

深圳金信诺高新技术股份有限公司

关于对深圳证券交易所关注函的回复

深圳证券交易所创业板公司管理部：

深圳金信诺高新技术股份有限公司（以下简称“公司”、“金信诺”）于 2023 年 4 月 14 日收到贵部《关于对深圳金信诺高新技术股份有限公司的关注函》（创业板关注函（2023）第 148 号），现就问询函所提问题做出书面回复如下：

你公司于 2023 年 4 月 7 日披露《2023 年限制性股票激励计划（草案）》，拟向实际控制人、董事长黄昌华，董事、总经理余昕，副总经理桂宏兵、李军，副总经理、董事会秘书伍婧娉授予第二类限制性股票合计 660 万股，授予比例分别为 40%、20%、7.50%、7.50%、7.50%；业绩考核指标为，2023-2025 年三个会计年度净利润目标值分别为 2 亿元、3 亿元、4 亿元，触发值分别为 1.4 亿元、2.1 亿元、3 亿元。你公司近三年一期净利润分别为 7,137 万元、-6,597 万元、4,657 万元、4,268 万元。我部对此表示高度关注，请你公司就如下问题认真核实并作出书面说明：

1、结合近三年历史经营情况及财务数据、行业发展及市场环境变化、后续业务发展规划等因素，说明净利润考核指标设置的依据、具体测算过程及合理性。

【回复】

（1）根据公司已披露定期报告数据，公司最近三年及一期财务数据及历史经营情况如下：

①公司 2019 年-2021 年及 2022 年前三季度业绩情况

单位：元

	2022 年前三季度	2021 年	2020 年	2019 年
营业收入（元）	1,840,943,194.30	2,733,794,724.43	1,960,518,737.45	2,676,902,821.09
归属于上市公司股东的净利润（元）	42,678,881.60	46,567,905.95	-65,970,839.11	71,367,520.29
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	15,525,651.76	10,050,244.74	-116,886,297.64	-110,774,944.00

在过去三年，由于通信行业周期性波动、新产品的验证周期以及新客户的订单不稳定等因素，公司从 2019 年至 2022 年整体业绩呈现波动状态。

②公司 2019 年-2021 年及 2022 年前三季度各板块产品经营情况

单位：元

	2022 年前三季度		2021 年		2020 年		2019 年	
	收入金额	毛利率	收入金额	毛利率	收入金额	毛利率	收入金额	毛利率
营业收入	1,840,943,194.30	16.64%	2,733,794,724.43	16.58%	1,960,518,737.45	15.74%	2,676,902,821.09	14.46%
主营业务收入	1,821,023,128.93	16.29%	2,673,227,865.23	15.29%	1,935,039,928.72	15.29%	2,640,627,337.47	14.09%
通信电缆及光纤光缆	835,822,587.68	18.88%	1,345,488,825.47	12.15%	882,794,373.34	14.78%	1,048,337,848.02	14.47%
通信组件及连接器	647,718,783.36	20.79%	770,716,293.82	23.42%	588,809,171.69	18.37%	683,027,358.00	23.09%
PCB 系列	273,815,759.05	-2.97%	474,305,988.07	3.75%	441,619,078.28	11.19%	439,185,121.23	12.88%
卫星及无线通讯产品	63,665,998.84	19.49%	82,716,757.87	56.74%	21,817,305.41	35.92%	7,517,836.81	4.97%
委外加工			-	-	-	-	462,559,173.41	1.27%
其他业务收入	19,920,065.37	48.49%	60,566,859.20	73.58%	25,478,808.73	50.11%	36,275,483.62	41.06%

从 2019 年至 2022 年前三季度，公司整体经营毛利率保持稳定微升。

通信电缆及光纤光缆类产品主要供应通信行业客户及特种科工客户，整体销售规模保持基本稳定并略有波动，2022 年公司销售海外市场产品销售额占比及毛利率均有所上升，该类产品毛利率上升。

通信组件及连接器类产品，在 2021 年度之前主要供应通信行业客户及特种科工客户。在特种科工产品由于审价原因价格下调、毛利率有所下降的情况下，部分高速线缆及组件、板线一体化新产品提供了较高于传统产品的毛利率，从而在该品类产品上保持了相对稳定的毛利率水平。

PCB 系列产品在 2021 年、2022 年毛利大幅下滑，主要原因在于公司在江西省赣州市信丰县投资扩建的新建厂房及设备投入使用，增加大量折旧费用，同时新厂的客户验证及导入周期较长，产能及良率提升较慢，导致整个 PCB 业务受到较大影响。

公司 2019-2021 年研发投入较大，每年约占销售收入 6.9%--9.5%，研发的新产品仍处于战略投入和小批量供应期，一方面公司积极推动新产品的批量稳定交付，另一方面，公司将持续对新产品进行研发投入，新产品的盈利状况存在不确定性。

③公司历史经营情况

单位：元

项目	2022 年前三季度	2021 年年报	2020 年年报	2019 年年报	2018 年年报	2017 年年报
营业收入	1,840,943,194.30	2,733,794,724.43	1,960,518,737.45	2,676,902,821.09	2,593,018,449.05	2,286,467,012.01
营业成本	1,534,592,956.34	2,280,487,878.00	1,651,858,821.79	2,289,827,089.51	1,973,655,282.11	1,719,996,765.12
毛利	306,350,237.96	453,306,846.43	308,659,915.66	387,075,731.58	619,363,166.94	566,470,246.89
毛利率	16.64%	16.58%	15.74%	14.46%	23.89%	24.77%
四项费用	264,857,729.02	436,939,396.21	429,620,763.83	469,047,857.96	415,749,525.26	371,501,491.66
四项费用占比	14.39%	15.98%	21.91%	17.52%	16.03%	16.25%
归属于上市公司股东的净利润	42,678,881.60	46,567,905.95	-65,970,839.11	71,367,520.29	131,576,698.39	130,123,526.79
净利率	2.32%	1.70%	-3.36%	2.67%	5.07%	5.69%

从公司历史经营情况来看，公司最近三年毛利率相对以前年度有所下降，且费用率相对较高，整体净利润率有所下滑。主要原因在于通信行业 4G、5G 基站建设周期的波动带来的上游通信线缆类产品价格下滑，以及原材料价格大幅波动所导致的成本上涨，导致毛利率有所下降；同时，公司在新产品和新市场的研发和拓展费用持续增加，因此四项费用占比波动上升，对公司净利润水平有所影响。

（2）公司所处行业发展及市场环境变化及后续业务发展规划

公司主要产品为信号传输相关的线缆、连接器、组件、印刷线路板及终端设备类产品。公司产品主要应用在通信及数据行业信号传输连接、特种科工行业机载及星载信号传输及连接等领域。

①通信行业

公司在通信领域的产品销售占目前公司整体销售规模 50% 以上。根据工信部最新数据，2022 年我国移动通信基站总数同比增长 8.7%。其中新建 5G 基站 88.7 万个，同比增长 61.5%。同时，全球范围内的不发达地区 4G 网络覆盖率仅有 40% 左右，中国以外仍有大量地区还在推进 4G 建设。公司作为基站天线及设备中线缆、连接器及组件主力供应商之一，广泛服务国内外地区用户，相关产品持续受到下游行业需求的拉动。

随着国际往来的日常化，公司的外销业务占比持续增长，原材料价格整体波动区间有所下降，有利于公司提高毛利率水平。

②特种科工行业

公司在特种科工领域的产品销售占公司整体销售收入 10%-15%。公司是国内首家成功研发并批量向特种科工单位供应稳相电缆的民营企业，具备解决整机线缆及组件的系统性电磁干扰问题的能力。公司特种线缆及组件产品已列装主力机型。

考虑到已定型产品的批量供应及未来多个新定型型号任务下达的背景下，公司将持续通过自有资金及募集资金对特种业务进行投入扩产，经综合测算，项目投资内部收益率为 20.99%。

除了目前销售占比较高的通信领域及特种科工领域，公司 2023 年 1 月定向增发的募集资金将主要投向高速率线缆、连接器及组件生产项目和卫星通信终端及电磁兼容解决方案研发项目。。目前公司相关新产品仍在持续投入，存在投入不及预期、盈利情况有一定不确定性的风险。

综上所述，一方面随着宏观经济逐步修复，带动通信行业修复性增长，公司目前销售占比较高的传统通信领域产品市场景气度恢复。同时，公司针对前一年度亏损的印刷线路板业务进行了产品良率专项改善、管理团队引进、减员增效等措施。

在上述背景及举措下，公司根据近五年现有业务销售规模的平均值及目前行业发展趋势，2023 年以通信行业为主的基础业务测算取 25-27 亿区间，同时根据行业景气度回升，取接近公司历史五年经营情况较好年度的平均水平的净利率（4.5%-5.5%），由此测算公司基础业务 2023 年度的盈利数据；同时公司募集资金及自有资金如期投入，根据公司已披露的募投项目效益测算，公司募投项目增量业务预计可实现新增净利润，由此测算公司本次股权激励 2023 年度业绩考核指标的触发值为 1.4 亿元。同时综合考虑公司海外市场、创新产品保持过往几年平均增速及未来相关增量预期释放，测算 2024 年及 2025 年业绩考核指标的触发值分别为 2.1 亿元和 3 亿元。本次股权激励指标设置中 2023 年、2024 年业绩指标考核与公司 2022 年 5 月已通过的股权激励业绩考核指标设置一致。

上述测算仅作为公司股权激励考核的业绩目标，不构成公司对投资者的业绩预测和实质承诺。上述测算涉及的增量业务目前仍在投入期，项目存在投入进度不达预期的风险，项目的投资回报周期、短期盈利能力亦存在一定的不确定性，

同时公司业务存在市场需求变化、市场竞争加剧、市场开拓不及预期等风险可能导致本次股权激励业绩考核目标未能实现。同时，上述测算数据部分来源于第三方可行性研究报告，部分数据来源于公司内部测算数据。公司在此郑重提示广大投资者全面看待公司业务存在的机遇和风险，审慎决策，理性投资。

2、结合授予对象的职责、工作实绩、对公司经营的具体贡献、为达成考核指标拟采取的措施等，说明本激励方案向实际控制人授予高比例股份且仅向公司实际控制人、董事及高管授予股份的原因及适当性，该方案能够实现的激励效果与授予规模是否匹配，是否与该方案所述“为了进一步健全公司长效激励机制，吸引和留住优秀人才，充分调动公司核心团队的积极性，有效地将股东利益、公司利益和核心团队个人利益结合在一起”之激励计划目的相符。

【回复】

公司一直执行短期薪酬与长期激励相结合的综合激励方案，鼓励有员工与公司目标一致、长期合作、分享收益。在这个大前提下，公司除了设置具备市场竞争力的年度薪酬包（含固定工资和浮动绩效）之外，自上市以来曾安排了股权激励 4 次，授予股份合计超 4750 万股，受激励对象 155 人；实施员工持股计划 2 次，参与员工人数 240 余人。

综上，本次股权激励是公司薪酬体制整体规划中的有机组成部分，属于公司长期激励计划的一部分。

本次激励计划拟授予 800 万股，其中第一批授予人员情况如下：

(1) 黄昌华先生职责及实绩

黄昌华先生作为公司创始人自 2002 年起历任公司董事长、总经理，现任公司董事长，公司成立至今多次主导了公司不同发展阶段组织架构的调整，各项建设、技术研发及销售策略的制定等，并为公司带来诸多业务及技术资源。

黄昌华先生曾带领团队为公司研发创新产品并获得广东省科技进步二等奖、深圳市科技成果奖，自公司成立至今为公司开发发明专利 12 项。黄昌华先生自公司创立以来，一直勤勉尽职，对公司业务发展起到核心推动作用。主导开发了公司在通信线缆领域的核心产品，引入通信领域目前第一大客户爱立信、特种科工领域客户某主机研究所等；主导公司进行了江苏万邦微电子有限公司投资

等项目，在产品、业务及战略投资领域均作出了突出贡献。目前黄昌华先生仍承担公司战略制定、业绩指标、新领域大客户开发等董事长岗位考核目标，与本次股权激励的考核目标一致，符合股权激励的基本条件。本次拟向黄昌华先生授予股份占总股本 0.48%，占目前在有效期内的股权激励比例为 36.43%，占公司整体已授予股权激励比例为 6.74%。目前在 2023 年、2024 年同样业绩承诺下已授予的在有效期内的股权激励人数为 95 人。

（2）余昕先生职责及实绩

余昕先生在通信行业深耕逾 20 年，曾在中兴通讯股份有限公司担任国际市场总监、商务技术部副部长、运营商部副部长、美洲区总经理、副总裁等职位。自 2017 年加入公司并担任公司总经理，现任公司董事、总经理，其主持公司及分、子公司整体业务运营。

余昕先生具备北美及拉美市场丰富的市场资源，其任职以来凭借其丰富的海外客户资源；其推动公司研发端组建无线及终端团队实现终端突破。目前余昕先生仍承担公司战略分解落地、公司业绩指标、新领域大客户开发等总经理岗位考核目标，与本次股权激励的考核目标一致，符合股权激励的基本条件。

（3）桂宏兵先生职责及实绩

桂宏兵先生自 2005 年进入公司，其长期从事通信电缆以及光缆领域相关工作，在半刚同轴电缆制造、同轴电缆铁氟龙、低损耗射频同轴电缆、低损耗稳相同轴电缆、光电复合缆等线缆开发与生产制造上有丰富的工作经验，现任公司副总经理、线缆事业部负责人，负责公司线缆产品事业部的经营管理，并分管集团生产中心及质量建设部运营。

桂宏兵先生曾获 2019 年赣州市第三届十大科技创新人物提名奖，是国际电工委员会（IEC）同轴电缆和连接器工作组成员，作为公司核心技术人员参与起草颁布国家标准 1 项、国家通信行业标准 1 项、IEC 国际标准 3 项，为公司获得科技研究成果 1 项，开发发明专利 7 项。

桂宏兵先生入职公司以来，十多年如一日，以公司为家，多次获得公司敬业奉献奖，桂宏兵先生主导的线缆事业部生产效率及成本均处于行业领先水平。目前桂宏兵先生仍承担全公司生产制造管理、线缆事业部业绩指标等副总经理岗位考核目标，与本次股权激励的考核目标一致，符合股权激励的基本条件。

（4）李军先生职责及实绩

李军自 2004 年进入公司，历任公司技术部经理、特种产品事业部技术总监、基础网络产品线总经理，其具有 15 年公司研发管理经验以及通讯电缆及连接器件实际工作经验，现任公司副总经理、企业网产品经营部负责人，负责公司企业网（高速）产品经营部的经营管理，并负责集团线缆产品和连接器产品规划与研发管理。

李军先生曾主持完成 I/O 连接器及线缆等多项技术研发攻关项目，其中在低损稳相射频电缆技术研发项目上，其带领团队取得重大突破并实现高端稳相射频电缆的国产化，该项目已经通过国防科技进步奖审核。李军先生任职至今为公司开发发明专利 20 余项。同时，李军先生亦是 IEC SC46AWG3（信息与通信技术（ICT）以及多媒体分配网络和系统用同轴电缆）工作组成员，IEC TC46WG9（信息与通信技术（ICT）用金属电缆组件）工作组成员，作为公司核心技术人员参与多项相关国际标准、国家标准、国家军用标准、行业标准和行业军用标准的制定。

李军先生入职公司以来，多次在线缆、连接器领域研发取得突破性进展，李军先生主导的企业网事业部技术产品处于国内行业领先水平。目前李军先生仍承担全公司线缆及连接器研发管理、企业网事业部业绩指标等副总经理岗位考核目标，与本次股权激励的考核目标一致，符合股权激励的基本条件。

（5）伍婧娉女士职责及实绩

伍婧娉女士 2015 年起担任公司董事会秘书，深耕股权投资并具备上市公司资本运作及投资拉动产业运作的经验，现任公司副总经理、董事会秘书，分管公司运营中心、投资业务、集团供应链资源整合及赣州战略落地小组。

伍婧娉女士入职公司以来，一直勤勉尽职，主导完成公司定向增发项目，参与公司多项股权投资，为公司的战略融资、战略项目储备及投资收益上均有重大贡献。目前伍婧娉女士仍承担全公司投资及非主营业务经营指标、主营业务经营指标等副总经理岗位考核目标，与本次股权激励的考核目标一致，符合股权激励的基本条件。

以上人员皆为实质参与公司业务经营，并承担经营指标的核心管理团队成

员，同时本次激励计划亦预留 140 万股，计划授予核心业务骨干及技术人员。预留部分与其它长期激励计划一起构成公司长期激励的体系。

综上所述，本次股权激励为公司长期激励方案中的一部分，该方案能够实现的激励效果与授予规模匹配，符合“为了进一步健全公司长效激励机制，吸引和留住优秀人才，充分调动公司核心团队的积极性，有效地将股东利益、公司利益和核心团队个人利益结合在一起”之激励计划目的。

与此同时，公司于 2023 年 4 月 21 日披露《深圳金信诺高新技术股份有限公司关于取消 2023 年第二次临时股东大会部分议案暨补充通知的公告》，公司决定在 2023 年第二次临时股东大会中取消审议《关于〈深圳金信诺高新技术股份有限公司 2023 年限制性股票激励计划（草案）〉及其摘要的议案》《关于〈深圳金信诺高新技术股份有限公司 2023 年限制性股票激励计划实施考核管理办法〉的议案》《关于授权董事会办理 2023 年限制性股票激励计划相关事项的议案》。

截至目前，公司在进一步论证本次股权激励方案，为了进一步促进公司与核心人员的绑定，公司将调整方案激励对象获授的限制性股票分配情况（其中，本次向实际控制人授予的股份比例将调整至不超过本次股权激励拟授予股份总数的 20%，并在原有人员名单上新增公司骨干人员），并重新提交公司董事会及股东大会审议。除激励对象获授的限制性股票分配情况涉及的相关内容外，本次股权激励方案的其它要素拟保持不变。

3、结合前述问题回复，说明本期股权激励计划相关指标设置是否科学、合理，是否符合公司实际情况，能否促进公司竞争力的提升，是否涉嫌利益输送及损害中小股东利益。

【回复】

结合前述回复，本期股权激励计划相关指标设置科学、合理，符合公司实际情况，能促进公司竞争力的提升，不涉嫌利益输送及损害中小股东利益。同时，为了进一步扩大激励范围，促进更多核心人员与公司的深度绑定，公司将在本次股权激励方案调整完成后重新履行董事会、监事会及股东大会审议程序。

特此回复

深圳金信诺高新技术股份有限公司董事会

2023年4月26日