

## 目 录

一、关于财务性投资·····	第 1—12 页
二、关于募投项目·····	第 12—34 页
三、关于收入及毛利率·····	第 34—52 页
四、关于货币资金及现金流·····	第 52—62 页
五、关于应收账款和存货·····	第 62—81 页
六、关于固定资产与在建工程·····	第 81—86 页
七、关于会计处理·····	第 86—94 页
附件 ·····	第 96—99 页

# 关于宁波兴瑞电子科技股份有限公司 公开发行可转债申请文件反馈意见中 有关财务事项的说明

天健函〔2023〕629号

中国证券监督管理委员会：

由中国国际金融股份有限公司转来的《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》（223097号，以下简称反馈意见）奉悉。我们已对反馈意见所提及的宁波兴瑞电子科技股份有限公司（以下简称兴瑞科技公司或公司）财务事项进行了审慎核查，现汇报如下。

**一、关于财务性投资。**申请文件显示，申请人参股企业上海红土、华智兴瑞的主营业务为创业投资；申请人持有的交易性金融资产主要是银行理财和结构性存款，2022年1-9月银行理财收益为负。请申请人补充说明：（1）自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司实施或拟实施的财务性投资（包括类金融投资，下同）情况，是否从本次募集资金总额中扣除。（2）是否存在最近一期末持有金额较大、期限较长的交易性金融资产和可供出售的金融资产、借予他人款项、委托理财等财务性投资的情形；公司银行理财等产品的构成及收益情况，是否为收益波动大且风险较高的金融产品。（3）公司投资产业基金、并购基金的情况，该类基金设立目的、投资方向、投资决策机制、收益或亏损的分配或承担方式及公司是否向其他方承诺本金和收益率的情况，说明上述投资是否属于财务性投资，公司是否实质上控制该类基金并应将其纳入合并报表范围。请保荐机构及会计师核查并发表意见。（反馈问题5）

**(一) 自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司实施或拟实施的财务性投资(包括类金融投资，下同)情况，是否从本次募集资金总额中扣除**

本次发行董事会决议日为 2022 年 10 月 26 日。自本次发行相关董事会决议日前六个月(即 2022 年 4 月 26 日至今)，公司实施或拟实施的财务性投资(包括类金融投资)具体情况如下：

**1. 类金融业务**

公司为一家精密零组件制造及研发企业。自本次发行相关董事会决议日前六个月至今，公司不属于类金融机构，未进行类金融业务，亦无拟实施类金融业务的计划。

**2. 投资产业基金、并购基金**

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司投资产业基金、并购基金的具体情况如下：

(1) 公司于 2022 年 2 月 14 日召开第三届董事会第十八次会议，于 2022 年 3 月 2 日召开 2022 年第一次临时股东大会，审议通过了《关于投资产业基金暨关联交易的议案》，公司参与投资设立苏州工业园区华智兴瑞创业投资合伙企业(有限合伙)(以下简称华智兴瑞)，公司作为有限合伙人以货币方式认缴出资人民币 10,002 万元，持有合伙企业 57.15%，其他合伙人部分出资尚未完成认缴。

华智兴瑞认缴出资情况如下：

合伙人名称	合伙人性质	认缴出资额(万元)	认缴出资比例
宁波兴瑞电子科技股份有限公司	有限合伙人	10,002	57.15%
优欧弼投资管理(上海)有限公司	普通合伙人	3,498	19.99%
宁波丰之纯线材制造有限公司	有限合伙人	2,000	11.43%
上海岩铨企业管理合伙企业(有限合伙)	有限合伙人	2,000	11.43%
合计		17,500	100.00%

2022 年 10 月，华智兴瑞投资杉数科技(北京)有限公司(以下简称“杉数科技”)2,000 万元；2023 年 2 月，华智兴瑞投资上海千顾汽车科技有限公司(以下简称“千顾汽车”)1,000 万元。

**1) 杉数科技：**

公司以注塑成型、金属冲压和镶嵌注塑等技术为核心的产品，现阶段主要应用于汽车电子、智能终端和消费电子为代表的工业和消费领域。杉数科技是国内先进的人工智能决策技术服务商，人工智能决策技术是以数据、算法为基础的新一代软件技术，较以经验、规则为基础的上一代技术具有显著的优势。杉数科技依托先进的深层次数据优化算法和复杂决策模型的求解能力，为客户提供智能化生产经营决策系统方案。

为提高生产和管理效率，公司采购了 APS 生产计划系统、MES 生产执行系统、PLM 产品生命周期管理系统、WMS 仓库管理系统、SAP 业务系统、帆软阿米巴系统系统、智慧测量系统、智能能源管理系统、关务系统、模具系统、EHR 人事管理系统、ATS 人才管理系统等。随着公司数字化的深入、精细化管理的提升，智能决策系统需求逐步增加。例如物料管理环节，为从整体角度控制物料“流”，根据市场价格、库存量、生产排期、交付等情况，通过系统算法得出最佳物料用量、采购、配送计划，以保证企业生产顺利进行；生产排期环节，通过智能决策技术，合理安排各车间生产任务、各产品生产顺序，优化生产流程、工序，减少等待时间，平衡各机器和工人的生产负荷。从而优化产能，提高生产效率。

鉴于杉数科技在人工智能决策技术服务领域的领先地位，考虑其与公司在业务、渠道、技术等方面的协同效应，华智兴瑞出资 2,000 万元投资杉数科技，持有杉数科技 1.06% 股份。2023 年 4 月，双方签署《合作意向书》，约定共同研究业务合作内容，同时，加强双方在渠道资源、人才和技术交流方面的合作。

#### ①技术和产品方面：

杉数科技在汽车行业智能决策解决方案将助于公司在智能制造与数字化方面的转型。在投资杉数科技后，公司与杉数科技共同研究开展业务合作，杉数科技基于其在运筹优化领域的智能决策系统优势，为公司在海内外扩产规划、生产排程系统和存货周转管理系统等方面实现高效管理和布局提供技术支持。

同时，杉数科技将协助优化公司全供应链端到端体系，持续优化整体运营效率。杉数科技计划为公司搭建智能决策大脑，并与公司共同探讨定制、优化、升级的长期服务合作模式，针对公司未来生产和管理中可能出现的痛点问题展开合作，持续提升公司生产管理效率。

#### ②渠道资源和人才方面：

杉数科技的现有客户包括华为、上汽通用、一汽大众、小米、海尔等国内头部企业。最近三年，杉数科技与上述客户均有持续的合作，此外，上述企业还为杉数科技引荐了其上下游企业的新项目、新客户，维持了较为稳定的合作关系。

上述国内头部企业是杉数的主要战略客户，也是公司的目标客户群体。根据双方签署的合作意向书，双方持续强化渠道资源共享，包括但不限于行业客户需求、产品及咨询动态等，并加强双方在客户开发和服务方面的合作；双方将加强人才交流和技术合作，在新技术研究、新产品开发方面加强合作。

杉数科技将持续为公司提供服务，不断优化公司运营效率，提升公司智能制造与数字化能力，与公司形成长期合作关系。

综上，华智兴瑞对杉数科技的投资，是公司围绕拓展客户及未来战略发展方向的投资，系围绕产业链上下游以获取技术、渠道为目的的产业投资，不属于财务性投资。

## 2) 千顾汽车：

截至目前，华智兴瑞出资 1,000 万元，持有千顾汽车 1.43% 股份。公司的产品目前主要应用于汽车电子、智能终端和消费电子等领域，千顾汽车是以向新能源汽车提供底盘线控制动和线控转向产品的汽车零部件供应商，与公司主营业务汽车电子产品属于同一行业。公司与千顾汽车均为下游新能源整车制造行业的核心上游企业，产业链协同效应明显。2023 年 4 月，双方已签署《合作意向书》，双方将加强产业协同，在渠道资源和产品技术方面加强合作。

①渠道方面：公司与千顾科技的客户均包含新能源汽车行业客户，双方签署了合作意向书，约定双方共享渠道信息，相互推荐或引荐潜在目标客户。对于需要结合对方产品、技术进行拓展的客户，将互相协助客户拓展。因此，公司投资千顾科技有利于开拓公司的销售渠道；

②产品与技术方面：公司以镶嵌注塑技术为核心的产品，最主要的应用领域即新能源汽车的电池、电控、电机为主的三电领域。公司与千顾汽车合作，可以将公司的镶嵌技术应用于千顾汽车当前的主要产品—软硬件一体化线控制动系统，从而实现产业链协同。公司与千顾汽车签署了合作意向书，基于公司以镶嵌注塑为核心的技术能力在千顾汽车产品中的具体落地，双方拟共同探讨或开展联合开发，加强产业协同，攻克技术难点；公司将协助千顾汽车的产品向集成化、

模块化、轻量化发展，同时实现并提高公司在千顾汽车供应链中的参与度，实现降本增效。

综上，华智兴瑞对千顾汽车的投资，是公司围绕拓展客户及未来战略发展方向的投資，系围绕产业链上下游以获取技术、渠道、建立业务合作为目的的产业投資，不属于财务性投資。

华智兴瑞出具了《关于投資方向的承諾》，就其投資方向作出如下承諾：1、本合伙企业的投資方向围绕兴瑞科技产业链上下游，相关投資有助于兴瑞科技促进产业链拓展，有助于主要产品的应用领域技术创新与新渠道开拓。2、本合伙企业不会将资金用于或变相用于投資类金融业务、与兴瑞科技产业链上下游无关的投資产业基金、并购基金、拆借资金、委托貸款、购买收益波动大且风险较高的金融产品、非金融企业投資金融业务等财务性投資，也不会将资金用于或变相用于投資本合伙企业承諾的投資方向以外的其他投資领域。

公司就华智兴瑞上述投資方向出具了《关于苏州工业园区华智兴瑞创业投資合伙企业（有限合伙）投資方向的承諾》，承諾：如华智兴瑞未按照上述投資方向的承諾进行投資，公司委派的投决会委员将针对該投資项目行使否决权，从而约束华智兴瑞履行上述投資方向的承諾。

基于上述，华智兴瑞基金有助于公司促进产业链拓展，有助于公司主要产品的应用领域技术创新与新渠道开拓，系公司围绕产业链上下游以获取技术、原料或渠道为目的的产业投資，不属于财务性投資。

(2) 2021年11月18日经董事长批准，公司以有限合伙人身份出资3,000.00万元投資红土智行基金。2021年11月，公司出资900.00万元；2022年2月，公司追加投資1,200.00万元；剩余認繳份額900.00万元。該項投資属于财务性投資，经公司第四届董事会第二次会议审议通过，將該項投資剩余認繳份額的900.00万元拟投資金額从本次募集資金總額中扣除。

### 3. 拆借资金

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司不存在资金拆借，亦无拟实施资金拆借的计划。

### 4. 委托貸款

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司不存在將資金以委托貸

款的形式借予他人的情况，亦无拟实施委托贷款的计划。

5. 以超过集团持股比例向集团财务公司出资或增资

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司不存在集团财务公司，不存在以超过集团持股比例向集团财务公司出资或增资情形，亦无以超过集团持股比例向集团财务公司出资或增资的计划。

6. 购买收益波动大且风险较高的金融产品

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司不存在购买收益波动大且风险较高的金融产品的情形，亦无拟购买收益波动大且风险较高的金融产品的计划。

7. 非金融企业投资金融业务

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司不存在投资金融业务的情况，亦无拟投资金融业务的计划。

综上所述，自本次发行相关董事会决议日前六个月至今，公司实施或拟实施的财务性投资(包括类金融投资)为 900.00 万元，经公司第四届董事会第二次会议审议通过已从本次募集资金总额中扣除。

**(二) 是否存在最近一期末持有金额较大、期限较长的交易性金融资产和可供出售的金融资产、借予他人款项、委托理财等财务性投资的情形；公司银行理财等产品的构成及收益情况，是否为收益波动大且风险较高的金融产品**

1. 是否存在最近一期末持有金额较大、期限较长的交易性金融资产和可供出售的金融资产、借予他人款项、委托理财等财务性投资的情形

截至 2022 年 12 月 31 日，公司对可能涉及财务性投资的资产方会计科目具体分析如下：

单位：万元

项目	金额	财务性投资金额	财务性投资占归属于母公司净资产比例
交易性金融资产	4,500.00		
其他流动资产	608.06		
长期股权投资	3,889.25		
其他非流动金融资产	2,100.00	2,100.00	1.78%
其他非流动资产	1,016.59		
合计	12,113.90	2,100.00	1.78%

(1) 交易性金融资产

截至 2022 年 12 月 31 日，公司持有交易性金融资产 4,500.00 万元，系利用闲置资金购买的浦发银行结构性存款产品，期限未超过 6 个月。公司购买的产品是在满足主营业务日常运营所需资金的前提下，为提高闲置募集资金的使用效率和提高股东回报，在严格保证流动性与安全性的前提下购买的，持有周期短、收益稳定、流动性强，不具有收益波动大且风险较高的特点，不属于为获取投资收益开展的财务性投资。

(2) 其他流动资产

截至 2022 年 12 月 31 日，公司其他流动资产具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 12 月 31 日	
	金额	占比
待抵扣进项税	212.89	35.01%
预缴所得税	241.64	39.74%
待摊租金	8.24	1.35%
待摊其他费用	145.30	23.89%
合计	608.06	100.00%

截至 2022 年 12 月 31 日，公司其他流动资产主要由代抵扣税项、预缴所得税、待摊费用组成，系公司正常经营产生，不属于财务性投资。

(3) 长期股权投资

截至 2022 年 12 月 31 日，公司长期股权投资为 3,889.25 万元，系公司投资持有苏州工业园区华智兴瑞创业投资合伙企业(有限合伙)的股份。截至本回复出具日，华智兴瑞实际投资杉数科技(北京)有限公司 2,000 万元。拟投资上海千顾汽车科技有限公司 1,000 万元。参见本回复之(一)2(1)的回复，华智兴瑞基金有助于公司促进产业链拓展，有助于公司主要产品的的新应用领域技术创新与新渠道开拓，系公司围绕产业链上下游以获取技术、原料或渠道为目的的产业投资，不属于财务性投资。

(4) 其他非流动金融资产

截至 2022 年 12 月 31 日，公司其他非流动金融资产为 2,100 万元，系公司投资持有上海红土智行创业投资中心(有限合伙)的股份。2021 年 11 月，公司作为有限合伙人出资 900.00 万元投资红土智行基金，于 2022 年 2 月追加投资



1,200.00 万元，剩余认缴份额 900.00 万元，该项投资属于财务性投资。因此，截至报告期末公司其他非流动金融资产的 2,100 万元属于财务性投资。

#### (5) 其他非流动资产

截至 2022 年 12 月 31 日，公司其他非流动资产为 1,016.59 万元，系公司预付工程设备款 601.09 万元和房屋购置款 415.50 万元，系公司正常经营产生，不属于财务性投资。

综上所述，截至 2022 年 12 月 31 日，公司财务性投资金额为 2,100 万元，财务性投资占最近一期归属于母公司所有者权益 1.67%，不超过 30%。公司最近一期末不存在持有金额较大、期限较长的交易性金融资产和可供出售的金融资产、借予他人款项、委托理财等财务性投资的情形。

#### 2. 公司银行理财等产品的构成及收益情况，是否为收益波动大且风险较高的金融产品

截至 2022 年 12 月 31 日，最近一期末公司不存在持有银行理财等产品的情况，不存在持有收益波动大且风险较高的金融产品的情况。

2022 年度，公司投资收益为-42.95 万元，主要系确认权益法核算下对华智兴瑞创业投资合伙企业（有限合伙）的长期股权投资损失 111.55 万元及处置交易性金融资产取得的投资收益 70.16 万元。

2022 年度，公司公允价值变动收益为-972.73 万元，系公司持有的远期结汇损失。

#### **(三) 公司投资产业基金、并购基金的情况，该类基金设立目的、投资方向、投资决策机制、收益或亏损的分配或承担方式及公司是否向其他方承诺本金和收益率的情况，说明上述投资是否属于财务性投资，公司是否实质上控制该类基金并应将其纳入合并报表范围**

截至报告期期末，公司投资持有苏州工业园区华智兴瑞创业投资合伙企业（有限合伙）的股份和投资持有上海红土智行创业投资中心（有限合伙）的股份。

##### 1. 华智兴瑞

设立目的：华智兴瑞的设立目的是根据合伙协议约定从事投资业务。

投资方向：主要关注符合发起合伙人（指公司）主业相关联的先进制造业投资机会，包括高端装备、工业互联网、汽车电子、新材料、智能终端等。

汽车电子、智能终端系发行人产品目前主要的应用领域之一，与发行人主业相关的汽车电子、智能终端领域投资，是围绕产业链上下游以获取技术、渠道为目的的产业投资，有助于发行人获取新的产品技术、客户，符合公司主营业务及战略发展方向。此外，①发行人聚焦新能源汽车电装系统及智能终端领域，通过高端装备、工业互联网与大数据管理相结合，持续实现产品技术应用与调优，同时实现产品制造过程实时诊断、控制与预测，是发行人未来发展中持续保持智能制造的核心能力之一，有助于发行人通过高端装备和工业互联网结合赋能产业发展。与发行人主业相关的高端装备、工业互联网领域投资，是围绕产业链上下游以获取技术为目的的产业投资，有助于发行人打造智能化、数字化为核心的先进制造工厂，实现更为合理的资源配置，优化产能，提高生产效率，符合公司主营业务及战略发展方向。②新材料的研发和生产，是新能源电池研发和生产的基础，是新能源汽车续航能力提升、新能源汽车企业降本增效的核心驱动力。关注和布局新能源汽车用高等级材料的发展，有助于发行人获取新能源汽车客户的技术、产品、发展动态，有助于发行人联通上游新能源材料厂商和下游新能源汽车客户，实现行业上下游整合。与发行人主业相关的新材料领域投资，是围绕产业链上下游以获取原料、渠道为目的的产业投资，有助于发行人获取上游新材料提升产品性能、及时获取下游新能源汽车客户需求、拓展业务渠道，符合公司主营业务及战略发展方向。

因此，华智兴瑞的投资方向是与发行人产品目前主要的应用领域、发行人未来布局方向以及发行人新能源汽车行业密切相关的。

投资决策机制：组建投资决策委员会(以下简称“投委会”)，负责就项目投资、退出等投资决策相关事项作出决定。投委会委员共四名，包括普通合伙人(指优欧弼投资管理(上海)有限公司，以及按照本协议相关条款的约定继任的合伙企业之普通合伙人)委派的两名委员及发起合伙人(指公司)委派的两名委员。投委会委员一人一票，投委会决议须经全体委员中的至少四分之三委员同意方可做出。

收益分配方式：合伙企业的投资项目收入，按以下顺序在合伙人之间分配：(1)首先，百分之百向全体合伙人按实缴出资比例进行分配，直至该合伙人截至该分配时点累计获得的分配总额达到该合伙人的累计实缴出资额；(2)第二，如有余额，则百分之八十按实缴出资比例分配给全体合伙人，百分之二十作为绩效

收益分成分配支付给管理人或其指定主体绩效收益分成。

亏损分担方式：合伙企业投资项目产生的亏损由所有合伙人按照投资成本分摊比例分担，合伙企业的其他亏损由所有合伙人按其认缴出资比例分担。

合伙企业因临时投资产生的可分配收入根据产生该等收入的资金的来源在相应合伙人之间按照其占该等资金的实缴出资比例进行分配(如若不可区分，则按照各合伙人届时对合伙企业的实缴出资额按比例进行分配)。

公司不存在向其他方承诺本金和收益率的情况。

结合本回复之(一)2(1)，公司对华智兴瑞的投资不属于财务性投资。

公司作为有限合伙人，以其认缴的出资额为限对有限合伙债务承担责任，不执行合伙企业事务。合伙企业的投资决策委员会由4名委员组成，投委会委员一人一票，投委会决议须经全体委员中的至少四分之三委员同意方可做出。公司委派的投资决策委员会成员为2人，占华智兴瑞基金投资决策委员会的二分之一，公司不能从实质上控制华智兴瑞。因此，公司不能从实质上控制华智兴瑞并将其纳入合并报表范围。

## 2. 红土智行

设立目的：红土智行的目的是在经营范围内从事创业投资、创业投资管理及其它与创业投资相关的活动，促进新兴产业的发展，并实现权体合伙人利益最大化。

投资方向：主要投资于智能网联汽车产业及相关领域，重点投资新一代信息技术、新能源汽车产业及智能网联汽车相关领域。

投资决策机制：设立投委会，投委会为合伙企业最终决策机构。投委会由七名委员组成，其中深圳市创新投资集团有限公司推荐不少于4名委员，东风资产管理有限公司有权提名1名委员，公司有权提名1名委员。投委会各委员一人一票，表决意见只能是同意或不同意，不得弃权。投委会全部议案的表决须经投委会全体委员三分之二(含)以上通过后方可为有效决议。

收益分配方式：对于项目处置收入及临时投资收入，首先在参与该项目的各合伙人之间按照其对该等退出项目的实缴出资比例进行初步划分；未使用出资额和其他现金收入应按照全体合伙人届时对合伙企业的实缴出资比例进行划分。应当按照下列原则及顺序在该优先合伙人作为一方与普通合伙人作为另一方之间

进行分配,并且在前一顺序未得到足额分配的情形下,不得进行后一顺序的分配:

(1)投资本金返还:100%分配给该有限合伙人,直至该有限合伙人于本项下获得的分配金额等于该退出项目的退出部分对应的投资本金\*该有限合伙人在该项目中的实缴出资比例;(2)收益分成:如有剩余且剩余部分金额占该退出项目已退出部分对应投资本金的比例不低于8%(年化、单利),则其中:百分之八十分配给该有限合伙人,百分之二十分配给普通合伙人。如剩余部分金额占该退出项目已退出部分对应投资本金的比例不足8%,则剩余收益普通合伙人不参与分配,全部分配给该有限合伙人。

亏损承担方式:合伙企业在总认缴出资额之内的亏损由所有合伙人根据认缴出资额及其从合伙企业中分配的收益按比例分担,超出部分由普通合伙人承担。

公司不存在向其他方承诺本金和收益率的情况。

结合本回复之(一)2(1),公司对红土智行的投资属于财务性投资。

公司作为有限合伙人,以其认缴的出资额为限对有限合伙债务承担责任,不执行合伙企业事务。合伙企业的投资决策委员会实际由7名委员组成。除合伙协议另有约定外,投委会全部议案的表决需要获得全体委员三分之二以上(含)表决通过方为有效决议。涉及关联交易的事项,必须经提交合伙人大会表决,且须经合伙人大会非关联方一致同意后方为有效决议。公司推荐的投资决策委员会成员为1人,占红土智行投资决策委员会的七分之一,公司不能从实质上控制红土智行。因此,公司不能从实质上控制红土智行并将其纳入合并报表范围。

#### (四) 核查程序及结论

我们执行了以下核查程序:

1. 查询中国证监会关于财务性投资(包括类金融业务)的有关规定,了解财务性投资(包括类金融业务)认定的要求;
2. 查阅公司股东大会决议、董事会决议及相关会议纪要,核查本次发行相关董事会决议日前六个月至今,公司是否存在实施或拟实施的财务性投资的情形;
3. 获取并查阅了公司对外投资相关文件并查阅公告文件,了解公司对外投资企业的主营业务和相关投资背景及目的;核查公司是否存在直接或间接控股、参股类金融机构的情形;
4. 获取并查阅了公司报告期各期末的财务报表,查阅公司最近一期末交易

性金融资产、其他流动资产、长期股权投资、其他非流动资产等科目明细，了解相关科目核算内容；

5. 获取并查阅投资产业基金、并购基金的协议，并与管理层访谈沟通，了解该等基金设立目的、投资方向、投资决策机制、收益或亏损的分配或承担方式及公司是否向其他方承诺本金和收益率的情况。

经核查，我们认为：

1. 自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司实施或拟实施的财务性投资（包括类金融投资）为 900.00 万元，经公司第四届董事会第二次会议审议通过已从本次募集资金总额中扣除；

2. 最近一期末公司不存在持有金额较大、期限较长的交易性金融资产和可供出售的金融资产、借予他人款项、委托理财等财务性投资的情形，公司购买的银行理财等产品不属于收益波动大且风险较高的金融产品；

3. 公司投资红土智行属于财务性投资，投资华智兴瑞不属于财务性投资。公司不能从实质上控制该类基金并将其纳入合并报表范围。


**二、关于募投项目。申请文件显示，前次募集资金投资项目“新能源汽车电子精密零组件及服务器精密结构件扩产项目”尚未完工，本次募集资金拟投向“新能源汽车零部件生产建设项目”。请申请人补充说明：(1)本次募投项目与前次募投项目的区别与联系，是否存在重复建设情况。(2)结合公司产能利用率、产销率以及项目相关的市场空间、行业竞争情况等，说明新增产能规模的合理性及新增产能消化措施。(3)本次募投项目具体投资数额安排明细，投资数额的测算依据和测算过程，对比公司现有业务的固定资产及产值情况说明本次募投项目投资规模的合理性；各项投资构成是否属于资本性支出，是否使用募集资金投入，补充流动资金比例是否符合相关监管要求。(4)结合新能源汽车补贴政策退坡对客户需求及产品收益的影响，说明募投项目预计效益测算依据、测算过程，效益测算的谨慎性、合理性，与同行业相同或类似投资项目的效益预测是否存在较大差异。请保荐机构及会计师核查并发表意见。(反馈问题 6)**

(一) 本次募投项目与前次募投项目的区别与联系，是否存在重复建设情况

1. 联系与区别

公司本次募投项目为“新能源汽车零部件生产建设项目”，前次募投项目包括“年产1000万套RFTUNER、1000万套散热件、1000万套大塑壳等STB精密零部件及900万套汽车电子嵌塑精密零部件生产线技改项目(兴瑞科技)”、“年产1000万套RFTUNER、1000万套散热件及机顶盒精密注塑外壳零组件(越南兴瑞)”、“汽车电子连接器技改项目(苏州中兴联)”、“新能源汽车电子精密零组件及服务器精密结构件扩产项目(东莞中兴瑞)”、“研发中心升级改造项目”和“补充营运资金”。其中，“新能源汽车零部件生产建设项目”与“新能源汽车电子精密零组件及服务器精密结构件扩产项目(东莞中兴瑞)”的项目产品均属于新能源汽车电子零部件。两个项目均为公司积极开拓新能源汽车电装系统领域业务，抓住新能源汽车行业蓬勃发展的机会，积极与客户同步推进研发更为先进的产品，存在一定的联系。具体情况如下表所示：

项目	产品类别	产品功能	产品用途	应用场景	应用车类	产品图片
前募“900万套汽车电子嵌塑精密零部件生产线技改项目(兴瑞科技)”	发电机零组件	稳定电压	稳压	搭载在汽车发电机上	燃油车	
前募“汽车电子连接器技改项目(苏州中兴联)”	刹车系统低压传感器连接器	连接刹车真空助力系统	刹车系统真空助力器	装载客户的传感器，安装在刹车系统上	燃油车	

项目	产品类别	产品功能	产品用途	应用场景	应用车类	产品图片
前募“新能源汽车电子精密零组件及服务器精密结构件扩产项目（东莞中兴瑞）”	铜排连接类产品	汽车电容	储电，稳压，滤波等	搭载在汽车逆变器中	新能源汽车	
本次募投“新能源汽车零部件生产建设项目”	动力电池管理系统周边零组件	电动汽车电池管理系统	电池物理参数实时监测；电池状态估计；在线诊断与预警；充、放电与预充控制；均衡管理和热管理等	连接车载动力电池和电动汽车驱动系统	新能源汽车	

综上所述，前募“900万套汽车电子嵌塑精密零部件生产线技改项目（兴瑞科技）”和前募“汽车电子连接器技改项目（苏州中兴联）”均属于燃油车电子零部件项目，本项目与前募“新能源汽车电子精密零组件及服务器精密结构件扩产项目（东莞中兴瑞）”均属于新能源汽车电子零部件项目，但其产品类别、功能、用途、应用场景均不同。

## 2. 是否存在重复建设情况

关于本次募投项目“新能源汽车零部件生产建设项目”，公司积极开拓新能源汽车电装系统领域业务，抓住新能源汽车行业蓬勃发展的机会。目前公司主要生产设备产能已处于饱和阶段，难以应对持续增长的订单需求，本次募投进一步扩大公司在新能源汽车电装系统业务的市场占有率，实现业务的有序快速增长。新增产能规模具有合理性，不存在重复建设情况。

## （二）结合公司产能利用率、产销率以及项目相关的市场空间、行业竞争情况等，说明新增产能规模的合理性及新增产能消化措施

1. 结合公司产能利用率、产销率以及项目相关的市场空间、行业竞争情况等，说明新增产能规模的合理性

公司产品涵盖电子连接器、结构件、塑料外壳、镶嵌注塑件等众多零组件，具体型号数千种，广泛应用于智能终端、汽车电子和消费电子等领域。智能终端领域，公司主要生产智能机顶盒、网通网关、智能安防、智能电表等品类零组件；汽车电子领域，公司产品主要包括 IBMU/BDU/DCDC 等镶嵌注塑零组件、电控周边零组件及传感器组件等智能化相关领域产品；消费电子领域，公司主要生产 OA 结构件、连接器产品等零组件。

(1) 公司产能利用率、产销率

报告期内，公司产能利用率情况如下：

产品	类型	2022 年	2021 年	2020 年
智能终端	产能(万个)	41,735.06	44,419.28	40,313.39
	产量(万个)	36,306.84	38,576.60	34,018.84
	产能利用率	86.99%	86.85%	84.39%
汽车电子	产能(万个)	27,913.67	22,489.46	17,908.20
	产量(万个)	23,669.91	18,909.50	15,307.83
	产能利用率	84.80%	84.08%	85.48%
消费电子	产能(万个)	25,382.83	30,547.10	28,575.87
	产量(万个)	21,523.77	25,323.67	23,577.81
	产能利用率	84.80%	82.90%	82.51%
模具	产能(套)	1533	1719	1596
	产量(套)	1396	1496	1400
	产能利用率	91.06%	87.03%	87.72%

注：因产品类型众多，产能产量情况公司统一按照工艺流程进行计算，比如单个冲压车间生产冲压件、塑料件，以“个”作为单位

报告期内，公司产能利用率已达到 80% - 90%，实际已基本达到满负荷状态。原因系公司产品理论产能计算依据冲压、注塑、线割等核心工序中机器设备的标准工时进行折算，未考虑设备检修、维护及更换模具、节假日、安装调试等机器设备无法有效利用的时间。因此产能利用率实际无法达到 100%，实际已基本达到满负荷状态。

报告期内，公司产销率情况如下：

产品	类型	2022 年	2021 年	2020 年
智能终端	产量(万个)	36,306.84	38,576.60	34,018.84



产品	类型	2022 年	2021 年	2020 年
	销量(万个)	35,732.96	38,381.67	33,340.41
	产销率	98.42%	99.49%	98.01%
汽车电子	产量(万个)	23,669.91	18,909.50	15,307.83
	销量(万个)	22,638.52	18,571.87	15,147.34
	产销率	95.64%	98.21%	98.95%
消费电子	产量(万个)	21,523.77	25,323.67	23,577.81
	销量(万个)	21,498.55	24,796.92	23,915.78
	产销率	99.88%	97.92%	101.43%
模具	产量(套)	1,396	1,496	1,400
	销量(套)	1,086	1,491	1,389
	产销率	77.79%	99.67%	99.21%

由于公司主要采取“订单式生产”模式，如不考虑交货时间等因素的影响，公司各年的产销率接近 100%。模具在 2022 年的产销率较低，的原因系 2022 年度公司汽车电子销售规模增加，其模具的验收周期较其他产品相对较长。

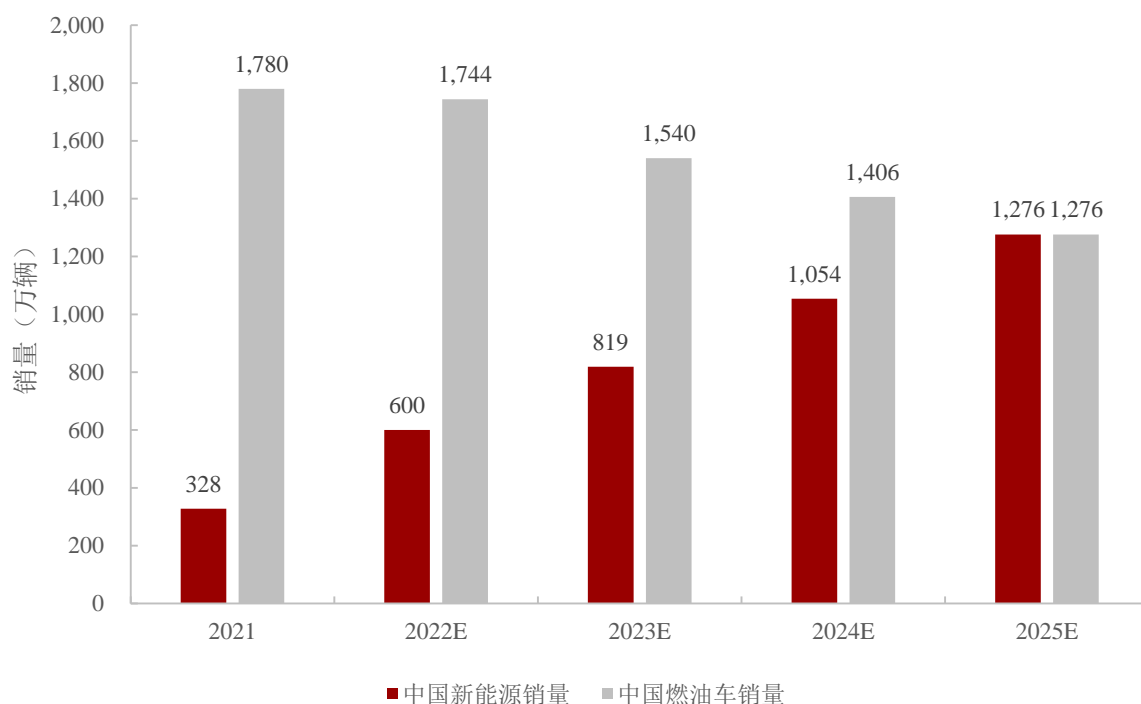
## (2) 项目相关的市场空间、行业竞争情况

### 1) 项目相关的市场空间

随着 5G 通讯全面应用和排放法规趋严、能耗限制趋紧的需求驱动下，全球汽车电动化、智能化、网联化和共享化已然成为全球汽车产业公认的未来演化方向。越来越多的主机厂和零部件供应商加入到这样的趋势浪潮中。

本次募投项目产品主要为汽车电子产品，产品的需求主要为新能源汽车整车制造业根据中金公司研究部研报，2022 年开启的燃油车购置税补贴或在一定程度上透支燃油车后续销量表现，而新能源购置税补贴延续至 2023 年底带来需求的持续释放，板块增长的确定性更强。中长期维度来看，一方面智能电动车已经较传统的燃油车在使用体验、节油效果等多方面体现出优势，消费者的接受度开始不断提升；另一方面，趋势上来看，传统车企坚定转型混动、推出新一代纯电平台，新势力品牌则侧加速技术和产品迭代，进一步引领行业。新能源行业有望在供需两端共振的带动下，有良好的市场发展空间，继续维持高速发展。

中国乘用车市场销量预测



数据来源：乘联会，中金公司研究部

具体来说，本次募投项目产品为新能源汽车零部件，产品类型是动力电池管理系统周边零组件，属于汽车电子嵌塑件，下游需求及市场容量如下：

#### ①新能源汽车高压化催生嵌塑件需求

新能源汽车通过高压电池包和高压电驱动系统提供动力，替代了传统燃油车发动机动力总成系统，同时车企通过升级整车电压平台等方式来缓解续航里程和充电时长焦虑，整车电气系统呈现高电压、高电流的特点。若高压安全防护设计不到位或使用不当，可能存在高压系统受损、绝缘性降低、电路短路、电池起火等隐患。此外，800V 高压平台的渗透率也在加速提升，整车平台高压化趋势加速。而嵌塑件通过将金属导体注塑镶嵌到塑料内，关键金属部件相互绝缘，降低了可能存在的安全隐患，成为密封电线和电子连接器到塑料外壳的理想选择，随着整车高压化趋势迎来量价齐升。

嵌塑件具有密封性好、轻量化特点，目前已应用于新能源汽车核心动力系统。嵌件注塑作为将金属件和塑料结合在一起的工艺，在模具内预先装入异质嵌材后注入树脂，熔融材料与嵌件接合因化成型，一般包括预塑、注塑、保压补缩、冷却定型四个工序。与压入成型法相比，嵌件注塑工艺中熔融的材料与金属嵌件接合，金属嵌件的间隙可以设计的更狭窄，密封性、抗震性能更好，此外，由于嵌

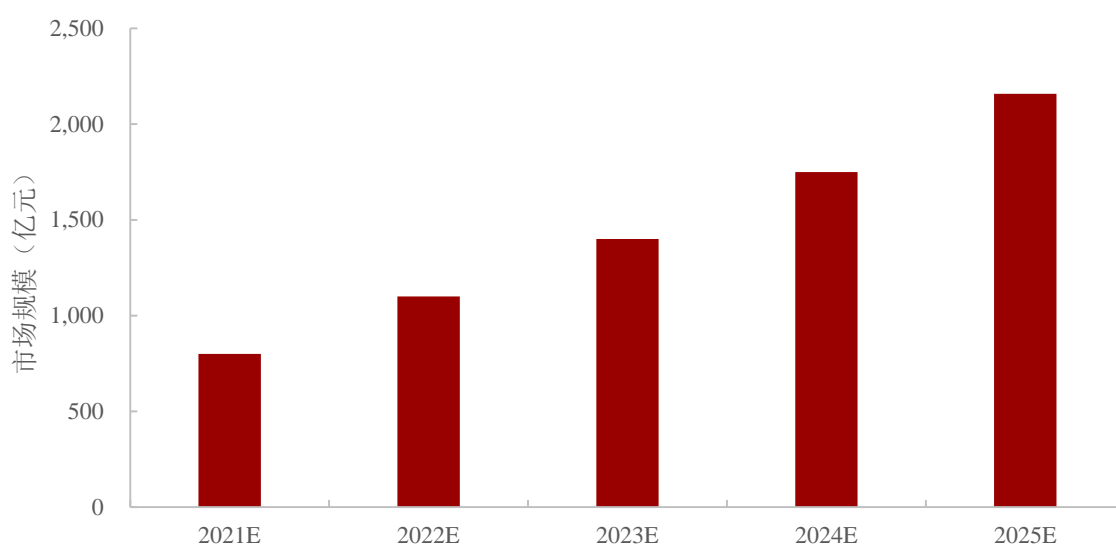
件注塑工艺无需钻孔攻丝，能够生产更加精密、尺寸更小、壁厚更薄的零组件，具有效率高、经济性好、轻量化的特征，目前已在新能源汽车“大三电”领域(电池、电机、电控)和“小三电”领域(DC-DC、OBC、PDU)中得到应用。

## ②汽车电子嵌塑件市场容量

随着新能源汽车电驱动系统集成化、高压化加速，电驱动系统的设计复杂度提升，会带动相关零部件的嵌塑件价值量上升，具体包括电源管理模块的BDU/PDU、电压转换模块的DCDC/OBC，以及电机控制器等。并且，随着新能源汽车智能化加速，连接器使用量以及耐压性等诉求提升，单车价值量有望提升。域控制器随着座舱域、自动驾驶域等电子电气架构的升级，对应嵌塑件价值量也将增加。

根据乘联会预测，新能源汽车整体销量持续攀升，按照当前增长态势，预计2025年国内新能源汽车销量达到1,276万辆。并且，随着消费者对于新能源汽车动力和操控性的诉求提升，搭载前后双电机的车型占比持续提升，预计双电机车型渗透率有望从2021年的10%提升至2025年50%。根据测算，预计2025年国内汽车电子嵌塑件的市场规模约2,158亿元，CAGR达27.6%。

汽车电子嵌塑件市场规模



数据来源：中汽协，汽车纵横网，中金公司研究

嵌塑件通过将金属导体注塑镶嵌到塑料内，关键金属部件相互绝缘，降低了可能存在的安全隐患，随着整车高压化趋势迎来量价齐升，成为密封电线和电子连接器到塑料外壳的理想选择。由于汽车电子行业产品种类众多，无市场公开资

料或第三方机构测算汽车电子嵌塑件行业市占率信息。数据显示预计 2021-2025 年国内汽车电子嵌塑件市场规模 CAGR 达 27.6%，发展前景良好；预计 2025 年国内汽车电子嵌塑件市场规模约 2,158 亿元，未来市场空间大。

本次“新能源汽车零部件生产建设项目”达产后预计将实现年销售额为 102,960.00 万元，公司现有相应产品已有产线规模较小，该类产品 2022 年度销售金额约 1.55 亿元，以此规模假定现有产线的未来产值，合计约 11.85 亿元。根据中汽协、汽车纵横网，国内汽车电子嵌塑件的市场规模约 2,158 亿元。公司本次募投产品达产后，预计在国内汽车电子嵌塑件市场中占据合理份额，新增产能规模具有合理性。

在汽车电子嵌塑件市场规模平稳增长，公司近年来快速发展并重点聚焦新能源汽车业务的背景下，行业发展空间和公司发展现状为本次产能消化奠定坚实基础。

## 2) 行业竞争情况

长期以来，国际大型汽车电子企业如博世、大陆、日本电装、安波福、法雷奥等凭借在技术积累、经验等方面的优势，在全球汽车电子市场份额中位居领先地位，其中以博世、大陆、日本电装、安波福和法雷奥等企业为主。国内涉及汽车电子控制装置和汽车电子设备制造的企业包括华域汽车、拓普集团等。目前国内多家汽车电子企业客户覆盖国内外知名车企。

汽车电子嵌塑件应用领域存在差异，二级供应商错位竞争。上游环节主要为原材料供应商和设备供应商，提供钢材、铜材、铝材、塑胶等原材料和注塑机等生产设备；中游环节为嵌塑件生产企业，主要市场参与者包括兴瑞科技、合兴股份、凯中精密等，面向下游车企一级供应商和整车厂提供各项汽车电子嵌塑件零组件。在中游环节中，由于嵌塑件应用领域存在差异，二级供应商进行错位竞争。

综上，报告期内公司的产能利用率和产销率较高，且基本稳定。随着新能源汽车市场快速增长，公司需要满足不断增长的市场需求，进一步扩大产能，公司本次募投项目新增产能规模具有合理性。

## 2. 同行业可比公司扩产情况

近年来，长盈精密、徕木股份、合兴股份和凯中精密纷纷加大了汽车电子行业新能源汽车领域零部件的投入，公司生产的电池零组件亦主要用于汽车电子行

业新能源汽车领域，与长盈精密、徕木股份、合兴股份和凯中精密的发展方向基本一致。同行业可比公司 2020 年以来的可比扩产情况如下：

可比公司	融资情况	募投项目	项目投资金额（万元）	产品类型	新增产能	本次募投项目与可比公司类似募投项目对比情况
长盈精密	2023 年度向特定对象发行股票	常州长盈新能源动力及储能电池零组件项目	118,225.00	新能源动力及储能电池零组件产品	未披露	与本次募投产品均为新能源汽车电池零组件
		宜宾长盈新能源动力及储能电池零组件项目	64,550.00	新能源动力及储能电池零组件产品	未披露	与本次募投产品均为新能源汽车电池零组件
	2020 年创业板向特定对象发行股票	上海临港新能源汽车零组件（一期）	109,200.00	高低压电连接件、动力电池结构件和氢燃料电池双极板	未披露	与本次募投产品均为新能源汽车电池零组件
徕木股份	2021 年年度非公开发行 A 股股票	新能源汽车连接器项目	40,000.00	新能源汽车连接器产品	年产 500 万只新能源汽车高电流电压连接器、1,200 万只（套）辅助驾驶模块连接器	与本次募投产品均为汽车电子行业新能源汽车部件
合兴股份	2021 年首次公开发行	合兴股份年产 1,350 万套汽车电子精密关键部件技术改造项目	32,500.00	变速箱管理系统部件、汽车连接器、电源管理系统、线束等	年产 1,350 万套汽车电子精密关键部件	与本次募投产品均为汽车电子部件
		合兴太仓年产 600 万套汽车电子精密零部件技术改造项目	11,000.00	汽车连接器、变速箱管理系统部件等	年产 600 万套汽车电子精密零部件	与本次募投产品均为汽车电子部件
凯中精密	2020 年度非公开发行股票	新能源汽车零组件生产线建设项目	23,072.56	动力电池包组件（cell frame、busbar 等）、电控连接器、驱动电机连接器	未披露	与本次募投产品均为新能源汽车零组件

可比公司	融资情况	募投项目	项目投资金额（万元）	产品类型	新增产能	本次募投项目与可比公司类似募投项目对比情况
公司	本次发行可转债	新能源汽车零部件生产建设项目	57,263.32	新能源汽车电池零组件	年产180万套汽车电池零组件	-

数据来源：同行业可比公司披露的年度报告或募集说明书等公开资料

未来随着本次募投项目建成投产，公司产能不足的情况将得到一定程度的缓解，有助于满足快速增长的客户需求，维护和开拓客户资源，在市场竞争中进一步提高公司的市场份额，因此实施本次募投项目具有必要性

### 3. 新增产能消化措施

#### (1) 与主要老客户建立长期稳定的合作关系，同时不断开发新客户

公司基于与松下、海拉、博世等长年深度合作所积累的全制程产业化配套、成本管控、自动化开发等综合优势，跟随松下等车企一级供应商切入宝马、日产 e-Power 等平台，提供电池 BMU/BDU 等镶嵌注塑件，产品获得海外客户一致认可，目前已向宝马、通用凯迪拉克、日产部分车型批量供货。

基于镶嵌注塑综合供应能力及良好口碑，公司将围绕国家“双循环”经济发展各级，快速积累国内三电领域高端客户，同步拓展国内外客户、布局产能、完善服务，做到稳中突破，有序快速增长。

#### (2) 随着市场需求发展，提高响应客户需求速度，与客户同步研发产品

新能源汽车市场的不断发展催生了对精密结构件模块化供应的市场需求，新能源汽车配套产品功能的日趋复杂。客户对零部件精度和更新速度要求日益提高，传统的来图或来样加工模式已无法满足客户需求，要求企业与客户能够进行产品的同步开发和方案制定。

公司深耕精密零部件制造领域 20 余年，重视核心技术的创新和积累，具备与客户同步研发、模具设计与制造、冲压、注塑、表面处理、组装等全制程生产能力。依托先进的制造工艺、自动化开发和生产能力、工业互联信息管理系统、高质量品质保障体系、阿米巴和精益生产管理体系，公司的自动化生产能力日趋完善，在下游终端产品形态不断更新迭代的环境下，能够进一步提供高品质定制产品服务。

本项目拟通过引进国内外先进的生产设计、生产和检测设备，提高产品产量

和质量，满足日益提升的产品生产标准。同时，本项目投产后，将有利于公司在生产过程中及时调整技术及生产方案，根据客户需求的变化，对产品功能进行动态调整，以更好地满足下游客户需求，进一步提升公司的市场认可度和市场竞争力。

### (3) 强化技术创新，提供强有力的技术支持

在新能源汽车电装系统领域，公司不断强化技术创新，实现从零组件逐步发展到模组的同步研发，从单一部件走向与客户前期开发紧密嵌合的定制化解决方案，不断向新能源汽车上所有的模块化单元延伸。公司在模具、冲压、精密镶嵌注塑、自动化等领域的深厚积累与新能源汽车电装系统领域的持续创新为本次项目的建设提供了强有力的技术支持。

### (4) 现有下游客户定点函充足，持续获得新定点函

定点函是汽车行业常见的项目获取方式，指汽车零部件一级供应商或整车厂商在综合考量供应商各项因素后，向确定的新项目供应商发送的意向性函件，表明一级供应商或整车厂商新项目对应产品的后续量产供货将由定点供应商提供。定点项目的周期通常为 3-7 年且会对量产的关键时间节点、年预测数量、年销售价格等进行约定，汽车零部件供应商可依据定点函预测未来的业务、规划未来的产能。

汽车零部件行业的下游客户在选择供应商时，对供应商的产品认证及资质审核较为严格和复杂，对供应商的技术实力、生产能力、快速反应能力均有较高的要求，并会进行长期的供应商认证考核。因此一旦合作，出于时间成本、沟通成本以及产品质量风险等考虑，客户一般不会轻易更换供应商，从而形成稳定的合作关系。针对本次募投项目，公司已取得松下等新能源汽车产业链客户定点函，并完成下游客户的供应商认证。截至 2023 年 3 月 17 日，项目投产后五年对应已取得定点函的预计年均销售金额超过 12 亿元。

此外，新能源汽车业务作为公司未来重点聚焦领域，以稳定的合作关系为基础，公司还将继续深入挖掘优质客户不断取得新的定点函，为业务发展提供重要支撑。

## 4. 产能消化风险的披露

公司本次募投项目产品的产能综合考虑公司现有产能利用情况、下游市场需

求增长情况而最终确定的募投项目方案，本次募投项目不存在较大产能消化风险。但由于市场情况不断发展变化，如果存在市场环境、产业政策、客户需求、竞争情况及未来技术发展等方面出现不利变化的情况，从而导致公司面临新增产能无法被有效消化，存在一定的产能消化的风险。

2022 年国内新能源汽车购置补贴同比下降 30%，并于 2022 年末退出补贴，限制了新能源汽车的部分需求；2023 年 1-2 月，国内新能源汽车销量同比增长 20.8%，增速明显低于上年同期 164.9% 的增长率；2023 年 1-2 月全球新能源汽车销量同比增长 28.8%，增速同样明显低于上年同期 93.4% 的增长率。若国内经济复苏不及预期，海外经济陷入衰退风险，同时中欧新能源汽车市场面临补贴退坡压力，将对汽车产销量增长带来不确定性，新能源汽车产销量存在不及预期风险。

根据中国汽车流通协会乘用车市场信息联席会预测，2023 年国内新能源汽车销量将达到 850 万辆，新能源汽车渗透率将达到 36%。根据彭博新能源财经的预测，2023 年全球新能源汽车销量有望达到 1,360 万辆。基于对新能源汽车行业前景的看好，全球新能源汽车产业快速发展，全产业链厂商积极扩张产能，未来随着产能持续释放，若新能源汽车渗透率不及预期、需求增长放缓，产业链存在产能过剩的风险。

根据募投项目实施计划，本次募投项目将在第 3 年开始生产，第 6 年达产，投产后公司新能源汽车精密结构件产量将大幅提升。随着新能源汽车渗透率的提升，公司下游市场空间将进一步扩大，虽然公司与下游客户签订了充足定点函，但仍存在因客户需求发生重大变化等导致公司产品无法实现销售的风险。

**(三) 本次募投项目具体投资数额安排明细，投资数额的测算依据和测算过程，对比公司现有业务的固定资产及产值情况说明本次募投项目投资规模的合理性；各项投资构成是否属于资本性支出，是否使用募集资金投入，补充流动资金比例是否符合相关监管要求**

1. 本次募投项目具体投资数额安排明细，投资数额的测算依据和测算过程，对比公司现有业务的固定资产及产值情况说明本次募投项目投资规模的合理性

(1) 本次募投项目具体投资数额安排明细，投资数额的测算依据和测算过程

本次公开发行可转换公司债券拟募集资金总额不超过人民币 46,200.00 万元(含本数)，扣除发行费用后的募集资金净额将用于以下项目：



单位：万元

序号	项目名称	投资总额	拟投入募集资金额
1	新能源汽车零部件生产建设项目	57,263.32	46,200.00
	合计	57,263.32	46,200.00

具体投资构成、明细、测算依据及过程如下：

序号	项目	投资金额(万元)
1	土地投资	4,673.93
2	建筑工程费用	23,402.56
3	设备投资费用	22,559.83
4	预备费	1,128.00
5	铺底流动资金	5,499.00
	合计	57,263.32

#### 1) 土地投资

本项目建设地点位于浙江省慈溪高新技术产业开发区，项目占地约56,021.00平方米，土地价款合计4,673.93万元。公司已在本次发行董事会决议日前使用自有资金支付完毕，并取得土地使用权证书，不动产权证号为“浙(2021)慈溪市不动产第0046141号”。

#### 2) 建设投资

本项目建筑面积90,075.98平方米，其中包括联合厂房、设备用房以及其他配套用房。

建设投资包括一般土建投资和其他工程费用，公司单价根据房屋结构形式，并参考当地工程造价水平估算，建设投资总额合计23,402.56万元。

#### 3) 设备投资

本项目所需的设备主要包括工艺设备、电气系统设备、环保设备等设备，设备共计460台(条、套、台)，设备的单价按市场价计算，设备投资总额合计22,559.83万元。

#### 4) 预备费

本项目预备费1,128.00万元，是指因建设期内无法精确估算的不确定性因素所带来的投入增加所计提的预备费用，根据公司以往项目经验取建设投资中设

备投资的 5%进行测算。

### 5) 铺底流动资金

本项目铺底流动资金根据项目的销售情况结合项目流动资产和流动负债的周转情况进行合理预测，投资金额为 5,499.00 万元，不超过流动资金需求量的 30%。

(2) 对比公司现有业务的固定资产及产值情况说明本次募投项目投资规模的合理性

公司现有业务固定资产及收入的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2022 年	2021 年度	2020 年度	募投项目(达产后年平均)
固定资产(1)	74,128.07	57,803.26	56,090.51	51,764.32
营业收入(2)	176,713.19	125,182.77	104,038.75	102,960.00
单位营收的固定资产(1)/(2)	0.42	0.46	0.54	0.50

注：公司固定资产投入包括土地投资、建筑工程费用和设备投资费用等。

报告期内公司的单位营收固定资产为 0.54、0.46 和 0.42，本次募投项目的单位营收固定资产为 0.50，与公司现有业务的水平不存在重大差异，处于正常范围。由此可见，本次募投项目投资规模具有合理性。

### (3) 可比公司同类产品的投资规模

公司本次新能源汽车零部件生产建设项目为非标产品，由于汽车零件产品类型众多，不同类型零件个体存在较大差异，单位产能投资额不具有可比性。而通常情况下，尽管产能数据因产品类型众多无法直接对比，但可采用产值数据进行类似比较，本次募投项目单位产值投资额与同行业基本保持一致，与同行业公司可比项目及公司前募可比项目单位产值投资额比较情况如下：

公司名称	项目	产品	投资额(万元) (1)	达产后营业收入(万元) (2)	单位产值投入 (3) = (1) / (2)
徕木股份	精密连接器及组件技术改造及扩产项目	精密连接器及组件	22,000.00	22,400.00	0.98
	精密屏蔽罩及结构件技术改造及扩产项目	精密屏蔽罩及结构件	14,000.00	15,094.00	0.93
合兴股份	合兴股份年产1,350万套汽车电子精密关键	变速箱管理系统部件、汽车连接器、电	32,500.00	63,670.06	0.51

公司名称	项目	产品	投资额(万元) (1)	达产后营业收入(万元) (2)	单位产值投入 (3) = (1) / (2)
	部件技术改造项目	源管理系统、线束等汽车电子精密关键零部件			
	合兴太仓年产600万套汽车电子精密零部件技术改造项目	汽车连接器、变速箱管理系统部件	11,000.00	18,858.56	0.58
	汽车轻量化及汽车电控、电池零组件扩产项目	汽车轻量化零件、汽车电控零组件(连接器)和动力电池系统零组件	22,192.61	37,700.00	0.59
	动力电池组件及连接器生产线建设项目	动力电池系统零组件、汽车电控零组件(连接器)	6,040.21	13,130.00	0.46
公司	新能源汽车电子精密零组件及服务器精密结构件扩产项目(东莞中兴瑞)	铜排连接类产品	17,919.00	23,356.00	0.77
均值			-	-	0.69
公司	新能源汽车零部件生产建设项目	电池零组件	57,263.32	102,960.00	0.56

如上表所示,公司前次募投项目和同行业公司可比项目的单位产值投资额均值为 0.69,公司本次募集新能源汽车零部件生产建设项目的单位产值投资额为 0.56,处于合理区间。由此可见,本次募投项目与同行业公司及公司前募可比项目不存在重大差异,具有合理性。

#### (4) 新增折旧对经营业绩的影响

预计本次募投项目建设完成后次年将新增固定资产折旧 3,720.62 万元,占公司 2021 年营业收入的比例为 2.97%,对公司业绩影响有限。同时,随着募投项目效益的逐步体现、募投项目收入贡献的持续提升,新增折旧对公司经营业绩的影响将逐步减弱,因此,募投项目新增折旧对公司未来业绩的影响较小。

2. 各项投资构成是否属于资本性支出,是否使用募集资金投入,补充流动资金比例是否符合相关监管要求

#### (1) 各项投资构成是否属于资本性支出,是否使用募集资金投入

本次公开发行可转换公司债券拟募集资金总额不超过人民币 46,200.00 万元(含本数),扣除发行费用后的募集资金净额将用于以下项目:

单位：万元

序号	项目名称	投资总额	拟投入募集资金金额
1	新能源汽车零部件生产建设项目	57,263.32	46,200.00
合计		57,263.32	46,200.00

具体投资明细、资本性支出和募集资金投入情况如下：

序号	项目	投资金额(万元)	拟投入募集资金金额(万元)	是否为资本性支出
1	土地投资	4,673.93	-	是
2	建筑工程费用	23,402.56	23,402.56	是
3	设备投资费用	22,559.83	19,885.00	是
4	预备费	1,128.00	1,128.00	否
5	铺底流动资金	5,499.00	1,784.44	否
合计		57,263.32	46,200.00	-

(2) 补充流动资金比例是否符合相关监管要求

《发行监管问答——关于引导规范上市公司融资行为的监管要求(修订版)》规定：“上市公司应综合考虑现有货币资金、资产负债结构、经营规模及变动趋势、未来流动资金需求，合理确定募集资金中用于补充流动资金和偿还债务的规模。通过配股、发行优先股或董事会确定发行对象的非公开发行股票方式募集资金的，可以将募集资金全部用于补充流动资金和偿还债务。通过其他方式募集资金的，用于补充流动资金和偿还债务的比例不得超过募集资金总额的30%；对于具有轻资产、高研发投入特点的企业，补充流动资金和偿还债务超过上述比例的，应充分论证其合理性。”

《再融资业务若干问题解答》规定：“募集资金用于支付人员工资、货款、铺底流动资金等非资本性支出的，视同补充流动资金。资本化阶段的研发支出不计入补充流动资金。”

本次募集资金计划使用情况具体如下：

单位：万元

序号	项目	拟投入募集资金金额	募集资金拟用于非资本性支出	募集资金拟用于资本性支出
1	土地投资	-	-	-
2	建筑工程费用	23,402.56	-	23,402.56
3	设备投资费用	19,885.00	-	19,885.00
4	预备费	1,128.00	1,128.00	-

序号	项目	拟投入募集资金金额	募集资金拟用于非资本性支出	募集资金拟用于资本性支出
5	铺底流动资金	1,784.44	1,784.44	-
	合计	46,200.00	2,912.44	43,287.56

公司本次募集资金拟用于补充流动资金(含视同补流的非资本性支出)的金额为 2,912.44 万元,占本次募集资金总额的比例为 6.30%,不超过募集资金总额的 30%。

综上,本次可转债募投项目中,补充流动资金比例符合《发行监管问答——关于引导规范上市公司融资行为的监管要求(修订版)》等相关监管要求。

**(四) 结合新能源汽车补贴政策退坡对客户需求及产品收益的影响,说明募投项目预计效益测算依据、测算过程,效益测算的谨慎性、合理性,与同行业相同或类似投资项目的效益预测是否存在较大差异**

1. 新能源汽车补贴政策退坡对客户需求及产品收益的影响

(1) 新能源汽车补贴政策退坡情况

2015 年以来国内主要新能源汽车补贴政策退坡相关文件如下:

序号	政策名称	制定部门	发布时间	主旨及相关内容
1	2022 年新能源汽车推广应用财政补贴政策	财政部、工业和信息化部、科技部、国家发改委	2022 年	2022 年,新能源汽车补贴标准在 2021 年基础上退坡 30%;城市公交、道路客运、出租(含网约车)、环卫、城市物流配送、邮政快递、民航机场以及党政机关公务领域符合要求的车辆,补贴标准在 2021 年基础上退坡 20%。2022 年新能源汽车购置补贴政策于 2022 年 12 月 31 日终止,2022 年 12 月 31 日之后上牌的车辆不再给予补贴。
2	进一步完善新能源汽车推广应用财政补贴政策	财政部、工业和信息化部、科技部、国家发改委	2021 年	2021 年,新能源汽车补贴标准在 2020 年基础上退坡 20%;为推动公共交通等领域车辆电动化,城市公交、道路客运、出租(含网约车)、环卫、城市物流配送、邮政快递、民航机场以及党政机关公务领域符合要求的车辆,补贴标准在 2020 年基础上退坡 10%。
3	完善新能源汽车推广应用财政补贴政策	财政部、工业和信息化部、科技部、国家发改委	2020 年	综合技术进步、规模效应等因素,将新能源汽车推广应用财政补贴政策实施期限延长至 2022 年底。平缓补贴退坡力度和节奏,原则上 2020-2022 年补贴标准分别在上一年基础上退坡 10%、20%、30%。
4	进一步完善新能源汽车推广应用财政补贴政策	财政部、工业和信息化部、科技部、国家发改委	2019 年	根据新能源汽车规模效益、成本下降等因素以及补贴政策退坡退出的规定,降低新能源乘用车、新能源客车、新能源货车补贴标准,促进产业优胜劣汰,防止市场大起大落。
5	调整完善新能源汽车推	财政部、工	2018 年	根据成本变化等情况,调整优化新能源乘用车补贴标准,合理降低新能源客车和新能源专用

序号	政策名称	制定部门	发布时间	主旨及相关内容
	广应用财政补贴政策	部、科技部、国家发改委		车补贴标准。燃料电池汽车补贴力度保持不变，燃料电池乘用车按燃料电池系统的额定功率进行补贴，燃料电池客车和专用车采用定额补贴方式。
6	调整新能源汽车推广应用财政补贴政策	财政部、工业和信息化部、科技部、国家发改委	2016年	在保持2016-2020年补贴政策总体稳定的前提下，调整新能源汽车补贴标准。除燃料电池汽车外，各类车型2019-2020年中央及地方补贴标准和上限，在现行标准基础上退坡20%。
7	2016-2020年新能源汽车推广应用财政支持政策	财政部、工业和信息化部、科技部、国家发改委	2015年	2017-2020年除燃料电池汽车外其他车型补助标准适当退坡，其中：2017-2018年补助标准在2016年基础上下降20%，2019-2020年补助标准在2016年基础上下降40%。

2015年以来，有关政府部门陆续出台了系列新能源汽车补贴退坡相关政策文件，总体来说，新能源汽车补贴呈现平稳退坡的态势，并明确2022年新能源汽车购置补贴政策于2022年12月31日终止，2022年12月31日之后上牌的车辆不再给予补贴。

## (2) 对客户需求及产品收益的影响

根据中信证券研究部于2022年11月8日发布的《新能源汽车行业2023年补贴退坡影响专题研究(一)：从历史补贴退坡情况看后续影响》，其预计2023年补贴退坡带来的影响有限，未来行业电动化、智能化景气向上趋势不变。整车端重点看好25万以上高价格段的电动车市场扩容和智能化的快速演进，以及混动车型在明年的需求爆发。产业链上，2023年是企业新增产能集中开始释放的一年，行业可能面临竞争加剧。同时新技术、海外产能释放会给公司带来竞争优势与业绩弹性。

该研究报告指出，补贴退坡整体上对于车企的利润影响是客观存在的，但并非主要因素。其对车企销量的影响逐渐弱化，影响最大的仍然是其自身的销量能否达到增长预期；车企也会通过适当提高售价、优化销售结构等方式实现量利之间更好的平衡。龙头自主车企将凭借自身的产品定义能力、稳定的供应链能力等实现新能源车销量的快速增长。增强对供应链上下游的话语权、降本增效等方式车企可实现更高的利润弹性，抵消补贴退坡带来的影响。

根据国务院办公厅发布的《新能源汽车产业发展规划(2021-2035)》，发展新能源汽车是我国从汽车大国迈向汽车强国的必由之路，是应对气候变化、推动绿色发展的战略举措。该规划提出，到2025年新能源汽车占比达到20%左右，

到 2035 年纯电动车成为销售主流，公共领域用车全面电动化。因此，新能源汽车仍然是国家大力支持发展的战略性新兴行业。

此外，新能源汽车补贴政策出台的背景是在新能源汽车产业发展之初，政府部门引导、鼓励汽车厂商开发、销售新能源汽车，随着国内新能源汽车产业的发展和壮大，相关补贴逐渐减少甚至取消。因此，新能源汽车补贴退坡是大势所趋，具有明确时间预期，其对新能源汽车行业的影响是短暂和有限的。

## 2. 募投项目预计效益测算依据、测算过程，效益测算的谨慎性、合理性

### (1) 营业收入

本项目收入全部来源于汽车零部件的销售。根据项目计划进度，项目第 3 年开始生产，第 6 年达产，产能利用率分别为 60%、80%、90%、100%，逐年提升，并逐步形成稳定的营业收入 102,960.00 万元。本项目产品的销售收入根据销售价格乘以当年预计销量进行测算。

公司历史产品的销售单价情况如下：

产品	2022 年	2021 年	2020 年
电池零部件	736.26	645.60	-

注：本次募投项目产品以组件为主，包括上下盖及其他零部件组成，在产能产量计算时以“套”作为单位，下同

本次募投项目达产后要产品的销售收入、销售单价和销量如下：

产品	产量(万套)	销售单价(元/套)	销售收入(万元)
电池零部件	180	572.00	102,960.00
合计	180	572.00	102,960.00

2022年单价为736.29元/套，较2021年单价上涨原因主要系美元升值导致。本次募投项目所生产的电池零组件产品为公司与松下同步研发的非标产品新能源汽车 IBMU 电池零组件模块，市场价格趋势主要是基于汽车零部件行业年降惯例的考虑。

综上所述，销售价格综合谨慎考虑了汽车零部件市场价格趋势等因素，具有谨慎性和合理性。

### (2) 成本及费用测算

本项目投入的营业成本及费用主要包括材料成本、人工成本、折旧及摊销、

其他制造费用、税费以及期间费用等。

1) 材料成本

本项目所用材料成本，参考公司历史财务数据原材料成本占收入比率，依据保守原则估算取得。

2) 人工成本

人工成本参照公司相应岗位薪酬，考虑人员工资增幅，根据项目实际所需要新增人员数量，依据保守原则取值。

3) 制造费用

折旧与摊销主要来自于土地、房屋建筑物、设备等的折旧与摊销费用，折旧与摊销按照公司折旧摊销政策平均年限法计算。其他制造费用参照公司历史财务数据估算，依据保守原则估算取得。

4) 期间费用

期间费用，参照公司历史财务数据估算，并考虑募投项目产生的规模效应，依据保守原则估算取得。

5) 税费

本项目相关税费按照国家及当地政府规定的税率进行估算，包括企业所得税、增值税、城市维护建设税、教育费附加税、房产税、土地使用税。

测算的本项目效益如下：

单位：万元

项目	T1	T2	T3	T4	T5	T6~12 年均
达产率	-	-	60%	80%	90%	100%
营业收入	-	-	61,776.00	82,368.00	92,664.00	102,960.00
营业成本	93.48	93.48	47,353.34	62,407.05	69,810.78	77,048.33
税金及附加	-	253.21	364.46	593.61	751.02	1,196.98
期间费用	-	-	8,334.50	11,112.67	12,501.76	13,717.20
利润总额	-93.48	-346.69	5,723.69	8,254.67	9,600.45	10,823.84
所得税费用	-	-	434.09	672.25	803.38	10,823.84
净利润	-93.48	-346.69	5,289.60	7,582.42	8,797.07	9,907.70

(3) 总体效益情况

项目达产后，预计项目年销售收入 102,960.00 万元，预测期年均净利润总



额为 9,907.70 万元，项目投资内部收益率(税后)为 17.13%，税后回收期(含建设期)为 6.77 年。

综上所述，本次募投项目的测算依据公司历史情况及行业发展趋势，测算过程谨慎、具备合理性。

### 3. 与同行业相同或类似投资项目的效益预测是否存在较大差异

公司本次募投项目主要是通过年产 180 万套汽车电池零组件实现项目的效益，同行业上市公司的市场可比募投项目以及公司内部类似项目的内部收益率及投资回收期情况如下：

公司	融资事件	项目	内部收益率(税前)	回收期(税前)(年)	内部收益率(税后)	回收期(税后)(年)
公司	2018 年首次公开发行	年产 2,000 万套 RFTUNER、2,000 万套散热件、1,000 万套大塑壳等 STB 精密零部件及 900 万套汽车电子嵌塑精密零部件生产线技改项目	26.62%	5.01	22.62%	5.44
		机顶盒精密注塑外壳零组件及汽车电子连接器技改项目	26.66%	5.47	23.14%	5.91
长盈精密	2020 年度非公开发行股票	上海临港新能源汽车零组件(一期)	未披露			
		5G 智能终端模组				
徕木股份	2016 年首次公开发行	精密连接器及组件技术改造及扩产项目	21%	6.3	未披露	未披露
		精密屏蔽罩及结构件技术改造及扩产项目	20%	6.3	未披露	未披露
合兴股份	2021 年首次公开发行	合兴股份年产 1,350 万套汽车电子精密关键部件技术改造项目	未披露	未披露	21.11%	5.19
		合兴太仓年产 600 万套汽车电子精密零部件技术改造项目	未披露	未披露	17.37%	5.70
		合兴电子年产 5,060 万套精密电子连接器技术改造项目	未披露	未披露	24.59%	5.41
凯中精密	2020 年度非公开发行股票	新能源汽车零组件生产线建设项目	未披露	未披露	12.06%	7.66
	2018 年公开发行可转债	汽车轻量化及汽车电控、电池零组件扩产项目	未披露	未披露	未披露	7.88
		换向器和集电环生产线技术改造建设项目	未披露	未披露	未披露	5.07
		动力电池组件及连接器生产线建设项目	未披露	未披露	未披露	6.28
	2016 年首次公开发行	长沙凯中电气科技有限公司电机整流子新建项目	未披露	未披露	15.82%	7.86

公司	融资事件	项目	内部收益率(税前)	回收期(税前)(年)	内部收益率(税后)	回收期(税后)(年)
	行	深圳市凯中精密技术股份有限公司高端电机整流子产业化及生产基地项目	未披露	未披露	18.26%	7.73
均值			23.57%	5.77	19.37%	6.38
公司	2022年公开发行可转债	新能源汽车零部件生产建设项目	18.51%	6.54	17.13%	6.77

注：同行业可比公司相关数据均来源于上市公司已披露的公告文件。

如上表所示，同行业上市公司的市场可比募投项目以及公司内部类似项目内部收益率(税前)均值为 23.57%，回收期(税前)为 5.77 年，内部收益率(税后)为 19.37%，回收期(税后)为 6.38 年。公司本次新能源汽车零部件生产建设项目情况基本相符，处于合理区间。

### (五) 核查程序及结论

针对上述事项，我们执行了以下核查程序：

1. 取得并查阅本次募投项目“新能源汽车零部件生产建设项目”的可行性研究报告，了解其产品明细；查阅公司 IPO 招股说明书、公开披露的年度报告等文件并访谈公司高管，了解本次募投项目与前次募投项目的区别和联系；

2. 查阅财务明细账和仓库记录，核查公司产品的产能、产量及销量情况；取得并查阅公司所处行业研究报告、同行业可比公司公告等相关资料，访谈公司高管，了解本次募投产品的市场空间和竞争情况、行业研究报告、目前公司产能利用情况，以及了解分析本次募投相关产品新增产能情况以及产能消化措施；

3. 查阅本次募投项目的可行性研究报告及投资测算表，复核分析可行性研究报告的投资数额安排明细、测算依据和测算过程，获取公司现有业务的固定资产及产值情况；分析各项投资是否属于资本性支出，是否使用募集资金投入，补充流动资金比例是否符合相关监管要求；

4. 查阅新能源汽车行业补贴政策退坡研究报告并了解相关政策，对客户需求及产品收益情况的影响进行分析；获取并复核本次募投项目的效益测算明细表，复核了关键参数的选取依据，并与同行业相同或类似投资项目的效益预测进行比较。

经核查，我们认为：

1. 本次募投项目与前次募投项目存在一定联系，但不存在重复投入的情形；

2. 报告期内公司的产能利用率和产销率较高，且基本稳定。随着新能源汽车市场快速增长，公司需要满足不断增长的市场需求，进一步扩大产能，公司本次募投项目新增产能规模具有合理性；

3. 本次募投项目的单位营收固定资产为 0.50，与公司现有业务的水平不存在重大差异，处于正常范围，本次募投项目投资规模具有合理性；土地投资、建筑工程费用和设备投资费用为资本性支出，建筑工程费、设备投资费用、预备费和铺底流动资金均有使用募集资金投入，补充流动资金比例符合相关监管要求，不超过募集资金总额的 30%；

4. 新能源汽车补贴政策退坡对车企的客户需求及产品收益影响有限；本次募投项目的测算依据公司历史情况及行业发展趋势，测算过程谨慎、具备合理性；公司本次募投建设项目效益预测与同行业可比项目基本相符。

**三、关于收入及毛利率。申请文件显示，报告期内，申请人在中国大陆以外地区的销售收入增加，欧洲、亚洲、港澳台地区收入增速较快；申请人消费电子业务板块收入呈下降趋势；报告期内大宗商品原材料价格上升、物流不畅等因素导致产品毛利率波动。请申请人补充说明：(1)结合销售模式、客户需求等，分析报告期内直接外销、深加工结转、出口至海关特殊监管区的收入金额、占比及变动原因。(2)报告期内向欧洲、亚洲、港澳台地区销售收入增加的原因，涉及的主要客户、相关信用政策、应收款项及回款等是否发生较大变动，境外销售收入是否真实。(3)报告期内消费电子业务、模具收入下降的原因，相关因素对公司整体经营业绩的影响，公司采取的应对措施及有效性。(4)结合境内外销售模式、定价方式、产品类型等，分析报告期内境内外销售毛利率差异及变动的合理性；报告期内毛利率变动趋势与可比公司同类产品销售情况的差异及原因。(5)主要原材料采购价格与公开市场价格对比情况，分析报告期内材料成本占营业成本比重变动的合理性。请保荐机构及会计师核查并发表意见，并说明外销收入的核查过程及核查结论。**

**(一)结合销售模式、客户需求等，分析报告期内直接外销、深加工结转、出口至海关特殊监管区的收入金额、占比及变动原因**

公司采用直销的模式销售产品，分为境内销售和出口销售：(1)境内销售是

指公司完成产品生产后，将产品交付给境内客户，不涉及出口和深加工结转等情形的销售；(2)出口销售是指公司完成产品生产后，将产品发货至境外或境内加工贸易企业或境内保税园区的销售。

出口销售包括直接外销、深加工结转和出口至海关特殊监管区：(1)直接外销是指公司完成生产后，直接将产品发货至境外客户或指定的代工厂；(2)深加工结转是指加工贸易企业将保税进口料件加工的产品转至另一加工贸易企业进一步加工后复出口；(3)出口至海关特殊监管区是指公司完成生产后，将产品发货至海关特殊监管区，并完成出口报关手续。

报告期内，公司出口销售按照直接外销、深加工结转、出口至海关特殊监管区的收入分布情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接外销	121,975.48	92.98%	57,800.58	68.38%	49,489.56	66.24%
深加工结转	5,882.72	4.48%	6,253.58	7.40%	5,791.82	7.75%
出口至海关特殊监管区	3,325.31	2.53%	20,469.10	24.22%	19,434.24	26.01%
合计	131,183.50	100.00%	84,523.26	100.00%	74,715.63	100.00%

报告期内，公司直接外销收入及占比增加，主要由于(1)公司紧密配合大客户的发展步伐，积极推进海外产能布局，以便能够更加快速地响应大客户对智能终端和汽车精密结构件的需求，因此在越南、印尼设厂，随着越南、印尼工厂建成并逐步释放产能，公司境外生产及直接销售至境外的收入及占比增加；(2)客户需求方面，公司的主要客户为全球知名企业，2020 年以来受到全球贸易局势及产业布局调整等影响，公司主要客户中如 PEGATRON 开设印尼公司、鸿海精密开设越南公司等，部分企业战略性转移将其供应链及生产转移至东南亚地区，使得公司境外销售订单增长较快；(3)公司的主要客户松下，其欧洲公司斯洛伐克松下对新能源汽车电子产品的订单需求增加，带动公司欧洲销售收入快速增长，因此公司直接外销收入增加。

报告期内，公司深加工结转收入金额保持相对稳定，由于直接外销收入增幅较大带动整体收入增加，使得深加工结转收入占比下降。

2022 年度，由于公司香港地区收入转为直接外销、客户供应链布局转移，仁宝电脑、鸿海精密等客户出口至海关特殊监管区的订单转移至越南、印尼，直

接外销增加较大，使得出口至海关特殊监管区收入大幅下降。

(二) 报告期内向欧洲、亚洲、港澳台地区销售收入增加的原因，涉及的主要客户、相关信用政策、应收款项及回款等是否发生较大变动，境外销售收入是否真实

1. 报告期内向欧洲、亚洲、港澳台地区销售收入增加的原因，涉及的主要客户、相关信用政策、应收款项及回款等是否发生较大变动

报告期内，公司向欧洲、亚洲、港澳台地区销售收入情况如下：

单位：万元

区域分布	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
欧洲	24,857.65	14.07%	11,078.45	8.85%	5,780.25	5.56%
亚洲	57,196.34	32.37%	31,992.36	25.56%	30,100.45	28.93%
港澳台	37,244.84	21.08%	11,389.53	9.10%	9,842.11	9.46%

报告期内，公司欧洲销售收入前五名客户情况如下：

单位：万元

前五名客户	2022 年度	
	金额	占欧洲收入比
松下	22,392.80	90.60%
BOSCH	803.17	3.25%
TECHNICOLOR	676.61	2.74%
Sagemcom	674.86	2.73%
CELESTICA	169.36	0.69%
小计	24,716.81	99.43%
前五名客户	2021 年度	
	金额	占欧洲收入比
松下	8,613.40	77.75%
Sagemcom	1,003.31	9.06%
TECHNICOLOR	631.93	5.70%
BOSCH	526.28	4.75%
HELLA	52.47	0.47%
小计	10,827.39	97.73%
前五名客户	2020 年度	

	金额	占欧洲收入比
松下	4,794.94	82.95%
Sagemcom	427.87	7.40%
TECHNICOLOR	198.71	3.44%
HELLA	136.17	2.36%
ARRIS	109.59	1.90%
小计	5,667.28	98.05%

注：1、松下包含 Panasonic Industrial Devices Europe、Panasonic Industrial Devices Slovakia s.r.o.、Panasonic Automotive Systems Asia Pacific Co.,Ltd;

2、TECHNICOLOR 包含 Technicolor Connected Home Rennes S、Technicolor Delivery Technologies S, TECHNICOLOR 2022 年更名为 Vantiva

3、BOSCH 包含 Bosch Car Multimedia Portugal, S.A.、Robert Bosch GmbH、Robert Bosch España Fabrica Madrid S.A.、Robert Bosch Elektronika Kft.、Robert Bosch Elektronik GmbH;

4、Sagemcom 包含 Sagemcom Broadband SAS;

5、CELESTICA 包含 Celestica Valencia, S.A.;

6、HELLA 包含 Hella Fahrzeugkomponenten GmbH、Hella Romania SRL;

7、ARRIS 指 ARRIS Global Ltd.

报告期内，公司欧洲销售收入前五名客户包括松下、Sagemcom、BOSCH、TECHNICOLOR、HELLA、ARRIS、CELESTICA。其中：松下系世界 500 强，全球领先的家电、数码、汽车、办公产品品牌。Sagemcom 系法国高科技集团，宽带终端，融合和能源解决方案的全球领先者，在传真服务器、宽带连接、属于 IP 电视和 TNT 机顶盒、传真机等方面占据全球领先水平。BOSCH 系世界 500 强，是全球第一大汽车技术供应商。TECHNICOLOR 是全球最大的电影制作公司、最大的 DVD（包括蓝光光盘）制造商和发行商，以及领先的机顶盒和网关提供商。HELLA 是全球最大的汽车零配件生产机构之一，专注于高性能汽车照明和汽车电子产品。ARRIS 系一家国际领先的通讯技术公司，在语音、视频和高速数据解决方案领域处于世界领先地位。CELESTICA 源于 IBM 加拿大，现为全球领先的电子制造服务商。

2020 年至 2022 年，公司欧洲销售前五名合计占欧洲收入比例分别为 98.05%、97.73%和 99.43%，客户较为集中，不存在较大变动。报告期内，公司欧洲销售收入快速增长，主要由于新能源汽车市场不断发展催生了对精密结构件集成模块更大的市场需求，公司与松下等大客户同步研发积累的技术和量产能力，斯洛伐克松下对新能源汽车电子产品的订单需求增加，带动公司欧洲销售收入快速增长。2020 年 1-6 月，公司对松下的信用期为月结 60 天；自 2020 年 7 月起，公司宁

波工厂对松下的信用期调整为如 10 日前到货则 15 日付款，如 10 日后到货则次月 15 日付款，其他工厂对松下的信用期不变。总体上，公司对松下的信用期缩短，信用政策更加谨慎。除此外，上述主要客户的信用期在报告期内未发生变动。

报告期内，公司亚洲销售收入前五名客户情况如下：

单位：万元

前五名客户	2022 年度	
	金额	占亚洲收入比
鸿海精密	30,111.69	52.65%
PEGATRON	11,786.61	20.61%
MEIKO TOWADA VIETNAM CO., LTD	3,490.86	6.10%
CELESTICA	2,333.23	4.08%
金宝电子	1,618.75	2.83%
小计	49,341.13	86.27%
前五名客户	2021 年度	
	金额	占亚洲收入比
鸿海精密	17,747.44	55.47%
NMM	1,826.43	5.71%
MEIKO TOWADA VIETNAM CO., LTD	1,801.69	5.63%
Taditel	1,507.47	4.71%
CELESTICA	1,424.30	4.45%
小计	24,307.33	75.98%
前五名客户	2020 年度	
	金额	占亚洲收入比
鸿海精密	17,029.55	56.58%
NMM	4,525.91	15.04%
金宝电子	1,403.83	4.66%
CELESTICA	1,250.31	4.16%
HELLA	1,098.12	3.65%
小计	25,307.72	84.08%

注：1、鸿海精密包含 CLOUD NETWORK TECHNOLOGY SINGAPORE PTE. LTD.、Fuhong Precision Component (Bac Giang) Co., Ltd、FUYU PRECISION COMPONENT CO.,LTD；

2、PEGATRON 指 PT. PEGATRON TECHNOLOGY INDONESIA；

3、CELESTICA 包含 Celestica Japan KK、CELESTICA (THAILAND) LTD.、Celestica International LP、天弘(苏州)科技有限公司；

- 4、金宝电子包含 Cal-Comp Electronics (THAILAND) Public Company Limited、CAL-COMP ELECTRONICS (THAILAND) PUB COMPANY LIMITED;
- 5、NMM 指 NEW MATERIAL (MALAYSIA) SDN. BHD.;
- 6、Taditel 指 Haargaz Taditel Automotive Ltd;
- 7、HELLA 包含 HSL Electronics Corporation、Hella India Automotive Pvt.Ltd.

报告期内，公司亚洲销售收入前五名客户包括鸿海精密、NMM、金宝电子、Taditel、HELLA、下田、KONICA MINOLTA、仁宝电脑、PEGATRON CORPORATION、SHARP、Kaohsiung Opto-Electronics Inc.。其中：鸿海精密系世界 500 强，全球 3C（电脑、通讯、消费类电子）代工领域规模最大的国际集团。NMM 是一家成立于 1989 年的马来西亚企业，主要为 SONY、SHARP、HITACHI、SANYO 等日本在马来西亚的电子制造工厂提供贸易和物流服务。金宝电子系台湾金宝集团在中国大陆投资兴办的台资企业，主要服务于 HP, DELL, IBM 等国际知名企业。Taditel 系以色列哈嘉茨集团旗下子公司，是世界领先的汽车电子元件生产厂商，主要客户为德国博世集团、美国雷米集团等全球 500 强汽车零部件一级生产商。HELLA 是全球最大的汽车零配件生产机构之一，专注于高性能汽车照明和汽车电子产品。下田系国际知名电子器件贸易商。KONICA MINOLTA 系知名日企，全球领先的打印机品牌。仁宝电脑系世界 500 强企业，是全球最大的笔记本电脑制造商。PEGATRON CORPORATION 即和硕联合科技股份有限公司，是一家上市的中国台湾企业，业务范围涵盖信息、消费、通讯、车用电子、智能电子，进行装置组件开发及制造，是智能终端产品上业界最主要的代工厂之一。SHARP 系世界 500 强企业，业务包括家电、民用及产业用电子机器。Kaohsiung Opto-Electronics Inc. 系一家中国台湾企业，主要从事汽车制造、电脑制造、其他家用电器零售和其他电子零组件制造。

2020 年至 2022 年，公司亚洲销售前五名合计占亚洲收入比例分别为 84.08%、75.98%和 86.27%，集中度较高，不存在较大变动。

如上表，2022 年度，由于 PEGATRON 战略转移其供应链至东南亚地区，公司向 PT. PEGATRON TECHNOLOGY INDONESIA 的销售收入增加。报告期内，公司亚洲销售收入快速增长，主要由于①公司深耕全球大客户，获得全球知名客户认可，PEGATRON、鸿海精密、CELESTICA 等客户销售金额快速增长；②PEGATRON、鸿海精密等主要客户战略转移其供应链至东南亚地区，公司向 PT. PEGATRON TECHNOLOGY INDONESIA、CLOUD NETWORK TECHNOLOGY SINGAPORE PTE. LTD.、Fuhong



Precision Component (Bac Giang) Co., Ltd 等境外公司的销售增加；③公司积极推进海外产能布局，报告期内公司于越南、印尼建厂，随着公司海外工厂逐步释放产能，公司在亚洲的生产及销售增加。

2020年起，公司所有工厂对金宝电子所有公司的信用期均为月结90天。总体上，公司对金宝电子的信用期延长，基于双方的良好合作背景，公司对其信用政策略有宽松。除此之外，上述主要客户的信用期在报告期内未发生变动。

报告期内，公司在中国港澳台地区销售收入前五名客户情况如下：

单位：万元

前五名客户	2022 年度	
	金额	占中国港澳台地区收入比
PEGATRON	23,889.53	64.14%
下田	6,647.18	17.85%
KONICA MINOLTA	1,518.57	4.08%
Kaohsiung Opto-Electronics Inc.	1,192.99	3.20%
仁宝电脑	1,055.37	2.83%
小计	34,303.64	92.10%
前五名客户	2021 年度	
	金额	占中国港澳台地区收入比
下田	3,849.72	33.80%
PEGATRON	2,063.87	18.12%
KONICA MINOLTA	1,677.04	14.72%
仁宝电脑	871.18	7.65%
Kaohsiung Opto-Electronics Inc.	740.57	6.50%
小计	9,202.37	80.80%
前五名客户	2020 年度	
	金额	占中国港澳台地区收入比
下田	3,981.97	40.46%
KONICA MINOLTA	1,543.20	15.68%
仁宝电脑	1,331.68	13.53%
PEGATRON	881.57	8.96%
SHARP	384.78	3.91%
小计	8,123.19	82.54%

- 注：1、PEGATRON 指 PEGATRON CORPORATION；  
 2、下田包含下田(香港)有限公司、SHIMODA (HONG KONG) LIMITED；  
 3、KONICA MINOLTA 指 Konica Minolta Business Technologie Manufacturing (HK) Ltd；  
 4、仁宝电脑指 Compal Broadband Networks, Inc.；  
 5、SHARP 指 SHARP HONG KONG LIMITED。

报告期内，公司中国港澳台地区销售收入前五名客户包括下田、KONICA MINOLTA、PEGATRON CORPORATION、SHARP、仁宝电脑、Kaohsiung Opto-Electronics Inc.。

2020 年至 2022 年，公司中国港澳台地区销售前五名合计占中国港澳台地区收入比例分别为 82.54%、80.80%和 92.10%，集中度较高，不存在较大变动。

如上表，2021 年及 2022 年，Kaohsiung Opto-Electronics Inc. 在新能源汽车和豪华车领域的液晶屏项目增加，液晶屏的主要配件框架是公司的主要产品之一，因此客户向公司增加了液晶框架订单，带动公司向 Kaohsiung Opto-Electronics Inc. 销售汽车电子产品收入增加。报告期内，公司在中国港澳台地区销售收入快速增长，主要由于中国台湾地区的 PEGATRON CORPORATION 对智能终端产品需求增加，因此公司在中国台湾地区销售收入增加。PEGATRON CORPORATION 即和硕联合科技股份有限公司，是一家上市的中国台湾企业，业务范围涵盖信息、消费、通讯、车用电子、智能电子，进行装置组件开发及制造，是智能终端产品上业界最主要的代工厂之一。2021 年以来，美国市场对家庭智能终端产品（机顶盒）、监视监控项目的需求增加，PEGATRON CORPORATION 在机顶盒及智能安防的代加工业务中获取了较大的份额，相应的机顶盒及智能安防相关的塑料外壳、内配接插件等需求增加，因此 2021 年以来 PEGATRON CORPORATION 大量增加了其在智能终端领域的智能机顶盒及智能安防等订单，带动公司向其销售的金额快速增加。上述主要客户的信用期在报告期内未发生变动。

报告期内，公司欧洲、亚洲、港澳台地区主要客户的应收账款及回款情况如下：

单位：万元

主要客户	2022 年度		
	截至 2022 年末应收账款	截至 2023 年 3 月应收账款回款	回款比例
PEGATRON	16,095.51	12,493.04	77.62%
鸿海精密	3,876.13	2,755.68	71.09%
下田	1,339.56	1,336.23	99.75%

CELESTICA	1,335.01	555.67	41.62%
松下	1,105.68	1,075.58	97.28%
主要客户	2021 年度		
	截至 2021 年末应收账款	截至 2022 年末应收账款回款	回款比例
鸿海精密	5,772.83	5,772.83	100.00%
PEGATRON	4,019.03	4,019.03	100.00%
下田	1,406.43	1,406.43	100.00%
CELESTICA	802.66	802.66	100.00%
MEIKO TOWADA VIETNAM CO., LTD	784.55	784.55	100.00%
主要客户	2020 年度		
	截至 2020 年末应收账款	截至 2021 年末应收账款回款	回款比例
鸿海精密	3,836.51	3,836.51	100.00%
下田	1,131.93	1,131.93	100.00%
NMM	1,059.51	1,059.51	100.00%
PEGATRON	991.99	991.99	100.00%
松下	877.93	877.93	100.00%

截至各期末，公司欧洲、亚洲、港澳台地区主要客户的应收账款余额随着当期销售金额有所变动。2012 年至 2021 年度，公司欧洲、亚洲、港澳台地区主要客户的应收账款在下一年度内均全部回款；2022 年度，公司欧洲、亚洲、港澳台地区主要客户中 CELESTICA 的回款比例相对较低，主要由于公司在第三第四季度向 CELESTICA 实现销售超千万元，该等销售部分收入在 2022 年末尚未到信用期因而尚未结算，因此回款比例较低，其他主要客户的回款比例相对较高。总体上，公司欧洲、亚洲、港澳台地区主要客户的应收账款回款不存在较大变动。

## 2. 境外销售收入是否真实

报告期各期，公司海关出口数据与境外销售收入匹配分析如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
境外销售金额 (A)	131,183.50	84,523.26	74,715.63
海关报关金额 (B)	107,427.28	72,253.20	69,619.53
境外销售金额与海关报关数据差异 (A-B)	23,756.23	12,270.06	5,096.10
其中：①境外子公司的境外销售不涉及报关	24,296.28	11,546.96	4,503.20

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
②运送至境内仓库的境外销售不涉及报关	1,591.38	3,442.36	1,717.83
③销售至境外子公司	-2,321.57	-2,494.29	-1,099.14
④汇率影响	158.63	-202.39	-12.52
⑤其它	31.52	-22.58	-13.28

注：1. 海关报关金额按照当期人民币中间汇率折算为人民币；

2. 其他是由于海关统计数据以结关时点作为统计时点，公司根据提单的装运时间确认收入，存在一定的时间差。

公司境外销售金额与海关报关金额相匹配，公司境外销售收入真实。

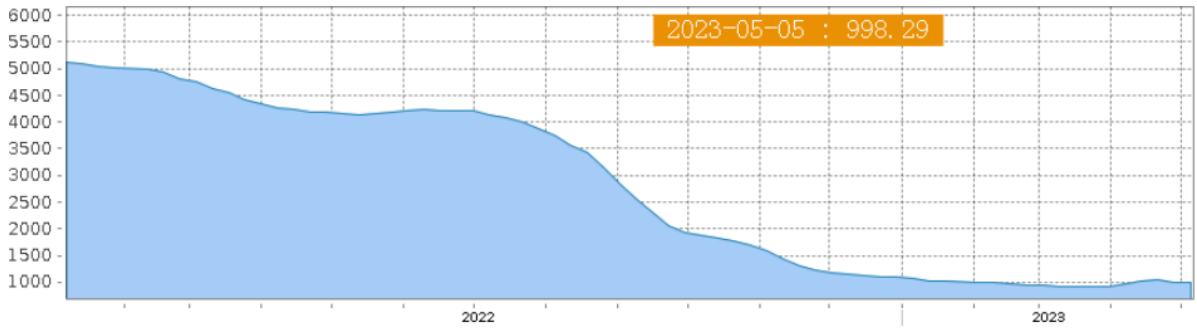
### 3. 运费与收入的匹配性

报告期内，公司运费与收入的匹配情况如下：

单位：万元			
项 目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
境内销售	54,737.71	67,382.19	54,549.19
境外销售	121,975.48	57,800.58	49,489.56
合计	176,713.19	125,182.77	104,038.75
境内运费	739.40	1,082.71	782.83
境外运费	1,719.08	1,262.12	818.41
合计	2,458.48	2,344.83	1,601.25
合计占比	1.39%	1.87%	1.54%
境内占比	1.35%	1.61%	1.44%
境外占比	1.41%	2.18%	1.65%

公司运费占收入比在 1.50%左右，变动不大，2021 年运费占收入比较高，达到 1.87%，境外运费占境外收入比例为 2.18%，明显高于平均比例，主要系 2021 年出口海运费居高不下，2022 年开始运价出现回落，如下图所示，故 2021 年运费金额较大。2022 年境内运费大幅下降，主要系公司根据客户的需求将部分生产转移至越南、印尼子公司，以获得就近配套的竞争优势，节省了运输费用。

### 上海出口集装箱运价指数



经协商，2021 年客户松下欧洲公司同意在贸易模式由 FOB 变更为 DAP 后，继续支付运费及保险费用，故贸易模式变更后，运费未相应增加。综上所述，公司运输费用与销售收入相匹配。

### (三) 报告期内消费电子业务、模具收入下降的原因，相关因素对公司整体经营业绩的影响，公司采取的应对措施及有效性

#### 1. 消费电子业务

报告期内，消费电子业务收入分别为 19,528.71 万元、15,953.67 万元及 16,539.04 万元，分别占营业收入比例为 18.77%、12.74%及 9.36%，占营业收入比例呈下降趋势。公司的产品主要应用在传统 TV TUNER，办公自动化（OA）设备、办公打印机等产品领域，报告期内，随着国内整体经济的复苏及新能源汽车需求的增加，综合考虑产业环境、发展机遇、行业结构等因素，将公司战略重点转移到新能源汽车业务上，公司发展规划和资源聚焦于智能终端和汽车电子相关业务，战略性放弃消费电子相关业务，不再将消费电子作为重点业务，因此消费电子业务收入占比下降。

报告期内，公司消费电子业务收入下降对公司整体收入的影响情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
消费电子收入	16,539.04	15,953.67	19,528.71
下降幅度	585.37	-3,575.04	-4,599.60
下降幅度占营业收入比例	0.33%	-2.86%	-4.42%

公司消费电子业务收入因公司战略重点转移而下降，报告期内，公司将战略重点转移到新能源汽车业务上，战略性放弃消费电子相关业务，不再将消费电子作为重点业务。公司始终深耕全球大客户并以自身优质产品广受相关领域全球知名客户的认可，持续深化与全球新能源汽车和智能终端领域优质客户的战略合作

关系，在智能终端和汽车电子领域实现了销售快速提升，消费电子业务收入占比下降，由于智能终端和汽车电子业务收入快速增长带动公司整体收入增加，消费电子业务收入变动对公司整体收入的影响相对较小。

## 2. 模具业务

报告期内，模具业务收入分别为 6,348.23 万元、7,910.86 万元和 5,834.04 万元，随着公司战略重点向新能源汽车和智能终端业务倾斜，公司新产品对应的模具生命周期较消费电子模具大幅延长，因此对模具的需求有所减少，模具业务收入下降。

报告期内，公司模具业务收入下降对公司整体收入的影响情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
模具收入	5,834.04	7,910.86	6,348.23
下降幅度	2,076.82	1,562.63	-2,144.29
下降幅度占营业收入比例	1.18%	1.25%	-2.06%

自 2020 年起，公司汽车电子和智能终端业务成为公司收入构成的主要部分，合计收入占比超过 70%且占比呈上升趋势。未来三年，根据公司的战略规划及对市场预计，汽车电子和智能终端业务是公司未来发展重心，公司将进一步倾斜产能、技术、渠道、资金等资源发展该等业务，其收入及占比将继续呈上升趋势。从而带动公司整体收入上升。公司 2022 年度实现归属于母公司股东的净利润 21,889.86 万元，较上年增长达 93.03%。

### (四) 结合境内外销售模式、定价方式、产品类型等，分析报告期内境内外销售毛利率差异及变动的合理性；报告期内毛利率变动趋势与可比公司同类产品销售情况的差异及原因

#### 1. 境内外销售模式、定价方式、产品类型等情况

##### (1) 销售模式

公司采用直销的模式销售产品，分为境内销售和出口销售：1) 境内销售是指公司完成产品生产后，将产品交付给境内客户，不涉及出口和深加工结转等情形的销售；2) 出口销售是指公司完成产品生产后，将产品发货至境外或境内加工贸易企业或境内保税园区的销售。

## (2) 定价方式

由于本行业内的产品基本为非标定制，公司主要根据产品市场价格情况及产品毛利率综合进行报价，不同客户、不同产品的报价策略均不同。公司业务部门、财务部门根据市场情况，结合产品定制化需求、公司生产成本、客户合作背景及未来合作意向等具体情况，确定产品销售价格。在实际生产与销售中，公司也将根据主要原材料价格和同类型产品的国内外市场价格波动情况调整销售价格。

## (3) 产品类型

公司主要产品包括电子连接器、结构件、镶嵌注塑件在内的精密零组件产品可广泛应用于智能终端、汽车电子及新能源汽车、消费电子等领域。

产品类型	主要应用场景
智能终端	包括智能机顶盒、网通网关、智能安防、智能电表等品类，主要应用于智能监控组件、网通网关组件、智能机顶盒组件、智能电视组件
汽车电子	包括电池控制系统、车身电子控制系统、电机控制系统、智能座舱及智能网联电动车内的各式应用等
消费电子	办公自动化(OA)设备、传统 TVTUNER 等

报告期内，公司各类型产品的毛利率情况如下：

单位：万元

业务板块	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
智能终端	23,555.28	30.09%	14,024.03	26.27%	16,754.21	34.49%
汽车电子	17,584.98	28.02%	10,235.63	25.94%	7,336.00	29.73%
消费电子	3,223.07	19.49%	2,969.34	18.61%	5,192.22	26.59%
模具	1,524.55	26.13%	2,430.42	30.72%	1,633.26	25.73%
其他	684.56	5.14%	748.28	8.84%	447.39	9.10%
合计	46,572.44	26.35%	30,407.71	24.29%	31,363.08	30.15%

## 2. 报告期内境内外销售毛利率差异及变动的合理性

报告期内，公司境内外销售毛利率情况如下：

单位：万元

区域	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
中国大陆	9,672.37	17.67%	16,415.88	24.36%	14,689.94	26.93%
中国大陆以外	36,900.07	30.25%	13,991.83	24.21%	16,673.14	33.69%
合计	46,572.44	26.35%	30,407.71	24.29%	31,363.08	30.15%

根据上表，除 2021 年境内外销售毛利率相近，报告期内其他各期，公司境

外销售毛利率高于境内。

公司境内外销售收入、占比和毛利率按各类型产品划分如下：

单位：万元

2022 年度						
业务板块	中国大陆			中国大陆以外		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
智能终端	3,913.03	2.21%	30.70%	74,357.11	42.08%	30.06%
汽车电子	25,851.63	14.63%	22.80%	36,899.74	20.88%	31.68%
消费电子	9,245.50	5.23%	15.87%	7,293.54	4.13%	24.08%
其他产品	15,727.54	8.90%	7.05%	3,425.10	1.94%	32.11%
小计	54,737.71	30.98%	17.67%	121,975.48	69.02%	30.25%
2021 年度						
业务板块	中国大陆			中国大陆以外		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
智能终端	28,631.55	22.87%	29.74%	24,760.02	19.78%	22.25%
汽车电子	21,553.91	17.22%	25.80%	17,907.74	14.31%	26.10%
消费电子	7,943.10	6.35%	17.00%	8,010.57	6.40%	20.21%
其他产品	9,253.63	7.39%	10.69%	7,122.25	5.69%	30.75%
小计	67,382.19	53.83%	24.36%	57,800.58	46.17%	24.21%
2020 年度						
业务板块	中国大陆			中国大陆以外		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
智能终端	25,022.16	24.05%	32.93%	23,550.85	22.64%	36.15%
汽车电子	13,434.16	12.91%	24.67%	11,237.11	10.80%	35.79%
消费电子	9,131.12	8.78%	23.17%	10,397.59	9.99%	29.59%
其他产品	6,961.75	6.69%	14.65%	4,304.01	4.14%	24.64%
小计	54,549.19	52.43%	26.93%	49,489.56	47.57%	33.69%

2020 年，公司境外销售毛利率高于境内，主要由于公司外销订单以国际大客户的定制化订单为主，产品技术要求更高、生产加工难度更大，产品毛利率相对更高。

2021 年，公司境内外销售毛利率相近，主要由于受到国际物流不畅等因素影响，导致国际物流成本增加，公司按照新准则运输费用营业成本，使得境外销售产品的成本增加，毛利率有所下降，与境内销售毛利率水平相近。



2022 年度，公司境外销售毛利率高于境内，主要由于智能终端的主要客户 PEGATRON、鸿海精密等战略转移其供应链至东南亚地区，境内收入结构调整，境内销售中毛利率相对高的智能终端产品收入及占比下降，使得境内销售毛利率下降；境外销售中毛利率相对高的智能终端产品收入及占比快速上升，同时由于新能源汽车市场不断发展催生了国际市场对精密结构件集成模块更大的需求，境外销售中毛利率相对较高的汽车电子产品收入及占比增加，此外 2022 年人民币兑美元呈贬值趋势，境外毛利率进一步上升，因此境外销售毛利率高于境内。

3. 报告期内毛利率变动趋势与可比公司同类产品销售情况的差异及原因  
报告期内公司毛利率与可比公司毛利率情况如下：

可比公司	可比公司销售毛利率		
	2022 年	2021 年度	2020 年度
长盈精密	17.37%	17.43%	28.42%
徕木股份	25.74%	26.28%	28.42%
合兴股份	30.34%	30.93%	35.46%
凯中精密	14.20%	15.01%	19.20%
平均值	21.91%	22.41%	27.88%
公司综合	26.35%	24.29%	30.15%

资料来源：Wind 资讯，上市公司公告。

报告期内，公司毛利率水平与同行业可比上市公司平均水平较为接近，公司主要客户均为国际知名跨国公司，客户定价相对较高；加之公司 2022 年智能终端及汽车电子业务营业收入大幅增加，规模效应显现；公司 2022 年外销收入大幅增加，外销毛利率高于境内，故公司 2022 年毛利率较同行业可比上市公司出现一定幅度上升。

报告期内，公司各类产品毛利率与可比公司同类产品毛利率情况如下：

产品类型	公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
智能终端	长盈精密	20.15%	22.02%	34.35%
	公司	30.09%	26.27%	34.49%
汽车电子	长盈精密	17.02%	19.47%	NA
	徕木股份	26.42%	27.48%	27.55%
	合兴股份	30.45%	31.14%	34.62%
	凯中精密	7.34%	6.98%	32.67%
	可比公司平均值	20.31%	21.27%	31.61%

	公司	28.02%	25.94%	29.73%
消费电子	长盈精密	16.31%	13.56%	22.76%
	徕木股份	14.24%	17.24%	21.14%
	合兴股份	36.61%	38.67%	40.25%
	凯中精密	13.88%	21.21%	24.63%
	可比公司平均值	20.26%	22.67%	27.20%
	公司	19.49%	18.61%	26.59%

报告期内，各类产品毛利率与可比公司同类产品毛利率水平差异不大。

智能终端毛利率 2022 年上升，主要系公司越南工厂量产，因其就近配套优势和人工成本较低，使得智能终端毛利率上升。

汽车电子毛利率 2022 年上升，主要系主要客户为松下欧洲公司，定价相对较高，2022 年汽车电子业务营业收入大幅增加，规模效应显现，且汽车电子业务主要系外销，2022 年人民币贬值使得毛利率有一定的上升。

消费电子 2022 年毛利率变动不大，与可比公司同类产品毛利率水平差异不大。

#### (五) 主要原材料采购价格与公开市场价格对比情况，分析报告期内材料成本占营业成本比重变动的合理性

##### 1. 主要原材料采购价格与公开市场价格对比情况

报告期内，公司采购的主要原材料包括铜材、钢材、铝材和塑料，各期采购原材料的具体情况如下：

单位：金额（万元）、单价（元/千克）

原材料	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	采购金额	采购单价	采购金额	采购单价	采购金额	采购单价
铜材	25,899.02	69.69	12,118.72	72.23	6,002.22	55.68
钢材	11,420.96	11.57	8,772.54	9.09	6,454.71	7.38
铝材	6,981.61	24.44	4,448.22	21.65	3,528.82	17.53
塑料	19,548.21	26.17	9,870.48	25.69	7,032.64	21.73

报告期内，公司原材料与市场价格波动差异具体情况如下：

项目		2022 年	2021 年	2020 年
铜材	单价(元/千克)	69.69	72.23	55.68
	变动	-3.52%	29.72%	5.26%
	市场均价(点)[注]	99.03	100.57	79.95

项目		2022 年	2021 年	2020 年
	市场波动	-1.53%	25.79%	4.91%
	差异	-1.99%	3.93%	0.35%
钢材	单价(元/千克)	11.57	9.09	7.38
	变动	27.28%	23.17%	4.09%
	市场均价(点)	158.90	146.26	113.23
	市场波动	8.64%	29.16%	3.58%
	差异	18.64%	-5.99%	0.51%
铝材	单价(元/千克)	24.44	21.65	17.53
	变动	12.89%	23.17%	4.09%
	市场均价(点)	132.97	121.17	94.20
	市场波动	9.74%	28.62%	2.60%
	差异	3.15%	-5.12%	6.15%
塑料	单价(元/千克)	26.17	25.69	21.73
	变动	1.87%	18.22%	-0.91%
	市场均价(点)	120.17	117.05	99.83
	市场波动	2.67%	17.24%	-0.13%
	差异	-0.80%	0.98%	-0.78%

注：1. 资料来源：iFind，下同

2. 上述市场均价（点）分别指的是中国五金机电指数的铜材、钢材、铝材、塑料的价格指数

公司原材料价格波动与情况整体趋势基本一致。

公司向上海瑞娜金属材料有限公司、深圳市明鑫工业材料有限公司、浙江惟精新材料股份有限公司、上海天申铜业集团有限公司等供应商采购铜材，铜材的定价方式系参考定价基础协议定价，或年度合同约定定价方式，具体根据原材料价格波动而定，定价基础主要包括上海有色金属网有色金属期货实时行情报价、长江有色金属网有色金属现货报价等市场实时行情报价。公司采购铜材的定价系市场化定价。

公司向东莞铁和金属制品有限公司、福建中日达金属有限公司、昆山捷利隆金属材料有限公司、上海中村精密金属有限公司等供应商采购钢材，钢材的定价方式系参考定价基础协议定价，或由终端客户统一定价，具体根据原材料价格波动而定，定价基础主要为市场实时行情报价。

公司向上海语深国际贸易有限公司、无锡泽光铝业经销有限公司、昆山济展

金属科技有限公司、广东润盛科技材料有限公司等供应商采购铝材，铝材的定价方式系参考定价基础协议定价，具体根据原材料价格波动而定，定价基础主要为期货市场铝价及市场实时行情报价等。公司采购铝材的定价系市场化定价。

公司向科思创（香港）有限公司、上海默曼化工有限公司、昆山安普琪工程塑料有限公司、上海森村贸易有限公司等供应商采购塑料，塑料的定价方式系参考定价基础协议定价，或与终端客户协议定价，具体根据原材料价格波动而定，定价基础主要参考总体市场价。公司采购塑料的定价系市场化定价。

综上，公司原材料采购定价主要是参考市场行情价的基础上协商定价，价格公允。

## 2. 分析报告期内材料成本占营业成本比重变动的合理性

报告期内，公司营业成本分成本类型构成情况如下所示：

单位：万元

成本类型	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接材料	79,993.21	61.47%	57,523.85	60.70%	43,720.44	60.16%
人工成本	21,977.03	16.89%	19,752.02	20.84%	16,082.93	22.13%
其他成本	12,980.94	9.97%	6,447.95	6.80%	5,228.19	7.19%
制造费用	15,189.56	11.67%	11,051.25	11.66%	7,644.12	10.52%
合计	130,140.74	100.00%	94,775.06	100.00%	72,675.67	100.00%

注：其他成本主要为废料、电镀受托加工以及少量厂房办公房出租成本

2020 年，受到原材料市场价格上升的影响，公司材料成本占营业成本比重增加。2021 年起，公司通过与供应商签订长期供货协议及期货择机锁价的形式控制原材料采购价格的波动，同时通过与战略供应商支付一定的保证金来减少原材料采购价格的波动，因此 2021 年、2022 年公司材料成本占营业成本比重较为稳定。

## (六) 核查程序及结论

我们执行了以下核查程序：

1. 获取公司的对外销售明细表，分析 2019 年度、2020 年度、2021 年度和 2022 年各类型客户销售情况，分析主要客户变动情况；
2. 获取报告期内销售明细，了解同一集团客户在不同地区的公司分布及业务开展情况，分析主要大客户与公司在不同地区的销售情况；

3. 获取各类型主要客户的销售合同，了解重要合同条款，了解公司给客户的信用政策，分析公司境外销售收入增长情况，评价收入确认时点和方法是否符合企业会计准则相关规定；同时查阅并分析同行业可比上市公司收入确认政策与公司是否一致。对公司主要境外销售收入确认的相关内部控制设计和运行进行了解、评价，执行穿行测试，获取外销销售订单、出库单、报关单、提单、发票、回款单据等资料，确认收入的真实性、准确性及完整性。

4. 通过函证等方式确认公司向主要客户的业务背景、业务实质及交易往来情况，具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
应收账款发函金额 (A)	40,355.83	32,591.79	24,094.22
应收账款回函金额 (B)	39,929.96	28,709.30	23,904.04
回函比例 (B/A)	98.94%	88.09%	99.21%
回函确认比例 (B/D)	88.75%	80.32%	89.38%
替代确认应收账款金额	401.03	-	190.18
合计确认应收账款余额 (C)	40,330.99	28,709.30	24,094.22
应收账款期末余额 (D)	44,992.41	35,742.92	26,745.35
确认比例 (C/D)	89.64%	80.32%	90.09%

注：1. 回函比例=回函金额/发函金额；

回函确认比例=回函金额/期末余额；

2. 对于未回函和回函不符的，通过获取该客户的订单、报关单、提单（如有）等对函证进行替代确认；

3. 确认比例=合计确认金额/期末余额=(回函确认的金额+替代确认的金额)/期末余额。

其中，对境外销售履行的函证程序具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
应收账款发函金额 (A)	34,038.76	21,974.02	14,680.30
应收账款回函金额 (B)	33,771.96	18,447.10	14,490.12
回函比例 (B/A)	99.22%	83.95%	98.70%
回函确认比例 (B/D)	96.51%	74.66%	86.72%
替代确认应收账款金额	241.95	-	190.18
合计确认应收账款余额 (C)	34,013.91	18,447.10	14,680.30

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
应收账款期末余额 (D)	34,992.98	24,708.11	16,708.44
确认比例 (C/D)	97.20%	74.66%	87.86%

注：1. 回函确认比例=回函确认的金额/发函金额；

回函确认比例=回函金额/期末余额；

2. 对于未回函和回函不符的，通过获取该客户的订单、报关单、提单（如有）等对函证进行替代确认；

3. 确认比例=合计确认金额/期末余额=（回函确认的金额+替代确认的金额）/期末余额。

5. 按客户汇总其应收账款回款金额，分析销售金额、应收账款余额与回款金额并分析其合理性；

6. 获取了公司报告期各期海关出口数据，并导出报关单数据，双向核对报关单数据与公司账面列报数据，复核发货数量、报关日期等信息，复核报关单出口日期与收入确认期间，匹配报关单数与公司外销收入的一致性；

7. 对比分析公司境内外销售各类产品的销售价格、销售成本、毛利率等情况；

8. 获取、对比并分析公司与同行业可比上市公司的毛利率情况；

9. 查询公司主要原材料公开市场价格，分析材料价格变动对营业成本的影响。

经核查，我们认为：

1. 报告期内，公司越南、印尼工厂投产，下游客户布局、需求调增使得公司直接外销收入及占比增加；公司下游客户需求调整使得深加工结转收入下降相对稳定，直接外销收入增幅较大带动整体收入增加，使得深加工结转收入占比下降；客户需求调整及供应链布局转移使得出口至海关特殊监管区的收入及占比下降；

2. 报告期内，客户需求增加使得公司向欧洲销售收入增加；客户供应链布局转移，公司越南、印尼工厂投产使得公司向亚洲销售收入增加；客户需求增加使得公司向港澳台地区销售收入增加。公司向欧洲、亚洲、港澳台地区销售的主要客户较为集中，不存在较大变动，主要客户信用政策不存在较大变动，主要客户的应收账款余额随着当期销售金额有所变动，回款情况良好；

3. 报告期内，公司境外销售收入真实，境外销售收入增加合理；

4. 报告期内消费电子业务收入下降主要系公司战略性调整，模具收入下降

主要系新产品对应的模具生命周期大幅延长。相关因素对公司整体经营业绩的影响较小；

5. 报告期内，公司境内外销售毛利率差异及变动合理，公司销售毛利率和各类产品毛利率水平与同行业可比上市公司平均水平接近，变动趋势一致；

6. 公司原材料价格波动与情况整体趋势基本一致，材料成本占营业成本比重变动合理。

**四、关于货币资金及现金流。报告期各期末，申请人货币资金余额分别为 45,353.97 万元、49,306.70 万元、41,810.08 万元及 32,828.12 万元，经营活动产生的现金流量净额呈下降趋势。请申请人补充说明：(1) 结合报告期内货币资金主要构成、具体用途及存放管理情况，说明货币资金是否存在使用受限、与关联方资金共管、银行账户归集、非经营性资金占用等情形；报告期各期货币资金与利息收入的匹配性。(2) 经营性现金流与同期净利润、营业收入规模的匹配性，报告期内经营性现金流量净额下降的原因。(3) 结合公司盈利情况、货币资金构成及受限情况、借款利率及期限、现金流状况等，说明公司是否存在偿债风险。请保荐机构及会计师核查并发表意见。(反馈问题 8)**

(一) 结合报告期内货币资金主要构成、具体用途及存放管理情况，说明货币资金是否存在使用受限、与关联方资金共管、银行账户归集、非经营性资金占用等情形；报告期各期货币资金与利息收入的匹配性

1. 货币资金主要构成

截至报告期各期末，公司货币资金的具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
库存现金	1.08	0.00%	0.23	0.00%	0.14	0.00%
银行存款	41,264.40	99.07%	41,235.89	98.63%	48,968.88	99.31%
其他货币资金	385.94	0.93%	573.95	1.37%	337.68	0.68%
合计	41,651.42	100.00%	41,810.08	100.00%	49,306.70	100.00%
其中：存放在境外的款项总额	9,006.58	21.62%	8,551.47	20.45%	8,696.37	17.64%

2. 货币资金具体用途及存放管理

公司货币资金主要由库存现金、银行存款和其他货币资金构成，银行存款主要存放于国有大型银行、股份制上市银行、大型跨国银行、越南大型股份制上市银行和 1 家地方商业银行，存放形式为活期存款和通知存款，以供公司日常生产采购、支付员工薪酬等日常经营需要使用。其他货币资金主要系使用受限的银行承兑汇票保证金存款。各期末货币资金具体存放情况如下：

截至 2022 年 12 月 31 日，公司库存现金、银行存款余额为 41,265.48 万元，其中存放余额大于 500 万元的银行存款存放银行、存放类型等情况如下：

单位：万元

序号	银行	存放方式	金额	是否存在使用受限
1	宁波慈溪农村商业银行长河支行	活期存款	14,628.44	否
2	上海浦东发展银行慈溪支行	活期存款	3,985.04	否
3	上海浦东发展银行慈溪支行	活期存款	1,360.27	否
4	上海浦东发展银行慈溪支行	活期存款	913.33	否
5	上海浦东发展银行慈溪支行	7 天通知存款	1,500.00	否
6	江苏银行苏州新区支行	活期存款	1,341.05	否
7	江苏银行苏州分行	活期存款	2,013.35	否
8	江苏银行苏州分行	7 天通知存款	620.00	否
9	中国工商银行桥头支行	活期存款	501.65	否
10	中国工商银行桥头支行	活期存款	2,085.29	否
11	汇丰银行	活期存款	2,332.02	否
12	中国工商银行河内支行	活期存款	900.11	否
13	中国工商银行河内支行	活期存款	4,758.24	否
	小计		36,938.79	

截至 2022 年 12 月 31 日，公司其他货币资金余额为 385.94 万元，具体用途、存放类型等情况如下：

单位：万元

序号	银行	存放类型	金额	具体用途	是否存在使用受限
1	上海浦东发展银行慈溪支行	保证金	373.15	银行承兑汇票保证金	是
2	上海浦东发展银行慈溪支行	保证金	12.80	银行承兑汇票保证金	是
	小计		385.94		

截至 2021 年 12 月 31 日，公司库存现金、银行存款余额为 41,236.12 万元，



其中存放余额大于 500 万元的银行存款存放银行、存放类型等情况如下：

单位：万元

序号	银行	存放方式	金额	是否存在使用受限
1	宁波慈溪农村合作银行长河支行	活期存款	3,563.26	否
2	上海浦东发展银行慈溪支行	活期存款	2,012.06	否
3	上海浦东发展银行慈溪支行	活期存款	4,651.50	否
4	上海浦东发展银行慈溪支行	活期存款	5,500.00	否
5	宁波慈溪农村商业银行长河支行	活期存款	1,291.13	否
6	上海浦东发展银行慈溪支行	活期存款	1,683.99	否
7	江苏银行苏州新区支行	活期存款	1,077.97	否
8	江苏银行苏州分行	活期存款	2,058.52	否
9	江苏银行苏州分行	7 天通知存款	700.00	否
10	上海浦东发展银行慈溪支行	7 天通知存款	3,630.00	否
11	恒生商业银行	活期存款	1,359.44	否
12	上海浦东发展银行慈溪支行	活期存款	758.18	否
13	中国工商银行桥头支行	活期存款	1,214.27	否
14	中国工商银行桥头支行	活期存款	3,261.19	否
15	汇丰银行	活期存款	758.65	否
16	中国工商银行河内支行	活期存款	3,141.30	否
17	技商银行	定期存款	1,820.00	是
18	BANK UOB	活期存款	642.33	否
	小计		39,123.79	

截至 2021 年 12 月 31 日，公司其他货币资金余额为 573.96 万元，具体用途、存放类型等情况如下：

单位：万元

序号	银行	存放类型	金额	具体用途	是否存在使用受限
1	上海浦东发展银行慈溪支行	保证金	485.69	银行承兑汇票保证金	是
2	中国工商银行东莞桥头支行	保证金	35.07	远期结汇保证金	是
3	上海浦东发展银行慈溪支行	保证金	53.15	远期结汇保证金	是
4	光大证券	活期存款	0.05	证券货期账户余额，随时可支取	否
	小计		573.96		

截至 2020 年 12 月 31 日，公司库存现金、银行存款余额为 48,969.02 万元，

其中存放余额大于 500 万元的银行存款存放银行、存放类型等情况如下：

单位：万元

序号	银行	存放方式	金额	是否存在使用受限
1	宁波慈溪农村合作银行长河支行	活期存款	6,233.97	否
2	上海浦东发展银行慈溪支行	活期存款	977.62	否
3	上海浦东发展银行慈溪支行	活期存款	11,704.35	否
4	上海浦东发展银行慈溪支行	活期存款	700.00	否
5	上海浦东发展银行慈溪支行	结构性存款	10,500.00	是 (结构性存款)
6	江苏银行苏州分行	活期存款	3,636.88	否
7	江苏银行苏州分行	7 天通知存款	1,300.00	否
8	恒生商业银行	活期存款	1,324.26	否
9	中国工商银行桥头支行	活期存款	4,100.27	否
10	汇丰银行	活期存款	843.12	否
11	中国工商银行河南支行	定期存款	847.79	是
12	中国工商银行河南支行	活期存款	508.29	否
13	技商银行	定期存款	3,802.01	是
14	UNITED BANK	活期存款	672.68	否
	小计		47,151.24	

截至 2020 年 12 月 31 日，公司其他货币资金余额为 337.68 万元，具体用途、存放类型等情况如下：

单位：万元

序号	银行	存放类型	金额	具体用途	是否存在使用受限
1	上海浦东发展银行慈溪支行	保证金	288.20	银行承兑汇票保证金	是
2	中国工商银行东莞桥头支行	保证金	13.05	远期结汇保证金	是
3	江苏银行苏州新区支行	保证金	16.31	远期结汇保证金	是
4	-	在途资金	20.12	-	是
	小计		337.68		

3. 说明货币资金是否存在使用受限、与关联方资金共管、银行账户归集、非经营性资金占用等情形

截至报告期各期末，公司使用受限货币资金情况如下：

单位：万元

项目	2022年12月31日		2021年12月31日		2020年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
银行承兑汇票保证金	385.94	100.00%	485.69	84.62%	288.20	85.35%
履约保证金			88.22	15.37%	29.36	8.70%
其他受限			0.05	0.01%	20.12	5.95%
合计	385.94	100.00%	573.95	100.00%	337.68	100.00%

注：其他受限情况主要是在途资金和证券账户活期存款余额。

公司货币资金均存放于以公司及子公司名义开立的且独立拥有的银行账户，受限货币资金主要为银行承兑汇票保证金，均因公司日常经营活动产生。期末受限货币资金余额符合公司所属行业特点、经营模式、资金管理模式下及现金流情况。公司不存在与关联方资金共管、银行账户归集和非经营性资金占用等情形。

#### 4. 说明报告期各期货币资金与利息收入的匹配性

报告期内，公司货币资金余额与利息收入匹配情况如下表所示：

单位：万元

项目	2022年度	2021年度	2020年度
货币资金(不含库存现金)平均余额	41,730.09	45,558.39	47,330.34
利息收入	314.30	498.41	1,095.33
资金收益率	0.75%	1.09%	2.31%

注：1、货币资金(不含库存现金)平均余额为期初和期末科目余额的均值；

2、资金收益率=利息收入/货币资金(不含库存现金)平均余额，2022年1-9月已年化处理。

报告期内，中国人民银行公布的活期存款、三个月定期存款、半年定期存款、七天通知存款利率分别为 0.35%、1.10%、1.30%、1.35%；报告期内，公司购买结构性存款利率在 2.15%至 4.00%。公司根据资金使用预算兼顾收益后合理安排银行存款存放方式，所取得的平均利息率处于活期存款利率与结构性存款利率区间。报告期内，公司利息收入与货币资金余额相匹配。

报告期内，公司购买和赎回结构性产品金额如下：

单位：万元

项目	2022年度	2021年度	2020年度
购买结构性存款	12,000.00	30,100.00	120,700.00
赎回结构性存款	9,729.00	40,600.00	129,200.00

期间利率	2.65%-3.10%	2.60%-3.50%	2.90%-3.80%
------	-------------	-------------	-------------

从上表可以看出，公司资金收益率从3%下降到不足1%，主要系公司购买结构性存款的规模逐年下降，同时存款利率也逐年下降，使得公司的存款利息收入逐年减少，公司资金收益率变动符合实际情况。

## (二) 经营性现金流与同期净利润、营业收入规模的匹配性，报告期内经营性现金流量净额下降的原因

### 1. 经营性现金流与同期净利润、营业收入规模的匹配性

报告期各期，公司经营活动现金流与净利润匹配情况如下：

单位：万元

	2022 年度	2021 年度	2020 年度
将净利润调节为经营活动现金流量：			
净利润	21,770.84	11,341.02	12,723.08
加：资产减值准备	634.08	594.45	236.61
固定资产折旧、投资性房地产折旧、 油气资产折耗、生产性生物资产折旧		3,855.91	3,171.35
使用权资产折旧	4,342.94	677.10	-
无形资产摊销	688.77	391.24	304.20
长期待摊费用摊销	400.00	990.26	1,212.34
处置固定资产、无形资产和其他长期 资产的损失(收益以“-”号填列)	900.50	-25.79	-38.09
固定资产报废损失(收益以“-”号 填列)	-71.87	25.92	43.14
公允价值变动损失(收益以“-”号 填列)	260.76	185.83	-180.36
财务费用(收益以“-”号填列)	972.73	870.69	2,079.53
投资损失(收益以“-”号填列)	-2,906.60	-1,236.57	-266.06
递延所得税资产减少(增加以“-” 号填列)	42.95	-121.59	-3.97
递延所得税负债增加(减少以“-” 号填列)	-535.46	-28.88	28.06
存货的减少(增加以“-”号填列)	532.70	-5,424.40	-2,955.57
经营性应收项目的减少(增加以“-” 号填列)	-11,345.21	32.27	7,597.86
经营性应付项目的增加(减少以“-” 号填列)	-5,919.14	9,301.26	4,589.12
其他	15,408.69	1,048.21	-
经营活动产生的现金流量净额	1,040.15	22,476.94	28,541.25

根据上表，报告期内公司经营性现金流与同期净利润相匹配。

单位：万元

	2022 年度	2021 年度	2020 年度
营业收入①	176,713.19	119,350.36	100,989.30
销售商品、提供劳务收到的现金②	172,879.92	114,633.89	101,957.46
①/②	1.02	1.04	0.99

2020 年-2022 年公司营业收入与销售商品、提供劳务收到的现金均接近 1。

综上，报告期内公司经营性现金流与同期营业收入相匹配。

## 2. 报告期内经营性现金流量净额下降的原因

报告期各期，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 28,541.25 万元、22,476.94 万元和 26,216.82 万元。

公司 2021 年公司经营活动产生的现金流量净额较 2020 年同比减少 21.51%，主要系 (1) 物流不畅情况下，公司采取的策略性备库，导致购入存货支出的现金增加；(2) 由于 2021 年第四季度公司实现收入占全年销售收入比为 28.02%，相对较高，公司主要客户的信用期在 60 至 120 天，部分款项尚未到回款结算时点，因此款项回收较少；(3) 结构性存款购买及赎回差额影响所致。

2022 年公司经营活动产生的现金流量净额较 2021 年同比上升 16.64%，主要系 2022 年度销售收入增长、销售回款金额及税收返回较去年同期增加所致。

## (三) 结合公司盈利情况、货币资金构成及受限情况、借款利率及期限、现金流状况等，说明公司是否存在偿债风险

### 1. 公司营业收入规模增长，创收能力稳步向好

报告期内，公司始终深耕全球大客户并以自身优质产品广受相关领域全球知名客户的认可，新能源汽车市场不断发展催生了对精密结构件集成模块更大的市场需求，公司抓住了汽车行业快速高质量发展的机遇，助推业绩高速发展公司，报告期各期实现营业收入分别为 104,038.75 万元、125,182.77 万元和 176,713.19 万元，呈持续增长趋势，创收能力稳步向好。报告期内，公司毛利基本来自主营业务。2020 年度、2021 年度及 2022 年度，毛利分别为 31,363.08 万元、30,407.71 万元及 46,572.44 万元，公司毛利水平基本稳定。公司各期综合毛利率分别为 30.15%、24.29%及 26.35%，2021 年公司综合毛利率下降，主要是由于受到大宗商品原材料价格上升、物流不畅等因素影响原材料成本提高，以及按照新准则 2021 年起运输费用报关费计入成本中，导致毛利率下降。2022 年

度公司毛利率较 2021 年相对稳定。

2. 货币资金规模高，资金受限规模及比例较低

截至 2020 年末、2021 年末及 2022 年末，公司货币资金余额分别为 49,306.70 万元、41,810.08 万元及 41,651.42 万元，其中，使用用途受限的货币资金占比分别为 0.68%、1.37%和 0.93%，比例较低。

3、经营现金净流量情况良好

报告期各期，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 28,541.25 万元、22,476.94 万元和 26,216.82 万元，其中销售商品、提供劳务收到的现金分别为 101,957.46 万元、114,633.89 万元和 172,879.92 万元，公司经营活动的产生现金流情况较好。

截至 2022 年 12 月末，公司短期借款为 3,000.00 万元，无长期借款，公司短期借款利率及偿付安排情况如下：

单位：万元

项目	2022 年末 余额	2022 年末—2023 年末偿付安排			
		2023 年一季度	2023 年二季度	2023 年三季度	2023 年四季度
短期借款	3,003.37	-	-	3,110.21	
合计	3,003.37	-	-	3,110.21	

根据公司短期借款的偿付期限，公司短期借款主要集中在 2023 年第三季度偿付，短期借款利率区间为 3.65%-3.70%。

报告期末，公司货币资金扣除使用用途受限和存放于专户的募集资金后，余额为 41,265.48 万元，可实现对短期借款偿付计划的覆盖。

报告期内，公司经营性现金流为正，超过借款余额，能够支持偿债。

综上，公司不存在偿债风险。

**(四) 核查程序及结论**

针对上述事项，我们执行了以下核查程序：

1. 获取报告期公司货币资金明细表，了解货币资金存放地点、资金用途，以及资金使用情况、受限情况；

2. 查阅公司审计报告或财务报告、募集资金使用情况报告及鉴证报告，核查公司货币资金结构；对公司报告期期末货币资金执行函证程序，核查报告期内主要银行账户的对账单和银行日记账，了解货币资金账户管理情况和受限情况；

测算并核查公司利息收入与货币资金余额的匹配性；

3. 核查报告期内现金流量变动情况，结合报告期各期末资产负债表、利润表和现金流量表分析各期经营活动现金流的变动原因；

4. 查阅公司主要借款合同，核查公司货币资金构成和短期债务偿还计划，以分析偿债风险。

经核查，我们认为：

1. 公司报告期内货币资金存在使用受限的情况，主要是由于公司日常经营活动产生的银行承兑汇票保证金，使用受限的货币资金规模及占比较小，公司不存在与关联方资金共管、银行账户归集和非经营性资金占用等情形。报告期各期货币资金与利息收入相匹配；

2. 公司报告期内经营性现金流与同期净利润、营业收入规模相匹配；

3. 结合公司盈利情况、货币资金构成及受限情况、借款利率及期限、现金流状况等分析，公司不存在偿债风险。

**五、关于应收账款和存货。报告期内，申请人应收账款账面价值逐年增长，应收账款占营业收入比例上升；2021年末、2022年9月末存货账面价值快速增加。请申请人补充说明：(1)公司应收账款坏账计提政策、坏账计提比例与同行业可比公司的比较情况。(2)结合应收账款账龄、期后回款、主要应收账款客户的经营情况等，说明应收款项坏账准备计提的充分性。(3)说明报告期内公司应收账款占收入比例增长的原因，是否存在放宽信用政策刺激销售情形。(4)结合销售模式、境内外销售占比、客户构成等情况，说明报告期内存货周转率高于行业平均水平的合理性。(5)报告期内存货余额上升与公司生产经营规模是否匹配，与同行业可比公司存货变动情况是否一致；报告期发出商品余额较高的原因，是否符合行业特征，期后销售实现情况；对发出商品的具体盘点情况，是否存在盘点差异，相关存货是否真实、准确、完整。(6)结合存货库龄、存货周转率以及与可比公司同类产品存货跌价准备计提情况，说明公司存货减值准备计提是否充分。请保荐机构及会计师核查并发表意见。(反馈问题9)**

(一) 公司应收账款坏账计提政策、坏账计提比例与同行业可比公司的比较情况

1. 报告期内，公司应收账款坏账计提方法如下：

公司以单项金融工具或金融工具组合为基础评估预期信用风险和计量预期信用损失。

对于存在客观证据表明存在减值，以及其他适用于单项评估的应收账款单独进行减值测试，确认预期信用损失，计提单项减值准备。

对于不存在减值客观证据的应收账款或当单项应收账款无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，依据信用风险特征将应收账款划分组合，在组合基础上计算预期信用损失。

应收账款一账龄组合：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预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。

2021年4月后		2020年-2021年4月	
账龄	预期信用损失率 (%)	账龄	预期信用损失率 (%)
4个月以内	0.5	3个月以内	0.5
4-6个月	5	3-6个月	5
6-12个月	30	6-12个月	30
12-24个月	80	12-24个月	80
24个月以上	100	24个月以上	100

2. 同行业可比公司的比较情况

(1) 同行业的坏账计提政策

公司	坏账计提政策
长盈精密	公司以单项金融工具或金融工具组合为基础评估预期信用风险和计量预期信用损失。当以金融工具组合为基础时，公司以共同风险特征为依据，将金融工具划分为不同组合。 应收账款一信用风险特征组合：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预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。
徕木股份	公司以单项金融工具或金融工具组合为基础评估预期信用风险和计量预期信用损失。 应收款项一账龄组合：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预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。
合兴股份	信用风险显著增加的评估及预期信用损失的计算均涉及前瞻性信息。公司通过进行历史数据分析，识别出影响各业务类型信用风险及预期信用损失的关键经济指标。



	<p>当单项金融资产无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，公司依据信用风险特征将应收款项划分为若干组合。</p> <p>应收款项一账龄组合：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预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。</p>
凯中精密	<p>公司基于单项和组合评估金融工具的预期信用损失，在评估预期信用损失时，考虑有关过去事项、当前状况以及未来经济状况预测的合理且有依据的信息。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，本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。</p> <p>应收款项一账龄组合(相同账龄的应收款项具有类似信用风险特征)：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预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失；</p> <p>应收款项一无风险组合(无显著回收风险的款项)：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预测，计算预期信用损失。</p>

(2) 同行业公司相比的账龄组合坏账计提比例如下：

账龄	公司	长盈精密	徕木股份	合兴股份	凯中精密
1年以内					
其中：4个月以内	0.5%	5%	5%	5%	5%
4-6个月	5%				
6-12个月	30%				
1-2年	80%	10%	10%	10%	10%
2-3年	100%	30%	25%	30%	30%
3-4年		50%	50%	60%	50%
4-5年		100%	70%	60%	80%
5年以上		100%	100%	100%	100%

公司的坏账计提政策与同行业公司相似；4个月之内的应收款，公司的预期信用损失率较同行业可比公司较小，4个月以上的应收款，公司的预期信用损失率较同行业可比公司更大，更为谨慎。总体而言，公司应收账款坏账计提政策合理，坏账计提充分，与同行业可比公司相比不存在重大差异。

**(二) 结合应收账款账龄、期后回款、主要应收账款客户的经营情况等，说明应收款项坏账准备计提的充分性**

1. 各年年末应收账款账龄、计提坏账准备以及回款情况如下：

单位：万元

账龄	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
6个月以内	44,648.62	34,621.86	26,391.92
6-12个月	163.98	965.22	188.48
12-24个月	179.81	0.13	9.93
24个月以上		155.70	155.02
小计	44,992.41	35,742.92	26,745.35
坏账计提余额	674.50	786.34	468.90
截止2023年3月末已回款	37,835.86	35,410.69	26,512.44
回款比例	84.09%	99.07%	99.13%
尚未回款金额	7,156.54	332.23	232.91

从上表可以看出，公司各年6个月内的应收款占95%以上，1年内的应收款占99%以上，公司总体应收款账龄较短。截至2023年3月末，公司2021年及之前的期末应收款回款99%以上，2022年12月末的应收款回款84.09%，2022年应收款回款比例较低，主要系和硕电子应收账款余额较大，信用期为4个月，尚未全部回款。公司于2022年12月核销24个月以上并已单项计提的应收账款155.02万元。总体而言，公司回款情况较好，实际发生坏账金额155.02万元，金额较小，各期末坏账计提余额远大于实际发生的坏账，公司坏账准备计提充分。

2. 公司应收账款余额前五名的情况如下：

单位：万元

应收账款余额排名	2022年12月31日		2021年12月31日		2020年12月31日	
	单位名称	余额	单位名称	余额	单位名称	余额
第一名	PEGATRON[注1]	16,095.51	PEGATRON	9,643.98	PEGATRON	5,364.32
第二名	鸿海精密[注2]	7,247.65	鸿海精密	6,183.76	鸿海精密	4,041.37
第三名	HELLA[注3]	2,018.40	HELLA	1,443.91	HELLA	1,581.75
第四名	松下[注4]	1,993.42	松下	1,431.96	松下	1,256.81
第五名	CELESTICA[注5]	1,852.76	下田[注6]	1,406.43	KONICA MINOLTA[注7]	1,240.07

合计		29,207.74		20,110.05		13,484.32
占期末应收账款余额比		64.92%		56.26%		50.42%

[注1] PEGATRON 包括PEGATRON CORPORATION、PEGATRON TECHNOLOGY INDONESIA;

[注2] 鸿海精密包括Cloud Network Technology singapore Pte. Ltd.、南宁富桂精密工业有限公司;

[注3] HELLA包括HELLA AUTOMOTIVE MEXICO SA DE CV、Hella Electronics Corporation、Hella India Automotive Pvt.Ltd.、Hella Romania SRL、Hella Fahrzeugkomponenten GmbH、Hella GMBH &co.KGAA、SL Corporation、海拉(厦门)电气有限公司、上海海拉电子有限公司;

[注4] 松下包括PANASONIC INDUSTRIAL DEVICES SLOVAK、Panasonic Global Procurement (China) Co., Ltd.、珠海松下马达有限公司;

[注5] CELESTICA包括天弘(苏州)科技有限公司、天弘(东莞)科技有限公司、CELESTICA (THAILAND) LTD.、Celestica LLC Celestica Valencia, S.A.;

[注6] 下田包括SHIMODA (HONG KONG) LIMITED、下田(香港)有限公司、下田贸易(上海)有限公司东莞分公司;

[注7] KONICA MINOLTA包括柯尼卡美能达商用科技(东莞)有限公司、柯尼卡美能达商用科技(无锡)有限公司、Konica Minolta Business、TechnologieManufacturing (HK) Ltd、柯尼卡美能达办公系统研发(无锡)有限公司。

公司各年应收款前五大客户的经营情况如下:

客户名称	经营情况
PEGATRON	世界 500 强，全球五大笔记本电脑生产企业之一，2021 年营业收入 452 亿美元
鸿海精密	世界 500 强，全球 3C(电脑、通讯、消费类电子)代工领域规模最大的国际集团，2021 年营业收入 2146 亿美元
CELESTICA	全球知名的电子专业制造服务上市公司
HELLA	全球最大的汽车零部件生产机构之一
下田	成立于 1994 年，国际知名电子器件贸易商
松下	世界 500 强，全球领先的家电、数码、汽车、办公产品品牌，2021 年营业收入 658 亿美元
KONICA MINOLTA	全球领先的打印机品牌，2021 年集团销售额达 9,114 亿日元

注：世界 500 强企业营收数据来源于 2022 年《财富》世界 500 强排行榜

公司期末应收账款余额前五名占应收款账面价值的 50%以上，均为全球知名企业，经营情况稳定，信用度高。

综上所述，公司应收款项坏账准备计提充分。

### 3. 模拟测算分析

(1) 同行业公司相比的账龄组合坏账计提比例如下：

账龄	公司	长盈精密	徕木股份	合兴股份	凯中精密
1年以内		5%	5%	5%	5%
其中：4个月以内	0.5%				
4-6个月	5%				
6-12个月	30%				
1-2年	80%	10%	10%	10%	10%
2-3年	100%	30%	25%	30%	30%
3-4年		50%	50%	60%	50%
4-5年		100%	70%	60%	80%
5年以上		100%	100%	100%	100%

(2) 公司账龄组合应收账款按照同行业 1 年以内计提比例为 5%测算坏账准备，计算结果如下：

单位：万元

账龄	计提比例 (%)	2022 年 12 月末		2021 年末		2020 年末	
		金额	坏账准备	金额	坏账准备	金额	坏账准备
4 个月以内	5.00	44,126.63	2,206.33	33,169.46	1,658.47	23,782.22	1,189.11
4-6 个月	5.00	4,311.84	215.59	1,344.51	67.23	2,609.70	130.48
6-12 个月	5.00	90.63	4.53	965.22	48.26	188.48	9.42
12-24 个月	80.00	68.82	55.06	0.13	0.11	9.93	7.94
24 个月以上	100.00	0.00	0.00	5.48	5.48	4.79	4.79
小 计		48,597.92	2,481.51	35,484.81	1,779.55	26,595.13	1,341.76

(3) 对报告期业绩的影响如下：

单位：万元

项 目	2022 年	2021 年	2020 年
原信用减值损失	-110.19	218.96	-5.29
测算信用减值损失金额	516.18	447.20	45.78
对业绩的影响金额	626.37	228.24	51.07
利润总额	23,457.54	12,244.22	14,346.50
占 比	2.67%	1.86%	0.36%

若按照同行业 1 年以内计提比例 5% 计算坏账准备，将分别减少公司 2020 年-2022 年利润总额 51.07 万元，228.24 万元和 626.37 万元，分别占当期利润总额的 0.36%、1.86% 和 2.67%，按照同行业坏账计提比例测算坏账对公司的业绩影响较小。

根据公司的信用政策，客户的信用期基本在 120 天以内，收款及时，坏账风险小，故坏账比例低。公司催款及时，超过 180 天的款项坏账风险高，计提比例相应增加。超过 1 年的款项，收回可能性低，故计提比例高。超过 2 年的款项，预计难以收回，故全额计提坏账准备。对于账龄超过 2 年的小金额应收账款，由于对公司的影响很小，在确认无法收回时核销，对于金额较大的应收账款，公司虽然全额计提了坏账准备，但仍在采取措施追回账款，故暂不核销。

#### (4) 公司各年实际核销坏账情况

单位：万元

项 目	2022 年	2021 年	2020 年
核销坏账金额	151.08	4.79	12.44
应收账款余额	44,992.41	35,742.92	26,745.35
核销占比	0.34%	0.01%	0.05%

2020 年-2022 年，公司实际发生坏账损失金额 12.44 万元、4.79 万元和 151.08 万元，占当年应收余额的比例分别为 0.05%、0.01% 和 0.34%，公司实际发生坏账损失的金额较小，占比较低，公司的坏账计提政策符合公司应收账款实际信用风险情况。

### (三) 报告期内公司应收账款占收入比例增长的原因，是否存在放宽信用政策刺激销售情形

1. 截至报告期各期末，公司应收账款具体情况如下表所示：

单位：万元

项 目	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
应收账款账面价值	44,317.91	34,956.58	26,276.45
营业收入	176,713.19	125,182.77	104,038.75
应收账款账面价值/营业收入	25.08%	27.92%	25.26%

截至 2020 年末、2021 年末及 2022 年末，公司应收账款账面价值分别为

26,276.45 万元、34,956.58 万元和 44,317.91 万元。

报告期内，公司应收账款账面价值呈上升趋势，报告期各期应收账款账面价值/营业收入的比例分别为 25.26%、27.92%、25.08%，2021 年，公司应收款占收入比例增长，2022 年应收款占收入比例下降，总体比例变动不大。各年末应收账款余额逐年增加，主要受期末应收款主要客户 PEGATRON 各月的收入变动影响，如下表所示：

单位：万元

客户	项目	2022年度	2021年度	2020年度
PEGATRON	收入	35,613.09	23,123.30	17,209.61
	期末最近4个月收入	14,380.78	9,400.27	5,823.94
	占比	40.38%	40.65%	33.84%
	应收款项余额	16,095.51	9,643.98	5,364.32
	占应收款项余额比例	35.77%	26.98%	20.06%

PEGATRON 的信用政策为月结 120 天，期末应收款与最近 4 个月的销售收入较为接近。2020 年-2022 年，PEGATRON 当期期末最近 4 个月的销售收入占该客户总收入金额比例分别为 33.84%、40.65%和 40.38%。2021 年和 2022 年，由于当期最后 4 个月收入占比较大，因此 PEGATRON 的应收款余额较大，使得各年末应收账款余额逐年增加，由于 2022 年收入增幅超过应收账款增幅，2022 年应收账款占收入比例有所下降。

2. 报告期内，公司各年营业收入前五大客户的信用政策如下：

主要客户	2022年	2021年	2020年
PEGATRON	月结120天	月结120天	月结120天
鸿海精密	月结60天或90天	月结60天或90天	月结60天或90天
松下	10日前到货，15日付款 10日后到货，次月15日 付款或月结60天	10日前到货，15日付款 10日后到货，次月15日 付款或月结60天	10日前到货，15日 付款或月结60天
下田	月结60天	月结60天	月结60天
KONICA MINOLTA	月结60天	月结60天	月结60天
HELLA	月结90天	月结90天	月结90天

金宝电子	月结90天	月结90天	月结90天
------	-------	-------	-------

报告期内，公司给松下的信用期 2020 年起增加如 10 日前到货则 15 日结算的条款，2021 年起增加如果 10 日后到货则次月 15 日付款结算的条款，相较于前期的信用期，公司给松下的信用期相对缩短；其余主要客户信用政策无变化。

综上所述，公司的信用政策较为稳定，不存在放宽信用政策刺激销售的情况，公司应收款占收入比例 2021 年增加，2022 年随着收入的增长而有所下降。

#### (四) 结合销售模式、境内外销售占比、客户构成等情况，说明报告期内存货周转率高于行业平均水平的合理性

##### 1. 公司销售模式

公司采用直销的模式销售产品，分为境内销售和出口销售：1) 境内销售是指公司完成产品生产后，将产品交付给境内客户，不涉及出口和深加工结转等情形的销售；2) 出口销售是指公司完成产品生产后，将产品发货至境外或境内加工贸易企业或境内保税园区的销售。

##### 2. 境内外销售情况

报告期内公司境内外销售占比如下：

单位：万元

区域分布	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比重	金额	比重	金额	比重
中国大陆	54,737.71	30.98%	67,382.19	53.83%	54,549.19	52.43%
中国大陆以外	121,975.48	69.02%	57,800.58	46.17%	49,489.56	47.57%
小计	176,713.19	100.00%	125,182.77	100.00%	104,038.75	100.00%

可比公司 2020-2022 年度内境内外销售占比如下：

单位：万元

可比公司	区域分布	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
长盈精密	境内	695,627.45	45.76%	564,944.82	51.14%	489,580.64	49.97%
	境外	824,666.10	54.24%	539,706.68	48.86%	490,210.51	50.03%
徕木股份	境内	76,340.16	85.43%	52,915.20	81.92%	41,460.93	82.37%
	境外	13,019.34	14.57%	11,675.53	18.08%	8,872.64	17.63%
合兴股份	境内	106,578.56	80.12%	100,237.12	79.73%	88,784.55	80.33%
	境外	26,445.33	19.88%	25,490.63	20.27%	21,740.02	19.67%

凯中精密	境内	121,336.49	45.58%	125,347.70	51.22%	86,743.76	45.16%
	境外	144,866.83	54.42%	119,387.92	48.78%	105,321.10	54.84%

### 3. 客户构成

如五(二)相关说明，公司主要客户均系全球知名企业。

### 4. 存货周转率

报告期内公司与同行业可比公司存货周转率如下：

项 目		2022 年	2021 年	2020 年
存货周转率 (次/年)	长盈精密	3.21	2.50	2.63
	徕木股份	1.33	1.21	1.14
	合兴股份	2.03	2.58	2.81
	凯中精密	4.46	4.83	4.58
	平均值	2.76	2.78	2.79
	C39 行业平均值	5.40	4.33	4.69
	C39 行业中位数	2.30	3.72	3.83
	公司	6.59	7.89	8.90

注 1：可比公司数据来源于 wind。

注 2：C39 行业平均值、C39 行业中位数指与公司同属于“C39 计算机、通信和其他电子设备制造业”的上市公司剔除 ST\*的所有公司指标的平均值、中位数。

2020 年至 2022 年，公司存货周转率分别为 8.90 次/年、7.89 次/年以及 6.59 次/年，高于同行业可比公司约 3 次/年的平均周转率。主要系公司对供应链管理、内部精益制造管理和客户订单管理等方法和工具的运用，使公司的存货管理达到了较高的水平。

公司产品的生产模式依赖完善的 SAP 信息化系统、重视一一对应原则、确立即用即卖的经营理念，具有“以销定产”的特点。即：公司根据客户的定制化需求，为客户设计开发模具，并利用相关模具，按照客户订单生产相应的零部件产品。公司根据客户的订单领料、根据订单入库，产品的交付周期较短。

公司境外销售以 FOB、CIF 为主，销售收入在报关提单后即实现销售，周转天数短，同行业可比公司中凯中精密境外收入占比较大，存货周转率相对较高。

公司目前在苏州、东莞、印尼、越南均设有子公司，以获得就近配套的竞争



优势，有助于减少公司的库存。

公司在报告期之内多年持续开展全员精益化生产的经营活 动，推行阿米巴核算经营体系，构建了高品质的生产体系，实行“以销定产”经营策略，按照最终客户的生产计划或销售订单合理安排生产计划，确保库存储备量安全、高效。对原材料的周转情况实施严格的管理与考核，并建立了最低安全库存机制；公司与供应商建立了良好的合作关系，主要材料供应及时。公司客户主要为全球知名企业，对产品交期的需求较高，促使公司对上游供应商原材料的交期进一步缩短，使得公司的存货周转率保持在较高水平。

综上所述，报告期内，公司存货周转率高于其他同行业可比上市公司，主要系公司重视存货周转管理，多年来积极推进精益生产、按单生产，按期交货，已形成一套高效的存货管理体系。

**(五) 报告期末存货余额上升与公司生产经营规模是否匹配，与同行业可比公司存货变动情况是否一致；报告期发出商品余额较高的原因，是否符合行业特征，期后销售实现情况；对发出商品的具体盘点情况，是否存在盘点差异，相关存货是否真实、准确、完整。**

1. 存货余额与公司生产经营规模

报告期内公司营业收入、营业成本和存货余额如下：

单位：万元

项 目	2022 年	变动率	2021 年度	变动率	2020 年度
营业收入	176,713.19	41.16%	125,182.77	20.32%	104,038.75
营业成本	130,140.74	37.32%	94,775.06	30.41%	72,675.67
存货账面价值	25,178.48	75.89%	14,314.69	56.99%	9,118.30

从上表可以看出，公司营业收入和成本逐年增加，存货余额亦逐年增加，变动趋势与生产经营规模一致。因 2021 年客户松下境外销售的贸易模式由 FOB 改为 DAP，按照签收确认收入，签收周期较长，公司对松下的销售收入逐年增加使得对其的发出商品增加较大，故存货余额增长幅度相较收入更大。

报告期内，公司存货结构如下：

单位：万元

项目	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
----	------------------	------------------	------------------

	账面价值	占比	账面价值	占比	账面价值	占比
原材料	6,322.21	25.11%	3,741.30	26.14%	2,007.08	22.01%
在产品	5,279.44	20.97%	3,475.80	24.28%	2,652.01	29.08%
库存商品	5,295.75	21.03%	2,940.54	20.54%	2,252.72	24.71%
发出商品	6,720.00	26.69%	3,531.85	24.67%	1,515.57	16.62%
委托加工物资	1,495.73	5.94%	581.41	4.06%	651.15	7.14%
低值易耗品	65.34	0.26%	43.79	0.31%	39.78	0.44%
合计	25,178.48	100.00%	14,314.69	100.00%	9,118.30	100.00%

报告期内，公司存货由原材料、在产品、库存商品、发出商品、委托加工物资和低值易耗品构成，其中原材料、在产品、库存商品和发出商品占存货比重较高。其中发出商品占比逐年上升，原材料占比 2021 年和 2022 年较 2020 年有所增加。

报告期内，公司存货变动如下：

单位：万元

项目	2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日	
	金额	变动	金额	变动	金额	变动
原材料	6,322.21	2,580.91	3,741.30	1,734.22	2,007.08	556.47
在产品	5,279.44	1,803.64	3,475.80	823.79	2,652.01	455.39
库存商品	5,295.75	2,355.21	2,940.54	687.82	2,252.72	525.48
发出商品	6,720.00	3,188.15	3,531.85	2,016.28	1,515.57	562.61
委托加工物资	1,495.73	914.32	581.41	-69.74	651.15	308.14
低值易耗品	65.34	21.55	43.79	4.01	39.78	9.30
合计	25,178.48	10,863.79	14,314.69	5,196.39	9,118.30	2,417.38

报告期内，公司的存货余额呈现逐年上升的趋势，2020 年末各存货余额增加规相差不大，2021 年末存货余额增加主要系原材料和发出商品的增加，2022 年末存货余额增加主要系原材料、库存商品和发出商品的增加。

#### (1) 原材料的增加

原材料的增加系在手订单增加，以及原材料价格大幅上升，公司备货增加所致。

①各期末公司在手订单情况

单位：万元

项目	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
最后一季度新增订单	49,892.21	66,194.06	34,706.07

2020-2021年末，公司在手订单逐年增加，2022年末在手订单相较2021年有所减少，但仍有近5亿元的规模。总体来看，公司获取的订单呈波动增加的趋势，存货的备货金额也相应增加。

②公司主要原材料备货的政策

公司以模具技术为核心，通过与客户同步设计，采用精密注塑/冲压和自动化组装等先进技术，为客户提供精密电子零部件产品及模具产品。公司产品的生产模式具有“带件生产”、“定制化生产”和“以销定产”的特点。公司收到下游客户的订单后，根据实际数量、交货期相应安排采购、生产计划，因此并不存在固定的原材料采购周期。对于长期配套供应的大型客户，由于采购量较大，公司通过分析该等客户历史销售数据，包括单个订单需求量、订单下达节奏、季节性特征等，结合所需要材料的交付周期，提前安排原材料备货，保证订单能够及时交付。

根据公司实际经营过程中积累的相关经验，报告期内公司国内原材料采购周期一般3-15天，安全原材料库存一般7-30天；国外原材料采购周期较长，一般为8周左右，安全原材料库存一般为60-90天，但在订单量、原材料价格发生波动时公司也会做出动态调整。报告期内公司备库规则未发生重大变化。

公司材料主要系铜材料、钢材料、铝材料及塑料粒子类材料，2021年-2022年，大宗商品价格上涨使得原材料市场价格快速上升并维持在较高位置，为降低原材料价格持续上升给公司带来的不利影响，公司主动增加了部分策略性备库。公司主要原材料价格走势如下图：



从各材料走势图可以看出，从2020年下半年尤其是2021年开始，公司原材料价格呈现快速上升趋势，在21年末达到高位后略有下降，总体仍维持在较高

位置，公司采购价格上升，同时备货增加，故原材料余额上升较大。

(2) 发出商品的变动

公司发出商品 2021 年-2022 年末增幅较大，主要系 2021 年客户松下欧洲公司销售的贸易模式由 FOB 改为 DAP，运输周期较长，从公司发货到送至对方指定地点签收，周期一般在 45 天左右，同时对其的销售逐年增加，导致公司的发出商品增加较大。

公司 2020 年-2022 年对客户松下欧洲公司的销售金额分别为 4,794.94 万元、8,613.40 万元及 22,375.31 万元，销售规模逐年增加，故各期末对其的发出商品也大幅增加。

报告期内可比公司存货账面价值如下：

单位：万元

可比公司	2022 年 12 月 31 日	变动率	2021 年 12 月 31 日	变动率	2020 年 12 月 31 日	变动率
长盈精密	356,340.27	-16.26%	425,521.97	40.26%	303,374.53	31.58%
徕木股份	57,858.96	25.30%	46,177.02	23.90%	37,270.27	27.59%
合兴股份	53,574.24	14.51%	46,786.59	60.01%	29,240.34	12.50%
凯中精密	52,463.61	4.96%	49,984.65	38.44%	36,105.37	14.00%
公司	25,178.48	75.89%	14,314.69	56.99%	9,118.30	36.08%

从上表可以看出，随着销售规模的增加，除长盈精密 2022 年末存货余额减少外，同行业可比公司存货余额呈现逐年增加的趋势。总体来看，公司存货余额的变动与同行业可比公司保持一致。

2. 发出商品余额分析

发出商品余额变动：

单位：万元

项 目	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
发出商品余额	6,769.53	3,572.68	1,530.27
存货余额	25,829.42	14,618.87	9,393.34
占比	26.21%	24.44%	16.29%

发出商品对应主要客户如下：

单位：万元

项 目	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日

松下	3,815.75	1,285.81	137.89
PEGATRON CORPORATION	775.06	357.38	173.75
合计	4,590.81	1,643.19	311.64
发出商品	6,769.53	3,572.68	1,530.27
占比	67.82%	45.99%	20.37%

报告期内，公司发出商品主要由在途产品、未结算产品及寄售产品组成。客户松下境外销售采用 DAP 贸易模式，对其的销售逐年增加，导致在途发出商品余额逐年增加。公司报告期内发出商品主要流向松下，该客户对其他供应商也主要采用 DAP 贸易模式，随着销售额增加对应的发出商品也随着增长，符合行业特征。

发出商品期后销售情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
发出商品余额	6,769.53	3,572.68	1,530.27
截至 2023 年 3 月末销售金额	6,665.64	3,572.68	1,530.27
期后销售占比	98.47%	100.00%	100.00%

报告期内，公司发出商品期后销售情况良好，基本全部实现销售，所有发出商品均有销售订单匹配，不存在产品退回情况。

### 3. 发出商品盘点情况

发出商品组成情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
发出商品余额	6,769.53	3,572.68	1,530.27
其中：寄售产品余额	119.90	194.09	158.08
已签收未结算产品余额	1,195.94	594.62	673.87
在途产品余额	5,453.69	2,783.97	698.32

对于寄售产品，公司每月与客户核对领用情况并进行结算，对于长时间未领用的产品，公司及时与客户沟通，核查未领用的原因并进行相应处理。寄售产品的余额较小，若无特殊情况，公司一般不进行现场盘点。

各期末已签收未结算产品余额前 5 名客户如下：

单位：万元

已签收未结算产品余额	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
第一名	121.56	88.30	123.01
第二名	109.19	59.55	91.45
第三名	76.69	47.40	81.10
第四名	66.48	46.25	74.66
第五名	64.03	39.38	32.04

已签收未结算产品系公司已发货客户已签收但双方尚未进行对账确认的部分，采用对账方式确认销售的，公司与客户一般在每月 25-30 日进行对账确认，故每月末会存在未结算的发出商品。公司与客户每月滚动对账，对账不符的产品，及时核查原因并进行相应处理。由于采用对账方式的客户较多，不存在个别客户余额较大的情况，若无特殊情况，公司一般不进行现场盘点。

在途产品系公司已发货客户尚未签收的部分，对于该部分产品，无法进行盘点，公司一般在客户签收后与客户进行确认。

**(六) 结合存货库龄、存货周转率以及与可比公司同类产品存货跌价准备计提情况，说明公司存货减值准备计提是否充分。**

报告期内存货库龄情况如下：

单位：万元

年度	1 年以内		1-2 年		2-3 年		3 年以上		合计	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	跌价准备
2022 年 12 月 31 日	25,343.95	98.12%	402.96	1.56%	75.84	0.29%	6.67	0.03%	25,829.42	650.94
2021 年 12 月 31 日	14,265.27	97.58%	345.83	2.37%	2.24	0.02%	5.54	0.04%	14,618.87	304.18
2020 年 12 月 31 日	9,275.66	98.75%	115.39	1.23%	2.07	0.02%	0.23	0.00%	9,393.34	275.04

由上表可以看出，从公司库龄结构分布占比来看，公司存货库龄在 1 年以内的占比在 97%以上，库龄 1-2 年的存货占比较低，库龄 2 年以上存货的占比极低。公司计提存货跌价准备金额接近或超过库龄在 1 年以上的存货余额，计提金额较为谨慎充分。

报告期内公司存货周转率与如下：

单位：万元

项 目	2022 年度/ 2022 年 12 月 31 日	2021 年度/ 2021 年 12 月 31 日	2020 年度/ 2020 年 12 月 31 日
存货周转率 (次/年)	6.59	7.89	8.90
存货账面余额	25,829.42	14,618.87	9,393.34
存货跌价准备计提金额	650.94	304.18	275.04

公司存货余额逐年增加，存货周转率逐年下降，根据存货周转情况，公司在计算可变现净值时较为谨慎，对于库龄 1 年以上的产品，可变现净值较低，故公司存货跌价准备金额也相应逐年增加。总体看，公司存货跌价准备金额与存货余额、存货周转率的变动相匹配，计提充分。

截至报告期各期末，公司与可比公司存货计提的跌价准备情况如下：

	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
长盈精密	5.58%	8.30%	4.90%
徕木股份	1.15%	1.16%	1.28%
合兴股份	2.01%	1.69%	2.30%
凯中精密	3.80%	3.42%	3.14%
可比公司平均	3.14%	3.64%	2.90%
可比公司平均(剔除 长盈精密)	2.32%	2.09%	2.24%
公司	2.52%	2.08%	2.93%

如上表，公司存货计提跌价准备比例低于可比公司平均值，主要是由于长盈精密计提的跌价准备远高于其他可比公司，若剔除长盈精密，则公司存货跌价准备计提比例总体高于可比公司平均值相近，相对计提谨慎。

长盈精密 21 年存货跌价准备大幅增加，根据其 2021 年度年度报告披露，长盈精密部分生产基地在 2021 年三季度末受“限电”影响，调整了生产计划安排，导致公司运营成本增加。2021 年四季度核心客户的重要项目进入量产，但因处于量产爬坡期，良率和效率不达预期，2021 年末末部分存货因上述原因存在减值迹象，计提了减值准备 39,735.22 万元。

综上，根据公司报告期各期末存货库龄情况，存货周转率变动情况，并结合同行业对比情况，公司存货跌价准备计提充分。



## **(七) 针对应收账款的核查程序与结论**

我们执行了以下核查程序：

1. 了解与应收账款减值相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

2. 获取了公司应收账款明细表、账龄明细表、销售合同、客户信用政策，查询客户的经营情况，对应收账款的款项性质、产生背景、坏账准备计提及核销情况、未来收回可能性进行了分析，并且访谈了公司销售负责人以及财务部相关人员；

3. 复核已计提坏账准备的应收账款的后续实际核销或转回情况，评价管理层预测的准确性；

4. 复核管理层对应收账款进行信用风险评估的相关考虑和客观证据，评价管理层是否恰当识别各项应收账款的信用风险特征；对于以单项为基础计量预期信用损失的应收账款，获取并检查管理层对预期收取现金流量的预测，评价在预测中使用的关键假设的合理性和数据的准确性，并与获取的外部证据进行核对；对于以组合为基础计量预期信用损失的应收账款，评价管理层按信用风险特征划分组合的合理性；根据具有类似信用风险特征组合的历史信用损失经验及前瞻性估计，评价管理层编制的应收账款账龄与违约损失率对照表的合理性；测试应收账款账龄的准确性和完整性以及对坏账准备的计算是否准确；

5. 核查公司应收款项的回款情况、执行应收账款函证程序；

6. 查询同行业公司公开披露信息，与公司数据进行对比。

经核查，我们认为：

1. 公司应收账款坏账计提政策及坏账计提比例与同行业可比公司相比不存在重大差异；

2. 公司应收账款总体账龄较短，期后回款比例较高，主要客户经营情况良好，公司应收款坏账准备计提充分。

3. 公司应收账款占收入比例增加系主要客户各月收入波动导致，不存在放宽信用政策刺激销售的情形。

## **(八) 针对存货的核查程序与结论**

我们执行了以下核查程序：

1. 访谈公司管理层人员，了解公司生产、销售模式、存货管理模式、客户构成等情况。取得销售收入明细表，统计境内外销售占比情况；

2. 取得同行业可比公司公开信息，对比并分析公司与同行业可比上市公司存货余额、存货周转率、存货跌价准备情况；

3. 取得公司期末发出商品清单，与公司账面结存核对金额是否相符；取得发出商品对应的订单、发货单、运输单、报关单、提单、签收单等相关单据，验证在途发出商品的真实性、准确性和完整性；

4. 执行函证程序，核实公司寄售发出商品的真实性、准确性和完整性；

5. 检查发出商品期后销售情况，核查是否存在长期未结转的发出商品；

6. 取得各期末公司存货库龄表，分析各库龄段的占比情况；

7. 取得公司的存货跌价准备计提方法，并分析其计提方法是否符合企业会计准则；我们按公司制定的存货跌价准备计提方法，进行存货跌价测试；将存货跌价测试的结果与公司账面情况进行分析比较，验证其计提是否充分，数据是否准确、完整；

8. 查询同行业公司的存货跌价准备计提方法，与公司计提方式作对比分析。经核查，我们认为：

1. 报告期内存货周转率高于行业平均水平具有合理性；

2. 公司报告期内存货余额上升与公司生产经营规模相匹配，与同行业可比公司存货变动情况一致；报告期发出商品余额较高符合行业特征，期后销售实现情况良好，发出商品真实、准确、完整；

3. 公司存货减值准备计提充分。

**六、关于固定资产与在建工程。报告期内，申请人固定资产规模持续增长，报告期期末在建工程余额较高。请申请人补充说明：(1)固定资产规模与产能产量、营业收入的匹配性，与同行业可比公司是否存在重大差异。(2)结合建设时间、建设进度、投入金额、建设规划、用途等情况，说明在建工程建设是否符合预期、是否存在延迟转固情形。请保荐机构及会计师发表核查意见。(反馈问题 10)**

**(一) 固定资产规模与产能产量、营业收入的匹配性，与同行业可比公司是否存在重大差异**

1. 报告期各期末，公司固定资产与产能产量、营业收入的变动情况具体如下：

单位：万元

项 目	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
固定资产原值	74,128.08	57,803.26	56,090.51
其中：生产设备原值	47,688.86	41,910.55	40,314.18
营业收入	176,713.19	125,182.77	104,038.75
年均机器设备产出比	3.71	2.99	2.58

注：年均机器设备产出比=当年营业收入/生产机器设备原值

报告期产能产量情况如下：

产品	类型	2022 年	2021 年	2020 年
智能终端	产能(万个)	41,735.06	44,419.28	40,313.39
	产量(万个)	36,306.84	38,576.60	34,018.84
汽车电子	产能(万个)	27,913.67	22,489.46	17,908.20
	产量(万个)	23,669.91	18,909.50	15,307.83
消费电子	产能(万个)	25,382.83	30,547.10	28,575.87
	产量(万个)	21,523.77	25,323.67	23,577.81

公司每年会根据各业务板块的营收规模以及增长情况、已在手订单和新订单获取情况、产能利用率、相关的成本以及客户对相关产能的要求等因素，结合行业整体情况，来设计和规划公司的产能，计划固定资产等投入，以保证公司的产能规划能够及时满足公司客户的需求。

报告期内，固定资产规模、机器设备规模均呈现逐年增长的趋势，与营业收入的增长趋势趋同，年均机器设备产出比保持相对稳定。

近年来，公司重点聚焦新能源汽车电装及智能终端相关业务的研发和拓展，深耕长期合作的国际大客户及国内头部客户的开拓，汽车电子和智能终端业务程逐年增长的趋势，同时消费电子业务规模降低，故报告期内，公司智能终端及汽车电子业务的产能及产量呈现增加的趋势，消费电子业务产能产量呈下降趋势。总体来看，公司的产能产量呈现增长的趋势，与固定资产规模变动的趋势一致。

2. 2022 年末同行业公司固定资产规模情况

单位：万元

同行业公司	固定资产原值	其中：机器设备原值	营业收入	年均机器设备产出比
长盈精密	961,539.13	793,995.34	1,520,293.55	1.91
徕木股份	160,364.94	126,504.61	89,359.50	0.71
合兴股份	106,169.30	83,212.91	133,023.89	1.60
凯中精密	280,539.11	167,561.33	266,203.32	1.59
平均值	377,153.12	292,818.55	502,220.07	1.72
公司	74,128.08	47,688.86	176,713.19	3.71

2022 年末同行业公司机器设备成新率情况如下：

单位：万元

同行业公司	机器设备原值	机器设备净值	成新率
长盈精密	793,995.34	384,400.89	48.41%
徕木股份	126,504.61	65,604.30	51.86%
合兴股份	83,212.91	31,315.14	37.63%
凯中精密	167,561.33	70,289.41	41.95%
平均值	292,818.55	137,902.44	47.09%
公司	47,688.86	18,432.81	38.65%

与同行业相比公司，公司的销售规模相对较小，故公司的固定资产规模相比同行业可比公司较小。公司年均机器设备产出比较同行业高，主要得益于公司机器设备品质较高，机器设备使用年限较长。公司拥有自动化设计和制造团队及较强的设备技术改造能力，可根据生产的需求，对现有的机器设备进行改造，使成本及成新率较低的设备经过技术改造后，技术性能得到提升，从而满足生产需求和提升生产效率，并有效降低固定资产投入规模。

公司结合产品的工艺需求，形成高中档设备有效配比，追求设备价值最大化。公司多年来一直坚持推进精益生产、全面设备管理体系、设备智能化改造，总体设备精度和性能保持较高的水平。

公司与同行业可比公司业务构成具体如下：

可比公司	业务类别	2022 年营业收入 (万元)	占比
长盈精密	消费电子元器件	1,260,749.85	82.93%

	新能源产品零组件	246,740.00	16.23%
	智能装备制造	12,803.70	0.84%
徕木股份	汽车类产品	66,706.74	74.65%
	手机类产品	20,375.26	22.80%
	模具治具	2,021.10	2.26%
	其他	256.40	0.29%
合兴股份	汽车电子	102,709.57	77.21%
	消费电子	30,314.33	22.79%
凯中精密	汽车通信消费等互联产品及精密零组件	243,059.53	91.31%
	其他	23,143.78	8.69%
公司	智能终端	78,270.14	44.29%
	汽车电子	62,751.36	35.51%
	消费电子	16,539.04	9.36%
	模具	5,834.04	3.30%
	其他	13,318.61	7.54%

除凯中精密外，与其他同行业可比相比，公司消费电子业务占比最小。近年来，传统消费电子行业增速放缓，占据消费电子行业市场规模最大的智能手机进入调整期，从2017年起出货量持续下降，虽然2021年较2020年略有回升，但并未形成根本性改善，使得消费电子生产企业面临单一项目生产周期过短且订单量不稳定的局面，造成消费电子生产企业出现产能利用率下降的情形。

公司综合考虑产业环境、发展机遇、行业结构等因素，及时将公司战略重点转移到新能源汽车业务上，公司发展规划和资源聚焦于智能终端和汽车电子相关业务，战略性放弃消费电子相关业务，不再将其作为重点业务，故消费电子行业增速放缓对公司的影响较小。同时公司智能终端业务和汽车电子业务持续增长，产能利用率接近饱和，机器设备利用率高，故公司的机器设备产出相对较高。

除此之外，根据同行业公司公开信息披露，可比公司机器设备产出比相对较低，其他原因如下：

徕木股份机器设备中包含模具产品，故机器设备金额较大，其他同行业可

比公司中，机器设备不包含模具。

凯中精密子公司长沙凯中电气科技有限公司募投项目目前销售规模未达预期，项目产能利用率不高，2022 年实现效益未达到预计效益，导致其整体年均机器设备产出比有所降低。

**(二) 结合建设时间、建设进度、投入金额、建设规划、用途等情况，说明在建工程建设是否符合预期、是否存在延迟转固情形**

1. 报告期内，公司主要在建工程情况如下：

项 目	开始建设时间	建设进度	累计投入金额 (万元)	建设规划
年产 1,000 万套 RFTUNER、1,000 万套散热件及机顶盒精密注塑外壳零组件项目(越南)	2019 年 1 月	2022 年 6 月份全部竣工投产	13,998.63	项目总投资额 13,760.10 万元，其中建筑工程总投资 4,858.80 万元人民币，设备购置 7,093.92 万元人民币，预备费及铺底资金 1807.38 万元人民币
年产 1,000 万套 RFTUNER、1,000 万套散热件、1,000 万套大塑壳等 STB 精密零部件及 900 万套汽车电子嵌塑精密零部件生产线技改项目(慈溪)	2017 年 12 月	2021 年 8 月已全部竣工投产	7,374.55	项目总投资 13,227.70 万元，主要为设备投资
新能源汽车电子精密零组件及服务器精密结构件扩产项目(东莞)	2019 年 11 月	2022 年 9 月份全部竣工投产	14,852.38	建设投资总额为 17919 万元，其中建筑工程投资 6604 万元，设备及安装投资 7470 万元，其他费用投资 2216 万元，预备费投资 1629 万元
慈溪新能源汽车零部件产业基地建设项目	2022 年 10 月	截止 2022 年 12 月底，土地投资已完成，基建投资 6,758.01 万元	11,431.94	项目总投资 66,259.95 万元，其中土地投资 4,673.93 万元，建设投资 32,399.19 万元，设备投资 22,559.83 万元，预备费 1,128 万元，铺底资金 5,499 万元。

(续上表)

项 目	用途	投资预算(万元)	计划完工时间	转固时点
年产 1,000 万套 RFTUNER、1,000 万套散热件及机顶盒精密注塑外壳零组件项目	跟随终端客户及代工厂就近设厂，降低成本	13,760.10	2022.06	2022.06
年产 1,000 万套 RFTUNER、1,000 万套散热件、1,000 万套	扩大智能终端及新能源汽车电子的生产能力	13,227.70	2021.08	2021.08

大塑壳等 STB 精密零部件及 900 万套汽车电子嵌塑精密零部件生产线技改项目				
新能源汽车电子精密零组件及服务器精密结构件扩产项目	结合客户布局, 扩充新能源汽车电子精密零组件及服务器精密结构件产能需求	12,041.00	2022.12	2022.09
慈溪新能源汽车零部件产业基地建设项目	新能源市场的需求劲, 现有产能已明显不足, 投资建设厂房, 以扩大新能源产能。	66,259.95	2024.06	

根据上表所述, 报告期内公司主要在建工程进度基本符合既定的建设规划, 不存在严重逾期的情形。

## 2. 转固时点

公司主要在建工程主要由生产设备、房屋建筑物, 程具体转固依据如下:

项 目	转固依据
房屋建筑物	工程竣工验收记录单, 由使用部门、工程部门、财务部门等组织验收, 具备使用条件后完成验收
机器设备、生产辅助设备、运输工具及其他设备	固定资产验收单, 由申请部门、使用部门、财务部门组织验收, 在外观、技术资料、物品/合同吻合、安装质量达到技术指标等达标后, 完成验收

公司报告期内的主要在建工程履行了相关验收程序, 转固时点准确, 不存在延迟转固的情形。

## (三) 核查程序及结论

我们执行了以下核查程序:

1. 获取并查阅了公司产能产量明细表, 了解产能变动原因;
2. 获取同行业可比公司公开信息, 查看同行业公司固定资产规模, 计算与收入的匹配性, 并与本公司进行对比分析
3. 取得报告期内在建工程项目建设规划、施工许可证、工程项目有关合同, 了解工程进度及完工时间, 检查工程实施过程中的工程款支付凭证等;
4. 取得募投资金使用情况鉴证报告, 核查募投项目的投入情况和建设进度, 分析在建工程建设是否符合预期。
5. 了解公司不同在建工程项目转固时间点的判断标准, 是否达到预定可使用状态, 检查与资产转固相关的验收文件和原始凭证, 判断公司固定资产转固时间是否正确;

经核查，我们认为：

1. 公司固定资产规模与产能产量、营业收入相匹配，与同行业可比公司不存在重大差异；
2. 公司在建工程建设符合预期、不存在延迟转固情形。

**七、关于会计处理。**申请文件显示，2021 年申请人对原账龄 3 个月以内的应收账款，按 0.5%计提坏账准备，修改为对账龄 4 个月以内的应收账款，按 0.5%计提坏账准备；2021 年起公司按照新收入准则的要求，将运费及报关费用计入营业成本；申请人内销业务情况下，发出商品并由对方签收后，通常为一个月对账核对数量金额后确认销售收入的实现。请申请人补充说明：(1)结合会计估计变更前后业务环境变化、自身经营情况等说明进行应收账款坏账计提会计估计变更的原因，履行的决策程序，变更对申请人财务数据的具体影响，与同行业可比公司计提政策是否存在较大差异。(2)2020 年未将运费支出计入营业成本的原因，是否符合新收入准则的有关规定。(3)公司内外销业务收入确认政策与同行业可比公司是否存在较大差异，结合业务实质说明收入确认时点是否符合《企业会计准则》规定。请保荐机构及会计师发表核查意见。(反馈问题 11)

(一) 结合会计估计变更前后业务环境变化、自身经营情况等说明进行应收账款坏账计提会计估计变更的原因，履行的决策程序，变更对申请人财务数据的具体影响，与同行业可比公司计提政策是否存在较大差异

#### 1. 变更的原因

公司销售前五大客户中 PEGATRON 的结算信用期为 120 天，报告期内各期末，客户 PEGATRON 的应收账款余额均最大，原坏账政策按照 3 个月划分账龄不能真实、准确的反应客户 PEGATRON 的信用减值情况，故为了更加准确地对应收款项进行计量，更加客观公允地反映公司的财务状况和经营成果，经公司第三届九次董事会审议通过，从 2021 年 4 月 1 日起，对原账龄 3 个月以内的应收账款按 0.5%计提坏账准备，修改为对账龄 4 个月以内的应收账款，按 0.5%计提坏账准备。

#### 2. 履行的决策程序

此次变更会计估计，经过公司第三届董事会第九次会议、第三届监事会第九次会议审议通过，符合相关法律法规的规定。



### 3. 财务数据的具体影响

此项会计估计变更采用未来适用法，对变更后各年的坏账准备影响如下：

年 度	变更前	变更后	差异
2021 年度	9,193,618.19	7,863,357.24	-1,330,260.95
2022 年度	9,055,504.62	6,745,013.85	-2,310,490.77

此次会计估计变更，对 2021 年度损益的影响为增加公司的利润总额 1,330,260.95 元，对 2022 年损益的影响为增加公司的利润总额 2,310,490.77 元。

### 4. 同行业可比公司计提政策

详见问题五(一)之说明。经对比分析，公司与同行业可比公司计提政策不存在较大差异。

### (二) 2020 年未将运费支出计入营业成本的原因，是否符合新收入准则的有关规定

公司 2020 年运费支出构成合同履行成本。根据新收入准则，合同履行成本应当采用与该资产相关的商品收入确认相同的基础进行摊销，计入当期损益。新收入准则未明确规定合同履行成本所计入损益的具体科目。

根据新收入准则应用指南(财政部会计司编写组)，合同履行成本可按合同，分别在“服务成本”、“工程施工”等科目进行核算，企业发生上述合同履行成本时，借记“服务成本”、“工程施工”等科目，贷记“银行存款”、“应付职工薪酬”、“原材料”等科目；对合同履行成本进行摊销时，借记“主营业务成本”“其他业务成本”等科目，贷记“服务成本”、“工程施工”等科目。公司理解运费支出不属于服务成本和工程施工，指南尚未明确限定只能将其计入“主营业务成本”“其他业务成本”两个科目。出于一贯性考虑，公司沿用了《企业会计准则——应用指南》(财会〔2006〕18 号)附录会计科目和主要账务处理的规定，将运费支出计入销售费用，不违反当时对新收入准则的理解。

2021 年 11 月，财政部会计司发布了新收入准则实施问答，“根据《企业会计准则第 14 号——收入》(财会〔2017〕22 号)的有关规定，通常情况下，企业商品或服务的控制权转移给客户之前、为了履行客户合同而发生的运输活动不构成单项履约义务，相关运输成本应当作为合同履行成本，采用与商品或服务收入

确认相同的基础进行摊销计入当期损益。该合同履行成本应当在确认商品或服务收入时结转计入“主营业务成本”或“其他业务成本”科目，并在利润表“营业成本”项目中列示。”实施问答明确了运输费用应当计入营业成本，因此公司将2021年度为履行客户合同而发生的运费支出计入营业成本。

若将2020年度运输费用计入营业成本，对2020年主要财务指标的影响如下：

单位：万元

项目	计入销售费用	计入营业成本	影响
营业收入	104,038.75	104,038.75	
营业成本	72,675.67	73,764.39	1,088.72
销售费用	4,237.07	3,148.35	-1,088.72
毛利率	30.15%	29.10%	
利润总额	14,346.50	14,346.50	

由上表可见，2020年度将运输费用列报至主营业务成本后将导致毛利额减少1,088.72万元，毛利率由30.15%降低至29.10%，对毛利率的影响较小，该重分类测算事项不会导致公司营业利润和净利润变动，亦不会对公司财务报表的可理解性产生重大影响。

**(三) 公司内外销业务收入确认政策与同行业可比公司是否存在较大差异，结合业务实质说明收入确认时点是否符合《企业会计准则》规定**

1. 公司与同行业可比公司内外销业务收入确认政策如下：

公司收入确认政策

(1) 除寄售外的内销业务

司根据销售合同或订单，完成相关产品的生产及必要的检验工作后，将产品运送至客户指定地点后由客户签收，并经与客户定期(通常每月对账一次)对账确认销售数量和金额后，确认内销产品的销售收入。

(2) 除寄售外的外销业务

1) 一般外销业务

①采用 FOB/CIF 贸易模式

公司根据销售合同或订单，完成相关产品的生产及必要的检验工作后，将产品出库，办理报关手续并取得提单后，根据提单确认收入。

②采用 DDU/DDP/DAP 贸易模式

公司根据销售合同或订单，完成相关产品的生产及必要的检验工作后，将产品出库，在客户确认收货后确认收入。

2) 出口至国内加工区或保税区及深加工结转业务

①约定定期对账的情况：公司根据销售合同或订单，完成产品的生产及必要的检验工作后，将产品运送至出口加工区、保税区或客户指定的地点后由客户签收，并经与客户定期(通常每月对账一次)对账确认销售数量和金额后，公司确认相关产品的销售收入。

②约定不需要定期对账的情况：公司根据销售合同或订单，完成产品的生产及必要的检验工作后，将产品运送至出口加工区、保税区或客户指定的地点并由客户或者指定第三方签收后，公司确认相关产品的销售收入。

(3) 寄售业务

公司根据销售合同或订单，完成相关产品的生产及必要的检验工作后，将产品运送至客户指定仓库，公司与客户定期(通常每月对账一次)对账确认客户所领用的产品数量和金额后，确认寄售产品的销售收入。

(4) 模具销售

1) 不使用模具生产后续产品

公司根据客户模具订单的要求生产出相应的模具后，公司将使用该模具生产出的产品样品交由客户检验合格，经客户在样品验收报告中签字确认，在相关模具交付至客户指定地点后，公司确认该模具产品的销售收入。

2) 使用模具生产后续产品

公司根据客户模具订单的要求生产出相应的模具后，公司将使用该模具生产出的产品样品交由客户检验合格，经客户在样品验收报告中签字确认后，公司确认该模具产品的销售收入。

(5) 公司提供模具代管服务等属于在某一时段内履行的履约义务，公司以客户验收文件或结算单据等确认收入。

同行业可比公司收入确认政策：

可比公司	内销收入	外销收入	寄售业务
长盈精密	在公司将产品运送至合同约定交货地点并经客户确认、已收取价	在公司已根据合同约定将产品报关，取得提单，已收取货款或取得	

	款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认	了收款权力且相关的经济利益很可能流入时确认	
徕木股份	公司已根据合同约定 将产品运至交货地点且经客户验收, 公司不再对售出的产品实施有效控制及管理, 产品销售收入金额已确定, 已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入, 商品所有权上的主要风险和报酬已转移, 商品的法定所有权已转移	公司已根据合同约定将产品报关、离港, 取得提单, 产品销售收入金额已确定, 已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入, 商品所有权上的主要风险和报酬已转移, 商品的法定所有权已转移	
合兴股份	公司根据合同约定将产品运送至客户指定的地点或客户上门自提货物, 公司客户验收货物并对公司供货清单确认无误后确认收入	在公司外销产品完成出口报关手续并越 过船舷后确认收入	在公司将产品运送至寄售客户指定的仓库后, 客户从寄售仓库中领用产品, 公司根据合同约定与客户定期对账并根据对账确认的客户于对账期间从寄售仓库中实际领用的产品数量及金额确认收入
凯中精密	在发货并经对方签收之后确认相关控制权的转移, 确认当期收入	出口销售采用 FOB/CIF/CFR 结算的, 以产品报关越过船舷时确认相关控制权的转移, 确认收入; 采用 DDU/DDP/DAP/CIP/CPT/FCA/EXW 结算的, 以产品已被购买方收货确认相关控制权的转移, 确认当期收入	以购买方领用并取得相关凭证后确认相关控制权的转移, 确认当期收入

公司内外销业务收入确认政策与同行业可比公司对比说明:

(1) 除寄售外的内销业务

同行业可比公司中, 凯中精密为交付后签收确认收入, 长盈精密为交付后经客户确认确认收入, 徕木股份和合兴股份为交付后经客户验收确认收入。公司确认方式为交付后经客户验收, 以对账形式获得客户确认后确认收入。公司与同行业可比公司不存在重大差异。

出口至国内加工区或保税区及深加工结转业务与内销业务类似, 同行业可比公司未单独披露该业务类型。

(2) 除寄售外的一般外销业务

公司与同行业可比公司均根据不同的贸易类型制定对应的收入确认政策, 采用 FOB/CIF/CFR 结算的, 以产品报关越过船舷时(即取得提单时)确认相关控制权的转移并确认收入; 采用 DDU/DDP/DAP/CIP/CPT/FCA/EXW 结算的, 以产品已被购买方收货确认相关控制权的转移并确认收入。公司与同行业可比公司不存在重大差异。

### (3) 寄售业务

公司与存在寄售业务的可比公司对于寄售业务的收入确认方式一致，即根据客户确认后的实际领用的产品数量及金额确认收入。公司与同行业可比公司不存在重大差异。

综上所述，公司内外销业务收入确认政策与同行业可比公司不存在较大差异。

#### 2. 收入确认时点是否符合企业会计准则规定

根据《企业会计准则第 14 号-收入》第四条规定，企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。

根据《企业会计准则第 14 号-收入》应用指南相关规定，对于不属于在某一时段内履行的履约义务，应当属于在某一时点履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品控制权(即客户是否能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益)时，企业应当考虑下列五个迹象：

- (1) 企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务；
- (2) 企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权；
- (3) 企业已将该商品实物转移给客户，即客户已占有该商品实物；
- (4) 企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬；
- (5) 客户已接受该商品。

公司在各收入确认时点符合企业会计准则相关规定的说明如下：

- (1) 根据客户确认数量金额后确认收入

公司寄售业务、内销业务以及需要定期对账的出口至国内加工区或保税区及深加工结转业务采用该收入确认时点。

采用该收入确认时点的业务，公司根据销售合同或订单，完成相关产品的生产及必要的检验工作后，将产品运送至客户指定仓库或地点后，此时公司已将该商品实物及该商品的法定所有权转移给客户。经与客户对账确认销售数量和金额后，表明客户对该商品进行了正式验收并接受了该商品，此时客户就该商品负有现时付款义务，公司已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户。故公司在客户确认数量金额后确认收入符合企业会计准则的相关规定。

#### (2) 根据客户签收确认收入

公司按照 DDU/DDP/DAP 等贸易模式销售产品的业务和不需要定期对账的出口至国内加工区或保税区及深加工结转业务采用该收入确认时点。按照 DDU/DDP/DAP 等贸易模式销售产品的业务，根据《国际贸易术语解释通则》的相关规定，货物灭失或者损坏的全部风险在指定目的地交货时转移。

采用该收入确认时点的业务，公司根据销售合同或订单，完成相关产品的生产及必要的检验工作后，将产品运送至客户指定目的地或地点后交付给客户并由客户签收，此时公司已将该商品实物转移给客户，且客户已接受该商品。并将商品的法定所有权及该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，客户此时就该商品负有现时付款义务，故公司在与客户签收后确认收入，符合企业会计准则规定。

#### (3) 根据提单确认收入

公司按照 FOB/CIF 等贸易模式销售产品的业务采用该收入确认时点。

根据《国际贸易术语解释通则》的相关规定，采用 FOB/CIF 方式交易的，货物灭失或者损坏的全部风险在指定装运港装运上船后转移。

采用该收入确认时点的业务，公司根据销售合同或订单，完成相关产品的生产及必要的检验工作后，将产品出库，办理报关手续，将产品装上指定装运港装运上船并取得提单，此时公司已将商品的法定所有权及该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，客户此时就该商品负有现时付款义务，故公司在取得提单后确认收入，符合企业会计准则的相关规定。

#### (4) 根据客户验收确认收入。

公司销售模具产品采用该收入确认时点。

不使用模具生产后续产品的，公司根据客户模具订单的要求生产出相应的模

具后，公司将使用该模具生产出的产品样品交由客户检验合格，在相关模具交付至客户指定地点后，公司确认该模具产品的销售收入。此时公司已将该商品实物转移给客户，且客户已接受该商品，并将商品的法定所有权及该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，客户此时就该商品负有现时付款义务，故公司在与客户签收后确认收入，符合企业会计准则的相关规定。

使用模具生产后续产品的，公司根据客户模具订单的要求生产出相应的模具后，公司将使用该模具生产出的产品样品交由客户检验合格，客户在样品验收报告中签字确认。此时客户已接受该商品，虽然公司未将实物转移给客户，但是该模具只能生产该客户的产品，客户可以通过下订单的方式控制该模具的使用。公司已将商品的法定所有权及该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，客户此时就该商品负有现时付款义务，故公司在与客户对模具生产的样品验收合格签收后确认收入，符合企业会计准则的相关规定。

综上所述：公司收入确认时点符合企业会计准则的相关规定。

#### **(四) 核查程序及结论**

我们执行了以下核查程序：

1. 询问管理层作出会计估计变更的原因，结合市场环境、公司实际经营情况分析该原因的合理性；

2. 核查公司作出会计估计变更履行的决策程序，取得相关的董事会、监事会会议决议；

3. 测算公司按原坏账计提政策计算坏账对公司财务数据的影响，分析该影响是否重大，同时查询同行业可比公司的坏账计提政策，分析公司坏账政策与同行业可比公司是否存在较大差异；

4. 查看公司与客户签订的合同及协议，分析其中与收入有关的合同条款，了解各业务实际销售流程，结合企业会计准则分析公司收入确认时点的合理性。同时取得收入流程所涉及的相关凭证并进行核对；

5. 查询同行业可比公司收入确认政策，与公司收入政策进行比较，分析公司与同行业可比公司收入确认政策是否存在较大差异；

6. 了解与收入确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

经核查，我们认为：

1. 公司会计估计变更原因合理并履行了相应董事会及监事会的决策程序，变更对公司利润总额影响较小，坏账计提政策与同行业可比公司相比不存在较大差异；

2. 2020 年公司未将运费支出计入营业成本不违反新收入准则的相关规定，且未将运费支出计入营业成本对主要财务指标的影响较小，不会对公司财务报表的可理解性产生重大影响；

3. 公司内外销业务收入确认政策与同行业可比公司不存在较大差异，公司收入确认时点符合企业会计准则的相关规定。

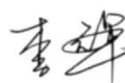
专此说明，请予察核。



中国注册会计师：



中国注册会计师：



二〇二三年五月十日





# 会计师事务所 执业证书

名称：天健会计师事务所（特殊普通合伙）

首席合伙人：胡少先

主任会计师：

经营场所：浙江省杭州市西溪路128号6楼

组织形式：特殊普通合伙

执业证书编号：330000001

批准执业文号：浙财会（2011）25号

批准执业日期：1988年11月21日设立，2011年12月25日转所



证书序号：0007666

## 说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。

发证机关：



2019年12月25日

中华人民共和国财政部制

仅为宁波兴瑞电子科技股份有限公司开发系统反馈之目的而提供文件的复印件，仅用于说明天健会计师事务所（特殊普通合伙）具有执业资质未经本所书面同意，此文件不得用作任何其他用途，亦不得向第三方传送或披露。



# 营业执照

(副本)

统一社会信用代码  
913300005793421213 (1/3)

扫描二维码  
“国家企业信用信息公示系统”  
了解更多登记、备案、许可、监管信息



名称 天健会计师事务所(特殊普通合伙)

类型 特殊普通合伙企业

执行事务合伙人 胡少先

经营范围 审计企业会计报表,出具审计报告,验证企业资本,出具验资报告,办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务,出具有关报告,基本建设年度决算审计,代理记账,会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训,信息系统审计,法律、法规规定  
的其他业务。(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)

成立日期 2011年07月18日

合伙期限 2011年07月18日至长期

主要经营场所 浙江省杭州市西湖区西溪路128号6楼

登记机关

2022年3月1日



仅为宁波兴瑞电子科技股份有限公司公开发债反馈回复之目的而提供文件的复印件,仅用于说明天健会计师事务所(特殊普通合伙)合法经营未经本所书面同意,此文件不得用作任何其他用途,亦不得向第三方传送给或披露。

国家市场监督管理总局

国家企业信用信息公示系统





仅为...科技股份有限公司公开发债反馈回复  
...件，仅用于说明 宋鑫 是中国  
...同意，此文件不得用作任何其他  
...披露。



姓名 宋鑫  
Full name  
性别 男  
Sex  
出生日期 1981-09-04  
Date of birth  
工作单位 天圆会计师事务所(特殊普通合伙)  
Working unit  
身份证号码 371083198109043015  
Identity card No.



证书编号 330000012122  
No. of Certificate  
批准注册协会 浙江省注册会计师协会  
Authorized Institute of CPAs  
发证日期 2008 12 27  
Date of Issuance

年度检验登记  
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。  
This certificate is valid for another year after  
this renewal.



年 月 日  
Year Month Day

1194



THE CHINESE INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS  
中国注册会计师协会



姓名 李远军  
性别 男  
出生日期 1990-08-03  
工作单位 天德会计师事务所(特殊普通合伙)  
身份证号 330523199008030511  
Identity card No.

仅为... 子科技股份有限公司公开发债反馈回复  
... 李远军 是中国  
... 同意, 此文件不得用作任何其他  
... 或披露。



证书编号: 330000015775  
批准注册协会: 浙江省注册会计师协会  
Authorized Institute of CPAs  
发证日期: 2017 年 04 月 12 日  
Date of Issuance

年度检验登记  
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格, 继续有效一年。  
This certificate is valid for another year after this renewal.



年 月 日  
月 日 日