

证券代码：837821

证券简称：则成电子

公告编号：2025-041

深圳市则成电子股份有限公司

关于对北京证券交易所 2024 年年报问询函的回复公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

北京证券交易所上市公司管理部：

深圳市则成电子股份有限公司（以下简称“公司”）于 2025 年 6 月 27 日收到北京证券交易所上市公司管理部下发的《关于对深圳市则成电子股份有限公司的年报问询函》（年报问询函【2025】第 037 号，以下简称《问询函》）。根据《问询函》要求，公司和大华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“年审会计师”）就《问询函》所列问题进行了逐项核查与落实，现对相关问题回复并公告如下：

问题 1、关于经营业绩

报告期内你公司实现营业收入 3.92 亿元，同比增长 28.14%；归母净利润 2,581.54 万元，同比减少 2.75%。分产品看，各产品营业收入均实现较快增长，其中消费电子类、交通工具类毛利率分别减少 6.85、3.59 个百分点，食品医疗类、印制电路板、其他类产品毛利率分别增长 4.88、2.68、5.74 个百分点。分季度看，第四季度营业收入 1.13 亿元，同比增长 47.95%。分区域看，境外营业收入 3.43 亿元，占比 87.64%。

请你公司：

（1）结合业务开展情况、毛利率、期间费用、非经常性损益等因素的变化，说明“增收不增利”的原因及合理性；

（2）结合不同类别产品的业务开展情况、定价政策、产品及原材料价格水平、成本构成及归集结转方法等，说明各类别产品毛利率变动不一致的原因及合理性，成本归集与分配是否准确，并与同行业可比公司进行比较，说明变

动是否符合行业趋势；

（3）说明第四季度营业收入大幅增长的原因及合理性，是否存在跨期确认收入的情形。

请年审会计师就上述事项进行核查并发表明确意见，并说明针对境外业务实施的审计程序及获取的审计证据。

【公司说明】

一、结合业务开展情况、毛利率、期间费用、非经常性损益等因素的变化，说明“增收不增利”的原因及合理性；

公司近两年，利润表主要数据及主要指标列示如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	变动比率
营业收入	39,171.97	30,570.37	28.14%
营业成本	28,725.74	22,164.61	29.60%
毛利率	26.67%	27.50%	-3.01%
期间费用	7,113.44	5,650.69	25.89%
归母净利润（扣非前）	2,581.54	2,654.50	-2.75%
非经常性损益	324.61	540.05	-39.89%
归母净利润（扣非后）	2,256.93	2,114.45	6.74%
净利率（扣非前）	6.59%	8.68%	-24.10%

注：期间费用包括销售费用、管理费用、研发费用、财务费用。

如上表所述，公司近两年收入逐年增长主要系新客户拓展与产品量产驱动订单增长；期间费用总体金额也呈现增长趋势，公司加大研发投入、拓展海外市场增加营销活动、子公司逐步试产，折旧及人员等运营成本增加；尽管收入增长显著，但成本上升和费用增加，以及非经常性收益的减少（主要系政府补助），导致归属于母公司所有者的净利润（扣非前）的下降。

2023 年、2024 年，公司实现营业收入分别为 3.06 亿元、3.92 亿元，营业收入持续增长，但归母净利润同比略有下降，分别为 2,654.50 万元、2,581.54 万元，具体分析如下：

（一）主营业务开展情况

公司主要产品为基于柔性应用的定制化智能电子模组和印制电路板，主要应用领域为消费电子、食品医疗、汽车电子和生物识别等领域，其市场需求与下游应用领域发展状况密切相关。

2023 年至 2024 年，公司主营业务收入分别为 3.06 亿元、3.91 亿元，呈上升趋势，具体如下：

单位：万元

项目	2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比
消费电子类	16,002.16	40.88%	14,754.89	48.28%
印制电路板	10,508.79	26.85%	6,941.91	22.72%
食品医疗类	9,287.69	23.73%	6,646.72	21.75%
生物识别类	1,428.54	3.65%	990.65	3.24%
交通工具类	1,274.37	3.26%	786.43	2.57%
其它类	638.72	1.63%	438.77	1.44%
合计	39,140.27	100.00%	30,559.37	100.00%

注：上表不包含其他业务收入和支出。

主要类别的产品销售额变动原因分析如下：

1、消费电子类：公司消费电子类产品销售增长主要系 2024 年消费电子市场与 2023 年相比，属于稳中向好的态势，耳机模组、打印类控制模组、触控模组等产品小幅增长，在维持原有产品市场份额的同时，公司 2023 年积极开拓的智能门锁新客户 Janus，在 2024 年进入量产批量交付阶段，成为报告期内消费电子类销售额增长的主要因素。

2、印制电路板类：公司印制电路板产品销售增长主要系公司外销客户 FCT 的老终端客户（Bose、MID-TRONIC）以及公司境内客户美律电子(深圳)有限公司的 PCB 订单需求均有所增加，其中 Bose 完成其产品的升级迭代，MID-TRONIC 以及美律电子的新产品项目进入了量产阶段，因此增加了公司 PCB 整体订单量。

3、食品医疗类：公司食品医疗类产品销售增长主要系外销客户 FCT 由于终端市场需求提升（以医疗打孔装置部件、血糖/血氧测试模组等为主），公司

及时响应交付，销售额同比增长。

4、生物识别类：公司生物识别类产品销售增长主要系客户 NEXT 的指纹识别模组等产品完成升级迭代，销售量有所回升。

5、交通工具类：公司交通工具类产品销售增长主要系 2023 年开始导入的终端客户 Rimac（为 FCT 的客户）的新产品项目定点在惠州则成并进入了量产阶段，开始交付带来收入增长。

（二）毛利率变化

项目	2024 年度	2023 年度	变动幅度
消费电子类	18.82%	25.67%	-6.85%
印制电路板	26.30%	23.62%	2.68%
食品医疗类	41.98%	37.10%	4.88%
生物识别类	20.22%	20.33%	-0.11%
交通工具类	24.00%	27.59%	-3.59%
其它类	25.66%	21.14%	4.52%
整体毛利率	26.65%	27.50%	-0.85%

2024 年与 2023 年整体毛利率下降幅度为 0.85%，公司收入增长的同时，毛利率未得到有效提升，从产品类别分析，主要受消费电子类和交通工具类产品毛利率下降影响。本年各类产品毛利率变动分析原因详见“二、（五）各类别产品毛利率变动不一致的原因及合理性”。

（三）期间费用变化

项目	2024 年度	2023 年度	变动比率
销售费用	578.88	492.14	17.63%
管理费用	4,292.94	3,396.36	26.40%
研发费用	2,300.70	1,751.04	31.39%
财务费用	-59.09	11.16	-629.30%
合计	7,113.43	5,650.70	25.89%

由上表可知，公司期间费用 2024 年与 2023 年相比增加 25.89%，主要系销售费用、管理费用、研发费用的增加导致。

1、销售费用同比上升了 17.63%，主要系子公司广东则成增强自有客户开

发力度，扩充销售团队，销售费用同比增加 84.26 万元。

2、管理费用同比上升了 26.40%，主要系：（1）子公司广东则成持续实施人才战略，提升企业管理水平，因人员增加及人均薪资提高，全年增加管理人员薪酬支出约 140 万元；（2）子公司惠州则成 2024 年逐步转入试产阶段，厂房折旧及人员薪酬、经营费用等运营成本同比增加约 374 万元；（3）公司聘请战略咨询中介机构辅导实施组织增量绩效、IPD 等管理措施，咨询费用增加约 158 万元。

3、研发费用同比上升了 31.39%，主要系：（1）广东则成在重点研发项目投入研发人员和设备，同比研发支出增加约 300 万元；（2）惠州则成立足电子装联业务长远布局，寻求新的业务增长点，投入新技术、新产品研发，全年新增研发支出约 240 万元。

（四）非经常性损益变化

项目	2024 年度	2023 年度	变动比例
非流动性资产处置损益，包括已计提资产减值准备的冲销部分	-39.39	0.98	-4136.41%
计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关、符合国家政策规定、按照确定的标准享有、对公司损益产生持续影响的政府补助除外	265.43	490.41	-45.88%
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，非金融企业持有金融资产和金融负债产生的公允价值变动损益以及处置金融资产和金融负债产生的损益	185.92	213.42	-12.89%
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-25.52	-57.06	-55.27%
减：所得税影响额	61.83	107.70	-42.59%
合计	324.61	540.05	-39.89%

由上表可知，2023 年、2024 年非经常性损益金额分别为 540.05 万元、324.61 万元，同比下降 39.89%，主要系 2024 年度公司收到的政府补助、理财投资收益减少所致。

（五）“增收不增利”的原因及合理性

项目	2024 年度	2023 年度	变动情况
营业收入（万元）	39,171.97	30,570.37	28.14%
归母净利润（万元）	2,581.54	2,654.50	-2.75%
综合毛利率	26.67%	27.50%	-0.83%
期间费用率	18.16%	18.48%	-0.32%
销售净利率	6.54%	8.68%	-2.14%

公司 2024 年度实现营业收入 3.92 亿元，同比增长 28.14%；2024 年度归母净利润 2,581.54 万元，同比减少 2.75%。公司近两年收入逐年增长主要系新客户拓展与产品量产驱动订单增长，但成本、期间费用总体金额也呈现增长趋势，原因包括新增成品类电子装联业务、公司加大研发投入、拓展国内市场增加营销费用、子公司逐步试产，折旧及人员薪酬等运营成本增加等；与此同时，2024 年非经常性损益金额同比下降 39.89%。

综上所述，公司近两年收入逐年增长主要系新客户拓展与产品量产驱动订单增长；期间费用总体金额也呈现增长趋势，公司加大研发投入、拓展海外市场增加营销活动、子公司逐步试产，折旧及人员等运营成本增加；尽管收入增长显著，但成本上升和费用增加，以及非经常性收益的减少，导致归属于母公司所有者的净利润（扣非前）的下降。

二、结合不同类别产品的业务开展情况、定价政策、产品及原材料价格水平、成本构成及归集结转方法等，说明各类别产品毛利率变动不一致的原因及合理性，成本归集与分配是否准确，并与同行业可比公司进行比较，说明变动是否符合行业趋势；

（一）公司不同类别产品的业务开展情况

1、消费电子类：公司消费电子类产品销售稳中向好，耳机模组、打印类控制模组、触控模组等产品小幅增长，在维持原有产品市场份额的同时，公司 2023 年即积极开拓的智能门锁新客户 Janus，在 2024 年进入量产批量交付阶段，

成为报告期内消费电子类销售额增长的主要因素。

2、印制电路板类：公司印制电路板产品销售受公司外销终端客户以及公司境内客户的 PCB 订单需求增加影响，整体订单量同比上年增加，带来销售收入增长。

3、食品医疗类：公司 2024 年食品医疗类产品销售，外销业务方面，主要受老客户、老产品需求量增加带来外销收入增长，同时公司积极开拓国内医疗类产品客户，积极供样，提升客户满意度，虽然本年收入贡献较小，但为公司拓展国内业务不断夯实基础。

4、生物识别类：公司生物识别类主要客户和产品为 NEXT 的指纹识别模组，受指纹识别技术迭代影响较大，2024 年由于新产品量产，收入同比有所上升。

5、交通工具类：公司交通工具类产品由于受传统燃油车市场需求下降影响，国内老客户的老产品的收入下降，境外老客户的需求基本稳定。此外,公司于 2023 年导入的新能源车项目客户，本年已定点在惠州则成进入了量产阶段，开始交付带来收入增长。

（二）公司产品定价政策如下：

公司对客户的需求进行分析并进行商务洽谈，公司采用成本加成的方式，双方协商定价，然后客户以订单的形式向公司下达采购需求，客户向公司下达采购订单明确具体采购数量和交期等。

（三）公司 2023 年、2024 年主要原材料价格情况如下：

单位：元

类别	2024 年采购单价	2023 年采购单价	变动比例
芯片	6.15	3.82	60.99%
其他电子元器件	0.27	0.22	22.73%
FPC、PCB	1.81	2.40	-24.58%
FPC 基材	60.42	62.52	-3.36%
连接器	1.04	2.25	-53.78%
麦克风	1.01	6.21	-83.74%
其他	0.26	0.22	18.18%

主要原材料采购单价变动说明：

1、芯片

2024 年公司外销终端客户助听器产品销量上升，该产品使用的 IC 进口价值较高，属于 2024 年新增主要芯片采购产品。

2024 年新增主要芯片采购价格表

品名	规格型号	采购数量 (万个)	单价（元 /个）	采购金额 (万元)
5a 级湿敏 IC	32 Channel CW Driver Chip with latch	15.63	15.53	242.64
IC	ENCODER, HIGH RESOLUTION, REFLECTIVE INCREMENTAL	9.90	100.27	992.68
IC	IC MCU 32BIT 512KB FLASH 49WLCSP/UFBGA	15.62	9.26	144.55
合计		41.14	33.54	1,379.87

由上表可知，受此上述因素影响，使得本年芯片类原材料采购平均价格同比 2023 年有所增高。

2、FPC、PCB

2024 年公司外购 FPC/PCB 平均价格同比下降，一方面由于公司采购订单量增加，部分供应商给予降价支持；另一方面由于公司产品品种较多，新旧产品变化，部分产品用到的体积小、采购价略低的 FPC/PCB 本年采购数量上升。综合影响，引起 FPC/PCB 采购价格差异。

3、FPC 基材

FPC 基材主要为子公司广东则成生产采购，2024 年广东则成持续进行工程工艺优化，公司 FPC 基材采购近两年采购如下：

物料名称	2024 年采购数量 占比	2023 年采购数量 占比	变动
压延铜	60.42%	64.50%	-4.08%
电解铜	39.58%	35.50%	4.08%
合计	100.00%	100.00%	

由上表可知，2024 年度 FPC 基材采购电解铜材料占比增加，压延铜材料采购量占比减少，而电解铜比压延铜平均单价低，从而降低了本期 FPC 基材平均采购单价。

4、连接器

2024 年连接器平均采购下降，主要原因系 2023 年采购的连接器中有两款连接器为通讯模组产品使用，该通讯模组产品为长线订单，耗用的两款连接器单价高，2023 年开始采购备货，当年销售数量较多，2024 年销量减少，2024 年未采购上述两款连接器，当期耗用系 2023 年备货库存。公司上述两款连接器近两年采购如下：

品名	规格型号	2024 年采购数量(万个)	2023 年采购数量(万个)
连接器	15pin Pitch 1mm SMT	未采购	7.68
连接器	15pin Pitch 1mm SMT	未采购	7.62

5、麦克风

2023 年的麦克风主要系进口采购的，并用于境外耳机模组客户销售使用，由于境外终端客户产品售价高，对麦克风的品质要求更高，因此所耗用麦克风进口采购价格也较高，2024 年未采购该款麦克风；2024 年国内耳机模组客户部分产品销售需求增加，且所耗用麦克风主要系国内采购，单个采购价格较低，2023 年未采购该款麦克风，因此拉低了 2024 年麦克风产品的整体平均采购价格。

公司近两年麦克风主要采购统计表如下：

品名	规格型号	采购来源地	2024 年度		2023 年度	
			采购数量（万个）	采购单价（元/个）	采购数量（万个）	采购单价（元/个）
麦克风	2.75*1.85*0.90mm	国内	35.61	0.77	未采购	未采购
麦克风	2.75×1.85×1mm, -26±1	国内	6.91	2.26	未采购	未采购

	dB, SMT, RoHS					
麦克风	MIC MEMS ANALOG OMNI 70DB SNR	进口	未采购	未采购	63.00	6.54

综上所述，2024 年麦克风产品的采购单价低于 2023 年麦克风产品的采购单价是合理的。

（四）公司 2023 年、2024 年主要成本占比构成如下：

项目	2024 年占比	2023 年占比	变动
直接材料	60.99%	65.74%	-4.75%
直接人工	11.94%	7.33%	4.61%
制造费用及其他	27.07%	26.94%	0.14%
营业成本合计	100.00%	100.00%	-

2024 年与 2023 年相比，主要成本占比构成出现一定幅度变动，主要受直接人工成本占比上升影响，具体分析如下：

1、直接人员数量增长影响直接人工占比增加，主要原因如下：

（1）为了满足客户品质管控要求，广东则成 2024 年新建化金工艺生产线，替换原化金对外采购业务，从而增加该工艺工序相关的直接生产人员，直接人工增加，相对原材料采购部分减少；

子公司广东则成年初年末人员表

项目	直接生产人员	非直接生产人员	合计
2024 年年初	190	158	348
2024 年年末	269	174	443
变动数	79	16	95

（2）2024 年惠州则成逐步进入投产阶段，产能提升，对生产人员需求也逐渐增多，由于受新环境影响，人员流失率相对较高，为满足稳定生产，进行了人员储备安排。

子公司惠州则成年初年末人员表

项目	直接生产人员	非直接生产人员	合计
2024 年年初	8	34	42

2024 年年末	74	63	137
变动数	66	29	95

2、公司直接生产人员月均薪资增加影响直接人工占比增加，主要系：

由于公司及子公司所处行业，对熟练技术工人需求度较高，为吸引技术型人才，降低员工流失率，公司 2024 年实施了相关薪资提升措施，从而增加了直接人员薪酬支出，导致 2024 年直接人员的平均月薪涨幅约 20%。

（五）各类别产品毛利率变动不一致的原因及合理性

项目	2024 年度	2023 年度	变动
消费电子类	18.82%	25.67%	-6.85%
印制电路板	26.30%	23.62%	2.68%
食品医疗类	41.98%	37.10%	4.88%
生物识别类	20.22%	20.33%	-0.11%
交通工具类	24.00%	27.59%	-3.59%
其它类	25.66%	21.14%	4.52%
整体毛利率	26.65%	27.50%	-0.85%

各类产品毛利率变动的原因分析如下：

1、消费电子类：2024 年毛利率与 2023 年相比下降 6.85%，主要原因系子公司惠州则成获得了新的认可和项目的定点，部分新项目顺利落地试产，实现了消费电子类产品营业收入的增长，但对客户 Janus 销售的产品进一步细分类别为电子装联项目，相较于以往的模组模块项目，其特点为产品成本中五金结构件材料占比大，五金结构件材料成本占该产品总的材料成本占比接近 40%，该产品整体材料成本占总成本比例接近 80%，该产品的成本较高，导致该产品毛利率仅为 6.9%，因此毛利率较低电子装联项目拉低了消费电子类整体毛利率水平。

2、印制电路板：公司印制电路板分为自制印制电路板和外购印制电路板，2024 年毛利率与 2023 年相比上升 2.68%，主要原因系：

（1）自制印制电路板成本下降：子公司广东则成年内逐步释放产能，在保证产品品质的前提下，持续实施降本增效战略，开展组织增量绩效管理，取得明显成效，2023 年至 2024 年，公司自制印制电路板直接材料占总的成本比例从 36.52%下降至 30.49%，导致自制印制电路板毛利率同比上升，因此带动了印制

电路板整体毛利率水平。

(2) 自制印制电路板占比上升：子公司广东则成自制印制电路板占总的印制电路板比例上升，2023 年至 2024 年，自制印制电路板占比从 91.46%提升至 94.28%，毛利率较高的自制电路板占比上升带动整体毛利率增高。

3、食品医疗类：2024 年毛利率与 2023 年相比上升 4.88%，主要原因系：

(1) 成本优化：食品医疗类产品中销售额比重较大的血糖、血氧测试模组产品本年进行了工艺优化，生产效率提升，2023 年至 2024 年，该产品成本中制造费用占比从 39.00%下降至 23.67%，导致血糖、血氧测试模组产品毛利率同比上升，因此带动了食品医疗类整体毛利率水平。

(2) 销量上升：食品医疗类产品中血糖、血氧测试模组产品销售增加，2023 年至 2024 年，该产品的销售额由 2,072.26 万元提升至 2,587.13 万元，毛利率较高的血糖、血氧测试模组销售额上升带动整体毛利率增高。

4、交通工具类：2024 年毛利率与 2023 年相比下降 3.59%，主要原因系新能源车 CCS 模组产品在 2023 年处于样品阶段，2024 年进入了量产阶段，新能源车 CCS 模组产品的市场竞争较为激烈，毛利率仅为 14.13%，剔除该类产品后其他交通工具类的毛利率为 32.54%，由此可见，毛利率较低的新能源车 CCS 模组产品拉低了交通工具类整体毛利率。

(六) 成本归集与分配、结转方法

公司按照实际成本法核算，具体如下：

实际成本以生产工单作为成本计算对象，每个生产工单对应一款产品。公司生产成本下设直接材料、直接人工、制造费用项目，具体归集和分配方式如下：

(1) 直接材料：核算各车间产品生产直接耗用的主要原材料，各车间领用材料时根据领用车间的生产工单归集，领用材料时按月末一次加权平均的方法发出计价，直接核算出单个产品的实际材料成本价格。

(2) 直接人工和制造费用：按照标准成本法核算。

①当期投产的标准直接人工（制造费用）耗用额=当期实际生产产品投产数量*产品单位人工（制造费用）标准额；

②实际直接人工和制造费用归集

当期直接人工实际投入总额：核算各车间生产人员工资、奖金、津贴、社

保等薪酬费用。

当期制造费用实际投入总额：核算各车间各项间接费用，包括车间管理人员的薪酬费用、电费、折旧摊销、其他费用等

③实际直接人工和制造费用的归集及分配

单项产品的直接人工（制造费用）成本投入比率（分配率） =单项产品标准投入的直接人工（制造费用）/当期标准直接人工（制造费用）总额；

单项产品的直接人工（制造费用）成本=当期单项产品的直接人工（制造费用）成本投入比率（分配率） *当期生产的直接人工（制造费用）实际投入总额；

（3）完工产品与在产品的生产成本分配方法

由于公司产品的生产周期较短，在产品仅分配直接材料成本，不分配直接人工和制造费用；同时，由于主要原材料一次性投入，不需要考虑在产品完工程度，公司根据当期生产工单下完工产品数量和在产品数量分配直接材料成本。

（4）营业成本的结转

公司根据当期销售结转的产品数量，按照月末一次加权平均法计算销售成本，借记主营业务成本，贷记库存商品。公司成本的归集和结转与收入的确认符合企业会计准则的规定，成本与收入配比。

（七）公司毛利率与同行业可比公司对比分析：

1、公司综合毛利率与同行业可比公司综合毛利率对比如下：

可比公司	2024 年度	2023 年度
弘信电子	10.04%	2.39%
中京电子	12.33%	11.08%
协和电子	20.12%	21.24%
和而泰	18.27%	19.58%
朗特智能	17.08%	17.07%
金百泽	26.25%	28.50%
平均值	17.35%	16.64%
则成电子公司	26.67%	27.50%

（1）由上表可见，公司 2023 年、2024 年综合毛利率分别为 27.50%、26.67%，

高于同行业可比公司平均水平。主要原因系：①公司主要为客户提供基于柔性应用的定制化智能电子模组和印制电路板，在市场定位方面，公司避开了手机、家用电器等消费领域竞争激烈的红海市场，聚焦于高端耳机、汽车电子、医疗电子、打印机等领域，且产品具有高度定制化、小批量、高附加值的特点，尽管订单规模较小，但可以保证较好的毛利空间。②公司能为客户提供柔性应用方案设计、线路板定制化制造、电子装联、模组装配和高质量保证等全价值链服务，与上述可比公司相比，公司在同一订单中可以为客户提供设计、生产、加工及测试等多项服务，使得产品综合毛利率较高。

（2）由上表可知，公司综合毛利率略微下降，同行业可比公司平均毛利率略微上升，其中同行业可比公司协和电子、和而泰、金百泽的综合毛利率略微下降，与公司毛利率变动趋势一致；同行业可比公司弘信电子、中京电子呈上升趋势，与公司毛利率变动趋势有所差异，主要原因系：①弘信电子从 2023 年开始战略布局算力及相关业务，2024 年这项业务收入达到 19.88 亿元，算力业务自身毛利率高达 19.72%，拉高了公司整体毛利率。②中京电子珠海新工厂高端产能逐步释放，公司产品结构与销售价格持续改善，刚性电路板销售毛利率同比有所上升，拉高了公司整体毛利率。

综上，公司毛利率高于同行业公司毛利率，与同行业毛利率变动趋势不存在重大差异。

2、公司印制电路板业务和模组业务与同行业可比公司类似产品展开如下：

（1）公司印制电路板业务与可比公司毛利率对比分析：

可比公司	2024 年度	2023 年度
弘信电子	2.75%	1.74%
中京电子	未披露	17.95%
协和电子	18.26%	20.13%
平均值	10.51%	13.27%
则成电子公司	26.30%	23.62%

印制电路板具有高度定制化的特点，不同公司在产品批量、产品结构、生产规模、产品用途及终端应用产品的毛利率、客户结构等方面有所不同，导致毛利率水平存在较大差异。公司印制电路板毛利率高于可比公司平均水平，主要原

因如下：

①业务模式不同。公司采用 JDM 模式与客户进行业务合作，公司在客户早期产品设计时开始与客户进行频繁的技术沟通，了解客户终端产品的应用场景，最终需要实现的功能，并充分考虑客户最终产品使用的空间大小、环境严苛程度等，基于自身的经验积累、工艺制程能力对客户设计的图纸进行修改，提出建议。同时，公司为客户产品下一步组装工序简化和良率提升等进行充分考虑，大幅提升客户最终整机产品的品质和良率等。此外，公司能够自主模拟应用场景，对产品进行功能检测，对产品早期失效进行筛查，降低客户产品的返修率、不良率等，减少客户的成本，从而为公司带来较高的附加值，形成一定的客户壁垒。

②产品批量不同。公司产品多达 1200 余种，产品种类、规格型号繁多，平均订单面积小、单个印制电路板尺寸小，产品具有高度定制化、中小批量的特点。同行业可比公司中京电子、弘信电子、协和电子产品以大批量为主，公司印制电路板产品毛利率较上述可比公司更高。

③产品应用领域不同。同行业可比公司产品主要应用于手机、家用电子等领域，公司产品避开了手机、家用电器等竞争激烈的红海市场，聚焦于高端耳机、汽车、医疗、打印机等领域，使得公司产品毛利率相对同行业可比公司毛利率更高。可比公司中协和电子产品主要应用于汽车电子领域，近两年汽车行业竞争加剧，利润空间压缩，因此协和电子毛利率呈下降趋势。

④客户结构不同。可比公司弘信电子、中京电子直接或间接为国内手机品牌商提供用于显示屏模组的 FPC，所处手机显示屏细分市场竞争充分，客户对价格敏感度高，产品具有大批量的特点。相较于可比公司，公司境外终端客户博士（Bose）、富士胶片（Fujifilm）、马西莫（Masimo）等自身终端产品行业平均利润率相对较高，我司所供产品兼具批量更小、尺寸更小的特点，使得公司产品能够获得较好的毛利率。

综上，公司印制电路板毛利率高于同行业可比公司柔性印制电路板毛利率具有其合理性，与同行业毛利率变动趋势不存在重大差异。

（2）公司模组业务与可比公司毛利率对比分析：

可比公司	2024 年度	2023 年度
和而泰	18.27%	19.58%

朗特智能	17.08%	17.07%
金百泽	25.26%	25.64%
平均值	20.20%	20.76%
则成电子公司	26.78%	28.64%

公司模组产品毛利率高于同行业平均水平，主要原因如下：

①公司具有更完整的产业链布局。公司为客户提供柔性应用方案设计、线路板定制化制造、电子装联、模组装配和高质量保证等全价值链服务，而可比公司和而泰、朗特智能生产模组所需印制电路板均为外购，成本更高。相比而言，公司能够获得印制电路板设计、研发和制造环节产品附加值，同时，公司柔性印制电路板受批量小、应用领域竞争激烈程度较小、终端应用产品利润空间大等因素影响毛利率较高，会使得公司模组产品能够获得较高的毛利率。

②产品应用领域不同。报告期内，可比公司和而泰产品主要为家用电器和电动工具类模组，朗特智能产品主要为智能家居和消费电子类模组，相比于公司为客户提供的高端智能耳机模组、触控模组、医疗电子类模组和汽车电子类模组等，对产品的质量和稳定性要求相对较低，同时，家用电器市场竞争更加充分，导致利润空间相对较低。可比公司金百泽产品应用于信息技术、工业控制、电力能源、消费电子、医疗设备、汽车电子、物联网、智能安防等多个领域，产品以多品种和小批量为主，在可比公司中，其产品毛利率相对较高，与公司相比各期差异相对较小。

③公司聚焦于柔性应用产品，与可比公司产品存在一定差异。可比公司模组产品为刚性模组（PCB 模组），公司模组产品为柔性模组（FPC 模组）。相比于刚性模组，FPC 模组在 SMT、锡膏焊接和回流焊等加工环节操作难度相对更高，难以实现高度自动化，且市场上大多数印制电路板企业和模组企业主要聚焦于刚性印制电路板和模组，公司所处柔性应用细分领域竞争程度相对较低，使得公司能够获得相对较高的毛利率。

综上，公司模组产品毛利率高于同行业可比公司毛利率水平具有合理性，与同行业毛利率变动趋势不存在重大差异。

三、说明第四季度营业收入大幅增长的原因及合理性，是否存在跨期确认收入的情形。

（一）说明第四季度营业收入大幅增长的原因及合理性公司近两年分季度的营业收入构成如下：

单位：万元

季度	2024 年度		2023 年度	
	营业收入	占比	营业收入	占比
第一季度	7,514.50	19.18%	6,613.14	21.63%
第二季度	9,216.34	23.53%	7,348.83	24.04%
第三季度	11,097.92	28.33%	8,941.58	29.25%
第四季度	11,343.21	28.96%	7,666.81	25.08%
合计	39,171.97	100.00%	30,570.37	100.00%

由上表可见，下半年属于公司销售旺季，由于公司外销占比较大，国外大型节日或促销活动如感恩节、圣诞节、黑五均集中在第四季度，使产品销售收入存在一定的季节性特征，同时为了减少中国春节长假对订单生产的影响，客户也通常会要求公司增加第四季度交付量，因此公司在正常情况下，四季度销售收入占比会较高。除 2023 年因市场环境影响以及部分客户产品存在升级迭代的间隔期影响导致第四季度订单交付量下降，公司第四季度营业收入均有较大幅度的增长。此外，公司新客户 Janus 的产品中有较多五金结构件，产品质量较重，需要海运集中发货以降低物流成本，因海运时间较长且需要考虑中国春节长假影响，该客户四季度出货较多约 1800 万元，相对 2023 年属于增量收入。

综上，公司第四季度营业收入大幅增长一方面受本年订单整体增加影响，另一方面受新客户在第四季度出货量较多影响。。

（二）说明是否存在跨期确认收入的情形

1、公司收入确认的具体方法

公司收入具体会计政策如下：智能电子模组与印制电路板产品销售合同对于根据合同条款，满足在某一时点履行履约义务条件的产品销售，本公司根据境内境外客户的合同约定，确认销售收入的实现。具体如下：

①对于境内的产品销售，将产品按照约定时间发货至约定地点，经客户签收后确认收入。

②对于跨境销售的产品，公司一般采用 FCA 贸易方式。产品交付承运人并

已办理了出口报关手续后确认收入。

公司收入政策的确定符合企业会计准则的规定，符合公司实际情况。

公司主要客户信用期见三、关于应收账款（一）公司 2023 年、2024 年主要客户信用政策

公司 2024 年四季度确认收入项目截至 2025 年 5 月 31 日回款比例为 96.93%，其中信用期内回款比例为 93.32%，结合公司的信用政策，公司持续进行应收账款催收，期后回款正常履行。

综上所述，公司最终确认收入按照客户签收（境内销售）、产品交付承运人并已办理了出口报关手续后（境外销售）确认收入，同时结合期后回款情况，第四季度确认收入占比情况等，体现公司严格按照会计准则进行收入确认，收入确认时点无误，不存在跨期确认收入的情形。

问题 2、关于主要客户及供应商

报告期内 FLEXIBLE CIRCUIT TECHNOLOGIES INC、AZOTEQ (PTY) LTD、NEXT BIOMETRICS AS 同时为你公司前五大客户及供应商。其中对 FLEXIBLE CIRCUIT TECHNOLOGIES INC 销售金额 2.72 亿元，占比 69.57%，采购金额 5,809.11 万元，占比 27.40%。

请你公司：

（1）列示上述公司的注册地址、主营业务、主要产品、与你公司的交易内容等，说明你公司与其购销产品或服务是否存在实质差别，交易是否具备商业实质，同时发生采购、销售的原因及必要性，你公司采用总额法核算收入是否符合企业会计准则的规定；

（2）说明是否对 FLEXIBLE CIRCUIT TECHNOLOGIES INC 存在重大依赖，与其合作是否存在不利变化。

请年审会计师就事项（1）进行核查并发表明确意见。

【公司说明】

一、列示上述公司的注册地址、主营业务、主要产品、与你公司的交易内容等，说明你公司与其购销产品或服务是否存在实质差别，交易是否具备商业

实质，同时发生采购、销售的原因及必要性，你公司采用总额法核算收入是否符合企业会计准则的规定；

（一）上述公司的基本情况如下：

1、FLEXIBLE CIRCUIT TECHNOLOGIES INC

客户名称	Flexible Circuit Technologies Inc
客户简称	FCT
客户注册地址	9850 51stAve.N.Suite 110 Minneapolis,MN55442,USA
客户主营业务	FCT 是一家具有一定技术能力，能够为客户提供售前和售后技术支持的印制电路板及组件贸易商。
客户的主要产品	基于柔性应用场景的功能模组模块以及线路板
本公司向贵公司销售的产品或服务	模组模块产品、线路板产品
本公司向贵公司采购的产品或服务	IC、麦克风、连接器等

2、AZOTEQ (PTY) LTD

客户名称	Azoteq (PTY) Ltd
客户简称	Azoteq
客户注册地址	Hazel Court1 160 Witch Hazel Avenue Highveld Techno Park Centurion 0046 South Africa
客户主营业务	Azoteq 系在南非注册的半导体公司，主要专注于传感器和智能照明的 ASIC 产品，产品被应用于消费电子、医疗和工业领域。
客户的主要产品	基于以上应用场景的模组模块以及整机产品
本公司向贵公司销售的产品或服务	模组模块产品
本公司向贵公司采购的产品或服务	IC

3、NEXT BIOMETRICS AS

客户名称	Next Biometrics AS
------	--------------------

客户简称	Next
客户注册地址	Regus Business Centre Filipstad Brygge 10slo, 0252 Norway
客户主营业务	Next 是一家专注于技术领域的挪威上市公司, 公司为从事科技行业的公司生产指纹传感器。公司开发自有技术, 主动热技术, 与其他设备生产商的制造生产兼容。Next 主要负责指纹传感器的设计, 然后交由加工厂生产。主要经营产品包括: 指纹解锁集成方案以及指纹解锁设备。产品面向的领域包括: 智能卡片, 政府 ID 设备, 门禁以及笔记本电脑触摸设备
客户的主要产品	生物识别传感器
本公司向贵公司销售的产品或服务	生物识别类模组模块
本公司向贵公司采购的产品或服务	IC、玻璃传感器等

（二）公司与上述公司同时发生采购、销售的原因及必要性

公司基于对产品质量、稳定性及成本优势因素考虑, FCT、Azoteq 及 Next 与公司采用 Buy-and-Sell 的业务模式。Buy-and-Sell 是指客户向原材料供应商购买原材料或自己生产原材料后, 将原材料转卖给公司, 公司自行购买其他原材料和辅料并组织生产加工, 最终将产成品交付给客户的模式。这一模式在电子产品制造行业较为普遍, 属于行业共性特征。例如, 鹏鼎控股 (002938.SZ)、弘信电子 (300657.SZ)、蓝思科技 (300433.SZ)、工业富联 (601138.SH)、长信科技 (300088.SZ)、宝明科技 (002992.SZ) 及伟时电子 (605218.SZ) 等均采用这种模式。在与 FCT、Azoteq 及 Next 的交易中, 上述客户先采购 IC 等关键电子元器件, 再将该等原材料销售给公司供其生产使用。该等原材料到货后, 公司先设计并制造配套的 FPC, 然后经过 FPC 烘烤、锡膏印刷、贴片、过炉焊接、板面清洁、组装焊接、功能测试、激光刻字等几十道 SMT 贴片及模组后段组装和功能测试工艺后, 将模组成品交付给客户或其指定的下游厂商。

基于以上行业特性及交易背景, FCT、Azoteq 及 Next 既是公司的客户又是

供应商。

（三）说明公司采用总额法核算收入是否符合企业会计准则的规定

针对供应商、客户重叠的交易公司采用总额法确认收入，具体原因如下：

1、双方签订合同的属性类别，合同中主要条款，如价款确定基础和定价方式、物料转移风险归属的具体规定

（1）采购合同与销售合同互相独立，不存在互为前提的情况

从与 FCT、Azoteq 和 Next 的采购和销售合同条款来看，公司与上述公司的采购和销售均单独签署协议。公司向上述公司采购元器件，采用的是公司采购合同标准模板《采购框架协议》及公司统一的采购订单。公司向上述公司销售产品，签署的是《销售框架协议》，其合同条款也仅为独立的购销条款，不涉及原材料采购事项；采购和销售条款相互独立，各环节的风险各自承担，不存在采购和销售行为互为前提的情形。

（2）采购合同及销售合同分别约定所有权转移条款

对于公司销售给 FCT、Azoteq 和 Next 的产品，销售框架协议中规定公司将货物在指定的地点交给买方指定的承运人，并办理了出口清关手续，即公司完成交货后与货物相关的所有权及风险转移给客户。

对于公司从 FCT、Azoteq 和 Next 采购的原材料，采购框架协议中规定在公司验收入库后，原材料所有权及毁损、灭失的风险从 FCT、Azoteq 和 Next 转移至公司。

综上，公司销售给客户的产品在货交承运人之前控制权完全归属于公司，包括公司从客户采购的原材料部分。

公司与客户（以 FCT 为例）签订的采购框架协议及销售框架协议中具体规定如下：

公司与 FCT 签订的销售框架协议第四条贸易术语规定：“甲乙双方同意采用《国际贸易术语解释通则》作为确定甲乙双方风险、责任、费用划分等问题的依据。”；第八条所有权及风险转移规定：“甲乙双方同意采用贸易术语 FCA 进行交易并根据实际采取的贸易术语确定产品所有权及风险的转移。”

公司与 FCT 的采购框架协议第八条收货及验收规定：“产品到达甲方指定交货地点后，甲方应立即对产品的数量、外观、包装等进行初步验收，如在验收

过程中发现任何产品短缺、缺陷、受损，甲方应在 24 小时内通知乙方，甲方有权要求补货、退货、更换并要求乙方承担退换货费用及甲方因此受到的损失。除非双方另有约定，甲方应在收货后 7 日内对产品的质量进行验收，若验收不合格，甲方应在验收之日起 15 日内通知乙方，并有权要求退货、换货，退换货支出的费用由乙方承担。”；第九条所有权及风险规定：“产品所有权及毁损、灭失的风险在产品交货后从乙方转移至甲方，但所有权和风险责任转移不免除乙方对其自身原因或产品固有缺陷导致的品质问题、损坏或灭失所应承担的责任。”

（3）公司采购渠道具有一定选择权

在决定是否从客户处采购原材料时，公司会与客户进行沟通，只有在客户提供原材料质量和稳定性更高或客户更具成本优势、采购效率更高时，才从客户处采购相关原材料。如公司与 Next 签订的采购框架协议中明确说明“鉴于公司向 Next 销售的商品在生产过程中耗用的部分电子元器件需要进口，基于 Next 可以利用其采购体系，购入公司所需的电子元器件，再作为供应商将该电子元器件销售给公司”，公司从 Next 采购元器件主要是为了提高采购效率和减少交易成本。同时，公司亦与客户 FCT 和 Azoteq 签订了业务合作备忘录，主要是基于产品的质量、稳定性，提高采购效率等方面的考虑，在客户更具成本优势时，由客户采购公司所需的原材料后销售给公司。

2、公司完全承担了原材料生产加工中的保管和灭失、价格波动等风险公司对原材料验收后，物料控制权及风险从客户 FCT、Azoteq 和 Next 全部转移至公司，客户没有保留原材料的继续管理权。在原材料后续管理方面，公司将客户提供的原材料作为存货进行管理，并综合考虑原材料的状态、库龄、在手订单情况等因素，按照成本与可变现净值孰低的方法计提存货跌价准备。原材料相关的保管、和灭失等一般存货风险全部由公司承担。

公司承担了原材料价格波动风险，主要原因如下：

（1）客户从境外第三方供应商按照市场价格采购原材料后平价销售给公司，公司从客户采购的原材料价格随市场价格的波动而波动。

（2）由于公司分批采购原材料，采购价格会随市场的波动而波动，进一步影响产品销售成本。而公司产品销售价格由商务接洽确定产品 BOM 表环节已经确定，后续一般不再变动。所以，后续原材料价格波动将影响公司产品的成本，

进一步影响公司的毛利率。

在实际操作中，公司对从客户采购的原材料的仓库管理、财务处理等方式与从其他供应商采购原材料相同，亦不存在公司从客户采购原材料后回售客户的情况。所以，公司作为生产加工方完全承担了原材料生产加工过程中的保管和灭失、价格波动等风险。

3、公司具备对最终产品的完整销售定价权

公司的产品采用以客户提供原材料价格为基础的“完整定价法”，即“销售价格=客户提供原材料成本+自己采购原材料成本+辅料成本+直接人工成本+制造费用+合理利润”。在承接项目的前端，公司会与客户共同研讨有关基于柔性电路板的技术方向和应用路径，并通过公司工艺、制程等研发和试验验证，向客户输出商用化、可量产的先进方案，并通过制样、验证流程、试产和过程审核流程确保按照既定方案生产出高品质产品。公司在模组的生产中具有一定的技术优势，能够拥有自己合理的定价自由权，根据不同的客户自行确定所交易的商品或服务的价格，并非仅仅收取委托加工费。

4、公司承担了最终产品销售对应账款的信用风险

根据采购协议第十条的约定：甲乙双方应在每月 30 日之前完成对上月采购订单的对账，经双方确认的金额为付款金额。为便于资金安排，双方采用差额结算的方式。但是对于材料款的支付不受销售的限制，如与公司终止合作，公司最终仍需支付已采购的货款。因此，公司应收账款和应付账款的收款权利和付款义务互相独立，公司承担了应收账款的整体风险。

5、公司产品生产工序复杂，物料在形态、功能等方面已经发生根本性变化

公司具有涵盖 FPC 板制造、FPC 模组制造的产业链布局，拥有完整的研发、采购、生产和销售业务体系，致力于为客户提供从柔性应用方案设计、线路板制造、电子装联、模组装配和功能测试等全价值链的定制化服务。公司为客户提供的定制化产品和服务具有价值链条长、工艺复杂、附加值高的特点。客户提供的原材料仅仅是芯片等部分关键电子元器件，公司结合客户定制化需求制造 FPC 板，并经过十几道 SMT、模组后段组装和功能测试等工序，物料在形态、功能等方面已经发生根本性的变化。

6、公司与主要客户业务合作模式与委托加工存在本质区别

公司采用 JDM 模式与主要客户进行合作。以 FCT 为例，FCT 为一家具有一定技术能力，能够为客户提供售前和售后技术支持的印制电路板及组件贸易商。FCT 在与公司进行业务合作时，主要基于其地理优势、语言优势、渠道优势等在前期与北美终端客户接洽，针对客户应用场景进行应用设计和产品功能描述；在产品售后为客户提供本地及时的售后服务；采购部分电子元器件销售给公司。公司主要负责具体产品的研发、设计、制造和功能测试等，公司的研发和设计主要体现在产品图纸的设计修改，如印制电路板线宽线距的修改；材料的选型，如使用厚铜板才可以满足客户产品应用时电流承载较高的需求，使用何种功能的芯片才能满足客户特定功能的实现；为客户提供建议将产品设计成何种形状和大小可以满足客户特定空间较小的需求。

委托加工是指，客户已经设计好具体的产品，具有明确的产品制造要求，制造商拿到客户的制造图纸后，按照要求生产即可。同时，客户一般会提供所有或主要原材料，制造商仅购买辅料后加工生产。公司为客户生产的模组所需印制电路板是关键原材料，全部由公司自己生产，同时公司也会采购辅料和部分电子元器件等原材料。

因此，公司采用 JDM 模式与主要客户进行合作，在研发和设计方面附加值较高，产品能够获得较高的毛利率，同时，公司自产关键原材料印制电路板和部分电子元器件，与委托加工业务存在本质区别。

7、Buy-and-Sell 的模式符合行业惯例

Buy-and-Sell 是指客户向原材料供应商购买原材料或自己生产原材料后，将原材料转卖给生产制造商，生产制造商自行购买其他原材料和辅料并组织生产加工，最终将产成品交付给客户的模式。

公司与客户的 Buy-and-Sell 业务模式在电子产品制造行业较为普遍，属于行业共性特征。例如，鹏鼎控股（002938.SZ）、深南电路（002916.SZ）、弘信电子（300657.SZ）、蓝思科技（300433.SZ）、工业富联（601138.SH）、长信科技（300088.SZ）、宝明科技（002992.SZ）及伟时电子（605218.SZ）等均采用这种模式。

Buy-and-Sell 在电子制造行业较为常见的原因是：

（1）部分客户出于对产品质量和供货稳定性的要求

电子制造行业下游品牌商一般对产品质量和稳定性要求很高，而芯片等关键电子元器件的质量将直接影响最终产品的质量和稳定性。该模式下，采购的原材料质量更加稳定，原材料供应更加及时。

（2）交易成本优势

关键原材料一般需要从境外知名元器件品牌商购买，或者由客户定制化生产。而上游制造商在采购环节议价能力相对较弱，或采购效率较低，所以部分情况下都由客户从第三方采购或自产后销售给制造商为其加工为产成品。

（3）合作更加紧密

Buy-and-Sell 模式有利于上游制造商与客户形成长期、紧密的战略合作关系。原材料的采购价格主要由客户与原材料供应商按照市场价格协商确定，上游制造商可以更加专注于深入了解客户需求和产成品的最终性能，为客户提供更优质的定制化服务。同时，Buy-and-Sell 模式下下游客户一般能够对原材料的损耗等情况具有更好的了解，使得后续合作更加紧密。

由于电子制造行业制造商生产的产品一般较为复杂，而客户提供的电子元器件仅为部分原材料，制造商需要独立进行产品研发、设计后，经过复杂的生产工艺将从客户采购的电子元器件等原材料加工成其他产品，客户提供的原材料在功能、形态上均发生了实质性的变化。所以，一般根据控制权发生变化，按照实质重于形式原则将其认定为独立购销业务，而非简单委托加工业务。

综上，公司从客户 FCT、Azoteq 和 Next 采购的原材料价格与市场价格基本一致；购买和销售业务相对独立；双方约定所有权转移条款，公司对存货进行后续管理和核算，客户没有保留原材料的继续管理权；产品销售时，公司产品销售价格包括主要材料、辅料、加工费、利润等在内的全额销售价格。公司与 FCT 业务按照实质重于形式原则，认定为独立购销业务，以总额法确认销售收入。

二、说明是否对 FLEXIBLE CIRCUIT TECHNOLOGIES INC 存在重大依赖，与其合作是否存在不利变化。

公司于 2005 年开始正式与 FCT 开展合作，历时约 20 年，双方未发生任何纠纷和诉讼，形成了良好的战略合作关系，随着双方的共同成长，合作业务规模不断增长。近年来，公司一直为 FCT 第一大供应商，且 FCT 对公司采购占比远超其

第二大供应商。由于 FCT 是一家具有一定技术能力，能够为客户提供售前和售后技术支持的印制电路板及组件贸易商，本身不具有研发和生产制造能力，必须依赖于上游制造商为客户提供完整的定制化服务和产品。需要其上游供应商在项目开发初期通过 JDM 模式嵌入前期开发。公司为 FCT 的第一大供应商。基于过往长期稳定的合作关系、以及公司产品高度定制化的特性，公司在技术研发、生产工艺、产品质量控制、成本控制等方面具有较为明显的竞争优势，FCT 对公司具有一定程度依赖，未来公司与 FCT 合作关系将持续稳定和深入。

FCT 与公司经过多年的稳定合作，建立了紧密战略协同关系，双方充分利用各自优势共同为终端客户提供定制化的服务。依托于公司的研发能力、生产制造能力、低成本优势和严格的质量管控能力，FCT 在境外柔性应用细分领域具有较强的市场竞争力，未来业务发展具有可持续性，公司与 FCT 的合作不存在不利变化。

问题 3、关于应收账款

报告期末你公司应收账款账面余额 8,370.51 万元，较期初增长 55.02%；计提坏账准备 440.11 万元，账面价值 7,930.40 万元。你公司解释称“第四季度营业收入较去年同期有较大幅度的提升，而相关客户存在一定的付款周期，对收入产生的应收账款有较大幅度的上升”。

请你公司：

（1）说明报告期内销售信用政策是否发生变动，是否存在通过赊销或突击销售等增加销售的情形；

（2）列示重要应收账款的期后回款情况，说明坏账准备计提是否充分。

请年审会计师就上述事项进行核查并发表明确意见，并说明针对应收账款实施的审计程序及获取的审计证据。

【公司说明】

一、说明报告期内销售信用政策是否发生变动，是否存在通过赊销或突击销售等增加销售的情形

（一）公司 2023 年、2024 年主要客户信用政策如下：

客户名称	2024 年信用政策	2023 年信用政策
------	------------	------------

FLEXIBLE CIRCUIT TECHNOLOGIES INC	月结 45 天	月结 45 天
Janus International Group, LLC	月结 60 天	月结 30 天
深圳市冠旭电子股份有限公司	月结 90 天	月结 90 天
美律电子(深圳)有限公司	月结 120 天	月结 120 天
AZOTEQ (PTY) LTD	月结 60 天	月结 60 天

由上表可知，公司报告期内主要客户的销售信用政策未发生重大变化，对客户 Janus International Group, LLC 在 2023 年新产品打样，存在极少量的样品销售，随着打样成功后 2024 年进入量产阶段变更的信用政策。

（二）说明公司是否存在通过赊销或突击销售等增加销售的情形

公司期末应收账款账面余额 8,370.51 万元，较期初增长 55.02%，主要系第四季度属于公司的销售旺季，公司客户 FLEXIBLE CIRCUIT TECHNOLOGIES INC 第四季度工业打印模组出货量增加，客户 Janus International Group, LLC 2024 年进入量产交付，导致应收账款期末账面余额增加，公司不存在通过赊销或突击销售等增加销售的情形。

二、列示重要应收账款的期后回款情况，说明坏账准备计提是否充分

（一）重要应收账款的期后回款及坏账准备计提情况

公司应收账款前五名期末余额、坏账计提金额及期后回款情况列示如下：

客户名称	期末应收账款余额	期末坏账计提金额	期后回款金额	期后回款比例
FLEXIBLE CIRCUIT TECHNOLOGIES INC	4,273.27	213.66	4,273.27	100.00%
Janus International Group, LLC	1,140.91	57.05	1,140.91	100.00%
深圳市冠旭电子股份有限公司	617.55	30.88	268.94	43.55%
美律电子(深圳)有限公司	338.26	16.91	338.26	100.00%
AZOTEQ (PTY) LTD	299.31	14.97	299.31	100.00%
合计	6,669.29	333.46	6,320.69	94.77%

注：以上期后回款时间截止为 2025 年 5 月 31 日。

由上表可知，应收账款前五名客户中，除深圳市冠旭电子股份有限公司外，其他客户均已回款，深圳市冠旭电子股份有限公司信用期为月结 90 天，未回款的原因主要系该客户目前处于产能扩张阶段，申请付款流程较长，经了解，深圳市冠旭电子股份有限公司连续五年登榜深圳企业 500 强，体现冠旭电子在国际市场上日益扩展的影响力与竞争力，应收款项无法回收的风险较小。

（二）说明坏账准备计提是否充分

公司按季度对应收账款坏账准备进行计提，根据每季末最新的应收账款明细表，对应收账款的账龄进行分析复核并基于账龄组合与预期信用损失率计提坏账。公司对应收账款坏账准备的计提根据季度执行具有及时性。

（1） 2024 公司应收账款按坏账计提方法分类披露如下：

类别	期末余额				
	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例（%）	金额	比例（%）	
按单项计提坏账准备	22.04	0.26	22.04	100	-
按组合计提坏账准备	8,348.47	99.74	418.07	5.01	7,930.40
其中：非关联方及非合并范围内关联方	8,348.47	99.74	418.07	5.01	7,930.40
合计	8,370.51	100	440.11	5.26	7,930.40

（2） 2024 公司按组合计提的应收账款账面余额、坏账计提和净值如下：

名称	期末余额			
	账面余额	占比（%）	坏账准备	计提比例（%）
1 年以内（含 1 年）	8,339.63	99.89	416.98	5.00
1 年至 2 年	8.31	0.10	0.83	10.00
2 至 3 年	-	-	-	30.00
3 至 4 年	0.53	0.01	0.26	50.00
4 至 5 年	-	-	-	80.00
5 年以上	-	-	-	100.00
合计	8,348.47	100.00	418.08	5.01

注：上表未包含单项计提的应收账款金额，2024 年末单项计提的应收账款金额为 22.04 万元。

通过分析账龄结构变化情况，2024 年公司按组合计提的应收账款账龄多在 1 年以内，占按组合计提的应收账款余额的比重为 99.89%。报告期公司按照坏账政策计提坏账准备，1 年以上的应收账款占比很小相应的坏账风险较小。公司的主要客户已合作多年信誉良好，同时公司严格执行应收账款管理制度，历史应收账款坏账实际发生率极低。

(2) 公司与同行业可比上市公司应收账款坏账计提比例的对比

可比公司	2024 年	2023 年
弘信电子	1.66%	0.62%
中京电子	2.29%	2.56%
协和电子	3.10%	8.63%
和而泰	4.28%	3.20%
朗特智能	7.01%	4.88%
金百泽	9.93%	9.70%
平均值	4.71%	4.93%
本公司	5.26%	5.11%

注：上表资料来源于可比公司年度报告等公开资料。

由上表可见，公司应收账款坏账计提比例与同行业可比上市公司不存在重大差异，公司应收账款坏账计提具有充分性。

问题 4、关于在建工程

你公司在建工程本期增加投入 9,338.47 万元，转入固定资产 1.19 亿元，其他减少 942.15 万元，期末 2,317.09 万元。你公司募投项目“智能控制模组建设项目”两次延期，预定可使用状态为 2025 年 12 月 31 日。

请你公司：

(1) 说明在建工程其他减少的具体原因；

(2) 说明“智能控制模组建设项目”两次延期的原因，截至目前的建设进展，预计能否按计划投入使用。

请年审会计师就事项（1）进行核查并发表明确意见，并说明针对在建工程实施的审计程序及获取的审计证据，在建工程转固是否及时合理。

【公司说明】

一、说明在建工程其他减少的具体原因

公司本期在建工程其他减少 942.15 万元，其中转入长期待摊费用金额为 896.78 万元，主要系惠州、珠海厂房的零星装修费用计入了长期待摊费用。

二、说明“智能控制模组建设项目”两次延期的原因，截至目前的建设进展，预计能否按计划投入使用

项目延期的原因主要系：1）在一期 1#厂房和宿舍楼建设实施过程中，因客观环境因素影响施工进度受阻，以及结合定点客户产品线需求，局部优化车间功能规划，需向工程建设主管部门就调整事项报批，从而工期有所延长；2）二期厂房是在一期厂房完工后再投建，需要相关政府部门对建设项目进行审批，因二期厂房为高层建筑，七层以上非募投项目厂房功能依据最新业务需求有所调整，从而对整体项目审批进度有所影响；3）项目计划总投资约 3.6 亿元，实际募集资金 1.55 亿元，约 2 亿元资金需要公司自筹，公司通过向项目所在地银行申请建设项目贷款，以及通过建设期间公司良性运营积累自有建设资金方式解决，故此建设进度比原计划时间延长。

截至 2024 年 12 月 31 日，项目 1#厂房及宿舍楼已投入使用，并取得不动产权证，2#厂房已经竣工验收备案，公司“则成电子智能控制模组建设项目”募集资金累计投入 14,483.14 万元，累计投入进度为 93.38%。

公司谨慎考虑了宏观经济环境、行业发展情况以及公司实际情况，在募投项目实施过程中适时控制投资节奏，谨慎进行募投项目的实施及募集资金的投入，以保障募集资金的安全、合理、高效运用，因此募投项目的投资进度较原计划有所延迟，无法在原定计划时间内达到预定可使用状态，因此对项目进行了延期。

公司会结合发展情况及市场变化，结合新客户新项目的导入情况，审慎使用募集资金及自有资金完成“智能控制模组建设项目”建设，结合现有的建设进展，公司预计该项目能够按计划投入使用。

问题 5、关于股权投资

2024 年 1 月，你公司投资东莞创联新能源有限公司（以下简称东莞创联），具有重大影响，2024 年 11 月退出。长期股权投资附注显示，本期对东莞创联投资 300 万元，减少投资 144.34 万元，权益法下确认投资收益-155.66 万元，处置产生投资收益-15.66 万元。期末对东莞创联的其他应收款 14.12 万元，长期应收款列示应收东莞创联股权转让款 140 万元，计提坏账准备 7 万元。

请你公司：

（1）说明投资及退出东莞创联的背景，持股比例，投资不久即退出的原因及合理性，两次交易的交易对方、交易价款、定价依据，是否存在向关联方利益输送的情形；

（2）说明因东莞创联股权投资产生的投资收益的确认依据、计算过程；

（3）说明其他应收款的形成背景、应收股权转让款计提坏账准备的依据，相关款项期后回款情况。

请年审会计师就上述事项进行核查并发表明确意见。

【公司说明】

一、说明投资及退出东莞创联的背景，持股比例，投资不久即退出的原因及合理性，两次交易的交易对方、交易价款、定价依据，说明是否存在向关联方利益输送的情形；

1、投资东莞创联的背景、投资比例

公司决定投资东莞创联的初衷，主要系在国内新能源汽车市场快速发展的背景下，希望通过本公司、东莞六淳智能科技股份有限公司（以下简称“东莞六淳”）、东莞群鼎新能源投资有限合伙（有限合伙）（以下简称“东莞群鼎”）三方分工合作，开展国内市场新能源产品的研发、制造和销售推广业务。其中本公司拥有在新能源模组研发和生产的经验；东莞六淳拥有在电子模组产品生产设备的精密冲压、模切和模组类产品加工与组装经验；东莞群鼎拥有在新能源领域的销售及投资经验。三方合作可以在新能源领域广泛开展三方优势资源整合，在技术、供应链管理和销售推广等方面相互协同，加快提升公司在新能源领域的市场占有率和核心竞争力。

2024 年 1 月，公司基于上述战略决策，公司以 0 元价格通过受让股权的方式，取得王峰持有的东莞创联 40%的股权共 1,000 万元出资额。同时，东莞六淳以 0 元价格通过受让股权的方式，取得王峰持有的东莞创联 40%的股权共 1,000 万元出资额。东莞群鼎以 0 元价格通过受让股权的方式，取得王峰持有的东莞创联 20%的股权共 500 万元出资额。在完成股权受让 和变更登记后，公司投入东莞创联共 1,000 万元，根据协议约定分批实缴出资。

2、退出东莞创联的背景、减资比例

2024 年 11 月，因东莞创联经营发展未达预期，且存在继续亏损的风险，公司根据自身业务发展及整体战略规划需要，经与参股公司东莞创联的其他股东友好沟通并达成共识后，对东莞创联进行同比例减资共计人民币 1,750.00 万元。本次减资完成后，东莞创联的注册资本将由人民币 2,500.00 万元减少至人民币 750.00 万元，公司对东莞创联持股比例保持 40.00%不变。因东莞创联经营发展未达预期，公司根据整体战略规划，在上述减资完成后，以人民币 140.00 万元的价格将持有的东莞创联 40.00%股权转让予王峰。本次股权转让完成后，公司不再持有东莞创联股权。东莞创联为王峰受让公司持有的东莞创联 40.00%股权的转让款提供担保，担保方式包括连带责任保证担保、应收账款质押担保及资产抵押担保。

3、投资不久即退出的原因及合理性

由于东莞创联 2024 年 1-9 月份运营情况不及预期，且对公司业务发展不能产生积极协同作用，为避免该投资出现更大亏损，公司决定退出。

4、投资和退出时的交易对方、交易价款、定价依据

(1) 投资和退出时交易对方的基本情况

姓名	王峰
住所	江苏省苏州市吴中区太湖东路 280 号 10 幢 202 室
目前的职业和职务	东莞创联执行董事
信用情况	不是失信被执行人
是否存在关联关系	公司实际控制人、董监高等与王峰不存在亲属关系以及其他关联关系

(2) 投资和退出时交易价款

投资时交易价款：东莞创联于 2023 年 09 月 13 日成立，当时注册资本尚未实缴，尚无实际业务发生。经双方友好协商，转让价格确定为 0 元。

退出时交易价款：公司以人民币 140 万元的价格向王峰转让其所持东莞创联 40% 股权，王峰应在减资工商变更登记手续完成后 5 个工作日内向本公司支付首期转让价款人民币 14 万元，剩余股权转让价款人民币 126 万元，王峰应在减资工商变更登记手续完成后 36 个月内向本公司支付。为了保证公司权益，在股权转让合同中，约定由东莞创联将应收账款、机器设备等固定资产抵押给公司作为王峰履约的担保。

(3) 投资和退出时定价依据

此次股权投资根据市场价格协商确定，交易定价公允，遵循公开、公正、公平、合理的原则，定价合理公允。

二、说明因东莞创联股权投资产生的投资收益的确认依据、计算过程：

1、公司因东莞创联股权投资产生的投资收益的确认依据

根据《企业会计准则第 2 号——长期股权投资》规定：①投资方直接或通过子公司间接持有被投资单位 20% 以上但低于 50% 的表决权时，一般认为对被投资单位具有重大影响，采用权益法核算。②后续计量采用权益法核算的长期股权投资，投资方应当按照应享有或应分担的被投资单位实现的净损益和其他综合收益的份额，分别确认投资收益和其他综合收益，同时调整长期股权投资的账面价值。③处置长期股权投资时，其账面价值与实际取得价款之间的差额，应当计入当期损益。

2024 年 1 月，公司召开内部总经理办公会会议，并由公司董事长薛兴韩先生签批同意了《关于公司对外投资的决定》，公司根据投资协议约定持有东莞创联 40% 的股权，公司权益法核算的长期股权投资确认符合《企业会计准则》规定。

2、公司持有东莞创联股权期间确认的投资收益的计算过程

投资收益=2024 年持有期间东莞创联实现的净损益*持股比例=-389.14 万元*40%=-155.66 万元

3、公司处置东莞创联股权时确认的投资收益的计算过程

投资收益=股权转让款现值-2024 年处置时对东莞创联的长期股权投资账面价值=128.68 万元-（300 万元-155.66 万元）= -15.66 万元

其中：股权转让款现值=140 万元/(1+2.85%)³=128.68 万元

注：协议约定的股权转让价款为 140 万元，协议约定 36 个月内支付，公司考虑资金时间价值，参考子公司广东则成成长期借款利率 2.85%作为折现率进行计算。

三、说明其他应收款的形成背景、应收股权转让款计提坏账准备的依据，相关款项期后回款情况。

1、其他应收款的形成背景：

2024 年 1 月公司投资参股东莞创联，基于东莞创联的业务发展及整体布局考量，子公司惠州则成与东莞创联签订《租赁合同》，向东莞创联提供场地及场地管理费，期末对东莞创联的其他应收款 14.12 万元，主要系对东莞创联的租金、水电及管理费。

2、应收股权转让款计提坏账准备的依据

公司应收股权转让款坏账计提准备的会计政策如下：

对信用风险与组合信用风险显著不同的应收账款，公司按单项计提预期信用损失。公司对在单项工具层面能以合理成本评估预期信用损失的充分证据的应收账款单独确定其信用损失。当在单项工具层面无法以合理成本评估预期信用损失的充分证据时，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的判断，依据信用风险特征将应收账款划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失。

公司对应收王峰股权转让款按账龄组合计算预期信用损失，应收股权转让款期末金额为 140 万元，属于 1 年内的应收股权转让款，期末坏账计提准备余额为 7 万元，坏账计提比例为 5%。

综上，公司对应收股权转让款的坏账计提符合《企业会计准则》及公司会计政策规定。

3、相关款项期后回款情况如下：

项目名称	金额	期后回款金额	回款比例
其他应收款	14.12	13.75	97.38%
长期应收款-股权转让款	140.00	14.00	10.00%

合计	154.12	27.75	18.01%
----	--------	-------	--------

由上表可知，公司期末对东莞创联的其他应收款 14.12 万元，截止本次问询回复报告日，公司收回 13.75 万元，回款比例达 97.38%，期后回款情况良好；公司期末对东莞创联的股权受让款 140 万元，截止本次问询回复报告日，公司已经收到首期转让价款人民币 14 万元，剩余款项尚未回款的主要原因系根据股权转让协议约定，交易对手方王峰需在东莞创联减资工商变更登记手续完成后 36 个月内向本公司支付，该笔款项尚未逾期。

以上为公司对本次《问询函》所列问题的回复，特此公告。

深圳市则成电子股份有限公司

董事会

2025 年 7 月 11 日