

芜湖雅葆轩电子科技股份有限公司

关于对公司年报问询函的回复

北京证券交易所上市公司管理部：

芜湖雅葆轩电子科技股份有限公司（以下简称“公司”）于2024年6月21日收到北京证券交易所上市公司管理部下发的《关于对芜湖雅葆轩电子科技股份有限公司的年报问询函》（年报问询函【2024】第047号）（以下简称“《问询函》”），对问询函所提问题，公司高度重视，对所有问题进行认真分析及核查，并逐项进行回复说明。由于涉及商业敏感信息，公司申请对部分客户名称进行了豁免披露，具体回复内容如下：

问题 1、关于经营业绩

报告期内你公司实现营业收入3.54亿元，同比增长49.38%；毛利率为17.52%，较上期减少16.31个百分点；归属于上市公司股东的净利润为4,305.69万元，同比减少26.37%。其中主营业务收入3.21亿元，同比增长38.67%；其他业务收入3,311.52万元，同比增长492.39%。你公司解释营业收入增长主要系本期公司销售规模扩大，以及Buy-and-Sell模式按净额抵消金额较上期减少等所致。根据你公司的招股说明书披露：“公司生产模式分为自供料和客供料（受托加工）两种；采购模式分为自主采购、指定采购以及Buy-and-Sell模式三种，Buy-and-Sell模式源于2020年下半年IC市场短缺，客户天马微电子股份有限公司（以下简称深天马）集中采购IC，然后将IC转卖给公司，2022年随着市场供需关系的改善，深天马将在消化完成库存已采IC的情况下，不再为公司实行集中采购业务，转由公司上游供应商自行采购。”

请你公司：

（1）结合行业发展态势、市场竞争格局、公司议价能力、主要产品及原材料价格变动趋势、同行业可比公司情况等，说明报告期内营业收入大幅增长、毛利率大幅下滑的原因及合理性；

（2）结合其他业务收入的具体内容，说明报告期内大幅增长的原因及合理性；

(3) 说明报告期内是否仍存在 Buy-and-Sell 模式，如存在，分析相关业务对公司营业收入及毛利率的影响；

(4) 分析不同生产模式、采购模式下毛利率水平是否存在重大差异。

请年审会计师对上述事项进行核查，并发表明确意见。

【公司回复】：

(1) 结合行业发展态势、市场竞争格局、公司议价能力、主要产品及原材料价格变动趋势、同行业可比公司情况等，说明报告期内营业收入大幅增长、毛利率大幅下滑的原因及合理性

1) 营业收入大幅增长

雅葆轩 2023 年度营业收入较 2022 年度大幅增长 11,691 万元，增长率为 49.38%，主要有以下两方面原因：

①2020 年下半年 IC 受全球资源供需关系不平衡等因素影响，出现市场短缺情形，为确保生产不受供应短缺影响，客户 1 利用自身优势向境外大型供应商集中采购 IC，然后根据其对 PCBA 控制板的需求计划提前将 IC 转卖给雅葆轩，雅葆轩生产完成后再将含 IC 价值的 PCBA 控制板销售给客户 1，即 Buy-and-Sell 模式（以下简称“B&S 模式”），此业务模式下，雅葆轩采用净额法确认收入。2022 年，随着市场供需关系的改善，客户 1 通知雅葆轩，将在消化完成库存已采 IC 的情况下，不再为雅葆轩等产品供应商实行集中采购业务，转由雅葆轩与上游供应商自行采购。2023 年度消化由客户 1 供应的芯片 777.35 万元，其余均由雅葆轩自行采购芯片，2022 年度消化由客户 1 采用 B&S 模式供应的芯片为 7,725 万元。2023 年雅葆轩 B&S 模式下按净额法确认的收入较 2022 年度大幅减少，由此造成营业收入增长 6,947.65 万元；

②雅葆轩 2022 年开拓了一家重要客户，并开始向该客户小批量供应 PCBA 控制板产品进行验证，2023 年完成产品验证后开始量产，该客户 2023 年度向雅葆轩采购的 PCBA 控制板金额较 2022 年度增加 3,242 万元。

雅葆轩与同行业可比上市公司营业收入情况对比如下表：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	变动金额	变动比例
雅葆轩	35,367.85	23,676.54	11,691.31	49.38%
光弘科技	540,244.90	417,978.02	122,266.87	29.25%
易德龙	191,692.60	197,328.11	-5,635.51	-2.86%
金百泽	63,569.81	65,165.72	-1,595.91	-2.45%
一博科技	78,613.54	78,465.56	147.98	0.19%

2023 年度，雅葆轩的收入增长率高于同行业可比公司，主要系雅葆轩规模较小，同时雅葆轩业务模式发生变化，采用 B&S 模式进行采购的规模下降，采用自供料模式进行采购的规模上升，进而使得按净额法确认的收入下降，按总额法确认的收入增加；同时，公司 2022 年开拓的重要客户实现了由小批量供应向批量供应的转化。同行业可比公司 2023 年度营业收入增减不同，主要系各公司的客户结构、产品结构存在差异，受下游行业影响不同。

2) 毛利率大幅下滑

PCBA 生产包含制样和小批量订单、中大批量订单，制样和小批量订单生产具有品种多、单个订单数量少、交期短等特点，对供应商的生产管理、要素组织能力的要求高，订单报价中通常会包含工程费、钢网费等附加服务费用，毛利率较高；中大批量订单生产具有单个订单数量多、品种少、金额大的特点，客户议价能力较强，毛利率相对较低。

2023 年消费电子市场表现低迷，面板行业产品价格不断走低，行业经营大幅承压。受此影响，面板行业等客户综合自身降本压力等因素，将电子产品的降价压力向电子制造服务商等上游供应商传递。电子制造服务行业的上市公司 2023 年毛利率存在不同程度的下滑，雅葆轩与同行业可比上市公司毛利率对比如下表：

项目	2023 年度	2022 年度	变动
雅葆轩	17.52%	33.83%	减少 16.31 个百分点
光弘科技	17.53%	18.56%	减少 1.03 个百分点
易德龙	22.01%	23.05%	减少 1.04 个百分点
金百泽	28.50%	25.93%	增加 2.57 个百分点
一博科技	35.87%	40.86%	减少 4.98 个百分点

在此背景下，2023 年度，雅葆轩毛利率较 2022 年度下降 16.31 个百分点，主要原因如下：

①2023 年度采用 B&S 模式进行采购的规模下降，采用自供料模式进行采购的规模上升，使得按净额法确认的收入下降，按总额法确认的收入增加，而净额法确认收入毛利率较高，总额法确认收入毛利率较低，总额法确认的收入增加造成毛利率下降。

②雅葆轩的制样和小批量订单业务毛利率较高，此部分业务 2023 年度因市场原因大幅缩减，造成毛利率下降。

③在电子产品的降价压力向电子制造服务商等传递的背景下，雅葆轩基于与主要客户的友好合作，在 2023 年度确认的对主要客户收入的基础上向主要客户结算返利，造成毛利率下降。

基于上述结合行业发展态势、市场竞争格局、公司议价能力、主要产品及原材料价格变动趋势、同行业可比公司情况的分析，雅葆轩 2023 年度营业收入大幅增长主要系业务模式变化后按净额法确认的收入减少、按总额法确认的收入增加，以及重要客户的产品量产后销售额大幅提升所致，毛利率大幅下滑主要系按总额法确认的收入增加、制样及小批量业务收入减少及结算返利等因素共同影响所致。

（2）结合其他业务收入的具体内容，说明报告期内大幅增长的原因及合理性

雅葆轩 2023 年度其他业务收入主要为制样和小批量订单、原材料和外购产品销售收入，其中制样和小批量订单 2023 年度前分类为主营业务收入。公司鉴于自身已形成稳定的中大批量生产能力，同时制样和小批量订单业务 2023 年因市场原因大幅缩减，且预计未来逐步减少，公司将制样和小批量订单分类至其他业务收入列示，导致 2023 年度其他业务收入大幅增长。

（3）说明报告期内是否仍存在 Buy-and-Sell 模式，如存在，分析相关业务对公司营业收入及毛利率的影响

2020 年下半年 IC 受全球资源供需关系不平衡等因素影响，出现市场短缺情

形，为确保生产不受供应短缺影响，客户 1 利用自身优势向境外大型供应商集中采购 IC，然后根据其对 PCBA 控制板的需求计划提前将 IC 转卖给雅葆轩，雅葆轩生产完成后再将含 IC 价值的 PCBA 控制板销售给客户 1，即 Buy-and-Sell 模式（简称“B&S 模式”）。2022 年，随着市场供需关系的改善，客户 1 通知雅葆轩，将在消化完成库存已采 IC 的情况下，不再为雅葆轩等产品供应商实行集中采购业务，转由雅葆轩与上游供应商自行采购。2023 年由客户 1 供应的芯片 777.35 万元，其余均由雅葆轩自行采购芯片。

B&S 模式下雅葆轩向客户 1 采购 IC 相关物料风险并未转移，雅葆轩未取得 IC 的控制权，因此，B&S 模式下公司向客户 1 采购 IC 并销售 PCBA 产品采用净额法确认收入。

2023 年度 B&S 模式业务对公司营业收入及毛利率的影响如下表：

单位：万元

项目	模拟总额法	净额法	差异
营业收入	36,145.20	35,367.85	777.35
营业成本	29,949.10	29,171.75	777.35
毛利率	17.14%	17.52%	-0.38%

由上表可知，雅葆轩 2023 年度 B&S 模式业务的收入规模较小，对营业收入及毛利率影响较小。

（4）分析不同生产模式、采购模式下毛利率水平是否存在重大差异

2023 年度，根据生产供料模式的差异，公司生产模式分为“自供料”和“客供料”两种模式，具体情况如下：

自供料模式：自供料模式下存在自主采购和指定供应商采购两种情形，其中自主采购由公司根据物料采购计划自主选择供应商进行采购；指定供应商采购是针对部分核心元器件，公司根据客户 BOM 清单提出的型号及品牌等要求，从客户指定的多家供应商构成的供应商池中选择采购。由于上述两种情形的生产订单所需物料均由公司从供应商进行采购，生产完成后向客户进行销售，生产成本包括直接材料、直接人工和制造费用等。

客供料模式：客供料模式下存在受托加工和 B&S 两种情形，其中受托加工系由客户提供产品的主要材料，公司提供生产辅助材料，公司以收取受托加工费形式与客户进行结算，由于上述情形的生产订单所需主要材料均由客户提供，生产成本主要包括直接人工和制造费用等；B&S 模式系公司客户向原材料供应商购买核心原材料后，将核心原材料（IC）转卖给公司，公司自行购买其他原材料和辅料并组织生产加工，最终将含核心原材料价值的产成品销售给客户，由于该情形的生产订单所需主要材料中的核心原材料由客户提供，生产成本主要包括直接材料、直接人工和制造费用等。2023 年度公司各种模式下对应的收入及毛利率存在一定差异。

2023 年度，公司各种模式下收入及毛利率情况如下：

单位：万元

项目	收入	收入占比	成本	毛利率	
自供料模式	31,085.44	96.97%	25,848.92	16.85%	
客供料模式	受托加工	32.33	0.10%	18.25	43.55%
	B&S	938.57	2.93%	840.90	10.41%
	小计	970.90	3.03%	859.15	11.51%
合计	32,056.34	100.00%	26,708.07	16.68%	

从上可知，各种模式下毛利率存在差异，具体分析如下：

自供料模式下毛利率较低，主要系该种模式下由公司采购原材料后进行生产销售，其生产成本结构中包含料、工、费，且直接材料占比较高。

受托加工模式下毛利率较高，主要系该模式下由客户提供原材料，相关成本主要为折旧摊销等固定成本及人工成本，无相关直接材料成本。

2022 年度 B&S 模式的营业收入为 5,967.76 万元，毛利率为 37.92%，2023 年度 B&S 模式的营业收入为 938.57 万元，毛利率为 10.41%，2023 年毛利率下降较多主要系该模式下生产的产品均为以前年度量产的产品，受产品价格下降原材料价格上涨等影响所致，截至 2023 年末，雅葆轩 B&S 模式下客户已采 IC 全部消化完毕。

问题 2、关于应收账款

报告期末你公司应收账款账面余额 1.40 亿元，较期初增长 37.27%，计提坏账准备 768.60 万元，账面价值 1.32 亿元。按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款账面余额合计 1.32 亿元，占比 96.85%。

请你公司：

(1) 结合结算模式、信用政策、实际结算周期等，说明应收账款余额增长的原因及合理性，是否存在通过延长信用期限扩大销售的情形；

(2) 列示重要应收账款期后回款情况，说明是否逾期、是否存在回款风险。

请年审会计师对上述事项进行核查，并发表明确意见。

【公司回复】：

(1) 结合结算模式、信用政策、实际结算周期等，说明应收账款余额增长的原因及合理性，是否存在通过延长信用期限扩大销售的情形

2023 年末，雅葆轩应收账款余额 1.40 亿元，较上年年末增长 37.27%，主要系 2023 年度销售额增加，期末未到账期的应收款增加。应收账款及营业收入对比数据如下表：

单位：万元

项目	2023 年度/2023 年 12 月 31 日	2022 年度/2022 年 12 月 31 日	变动金额	变动比例
营业收入	35,367.85	23,676.54	11,691.31	49.38%
应收账款	13,979.18	10,183.82	3,795.36	37.27%
应收账款占营业收入比重	39.53%	43.01%		-3.49%

应收账款期末余额前五名的应收账款账面余额合计 1.32 亿元，占比 94.32%。由于雅葆轩其他零星客户数量较多，且期末前五大客户占比较大，故我们选取前五大客户进行说明。

1) 结算模式

客户	结算方式
客户 1	电汇
客户 2	电汇
客户 3	电汇
客户 4	电汇

客户	结算方式
客户 5	电汇

2) 信用政策

①雅葆轩根据客户特征、结算方式制定信用政策

客户情况	客户特征	信用政策
客户 1、客户 2、客户 3 等主要客户	大额采购、定期稳定采购	给予固定的信用期、通常为 3-4 个月
其他零星客户	零星采购、采购频次低等	一般不设定账期、多为现款现货/先款后货

②2022 年、2023 年雅葆轩主要客户信用政策对比

客户	2023 年度信用期	2022 年度信用期
客户 1	4 个月	4 个月
客户 2	4 个月	4 个月
客户 3	4 个月	3 个月
客户 4	4 个月	4 个月
客户 5	4 个月	3 个月

③2023 年末前五名的应收账款账面余额与信用政策对应关系

单位：万元

客户	2023 年末 账面余额	形成时间	信用期	是否在信用期内
客户 1	6,954.39	2023 年 9 月-12 月	4 个月	是
客户 2	2,215.92	2023 年 9 月-12 月	4 个月	是
客户 3	2,045.42	2023 年 9 月-12 月	4 个月	是
客户 4	1,594.57	2023 年 9 月-12 月	4 个月	是
客户 5	374.54	2023 年 9 月-12 月	4 个月	是
合计	13,184.84			

从上表可以看出，雅葆轩主要客户应收账款余额均在信用期内，主要客户信用政策前后各期未发生重大变化，同时主要客户均采用电汇方式支付货款，不存在采用电子银行承兑汇票或其他非现金支付方式结算的情况。

(2) 列示重要应收账款期后回款情况，说明是否逾期、是否存在回款风险

期末应收前五大客户期后回款情况如下表：

单位：万元

客户	2023 年末账面余额	期后回款金额	是否逾期
客户 1	6,954.39	6,954.39	否
客户 2	2,215.92	2,213.07	否
客户 3	2,045.42	2,045.42	否
客户 4	1,594.57	1,594.57	否
客户 5	374.54	374.54	否
合计	13,184.84	13,181.99	

从上表可知，主要客户货款均在信用期内回款，未发生逾期情况，不存在回款风险。

问题 3、关于存货

报告期末你公司存货账面余额 7,690.72 万元，较期初增加 25.97%，计提存货跌价准备 197.48 万元，账面价值 7,493.24 万元。其中原材料账面余额 3,757.76 万元，占存货的 48.86%，计提存货跌价准备 191.61 万元；发出商品账面余额 1,973.04 万元，较期初增长 62.16%；在产品账面余额 1,131.66 万元，较期初增加 101.56%，发出商品及在产品均未计提存货跌价准备。

请你公司：

(1) 结合生产模式、采购模式、产品生产周期等，说明公司存货大幅增加的原因及合理性；

(2) 说明存货减值测试的过程与依据，并结合存货类别、库龄、库存状态、主要产品价格走势等，说明公司存货跌价准备计提是否充分，未对发出商品及在产品计提跌价准备的原因及合理性；

(3) 结合原材料的具体构成、库龄、公司采购安排及生产周期、备货需求、期后结转情况等，说明原材料占比较高的原因及合理性、是否超量备货；

(4) 结合发出商品具体情况，包括但不限于客户名称、金额、发出时间、验收及收款安排、收入确认时点及期后回款情况等，说明发出商品增长较多的原因及合理性；

(5) 结合在产品的具体构成、生产周期，说明在产品增长较快的原因及合

理性。

请年审会计师对上述事项进行核查，并发表明确意见。

【公司回复】:

(1) 结合生产模式、采购模式、产品生产周期等，说明公司存货大幅增加的原因及合理性

2022 年至 2023 年，雅葆轩采用“以销定产”的生产模式，客户提供并经公司优化的产品技术资料确认后，销售部门发出投产通知，PMC 部门综合考量原材料库存、采购周期、客户需求节奏以及生产排期安排等因素后制定生产计划，并通知生产部门领料生产，生产完成检验合格入库。

雅葆轩采用“自主采购”、“指定采购”以及“B&S”的采购模式，自主采购是客户不指定原材料供应商时，在确保原材料质量符合客户订单需求的前提下，公司自主选择供应商进行采购；指定采购是针对部分核心元器件，公司根据客户 BOM 清单提出的型号及品牌等要求，从客户指定的多家供应商构成的供应商池中选择采购；B&S 是指客户向原材料供应商购买核心原材料后，将核心原材料转卖给公司，公司自行购买其他原材料和辅料并组织生产加工，最终将含核心原材料价值的产成品销售给客户。

雅葆轩的订单包含制样和小批量订单、中大批量的订单，制样和小批量产品常规生产周期为 3 天，中大批量的 PCBA 订单产品常规生产周期为 5 天，生产周期相对较短。

2023 年末雅葆轩公司存货账面价值 7,493.24 万元，较上期末增加 1,552.30 万元，增长比例为 26.13%，存货较上期大幅增长的主要原因为：1) 自 2022 年开始，雅葆轩与客户 1 针对 B&S 模式约定在消化完成库存已采 IC 的情况下，不再为雅葆轩等产品供应商实行集中采购业务，转由雅葆轩与上游供应商自行采购，2023 年末雅葆轩 B&S 模式下客户已采 IC 全部消化完毕；2) 雅葆轩 2023 年度业务规模扩大，备货增加。

(2) 说明存货减值测试的过程与依据，并结合存货类别、库龄、库存状态、主要产品价格走势等，说明公司存货跌价准备计提是否充分，未对发出商品及在

产品计提跌价准备的原因及合理性

1) 存货减值准备测试过程及依据

资产负债表日，雅葆轩公司存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。对库存商品及发出商品，公司根据合同约定售价或预期售价及预估税费，对可变现净值进行测算；对原材料及其他辅材，公司按照以下原则计提减值准备：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。

2023 年度，公司产成品销售情况良好，主营业务毛利率较高，公司根据订单需求生产产品，在对应产成品未发生减值的情况下，原材料可变现净值高于账面成本，不存在减值迹象，无需计提跌价准备；但由于公司生产所需电子元器件等部分原材料更新迭代，从而导致公司少量库龄较长的原材料呆滞，各期末公司对原材料状态进行判断，若无使用价值，则对其全额计提跌价准备。

2) 2023 年末存货库龄及减值情况

单位：万元

存货类别	1 年以内	1 年以上	减值准备	库存状况
原材料	3,359.01	398.75	191.61	良好
库存商品	744.79	82.04	5.15	良好
发出商品	1,973.04			良好
在产品	1,131.66			良好
低值易耗品	1.42		0.72	良好
合计	7,209.92	480.79	197.48	

从上表可知，公司存货库龄主要在 1 年以内，库龄在 1 年以内的存货金额为 7,209.92 万元，占比 93.75%，库龄在 1 年以上的存货金额为 480.79 万元，占比 6.25%。本期存货跌价准备余额 197.48 万，占期末存货余额比例为 2.57%。

同行业可比上市公司 2023 年存货跌价准备情况如下：

单位：万元

单位名称	2023 年末存货余额	2023 年存货跌价准备余额	占比 (%)
光弘科技	38,751.48	1,183.82	3.05
易德龙	64,225.77	5,543.18	8.63
金百泽	5,792.64	235.88	4.07
一博科技	24,355.13	312.45	1.28
平均占比			4.26
雅葆轩	7,690.71	197.48	2.57

从上述数据可以看出，雅葆轩存货跌价准备计提比例与同行业可比上市公司存在差异，一博科技存货跌价准备占比低于公司，光弘科技与公司接近，其余两家高于公司，公司存货跌价准备计提比例处于同行业可比公司中间水平，不存在明显异常，故我们认为公司存货跌价计提充分。

3) 未对发出商品及在产品计提跌价准备的原因及合理性

2023 年末，雅葆轩发出商品账面余额 1,973 万元，由于发出商品均有销售订单支持，雅葆轩以合同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，由于发出商品的成本均低于可变现净值，故无需对发出商品计提减值。

(3) 结合原材料的具体构成、库龄、公司采购安排及生产周期、备货需求、期后结转情况等，说明原材料占比较高的原因及合理性、是否超量备货

原材料的具体构成及库龄如下表：

单位：万元

原材料类别	账面原值			账龄情况	
	2023 年末	2022 年末	变动比例 (%)	1 年以内	1 年以上
IC	2,281.39	1,916.86	19.02	2,108.06	173.33
PCB	468.87	611.46	-23.32	379.15	89.72
连接器	229.68	302.24	-24.01	208.55	21.12
电阻电容	456.17	371.86	22.67	406.57	49.60
其他辅材	321.65	328.17	-1.99	256.68	64.98
合计	3,757.76	3,530.59	6.43	3,359.01	398.75

公司原材料主要为 IC、PCB、连接器等。2022 年末、2023 年末，公司原材

料期末余额分别为3,530.59万元、3,757.76万元，本期原材料较上期增加6.43%。公司原材料余额占比较高，主要系公司业务规模快速扩大，公司根据客户订单及需求预测等相应增加备货量所致。

公司制定了规范的采购管理制度，根据客户订单、客户需求预测等因素制定原材料采购计划，并根据原材料市场供需情况、市场行情走势适时调整原材料储备。原材料备货周期因PCBA产品类型不同而存在差异，具体为：消费电子产品所用原材料，公司根据订单及生产计划，通常储备2个月左右的原材料需求库存量，用于滚动生产与交付；工业控制产品、汽车电子产品所用原材料，公司根据订单及生产计划，通常储备2-3个月的需求库存量。同时，公司对IC等供应相对紧张的原材，会根据原材料市场供需情况、市场行情走势适时调整原材料储备。

综上所述，原材料余额增长较快、占比较高，主要系公司业务规模快速扩大，公司根据客户订单及需求预测等相应增加备货量，原材料余额与公司原材料备货周期相匹配，各期末原材料余额变动合理，不存在超量备货情形。

(4) 结合发出商品具体情况，包括但不限于客户名称、金额、发出时间、验收及收款安排、收入确认时点及期后回款情况等，说明发出商品增长较多的原因及合理性

2023年末发出商品情况如下表：

单位：万元

项目	账面价值		发出时间	收入确认时点	期后回款金额
	金额	占比(%)			
发出商品账面价值	1,973.04	100.00			2,866.84
其中：客户1	1,847.09	93.62	2023年12月	2024年1月	2,647.26
其他客户	125.94	6.38	2023年12月	2024年1月	219.58

发出商品是公司按客户订单要求完成生产并发货至客户，尚待客户签收或对账的产成品。2023年末，发出商品账面价值1,973.04万元，较上期末增长62.16%，发出商品余额增长较快，主要系公司业务规模快速扩大，公司已发货尚待客户签收或对账的产成品增加所致。

从 2023 年末发出商品构成看，主要由客户 1 构成，占比 93.62%，故我们选取客户 1 进行说明。公司与客户 1 采用对账方式确认收入，对账周期为上月中旬及本月中旬，收入确认依据为双方确认的对账单。

综上，公司发出商品余额增长较快，主要系公司业务规模快速扩大，期末已发货尚待客户签收或对账的产成品增加所致。

(5) 结合在产品的具体构成、生产周期，说明在产品增长较快的原因及合理性

在产品构成情况如下表：

单位：万元

按订单类别	2023 年末账面价值	2022 年账面价值	变动比率 (%)
制样和小批量订单	36.33	161.01	-77.44%
中大批量订单	1,095.33	400.44	173.53%
合计：	1,131.66	561.45	101.56%

公司订单包含制样和小批量订单、中大批量的订单，制样和小批量产品常规生产周期为 3 天，中大批量的 PCBA 订单产品常规生产周期为 5 天，生产周期相对较短。

2022 年末、2023 年末公司在产品余额分别为 561.451 万元、1,131.66 万元，占各期末存货余额比例分别为 9.20%、14.71%，本期在产品余额较上期增长 101.56%，当期主营业务成本较上期增长 76.41%，主要系随着公司业务规模增加，生产订单数量增加，以及公司根据客户需求预测提前为春节期间和节后的生产交付做储备，各期末未完成生产加工全部流程的在产品增加所致。

问题 4、关于其他非流动资产

报告期末你公司其他非流动资产-合同取得成本账面余额 150.00 万元，为本期新增。

请你公司说明其他非流动资产-合同取得成本对应的合同情况、具体核算内容、确认依据及主要会计处理过程，计入其他非流动资产的原因及合理性，是否符合企业会计准则的规定。

请年审会计师对上述事项进行核查，并发表明确意见。

【公司回复】:

合同取得成本 150 万元为雅葆轩支付客户的项目定点费用。2023 年 9 月，雅葆轩与客户 1 签订项目定点书与合作协议，该项目预计生命周期为 5 年，预测量产后年销售额约 9,000 万元（预计 2025 年量产），基于该项目合作金额大，雅葆轩承诺向客户 1 提供现金返利 250 万元（不含税）（即项目预测总量对应货款总额，剔除电子料后剩余金额的 1%），若项目生命周期预测总用量小于 80%，双方核对确认实际订单总量，协商相应的补偿措施。双方约定该定点费用在 2023 年 8 月的对账中扣除 150 万元，在 2024 年 1 月对账中扣除 100 万元。雅葆轩将已扣除的项目定点费用计入合同取得成本进行核算，未来将在项目生命周期内进行摊销，因项目定点费用在量产后 5 年逐渐收回，故列报在其他非流动资产。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》（财会〔2017〕22 号）的规定，企业为取得合同发生的增量成本预期能够收回的，应当作为合同取得成本确认为一项资产。按照准则规定，雅葆轩为取得新项目需要给予的 150 万定点费用属于增量成本，随着未来项目开展能够收回，且该合同取得成本将在未来项目量产后 5 年内收回，应归类为非流动资产。

综上所述，我们认为雅葆轩将项目定点费用计入合同取得成本并在其他非流动资产科目列报是合理的，符合企业会计准则的规定。

问题 5、关于销售费用

报告期内你公司销售费用 776.53 万元，同比增长 34.55%。其中职工薪酬 634.63 万元，同比增长 23.28%；业务招待费 83.35 万元，同比增长 567.65%；租赁费 28.55 万元，同比增长 90.35%；报关费 7.76 万元，去年无此项费用。销售人员期初 22 人、期末 24 人。

请你公司结合销售人员变动、平均薪酬水平、销售活动开展情况、销售费用具体内容等，说明销售费用大幅增长的原因及合理性。

请年审会计师对上述事项进行核查，并发表明确意见。

【公司回复】:

雅葆轩 2023 年度销售费用 776.53 万元，较 2022 年度增长 34.55%，主要系营业收入增长后支付的销售人员奖金增加，公司加大市场开拓力度，增加了销售人员，业务招待支出也增加较多。销售费用结构如下表：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度		变动金额	变动比例
	金额	占比	金额	占比		
职工薪酬	634.63	81.73%	514.77	89.19%	119.86	23.28%
业务招待费	83.35	10.73%	12.48	2.16%	70.87	567.87%
租赁费	28.55	3.68%	15.00	2.60%	13.55	90.33%
差旅费	10.05	1.29%	6.30	1.09%	3.75	59.52%
广告费	9.26	1.19%	27.07	4.69%	-17.81	-65.79%
报关费	7.76	1.00%			7.76	
其他	2.93	0.38%	1.51	0.26%	1.42	94.04%
合计	776.53	100.00%	577.13	100.00%	199.40	34.55%

（1）职工薪酬

雅葆轩 2023 年度职工薪酬 634.63 万元，较 2022 年度增长 23.28%，主要系公司加大市场开拓力度，增加了销售人员，同时，2023 年度营业收入增长后，公司支付员工的奖金增加，拉高了销售人员的平均薪酬。销售人员变动、平均薪酬水平如下表：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	变动额	变动比例
职工薪酬	634.63	514.77	119.86	23.28%
平均人数	23.00	20.00	3.00	15.00%
平均年薪酬	27.59	25.74	1.85	7.20%

（2）业务招待费、差旅费

雅葆轩 2023 年度业务招待费、差旅费分别为 83.35 万元、10.05 万元，较 2022 年度分别增长 567.79%、59.50%，主要系公司加大市场开拓力度，本年度设立全资子公司芜湖致雅进出口贸易有限责任公司、苏州分公司，以更好的配合境内外业务需求、更好地开拓长三角市场，快速响应客户需求，增强公司综合竞争

力，因此业务招待费、差旅费大幅增长。

(3) 租赁费

雅葆轩 2023 年度租赁费 28.55 万元，较 2022 年度增长 90.35%，主要系公司为更好地开拓长三角市场，快速响应客户需求，在苏州设立分公司，租赁了办公室，使得租赁费增加较多。

(4) 广告费

雅葆轩 2023 年度广告费 9.26 万元，较 2022 年度减少 65.78%，主要系公司 2022 年上市期间进行品牌宣传，广告费支付较多。

(5) 报关费

雅葆轩 2023 年度增加报关费，主要系 2023 年度重要客户龙腾光电通过保税仓采购公司的 PCBA 产品，公司通过货代公司办理报关手续。

综上所述，公司 2023 年度销售费用大幅增长主要系公司加大市场开拓力度，增加了销售人员，营业收入增长后支付的销售人员奖金增加，以及业务招待费增加，具备合理性。

问题 6、关于研发费用

报告期内你公司研发费用 1,221.60 万元，同比增长 25.54%。其中职工薪酬 403.67 万元，同比增长 39.37%；直接材料 719.18 万元，同比增长 16.15%；其他费用 55.26 万元，同比增长 121.08%。研发人员期初 31 人，期末 34 人。

请你公司：

(1) 结合研发人员数量及薪酬变动情况，说明研发费用-职工薪酬大幅增加的原因及合理性；

(2) 结合研发活动的主要过程、研发领料的具体流程，说明研发活动与生产活动能否有效区分，相关费用能否准确计量，研发费用-直接材料增长的原因及合理性；

(3) 说明研发费用-其他费用的具体内容，本期大幅增长的原因及合理性。请年审会计师对上述事项进行核查，并发表明确意见。

【公司回复】:

(1) 结合研发人员数量及薪酬变动情况,说明研发费用-职工薪酬大幅增加的原因及合理性

雅葆轩 2023 年度研发费用-职工薪酬 403.67 万元,较 2022 年度增长 39.37%,主要有三方面原因,一是公司加大研发投入,持续引入高素质研发人才;二是公司 2022 年 9 月与南京航空航天大学签订技术开发协议,支付对方研发人员劳务费用;三是公司上市后提高了研发人员的薪资待遇。研发人员数量及薪酬变动情况如下表:

单位:万元

项目	2023 年度	2022 年度	变动额	变动比例
职工薪酬	403.67	289.64	114.03	39.37%
劳务费用	39.50	6.00	33.50	558.33%
扣除劳务费用后职工薪酬	364.17	283.64	80.53	28.39%
平均人数	35.00	31.00	4.00	12.90%
平均年薪酬	10.40	9.15	1.25	13.66%

2022 年 9 月,雅葆轩与南京航空航天大学签订技术开发协议,共同研究显示与控制电路板设计与工程化技术研究,双方成立电子设计技术联合研究中心,研发经费共 300 万元,每年支付 100 万元,协议约定合作过程中产生的知识产权、成果由双方共同所有。研发费用包括劳务费、协作费等,公司将劳务费计入研发费用——职工薪酬,协作费等其他费用计入研发费用——其他。

(2) 结合研发活动的主要过程、研发领料的具体流程,说明研发活动与生产活动能否有效区分,相关费用能否准确计量,研发费用-直接材料增长的原因及合理性

1) 公司研发活动一般包括以下主要过程:

①立项:依据需求及公司资源情况,进一步识别项目风险,预估项目效益,同时提出立项申请,经审批后立项。

②设计:根据研制要求编制《产品设计和开发计划书》,内容包含但不限于

产品设计和开发阶段的具体内容、设计负责人员、预计完成设计的时间等。

③开发：依据项目性质、持续时间和复杂程度，确定项目类型及设计开发过程，分析产品设计开发的技术难点、关键因素和薄弱环节，制定相应的措施。

④结项：根据研制项目完成情况，评审总结研制产品的功能和性能是否达到设计要求。

2) 研发领料的具体流程

报告期内，公司已按照各项业务及管理规章制度及相关文件规定，并结合自身的具体情况制定并执行了《研发管理控制程序》、《研发费用核算办法》等内部控制制度。公司已建立健全与研发项目相对应的人财物管理机制，相关制度可以对研发项目过程进行管理，能够有效管控、记录各研发项目的领料情况。

公司关于研发领料的具体流程为：

①研发部门相关项目人员根据项目需求提出研发领料申请；

②领料申请经审批后，项目人员凭单据至仓库管理员处领取物料，由仓库管理员确认物料出库；

③财务部门根据领料单记录对研发领料作为研发费用在各项目间归集。

综上所述，公司已建立了完善的研发费用相关内部控制制度，研发活动与生产活动能够有效区分，相关费用能够准确计量，研发费用-直接材料增长主要系公司持续加大研发投入，研发项目较 2022 年增加三个，研发项目所领用的材料有所增加。

(3) 说明研发费用-其他费用的具体内容，本期大幅增长的原因及合理性

雅葆轩研发费用-其他费用的具体内容如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	变动额	变动比例
技术服务费	34.81	5.40	29.41	544.63%
差旅费	9.35	3.71	5.64	152.02%
专利费用	7.81	4.25	3.56	83.76%

项目	2023 年度	2022 年度	变动额	变动比例
水电费	3.29	3.76	-0.47	-12.50%
检测费		7.88	-7.88	-100.00%
合计	55.26	25.00	30.26	121.04%

公司研发费用-其他费用主要为技术服务费、差旅费、专利费用等，其中技术服务费主要为合作研发或委托开发支付的相关费用，2023 年度大幅增加，主要系公司 2022 年 9 月与南京航空航天大学签订技术开发协议，2022 年 11 月开始产生技术服务费；差旅费主要为研发人员进行技术调研等产生的差旅费用，2023 年度大幅增加，主要系 2022 年受公共卫生事件影响，研发人员外出进行技术调研较少。

特此回复。

芜湖雅葆轩电子科技股份有限公司

2024 年 7 月 5 日



关于对芜湖雅葆轩电子科技股份有限公司
的年报问询函相关问题的回复

天职业字[2024]44206号

目 录

回 复	1
-----	---



关于对芜湖雅葆轩电子科技股份有限公司
的年报问询函相关问题的回复

天职业字[2024]44206号

北京证券交易所上市公司管理部：

芜湖雅葆轩电子科技股份有限公司（以下简称“雅葆轩”或“公司”）于2024年6月21日收到贵部下发的《关于对芜湖雅葆轩电子科技股份有限公司的年报问询函》（年报问询函【2024】第047号）。天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“年审会计师”）担任公司2023年年报审计机构，对相关问题进行了认真复核后，对年报问询函中涉及年审会计师的相关问题逐条回复。由于涉及商业敏感信息，公司申请对部分客户名称进行了豁免披露。具体如下：

如无特别说明，本报告中的简称与《芜湖雅葆轩电子科技股份有限公司2023年年度报告》中简称具有相同含义。

本报告中部分合计数与各明细数直接相加之和在尾数上如有差异，如无特殊说明，这些差异是由于四舍五入造成的。



1、关于经营业绩

报告期内你公司实现营业收入 3.54 亿元，同比增长 49.38%；毛利率为 17.52%，较上期减少 16.31 个百分点；归属于上市公司股东的净利润为 4,305.69 万元，同比减少 26.37%。其中主营业务收入 3.21 亿元，同比增长 38.67%；其他业务收入 3,311.52 万元，同比增长 492.39%。你公司解释营业收入增长主要系本期公司销售规模扩大，以及 Buy-and-Sell 模式按净额抵消金额较上期减少等所致。根据你公司的招股说明书披露：“公司生产模式分为自供料和客供料（受托加工）两种；采购模式分为自主采购、指定采购以及 Buy-and-Sell 模式三种，Buy-and-Sell 模式源于 2020 年下半年 IC 市场短缺，客户天马微电子股份有限公司（以下简称深天马）集中采购 IC，然后将 IC 转卖给公司，2022 年随着市场供需关系的改善，深天马将在消化完成库存已采 IC 的情况下，不再为公司实行集中采购业务，转由公司与上游供应商自行采购。”

请你公司：

(1) 结合行业发展态势、市场竞争格局、公司议价能力、主要产品及原材料价格变动趋势、同行业可比公司情况等，说明报告期内营业收入大幅增长、毛利率大幅下滑的原因及合理性；

(2) 结合其他业务收入的具体内容，说明报告期内大幅增长的原因及合理性；

(3) 说明报告期内是否仍存在 Buy-and-Sell 模式，如存在，分析相关业务对公司营业收入及毛利率的影响；

(4) 分析不同生产模式、采购模式下毛利率水平是否存在重大差异。

请年审会计师对上述事项进行核查，并发表明确意见。

公司说明：

(1) 结合行业发展态势、市场竞争格局、公司议价能力、主要产品及原材料价格变动趋势、同行业可比公司情况等，说明报告期内营业收入大幅增长、毛利率大幅下滑的原因及合理性；

1) 营业收入大幅增长

雅葆轩 2023 年度营业收入较 2022 年度大幅增长 11,691 万元，增长率为 49.38%，主要有以下两方面原因：

①2020 年下半年 IC 受全球资源供需关系不平衡等因素影响，出现市场短缺情形，为确保生产不受供应短缺影响，客户 1 利用自身优势向境外大型供应商集中采购 IC，然后根据其对 PCBA 控制板的需求计划提前将 IC 转卖给雅葆轩，雅葆轩生产完成后再将含 IC 价值的 PCBA 控制板销售给客户 1，即 Buy-and-Sell 模式（以下简



称“B&S 模式”），此业务模式下，雅葆轩采用净额法确认收入。2022 年，随着市场供需关系的改善，客户 1 通知雅葆轩，将在消化完成库存已采 IC 的情况下，不再为雅葆轩等产品供应商实行集中采购业务，转由雅葆轩与上游供应商自行采购。2023 年度消化由客户 1 供应的芯片 777.35 万元，其余均由雅葆轩自行采购芯片，2022 年度消化由客户 1 采用 B&S 模式供应的芯片为 7,725 万元。2023 年雅葆轩 B&S 模式下按净额法确认的收入较 2022 年度大幅减少，由此造成营业收入增长 6,947.65 万元；

②雅葆轩 2022 年开拓了一家重要客户，并开始向该客户小批量供应 PCBA 控制板产品进行验证，2023 年完成产品验证后开始量产，该客户 2023 年度向雅葆轩采购的 PCBA 控制板金额较 2022 年度增加 3,242 万元。

雅葆轩与同行业可比上市公司营业收入情况对比如下表：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	变动金额	变动比例
雅葆轩	35,367.85	23,676.54	11,691.31	49.38%
光弘科技	540,244.90	417,978.02	122,266.87	29.25%
易德龙	191,692.60	197,328.11	-5,635.51	-2.86%
金百泽	63,569.81	65,165.72	-1,595.91	-2.45%
一博科技	78,613.54	78,465.56	147.98	0.19%

2023 年度，雅葆轩的收入增长率高于同行业可比公司，主要系雅葆轩规模较小，同时雅葆轩业务模式发生变化，采用 B&S 模式进行采购的规模下降，采用自供料模式进行采购的规模上升，进而使得按净额法确认的收入下降，按总额法确认的收入增加；同时，公司 2022 年开拓的重要客户实现了由小批量供应向批量供应的转化。同行业可比公司 2023 年度营业收入增减不同，主要系各公司的客户结构、产品结构存在差异，受下游行业影响不同。

2) 毛利率大幅下滑

PCBA 生产包含制样和小批量订单、中大批量订单，制样和小批量订单生产具有品种多、单个订单数量少、交期短等特点，对供应商的生产管理、要素组织能力的要求高，订单报价中通常会包含工程费、钢网费等附加服务费用，毛利率较高；中大批量订单生产具有单个订单数量多、品种少、金额大的特点，客户议价能力较强，毛利率相对较低。

2023 年消费电子市场表现低迷，面板行业产品价格不断走低，行业经营大幅承压。受此影响，面板行业等客户综合自身降本压力等因素，将电子产品的降价压力向电子制造服务商等的上游供应商传递。电子制造服务行业的上市公司 2023 年主营业务毛利率普遍存在不同程度的下滑。，雅葆轩与同行业可比上市公司毛利率对比



如下表：

项目	2023 年度	2022 年度	变动
雅葆轩	17.52%	33.83%	减少 16.31 个百分点
光弘科技	17.53%	18.56%	减少 1.03 个百分点
易德龙	22.01%	23.05%	减少 1.04 个百分点
金百泽	28.50%	25.93%	增加 2.57 个百分点
一博科技	35.87%	40.86%	减少 4.98 个百分点

在此背景下，2023 年度，雅葆轩主营业务毛利率较 2022 年度下降 16.31 个百分点，主要原因如下：

①2023 年度采用 B&S 模式进行采购的规模下降，采用自供料模式进行采购的规模上升，使得按净额法确认的收入下降，按总额法确认的收入增加，而净额法确认收入毛利率较高，总额法确认收入毛利率较低，总额法确认的收入增加造成毛利率下降。

②雅葆轩的制样和小批量订单业务毛利率较高，此部分业务 2023 年度因市场原因大幅缩减，造成毛利率下降。

③在电子产品的降价压力向电子制造服务商等传递的背景下，雅葆轩基于与主要客户的友好合作，在 2023 年度确认的对主要客户收入的基础上向主要客户结算返利，造成主营业务毛利率下降。

基于上述结合行业发展态势、市场竞争格局、公司议价能力、主要产品及原材料价格变动趋势、同行业可比公司情况的分析，雅葆轩 2023 年度营业收入大幅增长主要系业务模式变化后按净额法确认的收入减少、按总额法确认的收入增加，以及重要客户的产品量产后销售额大幅提升所致，毛利率大幅下滑主要系按总额法确认的收入增加、制样及小批量业务收入减少及结算返利等因素共同影响所致。

(2) 结合其他业务收入的具体内容，说明报告期内大幅增长的原因及合理性；

雅葆轩 2023 年度其他业务收入主要为制样和小批量订单、原材料和外购产品销售收入，其中制样和小批量订单 2023 年度前分类为主营业务收入。公司鉴于自身已形成稳定的中大批量生产能力，同时制样和小批量订单业务 2023 年因市场原因大幅缩减，且预计未来逐步减少，公司将制样和小批量订单分类至其他业务收入列示，导致 2023 年度其他业务收入大幅增长。



(3) 说明报告期内是否仍存在 Buy-and-Sell 模式，如存在，分析相关业务对公司营业收入及毛利率的影响；

2020 年下半年 IC 受全球资源供需关系不平衡等因素影响，出现市场短缺情形，为确保生产不受供应短缺影响，客户 1 利用自身优势向境外大型供应商集中采购 IC，然后根据其对 PCBA 控制板的需求计划提前将 IC 转卖给雅葆轩，雅葆轩生产完成后再将含 IC 价值的 PCBA 控制板销售给客户 1，即 Buy-and-Sell 模式（简称“B&S 模式”）。2022 年，随着市场供需关系的改善，客户 1 通知雅葆轩，将在消化完成库存已采 IC 的情况下，不再为雅葆轩等产品供应商实行集中采购业务，转由雅葆轩与上游供应商自行采购。2023 年由客户 1 供应的芯片 777.35 万元，其余均由雅葆轩自行采购芯片。

B&S 模式下雅葆轩向客户 1 采购 IC 相关物料风险并未转移，雅葆轩未取得 IC 的控制权，因此，B&S 模式下公司向客户 1 采购 IC 并销售 PCBA 产品采用净额法确认收入。

2023 年度 B&S 模式业务对公司营业收入及毛利率的影响如下表：

项目	单位：万元		
	模拟总额法	净额法	差异
营业收入	36,145.20	35,367.85	777.35
营业成本	29,949.10	29,171.75	777.35
毛利率	17.14%	17.52%	-0.38%

由上表可知，雅葆轩 2023 年度 B&S 模式业务的收入规模较小，对营业收入及毛利率影响较小。

(4) 分析不同生产模式、采购模式下毛利率水平是否存在重大差异。

2023 年度，根据生产供料模式的差异，公司生产模式分为“自供料”和“客供料”两种模式，具体情况如下：

自供料模式：自供料模式下存在自主采购和指定供应商采购两种情形，其中自主采购由公司根据物料采购计划自主选择供应商进行采购；指定供应商采购是针对部分核心元器件，公司根据客户 BOM 清单提出的型号及品牌等要求，从客户指定的多家供应商构成的供应商池中选择采购。由于上述两种情形的生产订单所需物料均由公司从供应商进行采购，生产完成后向客户进行销售，生产成本包括直接材料、直接人工和制造费用等。

客供料模式：客供料模式下存在受托加工和 B&S 两种情形，其中受托加工系由客户提供产品的主要材料，公司提供生产辅助材料，公司以收取受托加工费形式与客户进行结算，由于上述情形的生产订单所需主要材料均由客户提供，生产成本主



要包括直接人工和制造费用等；B&S 模式系公司客户向原材料供应商购买核心原材料后，将核心原材料（IC）转卖给公司，公司自行购买其他原材料和辅料并组织生产加工，最终将含核心原材料价值的产成品销售给客户，由于该情形的生产订单所需主要材料中的核心原材料由客户提供，生产成本主要包括直接材料、直接人工和制造费用等。2023 年度公司各种模式下对应的收入及毛利率存在一定差异。

2023 年度，公司各种模式下收入及毛利率情况如下：

单位：万元

项目	收入	收入占比	成本	毛利率
自供料模式	31,085.44	96.97%	25,848.92	16.85%
受托加工	32.33	0.10%	18.25	43.55%
客供料模式				
B&S	938.57	2.93%	840.90	10.41%
小计	<u>970.90</u>	<u>3.03%</u>	<u>859.15</u>	<u>11.51%</u>
合计	<u>32,056.34</u>	<u>100.00%</u>	<u>26,708.07</u>	<u>16.68%</u>

从上可知，各种模式下毛利率存在差异，具体分析如下：

自供料模式下毛利率较低，主要系该种模式下由公司采购原材料后进行生产销售，其生产成本结构中包含料、工、费，且直接材料占比较高。

受托加工模式下毛利率较高，主要系该模式下由客户提供原材料，相关成本主要为折旧摊销等固定成本及人工成本，无相关直接材料成本；

2022 年度 B&S 模式的营业收入为 5,967.76 万元，毛利率为 37.92%，2023 年度 B&S 模式的营业收入为 938.57 万元，毛利率为 10.41%，2023 年毛利率下降较多主要系该模式下生产的产品均为以前年度量产的产品，受产品价格下降原材料价格上涨等影响所致，截至 2023 年末，雅葆轩 B&S 模式下客户已采 IC 全部消化完毕。

年审会计师核查情况

（1）核查程序

针对上述事项，年报会计师主要履行了如下核查程序：

- 1) 了解销售与收款相关的内部控制，测试了相关内部控制是否有效执行；
- 2) 向管理层了解营业收入大幅增长、毛利率大幅下滑的原因，获取公司的销售台账，分析营业收入增长、毛利率下滑的原因；
- 3) 向管理层了解其他业务收入的具体内容及制样和小批量订单分类至其他业务收入的原因，分析制样和小批量订单分类至其他业务收入是否合理；



4) 查阅同行业可比公司年度报告、招股说明书等公开资料，了解其主营业务、业务定位等情况，并与公司进行对比分析；

5) 获取发行人自供料模式、客供料模式收入成本明细表，分析不同供料模式下毛利率水平及变动情况。

(2) 核查意见

经核查，年报会计师认为：

1) 雅葆轩营业收入大幅增长主要系业务模式变化后按净额法确认的收入减少、按总额法确认的收入增加，以及重要客户的产品量产后销售额大幅提升所致，毛利率大幅下滑主要系按总额法确认的收入增加、制样及小批量业务收入减少及结算返利等因素共同影响所致，具有合理性；

2) 雅葆轩其他业务收入大幅增长主要系公司 2023 年度将制样和小批量订单分类至其他业务收入列示，具有合理性；

3) 雅葆轩 2023 年度仍存在 Buy-and-Sell 模式，收入规模较小，对营业收入及毛利率影响较小；

4) 雅葆轩不同生产模式、采购模式下毛利率水平存在重大差异。

2、关于应收账款

报告期末你公司应收账款账面余额 1.40 亿元，较期初增长 37.27%，计提坏账准备 768.60 万元，账面价值 1.32 亿元。按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款账面余额合计 1.32 亿元，占比 96.85%。

请你公司：

(1) 结合结算模式、信用政策、实际结算周期等，说明应收账款余额增长的原因及合理性，是否存在通过延长信用期限扩大销售的情形；

(2) 列示重要应收账款期后回款情况，说明是否逾期、是否存在回款风险。

请年审会计师对上述事项进行核查，并发表明确意见。

公司说明：

(1) 结合结算模式、信用政策、实际结算周期等，说明应收账款余额增长的原因及合理性，是否存在通过延长信用期限扩大销售的情形；



2023年末，雅葆轩应收账款余额1.40亿元，较上年年末增长37.27%，主要系2023年度销售额增加，期末未到账期的应收款增加。应收账款及营业收入对比数据如下表：

单位：万元

项目	2023年度/2023年12月31日	2022年度/2022年12月31日	变动金额	变动比例
营业收入	35,367.85	23,676.54	11,691.31	49.38%
应收账款	13,979.18	10,183.82	3,795.36	37.27%
应收账款占营业收入比重	39.53%	43.01%		-3.49%

应收账款期末余额前五名的应收账款账面余额合计1.32亿元，占比94.32%。由于雅葆轩其他零星客户数量较多，且期末前五大客户占比较大，故我们选取前五大客户进行说明。

1) 结算模式

客户	结算方式
客户1	电汇
客户2	电汇
客户3	电汇
客户4	电汇
客户5	电汇

2) 信用政策

①雅葆轩根据客户特征、结算方式制定信用政策

客户情况	客户特征	信用政策
客户1、客户2、客户3等主要客户	大额采购、定期稳定采购	给予固定的信用期、通常为3-4个月
其他零星客户	零星采购、采购频次低等	一般不设定账期、多为现款现货/先款后货



②2022年、2023年雅葆轩主要客户信用政策对比

客户	2023年度信用期	2022年度信用期
客户1	4个月	4个月
客户2	4个月	4个月
客户3	4个月	3个月
客户4	4个月	4个月
客户5	4个月	3个月

③2023年末前五名的应收账款账面余额与信用政策对应关系

单位：万元

客户	2023年末 账面余额	形成时间	信用期	是否在信 用期内
客户1	6,954.39	2023年9月-12月	4个月	是
客户2	2,215.92	2023年9月-12月	4个月	是
客户3	2,045.42	2023年9月-12月	4个月	是
客户4	1,594.57	2023年9月-12月	4个月	是
客户5	374.54	2023年9月-12月	4个月	是
<u>合计</u>	<u>13,184.84</u>			

从上表可以看出，雅葆轩主要客户应收账款余额均在信用期内，主要客户信用政策前后各期未发生重大变化，同时主要客户均采用电汇方式支付货款，不存在采用电子银行承兑汇票或其他非现金支付方式结算的情况。

(2) 列示重要应收账款期后回款情况，说明是否逾期、是否存在回款风险。

期末应收前五大客户期后回款情况如下表：

单位：万元

客户	2023年末账面余额	期后回款金额	是否逾期
客户1	6,954.39	6,954.39	否
客户2	2,215.92	2,213.07	否
客户3	2,045.42	2,045.42	否



客户	2023 年末账面余额	期后回款金额	是否逾期
客户 4	1,594.57	1,594.57	否
客户 5	374.54	374.54	否
<u>合计</u>	<u>13,184.84</u>	<u>13,181.99</u>	

从上表可知，主要客户货款均在信用期内回款，未发生逾期情况，不存在回款风险。

年审会计师核查情况

(1) 核查程序

针对上述事项，年报会计师主要履行了如下核查程序：

- 1) 获取并检查应收账款明细表，了解期末余额前五大应收账款的具体内容，包括形成原因、金额等信息；
- 2) 对主要客户执行函证程序，验证期末余额和当期交易金额的准确性和真实性；
- 3) 向管理层了解公司的信用政策及主要客户信用政策是否发生重大变化，了解公司是否存在直接延长信用期的情形；
- 4) 获取主要客户的销售合同进行查阅，了解合同中关于账期、结算方式的条款，检查当期及期后回款时间、结算方式是否与合同约定一致。

(2) 核查意见

经核查，年报会计师认为：

- 1) 应收账款余额增长主要系营业收入增长所致，具有合理性，不存在直接或变相延长信用期的情形；
- 2) 主要客户货款均在信用期内回款，未发生逾期情况，不存在回款风险。

3、关于存货

报告期末你公司存货账面余额 7,690.72 万元，较期初增加 25.97%，计提存货跌价准备 197.48 万元，账面价值 7,493.24 万元。其中原材料账面余额 3,757.76 万元，占存货的 48.86%，计提存货跌价准备 191.61 万元；发出商品账面余额 1,973.04 万元，较期初增长 62.16%；在产品账面余额 1,131.66 万元，较期初增加 101.56%，发出商品及在产品均未计提存货跌价准备。

请你公司：

- (1) 结合生产模式、采购模式、产品生产周期等，说明公司存货大幅增加的原因及合理性；



(2) 说明存货减值测试的过程与依据，并结合存货类别、库龄、库存状态、主要产品价格走势等，说明公司存货跌价准备计提是否充分，未对发出商品及在产品计提跌价准备的原因及合理性；

(3) 结合原材料的具体构成、库龄、公司采购安排及生产周期、备货需求、期后结转情况等，说明原材料占比较高的原因及合理性、是否超量备货；

(4) 结合发出商品具体情况，包括但不限于客户名称、金额、发出时间、验收及收款安排、收入确认时点及期后回款情况等，说明发出商品增长较多的原因及合理性；

(5) 结合在产品的具体构成、生产周期，说明在产品增长较快的原因及合理性。

请年审会计师对上述事项进行核查，并发表明确意见。

公司说明：

(1) 结合生产模式、采购模式、产品生产周期等，说明公司存货大幅增加的原因及合理性；

2022 年至 2023 年，雅葆轩公司采用“以销定产”的生产模式，客户提供并经公司优化的产品技术资料确认后，销售部门发出投产通知，PMC 部门综合考量原材料库存、采购周期、客户需求节奏以及生产排期安排等因素后制定生产计划，并通知生产部门领料生产，生产完成检验合格入库。

雅葆轩采用“自主采购”、“指定采购”以及“B&S”的采购模式，自主采购是客户不指定原材料供应商时，在确保原材料质量符合客户订单需求的前提下，公司自主选择供应商进行采购；指定采购是针对部分核心元器件，公司根据客户 BOM 清单提出的型号及品牌等要求，从客户指定的多家供应商构成的供应商池中选择采购；B&S 是指客户向原材料供应商购买核心原材料后，将核心原材料转卖给公司，公司自行购买其他原材料和辅料并组织生产加工，最终将含核心原材料价值的产成品销售给客户。

雅葆轩的订单包含制样和小批量订单、中大批量的订单，制样和小批量产品常规生产周期为 3 天，中大批量的 PCBA 订单产品常规生产周期为 5 天，生产周期相对较短。

2023 年末雅葆轩公司存货账面价值 7,493.24 万元，较上期末增加 1,552.30 万元，增长比例为 26.13%，存货较上期大幅增长的主要原因为：自 2022 年开始，雅葆轩与客户 1 针对 B&S 模式约定在消化完成库存已采 IC 的情况下，不再为雅葆轩等产品供应商实行集中采购业务，转由雅葆轩与上游供应商自行采购，2023 年末雅葆轩 B&S 模式下客户已采 IC 全部消化完毕；2) 雅葆轩 2023 年度业务规模扩大，备货增加。



(2) 说明存货减值测试的过程与依据，并结合存货类别、库龄、库存状态、主要产品价格走势等，说明公司存货跌价准备计提是否充分，未对发出商品及在产品计提跌价准备的原因及合理性；

1) 存货减值准备测试过程及依据

资产负债表日，雅葆轩公司存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。对库存商品及发出商品，公司根据合同约定售价或预期售价及预估税费，对可变现净值进行测算；对原材料及其他辅材，公司按照以下原则计提减值准备：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。

2023 年度，公司产成品销售情况良好，主营业务毛利率较高，公司根据订单需求生产产品，在对应产成品未发生减值的情况下，原材料可变现净值高于账面成本，不存在减值迹象，无需计提跌价准备；但由于公司生产所需电子元器件等部分原材料更新迭代，从而导致公司少量库龄较长的原材料呆滞，各期末公司对原材料状态进行判断，若无使用价值，则对其全额计提跌价准备。

2) 2023 年末存货库龄及减值情况

单位：万元

存货类别	1 年以内	1 年以上	减值准备	库存状况
原材料	3,359.01	398.75	191.61	良好
库存商品	744.79	82.04	5.15	良好
发出商品	1,973.04			良好
在产品	1,131.66			良好
低值易耗品	1.42		0.72	良好
合计	7,209.92	480.79	197.48	

从上表可知，公司存货库龄主要在 1 年以内，库龄在 1 年以内的存货金额为 7,209.92 万元，占比 93.75%，库龄在 1 年以上的存货金额为 480.79 万元，占比 6.25%。本期存货跌价准备余额 197.48 万，占期末存货余额比例为 2.57%。同行业可比上市公司 2023 年存货跌价准备情况如下：

单位：万元

单位名称	2023 年末存货余额	2023 年存货跌价准备余额	占比 (%)
光弘科技	38,751.48	1,183.82	3.05



单位名称	2023 年末存货余额	2023 年存货跌价准备余额	占比 (%)
易德龙	64,225.77	5,543.18	8.63
金百泽	5,792.64	235.88	4.07
一博科技	24,355.13	312.45	1.28
平均占比			4.26
雅葆轩	7,690.71	197.48	2.57

从上述数据可以看出，雅葆轩存货跌价准备计提比例与同行业可比上市公司存在差异，一博科技存货跌价准备占比低于雅葆轩，光弘科技与公司接近，其余两家高于公司，公司存货跌价准备计提比例处于同行业可比公司中间水平，不存在明显异常，故我们认为公司存货跌价计提充分。

3) 未对发出商品及在产品计提跌价准备的原因及合理性

2023 年末，雅葆轩发出商品账面余额 1,973 万元，由于发出商品均有销售订单支持，雅葆轩以合同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，由于发出商品的成本均低于可变现净值，故无需对发出商品计提减值。

(3) 结合原材料的具体构成、库龄、公司采购安排及生产周期、备货需求、期后结转情况等，说明原材料占比较高的原因及合理性、是否超量备货；

原材料的具体构成及库龄如下表：

单位：万元

原材料类别	账面原值			账龄情况	
	2023 年末	2022 年末	变动比例 (%)	1 年以内	1 年以上
IC	2,281.39	1,916.86	19.02	2,108.06	173.33
PCB	468.87	611.46	-23.32	379.15	89.72
连接器	229.68	302.24	-24.01	208.55	21.12
电阻电容	456.17	371.86	22.67	406.57	49.60
其他辅材	321.65	328.17	-1.99	256.68	64.98
合计	3,757.76	3,530.59	6.43	3,359.01	398.75

公司原材料主要为 IC、PCB、连接器等。2022 年末、2023 年末，公司原材料期末余额分别为 3,530.59 万元、3,757.76 万元，本期原材料较上期增加 6.43%。公司原材料余额占比较高，主要系公司业务规模快速扩大，公司根据客户订单及需求预测等相应增加备货量所致。



公司制定了规范的采购管理制度，根据客户订单、客户需求预测等因素制定原材料采购计划，并根据原材料市场供需情况、市场行情走势适时调整原材料储备。原材料备货周期因PCBA产品类型不同而存在差异，具体为：消费电子产品所用原材料，公司根据订单及生产计划，通常储备2个月左右的原材料需求库存量，用于滚动生产与交付；工业控制产品、汽车电子产品所用原材料，公司根据订单及生产计划，通常储备2-3个月的需求库存量。同时，公司对IC等供应相对紧张的原材，会根据原材料市场供需情况、市场行情走势适时调整原材料储备。

综上所述，原材料余额增长较快、占比较高，主要系公司业务规模快速扩大，公司根据客户订单及需求预测等相应增加备货量，原材料余额与公司原材料备货周期相匹配，各期末原材料余额变动合理，不存在超量备货情形。

(4) 结合发出商品具体情况，包括但不限于客户名称、金额、发出时间、验收及收款安排、收入确认时点及期后回款情况等，说明发出商品增长较多的原因及合理性；

2023年末发出商品情况如下表：

单位：万元

项目	账面价值		发出时间	收入确认时点	期后回款金额
	金额	占比(%)			
发出商品账面价值	1,973.04	100.00			2,866.84
其中：客户1	1,847.09	93.62	2023年12月	2024年1月	2,647.26
其他客户	125.94	6.38	2023年12月	2024年1月	219.58

发出商品是公司按客户订单要求完成生产并发货至客户，尚待客户签收或对账的产成品。2023年末，发出商品账面价值1,973.04万元，较上期末增长62.16%，发出商品余额增长较快，主要系公司业务规模快速扩大，公司已发货尚待客户签收或对账的产成品增加所致。

从2023年末发出商品构成看，主要由客户1构成，占比93.62%，故我们选取客户1进行说明。公司与客户1采用对账方式确认收入，对账周期为上月中旬及本月中旬，收入确认依据为双方确认的对账单。

综上，公司发出商品余额增长较快，主要系公司业务规模快速扩大，期末已发货尚待客户签收或对账的产成品增加所致。



(5) 结合在产品的具体构成、生产周期，说明在产品增长较快的原因及合理性。

在产品构成情况如下表：

单位：万元

按订单类别	2023 年末账面价值	2022 年账面价值	变动比率 (%)
制样和小批量订单	36.33	161.01	-77.44%
中大批量订单	1,095.33	400.44	173.53%
<u>合计：</u>	<u>1,131.66</u>	<u>561.45</u>	<u>101.56%</u>

公司订单包含制样和小批量订单、中大批量的订单，制样和小批量产品常规生产周期为 3 天，中大批量的 PCBA 订单产品常规生产周期为 5 天，生产周期相对较短。

2022 年末、2023 年末公司在产品余额分别为 561.451 万元、1,131.66 万元，占各期末存货余额比例分别为 9.20%、14.71%，本期在产品余额较上期增长 101.56%，当期主营业务成本较上期增长 76.41%，主要系随着公司业务规模增加，生产订单数量增加，以及公司根据客户需求预测提前为春节期间和节后的生产交付做储备，各期末未完成生产加工全部流程的在产品增加所致。

年审会计师核查情况

(1) 核查程序

针对上述事项，年报会计师主要履行了如下核查程序：

1) 向公司销售负责人、采购负责人、生产负责人了解公司生产管理模式、存货采购周期、生产周期、发出商品收入确认周期以及备货政策；

2) 获取公司期末存货的库龄分析表，向公司管理层及相关业务人员了解库龄 1 年以上存货的形成原因；

3) 获取公司存货收发存明细表和收入成本明细表，了解各类原材料的备货周期、了解在产品的生产周期、发出商品的收入确认周期等，分析测算各类型存货变动情况及其合理性；

4) 查阅期末发出商品对应的销售合同，并检查发出商品期后结转及回款情况，检查发出商品是否有销售合同、订单支撑，对发出商品执行函证程序；

5) 结合企业会计准则的规定和公司存货跌价准备计提政策对跌价准备重新计算，复核公司存货跌价准备计提是否充分、准确；



6) 取得公司发出商品明细,并结合对应的销售合同,复核公司发出商品跌价准备计提是否充分、准确,并向公司财务人员了解 2023 年发出商品未计提跌价准备的原因及合理性。

(2) 核查意见

经核查,年报会计师认为:

1) 存货大幅增加主要系不再采用 B&S 模式,自采存货增加,同时雅葆轩 2023 年度业务规模扩大,备货增加,具有合理性;

2) 雅葆轩存货跌价准备计提充分,未对发出商品计提跌价准备主要系发出商品均有销售订单支持,以订单售价减去估计的销售费用和相关税费后的可变现净值高于发出商品成本均低于可变现净值,无需对发出商品计提减值;

3) 雅葆轩原材料大幅增长、占比较高主要系公司业务规模快速扩大,公司根据客户订单及需求预测等相应增加备货量,原材料余额与公司原材料备货周期相匹配,原材料余额变动合理,不存在超量备货情形;

4) 雅葆轩发出商品增长较多主要系公司业务规模快速扩大,期末已发货尚待客户签收或对账的产成品增加,具有合理性;

5) 在产品增长较快主要系随着公司业务规模增加,生产订单数量增加,以及公司根据客户需求预测提前为春节期间和节后的生产交付做储备,期末未完成生产加工全部流程的在产品增加,具有合理性。

4、关于其他非流动资产

报告期末你公司其他非流动资产-合同取得成本账面余额 150.00 万元,为本期新增。

请你公司说明其他非流动资产-合同取得成本对应的合同情况、具体核算内容、确认依据及主要会计处理过程,计入其他非流动资产的原因及合理性,是否符合企业会计准则的规定。

请年审会计师对上述事项进行核查,并发表明确意见。

公司说明:

合同取得成本 150 万元为雅葆轩支付客户的项目定点费用。2023 年 9 月,雅葆轩与客户 1 签订项目定点书与合作协议,该项目预计生命周期为 5 年,预测量产后年销售额约 9,000 万元(预计 2025 年量产),基于该项目合作金额大,雅葆轩承诺向客户 1 提供现金返利 250 万元(不含税)(即项目预测总量对应货款总额,剔除电子料后剩余金额的 1%),若项目生命周期预测总用量小于 80%,双方核对确认实际订单总量,协商相应的补偿措施。双方约定该定点费用在 2023 年 8 月的对账中扣除 150 万元,在 2024 年 1 月对账中扣除 100 万元。雅葆轩将已扣除的项目定点费用



计入合同取得成本进行核算，未来将在项目生命周期内进行摊销，因项目定点费用在量产后 5 年逐渐收回，故列报在其他非流动资产。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》（财会〔2017〕22 号）的规定，企业为取得合同发生的增量成本预期能够收回的，应当作为合同取得成本确认为一项资产。按照准则规定，雅葆轩为取得新项目需要给予的 150 万定点费用属于增量成本，随着未来项目开展能够收回，且该合同取得成本将在未来项目量产后 5 年内收回，应归类为非流动资产。

综上所述，我们认为雅葆轩将项目定点费用计入合同取得成本并在其他非流动资产科目列报是合理的，符合企业会计准则的规定。

年审会计师核查情况

（1）核查程序

针对上述事项，年报会计师主要履行了如下核查程序：

- 1) 向管理层了解合同取得成本的具体交易背景；
- 2) 获取项目定点书、合作协议并检查协议具体条款；
- 3) 向财务人员了解做出上述会计处理的考虑，复核其会计处理是否符合企业会计准则的规定。

（2）核查意见

经核查，年报会计师认为：

雅葆轩将合同取得成本计入其他非流动资产合理，符合企业会计准则的规定。

5、关于销售费用

报告期内你公司销售费用 776.53 万元，同比增长 34.55%。其中职工薪酬 634.63 万元，同比增长 23.28%；业务招待费 83.35 万元，同比增长 567.65%；租赁费 28.55 万元，同比增长 90.35%；报关费 7.76 万元，去年无此项费用。销售人员期初 22 人、期末 24 人。

请你公司结合销售人员变动、平均薪酬水平、销售活动开展情况、销售费用具体内容等，说明销售费用大幅增长的原因及合理性。

请年审会计师对上述事项进行核查，并发表明确意见。

公司说明：

雅葆轩 2023 年度销售费用 776.53 万元，较 2022 年度增长 34.55%，主要系营业收入增长后支付的销售人员奖金增加，公司加大市场开拓力度，增加了销售人员，业务招待支出也增加较多。销售费用结构如下表：



单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度		变动金额	变动比例
	金额	占比	金额	占比		
职工薪酬	634.63	81.73%	514.77	89.19%	119.86	23.28%
业务招待费	83.35	10.73%	12.48	2.16%	70.87	567.87%
租赁费	28.55	3.68%	15.00	2.60%	13.55	90.33%
差旅费	10.05	1.29%	6.30	1.09%	3.75	59.52%
广告费	9.26	1.19%	27.07	4.69%	-17.81	-65.79%
报关费	7.76	1.00%			7.76	
其他	2.93	0.38%	1.51	0.26%	1.42	94.04%
合计	776.53	100.00%	577.13	100.00%	199.40	34.55%

(1) 职工薪酬

雅葆轩 2023 年度职工薪酬 634.63 万元，较 2022 年度增长 23.28%，主要系公司加大市场开拓力度，增加了销售人员，同时，2023 年度营业收入增长后，公司支付员工的奖金增加，拉高了销售人员的平均薪酬。销售人员变动、平均薪酬水平如下表：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	变动额	变动比例
职工薪酬	634.63	514.77	119.86	23.28%
平均人数	23.00	20.00	3.00	15.00%
平均年薪酬	27.59	25.74	1.85	7.20%

(2) 业务招待费、差旅费

雅葆轩 2023 年度业务招待费、差旅费分别为 83.35 万元、10.05 万元，较 2022 年度分别增长 567.79%、59.50%，主要系公司加大市场开拓力度，本年度设立全资子公司芜湖致雅进出口贸易有限责任公司、苏州分公司，以更好的配合境内外业务需求、更好地开拓长三角市场，快速响应客户需求，增强公司综合竞争力，因此业务招待费、差旅费大幅增长。



(3) 租赁费

雅葆轩 2023 年度租赁费 28.55 万元，较 2022 年度增长 90.35%，主要系公司为更好地开拓长三角市场，快速响应客户需求，在苏州设立分公司，租赁了办公室，使得租赁费增加较多。

(4) 广告费

雅葆轩 2023 年度广告费 9.26 万元，较 2022 年度减少 65.78%，主要系公司 2022 年上市期间进行品牌宣传，广告费支付较多。

(5) 报关费

雅葆轩 2023 年度增加报关费，主要系 2023 年度重要客户龙腾光电通过保税仓采购公司的 PCBA 产品，公司通过货代公司办理报关手续。

综上所述，雅葆轩 2023 年度销售费用大幅增长主要系公司加大市场开拓力度，增加了销售人员，营业收入增长后支付的销售人员奖金增加，以及业务招待费增加，具备合理性。

年审会计师核查情况

(1) 核查程序

针对上述事项，年报会计师主要履行了如下核查程序：

1) 查阅公司的人员名册，了解销售人员的数量，向管理层了解公司人员薪资水平、人员变动及原因；取得公司员工薪酬的数据，了解销售人员的平均薪酬情况；

2) 获取公司职工薪酬相关的内控制度，并抽查应付职工薪酬相关凭证，验证内控制度的有效性，了解公司奖金相关情况；

3) 获取销售费用明细账和相关凭证，检查费用是否真实发生、分析各费用明细项目变动的原因及合理性。

(2) 核查意见

经核查，年报会计师认为：

雅葆轩销售费用大幅增长主要系公司加大市场开拓力度，增加了销售人员，营业收入增长后支付的销售人员奖金增加，以及业务招待费增加，销售费用大幅增长具备合理性。

6、关于研发费用

报告期内你公司研发费用 1,221.60 万元，同比增长 25.54%。其中职工薪酬 403.67 万元，同比增长 39.37%；直接材料 719.18 万元，同比增长 16.15%；其他费用 55.26 万元，同比增长 121.08%。研发人员期初 31 人，期末 34 人。



请你公司：

(1) 结合研发人员数量及薪酬变动情况，说明研发费用-职工薪酬大幅增加的原因及合理性；

(2) 结合研发活动的主要过程、研发领料的具体流程，说明研发活动与生产活动能否有效区分，相关费用能否准确计量，研发费用-直接材料增长的原因及合理性；

(3) 说明研发费用-其他费用的具体内容，本期大幅增长的原因及合理性。

请年审会计师对上述事项进行核查，并发表明确意见。

公司说明：

(1) 结合研发人员数量及薪酬变动情况，说明研发费用-职工薪酬大幅增加的原因及合理性；

雅葆轩 2023 年度研发费用-职工薪酬 403.67 万元，较 2022 年度增长 39.37%，主要有三方面原因，一是公司加大研发投入，持续引入高素质研发人才；二是公司 2022 年 9 月与南京航空航天大学签订技术开发协议，支付对方研发人员劳务费用；三是公司上市后提高了研发人员的薪资待遇。研发人员数量及薪酬变动情况如下表：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	变动额	变动比例
职工薪酬	403.67	289.64	114.03	39.37%
劳务费用	39.50	6.00	33.50	558.33%
扣除劳务费用后职工薪酬	364.17	283.64	80.53	28.39%
平均人数	35.00	31.00	4.00	12.90%
平均年薪酬	10.40	9.15	1.25	13.66%

2022 年 9 月，雅葆轩与南京航空航天大学签订技术开发协议，共同研究显示与控制电路板设计与工程化技术研究，双方成立电子设计技术联合研究中心，研发经费共 300 万元，每年支付 100 万元，协议约定合作过程中产生的知识产权、成果由双方共同所有。研发费用包括劳务费、协作费等，公司将劳务费计入研发费用——职工薪酬，协作费等其他费用计入研发费用——其他。

(2) 结合研发活动的主要过程、研发领料的具体流程，说明研发活动与生产活动能否有效区分，相关费用能否准确计量，研发费用-直接材料增长的原因及合理性；

1) 公司研发活动一般包括以下主要过程：



①立项：依据需求及公司资源情况，进一步识别项目风险，预估项目效益，同时提出立项申请，经审批后立项。

②设计：根据研制要求编制《产品设计和开发计划书》，内容包含但不限于产品设计和开发阶段的具体内容、设计负责人员、预计完成设计的时间等。

③开发：依据项目性质、持续时间和复杂程度，确定项目类型及设计开发过程，分析产品设计开发的技术难点、关键因素和薄弱环节，制定相应的措施。

④结项：根据研制项目完成情况，评审总结研制产品的功能和性能是否达到设计要求。

2) 研发领料的具体流程

报告期内，公司已按照各项业务及管理规章制度及相关文件规定，并结合自身的具体情况制定并执行了《研发管理控制程序》、《研发费用核算办法》等内部控制制度。公司已建立健全与研发项目相对应的人财物管理机制，相关制度可以对研发项目过程进行管理，能够有效管控、记录各研发项目的领料情况。

公司关于研发领料的具体流程为：

①研发部门相关项目人员根据项目需求提出研发领料申请；

②领料申请经审批后，项目人员凭单据至仓库管理员处领取物料，由仓库管理员确认物料出库；

③财务部门根据领料单记录对研发领料作为研发费用在各项目间归集。

综上所述，公司已建立了完善的研发费用相关内部控制制度，研发活动与生产活动能够有效区分，相关费用能够准确计量，研发费用-直接材料增长主要系公司持续加大研发投入，研发项目较 2022 年增加三个，研发项目所领用的材料有所增加。

(3) 说明研发费用-其他费用的具体内容，本期大幅增长的原因及合理性。

雅葆轩研发费用-其他费用的具体内容如下：

项目	单位：万元			
	2023 年度	2022 年度	变动额	变动比例
技术服务费	34.81	5.40	29.41	544.63%
差旅费	9.35	3.71	5.64	152.02%
专利费用	7.81	4.25	3.56	83.76%
水电费	3.29	3.76	-0.47	-12.50%
检测费		7.88	-7.88	-100.00%



项目	2023 年度	2022 年度	变动额	变动比例
合计	55.26	25.00	30.26	121.04%

公司研发费用-其他费用主要为技术服务费、差旅费、专利费用等，其中技术服务费主要为合作研发或委托开发支付的相关费用，2023 年度大幅增加，主要系公司 2022 年 9 月与南京航空航天大学签订技术开发协议，2022 年 11 月开始产生技术服务费；差旅费主要为研发人员进行技术调研等产生的差旅费用，2023 年度大幅增加，主要系 2022 年受公共卫生事件影响，研发人员外出进行技术调研较少。

年审会计师核查情况

(1) 核查程序

针对上述事项，年报会计师主要履行了如下核查程序：

- 1) 查阅公司的人员名册，了解研发人员的数量，向管理层了解公司人员结构、薪资水平、人员变动及原因；取得公司员工薪酬的数据，了解研发人员的平均薪酬情况；
- 2) 获取并查看研发相关的内控制度及财务管理制度，了解研发活动内部控制；
- 3) 向公司研发人员了解发行人研发活动具体过程，研发活动与生产活动能否有效区分；
- 4) 向公司研发人员及财务人员了解公司研发领料的后续流转情形及研发费用核算流程；核查公司研发支出材料费用的领用记录，了解研发材料的构成种类及用途，分析研发投料具体去向的合理性；
- 5) 检查发行人项目清单，取得并检查研发项目的相关支持性文件资料，包括：项目任务启动书、项目预算、立项审批、研发过程文档及研发总结等。

(2) 核查意见

经核查，年报会计师认为：

- (1) 研发费用-职工薪酬大幅增加主要系公司持续引入高素质研发人才、支付合作单位研发人员劳务费用、提高研发人员的薪资待遇；
- (2) 公司已建立了完善的研发费用相关内部控制制度，研发活动与生产活动能够有效区分，相关费用能够准确计量，研发费用-直接材料增长主要系公司持续加大研发投入，研发项目所领用的材料有所增加；
- (3) 公司研发费用-其他费用主要为技术服务费、差旅费等，本期大幅增长主要系公司与南京航空航天大学签订技术开发协议后支付的技术服务费增加。



关于对芜湖雅葆轩电子科技股份有限公司
的年报问询函相关问题的回复

天职业字[2024]44206号

[此页无正文]



中国注册会计师



中国注册会计师:





营业执照

(副本)(15-1)

统一社会信用代码

911101085923425568



扫描市场主体身
份码了解更多查
记、备案、许可、
监管信息，体验
更多应用服务。

名称 天职国际会计师事务所(特殊普通合伙)

类型 特殊普通合伙企业

执行事务合伙人 邱靖之

经营范围

审查企业财务报表;出具审计报告;验证企业资本,出具清算审计报告;清算事宜中的审计;代理记账;验资;合并、分立、变更注册资本、收购兼并、资产重组、管理咨询、技术咨询、软件开发、计算机系统处理(数据中心除外);市场主体登记业务;其他会计、税务、咨询、软件开发、软件服务;企业管理咨询;基础软件设计;基础软件服务;软件系统(数据库)的银行、信用卡中心、PUE值在1.4以上的云计算数据中心除外);主体运营咨询;销售计算机、软件及辅助设备。(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动)

天职国际会计师事务所
与原件一致
(V)

出资额 14630万元

成立日期 2012年03月05日

主要经营场所 北京市海淀区车公庄西路19号68号楼A-1和A-5区域

登记机关



2024年06月26日

市场主体应当于每年1月1日至6月30日通过
国家企业信用信息公示系统报送公示年度报告。

国家企业信用信息公示系统网址: <http://www.gsxt.gov.cn>

国家市场监督管理总局监制

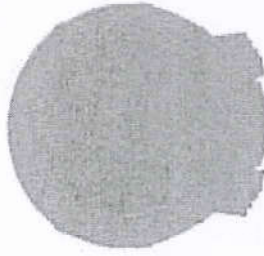
证书序号: 0000175

说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批, 准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的, 应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的, 应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。

北京市财政局
 发证机关:
 二〇一八年七月二十六日

中华人民共和国财政部制



会计师事务所

执业证书

天职国际会计师事务所 (特殊普通合伙)

名称:

邱靖之

首席合伙人:

主任会计师:

北京市海淀区车公庄西路19号68号楼A-1和A-5区域

经营场所:

特殊普通合伙
 天职国际会计师事务所 (特殊普通合伙)
 与原件010150一致
 (V)

组织形式

执业证书编号:

京财会许可[2011]0105号

批准执业文号:

2011年11月14日

批准执业日期:



姓名 王瑞
Full name _____
性别 男
Sex _____
出生日期 1984年8月26日
Date of birth _____
工作单位 天职国际会计师事务所(特殊普通合伙)
浙江分所
Working unit _____
身份证号码 320924198408260019
Identity card No. _____



王瑞 110101505015 已通过 2023 年年检

浙江省注册会计师协会 2023 年 6 月

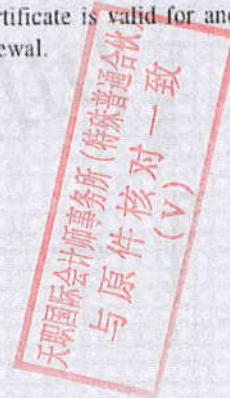
证书编号： 110101505015
No. of Certificate

批准注册协会： 浙江省注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期： 2015 年 6 月 29 日
Date of Issuance /y /m /d

年度检验登记 Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after
this renewal.



年 月 日
/y /m /d



姓名: 丁康康
 Full name: 丁康康
 性别: 男
 Sex: 男
 出生日期: 1995-08-10
 Date of birth: 1995-08-10
 工作单位: 安徽注册会计师事务所(特殊普通合伙)安徽分所
 Working unit: 安徽注册会计师事务所(特殊普通合伙)安徽分所
 身份证号码: 341226199508103173
 Identity card No.: 341226199508103173

年度检验登记
 Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
 This certificate is valid for another year after this renewal.



证书编号: 110100320628
 No. of Certificate: 110100320628
 批准注册协会: 安徽省注册会计师协会
 Authorized Institute of CPAs: 安徽省注册会计师协会
 发证日期: 2021-02-23
 Date of Issuance: 2021-02-23

注册会计师工作单位变更事项登记
 Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
 Agree the holder to be transferred from
 天职国际会计师事务所
 Tianzhi International Accounting Firm
 2023年12月5日
 2023.12.5

同意调入
 Agree the holder to be transferred to
 天职国际会计师事务所
 Tianzhi International Accounting Firm
 2023年12月5日
 2023.12.5

年度检验登记
 Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
 This certificate is valid for another year after this renewal.

年 月 日
 Year Month Day

年检历史查询

年检凭证

丁康康

会员编号 110100320628



最后年检时间
 2023年08月

年检结果
 年检通过