广东世运电路科技股份有限公司

与

中信证券股份有限公司

关于广东世运电路科技股份有限公司

公开发行可转换公司债券告知函有关问题

的回复

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

二零二零年十月

中国证券监督管理委员会：

贵会于 2020 年 10 月 27 日出具的《关于请做好广东世运电路科技股份有限公司可转债申请发审委会议准备工作的函》（以下简称“告知函”）已收悉，广东世运电路科技股份有限公司（以下简称“公司”、“申请人”、“发行人”）已会同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（以下简称“申请人会计师”）对告知函的有关事项进行了认真核查与落实，现就相关问题做以下回复说明。

注：

一、如无特别说明，本回复报告中的简称或名词释义与募集说明书中的相同。

二、本回复报告中的字体代表以下含义：

● **黑体（不加粗）：**	**告知函所列问题**
● 宋体（不加粗）：	对告知函所列问题的回复

目 录

问题 1、关于财务性投资 3
问题 2、关于佣金 5
问题 3、关于业绩下滑 10

问题 1、关于财务性投资

申请人 2019 年年报显示，申请人于 2019 年 5 月 12 日，购买中融-圆融 1 号资金信托计划（优先级），金额 3,000 万元，期限 4 个月；2019 年 9 月 12 日到期后，予以续期 3 个月；2019 年 12 月 11 日到期后，再次续期，到期日为 2020 年 4 月 9 日。申请人 2020 年半年报会计附注显示，截至 2020 年 6 月 30 日，申请人“交易性金融资产”项目中仍有 7,000 万元信托理财产品。请申请人说明上述理财产品 2019 年延期原因，2020 年的购买兑付情况、是否存在兑付风险，是否属于短期财务性投资。请保荐机构和申请人会计师说明核查过程和依据，并发表明确的核查意见。

回复：

一、情况说明

（一）“中融-圆融 1 号集合资金信托计划”理财产品的相关情况

截至 2020 年 6 月 30 日，公司“交易性金融资产”项目中的 7,000 万元信托理财产品，系公司及子公司以闲置自有资金购买的“中融-圆融 1 号集合资金信托计划”（优先级）理财产品。根据信托合同，“中融-圆融 1 号集合资金信托计划”的投资标的包括银行存款、货币市场基金、债券基金、交易所及银行间市场债券以及固定收益类产品等安全性较高、流动性较强的产品。

公司购买该信托产品的目的在于提高资金的使用效率，并非为获取投资收益而开展的财务性投资。公司购买的系该信托理财产品的优先级份额，具有收益相对平稳、波动较小、风险较低的特点，不属于《再融资业务若干问题解答》认定的“收益波动大且风险较高的金融产品”，故不属于财务性投资。

经查询，近期通过再融资审核的上市公司中，与公司购买同一信托理财产品认定不属于财务性投资的部分案例如下：

公司简称	再融资情况	受托方	产品名称	是否属于财务性投资
开润股份	2020 年 10 月，向特定对象发行股票获得证监会注册批复	中融国际信托有限公司	中融-圆融 1 号集合资金信托计划	否
福斯特	2019 年 6 月，发行可转债获得证监会核准通过	中融国际信托有限公司	中融-圆融 1 号集合资金信托计划	否

近期通过再融资审核的上市公司中，认定类似信托理财产品不属于财务性投

资的部分案例如下：

公司简称	再融资年份	产品名称	投资标的	是否属于财务性投资
金麒麟	2020 年 9 月，发行可转债获得证监会核准通过	中航信托天启 556 号天诚聚富投资基金集合资金信托计划	银行存款、同业拆借、债券逆回购、货币市场基金、债券基金、交易所及银行间市场债券等	否
金能科技	2020 年 9 月，非公开发行获得证监会核准通过	民生信托-中民永丰 2 号集合资金信托计划	银行同业存款、货币市场工具、高等级债券等	否

（二）“中融-圆融 1 号集合资金信托计划”的购买及兑付情况、是否存在兑付风险，是否属于短期财务性投资

2019 年 5 月 12 日，为了提高闲置自有资金使用效率，公司使用闲置自有资金 3,000 万元购买了“中融-圆融 1 号集合资金信托计划”。该信托理财产品的期限为 120 天，预期年化收益率为 5.80%。

前述理财产品到期后，考虑到该产品安全性高、流动性好、风险较低，为了持续对暂时闲置的自有资金进行现金管理，提升资金使用效率，公司及子公司决定继续购买该产品。2019 年 5 月首次购买该产品以来，截至 2020 年 6 月 30 日，公司及子公司历次购买该产品及兑付的具体情况如下：

产品名称	购买主体	金额（万元）	起始日期	终止日期	期限（天）	预期收益率	资金来源
中融-圆融 1 号集合资金信托计划（优先级）	世运电路	3,000.00	2019.05.12	2019.09.11	120	5.80%	自有资金
		3,000.00	2019.9.12	2019.12.11	90	5.90%	自有资金
		3,000.00	2019.12.11	2020.4.9	120	6.40%	自有资金
		3,000.00	2020.4.9	2020.11.5	210	6.20%	自有资金
	世安电子	4,000.00	2020.5.20	2020.9.17	120	6.10%	自有资金

公司历次购买该产品均系根据当前的业务运营情况对资金使用进行合理规划后作出的现金管理决策，历次购买的产品期限均在一年以内，且产品协议中均未对产品到期后长期滚存或展期等相关条款进行约定。与以获取高收益为目的、主动购买期限较长的理财产品相比，公司购买的理财产品期限较短，目的仅为在充分满足流动性的前提下进行的现金管理，并非为获取投资收益开展的财务性投资。

截至 2020 年 6 月 30 日，公司购买上述信托理财产品的余额为 7,000 万元，占公司合并报表归属于母公司净资产的比例仅为 2.76%。其中，世安电子购买的 4,000 万元该产品已于 2020 年 9 月 17 日如期兑付本金和收益，世运电路购买的 3,000 万元该产品将于 2020 年 11 月 5 日到期兑付，相关兑付风险较低。

综上所述，公司购买的“中融-圆融 1 号集合资金信托计划”理财产品系对闲置自有资金进行现金管理，提高资金使用效率，并非为获取投资收益而开展的财务性投资。公司购买的“中融-圆融 1 号集合资金信托计划”产品期限均在一年以内，产品协议中均未对产品到期后长期滚存或展期等相关条款进行约定，且金额占合并报表归属于母公司净资产的比例较小。因此，公司购买的“中融-圆融 1 号集合资金信托计划”理财产品不属于《再融资业务若干问题解答》认定的财务性投资，公司最近一期末不存在持有金额较大、期限较长的财务性投资的情形。

二、核查情况

保荐机构及会计师查阅了公司 2019 年度报告、2020 年半年度报告和相关科目明细、《中融-圆融 1 号集合资金信托计划之信托合同》和相关信托单位申购申请同意确认函、公司申购及赎回“中融-圆融 1 号集合资金信托计划”相关银行流水、《再融资业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》等文件，查阅了市场相关案例，向公司管理层了解购买信托理财产品的目的。

经核查，保荐机构及会计师认为：公司购买信托理财产品系对闲置自有资金进行现金管理，不属于财务性投资。相关产品期限均在一年以内，且不存在产品到期后长期滚存或展期等约定；产品兑付风险较低。公司最近一期末不存在持有金额较大、期限较长的财务性投资的情形。

问题 2、关于佣金

报告期内，申请人销售费用-佣金分别为 3,731.93 万元、4,482.47 万元、5,350.67 万元、886.25 万元，请发行人说明：（1）佣金支付对象及计算方法，是否具有商业实质；（2）佣金支出在 2017、2018、2019 年逐年上升，2020 年

1-6 月下降的原因，佣金支出是否与销售收入匹配；（3）佣金支出是否存在不正当利益，是否为同行业普遍现象，是否存在违法违规嫌疑。请保荐机构、申请人会计师说明核查过程和依据，并发表明确的核查意见。

回复：

一、情况说明

（一）佣金支付对象及计算方法，是否具有商业实质

1、公司存在销售费用-佣金的背景和原因

公司为有效开拓市场，在依靠内部员工开拓市场的同时，也需要外部销售顾问协助开拓市场（支付销售顾问佣金），也可以利用下游客户协助公司开拓市场（支付客户佣金），促进公司的销售增长。在该种客户开拓模式下，形成销售佣金，公司的销售佣金分为销售顾问佣金和客户佣金两类。

①销售顾问佣金

为有效开拓海外市场，提升销售收入，公司部分销售系通过外部销售顾问（充当居间服务角色）介绍的客户进行交易。公司在与销售顾问介绍的客户进行交易时，公司会根据协议约定，向销售顾问支付销售佣金，称为“销售顾问佣金”。

②客户佣金

为了激励下游客户开拓市场，公司会与部分主要客户（伟创力、捷普等）的集团总部签订销售回馈协议。客户集团总部向其自身下游客户推荐使用公司的 PCB 作为电子产品的线路板，承担了公司产品的市场推广的职能，其在该等交易中的角色类似于前述外部销售顾问的角色和作用。公司向部分客户集团总部支付佣金，其实质为向其支付的销售佣金，只是由于该客户是公司客户，因此称之为“客户佣金”。

2、销售佣金计算方法

销售顾问佣金和客户佣金的计算方法相同。公司根据其所介绍客户的订单价格、信用账期、销售产品类型、提供服务等内容，和外部销售顾问（或向公司推荐业务的客户）协商确定每个客户的佣金计提比例。向客户实现销售、确认收入的同时依据协商的计算基础和佣金比例计提佣金，一般按照客户的回款进度向外

部销售顾问（或向公司推荐业务的客户）支付佣金。

3、支付对象

①销售顾问佣金

销售顾问佣金的支付对象为外部销售顾问。报告期内，销售顾问佣金的主要支付对象如下：

单位：万元

单位名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
The ECM Group,LLC	263.83	1,244.98	1,377.29	959.51
Agenda Circuit Solution	319.37	839.26	828.44	725.85
DNSGLOTECH Co.	94.20	175.64	140.37	170.05
Jstar Electronic Co., Limited	101.66	169.59	137.62	24.00
Tung Yu Enterprises Ltd	53.57	104.02	106.59	161.44
Steadfast Servewell	33.48	55.56	27.55	57.02
合计	**866.11**	**2,589.05**	**2,617.86**	**2,097.87**
占销售佣金比例	**97.73%**	**48.39%**	**58.40%**	**56.21%**

注：公司自 2020 年 1 月 1 日起执行新收入准则，将客户佣金冲减对应客户的销售收入、不再计入销售费用-佣金，因此顾问佣金主要支付对象佣金支出占比 2020 年 1-6 月较报告期内其他年度高。

②客户佣金

客户佣金的支付对象为客户集团总部。报告期内，客户佣金的主要支付对象列示如下：

单位：万元

单位名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
Jabil（捷普）	659.09	1,510.28	1,329.51	1,062.22
Flextronics（伟创力）	283.29	529.35	324.02	259.73
合计	**942.38**	**2,039.63**	**1,653.53**	**1,321.95**
占销售佣金比例	**-**	**38.12%**	**36.89%**	**35.42%**

注：公司自 2020 年 1 月 1 日起执行新收入准则，将客户佣金冲减了对应客户的销售收入、不再计入销售费用-佣金。上表中捷普、伟创力 2020 年 1-6 月佣金支出系为保持数据可比而列示。

4、是否具有商业实质

公司销售佣金支出具有真实合理的商业背景，符合商业和行业惯例。公司以外销为主，报告期内外销占比为 90%左右，为有效开拓海外市场，提升销售收入，

公司采用借助外部销售顾问和下游客户开拓市场的方式，具有真实合理的商业原因。同行业可比公司深南电路、景旺电子、明阳电路、依顿电子、沪电股份等报告期内均存在销售佣金。

公司销售佣金支出系基于真实发生的销售业务，具有真实的确认依据。公司与销售佣金支付对象均签署了佣金协议，对佣金支付相关条款进行具体约定。公司市场部根据每月的销售情况、约定的佣金比率等数据，计算当月应支付的佣金（包括销售顾问佣金和客户佣金）金额、编制佣金明细表，该佣金明细表经财务部审核、总经理审批，市场部将经审批的佣金明细表提供给销售顾问或客户进行核对、确认，财务部根据经销售顾问或客户确认的佣金明细表，计提当月应支付的佣金，并按照客户的回款进度支付佣金。

综上，公司销售佣金支出具有商业实质。

（二）佣金支出在 2017、2018、2019 年逐年上升，2020 年 1-6 月下降的原因，佣金支出是否与销售收入匹配

报告期内，公司佣金支出及其占主营业务收入的比例如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售费用-佣金	886.25	5,350.67	4,482.47	3,731.93
主营业务收入	109,187.39	237,904.58	212,369.01	191,414.44
占比	0.81%	2.25%	2.11%	1.95%

报告期内，公司佣金支出分别为 3,731.93 万元、4,482.47 万元、5,350.67 万元和 886.25 万元，佣金占主营业务收入的比例分别为 1.95%、2.11%、2.25%和 0.81%。

2017 年至 2019 年，随着公司主营业务收入的增长，销售佣金有所增长。佣金占主营业务收入的比例较为稳定，存在小幅变化的主要原因系：不同佣金计提比例对应的客户收入占比变化；公司根据客户订单价格和交易规模变化与销售顾问或客户协商调整佣金计算基础和计提比例。

2020 年 1-6 月，公司佣金占主营业务收入的比例下降，主要原因系公司自 2020 年 1 月 1 日起执行新收入准则，将客户佣金冲减对应客户收入所致。此外，公司与 The ECM Group,LLC 佣金比例降低，进一步导致佣金支出下降。2020 年

1-6 月，冲减销售收入的客户佣金共计 1,235.87 万元，考虑客户佣金后，2020 年 1-6 月佣金支出为 2,122.12 万元，占主营业务收入的比例为 1.92%，与各期佣金占主营业务收入的比例不存在明显差异。

综上，公司佣金支出与销售收入基本匹配。

（三）佣金支出是否存在不正当利益，是否为同行业普遍现象，是否存在违法违规嫌疑

1、佣金支出是否存在不正当利益

公司存在销售佣金支出具有真实合理的商业背景，符合商业和行业惯例，具有商业实质，是针对销售顾问或客户实际起到的举荐和推荐作用而支付的对价，不存在向其输送不正当利益的情况。

2、佣金支出是否为同行业普遍现象

在印制电路板行业，通过外部销售顾问（或称为代理商）引入客户并支付佣金是较为普遍的业务模式，公司客户 Jabil（捷普）、Flextronics（伟创力）公司总部存在向其供应商收取销售费用的情形。根据同行业公司的公开披露资料，深南电路、景旺电子、明阳电路、依顿电子、沪电股份等公司均存在与公司类似的销售佣金模式。

3、是否存在违法违规嫌疑

公司存在销售佣金支出主要系为开拓海外市场，具有真实合理的商业背景，符合商业和行业惯例，具有商业实质，是针对销售顾问或客户实际起到的举荐和推荐作用而支付的对价，不存在向佣金支付对象输送不正当利益的情况，且公司销售佣金已经如实入账。公司支付销售佣金的行为不存在涉及商业贿赂或不正当竞争等违法违规行为的嫌疑。

为确保销售佣金的合法合规性，公司采取了必要的内部控制措施，建立了有效的内部控制制度，设立了《销售佣金管理制度》，对销售佣金计提比例及其调整、审批程序作出了规定，明确市场部、财务部各自的职责和权限，相关制度能够有效执行。

二、核查情况

保荐机构及会计师查阅了公司销售佣金管理制度、费用管理制度等内控制度、公司销售流程，与主要销售顾问及客户签订的佣金合同及其对应的销售合同、佣金的支付凭证、销售佣金计算表等资料，对销售佣金执行分析程序，核实报告期内销售佣金与收入的匹配性；对销售部门、财务部门进行访谈并取得了公司出具的关于销售佣金不存在不正当利益或违法违规嫌疑的书面声明；查阅同行业可比公司招股说明书和定期报告。

经核查，保荐机构及会计师认为：公司销售佣金支出具有商业实质，销售佣金支出与销售收入基本匹配，销售佣金支出不存在输送不正当利益的情况，存在销售佣金支出为同行业普遍现象，不存在违法违规嫌疑。

问题 3、关于业绩下滑

申请人 2020 年上半年毛利率下滑，产能利用率同比均有所下降。请申请人说明 2020 年上半年业绩下滑的主要原因，与可比公司的对比情况，相关负面因素是否已经消除。请保荐机构和申请人会计师说明核查过程和依据，并发表明确的核查意见。

回复：

一、情况说明

（一）公司 2020 年上半年毛利率、产能利用率同比变动情况

1、2020 年 1-6 月毛利率情况

公司 2020 年 1-6 月综合毛利率较上年同期下降 0.08 个百分点，主要系 2020 年 1-6 月受新冠肺炎疫情影响及春节假期影响，公司产能利用率下降使得单位固定成本上升，并且生产工人薪酬有所提升使得单位销售成本上升。

同行业可比公司 2020 年 1-6 月综合毛利率均值较上年同期下降 0.62 个百分点，公司与同行业可比公司平均水平较为接近，不存在重大差异情况。具体情况如下：

可比公司	2020 年 1-6 月		2019 年 1-6 月
	毛利率	变动	毛利率

可比公司	2020 年 1-6 月		2019 年 1-6 月
	毛利率	变动	毛利率
超声电子	21.71%	0.23 个百分点	21.48%
天津普林	14.37%	-1.77 个百分点	16.14%
超华科技	15.36%	-6.11 个百分点	21.47%
中京电子	21.00%	-0.83 个百分点	21.83%
兴森科技	30.01%	-1.28 个百分点	31.29%
沪电股份	31.32%	2.12 个百分点	29.20%
依顿电子	20.89%	-7.91 个百分点	28.80%
胜宏科技	25.90%	-2.80 个百分点	28.70%
博敏电子	20.35%	-0.74 个百分点	21.09%
崇达技术	30.21%	-1.55 个百分点	31.76%
景旺电子	27.35%	-1.17 个百分点	28.52%
弘信电子	8.36%	-6.39 个百分点	14.75%
奥士康	23.48%	-1.46 个百分点	24.94%
深南电路	26.21%	2.41 个百分点	23.80%
明阳电路	30.36%	1.06 个百分点	29.30%
鹏鼎控股	20.96%	1.01 个百分点	19.95%
丹邦科技	41.37%	0.12 个百分点	41.25%
广东骏亚	22.43%	7.86 个百分点	14.57%
方正科技	20.12%	5.37 个百分点	14.75%
可比公司均值	**23.78%**	**-0.62 个百分点**	**24.40%**
世运电路	**24.82%**	**-0.08 个百分点**	**24.90%**

2、2020 年 1-6 月产能利用率情况

公司 2020 年 1-6 月产能利用率与上期同比变动情况如下：

单位：万平方米

2020 年 1-6 月					
主要产品	产能	产量	销量	产能利用率	产销率
单面板	9.82	4.44	4.89	45.21%	110.14%
双面板	71.00	61.05	60.52	85.99%	99.13%
多层板	85.82	73.73	72.41	85.91%	98.21%
合计	**166.64**	**139.22**	**137.82**	**83.55%**	**98.99%**
2019 年 1-6 月					

主要产品	产能	产量	销量	产能利用率	产销率
单面板	9.81	9.10	9.10	92.76%	100.00%
双面板	59.10	58.50	58.05	98.98%	99.23%
多层板	82.80	68.90	70.02	83.21%	101.63%
合计	**151.71**	**136.50**	**137.17**	**89.97%**	**100.49%**

注：2020 年 1-6 月，可比公司未披露其产能利用率数据

2020 年 1-6 月公司产能利用率较上年同期由 89.97%降至 83.55%，有所下滑，一方面系公司 2020 年 1-6 月双面板及多层板较上年同期产能有所上升，另一方面系受新冠疫情影响，公司 2020 年 1-6 月产品产量较上年同期上升幅度小于产能上升幅度，因此产能利用率有所下滑，具有合理性。

（二）公司 2020 年上半年业绩及与可比公司对比情况

1、公司 2020 年 1-6 月营业收入及净利润指标呈增长趋势

与 2019 年同期相比，公司 2020 年上半年营业收入及净利润指标呈现增长趋势，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年 1-6 月
营业收入	112,381.47	108,467.93
同比增长	**3.61%**	-
净利润	14,257.29	12,438.17
同比增长	**14.63%**	-

公司 2020 年 1-6 月净利润较上年同期上升 14.63%。受新冠疫情影响，公司 2020 年 1-6 月销售额较上年同期上升 3.61%，上升幅度较小。公司净利润上升幅度大于销售收入上升幅度，主要系 2020 年 1-6 月受汇率变动影响，公司财务费用较上年同期下降 127.81%所致。

2、公司 2020 年上半年业绩与可比公司变动方向整体保持一致

公司与同行业上市公司 2020 年 1-6 月营业收入、净利润比较情况如下表所示：

可比公司	2020 年上半年营业收入 同比变动比例	2020 年上半年净利润 同比变动比例
超声电子	2.56%	27.74%

可比公司	2020 年上半年营业收入同比变动比例	2020 年上半年净利润同比变动比例
天津普林	3.31%	76.54%
超华科技	-25.06%	-225.32%
中京电子	4.55%	-14.27%
兴森科技	15.89%	155.70%
沪电股份	13.19%	21.98%
依顿电子	-24.46%	-53.79%
胜宏科技	46.12%	18.59%
博敏电子	17.73%	20.73%
崇达技术	17.08%	1.13%
景旺电子	10.07%	18.84%
弘信电子	-8.40%	-95.50%
奥士康	15.74%	20.56%
深南电路	23.46%	53.57%
明阳电路	13.84%	24.61%
鹏鼎控股	8.31%	30.23%
丹邦科技	-20.44%	-91.51%
广东骏亚	56.32%	231.39%
方正科技	5.02%	-58.61%
可比公司均值	**11.27%**	**27.50%**
世运电路	**3.61%**	**14.63%**

公司 2020 年 1-6 月营业收入较上年同比变动比例为 3.61%，净利润较上年同比变动比例为 14.63%；同行业可比上市公司 2020 年 1-6 月营业收入平均值较上年同比变动比例为 11.27%，净利润平均值较上年同比变动比例为 27.50%。2020 年上半年，公司与同行业可比上市公司平均收入、净利润等业绩指标保持增长趋势，变动方向整体保持一致。

（三）影响公司 2020 年上半年业绩的相关负面因素正在逐步消除

受到新冠疫情等影响，公司 2020 年第一季度营业收入较 2019 年第一季度出现小幅度下滑，降幅为 1.12%。但随着国内新冠疫情得到有效控制以及公司针对负面因素采取的积极应对措施，公司 2020 年上半年收入、净利润双增长，公司 2020 年下半年客户订单已经回稳且呈增长趋势，影响公司业绩的相关负面因素

正在逐步消除。

公司针对新冠疫情等影响公司 2020 年上半年业绩的相关负面因素做出的积极应对措施具体包括：

1、加强与国外客户合作

在新冠疫情期间，公司积极与境外客户沟通，共同解决新冠疫情带来的负面影响，及早确定相关订单及安排生产。目前公司与境外客户合作良好，未有因疫情原因造成大量客户丢失的情况。

2、开拓国内市场空间

公司在销售团队、客户开发及市场宣传等方面，逐步加大对国内市场的投入，完善国内销售团队体系的建设，增加对国内客户的开发，加大对国内市场的产品宣传，开拓国内市场，逐步提升国内销售收入的占比。

3、拓展产品应用领域

基于公司在汽车类、消费类产品应用领域积累的技术优势和丰富经验，逐步拓展包括通讯、计算机及周边等应用领域的产品销售。

4、产品研发及创新

公司致力于印制电路板产品的研发及创新工作，结合技术人才、科研资源以及公司的厂房设备资源，加强公司在产品研发和创新方面的能力，提升公司产品未来的竞争力。

二、核查情况

保荐机构及会计师查阅了公司及可比公司报告期内的定期报告，取得了公司报告期内综合毛利率、产能利用率变化情况，并与同行业公司进行对比分析；对公司高管进行了访谈，了解公司报告期内营业收入、净利润等业绩指标变动的原因，2020 年上半年经营受到新冠疫情影响以及复工的情况，针对业绩下滑采取的应对措施及行业未来发展趋势，了解导致 2020 年一季度业绩下滑的因素是否已经消除。

经核查，保荐机构及会计师认为：受新冠疫情等影响，公司 2020 年第一季度收入略有下降，下降比例为 1.12%，但随着国内疫情得到有效控制，同时公司

积极采取相关应对措施，公司 2020 年上半年收入、利润等较上年同期有所增长，与同行业可比公司平均值变动趋势一致，相关负面因素正在逐步消除。

（本页无正文，为《广东世运电路科技股份有限公司与中信证券股份有限公司关于广东世运电路科技股份有限公司公开发行可转换公司债券告知函有关问题的回复》之签章页）

法定代表人：

余英杰

广东世运电路科技股份有限公司

2020年10月30日

（本页无正文，为《广东世运电路科技股份有限公司与中信证券股份有限公司关于广东世运电路科技股份有限公司公开发行可转换公司债券告知函有关问题的回复》之签章页）

保荐代表人：

王笑雨

魏宏敏

中信证券股份有限公司

2020年10月30日

保荐机构董事长声明

本人已认真阅读广东世运电路科技股份有限公司本次告知函回复报告的全部内容，了解报告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。

董事长：

张佑君

中信证券股份有限公司

2020年10月30日