

兴业证券股份有限公司
关于广东辰奕智能科技股份有限公司
2023 年年报问询函回复的核查意见

深圳证券交易所：

广东辰奕智能科技股份有限公司（以下简称“辰奕智能”或“公司”）于近日收到贵所下发的《关于对广东辰奕智能科技股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函〔2024〕第 295 号，以下简称“问询函”）。兴业证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）作为辰奕智能的持续督导保荐机构，现对相关回复进行了核查，并发表如下核查意见。

问题 1.关于收入变动。

2023 年，你公司实现营业收入 7.20 亿元，同比下滑 3.31%。分产品看，红外遥控器、无线遥控器、其他智能产品分别实现收入 2.06 亿元、3.55 亿元和 1.25 亿元，分别同比变动-0.35%、-12.45%、21.10%，其中，红外遥控器收入增速由 2022 年的 1.42%下降至 2023 年的-0.35%，无线遥控器收入增速由 2022 年的 10.30%下降至-12.45%，其他智能产品收入增速由 2022 年的 441.24%下降至 21.10%；分地区看，国际销售、国内销售分别实现收入 4.42 亿元和 2.78 亿元，国内收入增速由 2022 年的 21.12%大幅下滑至-20.87%，国际收入增速由 2022 年的 18.26%下滑至 12.37%，且 2023 年不同地区收入变动趋势相反。

请你公司：

（1）补充说明其他智能产品的产品类型，红外遥控器、无线遥控器、其他智能产品细分产品类型的销量、单价变动趋势，结合细分产品类型、主要客户销售情况等影响因素，说明公司各产品 2022 年至 2023 年收入变化的主要原因，无线遥控器 2022 年收入大幅增长但 2023 年收入大幅下滑的原因及合理性，并结合下游行业变动趋势、同行业上市公司经营情况等，说明收入变动趋势是否与同行业存在差异，如是请说明原因；

(2) 结合产品结构、客户情况、所在地区经营环境等影响因素，说明公司 2023 年国内收入增速大幅下滑、国内外收入增速变动趋势相反的原因及合理性。

一、公司说明

(一) 补充说明其他智能产品的产品类型，红外遥控器、无线遥控器、其他智能产品细分产品类型的销量、单价变动趋势，结合细分产品类型、主要客户销售情况等影响因素，说明公司各产品 2022 年至 2023 年收入变化的主要原因，无线遥控器 2022 年收入大幅增长但 2023 年收入大幅下滑的原因及合理性，并结合下游行业变动趋势、同行业上市公司经营情况等，说明收入变动趋势是否与同行业存在差异，如是请说明原因。

1、公司各产品 2022 年至 2023 年收入变化的主要原因

2022 年度和 2023 年度，公司主要产品的销量、单价情况如下表：

单位：元/个、万个、万元

产品	2023 年度			2022 年度		
	单价	销量	收入	单价	销量	收入
家电智能遥控器：						
红外遥控器	8.94	2,300.75	20,559.55	8.88	2,323.23	20,630.77
无线遥控器	18.84	1,883.89	35,484.38	19.44	2,084.91	40,532.14
智能产品：						
教育产品	114.65	7.00	802.28	168.00	5.86	983.80
智能家居控制器	35.50	15.36	545.47	24.49	5.72	140.04
其他智能产品：	90.45	137.96	12,479.13	74.49	138.34	10,304.88
麦克风	110.15	84.16	9,270.58	73.01	68.13	4,973.94
摄像头	55.44	52.42	2,906.12	94.76	50.10	4,747.51
其他	218.07	1.39	302.43	29.01	20.11	583.43

公司其他智能产品主要是麦克风和摄像头产品，2022 年度和 2023 年度，麦克风和摄像头产品的销售收入占其他智能产品的比例分别为 94.34%和 97.58%。

公司销售收入主要由红外遥控器、无线遥控器和其他智能产品构成，2022 年度和 2023 年度，上述产品占销售收入的比例分别为 98.45%和 98.07%。2022 年以来，公司红外遥控器单价和销量较稳定，销售收入保持稳定。公司红外遥控器以外销为主，外销收入占比 80%以上，主要客户包括 Universal Electronics BV、

Jasco Products Company LLC、Zorlu Group、Tech4home Lda. 和 Hama GmbH & CO KG，上述五家客户 2023 年红外遥控器的收入占比合计 54.30%。

2023 年度销售收入同比下滑 3.31%，主要由于无线遥控器产品和其他智能产品收入变动所致，具体原因如下：

(1) 2023 年度，公司无线遥控器产品销售收入减少 5,047.76 万元，同比下降 12.45%，主要是无线遥控器产品销售数量下降所致。本年度国内彩电行业消费需求不佳，根据奥维云网（AVC）推总数据，2023 年中国彩电市场零售量为 3142 万台，同比下降 13.6%。部分国内品牌厂商调整出货策略减少订单量。无线遥控器收入下降较多的客户主要是小米集团、华为集团和感臻科技，上述客户的销售收入分别下降了 1,155.26 万元、2,014.93 万元和 1,831.23 万元，合计 5,001.42 万元。

(2) 2023 年度，公司其他智能产品销售收入增加 21.10%。主要是麦克风产品单价和销量均有所上涨，单价上涨主要是彩盒包装的成套出售的麦克风套装增加所致，之前主要以普通包装的单品出售，销量上涨主要是产品终端市场销售较好。公司麦克风产品的客户主要是源泰电子（终端客户为哈曼国际 HARMAN International industries, Inc）、北京雷石天地电子技术有限公司和极米科技等。

2023 年度，公司摄像头产品销售收入下降，主要是单价下降所致，单价下降主要原因是摄像头产品主要应用于华为智慧屏产品，2023 年度华为智慧屏产品销售不及预期，为促进销售进行了价格的下调，客户为控制成本，摄像头组件采购价格也有所下降。

2、无线遥控器 2022 年收入大幅增长但 2023 年收入大幅下滑的原因及合理性

2022 年度和 2023 年度，无线遥控器销售额先增后降，主要是受国内外消费市场变化的影响。2022 年度，随着蓝牙、WiFi、物联网技术的普及以及智能家居的发展，智能电视出货量和渗透率逐年增长，使得无线遥控器的需求大幅增长。2022 年，公司无线遥控器收入增长 3,784.13 万元，其中收入增长较多的客户主要是 Tech4home Lda.和小米集团，收入分别增长 2,758.15 万元和 1,551.38 万元，合计 4,309.53 万元。根据洛图科技（RUNTO）发布的《中国电视市场品牌出货

月度追踪》数据显示，2022 年全年，中国电视市场品牌整机出货量达到 3990 万台，同比 2021 年增长 2.4%，其中小米电视全年出货在 884 万台，同比增长 0.8%。

2023 年，由于国内彩电行业消费需求不佳，部分国内品牌厂商出货策略调整，主要是客户小米集团、华为集团和感臻科技收入下降较多，分别下降了 1,155.26 万元、2,014.93 万元和 1,831.23 万元，合计 5,001.42 万元。奥维云网(AVC)推总数据显示，2023 年中国彩电市场零售量为 3142 万台，同比下降 13.6%。根据洛图科技(RUNTO)最新发布的《中国电视市场品牌出货月度追踪》数据显示，2023 年全年，中国电视市场品牌整机的出货量为 3656 万台，同比 2022 年下降 8.4%，其中小米电视全年出货 770 万台，同比下降约 13%，华为全年出货总量约 90 万台，同比降幅达到近 40%。

无线遥控器 2022 年收入大幅增长但 2023 年收入大幅下滑与国内外消费市场变化有关，具有合理性。

3、公司收入变动与行业情况对比分析

公司遥控器产品主要应用于电视机和机顶盒等。根据洛图科技(RUNTO)最新发布的《全球电视品牌市场出货季度追踪(Global TV Brand Market Shipment Quarterly Tracker)》数据显示，2023 年全年，全球电视市场品牌整机出货量达到 2.01 亿台，同比 2022 年下降 1.6%。细分到销售区域来看，北美、拉美和东欧三大市场的出货量实现了同比增长，增幅分别为 7.5%、2.3%和 3.4%，亚太、中国、西欧和中东非的出货量同比均下降，降幅分别为 0.2%、8.4%、11.5%和 3.0%。同时，奥维云网(AVC)推总数据显示，2023 年中国彩电市场零售量为 3142 万台，同比下降 13.6%。2023 年度，公司下游电视机市场销量同比下降，与公司营业收入下降趋势保持一致。

2022 年以来，同行业上市公司经营情况对比分析如下：

单位：万元、人民币/美元

营业收入	2023 年度	2022 年度
威达智能(834281)	未披露	25,210.83
迪富电子(872393)	14,066.70	10,988.30
超然科技(838951)	4,120.64	5,902.77
Universal Electronics Inc (UEIC)	42,045.70	54,275.10

Home Control (01747)	10,100.80	12,656.00
辰奕智能	72,013.99	74,477.55

数据来源：公司年报，UEIC、Home control 营业收入单位为美元。

2023 年，同行业可比上市公司除迪富电子收入增长外，其他可比公司营业收入均呈下降趋势，迪富电子产品结构和发行人有所差异，其应用终端以厨卫产品为主，2023 年度收入增长主要是厨卫客户销售收入增加所致。除此之外，辰奕智能营业收入变动趋势与同行业可比上市公司不存在差异。

(二) 结合产品结构、客户情况、所在地区经营环境等影响因素，说明公司 2023 年国内收入增速大幅下滑、国内外收入增速变动趋势相反的原因及合理性。

公司国际、国内销售分产品结构分析如下：

单位：万元

营业收入		2023 年度		2022 年度		2021 年度
		金额	变动比例	金额	变动比例	金额
国际销售	无线遥控器	20,591.08	8.33%	19,006.88	29.82%	14,640.52
	红外遥控器	16,512.74	-6.62%	17,683.07	-1.72%	17,992.61
	智能产品	6,664.87	207.13%	2,170.05	856.70%	226.83
	其他	440.50	-8.39%	480.87	-27.10%	659.66
	小计	44,209.20	12.37%	39,340.87	17.37%	33,519.62
国内销售	无线遥控器	14,893.30	-30.81%	21,525.26	-2.63%	22,107.49
	红外遥控器	4,046.82	37.29%	2,947.70	25.51%	2,348.61
	智能产品	7,162.00	-22.65%	9,258.68	172.91%	3,392.60
	其他	1,702.68	21.18%	1,405.05	67.19%	840.41
	小计	27,804.80	-20.87%	35,136.69	22.47%	28,689.11

注：2021 年和 2022 年国际、国内营业收入包含主营业务收入和其他业务收入。“其他”主要为其他业务收入。

公司 2023 年度，国内销售收入增速由 22.47%下降至-20.87%，国际销售收入保持持续增长。2023 年度，公司国内销售收入下降，主要是无线遥控器和智能产品收入下降所致。国际销售收入增长，主要是无线遥控器和智能产品的收入增长所致。

2023 年国内销售收入中，无线遥控器收入下降，主要是国内彩电行业消费需求不佳，部分国内品牌厂商出货策略调整，使得部分内销客户订单量下降，其

中收入下降较多的客户主要是小米集团、华为集团和感臻科技，上述客户的销售收入分别下降了 1,155.26 万元、2,014.93 万元和 1,831.23 万元，合计 5,001.42 万元。奥维云网（AVC）推总数据显示，2023 年中国彩电市场零售量为 3142 万台，同比下降 13.6%。

智能产品收入下降，主要是销售给华为集团的摄像头产品单价下降所致，该款摄像头主要应用于华为智慧屏产品，2023 年度华为智慧屏产品销售不及预期，为促进销售进行了价格的下调，客户为控制成本，摄像头组件采购价格也有所下降。

2023 年国际销售收入中，无线遥控器收入增长 2,023.08 万元，主要是由于客户 Tech4home Lda 应用于机顶盒的无线遥控器的收入增加 2,131.53 万元。Tech4home Lda.成立于 2009 年，注册地葡萄牙，专注于遥控器 ID 设计和软件开发，在欧洲、加拿大与各大电信运营商有深度合作。2023 年，公司对其销售收入大幅增加的原因，主要是随着欧洲、加拿大机顶盒终端市场智能化需求的提升，搭配语音功能的蓝牙遥控器销量大幅上升，同时公司凭借较强的研发实力、及时的产品交付、优良的产品品质和服务，快速提升客户份额，进一步提升了销售规模。

国际销售收入中智能产品收入增加 4,494.82 万元，主要是客户源泰电子（终端客户哈曼国际）的 JBL 麦克风产品收入增加 4,416.81 万元，该客户 2021 年建立合作关系，2022 年以来麦克风产品的销量持续增长。根据研究团队调研统计，2022 年全球无线麦克风市场销售额达到了 176 亿元，预计 2029 年将达到 242 亿元，年复合增长率（CAGR）为 4.6%。

综上，2023 年度国内收入同比下降、国际收入保持增长，主要受产品结构、客户结构以及国内外消费市场变动的影响，具有合理性。

二、保荐机构核查意见

（一）核查方式

- 1、访谈公司管理层，了解公司主要产品的单价、销量变动原因；
- 2、获取并复核公司销售收入明细表，分析主要产品的单价、销量变动情况，分析细分产品的收入变动原因；

3、查询下游行业发展趋势，获取同行业可比上市公司年度报告，分析行业发展、可比公司与公司经营情况的变动趋势是否一致。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：

1、公司其他智能产品主要是麦克风和摄像头产品。2022年以来，麦克风产品单价和销量上涨，使得收入大幅增长；摄像头产品销量稳定，单价下降导致收入下降；公司红外遥控器单价和销量较稳定，使得收入保持稳定；无线遥控器2022年收入大幅增长但2023年收入大幅下滑主要受国内客户销售收入影响，具有合理性。

2、2023年度，公司下游电视机市场销量同比下降，与公司营业收入下降趋势保持一致；同行业可比上市公司除迪富电子收入增长外，其他可比公司营业收入均呈下降趋势，辰奕智能营业收入变动趋势与同行业可比上市公司不存在差异。

3、2023年度，公司国内收入同比下降、国际收入保持增长，主要受产品结构、客户结构以及国内外消费市场变动的影响，具有合理性。

问题 2.关于毛利率变动。

2023年，你公司毛利率为27.20%，较2022年增长1.36个百分点。分产品看，红外遥控器、无线遥控器、其他智能产品毛利率分别为31.49%、26.88%、23.10%，分别较2022年变动6.34个百分点、-0.62个百分点、1.18个百分点，其中红外遥控器毛利率大幅增长且已超过无线遥控器毛利率水平；分地区看，国际销售、国内销售毛利率分别为28.41%和25.29%，分别较2022年变动6.75个百分点和-3.09个百分点，毛利率变动趋势相反。请你公司：

（1）结合产品特点、产品售价、营业成本构成和成本结转情况、所在行业发展趋势等影响因素，说明2023年红外遥控器、无线遥控器、其他智能产品毛利率变动的主要驱动因素，并说明红外遥控器毛利率大幅增长并超过无线遥控器的原因及合理性；

（2）结合产品结构、客户情况、所在地区经营环境、经营模式等影响因素，说明国内外销售毛利率变动趋势相反的原因及合理性；

(3) 说明公司毛利率变动趋势是否与同行业可比公司一致，如否，请说明原因及合理性。

一、公司说明

(一) 结合产品特点、产品售价、营业成本构成和成本结转情况、所在行业发展趋势等影响因素，说明 2023 年红外遥控器、无线遥控器、其他智能产品毛利率变动的主要驱动因素，并说明红外遥控器毛利率大幅增长并超过无线遥控器的原因及合理性；

1、红外遥控器的毛利率变动分析

公司红外遥控器的销售均价、单位成本对毛利率变动影响分析：

单位：元/个

红外遥控器	2023 年度		2022 年度
	金额	变动/毛利率变动贡献	金额
毛利率	31.49%	6.34%	25.15%
销售均价	8.94	0.46%	8.88
单位成本	6.12	5.88%	6.65
单位材料	3.96	4.84%	4.40

注：毛利率变动幅度=本期毛利率-上期毛利率=销售均价的影响+单位成本的影响；
 销售均价的影响=（本期销售均价-上期单位成本）/本期销售均价×100%-上期毛利率；
 单位成本变动的贡献=（上期单位成本-本期单位成本）/本期销售均价×100%，下同。

2023 年度，公司红外遥控器毛利率增加 6.34%，其中销售均价的上涨贡献 0.46%，单位成本的下降贡献 5.88%。公司红外遥控器 80% 以上为外销，销售均价受人民币兑美元的汇率影响，2022 年 4 月以来，美元兑人民币汇率呈上升趋势，2022 年和 2023 年美元兑人民币的汇率平均为 6.7261 和 7.0467，增长 4.77%，使得 2023 年外销的红外遥控器销售均价上涨。

单位成本下降主要是单位材料成本下降，单位材料下降对毛利率的贡献 4.84%，2023 年度宏观经济波动影响减弱，大宗商品市场供应回升，工厂复工复产恢复，公司主要原材料 IC、硅胶按键、PCB、塑胶原料等市场供应充足，采购成本下降。

2、无线遥控器的毛利率变动分析

公司无线遥控器的销售均价、单位成本对毛利率变动影响分析：

单位：元/个

无线遥控器	2023 年度		2022 年度
	金额	变动/毛利率变动贡献	金额
毛利率	26.88%	-0.62%	27.50%
销售均价	18.84	-2.33%	19.44
单位成本	13.77	1.71%	14.09
单位材料	10.51	1.58%	10.81

注：毛利率变动幅度=本期毛利率-上期毛利率=销售均价的影响+单位成本的影响；
 销售均价的影响=（本期销售均价-上期单位成本）/本期销售均价×100%-上期毛利率；
 单位成本变动的影响=（上期单位成本-本期单位成本）/本期销售均价×100%，下同。

2023 年度，公司无线遥控器毛利率较为稳定，变化幅度较小，同比下降 0.62%，其中销售均价的下降对毛利率影响-2.33%，单位成本的下降对毛利率贡献 1.71%。公司无线遥控器的销售均价下降，主要是由于国内消费市场不及预期，客户销售量下降，客户为了控制采购成本，部分产品销售价格下降。单位成本下降主要是单位材料成本下降所致，公司主要原材料 IC、硅胶按键、PCB、塑胶原料等市场供应充足，采购成本下降。

3、其他智能产品的毛利率变动分析

公司其他智能产品的销售均价、单位成本对毛利率变动影响分析：

单位：元/个

其他智能产品	2023 年度		2022 年度
	金额	变动/毛利率变动贡献	金额
毛利率	23.10%	1.18%	21.92%
销售均价	90.45	13.79%	74.49
单位成本	69.56	-12.61%	58.16
单位材料	56.30	-17.28%	40.66

注：毛利率变动幅度=本期毛利率-上期毛利率=销售均价的影响+单位成本的影响；
 销售均价的影响=（本期销售均价-上期单位成本）/本期销售均价×100%-上期毛利率；
 单位成本变动的影响=（上期单位成本-本期单位成本）/本期销售均价×100%，下同。

2023 年度，公司其他智能产品毛利率变动幅度较小，同比增长 1.18%，其中销售均价的上涨对毛利率贡献 13.79%，单位成本的上升影响-12.61%。公司其他智能产品主要是麦克风和摄像头产品，2023 年销售均价上涨，主要是单价较高的麦克风套装产品销量上升所致。单位成本上涨主要是由于成本较高的麦克风产品产量上升，拉高了产品的单位材料成本。

4、红外遥控器毛利率超过无线遥控器毛利率的合理性分析

2023 年度，红外遥控器毛利率超过无线遥控器毛利率主要是由于红外遥控器毛利率大幅增长所致，红外遥控器主要以外销为主，毛利率大幅增长主要是受汇率影响，销售均价增长，同时，单位材料成本下降较多。红外遥控器销售区域主要是境外，受汇率、消费市场变化、客户结构等影响，红外遥控器毛利率超过无线遥控器的毛利率具有合理性。

(二) 结合产品结构、客户情况、所在地区经营环境、经营模式等影响因素，说明国内外销售毛利率变动趋势相反的原因及合理性；

公司境内外销售中主要产品的毛利率分析如下：

单位：元/个

营业收入		2023 年度			2022 年度		
		销售均价	单位成本	毛利率	销售均价	单位成本	毛利率
国际销售	无线遥控器	18.50	13.50	27.03%	18.14	13.78	24.05%
	红外遥控器	10.56	7.10	32.78%	9.75	7.34	24.70%
	智能产品	153.41	119.81	21.90%	157.79	128.46	18.59%
国内销售	无线遥控器	19.31	14.16	26.66%	20.75	14.41	30.55%
	红外遥控器	5.50	4.05	26.22%	5.78	4.18	27.81%
	智能产品	61.28	46.51	24.09%	68.00	52.86	22.26%

2023 年，公司国际销售、国内销售的毛利率分别为 28.41%和 25.29%，分别较 2022 年变动 6.75%和-3.09%。国际销售毛利率增长，其中无线遥控器、红外遥控器和智能产品的毛利率均增长，主要由于美元兑人民币的汇率上涨，使得外销的无线遥控器和红外遥控器的销售均价上涨，2022 年和 2023 年美元兑人民币的汇率平均为 6.7261 和 7.0467，增长 4.77%。同时主要原材料采购成本下降，使得单位成本下降。

国内销售毛利率下降，主要是无线遥控器和红外遥控器的毛利率均下降。国内销售产品销售均价均呈下降趋势，主要是国内消费市场不及预期，下游客户销量下降，客户为了控制采购成本，部分产品销售价格下降，使得国内销售收入毛利率下降。

2023 年度，公司主要客户、经营模式未发生较大变化。

公司国内外销售毛利率变动趋势相反,主要受美元汇率、外销产品价格上升、内销产品价格下降、单位成本下降等因素影响,具有合理性。

(三)说明公司毛利率变动趋势是否与同行业可比公司一致,如否,请说明原因及合理性。

同行业可比上市公司毛利率分析如下:

毛利率(%)	2023年度	2022年度
威达智能(834281)	未披露	22.38
迪富电子(872393)	30.98	25.60
超然科技(838951)	21.95	13.70
Universal Electronics Inc (UEIC)	23.20	28.06
Home Control (01747)	23.08	21.82
辰奕智能	27.20	25.84

2023年度,同行业上市公司中迪富电子、超然科技、Home Control 毛利率均上升,与辰奕智能毛利率变动趋势一致。UEIC 毛利率下降主要是终端消费市场需求下降,产品销量下降,单位固定成本上升,使得毛利率下降。

二、保荐机构核查意见

(一) 核查方式

- 1、访谈公司管理层,了解主要产品毛利率变动的原因;
- 2、获取并复核公司销售收入成本明细表,分析红外遥控器、无线遥控器、其他智能产品的销售均价、单位成本及成本构成的变动情况,分析产品结构、客户情况、经营模式对毛利率的影响;
- 3、查询下游行业发展趋势,获取同行业可比上市公司年度报告,分析行业发展、可比公司与辰奕智能毛利率的变动趋势是否一致。

(二) 核查结论

经核查,保荐机构认为:

- 1、2023年红外遥控器、无线遥控器、其他智能产品毛利率变动主要受美元汇率、销售均价、单位成本、单位材料成本、产品结构等因素的影响。红外遥控器毛利率大幅增长主要是由于销售均价增长和单位材料成本下降较多,无线遥控

器毛利率下降主要是销售均价下降所致，红外遥控器毛利率超过无线遥控器的毛利率具有合理性。

2、2023 年度，同行业上市公司中迪富电子、超然科技、Home Control 毛利率均上升，与辰奕智能毛利率变动趋势一致，辰奕智能毛利率变动趋势与同行业可比上市公司不存在差异。

问题 3. 关于客户

2023 年，你公司前五大客户销售额为 3.58 亿元，占年度销售总额比例为 49.68%，客户集中度较高。请你公司：

(1) 补充说明前五大客户（关联方合并）的名称、开始合作时间、2023 年销售金额及变动金额、销售产品类型、2023 年末应收账款余额、合同约定账期、期后回款金额、回款是否逾期及逾期规模等，并结合资本规模、成立时间、公司人数等说明客户是否具备履约能力，相关坏账准备计提是否准确；

(2) 合作年度是否存在既是公司供应商又是公司客户的情形，如是，请说明采购内容、采购规模、开始采购时间，并核查采购价格是否公允，存在上述情形的原因及合理性。

一、公司说明

(一) 补充说明前五大客户（关联方合并）的名称、开始合作时间、2023 年销售金额及变动金额、销售产品类型、2023 年末应收账款余额、合同约定账期、期后回款金额、回款是否逾期及逾期规模等，并结合资本规模、成立时间、公司人数等说明客户是否具备履约能力，相关坏账准备计提是否准确；

1、公司前五大客户销售情况

2023 年度，公司前五大客户销售情况如下表：

单位：万元

序号	客户名称	营业收入			合作情况
		2023 年度	2022 年度	变动金额	
1	Tech4home Lda.	16,093.73	14,994.14	1,099.59	2017 年建立合作关系，主要向公司采购蓝牙遥控器、万能遥控器、单功能遥控器等。

2	源泰电子	7,934.92	4,305.78	3,629.14	2021年建立合作关系,主要向公司采购麦克风产品。
3	华为集团	4,348.02	8,844.54	-4,496.52	2017年建立合作关系,主要向公司采购摄像头和蓝牙遥控器。
4	Zorlu Group	3,882.15	3,678.88	203.28	2009年建立合作关系,主要向公司采购单功能遥控器和蓝牙遥控器
5	Universal Electronics BV	3,517.16	2,719.01	798.14	2017年建立合作关系,2020年开始深度合作,主要采购学习遥控器、万能遥控器和蓝牙遥控器。
合计		35,775.99	34,542.35	1,233.64	

2023年,公司前五大客户中除华为集团外,销售收入均保持增长,华为集团主要是摄像头终端产品市场销售不及预期,导致摄像头产品销售收入下降。

2、前五大客户应收账款情况

2023年度,公司前五大客户应收账款账龄结构、坏账准备计提情况及期后回款情况如下:

单位:万元

序号	客户名称	应收账款余额			应收账款账龄情况		应收账款坏账准备计提		合同账期
		余额	截至2024.6.4期后回款金额	期后回款比例	信用期内	逾期一年以内	金额	计提比例	
1	Tech4home Lda.	3,345.84	3,345.84	100.00%	3,345.84	-	100.38	3.00%	OA 90days
2	源泰电子	2,248.76	2,248.76	100.00%	2,248.76	-	67.46	3.00%	票到45天
3	华为集团	2,903.06	2,903.06	100.00%	2,893.57	9.49	87.28	3.01%	货到90天
4	Zorlu Group	1,676.64	1,227.95	73.24%	1,673.95	2.69	50.35	3.00%	LC180天
5	Universal Electronics BV	308.66	308.66	100.00%	308.66	-	9.26	3.00%	月结60天
合计		10,482.96	10,034.27	95.72%	10,470.78	12.18	314.73	3.00%	

截至2023年末,公司前五大客户的应收账款在信用期内的金额占比99.88%,占比较高,仅存在少量金额因与客户记账方式不同存在逾期。截至2024年6月4日,上述应收账款期后回款金额占比95.72%,仅客户Zorlu Group存在部分未到期金额未回款,其余前五大客户均已回款。

公司前五大客户的资本规模、成立时间、公司人数、销售规模等情况如下表所示，上述客户均具备履约能力，相关坏账准备计提准确。

序号	客户名称	成立时间	公司人数	注册资本或净资产	2023年销售规模
1	Tech4home Lda.	2009年	55	50万欧元	4331万欧元
2	源泰电子	2010年	36	300万人民币	1.87亿人民币
3	华为集团	1987年	20.7万人	5075亿元	7,042亿人民币
4	Zorlu Group	1984年	超过2万人	408.6亿里拉	1122亿里拉
5	Universal Electronics Inc (UEIC)	1986年	4177人	50万美元	4.20亿美元

注：数据来源公司官网、年度报告、客户访谈。

(二) 合作年度是否存在既是公司供应商又是公司客户的情形，如是，请说明采购内容、采购规模、开始采购时间，并核查采购价格是否公允，存在上述情形的原因及合理性。

2023年，公司前五大客户中存在源泰电子既是客户又是供应商的情况。公司2021年开始向其采购麦克风芯片，2023年度采购金额为1,647.06万元，采购单价1.79元/个，与公司芯片年度采购均价1.92元/个差异较小，采购价格公允。

公司向其采购麦克风芯片，主要是该款产品主芯片需要源泰电子设计软件，是为终端客户定制的芯片。其他主材料和辅材以及产品开模设计、生产制造等均由辰奕智能执行，公司向其采购定制芯片具有商业合理性。

公司与源泰电子2021年建立合作关系，主要向其销售哈曼旗下的JBL麦克风产品。源泰电子（香港）有限公司（<http://www.pt88.com>）成立于2010年，是一家专业的半导体器件通路商，在香港以及内地分别设有源泰电子（香港）有限公司、高州市源泰电子科技有限公司和深圳市前海源泰盛电子科技有限公司，公司代理国内外多条IC产品线，行业涉及网络通讯、消费类电子、NFC、安防监控、无线充电等诸多领域，是半导体器件行业多家产品IC的一级代理商。

源泰电子具有包括无线麦克风在内的多种电子产品方案开发技术和市场推广能力，为哈曼旗下JBL麦克风产品提供产品开发方案。辰奕智能具有生产制造和产品品质管控能力，包括产品结构设计、模具设计和制作、塑胶制品生产及无线麦克风等电子产品的生产制造能力。因此，源泰电子委托辰奕智能生产制造

该款麦克风产品。辰奕智能为其生产的麦克风，贴“JBL”品牌，境外销售主要通过香港或者深圳海关报关后，运抵终端客户哈曼国际。

通过客户访谈了解，源泰电子 2023 年销售额约 1.87 亿元，员工人数合计 36 人。2023 年，公司向该客户销售麦克风金额为 7,934.92 万元，采购芯片金额为 1,647.06 万元，与该客户的业务规模相匹配，不存在异常情况。

二、保荐机构核查意见

（一）核查方式

1、获取并复核公司销售收入明细表，分析前五大客户的销售产品和收入变动情况，访谈公司管理层关于前五大客户的合作情况、客商重叠的原因等；

2、获取应收账款明细表，抽查前五大客户销售合同或订单，复核前五大客户应收账款余额、账龄情况、坏账计提情况、期后回款情况、合同账期等；查询前五大客户官网、年度报告、邮件访谈客户等，获取资本规模、成立时间、公司人数、销售规模等信息，分析客户履约能力；

3、获取采购明细表，分析前五大客户中是否存在客商重叠情况，分析客商重叠的原因，对比分析同类芯片其他供应商的采购价格，分析采购价格的公允性。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：

1、2023 年，公司前五大客户主要是 Tech4home Lda.、源泰电子、华为集团、Zorlu Group 和 Universal Electronics BV，其中除华为集团外，销售收入均保持增长。

2、截至 2023 年末，公司前五大客户的应收账款在信用期内的金额占比较高，期后回款良好，前五大客户均具备履约能力，相关坏账准备计提准确。

3、2023 年，公司前五大客户中存在源泰电子既是客户又是供应商的情况，公司主要向其采购麦克风芯片，采购金额 1,647.06 万元，采购单价 1.79 元/个，与公司芯片年度采购均价 1.92 元/个差异较小，采购价格公允。公司向其采购麦克风芯片，主要是该款产品主芯片由客户设计定制，公司向其采购芯片具有商业合理性。

问题 4.关于费用。

2023 年，你公司销售费用、管理费用分别为 0.20 亿元和 0.45 亿元，分别同比增长 32.78%和 11.16%，与收入变动趋势相反。年报显示，销售费用增长原因为客户开拓产生的差旅及招待费、报关费等费用增加，管理费用增长原因为人员薪酬、房租水电物业费增加，请你公司：

(1) 结合员工人数变动及平均薪酬、报告期内业务拓展情况、境外销售等影响因素，说明公司销售费用增长且与收入变动趋势不一致的原因和合理性；

(2) 结合员工人数变动及平均薪酬、报告期内租赁和自有厂房使用等影响因素，说明公司管理费用增长且与收入变动趋势不一致的原因和合理性；

(3)结合同行业可比公司情况，说明公司销售管理费用是否处于合理水平。

一、公司说明

(一) 结合员工人数变动及平均薪酬、报告期内业务拓展情况、境外销售等影响因素，说明公司销售费用增长且与收入变动趋势不一致的原因和合理性；

1、销售费用明细及变动分析

2023 年度，公司销售费用明细及变动分析如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	变动金额	变动比例
职工薪酬	1,122.08	1,060.65	61.43	5.79%
报关费	215.56	190.73	24.83	13.02%
差旅及招待费	181.51	52.53	128.98	245.55%
检测等中介服务费	304.22	111.76	192.45	172.20%
物料消耗	66.70	34.32	32.37	94.32%
办公费	25.22	43.41	-18.20	-41.91%
售后服务费	24.69	8.61	16.08	186.88%
租赁费	9.05	8.11	0.94	11.53%
运输费	8.56	9.06	-0.51	-5.59%
广告宣传费	8.43		8.43	
折旧与摊销费	7.53	7.64	-0.11	-1.44%
其他	58.47	3.51	54.96	1567.67%

合计	2,032.01	1,530.34	501.66	32.78%
----	----------	----------	--------	--------

由上表可知，2023 年度公司销售费用增加 501.66 万元，主要是职工薪酬、报关费、差旅及招待费、检测服务费等项目金额增加。检测服务费主要是新产品 CE、FCC、BQB、SRRC 等技术认证，以及产品质量检测等产生的费用，2023 年公司根据客户需求持续开发新品号产品，使得检测服务费金额增加。

2、销售人员薪酬变动情况

2023 年度，公司销售人员薪酬变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	变动率
职工薪酬	1,122.08	1,060.65	5.79%
年平均人数	51	50	2.00%
年平均薪酬	22.00	21.21	3.72%

2023 年，公司年均销售人员有所增加，公司进行了销售人员组织架构的调整，新设立销售三部和销售四部两个部门，这两个部门 2023 年度的薪酬总计为 61.80 万元。

3、差旅及招待费变动分析

2023 年度，公司销售费用中差旅及招待费变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	变动率
业务招待费	129.93	42.37	206.67%
差旅费	51.58	10.16	407.69%
合计	181.51	52.53	245.55%

2022 年受宏观经济形势和宏观经济波动影响，公司销售人员线下交流、拜访客户、参展等活动受限。2023 年由于宏观经济形势转好，公司与客户的线下交流和拜访的次数增加，同时销售人员积极参加国内外各种展会、出差和餐饮招待频次也大幅增加，导致 2023 年公司销售人员的差旅费和业务招待费增加明显。

4、报关费占国际销售收入的变动分析

2023 年，报关费占国际销售收入的变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	变动率
报关费	215.56	190.73	13.02%
国际销售收入	44,209.20	39,340.87	12.37%
占比	0.49%	0.48%	-

由上表可知，2023 年公司报关费 215.56 万元，同期增长比率为 13.02%，国际销售收入 44,209.20 万元，同期增长比率为 12.37%，国际销售收入的增加直接导致销售费用的报关费增加，国际销售收入的增长趋势与报关费的变动趋势基本一致。

综上所述，公司销售费用的增长，主要与职工薪酬、报关费、差旅及招待费的增长有关。这是公司积极开拓市场以实现业绩持续增长的客观体现。销售费用的增长与收入变动趋势不一致具有合理性。

（二）结合员工人数变动及平均薪酬、报告期内租赁和自有厂房使用等影响因素，说明公司管理费用增长且与收入变动趋势不一致的原因和合理性；

1、管理费用明细及变动分析

2023 年度，公司管理费用明细及变动分析如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	变动金额	变动比例
职工薪酬	2,649.20	2,163.41	485.78	22.45%
房租水电物业费	525.75	179.77	345.99	192.46%
折旧及摊销	464.74	679.30	-214.56	-31.59%
股份支付	326.31	559.38	-233.08	-41.67%
会议招待费	190.21	48.04	142.17	295.96%
中介咨询服务费	101.62	141.12	-39.51	-27.99%
办公费	79.96	93.66	-13.69	-14.62%
物料消耗及修理费	56.05	128.04	-71.99	-56.22%
运输费	53.02	57.41	-4.39	-7.64%
交通差旅费	44.91	7.90	37.01	468.50%
其他	54.59	31.82	22.77	71.57%
合计	4,546.36	4,089.85	456.52	11.16%

由上表可知，2023 年度公司管理费用增加 456.52 万元，主要是职工薪酬、房租水电物业费等项目金额增加。

2、管理人员薪酬变动情况

2023 年度，公司管理人员薪酬变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	变动率
职工薪酬	2,649.20	2,163.41	22.45%
年平均人数	110.00	102.00	7.84%
年平均薪酬	24.08	21.21	13.55%
剔除新增管理人员和新设公司影响后年平均薪酬	22.18	21.21	4.57%

2023 年，公司由于发展战略的需要，对管理人员组织架构进行了优化调整，新设两个管理部门，分别为战略运营部和流程管理部，同时从其他部门引进优秀管理人才，2023 年共引进中高端管理人员 9 人，上述 9 人 2023 年新增职工薪酬 349.18 万元。同时，2023 年公司新设两家子公司，新增管理人员薪酬总额为 37.83 万元。剔除上述新增中高端管理人员和新设公司影响后，2023 年管理人员年平均薪酬较上年同期增幅 4.57% 左右，主要为小幅提升管理人员平均薪酬所致。

3、管理费用中房租水电物业费的变动情况

2023 年，管理费用中房租水电物业费的变动明细如下

单位：万元

项目	2023 年	占比	2022 年	占比	变动率
水电费	184.71	35.13%	158.11	87.95%	16.83%
物业管理费	20.53	3.90%	13.54	7.53%	51.60%
租赁费	320.51	60.96%	8.11	4.51%	3850.43%
合计	525.75	100.00%	179.77	100.00%	192.46%

2023 年，公司房租水电物业费主要由水电费、物业管理费和租赁费组成，其中租赁费比重最大，占比 60.96%，且增加较多。主要是由于公司租赁的惠州市惠台厂房的原长期租赁合同在 2023 年 4 月份到期，租赁到期后公司续租 1 年，长期租赁转为短期租赁。根据会计准则，长期租赁形成使用权资产，相关的租赁费计入折旧费用核算，而短期租赁中租赁费用直接计入租赁费核算，影响管理费

用的租赁费总额为 300.86 万元。同时，公司新增城发大厦、深圳研发部门办公室租赁，使得租赁费和水电物业费增加。

综上所述，公司管理费用-职工薪酬增加是公司优化调整人才结构，积极提升管理能力的具体体现，房租水电物业费增加是由于会计核算方法的调整导致的费用变动。管理费用的增长与收入变动趋势不一致具有合理性。

(三) 结合同行业可比公司情况，说明公司销售管理费用是否处于合理水平。

1、国内同行业可比公司销售费用率比较分析

销售费用率	2023 年度	2022 年度
威达智能（834281）	未披露	0.59%
迪富电子（872393）	2.13%	1.74%
超然科技（838951）	2.60%	0.61%
行业均值	2.37%	0.98%
辰奕智能	2.82%	2.05%

注：数据来源公司年报。

2022 年和 2023 年，公司销售费用率分别为 2.05% 和 2.82%，均高于行业均值，主要是由于公司境外销售占比较高，相应的报关费和客户开拓费用较高，且近几年处于快速发展阶段，整体的销售费用率较高。

2、国内同行业可比公司管理费用率比较分析

管理费用率	2023 年度	2022 年度
威达智能（834281）	未披露	4.91%
迪富电子（872393）	6.02%	6.52%
超然科技（838951）	6.50%	3.26%
行业均值	6.26%	4.90%
辰奕智能	6.31%	5.49%

注：数据来源公司年报。

2022 年和 2023 年，公司管理费用率分别为 5.49% 和 6.31%，高于行业均值。2023 年，公司基于发展战略规划，优化调整部门架构、新设子公司，由于新增中高端管理人员及新设公司前期投入费用增加，使得管理费用会略高于行业均值。

二、保荐机构核查程序与核查意见

(一) 核查程序

1、访谈公司管理层，获取销售费用、管理费用和销售收入明细表，分析费用增长的原因，分析费用增长与收入变动趋势不一致的原因和合理性；

2、获取公司员工工资表、花名册，分析销售费用、管理费用中人员人数变动和人均薪酬变动情况；

3、获取公司销售费用差旅及招待费明细表，分析各项明细费用的波动原因及合理性；获取报关费明细，分析报关费与国际销售收入变动趋势是否一致；

4、获取公司管理费用中房租水电物业费明细表，获取房屋租赁合同，分析各项明细费用的波动原因及合理性；

5、获取国内同行业可比公司年度报告，对比分析销售费用率、管理费用率的差异原因。

(二) 核查结论

经核查，保荐机构认为：

1、销售费用的增长，主要是 2023 年积极开拓市场，导致职工薪酬、报关费、差旅及招待费有所增长。销售费用的增长与收入变动趋势不一致具有合理性。

2、管理费用-职工薪酬增加是因为优化调整人才结构，积极提升管理能力，房租水电物业费增加是由于会计核算方法的调整导致的费用变动。管理费用的增长与收入变动趋势不一致具有合理性。

3、公司销售费用率、管理费用率高于同行业可比公司均值，具有合理性。

问题 5.关于现金流。

2023年，你公司经营活动产生的现金流量净额为 1.58 亿元，同比增长 17.83%，高于净利润增幅；其中，销售商品、提供劳务收到的现金为 7.22 亿元，同比增长 3.22%，与收入下降趋势相反；分季度看，经营活动产生的现金流量净额第三季度为 0.46 亿元，第四季度为 0.14 亿元，各季度现金流波动较明显。请你公司：

(1) 结合销售商品、提供劳务收到的现金流量和购买商品、接受劳务支付的现金流量与对应的资产负债表项目、利润表项目的勾稽关系，以及公司各类业务的销售、采购模式及结算政策等情况，说明你公司经营活动现金流量净额与经营业绩不匹配的原因及合理性；

(2) 结合市场变化、业务特点、账期、往年收入利润及现金流季度变化等情况，说明各季度经营活动现金流量波动的主要原因。

一、公司说明

(一) 结合销售商品、提供劳务收到的现金流量和购买商品、接受劳务支付的现金流量与对应的资产负债表项目、利润表项目的勾稽关系，以及公司各类业务的销售、采购模式及结算政策等情况，说明你公司经营活动现金流量净额与经营业绩不匹配的原因及合理性；

1、销售商品、提供劳务收到的现金流量和购买商品、接受劳务支付的现金流量与对应的资产负债表项目、利润表项目的勾稽关系

2023年，公司销售商品、提供劳务收到的现金为72,198.92万元，与报表项目勾稽关系如下表：

单位：万元

项目	2023年度
销售商品、提供劳务收到的现金	72,198.92
营业收入	72,013.99
加：销项税	3,628.55
加：应收账款的减少	75.85
加：合同负债的增加	-16.19
加：应收票据的减少	-584.15
减：应收票据背书支付货款	3,010.79
加：应收账款融资的减少	-43.46
减：应收账款核销、汇兑损益及其他	-135.10

2023年，公司购买商品、接受劳务支付的现金为40,722.01万元，与报表项目勾稽关系如下表：

单位：万元

项目	2023年度
----	--------

项目	2023 年度
购买商品、接受劳务支付的现金	40,722.01
营业成本	52,423.94
加：进项税额	5,486.61
加：存货增加	825.28
加：应付账款的减少	-3,754.96
加：应付票据的减少	-449.17
加：预付账款的增加	2.99
减：应收票据背书支付货款	3,010.79
减：费用性领料	291.75
减：生产成本中人工费用、折旧、摊销及其他	10,510.13

公司销售商品、提供劳务收到的现金和购买商品、接受劳务支付的现金与对应的资产负债表项目、利润表项目相互勾稽。

2、公司经营活动现金流量净额与经营业绩的匹配分析

2023 年，公司净利润与经营活动现金流量净额的匹配关系如下表：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	变动金额	变动比例
净利润	9,062.00	8,864.35	197.65	2.23%
加：信用减值损失	3.40	199.92	-196.52	-98.30%
资产减值准备	-17.31	49.21	-66.53	-135.18%
固定资产折旧	1,030.05	820.37	209.68	25.56%
使用权资产折旧	379.65	668.83	-289.17	-43.24%
无形资产摊销	156.55	124.51	32.04	25.73%
长期待摊费用摊销	196.32	172.68	23.64	13.69%
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）	-0.52	-22.36	21.84	-97.67%
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）	12.35	26.82	-14.47	-53.95%
公允价值变动损失（收益以“-”号填列）	-80.91	0.00	-80.91	-
财务费用（收益以“-”号填列）	-40.68	153.91	-194.59	-126.43%
投资损失（收益以“-”号填列）	195.80	1,585.24	-1,389.44	-87.65%
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	-109.36	-85.79	-23.57	27.48%

递延所得税负债增加（减少以“—”号填列）	52.66	123.24	-70.58	-57.27%
存货的减少（增加以“—”号填列）	-807.97	2,202.99	-3,010.96	-136.68%
经营性应收项目的减少（增加以“—”号填列）	-1,321.68	-5,743.70	4,422.02	-76.99%
经营性应付项目的增加（减少以“—”号填列）	6,773.43	3,718.07	3,055.36	82.18%
其他	326.31	559.38	-233.08	-41.67%
经营活动产生的现金流量净额	15,810.10	13,417.68	2,392.42	17.83%
与净利润的差额	-6,748.11	-4,553.33		

2023年，公司经营活动现金流量净额与净利润均保持增长，公司经营活动产生的现金流量净额为1.58亿元，同比增长17.83%，净利润同比增长2.23%，高于净利润增幅。公司经营活动现金流量净额与净利润存在差异，主要由于非付现的折旧摊销、减值损失、投资损益、存货结转、经营性应收项目和经营性应付项目的变动所致。

2023年，经营活动产生的现金流量净额增幅较大，主要是由于期初金额较大的应收账款本期收回，经营性应收项目增加金额下降了4,422.02万元。同时，期末应付账款余额增加，经营性应付项目增加金额增长了3,055.36万元，2023年末原材料备货增加等影响存货余额增加，相比于2022年末存货余额下降，使得经营性现金流量金额减少了3,010.96万元。

3、公司各类业务的销售、采购模式及结算政策与经营性现金流净额的匹配性。

公司主要从事智能遥控器和智能产品的设计、研发、生产及销售，产品主要应用于家电及智能家居行业。公司的产品销售模式分为ODM模式和OEM模式，以ODM模式为主，ODM模式收入占比97%以上。公司根据客户的产品需求，进行产品外观、结构、模具、电子线路、软件等设计和开发，经客户确认后组织生产交付，产品生产完成后贴客户的品牌或客户授权的品牌。公司与客户的结算政策包括预收货款、月结、货到或票到30-180天，以月结或票到45-90天为主，收款方式以银行转账和银行承兑汇票或商业票据为主。

公司的采购模式主要是根据销售订单、生产计划、库存情况以及原材料市场情况进行采购，遵循以产定需、以需定量的原则。公司依据物料需求计划向合格

供应商发出采购订单，并对采购订单关键要素予以双方确认。订单执行过程中依据物料情况、生产特性、运输周期等进行计划交付与交货排期确认。对于通用物料、交付周期较长的原材料以及市场短缺或价格不稳定的原材料，公司会根据客户的订单预测和备料通知储备合理库存，以提高订单响应速度，实现快速优质优价的生产与交付。公司与供应商的结算政策一般为月结或票到 30 天至 150 天，以月结或票到 90-120 天为主，付款方式以银行转账和票据支付为主。

2023 年，公司产品销售的净利润与经营活动现金流量净额均为正数且保持增长，与公司的销售模式、采购模式及结算政策相匹配。

综上所述，公司销售商品、提供劳务收到的现金和购买商品、接受劳务支付的现金与对应的资产负债表项目、利润表项目相互勾稽；公司经营活动现金流量净额与净利润存在差异，主要由于非付现的折旧摊销、减值损失、投资损益、存货结转、经营性应收项目和经营性应付项目的变动所致；经营活动产生的现金流量净额增幅较大，主要是由于期初金额较大的应收账款本期收回；公司产品销售的净利润与经营活动现金流量净额均为正数且保持增长，与公司的销售模式、采购模式及结算政策相匹配。

（二）结合市场变化、业务特点、账期、往年收入利润及现金流季度变化等情况，说明各季度经营活动现金流量波动的主要原因。

2023 年，公司收入、利润与经营活动现金流季度分析如下表：

单位：万元

项目	2023 年度			
	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	14,915.86	16,541.95	17,438.25	23,117.93
归属于上市公司股东的净利润	1,738.45	2,422.09	2,314.32	2,587.14
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	1,781.71	2,485.23	2,371.07	2,427.17
经营活动产生的现金流量净额	8,224.69	1,672.55	4,559.82	1,353.04

如上表所示，公司第一季度受春节假期停工影响一般营业收入较低，随着公司市场营销、业务拓展，第二、三、四季度实现营业收入逐步增长；公司第一季度、第二季度净利润与营业收入波动趋势一致，第三季度净利润下降，主

要受所得税费用等因素影响；2023 年公司各季度经营活动产生的现金流量净额波动较大，主要体现在第一季度和第三季度经营现金流量净额较大。

1、行业特点及市场情况

公司营业收入季度性变化主要原因是公司产品家电智能遥控器作为家电产品的配套设备，其消费需求受节假日及家电设备的消费习惯的影响。受国内“国庆节”、“11.11 购物狂欢节”，国外的“圣诞节”、“黑色星期五”等重要节日的影响，第三、四季度为家电的销售旺季，智能遥控器在第三、四季度的销售收入也较高。

2、客户账期情况

公司与客户的结算政策包括预收货款、月结、货到或票到 30-180 天，以月结或票到 45-90 天为主，公司前五大客户的账期情况见“问题 3”之“（一）”之“2、前五大客户应收账款情况”，其中 Tech4home Lda.和 华为集团账期为 90 天、Zorlu Group 为 180 天。一般上季度产生的营业收入要到下个季度才能收到现金，销售商品收到的现金与营业收入存在季度差异，因此 2023 年第一季度经营活动产生的现金流量净额较高主要是 2022 年第四季度产生的收入较高，2022 年第四季度产生的收入中客户 Tech4home Lda.、华为集团和 Zorlu Group 收入占比 45%。

3、往年同期波动情况对比

单位：万元

年度	项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
2023 年度	营业收入	14,915.86	16,541.95	17,438.25	23,117.93
	归属于上市公司股东的净利润	1,738.45	2,422.09	2,314.32	2,587.14
	归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	1,781.71	2,485.23	2,371.07	2,427.17
	经营活动产生的现金流量净额	8,224.69	1,672.55	4,559.82	1,353.04
2022 年度	营业收入	16,478.20	19,526.68	17,280.96	21,191.72
	归属于上市公司股东的净利润	1,623.59	1,771.35	2,585.27	2,884.14
	归属于上市公司股东的扣除非经常性	1,492.27	2,636.41	2,822.23	2,739.71

	损益后的净利润				
	经营活动产生的现金流量净额	2,889.47	2,355.57	3,457.45	4,715.19

可以看出，公司营业收入和净利润下半年高于上半年，具有一定季节性。同时，第一季度和第三季度的经营活动现金流量净额均较高，具有一致性。2023年第二季度和第四季度经营活动现金流量净额较低，主要是由于购买商品、接受劳务支付的现金大幅增加，明细如下表所示：

单位：万元

项目	2023年度	一季度	二季度	三季度	四季度
销售商品、提供劳务收到的现金	72,198.92	20,231.15	17,054.31	17,218.48	17,694.98
购买商品、接受劳务支付的现金	40,722.01	7,879.29	11,938.92	8,970.39	11,933.41

综上所述，2023年公司各季度经营活动产生的现金流量净额波动较大，主要体现在第一季度和第三季度经营现金流量净额较大，主要受营业收入的季节性波动、客户账期结构、购买商品支付的现金流波动等影响，与往年同期波动情况差异不大。

二、保荐机构核查程序与核查意见

（一）核查程序

1、访谈公司管理层，了解经营活动现金流量净额与经营业绩不匹配的原因，了解各季度经营活动现金流量波动的主要原因；

2、获取公司资产负债表、利润表和现金流量表，分析销售商品、提供劳务收到的现金流量和购买商品、接受劳务支付的现金流量与对应的资产负债表项目、利润表项目的勾稽关系；分析净利润与经营活动现金流量净额的匹配关系；

3、访谈公司管理层，获取主要客户的销售合同或销售订单，获取主要供应商的采购合同或采购订单，了解公司各类业务的销售、采购模式及结算政策，并分析与经营性现金流净额的匹配性；

4、访谈公司管理层，查询产品市场销售的季节性变化，结合市场变化、业务特点、账期、往年收入利润及现金流季度变化等情况，分析各季度经营活动现金流量波动的主要原因；

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：

1、公司销售商品、提供劳务收到的现金和购买商品、接受劳务支付的现金与对应的资产负债表项目、利润表项目相互勾稽；经营活动产生的现金流量净额增幅较大，主要是由于期初金额较大的应收账款本期收回。

2、2023 年公司各季度经营活动产生的现金流量净额波动较大，主要体现在第一季度和第三季度经营现金流量净额较大，主要受营业收入的季节性波动、客户账期结构、购买商品支付的现金流波动等影响，与往年同期波动情况差异不大。

问题 6.关于预付款项。

2023 年末，你公司预付款项第一名余额为 206 万元，占比为 71.77%。请你公司补充说明该预付对象名称、交易内容、对应合同金额、交易背景、预付条件是否符合行业惯例、实际履行是否符合合同约定。

一、公司说明

公司预付账款第一名为模具供应商惠州市精亿辉精密模具加工厂，该公司成立于 2015 年，是一家从事塑胶制品销售，模具销售，电子产品销售等业务的公司，企业的经营范围为：塑胶制品、模具、电子产品、五金配件、夹具的研发、生产、加工与销售。公司与惠州市精亿辉精密模具加工厂 2017 年建立合作关系，公司主要采购塑胶模具，公司与惠州市精亿辉精密模具加工厂无关联关系。

1、预付惠州市精亿辉精密模具加工厂未核销订单明细如下：

单位：万元

具体对应订单或合同号	采购内容	合同金额	截至 2023.12.31 预付金额	截至 2023.12.31 模具交付情况	截至 2024.5.31 核销情况
3501-202308260097	塑胶模具 SRC-3925	7.80	3.90	未交付	2024年3月已交付
3501-202308260097	塑胶模具 SRC-4418	5.80	2.90	未交付	2024年3月已交付
3501-202308260097	塑胶模具 SRC-4543	14.40	7.20	未交付	2024年1月已交付
3501-202308260097	塑胶模具 SRC-4545	20.32	10.16	未交付	2024年1月已交付
3501-202308260097	塑胶模具 SSL-G101	2.40	1.20	未交付	2024年3月已交付
3501-202308260097	塑胶模具 SRC-1329	16.62	8.31	未交付	未交付
3501-202308260097	塑胶模具 SRC-1330	20.50	10.25	未交付	2024年3月已交付
3501-202308260097	塑胶模具 SRC-1716	12.80	6.40	未交付	未交付
3501-202308260097	塑胶模具 SRC-1717	12.00	6.00	未交付	未交付
3501-202308260097	塑胶模具 SRC-4021	14.50	7.25	未交付	2024年3月已交付
3501-202309230009	塑胶模具 SRC-1523	11.60	5.80	未交付	2024年1月已交付
3501-202309230009	塑胶模具 SRC-1905	16.60	8.30	未交付	未交付
3501-202309230009	塑胶模具 SRC-B026	2.30	1.15	未交付	未交付
3501-202309230009	塑胶模具 SRC-2108	27.30	13.65	未交付	未交付
3501-202308260092	塑胶模具 SRC-3215	30.52	15.26	未交付	2024年1月已交付
3501-202308260092	塑胶模具 SRC-3216	5.02	2.51	未交付	2024年1月已交付
3501-202308260092	塑胶模具 SRC-3009	1.00	0.50	未交付	2024年1月已交付
3501-202303240067	塑胶模具 SRC-5902	11.42	5.71	未交付	2024年1月已交付
3501-202303240067	塑胶模具 SRC-4125	5.00	2.50	未交付	2024年1月已交付

具体对应订单或合同号	采购内容	合同金额	截至 2023.12.31 预付金额	截至 2023.12.31 模具交付情况	截至 2024.5.31 核销情况
3501-202303240067	塑胶模具 SRC-1519	17.00	8.50	未交付	2024 年 1 月已交付
3501-202310210003	塑胶模具 SRC-1906	5.20	2.60	未交付	未交付
3501-202310210003	塑胶模具 SRC-4620	19.85	9.93	未交付	未交付
3501-202309230004	塑胶模具 SRC-0302	10.20	5.10	未交付	未交付
3501-202309230004	塑胶模具 SRC-4725	12.60	6.30	未交付	未交付
3501-202309230004	塑胶模具 SRC-4118	2.10	1.05	未交付	2024 年 1 月已交付
3501-202305240103	塑胶模具 SRC-5317	6.50	3.25	未交付	2024 年 1 月已交付
3501-202305240103	塑胶模具 SRC-3417	18.12	9.06	未交付	2024 年 1 月已交付
3501-202307250087	塑胶模具 SRC-0606	8.20	4.10	未交付	2024 年 1 月已交付
3501-202307250087	塑胶模具 SRC-2908	12.42	6.21	未交付	2024 年 1 月已交付
3501-202308260098	塑胶模具 SRC-2706	5.50	2.75	未交付	2024 年 3 月已交付
3501-202308260098	塑胶模具 SRC-1525	14.00	7.00	未交付	未交付
3501-202209270001	塑胶模具 SRC-3512	15.30	7.65	未交付	2024 年 1 月已交付
3501-202304240009	塑胶模具 SRC-2907	14.10	7.05	未交付	2024 年 1 月已交付
3501-202302040002	塑胶模具 SRC-3416	6.60	3.30	未交付	2024 年 1 月已交付
3501-202306140112	塑胶模具 SRC-3923	5.62	2.81	未交付	2024 年 1 月已交付
合计		411.21	205.61	—	—

根据合同约定，试模之日起 10 天内付合同总价款 50%，验收合格之日 15 日内付合同总价款的 50% 余款，供应商提供模具需要满足公司或客户与之约定的质量要求后才能达到验收交付标准，由于模具费用前期投入金额较大，因此公司按照行业惯例采用预付款模式付款并满足最终交付条件后与其结算。

二、保荐机构核查程序与核查意见

（一）核查程序

1、获取预付账款明细表，访谈公司管理层了解预付账款的交易背景、是否符合行业惯例、期后交付情况等；

2、获取预付账款主要客户的采购合同、记账凭证、发票、付款回单，以及期后交付验收相关的单据，是否符合合同约定等。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：

公司预付惠州市精亿辉精密模具加工厂模具款符合行业惯例、实际履行符合合同约定。

问题 7.关于存货。

2023 年末，你公司存货账面余额为 5,396 万元，同比增长 17.61%。其中原材料、库存商品余额分别为 1,652 万元、1,911 万元，同比增长 66.75%、13.99%，原材料、库存商品存货跌价准备分别为 152 万元和 24 万元，存货跌价准备比例为 9.17%和 1.25%，分别同比下降 6.45 个百分点和 0.96 个百分点。2023 年，公司原材料、库存商品计提存货跌价准备 59 万元，转回或转销存货跌价准备 76 万元。请你公司：

（1）补充说明原材料、库存商品细分内容、库龄情况，并结合在手订单、行业发展趋势、产品价格变动等说明收入背景下滑下公司存货增加的原因及合理性，是否与业绩规模相匹配，并结合原材料、库存商品可变现净值测算依据和过程、期后存货结转或销售情况，说明公司存货跌价准备计提是否完整、及时、准确，转回或转销是否谨慎合理；

（2）报告期内转回或转销存货跌价准备的具体情况，包括但不限于所涉存货类别、库龄、金额、跌价准备计提时间、转回的确定依据和金额、实现销售情况等，并说明本期转回或转销的原因及合理性。

一、公司说明

(一) 补充说明原材料、库存商品细分内容、库龄情况，并结合在手订单、行业发展趋势、产品价格变动等说明收入背景下滑下公司存货增加的原因及合理性，是否与业绩规模相匹配，并结合原材料、库存商品可变现净值测算依据和过程、期后存货结转或销售情况，说明公司存货跌价准备计提是否完整、及时、准确，转回或转销是否谨慎合理

1、公司存货增加的原因及合理性，是否与业绩规模匹配

(1) 公司存货期末余额变动情况

单位：万元

项目	2023年12月31日		2022年12月31日		变动情况	
	金额	占比	金额	占比	增减额	结构变动
原材料	1,652.37	30.62%	990.93	21.60%	661.43	9.02%
在产品	701.30	13.00%	587.98	12.81%	113.32	0.18%
库存商品	1,910.81	35.41%	1,676.30	36.53%	234.51	-1.12%
发出商品	1,128.05	20.90%	1,249.36	27.23%	-121.31	-6.33%
合同履约成本	3.69	0.07%	83.68	1.82%	-79.99	-1.76%
账面余额	5,396.22	100.00%	4,588.25	100.00%	807.97	0.00%
存货跌价准备	176.38	3.27%	193.70	4.22%	-17.31	-0.95%
账面净额	5,219.83	—	4,394.55	—	825.28	—

公司2023年末存货余额增加，主要是公司基于在手订单情况，策略性备货增加，原材料和库存商品备货增加。

2023年末，原材料账面余额较上年末增加661.43万元，具体明细如下：

单位：万元

原材料明细	2023.12.31	2022.12.31	增减金额	增减比例
电子料	1,056.01	756.14	299.88	39.66%
模具	373.12	114.53	258.59	225.78%
结构件	92.88	5.20	87.68	1687.04%
辅料	42.30	13.23	29.07	219.80%
其他	40.43	34.78	5.65	16.24%

化工	29.41	57.11	-27.71	-48.51%
包材	8.69	6.73	1.95	29.03%
五金件	9.54	3.21	6.33	197.07%
合计	1,652.37	990.93	661.43	66.75%

2023 年末原材料增加主要是电子料、模具和结构件备货增加，电子料主要是 IC、PCB 板备货增加，模具主要为客户新增项目的不锈钢模具和塑胶模具，结构件主要是摄像头、麦克风产品的五金结构件备货增加。

2023 年末，公司库存商品账面余额增加 234.51 万元，具体明细如下：

单位：万元

项目	类别	2023.12.31	2022.12.31	增减金额	增减比例
库存商品	遥控器	1,605.66	1,426.49	179.17	12.56%
	麦克风	200.99	205.62	-4.63	-2.25%
	摄像头	81.24		81.24	
	教育产品	11.55	25.85	-14.30	-55.32%
	其他	11.37	18.34	-6.97	-37.99%
	合计	1,910.81	1,676.30	234.51	13.99%

公司库存商品增加主要是遥控器和摄像头产品备货增加，遥控器余额增加主要是客户冠捷科技的蓝牙遥控器和单功能遥控器备货增加所致，摄像头产品主要是客户华为集团的备货增加。

(2) 存货库龄情况

2023 年末，公司原材料、库存商品库龄情况如下表：

单位：万元

项目	类别/库龄	1 年以内	1-2 年	2-3 年	合计	1 年以内的存货占比
原材料	电子料	907.12	101.68	47.22	1,056.01	85.90%
	模具	353.60	19.52		373.12	94.77%
	结构件	92.88	-		92.88	100.00%
	辅料	42.14	0.16		42.30	99.62%
	其他	24.24	16.19		40.43	59.96%
	化工	29.41	-		29.41	100.00%
	包材	8.55	0.06	0.07	8.69	98.39%

	五金件	9.53	-		9.54	99.90%
	合计	1,467.46	137.61	47.30	1,652.37	88.81%
库存商品	遥控器	1,494.03	105.60	6.03	1,605.66	93.05%
	麦克风	200.99			200.99	100.00%
	摄像头	81.24			81.24	100.00%
	教育产品	11.49	0.06		11.55	99.51%
	其他	11.37			11.37	100.00%
	合计	1,799.12	105.66	6.03	1,910.81	94.15%

公司 1 年以上的原材料主要是 IC，主要由于上年度公司对 IC 进行战略性备料，本期上述 IC 未全部领用，存在部分结余导致库龄超过一年。1 年以上的库存商品主要是遥控器产品，主要是客户 Tech4home Lda. 的一款蓝牙遥控器产品因终端运营商尚有库存，要求延迟交货所致，上述产品已于 2024 年 5 月发货。

(3) 在手订单情况

公司存货订单支持情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日
存货账面金额	5,396.22
在手订单不含税金额	8,857.13
订单支持率	119.04%

注：订单支持率=（期末在手订单不含税金额×当期主营业务成本/当期主营业务收入）/期末存货账面金额。

报告期各期末，公司存货的订单支持率较高，在手订单充足，存货积压风险较小，与业绩规模相匹配。

(4) 行业发展趋势

公司智能遥控器和智能产品应用场景广泛，包括电视机、机顶盒、投影仪、会议系统、音响、风扇、空调、扫地机器人等。智能遥控器下游行业为智能家电、智能家居、消费电子等行业。作为下游产品的核心配套部件供应商，公司经营情况与下游行业的发展息息相关，下游行业的发展状况直接影响到智能遥控器行业的市场前景。近年来，随着智能家居、人工智能、物联网、无线通信技术等新技

术的逐渐成熟与广泛应用，进一步推动智能遥控器行业规模的持续扩大。随着全球消费者对家用电器智能化要求的不断提高，市场对智能家电的需求持续增长，推动了公司家电智能遥控器的快速增长。

公司智能遥控器产品下游应用广泛，行业发展趋势良好，存货不存在积压风险，与业绩规模相匹配。

（5）产品价格

公司主要产品红外遥控器、无线遥控器和其他智能产品的销售均价见“问题 1.关于收入变动”之“（一）”之“1、公司主要产品的销量、单价及收入变动的原因”，红外遥控器、智能家居控制器和麦克风产品的销售均价上涨，无线遥控器销售均价略有下降，公司存货不存在大幅减值的风险，存货余额与业绩规模相匹配。

综上所述，公司考虑在手订单及行业发展趋势、产品销售价格变动等各方面因素，策略性选择部分关键物料备货，原材料和库存商品备货增加，公司存货增加符合公司业务发展需求，与经营规模相匹配，具有合理性。

2、结合原材料、库存商品可变现净值测算依据和过程、期后存货结转或销售情况，说明公司存货跌价准备计提是否完整、及时、准确，转回或转销是否谨慎合理

（1）公司计提存货跌价准备的方法和依据

公司根据《企业会计准则第 1 号——存货》的规定，在期末对存货进行全面清查后，按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备。

根据《企业会计准则第 1 号——存货》的规定：（1）产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；（2）需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；（3）为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

公司定期清理各类存货，对有订单对应的发出商品和库存商品的存货跌价准备按存货的预计售价减去估计的销售费用和相关税费后计提存货跌价准备，对其他类别存货，按存货库龄制定更为严格的计提比例，根据历史经验，对库龄 7-12 个月存货，按期末余额的 20% 计提存货跌价准备，对库龄在 1-2 年之间存货，按期末余额的 50% 计提存货跌价准备，对库龄超过 2 年以上的存货，则按期末余额的 100% 计提存货跌价准备。

(2) 原材料和库存商品期末存货跌价准备计提情况

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日			2022 年 12 月 31 日		
	账面余额	跌价准备	跌价计提比例	账面余额	跌价准备	跌价计提比例
原材料	1,652.37	151.54	9.17%	990.93	154.77	15.62%
库存商品	1,910.81	23.88	1.25%	1,676.30	37.03	2.21%

报告期内，发行人各期末跌价准备计提充分的主要理由如下：

1) 公司存货库龄结构良好，长库龄存货占比较低

2023 年末，公司 1 年以上库龄的原材料和库存商品金额分别为 184.91 万元和 111.69 万元，占比分别为 11.19% 和 5.85%，1 年以上库龄存货的金额和占比较小。

2) 公司存货的期后结转、销售情况良好

截至 2024 年 5 月 31 日，公司各类存货期后结转、销售的情况如下：

单位：万元

类别	期末余额			期后结转或销售金额	备注
	账面余额	存货跌价准备/合同履约成本减值准备	账面价值		
原材料	1,652.37	151.54	1,500.83	1,180.80	71.46%
在产品	701.30	0.97	700.33	700.33	99.86%
库存商品	1,910.81	23.88	1,886.93	1,777.42	93.02%
发出商品	1,128.05	-	1,128.05	1,090.70	96.69%
合同履约成本	3.69	-	3.69	3.69	100.00%
合计	5,396.22	176.38	5,219.83	4,752.95	88.08%

3) 公司存货的订单支持率为 119.04%，在手订单充足，存货积压风险小。

综上，公司存货库龄基本都在1年以内，期后转销率和订单支持率良好，公司按照存货成本与可变现净值孰低的方法确认期末存货跌价准备金额，公司存货跌价准备计提完整、准确，转回或转销谨慎合理。

(二) 报告期内转回或转销存货跌价准备的具体情况，包括但不限于所涉存货类别、库龄、金额、跌价准备计提时间、转回的确定依据和金额、实现销售情况等，并说明本期转回或转销的原因及合理性报告期内转回或转销存货跌价准备的具体情况

1、存货跌价准备转销情况

2023年末，公司存货跌价准备转回或转销情况如下：

单位：万元

存货跌价准备	上年年末余额	本期增加金额	本期转回或转销金额	期末余额
原材料	154.77	35.44	38.67	151.54
在产品	1.90	0.24	1.17	0.97
库存商品	37.03	23.51	36.66	23.88
合计	193.70	59.18	76.50	176.38

2023年，公司存货跌价准备转回或转销主要是由于原材料、在产品的生产领用及库存商品的出售。根据《企业会计准则》规定，存货跌价准备转销的条件是以前计提存货跌价准备的存货对外销售的，将对应的存货跌价准备金额进行转销，冲减当期营业成本；存货跌价准备转回的条件是以前计提存货跌价准备的存货生产领用或对外出售的，将对应的存货跌价准备金额进行转回，冲减当期资产减值损失。

公司存货领用或对外销售后结转成本，对应已计提的存货跌价准备进行转回或转销，符合《企业会计准则》的规定，转回或转销的原因合理。

二、保荐机构核查程序与核查意见

(一) 核查程序

1、访谈公司管理层，了解公司存货增加的原因及合理性，公司在手订单、行业发展趋势、产品价格变动等对存货余额的影响；

- 2、获取存货明细表，分析各类存货变动的原因及合理性；
- 3、获取存货库龄明细表，分析主要存货库龄结构，以及1年以上存货产生的原因及合理性；
- 4、获取期末在手订单明细，获取存货期后结转或转销明细，分析存货余额的合理性；
- 5、获取并复核存货跌价准备明细表，复核存货可变现净值测算依据，核查存货跌价准备计提、转回、转销情况，分析存货跌价准备变动的原因及合理性；
- 6、获取公司存货盘点表和盘点小结，了解存货状态；
- 7、查询下游行业发展趋势，获取销售收入明细表，分析产品销售价格的变动对存货余额的影响。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：

- 1、公司考虑在手订单及行业发展趋势、产品销售价格变动等各方面因素，策略性选择部分关键物料备货，原材料和库存商品备货增加，公司存货增加符合公司业务发展需求，与经营规模相匹配，具有合理性。
- 2、公司存货库龄主要在1年以内，期后转销率和订单支持率良好，公司按照存货成本与可变现净值孰低的方法确认期末存货跌价准备金额，公司存货跌价准备计提完整、准确，转回或转销谨慎合理。
- 3、公司存货跌价准备转回或转销主要是由于原材料、在产品的生产领用及库存商品的出售，符合《企业会计准则》的规定，转回或转销的原因合理。

问题 8.关于关联交易。

2023年，你公司向关联方惠州市众力祺科技有限公司、深圳盛思科教文化有限公司分别采购材料或设备461万元、183万元，形成应付账款237万元和135万元；向关联方深圳盛思科教文化有限公司销售货物845万元，形成应收账款550万元。请你公司补充说明上述关联交易发生背景、原因及必要性、采购

销售内容、并核查说明定价是否公允、合同结算条款是否合理、付款或交付是否发生逾期。

一、公司说明

（一）关联交易及关联往来情况

1、关联方采购、销售的具体内容

单位：万元

采购商品/接受劳务情况		
关联方	本期发生额	关联交易内容
惠州市众力祺科技有限公司	461.32	设备及五金件
深圳盛思科教文化有限公司	183.47	教育产品配件
出售商品/提供劳务情况		
关联方	本期发生额	关联交易内容
深圳盛思科教文化有限公司	845.15	教育产品

2、关联方往来情况及期后回款情况

单位：万元

应收账款				
关联方	应收账款余额	合同结算条款	期后回款	是否逾期回款
深圳盛思科教文化有限公司	549.76	票到 90 天	549.76	否
应付账款				
关联方	应付账款余额	合同结算条款	期后付款	是否逾期付款
惠州市众力祺科技有限公司	236.75	五金件票到 150 天；设备验收合格后票到 30 天或者合同签订后预付部分款项，设备验收后支付尾款	236.75	否
深圳盛思科教文化有限公司	135.12	票到 90 天	135.12	否

注：期后回款为截至 2024 年 6 月 11 日。

公司 2023 年度向惠州市众力祺科技有限公司采购材料设备 461.32 万元，采购内容为全自动测试仪、螺丝机、测码仪等设备和正负极弹簧等五金件，形成应付账款 236.75 万元，公司与众力祺约定的结算条款为五金件票到 150 天、设备

验收合格后票到 30 天或者合同签订后预付部分款项，设备验收后支付尾款，合同结算条款符合行业惯例。截至目前该货款已付清，并未出现拖欠情况。

公司 2023 年度向深圳盛思科教文化有限公司采购材料 183.47 万元，采购内容为 IC、马达、冲锋舟等教育产品零配件，形成应付账款 135.12 万元，公司与盛思科教约定的结算条款为票到 90 天，合同结算条款符合行业惯例。截至目前该货款已付清，并未出现拖欠情况。

公司 2023 年度向深圳盛思科教文化有限公司销售产品 845.15 万元，销售内容为掌控板、人工智能赛事套装、编程套装、实验箱等创客教育产品，形成应收账款 549.76 万元，约定的结算条款为票到 90 天，合同结算条款符合行业惯例。截至目前该货款已收回，并未出现逾期情况。

（二）关联交易发生背景、原因及必要性

惠州市众力祺科技有限公司成立于 2018 年 8 月 13 日，该公司主营业务为仪器仪表、自动控制设备、自动化生产检测设备，为公司提供全自动测试仪、螺丝机、测码仪等设备和正负极弹簧等五金件。公司采购的设备并非通用设备，而是根据公司需要按照其生产工艺流程进行定制化开发，众力祺参考生产成本以及同类产品的价格或毛利率水平，结合定制设备的复杂程度等因素提出报价方案，并最终由双方以此为基础进行协商确定。出于定制产品的需要，众力祺配合度较高，送货及时，服务较好，且给予了较长的账期，故公司选择与其合作。

深圳盛思科教文化有限公司成立于 2004 年 11 月 3 日，该公司主营业务为销售 STEAM 创客教育产品，主要为各地区教委和中小学校提供 STEAM 创客教育解决方案，2020 年剥离前系公司全资子公司，公司为盛思科教提供 STEAM 创客教育产品硬件加工业务。盛思科教剥离后，因为双方之前合作模式比较成熟，所以一直保持业务。发行人与盛思科教根据原材料成本、加工成本以及一定的利润水平确定产品价格，采用成本加成的方法定价，定价合理并具备商业逻辑。公司在报告期内与盛思科教发生的关联交易均是基于真实商业背景发生的交易，系公司正常经营活动所致。

公司与关联方之间的交易基于各自实际业务及产品需求开展，交易具备合理性及必要性；其定价遵循市场化原则，具备公允性。

（三）关联交易定价的公允性

1、深圳盛思科教文化有限公司

2023年，公司为盛思科教提供STEAM创客教育产品的硬件加工业务，销售模式为OEM模式，销售定价模式为成本加成，该款教育产品的毛利率为20.11%，与公司OEM模式的综合毛利率20.44%差异较小。教育产品的毛利率低于公司整体综合毛利率，主要是由于盛思科教产品的外观、结构、软件等均为盛思科教根据市场需求进行开发和设计，盛思科教的市场及客户开发均由其独立完成，而公司只需根据图纸为其代工生产创客教育产品，公司仅获取生产加工环节合理的加工毛利率，产品生产完成后由盛思科教以自有品牌的方式销售。因此，公司向盛思科教关联销售产品的定价公允。

2、惠州市众力祺科技有限公司

公司主要向众力祺采购测试设备和正负极弹簧等五金件，采购单价、数量具体如下表：

采购项目	采购额（万元）	采购数量（万个）	采购单价
正负极弹簧	255.64	9,333.53	0.03
设备	183.68	0.01	34,656.73
其他	22.00	7.81	2.82
合计	461.32	9,341.34	0.05

2023年，公司向众力祺采购正负极弹簧255.64万元，采购价格0.03元/个，结算账期为票到150天。上述采购价格与公司弹簧产品另一供应商东莞市亚俊五金弹簧有限公司的采购价格一致，该供应商2023年采购额19.17万元，采购价格0.03元/个，付款账期为票到120天。且众力祺配合服务较好，送货及时，可以保证每天送货。

公司向众力祺采购测试设备183.68万元，每台设备采购均价约3.47万元，类似设备公司也从另一供应商深圳市桃子自动化科技有限公司采购，采购均价

约 3.7 万元，采购价格不存在较大差异。同时，众力祺付款账期可以验收合格后票到 30 天付款，而深圳市桃子自动化科技有限公司需要预付 50% 设备款。

因此，公司向众力祺采购正负极弹簧、测试设备价格公允。

二、中介机构核查程序与核查意见

（一）核查程序

1、访谈公司管理层，了解关联交易发生的背景、原因及必要性，了解关联交易的定价原则和公允性；

2、获取关联交易明细表和往来明细表，分析关联交易具体内容、关联往来情况，分析关联交易价格的公允性；

3、获取关联方采购、销售合同或订单，了解合同结算条款，获取期后回款和付款明细表，分析付款或交付是否发生逾期；

4、抽查大额关联交易的凭证及附件，抽查大额期后回款凭证，核查关联交易的真实性。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：

公司与关联方之间的交易基于各自实际业务及产品需求开展，交易具备合理性及必要性；关联交易定价遵循市场化原则，具备公允性；合同结算条款符合行业惯例，付款或交付未发生逾期。

问题 9.关于募投项目。

你公司募集资金承诺投资项目为生产基地新建项目和研发中心建设项目，投资总额分别为 3.36 亿元和 0.55 亿元，达到预定可使用状态日期分别为 2024 年 3 月和 6 月，截至 2023 年末进度为 0。2024 年 1 月 18 日，你公司披露适用募集资金置换自筹资金已预先投入金额 2.18 亿元。请你公司说明截至发函日的建设情况，募投项目建设是否存在进度缓慢或不及预期的情形，并说明原因及合理性，对照《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 2 号——创业板上市公司规范运作（2023 年 12 月修订）》第 6.3.4 条说明上述项目的可行性、预期收

益是否发生变化，是否具备继续实施该募投项目及后续进度安排，并充分提示风险。

一、公司说明

（一）截至发函日的建设情况

公司首次公开发行股票募集资金承诺投资项目为生产基地新建项目和研发中心建设项目，截至发函日上述两个项目的建设情况如下：

募投项目	建设情况
生产基地新建项目	该项目所涉及的土建已全部完成并已于 2024 年 3 月取得竣工验收，该项目已于 2024 年 3 月达到预定可使用状态并于 2024 年 4 月投产运营。截至 2024 年 5 月 31 日，该项目形成固定资产原值 2.57 亿元，其中房屋及建筑物 2.17 亿元，生产设备 0.40 亿元；形成在建工程 0.36 亿元。
研发中心建设项目	该项目 2023 年 3 月 30 日开始施工，项目建设期 18 个月，目前所涉及的土建主体已经完成并在进行装修和设备采购，预计 2024 年 9 月达到预定可使用状态。

综上，截至发函日，公司募投项目之生产基地新建项目已建成并投产运营，募投项目之研发中心建设项目预计 2024 年 9 月完成建设并开展运营，募投项目总体建设情况顺利。

（二）募投项目建设是否存在进度缓慢或不及预期的情形，并说明原因及合理性

募投项目	建设是否存在进度缓慢或不及预期的情形	原因及合理性
生产基地新建项目	建设不存在进度缓慢及不及预期的情形	目前该项目所涉及的土建已全部完成并已于 2024 年 3 月取得竣工验收，该项目已于 2024 年 3 月达到预定可使用状态并于 2024 年 4 月投产运营
研发中心建设项目	建设不存在进度不及预期的情形	1、公司于 2024 年 3 月 28 日召开第三届董事会第八次会议，审议通过了将研发中心建设项目的实施地点由“粤（2023）惠州市不动产权第 5017756 号地块”变更为“粤（2023）惠州市不动产权第 5006451 号地块”。公司变更研发中心建设项目的实施地点主要系公司根据战略规划及实际业务发展需要，提高管理水平和运营效率，符合公司经营发展需要，上述变更未改变募集资金的用途和投资总额，不会对募投项目产生实质性的影响。 2、目前该项目所涉及的土建主体已经完成并正在进行装修和设备采购，由于研发中心建设项目调整到新的实施地点后，研发中心建设项目所在主体建筑需整体完成后才能竣工验收。

募投项目	建设是否存在进度缓慢或不及预期的情形	原因及合理性
		该项目 2023 年 3 月 30 日开始施工，项目建设期 18 个月，预计 2024 年 9 月达到预定可使用状态。

综上，公司募投项目不存在进度缓慢及不及预期的情形。

(三) 对照《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 2 号——创业板上市公司规范运作（2023 年 12 月修订）》第 6.3.4 条说明上述项目的可行性、预期收益是否发生变化，是否具备继续实施该募投项目及后续进度安排，并充分提示风险。

1、对照《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 2 号——创业板上市公司规范运作（2023 年 12 月修订）》第 6.3.4 条说明上述项目的可行性、预期收益是否发生变化

经逐条对照《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 2 号——创业板上市公司规范运作（2023 年 12 月修订）》第 6.3.4 条所列情形，结合公司得实际情况，认定上述项目的可行性、预期收益未发生变化的依据具体如下：

《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 2 号——创业板上市公司规范运作（2023 年 12 月修订）》第 6.3.4 条	对公司实际情况的具体分析
募集资金投资项目涉及的市场环境发生重大变化的	公司募集资金主要用于智能遥控器的生产基地建设和研发中心建设，智能遥控器应用场景广泛，包括电视机、机顶盒、投影仪、会议系统、音响、风扇、空调、扫地机器人等。电视机的行业发展情况详见本回复之“1、关于收入变动”之“（一）”。 综上，募集资金投资项目涉及的智能遥控器下游市场环境未发生重大变化。
募集资金投资项目搁置时间超过一年的	1、生产基地新建项目涉及的土建已全部完成并已于 2024 年 3 月取得竣工验收，该项目已于 2024 年 3 月达到预定可使用状态，该项目已于 2024 年 4 月投产运营。 2、研发中心建设项目所涉及的土建主体已经完成并正在进行装修和设备采购，根据目前该项目的完成进度，预计 2024 年 9 月建成并达到预定可使用状态。 综上，募集资金投资项目不存在搁置时间超过一年的情形。
超过最近一次募集资金投资计划的完成期限且募集资金投入金额未达到相关计划金额 50% 的	1、生产基地新建项目涉及的土建已全部完成并已于 2024 年 3 月取得竣工验收，该项目已于 2024 年 3 月达到预定可使用状态，该项目已于 2024 年 4 月投产运营。 2、研发中心建设项目所涉及的土建主体已经完成并正在进行装修和设备采购。研发中心建设项目预计 2024 年 9 月达到可使用状态。

《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第2号——创业板上市公司规范运作（2023年12月修订）》第6.3.4条	对公司实际情况的具体分析
	综上，募集资金投资项目不存在超过最近一次募集资金投资计划的完成期限且募集资金投入金额未达到相关计划金额50%的情形。
募集资金投资项目出现其他异常情形的	公司募集资金投资项目未出现其他异常情况。

综上，公司募集资金投资项目不存在《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第2号——创业板上市公司规范运作（2023年12月修订）》第6.3.4条所列情形，募集资金投资项目的可行性、预期收益未发生重大变化。

2、是否具备继续实施该募投项目及后续进度安排，并充分提示风险

公司募投项目之生产基地新建项目涉及的土建已全部完成并已于2024年3月取得竣工验收，该项目已于2024年3月达到预定可使用状态，该项目已于2024年4月投产运营。

公司募投项目之研发中心建设项目所涉及的土建主体已经完成并正在进行装修和设备采购，根据目前该项目的完成进度，预计2024年9月完成建设并达到预定可使用状态。

公司已在招股说明书之“第三节 风险因素”之“（五）其他风险”之“募集资金投资项目的风险”充分披露了“如果募集资金不能及时到位、宏观经济环境或产业政策发生不利变化、市场或行业竞争加剧等诸多不确定因素发生，则可能导致募集资金投资项目无法按计划顺利实施或未达到预期收益，对公司未来经营业绩造成一定影响。”

二、保荐机构核查意见

（一）核查程序

1、访谈公司高管并对募投项目进行实地考察，了解公司募投项目的建设进展和实施情况；

2、取得并审阅公司募集资金对账单、募投项目台账等，检查大额募投项目投入的相关合同、增值税发票、银行回单等原始单据，取得募投项目投入形成的主要资产明细表，现场查看相关资产状态；

3、查阅智能遥控器下游行业相关的研究报告、招股说明书，了解下游行业的发展情况、募投项目相关披露的风险。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：

1、截至发函日，公司募投项目之生产基地新建项目已建成并投产运营，募投项目之研发中心建设项目预计 2024 年 9 月完成建设并开展运营，募投项目总体建设情况顺利，不存在进度缓慢及不及预期的情形；

2、公司募投项目不存在《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 2 号——创业板上市公司规范运作（2023 年 12 月修订）》第 6.3.4 条所列情形，公司的募投项目可行性、预期收益未发生重大变化；公司募投项目目前顺利实施，生产基地新建项目已投产运营，研发中心建设项目预计 2024 年 9 月完成建设并达到预定可使用状态；公司已在招股说明书之“第三节 风险因素”之“（五）其他风险”之“1、募集资金投资项目的风险”充分披露了募投项目相关风险。

