

河南凯旺电子科技股份有限公司 关于对2023年年报问询函的回复

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

深圳证券交易所：

河南凯旺电子科技股份有限公司（以下简称“公司”或“凯旺科技”）收到贵部2024年5月31日下发的《关于对河南凯旺电子科技股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函（2024）第261号，以下简称“问询函”）后，立即会同中勤万信会计师事务所（特殊普通合伙）等相关中介机构工作人员，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就年报问询函中所提问题逐项认真核查及落实，现将落实情况回复如下：

问题1、公司于2021年12月上市，2021年至2023年归属于上市公司股东的净利润分别为5,466.68万元、3,229.91万元、-5,682.02万元,业绩呈明显下滑趋势。年报显示，公司报告期内实现营业收入54,625.91万元，同比增长8.27%；经营活动产生的现金流量净额-1,300.49万元，同比下滑336.28%，其中第四季度经营活动产生的现金流量净额为-8,257.28万元。2023年，公司总体毛利率为7.46%，同比下降8.54个百分点；加权平均净资产收益率为6.03%，同比下降9.35个百分点。请你公司：

（1）分产品类型说明上市后营业收入持续下滑的具体原因，上市前后行业趋势、竞争格局等是否发生显著变化，并结合主营业务的实际经营情况、行业发展形势、订单获取情况和 2024 年一季度经营情况等方面说明收入下滑是否具有持续性。

（2）结合前述情况说明净利润持续大幅下滑并出现亏损的具体原因、合理

性，主营业务盈利能力是否出现不利变化，结合 2024 年一季度净利润继续亏损的情况，说明公司持续经营能力是否存在不确定，净利润亏损是否仍将持续，以及为改善盈利能力已采取和拟采取的具体措施。

(3) 结合行业环境、补贴政策、产业链变化、销售价格、成本变动、同行业上市可比公司业务情况等，补充说明公司安防类和消费类及其他产品的毛利率大幅下滑的具体原因和合理性。

(4) 结合公司经营情况、业务模式、信用政策变化情况等，补充说明报告期及 2023 年 4 季度公司经营活动产生的现金流量净额同比大幅下滑、与主营业务收入变动趋势差异较大的原因及合理性。

【公司回复】

一、分产品类型说明上市后营业收入持续下滑的具体原因，上市前后行业趋势、竞争格局等是否发生显著变化，并结合主营业务的实际经营情况、行业发展形势、订单获取情况和2024年一季度经营情况等方面说明收入下滑是否具有持续性

(一) 分产品类型说明上市后营业收入持续下滑的具体原因

1、营业收入整体变动分析

公司于2021年12月上市，2021年至2023年获取的订单数量、订单金额以及营业收入情况如下：

单位：万元、万条

项目	2023 年度	增减变动率	2022 年度	增减变动率	2021 年度
订单数量	24,297.06	9.08%	22,275.06	-10.19%	24,803.80
订单金额	52,119.62	5.38%	49,459.09	-20.69%	62,359.42
营业收入	54,625.91	8.27%	50,455.30	-18.03%	61,551.25

注：增减变动率为本期与上年同期相比增加变动率。

由上表可知，公司上市后营业收入下降，主要系获取的下游客户订单数量及金额下降所致。

2022年度营业收入较2021年度下降18.03%，主要系受地缘冲突、中美贸易摩擦、经济下行等宏观环境因素影响，公司下游安防市场需求放缓，市场需求持续低迷，导致2022年度新增订单量减少，出货量减少，公司2022年度订单金额较2021年度减少12,900.33万元，导致2022年度销售收入下降明显。

2023年度，公司一方面在传统的安防、通讯、消费类精密线缆连接组件领域，经过加强内部精益提升，对于部分成熟产品实施降价策略，有效保持并提升了市场份额，另一方面公司在连接器、电线电缆两大类传统业务的基础上，积极开拓精密模具、精密五金结构件、软硬铜排、精密注塑件、应用于汽车的精密线缆连接组件等新产品，以上两个方面的有效实施，致2023年度营业收入较2022年上涨8.27%。

2、各产品类型营业收入变动情况分析

公司产品按照应用领域划分为安防类精密线缆连接组件、通讯类精密线缆连接组件、消费类精密线缆连接组件及其他。2021年至2023年各产品营业收入情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额
安防类精密线缆连接组件	41,710.68	-0.82%	42,053.58	-25.91%	56,756.81
消费类精密线缆连接组件及其他	11,078.05	35.81%	8,157.32	103.56%	4,007.32
通讯类精密线缆连接组件	1,837.19	651.73%	244.40	-68.95%	787.12
合计	54,625.91	8.27%	50,455.30	-18.03%	61,551.25

从上表可以看出，安防类精密线缆连接组件营业收入上市后逐年下滑，通讯类精密线缆连接组件、消费类精密线缆连接组件及其他产品近3年整体呈现上涨趋势。各类产品营业收入变动具体分析如下：

(1) 安防类精密线缆连接组件收入逐年下降

2022年,全球政治和经贸环境复杂多变,地缘政治和国际贸易摩擦持续加剧,世界经济存在滞涨风险,全球产业链、供应链面临重构,宏观环境复杂性和不确定性上升。公司安防类主要客户,在实施的智慧楼宇、智慧交通、智慧园区、智慧停车场等智慧城市的项目实施放缓,同时安防类电子类产品以销定产,要求上游供应商寄售模式多备库存,按需提货的特点,行业内同业企业竞争加大的风险,引发产品价格下滑。因此,前述订单数量下降及产品价格下滑的综合影响,导致公司安防类精密线缆连接组件产品收入与2021年度相比减少了14,703.23万元,下降幅度为25.91%。

2023年度公司对部分安防类精密线缆连接组件成熟产品实施降价策略,同时加大研发投入开拓安防领域新产品,在老客户新产品上下功夫,有效保持了并提升了安防类精密线缆连接组件产品的市场份额,公司安防类精密线缆连接组件产品收入与2022年度基本一致。

(2) 消费类精密线缆连接组件及其他收入稳步增长

消费类精密线缆连接组件及其他收入为消费类连接器产品、其他组件配件、以及其他业务形成的销售。公司不断完善产业链布局,2022年度积极布局开拓了智能终端、汽车电子新产品,2023年度完成了对滁州立鸿、东莞立鸿的并购,使得上市后消费类精密线缆连接组件及其他营业收入稳步提升。

(3) 通讯类精密线缆连接组件销售收入

通讯类精密线缆连接组件销售收入整体占比较小,呈复合增长趋势。

综上所述,公司上市后营业收入下滑主要系下游客户实施的智慧楼宇、智慧交通、智慧园区、智慧停车场等等智慧城市相关的项目实施放缓,市场需求持续延迟释放,导致订单量减少所致。2023年度,公司经过加强内部精益提升,积极提质降本增效,对于部分安防类精密线缆连接组件成熟产品实施降价策略,同时积极开拓精密模具、精密五金结构件、软硬铜排、精密注塑件、应用于汽车的精

密线缆连接组件等新产品，有效保持并提升了公司的营业收入。

（二）上市前后行业趋势、竞争格局等是否发生显著变化

上市前后行业趋势、竞争格局发生一定变化，但未发生显著变化。近年来国家政策支持、企业研发能力的持续提高，国内企业与国际企业差距逐渐缩小，并且国内企业还拥有国际跨国企业无法比拟的部分优势，如劳动力成本低、贴近客户、运输成本低、技术交流密集、打样送样及货物交付快等突出优势，上述优势使优秀的国内企业在市场竞争中逐步扩大市场份额，中国已成为全球最大的连接器生产基地，近年来安防设备领域连接器市场份额虽然呈现快速增长态势，但由于生产企业存在规模偏小的特点，导致连接器生产企业存在竞争激烈的情况。上市后国内连接器市场份额进一步扩大，但生产企业间的竞争格局也越发激烈。针对以上行业发展趋势及竞争格局变化，公司在扩展精密线缆连接组件产品在通讯设备和消费电子领域的应用，使其成为公司盈利增长点的有力补充。

（三）结合主营业务的实际经营情况、行业发展形势、订单获取情况和2024年一季度经营情况等方面说明收入下滑是否具有持续性

1、主营业务的实际经营情况

公司主营业务为安防、通讯、消费电子等领域电子精密线缆连接组件的研发、生产和销售，与海康威视、大华股份、中兴通讯、宇视科技、天地伟业、韩华泰科等国内外知名企业建立长期稳定合作关系，确保营收的稳定性。

2022年度，受经济下行等宏观环境因素影响，公司下游安防市场需求放缓，市场需求持续低迷，营业收入出现了短暂下滑。2023年公司营业收入逐步回升，2023年度公司营业收入为54,625.91万元，较上年度上涨8.27%。

2、行业发展趋势

（1）行业集中度进一步提升

目前，全球连接器的高端生产市场主要被美国、欧洲、日本等国家或地区的

知名连接器企业所占据，小型生产厂商很难进入品牌企业的供应链中。随着科技的发展，连接器的需求向着高端技术的方向发展，具有较强研发实力的连接器大型企业集团的优势凸显，从而使得连接器的市场集中在少数优势企业中。

（2）技术更新速度快

随着连接器下游行业产品换代升级加速，连接器生产厂商必须紧跟下游行业技术的发展趋势。在安防监控领域，产品更新速度快，并且朝着高速化、高度气密性方向发展；在通讯设备领域，产品朝着高速传输、连接技术便捷化方向发展，这都对连接器生产厂商技术提出了更高的要求。

（3）连接器市场需求广阔

随着我国5G建设的持续提速，人工智能向纵深探索，云计算、大数据技术的推广和应用，各种新颖的业态和复杂的场景逐渐显现，平安城市、智慧城市、全屋智能、物联网、元宇宙等运用场景的延伸，连接器市场空间将进一步扩大，市场需求广阔。

面对以上行业发展趋势，公司一方面持续优化产品结构和服务，提高客户满意度和忠诚度，保持现有竞争领域优势地位；另一方面，持续加大产品研发力度，积极开拓新领域客户，不断推出具有创新性和前瞻性的产品和服务，以满足下游不同客户的需求，如公司逐步向汽车电子、轨道交通、医疗器械、新能源等领域积极拓展。新产品不断获得客户的认可，逐步获取批量订单。

3、订单获取情况

截至2024年5月31日，公司在手订单金额25,745.76万元，上述订单将在2024年逐步转化为营业收入，为公司经营业绩奠定了良好的基础。

4、2024年一季度经营情况

2024年一季度公司营业收入为20,625.99万元，较上年同期上涨104.95%，较2023年第四季度上涨3,410.01万元，环比上涨19.81%。

综上，受下游安防市场需求放缓，市场需求低迷，公司2022年度营业收入出现短暂下滑。2023年度公司营业收入逐步回升，较2022年度上涨8.27%。2024年一季度收入同比大幅提升，公司营业收入不存在持续下滑的风险。

二、结合前述情况说明净利润持续大幅下滑并出现亏损的具体原因、合理性，主营业务盈利能力是否出现不利变化，结合2024年一季度净利润继续亏损的情况，说明公司持续经营能力是否存在不确定，净利润亏损是否仍将持续，以及为改善盈利能力已采取和拟采取的具体措施

(一) 净利润持续大幅下滑并出现亏损的具体原因、合理性，主营业务盈利能力是否出现不利变化

2021-2023年度公司主要经营业绩指标情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额
收入	54,625.91	8.27%	50,455.30	-18.03%	61,551.25
成本	50,548.57	19.27%	42,380.13	-14.12%	49,348.43
毛利	4,077.34	-49.51%	8,075.17	-33.83%	12,202.82
毛利率	7.46%	-8.54%	16.00%	-3.82%	19.83%
期间费用	9,642.19	42.75%	6,754.76	20.73%	5,595.10
期间费用率	17.65%	4.26%	13.39%	4.30%	9.09%
资产及信用减值损失	-2,410.61	2881.85%	-80.84	-68.18%	-254.07
净利润	-5,843.90	-281.17%	3,225.59	-41.00%	5,466.68

注1：期间费用为销售费用、管理费用及研发费用三项费用合计；

注2：2022年净利润为2023年会计政策变更追溯调整后金额；

注3：净利润金额系归属于母公司以及少数股东净利润的合计数。

2021-2023年度，公司净利润分别为5,466.68万元、3,225.59万元和-5,843.90万元。

1、公司2023年度净利润为-5,843.90万元，较2022年度同比下降金额为-

9,069.49万元，下降比例为281.17%。净利润下滑主要系：

(1) 在外部严峻市场环境下，为有效保持并提升市场份额，公司对部分成熟产品实施降价策略。加之人力成本的上涨及新机器新设备的大批量投入、自动化生产设备的投入等持续增加，公司整体的毛利率有所下滑，导致2023年营业收入上涨的情况下，毛利下降3,997.83万元。

(2) 公司对产能布局进行了垂直和横向整合，完善了产业链布局，持续加大在连接器、电线电缆两个传统产品上的纵向和横向延伸，同时布局四大新业务板块，主要有工模具自动化、智能终端、汽车电子、精密五金结构件，以上新业务板块的布局，公司配备的销售人员、管理人员、研发人员数量增加，研发投入的机器设备、新品打样认证的投入持续增加，导致职工薪酬、业务拓展费用及研发投入等方面大幅增加，2023年度期间费用较上年增加2,887.43万元。

(3) 2023年初收购的滁州立鸿、东莞立鸿两家公司，受外部竞争环境影响，终端客户销售出现下滑，公司承接的订单数量相应减少，出现了业绩下滑，基于审慎原则，按照《企业会计准则》的相关规定，公司对并购形成的商誉依公允价值进行减值测试，计提商誉减值1,205.31万元。此外，因报告期内公司产品销售价格下跌，加之固定支出增加导致的单位成本上涨，公司重新测算各类存货的可变现净值补充计提跌价准备977.28万元，以上商誉及存货减值合计2,182.59万元。

2、公司2022年度净利润为3,225.59万元，相较于2021年度，同比下降金额为2,241.09万元，下降比例为41.00%。净利润下滑主要系：

(1) 受地缘冲突、中美贸易摩擦、经济下行等宏观环境因素影响，公司下游安防市场需求放缓，主要材料铜、物流运输、企业用工等成本持续处于高位，导致公司营业收入及毛利率均有一定幅度下滑，进而导致毛利下降4,127.65万元。

(2) 为进一步提高管理水平，公司持续加大专业技术人才的外部引进和内部培育，管理人员有所增加，公司为进一步吸引和留住优秀管理人才，适当调整了

部分管理人员薪酬。此外，母公司凯旺科技办公楼装修、停车场建设、绿化地坪等长期待摊费用摊销记入当期管理费用，以上导致2022年管理费用较2021年增加477.94万元。

(3) 在2022年度市场竞争加剧的情况下，公司积极完善、优化信息化软硬件配套，加大技术研发及相关设施投入力度，优化产品性能。公司布局新业务，搭建新的研发团队，尤其在工艺制程改善、工模治具夹具、自动化生产升级方面持续加大投入，积极推动和完善产品、制程的标准化、归一化、自动化、信息化水平，未来将有效提供公司生产效率，提升产品竞争力，导致2022年研发费用增加769.51万元。

综上所述，公司净利润持续下滑具有合理性，由于公司2023年度对产品实施降价策略加之各类新设备、自动化生产设备改造升级的加大投入和期间费用上升，公司主营业务盈利能力出现不利变化，但公司已采取提升核心产品竞争优势，加大研发投入和新品的开发、打样和认证，积极开拓新领域新客户等相关措施，积极主动改善公司盈利能力。

(二) 结合2024年一季度净利润继续亏损的情况，说明公司持续经营能力是否存在不确定，净利润亏损是否仍将持续，以及为改善盈利能力已采取和拟采取的具体措施。

1、2024年第一季度公司业绩情况

2024年第一季度公司营业收入为20,625.99万元，较上年同期上涨104.95%，较2023年第四季度上涨3,410.01万元，环比上涨19.81%，收入呈上涨趋势；2024年第一季度公司净利润为-889.85万元，较上年同期下降214.42万元，降幅31.75%，较2023年第四季度上升1,505.73万元万元，净利润下降趋势亦放缓。

2、公司偿债能力分析

2023年末公司流动比率为2.11倍，速动比率为1.20倍，流动比率和速动比率均

大于1，短期偿债能力良好；整体资产负债率为30.84%，母公司资产负债率为20.70%，资产负债率较低；公司整体偿债能力较强，具备良好的偿债能力。

3、公司在手订单情况

2024年第一季度已实现营业收入20,625.99万元，截至2024年5月31日，公司在手订单金额25,745.76万元，上述订单将在2024年逐步转化为营业收入，为公司经营业绩奠定了良好的基础。

综上所述，公司2024年第一季度收入已强势上涨，净利润下降趋势亦放缓，公司整体偿债能力强，在手订单情况良好，持续经营能力不存在不确定的情形，但从短期看，公司净利润仍存在下滑的可能性。

4、为改善盈利能力已采取和拟采取的具体措施

(1) 提升核心产品竞争优势，提高客户满意度和忠诚度

公司主营业务为精密线缆连接组件，公司凭借良好的信誉、稳定的产品质量，已与海康威视、大华股份、立讯精密、中兴通讯、宇视科技、天地伟业、韩华泰科等国内外知名企业建立长期稳定合作关系，优质的客户资源是公司发展的重要保证。公司将在产品生产工艺上持续优化、提升产品生产效率，品质管控、成本控制方面持续优化，更加聚焦大客户的维护与深度开发，扩大客户销售份额，提高公司现有盈利能力。

(2) 完善产业链布局，积极开拓新产品及新领域

公司对产能布局进行了垂直和横向整合，完善产业链布局，在连接器、电线电缆两个传统产品上的纵向和横向延伸，同时布局四大新业务板块，主要有工模具自动化、精密五金结构件、智能终端、汽车电子等，并逐步向汽车电子、轨道交通、医疗器械、新能源等领域积极拓展。此外，为拓展产品线的广度及深度，2023年度公司收购滁州立鸿、东莞立鸿，进一步扩展了公司的产品范围，为以后在精密注塑件领域的增长打下基础。

(3) 开拓境外市场，进一步拓宽公司业务渠道

公司2022年末开始筹划布局海外，于2023年8月成立了越南凯旺子公司，建设集模具设计开发、冲压件生产、压铸件生产、精密注塑件的注塑生产、精密线缆连接组件生产及成品组装等多功能的研发、生产、销售基地，为拓展海外市场，扩大海外业务打下坚实基础。2024年第一季度该公司已实现营业收入8,590.82万元，截至2024年5月31日该公司在手订单金额12,362.71万元。

综上所述，受下游客户需求萎缩影响，公司营业收入及净利润出现下滑。但公司核心产品并未被竞争对手替代，也没有出现大规模的客户流失现象，此外公司采取对内提质降本增效等措施，积极加大产品的研发投入和市场推广力度，以拓展公司新的业务发展方向，推动公司产品转型升级。

三、结合行业环境、补贴政策、产业链变化、销售价格、成本变动、同行业上市可比公司业务情况等，补充说明公司安防类和消费类及其他产品的毛利率大幅下滑的具体原因和合理性

2022年度、2023年度公司安防类和消费类及其他产品毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度
	毛利率	变动率	毛利率	变动率	毛利率
安防类精密线缆连接组件	8.80%	-4.04%	12.84%	-6.71%	19.55%
消费类精密线缆连接组件及其他	1.47%	-30.94%	32.41%	6.63%	25.78%

从上表可知，公司2023年度安防类和消费类及其他产品毛利率均出现不同程度的下滑。具体分析如下：

(一) 安防类产品毛利率下滑的具体原因和合理性

公司精密线缆连接组件主要应用于安防领域，安防产品最终用户主要为企业、政府等，应用场景较为广泛，温度、湿度不同、线缆结构不同，导致产品种类繁多，订单呈现小批量多批次的特点。

公司最近两年安防类产品销售数量及平均销售价格情况如下：

项目	销售数量（万个）	销售收入（万元）	平均销售单价（元/个）
2022 年度	25,364.27	42,053.58	1.66
2023 年度	28,459.11	41,710.68	1.47
变动率	12.20%	-0.82%	-11.60%

从上表看出，2023 年度安防类销售收入较上年下降 0.82%，但销售数量较上年增加 12.20%，安防类产品的平均销售单价下降。2023 年度，行业内同业企业竞争加剧，为有效保持并提升了市场份额，公司承接部分毛利率较低的产品订单，此外公司对于部分成熟产品实施降价策略，导致安防类主要产品毛利率下滑。

公司最近两年安防类产品按产品类别毛利率及销售占比情况如下：

产品名称	2023 年度			2022 年度			变动		
	毛利率	收入占比	毛利率贡献	毛利率	收入占比	毛利率贡献	毛利率	收入占比	毛利率贡献
网口电源类精密线缆连接组件	5.04%	46.75%	2.36%	10.59%	48.67%	5.15%	-5.55%	-1.92%	-2.80%
端子类精密线缆连接组件	12.82%	20.95%	2.69%	19.19%	22.00%	4.22%	-6.37%	-1.06%	-1.54%
订制类精密线缆连接组件	4.03%	9.36%	0.38%	15.37%	5.31%	0.82%	-11.35%	4.05%	-0.44%
球机类精密线缆连接组件	15.83%	7.27%	1.15%	21.56%	8.75%	1.89%	-5.73%	-1.47%	-0.73%
视频类精密线缆连接组件	6.56%	6.34%	0.42%	3.89%	6.77%	0.26%	2.66%	-0.44%	0.15%
其他类精密线缆连接组件	19.38%	9.33%	1.81%	5.93%	8.50%	0.50%	13.45%	0.83%	1.31%
合计	8.80%	100.00%	8.80%	12.84%	100.00%	12.84%	-4.04%	0.00%	-4.04%

注：收入占比=该产品营业收入/主营业务收入；毛利率贡献=各产品毛利率*收入占比

由上表可以看出，网口电源类精密线缆连接组件、端子类精密线缆连接组件、订制类精密线缆连接组件及球机类精密线缆连接组件毛利率下降较大。安防类产品毛利率下降主要系以上四类产品结毛利率下降导致。具体分析如下：

网口电源类、端子类、订制类及球机类产品最近两年销售单价及单位成本变动情况如下：

单价：元

产品名称	2023 年度			2022 年度			变动		
	单价	单位成本	单位毛利	单价	单位成本	单位毛利	单价	单位成本	单位毛利
网口电源类精密线缆连接组件	4.08	3.88	0.21	4.45	3.98	0.47	-0.37	-0.10	-0.27
端子类精密线缆连接组件	0.88	0.76	0.11	1.07	0.87	0.21	-0.19	-0.11	-0.09
订制类精密线缆连接组件	1.73	1.66	0.07	7.75	6.56	1.19	-6.02	-4.90	-1.12
球机类精密线缆连接组件	19.70	16.58	3.12	18.95	14.87	4.09	0.75	1.72	-0.97

1、网口电源类精密线缆连接组件

受下游客户端的降价压力，为积极维护并进一步提升公司的市场份额，尽快实现新增产能的有效释放，公司在一些具体产品方面，尤其是需求量大的老产品方面，进行销售单价适当下调。2023 年度网口电源线综合毛利率下降 5.55%，其中销售单价下降导致毛利率下降 8.10%，毛利率下滑主要系单位售价下降所致。

2、端子类精密线缆连接组件

2023 年度公司承接部分低毛利端子精密连接组件订单加之对部分成熟产品销售单价下调，使得 2023 年度端子类精密线缆连接组件平均销售单价较 2022 年度下降 0.19 元。2023 年度端子类精密线缆连接组件综合毛利率下降 6.37%，系低毛利产品销售增加及成熟产品价格下调所致。

3、订制类精密线缆连接组件

为有效保持并提升了市场份额，2023 年度公司承接了部分海康威视及大华股份订制的串口硬盘连接线。串口硬盘连接线是一种电脑总线，主要功能是用作主板和大量存储设备（如硬盘及光盘驱动器）之间的数据传输，该产品结构相较其他产品结构简单、单价较低。剔除该产品的影响，订制类精密线缆连接组件毛利

率将上升至 9.39%，较上年订制类精密线缆连接组件 15.37% 下降 5.98%。订制类精密线缆连接组件产品种类繁多，客户订制的线缆结构及功能不同，2023 年度承接的销售单价稍低的订制类精密线缆连接组件比例上升，加之对成熟产品降价导致 2023 年度订制类精密线缆连接组件毛利率下滑。

4、球机类精密线缆连接组件

2023 年度球机类精密线缆连接组件平均销售单价上涨 0.75 元，主要系球机类产品个别型号因公司根据客户要求对产品进行了再次研发，增加了原产品的长度，原材料消耗增多，导致在其他型号价格下滑的情况下平均销售价上涨。球机类精密线缆连接组件平均单位成本上涨 1.72 元，主要系因全年产量减少分摊至球机类精密线缆连接组件的单位固定成本增加。2023 年球机类精密线缆连接组件综合毛利率下降 5.73%，其中销售结构调整导致平均销售单价上涨导致毛利率上涨 2.98%，单位生产成本上涨导致毛利率下降 8.71%，毛利率下滑主要系单位成本上涨所致。

综上所述，安防类产品毛利率大幅下滑主要系受下游安防市场需求受到抑制，行业内同业企业竞争加剧，为有效保持并提升了市场份额，公司承接部分毛利率较低的产品订单及对部分成熟产品实施降价策略。

（二）消费类及其他产品毛利率下滑的具体原因和合理性

消费类精密线缆连接组件及其他收入为消费类连接器产品、其他组件配件、以及原材料销售。近2年消费类及其他产品营业收入及毛利率变动情况如下：

项目	2023 年度			2022 年度			变动情况		
	营业收入	收入占比	毛利率	营业收入	收入占比	毛利率	收入变动	收入占比变动	毛利率
消费类连接器产品	7,477.73	67.50%	-6.24%	3,988.66	48.90%	22.01%	3,489.07	18.60%	-28.25%
其他组件配件	2,014.85	18.19%	21.38%	3,272.19	40.11%	49.66%	-1,257.34	-21.93%	-28.28%

原材料销售	1,585.47	14.31%	12.50%	896.47	10.99%	15.76%	689.00	3.32%	-3.26%
合计	11,078.05	100.00%	1.47%	8,157.32	100.00%	32.42%	2,920.73	0.00%	-30.95%

单位：万元、%

由上表可知，消费类连接器产品、其他组件配件及原材料销售毛利率均出现不同程度的下滑。具体分析如下：

1、消费类连接器产品

公司最近两年消费类连接器产品销售数量及平均销售价格情况如下：

项目	销售数量（万个）	销售收入（万元）	平均销售单价（元/个）
2022年度	1,253.47	3,988.66	3.18
2023年度	10,506.43	7,477.73	0.71
变动率	738.19%	87.47%	-77.63%

从上表可知，2023年度消费类连接器产品收入较上年上涨87.47%，但销售数量较上年增加738.19%，2023年度消费类连接器平均销售单价大幅下降。消费类连接器主要为电动工具类连接线束组件、机器人线束、汽车电子线束、视觉终端线束、智能终端线束、精密注塑件。消费类连接器毛利率大幅下滑主要原因如下：

（1）公司2023年度新承接电动工具类连接线束组件，该产品公司以前年度未生产过，2023年首次生产，产线及设备投入较大，加之生产人员对于新产品新工艺不熟悉，前期生产效率低、产品不良率高，致该产品亏损较多，经过改善后，相关类别的产品效率和良品率均得到有效提升，该产品2023年实现销售1,529.51万元，毛利率为-22.71%。

（2）为尽快拓展汽车电子领域，公司承接的部分汽车电子线束订单价格具备竞争优势，加之该领域为公司新布局业务，人力成本及固定投入较大，导致汽车电子线束毛利率大幅下滑。汽车电子线束为各种汽车低压线束及相关配套零部件，为公司近2年开拓的新产品，2022年实现销售整体金额较小，2023年实现销售3,104.13万元，毛利率为-7.87%。

(3) 低毛利率产品精密注塑件占比大幅提高，2023年精密注塑件销售大幅增加，毛利率大幅下降，主要系本期销售精密注塑件为新收购滁州立鸿、东莞立鸿两家公司的产品，其销售产品结构与之前不同，2022年度销售的精密注塑件主要为摄像头相关的机壳，单价较高，本期销售的主要为立鸿的充电线连接器配件，订单数量大，单价低，单个注塑件的毛利率较低。

2、其他组件配件

其他组件配件销售主要为子公司销售的高频插孔部件、矩形光纤插座、模具及其他备品备件销售，毛利率下降主要为销售的高频插孔部件、矩形光纤插座毛利率下降所致。子公司凯旺研究院原生产经营场所为租赁，因业务发展需求，凯旺研究院购置新的厂房及办公场所，2022年下半年装修完毕投入使用，同时2023年度公司持续新增机器设备购入，增加了摊销及折旧费用，但营业收入未达预期，导致毛利率下滑。

3、原材料销售

原材料销售主要为防水组件及各类工模机加件销售，整体毛利率下降不大。

综上所述，消费类及其他产品毛利率大幅下滑主要系大部分产品为公司新布局业务，前期投入较大，销售收入未达预期，导致单位成本较高，此外为尽快进驻相关市场，提高产品竞争优势，提升市场份额，公司承接部分毛利率较低的产品订单。

(三) 同行业毛利率波动情况

公司与同行业可比公司营业收入毛利率变动情况如下：

可比公司名称	2023年度毛利率	2022年度毛利率	变动比例
立讯精密	11.58%	12.19%	-0.61%
得润电子	17.77%	14.29%	3.48%
意华股份	17.60%	17.48%	0.12%
徕木股份	26.42%	25.74%	0.68%
海能实业	28.06%	29.58%	-1.52%

可比公司名称	2023 年度毛利率	2022 年度毛利率	变动比例
胜蓝科技	22.99%	21.22%	1.77%
算术平均值	20.74%	20.08%	0.66%
凯旺科技	7.46%	16.00%	-8.54%

由上表可知，同行业可比公司之间由于产品类型、产品结构、实际应用场景和应用领域及下游主要客户等方面的不同，毛利率水平存在一定差异，受地缘冲突、中美贸易摩擦、宏观经济环境等因素影响，下游企业的业务拓展受到不同程度的影响，同行业立讯精密及海能实业毛利率均出现不同程度下滑。公司毛利率变动趋势与同行业可比公司毛利率变动趋势有所差异，主要原因如下：

立讯精密互联产品及精密组件主要应用于消费电子领域，意华股份连接器主要应用于通讯类及消费类领域，徕木股份精密连接器及组件主要应用于手机、汽车消费类领域，得润电子连接器主要应用于家电消费电子及汽车领域，胜蓝股份连接器及组件主要应用于消费类电子及新能源汽车领域，海能实业线束产品主要应用于智能移动通讯、影音设备、PC、智能可穿戴设备及各类电子终端产品领域，且出口占比较高。公司连接器组件主要应用于安防类领域，应用领域不一致。应用领域不同导致公司产品与同行业可比公司产品不存在直接竞争关系或上下游关系，因此公司毛利率变动情况与同行业可比公司不必然相同。

综上所述，公司安防类和消费类及其他产品的毛利率下滑具有合理性。

四、结合公司经营情况、业务模式、信用政策变化情况等，补充说明报告期及2023年4季度公司经营活动产生的现金流量净额同比大幅下滑、与主营业务收入变动趋势差异较大的原因及合理性

公司 2023 年度及 2023 年 4 季度经营活动产生的现金流量净额与营业收入的变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	同比增减
经营活动产生的现金流量净额	-1,300.49	550.40	-336.28%

项目	2023 年度	2022 年度	同比增减
营业收入	54,625.91	50,455.30	8.27%
项目	2023 年 4 季度	2022 年 4 季度	同比增减
经营活动产生的现金流量净额	-8,257.28	-2,321.23	-255.73%
营业收入	17,215.99	13,473.08	27.78%

从上表可以看出,公司2023年度及2023年4季度在营业收入较上年同期上涨的情况下,现金流量净额同比下降。具体分析如下:

(一) 2023年度经营活动产生的现金流量净额同比大幅下滑、与主营业务收入变动趋势差异较大的原因及合理性

公司2023年度主要经营活动项目与2022年对比情况如下:

单位: 万元

项 目	2023 年度	2022 年度	变动额	变动比例
经营活动现金流入小计	51,778.04	48,120.08	3,657.95	7.60%
经营活动现金流出小计	53,078.53	47,569.68	5,508.84	11.58%
经营活动产生的现金流量净额	-1,300.49	550.40	-1,850.89	-336.28%
营业收入	54,625.91	50,455.30	4,170.61	8.27%
销售商品、提供劳务收到的现金	49,754.77	45,954.74	3,800.03	8.27%
购买商品、接受劳务支付的现金	26,130.74	29,654.39	-3,523.65	-11.88%
支付给职工以及为职工支付的现金	15,345.41	11,364.78	3,980.63	35.03%
支付其他与经营活动有关的现金	9,218.23	3,799.46	5,418.77	142.62%

公司收款情况良好,信用政策未发生重大变化。2023年度公司销售商品、提供劳务收到的现金变动趋势与营业收入变动趋势一致,变动比例一致。

2023年度公司经营活动产生的现金流量净额为-1,300.49万元,较2022年度减少1,850.89万元,变动幅度为-336.28%。变动较大主要为公司为公司在划分现金流时将深圳凯旺代越南凯旺垫付的设备款1,710.68万元归类为支付其他与经营活动有关的现金,随着越南凯旺的工商登记完成,独立与设备厂商签署了设备购买合同,深圳凯旺垫付的相关款项已经于2024年陆续收回,剔除垫付的设备款1,710.68万元影响经营活动现金流净额因素外,2023年经营活动现金流净额应为410.19万元,较

2022年减少140.21万元，变动幅度为-25.47%。

2023年度经营活动现金流量净额减少一方面系2023年公司在现有产品线基础上布局工模具自动化、精密五金结构件、智能终端、汽车电子等产业，收购滁州立鸿、东莞立鸿及在越南设立子公司，生产人员、销售人员、管理人员数量大幅增加，支付给职工以及为职工支付的现金上涨3,980.63万元，另一方面系受生产经营场所扩展，支付的房租增加以及业务拓展发生的费用增加。

综上，公司2023年度销售商品、提供劳务收到的现金变动趋势与营业收入变动趋势一致，变动比例一致，不存在较大差异；剔除现金流分类错误因素后，经营活动产生的现金流量净额减少主要系支付的工资薪酬及业务拓展费用的增加，与主营业务收入变动趋势差异较大具有合理性。

（二）2023年4季度经营活动产生的现金流量净额同比大幅下滑、与主营业务收入变动趋势差异较大的原因及合理性。

公司2023年4季度主要经营活动项目与2022年4季度对比情况如下：

单位：万元

项 目	2023 年 4 季度	2022 年 4 季度	变动额	变动比例
经营活动产生的现金流量净额	-8,257.28	-2,321.23	-5,936.05	255.73%
营业收入	17,215.99	13,473.08	3,742.91	27.78%
销售商品、提供劳务收到的现金	7,749.38	8,237.09	-487.71	-5.92%
支付给职工以及为职工支付的现金	4,563.08	3,076.07	1,487.01	48.34%
支付其他与经营活动有关的现金	3,319.33	1,087.11	2,232.22	205.34%

较上年同期相比，2023年4季度营业收入上涨的情况下，销售商品、提供劳务收到的现金下降，变动趋势不一致主要系公司根据客户的信用风险等级，通常给予客户30天至180天不等的信用期，收入确认时间与实际回款时间存在差异。

2023年4季度公司经营活动产生的现金流量净额为-8,257.28万元，较上年同期减少-5,936.05万元，变动幅度为-255.73%，主要为销售商品、提供劳务收到的现金减少，同时支付给职工以及为职工支付的现金及支付其他与经营活动有关的现金

增加所致。具体原因如下：

1、销售商品、提供劳务收到的现金减少487.71万元，主要为因宏观经济下行影响，部分客户推迟支付货款。

2、支付给职工以及为职工支付的现金增加1,487.01万元,主要为随着新业务的布局及2023年度收购滁州立鸿、东莞立鸿及在越南设立子公司，2023年4季度较上年同期相比，生产人员、销售人员、管理人员数量增加，导致支付给职工以及为职工支付的现金上涨。

3、支付其他与经营活动有关的现金增加主要为公司为公司在划分现金流时将深圳凯旺代越南凯旺支付的设备款1,710.68万元归类为支付其他与经营活动有关的现金，剔除代付设备款1,710.68万元影响外，变动不大。

综上，剔除现金流分类错误因素后，公司2023年4季度经营活动产生的现金流量净额较上年同期减少一方面为部分客户推迟支付货款，另一方面为随着业务扩张支付的工资薪酬增加，与主营业务收入变动趋势差异较大具有合理性。

问题2、报告期末，公司货币资金余额为14,007.74万元，同比减少26.95%。公司流动负债合计34,571.75万元，同比增长135.58%，其中应付票据余额为11,995.39万元，同比增长127.87%，应付账款余额为17,553.75万元，同比增长173.58%，其他应付款1,554.08万元，同比增长60.21%。一年内到期的非流动负债为978.69万元，期初余额为0。请你公司：

(1) 说明在本期营业收入增长的情况下，货币资金余额大幅减少的原因及合理性，与经营模式和业绩变动的匹配性。

(2) 说明报告期末公司货币资金的用途、存放地点、银行存款的构成情况，是否存在未披露的受限情形。

(3) 结合未来12个月内债务到期情况、资产负债率、资产变现能力、现金流情况、融资能力、营运资金需求等情况，量化分析公司短期及长期偿债能力，

说明公司为应对短期偿债风险拟采取的措施及其有效性，现有可动用货币资金能否满足日常生产经营需求，是否存在资金压力或流动性风险。如是，请及时、充分进行风险提示。

(4) 结合公司货币资金余额、融资需求、还款安排、债务逾期情况等，说明一年内到期的非流动负债大幅增长的原因。

【公司回复】

一、说明在本期营业收入增长的情况下，货币资金余额大幅减少的原因及合理性，与经营模式和业绩变动的匹配性

(一) 货币资金余额整体变动分析

报告期内，公司货币资金变动情况如下：

单位：万元

项目	2023年12月31日余额	2022年12月31日余额	变动额
库存现金	11.93	4.94	6.98
银行存款	10,693.60	16,914.84	-6,221.24
其他货币资金	3,302.21	2,254.65	1,047.56
合计	14,007.74	19,174.43	-5,166.69
其中：存放在境外的款项总额			
因抵押、质押或冻结等对使用有限制的款项总额	3,302.18	2,254.28	1,047.91

由上表可知，货币资金本期末较上期末大幅下降主要是银行存款下降所致。

(二) 货币资金余额大幅减少的原因及合理性

公司货币资金包括自有资金及募集资金。报告期内，募集资金及自有资金构成及变动情况如下：

单位：万元

项目	2023年12月31日余额	2022年12月31日余额	变动额
自有资金	5,359.59	7,873.44	-2,513.86
募集资金	8,648.16	11,300.99	-2,652.83
合计	14,007.74	19,174.43	-5,166.69

由上表可知，募集资金及自有资金各有不同程度的下降。下面就货币资金的流向对自有资金和募集资金分别分析下降的原因。

本报告期公司货币资金的流向具体详见下表：

单位：万元

项目	2023 年度	其中：募集资金	其中：自有资金
经营活动产生的现金流量净额	-1,300.49	54.11	-1,354.60
投资活动产生的现金流量净额	-3,251.32	6,433.92	-9,685.24
筹资活动产生的现金流量净额	-1,635.01	-	-1,635.01
相互划转	-	-9,140.87	9,140.87
现金及现金等价物净增加额	-6,186.82	-2,652.83	-3,533.98

注1：相互划转不影响现金流，主要是募集资金补充流动资金以及收购子公司滁州立鸿、东莞立鸿时子公司本身留存的现金；

注2：现金及现金等价物净增加额与年报中披露差异27.77万元系汇率变动对现金及现金等价物的影响。

由上表可知，货币资金大幅减少主要体现在自有资金投资活动产生的现金流量净额下降9,685.25万元。自有资金投资活动产生的现金流量净额具体明细如下：

单位：万元

项目	2023 年度
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	0.67
收到其他与投资活动有关的现金	4.36
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	9,690.27
投资活动产生的现金流量净额	-9,685.25

由上表可知，报告期公司货币资金大幅下降的主要原因为公司购买固定资产、无形资产及建设在建工程。

综上，报告期公司货币资金大幅下降的主要原因为公司在连接器、电线电缆两个传统产品的基础上，布局工模具自动化、精密五金结构件、智能终端、汽车电子等产业，购买固定资产、无形资产及在建工程投入增加所致。

综上所述，本期营业收入增长的情况下，本期货币资金余额大幅减少与公司

经营模式和业绩变动相匹配，具有合理性。

二、说明报告期末公司货币资金的用途、存放地点、银行存款的构成情况，是否存在未披露的受限情形

截至2023年末公司货币资金余额为1.40亿元，主要由现金、银行存款和其他货币资金构成，货币资金主要用于募投项目建设和日常资金周转等。其中银行存款主要为人民币及少量外币，公司货币资金中除其他货币资金为银行承兑保证金受到短期限制外，其他资金均不受限制，不存在未予披露的受限情形。

具体存放情况、银行存款构成情况如下：

单位：万元

货币资金类型	主要存放银行	主要存放地点	金额	受限情况
银行存款	中国银行	境内	149.13	否
银行存款	中国工商银行	境内	32.18	否
银行存款	河南沈丘县农村商业银行	境内	27.58	否
银行存款	广东南粤银行	境内	74.25	否
银行存款	上海浦东发展银行	境内	10.92	否
银行存款	平安银行	境内	5,384.66	否
银行存款	湖南三湘银行	境内	1.00	否
银行存款	河南沈丘农村商业银行	境内	68.49	否
银行存款	中国建设银行	境内	47.16	否
银行存款	中信银行	境内	60.22	否
银行存款	招商银行	境内	3,795.71	否
银行存款	中国农业银行	境内	12.76	否
银行存款	珠海华润银行	境内	4.62	否
银行存款	其他银行	越南	840.68	否
银行存款	招商银行香港分行	中国香港	6.89	否
银行存款	香港上海汇丰银行有限公司	中国香港	177.35	否
库存现金		境内公司财务室	11.78	否
库存现金		越南公司财务室	0.15	否
其他货币资金	中国工商银行	境内	1,070.12	是
其他货币资金	中信银行	境内	325.13	是
其他货币资金	招商银行	境内	863.50	是
其他货币资金	广东南粤银行	境内	554.64	是

货币资金类型	主要存放银行	主要存放地点	金额	受限情况
其他货币资金	珠海华润银行	境内	488.79	是
其他货币资金	微信	境内	0.03	否

注：期末其他货币资金主要系银行承兑汇票保证金。

报告期末公司受限资金除银行承兑汇票保证金3,302.18万元外，不存在其他受限的资金，受限资金情况已在定期报告中披露，公司不存在未予以披露的受限情形。

三、结合未来12个月内债务到期情况、资产负债率、资产变现能力、现金流情况、融资能力、营运资金需求等情况，量化分析公司短期及长期偿债能力，说明公司为应对短期偿债风险拟采取的措施及其有效性，现有可动用货币资金能否满足日常生产经营需求，是否存在资金压力或流动性风险。如是，请及时、充分进行风险提示

（一）结合未来12个月内债务到期情况、资产负债率、资产变现能力、现金流情况、融资能力、营运资金需求等情况，量化分析公司短期及长期偿债能力

1.未来12个月内债务到期情况

截至2023年12月31日，公司一年内到期的债务余额为32,081.91万元，具体情况如下所示：

单位：万元

项目	金额
应付票据	11,995.39
应付账款	17,553.75
一年内到期的非流动负债	978.69
其他应付款	1,554.08
合计	32,081.91

由上表所示，公司一年内到期的应付票据余额为11,995.39万元，一年内到期的应付账款余额为17,553.75万元，一年内到期的非流动负债余额为978.69万元，一年内到期的其他应付款余额为1,554.08万元。

2、公司短期及长期偿债能力分析

公司2023年末及2024年1季度末短期及长期偿债能力指标如下表所示：

类型	指标	2024年3月31日	2023年12月31日
短期偿债能力	流动比率	1.64	2.11
长期偿债能力	资产负债率	39.81%	30.84%

由上表可知，截至2023年末及2024年1季度末，公司流动比率分别为2.11、1.64，流动比率均大于1，公司短期偿债能力良好。资产负债率分别为30.84%、39.81%，略微上升，整体较低，公司整体偿债能力较强，具备良好的偿债能力。

3、营运能力分析

公司近两年与营运能力相关的指标如下：

项目	2023年	2022年
应收账款周转率(次)	2.82	3.09
存货周转率(次)	2.69	3.02
总资产周转率(次)	0.44	0.41

由上表可知，近两年公司的应收账款、存货和总资产周转率均保持稳定。

应收账款周转率保持着合理的水平，反映出公司在业务规模、销售收入增长的同时，对应收账款回收的有效控制以及在经营资金周转、货款回笼等方面较好的管理能力，公司应收账款能够按照信用期及时收回。

存货周转率2022年度和2023年度基本保持稳定。公司采取“以销定产，以产定购”的生产和采购模式，产品生产周期短，具有较强的库存管理能力。

总资产周转率保持稳定，公司营业收入随着资产规模的增加整体呈增长趋势，反映了公司经营活动的实际情况。

4、资产变现能力、现金流情况

近三年公司“销售商品、提供劳务收到的现金”占营业收入的比重如下：

单位：万元

项目	2023年度	2022年度	2021年度
销售商品、提供劳务收到的现金①	49,754.77	45,954.74	62,661.48
营业收入②	54,625.91	50,455.30	61,551.25

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
占营业收入比重①/②	91.08%	91.08%	101.80%

近三年公司“销售商品、提供劳务收到的现金”占当期营业收入的比例分别为101.80%、91.08%和91.08%，公司销售回款情况良好，主营业务获取现金的能力较强。

近三年公司销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入存在一定的差额，主要系公司部分客户存在采用承兑汇票方式结算货款的情况，考虑承兑汇票结算因素后，公司销售回款与收入基本匹配，变现能力较强。

5、融资能力

截至2023年12月31日，公司获各银行等金融机构授信合计9.65亿元，实际可使用敞口资金3.75亿元，其中银行承兑汇票已使用0.94亿元，尚未使用的敞口资金为2.81亿元。

综上所述，公司营运能力较强，销售回款情况良好；资产负债率较低，获银行等金融机构授信宽松；公司短期偿债能力良好，长期偿债能力较强。公司可动货币资金能满足日常生产经营需求，不会发生流动性风险。

（二）公司为应对短期偿债风险拟采取的措施

为进一步提高公司偿债能力，公司拟采取以下应对措施：

（1）公司已完成精密线缆连接组件业务垂直一体化产业链的建设，将更加聚焦现有主营业务的降本增效，强化盈利能力；

（2）公司将持续扩大合作银行范围，提高银行授信额度；

（3）公司将提高资产周转率及资产使用效率，尤其是提升应收账款的质量，目前公司主要客户的应收账款状态良好，逾期未收货款占比低，同时公司持续加强存货管理，提升存货周转率，积极提高货币资金的持有量，降低偿债风险；

（4）公司将进一步建立健全资金管理体系，在做好资金风险防范的前提下，根据融资环境及资金需求，合理安排项目投资进度，适度匹配项目贷款及流动资

金贷款补足项目建设及运营所需，确保稳健经营和可持续发展，有效防范财务风险；

(5) 公司根据业务发展的需要灵活运用资本市场多平台渠道筹集资金，有效保障营运资金需求。

(三) 现有可动用货币资金能否满足日常生产经营需求

公司对2024年营运资金进行预测，具体如下：

单位：万元

项目	2024年度/2024年末	2023年度/2023年末
预计收入	87,401.46	54,625.91
预计销售利润率	-3.43%	-13.79%
营运资金周转次数（次）	2.02	1.98
营运资金量	44,752.14	31,327.42
2024年度新增营运资金需求	13,424.73	

注：营运资金量=预计销售收入×(1-预计销售利润率)/营运资金周转次数

根据上述测算，公司2024年度新增营运资金需求为1.34亿元。公司截至2023年底可随时动用资金余额为1.07亿元，用于经营的银行承兑汇票保证金0.33亿元，合计1.40亿元，理财产品余额为0.66亿，可以满足日常生产经营需求，资金压力及流动性风险相对较小。

四、结合公司货币资金余额、融资需求、还款安排、债务逾期情况等，说明一年内到期的非流动负债大幅增长的原因

报告期内，公司一年内到期的非流动负债明细如下：

单位：万元

项目	期末余额	期初余额
一年内到期的租赁负债	978.69	-
合计	978.69	-

由上表可知，一年内到期的非流动负债主要由于各公司租赁房产引起的，现对每家单位租赁情况逐一分析。

各公司的一年内到期的租赁负债及还款情况的明细如下：

单位：万元

项目	2023年12月31日余额	2024年1-5月份支付金额	支付条款	每次支付金额	是否按照合同租赁支付	是否逾期
越南凯旺	321.96	-	每月5号前支付当月租金	26.83	否	是
深圳市凯旺电子有限公司东莞分公司	146.52	61.05	每月10号前支付当月租金	12.21	是	否
周口市海鑫精密工业有限公司	205.88	205.88	本协议生效后五日内，乙方一次性向甲方缴纳两年半(即2021年7月1日-2023年12月31日)的租金，乙方将租金直接缴纳给西华经开区城市发展投资有限公司，后续租金按年度缴纳，乙方应在每年度的4月30日之前缴纳本年度的租金	205.88	是	否
滁州市立鸿精密塑胶模具有限公司	36.99	15.41	每月15号前支付下月租金	3.08	是	否
东莞市立鸿精密科技有限公司	267.34	115.02	租金按月缴交。乙方于每月10日前将当月租金支付至甲方银行账户。	23.93	是	否
合计	978.69	397.36	/	/	/	/

由上表可知，越南凯旺未按照合同支付条款按时支付租金，存在账务逾期情况，未按时支付的原因为越南凯旺处于起步阶段，生产厂房的使用合作模式还在继续协商中，故2023年先签订了7000m²厂房的租赁合同进行前期的准备工作，2024年又陆续租赁了24000m²的厂房进行生产，经和出租方协商，待确定厂房使用方案后，再支付相关款项。基于谨慎性，2023年度对租赁7000m²的房产按照租赁合同约定确认了使用权资产及租赁负债。

其余单位均按照合同支付条款支付租金，不存在账务逾期。

货币资金状况方面，截至2023年末公司货币资金余额14,007.74万元，扣除受

限货币资金后，公司可动用的货币资金余额为10,705.53万元。

融资情况方面，因企业2021年IPO发行成功，故2022年度、2023年度未向银行申请借款。，但公司与银行等金融机构保持了长期、良好的合作关系，截至2023年末公司已获银行等金融机构批复、尚未使用的敞口资金为2.81亿元，未来可根据生产经营需要及时补充营运资金。

公司目前融资来源主要为一定敞口的银行承兑汇票，公司现有合作银行授信续期稳定，后续亦可进行长、短期借款进行筹资，可保证公司正常融资需求。公司经营运转正常、信用记录良好，偿债能力良好，不存在短期偿债风险。

问题3、报告期内，公司发生管理费用4,328.52万元，同比增长50.43%，其中职工薪酬1,834.52万元，同比增长29.88%，折旧及摊销费1,094.50万元，同比增长92.17%。公司发生销售费用1,477.14万元，同比增长61.47%，其中职工薪酬700.36万元，同比增长78.33%。公司发生研发费用3,836.53万元，同比增长29.50%，其中薪酬福利费2,025.27万元，同比增长43.28%，折旧及摊销469.19万元，同比增长75.43%，公司研发人员从300人降低至264人。请你公司：

(1) 按费用项目，结合业绩表现、人员数量、机构服务内容、办公需求、市场开拓等情况，逐项说明管理费用、销售费用大幅变动，与收入增长幅度不匹配，且与净利润反向变动的原因及合理性。

(2) 结合公司业绩变动、实际业务开展情况、工作成果等因素，说明管理费用、销售费用中职工薪酬大幅增长的原因和合理性。

(3) 说明研发人员的认定范围及依据，是否存在研发人员参与非研发活动、非研发人员参与研发活动的情形，并结合研发人员数量及薪酬变动，说明研发费用职工薪酬大幅增加的原因。

(4) 结合研发费用中折旧摊销的具体内容，说明研发相关折旧摊销费用本期增加的原因以及发生的合理性、必要性。

【公司回复】

一、按费用项目，结合业绩表现、人员数量、机构服务内容、办公需求、市场开拓等情况，逐项说明管理费用、销售费用大幅变动，与收入增长幅度不匹配，且与净利润反向变动的原因及合理性

公司本期管理费用、销售费用与收入、净利润整体变动情况如下：

单位：万元、%

项目	2023 年度		2022 年度
	金额	增减变动率	金额
管理费用	4,328.52	50.44%	2,877.26
销售费用	1,477.14	61.47%	914.80
营业收入	54,625.91	8.27%	50,455.30
净利润	-5,843.90	-281.17%	3,225.59

由上表可知，管理费用、销售费用本期增长幅度远大于营业收入，且与净利润呈反向变动。具体分析如下：

（一）管理费用大幅变动与收入增长幅度不匹配，且与净利润反向变动的原因及合理性

管理费用各明细变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度		变动情况	
	发生额	占收入比例(%)	发生额	占收入比例(%)	变动金额	变动比例(%)
职工薪酬	1,834.52	3.36	1,412.59	2.80	421.93	29.87
办公费	169.34	0.31	158.01	0.31	11.33	7.17
差旅费	183.97	0.34	93.78	0.19	90.20	96.18
业务招待费	359.32	0.66	242.29	0.48	117.04	48.30
折旧及摊销费	1,094.50	2.00	569.51	1.13	524.99	92.18
低值易耗品及物料消耗	136.23	0.25	59.87	0.12	76.36	127.55
水电费	175.23	0.32	120.51	0.24	54.72	45.41
咨询服务费	263.17	0.48	115.48	0.23	147.69	127.89

项目	2023 年度		2022 年度		变动情况	
	发生额	占收入比例(%)	发生额	占收入比例(%)	变动金额	变动比例(%)
其他	112.22	0.21	105.22	0.21	7.01	6.66
合计	4,328.52	7.92	2,877.26	5.70	1,451.26	50.44

由上表可知，管理费用同比增长50.44%，主要系职工薪酬、差旅费、业务招待费、折旧与摊销以及咨询服务费增加所致。具体分析如下：

1、职工薪酬较上期增加421.93万元，同比增长29.87%，主要系公司2023年度工模具自动化、精密五金结构件、智能终端、汽车电子业务陆续开展，此外，2023年初公司收购滁州立鸿、东莞立鸿两家公司并积极布局海外市场，成立了越南凯旺公司子公司，以上使得公司管理人员数量及薪酬增加。

2、差旅费本期较上期增加90.20万元，主要系工模具自动化、精密五金结构件、智能终端、汽车电子等业务陆续开展，加之2023年度收购东莞立鸿以及滁州立鸿两个公司以及开拓境外市场成立越南凯旺公司子公司，管理人员出差频次增加，管理费用的差旅费用增加。

3、业务招待费本期较上期增加117.04万元，主要系公司因整体产能布局调整，海外公司的成立和收购的新公司进行的商务招待增加。

4、折旧与摊销本期较上期增加524.99万元，主要原因为：（1）2023年新纳入合并范围的东莞立鸿以及滁州立鸿公司形成的折旧与摊销265.18万元；（2）因2022年下半年新增的办公室以及厂区内绿化等相关工程的装修费用在2023年承担12个月的摊销费。以上两个因素导致2023年整体管理费用中的折旧与摊销金额较大。

5、咨询服务费主要为审计费用、法律顾问费及其他中介机构费用等，本期较上期增加147.69万元，主要为（1）公司子公司海鑫精密计划投资年产1500万套精密零组件铸造建设项目，委托外部机构郑州发名实业有限公司进行项目置换指标的咨询服务；（2）公司委托苏州UL美华认证有限公司对线束产品增加张贴UL认证标签和新增越南凯旺及北园区车间项目的认证；（3）公司外聘深圳市智赢企业

管理有限公司对公司现经营状态、运营问题以及公司运营效率进行调研并诊断，给出相关的建议并指导公司进行纠正。

综上，公司加大工模具自动化、精密五金结构件、智能终端、汽车电子业务的投资，并在越南设立了子公司，投资金额较大，管理费用相应大幅增加，同时上述业务投资到产能释放、收入增加需要一定的爬坡周期，导致管理费用增加幅度高于收入增长幅度，与净利润反向变动具有合理性。

（二）销售费用大幅变动与收入增长幅度不匹配，且与净利润反向变动的原因及合理性

销售费用各明细变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度		变动情况	
	发生额	占收入比例(%)	发生额	占收入比例(%)	变动金额	变动比例(%)
职工薪酬	700.36	1.28	392.72	0.78	307.64	78.34
差旅费	137.51	0.25	97.80	0.19	39.71	40.61
业务招待费	216.72	0.40	123.54	0.24	93.18	75.43
办公费	32.36	0.06	28.58	0.06	3.78	13.24
销售服务费	176.01	0.32	112.65	0.22	63.36	56.24
低值易耗品费用	132.30	0.24	128.33	0.25	3.97	3.10
广告费	-	-	8.91	0.02	-8.91	-100.00
折旧及摊销费	51.99	0.10	-	-	51.99	100.00
其他	29.88	0.05	22.27	0.04	7.61	34.15
合计	1,477.14	2.70	914.80	1.81	562.34	61.47

由上表可知，销售费用较上年度增加较多主要系职工薪酬、业务招待费、销售服务费以及折旧及摊销费增加所致。具体分析如下：

1、本期职工薪酬较上期增加 307.64 万元，同比增长 78.34%，一方面系凯旺科技、深圳凯旺及凯旺研究院的销售人员数量均有所增加，另一方系深圳凯旺为

了开拓海外市场业务，招聘具有一定的海外市场销售经验的销售人员，此类人员薪酬较高。

2、业务招待费本期较上期增加 93.18 万元，主要系公司市场布局变化，为了打开新产品模具、精密五金件等的市场而发生的业务招待费用。

3、销售服务费本期较上期增加 63.36 万元，主要系 2023 年越南凯旺公司成立，深圳凯旺电子出口销售给越南凯旺材料发生的报关费以及代理费用。

4、折旧及摊销费本期较上期增加 51.99 万元，主要系 2023 年新收购的滁州立鸿及东莞立鸿发生的销售折旧及摊销。

综上，基于市场行情及公司实际经营情况，销售费用大幅变动与收入增长幅度不匹配，与净利润反向变动具有合理性。

二、结合公司业绩变动、实际业务开展情况、工作成果等因素，说明管理费用、销售费用中职工薪酬大幅增长的原因和合理性

（一）管理费用职工薪酬大幅增长的原因和合理性

报告期内，公司列入管理费用职工薪酬的人员包括管理人员、财务人员、行政人员等，主要公司管理人員工资具体情况如下：

单位：人、万元、万元/人

公司名称	项目	2023 年度	2022 年度	变动
凯旺科技	月均人数	79.58	69.42	10.16
	职工薪酬	947.13	841.15	105.98
	人月均工资	0.99	1.01	-0.02
深圳凯旺	月均人数	25.92	20.33	5.59
	职工薪酬	535.85	411.22	124.63
	人月均工资	1.72	1.69	0.04
海鑫精密	月均人数	20.75	16.08	4.67
	职工薪酬	111.89	93.93	17.96
	人月均工资	0.45	0.49	-0.04
滁州立鸿	月均人数	5	-	5.00
	职工薪酬	78.78	-	78.78

公司名称	项目	2023 年度	2022 年度	变动
	人月均工资	1.31	-	1.31
东莞立鸿	月均人数	9.6	-	9.60
	职工薪酬	104.99	-	104.99
	人月均工资	0.91	-	0.91

备注：上表列示的管理费用职工薪酬为凯旺科技以及主要子公司数据。

由上表可知，管理费用职工薪酬增加系公司管理人员数量及人均薪酬增加所致。2023年度，公司在连接器、电线电缆两个传统产品的基础上，布局工模具自动化、精密五金结构件、智能终端、汽车电子等产业，并逐步向汽车电子、轨道交通、医疗器械、新能源等领域积极拓展，人员需求增加。此外，2023年初公司收购滁州立鸿、东莞立鸿两家公司并积极布局海外，成立了越南凯旺子公司，使得公司管理人员、财务人员及行政人员增加。

综上，管理费用职工薪酬增加主要系管理人员数量增加所致。管理费用职工薪酬大幅增长主要为业务需求所致，具有合理性。

（二）销售费用职工薪酬大幅增长的原因和合理性

报告期内，公司列入销售费用职工薪酬的人员仅包括销售人员的工资，各公司销售人员工资具体情况如下：

单位：人、万元、万元/人

公司名称	项目	2023 年度	2022 年度	变动
凯旺科技	月均人数	34.42	12	22.42
	职工薪酬	345.59	197.36	148.23
	人月均工资	0.84	1.37	-0.53
深圳凯旺	月均人数	10.17	6.25	3.92
	职工薪酬	162.21	69.38	92.83
	人月均工资	1.33	0.93	0.40
凯旺研究院	月均人数	9	7.33	1.67
	职工薪酬	108.07	71.54	36.52
	人月均工资	1.00	0.81	0.19
重庆杭达	月均人数	4	4	-
	职工薪酬	58.64	54.43	4.21

公司名称	项目	2023 年度	2022 年度	变动
	人月均工资	1.22	1.13	0.09
滁州立鸿	月均人数	6.80	-	6.80
	职工薪酬	22.17	-	22.17
	人月均工资	0.27	-	0.27
东莞立鸿	月均人数	1.00	-	1.00
	职工薪酬	3.68	-	3.68
	人月均工资	0.31	-	0.31

备注：上表列示的销售费用职工薪酬为凯旺科技以及主要子公司数据。

由上表可知，凯旺科技、深圳凯旺及凯旺研究院的销售人员数量均有所增加，另外本年度收购滁州立鸿以及东莞立鸿新增加部分销售人员。其中凯旺科技人员及薪酬同步增加的同时，人月均工资减少是由于部分新增人员是转岗到销售内勤以及新招聘的基础销售人员，该部分人员的工资比较低，拉低了整体人均水平；深圳凯旺增加人数较少但薪酬增加较多主要系为了开拓海外市场业务，招聘了有一定海外市场销售经验的销售人员，其人力成本较高。

综上，销售费用职工薪酬增加一方面系凯旺科技、深圳凯旺及凯旺研究院的销售人员数量增加，另一方系深圳凯旺为开拓海外市场业务，招聘了有一定的海外市场销售经验的销售人员，其人力薪酬较高。销售费用职工薪酬大幅增长主要为业务需求所致，具有合理性。

三、说明研发人员的认定范围及依据，是否存在研发人员参与非研发活动、非研发人员参与研发活动的情形，并结合研发人员数量及薪酬变动，说明研发费用职工薪酬大幅增加的原因

（一）研发人员的认定范围及依据，是否存在研发人员参与非研发活动、非研发人员参与研发活动的情形

公司研发人员全部为专职研发人员，专职研发人员的认定主要根据定岗情况确定，其与公司签署研发岗位合同，主要承担研发职能，根据参与项目情况归集其薪酬。不存在研发人员参与非研发活动、非研发人员参与研发活动的情形。

（二）研发人员数量及薪酬变动

2022-2023年，公司研发支出中的人员薪酬及相应人员数量对比情况如下：

项目	2023 年度	2022 年度	同比变化
职工薪酬（万元）	2,025.27	1,413.55	611.72
研发人员人数（人）	264	300	-36
平均薪酬（万元/人）	7.67	4.71	2.96

注：上述研发人员人数取自年报披露各年末时点研发人员数据。

年报披露的研发人员数量为2023年12月31日及2022年12月31日在职研发人员。公司2022年开始逐步布局公司新产品战略转型，吸收研发人员成立相关团队，公司内部各部门陆续实现独立核算和管理，成立了线装事业部一部、线装事业部二部、智能终端事业部、汽车电子事业部、工模自动化事业部、电线电缆事业部、连接器事业部等，以及对于新的重要客户实施专案管理，分别独立搭建了研发、工程和管理人员，导致在2022年12月31日时点人数较多。2023年11月经过持续的内部检讨和分析，对于未达到经营预期的部门和事业部进行了有效整合，整合中调整了研发和工程的团队人员的分工，精简了研发人员构成，提升研发、工程人员团队素质。

分公司对研发支出中的人员薪酬及按照月度加权平均人数统计情况如下：

单位：人、万元、万元/人

公司名称	项目	2023 年度	2022 年度	变动
凯旺科技	月均人数	190.25	148.67	41.58
	职工薪酬	1,000.63	824.62	176.01
	人月均工资	0.44	0.46	-0.02
深圳凯旺	月均人数	13.52	10.17	3.35
	职工薪酬	222.34	241.66	-19.32
	人月均工资	1.37	1.98	-0.61
凯旺研究院	月均人数	9.75	12.83	-3.08
	职工薪酬	181.57	214.85	-33.28

公司名称	项目	2023 年度	2022 年度	变动
	人月均工资	1.55	1.40	0.16
海鑫精密	月均人数	51.67	19	32.67
	职工薪酬	389.30	67.45	321.86
	人月均工资	0.63	0.30	0.33
滁州立鸿	月均人数	9	-	9
	职工薪酬	47.79	-	47.79
	人月均工资	0.44	-	0.44
东莞立鸿	月均人数	27.17	-	27.17
	职工薪酬	112.30	-	112.30
	人月均工资	0.34	-	0.34

备注：上述月人均数按照加权平均计算。

由上表可见，公司研发年平均人数上升导致2023年工资总额上升。主要系2023年度是公司战略调整和产品转型升级的关键时点，公司进行了产品结构调整，对自动化、工模治夹具、精密结构件、高压线束和铜排、模组用铝排、CCS用铜铝复合排、CCS用铜铝高分子焊接产品、PACK用铜软连接、PACK用特殊工艺铜排、PACK用挤塑3D折弯铜铝排加大研发力度，2023年度平均研发人员数量较上年同期增加。

综上所述，2023年研发费用中职工薪酬增加主要系公司战略转型，平均研发人员增加所致。

四、结合研发费用中折旧摊销的具体内容，说明研发相关折旧摊销费用本期增加的原因以及发生的合理性、必要性

近两年研发费用中折旧摊销的具体内容如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	变动金额
研发用固定资产折旧	429.55	248.96	180.59
研发用无形资产-软件摊销	27.46	12.62	14.84
长期待摊费用	12.19	5.88	6.31
合计	469.19	267.45	201.74

如上表可知，本期研发费用中的折旧与摊销增加较多，主要是研发用固定资产折旧的增加。公司2022年末开始逐步布局建设自动化、工模治夹具、精密结构件、高压线束和铜排、模组用铝排、CCS用铜铝复合排、CCS用铜铝高分子焊接产品、PACK用铜软连接、PACK用特殊工艺铜排、PACK用挤塑3D折弯铜铝排等项目的研发，本期购置研发用设备以及模具增加较多，按照资产使用部门归集折旧费用，本期计提的研发费用固定资产折旧金额较大。

综上，基于公司战略布局及实际经营情况，研发相关折旧摊销费用本期增加具有合理性及必要性。

问题4、报告期内，公司前五名客户合计销售收入金额为43,168.12万元，占年度销售总额比例为79.03%，同比下降了8.77个百分点，其中第一大客户销售额占公司年度销售总额比例为39.59%，第二大客户销售额占年度销售总额比例为28.31%。请你公司：

(1) 补充披露近三年主要客户及供应商的名称、是否为本年新增、实际销售或采购内容、金额及占比、是否存在关联关系。

(2) 结合公司销售模式、订单的取得方式、应收款项余额、是否为关联方、同行业可比公司情况以及行业惯例等，说明客户集中度较高的原因及合理性，是否对前述客户存在重大依赖，以及公司已采取或拟采取的应对措施。

【公司回复】

一、补充披露近三年主要客户及供应商的名称、是否为本年新增、实际销售或采购内容、金额及占比、是否存在关联关系。

(一) 近三年主要客户情况

单位：万元

2021年销售前五大客户						
序号	客户名称	销售内容	销售额	销售占比 (%)	关联关系	是否系2021年新增客户
1	杭州海康威视数字技术股份有限公司	线材、连接器	28,323.40	46.02	否	否

2	浙江大华技术股份有限公司	线材、连接器	19,903.15	32.34	否	否
3	浙江宇视科技有限公司	线材、连接器	3,362.23	5.46	否	否
4	中兴通讯股份有限公司	线材、连接器	2,072.83	3.37	否	否
5	天地伟业技术有限公司	线材、连接器	1,713.25	2.78	否	否
合计			55,374.87	89.97	/	/
2022年销售前五大客户						
序号	客户名称	销售内容	销售额	销售占比 (%)	关联关系	是否系2022年新增客户
1	杭州海康威视数字技术股份有限公司	线材、连接器	23,902.55	47.37	否	否
2	浙江大华技术股份有限公司	线材、连接器	14,371.27	28.48	否	否
3	浙江宇视科技有限公司	线材、连接器	3,341.87	6.62	否	否
4	天地伟业技术有限公司	线材、连接器	1,571.04	3.11	否	否
5	中兴通讯股份有限公司	线材、连接器	1,118.96	2.22	否	否
合计			44,305.70	87.80	/	/
2023年销售前五大客户						
序号	客户名称	销售内容	销售额	销售占比 (%)	关联关系	是否系2023年新增客户
1	杭州海康威视数字技术股份有限公司	线材、连接器	21,624.21	39.59	否	否
2	浙江大华技术股份有限公司	线材、连接器	15,466.40	28.31	否	否
3	浙江宇视科技有限公司	线材、连接器	3,384.75	6.20	否	否
4	立讯精密工业股份有限公司	线材、连接器	2,195.02	4.02	否	是
5	天地伟业技术有限公司	线材、连接器	1,444.48	2.64	否	否
合计			44,114.87	80.76	/	/

备注：公司2023年收购滁州立鸿、东莞立鸿两个公司，两个公司的主要客户为立讯精密工业股份有限公司以及下属子公司、孙公司以及分公司提供产品。由于上述两个公司2023年新纳入合并并且对应客户的子、分公司比较分散，统计销售前五名时存在个别子分公司遗漏，上表格已为更正后的前五名。

公司近三年前五大客户总体较为稳定，主要销售线材、连接器产品，与公司均不存在关联关系。2021年、2022年不存在新增主要客户的情形，2023年前五大客户中新增1家客户立讯精密工业股份有限公司。立讯精密工业股份有限公司2023年成为公司主要客户，主要系其为本年新收购滁州立鸿、东莞立鸿的第一大客户。

(二) 近三年主要供应商情况

单位：万元

2021年采购前五大供应商						
序号	供应商名称	采购内容	采购额	占年度采购额占比(%)	关联关系	是否系2021年新增供应商
1	江西铜业集团铜材有限公司	铜杆	5,493.01	16.96	否	否
2	周口市华讯实业有限公司	PVC胶料	4,396.20	13.58	否	否
3	惠州市惠邦晟精密部件有限公司	加工费	1,908.62	5.89	否	否
4	慈溪市万捷电子有限公司	端子、五金件等	1,194.98	3.69	否	否
5	深圳盛鼎源电子有限公司	公插、黄铜带、金属管等	1,193.48	3.69	否	否
合计			14,186.29	43.81	/	/
2022年采购前五大供应商						
序号	供应商名称	采购内容	采购额	占年度采购额占比(%)	关联关系	是否系2022年新增供应商
1	江西铜业集团铜材有限公司	铜杆	3,602.13	10.69	否	否
2	周口市华讯实业有限公司	PVC胶料	2,641.74	7.84	否	否
3	蓝太柯(天津)国际贸易有限公司	成型机、注塑机等	1,909.49	5.67	否	是
4	惠州市惠邦晟精密部件有限公司	加工费	916.87	2.72	否	否
5	慈溪市万捷电子有限公司	端子、五金件等	770.48	2.29	否	否
合计			9,840.71	29.21	/	/
2023年采购前五大供应商						
序号	供应商名称	采购内容	采购额	占年度采购额占比(%)	关联关系	是否系2023年

						新增供应商
1	杭州微影智能科技有限公司	AWK,RattlerV2	8,264.71	15.40	否	是
2	江西铜业集团铜材有限公司	铜杆	4,868.42	9.07	否	否
3	沈丘县寨里电子科技有限公司	电子线、机器设备	3,319.86	6.19	否	否
4	周口市华讯实业有限公司	PVC 胶料	2,919.23	5.44	否	否
5	河南天启合睿机床设备有限公司	机器设备	1,574.20	2.93	否	否
合计			20,946.42	39.03	/	/

近三年，公司主要供应商稳定，前五大供应商合计采购额占比分别为43.81%、29.21%、39.03%，均未超过50%，公司对前五大供应商不存在重大依赖。

2021年不存在新增主要供应商的情形，2022年前五大供应商中新增1家供应商蓝太柯（天津）国际贸易有限公司为公司第三大供应商，主要系公司购买的进口机器设备，其为进口机器设备代理商。2023年前五大供应商中，新增1家供应商杭州微影智能科技有限公司。杭州微影智能科技有限公司成立于2020年7月21日，注册资本5,000.00万元人民币，经营范围为电子元器件制造；电子元器件批发；电子元器件零售；电子元器件与机电组件设备制造；电子元器件与机电组件设备销售；集成电路芯片及产品制造；集成电路芯片及产品销售；电子专用设备制造；电子专用设备销售；仪器仪表制造；仪器仪表销售等。杭州微影智能科技有限公司成立后短期内即成为公司主要供应商，主要系其最终控股股东为杭州海康威视数字技术股份有限公司，整体资金实力和履约能力较强，越南凯旺因业务拓展需要，按照市场公允价格采购其原材料和零配件，独立完成部分组件和工装治具夹具的设计、生产加工，独立完成整机的组装、测试等生产流程，独立实现销售给海外客户，具有商业合理性。

二、结合公司销售模式、订单的取得方式、应收款项余额、是否为关联方、同行业可比公司情况以及行业惯例等，说明客户集中度较高的原因及合理性，是否对前述客户存在重大依赖，以及公司已采取或拟采取的应对措施

（一）公司销售模式、订单的取得方式、应收款项余额、是否为关联方、是

否对前述客户存在重大依赖

公司主要产品销售采用直销销售模式。本期公司前五大客户的销售模式、订单取得方式、应收账款余额等相关情况如下：

单位：万元、%

公司名称	销售模式	订单获取方式	营业收入	占总营业收入比例	应收账款余额	关联关系	是否重大依赖
杭州海康威视数字技术股份有限公司	直销	招标/协商	21,624.21	39.59	11,717.89	否	否
浙江大华技术股份有限公司	直销	招标/协商	15,466.40	28.31	1,886.66	否	否
浙江宇视科技有限公司	直销	招标/协商	3,384.75	6.20	874.58	否	否
立讯精密工业股份有限公司	直销	招标/协商	2,195.02	4.02	1,414.92	否	否
天地伟业技术有限公司	直销	协商	1,444.48	2.64	380.82	否	否
合计	/	/	44,114.87	80.76	16,274.86	/	/

由上表可知，本期前五大客户交易额分别占公司营业收入比例为39.59%、28.31%、6.20%、4.02%和2.64%，虽然目安防行业，多年来一直整体集中度高，公司也是一贯坚持大客户战略，保持与大客户的长期合作粘性，也通过积极转型，扩大产品类别，积极开拓新的产品应用领域，积极降低对于大客户的依赖，目前单一客户交易额占营业收入比例未超过50%，公司对上述客户不存在重大依赖。

（二）同行业可比公司情况以及行业惯例

公司是一家专注于电子精密线缆连接组件的研发、生产及销售的企业，主要产品广泛应用于安防设备和通讯设备等领域。最近三年2021年-2023年安防类精密线缆连接组件收入占营业收入比例分别为92.21%、83.35%、76.36%，因此公司主要下游细分领域为安防领域。同行业中虽然从事连接器行业的上市公司众多，但鉴于连接器用途广泛，各公司的产品应用领域不同，目前我国还没有与本公司在电子精密线缆连接组件应用于安防领域类似的上市公司。

同行业可比公司前五大客户销售收入占比情况具体如下：

同行业可比上市公司	前五大客户销售金额（万元）	占年度销售总额比例（%）
立讯精密	19,120,370.46	82.44
得润电子	209,304.17	34.96
意华股份	266,972.30	52.77
徕木股份	49,534.85	45.45
海能实业	101,284.60	53.22
胜蓝股份	54,667.45	44.03
算术平均值	3,300,355.64	52.15
凯旺科技	44,114.87	80.76

注：上述数据来源于各上市公司年度报告。

从上表可知，公司前五名客户销售占比与立讯精密较为类似，高于其他可比公司前五大客户的销售占比，主要系公司虽然与上述可比公司都属于连接器行业，但由于连接器行业产品类别众多，应用领域广泛，细分市场分散等特点，导致公司与上述可比公司下游细分领域不同，客户集中程度存在差异。

（三）公司客户集中度较高的原因及合理性

公司客户海康威视、大华股份和宇视科技三家公司占全球视频监控市场份额合计超过40%，在全球安防公司排名分别为第一、第二和第六名；海康威视、大华股份、宇视科技三家公司合计占中国视频监控设备市场份额超过80%。海康威视、大华股份在国内安防行业市场占据主导地位。由于公司下游客户在安防行业市场集中度较高，导致了公司客户集中度高。

公司依托在安防领域较强的竞争优势，与国内安防监控设备前三名海康威视、大华股份、宇视科技均建立了长期稳定的合作关系；除上述客户外，公司也与韩华泰科、天地伟业、苏州科达等国内外知名安防领域客户建立了长期的合作关系，公司具备独立面向市场获取业务的能力。

综上所述，公司客户集中度高主要是受公司产品下游应用领域安防行业市场集中度高的影响，与公司经营业务的实际情况相符，具有合理性。公司与主要客户海康威视、大华股份、宇视科技的合作具有稳定性、持续性，对公司的持续经

营能力不构成重大影响。公司已在2023年度报告第一节、“重要提示、目录和释义”中披露了客户集中暨重大客户依赖风险。

（四）公司对客户集中度较高的应对措施

1、立足现有客户，提升客户忠诚度并继续开发新的客户资源

报告期，公司与前五大客户合作关系良好，未出现过业务纠纷，随着合作的不断深入，公司将凭借自身的核心竞争优势，进一步拓展现有客户在更多细分市场应用，不断满足客户需求，继续维护与现有客户的良好合作关系。

此外，公司将积极洽谈新客户，通过参加展销会和商务拜访等方式积极拓展新客户，扩大客户群体，不断加强公司在通讯类精密线缆连接组件、消费类精密线缆连接组件及其他产品客户的开发力度，不断增大优质客户基础和扩大收入规模，降低主要客户销售占比，提升公司经营稳定性。

2、加强技术研发，提升产品质量，进一步提升公司的核心竞争能力

公司将继续通过技术上的不断升级、产业布局上的深化整合等手段提升公司的核心竞争能力，通过加大核心人才队伍建设进一步提升客户服务能力和品牌营销能力，不断优化现有产品结构，进一步加强质量监控，通过核心竞争力的不断提升维护和扩大优质客户。

3、充分发挥协同效应，进一步扩大业务规模

公司通过收购滁州立鸿、东莞立鸿，与标的公司在业务战略上达成较强的协同效应，进一步完善公司在消费电子、工业、通讯、医疗、新能源等领域的产品战略布局；公司可以充分整合与标的公司之间的研发专利技术、自动化制造工艺及客户资源，提高公司在高精尖精密连接器、连接组件的市场份额，从而进一步扩大业务规模，增强公司的盈利能力。

综上，公司通过上述一系列应对措施，降低客户集中度较高的不利影响，2021年-2023年前五大客户销售占比分别为89.97%、87.80%、80.76%，呈逐年下降的趋

势。

问题5、报告期末，公司应收账款账面余额为21,971.41万元，同比增长31.42%，其中第一大客户的应收账款和合同资产余额为11,778.89万元，占应收账款和合同资产期末余额总数的53.26%。本期新增计提坏账准备303.77万元，计提比例为5.50%。请你公司：

(1) 说明报告期末公司各类业务按组合计提坏账准备的具体情况，结合公司的信用政策、期后回款情况、同行业可比公司坏账计提比例等因素，说明坏账准备计提是否充分，坏账准备计提政策是否与同行业可比公司存在差异，如是，请说明差异原因及合理性。

(2) 说明前三名应收账款客户的具体情况，包括客户名称、注册资本、销售时间、内容、金额、期后回款情况，该等客户与公司、实际控制人、5%以上股东、董监高是否存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系，在此基础上说明是否存在非经营性资金占用或违规提供财务资助的情形。

【公司回复】

一、说明报告期末公司各类业务按组合计提坏账准备的具体情况，结合公司的信用政策、期后回款情况、同行业可比公司坏账计提比例等因素，说明坏账准备计提是否充分，坏账准备计提政策是否与同行业可比公司存在差异，如是，请说明差异原因及合理性

(一) 报告期末公司各类业务按组合计提坏账准备的具体情况

公司应收账款计提按照组合分类进行坏账计提，具体如下：

组合名称	确定组合的依据	计量信用损失的方法
信用风险较低的客户组合的应收款项	合并范围内关联方的应收款项	除非有特别证据表明，该金融工具的信用风险自初始确认后显著增加外，不计提预期信用损失
按账龄组合计提预期信用损失的应收款项	除单项计提预期信用损失及信用风险极低客户组合以外的应收款项	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，编制应收款项账龄与

组合名称	确定组合的依据	计量信用损失的方法
		整个存续期预期信用损失率对照表，计提预期信用损失。

报告期期末公司按组合计提坏账的应收账款账龄情况如下：

单位：万元

项 目	2023年12月31日			
	账面余额	占比（%）	坏账准备	计提比例（%）
1年以内	21,692.69	98.73	1,084.63	5.00
1至2年	174.11	0.79	34.82	20.00
2至3年	29.61	0.13	14.80	50.00
3年以上	75.00	0.34	75.00	100.00
合 计	21,971.41	100.00	1,209.26	5.50

（二）结合公司的信用政策、期后回款情况等说明坏账准备计提是否充分

截止2023年12月31日，应收账款余额21,971.41万元，应收账款前五名余额16,771.08万元，应收账款前五名余额占应收账款余额的76.33%，占比较高。公司前五大应收账款客户坏账准备计提和信用政策及期后回款情况如下：

单位：万元

单位名称	期末应收账款	账龄	坏账准备余额	信用期	期后回款金额	回款比例（%）
杭州海康威视数字技术股份有限公司	11,717.89	1年以内	585.89	90天	11,717.89	100.00
浙江大华技术股份有限公司	1,886.66	1年以内	94.33	30天	1,886.66	100.00
立讯精密工业股份有限公司	1,414.92	1年以内	70.75	90天	1,414.92	100.00
广东德瑞源新材料科技有限公司	877.03	1年以内	43.85	180天	234.73	26.76
浙江宇视科技有限公司	874.58	1年以内	43.73	60天	874.58	100.00
合计	16,771.08	/	838.55	/	16,128.78	96.17

注1：公司2023年收购滁州立鸿、东莞立鸿两个公司，两个公司的主要客户为立讯精密工业股份有限公司以及下属子公司、孙公司以及分公司提供产品。由于上述两个公司2023年新纳入合并并且对应客户的子、分公司比较分散，统计应收期末前五名时存在个别子分公司遗漏，上述表格已为更正后前五名。

注2：上述各期末应收账款前五名单位同一控制人企业数据已合并披露。

注3：期后回款为截至2024年5月31日的回款。

注4：回款比例=期后回款/应收余额。

公司的信用政策以实际签订的销售合同为准，不同客户有不同的信用政策，公司根据客户的信用风险等级，通常给予客户30天至180天不等的信用期。

截至2024年5月31日，公司2023年末前五大应收账款客户除广东德瑞源新材料科技有限公司未全部回款外，其他公司已全部回款，回款比例为96.17%，整体回款比例较高。广东德瑞源新材料科技有限公司未全部回款，主要系公司为拓展客户资源，基于长期合作，给予其较长的信用期，截至2023年5月31日，广东德瑞源新材料科技有限公司的应收账款尚未逾期。

综上所述，公司应收账款期后回款情况良好，发生坏账风险较低。公司报告期期末，应收账款按预期信用损失率计提了1,209.26万元的坏账准备，坏账准备计提合理、充分。

（三）公司坏账计提政策与同行业可比上市公司的对比情况

公司应收账款坏账计提政策与可比公司对比如下：

单位：%

公司名称	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年/3年以上	4-5年	5年以上
立讯精密	1.00-20.00	50.00	100.00	100.00	100.00	100.00
得润电子	2.00	10.00	20.00	50.00	100.00	100.00
意华股份	5.00	10.00	50.00	100.00	100.00	100.00
徕木股份	5.00	10.00	25.00	50.00	70.00	100.00
海能实业	5.00	20.00	50.00	100.00	100.00	100.00
胜蓝科技	5.00	10.00	30.00	50.00	100.00	100.00
平均值	3.83-7.00	18.33	45.83	75.00	95.00	100.00
凯旺科技	5.00	20.00	50.00	100.00	100.00	100.00

如上表所示，公司应收账款坏账准备计提政策与同行业可比公司相比不存在显著差异。与同行业可比公司海能实业的坏账计提比例基本一致。

综上所述，公司认为应收账款坏账准备的计提符合《企业会计准则第22号-金融工具确认和计量》的要求，符合公司的实际情况，坏账准备损失计提是充分和合理的。

二、说明前三名应收账款客户的具体情况，包括客户名称、注册资本、销售时间、内容、金额、期后回款情况，该等客户与公司、实际控制人、5%以上股东、董监高是否存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系，在此基础上说明是否存在非经营性资金占用或违规提供财务资助的情形

前三名应收账款客户的基本情况如下：

单位：万元

客户名称	注册资本	销售时间	销售内容	销售金额	期末应收账款	期后回款
杭州海康威视数字技术股份有限公司	933,060.09	2023年	线材、连接器	21,624.21	11,717.89	11,717.89
浙江大华技术股份有限公司	329,446.90	2023年	线材、连接器	15,466.40	1,886.66	1,886.66
立讯精密工业股份有限公司	713,039.24	2023年	线材、连接器	2,195.02	1,414.92	1,414.92

注：期后回款为截至2024年5月31日的回款。

前三名应收账款客户与公司、实际控制人、5%以上股东、董监高不存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系，不存在非经营性资金占用或违规提供财务资助的情形。

问题6、报告期末，公司存货账面余额为23,857.36万元，同比增长73.43%，其中库存商品11,221.55万元，同比增长69.58%，原材料账面余额6,883.13万元，同比增长132.30%，在产品2,260.58万元，同比增长162.18%，半成品2,080.68万元，同比增长4.89%。本期新增计提存货跌价准备合计977.28万元，其中原材料466.33万元、库存商品255.24万元、半成品255.71万元。其中，对于库存商品的计提比例仅为2.27%。请你公司：

(1) 结合库存商品、原材料、在产品具体构成，说明报告期内以上类别存货大幅增长的原因及合理性，结合库存商品、原材料、在产品的库龄、期后结转及销售情况、在手订单金额及交货时间、可变现净值的计算过程等，说明在产品跌价准备计提是否充分。

(2) 说明应收账款按组合计提坏账准备的各账龄区间坏账准备计提比例的

确定依据及合理性，与上年相比是否存在差异，如是，请说明原因及合理性，是否存在跨期调节利润的情形。

(3) 按产品类别列示存货跌价准备的计提过程（包括存货类型、相关产成品种类、数量、可变现净值及确定依据或参数等），并结合公司生产销售情况、在手订单、存货库龄结构等因素，说明是否存在存货滞销情形，本期存货跌价准备计提的准确性及充分性。

【公司回复】

一、结合库存商品、原材料、在产品具体构成，说明报告期内以上类别存货大幅增长的原因及合理性，结合库存商品、原材料、在产品的库龄、期后结转及销售情况、在手订单金额及交货时间、可变现净值的计算过程等，说明在产品跌价准备计提是否充分。

(一) 结合库存商品、原材料、在产品具体构成，说明报告期内以上类别存货大幅增长的原因及合理性

公司库存商品、原材料、在产品具体构成如下：

单位：万元

项目	分类	2023年12月31日	2022年12月31日	变动额
库存商品、发出商品	安防类	5,304.36	6,252.83	-948.47
	通讯类	24.11	364.67	-340.56
	消费类及其他	6,450.99	683.34	5,767.65
	小计	11,779.46	7,300.84	4,478.62
原材料	插头组件	405.35	785.82	-380.47
	端子	413.51	240.80	172.71
	胶料	471.35	639.09	-167.74
	其他	1,756.15	468.07	1,288.08
	塑壳	279.27	210.43	68.84
	铜材	393.63	305.79	87.84
	线材	447.26	313.55	133.71

	机芯	2,716.61	-	2,716.61
	小计	6,883.13	2,963.55	3,919.58
在产品	安防类	610.85	450.11	160.74
	通讯类	8.44	48.38	-39.94
	消费类及其他	1,641.29	196.90	1,444.39
	小计	2,260.58	695.39	1,565.19
合计		20,923.17	10,959.78	9,963.39

2023年末库存商品、发出商品期末余额11,779.46万元较2022年末增长4,478.62万元，主要系消费类及其他的库存增加所致。2023年度，公司新收购滁州立鸿和东莞立鸿以及新成立的海外公司越南凯旺，这3家公司均自2023年纳入合并范围内，销售产品均为消费类，其中滁州立鸿2023年末库存商品余额为156.92万元，东莞立鸿2023年末库存商品余额为184.59万元，越南凯旺2023年末库存商品余额为4,608.25万元，合计4,949.76万元。以上三家公司2023年末库存商品在2024年第一季度基本已实现销售。

2023年末原材料期末余额6,883.13万元较2022年末增长3,919.58万元，主要是原材料机芯及其他增加较多。其中机芯较期初增加2,716.61万元，主要系其为越南凯旺生产库存商品的主要原材料，为满足2024年生产经营所需，2023年末储备原材料所致。其他原材料较期初增加1,288.08万元，一方面系为保证生产经营高效运转，越南凯旺、凯旺研究院期末储备574.64万元的产成品专用配件，另一方面为新的业务板块工模具自动化生产的新产品购置材料本期增加758.68万元所致。

2023年末在产品期末余额2,260.58万元较2022年增长1,565.19万元，主要为消费类及其他的在产品增加所致。消费类及其他的在产品增加主要为公司2023年度对海外业务的扩展以及新收购的东莞立鸿期末在产品余额增加较多。

综上，公司不断完善连接器行业纵向产业链以及横向产品结构，使得保持一定存货规模具有合理性和必要性；公司采用“以销定产，以产定购”的经营模式，依客户订单生产，期末存货余额较高受行业特点影响。受以上因素影响，存货规

模呈现一定的增加态势，期末库存商品、原材料、在产品存货余额大幅增加具有合理性。

(二) 结合库存商品、原材料、在产品的库龄、期后结转及销售情况、在手订单金额及交货时间、可变现净值的计算过程等，说明在产品跌价准备计提是否充分

1、截至2023年12月31日库存商品、原材料、在产品的库龄情况

单位：万元

项目	分类	账面余额	1年以内	1年以上
库存商品、发出商品	安防类	5,304.36	4,332.12	972.24
	通讯类	24.11	21.06	3.05
	消费类及其他	6,450.99	6,144.42	306.57
	小计	11,779.46	10,497.60	1,281.86
原材料	插头组件	405.35	256.71	148.64
	端子	413.51	302.66	110.85
	胶料	471.35	458.15	13.20
	其他	1,756.15	1,373.97	382.18
	塑壳	279.27	197.53	81.74
	铜材	393.63	391.34	2.29
	线材	447.26	302.44	144.82
	机芯	2,716.61	2,716.61	-
	小计	6,883.13	5,999.41	883.72
在产品	安防类	610.85	610.85	-
	通讯类	8.44	8.44	-
	消费类及其他	1,641.29	1,641.29	-
	小计	2,260.58	2,260.58	-
合计		20,923.17	18,757.59	2,165.58
占比			89.65%	10.35%

截至2023年末，公司库存商品、发出商品、原材料、在产品合计金额20,923.17万元，存货库龄主要分布在1年以内，1年以内余额为18,757.59万元，占比89.65%，整体占比较高。其中，在产品库龄均为1年以内，不存在长期账龄，公司生产入库

较为及时。

2、存货期后结转及销售情况

公司库存商品、发出商品及在产品期后结转及销售情况如下：

单位：万元

项目	期末余额	期后入库金额	期后销售金额	期后销售占比
安防类	5,915.21	18,743.06	11,901.93	48.27%
通讯类	32.55	456.05	409.54	83.82%
消费类及其他	8,092.28	15,846.93	14,624.41	61.09%
合计	14,040.04	35,046.04	26,935.88	54.87%

注1：期末余额为2023年末库存商品、发出商品及在产品3项合计金额；

注2：期后销售金额为截至2024年5月31日销售金额；

注3：期后销售占比=期后销售金额/（期末余额+期后入库金额）。

由上表可知，截至2024年5月31日，公司期后销售情况良好。

3、在手订单金额及交货时间

公司产品主要为定制化产品，主要根据下游客户订单需求进行定制化生产。

因公司产品主要为非标准化订制产品，存在小批量多批次的特点，不同客户不同批次交货时间要求不同，一般情况下公司按照合同约定的交货时间、交货地点向客户交付产品。

截至2023年末，公司在手订单金额14,708.63万元，期末在手订单覆盖率104.76%，截至2024年5月31日，2023年在手订单交付金额10,410.28万元，期后交付占比70.78%，说明公司期末在手订单均能够在期后实现销售。

4、期末存货跌价准备计提情况

单位：万元

项目	账面余额	存货跌价准备	账面价值
库存商品	11,221.55	509.10	10,712.45
原材料	6,883.13	818.11	6,065.02
半成品	2,080.68	326.15	1,754.53
在产品	2,260.58	-	2,260.58
委托加工物资	853.51	-	853.51

项目	账面余额	存货跌价准备	账面价值
发出商品	557.91	-	557.91
合计	23,857.36	1,653.35	22,204.01

公司存货主要包括库存商品、原材料、在产品、半成品等，公司存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货项目成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。同时，公司针对库龄在1年以上的存货分类别对其计提减值准备。

各类存货可变现净值的具体确认方法及计提存货跌价准备的具体方式如下：

公司按照《企业会计准则第8号-资产减值》中可能发生减值的资产认定及资产减值损失的认定计提资产减值损失。根据《企业会计准则第1号-存货》第三章第十五条：资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备，计入当期损益。

(1) 库存商品：公司库存商品主要包括安防类、通讯类、消费类及其他，系根据“以销定产”生产以及少部分基于安全库存原则而额外备货的产成品。基于谨慎性原则，如果库龄1年以上有对应客户订单的库存商品而客户未提货时，客户最终会以不低于70%的采购价格予以补偿，故公司对1年以上有对应客户订单的库存商品以30%的比例计提存货跌价准备；如果库龄1年以上且无对应客户订单的库存商品全额计提存货跌价准备；如果本期有正常销售，则以最近期销售价格为基础来确认可变现净值。

(2) 原材料、半成品：公司原材料主要包括插头组件、端子、胶料、塑壳、铜材、线材、机芯以及其他辅助配件等，在年底盘点时对原材料状况进行核查，分析其质量状况，如果库龄超过1年全额计提跌价准备，对于1年以内库龄的原材料、半成品均为正常生产不计提存货跌价准备。

(3) 发出商品、委托加工物资：发出商品为当期正常销售的产品，参照库存商品计提存货跌价准备；委托加工物资主要涉及生产的组装环节的外协加工，组装后经公司抽检后进行产成品的入库，与公司自己生产的库存商品一同进行销售，

委托加工物资周期较短，很快都能收回，不单独对其计提存货跌价准备，而是入库后参照库存商品计提存货跌价准备。

(4) 在产品：在产品为按照生产订单生产尚未完工的产品，一般与客户订单相对应，其生产周期较短，库龄均在1年以内，按照成本与可变现净值孰低计提存货跌价准备。在计算可变现净值时综合考虑历史销售毛利率、市场情况、产品成本及在产品进一步加工预计投入，测算可变现净值，经测算可变现净值均高于成本价值，因此期末未对在产品计提存货跌价准备。

综上，公司在产品库龄均在1年以内，期末在手订单覆盖率较高，期后产品销售情况良好，公司对产品进行减值测试时综合考虑各类产品的库龄、历史销售毛利率、市场情况、产品成本及在产品可变现净值等因素，公司对在产品存货跌价准备的计提是充分的。

二、说明应收账款按组合计提坏账准备的各账龄区间坏账准备计提比例的确定依据及合理性，与上年相比是否存在差异，如是，请说明原因及合理性，是否存在跨期调节利润的情形。

根据新的金融工具准则，公司根据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，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。

因公司结合历史款项收回率、运用迁徙法计算的预期信用损失金额较小，公司在IPO过程中结合同行业的计提比例，考虑前瞻性信息后，对1年以内的应收款项按照5.00%，1-2年按照20.00%，2-3年按照50.00%，3年以上按照100.00%，计提坏账准备，为保持前后会计政策的一致性，公司一直采用该方法计提坏账。2022年度及2023年度企业计提的坏账准备金额远高于按照运用迁徙法计算的预期信用损失金额，说明公司采用的按照账龄分析法计提的坏账准备是充分的，会计估计是谨慎、合理的。

公司2022年-2023年应收账款按照账龄组合计提的坏账准备如下：

账龄	2023年			2022年		
	账面余额	坏账准备	坏账计提比例(%)	账面余额	坏账准备	坏账计提比例(%)
1年以内	21,692.69	1,084.63	5.00	16,579.01	828.95	5.00
1-2年	174.11	34.82	20.00	66.06	13.21	20.00
2-3年	29.61	14.80	50.00	20.00	10.00	50.00
3年以上	75.00	75.00	100.00	53.33	53.33	100.00
合计	21,971.41	1,209.26	5.50	16,718.40	905.49	5.42

公司应收账款各账龄区间坏账准备计提比例的确定依据为公司结合自身预期信用风险及同行业坏账计提比例确定，坏账计提比例具有合理性。本期应收账款坏账准备计提比例与上年相比不存在差异。公司严格按照企业会计准则计提信用减值损失，不存在跨期调节利润的情形。

三、按产品类别列示存货跌价准备的计提过程（包括存货类型、相关产成品种类、数量、可变现净值及确定依据或参数等），并结合公司生产销售情况、在手订单、存货库龄结构等因素，说明是否存在存货滞销情形，本期存货跌价准备计提的准确性及充分性

（一）按产品类别列示存货跌价准备的计提过程（包括存货类型、相关产成品种类、数量、可变现净值及确定依据或参数等）

按产品类别列示存货跌价准备的计提过程详见本问题回复“一、（二）结合库存商品、原材料、在产品的库龄、期后结转及销售情况、在手订单金额及交货时间、可变现净值的计算过程等，说明在产品跌价准备计提是否充分”的相关内容。

（二）结合公司生产销售情况、在手订单、存货库龄结构等因素，说明是否存在存货滞销情形，本期存货跌价准备计提的准确性及充分性

公司期末存货账面余额为23,857.36万元，截至2024年5月31日在手订单金额25,745.76万元，公司2024年一季度实现营业收入20,625.99万元，较上年同期上涨

104.95%，较2023年第四季度上涨3,410.01万元，环比上涨19.81%，截至2024年5月期后销售金额26,935.88万元。公司期末存货库龄主要分布在1年以内，对库龄1年以上的原材料、半成品及无对应客户订单的库存商品，视同存在滞销可能性，基于谨慎性，对其全额计提存货跌价准备，对于其他类别的存货，公司参照上述存货跌价准备的计提依据及过程对本期存货计提跌价。

综上，公司存在库龄1年以上的原材料、半成品及无对应客户订单的库存商品，存在滞销的可能性，公司已对其全额计提跌价准备，本期存货跌价准备计提准确、充分。

问题7、报告期内，公司使用超募资金共3,876万元收购了滁州立鸿、东莞立鸿两家公司51%股权，形成商誉共计2,030.81万元，其中滁州立鸿形成商誉1,443.12万元，东莞立鸿形成商誉587.69万元，滁州立鸿实现净利润-171.00万元，东莞立鸿实现净利润-159.36万元。报告期末两公司计提商誉减值准备共计1,205.31万元，计提比例为59.35%，其中滁州立鸿计提减值832.53万元，计提比例为57.69%，东莞立鸿计提商誉减值372.77万元，计提比例为63.43%。公告显示，公司本次收购滁州立鸿和东莞立鸿未设置业绩承诺及补偿。请你公司：

(1) 结合滁州立鸿和东莞立鸿经营现状，补充说明本次交易未设置一定期限内盈利担保、业绩承诺及补偿或回购承诺的具体原因及合理性。

(2) 补充说明公司管理层在本次交易过程中是否履行了相应的决策审批程序，与交易对手方是否存在关联关系，是否存在其他尚未披露的潜在安排，是否存在损害上市公司利益和全体股东合法权益的情形，使用超募资金进行本次收购是否违反募集资金管理的相关规定。

(3) 说明本期商誉减值测试的具体过程，包括但不限于重要假设及其理由、资产组的可收回金额及其测算过程、关键参数选取（如预测期营业收入、预测期增长率、折现率、利润率等）及其确定依据等，在此基础上说明商誉减值计提是

否充分、合理。请年审会计师对此问题进行核查并发表明确意见。

【公司回复】

一、结合滁州立鸿和东莞立鸿经营现状，补充说明本次交易未设置一定期限内盈利担保、业绩承诺及补偿或回购承诺的具体原因及合理性

（一）收购背景及滁州立鸿和东莞立鸿的经营现状

公司产品主要集中于安防领域，近年来安防领域连接器市场份额虽然呈现快速增长态势，但由于生产企业规模偏小的特点，导致连接器生产企业存在竞争激烈的情况。公司一直在扩展精密线缆连接组件产品在通讯设备和消费电子领域的应用，立讯精密在消费电子产品精密连接组件领域具有较高市场份额及竞争优势。滁州立鸿、东莞立鸿的主要客户为立讯精密及子公司，经调研、分析，公司认为通过并购滁州立鸿、东莞立鸿，可充分发挥立鸿的市场、生产和技术优势，帮助公司快速开拓消费类精密连接组件的市场，同时与公司现有业务产生较强的协同效应，在客户资源方面形成较强的互补。

滁州立鸿位于安徽滁州立讯工业园内，具备承接立讯滁州、立讯常熟、立讯昆山、江西协讯等方面产品订单的能力，实现了生产工艺的全自动化，在生产成本、快速交付、快速打样交样方面具备优势，虽然2023年度总体订单有所下降，但是与客户端的合作是持续稳定的。2024年1-5月份，滁州立鸿订单稳定，同时公司也在积极参与客户端新项目的研发、打样和认证，积极争取扩大产品范围，实现产值的增加。

东莞立鸿位于东莞市清溪镇，与立讯技术华南总部较近，主要客户有立讯技术、讯滔、华荣、美律等客户，在生产精密注塑件的同时实现了模具的设计、开发和独立生产。虽然2023年度整体销售额较2022年度有所下降，但是2023年度实现的模具设计、开发、生产量较大，实现了客户端多个重要项目的开模、试产、打样和认证，2023年度新增客户有：东莞市华荣通信技术有限公司、深圳市比亚

迪供应链管理有限公司、广州盛路通信有限公司、东莞市宝时智能电器有限公司、江西硕能科技有限公司、东莞市优护智能家居有限公司等公司，实现了业务的突破和创新。东莞立鸿2024年前五个月，同比去年实现了销售收入的增长，得益于2023年度开始的多个项目陆续实施，尤其是2023年度东莞立鸿添置了牧业慢走丝、牧业精密数控机床等精密开模设备，公司在模具生产工艺方面取得提升，随着2024年度多个精密注塑件项目转量产的推进，实现了多个方面持续向好。

（二）未设置一定期限内盈利担保、业绩承诺及补偿或回购承诺的具体原因及合理性

1、基于业务长远发展及战略安排，推动了本次收购顺利进行

滁州立鸿、东莞立鸿的主要客户为立讯精密及子公司，立讯精密为消费电子产品精密连接组件龙头企业，具有较高市场份额及竞争优势。本次收购能够帮助公司快速取得切入下游产业链所必须的技术、资质、客户资源等，有助于公司在消费电子领域的进一步发展，加大业务协同布局、发挥协同效应。因此，公司基于业务长远发展及战略安排，为推动本次收购顺利完成，交易双方协商确认不设置业绩承诺。

2、未设置业绩承诺系基于收购完成后的经营管理安排

根据《股权转让协议》约定，“本次股权转让完成后，标的公司设董事会，董事会成员3名，甲方有权提名2名董事，其中乙方有权提名1名董事。公司董事长、财务经理由甲方委派代表担任”。收购完成后，立鸿的董事长、财务经理由凯旺科技委派，董事会成员中委派2名，全面负责立鸿的日常运营和管理。

3、本次交易未设置业绩承诺和补偿方案是交易双方自主协商的结果，符合相关法律法规的规定

根据《上市公司重大资产重组管理办法》第三十五条相关规定，上市公司向控股股东、实际控制人或者其控制的关联人之外的特定对象购买资产且未导致控

制权发生变更的，上市公司与交易对方可以根据市场化原则，自主协商是否采取业绩补偿及相关具体安排。

本次交易采取现金支付的方式收购目标公司51%的股权，未构成重大资产重组，并且本次交易对手方并非上市公司控股股东、实际控制人或者其控制的关联方，因此，公司与交易对方可以根据市场化原则，综合商务谈判过程，自主协商业绩补偿措施的相关具体安排。

综上，本次交易未设置业绩承诺、业绩补偿，主要原因是公司基于未来长远发展及战略安排、发挥协同效应及立鸿经营管理安排，同时本次收购不属于法定设置业绩承诺、业绩补偿的范畴，具备合理性。

二、补充说明公司管理层在本次交易过程中是否履行了相应的决策审批程序，与交易对手方是否存在关联关系，是否存在其他尚未披露的潜在安排，是否存在损害上市公司利益和全体股东合法权益的情形，使用超募资金进行本次收购是否违反募集资金管理的相关规定

公司管理层在本次交易过程中，严格履行了决策审批程序，公司于2022年10月28日召开总经理办公会，公司总经理办公会经充分讨论，拟分别收购滁州市立鸿精密塑胶模具有限公司和东莞市立鸿精密科技有限公司51%股权，为顺利推进本次股权收购工作，委托北京中天华资产评估有限责任公司对滁州市立鸿精密塑胶模具有限公司和东莞市立鸿精密科技有限公司股东全部权益价值进行评估，委托中勤万信会计师事务所对滁州市立鸿精密塑胶模具有限公司和东莞市立鸿精密科技有限公司进行审计，公司在收到评估师事务所评估报告、会计师事务所审计报告后，于2022年12月22日召开公司第三届董事会第二次会议，审议通过了《关于使用部分超募资金购买股权的议案》（详见公司公告河南凯旺电子科技股份有限公司第三届董事会第二次会议决议公告，公告编号：2022-082）。

本次收购公司与交易对手方不存在关联关系，不存在其他尚未披露的潜在安

排，不存在损害上市公司和全体股东合法权益的情形，使用超募资金进行本次收购，没有违反募集资金管理的相关规定。

三、说明本期商誉减值测试的具体过程，包括但不限于重要假设及其理由、资产组的可收回金额及其测算过程、关键参数选取（如预测期营业收入、预测期增长率、折现率、利润率等）及其确定依据等，在此基础上说明商誉减值计提是否充分、合理。请年审会计师对此问题进行核查并发表明确意见。

（一）商誉减值测试的具体过程，包括但不限于重要假设及其理由、资产组的可收回金额及其测算过程、关键参数选取（如预测期营业收入、预测期增长率、折现率、利润率等）及其确定依据等，在此基础上说明商誉减值计提是否充分、合理

公司2023年使用超募资金共3,876万元收购了滁州立鸿、东莞立鸿两家公司各51%股权，形成商誉共计2,030.81万元，其中滁州立鸿形成商誉1,443.12万元，东莞立鸿形成商誉587.69万元。按照企业会计准则的要求，当与商誉相关的资产组或者资产组组合存在减值迹象时，以及每年年度终了，公司管理层对商誉进行减值测试。2023年度，公司聘请了第三方资产评估机构北京中天华资产评估有限责任公司，对收购的滁州立鸿、东莞立鸿形成的高誉涉及的资产组可收回金额项目进行了评估，减值测试过程具体如下：

1、重要假设及其理由

两家公司商誉减值测试的关键假设一致，具体如下：

（1）一般假设

1) 交易假设

假定所有评估标的已经处在交易过程中，评估专业人员根据被评估资产的交易条件等模拟市场进行评估。

2) 公开市场假设

指资产可以在充分竞争的市场上自由买卖，其价格高低取决于一定市场的供给状况下独立的买卖双方对资产的价值判断。

3) 持续经营假设

假设一个经营主体的经营活动可以连续下去，在未来可预测的时间内该主体的经营活动不会中止或终止。

(2) 特别假设

1) 国家现行的有关法律法规及政策、国家宏观经济形势无重大变化，本次交易各方所处地区的政治、经济和社会环境无重大变化。

2) 针对评估基准日资产的实际状况，假设企业持续经营。

3) 假设公司的经营者是负责的，并且公司管理层有能力担当其职务。

4) 假设公司未来将采取的会计政策和编写此份报告时所采用的会计政策在重要方面基本一致。

5) 假设评估基准日后产权持有单位的现金流入为均匀流入，现金流出为均匀流出。

6) 假设公司在现有的管理方式和管理水平的基础上，经营范围、方式与目前方向保持一致。

7) 有关利率、汇率、赋税基准及税率、政策性征收费用等不发生重大变化。

8) 假设产权持有单位可以持续通过高新技术企业认证，享受15%的企业所得税税收优惠政策。

9) 评估对象在未来经营期内的资产规模、构成，主营业务、产品的结构，收入与成本的构成以及销售策略和成本控制等能按照滁州市立鸿精密塑胶模具有限公司规划预测发展。

10) 企业对未来年度进行了盈利预测，产权持有单位对未来预测利润进行了承诺，本次评估假设产权持有单位能够确实履行其承诺。

2、资产组的可收回金额及其测算过程

管理层将商誉结合与其相关的资产组或者资产组组合进行减值测试,根据《企业会计准则第8号-资产减值》,可收回金额应当根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。具体测算过程如下:

(1) 资产组预计未来现金流现值

1) 基本模型

$PV=P$ -铺底营运资金

式中: PV : 评估对象商誉所涉及资产组预计未来现金流量现值

P : 评估对象商誉所涉及资产组含铺底营运资金的预计未来现金流量现值

铺底营运资金=剔除溢余资产后的流动资产-剔除溢余负债后的流动负债

$$P=\sum_{i=1}^n \frac{R_i}{(1+r)^i} + \frac{R_n}{r(1+r)^n}$$

式中: R_i : 预测期内第 i 年的预计未来现金流量,为商誉所涉及资产组息税前企业现金流

R_n : 为未来第 n 年及以后永续预计未来现金流量

r : 折现率

n : 收益预测期

2) 预计未来现金流量

使用息税前企业现金流量作为评估对象的预计未来现金流量,其基本公式为:

R =税前利润+折旧与摊销+税前付息债务利息-资本性支出-净营运资金变动

根据评估对象的经营历史以及未来市场发展等,依据企业管理层提供的未来经营预测数据,估算其未来经营期内的自由现金流量。将未来经营期内的自由现金流量进行折现并加和,测算得到评估对象商誉所涉及资产组含铺底营运资金的预计未来现金流量现值。

3) 折现率

本次评估采用税前加权平均资本成本模型(WACC)确定税前折现率 r ,计算公式如下:

$$r = r_d \times w_d + \frac{r_e}{1-t} \times w_e$$

式中： W_d ：可比公司的债务比率， $W_d = \frac{D}{D+E}$

W_e ：可比公司的股权资本比率， $W_e = \frac{E}{E+D}$

r_e ：股权资本成本，按资本资产定价模型（CAPM）确定股权资本成本；

$$r_e = r_f + \beta_e \times (r_m - r_f) + \varepsilon$$

式中： r_f ：无风险报酬率；

r_m ：市场预期报酬率；

ε ：评估对象的特性风险调整系数；

β_e ：评估对象股权资本的预期市场风险系数。

$$\beta_e = \beta_u \times \left(1 + (1-t) \times \frac{D}{E}\right)$$

式中： β_u ：可比公司的无杠杆市场风险系数；

D、E：分别为可比公司付息债务与权益资本价值

（2）资产组公允价值减去处置费用后净额的确定

《企业会计准则》第8号要求“资产的公允价值减去处置费用后的净额，应当根据公平交易中销售协议价格减去可直接归属于该资产处置费用的金额确定；不存在销售协议但存在资产活跃市场的，应当按照该资产的市场价格减去处置费用后的金额确定。资产的市场价格通常应当根据资产的买方出价确定；在不存在销售协议和资产活跃市场的情况下，应当以可获取的最佳信息为基础，估计资产的公允价值减去处置费用后的净额，该净额可以参考同行业类似资产的最近交易价格或者结果进行估计。企业按照上述规定仍然无法可靠估计资产的公允价值减去处置费用后的净额的，应当以该资产预计未来现金流量的现值作为其可收回金额”。

如果根据企业会计准则第8号前三项无法可靠估计资产的公允价值减去处置费用后的净额，则按中国资产评估协会发布的《以财务报告为目的的评估指南》（中评协[2017]145号）第十九条“当不存在相关活跃市场或缺乏相关市场信息时，资产评估师可以根据企业以市场参与者的身份，对单项资产或资产组的运营做出合理性决策，并适当地考虑相关资产或资产组内资产的有效配置、改良或重置的前提下提交的预测资料，参照企业价值评估的基本思路和方法，分析和计算单项资产或资产组的公允价值”的规定，可以采用企业价值评估中的方法得出资产组的公允价值。即：

评估对象公允价值=资产组涉及的企业自由现金流量折现值-基准日营运资本

资产组涉及的企业自由现金流量指的是归属于股东和债权人的现金流量。其计算公式为：

资产组涉及的企业自由现金流量=净利润+折旧与推销+税后利息费用-资本性支出-净营运资金变动

按照收益额与折现率口径一致的原则，折现率应选取税后加权平均资本成本。

(3) 按照上述原则商誉计算过程如下：

单位：万元

项目	滁州市立鸿精密塑胶模具有限公司	东莞市立鸿精密科技有限公司
商誉账面价值①	1,443.12	587.69
未确认归属于少数股东权益的商誉价值②	1,386.52	564.64
调整后整体商誉的账面价值③=①+②	2,829.64	1,152.34
资产组的账面价值④	1,690.38	701.91
包含整体商誉的资产组的账面价值⑤=④+③	4,520.02	1,854.24
资产组公允价值减去处置费用后净额⑥	2,887.60	1,123.32
资产组预计未来现金流量现值⑦	2,420.21	739.88
可收回金额⑧（⑥>⑦）	2,887.60	1,123.32
商誉减值损失⑨=（⑧-⑤）×持股比例	832.53	372.77

3、关键参数选取及其确定依据

(1) 滁州立鸿

1) 收益年限的确定

根据《企业会计准则》第8号要求“建立在预算或者预测基础上的预计现金流量最多涵盖5年，企业管理层如能证明更长的期间是合理的，可以涵盖更长的期间”。本次预测期为5年，即2024年至2028年。

滁州立鸿为正常经营且在可预见的未来不会出现影响持续经营的因素，故本次商誉所涉及资产组收益年限采用永续方式。

2) 营业收入预测分析

①历史期收入分析

滁州立鸿2019年度至2023年营业收入如下表所列：

单位：万元

项目	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
营业收入	1,694.22	4,490.60	5,989.57	5,472.26	1,776.16
增长率	-	165.05%	33.38%	-8.64%	-67.54%

如上表所列，2019年至2021年度滁州立鸿收入快速增长，2022年虽然收入有所下降，仍然处于一个较高收入水平，由于市场需求在逐年增长，滁州立鸿客户单一且稳定，立讯精密是滁州立鸿最主要的客户，立讯精密收入占其收入的90%以上，所以滁州立鸿的收入情况与客户立讯精密的收入情况紧密相关。根据同花顺查询，滁州立鸿主要客户立讯精密2019-2021年收入复合增长率为62.54%，2019-2022年收入复合增长率为56.31%；滁州立鸿2019-2021年收入复合增长率为52.34%，2019-2022年收入复合增长率为32.06%，收入增长率符合市场发展趋势。综上，2019年-2022年的收入发展趋势是合理的。

2023年收入较2022年下降较多，原因为主要客户立讯精密的订单减少。滁州立鸿主要是为立讯精密提供A客户连接器配件。2023年由于A公司市场受到华为市场的冲击，在中国的市场份额减少。受华为Mate 60系列冲击，A公司大中华区营收同比大跌12.9%。A公司产品在中国市场的销量下滑，主要是由于其国内高端市场受到竞品明显冲击，加上自身产品升级幅度有限导致吸引力下降造成的。

②预测期收入增长率

本次预测是根据滁州立鸿近几年合作客户、运营产品等统计，并结合本行业发展状况和管理层对未来收入的预测综合分析得出。具体情况如下：

单位：万元

项目	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年
营业收入	2,313.63	2,776.35	3,331.62	3,997.95	4,597.64
收入增长率	30.26%	20.00%	20.00%	20.00%	15.00%

滁州立鸿预测期2024年度收入较2023年有所增长并在以后年度逐渐恢复至历史期较高水平，预测期收入考虑增长的依据如下：

据同花顺查询，立讯精密（002475.SZ）最新公布23年报、24年一季报及半年业绩展望：1)23年营收2319亿，同比增长8.35%，归母净利109.5亿，同比增长19.53%；2)24年第一季度营收524亿，同比增长4.93%，归母净利24.7亿，同比增长22.45%；3)展望上半年业绩区间为52.3-54.4亿，对应增长区间为20-25%。

IDC数据显示，2024年第一季度全球智能手机出货量同比增长7.8%至2.89亿台，该机构认为，出货量连续第三个季度增长，这有力地表明市场复苏正在进行。而立讯精密作为A公司的核心供应商，估值有望得到提振。

方正证券研报显示，立讯精密消费电子业务2023年实现收入1971.83亿，同比增加9.75%。同时预计世硕交割之后公司手机份额将近40%，垂直一体化能力进一步扩大，立讯精密2024年iPhone出货量增速有望接近翻倍，终极格局有望拿到1亿只的总量。

招商证券研报指出，立讯精密成为下半年iPhone16 Pro Max 新机主供厂商，叠加下半年和世硕手机业务整合，整体iPhone组装业务份额和盈利能力将持续提升，另外，公司在手机Type-C连接器、光学结构件、马达等诸多增量零部件进一步垂直一体化。

而立讯精密作为滁州立鸿的主要核心客户，其业务量及收入的增加直接影响了滁州立鸿的订单量及收入。

滁州立鸿预测期为2024年-2028年，2028年以后进入永续期，本次评估未来5年预测期的收入复合增长率为14.72%。

滁州立鸿第一大客户立讯精密最近5年收入复合增长率为45.27%，其他同行业可比上市公司（歌尔股份、领益智造、长盈精密、徕木股份）最近5年收入复合增长率平均为17.89%，本次评估预测期收入复合增长率为14.72%，低于核心客户、和其他同行业可比上市公司最近5年收入复合增长率，表明本次评估预测相对稳健。

经分析行业发展情况，对比分析滁州立鸿历史期业绩增长情况、核心客户及

同行业公司业绩增长情况，滁州立鸿主要评估参数收入增长率较低，符合行业增长趋势，具有合理性、谨慎性。

③稳定期增长率

结合本次评估目的，并基于谨慎处理原则，本次评估未考虑稳定期增长，故稳定期增长率为0%。

3) 营业成本预测

营业成本预测结果如下：

单位：万元

项目	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	永续期
营业成本	1,722.92	2,070.40	2,549.02	3,071.22	3,499.68	3,499.68

滁州立鸿的营业成本是由于销售业务活动而结转的产品生产成本，主要包括为生产产品而发生的直接材料、直接人工和制造费用等。

①直接材料分析

本次评估结合历史期毛利率变化情况及未来销售增长情况预测销售毛利率，在此基础上结合历史期直接材料占比及预测期收入变化情况，预测未来期间的直接材料费用。

②直接人工

主要为生产线人员工资奖金及福利等，本次预测结合未来年度销售规模增长情况考虑人员的增加及人均工资的增长。

③制造费用

主要为人员工资、折旧费、租赁费、机物料消耗和水电费等。人员工资主要为生产管理部门人员的薪酬，本次预测结合未来年度销售规模增长情况考虑人员的增加及人均工资的增长；折旧费按照固定资产折旧水平预测；租赁费主要是厂房租金，根据现有租赁合同签订的租金标准进行预测，由于公司未来期间未考虑自建厂房或扩大租赁面积，本次预测主要考虑租金水平在未来期间有所上涨的影

响；其他费用根据历史期费用水平，预测随收入规模增长而增长。

4) 毛利率预测

根据滁州立鸿历史年度实现的利润率及结合行业发展情况及以后预计经营情况的预期，公司2019年度至2023年的毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	近三年平均值
营业收入	1,694.22	4,490.60	5,989.57	5,472.26	1,776.16	-
营业成本	1,483.05	3,462.11	4,733.10	4,318.11	1,290.37	-
毛利率	12.46%	22.90%	20.98%	21.09%	27.35%	23.14%

2019年度毛利较低是订单少，由于产品生产没有达到完全成熟状态，人工成本及材料消耗相对较高；2020年、2021年度收入、毛利快速增长并相对稳定，得益于主要核心客户立讯精密的订单增加，产品成熟度高。2022年较前两年毛利及收入变化不大；2023年度毛利率增加较多，主要原因随着订单减少，人员大幅度减少，人工成本下降较多，导致毛利增加。

根据滁州立鸿的运营情况，估值预测期公司的毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	平均值
营业收入	2,313.63	2,776.35	3,331.62	3,997.95	4,597.64	-
营业成本	1,722.92	2,070.40	2,549.02	3,071.22	3,499.68	-
毛利率	25.53%	25.43%	23.49%	23.18%	23.88%	24.30%

随着滁州立鸿业务的不断发展，公司毛利率将有所下降，主要原因为：① 随着标的公司业务订单逐渐恢复，人员需求逐渐增加，人工成本逐渐增加，毛利下降；② 客户单一，会有降价要求，议价能力较弱，也会导致毛利下降。

经与同行业公司比较，立讯精密最近5年平均毛利率为14.81%，其他同行业可比上市公司（歌尔股份、领益智造、长盈精密、徕木股份）为20.57%。本次评估，预测期毛利率高于立讯精密平均毛利率较多（立讯精密2023年度实现收入2319亿

元，由于体量大，其毛利率较行业内其他可比公司偏低，与其他同行业可比上市公司平均毛利率略高（可比公司体量大），根据可比公司收入及毛利变化趋势来看，收入越高，毛利率相对会小一些。滁州立鸿公司历史期变化趋势与可比公司一致。预测期毛利率随着收入的增加，毛利相对下降，收入水平与历史期同等水平下的毛利基本一致，较合理。

5) 三项费用历史数据及预测数据

单位：万元

项目	历史期				预测期				
	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年
营业收入	4,490.60	5,989.57	5,472.26	1,776.16	2,313.63	2,776.35	3,331.62	3,997.95	4,597.64
销售费用	170.94	52.06	46.97	31.10	34.22	36.67	39.23	41.93	44.15
管理费用	269.78	455.23	267.1	145.64	183.90	197.12	246.02	271.96	296.43
研发费用	271.74	239.18	143.45	137.75	149.21	161.57	201.34	228.76	250.74
销售费用率	3.81%	0.87%	0.86%	1.75%	1.48%	1.32%	1.18%	1.05%	0.96%
管理费用率	6.01%	7.60%	4.88%	8.20%	7.95%	7.10%	7.38%	6.80%	6.45%
研发费用率	6.05%	3.99%	2.62%	7.76%	6.45%	5.82%	6.04%	5.72%	5.45%

经分析，滁州立鸿销售费用2021年、2022年占比较低，主要由于收入高，各项费用较2020年度没有增加，所以占比低。管理费用2021年占比较高，2022年占比下降主要是因为2021年中包含了非经常性费用技术服务费、装修费约120万，2022年未发生。研发费用2021年、2022年占比较低，主要由于收入高，费用较2020年度没有增加，所以占比低。

2023年，各项费用占比均较高，主要由于收入下降较多，较22年下降了67.54%，虽然人员减少降低了人工费用，但由于收入下降太多，导致2023年各项费用占比高。

本次预测是基于滁州立鸿2023年三项费用的基础上剔除非经营性项目，同时考虑已实施的人员精简影响的基础上结合收入增长考虑一定增长率进行测算。经与历史年度费用占比比较，预测期三项费用在合理范围之内。

6) 利润及利润率

根据滁州立鸿历史年度实现的利润率及结合行业发展情况及以后预计经营情况的预期，公司2019年度至2023年的利润率情况如下：

单位：万元

项目	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	近三年平均值
营业收入	1,694.22	4,490.60	5,989.57	5,472.26	1,776.16	-
净利润	5.30	252.26	383.86	676.64	257.23	-
净利率	0.31%	5.62%	6.41%	12.36%	14.48%	11.09%

2019年度净利较低是订单少，由于产品生产没有达到完全成熟状态，人工成本及材料消耗相对较高，2020年、2021年度收入和净利率快速增长并相对稳定，得益于主要核心客户立讯精密的订单增加，产品成熟度高。2022年较前两年毛利及收入变化不大，净利率较高的原因主要为人工成本下降较多，管理费用中一些装修费，技术服务费偶发性费用前期发生金额较大，2022年未发生，导致费用减少，净利润增加。2023年度相对于2022年净利率有所增长，是因为订单减少，人员大幅度减少，人工成本下降。

根据滁州立鸿的运营情况，估值预测期公司的利润率情况如下：

单位：万元

项目	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	平均值
营业收入	2,313.63	2,776.35	3,331.62	3,997.95	4,597.64	-
净利润	203.23	285.98	273.04	355.81	457.60	-
净利率	8.78%	10.30%	8.20%	8.90%	9.95%	9.23%

滁州立鸿2022年-2023年，净利率整体呈上升趋势，净利率介于0.31%-14.48%之间，其最近3年的平均净利率为11.09%。本次评估未来5年平均净利率为9.23%，预测期净利率低于2023年净利率，但与2020年-2023年平均净利率基本持平，与历史期数据比较，预测期净利率比较合理。

经与同行业公司比较，立讯精密最近5年平均净利率为7.47%，其他同行业可

比上市公司（歌尔股份、领益智造、长盈精密、徕木股份）为4.42%。本次评估，预测期净利率高于立讯精密最近5年平均净利率和其他同行业可比上市公司平均净利率。而同行业上市公司中近5年营收规模较小的徕木股份营收规模介于4.65亿-10.9亿元之间，收入规模差距较大，滁州立鸿预测期净利率高于同行业可比公司，是合理的，同时也符合滁州立鸿目前的经营状况。

综上所述，未来年度滁州立鸿利润率的预测具有合理性。

7) 折现率

按照预计未来现金流与折现率口径统一的原则，折现率 r 采用税前折现率。税前折现率 r 采用加权平均资本成本（WACC）作为基础，经调整后作为税前折现率 r 。计算公式为： $r=r_d \times w_d + r_e / (1-t) \times w_e$

其中： r_e 为股权资本成本，按资本资产定价模型（CAPM）确定股权资本成本，公式为 $r_e = r_f + \beta_e \times (r_m - r_f) + \varepsilon$

其中：

①无风险收益率 r_f

无风险利率以国债到期收益率表示，考虑企业现金流时间期限与国债剩余到期年限的匹配性，选用10年及以上期国债到期收益率（数据来源wind资讯）的算术平均值作为无风险收益率，即 $r_f = 3.52\%$ 。

②市场风险溢价 $r_m - r_f$

本次市场风险溢价取股权投资风险收益率，以投资者投资股票市场所期望的超过无风险收益率的部分作为市场风险溢价。我们根据下列方式计算市场风险溢价：首先选用沪深300指数作为衡量中国股市波动变化的指数，以沪深300每年年末收盘指数（数据来源于同花顺资讯终端）求取其平均收益率计算得到股票市场平均收益率为9.36%，扣除无风险收益率3.52%后得出市场风险溢价5.84%。

③ β_e 值

该系数是衡量委估企业相对于资本市场整体回报的风险溢价程度，也用来衡量个别股票受包括股市价格变动在内的整个经济环境影响程度的指标。由于委估企业目前为非上市公司，一般情况下难以直接对其测算出该系数指标值，故本次通过选定与委估企业处于同行业的上市公司于基准日的 β 系数（ β_u ）指标平均值作为参照。

iFinD数据库是一家从事于 β 的研究并给出计算 β 值的计算公式的公司，查询沪深5家同类可比上市公司股票，以2021年1月至2023年12月为计算时长，以周为计算周期，具体数据见下表：

序号	证券代码	证券简称	调整 Beta	剔除杠杆调整 Beta	D/E
1	002475.SZ	立讯精密	1.2179	1.0930	0.2230
2	002241.SZ	歌尔股份	1.2230	1.0980	0.2549
3	002600.SZ	领益智造	0.9762	0.8953	0.2255
4	300115.SZ	长盈精密	1.3516	1.0498	0.6322
5	603633.SH	徕木股份	0.7444	0.6807	0.2332
平均			1.1026	0.9634	0.3138

查询得出公司预期无财务杠杆风险系数的估计值 $\beta_u=0.9634$ ，最终由公式 $\beta_e=\beta_u \times (1+(1-t) \times \frac{D}{E})$ 得到滁州立鸿权益资本预期风险系数的估计值 $\beta_e=1.2203$ 。

④权益资本成本 r_e

本次评估考虑到滁州立鸿的融资条件、资本流动性以及公司的治理结构和公司资本债务结果等方面与可比上市公司的差异性所可能产生的特性个体风险，设公司特性风险调整系数 $\varepsilon=2.67\%$ ；最终由式 $r_e=r_f+\beta_e \times (r_m-r_f)+\varepsilon$ 得到评估对象的权益资本成本 r_e ： $r_e=3.52\%+1.2203 \times (9.36\%-3.52\%)+2.67\%=13.32\%$

⑤适用税率：企业所得税为15%。

⑥本次评估 W_e 、 W_d 采用可比公司数据，其中 $W_e=0.7708$ ， $W_d=1-0.7708=0.2292$ 。

⑦付息债务资本成本率按照近期贷款市场报价利率（LPR）4.20%为准。

⑧税前折现率WACC

根据公式得： $WACC = r_d \times W_d + r_e / (1-t) \times W_e = 0.1304$

综上，滁州立鸿预测期折现率为13.04%。

8) 预计未来现金流量现值的确定

单位：万元

项目	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	永续期
营业收入	2,313.63	2,776.35	3,331.62	3,997.95	4,597.64	4,597.64
减：营业成本	1,722.92	2,070.40	2,549.02	3,071.22	3,499.68	3,499.68
税金及附加	10.46	12.70	15.39	19.38	40.38	40.38
销售费用	34.22	36.67	39.23	41.93	44.15	44.15
管理费用	183.90	197.12	246.02	271.96	296.43	296.43
研发费用	149.21	161.57	201.34	228.76	250.74	250.74
财务费用	6.63	5.07	3.44	1.72	0.19	-
营业利润	206.29	292.81	277.19	362.97	466.06	466.25
加：营业外收入	-	-	-	-	-	-
减：营业外支出	-	-	-	-	-	-
利润总额	206.29	292.81	277.19	362.97	466.06	466.25
加：折旧摊销等	158.10	154.00	248.98	314.20	314.13	314.13
利息支出	6.63	5.07	3.44	1.72	0.19	-
减：资本性支出	158.10	154.00	248.98	314.20	314.13	314.13
净营运资金变动	79.71	97.02	92.62	128.01	135.08	-
息税后净现金流量	133.21	200.87	188.01	236.68	331.18	466.25
息税后净现金流量现值	125.29	167.13	138.39	154.12	190.78	2,059.83
预计未来现金流量现值 (含营运资金)						2,835.54
铺底营运资金						415.33
预计未来现金流量现值						2,420.21

9) 公允价值减去处置费用后净额的确定

考虑到滁州立鸿管理层对资产组的使用为市场参与者平均水平，与预计未来现金确定的未来收益不同之处在于，本处收益为税后现金流量，其余均相同。

① 企业所得税的预测

滁州立鸿所得税税率为15%。

根据《财政部 税务总局关于进一步完善研发费用税前加计扣除政策的公告》（财政部 税务总局公告2021年第13号）：制造业企业开展研发活动中实际发生的研发费用，未形成无形资产计入当期损益的，在按规定据实扣除的基础上，自2021年1月1日起，再按照实际发生额的100%在税前加计扣除；形成无形资产的，自2021年1月1日起，按照无形资产成本的200%在税前摊销。滁州市立鸿精密塑胶模具有限公司享受此税收优惠政策。

根据以上分析，所得税费用情况如下：

单位：万元

项目	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	永续期
所得税费用	3.07	6.83	4.15	7.16	8.47	8.47

②折现率的确定

与预计未来现金确定的折现率不同之处在于，本处折现率为税后折现率，根据公式得：

$$WACC = (1-t) \times r_d \times W_d + r_e \times W_e = 0.1108$$

即企业税后折现率为11.08%。

③处置费用的计算

处置费用是指可以直接归属于资产处置的增量成本，包括与资产处置有关的法律费用、相关税费、搬运费以及为使资产达到可销售状态所发生的直接费用等，但是财务费用和所得税费用等不包括在内。处置费用共包含三部分，分别为税费、产权交易费用、中介服务等。其中印花税参照评估后资产组的公允价值进行计算，产权交易费用参照产权交易市场公示的基础交易费用计算，中介费用按照中介机构的收费标准进行计算，中介机构包括会计师事务所、资产评估机构等。

④公允价值减去处置费用后净额的确定

单位：万元

项目	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	永续期
营业收入	2,313.63	2,776.35	3,331.62	3,997.95	4,597.64	4,597.64
减：营业成本	1,722.92	2,070.40	2,549.02	3,071.22	3,499.68	3,499.68
税金及附加	10.46	12.70	15.39	19.38	40.38	40.38
销售费用	34.22	36.67	39.23	41.93	44.15	44.15
管理费用	183.90	197.12	246.02	271.96	296.43	296.43
研发费用	149.21	161.57	201.34	228.76	250.74	250.74
财务费用	6.63	5.07	3.44	1.72	0.19	-
营业利润	206.29	292.81	277.19	362.97	466.06	466.25
加：营业外收入	-	-	-	-	-	-
减：营业外支出	-	-	-	-	-	-
利润总额	206.29	292.81	277.19	362.97	466.06	466.25
减：所得税费用	3.07	6.83	4.15	7.16	8.47	8.47
净利润	203.23	285.98	273.04	355.81	457.60	457.78
加：折旧摊销等	158.10	154.00	248.98	314.20	314.13	314.13
扣税后利息支出	5.63	4.31	2.92	1.47	0.16	-
减：资本性支出	158.10	154.00	248.98	314.20	314.13	314.13
净营运资金变动	79.96	97.33	92.40	128.26	135.19	-
息税后净现金流量	128.90	192.96	183.57	229.01	322.57	457.78
息税后净现金流量现值	122.30	164.81	141.15	158.52	201.01	2,573.71
资产组现金流量现值						3,361.49
铺底营运资金						415.33
公允价值						2,946.16
减：处置费用						58.56
公允价值减处置费用金额						2,887.60

10) 商誉及相关资产组可收回金额的确定

资产组预计未来现金流量现值为2,420.21万元，公允价值减处置费用的净额为2,887.60万元，根据孰高原则，确定资产组的可收回金额为2,887.60万元，评估滁州立鸿商誉减值1,632.42万元，按照公司持股比例计提滁州立鸿商誉减值金额832.53万元。

(2) 东莞立鸿

1) 收益年限的确定

根据《企业会计准则》第8号要求“建立在预算或者预测基础上的预计现金流量最多涵盖5年，企业管理层如能证明更长的期间是合理的，可以涵盖更长的期间”。本次预测期为5年，即2024年至2028年。

东莞立鸿为正常经营且在可预见的未来不会出现影响持续经营的因素，故本次商誉所涉及资产组收益年限采用永续方式。

2) 营业收入预测分析

①历史期收入分析

东莞立鸿 2019 年度至 2023 年营业收入如下表所列：

单位：万元

项目	2020年	2021年	2022年	2023年
营业收入	1,087.20	757.80	2,251.00	1,700.34
增长率	-	-30.30%	197.04%	-24.46%

从企业历史期业绩看出，2020年至2023年收入整体呈上升趋势，期间：2021年收入有所下降主要是受公共卫生事件影响，2022年至2023年收入呈下降趋势，主要是由于：①企业管理层发生变动；②企业销售回款周期延长影响企业现金流；③2023年，全球经济整体呈现弱复苏态势，地缘政治冲突仍在产生持续且重要的影响，对全球经济复苏态势带来较强负面冲击。消费电子行业出现较强的淡旺季特征，上半年终端需求疲软。

②预测期收入增长率

东莞立鸿主要从事精密电子塑胶产品的研发、生产和销售。本次评估结合企业所在行业发展现状、历史期的业绩情况、企业未来的发展规划、核心客户业绩增长情况等预测。具体预测数据如下：

单位：万元

项目	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年
营业收入	2,727.66	3,409.57	3,921.01	4,234.69	4,361.73

收入增长率	60.42%	25.00%	15.00%	8.00%	3.00%
-------	--------	--------	--------	-------	-------

东莞立鸿预测期为 2024 年至 2028 年，2028 年以后进入永续期，本次评估未来 5 年预测期的收入复合增长率为 9.84%（2020-2023 年，东莞立鸿收入复合增长率为 16.08%）。

东莞立鸿第一大客户立讯精密最近 5 年收入复合增长率为 45.27%，其他同行业可比上市公司（歌尔股份、领益智造、长盈精密、徕木股份）最近 5 年收入复合增长率平均为 17.89%。东莞立鸿不断加强与行业头部企业立讯精密的合作（立讯精密为东莞立鸿第一大客户），客户黏性不断增强，因此，东莞立鸿与行业内其他可比上市公司比较，体量虽然较小，但基于其自身增长情况以及与核心客户的合作情况，东莞立鸿未来有较大的业绩增长空间，本次评估预测期收入复合增长率为 9.84%，出于谨慎性考虑低于核心客户、和其他同行业可比上市公司最近 5 年收入复合增长率，表明本次评估预测相对稳健。

经分析行业发展情况，对比分析东莞立鸿历史期业绩增长情况、核心客户及同行业公司业绩增长情况，东莞立鸿主要评估参数收入增长率选取合理。

③稳定期增长率

结合本次评估目的，并基于谨慎处理原则，本次评估未考虑稳定期增长，故稳定期增长率为 0%。

3) 营业成本预测

营业成本预测结果如下：

单位：万元

项目	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	永续期
营业成本	2,256.29	2,633.45	2,974.29	3,169.55	3,250.38	3,250.38

东莞立鸿的营业成本是由于销售业务活动而结转的产品生产成本，主要包括为生产产品而发生的直接材料、直接人工和制造费用等。

①直接材料分析

本次评估结合历史期毛利率变化情况及未来销售增长情况预测销售毛利率，在此基础上结合历史期直接材料占比及预测期收入变化情况，预测未来期间的直接材料费用。

②直接人工

主要为生产线人员工资奖金及福利等，本次预测结合未来年度销售规模增长情况考虑人员的增加及人均工资的增长。

③制造费用

主要为人员工资、折旧费、租赁费、机物料消耗和水电费等。人员工资主要为生产管理部门人员的薪酬，本次预测结合未来年度销售规模增长情况考虑人员的增加及人均工资的增长；折旧费按照固定资产折旧水平预测；租赁费主要是厂房租金，根据现有租赁合同签订的租金标准进行预测，由于公司未来期间未考虑自建厂房或扩大租赁面积，本次预测主要考虑租金水平在未来期间有所上涨的影响；其他费用根据历史期费用水平，预测随收入规模增长而增长。

4) 毛利率预测

根据东莞立鸿历史年度实现的利润率及结合行业发展情况及以后预计经营情况的预期，公司2019年度至2023年的毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2020年	2021年	2022年	2023年	近三年平均值
营业收入	1,087.20	757.80	2,251.00	1,700.34	-
营业成本	611.34	568.28	1,464.80	1,433.23	-
毛利率	43.77%	25.01%	34.93%	15.71%	25.22%

由企业历史年度毛利水平看出2023年毛利水平较低，主要由于2023年企业收入有所下降，且企业购置新设备与租赁新厂房造成成本有所上涨导致。

根据东莞立鸿的运营情况，估值预测期公司的毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	平均值
营业收入	2,727.66	3,409.57	3,921.01	4,234.69	4,361.73	-
营业成本	2,256.29	2,633.45	2,974.29	3,169.55	3,250.38	-
毛利率	17.28%	22.76%	24.14%	25.15%	25.48%	22.96%

与历史年度相比，2020年至2023年东莞立鸿毛利率在15.71%~43.77%，近三年平均毛利率25.22%，预测期毛利率在17.28%-25.48%之间，平均毛利率22.96%，预测期毛利率比较合理。

与同行业相比，立讯精密最近5年平均毛利率为14.81%，其他同行业可比上市公司（歌尔股份、领益智造、长盈精密、徕木股份）为20.57%。本次评估，预测期毛利率高于立讯精密平均毛利率，也高于其他同行业可比上市公司平均毛利率，主要系东莞立鸿体量小、产品结构相对单一，生产模式为订单式生产，导致其毛利率略高于同行业可比上市公司。

综上所述，我们认为东莞立鸿销售毛利率选取合理。

5) 三项费用历史数据及预测数据

单位：万元

项目	历史期				预测期				
	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年
营业收入	1,087.20	757.80	2,251.00	1,700.34	2,727.66	3,409.57	3,921.01	4,234.69	4,361.73
销售费用	-	5.01	16.02	22.40	28.51	33.99	38.13	40.73	41.88
管理费用	367.16	269.32	252.52	307.31	303.66	305.85	331.68	346.36	352.01
研发费用	97.49	226.51	238.48	197.36	196.21	212.17	226.18	235.17	240.32
销售费用率	0.00%	0.66%	0.71%	1.32%	1.05%	1.00%	0.97%	0.96%	0.96%
管理费用率	33.77%	35.54%	11.22%	18.07%	11.13%	8.97%	8.46%	8.18%	8.07%
研发费用率	8.97%	29.89%	10.59%	11.61%	7.19%	6.22%	5.77%	5.55%	5.51%

与企业历史年度对比，企业销售、管理、研发费用均有不同程度增长，但占比相对有所下降，主要由于企业新的管理层进驻后，对企业人员结构做了优化，本次评估考虑此事项影响，并再次基础上考虑一定增长进行测算，经与历史年度

费用占比比较，预测期三项费用在合理范围之内。

6) 利润及利润率

根据东莞立鸿的运营情况，估值预测期公司的利润率情况如下：

单位：万元

项目	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	平均值
营业收入	2,727.66	3,409.57	3,921.01	4,234.69	4,361.73	-
净利润	-87.26	197.00	317.40	374.58	387.04	-
净利率	-3.20%	5.78%	8.09%	8.85%	8.87%	5.68%

东莞立鸿2020年至2023年，利润率介于-43.81%~14.48%之间，由于企业2019年成立，其利润率不太稳定。

经与同行业公司比较，立讯精密最近5年平均利润率为7.47%，其他同行业可比上市公司（歌尔股份、领益智造、长盈精密、徕木股份）为4.42%。本次评估，预测期平均利润率为5.68%，低于行业龙头立讯精密最近5年平均净利率高于其他同行业可比上市公司平均净利率，主要系东莞立鸿体量小、产品结构相对单一，生产模式为订单式生产，导致企业利润率略高于同行业可比上市公司。

综上所述，未来年度东莞立鸿利润率的预测具有合理性。

7) 折现率

按照预计未来现金流与折现率口径统一的原则，折现率 r 采用税前折现率。税前折现率 r 采用加权平均资本成本（WACC）作为基础，经调整后作为税前折现率 r 。计算公式为： $r=r_d \times w_d + r_e / (1-t) \times w_e$

其中： r_e 为股权资本成本，按资本资产定价模型（CAPM）确定股权资本成本，公式为 $r_e = r_f + \beta e \times (r_m - r_f) + \varepsilon$

其中：

①无风险收益率 r_f

无风险利率以国债到期收益率表示，考虑企业现金流时间期限与国债剩余到

期年限的匹配性，选用10年及以上期国债到期收益率（数据来源wind资讯）的算术平均值作为无风险收益率，即 $r_f=3.52\%$ 。

②市场风险溢价 r_m-r_f

本次市场风险溢价取股权投资风险收益率，以投资者投资股票市场所期望的超过无风险收益率的部分作为市场风险溢价。我们根据下列方式计算市场风险溢价：首先选用沪深300指数作为衡量中国股市波动变化的指数，以沪深300每年年末收盘指数（数据来源于同花顺资讯终端）求取其平均收益率计算得到股票投资市场平均收益率为9.36%，扣除无风险收益率3.52%后得出市场风险溢价5.84%。

③ β_e 值

该系数是衡量委估企业相对于资本市场整体回报的风险溢价程度，也用来衡量个别股票受包括股市价格变动在内的整个经济环境影响程度的指标。由于委估企业目前为非上市公司，一般情况下难以直接对其测算出该系数指标值，故本次通过选定与委估企业处于同行业的上市公司于基准日的 β 系数（ β_u ）指标平均值作为参照。

iFinD数据库是一家从事于 β 的研究并给出计算 β 值的计算公式的公司，查询沪深5家同类可比上市公司股票，以2021年1月至2023年12月为计算时长，以周为计算周期，具体数据见下表：

序号	证券代码	证券简称	调整 Beta	剔除杠杆调整 Beta	D/E
1	002475.SZ	立讯精密	1.2179	1.0930	0.2230
2	002241.SZ	歌尔股份	1.2230	1.0980	0.2549
3	002600.SZ	领益智造	0.9762	0.8953	0.2255
4	300115.SZ	长盈精密	1.3516	1.0498	0.6322
5	603633.SH	徕木股份	0.7444	0.6807	0.2332
平均			1.1026	0.9634	0.3138

查询得出公司预期无财务杠杆风险系数的估计值 $\beta_u=0.9634$ ，最终由公式

$$\beta_e = \beta_u \times \left(1 + (1-t) \times \frac{D}{E}\right)$$

得到滁州立鸿权益资本预期风险系数的估计值 $\beta_e=1.2203$ 。

④权益资本成本 r_e

本次评估考虑到东莞立鸿的融资条件、资本流动性以及公司的治理结构和公司资本债务结果等方面与可比上市公司的差异性所可能产生的特性个体风险，设公司特性风险调整系数 $\epsilon=2.60\%$ ；最终由式 $r_e=r_f+\beta e\times(r_m-r_f)+\epsilon$ 得到评估对象的权益资本成本 r_e ： $r_e=3.52\%+1.2203\times(9.36\%-3.52\%)+2.60\%=13.25\%$

⑤适用税率：企业所得税为15%。

⑥本次评估 W_e 、 W_d 采用可比公司数据，其中 $W_e=0.7708$ ， $W_d=1-0.7708=0.2292$ 。

⑦付息债务资本成本率按照近期贷款市场报价利率（LPR）4.20%为准。

⑧税前折现率WACC

根据公式得： $WACC=r_d\times W_d+r_e/(1-t)\times W_e=0.1298$

综上，东莞立鸿预测期折现率为12.98%。

8) 预计未来现金流量现值的确定

单位：万元

项目	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	永续期
营业收入	2,727.66	3,409.57	3,921.01	4,234.69	4,361.73	4,361.73
减：营业成本	2,256.29	2,633.45	2,974.29	3,169.55	3,250.38	3,250.38
税金及附加	11.71	14.82	16.83	18.34	38.19	38.19
销售费用	28.51	33.99	38.13	40.73	41.88	41.88
管理费用	303.66	305.85	331.68	346.36	352.01	352.01
研发费用	196.21	212.17	226.18	235.17	240.32	240.32
财务费用	18.54	12.29	10.88	10.88	10.88	10.88
营业利润	-87.26	197.00	323.03	413.67	428.08	428.08
加：营业外收入	-	-	-	-	-	-
减：营业外支出	-	-	-	-	-	-
利润总额	-87.26	197.00	323.03	413.67	428.08	428.08
加：折旧摊销等	87.25	57.59	57.59	57.59	57.59	56.53
利息支出	18.54	12.29	10.88	10.88	10.88	10.88
减：资本性支出	56.53	56.53	56.53	56.53	56.53	56.53
净营运资金变动	343.66	289.42	235.15	140.48	62.83	0.28

息税后净现金流量	-381.66	-79.07	85.29	258.35	349.02	410.51
息税后净现金流量现值	-359.07	-65.85	62.86	168.56	201.57	1,827.05
预计未来现金流量现值（含营运资金）						1,835.12
铺底营运资金						1,095.24
预计未来现金流量现值						739.88

9) 公允价值减去处置费用后净额的确定

考虑到东莞立鸿管理层对资产组的使用为市场参与者平均水平，与预计未来现金确定的未来收益不同之处在于，本处收益为税后现金流量，其余均相同。

① 企业所得税的预测

东莞立鸿所得税税率为15%。

根据《财政部 税务总局关于进一步支持小微企业和个体工商户发展有关税费政策的公告》（2023年第12号）：对小型微利企业减按25%计算应纳税所得额，按20%的税率缴纳企业所得税政策，延续执行至2027年12月31日。东莞立鸿享受此税收优惠政策。

2022年12月22日，东莞立鸿取得高新技术企业证书，证书编号为：GR202244011311。根据规定，东莞立鸿享受15%所得税优惠税率。

根据以上分析，所得税费用情况如下：

单位：万元

项目	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	永续期
所得税费用	-	-	5.63	39.09	41.04	41.04

② 折现率的确定

与预计未来现金确定的折现率不同之处在于，本处折现率为税后折现率，根据公式得：

$$WACC = (1-t) \times r_d \times W_d + r_e \times W_e = 0.1103$$

即企业税后折现率为11.03%。

③ 处置费用的计算

处置费用是指可以直接归属于资产处置的增量成本，包括与资产处置有关的法律费用、相关税费、搬运费以及为使资产达到可销售状态所发生的直接费用等，但是财务费用和所得税费用等不包括在内。处置费用共包含三部分，分别为税费、产权交易费用、中介服务等。其中印花税参照评估后资产组的公允价值进行计算，产权交易费用参照产权交易市场公示的基础交易费用计算，中介费用按照中介机构的收费标准进行计算，中介机构包括会计师事务所、资产评估机构等。

④公允价值减去处置费用后净额的确定

单位：万元

项目	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	永续期
营业收入	2,727.66	3,409.57	3,921.01	4,234.69	4,361.73	4,361.73
减：营业成本	2,256.29	2,633.45	2,974.29	3,169.55	3,250.38	3,250.38
税金及附加	11.71	14.82	16.83	18.34	38.19	38.19
销售费用	28.51	33.99	38.13	40.73	41.88	41.88
管理费用	303.66	305.85	331.68	346.36	352.01	352.01
研发费用	196.21	212.17	226.18	235.17	240.32	240.32
财务费用	18.54	12.29	10.88	10.88	10.88	10.88
营业利润	-87.26	197.00	323.03	413.67	428.08	428.08
加：营业外收入	-	-	-	-	-	-
减：营业外支出	-	-	-	-	-	-
利润总额	-87.26	197.00	323.03	413.67	428.08	428.08
减：所得税费用	-	-	5.63	39.09	41.04	41.04
净利润	-87.26	197.00	317.40	374.58	387.04	387.04
加：折旧摊销等	87.25	57.59	57.59	57.59	57.59	56.53
扣税后利息支出	15.76	10.45	9.24	9.24	9.24	9.24
减：资本性支出	56.53	56.53	56.53	56.53	56.53	56.53
净营运资金变动	343.66	289.42	236.64	149.35	63.35	0.28
息税后净现金流量	-384.44	-80.91	91.06	235.53	334.00	396.00
息税后净现金流量现值	-364.84	-69.16	70.10	163.31	208.58	2,242.16
资产组现金流量现值						2,250.15
铺底营运资金						1,095.24

公允价值	1,154.91
减：处置费用	31.59
公允价值减处置费用金额	1,123.32

10) 商誉及相关资产组可收回金额的确定

资产组预计未来现金流量现值为739.88万元，公允价值减处置费用的净额为1,123.32万元，根据孰高原则，确定资产组的可收回金额为1,123.32万元，评估东莞立鸿商誉减值730.93万元，按照公司持股比例计提东莞立鸿商誉减值金额372.77万元。

综上，本期计提商誉减值准备共计1,205.31万元，其中滁州立鸿计提减值832.53万元，东莞立鸿计提商誉减值372.77万元，本期计提商誉减值准备充分、合理。

(二) 会计师核查情况

1、会计师核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

(1) 了解与商誉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) 项目组获取并阅读了北京中天华资产评估有限责任公司出具的《资产评估报告》（中天华资评报字（2024）第 10439 号）以及（中天华资评报字（2024）第 10424 号），并对评估师就滁州立鸿、东莞立鸿关键参数的选取、盈利预测合理性进行了访谈；

(3) 调查了解北京中天华资产评估有限责任公司的公司规模、资质、行业地位、信誉等信息，评价评估师专业胜任能力及独立性；

(4) 分析管理层对商誉所属资产组的认定和进行商誉减值测试时采用的关键假设（包括收入增长率、毛利率、费用率、折现率）和方法，检查相关假设和方

法的合理性；评价管理层预计未来现金流量所使用关键假设包括预测年度及以后期间的增长率的合理性；

(5) 核查了公司与商誉形成相关的股权转让协议、商誉确定过程；

(6) 执行重新计算程序，检查商誉减值测试模型的计算准确性。

2、会计师核查结论

经核查，我们认为公司2023年度商誉减值的计提是充分、合理的。

问题8、公司报告期末可抵扣暂时性差异3,368.51万元，递延所得税资产为5,469.97万元。其中因可抵扣亏损确认递延所得税资产3,971.36万元，相比上年增加2,353.09万元。请你公司：

(1) 结合所属行业状况、公司经营等因素，说明公司期初确认递延所得税资产是否合理，会计处理是否符合企业会计准则的有关规定，以及本期冲回递延所得税资产的依据是否充分、合理。

(2) 说明公司本报告期末递延所得税资产的测算过程，结合未来期间预计能产生的用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额，进一步说明相关递延所得税资产确认是否符合企业会计准则的相关规定。请年审会计师就上述问题进行核查并发表明确意见。

【公司回复】

一、结合所属行业状况、公司经营等因素，说明公司期初确认递延所得税资产是否合理，会计处理是否符合企业会计准则的有关规定，以及本期冲回递延所得税资产的依据是否充分、合理

(一) 期初确认递延所得税资产是否合理，会计处理是否符合企业会计准则的有关规定

公司递延所得税资产明细情况如下：

单位：万元

项目	年末余额		年初余额	
	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产
资产减值准备	2,865.84	602.73	682.35	117.55
信用减值准备	1,281.36	219.49	964.56	160.78
可抵扣亏损	26,029.26	3,971.36	10,778.39	1,618.27
未实现内部损益	109.51	17.71	147.38	24.73
租赁负债	3,399.13	658.67	1,121.25	280.31
合计	33,685.10	5,469.97	13,693.93	2,201.64

从上表可知，递延所得税资产系资产减值准备、信用减值准备、可抵扣亏损、未实现内部损益及租赁负债形成的可抵扣暂时性差异确认的递延所得税。

1、资产减值准备/信用减值准备

合同资产、存货及应收款项计提的减值在缴纳所得税时不予抵扣，在实际发生损失时根据《企业资产损失所得税税前扣除管理办法》(国家税务总局2011年第25号公告)规定：“准予在企业所得税税前扣除的资产损失”。因预计未来能够有足够的应纳税所得额用来抵扣可抵扣暂时性差异，公司对合同资产、存货及应收款项账面价值低于计税价值的部分，即坏账准备的余额按照各纳税主体税率计算递延所得税资产。

2、可抵扣亏损

根据《企业会计准则第18号-所得税》第十五条规定：“企业对于能够结转以后年度的可抵扣亏损和税款抵减，应当以很可能获得用来抵扣可抵扣亏损和税款抵减的未来应纳税所得额为限，确认相应的递延所得税资产。”

2022年度，可抵扣亏损主要为凯旺科技及凯旺研究院。按照《财政部 税务总局关于延长高新技术企业和科技型中小企业亏损结转年限的通知》(财税〔2018〕76号)的规定：“自2018年1月1日起，当年具备高新技术企业或科技型中小企业资格(以下统称资格)的企业，其具备资格年度之前5个年度发生的尚未弥补完的亏损，准予结转以后年度弥补，最长结转年限由5年延长至10年。” 凯旺科技及

凯旺研究院为高新技术企业，公司测算了凯旺科技及凯旺研究院未来十年税务利润抵扣情况。根据预计的利润情况，凯旺科技及凯旺研究院未来十年可弥补亏损高于可抵扣亏损。根据《企业会计准则18号-所得税》规定，凯旺科技及凯旺研究院预计在未来税法规定的可抵扣期限内能够获得足够的应纳税所得额用于抵扣递延所得税资产的利益，因此期初对可抵扣亏损确认了递延所得税资产。

3、租赁负债

根据《中华人民共和国企业所得税法实施条例》规定，以经营租赁方式租入固定资产发生的租赁费用支出，按照租赁期限均匀扣除。但在会计核算上因实施新租赁准则，对于承租人在会计处理上不再区分经营租赁和融资租赁，后续计量上，使用权资产折旧一般按直线法计提，但租赁负债相关的利息支出一般按照实际利率法确认，如果将使用权资产折旧和租赁负债利息支出作为一个整体来看，会计核算上前期费用大而后期费用小。而税法是各期在税前等额扣除相同金额的租金，因此形成一项可抵扣暂时性差异，将因租赁准则实施导致会计核算上计入损益的金额与税法认可的税前扣除的金额之差确认递延所得税资产。

在整个租赁期，会计和税法计入损益的金额是一致的，故未来能够有足够的应纳税所得额用来抵扣可抵扣暂时性差异。

4、未实现内部损益

根据《企业所得税法》第五十二条：“国务院另有规定外，企业之间不得合并缴纳企业所得税。”的规定母子公司之间内部交易形成的内部销售利润需要征税，不得合并纳税。而从集团公司角度看，存货内部交易是把存货从一个地方搬运到另一个地方，若未对外销售，集团公司整体不会出现增值，在期末编制合并报表时，需要抵消内部未实现销售损益，按照《企业会计准则第18号-所得税》规定，合并报表中没有售出的存货形成的内部销售利润属于可抵扣的暂时性差异，需要对未实现内部销售利润的抵销确认递延所得税资产。

综上，公司期初确认递延所得税资产合理，会计处理符合企业会计准则的有关规定。

(二) 本期冲回递延所得税资产的依据是否充分、合理

公司报告期末可抵扣暂时性差异33,685.10万元，较期初可抵扣暂时性差异13,693.93万元增加19,991.17万元，期初递延所得税资产2,201.64万元，期末递延所得税资产为5,469.97万元，较期初递延所得税资产增加了3,268.33万元。具体递延所得税资产明细变动情况如下：

单位：万元

项目	期末数		期初数		同比变动金额	
	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产
资产减值准备	2,865.84	602.73	682.35	117.55	2,183.49	485.18
信用减值准备	1,281.36	219.49	964.56	160.78	316.80	58.72
可抵扣亏损	26,029.26	3,971.36	10,778.39	1,618.27	15,250.87	2,353.10
未实现内部损益	109.51	17.71	147.38	24.73	-37.87	-7.02
租赁负债	3,399.13	658.67	1,121.25	280.31	2,277.88	378.36
合计	33,685.10	5,469.97	13,693.93	2,201.64	19,991.17	3,268.33

如上表所示，公司递延所得税资产形成原因主要为各项减值及跌价准备、可抵扣亏损以及租赁税会差异等形成的暂时性差异，报告期末，除因未实现内部交易损益确认的递延所得税资产较上期减少外，其余均较上期增加。

2023年度受下游客户需求萎缩影响，公司营业收入出现下滑，加之公司在传统业务的基础上，开展工模具自动化、精密五金结构件、智能终端、汽车电子等产业，收购滁州立鸿、东莞立鸿及积极布局海外，成立了越南凯旺公司，各项基础性投资及团队的搭建投入较大，2023年度增加了公司的成本及管理、销售、研发费用等费用支出，造成了2023年度出现亏损。但该亏损为暂时的，公司已积极采取措施对内提质降本增效，对外加大产品的研发和市场推广力度，以拓展公司

新的业务发展方向，并逐步实现销售。

此外，随着我国5G建设的持续提速，人工智能向纵深探索，云计算、大数据技术的推广和应用，各种新颖的业态和复杂的场景逐渐显现，平安城市、智慧城市、全屋智能、物联网、元宇宙等运用场景的延伸，连接器市场空间将进一步扩大，市场需求广阔。公司预计未来能够产生足够的应纳税所得额弥补亏损，故2023年度对以上形成的差异继续确认递延所得税资产，冲回递延所得税费用。

以上账务处理满足《企业会计准则第18号-所得税》第四条规定：“企业在取得资产、负债时，应当确定其计税基础。资产、负债的账面价值与其计税基础存在差异的，应当按照本准则规定确认所产生的递延所得税资产或递延所得税负债。”以及《企业会计准则第18号-所得税》第十三条和第十五条的规定中递延所得税资产的确认条件，会计处理符合《企业会计准则》相关规定，本期确认递延所得税资产的依据充分、合理。

二、说明公司本报告期末递延所得税资产的测算过程，结合未来期间预计能产生的用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额，进一步说明相关递延所得税资产确认是否符合企业会计准则的相关规定。请年审会计师就上述问题进行核查并发表明确意见

（一）本报告期末递延所得税资产的测算过程

报告期末，公司递延所得税资产的情况如下：

单位：万元

项目	期末数	
	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产
资产减值准备	2,865.84	602.73
信用减值准备	1,281.36	219.49
可抵扣亏损	26,029.26	3,971.36
未实现内部损益	109.51	17.71
租赁负债	3,399.13	658.67

合计	33,685.10	5,469.97
----	-----------	----------

各公司期末递延所得税资产测算过程如下：

1、凯旺科技

单位：万元

项目	可抵扣暂时性差异	税率	递延所得税资产
应收账款坏账准备	891.65	15%	133.75
其他应收款坏账准备	37.79	15%	5.67
合同资产减值准备	4.95	15%	0.74
存货跌价准备	1,178.55	15%	176.78
可抵扣亏损	22,809.98	15%	3,421.50
合计	24,922.92		3,738.44

2、深圳凯旺

单位：万元

项目	可抵扣暂时性差异	税率	递延所得税资产
应收账款坏账准备	115.15	25%	28.79
其他应收款坏账准备	2.36	25%	0.59
应收票据减值准备	24.88	25%	6.22
存货跌价准备	205.57	25%	51.39
可抵扣亏损	600.35	25%	150.09
租赁负债	289.31	25%	72.33
合计	1,237.62		309.41

3、海鑫精密

单位：万元

项目	可抵扣暂时性差异	税率	递延所得税资产
应收账款坏账准备	79.74	25%	19.93
合同资产减值准备	2.23	25%	0.56
存货跌价准备	195.67	25%	48.92
租赁负债	952.50	25%	238.12

合计	1,230.14		307.53
----	----------	--	--------

4、凯旺研究院

单位：万元

项目	可抵扣暂时性差异	税率	递延所得税资产
应收账款坏账准备	42.54	15%	6.38
其他应收款坏账准备	0.04	15%	0.01
应收票据减值准备	5.34	15%	0.80
存货跌价准备	73.56	15%	11.03
可抵扣亏损	2,492.88	15%	373.93
合计	2,614.36		392.15

5、越南凯旺

单位：万元

项目	可抵扣暂时性差异	税率	递延所得税资产
应收账款坏账准备	1.80	20%	0.36
其他应收款坏账准备	0.05	20%	0.01
可抵扣亏损	125.35	20%	25.07
租赁负债	1,191.60	20%	238.32
合计	1,318.80		263.76

6、东莞立鸿

单位：万元

项目	可抵扣暂时性差异	税率	递延所得税资产
应收账款坏账准备	37.59	15%	5.64
其他应收款坏账准备	1.18	15%	0.18
可抵扣亏损	652.67	15%	97.90
租赁负债	821.67	15%	123.25
合计	1,513.11		226.97

7、滁州立鸿

单位：万元

项目	可抵扣暂时性差异	税率	递延所得税资产
应收账款坏账准备	40.10	15%	6.01
其他应收款坏账准备	0.16	15%	0.02
租赁负债	146.32	15%	21.95
合计	186.58		27.98

8、凯旺精密

单位：万元

项目	可抵扣暂时性差异	税率	递延所得税资产
应收账款坏账准备	0.69	25%	0.17
可抵扣亏损	20.19	25%	5.05
合计	20.88		5.22

（二）结合未来期间预计能产生的用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额，进一步说明相关递延所得税资产确认是否符合企业会计准则的相关规定

公司2023年度产生的大额可抵扣亏损，主要由凯旺科技及凯旺研究院形成。公司产品主要应用于安防监控、通讯、消费电子、汽车电子等领域，公司拥有优质、稳定的客户资源，已与海康威视、大华股份、中兴通讯、宇视科技、天地伟业、韩华泰科等国内外知名企业建立长期稳定合作关系。截至2024年5月31日公司在手订单金额25,745.76万元，综合考虑目前国内及国际形势影响、公司未来期间的在手订单情况、盈利预测情况及客户质量情况，合理预期公司在未来期间能够用以弥补可抵扣亏损，考虑高新技术企业未弥补亏损可延长至十年抵扣，根据预计的利润情况，凯旺科技未来十年可弥补亏损38,698.74万元，高于可抵扣亏损22,809.98万元，凯旺研究院未来十年可弥补亏损16,130.77万元，高于可抵扣亏损2,492.88万元。

根据《企业会计准则第18号-所得税》的规定，对可抵扣的暂时性差异，同时满足下列条件的，应当确认相关的递延所得税资产：一是暂时性差异在可预见的未来很可能转回；二是未来很可能获得用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得

额。因凯旺科技及凯旺研究院预计在未来税法规定的可抵扣期限内能够获得足够的应纳税所得额用于抵扣递延所得税资产的利益，故确认了递延所得税。

综上，公司递延所得税资产核算依据充分，计算准确，相关递延所得税资产的确认符合《企业会计准则》的规定。

（三）会计师核查情况

1、会计师核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

（1）了解管理层对递延所得税资产确认、计量及复核的政策及程序；

（2）检查递延所得税资产增减变动记录，评价可抵扣暂时性差异的形成原因，确定是否符合有关规定；

（3）获取或编制递延所得税资产明细表，复核加计是否正确，并与报表数、总账数和明细账合计数核对是否相符；

（4）重新计算除可抵扣亏损以外项目形成的可抵扣暂时性差异，检查其会计处理是否正确；

（5）获取公司盈利预测相关资料，并对盈利预测所依据的假设、金额及增长率等进行了分析性复核。

（6）考虑会计利润与税务应纳税所得额的差异，复核并计算由于未来会计利润所形成的应纳税所得额的最佳估计金额；综合考虑有关税务亏损所产生的递延税项资产的确认是否以未来期间很可能取得用来抵扣可抵扣税务亏损的应纳税所得额为限。

2、会计师核查结论

经核查，我们认为公司期末递延所得税资产的测算过程合理，未来期间很可能获得足够的应纳税所得额用来抵扣可抵扣暂时性差异，符合递延所得税确认条件，符合企业会计准则的相关规定。

特此公告

河南凯旺电子科技股份有限公司

董事会

2024年7月9日