

华泰联合证券有限责任公司
关于苏州昀冢电子科技股份有限公司
2021 年年报问询函回复的核查意见

上海证券交易所：

贵所出具的《关于苏州昀冢电子科技股份有限公司 2021 年年度报告的信息披露监管问询函》（以下简称“问询函”）已收悉。华泰联合证券有限责任公司作为苏州昀冢电子科技股份有限公司（以下简称“昀冢科技”、“公司”）的持续督导机构，对问询函所列问题认真进行了逐项落实，现对涉及持续督导机构发表意见的问题进行回复，请予审核。回复中**楷体加粗**部分为公司《2021 年年度报告》补充披露或修改的部分。

问题 1.关于业绩大幅下滑

年报显示，公司的精密电子零部件产品目前主要应用在智能手机摄像头中的音圈马达 VCM 和摄像头模组 CCM。2021 年度公司实现营业收入 51,970.41 万元，同比下降 6.14%；归母净利润 1,549.94 万元，同比下降 72.39%；扣非后归母净利润 942.30 万元，同比下降 79.86%。同时，2022 年一季度，公司实现营业收入 12,564.54 万元，同比下降 7.18%；归母净利润 578.29 万元，同比下降 33.40%；扣非后归母净利润 509.25 万元，同比下降 34.33%。

请公司：（1）结合下游手机行业市场出货量等变化、现有直接及终端客户、可比公司经营状况等情况，进一步说明归母净利润大幅下滑的原因及合理性；（2）结合具体产品的市场需求、竞争格局、客户拓展等因素，分析是否存在业绩继续下滑的风险。如是，请充分提示风险并说明公司将采取何种措施提升盈利能力。

一、问题回复

（一）结合下游手机行业市场出货量等变化、现有直接及终端客户、可比公司经营状况等情况，进一步说明归母净利润大幅下滑的原因及合理性

1、手机市场出货量

（1）对 2021 年度公司归母净利润下降的影响

中国智能手机市场 2021 年各季度出货量与 2020 年各季度出货量对比如下：

单位：百万台

厂商	2021 年 Q1		2020 年 Q1		变动	厂商	2021 年 Q2		2020 年 Q2		变动
	出货量	市场份额	出货量	市场份额			出货量	市场份额	出货量	市场份额	
VIVO	21.6	23.38%	12.1	16.64%	78.51%	VIVO	18.2	24.30%	14.8	16.34%	22.97%
OPPO	20.6	22.29%	12.5	17.19%	64.80%	OPPO	16.0	21.36%	14.5	16.00%	10.34%
华为	14.9	16.13%	30.1	41.40%	-50.50%	小米	12.6	16.82%	9.3	10.26%	35.48%
小米	13.5	14.61%	7.8	10.73%	73.08%	苹果	7.9	10.55%	7.7	8.50%	2.60%
苹果	12.0	12.99%	6.2	8.53%	93.55%	荣耀	6.9	9.21%	12.8	14.13%	-46.09%
其他	9.8	10.61%	4.0	5.50%	145.00%	其他	13.3	17.76%	31.5	34.77%	-57.78%
合计	92.4	100.00%	72.7	100.00%	27.10%	合计	74.9	100.00%	90.6	100.00%	-17.33%
厂商	2021 年 Q3		2020 年 Q3		变动	厂商	2021 年 Q4		2020 年 Q4		变动
	出货量	市场份额	出货量	市场份额			出货量	市场份额	出货量	市场份额	
VIVO	18.3	23.19%	15.3	18.43%	19.61%	苹果	21.5	24.83%	15.3	18.21%	40.52%
OPPO	16.5	20.91%	13.9	16.75%	18.71%	OPPO	14.3	16.51%	17.7	21.07%	-19.21%
荣耀	14.2	18.00%	11.3	13.61%	25.66%	荣耀	14.2	16.40%	-	-	-

小米	10.9	13.81%	10.5	12.65%	3.81%	小米	13.5	15.59%	12.2	14.52%	10.66%
苹果	8.3	10.52%	5.1	6.14%	62.75%	VIVO	13.4	15.47%	15.7	18.69%	-14.65%
其他	10.7	13.56%	26.9	32.41%	-60.22%	其他	9.7	11.20%	23.1	27.50%	-58.01%
合计	78.9	100.00%	83.0	100.00%	-4.94%	合计	86.6	100.00%	84.0	100.00%	3.10%

数据来源：Canalys

注：2021 年一季度之后，荣耀的出货量不计入华为

2021 年一季度中国智能手机出货量同比上涨 27.10%，主要是因为 5G 在中国的快速普及刺激了消费者更换新机，运营商正努力扩大 5G 的覆盖范围，加之 5G 资费下降，消费者对 5G 手机的接受度更高，推动了手机厂商出货量的增加，而 2020 年一季度消费电子市场受疫情影响表现力较为疲软，使得 2021 年一季度中国智能手机市场同比呈现了显著的回暖趋势。另外，由于中美贸易摩擦，华为在消费电子市场的份额下降，其他手机厂商为抢占市场份额紧急加单，同时有针对性地推出新产品占据市场，OPPO、小米等在 2021 年一季度均发布了深受消费者欢迎的旗舰机（如 OPPO Find X3 Pro、小米 11 等），消费需求的提前释放一定程度上促使各手机厂商出货量的提升。

2021 年二、三季度，中国手机市场整体表现较为低迷，同比分别下降 17.33%、4.94%，一方面是因为 2021 年一季度手机厂商战略的激进导致市场整体库存过剩，而手机厂商缺乏新的旗舰机产品，市场需求低于预期；另一方面是因为全球芯片短缺问题严重，供应商难以满足设备制造商的要求，特别是 2021 年第三季度，根据 IDC 的数据，全球智能手机出货量同比下降 6.68%，一定程度上影响了中国市场。而 2021 年第四季度，得益于 iPhone 13 系列的发布，苹果在中国智能手机市场的出货量重回榜首，整体智能手机出货量有所恢复。

2021 年全年中国智能手机出货量与 2020 年基本持平，但第二、三季度手机出货量同比下降幅度较大，下游智能手机出货量不及预期，公司主要收入来源的手机摄像头光学模组 CCM 以及音圈马达 VCM 中的精密电子零部件销量下降，尤其是对公司第二、三季度收入负面影响较大。虽然随着市场的回暖，以及公司 CMI 等高附加值产品对其他手机厂商的销售拓展初见成效，公司第四季度的业绩有所回升，但公司 2021 年度整体业绩仍然受到较大影响。

（2）对 2022 年一季度公司归母净利润下降的影响

中国智能手机市场 2022 年一季度出货量与 2021 年一季度出货量对比如下：

单位：百万台

厂商	2022Q1		2021Q1		变动
	出货量	市场份额	出货量	市场份额	
荣耀	15	19.82%	4.9	5.30%	206.12%
OPPO	13.9	18.36%	20.6	22.29%	-32.52%
苹果	13.8	18.23%	12	12.99%	15.00%
VIVO	12.2	16.12%	21.6	23.38%	-43.52%
小米	10.6	14.00%	13.5	14.61%	-21.48%
其他	10.2	13.47%	19.8	21.43%	-48.48%
合计	75.7	100.00%	92.4	100.00%	-18.07%

数据来源：Canalys

注：2021 年一季度之后，荣耀的出货量不计入华为

根据 Canalys 的数据，受经济形势不佳、芯片短缺和新冠疫情反复的影响，2022 年一季度全球智能手机出货量同比下降 11%，这一负面因素同样影响到国内智能手机的出货量，使得 2022 年一季度中国智能手机出货量同比下降 18.07%；加之 2022 年 2 月开始，疫情的反复导致手机市场需求量不足。因此，与前述 2021 年一季度的手机市场回暖态势相比，2022 年一季度国内智能手机市场出货量下降幅度较大，使得公司 2022 年一季度的经营业绩较 2021 年一季度有所下降。

2、客户结构的变化

2022 年一季度和 2019-2021 年度公司的前五大客户结构对比如下：

2022 年 Q1			2021 年度		
客户集团	金额	排名	客户集团	金额	排名
新思考	3,982.63	1	新思考	10,911.73	1
TDK 集团	962.18	2	中蓝集团	5,174.20	2
中蓝集团	815.50	3	TDK 集团	4,219.01	3
皓泽电子	506.30	4	丘钛科技	2,689.81	4
丘钛科技	485.78	5	立讯集团	2,154.45	5
合计	6,752.39	-	合计	25,149.20	-
2020 年度			2019 年度		
客户集团	金额	排名	客户集团	金额	排名
新思考	8,230.89	1	TDK 集团	13,865.43	1
三美集团	5,553.91	2	三美集团	6,150.27	2

中蓝集团	4,756.94	3	新思考	5,977.42	3
TDK 集团	4,360.97	4	丘钛科技	2,808.71	4
湖南新视	3,165.35	5	五方光电	2,732.52	5
合计	26,068.06	-	合计	31,534.35	-

由于中美贸易摩擦影响，公司原主要终端客户华为的手机市场份额大幅下滑，公司的直接客户 TDK 集团和三美集团从 2020 年开始便受到直接影响，进而对公司销售收入产生一定负面影响。2021 年 TDK 集团已经开拓了其他终端客户，但公司对其销售收入仍整体处于下滑状态；而三美集团对国内终端客户仍在开拓中，2021 年度公司对其销售收入同比下降 4,493.62 万元，三美集团跌出公司前五大客户。

华为手机出货量的下降除对公司整体销售收入产生负面影响外，对公司向其销售的高附加值产品负面影响也较大，造成公司整体盈利情况不及预期。公司附加值较高的产品为部分工艺复杂的 IM 件和 CMI 件，原先通过 TDK 集团和三美集团供应给华为智能手机的高端系列机型，2021 年度，公司向 TDK 集团和三美集团销售的高附加值产品销售额为 2,372.56 万元，同比下降 43.59%。

公司 2020 年开始便有意识地开拓新的 CMI 产品客户，经过一段时间的接洽、送样、验证，开始通过新思考、皓泽电子等客户销售给 OPPO、VIVO、小米等终端客户，公司供给前述客户的 CMI 产品于 2021 年第四季度开始出货量显著增长，华为手机出货量的下降对公司销售收入和盈利能力的负面影响已逐渐通过对其他客户的销售减弱。如上表所示，公司对新思考的销售收入增长较快，皓泽电子在 2022 年一季度首次进入公司的前五大客户。

3、可比公司经营状况

同行业可比上市公司 2022 年一季度和 2021 年度营业收入和归母净利润的情况如下表所示：

单位：万元

公司名称	营业收入	同比变动	归母净利润	同比变动
2022 年 Q1				
兴瑞科技	35,492.62	13.66%	3,401.37	-8.92%
徕木股份	20,404.02	25.07%	1,503.25	16.78%

长盈精密	360,742.93	60.43%	-19,528.54	-241.34%
昌红科技	29,348.54	7.31%	4,498.92	13.73%
昀冢科技	12,564.54	-7.18%	578.29	-33.40%
2021 年度				
兴瑞科技	125,182.77	20.32%	11,339.95	-10.87%
徕木股份	68,554.42	29.48%	4,772.49	11.29%
长盈精密	1,104,651.50	12.74%	-60,459.67	-200.74%
昌红科技	112,738.20	0.84%	11,184.11	-33.77%
昀冢科技	51,970.41	-6.14%	1,549.94	-72.39%

其中，上述公司 2021 年度消费电子类产品的收入和毛利率如下表所示：

单位：万元

公司名称	业务板块	营业收入	同比变动	毛利率	同比变动
兴瑞科技	消费电子	15,953.67	-9.43%	18.61%	-7.98%
徕木股份	手机类产品	16,582.24	0.48%	17.24%	-3.90%
长盈精密	消费类电子精密结构件及模组	476,948.56	10.49%	13.56%	-9.20%
昀冢科技	精密电子零部件	51,428.80	-6.28%	27.41%	-3.63%

注：昌红科技产品的主要应用领域是 OA 办公和医疗耗材，因此不作为对比对象

除徕木股份和昌红科技外，上述从事精密零部件生产和销售企业的归母净利润在 2022 年一季度和 2021 年度均有不同程度的下滑；业务板块布局了消费电子大类的可比公司中，该类产品毛利率在 2021 年度均有不同程度的下滑。但是，各可比公司细分产品 and 应用领域仍然存在差异，发展阶段也有所不同，因此，经营状况与昀冢科技并不完全可比，具体如下表所示：

公司名称	主要产品类型	主要应用领域	成立时间
兴瑞科技	机顶盒塑料外壳、结构件产品，OA 办公、电视调谐器、汽车油门踏板、电刷架等连接器产品，模具产品等	OA 办公、电视领域、机顶盒、汽车电子零部件等	2001 年 12 月
徕木股份	汽车连接器、屏蔽罩和结构件，手机连接器、屏蔽罩和结构件，模具产品等	汽车电子及手机通信领域零部件	2003 年 3 月
长盈精密	金属结构件和外观件、连接器、屏蔽片	手机通信领域零部件	2001 年 7 月
昌红科技	电视导光板产品、打印机、复印机模具及零部件、医疗器械产品之采血管、集尿袋等	电视、OA 办公领域零部件、医疗耗材	2001 年 4 月
昀冢科技	手机摄像模组、马达中的底座、支架等精	手机光学领域零部	2013 年 12

	密电子零部件	件	月
--	--------	---	---

4、其他

(1) 产品毛利率

公司 2021 年度和 2020 年度产品毛利率对比如下：

单位：万元

产品类型	2021 年度			2020 年度		
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率
纯塑料件	16,308.11	12,028.70	26.24%	19,068.86	13,731.44	27.99%
金属插入成型件	13,860.21	10,084.32	27.24%	16,803.62	11,659.29	30.61%
模具	7,929.23	2,696.81	65.99%	6,116.94	2,242.47	63.34%
CMI 件	3,694.40	2,604.25	29.51%	4,492.88	2,157.37	51.98%
金属冲压件	3,624.96	3,351.75	7.54%	5,061.62	4,007.31	20.83%
绕线和组装机	1,780.30	2,435.86	-36.82%	523.35	990.27	-89.22%
陶瓷件	301.10	176.26	41.46%	-	-	-
电镀加工等其他	3,930.48	3,956.34	-0.66%	2,809.34	3,056.45	-8.80%
合计	51,428.79	37,334.29	27.41%	54,876.61	37,844.60	31.04%

公司 2021 年度产品毛利率较上年减少 3.63 个百分点，其中，CMI 件毛利率下降的原因是销量下降导致其产能利用率不足，金属冲压件毛利率下降的原因是新开发的客户贡献的负毛利较多。

(2) 期间费用

2021 年度公司研发费用为 4,767.91 万元，同比增加 30.26%，主要系公司加大了在汽车电子和光电半导体领域的研发投入，其中，汽车电子相关的“ABS+ECU 总成智能化总装产线的研发”项目 2021 年度投入 840.49 万元，较 2020 年度增加 699.78 万元；光电半导体相关的“陶瓷基板工艺及新型加工设备的研发”项目 2021 年度投入 1,407.63 万元，较 2020 年度增加 1,302.87 万元。

2021 年度公司管理费用较 2020 年度增加 651.04 万元，同比上涨 19.45%；2022 年一季度公司管理费用较 2021 年一季度增加 204.84 万元，同比上涨 28.51%。

主要原因是公司 2021 年度引进了部分优秀的管理人才，同时成立了新的子公司增加了相关的工资费用。

综上所述，昀冢科技 2021 年度归母净利润同比大幅下滑的主要原因是智能手机市场出货量第二、三季度不及预期，作为公司主要收入来源的手机精密电子零部件销量下降，对公司整体业绩造成负面影响。同时，华为手机出货量下降导致公司原销售给华为的高附加值产品收入下降较多，相关产品产能利用率不足导致毛利率下降，但目前公司通过市场开拓，向新的终端客户销售高附加值产品，华为业务缺位的影响已逐渐弱化。另外，报告期内公司研发费用和管理费用同比增加较多，综合导致了公司 2021 年度归母净利润大幅下滑。

昀冢科技 2022 年一季度归母净利润同比大幅下滑的主要原因是智能手机市场出货量同比下滑较多导致公司当期收入下降，同时公司管理费用同比上升，综合导致了公司 2022 年一季度归母净利润的下降。

(二) 结合具体产品的市场需求、竞争格局、客户拓展等因素，分析是否存在业绩继续下滑的风险。如是，请充分提示风险并说明公司将采取何种措施提升盈利能力

1、市场需求

智能手机市场经过 10 多年的发展，竞争格局已较为稳定，目前 5G 换机是驱动智能手机出货的主要贡献因素。但这一换机潮已持续一年有余，未来智能手机市场如果没有颠覆式的创新，消费者的换机周期会相对拉长，市场需求趋于稳定、甚至下降。另外，2022 年 2 月以来，国内疫情多地出现反弹趋势，终端市场需求存在继续下滑的可能，客观上公司业绩仍将承压。

但是，受益于多摄像头方案的渗透率不断提升，单机搭载的摄像头数量近年来持续上升，因此，尽管智能手机出货量存在继续下滑的可能，手机摄像头的出货量仍保持增长态势。作为手机摄像头核心零部件，音圈马达 VCM 的消费量预计 2025 年将达到 39.4 亿颗，这将为公司产品提供增量空间。

2、竞争格局

由于 VCM 应用于智能手机的型号参差不齐、所适用的参数规格繁杂等因素，

VCM 具有型号多、工艺复杂、专业性强等特点，VCM 生产厂商未来将进一步提高与上下游同步产品研发的紧密度。

作为上游供应商，公司建立了以客户为导向、以项目为主线的机制，在产品开发过程中与客户共同协商调整产品工艺参数、实现产品更新换代，具备与客户同步开发、设计产品的领先优势；另外，公司拥有专业的研发团队，能够自主设计产品结构、模具参数，确定材料配比，实现工艺排布和设备研制，因此，公司具有较强的竞争优势，深受客户信赖，多年来与 TDK 集团、三美集团、新思考集团等主要 VCM 生产厂商建立了稳定的合作关系。随着多摄渗透率的提升，公司产品的需求量会呈现上升趋势。

3、客户拓展

如（一）中所述，公司 2021 年度业绩同比下滑受华为业务缺位的影响较大，目前公司已逐渐消化这一不利因素带来的影响。经过 2020 年和 2021 年的客户开发，公司开始向 OPPO、VIVO 等终端客户供应 CMI 件等高附加值产品，业绩有向好的趋势。

消费电子产业链公司原布局的智能手机领域的增长空间有限，汽车电子和智能化是未来的产业发展方向，矽冢科技在此已有相应的布局，目前的主要客户为捷太格特、三井金属，并陆续通过了京西重工、东洋电装、上海汇众等汽车领域的体系认证，2022 年第一季度汽车电子领域产品贡献的营业收入为 351.99 万元，同比增长 946.19%，截至 2022 年 3 月 31 日，公司已收到汽车电子领域客户 2022 年度的定点生产计划书约为 4,870 万元。

综上所述，未来智能手机市场需求存在下滑的可能，叠加疫情可能导致的停工停产影响，公司的业绩仍有下滑的风险。公司在 2021 年年度报告“第三节 管理层讨论与分析/四、风险因素”中对这一风险补充披露如下：

“（二）业绩大幅下滑或亏损的风险

……

公司主营业务、核心竞争力、主要财务指标未发生重大不利影响，与行业趋势一致。但是，若后续期间下游终端市场需求持续下降、公司产品竞争力不足、公司客户拓展情况不及预期、叠加疫情可能造成的停工停产影响，公司业绩仍然存在继续下滑的风险”。

但是，由于公司直接对应的 VCM 马达市场和 CCM 摄像头模组市场需求向好，公司凭借自身竞争优势与客户建立了稳定的合作关系，预计未来订单量会持续上涨；同时，近 2 年公司积极开拓市场，客户结构已经发生改变，开始向其他终端客户供应高附加值产品；加之公司把握下游市场变动趋势，在汽车电子、光电半导体等领域已有布局，未来公司盈利能力向好。

二、核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、通过公开渠道查询中国智能手机市场 2022 年一季度和 2021 年各季度的出货量；

2、查询同行业可比上市公司的经营业绩数据、年度报告中消费电子类产品的收入和毛利率；

3、获取公司 2022 年一季度和 2021 年销售收入明细表，按客户和产品划分收入。

（二）核查意见

经核查，持续督导机构认为：

1、昀冢科技 2021 年度归母净利润同比大幅下滑的主要原因是中国智能手机市场出货量第二、三季度不及预期，作为公司主要收入来源的手机精密电子零部件销量下降，对公司整体业绩造成负面影响；同时，华为手机出货量下降导致公司原销售给华为的高附加值产品收入下降较多，其产能利用率不足导致毛利率下降较多；另外，公司 2021 年度研发费用和管理费用同比增加较多；

2、昀冢科技 2022 年一季度归母净利润同比大幅下滑的主要原因是中国智能手机市场出货量同比下滑较多，同时，公司 2022 年一季度管理费用同比增加较多；

3、鉴于未来智能手机市场出货量存在下滑的可能，叠加疫情可能导致的停工停产影响，公司的业绩仍有下滑风险，公司已在年度报告中进行风险提示。

问题 2.关于业绩季节性波动

年报显示,报告期内公司一季度至四季度分别实现营业收入 13,536.90 万元、10,192.26 万元、11,278.49 万元和 16,962.77 万元,扣非后归母净利润分别为 775.44 万元、-1,002.60 万元、-789.83 万元和 1,959.28 万元,经营活动产生的现金流量净额分别为-338.13 万元、-1,811.11 万元、-5,313.53 万元和 13,058.86 万元,季节波动较大。公司披露称,第四季度利润大幅上升的原因为公司的高附加值产品 CMI 件在 2021 年第四季度出货量增加较多所致。

请公司结合历年业绩、行业特点、主营产品分季度的产销量、平均销售价格、成本费用等情况:(1)进一步说明第四季度业绩大幅增长的原因,是否存在突击确认收入的情况;(2)报告期内各季度净利润、经营活动现金流量净额波动较大的原因及合理性。

一、问题回复

(一)进一步说明第四季度业绩大幅增长的原因,是否存在突击确认收入的情况

1、第四季度业绩大幅增长的原因

(1) 行业具有季节性特点

精密电子零部件制造行业多采用以销定产的经营模式,按客户订单组织生产,各细分的零部件子行业,因下游需求领域不同,不具有一致的季节性特征。就昀冢科技下游的 3C 产品对上游行业的季节性影响而言,一般来说,春节假期产能停滞,各手机厂商会在第三、特别是第四季度提前备货,加之终端厂商主力机型发布周期主要集中在下半年,因此,行业内企业的一季度收入占比偏低,第二季度开始回升,在第三、四季度收入达到高峰。

最近 3 年,公司主营业务收入按季度划分如下:

单位:万元

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	13,536.90	26.05%	11,082.23	20.02%	8,466.48	16.46%
第二季度	10,192.26	19.61%	15,313.51	27.66%	11,594.02	22.54%

第三季度	11,278.49	21.70%	13,091.81	23.65%	14,013.39	27.25%
第四季度	16,962.77	32.64%	15,880.17	28.68%	17,359.39	33.75%
合计	51,970.41	100.00%	55,367.72	100.00%	51,433.28	100.00%

由上表可见，2019年和2020年公司第一季度收入占比偏低，第二季度有所回升，逐渐在第四季度收入达到高峰，与行业整体的季节性特征一致。但是如问题1/（一）中所述，2021年一季度中国手机市场出货量较高，二、三季度手机市场出货量下降幅度较大，四季度手机市场出货量反弹，因此，2021年度公司收入的季节性特点与以前年度略有不同，但整体仍然是四季度达到收入高峰。

（2）CMI件出货量较多

CMI件的技术含量较高，原本主要供应给华为智能手机的高端系列机型，产品单价较高。该产品原先通过TDK集团销售给华为，但受中美贸易摩擦导致华为手机出货量下降的影响，2021年上半年该产品销量相对较低。公司积极开拓客户，在2021年下半年取得进展，2021年第四季度开始大批量向新思考、皓泽电子等客户供应CMI件，出货量逐渐恢复，相比其他三个季度增长较多，其高附加值使得2021年度第四季度收入增长较多。公司CMI件2021年各季度销售收入具体列示如下：

季度	销售收入（万元）	占当季收入的比例（%）
第一季度	601.90	4.45
第二季度	644.27	6.32
第三季度	915.67	8.12
第四季度	1,532.56	9.03

2、是否存在突击确认收入的情况

公司各季度产品价格较为稳定，第四季度产品价格与前三季度产品价格不存在重大差异。另外，公司各季度主营产品成本与主营成品收入变化趋势一致，因此，如1中所述，公司第四季度业绩大幅增长的趋势主要是由于下游手机市场出货量增长所致，与行业的季节性特点一致，同时，高附加值的CMI件在2021年第四季度的出货量增长较多。综上所述，公司第四季度业绩大幅增长具有合理性，不存在突击确认收入的情况。

(二) 报告期内各季度净利润、经营活动现金流量净额波动较大的原因及合理性

1、会计差错更正情况

(1) 会计差错更正的主要原因

①公司在编制 2021 年度各季度和 2022 年第一季度财务报表时，未充分考虑资产负债表期初期末的款项性质对现金流量表的影响，导致公司各个季度的经营活动、筹资活动和投资活动的现金流量之间列报不准确。

②2021 年 1 月 1 日，公司开始执行《企业会计准则第 21 号——租赁》，根据新租赁准则的要求，公司融资租赁租入的固定资产在使用权资产中核算，融资租赁到期后，由使用权资产转入固定资产；，公司在编制 2021 年 1-6 月份和 2021 年 1-9 月份现金流量表时，未考虑内部转移的影响，导致投资活动和筹资活动的现金流量列报不准确。

③公司购买理财产品时，将购买和赎回的理财产品按净额列示现金流量，导致收到和支付的投资活动现金流量列报不准确。

④公司的子公司将预付的设备采购款计入了预付账款，导致了预付款项和其他非流动资产的列报不准确。

(2) 会计差错更正的审批程序

公司于 2022 年 5 月 24 日召开第一届董事会第 22 次会议和第一届监事会第 18 次会议，审议通过了《关于前期会计差错更正的议案》，同意对公司 2021 年第一季度、2021 年半年度、2021 年第三季度、2021 年年度和 2022 年第一季度报告进行更正。公司独立董事发表了明确同意的独立意见。

2、会计差错更正后，2021 年度公司各季度净利润和各期经营活动现金流金额情况如下表所示：

单位：万元

项 目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
扣除非经常损益的归母净利润	775.44	-1,002.60	-789.83	1,959.28

更正前经营活动产生的现金流量净额	-338.13	-1,811.10	-5,313.54	13,058.87
更正后经营活动产生的现金流量净额	-338.13	-2,545.49	1,347.55	893.58

3、扣除非经常损益的归母净利润季度间的变动原因及合理性

2021 年度公司四个季度的销售额、销售毛利润和扣除非经常损益的归母净利润如下：

单位：万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
销售收入	13,536.90	10,192.26	11,278.49	16,962.77
销售毛利润	3,558.89	1,804.78	2,134.33	6,747.75
期间费用	2,764.58	3,184.05	3,469.56	3,451.15
扣除非经常损益的归母净利润	775.44	-1,002.60	-789.83	1,959.28

公司各个季度的净利润变动主要受各季度的销售收入、销售毛利润和期间费用的影响。

公司扣除非经常损益的归母净利润的变动趋势与销售收入、销售毛利润的变动趋势一致。受销售季节性和华为手机业务缺位的影响，公司第二、三季度的销售收入较低，导致扣除非经常损益的归母净利润为负数；由于中国智能手机出货量增加，以及手机光学元器件的升级的影响，公司第四季度实现的销售收入较高，其中又以高附加值的模具和 CMI 件居多，占第四季度销售收入的比例为 33.85%，因此公司第四季度实现的扣除非经常损益的归母净利润较高。

公司期间费用中的固定支出较多，因此期间费用在季度间的变动趋势与销售收入的变动趋势不一致。2021 年度各季度的期间费用及其占收入的比重如下：

单位：万元

类别	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
销售费用	591.28	660.81	636.04	651.98
管理费用	718.49	966.01	1,034.81	1,278.51
研发费用	1,082.13	1,099.45	1,453.08	1,133.25
财务费用	372.69	457.78	345.64	387.41
期间费用合计	2,764.58	3,184.05	3,469.56	3,451.15
销售收入	13,536.90	10,192.26	11,278.49	16,962.77
占收入的比重	20.42%	31.24%	30.76%	20.35%

从全年来看，公司各个季度的期间费用波动不大，2021 年第一季度期间费用较低主要是受到管理费用相对较低的影响，主要是因为公司于 2021 年 4 月上市后，逐步引进了优秀的管理人才，同时成立了新的子公司增加了相关的工资费用，因此 2021 年二季度开始管理费用逐步上升。

综上，公司各个季度净利润的波动具有合理性。

4、经营活动现金流量净额波动较大的原因及合理性

公司各个季度经营活动现金流量净额情况如下所示：

单位：万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
经营活动现金流入小计	12,528.43	9,910.61	12,302.21	9,085.02
经营活动现金流出小计	12,866.56	12,456.10	10,954.66	8,191.44
经营活动产生的现金流量净额	-338.13	-2,545.49	1,347.55	893.58
净利润	623.10	-1,018.59	-1,160.32	2,140.28

公司经营活动产生的现金流量净额与各期的净利润不完全匹配，公司经营活动的现金流主要受销售和采购的账期和结算方式的影响。公司以银行承兑汇票方式收款的比例约为 30%，公司银行承兑汇票的贴现时点会直接影响各期的现金流，本期各季度经营活动现金流入方式如下：

单位：万元

项目	一季度	二季度	三季度	四季度
票据贴现或到期收回	3,783.80	1,774.89	4,622.61	3,278.51
现金及现金等价物结算	8,744.62	8,135.71	7,679.59	5,806.51
合计	12,528.43	9,910.61	12,302.21	9,085.02

第一季度，公司的净利润为 623.10 万元，经营活动现金流量净额为-338.13 万元，主要是因为支付的 2020 年度的年终奖和 2020 年度所得税费用较大所致。

第二季度，公司的净利润为-1,018.59 万元，经营活动现金流量净额为-2,545.49 万元，经营活动现金流量净额与净利润的变动幅度较大，主要是因为销售商品、提供劳务收到的现金下降所致；第二季度，公司通过发行股票筹资到资金后，公司的资金压力降低，本期银行承兑汇票贴现的金额明显下降，由第一季度的 3,783.80 万元下降至第二季度的 1,774.89 万元，导致当期经营活动产生的现

金流量净额下降。

第三季度,公司的净利润为-1,160.32万元,经营活动现金流量净额为1,347.55万元,经营活动现金流量净额与净利润的变动不一致,主要是因为销售商品、提供劳务收到的现金增加所致;第三季度,由于购建长期资产现金支出需求增加,公司将持有的银行承兑汇票贴现,本期银行承兑汇票贴现的金额为4,622.61万元,导致当期经营活动产生的现金流量净额增加。

第四季度,公司的净利润为2,140.28万元,经营活动现金流量净额为893.58万元,公司的经营活动现金流入和经营活动现金流出的金额均下降,现金流入金额下降幅度大于现金流出的下降的幅度,导致现金流量净额与净利润不匹配;现金流入金额下降主要是因为公司与主要客户新思考机电的结算模式发生变化,公司原先通过供应链公司嘉善国贸实业有限公司结算,账期为一个月;第四季度开始,公司与新思考直接结算,账期由原先的一个月变为四个月,公司应收新思考的款项增加较大,导致四季度的现金及现金等价物的收款下降。

二、核查程序及核查意见

(一) 核查程序

- 1、获取销售明细表,分析当期收入各季度变化趋势和收入构成;
- 2、获取并复核会计差错更正情况,并结合公司实际情况,分析更正后公司各季度经营活动现金流波动的原因;
- 3、获取公司报告期内票据台账。

(二) 核查意见

经核查,持续督导机构认为:

1、公司2021年第四季度业绩大幅增长的主要原因是下游手机市场出货量环比增长所致,与行业的季节性特点一致;同时,公司高附加值的CMI产品在2021年第四季度出货量增长较多。因此,公司不存在突击确认收入的情况;

2、会计差错更正后,报告期内各季度净利润、经营活动现金流量净额波动较大的原因具有合理性。

问题 3.关于产品结构

年报显示，公司产品分为纯塑料件、金属插入成型件、模具和其他，报告期内分别实现营业收入 16,308.11 万元、13,860.21 万元、7,929.23 万元和 13,331.25 万元，同比变动分别为-14.48%、-17.52%、29.63%和 3.45%。其中，其他类型产品实现营业收入占比 25.92%，毛利率 6.05%，比上年减少 14.71 个百分点。根据前期信息披露文件，公司实现销售收入的模具系应客户要求设计并开发并销售给客户，主要用于客户精密电子零部件产品的生产，已销售的模具存放在公司模具仓库。

请公司：（1）列示其他类型产品的具体内容、营业收入、营业成本、毛利率等情况，并说明毛利率降幅较大的原因及合理性；（2）列示模具收入的主要客户、产品类型、销售金额、收入确认时点及依据，说明模具收入增长的原因，以及与精密电子零部件产品收入的匹配性。

一、问题回复

（一）列示其他类型产品的具体内容、营业收入、营业成本、毛利率等情况，并说明毛利率降幅较大的原因及合理性

其他类型产品的具体内容如下：

单位：万元

产品类型	2021 年度			2020 年度		
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率
CMI 件	3,694.40	2,604.25	29.51%	4,492.88	2,157.37	51.98%
金属冲压件	3,624.96	3,351.75	7.54%	5,061.62	4,007.31	20.83%
绕线和组装品	1,780.30	2,435.86	-36.82%	523.35	990.27	-89.22%
陶瓷件	301.10	176.26	41.46%			
电镀加工等其他	3,930.48	3,956.34	-0.66%	2,809.34	3,056.45	-8.80%
合计	13,331.25	12,524.46	6.05%	12,887.18	10,211.40	20.76%

其他类型产品毛利率下降主要是受到 CMI 件和金属冲压件毛利率下降的影响。公司 CMI 件原先主要通过 TDK 集团供货给华为高端机型，由于中美贸易摩擦导致华为手机市场份额大幅下滑，使得公司 CMI 件销售收入下降；且 CMI 件

属于高附加值的产品，2020 年公司 CMI 件的产能利用率为 36.35%，2021 年公司 CMI 件的产能利用率为 23.63%，产能利用率的不足导致毛利率的下降；金属冲压件的毛利率下降的原因主要是新开发的客户贡献的负毛利较多，待后期客户市场拓展程度及产品生产的熟练度提高，此种情况将得到改善。

相比于 2020 年度，公司绕线和组装机 2021 年度毛利率上升较多，主要是因为公司的全自动绕线机研发成功，投产后大幅降低了人工成本。

(二) 列示模具收入的主要客户、产品类型、销售金额、收入确认时点及依据，说明模具收入增长的原因，以及与精密电子零部件产品收入的匹配性

公司 2021 年度模具收入的具体情况如下：

单位：万元

客户名称	产品类型	模具收入	占比
TDK 集团	金属插入成型件	576.36	7.27%
	CMI 件	433.46	5.47%
	纯塑料件	170.36	2.15%
	金属冲压件	109.90	1.39%
	绕线和组装机	33.81	0.43%
	小计	1,323.89	16.70%
新思考集团	金属插入成型件	1,030.38	12.99%
	纯塑料件	554.68	7.00%
	CMI 件	487.65	6.15%
	金属冲压件	150.20	1.89%
	绕线和组装机	0.67	0.01%
	小计	2,223.59	28.04%
河南皓泽电子股份有限公司	金属插入成型件	249.75	3.15%
	CMI 件	220.27	2.78%
	纯塑料件	116.85	1.47%
	小计	586.86	7.40%
其他客户	金属插入成型件	1,302.23	16.42%
	纯塑料件	597.56	7.54%
	金属冲压件	546.70	6.89%
	CMI 件	422.79	5.33%
	汽车电子	397.51	5.01%

	光电半导体	264.00	3.33%
	绕线和组装机	250.22	3.16%
	其他	13.89	0.18%
	小计	3,794.89	47.86%
	合计	7,929.23	100.00%

公司 2021 年第四季度和 2022 年第一季度模具收入的具体情况如下：

单位：万元

客户名称	2022 年第一季度		2021 年第四季度	
	收入	占比	收入	占比
新思考集团	957.45	52.80%	1,669.18	39.66%
TDK 集团	202.15	11.15%	452.20	10.74%
河南皓泽电子股份有限公司	33.46	1.85%	258.30	6.14%
其他客户	620.13	34.20%	1,829.51	43.46%
合计	1,813.18	100.00%	4,209.20	100.00%

2021 年第四季度新思考集团的模具收入占比较大，主要是因为公司向新思考集团销售的产品数量上升，为不同型号的产品新开了大量模具，与公司向新思考集团的销售规模相匹配。

模具收入确认的时点及依据为：公司与客户签订模具销售合同，按照客户要求，设计开发、采购零件组装模具。模具组装完工后生产样品，样品送至客户并检验合格，表明模具通过验证。公司按照模具销售合同约定的金额与付款条件，与客户就模具收费进行对账，双方对账完成后，公司确认模具费收入。

由于模具的定制化程度较高，当零部件的材质、工艺、形状发生较大变化时，公司需要重新开模。随着终端品牌厂商对手机光学的非像素升级要求不断提高，VCM 厂商需要不断针对终端品牌厂商的产品需求开发设计出不同材质、工艺、形状的马达，也需要针对不同的马达零部件开发新的模具。公司 2021 年模具收入增长的原因因为开发了新客户河南皓泽电子股份有限公司、上海汇众汽车制造有限公司、上海东洋电装有限公司等，虽然向 TDK 及三美集团销售的模具收入下降，但是向新思考集团销售的模具收入上升，抵消了 TDK 及三美集团模具收入下降的影响。

公司基于客户的开模指令进行模具的组装，一般客户通知公司开模，到产品

样品经客户确认后量产间隔约有 2-3 个月，受客户的存货（备货）管理政策、产品政策和销售策略等因素的影响，公司模具收入与零部件产品收入会同向变动但不会完全一致。

TDK 集团、新思考集团和皓泽电子是公司模具收入的主要客户，其模具收入和相关产品收入对比情况如下：

单位：万元，%

主要客户	产品类型	2021 年度			2020 年度		
		模具销售金额	对应的产品收入	模具/产品比例	模具销售金额	对应的产品收入	模具/产品比例
TDK 集团 (注)	金属插入成型件	576.36	1,102.43	52.28	751.23	2,098.51	35.80
	CMI 件	433.46	2,690.88	16.11	1,044.99	4,183.69	24.98
	纯塑料件	170.36	229.96	74.08	341.18	512.85	66.53
	金属冲压件	109.90	14.67	749.19	178.72	413.18	43.25
	绕线和组装品	33.81	744.30	4.54	41.09	335.03	12.26
	小计	1,323.89	4,782.24	27.68	2,357.21	7,543.26	31.25
新思考集团	金属插入成型件	1,030.38	4,805.05	21.44	273.36	4,410.93	6.20
	纯塑料件	554.68	2,185.60	25.38	120.81	2,283.96	5.29
	CMI 件	487.65	317.45	153.61	0.31	8.78	3.53
	金属冲压件	150.20	1,163.98	12.90	30.81	948.72	3.25
	绕线和组装品	0.67	216.06	0.31		153.21	
	小计	2,223.59	8,688.14	25.59	425.28	7,805.60	5.45
河南皓泽电子股份有限公司	金属插入成型件	249.75	302.33	82.61			
	CMI 件	220.27	31.81	692.50			
	纯塑料件	116.85	26.52	440.64			
	绕线和组装品		59.75				
	小计	586.86	420.40	139.59			
合计	4,134.34	13,890.78	29.76	2,782.49	15,348.86	18.13	

注：TDK 集团的产品收入包括由 TDK 集团指定的加工厂的收入，主要包括湖南新视、福州可源和东莞力音等。公司依 TDK 集团的要求，将部分产品先销售给加工厂，加工厂加工后再销售给 TDK 集团。

TDK 集团总体的模具收入占产品收入的比例基本保持稳定，收入占比较高的 CMI 件由于 20 年开具的模具在 21 年开始量产，故模具收入占产品收入的比例下降；金属插入成型件和纯塑料件的模具收入占产品收入的比例上升是由于国产替代的不断推进，TDK 集团的部分产品订单向国内厂商转移。

新思考集团各产品的模具收入占产品收入的比例上升是由于 2021 年新思考集团当年开具的模具较多，但尚未形成大批量出货，使得当年模具收入占产品收入比例较高。2022 年第一季度公司对新思考集团的销售收入为 3,962.06 万元，较 2021 年第一季度增长 61.62%。

皓泽电子是 2021 年新开发的客户，所以当年开具的模具较多，但尚未形成大批量出货，使得当年模具收入占产品收入比例较高。2022 年一季度，公司对皓泽电子的收入即起量，皓泽电子成为公司的前五大客户之一。

二、核查程序及核查意见

（一）核查程序

- 1、获取公司报告期内的销售收入成本明细表，分析比较其他类型产品毛利率水平及变动情况；
- 2、根据报告期内下游客户的变动情况，分析影响毛利率的因素及变动原因；
- 3、获取并复核年审会计师对公司报告期内主要客户的模具收入核查表，分析公司模具收入的变动情况，分析公司模具收入与主要客户及其收入的匹配性。

（二）核查意见

经核查，持续督导机构认为：

- 1、其他类型产品毛利率的下降主要是受到 CMI 件和金属冲压件毛利率下降的影响。公司 CMI 件 2021 年度毛利率下降主要是因为其产能利用率不足，金属冲压件 2021 年度毛利率下降主要是受到其新开发客户的负毛利影响，具有合理性；
- 2、模具收入增长的原因是应原客户要求为新的终端客户开模以及为新开发的客户开模，模具收入与精密电子零部件产品收入是匹配的。

问题 4.关于汽车电子和类半导体电子业务

年报显示，公司积极拓展汽车电子和类半导体电子市场，报告期内投资建设“汽车电子精密零部件及电子陶瓷基板项目”、“片式多层陶瓷电容器项目”、“半导体中高端引线框架生产项目”，合计总投资金额 152,539.01 万元。截至报告期末，分别已投入金额 5,596.26 万元、8,607.80 万元和 3,522.10 万元。其他非流动资产账面余额 10,244.29 万元，同比增长 367.32%，主要系是本期增加汽车、陶瓷项目设备所致。

请公司：（1）说明上述投资项目进展情况，包括市场拓展、技术研发、资金安排、建设周期、人才储备等方面的进展情况，并对项目开展进行针对性风险提示；（2）列示其他非流动资产的具体构成、形成原因、相关交易对方基本情况以及是否为关联方、交易对价的支付安排

一、问题回复

（一）说明上述投资项目进展情况，包括市场拓展、技术研发、资金安排、建设周期、人才储备等方面的进展情况，并对项目开展进行针对性风险提示

1、上述投资项目进展情况

（1）汽车电子精密零部件及电子陶瓷基板项目

市场拓展	<p>汽车电子方面，公司目前向京西重工、三井金属批量交货，向上海汇众等小批量交付样品中，预计很快进入正式量产阶段。由于汽车电子类客户下达的定点生产计划书覆盖期间一般是 3 年左右，因此，截至 2022 年 3 月 31 日，公司已获得的 2022 年度至 2024 年度汽车电子领域客户定点生产计划书分别为 4,870 万元、9,497 万元和 10,777 万元，合计 25,144 万元。待子公司池州昀冢厂房装修完毕、设备投入后，公司在汽车电子领域可进行更大规模的生产。</p> <p>陶瓷电子方面，公司已通过升谱光电、穗晶光电、三安光电和安徽锐拓等光电半导体供应商的认证并进入产品量产阶段，已送样的客户主要有欧司朗、深圳瑞丰光电等，客户订单需求处于爬坡阶段。</p>
技术研发	<p>汽车电子方面，公司重点投向汽车底盘控制系统 ABS、ESC、iBooster 等的研发，现阶段完成了线圈自动化绕制设备、ESC Housing 全自动植入成型设备、总成自动化组装线体的研发</p> <p>陶瓷电子方面，公司在陶瓷基板表面的物理和化学处理技术方面取得了较大的技术进步，自主研发了配套的自动化生产和检测设备，后续在光通信、传感器、电力电子功率器件等领域的陶瓷基板产品上会逐步导入及运用这</p>

	些新技术和设备		
资金安排	自有资金+自筹资金 项目总投资为29,953.28万元,项目分三期投资,第一期计划投资为16,823.97万元,第二期计划投资为7,377.41万元,第三期计划投资为5,751.90万元		
建设周期	项目分三期建设,合计36个月,其中,第1至第18个月为土建工程建设和施工阶段,预计2022年9月验收厂房;第19至26个月为设备投入阶段,将购入自动化设备零部件,进行组装和调试,同时为项目招募、培训操作人员,进行产品试产;第27至36个月将增加设备数量、扩大生产规模,达到预期的生产销售计划		
人才储备	领域	汽车电子	
	研发	该领域技术与公司现有技术要素高度重叠,因此,公司从现有研发团队中分离出专人成立了针对汽车产品的研发小组	公司2020年开始布局该领域,目前负责陶瓷电子的研发、生产和销售团队有40余人
	生产	池州昀冢正在招募和培养生产部门的管理层和生产人员	
	销售	公司于2018年开展市场调研和拓展,成立了专注于汽车电子领域的4人销售团队	

(2) 片式多层陶瓷电容器项目

市场拓展	市场调查和调研阶段
技术研发	正在开展产品和工艺的初步分析和研发,截止2022年一季度末,已提交4件专利申请,其中发明专利2件,实用新型专利2件
资金安排	自有资金+自筹资金 项目总投资为112,435.73万元,项目分两期投资,第一期计划投资为62,479.64万元,第二期计划投资为49,956.09万元
建设周期	项目分三个阶段,第一阶段为小批量试产阶段,目前已完成设备采购,计划于2022年8月展开产品测试和验证;第二阶段为量产阶段,计划于2023年8月开展,于2023年末达到预期产能的50%;第三阶段为大规模量产阶段,公司将根据产品的市场反映,择机投入剩余50%产能,暂计划从2024年7月开始,于2024年底达到本项目全部产能
人才储备	公司先已构建20余人的团队,其中工艺工程策划6人、产品研发4人、设备维修维护及研发、生产技术员10余人,并对其中核心的8人实施了股权激励。目前仍持续招募有相关行业经验的人员

(3) 半导体中高端引线框架生产项目

市场拓展	公司为日月新集团、气派科技、池州华宇电子科技有限公司、江苏芯丰集成电路有限公司小批量生产中,向扬州扬杰电子科技有限公司送样中
技术研发	(1) 引线框架的电镀:公司搭建了行业领先的卷对卷全自动镀银生产线,采用成熟、先进的低氰高速镀银工艺,提高产品封装工艺的稳定性 and 可靠性 (2) 引线框架的蚀刻:公司利用曝光显影的原理,将产品的图形显示在铜板上,把需要的地方遮盖起来,然后使用药水腐蚀,形成凸凹半刻或镂空成型的引线框架。该工艺适合高密度、高脚数的引线框架,整体制程采用先电镀后蚀刻的工艺,避免结构性较强的半蚀刻位和侧面漏银,以保证后续封装

	的可靠性
资金安排	自有资金 项目总投资为 10,150 万元，项目分两期投资，第一期计划投资为 5,020 万元，第二期计划投资为 5,130 万元
建设周期	项目分 2 期建设，合计 24 个月，其中，第 1 至第 12 个月为土建工程建设、施工及设备投入阶段，公司购入自动化设备零部件，进行组装和调试，同时为项目招募、培训操作人员，进行产品试量产；第 13 至 24 个月将增加设备数量、扩大生产规模，达到预期的生产销售计划
人才储备	公司为该项目储备了 55 人的团队，其中高级管理人员 5 人、研发人员 15 人、生产技术人员 20 人，其余为辅助人员

2、针对性风险提示

公司在 2021 年年度报告“第三节 管理层讨论与分析/四、风险因素/（四）经营风险”中对上述投资项目风险补充披露如下：

“1、项目投资风险

公司积极开拓汽车电子和光电半导体市场，报告期内投资建设“汽车电子精密零部件及电子陶瓷基板项目”、“片式多层陶瓷电容器项目”、“半导体中高端引线框架生产项目”，计划总投资额较大，存在一定资金压力，部分为银行融资，存在资金筹措无法及时到位的风险。

各投资项目主要系公司开拓汽车电子和光电半导体市场所需，有助于丰富公司产品结构。但是如未来下游客户相关产品产线建设进度未达预期或产品需求不及预期，将对项目效益产生一定影响，导致各项目回收期延长。

2、片式多层陶瓷电容器项目投资风险

为了扩充公司在光电半导体领域的产品品类，公司投资片式多层陶瓷电容器（以下简称“MLCC”）项目，计划总投资额 112,435.73 万元，项目投资额较大，存在资金筹措无法及时到位的风险。

MLCC 技术在国内尚不成熟，如果公司研发人员未能突破工艺路线，则可能出现研发失败的风险；同时，鉴于该技术仍处于研发阶段，公司技术路线和产品受到客户认可仍需时日，如未来产品竞争力不足，公司将面临较大的市场拓展风险。

项目引进了大量重型机器设备，与公司规划的项目产能、业务发展趋势相匹配，但若因国家宏观政策调整、公司技术研发失败、下游市场开拓不及预期等因素导致该项目不能如期实施或实现预期收益，则公司存在因固定资产折旧大幅增加而导致利润下滑的风险，以及产出规模无法覆盖公司投入的设备而增加的固定成本风险。”

（二）列示其他非流动资产的具体构成、形成原因、相关交易对方基本情况以及是否为关联方、交易对价的支付安排

其他非流动资产的具体构成如下：

供应商名称	其他非流动资产余额 (万元)	占比	形成原因	交易方的基本情况	是否为关联方	交易对价支付安排
江苏永诚国际贸易有限公司	5,632.30	54.98%	MLCC 领域设备投入	2017 年 12 月 01 日成立, 经营范围包括许可项目: 货物进出口	否	合同价款的 30%: 合同签订后一周内和 2021 年 10 月底分别支付 合同价款的 30%: 2022 年 3 月底、5 月底、6 月底、12 月底分别支付 合同价款的 40%: 发货前两周支付
	1,656.16	16.17%	MLCC 领域设备投入			同上
东海高热(苏州)工业炉有限公司	958.00	9.35%	MLCC 领域设备投入	2013 年 09 月 09 日成立, 经营范围包括工业窑炉及工业窑炉用部件的研发及设计、生产、修理, 销售公司自产产品, 并提供售后服务及技术服务。	否	第一批设备: a: 50%预付款 2021 年 9 月底支付; b: 40%发货款 对应设备发货前支付; c: 10%尾款 对应设备验收后 30 天支付 第二批设备: a: 50%预付款 2022 年 4 月底支付; b: 40%发货款 对应设备发货前支付; c: 10%尾款 对应设备验收后 30 天支付
苏美达国际技术贸易有限公司	361.40	3.53%	引线框架设备投入	1999 年 03 月 12 日成立, 经营范围包括许可项目: 货物进出口	否	合同总金额: 2,050,000 美元 支付安排: 1) 合同总价的 20%, 在合同签订后 7 日内支付; 2) 合同总价的 20%, 合同签订后 3 个月内支付; 3) 合同总价的 50%, 在装船前支付; 4) 合同总价的 10%, 在验收后支付
	198.24	1.94%	MLCC 领域设备投入			合同总金额: 708,000,000 日元 支付安排: 合同签署 15 天内开具 100%不可撤销即期信用证, 为设备 90%货款; 收到发票和最终验收正本支付 10%尾款

	92.96	0.91%	MLCC 领域设备投入			合同总金额：332,000,000 日元 支付计划：合同签署 15 天内开具 100% 不可撤销即期信用证，为设备 90% 货款；收到发票和最终验收正本支付 10% 尾款
	51.15	0.50%	MLCC 领域设备投入			合同总金额：5,114,727.2 元 支付计划：合同签署 15 天内开具 100% 不可撤销即期信用证，为设备 90% 货款；收到发票和最终验收正本支付 10% 尾款
苏州市山川机械设备有限公司	231.00	2.25%	CPT 领域设备投入	2017 年 12 月 21 日成立，经营范围包括生产、销售：机电设备、电镀设备、水处理设备；从事上述商品的进出口业务。	否	合同金额：330 万元 支付安排：1) 40% 预付定金，合同签订后 7 天内支付；2) 30% 货款，货送到后 7 天内支付。3) 20% 货款，安装完成且通电试运营、验收合格后 7 天内支付并由卖方开具 13% 增值税发票。
苏州德龙激光股份有限公司	191.31	1.87%	CPT 领域设备投入	2005 年 04 月 04 日成立，经营范围包括设计、研发、生产新型半导体激光器、光纤激光器、固体激光器、特种发光二极管等光学、电子专用设备和零部件，销售本公司所生产的产品并提供相关的维修服务；道路货运经营。	否	合同金额：7,600,000 元 1. 每台设备分批发货前 7 个工作日支付此台设备的 50%。 2. 设备到厂验收后 6 个月内支付此台设备 40%。 3. 剩余此台设备的 10% 款项在进厂后 1 年内支付。
合计	9,372.51	91.49%				

二、核查程序及核查意见

(一) 核查程序

- 1、访谈公司核心技术人员和业务部门负责人，了解投资项目的进展情况；
- 2、抽取大额项目对应的合同，复核年审会计师针对其他非流动资产发送的函证期末余额。

(二) 核查意见

经核查，持续督导机构认为：

- 1、公司各投资项目正有序进行中，公司已在年度报告中对项目开展进行针对性风险提示；
- 2、公司已按要求列示其他非流动资产的具体构成、形成原因、相关交易对方基本情况以及是否为关联方、交易对价的支付安排。

问题 5.关于应收账款

年报显示，公司应收账款期末余额 20,480.74 万元，较期初增长 12.41%，应收票据期末余额 3,207.22 万元，较期初增长 37.29%。

请公司结合业务开展、信用政策、结算方式变化等情况，说明应收账款、应收票据与营业收入变动的匹配性。

一、问题回复

结合业务开展、信用政策、结算方式变化等情况，说明应收账款、应收票据与营业收入变动的匹配性

期末余额前五名的应收账款情况如下：

单位：万元

年度	往来单位名称	账面金额	占应收账款总额比例 (%)	对应销售收入金额	占销售收入总额比例 (%)	期后回款比例 (%)
2021 年度	新思考集团	6,184.65	30.20	10,911.73	21.00	98.64
	中蓝集团	2,384.90	11.64	5,174.20	9.96	91.41
	丘钛集团	1,626.09	7.94	2,689.81	5.18	56.68

	TDK 集团	1,016.54	4.96	4,219.01	8.12	100.00
	河南皓泽电子 股份有限公司	787.56	3.85	1,007.26	1.94	78.78
	合计	11,999.74	58.59	24,002.01	46.18	
2020 年度	中蓝集团	3,306.92	18.15	4,756.94	8.59	100.00
	立讯精密	1,831.91	10.05	2,703.33	4.88	100.00
	丘钛集团	1,410.91	7.74	2,784.07	5.03	100.00
	五方光电	1,097.44	6.02	2,575.89	4.65	100.00
	三美集团	1,138.82	6.25	5,553.91	10.03	100.00
	合计	8,786.00	48.21	18,374.14	33.19	

应收票据前手前五名情况如下：

单位：万元

年度	往来单位名称	账面金额	占应收票据总 额比例（%）	对应销售收入 金额	占销售收入总 额比例（%）
2021 年度	新思考集团	1,256.01	39.16	10,911.73	21.00
	江苏星浪光学仪 器有限公司	455.48	14.20	1,023.55	1.97
	东莞市微科光电 科技有限公司	370.40	11.55	1,648.53	3.17
	江西晶超光学有 限公司	248.01	7.73	970.42	1.87
	苏州虹星资模具 有限公司	240.00	7.48	462.77	0.89
	合计	2,569.90	80.13	15,017.00	28.90
2020 年度	江苏星浪光学仪 器有限公司	721.50	30.88	1,320.08	2.38
	新思考集团	582.35	24.93	8,230.89	14.87
	东莞市微科光电 科技有限公司	437.80	18.74	2,282.97	4.12
	舜宇光学	140.30	6.01	2,233.35	4.03
	苏州市联超光电 科技有限公司	110.05	4.71	514.25	0.93
	合计	1,992.00	85.27	14,581.53	26.34

主要客户的信用政策及结算方式情况如下：

客户名称	2021 年信用政策	2020 年信用政策	2021 年结算方式	2020 年结算方式
新思考集团	8 月起变为月结 120 天	月结 30 天	承兑为主，电汇为辅	电汇为主，承兑为辅
中蓝集团	月结 90 天	月结 90 天	承兑电汇均有	承兑电汇均有
丘钛集团	月结 90 天	月结 90 天	承兑为主，电汇为辅	承兑为主，电汇为辅
TDK 集团	月结 60 天和 75 天	月结 60 天和 75 天	电汇	电汇
五方光电	月结 90 天	月结 90 天	承兑	承兑
三美集团	月结 120 天	1-6 月月结 90 天，7-12 月月结 120 天	电汇	电汇
河南皓泽电子股份有限公司	月结 120 天	不适用	承兑	不适用
江苏星浪光学仪器有限公司	月结 30 天	月结 30 天	承兑为主，电汇为辅	承兑为主，电汇为辅
东莞市微科光电科技有限公司	月结 90 天	月结 90 天	承兑	承兑
江西晶超光学有限公司	月结 90 天	月结 90 天	承兑为主，电汇为辅	承兑为主，电汇为辅
苏州虹星资模具有限公司	月结 120 天	月结 120 天	承兑为主，电汇为辅	承兑为主，电汇为辅
舜宇光学	月结 90 天	月结 90 天	承兑电汇均有	承兑电汇均有
苏州市联超光电科技有限公司	4 月起变为月结 60 天	月结 30 天	承兑	承兑

随着消费电子行业的竞争加剧，作为公司的下游客户的马达厂商变动较大，公司来自于三美集团的 VCM 马达零部件订单下降幅度较大，部分份额被国内厂商新思考集团所取代，加之新思考集团基于自身情况调整了对公司的采购模式，将与公司的结算方式由通过嘉善国贸结算转为双方直接结算，该部分销售的账期从月结 30 天变为月结 120 天，且结算方式由电汇为主承兑为辅变为承兑为主电汇为辅，导致 2021 年度公司在收入未增长的情况下应收账款及应收票据的期末余额均高于 2020 年度。

因此，公司应收账款、应收票据的变动与营业收入的变动是匹配的。

二、核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、分析及复核公司报告期内的销售明细表；

- 2、复核年审会计师向客户发送的函证交易额及余额；
- 3、获取公司报告期内客户的信用政策及结算方式明细表，并进行对比分析。

（二）核查意见

经核查，持续督导机构认为：

公司应收账款、应收票据的变动与营业收入变动的匹配性不存在异常。

问题 6.关于预付款项

年报显示，公司预付款项期末余额 896.98 万元，较期初增长 426.92%。其中，预付池州兰安环保咨询服务有限公司（以下简称兰安环保）379.64 万元。公开数据显示，兰安环保成立于 2020 年 11 月，注册资本为 50 万人民币，实缴资本为 0 万元。

请公司说明兰安环保的基本情况、是否为关联方，预付款项形成的交易内容、交易对价的支付安排、交易定价的依据及公允性，截至目前相关款项的结转情况。

一、问题回复

说明兰安环保的基本情况、是否为关联方，预付款项形成的交易内容、交易对价的支付安排、交易定价的依据及公允性，截至目前相关款项的结转情况

兰安环保的基本情况如下：

成立日期	2020-11-26
注册资本	50 万元人民币
注册地址	安徽省池州市皖江江南新兴产业集中区皖江西路 7 号表面处理中心 2 号厂房
经营范围	环保节能技术咨询、开发、转让、推广服务；环保节能设备、工程技术咨询、技术开发、技术转让、技术推广服务；房屋租赁服务；安全咨询服务；金属与非金属表面处理技术咨询、技术开发、技术服务、技术转让。（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）
股东信息	2021 年 9 月 3 日至今无锡瀚泉管理咨询服务有限公司（以下简称“无锡瀚泉”）持股 100% 2020 年 11 月 26 日至 2021 年 9 月 3 日池州得奇环保科技有限公司（以下简称“池州得奇”）持股 100% 注：无锡瀚泉股东林耀兴、林鸳鸯与池州得奇实际控制人林森系亲属关系，其中林鸳鸯系林森胞姐，且林森、林鸳鸯分别系池州得奇母公司安徽得奇环保科技股份有限公司第一大和第二大股东。因此，无锡瀚泉与池州得奇之间存

	在关联关系，2021年9月因家族内部财产权益调整，池州得奇将所持兰安环保100%股权转让给无锡瀚泉，同时将江南产业集中区表面处理中心4号厂房产权转让给兰安环保
是否为关联方	昀冢科技全资孙公司池州昀海因生产需要，向兰安环保租赁了池州得奇建设的江南产业集中区表面处理中心4号厂房，并与兰安环保签署《环保专业技术服务合同》，向其支付租金、环保专业技术服务费等。除前述业务关系外，昀冢科技及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员与兰安环保不存在关联关系。

截至2021年12月31日，公司预付兰安环保379.64万元专业技术服务费。根据兰安环保与池州昀海签订的《环保专业技术服务合同》，兰安环保为池州昀海提供环保设施设备建设、废水危废相关的收集和处理指导、生产安全培训和其他与环保相关的服务，在合同签订后一次性预缴12个月的环保技术服务费，每月309,968.4元，合计3,719,620.8元（含税金额为3,796,401.96元）。

预缴环保技术服务费的安排系兰安环保原股东池州得奇惯常的商业模式。池州得奇向外出租厂房，并向承租人配套提供后续的环保技术服务；承租人租赁池州得奇厂房后，池州得奇给予承租人免租期供其装修厂房和安装设备，但是，会要求承租人预缴12个月环保技术服务费作为保证金。兰安环保原先系池州得奇全资子公司，池州得奇将兰安环保股权转让给无锡瀚泉后，无锡瀚泉作为资产承接方，延续了原先的资产运营模式，因此，兰安环保与池州昀海的交易安排中，兰安环保向池州昀海租赁厂房、给予免租期的同时，要求池州昀海预缴环保技术服务费。

兰安环保与池州昀海约定的环保技术服务费，系参考国家发改委公布的《战略性新兴产业重点产品和服务指导目录》和江南产业集中区表面处理中心对于提供的各项服务后综合定价的，单价为28元/月/m²。园区内其他公司的环保技术服务费如下：

公司名称	入驻厂房	主营业务	环保服务费 (元/月/m ²)
安徽拓谱表面处理科技有限公司	1#西面	电镀添加剂	31
安徽昀水表面科技有限公司	2#	金属表面处理	28
安徽翊昇表面处理科技有限公司	3#	精密表面处理及光化学蚀刻加工	30
池州昀海表面处理科技有限公司	4#	金属表面处理及热处理加工	28
安徽九池金属表面处理有限公司	6#	五金锁具	27

安徽新美德化学品商贸有限公司	13#、14#	危化品配送中心	30
----------------	---------	---------	----

由上表所示，兰安环保与池州昀海约定的环保技术服务费具有公允性。

兰安环保会在服务开始后，逐月开具技术服务费的正式发票。原《环保专业技术服务合同》约定 2022 年 1 月 1 日至 2022 年 2 月 28 日为厂房装修免租期，兰安环保为池州昀海免除技术服务费，由于池州昀海厂房装修仍需时日，经双方友好协商后，于 2022 年 2 月 16 日签订《补充协议》，将厂房装修免租期调整为 2022 年 1 月 1 日至 2022 年 4 月 30 日，技术服务费由 2022 年 5 月 1 日起开始计费，届时，池州昀海将逐月结转前述预付款项。

二、核查程序及核查意见

（一）核查程序

- 1、通过公开渠道查询兰安环保、无锡瀚泉和池州得奇的基本情况；
- 2、查阅兰安环保与池州昀海签订的《环保专业技术服务合同》和其补充协议；
- 3、访谈兰安环保执行董事，了解兰安环保、池州得奇、无锡瀚泉之间的关联关系，确认兰安环保要求池州昀海预缴环保技术服务费的合理性和环保技术服务费定价的公允性。

（二）核查意见

经核查，持续督导机构认为：

- 1、除池州昀海向兰安环保租赁了池州得奇建设的江南产业集中区表面处理中心 4 号厂房，并与兰安环保签署《环保专业技术服务合同》，向其支付租金、环保专业技术服务费外，公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员与兰安环保不存在关联关系；
- 2、预付款项的交易内容为环保技术服务费，该笔款项合理、定价公允；
- 3、待兰安环保向池州昀海开具正式发票后，池州昀海结转该笔预付款项。

问题 7.关于存货

年报显示，公司存货期末余额 9,248.31 万元，较期初增长 40.37%。公司称

主要是本期增加汽车、陶瓷项目存货所致。存货周转率 5.05，近三年持续下降。存货构成方面，原材料、在产品和库存商品占比分别为 25.88%、25.43%和 31.19%，分别较期初增长 129.66%、55.42%和 108.01%。公司未对原材料和在产品计提存货跌价准备。公司订单具有“小批量、多批次、交期短和定制化”的特点。

请公司：（1）列示原材料、在产品和库存商品的构成明细、库龄、存放状况以及订单覆盖情况，并说明存货周转率持续下降的原因及合理性；（2）结合库龄结构、订单特点、订单覆盖率，说明原材料、在产品未计提跌价准备的原因及合理性。

一、问题回复

（一）列示原材料、在产品和库存商品的构成明细、库龄、存放状况以及订单覆盖情况，并说明存货周转率持续下降的原因及合理性

公司 2021 年期末原材料、在产品和库存商品的构成明细及库龄情况如下：

单位：万元

类别	构成明细	账面余额	半年以内	半年至一年	一年至两年	两年以上
原材料	模具零件	764.17	749.11	15.06		
	金属原料	546.02	376.73	128.13	17.19	23.97
	塑料粒子	526.75	458.54	27.98	20.08	20.14
	芯片	279.74	263.81	7.15	8.77	
	药水	114.52	63.32	39.55	11.65	0.01
	开关	75.24	75.24			
	电子件	45.35	45.14		0.21	
	其他	41.70	26.95	2.97	0.17	11.61
	小计	2,393.50	2,058.84	220.85	58.07	55.73
在产品	电镀加工	1,319.75	1,319.75			
	端子	377.03	307.79	32.93	36.31	
	金属冲压件	270.61	270.61			
	模具	130.37	95.59	34.78		
	陶瓷件	147.75	147.75			
	绕线和组装品	53.25	53.25			
	其他	52.78	35.85	6.93	0.56	9.44

	小计	2,351.54	2,230.59	74.64	36.87	9.44
库存商品	模具	1,124.63	999.11	125.52		
	纯塑料件	612.08	531.11	80.98		
	金属冲压件	442.11	382.38	26.78	32.96	
	金属插入成型件	402.84	373.61	29.22		
	绕线和组装品	155.58	147.43	8.15		
	CMI 件	62.13	51.70	10.43		
	电镀件	45.52	45.52			
	其他	40.06	39.08	0.98		
	小计	2,884.96	2,569.93	282.06	32.96	
总计	7,629.99	6,859.37	577.55	127.90	65.17	

公司期末的原材料、在产品和库存商品的存放状况均良好。

公司 2021 年期末原材料、在产品和库存商品的订单覆盖情况如下：

单位：万元

类别	期末余额	有销售订单对应的存货余额	占比
原材料	2,393.50	798.63	33.37%
在产品	2,351.54	362.52	15.42%
库存商品	2,884.96	1,061.95	36.81%
合计	7,629.99	2,223.10	29.14%

公司的存货周转率持续下降主要是因为公司的期末存货增加。2021 年末，公司的原材料和库存商品增加较大，主要是因为：（1）消费电子领域的备货增加。受全球疫情的影响，原材料备货量增大，公司常用料塑料粒子的安全库存从 5 天延长至 10 天，金属原料备货量也相应增加；（2）公司拓展新业务，汽车电子和光电半导体领域存货增加。2021 年度，汽车电子领域销量上升，光电半导体领域原材料和库存商品备货增加。

（二）结合库龄结构、订单特点、订单覆盖率，说明原材料、在产品未计提跌价准备的原因及合理性

公司原材料库龄在六个月以内的占比为 86.02%，库龄在一年以内的占比为 95.25%，库龄在一年以上的占比较低，且主要是便于储存、不易损毁的常用物料，通用性较高，期末原材料的订单覆盖率为 33.37%。由于大部分原材料为通用性材

料，基于安全库存和销售预测进行备货，且公司产品订单交期短，结合库龄及期后实际消耗情况，期末对上述原材料进行减值测试后认为不存在减值的情形。

公司在产品库龄在六个月以内的占比为 94.86%，库龄在一年以内的占比为 98.03%，在产品大部分为用于电镀加工的金属原料和药水等，以及后续可以做成金属插入成型件和 CMI 件的端子。期末在产品订单覆盖率较低的原因为电镀加工投入的在产品金额较大，为 1,319.75 万元，占在产品期末账面余额的 56.12%，扣除电镀加工投入的影响后，在产品中电子元件的订单覆盖率为 36.76%。公司订单具有“小批量、多批次、交期短和定制化”的特点，客户大都提前半个月至一个月给公司下达订单，但是为了能及时供货，公司在与客户沟通取得三个月左右的生产预测后备货，所以一部分备货尚未与客户签订订单，订单覆盖率较低，期末对上述在产品进行减值测试后认为不存在减值的情形。

二、核查程序及核查意见

（一）核查程序

- 1、获取公司存货收发存明细表及存货库龄明细表；
- 2、结合年审会计师存货监盘情况复核存货库龄划分的准确性；
- 3、获取公司原材料、在产品和库存商品和销售订单的对照表，复核有销售订单对应的原材料、在产品和库存商品所占的比例计算过程；
- 4、查阅公司存货跌价准备计提政策，结合库龄情况复核公司存货跌价准备计算过程。

（二）核查意见

经核查，持续督导机构认为：

1、期末存货周转率持续下降的原因是受疫情影响，消费电子领域原材料备货量增加，同时，公司在 2021 年度积极拓展汽车电子和光电半导体领域，相应的备货增加，具有合理性；

2、公司基于安全库存和销售预测进行备货，但订单交期较短，结合库龄及期后实际消耗情况，公司期末对原材料和在产品进行减值测试后认为不存在减值的

情形，因此未计提跌价准备，具有合理性。

（以下无正文）

（本页无正文，为《华泰联合证券有限责任公司关于苏州昀冢电子科技股份有限公司 2021 年年报问询函回复的核查意见》之签章页）

保荐代表人：

钱亚明

钱亚明

杜长庆

杜长庆

