



**关于深圳市科金明电子股份有限公司  
股票公开转让并挂牌申请文件的  
审核问询函之回复**

**主办券商**



**东兴证券股份有限公司**  
DONGXING SECURITIES CO.,LTD.

**二零二四年四月**

## 全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

东兴证券股份有限公司推荐深圳市科金明电子股份有限公司（以下简称“科金明”或“公司”）股票进入全国中小企业股份转让系统公开转让项目组（以下简称“项目组”），于 2024 年 2 月 22 日收到贵单位出具的《关于深圳市科金明电子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”）后，组织科金明及相关中介机构召开了协调会，就《审核问询函》所涉及的有关问题进行了认真讨论与核查，并逐项落实后进行了书面说明，涉及需要相关中介机构核查并发表意见的部分，已由各中介机构分别出具了核查意见，涉及对《深圳市科金明电子股份有限公司公开转让说明书（申报稿）》（以下简称“公转书”或“公开转让说明书”）进行修改或补充的部分，已按照审核问询函的要求对公开转让说明书进行了修改和补充，并已在公开转让说明书中以楷体加粗显示。

本回复说明中的简称如未特殊说明，与公开转让说明书中的简称具有相同的含义。本反馈意见回复中的字体代表以下含义：

字体	含义
审核问询函所列问题	<b>黑体（加粗）</b>
对审核问询函所列问题的回复	宋体（不加粗）
对公开转让说明书等文件的修改、补充	<b>楷体、加粗</b>

本回复中若出现部分合计数尾数与所列数值总和尾数存在差异的情况，均为四舍五入所致。

公开转让说明书中对问询函中要求披露的回复内容进行了补充披露。考虑到问询函中回复内容的完整性，不同问题的回复存在重复或引用其他题目回复内容的情况。因此，公开转让说明书补充披露时，考虑上下文联系及可读性，针对重复或引用的内容进行了适当合并、节略，并按照公开转让说明书中编号重新进行了编排。

# 目录

问题 1 .....	4
问题 2 .....	31
问题 3 .....	47
问题 4 .....	77
问题 5 .....	105
问题 6 .....	162
问题 7 .....	192
问题 8 .....	213
问题 9 .....	227
问题 10 .....	249
问题 11.....	265

问题 1：关于子公司收购。（1）公司共有 3 个全资子公司，分别为惠州科金明、万年鑫、香港繁高，其中香港繁高为境外子公司；（2）万年鑫、香港福德顺（拟注销关联方）分别于 2017 年 9 月、2018 年 1 月设立，设立时由余庆青代朱文明持有万年鑫、香港福德顺股权，二人签署了《股权代持委托协议》；公司于 2017 年 11 月至 2019 年 4 月在全国股转系统挂牌，挂牌期间万年鑫、香港福德顺未作为关联方披露，同业竞争、关联交易情况未进行披露；（3）2020 年底，公司收购万年鑫 100% 股权；子公司香港繁高收购香港福德顺存货、资产与相关人员。

请公司：（1）说明现有组织架构下对母公司、子公司的业务定位、合作模式及未来规划，实际主营业务情况，资产、负债、技术、人员分布情况，惠州科金明重大在建工程合同的履行情况及其建设项目当前进展、投产情况及具体安排（包括但不限于惠州科金明已建在建项目及产能、产量情况）；分别按母公司、子公司补充披露主要产品的分布信息，是否主要依靠子公司拓展业务，说明报告期内子公司的分红情况；（2）以列表形式说明境外子公司的具体情况，包括但不限于名称、设立地、股权结构、主营业务等；结合企业境外投资相关法律法规，说明投资设立境外子公司及后续股权变动（如涉及）是否履行发改、商务、外汇管理等主管机关的审批、备案程序，是否取得境外地区律师关于境外子公司设立、股权变动、业务合规性、关联交易、同业竞争等问题的明确意见；（3）说明万年鑫、香港福德顺代持形成的原因及时间，代持解除的具体情况，是否存在通过代持规避同业竞争、关联交易、资金占用等监管要求的情形或特殊利益安排，如存在，请补充说明公司与上述主体间同业竞争、关联交易、资金占用的具体情况，公司时任董事、监事、高级管理人员、时任主办券商、律师是否知情，并于“4-8 前次申报有关情况及其重大差异的说明”中补充说明；（4）说明公司收购万年鑫股权、香港繁高收购香港福德顺资产及人员的背景原因、商业合理性、收购对象、履行的内部审议程序、收购价格，定价依据及公允性、评估或审计程序的履行情况、协议签署情况及主要条款内容，人员、资产、业务等资源要素的转移情况，是否存在利益输送或特殊利益安排，是否损害公司利益；收购香港福德顺时境外投资、外汇相关审批、备案或登记手续的履行情况，采取不同收购方式的原因；公司未设立香港福德顺作为境外电商业务平台的原因，香港福德顺注册资本及日常生产经营资金来源，是否由公司实际出资

或存在代为承担成本费用的情形，是否损害公司利益，是否存在利益输送或其他特殊利益安排；（5）香港福德顺的注销进展，是否存在实质性障碍，是否仍存在与公司的同业竞争或从事相关业务的可能性。请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。请会计师核查上述事项（1），核查报告期内子公司财务规范性，并发表明确意见。

## 【回复说明】

### 一、公司说明

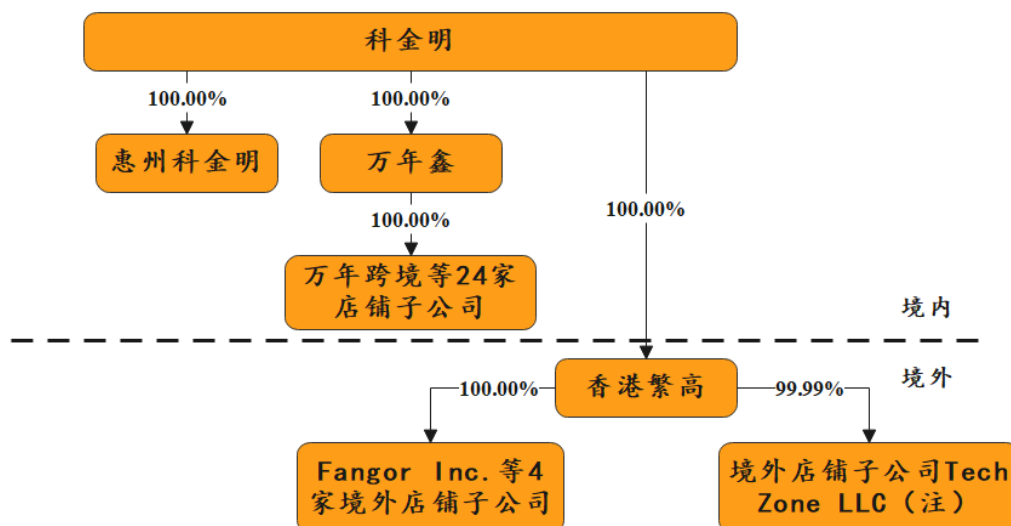
（一）说明现有组织架构下对母公司、子公司的业务定位、合作模式及未来规划，实际主营业务情况，资产、负债、技术、人员分布情况，惠州科金明重大在建工程合同的履行情况及其建设项目当前进展、投产情况及具体安排（包括但不限于惠州科金明已建在建项目及产能、产量情况）；分别按母公司、子公司补充披露主要产品的分布信息，是否主要依靠子公司拓展业务，说明报告期内子公司的分红情况；

1、说明现有组织架构下对母公司、子公司的业务定位、合作模式及未来规划，实际主营业务情况，资产、负债、技术、人员分布情况，惠州科金明重大在建工程合同的履行情况及其建设项目当前进展、投产情况及具体安排（包括但不限于惠州科金明已建在建项目及产能、产量情况）

（1）现有组织架构下对母公司、子公司的业务定位、合作模式及未来规划，实际主营业务情况，资产、负债、技术、人员分布情况

#### ①公司现有组织架构

公司现有组织架构如下：



注：子公司香港繁高设立的境外店铺子公司 Tech Zone LLC 因当地法规要求其法定代表人需持有股份，遂由公司员工陈为豪持股 0.01%并担任法定代表人。

## ②母公司、子公司的业务定位、合作模式及未来规划

截至本问询回复出具日，公司在现有组织架构下对母、子公司的业务定位、合作模式及未来规划说明如下：

公司	业务定位	合作模式	未来规划
科金明 (母公司)	负责公司业务、战略方向以及运营等整体的统筹管理；主要产品的设计、开发；负责对主要 ODM 客户、授权品牌客户的销售	除自主销售外，为子公司自有品牌产品销售提供 ODM 产品开发、制造	未来规划与目前定位保持一致
惠州科金明	投入使用后主要负责公司产品的生产、制造；负责少部分对境内 ODM 客户的产品销售	主要接受母公司委托，提供产品生产、制造服务	未来规划与目前定位保持一致，作为公司产品生产基地
万年鑫	负责公司自有品牌产品跨境线上 B2C 销售渠道的运营	接受子公司香港繁高的委托，代为运营跨境线上 B2C 的销售渠道	未来规划与目前定位保持一致，仍将作为公司跨境线上 B2C 业务运营主体
香港繁高	主要负责公司自有品牌产品跨境线上 B2C 销售的采购、销售以及结算	主要向母公司进行 ODM 采购，通过子公司万年鑫运营跨境线上 B2C 渠道，销售自有品牌产品。与子公司万年鑫、各店铺子公司共同构成公司自有品牌产品跨境线上 B2C 的销售	未来规划与目前定位保持一致，仍将作为公司自有品牌产品跨境线上 B2C 销售的采购、销售以及结算主体

公司	业务定位	合作模式	未来规划
万年跨境等24家境内店铺孙公司	主要作为独立法人主体，在亚马逊、沃尔玛等跨境线上B2C平台注册店铺	注册店铺后，由子公司万年鑫负责统一运营、管理	未来规划与目前定位保持一致，主要承担注册店铺功能
Fangor Inc.等5家境外店铺孙公司	主要作为独立法人主体，在亚马逊、沃尔玛等跨境线上B2C平台注册店铺，其中Fangor Inc.根据公司业务需要，在美国租赁场所作为公司跨境线上B2C业务销售的中转仓库	注册店铺后，由子公司万年鑫负责统一运营、管理；子公司Fangor Inc.在美国租赁场所，并负责管理美国自营中转仓库	未来规划与目前定位保持一致，主要承担注册店铺功能

### ③实际主营业务情况，资产、负债、技术、人员分布情况

截至报告期末，母公司、子公司主营业务情况，资产、负债、技术及人员分布情况如下：

单位：万元

序号	公司	主营业务情况	资产总额	负债总额	技术分布	人员
1	科金明	从事智能视听产品的设计开发和销售	41,868.95	17,414.90	17项发明专利、33项实用新型专利、73项外观设计专利，合计123项	143人
2	惠州科金明	从事智能视听产品的制造和销售	24,317.69	19,420.43	-	220人
3	万年鑫	从事跨境线上B2C销售渠道的运营	978.79	84.53	1项外观设计专利	52人
4	香港繁高	从事产品在跨境线上B2C渠道的销售	10,213.57	8,643.33	-	1人
5	万年跨境等24家境内店铺子公司	除注册店铺外，无实际业务运营	0.12	-	店铺子公司椿景贸易名下持有3项外观设计专利	-

序号	公司	主营业务情况	资产总额	负债总额	技术分布	人员
6	Fangor Inc.等5家境外店铺子公司	除注册店铺以及Fangor Inc.在美国租赁、管理中转仓库外，无实际业务运营	130.89	0.12	-	1人

注1：上表中子公司万年鑫、香港繁高资产、负债金额均为其合并报表金额；

注2：店铺公司资产、负债金额已做合并范围内抵消，即不包括其对公司合并范围内企业的资产、负债。其中：境内店铺子公司中，万年跨境虽未实际经营业务，但开立了银行账户，资产为银行存款；境外店铺子公司资产、负债以及人员为租赁美国仓库产生；

注3：各公司专利数量为截至本问询回复出具日数据。

## (2) 惠州科金明重大在建工程合同的履行情况及其建设项目当前进展、投产情况及具体安排（包括但不限于惠州科金明已建在建项目及产能、产量情况）

### ①重大在建工程合同的履行情况

公司已建在建工程建设过程中，主要采购合同（金额超过100万元）及其履行情况如下：

单位：万元

序号	供应商	合同内容	合同金额	履行情况
1	深圳市骏鹏润实业有限公司	项目土建工程、水电安装及其他专业配套设施等工程总承包	15,000.00	已履行完毕
2	深圳市爵典建设集团有限公司	室内装饰工程承包	1,482.27	已履行完毕
3	广东南洪建设工程有限公司	承建桩基础工程	480.00	已履行完毕
合计		-	16,962.27	-

注：公司已建工程采购合同主要为与深圳市骏鹏润实业有限公司签订的土建工程承包合同，深圳市骏鹏润实业有限公司注册资本6,800万元，为高新技术企业、国家级科技型中小企业、省级创新型中小企业。

截至本问询回复出具日，惠州科金明重大在建工程合同均已履行完毕。

### ②建设项目当前进展、投产情况及具体安排

2023年12月18日，惠州科金明生产基地在建工程取得惠州仲恺高新区管理委员会城乡建设和综合执法局出具的《惠州市房屋建筑和市政基础设施工程竣工联合验收意见书》（仲恺联验[2023]0119号），工程验收合格，并于2023年12月全部转入固定资产。



惠州科金明已建在建项目中工程项目包括四栋厂房和一栋宿舍楼以及其他基础配套设施，总占地面积 20,736.00m<sup>2</sup>、房屋建筑面积 76,906.39m<sup>2</sup>，作为公司的智能视听产品生产基地。2022 年 12 月，惠州科金明生产基地办公楼及其配属厂房、宿舍楼及门卫室实际投入使用，公司生产基地逐步搬迁至惠州子公司，自 2023 年 2 月开始投入生产。2023 年 1-9 月，惠州子公司生产智能投影仪 31.00 万台、便携式 DVD 播放器 18.41 万台、智能云相框 9.94 万台。

## 2、分别按母公司、子公司补充披露主要产品的分布信息，是否主要依靠子公司拓展业务，说明报告期内子公司的分红情况

公司已在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“（一）收入构成情况”之“1、按业务类型或产品种类划分”中补充披露如下：

报告期各期，公司整体组织架构中，主要由母公司、子公司香港繁高核算产品销售，子公司惠州科金明存在少量对境内 ODM 客户的销售。各期主营业务收入中，各主要产品在母、子公司的分布情况如下：

单位：万元

公司	产品	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度
科金明	智能投影仪	10,120.74	16,165.82	19,996.89
	便携式 DVD 播放器	4,485.22	6,937.47	13,288.50
	智能云相框	1,991.96	820.66	3,180.39
	其他产品	2,428.56	940.00	5,059.65
	小计	19,026.49	24,863.95	41,525.43
	占主营业务收入比重	49.10%	47.96%	57.77%
香港繁高	智能投影仪	4,266.80	10,400.32	14,498.22
	便携式 DVD 播放器	7,643.45	11,630.34	12,702.19
	智能云相框	1,579.30	511.07	772.36
	其他产品	4,205.53	4,434.02	2,386.65
	小计	17,695.08	26,975.75	30,359.41
	占主营业务收入比重	45.66%	52.04%	42.23%
惠州科金明	智能投影仪	2,027.93	-	-

公司	产品	2023年1-9月	2022年度	2021年度
	便携式DVD播放器	-	-	-
	智能云相框	-	-	-
	其他产品	0.88	-	-
	小计	2,028.82	-	-
	占主营业务收入比重	5.24%	-	-
主营业务收入合计		38,750.39	51,839.70	71,884.84

注1：以上各公司产品收入不包含对合并范围内销售；

注2：惠州科金明自2023年2月陆续投产，2021年度、2022年度尚未产生收入。

报告期内，公司主营业务收入中主要来自于母公司及子公司香港繁高，其中：母公司各期合并抵消后主营业务收入分别为41,525.43万元、24,863.95万元和19,026.49万元，占公司各期主营业务收入的比重分别为57.77%、47.96%和49.10%；子公司香港繁高各期主营业务收入分别为30,359.41万元、26,975.75万元和17,695.08万元，占公司各期主营业务收入的比重分别为42.23%、52.04%和45.66%。

报告期各期，母公司主营业务收入占比均在50%左右，且子公司香港繁高主要由母公司提供产品实现最终销售。因此，公司不存在主要依靠子公司拓展业务的情形。

## (2) 报告期内子公司的分红情况

报告期内，公司子公司惠州科金明、万年鑫以及香港繁高均未进行过分红。

(二) 以列表形式说明境外子公司的具体情况，包括但不限于名称、设立地、股权结构、主营业务等；结合企业境外投资相关法律法规，说明投资设立境外子公司及后续股权变动（如涉及）是否履行发改、商务、外汇管理等主管机关的审批、备案程序，是否取得境外地区律师关于境外子公司设立、股权变动、业务合规性、关联交易、同业竞争等问题的明确意见；

1、以列表形式说明境外子公司的具体情况，包括但不限于名称、设立地、股权结构、主营业务等

截至本问询回复出具日，公司共拥有 1 家境外子公司、5 家境外孙公司，具体情况如下：

序号	公司名称	设立地	成立时间	出资额/发行股份	股权结构	主营业务
1	香港繁高	中国香港	2020.12.28	15 万美元	科金明持股 100%	跨境线上 B2C 销售
2	Tech Zone LLC	美国	2021.9.27	1,000 美元	香港繁高持股 99.99%；陈为豪持股 0.01%	未实际开展业务，用于注册线上店铺
3	Forderson Inc	美国	2021.8.6	2.5 万股	香港繁高持股 100%	未实际开展业务，用于注册线上店铺
4	Fangor Inc	美国	2021.12.28	100 万股	香港繁高持股 100%	未实际开展业务，主要租赁场所及管理公司在美国中转仓库
5	Linko Inc	美国	2017.5.15	1 万股	香港繁高持股 100%	未实际开展业务，用于注册线上店铺
6	株式会社 HiTo	日本	2015.12.7	500 万日元	香港繁高持股 100%	未实际开展业务，用于注册日本乐天平台线上店铺

**2、结合企业境外投资相关法律法规，说明投资设立境外子公司及后续股权变动（如涉及）是否履行发改、商务、外汇管理等主管机关的审批、备案程序，是否取得境外地区律师关于境外子公司设立、股权变动、业务合规性、关联交易、同业竞争等问题的明确意见**

**（1）发改、商务、外汇管理等主管机关的审批、备案程序**

截至本问询回复出具日，公司拥有 1 家境外子公司、5 家境外孙公司，公司境外子公司、孙公司已按照相关法律法规履行发改、商务、外汇管理等主管机关的审批、备案程序。依据《企业境外投资管理办法》《境外投资管理办法（2014）》《境内机构境外直接投资外汇管理规定》等规定，境外子公司、孙公司的审批、备案程序如下：

**①境外子公司香港繁高**

依据《企业境外投资管理办法》《境外投资管理办法（2014）》《境内机构境外直接投资外汇管理规定》等规定，科金明就投资设立香港繁高已取得如下部门及批准机关的设立文件：

2020年12月15日，深圳市商务局向公司颁发编号为“境外投资证第N4403202000659号”《企业境外投资证书》，准许公司自2020年12月15日起两年内在中国香港设立香港繁高创新科技有限公司，经营范围为电子商务、国际贸易、信息技术服务，投资总额为15万美元。

2020年12月28日，香港特别行政区公司注册处向香港繁高颁发编号为“3005083”的公司注册证明书，准许香港繁高设立。

2021年4月16日，深圳市发展和改革委员会向科金明颁发编号为“深发改境外备[2021]0174号”《境外投资项目备案通知书》，对“深圳市科金明电子股份有限公司投资设立香港繁高创新科技有限公司搭建投影机及相关产品销售平台项目予以备案”。

2022年12月30日，深圳市商务局向科金明颁发编号为“境外投资证第N4403202201041号”《企业境外投资证书》，准许公司自2022年12月30日起两年内在中国香港设立香港繁高创新科技有限公司，经营范围为电子商务、国际贸易、信息技术服务，投资总额为15万美元。

2023年3月3日，科金明通过招商银行深圳宝安中心区支行支付香港繁高投资款15万美元，外汇局批件号/备案表号/业务编号为35440300202302218530。

## ②5 家境外孙公司

2024年3月，公司通过中华人民共和国商务部业务系统统一平台提交香港繁高关于Tech Zone LLC、Forderson Inc.、Fangor Inc.、Linko Inc.、株式会社HiTo5家境外孙公司的再投资报告，履行了境外再投资备案程序。

### (2) 境外法律意见

公司已取得境外地区律师关于境外子公司、孙公司之设立、股权变动、业务合规性等问题的明确意见，具体如下：

①依据德恒律师事务所（香港）有限法律责任合伙出具的法律意见书，香港繁高合法成立，依法有效存续；自成立至今，香港繁高股本为15万美元，唯一股东为科金明，不存在股本变动，股权权属清晰，不存在质押、冻结、争议或者

潜在争议的法律障碍，科金明持有的香港繁高股份不存在任何信托持股、代持等情况；香港繁高的财产未存在尚未解除的按揭、抵押、质押、担保、查封、冻结、扣押等或其他任何第三者权益情况，公司章程细则已完成登记、不存在诉讼及清盘申请；香港繁高主要业务为一般业务，香港繁高开展业务符合香港法律法规，已按香港法规完成报税、不存在因税项被香港政府部门处罚的情形。

②根据 DEHENG CHEN, LLC 针对 Tech Zone LLC 出具的法律调查文件，Tech Zone LLC 合法成立，依法有效存续；Tech Zone LLC 股东为香港繁高（持股 99.99%）、陈为豪（公司员工，Tech Zone LLC 法定代表人，持股 0.01%），开展业务符合美国法律法规，已取得开展业务所需的资质、证明；Tech Zone LLC 目前不存在任何正在履行的保证、贷款及债务责任，不存在诉讼、仲裁事项，Tech Zone LLC 不存在被相关政府部门因商业注册、房地产、劳务、税务、产品质量、安全生产、行业协会处罚的情形。

③根据 DEHENG CHEN, LLC 针对 Forderson Inc.、Fangor Inc.、Linko Inc. 出具的法律意见书，Forderson Inc.、Fangor Inc.、Linko Inc. 合法成立，依法有效存续；Forderson Inc.、Fangor Inc.、Linko Inc. 唯一股东为香港繁高，股权权属清晰，不存在质押、冻结、争议或者潜在争议的法律障碍，开展业务符合美国法律法规，已取得开展业务所需的资质、证明；Forderson Inc.、Fangor Inc.、Linko Inc. 不存在任何正在履行的保证、贷款，不存在诉讼、仲裁事项，Forderson Inc.、Fangor Inc.、Linko Inc. 不存在被相关政府部门处罚的情形。

④香港繁高收购日本孙公司株式会社 HiTo，并 2023 年 11 月办理完成股权变更手续。自 2024 年 2 月开始，日本孙公司株式会社 HiTo 名下乐天平台店铺开始启用，公司暂未聘请境外律师出具意见。

综上所述，公司境外子公司、孙公司已按照相关法律法规履行发改、商务、外汇管理等主管机关的审批、备案程序；除日本孙公司外，其他境外子公司、孙公司已取得境外律师关于公司设立、股权变动、业务合规性问题的明确意见。境外地区律师未对境外子公司、孙公司关联交易、同业竞争问题发表明确意见。境外子公司、孙公司均在合并范围内，其报告期内关联交易均由公司挂牌会计师事

务所审计；境外子公司、孙公司均在公司合并范围内，与公司之间不存在同业竞争问题。

**（三）说明万年鑫、香港福德顺代持形成的原因及时间，代持解除的具体情况，是否存在通过代持规避同业竞争、关联交易、资金占用等监管要求的情形或特殊利益安排，如存在，请补充说明公司与上述主体间同业竞争、关联交易、资金占用的具体情况，公司时任董事、监事、高级管理人员、时任主办券商、律师是否知情，并于“4-8 前次申报有关情况及其重大差异的说明”中补充说明；**

**1、万年鑫、香港福德顺代持形成的原因及时间，代持解除的具体情况，是否存在通过代持规避同业竞争、关联交易、资金占用等监管要求的情形或特殊利益安排的说明**

**（1）万年鑫、香港福德顺代持形成的原因及时间，代持解除的具体情况**

2017 年度，公司实际控制人之一朱文明以及总经理朱县雄尝试经营跨境线上 B2C 业务。成立之初，由于业务发展前景尚不明确，出于分散风险的考虑，朱文明分别于 2017 年 9 月、2018 年 1 月设立万年鑫、香港福德顺作为跨境线上 B2C 业务主体。在万年鑫、香港福德顺设立之初，朱文明曾委托具有跨境贸易业务经验的余庆青协助搭建并运营跨境线上 B2C 业务体系。基于便利性考虑，万年鑫以及香港福德顺股权均委托余庆青代为持有，朱文明与余庆青签署了《股权代持委托协议》。

朱文明与余庆青分别于 2017 年 9 月、2018 年 1 月签署了关于万年鑫 100% 股权的《股权代持委托协议》、关于香港福德顺 100% 股权的《股权代持委托协议》。根据协议约定，自万年鑫、香港福德顺成立之日起，两家主体 100% 股权即由余庆青受朱文明委托代为持有。

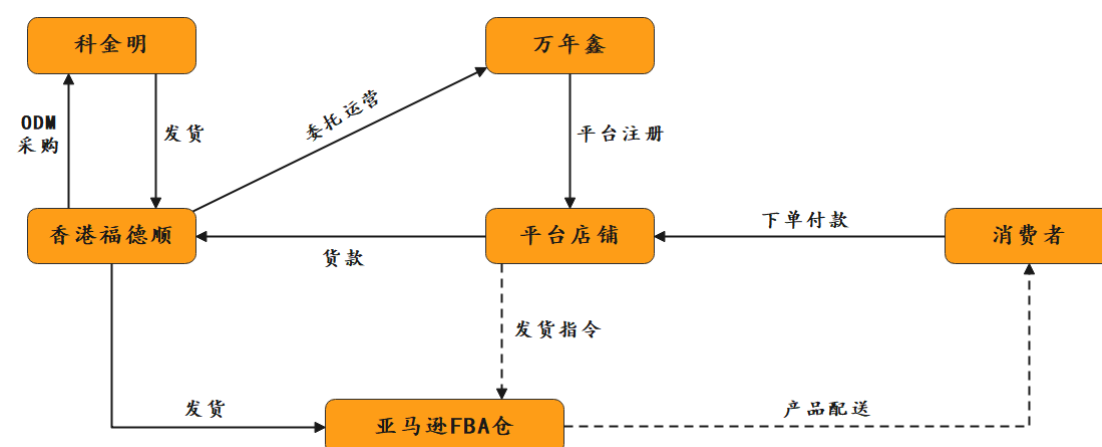
根据上述由双方签署的《股权代持委托协议》，在标的股权（即万年鑫、香港福德顺股权）登记至朱文明或朱文明指定第三方名下之日，双方签署的《股权代持委托协议》即解除。

在万年鑫、香港福德顺构成的跨境线上 B2C 业务趋于稳定以及随着公司规范意识的加强，公司管理层已经意识到上述业务结构存在一定的不规范，遂通过

将上述跨境线上 B2C 业务纳入公司合并体系内的方式予以整改。2020 年底，公司向朱文明收购万年鑫 100% 股权；公司设立子公司香港繁高，香港繁高收购了香港福德顺存货资产、经营相关人员，并继承香港福德顺对科金明的债权债务。完成收购后，朱文明与余庆青关于万年鑫的股权代持关系解除；香港福德顺仍由余庆青代持，但收购后香港福德顺已停止运营，目前正在走注销流程。

## (2) 是否存在通过代持规避同业竞争、关联交易、资金占用等监管要求的情形或特殊利益安排的说明

在纳入公司合并体系内之前，万年鑫、香港福德顺共同构成线上 B2C 业务架构，主要在亚马逊等跨境线上 B2C 平台销售包括智能投影仪、便携式 DVD 播放器等智能视听产品。业务合作模式为：公司为其提供产品的 ODM 开发、制造，是公司境外 ODM 客户之一。具体运作模式如下：



在上述业务纳入公司合并体系内之前，公司主要为线下 ODM 客户提供产品的开发制造。而万年鑫、香港福德顺作为跨境线上 B2C 销售平台，公司实际控制人设立该业务的目的系销售由公司制造的产品，拓宽公司产品销售渠道，系公司的下游客户之一，更多地体现为公司的跨境线上销售渠道，在业务上与公司不构成竞争关系。且其直接面向终端消费者，也不直接参与生产制造，与公司的客户、供应商与销售渠道均不存在重叠。因此，万年鑫、香港福德顺构成的跨境 B2C 业务与公司不构成同业竞争。

在整改纳入公司合并体系内之前，公司向香港福德顺提供产品 ODM 开发、制造，构成关联交易。2017 年 11 月至 2019 年 4 月，公司曾在股转系统挂牌。

由于万年鑫、香港福德顺股权基于便利性的需求由业务运营人员余庆青代持，因而在公司前次挂牌期间未披露上述股权代持情形，未将万年鑫、香港福德顺作为关联方披露，也未将公司与香港福德顺之间的交易作为关联交易披露。其中，2018年、2019年1-3月交易金额分别为2,109.34万元、837.90万元，占公司同期销售收入的比重分别为8.84%、17.77%。公司与香港福德顺之间的交易定价参考公司对其他非关联ODM客户定价，公司遵循公允、合理定价向香港福德顺销售产品，不存在通过关联交易侵害公司利益。因意识到上述情形存在不规范，公司2020年底已通过将万年鑫、香港福德顺共同构成的跨境线上B2C业务纳入公司合并体系内进行了整改。除上述产品ODM开发、制造购销交易及交易往来外，公司与万年鑫、香港福德顺不存在其他非经营性资金往来的情况。

综上，在公司2017年11月至2019年4月在股转系统挂牌期间，曾存在因代持而未披露关联方、关联交易的情形。公司与香港福德顺之间的交易遵循合理、公允性定价进行，且绝对金额及占公司收入比重相对较小；万年鑫、香港福德顺跨境线上B2C业务与公司业务也不构成竞争关系，不存在通过代持规避同业竞争、资金占用及其他监管要求或特殊利益安排的情况。上述跨境线上B2C业务体系已以纳入公司合并体系内的方式完成了整改，本次挂牌报告期内已不存在上述关联交易。

**2、如存在，请补充说明公司与上述主体间同业竞争、关联交易、资金占用的具体情况，公司时任董事、监事、高级管理人员、时任主办券商、律师是否知情，并于“4-8 前次申报有关情况及重大差异的说明”中补充说明**

**(1) 公司与万年鑫、香港福德顺之间同业竞争、关联交易、资金占用的具体情况**

综上，在公司整改并将上述跨境线上B2C业务纳入合并体系内之前，公司与香港福德顺之间的交易构成关联交易。具体如下：

单位：万元

项目	2020年	2019年	2018年
公司向香港福德顺销售金额	13,513.95	3,970.09	2,109.34
公司向香港福德顺销售产品毛利率	18.40%	19.00%	18.91%
公司向其他ODM客户销售毛利率	18.53%	21.20%	17.17%



2018年、2019年和2020年，公司向香港福德顺销售金额分别为2,109.34万元、3,970.09万元和13,513.95万元，其中：公司在股转系统挂牌期间，即2018年和2019年1-3月交易金额分别为2,109.34万元、837.90万元，占公司同期销售收入的比重分别为8.84%、17.77%。定价方面，公司向香港福德顺提供产品ODM开发、制造参考公司与其他ODM客户的定价，公司向香港福德顺销售ODM产品毛利率与公司向其他ODM客户销售产品的毛利率之间不存在重大差异，定价具有公允性。

在公司前次挂牌期间，未将由第三方代持的万年鑫、香港福德顺作为关联方披露，也未将公司与香港福德顺在挂牌期间的交易作为关联交易披露。但从交易实质来看，公司与香港福德顺之间的交易定价具有公允性，不存在通过关联交易进行利益输送的情形。随着万年鑫、香港福德顺构成的跨境线上B2C业务趋于稳定以及公司管理层规范意识的加强，已经意识到上述业务结构存在一定的不规范。2020年底，公司已将上述跨境线上B2C业务纳入公司合并体系内，上述关联交易已完成整改。

### **(2) 公司时任董事、监事、高级管理人员、时任主办券商、律师是否知情的说明**

上述情形，公司时任董事长兼总经理朱文明、时任董事陈细妹、时任董事朱晓君、时任副总经理朱晓霞以及时任董事会秘书朱县雄，即公司实际控制人朱文明、陈细妹夫妇及其在公司时任董事、监事、高级管理人员的家庭成员知晓上述情形。在公司前次挂牌期间，上述知情人员未将上述情形告知公司其他时任董事、监事、高级管理人员，也未告知时任主办券商、律师。

### **(3) 于“4-8 前次申报有关情况及重大差异的说明”中补充说明的情况**

公司已于“4-8 前次申报有关情况及重大差异的说明”中补充说明如下：

#### **“二、重大差异说明**

2020年12月31日，公司向实际控制人之一朱文明收购深圳市万年鑫电子商务有限公司（以下简称“万年鑫”）；设立子公司香港繁高创新科技有限公司收购香港福德顺电子商务有限公司（以下简称“香港福德顺”）存货资产、经营

相关人员，并继承了香港福德顺对公司的债权债务，将原由实际控制人之一朱文明控制的线上 B2C 业务体系纳入合并体系内。深圳市万年跨境电商有限公司（以下简称“万年跨境”）作为万年鑫旗下控制的店铺子公司，一并纳入公司合并体系内。

万年鑫、香港福德顺由公司实际控制人之一朱文明分别于 2017 年 9 月、2018 年 1 月设立，自设立之日起均委托余庆青代为持有其 100% 股权，即万年鑫、香港福德顺实质由朱文明控制，但其股权由余庆青代为持有；万年跨境系公司总经理朱县雄前妻何婉琳（2021 年离婚）于 2017 年 3 月设立。

在公司 2017 年 11 月 6 日至 2019 年 4 月 16 日于全国中小企业股份转让系统挂牌期间：公司未披露万年鑫、香港福德顺代持关系，也未将万年鑫、香港福德顺作为关联方披露，且公司在前次挂牌期间向香港福德顺提供产品的 ODM 开发、制造，双方之间的购销交易也未作为关联交易披露；公司在前次挂牌期间的定期报告中披露了与万年跨境之间的交易，但未将万年跨境认定为关联方。

上述信息披露与本次挂牌申报文件之间的信息披露构成重大差异。除上述差异外，公司本次申报与前次申报及挂牌期间信息披露不存在其他重大差异的情形。”

关于万年跨境的情况详见本问询回复之“问题 3、一、（五）、2、非财务信息”之相关回复内容。

（四）说明公司收购万年鑫股权、香港繁高收购香港福德顺资产及人员的背景原因、商业合理性、收购对象、履行的内部审议程序、收购价格，定价依据及公允性、评估或审计程序的履行情况、协议签署情况及主要条款内容，人员、资产、业务等资源要素的转移情况，是否存在利益输送或特殊利益安排，是否损害公司利益；收购香港福德顺时境外投资、外汇相关审批、备案或登记手续的履行情况，采取不同收购方式的原因；公司未设立香港福德顺作为境外电商业务平台的原因，香港福德顺注册资本及日常生产经营资金来源，是否由公司实际出资或存在代为承担成本费用的情形，是否损害公司利益，是否存在利益输送或其他特殊利益安排；

**1、说明公司收购万年鑫股权、香港繁高收购香港福德顺资产及人员的背景原因、商业合理性、收购对象、履行的内部审议程序、收购价格，定价依据及公允性、评估或审计程序的履行情况、协议签署情况及主要条款内容，人员、资产、业务等资源要素的转移情况，是否存在利益输送或特殊利益安排，是否损害公司利益**

**(1) 公司收购万年鑫股权、香港繁高收购香港福德顺资产及人员的背景原因及商业合理性说明**

万年鑫、香港福德顺分别于 2017 年 9 月、2018 年 1 月设立，系公司实际控制人之一朱文明尝试经营跨境线上 B2C 业务的主体，主要销售其自有品牌的智能投影仪、便携式 DVD 播放器等智能视听产品。公司在收购万年鑫股权、香港繁高收购香港福德顺资产及人员之前，公司为香港福德顺提供产品的 ODM 开发、制造。具体详见本回复之“问题 1、一、（三）、1、（2）是否存在通过代持规避同业竞争、关联交易、资金占用等监管要求的情形或特殊利益安排的说明”之回复内容。

由于万年鑫、香港福德顺共同构成的线上跨境 B2C 业务发展稳定，2019 年、2020 年度营业收入分别达到 7,231.19 万元、20,047.34 万元；净利润分别达到 442.78 万元、1,627.34 万元，经营情况良好。考虑到万年鑫、香港福德顺共同构成的跨境线上 B2C 业务销售的产品主要由公司开发、制造和提供，其与公司业务协同性较强，为公司拓宽跨境线上销售渠道，并可通过直接面向终端消费者可及时获取消费者的真实需求，有助于公司提升产品力和竞争力；此外，通过业务整合，可以减少公司与香港福德顺之间的关联交易。2020 年底，公司将上述跨境线上 B2C 业务纳入合并体系内，成为公司的自有品牌产品销售渠道，公司业务板块更加完整。

综上，公司上述业务整合具有商业合理性。

**(2) 收购对象、履行的内部审议程序情况**

公司收购万年鑫股权、香港繁高收购香港福德顺存货资产、经营相关人员，并继承香港福德顺对科金明的债权债务。收购主体分别为公司、子公司香港繁高，收购对象分别为实际控制人之一朱文明、香港福德顺。

2020年12月15日，公司召开第一届董事会第十五次会议、第一届监事会第七次会议，分别审议通过了《关于公司拟收购资产暨关联交易的议案》；2020年12月31日，公司召开2020年第四次临时股东大会，审议通过了《关于公司拟收购资产暨关联交易的议案》。

### **(3) 收购价格、定价依据及公允性、评估或审计程序的履行情况**

2020年12月31日，公司与经由朱文明授权的余庆青签署《资产收购协议》，由公司收购万年鑫100%股权，交易价格为名义价格10元。截至2020年12月31日，万年鑫净资产为-216.27万元，鉴于万年鑫和公司为同一实际控制人控制，且其净资产为负，因而收购对价为名义价格10元，具备公允性及商业合理性。

2020年12月31日，子公司香港繁高与香港福德顺签署《资产收购协议》，约定由香港繁高收购香港福德顺存货及经营相关人员。协议约定以香港福德顺存货账面价值5,698.73万元为基础，并以最终经审定账面价值作为收购对价。经初步审计及调整后，考虑运输成本及存货跌价准备后，最终存货收购定价为5,894.99万元。香港繁高收购香港福德顺存货，定价依据香港福德顺存货资产账面价值，由于香港福德顺账面存货主要向公司采购且根据存货可变现净值计提存货跌价准备，因此以其存货账面价值作为定价依据具有公允性。

上述交易定价均以万年鑫、香港福德顺账面价值为基础，并经过初步的审计调整，但未正式履行评估或审计程序。

**(4) 协议签署情况及主要条款内容，人员、资产、业务等资源要素的转移情况，是否存在利益输送或特殊利益安排，是否损害公司利益**

#### **①协议签署情况及主要条款内容**

##### **A、收购万年鑫100%股权**

2020年12月31日，公司与经由朱文明授权的余庆青签署《资产收购协议》，主要内容包 括：

a、公司向余庆青（经由朱文明授权）收购万年鑫及其控股公司股权，以及目标经营性资产；

b、目标经营性资产由公司在香港的全资子公司香港繁高向香港福德顺收购，具体收购协议另行签订；

c、目标股权交易不涉及目标公司的债权债务处理。原属目标公司的债权债务在交割后仍然由目标公司享有或承担；

d、目标股权交易不涉及目标公司的人员安置问题。原由目标公司聘任的员工在交割后与目标公司的劳动关系保持不变；

e、经双方协商一致，目标股权整体交易价款为人民币 10 元。

f、自协议签订之日起至交割日的期间为过渡期，目标股权全部登记于公司名下的工商变更登记之日视为本协议项下交易实施完成的交割日。过渡期内，与目标股权相关正在履行的合同、收入、成本、费用、资产负债以及产生的权利义务以及因目标股权产生的盈利和亏损等均由公司享有和承担。

#### **B、香港繁高收购香港福德顺存货资产及经营相关人员**

2020年12月31日，香港繁高与香港福德顺签署《资产收购协议》，主要内容包 括：

a、香港福德顺拟出售给香港繁高的目标资产包括香港福德顺拥有的存货、经营相关的人员；

b、除目标资产（即截至 2020 年 12 月 31 日账面存货资产 56,897,307.96 元）外，香港福德顺其他与业务相关的资产、负债均由香港福德顺享有或承担；

c、协议交割日前经营业务所产生的债权债务均由香港福德顺享有或承担，自交割日起，签署债权债务均由香港繁高享有、承担或承接；

d、按照“人随资产走”的原则，自交割日起，目标资产涉及的人员与香港福德顺解除劳动合同，与香港繁高重新签订劳动合同，相关人员的薪酬待遇保持不变；

e、双方经协商一致同意：以目标资产截至审计基准日（2020年12月31日）经审计的账面价值作为本次交易目标资产的最终交易价格；

f、因香港繁高尚未完成银行账户的开立手续，与目标资产相关的收入、支出需要通过香港福德顺账户进行，如目标资产在过渡期内产生盈利，则盈利部分从交易总价中抵扣；如目标资产在过渡期内发生亏损的，则亏损部分由香港繁高向香港福德顺以货币方式补偿。

**②人员、资产、业务等资源要素的转移情况，是否存在利益输送或特殊利益安排，是否损害公司利益**

万年鑫100%股权于2021年4月20日完成工商变更，登记至公司名下，完成最终交割。而根据双方签署的《资产收购协议》约定，自协议签署日至交割日的过渡期间，与目标股权相关正在履行的合同、收入、成本、费用、资产负债以及产生的权利义务以及因目标股权产生的盈利和亏损等均由公司享有和承担，即其人员、资产、业务等资源要素自2020年12月31日起即已纳入公司合并范围内核算。

2020年12月31日，香港福德顺、香港繁高以及公司共同签署《三方支付结算协议》，约定公司对香港福德顺的债权债务关系直接平移至香港繁高，香港繁高在向香港福德顺支付收购款项时可根据这部分转移的债权债务关系进行抵减，即香港繁高继承香港福德顺对公司的应付采购款债务，并用于抵减存货资产收款价款。由于香港繁高收购香港福德顺存货资产的交割不涉及实物转移，自2020年12月31日起，上述存货即已在香港繁高账面进行核算。2021年1月5日，香港福德顺、香港繁高签署资产交割清单，确认存货资产交割明细，完成存货资产正式交割。

综上，上述交易经公司董事会、监事会及股东会审议通过，并由交易相关方签署了相关协议，交易定价公允。且上述交易涉及的人员、资产及业务均自2020

年 12 月 31 日起纳入公司合并范围内核算。不存在利益输送或特殊利益安排以及其他损害公司利益的情形。

## **2、收购香港福德顺时境外投资、外汇相关审批、备案或登记手续的履行情况，采取不同收购方式的原因**

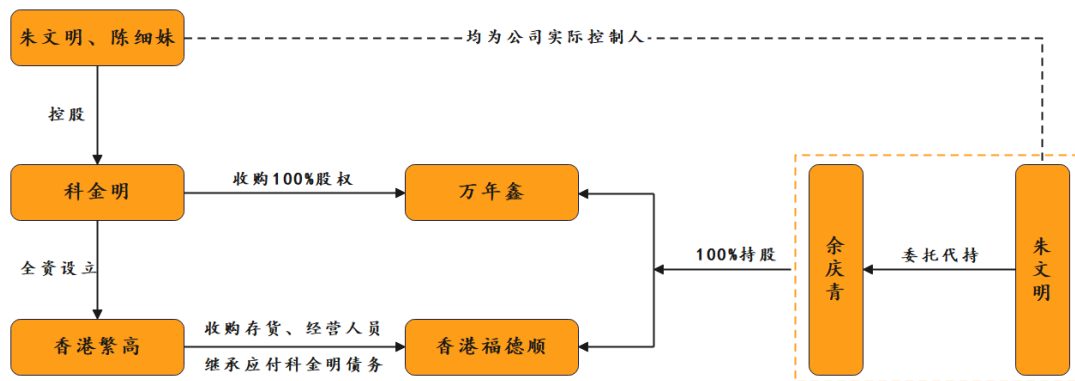
### **(1) 收购香港福德顺时境外投资、外汇相关审批、备案或登记手续的履行情况**

公司设立子公司香港繁高收购香港福德顺存货资产、经营相关人员，并继承其对科金明的债权债务。其中，设立子公司香港繁高已履行的境外投资、外汇相关审批、备案或登记手续情况详见本问询回复之“问题 1、一、(二)、2、(1) 发改、商务、外汇管理等主管机关的审批、备案程序”之回复内容。

根据《境外投资管理办法》（商务部令 2014 年第 3 号）第二条：本办法所称境外投资，是指在中华人民共和国境内依法设立的企业（以下简称企业）通过新设、并购及其他方式在境外拥有非金融企业或取得既有非金融企业所有权、控制权、经营管理权及其他权益的行为；第二十五条：企业投资的境外企业开展境外再投资，在完成境外法律手续后，企业应当向商务主管部门报告。香港繁高收购香港福德顺存货资产、经营相关人员，属于向境外企业购买资产，未获得香港福德顺所有权、控制权、经营管理权或其他权益，因而不属于《境外投资管理办法》（商务部令 2014 年第 3 号）规范的再投资，无需再履行境外投资、外汇相关审批、备案或登记手续。

### **(2) 采取不同收购方式的原因**

公司将原由实控人控制的跨境线上 B2C 业务体系纳入合并范围内，具体收购过程如下：



采取不同收购方式的原因有：

### ①不影响业务运营

在公司收购原由实际控制人控制的跨境线上 B2C 业务运营架构前，由香港福德顺主要承担向境内采购商品、商品运输以及销售结算主体职能，而运营团队及线上销售架构设置等线上 B2C 业务运营资产均在万年鑫体系内。因此，公司在收购万年鑫股权，并由新设立子公司香港繁高收购其主要运营存货资产后，另将线上销售收付款结算账号变更至香港繁高，即可完全承接香港福德顺的职能，将跨境线上 B2C 业务纳入公司合并范围内，不影响业务的运营。

### ②收购定价更清晰，可尽快完成交割

香港福德顺存货资产主要采购自科金明，存货的账面价值主要源自于香港福德顺与科金明之间的交易定价，以香港繁高收购香港福德顺存货资产，其他资产、负债仍由香港福德顺保留，交易作价更清晰，可以尽快完成交割，将跨境 B2C 业务体系纳入科金明体系内。

### ③架构设立更加规范

实际控制人在设立香港福德顺时，未按照《境外投资项目核准和备案管理办法》、《企业境外投资管理办法》等规定向国家发展和改革委员会履行境外投资备案（ODI）程序，存在程序瑕疵。因此，公司为保证境外子公司设立的规范性，成立子公司香港繁高，并向深圳市发展和改革委员会履行了 ODI 备案程序，由香港繁高承接香港福德顺主要运营资产，将业务纳入体系内。上述交易方式更加规范。交易完成后，香港福德顺已停止运营，目前正在执行注销流程。



**3、公司未设立香港福德顺作为境外电商业务平台的原因，香港福德顺注册资本及日常生产经营资金来源，是否由公司实际出资或存在代为承担成本费用的情形，是否损害公司利益，是否存在利益输送或其他特殊利益安排**

**(1) 公司未设立香港福德顺作为境外电商业务平台的原因**

公司未设立香港福德顺作为境外电商业各平台的原因说明如下：

公司在香港福德顺（2018 年 1 月）设立之前未从事过跨境电商业务，缺乏相关行业经验和跨境电商业务人才。公司实际控制人设立万年鑫、香港福德顺初衷是搭建跨境电商业务体系的一次尝试，通过跨境线上 B2C 渠道销售产品，在业务开展初期存在较大不确定性。

跨境电商行业近些年发展趋势良好，香港福德顺业务开展稳定，一方面锻炼了跨境电商运营团队，沉淀了跨境电商人才；另一方面，经过近三年时间的发展，万年鑫、香港福德顺建立了完整的跨境电商运营管理体系、仓储物流体系、市场营销推广体系。因此，2020 年 12 月 31 日，2020 年第四次临时股东大会审议通过了《关于公司拟收购资产暨关联交易的议案》，公司将万年鑫、香港福德顺构成的跨境线上 B2C 业务纳入合并范围体系中。

**(2) 香港福德顺注册资本及日常生产经营资金来源，是否由公司实际出资或存在代为承担成本费用的情形，是否损害公司利益，是否存在利益输送或其他特殊利益安排**

香港福德顺成立于 2018 年 1 月，注册资本 100 万港元，由公司实际控制人之一朱文明设立并委托余庆青代为持有股权。香港福德顺未实缴出资，其业务启动资金来源于朱文明，日常生产经营资金来源主要来自于业务运营收益。其向公司进行产品 ODM 采购交易定价公允，不存在由公司实际出资或代为承担成本费用的情形，不存在损害公司利益、利益输送或其他特殊利益安排的情形。

**(五) 香港福德顺的注销进展，是否存在实质性障碍，是否仍存在与公司的同业竞争或从事相关业务的可能性。**

香港福德顺 2022 年 9 月即递交了注销决议，于 2023 年 6 月在收到香港税局的反馈意见后提交了回复，目前正在等待香港税局的进一步反馈。

香港福德顺仍未注销完成，主要原因系香港福德顺向香港税局申请利得税离岸豁免，审批流程相对较长导致。香港税局的反馈意见中主要系香港税局要求香港福德顺补充提供其符合离岸豁免规定并不应征收香港利得税的理由。香港福德顺提出的回复理由如下：

- (1) 在香港没有实体的办公室和聘请香港员工；
- (2) 货物未在香港发生报关、收发货等；
- (3) 所有订单的签署过程均不在香港发生；
- (4) 供应商和客户均不是香港客商。

以上情形符合万年鑫、香港福德顺共同构成的线上跨境线上 B2C 的运营模式。根据香港利得税离岸豁免的政策，采取地域来源原则征税，仅对香港境内经营产生的利润征收利得税，香港福德顺符合香港税局关于离岸豁免的要求。综上，香港福德顺的注销仍未能完成主要系离岸豁免审批导致，其业务运营符合香港税局关于离岸豁免的要求，注销不存在实质性障碍，但其注销仍需由香港税局最终决定，暂无法明确具体注销时间。

鉴于香港福德顺已在注销流程当中，且香港福德顺本身不具备跨境线上 B2C 业务运营的团队及其他线上 B2C 销售所需店铺、账号等运营架构体系。香港福德顺不存在与公司的同业竞争或从事相关业务的可能性。公司实际控制人朱文明、陈细妹夫妇亦出具了规范和避免同业竞争的承诺。

综上，香港福德顺目前未完成注销的原因系目前仍未完成香港税局离岸豁免审批导致，香港福德顺的实际业务运营符合香港税局关于离岸豁免申请的要求，注销不存在实质性障碍。且香港福德顺已停止运营，且其不具备独立运营线上 B2C 销售的能力，与公司之间不存在同业竞争或从事相关业务的可能性，其注销未完成不构成对本次挂牌的影响。

## **二、中介机构核查程序及核查意见**

### **(一) 主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见**

#### **1、主办券商、律师核查程序**

### 主办券商、律师执行了以下核查程序：

(1) 访谈公司管理层，了解公司现有组织架构及公司现有组织架构下的运作模式、各母子公司主营业务、未来发展规划；查阅母公司、子公司报告期各期财务报表，公司无形资产明细表、各期末员工花名册，核查母公司、子公司资产、负债、技术、人员等的分布情况；

(2) 实地查看惠州科金明在建工程，获取公司在建工程重大合同，访谈公司管理层，查阅并抽取公司在建工程入账记录，核查在建工程入账情况、重大在建工程合同履行情况、在建工程投产情况；

(3) 查阅公司境外子公司工商档案文件，获取公司境外子公司《企业境外投资证书》《境外投资项目备案通知书》《企业境外投资证书》《境外汇款申请书》等备案文件，获取公司聘请的境外律师出具的《美国法律意见书》《香港法律意见书》；

(4) 查阅万年鑫、香港福德顺工商档案资料，获取朱文明与余庆青签署的关于万年鑫、香港福德顺之《股权代持协议》，访谈公司实际控制人之一朱文明以及余庆青，了解朱文明设立万年鑫、香港福德顺并开展跨境线上 B2C 业务的背景；

(5) 查阅公司前次挂牌期间信息披露文件，查阅公司 2018 年至 2020 年销售明细，并访谈公司实际控制人之一朱文明，了解前次申报因股权代持事项未将万年鑫、香港福德顺作为关联方披露，公司与香港福德顺之间的交易未作为关联交易披露的背景、公司时任董事、监事、高级管理人员，时任主办券商、律师的知情情况，了解公司后续的整改情况并核查公司与香港福德顺之间的交易金额及定价公允性；

(6) 获取公司 2020 年底收购万年鑫股权、香港繁高收购香港福德顺主要运营资产及人员时签署的《资产收购协议》《三方支付结算协议》及《资产交割清单》，查阅公司三会文件，查阅公司入账记录，银行流水，访谈公司实际控制人及管理层，了解公司收购万年鑫股权、香港繁高收购香港福德顺资产及人员的背

景原因及商业合理性，查阅主要合同内容并核查交易定价、收购交割情况以及人员、资产、业务等资源要素的转移情况；

(7) 访谈公司管理层，了解公司收购万年鑫、香港繁高收购香港福德顺主要运营资产及人员，采取不同收购方式的合理性，未设立香港福德顺作为境外电商业务平台的原因，香港福德顺注册资本及日常生产经营资金来源；

(8) 获取香港福德顺注销决议、对香港税局反馈意见回复报告，访谈公司实际控制人之一朱文明，了解香港福德顺业务自其资产被收购后的业务经营情况、注销进展以及仍未注销完成的情况。

## **2、主办券商、律师核查意见**

**经核查，主办券商、律师认为：**

(1) 公司现有组织架构及运作模式与公司主营业务相匹配，符合公司实际经营情况，不存在主要依靠子公司拓展业务的情形；惠州科金明重大在建工程合同履行及工程进度、投产情况不存在重大异常；

(2) 公司境外子公司、孙公司已按照相关法律法规履行发改、商务、外汇管理等主管机关的审批、备案程序；除日本子公司外，其他境外子公司已取得境外律师关于公司设立、股权变动、业务合规性等问题的明确意见；境外律师未对境外子公司、孙公司关联交易、同业竞争问题发表明确意见，境外子公司、孙公司均在合并范围内，其报告期内关联交易均由公司挂牌会计师事务所审计；境外子公司、孙公司均在公司合并范围内，与公司之间不存在同业竞争问题；

(3) 公司在前次挂牌期间，由于万年鑫、香港福德顺股权代持，存在未披露关联方以及关联交易的情形，与本次申报信息披露构成重大差异。但公司与香港福德顺之间的交易定价系参考公司与其他 ODM 客户交易定价，具有公允性，不存在通过代持故意规避同业竞争、资金占用及其他监管要求或特殊利益安排的情况，亦不存在通过关联交易侵害公司利益的情形。且公司已对上述情形进行了整改，上述业务已于 2020 年底纳入公司合并范围内，本次申报报告期内已不存在上述关联交易；

(4) 公司收购万年鑫 100%股权、香港繁高收购香港福德顺主要经营资产及

人员交易定价公允，自 2020 年底其资产已纳入公司账面核算，业务、人员并入公司合并体系内，不存在利益输送或特殊利益安排，不存在损害公司利益的情形；

(5) 公司收购万年鑫 100%股权、香港繁高收购香港福德顺主要经营资产及人员，采取不同的交易方式系基于不影响业务运营、收购定价清晰且保证规范的前提考虑，具有合理性。香港福德顺注册资本、日常生产经营资金来源于朱文明及其业务运营收益，其向公司进行产品 ODM 采购交易定价公允，不存在由公司实际出资或代为承担成本费用的情形，不存在损害公司利益、利益输送或其他特殊利益安排的情形；

(6) 香港福德顺目前仍未能注销完成的原因因为香港税局离岸豁免仍未完成审批导致，不存在实质性障碍。香港福德顺已在注销流程当中，且香港福德顺本身不具备跨境线上 B2C 业务运营的团队及其他线上销售所需店铺、账号等运营架构体系，其与公司不存在同业竞争或从事相关业务的可能性。

## **(二) 请会计师核查上述事项 (1)，核查报告期内子公司财务规范性，并发表明确意见**

### **1、会计师核查程序**

会计师执行了如下核查程序：

1、访谈公司管理层，了解公司现有组织架构及公司现有组织架构下的运作模式、各母子公司主营业务、未来发展规划；查阅母公司、子公司报告期各期财务报表，公司无形资产明细表、各期末员工花名册，核查母公司、子公司资产、负债、技术、人员等的分布情况；

2、实地查看惠州科金明在建工程，获取公司在建工程重大合同，访谈公司管理层，查阅并抽取公司在建工程入账记录，核查在建工程入账情况、重大在建工程合同履行情况、在建工程投产情况；

3、查阅公司及各子公司的财务管理制度和财务报表，核查各子公司所执行的会计政策、会计估计是否符合公司相关规定；访谈公司财务负责人，了解各子公司的内部控制和财务规范情况，检查职责分离、授权审批等程序是否得到了有效执行；抽查各子公司日常账务处理及填制的会计凭证、原始单据、银行对账单

和财务报表等凭证资料，判断各子公司日常财务处理是否符合《企业会计准则》的规定。

## **2、会计师核查意见**

**经核查，会计师认为：**

1、公司现有组织架构及运作模式与公司主营业务相匹配，符合公司实际经营情况，不存在主要依靠子公司拓展业务的情形；惠州科金明重大在建工程合同履行及工程进度、投产情况不存在重大异常；

2、报告期内，科金明各子公司日常会计处理符合《企业会计准则》相关规定，内部控制设计合理并得到有效执行，子公司财务规范。

问题 2：关于业务合规性。（1）公司取得强制性产品认证证书、自愿性工业产品认证，产品出口已按照出口国家或地区相关要求取得相关认证，包括 CE 认证、PSE 认证、RoHS 认证证书等；（2）公司通过亚马逊等线上电商平台销售自有品牌产品；（3）公司及子公司惠州科金明取得固定污染源排污登记回执，公司未取得城镇污水排入排水官网许可证；（4）2022 年 11 月，公司受到深圳海关行政处罚；（5）公司部分员工未缴纳社会保险、住房公积金。请公司：（1）结合公司业务类别及核心业务环节、生产销售产品情况、我国及主要境外销售国家或地区许可或备案要求、进出口或行业监管政策，说明公司是否取得生产经营所需的全部资质，报告期内是否存在未取得资质即从事相关业务或超出资质范围开展生产经营活动的情形；是否因产品质量问题受到境内外主管部门行政处罚或导致民事诉讼纠纷；（2）按照线上销售的类别，说明线上销售的具体情况，包括但不限于所涉平台网站及其运营主体、支付方式、销售产品、订单数量、交易金额、仓储物流、退款售后，线上销售业务中是否存在消费者投诉、争议或潜在纠纷，是否受到行政处罚或存在被处罚的风险；（3）说明线上销售业务是否涉及代收代付服务，是否需要取得支付业务许可等相关资质；是否存在资金池，若存在，对公司资金运用的影响，是否影响公司财务独立性，是否存在控股股东、实际控制人及其关联方占用其中资金的情形，公司相关内部控制制度及执行情况；（4）说明报告期内公司是否存在购买竞价排名和广告推广等互联网信息搜索服务的情形，如存在，请说明购买途径、支出金额及对公司业务的影响；公司营销或推广的相关信息或广告是否需要并已经办理广告发布审查、备案手续，是否存在虚假宣传或发布违法违规信息等情形；（5）说明公司是否涉及收集、储存、使用个人信息或数据，相关信息或数据来源、权属，收集、储存及使用的合法合规性，是否存在泄露用户信息、违规收集或使用用户信息、利用用户信息违规开展精准经销或其他侵犯用户权益的情形；（6）说明公司网站当前使用情况，是否存在通过自营网站、APP 或小程序为第三方提供经营场所、交易撮合、信息交互服务的情形，是否涉及互联网平台的搭建及运营；（7）说明公司未取得城镇污水排入排水官网许可证的原因及合法合规性，是否存在应取得未取得情形，是否受到行政处罚或存在被处罚的风险，是否构成重大违法违规；惠州科金明是否及时取得排污相关资质，是否存在未取得相

关资质即生产、排放的情形，是否受到行政处罚或存在被处罚的风险，是否构成重大违法违规；（8）结合相关合规证明内容，说明公司受到深圳海关行政处罚不构成重大违法违规的原因及法律依据；（9）说明未缴纳社会保险和住房公积金的原因、人数、金额，足额缴纳对经营业绩的影响，公司劳动用工的合法合规性，是否存在争议或潜在纠纷。请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

### 【回复说明】

#### 一、公司说明

（一）结合公司业务类别及核心业务环节、生产销售产品情况、我国及主要境外销售国家或地区许可或备案要求、进出口或行业监管政策，说明公司是否取得生产经营所需的全部资质，报告期内是否存在未取得资质即从事相关业务或超出资质范围开展生产经营活动的情形；是否因产品质量问题受到境内外主管部门行政处罚或导致民事诉讼纠纷

##### 1、境内经营资质

公司主营业务为智能视听产品的设计开发、制造和销售，不属于需办理相应的资质许可后方可开展经营的行业。

公司生产经营涉及进出口业务，截至本问询回复出具之日，公司已履行了进出口所需的审批程序并取得了相应资质证书，具体情况如下表：

序号	持证人	资质证书	证书编号	发证机关	发证日期	有效期限
1	科金明	对外贸易经营者备案登记表	06628405	对外贸易经营者备案登记机关	2022.07.14	--
2	科金明	海关进出口货物收发货人备案回执	海关编码：4453961916 检验检疫备案号：4708608369	中华人民共和国福中海关	2019.10.23	长期

依据《强制性产品认证管理规定》《第一批实施强制性产品认证的产品目录》《关于发布强制性产品认证目录描述与界定表的公告》等规定，公司生产的产品被列入强制性产品认证目录，需要取得《中国国家强制性产品认证证书》（以下



简称“CCC 认证”)。公司最终在境内销售的产品为智能投影仪,包括部分 ODM 产品以及飞利浦授权品牌产品。公司、子公司惠州科金明作为生产企业,已获取在境内销售的各型号智能投影仪产品由国家质量认证中心出具的 3C 认证。

## 2、境外经营资质

报告期内,公司境外销售国家和地区主要集中在北美、欧盟及日本,需要取得认证的情况如下:

产品		美国认证要求	墨西哥认证要求	加拿大认证要求	欧盟认证要求	日本认证要求
智能投影仪		FCC	NOM	ISED	CE、RoHS	PSE、TELEC
便携 DVD		FCC	NOM	ISED	CE、RoHS	PSE
智能云相框		FCC	NOM	ISED	CE、RoHS	PSE、TELEC
其他智能视听产品	平板	FCC	NOM	ISED	CE、RoHS	PSE、TELEC
	笔记本电脑	FCC	NOM	ISED	CE、RoHS	PSE、TELEC
	家庭欢唱机	FCC	NOM	ISED	CE、RoHS	PSE

公司产品出口需要按照客户需求以及产品出口国家或地区相关要求取得相关认证后方可顺利清关,主要包括 CE 认证、PSE 认证、RoHS 认证证书等,公司出口相关产品时已根据产品出口国家或地区的要求获得了有关国家或地区的认证。

报告期内,公司及其子公司不存在未取得资质即从事相关业务或超出资质范围开展生产经营活动的情形、不存在因产品质量问题受到行政主管部门行政处罚或导致民事诉讼纠纷。

**(二) 按照线上销售的类别,说明线上销售的具体情况,包括但不限于所涉平台网站及其运营主体、支付方式、销售产品、订单数量、交易金额、仓储物流、退款售后,线上销售业务中是否存在消费者投诉、争议或潜在纠纷,是否受到行政处罚或存在被处罚的风险;**

### 1、公司线上销售所涉平台网站及其运营主体、支付方式、销售产品、订单

## 数量、交易金额、仓储物流、退款售后情况

### (1) 公司线上销售所涉平台网站及运营主体、支付方式、销售产品、仓储物流、退款售后情况

报告期内，公司线上销售主要为境外 B2C 直销模式，仓储物流采取平台入仓模式，具体如下：

序号	平台网站	运营主体	支付方式	销售产品	仓储物流及退款售后
1	亚马逊	万年鑫	第三方跨境支付平台空中云汇(Airwallex)	智能投影仪、便携式 DVD 播放器、智能云相框等智能视听产品	亚马逊平台入仓模式（FBA）完成终端配送；退款售后一般情况下执行“30 天无理由退货”政策；在年底销售旺季，执行“假日退货”政策，在假日开始日（一般为 10 月-11 月之间）至 12 月 31 日期间购买的商品，至次年 1 月 31 日可退货
2	沃尔玛	万年鑫	第三方跨境支付平台派安盈（Payoneer）	智能投影仪、便携式 DVD 播放器、智能云相框等智能视听产品	沃尔玛平台入仓模式（WFS）完成终端配送；退款售后一般情况下执行“30 天无理由退货”政策；在年底销售旺季，执行“假日退货”政策，在假日开始日（一般为 10 月-11 月之间）至 12 月 31 日期间购买的商品，至次年 1 月 31 日可退货
3	其他（抖音、其他独立站等）	万年鑫	第三方跨境支付平台	智能投影仪、便携式 DVD 播放器、智能云相框等智能视听产品	其他主要为 2023 年 1-9 月少量境内抖音电商的销售，由公司快递发货，执行“7 天无理由退换货”政策

### (2) 公司线上销售各平台网站订单数量及交易金额

报告期各期，公司线上销售各平台网站销售订单数量以及交易金额如下：

单位：个、万元

平台网站	项目	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度
亚马逊	订单数量	471,142	542,173	450,997

平台网站	项目	2023年1-9月	2022年度	2021年度
	交易金额	16,755.08	25,596.52	28,992.24
	交易金额占线上销售收入比重	94.58%	94.89%	95.50%
沃尔玛	订单数量	16,177	15,148	13,066
	交易金额	939.94	1,375.12	1,365.23
	交易金额占线上销售收入比重	5.31%	5.10%	4.50%
其他	订单数量	95	73	18
	交易金额	20.62	4.11	1.94
	交易金额占线上销售收入比重	0.12%	0.02%	0.01%
线上收入合计		17,715.64	26,975.75	30,359.41

## 2、线上销售业务中是否存在消费者投诉、争议或潜在纠纷，是否受到行政处罚或存在被处罚的风险

经核查，报告期内，公司线上销售业务中不存在消费者投诉、争议或潜在纠纷，未受到行政处罚，也不存在被处罚的风险。

**（三）说明线上销售业务是否涉及代收代付服务，是否需要取得支付业务许可等相关资质；是否存在资金池，若存在，对公司资金运用的影响，是否影响公司财务独立性，是否存在控股股东、实际控制人及其关联方占用其中资金的情形，公司相关内部控制制度及执行情况**

### 1、说明线上销售业务是否涉及代收代付服务，是否需要取得支付业务许可等相关资质

公司线上销售收款主要通过在空中云汇（Airwallex）、派安盈（Payonner）等具有跨境支付业务资格的第三方跨境支付平台开立的账户完成，由公司各线上店铺开立的第三方支付平台账户关联至店铺，店铺与亚马逊、沃尔玛平台结算后资金转入关联第三方支付平台账户后，公司即将资金汇总至香港繁高第三方支付平台账户，最终主要转入香港繁高银行账户保管并对外支付采购款。

公司线上销售相关第三方跨境支付平台账户由公司控制，不涉及代收代付服务，第三方支付平台具有支付业务资质。

### 2、是否存在资金池，若存在，对公司资金运用的影响，是否影响公司财务

## 独立性，是否存在控股股东、实际控制人及其关联方占用其中资金的情形，公司相关内部控制制度及执行情况

公司线上销售业务不存在资金池。线上销售收款资金账户均由公司控制且由财务部统一管理，不影响公司财务独立性。也不存在控股股东、实际控制人及其关联方占用其中资金的情形。

公司注册店铺、开立店铺账户需经公司管理层审批后，通过平台系统运作进行管理。公司根据内部人员的分工对店铺账号权限进行管理，相应人员仅能在权限范围内登录店铺进行操作。在资金管理内控上，店铺第三方支付平台账户设立后即维护至公司财务系统，由公司财务部出纳管控资金账户登录权限。财务出纳定期进入店铺账户将余额全部转入香港繁高账户进行集中管理，相应付款由业务提出申请后，经公司管理层、财务负责人审批后由财务部出纳完成支付。

综上，公司制定了严格的线上销售资金管控内控制度并得到有效执行。

**（四）说明报告期内公司是否存在购买竞价排名和广告推广等互联网信息搜索服务的情形，如存在，请说明购买途径、支出金额及对公司业务的影响；公司营销或推广的相关信息或广告是否需要并已经办理广告发布审查、备案手续，是否存在虚假宣传或发布违法违规信息等情形；**

### 1、公司购买互联网信息搜索服务等线上推广情况

公司购买互联网信息搜索服务等推广的情况如下表所述：

类型	推广方式	具体参与途径	具体内容
站内推广	电商平台点击付费推广竞价、搜索曝光千次付费推广、品牌广告推广。	通过亚马逊、沃尔玛等电商平台的广告渠道进行。	在平台广告渠道中，通过付费竞价关键词搜索排名以实现增加产品曝光率，点击率，从而实现转化提高销售订单。
站外推广	1.通过 Facebook、Instagram 等站外社交媒体发布营销折扣帖子从而获得流量和订单；2.通过 dealnews、slickdeal、eddealinfo、bengargains 等折扣促销网站发布营销帖子。	通过联系社交媒体的红人服务商以及折扣网站的服务商进行发帖，从而达到站外推广的作用。	通过服务商进行发帖，利用帖子上的折扣吸引买家进行消费，从而达到从站外引流进平台并成交订单的作用。

报告期内，公司市场推广支出金额如下：

单位：万元

项目	2023年1-9月	2022年度	2021年度
市场推广支出	2,093.12	3,516.02	3,699.43
其中：站内推广支出	2,048.17	3,506.10	3,562.49
站外推广支出	39.36	9.92	136.95
线上销售收入	17,715.64	26,975.75	30,359.41
市场推广支出占线上销售收入比例	11.82%	13.03%	12.19%

综上所述，报告期内，公司线上推广模式以采购电商平台官方的付费营销工具、基于平台规则参与平台官方营销活动、广告投放、利用社交媒体红人发帖引流等方式组成。上述推广方式合法、合规；报告期内，公司线上推广支出金额占当期线上销售收入比例较小且波动较小；公司线上推广支出投入力度越大，公司可以在电商平台关键词、推荐位、展示位、排行榜排名或搜索引擎关键词等不同场景下获得更高的曝光量，间接带来更高的线上销售收入，有助于公司销售收入的增长。

## 2、公司无需办理广告发布审查、备案手续

《中华人民共和国广告法》第十五条规定，“麻醉药品、精神药品、医疗用毒性药品、放射性药品等特殊药品，药品类易制毒化学品，以及戒毒治疗的药品、医疗器械和治疗方法，不得作广告。”

第四十六条规定，“发布医疗、药品、医疗器械、农药、兽药和保健食品广告，以及法律、行政法规规定应当进行审查的其他广告，应当在发布前由有关部门对广告内容进行审查；未经审查，不得发布。”

《互联网广告管理办法》第六条规定，“法律、行政法规规定禁止生产、销售的产品或者提供的服务，以及禁止发布广告的商品或者服务，任何单位或者个人不得利用互联网设计、制作、代理、发布广告。

禁止利用互联网发布烟草（含电子烟）广告。

禁止利用互联网发布处方药广告，法律、行政法规另有规定的，依照其规定。”

第七条规定，“发布医疗、药品、医疗器械、农药、兽药、保健食品、特殊医学用途配方食品广告等法律、行政法规规定应当进行审查的广告，应当在发布前由广告审查机关对广告内容进行审查；未经审查，不得发布。”

经核查，公司主营产品为智能投影仪、便携 DVD 播放器、智能云相框等电子设备，并非《广告法》《互联网广告管理办法》规定不得作广告的产品、禁止生产、销售以及禁止发布广告的情形或发布前须申请广告审查的情形。因此，公司营销或推广的相关信息或广告符合《广告法》《互联网广告管理办法》的规定，不涉及需要办理广告发布审查、备案手续的情形。

报告期内，科金明不存在虚假宣传或发布违法违规信息等情形，不存在因此受到投诉、纠纷、诉讼或行政处罚等情形。

**（五）说明公司是否涉及收集、储存、使用个人信息或数据，相关信息或数据来源、权属，收集、储存及使用的合法合规性，是否存在泄露用户信息、违规收集或使用用户信息、利用用户信息违规开展精准经销或其他侵犯用户权益的情形；**

报告期内，线上销售系通过第三方电商平台开展，未建立自有销售平台。客户使用第三方电商平台服务时，仅需按照平台规则在第三方平台进行注册及登录，不会向公司提供个人信息或数据。公司不存在向客户或通过第三方电商平台收集、储存个人信息或数据的情况，仅存在使用客户按自身意愿向平台提供的收货地址、联系方式等收发货必要信息的情况，且平台会将收货地址、联系方式等信息进行模糊化处理后提供给公司，公司通常无法直接获取个人用户的其他信息。

公司线上推广模式以采购电商平台官方的付费营销工具、基于平台规则参与平台官方营销活动广告投放等方式组成，不存在利用用户信息开展精准经销的行为，无需收集或使用用户信息。

跨境品牌电商赛维时代（301381）招股说明书中亦有相关披露：“公司获取用户相关个人信息等用户数据的来源及获取途径主要包括：（1）电商平台的线上 B2C 的销售模式（公司的主要销售模式）：除订单注明的收货地址及经

Amazon 平台加密后的用户虚拟邮箱信息外，公司通常无法直接获取个人用户其他的信息”。

综上所述，公司报告期内不存在以销售、推广为目的采集、存储或使用用户信息的情形、不存在泄露用户信息、违规收集或使用用户信息、利用用户信息违规开展精准经销或其他侵犯用户权益的情形、不存在违反《广告法》《网络安全审查办法》《互联网用户账号信息管理规定》《中华人民共和国网络安全法》《数据出境安全评估办法》等法规的情形、不存在因销售、推广活动存在违法违规导致处罚、诉讼或纠纷的情况。

**（六）说明公司网站当前使用情况，是否存在通过自营网站、APP 或小程序为第三方提供经营场所、交易撮合、信息交互服务的情形，是否涉及互联网平台的搭建及运营；**

公司通过线上 B2C 模式销售自有品牌产品，在亚马逊、沃尔玛等第三方 B2C 线上平台网站注册店铺进行产品销售，不存在通过自营网站、APP 或小程序等为第三方提供经营场所、交易撮合、信息交互服务的情形，也不涉及互联网平台的搭建及运营。

**（七）说明公司未取得城镇污水排入排水官网许可证的原因及合法合规性，是否存在应取得未取得情形，是否受到行政处罚或存在被处罚的风险，是否构成重大违法违规；惠州科金明是否及时取得排污相关资质，是否存在未取得相关资质即生产、排放的情形，是否受到行政处罚或存在被处罚的风险，是否构成重大违法违规；**

#### **1、科金明无需取得城镇污水排入排水管网许可证**

《镇污水排入排水管网许可管理办法（2022 修正）》第四条规定，“排水户向城镇排水设施排放污水，应当按照本办法的规定，申请领取排水许可证。未取得排水许可证，排水户不得向城镇排水设施排放污水。”

根据公司“迁改建项目”的《建设项目环境影响报告表》，公司生产过程中不涉及污水排放；公司生活污水依托工业区化粪池排放，不直接向城镇排水设施排放污水，因此无需取得城镇污水排水管网许可证。

2024年2月26日，深圳市宝安区水务局向公司确认，如工业生产过程中不产生废水，只排放生活污水，无需申领排水许可或办理排水备案。

报告期内，公司不存在因违反环境保护相关法律法规而受到行政处罚的情况。

## 2、惠州科金明已及时取得排污相关资质，不存在未取得相关资质即生产、排放的情形，无受到行政处罚或存在被处罚的风险，不构成重大违法违规

根据《中华人民共和国环境影响评价法》《建设项目环境影响评价分类管理名录》《固定污染源排污许可分类管理名录（2019年版）》等有关规定，惠州科金明属于“污染物产生量、排放量和对环境的影响程度很小的排污单位”，实行排污登记管理。截至本问询回复出具之日，惠州科金明取得排污资质情况如下：

序号	主体	证书名称	证书编号	开始日期	截止日期/ 有效期	登记部门
1	惠州科金明	固定污染源 排污登记回 执	91441300MA541 A4K1L001Z	2022.12.03	2027.12.0 2	中国排污许可
2	惠州科金明	城镇污水排 入排水管网 许可证	惠仲住建排许 20230008号	2023.01.13	五年	惠州仲恺高新 技术产业开发 区住房和城乡 规划建设局

惠州科金明于2022年12月、2023年1月取得相关排污资质，自2023年2月陆续投产，不存在未取得相关资质即生产、排放的情形。

根据惠州科金明的《企业信用报告（无违法违规证明版）》、公司确认并经登录中华人民共和国生态环境部网站、惠州市生态环境局网站进行检索，报告期内，惠州科金明不存在因违反环境保护相关法律法规而受到行政处罚的情况。

综上所述，惠州科金明已及时取得排污相关资质，不存在未取得相关资质即生产、排放的情形，无受到行政处罚或存在被处罚的风险，不构成重大违法违规。

### （八）结合相关合规证明内容，说明公司受到深圳海关行政处罚不构成重大违法违规的原因及法律依据；

报告期内，公司存在如下一项行政处罚事项：



2022年11月8日,深圳海关对科金明出具“皇关处四快违字[2022]0355号”行政处罚决定书,因实际装车与海关申报不符,依据《中华人民共和国海关行政处罚实施条例》第十五条第(四)款的规定,对科金明处以1.21万元罚款。

根据深圳市鸿泰信智慧物流科技有限公司于2022年12月7日出具的《情况说明》,前述行政处罚系因深圳市鸿泰信智慧物流科技有限公司受科金明委托进口货物时操作失误,并非科金明主观故意,且前述罚款已由深圳市鸿泰信智慧物流科技有限公司缴纳。

《中华人民共和国海关行政处罚实施条例》第十七条规定,“报关企业、报关人员对委托人所提供情况的真实性未进行合理审查,或者因工作疏忽致使发生本实施条例第十五条规定情形的,可以对报关企业处货物价值10%以下罚款,暂停其6个月以内从事报关活动;情节严重的,禁止其从事报关活动。”经核查,前述处罚不属于本条情节严重的情形。

《中华人民共和国海关行政处罚裁量基准(一)》第九条规定,“当事人有下列情形之一的,从轻行政处罚:……(四)违法行为危害后果较轻,符合下列情形之一的:1.影响国家税款征收,漏缴税款占应缴纳税款比例百分之十以上百分之二十以下,且单位漏缴税款二十五万元以上五十万元以下或者个人漏缴税款五万元以上十万元以下的;……”经核查,前述处罚属于本条所述情形。

综上,上述行政处罚涉及的违法行为不属于情节严重的违法情形,不构成重大违法违规。

**(九) 说明未缴纳社会保险和住房公积金的原因、人数、金额,足额缴纳对经营业绩的影响,公司劳动用工的合法合规性,是否存在争议或潜在纠纷。**

**1、说明未缴纳社会保险和住房公积金的原因、人数、金额**

公司根据《中华人民共和国劳动法》等法律法规要求与员工签订劳动合同,并为员工办理了社会保险,缴纳了住房公积金。具体情况如下:

**(1) 社会保险缴纳情况**

截至2023年9月30日,公司及子公司社会保险缴纳人数情况如下:

单位：人

项目		截至 2023 年 9 月 30 日
员工总人数		417
已缴纳社会保险人数		247
未缴纳社会保险人数		170
未缴纳原因及对应人数	退休返聘	4
	自愿放弃	158
	境外员工	2
	试用期/月末入职	5
	实习生	1

截至 2023 年 9 月末，公司未为全部员工缴纳社会保险的主要原因系该部分员工主要为农村籍员工，自愿放弃公司为其缴纳社会保险，主要原因系：①公司一线生产员工多为农村户口，在农村缴纳新农合、新农保，同时，若在公司缴纳社会保险，按现行政策未来无法享受双重社会保险待遇，因此部分员工缴纳社保的意愿较低；②部分员工虽未达退休年龄，但年龄较大，其参保意愿受个人缴费比例、经济承受能力、工作流动性等影响较大；③年轻员工更看重当期实际收入，而个人承担的社保费用将降低其实际收入。

## (2) 住房公积金缴纳情况

截至 2023 年 9 月 30 日，公司及子公司住房公积金缴纳人数情况如下：

单位：人

项目		截至 2023 年 9 月 30 日
员工总人数		417
已缴纳住房公积金人数		175
未缴纳住房公积金人数		242
未缴纳原因及对应人数	退休返聘	1
	自愿放弃	233
	境外员工	2
	试用期/月末入职	5
	实习生	1

报告期内公司未为全部员工缴纳住房公积金，主要原因系该部分员工中农村籍和外省籍员工较多，已有自有住房或短期内无在公司所在地购房的意愿或能力，因缴纳住房公积金将降低其个人当期收入，其个人自愿放弃公司为其缴纳公积金。

## 2、足额缴纳对经营业绩的影响

根据《中华人民共和国社会保险法》和《住房公积金管理条例》的相关规定，经测算，报告期末，公司按正常比例给全体员工补缴社保及公积金对成本和利润的影响如下：

单位：万元

项目	2023年1-9月
社保补缴金额①	112.25
公积金补缴金额②	40.44
社保及公积金补缴合计③=①+②	152.69
当期利润总额④	2,875.41
补缴合计占当期利润总额比例⑤=③/④	5.31%
扣除应补缴社保及公积金后利润总额⑥=④-③	2,722.71

由上表可见，2023年1-9月公司未缴纳社保及公积金金额占利润总额比例较低，不会对公司业绩产生重大不利影响。公司补缴社保及公积金后净利润水平仍满足本次挂牌条件，不会对公司本次新三板挂牌构成重大不利影响。

公司实际控制人朱文明、陈细妹已出具承诺：“如应有权部门要求或决定，公司及其子公司需要为员工补缴社保、住房公积金或因未缴纳社保、住房公积金而承担罚款或损失，本人愿以连带责任的方式无条件代公司及其子公司承担上述所有补缴金额、承担任何罚款或损失赔偿责任，保证公司及其子公司不因此受到损失。”

## 3、公司劳动用工的合法合规性，是否存在争议或潜在纠纷

根据《国务院关于解决农民工问题的若干意见》（国发〔2006〕5号）及建设部、财政部、中国人民银行《关于住房公积金管理若干具体问题的指导意见》（建金管〔2005〕5号）的相关规定，国家未强制城镇企业为农村户籍员工缴纳住房公积金。针对部分因个人原因自愿放弃缴纳社保和住房公积金的员工，公司已采取了如下措施：（1）向员工积极开展关于社保和住房公积金相关法律法规的宣传教育工作，鼓励其缴纳社保及住房公积金；（2）为愿意住宿的员工提供免费宿舍。

根据深圳市人力资源和社会保障局出具的证明文件，报告期内，公司及其子

公司不存在因社会保险或人力资源违法违规而受到行政处罚的记录。根据深圳市住房公积金管理中心出具的证明文件，报告期内，公司及其子公司不存在住房公积金重大违法违规记录。

经核查，公司劳动用工符合相关法律法规，不存在争议或潜在纠纷。

## 二、中介机构核查程序及核查意见

### （一）核查程序

主办券商、律师执行了以下核查程序：

1、查阅公司境内、境外资质证书文件，取得公司《企业信用报告（无违法违规证明版）》及其他无违法违规证明，查阅公司境外法律意见书，查阅我国及公司主要境外销售国家或地区许可或备案要求、进出口或行业监管政策，登录裁判文书网政府部门网站公开检索；

2、获取公司报告期内线上销售明细，查阅亚马逊、沃尔玛等跨境线上平台的官方政策，查阅公司入账记录及审计报告，访谈公司跨境线上 B2C 业务运营人员，了解公司跨境线上 B2C 业务运营模式；

3、访谈公司跨境线上 B2C 业务运营人员，了解公司跨境线上销售资金周转情况，查阅公开信息并登录第三方跨境支付平台官网，了解跨境线上 B2C 业务使用第三方跨境支付平台的商业合理性。获取公司跨境线上 B2C 业务资金流水、查阅公司入账记录，查阅公司跨境线上 B2C 销售运营界面，并访谈公司财务人员，了解公司资金内控的流程及合理性；

4、访谈公司跨境线上 B2C 业务运营人员，了解公司购买竞价排名和广告推广等互联网信息搜索服务的情形，获取公司报告期各期推广费明细；

5、访谈公司跨境线上 B2C 业务运营人员并获取公司的说明，了解公司在跨境线上 B2C 业务运营过程中，涉及收集、储存、使用个人信息或数据的情形；

6、访谈公司跨境线上 B2C 业务运营人员，了解公司运营平台的使用情况；

7、实地查看公司生产场所，了解公司生产经营过程中的污染物排放情况。查阅相关监管政策文件，查阅深圳市宝安区水务局向公司出具的确认函，获取子公司惠州科金明排污资质证书；

8、取得深圳市鸿泰信智慧物流科技有限公司出具的《情况说明》，查阅《中华人民共和国海关行政处罚实施条例》、《中华人民共和国海关行政处罚裁量基准（一）》等法律法规；

9、查阅《社会保险法》《住房公积金管理条例》等有关法律法规，访谈公司高级管理人员，了解公司未缴纳社会保险和住房公积金的基本情况及其原因。取得并查阅公司及子公司花名册、报告期各期末社会保险、住房公积金的缴纳明细，查阅了部分员工出具的自愿放弃缴纳住房公积金声明，查阅公司及其子公司提供的补缴金额测算明细。

## **（二）核查意见**

经核查，主办券商、律师认为：

1、公司已取得了境内、境外生产经营所需的全部许可、备案认证，且持续具备资质要求的相应条件；不存在未取得资质即从事相关业务或超出资质范围开展生产经营活动的情形、不存在因产品质量问题受到行政主管部门行政处罚或导致民事诉讼纠纷；

2、报告期内，公司线上销售业务中不存在消费者投诉、争议或潜在纠纷，未受到行政处罚，也不存在被处罚的风险；

3、报告期内，公司线上销售业务主要通过在空中云汇（Airwallex）、派安盈（Payonner）等具有跨境支付业务资格的第三方跨境支付平台开立的账户完成，不涉及代收代付服务，无需取得支付业务许可等相关资质。公司线上销售业务不存在资金池，不存在控股股东、实际控制人及其关联方占用其中资金的情形，资金内控健全有效；

4、报告期内，公司线上推广模式以采购电商平台官方的付费营销工具、基于平台规则参与平台官方营销活动、广告投放、利用社交媒体红人发帖引流等方式组成。上述推广方式合法、合规；报告期内，公司线上推广支出系基于公司业

务运营需要，金额占当期线上销售收入比例较小。公司不涉及需要办理广告发布审查、备案手续的情形，报告期内不存在因虚假宣传或发布违法违规信息而收到市场监督管理部门行政处罚的情形；

5、公司不存在以销售、推广为目的采集、存储或使用用户信息的情形、不存在泄露用户信息、违规收集或使用用户信息、利用用户信息违规开展精准经销或其他侵犯用户权益的情形、不存在违反《广告法》《网络安全审查办法》《互联网用户账号信息管理规定》《中华人民共和国网络安全法》《数据出境安全评估办法》等法规的情形、不存在因销售、推广活动存在违法违规导致处罚、诉讼或纠纷的情况；

6、公司线上 B2C 销售通过亚马逊、沃尔玛等第三方 B2C 线上平台网站注册店铺进行产品销售，不存在通过自营网站、APP 或小程序等为第三方提供经营场所、交易撮合、信息交互服务的情形，也不涉及互联网平台的搭建及运营；

7、科金明无需取得城镇污水排入排水管网许可证，不存在应取得未取得情形，不存在受到行政处罚或存在被处罚的风险，未构成重大违法违规；惠州科金明已及时取得排污相关资质，不存在未取得相关资质即生产、排放的情形，无受到行政处罚或存在被处罚的风险，不构成重大违法违规；

8、公司受到深圳海关行政处罚的违法行为不属于情节严重的违法情形，不构成重大违法违规；

9、公司报告期内存在未为全体员工缴纳社会保险及住房公积金的情形，足额缴纳社会保险、住房公积金会对公司经营业绩造成一定的不利影响，但公司实际控制人已承诺补偿公司因此遭受的损失；公司劳动用工不存在重大违法违规情形，不存在争议或潜在纠纷。

问题 3：关于历史沿革。（1）2021 年 9 月、2021 年 11 月，公司分别以 1 元/股、6 元/股的价格进行增资；（2）2023 年 2 月，陈细妹将所持部分股份以 1 元/股的价格转让给科金明企管；（3）公司通过共创明天、科金明合伙实施股权激励；报告期内，公司于 2021 年度、2022 年度、2023 年 1-9 月分别确认股份支付费用 2,645.61 万元、97.41 万元和 31.97 万元；（4）公司为二次挂牌公司。请公司：

（1）说明 2021 年 9 月、2021 年 11 月增资时间相近、价格差异较大的原因及合理性、定价依据及其公允性；陈细妹转让股权的背景原因及合理性，是否拟通过科金明企管进行股权激励，是否存在委托持股、预留股份或其他特殊安排；

（2）说明公司历史沿革中是否存在股权代持情形，公司股权是否明晰，如存在，请说明是否在申报前解除还原，并披露代持的形成、演变、解除过程；（3）说明员工持股平台设立的背景、过程、相关协议的签署情况；参与人员的确定标准、资金来源及出资缴纳情况、管理模式、锁定期限、权益流转及退出机制；

（4）结合股权激励具体条款、激励人员离职情况等，具体说明报告期内股份支付费用的核算过程，股份支付公允价值确定依据及合理性，详细说明股份支付相关会计处理过程及是否符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》的要求；说明报告期激励对象与公司的关系，股权激励政策的实施是否符合《企业会计准则第 11 号-股份支付》相关要求；说明报告期股权支付费用在非经常性损益列示，是否符合证监会发布《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益》的相关规定；（5）说明本次申报披露的信息与前次申报挂牌及挂牌期间披露的信息一致性；存在差异的，公司应说明差异情况；如存在重大差异，请详细说明差异的具体情况及出现差异的原因，公司内部控制制度及信息披露管理机制运行的有效性；（6）说明前次申报及挂牌期间是否存在未披露的代持、关联交易或特殊投资条款，如存在，请说明相关情况，公司时任董事、监事、高级管理人员是否知晓相关情况，相关知情人员是否告知时任主办券商、律师相关情况；（7）说明摘牌期间的股权管理情况，是否委托托管机构登记托管，如否，摘牌期间股权管理是否存在纠纷或争议；（8）说明公司前后两次申报的中介机构的变化情况及变化原因。请主办券商、律师核查上述事项（1）至（3）、（5）至（8），并就下列事项发表明确意见：（1）公司股东入股交易价格是否存在明显异常情形，如存在，说明前述股东或其最终持有人是

否与公司、中介机构及相关人员存在关联关系，前述股东的入股背景、入股价格依据，前述入股行为是否存在股权代持、不当利益输送事项；（2）是否存在代持导致公司股东经穿透还原计算超 200 人的情形，公司是否存在非法集资、非法公开发行或变相非法公开发行的行为及风险；（3）代持相关的核查程序、方式、依据，包括但不限于股权转让协议、增资协议、公司分红情况、股权转让收入纳税情况、支付凭证、银行资金流水（现有自然人股东及持股平台）；（4）公司及中介机构界定代持关系的依据是否充分，相关人员是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形，代持解除是否真实、有效，是否存在纠纷或潜在纠纷，公司是否存在未解除、未披露的代持，是否存在“假清理、真代持”的情况，是否符合“股权明晰”的挂牌条件，是否符合《股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》中关于“股东信息披露与核查”的要求。请主办券商及会计师核查上述事项（4），并发表明确意见。

#### 【回复说明】

#### 一、公司说明

（一）说明 2021 年 9 月、2021 年 11 月增资时间相近、价格差异较大的原因及合理性、定价依据及其公允性；陈细妹转让股权的背景原因及合理性，是否拟通过科金明企管进行股权激励，是否存在委托持股、预留股份或其他特殊安排；

1、说明 2021 年 9 月、2021 年 11 月增资时间相近、价格差异较大的原因及合理性、定价依据及其公允性

公司 2021 年 9 月、11 月增资的具体情况如下：

序号	增资时间	增资方	增资背景	增资价格	定价依据
1	2021 年 9 月	科金明企管	创始股东追加投资	1 元/股	科金明企管为科金明初始股东朱文明、陈细妹控制的公司，依据科金明设立时的认购价格定价
2	2021 年 11 月	共创明天、科金明合伙、谷宁	员工股权激励	6 元/股	参考科金明每股净资产价格及员工股权激励目的定价

如上表所述，公司 2021 年 9 月增资前实控人夫妇合计持有公司 100%股份，本次增资系公司创始股东对公司追加投资，不涉及创始股东以外的股东；2021



年 11 月增资系公司为实施股权激励，共创明天、科金明合伙系公司员工为股权激励而共同设立的员工持股平台，本轮增资定价依据为科金明每股净资产 5.58 元/股及共同协商后确定。

综上，公司 2021 年 9 月、2021 年 11 月增资价格差异较大的原因系增资目的不同，具有合理性、公允性，不存在利益输送或其他利益安排。

**2、陈细妹转让股权的背景原因及合理性，是否拟通过科金明企管进行股权激励，是否存在委托持股、预留股份或其他特殊安排**

科金明企管系公司实际控制人朱文明、陈细妹出于股权管理及税务筹划目的搭建的持股平台，自设立至今科金明企管股东均为朱文明、陈细妹，未发生变更，不存在拟通过科金明企管进行股权激励的情形。2023 年 2 月，公司股东陈细妹将其持有的科金明 400 万股股份转让给科金明企管系家庭内部持股调整，不涉及委托持股、预留股份或其他特殊安排。

**(二) 说明公司历史沿革中是否存在股权代持情形，公司股权是否明晰，如存在，请说明是否在申报前解除还原，并披露代持的形成、演变、解除过程；**

公司自设立至今的股权变动的具体情况如下：

序号	股权变动时间	股东姓名/名称	变动原因
1	2010 年 1 月	朱文明、陈细妹	公司设立
2	2016 年 3 月	朱文明、陈细妹	创始股东追加投资
3	2017 年 5 月	朱文明、陈细妹	科金明有限整体变更设立为股份公司
4	2021 年 9 月	朱文明、陈细妹、科金明企管	创始股东以持股平台增资形式追加投资
5	2021 年 11 月	朱文明、陈细妹、共创明天、科金明合伙、谷宁	员工股权激励
6	2023 年 2 月	朱文明、共创明天、科金明合伙、谷宁	创始股东家庭内部持股调整
7	2023 年 6 月	朱文明、共创明天、科金明合伙	谷宁离职，不再符合股权激励条件

综上，公司自设立至今历次股权变动公司历次股权变动合法、合规、真实、有效，不存在股权代持情形，不存在股权代持解除还原等情形。

**(三) 说明员工持股平台设立的背景、过程、相关协议的签署情况；参与人员**

**的确定标准、资金来源及出资缴纳情况、管理模式、锁定期限、权益流转及退出机制；**

### **1、员工持股平台设立的背景、过程、相关协议的签署情况**

2021年，为提高公司的凝聚力，建立健全公司激励约束机制，吸引和留住优秀人才，充分调动公司中高层管理人员及核心员工的积极性，有效地将员工利益与公司长远发展结合，提高公司竞争力，确保公司未来发展战略和经营目标的实现，公司拟通过增资的方式实施股权激励。

公司员工于2021年8月、2021年9月分别设立共创明天、科金明合伙，拟作为本次股权激励的员工持股平台。

公司于2021年10月18日召开第一届董事会第十九次会议、第一届监事会第九次会议，2021年11月3日召开2021年第二次临时股东大会，确认公司注册资本由2,500.00万元增加至2,752.75万元，其中员工持股平台共创明天、科金明合伙分别认购公司新增注册资本120.25万元、120万元，谷宁认购公司新增注册资本12.50万元，认购价格均为6元/股，并确认本次股权激励的激励对象名单。

2021年11月3日，18名激励对象签署《深圳市科金明企业管理咨询合伙企业（有限合伙）合伙协议》，对科金明合伙的基本事项及合伙人的权利义务进行了约定。2021年11月10日，16名激励对象签署《深圳市共创明天企业管理咨询合伙企业（有限合伙）合伙协议》，对共创明天的基本事项及合伙人的权利义务进行了约定。

2021年11月30日，公司分别与本次激励对象签署《深圳市科金明电子股份有限公司股权激励协议》，并对激励股份数量、服务期、激励对象异动处理等内容进行了约定。

### **2、参与人员的确定标准、资金来源及出资缴纳情况**

激励对象为公司或控股子公司的高级管理人员、核心骨干员工或科金明董事会认定的其他核心员工。

员工持股平台共创明天于 2022 年 5 月实缴完毕，各合伙人出资情况及后续人员变动情况如下：

序号	合伙人姓名	类型	实缴金额 (万元)	出资比例 (%)	资金来源	备注
1	叶聪	普通合伙人	375.00	51.98	自有资金	于 2023 年 5 月将其持有 4.5 万元出资份额转让给雷祖红
2	孟伟光	有限合伙人	127.50	17.67	自有资金	--
3	陈少文	有限合伙人	37.50	5.20	自有资金	--
4	王冬兰	有限合伙人	37.50	5.20	自有资金	--
5	徐雄科	有限合伙人	22.50	3.12	自有资金	--
6	陈为豪	有限合伙人	21.00	2.91	自有资金	--
7	关熠	有限合伙人	18.00	2.49	自有资金	--
8	朱泽波	有限合伙人	15.00	2.08	自有资金	--
9	何胜斌	有限合伙人	15.00	2.08	自有资金	--
10	贺群	有限合伙人	15.00	2.08	自有资金	--
11	李赛花	有限合伙人	12.00	1.66	自有资金	--
12	郑宜炜	有限合伙人	6.00	0.83	自有资金	--
13	周忠权	有限合伙人	6.00	0.83	自有资金	--
14	李希茜(已退出)	有限合伙人	4.50	0.62	自有资金	于 2022 年 6 月退出，将其持有的 4.5 万元出资份额转让给叶聪
15	张波(已退出)	有限合伙人	6.00	0.83	自有资金	于 2023 年 5 月退出，将其持有的 6 万元出资份额转让给王小超
16	李智慧(已退出)	有限合伙人	3.00	0.42	自有资金	于 2023 年 12 月退出，将其持有的 3 万元出资份额转让给陈少文
合计			<b>721.50</b>	<b>100.00</b>		

员工持股平台科金明合伙于 2022 年 5 月实缴完毕，各合伙人出资情况及后续人员变动情况如下：

序号	合伙人姓名	类型	实缴金额 (万元)	出资比例 (%)	资金来源	备注
1	钟巧敏	普通合伙人	12.00	1.67	自有资金	--

序号	合伙人姓名	类型	实缴出资额（万元）	出资比例（%）	资金来源	备注
2	余庆青	有限合伙人	501.00	69.58	自有资金	于2022年12月将其持有的21万元出资份额转让给许长征
3	夏钰	有限合伙人	42.00	5.83	自有资金	--
4	郑楚武	有限合伙人	30.00	4.17	自有资金	--
5	范春荣	有限合伙人	30.00	4.17	自有资金	于2023年9月将其持有的18万元出资份额转让给夏钰
6	朱桂烽	有限合伙人	15.00	2.08	自有资金	--
7	陈瑞琪	有限合伙人	15.00	2.08	自有资金	--
8	郑良友	有限合伙人	15.00	2.08	自有资金	于2022年11月将其持有的12万元出资份额转让给余庆青
9	黄泳钦	有限合伙人	12.00	1.67	自有资金	--
10	王小超	有限合伙人	6.00	0.83	自有资金	--
11	雷德刚	有限合伙人	6.00	0.83	自有资金	--
12	许长征	有限合伙人	6.00	0.83		
13	柏先林	有限合伙人	6.00	0.83	自有资金	--
14	曾令丰	有限合伙人	6.00	0.83	自有资金	--
15	冯晓珊	有限合伙人	3.00	0.42	自有资金	--
16	钟倩	有限合伙人	3.00	0.42	自有资金	--
17	郭兆福 （已退出）	有限合伙人	6.00	0.83	自有资金	于2022年6月退出，将其持有的6万元出资份额转让给王小超
18	凌瑞琼 （已退出）	普通合伙人	6.00	0.83	自有资金	于2022年11月退出，将其持有的6万元出资份额转让给余庆青
合计			720.00	100.00		

员工持股平台历次变动的受让方均向转让方支付了转让款，且其出资资金均来自个人自有合法资金。

### 3、管理模式、锁定期限、权益流转及退出机制

《深圳市科金明企业管理咨询合伙企业（有限合伙）合伙协议》《深圳市共创明天企业管理咨询合伙企业（有限合伙）合伙协议》及《深圳市科金明电子股份有限公司股权激励协议》对员工持股平台的管理模式、锁定期限等内容进行了约定，具体内容如下表：

名称	管理模式	锁定期限及服务期限	权益流转	退出机制
科金明合伙、共创明天	全体合伙人协商一致同意委托普通合伙人担任合伙企业执行事务合伙人，执行合伙事务，对外代表合伙企业；对于科金明董事会做出的与股权激励有关的议案，执行事务合伙人应遵照执行；不执行合伙事务的合伙人有权监督执行事务合伙人执行合伙事务的情况。执行事务合伙人应当在每年的6月30日之前，以书面方式向其他合伙人报告合伙企业上一年度的合伙事务执行情况以及合伙企业的经营和财务状况	<p>(1) 服务期：截至公司确认本次激励对象名单时入职公司未满3年的，服务期为自员工持股平台增资入股科金明的工商变更登记完成之日起5年；截至公司确认本次激励对象名单时入职公司满3年的，不设服务期</p> <p>(2) 锁定期：按照法律、法规以及证监会、全国股转公司和《公司章程》关于股份限制流通的规定</p>	激励对象在服务期满后且在满足相关法律法规、交易所等监管机构规则、合伙协议的前提下，可以转让其持有的员工持股平台的财产份额	<p>(1) 激励对象离职（包括主动辞职、劳动合同到期未续签、退休、丧失劳动能力等）时：①激励对象服务期尚未届满，则激励对象应将其持有的员工持股平台财产份额转让给执行事务合伙人或公司认定的其他需激励的员工；②激励对象服务期已届满，则激励对象可选择继续持有员工持股平台财产份额或将其持有的员工持股平台财产份额转让；</p> <p>(2) 激励对象服务期尚未届满，则激励对象应将其持有的员工持股平台财产份额转让给执行事务合伙人或公司认定的其他需激励的员工；②激励对象服务期已届满，则激励对象可选择继续持有员工持股平台财产份额或将其持有的员工持股平台财产份额转让；</p> <p>(3) 激励对象因重大过错（包括但不限于违法违规、违反《公司章程》给公司造成重大损失的、犯罪被依法追究刑事责任的、公司有证据证明激励对象在任职期间由于受贿、索贿、侵占、盗窃、泄露经营和技术秘密、违反竞业禁止/限制义务等损害公司利益、声誉等违法违规行或其他触犯法律、违反职业道德给公司造成损害的行为或其他经公司董事会认定的损害利益的行为）而离职的，则激励对象应将其持有的员工持股平台财产份额转让给执行事务合伙人或公司认定的其他需激励的员工，转让价格为原始出资额扣除持股期间取得的分红后的余额；</p> <p>(4) 激励对象死亡的，激励对象的继承人可以继承激励对象所持财产份额对应的财产价值，但不得继承激励对象在员工持股平台的合伙人资格</p>

**(四) 结合股权激励具体条款、激励人员离职情况等，具体说明报告期内股份支付费用的核算过程，股份支付公允价值确定依据及合理性，详细说明股份支付相关会计处理过程及是否符合《企业会计准则第11号——股份支付》的要求；说明报告期激励对象与公司的关系，股权激励政策的实施是否符合《企业会计**

准则第 11 号-股份支付》相关要求；说明报告期股权支付费用在非经常性损益列示，是否符合证监会发布《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益》的相关规定；

## 1、股权激励具体条款、人员离职情况

### (1) 基本内容

2021 年 11 月 3 日，公司召开 2021 年第二次临时股东大会，同意公司股本由 2,500 万股增加至 2,752.75 万股，新增股本 252.75 万股由公司员工持股平台共创明天、科金明合伙及原董事会秘书谷宁认购，其中共创明天、科金明合伙、谷宁分别认购 120.25 万股、120.00 万股和 12.50 万股。本次增资为公司实施员工股权激励计划，员工以自有资金认购，认购价格为 6 元/股，认购总金额 1,516.50 万元。

### (2) 考核指标

公司对激励员工的股份未设立业绩等考核指标。

### (3) 服务期限

根据公司与激励对象签署的股权激励协议，若增资入股科金明时，激励对象在科金明服务期已满三年，则对该部分激励对象不设服务期；若增资入股科金明时，激励对象在公司服务期不满三年，则激励对象服务期为自激励对象入股科金明的工商变更登记完成之日起五年。

### (4) 激励对象及份额

截至本报告出具日，股权激励具体授予人员、任职情况及各激励对象直接或间接取得公司股份情况如下：

序号	激励对象	持股平台	在公司处任职	持有公司股份数量（万股）
1	叶聪	共创明天	电商业务运营总监	62.50
2	孟伟光		电商物流主管	21.25
3	陈少文		监事会主席、科金明采购	6.75
4	王冬兰		董事、财务负责人、董事会秘书	6.25
5	徐雄科		工程师	3.75

序号	激励对象	持股平台	在公司处任职	持有公司股份数量（万股）	
6	关熠		董事、高级光学设计工程师	3.00	
7	朱泽波		成品仓主管	2.50	
8	何胜斌		生产主管	2.50	
9	贺群		电商业务运营主管	2.50	
10	李赛花		电商业务运营主管	2.00	
11	郑宜炜		研发工程师	1.00	
12	周忠权		研发工程师	1.00	
13	王小超		投影仪项目主管	1.00	
14	陈为豪		电商业务供应链总监	3.50	
15	雷祖红		电商业务运营主管	0.75	
16	余庆青		科金明合伙	子公司万年鑫总经理	83.00
17	夏钰			IT 工程师	10.00
18	郑楚武			生产厂长	5.00
19	许长征			研发工程师	4.50
20	陈瑞琪			副总经理、销售总监	2.50
21	朱桂烽	原材料仓库主管		2.50	
22	范春荣	副总经理、研发总监		2.00	
23	钟巧敏	监事、报关员		2.00	
24	黄泳钦	电商业务产品经理		2.00	
25	王小超	投影仪项目主管		1.00	
26	雷德刚	硬件工程师		1.00	
27	柏先林	研发工程师		1.00	
28	曾令丰	研发工程师		1.00	
29	冯晓珊	销售		0.50	
30	钟倩	电商业务运营主管		0.50	
31	郑良友	研发工程师		0.50	

公司对象为激励对象为公司的董事、高级管理人员、核心技术人员或者核心业务人员，以及公司认为应当激励的对公司经营业绩和未来发展有直接影响的其他员工。

自设立以来，员工持股平台人员变动情况如下：

持股平台	股份变动时间	转让份额（元）	出让人	受让人	原因
共创明天	2022年6月27日	45,000.00	李希茜	叶聪	员工离职
	2023年5月10日	45,000.00	叶聪	雷祖红	个人资金周转
		60,000.00	张波	王小超	个人资金周转
	2023年12月12日	30,000.00	李智慧	陈少文	员工离职

持股平台	股份变动时间	转让份额（元）	出让人	受让人	原因
科金明合伙	2022年6月30日	60,000.00	郭兆福	王小超	员工离职
	2022年11月8日	60,000.00	凌瑞琼	余庆青	个人资金周转
		120,000.00	郑良友		个人资金周转
	2022年12月14日	210,000.00	余庆青	许长征	个人资金周转
	2023年9月12日	180,000.00	范春荣	夏钰	个人资金周转

同时，谷宁于2023年6月离职，将其持有公司的12.5万股转让给了公司实际控制人之一朱文明。

### （5）持股平台员工离职后的股份处理

激励对象从科金明或其控股子公司离职（包括主动辞职、劳动合同到期未续签、退休、丧失劳动能力等）时：

激励对象服务期尚未届满，则激励对象应将其持有的合伙企业财产份额转让给执行事务合伙人或甲方认定的其他需激励的员工，转让价格为其原始出资额扣除持股期间取得的分红后的余额。

激励对象服务期已届满，则激励对象可选择继续持有合伙企业财产份额或将其持有的合伙企业财产份额转让。如激励对象选择转让，在满足相关法律法规、交易所等监管机构规则、合伙企业合伙协议的前提下，激励对象可以转让其持有的合伙企业财产份额；如激励对象未能与受让方就转让价格达成一致，激励对象提出以原始出资额退出的，执行事务合伙人应当同意受让并及时向激励对象支付转让价款。

## 2、报告期内股份支付费用的核算过程，股份支付公允价值确定依据及合理性，详细说明股份支付相关会计处理过程及是否符合《企业会计准则第11号——股份支付》的要求

### （1）对股份支付公允价值确定依据及合理性

关于股份支付公允价值的认定，根据《监管规则适用指引——发行类第5号》确定公允价值，应综合考虑以下因素：1、入股时期，业绩基础与变动预期，市场环境变化；2、行业特点，同行业并购重组市盈率、市净率水平；3、股份支付实施或发生当年市盈率、市净率等指标；4、熟悉情况并按公平原则自愿交易



的各方最近达成的入股价格或股权转让价格，如近期合理的外部投资者入股价，但要避免采用难以证明公允性的外部投资者入股价；5、采用恰当的估值技术确定公允价值，但要避免采取有争议的、结果显失公平的估值技术或公允价值确定方法，如明显增长预期下按照成本法评估的净资产或账面净资产。

公司股份支付授予日前后 1 年没有增资、股权转让等，无第三方价格作为公允价值定价依据，参考类似情形下奥海科技、富佳实业、康冠科技、芬尼科技、倍轻松等 8 倍市盈率计算股份支付费用的案例，公司亦按照 8 倍市盈率来计算股份公允价值。同时，考虑到股权激励相关的股东大会决议、工商变更完成时间均为 2021 年 11 月，此时点距离年末较近，公司实施股权激励时已经基本可以确定 2021 年全年的净利润，故以 2021 年的全年的净利润为计算基数。

项目	2021 年度
2021 年净利润（元）①	57,268,049.88
市盈率（倍）②	8
增资前股本（股）③	25,000,000.00
每股价值（元/股）④=①*②/③	18.33
入股价格（元/股）⑤	6
增资数量（万股）⑥	252.75
<b>合计股份支付金额（万元）⑦=⑥*（④-⑤）</b>	<b>3,116.41</b>

实际控制人回购谷宁股权时，同样亦按照 8 倍市盈率来计算。

综上，公司在确定股份支付公允价值时，已恰当考虑了市盈率等指标，股份支付公允价值确定的依据充分、合理。

## （2）股份支付费用的核算过程

公司根据授予股份公允价值与授予价格的差额计算股份支付费用，根据是否存在服务期对费用进行不同的处理（一次性计入或分摊），并根据被授予对象性质、岗位职责划分计入相应的成本费用，同时确认资本公积。

2021 年，公司授予符合激励标准的在职员工共 2,527,500.00 份激励股权，授予日为 2021 年 11 月 31 日，行权价格为 6.00 元/股。根据该次股权激励方案，本次激励股份授予对象分为入股时服务期未满三年和入股时服务期满三年的员工，

其中入股时服务期未满三年设置 5 年服务期，入股时服务期满三年未设置服务期，为一次授予、立即可行权的股份支付。股权激励费用的计算过程如下：

### ①入股时服务期满三年

该股份支付系授予时未设置服务期，一次授予、立即可行权，2021 年股权激励费用的计算过程如下：

序号	人员名单	费用类别	职务	入职日期	间接持股数量(股)	应确认股份支付(万元)
1	余庆青	管理费用	电商总经理	2017-9-28	835,000.00	1,029.56
2	叶聪	销售费用	电商运营总监	2017-7-25	625,000.00	770.63
3	孟伟光	管理费用	物流主管	2017-10-30	212,500.00	262.01
4	郑楚武	管理费用	生产厂长	2008-7-12	50,000.00	61.65
5	王冬兰	管理费用	财务负责人	2017-11-28	62,500.00	77.06
6	陈少文	管理费用	采购	2007-6-8	62,500.00	77.06
7	陈瑞琪	销售费用	销售总监	2014-4-7	25,000.00	30.83
8	范春荣	研发费用	研发总监	2018-6-1	50,000.00	61.65
9	徐雄科	研发费用	研发人员	2014-10-15	37,500.00	46.24
10	朱桂烽	管理费用	原材料仓主管	2011-2-8	25,000.00	30.83
11	朱泽波	管理费用	成品仓主管	2011-9-8	25,000.00	30.83
12	何胜斌	研发费用	生产主管	2002-7-16	25,000.00	30.83
13	贺群	销售费用	运营主管	2018-3-27	25,000.00	30.83
14	钟巧敏	管理费用	报关员(监事)	2017-2-16	20,000.00	24.66
15	雷德刚	研发费用	研发工程师	2016-9-29	10,000.00	12.33
16	郑宜炜	研发费用	研发工程师	2018-3-1	10,000.00	12.33
17	郭兆福	研发费用	研发工程师	2017-5-26	10,000.00	12.33
18	柏先林	研发费用	研发工程师	2012-3-22	10,000.00	12.33
19	李希茜	销售费用	运营	2017-7-10	7,500.00	9.25
20	钟倩	销售费用	运营	2018-3-21	5,000.00	6.17
<b>合计</b>					<b>2,132,500.00</b>	<b>2,629.41</b>

注：余庆青入职日期按照其入职万年鑫的日期起算。

### ②入股时服务期未满三年

#### A、2021 年股权激励

该股份支付系授设置 5 年服务期，未设置业绩条件，2021 年股权激励费用的计算过程如下：

单位：万元

序号	人员名单	费用类别	职位	入职日期	持股数量 (股)	应确认 股份支 付	按照5 年平均 行权,每 年分 摊	2021 年分 摊2个 月
1	夏钰	研发费用	IT 主管	2021.2.1	70,000.00	86.31	17.26	2.88
2	关熠	研发费用	研发工程师	2021.8.2	30,000.00	36.99	7.40	1.23
3	郑良友	研发费用	研发工程师	2021.3.1	25,000.00	30.83	6.17	1.03
4	李赛花	销售费用	运营	2020.3.23	20,000.00	24.66	4.93	0.82
5	黄泳钦	管理费用	采购	2020.8.18	20,000.00	24.66	4.93	0.82
6	凌瑞琼	管理费用	总经理助理	2021.10.1	10,000.00	12.33	2.47	0.41
7	周忠权	研发费用	研发工程师	2019.3.20	10,000.00	12.33	2.47	0.41
8	张波	主营业务 成本	品质部主管	2019.7.8	10,000.00	12.33	2.47	0.41
9	许长征	研发费用	研发工程师	2021.8.2	10,000.00	12.33	2.47	0.41
10	王小超	研发费用	研发工程师	2021.8.2	10,000.00	12.33	2.47	0.41
11	曾令丰	研发费用	研发工程师	2020.10.8	10,000.00	12.33	2.47	0.41
12	陈为豪	管理费用	采购	2020.5.14	35,000.00	43.16	8.63	1.44
13	冯晓珊	销售费用	销售员	2020.7.20	5,000.00	6.17	1.23	0.21
14	李智慧	销售费用	销售员	2019.9.17	5,000.00	6.17	1.23	0.21
15	谷宁	管理费用	董事会秘书	2021.10.16	125,000.00	154.13	30.83	5.14
<b>合计</b>					<b>395,000.00</b>	<b>487.04</b>	<b>97.43</b>	<b>16.24</b>

## B、2022 年股权激励

该股份支付系授设置 5 年服务期，未设置业绩条件，2022 年股权激励费用的计算过程如下：

单位：万元

序号	人员名单	费用类别	职位	入职日期	持股数量 (股)	应确认 股份支 付	按照5 年平均 行权,每 年分 摊	2022 年分 摊12 个月
1	夏钰	研发费用	IT 主管	2021.2.1	70,000.00	86.31	17.26	17.26
2	关熠	研发费用	研发工程师	2021.8.2	30,000.00	36.99	7.40	7.40
3	郑良友	研发费用	研发工程师	2021.3.1	25,000.00	30.83	6.17	6.17
4	李赛花	销售费用	运营	2020.3.23	20,000.00	24.66	4.93	4.93

序号	人员名单	费用类别	职位	入职日期	持股数量 (股)	应确认 股份支 付	按照 5年 平均 行权, 每年 分摊	2022 年分 摊12 个月
5	黄泳钦	管理费用	采购	2020.8.18	20,000.00	24.66	4.93	4.93
6	凌瑞琼	管理费用	总经理助理	2021.10.1	10,000.00	12.33	2.47	2.47
7	周忠权	研发费用	研发工程师	2019.3.20	10,000.00	12.33	2.47	2.47
8	张波	主营业务 成本	品质部主管	2019.7.8	10,000.00	12.33	2.47	2.47
9	许长征	研发费用	研发工程师	2021.8.2	10,000.00	12.33	2.47	2.47
10	王小超	研发费用	研发工程师	2021.8.2	10,000.00	12.33	2.47	2.47
11	曾令丰	研发费用	研发工程师	2020.10.8	10,000.00	12.33	2.47	2.47
12	陈为豪	管理费用	采购	2020.5.14	35,000.00	43.16	8.63	8.63
13	冯晓珊	销售费用	销售员	2020.7.20	5,000.00	6.17	1.23	1.23
14	李智慧	销售费用	销售员	2019.9.17	5,000.00	6.17	1.23	1.23
15	谷宁	管理费用	董事会秘书	2021.10.1 6	125,000.00	154.13	30.83	30.83
合计					<b>395,000.00</b>	<b>487.04</b>	<b>97.43</b>	<b>97.43</b>

### C、2023 年股权激励

该股份支付系授设置 5 年服务期，未设置业绩条件，2023 年 1-9 月股权激励费用的计算过程如下：

单位：万元

序号	人员名单	费用类别	职位	入职日期	持股数量 (股)	应确 认股 份支 付	按照 5 年平 均行 权,每 年分 摊	2023 年分 摊9 个月
1	夏钰	研发费用	IT 主管	2021-2-1	70,000.00	86.31	17.26	12.95
2	关熠	研发费用	研发工程师	2021-8-2	30,000.00	36.99	7.40	5.55
3	郑良友	研发费用	研发工程师	2021-3-1	25,000.00	30.83	6.17	4.62
4	李赛花	销售费用	运营	2020-3-23	20,000.00	24.66	4.93	3.70
5	黄泳钦	管理费用	采购	2020-8-18	20,000.00	24.66	4.93	3.70
6	凌瑞琼	管理费用	总经理助理	2021-10-1	10,000.00	12.33	2.47	1.85
7	周忠权	研发费用	研发工程师	2019-3-20	10,000.00	12.33	2.47	1.85

序号	人员名单	费用类别	职位	入职日期	持股数量 (股)	应确认股份支付	按照5年平均行权, 每年分摊	2023年分摊9个月
8	张波	主营业务成本	品质部主管	2019-7-8	10,000.00	12.33	2.47	1.85
9	许长征	研发费用	研发工程师	2021-8-2	10,000.00	12.33	2.47	1.85
10	王小超	研发费用	研发工程师	2021-8-2	10,000.00	12.33	2.47	1.85
11	曾令丰	研发费用	研发工程师	2020-10-8	10,000.00	12.33	2.47	1.85
12	陈为豪	管理费用	采购	2020-5-14	35,000.00	43.16	8.63	6.47
13	冯晓珊	销售费用	销售员	2020-7-20	5,000.00	6.17	1.23	0.92
14	李智慧	销售费用	销售员	2019-9-17	5,000.00	6.17	1.23	0.92
15	谷宁	管理费用	董事会秘书	2021-10-16	125,000.00	154.13	30.83	-35.96
16	朱文明	管理费用	董事长					18.00
<b>合计</b>					<b>395,000.00</b>	<b>487.04</b>	<b>97.43</b>	<b>31.97</b>

根据《企业会计准则讲解 2010——股份支付》相关规定：“在等待期内的每个资产负债表日，企业应当根据最新取得的可行权职工人数变动等后续信息做出最佳估计，修正预计可行权的权益工具数量。在可行权日，最终预计可行权权益工具的数量应当与实际可行权工具的数量一致。根据上述权益工具的公允价值和预计可行权的权益工具数量，计算截至当期累计应确认的成本费用金额，再减去前期累计已确认金额，作为当期应确认的成本费用金额。”

谷宁本期为负数系其 2023 年离职，根据企业会计准则相关规定将前期累计确认的股份支付金额于当期转回。同时实际控制人朱文明回购谷宁持有公司 12.5 万股股份确认为新的股份支付，公允价值按照 2022 年净利润、8 倍市盈率确定，未设定服务期，按照一次性授予确认，本期确认股份支付金额 18 万元。

### ③员工离职或内部转让股权

自设立以来，员工持股平台人员变动情况如下：

持股平台	股份变动时间	转让份额（元）	出让人	受让人	原因
共创明天	2022 年 6 月 27 日	45,000.00	李希茜	叶聪	员工离职
	2023 年 5 月 10 日	45,000.00	叶聪	雷祖红	个人资金周转
		60,000.00	张波	王小超	个人资金周转
	2023 年 12 月 12 日	30,000.00	李智慧	陈少文	员工离职

持股平台	股份变动时间	转让份额（元）	出让人	受让人	原因
科金明合伙	2022年6月30日	60,000.00	郭兆福	王小超	员工离职
	2022年11月8日	60,000.00	凌瑞琼	余庆青	个人资金周转
		120,000.00	郑良友		个人资金周转
	2022年12月14日	210,000.00	余庆青	许长征	个人资金周转
	2023年9月12日	180,000.00	范春荣	夏钰	个人资金周转

李希茜、叶聪、余庆青、范春荣等人均为入股时服务满三年员工，股权激励为一次性授予可立即行权，后续可自行处理股权，报告期内股份转让系出于个人资金周转需求，无需作为新的股份支付。

凌瑞琼、郑良友、张波三人因个人资金周转需要将股权转让给企业员工的，受激励的人员发生了变化但激励的总股份未发生变化，不属于职工退出股权激励计划，不适用2023年7月财政部发布的关于职工自愿退出股权激励计划的加速行权规定。

凌瑞琼、郑良友、张波、李智慧将股权转让给企业其他员工，接收人设定的服务期为转让人剩余服务期，考虑到将员工在服务期内退出需冲回已确认的股份支付、新受让人员需要作为新的股份支付，但考虑到涉及股份较小、综合对各期利润影响较小，为了简化处理仍按第一次授予时确认的总金额在原等待期内继续分摊确认股份支付。

### 3、股份支付相关会计处理过程及是否符合《企业会计准则第11号——股份支付》的要求

#### (1) 股份支付确认总金额

单位：万股、元/股、万元

事项	时间	授予股数 ①	授予价 格②	公司股权公允 价值③	股份支付费用总额 (③-②)*①
入股时服务期 未满三年	2021年11 月	39.50	6.00	18.33	487.04
入股时服务期 满三年	2021年11 月	213.25	6.00	18.33	2,629.37
实际控制人回 购谷宁股份	2023年6 月	12.50	6.00	7.44	18.00

注：实际控制人回购谷宁股份系2023年6月谷宁离职，完成回购，考虑到谷宁离职意向较早、股权转让等审批需要时间，故以2022年全年净利润为基数，按照8倍市盈率确认股权公允价值。同时入股时服务期未满三年的需要冲回前期谷宁已确认的股份支付费用。

(2) 在各期按实际取得服务分摊

单位：万元

项目	2023年1-9月	2022年度	2021年度
计入销售费用	5.55	7.40	848.92
计入管理费用	-5.94	46.85	1,601.46
计入研发费用	30.52	40.69	194.81
计入主营业务成本	1.85	2.47	0.41
合计	31.97	97.41	2,645.61

注：2023年谷宁服务期内离职，实际控制人朱文明回购股权，本期将谷宁前期确认的股份支付费用冲回，并将实际控制人朱文明回购视为新的股份支付确认股份支付费用。

报告期内，公司根据股权激励授予计划，对入股时服务期满三年的员工未设置服务期，在授予当期确认股份支付费用，计入非经常性损益；对入股时服务期未满三年设置5年服务期，在服务期内平均分摊股份支付费用，计入经常性损益；均按照授予对象的服务部门计入报告期各期相应的成本和费用。综上，报告期内，公司计入销售费用、管理费用、研发费用、主营业务成本的股份支付金额合计分别为2,645.61万元、97.41万元和31.97万元。

公司股份激励的实施与《企业会计准则第11号—股份支付》相关规定对照如下：

相关规定	《企业会计准则第11号—股份支付》	公司股权激励实施内容	是否符合
《企业会计准则第11号—股份支付》第二条	股份支付，是指企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易。股份支付分为以权益结算的股份支付和以现金结算的股份支付。以权益结算的股份支付，是指企业为获取服务以股份或其他权益工具作为对价进行结算的交易。以现金结算的股份支付，是指企业为获取服务承担以股份或其他权益工具为基础计算确定的交付现金或其他资产义务的交易	报告期内，公司股权激励对象为公司员工，均建立了合法的劳动关系，并实际为公司提供服务；股权激励对象直接或通过持股平台持股的方式持有公司股份，故本次股权激励属于以权益结算的股份支付	是

相关规定	《企业会计准则第 11 号—股份支付》	公司股权激励实施内容	是否符合
《企业会计准则第 11 号—股份支付》第四条	以权益结算的股份支付换取职工提供服务的，应当以授予职工权益工具的公允价值计量	公司授予日前后 1 年没有增资、股权转让等，无第三方价格作为参考，参考类似情形下奥海科技、富佳实业、康冠科技、芬尼科技、倍轻松等 8 倍市盈率计算股份支付费用的案例，公司亦按照 8 倍市盈率来计算股份支付金额，具有合理性。	是
《企业会计准则第 11 号—股份支付》第五条	授予后立即可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	公司对入职满 3 年的员工股权激励不设等待期，自授予日即可行权，因此在授予当期一次性确认股权支付金额	是
《企业会计准则第 11 号—股份支付》第六条	完成等待期内的服务或达到规定业绩条件才可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。在资产负债表日，后续信息表明可行权权益工具的数量与以前估计不同的，应当进行调整，并在可行权日调整至实际可行权的权益工具数量。等待期，是指可行权条件得到满足的期间。对于可行权条件为规定服务期间的股份支付，等待期为授予日至可行权日的期间；对于可行权条件为规定业绩的股份支付，应当在授予日根据最可能的业绩结果预计等待期的长度。	公司对入职不满 3 年的员工设立 5 年服务期（自工商变更之日起为公司或其控股子公司服务满 5 年）。由于上述股权激励计划存在约定服务期限条款，等待期为授予日起 5 年，故将上述股权激励确认的股份支付金额在其约定的服务期限内进行分摊。	是

综上所述，报告期内公司激励对象均为公司的董事、高级管理人员、核心技术人员或者核心业务人员，对其进行股权激励有利于巩固公司的核心竞争力，提升公司的业绩和新产品的研发能力，股份支付的公允价值按照 8 倍市盈率确定，股份支付费用计算准确，股权激励政策的实施符合《企业会计准则第 11 号-股份支付》相关要求。

#### 4、说明报告期股权支付费用在非经常性损益列示，是否符合证监会发布《公



## 开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益》的相关规定

根据《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益》（2013 年修订）规定，非经常性损益是指与公司正常经营业务无直接关系，以及虽与正常经营业务相关，但由于其性质特殊和偶发性，影响报表使用人对公司经营业绩和盈利能力做出正常判断的各项交易和事项产生的损益。

另外，根据《监管规则适用指引——发行类第 5 号》第 5-1 条规定“股份立即授予或转让完成且没有明确约定等待期等限制条件的，股份支付费用原则上一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益。设定等待期的股份支付，应将股份支付费用采用恰当方法在等待期内分摊，并计入经常性损益。

因此，公司报告期内确认的股权支付费用中，一次性在当期确认的作为非经常性损益列示，在等待期内分摊确认的作为经常性损益列示。

具体列示情况如下：

根据公司 2021 年股权激励方案，公司员工持股平台中叶聪、王冬兰等人已为公司服务满 3 年，本次授予的股份支付一次性授予，不设定服务期限，股权激励确认费用计入非经常性损益；

根据公司 2021 年股权激励方案，公司员工持股平台中夏钰、关熠等人为公司服务尚未满 3 年，股权激励设置 5 年服务期，股权激励确认费用计入经常性损益。

2023 年谷宁离职，实际控制人朱文明回购股权，考虑到谷宁的股权系 2021 年低价增资入股，其他股东放弃优先认购权，朱文明回购实质上构成股份支付，此次回购未约定具体服务期限，视为一次性授予，股权激励确认费用计入非经常性损益。

因此，公司报告期股权支付费用在经常性损益或非经常性损益列示，符合证监会发布《公开发行证券的公司信息披露规范问答第 1 号——非经常性损益》的相关规定。

**（五）说明本次申报披露的信息与前次申报挂牌及挂牌期间披露的信息一致性；**

存在差异的，公司应说明差异情况；如存在重大差异，请详细说明差异的具体情况及其出现差异的原因，公司内部控制制度及信息披露管理机制运行的有效性；

### 1、财务信息方面

公司于2017年11月3日于全国股份转让系统挂牌转让，并于2019年4月15日终止挂牌。其中：《公开转让说明书》包含的报告期为2015年、2016年和2017年1-3月；期间披露了《2017年年度报告》、《2018年半年度报告》。公司本次申请文件的报告期为2021年、2022年和2023年1-9月，和公司挂牌期间披露的财务数据会计期间不同，因此公司在股转系统股票期间披露的财务数据信息与本次申请文件之间不存在实质性差异。

会计政策的变化，主要系在股转系统终止挂牌以来，受《企业会计准则》、《一般性财务报表格式》等有关规定的变化影响所致。

### 2、非财务信息方面

本次申请文件与挂牌期间的信息披露差异主要为关联方认定及关联交易披露存在差异，具体如下：

#### （1）前次挂牌期间未披露关联方万年鑫、香港福德顺，未披露公司与香港福德顺之间的关联交易

公司在前次挂牌期间未将由实际控制人之一朱文明控制的万年鑫、香港福德顺作为关联方披露，也未披露公司与香港福德顺之间的关联交易。具体差异详见本问询回复之“问题 1、一、（三）、2、（1）公司与万年鑫、香港福德顺之间同业竞争、关联交易、资金占用的具体情况”之回复内容。

#### （2）前次挂牌期间披露的万年跨境未认定为关联方，公司与万年跨境之间的交易也未认定为关联交易

公司在前次挂牌期间披露的2017年年度、2018年半年度报告中披露，万年跨境曾为公司的客户，具体销售金额情况如下：

期间	销售金额（万元）	占当期营业收入比重
2017年度	1,903.07	6.25%
2018年1-6月	719.96	10.77%

2017年3月，朱县雄（实际控制人之子）前妻何婉琳（2021年离婚）设立万年跨境，公司披露了与其之间的交易，但未认定为关联方及关联交易，与本次挂牌申请文件信息披露存在差异。

2017年3月，公司实际控制人家族设立万年跨境的初衷是尝试开设跨境线上店铺，该公司主要从事在亚马逊平台开设店铺销售电子产品。2017年9月和2018年1月，公司实际控制人之一朱文明分别设立万年鑫、香港福德顺，逐步尝试搭建跨境线上B2C业务架构，万年跨境业务一并纳入万年鑫，公司自2018年开始逐步从向万年跨境销售转为向香港福德顺销售。公司与万年跨境之间的关联交易持续时间较短，占公司当年度销售额的比例相对较低，且公司向其销售产品参考其他ODM客户，遵循公允、合理性定价，公司在前次挂牌期间实际控制人朱文明、陈细妹夫妇持股100%，不存在通过关联交易侵害公司利益的情形。

2020年12月，公司通过股东大会决议，收购万年鑫100%股权、子公司香港繁高收购了香港福德顺存货资产及运营人员，将原由实际控制人控制的跨境线上B2C业务纳入合并体系内，万年跨境作为万年鑫旗下控制的店铺子公司，也已纳入公司合并体系内。因此，上述在前次挂牌期间未披露的关联交易均已经整改完毕，不会对公司内部控制制度及信息披露管理机制运行的有效性造成影响。除上述差异外，由于本次申报的报告期与公司挂牌期间存在时间差异亦会导致挂牌期间的信息披露与本次申请文件相比存在差异。随着公司生产经营活动的持续开展，公司在股本及股权结构、对外投资、主要资产、关联方及关联交易、业务与技术、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员情况、公司治理、三会会议召开情况等方面均发生了变化，该等非财务信息差异系公司发展演变及根据股转系统相关规则要求规范披露的结果，不存在实质性差异，且不影响公司本次挂牌申请文件披露信息的有效性、真实性及完整性。

**（六）说明前次申报及挂牌期间是否存在未披露的代持、关联交易或特殊投资条款，如存在，请说明相关情况，公司时任董事、监事、高级管理人员是否知晓相关情况，相关知情人员是否告知时任主办券商、律师相关情况；**

公司在前次申报时，股权结构如下：

序号	股东名称	持股数量（万股）	持股比例
1	朱文明	1,600.00	80.00%
2	陈细妹	400.00	20.00%
合计		2,000.00	100.00%

在前次申报及挂牌期间，公司股权未发生过变动，由公司实际控制人朱文明、陈细妹夫妇 100%持有，不存在未披露的代持。

公司在前次申报及挂牌期间，存在未披露关联方及关联交易情形：

关于万年鑫、香港福德顺的具体情况详见本问询回复之“问题 1、一、（三）说明万年鑫、香港福德顺代持形成的原因及时间，代持解除的具体情况，是否存在通过代持规避同业竞争、关联交易、资金占用等监管要求的情形或特殊利益安排，如存在，请补充说明公司与上述主体间同业竞争、关联交易、资金占用的具体情况，公司时任董事、监事、高级管理人员、时任主办券商、律师是否知情，并于“4-8 前次申报有关情况及重大差异的说明”中补充说明”之回复内容。公司时任董事、监事、高级管理人员，任主办券商、律师对相关情况的知晓情况详见本问询回复之“问题 1、一、（三）、2、（2）公司时任董事、监事、高级管理人员、时任主办券商、律师是否知情的说明”之回复内容。

关于万年跨境的具体情况详见本回复之“问题 3、一、（五）、1、（2）前次挂牌期间披露的万年跨境未认定为关联方，公司与万年跨境之间的交易也未认定为关联交易”相关回复内容。关于与万年跨境之间的关联交易，经公司实际控制人夫妇、总经理朱县雄确认，除时任董事朱晓君、时任副总经理朱晓霞外，即实际控制人家庭成员外，其未告知其他时任董事、监事、高级管理人员，也未告知时任主办券商、律师相关情况。

公司在前次申报及挂牌期间，未签署过特殊投资条款，不存在未披露特殊投资条款的情形。

**（七）说明摘牌期间的股权管理情况，是否委托托管机构登记托管，如否，摘牌期间股权管理是否存在纠纷或争议；**

公司在前次申报时，股权结构如下：

序号	股东名称	持股数量（万股）	持股比例
1	朱文明	1,600.00	80.00%
2	陈细妹	400.00	20.00%
合计		2,000.00	100.00%

在前次申报及挂牌期间，公司股权未发生过变动，由公司实际控制人朱文明、陈细妹夫妇 100%持有。且公司股票自 2019 年 4 月 16 日起在股转系统终止挂牌至今，股东人数始终未超过 200 人，未在符合规定的区域性股权市场或托管机构登记托管股份，由公司根据《公司法》、《市场主体登记管理条例》及相关规定自行管理，不存在纠纷或争议。

#### （八）说明公司前后两次申报的中介机构的变化情况及变化原因。

公司前后两次申报的中介机构的变化情况如下：

中介机构	前次申报	本次申报	是否变化	变化原因
主办券商	开源证券股份有限公司	东兴证券股份有限公司	是	公司规划上市，经评估主办券商及项目团队过往的业绩、行业经验和团队成员结构等各项条件后选聘
律师	北京市中银（上海）律师事务所	德恒上海律师事务所	是	公司在前次挂牌期间聘请德恒上海律师事务所作为顾问律师，经评估律师及项目团队过往的业绩、行业经验和团队成员结构等各项条件后选聘为本次挂牌律师
会计师	大华会计师事务所（特殊普通合伙）	华兴会计师事务所	是	公司经评估会计师及项目团队过往的业绩、行业经验和团队成员结构等各项条件后选聘
资产评估机构	万隆（上海）资产评估有限公司	万隆（上海）资产评估有限公司	否	-

## 二、中介结构核查程序及核查意见

### （一）核查程序

1、主办券商、律师执行了如下核查程序：

(1) 取得公司及公司法人股东工商档案、增资协议、股权转让协议、股权款支付凭证等文件，访谈公司实际控制人，了解公司股权转让的背景；

(2) 复核公司自设立以来历次工商变更、股权转让，访谈公司实际控制人，核查公司自设立以来是否存在股权代持情形；

(3) 取得公司三会文件、员工持股平台工商档案、持股平台合伙协议、《深圳市科金明电子股份有限公司股权激励协议》、股权转让协议出资凭证等文件；对已退出的激励对象访谈确认；

(4) 查阅公司前次挂牌期间信息披露文件并与本次申报挂牌披露文件进行比对；获取万年鑫、香港福德顺设立工商登记文件，查阅公司 2018 年至 2020 年销售明细，并访谈公司实际控制人夫妇、总经理朱县雄，了解前次申报未将万年鑫、香港福德顺作为关联方披露，未将万年跨境认定为关联方、公司与香港福德顺之间的交易未作为关联交易披露的背景、公司时任董事、监事、高级管理人员的知情情况，了解公司后续的整改情况并核查公司与香港福德顺、万年跨境之间的交易金额及定价公允性，核查对公司内控及信息披露管理机制运行有效性的影响；

(5) 访谈公司管理层，结合前次挂牌期间信息披露文件，核实公司前次挂牌期间是否存在未披露的代持、关联交易或特殊投资条款，并复核相关具体情况及对公司本次申报挂牌的影响；

(6) 查阅公司公开披露信息，结合公司前次摘牌后至本回复出具日股权变动情况，核查摘牌期间股权管理情况；

(7) 查阅公司前次挂牌期间信息披露文件，并访谈公司管理层确认前后两次申报的中介机构变动情况及原因。

## **2、主办券商、会计师执行了如下核查程序：**

(1) 查阅公司有关实施股权激励计划的股东大会、董事会文件；检查报告期激励对象的名单，与公司员工花名册、劳动合同等资料核对，判断激励对象与公司的关系；访谈公司管理层，了解股权激励计划实施背景和实施范围，了解公司员工及增资入股的具体背景、定价依据，核查股权转让交易价格是否真实，分

析是否涉及股份支付；获取查阅涉及股份支付相关持股平台的合伙人协议、合伙人会议决议以及入伙协议等相关文件，查看协议中的相关出资情况；

(2) 查阅《企业会计准则第 11 号——股份支付》的相关规定及公司的股权激励计划，判断公司股权激励的实施是否符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》相关要求；获取公司股份支付明细，复核股权激励的会计处理是否准确，股份支付金额是否准确；查阅《公开发行证券的公司信息披露规范问答第 1 号——非经常性损益》的相关规定，核查报告期股权激励支付费用非经常性损益列示是否合规。

## **(二) 核查意见**

### **1、经核查，主办券商、律师认为：**

(1) 公司 2021 年 9 月、2021 年 11 月增资价格差异较大的原因系增资目的不同，具有合理性、公允性，且不存在利益输送或其他利益安排；科金明企管系科金明实际控制人朱文明、陈细妹出于股权管理及税务筹划的目的搭建的持股平台，自设立至今股东未发生变更，不存在拟通过科金明企管进行股权激励的情形。公司股东陈细妹于 2023 年 2 月将其持有的科金明 400 万股股份转让给科金明企管系家庭内部持股调整，不涉及委托持股、预留股份或其他特殊安排；

(2) 公司自设立至今历次股权变动公司历次股权变动合法、合规、真实、有效，不存在股权代持情形，不存在股权代持解除还原等情形。

(3) 公司为提供凝聚力，通过设立员工持股平台进行股权激励，并与激励对象分别签署了《深圳市科金明电子股份有限公司股权激励协议》，激励对象已于 2022 年 5 月前以自有资金足额缴纳了出资份额。此外，《合伙协议》对参与人员对参与人员标准、管理模式、锁定期限、权益流转及退出机制进行了约定，不存在重大异常；

(4) 公司在前次挂牌期间，未将万年鑫、香港福德顺作为关联方披露，未披露公司与香港福德顺之间的关联交易，未将万年跨境认定为关联方，也未将公司与万年跨境之间的交易作为关联交易披露，与本次申报信息披露构成重大差异。公司与香港福德顺、万年跨境之间的交易定价系参考公司与其他 ODM 客户交易

定价，具有公允性，不存在通过关联交易侵害公司利益的情形。且万年鑫、香港福德顺构成的跨境线上 B2C 业务已于 2020 年底纳入公司合并体系内，万年跨境作为万年鑫旗下控制的店铺子公司，也一并纳入了公司合并体系内，本次申报报告期内已不存在上述关联交易；

(5) 除上述关联交易外，公司前次挂牌期间不存在未披露的代持、特殊投资条款情形；

(6) 在前次申报及挂牌期间，公司股权未发生过变动，由公司实际控制人朱文明、陈细妹夫妇 100%持有。且公司股票自 2019 年 4 月 16 日起在股转系统终止挂牌至今，股东人数始终未超过 200 人，未在符合规定的区域性股权市场或托管机构登记托管股份，由公司根据《公司法》、《市场主体登记管理条例》及相关规定自行管理，不存在纠纷或争议；

(7) 公司前后两次申报的中介机构变化系公司基于战略规划的调整，不存在异常情形。

## **2、经核查，主办券商、会计师认为：**

(1) 股权激励对象与公司的关系具有合理性，公司股权激励计划授予时的激励对象均为公司员工；公司股权激励政策的实施符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》相关要求；公司已按《企业会计准则第 11 号——股份支付》《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》的规定，参照《股份支付准则应用案例——授予限制性股票》，确定了授予日及等待期，并在等待期内的每个资产负债表日按照权益工具授予日的公允价值确认股份支付费用，核算准确；股权激励政策的实施及股份支付相关会计处理符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》相关规定；

(2) 公司 2021 年和 2022 年股份支付按照授予当期的 8 倍市盈率确认股份支付的公允价值具有合理性；公司 2021 年股权激励中，员工入职满 3 年未设立服务属于授予后立即可行权的股份支付，符合非经常性损益的定义，公司计入为非经常性损益；员工入职未满 3 年设立 5 年服务期为设定等待期的股份支付，股份支付费用应采用恰当方法在等待期内分摊，公司计入经常性损益；2022 年实



际控制人朱文明回顾谷宁的股权未约定服务期属于授予后立即可行权的股份支付，符合非经常性损益的定义，公司计入为非经常性损益；以上处理均符合证监会发布的《监管规则适用指引—发行类第 5 号》的相关规定。

**（三）公司股东入股交易价格是否存在明显异常情形，如存在，说明前述股东或其最终持有人是否与公司、中介机构及相关人员存在关联关系，前述股东的入股背景、入股价格依据，前述入股行为是否存在股权代持、不当利益输送事项**

根据公司提供的工商资料并经说明，科金明自设立至今除 2021 年 9 月、2021 年 11 月增资外，无新增股东。前述两次股东入股交易价格如本回复之“问题 3：关于历史沿革”之“一、公司说明”之“（一）说明 2021 年 9 月、2021 年 11 月增资时间相近、价格差异较大的原因及合理性、定价依据及其公允性；陈细妹转让股权的背景原因及合理性，是否拟通过科金明企管进行股权激励，是否存在委托持股、预留股份或其他特殊安排”所述。

综上，主办券商、律师认为，公司股东入股价格定价公允，无明显异常情形。

**（四）是否存在代持导致公司股东经穿透还原计算超 200 人的情形，公司是否存在非法集资、非法公开发行或变相非法公开发行的行为及风险**

《证券法》第九条规定：“有下列情形之一的，为公开发行：（一）向不特定对象发行证券；（二）向特定对象发行证券累计超过二百人，但依法实施员工持股计划的员工人数不计算在内；（三）法律、行政法规规定的其他发行行为。”

《非上市公众公司监管指引第 4 号—股东人数超过二百人的未上市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引》规定：股份公司股权结构中存在工会代持、职工持股会代持、委托持股或信托持股等股份代持关系，或者存在通过“持股平台”间接持股的安排以致实际股东超过二百人的，在依据本指引申请行政许可时，应当已经将代持股份还原至实际股东、将间接持股转为直接持股，并依法履行了相应的法律程序。以依法设立的员工持股计划以及以已经接受证券监督管理机构监管的私募股权基金、资产管理计划和其他金融计划进行持股，并规范运作的，可不进行股份还原或转为直接持股。

根据上述规定，公司按照如下标准对股东进行穿透并计算实际股东人数：（1）自然人股东，按 1 名股东计算；（2）依法设立的员工持股计划，按 1 名股东计算；（3）机构股东，穿透至自然人、境内外上市公司、非上市公众公司、社会团体、区域性股权交易市场托管公司、国有资产监督管理机构、境外公司等最终持股主体计算股东人数。

根据前述穿透计算口径，自公司设立至本回复出具之日，公司历史上曾经的股东及在册股东穿透情况如下：

历史/在册股东	姓名/名称	穿透后股东情况	是否已穿透至最终持有人	股东人数计算（名）
在册股东	朱文明	--	是，穿透至自然人	1
历史股东	陈细妹	--	是，穿透至自然人	1
历史股东	谷宁	--	是，穿透至自然人	1
在册股东	科金明企管	朱文明、陈细妹	是，穿透至自然人	2
在册股东	科金明合伙	钟巧敏、余庆青、夏钰、郑楚武、许长征、朱桂烽、陈瑞琪、范春荣、黄泳钦、王小超、雷德刚、柏先林、曾令丰、郑良友、冯晓珊、钟倩，共计 16 名员工	是，穿透至自然人	1
在册股东	共创明天	叶聪、孟伟光、陈少文、王冬兰、徐雄科、陈为豪、关熠、朱泽波、何胜斌、贺群、李赛花、郑宜炜、周忠权、王小超、雷祖红，共计 15 名员工	是，穿透至自然人	1
<b>合计（剔除重复项）</b>				<b>5</b>

注：员工持股平台穿透至自然人披露，股东人数按 1 名计算。

基于上表，主办券商、律师认为，公司历史股东及在册股东穿透还原后未超 200 人，不存在公司股东经穿透还原计算超 200 人的情形，不存在非法集资、非法公开发行或变相非法公开发行的行为及风险。

**（五）代持相关的核查程序、方式、依据，包括但不限于股权转让协议、增资协议、公司分红情况、股权转让收入纳税情况、支付凭证、银行资金流水（现有自然人股东及持股平台）**

主办券商、律师对代持相关的核查程序以及方式如下：

1、核查公司历次股权变动的工商登记资料、公司三会决议文件、股权转让协议、增资协议、验资报告；

2、获取全部股东，包括在册自然人股东、法人股东以及员工持股平台报告期内资金流水，员工持股平台中所有在册持股员工与认购持股份额相关的资金流水，并对其入股或受让其他合伙人份额资金来源进行核实确认；

3 获取创始人股东朱文明、陈细妹 2009 年设立公司时、2016 年增资时入股资金账户资金流水，并访谈实际控制人朱文明、陈细妹夫妇确认，核实其入股资金来源；

4、访谈公司实际控制人、查阅公司前次挂牌期间公开披露信息、三会文件等，核查公司报告期内资金流水，了解公司前次挂牌报告期期初至本次挂牌报告期末分红情况。公司自前次挂牌报告期至本次挂牌报告期期末，公司未进行过利润分配；

5、复核公司历次股权转让纳税申报情况，公司历次股权转让以及持股平台合伙人之间的份额转让均为平价转让，不涉及纳税，已进行 0 纳税申报；

6、获取所有在册股东签署的调查表文件及其对是否存在代持的情形进行确认。

**经核查，主办券商、律师认为：**

公司股权明晰，历次股权变动均真实、合法、有效，不存在股权代持或未解除、未披露代持的情形。依据如下：

1、公司历次增资、股权转让、持股平台合伙人之间的份额转让均履行了公司内部决策审议，并签署了增资、转让协议；

2、公司股东历次增资、股权转让以及持股平台在册持股员工认购/受让持股平台合伙人份额资金均为其个人资金积累或自筹资金，均为其自有合法资金，不存在受他人委托代为出资/受让的情形；

3、公司在册自然人股东、法人股东、员工持股平台持股员工均已签署调查表并确认其不存在为他人代为持有公司股权的情形。

**（六）公司及中介机构界定代持关系的依据是否充分，相关人员是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形，代持解除是否真实、有效，是否存在纠纷或**

**潜在纠纷，公司是否存在未解除、未披露的代持，是否存在“假清理、真代持”的情况，是否符合“股权明晰”的挂牌条件，是否符合《股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》中关于“股东信息披露与核查”的要求。**

主办券商、律师经核查公司历次股权变动的工商登记资料、公司三会决议文件、股权转让协议、转让款支付凭证、获取所有股东入股资金流水核查其资金来源等，认为公司股权明晰，历次股权变动均真实、合法、有效，股东入股、认购持股平台合伙人份额资金均为其自有合法资金，公司不存在股权代持或未解除、未披露代持的情形。

公司及中介机构相关人员界定公司股权明晰，不存在代持关系的依据充分，不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形。公司符合“股权明晰”的挂牌条件，符合《股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》中关于“股东信息披露与核查”的要求。

问题 4: 关于公司业绩。根据申请材料, 报告期内, 公司营业收入分别为 71,960.71 万元、51,904.62 万元、38,916.26 万元, 净利润分别为 3,059.39 万元、2,461.90 万元、2,612.41 万元, 毛利率分别 28.12%、32.26%、31.99%。请公司补充披露:

(1) 2022 年自有品牌 DVD 产品毛利率降低, 而 ODM 产品毛利率提升的原因及合理性; 高性能系列智能投影仪毛利率逐年下滑的原因及合理性。(2) 结合产品销量、平均单价、主要客户的需求波动情况, 补充披露公司 2022 年主要产品的销售收入、向第一大客户 CURTIS 销售收入均大幅下滑的原因及合理性, 并分析业绩下滑是否会持续, 下滑趋势目前是否已经扭转, 公司应对业绩下滑的具体措施及有效性; 同行业可比公司境外销售是否亦受到外部环境变化、港口拥堵原因错过销售旺季的影响。请公司补充说明: (1) 生产基地数量、分布情况, 并分别说明各个生产基地的主要生产产品、各产品的产能、产能利用率、产量、对应服务客户的情况, 与机器设备、员工的配置情况是否匹配, 对比同行业水平分析报告各期产量与燃料动力等主要能源的耗用情况的匹配性。(2) 2023 年 1-9 月收入、净利润、毛利率、经营性现金流量净额较去年同期变动比例及原因。(3) 按照细分产品类别, 从价格端、成本端分别量化说明与同行业可比公司同类产品毛利率对比情况, 并说明差异原因及合理性。(4) 结合公司所处行业竞争格局、业务拓展能力、筹资能力、期后签订合同、2023 年全年业绩(收入、净利润、毛利率及经营活动现金流量、年末在手订单)及与往年对比的情况, 说明公司的业绩是否具有可持续性。请主办券商、会计师: (1) 核查上述情况, 对收入、成本、期间费用的真实性、准确性、完整性, 业绩是否具备稳定性、可持续性, 是否存在大幅波动风险发表明确意见; (2) 核查毛利率波动和整体水平是否合理, 公司毛利率核算是否准确, 并就其真实性、可持续性, 是否存在调节毛利率情况, 毛利率水平是否符合行业特征, 发表明确意见。

#### 【回复说明】

##### 一、公司披露

(一) 2022 年自有品牌 DVD 产品毛利率降低, 而 ODM 产品毛利率提升的原因及合理性; 高性能系列智能投影仪毛利率逐年下滑的原因及合理性。

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“(四) 毛利率分析”之“1、按产品（服务）类别分类”中补充披露如下：

### 1、2022 年自有品牌 DVD 产品毛利率降低，而 ODM 产品毛利率提升的原因及合理性

#### (1) 2022 年自有品牌 DVD 播放器毛利率降低的原因及合理性

就产品结构而言，2022 年，双屏 DVD 播放器、单屏 DVD 播放器等细分品类自有品牌 DVD 播放器的毛利率普遍下降，产品结构变动对毛利率的影响不明显，以下从单价及成本变动的角度进行分析。

2021 年、2022 年，公司自有品牌 DVD 播放器的毛利率分别为 49.30%、41.16%，2022 年毛利率较 2021 年下降 8.14 个百分点，主要原因为 2022 年公司自有品牌 DVD 播放器的单位成本上涨 7.39%，同时受市场因素及公司销售策略影响，单位价格有所下降。

2022 年、2021 年自有品牌 DVD 播放器的平均单价和单位成本对比如下：

单位：元/台

项目		2022 年	2021 年	变动率
自有品牌 DVD 播放器	单价	717.79	775.62	-7.46%
	单位成本	422.34	393.27	7.39%

2022 年，公司自有品牌 DVD 播放器的成本涨幅较大，主要原因为公司自有品牌产品通过亚马逊等境外电商平台销售，由于海运时间较长，公司为应对销售变动通常提前备货，且 2021 年末海外港口拥堵致使部分产品未及时收货，致使公司 2021 年下半年生产入库的部分自有品牌 DVD 播放器于 2022 年实现销售，该部分产品单位成本偏高。

2021 年下半年生产入库的自有品牌 DVD 播放器单位成本较高，主要原因包括：①2021 年受美欧等国家港口拥堵、海运集装箱短缺等因素的影响，海运费及货物集装箱价格持续攀升，运费提价致使分摊至单位产品的头程运费上涨。根据上市公司渤海租赁（000415）的披露信息，2021 年海运集装箱需求大幅提升，其 2021 年集装箱租赁业务实现净利润 12.29 亿元，同比大幅增长 133.29%，2022 年下半年起逐步回落。②2021 年 DVD 播放器的主要原材料液晶显示模组的

价格处于高位。因此，受以上因素影响，公司 2021 年下半年生产入库的自有品牌 DVD 播放器单位成本较高，从而使得 2022 年实现销售的该部分自有品牌 DVD 播放器的单位成本上涨。

同时，2022 年美欧等国经济低迷、消费需求下滑，公司为提升产品销量、扩大产品市场覆盖率，加快产品周转，在合理范围内降低了部分 DVD 播放器的销售价格，使得 2022 年自有品牌 DVD 播放器的单位价格有所下降。

综上所述，2022 年自有品牌 DVD 播放器毛利率降低的主要原因为：2022 年公司自有品牌 DVD 播放器的单位成本上涨 7.39%，同时受公司市场因素及销售策略影响，单位价格有所下降。毛利率下降具备合理性。

## (2) 2022 年 DVD 播放器中 ODM 产品毛利率提升的原因及合理性

就产品结构而言，2022 年，双屏 DVD 播放器、单屏 DVD 播放器等细分品类 ODM DVD 播放器的毛利率普遍上涨，产品结构变动对毛利率的影响不明显，以下从单价及成本变动的角度进行分析。

2021 年、2022 年，公司 DVD 播放器中 ODM 产品的毛利率分别为 14.26%、20.34%，2022 年毛利率较 2021 年提升 6.07 个百分点，主要原因为 2022 年 ODM 类 DVD 播放器的单位成本较 2021 年下降 13.53%，单位成本下降的幅度超过了单价下降幅度。

2021 年、2022 年，ODM 类 DVD 播放器的平均单价和单位成本对比如下：

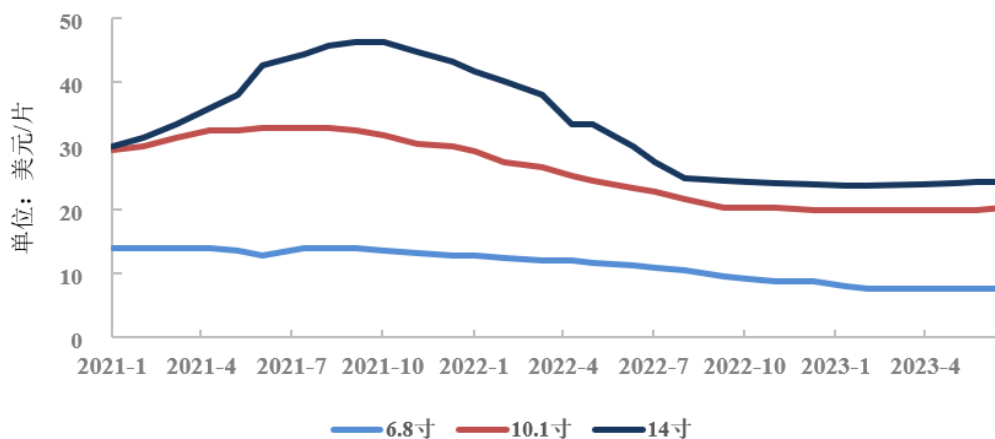
单位：元/台

项目		2022 年	2021 年	变动率
ODM 类 DVD 播放器	单价	283.57	304.70	-6.94%
	单位成本	225.89	261.24	-13.53%

ODM 类 DVD 播放器的单位成本下降，主要 DVD 播放器主要原材料液晶显示模块的单价在 2021 年处于高位，2022 年液晶显示模块的价格回落，单位成本随之下降。便携式 DVD 播放器的液晶显示模组尺寸大，液晶显示模组单价波动明显，DVD 播放器成本受液晶显示模组价格波动的影响显著。2021 年、2022 年，公司 DVD 播放器液晶显示模组平均采购单价分别大约为 100 元/个、60 元/个，单价降幅超过 40%。

公司 DVD 播放器所用液晶显示模组的尺寸约为 7-14 寸之间，采购单价变动与全球中小尺寸液晶面板的价格变动趋势一致。如下图所示，2021 年全球中小尺寸面板价格持续上涨，于 2021 年底达到高位，2022 年价格逐步回落。

全球中小尺寸液晶面板价格



资料来源: ifind、Omdia、中银证券

对于 ODM 类产品，公司根据产品生产成本加合理的利润，结合客户订单规模、合作前景等因素，与客户协商确定最终销售价格。因此，ODM 类 DVD 播放器的单位成本下降，产品价格随之降低。但原材料价格下降对产品价格的影响存在一定的传导周期，该影响未能及时传导至客户，从而致使单价降幅低于单位成本降幅，使得 2022 年毛利率上涨。

## 2、高性能系列智能投影仪毛利率逐年下滑的原因及合理性

高性能系列智能投影仪毛利率逐年下滑，主要由于毛利率相对较低的 ODM 高性能系列投影仪的收入占比逐步提升，同时自有品牌高性能投影仪的毛利率有所下滑，毛利率下滑具备合理性。

报告期内，公司高性能系列投影仪按照销售模式分类的毛利率情况如下：

项目		2023 年 1-9 月			2022 年			2021 年		
		收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利率	毛利率贡献
高性能	ODM 产品	66.16%	23.64%	15.64%	35.99%	18.60%	6.69%	31.43%	10.32%	3.24%



项目		2023年1-9月			2022年			2021年		
		收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利率	毛利率贡献
系列投影仪	自有品牌产品	28.72%	49.67%	14.27%	54.38%	53.73%	29.22%	68.57%	54.49%	37.36%
	授权品牌产品	5.12%	35.10%	1.80%	9.63%	31.26%	3.01%	-	-	-
合计		100.00%	31.70%	31.70%	100.00%	38.92%	38.92%	100.00%	40.61%	40.61%

注：毛利率贡献=收入占比\*毛利率

由上表可知，报告期内，公司高性能系列投影仪的毛利率分别为 40.61%、38.92%和 31.70%，呈下滑趋势。毛利率变动的具体原因如下：

#### (1) 2022 年高性能系列投影仪的毛利率下滑的原因

2022 年，高性能系列投影仪的毛利率较 2021 年下降 1.68 个百分点，主要由于：

①公司 ODM 产品毛利率低于自有品牌产品,2022 年公司高性能投影仪中 ODM 产品的收入占比提升，使得高性能系列投影仪的毛利率总体有所下降。具体体现为 2022 年公司新增 ODM “联想小新”系列投影仪，系公司为联想设计开发，标准分辨率 1080P、亮度 700 流明的高性能产品；此外,ODM 高性能投影仪“K501”收入增长较多，使得 2022 年 ODM 投影仪收入占比提升。

②2022 年，公司高性能自有品牌投影仪的毛利率较 2021 年下降 0.76 个百分点，具体原因为公司根据当期市场需求情况、产品库存情况调整销售策略，通过加大节日活动促销力度等营销策略重点推广自有品牌的高性能投影仪（1080P 高清、超大屏、高流明）“K506”等，该产品的毛利率由 2021 年末的 59.43% 下降至 2022 年末的 57.24%，同时 2022 年该产品的收入占比提升，从而拉低了总体毛利率。

#### (2) 2023 年 1-9 月高性能系列投影仪的毛利率下滑的原因

2023 年 1-9 月，高性能系列投影仪的毛利率较 2022 年降低 7.22 个百分点，主要原因包括：

①高性能投影仪中，毛利率相对较低的 ODM 产品的收入占比由 35.99%增长至 66.16%，占比显著提升。具体为 2023 年公司新增销售两款高性能投影仪“K509C”、“K510”，合计收入占高性能系列投影仪的 25%以上，分别为公司为客户 CURTIS、杰奇科技设计开发的高性能产品。

其中，杰奇科技注册成立于 2016 年，其业务以亚马逊，沃尔玛等主流跨境电商平台线上销售为主，主营市场包括美国、欧洲和日本等发达国家，并拥有线下外贸业务团队，致力于打造全球消费类电子产品首选品牌。杰奇科技主要经营的产品范围包含电子数码、家电、汽配、影音器材等类目，拥有自主品牌及多个美国和欧盟商标、专利。杰奇科技先后被评为高新技术企业、科创数智化先进企业、创新型中小企业、深圳市专精特新中小企业。

杰奇科技作为公司 ODM 客户之一，主要合作业务模式为：公司向其提供智能视听整机产品的设计开发、制造至量产交付的全流程服务，并提供售后服务，产品品牌是杰奇科技自主拥有的例如 HAPPRUN、GROVIEW、VILINICE、CRAZVIEW 等品牌。

深圳市竹者实业有限公司母公司为深圳市竞技者实业有限公司（以下统称为“竹者实业及其关联公司”），主营业务为专注国内电商的投影天花幕和投影仪产品销售，其核心产品投影配件-幕布-天花幕单品淘宝销量 TOP 常年领先，主要通过淘宝、天猫、京东、抖音等平台开设线上店铺销售产品。竹者实业及其关联公司作为公司授权品牌客户，公司与其合作主要模式为：公司自主完成产品的设计开发及生产制造，并按约定向飞利浦支付授权品牌使用费，公司与竹者实业及其关联公司签署经销协议，并向其卖断式销售飞利浦 LCD 智能投影仪产品，由客户负责产品在特定区域的市场推广及最终销售。

杰奇科技与竹者实业及其关联公司合作模式的区别主要在于：①渠道不同：杰奇科技主要通过国外电商平台销售至海外地区，竹者实业及其关联公司主要通过国内电商平台销售至国内各城市；②品牌不同：杰奇科技使用的是杰奇科技自主拥有的品牌，竹者实业及其关联公司使用的是由公司获授权的飞利浦品牌；③客户定位不同：杰奇科技更加注重全电子产品类自主品牌覆盖，强调品牌

出海；竹者实业及其关联公司通过自有品牌“竹者”天花板打造核心消费者生态圈，带动飞利浦品牌投影仪销售。

②公司持续加大促销力度，重点推广自有品牌的高性能投影仪“K506”，该产品毛利率由2022年末的57.24%，下降至2023年1-9月的56.31%，同时2023年1-9月该产品的收入占比提升，从而使得总体毛利率下降。

此外，由上表可知，报告期内，公司高性能投影仪中的ODM产品的毛利率逐步提升，主要由于：

①2022年公司新增产品“联想小新”，系公司为联想设计开发，为标准分辨率1080P、亮度700流明的高性能产品，毛利率较高；此外，毛利率较高的投影仪“K501”产品的收入占比提升，使得2022年ODM投影仪毛利率提升较多。

②2023年1-9月，公司新增销售两款高性能投影仪“K509C”、“K510”，合计收入占高性能系列投影仪的25%以上，分别为公司为客户CURTIS、杰奇科技设计开发的高性能产品，此两款产品的毛利率较高，致使ODM投影仪毛利率提升。

综上所述，高性能系列智能投影仪毛利率逐年下滑的原因包括：（1）报告期内，毛利率相对较低的ODM投影仪的收入占比逐步提升，具体为新增“K509C”、“K510”等产品；（2）报告期内，公司在亚马逊等电商平台销售的自有品牌高性能投影仪的毛利率有所下滑，具体由于公司持续重点推广自有品牌的高性能投影仪“K506”，使得该产品毛利率下滑、收入占比持续提升。高性能系列智能投影仪毛利率下滑具备合理性。

（二）结合产品销量、平均单价、主要客户的需求波动情况，补充披露公司2022年主要产品的销售收入、向第一大客户CURTIS销售收入均大幅下滑的原因及合理性，并分析业绩下滑是否会持续，下滑趋势目前是否已经扭转，公司应对业绩下滑的具体措施及有效性；同行业可比公司境外销售是否亦受到外部环境变化、港口拥堵原因错过销售旺季的影响。

1、结合产品销量、平均单价、主要客户的需求波动情况，补充披露公司2022年主要产品的销售收入、向第一大客户CURTIS销售收入均大幅下滑的原因及

合理性，并分析业绩下滑是否会持续，下滑趋势目前是否已经扭转，公司应对业绩下滑的具体措施及有效性

(1) 产品销量、平均单价及主要客户需求波动情况

①主要产品销售收入、销量及平均单价

公司主要产品为智能投影仪、便携式 DVD 播放器及智能云相框。2021 年及 2022 年，公司主要产品的销售收入、销量及平均单价情况如下：

单位：万元、万台、元/台

项目	2022 年			2021 年		
	收入	数量	单价	收入	数量	单价
智能投影仪	26,566.14	56.45	470.64	34,495.11	78.22	440.98
便携式 DVD 播放器	18,567.80	40.67	456.57	25,990.69	59.99	433.26
智能云相框	1,331.74	4.46	298.81	3,952.76	12.18	324.62
合计	<b>46,465.68</b>	<b>101.57</b>	<b>457.47</b>	<b>64,438.55</b>	<b>150.39</b>	<b>428.48</b>

由上表可知，2022 年公司主要产品智能投影仪、便携式 DVD 播放器及智能云相框的销量均出现不同程度的下滑，与 2021 年底客户因海运拥堵而错过销售旺季、2022 年境外消费需求下滑的市场环境相符。为维持合理的利润空间、避免市场恶性竞争，公司并未大幅降价促销，2022 年主要产品的平均单价略有上涨。

同时，2022 年产品销量下滑与公司销售策略及产品结构调整相关，就智能投影仪而言，公司增加高性能产品销售，拟逐步聚焦核心优势单品，减少了入门级系列产品的销售推广。高性能系列投影仪拥有高清、超大屏、高流明、高品质音响等独特性能，满足境外消费者对画质、音效、大屏、精致外观等高品质投影的需求，消费者观影体验得到全方位提升且产品价格可在可接受价格范围内，因此该类产品的销量节节攀升。2022 年，公司高性能系列投影仪的销量约为 20 万台，销量较 2021 年增长约 30%。但同时，公司减少了入门级系列投影仪等普通产品的推广，该部分产品销量明显下滑，使得 2022 年总体收入有所下滑。

因此，2022 年公司销售收入下滑主要表现为产品销量的下滑，一方面，公司进行产品结构调整，推出高品质投影，拟逐步聚焦核心优势单品，使得 2022 年高性能系列投影仪的销量增长，而入门级系列投影仪销量显著下滑；另一方面，

公司产品销量变动受市场需求影响，2021 年底部分客户因海运拥堵而错过销售旺季、2022 年采购量随之下降，同时销量下降与 2022 年美欧等国经济低迷、消费需求下滑的市场情况相符。

## ②主要客户的需求波动情况

公司销售分为线下销售和线上销售，线上销售收入主要来自亚马逊、沃尔玛电商平台的销售；报告期内，公司线上销售金额分别为 30,359.41 万元、26,975.75 万元及 17,715.64 万元，2022 年线上销售金额有所下降。

2021 年及 2022 年，公司线下销售前五名客户的销售金额及变动情况如下：

单位：万元

项目	2022 年		2021 年	
	金额	占比	金额	占比
CURTIS	5,167.03	9.95%	13,397.35	18.62%
POWER DATA SA	2,378.88	4.58%	7,485.60	10.40%
DP AUDIO VIDEO LLC	867.14	1.67%	5,865.03	8.15%
GREEN HOUSE	2,615.13	5.04%	3,084.59	4.29%
杰奇科技	874.60	1.69%	2,552.60	3.55%
深圳市竹者实业有限公司	1,869.43	3.60%	0.00	0.00%
ELECTRONICA STEREN, S.A.DEC.V.	1,605.96	3.09%	722.43	1.00%
合计	<b>15,378.18</b>	<b>29.63%</b>	<b>33,107.59</b>	<b>46.01%</b>

注：深圳市竞技者实业有限公司、深圳市竹者实业有限公司属于同一控制下企业，上述两个客户的销售金额已合并计算。

由上表可知，2022 年公司线下销售前五名客户的销售收入大部分出现下滑，其中主要客户 CURTIS 的销售收入下滑 60%以上，该客户主要受 2021 年底海运拥堵而错过销售旺季影响，2022 年采购量减少。在市场需求下降的同时，公司积极开发新产品及新客户，比如 2022 年新增飞利浦授权品牌产品，销售至深圳市竹者实业有限公司等境内经销商，使得部分客户销售收入实现增长。

**(2) 补充披露公司 2022 年主要产品的销售收入、向第一大客户 CURTIS 销售收入均大幅下滑的原因及合理性**

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2、营业收入的主要构成”之“（1）按产品（服务）类别分类”中补充披露如下：

根据前述分析，2022 年公司主要产品销售收入下滑主要表现为产品销量的下滑，主要受 2021 年底海运拥堵而错过销售旺季，公司聚焦高性能产品推广、减少普通产品销售的销售策略变动，以及 2022 年境外经济低迷、消费需求下滑的市场环境变动的的影响。2023 年港口拥堵因素消失后，2023 年 CURTIS 的销售收入及公司总体业绩均已回升。

公司主要客户 CURTIS 的销售金额由 2021 年的 13,397.35 万元，下降至 2022 年的 5,167.03 万元，根据对客户 CURTIS 的访谈，2022 年 CURTIS 收入下滑的主要原因为：

①受 2021 年底海运拥堵而错过销售旺季影响，CURTIS 于 2021 年采购的部分产品未能及时在 2021 年的“黑色星期五”、“圣诞节”等重要促销活动日销售，形成了积压，致使 2022 年 CURTIS 向科金明的采购金额下降。

具体原因如下：2021 年海外电子消费品市场需求爆发，一方面海外健康防护需求的爆发使得满足“宅家”需求的音像视听设备、家电等耐用品消费需求增长；另一方面美欧各国于 2021 年陆续推行发放现金补助、信贷支持等消费刺激政策，实行宽松的货币政策，提高了居民的消费能力。在此背景下，CURTIS 加大了 2021 年智能投影仪、便携式 DVD 播放器等电子产品的采购量。但由于 2021 年底美欧等多个港口营运效率下降，港口持续拥堵，海运集装箱不能及时提柜（据零售业咨询公司 StrategicResourceGroup 统计，美国约 20-25%滞留在船上的商品无法在 2021 年底“黑色星期五”及“圣诞节”等销售旺季之前及时上架销售而滞销）。该因素致使 CURTIS 于 2021 年下半年采购的部分产品未能及时收货，错过了 2021 年黑色星期五、感恩节、圣诞节销售旺季，形成了较大库存积压。因此，CURTIS 部分产品在 2022 年主要采取清库存、清积压策略，2022 年向科金明新增采购金额相应减少。

境外收入占比高的上市公司涛涛车业（301345）、康莱股份（830877）等均披露了 2021 年港口拥堵事件对销售的影响。根据涛涛车业招股说明书，“2021

年欧美地区部分港口出现拥堵、作业缓慢现象，物流及供应链受到严重影响，导致发往沃尔玛的货物出现延迟，错失了2021年感恩节、圣诞节等销售高峰期，使得部分货物未能如期销售”。

2023年，消除2021年海运拥堵的影响后，CURTIS的销售收入明显回升。2023年度，CURTIS的销售收入约为9,700万元，收入同比增长约89%。

②2022年高通胀叠加货币政策收紧、俄乌冲突、能源危机，美欧等国经济低迷，消费需求下滑。在此背景下，公司客户的销售情况不及预期，根据市场情况减少了备货量，因此科金明向其销售金额及销量均有所下滑。

综上所述，2022年公司主要产品收入下滑、向第一大客户CURTIS销售收入下滑主要受2021年底海运拥堵而错过销售旺季，公司聚焦高性能产品推广、减少普通产品销售的销售策略变动，以及2022年境外经济低迷、消费需求下滑的市场环境变动的影响。2023年港口拥堵因素消失后，2023年CURTIS的销售收入及公司总体收入均已回升。2022年公司收入下滑及对CURTIS的收入下降均具备合理性。

(3) 分析业绩下滑是否会持续，下滑趋势目前是否已经扭转，公司应对业绩下滑的具体措施及有效性

①2022年公司营业收入下滑受短期因素影响、非长期趋势，2023年公司收入同比增长，第一大客户CURTIS的销售金额明显回升，下滑趋势已扭转

根据前述分析，2021年底境外港口拥堵事件、2022年境外国家经济低迷致使消费需求下滑等业绩影响因素均为短期因素，而非长期性趋势。2023年度，公司实现营业收入为61,417.82万元，净利润为4,466.32万元；其中，2023年公司对第一大客户CURTIS的销售收入约为9,700万元，收入同比增长约89%（以上2023年度数据均未经审计）。公司经营业绩同比实现增长，业绩下滑趋势已扭转。

②公司应对业绩下滑的具体措施及有效性

2023年，公司采取推广新产品、开发新客户、加强产品研发等措施应对业绩下滑，2023年业绩同比增长，应对措施有效。具体应对措施如下：

**A、公司科学调整产品及业务布局，推广家庭影院级、高性能产品，开发新客户，助力收入规模扩张。**2023 年公司调整产品策略，在核心产品投影仪方面，“K412A”、“K413A”等家庭影院系列投影仪实现销售，该系列投影仪为原生 4K 分辨率，性能优异，以超清画质、超大屏投影、丰富的流媒体内容搭配高品质立体音响，满足消费者的家庭影院需求；2023 年新增销售“K509C”、“K510”等部分高性能投影仪型号（分辨率 1080P），同时重点布局智能云相框等产品的开发、推广，助力收入增长。同时，公司不断开拓境内新客户，2022 年底取得联想、惠普等大品牌的 ODM 订单并开始合作；2022 年取得飞利浦投影仪在国内的销售授权，2023 年扩大合作规模，授权品牌产品收入增长。

**B、公司加强产品研发，家庭影院级产品 4K 超高分辨率投影仪于 2023 年实现销售，2LCD 投影仪有望近期量产。**公司成功开发原生 4K 超高清分辨率光机，并助力飞利浦推出行业内首款原生 4K 超高分辨率单 LCD 智能投影仪；公司创新 2LCD 技术路径，为 LCD 投影突破性能瓶颈、渗透中高端产品提供了技术路径基础。当前，4K 超高分辨率投影仪已于 2023 年实现销售，公司 2LCD 投影仪有望近期量产，成为未来业绩增长点之一。

因此，2022 年公司营业收入下滑受短期因素影响、非长期趋势，2023 年公司业绩同比增长，向第一大客户 CURTIS 的销售金额明显回升，该客户具备长期性、稳定性，公司收入下滑趋势已扭转；公司采取推广家庭影院级、高性能产品、开发新客户、加强产品研发等措施应对业绩下滑，应对措施有效。

## **2、同行业可比公司境外销售是否亦受到外部环境变化、港口拥堵原因错过销售旺季的影响**

由于同行业可比公司极米科技、光峰科技境外销售占比较小且处于市场拓展阶段，同时受年度报告信息披露内容有限等因素影响，公司同行业可比公司均未披露其境外销售是否受到外部环境变化、港口拥堵原因错过销售旺季的影响。

经查询年报、招股说明书等公开信息，与公司类似的，境外收入占比较高的部分公司披露了 2021 年港口拥堵原因错过销售旺季的影响，以及 2022 年境外市场需求减弱的情况，具体如下：



序号	公司名称	披露内容	披露文件
1	涛涛车业 (301345)	2021 年末库存商品大幅增加主要系：A 由于疫情原因，海运渠道运力情况持续紧张，海外港口作业效率不高，港口拥堵、货物积压情况严重。同时，受疫情影响，国际海运渠道运力情况持续紧张， <u>海外港口作业效率不高，港口拥堵、货物积压情况严重，公司部分产品未能赶上 11 月、12 月的销售旺季。</u>	招股说明书
2	康莱股份 (830877)	<u>2021 年欧美地区部分港口出现拥堵</u> 、作业缓慢现象，物流及供应链受到严重影响，导致发往沃尔玛的货物出现延迟， <u>错失了 2021 年感恩节、圣诞节等销售高峰期</u> ，使得部分货物未能如期销售； Innovative 2021 年向发行人采购的产品规模较大。 <u>而受前述航运效率下降，错过 2021 年 11-12 月销售旺季；受美国通货膨胀加剧，居民消费需求减弱等双重因素影响下，沃尔玛通过 Innovative 自公司采购的产品实际销售未及预期</u> ，造成短期内期末库存比例较高的情况。	招股说明书
3	绿通科技 (301322)	受疫情影响，港口集装箱周转较慢， <u>港口拥堵，公司产品未及</u> <u>时发出，导致库存商品和发出商品增加。</u>	招股说明书
4	保丽洁 (832802)	由于疫情的影响，国外多地 <u>港口码头拥堵、集装箱紧缺</u> 导致海运成本大幅增加， <u>纺织业出口订单下降</u> ，进而导致下游对环保设备的投入需求下降。	招股说明书
5	云汉芯城	2022 年受国内宏观经济和 <u>全球消费电子需求下降</u> 等因素影响，下游市场需求出现一定幅度下滑。	问询回复
6	欧莱新材	2022 年，受 <u>消费电子行业景气度有所下降，显示面板终端产品市场需求有所减弱</u> 的影响，惠科、华星光电等客户对公司铝靶的需求有所减少。	问询回复

此外，经公开信息查询，部分新闻报道、研究报告中对 2021 年港口拥堵而错过销售旺季的情况进行了描述：据零售业咨询公司 StrategicResourceGroup 统计，美国约 20-25%滞留在船上的商品无法在 2021 年底“黑色星期五”及“圣诞节”等销售旺季之前及时上架销售而滞销。

综上所述，同行业可比公司境外销售占比较小，且受年度报告信息披露内容有限等因素影响，未披露相关内容。经查询公开信息，部分上市公司招股说明书等资料披露了其境外销售受到外部环境变化、港口拥堵等原因错过销售旺季的影响，公开新闻报道、研究报告中也存在相关描述。

## 二、公司说明

(一) 生产基地数量、分布情况，并分别说明各个生产基地的主要生产产品、各产品的产能、产能利用率、产量、对应服务客户的情况，与机器设备、员工

的配置情况是否匹配，对比同行业水平分析报告期各期产量与燃料动力等主要能源的耗用情况的匹配性。

### 1、报告期内公司生产基地数量、分布情况

报告期内，公司生产基地数量均为 1 个。其中，2022 年底子公司惠州科金明生产基地部分厂房投入使用后，公司生产基地地址变更，由母公司所在地深圳市宝安区银田工业园搬迁至惠州科金明惠州市仲恺高新区科金明产业园。

### 2、各个生产基地的主要生产产品、各产品的产能、产能利用率、产量

公司生产基地生产的主要产品为智能投影仪、便携式 DVD 播放器以及智能云相框等智能视听产品，与公司主营业务相匹配。

报告期内，公司产品具有较高的定制化特征，产品型号较多，规格不一。产品根据客户对外形尺寸、结构、性能指标、搭载技术等要求，所需的加工工序复杂程度、生产时间、占用场地、耗费人力等各不相同。且公司生产环节主要为产品电子元器件、配件的组装，搭配元器件检测、成品测试、老化、包装等环节组成，各产品共用组装产线，公司根据订单量及轻重缓急程度安排对各产品的组装生产。因此，以产品台数为产能统计标准无法反映公司生产能力，而根据生产环节组装人员工时数为标准反映公司产能利用率相对更为客观、准确。报告期内，公司产能利用率以及各主要产品产量如下：

项目		2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度
产能利用率	理论工时（万小时）	57.94	46.78	48.28
	实际工时（万小时）	72.98	62.82	65.60
	产能利用率	125.96%	134.29%	135.88%
产量（万台）	智能投影仪	38.90	56.06	79.38
	便携式 DVD 播放器	32.76	35.96	65.44
	智能云相框	23.45	7.39	13.98

注 1：理论工时按照年工作天数 300 天（即每个月 25 天），每天工作 8 小时，乘以公司各月份实际有出勤生产人员人数得到，产能利用率=实际工时/理论工时；

注 2：产量中包含公司自主生产及委外生产的产成品，不包括返修入库的产成品。

报告期各期，母公司主要服务 ODM 客户，子公司惠州科金明主要自主或接受母公司委托生产产品，并向少部分境内 ODM 客户销售产品。

### 3、与机器设备、员工的配置的匹配情况

报告期各期，以工时利用率为标准的公司产能利用率主要体现公司生产人员投入的饱和程度，与机器设备、员工的配置不具有匹配性。各期生产人员实际工时、产量与机器设备、员工配置的匹配情况如下：

项目	2023年9月30日 /2023年1-9月	2022年12月31日 /2022年度	2021年12月31日 /2021年度
生产人员实际工时（万小时）	72.98	62.82	65.60
自主生产主要产品产量（万台）	76.37	86.03	84.95
机器设备账面原值（万元）	118.65	112.91	71.42
平均生产人员人数（人）	322	195	201
月人均工时（小时/人/月）	251.92	268.58	271.76

注1：上述自主生产产品产量为智能投影仪、便携式DVD播放器及智能云相框合计总生产量，不包括返修机器，下同；

注2：平均生产人员人数为报告期各期各月度实际出勤人员人数均值，月人均工时=（生产人员实际工时/月份数）/平均生产人员人数。

公司生产环节主要为组装，机器设备相对较少。截至2022年末，公司机器设备原值相比于2021年末增长41.49万元，主要为公司新生产基地投入使用，新增生产设备所致，与公司2023年度总工时、员工人数代表的产能增长趋势相匹配。

报告期各期，公司生产人员月人均工时分别为271.76小时/人/月、268.58小时/人/月和、251.92小时/人/月，公司生产人员总工时与生产人员配置相匹配。

### 4、比同行业水平分析报告期各期产量与燃料动力等主要能源的耗用情况的匹配性

公司生产过程主要耗用能源为电，用水主要为生活用水。公司报告期各期用电量如下：

项目	2023年1-9月	2022年度	2021年度
自主生产主要产品产量（万台）	76.37	86.03	84.95
总用电量（万千瓦时）	190.37	95.87	92.58
其中：生产用电量（万千瓦时）	118.78	40.15	46.00

项目	2023年1-9月	2022年度	2021年度
单位产量用电（千瓦时/台）	1.56	0.47	0.54
电费总额（万元）	159.56	93.43	71.96
电费总额占营业收入比重	0.41%	0.18%	0.10%

注 1：生产用电为总用电量扣除子公司惠州科金明投产之前用电量（自 2023 年 2 月开始生产）、惠州科金明配套员工宿舍生活用电；

注 2：单位产量用电=自主生产主要产品产量/生产用电量。

报告期各期，公司总用电量分别为 92.58 万千瓦时、95.87 万千瓦时和 190.37 万千瓦时，2023 年度 1-9 月用电量增长较多主要系子公司惠州科金明配套员工宿舍，生活用电量增加导致。在扣除子公司惠州科金明投产之前用电（主要为工程在建时的用电）、生活用电之后，公司报告期各期生产用电量分别为 46.00 千瓦时、40.15 千瓦时和 118.78 千瓦时，2023 年度 1-9 月生产用电增长较快，一是公司生产过程中设备用电极少，主要耗电为空调，子公司惠州科金明生产厂房空间较母公司原租赁厂房空间面积、体积均大幅增加，因而导致单位产量耗电量增长；二是 2023 年度产品产量上升。

报告期各期，按照公司主要产品智能投影仪、便携式 DVD 播放器以及智能云相框产量以及生产用电量核算，单位产量用电分别为 0.54 千瓦时/台、0.47 千瓦时/台和 1.56 千瓦时/台。2021 年度、2022 年度基本保持平稳；2023 年度，单位产品用电量增长幅度较大，主要系公司生产过程中设备用电极少，主要耗电为空调，子公司惠州科金明生产厂房空间较母公司原租赁厂房空间面积、体积均大幅增加，因而导致单位产量耗电量增长。

经查阅公司同行业可比公司公开披露信息，极米科技、鸿合科技仅披露其用电金额数据，且极米科技主要产品为智能投影仪、光峰科技主要产品为激光显示产品及系统解决方案、鸿合科技主要产品为智能交互产品及智能视听解决方案，与公司的产品结构存在一定差异，产量与用电量的匹配关系相对较弱。以下以同行业可比公司电费金额和营业收入的比重进行匹配性对比分析，具体如下：

公司名称	2023年1-9月	2022年度	2021年度
极米科技	0.055%	0.092%	0.071%
光峰科技	0.19%	0.33%	0.42%
鸿合科技	0.17%	0.14%	0.17%
<b>科金明</b>	<b>0.41%</b>	<b>0.18%</b>	<b>0.10%</b>

注：极米科技数据来自于其《招股说明书》，为其披露的 2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月水电费占营业收入比重数据；光峰科技、鸿合科技数据来自于其《招股说明书》，均为其披露的 2016 年、2017 年和 2018 年电费占营业收入比重数据。

由上表可知，公司报告期各期电费占营业收入比重与同行业可比公司不存在重大差异。极米科技水电费占营业收入比重相对较低，主要系极米科技在其报告期内以外协加工为主。

## （二）2023 年 1-9 月收入、净利润、毛利率、经营性现金流量净额较去年同期变动比例及原因。

公司 2023 年 1-9 月及 2022 年 1-9 月的收入、净利润、毛利率及经营性现金流量情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年 1-9 月	2022 年 1-9 月	变动情况
营业收入	38,916.26	35,248.83	10.40%
净利润	2,612.41	1,646.11	58.70%
毛利率	31.99%	33.32%	-4.01%
经营性现金流量净额	-316.98	2,836.42	-111.18%

注：上述 2022 年 1-9 月数据未经审计

两期的主要变动情况及原因如下：

1、营业收入：公司 2023 年 1-9 月收入较去年同期增长 10.40%，主要原因系受消化 2021 年底积压库存的影响，2022 年公司境外客户订单量下降，导致公司 2022 年度收入有所下滑。2023 年 1-9 月该项影响已经消除，公司主要客户如 CURTIS、杰奇科技等订单量恢复，收入有所增长。

2、净利润：公司 2023 年 1-9 月净利润较去年同期增长 58.70%，主要原因系公司 2023 年 1-9 月营业收入有所增长；同时，研发费用较去年同期下降 1,040.84 万元，研发费用情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年 1-9 月	2022 年 1-9 月	变动情况
研发费用	1,172.94	2,213.78	-47.02%
营业收入	38,916.26	35,248.83	10.40%
研发费用占收入比例	3.01%	6.28%	下降 3.27 个百分点

注：上述 2022 年 1-9 月数据未经审计。

2022年，公司“2LCD产品研发项目”等重点产品研发项目处于研发中期，研发投入较大。2023年1-9月，公司主要项目已进入研发后端，研发投入减少。

3、毛利率：公司2023年1-9月毛利率较去年同期下降1.33个百分点，主要原因系公司线下ODM产品的毛利率低于线上自由品牌产品的毛利率，2023年1-9月收入较去年同期增长主要来源于境外ODM客户订单的恢复，故毛利率水平略低于去年同期。

4、经营性现金流量净额：公司2023年1-9月经性现金流量净额为-316.98万元，较去年同期下降111.18%，下降幅度较大，主要原因为2023年1-9月，公司购买商品、接受劳务支付的现金较去年同期增加3,261.50万元。受2021年底境外港口拥堵而错过销售旺季、2022年境外经济低迷等因素影响，2022年1-9月公司营业收入下降，相应的原材料采购付款金额较低。2023年1-9月，公司主要客户CURTIS、杰奇科技等销售金额回升，公司营业收入同比增长3,667.43万元，同时受第四季度国外销售旺季提前备货影响，公司原材料采购金额增长，导致2023年1-9月购买商品、接受劳务支付的现金金额增长较多。

**（三）按照细分产品类别，从价格端、成本端分别量化说明与同行业可比公司同类产品毛利率对比情况，并说明差异原因及合理性。**

### 1、主要产品同行业可比公司毛利率对比情况

公司主要从事智能视听产品的设计开发、制造和销售，公司主要产品包括智能投影仪、便携式DVD播放器、智能云相框及其他智能视听产品。同行业可比上市公司均主要生产销售智能视听产品，同行业毛利率对比情况如下：

项目	2023年1-9月	2022年	2021年
极米科技	未披露	34.37%	34.46%
光峰科技	未披露	27.87%	26.40%
鸿合科技	未披露	29.59%	20.38%
可比公司平均	未披露	30.61%	26.35%
科金明（投影仪产品）	30.56%	31.91%	28.79%
科金明（主营业务产品）	31.89%	32.26%	28.15%

注：1、极米科技取其年报中“投影机整机”毛利率；光峰科技取其年报中“激光投影机整机”毛利率；鸿合科技投影机收入占比较小，未单独列示，取其年报中“IWB产品（交互显示产品（Interactive Whiteboard），主要包括电子交互白板和智能交互平板产品）”的毛

利率。

2、可比公司未披露 2023 年 1-9 月投影仪产品毛利率，根据极米科技“投资者关系活动记录表”，2023 年 1-9 月投影仪销售毛利率有所下滑。

鉴于同行业可比公司的投影仪相关产品与公司的投影仪产品更为可比,故选取投影仪产品的毛利率单独列示。由上表可知,公司主营业务产品及投影仪产品的毛利率与同行业可比公司不存在重大差异。

## 2、从价格端、成本端分别量化说明与同行业可比公司同类产品毛利率对比情况

### (1) 公司与可比公司同类产品的毛利率变动情况

报告期内,公司投影仪产品的收入占比约为 50%,且与同行业可比公司最为可比的产品为投影仪,因此,重点分析该产品的单价、成本及变动情况。报告期内,公司投影仪产品的单价、单位成本及变动情况如下:

单位:元/台

产品类型	项目	2023 年 1-9 月		2022 年度		2021 年度
		数值	变动/变动率	数值	变动/变动率	金额
智能投影仪	毛利率	30.56%	下降 1.35 个百分点	31.91%	提升 3.12 个百分点	28.79%
	销售单价	440.80	-6.34%	470.64	6.73%	440.98
	单位成本	306.07	-4.49%	320.46	2.05%	314.03

从价格端及成本端分析,公司智能投影仪毛利率受成本及单价变动的影响,基于维持合理利润的考虑,公司一般会根据成本情况适当调整售价,维持产品的合理毛利率。

由上表可知,2022 年度,公司智能投影仪毛利率上涨,主要由于产品单价及成本均有所增长,但单价的上涨幅度超过单位成本的增长幅度。

2022 年度投影仪单价及成本上涨与产品结构变动有关。2022 年公司增加高性能产品的销售,拟逐步聚焦核心优势单品,减少了入门级系列产品的销售推广。高性能系列投影仪拥有高清、超大屏、高流明、高品质音响等独特性能,满足境外消费者对画质、音效、大屏、精致外观等高品质投影的需求,消费者观影体验得到全方位提升且产品价格可在可接受价格范围内,因此该类产品的销量节节攀升。

2022年,公司高性能系列投影仪的销量约为20万台,销量较2021年增长约30%。同时,公司减少了入门级系列投影仪的销售推广,销量较2021年减少40%以上。高性能系列投影分辨率、亮度、音效等较入门级系列投影有显著提升,与之对应,高性能系列投影仪选用的液晶显示模组、镜头、音响等材料的品质更高,原材料采购价格更贵,产品售价也更高。因此,2022年高性能投影销售占比显著提升,使得2022年智能投影仪的销售单价及单位成本均有所增长。

2023年1-9月,公司投影仪产品的毛利率总体较为稳定,相对2022年略有下降主要由于单价及单位成本均有所下降,但单价下降幅度更大。2023年公司新增销售两款ODM类高性能投影仪“K509C”、“K510”,系公司为客户CURTIS、杰奇科技设计开发,收入占比较高,两款产品的单位成本、单价相对低于其他高性能投影仪,使得2023年1-9月投影仪单价及单位成本有所下降。

## (2) 同行业可比公司同类产品的毛利率变动及与可比公司的对比情况

同行业可比公司极米科技主要产品为家用投影仪,2022年投影仪产品毛利率总体相对稳定,根据其披露的“投资者关系活动记录表”,2022年一季度毛利率较去年有所提升,主要原因为产品结构变化,高端新品H3S及RS Pro2的销量在2022年一季度的占比同比提高,带动一季度毛利率提升;2023年三季度投影仪毛利率有所下滑,主要原因系为降低投影消费门槛,极米科技主动调整部分产品销售价格,三季度产品平均单价下降,导致毛利率下滑。

同行业可比公司光峰科技2022年投影机整机毛利率有所提升,主要由于激光电影放映机、激光电视等细分产品类型毛利率均有提升,同时光峰科技持续发力C端市场,子公司峰米科技自有品牌产品的收入占比及毛利率均有所增长。光峰科技未披露2023年1-9月投影机产品的毛利率及变动情况。鸿合科技投影机收入占比较小,未单独列示投影相关产品毛利率的变动原因。

因此,同行业可比公司投影仪毛利率变动与产品结构变动、部分产品销售价格调整等因素相关,与公司投影仪毛利率变动的逻辑相近,不存在重大差异。

报告期内,公司投影仪产品的毛利率与同行业可比公司差异较小,略有差异主要由于各公司投影仪具体产品类型、销售模式、销售区域等方面存在差异:



①就投影仪产品类型而言，公司的智能投影仪为家用投影仪，但技术路径为 LCD（液晶显示技术），主要原材料为液晶显示模组等；极米科技智能投影仪同样为家用投影仪，但技术路径为 DLP（数字光处理技术），主要原材料为 DLP 芯片；光峰科技销售的投影机整机主要为激光光源产品，应用于教育以及电影院等商用场景，与公司的家用投影仪存在较大差异；鸿合科技投影机收入占比较小且主要应用于教育领域，与公司产品差异较大。

②就销售模式而言，公司投影仪产品通过亚马逊等境外线上电商平台销售，同时销售至线下 ODM 客户等；极米科技主要通过京东、淘宝等境内线上电商平台销售，部分通过线下直营门店及线下经销商销售；光峰科技主要通过线下销售，以直销为主；鸿合科技以线下经销为主，毛利率相对偏低。

③就销售区域而言，公司投影仪主要销往境外，境外收入占比高于同行业可比公司。

综上所述，公司主要产品智能投影仪的毛利率与同行业可比公司不存在重大差异，略有差异主要系各公司在产品类型、销售模式、销售区域等方面存在差异。

**（四）结合公司所处行业竞争格局、业务拓展能力、筹资能力、期后签订合同、2023 年全年业绩（收入、净利润、毛利率及经营活动现金流量、年末在手订单）及与往年对比的情况，说明公司的业绩是否具有可持续性。**

### **1、公司所处行业竞争格局**

根据国家统计局《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），公司所属行业为通用设备制造业（行业代码：C34）之幻灯及投影设备制造子行业（行业代码：C3472）、通信和其他电子设备制造业（C39）之其他智能消费设备制造业子行业（行业代码：C3969）。根据国家统计局《战略性新兴产业分类（2018）》（国家统计局令第 23 号），按照公司主要产品智能投影仪划分，公司所处战略性新兴产业为数字创意技术设备制造下的新型/便携信息接受显示终端行业以及新型数字显示终端行业。

公司所处行业是国家政策支持鼓励发展的战略性新兴产业，在《产业结构调整指导目录（2019 年本）》、《超高清视频产业发展行动计划（2019-2022 年）》、

《扩大和升级信息消费三年行动计划（2018-2020 年）》等政策文件中，均提出发展新型显示器件及技术。相关政策有效推动了我国的制造创新与消费升级，为投影行业的快速发展带来了较为广阔的市场空间，同时也为本土企业的发展提供了有效的指导和政策保障。

投影显示是新型显示的分支，《国家中长期科学和技术发展规划纲要（2006—2020 年）》将投影显示列为信息产业及现代服务业重点领域及优先发展主题；《产业技术创新能力发展规划》（2016-2020 年）将超高清的新型视听设备、高分辨率光学镜头技术列为电子信息制造业重点发展方向；《战略性新兴产业分类（2018）》将智能投影列为数字创意技术设备制造之新型/便携信息接受显示终端行业以及新型数字显示终端产业；《鼓励外商投资产业目录（2022 年版）》将投影显示列为全国鼓励外商投资产业；《超高清视频产业发展行动计划（2019-2022 年）》将投影设备列为推动重点产品产业化的重点任务；《战略性新兴产业重点产品和服务指导目录（2016 版）》将投影显示技术中运用到的 LCD 显示技术列为电子核心产业之新型显示器件。

### （1）智能投影行业竞争格局

在全球投影仪市场，传统厂商爱普生、明基、索尼等在传统商用投影仪领域已有丰厚的技术沉淀，在商用投影仪市场占据明显的竞争优势以及较大的市场份额；而在消费级投影智能化的探索上，国内厂商在全球市场处于领先状态。整体而言，全球消费级智能投影仪市场参与者较多，竞争格局相对分散。

就国内市场而言，国内厂商主要定位于消费级智能投影，以极米、坚果等企业为代表不断进行投影仪的智能化创新，带动了消费级智能投影在国内市场的快速发展。在智能投影的发展初期，极米、坚果等头部品牌占据了较大份额的市场。而随着智能投影的快速发展，市场空间增长迅速、供应链不断成熟、成本降低，吸引大量厂商入局，使得市场集中度有所下降。

从主要竞争品牌来看，众多知名电子品牌以及跨界品牌进入投影仪领域，包括联想、三星、夏普等知名电子品牌，猫王、Vidda、酷开、KKTV 等家电/3C 品牌等。根据洛图科技（RUNTO）数据，2022 年度国内智能投影市场在售品牌数量已经超过 200 个，2022 年国内智能投影市场 TOP4 品牌销量份额（CR4）为

34.1%，较 2021 年度下降 14 个百分点。

## **(2) 便携式 DVD 播放器行业竞争格局**

便携式 DVD 播放器行业发展较早，且随着数字流媒体的发展，目前主要聚焦于特定消费人群和特定需求领域，行业竞争格局相对稳定，整体上行业中企业数量不多，且各自应用于不同的细分领域，相互之间竞争压力相对较小。目前形成了包括国际知名品牌商、中国 ODM 企业以及中国品牌商等构成的竞争格局。

国际知名品牌商以飞利浦、索尼、松下、东芝等为代表，根据 GIR (GlobalInfoResearch) 数据，全球前五大知名品牌商依靠品牌优势占据了约 36% 的市场份额。以深圳市杰科电子、步步高、先科以及科金明等为代表的国内企业，一方面依靠供应链集群、高效的成本管控、优质的产品品质以及良好的售后服务等赢得上游知名品牌商的青睐，通过加入全球知名品牌的供应链布局实现市场份额的提升；另一方面，国内厂商通过打造自有品牌，通过亚马逊等跨境电商平台实现自有品牌出海销售。

## **2、业务拓展能力**

公司聚焦智能投影仪、便携式 DVD 播放器、智能云相框等智能视听设备的开发，面向全球消费电子市场，构建了“ODM 与品牌”为核心的业务发展战略。

其中，ODM 层面，公司为全球知名电子品牌飞利浦、惠普、联想、ONN (沃尔玛)、RCA (美国广播唱片)、GREEN HOUSE 等提供产品设计开发到量产交付的全流程服务；品牌层面，公司面向全球消费者打造了 FANGOR®、KJM®、WONNIE®、BIGASUO®等自主品牌，多款自有品牌产品在美国亚马逊网站销售排名长期处于同类产品前列，建立了较高的市场知名度；此外，公司基于过硬的产品设计开发及生产制造能力，获得了飞利浦 LCD 智能投影仪产品在中国大陆地区独家代理授权。

近年来，公司基于过硬的产品设计、制造能力，优质客户资源的积累及良好的客户口碑，持续开发新产品、拓展新客户。2022 年底，公司开始与知名品牌联想、惠普合作，并取得飞利浦代理授权，2023 年合作进一步加深。在提供优质产品的同时，公司不断优化销售团队和销售服务，加强客户沟通，提高客户满

意度和忠诚度。公司良好的口碑将为公司带来更多的潜在客户，从而形成良性的循环，不断扩大公司的业务规模。

### 3、筹资能力

公司生产运营资金主要来自于股东投入、银行贷款和自身经营积累，公司已与各商业银行建立了长期、稳定的合作关系并取得了一定规模的授信额度。截至2023年末，公司集团层面尚未使用的银行授信额度超过4,000万元。报告期内，公司资信状况良好，未出现过借款违约的情形。公司融资渠道相对单一，于目前公司经营规模下能够平稳运行；未来，随着公司生产经营规模的逐渐扩大，公司将积极通过股权融资等方式进一步优化公司的资本结构及债务结构。

### 4、期后签订合同

公司在亚马逊等电商平台的线上销售直接销售至个人消费者，不存在合同及订单。对于线下销售客户，公司与大客户 GREEN HOUSE、杰奇科技、ELECTRONICA STEREN,S.A.DEC.V、POWER DATA SA、深圳市竹者实业有限公司等签署了长期合作框架协议，保持长期稳定的合作关系。就订单而言，2023年10月至2024年2月末，公司期后新签订订单金额约为11,000万元。

### 5、公司创新产品 2LCD 智能投影仪竞争优势及销售规划

2LCD系公司在当前单LCD和3LCD技术路径格局下，在行业内独创的LCD投影技术，并获得了技术专利。与单LCD、3LCD技术对比如下：

技术路径	技术特点
单LCD	单片式LCD投影，单光路以及单片LCD液晶显示模组，利用RGB三基色滤光片以及光调制获得色彩灰度，形成彩色图像。原材料国产化且供应链成熟，是目前智能投影应用最为广泛的技术，但亮度及色彩饱和度偏低。
3LCD	三片式LCD投影，RGB三色光路以及三片式LCD液晶显示模组，再通过合光技术形成彩色图像。3LCD具有亮度高、色彩表现好的优势，但体积偏大，成本也相对较高，主要面向商用及中高端市场，目前核心技术由日本爱普森和索尼公司垄断。
2LCD	两片式LCD投影，利用两路光线以及分别搭配红绿、蓝滤光片的两片LCD液晶显示模组，再通过合光技术形成彩色图像。相比于单LCD，2LCD技术光效率更高，亮度明显提升，由于双光路的使用，显示色域覆盖率提升至90%，投影显示画质明显提升。相比于3LCD，供应链可实现国产化，使用定制化LCD液晶显示模组，体积也相对偏小。

公司 2LCD 产品目前已定型并实现小批量生产，联想、飞利浦、TCL 等品牌已向公司下达意向订单，公司向其提供小批量产品用于内部立项以及产品质量认证，预计 2024 年 6 月交付首批产品。

## 6、2023 年全年业绩（收入、净利润、毛利率及经营活动现金流量、年末在手订单）及与往年对比的情况

2023 年公司全年业绩与往年对比情况如下：

单位：万元

项目	2023 年（未经审计）	2022 年	变动率/变动
营业收入	61,417.82	51,904.62	18.33%
净利润	4,466.32	2,461.90	81.42%
毛利率	32.40%	32.26%	提升 0.14 个百分点
经营活动产生的现金流量净额	4,151.34	6,178.46	-32.81%

公司 2023 年度营业收入较 2022 年度增长约 9,513.20 万元，增长率为 18.33%，主要由于：①公司加快高性能产品研发，2023 年家庭影院系列高清智能投影仪产品实现销售，助力核心优势产品销售收入提升；②2023 年，公司根据市场情况调整产品策略，加大智能云相框等产品的开发与推广，智能云相框收入及占比提升；③公司 CURTIS 等主要 ODM 客户的采购需求较 2022 年提升，营业收入相应增长。

公司 2023 年度净利润较 2022 年度增长约 2,004.42 万元，涨幅为 81.42%，主要系营业收入增长使得毛利增加；同时，公司 2LCD 投影仪项目的前期研发基本投入完成，2023 年研发费用有所下降。

公司 2023 年毛利率与 2022 年度基本持平。

公司 2023 年经营活动现金流量净额较 2022 年减少 2,027.11 万元，主要由于 2023 年公司购买商品、接受劳务支付的现金较 2022 年增长；同时，2023 年末公司应收账款较 2022 年末增加。

截至 2022 年末、2023 年末，公司在手订单金额分别约为 5,200 万元、6,200 万元；截至 2024 年 4 月 8 日，公司在手订单金额约为 8,500 万元。在手订单呈

逐步增长趋势，主要原因系境外市场需求相对有所回暖，且公司积极进行产品及客户拓展，在手订单增多，业务发展趋势良好。

## **7、公司的业绩具有可持续性**

根据前述分析，公司在智能投影仪、便携式 DVD 播放器、智能云相框等智能视听设备领域具有一定的竞争优势，公司与全球知名电子品牌合作，具有良好的客户口碑，持续多领域进行业务拓展。公司当前筹资能力及资信状况良好；公司与大客户签订了框架协议，保持长期稳定的合作关系；2023 年全年，公司营业收入及净利润均实现增长，毛利率相对稳定，经营活动现金流情况良好。随着新产品的开发推广及客户拓展，公司业绩有望保持稳健增长，具有可持续性。

## **三、中介结构核查程序及核查意见**

**（一）核查上述情况，对收入、成本、期间费用的真实性、准确性、完整性，业绩是否具备稳定性、可持续性，是否存在大幅波动风险发表明确意见；**

### **1、核查程序**

主办券商、会计师执行了以下核查程序：

（1）获取公司报告期各期的财务报表、审计报告、收入成本明细表等，分析公司不同产品毛利率变动原因及合理性；

（2）取得公司收入成本明细表、主要客户销售明细，分析公司主要产品销量、单价及主要客户收入变动情况；取得并查阅公司销售合同、期后订单、年末在手订单；

（3）通过走访、函证等方式了解公司客户情况，并核查公司收入的真实性与准确性；通过访谈，向公司主要客户 CURTIS 等了解 2022 年其向科金明采购金额下滑的原因，了解境外市场需求变动及港口拥堵等情况；

（3）获取中国家用电器出口数据、美国电子和家用电器零售额等公开市场数据，了解报告期内公司相关产品的境外市场需求变动情况；查阅公开新闻报道、研究报告，查阅同行业可比公司及以境外销售为主的上市公司公开资料，了解国外经济政策、海外港口拥堵等事件及其影响，分析相关事项对公司业绩的影响；

(4) 访谈公司高管，实地走访公司生产基地，了解公司生产基地的主要产品、制约各产品产能的主要生产工序及设备，查看产线及设备情况；查阅公司固定资产明细，对公司固定资产进行盘点，查阅公司员工名册、工资工时明细，查阅同行业可比公司公开披露信息，复核公司产能及产能利用率计算表、产量明细表及能源耗用情况表；

(5) 获取公司 2022 年 1-9 月财务报表，与 2023 年 1-9 月数据进行对比，分析收入、净利润等主要指标的变动原因及合理性；

(6) 查阅公司同行业可比公司年度报告、招股说明书等公开资料，了解公司与同行业可比公司主要产品、产品毛利率变动原因及与公司产品毛利率的差异；

(7) 查阅公司所处细分行业的行业研究报告，访谈公司管理层，了解公司所处行业的竞争格局及发展趋势，了解公司主要客户、业务拓展计划及产品推广规划、公司筹资情况等；查阅公司与客户签署的框架协议、期后签订的合同及年末在手订单明细，取得公司 2023 年全年财务报表（未经审计），对公司期后业绩情况及业绩可持续性进行分析；

(8) 取得公司销售费用、管理费用、研发费用、财务费用明细，执行期间费用凭证测试、截止测试，检查记账凭证、付款申请单、银行回单、发票及其他附件，核查费用的真实性、准确性；查阅公司亚马逊及沃尔玛电商平台交易明细、收入成本明细，查阅电商平台佣金、配送费等各项费用的收费政策及标准，分析各项费用与收入变动的匹配性及合理性。

## **2、核查意见**

**经核查，主办券商、会计师认为：**

(1) 公司收入、成本、期间费用具备真实性、准确性、完整性；

(2) 报告期内，公司营业收入、净利润存在一定波动，业绩波动具备合理性；2023 年公司业绩同比增长，业绩下滑趋势已扭转，公司具备行业竞争优势和良好的客户口碑，业绩具备可持续性；公司主要收入来源于境外，境外投影仪等消费电子产品市场需求变动、贸易政策变动、汇率变动等均有可能对公司盈利能力产生影响，存在一定的业绩波动风险，但业绩大幅波动的风险较小。

**（二）核查毛利率波动和整体水平是否合理，公司毛利率核算是否准确，并就其真实性、可持续性，是否存在调节毛利率情况，毛利率水平是否符合行业特征，发表明确意见。**

### **1、核查程序**

主办券商、会计师执行了以下核查程序：

（1）了解公司收入确认政策、成本费用核算及归集方法；

（2）针对线下销售，检测销售穿行测试、收入细节测试、采购穿行测试的相关单据，核对海关报关数据与公司账面外销数据的匹配性；对于电商平台线上销售，取得并核对亚马逊等销售平台的月度结算单据，查阅会计师出具的 IT 审计报告，核实收入确认和成本费用归集的真实性、准确性、完整性；

（3）走访、函证主要客户及供应商，核实收入和成本的真实性及准确性；

（4）获取公司的销售收入成本明细表等，对公司各类产品和服务的销售价格、成本变动情况进行分析，分析公司毛利率核算的准确性，核实是否存在调节毛利率的情况；

（5）访谈公司主要管理人员及业务人员，结合公司产品类型、业务模式、销售策略及成本构成等分析报告期内公司毛利率波动的原因及合理性；

（6）查询同行业可比公司毛利率情况，复核公司毛利率并分析与同行业可比公司的差异情况及原因。

### **2、核查意见**

**经核查，主办券商、会计师认为：**

报告期内，公司毛利率波动和整体水平合理，公司毛利率核算准确，具备真实性、可持续性，不存在调节毛利率情况。公司毛利率与同行业公司不存在重大差异，毛利率水平符合行业特征。



问题 5：关于销售与采购。（1）经公开信息查询，公司前五大供应商深圳市鑫义达科技有限公司实缴资本及参保人数均为 0，深圳市阿龙电子有限公司、深圳市智利洋科技有限公司、深圳市喜达兴塑胶电子有限公司、深圳市诚创液晶显示有限公司、深圳新智联软件有限公司、深圳市新柯尔科技有限公司参保人数均为 0。（2）报告期内，公司以境外销售为主，境外实现的收入占营业收入的比例分别为 95.34%、87.29%、85.27%，公司主要通过亚马逊、沃尔玛等平台进行线上销售。（3）根据申报材料，公司的飞利浦品牌授权合同已经到期。请公司补充披露：（1）分别列示境内、境外业务中线上、线下业务的收入占比及毛利率；分别列示直销（划分为 ODM 模式与线上销售）、经销模式的营业收入占比及毛利率情况；并比较分析毛利率差异的原因及合理性。（2）报告期内，外部采购成品后进行销售的产品类型、采购金额、销售金额，外采的必要性、采购价格是否公允，是否存在代垫成本费用或利益输送情况，收入确认会计处理的具体方法，采用总额法还是净额法确认收入及相关依据，是否符合《企业会计准则》的要求。（3）主要境外客户的名称、对应国家或地区、成立时间、实际控制人、业务规模、与公司合作时长、是否签署框架协议、是否存在关联关系、信用政策情况，并说明公司境外销售是否具备稳定性。请公司补充说明：

（1）上述客户、供应商实缴资本或社保缴纳人数为 0 的原因及合理性，公司选择供应商的标准和具体方式、货源情况，公司采购原材料是否具备稳定性，是否存在不确定风险。（2）报告期内主要供应商、客户的成立时间、合作时长、合作背景、交易原因、是否签订框架协议、交易规模与其经营规模是否匹配，结算模式、信用政策、定价方式。（3）深圳市鑫义达科技有限公司既向公司销售液晶显示模组，又为公司提供外协加工的原因及合理性，交易价格是否公允，是否存在为公司代垫成本费用的情况。（4）关于授权业务。①说明公司向 POWER DATA SA 提供飞利浦智能投影仪产品的 ODM 开发、制造的合作模式，与公司获得飞利浦授权品牌产品进行经销的差异情况，两种模式毛利率是否存在明显差异及合理性。②补充说明品牌授权费的计算方式与会计处理，是否符合《企业会计准则》的要求。③结合报告期内品牌授权业务的营业收入、毛利情况，期后与品牌授权合作商合同签订情况，说明公司品牌授权业务的稳定性，公司若无法获得相关授权，请测算对公司业绩的影响情况，相关产品是否进行充分

存货跌价准备，并根据影响程度进行重大事项提示。（5）关于线上销售。①说明报告期内公司及其关联方是否存在通过自身或委托第三方对线上销售平台进行刷单、刷好评等行为，若存在，详细说明相关情况、各期刷单金额及资金来源、账务处理方法等，是否能够明确区分刷单收入，线上销售的收入数据如何获取，如何保证收入数据的真实准确，是否已经整改完毕，线上平台销售业务流程说明内部控制的关键环节及执行情况，相关内控是否健全有效。②补充说明 B2C 销售的收款方式，是否通过第三方支付平台收取，如是，说明与第三方支付平台的结算周期。③说明线上销售是否充分考虑无理由退换货条件、退换货期、电商销售平台与公司之间的结算安排；按照销售渠道说明报告期内退换货的金额及占销售金额的比例，对比同行业可比公司退换货比例，说明公司退换货是否存在异常及其原因，公司对退换货具体的会计处理方式，计提预计负债的比例确定依据，实际退货与预计退货金额是否存在较大差异，是否符合《企业会计准则》的要求。④说明公司在亚马逊、沃尔玛等线上平台开设的店铺数量、店铺销售的具体产品种类情况，与公司在不同平台的线上销售收入是否匹配。⑤说明报告期内，公司亚马逊、沃尔玛平台服务费中佣金、配送费、广告费、仓储费等各项具体金额及占对应线上销售收入的比例，与线上销售收入是否匹配，与平台相关收费标准是否匹配，亚马逊平台各项服务具体的成本、费用归集方法，是否符合《企业会计准则》的要求，是否存在调节毛利率的情况。

请主办券商、会计师：（1）核查上述情况，发表明确意见。（2）说明对业绩真实性的核查程序、核查比例，并单独说明对线上销售、境外销售的核查情况，并对境外收入、线上收入的真实、准确、完整发表明确意见。（3）说明公司平台销售数据与财务数据的对应关系，如收货地址、下单时间、支付账号等是否存在异常。（4）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》中境外销售的内容，逐项说明核查程序及核查结论。（5）如有刷单情形，说明针对刷单收入的核查方法及核查过程，如何区分刷单收入与非刷单收入，如何确认收入及客户的真实性；说明相关内部控制缺陷整改措施是否有效，公司期后是否仍存在刷单情形。请主办券商、律师核查公司是否存在刷单、虚构评价等违规行为，是否符合《反不正当竞争法》等相关法律规定，是否因此产生消费者投诉、民事纠纷或潜在争议，并就公司线上销售业务合规性发表明确意见。

## 【回复说明】

### 一、公司披露

(一) 分别列示境内、境外业务中线上、线下业务的收入占比及毛利率；分别列示直销（划分为 ODM 模式与线上销售）、经销模式的营业收入占比及毛利率情况；并比较分析毛利率差异的原因及合理性。

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（四）毛利率分析”之“4、其他事项”中补充披露如下：

1、境内、境外业务中线上、线下业务的收入占比及毛利率，毛利率差异原因及合理性

报告期内，公司境内、境外业务中线上、线下业务的收入情况如下：

单位：万元

项目		2023 年 1-9 月	2022 年	2021 年
境外销售 收入	线上销售	17,695.08	26,975.22	30,359.41
	线下销售	15,487.82	18,333.98	38,246.17
	小计	33,182.89	45,309.20	68,605.58
境内销售 收入	线上销售	20.56	0.53	-
	线下销售	5,712.81	6,594.89	3,355.13
	小计	5,733.37	6,595.42	3,355.13
合计		38,916.26	51,904.62	71,960.71

报告期内，境内、境外业务中线上、线下业务的收入占比及毛利率情况如下：

项目		2023 年 1 月-9 月		2022 年度		2021 年度	
		收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
境外	线上销售	45.47%	43.94%	51.97%	44.64%	42.19%	49.84%
	线下销售	39.80%	20.01%	35.32%	18.70%	53.15%	12.87%
	小计	85.27%	32.77%	87.29%	34.14%	95.34%	29.23%
境内	线上销售	0.05%	56.14%	0.00%	59.91%	-	-
	线下销售	14.68%	27.34%	12.71%	19.33%	4.66%	5.58%
	小计	14.73%	27.44%	12.71%	19.34%	4.66%	5.58%
合计		100.00%	31.99%	100.00%	32.26%	100.00%	28.12%

报告期内，公司以境外销售为主，境外线上销售收入占比与境外线下销售

占比相当；境内销售主要为线下销售，公司境内线上销售极少，2023年1-9月收入20.56万元，为境内抖音平台收入。

报告期内，公司境内外线上、线下销售毛利率存在一定差异，具体原因如下：

(1) 境外线上销售毛利率与线下销售毛利率的差异原因

①境外线上销售毛利率高于境外线下销售毛利率的原因

报告期内，公司境外线上销售毛利率高于境外线下销售毛利率，主要由于公司通过境外线上电商平台销售自有品牌产品，直接面向终端消费者，定价中通常考虑了品牌溢价以及潜在的营销推广费用，因此毛利率较高；境外线下销售ODM产品，采取贴牌方式直接面向品牌客户，无需自主进行宣传推广，部分利润留存给品牌客户，因此毛利率相对更低。

②境外线上销售毛利率变动原因

报告期内，公司境外线上销售毛利率分别为49.84%、44.64%、43.94%，呈下降趋势，境外线上销售分产品的毛利率情况如下：

项目	2023年1-9月			2022年			2021年		
	收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利率	毛利率贡献
智能投影仪	24.11%	47.78%	11.52%	38.55%	52.46%	20.22%	47.76%	52.15%	24.90%
便携式DVD播放器	43.20%	44.34%	19.15%	43.11%	41.16%	17.75%	41.84%	49.30%	20.63%
数码相框	8.93%	43.15%	3.85%	1.89%	46.72%	0.89%	2.54%	47.44%	1.21%
其他	23.77%	39.62%	9.42%	16.44%	35.17%	5.78%	7.86%	39.42%	3.10%
合计	100.00%	43.94%	43.94%	100.00%	44.64%	44.64%	100.00%	49.84%	49.84%

由上表可知，境外线上销售毛利率变动主要由于收入占比较高的智能投影仪、便携式DVD播放器的毛利率变动所致。

2022年公司境外线上销售毛利率较2021年下降，主要由于便携式DVD播放器的毛利率由49.30%下降至41.16%。线上销售自有品牌DVD播放器产品，毛利率下降主要原因为2022年公司自有品牌DVD播放器的单位成本上涨7.39%，同时受公司市场因素及销售策略影响，单位价格有所下降。具体变动原因参见本问询函回复“问题4关于公司业绩”之“(一)”的相关回复内容。

2023年1-9月，公司线上销售毛利率较2022年略有降低，主要由于智能投影仪毛利率下降。具体原因为2023年1-9月，公司根据市场需求、产品库存情况等持续重点推广自有品牌的高性能投影仪“K506”，该产品毛利率由2022年末的57.24%，下降至2023年1-9月的56.31%，同时2023年1-9月该产品的收入占比提升，从而使得总体毛利率下降。

### ③境外线下销售毛利率变动原因

报告期内，公司境外线下销售毛利率分别为12.87%、18.70%和20.01%，呈增长趋势，主要由于智能投影仪、便携式DVD播放器的毛利率变动所致。境外线下销售分产品的毛利率情况如下：

项目	2023年1-9月			2022年			2021年		
	收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利率	毛利率贡献
智能投影仪	42.99%	23.03%	9.90%	55.34%	18.04%	9.98%	45.05%	12.68%	5.71%
便携式DVD播放器	28.81%	20.74%	5.98%	36.22%	20.80%	7.53%	34.28%	14.65%	5.02%
数码相框	12.70%	10.69%	1.36%	4.48%	11.07%	0.50%	7.81%	17.48%	1.36%
其他	15.50%	17.91%	2.78%	3.96%	17.32%	0.69%	12.86%	5.99%	0.77%
合计	100.00%	20.01%	20.01%	100.00%	18.70%	18.70%	100.00%	12.87%	12.87%

由上表可知，报告期内公司境外线下销售毛利率逐步提升，主要系报告期内智能投影仪境外线下销售毛利率呈持续增长趋势，2022年便携式DVD播放器毛利率较2021年有所增长。

#### A、智能投影仪境外线下销售毛利率增长原因

报告期内，公司境外线下销售投影仪为ODM产品。境外销售的ODM智能投影仪的毛利率呈持续上升趋势，主要由于公司收入占比较高的高性能系列投影仪、入门级系列投影仪的毛利率持续增长。境外线下销售的智能投影仪按照产品性能分类的毛利率变动情况如下：

项目	2023年1月-9月			2022年度			2021年度		
	收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利率	毛利率贡献
家庭影院系列	0.18%	12.90%	0.02%	1.50%	15.90%	0.24%	-	-	-
高性能系列	65.09%	23.53%	15.32%	34.93%	18.13%	6.33%	20.47%	11.08%	2.27%
入门级系列	14.23%	23.84%	3.39%	42.28%	16.00%	6.76%	58.53%	12.70%	7.43%

项目	2023年1月-9月			2022年度			2021年度		
	收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利率	毛利率贡献
多功能系列	4.32%	27.14%	1.17%	9.97%	19.26%	1.92%	14.25%	14.52%	2.07%
其他	16.18%	19.32%	3.12%	11.32%	24.59%	2.78%	6.76%	13.45%	0.91%
合计	100.00%	23.03%	23.03%	100.00%	18.04%	18.04%	100.00%	12.68%	12.68%

由上表可知，对毛利率变动影响较大的产品为收入占比较高的高性能系列投影仪、入门级系列投影仪。

2022年，境外线下销售的智能投影仪的毛利率较2021年上升5.36个百分点，主要由于：①高性能系列投影仪毛利率提升7.05个百分点，具体原因为2022年投影仪“K501”的毛利率及收入占比均有所提升，该产品主要销售至境外客户，2021年为争取客户订单，该产品毛利率偏低。此外，毛利率较高的投影仪“K901”的收入占比显著提升。②入门级系列投影仪的毛利率提升3.30个百分点，具体原因为公司为飞利浦品牌代工的投影仪“K505”的毛利率有所增长。

2023年1-9月，境外线下销售的智能投影仪的毛利率较2022年上升4.99个百分点，主要由于高性能系列投影仪毛利率提升5.40个百分点，具体原因为2023年公司新增销售高性能投影仪“K509C”，销售当年收入占比较高，该产品系公司为客户CURTIS开发的高性能产品，毛利率相对较高；此外，收入占比较高的投影仪“K901”的毛利率略有提升。

#### B、2022年便携式DVD播放器毛利率较2021年增长原因

公司境外线下销售产品为ODM产品，2022年该类产品毛利率上涨，主要由于2022年ODM类DVD播放器的单位成本较2021年下降较多，单位成本下降的幅度超过了单价下降幅度。具体变动原因参见本问询函回复“问题4关于公司业绩”之“（一）”的相关回复。

#### （2）境内线上销售毛利率与线下销售毛利率的差异原因

##### ①境内线上销售毛利率与境内线下销售毛利率的差异原因

公司境内销售主要为线下销售，境内线上销售极少。2023年1-9月收入20.56万元，为境内抖音平台收入，由于公司在抖音平台处于尝试性销售阶段，

考虑到抖音存在一定平台费用等，产品定价较高，毛利率较高。

## ②境内线下销售毛利率变动原因

报告期内，境内线下销售以 ODM 类智能投影仪为主，其他产品销售很少。

报告期内，公司境内线下销售的毛利率逐步提升，与境内线下销售的 ODM 类投影仪毛利率变动相关，主要原因包括：①2021 年，公司境内销售的 ODM 类投影仪以“K208”“K210”等入门级系列投影仪为主，毛利率较低；②2022 年，公司境内销售新增飞利浦授权品牌投影仪产品，该产品毛利率为 30%左右，使得境内毛利率有所提升；③2023 年 1-9 月，除毛利率较高的飞利浦授权品牌投影仪外，公司在境内新增销售“K510”等高性能系列投影仪（1080P），产品分辨率高、性能优越，毛利率较高，使得 2023 年 1-9 月境内销售毛利率提升。

## (3) 境外线下销售毛利率与境内线下销售毛利率的差异原因

报告期内，公司境外线下销售毛利率分别为 12.87%、18.70%、20.01%，境内线下销售毛利率分别为 5.58%、19.34%、27.44%，差异原因包括：

①产品类型不同：公司境外线下销售产品类型多样，具体包括智能投影仪、便携式 DVD 播放器、数码相框及其他产品，各类产品销售占比及毛利率情况均有所差异，具体参见本题前述回复；公司境内线下销售以智能投影仪为主，其他产品收入很少。

②境内外 ODM 客户需求多样，产品性能及细分型号要求各异，公司与具体客户协商的产品价格有所不同，毛利率存在差异。公司境内外线下销售均以 ODM 类产品为主，由于该产品会根据客户要求进行调整，客户对产品性能及细节要求各异；同时，在考虑产品利润的基础上，公司通常根据客户采购规模、合作预期等因素与客户协商定价，因而毛利率存在差异。此外，近两年公司境内销售新增飞利浦授权品牌投影仪及部分高性能投影仪，提高了境内线下销售毛利率。

综上所述，公司境内、境外业务中线上、线下业务的毛利率因自有品牌、ODM 产品及授权品牌产品构成，投影仪、DVD 播放器等产品种类构成，以及产品细分类型等不同而存在差异，毛利率差异具备合理性。

2、直销（划分为 ODM 模式与线上销售）、经销模式的营业收入占比及毛利率情况，毛利率差异原因及合理性

报告期内，直销、经销模式的营业收入情况如下：

单位：万元

项目		2023 年 1-9 月	2022 年	2021 年
直销	线上销售	17,715.64	26,975.75	30,359.41
	ODM 模式	19,290.20	22,774.76	41,525.43
	其他	173.39	152.62	75.87
	小计	37,179.23	49,903.13	71,960.71
经销	授权品牌	1,737.03	2,001.49	-
合计		38,916.26	51,904.62	71,960.71

报告期内，直销、经销模式的营业收入占比及毛利率情况如下：

项目		2023 年 1 月-9 月		2022 年度		2021 年度	
		收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
直销	线上销售	45.52%	43.96%	51.97%	44.64%	42.19%	49.84%
	ODM 模式	49.57%	20.84%	43.88%	17.71%	57.71%	12.30%
	其他	0.45%	53.71%	0.29%	32.74%	0.11%	-0.77%
	小计	95.54%	32.01%	96.14%	32.31%	100.00%	28.12%
经销	授权品牌产品	4.46%	31.51%	3.86%	30.99%	-	-
合计		100.00%	31.99%	100.00%	32.26%	100.00%	28.12%

#### (1) 直销模式毛利率差异的原因及合理性

报告期内，公司直销模式下，线上销售（自有品牌产品）和 ODM 模式收入占比相近，其他为其他业务收入及少量直接销售至终端客户的授权品牌产品收入。

##### ①直销模式下线上销售毛利率与 ODM 模式毛利率的差异原因

报告期内，公司直销模式下线上销售毛利率高于 ODM 模式毛利率，主要由于公司通过线上电商平台销售自有品牌产品，直接面向终端消费者，定价中通常考虑了品牌溢价以及潜在的营销推广费用，因此毛利率较高；ODM 模式为线下销售 ODM 产品，采取贴牌方式直接面向品牌客户，无需自主进行宣传推广，部分利润留存给品牌客户，因此毛利率相对更低。



## ②直销模式下线上销售毛利率变动原因

报告期内，公司境外线上销售毛利率分别为 49.84%、44.64%、43.94%，呈下降趋势。2022 年毛利率下降主要由于线上销售的自有品牌便携式 DVD 播放器的毛利率下降，2023 年 1-9 月毛利率降低主要与自有品牌智能投影仪毛利率下降有关。具体分析参见本题前述“(1) 境外线上销售毛利率与线下销售毛利率的差异原因”的相关回复。

## ③直销模式下 ODM 模式毛利率变动原因

报告期内，公司直销模式下 ODM 模式毛利率分别为 12.30%、17.71%和 20.84%，呈增长趋势，ODM 模式下分产品的毛利率情况如下：

项目	2023 年 1-9 月			2022 年			2021 年		
	收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利率	毛利率贡献
智能投影仪	53.83%	23.29%	12.53%	61.81%	16.85%	10.42%	48.16%	11.85%	5.71%
便携式 DVD 播放器	23.25%	20.89%	4.86%	30.46%	20.34%	6.20%	32.00%	14.26%	4.56%
数码相框	10.33%	11.76%	1.21%	3.60%	11.07%	0.40%	7.66%	17.13%	1.31%
其他	12.59%	17.75%	2.24%	4.13%	16.89%	0.70%	12.18%	5.91%	0.72%
合计	100.00%	20.84%	20.84%	100.00%	17.71%	17.71%	100.00%	12.30%	12.30%

由上表可知，报告期内 ODM 模式下毛利率逐步提升，主要系报告期内 ODM 智能投影仪毛利率呈持续增长趋势，2022 年 ODM 便携式 DVD 播放器毛利率较 2021 年有所增长。

### A、ODM 智能投影仪毛利率呈增长趋势的原因

报告期内，公司 ODM 智能投影仪的毛利率呈持续上升趋势，主要由于公司收入占比较高的高性能系列投影仪、入门级系列投影仪的毛利率持续增长。ODM 智能投影仪按照产品性能分类的毛利率变动情况如下：

项目	2023 年 1 月-9 月			2022 年度			2021 年度		
	收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利率	毛利率贡献
家庭影院系列	2.66%	24.67%	0.66%	1.08%	15.90%	0.17%	-	-	-
高性能系列	73.92%	23.64%	17.47%	34.88%	18.60%	6.49%	20.54%	10.32%	2.12%
入门级系列	9.86%	23.28%	2.30%	48.08%	13.83%	6.65%	61.35%	11.68%	7.17%
多功能系列	2.77%	27.44%	0.76%	7.19%	19.26%	1.38%	12.28%	14.52%	1.78%

项目	2023年1月-9月			2022年度			2021年度		
	收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利率	毛利率贡献
其他	10.79%	19.48%	2.10%	8.77%	24.62%	2.16%	5.82%	13.45%	0.78%
合计	100.00%	23.29%	23.29%	100.00%	16.85%	16.85%	100.00%	11.85%	11.85%

由上表可知，对毛利率变动影响较大的产品为收入占比较高的高性能系列投影仪、入门级系列投影仪。

2022年，ODM智能投影仪的毛利率较2021年上升5个百分点，主要由于：  
 ①高性能系列投影仪毛利率提升8.28个百分点，具体原因为2022年公司新增产品“联想小新”，系公司为联想设计开发，为标准分辨率1080P、亮度700流明的高性能产品，毛利率较高。2022年投影仪“K501”的毛利率及收入占比均有所提升，该产品主要销售至境外客户，2021年为争取客户订单，该产品毛利率偏低。此外，毛利率较高的投影仪“K901”的收入占比显著提升。  
 ②入门级系列投影仪的毛利率提升2.15个百分点，具体原因为公司为飞利浦品牌代工的投影仪“K505”的毛利率有所增长。

2023年1-9月，ODM智能投影仪的毛利率较2022年上升6.43个百分点，主要由于高性能系列投影仪毛利率提升5.04个百分点，具体原因为2023年公司新增销售两款高性能投影仪“K509C”、“K510”，合计收入约占ODM类高性能系列投影仪收入的38%，分别为公司为客户CURTIS、杰奇科技设计开发的高性能产品，毛利率相对较高。

#### B、2022年ODM便携式DVD播放器毛利率较2021年增长的原因

公司2022年ODM便携式DVD播放器毛利率上涨，主要由于2022年ODM类DVD播放器的单位成本较2021年下降较多，单位成本下降的幅度超过了单价下降幅度。具体变动原因参见本问询函回复“问题4关于公司业绩”之“(一)”的相关回复。

#### (2) 直销模式与经销模式毛利率差异的原因及合理性

2022年、2023年1-9月，公司经销模式毛利率别为30.99%、31.51%，毛利率相对稳定。经销模式毛利率高于直销模式下ODM产品的毛利率，但低于线上

销售毛利率，主要原因包括：

公司经销模式销售的产品为飞利浦授权品牌投影仪，由于公司仅向飞利浦支付授权品牌使用费，该产品的设计开发、生产制造、产品定价、产品销售均由公司自主完成，公司自主权较高，因此该产品毛利率高于普通 ODM 产品毛利率。此外，飞利浦授权品牌产品均为家庭影院系列（原生 4K 分辨率）、高性能系列投影仪（1080P）等具备高分辨率、高亮度等优异性能的投影仪，且国内市场对于飞利浦品牌产品认可度高，该产品销售定价高，毛利率较高。

由于飞利浦授权品牌产品采取经销模式销售，产品推广均由下游经销商负责，不存在电商平台线上销售的平台费等额外费用，因此毛利率低于直销模式下线上销售的毛利率。

综上所述，公司直销、经销模式下的毛利率因自有品牌、ODM 产品及授权品牌产品构成，投影仪、DVD 播放器等产品种类构成，以及产品细分类型等不同而存在差异，毛利率差异具备合理性。

**（二）报告期内，外部采购成品后进行销售的产品类型、采购金额、销售金额，外采的必要性、采购价格是否公允，是否存在代垫成本费用或利益输送情况，收入确认会计处理的具体方法，采用总额法还是净额法确认收入及相关依据，是否符合《企业会计准则》的要求。**

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“4、其他事项”中补充披露如下：

## 二、公司对外采购成品直接销售的情况

报告期内，公司存在外部采购成品后直接进行销售的情况，主要为公司跨境线上 B2C 渠道以自有品牌销售。报告期各期涉及的主要产品、采购金额、销售金额具体如下：

单位：万元

项目	产品类别	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度
采购总额	便携式 DVD 播放器	1,814.17	1,383.64	811.64
	智能投影仪	150.78	366.36	617.20
	其他	2,639.78	1,951.19	876.77

	合计	4,604.73	3,701.18	2,305.61
销售总额	便携式DVD播放器	1,886.25	2,071.60	808.78
	智能投影仪	347.20	1,094.49	907.34
	其他	3,310.99	4,009.31	2,062.38
	合计	5,544.43	7,175.40	3,778.51
销售总额占营业收入比重		14.25%	13.82%	5.25%

报告期各期，公司对外采购成品直接销售的产品类型主要为便携式 DVD 播放器（蓝光 DVD 播放器为主）、少数型号的智能投影仪以及其他类产品。其中，其他类产品主要包括智能视听产品相关配件、智能家居类、汽配类等消费类产品，公司主要在跨境线上 B2C 渠道销售。

报告期各期，公司对外采购产品销售额分别为 3,778.51 万元、7,175.40 万元和 5,544.43 万元，占公司各期营业收入的比重分别为 5.25%、13.82%和 14.25%，占比相对较小。2022 年度，公司外采产品销售额相比 2021 年度同比增长 89.90%，主要系公司 2022 年度跨境线上 B2C 渠道销售蓝光 DVD 以及其他配件类产品增长所致。公司对外采购成品直接销售，主要系公司跨境线上 B2C 渠道根据市场需求，利用自主销售渠道扩充产品类型，公司无自主开发生产的产品，对外采购销售，有利于增加公司跨境线上自主品牌产品盈利能力，具有必要性及商业合理性。

报告期各期，公司向第三方采购直接对外销售的产品，采购金额分别为 2,305.61 万元、3,701.18 万元和 4,604.73 万元。公司采购的直接对外销售的产品均向无关联第三方供应商采购，采购价格系根据市场定价，具有公允性，不存在代垫成本费用或利益输送情况。

对外采购产品的销售按照买断式、总额法确认收入。公司向第三方采购的直接对外销售的产品，采购后其风险报酬均由公司承担，产品定价也由公司自主决定，按照总额法确认收入符合《企业会计准则》的要求。

（三）主要境外客户的名称、对应国家或地区、成立时间、实际控制人、业务规模、与公司合作时长、是否签署框架协议、是否存在关联关系、信用政策情况，并说明公司境外销售是否具备稳定性。

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2、营业收入的主要构成”之“（2）按地区分类”中补充披露如下：

公司境外销售分为线下销售和线上销售，线上销售收入主要来自亚马逊、沃尔玛电商平台的销售；报告期内，公司线上销售占营业收入的比重分别为 42.19%、51.97%和 45.52%。

境外线下销售为 ODM 客户，报告期内，主要境外客户的相关情况如下：

序号	客户名称	国家/地区 (注册地)	成立时间	实际控制人	业务规模	合作起始年份	是否签订框架协议	是否存在关联关系	信用政策
1	CURTIS	加拿大	2001年9月6日	Jacob Herzog、Aaron Herzog	2013 财年为 3.66 亿美元。 经查询公开披露案例，CURTIS 为浙江星星冷链集成股份有限公司 2020 年的第三大客户，收入金额为 2.49 亿元。CURTIS 为中新科技集团股份有限公司的前五大境外客户，2012 年至 2014 年向 CURTIS 的销售金额分别为 3.12 亿元、4.48 亿元、3.96 亿元。由此可知，CURTIS 的年营业规模远高于公司向其销售的金额。	2016	否，交易以双方签署的每批次订单为准	否	即期信用证，公司完成报关离岸手续后向银行提交符合信用证条款的单据后，银行即会履行付款义务，故应收账款回收期较短
2	GREEN HOUSE	日本	1981年4月21日	JUTE C Holdings Corporation	2020 财年为 103.14 亿日元	2016	是	否	发货前预付全部货款
3	POWER DATA SA	瑞士	1989年10月30日	Abner Dan Manmane	投影仪业务约 6-9 亿元	2018	是	否	货到香港后 90 天

序号	客户名称	国家/地区 (注册地)	成立时间	实际控制人	业务规模	合作起始年份	是否签订框架协议	是否存在关联关系	信用政策
4	ELECTRONIC A STEREN, S. A. DEC. V.	墨西哥	1971年8月2日	未披露	2021年注册资本7,244.65万墨西哥比索	2020	是	否	发货前预付全部货款
5	DP AUDIO VIDEO LLC	美国	2007年11月13日	Roy Rayn	未获取具体数据。 根据访谈结果，该公司全球员工较多，产品主要销售至美国及墨西哥沃尔玛线下商超，并通过亚马逊平台线上销售。主要产品为消费电子产品，产品种类多样，仅向科金明采购少数品类且并非对应品类的唯一供应商。	2015	否，交易以双方签署的每批次订单为准	否	收货前付50%货款，剩余50%货款有75-90天信用期
6	APEMAN INTERNATIONAL CO LTD	中国香港	2016年5月16日	罗元觉	根据访谈结果，该公司从事跨境电商业务，2020年营业收入约为20亿元，2021年、2022年营业收入分别约为10亿元。	2017	否，交易以双方签署的每批次订单为准	否	货到后75天
7	D. P. I. (HK) LTD.	中国香港	1983年3月18日	DPI, Inc.	未披露	2019	否，交易以双方签署的每批次订单为准	否	发货后15天

报告期各期，公司境外销售收入分别为 68,605.58 万元、45,309.20 万元、33,182.89 万元，存在一定波动，2022 年收入下滑主要海外港口拥堵造成客户库存积压、美欧等国经济低迷、消费需求下滑等因素影响，2023 年 1-9 月境外收入较同比有所回升。报告期内，公司主要境外客户保持稳定，与主要客户保持良好的合作关系，业务可持续性较强。

综上所述，报告期内，虽然公司境外销售收入存在一定波动，但主要境外客户保持稳定、合作关系良好、业务可持续性较强，总体而言境外销售具备稳定性及可持续性。

## 二、公司说明

(一) 上述客户、供应商实缴资本或社保缴纳人数为 0 的原因及合理性，公司选择供应商的标准和具体方式、货源情况，公司采购原材料是否具备稳定性，是否存在不确定风险。

### 1、上述客户、供应商实缴资本或社保缴纳人数为 0 的原因及合理性

上述公司报告期内的主要供应商公开信息查询实缴资本或社保缴纳人数为 0 的情况说明如下：

序号	供应商名称	采购内容	注册资本	实缴资本	经营规模	公开信息查询社保缴纳人数	参保证明中社保缴纳人数
1	深圳市鑫义达科技有限公司	液晶显示模组	200 万元	-	年营业额约 6,000 万元	-	9 人
2	深圳市阿龙电子有限公司	集成电路板	5,000 万元	5,000 万元	年营业额 10 亿元以上	-	未获取
3	深圳市智利洋科技有限公司	集成电路板	800 万元	300 万元	年营业额约 1 亿元	-	75 人
4	深圳市喜达兴塑胶电子有限公司	塑胶外壳件	100 万元	100 万元	年营业额约 8,000 万元	-	45 人
5	深圳市诚创液晶显示有限公司	液晶显示模组	1,000 万元	100 万元	年营业额约 2.6 亿元	-	127 人
6	深圳新智联软件有限公司	集成电路板	1,000 万元	500 万元	年营业额约 2 亿元	0	93 人
7	深圳市新柯尔科技有限公司	液晶显示模组	858 万元	858 万元	年营业额约 3-5 亿元	0	未获取

注 1：上表中经营规模数据为经公司供应商访谈确认数据，公开信息查询社保缴纳人数系经企查查（www.qcc.com）公开信息查询，参保证明社保缴纳人数系公司获取供应商参保证明中 2023 年 12 月社保缴纳人数；

注 2：公司未获取深圳市阿龙电子有限公司、深圳市新柯尔科技有限公司参保证明，根据访谈确认，其员工人数分别为 500 人以上和 130 人左右。

综上，上述主要供应商中，深圳市鑫义达科技有限公司实缴资本为 0，系根据其设立时有效的《公司法》认缴设立，未强制要求实缴注册资本，实缴资本为 0 不影响其正常经营。根据供应商确认，其年营业额约 6,000 万元、实际员工人数 30 多人，与公司向其采购金额匹配。经企查查公开信息查询，深圳市鑫义达科技有限公司为高新技术企业、国家级科技型中小企业。

截至本问询回复出具日的公开信息查询中，上述各主要供应商在其工商信息中显示的社保缴纳人数为空或者 0 人，系来自于其提交的 2022 年度报告中列示的社保缴纳人数，因企业选择不公示或者在报告中列示 0 人，则显示为空或者 0 人。根据公司已获取的上述主要供应商的参保证明以及其 2023 年度 12 月实际社保缴纳人数均不为 0。

根据公开信息查询，未获取社保缴纳证明的深圳市阿龙电子有限公司、深圳市新柯尔科技有限公司均为高新技术企业、专精特新中小企业、一般纳税人，经营规模相对较大。且经供应商确认，其员工人数分别也达到 500 人以上、130 人左右。

综上，上述主要供应商经公开信息查询的社保缴纳人数为 0 系公司在其提交的工商信息年度报告中选择不公示或列示为 0 所致，并不代表其实际员工人数数据，具有合理性。

## **2、公司选择供应商的标准和具体方式、货源情况**

在供应商选择上，公司主要根据供货质量、价格、交货期、信用等对供应商进行评选，由采购部门负责开发，并由工程部和品质部共同审核，建立合格供应商名单。公司采购一般优先选择长期合作的合格供应商，如合格供应商无法满足公司采购需求，则遴选新的供应商进行采购。

公司主要供应商向公司提供产品的货源均为自主生产。

## **3、公司采购原材料是否具备稳定性，是否存在不确定风险**

公司主要从事智能视听产品的设计开发、制造和销售，主要产品包括智能投影仪、便携式 DVD 播放器、智能云相框及其他智能视听产品。核心原材料主要包括 LCD 液晶显示模组、集成电路板、塑胶外壳件、电源适配器、散热器、光源等电子元器件，均为可实现国产化的制造业常用原材料，相关市场竞争充分，供应商可替代性强。公司主要供应商均在境内，不存在断供风险。公司主要核心供应商与合作年限均较久，合作也较为稳定，原材料采购具备稳定性，不存在不确定风险。

## **(二) 报告期内主要供应商、客户的成立时间、合作时长、合作背景、交易原**



**因、是否签订框架协议、交易规模与其经营规模是否匹配，结算模式、信用政策、定价方式。**

报告期内，公司主要供应商（各期前五名）的基本情况如下：

序号	供应商名称	成立时间	合作起始年份	合作背景	交易原因	是否签订框架协议	结算模式	信用政策	定价方式
1	深圳市鑫义达科技有限公司	2019年1月4日	2019	行业内企业推介	采购液晶显示模组	是	银行对公转账、国内信用证	2个月	成本加成定价
2	深圳市智利洋科技有限公司	2012年6月27日	2019	市场推介	采购集成电路板	是	银行对公转账、银行承兑票据	2个月	成本加成定价
3	深圳市阿龙电子有限公司	2003年1月3日	2011	主动接洽	采购集成电路板	是	银行对公转账	月结	成本加成定价
4	深圳市喜达兴塑胶电子有限公司	2007年4月20日	2016	行业内企业推介	采购塑胶外壳件	是	银行对公转账、银行承兑票据、国内信用证	月结	成本加成定价
5	深圳市诚创液晶显示有限公司	2015年11月30日	2019	深圳主要投影仪液晶显示屏供应商之一	采购液晶显示模组	是	银行对公转账、银行承兑票据、国内信用证	月结	成本加成定价
6	深圳新智联软件有限公司	2018年9月17日	2020	市场推介	采购集成电路板	是	银行对公转账、银行承兑票据	月结	成本加成定价
7	东莞市科圳电子科技有限公司	2018年2月2日	2018	行业内企业推介	采购电源适配器、电源电路板	是	银行对公转账、银行承兑票据	2个月	成本加成定价
8	深圳市新柯尔科技有限公司	2005年12月5日	2015	行业内企业推介	采购液晶显示模组	是	银行对公转账	月结	成本加成定价

序号	供应商名称	成立时间	合作起始年份	合作背景	交易原因	是否签订框架协议	结算模式	信用政策	定价方式
9	HONGKONG MARRY TECHNOLOGY LIMITED	2016年1月15日, 该公司为C & C供应链管理集团下属企业; 集团公司于2005年成立	2017	市场推介	采购货运服务	是	银行对公转账	2个月	成本加成定价

报告期各期, 公司对主要供应商交易规模与其经营规模的匹配关系情况如下:

单位: 万元

序号	供应商名称	交易规模			供应商经营规模	交易规模与其经营规模是否匹配
		2023年1-9月	2022年度	2021年度		
1	深圳市鑫义达科技有限公司	1,550.21	1,361.94	3,106.86	年收入约6,000万元	是
2	深圳市智利洋科技有限公司	1,486.45	3,513.11	6,563.66	年收入约1亿元	是
3	深圳市阿龙电子有限公司	1,459.00	219.69	462.14	年收入10亿元以上	是
4	深圳市喜达兴塑胶电子有限公司	1,360.19	1,638.32	2,026.15	年收入8,000万元	是
5	深圳市诚创液晶显示有限公司	1,472.40	547.81	1,466.24	年收入约2.6亿元	是
6	深圳新智联软件有限公司	968.77	1,943.02	1,610.75	年收入约2亿元	是
7	东莞市科圳电子科技有限公司	923.27	1,220.52	1,603.77	年收入约1亿元	是
8	深圳市新柯尔科技有限公司	1.43	340.33	2,923.64	年收入约3-5亿元	是
9	HONGKONG MARRY TECHNOLOGY LIMITED	659.18	1,209.37	1,918.48	集团年收入约14亿元	是

由上表可知, 公司对主要供应商交易规模与其经营规模相匹配。

## 2、主要客户相关情况

报告期内，公司线上销售收入主要来自亚马逊、沃尔玛平台的销售，线下销售客户为 ODM 客户、授权品牌产品经销商。报告期内，公司线下销售主要客户（各期前五名）的基本情况如下：

序号	客户名称	成立时间	合作起始年份	合作背景	交易原因	是否签订框架协议	结算模式	信用政策	定价方式
1	CURTIS	2001年9月6日	2016	展会认识	销售智能投影仪、便携式DVD播放器、智能云相框	否	即期信用证	即期信用证，公司完成报关离岸手续后向银行提交符合信用证条款的单据后，银行即会履行付款义务	公司根据产品生产成本加合理的利润，结合客户订单规模、合作前景等因素，与客户协商确定最终销售价格。
2	GREEN HOUSE	1981年4月21日	2016	展会认识	销售便携式DVD播放器、智能投影仪	是	银行对公转账	发货前预付全部货款	
3	杰奇科技	2016年12月7日	2019	商务洽谈	销售智能投影仪	是	银行对公转账	月结90天	
4	联想(北京)有限公司	1992年12月24日	2022	行业内企业推介	销售智能投影仪	是	银行对公转账	月结60天	
5	深圳市竹者实业有限公司	2019年9月20日	2019	商务洽谈	销售飞利浦授权品牌投影仪	是	银行对公转账	月结	
6	POWER DATA SA	1989年10月30日	2018	展会认识	销售智能投影仪	是	银行对公转账	货到香港后90天	
7	ELECTRONICA STEREN, S.A.DEC.V.	1971年8月2日	2020	商务洽谈	销售智能投影仪	是	银行对公转账	发货前预付全部货款	

序号	客户名称	成立时间	合作起始年份	合作背景	交易原因	是否签订框架协议	结算模式	信用政策	定价方式
8	DPAUDIO VIDEO LLC	2007年11月13日	2015	展会认识	销售笔记本电脑、便携式DVD播放器、平板电脑、智能投影仪	否	银行对公转账	收货前付50%货款，剩余50%货款有75-90天信用期	

报告期各期，公司对主要客户交易规模与其经营规模的匹配关系情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	交易规模			客户经营规模	交易规模与其经营规模是否匹配
		2023年1-9月	2022年度	2021年度		
1	CURTIS	8,074.86	5,167.03	13,397.35	2013财年为3.66亿美元。经查询公开披露案例，CURTIS为浙江星星冷链集成股份有限公司2020年的第三大客户，收入金额为2.49亿元。CURTIS为中新科技集团股份有限公司的前五大境外客户，2012年至2014年向CURTIS的销售金额分别为3.12亿元、4.48亿元、3.96亿元。由此可知，CURTIS的年营业规模的确远高于公司向其销售的金额。	是
2	GREEN HOUSE	1,558.10	2,615.13	3,084.59	2020财年为103.14亿日元	是
3	杰奇科技	1,468.69	874.60	2,552.60	根据访谈结果，科金明采购额仅占其投影仪单个产品的20%，该公司为跨境电商企业，产品种类多样。由此可知，该公司销售额远高于科金明采购额。	是
4	联想（北京）有限公司	1,431.92	1,110.74	-	集团2023年4-12月收入月430.31亿美元	是

序号	客户名称	交易规模			客户经营规模	交易规模与其经营规模是否匹配
		2023年1-9月	2022年度	2021年度		
5	深圳市竹者实业有限公司	1,065.00	1,869.43	-	年收入约 1.5 亿元 公司实控人从事电子商务销售电子产品十余年，名下多家商贸公司。其控制的深圳市竞技者实业有限公司于 2017 年成立，因看好投影仪发展，与公司进行业务洽谈，后续新设竹者实业与公司建立合作关系	是
6	POWER DATA SA	787.49	2,378.88	7,485.60	投影仪业务约 6-9 亿元	是
7	ELECTRONICA STEREN, S.A. DEC.V.	927.97	1,605.96	722.43	2021 年注册资本 7,244.65 万墨西哥比索	是
8	DP AUDIO VIDEO LLC	202.56	867.14	5,865.03	根据访谈结果，该公司全球员工较多，产品主要销售至美国及墨西哥沃尔玛线下商超，并通过亚马逊平台线上销售。主要产品为消费电子产品，产品种类多样，仅向科金明采购少数品类且并非对应品类的唯一供应商。	是

注：ELECTRONICA STEREN, S.A. DEC.V.2021 年注册资本信息来源于熵基科技股份有限公司上市问询回复。

由上表可知，公司对主要客户交易规模与其经营规模相匹配。

综上所述，报告期各期，公司对主要供应商、客户的交易规模与其经营规模相匹配。

**（三）深圳市鑫义达科技有限公司既向公司销售液晶显示模组，又为公司提供外协加工的原因及合理性，交易价格是否公允，是否存在为公司代垫成本费用的情况。**

**1、深圳市鑫义达科技有限公司既向公司销售液晶显示模组，又为公司提供外协加工的原因及合理性**

报告期各期，公司向深圳市鑫义达科技有限公司采购液晶显示模组及采购外协加工服务的金额具体如下：

单位：万元

项目	2023年1-9月	2022年度	2021年度
采购液晶显示模组金额	1,550.21	1,361.94	3,106.86
占总采购额比例	5.81%	4.27%	5.92%
采购外协加工服务金额	-	88.50	-
占外协加工服务总采购比例	-	25.60%	-

报告期各期，公司向深圳市鑫义达科技有限公司采购外协加工服务仅发生在2022年度，合计金额88.50万元。系公司在2022年度因一批已采购的液晶显示模组因需要修改已设定参数，需对该批次液晶显示模组二次加工，因该批模组系向深圳市鑫义达科技有限公司采购，公司委托其代为加工。

## 2、交易价格是否公允，是否存在为公司代垫成本费用的情况

公司因元器件液晶显示模组修订参数向深圳市鑫义达科技有限公司向采购外协加工服务，报告期内仅在2022年度发生过一单，公司与其根据加工复杂程度、耗用工时等因素协商议定单价，交易价格公允，不存在其为公司代垫成本费用的情形。

**（四）关于授权业务。①说明公司向 POWER DATA SA 提供飞利浦智能投影仪产品的 ODM 开发、制造的合作模式，与公司获得飞利浦授权品牌产品进行经销的差异情况，两种模式毛利率是否存在明显差异及合理性。②补充说明品牌授权费的计算方式与会计处理，是否符合《企业会计准则》的要求。③结合报告期内品牌授权业务的营业收入、毛利情况，期后与品牌授权合作商合同签订情况，说明公司品牌授权业务的稳定性，公司若无法获得相关授权，请测算对公司业绩的影响情况，相关产品是否进行充分存货跌价准备，并根据影响程度进行重大事项提示。**

**1、说明公司向 POWER DATA SA 提供飞利浦智能投影仪产品的 ODM 开发、制造的合作模式，与公司获得飞利浦授权品牌产品进行经销的差异情况，两种模式毛利率是否存在明显差异及合理性**

### （1）合作模式差异

ODM 模式：公司向 POWER DATA SA 提供飞利浦智能投影仪产品的 ODM 开发、制造。具体为：POWER DATA SA 为飞利浦授权合作商 SCRENEO INNOVATION SA（以下简称“SCRENEO”）旗下公司，POWER DATA SA 向公司提出投影仪产品的功能性、设计性等开发需求，公司需基于现有技术探索具体产品的设计方案和生产工艺，匹配客户的开发需求进行产品自主开发及生产制造。产品按照客户要求贴飞利浦品牌直接销售给 POWER DATA SA。此种模式下，公司负责产品开发、生产制造和面向 POWER DATA SA 销售，不负责直接面向终端消费者销售。

授权品牌模式：对于飞利浦授权品牌产品，公司按照协议约定向飞利浦支付授权品牌使用费，公司自主完成产品的设计开发及生产制造，贴飞利浦品牌商标并采取买断式经销模式，由经销商负责产品的市场推广及最终面向终端消费者销售。在此种模式下，飞利浦授权品牌产品的设计开发、生产制造、产品销售均由公司自主完成，公司自主权较高，飞利浦仅收取授权品牌使用费。

## （2）毛利率差异及合理性

报告期内，公司向 POWER DATA SA 提供的 ODM 投影仪和飞利浦授权品牌投影仪的毛利率情况如下：

项目	2023 年 1-9 月	2022 年	2021 年
POWER DATA SA ODM 投影仪毛利率	21.44%	21.90%	12.65%
飞利浦授权品牌投影仪毛利率	31.48%	31.05%	-

公司飞利浦授权品牌投影仪的毛利率高于向 POWER DATA SA 提供的 ODM 投影仪毛利率，主要原因包括：①飞利浦授权品牌投影仪的设计开发、生产制造、产品定价、产品销售均由公司自主完成，公司自主权较高；而公司根据 POWER DATA SA 需求进行 ODM 投影仪的设计制造，定价权有限，因此授权品牌投影仪毛利率高于该类 ODM 产品毛利率，具备合理性；②飞利浦授权品牌产品注重高品质观影体验，主要为家庭影院系列（原生 4K 分辨率）、高性能系列投影仪（1080P）等具备高分辨率、高亮度等优异性能的投影仪，且国内市场对于飞利浦品牌产品认可度高，该产品销售定价高，毛利率较高。而公司向

POWER DATA SA 提供的 ODM 投影仪种类较为丰富，性能覆盖面大，主要包括高性能、入门级、多功能等类型投影仪。

综上所述，公司飞利浦授权品牌投影仪的毛利率高于向 POWER DATA SA 提供的 ODM 投影仪毛利率，毛利率差异具备合理性。

## 2、品牌授权费的计算方式与会计处理，是否符合《企业会计准则》的要求的说明

2022 年度，公司与 SCRENEO 在对飞利浦授权品牌产品的合作模式仍在探索中，2022 年度未直接向 SCRENEO 支付品牌授权费用，由 SCRENEO 向公司授权品牌产品下游经销商客户收取。2023 年度，公司与 SCRENEO 根据产品终端售价、市场销售情况协商确定各型号品牌授权费用单价，并最终依据授权产量支付品牌授权费合计 64.65 万美元，折合人民币 446.40 万元。具体如下：

产品型号	生产数量（台）	单位费用（美元/台）	授权品牌费用（万美元）
NeoPix 125	10,000	15.285	15.29
NeoPix 525	10,000	22.62	22.62
NeoPix 725	10,000	26.74	26.74
合计		-	<b>64.65</b>

上述品牌授权费用计入公司生产的飞利浦授权品牌智能投影仪产品存货，在公司实现销售时结转至主营业务成本。根据《企业会计准则第 1 号——存货》：

“存货应当按照成本进行初始计量。存货成本包括采购成本、加工成本和其他成本。存货的其他成本，是指除采购成本、加工成本以外的，使存货达到目前场所和状态所发生的其他支出。”

公司飞利浦授权品牌产品系公司自主设计开发及生产制造，公司依据授权产量支付的品牌授权费用，系授权品牌产品达到可销售状态的必要支出，属于使存货达到目前场所和状态所发生的其他支出，计入存货成本，符合《企业会计准则》的要求。

3、结合报告期内品牌授权业务的营业收入、毛利情况，期后与品牌授权合作商合同签订情况，说明公司品牌授权业务的稳定性，公司若无法获得相关授权，请测算对公司业绩的影响情况，相关产品是否进行充分存货跌价准备，并



## 根据影响程度进行重大事项提示

### (1) 报告期内品牌授权业务的营业收入、毛利情况

报告期各期,公司飞利浦品牌授权智能投影仪产品销售收入、毛利情况如下:

单位:万元

项目	2023年1-9月	2022年度	2021年度
授权品牌产品收入	1,744.55	2,089.19	-
占营业收入比重	4.48%	4.03%	-
授权品牌毛利	549.25	648.67	-
占总毛利比重	4.41%	3.87%	-

报告期各期,公司授权品牌产品营业收入分别为0元、2,089.19万元和1,744.55万元,占公司各期营业收入的比重分别为0%、4.03%和4.48%;授权品牌产品的毛利分别为0元、648.67万元和549.25万元,占公司各期营业毛利比重分别为0%、3.87%和4.41%。

### (2) 关于授权品牌业务持续性及其对公司业绩影响的分析

#### ①公司已续签2024年度品牌授权协议

公司与飞利浦品牌授权方 SCRENEO 关于品牌授权的协议一般为年度协议。2024年1月,公司与 SCRENEO 签订《协议/确认函》(《Agreement/Confirmation Letter》),约定自2024年1月1日至2024年12月31日,公司仍授权在中国大陆市场独家制造、分销飞利浦品牌智能投影仪产品。因此,公司已获得在2024年继续在中国大陆市场独家制造、分销飞利浦品牌智能投影仪产品的授权。

#### ②公司与飞利浦品牌授权方已建立长期稳定的合作关系

公司与飞利浦品牌授权方 SCRENEO 自2018年,即公司刚进入智能投影仪领域时即建立了合作关系,双方已稳定合作了5年。且双方自2022年建立品牌授权合作业务关系以来,双方的合作未曾终止,公司与 SCRENEO 也保持了良好的合作和沟通,公司及时向其支付品牌授权费,双方未曾因品牌授权业务产生过纠纷。依托公司强大的LCD智能投影仪产品开发、制造以及营销能力,飞利浦品牌LCD智能投影仪产品在国内市场也已占据一定的市场份额。

公司与 SCRENEO 签订的协议中也已约定双方在授权期限到期前讨论下一期限的续签条款，SCRENEO 目前没有终止对公司品牌授权的计划，双方的合作关系仍保持稳定。

### ③飞利浦授权品牌产品销售占公司业绩比重相对较低，且公司对品牌授权不存在依赖

报告期各期，飞利浦授权品牌产品销售收入占公司各期营业收入比重分别为 0%、4.03%和 4.48%；销售毛利占公司各期总毛利的比重分别为 0%、3.87%和 4.41%，占比均相对较低，对公司业绩的影响相对较小。

在产品及业务运营层面，SCRENEO 仅提供产品的商标授权，相关业务开展的底层能力均由公司掌握，包括产品的开发制造、市场营销、产品的供应链管理等，且产品的知识产权、下游营销网络等也由公司掌握，即使飞利浦品牌授权无法续期或终止，公司也有能力将相关资源运用至其他品牌或自有的品牌，保持产品销售的稳定。

综上，公司授权品牌业务具有稳定性，且公司经营对品牌授权不存在依赖。

### （3）相关产品是否进行充分存货跌价准备计提情况的说明

报告期各期末，公司依据产品账面价值，并根据产品售价等因素估计其可变现净值，对产品账面价值低于可变现净值部分计提存货跌价准备。报告期各期末，飞利浦授权品牌产品持续稳定销售，产品售价未出现大幅下跌的情形，业务经营的可持续性也不存在异常风险，因而未出现产品可变现净值低于其账面价值的情形，该部分存货未计提跌价，符合公司实际情况。

从产品实际经营来看，授权品牌产品原材料可通用于公司其他智能投影仪产品；授权品牌产品均由公司自主开发、制造，品牌授权协议中对销售区域、合作方式、品牌授权费用等进行约定，未对产品技术、外观等进行限制性约定，产品技术、外观等均为公司所有，即在公司无法使用飞利浦品牌的情形下，亦可在更换品牌标签、外包装后对外销售。

从整体上来看，报告期内，公司存货跌价准备计提情况与同行业可比公司不存在重大差异。公司计提的存货跌价准备占存货账面余额的比例，以及与可比公司的对比情况如下：

公司名称	2023年9月末	2022年末	2021年末
鸿合科技	未披露	9.48%	7.95%
极米科技	未披露	2.95%	0.79%
光峰科技	未披露	6.35%	4.82%
可比公司平均	未披露	7.49%	4.86%
科金明	4.66%	8.25%	4.71%

注：可比公司未披露 2023 年 9 月末的存货跌价准备计提情况。

由上表可知，公司存货跌价准备计提比例与同行业可比公司平均水平不存在重大差异。其中，公司存货跌价准备计提比例远高于极米科技，且 2022 年计提比例高于同行业平均水平。因此，公司存货跌价准备计提比例合理，存货跌价准备计提充分。

**（五）关于线上销售。**①说明报告期内公司及其关联方是否存在通过自身或委托第三方对线上销售平台进行刷单、刷好评等行为，若存在，详细说明相关情况、各期刷单金额及资金来源、账务处理方法等，是否能够明确区分刷单收入，线上销售的收入数据如何获取，如何保证收入数据的真实准确，是否已经整改完毕，线上平台销售业务流程说明内部控制的关键环节及执行情况，相关内控是否健全有效。②补充说明 B2C 销售的收款方式，是否通过第三方支付平台收取，如是，说明与第三方支付平台的结算周期。③说明线上销售是否充分考虑无理由退换货条件、退换货期、电商销售平台与公司之间的结算安排；按照销售渠道说明报告期内退换货的金额及占销售金额的比例，对比同行业可比公司退换货比例，说明公司退换货是否存在异常及其原因，公司对退换货具体的会计处理方式，计提预计负债的比例确定依据，实际退货与预计退货金额是否存在较大差异，是否符合《企业会计准则》的要求。④说明公司在亚马逊、沃尔玛等线上平台开设的店铺数量、店铺销售的具体产品种类情况，与公司在不同平台的线上销售收入是否匹配。⑤说明报告期内，公司亚马逊、沃尔玛平台服务费中佣金、配送费、广告费、仓储费等各项具体金额及占对应线上销售收入的比例，与线上销售收入是否匹配，与平台相关收费标准是否匹配，亚马逊平

台各项服务具体的成本、费用归集方法，是否符合《企业会计准则》的要求，是否存在调节毛利率的情况。

**1、说明报告期内公司及其关联方是否存在通过自身或委托第三方对线上销售平台进行刷单、刷好评等行为，若存在，详细说明相关情况、各期刷单金额及资金来源、账务处理方法等，是否能够明确区分刷单收入，线上销售的收入数据如何获取，如何保证收入数据的真实准确，是否已经整改完毕，线上平台销售业务流程说明内部控制的关键环节及执行情况，相关内控是否健全有效。**

报告期内，公司及关联方不存在通过自身或委托第三方对线上销售平台进行刷单、刷好评等行为。

**(1)公司采用亚马逊 FBA 仓或沃尔玛仓库直接发货并配送至终端的模式，通过刷单进行虚假销售的可能性极低。**

公司线上销售主要为亚马逊、沃尔玛等大型知名电商平台，采用亚马逊 FBA 仓或沃尔玛仓库直接发货并配送至终端的模式。以亚马逊平台为例，公司销售的产品存储于亚马逊 FBA 仓库，由亚马逊负责仓储、保管、取件、包装和配送产品。因亚马逊 FBA 仓储物流系其独立操作的封闭式业务流程体系，各业务环节具有严格的检查检验机制，公司无法对亚马逊 FBA 仓储物流业务流程进行干预，因此通过亚马逊线上销售平台利用其 FBA 仓储物流体系寄发空包裹、虚构快递单号、虚构交易等手段进行“刷单”的可能性极低。

此外，在此种配送模式下，如果在亚马逊等平台进行“刷单”，则必须在平台上完成下单、付款、分拣包配送等过程，支付相应的销售平台费、仓储费、尾程配送费，刷单成本极高，不具有经济性。

**(2)各电商平台对违规行为严格监控，且惩罚力度大，刷单风险极大，报告期内公司不存在因刷单、刷好评等行为受到平台限制措施的情况。**

亚马逊、沃尔玛为境外大型规范平台，严格禁止并监控诸如刷单、刷好评等违反公平竞争的行为，平台会通过分析订单的 IP 地址、购买周期、浏览时长等指标检查平台卖家是否具有异常行为。卖家若违反平台规则或被发现异常，可能面临下架商品、限制或注销店铺等惩罚措施。比如 2021 年出现亚马逊封号潮，

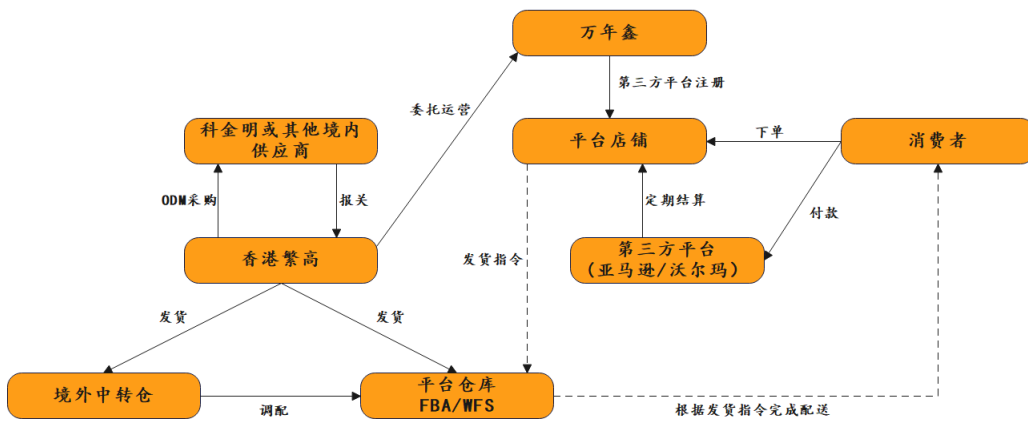
部分跨境电商店铺因违规而被封号，上市公司星徽股份、有棵树等均因封号而业绩下滑甚至亏损。报告期内公司不存在因刷单、刷好评等行为受到平台限制措施的情况，也不存在该等行为。

**(3) IT 审计不存在异常。**华兴会计师出具了《深圳市科金明电子股份有限公司信息系统专项核查报告》（华兴专字【2024】23010870046号）。会计师对亚马逊等电商平台客户的下单行为进行了分析验证，包括：按站点、账号、产品品类分析订单数据，24 小时下单次数分析、收货集中度分析等，经分析验证，报告期内各站点、各时段的订单变动趋势合理，不存在收货地址高度聚集等异常下单情况，客户购买行为符合商业逻辑。公司目前对主要信息系统的控制总体有效，无重大或重要的控制缺陷。公司信息系统是可信赖的，可以确保其数据记录的完整与准确性。

综上所述，报告期内，公司及关联方不存在通过自身或委托第三方对线上销售平台进行刷单、刷好评等行为。

**2、补充说明 B2C 销售的收款方式，是否通过第三方支付平台收取，如是，说明与第三方支付平台的结算周期**

公司线上销售具体流程如下：



消费者在由公司在第三方跨境线上 B2C 平台亚马逊、沃尔玛注册店铺线上下单并付款后，订单指令发送至平台仓库，由平台仓库完成终端配送。消费者支付的订单款项由平台代为保管，平台定期与店铺进行结算，在扣除仓储物流费用、平台佣金、推广费用等费用支出后，将剩余资金转至公司对应账户。亚马逊、沃

尔玛结算周期均为 14 天。

**3、说明线上销售是否充分考虑无理由退换货条件、退换货期、电商销售平台与公司之间的结算安排；按照销售渠道说明报告期内退换货的金额及占销售金额的比例，对比同行业可比公司退换货比例，说明公司退换货是否存在异常及其原因，公司对退换货具体的会计处理方式，计提预计负债的比例确定依据，实际退货与预计退货金额是否存在较大差异，是否符合《企业会计准则》的要求**

**(1) 公司线上销售是否充分考虑无理由退换货条件、退换货期、电商销售平台与公司之间的结算安排的说明**

公司线上销售已充分考虑无理由退换货条件，具体说明如下：

公司在亚马逊、沃尔玛的线上 B2C 的销售采取平台入仓模式，即 FBA 模式或 WFS 模式，由平台完成商品的配送。消费者在电商销售平台下单付款后，款项由电商销售平台保管，电商销售平台亚马逊、沃尔玛每 14 天与公司结算，在扣除仓储物流费用、平台佣金、推广费用等费用支出后，将剩余资金转至公司对应账户。如消费者在结算之前退货，则电商平台直接从未结算资金中扣除款项退还消费者；如消费者在结算之后退货，平台从下一结算周期内资金余额中扣款，退还消费者。

公司与平台之间进行结算，销售收入确认时点为平台结算时点。平台结算是指公司获取亚马逊对账单后，即可以确认公司与亚马逊平台之间权利义务的时点。公司依据与平台的月度结算单确认收入。亚马逊的线上销售采用客户预先支付货款的形式，公司从亚马逊获取的结算单、销售明细中可以看到发货记录、销售金额及客户的付款记录，依据结算单、销售明细可以可靠地计量收入的金额，相关的经济利益很可能流入。

根据亚马逊、沃尔玛的官方政策：一般情况下执行“30 天无理由退货”政策；在年底销售旺季，执行“假日退货”政策，在假日开始日（一般为 10 月-、11 月之间）至 12 月 31 日期间购买的商品，至次年 1 月 31 日可退货。

消费者在平台的退货亦在结算单、销售明细中体现，公司按照退货申请的金

额可准确计量收入的退回情况。且在报告期各期末，公司依据平台的退货规则“30天无理由退货”以及“假日退货”政策，根据历史退货率充分估算退货金额，预提负债。

## (2) 公司报告期内按照销售渠道退换货的金额及占销售金额的比例

报告期内，公司按照线上、线下渠道退换货金额及占销售金额的比例如下：

单位：万元

项目	2023年1-9月	2022年度	2021年度
线下销售金额	21,200.62	24,928.87	41,601.30
线下销售退换货金额	230.86	-	20.78
线下销售退换货金额占线下销售金额比重	1.09%	-	0.05%
线上销售金额	17,715.64	26,975.75	30,359.41
线上销售退换货金额	2,430.94	3,813.97	4,111.67
线上销售退换货金额占线上销售金额比重	13.72%	14.14%	13.54%
<b>公司营业收入</b>	<b>38,916.26</b>	<b>51,904.62</b>	<b>71,960.71</b>
<b>总退换货金额</b>	<b>2,661.80</b>	<b>3,813.97</b>	<b>4,132.45</b>
<b>总退换货金额占公司营业收入比重</b>	<b>6.84%</b>	<b>7.35%</b>	<b>5.74%</b>

报告期内，公司退换货主要为线上销售，各期退换货金额分别为4,111.67万元、3,813.97万元和2,430.94万元，占各期线上销售金额的比重分别为13.54%、14.14%和13.72%，各期退换货占比相对稳定。

线下销售主要针对ODM客户和授权品牌产品经销商客户，报告期各期线下销售退换货金额分别为20.78万元、0万元和230.86万元，占各期线下销售金额比重分别为0.05%、0%和1.09%。公司线下销售退换货金额较低，且具有偶发性，2023年1-9月退换货金额较大系公司外销客户KOMPERNASS HANDELSGESELLSCHAFT MBH采购的双屏便携式DVD播放器因配件瑕疵退回维修，涉及金额196.60万元。

## (3) 同行业可比公司退换货比例及其对比

公司线下销售和线上销售退换货比例差异较大，按照线下销售、线上销售对比同行业可比公司退换货比例情况如下：

### ①线下销售

同行业可比公司报告期内定期报告均未披露退换货比例，根据同行业可比公司其他信息披露文件中披露的退换货比例与公司线下销售退换货比例对比如下：

序号	公司	退换货比例
1	鸿合科技	鸿合科技以线下销售为主，根据其《招股说明书》披露，2016年、2017年和2018年，其退换货比例分别为0.20%、0.62%和0.60%
2	光峰科技	光峰科技以线下销售为主，其公开的披露信息未披露其退换货比例数据
3	极米科技	极米科技以线上销售为主，其公开的披露信息未披露其线下销售退换货比例数据
4	公司	2021年、2022年和2023年1-9月，公司线下销售退换货比例分别为0.05%、0%和1.09%

根据鸿合科技披露的2016年、2017年和2018年披露的退换货比例数据对比，其退换货比例也较低，与公司之间不存在重大差异。

### ②线上销售

公司同行业可比公司中，极米科技以线上销售为主，另选取经营跨境线上B2C业务为主的赛维时代对比线上销售退换货比例情况。具体如下：

序号	公司	退换货比例
1	极米科技	极米科技《招股说明书》中披露，其2018年、2019年和2020年1-6月亚马逊线上B2C平台退货率分别为7.47%、20.09%和15.49%
2	赛维时代	赛维时代以跨境B2C销售业务为主，其《招股说明书》中披露，2019年、2020年和2021年退款率分别为10.42%、8.23%和11.21%
3	公司	2021年、2022年和2023年1-9月，公司线上销售退换货比例分别为13.54%、14.14%和13.72%

由上表可知，2018年、2019年和2020年1-6月，极米科技亚马逊线上B2C销售退货率分别为7.47%、20.09%和15.49%，退货率也相对较高且存在一定的波动，但其平均退货率与公司线上销售相近。经营跨境线上B2C业务为主的赛维时代，其2019年、2020年和2021年退款率分别为10.42%、8.23%和11.21%，与公司基本上一致，也相对较高，差异主要系产品类型不同导致。

综上，公司报告期内退换货比例与同行业可比公司不存在重大差异，不存在异常情形，符合公司经营特点及行业特征。



(4) 公司对退换货具体的会计处理方式，计提预计负债的比例确定依据，实际退货与预计退货金额是否存在较大差异，是否符合《企业会计准则》的要求的说明

①公司对退换货的会计处理方式

公司根据平台结算单据确认收入之前，消费者的退换货未确认收入，不作会计处理；确认收入之后，消费者的退换货，公司根据退换货相应金额在退换货当期冲减主营业务收入、主营业务成本。

报告期各期末，公司根据当年度线上销售退换货比例数据，对截至资产负债表日已确认收入的可退换货部分，根据估算的预计退货的收入、成本冲减主营业务收入、主营业务成本，同时按照预期因销售退回将退还的金额确认负债；根据估算的预计退货的成本冲减主营业务成本，确认其他流动资产-应收退货成本。

②计提预计负债的比例确定依据，实际退货与预计退货金额是否存在较大差异的说明

报告期各期，公司线上销售收入中，在亚马逊平台的销售收入占比分别达到 95.50%、94.89%和 94.58%。公司依据报告期各期在亚马逊平台已发生订单退换货比例作为预计退货会计估计测算比例；并根据公司报告期各期各类主要产品退货率存在一定差异的特点，按照各类主要产品在截至资产负债表日可退换货金额计提负债。具体如下：

单位：万元

项目	主要产品	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度
智能投影仪	当年度退换货比例	18.57%	15.98%	14.27%
	资产负债表日可退换货金额	367.95	2,412.55	3,910.59
	预计退货	68.33	385.53	558.23
便携式 DVD 播放器	当年度退换货比例	11.34%	11.87%	9.96%
	资产负债表日可退换货金额	677.73	2,296.84	3,235.37
	预计退货	76.85	272.63	322.23
其他产品	当年度退换货比例	8.07%	8.50%	8.24%
	资产负债表日可退换货金额	788.62	1,539.26	1,270.93

项目	主要产品	2023年1-9月	2022年度	2021年度
	预计退货	63.64	130.84	104.75
<b>预计退货合计</b>		<b>208.82</b>	<b>789.00</b>	<b>985.20</b>

注：预计退货=资产负债表日可退换货金额\*当年度退换货比例。

报告期内，各资产负债表日可退换货金额确定依据如下：

根据亚马逊、沃尔玛退货政策，截至12月31日，适用“假日退货”政策，即至次年1月31日前可无理由退货，可退换货金额为假日开始日至12月31日已确认收入金额；截至9月30日，适用一般退货政策，即30天无理由，可退换货金额为9月1日至9月30日已确认收入金额。

各报告期末至“无理由退货”截止期限之间（即2022年1月31日、2023年1月31日和2023年9月30日），线上销售实际退货与各期末预提退货对比如下：

单位：万元

项目	2023年9月30日/ 2023年10月	2022年12月31日/ 2023年1月	2021年12月31日/ 2022年1月
实际退货金额	199.39	545.56	653.33
预计退货金额	208.82	789.00	985.20

由上表可知，公司2021年末、2022年末预计退货金额一般高于期末至“无理由退货”截止期限之间的实际退货金额，2023年9月末预提退货金额与10月份实际退货金额接近。年度末预提退货金额高于期末至“无理由退货”截止期限之间的实际退货金额的原因为：公司在估算预计退货时以“无理由退货周期”内所有的销售收入作为更谨慎会计估算基数，年度末“无理由退换”周期为假日开始日至次年1月31日，预提退货销售金额估算基数中包含了部分在确认收入当年度已退货并冲减了收入的部分金额，由此导致各期末预计退货金额一般高于期末至“无理由退货”截止期限之间的实际退货金额。

### ③是否符合《企业会计准则》的要求的说明

根据《企业会计准则第14号-收入》（2017年版）：“对于附有销售退回条款的销售，企业应该在客户取得相关商品控制权时，按照因向客户转让商品而预期有权收取的对价金额（即，不包含预期因销售退回将退还的金额）确认收入，按

照预期因销售退回将退还的金额确认负债；同时，按照预期将退回商品转让时的账面价值，扣除收回该商品预计发生的成本（包括退回商品的价值减损）后的余额，确认一项资产，按照所转让商品转让时的账面价值，扣除上述资产成本的净额结转成本。每一资产负债表日，企业应当重新估计未来销售退回情况，如有变化，应当作为会计估计变更进行会计处理。”

综上，公司报告期各期末根据当年度线上销售退换货比例数据，对截至资产负债表日已确认收入的可退换货部分，根据估算的预计退货的收入冲减主营业务收入，确认负债；根据估算的预计退货的成本冲减主营业务成本，确认其他流动资产-应收退货成本，符合《企业会计准则》的要求。

#### 4、说明公司在亚马逊、沃尔玛等线上平台开设的店铺数量、店铺销售的具体产品种类情况，与公司在不同平台的线上销售收入是否匹配

报告期各期，公司在亚马逊、沃尔玛线上平台销售金额及对应的店铺数量情况如下：

单位：万元、个、万元/个

平台	项目	2023年1-9月	2022年度	2021年度
亚马逊	销售金额	16,755.08	25,596.52	28,992.24
	店铺数量	72	79	50
	单个店铺平均销售额	232.71	324.01	579.84
沃尔玛	销售金额	939.94	1,375.12	1,365.23
	店铺数量	4	4	2
	单个店铺平均销售额	234.99	343.78	682.62

随着跨境线上 B2C 销售的扩张，自 2021 年开始逐步增加开店数量，2022 年度增加较多。主要原因为一是公司在跨境线上 B2C 平台销售自有品牌产品采用平台入仓模式，而单个店铺分配的库容有限，特别是在销售旺季容易出现库容不足的情形，新增店铺跟卖解决旺季库容不足的问题；二是公司新增店铺也系构建品牌矩阵及发展多品类业务的战略考虑。

从销售的产品品类来看，公司在亚马逊、沃尔玛平台主要店铺销售的品类不存在差别，均为公司主要的智能投影仪、便携式 DVD、智能云相框等智能视听产品，而是基于公司品牌矩阵战略对不同店铺侧重不同品牌的产品。少部分店铺

销售少量其他配件类产品。

报告期各期，公司在亚马逊平台产生收入的店铺数量分别为 50 家、79 家和 72 家，单个店铺平均销售额分别为 579.84 万元、324.01 万元和 232.71 万元；沃尔玛平台产生收入的店铺数量分别为 2 家、4 家和 4 家，单个店铺平均销售额分别为 682.62 万元、343.78 万元和 234.99 万元。2022 年度，亚马逊、沃尔玛单个店铺销售额下降，主要是公司 2022 年度新增店铺较多，跟卖主要店铺产品从而导致单店铺销售额下降。公司报告期内在两个主要平台店铺数量及单个店铺平均销售额相近，与销售额匹配。

**5、说明报告期内，公司亚马逊、沃尔玛平台服务费中佣金、配送费、广告费、仓储费等各项具体金额及占对应线上销售收入的比例，与线上销售收入是否匹配，与平台相关收费标准是否匹配，亚马逊平台各项服务具体的成本、费用归集方法，是否符合《企业会计准则》的要求，是否存在调节毛利率的情况。**

**(1) 公司亚马逊、沃尔玛平台服务费中佣金、配送费、广告费、仓储费等各项具体金额及占对应线上销售收入的比例，与线上销售收入是否匹配，与平台相关收费标准匹配**

报告期各期，公司 94%以上的线上销售来自亚马逊电商平台，沃尔玛销售收入占比较小。平台佣金、配送费、广告费、仓储费等费用均以亚马逊为主，相关费用主要受亚马逊平台政策的影响。以下对电商平台服务费及线上销售收入的匹配性进行总体分析，并对亚马逊平台的收费标准进行重点分析。

公司电商平台服务费主要包括销售佣金、配送费、市场推广费（广告费）和仓储费。其中配送费为电商平台将商品自电商存储仓派送至终端消费者的尾程配送费，公司根据新收入准则（《企业会计准则第 14 号—收入》，2020 年 1 月 1 日起执行）将配送费计入主营业成本。销售佣金、市场推广费（广告费）和仓储费计入销售费用。

报告期内，电商平台各项服务费及占线上销售收入的比例如下：

单位：万元

项目	2023年1月-9月		2022年度		2021年度	
	金额	占线上收入比例	金额	占线上收入比例	金额	占线上收入比例
销售佣金	1,728.71	9.76%	2,392.40	8.87%	2,622.48	8.64%
配送费	1,889.51	10.67%	2,181.93	8.09%	1,768.37	5.82%
市场推广费 (广告费)	2,093.12	11.82%	3,516.02	13.03%	3,699.43	12.19%
仓储费	511.68	2.89%	703.03	2.61%	468.34	1.54%
<b>合计</b>	<b>6,223.02</b>	<b>35.13%</b>	<b>8,793.38</b>	<b>32.60%</b>	<b>8,558.63</b>	<b>28.19%</b>
<b>线上销售收入</b>	<b>17,715.64</b>	<b>-</b>	<b>26,975.75</b>	<b>-</b>	<b>30,359.41</b>	<b>-</b>

注：1、公开转让说明书销售费用中的“销售平台费”包含销售佣金、平台服务费（促销活动报名费、店铺月租等）、平台丢件等赔偿款返还；上表中“销售佣金”金额仅为“销售平台费”中的销售佣金；

2、公开转让说明书销售费用中的“仓储费”包含电商平台仓储费、租赁海外仓所支付的租金、以及海外第三方仓储服务费；上表中“仓储费”金额仅为电商平台仓储费。

### ①销售佣金

报告期内，公司销售佣金分别为2,622.48万元、2,392.40万元及1,728.71万元，占线上销售收入的比例分别为8.64%、8.87%和9.76%。电商平台按照按产品销售额的一定比例收取销售佣金，按照产品类别确定销售佣金率。报告期内，公司对应产品适用的佣金收费政策如下：

平台类别	销售佣金费率
亚马逊、沃尔玛	①智能投影仪：8% ②便携式DVD播放器：8% ③其他电子配件：对于销售价格中不超过100.00美元的部分，收取15%；对于销售价格中超过100.00美元的部分，收取8%。 注：除投影仪、DVD播放器外，公司其他产品的销售价格大部分不超过100.00美元，适用15%的费率的产品较多。

根据以上收费政策，公司销售佣金占线上销售收入的比例，应当在【8%，15%】的合理区间内，且由于智能投影仪、便携式DVD播放器收入占比高，该比例应当更接近8%。报告期内，公司销售佣金占线上销售收入的比例分别为8.64%、8.87%和9.76%，在上述合理区间内。

2022年、2023年1-9月，销售平台费（佣金）占比较2021年提升，主要原因为公司智能云相框及其他产品的佣金率大部分为15%，报告期内，公司线上销

售的智能云相框及其他产品的收入占比显著提升，销售平台费占比随之提升。报告期内，公司线上销售的智能云相框及其他产品占线上销售收入的比例分别为10.41%、18.33%及32.65%。

因此，公司销售佣金与线上销售收入相匹配，与平台相关收费标准相匹配，具备合理性。

## ②配送费

配送费为电商平台将商品自电商存储仓派送至终端消费者的尾程配送费。亚马逊配送费按件收取，具体取决于商品的尺寸和重量，通过尺寸分段计算要应用的重量和费用。亚马逊会根据商品处理、运输和配送成本的变化，不定期重新评估亚马逊配送费收取标准。

报告期内，公司电商配送费分别为1,768.37万元、2,181.93万元及1,889.51万元，占线上销售收入的比例分别为5.82%、8.09%和10.67%，占比逐步提升，主要原因包括：

**A、亚马逊配送费收费标准提升。**受全球卫生事件、燃油价格上涨、通胀压力等因素影响，2022年5月起，亚马逊多次调整配送费收费标准，收费逐步提升。报告期内，相关政策调整如下：

序号	配送费收费政策变动
1	自2022年4月28日起，亚马逊在美国物流配送费用的基础上收取5%的燃料和通货膨胀附加费。
2	自2022年5月起，亚马逊上调美国多渠道配送费。
3	在2022年10月15日至2023年1月14日期间，在美国和加拿大地区收取假日销售旺季配送费用。此费用为平均每件商品0.35美元。
4	自2023年1月17日，亚马逊物流出库费用平均提高0.22美元；取消燃油和通货膨胀附加费

**B、2022年、2023年1-9月，公司其他产品收入占比提升，由于其他产品价值低但数量多，致使运费增长。**公司根据市场情况调整电商销售的产品结构，2022年、2023年1-9月，平板电脑、智能家居类（耳机、音响、显示器、麦克风等）、美容健康理疗仪以及其他配件类（投影仪幕布、遥控器、笔记本支架等）产品的收入占比及销量均有提升。报告期各期，线上销售的其他产品销量分别约

为 10 万台（个）、25 万台（个）、26 万台（个）。由于总配送费与商品的数量、尺寸、重量相关，与商品销售价格关系不大，公司其他产品价值低但数量多，致使运费增长。

因此，报告期内，配送费与线上销售收入匹配，与平台相关收费标准匹配。

### ③市场推广费（广告费）

市场推广费（广告费）主要为亚马逊、沃尔玛电商平台站内广告费。除电商平台站内推广外，公司存在少量通过 Facebook、Instagram 等社交媒体对线上销售进行站外推广的情况，报告期各期，站外推广费分别为 136.95 万元、9.92 万元及 39.36 万元，金额及占比较小。公司主要通过亚马逊站内投放基于搜索关键词的广告进行推广，按用户实际点击次数收费。具体费用由广告的出价、关键词的竞争情况、广告质量、用户实际点击量等因素决定。

报告期内，公司市场推广费（广告费）分别为 3,699.43 万元、3,516.02 万元和 2,093.12 万元，占线上销售收入的比例分别为 12.19%、13.03%和 11.82%，线上销售占比相对较为稳定。2022 年，公司市场推广费（广告费）占收入比例提升，主要由于 2022 年美欧等国经济低迷、消费需求下滑，公司为防范产品滞销风险，加大了产品推广力度。2023 年 1-9 月，公司招聘了广告投放专员，通过分析在用户活跃、广告转化率高的时段加大广告投放，优化广告投放结构，提升了广告投放专业性、合理性，控制不必要的广告投放成本，费用占比有所下降。

因此，报告期内，广告费与线上销售收入匹配，与平台相关收费标准匹配。

### ④仓储费

电商平台的仓储费收费标准较为多样，包括按商品所占空间的日均体积收取月度库存仓储费，对库龄超过一定时间商品额外收取长期仓储费，对超过店铺仓储限制额度的商品收取超量存储费等。总体而言，仓储费与产品的体积、数量、存放时间等因素相关。

报告期内，公司电商平台仓储费分别为 468.34 万元、703.03 万元、511.68 万元，占线上销售收入的比例分别为 1.54%、2.61%、2.89%，2022 年占比较 2021 年显著提升，2023 年 1-9 月占比变动较小。

2022年，公司电商平台仓储费占收入的比例较2021年增长较多，主要原因包括：

**A、2022年起，亚马逊FBA仓储费收费标准提升。**2022年亚马逊上调了FBA仓储费的月度收费标准，同时实行仓储限制政策并对超量库存加收高额的仓储超量费，亚马逊FBA仓储费用调整的具体情况如下：

项目	政策变动
月度仓储费提升	自2022年2月起，亚马逊标准尺寸商品在非销售旺季（1-9月）的月度仓储费上涨超过10%
长库龄产品加收附加费	从2022年5月起，对在亚马逊运营中心存放271-365天的商品开始收取超龄库存附加费，每立方英尺费用为1.5美元
仓储限制范围扩大并对超量库存收取仓储超量费	亚马逊对卖家超过仓储限制的超额库存，收取额外的仓储超量费。2022年亚马逊政策调整，对卖家仓储限制的范围扩大，店铺总库存数量受限情况更为普遍
亚马逊仓储服务相关的弃置费用大幅上涨	对于消费者退货产品，亚马逊判断为“不可售”，卖家对该部分产品的价值进行判断，对于销售不佳、价值不高的可以选择委托亚马逊直接弃置。2022年1月起，亚马逊弃置费用大幅上涨，不同尺寸产品每单位的处置费用增长率在60%-190%之间

**B、电商仓储费与库存产品体积、数量、库龄相关，与产品总销量并非线性关系。**2022年公司产品结构及库龄结构变动，其他产品销量增长、长库龄产品占比提升，仓储费提升。**a、其他产品销量大幅增长：**报告期内，线上销售的其他产品销量分别约为10万台（个）、25万台（个）、26万台（个），该部分产品价格低，但占据一定的体积，从而使得仓储费提升。**b、长库龄产品占比相对2021年提升：**2022年受境外经济低迷、市场需求下滑的影响，存货周转率下降，电商平台1年以上库龄的库存商品的占比提升。由于亚马逊对长库龄产品加收附加费，FBA仓储费增长。

因此，报告期内，电商平台仓储费与线上销售收入匹配，与平台相关收费标准匹配。

**（2）亚马逊平台各项服务具体的成本、费用归集方法，是否符合《企业会计准则》的要求，是否存在调节毛利率的情况**

亚马逊平台作为全球知名头部跨境电商平台，有着较为完善的数据管理系统，



对卖家在平台的交易有较为详细准确的实时数据记录。公司每月定期从亚马逊平台导出店铺交易明细，交易明细明确列示销售佣金、广告费、仓储费、配送费等各项费用的金额，公司以交易明细数据作为成本费用的核算依据，根据各项服务的性质以相同口径划分、归集成本费用。公司亚马逊平台的各项服务成本、费用的划分与归集真实、准确，归集方法符合《企业会计准则》的要求。

亚马逊平台的主要成本、费用类型及归集方法具体如下：

费用类型	费用说明	归集、结转方法
平台销售佣金	为每件销售出去的商品支付的佣金，根据商品的类型、商品售价等确定。	按亚马逊交易明细金额汇总并入账
平台配送费用	向买家配送在亚马逊店铺购买的商品而按件收取的费用，费率基于商品类型、尺寸和发货重量等计算得出	按亚马逊交易明细配送费用金额扣除部分终端消费者支付的运费后，以净额结转至主营业务成本
平台广告费	根据市场广告竞价浮动变化	按亚马逊交易明细金额汇总并入账
平台仓储费用	月度仓储费，基于按亚马逊物流政策、商品体积、数量等计算得出。	按亚马逊交易明细金额汇总并入账
平台其他服务费	包括月服务费和公司自行选择的一些附加服务费，包括贴标、手续费等	按亚马逊交易明细金额汇总并入账

根据华兴会计师出具的 IT 审计报告，公司对主要信息系统的控制总体有效，无重大或重要的控制缺陷；同时综合整体的风险排查和数据分析结果，公司报告期内的业务及财务数据不存在明显异常情况；信息系统是可信赖的，信息系统能够支持其业务的正常运行，可以确保其数据记录的完整与准确性。亚马逊各期交易明细数据真实反映当期交易，公司电商收入及成本费用与交易明细数据核对无异常，收入与成本费用相匹配，能较为真实的反应公司的财务状况，不存在调节毛利率的情况。

综上所述，亚马逊平台各项服务具体的成本、费用归集方法符合《企业会计准则》的要求，不存在调节毛利率的情况。

### 三、中介机构核查程序及核查意见

#### （一）核查上述情况，发表明确意见。

##### 1、核查程序

主办券商、会计师执行了以下核查程序：

(1) 取得公司收入成本明细表，复核公司境内外业务、线上线下销售的收入、成本、毛利率变动情况，核查变动原因及合理性；

(2) 访谈公司主要境外客户，取得并查阅主要客户的中信保报告、无关联关系声明，登录境外客户官方网站，查询主要客户与公司签订的销售合同，了解客户结算方式、信用期、实际控制人、与公司合作年限等客户信息；

(3) 获取公司销售明细、采购明细，复核公司销售明细中外购产品的销售情况以及直接销售的外购产品的采购情况；

(4) 查阅公司上述主要供应商公开工商信息，实地访谈公司主要供应商，获取上述部分供应商社保缴纳凭证，核实供应商经营规模、实际员工人数、实际缴纳社保人员数量、供应货源情况等；访谈公司管理层，了解公司选取供应商的标准和具体方式；

(5) 获取公司向深圳市鑫义达科技有限公司采购外协加工服务的采购订单，查阅公司入账记录，并访谈公司管理层，了解公司向深圳市鑫义达科技有限公司采购外协加工服务的背景及合理性，核查交易定价及其公允性；

(6) 查阅公司品牌授权费用明细、公司入账记录，复核品牌授权费用核算情况，会计处理；获取公司就授权品牌产品销售明细，复核品牌授权产品销售额、毛利及其占公司收入、毛利总额占比情况；获取公司与品牌授权方签署的授权合同，访谈公司管理层，了解公司对销售授权品牌产品的规划，核查公司授权品牌业务的稳定性；

(7) 访谈公司跨境线上 B2C 业务管理人员，了解公司线上销售业务运作模式及销售收款方式，获取公司定期结算单据，查阅亚马逊、沃尔玛官方政策，核查跨境线上 B2C 销售结算情况；

(8) 获取公司报告期内销售明细、退换货明细，查阅亚马逊、沃尔玛退换货官方政策，获取公司入账记录，复核公司退换货账务处理，获取公司各期末预提退货测算明细，复核预提退货测算方式以及会计处理方式；

(9) 取得并查阅会计师出具的 IT 审计报告；了解亚马逊等电商平台的相关规则及对刷单等违规行为的管控措施；查询市场案例，了解平台仓库直接发货配送至终端模式下，刷单的成本及可能性；分析公司销售费用的构成及合理性、查阅公司及实际控制人、董监高等关联方资金流水、访谈公司高管，核查报告期内公司是否存在刷单行为；

(10) 查阅公司销售费用明细、亚马逊及沃尔玛电商平台交易明细、收入成本明细，查阅电商平台佣金、配送费等各项费用的收费政策及标准，分析各项费用与收入、政策变动的匹配性；访谈公司电商业务负责人、财务负责人，了解各项费用变动的原因及合理性、成本费用归集方法；

## 2、核查意见

**经核查，主办券商、会计师认为：**

(1) 公司境内、境外业务中线上、线下业务的毛利率因自有品牌、ODM 产品及授权品牌产品构成，投影仪、DVD 播放器等产品种类构成，以及产品细分类型等不同而存在差异，毛利率差异具备合理性；

(2) 公司直销、经销模式下的毛利率因自有品牌、ODM 产品及授权品牌产品构成，智能投影仪、便携式 DVD 播放器等产品种类构成，以及产品细分类型等不同而存在差异，毛利率差异具备合理性；

(3) 公司销售外购成品对外销售主要系公司跨境线上 B2C 渠道业务拓展产品品类所需，具有商业合理性；外购产品的销售占公司营业收入比重相对较低，外购成品向无关联第三方采购，采购定价公允；外购产品销售采取总额法确认收入，符合《企业会计准则》要求；

(4) 上述主要供应商经公开信息查询的社保缴纳人数为 0 系公司在其提交的工商信息年度报告中选择不公示或列示为 0 所致，并不代表其实际员工人数数据，实际员工数量不存在异常；公司原材料采购具有稳定性，不存在不确定风险；

(5) 公司向深圳市鑫义达科技有限公司采购外协加工服务具有偶发性，具有合理商业背景，采购定价公允；

(6)公司飞利浦授权品牌投影仪的毛利率高于向 POWER DATA SA 提供的 ODM 投影仪毛利率，毛利率差异具备合理性；品牌授权费用核算符合《企业会计准则》要求；授权品牌业务收入、毛利占公司收入、毛利比重相对较低，品牌授权合同已续签，授权品牌业务具有稳定性，授权品牌产品已足额计提坏账准备；

(7) 公司跨境线上销售结算周期符合亚马逊、沃尔玛平台结算政策，核算不存在异常情形；

(8) 报告期内，公司及关联方不存在通过自身或委托第三方对线上销售平台进行刷单、刷好评等行为；

(9) 报告期内，公司亚马逊、沃尔玛平台服务费中佣金、配送费、广告费、仓储费与线上销售收入匹配，与平台相关收费标准匹配。亚马逊平台各项服务的成本、费用归集方法符合《企业会计准则》的要求，不存在调节毛利率的情况；

**(二) 说明对业绩真实性的核查程序、核查比例，并单独说明对线上销售、境外销售的核查情况，并对境外收入、线上收入的真实、准确、完整发表明确意见。**

### **1、核查程序**

主办券商、会计师执行了以下核查程序：

#### **(1) 业绩真实性的核查程序及核查比例**

①访谈公司管理层，了解公司销售业务的主要模式、交易流程等；

②了解公司销售与收款循环、采购与付款循环、货币资金管理等内部控制制度，评价其设计的有效性，并测试关键内部控制运行的有效性；

③对客户进行函证、走访，确认客户真实性。

#### **A、函证**

报告期内，函证核查比例如下：

单位：万元

项目	2023年1-9月		2022年度		2021年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
发函情况	20,703.25	97.65%	24,224.69	97.18%	40,260.38	96.78%
回函情况	18,381.64	86.70%	17,438.95	69.95%	29,777.79	71.58%

注：以上发函、回函占比，为占公司线下销售收入的比例。

报告期内，公司对线下销售客户执行函证程序，发函金额占公司线下收入的比例超过96%。亚马逊、沃尔玛等电商平台无电子函证服务，无法回函。中介机构核查了IT专家出具的IT审计报告，对相关收入的真实性测试，同时执行了电商平台交易明细核对、检查科金明发货至电商平台的报关单和提单等替代测试程序，具体参见本题关于“线上收入的核查程序”的相关回复。

截至本问询函回复出具日，报告期各期，回函比例分别为71.58%、69.95%和86.70%，2023年1-9月回函比例相对较高。回函比例低于发函比例，主要系被询证客户多位于北美、欧洲，境外商业习惯与境内有一定差异，且函证内容核对涉及其内部跨部门沟通，配合回函意愿低，函证催收难度较大。主办券商和会计师对客户进行了实地走访或视频访谈，获取了客户签署的访谈问卷、无关联关系声明，查阅客户中信保报告、客户官网资料、合作协议及日常沟通邮件；同时针对未回函或回函不符的函证，执行了替代程序，检查对应的销售合同、销售发票、客户签收单（报关单）以及期后银行收款凭证等资料，经核查不存在重大异常。

## B、走访

主办券商和会计师对线下销售客户进行走访核查。其中，对境内客户进行现场走访，对境外客户采取境外现场走访、走访境内办事处或分支机构、视频访谈相结合的方式，视频访谈占比较小。报告期内，走访核查情况如下：

单位：万元

项目		2023年1-9月		2022年度		2021年度	
		访谈金额	占线下收入比例	访谈金额	占线下收入比例	访谈金额	占线下收入比例
现场	现场走访境内客户	4,952.92	23.36%	6,221.16	24.96%	2,552.60	6.14%

项目	2023年1-9月		2022年度		2021年度	
	访谈金额	占线下收入比例	访谈金额	占线下收入比例	访谈金额	占线下收入比例
现场走访境外客户	1,727.30	8.15%	2,806.12	11.26%	3,602.23	8.66%
现场走访境外客户境内办事处/分支机构	9,162.07	43.22%	8,048.03	32.28%	22,393.75	53.83%
小计	<b>15,842.29</b>	<b>74.73%</b>	<b>17,075.32</b>	<b>68.50%</b>	<b>28,548.58</b>	<b>68.62%</b>
视频访谈	202.56	0.96%	867.14	3.48%	5,865.03	14.10%
合计	<b>16,044.84</b>	<b>75.68%</b>	<b>17,942.46</b>	<b>71.97%</b>	<b>34,413.61</b>	<b>82.72%</b>

③执行收入细节测试，检查销售订单、出库单、发票、银行收款回单、记账凭证与收款凭证，境外销售涉及核对报关单和提单，经核实不存在重大异常；

④执行收入截止性测试，检查公司销售收入的期后回款情况。

⑤获取公司收入成本明细表，按业务类别对各项目的成本结构、毛利率情况进行分析，以确认是否存在异常状况；核查主营业务成本结转与收入确认的匹配情况；对各期的毛利率波动情况进行分析；

⑥执行存货监盘程序，核查期末存货的真实性；获取公司报告期各期的存货收发存台账，执行发出计价测试程序，以确认产成品成本计价的准确性；了解公司存货跌价准备计提政策，复核对存货跌价计提及转回的准确性和充分性；

⑦获取公司应收账款、其他应收款明细表，复核账龄划分情况、坏账准备计提金额，评估坏账准备计提是否谨慎、准确；

## (2) 线上收入的核查程序

①了解线上销售业务模式：对公司管理层、电商业务负责人进行访谈，了解电商业务的流程、结算方式以及收入确认原则；查看紫鸟浏览器店铺管理系统，了解亚马逊店铺的运作及管理方式。

②亚马逊交易明细核对：获取自亚马逊导出的各店铺的交易明细，将交易明细数据总额与公司线上销售业务的财务明细总额进行核对，核查亚马逊数据与公

司账面数据的匹配性。

③抽样检查科金明发货至电商平台的报关单、提单，检查头程物流公司的物流结算单据，实地走访头程物流供应商，确定账面收入确认及物流运输的真实性。

④了解电商平台回款规则，获取公司电商平台销售回款明细情况，核对电商平台应收账款收款记录与第三方资金平台的流水记录；

⑤海关出口数据核对：自中国电子口岸网上服务平台导出海关出口数据，与公司账面收入进行核对（出口数据中包含科金明向子公司香港繁高的出口数据），不存在重大差异；

⑥运费与收入的匹配性分析：分析头程运费、FBA 尾程配送费与电商平台收入的匹配性，结合亚马逊运费政策变更情况、公司产品结构变动分析变动原因，无明显异常。

⑦亚马逊 FBA 仓存货核查：项目组取得亚马逊 FBA 仓在 2022 年 12 月 31 日的存货库存报告，以该报告数据为基准，与公司财务系统中的库存数据进行核对；取得亚马逊退货报告，与公司账面退货情况核对；经核对，除日常收发退货过程中的低频操作失误导致的零星差异外，无重大差异。

⑧取得并查阅 IT 审计报告。根据华兴会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《深圳市科金明电子股份有限公司信息系统专项核查报告》（华兴专字【2024】23010870046 号），公司目前对主要信息系统的控制总体有效，无重大或重要的控制缺陷。同时综合整体的风险排查和数据分析结果，公司报告期内的业务及财务数据不存在明显异常情况。信息系统是可信赖的，信息系统能够支持其业务的正常运行，可以确保其数据记录的完整与准确性。

⑨店铺运营界面核查：登录公司各店铺子公司在亚马逊所开设店铺的运营界面，核查店铺运营界面、主要销售产品及销量、评价等，未发现重大异常。

### （3）境外销售的核查程序

除前述境外线上销售的核查程序外，针对境外销售执行的其他程序如下：

①对公司管理层、主要销售人员进行访谈，了解线下销售的业务模式、结算方式及收入确认原则；

②获取公司主要境外客户相关资料，取得与主要客户签署的框架合同、订单，核查收入确认、退换货、信用期等主要合同条款，取得并查阅主要客户的中信保报告，不存在异常；

③主办券商和会计师对境外线下销售客户进行走访核查，采取境外现场走访、走访境内办事处或分支机构、视频访谈相结合的方式，视频访谈占比较小。报告期内，走访核查情况如下：

单位：万元

项目		2023年1-9月		2022年度		2021年度	
		访谈金额	占境外线下收入比例	访谈金额	占境外线下收入比例	访谈金额	占境外线下收入比例
现场走访	现场走访境外客户	1,727.30	8.88%	2,806.12	12.29%	3,602.23	8.61%
	现场走访境外客户境内办事处/分支机构	9,162.07	47.09%	8,048.03	35.24%	22,393.75	53.55%
	小计	<b>10,889.37</b>	<b>55.97%</b>	<b>10,854.15</b>	<b>47.52%</b>	<b>25,995.98</b>	<b>62.17%</b>
视频访谈	视频访谈境外客户	202.56	1.04%	867.14	3.80%	5,865.03	14.03%
合计		<b>11,091.92</b>	<b>57.01%</b>	<b>11,721.29</b>	<b>51.32%</b>	<b>31,861.00</b>	<b>76.19%</b>

对于境外线上销售，亚马逊、沃尔玛等电商平台不接受访谈、函证。中介机构核查了IT专家出具的IT审计报告，对相关收入的真实性测试，同时执行了电商平台交易明细核对、检查科金明发货至电商平台的报关单和提单等替代测试程序，具体参见本题关于“线上收入的核查程序”的相关回复。

④对境外主要客户实施函证程序，对函证不符和未回函的执行替代程序；境外线下客户发函、回函情况如下：



单位：万元

项目	发函		回函	
	金额	占比	金额	占比
2023年1-9月	15,169.02	97.89%	12,762.46	82.36%
2022年度	17,864.41	97.44%	12,661.11	69.06%
2021年度	37,336.39	97.62%	27,086.23	70.82%

注：表中“占比”指占境外线下销售收入比例。

报告期内，公司对境外线下销售客户执行函证程序，发函金额占公司境外线下收入的比例超过97%。截至本问询函回复出具日，报告期各期，境外线下销售客户回函比例分别为70.82%、69.06%和82.36%，2023年1-9月回函比例相对较高。回函比例低于发函比例，主要系被询证客户多位于北美、欧洲，境外商业习惯与境内有一定差异，且函证内容核对涉及其内部跨部门沟通，配合回函意愿低，函证催收难度较大。主办券商和会计师对客户进行了实地走访或视频访谈，获取了客户签署的访谈问卷、无关联关系声明，查阅客户中信保报告、客户官网资料、合作协议及日常沟通邮件；同时针对未回函或回函不符的函证，执行了替代程序，检查对应的销售合同、销售发票、客户签收单（报关单）以及期后银行收款凭证等资料，经核查不存在重大异常。

⑤执行收入穿行测试，核实业务流程及单据不存在重大异常；

⑥对境外收入执行细节测试及截止测试，核对记账凭证、出库单、报关单、退税联、回款单等，不存在明显异常；

⑦获取了公司报告期内的销售明细表，统计报告期各期的主要境外客户名单、销售金额、销售占比、销售内容等信息；对收入实施分析程序，分析收入及毛利率变动的合理性；

⑧核查海关出口数据与境外销售收入的匹配性，报告期内，海关系统出口报关金额与公司账面外销收入对比如下：

单位：万元

项目	海关出口报关金额 (A)	科金明账面外销收入 (B)	差异(C=A-B)	差异率 (C/B)
2021年	55,009.46	55,012.39	-2.93	-0.01%
2022年	27,047.36	27,043.38	3.98	0.01%

项目	海关出口报关金额 (A)	科金明账面外销收入 (B)	差异(C=A-B)	差异率 (C/B)
2023年1-9月	22,789.01	22,650.64	138.37	0.61%

注：表中“科金明账面外销收入”为“科金明线下销售出口金额”与“科金明销售至子公司香港繁高的收入金额”之和。

⑨出口退税与境外销售收入的匹配性分析：根据出口退税申报表，按照实际出口退税金额测算的出口退税率与法定出口退税率不存在重大差异，具体核查情况参见本问询函回复之“问题9关于应收账款之‘（六）、2、应收出口退税款与公司境外收入规模的匹配性’”的相关回复。

## 2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

公司境外收入、线上收入真实、准确、完整。

**（三）说明公司平台销售数据与财务数据的对应关系，如收货地址、下单时间、支付账号等是否存在异常。**

### 1、核查程序

#### （1）公司平台销售数据与财务数据的对应关系

消费者通过境外电商平台下单，并由电商平台负责配送给终端。公司物流部门和数据处理人员根据每月从电商平台后台下载的交易明细，在系统录入销售订单、销售出库单和销售退货单。财务人员根据公司电商平台收入确认政策在正确的时间点确认收入、结转成本，归集平台费用，并对实际退货情况进行处理。因此，公司根据电商平台的交易数据进行收入确认、成本结转、费用归集，电商平台交易数据与财务数据相匹配。

#### （2）核查程序

主办券商、会计师执行了以下核查程序：

①了解线上销售业务模式：对公司管理层、电商业务负责人进行访谈，了解电商业务的流程、结算方式以及收入确认原则；查看紫鸟浏览器店铺管理系统，了解亚马逊店铺的运作及管理方式；

②对电商销售收入执行穿行测试，了解亚马逊店铺的运作和数据传导方式，判断公司对线上业务的账务处理是否合理；

③亚马逊交易明细核对：获取自亚马逊导出的各店铺的交易明细，将交易明细数据总额与公司线上销售业务的财务明细总额进行核对，核查亚马逊数据与公司账面数据的匹配性；

④查询跨境电商上市公司的公开数据，了解相关企业业务数据和财务数据的联系，评价公司的会计处理方式是否符合《企业会计准则》；

⑤取得并查阅 IT 审计报告。IT 审计师对公司信息系统实施了检查，包括一般控制测试和业务数据测试，核对公司发货数据、收入确认信息与平台交易明细；对报告期内电商平台交易订单进行分析，检查收货地址、下单时间、下单金额等是否存在异常情况，检查订单行为是否符合人类作息情况。根据 IT 审计报告公司报告期内的业务及财务数据不存在明显异常情况；信息系统是可信赖的，信息系统能够支持其业务的正常运行，可以确保其数据记录的完整与准确性。

## **2、核查意见**

**经核查，主办券商、会计师认为：**

(1) 公司电商平台销售数据与财务数据相匹配，未出现明显异常情况；

(2) 经复核 IT 审计报告，并核对部分亚马逊店铺交易明细与账面收入确认的一致性，核查结果表明平台销售数据与公司线上销售业务的财务记录不存在明显差异，销售收货地址、下单时间、支付账号等不存在明显异常情况。

**(四) 按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》中境外销售的内容，逐项说明核查程序及核查结论。**

主办券商及会计师对《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》中境外销售相关事项的核查情况如下：

### **1、境外销售事项的披露**

(1) 规定核查内容

申请挂牌公司报告期存在来自境外的销售收入的，应当披露以下事项，并充分揭示可能存在的风险：

①境外销售业务的开展情况，包括但不限于主要进口国和地区情况、主要客户情况、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、定价原则、结算方式、信用政策、境外销售毛利率与内销毛利率的差异、汇率波动对公司业绩的影响等；

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；

③主要境外客户与公司及其关联方是否存在关联方关系及资金往来。

## **(2) 核查程序**

针对上述披露事项，主办券商及会计师的核查程序如下：

①访谈公司管理层，了解公司境外销售业务的开展情况，销售模式、销售地区、主要客户类型，了解境外销售业务流程、收入确认政策，了解订单获取方式、定价原则、结算方式、信用政策以及相关的内部控制制度；

②取得公司收入成本明细表，分析核实公司境外销售业务模式、主要销售地区、线上线销售占比、主要客户及收入占比等情况；分析境外销售与境内销售的毛利率差异及合理性；

③获取公司与主要客户签订的合同，复核结算条款、信用期等规定；获取报告期内公司外销业务的报关单据，复核公司的收入确认时点与收入确认政策是否存在差异；对公司外销业务执行穿行测试，检查公司收入确认节点是否与内部控制制度的要求一致；执行截止性测试，检查公司是否存在跨期确认收入的情况。

④查阅出口退税政策、各国进出口及外汇管理政策，结合公司经营情况、市场情况，分析政策变动及国际关系对公司持续经营能力的影响；进行出口退税与境外销售收入的匹配性分析；

⑤对主要客户进行访谈，取得客户确认的无关联关系声明等，确认主要境外客户与公司不存在联关系；核查公司及其控股股东、实际控制人董监高、重要岗位人员及其他关联方银行流水，核查是否存在异常资金往来；

### **(3) 核查意见**

针对上述披露事项，主办券商及会计师的核查意见如下：

①公司境外销售包括线上销售及线下销售，主要销售区域为北美、欧洲地区，主要客户基本情况及其他境外销售业务的开展情况，公司已于公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“2.营业收入的主要构成”中进行披露；

②报告期内，公司境外收入主要来自北美及欧洲各国，由于境外市场在政治经济、外交关系、贸易往来、汇率波动等方面存在一定的不确定性，若相关政策及国际经贸关系发生不利变化，如中美贸易摩擦升级等，均有可能对公司的产品出口和盈利能力造成不利影响；公司已于公开转让说明书“重大事项提示”之“出口业务风险”中进行风险提示；

③主要境外客户与公司及其关联方不存在关联方关系，不存在正常交易外的其他异常资金往来；

## **2、境外销售事项的核查**

### **(1) 规定核查内容**

①主办券商及律师应当重点关注境外销售业务的合规经营情况，包括公司在销售所涉国家和地区是否依法取得从事相关业务所必需的资质、许可，报告期内是否存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形；相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动、结换汇等是否符合国家外汇及税务等法律法规的规定。

②主办券商及申报会计师应当重点关注境外销售收入的真实性、准确性、完整性，收入确认是否符合《企业会计准则》规定；报告期内境外销售收入与海关报关数据是否存在较大差异，与出口退税、运费及保险费是否匹配，出现差异的

原因及真实合理性；境外销售业务发展趋势是否对公司持续经营能力构成重大不利影响。

## **(2) 核查程序**

针对上述披露事项，主办券商及会计师的核查程序如下：

①查询境外销售所涉国家或地区的相关政策，取得公司产品认证及其他证书，确认是否符合相关国家要求；

②取得并查阅境外律师针对公司境外主体出具的境外法律意见书，核查是否存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形；

③访谈公司管理层，了解境外销售相关结算方式、跨境资金流动情况、结换汇操作流程；取得公司报告期内的交税资料、完税证明；查阅国家外汇、税务等法规规定；

④取得中国人民银行、税务局出具的无违规证明，确认公司在报告期内不存在重大外汇、税务违法记录；

⑤取得亚马逊平台交易明细、查询亚马逊等电商平台的代扣代缴税款政策，核店铺公司境外税款缴纳情况；

## **(3) 核查意见**

针对上述披露事项，主办券商及会计师的核查意见如下：

①公司境外销售业务合规经营，公司已取得相关产品认证等，产品销售符合相关国家和地区的要求；报告期内，公司不存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形；结算方式、跨境资金流动、结换汇等符合国家外汇及税务等法律法规的规定；

②公司境外销售收入真实、准确、完整，收入确认符合《企业会计准则》规定；报告期内境外销售收入与海关报关数据不存在较大差异，与出口退税、运费及保险费匹配；境外销售业务发展趋势对公司持续经营能力不构成重大不利影响。

## **(五) 如有刷单情形，说明针对刷单收入的核查方法及核查过程，如何区分刷**

**单收入与非刷单收入，如何确认收入及客户的真实性；说明相关内部控制缺陷整改措施是否有效，公司期后是否仍存在刷单情形。**

### **1、核查程序**

(1) 了解公司信息系统建设情况，以及线上各个平台销售收入确认的具体流程，分析公司销售收入相关的内控制度及执行情况；

(2) 了解亚马逊等电商平台的相关规则及对刷单等违规行为的管控措施；查询市场案例，了解平台仓库直接发货配送至终端模式下，刷单的成本及可能性；

(3) 核查了公司及其关联方、控股股东、实际控制人及其控制的其他企业、董监高、重要岗位人员报告期内银行账户资金流水，重点核查是否存在异常大额、异常重复购买行为，核查是否存在体外资金循环；

(4) 针对线上收入的真实性和准确性，获取了公司亚马逊、沃尔玛等平台的交易明细数据、结算单和平台账户流水；分析公司销售费用的构成及合理性，不存在大额异常费用；

(5) 取得并查阅 IT 审计报告，利用 IT 专家对报告期内的订单下单行为进行分析，检查是否存在订单数量、金额、收货地址等异常情况，检查订单行为是否符合人类作息情况；

(6) 访谈公司高管，确认报告期内公司不存在刷单行为；

### **2、核查意见**

**经核查，主办券商、会计师认为：**

公司不存在刷单情形。

**(六) 请主办券商、律师核查公司是否存在刷单、虚构评价等违规行为，是否符合《反不正当竞争法》等相关法律规定，是否因此产生消费者投诉、民事纠纷或潜在争议，并就公司线上销售业务合规性发表明确意见。**

### **1、核查程序**

主办券商、律师执行了以下核查程序：

(1) 对公司业务负责人、财务负责人、电商运营业务负责人等人员进行访谈，了解电商平台的运作情况、与电商平台相关信息系统及运作情况，电商业务的合规经营情况；

(2) 对业务部门及 IT 部门负责人进行访谈，查看公司的信息系统建设情况，了解信息系统的主要功能及运转过程；

(3) 获取并复核了华兴会计师信息系统审计师出具的信息系统专项核查报告，通过对电商销售数据进行多维度核查，包括客户集中度、产品集中度、收货集中度、下单时间、下单频次等，核查是否存在异常情形。具体包括：

①按站点分析订单的成交金额、订单数量，观测变动趋势是否合理；②分站点统计主要账号或店铺的销售金额、订单数量，观察账号销售集中度是否合理；③按收货地址集中度分析各站点有无出现高聚集性，分析用户购买行为是否合理；④分年度按商品品类划分销售情况，观测各类产品的销售趋势是否与各年公司营销策略相匹配；⑤按年度统计各站点 24 小时下单次数，观测用户下单行为是否合理；⑥按月统计各站点 24 小时下单次数，比对各月变动趋势，观测用户下单行为是否合理；

(4) 核查公司所有电商平台的运营规则以及报告期内各电商平台店铺的管控和处罚情况；检查公司营业外支出、销售费用等科目，查看是否存在因刷单等行为而支付相关费用、罚款的情形；

(5) 对退货情况进行分析，评估其金额变动合理性；

(6) 对公司实控人、董监高银行资金流水进行核查，核实是否存在大额异常消费行为；

(7) 核查境内监管部门出具的无违法违规证明、境外律师出具的相关法律文件，核查其境内外电商业务是否存在处罚。

## **2、核查意见**

经核查，主办券商、律师认为：



(1) 报告期内，公司不存在刷单、虚构评价等违规行为，符合《反不正当竞争法》等相关法律规定，不存在因刷单、虚构评价等行为产生消费者投诉、民事纠纷或潜在争议情形；

(2) 报告期内，公司线上销售业务符合相关法律法规及平台规定，相关业务合规。

问题 6：关于存货。根据申报材料，（1）报告期各期末，公司存货账面价值分别为 14,606.76 万元、13,496.20 万元和 17,533.00 元，占流动资产的比例分别为 55.38%、47.05%和 55.40%，以库存商品为主。（2）报告期内，公司管理费用中的物料消耗有所增长，主要系公司电商销售过程中的存货报废损失增加。请公司：（1）结合合同签订、备货和发货周期、订单完成周期等说明存货余额是否与公司的订单、业务规模相匹配，存货规模与同行业可比公司相比是否存在较大差异，说明期后存货结转情况。（2）分析说明公司存货分类、结构及变动情况与可比公司是否存在明显差异、差异的原因及合理性。（3）补充披露存货账龄结构、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法及跌价准备计提充分性，与可比公司是否存在明显差异。（4）结合业务模式补充分析披露公司的各产品核算流程与主要环节，说明如何区分存货明细项目的核算时点。（5）补充说明各类存货具体形态、分布地点及相应占比，存货盘点方案及合理性；说明各期末各类存货盘点情况、是否存在账实不符的情形，补充披露存货内控管理制度的建立及执行情况。（6）补充披露报告期内存货转回、转销及其他减少的具体情况，存货转回的原因及具体依据；转销的客户、单价公允性情况，是否存在虚增收入、虚假销售的情况。（7）补充说明报告期各期存货报废的具体情况，包括但不限于存货所处平台、报废产品类型、报废原因、是否经过必要的决策程序，量化分析存货报废比例、金额与同行业可比公司是否存在较大差异；报废存货成本计入管理费用的原因及合理性，会计处理与同行业可比公司是否存在差异，是否符合《企业会计准则》的要求。请主办券商及会计师：（1）核查上述问题并发表明确意见。（2）说明期末存货的监盘情况（包括监盘的金额和比例以及监盘结论），并对存货期末余额是否真实存在、计价是否准确、成本费用的结转金额及时点是否准确，各存货项目跌价准备计提是否合理、充分，相关内控制度是否完善并有效执行，并发表明确意见。（3）核查报告期各期存货变动与收入成本的匹配性，是否存在利用存货科目跨期调节收入、利润的情形，并发表明确意见。

#### 【回复说明】

## 一、公司说明

(一) 结合合同签订、备货和发货周期、订单完成周期等说明存货余额是否与公司的订单、业务规模相匹配，存货规模与同行业可比公司相比是否存在较大差异，说明期后存货结转情况。

### 1、结合合同签订、备货和发货周期、订单完成周期等说明存货余额是否与公司的订单、业务规模相匹配

#### (1) 合同签订、备货和发货周期、订单完成周期

公司线上销售通过亚马逊等电商平台进行，不涉及与消费者签订合同；公司与部分线下销售的大客户签订框架协议，部分客户根据采购需求直接下订单。

对于线上销售，考虑到境外销售存在海运时间，公司预先充足备货，备货周期一般为 45-60 天，电商头程运输周期约为 35-55 天，消费者自亚马逊等电商平台下单到公司实现收入确认平均周期约为 14 天。对于线下 ODM 客户，公司主要采取以销定产的模式，由于涉及产品的设计开发，从客户下订单到出库的间隔天数较长，约为 50 天，从获取客户订单到实现收入确认平均周期约为 60 天。对于经销模式，公司对相应产品预先备货，备货周期一般不超过 60 天。

#### (2) 存货余额与在手订单的匹配性

由于存货余额中库存商品与公司订单相关，库存商品账面余额与公司订单匹配情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023年9月30日	2022年12月31日	2021年12月31日
库存商品账面余额(A)	12,742.50	11,128.21	11,075.97
线下销售库存商品账面余额(B)	4,300.16	4,255.37	2,561.42
在手订单金额(C)	7,060.27	5,203.47	5,854.39
在手订单占库存商品余额的比例(D=C/A)	55.41%	46.76%	52.86%
在手订单占线下销售库存商品账面余额的比例(E=C/B)	164.19%	122.28%	228.56%

注：线下销售库存商品账面余额为，扣除存放于电商平台仓库、在途存货（运送至电商平台仓库途中）及海外仓的库存商品余额后的库存商品账面余额。

由上表可知，公司报告期内在手订单占库存商品余额的比例约为 50%，主要原因为公司线上销售备货量大，该部分无订单对应。

扣除线上销售因素后，公司在手订单占线下销售库存商品账面余额的比例分别为 228.56%、122.28%和 164.19%，在手订单覆盖率均超过 100%。2022 年末、2023 年 9 月末在手订单占比低于 2021 年末，主要由于公司线下销售针对部分订单较多的产品提前储备部分库存；同时，公司 2022 年新增飞利浦授权品牌产品销售，新增经销模式备货量增大。

因此，公司存货余额与在手订单规模基本匹配。

### (3) 存货余额与业务规模的匹配性

报告期内，公司的存货余额与业务规模匹配情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 9 月 30 日 /2023 年 1-9 月	2022 年 12 月 31 日 /2022 年度	2021 年 12 月 31 日 /2021 年末
原材料	3,116.28	1,703.83	2,041.46
在产品	470.50	757.26	784.06
库存商品	12,742.50	11,128.21	11,075.97
委外加工物资	777.90	78.70	-
发出商品	1,283.59	1,042.45	1,426.75
<b>存货余额</b>	<b>18,390.77</b>	<b>14,710.44</b>	<b>15,328.24</b>
<b>营业收入</b>	<b>38,916.26</b>	<b>51,904.62</b>	<b>71,960.71</b>
<b>存货余额/营业收入</b>	<b>35.44%</b>	<b>28.34%</b>	<b>21.30%</b>

注：2023 年 9 月末公司存货余额占营业收入的比例，已经年化处理。

报告期各期末，公司存货余额占营业收入比例分别为 21.30%、28.34%和 35.44%，呈增长趋势。2022 年占比提升，主要由于：一方面，2022 年受境外经济低迷、市场需求下滑的影响，存货周转速度下降，电商平台的库存商品金额偏高；另一方面，公司 2022 年新增授权品牌产品销售，经销模式下备货量增大，期末库存商品金额提高。

2023 年 9 月末，存货余额占收入的比例较高，主要由于：①为应对境外“黑色星期五”、“感恩节”、“圣诞节”等销售旺季，客户于第三季度提前备货，公司 2023 年 9 月末在手订单金额为 7,060.27 万元，显著高于 2022 年末在手订单金额

5,203.47 万元。因此，公司 9 月末库存商品、原材料余额相应增长。②为应对境外第四季度销售旺季，公司境外电商销售提前备货量较大，期末库存商品金额较高。

公司 2023 年 9 月末存货余额占比偏高，此特点与同行业可比公司极米科技不存在重大差异。根据极米科技 2022 年第三季度业绩说明会，其三季度末存货金额偏高，主要由于为四季度销售旺季的备货及部分原材料策略性备货，具体参见本题相关回复。

总体而言，公司存货余额与业务规模基本匹配，2023 年 9 月末存货余额占收入比例偏高，主要与公司及客户为境外第四季度销售旺季提前备货相关，具备合理性。

## 2、存货规模与同行业可比公司相比是否存在较大差异

报告期内，公司存货账面余额占营业收入的比例与同行业可比公司对比情况如下：

类型	公司名称	2023 年 9 月 30 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
可比公司	极米科技	41.67%	28.90%	24.10%
	鸿合科技	16.56%	18.84%	15.86%
	光峰科技	34.31%	36.37%	32.37%
	平均	<b>30.85%</b>	<b>28.04%</b>	<b>24.11%</b>
	科金明	<b>35.44%</b>	<b>28.34%</b>	<b>21.30%</b>

注：1、同行业可比公司未披露 2023 年 9 月末存货账面余额，9 月末数据取存货账面价值；2、2023 年 9 月末，存货占营业收入比例已经年化处理。

由上表可知，公司存货账面余额占营业收入的比例与同行业可比公司不存在重大差异。其中，极米科技境内线上销售收入占比高，以京东、淘宝平台销售为主，存货占营业收入的比例较高；根据其 2022 年第三季度业绩说明会，三季度末存货金额偏高，主要由于极米科技为四季度销售旺季的备货及部分原材料策略性备货。光峰科技存货占比较高，主要由于其生产所需 DMD 芯片、镜头等物料的生产周期较长约 3-6 个月，提前备货的原材料占比高。

综上所述，公司存货规模与同行业可比公司不存在较大差异。

## 3、期后存货结转情况

报告期各期末，公司存货期后结转情况如下：

单位：万元

项目	2023年9月30日	2022年12月31日	2021年12月31日
期后存货结转金额	14,280.09	12,722.32	14,672.96
存货余额	18,390.77	14,710.44	15,328.24
期后存货结转金额/存货余额	77.65%	86.48%	95.73%

注：期后存货结转金额的统计日期截至2024年2月末。

由上表可知，报告期各期末的存货期后结转率分别为95.73%、86.48%和77.65%。2021年存货期后结转率较高，存货结转情况良好。截至2024年2月末，公司部分存货尚未结转，主要与公司销售模式相关，具体原因系：①电商平台备货量大、海运时间长（备货周期一般为45-60天，头程运输周期约为35-55天），部分产品尚未实现销售；②2022年公司新增飞利浦授权品牌投影仪销售，该产品采取经销模式，公司于2022年生产部分产品备货，尚未完全实现销售。因此，期后结转情况与公司销售模式相关，具备合理性。

综上所述，公司存货余额与公司的订单、业务规模基本匹配，存货规模与同行业可比公司相比不存在重大差异。2021年存货期后结转率较高，存货结转情况良好；截至2024年2月末，公司部分存货尚未结转，主要与公司电商平台备货量大、海运周期长，以及经销模式提前备货等因素相关，具备合理性。

## （二）分析说明公司存货分类、结构及变动情况与可比公司是否存在明显差异、差异的原因及合理性。

报告期各期末，公司存货分类、结构及变动情况如下：

单位：万元

项目	2023年9月30日			2022年12月31日			2021年12月31日	
	账面价值	占比	变动率	账面价值	占比	变动率	账面价值	占比
原材料	2,810.59	16.03%	83.08%	1,535.15	11.37%	-19.94%	1,917.50	13.13%
在产品	470.50	2.68%	-37.87%	757.26	5.61%	-3.42%	784.06	5.37%
库存商品	12,190.41	69.53%	20.90%	10,082.64	74.71%	-3.78%	10,478.45	71.74%
委外加工物资	777.90	4.44%	888.41%	78.70	0.58%	-	-	0.00%
发出商品	1,283.59	7.32%	23.13%	1,042.45	7.72%	-26.94%	1,426.75	9.77%
合计	17,533.00	100.00%	29.91%	13,496.20	100.00%	-7.60%	14,606.76	100.00%

由上表可知，公司存货主要由原材料、库存商品和发出商品构成。2022 年末，公司存货账面价值较 2021 年末略有减少，基本保持稳定。2023 年 9 月末，存货账面价值较 2022 年末增长 29.91%，主要原因系原材料、委外加工物资和库存商品账面价值增长较多所致。具体原因为公司主要销售区域面向美国、欧洲等境外地区，每年第四季度黑色星期五、感恩节、圣诞节等期间消费需求旺盛，公司 ODM 客户及线上亚马逊等电商平台业务均需提前销售备货、生产备货，致使 9 月末库存商品、委外加工物资及原材料相应增长。

公司存货分类结构及变动与同行业可比公司的比较分析具体如下，由于同行业可比公司三季度报告未详细披露存货分类结构，下表仅对 2021 年、2022 年存货构成及变动进行对比。

期间	类型	极米科技	光峰科技	鸿合科技	平均	科金明
2022 年	原材料	42.38%	55.71%	12.81%	36.97%	11.37%
	在产品	0.00%	1.44%	0.10%	0.51%	5.61%
	库存商品	42.81%	38.10%	73.41%	51.44%	74.71%
	委外加工物资	2.27%	1.06%	-	1.11%	0.58%
	发出商品	12.53%	3.38%	3.79%	6.57%	7.72%
	其他	-	0.32%	9.89%	3.40%	-
	<b>合计</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>
2021 年	原材料	54.69%	61.38%	13.26%	43.11%	13.13%
	在产品	0.00%	3.69%	0.00%	1.23%	5.37%
	库存商品	28.76%	28.08%	71.03%	42.62%	71.74%
	委外加工物资	2.31%	0.58%	0.00%	0.96%	0.00%
	发出商品	14.25%	5.43%	5.22%	8.30%	9.77%
	其他	-	0.85%	10.50%	3.78%	-
	<b>合计</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>

### 1、公司与同行业可比公司的存货分类构成不存在重大差异

公司与极米科技的存货分类完全一致，均包括原材料、在产品、库存商品、委外加工物资及发出商品。光峰科技存货分类包括合同履约成本，占比很小。鸿合科技存货中的“其他”主要为合同履约成本、在途商品及半成品，其中在途物资主要为因供应商供货不良发回供应商处维修或更换的存货，存货分类构成与其业务模式相关。

### 2、公司原材料占比与鸿合科技相近，但低于同行业可比公司平均水平

2021年、2022年，公司原材料占比分别为13.13%、11.37%，原材料占比与鸿合科技相近，但低于同行业可比公司平均水平。

极米科技原材料占比在40%以上，主要由于极米科技投影仪采用DLP技术路径，与公司采用的LCD技术存在较大差异。DLP技术核心原材料为DLP驱动芯片，此芯片自美国德州仪器（TI）进口，价格较高，根据其招股说明书，该芯片2019年的采购金额约为1亿元。光峰科技原材料占比高于50%，主要由于激光投影显示企业对DMD芯片、高功率激光器等主要物料的需求旺盛，且DMD芯片、镜头等物料的生产周期较长，为了保证供货的及时性和连续性，采购备货量高。公司主要原材料为LCD液晶显示模组、集成电路板、光源等，以国产原材料为主。

因此，公司原材料占比低于极米科技、光峰科技，主要由于各公司产品所需原材料存在较大差异，具备合理性。

### **3、公司库存商品占比与鸿合科技相近，但高于同行业可比公司平均水平**

2021年、2022年，公司库存商品占比分别为71.74%、74.71%，库存商品占比与鸿合科技相近，但高于同行业可比公司平均水平。主要由于极米科技、光峰科技原材料占比较高，拉低了库存商品占比，公司库存商品占比高于极米科技、光峰科技具备合理性。

### **4、公司存货构成变动与同行业可比公司不存在重大差异**

公司存货构成变动与同行业可比公司不存在重大差异，各公司均表现出2022年原材料占比下降、库存商品占比提升的趋势。

综上所述，公司与同行业可比公司的存货分类、变动情况不存在重大差异；公司存货中原材料、库存商品占比与鸿合科技相近，原材料占比低于同行业平均水平、库存商品占比高于同行业平均水平，主要由于各公司所需原材料类型及原材料供应存在较大差异，差异具备合理性。

**（三）补充披露存货账龄结构、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法及跌价准备计提充分性，与可比公司是否存在明显差异。**



公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“(一)流动资产结构及变化分析”之“9、存货”之“(2)存货项目分析”中补充披露如下：

### 1、存货的账龄结构

报告期各期末，公司存货库龄情况如下表所示：

单位：万元

库龄情况	2023年9月30日		2022年12月31日		2021年12月31日	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
1年以内	16,579.25	90.15%	12,478.40	84.83%	15,019.60	97.99%
1-2年	1,217.32	6.62%	2,005.41	13.63%	172.15	1.12%
2年以上	594.21	3.23%	226.63	1.54%	136.49	0.89%
小计	18,390.77	100.00%	14,710.44	100.00%	15,328.24	100.00%

报告期内，公司存货库龄主要集中于1年以内，1年以内库龄存货占比分别为97.99%，84.83%和90.15%。库龄结构相对稳定，未见异常情况。各存货项目的库龄情况如下：

单位：万元

项目	库龄情况	2023年9月30日		2022年12月31日		2021年12月31日	
		账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
原材料	1年以内	2,579.04	14.02%	1,265.86	8.61%	1,765.81	11.52%
	1-2年	231.55	1.26%	269.29	1.83%	151.69	0.99%
	2年以上	305.69	1.66%	168.68	1.15%	123.96	0.81%
	小计	3,116.28	16.94%	1,703.83	11.58%	2,041.46	13.32%
在产品	1年以内	470.50	2.56%	757.26	5.15%	784.06	5.12%
	小计	470.50	2.56%	757.26	5.15%	784.06	5.12%
库存商品	1年以内	11,468.21	62.36%	9,334.14	63.45%	11,042.99	72.04%
	1-2年	985.76	5.36%	1,736.13	11.80%	20.46	0.13%
	2年以上	288.52	1.57%	57.94	0.39%	12.52	0.08%
	小计	12,742.50	69.29%	11,128.21	75.65%	11,075.97	72.26%
委外加工物资	1年以内	777.90	4.23%	78.70	0.54%	-	-
发出商品	1年以内	1,283.59	6.98%	1,042.45	7.09%	1,426.75	9.31%
合计		18,390.77	100.00%	14,710.44	100.00%	15,328.24	100.00%

由上表可知，公司在产品、委外加工物资和发出商品的库龄均在1年以内；原材料的库龄主要为1年以内；库存商品的库龄主要在1年以内，少量为1-2年，2年以上的占比很小。2022年，公司1年以上库龄的库存商品占比有所增长，主要由于受2021年末境外港口拥堵影响，公司部分产品于2022年实现销售，叠加2022年境外市场需求低迷等因素影响，长库龄存货占比提升。

总体而言，报告期内公司存货库龄结构良好且相对稳定。

## 2、存货可变现净值的确定依据

公司存货可变现净值的确定依据如下：

存货可变现净值是按照存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。其中：

(1) 为生产而持有的材料等，用其生产的产成品的可变现净值高于成本的，该材料仍然按照成本计量；材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本的，该材料应当按照可变现净值计量；

(2) 为执行销售合同而持有的存货，其可变现净值应当以合同价格为基础计算。持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

## 3、存货跌价准备具体计提方法及跌价准备计提充分性，与可比公司是否存在明显差异

### (1) 存货跌价准备具体计提方法及同行业可比公司对比

公司按单个存货项目的成本与可变现净值孰低法计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货按存货类别计提存货跌价准备。在资产负债表日，公司进行存货跌价测试，确定各存货的可变现净值，按照成本与可变现净值孰低的原则确认存货账面价值并计提跌价准备。具体而言：

对于库存商品及发出商品，按照存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定可变现净值。

对于原材料、在产品及委外加工物资，按照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。

公司存货跌价准备的计提方法及存货可变现净值的确定依据，与同行业可比公司不存在重大差异，同行业可比公司的相关政策如下：

公司	存货跌价准备计提政策
极米科技	库存商品、在产品 and 用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，其可变现净值按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；用于生产而持有的材料存货，其可变现净值按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。
鸿合科技	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，期末存货跌价准备按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取；对于数量繁多、单价较低的存货按类别提取存货跌价准备。 库存商品、在产品 and 用于出售的材料等直接用于出售的存货，其可变现净值按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；用于生产而持有的材料存货，其可变现净值按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。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；企业持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为基础计算。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。
光峰科技	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，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；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

## (2) 存货跌价准备计提充分性及与可比公司对比情况

报告期各期末，公司计提的存货跌价准备占存货账面余额的比例，以及与同行业可比公司的对比情况如下：

公司名称	2023年9月末	2022年末	2021年末
鸿合科技	未披露	9.48%	7.95%

公司名称	2023年9月末	2022年末	2021年末
极米科技	未披露	2.95%	0.79%
光峰科技	未披露	6.35%	4.82%
可比公司平均	未披露	7.49%	4.86%
科金明	4.66%	8.25%	4.71%

注：可比公司未披露2023年9月末的存货跌价准备计提情况。

由上表可知，公司存货跌价准备计提比例与同行业可比公司平均水平不存在重大差异。其中，公司存货跌价准备计提比例远高于极米科技。公司存货跌价准备计提比例合理，存货跌价准备计提充分。

综上所述，公司存货库龄主要集中于1年以内，库龄结构良好且相对稳定；存货可变现净值按照存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定；公司存货跌价准备计提充分，与可比公司不存在明显差异。

**（四）结合业务模式补充分析披露公司的各产品核算流程与主要环节，说明如何区分存货明细项目的核算时点。**

#### 1、公司各产品核算流程与主要环节

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（三）营业成本分析”之“1. 成本归集、分配、结转方法”中补充披露如下：

公司存货主要包括原材料、库存商品、在产品、委外加工物资及发出商品。原材料主要系公司自主生产投影仪、DVD播放器等产品而采购的原料；就库存商品而言，公司库存商品主要为自产产品，少量为直接对外采购的成品，外购成品主要在亚马逊等电商平台销售。公司存在委外加工，委外加工物资核算委外加工发出的原材料。

结合业务模式，公司产品主要包括自产产品、外协加工产品及外购产品。各类产品的核算项目及主要环节具体如下：

##### （1）公司自产产品

主要环节	核算流程
原材料采购入库	采购部门根据公司与供应商签订的协议、采购订单采购原材料，经质检部验收合格后入库，仓库管理人员开具入库单，核对无误后由财务部根据审核后的入库单计入原材料科目。
原材料领用	生产部门依据公司计划部门的生产工单安排生产，仓库根据 ERP 生产用料清单确认领料单并发料。财务部门对领料单进行核对，核对无误后将领料计入生产成本-直接材料科目。
产品生产	生产过程中发生直接的人工成本，在生产成本-直接人工科目中归集，生产过程中发生的物料费、水电费、折旧费、间接人工等费用在制造费用科目中归集，直接人工和制造费用在完工产品、在产品之间进行分配。
产成品生产入库	每月末，财务部门在 ERP 系统依据各产品领用的直接材料、分配的直接人工制造费用，计算发生全部的生产成本并转入库存商品。
产成品销售出库	销售出库后满足收入确认条件的，结转对应的主营业务成本。

## (2) 外协加工产品

主要环节	核算流程
原材料采购入库	采购部门根据公司与供应商签订的协议、采购订单采购原材料，经质检部验收合格后入库，仓库管理人员开具入库单，核对无误后由财务部根据审核后的入库单计入原材料科目。
原材料领用	在自有产能及库存无法满足订单所需时，生产计划部会编制委外加工单，采购部根据委外加工单在 ERP 系统下委外加工服务采购单；仓库管理人员根据 ERP 系统用料清单发料至委外加工厂商；财务部门核对无误后将领料计入委外加工物资。
产成品入库	每月末，财务部门依据各产品领用的材料及产品对应的加工费，计算发生全部的生产成本并转入库存商品。
产成品销售出库	销售出库后满足收入确认条件的，结转对应的主营业务成本。

## (3) 外购产品

主要环节	核算流程
外购产品采购入库	采购部门根据公司销售需求采购成品，仓库管理人员开具入库单，核对无误后由财务部根据审核后的入库单计入库存商品科目。公司按照成品采购价格确认入库成本。
外购产品销售出库	销售出库后满足收入确认条件的，结转对应的主营业务成本。

## 2、存货明细项目的核算时点

结合业务情况，公司存货项目具体的核算时点如下：

存货明细项目	主要环节	核算
原材料	入库	采购入库时，借记原材料，贷记应付账款；

存货明细项目	主要环节	核算
	出库	借记生产成本、委外加工物资、研发费用等，贷记原材料
库存商品	入库	①生产入库时，借记库存商品，贷记生产成本；②采购入库时，借记库存商品，贷记应付账款；
	出库	借记营业成本、发出商品等，贷记库存商品
在产品	归集	按产品归集材料成本，投入生产；投入生产时，借记生产成本，贷记原材料等；
	结转	生产完工时，借记库存商品等，贷记在产品
委外加工物资	材料领用	发出委外加工物资时，借记委外加工物资，贷记原材料；
	产成品入库	①结算加工费时，借记委外加工物资，贷记应付账款；②委外加工收回入库时，借记原材料，贷记委外加工物资
发出商品	产品发出	①发出商品时，借记发出商品，贷记库存商品；②销售实现时，借记主营业务成本，贷记发出商品

由上表可知，公司报告期内存货各项目的发生和核算时点，与公司的业务模式相匹配。

**（五）补充说明各类存货具体形态、分布地点及相应占比，存货盘点方案及合理性；说明各期末各类存货盘点情况、是否存在账实不符的情形，补充披露存货内控管理制度的建立及执行情况。**

### 1、各类存货具体形态和分部地点

（1）原材料：原材料主要存放于公司及子公司厂内自有仓库；

（2）在产品：在产品存放于公司及子公司厂内自有仓库及车间；

（3）库存商品：线下销售的库存商品主要存放于公司及子公司厂内自有仓库，少量即将发出的商品存放于货代（协助报关出口方）的仓库；用于线上销售的库存商品主要存放于电商平台仓库或在发往电商平台仓库途中（包括亚马逊 FBA 仓、沃尔玛 WMS 仓等），少量存放于海外仓（包括公司自主租赁海外仓、第三方服务仓）；

（4）委外加工物资：公司将委外加工物资运输至外协厂商，外协生产过程中存放于外协厂商；

(5) 发出商品：对于线下销售，发出商品状态为在途和客户指定地点；对于线上销售，发出商品系已从电商平台发货，但根据公司的收入确认政策尚未确认收入的存货。

## 2、报告期各期末，公司各类存货的具体形态和占比情况如下：

单位：万元

项目	存放地点	2023.9.30		2022.12.31		2021.12.31	
		余额	占比	余额	占比	余额	占比
原材料	公司厂区内	3,110.91	16.92%	1,692.84	11.51%	2,041.46	13.32%
	海外仓	5.37	0.03%	10.99	0.07%	-	-
	<b>小计</b>	<b>3,116.28</b>	<b>16.94%</b>	<b>1,703.83</b>	<b>11.58%</b>	<b>2,041.46</b>	<b>13.32%</b>
在产品	公司厂区内	470.50	2.56%	757.26	5.15%	784.06	5.12%
	<b>小计</b>	<b>470.50</b>	<b>2.56%</b>	<b>757.26</b>	<b>5.15%</b>	<b>784.06</b>	<b>5.12%</b>
库存商品	公司厂区内	4,300.16	23.38%	4,200.47	28.55%	2,257.05	14.72%
	电商平台仓库	3,519.25	19.14%	4,487.17	30.50%	5,950.28	38.82%
	在途存货	3,126.45	17.00%	909.38	6.18%	292.47	1.91%
	海外仓	1,796.64	9.77%	1,476.28	10.04%	2,271.80	14.82%
	货代仓库	-	-	54.90	0.37%	304.37	1.99%
	<b>小计</b>	<b>12,742.50</b>	<b>69.29%</b>	<b>11,128.20</b>	<b>75.65%</b>	<b>11,075.97</b>	<b>72.26%</b>
委外加工物资	外协厂商	777.90	4.23%	78.70	0.53%	-	-
	<b>小计</b>	<b>777.90</b>	<b>4.23%</b>	<b>78.70</b>	<b>0.53%</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
发出商品	途中/客户指定地点	919.15	5.00%	630.64	4.29%	610.46	3.98%
	电商平台已发货未确认收入	364.44	1.98%	411.81	2.80%	816.29	5.33%
	<b>小计</b>	<b>1,283.59</b>	<b>6.98%</b>	<b>1,042.45</b>	<b>7.09%</b>	<b>1,426.75</b>	<b>9.31%</b>
<b>合计</b>		<b>18,390.77</b>	<b>100.00%</b>	<b>14,710.44</b>	<b>100.00%</b>	<b>15,328.24</b>	<b>100.00%</b>

根据上表，公司库存商品占比较高，库存商品主要存放于公司厂区内及亚马逊等电商平台仓库。

在途存货指公司部分存货处于由国内发货至电商平台仓库的途中或者由海外仓运回国内维修的途中，尚未入库。2022年末，公司在途存货金额高于2021年末，主要由于2022年末公司原存放于海外仓的部分待修理存货处于自国外运回国内维修的途中。2023年9月末，公司在途存货主要为由国内发往亚马逊等电商平台仓库途中的存货，金额较高，主要原因系公司为应对境外第四季度“黑

色星期五”、“感恩节”、“圣诞节”销售旺季，针对电商平台销售的备货量较大。

公司原材料主要存放于公司厂区内；少量原材料存放于海外仓，主要系用于产品周转和维修的彩盒、电源线等包装材料和配件。在产品均存放于公司厂区内。委外加工物资及发出商品占比相对较小。

### 3、公司各期末盘点情况

#### (1) 盘点方案和盘点计划

报告期内，公司根据《企业内部控制基本规范》，《企业内部控制应用指引》的相关要求，制定了《存货管理制度》等相关管理制度，对存货盘点事项进行了规范。公司每年末统一组织对公司存货进行全面盘点，盘点范围包括原材料、库存商品等，具体盘点工作由仓库管理人员、生产人员、财务人员等共同参与完成。

报告期内，公司具体盘点方案如下：

①盘点前准备工作：盘点前，由财务部负责召集相关部门召开盘点工作协调会，并制定存货盘点方案，主要包括存货盘点时间、范围、人员安排、盘点过程要求等，仓库管理人员、生产人员等盘点责任人对盘点物资进行整理，以便进行盘点。同时确保在供应商送货、产线退料、仓库发料、成品入库、成品出库/发货在盘点前均已暂停。

②盘点执行过程及方法：为了保证盘点的准确性，公司在盘点过程中停止生产和存货移动。盘点时，由仓库管理人员、生产人员作为盘点责任人清点数量，由财务人员进行记录；盘点人员记录所有异常情况，并对盘点差异进行标识。

③盘点结果整理：盘点结束后，盘点人员上交经签字确认的纸质盘点表和已登记盘点数量的表单；财务部负责对盘点结果做出书面总结，编制盘点报告，针对盘点过程中发现的存货盘盈、盘亏、毁损、闲置以及需要报废的存货，组织相关部门查明差异原因，并形成差异分析说明，财务部根据经审核后的差异分析说明及相关佐证资料进行账务处理。同时由财务部门组织召开盘点总结会议，对盘点过程中遇到的问题提出改进建议。



报告期内，公司的盘点方案符合公司《存货管理制度》的要求，具备合理性。

## (2) 报告期各期末公司的盘点情况

各期末具体的盘点情况如下

对应报告日	2023年9月30日	2022年12月31日	2021年12月31日
盘点时间	2023年10月27日	2022年12月31日、2023年1月2日	2021年12月29日
盘点地点	公司国内厂区仓库	公司国内厂区仓库、美国租赁海外仓	公司国内厂区仓库
盘点人员	公司财务部门人员、仓库管理人员	公司财务部门人员、仓库管理人员	公司财务部门人员、仓库管理人员
监盘人员	主办券商、申报会计师、律师	主办券商、律师；大华国际美国成员所 Citrin Cooperman & Company, LLP 工作人员对美国自主租赁海外仓进行抽盘	无
盘点范围	原材料、库存商品	原材料、库存商品	原材料、库存商品
盘点方法、程序	方法：实地盘点程序：制定盘点计划→导出库存明细表及仓库明细清单→现场盘点存货实物→汇总并整理盘点资料、报告	方法：实地盘点程序：制定盘点计划→导出库存明细表及仓库明细清单→现场盘点存货实物→汇总并整理盘点资料、报告	方法：实地盘点程序：制定盘点计划→导出库存明细表及仓库明细清单→现场盘点存货实物→汇总并整理盘点资料、报告
盘点比例	针对国内厂区存放的原材料、在产品及库存商品，盘点比例为100%	针对国内厂区存放的原材料、在产品及库存商品，盘点比例为100.00%	针对国内厂区存放的原材料、在产品及库存商品，盘点比例为100%
监盘比例	针对国内厂区存放的原材料、在产品及库存商品，监盘比例为100%	针对国内厂区存放的原材料、在产品及库存商品，监盘比例为66.53%；美国自主租赁海外仓抽盘比例约占自主租赁海外仓存货的76%	无
存货账实相符情况	除收发计量错误导致的少量差异外，账实相符	除收发计量错误导致的少量差异外，账实相符	除收发计量错误导致的少量差异外，账实相符
盘点结果处理情况	无重大差异，盘点差异已调账	无重大差异，盘点差异已调账	无重大差异，盘点差异已调账

注：公司于2023年10月27日进行期后盘点，并核实了通过收发存倒推至9月末的存货结存情况。

亚马逊 FBA 仓和沃尔玛 WMS 仓库不允许卖家实施现场盘点，故公司主要通过平台导出存货明细加以核对。公司每期末自第三方平台系统中导出相关存货数据，并以导出的数据作为基准，与公司金蝶系统中的数据进行核对。经核对，

公司主要平台在存货对账过程中整体差异较小，除日常收发退货过程中的低频操作失误导致的零星差异外，无重大差异，公司已根据差异实际情况进行相应调整，确保存货数据的准确性及一致性。

对于境外存货，公司于 2022 年末聘请了大华国际美国成员所 Citrin Cooperman & Company, LLP 对公司海外仓库存情况进行盘点，盘点结果显示个别产品存在零星差异，公司已根据差异实际情况进行调整，确保存货数据的准确性及一致性。

报告期各期末，公司对存货进行盘点，并形成盘点记录，存货盘点金额和财务报表存货金额对比差异较小，公司通过有效的存货盘点，确保期末存货余额账实相符。主办券商及会计师等中介机构相关人员对 2022 年末、2023 年 10 月存货盘点进行了监盘。

#### **4、公司存货管理制度健全并得到有效执行**

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“9、存货”之“（2）存货项目分析”中补充披露如下：

报告期内，公司制定了《采购管理制度》、《存货管理制度》、《财务管理制度》等一系列存货管理相关的内部控制制度，对存货的各部门管理职权、存货采购入库管、生产物料领用和退料管理、产成品入库管理、销售出库管理、存货盘点管理、存货处置管理等方面进行了规定并得到有效执行。

综上所述，公司存货的主要形态包括原材料、在产品、库存商品、委外加工物资和发出商品，其中库存商品占比较高，主要存放于公司厂区内及亚马逊等电商平台仓库，少量存放于海外仓；原材料、在产品均存放于公司厂区内；委外加工物资及发出商品占比相对较小。报告期各期末，公司对存货进行盘点并形成盘点记录，公司存货盘点方案合理，存货盘点金额和财务报表存货金额对比差异较小，期末存货余额账实相符。公司存货管理制度健全并得到有效执行。

**（六）补充披露报告期内存货转回、转销及其他减少的具体情况，存货转回的原因及具体依据；转销的客户、单价公允性情况，是否存在虚增收入、虚假销售的情况。**

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“9、存货”之“(2) 存货项目分析”中补充披露如下：

### 1、报告期内存货转回、转销及其他减少的具体情况

报告期内，公司存货转回、转销及其他减少的具体情况如下：

单位：万元

项目	2022-12-31	本期增加金额		本期减少金额			2023-9-30
		计提	其他	本期转回	本期转销	其他	
原材料	168.68	144.68	-	-	7.03	0.64	305.69
库存商品	1,045.57	276.07	-	350.35	392.96		552.09
合计	1,214.25	420.75	-	350.35	399.99	0.64	857.78

续上表

项目	2021-12-31	本期增加金额		本期减少金额			2022-12-31
		计提	其他	本期转回	本期转销	其他	
原材料	123.96	53.64	-	-	7.99	0.93	168.68
库存商品	597.51	558.36	-	-	110.31		1,045.57
合计	721.48	612.00	-	-	118.30	0.93	1,214.25

续上表

项目	2020-12-31	本期增加金额		本期减少金额			2021-12-31
		计提	其他	本期转回	本期转销	其他	
原材料	-	123.96	-	-	-	-	123.96
库存商品	139.63	512.78	-	-	42.50	12.40	597.51
合计	139.63	636.74	-	-	42.50	12.40	721.48

报告期内，公司存在存货跌价准备转回的情况，主要原因为2023年末公司部分存货因维修完成，预计售价提升，可变现净值高于原账面价值，存货跌价准备在原已计提的金额内予以转回所致。存在跌价准备转销系已计提存货跌价准备的产品在后期实现了销售，故转销了相应的存货跌价准备。存货跌价准备其他减少原因主要系存货报废，金额较小。

### 2、存货转回的原因及具体依据

#### (1) 存货跌价准备转回的原因及具体依据

2023年1-9月，公司转回存货跌价准备350.35万元，主要原因为2023年末公司部分存货因维修完成，预计售价提升，可变现净值高于原账面价值，存

货跌价准备在原已计提的金额内予以转回所致。具体如下：

公司在亚马逊等平台销售后客户退回的产品，部分存在镜头有尘点、机器投射图像异常、线路松动、外壳衔接缝隙过大等产品瑕疵或需维修的情况。报告期前期，公司因尚未租赁海外仓且零星运送回国成本较高，未及时维修。租赁海外仓后，2022年底至2023年上半年，公司综合评判修理费、运费、再销售预计收益等，将以前年度积攒的部分待修理存货陆续运回国内维修，部分在海外维修。

由于前述瑕疵或待修产品预计售出的折扣力度较大，已出现减值风险，公司于减值迹象发生当年末进行跌价测试，根据同类折扣商品的折扣售价确定预计售价，计算可变现净值，按照成本高于可变现净值的差额计提了存货跌价准备。2023年相关存货维修完成并入库，截至2023年9月末，部分维修完成的存货已实现销售，转销相应存货跌价准备234.34万元；维修完毕但尚未销售的部分产品的预计售价提升，可变现净值高于原账面价值，存货跌价准备在原已计提的金额内予以转回；2023年1-9月，合计转回存货跌价准备350.35万元。该部分存货期后三个月内（2023年10月-12月）已有47.67%实现销售，期后销售情况良好。

(2) 存货跌价准备转回符合公司业务实际情况、符合会计准则要求，具备合理性，存货期后销售情况良好

①公司存在部分未及时修理的瑕疵产品符合公司电商业务的实际情况。公司存在境外电商平台B2C销售业务，网购客户退货现象相对普遍，且海外修理不便、人工费、维修费及跨境运输成本较高，公司存在部分未及时修理的瑕疵产品符合公司电商业务的实际情况，具备合理性。

②公司相关存货自境外运回及修好后复运回境外均已履行双边报关手续，相关单据齐备。该部分存货运回境内时已按规定向海关缴纳进口维修保证金，报关单及物流记录齐全；国内维修产品生产排单、维修后检验入库单、境外维修费结算单据等齐全，相关维修事项具备真实性。

③公司存货跌价准备的计提及转回符合会计准则规定。针对存在减值风险

的瑕疵或待修产品，公司基于存货账面成本与可变现净值孰低原则计提存货跌价准备。由于前述产品存在瑕疵，预计售出的折扣力度较大，预计售价按照瑕疵产品、库龄较长的同类产品的折扣售价确定。

根据《企业会计准则第1号—存货》“资产负债表日，企业应当确定存货的可变现净值。以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额应当予以恢复，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”。相关存货于2023年维修完成并入库，维修后售价与当期生产的同型号产品无重大差异；2023年9月末，该部分产品的预计售价提升，可变现净值高于原账面价值，存货跌价准备在原已计提的金额内予以转回，符合会计准则的相关规定。

④前述存货期后三个月内已有47.67%实现销售，期后销售情况良好，跌价转回对2023年全年利润的影响较小。从期后实际销售情况上看，前述存货期后销售情况良好，截至2023年12月31日，实现销售后转销存货跌价准备金额为167.01万元，转销比例为47.67%。

综上所述，公司存货跌价准备转回的主要原因为2023年末公司部分存货因维修完成，预计售价提升，可变现净值高于原账面价值，存货跌价准备在原已计提的金额内予以转回。存货跌价准备转回符合公司业务实际情况、符合会计准则要求，具备合理性，存货期后销售情况良好。

### 3、转销的客户、单价公允性情况，是否存在虚增收入、虚假销售的情况

报告期各期，公司存货跌价准备转销金额分别为42.50万元、118.30万元、399.99万元，相关存货实现销售的途径如下：

单位：万元

项目	2023年1-9月		2022年		2021年	
	转销金额	占比	转销金额	占比	转销金额	占比
电商平台销售	389.89	97.47%	98.13	82.95%	28.69	67.50%
ODM客户销售	10.10	2.53%	20.17	17.05%	13.81	32.50%
<b>转销合计</b>	<b>399.99</b>	<b>100.00%</b>	<b>118.30</b>	<b>100.00%</b>	<b>42.50</b>	<b>100.00%</b>

由上表可知，报告期内，转销相关存货主要通过亚马逊电商平台实现销售，销售至ODM客户的金额较小。转销涉及的ODM客户主要为深圳价之链跨境电

商有限公司（跨境电商企业，主营要包含消费类电子、家居运动等产品）、ALA EXPORT IMPORT S.A（境外客户，主要从事电子产品贸易）、杰奇科技（跨境电商企业）等。

对于亚马逊电商平台销售的存货，按照市场价销售至终端消费者，同一细分型号的产品在同时期的销售单价不会存在重大差异，销售单价公允。2023 年电商平台实现销售存货的跌价转销金额较高，主要由于涉及的部分存货为前述因存在瑕疵或异常而返修的产品。该部分产品因存在瑕疵或异常，预计售出的折扣力度较大，公司于减值迹象发生当年末进行跌价测试并计提了存货跌价准备；截至 2023 年 9 月末，部分维修完成的存货已实现销售，转销相应存货跌价准备 234.34 万元。对于此部分产品，维修完成后与公司在售的同一细分型号的产品不存在差异，销售单价公允。

销售至 ODM 客户的存货金额较小，产品单价由公司根据产品成本加合理利润、与客户协商确定，交易价格合理，具备公允性。

综上所述，转销相关存货主要通过亚马逊电商平台实现销售，销售至 ODM 客户的金额较小，销售单价公允，不存在虚增收入、虚假销售的情况。

**（七）补充说明报告期各期存货报废的具体情况，包括但不限于存货所处平台、报废产品类型、报废原因、是否经过必要的决策程序，量化分析存货报废比例、金额与同行业可比公司是否存在较大差异；报废存货成本计入管理费用的原因及合理性，会计处理与同行业可比公司是否存在差异，是否符合《企业会计准则》的要求。**

**1、补充说明报告期各期存货报废的具体情况，包括但不限于存货所处平台、报废产品类型、报废原因、是否经过必要的决策程序**

报告期内，公司存货报废的具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-9 月	2022 年	2021 年
存货报废	421.85	367.49	97.57

公司存货报废主要为电商运营过程中对电商平台维修性价比不高的“不可售”产品，动销差、库龄较长的产品的报废。报告期内，由于亚马逊平台销售收入占线上销售收入的比例在 94%以上，存货报废也主要来自亚马逊平台。

就具体产品类型而言，由于智能投影仪、便携式 DVD 播放器收入占比较高，公司报废的存货主要为 DVD 播放器、投影仪。报告期内，随着其他产品收入占比提升，报废产品中其他产品的比例也有所提升。2023 年 1-9 月，公司报废产品中投影仪、DVD 播放器和其他产品的占比分别约为 26%、45%、29%。

公司电商平台存货报废与公司退货产品的处理策略、销售策略调整相关。电商平台存货报废主要有两类：①退货后“不可售”产品的选择性报废。针对亚马逊平台的销售退货，亚马逊将评估每件退货商品的状况，如果确定该商品处于可售状况，将其退回库存；如果确定该商品处于不可售状况（例如存在缺陷或已残损），亚马逊将其归为“不可售”类，等待卖家处理指令。公司根据“不可售”类产品的市场销售情况，评估不可售产品是否具备维修的性价比，若预计该类产品销售市场需求较高、维修后可顺利出售，则公司选择维修；若预计维修无性价比，公司将选择报废处理。②根据公司销售策略，综合评估长期仓储费与转运成本、产品销量和后续销售效益，对动销差、库龄较长的存货选择折扣销售或者清理。

2022 年、2023 年 1-9 月，公司存货报废金额有所增长，主要原因为：①2021 年公司产品主要为货值较高的投影仪、DVD 播放器，其他产品较少；且市场需求扩张、存货库龄短，预计产品维修后价值较高，2021 年存货报废的金额较低。②2022 年公司除投影、DVD 播放器外，新增部分配件、智能家居等其他产品，预计部分退货后“不可售”产品的维修性价比低，选择报废；同时，2022 年亚马逊调整仓储政策，对超量库存加收高额的仓储超量费，公司针对部分产品动销相对较差、库龄长的存货进行报废清理，存货报废金额较高。③2023 年公司进行销售策略调整，战略性精简投影仪、DVD 播放器产品型号，重点推广优势高品质和高性价比的产品，综合比较仓储成本和预计效益后，针对前期动销差、库龄长的存货进行清理，存货报废金额较高。

电商平台存货报废涉及公司产品销售策略，由公司电商业务部门针对具体产品生命周期、销售现状、发展趋势和公司实际经营需求，拟定报废的产品型号，经公司销售负责人或总经理批准后执行。

## 2、量化分析存货报废比例、金额与同行业可比公司是否存在较大差异

报告期内，公司存货报废金额占当期营业收入的比例很小。公司存货报废的金额及报废比例如下：

单位：万元

项目	2023年1-9月/2023年9月30日	2022年/2022年12月31日	2021年/2021年12月31日
存货报废	421.85	367.49	97.57
营业收入	38,916.26	51,904.62	71,960.71
存货报废比例	1.08%	0.71%	0.14%

受限于公开信息披露内容的局限性，同行业可比公司极米科技、鸿合科技均未详细披露报告期各期存货报废的具体情况。光峰科技存在存货报废情况，2020年光峰科技核销存货 582.88 万元，主要系早期激光电视和配套屏幕存放多年，由于产品更新换代或退市，对该批存货已无使用价值或变现价值，前期已全额计提跌价准备的存货予以核销。

公司存货报废基于跨境电商销售模式，与境外产品维修、运输成本高且不方便等现实因素相关。根据公开信息，跨境电商上市公司赛维时代、三态股份明确披露了存货报废情况，具体如下：

单位：万元

项目		2022年	2021年
赛维时代	存货报废金额	6,481.43	13,326.25
	占营业收入比例	1.32%	2.39%
三态股份	存货盘亏及报废金额	169.66	68.12
	占营业收入比例	0.11%	0.03%

根据赛维时代招股说明书，其存货报废主要系近两年海外仓容紧张，公司战略调整对 FBA 仓不可售库存进行正常清理等原因，公司对部分产品进行报废处理。赛维时代存货报废金额较高，主要由于赛维时代主要销售服装，更新换季及款式迭代频繁；且赛维时代收入规模大，存货报废金额占收入的比例不足 3%。



三态股份存货报废金额及占比很小，三态股份跨境电商业务采取境内自营仓库存储为主、向海外消费者直邮发货的模式，与公司仓储配送模式存在差异。

综上所述，公司存货报废金额及占比较小，同行业公司光峰科技及跨境电商上市公司披露其存在存货报废的情况。公司存货报废金额、占比与跨境电商上市公司存在差异，主要由于产品类型、业务规模、业务模式不同，具备合理性。

### **3、报废存货成本计入管理费用的原因及合理性，会计处理与同行业可比公司是否存在差异，是否符合《企业会计准则》的要求**

按照《企业会计准则讲解》（2010）规定，属于计量收发差错和管理不到位等原因造成的存货短缺，应先扣除残料价值、可以收回的保险赔偿和过失人赔偿，将净损失计入管理费用；属于自然灾害等非常原因造成的存货毁损，应先扣除处置收入（如残料价值）、可以收回的保险赔偿和过失人赔偿，将净损失计入营业外支出。

公司存货报废基于跨境电商业务模式，是公司管理层根据产品销售策略、产品生命周期、销售现状、发展趋势及公司实际经营需求做出的处理决定，属于管理原因造成的存货短缺。公司存货报废不属于自然灾害等非常原因造成的存货毁损，将其净损失计入管理费用，符合《企业会计准则》的相关规定。

就同行业可比公司而言，光峰科技 2020 年报废的存货由于存放多年，报废前已全额计提存货跌价准备；跨境电商上市公司赛维时代未明确披露存货报废相关会计科目，但管理费用中“其他”项金额较高；三态股份存货盘亏及报废计入管理费用。因此，会计处理与同行业可比公司不存在重大差异。

综上所述，报废存货成本计入管理费用主要系存货报废基于跨境电商业务模式，是公司管理层结合销售情况做出的决策，属于管理原因造成的存货短缺；报废存货成本的会计处理与同行业可比公司不存在重大差异，符合《企业会计准则》的要求。

## **二、中介机构核查程序及核查意见**

### **（一）核查上述问题并发表明确意见。**

## 1、核查程序

主办券商、会计师执行了以下核查程序：

(1) 取得并查阅公司框架合同、在手订单明细表、收入成本明细表、存货明细表，对公司管理层进行访谈，了解公司业务模式、各产品核算流程与主要环节、合同签订情况、备货和发货周期、订单完成周期等信息，核实公司存货余额与公司的订单、业务规模的匹配性；

(2) 查询同行业可比公司的存货规模、存货分类、结构及变动情况，对比分析公司存货规模、结构及其变动的合理性；

(3) 访谈公司财务总监、业务负责人，了解公司业务模式以及各业务模式的核算流程与主要环节、存货明细项目的核算时点和具体的会计处理方式；了解存货管理策略、存货跌价计提政策、存货库龄及周转情况等；

(4) 获取报告期各期存货明细及存货库龄表，结合存货监盘情况，复核存货计价的完整性以及库龄划分的准确性；

(5) 查阅同行业可比公司的年度报告、招股说明书，了解同行业可比公司的存货跌价计提情况，比较分析公司存货跌价计提的充分性；

(5) 获取公司从亚马逊店铺导出的存货报告，并对导出的过程保持控制，核对期末亚马逊库存报告中存货数量与公司财务系统的差异，并分析差异产生的原因；

(6) 执行存货监盘程序，了解公司报告期内存货盘点情况，核实公司存货的存放地点；

(7) 针对存货转回及转销，采取了以下核查程序：

①取得相关存货自境外运送回国时的报关单、存货维修后运送至境外的出口报关单，取得相关存货物提单及流费结算单据；核查相关存货进口时向海关缴纳进口维修保证金的记账凭证、银行付款单据，维修后出口时，海关维修保证金退回相关的单据，并与报关单核对；

②现场查看已运回待修存货的具体情况；核查境内维修的生产排单、维修后

产品检验及入库凭证；核查境外维修存货的维修合同、维修费对账单；

③查验存货维修后进入亚马逊 FBA 仓的入仓签收记录，复核期后销售情况；

④了解公司存货跌价准备计提政策，复核对存货跌价计提及转回的准确性和充分性；

⑤访谈公司管理层，了解存货跌价相关的具体情况，取得公司关于存货维修事项的决策及沟通记录；

⑥取得存货跌价转销明细，复核转销产品实现销售的途径，分析转销单价的公允性；

(8) 取得存货报废明细表，了解存货报废的金额、产品等；访谈公司管理层，了解存货报废的具体原因、合理性及决策程序；查询同行业可比公司及跨境电商上市公司存货报废情况，并进行对比分析；

## **2、核查意见**

**经核查，主办券商、会计师认为：**

(1) 公司存货余额与公司的订单、业务规模基本匹配，存货规模与同行业可比公司相比不存在重大差异。2021 年存货期后结转率较高，存货结转情况良好；截至 2024 年 2 月末，公司部分存货尚未结转，主要与公司电商平台备货量大、海运周期长，以及经销模式提前备货等因素相关，具备合理性；

(2) 公司与同行业可比公司的存货分类、变动情况不存在重大差异；公司存货中原材料、库存商品占比与鸿合科技相近，原材料占比低于同行业平均水平、库存商品占比高于同行业平均水平，主要由于各公司所需原材料类型及原材料供应存在较大差异，差异具备合理性；

(3) 公司存货库龄主要集中于 1 年以内，库龄结构良好且相对稳定；存货可变现净值按照存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定；公司存货跌价准备计提充分，与可比公司不存在明显差异；

(4) 公司报告期内存货各项目的发生和核算时点，与公司的业务模式相匹

配；

(5) 公司存货的主要形态包括原材料、在产品、库存商品、委外加工物资和发出商品，其中库存商品占比较高，主要存放于公司厂区内及亚马逊等电商平台仓库，少量存放于海外仓；原材料、在产品均存放于公司厂区内；委外加工物资及发出商品占比相对较小。报告期各期末，公司对存货进行盘点并形成盘点记录，公司存货盘点方案合理，存货盘点金额和财务报表存货金额对比差异较小，期末存货余额账实相符。公司存货管理制度健全并得到有效执行；

(6) 公司存货跌价准备转回的主要原因为 2023 年末公司部分存货因维修完成，预计售价提升，可变现净值高于原账面价值，存货跌价准备在原已计提的金额内予以转回；存货跌价准备转回符合公司业务实际情况、符合会计准则要求，具备合理性，存货期后销售情况良好；转销相关存货主要通过亚马逊电商平台实现销售，销售至 ODM 客户的金额较小，销售单价公允，不存在虚增收入、虚假销售的情况；

(7) 报废存货成本计入管理费用主要系存货报废基于跨境电商业务模式，是公司管理层结合销售情况做出的决策，属于管理原因造成的存货短缺；报废存货成本的会计处理与同行业可比公司不存在重大差异，符合《企业会计准则》的要求；

**(二) 说明期末存货的监盘情况（包括监盘的金额和比例以及监盘结论），并对存货期末余额是否真实存在、计价是否准确、成本费用的结转金额及时点是否准确，各存货项目跌价准备计提是否合理、充分，相关内控制度是否完善并有效执行，并发表明确意见。**

### **1、期末存货的监盘情况（包括监盘的金额和比例以及监盘结论）**

#### **(1) 国内仓库存货监盘情况**

报告期各期末，公司存放于国内仓库的存货余额分别为 5,082.57 万元、6,650.57 万元、7,881.57 万元，占期末存货余额的比例分别为 33.16%、45.21%、42.86%。对存放于国内仓库的存货，主办券商、会计师执行了存货监盘程序，其中主办券商参与了公司 2022 年末和 2023 年 9 月的存货监盘，申报会计师参与了

2023年9月的存货监盘。

国内仓库存货监盘的情况具体如下：

对应报告日	2023年9月30日	2022年12月31日
监盘时间	2023年10月27日	2022年12月31日、2023年1月2日
监盘地点	公司国内厂区仓库	公司国内厂区仓库
监盘人员	主办券商、申报会计师、律师	主办券商、律师
盘点范围	库存商品、原材料、在产品	库存商品、原材料、在产品
监盘比例	对于存放于公司国内仓库的存货，监盘比例为100%	对于存放于公司国内仓库的存货，监盘比例为66.53%
监盘结果	除收发计量错误导致的少量差异外，不存在重大差异	除收发计量错误导致的少量差异外，不存在重大差异

## (2) 海外仓

公司部分存货存放于海外仓（包括公司自主租赁海外仓、第三方服务仓），报告期各期末，公司存放于海外仓的存货余额分别为2,271.80万元、1,487.27万元、1,802.01万元，占期末存货余额的比例分别为14.82%、10.11%、9.80%。

2022年末，公司聘请的大华国际美国成员所 Citrin Cooperman & Company, LLP 工作人员于2022年12月31日对美国自主租赁海外仓存货进行抽盘。2022年末，自主租赁海外仓存货余额约为522万元，抽盘比例约占自主租赁海外仓存货的76%。主办券商、会计师复核了相关资料，盘点结果显示个别产品存在零星差异，公司已根据差异实际情况进行调整，确保存货数据的准确性及一致性。

此外，主办券商和会计师获取了公司自有海外仓的租赁合同，获取公司与第三方服务仓的仓储费用结算单，验证相关境外存货的真实存在性。

针对公司截至2023年12月31日存放于海外仓的存货，主办券商和会计师执行了以下补充核查程序：①获取公司财务系统导出的2023年12月31日的海外仓存货进销存余额以及存放在自营海外仓的存货进销存列表；②于2024年1月18日以视频盘点方式对公司位于美国的自营海外仓存货情况进行了补充核查，观察自营海外仓的存货摆放情况，并抽盘45.12%的存货。

## (3) 电商平台仓库存货

报告期各期末，存放于电商平台仓库的存货余额分别为 5,950.28 万元、4,487.17 万元、3,519.25 万元，占期末存货余额的比例分别为 38.82%、30.50%、19.14%。2023 年 9 月末占比降低，主要系为应对境外第四季度销售旺季，2023 年 9 月末公司部分存货处于自国内运送至电商平台仓库的途中，尚未进入电商平台仓库。

由于亚马逊、沃尔玛电商平台仓库不允许实施现场盘点，无法监盘，主办券商和会计师执行了替代核查程序：

①电商平台库存报告核对：获取公司自亚马逊、沃尔玛店铺导出的存货报告（截止时间分别为 2022 年 12 月 31 日、2023 年 9 月 30 日），并对导出的过程保持控制；核对期末亚马逊库存报告中存货数量与公司财务系统的差异，并分析差异产生的原因；

②获取公司将存货运往境外电商平台仓库的报关单和提单，查验相关单据是否存在异常情况；

③对公司头程物流供应商进行访谈，了解公司将存货运往电商平台仓库的真实性；对于头程物流供应商的交易金额进行函证，获取与头程物流供应商的结算单据，复核相关费用是否准确分摊至公司存货成本中。

经核查，公司主要平台在存货对账过程中整体差异较小，除日常收发退货过程中的低频操作失误导致的零星差异外，无重大差异，公司已根据差异实际情况进行相应调整。

#### **（4）在途存货**

在途存货指公司部分存货处于由国内发货至电商平台仓库的途中，或者由海外仓运回国内维修的途中，尚未入库。报告期各期末，在途存货余额分别为 292.47 万元、909.38 万元、3,126.45 万元，占期末存货余额的比例分别为 1.91%、6.18%、17.00%。2022 年末，公司在途存货金额高于 2021 年末，主要由于 2022 年末公司原存放于海外仓的部分待修理存货处于自国外运回国内维修的途中。2023 年 9 月末，在途存货金额较高，主要原因系公司为应对境外第四季度“黑色星期五”、“感恩节”、“圣诞节”销售旺季，针对电商平台销售的备货量较大所致。

主办券商和会计师针对在途存货执行了以下核查程序：

①对于运往电商平台仓库的在途存货，获取期后亚马逊等电商平台的存货报告以及期后的存货结转情况；对亚马逊 FBA 仓期后存货入库时间进行校验，抽取样本检查期后存货上架情况，查验期末在途存货是否在期后入库上架销售，验证在途存货的真实性；

②针对自海外仓运回国内维修的在途存货，获取相关在途存货在中国和美国的进出口报关单、提单，复核相关存货进口时向海关缴纳进口维修保证金的记账凭证、银行付款单据，分析海关保证金缴纳金额的合理性；

③获取在途存货对应的销售出库单、报关单、目的港到港资料以及与物流供应商的结算单据，复核相关单据与在途存货金额的匹配性。

#### **(5) 存放于其他地点的存货**

除存放于前述地点的存货，公司剩余存货主要包括委外加工物资、发出商品，报告期各期末，该部分存货账面余额为 1,731.12 万元、1,176.05 万元及 2,061.49 万元，占期末存货余额的比例分别为 11.29%、7.99%、11.21%。由于前述存货存放于外协厂商等第三方或在途，难以监盘，主办券商、会计师实施了函证等替代性核查程序：

针对委外加工物资：对 2023 年 9 月末委外加工物资情况进行函证；对主要外协供应商进行走访，实地查看委托加工产线及委外加工物资存放情况；

针对发出商品：对报告期各期末的发出商品实施函证程序，检查报告期各期末发出商品对应的销售订单、销售出库单、物流单据、报关单等相关单据；核实发出商品期后确认收入的情况。

## **2、存货相关其他核查程序**

主办券商、会计师执行的存货相关其他核查程序如下：

(1) 了解公司各期末的盘点情况，获取并复核公司报告期各期末的盘点计划和盘点表、获取并复核了 2022 年末公司海外仓的盘点表；

(2) 对存货的采购、入库、领用、出库等环节执行穿行测试，了解内控制

度的主要节点的有效性；

(3) 获取公司与存货相关的管理制度，访谈公司的财务总监、业务负责人，了解公司存货管理内控制度的具体内容和主要节点；

(4) 获取报告期各期存货明细及存货库龄表，复核存货计价的完整性以及库龄划分的准确性；复核存货跌价准备计提情况；复核存货跌价计提及转回的准确性和充分性；

### 3、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

(1) 公司货期末余额均已真实完整地计入于公司账面，存货期末余额真实存在，计价准确；

(2) 公司存货核算流程与主要环节与业务模式相匹配，成本费用的结转金额及时点准确；

(3) 公司基于成本与可变现净值孰低法确认存货的期末净值，并据此计提存货跌价准备，各存货项目跌价准备计提合理、充分；

(4) 公司制定了完善的内部控制制度，报告期内相关内容制度能得到有效执行。

**(三) 核查报告期各期存货变动与收入成本的匹配性，是否存在利用存货科目跨期调节收入、利润的情形，并发表明确意见。**

#### 1、核查程序

报告期内，存货变动与收入成本的匹配情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023年9月30日 /2023年1-9月		2022年9月30日 /2022年1-9月	2022年12月31日/ 2022年度		2021年12月31 日/2021年度
	金额	变动	金额	金额	变动	金额
存货余额	18,390.77	14.40%	16,076.19	14,710.44	-4.03%	15,328.24
营业收入	38,916.26	10.40%	35,248.83	51,904.62	-27.87%	71,960.71
营业成本	26,468.34	12.61%	23,503.42	35,159.99	-32.02%	51,722.19



注：表中 2023 年 1-9 月的变动情况，为相较 2022 年 1-9 月数据的变动情况（2022 年 1-9 月相关财务数据未经审计）。

受境外经济低迷、消费需求下滑等因素影响，2022 年度公司营业收入、营业成本较 2021 年度下降，存货余额较 2021 年末也有所减少。存货余额下降幅度小于收入、成本下降幅度，主要原因为：（1）2022 年受境外经济低迷、市场需求下滑的影响，存货周转速度下降，电商平台的库存商品金额偏高；（2）公司 2022 年新增授权品牌产品销售，经销模式下备货量增大，期末库存商品金额提高。

2023 年 1-9 月，公司营业收入、成本较 2022 年 1-9 月有所增长，同时，2023 年 9 月末存货余额较去年同期增长，变动幅度相近，不存在明显异常。

因此，报告期内，公司存货变动与收入成本相匹配。

主办券商、会计师执行了以下核查程序：

（1）获取公司收入成本明细表、成本计算表及分配表，复核公司成本核算方法的分配及结转是否合理，计算是否准确；

（2）获取公司存货明细表、收入成本明细表，分析存货变动与收入成本的匹配性，核查是否存在利用存货科目跨期调节收入、利润的情形；

（3）执行收入截止性测试、收入及采购细节测试，检查公司收入和成本是否存在跨期确认的情形；

（4）执行存货监盘程序，核查存货的真实性；

## **2、核查意见**

**经核查，主办券商、会计师认为：**

报告期各期，公司存货变动与收入成本相匹配，不存在利用存货科目跨期调节收入、利润的情形。

问题 7：关于固定资产与在建工程。根据申报材料，公司固定资产分别为 215.86 万元、9,954.45 万元、9,741.45 万元，有大幅增长；公司在建工程分别为 11,926.91 万元、7,105.73 万元、7,825.96 万元，科金明电子产品生产项目大额转固。请公司：（1）结合产能利用率、公司上下游景气度等，说明固定资产大幅增长的原因及合理性、固定资产规模与生产经营的匹配性。（2）说明报告期内对固定资产进行减值测试的具体方法及结果，未计提减值准备是否符合《企业会计准则》规定，是否谨慎、合理。（3）补充披露公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司的对比情况，是否存在显著差异，如是，披露原因及对公司净利润的累计影响。（4）说明固定资产、在建工程的盘点情况、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施，针对固定资产、在建工程的内部控制设计是否健全、内控是否得到有效执行。（5）结合在建工程的具体内容、用途、公司产能利用率、产品市场需求增加等情况补充披露公司增加在建工程的必要性，在建工程进度是否正常，报告期内转固的在建工程的转固时点、依据、相关会计处理的恰当性，是否存在提前或延迟转固的情形。（6）说明报告期在建工程采购的具体内容、金额、主要设备供应商的名称、是否存在通过第三方面间接采购设备的情况、定价依据及公允性、公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排。请主办券商及会计师核查并发表明确意见，并补充说明针对固定资产和在建工程的核查程序、监盘比例及结论、对固定资产和在建工程的真实性、余额准确性，是否存在费用资本化的情形发表明确意见。

### 【回复说明】

#### 一、公司说明

（一）结合产能利用率、公司上下游景气度等，说明固定资产大幅增长的原因及合理性、固定资产规模与生产经营的匹配性。

##### 1、结合产能利用率、公司上下游景气度等，说明固定资产大幅增长的原因及合理性

截至报告期各期末，公司固定资产账面价值分别为 215.86 万元、9,954.45 万元和 9,741.45 万元。2022 年末，公司固定资产账面价值较 2021 年末增长

9,738.59 万元，主要系惠州科金明生产项目部分工程达到可使用状态，转为固定资产所致。因此，公司报告期内固定资产大幅增长的原因系公司自建生产基地，在 2022 年末部分转入固定资产导致，原因及合理性说明如下：

### （1）基于公司战略发展规划

在公司新建惠州子公司生产基地之前，公司租赁的位于深圳市宝安区西乡街道盐田社区银田工业区的厂房作为主要的办公及生产经营场所，厂房建筑面积 6,000m<sup>2</sup>，厂房面积相对有限。公司 2019 年于惠州市仲恺高新区购置土地，新建自有生产基地，主要基于以下战略发展规划考虑：

①自 2017 年公司成功开发智能投影仪产品，并进入国产化 LCD 智能投影仪制造领域，公司生产经营规模逐步扩大，租赁场所已无法满足公司未来生产经营进一步扩张的需求。自建生产基地可完善公司产能布局，巩固市场优势，开拓新客户，扩大市场份额。且公司拥有自有的生产基地，并新建万级、千级防尘车间，进一步提升公司产品质量以及生产经营的稳定性，提升抗风险能力；

②公司将生产基地由深圳市搬迁至生产、生活成本相对更低的惠州市，可在一定程度上降低公司生产成本，进一步发挥国产化智能视听产品在海外市场的成本优势。

### （2）公司产能利用率情况

报告期内，公司产品具有较高的定制化特征，产品型号较多，规格不一。产品根据客户对外形尺寸、结构、性能指标、搭载技术等要求，所需的加工工序复杂程度、生产时间、占用场地、耗费人力等各不相同。且公司生产环节主要为产品电子元器件、配件的组装，搭配元器件检测、成品测试、老化、包装等环节组成，各产品共用组装产线，公司根据订单量及轻重缓急程度安排对各产品的组装生产。因此，以产品台数为产能统计标准无法反映公司生产能力，而根据生产环节组装人员工时数为标准反映公司产能利用率相对更为客观、准确。报告期各期，公司产能利用率情况如下：

项目	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度
理论工时（万小时）	57.94	46.78	48.28
实际工时（万小时）	72.98	62.82	65.60

项目	2023年1-9月	2022年度	2021年度
产能利用率	125.96%	134.29%	135.88%

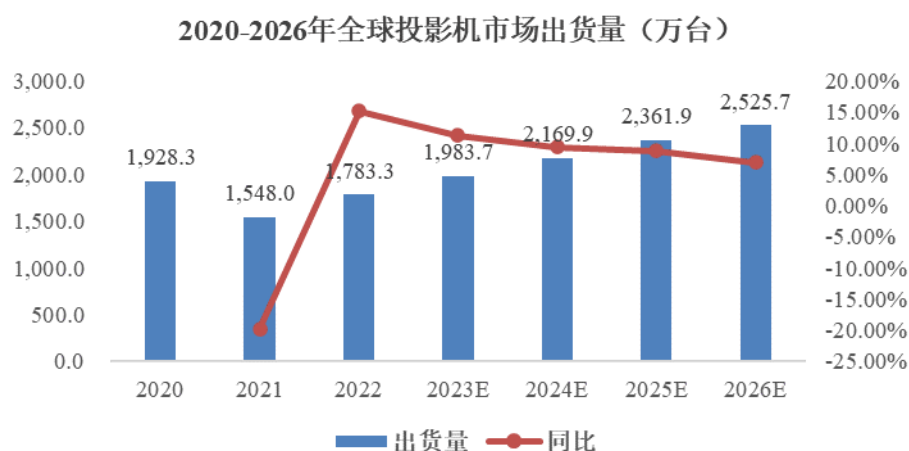
从产能利用率来看，公司报告期各期产能利用率分别达到 135.88%、134.29% 和 125.96%，公司生产饱和程度较高，公司通过合理安排工人加班完成生产任务。而新生产基地投入使用后，公司可配置的生产人员相对更多，以员工工时的增长来看，总产能也得以提升。

### (3) 公司上下游景气度

#### ①智能投影在全球保持超高热度，渗透率仍将持续提升

近年来，全球各主要经济体均出现了不同程度的衰退，宏观和局部危机加深了人们的压力和焦虑。为了对抗负面情绪，消费者对泛娱乐产品的需求增大，投影机即是其中代表之一。此外，新一代消费者的崛起，叠加全球卫生事件催生的在线教育、远程办公、露营经济等新兴场景，都使得投影机在全球范围内保持着超高热度。根据洛图科技（RUNTO）数据显示，2022 年全球投影机市场出货量达到 1783 万台，同比增长 15.2%。

未来几年，智能投影作为可提供高性价比大屏显示重要电子消费品之一，随着投影技术的不断升级，投影显示质量及智能化体验也将持续升级，智能投影在未来几年仍将保持高速增长，渗透率持续提升。根据洛图科技（RUNTO）数据显示，预测 2024 年全球投影机出货规模将首次突破 2,000 万台，2026 年则达到 2,526 万台；2021 年-2026 年间年均复合增长率达到 10.3%。



数据来源：洛图科技（RUNTO）

## ②单 LCD 已占据主导地位，且仍将保持增长

在当前以消费级智能投影为主的市场格局下，单 LCD 以及 DLP 为目前智能投影主要应用的技术路径，其中单 LCD 占据了主导地位。根据洛图科技(RUNTO)数据，在 2022 年全球投影机市场中，单 LCD 技术的产品占比已达到 61.8%，较 2021 年度上涨 7.7 个百分点。单 LCD 投影占比最高且保持增长的原因如下：

### A、单 LCD 全国产化供应链，具备极强的性价比优势

单 LCD 及 DLP 技术路径技术特点、发展历史及核心部件供应商的不同，导致其在产品定位及面向的市场亦存在一定的差异。DLP 技术基于其在光效率、产品体积上的优势，在与智能系统集成后，推动了消费级微型智能投影的快速发展，早期的消费级智能投影主要以 DLP 技术为主。而随着智能投影市场的迅速发展，产业链供应商加大研发力度，推动单 LCD 投影显示技术的迅速升级，其在消费级智能投影市场渗透率迅速提升。两类技术在核心部件供应及市场定位对比如下：

技术路径	核心部件供应				代表性企业	主要面向市场
	名称	供应商	国产化	成本		
单 LCD	LCD 液晶面板	京东方等国内显示面板供应商	全面国产化	低	微影、先科、瑞视达、知麻等中国厂商	中低价位消费级投影
DLP	DMD 芯片	美国德州仪器(TI)	TI 公司垄断	高	极米、坚果、当贝等中国厂商	中高价位消费级投影

总体上来看，单 LCD 投影技术路径发展成熟，上游供应链完备，核心部件均可实现全面国产化，具备极强的性价比优势，主要覆盖中低价位消费级投影市场。DLP 投影由于 DMD 芯片体积小，整机结构更为紧凑，且其光效率高，同等功率下亮度高，对比度更高；但其核心器件被美国 TI 公司垄断，成本更高，主要面向中高端消费级投影市场。

### B、单 LCD 技术可提升空间广阔，性能迅速升级

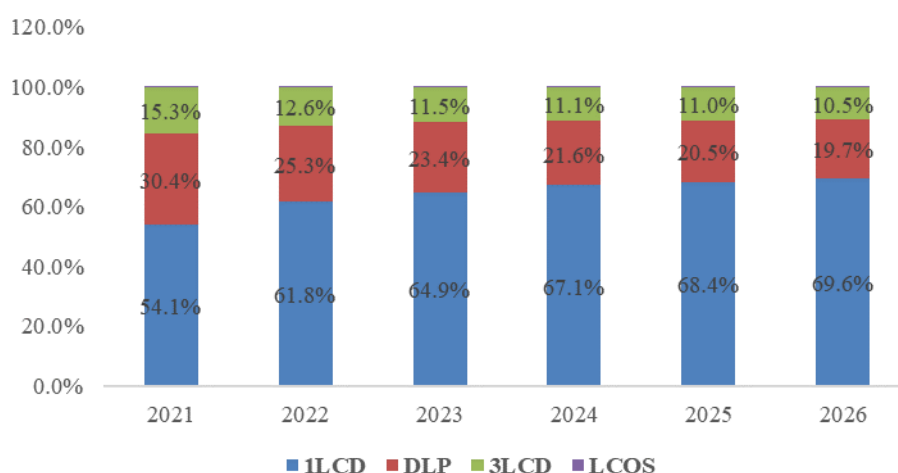
随着智能投影市场的迅速发展，一方面在于最大规模的中国市场中供应链的国产化，相比其它技术，完全摆脱国外垄断，成本可控性高，企业研发动力更强；

另一方面，近两年显示面板领域的领先企业京东方（BOE）入局、自研光机等提升亮度等显示效果，国内出口企业如公司等积极推进 LCD 技术研发改进，推动整体性能升级，如：由公司自研光机，助力飞利浦推出的行业内首款原生 4K 单 LCD 智能投影仪，单 LCD 投影已可布局 UHD 影院级分辨率高端产品；公司创新 2LCD 技术路径升级，突破单 LCD 光效率瓶颈，大幅提升国产 LCD 投影产品亮度。

从产品的对比来看，单 LCD 投影相对 DLP 投影在价位上更具竞争优势，核心性能相近情况下单 LCD 比 DLP 价位更低近千元。尽管由于核心部件芯片面积限制，单 LCD 产品相较 DLP 产品体积更大一些，但从体验感上并不影响消费产品的便携属性，同时单 LCD 产品也可搭载更高规格扬声器，配置更好的音响，给产品带来更优质的影音体验。

单 LCD 产品的高性价比优势，可以获得尝鲜型年轻消费者和下沉市场的青睐，也使得国产品牌在海外市场拥有更好的议价空间以及更强的市场竞争力，市场的可提升空间和发展前景广阔。根据洛图科技（RUNTO）数据，单 LCD 市场占比有望在 2026 年达到 70%；DLP 技术具有高对比度、高防尘性、高反应速度以及体积小等优势，且主导 DLP 技术的德州仪器（TI）已经推出了不同类型、不同尺寸，能满足不同场景的投影芯片，但该技术由德州仪器（TI）独家供应，因此份额相对稳定，预计未来维持在 20-25%左右。

2021-2026全球投影机市场出货量区域结构



数据来源：洛图科技（RUNTO）

综上，公司报告期内固定资产大幅增加，主要系公司自建生产基地在建工程在报告期内部分转入固定资产所致。公司自建生产基地一是随着下游市场需求的增长推动公司经营规模的扩大，公司新增经营场所扩充产能的实际需求；二是公司拥有自建生产基地，提升经营稳定性、降低生产成本以及提升员工凝聚力的战略需求，具有合理性及必要性。

## 2、固定资产规模与生产经营的匹配性说明

截至报告期各期末，公司固定资产账面价值及其变动情况如下：

单位：万元

项目	2023年9月30日	2022年12月31日	2021年12月31日
房屋及建筑物	9,495.31	9,726.31	-
机器设备	83.74	80.25	49.00
运输工具	40.38	50.68	80.63
办公及其他设备	122.02	97.21	86.23
<b>固定资产合计</b>	<b>9,741.45</b>	<b>9,954.45</b>	<b>215.86</b>

由上表可知，公司截至2022年末、2023年9月末，固定资产主要为房屋建筑物，占比超过97%，系公司新生产基地在建工程转入固定资产所致。公司房屋建筑物的增长系公司基于战略规划自建生产基地所致，与公司生产经营规模不具有线性匹配关系。公司制造智能投影仪、便携式DVD播放器、智能云相框等智能视听产品，主要以电子元器件组装为主，生产用固定资产相对较少，与公司产品生产实际情况相匹配。

### **（二）说明报告期内对固定资产进行减值测试的具体方法及结果，未计提减值准备是否符合《企业会计准则》规定，是否谨慎、合理。**

对于无法满足使用条件的固定资产及时进行处置或报废，对闲置的固定资产或出现减值迹象的固定资产，公司根据《企业会计准则第8号——资产减值》进行减值测试。

报告期内，公司对存在减值迹象的固定资产计提减值准备的计算方法如下：

- （1）获取与计提减值时点相近日期的同类设备市场报价；

(2) 考虑已使用年限、未使用年限、残值率等多维度因素来确定设备综合成新率；

(3) 同类市场报价与综合成新率之乘积为公允价值，公允价值减处置费用后的金额为可回收金额，可回收金额与账面价值之差即为计提的减值准备金额。

(4) 资产减值损失一经确认，在以后期间不予转回。

公司在每个报告期末对固定资产对照《企业会计准则第 8 号—资产减值》的相关规定进行减值迹象分析，具体情况如下：

序号	减值迹象	公司实际情况	是否存在减值迹象
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌。	报告期内，公司不存在固定资产资产市价大幅下跌情形。	否
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响。	报告期内，公司所处的经济、技术及法律环境未发生重大变化，从而未对公司产生不利影响。	否
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低。	报告期内，国内市场基准利率或者其他市场投资报酬率并未发生大幅上调的情况。	否
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏。	公司资产运行良好，公司采用定期盘点方式对固定资产进行后续管理，对于出现损坏等导致涉及使用的情形，公司及时进行维修、更换等处理，期末固定资产余额中无陈旧过时、损坏的情形。	否
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置。	报告期内，公司固定资产正常使用，不存在其他已经或将闲置、终止使用或计划提前处置的资产。	否
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等。	报告期内，公司产品的获利能力良好，各期归属于母公司股东的净利润分别为 3,059.39 万元、2,461.90 万元和 2,612.41 万元。综合毛利率分别为 28.12%、32.26%、31.99%，产品获利情况良好	否
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象。	公司无其他表明资产可能已经发生减值的迹象。	否



综上所述，报告期各期公司固定资产运行情况良好，不存在明显减值迹象，报告期内公司未对固定资产计提减值准备，符合《企业会计准则》规定。

**（三）补充披露公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司的对比情况，是否存在显著差异，如是，披露原因及对公司净利润的累计影响。**

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“（二）非流动资产结构及变化分析”之“7、固定资产”之“（3）其他情况”中披露如下：

公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司的对比如下：

**（1）固定资产使用寿命**

公司名称	房屋及建筑物	机器设备	运输设备	电子设备	办公设备
极米科技	30年	3-10年	5年	不适用	3-5年
光峰科技	不适用	5年	5年	3-5年	3-5年
鸿合科技	30年	5-10年	4-5年	3-5年	3-5年
同行业可比公司折旧年限范围	30年	3-10年	4-5年	3-5年	3-5年
科金明	30年	5-10年	4年	3年	3-5年

注：同行业可比公司数据来源于其定期报告，其中光峰科技年度报告中披露的固定资产类别中不包括房屋及建筑物，下同。

**（2）固定资产残值率**

公司名称	房屋及建筑物	机器设备	运输设备	电子设备	办公设备
极米科技	5%	5%	5%	不适用	5%
光峰科技	不适用	5%	5%	5%	5%
鸿合科技	0-1%	0-1%	0-1%	0-1%	0-1%
同行业可比公司折旧年限范围	0-5%	0-5%	0-5%	0-5%	0-5%
科金明	5%	5%	5%	5%	5%

注：同行业可比公司数据来源于其定期报告。

**（3）固定资产折旧方法**

公司名称	折旧方法
极米科技	年限平均法
光峰科技	年限平均法
鸿合科技	年限平均法

公司名称	折旧方法
科金明	年限平均法

注：同行业可比公司数据来源于其定期报告。

由以上表格可知，公司与同行业可比公司均采用年限平均法计提折旧，固定资产使用寿命及残值率与同行业可比公司不存在显著差异。

**（四）说明固定资产、在建工程的盘点情况、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施，针对固定资产、在建工程的内部控制设计是否健全、内控是否得到有效执行。**

### 1、报告期各期末固定资产盘点情况：

公司根据《固定资产管理制度》，在报告期各期末实施固定资产盘点，具体盘点情况和结果如下：

项目	2023年9月末	2022年末	2021年末
盘点时间	2023年10月27日-2023年10月28日	2023年1月2日	2021年12月31日
盘点地点	公司车间、仓库、办公场所		
盘点人员	行政部、财务部		
盘点范围	房屋及建筑物、机器设备、运输设备、电子设备及办公设备		
盘点方法、程序	（1）盘点前，财务部及行政部根据公司固定资产的特点及实际情况提前制定盘点计划、准备固定资产盘点表，确定固定资产放置地点、固定资产盘点范围、盘点比例；		
	（2）盘点过程中，根据既定的计划盘点固定资产，对照盘点明细表的资产名称、数量、规格和存放地点对实物进行逐项核对。检查资产使用状况，关注是否存在毁损、陈旧、报废、闲置等情形。对盘点中发现有毁损、闲置、待报废固定资产等情况进行备注说明，如确认差异，则予以记录并查明原因；		
	（3）盘点完毕后，完成盘点总结，对盘点结果汇总记录进行复核，盘点人员及监盘人员在盘点表上签字确认。		
盘点比例	98.34%	98.09%	100.00%
盘点结果	公司固定资产账实相符、状况良好，不存在长期闲置的资产，不存在盘点差异。		

注：公司固定资产中原值10万元以上的多为房屋建筑物、机器设备和运输设备；10万元以下的多为电脑、空调、桌椅等电子设备及办公设备。2022年末、2023年9月末，公司固定资产的盘点标准为：对当期新增的原值1万元以上的固定资产，以及期末原值10万元以上的固定资产全部盘点；对账面原值10万元以下的固定资产（主要为空调、桌椅等）抽取部分进行盘点，故固定资产盘点比例超过98%，但不足100%。

### 2、报告期各期末在建工程盘点情况

公司根据《在建工程管理制度》的要求，在报告期各期末实施在建工程盘点，具体盘点情况和结果如下：

项目	2023年9月末	2022年末	2021年末
盘点时间	2023年10月28日	2023年1月2日	2021年12月31日
盘点地点	公司生产经营厂区		
盘点人员	行政部、财务部		
盘点范围	在建工程		
盘点方法、程序	(1) 盘点前，财务部及工程部根据公司将在建工程实际情况提前制定盘点计划、准备在建工程盘点表，确定在建工程形象进度、在建工程盘点范围、盘点比例；		
	(2) 盘点过程中，根据既定的计划盘点在建工程，对照盘点明细表的工程形象进度进行逐项核对。检查资产使用状况，关注是否存在异常的情况，如确认差异，则予以记录并查明原因；		
	(3) 盘点完毕后，完成盘点总结，对盘点结果汇总记录进行复核，盘点人员及监盘人员在盘点表上签字确认。		
盘点比例	100%	100%	100%
盘点结果	公司在建工程账实相符、状况良好，不存在长期闲置、延迟结转的在建工程，不存在盘点差异。		

### 3、公司建立了健全的固定资产和在建工程内控制度并有效执行

公司制定了《固定资产管理制度》《在建工程管理制度》《采购管理制度》《财务管理制度》等内部控制制度，明确了各部门的职责分工与授权审批，对固定资产及在建工程的采购与验收、款项支付与财务核算、使用与维护等方面进行规范管理，具体如下：

#### (1) 采购审批

业务部门根据需求发起申购流程，填写《资产采购申请单》，由部门主管及总经理进行审批，批准后交由采购部门进行采购。采购部对《采购申请单》的内容和要求进行审核，提出处理意见。采购主管进行采购确认后，采购部门必须坚持“货比三家”的询价、比价、定价采购方式，同时对采购合同条款进行商讨。通过询比价等方式确定采购方案及供应商后，与供应商签订采购合同、执行采购。

对于拟新建或改造工程项目的职能部门要对拟投资项目提出立项建议书、项目建议书，经公司主管经理批准后(下属各子公司总经理批准)，即可组织有关人员进行可行性研究。而后由项目小组(由子公司的总经理、财务部经理、资产管理部、基建工程部及公司财务部组成)进行集体讨论，讨论通过并会签后根据拟

投资项目概算总额与公司所规定的核准权限呈报不同的职能部门审议通过后，再行实施。

## **(2) 验收入库**

固定资产到货后，由资产采购申请部门进行验收，并记录好固定资产相关信息，与购货发票一起交给采购部，采购部核对验收单与申购单、购货发票、合同等是否一致，核对无误后交付财务部进行账务处理，填写固定资产卡片，更新台帐。在建工程新增时，工程部门或需求部门提交合同以及完工阶段验收情况，经工程部门负责人、总经理复核无误后，财务部门进行入账。

编制在建工程投资预算，应由经营、技术、采购、财务各部门人员共同参加，或委托有关专业部门以提高在建工程预算的准确性编制。为保证施工质量和进度，与承包单位签定合同，详细填明开工、竣工的日期，工程质量的标准，工程款及预付款的比例，验收方式及有关规定，以使承包单位所进行的工程符合企业的要求，并由专人予以负责保管。在建工程竣工时，工程部联合相关部门进行验收，经验收合格后，财务部根据相关部门出具的《竣工联合验收意见书》，在系统中结转至固定资产、长期待摊费用或无形资产等科目。

## **(3) 款项支付**

采购人员核对验收单、采购合同、资产采购申请单、验收报告、发票等材料后填写付款申请单，经部门主管、财务部、董事长审批后交由出纳付款。若采购需预付一定比例货款，由采购人员核对合同等填写付款申请单，经部门主管、财务部、董事长审批后交由出纳付款。财务部门根据合同规定，按工期进度支付在建工程款项。

## **(4) 使用和维护**

使用部门对固定资产的完整、安全负责，若财产损坏，需及时报告主管部门进行维修、保养。各部门负责人为所在部门财产管理的第一责任人，负责本部门的财产登记、变更、报废和盘点等管理工作。若因业务需要或其他原因导致固定资产需在各部门之间进行调拨，应填写固定资产移交表留存。若需进行固定资产报废，由资产使用部门提出申请，由行政部查明原因，明确责任，并填写“资产

减少申请单”，经部门负责人、财务部审核，上报总经理审批后处理。固定资产、在建工程每年盘点一次，盘亏的资产在查明原因后由责任人承担相关责任。

报告期内，公司固定资产及在建工程相关的内控制度健全并得到有效执行。

**（五）结合在建工程的具体内容、用途、公司产能利用率、产品市场需求增加等情况补充披露公司增加在建工程的必要性，在建工程进度是否正常，报告期内转固的在建工程的转固时点、依据、相关会计处理的恰当性，是否存在提前或延迟转固的情形。**

**1、结合在建工程的具体内容、用途、公司产能利用率、产品市场需求增加等情况补充披露公司增加在建工程的必要性**

公司已在公开转让说明书之“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“（二）非流动资产结构及变化分析”之“9、在建工程”之“（3）其他事项”补充披露如下：

公司在建工程主要系子公司惠州科金明新建厂房及配套员工宿舍楼，建成后主要用于公司智能视听产品制造基地。公司增加在建工程的必要性说明如下：

**①基于公司战略发展规划**

在公司新建惠州子公司生产基地之前，公司租赁的位于深圳市宝安区西乡街道盐田社区银田工业区的厂房作为主要的办公及生产经营场所，厂房建筑面积 6,000m<sup>2</sup>，厂房面积相对有限。公司 2019 年于惠州市仲恺高新区购置土地，新建自有生产基地，主要基于以下战略发展规划考虑：

A、自 2017 年公司成功开发智能投影仪产品，并进入国产化 LCD 智能投影仪制造领域，公司生产经营规模逐步扩大，租赁场所已无法满足公司未来生产经营进一步扩张的需求。自建生产基地可完善公司产能布局，巩固市场优势，开拓新客户，扩大市场份额。且公司拥有自有的生产基地，并新建万级、千级防尘车间，进一步提升公司产品质量及生产经营的稳定性，提升抗风险能力；

B、公司将生产基地由深圳市搬迁至生产、生活成本相对更低的惠州市，一是可在一定程度上降低公司生产成本，进一步发挥国产化智能视听产品在海外

市场的成本优势。

### ②公司产能扩充的需求

报告期内，公司产品具有较高的定制化特征，产品型号较多，规格不一。产品根据客户对外形尺寸、结构、性能指标、搭载技术等要求，所需的加工工序复杂程度、生产时间、占用场地、耗费人力等各不相同。且公司生产环节主要为产品电子元器件、配件的组装，搭配元器件检测、成品测试、老化、包装等环节组成，各产品共用组装产线，公司根据订单量及轻重缓急程度安排对各产品的组装生产。因此，以产品台数为产能统计标准无法反映公司生产能力，而根据生产环节组装人员工时数为标准反映公司产能利用率相对更为客观、准确。报告期各期，公司产能利用率情况如下：

项目	2023年1-9月	2022年度	2021年度
理论工时（万小时）	57.94	46.78	48.28
实际工时（万小时）	72.98	62.82	65.60
产能利用率	125.96%	134.29%	135.88%

从产能利用率来看，公司报告期各期产能利用率分别达到135.88%、134.29%和125.96%，公司生产饱和程度较高，公司通过合理安排工人加班完成生产任务。而新生产基地投入使用后，公司可配置的生产人员相对更多，以员工工时的增长来看，总产能也得以提升。

### ③下游智能投影市场迅速增长

近年来，全球各主要经济体均出现了不同程度的衰退，宏观和局部危机加深了人们的压力和焦虑。为了对抗负面情绪，消费者对泛娱乐产品的需求增大，投影机即是其中代表之一。此外，新一代消费者的崛起，叠加全球疫情催生的在线教育、远程办公、露营经济等新兴场景，都使得投影机在全球范围内保持着超高热度。根据洛图科技（RUNTO）数据显示，2022年全球投影机市场出货量达到1,783万台，同比增长15.2%。

未来几年，智能投影作为可提供高性价比大屏显示重要电子消费品之一，随着投影技术的不断升级，投影显示质量及智能化体验也将持续升级，智能投影在未来几年仍将保持高速增长，渗透率持续提升。根据洛图科技（RUNTO）

数据显示，预测 2024 年全球投影机出货规模将首次突破 2,000 万台，2026 年则达到 2,526 万台；2021 年-2026 年间年均复合增长率达到 10.3%。

因此，公司增加在建工程，一是随着下游市场需求的增长推动公司经营规模的扩大，公司新增经营场所扩充产能的实际需求；二是公司拥有自建生产基地，提升经营稳定性、降低生产成本以及提升员工凝聚力的战略需求，具有合理性和必要性。

## 2、报告期内在建工程进度情况

报告期内，公司在建工程为子公司惠州科金明新生产基地土建工程及装修工程等。截至报告期各期末，公司在建工程余额分别为 11,926.91 万元、7,105.73 万元和 7,825.96 万元。

公司在建工程项目整体按计划进行，进度不存在异常。2022 年 12 月，工程主体完工，其中部分厂房实际投入使用，转入固定资产 9,726.31 万元。截至 2023 年 12 月 31 日，公司在建工程已完成最终验收，全部转入固定资产。

## 3、报告期内转固的在建工程的转固时点、依据、相关会计处理的恰当性，是否存在提前或延迟转固的情形

报告期内，公司在建工程达到预定可使用状态时转入固定资产，转入固定资产的依据为工程验收报告以及实际使用日的孰早时点。转入固定资产的情况具体如下：

(1) 2022 年 12 月，公司在建工程中其中一栋办公楼、员工宿舍楼及值班室实际投入使用，按照预算造价分摊金额转入固定资产。截至 2022 年 12 月 31 日，该部分转入固定资产金额 9,726.31 万元；

(2) 2023 年 12 月 18 日，惠州科金明生产基地在建工程取得惠州仲恺高新区管理委员会城乡建设和综合执法局出具的《惠州市房屋建筑和市政基础设施工程竣工联合验收意见书》（仲恺联验[2023]0119 号），工程验收合格。截至 2023 年 12 月 31 日，公司在建工程全部转入固定资产。

公司在建工程转入固定资产会计处理如下：

(1) 达到预定可使用状态：借：借固定资产 贷：在建工程；

(2) 次月开始计提折旧：借：管理费用/制造费用等 贷：累计折旧

综上，公司在建工程会计处理恰当，在其达到预定可使用状态时转入固定资产，不存在提前或延迟转固的情形。

**(六) 说明报告期在建工程采购的具体内容、金额、主要设备供应商的名称、是否存在通过第三方间接采购设备的情况、定价依据及公允性、公司及其实际控制人**与**前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排。**

报告期内，公司在建工程采购的具体内容如下：

单位：万元

具体内容	2023年1-9月	2022年度	2021年度
土建工程	302.00	3,299.50	7,638.00
室内设计及装修工程	565.34	740.53	10.00
配套工程及建材	62.21	294.14	157.86
设备	13.67	179.50	13.67
评估、测绘及工程设计等	8.44	14.55	52.19
合计	<b>951.66</b>	<b>4,528.22</b>	<b>7,858.05</b>

报告期各期，公司在建工程采购金额分别为7,858.05万元、4,528.20和951.64万元，其中土建工程采购金额分别为7,638.00万元、3,299.50万元和302.00万元，占各期在建工程采购总额的比例分别为97.20%、72.87%和31.73%，报告期内总额占比达到84.27%，为公司在建工程采购主要内容。其余主要为室内设计及装修工程、配套工程及建材采购，设备采购相对较少。

公司在建工程土建工程供应商为深圳市骏鹏润实业有限公司、室内设计及装修工程主要供应商为深圳市爵典建设集团有限公司、配套工程及建材主要供应商为广东南洪建设工程有限公司和广东博升工程管理有限公司。

公司在建工程采购的设备就相对较少，采购内容主要为空调，设备供应商主要包括深圳市宏达兴制冷设备有限公司、深圳市适度空间环境科技有限公司。公司直接向向供应商采购的方式采购设备，不存在第三方采购的情形。公司及实际控制人与上述供应商均不存在关联关系，也不存在异常资金往来或其他利益安排。



## 2、定价依据及公允性

公司工程建设采购定价主要参考工程预算报告，结合实际工程成本，与供应商协商定价；设备的采购主要依据公开市场价格确定。

公司已建工程项目总建筑面积 78,393.96 万元，截至 2023 年 9 月 30 日总投资金额 16,536.80 万元（不包含利息资本化金额），单位造价 2,109.45 元/平方米（以扣除利息资本化金额测算）。

根据《惠州市房屋建筑工程参考经济指标》（惠市住建函[2022]1052 号）文件。文件中对工业厂房设定的综合经济指标为 1,904-2,407 元/平方米，指标包含市内全部建筑、装修；指标按照总建筑面积计算；工业厂房指纯厂房项目，不包含配套宿舍、办公楼、后勤楼等。公司已建工程项目单位造价 2,109.45 元/平方米，位于《惠州市房屋建筑工程参考经济指标》范围内。

与周边工程项目造价对比如下：

序号	公司名称	项目地址	工程性质及单位造价
1	首航新能 (A05609.SZ)	惠州市仲恺高新技术产业 开发区潼桥大道与东 升西路交叉口西南角	新能源产品研发制造项目建筑物主要包 括厂房、仓库、办公及宿舍等，项目的 工程单位造价预计为 2,168.50 元/平方米
2	方向电子 (A06393.SZ)	惠州市博罗县园洲镇	募集资金投资项目中年产 6.26 亿只精密 连接器建设项目，场地投资估算 16,100.18 万元，建设面积 74,634.96，估 算单位造价 2,157.19 元/平方米

由上表可知，公司已建工程单位造价与周边同类型工程项目单位造价不存在重大差异。

综上，公司已建工程造价合理，位于《惠州市房屋建筑工程参考经济指标》范围内，与周边同类型工程单位造价不存在重大异常，定价具有公允性。公司及实际控制人与上述主要供应商之间均不存在关联关系，也不存在异常资金往来或其他利益安排。

## 二、中介机构核查程序及核查意见

### （一）核查程序

主办券商、会计师执行了以下核查程序：

1、访谈公司管理层，了解公司新建生产基地的背景原因；查阅公司产能利用情况、调查公司所述行业上下游发展情况，核查公司新建在建工程与其产能利用、行业上下游发展的匹配性；获取公司固定资产明细，核查公司固定资产规模与生产经营的匹配性；

2、访谈公司财务人员，了解公司固定资产减值测试的执行过程及依据；结合固定资产使用情况及状态，通过实地查看等方式分析公司固定资产是否存在减值迹象，复核固定资产减值准备计提是否充分；

3、查阅公司固定资产折旧政策，与同行业可比公司的折旧政策进行对比，分析公司固定资产折旧计提政策与同行业可比公司是否存在重大差异；

4、获取并复核了 2021 年、2022 年的固定资产和在建工程盘点计划和盘点表；对 2023 年 9 月末公司的固定资产和在建工程实施监盘；查阅公司《固定资产管理制度》，访谈公司财务人员，了解各类设备采购流程、付款流程、入账情况、固定资产折旧政策执行情况等；了解公司管理层对在建工程确认相关的关键内部控制；

5、获取公司在建工程台账，查阅相关合同、凭证、资金流水、竣工决算报告、验收报告等，并通过观察和问询在建工程的实际状态，核实在建工程的详细情况，了解项目的预算金额、建设周期、进度情况等；获取公司在建工程形象进度单，入账记录，核实在建工程的真实性，其工程状态与实际进度是否相符；查阅在建工程转固资料、工厂生产记录资料，并对公司相关人员进行访谈，核实在建工程是否准确，转固时点与生产记录时点是否相符。

6、复核公司在建工程台账，了解公司报告期内在建工程主要采购内容，获取主要供应商合同，实地走访公司主要在建工程供应商，对主要工程供应商执行函证程序，了解公司与供应商的采购及款项支付情况；结合公司在建工程周围的建设项目及惠州市工程参考指标，对比分析工程投资金额及单位造价的合理性；获取公司在报告期内全部银行流水，对公司银行流水中的大额资金流水进行检查，检查公司的大额资金往来是否具有真实的业务背景，是否与公司的固定资产及在建工程支出相匹配；同时，取得公司实控人、董监高的调查表，核查公司及上述

人员的资金流水,是否与前述供应商之间存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排;

7、获取公司固定资产台账,对报告期各期固定资产折旧计提情况进行分析性复核,确认固定资产原值、累计折旧等账面核算是否真实、准确;对于外购的固定资产,检查相应的采购合同、发票、验收单等单据,了解固定资产入账的会计处理、入账时间,分析固定资产入账是否及时、入账金额是否准确,核实公司固定资产账面核算的真实性、准确性及完整性;对报告期内公司处置或报废固定资产进行抽查,检查处置或报废申请审批单、记账凭证等,核实公司处置或报废固定资产核算的真实性、准确性及完整性;

8、获取并查阅借款合同,复核并查验是否为专项借款,并结合在建工程归集明细,分析核实在建工程相关支出的归集情况及准确性。同时,分析借款利息资本化的具体情况,其确认是否符合企业会计准则相关规定。

## **(二) 核查意见**

**经核查,主办券商、会计师认为:**

1、公司新增在建工程与公司战略规划、产能利用率、行业上下游发展相符,具有合理性;公司固定资产规模与生产经营相匹配;

2、公司各类资产的折旧政策合理,与同行业上市公司不存在重大差异;公司固定资产减值测算的过程和计算方法合理且符合企业会计准则的规定,报告期各期末,不存在应计提减值准备未计提的情形。

3、公司与同行业可比公司的固定资产使用寿命、残值率、折旧方法不存在显著差异,公司固定资产折旧计提政策具有合理性;固定资产及在建工程相关内部控制制度健全且得到有效运行;

4、公司各项固定资产的运行状态良好,盘点数量与账面数量一致,不存在明显异常情形;公司在建工程项目真实存在,报告期各期末在建工程状态与实际进度相符;公司在建工程会计处理恰当,在其达到预定可使用状态时转入固定资产,不存在提前或延迟转固的情形;

5、公司在建工程主要采购内容不存在重大异常情形，交易定价公允，公司不存在通过第三方进行设备或其他工程采购的情形，公司及其实际控制人与主要在建工程供应商不存在关联关系，不存在异常资金往来或其他利益；

6、报告期各期末，公司固定资产账实相符，机器设备运行状况良好，不存在虚增资产、报废未核销、闲置未入账等异常情形，公司各期末账面固定资产核算真实、准确、完整；

7、公司在建工程项入账依据准确，不存在其他无关费用或本应费用化的支出在在建工程列支的情形；同时，复核了公司专门借款利息资本化测算，未发现重大异常情形。

关于是否存在费用资本化的情形，说明如下：

报告期内，公司科金明电子产品生产项目资金来源为自有资金和专门借款，公司对专门借款进行了借款利息资本化。除该笔专门借款外，公司报告期内不存在其他费用资本化的情况。具体情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-9月	2022年度	2021年度
借款利息资本化金额	-	569.96	329.89

2021年度、2022年度，公司专门借款利息分别为329.89万元、569.96万元；2023年度，该部分专门借款利息费用全部费用化。

公司该笔借款专门用于在建工程支出，2021年初，公司在建工程投入、借款费用也已发生、为使工程达到预定可使用状态所必要的购建活动也已经开始，符合费用资本化确认的条件；至2022年末，公司在建工程主体工程完成，部分厂房投入使用，部分未完工区域不影响主体工程使用，且支出金额已相对比较少，借款费用停止，利息资本化的确认符合《企业会计准则》的要求。

**问题 8：关于偿债能力与流动性。**根据申报材料，报告期各期末，公司资产负债率分别为 58.75%、58.21%和 55.70%，应付账款分别为 7,345.73 万元、8,701.03 万元及 10,555.50 万元，长期借款分别为 9,585.00 万元、8,215.00 万元、6,520.00 万元，短期借款金额分别为 3,414.38 万元、3,042.38 万元和 3,512.26 万元，应付票据金额分别为 0、1,799.31 万元和 2,391.12 万元。请公司：（1）结合业务经营实际情况、公司的付款政策及政策执行情况、营运资金需求等，说明应付账款余额逐年增长的原因及合理性。（2）针对将要到期的短期借款、应付账款的还款计划和还款能力，说明是否存在长短期偿债风险。（3）结合对外借款、现金活动和购销结算模式等因素，补充分析并披露公司是否存在较大的短期或长期偿债风险；说明对公司生产经营是否构成重大不利影响；说明公司拟采用的改善措施及其有效性；说明截止目前公司的资产负债率、流动比率、速动比率情况。（4）与同行业可比公司资产负债率、流动比率、速动比率对比分析，并说明是否存在较大差异，是否属于行业特点。（5）结合公司经营活动现金流持续净流出的情况，说明是否存在资金流紧张的情形、短期或长期偿债风险，对于现金流为负、增强流动性的应对措施及有效性，说明期后负债偿付情况。请主办券商及会计师核查上述事项发表明确意见。

### **【回复说明】**

#### **一、公司说明**

**（一）结合业务经营实际情况、公司的付款政策及政策执行情况、营运资金需求等，说明应付账款余额逐年增长的原因及合理性。**

报告期各期末，公司的应付账款金额分别为 7,345.73 万元、8,701.03 万元及 10,555.50 万元，主要系未结算的材料款。报告期内，公司应付账款余额逐年增长，主要由于自 2022 年起，公司为提高资金使用效率，在与供应商约定的信用期限内适当延长付款时间；同时，公司产品向高性能方向发展且产品细分型号增多，使得应付账款金额有所增长；2023 年 9 月末，公司应付账款显著增长，主要系为应对第四季度境外销售旺季，公司第三季度原材料采购需求增加，期末应付供应商款项相应增长。

##### **1、公司的付款政策及政策执行情况**

报告期内，公司付款方式主要为银行转账、票据结算，大部分供应商所给予的信用期为 1-2 个月。报告期内，公司主要供应商（各期前十大）具体付款政策及执行情况如下：

序号	供应商名称	付款方式	供应商给公司的信用政策	是否按照信用政策执行
1	深圳市智利洋科技有限公司	银行对公转账、银行承兑汇票	2 个月信用期	是
2	深圳市鑫义达科技有限公司	银行对公转账、国内信用证	2 个月信用期	是
3	深圳市喜达兴塑胶电子有限公司	银行对公转账、银行承兑汇票、国内信用证	月结	是
4	深圳新智联软件有限公司	银行对公转账、银行承兑汇票	月结	是
5	HONGKONG MARRY TECHNOLOGY LIMITED	银行对公转账	2 个月信用期	是
6	东莞市科圳电子科技有限公司	银行对公转账、银行承兑汇票	2 个月信用期	是
7	深圳市诚创液晶显示有限公司	银行对公转账、银行承兑汇票、国内信用证	月结	是
8	深圳市新柯尔科技有限公司	银行对公转账	月结	是
9	深圳市凯虹瑞思科技有限公司	银行对公转账	2 个月信用期	是
10	深圳市百能达电子有限公司	银行对公转账	月结	是
11	WELLWAY ELECTRONICS (HK)Limited	银行对公转账	无信用期	是
12	深圳市阿龙电子有限公司	银行对公转账	月结	是
13	南阳兆强精密光电有限公司	银行对公转账、银行承兑汇票	月结	是
14	深圳卓创智能科技有限公司	银行对公转账	无信用期	是
15	成都迅达光电有限公司	银行对公转账	1 个月信用期	是
16	深圳市富成欣光电有限公司	银行对公转账	1 个月信用期	是

## 2、营运资金需求

报告期内，公司营运资金需求如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度
应收账款	8,718.63	6,323.56	5,214.83
预付款项	1,013.84	878.64	763.26

项目	2023年1-9月	2022年度	2021年度
存货	17,533.00	13,496.20	14,606.76
<b>经营性资产合计</b>	<b>27,265.47</b>	<b>20,698.39</b>	<b>20,584.84</b>
应付票据	2,391.12	1,799.31	0.00
应付账款	10,555.50	8,701.03	7,345.73
合同负债	864.92	554.87	539.99
应付职工薪酬	346.74	388.23	457.51
应交税费	747.87	900.88	878.06
<b>经营性负债合计</b>	<b>14,906.15</b>	<b>12,344.31</b>	<b>9,221.29</b>
<b>营运资金（经营性资产-经营性负债）</b>	<b>12,359.31</b>	<b>8,354.08</b>	<b>11,363.55</b>
<b>各年营运资金需求（当年营运资金-上年营运资金）</b>	<b>4,005.23</b>	<b>-3,009.47</b>	<b>9,727.80</b>

报告期内，公司存货及应收账款金额较高，占用了大量的营运资金，营运资金需求较高。

### 3、应付账款余额逐年增长的原因及合理性

报告期内，公司应付账款余额逐年增长，主要原因如下：

（1）报告期内，公司日常运营及惠州工厂工程建设资金需求量大，资产负债率较高。自2022年起，公司加强资金管理、提高资金使用效率，充分利用供应商给予的信用期，在约定的信用期限内适当延长付款时间，使得2022年末及2023年9月末应付账款金额有所增长；

（2）报告期内，公司加快产品研发，智能投影仪向高分辨率、高亮度的高性能方向发展，产品细分型号逐步增多，高性能产品生产所需原材料价格相对高于普通产品，采购付款金额随之增长。此外，2022年公司新增飞利浦授权品牌投影仪，该产品为经销模式，2022年末为相关产品备货而采购的原材料增多，致使应付账款有所增长；

（3）2023年9月末，公司应付账款金额显著增长，主要由于为应对境外第四季度销售旺季，CURTIS等客户于第三季度提前备货，公司在手订单显著增加；同时，公司境外电商销售提前备货量加大，相应第三季度采购原材料增多，期末应付账款余额增长。

综上所述，报告期内，公司应付账款余额逐年增长，主要由于自 2022 年起，公司为提高资金使用效率，在与供应商约定的信用期限内适当延长付款时间；同时，公司产品向高性能方向发展且产品细分型号增多，使得应付账款金额有所增长；2023 年 9 月末，公司应付账款显著增长，主要系为应对第四季度境外销售旺季，公司第三季度原材料采购需求增加，期末应付供应商款项相应增长。报告期间内，应付账款余额增长具备合理性。

**（二）针对将要到期的短期借款、应付账款的还款计划和还款能力，说明是否存在长短期偿债风险。**

2023 年 9 月末，公司短期借款账面价值为 3,512.26 万元。截至 2024 年 3 月 10 日，公司期后已偿还的短期借款本金及利息约为 2,200 万元，不存在短期借款逾期未偿还的情况。对于前述已归还借款，公司偿还后已与银行进行续签或取得新借款，截至 2024 年 2 月末，公司期后取得的、尚未到期的短期借款本金金额约为 2,500 万元。公司基于以往与金融机构良好的合作关系及公司不断发展实现的经营积累，能够获得银行的续借贷款，并且结合经营积累偿还即将到期的短期借款。

2023 年末，公司应付账款账面价值为 7,433.00 万元（未经审计），供应商给予公司的信用期约为 1-2 个月，应付账款根据合同约定支付。根据公司未经审计的 2023 年年度数据分析，2023 年度，公司销售商品、提供劳务收到的现金为 61,180.33 万元，经营活动现金流量净额为 4,151.34 万元；截至 2023 年 12 月 31 日，公司货币资金账面价值为 5,384.68 万元，应收账款账面价值为 7,959.03 万元，资产负债率为 51.76%，公司还款能力有所增强，长短期偿债风险较小。

综上所述，公司已及时偿还期后到期的短期借款，公司能够顺利获得银行的续借贷款，并结合经营积累偿还即将到期的短期借款；公司根据与供应商的约定支付应付账款。公司还款能力有所增强，长短期偿债风险较小。

**（三）结合对外借款、现金活动和购销结算模式等因素，补充分析并披露公司是否存在较大的短期或长期偿债风险；说明对公司生产经营是否构成重大不利影响；说明公司拟采取的改善措施及其有效性；说明截止目前公司的资产负债率、流动比率、速动比率情况。**



**1、结合对外借款、现金活动和购销结算模式等因素，补充分析并披露公司是否存在较大的短期或长期偿债风险；说明对公司生产经营是否构成重大不利影响；说明公司拟采用的改善措施及其有效性；**

**(1) 结合对外借款、现金活动和购销结算模式等因素，补充分析并披露公司是否存在较大的短期或长期偿债风险；说明对公司生产经营是否构成重大不利影响**

①**对外借款方面：**截至 2023 年 9 月末，公司未偿还的银行借款余额为 12,304.01 万元，其中，短期借款及一年内到期的长期借款合计为 5,784.01 万元。公司的长期借款主要为惠州厂房建设而发生，公司按照合同约定归还长期借款，截至 2024 年 2 月末，公司剩余未归还的长期借款每季度应还利息约为 430.00 万元，整体还款压力较小。公司惠州厂房已转为固定资产，后续已无大额工程款支付需求，同时公司预计能够通过固定资产抵押等方式持续取得银行借款。

2023 年 9 月末，公司短期借款金额为 3,512.26 万元。截至 2024 年 3 月 10 日，公司期后已偿还的短期借款本金及利息约为 2,200 万元，不存在到期未偿还的情形。同时，基于公司良好的信用，前述已到期的短期借款偿还后，公司已与银行进行续签或取得新的短期借款，短期借款的借款、还款处于良性滚动状态。

截至 2023 年末，公司货币资金账面金额为 5,384.68 万元，短期借款金额为 4,417.84 万元，前期部分短期借款到期偿还并取得新借款；截至 2023 年末，公司集团层面尚未使用的银行授信额度超过 4,000 万元。综合上述情况，公司的账面货币资金与未使用银行授信额度之和大于短期借款金额，公司短期借款偿还不存在重大压力。

因此，基于与金融机构良好的合作关系、公司经营积累及必要的资产抵押，公司能够获得银行的续借贷款，并且结合经营积累按期偿还相关借款，偿债风险较低。

②**现金活动方面：**报告期内，经营活动产生的现金流量净额分别为-703.82 万元、6,178.46 万元和-316.98 万元。2023 年 1-9 月，经营活动产生的现金流量净额为负，主要原因系相较于 2022 年末存货增加 3,844.63 万元、经营性应收项

目增加 2,531.94 万元,具体原因为公司和客户为了第四季度国外销售旺季提前备货导致存货和应收账款增加,存在合理性。因此,公司第三季度末现金流量情况相对较差,主要与公司境外销售的经营模式相关,2023 年度,公司经营性现金流量净额为 4,151.34 万元(未经审计),经营性现金流情况良好,具备偿债能力。

**③购销结算模式方面:**报告期内,公司销售分为线上销售及线下销售。对于线上销售,公司与亚马逊等平台的结算周期为 14 天,能够从亚马逊等平台获取稳定的现金流;对于线下销售,部分客户采用预付一定比例货款、交付后付尾款的方式,部分客户的信用期约为 30-90 天。截至 2024 年 2 月末,公司期后应收账款的回款比例为 91.90%,期后回款情况较好。

在现有采购模式下,公司与供应商保持稳定的合作关系,大部分供应商所给予的信用期为 1-2 个月,公司根据自身的现金流情况,在与供应商约定的信用期限内灵活付款。截至 2024 年 2 月末,公司期后应付账款偿付比例为 96.72%,期后偿付情况良好。

综合以上情况,公司经营状况良好,已及时偿还到期的短期借款、按合同约定归还长期借款,应收账款期后回款情况及应付账款期后偿付情况良好;公司不存在较大的短期或长期偿债风险,对公司生产经营不构成重大不利影响。

## **(2) 公司拟采用的改善措施及其有效性**

为提升自身偿债能力,公司将采取以下措施:

①积极开拓市场,拓展优质客户,进一步提升营收规模和盈利能力。加强采购与应付账款管理:减少不必要的采购,合理安排供应商付款时间;

②加强应收账款管理:控制应收账款余额,及时催收欠款,提高收回资金的能力;

③制定合理的资金预算,合理统筹安排资金,减少经营过程中不必要的资金使用,避免可能出现的未及时归还本金和利息的风险;加强现金流管理:加强现金管理,实现现金流量的精细化管理,及时了解现金收支情况,加强资金预测和监控,避免资金闲置、浪费和滞留;

④公司将与金融机构继续合作，不断增加授信额度，合理利用财务杠杆，优化资本结构。公司将继续保持与银行良好的合作关系，积极推进新三板挂牌，积极获取外部股权融资机会。

上述措施将有效改善公司偿债能力，有助于提升公司持续经营能力和未来盈利能力。

综上所述，公司经营状况良好，已及时偿还到期的短期借款、按合同约定归还长期借款，应收账款期后回款情况及应付账款期后偿付情况良好；公司不存在较大的短期或长期偿债风险，对公司生产经营不构成重大不利影响。

## 2、说明截止目前公司的资产负债率、流动比率、速动比率情况。

报告期内，公司资产负债率、流动比率、速动比率情况如下：

项目	2023年9月30日	2022年12月31日	2021年12月31日
资产负债率	55.70%	58.21%	58.75%
流动比率（倍）	1.45	1.48	1.88
速动比率（倍）	0.65	0.78	0.84

报告期各期末，公司资产负债率分别为 58.75%、58.21%和 55.70%，资产负债率相对较高主要系公司为投入惠州科金明生产项目建设新增银行借款所致。报告期内，公司资产负债率逐年下降，长期偿债能力逐步提升。

报告期各期末，公司流动比率分别为 1.88、1.48 和 1.45，速动比率分别为 0.84、0.78 和 0.65。2022 年末，公司的流动比率和速动比率较 2021 年末下降，主要系公司前期借入的长期借款逐步转入一年内到期的非流动负债，流动负债增加较多。2023 年 9 月末，流动比率和速动比率较 2022 年末略有下降，主要系为应对第四季度国外销售旺季，公司原材料采购需求增加，使得应付账款、应付票据等应付供应商款项相应增加；同时，原材料及库存商品备货量有所增加，存货规模增长。

**（四）与同行业可比公司资产负债率、流动比率、速动比率对比分析，并说明是否存在较大差异，是否属于行业特点。**

报告期内，公司与同行业可比公司资产负债率、流动比率、速动比率对比情况如下：

指标	公司名称	2023.9.30	2022.12.31	2021.12.31
资产负债率	极米科技	42.28%	40.62%	46.27%
	光峰科技	34.03%	36.73%	35.98%
	鸿合科技	26.91%	23.00%	33.06%
	平均值	<b>34.41%</b>	<b>33.45%</b>	<b>38.44%</b>
	科金明	<b>55.70%</b>	<b>58.21%</b>	<b>58.75%</b>
流动比率（倍）	极米科技	3.54	2.84	1.91
	光峰科技	3.27	2.74	2.62
	鸿合科技	3.16	3.90	2.53
	平均值	<b>3.32</b>	<b>3.16</b>	<b>2.35</b>
	科金明	<b>1.45</b>	<b>1.48</b>	<b>1.88</b>
速动比率（倍）	极米科技	2.36	1.98	1.43
	光峰科技	2.44	1.95	1.88
	鸿合科技	2.57	2.98	1.91
	平均值	<b>2.46</b>	<b>2.30</b>	<b>1.74</b>
	科金明	<b>0.65</b>	<b>0.78</b>	<b>0.84</b>

报告期内，公司资产负债率高于同行业可比公司、流动比率及速动比率低于同行业可比公司，主要原因为：

（1）公司为投入惠州生产项目建设，长期借款金额较大，使得总负债规模增加，资产负债率相对较高；

（2）公司尚未登陆资本市场进行股权融资，与同行业上市公司相比，公司融资渠道较为单一，除经营积累外，主要依靠外部筹集银行借款满足日常经营需要。报告期各期，公司短期借款、一年内到期的非流动负债、长期借款合计占负债总额的比例约为 50%，占比高于同行业可比公司，从而资产负债率高于同行业可比公司；

同时，报告期各期，公司短期借款、一年内到期的非流动负债合计占流动负债的比例分别为 26.89%、28.14%和 27.62%，流动负债中银行借款占比偏高，是公司流动比率、速动比率低于同行业可比公司的重要原因；

(3) 同行业可比上市公司经过上市融资, 货币资金占资产总额的比例较高, 流动资产和资产规模均得到显著提升; 科金明融资渠道受限, 货币资金占比较低, 资产规模特别是流动资产规模明显低于可比公司, 从而资产负债率、流动比率及速动比率低于同行业可比公司。

综上所述, 公司资产负债率、速动比率、流动比率与同行业可比公司存在差异, 主要系公司自身融资渠道受限、惠州厂房建设致使负债规模增加, 同时货币资金占比较低, 资产规模特别是流动资产规模相对较小所致, 差异具有合理性。

**(五) 结合公司经营活动现金流持续净流出的情况, 说明是否存在资金流紧张的情形、短期或长期偿债风险, 对于现金流为负、增强流动性的应对措施及有效性, 说明期后负债偿付情况。**

**1、结合公司经营活动现金流持续净流出的情况, 说明是否存在资金流紧张的情形、短期或长期偿债风险**

**(1) 公司经营活动现金流净流出情况及原因**

公司经营活动现金流净流出情况如下:

单位: 万元

项目	2023年1-9月	2022年度	2021年度
经营活动产生的现金流量净额	-316.98	6,178.46	-703.82

由上表可知, 2023年1-9月和2021年度的经营活动现金流量净额为负, 2022年度经营活动现金流量净额为正。以公司各期的净利润为起点, 调节至经营活动现金流量净额的具体过程如下:

单位: 万元

项目	2023年1-9月	2022年度	2021年度
<b>1、将净利润调节为经营活动的现金流量:</b>			
净利润	2,612.41	2,461.90	3,059.39
加: 计提的信用/资产减值损失	115.59	700.85	661.12
固定资产/使用权资产折旧	484.76	342.97	398.70
无形资产摊销	32.27	29.29	29.31
长期待摊费用的摊销	6.21	84.34	100.38
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失(减收益)	-	-	-

项目	2023年1-9月	2022年度	2021年度
固定资产报废损失	18.12	-	-
公允价值变动损失	-431.12	379.45	-
财务费用	402.48	144.93	309.36
投资损失（减收益）	880.88	0.00	-0.05
递延所得税资产减少	90.28	-154.72	-221.72
递延所得税负债增加	-	-	-12.60
存货的减少（减增加）	-4,080.96	498.57	-3,995.58
经营性应收项目的减少（减增加）	-2,531.94	-1,615.06	-3,140.97
经营性应付项目的增加（减减少）	2,052.08	3,208.52	-536.76
其他	31.97	97.41	2,645.61
<b>经营活动产生的现金流量净额</b>	<b>-316.98</b>	<b>6,178.46</b>	<b>-703.82</b>

### ① 2021年经营活动产生的现金流量净额为负的原因

由上表可知，2021年度，公司经营活动产生的现金流量净额为负，主要原因系存货增加3,995.58万元，经营性应收项目增加3,140.97万元。具体原因如下：  
A、2021年，受美欧各国现金补助、信贷支持等宽松的货币政策的刺激，以及疫情催生“宅家”娱乐需求等因素影响，海外音像设备、家电等耐用品的消费需求增长，公司产品在2021年保持较高的需求量。公司基于发展战略及市场形势进行提前备货导致库存商品、原材料等存货增加3,995.58万元；  
B、2021年，公司营业收入规模扩张，应收账款等经营性应收项目增加3,140.97万元。

### ② 2023年9月末经营活动产生的现金流量净额为负的原因

2023年1-9月经营获得产生的现金流量净额为负，主要原因为较于2022年末存货增加4,080.96万元，经营性应收项目增加2,531.94万元，合计对经营活动现金流的影响为6,612.90万元。具体原因如下：

A、公司主要销售区域为境外，受境外感恩节、圣诞节等节日以及电商平台购物促销活动的影响，每年第四季度销售火爆。为应对销售旺季，公司根据未来市场需求提前备货，致使存货余额增加，存货的增加占用了经营性活动现金流。

B、2023年9月末经营性应收项目增加主要为应收账款的增加。一方面，受第四季度国外销售旺季提前备货的影响，公司主要客户CURTIS等在2023年8月-9月采购较多，使得期末尚在信用期内的应收账款有所增加；另一方面，报告

期内，公司境内销售收入占比逐年增加，内销客户信用期一般为月结 30-90 天，外销客户采用即期信用证或预付一定比例货款，回款周期更短，故随着内销收入占比增加，2023 年 9 月末应收账款有所增长。

**(2) 2023 年 9 月末，公司经营活动现金流净流出与境外销售的经营模式、境外市场需求特点相关，2023 年度公司经营性现金流量净额为正，不存在现金流持续净流出的情况**

公司 2023 年度、2023 年 1-9 月、2022 年度和 2022 年 1-9 月的经营性现金流量净额及期末现金及现金等价物余额的对比情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2023 年 1-9 月	2022 年度	2022 年 1-9 月
经营性现金流量净额	4,151.34	-316.98	6,178.46	-371.47
期末现金及现金等价物余额	4,455.15	273.93	3,500.25	778.24

注：2023 年度数据及 2022 年 1-9 月数据未经审计。

上表显示，2023 年末和 2022 年末，公司现金及现金等价物余额大于 2023 年 9 月末和 2022 年 9 月末的现金及现金等价物余额，且公司 1-9 月经营活动产生的现金流量净额远少于整个会计年度经营活动产生的现金流量净额。结合公司的销售模式，1-9 月经营活动产生的现金流量净额为负主要系公司和客户为了第四季度国外销售旺季提前备货导致的存货和应收账款增加所致，存在合理性。

因此，2023 年 9 月末公司现金流净流出与境外销售的经营模式、境外市场需求特点相关，2023 年度公司经营性现金流量净额为正，不存在现金流持续净流出的情况。公司不存在资金流紧张的情形，不存在短期或长期偿债风险。

## 2、对于现金流为负、增强流动性的应对措施及有效性

公司针对第三季度末现金流特点，采取了以下增强流动性的措施：

(1) 加强预算管理：制定合理的资金预算，合理统筹安排资金，减少经营过程中不必要的资金使用，避免可能出现的未及时归还本金和利息的风险；

(2) 加强应收账款管理：控制应收账款余额，及时催收欠款，提高收回资金的能力；

(3) 加强现金流管理：实行现金流量精细化管理，及时了解现金收支情况，加强资金预测和监控，避免资金闲置、浪费和滞留；

(4) 加强采购与应付账款管理：减少不必要的采购，合理安排供应商付款时间；

(5) 积极与各商业银行沟通，增加银行授信的储备。

公司积极实施上述措施增强流动性。截至 2023 年末，公司账面货币资金金额为 5,384.68 万元，2023 年度经营活动产生的现金流量净额为 4,151.34 万元，公司集团层面尚未使用的银行授信额度超过 4,000 万元，表明公司增强流动性的相关措施有效。

### 3、公司期后负债偿付情况

截至 2024 年 2 月末，公司期后负债偿付情况如下：

单位：万元

项目	2023.9.30	期后偿付金额	偿付比例
短期借款	3,512.26	1,604.30	45.68%
应付票据	2,391.12	2,391.12	100.00%
应付账款	10,555.50	10,209.51	96.72%
长期借款（含一年以内到期的长期借款）	8,791.15	666.15	7.07%
合计	<b>25,250.03</b>	<b>14,871.08</b>	<b>58.90%</b>

公司应付票据和应付账款的期后偿付金额为 12,600.63 万元，应付供应商的款项付款情况较好；公司按期偿还银行短期借款和长期借款，不存在到期未偿还的情况。总体而言，公司期后各项主要负债的偿付情况良好。

综上所述，2023 年 9 月末公司现金流净流出与境外销售的经营模式、境外市场需求特点相关，2023 年度公司经营性现金流量净额为正，不存在现金流持续净流出的情况；公司不存在资金流紧张的情形，不存在短期或长期偿债风险；公司对于现金流为负、增强流动性的应对措施有效，期后负债偿付情况良好。

## 二、中介机构核查程序及核查意见

### （一）核查程序



### **主办券商、会计师执行了以下核查程序：**

- 1、查阅公司应付账款明细表、财务报表、与主要供应商签订的采购合同，向公司业务负责人了解公司的付款方式、付款政策，分析营运资金需求情况等；
- 2、获取公司的短期借款合同、公司信用报告，执行银行函证程序，查看并了解公司信用情况及金融负债情况，获取公司已还款短期借款的银行回单，查阅公司期后新增的短期借款合同；
- 3、查阅同行业可比公司招股说明书、定期报告等公开资料，分析公司资产负债率、流动比率、速动比率与同行业可比公司是否存在明显差异；
- 4、复核公司经营性活动现金流量的测算，分析影响经营性活动现金净流出的主要原因；
- 5、访谈公司财务总监，了解公司资金管理情况、购销结算模式以及公司对长短期借款的用途和还款计划、公司提升偿债能力的措施，了解公司在经营性活动现金净流出下主要的应对措施；
- 6、获取公司期后经营性活动现金流的状况和主要负债的期后偿付情况；

### **(二) 核查意见**

#### **经核查，主办券商、会计师认为：**

- 1、报告期内，公司应付账款余额逐年增长，主要由于自 2022 年起，公司为提高资金使用效率，在与供应商约定的信用期限内适当延迟付款；同时，公司产品向高性能方向发展且产品细分型号增多，使得应付账款金额有所增长；2023 年 9 月末，公司应付账款显著增长，主要系为应对第四季度境外销售旺季，公司第三季度原材料采购需求增加，期末应付供应商款项相应增长。报告期期内，应付账款余额增长具备合理性；
- 2、公司已及时偿还期后到期的短期借款，公司能够顺利获得银行的续借贷款，并结合经营积累偿还即将到期的短期借款；公司根据与供应商的约定支付应付账款。公司还款能力有所增强，长短期偿债风险较小；

3、报告期内，公司经营状况良好，已及时偿还到期的短期借款、按合同约定归还长期借款，应收账款期后回款情况及应付账款期后偿付情况良好；公司不存在较大的短期或长期偿债风险，对公司生产经营不构成重大不利影响；

4、公司资产负债率、速动比率、流动比率与同行业可比公司存在差异，主要系公司自身融资渠道受限、惠州厂房建设致使负债规模增加所致，差异具有合理性；

5、2023年9月末公司现金流净流出与境外销售的经营模式、境外市场需求特点相关，2023年度公司经营性现金流量净额为正，不存在现金流持续净流出的情况；公司不存在资金流紧张的情形，不存在短期或长期偿债风险；公司对于现金流为负、增强流动性的应对措施有效，期后负债偿付情况良好。

问题 9：关于应收款项。根据申报材料，（1）报告期各期末，公司应收账款账面余额分别为 5,273.29 万元、6,402.26 万元和 8,866.33 万元，占营业收入比例分别为 7.33%、12.33%和 22.78%，其中对元大光电（重庆）有限公司应收账款进行单项计提。（2）2023 年 9 月末，公司其他应收款中账龄为 4-5 年（含 5 年）比例分别为 51.64%。请公司：（1）补充披露公司应收账款余额及其占营业收入的比重逐年增长的原因及合理性，对主要影响因素进行量化分析；公司与同行业可比公司的应收账款规模及其占收入的比重、应收账款周转率是否存在较大差异及原因；降低应收款项规模的应对措施及有效性。（2）说明报告期内应收账款的变动情况是否与营业收入变动情况、客户信用政策相匹配，信用政策是否发生变化，是否存在通过放松信用政策突击增加收入的情况，相关业务模式是否可持续。（3）说明报告期各期客户逾期应收账款金额、占比，并逐项说明逾期应收账款对应的客户、订单情况；补充披露截至目前各报告期末应收账款的回款情况，并说明公司应收账款内控制度的有效性。（4）结合元大光电（重庆）有限公司的生产经营状况，说明公司向其大额销售的合理性，对元大光电（重庆）有限公司的应收账款单项计提比例为 5%的原因、确认依据及合理性，说明期后的回款情况，并说明公司坏账计提是否充分。（5）补充披露公司对账龄在 0-3 个月的应收账款坏账计提比例为 1%，显著低于同行业可比公司光峰科技、鸿合科技的原因及合理性，并按照同行业可比公司平均计提比例模拟测算该事项对公司业绩的影响情况，说明公司应收账款坏账准备计提的充分性。（6）补充披露公司与深圳市盐田股份合作公司的其他应收款账龄较长的原因及合理性，是否存在关联关系，发生的背景及款项性质；应收出口退税款与公司境外收入规模的匹配性；补充披露截至目前其他应收款的回款情况。请主办券商及会计师：（1）核查上述情况，并核查公司各期末应收账款期后收款情况，是否存在大额应收账款不能按期或无法回收的情况，是否存在提前确认收入的情形，发表明确意见；（2）应收账款坏账计提是否充分，发表明确意见。

## 【回复说明】

### 一、公司说明

（一）补充披露公司应收账款余额及其占营业收入的比重逐年增长的原因及合

理性，对主要影响因素进行量化分析；公司与同行业可比公司的应收账款规模及其占收入的比重、应收账款周转率是否存在较大差异及原因；降低应收款项规模的应对措施及有效性。

**1、补充披露公司应收账款余额及其占营业收入的比重逐年增长的原因及合理性，对主要影响因素进行量化分析**

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“5、应收账款”之“（4）各期应收账款余额分析”中补充披露如下：

报告期各期末，公司应收账款余额分别为 5,273.29 万元、6,402.26 万元及 8,866.33 万元，占营业收入的比重分别为 7.33%、12.33%和 22.78%，呈逐年增长趋势。

报告期各期末，公司应收账款余额前十大客户明细及账龄情况如下：

**(1) 2023 年 1-9 月**

单位：万元

序号	客户/电商平台	应收账款余额	占应收账款期末余额的比例	账龄（0-3 个月）	账龄（4-12 个月）
1	CURTIS	4,139.20	46.68%	4,139.20	-
2	杰奇科技	1,606.12	18.11%	1,606.12	-
3	元大光电（重庆）有限公司	1,221.37	13.78%	-	1,221.37
4	POWER DATA SA	654.80	7.39%	435.90	218.90
5	深圳市竹者实业有限公司	337.46	3.81%	315.25	22.21
6	亚马逊	333.59	3.76%	333.59	-
7	联想（北京）有限公司	215.63	2.43%	215.63	-
8	宁波翼动电子科技有限公司	160.14	1.81%	160.14	-
9	深圳市艾利德国际贸易有限公司	62.00	0.70%	69.50	-
10	LA TRASTIENDA DIGITAL SL	48.24	0.54%	48.24	-
	合计	8,778.54	99.01%	7,323.57	1,462.47

注：深圳市竹者实业有限公司与深圳市竞技者实业有限公司为母子公司，上表中披露的应收账款余额为单体金额；2023 年 9 月末，二者合计应收账款余额为 344.58 万元。

**(2) 2022 年**

单位：万元

序号	客户/电商平台	应收账款余额	占应收账款期末余额的比例	账龄(0-3个月)	账龄(4-12个月)
1	元大光电(重庆)有限公司	1,721.37	26.89%	1,721.37	-
2	CURTIS	1,450.27	22.65%	1,450.27	-
3	联想(北京)有限公司	1,211.43	18.92%	1,211.43	-
4	POWER DATA SA	571.72	8.93%	366.49	205.23
5	亚马逊	304.87	4.76%	304.87	-
6	深圳市艾利德国际贸易有限公司	239.52	3.74%	239.52	-
7	深圳市竹者实业有限公司	216.96	3.39%	216.96	-
8	杰奇科技	211.11	3.30%	52.29	158.82
9	深圳市竞技者实业有限公司	156.22	2.44%	156.22	-
10	DP AUDIO VIDEO LLC	84.11	1.31%	84.11	-
	合计	6,167.58	96.33%	5,803.53	364.05

注：深圳市竹者实业有限公司与深圳市竞技者实业有限公司为母子公司，上表中披露的应收账款余额为单体金额；2022年末，二者合计应收账款余额为373.18万元。

### (3) 2021年

单位：万元

序号	客户/电商平台	应收账款余额	占应收账款期末余额的比例	账龄(0-3个月)	账龄(4-12个月)
1	CURTIS	1,719.38	32.61%	1,719.38	-
2	杰奇科技	1,222.94	23.19%	1,157.80	65.14
3	POWER DATA SA	1,194.85	22.66%	1,194.85	-
4	MEDION AG	550.58	10.44%	550.58	-
5	亚马逊	167.69	3.18%	167.69	-
6	沃尔玛	119.80	2.27%	119.80	-
7	LOGICOM	106.87	2.03%	106.87	-
8	新联合众(北京)科技有限公司盐城分公司	80.22	1.52%	80.22	-
9	TT INNOVATION TECHNOLOGY (HONG KONG) CO LTD	49.44	0.94%	-	49.44
10	SUPERSONIC, INC.	28.72	0.54%	-	28.72
	合计	5,240.49	99.38%	5,097.19	143.30

报告期各期末，公司应收账款余额前十大客户占各期应收账款余额的比例均超过99%。报告期各期末，公司应收账款账龄以0-3个月为主，不存在账龄超

过 1 年的应收账款。结合以上情况，报告期内，公司应收账款余额占营业收入的比重逐年增长的原因如下：

2022 年末，公司应收账款余额占比较 2021 年末增长，主要由于：①公司于 2022 年末取得联想（北京）有限公司、元大光电（重庆）有限公司（以下简称“元大光电”）等客户的订单，致使账龄 3 个月以内的应收账款有所增长，以上 2 家客户应收账款余额占比合计为 50.53%。②公司 2022 年新增飞利浦授权品牌产品，销售至深圳市竹者实业有限公司等经销商，境内客户回款周期相对较长，致使 2022 年末境内客户应收账款增多。

2023 年 9 月末，公司应收账款余额占比大幅增长，主要由于：①受第四季度国外销售旺季提前备货的影响，公司主要客户 CURTIS、杰奇科技等在 2023 年 8 月-9 月采购较多，使得期末尚在信用期内的应收账款有所增加，以上 2 家客户应收账款余额占比合计为 64.80%；其中，杰奇科技主要从事跨境电商业务，其产品采购受国外销售旺季的影响。②截至 2023 年 9 月末，元大光电回款超过约定信用期（信用期 45 天），公司已对该客户应收账款按单项计提坏账准备；③公司境内客户收入占比逐年增加，内销客户信用期一般为月结 30-90 天，外销客户采用即期信用证或预付一定比例货款，回款周期更短。故随着内销收入占比增加，期末应收账款余额有所增长。

## 2、公司与同行业可比公司的应收账款规模及其占收入的比重、应收账款周转率是否存在较大差异及原因

公司与同行业可比公司的应收账款规模、收入占比以及应收账款周转率情况对比如下：

单位：万元

项目		2023 年 9 月末/2023 年 1-9 月	2022 年末/2022 年度	2021 年末/2021 年度
极米科技	应收账款余额	13,465.39	32,801.05	8,831.91
	营业收入	242,178.38	422,234.13	403,768.44
	收入占比	5.56%	7.77%	2.19%
	应收账款周转率	13.96	20.28	51.20
光峰科技	应收账款余额	19,903.89	23,943.11	42,762.69
	营业收入	165,062.93	254,114.46	249,822.84

项目		2023年9月末/2023年 1-9月	2022年末/2022 年度	2021年末/2021 年度
	收入占比	12.06%	9.42%	17.12%
	应收账款周转率	10.04	7.62	6.33
鸿合科技	应收账款余额	52,756.50	44,950.13	81,540.82
	营业收入	306,947.78	454,946.80	581,141.49
	收入占比	17.19%	9.88%	14.03%
	应收账款周转率	8.38	7.19	7.93
科金明	应收账款余额	8,866.33	6,402.26	5,273.29
	营业收入	38,916.26	51,904.62	71,960.71
	收入占比	22.78%	12.33%	7.33%
	应收账款周转率	6.80	8.89	13.76

由于各公司的销售模式、销售区域、收入规模等方面存在较大差异，应收账款规模及其占收入的比重、应收账款周转率均有所不同。极米科技营业收入规模较大，应收账款占比较低，应收账款周转速度较快，与其他可比公司及科金明差异较大。根据极米科技招股说明书，该公司主要通过京东、淘宝等境内线上电商平台销售，互联网平台客户的信誉良好，回款周期较短、应收账款周转率水平较高。光峰科技、鸿合科技以线下销售为主，应收账款余额占收入的比例较高，占比在 9%至 18%的区间内；应收账款周转率在 6 至 10 的区间内。

由上表可知，公司应收账款规模及占收入的比重、应收账款周转率总体与光峰科技、鸿合科技不存在重大差异。2023 年 9 月末，公司应收账款余额占收入的比例高于同行业可比公司。

2023 年 9 月末，公司应收账款规模及收入占比较高，主要由于公司产品主要销售至境外以及部分境内跨境电商公司，受第四季度“黑色星期五”、“感恩节”、“圣诞节”等境外销售高峰且海运需要一定周期的影响，客户一般在第三季度末提前备货，从而提高了 2023 年 9 月末应收账款规模及收入占比，具备商业合理性。涉及的客户主要为 CURTIS、杰奇科技（跨境电商），具体应收账款余额及占比参见前述回复。

综上所述，公司应收账款规模及收入占比、应收账款周转率与同行业可比公司光峰科技、鸿合科技总体不存在重大差异；2023 年 9 月末，公司应收账款规模及收入占比较高，主要受客户为第四季度销售旺季提前备货的影响，具备商业

合理性。

### 3、降低应收款项规模的应对措施及有效性

由前述应收账款面明细可知，公司应收账款基于正常的业务需求，应收账款规模具备商业合理性。鉴于公司应收款项规模较大，公司采取了以下应对措施：

①加强客户信用管理和风险评估：在建立客户关系之前，全面了解客户的经营状况、资信状况等情况以及具体项目的有关背景，对客户或项目进行信用评估，以确定是否适宜建立合作关系；建立合作关系之后，持续跟踪客户的信用状况，评估合作关系的长期性和稳定性。

②严格落实应收款项管理，加大应收款项催收力度：公司为加强对客户应收款项的风险防范，及时跟踪应收款项回款情况，强化日常管理工作。针对即将超过信用期的客户，公司按合同中约定的支付条款、结算方式和结算周期等情况进行逐项排查并落实到具体业务人员跟进回款。

公司加强应收款项管理，报告期各期末，公司应收账款账龄大部分在 0-3 个月内，账龄均在 1 年以内，总体而言账龄结构良好；截至 2024 年 2 月末，公司报告期各期末应收账款期后回款比例分别为 100%、88.78%和 91.90%。除元大光电回款超过约定信用期（信用期 45 天）外，公司应收账款期后回款情况良好。各期末应收账款回款比例较高，相关措施已取得良好效果。

综上所述，报告期内，公司应收账款余额占营业收入的比重逐年增长主要表现为信用期内应收账款的增长，具备合理性；公司应收账款规模及占收入的比重、应收账款周转率总体与可比公司不存在重大差异，2023 年 9 月末，公司应收账款规模及收入占比较高，主要受客户为第四季度销售旺季提前备货的影响，具备商业合理性；公司应收账款期后回款情况良好，相关控制措施有效；

**（二）说明报告期内应收账款的变动情况是否与营业收入变动情况、客户信用政策相匹配，信用政策是否发生变化，是否存在通过放松信用政策突击增加收入的情况，相关业务模式是否可持续。**

**1、说明报告期内应收账款的变动情况是否与营业收入变动情况、客户信用政策相匹配**



报告期各期末，公司应收账款余额主要来源于公司各报告期最后一个季度确认的营业收入，使得公司尚在信用期内的应收账款增多。公司应收账款、营业收入与客户信用政策相匹配。

报告期各期末，公司主要客户应收账款余额、各报告期最后一个季度的销售收入、主要客户信用政策及其匹配情况如下：

①2023年1-9月

单位：万元

客户	应收账款	其中0-3月账龄金额	2023年三季度收入	信用期政策	是否匹配
CURTIS	4,139.20	4,139.20	4,686.67	即期信用证，公司完成报关离岸手续后向银行提交符合信用证条款的单据后，银行即会履行付款义务	是
杰奇科技	1,606.12	1,606.12	1,431.97	月结90天	是
元大光电	1,221.37	-	-	逾期后不再有信用期	已逾期
POWER DATA SA	654.80	435.90	436.04	收货后90天	是
深圳市竹者实业有限公司	337.46	315.25	315.25	月结	是

注：1、应收账款为含税金额，收入为不含税金额；

2、深圳市竹者实业有限公司与深圳市竞技者实业有限公司为母子公司，上表中披露的应收账款余额为单体金额；2023年9月末，二者合计应收账款余额为344.58万元。

②2022年度

单位：万元

客户	应收账款	其中0-3月账龄金额	2022年四季度收入	信用期政策	是否匹配
元大光电	1,721.37	1,721.37	1,486.87	45天	是
CURTIS	1,450.27	1,450.27	1,790.78	即期信用证，公司完成报关离岸手续后向银行提交符合信用证条款的单据后，银行即会履行付款义务	是
联想（北京）有限公司	1,211.43	1,211.43	1,110.74	月结60天	是

客户	应收账款	其中 0-3 月账龄金额	2022 年四季度收入	信用期政策	是否匹配
POWER DATA SA	571.72	366.49	347.01	月结	是
深圳市艾利德国际贸易有限公司	239.52	239.52	261.49	月结	是

注：应收账款为含税金额，收入为不含税金额；

### ③2021 年度

单位：万元

客户	应收账款	其中 0-3 月账龄金额	2021 年四季度收入	信用期政策	是否匹配
CURTIS	1,719.38	1,719.38	4,181.35	即期信用证，公司完成报关离岸手续后向银行提交符合信用证条款的单据后，银行即会履行付款义务	是
杰奇科技	1,222.94	1,157.80	1,024.60	月结 75 天	是
POWER DATA SA	1,194.85	1,194.85	1,561.75	收货后 75 天	是
MEDIONAG	550.58	550.58	550.03		是
LOGICOM	106.87	106.87	208.58		是

注：应收账款为含税金额，收入为不含税金额

由上表可知，2023 年 9 月末应收款项中，公司主要客户 CURTIS、POWER DATA SA、深圳市竹者实业有限公司及联想(北京)有限公司的应收款主要来源于 2023 年 3 季度的销售收入，元大光电的应收款主要源于前期已逾期。2022 年末和 2021 年末的应收账款主要来源于客户第四季度的销售收入。考虑到公司主要客户的信用期限均未超过 3 个月，各报告期最后一个季度实现的销售收入未全额回款具备合理性，主要客户的应收账款、收入及信用期政策相匹配。

因此，报告期内，公司应收账款的变动情况与营业收入变动情况、客户信用政策相匹配。

## 2、信用政策的变动情况

报告期内，公司对不同类型的客户的信用政策存在差异，具体如下：

客户类型	信用政策
境外客户	依照公司与境外客户交易规模、境外客户知名度制定信用政策，一般均为货到前付款。对于特别知名的国际大客户，公司会给予 75-90 天的信用政策。
境内客户	结合公司与境内客户交易规模、交易时间、客户历史回款周期综合考虑后，确定信用额度或账期。最长的信用期不超过 90 天。
亚马逊/ 沃尔玛	结算后可在店铺后台申请回款，一般申请后 1-2 天内回款，不存在信用期。一般每 14 天会将扣除平台费用后的余额回款至公司指定的账户。

报告期内，公司主要客户（各期前十名）的信用政策及变动情况如下所示：

序号	主要客户	信用政策			是否发生变化
		2023年1-9月	2022年	2021年	
1	CURTIS	即期信用证，公司完成报关离岸手续后向银行提交符合信用证条款的单据后，银行即会履行付款义务	即期信用证，公司完成报关离岸手续后向银行提交符合信用证条款的单据后，银行即会履行付款义务	即期信用证，公司完成报关离岸手续后向银行提交符合信用证条款的单据后，银行即会履行付款义务	否
2	POWER DATA SA	收货后 90 天	收货后 90 天	收货后 75 天	是
3	GREEN HOUSE	发货前预付全部货款	发货前预付全部货款	发货前预付全部货款	否
4	DP AUDIO VIDEO LLC	发货前付 50% 货款，剩余 50% 货款有 75-90 天信用期	发货前付 50% 货款，剩余 50% 货款有 75-90 天信用期	发货前付 50% 货款，剩余 50% 货款有 75-90 天信用期	否
5	杰奇科技	月结 90 天	月结 75 天	月结 75 天	是
6	ELECTRONICA STEREN, S.A. DEC.V.	发货前预付全部货款	发货前预付全部货款	发货前预付全部货款	否
7	联想（北京）有限公司	月结 60 天	月结 60 天	不适用	否
8	元大光电	逾期后不再有信用期	45 天	不适用	是
9	深圳市竹者实业有限公司	月结	月结	不适用	否
10	D.P.I. (HK) LTD.	货到目的港付款	货到目的港付款	货到目的港付款	否
11	LA TRASTIENDA DIGITALSL	货到目的港付款	货到目的港付款	货到目的港付款	否
12	APEMAN INTERNATIONAL CO LTD	货到 75 天	货到 75 天	货到 75 天	否

序号	主要客户	信用政策			是否发生变化
		2023年1-9月	2022年	2021年	
13	NAXA ELECTRONICS, INC.	发货前预付全部货款	发货前预付全部货款	发货前预付全部货款	否
14	深圳市艾利德国际贸易有限公司	发货前预付全部货款	发货前预付全部货款	发货前预付全部货款	否
15	北京铭科世纪科技有限公司	信用期 30 天	信用期 30 天	不适用	否

上表显示报告期内公司主要客户中仅 POWER DATA SA、杰奇科技和元大光电三家客户出现信用政策的变化。其中 POWER DATA SA 和杰奇科技的信用期从 75 天延长至 90 天，元大光电的信用期则因其逾期还款而被取消。其余客户的信用政策均未出现变化。

因此，报告期内公司的信用政策没有发生重大变化，不存在通过放松信用政策突击增加收入的情况，相关业务模式可持续。

综上所述，报告期内，公司应收账款的变动情况与营业收入变动情况、客户信用政策相匹配；报告期内公司的信用政策没有发生重大变化，不存在通过放松信用政策突击增加收入的情况，相关业务模式可持续。

**（三）说明报告期各期客户逾期应收账款金额、占比，并逐项说明逾期应收账款对应的客户、订单情况；补充披露截至目前各报告期末应收账款的回款情况，并说明公司应收账款内控制度的有效性。**

**1、报告期各期客户逾期应收账款金额、占比，并逐项说明逾期应收账款对应的客户、订单情况**

报告期各期末，客户逾期应收账款金额和占比情况如下：

单位：万元

日期	应收账款期末金额	应收账款信用期内金额	应收账款信用期内占比	应收账款逾期金额	应收账款逾期金额占比
2023年9月末	8,866.33	7,640.89	86.18%	1,225.44	13.82%
2022年末	6,402.26	6,399.26	99.95%	3.00	0.05%
2021年末	5,273.29	5,273.29	100.00%	0	0.00%

公司各报告期末逾期的应收账款金额占当期应收账款期末金额的比例分别为 0.00%、0.05%和 13.82%。具体逾期客户及各期逾期金额如下：

单位：万元

项目	应收账款逾期金额		
	2023年9月末	2022年末	2021年末
元大光电	1,221.37	-	-
KOMPERNASS HANDELSGESELLSCHAFT MBH	4.07	-	-
新联合众（北京）科技有限公司盐城分公司	-	3.00	-
合计	1,225.44	3.00	-

由上表可知，除元大光电外，公司应收账款逾期金额很小，其中新联合众（北京）科技有限公司盐城分公司逾期的3万元，已于2023年收回。逾期客户对应的订单情况如下：

### （1）元大光电

截至2023年9月末，元大光电应收账款已逾期金额为1,221.37万元，对应的订单情况如下：

订单日期	订单编号	具体产品	订单金额（万元）	逾期情况
2022/10/28	3310-20221011001	K807 投影仪	46.00	全部逾期
2022/9/26	3310-20220916001	K807 投影仪	328.33	全部逾期
2022/7/23	3310-20220704002	K807 投影仪	1,969.88	部分逾期

### （2）KOMPERNASS HANDELSGESELLSCHAFT MBH

截至2023年9月末，KOMPERNASS HANDELSGESELLSCHAFT MBH已逾期金额为4.07万元，对应订单情况如下：

订单日期	订单编号	具体产品	订单金额（万元）	逾期情况
2022/7/28	Swi-4111-2220	双屏DVD播放器	192.99	部分逾期

### （3）新联合众（北京）科技有限公司盐城分公司

2022年末，新联合众（北京）科技有限公司盐城分公司已逾期金额为3.00万元，对应订单情况如下：

订单日期	订单编号	具体产品	订单金额（万元）	逾期情况
2021/10/29	PO211000006	K801 投影仪	171.90	部分逾期

逾期的3.00万元款项已于2023年回款。

因此，公司报告期内逾期的应收账款均有真实商业背景，除元大光电外，其余客户逾期金额均较小。

## 2、各报告期末应收账款期后回款情况

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“5、应收账款”之“（4）各期应收账款余额分析”中补充披露如下：

截至 2024 年 2 月末，公司各报告期末应收账款回款情况如下：

### （1）2021 年

单位：万元

客户	应收账款账面金额	期后回款情况	回款比例 (%)
CURTIS	1,719.38	15,838.99	100.00
杰奇科技	1,222.94	2,507.61	100.00
POWER DATA SA	1,194.85	4,954.67	100.00
MEDION AG	550.58	550.90	100.00
LOGICOM	106.87	492.49	100.00
新联合众（北京）科技有限公司盐城分公司	80.22	196.32	100.00
TT INNOVATION TECHNOLOGY(HONG KONG)CO LTD	49.44	51.18	100.00
SUPERSONIC,INC.	28.72	414.31	100.00
APEMAN INTERNATIONAL CO LTD	23.50	267.49	100.00
AYONZ PTY LIMITED	9.31	929.54	100.00
电商平台	287.49	287.49	100.00
<b>合计</b>	<b>5,273.29</b>		<b>100.00</b>

### （2）2022 年

单位：万元

客户	应收账款账面金额	期后回款情况	回款比例 (%)
元大光电	1,721.37	1,006.94	58.50
CURTIS	1,450.27	10,237.19	100.00
联想(北京)有限公司	1,211.43	2,974.39	100.00
POWER DATA SA	571.72	1,315.54	100.00
深圳市艾利德国际贸易有限公司	239.52	498.25	100.00
深圳市竹者实业有限公司	216.96	1,454.34	100.00

客户	应收账款账面金额	期后回款情况	回款比例 (%)
杰奇科技	211.11	501.81	100.00
深圳市竞技者实业有限公司	156.22	550.66	100.00
DP AUDIO VIDEO LLC	84.11	422.82	100.00
SUPERSONIC,INC.	44.03	190.50	100.00
DENVER A/S	42.42	647.81	100.00
AYONZ PTY LIMITED	39.17	339.49	100.00
LOGICOM	14.92	170.85	100.00
KOMPERNASS HANDELSGESELLSCHAFT MBH	3.94	0.00	0.00
新联合众（北京）科技有限公司盐城分公司	3.00	3.00	100.00
北京宏泽汇鑫商贸有限责任公司	0.03	0.27	100.00
电商平台	392.04	392.04	100.00
<b>合计</b>	<b>6,402.26</b>		<b>88.78</b>

注：KOMPERNASS HANDELSGESELLSCHAFT MBH 应收账款余额 3.94 万元，期后发生退货，无需还款。

### (3) 2023 年 9 月

单位：万元

客户	应收账款账面金额	期后回款情况	回款比例 (%)
CURTIS	4,139.20	4,851.92	100.00
杰奇科技	1,606.12	2,153.53	100.00
元大光电	1,221.37	506.94	41.51
POWER DATA SA	654.80	654.80	100.00
深圳市竹者实业有限公司	337.46	864.44	100.00
联想（北京）有限公司	215.63	365.35	100.00
宁波翼动电子科技有限公司	160.14	240.37	100.00
深圳市艾利德国际贸易有限公司	62.00	246.81	100.00
LA TRASTIENDA DIGITAL SL	48.24	48.24	100.00
广州创盛智能科技有限公司	30.72	98.56	100.00
ELECTRONICA STEREN, S.A. DEC.V.	28.96	630.64	100.00
深圳市竞技者实业有限公司	7.12	339.87	100.00
KOMPERNASS HANDELSGESELLSCHAFTMBH	4.07	-	-
RAKINDUSTRIES LIMITED	0.22	0.22	100.00

客户	应收账款账面 金额	期后回款情 况	回款比例 (%)
电商平台	350.30	350.30	100.00
合计	<b>8,866.33</b>		<b>91.90</b>

截至 2024 年 2 月末，公司报告期各期应收账款的回款比例分别为 100%、88.78%和 91.90%。2022 年末、2023 年 9 月末，公司应收账款期后回款比例低于 2021 年末，主要由于元大光电（重庆）有限公司回款超过约定信用期（信用期 45 天），截至 2024 年 2 月末，该公司应收账款期后回款比例为 41.51%。总体而言，除元大光电（重庆）有限公司外，公司应收账款期后回款情况良好。

### 3、公司应收账款内控制度的有效性

公司已建立健全完善且有效的应收账款管理制度，包括《销售管理制度》、《应收账款管理制度》和《财务管理制度》，对应收账款的事前、事中及事后管理进行了全面规范及管理。

（1）在销售业务发生前，须由经办销售业务员填写赊销的“开具发票申请单”，注明赊销期限，由公司对客户资质进行严格审核，从客户注册资本、主营业务、经营规模、行业口碑、过往交易记录等各方面对客户进行审核评价，以确定对客户执行的信用政策。

（2）销售业务发生时，在销售合同/订单中对回款方式及回款时间进行明确约定，保证后续销售业务正常进行及款项的及时收回。

（3）产品销售后，公司对应收账款进行跟踪管理，根据销售合同/订单的约定督促客户及时回款，对于未按时回款的客户，安排销售人员进行专门管理，定期催收；对于多次催收且存在客观条件无法收回的应收账款，评估坏账损失发生的可能性，对相关应收账款单项计提信用减值损失。

（4）财务部门定期检查和清理往来账项，对账龄在一年以上的应收款项，应逐笔进行分析。对逾期应收款项，应及时向公司领导汇报，采取措施尽快收回款项。



报告期内，公司已建立有效的应收账款管理制度，截至 2024 年 2 月末，公司各期末应收账款期后回款比例分别为 100%、88.78%和 91.90%，应收账款期后回款情况良好，应收账款内控制度有效。

**（四）结合元大光电（重庆）有限公司的生产经营状况，说明公司向其大额销售的合理性，对元大光电（重庆）有限公司的应收账款单项计提比例为 5%的原因、确认依据及合理性，说明期后的回款情况，并说明公司坏账计提是否充分。**

**1、元大光电（重庆）有限公司的生产经营状况，公司向其大额销售的合理性说明**

元大光电主营业务为视听产品的研发、生产和销售，由 GAC TECHNOLOGY LIMITED（台湾元熙科技）与重庆大宗光电有限公司合资设立，注册资本 1,000 万元。

根据公开新闻报道、元大光电与惠普签订的协议、实地访谈结果，元大光电为惠普品牌投影仪独家授权经销商；元大光电的股东重庆大宗光电有限公司注册资本 1 亿元，深耕光电领域，元大光电具备授权经销惠普品牌投影仪的股东背景。2021 年度，元大光电的销售额约为 1 亿元。

自 2022 年 6 月起，公司为元大光电开发、设计、制造惠普（HP）品牌投影仪（ODM 模式），2022 年度相关销售金额为 1,486.87 万元。鉴于元大光电系惠普品牌投影仪的独家授权经销商、股东深耕光电领域，公司向销售投影产品符合商业逻辑，具备合理性。

**2、对元大光电应收账款单项计提比例为 5%的原因、确认依据及合理性，说明期后的回款情况，并说明公司坏账计提是否充分**

截至 2023 年 9 月末，元大光电应收账款账面余额为 1,221.37 万元。公司对元大光电的应收账款进行单项计提，坏账计提比例为 5%，主要原因如下：

①2023 年 11 月，公司与元大光电达成协议，双方约定元大光电关联方预付的 301.44 万元（43.80 万美元）与元大光电的欠款相抵消；剩余的欠款，对方承诺 6 个月内分批付清，每个月不低于 100 万元。截止 2023 年 12 月 31 日，元大光电已按协议承诺回款 117.20 万元，经抵消后的元大光电应收款项账面余额为

724.13 万元，已大幅低于 2023 年 9 月末的账面余额。据此，公司认为元大光电已按协议约定回款，应收账款按约定收回的可能性较高；

②报告期后元大光电与公司保持业务往来，2023 年 12 月，元大光电以“现款交货”方式向公司采购投影仪 17.20 万元，生产经营目前处于正常状态；

③公司获取了元大光电的报关记录，公司向其销售的惠普品牌投影仪已报关出口，元大光电处于持续经营中，回款来源存在保障；

④根据公司坏账准备计提政策，账龄 1 年以内的应收账款坏账准备计提比例为 5%，截至 2023 年 9 月末，元大光电的应收账款账龄仍在 1 年以内；公司对元大光电的应收款进行单独评估，基于双方已签署还款协议书、已按约定还款、按照“现款交货”方式继续开展业务等因素，预估该笔应收款项的预期信用损失率约 5%。基于前述情况，元大光电的应收账款已逾期，但预期按约定收回余款的可能性较高，公司按照 5%的比例对其应收账款单项计提坏账准备，具备合理性。

因此，截至 2023 年 9 月 30 日，元大光电应收账款账龄在 1 年以内；鉴于元大光电已按约定归还部分款项且回款来源存在一定保障，公司预期该项应收账款按约定收回的可能性较高，故按照 5%的比例单项计提坏账准备，具备合理性。报告期内公司坏账计提充分。

截至本问询回复出具之日，元大光电已回款 460.49 万元，其中 51.60 万元用于以“现款交货”方式购买投影仪，应收账款余额为 415.24 万元。

综上所述，元大光电系惠普品牌投影仪的独家授权经销商，公司向其销售投影仪符合商业逻辑，具备合理性；截至 2023 年 9 月 30 日，元大光电应收账款账龄在 1 年以内，鉴于其已按约定归还部分款项且回款来源存在一定保障，预计应收账款收回的可能性较高，故按照 5%的比例单项计提坏账准备，具备合理性；截至本问询回复出具之日，元大光电已回款 460.49 万元，其中 51.60 万元用于以“现款交货”方式购买投影仪，应收账款余额为 415.24 万元；报告期内公司坏账计提充分。

**（五）补充披露公司对账龄在 0-3 个月的应收账款坏账计提比例为 1%，显著低于同行业可比公司光峰科技、鸿合科技的原因及合理性，并按照同行业可比公**

司平均计提比例模拟测算该事项对公司业绩的影响情况，说明公司应收账款坏账准备计提的充分性。

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“5、应收账款”之“(4) 各期应收账款余额分析”中补充披露如下：

1、账龄在 0-3 个月的应收账款坏账计提比例为 1%的合理性

报告期内，公司应收账款坏账计提政策与可比公司的比较情况如下：

可比公司	0-3 个月	4-12 个月	1-2 年	2-3 年	3 年以上
极米科技	0.00%	5.00%	20.00%	50.00%	100.00%
光峰科技	5.00%	5.00%	25.00%	50.00%	100.00%
鸿合科技	5.00%	5.00%	10.00%	30.00%	100.00%
科金明	1.00%	5.00%	10.00%	50.00%	100.00%

公司 0-3 个月应收账款坏账计提比例为 1%，低于同行业可比公司光峰科技、鸿合科技，但高于极米科技。主要原因如下：

(1) 公司基于与境内外客户的交易规模、交易时间、客户综合实力以及历史回款周期综合考虑后，确定信用额度或账期。最长的信用期不超过 90 天。报告期各期末，公司账龄应收账款账龄均在 1 年以内，且在 0-3 个月的应收账款占比分别为 97.28%、94.27%和 83.35%。公司应收账款账龄与信用政策一致，且期后回款情况良好，表明公司客户信用管理政策较为有效。

单位：万元

账龄	2023/9/30		2022/12/31		2021/12/31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
0-3 个月 (含 3 个月)	7,390.42	83.35%	6,035.21	94.27%	5,129.99	97.28%
4-12 个月 (含 4 个月)	1,475.91	16.65%	367.05	5.73%	143.30	2.72%
账面余额小计	8,866.33	100.00%	6,402.26	100.00%	5,273.29	100.00%

(2) 公司 0-3 个月应收账款坏账准备计提比例高于极米科技，就产品和业务模式方面，公司与极米科技更为相似，公司与极米科技的智能投影仪均用于家用领域，且产品部分通过线上电商平台销售，应收账款回款较为及时。

(3) 公司主要产品及销售模式与光峰科技、鸿合科技存在较大差异。光峰科技从事激光显示核心器件与整机的研发、生产与销售，投影机整机为激光光

源产品，应用于教育及商用场景；鸿合科技主要产品为智能交互平板、智能交互黑板及教学周边产品，投影机收入占比小且主要应用于教育领域。二者以线下销售为主，面向大型的企业客户。

## 2、按照同行业可比公司平均计提比例模拟测算该事项对公司业绩的影响情况

同行业可比公司 0-3 个月账龄的应收账款坏账计提比例最高为 5%，按照谨慎原则，公司按照 5%的比例测算了该事项对公司业绩的影响，情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度
原坏账计提及收回或转回金额①	-7.93	-20.24	-1.96
按同行业可比上市公司最高坏账比例（5%）计提坏账金额②	-62.13	-56.45	-5.13
模拟测算差异金额（③=②-①）	-54.2	-36.21	-3.17
递延所得税的影响金额（④=③*15%）	-8.13	-5.43	-0.48
扣除非经常性损益后净利润⑤	2,855.58	2,393.18	5,427.10
考虑递延所得税影响后的差异额占扣除非经常性损益净利润的比例（⑥=（③-④）/⑤）	-1.61%	-1.29%	-0.05%

注：1、暂按 15%的企业所得税税率测算递延所得税影响金额；

2、元大光电已按照 5%的比例单项计提坏账准备，以上测算仅涉及按组合计提坏账准备的应收账款；

按同行业可比公司最高坏账计提比例测算，模拟后各期新增“信用减值损失—应收账款坏账损失”金额分别为 -3.17 万元、-36.21 万元、-54.20 万元，占公司扣除非经常性损益后净利润的比例分别为 -0.05%、-1.29%、和-1.61%，对公司报表科目影响较小。各报告期末，公司的应收账款账龄均在 1 年以内，且回款情况良好，公司应收账款坏账准备计提充分。

综上所述，公司账龄在 0-3 个月的应收账款坏账计提比例高于极米科技，低于光峰科技、鸿合科技，主要由于各公司销售模式及主要产品存在较大差异；按照可比公司 0-3 个月账龄的应收账款坏账计提最高比例 5%模拟计算，对公司报告期内扣非后净利润的影响比例分别为-0.05%、-1.29%、和-1.61%，影响很小；公司应收账款坏账准备计提充分。

(六) 补充披露公司与深圳市盐田股份合作公司的其他应收款账龄较长的原因及合理性，是否存在关联关系，发生的背景及款项性质；应收出口退税款与公司境外收入规模的匹配性；补充披露截至目前其他应收款的回款情况。

**1、公司与深圳市盐田股份合作公司的其他应收款账龄较长的原因及合理性，是否存在关联关系，发生的背景及款项性质**

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“8、其他应收款”之“(1) 其他应收款情况”中补充披露如下：

2019年7月，公司因生产办公需要向深圳市盐田股份合作公司租赁了位于深圳市宝安区西乡街道盐田社区银田工业区的厂房，租赁期限为9年，租赁保证金共100万元。租赁期限届满后，公司交清应付租金且无其他违约行为的前提下，深圳市盐田股份合作公司将返还租赁保证金。

因此，公司与深圳盐田股份合作公司的其他应收款为租赁保证金，截至2023年9月30日，该笔租赁保证金的账龄为4-5年，具有合理性。公司与深圳市盐田股份合作公司不存在关联关系。

**2、应收出口退税款与公司境外收入规模的匹配性**

报告期内，公司出口退税与境外销售收入匹配情况具体如下：

单位：万元

项目	2023年1-9月	2022年度	2021年度
境外销售收入(A)	22,650.64	27,043.38	55,012.39
免抵退税额(B)	3,015.14	3,423.90	7,120.71
其中：免抵税额	625.65	635.98	1,090.55
应退税额	2,389.49	2,787.92	6,030.16
测算出口退税率(C=B/A)	13.31%	12.66%	12.94%
法定退税率	13.00%	13.00%	13.00%

注：表中“境外销售收入(A)”为“科金明线下销售出口金额”与“科金明销售至子公司香港繁高的收入金额”之和。

由上表可知，报告期内，公司按照实际出口退税金额测算的出口退税率与法定出口退税率不存在重大差异。略有差异的主要原因系公司销售收入确认时点与申报退税时点存在差异。报告期内，公司出口退税情况与境外收入规模基本匹配。

### 3、其他应收款的回款情况

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“8、其他应收款”之“(1) 其他应收款情况”中补充披露如下：

截至 2024 年 2 月末, 2023 年 9 月 30 日其他应收款期后回款总体情况如下：

单位：万元

款项性质	2023. 9. 30 余额	期后回款金额	回款比例
押金及保证金	160.06	51.51	32.18%
员工借款及备用金	28.58	28.58	100.00%
出口退税款	424.43	424.43	100.00%
其他	5.00	5.00	100.00%
合计	618.07	509.52	82.44%

如上表所示，公司 2023 年 9 月 30 日其他应收款期后回款中，员工借款及备用金、应收出口退税属于公司经营过程中正常款项，截至 2024 年 2 月末已全部收回；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、中介机构核查程序及核查意见

(一) 核查上述情况，并核查公司各期末应收账款期后收款情况，是否存在大额应收账款不能按期或无法回收的情况，是否存在提前确认收入的情形，发表明确意见；

### 1、核查程序

主办券商、会计师执行了以下核查程序：

(1) 获取并核查公司应收账款明细表，结合应收账款账龄情况、收入情况及公司业务分析应收账款余额的变动原因及合理性；

(2) 获取公司主要客户销售合同，检查其收款条件，复核公司对客户信用期限以及回款期限的统计记录是否准确，核查信用政策的变动情况；获取公司收入成本明细表，分析公司应收账款变动与营业收入、客户信用政策的匹配性；

(3) 获取报告期各期末公司应收账款逾期明细表、逾期应收账款对应的客户订单，取得应收账款的期后回款明细表，获取公司银行流水，检查银行流水是

否与应收账款回款金额的一致性，分析期后回款情况；

(4) 对元大光电进行访谈，了解客户的基本情况、经营规模与科金明交易情况及合理性等；查阅惠普与元大光电签署的授权销售协议、元大光电与科金明签署的交易协议，查询惠普授权元大光电销售惠普投影仪的相关新闻报道，核查交易的背景与合理性；取得并核对科金明与元大光电交易相关的合同、记账凭证、出库单、发票、签收单、回款凭证等，核查收入的真实性；取得科金明与元大光电股东签署的回款协议，访谈公司高管，了解款项催收情况；

(5) 查阅同行业可比公司的定期报告、招股说明书等公开披露文件，了解同行业可比公司应收账款规模、应收账款周转率及应收账款坏账计提情况，分析公司与同行业公司是否存在差异及合理性；复核应收账款计提比例模拟测算情况；

(6) 取得公司与深圳市盐田股份合作公司签署的合同，访谈公司财务负责人，了解相关其他应收款背景、性质及账龄较长的原因；登录中国海关平台查询下载公司出口报关数据，获取公司出口退税申报资料，核查出口退税与境外收入规模的匹配性；取得其他应收款回款明细表；查询深圳市盐田股份合作公司的工商登记信息，核实与公司不存在关联关系；

(7) 访谈公司销售负责人、财务负责人，了解公司客户的结算约定与信用政策，了解公司应收账款的管理情况、公司降低应收款项规模的应对措施及有效性，了解客户逾期回款的原因、合理性、应收账款回收情况等；

## **2、核查意见**

**经核查，主办券商、会计师认为：**

(1) 截至 2024 年 2 月末，公司报告期各期末应收账款期后回款比例分别为 100%、88.78%和 91.90%；除元大光电回款超过约定信用期（信用期 45 天），不存在其他大额应收账款不能按期或无法回收的情况，公司已对元大光电的应收账款按单项计提坏账准备；公司应收账款与收入、信用政策相匹配，不存在提前确认收入的情形；

(2) 报告期内，公司应收账款余额占营业收入的比重逐年增长主要表现为信用期内应收账款的增长，具备合理性；公司应收账款规模及占收入的比重、应

收账款周转率总体与可比公司不存在重大差异，2023年9月末，公司应收账款规模及收入占比较高，主要受客户为第四季度销售旺季提前备货的影响，具备商业合理性；公司应收账款期后回款情况良好，相关控制措施有效；

(3) 报告期内，公司应收账款的变动情况与营业收入变动情况、客户信用政策相匹配；报告期内公司的信用政策没有发生重大变化，不存在通过放松信用政策突击增加收入的情况，相关业务模式可持续；

(4) 公司报告期内逾期的应收账款均有真实商业背景，除元大光电外，逾期金额较小；截至2024年2月末，公司报告期各期应收账款的回款比例分别为100%、88.78%和91.90%，总体期后回款情况良好；公司应收账款内控制度的有效性；

(5) 元大光电系惠普品牌投影仪的独家授权经销商，公司向其销售投影仪符合商业逻辑，具备合理性；截至2023年9月30日，元大光电应收账款账龄在1年以内，鉴于其已按约定归还部分款项且回款来源存在一定保障，预计应收账款收回的可能性较高，故按照5%的比例单项计提坏账准备，具备合理性；截至本问询回复出具之日，元大光电已回款460.49万元，其中51.60万元用于以“现款交货”方式购买投影仪，应收账款余额为415.24万元；报告期内公司坏账计提充分；

(6) 公司账龄在0-3个月的应收账款坏账计提比例高于极米科技，低于光峰科技、鸿合科技，主要由于各公司销售模式及主要产品存在较大差异；按照可比公司0-3个月账龄的应收账款坏账计提最高比例5%模拟计算，对公司报告期内扣非后净利润的影响比例分别为-0.05%、-1.29%、和-1.61%，影响很小；报告期内，公司应收账款坏账准备计提充分；

(7) 公司与深圳盐田股份合作公司的其他应收款为租赁保证金，账龄较长具备合理性，双方不存在关联关系；报告期内，公司出口退税情况与境外收入规模基本匹配；其他应收款回款情况良好；

## **(二) 应收账款坏账计提是否充分，发表明确意见。**

### **1、核查程序**



## 主办券商、会计师执行了以下核查程序：

(1) 访谈公司管理人员，了解公司应收账款坏账准备计提方法，了解关联方与非关联方坏账准备计提方法是否存在差异，了解公司信用政策管理制度及公司对各类客户的信用政策制定情况；

(2) 获取公司应收账款坏账准备计提表，并重新测算报告期各期末应收账款坏账准备计提金额，检查公司应收账款坏账准备计提是否准确；获取公司应收账款账龄明细表，分析公司应收账款账龄分布情况，了解长账龄应收账款形成原因及预计可收回金额，了解公司单项计提坏账准备应收账款及其核销的原因，判断及评价公司应收账款坏账准备计提是否充分；

(3) 查询同行业可比公司应收账款坏账计提政策并与申请挂牌公司相关政策进行比较，并测算按照同行业较高比例计提对公司当期损益的影响额，评价公司应收账款坏账准备计提是否充分；

(4) 获取公司应收账款逾期明细表及应收账款期后回款明细表，了解公司应收账款逾期及期后回款情况，结合应收账款账龄情况及坏账核销情况分析公司应收账款坏账准备计提是否充分；

(5) 获取公司与元大光电的合同、交易明细和回款情况，获取公司期后与元大光电签订的还款协议，根据其期后回款情况评价该协议的有效性；

## 2、核查意见

### 经核查，主办券商、会计师认为：

截至2024年2月末，公司各期末应收账款期后回款比例分别为100%、88.78%和91.90%；除元大光电回款超过约定信用期（信用期45天），不存在其他大额应收账款不能按期或无法回收的情况，公司已对元大光电的应收账款按单项计提坏账准备；公司账龄在0-3个月的应收账款坏账计提比例高于极米科技，低于光峰科技、鸿合科技，主要由于各公司销售模式及主要产品不同，总体而言公司应收账款坏账计提比例与同行业相比不存在重大差异；报告期内，公司应收账款坏账准备计提充分。

问题 10：关于财务规范性。根据申报材料，报告期内，公司存在资金占用、收购第三方账号公司的情形。请公司：（1）关于资金占用。①补充披露关联方资金拆借资金性质、原因、具体用途以及利息收取的公允性；②说明自申报文件签署之日至申报审查期间，公司是否存在控股股东、实际控制人及其关联方占用公司资金的情形，若存在，请公司披露资金占用情况，包括且不限于占用主体、发生的时间与次数、金额、决策程序的完备性、资金占用费的支付情况、是否违反相应承诺、规范情况；③说明上述资金占用是否属于公司关联交易制度规定的范围，是否履行了相关内部决策程序；公司 2023 年仍存在资金占用的情形，公司的关联资金管控是否健全有效，公司治理、财务规范性是否符合公众公司的要求。（2）说明公司收购第三方账号公司是否支付相关对价，如支付请说明对价的确定依据，是否公允，是否存在利益输送和其他利益安排；公司使用关联方持股公司注册店铺的必要性。（3）说明公司报告期内及期后是否存在其他财务不规范事项，包括但不限于是否存在个人账户收付款、第三方回款或代收代付款的情况，如有请说明具体情况；并对公司财务不规范事项进行重大事项提示。请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见；说明资金拆借的归还凭证情况，资金占用行为是否彻底规范；公司资金是否独立，公司防范利益冲突及保持独立性的具体安排。请主办券商、律师说明目前是否在公司章程、内控制度、内外部决议设置关于关联资金管控的相关规定，以及执行有效性，公司治理是否符合公众公司的要求。

#### 【回复说明】

##### 一、公司说明

（一）关于资金占用。①补充披露关联方资金拆借资金性质、原因、具体用途以及利息收取的公允性；②说明自申报文件签署之日至申报审查期间，公司是否存在控股股东、实际控制人及其关联方占用公司资金的情形，若存在，请公司披露资金占用情况，包括且不限于占用主体、发生的时间与次数、金额、决策程序的完备性、资金占用费的支付情况、是否违反相应承诺、规范情况；③说明上述资金占用是否属于公司关联交易制度规定的范围，是否履行了相关内部决策程序；公司 2023 年仍存在资金占用的情形，公司的关联资金管控是否健

全有效，公司治理、财务规范性是否符合公众公司的要求。

### 1、补充披露关联方资金拆借资金性质、原因、具体用途以及利息收取的公允性

针对公司关联方资金拆借资金性质、原因、具体用途以及利息收取的公允性情况，公司已在公开转让说明书第四节公司财务”之“九、关联方、关联关系及关联交易”之“（三）关联交易及其对财务状况和经营成果的影响”之“3.关联方往来情况及余额”之“（1）关联方资金拆借”处补充披露如下：

#### A.报告期内向关联方拆出资金

单位：元

关联方名称	2023年1月-9月			
	期初余额	增加额	减少额	期末余额
王冬兰	-	203,558.33	-	203,558.33
合计	-	<b>203,558.33</b>	-	<b>203,558.33</b>

续：

关联方名称	2022年度			
	期初余额	增加额	减少额	期末余额
无	-	-	-	-
合计	-	-	-	-

续：

关联方名称	2021年度			
	期初余额	增加额	减少额	期末余额
朱文明	6,797,547.28	351,358.83	7,148,906.11	-
合计	<b>6,797,547.28</b>	<b>351,358.83</b>	<b>7,148,906.11</b>	-

2023年度，公司向董事、财务总监兼董事会秘书王冬兰因个人资金周转，从公司拆借资金20.00万元用于购置房产，公司在2023年1-9月对该笔拆借计提利息0.36万元，截至报告期末余额20.36万元。2023年12月20日，王冬兰归还了该笔资金拆借本息。王冬兰向公司借款周期较短，公司参考央行2023年3月一年期贷款市场报价利率（3.65%），与王冬兰签署《借款协议》，约定利率为3.5%，借款利息计提基于市场利率具有公允性。

截至报告期期初，公司因报告期外资金拆出应收实际控制人之一朱文明往来余额 679.75 万元，主要系公司实际控制人之一朱文明报告期外曾向公司拆借资金用于购置房产产生的余额。公司在 2021 年度对与朱文明之间资金往来计提利息 35.14 万元，朱文明于当年度归还了期初资金拆借余额本金及利息。2019 年 1 月，公司与实际控制人之一朱文明基于双方资金周转的需求，双方参考 2019 年央行二年定期存款利率（2.10%），按 2% 年利率对双方资金拆借计提利息并签署《借款协议》，合同期限为 2 年，利息计提基于市场利率具有公允性。报告期内，朱文明不存在向公司拆借资金的情形。

#### B. 报告期内由关联方拆入资金

单位：元

关联方名称	2023 年 1 月-9 月			
	期初余额	增加额	减少额	期末余额
无	-	-	-	-
合计	-	-	-	-

续：

关联方名称	2022 年度			
	期初余额	增加额	减少额	期末余额
无	-	-	-	-
合计	-	-	-	-

续：

关联方名称	2021 年度			
	期初余额	增加额	减少额	期末余额
朱文明	-	17,351,093.89	17,351,093.89	-
合计	-	17,351,093.89	17,351,093.89	-

2021 年度，公司因原材料备货短期资金周转需求，向实际控制人之一朱文明拆借资金 1,735.11 万元，公司于当年度归还。公司上述向朱文明拆借的资金亦按照双方约定的 2% 年利率计提利息。截至 2021 年末，公司与朱文明之间已无关联往来余额。

2、说明自申报文件签署之日至申报审查期间，公司是否存在控股股东、实际控制人及其关联方占用公司资金的情形，若存在，请公司披露资金占用情况，

**包括且不限于占用主体、发生的时间与次数、金额、决策程序的完备性、资金占用费的支付情况、是否违反相应承诺、规范情况**

截至本问询回复出具之日，相关关联方均已归还对公司的借款。自申报文件签署之日至申报审查期间，公司未再发生控股股东、实际控制人及其关联方占用公司资金的情形。

**3、说明上述资金占用是否属于公司关联交易制度规定的范围，是否履行了相关内部决策程序；公司 2023 年仍存在资金占用的情形，公司的关联资金管控是否健全有效，公司治理、财务规范性是否符合公众公司的要求**

上述资金占用属于公司关联交易制度规定的范围，已履行相关内部决策程序。公司于 2021 年 5 月 26 日召开第一届董事会第十七次会议，于 2021 年 6 月 16 日召开 2020 年度股东大会，会议审议通过《关于追认公司 2020 年度关联交易的议案》，对公司报告期内与朱文明实际发生的关联交易情况予以确认，履行相关内部决策。公司于 2024 年 1 月 5 日召开第二届董事会第十五次会议，于 2024 年 1 月 21 日召开 2024 年度第一次股东大会，会议审议通过《关于追认公司 2023 年度财务资助暨整改的议案》《关于确认公司报告期内关联交易的议案》，对公司报告期内与朱文明、王冬兰实际发生的关联交易情况予以确认，履行相关内部决策程序。

公司在 2023 年度仍存在资金占用的情形，占用资金金额较小，且已在 2023 年 12 月清理完毕。同时，公司根据挂牌公司治理规范，进一步完善了章程及相关制度，优化健全内部控制。同时，公司控股股东、实际控制人及董事、监事、高级管理人员出具了《关于减少或规范关联交易的承诺》，对关联方资金占用及关联方资金使用事项作出公开承诺。截至本问询回复出具日，上述承诺主体均未出现违反上述承诺的情形。

综上，目前公司的关联资金管控健全有效，公司治理、财务规范性符合公众公司的要求。

**（二）说明公司收购第三方账号公司是否支付相关对价，如支付请说明对价的确定依据，是否公允，是否存在利益输送和其他利益安排；公司使用关联方持**

股公司注册店铺的必要性。

### **1、说明公司收购第三方账号公司是否支付相关对价，如支付请说明对价的确定依据，是否公允，是否存在利益输送和其他利益安排**

公司在收购第三方账号公司之前，相关第三方账号公司股东均为替公司代持股权，公司与其签署了《股权代持协议》，相关账号公司实际已由公司使用。因此，公司收购相关第三方账号公司属于解除股权代持，公司未支付相关收购价款。公司上述收购作价具备合理性，符合实际情况，不存在利益输送和其他利益安排。

### **2、公司使用关联方持股公司注册店铺的必要性说明**

在跨境线上 B2C 平台的销售通常需多店铺运营以满足客户对产品多样性的要求。而亚马逊等跨境线上平台对单一主体可直接拥有的店铺数量存在一定限制，因此，行业内企业通常会设立多家账号公司进行多店铺运营。

#### **(1) 多账号运营系公司经营需要**

公司通过跨境线上 B2C 平台销售自有品牌产品，通过平台化快速反应能力满足全球消费者高品质、个性化的生活需求。公司通过跨境线上销售的自有品牌产品包括智能投影仪、便携式 DVD 播放器、智能云相框等，代表品牌包括 FANGOR®、WONNIE®、BIGASUO®等多个品牌。

公司产品品类及品牌均较多，且部分产品之间关联度相对较低，单一店铺难以满足公司经营需求。因此，基于构建品牌矩阵及发展多品类业务的战略考虑，公司目前采用了以子公司名义在亚马逊、沃尔玛等电商平台上开设多家店铺的多账号开店经营模式。基于该战略，公司可有效突破单一品牌、品类在消费群体、应用场景、市场空间等方面覆盖上的局限性，从而实现收入构成的多元化。公司通过前述方式增加平台店铺数量，可基于品牌、品类、消费群体、应用场景等方面对店铺进行差异化定位，以满足全球消费者对产品的高品质、多样化需求。

该模式亦被广泛运用于跨境电商行业，如赛维时代、易佰网络、有棵树、傲基科技、通拓科技等众多业内知名的企业均采用多账号开店模式以满足其日常经营及营销战略的需要。

## （2）使用关联方持股公司注册店铺具有便利性

子公司万年鑫在业务开展初期设立跨境 B2C 业务架构时，主要通过由员工以及第三方自然人设立的公司注册线上平台店铺。具体的考虑因素为，首先从业务架构搭建来看：一是在需要注册的店铺较多的情况下，同一家主体关联公司注册店铺需要面临的审核时限可能更长，直接使用第三方已开立的公司或通过第三方主体开立公司注册店铺，在流程上相对简单，更为便利；二是在业务开展初期对亚马逊、沃尔玛平台运行规则尚不熟悉，对同一家主体关联公司注册店铺可能面临的风险存在顾虑。其次从实际运营来看，店铺的账号、运营及其关联资金账户等始终由万年鑫控制，利用第三方公司注册店铺不影响业务运营。行业内企业通过关联方或第三方公司开设店铺的情形也比较普遍，如赛维时代《招股说明书》中披露，其报告期期初存在较多以第三方自然人名义开立的第三方店铺。

在线上 B2C 业务纳入公司合并体系内后，公司逐步对上述情形进行整改规范，但由于涉及的店铺子公司数量相对较多，基于便利性及避免因集中变更导致可能被平台关注，店铺子公司股权除直接变更为万年鑫外，部分店铺子公司账号先转让至公司关联方或员工名下，由关联方/员工代持，后续陆续变更至万年鑫名下，完成整改规范。

从实际情况来看，亚马逊对集团/控制关系层面存在的多账号运营模式并未违反亚马逊的规则。根据《亚马逊卖家注册指导》，任一存续公司均可注册成为亚马逊卖家，只需按照规定提供相关资料及账户信息，因此独立法人主体均可认定为一个独立卖家。根据《亚马逊卖家行为准则》，针对卖家开立账户情况作出如下规定：“除非您有开设第二个账户的合理业务需要，并且您的所有账户均信誉良好，否则您只能为每个商品销售地区保留一个卖家平台账户。合理业务需要的示例包括：①您拥有多个品牌，并分别维护每个品牌的业务；②您为两家独立的不同公司制造商品；③您被招募加入需要使用单独账户的亚马逊计划。”

由上述规定可见，亚马逊平台并未禁止卖家经营多个账户，而是强调应具有合理的业务需求和良好的账户信誉，允许卖家在该前提下拥有多个账户。此外，卖家可以在每个商品销售地区（即亚马逊平台的站点，包括北美站、欧洲站、日本站、澳洲站、印度站、中东站和新加坡站）保留一个卖家账号。上述规则中并

未规定卖家账户数量以集团/控制关系层面进行认定，多账号运营的方式并未明确违反亚马逊平台规则。

因此，公司存在通过关联方持股公司注册店铺的情况，系公司线上 B2C 业务运营需要，具有合理性。公司已将上述由关联方持股的公司收购至万年鑫名下，上述情形已经整改。

**（三）说明公司报告期内及期后是否存在其他财务不规范事项，包括但不限于是否存在个人账户收付款、第三方回款或代收代付款的情况，如有请说明具体情况；并对公司财务不规范事项进行重大事项提示。**

报告期内及期后，公司不存在个人账户收付款的情况。报告期内及期后，公司存在第三方回款，报告期内存在代收代付情况，具体如下：

### 1、第三方回款

报告期内及期后，公司存在第三方回款情况。

#### （1）报告期内

报告期内，公司第三方回款金额分别为 8,272.83 万元、3,278.72 万元和 701.13 万元，占营业收入的比例分别为 11.50%、6.32%和 1.80%，具体如下：

单位：万元

客户	回款方	第三方回款原因	2023 年 1-9 月	2022 年	2021 年
POWER DATA SA	SCRENEO	集团内的关联企业代为付款	604.10	2,900.61	7,841.60
COOPERS OF STORTFORD	THE ENTERPRISE DEPARTMENT LIMITED	集团内的关联企业代为付款	-	44.39	144.28
S.T.I. ELECTRONICS LIMITED	COMMAXX ASIA LIMITED	2021 年 1 月起，S.T.I. ELECTRONICS LIMITED 变更公司名称为 COMMAXX ASIA LIMITED，二者为同一家公司	-	76.75	102.70
ZALMEN REISS AND ASSOCIATEX INC.	LUZERNE TRADING COMPANY	集团内的关联企业代为付款	28.37	79.70	58.32



客户	回款方	第三方回款原因	2023年1-9月	2022年	2021年
TT INNOVATION TECHNOLOGY(HONG KONG)CO LTD	KELL ELECTRONICS LIMITED	集团内的关联企业代为付款	-	-	33.96
ALA EXPORT IMPORT S.A	TOPSUN IMPORT EXPORT S A / LIONFEL IMPORT EXPORT S A	集团内的关联企业代为付款	54.57	167.47	28.39
DP AUDIO VIDEO LLC	SHAGHAL LTD	集团内的关联企业代为付款	-	-	26.27
BLUESTAR (HONG KONG)TECHNOLOGY CO.,LIMITED	CB INTERNATIONAL BANK LLC	客户指定金融机构付款	-	-	18.48
AYONZ PTY LIMITED	SCOTTISH PACIFIC BUSINESS FINANCE	客户指定金融机构付款	-	9.81	18.83
NEXTCAM	ALODIA MATU BERSAMA PT	客户指定第三方付款	14.09	-	-
合计		-	701.13	3,278.72	8,272.83

## (2) 报告期后

公司报告期后（2023年10月至12月）的第三方回款情况如下：

单位：万元

客户	回款方	第三方回款原因	2023年10月-12月
POWER DATA SA	SCRENEO	集团内的关联企业代为付款	497.01
NEXTCAM	ALODIA MAJU BERSAMA PT RUKO CRYSTAL	客户指定第三方付款	54.18
合计		-	551.19

根据上表，公司第三方回款主要为客户 POWER DATA SA 通过同一控制下公司 SCRENEO 回款金额。POWER DATA SA 和 SCRENEO 同属于 POWER DATA HOLDING SA 的子公司，由自然人 Abner Dan Manane 实际控制。出于资金统一调配、结算支付便利性、集团内部中信保额度分配等内部管理需要，该客户的部分回款由同一实际控制人控制下的企业代为支付。根据访谈及对方签署的《声明》，POWER DATA SA、SCRENEO 与公司不存在关联关系。

除 POWER DATA SA 外，公司其他第三方回款金额很小。总体而言，公司涉及第三方回款的客户均为境外客户，第三方回款的原因包括：①客户基于集团

内资金统一调配、结算支付便利性等内部管理需要，支付货款时由集团内的关联企业代为付款；②境外客户回款时，出于便捷性及贸易习惯考虑，通过第三方专业支付服务平台或通过指定付款方付款。上述回款方式与境外客户的经营特点相符，具有必要性和商业合理性。

综上所述，公司报告期内及期后存在第三方回款情况，主要为境外客户安排集团内企业付款或指定付款方付款，回款方式与境外经营特点相符，具备必要性和商业合理性。

## **2、代收代付款**

香港繁高设立初期，承接原由香港福德顺承担的跨境线上 B2C 业务，因账户切换的原因，香港繁高、香港福德顺之间在 2021 年度存在代收货款、代付采购及往来款及直接资金往来情形，具体如下：

香港福德顺代香港繁高收取其销售款项，合计 1,503.72 万元；香港福德顺代香港繁高支付采购款，合计 506.75 万元；香港繁高代香港福德顺支付其采购款余额及往来款，合计 82.70 万元。

上述代收代付款事项仅在 2021 年 1 月至 5 月期间发生，系公司在业务承接过程中因业务交割的正常原因导致，发生的时间周期较短，且双方在《资产收购协议》中对上述事项也已进行了明确约定，且公司已按照实际收付款情况入账，不属于财务不规范事项。2021 年 6 月至报告期末，公司未发生其他代收、代付款事项。

综上所述，报告期内，公司不存在个人账户收付款，存在第三方回款和代收代付款情形，相关情况具备商业合理性。

## **3、对公司财务不规范事项进行重大事项提示**

公司已在公开转让说明书之“重大事项提示”中补充对相关财务不规范事项的重大事项提示，具体如下：

**报告期内，公司存在关联方资金占用、第三方回款等财务内控不规范情形。关联方资金占用主要为报告期期初实际控制人之一朱文明占用公司资金，2021**

年度已清理完毕且报告期内未再发生；公司 2023 年度存在高级管理人员因其个人资金周转需要而占用公司资金的情形，截至本次挂牌报告期末仍存在余额 20.36 万元，但已在 2023 年 12 月已清理完毕。第三方回款占营业收入的比例较小，主要为境外客户安排集团内企业付款或指定付款方付款，回款方式与境外经营特点相符，具备必要性和商业合理性。公司已经完善相关内控制度，若在未来经营过程中公司财务内控制度不能持续得到有效执行，可能会导致使公司利益受损或受到有关部门处罚的风险，进而损害公司其他股东的利益。

## 二、中介机构核查程序及核查意见

**（一）请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见；说明资金拆借的归还凭证情况，资金占用行为是否彻底规范；公司资金是否独立，公司防范利益冲突及保持独立性的具体安排。**

### 1、核查程序

主办券商、会计师执行了以下核查程序：

（1）获取报告期内公司及子公司、全体董监高等的银行账户流水，公司与关联方或第三方资金拆借相关的借款协议、借款明细账、记账凭证、银行回单、资金拆借利息计算表等资料；谈公司实际控制人及相关人员，了解资金拆借的背景及原因，复核资金拆借的准确性；访谈公司财务负责人，了解报告期内公司资金管理相关的内部控制制度及执行情况；获取公司全体股东及董监高出具的《减少或规范关联交易的承诺》；查阅公司《关联交易管理制度》《防范控股股东及关联方资金占用管理制度》《对外担保管理办法》《对外投资管理办法》等资金管理相关制度文件；

（2）获取并查阅公司收购第三方账号公司的合同、代持协议等资料；查阅赛维时代、易佰网络、有棵树等跨境电商公司的招股说明书等公开资料，了解行业多账号运营情况；向亚马逊等平台后台沟通，咨询平台对于账号开立的相关规则；登录亚马逊平台等查阅公司各店铺账号的运营情况；

（3）对于第三方回款：①对第三方回款涉及的主要客户 POWER DATA SA 进行访谈，确认 POWER DATA SA 和回款方 SCRENEO 的同一控制关系；取得

并核查公司与该客户签署的交易合同，合同系 POWER DATA SA 与 SCRENEO 联合署名；查阅中信保报告，核实二者属于同一集团内的关联公司；取得对方签署的声明，确认对方与公司无关联关系；②核查银行回单，取得客户关于第三方回款的确认文件，查阅公司说明文件，分析第三方回款的原因及合理性；

(4) 获取香港繁高、香港福德顺 2021 年度资金流水，查阅香港繁高、香港福德顺签署的《资产收购协议》，访谈公司管理层，了解代收代付事项发生的背景、原因以及双方的约定；结合公司入账记录、资金流水、公司销售明细复核代收代付资金入账的准确性；

## 2、核查意见

**经核查，主办券商、会计师认为：**

(1) 公司报告期内关联方资金拆借资金已真实入账，并按照公允价值计提利息；自申报文件签署之日起至申报审查期间，公司不存在控股股东、实际控制人及其关联方占用公司资金的情形，未违反相应承诺、规范；上述资金占用属于公司关联交易制度规定的范围，履行了相关内部决策程序；虽然公司 2023 年仍存在资金占用的情形，但后续公司相关人员加强内控制度的学习，公司已完善关联资金管控制度，制度健全有效，公司治理、财务规范性符合公众公司的要求；

(2) 公司收购第三方账号公司未支付对价，具备合理性，不存在利益输送和其他利益安排；公司使用关联方持股公司注册店铺具有必要性；

(3) 报告期内，公司不存在人账户收付款，存在第三方回款和代收代付款情形，其中第三方回款构成财务不规范事项，代收代付系公司资产收购交割构成中形成，相关情况具备商业合理性；公司已补充对相关财务不规范事项的重大事项提示；公司报告期内及期后除第三方回款事项外，不存在其他财务不规范事项；

(4) 关联方已归还相关拆借资金，并提供归还资金拆借银行回单，并偿付规定利息；资金占用行为已彻底规范；公司资金保持独立，公司防范利益冲突及保持独立性的具体安排包括：①建立健全独立董事制度，履行独立董事对公司资金占用的监督职责；②进一步完善《关联交易管理制度》《防范控股股东及关联方资金占用管理制度》《对外担保管理办法》《对外投资管理办法》等资金管理

相关制度文件，对涉及关联方资金拆借的人员进行处罚，强化相关管理人员对财务内控规范的意识；③公司董事会审计委员会、独立董事、公司财务部门有权检查公司本部及下属各子公司与控股股东及关联方非经营性资金往来情况，杜绝控股股东及关联方的非经营性资金占用情况的发生；④公司董事会按照权限和职责审议批准公司与控股股东、实际控制人及其他关联方通过采购和销售等生产经营环节开展的关联交易事项，超越董事会权限的关联交易应提交股东大会审议批准；⑤公司财务部门应定期对公司及下属子公司进行检查，上报与公司关联方非经营性资金往来的审查情况，坚决杜绝公司关联方的非经营性占用资金的情况发生。

**（二）请主办券商、律师说明目前是否在公司章程、内控制度、内外部决议设置关于关联资金管控的相关规定，以及执行有效性，公司治理是否符合公众公司的要求。**

### **1、核查程序**

主办券商、律师执行了以下核查程序：

（1）逐笔核查公司与关联方交易的相关单据，包括合同、银行凭证等资料，分析交易真实性；获取公司、全部董监高流水，进行双向核查，重点关注双方资金往来情况；

（2）查阅了公司制定的《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《对外投资管理办法》《对外担保管理办法》《对外提供财务资助管理制度》《关联交易管理制度》《董事会秘书工作制度》《总经理工作细则》《独立董事议事制度》《信息披露事务管理办法》《募集资金管理办法》等制度，并核查该等制度是否符合《公司法》《证券法》等法律、法规文件要求，核查相关制度是否有效执行；

（3）查阅公司关于关联方资金拆借的三会文件，核查其是否履行相应审核程序；

（4）查阅了公司控股股东和实际控制人出具的关于规范与减少关联交易的承诺。

### **2、核查意见**

**经核查，主办券商、律师认为：**

(1) 目前已在公司章程、内控制度、内外部决议设置关于关联资金管控的相关规定；

① 《公司章程》关于关联资金管控的相关规定

“第四十一条 股东大会是公司的权力机构，依法行使下列职权：

(十四) 审议批准与关联人达成的总额高于人民币 3,000 万元且达到公司最近一期经审计净资产绝对值 5%以上的关联交易（提供担保除外）；

第一百一十二条 董事会行使下列职权：

(八) 在股东大会授权及本章程规定的范围内，决定公司对外投资、收购出售资产、资产抵押、对外担保、对外提供财务资助、风险投资、委托理财、关联交易等事项；”

② 《关联交易管理制度》关于关联资金管控的相关规定

“第十七条 公司与关联自然人发生的交易（提供担保、提供财务资助除外）金额低于人民币 30 万元的关联交易事项，以及与关联法人发生的交易（提供担保、提供财务资助除外）金额低于人民币 300 万元或低于公司最近一期经审计净资产绝对值 0.5%的关联交易事项，由总经理在董事会授权范围内审议批准。

第十八条 公司与关联自然人发生的交易（提供担保、提供财务资助除外）金额达到人民币 30 万元以上的关联交易事项，应由公司董事会审议批准。

公司与关联法人发生的交易（提供担保、提供财务资助除外）金额在人民币 300 万元以上且占公司最近一期经审计净资产绝对值 0.5%以上的关联交易事项，应由公司董事会审议批准。

第十九条 公司与关联人发生的交易（提供担保除外）金额在人民币 3,000 万元以上，且占公司最近一期经审计净资产绝对值 5%以上的关联交易，应当聘请具有合法资格的中介机构对交易标的进行评估或审计，并将该交易提交公司股东大会审议批准。”

③《防范控股股东及关联方资金占用管理制度》关于关联资金管控的相关规定

“第六条 公司在与控股股东、实际控制人及其关联人发生经营性资金往来时，应当严格防止公司资金被占用。

第七条 公司不得以下列方式将资金直接或间接地提供给控股股东、实际控制人及其关联人使用：

（一）为控股股东、实际控制人及其关联人垫付、承担工资、福利、保险、广告等费用、成本和其它支出；

（二）代控股股东、实际控制人及其关联人偿还债务；

（三）有偿或无偿、直接或间接地拆借公司的资金给控股股东、实际控制人及其关联人使用，但公司参股公司的其他股东同比例提供资金的除外。前述所称“参股公司”，不包括由控股股东、实际控制人控制的公司；

（四）通过银行或非银行金融机构向控股股东、实际控制人及其关联人提供委托贷款；

（五）委托控股股东、实际控制人及其关联人进行投资活动；

（六）为控股股东、实际控制人及其关联人开具没有真实交易背景的商业承兑汇票；

（七）在没有商品和劳务对价或者对价明显不公允的情况下以其它方式向控股股东、实际控制人及其关联人提供资金；

（八）控股股东、实际控制人及其关联人不及时偿还公司承担对其的担保责任而形成的债务；

（九）通过无商业实质的往来款向控股股东、实际控制人及其关联人提供资金；

（十）因交易事项形成资金占用，未在规定或承诺的期限内解决；

（十一）中国证监会和交易所认定的其它占用方式。

公司应杜绝控股股东、实际控制人以“期间占用、期末归还”或者“小金额、多批次”等形式占用公司资金。”

(2) 截至目前，公司已不存在资金占用问题，相关规定执行有效，公司治理符合公众公司的要求。



问题 11：其他事项。（1）关于公司治理。公司实际控制人朱文明、陈细妹为夫妻二人；公司聘任独立董事。请公司：①结合公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系（不限于近亲属，下同）及在公司、客户、供应商处任职或持股情况（如有），说明公司董事会、监事会、股东大会审议关联交易、关联担保、资金占用等事项履行的具体程序，是否均回避表决，是否存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行是否符合《公司法》《公司章程》等规定；②说明独立董事选任是否符合《挂牌公司治理指引第 2 号——独立董事》等相关规定。请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。（2）关于研发与知识产权。公司研发模具开发和软件设计主要委托第三方或与第三方合作开发；公司部分核心技术人员曾在其他公司任职；公司部分商标通过受让方式取得。请公司：①说明公司委外或合作研发的背景、合同定价及公允性、目前的研发进展，研发实际要素投入情况，是否已申请专利或预计申请专利，相关技术研发成果是否已实现或未来将实现规模化生产，关于研发成果是否存在所有权、保密、使用、收益、处分等方面的约定，是否存在争议或潜在纠纷；委托、合作研发是否涉及公司核心技术或核心研发环节，公司是否对上述研发模式存在依赖，是否具备独立研发能力，是否具备竞争优势与核心竞争力；②说明许长征等核心技术人员与原任职公司是否存在竞业禁止、知识产权、商业秘密方面的约定，是否存在侵犯原任职单位知识产权、商业秘密的情形，是否存在争议或潜在纠纷；③说明受让商标的原因、转让方及转让手续办理情况、转让价格及其公允性，是否存在与其他主体混用或共用商标的情形，是否存在争议或潜在纠纷。请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。（3）关于期权及远期合约。根据申报材料，各报告期末，公司交易性金融负债账面价值分别为 0.00 万元、-379.45 万元及 431.12 万元，公司持有的外币期权合约及远期结售汇合约。请公司补充说明：①对于期权及远期合约的交易逻辑、内部制度、决策流程、操作办法、期权及远期交易的会计处理（开仓时、平仓时、资产负债表日等），目前用于套期保值的外币金额占比，对公司经营业绩的影响；②有效套期及非有效套期的确认依据，计入经常性损益或非经常性损益的恰当性、是否符合相关要求、是否与可比公司会计处理一致；③公司是否存在利用套期业务调节各年度利润的情况；④公司套期保值业务及远期合约对毛利率等的影

响情况、公司应对汇率波动有关措施的有效性。请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见。（4）关于其他事项及信息披露。请公司：①于境外销售部分的表格中补充披露 APEMAN INTERNATIONAL CO LTD 是否为公司关联方。②深圳赛尔林电子科技有限公司自 2023 年 10 月使用公司租赁的部分闲置厂房用于其经营场所，说明双方暂未签署转租协议的原因及合理性，深圳赛尔林电子科技有限公司是否向公司支付租赁费用，若支付，请比较市场价格、公司租赁价格说明公允性；公司向深圳赛尔林电子科技有限公司采购外协服务的交易价格与其他外协商是否存在差异，交易价格是否公允，是否存在为公司代垫成本费用的情形，是否存在利益输送或其他利益安排，与公司是否存在关联关系或潜在关联关系。③补充披露其他业务收入的具体内容及会计处理方法。请主办券商、会计师补充核查上述事项并发表明确意见。请主办券商全面检查并更正公开转让说明书中的内容表述及格式问题，包括但不限于以下内容：“速冻比率分别为 0.84、0.78 和 0.65”。

#### 【回复说明】

#### 一、公司说明

（一）关于公司治理。公司实际控制人朱文明、陈细妹为夫妻二人；公司聘任独立董事。请公司：①结合公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系（不限于近亲属，下同）及在公司、客户、供应商处任职或持股情况（如有），说明公司董事会、监事会、股东大会审议关联交易、关联担保、资金占用等事项履行的具体程序，是否均回避表决，是否存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行是否符合《公司法》《公司章程》等规定；②说明独立董事选任是否符合《挂牌公司治理指引第 2 号——独立董事》等相关规定。

1、结合公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系（不限于近亲属，下同）及在公司、客户、供应商处任职或持股情况（如有），说明公司董事会、监事会、股东大会审议关联交易、关联担保、资金占用等事项履行的具体程序，是否均回避表决，是否存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行是否符合《公司法》《公司章程》等规定

（1）公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系（不限于近亲

属，下同）及在公司、客户、供应商处任职或持股情况（如有）

公司总经理朱县雄系公司实际控制人朱文明、陈细妹之子，未在公司持股；公司副总经理陈瑞琪持有科金明合伙 2.08%的份额，陈为豪持有共创明天 2.91%的份额，二者系姐弟关系；朱泽波、朱桂烽均为实际控制人之一朱文明之侄子，分别持有共创明天 2.08%份额、持有科金明合伙 2.08%份额；何胜斌系柏先林的舅舅，分别持有共创明天 2.08%份额、科金明合伙 0.83%份额。除此之外，公司现有股东、董事、监事、高级管理人员之间不存在其他亲属关系。

除此之外，公司股东、董事、监事、高级管理人员未在公司客户、供应商处任职或持股。

**(2) 公司董事会、监事会、股东大会审议关联交易、关联担保、资金占用等事项履行的具体程序**

根据《公司章程》，公司“三会”审议关联交易、关联担保、资金占用的具体程序如下：

事项	具体程序
关联交易	<p>第四十一条 股东大会是公司的权力机构，依法行使下列职权：（十四）审议批准与关联人达成的总额高于人民币 3,000 万元且达到公司最近一期经审计净资产绝对值 5% 以上的关联交易（提供担保除外）；</p> <p>第八十二条 股东大会审议有关关联交易事项时，关联股东不应当参与投票表决，其所代表的有表决权的股份数不计入有效表决总数；股东大会决议的应当充分说明非关联股东的表决情况。关联股东应按照相关规定履行回避表决程序及义务。</p> <p>第一百一十二条 董事会行使下列职权：（八）在股东大会授权及本章程规定的范围内，决定公司对外投资、收购出售资产、资产抵押、对外担保、对外提供财务资助、风险投资、委托理财、关联交易等事项；</p>
关联担保	<p>第四十二条 （一）公司下列对外担保行为，须经股东大会审议通过：7.对股东、实际控制人及其关联方提供的担保，无论其数额大小；</p>
资金占用	<p>第四十二条 公司下列对外提供财务资助行为，须经股东大会审议通过：公司不得为董事、监事、高级管理人员、控股股东、实际控制人及其控股子公司等关联人提供财务资助。</p>

**(3) 公司董事会、监事会、股东大会审议关联交易、关联担保、资金占用等事项是否均回避表决，是否存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运**

## 行是否符合《公司法》《公司章程》等规定

根据公司历次“三会”文件，公司报告期内审议关联交易、关联担保、资金占用事项的具体情况如下：

日期	会议届次	审议通过议案	回避表决情况	审议结果
2021.5.26	第一届董事会第十七次会议	1.《关于预计 2021 年度日常性关联交易的议案》	关联董事朱文明、陈细妹、朱县雄、朱晓君回避表决	决议通过
2021.5.26	第一届监事会第八次会议	2.《关于公司申请银行授信额度暨关联交易的议案》	不适用	
2021.6.16	2020 年年度股东大会	3.《关于追认公司 2020 年度关联交易的议案》	按规定免于回避表决	
2021.11.15	第一届董事会第二十次会议	《关于公司独立董事津贴标准的议案》	不适用	决议通过
2021.11.30	2021 年第三次临时股东大会		不适用	
2022.6.8	第二届董事会第三次会议	1.《关于公司董事 2022 年度薪酬方案的议案》 2.《关于公司高级管理人员 2022 年度薪酬方案的议案》	关于董事薪酬，全体董事回避表决；关于高管薪酬，关联董事朱县雄、王冬兰、谷宁回避表决	决议通过
2022.6.8	第二届监事会第三次会议	1.《关于公司监事 2022 年度薪酬方案的议案》	全体监事回避表决	
2022.6.29	2021 年年度股东大会	1.《关于公司董事 2022 年度薪酬方案的议案》 2.《关于公司监事 2022 年度薪酬方案的议案》	关于公司董事薪酬关联股东朱文明、陈细妹、谷宁、科金明企管回避表决；关于监事薪酬，关联方科金明合伙回避表决	
2022.8.31	第二届董事会第四次会议	《关于申请银行综合授信额度贷款暨关联交易的议案》	关联董事朱文明、朱县雄回避表决	决议通过
2022.8.31	第二届监事会第四次会议		不适用	
2022.9.16	2022 年第一次临时股东大会		关联股东朱文明、陈细妹、科金明企管回避表决	

日期	会议届次	审议通过议案	回避表决情况	审议结果
2023.6.9	第二届董事会第十次会议	1.《关于公司董事 2023 年度薪酬方案的议案》 2.《关于公司高级管理人员 2023 年度薪酬方案的议案》 3.《关于申请银行综合授信额度的议案》	关于董事薪酬,全体董事回避表决;关于公司高管薪酬,关联董事朱县雄、王冬兰、谷宁回避表决;关于申请银行授信,关联董事朱文明、朱县雄未回避表决	表决通过
2023.6.9	第二届监事会第九次会议	1.《关于公司监事 2023 年度薪酬方案的议案》 2.《关于申请银行综合授信额度的议案》	关于监事薪酬,3位关联监事回避表决;关于申请银行授信,不适用	
2023.6.30	2022 年年度股东大会	1.《关于公司董事 2023 年度薪酬方案的议案》 2.《关于公司监事 2023 年度薪酬方案的议案》 3.《关于申请银行综合授信额度的议案》	关于董事薪酬,关联股东朱文明、陈细妹、科金明企管未回避表决;关于监事薪酬,不适用;关于申请银行授信,关联股东朱文明、科金明企管未回避表决	

根据上表可知,公司召开的第二届董事会第十次会议、2022 年年度股东大会,相关关联方未回避表决。2024 年 1 月 5 日,公司召开第二届董事会第十五次会议,审议通过了《关于确认公司报告期内关联交易的议案》,对 2023 年银行授信未回避事项,此次关联董事朱文明、陈细妹、王冬兰进行了回避表决;2024 年 1 月 21 日,公司召开 2024 年第一次临时股东大会,审议通过了《关于确认公司报告期内关联交易的议案》,对 2023 年银行授信未回避事项,此次关联股东朱文明、科金明企管进行了回避表决。除上述情形外,公司董事会、监事会、股东会不存在相关关联方未回避关联交易审议的情况,公司针对上述情形已履行了补充审议程序。

综上,公司董事会、监事会、股东大会审议关联交易、关联担保、资金占用等事项均已回避表决,不存在未履行程序的情形。

此外,公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员均已出具《减少或规范关联交易的承诺》,承诺对关联交易行为进行规范和约束,并承诺尽量

避免与科金明之间发生关联交易事项，不以借款、代偿债务、代垫款项或者其他方式占用公司的资金、资产及其他资源。

综上，公司董事会、监事会、股东大会审议关联交易、关联担保、资金占用事项时，除全体股东均为关联方，依据《公司章程》《关联交易管理制度》的相关规定不回避表决的情形外，关联方均已回避表决，不存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行符合《公司法》《公司章程》等规定。

## 2、说明独立董事选任是否符合《挂牌公司治理指引第 2 号——独立董事》等相关规定

### （1）公司现任独立董事的基本情况

2021 年 11 月 15 日，公司召开 2021 年第三次临时股东大会，审议通过《关于选举公司第二届董事会独立董事的议案》，选举王彩章、侯富强、袁振超为公司第二届董事会独立董事；后袁振超基于个人职业规划，辞任公司独立董事，公司补选顾俊为公司独立董事。2023 年 12 月 12 日，公司召开 2023 年第三次临时股东大会，审议通过《关于补选公司独立董事的议案》。至此，公司独立董事变更为王彩章、侯富强、顾俊，并担任独立董事至今。

现任独立董事的基本情况如下表所示：

独立董事	基本情况
王彩章	王彩章先生，公司独立董事，1966 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，硕士研究生学历。1996 年 8 月至 1998 年 4 月，任共青团武汉市委员会科员；1998 年 5 月至 2002 年 7 月，任平安证券有限责任公司法律室主任；2002 年 7 月至 2006 年 7 月，任平安证券有限责任公司资本市场事业部首席律师；2006 年 8 月至今，任国浩律师（深圳）事务所人合伙人；2021 年 12 月至今，任科金明独立董事。
侯富强	侯富强先生，公司独立董事，1965 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，硕士研究生学历。1987 年 7 月至 1993 年 9 月，任河西学院政史系教研室主任；1993 年 9 月至 1996 年 7 月，西南政法大学经济法专业攻读硕士研究生；1996 年 7 月至今，历任深圳大学经济学院院长助理、教授；2021 年 12 月至今，任科金明独立董事。
顾俊	顾俊先生，公司独立董事，1984 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，博士研究生学历。2015 年 1 月至 2015 年 8 月，任香港岭南大学金融与保险系从事高级研究助理；2016 年 1 月至今，任深圳大学经济学院从事会计与金融讲师；2023 年 12 月至今，任科金明独立董事。

(2) 公司独立董事的设置符合《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理指引第2号——独立董事》(以下简称“《独立董事指引》”)的相关规定,具体情况如下:

《独立董事指引》的具体规定	公司实际情况
<p>第六条 独立董事及独立董事候选人应当符合法律法规、部门规章、规范性文件及全国股转系统业务规则有关独立董事任职资格、条件和要求的有关规定。</p>	<p>公司独立董事不存在《公司法》第一百四十六条所列禁止担任公司董事的情形,符合法律法规、部门规章、规范性文件及全国股份系统业务规则有关独立董事任职资格、条件和要求的有关规定,符合《独立董事指引》第六条的规定。</p>
<p>第七条 独立董事及独立董事候选人应当同时符合以下条件:(一)具备挂牌公司运作相关的基本知识,熟悉相关法律法规、部门规章、规范性文件及全国股转系统业务规则;(二)具有五年以上法律、经济、财务、管理或者其他履行独立董事职责所必需的工作经验;(三)全国中小企业股份转让系统有限责任公司(以下简称全国股转公司)规定的其他条件。</p>	<p>(一)公司独立董事王彩章、侯富强具备深圳证券交易所独立董事资格证;顾俊具有博士学位且担任深圳大学经济学院会计与金融讲师;该等人员均具备挂牌公司运作相关的基本知识,熟悉相关法律法规、部门规章、规范性文件及全国股转系统业务规则。(二)公司独立董事王彩章自1998年至今从事经济、财务、管理相关工作;侯富强自1996年至今从事经济、管理相关工作;顾俊自2015年至今从事经济、金融方面研究相关工作。该等人员均具有五年以上法律、经济、财务、管理或者其他履行独立董事职责所必需的工作经验。因此,公司独立董事符合《独立董事指引》第七条的规定。</p>
<p>第八条 以会计专业人士身份被提名为独立董事候选人的,应具备较丰富的会计专业知识和经验,并至少符合下列条件之一:(一)具有注册会计师职业资格;(二)具有会计、审计或者财务管理专业的高级职称、副教授及以上职称或者博士学位;(三)具有经济管理方面高级职称,且在会计、审计或者财务管理等专业岗位有五年以上全职工作经验。</p>	<p>顾俊具有会计与金融专业博士学位,且2016年1月至今任深圳大学经济学院从事会计与金融讲师,在会计、审计专业岗位有五年以上全职工作经验,符合《独立董事指引》第八条的规定。</p>

《独立董事指引》的具体规定	公司实际情况
<p>第九条 独立董事及独立董事候选人应当具有独立性，下列人员不得担任独立董事： （一）在挂牌公司或者其控制的企业任职的人员及其直系亲属和主要社会关系；（二）直接或间接持有挂牌公司1%以上股份或者是挂牌公司前十名股东中的自然人股东及其直系亲属；（三）在直接或间接持有挂牌公司5%以上股份的股东单位或者在挂牌公司前五名股东单位任职的人员及其直系亲属；（四）在挂牌公司控股股东、实际控制人及其控制的企业任职的人员；（五）为挂牌公司及其控股股东、实际控制人或者其各自控制的企业提供财务、法律、咨询等服务的人员，包括但不限于提供服务的中介机构的项目组全体人员、各级复核人员、在报告上签字的人员、合伙人及主要负责人；（六）在与挂牌公司及其控股股东、实际控制人或者其各自控制的企业有重大业务往来的单位担任董事、监事或者高级管理人员，或者在有重大业务往来单位的控股股东单位担任董事、监事或者高级管理人员；（七）最近十二个月内曾经具有前六项所列情形之一的人员；（八）全国股转公司认定不具有独立性的其他人员。前款第（四）项、第（五）项及第（六）项的挂牌公司控股股东、实际控制人控制的企业，不包括根据《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露规则》第六十八条规定，与挂牌公司不构成关联关系的企业。</p>	<p>公司独立董事不存在本条规定的影响独立性的情形，符合《独立董事指引》第九条的规定。</p>
<p>第十条 独立董事及独立董事候选人应无下列不良记录：（一）存在《公司法》规定的不得担任董事、监事、高级管理人员的情形的；（二）被中国证监会采取证券市场禁入措施，期限尚未届满的；（三）被全国股转公司或者证券交易所采取认定其不适合担任公司董事、监事、高级管理人员的纪律处分，期限尚未届满的；（四）最近三十六个月内因证券期货违法犯罪，受到中国证监会行政处罚或者司法机关刑事处罚的；（五）因涉嫌证券期货违法犯罪，被中国证监会立案调查或者被司法机关立案侦查，尚未有明确结论意见的；（六）最近三十六个月内受到全国股转公司或证券交易所公开谴责或三次以上通报批评的；（七）根据国家发改委等部委相关规定，作为失信联合惩戒对象被限制担任董事或独立董事的；（八）在过往任职独立董事期间因连续三次未亲自出席董事会会议或者因连续两次未能出席也不委托其他董事出席董事会会议被董事会提请股东大会予以撤换，未满十二个月的；（九）全国股转公司规定的其他情形。</p>	<p>公司独立董事不存在本条规定的不良记录，符合《独立董事指引》第十条的规定。</p>
<p>第十一条 在同一挂牌公司连续任职独立董事已满六年的，自该事实发生之日起十二个月内不得被提名为该挂牌公司独立董事候选人。</p>	<p>公司独立董事王彩章、侯富强、顾俊分别自2021年12月、2021年12月、2023年12月起担任公司独立董事，未满六年，符合《独立董事指引》第十一条的规定。</p>
<p>第十二条 已在五家境内上市公司或挂牌公司担任独立董事的，不得再被提名为其他挂牌公司独立董事候选人。</p>	<p>公司独立董事在境内担任独立董事的上市公司或挂牌公司未满五家，符合《独立董事指引》第十二条的规定。</p>

综上，公司独立董事选任符合《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理指引第2号——独立董事》等相关规定。

**（二）关于研发与知识产权。公司研发模具开发和软件设计主要委托第三方或与第三方合作开发；公司部分核心技术人员曾在其他公司任职；公司部分商标**



通过受让方式取得。请公司：①说明公司委外或合作研发的背景、合同定价及公允性、目前的研发进展，研发实际要素投入情况，是否已申请专利或预计申请专利，相关技术研发成果是否已实现或未来将实现规模化生产，关于研发成果是否存在所有权、保密、使用、收益、处分等方面的约定，是否存在争议或潜在纠纷；委托、合作研发是否涉及公司核心技术或核心研发环节，公司是否对上述研发模式存在依赖，是否具备独立研发能力，是否具备竞争优势与核心竞争力；②说明许长征等核心技术人员与原任职公司是否存在竞业禁止、知识产权、商业秘密方面的约定，是否存在侵犯原任职单位知识产权、商业秘密的情形，是否存在争议或潜在纠纷；③说明受让商标的原因、转让方及转让手续办理情况、转让价格及其公允性，是否存在与其他主体混用或共用商标的情形，是否存在争议或潜在纠纷。

**1、说明公司委外或合作研发的背景、合同定价及公允性、目前的研发进展，研发实际要素投入情况，是否已申请专利或预计申请专利，相关技术研发成果是否已实现或未来将实现规模化生产，关于研发成果是否存在所有权、保密、使用、收益、处分等方面的约定，是否存在争议或潜在纠纷；委托、合作研发是否涉及公司核心技术或核心研发环节，公司是否对上述研发模式存在依赖，是否具备独立研发能力，是否具备竞争优势与核心竞争力**

公司独立完成智能投影仪、便携式 DVD 播放器、智能云相框等智能视听整机产品的设计开发，但整机开发过程中的部分结构公司不具备独立开发能力，需委托第三方或与第三方合作开发，主要包括模具以及部分定制软件如定制产品解码软件等。具体如下：

#### ①委外或合作研发合同的具体情况

报告期内，公司主要委外及合作研发合同如下：

序号	委外主体	研发背景及主要内容	目前研发进展及研发实际要素投入情况	专利申请情况	实现规模化生产情况
1	深圳市诚创液晶显示有限公司	公司 2LCD 智能投影仪开发项目，与公司液晶显示模组供应商合作开发 RG、WB 两种定制化 LCD 液晶显示模组，用于公司 2LCD 智能投影仪开发	目前已结项，其生产的定制化 RG、WB 液晶显示模组用于公司已投入公司 2LCD 智能投影仪开发。公司于 2022 年度确认研发费用 678.07 万元	公司 2LCD 智能投影仪技术已申请专利	已具备整机生产能力，暂未实现规模化生产
2	深圳市喜达兴塑胶电子有限公司	公司自主开发或受客户委托进行 ODM 产品开发，委托其开发各类新产品塑胶外壳件模具	属于公司经常性委外研发采购需求，一般项目周期较短，塑胶外壳件用于公司各新产品开发项目。报告期各期，公司分别确认研发费用金额 157.08 万元、286.55 万元和 50.44 万元	包含在公司申请的外观设计专利	应用于公司开发的各类规模化生产的新产品
3	深圳市德弗莱斯技术有限公司	公司为提升智能投影仪产品的影音体验效果，与 JBL 合作，在智能投影仪产品中装备 JBL 立体声音箱。公司委托其设计开发 JBL 音腔 3D 结构设计及模具	目前已结项，项目开发 3D 立体声音箱结构已投入使用。2022 年度、2023 年 1-9 月，公司确认研发费用 92.54 万元、13.55 万元	未申请专利	应用于公司部分已规模化生产的影院级、高清级智能投影仪产品
4	深圳市凯尔斯塑胶电子有限公司	公司自主开发或受客户委托进行 ODM 产品开发，委托其开发各类新产品如底壳、按键、支架等其他结构件模具	属于公司经常性委外研发采购需求，一般项目周期较短，结构件用于公司各新产品开发项目。报告期各期，公司分别确认研发费用金额 69.83 万元、69.65 万元和 42.65 万元	包含在公司申请的外观申请专利	应用于公司开发的各类规模化生产的新产品
5	深圳市智利洋科技有限公司	公司委托其开发定制化智能投影仪智能解码软件及配套集成电路板、便携式 DVD 播放器特定功能智能解码软件及配套集成电路板	目前已结项，用于公司定制化产品开发。2022 年度、2023 年 1-9 月，公司确认研发费用金额 212.37 万元、119.76 万元	未申请专利	应用于公司定制化产品的量产
6	洪雅县晶兴光学元件有限责任公司	公司开发 5.8 寸显示屏、1080P 分辨率智能投影仪新产品，委托其开发智能投影新产品投影镜头结构模具	目前已结项，已用于新产品开发。2021 年度，公司确认研发费用 42.84 万元。	未申请专利	应用于公司 5.8 寸、1080P 智能投影产品量产

报告期内，公司委托研发项目均具有真实的业务背景，定价系双方综合考虑人力投入、项目难度、投入成本等多种因素协商确定，不存在显失公允的情形。

## ②关于研发成果是否存在所有权、保密、使用、收益、处分等方面的约定

公司报告期内主要委外研发合同中，关于研发成果是否存在所有权、保密、使用、收益、处分等方面的约定，具体如下：

序号	委外主体	具体约定
1	深圳市诚创液晶显示有限公司	未约定公司拥有模具的所有权，约定公司拥有模具开发后所产出产品的专用权
2	深圳市喜达兴塑胶电子有限公司	约定公司拥有对模具的所有权，模具外观为公司设计，受托方对模具具有保密义务
3	深圳市德弗莱斯技术有限公司	受托方设计产品结构并设计制作模具，约定公司拥有对模具的所有权，双方均有义务保守商业机密，不得利用各自提供的资料从事商业活动中获利
4	深圳市凯尔斯塑胶电子有限公司	约定公司拥有对模具的所有权，双方对业务合作具体细节均具有保密义务
5	深圳市智利洋科技有限公司	未约定开发的解码软件及集成电路板所有权归属，双方在开发过程中的技术交流信息、开发过程中的专用零件、PCB 和 PCBA、塑胶五金件等样品、实物均属于保密信息，各自拥有保密内容的产权、版权
6	洪雅县晶兴光学元件有限责任公司	公司拥有对模具的所有权，模具外观为公司设计，公司对模具拥有所有权，受托方对模具具有保密义务

公司主要委外研发合同中，对模具产品一般约定所有权归属为公司。部分模具以及定制软件未约定所有权，但约定了对产出产品的专用权以及双方的保密义务。截至本问询回复出具日，公司与上述第三方不存在争议或潜在纠纷。

**(2) 委托、合作研发是否涉及公司核心技术或核心研发环节，公司是否对上述研发模式存在依赖，是否具备独立研发能力，是否具备竞争优势与核心竞争力**

综上，公司委托第三方开发或与第三方合作开发主要系公司在整机产品开发过程中的定制化零部件、结构模具、特定新产品解码软件及配套集成电路板开发，核心光学系统开发、整机结构开发等均由公司完成，不涉及公司核心技术或核心研发环节。公司具备独立研发能力，对上述研发模式不存在依赖，具备竞争优势及核心竞争力。

**2、说明许长征等核心技术人员与原任职公司是否存在竞业禁止、知识产权、商业秘密方面的约定，是否存在侵犯原任职单位知识产权、商业秘密的情形，是否存在争议或潜在纠纷**

截至报告期末，公司共 5 名核心技术人员，相关人员任职经历如下：

序号	姓名	任职经历	是否与原任职单位存在竞业禁止、知识产权、商业秘密方面的约定
1	许长征	2003年4月至2003年9月，在深圳清华同方股份有限公司任结构工程师；2004年5月至2013年6月，在富士康科技集团，任高级结构工程师；2013年7月至2021年2月，在深圳市火乐科技发展有限公司（坚果投影）任结构产品研发总监；2021年3月至2021年7月，在广东省宏博伟智技术有限公司任研发总监；2021年8月至今担任公司产品结构工程师	与深圳市火乐科技发展有限公司存在竞业禁止约定，因对方未按约定支付竞业限制补偿金超过2个月，视为对方放弃对许长征竞业限制的权利
2	王小超	2004年6月至2005年7月在东芝复印机（深圳）有限公司从事电源技术工作；2005年8月至2021年7月在爱普生技术（深圳）有限公司从事投影仪导入管理及技术工作；2021年8月至今在科金明从事投影仪设计工作，担任公司投影仪项目主管职务	不存在
3	关熠	2000年9月至2002年10月，任长春光学精密机械研究所光学技术员；2002年12月至2010年9月，任华强三洋电子有限公司光学工程师；2010年9月至2018年6月，任三洋电子（东莞）有限公司深圳分公司光学经理；2018年6月至2021年7月，任松下音像科技（广东）有限公司深圳分公司光学主管；2021年8月至今，任科金明光学设计工程师；2023年7月至今，任科金明董事	不存在
4	范春荣	1998年7月至2002年8月，任湖南株洲通信股份有限公司开发工程师；2002年9月至2006年10月，任马鞍山市澳新电子有限责任公司深圳分公司高级软件工程师；2006年11月至2010年9月，任金栢思数码科技（深圳）有限公司软件工程师；2010年9月至2018年5月，任深圳市阿龙电子有限公司担任软件工程师及AV研发部门经理；2018年6月至2021年11月，任科金明软件工程师；2021年12月至今，任科金明副总经理、研发总监	不存在
5	朱县雄	2013年2月至2017年5月，任科金明有限销售部经理；2017年5月至2018年6月，任科金明董事会秘书，2017年5月至2021年11月，任科金明董事；2021年12月至今，任科金明董事、总经理。2022年8月，朱县雄先生被认定为深圳市宝安区高层次产业类人才（科技创新领域）	自毕业后便在公司任职且在公司任职期间连续，不存在原任职公司

上述人员均出具了《董事、监事、高级管理人员及核心技术人员关于竞业禁止、职务发明的承诺函》，确认其不存在违反与原任职单位签署的劳动合同、保密协议、竞业限制协议或存在类似安排的协议的情形，不存在违反曾经承诺过的竞业禁止和竞业限制义务的情形、且与原任职单位不存在任何纠纷或潜在纠纷。

综上所述，公司核心技术人员与原任职单位不存在正在履行的竞业禁止、商业秘密的约定，不存在侵犯原任职单位知识产权、商业秘密的情形，不存在争议或潜在纠纷。

### 3、说明受让商标的原因、转让方及转让手续办理情况、转让价格及其公允性，是否存在与其他主体混用或共用商标的情形，是否存在争议或潜在纠纷

经核查，公司继受取得的均为境外商标，具体情况如下：

序号	商标	注册号	分类号	转让方	受让方	商标权人	受让价格（元）
1	Nusican	6088898	12	深圳创蓝商务有限公司	叶聪 <sup>注1</sup>	深圳万年鑫	20,000.00
2	mollan	5843083	10	深圳创蓝商务有限公司	深圳万年鑫	深圳万年鑫	28,840.00
3	Lpoake	6326765	9	深圳创蓝商务有限公司	深圳万年鑫	深圳福德顺	16,995.00
4	XOPPOX	5575311	9	深圳创蓝商务有限公司	深圳万年鑫	深圳福德顺	18,540.00
5	Msake	6233788	7	深圳创蓝商务有限公司	深圳万年鑫	深圳福德顺	26,780.00
6	MaxAngel	6355727	9	深圳市海翼商务服务有限公司	叶聪 <sup>注1</sup>	FordersonInc	20,000.00
7	OSQ	6526325 <sup>注2</sup>	9	深圳市千帆跨境科技有限公司	深圳万年鑫	FordersonInc	17,300.00
8	Calmovel	6448606 <sup>注3</sup>	9	深圳市千帆跨境科技有限公司	深圳万年鑫	FordersonInc	

注 1：根据《商标转让合同》及付款凭证、并经叶聪说明，因合同对方多次催促，深圳万年鑫无法完成合同流程审批，故叶聪以自己名义签订合同并支付相关款项，上述款项后续通过报销途径已由深圳万年鑫支付至叶聪。

注 2：2022 年 2 月 16 日，深圳万年鑫与深圳市千帆跨境科技有限公司签署《知识产权交易合同》，约定深圳万年鑫购买深圳市千帆跨境科技有限公司商标“OUZO”、“PJJ”，后因深圳万年鑫未及时付款，致使前述商标被他人购买，故双方协商将标的商标改为“OSQ”、“Calmovel”。

公司基于构建品牌矩阵及多品类业务的发展战略需求考虑，通过其及子公司在境外注册、受让符合要求的商标用作新品牌商标储备。深圳创蓝商务有限公司、深圳市千帆跨境科技有限公司、深圳市海翼商务服务有限公司均为专业从事知识产权代理的机构，公司向其购买上述商标已支付合理对价，商标价格公允，且已

办理完成商标所有权人变更手续，不存在与其他主体混用或共用商标的情形、不存在争议或潜在纠纷。

**（三）关于期权及远期合约。**根据申报材料，各报告期末，公司交易性金融负债账面价值分别为 0.00 万元、-379.45 万元及 431.12 万元，公司持有的外币期权合约及远期结售汇合约。请公司补充说明：①对于期权及远期合约的交易逻辑、内部制度、决策流程、操作办法、期权及远期交易的会计处理（开仓时、平仓时、资产负债表日等），目前用于套期保值的外币金额占比，对公司经营业绩的影响；②有效套期及非有效套期的确认依据，计入经常性损益或非经常性损益的恰当性、是否符合相关要求、是否与可比公司会计处理一致；③公司是否存在利用套期业务调节各年度利润的情况；④公司套期保值业务及远期合约对毛利率等的影响情况、公司应对汇率波动有关措施的有效性。

**1、对于期权及远期合约的交易逻辑、内部制度、决策流程、操作办法、期权及远期交易的会计处理（开仓时、平仓时、资产负债表日等），目前用于套期保值的外币金额占比，对公司经营业绩的影响；**

**（1）公司期权及远期合约的交易逻辑**

2022 年起，为提高公司应对外汇波动风险的能力，更好地防范公司所面临的外汇汇率波动风险，公司开展以套期保值为目的的外汇衍生品交易业务，主要包括远期外汇合约和外币期权。

公司在交易时根据具体市场情况确定品种、金额等要素，到期后按照约定进行交割。公司相关交易的交易对手为资信情况优良的银行类金融机构，衍生品外币币种主要为美元和欧元，与公司实际业务的收款币种一致。交易实际产生的投资收益或亏损由约定的交割汇率和交割时的记账汇率决定。

**（2）交易内部制度、决策流程和操作办法**

公司制定了《外汇套期保值业务管理制度》，对职责范围和审批权限、内部操作流程、信息隔离措施和及风险处理程序等作出了规定，加强内部控制，严格履行远期外汇交易审批程序，完善了远期业务的组织机构和风险管理机制。公司外汇衍生品交易具体的决策流程和操作办法如下：

## ① 决策流程

公司外汇套期保值业务的额度由公司董事会或股东大会决定。在董事会或股东大会批准的范围内进行外汇套期保值业务。具体审批权限如下：

A、公司开展外汇套期保值业务单次或连续十二个月内累计金额不超过公司最近一年经审计净资产 50%，由董事会审议。

B、公司全年开展外汇套期保值业务单次或连续十二个月内累计金额超过公司最近一年经审计净资产 50%的需由董事会审议后提交公司股东大会审议。

公司 2022 年度开展外汇套期保值业务，已经第二届董事会第三次会议、2021 年年度股东大会审议通过；2023 年度开展外汇套期保值业务，已经第二届董事会第十次会议、2022 年年度股东大会审议通过。

具体而言，公司董事会授权董事长总体负责外汇套期保值业务的具体运作和管理；财务部是外汇套期保值业务经办部门，负责外汇套期保值业务的计划制订、资金筹集、业务操作及日常联系与管理；国际销售部是外汇套期保值业务的协作部门，审计部是外汇套期保值业务的监督部门，独立董事、监事会有关对外汇套期保值业务情况进行监督与检查。

## ② 操作流程

A、财务部应协同国际销售部至少每月一次进行外汇收支预测，加强对人民币汇率变动趋势的研究与判断，提出开展或中止外汇套期保值业务的建议。

B、财务部以稳健为原则，以防范汇率波动风险为目的，综合平衡国际销售部的套期保值需求，根据人民币汇率的变动趋势以及各金融机构报价信息，提出套期保值业务申请，经财务负责人审核后，报送批准后实施。

C、财务部应对每笔套期保值业务进行登记，检查交易记录，及时跟踪交易变动状态，妥善安排交割资金，严格控制交割违约风险的发生。

D、财务部应每月结束 15 个工作日内出具套期保值报表，报送财务负责人。

E、审计部应于每季度或不定期的对外汇套期保值业务的实际操作情况资金使用情况及盈亏情况进行审查。

### (3) 公司外汇衍生品交易的会计处理

公司为应对汇率波动而交易的外汇衍生产品包括远期外汇合约和外币期权。具体交易模式和会计处理如下：

#### ①远期外汇合约

公司与银行签订结售汇协议，约定未来办理结售汇的外汇币种、金额、汇率和期限，到期以该协议的约定办理远期结售汇业务，提前锁定交割汇率。资产负债表日，公司根据银行提供估值报告，确认交易性金融负债（或资产）和公允价值变动损益。合约到期交割根据锁定汇率与现汇买入价计算合约损益，计入投资收益。

#### A、交易日：

公司将该项交易确认为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。由于在交易日公司并未支付和收取任何费用，该项资产的初始成本为 0。

#### B、资产负债表日：

2022 年末，银行出具远期合同估值报告，报告列示远期合约在 2022 年 12 月 31 日的估值，公司根据估值报告将盈亏计入公允价值变动损益，具体的会计处理如下：

借：公允价值变动损益

贷：衍生工具-远期合约-公允价值变动

#### C、交割日：

交割日，采用交割日汇率与约定汇率之差计算结汇收益或损失，确认相关的投资收益，具体的会计如下：

借：衍生工具-远期合约-公允价值变动

贷：银行存款



## 投资收益

### ②外币期权

公司与金融机构签订交易委托书，以一定的价格签出外币看涨期权。交易模式具体为：科金明委托银行进行卖出美元看涨期权交易，名义本金为 A 万美元，约定美元兑人民币汇率为 6.7。交割日于外币期权合同订立日，科金明向银行收取期权费 B 万元；若到期日（交割日），观察汇率 > 约定汇率，则科金明按照约定汇率向银行卖出 A 万美元，买入相应人民币；若观察汇率 ≤ 约定汇率，则双方无需交割，科金明收益为期权费 B 万元。

#### A、交易日：

公司为了进行套期保值而签出外汇看涨期权的交易，确认为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债。对于在交易日向银行收取的或应当收取的期权费用，确认为金融负债的初始成本。交易日的具体会计处理如下：

借：银行存款

贷：衍生工具-看涨期权-成本

#### B、资产负债表日：

公司与各银行签订的衍生品交易协议或交易证实书均会约定观察汇率，银行会根据观察汇率定期出具估值报告书。公司依据资产负债表日出具的估值报告书重新确定金融负债的公允价值，并将新确定的公允价值与上一资产负债表日的公允价值的差计入当期损益。具体的会计处理如下：

借：公允价值变动损益

贷：衍生工具-看涨期权-公允价值变动

#### C、到期日/交割日

根据公司与银行签订的交易协议书，如果观察汇率 > 约定汇率，则公司应当向银行卖出与名义本金相当的外币，如果观察汇率 < 约定汇率，则交易双方无需交割。交割方式均采用净额交割。公司在期权到期后停止确认金融负债，并将交

割日实际支付或应当支付的金额与金融负债的账面金额之差计入当期损益。具体的会计处理如下：

借：衍生工具-看涨期权-成本

    衍生工具-看涨期权-公允价值变动

贷：银行存款

    投资收益

根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》（2017 年修订）第九条规定：“企业成为金融工具合同的一方时，应当确认一项金融资产或金融负债”，第十六条规定：“企业应当根据其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，将金融资产划分为以下三类：（一）以摊余成本计量的金融资产。（二）以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产。（三）以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产”，第十九条规定：“…金融资产或金融负债满足下列条件之一的，表明企业持有该金融资产或承担该金融负债的目的是交易性的：（一）取得相关金融资产或承担相关金融负债的目的，主要是为了近期出售或回购。（二）相关金融资产或金融负债在初始确认时属于集中管理的可辨认金融工具组合的一部分，且有客观证据表明近期实际存在短期获利模式。（三）相关金融资产或金融负债属于衍生工具。但符合财务担保合同定义的衍生工具以及被指定为有效套期工具的衍生工具除外”。

公司将远期外汇合约和外汇期权等远期外汇合约划分为交易性金融资产或金融负债进行确认和计量，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

#### （4）外汇衍生品交易对公司业绩的影响

报告期内，公司持有的外币期权及远期外汇合约对损益的影响金额如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度
公允价值变动收益（损失以“-”号填列）①	409.83	-409.09	-
其中：远期外汇合约	-	-455.02	-
外币期权	409.83	45.93	-
投资收益（损失以“-”号填列）②	-906.64	-	-

项目	2023年1-9月	2022年度	2021年度
其中：远期外汇合约	71.83	45.93	-
外币期权	-978.47	-	-
<b>合计影响损益金额③=①+②</b>	<b>-496.81</b>	<b>-409.09</b>	-

公司与银行签订的合约显示，外汇衍生品交易的盈亏占用公司在银行的授信，至衍生品交割时结算，并确定最终盈亏金额，从而影响公司业绩。报告期内，公司持有的外币期权及远期外汇合约对损益的影响为 0、-409.09 万元和-496.81 万元。

## 2、有效套期及非有效套期的确认依据，计入经常性损益或非经常性损益的恰当性、是否符合相关要求、是否与可比公司会计处理一致

由于公司购入或签出的外汇衍生品合约与具体境外销售项目和应收款项无法一一匹配，不符合套期会计准则的要求，不适用套期会计处理，不涉及有效套期和非有效套期的确认。公司根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》的准则的规定，将外汇衍生品交易确认为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产或金融负债。同时公司根据《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益（2023 年修订）》对非经常性损益披露的规定，将外汇衍生品交易的损益全部计入了当期非经常性损益。

公司通过公开信息查询可比公司，由于光峰科技和极米科技未进行外汇衍生品交易，补充计算机、通信和其他电子设备制造业内的其他上市公司如企业冠捷科技、致尚科技外汇衍生品交易的会计处理方式。相关公司的会计处理方式如下：

可比公司	会计处理
光峰科技	未进行外汇衍生品交易
极米科技	未进行外汇衍生品交易
鸿合科技	公司套期保值业务根据财政部《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》、《企业会计准则第 24 号——套期会计》、《企业会计准则第 37 号——金融工具列报》相关规定及其指南执行。部分外汇衍生品交易指定为现金流量套期，套期工具产生的利得或损失中属于有效套期的部分，作为现金流量套期储备，应当计入其他综合收益；对于无效套期以及未指定为套期交易部分产生的损益，计入当期非经常性损益
冠捷科技	对外汇衍生品合约采用衍生工具进行初始及后续计量，衍生工具的公允价值由金融机构根据公开市场交易数据进行定价。相关损益全部计入当期非经常性损益。

可比公司	会计处理
致尚科技	未将外汇衍生品交易指定为套期交易,所有外汇衍生品交易产生的均计入非经常性损益
申请挂牌公司	根据《企业会计准则第 22 号—金融工具确认和计量》、《企业会计准则第 23 号—金融资产转移》、《企业会计准则第 37 号—金融工具列报》和《企业会计准则第 39 号—公允价值计量》的规定,公司按照公允价值计量衍生工具合约,相关损益全部计入当期非经常性损益

注:根据各公司年度报告整理。

鸿合科技披露其套期工具产生的利得或损失中属于有效套期的部分,作为现金流量套期储备,计入其他综合收益;对于无效套期以及未指定为套期交易部分产生的损益,计入当期非经常性损益。冠捷科技和致尚科技均未将外汇衍生品交易指定为套期交易,相关损益全部计入当期非经常性损益。上述情况表明,公司对外汇衍生品交易的会计处理与同行业可比公司相比并不存在显著差异。

### 3、公司不存在利用套期业务调节各年度利润的情况

报告期内,公司为应对汇率波动而购买外币期权及远期外汇合约,但 2022 年至 2023 年 9 月末,美元兑人民币汇率波动较大,2022 年 1-3 月美元呈贬值趋势,但 2022 年 3 月之后美元对人民币汇率呈持续上升趋势,公司对汇率变动趋势出现较大的预测偏差,致使公司持有的外币期权及远期外汇合约出现亏损。报告期内,公司持有的外币期权及远期外汇合约对损益的影响为 0、-409.09 万元和 -496.81 万元。

根据前述回复,公司所购买的外汇衍生品交易的损益是由观察汇率和约定汇率确定的,受到市场上美元兑人民币汇和欧元对美元汇率变动的的影响。公司计入当期损益的金额与外汇市场汇率变动的情形相符,不存在利用套期业务调节各年度利润的情况。

### 4、公司套期保值业务及远期合约对毛利率等的影响情况、公司应对汇率波动有关措施的有效性

#### (1) 公司外汇衍生品交易不影响毛利率

公司于 2022 年 4 月开始通过外汇衍生品交易应对汇率波动风险。由于公司购入或签出的外汇衍生品合约与具体境外销售项目和应收款项无法一一匹配,并非套保工具,不适用套期会计。公司参考《企业会计准则 22 号——金融工具确

认和计量》准则，将外汇衍生品分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产或负债，当期损益不影响公司的毛利率。

## **(2) 公司应对汇率波动有关措施的有效性**

### **①应对措施**

报告期内，公司制定了以下措施来应对汇率波动风险：

A、通过外汇衍生品交易的方式来应对汇率波动的风险。

B、强化财务人员关于汇率的相关知识以及风险意识，制定有针对性的外币货币资金管理政策及应收账款管理措施，根据公司资金需求、汇率变动情况和客户回款情况适度调整外币货币性资产规模；

C、针对外销应收款项，及时催促客户按期支付，控制外销客户的回款周期，减少期末外汇应收款项的余额；

D、结合汇率变动情况及资金的使用需求，以合理规避汇率风险为主要目的，适时调整结汇周期，以降低汇率变动对公司的影响；

### **②影响程度和有效性**

由于公司境外销售主要采用美元等外币进行结算，汇率波动对公司经营成果存在一定影响，报告期各期，公司汇兑损益金额分别为 263.13 万元、-160.44 万元和-120.72 万元，2021 年人民币处于升值周期，致使公司 2021 年汇兑损失金额较高。公司为应对汇率波动而购买外币期权及远期外汇合约，但 2022 年至 2023 年 9 月末，美元兑人民币汇率波动较大，公司对汇率变动趋势出现较大的预测偏差，致使公司持有的外币期权及远期外汇合约出现亏损。报告期内，公司外汇衍生品交易产生的亏损金额分别为 0、409.09 万元和 496.81 万元，与汇兑损益对冲后的亏损金额为 263.13 万元、248.65 万元和 376.09 万元。

针对汇率波动风险，公司充分认识到汇率波动的不确定性，将遵循合法、审慎、安全、有效的原则，以规避和防范汇率风险为目的，适时适量开展套期保值业务。

**(四) 关于其他事项及信息披露。请公司：①于境外销售部分的表格中补充披**

**露 APEMAN INTERNATIONAL CO LTD 是否为公司关联方。②深圳赛尔林电子科技有限公司自 2023 年 10 月使用公司租赁的部分闲置厂房用于其经营场所，说明双方暂未签署转租协议的原因及合理性，深圳赛尔林电子科技有限公司是否向公司支付租赁费用，若支付，请比较市场价格、公司租赁价格说明公允性；公司向深圳赛尔林电子科技有限公司采购外协服务的交易价格与其他外协商是否存在差异，交易价格是否公允，是否存在为公司代垫成本费用的情形，是否存在利益输送或其他利益安排，与公司是否存在关联关系或潜在关联关系。③补充披露其他业务收入的具体内容及会计处理方法。**

**1、于境外销售部分的表格中补充披露 APEMAN INTERNATIONAL CO LTD 是否为公司关联方。**

公司已于公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”境外销售部分的表格中补充披露。

APEMAN INTERNATIONAL CO LTD, 中文名称为猿人国际有限公司, 2016 年成立, 注册地在香港, 主要从事跨境电商业务, 专注视听设备与智能家居产品销售。根据中信保报告、走访确认、该客户签署的声明, 该客户与公司无关联关系, 非公司关联方。

**2、深圳赛尔林电子科技有限公司自 2023 年 10 月使用公司租赁的部分闲置厂房用于其经营场所，说明双方暂未签署转租协议的原因及合理性，深圳赛尔林电子科技有限公司是否向公司支付租赁费用，若支付，请比较市场价格、公司租赁价格说明公允性；公司向深圳赛尔林电子科技有限公司采购外协服务的交易价格与其他外协商是否存在差异，交易价格是否公允，是否存在为公司代垫成本费用的情形，是否存在利益输送或其他利益安排，与公司是否存在关联关系或潜在关联关系**

**（1）双方暂未签署转租协议的原因及合理性**

公司生产基地搬迁至子公司惠州科金明新生产基地之前, 主要生产场所位于公司租赁的位于深圳市宝安区西乡街道盐田社区银田工业区 B7 栋厂房。根据公司与深圳市盐田股份合作公司（以下简称“盐田股份”）签署的《租赁合同》，

公司承租该厂房后，不得实施转租、分成若干小物业出租（分租），如违反约定，出租方（深圳市盐田股份合作公司）可不予退还合同约定的押金或履约保证金（100万元），有权责令恢复原状或解除合同。

公司将生产搬迁至新生产基地后，部分厂房空置，而外协加工搬迁至公司经营场所更方便公司对外协生产的管理。与深圳市赛尔林电子科技有限公司（以下简称“赛尔林电子”）洽谈后，自2023年10月，公司将空置的两层厂房转租给赛尔林电子，其仍为公司提供外协加工服务。

公司未与其签署租赁协议的原因为，在公司将该部分闲置厂房转租之前及转租之后，公司曾多次与盐田社区（盐田股份管理方）协商将厂房闲置部分物业予以转租，希望征得对方的正式同意，但盐田社区基于对工业园整体物业租赁管控的考虑，在多次沟通后仍未能达成一致。因此，公司未向其提供租赁之前即签署租赁协议的原因为，该项厂房转租违反了公司与盐田股份签署的《租赁合同》，在公司与其协商需要一定时间，因而未签署租赁协议。2024年2月，公司与赛尔林电子补充签署了《房屋租赁合同》。

如上所述，公司将闲置厂房转租给赛尔林电子违反了公司与盐田股份签署的《租赁合同》，租赁方有权不退回公司已支付的100万元履约保证金，有权责令公司恢复原状或解除合同。针对上述情形，公司目前仍在和盐田社区协商解决，且鉴于公司目前主要生产场所已搬迁，履约保证金已全额计提坏账准备，若盐田社区要求公司解除租赁合同，对公司的生产经营不会构成重大影响。

## **（2）深圳赛尔林电子科技有限公司是否向公司支付租赁费用，若支付，请比较市场价格、公司租赁价格说明公允性**

公司将部分闲置厂房转租给赛尔林电子，租赁期自2023年10月开始，报告期内赛尔林电子未向公司支付租赁费用。根据公司与赛尔林电子补充签署的《房屋租赁合同》，赛尔林电子需向公司支付租赁费用。但截至本问询回复出具日，赛尔林电子未实际支付租赁资金，公司将该部分租赁费用抵扣后向赛尔林电子支付外协加工费用。

根据公司与赛尔林电子《房屋租赁合同》，赛尔林电子租赁的部分厂房，租金为 6.30 万元/月（含税）。上述租金系在公司向物业租赁方盐田股份支付的租赁价格 8.36 万元/月基础上，双方协商进行了一定的折价后确认的价格。因此，双方确定的租赁价格系基于公司原租赁物业已确定的价格，而公司系闲置物业转租，部分折价后转租亦具有合理性。

**(3) 公司向深圳赛尔林电子科技有限公司采购外协服务的交易价格与其他外协商是否存在差异，交易价格是否公允，是否存在为公司代垫成本费用的情形，是否存在利益输送或其他利益安排，与公司是否存在关联关系或潜在关联关系**

赛尔林电子与公司不具有关联关系，公司向其采购智能投影仪、便携式 DVD 播放器、智能云相框等公司主营的智能视听产品的组装生产服务，主要根据产品加工复杂程度、耗用工时、资源投入等因素协商定价，具有公允性。

报告期各期，公司向赛尔林电子采购外协服务的交易价格与其他外协供应商交易价格对比如下：

2023 年 1-9 月，公司产成品外协加工仅向赛尔林电子采购，不存在其他外协供应商；

2022 年度，公司除向赛尔林电子采购外协服务外，委托深圳市纳斯达工贸生产一批单型号智能投影仪产品。鉴于公司各型号产品之间加工定价存在差异，以同型号产品加工价格对比。具体如下：

外协供应商	产品型号	加工数量（台）	加工单价（元/台）
赛尔林电子	智能投影仪 K301	1,000	16.81
深圳市斯达工贸有限公司		3,504	19.47

上述型号产品对深圳市赛尔林电子科技有限公司采购价格略低于深圳市纳斯达工贸有限公司，主要是公司向深圳市纳斯达工贸有限公司仅采购过一批产品加工，单次价格相对更高，具有合理性。



2021 年度，公司主要向深圳市赛尔林电子科技有限公司、深圳市顺天勤电子科技有限公司采购外协加工服务，以二者均有委托加工的主要的三款同型号产品对比其采购价格，具体如下：

产品型号	外协供应商	加工数量（台）	平均单价（元/台）
智能投影仪 K202	赛尔林电子	42,419	13.27
	深圳市顺天勤电子科技有限公司	58,475	13.27
智能投影仪 K302	赛尔林电子	20,004	16.81
	深圳市顺天勤电子科技有限公司	8,000	17.09
智能投影仪 K301	赛尔林电子	13,720.00	16.81
	深圳市顺天勤电子科技有限公司	11,117.00	16.81

由上表可知，公司 2021 年度向赛尔林电子、深圳市顺天勤电子科技有限公司采购外协加工，上述三款主要型号的产品对比中：智能投影仪 K202 和智能投影仪 K301 的加工平均单价一致；智能投影仪 K302 加工平均单价差异较小。因此，公司 2021 年度赛尔林电子、深圳市顺天勤电子科技有限公司采购外协加工采购价格之间不存在重大差异。

综上，公司向赛尔林电子采购外协加工定价具有公允性。公司与赛尔林电子之间不存在关联关系或潜在关联关系，双方之间的租赁定价为公司按照原租赁价格平价转租，不存在为公司代垫成本费用的情形，不存在利益输送或其他利益安排。

### 3、其他业务收入的具体内容及会计处理方法

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“4、其他事项”中补充披露如下：

报告期内，公司的其他业务收入为 75.86 万元、64.92 万元和 165.88 万元，主要内容如下表：

单位：万元

项目	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度
废品及物料收入	33.62	33.86	75.87
技术服务费	124.77	31.06	-
维修费	7.49	-	-
合计	165.88	64.92	75.87

(1) 废品和物料收入主要核算公司出售生产、销售过程中因各种原因产生废品、废料以及无法再使用的定制化材料和产品等形成的收入。公司在出售行为发生时确认其他业务收入，并将材料的账面余额结转至其他业务成本。

(2) 技术服务费系公司为客户提供的包括电子产品研发、模具定制等服务产生的收入。公司向客户提交研发成果或模具样品并经由客户验收后确认其他业务收入。在提供技术服务过程中耗用的物料成本和相关人力成本归集至合同履行成本，并经客户验收后结转至其他业务成本。

(3) 维修费收入主要核算由公司有偿提供投影仪、便携式 DVD 等产品的维修服务而获取的收入。公司在发生维修成本时计入合同履行成本，将修好的机器运送至客户指定地点并经由客户签收后确认其他业务收入，相应合同履行成本结转至其他业务成本。

**(五) 请主办券商全面检查并更正公开转让说明书中的内容表述及格式问题，包括但不限于以下内容：“速冻比率分别为 0.84、0.78 和 0.65”。**

主办券商已全面检查并更正公开转让说明书中的内容表述及格式问题。

## **二、中介机构核查程序及核查意见**

### **(一) 核查程序**

#### **1、主办券商、律师核查程序**

主办券商、律师执行了以下核查程序：

(1) 获取公司股东、董事、监事及高级管理人员调查表，获取公司主要客户、供应商确认，并查阅主要客户、供应商工商信息，核查公司股东、董事、监事及高级管理人员与公司主要客户、供应商关联关系；查阅公司三会文件、《公司章程》，复核公司三会审议中关于关联交易、关联担保、资金占用等的表决情况；结合独立董事履历、《挂牌公司治理指引第 2 号——独立董事》、公开信息查询等，复核公司独立董事任联合规性；

(2) 取得公司报告期内主要委外/第三方合作研发协议，访谈公司研发人员，了解公司委托第三方或第三方合作研发的背景及必要性；查阅公司报告期内主要

委外/第三方合作研发协议，核查委外/第三方合作研发主要约定内容；取得公司报告期内研发台账，结合公司主营业务、研发技术等，分析公司对委外/合作研发是否依赖，公司是否具备独立研发能力，是否具备核心竞争力；

(3) 取得核心技术人员与前任职公司签订的《劳动合同》、《保密协议》、《竞业禁止协议》等文件，自前任职公司离职后一年内的银行流水、个税缴纳记录等文件；取得核心技术人员关于不存在竞业禁止的承诺函；

(4) 取得公司商标证书、《商标受让协议》、商标款支付凭证，并登录商标查询网站进行检索，核实公司商标所有权情况；

## **2、主办券商、会计师核查程序**

**主办券商、会计师执行了以下核查程序：**

(1) 访谈公司财务总监，获取外汇衍生品交易相关的内部控制制度，了解相关交易的审批、操作流程，获取董事会、股东大会审议文件；获取外汇衍生品交易合同、交易台账、交易证实书、银行存单和外汇衍生品估值报告，对外汇衍生品交易进行函证，复核外汇衍生品交易的初始确认及后续计量情况；核查相关会计处理是否符合会计准则；分析外汇衍生品交易对公司业绩的影响；

(2) 查询国家企业信用信息公示系统、企查查，查阅中信保报告，对APEMAN INTERNATIONAL CO LTD 进行走访，并取得其签署的客户声明，确认该客户与公司不存在关联关系；

(3) 取得公司与深圳市盐田股份合作公司签署的《租赁合同》，访谈公司管理层，了解公司向深圳市赛尔林电子科技有限公司转租厂房的背景及未签署租赁协议的原因；查阅公司入账记录，核实深圳市赛尔林电子科技有限公司向公司支付租金的情形，对比租金与公司向深圳市盐田股份合作公司租赁价格；获取公司报告期内外协加工采购明细，对比公司向深圳市赛尔林电子科技有限公司及其他外协供应商采购价格，核查其定价公允性；查阅深圳市赛尔林电子科技有限公司工商信息，实地走访并确认其与公司的关联关系。

## **(二) 核查意见**

## 1、主办券商、律师核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

(1) 公司董事会、监事会、股东大会审议关联交易、关联担保、资金占用等事项，均回避表决，不存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行符合《公司法》《公司章程》等规定；公司独立董事设置及任职资格符合《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理指引第 2 号——独立董事》等相关规定；

(2) 公司委托第三方开发或与第三方合作开发主要系公司在整机产品开发过程中的定制化零部件、结构模具、特定新产品解码软件及配套集成电路板开发，核心光学系统开发、整机结构开发等均由公司完成，不涉及公司核心技术或核心研发环节。公司具备独立研发能力，对上述研发模式不存在依赖，具备竞争优势及核心竞争力；公司核心技术人员与原任职单位不存在正在履行的竞业禁止、商业秘密的约定，不存在侵犯原任职单位知识产权、商业秘密的情形，不存在争议或潜在纠纷；公司受让商标已支付合理对价，商标价格公允，且已办理完成商标所有权人变更手续，不存在与其他主体混用或共用商标的情形、不存在争议或潜在纠纷；

## 2、主办券商、会计师核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

(1) 公司为应对汇率波动而购买外币期权及远期外汇合约，相关交易经董事会及股东大会审议通过；报告期内，公司持有的外币期权及远期外汇合约对损益的影响为 0、-409.09 万元和-496.81 万元；公司将外汇衍生品交易的损益计入当期非经常性损益，会计处理与同行业可比公司不存在显著差异；公司不存在利用套期业务调节各年度利润的情况；公司外汇衍生品交易不影响毛利率，总体而言，公司未能有效应对汇率波动，公司已充分认识到相关业务风险，将审慎进行相关交易；

(2) 公司未与赛尔林电子签署租赁协议系由于公司已签署的《租赁合同》中存在不能转租的约定以及公司尝试沟通解决导致，不存在异常情形；公司转租违反公司已签署的《租赁协议》对公司的生产经营稳定性不存在重大不利影响；

公司与赛尔林电子采购外协加工服务定价与其他外协加工服务定价不存在重大异常，交易价格公允，不存在为公司代垫成本费用的情形，不存在利益输送或其他利益安排，赛尔林电子与公司不存在关联关系或潜在关联关系。

(本页无正文，为《关于深圳市科金明电子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之回复》之签章页)

法定代表人（签字）：

朱文明

朱文明



深圳市科金明电子股份有限公司

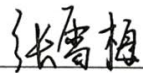
2024年 4月 26日

(本页无正文，为《关于深圳市科金明电子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之回复》之签章页)

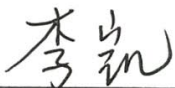
项目负责人（签字）：


  
朱 彤

项目小组成员（签字）：

  
张雪梅

  
张谢波

  
李 凯

  
黄 磊



东兴证券股份有限公司

2024年4月26日