
深圳创芯技术股份有限公司

并

东吴证券股份有限公司

《关于深圳创芯技术股份有限公司股票公
开转让并挂牌申请文件的审核问询函》

的回复

二零二三年四月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

根据贵公司《关于深圳创芯技术股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》（以下简称“审核问询函”）的内容要求，我公司组织拟挂牌公司、会计师事务所、律师事务所对审核问询函的问题进行了认真核查和进一步调查，已逐条落实。现将反馈意见的落实情况逐条报告如下：

（下文中“拟挂牌公司”、“创芯技术”、“公司”或“股份公司”专指“深圳创芯技术股份有限公司”，“东吴证券”或“主办券商”专指东吴证券股份有限公司，“项目小组”专指东吴证券创芯技术项目组）

如无其他特别说明，本回复中的释义与《公开转让说明书》释义一致。本回复中的字体代表以下含义：

字体	含义
宋体加粗	审核问询函所列问题
宋体	审核问询函所列问题的回复
楷体（加粗）	对公开转让说明书等申报文件的修改或补充披露部分

1、关于代持事项。

根据内核文件：（1）2009 年 8 月，有限公司第二次增资时，朱章兰、林邱荣、王斌的出资分别由杜戈阳、曾斌强、李昌华代为支付，上述人员间存在债权债务关系；（2）目前，公司无法联系王斌、李昌华和邱太阳（李昌华为邱太阳代持公司股份），未就代持情况进行确认；（3）公司历史存在多次股权代持情形。

请公司：（1）结合朱章兰、林邱荣、王斌与杜戈阳、曾斌强、李昌华之间发生借款的具体时间、金额、偿还时间等情况补充说明上述各方或其他股东是否仍存在债权债务关系；（2）说明债务人是否与债权人约定固定本息回报的条款，相关股权转让是否为真实意思表示，是否存在潜在借贷关系，是否存在明股实债情形；（3）补充说明历次股权代持是否均解除，是否存在潜在纠纷。

请主办券商及律师补充核查上述事项，并对公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见。

一、公司回复

（一）结合朱章兰、林邱荣、王斌与杜戈阳、曾斌强、李昌华之间发生借款的具体时间、金额、偿还时间等情况补充说明上述各方或其他股东是否仍存在债权债务关系

根据杜戈阳、曾斌强、朱章兰和林邱荣出具的确认函以及中介机构对公司股东所做的访谈。在公司创业早期，公司经营状况并不理想，且持续处于亏损状态，有时股东之间为了方便，存在少量借款的情况，因当时股东的法律意识相对薄弱，债权债务未能形成书面的借款合同，亦未保留相关借款凭证，且年代久远，所以现在已无法说明借款的具体情形、金额和偿还时间等信息。后来随着公司经营规模的不断扩大，股东法律意识逐渐提升，之前的债权债务关系早已全部清理完毕，且上述股东林邱荣、王斌、李昌华已退出公司多年，且自退出后至今并未就享有债权而向其他股东或公司主张过权利。目前股东之间以及现有股东与历史股东之间已不存在债权债务关系。因此，上述各方已不存在债权债务关系。

根据杜戈阳、曾斌强、朱章兰和林邱荣出具的确认函，四人就 2009 年 8 月有限公司第二次增资时王斌的出资由李昌华代为支付事宜进行了确认和承诺：因

王斌、李昌华已退出公司多年，且自退出后至今并未就享有债权而向其他股东或公司主张过权利，确认人确认王斌、李昌华和其他股东之间已不存在债权债务关系。如王斌、李昌华因股权转让及代为出资行为与公司或公司股东产生任何纠纷，给公司造成损失或其他不利影响的，本人承诺以自有资金补偿公司其他股东由此所受的损失。

此外，公司现有他股东也出具确认函，确认不存在债权债务关系。

综上所述，上述各方或其他股东目前已不存在债权债务关系。

（二）说明债务人是否与债权人约定固定本息回报的条款，相关股权转让是否为真实意思表示，是否存在潜在借贷关系，是否存在明股实债情形

根据杜戈阳、曾斌强、朱章兰和林邱荣提供的确认函和中介机构对股东的访谈，股东之间的债权债务未能形成书面的借款合同，无相关借款凭证，因此也无约定固定本息回报的条款，相关股权转让是真实意思表示，不存在明股实债情形，不存在潜在借贷关系。

（三）补充说明历次股权代持是否均解除，是否存在潜在纠纷。

根据股东提供的《股权转让协议》、《股权代持协议》、股权转让价款支付凭证以及股权代持各方出具的《确认函》等文件，公司历次股权代持及解除情况如下：

被代持方	代持方	代持情形	代持解除过程	对于代持及解除事项的确认
曾斌强	吴蕊馨、余莉	2005 年 3 月，创芯有限设立时，曾斌强因不希望影响本职工作（时任深圳市世纪人通讯设备有限公司产品经理，无竞业禁止限制），且所以委托吴蕊馨代为出资并持有创芯有限 24%的股权。2005 年 12 月曾斌强指示吴蕊馨将所持全部股权转让给曾斌强的配偶余莉。	2007 年 9 月余莉将所持全部股权转让给曾斌强。本次股权转让后代持关系解除。	2022 年 12 月 15 日，曾斌强、余莉、吴蕊馨对代持情况进行了确认，三方代持关系已解除，不存在任何争议或纠纷。
邱太阳	李昌华	2005 年 3 月，创芯有限设立时，邱太阳因不希望影响本职工作（时任深圳市航嘉驰源科技有限公司销售，无竞业禁止限制），所以委托李昌华代为出资并持有创芯有限 24%的股权；2007 年 9 月，邱太阳委托李昌华对公司进行增资并实缴注册资本 29.8 万元；2008 年 5 月杜戈阳将所持公司 2.7%的认缴出资额转让给李昌华；2012 年 7 月至 2015 年 3 月期间，邱太阳委托李昌华分别将股权转让给杜戈阳、林邱荣、曾斌强和万征。	2015 年 3 月李昌华将代持股权转让给万征后，李昌华不再持有公司股权。邱太阳与李昌华的代持关系解除。	2022 年 12 月 30 日，杜戈阳、曾斌强、万征对代持情况进行了确认：李昌华在公司期间的出资、增资及股权转让行为系按照邱太阳的意思作出。2012 年 7 月至 2015 年 3 月期间的股权转让，受让方已将全部款项支付给了邱太阳。2015 年 3 月李昌华将代持股权转让给万征后，李昌华不再持有公司股权。如李昌华、邱太阳因股权代持行为与公司或公司股东产生任何纠纷，给公司造成损失或其他不利影响的，承诺人承诺以自有资金补偿公司其他股东由此所受的损失。
曾伟强、朱章兰	万征	2016 年 5 月，二人将所持公司 2%的股权转让给万征并由万征代持。	2021 年 10 月，万征将所持公司 9.56%的股权转让给创芯合伙后，曾伟强、朱章兰	2022 年 12 月 30 日，曾伟强、朱章兰和万征对本次股权代持进行了确认，双方的股权代持关系已经解除，各方对此均无任何争议或纠纷。

被代持方	代持方	代持情形	代持解除过程	对于代持及解除事项的确认
			各自通过获得创芯合伙份额的方式间接享有公司 2% 股权对应的权益，代持关系解除。	
杜戈阳	万征	2016 年 12 月，万征将所持公司 8.1%的股权转 让给杜戈阳，杜戈阳受让该股权时委托万征代持 该股权。	2021 年 10 月，万征将所持 公司 9.56%的股权转让给创 芯 合 伙 以 及 将 所 持 公 司 2.6%的股权转让给杜戈阳 后，股权代持关系解除。	2022 年 12 月 30 日，杜戈阳、万征对本次股权代 持进行了确认，双方的股权代持关系解除，双方对 本次股权代持无任何争议或纠纷。
蔡明	万征	2017 年 1 月，万征将名下实际持有的公司 0.06% 的股权转让给蔡明，蔡明受让时委托万征代持该 股权。	2021 年 10 月，万征将所持 公司 9.56%的股权转让给创 芯 合 伙 后，双方代持关系解 除。	2022 年 12 月 30 日，蔡明、万征对本次股权代持 进行了确认，双方对股权代持及还原均无任何争 议或纠纷。
蔡明	杜戈阳 (万 征)	2017 年 1 月，杜戈阳将所持公司 0.6%的股权(实 际是万征转让给杜戈阳的 8.1%的股权中的部 分)转让给蔡明，双方约定该股权由万征代持。 2018 年 9 月，杜戈阳将所持公司 0.5%的股权(实 际是万征转让给杜戈阳的 8.1%的股权中的部 分)转让给蔡明，双方约定该股权由万征代持。	2021 年 10 月，万征将所持 公司 9.56%的股权转让给创 芯 合 伙 后，股权代持关系解 除。	2022 年 12 月 30 日，蔡明、杜戈阳、万征出具确 认函，确认对股权代持及还原均无任何争议或纠 纷。

被代持方	代持方	代持情形	代持解除过程	对于代持及解除事项的确认
蔡明	曾斌强	2017 年 1 月曾斌强将所持公司 0.34%的股权转 让给蔡明，双方约定该股权由曾斌强代持。	2021 年 10 月，曾斌强将所 持公司 5.8%的股权转给 创芯合伙后，股权代持关系 解除。	2023 年 1 月 13 日，曾斌强、蔡明出具确认函，确 认对股权代持及还原均无任何争议或纠纷。
		2021 年 12 月、2022 年 6 月，曾斌强分别将所持 公司 0.5%、0.3%的股权转给蔡明，双方约定 股权由曾斌强代蔡明暂时持有。	2023 年 1 月，曾斌强将所持 创芯合伙 8 万元出资额转 给蔡明后，股权代持关系解 除。	
李昱	杜戈阳 （ 万 征）	2018 年 9 月，杜戈阳将所持公司 3%的股权（实 际是万征转让给杜戈阳的 8.1%的股权中的部 分）转让给李昱，双方约定该股权由万征代持。	2021 年 10 月，万征将所持 公司 9.56%的股权转给创 芯合伙后，股权代持关系解 除。	2022 年 12 月 30 日，杜戈阳、李昱、万征出具确 认函，确认对股权代持及还原均无任何争议或纠 纷。
胥海东	曾斌强	2018 年 9 月，曾斌强将所持公司 2%的股权转 让给胥海东，双方约定该股权由曾斌强代持。	2021 年 10 月，曾斌强将所 持公司 5.8%的股权转给 创芯合伙后，股权代持关系 解除。	2022 年 12 月 30 日，曾斌强、胥海东分别出具确 认函，确认对股权代持及还原均无任何争议或纠 纷。
侯海艳	杜戈阳 （ 万 征）	2018 年 9 月，杜戈阳将所持公司 0.6%的股权（实 际是万征转让给杜戈阳的 8.1%的股权中的部 分）转让给侯海艳，双方约定该股权由万征代持。	2021 年 10 月，万征将所持 公司 9.56%的股权转给创 芯合伙后，股权代持关系解 除。	2022 年 12 月 30 日，杜戈阳、侯海艳、万征出具 确认函，确认对股权代持及还原均无任何争议或 纠纷。

被代持方	代持方	代持情形	代持解除过程	对于代持及解除事项的确认
			芯合伙后，股权代持关系解除。	
	曾斌强	2018 年 9 月，曾斌强将所持公司 0.4%的股权转 让给侯海艳，双方约定该股权由曾斌强代持。	2021 年 10 月，曾斌强将所 持公司 5.8%的股权转给 创芯合伙后，股权代持关系 解除。	2022 年 12 月 30 日，曾斌强、侯海艳出具确认函， 确认对股权代持及还原均无任何争议或纠纷。

二、中介机构回复

（一）核查过程和实施依据

序号	核查过程	事实依据
1	访谈公司股东	公司股东的访谈记录
2	查阅公司工商档案资料	公司工商档案资料
3	查阅公司章程	公司《章程》
4	查阅公司股东名册	公司《股东名册》
5	查阅公司历次验资报告	公司《验资报告》
6	查阅股东出资凭证	股东出资凭证
7	查阅《股权转让协议》、《股权代持协议》	《股权转让协议》、《股权代持协议》等文件
8	查阅股权转让付款凭证	股权转让付款凭证
9	查阅股权转让完税凭证	《完税证明》
10	取得股东出具的确认文件	股东出具的《确认函》
11	查询中国裁判文书网（ https://wenshu.court.gov.cn/ ）、人民法院公告网（ https://rmfygg.court.gov.cn/ ）及企查查（ https://www.qcc.com/ ）等网站公开信息	中国裁判文书网（ https://wenshu.court.gov.cn/ ）、人民法院公告网（ https://rmfygg.court.gov.cn/ ）及企查查（ https://www.qcc.com/ ）等网站

（二）分析过程和核查结论

经核查，主办券商和律师认为：

1、2009年8月，有限公司第二次增资时所涉及的股东之间的债权债务关系已全部清理，股东之间目前已不存在债权债务关系。

2、2009年8月，有限公司第二次增资时所涉及的股东之间的债权债务关系无约定固定本息回报的条款，不存在潜在借贷关系，不存在明股实债情形。

3、公司历次股权代持关系均已解除，出具书面确认的各方对股权代持均无异议，且不存在任何争议或潜在纠纷。

公司历史上相关股权代持认定及解除均真实、有效；截至本回复意见出具之日，相关股权代持情况均已彻底解除，不存在任何未决事项、争议或潜在纠纷情形；公司股权清晰、稳定，符合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》第十条及《业务规则》第2.1条第（四）项关于“股权明晰”的挂牌条件。

2、关于营业收入。

(1) 公司主要产品为电源适配器和开架电源等，其主要服务对象为网络通信、安防监控、消费电子、工控、智能短交通工具等行业企业；(2) 2020 年、2021 年、2022 年 1-9 月，公司营业收入分别为 19,954.66 万元、27,138.61 元和 15,041.94 万元，其中境外销售收入占比分别为 6.62%、15.44%、8.22%。

请公司：(1) 补充说明公司与主要客户的合作方式、销售内容及销售数量、适配下游客户的产品的类型，公司是否为相关产品独家电源适配提供商，合作是否持续稳定；(2) 说明影响 2021 年收入、净利润快速增长的主要因素，是否与同行业可比公司增长趋势、下游主要客户业绩变动趋势一致；(3) 补充说明最近一期业绩与同期水平的对比情况，结合在手订单情况等进一步说明公司所处内外部经营环境是否发生重大不利变化，是否存在其他影响经营业绩的重大风险因素，是否存在持续下滑风险；(4) 说明主要境外客户的基本情况与马来西亚客户最近一期未产生收入的原因，结合《全国中小企业股份转让系统挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定对境外销售情况进一步披露或说明；(5) 说明其他业务收入中的具体构成及发生原因，原材料销售的类型及主要客户、金额、占比情况，是否与公司及实际控制人、董监高、主要股东或核心经办人员存在关联关系，定价是否公允。

请主办券商、会计师核查上述事项，发表明确意见，并说明对境内外收入确认的核查程序、具体比例及核查结果，该关键审计事项是否存在较大审计差异或调整情况。

一、公司回复

(一) 补充说明公司与主要客户的合作方式、销售内容及销售数量、适配下游客户的产品的类型，公司是否为相关产品独家电源适配提供商，合作是否持续稳定

公司采取直接销售模式，直接向终端品牌商或者电子制造服务企业提供电源适配器、开架电源等产品。公司与主要客户的合作方式分为两种，一种是框架协议+订单的形式，公司先与客户签订框架协议，客户根据自身实际情况下达采购订单，并签署实际订单；另一种是订单式合同，在具体业务发生的时候直接签署合同。公司与主要客户的合作情况具体如下：

序号	客户名称	合作方式	销售内容	销售数量（万件）		
				2020 年	2021 年	2022 年 1-9 月
1	科沃斯机器人股份有限公司	框架协议	开架电源、电源适配器		100.92	36.40
2	四川天邑康和通信股份有限公司	订单式合同	电源适配器、开架电源	317.32	318.73	440.51
3	广州芯德通信科技股份有限公司	订单式合同	电源适配器、开架电源	408.44	508.18	488.41
4	厦门盈趣科技股份有限公司	订单式合同	电源适配器、其他配件	111.80	234.96	64.10
5	深圳市创客工场科技有限公司	框架协议	电源适配器			8.95
6	ATA INDUSTRIAL(M)Sdn Bhd	框架协议	电源适配器、其他配件	58.94	164.49	
7	深圳市大疆百旺科技有限公司	框架协议	电源适配器、模具	40.70	38.97	12.86
8	深圳市双翼科技股份有限公司	框架协议	电源适配器、其他配件	457.89	311.93	237.71

公司与客户深圳市双翼科技股份有限公司、深圳市大疆百旺科技有限公司、科沃斯机器人股份有限公司、深圳市创客工场科技有限公司的合作模式采取了框架协议+订单形式，目前与主要客户的框架协议均在履行期内。为了更好地开展合作，公司与广州芯德通信科技股份有限公司于 2022 年 10 月签订了框架协议，有效期为 2 年。

公司产品的主要服务对象为网络通信、安防监控、消费电子、工控、智能短交通工具等行业企业。公司产品适配下游主要客户的具体产品情况如下表所示：

序号	客户名称	销售内容	适配的产品	是否独家供应商	客户所处行业
1	科沃斯机器人股份有限公司	开架电源、电源适配器	扫地机器人	否	家用服务机器人和智能生活电器行业

2	四川天邑康和通信股份有限公司	电源适配器、开架电源	网关，路由器等	否	网络通信行业
3	广州芯德通信科技股份有限公司	电源适配器、开架电源	路由器	否	通信系统设备制造业
4	厦门盈趣科技股份有限公司	电源适配器、其他配件	雕刻机	否	智能控制部件、创新消费电子电子产品制造行业
5	深圳市创客工场科技有限公司	电源适配器	教育型机器人	否	教育类移动终端
6	ATA INDUSTRIAL(M)Sdn Bhd	电源适配器、其他配件	雕刻机	否	3d 打印机行业
7	深圳市大疆百旺科技有限公司	电源适配器、模具	无人机充电器	否	无人飞行器控制系统及无人机解决方案
8	深圳市双翼科技股份有限公司	电源适配器、其他配件	机顶盒、路由器、光猫	否	通信电子产品制造

公司通过获取市场需求信息主动联系并上门拜访、客户推荐、公司网站宣传、参加行业展会等方式进行新客户的开发，与客户洽谈成功后，公司会提供样品给客户进行验证，客户验证通过后，双方达成合作。公司凭借技术创新、质量控制等优势，与众多优质客户展开了业务合作，在市场上具有良好的口碑和品牌形象。

公司与主要客户合作历史情况如下：

序号	客户名称	是否关联方	合作开始时间	定价原则
1	科沃斯机器人股份有限公司	否	2021 年 2 月	以市场价格为基准进行定价
2	四川天邑康和通信股份有限公司	否	2017 年 1 月	以市场价格为基准进行定价
3	广州芯德通信科技股份有限公司	否	2017 年 11 月	以市场价格为基准进行定价
4	厦门盈趣科技股份有限公司	否	2019 年 4 月	以市场价格为基准进行定价
5	深圳市创客工场科技有限公司	否	2021 年 9 月	以市场价格为基准进行定价
6	ATA INDUSTRIAL(M)Sdn Bhd	否	2019 年	以市场价格为基准进行定价
7	深圳市大疆百旺科技有限公司	否	2018 年 11 月	以市场价格为基准进行定价
8	深圳市双翼科技股份有限公司	否	2015 年 7 月	以市场价格为基准进行定价

由上表可见，公司与主要客户普遍具有较长时间的合作。由于下游电子产品更新换代速度的加快，对于电源的质量、技术、安全等方面的要求越来越严格，

因此客户对于供应商的选择具有严格的认证流程，同时一旦通过认证，出于保证产品质量和稳定供货等因素的考虑，一般会与供应商保持长期稳定的合作关系。公司凭借技术创新、质量控制等优势，前期通过严格的认证后成为其供应商，并配合客户不断进行产品的更新迭代，具有较强的客户粘性。

公司与多个主要客户均签署了框架协议，目前仍在履约期内。同时，公司与主要客户的合作时间相对较长，且具有长期合作意愿，订单相对稳定。总体来说，公司与主要客户均保持良好的合作关系，与客户合作相对稳定，且具有一定的可持续性。

（二）说明影响 2021 年收入、净利润快速增长的主要因素，是否与同行业可比公司增长趋势、下游主要客户业绩变动趋势一致。

1、2021 年度收入、净利润快速增长的因素分析

2020 年及 2021 年，公司营业收入分别为 19,954.66 万元和 27,138.61 元，2021 年营业收入较 2020 年度增加 7,183.95 万元，增长率为 36.00%。主要原因包括：一是公司加大业务拓展力度，市场订单量上升，销量增加所致。二是产品单位价格受原材料成本及产品结构双重影响，较 2020 年有所增加。

2020 年及 2021 年，公司净利润分别为 2,063.40 万元和 3,346.89 万元，2021 年净利润较 2020 年增加 62.20%。净利润变化趋势与营业收入一致，其快速增长的原因主要有以下几个因素：一是 2021 年度营业收入的大幅度增长带动了净利润的增加；二是 2021 年度，公司产品结构变化，高功率、高附加值产品占比上升，因此综合毛利率有所增加；三是 2021 年度期间费用较上年同期增长 9.61%，其增速要低于同期营业收入的增长速度。

2021 年度主要客户销售较上年度比较如下：

项目	2021 年销售收入 (万元)	2020 年销售收入 (万元)	收入增长率
厦门盈趣科技股份有限公司	4,886.95	1,965.06	148.69%
科沃斯机器人股份有限公司	3,899.24	477.04	717.38%
广州芯德通信科技股份有限公司	3,530.30	2,703.88	30.56%

ATA INDUSTRIAL(M)Sdn Bhd	2,716.87	1,035.04	162.49%
四川天邑康和通信股份有限公司	2,278.45	1,918.24	18.78%
合计	17,311.81	8,099.26	113.75%

注：科沃斯机器人股份有限公司销售收入包含其子公司深圳瑞科时尚电子有限公司的销售收入，2020 年销售收入均系与深圳瑞科时尚电子有限公司发生。

由上表所示，公司 2021 年收入及净利润快速增长的主要原因系主要下游客户的需求大幅度增加。

2、主要客户业绩变动趋势

科沃斯机器人股份有限公司	2021 年	2020 年	增长率
收入（亿元）	130.86	72.34	80.90%
净利润（亿元）	20.10	6.41	213.57%
四川天邑康和通信股份有限公司	2021 年	2020 年	增长率
收入（亿元）	23.98	19.06	25.81%
净利润（亿元）	1.81	1.10	64.55%
厦门盈趣科技股份有限公司	2021 年	2020 年	增长率
收入（亿元）	70.61	53.17	32.80%
净利润（亿元）	11.26	10.67	5.53%
广州芯德通信科技股份有限公司	2021 年	2020 年	增长率
收入（亿元）	7.88	5.41	45.66%
净利润（亿元）	0.71	0.54	31.48%

注：上述数据系根据客户年报进行整理

由上表可知，公司 2021 年业绩增长与下游主要客户业绩变动趋势一致。

3、公司与可比公司业绩对比

单位：万元

公司	2021 年		2020 年
	收入金额	增长率	收入金额
欧陆通	257,194.80	23.45%	208,347.32
鑫海森	9,776.57	30.83%	7,472.91
创芯技术	27,382.54	37.22%	19,954.66

如上表所示，公司 2021 年的收入增长趋势与可比公司相符，不存在重大差异。

综上所述，公司 2021 年度营业收入、净利润上涨主要系下游需求增减所致，变动趋势与下游客户变动趋势相同，与同行业可比公司营收变动规模一致，2021 年度营业收入、净利润快速增加具有合理性。

（三）补充说明最近一期业绩与同期水平的对比情况，结合在手订单情况等进一步说明公司所处内外部环境是否发生重大不利变化，是否存在其他影响经营业绩的重大风险因素，是否存在持续下滑风险。

1、最近一期业绩与同期水平对比情况

项目	2022 年 1-9 月	2021 年 1-9 月	变动率
营业收入（万元）	15,041.94	20,487.14	-26.58%
净利润（万元）	1,218.52	2,772.01	-56.04%

公司 2022 年 1-9 月的营业收入较上年同期减少 26.58%，净利润较上年同期减少了 56.04%，主要原因为，2022 年度下游行业受疫情影响，下游客户自身的销售量有所下降，从而影响到了公司的销量与业绩。

2、公司所处内外部环境

从公司内部经营环境来看，报告期内及期后，公司实际控制人未发生变化，高级管理人员、核心员工、生产经营策略、经营模式等重要因素均未发生重大不利变化。公司的销售、采购、研发等核心环节有序进行，未发生重大不利变化。截至 2023 年 3 月 31 日，公司在手订单金额（含税）1,631.54 万元，公司订单主要为小额多次订单构成，公司主要客户每月均会根据其实际需求多次下达产品订单，由于公司产品的生产周期较短，且单个订单需求量较小，因此每期末在手订单金额占同期收入比重较小，公司在手订单金额会因为下游需求的变化存在一定的波动，系正常现象，不会对公司持续经营造成重大不利影响。

从公司外部环境来看，一是 2022 年度，受国内疫情影响，公司业绩出现一定程度的下滑，对公司外部经营环境尤其是下游需求有一定的不利影响。随着国内疫情的缓解，下游行业将逐步回暖，需求预计会得到进一步释放，外部经营环境正在逐步改善。二是公司产品售价主要受原材料成本、规格型号等内在因素影响，不存在因行业竞争加剧等外部因素导致的市场价格下行。三是公司合同主要系小额订单合同，生产周期短、周转频率高，交货速度快，不存在履行大量长期

锁价合同从而承担较高的材料成本波动的风险，不会因为因原材料价格波动导致的业绩持续下滑的风险。四是公司的主要客户资质较好，回款及时，因此公司不存在因客户未如期付款而导致的流动性风险。

综上所述，公司所处内外部经营环境未发生重大不利变化，随着疫情缓解，预计未来外部经营环境会得到改善。公司不存在其他影响经营业绩的重大风险因素，不存在经营业绩持续下滑风险。

（四）说明主要境外客户的基本情况与马来西亚客户最近一期未产生收入的原因，结合《全国中小企业股份转让系统挂牌审核业务规则适用指引第1号》规定对境外

报告期内，公司存在境外销售，主要进口国和地区的销售情况如下：

项目	2022年1月—9月		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
境内	138,060,887.68	91.78%	229,473,734.22	84.56%	186,329,839.89	93.38%
其中：华南	68,147,954.83	45.31%	129,105,751.02	47.57%	114,033,406.05	57.15%
华东	32,835,915.11	21.83%	70,763,978.76	26.08%	42,459,044.47	21.28%
西南	29,970,034.73	19.92%	28,461,825.57	10.49%	25,872,693.38	12.97%
其他	7,106,983.01	4.72%	1,142,178.87	0.42%	3,964,695.99	1.99%
境外	12,358,533.91	8.22%	41,912,408.92	15.44%	13,216,786.05	6.62%
其中：马来西亚			27,237,260.51	10.04%	10,363,158.76	5.19%
韩国	4,713,950.99	3.13%	1,334,238.97	0.49%		
波兰	3,951,361.84	2.63%	6,007,144.34	2.21%	453,945.83	0.23%
其他	3,693,221.08	2.46%	7,333,765.10	2.70%	2,399,681.46	1.20%
合计	150,419,421.59	100.00%	271,386,143.14	100.00%	199,546,625.94	100.00%

1、马来西亚客户最近一期未产生收入的原因

报告期内，公司境外销售金额占比相对较小，主要的境外客户为 ATA INDUSTRIAL(M) Sdn Bhd，该客户位于马来西亚，由于客户对于业务的预期过于乐观，前期进行了大量的采购，受到当地疫情及因疫情引起的下游需求下降的

影响，导致业务发展未达到预期，造成存货积压过多。因此客户需求大幅度下降，主要以消化之前库存为主，导致公司最近一期未能获取订单。

公司现阶段通过参加行业展会、客户推建等方式积极进行海外新客户的开发。公司凭借良好的产品口碑，以及丰富的技术经验优势来获取境外业务订单。从公司报告期内境内外收入构成情况看，境内销售仍系公司的主要收入来源，公司在保持国内业务规模，维持国内竞争优势的基础上，将境外销售作为公司未来重点的拓展方向，即潜在的销售增量。因此，公司境外销售业务发展趋势不会对公司持续经营能力构成重大不利影响。

2、境外主要客户情况

对于境外销售主要客户情况已在公开转让说明书中补充披露，具体如下：

境外销售具体情况如下：

1、境外销售业务的开展情况

(1) 主要客户销售情况

2022 年 1 月-9 月境外销售前五大客户情况

单位：元

序号	客户名称	地区	销售内容	销售金额	占营业收入的比例
1	Dasan Network Solutions, Inc.	韩国	电源适配器	4,702,672.60	3.13%
2	MPL Power Elektro Sp. zo. o.	波兰	电源适配器	2,393,559.42	1.59%
3	Advanced Business Services d.o.o	塞尔维亚	电源适配器	1,622,957.21	1.08%
4	PROCONS Sp. zo. o.	波兰	电源适配器	1,557,802.42	1.04%
5	Telecommunication Technologies LLC	阿拉伯地区	电源适配器	998,569.65	0.66%
合计				11,275,561.30	7.50%

2021 年度境外销售前五大客户情况

单位：元

序号	客户名称	地区	销售内容	销售金额	占营业收入的比例
1	ATA INDUSTRIAL (M) Sdn Bhd	马来西亚	电源适配器	27,237,260.51	10.04%
2	Telecommunication Technologies LLC	阿拉伯地区	电源适配器	4,667,657.66	1.72%
3	PROCONS Sp. zo. o.	波兰	电源适配器	3,240,298.42	1.19%
4	MPL Power Elektro Sp. zo. o.	波兰	电源适配器	2,766,845.92	1.02%
5	Dasan Network Solutions, Inc.	韩国	电源适配器	1,334,238.97	0.49%
合计				39,246,301.48	14.46%

2020 年度境外销售前五大客户情况

单位：元

序号	客户名称	地区	销售内容	销售金额	占营业收入的比例
1	ATA INDUSTRIAL (M) Sdn Bhd	马来西亚	电源适配器	10,350,440.28	5.19%
2	Telecommunication Technologies LLC	阿拉伯地区	电源适配器	2,340,988.98	1.17%
3	PROCONS Sp. zo. o.	波兰	电源适配器	453,945.83	0.23%
4	Cricut, Inc	美国	电源适配器	53,630.37	0.03%
5	Microtronics Technology Sdn Bhd	马来西亚	电源适配器	12,718.48	0.01%
合计				13,211,723.94	6.63%

(2) 主要客户与公司是否签订框架协议及相关协议的主要条款内容、境外销售模式、订单获取方式、结算方式、信用政策

序号	客户名称	是否签订框架协议	销售模式	定价原则	结算方式	信用政策	是否有关联关系	订单获取方式
1	ATA INDUSTRIAL (M) Sdn Bhd	是	FOB	成本加成	现汇	月结 3 个月	否	商务谈判
2	Dasan Network Solutions, Inc.	否	FOB	成本加成	现汇	月结 30 天	否	商务谈判
3	MPL Power Elektro Sp. zo. o.	否	FOB	成本加成	现汇	预收货款	否	商务谈判

4	Advanced Business Services d.o.o	否	FOB	成本加成	现汇	预收货款	否	商务谈判
5	PROCONS Sp. zo. o.	否	FOB	成本加成	现汇	当月结	否	商务谈判
6	Telecommunication Technologies LLC	否	FOB	成本加成	现汇	预收货款	否	商务谈判
7	Cricut, Inc	否	FOB	成本加成	现汇	预收货款	否	商务谈判
8	Microtronics Technology Sdn Bhd	否	FOB	成本加成	现汇	月结 3 个月	否	商务谈判

(3) 境外销售毛利率与内销毛利率的差异

	2022 年 1 月-9 月	2021 年度	2020 年度
内销毛利率	19.93%	21.69%	20.83%
外销毛利率	11.10%	23.91%	30.88%

报告期内，内销毛利率 2021 年度较去年同期有所上升，主要原因系 2021 年度业务规模提升，产生一定规模效应，产品结构中高功率占比提升，因此附加值较高，对毛利率增加有一定的推动作用，毛利率增长幅度较小主要系由于当期原材料价格上升较快所致。2022 年 1-9 月毛利率下降，主要系受疫情影响，当期业务规模下降，导致单位产品固定生产成本增加所致。

报告期内，公司境外销售主要系电源适配器销售收入，2021 年度毛利率低于 2020 年度，主要原因为：一是当年原材料价格上升较块，使得生产成本增加，二是公司为开拓海外市场，提升知名度，从而能使未来海外市场能成为重要的业务增长点，在定价上存在一定优惠，因而使得当期的毛利率出现下滑。2022 年 1-9 月毛利率低于 2021 年度，主要原因为：一是当年主要客户销售产品结构中，低附加值的产品占比大幅增加，使毛利率出现下降。二是为抵御疫情等因素带来的影响，维持公司在海外市场的知名度，针对本期的主要客户，公司依然在定价给予一定优惠。

(4) 汇率波动对公司业绩的影响

	2022 年 1 月-9 月	2021 年度	2020 年度
汇兑损益（收益 以负号填列）	-2,079,657.52	520,587.99	443,638.53
净利润	12,185,228.23	33,468,882.39	20,634,019.75
占比	-17.07%	1.56%	2.15%

公司境外销售均以美元结算，因此各期汇兑损益金额受美元汇率走势影响。报告期内，2020 年度美元汇率下滑幅度明显，2021 年度仍处于下滑趋势但趋势放缓，2022 年度美元汇率大幅上升。公司 2021 年度境外销售收入较上年度有大幅度增长，美元汇率下滑幅度较 2020 年放缓，因此汇兑损失较 2020 年度有小幅增加。2020 年及 2021 年度，汇兑损益占净利润比例较低，对公司业绩无重大影响。2022 年度，公司境外销售收入下滑，同期美元汇率大幅上升，因此当年出现大额汇兑收益，对净利润影响较大。

2、出口退税等税收优惠的具体情况，进口国和地区的进口、外汇等政策变化以及国际经贸关系对公司持续经营能力的影响

公司出口退税的具体情况如下：

项目	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度
境外销售收入	12,358,533.91	41,912,408.92	13,216,786.05
出口退税（免抵退）	1,905,821.60	5,481,687.94	422,933.71
出口退税（免抵退） 占收入比例	15.42%	13.08%	3.20%

由上表可见，报告期内，出口退税（免抵退）占境外销售收入比例分别为 3.20%、13.08%及 15.42%，其中 2020 年度比例较低是由于公司于 2020 年度正式全面开展外销业务，相关出口退税的申报流程存在一定程度的延后，大部分 2020 年度报关单在 2021 年度申报出口退税。

从公司报告期内境内外收入构成情况看，境内销售仍系公司的主要收入来源，公司在保持国内业务规模，维持国内竞争优势的基础上，将境外销售作为公司未来重点的拓展方向，即潜在的销售增量。因此，公司境外销售业务发展趋势不会对公司持续经营能力构成重大不利影响。

3、主要境外客户与公司及其关联方是否存在关联关系和资金往来

报告期内，公司主要境外客户与公司及其关联方不存在关联关系及资金往来情形。

4、报告期内公司境外销售收入与海关报关数据差异比较如下表所示：

项目	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度
海关出口数据（美元）	1,813,875.29	6,471,549.79	1,941,079.83
海关出口数据折算人民币合计	11,965,115.33	41,893,924.67	13,166,416.75
公司境外销售收入金额	12,358,533.91	41,912,408.92	13,216,786.05
差异	393,418.58	18,484.25	50,369.30

注：海关出口折算人民币按出口当月月初人民币汇率中间价，海关出口数据取自中国电子口岸平台。

2020 年度差异金额为 50,369.30 元，差异原因为，其中 6,973.07 元系向境外客户在深圳的分支机构销售，43,396.23 元系加工及模具费设计收入，因此未进行报关。2021 年度差异金额为 18,484.25 元，系境内维修费收入，因此未进行报关。2022 年度差异金额为 393,418.58 元，系技术服务费收入，因此未进行报关。

（五）说明其他业务收入中的具体构成及发生原因，原材料销售的类型及主要客户、金额、占比情况，是否与公司及实际控制人、董监高、主要股东或核心经办人员存在关联关系，定价是否公允

1、公司报告期内，其他业务收入的具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-9 月		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
原材料销售	255.31	51.75%	118.45	95.28%	298.11	96.45%
废料销售	18.04	3.66%	-	-	-	-
租金	7.6	1.54%	5.87	4.72%	10.20	3.30%
服务费	212.39	43.05%	-	-	0.77	0.25%
合计	493.34	100.00%	124.32	100.00%	309.08	100.00%

报告期内，公司其他业务收入总体占营业收入比重较小，对日常经营的影响较低，报告期内占营业收入比重分别为 1.55%、0.46%及 3.28%。公司其他业务收入主要为原材料销售收入，占比分别为 96.45%、95.28%及 51.75%。

2、其他业务收入的发生原因

(1) 原材料销售

公司报告期原材料销售主要有以下两个原因：一方面，部分客户有外部配件的需求，如 AC 线、DC 输出线等，其中部分境外客户为了满足当地发展本国制造业相关政策，会采购一些配套材料，自行生产组装。另一方面，公司会将根据下游客户的相关需求，将零星库存物料以市场价进行销售。

(2) 服务费收入

公司报告期服务费收入主要系辅助测试服务费以及其他的零星技术服务收入。该业务具有一定的偶发性，因此波动较大。

(3) 其他销售

废料销售主要是公司将生产过程中产生的废料予以收集并进行出售。租金收入系公司将租赁的厂房和职工宿舍部分转租给关联方深圳市福瑞电气有限公司产生的少量收入。

3、原材料销售的类型、主要客户、金额、占比情况及关联关系

报告期内，公司原材料销售各期主要客户的情况如下：

单位：万元

2022 年 1-9 月					
序号	客户	关联方	销售类型	销售金额	比例
1	厦门盈趣科技股份有限公司	否	AC 线	138.67	54.31%
2	广州芯德通信科技股份有限公司	否	电阻、电容、机箱、机壳等	44.90	17.59%
3	东莞市懿芯电子有限公司	否	MOS 管	43.01	16.85%
4	深圳市鼎弛通科技有限公司	否	IC	5.48	2.15%
5	深圳市英途微电子科技有限公司	否	MOS 管	5.38	2.11%
合计	-	-	-	237.44	93.00%
2021 年度					
序号	客户	关联方	销售类型	销售金额	比例
1	深圳市福瑞电气有限公司	是	MOS 管、接触器、断路器等	84.78	71.57%

2	厦门盈趣科技股份有限公司	否	AC 线	27.61	23.31%
3	杭州海康威视科技有限公司	否	输出线	2.17	1.83%
4	深圳市云鼠科技发展有限公司	否	IC	1.79	1.51%
5	深圳前海宏讯科技有限公司	否	整流模块	1.55	1.31%
合计	-	-	-	117.90	99.54%
2020 年度					
序号	客户	关联方	销售类型	销售金额	比例
1	厦门盈趣科技股份有限公司	否	AC 线	233.92	78.47%
2	ATA INDUSTRIAL(M)Sdn Bhd	否	AC 线	54.37	18.24%
3	浙江正元智慧科技股份有限公司	否	输入线	1.60	0.54%
4	深圳市维海德技术股份有限公司	否	输出线	1.12	0.38%
5	深圳市双翼科技股份有限公司	否	超声波合压	0.38	0.13%
合计	-	-	-	291.39	97.75%

4、是否与公司及实际控制人、董监高、主要股东或核心经办人员存在关联关系，定价是否公允

公司原材料销售定价按市场定价，原材料销售的主要客户中深圳市福瑞电气有限公司为公司关联方，关联销售按照市场定价，与非关联方客户的价格不存在重大差异，定价公允。报告期内，原材料关联销售占比也相对较小，不存在利用关联关系调节利润的情形，不会对公司财务状况和经营成果产生不利影响，不存在损害公司及股东利益的情况。

二、中介机构回复

（一）核查过程和事实依据

序号	核查过程	事实依据
1	了解公司行业状况，下游市场规模，行业产业政策，发展前景	行业研究报告
2	了解同行业可比公司报告期内经营情况	同行业可比公司定期报告
3	访谈公司相关人员了解公司的销售业务情况	访谈记录
4	走访主要客户	客户访谈记录
5	获取公司销售合同（订单）台账、主要客户销售合同，核实合同关键条款，判断收入确认具体方	销售合同（订单）台账、主要客户销售合同

	法是否符合企业会计准则规定	
6	取得公司在报告期内的收入构成明细，与业务尽调人员获得的收入构成明细表进行核对	销售收入明细表、业务分类情况表
7	访谈公司财务负责人，了解公司收入确认方法	访谈记录
8	对销售收入执行穿行测试，取得公司与销售相关的内控制度，了解公司销售产品销售的具体流程、内控制度及执行情况、收入确认政策及具体方法等；	相关合同、会计凭证、审批单据等
9	对营业收入及毛利率等实施了分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并了解波动的原因	分析性程序底稿
10	查阅银行存款、应收账款、收入等相关账簿	相关会计账簿
11	抽查内外销收入的原始凭证及相关记录	合同、发票、出库单、签收单、对账单、报关单等
12	对主要客户实施函证程序	询证函
13	对主要客户进行访谈和网络背景调查，了解其基本情况	访谈记录、企业公示信息等
14	对原材料销售的主要客户进行调查，了解其基本，与公司及相关人员是否存在关联关系	企业公示信息
15	获取原材料销售明细及合同，分析其定价是否公允	合同、原材料销售收入明细

（二）分析过程和核查结论

经核查，主办券商、申报会计师认为：

1、公司不是主要客户相关产品的独家电源适配器提供商，但通过与主要客户签署框架协议等形式，与主要客户建立长期稳定的合作关系，能够持续稳定的获取相应订单，且与主要客户之间不存在诉讼纠纷。因此，公司与主要客户的合作持续稳定。

2、公司 2021 年度营业收入、净利润上涨主要系下游需求增减所致，变动趋势与下游客户变动趋势相同，与同行业可比公司营收变动规模一致，2021 年度营业收入、净利润快速增加具有合理性。

3、公司所处内外部经营环境未发生重大不利变化，随着疫情缓解，预计未来外部经营环境会得到改善。公司不存在其他影响经营业绩的重大风险因素，不存在经营业绩持续下滑风险。

4、公司马来西亚客户受存货积压过多以及疫情影响的双重影响所致，因此最近一期未产生收入。此外，公司已按《全国中小企业股份转让系统挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定在公开转让说明书中补充披露境外销售相关事项。

5、公司其他业务收入主要系原材料销售收入，除深圳市福瑞电气有限公司为公司关联方外，原材料销售收入中涉及的客户与公司及实际控制人、董监高、主要股东或核心经办人员不存在关联关系，公司原材料的销售定价公允。

6、对公司境内外收入确认核查程序详见本节“二、中介机构回复之（一）核查过程和事实依据”，具体核查比例及核查结果情况如下：

（1）函证情况

单位：万元

项目	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度
营业收入	15,041.94	27,138.61	19,954.66
发函金额	11,655.47	21,938.36	14,971.75
回函金额	11,620.99	21,938.36	14,971.75
回函差异金额	34.48		
发函比例	77.49%	80.84%	75.03%
回函比例	100.00%	100.00%	100.00%

报告期内发出的营业收入函证均已收回，2022 年 1-9 月回函差异为 34.48 万，主要系对方客户发票入账时间差异所致。

（2）走访情况

单位：万元

项目	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度
营业收入	15,041.94	27,138.61	19,954.66
走访客户收入	10,338.16	20,036.76	11,318.55
访谈比例	68.73%	73.83%	56.72%

经核查，公司上述关键审计事项不存在较大的审计差异或调整情况。

3、关于供应商管理库存。

报告期内公司存在供应商管理库存的销售模式，公司每月定期与客户核对确认客户实际领用量并出具对账单后，确认收入的实现。

请公司：（1）补充披露各期通过供应商管理库存的实现收入确认金额及占比情况，使用该模式的主要客户名称，针对同一客户是否同时存在不同收入确认模式情形；（2）补充说明客户领用后的具体对账时点、凭据及对账流程，控制权转移时点与收入确认时点是否匹配，是否存在收入跨期情形；（3）各期末存放于客户寄售仓库下存货数量、金额、占比及周转周期、跌价准备计提等情况，是否存在长期未领用、存货毁损等情形及后续处理方式，对寄售商品的管理模式及盘点

方法及频次。

请主办券商、会计师核查上述事项，发表明确意见。

一、公司回复

(一) 补充披露各期通过供应商管理库存的实现收入确认金额及占比情况，使用该模式的主要客户名称，针对同一客户是否同时存在不同收入确认模式情形

报告期内公司使用寄售模式销售的客户有一家，为松下电气机器（北京）有限公司，公司向该客户寄售模式下销售情况如下：

单位：万元

公司	2022 年 1-9 月		2021 年度		2020 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
松下电气机器（北京）有限公司	48.07	0.32%	85.15	0.31%	0.00	0.00%

本公司依照客户的产品需求预测，将产品送至客户指定仓库存放，并由客户对实物进行管理，产品在仓库保存期间，其所有权仍归本集团所有。客户根据生产需求从仓库中领用产品，取得产品的控制权。根据供应商仓库的管理特点，本公司每月定期与客户核对确认客户实际领用量并出具对账单后，确认收入的实现。

报告期内，公司寄售模式下的销售收入均按上述收入确认原则进行收入确认，针对同一客户不存在不同收入确认模式情形。

(二) 补充说明客户领用后的具体对账时点、凭据及对账流程，控制权转移时点与收入确认时点是否匹配，是否存在收入跨期情形

报告期内，公司在寄售模式下客户领用后具体对账情况如下：

寄售客户	对账时间	对账频率	对账凭证
松下电气机器（北京）有限公司	次月 10 号前	每月一次	对账单

该模式下，客户每月在约定时间内与公司核对产品领用情况，对账频率为每月一次。客户向公司提出的发货数量为需求预估和安全库存数量，公司实际交货数量并不构成客户购买义务。产品在仓库保存期间，客户虽然负责实物保管，但

该批产品的所有权仍归公司所有，且公司在客户实际领用后才获得现时收款权利，因此在此期间产品相关的控制权尚未转移。该模式下，公司收入确认的方法和时点符合企业会计准则的规定，控制权转移的时点与收入确认时点匹配。报告期内，该模式下的产品销售收入不存在收入跨期的情形。

（三）各期末存放于客户寄售仓库下存货数量、金额、占比及周转周期、跌价准备计提等情况，是否存在长期未领用、存货毁损等情形及后续处理方式，对寄售商品的管理模式及盘点方法及频次

1、各期末存放于客户寄售仓库下存货数量、金额、占比及周转周期、跌价准备计提等情况，具体情况如下表：

项目	2022年9月30日	2021年12月31日	2020年12月31日
寄售仓期末结存数量（万个）	0.62	1.57	0.50
寄售仓期末结存金额（万元）	6.79	10.63	3.97
占存货余额比例	0.23%	0.23%	0.12%
存货跌价准备（万元）	0.00	0.00	0.00
存货周转周期（天）	101.46	56.86	不适用

注：2020年寄存货物未发生领用。

2、是否存在长期未领用、存货毁损等情形及后续处理方式

报告期内，公司该模式下存货未出现存货毁损的情况。该模式下的商品平均周转周期在1年以内，不存在长期未领用的情况。

3、对寄售商品的管理模式

（1）寄售订单管理

设置寄售客户业务专员，全程跟踪订单执行情况，生产部门、财务部门、业务部各司其职参与管理。具体如下：业务专员根据寄售客户订单需求、交期下达交付计划并发送计划部，跟踪寄售产品生产、交付以及寄售仓存货领用情况，定期与寄售客户对账并申请开票，定期进行寄售存货库龄分析，对库龄异常产品提出警示、及时查找原因并于客户协商处理，随时关注寄售库存数量及状态；生产部门根据寄售订单交付计划，综合产品库存、交期组织生产计划部根据交期组织

产品配送至客户寄售仓库；财务部门审核业务部门开票申请单并开票确认收入。

（2）寄售仓存货管理

①寄售额度管理，根据客户生产需求设置合理库存量

公司根据客户生产需求设定寄售客户寄售存货额度，根据客户动态寄售产品的数量，按约定补充发货以保证客户生产需求，并最大化双方在生产、仓储及管理方面的便利性。

②通过定期对账了解寄售仓存货进出及结余情况

客户建有完善的供应商管理系统，供应商管理系统包括订单管理、库存管理、财务结算等模块，公司根据客户需求产品寄送至客户的寄售仓库；公司业务员根据送货商品制作送货单，客户寄售库负责人员根据送货单对实物数量、型号进行清点，经核对无误后办理入库，并在送货单上签字确认；公司业务员每月与客户通过邮件发送对账单进行双方核对，对账单上的信息包含当月确认收入数量和金额及尚未确认的数量和金额等。

4、对寄售模式商品的盘点

报告期各期末，因寄售库存金额较小，占存货余额比例较低，故公司未实施实地盘点。根据客户对寄售仓系统导出的数据进行盘点后得到的结存数据，并与公司存货管理系统数据进行核对后，予以确认。

二、中介机构回复

（一）核查程序

- 1、访谈公司相关人员，了解公司供应商库存管理模式的具体合作模式等；
- 2、抽查供应商库存模式下，合同、发票、发货明细、对账单等原始凭证，确认是否存在跨期收入，是否按收入确认原则进行收入确认；
- 3、获取客户提供的对账单数据，并与企业账面余额进行核对。

（二）核查意见

经核查，主办券商、申报会计师认为：

1、已在公开转让说明书中补充披露供应商库存管理相关事项，报告期内，针对同一客户不存在使用不同收入确认的情形。

2、公司库存管理模式下的控制权转移时点与收入确认时点匹配，报告期内，公司该模式下均按同一收入确认原则进行收入确认，且不存在收入跨期的情形。

3、公司库存管理模式下的各期末存货余额较低，占存货比例较小，数量较少，不存在长期未领用、存货损毁等情形。公司对寄售商品的管理模式具备有效性和合理性。

4、关于采购及营业成本。

报告期内，公司产品成本以直接材料为主，主要材料包括 IC、MOS 管、整流肖特基管、电阻电容、磁性材料、DC 线、外壳等。

请公司：（1）补充说明前五大供应商的基本情况，属于生产商还是贸易商、合作历史、采购内容、金额及占比等；同类原材料提供方报告期内次序变动较大的，请说明原因及合理性；与深圳日安晟等注册资本较小供应商开展合作的原因及合理性，是否存在主要向公司提供服务的供应商；（2）说明各期生产企业、贸易型供应商的数量及变动情况，说明主要贸易型供应商的名称、金额及占比、供应商的最终供应来源，公司与贸易商采购原材料外是否存在其他交易或资金往来；（3）说明公司主要产品的单位料工费情况及变动原因，各期原材料等耗用量与各期产品产量、直接材料成本是否匹配；（4）披露制造费用的构成明细及占比情况，报告期内波动较大的，请说明原因。公司产量变动是否与电力等能源消耗相匹配。

请主办券商、会计师核查上述事项，发表明确意见。

一、公司回复

（一）补充说明前五大供应商的基本情况，属于生产商还是贸易商、合作历史、采购内容、金额及占比等；同类原材料提供方报告期内次序变动较大的，请说明原因及合理性；与深圳日安晟等注册资本较小供应商开展合作的原因及合

理性，是否存在主要向公司提供服务的供应商

1、前五大供应商的基本情况

报告期公司前五大供应商的基本情况如下：

供应商名称	注册资本	注册地	统一社会信用代码	实际控制人	经营范围
东莞市富为电子有限公司	100 万元	东莞市虎门镇怀德社区大禾村横坑工业区 1 号二、三楼	91441900582976870W	王业慧	产销:电子产品、插头、电线、电子线、电源线、五金制品、扎带、端子线
江苏钧茂电子有限公司	3808 万	宜兴市宜城街道东山新村三村 202 室	91320282766504253P	姜永林	半导体、电子元件销售
深圳市米朗电子有限公司	320 万	深圳市光明区马田街道薯田埔社区第五工业区第 20 栋 605	91440300793883287L	董佑杨	精密电解电容器、精密电位器的销售，国内商业、物资供销业，货物及技术进出口；主要是生产销售铝电解电容
深圳市高昌盛电子科技有限公司	500 万	深圳市宝安区燕罗街道塘下涌社区朗峰路 27 号 A 栋 301	914403005642100460	高华斌	电子元器件的技术开发、生产和销售:电子设备、电子产品、五金产品的销售。主要是变压器产品
深圳市日安晟电子有限公司	60 万	深圳市宝安区裕安二路 404 号 28 区华利工业区 A 栋一楼	91440300552144539P	晏卫忠	塑胶产品的生产及销售；电子产品的销售
深圳市德普微电子有限公司	1000 万	深圳市南山区粤海街道高新区社区科技南十二路 006 号中检大厦 1201	91440300786599587H	张宏根	集成电路及相关电子应用产品、电子信息产品的设计、技术开发和相关技术维护服务

报告期公司前五大供应商合作历史、采购方式、采购内容、定价方式如下：

供应商名称	供应商性质	成立时间	开始合作时间	主要采购内容	定价原则
东莞市富为电子有限公司	生产商	2011 年 9 月	2013 年 12 月	DC 输出线，输出线，电子线	按市场价波动
江苏钧茂电子有限公司	贸易商	2004 年 10 月	2010 年	IC，MOS 等半导体	按市场价波动
深圳市米朗电子有限公司	生产商	2006 年 9 月	2017 年 3 月	铝电解电容	按市场价波动
深圳市高昌盛电子科技有限公司	生产商	2010 年 11 月	2018 年 6 月	变压器	按市场价波动

深圳市日安晟电子有限公司 ^{注1}	生产商	2010年3月	2019年	机壳	按市场价波动
深圳市德普微电子有限公司	生产商	2006年4月	2018年3月	IC	按市场价波动

注1：深圳市日安晟电子有限公司的采购金额包含郴州市日安晟电子有限公司。

报告期内前五大供应商的采购金额及占比情况如下：

年份	序号	供应商名称	采购内容	金额	占采购总额的比例
2022年1-9月	1	深圳市日安晟电子有限公司 ^{注1}	机壳	857.14	5.89%
	2	深圳市高昌盛电子科技有限公司	变压器	656.74	4.51%
	3	东莞市富为电子有限公司	线材	574.95	3.95%
	4	深圳市德普微电子有限公司	IC	384.38	2.64%
	5	江苏钧茂电子有限公司	IC	356.13	2.44%
	合计			2,829.34	19.43%
2021年度	1	东莞市富为电子有限公司	线材	1,283.69	5.58%
	2	江苏钧茂电子有限公司	IC	1,101.30	4.79%
	3	深圳市日安晟电子有限公司 ^{注1}	机壳	1,092.08	4.75%
	4	深圳市米朗电子有限公司	阻容	904.31	3.93%
	5	深圳市高昌盛电子科技有限公司	变压器	872.19	3.79%
	合计			5,253.57	22.84%
2020年度	1	东莞市富为电子有限公司	线材	1,129.67	7.39%
	2	深圳市日安晟电子有限公司 ^{注1}	机壳	937.70	6.13%
	3	深圳市高昌盛电子科技有限公司	变压器	739.15	4.83%
	4	深圳市米朗电子有限公司	阻容	717.38	4.69%
	5	江苏钧茂电子有限公司	IC	700.69	4.58%
	合计			4,224.59	27.62%

2、同类原材料供应商的变动情况

公司的原材料包括控制 IC、MOS 管、电阻电容、磁性材料、DC 线、机壳等。主要原材料的采购金额占比情况如下：

	2022年1月-9月	2021年	2020年
--	------------	-------	-------

线材	11.73%	18.11%	18.17%
机壳、机箱、支架类	9.01%	13.57%	16.60%
变压器	11.48%	13.03%	15.02%
电阻电容	10.93%	14.32%	16.39%
IC	7.40%	11.76%	8.59%
合计	50.55%	70.80%	74.77%

根据报告期内前五大供应商的采购内容以及材料采购占比情况，选取 IC、电阻电容、变压器、机壳、线材五类原材料对供应商变动进行分析。

报告期内，IC 材料前五大供应商采购情况如下：

单位：万元

IC 材料的前五大供应商			
2022 年 1 月-9 月			
序号	供应商名称	采购金额	占同类材料采购额的比例
1	深圳市德普微电子有限公司	384.38	39.79%
2	江苏钧茂电子有限公司	356.13	36.86%
3	深圳市金辉半导体有限公司	34.90	3.61%
4	无锡芯朋微电子股份有限公司	33.52	3.47%
5	深圳市芯仙半导体有限公司	23.15	2.40%
合计		832.08	86.13%
2021 年			
序号	供应商名称	采购金额	占同类材料采购额的比例
1	江苏钧茂电子有限公司	1,095.96	45.36%
2	深圳市德普微电子有限公司	504.74	20.89%
3	深圳市领先微电子有限公司	117.45	4.86%
4	增你强（深圳）科技有限公司	104.53	4.33%
5	深圳市奥伦德元器件有限公司	82.25	3.40%
合计		1,904.93	78.84%
2020 年			
序号	供应商名称	采购金额	占同类材料采购额的比例
1	江苏钧茂电子有限公司	700.69	53.31%
2	深圳市德普微电子有限公司	382.55	29.11%

3	深圳市华商龙商务互联科技有限公司	44.32	3.37%
4	深圳市诚芯微科技股份公司	35.61	2.71%
5	深圳市领先微电子有限公司	27.75	2.11%
合计		1,190.92	90.61%

报告期内，公司 IC 材料的主要供应商为江苏钧茂电子有限公司和深圳市德普微电子有限公司。2022 年 1 月-9 月，公司向江苏钧茂电子有限公司采购 IC 材料的金额有所下降，其原因在于：

（1）部分产品订单下降。公司的 45w/60w 大功率电源适配器的芯片主要供应商为江苏钧茂电子有限公司，2022 年由于 45w/60w 大功率电源适配器的订单下滑，导致公司在江苏钧茂电子有限公司的采购额也随之下滑。

（2）价格导致方案转换。12w 电源适配器是公司销量较大的低功率电源适配器，此类产品的芯片 2020 及 2021 年均采购自江苏钧茂电子有限公司。由于价格原因，公司在 2022 年决定将 12w 电源适配器使用的芯片进行替换，在其中一部分产品中使用深圳德普微电子有限公司提供的芯片，同时 2022 年公司 12w 电源适配器订单量增幅较大，导致 2022 年公司在深圳德普微电子有限公司的采购有较大增幅。

报告期内，电阻电容材料的前五大供应商情况如下：

单位：万元

电阻电容材料的前五大供应商			
2022 年 1 月-9 月			
序号	供应商名称	采购金额	占同类材料采购额的比例
1	深圳康诚达电子有限公司	329.63	21.67%
2	深圳市米朗电子有限公司	309.88	20.38%
3	东莞市达孚电子有限公司	176.22	11.59%
4	东莞市盛上泰实业有限公司	98.40	6.47%
5	广东风华高新科技股份有限公司	94.75	6.23%
合计		1,008.88	66.34%
2021 年			
序号	供应商名称	采购金额	占同类材料采购额的比例

1	深圳市米朗电子有限公司	904.31	29.46%
2	万晋电子（深圳）有限公司	407.27	13.27%
3	深圳康诚达电子有限公司	402.99	13.13%
4	东莞市盛上泰实业有限公司	243.20	7.92%
5	东莞市达孚电子有限公司	163.61	5.33%
合计		2,121.38	69.11%
2020 年			
序号	供应商名称	采购金额	占同类材料采购额的比例
1	深圳市米朗电子有限公司	717.38	28.59%
2	深圳康诚达电子有限公司	447.14	17.82%
3	东莞市盛上泰实业有限公司	309.67	12.34%
4	广东风华高新科技股份有限公司	214.93	8.57%
5	惠州市长瑞工贸有限公司	166.59	6.64%
合计		1,855.71	73.96%

报告期内，公司电阻电容材料的主要供应商为深圳市米朗电子有限公司，2022 年 1 月-9 月，公司向深圳市米朗电子有限公司采购电阻电容材料的金额有所下滑，主要原因在于公司 60w/66w 大功率电源适配器产品的销售订单有所下滑，导致对深圳市米朗电子有限公司的采购额有所下降。

报告期内，变压器材料的前五大供应商情况如下：

单位：万元

变压器材料的前五大供应商			
2022 年 1 月-9 月			
序号	供应商名称	采购金额	占同类材料采购额的比例
1	深圳市高昌盛电子科技有限公司	656.74	41.54%
2	中山市吉盛电子有限公司	304.85	19.28%
3	深圳博思旺电子有限公司	237.12	15.00%
4	唐河耀皓电子有限公司	118.31	7.48%
5	东莞市荣巨电子有限公司	80.34	5.08%
合计		1,397.36	88.38%
2021 年			
序号	供应商名称	采购金额	占同类材料采购额的比例

1	深圳市高昌盛电子科技有限公司	872.19	31.36%
2	广州市江科电子有限公司	386.65	13.90%
3	深圳博思旺电子有限公司	364.95	13.12%
4	中山市吉盛电子有限公司	364.71	13.11%
5	深圳市和昇隆电子有限公司	238.68	8.58%
合计		2,227.18	80.07%
2020 年			
序号	供应商名称	采购金额	占同类材料采购额的比例
1	深圳市高昌盛电子科技有限公司	739.15	32.14%
2	中山市吉盛电子有限公司	472.48	20.54%
3	惠州永进电子有限公司	380.58	16.55%
4	四川洺杰电子产品有限公司	157.03	6.83%
5	深圳市鑫科峰电子有限公司	100.24	4.36%
合计		1,849.48	80.42%

由上表可得，报告期内，公司变压器材料的第一大供应商为深圳市高昌盛电子科技有限公司，次序未发生明显变动。

报告期内，机壳材料前五大供应商情况如下：

单位：万元

机壳材料的前五大供应商			
2022 年 1 月-9 月			
序号	供应商名称	采购金额	占同类材料采购额的比例
1	深圳市日安晟电子有限公司	857.14	68.30%
2	东莞鑫和创科技有限公司	132.75	10.58%
3	东莞市浩鑫电子有限公司	71.12	5.67%
4	东莞市亚琪五金塑胶科技有限公司	47.05	3.75%
5	深圳市路易丰科技有限公司	32.10	2.56%
合计		1,140.16	90.86%
2021 年			
序号	供应商名称	采购金额	占同类材料采购额的比例
1	深圳市日安晟电子有限公司	1,092.08	37.22%
2	东莞市源凯塑胶有限公司	507.60	17.30%

3	东莞市浩鑫电子有限公司	375.13	12.78%
4	东莞誓鸿塑胶有限公司	245.83	8.38%
5	东莞市亚琪五金塑胶科技有限公司	216.89	7.39%
合计		2,437.53	83.07%
2020 年			
序号	供应商名称	采购金额	占同类材料采购额的比例
1	深圳市日安晟电子有限公司	937.70	36.88%
2	东莞市浩鑫电子有限公司	452.97	17.82%
3	东莞市源凯塑胶有限公司	332.05	13.06%
4	东莞誓鸿塑胶有限公司	295.48	11.62%
5	深圳市正宇科技实业有限公司	257.77	10.14%
合计		2,275.97	89.52%

注：深圳市日安晟电子有限公司的采购金额包括郴州市日安晟电子有限公司

由上表可得，报告期内，公司机壳材料的第一大供应商为深圳市日安晟电子有限公司，次序未发生明显变动。

由于线材的种类相对较多，公司选取 AC/DC 线材的供应商进行分析，报告期内，线材的前五大供应商情况如下：

单位：万元

线材前五大供应商			
2022 年 1 月-9 月			
序号	供应商名称	采购金额	占同类材料采购额的比例
1	东莞市富为电子有限公司	560.46	34.58%
2	郴州市忆得美电子有限公司	353.77	21.83%
3	湖南高正电子有限公司	314.90	19.43%
4	湖北携康电子股份有限公司	88.89	5.48%
5	东莞市高格电子有限公司	86.15	5.32%
合计		1,404.17	86.64%
2021 年			
序号	供应商名称	采购金额	占同类材料采购额的比例
1	东莞市富为电子有限公司	1,283.69	32.82%
2	湖北携康电子股份有限公司	606.80	15.52%

3	东莞市高格电子有限公司	507.82	12.99%
4	东莞市雨新电线电缆有限公司	358.16	9.16%
5	东莞市亿隆电子有限公司	310.50	7.94%
合计		3,066.97	78.43%
2020 年			
序号	供应商名称	采购金额	占同类材料采购额的比例
1	东莞市富为电子有限公司	1,129.67	40.62%
2	惠州市恒利电线有限公司	388.46	13.97%
3	东莞市雨新电线电缆有限公司	266.44	9.58%
4	东莞市亿隆电子有限公司	223.92	8.05%
5	深圳市凯宝科技有限公司	178.56	6.42%
合计		2,187.05	78.64%

报告期内，公司线材材料的第一大供应商为东莞市富为电子有限公司，次序未发生明显变动。

3、与深圳日安晟等注册资本较小的供应商开展合作的具体情况

公司具有较为完善的供应商选择和评价控制程序。在选择供应商时，公司会对供应商进行调查和评价，并对供应商的样品进行确认。备选供应商产品质量、交付能力、价格、技术配合度等方面经调查评估符合公司要求后方可进入公司的合格供应商名录。

公司主要供应商中注册资本较小的公司为深圳市日安晟电子有限公司、东莞市富为电子有限公司，深圳市日安晟电子有限公司为公司适配器机壳供应商，东莞市富为电子有限公司为公司适配器线材供应商。此两类产品生产工艺及流程较为简单，行业准入门槛较低，因此公司在考察此类供应商时，主要考虑原材料质量、价格、所提供的原材料是否符合公司产品技术标准、供货时效性等方面，对公司注册资本未做重点关注。

同时，经深圳市日安晟电子有限公司、东莞市富为电子有限公司确认，两家公司报告期内营业收入情况及公司采购情况如下：

2020 年度	供应商名称	大致销售金额（万元）	公司采购额（万元）	公司采购占比
---------	-------	------------	-----------	--------

	深圳市日安晟电子有限公司 ^{注1}	1497	937.70	62.64%
	东莞市富为电子有限公司	3882	1129.67	29.10%
2021 年度	供应商名称	大致销售金额（万元）	公司采购额（万元）	公司采购占比
	深圳市日安晟电子有限公司 ^{注1}	1615	1092.08	67.62%
	东莞市富为电子有限公司	5167	1283.69	24.84%
2022 年 1-9 月	供应商名称	大致销售金额（万元）	公司采购额（万元）	公司采购占比
	深圳市日安晟电子有限公司 ^{注1}	1030	857.14	83.22%
	东莞市富为电子有限公司	2674	574.95	21.50%

注 1：深圳市日安晟电子有限公司的采购金额包含郴州市日安晟电子有限公司。

报告期内，公司向东莞市富为电子有限公司的采购额占东莞市富为电子有限公司整体销售额的比例自 2020 年的 29.10%逐步降至 2022 年 1-9 月的 21.50%，且占比最高时也未超过 30%，并非主要向公司提供服务。

深圳市日安晟电子有限公司（以下简称：深圳日安晟）（包含郴州市日安晟电子有限公司，以下简称：郴州日安晟）向公司销售额占其总体销售额的比例自 2020 年的 62.64%逐步提升至 2022 年 1-9 月的 83.22%，与公司的交易规模占其总收入的比例较大，系主要为公司提供服务的供应商。

深圳日安晟与郴州日安晟受同一实际控制人控制，与公司不存在关联关系。公司自 2019 年开始从深圳日安晟购买机壳，双方形成良好的合作关系。随着湖南创芯的成立，公司将技术成熟且出货量较大的产品逐渐转移到湖南创芯生产。出于长期稳定合作及节约运输费用的目的，深圳日安晟的实控人投资成立郴州市日安晟电子有限公司，并承租湖南创芯的部分厂房作为办公及生产用地，其生产的产品均供给湖南创芯使用。

深圳日安晟、郴州市日安晟均向公司提供机壳产品，机壳型号不同价格略有差异。选取插墙式外壳（立式横插短机壳）产品为例，同类产品公司向不同供应商采购的单位成本如下表所示：

单位：元/件

单位成本	插墙式外壳（立式横插短机壳）国标上盖	插墙式外壳（立式横插短机壳）欧规下盖
深圳日安晟	0.3097	0.6238
郴州日安晟	0.2973	0.6032
东莞市亚琪五金塑胶科技有限公司	0.3186	0.6195
深圳市正宇科技实业有限公司	0.3363	0.6372
东莞市浩鑫电子有限公司	0.3186	0.5664
其他供应商均价	0.3245	0.6077
深圳日安晟与其他供应商的差异率	-4.56%	2.65%
郴州日安晟与其他供应商的差异率	-8.38%	-0.74%

对于欧规下盖外壳，深圳市日安晟、郴州市日安晟与其他供应商的价格相当，不存在较大差异。

对于国标上盖外壳，深圳日安晟的价格较其他供应商均价低约 4.56%，较东莞市亚琪五金塑胶科技有限公司价格低 2.79%。主要原因系深圳日安晟为公司的主要供应商，采购量大，价格上有一定优惠。郴州日安晟的价格较其他供应商均价的低 8.38%，较东莞市亚琪五金塑胶科技有限公司价格低 6.69%。郴州日安晟位于湖南，与其他供应商相比，人力、厂房租金等成本相对较低，因而价格较低。此外郴州日安晟为公司的主要供应商，采购量大，价格相对较低。

除深圳市日安晟电子有限公司和郴州市日安晟电子有限公司外，在注册资本较小的供应商中不存在其他主要为公司服务的供应商。公司与此类供应商不存在关联关系，采购价格均按市场价格波动，价格公允。

（二）说明各期生产企业、贸易型供应商的数量及变动情况，说明主要贸易型供应商的名称、金额及占比、供应商的最终供应来源，公司与贸易商采购原材料外是否存在其他交易或资金往来

公司各期生产企业、贸易型供应商的数量及变动情况如下：

期间	供应商类型			
	贸易型供应商	贸易型供应商变动情况	生产型供应商	生产型供应商变动情况
2022 年 1-9 月	79	-24	201	-22
2021 年度	103	-3	223	-34
2020 年度	106	-	257	-

公司主要贸易型供应商的名称、金额及占比、供应商的最终供应来源如下：

2022 年 1-9 月				
贸易型供应商 名称	采购原材料 品种	采购金额 (万元)	采购 占比	原材料的最终供应商
江苏钧茂电子有限公司	IC 和 MOS 管	356.13	2.44%	昂宝电子（上海）有限公司、无锡华润华晶微电子有限公司
深圳金康泰材料有限公司	锡丝、锡条	221.33	1.58%	云南锡业股份有限公司
惠州市长瑞工贸有限公司	保险电阻，插件电阻	157.19	1.12%	安徽省昌盛电子有限公司
深圳市科创兴科技有限公司	二极管，桥堆	137.38	0.98%	深圳沃尔德实业有限公司
苏州台信达电子有限公司	MOS 管和可控硅	53.45	0.38%	江苏捷捷微电子股份有限公司
2021 年度				
贸易型供应商 名称	采购原材料 品种	采购金额 (万元)	采购 占比	原材料的最终供应商
江苏钧茂电子有限公司	IC 和 MOS 管	1,101.30	4.79%	昂宝电子（上海）有限公司、无锡华润华晶微电子有限公司
深圳金康泰材料有限公司	锡丝、锡条	490.84	2.25%	云南锡业股份有限公司
惠州市长瑞工贸有限公司	保险电阻，插件电阻	263.99	1.21%	安徽省昌盛电子有限公司
深圳市科创兴科技有限公司	保险电阻，插件电阻	256.99	1.18%	深圳沃尔德实业有限公司

深圳市碧绿天科技有限公司	贴片阻容	134.42	0.62%	大毅科技电子（东莞）有限公司、广东风华高科科技股份有限公司、东莞华科电子有限公司、昆山厚声电子工业有限公司
2020 年度				
贸易型供应商名称	采购原材料品种	采购金额（万元）	采购占比	原材料的最终供应商
江苏钧茂电子有限公司	IC 和 MOS 管	700.69	4.58%	昂宝电子（上海）有限公司、无锡华润华晶微电子有限公司
惠州市长瑞工贸有限公司	保险电阻，插件电阻	272.77	1.78%	安徽省昌盛电子有限公司
深圳金康泰材料有限公司	锡丝、锡条	198.13	1.29%	云南锡业股份有限公司
广州盛中电子有限公司	贴片阻容	130.15	0.85%	广东风华高科科技股份有限公司
深圳市碧绿天科技有限公司	贴片阻容	97.37	0.64%	大毅科技电子（东莞）有限公司、广东风华高科科技股份有限公司、东莞华科电子有限公司、昆山厚声电子工业有限公司

公司与贸易商除采购原材料外不存在其他交易或资金往来。

（三）说明公司主要产品的单位料工费情况及变动原因，各期原材料等耗用量与各期产品产量、直接材料成本是否匹配

1、公司主要产品的单位料工费情况及变动原因

报告期内，公司主要产品系电源适配器和开架电源，其单位料工费的情况具体如下：

项目	电源适配器			开架电源		
	2022 年 1-9 月	2021 年	2020 年	2022 年 1-9 月	2021 年	2020 年
单位直接材料	5.85	6.86	5.03	20.61	20.95	13.76
单位直接人工	1.00	1.12	0.80	3.87	3.00	1.90
单位制造费用	0.67	0.77	0.53	4.52	2.10	1.07
合计单位成本	7.53	8.76	6.36	29.01	26.04	16.74

（1）单位直接材料变动原因

报告期内，单位材料变动主要有以下两个原因：

①产品内部结构变动。

电源适配器的产品由低功率逐渐向中大功率发展，但主要还是以低功率适配器为主。不同功率的适配器耗用材料量有所不同，功率越高的产品其单位材料成本越高。

项目	电源适配器		
机型	2022 年 1-9 月数量占比	2021 年数量占比	2020 年数量占比
小功率（26W 以下）	96.58%	86.77%	93.87%
中功率 26W-66W(含)	2.94%	13.13%	6.12%
大功率 66W 以上	0.48%	0.10%	0.01%
合计	100.00%	100.00%	100.00%

由表可知，2021 年中高功率适配器的生产占比高于 2020 年和 2022 年 1-9 月，故适配器单位材料成本相较于另外两期有所上升。

项目	开架电源		
机型	2022 年 1-9 月数量占比	2021 年数量占比	2020 年数量占比
54W 以下	3.01%	-	-
C200	-	3.92%	99.62%
C300(110V)	57.90%	30.44%	-
C300(220V)	39.09%	65.64%	0.38%
合计	100.00%	100.00%	100.00%

开架电源中，2020 年主要产品是 C200，2021 年主要产品是 C300（220V），2022 年 1-9 月主要产品为 C300（110V）。C300（220V）和 C300（110V）的单位成本要高于功率较低的 C200。

②原材料价格的变动。

报告期内，公司电源适配器和开架电源所使用的主要原材料价格变动情况如下：

单位：元/条、元/个

原材料	2022 年 1-9 月	变动率	2021 年度	变动率	2020 年度
线材	0.84	-24.57%	1.11	32.54%	0.84

机壳、机箱、 支架类	0.35	-28.92%	0.50	13.04%	0.44
变压器	0.92	-12.07%	1.05	26.50%	0.83
IC 类	0.52	-3.22%	0.54	42.75%	0.38
电阻、电容	0.0395	-7.18%	0.0425	17.65%	0.0361

从报告期主要原材料价格变动来看，2021 年度较 2020 年增长幅度较大，2022 年 1-9 月较 2021 年度有较大幅度回调，与单位直接材料的变动趋势相符。

（2）单位直接人工变动原因

报告期内，电源适配器单位人工变动较小，开架电源单位人工变动较大，其原因主要有以下两个方面：一是产品工艺升级。开架电源的生产在 2021 年和 2022 年主要以 C300 型号的为主，工艺流程更为复杂，导致单位产品耗用的工时增加，因此单位人工成本有所上升。二是人员用工成本上涨。开架电源主要系在深圳进行生产，2022 年深圳最低基本工资上调，导致用工成本增加。

（3）单位制造费用变动原因

报告期内，电源适配器的单位制造费用呈先上升后下降的趋势。其原因为，2021 年度，公司在湖南郴州筹建和成立了一个子公司，拟将大部分低功率的电源适配器的生产转移至子公司。子公司的厂房装修和固定资产的购买都导致 2021 年折旧费用的增加，车间管理人员的配备，导致制造费用工资有所上升。2022 年度，公司电源适配器制造中低功率产品占比上升，因此单位制造费用有所下降。

报告期内，开架电源单位制造费用逐年上升，主要原因为：一是产品工艺升级。开架电源的生产在 2021 年和 2022 年主要以 C300 型号的为主，工艺流程更为复杂，导致单位产品耗用直接材料增加，因此单位产品分配的制造费用增加。2022 年度单位制造费用进一步增加，系公司主要在深圳进行生产，2022 年深圳最低基本工资上调，导致制造费用中的人工成本增加。同时，开架电源 2022 年度产品结构与 2021 年相同，但订单量减少，因此导致单位产品制造费用增加。

2、各期原材料等耗用量与各期产品产量、直接材料成本的匹配情况

报告期内，公司各期原材料耗用量与主要产品产量、直接成本的匹配情况如

下表所示：

单位：万元

电源适配器	2022 年 1-9 月	2021 年	2020 年
原材料领用金额	8,286.43	15,836.67	12,479.69
产量（万个）	1,542.29	2,296.25	2,410.76
直接材料成本	8,330.03	15,804.90	12,279.71
单位直接材料成本	5.40	6.88	5.09
开架电源	2022 年 1-9 月	2021 年	2020 年
原材料领用金额	541.35	907.14	187.56
产量	24.05	29.28	13.51
直接材料成本	557.26	884.46	176.53
单位直接材料成本	23.17	30.21	13.07

由上表可知，报告期内各期原材料的耗用量与各期产品产量、直接材料成本呈现正相关关系，基本匹配。2021 年度电源适配器产量减少，原材料领用金额增加，单位直接材料成本增加，主要是由于当期原材料成本上升所致。2022 年 1-9 月电源适配器单位直接材料成本下降，主要系当期原材料成本下降所致。2021 年开架电源单位直接材料成本增加较多，主要系当期原材料成本上升、产品结构变化原材料耗用增加所致。2022 年单位直接材料成本下降，主要系当期原材料成本下降所致。

（四）披露制造费用的构成明细及占比情况，报告期内波动较大的，请说明原因。公司产量变动是否与电力等能源消耗相匹配。

1、制造费用的构成明细、占比及波动情况

报告期内，公司制造费用构成明细及占比情况如下：

项目	2022 年 1-9 月		2021 年		2020 年	
	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比
电费	102.02	6.68%	149.65	6.73%	118.00	8.04%
厂房租赁费	253.31	16.59%	318.02	14.31%	298.28	20.33%
折旧	207.84	13.61%	184.38	8.29%	165.96	11.31%
职工薪酬	286.26	18.74%	292.62	13.16%	165.86	11.31%
机物料消耗	354.30	23.20%	687.41	30.92%	593.47	40.46%
技术服务费	-	-	316.98	14.26%	54.72	3.73%
劳务费	186.17	12.19%	169.98	7.65%	-	-

项目	2022 年 1-9 月		2021 年		2020 年	
	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比
其他	137.26	8.99%	104.04	4.68%	70.68	4.82%
合计	1,527.15	100.00%	2,223.09	100.00%	1,466.97	100.00%

由上表所示，各期制造费用的构成总体较为稳定，部分项目存在一定程度的波动：

（1）厂房租赁费：2021 年和 2022 年 1-9 月厂房租赁费较 2020 年有所上升，原因是公司在湖南成立子公司，其厂房、宿舍租赁支出增加所致。

（2）折旧：报告期内，各期折旧费呈逐年增长的状态，折旧费用增加的原因与系公司设立湖南子公司，新增加了固定资产的购置，导致折旧费增加。

（3）职工薪酬：制造费用职工薪酬主要涉及生产管理人员的工资奖金、社保、公积金和福利费等。2021 年和 2022 年职工薪酬增加的原因主要系公司设立湖南子公司，生产管理人员增加所致。

（4）技术服务费：报告期内，2021 年技术服务费金额占比较大，原因是 2020 年公司确定了三款定制新项目，分别为 C200、C300 和 C400，需要加入自动控制系统，公司找第三方企业提供相关系统开发服务。期限两年，从量产后根据销售情况支付对方费用，主要费用于 2021 年期间发生。

（5）劳务费：2021 年和 2022 年 1-9 月较 2020 年相比，劳务费金额大幅增加，原因是 2021 年业务规模增加，为提供生产效率，克服招工困难，公司在部分中大功率项目在包装补焊等工序上雇佣了劳务工。2022 年 1-9 月为了降低劳务派遣人数占总人数比例，部分工序继续使用劳务工进行作业。

2、公司产量变动与电力等能源消耗的匹配情况

报告期内，公司所消耗的主要能源系电力，其与公司产品产量的匹配情况如下：

项目	2022 年 1-9 月	2021 年	2020 年
用电量（万度）	137.53	199.35	168.22
金额（万元）	102.02	149.65	118.00
单度电费	0.74	0.75	0.70

产量（万个）	1,566.30	2,325.53	2,424.26
单位产量用电量	0.07	0.06	0.05

报告期内，公司产量变动与电力能源消耗基本匹配，呈现正相关关系。2021年总产量虽然低于2020年，但是2021年大功率项目的产量大幅提升，单位产品耗电量增加，且2021年的营业收入较2020年有较大增长，故2021年公司用电量超过2020年公司用电量具有合理性。

二、中介机构回复

（一）核查过程和事实依据

序号	核查过程	事实依据
1	访谈公司采购部相关负责人，了解公司主要原材料采购情况	访谈记录
2	取得并查阅公司报告期内原材料采购明细表，统计前五大供应商名单、采购内容和金额等情况	
3	取得并查阅主要供应商采购合同	主要供应商采购合同
4	对公司主要供应商执行采购穿行测试程序，查阅采购主要供应商原材料的合同、发票、付款凭证、记账凭证、与原材料供应商的资金往来流水，检查相关采购业务的真实性和合理性	采购付款凭证、采购入账凭证及发票、入库单、验收单、银行付款凭证
5	通过企查查等公开渠道查询公司报告期内前五大供应商的基本信息，确认与公司是否存在关联关系	网络查询资料
6	对主要供应商进行函证程序，核实向供应商采购金额的真实性、准确性和可靠性	函证
7	对主要供应商进行访谈，了解供应商的基本情况、经营状况、是否关联方等	访谈记录
8	访谈公司管理层、生产部负责人，了解各产品的主要原材料构成及生产所需的比例关系，了解报告期各期主要原材料采购量、耗用量与产量的关系；取得生产领用单、完工入库单明细，了解原材料的领用、生产情况，及产成品的产出情况	会计凭证资料
9	取得公司报告期内制造费用明细，分析制造费用各年变动原因；对于大额制造费用，核查交易合同、发票及付款凭证等	会计凭证资料

（二）分析过程和核查结论

经核查，主办券商、申报会计师认为：

1、经核查，由于产品订单的变动以及价格的波动，同类原材料供应商次序发生小幅度变动具有一定的合理性。深圳日安晟等注册资本较小供应商的产品能够符合公司的相关标准和要求，开展合作具有一定的合理性。报告期内，除深圳

市日安晟电子有限公司外，不存在其他主要为公司服务的供应商。

2、公司与贸易商除采购原材料外不存在其他交易或资金往来。

3、公司主要产品单位料工费变动原因具有合理性，各期原材料等耗用量与各期产品产量、直接材料成本具有匹配性。

4、报告期内，公司制造费用波动原因具有合理性，公司产量变动与电力等能源消耗具有匹配性。

5、关于其他事项。

请公司：（1）补充说明最近一期应收账款的回款情况、应收票据（含应收账款融资相关票据）的兑付情况；（2）说明交易性金融资产的具体类型及风险等级、大额定期存单的存放情况及是否存在质押；（3）说明研发费用的支出范围及归集方法，是否准确区分与人工成本及材料相关的生产支出与研发支出，针对混岗的研发项目参与人员是否分配准确；报告期内研发费用加计扣除数与研发费用是否存在差异及原因；（4）列表说明公司历次出资及股权转让价格、定价依据，结合对应最近时点市盈率或每股净资产情况等进一步说明交易定价的公允性、是否需确认股份支付及判断依据；（5）补充说明公司是否存在预留权益尚未实施的股权激励及具体情况，申报期间，公司是否有计划实施新的股权激励；说明股权激励计划是否涉及锁定期限、行权条件、回购条款等，如涉及激励计划实施调整的，披露股票数量、价格调整的方法和程序等。

请主办券商、会计师核查上述事项（1）-（4），发表明确意见。请主办券商、律师核查事项（5），发表明确意见。

一、补充说明最近一期应收账款的回款情况、应收票据（含应收账款融资相关票据）的兑付情况

（一）公司回复

1、最近一期应收账款的回款情况

截止 2022 年 12 月 31 日，公司最近一期末应收账款的回款情况如下：

时间	应收账款余额（万元）	期后回款金额（万元）	期后回款比例
2022 年 9 月 30 日	5,537.72	5,033.55	90.90%

报告期最近一期公司应收账款期后回款比例为 90.90%，比例较高。公司客户主要为深圳市大疆百旺科技有限公司、Dasan Network Solutions,Inc.、厦门盈趣科技股份有限公司等大型优质客户，客户资信情况良好，应收账款无法收回的风险较小。

2、应收票据（含应收账款融资相关票据）的兑付情况

截止 2023 年 3 月 22 日，最近一期期末应收票据（含应收账款融资相关票据）期后兑付及收款情况如下：

时间	应收票据（含应收账款融资相关票据）金额（万元）	期后兑付或收款（万元）	期后兑付或收款比例
2022 年 9 月 30 日	3,607.87	3,603.11	99.87%

公司应收票据（含应收账款融资相关票据）期后兑付或收款比例为 99.87%，比例较高，剩下 4.77 万元暂未到期，故未兑付。公司最后一期末应收票据（含应收账款融资相关票据）均为银行承兑汇票，到期无法承兑的风险较小。

（二）中介机构回复

1、核查程序

（1）获取期末公司应收账款及应收票据明细表，与审定期末余额进行核对；

（2）获取公司期后应收账款明细账、应收票据（含应收款项融资相关票据）明细簿和银行流水，检查公司各期末应收账款和应收票据期后收款情况，分析是否存在应收账款无法收回风险。

2、核查意见

经核查，主办券商、申报会计师认为：

报告期最近一期末，公司应收账款和应收票据（含应收账款融资相关票据）期后回款或兑付的比例较高。客户资信情况良好，应收账款无法收回的风险较小。

公司应收票据(含应收账款融资相关票据)剩余未兑付系由于票据尚未到期所致,且票据为银行承兑汇票,到期无法承兑的风险较小。

二、说明交易性金融资产的具体类型及风险等级、大额定期存单的存放情况及是否存在质押

(一) 公司回复

1、交易性金融资产的具体类型及风险等级

报告期各期末,公司交易性金融资产的具体类型及风险等级情况如下:

2022年9月31日				
产品名称	产品类型	期末余额(万元)	风险等级	金融机构
永乐3号人民币理财产品90天CB2474	非保本浮动收益型	765.00	R1	浙商银行
永乐3号人民币理财产品90天型CB2475	非保本浮动收益型	1,200.00	R1	浙商银行
兴银理财金雪球稳利1号B款净值型理财产品	客户周期型净值型	719.51	R2	兴业银行
合计	-	2,684.51	-	-
2021年度				
产品名称	产品类型	期末余额(万元)	风险等级	金融机构
(尊享1号)同盈象固收稳健半年定开29号C	固定收益类	530.00	R2	中信银行
“金雪球-优悦”非保本开放式人民币理财产品(6M)	非保本浮动收益型	700.00	R2	兴业银行
“金雪球-优悦”非保本开放式人民币理财产品(3M)	非保本浮动收益型	820.00	R2	兴业银行
合计	-	2,050.00	-	-
2020年度				
产品名称	产品类型	期末余额(万元)	风险等级	金融机构
永乐3号人民币理财产品90天型CB2326	非保本浮动收益型	600.00	R1	浙商银行
永乐3号人民币理财产品90天型CB2326	非保本浮动收益型	283.00	R1	浙商银行

永乐 3 号人民币理财产品 90 天型 CB2328	非保本浮动收益型	415.00	R1	浙商银行
永乐 3 号人民币理财产品 90 天型 CB2329	非保本浮动收益型	363.00	R1	浙商银行
永乐 3 号人民币理财产品 90 天型 CB2340	非保本浮动收益型	509.00	R1	浙商银行
永乐 3 号人民币理财产品 90 天型 CB2342	非保本浮动收益型	300.00	R1	浙商银行
日日鑫 80008 号	固定收益型	300.00	R1	招商银行
恒祥 109 号 5A	信托理财产品	300.00	R2	招商银行
民生 1041 九期	非保本浮动收益型	400.00	R2	招商银行
合计	-	3,470.00	-	-

报告期内，公司购买理财产品主要在控制投资风险的前提下，以提高资金使用效率、增加现金资产收益为原则，经管理层审批后，对闲置资金主要通过商业银行进行低风险的运作和管理，在确保安全性、流动性的基础上实现资金的保值增值。报告期内，公司的理财产品主要以低风险为主，均通过浙商银行、招商银行、兴业银行等稳健性的金融机构购买，各报告期内投资理财产品的行为未出现风险，未对公司日常生产经营财务状况造成影响，同时均产生一定的收益。

2、大额定期存单

报告期各期，公司大额定期存单情况如下：

2022 年 1-9 月						
项目	金融机构	金额（万元）	利率	起始日期	终止日期	是否质押
定期存款	中信银行	341.62	0.20%	2022-9-28	2022-10-28	否
定期存款	中信银行	682.20	2.00%	2022-9-2	2022-10-2	否
合计	-	1,023.82	-	-	-	-
2020 年度						
项目	金融机构	金额（万元）	利率	起始日期	终止日期	是否质押
定期存款	浙商银行	300.00	1.43%	2020-12-22	2021-3-22	是
合计	-	300.00	-	-	-	-

报告期内，公司一共存在 3 笔定期存单，其中浙商银行的定期存单在报告期内存在质押情况，系银行票据业务形成。此外，公司还存在中信银行的 2 笔定期

存款，主要目的是将此部分闲置资金通过商业银行进行低风险的运作和管理，获取利息收入。

（二）中介机构回复

1、核查程序

（1）取得了公司报告期各期末银行账户开户清单及企业信用报告，了解了公司银行账户的开立情况和资信情况；

（2）复核交易性金融资产明细，查阅理财产品说明书等文件；

（3）核查公司银行账户的开立清单及银行账户对账单，并与公司交易性金融资产明细账进行双向核对，核查交易性金融资产记录真实性、准确性；

（4）对公司持有的理财产品、定期存单及相关资金账户进行检查和函证，以核查真实性；

（5）取得了报告期内公司银行网银记录和银行对账单，检查是否存在受限资金，了解受限资金使用受限的原因并与相关资料核对，检查是否存在与关联方资金共管、银行账户归集等情形；

（6）取得了公司报告期内定期存单扫描件等相关资料，了解相关定期存单的形成及受限情况，并关注相关受限资金的披露情况。

2、核查意见

经核查，主办券商、申报会计师认为：

报告期内公司交易性金融资产为公司购买的银行理财产品，未对公司日常生产经营财务状况造成影响，同时均产生一定的收益。公司报告期内存在大额定期存单质押，截止报告期末，定期存单质押已解除。

三、说明研发费用的支出范围及归集方法，是否准确区分与人工成本及材料相关的生产支出与研发支出，针对混岗的研发项目参与人员是否分配准确；报告期内研发费用加计扣除数与研发费用是否存在差异及原因

（一）公司回复

1、研发费用的支出范围及归集方法

公司研发费用包含职工薪酬、直接投入、折旧与摊销以及其他支出。报告期各期，公司以已立项的研发项目为相关费用的归集对象，将发生的研发费用进行归集。具体归集范围和核算过程如下：

（1）职工薪酬

职工薪酬主要核算研发人员的工资、社保、公积金等支出。研发部按项目统计研发人员名单并进行相应的工时统计，经分管领导审批后，将项目研发人员名单及工时统计表提交至财务部；财务部每月对研发部提交的人员名单和工时统计进行审核后，将对应的研发人员薪酬计入相应的研发项目中。

（2）直接投入

直接投入核算研发项目的材料投入、制造费用及相关检验费用等。研发部为研发项目领用材料需填写其他出库单并通过批准，仓库按照其他出库单进行发货，财务部根据其他出库单内容和 ERP 系统中的出库记录，在“研发费用材料费”下设各研发项目辅助明细进行归集核算。

（3）折旧与摊销

折旧与摊销核算研发设备的折旧。研发部统计各研发项目对相应固定资产的使用情况，财务部则根据使用情况编制研发设备折旧费用分摊表，并交由研发部与财务部领导审批。分摊表经审批后，财务部依据分摊表分别归集各研发项目设备折旧费用。

（4）其他支出

研发费用中的其他支出包括差旅费、样品费、技术服务费等其他支出。经办人需填写报销单，并列明报销部门、研发项目名称，经审批后，连同发票、合同等原始凭证提交财务部报销。财务部根据实际发生的与研发直接相关的费用金额，按研发项目分别进行归集核算；无法直接划分到项目的费用，财务部根据分摊表分别归集至研发项目。

2、人工成本及材料相关的生产支出与研发支出的区分

报告期内，研发部门人员和生产部门人员划分标准明确，能够有效划分，不存在研发人员和生产人员混岗的情况。公司在研发项目立项时预估的项目研发工时，统筹安排各项目研发人员，研发人员参与项目研发时根据公司管理要求，按照研发项目填报实际参与工时并经项目负责人审核，公司将研发人员的工资薪酬、社会保险费、住房公积金等费用计入研发费用，并根据工时记录表分摊至不同研发项目；生产部根据生产工人实际出勤情况统计实际工时表，按月进行汇总，公司将生产人员的工资薪酬、社会保险费、住房公积金等费用计入生产成本，并根据月度工时表分摊至各产品成本。公司设有专门的研发部门，负责研发工作，研发领料均由研发部门按照研发项目申请领用，研发部门为特定研发项目领用材料需由研发部门填写其他出库单并通过批准，出库类别为“研发领料”。仓库按照其他出库单进行发货，财务部根据其他出库单内容和 ERP 系统中的出库记录，在“研发费用材料费”下设各研发项目辅助明细进行归集核算。生产耗用的材料由各个生产车间根据生产任务单及系统设定 BOM 下推生成生产领料单，经制造经理审批后，仓库按照生产领料单进行发货，财务部根据生产领料单和 ERP 系统中的出库记录，在生产成本科目核算生产领用的材料。

综上所述，公司可以准确区分与人工成本及材料相关的生产支出与研发支出。

3、针对混岗的研发项目参与人员是否分配准确

报告期内，董事长杜戈阳及总经理曾斌强的薪酬按工时分摊计入管理费用和研发费用。曾斌强具有工程师专业资质，全面负责公司产品的研发、生产和销售，是公司发明专利高压直流汇流盒及设备（ZL201510596471.8）及多项实用新型专利的发明人。董事长杜戈阳及总经理曾斌强不仅负责企业日常经营管理，还实际参与公司众多研发项目的立项及落地，其薪酬按实际研发工时分摊计入研发费用和管理费用分配准确，具有合理性。

4、报告期内研发费用加计扣除数与研发费用是否存在差异及原因

报告期内，研发费用加计扣除数与研发费用的差异情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度
研发费用加计扣除数	1,129.88	799.37

加计扣除率	100.00%	75.00%
计算得出应加计扣除的研发费用	1,129.88	1,065.83
研发费用账面金额	1,143.16	1,229.68
差异	-13.28	-163.85
其中：直接投入	-6.70	1.60
其他费用	-6.58	-165.45

注：研发费用加计扣除申报一般于企业所得税汇算清缴时进行，2022 年 1-9 月公司无对比数据，未予列示。

报告期内，公司申报报表中所列示的研发费用金额系依据《企业会计准则》《财政部关于企业加强研发费用财务管理的若干意见》（财企[2007]194 号）及对公司研发项目实际情况的判断，对研发过程中发生的各项费用按照研发项目进行归集核算。

公司纳税申报时加计扣除的研发费用则是按照《关于完善研究开发费用税前加计扣除政策的通知》（财税[2015]119 号）、《关于企业研究开发费用税前加计扣除政策有关问题的公告》（国家税务总局公告 2015 年第 97 号）、《关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》（2017 年第 40 号公告）以及《财政部、税务总局、科技部关于提高研究开发费用税前加计扣除比例的通知》（财税〔2018〕99 号）等规范编制。

2020 年研发费用账面金额与计算得出应加计扣除的研发费用的差异为-163.85 万元。其中，直接投入的差异系企业发现前期研发材料成本核算误差。其他费用差异主要系不属于加计扣除范围的办公费、培训费、交通费、招待费、服务费等以及超过可加计扣除研发费用总额的 10%的其他相关费用。

2021 年研发费用账面金额与计算得出应加计扣除的研发费用的差异为-13.28 万元。其中，直接投入差异中的-1.64 万元系企业发现前期研发材料成本核算误差，-5.06 万系不属于加计扣除范围的试制产品的检验费。其他费用-6.58 万元系主要系不属于加计扣除范围的办公费、交通费、服务费等。

综上，报告期内，公司向税务机关申报加计扣除的研发费用金额与实际发生研发费用金额存在差异主要系会计处理与加计扣除口径差异所致，公司按照企业

会计准则核算归集相关研发费用，按税法规定申报研发费用加计扣除，不存在虚增研发费用的情形。公司研发费用与向税务机关申报的加计扣除数的差异具备合理性。

（二）中介机构回复

1、核查程序

（1）查阅了报告期内研发费用明细账，了解研发费用构成情况；

（2）访谈公司财务负责人，了解研发费用支出范围及归集方法，研发材料及加工费的主要构成及具体用途，生产支出与研发支出的区分方式；

（3）查阅报告期各期末员工花名册，确认研发人员数量、学历及年龄结构，取得主要研发人员简历；

（4）获取并查阅公司各年研发费用加计扣除文件、所得税汇算清缴报告，与账面研发投入进行核对分析，了解研发费用加计扣除数与账面研发费用形成差异的原因及合理性。

2、核查结论

经核查，主办券商、申报会计师认为：

（1）公司的研发费用归集准确，能够准确区分与人工成本及材料相关的生产支出与研发支出，针对混岗的研发项目参与人员的支出分配准确；

（2）公司报告期内向税务机关申请研发费用加计扣除优惠政策的研究费用金额与实际发生的研发费用存在一定差异，差异原因具有合理。

四、列表说明公司历次出资及股权转让价格、定价依据，结合对应最近时点市盈率或每股净资产情况等进一步说明交易定价的公允性、是否需确认股份支付及判断依据

（一）公司回复

1、列表说明公司历次出资及股权转让价格、定价依据，对应最近时点市盈

率或每股净资产情况及交易定价的公允性

(1) 公司历次出资及股权转让价格、定价依据、对应最近时点市盈率或每股净资产情况及交易定价的公允性，如下表所示：

日期	股权变动情况				价格	定价依据及公允性	对应最近时点 市盈率/每股净 资产
	股权转让			增资			
	转 让 方	受 让 方	转 让 股 权 数 量 / 比 例				
2005.12	吴蕊馨	余莉	12 万股 /24%	-	0 元	系代持还原，未实际支付股权转让款，定价公允	-
2007.9	余莉	曾斌强	12 万股 /24%	公司注册资本由 50 万元增加至 300 万元。其中：杜戈阳的出资额由 14 万元增加至 105 万元；曾斌强的出资额由 12 万元增加至 60 万元；李昌华的出资额由 12 万元增加至 60 万元；邓永兰的出资额由 12 万元增加至 15 万元，陈钢按 1 元/出资额，出资 60 万元。	股权转让：0 元； 增资：1 元/股	股权转让系代持还原，未实际支付股权转让款； 增资价格由所有股东协商一致确定。 定价公允	2007 年度公司处于亏损状态
2008.5	杜戈阳	朱章兰	6 万股 /2%	-	0 元	系转让认缴出资额，未实际支付对价，定价公允	2008 年度公司处于亏损状态
		王斌	6 万股 /2%	-	0 元		
		林邱荣	6 万股 /2%	-	0 元		

日期	股权变动情况				价格	定价依据及公允性	对应最近时点 市盈率/每股净资产
	股权转让			增资			
	转让方	受让方	转让股 权数量/ 比例				
		李昌 华	8.1 万股 /2.7%	-	0 元		
		曾斌 强	8.1 万股 /2.7%	-	0 元		
2009.8	陈钢	张德 军	30 万股 /10%	-	30.00 万 元	参考公司所处 行业、成长 性、盈利水平 等因素，由双 方协商确定， 定价公允	-0.18 元/股 （2008 年末公 司每股净资产 ）
2012.7	李昌 华	杜戈 阳	20.4 万 股/6.8%	-	20.40 万 元	参考公司 2011 年末每股净资产，由各方协 商确定，定价 公允	0.91 元/股 （2011 年末公 司每股净资产 ）
		林邱 荣	3 万股 /1%	-	3.00 万元		
		曾斌 强	7.8 万股 /2.6%	-	7.80 万元		
	邓永 兰	杜戈 阳	3.03 万 股 /1.01%	-	3.03 万元		
		李劲 松	8.97 万 股 /2.99%	-	8.97 万元		
	王斌	曾伟 强	6 万股 /2%	-	6.00 万元		
2015.3	邓永 兰	杜戈 阳	3 万股 /1%	-	6.00 万元	参考公司所处 行业、成长 性、盈利水平 等因素，由双 方协商确定， 定价公允	0.47 元/股 （2014 年末公 司每股净资产 ）
	陈钢	杜戈 阳	15 万股 /5%	-	15.00 万 元		
	李昌 华	万征	36.9 万 股 /12.3%	-	300.00 万 元		
2016.5	曾伟 强	万征	6 万股 /2%	-	0 元	系根据公司安 排由万征代 持，未支付股 权转让对价， 定价公允	-
	朱章 兰		6 万股 /2%	-	0 元		
	张德 军	杜戈 阳	9 万股 /3%	-	75.00 万 元	参考公司所处 行业、成长 性、市盈率、 盈利水平等因 素，由双方协 商确定，定价 公允	对应 2015 年净 利润市盈率 6.75 倍
	林邱 荣		9 万股 /3%	-	90.00 万 元		对应 2015 年净 利润市盈率 8.10 倍

日期	股权变动情况				价格	定价依据及公允性	对应最近时点 市盈率/每股净 资产
	股权转让			增资			
	转让 方	受让 方	转让股 权数量/ 比例				
2016.12	万征	杜戈 阳	24.3 万 股/8.1%	-	195.00 万 元	参考 2016 年 末每股净资 产、所处行 业、成长性、 盈利水平等因 素由双方协商 确定，定价公 允	5.47 元/股 （2016 年末公 司每股净资 产）
2017.1	万征	蔡明	0.18 万 股 /0.06%	-	3.00 万元	系股权激励， 参考公司所处 行业、成长 性、市盈率、 盈利水平等因 素确定，定价 公允	对应 2016 年净 利润市盈率 4.50 倍
	曾斌 强	蔡明	1.02 万 股 /0.34%	-	17.00 万 元		
2018.5	张德 军	杜戈 阳	15 万股 /5%	-	165.00 万 元	参考公司所处 行业、成长 性、市盈率、 盈利水平等因 素由双方协商 确定，定价公 允	对应 2017 年净 利润市盈率 2.16 倍
	李劲 松		8.97 万 股 /2.99%	-	58.00 万 元		对应 2017 年净 利润市盈率 1.27 倍
2018.9	杜戈 阳	蔡明	3.3 万股 /1.1%	-	55.00 万 元	系股权激励， 参考公司所处 行业、成长 性、市盈率、 盈利水平等因 素确定，定价 公允	对应 2017 年净 利润市盈率 3.28 倍
		李昱	9 万股 /3%	-	150.00 万 元		
		侯海 艳	1.8 万股 /0.6%	-	30.00 万 元		
	曾斌 强	胥海 东	6 万股 /2%	-	100.00 万 元		
		侯海 艳	1.2 万股 /0.4%	-	20.00 万 元		
2020.7	-	-	-	公司的注 册资本由 300 万元 增加至 1000 万 元。其 中：杜戈 阳的出资 额由 154.2 万元增加 至 514 万 元；曾斌 强的出资	1 元/出资 额	全体股东同比 例增资，按照 1 元/注册资 本，定价公允	-

日期	股权变动情况				价格	定价依据及公允性	对应最近时点 市盈率/每股净 资产
	股权转让			增资			
	转让 方	受让 方	转让股 权数量/ 比例				
				额由 75.9 万元增加至 253 万元；万征的出资额由 48.9 万元增加至 163 万元；陈钢的出资额由 15 万元增加至 50 万元；张德军的出资额由 6 万元增加至 20 万元。			
2021.10	万征	杜戈阳	26 万股 /2.6%	-	0 元	系股权优化和代持还原，未支付股权转让对价，定价公允	-
	张德军	创芯合伙	20 万股 /2%	-	0 元		
	万征		95.6 万股 /9.56%	-	0 元		
	曾斌强		58 万股 /5.8%	-	0 元		
2021.12	曾斌强	蔡明	5 万股 /0.5%	-	50.00 万元	系股权激励，参考公司所处行业、成长性、市盈率、盈利水平等因素确定，定价公允	对应 2021 年净利润市盈率 2.99 倍
2022.6	曾斌强	蔡明	3 万股 /0.3%	-	30.00 万元	系股权激励，参考公司所处行业、成长性、市盈率、盈利水平等因素确定，定价公允	

(2) 创芯合伙份额转让

日期	出资份额变动情况			价格（万元）	定价依据及公允性	对应最近时点市盈率/每股净资产	
	份额转让						
	转让方	受让方	转让份额数量/比例				
2022.9	杜戈阳	李曙栅	0.43 万元 /0.25%	5.00	参考公司 2022 年 8 月末每股净资产值确定，定价公允	11.61 元/股（2022 年 8 月末公司每股净资产）	
		谢敏辉	5.17 万元 /2.98%	60.00			
	曾斌强	蔡光华	2.16 万元 /1.24%	25.00			
		吕善武	2.59 万元 /1.49%	30.00			
		苏斐	1.29 万元 /0.74%	15.00			
		谢明霞	0.43 万元 /0.25%	5.00			
	侯海艳	张蜀萍	0.86 万元 /0.50%	10.00			
		马红	1.29 万元 /0.74%	15.00			
		刘丽玲	1.29 万元 /0.74%	15.00			
		梁丹清	0.26 万元 /0.15%	3.00			
		黄咏华	0.44 万元 /0.25%	5.00			
		高小娜	0.86 万元 /0.50%	10.00			

2、交易定价的公允性、是否需确认股份支付及判断依据

根据中国证监会《监管规则适用指引——发行类第 5 号》，对于发行人发行人向职工(含持股平台)、顾问、客户、供应商及其他利益相关方等新增股份,以及主要股东及其关联方向职工(含持股平台)、客户、供应商及其他利益相关方等转让股份，均应考虑是否适用《企业会计准则第 11 号——股份支付》

根据上表所示，公司历次出资及股权转让价格均具备公允性，因此无需确认股份支付。

（二）中介机构回复

1、核查程序

(1) 查阅公司的工商登记档案及公司历次股权转让协议、股权代持协议、股东会决议、股东付款凭证、出资凭证等文件；

(2) 查阅相关增资、股权变动时点的财务报表、审计报告或所得税汇算清缴纳税申报鉴证报告，了解相关增资价格或转让价格是否与相应时点每股净资产或市盈率存在重大差异，是否构成股份支付；

(3) 和公司管理层访谈，了解公司历次股权变动的背景及原因、定价依据；

(4) 查阅公司自设立以来的历次评估报告、审计报告及财务报表；

2、核查意见

经核查，主办券商、申报会计师认为：

公司历次出资及股权转让价格均具备公允性，因此无需确认股份支付。

五、补充说明公司是否存在预留权益尚未实施的股权激励及具体情况，申报期间，公司是否有计划实施新的股权激励；说明股权激励计划是否涉及锁定期限、行权条件、回购条款等，如涉及激励计划实施调整的，披露股票数量、价格调整的方法和程序等

(一) 公司回复

根据公司控股股东、实际控制人及其他股东出具的说明，公司不存在预留权益尚未实施的股权激励。申报期间，公司没有实施新的股权激励的计划。

创芯合伙系公司股权激励持股平台，根据公司提供的创芯合伙的《合伙协议》，公司实施的股权激励情况如下：

序号	事项	具体内容
1	锁定期限	未约定锁定期限
2	行权条件	未约定行权条件
3	回购条款	未约定回购条款
4	管理模式	第十四条 全体合伙人一致同意，普通合伙人是合伙企业

序号	事项	具体内容
		的执行事务合伙人，负责执行合伙企业事务。其他合伙人不再执行合伙事务。
5	权益流转及退出机制（入伙、退伙、除名、出资份额转让）	第二十条 新合伙人入伙，经全体合伙人一致同意，依法订立书面入伙协议。订立入伙协议时，原合伙人应当向新合伙人如实告知原合伙企业的经营状况和财务状况。入伙的新合伙人与原合伙人享有同等权利，承担同等责任。新入伙的普通合伙人对入伙前合伙企业的债务承担无限连带责任。新入伙的有限合伙人对入伙前有限合伙企业的债务，以其认缴的出资额为限承担责任。 第二十二条 在合伙企业存续期间，有下列情形之一的，合伙人可以退伙： （一）合伙协议约定的退伙事由出现； （二）经全体合伙人一致同意； （三）发生合伙人难以继续参加合伙的事由； （四）其他合伙人严重违反合伙协议约定的义务。 第二十三条 合伙人有《合伙企业法》第四十八条规定的情形之一的，当然退伙。 退伙事由实际发生之日为退伙生效日。 第二十四条 合伙人有《合伙企业法》第四十九条规定的情形之一的，经其他合伙人一致同意，可以决议将其除名。 对合伙人的除名决议应当书面通知被除名人。被除名人接到除名通知之日，除名生效，被除名人退伙。被除名人对除名决议有异议的，可以自接到除名通知之日起三十日内，向人民法院起诉。 第二十五条 合伙人死亡或者被依法宣告死亡的，对该合伙人在合伙企业中的财产份额享有合法继承权的继承人，经全体合伙人一致同意，从继承开始之日起，取得该合伙企业的合伙人资格。 有《合伙企业法》第五十条规定的情形之一，合伙企业应当向合伙人的继承人退还被继承合伙人的财产份额。 第二十六条 合伙人退伙，其他合伙人应当与该退伙人按照退伙时的合伙企业财产状况进行结算，退还退伙人的财产份额。退伙人对给合伙企业造成的损失负有赔偿责任的，相应扣减其应当赔偿的数额。退伙时有未了结的合伙企业事务的，待该事务了结后进行结算。 退伙人在合伙企业中的财产份额，经全体合伙人决定，可以退还货币，也可以退还实物。 第二十七条 普通合伙人退伙后，对基于其退伙前的原因发生的合伙企业债务，承担无限连带责任；有限合伙人退伙后，对基于其退伙前的原因发生的有限合伙企业债务，以其退伙时从有限合伙企业中取回的财产承担责任。退伙时，合伙企业财产少于合伙企业债务的，该退伙人应当依照本协议第十三条的规定分担亏损。
6	是否涉及激励计划实施调整	不涉及

如上表列示，公司设立持股平台系依据《合伙企业法》一般规则进行运作和

管理，不存在锁定期限、行权条件、回购条款等约定，未对管理模式、权益流转及退出机制做出特殊约定。此外，公司股权激励不涉及对激励计划实施调整。

(二) 中介机构回复

1、核查过程和事实依据

序号	核查过程	事实依据
1	查阅公司工商档案资料	公司工商档案资料
2	查阅公司章程	公司《章程》
3	查阅公司股东名册	公司《股东名册》
4	查阅《股权转让协议》、《股权代持协议》	《股权转让协议》、《股权代持协议》等文件
5	查阅股权转让付款凭证	股权转让付款凭证
6	查阅股权转让完税凭证	《完税证明》
7	查阅公司股权激励持股平台创芯合伙的《合伙协议》	创芯合伙的《合伙协议》
8	查阅公司审议批准股权激励计划的内部决策文件	《第一届董事会第二次会议决议》、《2023 年第一次临时股东大会决议》
9	取得股东出具的确认文件	股东出具的《确认函》

2、核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

公司不存在预留权益尚未实施的股权激励。申报期间，公司没有实施新的股权激励的计划。公司股权激励不涉及锁定期限、行权条件、回购条款等特殊约定，且股权激励不涉及对激励计划实施调整。

6、关于申请文件。

请公司按照《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核关注要点落实情况表》（2023 年 2 月 17 日发布）更新相关申请文件，审核关注要点落实情况表中涉及事项如属于影响投资者价值判断和决策的重要信息，请补充披露。

公司回复：

公司已按照《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核关注要点落实情况表》（2023 年 2 月 17 日发布）更新相关申请文件，已按照审核关注要点落实情况表的要求，对影响投资者价值判断和决策的重要信息，在公开转让说明书中进行披露。

(本页无正文，为深圳创芯技术股份有限公司《深圳创芯技术股份有限公司
并东吴证券股份有限公司〈关于深圳创芯技术股份有限公司股票公开转让并挂牌
申请文件的审核问询函〉的回复》之签章页)

法定代表人：



杜戈阳

深圳创芯技术股份有限公司

2023年4月10日



(本页无正文, 为东吴证券股份有限公司《深圳创芯技术股份有限公司并东吴证券股份有限公司<关于深圳创芯技术股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函>的回复》之签章页)

项目负责人: 胡文君

胡文君

项目小组成员: 李运皓 张恒志 刘文达 陈秋燕

李运皓

张恒志

刘文达

陈秋燕

东吴证券股份有限公司

2015年4月10日

