

瀛通通讯股份有限公司、
中信证券股份有限公司
《关于请做好瀛通通讯可转债发行申请
发审委会议准备工作的函》的回复

保荐机构（主承销商）



中信证券股份有限公司
CITIC Securities Company Limited

二〇二〇年三月

《关于请做好瀛通通讯可转债发行申请发审委会议准备工作的函》 的回复

中国证券监督管理委员会：

根据贵会于近日下发的《关于请做好瀛通通讯可转债发行申请发审委会议准备工作的函》（以下简称“告知函”）的要求，瀛通通讯股份有限公司（以下简称“瀛通通讯”、“发行人”或“公司”）与中信证券股份有限公司（以下简称“中信证券”或“保荐机构”）、天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）对告知函所提问题进行了认真讨论与核查，逐一落实，现将告知函所提问题回复如下，请贵会予以审核。

如无特别说明，本回复中所涉及的简称或释义与尽职调查报告中相同。所用字体对应内容如下：

反馈意见问题	黑体、加粗
反馈意见问题回复	宋体
中介机构核查意见	宋体、加粗

本回复中若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况，为四舍五入原因造成。

问题 1、根据申报材料，申请人报告期内实现营业收入分别为 60,567.59 万元、72,168.84 万元、89,644.84 万元和 51,483.78 万元，实现归母净利润分别为 10,415.46 万元、8,578.82 万元、6,449.012 万元、2,212.37 万元，实现归母净利润相对收入增长呈现明显的反转态势。

请申请人进一步说明：（1）报告期营业收入增长与归母净利润下滑的合理性与匹配性，发行人收入增长、业绩波动是否行业可比公司一致，是否属于行业周期波动，存在波动不一致的原因及合理性；（2）2019 年度的业绩实现情况以及 4 个季度的业绩波动情况，结合行业数据和可比公司说明发行人 2019 年 4 个季度业绩波动的原因及合理性；（3）业绩下滑是否已经得到遏制，申请人应对业绩下滑的措施效果及可持续性；（4）2019 年实现业绩情况、资产减值和跌价等准备计提是否谨慎性和充分性，并说明是否满足公开发行可转债关于净资产收益率水平的要求。

回复：

一、报告期营业收入增长与归母净利润下滑的合理性与匹配性，发行人收入增长、业绩波动是否行业可比公司一致，是否属于行业周期波动，存在波动不一致的原因及合理性

（一）报告期营业收入增长与归母净利润下滑的合理性与匹配性

报告期内，公司营业收入与归母净利润的变动情况如下表所示：

单位：万元

项目	2019 年 1-9 月		2018 年		2017 年		2016 年
	金额	增长率 (%)	金额	增长率 (%)	金额	增长率 (%)	金额
营业收入	82,173.28	23.52	89,644.84	24.22	72,168.84	19.15	60,567.59
毛利率 (%)	21.93	-10.85	25.24	-17.03	30.42	-7.28	32.81
营业利润	5,689.61	-10.41	7,421.30	-20.14	9,292.56	-18.78	11,442.25
净利润	4,748.11	-3.39	6,332.40	-24.98	8,440.89	-18.96	10,415.46
归母净利润	4,748.11	-6.02	6,449.01	-24.83	8,578.82	-17.63	10,415.46

注：2019 年 1-9 月增长率系与 2018 年 1-9 月同期相比的增长率，数据未经审计

由上表可见，报告期内，公司营业收入持续增长，归属于母公司的净利润则有一定下滑，主要原因如下：

1、电声产品技术革新迅速，高毛利传统有线耳机产品被低毛利新产品逐步替代

随着蓝牙技术、电池技术及音频同步技术等发展，无线蓝牙耳机不断提升了用户体验和应用功能，逐步成为市场主流的电声产品，出货量实现快速增长。与此同时，传统有线耳机产品面临着市场需求量下滑、销售价格下降等不利情况。报告期，公司营业收入构成情况如下：

单位：万元

项目	2019年1-9月		2018年度		2017年度		2016年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
声学零件	26,177.71	31.86%	48,191.23	53.76%	54,430.09	75.42%	43,683.18	72.12%
耳机	41,419.12	50.40%	18,938.05	21.13%	2,221.46	3.08%	379.52	0.63%
数据线及其他	12,950.28	15.76%	21,927.57	24.46%	14,935.08	20.69%	15,817.82	26.12%
其他业务收入	1,626.17	1.98%	588.00	0.66%	582.21	0.81%	687.06	1.13%
合计	82,173.28	100.00%	89,644.84	100.00%	72,168.84	100.00%	60,567.59	100.00%

与此同时，报告期内，公司主营业务的毛利率情况如下：

类别	2019年1-9月	2018年	2017年	2016年
声学零件	37.25%	35.08%	39.22%	42.07%
耳机	13.03%	18.61%	-15.99%	-44.30%
数据线及其他	18.05%	9.38%	5.47%	6.69%
综合毛利率	21.71%	25.25%	30.46%	32.72%

由上表可知，报告期内，声学零件及耳机系公司最主要的收入来源。其中，声学零件收入占发行人报告期内营业收入的比重分别为72.12%、75.42%、53.76%和31.86%，声学零件收入占比总体呈现下降趋势，而耳机收入占发行人营业收入的比重分别为0.63%、3.08%、21.13%和50.40%，占比总体呈现快速上升趋势。而公司毛利率较高的声学零件产品毛利率持续下滑，且该类产品销售收入总体处于下降趋势。同时，公司大力拓展了耳机成品业务，耳机成品收入占营业收入比例从2016年的0.63%增加到2019年1-9月的50.40%，主要系公司承接耳机成品订单金额不断上升，同时报告期内合并了耳机成品公司惠州联韵，该类业务毛利率相对较低，从而整体拉低了公司的综合毛利率和净利润水平。

上述变化反应了耳机市场出现“无线化”、“智能化”的发展趋势，与市场原有耳机线材、半成品等声学零件需求量逐步下降而新产品不断涌现的背景相符，随着公司经营规模的扩大和公司的高毛利传统有线耳机产品被低毛利新产品逐步替代，公司营业收入持续增长，而归属于母公司净利润则有所下降。

2、人工成本上升、部分原材料成本上升

声学产品属于非标准定制化产品，产品种类、款式、功能多样，较难以按照统一标准进行全自动化生产。因此，声学产品在不断提升自动化、智能化生产水平的同时，保留了一些柔性生产工序，需要大量的劳动力，公司员工人数由 2016 年末的 3,139 人上升至报告期末的 3,435 人。近年来，人工成本的不断上升给公司的经营造成了一定的压力，压缩了公司产品的利润空间，报告期内，公司为了减轻劳动力成本上升的压力，2016 年开始新建了越南、印度、广西浦北的生产基地。这些新的生产基地逐步实现盈利需要一定周期，对短期内的公司业绩造成了一定不利影响。除此以外，报告期内公司采购总额持续增加，分别为 26,348.56 万元、30,528.28 万元、40,970.84 万元和 40,893.18 万元，由于人民币贬值、市场供需变化等因素，公司采购的部分原材料的价格上升较快，对公司经营业绩造成了一定压力。

3、公司加大了新产品研发投入和人才引进力度

报告期内，公司管理费用、研发费用均有较大提升，管理费用分别为 4,116.79 万元、5,934.69 万元、8,570.76 万元和 8,373.86 万元，研发费用分别为 2,949.84 万元、4,019.08 万元、4,367.40 万元和 3,535.95 万元。其中管理费用上升较快的主要原因为公司进行产品转型升级，新成立了智能产品事业部，招聘了较多的国际化、专业化管理人才，管理员工工资增加，而研发费用中职工薪酬占研发费用的比例分别为 36.77%、39.06%、49.96%和 62.39%，主要是公司为生产无线智能耳机等新产品加大了行业内优秀人才的引进力度，以行业内具有吸引力的薪资待遇招聘了一批在研发技术人才。同时，公司增加了对于新产品的研发投入，新建了多个专用听音室、消声室和实验室。

4、公司于 2018 年推出股票期权与限制性股票激励计划，股份支付费用增加

2018年12月，公司推出了股票期权与限制性股票激励计划（草案），2019年1月经调整后，拟授予激励对象113.50万份股票期权，287.00万股限制性股票。2019年初至2019年9月30日，归属于上市公司股东的净利润为人民币4,748.11万元，包括报告期内股权激励所授予限制性股票及股票期权应摊销的股份支付金额1,180.80万元；如剔除此影响，2019年1-9月实现归属于上市公司股东的净利润为人民币5,928.91万元，相较于2018年1-9月净利润增长了20.64%。

综上所述，报告期内，公司营业收入持续增长，而归属于母公司净利润主要受到高毛利传统有线耳机产品被低毛利新产品逐步替代，人工及原材料成本上升，新产品研发投入和人才引进力度提升，和公司推出股权激励计划导致股份支付费用增加的影响有所下降，其波动具有合理性，两者的变化可以匹配。

（二）发行人收入增长、业绩波动是否行业可比公司一致，是否属于行业周期波动，存在波动不一致的原因及合理性

报告期内，公司营业收入与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元

可比公司	营业收入			
	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
佳禾智能	162,864.70	134,699.19	121,800.58	83,169.52
立讯精密	3,783,613.84	3,584,996.42	2,282,609.98	1,376,259.59
朝阳科技	-	59,486.13	64,686.35	47,229.61
歌尔股份	2,413,440.47	2,375,058.78	2,553,673.06	1,928,780.77
瀛通通讯	82,173.28	89,644.84	72,168.84	60,567.59

注：朝阳科技未披露第三季度财务数据

报告期内，公司归母净利润与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元

可比公司	归母净利润			
	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
佳禾智能	9,764.60	11,038.57	6,196.59	2,997.73
立讯精密	288,752.19	272,263.11	169,056.81	115,653.35
朝阳科技	-	7,692.02	8,054.26	3,656.30
歌尔股份	98,499.29	86,772.27	213,922.62	165,149.66
瀛通通讯	4,748.11	6,449.01	8,578.82	10,415.46

注：朝阳科技未披露第三季度财务数据

由于公司与可比公司的产品结构存在一定差异，因此需要从相似产品展开分

析其波动情况。从分产品类型来看，报告期内，公司声学产品与可比公司相似产品的营业收入对比情况如下：

单位：万元

可比公司	可比产品	2019年 1-9月	2018年	2017年	2016年
佳禾智能	耳机	-	112,870.19	103,793.54	66,487.05
朝阳科技	耳机成品	-	22,352.71	17,103.00	13,511.39
	电声配件	-	35,274.99	43,110.55	30,907.52
歌尔股份	电声器件	-	-	1,526,608.14	1,093,862.67
	智能声学整机	-	681,272.42	-	-
瀛通通讯	声学零件	26,177.71	48,191.23	54,430.09	43,683.18
	耳机	41,419.12	18,938.05	2,221.46	379.52

报告期内，公司声学产品与可比公司相似产品的毛利率对比情况如下：

可比公司	可比产品	2019年 1-9月	2018年	2017年	2016年
佳禾智能	耳机	-	19.77%	18.12%	20.25%
朝阳科技	耳机成品	-	10.99%	15.54%	14.98%
	电声配件	-	33.47%	30.32%	20.04%
歌尔股份	电声器件	-	-	24.21%	24.06%
	智能声学整机	-	12.61%	-	-
瀛通通讯	声学零件	37.25%	35.08%	39.22%	42.07%
	耳机	13.03%	18.61%	-15.99%	-44.30%

声学产品方面，公司主要产品主要为耳机线材、耳机半成品等；歌尔股份电声器件主要为微型麦克风、微型扬声器、扬声器模组、天线模组、有线耳机、蓝牙耳机、MEMS 传感器及其他电子元器件等，2018 年及以后歌尔股份将电声产品相关业务重新分类为智能声学整机制造。公司声学零件产品与歌尔股份电声器件在原材料、工艺流程、产品性质等方面均不同，故而营业收入的波动和毛利率存在一定差异；朝阳科技电声配件产品主要包括通讯线材、耳机皮套等，与公司声学零件产品较为接近，营业收入均呈现稳中有升的态势，毛利率整体相近。

耳机成品方面，公司与可比公司在报告期内营业收入均有一定增长，公司耳机成品毛利率与歌尔股份智能声学整机产品、佳禾智能耳机产品整体较为接近。朝阳科技耳机成品的毛利率低于公司，主要因客户结构不同所致，公司耳机产品主要面向行业内知名的电声品牌运营商，朝阳科技耳机产品的主要客户为国内消费电子厂商和互联网品牌公司，较为注重性价比，毛利空间相对较小。

整体上看，公司与同行业可比公司的营业收入规模均在逐步扩张，公司产品主要系耳机线材、耳机半成品及耳机成品，且经历了从有线耳机及其线材向新产品的转型，与同行业可比公司的营收结构、产品布局均存在一定差异，因此毛利率和盈利能力也存在一定差异。影响电声行业发展发展的主要因素是下游消费者市场需求，智能移动终端和通讯技术的不断进步，促进了消费类电子产品的更新换代，从而带动相关零组件行业的不断革新和发展。报告期内公司营业收入持续增长，业绩下滑主要是由于高毛利传统有线耳机产品被低毛利新产品逐步替代、人工及原材料成本上升、生产效率的逐步提升和新产品研发投入的所致，与行业的发展趋势相符，并非行业周期波动所致。

二、2019 年度的业绩实现情况以及 4 个季度的业绩波动情况，结合行业数据和可比公司说明发行人 2019 年 4 个季度业绩波动的原因及合理性

（一）2019 年度的业绩实现情况以及 4 个季度的业绩波动情况

1、2019 年 1-9 月经营业绩情况

2019 年 1-9 月，公司实现的营业收入为 82,173.28 万元，归属于母公司股东净利润为 4,748.11 万元，扣除非经常性损益后归属于母公司股东净利润为 4,186.05 万元相较于 2018 年同期下降 6.43%，其中第三季度实现扣非后归属于上市公司股东净利润 2,392.41 万元，相较于 2018 年同期增长 18.25%，2019 年 1-9 月，公司扣非后加权平均净资产收益率为 4.13%。

2、2019 年全年业绩预计情况

根据公司 2020 年 1 月 2 日公告的 2019 年度业绩预告，2019 年归母净利润约 6,950.00-7,350.00 万元，扣除非经常性损益后归母净利润约 6,286.05-6,686.05 万元。根据公司 2020 年 2 月 25 日公告的 2019 年度业绩快报，归属于上市公司股东的净利润 7,122.35 万元。

3、报告期内营业收入的季节性与波动情况

单位：万元

季节	2019 年	2018 年		2017 年		2016 年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
一季度	24,113.56	16,292.89	18.17%	13,944.75	19.32%	8,753.71	14.45%

二季度	27,370.22	23,344.97	26.04%	20,538.90	28.46%	12,404.63	20.48%
三季度	30,689.50	26,891.03	30.00%	17,626.93	24.42%	19,557.34	32.29%
四季度	-	23,115.94	25.79%	20,058.25	27.79%	19,851.91	32.78%
合计	82,173.28	89,644.83	100.00%	72,168.83	100.00%	60,567.59	100.00%

总体来看，公司业务不存在明显的季节性，第一季度收入相对其他季度较低，主要原因为受到春节影响，其他季度销售收入总体较为均衡。

（二）结合行业数据和可比公司说明发行人 2019 年 4 个季度业绩波动的原因及合理性

报告期内，公司及可比公司各季度营业收入具体情况如下：

单位：%

客户名称	年度	一季度收入占比	二季度收入占比	三季度收入占比	四季度收入占比
佳禾智能	2016	12.44	21.73	28.24	37.59
	2017	17.13	22.63	29.09	31.14
	2018	18.21	26.18	32.78	22.83
立讯精密	2016	15.23	19.30	26.62	38.85
	2017	17.23	19.08	24.58	39.11
	2018	15.07	18.47	28.19	38.27
朝阳科技	2016	16.48	22.32	30.01	31.19
	2017	20.63	25.30	27.36	26.71
	2018	22.99	27.01	25.08	24.92
歌尔股份	2016	13.94	19.99	31.42	34.65
	2017	17.72	21.33	28.53	32.41
	2018	17.03	18.44	29.56	34.96
同行业公司平均		17.01	21.82	28.46	32.72
赢通通讯	2016	14.45	20.48	32.29	32.78
	2017	19.32	28.46	24.42	27.79
	2018	18.17	26.04	30.00	25.79
	2019	21.77	24.71	27.70	25.82
	平均	18.43	24.92	28.60	28.79

同行业公司平均 2016 年-2018 年一至四季度各季度收入占比分别为 17.01%、21.82%、28.46%和 32.72%。公司 2016 年-2019 年一至四季度平均各季度收入占比分别为 18.43%、24.92%、28.60%和 28.79%。公司的营业收入分布与同行业可比公司分布基本一致。消费类电子行业的销售旺季一般在下半年，对于海外市场，

感恩节、圣诞节、新年期间是每年的销售旺季；对于国内市场，每年的“五一”、“十一”、元旦、春节等节假日是销售旺季。受此影响，生产企业需要提前一到三个月备货，所以一般下半年营业收入占比相对较高。公司的业绩季度波动符合行业普遍情况，不存在异常情形。

三、业绩下滑是否已经得到遏制，申请人应对业绩下滑的措施效果及可持续性

(一) 业绩下滑是否已经得到遏制

2016年度、2017年度和2018年度，公司营业收入分别为60,567.59万元、72,168.84万元和89,644.84万元，近三年收入规模实现稳定增长。同时期，公司的归母净利润有所下滑，分别为10,415.46万元、8,578.82万元和6,449.01万元。根据2020年2月25日公告的2019年度业绩快报，2019年营业收入为110,780.93万元，归属于上市公司股东的净利润7,122.35万元，相较于2018年增长了10.44%。公司业绩下滑的情形已经得到了遏制。

(二) 申请人应对业绩下滑的措施效果及可持续性

1、公司所处行业发展前景向好，具有可持续发展空间

公司主营业务为声学零件、耳机、数据线及其他产品的研发、生产和销售等，产品广泛应用于智能手机、平板电脑、个人电脑、个人数码产品等消费电子产品领域。通信技术的升级配合消费电子产品的智能化、无线化、便携化，使得下游消费电子领域的发展前景广阔，并对多制式、多类型声学零件、耳机产品的需求不断增加。同时，电声行业属于国家鼓励发展的产业，国家出台《电声器件产业“十三五”发展规划》等相关产业政策保障行业的发展。

技术进步和政策支持将为行业带来良好的发展前景。公司利用在耳机线材、耳机半成品等声学产品方面积累的技术优势及较好的成本控制能力，通过产业链收购与整合，已将产品线进一步扩展至耳机成品领域，并已成为公司盈利的重要来源，为未来营业收入保持增长奠定了基础。公司近期公司耳机产品的毛利率呈现出逐步回升的趋势，本次可转债募投项目预计的投资回报情况良好，具有可持续发展的空间。

2、进一步提升研发技术水平，完善生产工艺流程

公司自 IPO 以来，逐步积累相关生产技术和人才团队，形成了多项相关专利。近年来，公司大力研发智能无线耳机等新产品，招募了一批相关的研发技术人才，同时新成立了智能产品事业部，招聘了较多的国际化、专业化管理人才，以期提升在技术研发、检测、组装等领域的综合一体化服务优势。此外，公司于 2018 年 12 月收购了耳机成品公司惠州联韵，进一步增强了相关实力。

声学新产品如 TWS 耳机等涉及的生产工艺的复杂程度远超传统有线耳机。目前，公司已经具备了较为完整的生产工艺和核心技术，对于无线蓝牙耳机产品有了较为完整的新品研发能力，可以快速满足客户的新品研发需求，提升客户满意度和客户黏性，达到“服务客户，留住客户”的效果，从而为未来的产业发展打开了空间。

公司目前已在全球布局七大生产基地，分别位于湖北省咸宁市、广东省东莞市及惠州市、贵州省、广西省以及越南、印度，力求贴近客户、快速反应。未来随着公司本次可转换公司债券募投项目的投产，在 SMT、模具制造、硅胶成型、注塑等生产制造能力及工艺的提升，以及实现部分关键零组件的自制生产，公司的生产工艺流程以及精细化管理水平将有进一步的提高，公司未来整体耳机产品的盈利能力将有进一步的提升。

3、加强存量客户服务和新增客户覆盖，拓展销售渠道

公司作为电声产品专业生产企业，通过长期稳定的经营，已在通讯线材和消费电声产品领域与多家大型客户建立了稳定的合作关系，保持与台湾鸿海、正崧、歌尔等大型 EMS（电子制造服务）厂商的紧密合作，进入了苹果、小米、vivo、BOSE、亚马逊等产品供应链，客户基础较好。目前，公司已对万魔声学等厂商实现了 TWS 耳机稳定供货，在手订单量充足。在深化与原有客户合作的同时，公司将继续注重开拓新的声学产品客户，力争成为知名厂商的无线智能耳机产品供应商。

随着声学产品的逐渐升级，消费电子产品的线上销售渠道愈发重要，网络渠道商如亚马逊、京东、阿里巴巴等网络渠道客户的需求量日益增长。公司目前已经成为部分网络渠道客户的供应商，未来将争取达成更深层次的合作，为网络渠

道客户提供定制无线耳机产品等服务，进一步扩宽公司的销售渠道。

4、募集资金到位将优化资本结构、提升盈利能力

本次可转换公司债券募集资金到位后，公司的总资产和总负债规模将相应增加，能够增强公司的资金实力，为公司的后续发展提供有力保障。可转债转股前，公司使用募集资金的财务成本较低，利息偿付风险较小。随着可转债持有人陆续转股，公司的资产负债率将逐步降低，有利于优化公司的资本结构、提升公司的抗风险能力。随着项目建设完成后逐步释放效益，将进一步巩固和提升公司业绩，优化盈利能力，为股东贡献回报。

未来，公司将继续巩固在电声产品领域的优势地位，同时围绕消费电子领域进一步扩充产品线，扩大耳机整机产品等新兴业务的规模，与原有业务产生协同，持续提高公司的核心竞争力。

四、2019 年实现业绩情况、资产减值和跌价等准备计提是否谨慎性和充分性，并说明是否满足公开发行可转债关于净资产收益率水平的要求。

（一）2019 年实现业绩情况、资产减值和跌价等准备计提是否谨慎性和充分性

1、2019 年实现业绩情况

根据公司 2020 年 2 月 26 日公告的 2019 年度业绩预告，2019 年归母净利润为 7,122.35 万元，扣除非经常性损益后归母净利润为 6,310.17 万元。

2、资产减值和跌价等准备计提是否谨慎性和充分性

报告期内，公司资产减值损失主要为应收账款、其他应收款的坏账损失和存货跌价损失。公司资产减值损失发生情况如下：

单位：万元

项目	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
坏账损失	189.35	-359.35
存货跌价损失	-25.95	-552.75
合计	163.40	-912.10

公司 2019 年资产减值损失相比 2018 年减少，原因主要为：（1）2019 年公司销售回款情况逐渐改善，2019 年末应收账款余额相比于 2018 年减少 3,413.85 万元，根据公司应收账款坏账准备计提政策，2019 年应收账款坏账准备为 4,487.38 万元，低于 2018 年应收账款坏账准备 4,670.88 万元，2019 年冲回坏账准备 183.50 万元，主要系公司 2019 年末应收账款余额较 2018 年末下降约 3,400 万元；同时 2019 年其他应收款余额相比于 2018 年减少 589.60 万元，根据公司其他应收款项坏账准备计提政策，2019 年其他应收款坏账准备为 89.39 万元，低于 2018 年其他应收款坏账准备 83.54 万元，2019 年冲回坏账准备 5.85 万元，主要系 2019 年末其他应收款余额较 2018 年末下降约 600 万元。

（2）2019 年存货跌价损失减少，主要系 2018 年由于公司子公司越南瀛通、印度瀛通处于亏损状态，公司基于谨慎性原则，计提了较高金额的存货跌价准备。2019 年，越南瀛通与印度瀛通扭亏为盈，计提的存货跌价准备相应减少。根据公司存货跌价计提政策，由于 2019 年已将 2018 年计提存货跌价准备的存货售出，2019 年公司存货跌价准备转销 494.36 万元，计提 25.95 万元。

公司 2019 年的应收账款坏账准备、其他应收款坏账准备和存货跌价准备计提政策与报告期其他年度相一致。2016 年至 2019 年 1-9 月，公司应收账款坏账准备和存货跌价准备计提政策与同行业可比公司相比，不存在重大差异，具体比较情况请参见本回复报告之“问题三、（一）、1、公司的坏账计提政策与同行业可比公司对比情况与问题三、（二）、3、与同行业可比公司相比，公司存货跌价准备计提情况”中的回复。2019 年，公司应收账款周转情况与存货周转情况均逐渐改善。

综上所述，公司的存货跌价准备计提政策及计提比例与同行业可比公司相比不存在重大差异，公司应收账款坏账计提比例充分、谨慎。

（二）请申请人说明是否满足公开发行可转债关于净资产收益率水平的要求

2017 年、2018 年和 2019 年，公司扣除非经常性损益后归母净利润分别为 7,338.22 万元、5,557.90 万元和 6,310.17 万元，连续三年盈利；加权平均净资产

收益率分别为 8.37%、5.34%和 6.21%（以扣除非经常性损益前后净利润孰低者为计算依据），最近三年加权平均净资产收益率平均为 6.64%，高于 6%。

综上所述，公司 2017 年至 2019 年预计符合连续三年盈利、加权平均净资产收益率不低于 6%等发行条件。

问题 2、本次募投项目用于智能无线电声产品生产基地新建项目和补充流动资金项目，项目总投资金额 33,045 万元，拟用募集资金投入 30,000 万元。智能无线电声产品生产基地新建项目达产后，预计将新增 840 万件电声产品产能，生产规模将在现有基础上大幅提升。

请申请人说明：（1）2019 年耳机销售毛利率大幅下降的原因，申请人是否存在降价促销的情况，效益测算是否充分考虑产品毛利率持续下滑的情况；（2）结合市场竞争格局、申请人有意向性订单或在手订单情况，说明消化新增产能的具体措施，相关信息披露是否充分。请保荐机构发表核查意见。

回复：

一、申请人说明

（一）2019 年耳机销售毛利率大幅下降的原因，申请人是否存在降价促销的情况，效益测算是否充分考虑产品毛利率持续下滑的情况

1、智能无线耳机毛利率变动情况

2016 年至 2019 年 1-9 月，公司主营业务的毛利率情况如下：

类别	2019 年 1-9 月	2018 年	2017 年	2016 年
声学零件	37.25%	35.08%	39.22%	42.07%
耳机	13.03%	18.61%	-15.99%	-44.30%
数据线及其他	18.05%	9.38%	5.47%	6.69%
综合毛利率	21.60%	25.25%	30.46%	32.72%

2016 年、2017 年、2018 年和 2019 年 1-9 月公司耳机产品毛利率分别为 -44.30%、-15.99%、18.61%和 13.03%，总体处于上升趋势。2019 年 1-9 月，公司耳机产品毛利率相较于 2018 年毛利率下滑的主要原因为：

（1）公司 TWS 耳机产品销售占比提升，但毛利率较低

2018 年底，公司收购了惠州联韵并开始 TWS 耳机等产品的生产。该等产品销售价格一般明显高于传统有线耳机产品，但生产成本中原材料占比较高，毛利率相对较低。随着公司 TWS 耳机出货量的逐步提升，导致 2019 年 1-9 月耳机产品毛利率相较于 2018 年略有下降。随着公司 TWS 耳机等产品的生产效率和产品良率的进一步提升，以及 SMT、硅胶成型、注塑、模具生产等配套工艺的成

熟完善，公司耳机产品毛利率仍有一定提升空间。

(2) 人工成本及部分原材料成本上升

2019 年以来，人工成本的不断上升给公司的经营造成了一定的压力，压缩了公司产品的利润空间。除此以外，由于人民币贬值、市场供需变化等因素，公司采购的部分原材料如 PCBA 贴片组件、塑胶件和电池的价格上升较快，也导致公司耳机产品毛利率相对出现下滑。

同行业可比上市公司歌尔股份、佳禾智能、朝阳科技同类产品的毛利率变动情况如下表所示：

可比公司	可比产品	2019 年 1-6 月 ₁	2018 年	2017 年	2016 年
佳禾智能	耳机	15.26%	19.77%	18.12%	20.25%
朝阳科技	耳机成品	6.80%	10.99%	15.54%	14.98%
	电声配件	31.21%	33.47%	30.32%	20.04%
歌尔股份	电声器件	-	-	24.21%	24.06%
	智能声学整机	11.79%	12.61%	-	-

注 1：上市公司未披露 2019 年 1-9 月产品毛利率，此处以 2019 年 1-6 月情况代替

从上表可以看出，佳禾智能、朝阳科技、歌尔股份与公司类似的耳机产品 2019 年 1-6 月毛利率相较于 2018 年处于下降趋势。公司耳机产品毛利率波动趋势与可比公司同类产品毛利率波动趋势相同。

2019 年，公司耳机产品平均单价为 18.75 元，相较于 2018 年提升较大，主要原因系公司耳机产品结构中售价较高的 TWS 耳机产品占比逐渐提升，报告期内，公司均按照客户订单和订单中约定的价格来进行生产和销售，公司产品不直接向终端用户进行销售。2019 年以来，公司不存在通过降价进行促销的情况。

2、募投项目的效益测算

智能无线电声产品生产基地新建项目建设完成后开始投产，投产期第一年、第二年的产能利用率分别为 80%、100%。项目产品达产年产能 840 万件，具体情况如下：

单位：万件

序号	产品	T+36	T+48	T+60 及以后
----	----	------	------	----------

产能利用率		80%	100%	100%
1	TWS 耳机	464	580	580
2	头戴蓝牙耳机	80	100	100
3	颈挂蓝牙耳机	88	110	110
4	智能音箱	40	50	50
	合计	672	840	840

项目规划 TWS 耳机 100 元/件、头戴蓝牙耳机 80 元/件、颈挂蓝牙耳机 60 元/件、智能音箱 90 元/件，预计达产年可实现销售收入 77,100 万元，具体情况如下表所示：

序号	产品	产能 (万件)	单价 (元/件)	达产年产值 (万元)
1	TWS 耳机	580	100.00	57,960
2	头戴蓝牙耳机	100	80.00	8,026
3	颈挂蓝牙耳机	110	60.00	6,600
4	智能音箱	50	90.00	4,514
	合计	840		77,100

根据公开数据，公司对标产品的相应市场价格如下所示：

单位：元/件

品牌	代表性耳机产品型号	市场价格
苹果	AirPods 2	1,058 元
华为	FreeBuds 3	1,199 元
	FreeBuds	399 元
三星	Galaxy Buds	899 元
vivo	TWS Earphone	899 元
OPPO	O-Free	699 元
万魔声学	Stylish 时尚真无线耳机	549 元
小米	AirDots 青春版	199 元

数据来源：截至 2019 年 12 月 29 日主流电商平台零售价格

目前 TWS 耳机主流产品的价格相对较高，最低市场销售价格接近 200 元/件。2019 年 TWS 耳机的平均单价为 179.15 元，而公司该募投项目测算时使用的 TWS 耳机价格为 100 元/件，充分考虑了未来该产品成熟后单价降价的可能性。

同时募投项目效益测算的毛利率为 19.00%，略高于公司 2019 年毛利率，与

公司 2018 年耳机产品毛利率基本持平。2019 年毛利率有所下滑系因为公司一季度开始生产 TWS 耳机产品，生产线及管理团队均处于磨合期，随着公司 TWS 耳机等产品的生产效率和产品良率的进一步提升，以及配套工艺的不断成熟，2019 年三、四季度耳机产品毛利率相较于 2019 年一、二季度已有所提升。未来，公司耳机产品毛利率仍有一定提升空间。

综上，该项目的效益测算充分考虑了未来无线耳机产品销售价格可能的下降趋势以及公司产品毛利率的变动情况，测算具有合理性。

（二）结合市场竞争格局、申请人有意向性订单或在手订单情况，说明消化新增产能的具体措施，相关信息披露是否充分。

1、市场竞争格局

电声元器件行业属于轻资产型的制造业，市场化程度很高吸引了大量民营资本进入，行业内形成了以歌尔股份、瑞声科技、立讯精密等龙头企业，年销售额超过百亿元，除上述三家企业以外，行业内绝大多数生产企业产值未超过十亿元。虽然电声元器件行业内各类型企业众多，但是厂商之间差异巨大，有能力进入国际知名品牌客户的供应链并成为稳定的供应商成为衡量该企业技术实力和生产能力的主要标准。

公司作为电声产品专业生产企业，通过在客户群体中良好的口碑持续赢得越来越多下游消费类电子行业知名品牌客户的青睐，在国内外市场上均获得广泛认可。目前，公司已与台湾鸿海、丰达电机、美律实业、歌尔股份等国内外领先的 EMS 厂商建立了稳定的合作关系，为苹果、SONY、OPPO、vivo、小米、松下、万魔声学等企业供应电声产品、数据线及其他产品。

经过多年深耕本行业，公司现已发展壮大成为国内声学领域技术研发、结构设计、精密检测、组装配送、技术服务于一体的优势企业。根据中国电子元件行业协会发布的 2018 年（第 31 届）、2019 年（第 32 届）中国电子元件百强，瀛通通讯分别位于中国电子元件企业第 55 名、第 61 名。

2、公司目前在手订单情况

截至本回复意见出具日，经公司统计的在手订单和意向订单金额约为

37,326.60 万元，在手订单和意向订单量充足。

3、产能消化措施

(1) 服务好现有客户的同时大力开拓新客户

公司作为电声产品专业生产企业，与台湾鸿海、丰达电机、美律实业、歌尔股份等国内外领先的 EMS 厂商建立了稳定的合作关系，为苹果、SONY、OPPO、vivo、小米、万魔声学等品牌厂商供应各类电声产品、数据线及其他产品，客户基础较好。目前，公司已对万魔声学等厂商实现了 TWS 耳机稳定供货。未来公司会加大客户开拓力度，力争成为华为、SONY、OPPO 等知名厂商的无线智能耳机产品供应商。

(2) 完善公司生产工艺流程，掌握新产品核心技术

TWS 耳机涉及芯片、传感器、电池、喇叭、麦克风等元器件，生产工艺的复杂程度远超传统有线耳机。公司自 IPO 以来，逐步积累相关生产技术和人才团队，形成了多项相关专利。此外，公司于 2018 年 12 月收购了耳机成品公司惠州联韵，进一步增强了相关实力。目前，公司已经具备了较为完整的生产工艺和核心技术，对于无线蓝牙耳机产品有了较为完整的新品研发能力，可以快速满足客户的新品研发需求，提升客户满意度和客户黏性，达到“服务客户，留住客户”的效果。

(3) 拓展销售渠道，开拓网络渠道商客户

TWS 耳机凭借其便携性、智能性以及充电续航、音质传输、连接速度等性能方面的进步，获得了终端消费者的广泛认可，市场需求呈现出快速增长态势，未来市场前景广阔。与此同时，随着消费者消费习惯的变化，消费电子产品的线上销售渠道愈发重要，网络渠道商如亚马逊、京东、阿里巴巴等网络渠道客户的需求量日益增长。公司目前已经成为部分网络渠道客户的供应商，未来将争取达成更深层次的合作，为网络渠道客户提供定制无线耳机产品等服务。

相关信息后续已在募集说明书“第八节 本次募集资金运用”之“三 募集资金投资项目建设的可行性”之“(五) 消化新增产能的具体措施”处补充披露。

综上所述，本募投项目具有明确的产能消化措施，相关信息披露充分。

二、保荐机构核查意见

保荐机构通过获取发行人募投项目可行性分析报告，搜集 TWS 耳机相关行业研究报告及公开市场信息，走访发行人主要客户，访谈发行人高级管理人员，取得公司耳机产品毛利率情况并对比同行业上市公司同类产品毛利率情况，实地查看公司智能无线电声产品生产线及生产情况等方式对发行人智能无线电声产品生产基地建设项目进行了核查。

经核查，保荐机构认为：

- 1、智能无线电声产品市场处于快速发展中且市场前景广阔；
- 2、公司耳机产品毛利率波动趋势与同行业可比上市公司同类产品毛利率波动趋势保持一致；
- 3、公司耳机产品销售价格与同行业可比公司不存在显著差异，公司不存在降价促销的情况；
- 4、公司扩大智能无线电声产品产能具备合理性和良好的技术基础和客户基础；
- 5、本次募投项目具有明确的产能消化措施，项目的产能消化不存在重大不确定性，公司产能消化措施已在募集说明书“第八节 本次募集资金运用”之“三 募集资金投资项目建设的可行性”中补充披露，公司相关信息披露充分。

问题 3、发行人报告期内应收账款及存货余额呈现逐年增加趋势，请申请人：

(1) 结合业务规模变化情况分析说明报告期内应收账款及存货余额逐年增加的原因及合理性；(2) 结合行业可比公司情况对比分析说明应收账款坏账准备计提是否充分，存货跌价准备计提是否充分。请保荐机构、会计师发表核查意见。

回复：

一、结合业务规模变化情况分析说明报告期内应收账款及存货余额逐年增加的原因及合理性；

(一) 应收账款余额逐年增加的原因及合理性

2016 年至 2019 年 1-9 月，公司应收账款余额与营业收入的变化情况如下所示：

单位：万元

项目	2019年9月30日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
应收账款账面余额	31,980.52	36,861.92	21,113.14	19,672.53
应收账款余额增长率	11.81%	74.59%	7.32%	1.55%
营业收入	82,173.28	89,644.84	72,168.84	60,567.59
营业收入增长率	23.52%	24.22%	19.15%	-21.32%

注：2019 年 1-9 月应收账款余额增长率及营业收入增长率为对比 2018 年 1-9 月同期数据得出

公司 2016 年至 2019 年 1-9 月应收账款余额逐年增加的原因主要为：

(1) 公司产品销售规模不断扩大。由上表可知，公司应收账款余额总体随公司业务规模的扩大而不断增加。报告期内随着公司不断新增客户、拓宽销售区域，销售规模不断扩大，公司销售收入由 2016 年的 60,567.59 万元增长至 2018 年的 89,644.84 万元，年均复合增长率为 21.66%。2016 年 1-9 月至 2019 年 1-9 月，公司销售收入的年均复合增长率为 26.37%。公司销售规模的扩大在一定程度上导致了应收账款账面价值的增加。

(2) 收购惠州联韵声学导致公司 2018 年应收账款增长幅度较大。2017 年

12月31日和2018年12月31日应收账款账面价值较上一年同期增长7.20%和56.08%，2017年度和2018年度公司营业收入增幅分别为19.15%和24.22%。2018年公司应收账款增长幅度高于营业收入增长幅度，主要系收购惠州联韵声学导致公司2018年应收账款增长幅度较大。2018年公司完成了对非同一控制惠州联韵声学的收购，将其纳入合并范围，对2018年12月31日应收账款账面余额的影响金额为8,993.46万元。剔除惠州联韵声学的影响金额后，2018年12月31日应收账款账面余额分别为27,868.46万元，与公司营业收入的增长幅度基本一致。

(3) 惠州联韵声学存在针对金立体系（即东莞市金铭电子有限公司、东莞金卓通信科技有限公司）的应收账款，其2018年12月31日、2019年9月30日余额均为3,763.46万元，提升了公司的应收账款余额。针对上述款项，公司已于2018年全额计提坏账准备。

(4) 公司产品结构变化导致应收账款账期有所增加。收购完成惠州联韵声学后，公司耳机成品业务快速发展，其占公司营业收入的比重由2016年的0.63%上升至2019年1-9月的50.40%。由于公司（包含惠州联韵声学）的耳机成品业务下游客户为品牌厂商，相比于公司原有的声学零件产品、数据线产品，账期有所增加，在一定程度上提升了公司应收账款金额。

(二) 存货余额逐年增加的原因及合理性

2016年至2019年1-9月，公司存货余额与营业收入的变化情况如下所示：

单位：万元

项目	2019年9月30日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
存货账面余额	18,248.92	22,817.52	11,151.57	8,688.60
存货余额增长率	35.74%	104.61%	28.35%	22.73%
营业收入	82,173.28	89,644.84	72,168.84	60,567.59
营业收入增长率	23.52%	24.22%	19.15%	-21.32%

注：2019年1-9月存货余额增长率及营业收入增长率为对比2018年1-9月同期数据得出

公司2016年至2019年1-9月存货余额逐年增加的原因主要为：

1、报告期内公司销售规模不断扩大。由上表可知，公司存货余额总体随公司业务规模的扩大而不断增加。报告期内，公司不断开拓新业务和新客户，销售

收入的年均复合增长率为 21.66%，公司销售规模的扩大在一定程度上导致了存货的增加；

2、2018 年末公司存货增加较大主要原因为公司将惠州联韵纳入合并报表。惠州联韵声学纳入合并报表范围对 2018 年末存货账面余额的影响金额为 9,280.37 万元，剔除企业合并存货账面余额增加的影响，2018 年存货账面余额较 2017 年增加 21.39%，增长 2,385.58 万元，主要系业务不断增长导致的备货备料和尚未完成销售的订单的增加。而惠州联韵声学主要产品为 TWS 耳机，由于下游市场需求的不断增加，其存货余额相应增加。该次收购完成后，公司加强了对存货的管理，在 2019 年 1-9 月销售收入同比增长的情况下，2019 年 9 月末存货水平较 2018 年末略有下降，总体保持平稳态势。

二、结合行业可比公司情况对比分析说明应收账款坏账准备计提是否充分，存货跌价准备计提是否充分。请保荐机构、会计师发表核查意见。

(一) 结合行业可比公司情况对比分析说明应收账款坏账准备计提是否充分

1、公司的坏账计提政策与同行业可比公司对比情况

(1) 公司坏账准备计提政策

报告期内，公司的坏账准备计提政策如下所示：

1) 单项金额重大并单独计提坏账准备的应收款项

单项金额重大的判断依据或金额标准	单项金额 100.00 万元以上（含）且占应收款项账面余额 10% 以上的款项
单项金额重大并单项计提坏账准备的计提方法	单独进行减值测试，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备

2) 按信用风险特征组合计提坏账准备的应收款项

组合名称	坏账准备计提方法
账龄组合	账龄分析法
合并范围内关联往来组合	其他方法

公司针对应收账款组合采用账龄分析法计提的坏账准备比例如下所示：

账龄	应收账款计提比例
3个月以内(含,下同)	2.00%
3个月-1年	5.00%
1-2年	10.00%
2-3年	30.00%
3-4年	50.00%
4-5年	80.00%
5年以上	100.00%

(2) 同行业可比公司应收账款坏账计提政策

公司与同行业可比公司应收账款坏账计提政策对比情况如下:

1) 单项金额重大并单项计提坏账准备的应收款项

公司名称	确认标准	计提方法
朝阳科技	单个法人主体欠款余额超过人民币 100.00 万元	对单项金额重大的应收款项单独进行减值测试,经测试发生了减值的,按其未来现金流量现值低于其账面价值的差额,确定减值损失
立讯精密	应收款项余额前五名的款项	单独进行减值测试,如有客观证据表明其已发生减值,按预计未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备,计入当期损益。单独测试未发生减值的应收款项,将其归入未逾期组合或账龄组合计提坏账准备
歌尔股份	金额为人民币 100 万元或占应收款项(应收保理款除外)余额 10% 以上的非关联方应收款项(应收保理款除外)和单项金额为人民币 1,000 万元以上且占应收保理款余额 10% 以上的非关联方应收保理款	对单项金额重大的应收款项单独进行减值测试,单独测试未发生减值的金融资产,包括在具有类似信用风险特征的金融资产组合中进行减值测试。单项测试已确认减值损失的应收款项,不再包括在具有类似信用风险特征的应收款项组合中进行减值测试
佳禾智能	金额 500 万以上(含)或占应收款项账面余额 10% 以上的款项	单独进行减值测试,根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备
瀛通通讯	单项金额 100.00 万元以上(含)且占应收款项账面余额 10% 以上的款项	单独进行减值测试,根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备

2) 按信用风险特征组合计提坏账准备的应收款项

同行业可比公司应收账款坏账准备的计提政策情况如下：

账龄	朝阳科技	立讯精密	歌尔股份	佳禾智能	瀛通通讯
3个月以内 (含, 下同)	5.00%	1.00%	1.00%	1.00%	2.00%
3个月-1年	5.00%	5.00%-20.00%	5.00%-10.00%	5.00%	5.00%
1-2年	30.00%	50.00%	30.00%	10.00%	10.00%
2-3年	50.00%	100.00%	50.00%	30.00%	30.00%
3-4年	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	50.00%
4-5年	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	80.00%
5年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

公司的短期应收账款坏账准备计提政策在同行业可比公司内较为谨慎，并长期执行该计提政策。长期应收账款坏账准备计提策略低于同行业可比公司，但公司2016年以来1年以上应收账款账面余额持续较低，坏账准备计提比例差异的影响金额较低。2016年至2019年1-9月，剔除单项计提的坏账准备金额之后，公司的账龄结构如下所示：

单位：万元

年度	项目	账面余额
2019年9月30日	3个月以内	27,053.40
	3个月-1年	1,011.41
	1至2年	107.00
	2至3年	7.89
	3至4年	25.88
	合计	28,205.58
2018年12月31日	3个月以内	25,418.44
	3个月至1年	7,634.79
	1至2年	11.46
	2至3年	3.60
	3至4年	30.17
	合计	33,098.46
2017年12月31日	3个月以内	19,163.80
	3个月至1年	1,915.56
	1至2年	3.60
	2至3年	30.17
	合计	21,113.14
2016年12月31日	3个月以内(含3个月)	18,423.77
	3个月-1年	1,218.59

年度	项目	账面余额
	1-2年	30.17
	合计	19,672.53

公司针对应收账款中合并范围内关联往来组合，采用其他方法计提坏账准备：

组合名称	应收账款计提比例
合并范围内关联往来组合	0.00%

单项金额不重大但单独计提坏账准备的应收款项

单项计提坏账准备的理由	应收款项的未来现金流量现值与以账龄为信用风险特征的应收款项组合存在显著差异
坏账准备的计提方法	单独进行减值测试，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备

2、公司的坏账计提金额与同行业可比公司对比情况（1）坏账计提金额

2016年至2019年1-9月，公司的坏账准备计提情况如下所示：

单位：万元

项目	2019年9月30日		2018年12月31日		2017年12月31日		2016年12月31日	
	金额	计提坏账比例	金额	计提坏账比例	金额	计提坏账比例	金额	计提坏账比例
单项金额重大并单项计提坏账准备	3,763.46	100.00%	3,763.46	100.00%	-	-	-	-
单项金额不重大但单项计提坏账准备	11.48	100.00%	-	-	-	-	-	-
按信用风险特征组合计提坏账准备	617.65	2.19%	907.42	2.74%	488.47	2.31%	432.42	2.20%
合计	4,392.59	13.74%	4,670.88	12.67%	488.47	2.31%	432.42	2.20%

2019年9月30日、2018年12月31日，公司应收账款坏账准备金额分别为4,392.59万元和4,670.88万元，其中，非同一控制合并惠州联韵公司增加坏账准备3,774.94万元和3,763.46万元，主要系金立旗下的东莞市金铭电子有限公司、东莞金卓通信科技有限公司以及夏新科技有限责任公司应收账款，公司已对上述款项全额计提坏账准备。2016年12月31日、2017年12月31日公司不存在单项计提的应收账款。具体明细如下：

单位：万元

2019年9月30日				
单项金额重大并单项计提的应收账款				
名称	账面余额	坏账准备	计提比例	计提理由
东莞市金铭电子有限公司	2,704.20	2,704.20	100.00%	对方破产清算无力支付
东莞金卓通信科技有限公司	1,059.26	1,059.26	100.00%	对方破产清算无力支付
合计	3,763.46	3,763.46	-	-
单项金额不重大但单项计提的应收账款				
名称	账面余额	坏账准备	计提比例	计提理由
夏新科技有限责任公司	11.48	11.48	100.00%	预计货款无法收回
合计	11.48	11.48	-	-
2018年12月31日				
单项金额重大并单项计提的应收账款				
名称	应收账款	坏账准备	计提比例	计提理由
东莞市金铭电子有限公司	2,704.20	2,704.20	100.00%	对方破产清算无力支付
东莞金卓通信科技有限公司	1,059.26	1,059.26	100.00%	对方破产清算无力支付
合计	3,763.46	3,763.46	-	-

剔除上述单项计提的坏账准备外，公司按账龄组合计提的坏账准备情况如下：

单位：万元

年度	项目	账面余额	坏账准备	计提坏账比例
2019年9月30日	3个月以内	27,053.40	541.07	2.00%
	3个月-1年	1,011.41	50.57	5.00%
	1至2年	107.00	10.70	10.00%
	2至3年	7.89	2.37	30.00%
	3至4年	25.88	12.94	50.00%

年度	项目	账面余额	坏账准备	计提坏账比例
	合计	28,205.58	617.65	2.19%
2018年12月31日	3个月以内	25,418.44	508.37	2.00%
	3个月至1年	7,634.79	381.74	5.00%
	1至2年	11.46	1.15	10.00%
	2至3年	3.60	1.08	30.00%
	3至4年	30.17	15.09	50.00%
	合计	33,098.46	907.42	2.74%
2017年12月31日	3个月以内	19,163.80	383.28	2.00%
	3个月至1年	1,915.56	95.78	5.00%
	1至2年	3.60	0.36	10.00%
	2至3年	30.17	9.05	30.00%
	合计	21,113.14	488.47	2.31%
2016年12月31日	3个月以内 (含3个月)	18,423.77	368.48	2.00%
	3个月-1年	1,218.59	60.93	5.00%
	1-2年	30.17	3.02	10.00%
	合计	19,672.53	432.42	2.20%

公司 2018 年按账龄组合计提的坏账准备相比 2017 年有所增加，主要系公司逐步转向以耳机成品为主的产品结构，1 年以内应收账款增加导致计提的坏账准备增加所致。

(2) 同行业可比公司坏账计提金额

报告期内，公司与同行业可比公司的应收账款坏账准备计提比例对比如下：

单位：万元

2018 年 12 月 31 日			
公司名称	应收账款余额	坏账准备	计提比例
佳禾智能	23,244.90	490.27	2.11%
立讯精密	1,118,018.14	4,917.75	0.44%
歌尔股份	728,990.22	9,797.22	1.34%
朝阳科技	17,569.06	919.69	5.23%
同行业上市公司平均水平			2.28%
瀛通通讯	36,861.92	4,670.88	12.67%
2017 年 12 月 31 日			
公司名称	应收账款余额	坏账准备	计提比例
佳禾智能	23,478.63	422.97	1.80%
立讯精密	712,643.54	4,641.17	0.65%

歌尔股份	638,497.18	9,440.82	1.48%
朝阳科技	19,409.51	1,008.62	5.20%
同行业上市公司平均水平			2.28%
瀛通通讯	21,113.14	488.47	2.31%
2016年12月31日			
公司名称	应收账款余额	坏账准备	计提比例
佳禾智能	33,420.96	673.29	2.01%
立讯精密	472,891.57	807.29	0.17%
歌尔股份	550,719.66	10,313.16	1.87%
朝阳科技	19,409.51	1,008.62	5.20%
同行业上市公司平均水平			2.31%
瀛通通讯	19,672.53	432.42	2.20%

由于同行业可比公司未在定期报告中披露 2019 年 1-9 月应收账款坏账准备计提比例，同时公司 2019 年 1-9 月的应收账款坏账准备计提政策与报告期其他年度相一致。故而，上述表格针对公司 2016 年至 2018 年应收账款计提情况与同行业可比公司进行比较。2018 年 12 月 31 日，公司应收账款坏账准备计提比例高于同行业可比公司，主要系非同一控制合并惠州联韵公司增加坏账准备 3,774.94 万元和 3,763.46 万元，主要系金立旗下的东莞市金铭电子有限公司、东莞金卓通信科技有限公司以及夏新科技有限责任公司应收账款，公司已对上述款项全额计提坏账准备。剔除上述金额之后，2018 年 12 月 31 日，公司应收账款坏账准备计提比例为 2.46%，与同行业可比公司平均水平基本一致。2017 年及 2016 年，公司应收账款坏账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。

综上所述，公司的坏账计提政策及计提比例与同行业可比公司相比不存在重大差异，针对单项金额重大并单项计提的应收账款、单项金额不重大但单项计提的应收账款，公司已全额计提坏账损失。公司应收账款坏账计提比例充分。

（二）结合行业可比公司情况对比分析说明存货跌价准备计提是否充分

1、公司计提存货跌价准备的依据

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、公司存货跌价准备的计提政策及计提情况

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。公司通过两种方式测算存货的可变现净值，一是结合存货的库龄进行分析，对库龄超过 6 个月的存货全额计提存货跌价准备；二是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。根据公司存货跌价计提政策，由于 2019 年已将 2018 年计提存货跌价准备的存货售出，2019 年公司存货跌价准备转销 494.36 万元，计提 25.95 万元。

3、与同行业可比公司相比，公司存货跌价准备计提情况

报告期内，公司与同行业可比公司的存货跌价准备计提比例对比如下：

单位：万元

2018 年 12 月 31 日			
公司名称	存货余额	跌价准备	计提比例
佳禾智能	29,764.00	2,018.52	6.78%
立讯精密	481,670.39	8,192.83	1.70%
歌尔股份	360,164.67	5,313.69	1.48%
朝阳科技	2.65%	2.65%	2.65%
同行业上市公司平均水平			3.15%
瀛通通讯	22,817.52	1,513.56	6.63%
2017 年 12 月 31 日			

公司名称	存货余额	跌价准备	计提比例
佳禾智能	27,369.87	1,355.87	4.95%
立讯精密	350,851.32	4,073.97	1.16%
歌尔股份	301,142.74	1,679.65	0.56%
朝阳科技	10,307.11	136.33	1.32%
同行业上市公司平均水平			2.00%
瀛通通讯	11,151.57	310.33	1.27%
2016年12月31日			
公司名称	存货余额	跌价准备	计提比例
佳禾智能	21,075.78	660.81	3.14%
立讯精密	214,844.11	2,678.51	1.25%
歌尔股份	244,956.73	1,683.56	0.69%
朝阳科技	8,385.90	86.14	1.03%
同行业上市公司平均水平			1.53%
瀛通通讯	8,688.60	252.25	2.90%

由上表可知，与同行业其他企业相比，发行人存货跌价准备计提比例较高，符合会计谨慎性原则。由于同行业可比公司未在定期报告中披露 2019 年 1-9 月存货跌价准备计提比例，同时公司 2019 年 1-9 月的存货跌价准备计提政策与报告期其他年度相一致，故上述表格针对公司 2016 年至 2018 年存货跌价准备计提情况与同行业可比公司进行比较。2018 年末公司计提的存货跌价准备占存货账面余额的比例在同行业可比公司中属于较高水平，主要系 2018 年将惠州联韵声学纳入合并报表范围，惠州联韵声学针对金立体系存在备货的情况，并在 2018 年计提存货跌价准备，剔除惠州联韵声学的影响后，2018 年公司存货跌价准备计提比例与同行业上市公司平均水平基本一致。公司采用以销定产的销售模式，自身的存货均可有效消化，存货跌价的风险相对较小。2017 年及 2016 年，公司产品结构以声学零件为主，下游客户规模相对较小，故而存货跌价准备计提比例相对较高。

综上所述，公司存货跌价准备计提较为充分。

三、中介机构核查意见

针对上述问题，保荐机构、会计师履行了如下核查程序：

1、查询行业研究报告等相关资料，并访谈发行人管理层，通过实地走访供应商、客户等方式，了解行业市场规模情况，并结合行业市场规模对发行人应收

账款余额及存货余额进行分析；

2、查阅了发行人应收账款坏账准备会计估计的相关资料，包括账龄明细表、确定应收账款组合的依据、金额重大的判断依据、单独计提坏账准备的判断依据等；并对单项金额重大并单独计提坏账准备的应收账款，获取资料并复核管理层对预计未来可获得的现金流量做出评估的依据；

3、保荐机构查阅了发行人同行业可比公司的应收账款坏账计提政策，并对比发行人的应收账款坏账计提政策进行分析，核查发行人坏账政策是否与同行业存在重大差异。

4、查阅了发行人存货跌价准备会计估计的相关资料，复核管理层对存货可变现净值做出评估的依据；

5、保荐机构查阅了发行人同行业可比公司的存货跌价准备计提政策，并对比发行人的存货跌价准备政策进行分析，核查发行人存货跌价准备政策是否与同行业存在重大差异。

经核查，保荐机构认为：

1、报告期内，发行人应收账款及存货余额逐年增加的原因主要为：①随着以 TWS 耳机为代表的智能无线耳机行业快速发展，发行人业务规模的不断扩大；②由于看好 TWS 耳机领域的未来发展前景，发行人 2018 年收购惠州联韵声学并将其纳入合并报表范围内，增加了应收账款与存货余额；

2、发行人的应收账款坏账准备计提政策与存货跌价准备计提政策与同行业可比公司相比不存在重大不一致的情形，符合行业惯例，应收账款坏账准备计提比例与存货跌价准备计提比例充分。

问题 4、针对新冠肺炎疫情的影响，请申请人说明：（1）疫情对发行人近期生产经营的影响，日常订单或合同的履行是否存在障碍。（2）疫情具体影响面、停工及开工复工程度。（3）在募集书中作重大事项提示。请保荐机构发表核查意见。

回复：

一、疫情对发行人近期生产经营的影响，日常订单或合同的履行是否存在障碍

自湖北和全国其他地区相继爆发新型冠状病毒肺炎疫情以来，公司高度重视并迅速响应，全面落实疫情防控的各项措施。由于疫情导致春节假期延期复工和声学产品市场需求波动，公司及主要客户、主要供应商的生产经营均受到一定程度的影响，公司原材料的采购、产品的生产和交付受到延期复工影响，相比正常进度有所延后，同时下游客户也受到了延期复工和消费者需求波动的影响，对公司产品的采购周期也相应延后。因此，公司生产基地人员返工、物料采购、投资项目建设及市场销售等方面均受到一定不利影响。经初步核算，2020年1-2月公司实现营业收入约1.6亿元，相较于2019年同期下降约5.4%，受到支付并购贷款托管费300万元和疫情捐款112万元的影响，公司2020年1-2月扣非后净利润约为47万元。

受疫情影响，公司对部分客户的订单交期有所放慢，但公司日常订单和重大合同均出于正常履行状态，且与客户保持良好沟通，目前回款未受影响，资金能保证公司生产经营的正常运转，疫情未对发行人日常订单或重大合同的履行构成实质障碍。

二、疫情具体影响面、停工及开工复工程度

（一）疫情对采购复工的影响

公司的主要原材料包括铜材、芳纶丝、胶料、喇叭、PCBA贴片组件、塑胶件、Type-C插头及连接器等，主要原材料供应商均未在湖北地区，其中广东、江西、香港地区占绝大部分，并主要集中在广东地区，但各地区的供应商延迟复工及交通管制等措施仍对原材料采购造成了一定影响。目前，各地企业已逐步复

工，公路运输逐渐恢复，有助于降低疫情对公司采购的影响。截至本回复报告出具日，公司具有一定的原材料库存，能够保证近期订单的生产需求。

（二）疫情对生产复工的影响

公司目前共有 7 个生产基地，分别位于湖北省咸宁市、广东省东莞市及惠州市、贵州省、广西省以及越南、印度，发行人于 2020 年 1 月 18 日春节休假，原定于 2020 年 2 月 2 日复工。受疫情影响，公司生产出现了延迟复工，产品生产速度无法完全满足客户交期要求，对生产经营带来了一定不利影响。

截至本回复报告出具日，越南工厂、印度工厂已于 2 月 2 日复工，东莞工厂、惠州工厂、贵州工厂已于 2 月 10 日复工，广西工厂已于 2 月 20 日复工，湖北工厂已于 2 月 20 日局部复工。截至本回复报告出具之日，除湖北地区外的各工厂人员数量与日产量均已达到去年春节后同时间段 100% 的水平，湖北工厂的人员数量与日产量均已达到去年春节后同时间段 60% 的水平。公司严格根据当地政府要求积极做好复工疫情防控工作，目前各地复工人员未出现新冠肺炎确认或疑似病例。公司湖北地区产能尚未全部恢复，产能缺口相应调整至其他地区工厂。

（三）疫情对销售复工的影响

疫情导致了声学产品市场需求波动及下游客户延迟复工，公司销售受到了一定影响。公司销售职能部门主要位于广东省东莞市。根据东莞市政府的统一部署，公司销售部门已于 2020 年 2 月 10 日复工。复工前，公司销售人员均采取居家办公模式，通过电话会议等方式与客户联系。公司的主要客户不在湖北疫区，境内客户已逐步复工；发行人主要境外客户的生产经营目前暂未受到疫情影响，但疫情仍对公司的一季度产品销售产生了一定不利影响。截至 2020 年 3 月 11 日，公司在手待产订单金额达到 37,326.60 万元。未来，随着肺炎疫情的控制和主要客户的逐步复工，上述影响将有所减轻。

三、在募集书中作重大事项提示

发行人在募集说明书“重大事项提示”之“四、公司特别提醒投资者注意‘风险因素’中的下列风险”以及“第三节 风险因素”进行补充披露如下：

“（六）新冠疫情对发行人生产经营和财务状况的风险

新型冠状病毒肺炎疫情爆发以来，公司物料采购、生产活动及市场销售等方面均受到一定影响。由于疫情导致的春节假期延期复工和声学产品市场需求波动，公司及主要客户、主要供应商的生产经营均受到一定程度的影响，公司原材料的采购、产品的生产和交付受到延期复工影响，相比正常进度有所延后，同时下游客户也受到了延期复工和消费者需求波动的影响，对公司产品的采购周期也相应延后。截至本募集说明书出具日，公司除湖北地区外的各工厂已全面复工，湖北工厂已局部复工，产能有所恢复，相关日常订单或重大合同均在正常履行，客户回款未受影响，公司资金能保证公司生产经营的正常运转。如果国内和全球新冠疫情无法及时得到有效控制，发行人将面临各生产基地因疫情停工或开工率下降的风险、全球声学市场需求下滑的风险、发行人供应链和产品物流运输受到疫情影响延迟甚至中断等风险，如果发生上述风险，发行人经营业绩和财务状况将受到较大不利影响。”

五、保荐机构核查意见

保荐机构进行了如下核查：

- 1、远程访谈了发行人董事长、相关高级管理人员，了解疫情对发行人生产经营的影响情况和发行人针对疫情采取的应对措施；
- 2、远程查看了发行人各生产基地工厂复工情况；
- 3、查看了各地政府关于同意发行人复工的文件；
- 4、查阅了发行人 2020 年 1-2 月的生产及销售报表、在手订单情况；
- 5、通过公开渠道，分析了发行人产品主要销售地区的疫情情况。

经核查，保荐机构认为：

1、新型冠状病毒肺炎疫情爆发以来，发行人物料采购、生产活动及市场销售等方面均受到一定影响，公司除湖北地区外的各工厂已全面复工，湖北工厂已局部复工，产能有所恢复，相关日常订单或重大合同均在正常履行，目前客户回款未受影响，资金能保证公司生产经营的正常运转。

2、就疫情对发行人生产经营和财务状况的影响，发行人已进行信息披露和重大事项提示。

（本页无正文，为《瀛通通讯股份有限公司<关于请做好瀛通通讯可转债发行申请发审委会议准备工作的函>的回复》之签章页）

瀛通通讯股份有限公司

年 月 日

（本页无正文，为《中信证券股份有限公司<关于请做好瀛通通讯可转债发行申请发审委会议准备工作的函>的回复》之签章页）

保荐代表人：

彭 捷

贾晓亮

中信证券股份有限公司

年 月 日

保荐机构董事长声明

本人已认真阅读《瀛通通讯股份有限公司、中信证券股份有限公司<关于请做好瀛通通讯可转债发行申请发审委会议准备工作的函>的回复》，了解回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，告知函的回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

法定代表人、董事长：_____

张佑君

中信证券股份有限公司

年 月 日