期约为12个月，在产品量产阶段客户一般会提供年度的预计采购量，公司以此作为在手订单。由上表可见，报告期各期末，公司库存商品与发出商品的在手订单覆盖率整体较高，主要由于公司实行以销定产的生产模式，根据在手订单及销售预测安排生产计划导致。2019年末，公司各类产品在在手订单覆盖率整体低于其他期末，主要原因系：①受2020年初新冠疫情影响，客户不同程度下调采购预计量；②低端相机受到手机市场冲击，市场量下滑，公司产品单反相机结构组件在手订单下降。

**四、发出商品存放情况及其合理性，发行人是否有境外仓库，如有，说明对存货的具体管理情况；**

**(一) 发出商品存放情况及其合理性**

报告期各期末，公司发出商品存放情况如下：

单位：万元

项目	2022/06/30	2021/12/31	2020/12/31	2019/12/31	存放情况
一般模式	2,329.01	3,118.46	2,813.02	3,001.60	在途+已收货未核对确认部分
VMI 模式	567.95	461.99	200.53	709.07	已收货尚未领用及核对确认部分
合计	<b>2,896.96</b>	<b>3,580.45</b>	<b>3,013.55</b>	<b>3,710.67</b>	

报告期各期末，公司发出商品的存放情况包括：①一般模式下，产品在运送至客户指定地点的途中；产品已运送至客户指定地点，客户已收到货但尚未与公司核对确认部分；②VMI 模式下，产品已运送至客户指定地点，客户已收到货尚未领用及与公司核对确认部分。由于存在上述情形，导致公司账面存在发出商品；发出商品存放地与公司收入确认政策相一致，且符合公司生产经营的实际情况，具有合理性。

**(二) 发行人是否有境外仓库，如有，说明对存货的具体管理情况**

2019 年度、2020 年度，公司不存在境外仓库，2021 年度公司新增波兰境外仓库，公司委托当地第三方公司对仓库进行日常管理，根据客户订单将产品运送至波兰境外仓，仓库管理人员收到产品后入库；经公司授权许可，客户自行至仓库领用，仓库管理人员根据客户领用做出库处理；公司根据仓库提供的管理报表与客户进行核对后确认收入、结转成本，并结合公司出入库记录确定期末库存结余。公司波兰境外仓库 2021 年年末存货余额 56.78 万元，占当期末存货余额的 0.53%，库存余额较小，存货占比较低。

**五、在产品 and 发出商品中是否存在停滞项目及其具体情况、停滞原因，发出商品期后确认收入并结转成本情况、期后订单取消的具体情况及结转周期。**

**(一) 在产品 and 发出商品中是否存在停滞项目及其具体情况、停滞原因**

报告期各期末，公司发出商品订单均有效完成、不存在停滞项目；在产品存在少量停滞项目，报告期各期末，公司停滞项目在产品期末余额分别为 188.19 万元、181.39 万元、85.23 万元和 10.88 万元，跌价准备金额分别为 169.37 万元、178.02 万元、73.08 万元和 9.47 万元，金额不大。公司持续关注产品的停

滞情况，高度重视产品停滞的影响，积极与客户沟通协调已停滞项目重新启动的可能性，对沟通后仍无法重新启动的项目及时与客户协商赔偿，并定期对停滞的产品进行清理。

报告期内，公司停滞项目的期后处理情况主要以重启后继续销售及报废为主，截止2022年8月末两项处理方式合计金额分别为155.44万元、127.50万元、58.93万元，占停滞项目的比例分别为82.60%、70.29%、69.14%；2022年6月末停滞项目期后处理方式主要为项目重新启动，金额为9.30万元，占停滞项目的比例为85.42%。

报告期内，公司在产品停滞的主要原因系：①公司按照客户订单计划预投入生产，客户正式订单未及时、按计划下达；②客户未按照正式订单及时提货，导致生产停滞；③由于批量生产需要，公司投产量大于当期客户需求量。

## （二）发出商品期后确认收入并结转成本情况、期后订单取消的具体情况 及结转周期

1、报告期各期末，公司发出商品期后确认收入并结转成本情况如下：

单位：万元；%

项目	2022/06/30	2021/12/31	2020/12/31	2019/12/31
发出商品期末余额	2,896.96	3,580.45	3,013.55	3,710.67
期后确认收入对应结转金额	2,839.74	3,564.25	3,013.55	3,710.67
期后确认收入结转比例	98.02	99.55	100.00	100.00

注：发出商品期后结转统计截止时间为2022年9月30日

由上表可见，报告期各期末，公司发出商品期后结转情况良好，不存在长期未结转情况。

2、发出商品期后订单取消的具体情况  
及结转周期

报告期内，公司发出商品结转周期情况如下：

单位：万元

项目	2022/06/30	2021/12/31	2020/12/31	2019/12/31
发出商品期末余额	2,896.96	3,580.45	3,013.55	3,710.67
期后1个月结转金额	2,572.11	3,366.87	2,833.79	3,489.33
期后2个月结转金额	253.42	165.56	131.03	161.35

项目	2022/06/30	2021/12/31	2020/12/31	2019/12/31
期后3个月结转金额	14.21	31.18	24.68	32.31
期后4个月结转金额	不适用	0.64	0.54	0.66
合计结转金额	<b>2,839.74</b>	<b>3,564.25</b>	<b>2,990.04</b>	<b>3,683.65</b>
期后4个月结转比例	98.02%	99.55%	99.22%	99.27%

报告期内，公司发出商品期末余额一般情况下在次年4个月内可基本结转完成。公司发出商品期后结转情况良好，公司发出商品期后订单均有效完成、不存在期后订单取消的情况。

(3) 结合不同产品毛利率水平差异较大的特点，区分产品类型说明在产品、库存商品、发出商品等主要存货的构成，不同产品的存货跌价准备计提测试具体过程；单反相机结构组件、其他精密结构组件相关业务所使用的固定资产是否是专门使用；结合单反相机结构组件毛利率低于10%、其他精密结构组件毛利率为负等情况，说明该两类业务涉及的存货、固定资产相关跌价准备计提、资产减值计提是否充分。

一、结合不同产品毛利率水平差异较大的特点，区分产品类型说明在产品、库存商品、发出商品等主要存货的构成，不同产品的存货跌价准备计提测试具体过程；

(一) 在产品、库存商品、发出商品等主要存货的构成如下：

1、在产品

单位：万元；%

项目	2022/06/30			2021/12/31			2020/12/31			2019/12/31		
	金额	比例	跌价准备	金额	比例	跌价准备	金额	比例	跌价准备	金额	比例	跌价准备
显示终端结构组件	1,255.90	61.32	9.10	1,421.08	69.33	73.08	1,333.32	71.54	104.44	2,865.87	98.51	130.50
单反相机结构组件	360.38	17.60	0.24	553.94	27.03	--	460.07	24.68	71.95	43.19	1.48	38.87
其他	431.76	21.08	0.13	74.71	3.64	--	70.47	3.78	1.63	0.03	--	--
合计	<b>2,048.04</b>	<b>100.00</b>	<b>9.47</b>	<b>2,049.73</b>	<b>100.00</b>	<b>73.08</b>	<b>1,863.86</b>	<b>100.00</b>	<b>178.02</b>	<b>2,909.09</b>	<b>100.00</b>	<b>169.37</b>

2、库存商品

单位：万元；%

项目	2022/06/30			2021/12/31			2020/12/31			2019/12/31		
	金额	比例	跌价准备	金额	比例	跌价准备	金额	比例	跌价准备	金额	比例	跌价准备
显示终端结构组件	5,214.03	86.66	696.77	2,738.56	75.28	561.61	2,829.37	81.35	566.59	2,879.94	79.75	811.30
单反相机结构组件	583.88	9.70	257.28	713.85	19.62	230.53	597.94	17.19	308.74	676.64	18.74	259.86
其他	218.80	3.64	80.42	185.53	5.10	40.33	50.61	1.46	11.50	54.66	1.51	9.75
<b>合计</b>	<b>6,016.71</b>	<b>100.00</b>	<b>1,034.47</b>	<b>3,637.94</b>	<b>100.00</b>	<b>832.47</b>	<b>3,477.92</b>	<b>100.00</b>	<b>886.83</b>	<b>3,611.24</b>	<b>100.00</b>	<b>1,080.91</b>

### 3、发出商品

单位：万元；%

项目	2022/6/30			2021/12/31			2020/12/31			2019/12/31		
	金额	比例	跌价准备	金额	比例	跌价准备	金额	比例	跌价准备	金额	比例	跌价准备
显示终端结构组件	1,945.58	67.16	49.63	2,877.45	80.37	73.93	2,653.43	88.05	122.63	2,961.50	79.81	275.71
单反相机结构组件	407.62	14.07	20.62	227.30	6.35	9.72	212.36	7.05	38.39	569.66	15.35	37.91
其他	543.77	18.77	134.18	475.70	13.28	81.74	147.76	4.90	15.42	179.51	4.84	33.43
<b>合计</b>	<b>2,896.96</b>	<b>100.00</b>	<b>204.44</b>	<b>3,580.45</b>	<b>100.00</b>	<b>165.39</b>	<b>3,013.55</b>	<b>100.00</b>	<b>176.44</b>	<b>3,710.67</b>	<b>100.00</b>	<b>347.05</b>

### 4、上述存货按产品类别汇总情况如下：

单位：万元；%

项目	2022/06/30			2021/12/31			2020/12/31			2019/12/31		
	金额	比例	跌价准备	金额	比例	跌价准备	金额	比例	跌价准备	金额	比例	跌价准备
显示终端结构组件	8,415.52	76.77	755.50	7,037.09	75.93	708.62	6,816.12	81.58	793.66	8,707.31	85.11	1,217.51
单反相机结构组件	1,351.87	12.18	278.15	1,495.09	16.13	240.25	1,270.37	15.20	419.08	1,289.49	12.60	336.64
其他	1,194.32	10.76	214.73	735.93	7.94	122.07	268.84	3.22	28.55	234.20	2.29	43.18
<b>合计</b>	<b>11,103.01</b>	<b>100.00</b>	<b>1,248.38</b>	<b>9,268.12</b>	<b>100.00</b>	<b>1,070.94</b>	<b>8,355.33</b>	<b>100.00</b>	<b>1,241.29</b>	<b>10,231.00</b>	<b>100.00</b>	<b>1,597.33</b>

由上表可见，报告期各期末，公司在产品、库存商品、发出商品等存货的构成主要为显示终端结构组件、单反相机结构组件，不同产品均按照存货与可变现净值孰低原则计提存货跌价准备。

#### （二）不同产品的存货跌价准备计提测试具体过程如下：

公司的跌价计提方法为：期末对存货进行全面清查后，按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备。产成品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销

售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算。

期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。

以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。具体为：

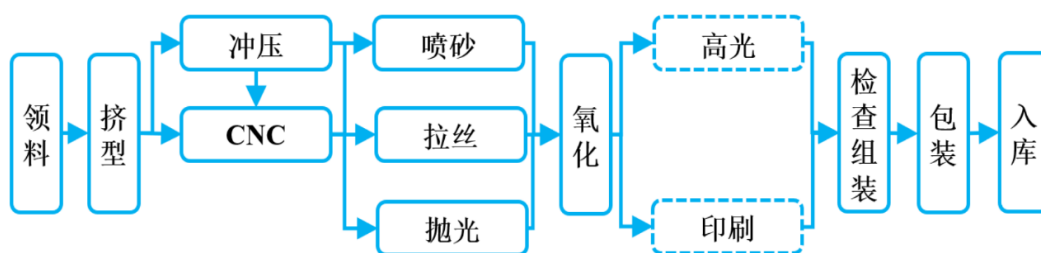
1、公司主要产品生命周期为 12 个月左右，且均为定制化产品，公司按照客户的预测订单进行生产，若客户的终端产品销量不及预期，则可能导致采购周期延长或采购量低于预期的情形；虽然客户会对未实际采购的预测产品给予赔偿，但仍存在部分产品赔偿款不足覆盖产品成本的情形。公司严格执行存货减值准备政策，对长期未交付的存货（6个月以上的存货）及时足额计提存货跌价准备。

2、公司新产品从开发到量产且控制好良率，一般需要 1 年左右的周期，部分产品在生命周期前期产品成本较高，存在单位成本高于可变现净值的情形，公司按照相关业务产品的合同价格减去估计的销售费用和相关税费后的余额作为可变现净值，按存货的成本与可变现净值孰低计提存货跌价准备。

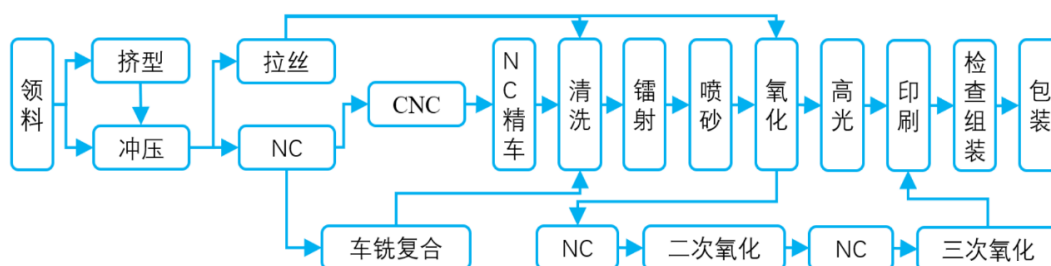
## **二、单反相机结构组件、其他精密结构组件相关业务所使用的固定资产是否是专门使用；**

公司主要产品为精密结构组件和精密模具，其中精密结构组件兼具结构保护、外观装饰功能。公司主要产品的工艺流程图或服务的流程图如下：

### 1、显示终端及其他结构组件



## 2、单反相机结构组件



注：上述工艺流程图中虚线代表该工序为非必要工序。

公司的所有精密结构组件产品基本均需经过冲压部、CNC部、机加印刷部、喷砂拉丝部、阳极氧化部、组装部等车间加工，车间中的固定资产均是精密结构组件业务的通用设备，不属于单反相机结构组件、其他精密结构组件相关业务专门使用。

## 三、结合单反相机结构组件毛利率低于10%、其他精密结构组件毛利率为负等情况，说明该两类业务涉及的存货、固定资产相关跌价准备计提、资产减值计提是否充分。

1、报告期内，公司不同产品类别毛利率情况如下：

单位：万元；%

产品类别	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率
显示终端结构组件	20,206.36	24.80	52,943.84	25.67	51,196.23	25.68	47,980.18	26.78
单反相机结构组件	2,593.07	8.82	5,190.71	8.89	4,522.19	7.15	6,712.99	4.31
其他结构组件	1,238.22	8.63	2,013.10	-22.82	943.10	2.30	311.70	-2.96
小计	<b>24,037.65</b>	<b>22.24</b>	<b>60,147.66</b>	<b>22.60</b>	<b>56,661.53</b>	<b>23.81</b>	<b>55,004.86</b>	<b>23.86</b>
精密模具	943.83	49.60	1,773.99	50.21	991.44	48.99	1,099.21	45.34
合计	<b>24,981.49</b>	<b>22.24</b>	<b>61,921.65</b>	<b>23.39</b>	<b>57,652.97</b>	<b>24.24</b>	<b>56,104.08</b>	<b>24.29</b>

报告期各期末，单反相机结构组件、其他精密结构组件期末存货余额分别为1,523.69万元、1,539.21万元、2,231.02万元和2,546.20万元，占期末存货整

体余额较低，已计提的存货跌价准备 379.82 万元、447.63 万元、362.32 万元和 492.87 万元，存货跌价计提方法为：公司按照单反相机结构组件、其他精密结构组件相关业务产品的合同价格减去估计的销售费用和相关税费后的余额作为可变现净值，按存货的成本与可变现净值孰低计提存货跌价准备。

综上，单反相机结构组件、其他精密结构组件相关业务产品期末存货金额较小，对公司报表影响不大，且已充分考虑减值风险，存货跌价准备计提充分。

公司单反相机结构组件、其他精密结构组件相关业务产品使用的固定资产均是通用型固定资产，显示终端结构组件、单反相机结构组件以及其他精密结构组件产品均使用通用型固定资产进行生产加工；报告期内，此类精密结构组件业务收入占公司营业收入比例均在 97%以上，虽然单反相机结构组件毛利率低于 10%、其他精密结构组件毛利率为负，但是使用通用型固定资产所生产的产品合计毛利率在 22.60%-23.86%，相关固定资产系公司赖以生存，保持业务良好发展的基础，未发生减值迹象，无需计提减值准备。

**(4) 说明存货库龄情况，各年计提存货跌价准备的具体原因，相应原因是否适用未计提跌价准备的其他存货，库龄 1 年以上的存货的金额及具体构成，存货跌价准备计提是否充分，是否明显低于行业平均水平。**

**一、说明存货库龄情况，各年计提存货跌价准备的具体原因，相应原因是否适用未计提跌价准备的其他存货**

(一) 报告期各期末，公司存货库龄情况如下：

单位：万元；%

期间	存货类别	6 个月以内	6-12 个月	1 年以上
2022/06/30	原材料	606.40	--	--
	委托加工物资	635.08	--	--
	在产品	2,037.16	4.69	6.19
	库存商品	4,906.18	605.69	504.84
	发出商品	2,894.20	2.77	--
	库存模具	201.81	--	--
	低值易耗品	387.94	--	--
	合计	11,668.77	613.15	511.03

期间	存货类别	6个月以内	6-12个月	1年以上
	占存货总额比	91.21	4.79	3.99
2021/12/31	原材料	497.43	--	--
	委托加工物资	256.85	--	--
	在产品	1,964.50	81.02	4.21
	库存商品	2,918.82	345.13	373.99
	发出商品	3,575.91	0.79	3.75
	库存模具	270.58	--	--
	低值易耗品	369.08	--	--
	<b>合计</b>	<b>9,853.18</b>	<b>426.94</b>	<b>381.95</b>
	<b>占存货总额比</b>	<b>92.41</b>	<b>4.00</b>	<b>3.58</b>
2020/12/31	原材料	446.66	--	--
	委托加工物资	326.07	--	--
	在产品	1,682.47	168.18	13.21
	库存商品	2,589.25	770.74	117.93
	发出商品	2,995.71	17.84	--
	库存模具	448.92	--	--
	低值易耗品	445.59	--	--
	<b>合计</b>	<b>8,934.68</b>	<b>956.76</b>	<b>131.14</b>
	<b>占存货总额比</b>	<b>89.15</b>	<b>9.55</b>	<b>1.31</b>
2019/12/31	原材料	419.80	--	--
	委托加工物资	215.21	--	--
	在产品	2,720.90	183.72	4.47
	库存商品	2,662.45	574.80	373.99
	发出商品	3,710.67	--	--
	库存模具	373.46	--	--
	低值易耗品	546.13	--	--
	<b>合计</b>	<b>10,648.63</b>	<b>758.52</b>	<b>378.46</b>
	<b>占存货总额比</b>	<b>90.35</b>	<b>6.44</b>	<b>3.21</b>

报告期各期末，公司存货余额分别为 11,785.61 万元、10,022.58 万元和 10,662.07 万元和 12,792.95 万元，以 6 个月以内库龄为主，占比分别为 90.35%、89.15%、92.41%和 91.21%，1 年以上库龄存货占比不超过 4%，公司存货库龄结构良好。

## (二) 报告期各期，公司计提存货跌价准备的具体原因

1、公司主要产品生命周期为 12 个月左右，且均为定制化产品，公司按照客户的预测订单进行生产，若客户的终端产品销量不及预期，则可能导致采购周期延长或采购量低于预期的情形；虽然客户会对未实际采购的预测产品给予赔偿，但仍存在部分产品赔偿款不足覆盖产品成本的情形。公司严格执行存货减值准备政策，对长期未交付的存货及时足额计提存货跌价准备。

2、公司新产品从开发到量产且控制好良率，周期一般为 1 年左右，部分产品在生命周期前期产品成本较高，存在单位成本高于可变现净值的情形，公司严格执行存货跌价准备政策，对存货单位成本高于可变现净值部分及时足额计提存货跌价准备

## (三) 相应原因是否适用未计提跌价准备的其他存货

公司计提存货跌价准备政策和具体方法适用于期末所有存货，经测算，除期末已计提存货跌价准备的存货外，其他存货不存在减值迹象，公司期末存货跌价计提充分、完整。

## 二、库龄 1 年以上的存货的金额及具体构成，存货跌价准备计提是否充分，是否明显低于行业平均水平。

### (一) 库龄 1 年以上的存货的金额及具体构成，存货跌价准备计提是否充分

报告期内，公司库龄 1 年以上存货余额分别为 378.46 万元、131.14 万元、381.95 万元和 511.03 万元，库龄 1 年以上存货占存货总额比为 3.21%、1.31%、3.58%和 3.99%，具体情况如下：

单位：万元

库龄 1 年以上的 存货类别	2022/06/30		2021/12/31		2020/12/31		2019/12/31	
	期末 余额	存货跌 价准备	期末 余额	存货跌 价准备	期末 余额	存货跌 价准备	期末 余额	存货跌 价准备
在产品	6.19	5.38	4.21	3.66	13.21	11.89	4.47	4.02
库存商品	504.84	439.21	373.99	325.37	117.93	106.14	373.99	336.59
发出商品	--	--	3.75	3.26	--	--	--	--
<b>合计</b>	<b>511.03</b>	<b>444.59</b>	<b>381.95</b>	<b>332.29</b>	<b>131.14</b>	<b>118.03</b>	<b>378.46</b>	<b>340.61</b>

如上表所示，报告期内，公司库龄 1 年以上的存货以库存商品为主；库龄 1

年以上存货计提跌价准备的金额分别为 340.61 万元、118.03 万元、332.29 万元和 444.59 万元，存货跌价准备计提比例较高，公司严格执行存货跌价准备政策，对存货单位成本高于可变现净值部分计提存货跌价准备，存货跌价准备计提充分。

## （二）存货跌价准备计提比例是否明显低于行业平均水平

报告期内，公司存货跌价计提比例与同行业可比公司比较情况如下：

单位：%

期间	春秋电子	格林精密	利通电子	铭利达	英力股份	平均值	公司
2022年1-6月	1.98	7.80	3.51	2.77	4.77	4.17	9.76
2021年度	1.72	8.67	4.08	2.79	4.66	4.38	10.04
2020年度	1.18	11.49	3.61	4.54	2.67	4.70	12.45
2019年度	2.64	13.32	3.94	6.55	3.36	5.96	13.55

由上表可见，公司存货跌价准备计提比例高于同行业可比公司平均水平，与格林精密比较相近。公司存货跌价准备计提比例较高主要系：①公司产品均为定制件，产品生命周期较短，迭代较快，可变现净值较小；②针对长库龄的存货，公司采取了更为谨慎的计提原则。

综上所述，公司存货跌价准备计提充分、合理；公司存货跌价准备计提比例高于同行业可比公司平均水平，且具有合理性。

## （5）核查程序及核查意见

### 一、核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

- 1、访谈发行人财务总监，对发行人与存货相关的内部控制设计和执行进行了解、评价和测试，以评价存货相关内部控制是否合理、有效；
- 2、访谈财务总监、生产部负责人，了解发行人生产模式，查询同行业可比公司存货规模及存货结构，并与发行人进行比较分析；
- 3、取得发行人存货分定制件、通用件明细表，分析明细划分的合理性；取得发行人退货明细表并分析合理性；取得发行人报告期各期末在手订单明细表，分析发行人库存商品、发出商品与在手订单匹配情况；

4、取得发行人发出商品明细表、发出商品存放情况明细表，访谈发行人财务总监及销售部门负责人，了解发行人是否存在境外仓库及具体管理情况、在产品停滞项目具体情况、发出商品是否存在期后订单取消，并核查报告期各期末发出商品期后结转情况；

5、对财务总监进行访谈，了解发行人存货跌价准备计提政策并与同行业发行人进行比较；获取存货跌价准备计算表，复核存货减值测试，检查存货减值是否按相关会计政策执行，检查以前年度计提的存货跌价期后的变化情况，分析存货跌价准备计提是否充分；

6、实地查看发行人生产现场、盘点大额固定资产，查看固定资产是否存在减值迹象；并访谈固定资产管理负责人、生产负责人，了解单反相机结构组件、其他精密结构组件相关业务所使用的固定资产是否是专门使用；

7、获取发行人存货盘点制度及报告期各期末盘点表，检查盘点表内容是否完整、是否有盘点人员签字等，复核盘点程序是否严格按照盘点制度的规定执行；

8、对发行人期末存货执行函证、监盘程序，结合盘点结果了解原材料、在产品及库存商品期末状态，检查存货的数量、状况、是否存在积压、呆滞和毁损的情况；

9、取得存货的各期末库龄清单，对库龄较长的存货了解库龄长的原因并进行分析性复核；查询同行业上市发行人存货跌价准备计提政策、测算存货跌价准备计提比例，比较并分析发行人存货跌价准备计提水平及其合理性。

## 二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人存货规模、存货结构与同行业可比公司的差异具有合理性，与发行人生产经营模式相匹配。

2、发行人存货中定制件、通用件的划分合理；发行人存在定制性产品退换、要求重新加工等情形，报告期各期退货金额较小；发行人库存商品与发出商品账面余额的在手订单覆盖率整体较高，与发行人客户排期、预计采购量的下达

方式以及发行人的生产经营模式相关。

3、发行人 2021 年末存在境外仓库，境外仓存货余额较小；报告期各期末，发行人发出商品订单均有效完成、不存在停滞项目、期后结转情况良好，不存在长期未结转情况；在产品存在少量停滞项目，停滞项目在产品期末余额已充分计提存货跌价准备。

4、报告期各期末，发行人在产品、库存商品、发出商品等存货的构成主要为显示终端结构组件、单反相机结构组件；发行人根据存货与可变现净值孰低原则计提跌价准备，与同行业可比公司不存在重大差异；发行人库龄 1 年以上的存货占比较低、存货跌价准备计提充分；发行人存货跌价准备计提比例高于同行业可比公司平均水平，与发行人产品生命周期及定制化生产特点有关，具有合理性。

5、发行人单反相机结构组件、其他精密结构组件相关业务产品使用的固定资产均是通用型固定资产，未发生减值迹象，无需计提减值准备。

6、申报会计师对发行人 2021 年末、2022 年 6 月末存货实施了监盘程序，监盘范围、监盘比例等情况列示如下：

(1) 2021 年 12 月末、2022 年 6 月末存货监盘情况

项目	内容
监盘范围	富士智能、珠海富智、台山富广、福建富达、福建鑫富达原材料仓、成品仓、在产品；富士智能及福建富达存放于第三方仓库库存商品
监盘地点	富士智能工厂、平沙珠海富智工厂、台山富广工厂、福建富达工厂、鑫富达工厂、青岛启恒达仓库、惠州协领仓、合肥瑶海区外仓
监盘时间	2021 年 12 月 30 日-12 月 31 日、1 月 8 日（惠州协领仓） 2022 年 6 月 29 日-6 月 30 日、6 月 27 日-7 月 2 日（其他外仓）
盘点人员	各工厂仓库管理人员、生产车间人员、财务人员、第三方委外仓库管理人员
监盘人员	2021 年末盘点：保荐机构 6 人、申报会计师 10 人； 2022 年 6 月末盘点：保荐机构 4 人、申报会计师 19 人
监盘比例	2021 年末盘点：原材料 30.94%、在产品 59.98%、库存商品 82.74%。库存模具 56.42%、低耗品 8.66%，整体监盘比例 43.87%； 2022 年 6 月末盘点：原材料 55.60%、委托加工物资 77.75%、在产品 52.00%、库存商品 99.70%、库存模具 55.93%、低耗品 51.07%，整体监盘比例 63.26%。
监盘结果	经监盘，发行人期末存货盘点过程控制有效，盘点记录完整，期末存货数量不存在重大差异，不存在重大毁损、陈旧、过时及残次的存货

(2) 2021 年 12 月末、2022 年 6 月末存货函证情况

项目	内容
函证范围	珠海富智委托加工物资，富士智能、台山富广、福建富达、香港富士发出商品
发函比例	2021 年末发函：委托加工物资 76.15%，发出商品 73.14%，整体发函比例 26.04%； <b>2022 年 6 月末发函：发出商品 62.77%，整体发函比例 14.21%。</b>
函证结果	经函证，发行人期末存货数量真实准确

(3) 由于申报会计师进场时间集中于 2021 年下半年，未能对 2019 年末及 2020 年末存货执行监盘程序。针对 2019 年末及 2020 年末存货，申报会计师采取以下替代措施核查存货真实性、完整性：

①访谈发行人管理层，了解发行人与存货相关的内部控制，对存货内部控制执行内控测试，评价发行人与存货相关内部控制的有效性；

②获取发行人及子公司 2019 年末及 2020 年末期末存货明细表，分析变动存货变动原因及合理性；

③获取发行人及子公司 2019 年末及 2020 年末的存货盘点计划、盘点记录及盘点总结，了解存货盘点差异的处理过程及处理结果，评价存货盘点的有效性；将盘点记录与账面记录核对，核查存货是否账实相符；

④检查存货的出入库明细表以及出入库单据及相关资料，对 2019 年末、2020 年末存货进行计价测试和截止测试。

⑤获取发行人及子公司存货收发存记录，对 2019 年末和 2020 年末的存货执行倒轧核对；

⑥对 2019 年末、2020 年末存放于第三方的存货，向第三方发函并获取回函结果；

⑦检查发出商品期后结转记录，核查期末存货的真实性。

经核查，申报会计师认为，发行人 2019 年末及 2020 年末存货相关内部控制设计合理并得到有效执行，期末存货真实、完整。

## 问题 20. 关于固定资产

申报材料显示：

(1) 固定资产是发行人非流动资产的主要构成，主要为机器设备等。报告

期各期末，发行人固定资产账面价值分别为 16,424.80 万元、19,304.33 万元、20,106.71 万元。

(2) 发行人部分固定资产存在产权瑕疵，如在租赁土地上扩建的房屋建筑物。

请发行人：

(1) 说明报告期内生产设备的变动情况及与产能产量的匹配性，生产设备核算是否完整，对生产设备的改良是否已进行会计核算；生产经营主要场所、主要生产设备、生产人员的分布情况及其合理性。

(2) 结合生产特点说明固定资产折旧政策的合理性，机器设备是否适用加速折旧，机器设备具体折旧年限的分布金额及其合理性，与同行业可比公司是否存在较大差异，说明折旧费用计提的充分性。

(3) 说明存在产权瑕疵的固定资产账面价值及入账依据的充分性，是否因产权瑕疵而存在资产减值迹象，固定资产减值计提的充分性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

问题回复：

(1) 说明报告期内生产设备的变动情况及与产能产量的匹配性，生产设备核算是否完整，对生产设备的改良是否已进行会计核算；生产经营主要场所、主要生产设备、生产人员的分布情况及其合理性。

#### 一、说明报告期内生产设备的变动情况及与产能产量的匹配性

报告期内，公司生产设备的原值分别为 20,942.60 万元、22,182.20 万元、25,234.07 万元和 26,411.44 万元，各年变动的情况如下：

项目	2022 年 6 月较 2021 年增加	2021 年较 2020 年增加	2020 年较 2019 年增加
氧化生产线	327.12	1,019.33	--
冲压设备	50.90	271.53	254.90
型材加工中心（CNC）	--	495.49	623.77
表面处理设备	76.30	494.35	94.95
注塑设备	706.53	--	--

项目	2022年6月较2021年增加	2021年较2020年增加	2020年较2019年增加
其他辅助设备	16.51	771.17	265.98
合计	1,177.37	3,051.87	1,239.60

报告期内，公司订单量增加，产品尺寸变化、产品颜色多样等原因导致公司现有生产设备不满足客户产品需求，因此公司增加生产设备用以增加产能，提高效率。

报告期内生产设备的原值变动与产能（理论工时）、产量（实际工时）的变动情况如下：

单位：万元；万小时；元/小时；%

项目	2022.06.30/ 2022年1-6月		2021.12.31/ 2021年度		2020.12.31/ 2020年度		2019.12.31/ 2019年度
	数值	变动率	数值	变动率	数值	变动率	数值
机器设备原值①	26,411.44	4.67	25,234.07	13.76	22,182.20	5.92	20,942.60
CNC产能（理论工时）②	69.15	-45.74	127.45	3.72	122.88	2.61	119.75
产量（产品所需总CNC工时）③	56.58	-60.03	141.57	16.32	121.70	-12.65	139.32
单位产能固定资产④=①/②	190.97	--	198.00	--	180.52	--	174.89
单位产量固定资产⑤=①/③	233.40	--	178.24	--	182.27	--	150.32

注：以上产能系CNC工序自有设备的理论工时、产量系所有产品需耗费的CNC总工时。

从上表可以看出，报告期内，公司单位产能机器设备及单位产量机器设备变动较小，机器设备规模与产能、产量相匹配。

2021年单位产能机器设备由2020年的180.52元/小时上升至198.00元/小时，主要系2021年新增机器设备3,051.87万元，其中CNC工序（瓶颈工序）设备增加724.94万元，CNC设备与产能相匹配，其它工序设备增加2,326.93万元，致使2021年机器设备原值增加幅度大于产能增加幅度。

2021年单位产量机器设备由2020年的182.27元/小时下降至178.24元/小时，主要系2021年产品CNC外协比例较2020年有所增加，减少了CNC工序的资产占用所致；2020年单位产量机器设备由2019年的150.32元/小时上升至182.27元/小时，主要系2020年公司新增较多的一体折弯边框产品，公司购置了各工序配套相关的机器设备，并减少了CNC外协比例所致。

## 二、生产设备核算是否完整，对生产设备的改良是否已进行会计核算

### （一）生产设备核算是否完整

#### 1、会计核算角度

公司将生产精密结构组件、显示终端结构组件、单反相机结构组件等产品以及经营管理而持有的、使用年限超过一年、单位价值较高的有形资产分类为固定资产。固定资产以取得时的实际成本入账，并从其达到预定可使用状态的次月起采用直线法（年限平均法）计提折旧。公司每期末逐项检查固定资产预计使用年限和净残值率，并按照单项资产或资产组预计可收回金额确认是否计提减值准备。公司严格按照固定资产的划分标准、折旧及减值政策等确认、计量固定资产，固定资产确认、计量准确，固定资产范围核算完整、金额核算准确。

#### 2、资产管理角度

公司制定并严格执行《行政实物资产管理制度》对有关固定资产购置、保管、运行、维修、检查、处置的要求，在固定资产使用部门设立固定资产台账，定期对固定资产盘点。公司固定资产台账与实物均一一对应，并且固定资产均运行良好。

综上，公司严格按照固定资产的划分标准、折旧及减值政策等确认、计量固定资产；资产台账与实物均一一对应且运行良好，公司的生产设备核算完整。

### （二）对生产设备的改良是否已进行会计核算

报告期内，公司对生产设备的改良主要是针对阳极氧化线、氧化清洗线等设备的改良，报告期内改良支出总金额为349.46万元，2022年6月30日固定资产原值40,255.96万元，改良支出占2022年6月30日固定资产原值比例1.73%，占比较低，对固定资产价值的影响较小。

公司生产设备改良支出的账务处理：设备改良时先将被改良设备账面价值由固定资产转入在建工程，设备改良支出发生时，将发生改造费用计入在建工程该设备的成本中，且将该项被改造设备更换部件的账面价值及处置收益计入资产处置收益，待设备改造结束达到预定可使用状态时，将其全部成本由在建

工程转入固定资产。

综上所述，公司对生产设备的改良已进行相应的会计核算，符合企业会计准则的相关规定。

### 三、生产经营主要场所、主要生产设备、生产人员的分布情况及其合理性

报告期内，公司生产经营主要场所、主要生产设备及生产人员的分布情况如下：

单位：万元；人

年度	生产经营场所	机器设备原值	生产人员数量	营业收入
2022年6月末	珠海	14,451.06	1,259	15,896.97
	泉州	6,314.97	415	4,667.06
	江门	5,644.48	403	4,701.71
2021年末	珠海	13,617.66	1,347	37,441.40
	泉州	6,041.94	508	14,537.85
	江门	5,574.47	403	10,830.85
2020年末	珠海	11,389.64	1,334	38,267.55
	泉州	5,632.61	457	11,836.60
	江门	5,159.94	367	7,952.19
2019年末	珠海	12,014.81	1,248	33,037.73
	泉州	4,495.78	464	15,078.40
	江门	4,432.01	468	8,345.09

注：经营场所珠海对应发行人主体公司：富士智能、珠海富智、珠海富拓；泉州对应发行人主体公司：福建富达、福建鑫富达；江门对应发行人主体公司：台山富广。

报告期内，公司主要生产场所在珠海、泉州和江门，相应的机器设备原值、生产人员数量与营业收入规模呈正相关。公司生产经营场所、生产设备、生产人员等分布情况具有合理性。

(2) 结合生产特点说明固定资产折旧政策的合理性，机器设备是否适用加速折旧，机器设备具体折旧年限的分布金额及其合理性，与同行业可比公司是否存在较大差异，说明折旧费用计提的充分性。

**一、结合生产特点说明固定资产折旧政策的合理性，与同行业可比公司是否存在较大差异**

(一) 公司固定资产折旧政策

公司依据《企业会计准则第4号——固定资产》规定，并结合实际生产经营情况，确定固定资产折旧方法。公司采用年限平均法计提折旧，固定资产自达到预定可使用状态时开始计提折旧，终止确认时或划分为持有待售非流动资产时停止计提折旧。

(二) 与同行业可比公司对比情况

公司固定资产采用年限平均法计提折旧。报告期内，公司固定资产折旧政策与同行业可比公司对比情况如下：

单位：年；%

公司简称	资产类别	折旧方法	折旧年限	残值率	年折旧率
春秋电子	房屋及建筑物	年限平均法	20	5	4.75
	机器设备	年限平均法	10	5	9.50
	运输设备	年限平均法	4-5	5	23.75-19.00
	电子设备及其他	年限平均法	3-5	5	31.67-19.00
格林精密	房屋及建筑物	年限平均法	2、30	3	3.23、48.50
	机器设备	年限平均法	5-10	3	9.70-19.40
	运输工具	年限平均法	5	3	19.40
	电子设备及其他	年限平均法	5-10	3	9.70-19.40
利通电子	房屋及建筑物	年限平均法	20	5或10	4.75-4.50
	通用设备	年限平均法	3-5	5或10	31.67-18.00
	专用设备	年限平均法	6-10	5或10	15.83-9.00
	运输工具	年限平均法	3-5	5或10	31.67-18.00
铭利达	房屋及建筑物	年限平均法	20	5	4.75
	机器设备	年限平均法	3-10	5	9.50-31.67
	运输设备	年限平均法	4-5	5	19.00-23.75

公司简称	资产类别	折旧方法	折旧年限	残值率	年折旧率
	其他设备	年限平均法	3-5	5	19.00-31.67
英力股份	房屋及建筑物	年限平均法	20	5	4.75
	机器设备	年限平均法	10	5	9.50
	运输设备	年限平均法	5	5	19.00
	办公设备及其他	年限平均法	3-5	5	19.00-31.67
本公司	房屋及建筑物	年限平均法	20	5	4.75
	机器设备	年限平均法	5-10	3	9.70-19.40
	运输设备	年限平均法	4	3	24.25
	办公及其他设备	年限平均法	3-5	3	19.40-32.33

公司固定资产折旧政策与同行业可比公司不存在较大差异，具有合理性。

## 二、机器设备是否适用加速计提

1、公司的主要机器设备品质较好，主要生产设备并未超过最大设计产能。员工在生产过程会对机器设备进行日常的维护保养与规范操作，对关键设备的运行进行监控，以减少设备故障率、损坏率；

2、公司对设备进行定期、不定期消缺和检修，更新设备损耗性部件，以实现生产设备长周期安全稳定运行，提高产能。

3、公司生产用机器设备不处于常年强震动、高温、高压、高腐蚀的状态。

综上所述，公司机器设备的效用未随其使用寿命的缩短而明显降低，不存在加速折旧现象。公司选择使用年限平均法对折旧进行计提较为合理、恰当，符合企业会计准则的规定。

## 三、机器设备具体折旧年限的分布金额及其合理性

截止 2022 年 6 月末，公司机器设备具体折旧年限的分布情况如下所示：

单位：万元

折旧年限	账面原值	账面价值	账面价值占比
5 年	1,644.95	671.07	4.66%
8 年	286.06	236.81	1.64%
10 年	24,480.42	13,494.38	93.70%
合计	<b>26,411.44</b>	<b>14,402.26</b>	<b>100.00%</b>

其中折旧年限为 10 年的机器设备使用情况如下：

单位：万元

已使用时间	账面原值	占比
10年以上	2,205.81	9.01%
5-9年（含5年）	8,473.09	34.61%
小于5年	13,801.53	56.38%
<b>合计</b>	<b>24,480.42</b>	<b>100.00%</b>

续：

公司的机器设备主要包括冲床、氧化生产线、型材加工中心（CNC）、精雕机等，可使用期限在10年左右，由上表可见，公司机器设备的折旧年限主要是10年，账面价值占比93.70%，其中已使用10年以上的机器设备原值为2,205.81万元、占比9.01%；同行业公司机器设备使用年限范围为3-10年，具体详见本题回复之“（2）/一/（二）”之内容，且公司生产用机器设备不处于常年强震动、高温、高压、高腐蚀的状态，故公司机器设备最高使用年限定为10年具有合理性，与公司机器设备实际可使用期限相符；此外，公司出于谨慎性考虑，对采购的二手设备、部分价值较低或易损耗的资产采取相对较低的折旧年限，具有合理性。

截至2021年末，公司机器设备具体折旧年限的分布情况如下所示：

单位：万元

折旧年限	账面原值	账面价值	账面价值占比
5年	1,503.40	639.17	4.51%
8年	270.80	237.96	1.68%
10年	23,459.87	13,284.46	93.81%
<b>合计</b>	<b>25,234.07</b>	<b>14,161.59</b>	<b>100.00%</b>

其中折旧年限为10年的机器设备使用情况如下：

单位：万元

已使用时间	账面原值	占比
10年以上	2,596.23	11.07%
5-9年（含5年）	7,326.98	31.23%
小于5年	13,536.66	57.70%
<b>合计</b>	<b>23,459.87</b>	<b>100.00%</b>

公司的机器设备主要包括冲床、氧化生产线、型材加工中心（CNC）、精雕

机等，可使用期限在 10 年左右。由上表可见，公司机器设备的折旧年限主要是 10 年，账面价值占比 93.81%，其中已使用 10 年以上的机器设备原值为 2,596.23 万元、占比 11.07%；同行业公司机器设备使用年限范围为 3-10 年，具体详见本题回复之“(2) /一/ (二)”之内容，且公司生产用机器设备不处于常年强震动、高温、高压、高腐蚀的状态，故公司机器设备最高使用年限定为 10 年具有合理性，与公司机器设备实际可使用期限相符；此外，公司出于谨慎性考虑，对采购的二手设备、部分价值较低或易损耗的资产采取相对较低的折旧年限，具有合理性。

#### 四、折旧费用计提的充分性

报告期内，公司固定资产折旧计提情况如下：

单位：万元

年度	房屋及建筑物	机器设备	运输工具	办公及其他	合计
2019 年度	202.22	1,887.70	70.70	94.20	2,254.81
2020 年度	254.11	2,164.18	72.28	121.47	2,612.04
2021 年度	371.01	2,309.96	28.39	87.41	2,796.76
2022 年 1-6 月	192.30	1,179.15	12.28	36.83	1,420.56

2020 年度固定资产计提折旧较上年度增加 357.23 万元，增长 15.84%，主要系本期福建富达收购石狮鑫跃厂房，房屋及建筑物原值增加较多，同时购置机器设备，固定资产折旧因此有所上升。

由上表可见，报告期内，公司固定资产折旧计提金额逐年增加，与公司生产经营规模逐年扩大相符，与固定资产规模以及折旧政策相匹配，固定资产折旧计提充分。

综上所述，公司与同行业可比上市公司在固定资产折旧年限、预计净残值和年折旧率方面均不存在显著差异，公司固定资产折旧政策符合《企业会计准则第 4 号——固定资产》及其他相关规定的要求，与固定资产相关性能、技术水平、公司实际使用情况和预计使用寿命相符；固定资产折旧严格按照相关折旧政策计提，计提充分恰当。

(3) 说明存在产权瑕疵的固定资产账面价值及入账依据的充分性，是否因产权瑕疵而存在资产减值迹象，固定资产减值计提的充分性。

一、说明存在产权瑕疵的固定资产账面价值及入账依据的充分性

截至 2022 年 6 月 30 日，公司及其子公司涉及产权瑕疵的房屋建筑物账面价值及其占比情况如下：

使用人	名称	核算科目	账面价值（万元）
富士智能	D5	长期待摊费用	--
	D6		--
	D7		10.91
	D8		--
	D9		--
	D11		5.98
珠海蓝悦	D10	长期待摊费用	26.24
	食堂	固定资产	254.55
福建富达	2#厂房	固定资产	152.56
	3#厂房		75.82
	4#厂房		420.42
合计			<b>946.47</b>

注：上述账面价值为 0.00 元的建筑物系简易建筑物，完工后结转至长期待摊费用，已在三年内摊销完毕。

续：

截至 2021 年 12 月 31 日，公司及其子公司涉及产权瑕疵的房屋建筑物账面价值及其占比情况如下：

使用人	名称	核算科目	账面价值（万元）
富士智能	D5	长期待摊费用	--
	D6		19.46
	D7		--
	D8		--
	D9		--
	D11		8.10
珠海蓝悦	D10	长期待摊费用	39.36
	食堂	固定资产	261.08

福建富达	2#厂房	固定资产	156.62
	3#厂房		77.83
	4#厂房		431.61
合计			994.05

注：上述账面价值为 0.00 元的建筑物系简易建筑物，完工后结转至长期待摊费用，已在三年内摊销完毕。

公司固定资产账面价值按照成本进行初始计量，具体如下：

1、外购的固定资产的成本包括买价及相关税费，以及为使固定资产达到预定可使用状态前所发生的可直接归属于该资产的其他支出。

2、自行建造固定资产的成本，由建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出构成。

公司固定资产入账依据包括合同、发票、结算审核报告、工程竣工验收证明等，入账依据充分，金额准确，符合《企业会计准则》的规定。

## 二、是否因产权瑕疵而存在资产减值迹象，固定资产减值计提的充分性

### （一）企业会计准则关于固定资产减值迹象的相关规定

若存在企业会计准则第 8 号——资产减值（2006）第二章可能发生减值资产的认定所述的迹象，则表明固定资产可能发生了减值：

### （二）产权瑕疵资产减值情况分析

根据珠海市斗门区人民政府办公室于 2022 年 4 月 25 日出具的说明，公司在租赁土地上扩建的简易建筑物（D5-D9、D11 厂房）、所使用的食堂及在自有土地上建造的简易建筑物（D10）符合珠海市斗门区总体规划，五年内不存在拆迁规划，公司管理层预计未来可持续使用，公司食堂及自有土地上建造的简易建筑物（D10）不存在上述减值迹象。

根据石狮市自然资源局于 2021 年 12 月 3 日出具的说明，福建富达所使用的厂房及土地符合石狮市总体规划，五年内不存在拆迁规划，公司管理层预计未来可持续使用，福建富达 2#、3#、4#厂房不存在上述减值迹象。

综上，上述涉及产权瑕疵的房屋建筑物不存在权属争议或纠纷，不会对本次发行以及公司的生产经营构成重大不利影响，不存在闲置或无法正常使用情

形，不存在资产减值迹象。

#### **(4) 核查程序及核查意见**

##### **一、核查程序**

针对上述事项，申报会计师履行了以下核查程序：

1、对发行人与长期资产相关的内部控制设计和执行进行了解、评价和测试，以评价长期资产内部控制是否合理、有效。

2、取得发行人固定资产明细表、产能产量统计明细表，复核分析固定资产原值变动与产能、产量、经营规模的匹配性。

3、取得发行人生产设备改良情况统计表，访谈发行人财务总监，了解发行人生产设备改良的会计核算政策，并查阅公司生产设备改良入账记录。

4、取得发行人生产经营主要场所、主要生产设备、生产人员的分布情况统计表，分析其合理性。

5、访谈发行人财务总监，了解发行人固定资产相关的折旧及减值计提政策，并与同行业可比公司的固定资产折旧、减值政策进行比较分析，复核发行人固定资产累计折旧计提准确性及减值评估的合理性。

6、对发行人主要固定资产执行监盘，关注固定资产的数量及状态，辨别固定资产是否存在减值迹象；取得存在产权瑕疵的房屋建筑物清单，查看其使用状态，并取得相关部门出具的五年内不会被拆除等证明文件，评估相关房屋建筑物是否存在减值迹象。

##### **二、核查意见**

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人机器设备规模与产能、产量相匹配；发行人严格按照固定资产的划分标准、折旧及减值政策等确认、计量固定资产，固定资产账实相符，生产设备核算完整；发行人对生产设备的改良已进行会计核算，相关会计处理符合企业会计准则规定。

2、发行人主要生产场所在珠海、泉州和台山，发行人生产经营场所、生产

设备、生产人员等分布情况具有合理性。

3、报告期内，发行人固定资产折旧政策与行业可比公司不存在重大差异；不存在需要加速折旧的情形；公司固定资产折旧计提充分。

4、报告期内，发行人存在产权瑕疵的固定资产入账依据充分，且不存在资产减值迹象，无需计提减值准备。

## 问题 21. 关于期后业绩

请发行人：

(1) 说明审计截止日后的主要经营状况以及 2022 年上半年的业绩情况。

(2) 2022 年上半年主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况，如变动幅度较大的，请结合疫情影响、主要原材料价格波动、下游客户需求变化、在手订单等情况分析并披露变动原因以及由此可能产生的影响，相关影响因素是否具有持续性。

(3) 如 2022 年上半年经营业绩下滑的，请在风险因素中进一步量化分析和披露导致业绩下滑的相关影响因素及其变动情况，是否具有持续影响，是否影响持续经营能力，并作重大事项提示。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

问题回复：

(1) 说明审计截止日后的主要经营状况以及 2022 年上半年的业绩情况。

### 一、审计截止日后的主要经营状况

财务报表审计基准日后，公司产品销售和主要原材料采购、主要客户及供应商构成、主要核心人员、税收政策以及其他可能影响投资者判断的重大事项等方面均未发生重大变化，整体经营情况良好。

### 二、2022 年上半年的业绩情况

2022 年 1-6 月，公司主要经营情况列示如下：

单位：万元；%

项目	2022/06/30	2021/12/31
----	------------	------------

	金额	较上期变动金额	变动比例	
资产合计	69,902.66	2,398.71	3.55	67,503.95
负债合计	21,589.79	212.05	0.99	21,377.74
所有者权益合计	48,312.88	2,186.68	4.74	46,126.20
项目	2022年1-6月			2021年1-6月
	金额	较上期变动金额	变动比例	
营业收入	25,265.74	-6,765.72	-21.12	32,031.46
营业成本	19,243.54	-4,700.03	-19.63	23,943.57
毛利率	23.84	/	-1.41	25.25
净利润	2,110.88	-752.24	-26.27	2,863.12

截至2022年6月30日，公司资产总额、负债总额和权益总额较上年末小幅增加。

2022年1-6月，公司营业收入较上年同期减少6,765.72万元，降低21.12%，主要系受2022年上半年受本土疫情反复的影响，公司主要客户生产经营受到不同程度的影响，公司出货量受到较大影响所致。相应的，受营业收入较去年同期下滑的影响，公司2022年1-6月净利润较上年同期减少752.24万元，降低26.27%。

(2) 2022年上半年主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况，如变动幅度较大的，请结合疫情影响、主要原材料价格波动、下游客户需求变化、在手订单等情况分析并披露变动原因以及由此可能产生的影响，相关影响因素是否具有持续性。

### 一、公司资产负债表主要会计报表项目变动情况及变动原因

单位：万元

项目	2022/06/30			2021/12/31	变动分析
	金额	较上期变动金额	变动比例	金额	
货币资金	7,670.15	1,107.92	16.88%	6,562.23	主要系经营累计资金导致增加
应收票据	3,148.89	-883.34	-21.91%	4,032.22	主要系本期受疫情影响，销售规模下降所致
应收账款	11,527.22	-2,937.55	-20.31%	14,464.77	主要系2022年疫情反复的影响，客户订单发货量减少导致应收账款余额减少
应收款项融资	1,725.21	-51.42	-2.89%	1,776.63	变动幅度不大

项目	2022/06/30			2021/12/31	变动分析
	金额	较上期变动金额	变动比例	金额	
存货	11,544.57	1,953.45	20.37%	9,591.13	主要系2022年疫情反复的影响，延迟发货，导致存货余额增加
其他流动资产	1,408.57	367.30	33.89%	1,041.27	主要系随着产品种类的增多，自用模具及IPO中介服务费较2021年末增加所致
固定资产	24,962.49	4,855.79	24.15%	20,106.71	主要系厂房建设完工投入使用所致
在建工程	11.70	-3,231.24	-99.64%	3,242.94	
使用权资产	2,330.31	1,091.73	88.14%	1,238.59	主要系台山富广厂房续租所致
无形资产	2,565.52	-33.24	-1.28%	2,598.76	变动幅度不大
长期待摊费用	1,193.20	86.99	7.86%	1,106.21	变动幅度不大
短期借款	8,659.44	758.14	9.60%	7,901.30	变动幅度不大
应付账款	6,814.57	251.87	3.84%	6,562.70	变动幅度不大
应付职工薪酬	1,268.27	-968.58	-43.30%	2,236.84	主要系2021年末计提年终奖所致
应交税费	762.53	225.12	41.89%	537.41	主要系应交增值税、企业所得税较上期末增加所致
一年内到期的非流动负债	644.64	-81.32	-11.20%	725.96	变动幅度不大
其他流动负债	944.96	-903.56	-48.88%	1,848.52	主要系已背书或贴现未到期的票据金额减少所致
租赁负债	1,727.32	932.46	117.31%	794.86	主要系台山富广厂房续租所致

## 二、利润表主要会计报表项目变动情况及变动原因

单位：万元

项目	2022年1-6月			2021年1-6月	变动分析
	金额	较上期变动金额	变动比例	金额	
营业收入	25,265.74	-6,765.72	-21.12%	32,031.46	主要系受2022年疫情反复尤其是上海疫情影响，以及国内个别品牌电视本期出货量下降影响，2022年1-6月客户订单量较上年同期减少，导致2022年1-6月营业收入、营业成本较上年同期下降
营业成本	19,243.54	-4,700.03	-19.63%	23,943.57	
销售费用	646.81	-28.72	-4.25%	675.52	变动幅度不大

项目	2022年1-6月			2021年1-6月	变动分析
	金额	较上期变动金额	变动比例	金额	
管理费用	1,577.46	-226.81	-12.57%	1,804.27	变动幅度不大
研发费用	1,113.32	-423.55	-27.56%	1,536.87	研发项目投入进展不同导致
财务费用	-149.11	-569.04	-135.51%	419.93	主要系汇率变动导致的汇兑损失减少所致
资产减值损失	-749.00	-227.05	43.50%	-521.94	主要系存货跌价准备计提数增加所致
净利润	2,110.88	-752.24	-26.27%	2,863.12	主要系受疫情影响营业收入减少所致

**三、主要会计报表项目变动可能产生的影响，相关影响因素是否具有持续性；**

2022年1-6月公司实现营业收入25,265.74万元，较去年同期下降21.12%，导致2022年上半年公司净利润较上年同期下滑、业绩下降，公司业绩下降的原因主要系受到以下因素综合影响：

**（一）疫情因素影响**

受本土疫情反复的影响，公司主要客户生产经营受到不同程度的影响，公司出货量受到较大影响，导致2022年1-6月营业收入同比下降。

随着国内疫情逐步得到控制，公司2022年7月份产品出货逐渐恢复正常，公司2022年7-12月在手订单35,306.98万元，疫情并未影响公司与主要客户合作的稳定性及持续性。在疫情得到有效控制后，公司相关业务将得到逐渐恢复，发行人的持续经营能力不存在重大不确定性。

**（二）下游客户出货量影响**

2021年1-6月公司营业收入较高，当期京东方销售额较高系其中重要原因之一。2022年1-6月，京东方受其下游客户智慧屏电视销售大幅下滑的影响，2022年上半年订单减少较多，也系公司收入同期对比下滑较多的原因之一。

由于公司与智能电视领域大部分主要品牌厂商均有合作且合作关系稳定，不存在对单一客户的依赖；并且公司不断开发3C等领域新产品且取得成效，单一下游客户出货量的波动不会对公司持续经营能力造成重大不利影响。

**（3）如2022年上半年经营业绩下滑的，请在风险因素中进一步量化分析**

**和披露导致业绩下滑的相关影响因素及其变动情况，是否具有持续影响，是否影响持续经营能力，并作重大事项提示。**

公司已在招股说明书“重大事项提示”之“四、本公司特别提醒投资者阅读“风险因素”章节的提示”之“（六）新冠病毒疫情导致的经营风险”和“第四节 风险因素”之“二、经营风险”之“（七）新冠病毒疫情导致的经营风险”补充披露如下：

“2022年1-6月，公司实现营业收入25,265.74万元，较上年同期下降21.12%，净利润为2,110.88万元，较上年同期下降26.27%（以上2022年1-6月经会计师审计，上年同期相关数据为公司初步测算数据，未经会计师审计或审阅）。主要为2022年3月以来，本土疫情发生频次和波及范围较2021年度同期显著增加，公司外观精密结构组件订单量受主要客户停产和产业链的影响有所减少，导致公司2022年1-6月业绩较上年同期下降。”

#### **（4）核查程序及核查意见**

##### **一、核查程序**

针对上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

1、获取发行人2022年1-6月的财务报表，对主要会计报表项目数据与上年末数或上年同期数进行对比，分析变动原因；访谈管理层，了解发行人2022年1-6月业绩较上年同期变动原因，并了解由此可能产生的影响及持续性。

2、获取发行人2022年1-6月收入明细表，访谈发行人管理层，对销售额大幅波动的客户的变动原因进行了解与分析。

3、获取发行人在手订单统计明细表，访谈发行人管理层，对发行人未来持续经营能力进行分析。

##### **二、核查意见**

经核查，申报会计师认为：

1、发行人已补充说明2022年上半年的财务信息及经营状况，以及2022年1-6月主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况，并分析主要变动原因及影响；发行人已补充说明导致2022年1-6月业绩较上年同期下降的原因，

以及由此可能产生的影响；相关影响因素不具有持续性，相关分析与发行人实际情况相符，具有合理性；

2、发行人已在招股说明书风险因素中进一步量化分析和披露导致业绩下滑的相关影响因素及其变动情况。

## **问题 22. 关于资金流水核查**

请保荐人、申报会计师结合中国证监会《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题54的要求说明：

（1）对发行人及其控股股东、实际控制人及其配偶、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等开立或控制的银行账户流水的具体核查情况，包括但不限于资金流水核查的范围（包括人员范围的合理性、完整性）、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查完整性、核查金额重要性水平、核查程序、异常标准及确定程序、受限情况及替代措施等。

（2）核查中发现的异常情形，包括但不限于是否存在大额取现、大额收付等情形，是否存在相关个人账户与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来；若存在，请说明对手方情况，相关个人账户的实际归属、资金实际来源、资金往来的性质及合理性，是否存在客观证据予以核实。

（3）结合上述情况，进一步说明针对发行人是否存在资金闭环回流、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用、是否存在股份代持、实际控制人是否存在大额未偿债务等情形所采取的具体核查程序、各项核查措施的覆盖比例和确认比例、获取的核查证据和核查结论，并就发行人内部控制是否健全有效、发行人财务报表是否存在重大错报风险发表明确意见。

问题回复：

(1) 对发行人及其控股股东、实际控制人及其配偶、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等开立或控制的银行账户流水的具体核查情况，包括但不限于资金流水核查的范围（包括人员范围的合理性、完整性）、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查完整性、核查金额重要性水平、核查程序、异常标准及确定程序、受限情况及替代措施等。

### 一、资金流水核查范围、核查账户数量

根据中国证监会《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题54的要求，申报会计师结合发行人所处经营环境、行业类型、业务流程、规范运作水平、主要财务数据水平及变动趋势等因素，对资金流水核查范围进行了审慎考虑，公司报告期内不存在以下需要扩大资金流水核查范围的情形：

序号	核查事项	公司是否存在相关情形
1	公司备用金、对外付款等资金管理存在重大不规范情形	否
2	公司毛利率、期间费用率、销售净利率等指标各期存在较大异常变化，或者与同行业公司存在重大不一致	否
3	公司经销模式占比较高或大幅高于同行业公司，且经销毛利率存在较大异常	否
4	公司将部分生产环节委托其他方进行加工的，且委托加工费用大幅变动，或者单位成本、毛利率大幅异于同行业	否
5	公司采购总额中进口占比较高或者销售总额中出口占比较高，且对应的采购单价、销售单价、境外供应商或客户资质存在较大异常	否
6	公司重大购销交易、对外投资或大额收付款，在商业合理性方面存在疑问	否
7	董事、监事、高管、关键岗位人员薪酬水平发生重大变化	否
8	其他异常情况	否

综上所述，申报会计师确定发行人资金流水核查主体的范围为：发行人及其子公司、发行人控股股东和实际控制人及配偶、实际控制人及配偶控制的关联公司、发行人董事（不包含独立董事）、监事、高级管理人员、关键岗位人员（包含出纳、财务经理等人员）等。资金流水核查主体的银行账户范围为在报告期内的所有账户，包括报告期内注销的账户、零余额账户。资金流水核查时间的范围为2019年1月1日至2022年06月30日。具体核查情况如下所示：

(一) 法人机构账户

序号	名称	与公司关系/职务	核查银行账户数量(个)	资料获取情况
1	富士智能	富士智能	15	报告期内银行账户流水、企业信用报告、银行开户清单
2	珠海蓝悦	全资子公司	3	报告期内银行账户流水、企业信用报告、银行开户清单
3	珠海富智	全资子公司	1	报告期内银行账户流水、企业信用报告、银行开户清单
4	福建富达	全资子公司	9	报告期内银行账户流水、企业信用报告、银行开户清单
5	福建鑫富达	曾为公司孙公司，已注销	2	报告期内银行账户流水、企业信用报告、银行开户清单
6	台山富广	全资子公司	4	报告期内银行账户流水、企业信用报告、银行开户清单
7	深圳富智	全资子公司	1	报告期内银行账户流水、企业信用报告、银行开户清单
8	香港富士	全资子公司	9	报告期内银行账户流水、企业信用报告、银行开户清单
9	珠海富拓	控股子公司	1	报告期内银行账户流水、企业信用报告、银行开户清单
10	珠海富淳	公司实际控制人鲁少洲持股 100%的企业	1	报告期内银行账户流水、银行开户清单
11	珠海富焯	公司实际控制人董春涛持股 100%的企业	1	报告期内银行账户流水、银行开户清单
12	合肥富士	全资子公司	1	报告期内银行账户流水、银行开户清单

(二) 自然人账户

序号	姓名	与公司关系/职务	核查银行账户数量(个)	资料获取情况
1	鲁少洲	实际控制人、董事长、法定代表人	15	报告期内银行账户流水、关于银行账户完整的承诺函
2	涂会萍	鲁少洲配偶	26	报告期内银行账户流水、关于银行账户完整的承诺函
3	董春涛	实际控制人、董事、总经理	12	报告期内银行账户流水、关于银行账户完整的承诺函
4	黄婷素	董春涛配偶	12	报告期内银行账户流水、关于银行账户完整的承诺函
5	龙协	董事、董事会秘书、行政总监	12	报告期内银行账户流水、关于银行账户完整的承诺函
6	陈中星	报告期内曾担任过董事	10	报告期内银行账户流水、关于银行账户完整的承诺函
7	苏日幸	董事、生产总监	16	报告期内银行账户流水、关于银行账户完整的承诺函

序号	姓名	与公司关系/职务	核查银行账户数量(个)	资料获取情况
8	潘德垠	财务总监	9	报告期内银行账户流水、关于银行账户完整的承诺函
9	黄小汉	监事会主席、业务服务部经理	11	报告期内银行账户流水、关于银行账户完整的承诺函
10	王亦伟	监事、产品设计部经理	10	报告期内银行账户流水、关于银行账户完整的承诺函
11	易群艳	监事、生产部主管	12	报告期内银行账户流水、关于银行账户完整的承诺函
12	何小丽	富士智能资金部经理	25	报告期内银行账户流水、关于银行账户完整的承诺函
13	黄婷冰	珠海富智出纳	6	报告期内银行账户流水、关于银行账户完整的承诺函
14	侯春霞	富士智能出纳	7	报告期内银行账户流水、关于银行账户完整的承诺函
15	董金琼	台山富广出纳	8	报告期内银行账户流水、关于银行账户完整的承诺函
16	邹海梅	福建富达出纳	7	报告期内银行账户流水、关于银行账户完整的承诺函

注1: 账户数量包括因睡眠户、挂失、注销等无法获取银行流水的账户, 相关账户已获取睡眠、挂失、注销凭证, 少数账户未取得相关凭证拍照留取无记录证据。

注2: 走访银行家数大于开户银行数, 主要系为通过对控股股东、实际控制人及配偶、董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员所处地区的主要银行进行逐行查验, 核查是否存在遗漏等情况。

## 二、资金流水的获取方法和完整性

### (一) 资金流水的获取方法

#### 1、法人机构主体

对于公司及其子公司、实际控制人控制的关联公司, 由申报会计师陪同企业人员到银行现场打印取得带银行业务专用章的纸质对账单。因疫情影响, 部分香港银行账户由公司委托香港律师现场打印银行对账单后寄回给申报会计师。

#### 2、自然人主体

对于实际控制人及配偶、董事(独立董事除外)、监事、高级管理人员、关键岗位人员, 由其本人持身份证, 在申报会计师陪同下, 对核查范围内的银行网点逐一走访, 确认银行账户开立情况并打印报告期内全部纸质银行对账单。部分银行因其业务原因, 无法提供纸质对账单的, 由相关方提出申请后, 由该银行通过银行专用电子邮箱, 将报告期内的对账单发送至申报会计师工作邮箱。实际控制人及其配偶名下的境外账户, 由其在申报会计师的现场监督情况下,

自行通过网上银行下载打印后提供给申报会计师。部分无发生额账户、睡眠账户无法打印银行对账单的，申报会计师通过询问银行柜台工作人员、查询银行智慧柜员机等方式核查此类账户情况，并获取盖章版页面截图或拍照留存。

## （二）核查完整性

### 1、发行人及其子公司

（1）从基本户开立银行查询并打印《已开立银行结算账户清单》并取得企业信用报告，将所获得的开户账户清单与发行人提供的银行账户清单进行核对，识别是否存在未提供的其他账户，以验证银行账户的完整性；

（2）申报会计师实地前往报告期内存续及注销账户的银行获取账户交易流水，香港银行账户交易流水由发行人委托香港律师打印后寄回给申报会计师，除报告期内个别无发生额的账户无法打印银行流水之外，已获得了报告期内发行人及其子公司全部银行账户（包含外汇结算账户）的银行流水及注销账户的销户证明；

（3）通过与银行函证中确认的发行人及其子公司报告期内各期末的相关银行账户（包含报告期内注销的银行账户、外汇结算账户、非预算单位专用存款账户）进行比对，复核相关银行账户的完整性；

（4）通过将获取的银行对账单和日记账核对，比对银行账户期初期末余额的连续性，复核相关账户银行流水的完整性；

### 2、实际控制人控制的关联公司

对于实际控制人控制的关联公司，申报会计师获得《已开立银行结算账户清单》，将银行流水中出现的银行账户与清单列表中的账户进行比对，核查是否存在开户清单以外的银行账户或未提供的银行账户流水。

### 3、自然人主体

（1）申报会计师陪同上述人员在已上市商业银行（中国银行、中国工商银行、中国建设银行、交通银行、中国农业银行、中国邮政储蓄银行、平安银行、招商银行、兴业银行、浦发银行、中信银行、光大银行、华夏银行、中国民生银行、浙商银行）和未上市银行（广发银行、珠海农商银行、华润银行、东亚

银行) 查询其银行账户开立情况(所在地无上述相应银行的除外), 并要求打印报告期内所有账户银行流水(包含已注销账户), 除报告期内个别无发生额账户和睡眠账户, 已获得报告期内相关自然人全部银行账户的银行流水, 并就上述人员主动申报的境外账户恒生银行打印银行流水;

(2) 通过中国银联的“云闪付”平台的“一键查卡”功能, 查询关联自然人名下的银行卡复核上述人员所提供账户的完整性;

(3) 申报会计师通过交叉核对不同账户之间的交易对手方账户信息等方式复核确认该等人员提供的银行账户的完整性、真实性, 如核查该对象转账至其名下其他账户、其他核查对象名下账户的记录;

(4) 取得上述人员出具的关于个人银行账户完整性声明的承诺函, 承诺其已提供报告期内以本人名义开立的所有银行账户(不含贷记卡和社保卡金融账户) 资金流水(包含已注销账户), 以确保银行账户的完整性。

### **三、核查标准及核查程序**

#### **(一) 核查标准**

##### **1、发行人及其子公司**

申报会计师结合发行人及其子公司的业务性质、经营规模及资金流水情况, 确认上述法人主体账户的资金流水核查金额重要性水平为单笔金额在 15 万人民币(或等值外币) 以上的资金收支; 重点核查了与发行人关联方及过往关联方的往来。

##### **2、自然人主体**

申报会计师结合当前珠海地区的收入水平和消费水平、公司员工的工资收入和社会地位等情况, 确定个人银行账户的资金流水核查重要性水平为单笔金额 5 万人民币(或等值外币) 以上的大额交易, 了解并核查相关交易的背景及合理性; 对于与发行人之间除正常的工资、奖金发放、报销以外的其他收支往来进行核查, 了解并核查相关交易的背景及合理性。

#### **(二) 具体核查程序**

##### **1、针对发行人及其子公司银行账户资金流水的核查**

(1) 查阅公司制定的《资金管理制度》等内部控制制度，访谈公司财务负责人，了解公司有关资金管理制度的建立和在实际经营过程中的执行情况，执行了资金循环控制测试，以核查资金管理相关内部控制是否合理并得到有效执行；

(2) 前往发行人及其子公司基本账户开户行获取了报告期内《已开立银行结算账户清单》，并取得报告期内所有银行账户的资金流水（包含已注销账户），以确认账户信息及资金流水的完整性；

(3) 对发行人报告期内各期末的银行账户余额、银行借款、注销账户等信息进行函证，核查是否存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况；

(4) 通过关注款项性质、交易对手方，检查发行人是否存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形；

(5) 通过对发行人主要客户、供应商访谈，并取得对方的书面文件，确认不存在其他方代发行人收付款的情形，不存在与发行人实际控制人、董事、监事、高管和关键岗位人员等关联方发生资金往来的情形；

(6) 获取发行人报告期内银行资金流水、货币资金日记账并进行双向核对，对报告期内的各银行账户流水超过重要性水平的收支及异常收支进行核查，关注大额资金往来是否存在重大异常，是否与公司经营活动、资产购置、对外投资等匹配，是否存在关联方在报告期内与发行人及子公司有异常资金往来情形，是否存在大额或频繁取现的情形，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。

## 2、针对自然人银行账户资金流水的核查

(1) 陪同发行人控股股东和实际控制人及配偶、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员前往商业银行查询及打印个人账户清单及资金流水，交叉核对上述自然人各自名下银行互转情况和相互之间的银行转账记录，通过“云闪付”软件进一步复核账户信息，以确认账户信息及资金流水的完整性；

(2) 获取发行人控股股东和实际控制人及配偶、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员关于银行账户完整性说明的承诺函；

(3) 查阅报告期内发行人控股股东和实际控制人及配偶、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员的资金流水，了解达到核查标准资金流水的背景及交易性质，并结合发行人主要客户、主要供应商清单进行交叉比对，核查上述银行账户是否与其存在资金往来，检查是否存在大额异常取现、大额异常收支的情况，检查是否存在体外资金循环形成销售回款或代替发行人承担成本费用的情况；

(4) 获取报告期内实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员对公司增资入股的资金来源情况，核查是否存在股权代持的情形；

(5) 访谈相关被核查人员并形成书面资料，询问大额往来的原因及实际用途，获取必要交易资料。

#### **四、异常标准及确定**

(一) 发行人资金管理相关内部控制制度是否存在较大缺陷；

(二) 是否存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，是否存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情况；

(三) 发行人大额资金往来是否存在重大异常，是否与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配；

(四) 发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等是否存在异常大额资金往来；

(五) 发行人是否存在大额或频繁取现的情形，是否无合理解释；发行人同一账户或不同账户之间，是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，是否无合理解释；

(六) 发行人是否存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形，如存在，相关交易的商业合理性是否存在疑问；

(七) 发行人实际控制人个人账户大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形；

(八) 控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员是否从发行人获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让发行人获得大额股权转

让款，主要资金流向或用途存在重大异常；

（九）控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商是否存在异常大额资金往来；

（十）是否存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形。

若存在上述情形，申报会计师逐笔进行核查，核查其个人账户的实际归属、资金来源及其合理性。

## 五、受限情况及替代措施

### （一）受限情况

公司独立董事因不参与实际经营以及流水涉及个人隐私，未提供银行流水。

### （二）替代措施

1、通过对公司及其子公司报告期内的银行流水及银行日记账等核查，关注独立董事周兵、龚静伟、王卓薇在报告期内与发行人及其子公司是否存在大额异常资金往来；

2、通过公司控股股东和实际控制人及配偶、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员报告期内资金流水的核查，关注独立董事周兵、龚静伟、王卓薇在报告期内与公司的主要相关方是否存在大额异常资金往来；

3、通过对独立董事进行访谈确认其在报告期内与公司的客户、供应商不存在关联关系或其他的利益关系。

**（2）核查中发现的异常情形，包括但不限于是否存在大额取现、大额收付等情形，是否存在相关个人账户与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来；若存在，请说明对手方情况，相关个人账户的实际归属、资金实际来源、资金往来的性质及合理性，是否存在客观证据予以核实。**

申报会计师获取了上述核查范围内相关银行账户的流水明细，并将上述银行流水中的交易对方名称与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人名单进行了交叉核查，并对银行流水中的大额取现、大额收付等异常情况进行了逐笔核查，具体核查结果如

下：

### 一、发行人及子公司资金流水的核查情况

报告期内，发行人及香港富士存在向关联方（原股东富士机电、实际控制人鲁少洲和董春涛）拆入资金的情况，主要原因是发行人及香港富士短期经营内经营现金较为紧张，为支持发行人的发展，关联方提供借款，以便能及时向供应商支付货款及保障日常资金周转。发行人向关联方拆借资金的详细情况如下：

报告期内，公司及子公司拆入及归还资金的具体情况如下：

关联方	借款人	拆入/归还	金额（万元）	时间	拆入资金后用途
单位：万美元					
富士机电	香港富士	拆入	351.28	截至报告期初	截至报告期初拆入余额，拆入后均用于支付货款等经营用途
		归还	30.00	2019年3月	--
			30.00	2019年4月	
			30.00	2019年6月	
			30.00	2019年6月	
			70.00	2019年7月	
			12.69	2019年8月	
			148.59		
单位：万元					
鲁少洲	富士智能	拆入	250.00	2019年11月	支付货款等经营用途
			250.00	2020年1月	
			300.00	2020年1月	
		归还	250.00	2020年5月	--
			300.00	2020年5月	
			250.00	2020年5月	
董春涛	富士智能	拆入	250.00	2019年11月	支付货款等经营用途
			250.00	2020年1月	
			300.00	2020年1月	
		归还	300.00	2020年5月	--
			500.00		

由关联方拆入资金的原因是公司及子公司香港富士短期内经营现金较为紧张，公司实际控制人为支持公司的发展而提供借款。上述资金拆借的具体用途为向供应商支付货款及资金周转。相关借款协议未约定借款利息，因此未计提相关费用，未确认资本公积。

按照中国人民银行 2019 年公布的短期贷款基准利率即 4.35% 计算借款利息，经测算，则公司 2019 年度应支付利息为 55.42 万元，占当年度净利润的 1.73%；2020 年度应支付利息 24.53 万元，占当年度净利润的 0.59%，相关利息支付对公司净利润影响很小。

经核查，发行人上述资金拆借行为解决公司短期经营现金较为紧张的情况，资金用于向供应商支付货款及资金周转，报告期内拆入和归还的时间均在一年以内，未计提相关费用，经测算对公司报告期内的净利润影响较小。截至 2020 年 5 月，公司与关联方之间的资金拆借已全部完成清理，拆借双方不存在纠纷或争议，该行为不存在后续影响，不存在重大风险隐患。股份公司设立后，发行人已进行了规范治理的整改工作，对公司与关联方之间的资金拆借行为严格管理。

申报会计师对重要性水平以上的资金流水执行大额资金流水核查程序。经核查，除上述资金拆借外，报告期内，公司不存在大额取现、与客户和供应商的实际控制人资金往来等情形，大额收付交易背景真实，不存在重大异常，发行人及其子公司不存在与日常经营无关的大额支付情形，与发行人经营活动、资产购置等相匹配。

报告期内，除发行人常规支付给员工的工资、奖金、福利，发行人自身银行间划转，发行人为员工支付的住房公积金、社保费用，发行人缴纳的增值税及附加税，代缴的个人所得税等税款等常规流水项目之外，发行人大额收付主要系与客户、供应商的正常往来。

## **二、实际控制人控制的关联公司资金流水的核查情况**

根据申报会计师取得珠海富淳、珠海富焯的银行流水并查询确认，珠海富淳和珠海富焯除了其股东投资款以及其投资富士智能的款项外，不涉及其他大额异常资金流入或流出。

### 三、实际控制人及其配偶的资金流水核查情况

申报会计师获得了实际控制人鲁少洲、董春涛及其配偶在报告期内银行账户的银行流水，对报告期内符合重要性标准的流水逐笔了解款项性质、交易对手方，核查大额资金往来是否具有合理性。并对资金流水中本人账户资金划转、家庭内部转账、消费及工资奖金、投资理财资金往来、银行借贷等往来进行了核查，查阅了相关交易内容，通过对鲁少洲和董春涛的访谈确认、查验交易的对方账户名称、款项比对等方式，验证相关交易的真实性。

经核查，申报会计师认为上述类型的往来不属于异常大额资金收付的情况。

同时，申报会计师对 5 万人民币（或等值外币）以上，剔除上述日常资金用途类型往来后的交易进行了重点核查，核查结果如下：

单位：万元

实际控制人鲁少洲					
收支事由	2019年	2020年	2021年	2022年1-6月	事由说明
亲属往来	--	-313.43	-256.06	--	亲属之间往来
朋友往来	87.09	-187.33	242.50	-22.50	朋友之间往来款
分红及财产分配	536.79	--	--	--	曾投资的公司分红及注销后财产分配
与发行人拆借	-755.00	1,930.83	-39.75	--	拆借给公司及公司支付股权转让款及退回电费保证金
现金存取	-6.61	--	--	--	家庭日常支出
股权投资款	--	-5802.50	--	--	投资珠海富淳、珠海富赢及珠海优创的投资款
股权转让款	--	5,625.55	755.05	-7.80	向珠海富赢、珠海优创及公司员工转让股权
税款缴纳	--	-252.59	--	--	转让股权的个税缴纳
咨询费	--	-15	--	--	诉讼咨询费
购房款	--	-10.74	--	--	支付购房尾款
实际控制人董春涛					
收支事由	2019年	2020年	2021年	2022年1-6月	事由说明
亲属往来	-10.00	-30.10	36.00	-45.00	亲属之间往来
朋友往来	--	-75.00	HKD30.00	266.30	朋友之间往来款
分红及财产分配	558.70	--	--	--	曾控制的中山富智发放红利及注销后分配剩余财产
与公司的往来	-745.00	1,930.83	--	--	2019年流出系投资富士有限及拆借款，2020年流入

					系转让福建富达股权与发行人归还拆借款，流出系发行人再次拆借款
现金存取	--	100.00	--	--	系家庭累计资金
股权投资款	--	-4,735.50	--	--	投资珠海富焯、珠海富荣、珠海优创的投资款
股权转让款	--	3,685.55	1,240.90	174.60	向珠海富荣、珠海优创及公司员工转让股权
缴税款纳	--	-250.80	--	--	转让股权的个税缴纳
咨询费	--	-15.00	-HKD73.60	--	诉讼咨询费及财务咨询费
教育费用	-15.00	15.00	-5.43	--	子女培训费及培训机构退款
房屋装修款	-29.40	--	--	--	房屋装修款
境外往来	--	-USD15.00	USD15.00	--	境外投资退还款
境外换汇	-USD4.90	-HKD116.50	--	--	境外账户换汇

申报会计师针对发行人实际控制人及配偶以下资金流水事项进行了补充核查，补充核查说明如下：

(1) 2019年至2021年期间，鲁少洲与涂会萍合计向鲁少行转出762.44万元，鲁少行向鲁少洲和涂会萍转出707.58万元。根据申报会计师对鲁少行的访谈确认，鲁少行的借款主要用于向鲁少洲支付购买发行人股权的投资款，其他用于资金暂时性周转，转出与转入差异50余万元主要用于家庭开支等活动。

(2) 2019年至2020年期间，实际控制人董春涛的配偶黄婷素存在大额现金存储情况。根据申报会计师对黄婷素的访谈确认资金的主要来源：①黄婷素本人名下300平方米左右的商铺和1万平方米左右的厂房出租款；②个人投资的2家建材公司的部分装饰装修款。

(3) 2021年实际控制人鲁少洲向发行人转账39.75万元系2005年发行人转入一笔资金至鲁少洲处，鲁少洲以个人名义于珠海农商银行开立定期存折户，后将该定存存折质押于斗门区供电局，作为公司电费保证金，截至报告期初，电费担保金余额为39.75万元。后发行人与斗门供电局沟通，以支付保证金形式置换鲁少洲质押的存折，鲁少洲取回存折后将资金及质押期间的孳息交还发行人，相关款项及其利息于2021年2月收回。

(4) 发行人实际控制人及其配偶除上述已剔除的事项外，主要为股权投资、股权转让、税费缴纳、与亲友间的资金拆借、买房装修等。申报会计师查阅了

交易内容，通过对实际控制人的访谈确认、查询相关公司银行日记账、款项对比等多种方式，查验相关交易的真实性，未发现异常的大额收付情形。

(5) 实际控制人及其配偶与发行人董事、监事、高管、关键岗位人员之间除转让股权产生的往来外，与员工之间的其他大额往来情况主要为员工个人买房、装修等个人借款。

实际控制人及配偶与发行人董事、监事、高管、关键岗位人员之间的大额往来具有合理性，不存在大额频繁资金往来的情况。

经核查，实际控制人及其配偶与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人不存在大额频繁资金往来的情况。

#### 四、发行人董事、监事、高管、关键岗位人员资金流水核查情况

申报会计师获得了发行人董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等在报告期内银行账户的流水。对本人账户资金划转、家庭内部转账、消费及工资奖金、投资理财资金往来、银行借贷等往来进行了核查，查阅了相关交易内容，经核查，申报会计师认为上述类型的往来不属于异常大额资金收付的情况。

同时，申报会计师对 5.00 万人民币（或等值外币）以上，剔除上述日常资金用途类型往来后的交易进行了重点关注核查，具体核查情况如下：

单位：万元

龙协（董事、董事会秘书）					
事由	2019年	2020年	2021年	2022年1-6月	事由说明
投资款	67.85	-486.93	-66.50	--	2019年系石狮富山退回投资款及分发红利，2020年及2021年股权激励投资富士有限、珠海富赢
亲友往来	--	418.79	-67.50	--	亲友之间资金往来，用于股权激励借款
潘德垠（财务总监）					
事由	2019年	2020年	2021年	2022年1-6月	事由说明
投资款	--	-70.00	-34.00	--	股权激励支付投资富士有限款项
亲友往来	--	--	-6.00	--	亲友之间资金往来
购车款	-11.88	--	--	--	个人购车支付款
苏日幸（董事）					

事由	2019年	2020年	2021年	2022年1-6月	事由说明
投资款	73.26	-182.05	-312.00	-266.30	股权激励支付投资富士有限款项
亲友往来	15.17	158.04	--	--	亲友之间资金往来
<b>黄小汉（监事）</b>					
事由	2019年	2020年	2021年	2022年1-6月	事由说明
投资款	--	-46.80	-46.80	--	股权激励投资员工持股平台珠海富荣
亲友往来	70.04	40.00	--	--	亲友之间资金往来
现金存储	-107.88	--	--	--	其中 101.88 万元为建房款，剩余 6 万元转入银行定期
理财	--	--	--	-12.00	购买理财产品往来
<b>易群艳（监事）</b>					
事由	2019年	2020年	2021年	2022年1-6月	事由说明
投资款	5.00	-9.10	-9.10	--	2019 年退回石狮富山投资款，2020 年及 2021 年系投资员工持股平台珠海富赢
房屋买卖	50.00	--	--	--	出售房屋款项
保险费	--	-5.01	-5.00	-5.00	购买保险的年费
亲友往来	--	10.00	10.00	--	亲友之间资金往来
<b>王亦伟（监事）</b>					
事由	2019年	2020年	2021年	2022年1-6月	事由说明
投资款	--	-58.50	-58.50	--	投资员工持股平台珠海富赢
亲友往来	-65.00	--	9.65	--	亲友之间资金往来
购车款	-9.40	--	--	--	购买车辆款项
现金存储	-20.00	--	-10.00	--	家庭日常支出
房屋买卖款	19.50	17.00	--	--	房屋买卖及装修款项
<b>何小丽（资金部经理）</b>					
事由	2019年	2020年	2021年	2022年1-6月	事由说明
投资款	20.00	-266.05	-87.55	--	2019 年退回石狮富山投资款，其他为股权激励投资员工持股平台珠海富赢款项
亲友往来	--	216.25	74.20	--	亲友之间资金往来
购车款	-10.19	--	--	--	购买车辆款项
<b>黄婷冰（珠海富智出纳）</b>					
事由	2019年	2020年	2021年	2022年1-6月	事由说明
代收款	11.00	--	--	--	其中 5.38 万元为代中山富智缴纳税金后的退回款

现金存储	-6.00	--	--	--	家庭日常支出
<b>侯春霞（富士智能出纳）</b>					
<b>事由</b>	<b>2019年</b>	<b>2020年</b>	<b>2021年</b>	<b>2022年1-6月</b>	<b>事由说明</b>
亲友往来	--	31.10	--	--	亲友之间资金往来
购房款	--	-29.00	--	--	家庭购房款项
<b>陈中星（报告期内曾任董事）</b>					
<b>事由</b>	<b>2019年</b>	<b>2020年</b>	<b>2021年</b>	<b>2022年1-6月</b>	<b>事由说明</b>
投资款	--	--260.00	--	--	股权激励支付投资富士有限款项
股权转让款	--	232.99	--	--	转让福建鑫富达和福建富达股权转让款
现金存储	-20.00	--	--	--	亲属生病住院治疗取现
亲友往来	47.92	22.00	--	--	亲友之间资金往来
购车款	--	--	--	-11.00	购买车辆款项
<b>董金琼（台山富广出纳）</b>					
<b>事由</b>	<b>2019年</b>	<b>2020年</b>	<b>2021年</b>	<b>2022年1-6月</b>	<b>事由说明</b>
投资款	--	--	-5.60	--	股权激励投资员工持股平台珠海富荣的款项

注：福建富达出纳邹海梅，报告期内无5万元以上的往来记录。

公司董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员大额收付主要系分红投资、买房买车、购买保险、亲友之间的资金拆借等，另部分人员存在零星取现的情况，主要为家庭日常消费使用，不存在异常现金存取的情况，消费水平、投资情况与其收入水平相匹配，具有合理性。

经核查，公司董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员与发行人客户及其实际控制人、供应商及其实际控制人不存在大额资金往来的情况。

**（3）结合上述情况，进一步说明针对发行人是否存在资金闭环回流、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用、是否存在股份代持、实际控制人是否存在大额未偿债务等情形所采取的具体核查程序、各项核查措施的覆盖比例和确认比例、获取的核查证据和核查结论，并就发行人内部控制是否健全有效、发行人财务报表是否存在重大错报风险发表明确意见。**

**一、发行人是否存在资金闭环回流、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用的情形**

针对上述事项，申报会计师主要执行了以下核查程序：

(1) 获取了发行人及其子公司、实际控制人控制的企业、实际控制人及其配偶、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等持有的银行账户的流水，查看是否存在大额频繁资金往来并确认其是否存在异常。对于选定重要性水平以上金额的银行资金流水进行了检查，覆盖率为 100%，并获取了相应核查底稿，不存在异常的大额情形；

(2) 查阅了发行人有关于资金管理的内部控制制度，对发行人资金管理执行了控制测试，确认其资金管理相关的内控健全有效，不存在较大缺陷；

(3) 获取发行人开户清单以及银行账户，确认发行人不存在银行账户不受公司控制或未在公司财务核算中全面反映的情况，发行人银行开户数量与现有业务相匹配；

(4) 对发行人的销售和采购循环执行了控制测试，测试发行人采购及销售内部控制的运行有效性；

(5) 核查公司采购、销售业务活动是否真实，是否均有相应合同或框架协议、订单，原材料采购、产品销售是否有真实物流运输记录或出入库依据；

(6) 对发行人主要客户及供应商进行了访谈，核查客户是否存在从发行人关联方处获取资金并以销售回款的方式转回发行人或替发行人代垫费用的情况及供应商是否存在从发行人关联方处获取资金并最终回流发行人或替代发行人垫付费用、以不公允的价格向发行人提供商品的情况，报告期内，走访客户的收入占比分别为 88.83%、89.20%、83.88%和 82.43%，走访供应商的采购占比分别为 61.69%、61.63%、63.96%和 66.54%；

(7) 对发行人主要客户、主要供应商的交易额和往来余额进行函证，对回函差异或未回函的客户，检查收入确认的原始单据及回款情况，核查收入的真实性；其中，报告期内，客户回函确认收入金额占比分别为 85.92%、93.27%、89.45%和 96.08%，供应商回函确认采购金额占比分别为 85.33%、90.44%、90.91%和 85.62%。

经核查，申报会计师认为，发行人不存在资金闭环回流，不存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用的情形。

## 二、发行人是否存在股份代持的情形

申报会计师就股份代持问题履行了以下核查程序：

(1) 获取了实际控制人及其配偶、实际控制人控制的企业、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员、关键岗位人员报告期内所有的银行账户资金流水，对于选定重要性水平以上金额的银行资金流水进行了检查，覆盖率为 100%，确认不存在异常的大额情形；

(2) 获取并查阅了股东的出资来源；

(3) 获取发行人股东历次增资入股的资料，包括增资协议、股权转让协议、增资及股权转让款的银行回单、完税凭证、验资报告、公司章程等；

(4) 对发行人股东进行访谈确认，核查是否存在股份代持的情形。

经核查，申报会计师认为，发行人不存在股份代持的情形。

## 三、实际控制人是否存在大额未偿债务的情形

申报会计师核查了报告期内实际控制人及配偶的资金流水和个人征信报告，并对相关人员进行访谈。

经核查，申报会计师认为，实际控制人不存在大额未偿债务的情形。

## 四、就发行人内部控制是否健全有效、发行人财务报表是否存在重大错报风险发表明确意见

### 四、就发行人内部控制是否健全有效、发行人财务报表是否存在重大错报风险发表明确意见

根据《中华人民共和国会计法》和《上市公司内部控制指引》规定，同时结合公司实际情况，公司规定了《资金管理制度》《采购业务管理制度》《关联交易管理制度》等内部控制制度。在对内部控制风险进行评估和对相关控制设计和运行的有效性进行测试的基础上，申报会计师出具了《内部控制鉴证报告》（大华核字[2022]0013077号），认为：“发行人按照《企业内部控制基本规范》和相关规定于 2022 年 6 月 30 日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制”。申报会计师已经出具标准无保留意见的《审计报告》（大华审字[2022]0017813号），认为公司的财务报表在所有重大方面按照企业会计准则的

规定编制，公允反映了富士智能 2019 年 12 月 31 日、2020 年 12 月 31 日、2021 年 12 月 31 日、2022 年 6 月 30 日的合并及母公司财务状况以及 2019 年度、2020 年度、2021 年度及 2022 年 1-6 月的合并及母公司经营成果和现金流量。

经核查，申报会计师认为，发行人内部控制健全有效，财务报表不存在重大错报风险。

#### **(4) 核查程序及核查意见**

##### **一、核查程序**

针对上述事项，申报会计师履行了如下核查方式：

1、申报会计师在发行人及其子公司人员陪同下现场打印发行人及其子公司报告期内全部银行账户流水，取得了报告期内发行人及其子公司全部账户的银行流水（盖有银行业务章、含报告期内注销账户）以及相关销户证明，核实其账户用途以及开销户的合理性；

2、获取发行人及其子公司基本存款账户开户行出具的已开立银行结算账户清单并取得企业信用报告，将已获取银行流水的账户与发行人及其子公司账户清单进行核对；

3、通过将获取的银行对账单和日记账进行核对，比对银行账户期初期末余额的连续性，复核相关账户银行流水的完整性；

4、对所有银行账户开户行执行银行函证程序，核查报告期内账户完整性、开销户及余额情况；

5、针对公司控股股东、实际控制人及其配偶、董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员、关键岗位人员等关联自然人的大额资金流水，逐笔记录重要性水平以上资金流水的流入、流出情况，确认交易性质、交易对方背景，并与报告期内的发行人的客户、供应商及其实际控制人进行交叉核对，确认上述资金流水是否有与报告期内客户及供应商发生逆向资金往来或与客户或供应商的实际控制人发生资金往来；

6、取得发行人控股股东、实际控制人及其配偶、董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员、关键管理人员出具的承诺函，承诺其已完整提供报告期

内所使用过的全部银行账户的交易记录；通过“云闪付”等支付平台查询方式补充确认所提供账户的完整性；

7、结合个人流水核查程序，针对自我转账、关联自然人之间转账的交易，关注交易对手方账户是否在已获取流水的银行账户范围内；

8、对公司资金管理执行内控测试，测试现行资金管理相关内部控制制度是否健全有效；

9、对采购和销售循环执行控制测试，并核查相关业务的真实性，是否均有相应的合同或框架协议，有关采购及销售单据是否齐全；

10、查看发行人及其子公司资金流水，核查是否存在购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术等）的情形；

11、针对发行人及其子公司的大额资金流水，若为销售收款，检查交易对方是否为公司真实客户；若为采购付款，检查交易对方是否为公司真实的供应商；若交易对方为个人，检查该个人是否为关联方或主要客户、供应商的实际控制人，核查相关交易性质是否具备合理性；

12、对公司主要客户及供应商进行访谈和函证；

13、取得并查阅公司设立至今的工商档案、公司章程、历次验资报告、审计报告、评估报告、历次股权变动事项涉及的股东（大）会会议资料、增资协议、股权转让协议、支付凭证、纳税凭证；

14、访谈发行人股东，取得相关股东的调查表，检查是否存在股份代持的情形，

15、对实际控制人进行访谈并取得实际控制人的个人征信报告，确认实际控制人是否存在大额未偿债务的情形；

16、查阅了《资金管理制度》《采购业务管理制度》《关联交易管理制度》等内部控制制度。

## 二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

- 1、发行人的银行账户均在发行人财务核算中全面反映，不存在不受发行人控制的情况，发行人的银行开户数量等与业务需要相符；
- 2、发行人大额资金往来不存在重大异常，资金往来与公司经营活动、资产购置、对外投资等相匹配；
- 3、发行人与控股股东、实际控制人及其配偶、董事、监事、高管、关键岗位人员不存在异常大额资金往来；
- 4、发行人不存在大额或频繁取现的情形；发行人同一账户或不同账户之间，不存在金额、日期相近的异常大额资金进出且无法合理解释的情形；
- 5、发行人不存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形；
- 6、发行人实际控制人及其配偶个人账户存在大额资金往来，且能够合理解释；
- 7、控股股东、实际控制人及其配偶、董事、监事、高管、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商不存在异常大额资金往来；
- 8、不存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形；
- 9、发行人不存在资金闭环回流、不存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用的情形；
- 10、发行人不存在股份代持的情形；
- 11、实际控制人不存在大额未偿债务的情形；
- 12、发行人的资金管理相关内部控制制度完善，内部控制健全有效、公司财务报表不存在重大错报风险。

(此页无正文, 仅为大华会计师事务所(特殊普通合伙)《关于珠海富士智能股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函中有关财务事项的说明》之签字盖章页)

大华会计师事务所(特殊普通合伙)



中国注册会计师:

王海第  
王海第



中国注册会计师:

叶庚波  
叶庚波



二〇二二年十二月二十八日