

关于江苏骏成电子科技股份有限公司
发行股份购买资产并募集配套资金申请审核问询函的
有关财务会计问题的专项说明

关于江苏骏成电子科技股份有限公司

发行股份购买资产并募集配套资金申请审核问询函的

有关财务会计问题的专项说明

中天运会计师事务所(特殊普通合伙) 1号
中天运[2024]审字第90154号附1号
审 验 专 用 章

深圳证券交易所上市审核中心:

江苏骏成电子科技股份有限公司(以下简称“公司”、“上市公司”或“骏成科技”)于2024年4月15日收到深圳证券交易所上市审核中心下发的《关于江苏骏成电子科技股份有限公司发行股份购买资产并募集配套资金申请的审核问询函》(审核函[2024]030004号)(以下简称“审核问询函”),公司及相关中介机构就审核问询函所提问题进行了认真讨论分析,并按照要求在《江苏骏成电子科技股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书(草案)(修订稿)》(以下简称“重组报告书”)中进行了补充披露,现将相关回复说明如下。

本审核问询函回复(以下简称“本回复”)中的报告期指2021年、2022年及2023年;除此之外,如无特别说明,本回复所述的词语或简称与重组报告书中“释义”所定义的词语或简称具有相关的含义。在本回复中,若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异,均为四舍五入所致。本回复所引用的财务数据和财务指标,如无特殊说明,指合并报表口径的财务数据和根据该类财务数据计算的财务指标。对回复此次的修改、补充以楷体(加粗)字体展示。

问题二、申请文件显示：（1）报告期各期，标的资产向前五大供应商采购金额分别占当期营业成本的 36.07%、52.16%和 41.99%。工商登记信息查询显示，前五大供应商中，深圳市轩彩视佳科技有限公司和天津市稳特电子有限公司的实缴资本分别为 100 万元和 350 万元，2022 年前五大供应商之一上海翊旭电子科技有限公司（以下简称翊旭科技）成立于 2021 年，实缴资本和参保人数均为零；（2）报告期内，标的资产存在通过受托支付向银行申请流动资金贷款的情形，贷款银行向标的资产发放贷款后，将该款项支付给标的资产的供应商，收款方在收到银行贷款后将款项转回给借款方；（3）报告期各期，标的资产向前五大客户销售金额占营业收入的比例分别 80.17%、87.73%、93.19%，其中，向第一大客户吉利汽车的销售金额分别为 8,762.26 万元、21,578.07 万元、20,404.88 万元，占比分别为 23.48%、49.51%和 57.06%。

请发行人补充披露：（1）标的资产向前五大供应商采购的产品种类及对应的采购金额、定价公允性；（2）标的资产客户集中度较高的原因及合理性，是否存在重大依赖，与同行业可比公司的对比情况，前五大客户的稳定性和业务的持续性，报告期内标的资产向吉利汽车销售金额大幅增加的原因及合理性，标的资产在前五大客户的供应商体系中的地位、份额情况，客户集中度较高是否对标的资产持续经营能力构成重大不利影响。

请发行人补充说明：（1）报告期各期前五大供应商的具体情况，包括成立时间和背景、业务情况、合作历史、注册资本、实缴资本、采购金额的变动情况，前五大供应商中向贸易商或经销商采购的金额及其占比，向贸易商或经销商采购的原因及合理性，是否符合行业惯例；（2）参照问题（1）说明参与转贷活动的供应商的具体情况，转贷行为发生的具体金额和时间，前述供应商与标的资产的控股股东、实际控制人、董监高、核心人员是否存在关联关系或其他利益关系，是否与标的资产存在转贷行为以外的其他交易或资金往来，是否存在标的资产前员工在前述供应商处任职的情形，是否存在代标的资产支付成本、费用的情形；（3）翊旭科技成立第二年即成为标的资产前五大供应商的原因及合理性，是否仅为标的资产供货。

请独立财务顾问和会计师发表明确意见，并说明针对供应商的核查手段、核查比例和核查结论。

答复：

一、标的资产向前五大供应商采购的产品种类及对应的采购金额、定价公允性。

报告期内，标的公司向前五大供应商采购的产品种类及对应的采购金额如下：

期间	供应商名称	产品种类	采购金额（万元）	占营业成本比重
2023 年度	轩彩科技	液晶屏	7,983.00	20.26%
	骏成科技	液晶屏	4,289.28（注）	10.89%
	天津稳特	电容	942.83	2.39%
		芯片	517.28	1.31%
		电阻	114.25	0.29%
		二极管、三极管、电感等	109.24	0.28%
		合计	1,683.60	4.27%
	文晔领科	芯片	1,429.97	3.63%
	富昌电子	芯片	1,195.51	3.03%
		二极管、三极管	45.48	0.12%
		稳压管等	79.01	0.20%
		合计	1,320.00	3.35%
	合计	-	16,705.85	42.40%
2022 年	轩彩科技	液晶屏	6,737.94	18.76%
	骏成科技	液晶屏	4,276.31	11.91%
	文晔领科	芯片	3,014.45	8.39%
	富昌电子	芯片	2,576.14	7.17%
		二极管、三极管	83.80	0.23%
		稳压管等	146.94	0.41%
		合计	2,806.88	7.82%
翊旭科技	液晶屏	1,896.21	5.28%	
合计	-	18,731.79	52.16%	
2021 年	轩彩科技	液晶屏	3,772.78	13.15%
	富昌电子	芯片	1,333.23	4.65%
		二极管、三极管	219.62	0.77%
		稳压管等	234.36	0.82%

期间	供应商名称	产品种类	采购金额（万元）	占营业成本比重
		合计	1,787.20	6.23%
	天津稳特	电容	1,030.67	3.59%
		芯片	272.02	0.95%
		电阻	158.83	0.55%
		二极管、三极管、电感等	187.25	0.65%
		合计	1,648.79	5.75%
	骏成科技	液晶屏	1,608.44	5.61%
	文晔领科	芯片	1,531.06	5.34%
	合计	-	10,348.27	36.07%

注 1：2023 年度，标的公司向骏成科技合计采购金额为 4,290.31 万元，其中液晶屏采购金额为 4,289.29 万元，1.03 万元为委外加工费用；

注 2：2023 年 9 月 14 日，文晔领科母公司文晔科技股份有限公司（以下简称“文晔科技”）公告称将以 38 亿美元全现金交易收购加拿大 IC 分销商 Future Electronics Inc.（系富昌电子经穿透后的控股股东）的 100% 股权；上述收购于 2024 年 4 月完成。报告期内，文晔科技并未实现对 Future Electronics Inc. 并表，因此标的公司对上述两家供应商采购披露时未进行合并。

报告期内，标的公司向骏成科技与轩彩科技采购的部分液晶屏与其他供应商比较情况如下：报告期内，标的公司主要向轩彩科技采购其代理的京东方液晶屏，向骏成科技采购其自身生产的液晶屏，向翊旭科技采购其代理的华星光电液晶屏。

不同尺寸、品牌及功能的液晶显示屏差异较大，标的公司一般根据对应尺寸、功能，在市场多方比价的基础上，结合与供应商过往合作及类似产品采购情况，与供应商签署合同确定价格。

报告期内，标的公司向轩彩科技、骏成科技及翊旭科技采购的部分液晶屏与其他供应商比价情况如下：

单位：元（不含税）

项目	供应商	报价时间	报价（注 1）	2021 年实际采购单价	2022 年实际采购单价	2023 年实际采购单价
轩彩科技						
吉利 SS11 组合仪表 3.5 寸段码屏	轩彩科技	2019 年 8 月	26.11	29.68	27.58	26.46
	其他供应商报价范围		29.03-79.03	-	-	-
12.3 寸液晶屏	轩彩科技	2021 年 6 月	480.00	-	467.43	440.06

项目	供应商	报价时间	报价（注1）	2021年实际采购单价	2022年实际采购单价	2023年实际采购单价
（吉利 SX12-A1 仪表用）	其他供应商报价 -奇明光电		490.00	-	-	-
吉利 HY11 驾驶信息显示屏 盖板+10.25TFT 组件	轩彩科技	2023年3月	315.00	-	-	630.00
	其他供应商报价 -长信高崇		322.67	-	-	-
骏成科技						
VF12 转速表液晶屏	骏成科技	2019年12月	43.36	46.89	42.09	44.25
	其他供应商报价 范围		51.33-89.03	-	-	-
VF12 车速表液晶屏	骏成科技	2019年12月	43.36	46.91	42.09	44.25
	其他供应商报价 范围		51.33-89.03	-	-	-
吉利 NL-3B 组合仪表彩膜+10.25 寸段码屏组件	骏成科技	2019年12月	128.00（注2）	162.04	143.36	-
	其他供应商报价 -轩彩科技		145.00	-	-	-
9.8 寸全段码屏 + 彩膜（吉利 AC1E 双联屏组合仪）	骏成科技	2021年8月	130.00	130.00	121.11	107.96
	其他供应商报价 范围		175.22-202.65	-	-	-
吉利 PA2A 组合仪表长方形全段码屏 + 彩膜 + 盖板组件	骏成科技	2022年3月	128.00	-	127.01	119.14
	其他供应商报价 范围		153.15-160.00	-	-	-
哪吒 EP37 仪表盖板液晶屏组件	骏成科技	2023年3月	90.00	-	-	90.00
	其他供应商报价 -轩彩科技		94.50	-	-	-
翊旭科技						
吉利几何 E 中控屏（注3）	翊旭科技	2021年7月	365.00	420.93	360.02	343.16
	其他供应商报价 -轩彩科技		350.00-389.28	-	-	-
骏成科技与其他供应商一并报价未确定骏成科技情形						
广汽 A79 项目段码屏（注4）	合肥诚辉	2021年8月	26.00	25.66	25.66	25.66
	其他供应商报价 范围		28.00-44.90	-	-	-

注 1：上述供应商报价均为量产价格，对于产品在达到 SOP 之前，标的公司一般与供应商采用样品价格拿货，其中样品价格一般为量产价格的 1-2 倍；此外，受行业原材料波动及模具费分摊影响，部分实际采购单价相较于初始报价会有小范围波动

注 2：吉利 NL-3B 组合仪表彩膜+10.25 寸段码屏组件在 2021 年 1 月及 2021 年 8 月分别因为需要新增仿 PS 柱功能及 IC 价格上涨而经历两次调价，导致 2021 年度 2022 年的平均采购单价高于初始报价

注 3：吉利几何 E 中控屏初始报价为 2021 年 7 月，轩彩科技及华星光电（后推荐翊旭科技代理）均参与报价，后根据双方报价情况及过往项目合作的稳定性确定供应商为轩彩科技，但后续由于轩彩科技在项目供应上未能保证，供应商由轩彩科技切换为华星光电

注 4：广汽 A79 项目段码屏报价中骏成科技报价为 28.00 元/套

如上表所示，报告期内标的公司对于液晶屏的采购一般均会通过多家供应商比价的方式，结合项目的良品率、保供及过往合作情况确定最终供应商。

其中部分项目过往报价情况来看，选定骏成科技提供的液晶模组项目相较于其他供应商报价略低，主要系骏成科技为专注定制化液晶专显的细分行业龙头（详见海通国际《骏成科技：智能汽车电子产品打造第二增长极，专注定制化液晶专显的细分行业龙头》、长城证券《骏成科技：车载液晶模组项目开工奠基，座舱显示产业链加速整合》等研报中表述），近年来以高精度彩膜贴附、息屏一体黑、TFT 光学贴合等技术为亮点的车载大尺寸 VA 型液晶显示屏以及流媒体智能后视镜已经在汽车电子领域取得了一定的应用成果，骏成科技在段码屏领域相较于其他供应商有较大的成本优势。骏成科技自主定价，一般采用成本+一定毛利的形式对产品进行定价，因此部分产品报价优于其他供应商。

此外，骏成科技汽车电子领域的主要客户除标的公司外，还包括天有为、威奇尔、伟世通（天宝汽车）等公司，骏成科技过往向标的公司销售相似产品的价格与其他客户无明显差异（具体论述详见本回复问题七之“六、结合标的资产向第三方购买同类产品价格，披露标的资产购买上市公司产品价格的公允性。”）。

综上所述，标的公司确定供应商的方式符合商业逻辑及标的公司利益，标的公司过往液晶屏采购包括骏成科技在内的主要供应商定价合理公允。

标的公司主要向文晔领科、富昌电子和天津稳特等全球知名芯片原厂授权代理商及电子元器件供应商采购其代理的三星、英飞凌、恩智浦、国巨等国内外品牌电子元器件。电子元器件分销行业中，一般由原厂指定代理商负责某个特定区域或某个特定产品的代理销售。基于上述因素，对于需要采购某个特定品牌的电子元器件，由于原厂需要指定代理商；因此过往采购过程中，标的公司较难通过多方比价的方式确定最终价格，一般系结合整体市场行情走势、与代理商过往合作情况、采购量及供应周期等因素与其协商确定采购价格。

2021 年度整个市场芯片短缺现象较为严重；2022 年度全球缺芯短缺情况有所缓解，但车规级芯片仍为紧张，因此标的公司 2021 年度与 2022 年度电子件类的采购单价相对较高；但上述电子元器件类供应商为规模较大的电子元器件

分销商，其中文晔领科与富昌电子为儒竞科技（301525.SZ）、万安科技（002590.SZ）、诺瓦星云（301589.SZ）、禾川科技（688320.SH）、固高科技（301510.SZ）等多家上市公司电子元器件类供应商，其市场价格相对公允。

此外，在标的公司供应商走访过程中，通过对上述供应商访谈亦了解到其对标的公司原材料供应价格与其他客户不存在重大差异；综上所述，报告期内标的公司一般会通过多方比价的方式确定液晶屏采购价格；对于芯片等电子件通过原厂代理商采购，上述代理商除对标的公司供货外，还存在为多家上市公司供货情况；标的公司对主要供应商的采购方式符合行业惯例，所确定的价格具备公允性。

二、标的资产客户集中度较高的原因及合理性，是否存在重大依赖，与同行业可比公司的对比情况，前五大客户的稳定性和业务的持续性，报告期内标的资产向吉利汽车销售金额大幅增加的原因及合理性，标的资产在前五大客户的供应商体系中的地位、份额情况，客户集中度较高是否对标的资产持续经营能力构成重大不利影响。

（一）标的资产客户集中度较高的原因及合理性

标的公司主要从事汽车仪表为主的汽车电子产品的研发、生产及销售，主要客户为国内汽车整车厂商及一级汽车零部件供应商，下游市场的集中度相对较高。根据各大整车厂商公开披露信息整理，2023年全国汽车销量前五名整车集团合计占比为50%左右。

此外，标的公司报告期内的前五大客户为吉利汽车、江淮汽车、北汽福田、长城汽车和江铃汽车，上述整车厂商具有较高的行业地位和市場影响力。因标的公司整体规模较小，为集中资源服务优质重点客户，对应的下游市场集中度较高，且标的公司主要客户为行业内具有一定影响力的整车厂商，因此标的公司客户集中度较高，具有合理性。

（二）标的公司客户集中度与同行业可比公司的对比情况及是否对客户存在重大依赖

1、与同行业可比公司的对比情况

根据同行业可比公司公开披露的年度报告、招股说明书等公开信息，标的

公司与同行业可比公司的客户结构及客户集中度对比情况如下：

序号	可比公司	主营业务	客户集中度情况	客户结构
1	德赛西威 (002920.SZ)	主要从事汽车电子产品的研发设计、生产与销售，产品聚焦于智能座舱（占比 72.13%）、智能驾驶（占比 20.47%）和网联服务（占比 7.40%）三大业务群	2023 年度销售规模为 219.08 亿元，其中前五大客户销售规模为 122.47 亿元，占比 55.90%	客户群体主要为国内自主品牌客户、合资品牌客户及海外客户，其中自主品牌客户包括吉利汽车、长城汽车、广汽乘用车、长安汽车、奇瑞汽车、比亚迪、上汽乘用车、一汽红旗、理想汽车、小鹏汽车、蔚来汽车、合众汽车等，国内合资品牌客户包括一汽-大众、上汽大众、广汽丰田、一汽丰田、长安福特、上汽通用汽车、上汽通用五菱、长安马自达等，海外客户包括 VOLKSWAGEN、TOYOTA、SKODA、MAZDA、STELLANTIS、SUZUKI、LEXUS、SCANIA、DAF、CATERPILLAR 等
2	华阳集团 (002906.SZ)	主要业务为汽车电子（占比 67.62%）、精密压铸（占比 23.26%），其他业务包括 LED 照明（占比 1.77%）、精密电子部件（占比 5.57%）等	2023 年度销售规模为 71.37 亿元，其中前五大客户销售规模为 27.02 亿元，占比 37.86%	与长安福特、Stellantis 集团、北京现代、长安马自达、东风本田、越南 Vinfast、长城汽车、长安汽车、广汽、吉利集团、比亚迪、比亚迪丰田、一汽、北汽、奇瑞、东风乘用车、金康塞力斯、蔚来、理想、小鹏、合众、零跑等国内外客户建立了良好的合作关系
3	航天科技 (000901.SZ)	业务主要面向航天应用（占比 10.32%）、汽车电子（占比 80.30%）和平台软件及感知设备（占比 9.48%）三大领域	2023 年度销售规模为 68.05 亿元，其中前五大客户销售规模为 21.60 亿元，占比 31.74%	汽车电子产品客户包括宝马、大众、克莱斯勒等全球知名汽车制造商，以及瓦雷奥、施耐德电气、ALSTOM 等国际汽车及电气设备生产商，一汽集团等国内自主品牌汽车制造商
4	均胜电子 (600699.SH)	主要聚焦于智能座舱及智能网联、智能驾驶、新能源管理、汽车主被动安全等领域，汽车电子（占比 30.78%）和汽车安全（占比 69.22%）领域的主要供应商之一	2023 年度销售规模为 557.28 亿元，其中前五大客户销售规模为 296.17 亿元，占比 53.15%	主要客户包括大众、奔驰、宝马、奥迪、通用、福特、本田、丰田、吉利、广汽、比亚迪等国内外一线品牌
5	天有为 (A23238)	主要从事汽车仪表的研发、设计、生产、销售和服务，并逐步向智能座舱领域拓展，其 2022 年度汽车仪表的销售收入占比为 95.45%	2021 年度、2022 年度其销售规模分别为 11.61 亿元与 19.65 亿元，其前五大客户销售规模占比分别为 72.87%和 84.42%	主要客户现代汽车集团、长安汽车、奇瑞集团、比亚迪、上汽通用五菱、一汽奔腾、吉利集团、北京现代、悦达起亚、宝腾汽车、鑫源汽车、福田汽车、庆铃汽车、江淮汽车、神龙汽车、凯翼汽车等
6	标的公司	标的公司主要从事汽车仪表的研发设计、	2022 年度销售规模为 4.36 亿元，	标的公司与国内汽车整车头部企业客户合作紧密，主要客户包括吉利

序号	可比公司	主营业务	客户集中度情况	客户结构
		生产、销售和服务	其中前五大客户占比 87.18%；2023 年度销售规模为 4.95 亿元，其中前五大客户占比 93.24%	汽车、江淮汽车、江铃汽车和长城汽车在内的国内大型整车生产厂商

如上表所示，标的公司与同行业可比公司的客户结构类似，主要为国内外知名的整车厂商或一级供应商；德赛西威、华阳集团、航天科技和均胜电子销售规模较大，生产的产品品类较多，前五大客户集中度在 30%-56%之间；天有为 95%以上产品为汽车仪表销售，与标的公司产品结构基本一致，对应的 2021 年度与 2022 年度前五大客户销售占比分别为 72.87%和 84.42%，与标的公司较为接近。

2、标的公司是否对下游客户存在重大依赖

(1) 标的公司的主要产品具有较大的市场空间

标的公司主要从事汽车仪表的研发设计、生产和销售，并逐步向智能座舱领域发展，标的公司主要产品的应用领域和下游市场是汽车行业，汽车行业是制造业的重要支持产业之一，且近年来随着智能化、网联化和电动化的发展，汽车不断更新换代，带动行业和上游产品向好发展。此外，我国汽车产业历经七十余年的发展，已经建成全球规模最大、品类齐全、配套完整的汽车产业体系，逐步成为全球汽车产业中心。我国汽车产销总量连续 15 年稳居全球第一，2023 年，我国汽车产销量分别完成 3,016.1 万辆和 3,009.4 万辆，同比分别增长 11.6%和 12.0%。2023 年，新能源汽车产销分别完成 958.7 万辆和 949.5 万辆，同比分别增长 35.8% 和 37.9%，市场占有率达到 31.6%。整体而言，标的公司的主要产品具有较大的市场空间。

(2) 标的公司技术路线与行业技术迭代情况相匹配

标的公司是中国汽车工业协会车用仪表委员会理事长单位、全国车用仪表标准化技术委员会主任单位、是本土细分领域头部企业，工业和信息化部国家级专精特新“小巨人”企业。近年来，标的公司顺应行业发展趋势，逐步开发全液晶组合仪表、双联屏仪表等产品，并逐步向智能座舱领域发展，标的公司的技术路线与行业技术迭代情况相匹配，能满足不同类型的客户需求。

(3) 标的公司依靠核心技术及出色的服务能力，市场拓展情况良好

标的公司可以满足产品研发、高度自动化生产、可靠的质量控制和可靠性验证的全流程需求，为客户提供一站式集成解决方案。标的公司经过长达二十年的发展，凭借深耕于汽车电子行业经验，依靠优质的产品质量和服务水平在行业内树立了良好的口碑和信誉度，积累了包括吉利汽车、江淮汽车、江铃汽车、北汽福田和长城汽车等优质的客户资源，与主要客户保持了长期稳定的合作关系。近几年，标的公司持续获得主要客户的新车型定点。此外，标的公司近两年积极开拓新客户、洽谈新车型订单，新进入包括长安汽车、零跑汽车等在内的供应商体系，获得上汽通用五菱等新车型订单。

综上所述，标的公司主要产品的市场前景广阔，技术路线与行业技术迭代情况相匹配，具备独立开发新客户及满足老客户新车型的生产需求，对下游客户不存在重大依赖。

(三) 前五大客户的稳定性和业务的持续性

标的公司过往产品获得客户的一致认可，与主要客户合作关系稳定。标的公司客户基本情况及历史期内标的公司与其合作情况如下：

序号	客户名称	合作起始时点	客户行业地位和市场份额	近几年的合作情况
1	吉利汽车	2016年7月	吉利汽车为我国大型整车制造厂商，旗下拥有包括吉利品牌、几何品牌、极氪品牌、奔驰 SMART 和路特斯等多个品牌。2022 年吉利汽车累计销售 143.30 万辆台汽车，在国内汽车品牌中排名第三，仅次于比亚迪与一汽大众；2023 年吉利汽车全年销售额达 168.65 万辆，同比增长约 18%；其中新能源汽车同比增长超 48%	报告期内，标的公司与吉利汽车的销售金额分别为 8,762.26 万元、21,578.07 万元和 28,293.99 万元，销售金额呈上升趋势；标的公司与其主要合作车型包括吉利远景 X3、吉利帝豪 GS/GL、吉利星瑞、极氪 BXIE、吉利几何 C、奔驰 SMART HX11、吉利 ICON、吉利几何 E 及吉利 AC1E
2	江淮汽车	2004年2月	江淮汽车创立于 1964 年，为我国汽车工业的重要参与者之一；经过几十年的发展，江淮汽车已发展成为国内汽车行业重要品牌之一。江淮汽车为轻卡主要生产厂商之一，连续多年保持中国轻卡销量第一；2023 年，江淮汽车实现销售 59.25 万辆，同比增长 18.40%	报告期内，标的公司与江淮汽车的销售金额分别为 9,709.48 万元、6,692.09 万元和 7,898.71 万元，与其销售金额呈现一定波动，主要为整体的商用车市场近两年存在市场波动；标的公司与其主要合作车型包括帅铃、骏铃系列车型
3	北汽福田	2007年3月	北汽福田成立于 1996 年，并于 1998 年在 A 股上市。北汽福田主要生产商用车和 SUV 车型，产品涵盖	报告期内，标的公司与北汽福田的销售金额分别为 7,155.75 万元、4,379.53 万元和 6,469.16 万

序号	客户名称	合作起始时点	客户行业地位和市场份额	近几年的合作情况
			了货车、客车和专用车等多个领域。2023 年，北汽福田实现销售 63.10 万辆，同比增长 37.14%	元，其中 2022 年度受商用车整体市场低迷影响，标的公司对其销售金额有所下滑；标的公司与北汽福田合作的主要车型包括奥铃、欧马、欧曼系列仪表
4	江铃汽车	2012 年 10 月	江铃汽车为集整车及零部件研发、制造、销售、服务于一体的中国汽车行业主要品牌之一，于 1993 年 11 月在深交所 A 股上市，为江西省第一家上市公司。江铃汽车系中国轻型柴油商用车主要出口商，并被商务部和国家发改委认定为“国家整车出口基地”，江铃汽车品牌也是商务部重点支持的两家商用车出口品牌之一。2023 年，江铃汽车实现销售 31.00 万辆，同比增长 9.93%	报告期内，标的公司与江铃汽车的销售金额分别为 2,736.75 万元、3,019.52 万元和 1,573.22 万元，与其合作的主要产品包括江铃汽车轻卡、江铃福特领界系列、江铃汽车 JP360 项目
5	长城汽车	2020 年 3 月	长城汽车为一家包括汽车及零部件设计、研发、生产、销售和服务的全球化智能科技企业，旗下拥有包括哈弗、魏牌、欧拉、坦克及长城皮卡车型。2023 年，长城汽车累计销售 123.00 万辆	报告期内，标的公司与长城汽车的销售金额分别为 1,555.56 万元、2,571.87 万元和 1,896.55 万元，与其合作的主要产品为长城 H6 组合仪表、坦克 300 电子时钟、坦克 500 电子时钟、金刚炮组合仪表、长城炮组合仪表

如上表所示，标的公司主要客户在行业内具有较高的知名度和市场影响力；标的公司凭借出色的服务能力和扎实的技术基础获得客户的一致认可；近几年，标的公司与主要客户合作关系稳定。

此外，在汽车电子领域，整车厂商及一级零部件供应商建立了一整套严格的供应商认证标准。通常来说，下游客户对供应商在产品质量、开发能力、生产能力、财务状况等方面进行考核评价，经长达 1-3 年的严格认证后才能成为合格供应商。在产品正式量产供货前，还需要经过新产品试制、试生产、客户检测程序（生产件批准程序）等一系列开发流程。由于认证过程严格且周期较长，更换供应商的成本较高，因此一旦供应商能够通过认证，为保障产品生命周期内生产和售后服务，下游客户不会轻易变更产品采购渠道。汽车电子更新换代周期较长，故标的公司获取的订单持续性较好，订单不连续的风险较小，业务具有较强的可持续性。

（四）标的资产向吉利汽车销售金额大幅增加的原因及合理性

报告期内，标的公司向吉利汽车销售金额 8,762.26 万元、21,578.07 万元和 28,293.99 万元，标的公司对吉利汽车销售金额大幅增加的原因及合理性如下：

1、标的公司进入吉利汽车对应配套产品的核心供应商序列

标的公司于 2016 年 7 月进入吉利汽车供应商体系，并为其车型开发对应的配套汽车仪表。在过往长期的合作过程中，标的公司凭借专业的技术水平、高效的售后服务能力获得吉利汽车的认可，并获得吉利汽车多项供应商荣誉，包括 2019 年至 2023 年期间获得吉利汽车战略合作供应商、吉利汽车核心电子电器供应商、优秀供应商等多项荣誉。

2、吉利汽车近年来发展迅速，成为国内领先的汽车集团之一

吉利汽车近年来通过内延式发展与外延式并购的方式实现快速发展；当前，吉利汽车通过架构造车的模式赋能多个品牌、量产多款车型；2021 年、2022 年和 2023 年，吉利汽车的销量分别为 132.80 万辆、143.30 万辆和 169.50 万辆，销量实现快速增长。此外，吉利汽车通过外延式并购方式陆续收购沃尔沃、路特斯、宝腾等车企不断扩大品牌矩阵；吉利控股旗下拥有包括吉利、领克、极氪、几何、沃尔沃、极星、路特斯、伦敦电动汽车、远程商用车、雷达、曹操出行等品牌，为国内领先的汽车集团。

3、近几年标的公司与吉利汽车合作进一步深入，配套多款主流车型

近年来，标的公司与吉利汽车主要品牌合作情况及对应的汽车仪表销售及整车市场定位与销售情况如下表所示：

单位：套

车型	定点时间	销售定价情况	2021 年销量	2022 年销量	2023 年销量	市场定位及销售情况
远景 X3	2016 年 9 月	约 250 元	100,029	32,612	16,080	售价 5-7 万，定位精品小型 SUV；2021 年销售 10 万辆，在吉利汽车销量中占比为 7.53%；2022 年临近 EOP 阶段
豪越	2019 年 6 月	约 600 元	27,982	28,886	2,543	售价 10-14 万，定位中型 SUV；2022 年销售 2.89 万辆，在吉利汽车销量中占比为 2.02%；2023 年 1-3 月销售 0.18 万辆，2022 年 12 月，吉利推出升级车型豪越 L
几何 C	2019 年 12 月	约 450 元	26,573	71,866	34,076	定价 13-17 万，定位中高端纯电 SUV；其除在国内销售外，还定向出口欧洲等国家
帝豪	2020 年 6 月	约 300 元	42,202	139,049	160,986	售价 7-9 万元，定位入门级家用紧凑车

车型	定点时间	销售定价情况	2021年销量	2022年销量	2023年销量	市场定位及销售情况
						型，主要面向中低端市场；2022年销售13.90万辆，2023年销售超14万辆，是吉利目前主要的畅销车型
远景X6	2020年8月	约200元	7,762	12,743	11,656	定价7-9万，定位紧凑型SUV；2022年销售1.27万辆
ICON	2021年7月	约2,000元	-	18,083	22,537	定价11-13万，定位紧凑型SUV；2022年销售1.81万辆
几何E	2021年7月	约1,200元	-	25,350	21,489	定价8-10万，定位纯电小型SUV；2022年销售2.54万辆
星瑞	2021年4月	约550元	-	21,671	41,603	定价11-15万，定位紧凑型轿车；2022年销售2.17万辆
奔驰SMART	2021年6月	约750元	80	8,196	75,449	定价15-20万，定位高端小型SUV；2023年度销量6.70万辆，除在国内销售外，还出口欧美等国家
极氪X	2021年10月	约650元	-	-	22,916	售价20万元左右，定位紧凑型SUV；2023年销售2.24万辆，是2023年7-11月20万以上紧凑型车市场销量前十中唯一的中国品牌
熊猫PA2A	2021年11月	约300元	-	-	105,236	售价4-6万元，定位微型电车；2023年销售10.96万辆

如上表所示，2022年度对吉利汽车销售收入增加主要源于第四代帝豪SS11系列、几何C、ICON、几何E等产品的销量增加；2023年度对吉利汽车销售收入的增加主要源于星瑞、奔驰SMART系列、极氪X系列、熊猫PA2A系列。此外，标的公司还参与吉利汽车包括路特斯等高端品牌在内的汽车仪表设计。

综上所述，近年来吉利汽车发展迅速，标的公司凭借出色的服务能力及核心技术不断参与吉利汽车的畅销车型及高端车型设计中，畅销车型的销售带动标的公司对吉利汽车业务规模的增长。

（五）标的资产在前五大客户的供应商体系中的地位、份额情况

标的公司在前五大客户的供应商体系中的地位及市场份额情况如下：

序号	客户名称	在客户中的地位及市场份额
1	吉利汽车	根据与客户访谈确认，标的公司为吉利集团的汽车仪表第一大供应商；常年在吉利汽车的销量占比20%-35%。根据公开披露数据，吉利汽车2021年、2022年及2023年销量分别为132.80万辆、143.30万辆和169.50万辆，标的公司向吉利集团的汽车仪表销量报告期内分别为27.4万个、46.3万个和56.9万个。以上述计算，标的公司在吉利汽车的市场份额分别为20.63%、32.31%和33.57%。所获荣誉包括2022年度优秀供应商奖、2022年度保供之星奖、2022年度优秀合作伙伴奖/2023年度最佳项目合作奖、2023年度同心协力奖
2	江淮汽车	根据与客户访谈确认，标的公司为江淮集团的汽车仪表第一大供应

序号	客户名称	在客户中的地位及市场份额
		商，常年在江淮汽车的销量占比在 50%左右。根据江淮汽车年度报告，江淮汽车 2021 年、2022 年及 2023 年整车销量分别为 52.42 万辆、50.04 万辆和 59.25 万辆，标的公司向江淮汽车的汽车仪表销量报告期内分别为 27.91 万个、21.39 万个和 24.98 万个。以上述计算，标的公司在江淮汽车的市场份额分别为 53.24%、42.75%和 42.16%。所获客户的荣誉：2021 年优秀供应商/2022 年优秀供应商/2023 年优秀供应商
3	北汽福田	根据与客户访谈确认，标的公司为北汽福田的汽车仪表第一大供应商，常年在北汽福田汽车的销量占比 23%-27%。根据北汽福田年度报告，其 2021 年、2022 年及 2023 年整车销量分别为 65.00 万辆、46.01 万辆和 63.1 万辆。报告期内，标的公司向北汽福田的汽车仪表销量分别为 17.3 万个、11.7 万个和 15.0 万个。以上述计算，标的公司在北汽福田汽车的市场份额分别为 26.61%、25.43%和 23.74%。所获客户的荣誉：2021 年优秀供应商/2022 年优秀供应商/2023 年优秀供应商
4	长城汽车	根据与客户访谈确认，标的公司为长城汽车的汽车时钟第一大供应商，常年在长城汽车的销量占比 6.9%-13%。根据长城汽车年度报告，其 2021 年、2022 年及 2023 年整车销量分别为 128.10 万辆、106.75 万辆和 123.00 万辆，标的公司向长城汽车的汽车时钟销量报告期内分别为 8.93 万个、13.8 万个和 11.7 万个，以上述计算，标的公司在长城汽车的市场份额分别为 6.97%、12.93%和 9.49%。
5	江铃汽车	根据与客户访谈确认，标的公司为江铃汽车的汽车仪表第二大供应商，常年在江铃汽车的销量占比 15%-23%。根据江铃汽车年度报告，其 2021 年、2022 年及 2023 年整车销量分别为 34.10 万辆、28.20 万辆和 31.00 万辆。报告期内，标的公司向江铃汽车销售的汽车仪表销量数量分别为 5.6 万个、6.7 万个和 4.2 万个。以上述计算，标的公司在江铃汽车的市场份额分别为 16.42%、23.76%和 13.55%。所获客户的荣誉：2021 年物流贡献奖/2022 年优秀供应商 B 级/2023 年优秀供应商 B 级

如上表所示，标的公司为上述客户的汽车仪表主要供应商，并在过往年度获得客户的多项荣誉。

(六) 客户集中度较高是否对标的资产持续经营能力构成重大不利影响

标的公司可以满足产品研发、高度自动化生产、可靠的质量控制和可靠性验证的全流程需求，为客户提供一站式集成解决方案。标的公司经过长达二十年的发展，凭借深耕于汽车电子行业经验，依靠优质的产品质量和服务水平在行业内树立了良好的口碑和信誉度，积累了吉利汽车、江淮汽车、江铃汽车、北汽福田和长城汽车等优质的客户资源。

在汽车电子领域，整车厂商及一级零部件供应商建立了一整套严格的供应商认证标准。通常来说，下游客户对供应商在产品质量、开发能力、生产能力、财务状况等方面进行考核评价，经长达 1-3 年的严格认证后才能成为合格供应

商。在产品正式量产供货前，还需要经过新产品试制、试生产、客户验收检测程序等一系列开发流程。由于认证过程严格且周期较长，更换供应商的成本较高，因此一旦供应商能够通过认证，为保障产品生命周期内生产和售后服务，下游客户不会轻易变更产品采购渠道。

考虑到对应车型的本身生命周期以及汽车整车厂商挑选确定供应商的流程，以及标的公司过往凭借着扎实的技术基础及出色的服务能力获得客户一致认可，因此标的公司未来获取订单具有较好的持续性，订单不连续的风险较小；此外，标的公司凭借行业知名度及影响力，正在积极开拓新客户、新业务，新进入包括长安汽车在内的供应商体系。

综上所述，经过多年发展，标的公司依靠高质量的产品及出色的服务能力，已发展成为主要客户的汽车仪表的重要供应商之一；近年来，标的公司通过参与主要客户畅销车型的设计，业绩不断增长；考虑到汽车整车厂商的供应商系统具有较长的考核周期，汽车整车厂商基于生产保障、产品质量稳定性等角度考虑不会轻易替代供应商等因素；因此，标的公司与主要汽车厂商绑定合作关系有利于标的公司业绩的稳定性，客户集中度较高不会对标的公司持续经营能力构成重大不利影响。

三、报告期各期前五大供应商的具体情况，包括成立时间和背景、业务情况、合作历史、注册资本、实缴资本、采购金额的变动情况，前五大供应商中向贸易商或经销商采购的金额及其占比，向贸易商或经销商采购的原因及合理性，是否符合行业惯例。

（一）报告期内前五大供应商基本情况介绍

报告期内，标的公司前五大供应商共涉及 6 家企业，其具体情况如下：

序号	供应商名称	交易情况	成立日期	注册资本	实缴资本	是否为经销商或贸易商	简要情况及合作历史
1	轩彩科技	报告期内，一直为标的公司第一大供应商	2010-03-25	800 万元	100 万元	是	企业为京东方在车载显示屏的方面代理规模最大的代理商、2022 年深圳市专精特新中小企业；根据秋田微招股说明书、2022-2023 年年度报告披露，企业为秋田微的主要客户；根据长信科技 2019 年公告的公开发行可转换公司债券募集说明书披露，企业为募集说明书报告期内长信科技的主要供应商；企业主要为标的公司提供代理的京东方液晶显示屏，双方于 2018 年开始合作
2	骏成科技	报告期内，分别为标的公司第四大、第二大及第二大供应商	2009-07-16	7,258.6668 万元	7,258.6668 万元	否	企业为 A 股上市公司，系液晶专业显示产品生产厂商，双方合作始于 2020 年，主要为标的公司提供液晶显示屏、液晶显示模组等
3	天津稳特	2021 年及 2023 年为标的公司第三大供应商	2017-12-05	3,000 万元	1,000 万元	是	标的公司与天津市稳特电子有限公司合作始于 2013 年 12 月，2018 年起因其发展需要，使用天津稳特星科技有限公司作为交易主体；根据供应商反馈，天津稳特星科技有限公司享有原天津市稳特电子有限公司所有代理产品线资源，为三星、TDK、罗姆的代理商；报告期内，天津稳特星科技有限公司主要为标的公司提供主动件、被动件及存储等电子件
4	富昌电子	报告期内，分别为标的公司第二大、第四大和第五大供应商	2001-08-27	240 万美元	240 万美元	是	企业为全球前五大电子元器件分销商富昌电子在国内设立的全资企业，富昌电子总部位于加拿大蒙特利尔，是半导体、无源器件、连接器和机电零部件分销及营销领域中世界级领先企业及创新者；富昌电子 2022 年实现销售规模超 60 亿美元，富昌电子（上海）有限公司主要客户包括威帝股份、华峰测控、凯龙高科、浩洋股份、柏楚电子、奕瑞科技等多家上市公司；双方合作始于 2012 年，企业为标的公司供应芯片、二极管等
5	文晔领科	报告期内，分别为标的公司第五	2005-10-10	3,515 万美元	1,015 万美元	是	企业为全球第四大半导体分销商文晔科技在国内设立的全资子公司；文晔科技为台湾上市公司，其代

序号	供应商名称	交易情况	成立日期	注册资本	实缴资本	是否为经销商或贸易商	简要情况及合作历史
		大、第三大及第四大供应商					理的产品主要运用于汽车电子、数据中心及服务器、工业与仪器领域；2022 年度文晔科技实现营收近 200 亿美元，其中文晔领科（上海）投资有限公司国内主要客户包括凯龙高科、诺瓦星云、威胜信息、奕瑞科技、菱电电控等上市公司，双方合作始于 2007 年，主要为标的公司提供芯片
6	翊旭科技	2022 年度第三大供应商	2021-11-18	1,000 万元人民币	170 万元人民币	是	企业为华星光电代理商，双方合作始于 2021 年，系经华星光电推荐的代理商，主要为标的公司提供液晶模组

注：天津市稳特电子有限公司与天津稳特星科技有限公司均为标的公司供应商；报告期内，标的公司实际发生的交易主体为天津稳特星科技有限公司；天津市稳特电子有限公司与天津稳特星科技有限公司为同一法定代表人、对外经营为相同人员；过往合作过程中，标的公司未将上述主体进行区分，统计采购额时使用的为起初合作主体天津市稳特电子有限公司，目前重组报告书及本回复中已修改为天津稳特星科技有限公司

（二）前五大供应商中向贸易商或经销商采购的金额及其占比，向贸易商或经销商采购的原因及合理性，及符合行业惯例情况

标的公司主要供应商中，轩彩科技、天津稳特、富昌电子、文晔领科及翊旭科技经销商或贸易商，报告期内标的公司前五大供应商采购中，向经销商或贸易商采购原材料金额分别为 8,739.83 万元、14,455.48 万元、12,416.57 万元，主要为显示屏及电子元器件，占营业成本 30.47%、40.25%、31.51%。

液晶显示行业中，由于使用液晶显示屏或液晶显示模块的细分领域众多，且不同细分领域在生产工艺、产品生产过程中存在一定差距，对于生产规模较大的大型液晶显示屏企业一般通过经销商的方式与非核心客户开展业务对接，有利于液晶显示屏生产企业的客户管理及更好的手机下游客户反馈与需求。其中轩彩科技主要代理京东方液晶屏，而京东方为国际头部液晶显示屏生产商，2023 年其销售额为 1,745.43 亿元，标的公司 2023 年向其采购金额不足其销售额千分之一；翊旭科技为华星光电液晶屏代理商，而华星光电为全球半导体显示龙头企业，2023 年其销售额为 720.78 亿元，标的公司报告期内单年度向其采购最高金额为 1,896.21 万元。

电子元器件行业中，由于原厂数量少、供应市场份额集中，但产品型号众多、应用行业广泛，因此电子元器件原厂一般专注研发、生产，将有限的销售力量集中服务于少数战略性大客户，其余销售主要依靠专业的代理商来完成；根据智研咨询数据显示，在电子元器件领域，不足整体电子产品制造商总数 1% 的蓝筹超级客户直接向原厂采购，采购金额约为总体份额的 40%；占总体 99% 以上的其余制造商客户通过分销商渠道采购剩余份额。

综上所述，液晶显示屏行业和电子元器件行业中，对于非核心客户，大型原厂一般均采用经销商或贸易商的方式对外销售；标的公司采购的液晶显示屏和电子元器件多数为大型原厂供应，且报告期内标的公司采购规模占原厂销售规模比例较小，因此标的公司向贸易商或经销商采购的行为具有商业合理性且符合行业惯例。

四、参照问题（1）说明参与转贷活动的供应商的具体情况，转贷行为发生的具体金额和时间，前述供应商与标的资产的控股股东、实际控制人、董监高、

核心人员是否存在关联关系或其他利益关系，是否与标的资产存在转贷行为以外的其他交易或资金往来，是否存在标的资产前员工在前述供应商处任职的情形，是否存在代标的资产支付成本、费用的情形。

报告期内，标的公司不存在与前五大供应商存在转贷的情况；报告期内，参与转贷的供应商为丹阳市丹北镇蓝硕科技信息咨询中心（以下简称“蓝硕咨询”），具体情况如下：

成立时间和背景	成立日期为 2018 年 5 月 28 日，主要从事劳务供应服务		
注册地址	丹阳市丹北镇金桥村		
法定代表人	蔡丽珍		
业务情况	由其提供标的公司部分异地仓库合同履行相关的产品包装拆分、挑选等临时性劳务服务		
合作历史	自 2018 年起与标的公司开始合作，提供包装拆分、挑选等临时性劳务服务		
注册资本	50.00 万元		
实缴资本	0.00 万元		
标的公司向其采购金额（万元）	2023 年	2022 年	2021 年
	103.63	101.29	101.76

报告期内，标的公司与其发生转贷行为已在重组报告书“第十一节 同业竞争与关联交易”之“（二）标的公司关联交易”之“7、其他资金往来”进行了披露，具体时间和金额情况如下：

单位：万元

贷款银行	收到贷款日期	贷款金额	转贷款日期	转贷款金额	收回资金日期	收回资金金额	约定还款日期	实际还款日期	还款金额
中信银行	2021/12/24	500.00	2021/12/28	500.00	2021/12/31	500.00	2022/12/24	2022/12/15	500.00
中信银行	2022/9/5	500.00	2022/9/5	500.00	2022/9/5	300.00	2023/9/5	2022/12/15	500.00
					2022/9/8	200.00			
中信银行	2022/12/15	1,000.00	2022/12/15	1,000.00	2022/12/20	1,000.00	2023/12/15	2023/12/15	1,000.00
中信银行	2023/12/15	1,000.00	2023/12/15	1,000.00	2023/12/18	1,000.00	2024/12/15	2024/1/25	1,000.00

2021 年、2022 年及 2023 年，标的公司自中信银行收到发放的贷款 500.00 万元、1,500.00 万元、1,000 万元并通过蓝硕咨询进行转贷转回标的公司，标的公司已足额偿还前述银行贷款。

供应商蓝硕咨询为标的公司关联方，为标的公司监事巢文科的母亲蔡丽珍的个体工商户，主要业务对接人为巢文科配偶许叶红。标的公司实际控制人之一徐锁璋为许叶红母亲的弟弟，即许叶红舅舅。除上述关联关系外，蓝硕咨询与标的公司的控股股东、实际控制人、董监高、核心人员不存在关联关系或其他利益关系。

报告期内，蓝硕咨询为标的公司提供了劳务服务及代标的公司发放上海两位研发人员工资（主要系为避税考虑，由标的公司支付蓝硕咨询并由其代付。报告期后期，代付事项已整改完毕，由标的公司直接支付。前述相关事项已在报告书披露。截至本回复出具日，相关员工已补缴税款，根据《中华人民共和国税收征收管理法》第六十二条的规定，“……扣缴义务人未按照规定的期限向税务机关报送代扣代缴、代收代缴税款报告表和有关资料的，由税务机关责令限期改正，可以处二千元以下的罚款；情节严重的，可以处二千元以上一万元以下的罚款……”，就前述规定而言，如进行处罚，处罚金额总体较小，不构成重大违法违规行为，对本次交易不构成实质影响。另外，标的公司实际控制人已出具不可撤销的承诺，将无条件全额承担经有关税务部门等主管部门或司法机关认定的、应由新通达缴纳的全部罚款或赔偿款项并保证不会就此向标的公司或上市公司追偿）、协助标的公司进行转贷，除前述交易及往来事项外，与标的公司不存在其他交易或资金往来。

经查阅标的公司对公账户流水、蓝硕咨询银行流水、蓝硕咨询员工花名册及与关联方访谈确认，许叶红于 2009 年入职标的公司，并于 2013 年离职，除上述任职情况外，不存在其他标的公司前员工在前述供应商处任职的情形，不存在代标的公司支付成本、费用的情形。

五、翊旭科技成立第二年即成为标的资产前五大供应商的原因及合理性，是否仅为标的资产供货。

翊旭科技成立于 2021 年，并于 2022 年成为标的公司前五大供应商，翊旭

科技具体情况如下：

成立时间	2021年11月18日
注册资本	1,000.00 万元人民币
经营范围	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；机械零件、零部件销售；汽车零部件研发；摩托车及零部件研发；集成电路芯片及产品销售；集成电路芯片设计及服务；合成材料销售；光学仪器销售；电子专用材料研发；新材料技术研发；砼结构构件销售；塑料制品销售；高品质合成橡胶销售；电子元器件批发；电子元器件零售；电子专用设备销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。
2022年度交易金额及占标的公司营业成本比重	2022年度，标的公司向其采购金额为1,896.21万元，占标的公司当年度营业成本的比重为5.28%
新增交易原因及可持续性	翊旭科技为液晶显示屏企业华星光电代理商，基于向华星光电采购液晶显示屏需求，在翊旭科技确定为华星光电代理商后，由华星光电推荐与其建立合作关系，具备可持续性

2021年7月，标的公司基于定点生产几何E采购对应屏幕需求，向包括轩彩科技、华星光电和惠州华阳通用电子有限公司（以下简称“惠州华阳”）三家供应商询价，三家供应商报价情况及后续实际采购单价情况如下：

单位：元（不含税）

项目	供应商	报价时间	报价情况	2021年实际采购单价	2022年实际采购单价	2023年实际采购单价
吉利几何E中控屏	翊旭科技	2021年7月	365.00	420.93	360.02	343.16
	轩彩科技		350.00	-	-	-
	惠州华阳		389.28	-	-	-

经比价起初确认轩彩科技为对应屏幕的供应商；但在后续项目实际推进过程中，轩彩科技此屏幕在开发进度、质量保证方面不及预期，未能匹配吉利汽车对几何E的生产规划；因此为应对几何E整体项目开发失败风险，在与下游客户吉利汽车交流支持的情况下，共同确定将此屏的实际供应商由京东方（轩彩科技为其代理商）切换为华星光电，华星光电方面推荐翊旭科技作为其代理商供货。如前所述，标的公司向翊旭科技采购对应的液晶模组具有合理的商业背景。

华星光电为A股上市公司TCL科技（000100.SZ）控股子公司，其自2019年开始布局车载显示行业，并于2020年开始量产车载显示屏；相较于京东方等企业，华星光电进入车载显示屏行业相对较晚，因此标的公司与华星光电的合

作时间较晚，在本次几何 E 项目合作之前未曾有其他液晶屏项目合作。显示面板行业属于重资产行业，且头部企业的市场占有率相对集中，因此显示面板行业企业一般会通过代理商与下游客户交易，以解决资金周转及客户需求集中反馈问题。

华星光电考虑到翊旭科技的主要股东（根据访谈了解，其主要股东张渊曾在天马微电子股份有限公司工作，此家公司为聚焦于移动终端消费类显示市场和车载、医疗、工控等专业类显示市场的 A 股上市公司）曾在汽车电子领域深耕多年，具备较好的汽车电子领域客户服务基础及一定的资金实力，因此将其发展为华星光电代理商，并负责参与新通达几何 E 项目。

根据访谈了解，华星光电、代理商翊旭科技及标的公司合作模式为项目具体由华星光电负责报价、开发及交付，发票及货款由代理商翊旭科技开具及收取，华星光电综合考虑对代理商资金占用及服务评价情况，综合考核给予其一定返点；在几何 E 项目中，实际报价单位为华星光电，如前述报价所示，其报价金额略高于轩彩科技，但不存在明显差异；标的公司前期在确定供应商时，基于过往合作情况及最低报价情况，确定的供应商为轩彩科技；后由于轩彩科技项目开展及供应不及预期，标的公司与客户吉利汽车商议后将供应商切换为华星光电。如上所述，标的公司与华星光电及其代理商翊旭科技合作具有合理的商业背景，定价具备公允性，双方合作过程中不存在特殊利益安排及利益输送的情形。

液晶屏原厂商基于沟通便捷性及管理角度考虑，一般指定单家代理商与客户对接，因此报告期内，标的公司除翊旭科技为华星光电代理商外，不存在其他华星光电代理商。报告期内，标的公司除与翊旭科技合作几何 E 项目外，后续还分别在悠遥项目和睿蓝项目向其采购代理的华星光电液晶屏，但上述两个项目整体金额较小。翊旭科技在 2022 年度成为标的公司第二大供应商，主要系当年合作的几何 E 项目市场销售情况良好，标的公司基于生产需求向其采购对应液晶屏较多。

根据供应商访谈，2022 年与 2023 年 1-9 月，翊旭科技向标的公司销售的产品占其同类产品销售的比例分别约为 50%、30%，翊旭科技不存在仅向标的公司供货的情形。

综上所述，报告期内标的公司与翊旭科技的合作具有合理的商业背景，相关产品的定价具有公允性，不涉及利益输送情况。

六、补充披露情况

1、上市公司已在《重组报告书》“第四节 交易标的基本情况”之“七、最近三年主营业务发展情况”之“（六）采购情况和主要供应商”补充披露了前五大供应商采购的产品种类及对应的采购金额、定价公允性分析；

2、上市公司已在“第四节 交易标的基本情况”之“七、最近三年主营业务发展情况”之“（五）销售情况和主要客户”补充披露了标的公司客户集中度较高的原因及合理性，是否存在重大依赖，与同行业可比公司的对比情况，前五大客户的稳定性和业务的持续性，报告期内标的公司向吉利汽车销售金额大幅增加的原因及合理性，标的公司在前五大客户的供应商体系中的地位、份额情况，客户集中度较高是否对标的公司持续经营能力构成重大不利影响等情况。

七、中介机构核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，会计师履行了以下核查程序：

- 1、查阅《重组报告书》，确认补充披露情况；
- 2、查阅标的公司采购台账、销售台账，了解标的公司的实际采购及销售情况；
- 3、对标的公司的采购、生产、销售、财务等相关部门负责人员进行访谈，了解标的公司所处行业的特点、采购与付款相关以及销售与收款相关的内部控制流程，并获取相关的内部控制制度，选取样本执行穿行测试；
- 4、获取标的公司报告期内主要供应商的采购合同或订单、入库单、发票、付款凭证、银行回单等单据，检查采购订单或采购合同的生成与审批、产品入库、发票与付款等业务流程；获取标的公司与主要客户的销售合同或项目合同、销售发票、对账单、记账凭证、银行回单等单据，核查标的公司相关的内部控制制度是否得到有效执行；
- 5、查询工商信息查询网站，了解报告期内标的公司主要客户、供应商的经

营状态、注册资本、成立日期、企业地址、经营范围、股东情况、对外投资等情况；

6、对报告期内标的公司主要客户、供应商开展现场及视频等走访，了解其与标的公司的业务合作情况，包括合作流程、交易模式、交易规模、产品/服务类型、关联关系、资金往来、是否存在纠纷等情况；

7、获取标的公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员调查表，并获取其任职情况和对外投资情况；对主要客户、供应商通过全国企业信用信息公示系统、企查查等公开途径查询工商登记信息，以确认是否与标的公司存在关联关系；

8、对报告期内标的公司主要供应商进行函证，确认其与标的公司的交易金额和往来余额等；对标的公司主要供应商的采购金额、期末应付账款余额等进行函证，对主要供应商采购金额函证情况如下：

单位：万元

2023年		2022年		2021年	
回函确认金额	占采购总额比例	回函确认金额	占采购总额比例	回函确认金额	占采购总额比例
29,765.30	89.24%	35,619.57	89.89%	25,812.67	85.29%

9、查阅标的公司对公账户流水，确认转贷事项相关资金往来时间、金额等情形；

10、访谈了供应商蓝硕咨询及标的公司财务负责人，核实蓝硕咨询相关情况、蓝硕咨询银行流水、与标的公司的控股股东、实际控制人、董监高、核心人员是否存在关联关系或其他利益关系，是否与标的公司存在转贷行为以外的其他交易或资金往来，是否存在标的公司前员工在前述供应商处任职的情形，是否存在代标的公司支付成本、费用的情形等；

11、查阅上海两位研发人员劳动合同、相关研发活动记录、标的公司出具相关说明、和标的公司财务负责人沟通确认相关代付的背景及期后整改情况；

12、查阅几何 E 项目各方沟通邮件及报价方案，了解几何 E 项目液晶屏供应商由轩彩科技切换为华星光电背景及商业合理性；访谈华星光电销售人员，了解华星光电与其代理商翊旭科技及标的公司合作模式。

（二）核查意见

针对上述事项，会计师核查意见如下：

1、标的公司主要向文晔领科、富昌电子、天津稳特等全球知名芯片原厂授权代理商及电子元器件供应商采购其代理的三星、英飞凌、恩智浦、国巨等国内外品牌电子元器件。2021 年度整个市场芯片短缺现象较为严重，2022 年度全球缺芯短缺情况有所缓解，但车规级芯片较为紧张，因此标的公司 2021 年度与 2022 年度电子件类的采购单价相对较高。上述电子元器件类供应商主要为原厂代理商，其中文晔领科与富昌电子为等多家上市公司电子元器件类供应商，其市场价格相对公允；此外，标的公司采购过程中，一般会通过多家供应商询价的方式，综合考虑价格、供货及时性、产品质量等确定供应商，定价具有公允性；

2、标的公司依靠高质量的产品及出色的服务能力，已发展成为主要客户的汽车仪表的重要供应商之一；近年来，标的公司通过参与主要客户畅销车型的设计，业绩不断增长；考虑到汽车整车厂商的供应商系统具有较长的考核周期，汽车整车厂商基于生产保障、产品质量稳定性等角度考虑不会轻易替代供应商等因素；因此，标的公司与主要汽车厂商绑定合作关系有利于标的公司业绩的稳定性，客户集中度较高不会对标的公司持续经营能力构成重大不利影响；

3、电子元器件行业的原厂数量少、供应市场份额集中，但产品型号众多、应用行业广泛，因此电子元器件原厂一般专注研发、生产，将有限的销售力量集中服务于少数战略性大客户，其余销售主要依靠专业的代理商来完成。代理商可协助原厂更有效地拓展市场并收集下游客户反馈与需求，使原厂开发的产品与终端客户的产品快速结合，同时能有效满足原厂与下游客户对于备货、结算等方面的诉求差异性，已成为电子元器件产业链中具有重要价值的中间环节。在同行业可比公司和以电子元器件为原材料的公司中亦存在主要供应商为经销商或贸易商的情形，标的公司向贸易商或经销商采购的行为符合行业惯例；

4、蓝硕咨询于 2018 年成立，主要从事劳务服务，自 2018 年起为标的公司提供包装拆分、挑选等临时性劳务服务；

5、供应商蓝硕咨询为标的公司关联方，为标的公司监事巢文科的母亲蔡丽珍的个体工商户，主要业务对接人为巢文科配偶许叶红。标的公司实际控制人

之一徐锁璋为许叶红母亲的弟弟，即许叶红舅舅。除上述关联关系外，蓝硕咨询与标的公司的控股股东、实际控制人、董监高、核心人员不存在关联关系或其他利益关系；

6、报告期内，蓝硕咨询为标的公司提供了劳务服务及代标的公司发放上海两位研发人员工资、协助标的公司进行转贷，除前述交易及往来事项外，与标的公司不存在其他交易或资金往来；

7、许叶红于2009年入职标的公司，并于2013年离职，除上述任职情况外，不存在其他标的公司前员工在蓝硕咨询处任职的情形，不存在代标的公司支付成本、费用的情形；

8、标的公司向翊旭科技采购主要系基于对华星光电配套液晶模组的需求开展，具有合理的商业背景及合理性；根据供应商访谈，2022年与2023年1-9月，翊旭科技向标的公司销售的产品占其同类产品销售的比例分别约为50%、30%，翊旭科技不存在仅向标的公司供货的情形。

9、报告期内，标的公司的供应商真实存在，相关交易具有合理的商业背景，对供应商的核查方法、核查过程、核查比例充分，可以支持核查结论。

问题三、申请文件显示：（1）报告期各期，标的资产综合毛利率分别为22.97%、17.87%和19.99%，2022年综合毛利率较2021年下降5.10%。其中，2022年电子式组合仪表毛利率较2021年下降3.80%，2022年其他汽车电子产品及服务毛利率较2021年下降10.41%，2023年1-9月全液晶组合仪表毛利率较2022年上升14.84%；（2）报告期各期，同行业可比公司毛利率平均值分别为20.36%、19.38%和19.09%，2021年标的资产毛利率高于同行业可比公司平均值，2022年下降幅度大于同行业可比公司平均值；（3）报告期各期，发行人营业成本结构中，直接材料占比分别为91.71%、92.54%和93.59%，直接人工和制造费用合计占比分别为8.28%、7.46%和6.41%。

请上市公司补充披露：（1）请结合各产品的销售单价和数量、原材料采购价格和数量、产品细分类型和收入结构变化情况，进一步说明报告期各产品毛利率存在较大变动的原因及合理性；（2）结合标的资产所处行业市场竞争格局及其核心竞争力，同行业可比公司的选取原则及可比性，包括但不限于可比公

司在产品细分类型和收入结构、产品成本和价格、客户结构、业务规模等方面的异同等，说明报告期各期标的资产毛利率与行业平均水平存在差异的原因及合理性；（3）结合标的资产的生产流程、主要生产设备、生产员工数量、人均营业成本、同行业可比公司等情况，说明直接人工和制造费用占营业成本比重较低的原因及合理性，相关成本、费用核算的完整性和准确性。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

答复：

一、请结合各产品的销售单价和数量、原材料采购价格和数量、产品细分类型和收入结构变化情况，进一步说明报告期各产品毛利率存在较大变动的原因及合理性。

（一）标的公司汽车仪表毛利率量化分析

报告期内，标的公司主要从事汽车仪表等汽车电子产品的研发设计、生产及销售，主要产品或服务为电子式组合仪表、全液晶组合仪表、双联屏组合仪表和其他汽车电子产品及服务，其中汽车仪表为标的公司主要产品。

报告期内，标的公司各类型汽车仪表产品的毛利率情况如下表所示：

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
电子式组合仪表	18.05%	18.53%	22.33%
全液晶组合仪表	23.56%	8.79%	8.90%
双联屏仪表	13.77%	17.15%	-
主营业务毛利率	20.24%	17.87%	22.97%

报告期内，标的公司各类型汽车仪表的销售单价、单位变动成本对其毛利率的影响量化分析如下表所示：

类型	项目	2023 年度较 2022 年度		2022 年度较 2021 年度	
		变动率	对毛利率影响	变动率	对毛利率影响
电子式组合仪表	销售单价	-0.64%	-0.53%	0.12%	0.08%
	单位成本	-0.06%	0.05%	5.00%	-3.88%
	合计	-	-0.48%	-	-3.80%
全液晶组合仪表	销售单价	0.94%	0.85%	-18.95%	-21.14%
	单位成本	-15.40%	13.92%	-18.74%	21.03%

类型	项目	2023 年度较 2022 年度		2022 年度较 2021 年度	
		变动率	对毛利率影响	变动率	对毛利率影响
	合计	-	14.77%	-	-0.11%
双联屏组合 仪表	销售单价	2.35%	1.90%	-	-
	单位成本	6.53%	-5.28%	-	-
	合计	-	-3.38%	-	-

注：销售单价对毛利率的影响=（本期销售单价-上期单位成本）/本期销售单价-（上期销售单价-上期单位成本）/上期销售单价；单位成本对毛利率的影响=（本期销售单价-本期单位成本）/本期销售单价-（本期销售单价-上期单位成本）/本期销售单价

（二）原材料市场价格变动情况

1、芯片类价格变动情况

2020 年底至 2021 年初，全球半导体产业链产能利用率下滑；雪灾、地震及火灾等自然灾害导致部分厂商短期无法生产；远程办公及线上教育带动计算机与服务器等相关芯片需求提升较快等因素影响；2021 年，全球各类型芯片出现较为严重的供不应求局面。其中通用型芯片如 ST、TI、ADI 等知名品牌的 MCU 产品价格在 2021 年底涨幅达到了 50%以上；车规级芯片受行业大幅增长和供应链严重中断的双重冲击，如瑞萨、恩智浦、英飞凌等知名品牌的车规级芯片价格在 2021 年底涨幅达到了 100%以上。

2022 年之后，在手机、电脑等消费电子领域，由于市场饱和、产品更新换代、库存消化等原因，对于通用型芯片的需求大幅减少；同时，由于原厂加大了投资和产能扩充，以及部分替代品的出现，通用型芯片的供应也有所改善。然而，车规级芯片的紧缺局面并没有得到有效缓解，反而更加恶化；一方面，由于全球汽车市场的持续复苏和增长，尤其是新能源汽车和智能汽车的快速发展，对于车规级芯片的需求更加旺盛和多样化。另一方面，由于车规级芯片的生产周期长、技术门槛高、质量要求严格，以及受到晶圆代工厂产能分配、原材料短缺、物流延迟等因素的制约，车规级芯片的供应仍然严重不足。这些因素导致了车规级芯片在 2022 年全年都处于持续紧缺和涨价的状态。例如，瑞萨、恩智浦、英飞凌等品牌的车规级芯片价格在 2022 年上半年涨幅达到了 50%左右。2023 年，随着原厂加大投资和产能扩充，以及部分替代品和新技术的出现，车规级芯片的供需矛盾有所缓解，多数车规级芯片价格也逐步回落。

报告期内，标的公司采购的部分车规级芯片价格情况如下表所示：

单位：万元、元/颗、%

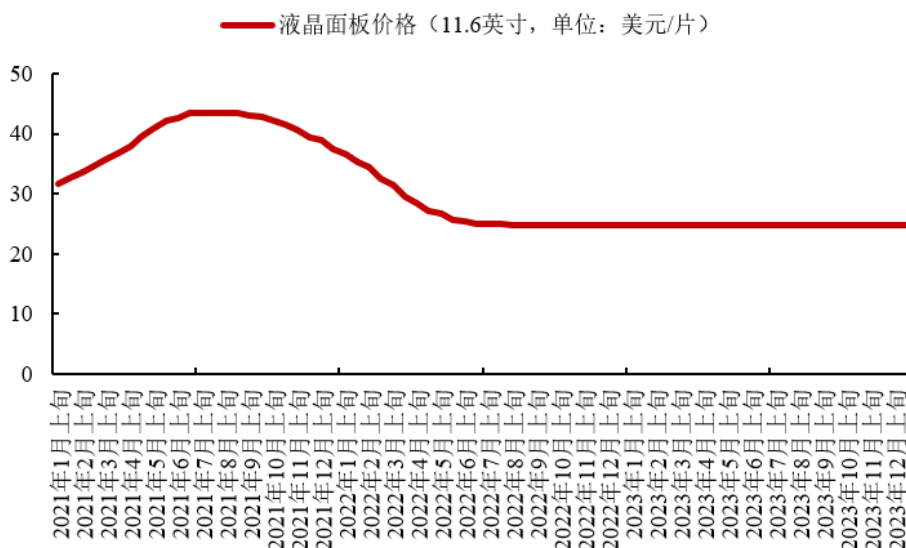
规格	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	采购金额	采购单价	采购金额	采购单价	采购金额	采购单价
S6J324CLSPSC20000	484.95	92.00	1,009.45	93.31	184.51	64.70
MAX96752	224.68	37.45	302.00	43.58	15.72	37.79
S6J328CLSPSC20000 (216pin) / P7604810FM0001	86.02	97.28	174.70	92.92	101.11	69.50
MIMX8UX5AVLFZAC / KCIMX8UX5AFZAC	243.77	105.53	445.79	104.20	3.43	95.30
SC667545VLU6 / SPC5606SF2VLU6	41.32	31.11	179.22	50.15	335.16	47.73

如上表所示，标的公司部分车规级芯片的采购价格与行业变化情况类似。

2、车载液晶屏材料价格变动情况

液晶屏主要由玻璃、基板、导电薄膜、液晶材料和液晶分子排列组成，其中驱动芯片、玻璃及偏光片供应及产线情况为影响液晶屏供应的主要因素。供给端，2020 年底，屏幕驱动芯片的供应短缺及涨价已开始向下传导影响液晶屏幕的生产及价格；玻璃基板的供应主要由美国康宁（Corning）、日本旭硝子（AGC），以及日本电气硝子（NEG）三大玻璃基板厂商掌握，三家企业占据着全球超 80% 的市场份额，2020 年 12 月日本电子硝子（NEG）的意外停电事件以及 2021 年 1 月旭硝子（AGC）韩国工厂爆炸事件都严重影响了玻璃基板的供应，进而影响液晶屏的生产。需求端，由于居家办公带来的消费电子产品需求的显著上升，而消费电子产品对液晶屏的需求进一步挤占了车载液晶显示屏的产线。

综合上述供给端及需求端因素影响，车载显示屏从 2020 年底至 2021 年下半年价格出现显著上涨；2022 年末之后，在芯片短缺行情得以缓解以及全球消费电子需求下降的大背景下，车载显示屏价格整体呈现下降趋势；以 11.6 英寸液晶面板价格为例，其价格走势情况如下：



注：上述数据来源于集邦咨询

（三）电子式仪表

报告期内，标的公司电子式仪表的销售及主要采购原材料的情况如下表所示：

类型	2023 年度	变动率	2022 年度	变动率	2021 年度
销售收入（万元）	28,593.22	22.36%	23,368.58	-17.31%	28,260.14
销售数量（万套）	85.36	23.15%	69.32	-17.40%	83.92
销售单价（元/套）	334.97	-0.64%	337.13	0.12%	336.74
采购液晶屏金额（万元）	6,306.27	8.14%	5,831.79	-6.28%	6,222.81
采购液晶屏数量（万块）	90.96	7.07%	84.95	-27.79%	117.65
采购液晶屏单价（元/块）	69.33	0.99%	68.65	29.79%	52.89
采购芯片类原材料金额（万元）	3,646.75	-36.43%	5,736.94	-35.45%	8,887.01
采购芯片类原材料数量（万颗）	1,413.89	-29.99%	2,019.67	-6.06%	2,150.02
采购芯片类原材料单价（元/颗）	2.58	-9.15%	2.84	-31.28%	4.13

报告期内，标的公司电子式汽车仪表的毛利率分别为 22.33%、18.53%和 18.05%，相关波动主要受产品结构、销售价格及原材料成本波动等因素影响，具体分析如下：

1、产品细分结构

报告期内，标的公司电子式汽车仪表的产品细分结构情况如下：

单位：万元、元/套

项目	2023 年度					2022 年度					2021 年度			
	收入	单位 售价	单价 波动	单位 成本	毛利率	收入	单位 售价	单价 波动	单位 成本	毛利率	收入	单位 售价	单位 成本	毛利率
吉利 SS11 高配组合仪表	3,720.64	324.13	-7.90%	268.02	17.31%	4,474.94	351.93	-2.19%	290.93	17.33%	1,371.96	359.79	325.85	9.43%
福田 M4 系列汽车仪表（7寸屏）	2,378.83	520.99	-9.51%	486.12	6.69%	1,482.05	575.71	0.99%	531.84	7.62%	1,881.06	570.07	552.32	3.11%
吉利 FS11_7 寸组合仪表	2,300.01	552.85	-3.85%	497.91	9.94%	1,246.08	575.00	-	557.25	3.09%	-	-	-	-
吉利 PA2A 组合仪表	1,711.36	316.89	-	232.62	26.59%	-	-	-	-	-	-	-	-	-
吉利 PA2A 组合仪表（切换国产芯片）	1,544.85	301.54	-	230.07	23.70%	-	-	-	-	-	-	-	-	-
吉利极氪 BX1E 8.88 寸组合仪表	1,518.87	662.80	-	560.81	15.39%	-	-	-	-	-	-	-	-	-
帅铃平台化组合仪表	1,003.29	270.02	-2.89%	235.70	12.71%	910.95	278.05	-13.48%	243.61	12.39%	1,380.64	321.39	247.91	22.86%
福田 M4 系列汽车仪表（段码屏）	997.75	226.00	-1.26%	209.20	7.44%	1,121.66	228.88	-15.14%	219.88	3.94%	2,299.34	269.73	215.89	19.96%
江淮 A432 组合仪表	803.93	512.32	-0.91%	404.99	20.95%	488.82	517.00	0.00%	434.15	16.02%	132.97	517	489.15	5.39%
长安 B511 仪表	614.97	196.69	0.01%	176.35	10.34%	391.04	196.67	-23.39%	184.69	6.09%	1,131.11	256.7	191.05	25.58%
江淮皮卡年度 P714	613.52	272.96	-1.93%	226.60	16.98%	511.05	278.32	-23.91%	232.36	16.51%	269.06	365.77	238.99	34.66%
江淮 P843（7 寸屏）组合仪表	526.26	506.84	-6.04%	376.12	25.79%	605.99	539.43	-32.68%	460.33	14.66%	776.9	801.25	472.74	41.00%
骏铃平台化组合仪表	432.45	251.87	-0.83%	228.77	9.17%	413.52	253.98	-2.93%	240.56	5.28%	860.09	261.65	237.82	9.11%
江淮 BCROSS 组合仪表	403.79	308.57	-1.79%	205.12	33.52%	335.41	314.20	-23.07%	215.86	31.30%	691.08	408.41	211.59	48.19%
江铃 JX493_3 组合仪表（段码屏）	318.90	191.57	1.98%	144.35	24.65%	505.33	187.84	-16.31%	153.3	18.39%	557.32	224.45	156.16	30.43%
江淮皮卡年度 P622	350.29	273.28	-1.89%	228.51	16.38%	501.78	278.53	-19.44%	230.95	17.08%	427.56	345.76	244.31	29.34%

项目	2023 年度					2022 年度					2021 年度			
	收入	单位 售价	单价 波动	单位 成本	毛利率	收入	单位 售价	单价 波动	单位 成本	毛利率	收入	单位 售价	单位 成本	毛利率
北汽 V1	362.64	229.26	-1.83%	147.70	35.57%	263.20	233.52	-14.02%	169.93	27.23%	595.48	271.6	156.94	42.22%
江铃 JX493_3 组合仪表 (MONO TFT 屏)	196.04	278.30	0.20%	193.22	30.57%	585.65	277.76	-19.37%	204.79	26.27%	496.41	344.49	203.51	40.92%
江淮西苏民用重卡组合仪表	193.94	469.59	-0.16%	384.16	18.19%	158.73	470.32	-7.60%	399.27	15.11%	775.64	508.98	418.66	17.75%
吉利 VF12 组合仪表 (汽油)	107.87	586.88	-2.07%	440.39	24.96%	1,731.17	599.31	-7.72%	470.21	21.54%	1,817.32	649.46	461.77	28.90%
吉利 LX-1AC NEW 组合 仪表	8.49	229.4	0.38%	192.93	15.90%	615.88	228.53	-11.62%	206.2	9.77%	1,821.40	258.58	204.59	20.88%
其他电子式汽车仪表	8,477.84	310.13	-3.38%	243.20	21.58%	7,025.31	320.99	-0.79%	230.37	28.23%	10,974.80	323.54	251.77	22.18%

标的公司电子式汽车仪表 2022 年度与 2023 年度毛利率变动较小，2022 年度相较于 2021 年度下降较多，主要系 2022 年度其情况呈现如下特征：

（1）定价较高的汽车仪表销售增多：2022 年度，定价相对较高的吉利 SS11 高配组合仪表与吉利 FS11_7 寸组合仪表销售金额显著增加，其中吉利 SS11 高配组合仪表定价在 350 元/套左右，其 2022 年度销售金额为 4,474.94 万元，占当期电子式汽车仪表销售金额的 23.50%；吉利 FS11_7 寸组合仪表定价在 550 元/套左右，其 2022 年年度销售金额为 1,246.08 万元，为 2022 年新增销售产品。

（2）主要产品销售价格出现较大程度下滑：2021 年度因芯片及液晶屏供应紧缺导致的采购价格上升，为了保证零部件供应，汽车整车厂商对于使用对应价格上涨的芯片及液晶屏的汽车仪表给予标的公司部分价格补贴；2022 年度整体芯片及液晶屏供应短缺行情得到较大程度缓解，除部分使用价格继续上涨的车规级芯片的汽车仪表，整车厂商给予价格补贴外，其他的电子式汽车仪表未再进行价格补贴，因此导致 2022 年度主要电子式汽车仪表价格出现较大程度下滑。

（3）非主要产品的销售毛利率维持相对高位：对于广汽集团、上汽大通等标的公司未进入其核心供应商系列的客户，标的公司为了与其保持良好的合作关系以取得未来新增项目定点；对于原材料价格在 2021 年度上涨，标的公司向其申请价格补贴的金额较少；而在 2022 年部分车规级芯片仍处于价格高企状态下，标的公司根据自身采购成本情况及时向其申请了价格补贴，从而导致其他非主要产品的销售毛利率在 2022 年度维持较高水平。

2、产品销售单价变化情况

报告期内，标的公司电子式汽车仪表的平均销售单价分别为 336.74 元/套、337.13 元/套和 334.97 元/套，分别在 2022 年度及 2023 年度上升 0.12%及下降 0.64%，其中 2022 年度在主要产品销售价格因整车厂商价格补贴大幅下滑的情况下，平均销售单价仍呈微涨趋势，主要系定价较高的电子式汽车仪表销售增多；2023 年度平均销售单价下降主要系年降因素影响导致销售单价略有下滑。

3、原材料采购价格变化情况

报告期内，标的公司电子式汽车仪表采购的液晶屏平均单价分别为 52.89 元/块、68.65 元/块及 69.33 元/块，分别在 2022 年度及 2023 年度上升 29.79%及上升 0.99%，其中 2022 年度在行业液晶屏价格呈下降趋势的情况下，标的公司采购价格上涨主要系当年度定价较高的汽车仪表增多，而定价较高的汽车仪表普遍使用的液晶屏面积较大，单块液晶屏价格较高；2023 年度采购液晶屏平均单价略有上升主要系新增使用的液晶屏面积较大，使得单块液晶屏平均单价略有升高。

报告期内，标的公司电子式汽车仪表采购的芯片平均单价分别为 4.13 元/颗、2.84 元/颗及 2.58 元/颗，分别在 2022 年度及 2023 年度下降 31.28%及下降 9.15%；2021 年度受芯片全面紧缺因素影响，标的公司采购的芯片整体单价相对较高；2022 年度，部分车规级芯片价格仍呈上涨趋势，但通用型价格的下降及采购量相对较大整体降低了标的公司采购平均单价；2023 年度整体芯片紧缺现象得到缓解，标的公司采购芯片的平均单价得到进一步下降。

4、电子式汽车仪表毛利率变化综合分析

报告期内，标的公司电子式汽车仪表的毛利率分别为 22.33%、18.53%和 18.05%，其中 2022 年度毛利率下降较多主要系当年度芯片及液晶屏紧缺行情得到缓解，标的公司主要产品的销售单价在客户价格补贴力度减弱情况下出现较大程度下滑；标的公司原材料和产成品均采用移动加权平均法计价，因此最终结转营业成本的单位材料成本比原材料采购价格相对滞后，从而导致 2022 年度结转的营业成本中包含部分 2021 年采购的高价格原材料，上述两项因素综合影响，从而导致标的公司 2022 年度毛利率下降较多；2023 年度毛利率小幅下滑的主要原因为标的公司产品年降及其他非主要产品毛利率有所下滑综合影响所致。

（四）全液晶组合仪表

报告期内，标的公司全液晶组合仪表的采购与销售情况如下表所示：

类型	2023 年度	变动率	2022 年度	变动率	2021 年度
销售收入（万元）	8,016.54	13.29%	7,075.84	83.68%	3,852.28

类型	2023 年度	变动率	2022 年度	变动率	2021 年度
销售数量（万套）	11.69	12.24	10.41	126.30%	4.60
销售单价（元/套）	685.82	0.94%	679.42	-18.95%	838.27
采购液晶屏金额（万元）	4,113.58	16.81%	3,521.47	100.73%	1,754.33
采购液晶屏数量（万块）	21.41	56.05%	13.72	141.71%	5.68
采购液晶屏单价（元/块）	192.13	-25.16%	256.73	-16.95%	309.13
采购芯片类原材料金额（万元）	1,349.95	-41.83%	2,320.68	88.42%	1,231.63
采购芯片类原材料数量（万颗）	119.16	-38.40%	193.43	128.57%	84.62
采购芯片类原材料单价（元/颗）	11.33	-5.58%	12.00	-17.56%	14.55

报告期内，标的公司全液晶组合仪表的毛利率分别为 8.90%、8.79%和 23.56%；相关波动主要受产品结构、销售价格及原材料成本波动等因素影响，具体分析如下：

1、产品细分结构

报告期内，标的公司全液晶组合仪表的产品细分结构情况如下：

单位：万元、元/套

项目	2023 年度					2022 年度					2021 年度			
	收入	单位 售价	单价 波动	单位 成本	毛利率	收入	单位 售价	单价 波动	单位 成本	毛利率	收入	单位 售价	单位 成本	毛利率
吉利 Smart 精灵#1 与精灵#3 汽车仪表	5,678.80	752.67	-7.65%	545.69	27.50%	668.00	815.03	-87.84%	616.05	24.41%	53.60	6,700.00 (注 1)	1,020.06	84.78%
吉利几何 C 系列汽车仪表	1,561.75	458.31	-3.32%	387.34	15.49%	3,406.88	474.06	-5.38%	418.23	11.78%	1,331.42	501.04	456.01	8.99%
爱驰 U5 系列汽车仪表	167.55	2,231.02	-2.80%	2,031.18	8.96%	1,160.67	2,295.18	4.04%	1,958.62	14.66%	785.81	2,206.08	1,895.73	14.07%
江铃福特领界系列汽车仪表	52.24	816.32	-14.32%	1,019.08	-24.84%	1,790.62	952.76	-10.81%	1,029.05	-8.01%	1,681.46	1,068.27	1,025.51	4.00%

注：2021 年标的公司销售吉利 Smart 系列汽车仪表单价较高主要系，2021 年吉利汽车正在开发 Smart 精灵系列车型，湖北亿咖通科技有限公司为此款车型的中控供应商，标的公司为此款车型的汽车仪表供应商，中控需要与汽车仪表紧密合作才能满足驾驶需求；湖北亿咖通科技有限公司为减少中控外部实验及调试费用，在经过吉利汽车允许的情况下，向标的公司采购部分液晶屏用于中控的实验；由于此款车型汽车仪表刚提供，且湖北亿咖通科技有限公司采购数量较少，经与其协商确定的销售价格较高。

如上表所示，标的公司报告期内全液晶组合仪表呈现以下特征：

（1）Smart 精灵系列为纯电动 SUV，此车型定位较为高端，对应汽车仪表初始平均售价在 800 元左右；且为吉利品牌下第一款液晶屏带域控产品，因此初始毛利率相对较高。此外，随着 2023 年度芯片及液晶屏整体采购价格的下降，数字化液晶仪表不断量产及技术工艺的优化带来制造成本的下降，此款产品的整体毛利率呈上升趋势。

（2）吉利几何 C 系列为 2019 年 12 月在标的公司定点生产的中高端 SUV，此款车型除在国内销售外，还对应出口至欧盟等国家；2022 年度、2023 年度随着芯片及液晶屏整体采购价格的下降及制造工艺的逐渐成熟；此款产品的整体毛利率整体呈上升趋势。

（3）爱驰 U5 系列汽车仪表为爱驰汽车旗下首款量产车型，新车定位于一款 A+级中高端纯电动 SUV，车型定位较为高端，对应汽车仪表初始平均售价在 2,200 元左右。此汽车仪表对应使用的恩智浦车规级芯片价格在 2021 年末价格出现快速上涨，从期初几十元每颗上升到几百元每颗，标的公司基于上述因素于 2022 年向客户申请价格补贴并对应将后续销售价格提价 50 元/套，从而导致此汽车仪表 2022 年售价高于 2021 年；2021 年、2022 年及 2023 年度的单位生产成本上升主要由于上述芯片价格上涨所致。

（4）江铃福特领界系列汽车仪表系标的公司与江铃汽车 2015 年定点、2018 年量产的全液晶组合仪表，此款仪表为标的公司第一款全液晶组合仪表产品，为回馈江铃汽车提供的合作机会，因此整体定价相对较低；且此款汽车仪表由京东方定制化生产液晶屏，因此液晶屏所占成本相对较高；上述因素的叠加导致此款汽车仪表整体毛利率相对较低。2021 年度此款车型生产所需的恩智浦车规级芯片、德州仪器 LED 驱动器芯片及京东方 10.25 寸液晶屏都经历快速涨价过程，标的公司据此向客户申请价格补贴；2022 年度上述原材料价格略有回调，不过整体价格仍处于高位，但由于此款车型临近 EOP 阶段（产品生命周期的结束阶段），客户实际给予补贴价格较少，从而导致 2022 年度、2023 年度销售价格下降较快，进而使得报告期内毛利率呈现持续下滑状态。

2、产品销售单价变化情况

报告期内，标的公司全液晶组合仪表的平均销售单价分别为 838.27 元/套、679.42 元/套及 685.82 元/套，分别在 2022 年度及 2023 年度平均销售单价下降 18.95%及上升 0.94%，其中 2022 年度平均销售价格下降主要系售价相对较低的几何 C 系列汽车仪表销售额在全液晶组合仪表中占比上升。

3、原材料采购价格变化情况

报告期内，标的公司全液晶组合仪表采购的液晶屏平均单价分别为 309.13 元/块、256.73 元/块及 192.13 元/块，分别在 2022 年度及 2023 年度下降 16.95%及下降 25.16%。其中 2022 年度液晶屏平均采购单价下跌主要系一方面行业液晶屏价格整体呈下降趋势；另外一方面，定价相对较低的几何 C 生产所用的液晶屏相对较小，整体采购单价较低。2023 年度液晶屏平均采购单价继续下跌主要系一方面标的公司对于同类型的液晶屏，每年亦会协商年降；另外一方面，使用大屏的爱驰及江铃福特汽车仪表销量减少所致，此部分大屏的采购单价相对较高。

报告期内，标的公司全液晶组合仪表采购的芯片平均单价分别为 14.55 元/颗、12.00 元/颗及 11.33 元/颗，分别在 2022 年度及 2023 年度下降 17.56%及 5.58%；2021 年度受芯片全面紧缺因素影响，标的公司采购的芯片整体单价相对较高；2022 年度，部分车规级芯片价格仍呈上涨趋势，但通用型价格的下降及采购量相对较大整体降低了标的公司采购平均单价；2023 年度整体芯片紧缺现象得到缓解，标的公司采购芯片的平均单价得到进一步下降。

4、全液晶组合仪表毛利率变化综合分析

报告期内，标的公司全液晶组合仪表的毛利率分别为 8.90%、8.79%及 23.56%，其中 2021 年度、2022 年度毛利率相对较低主要系江铃福特领界系列汽车仪表等毛利率相对较低且销售占比较高；2023 年度上述汽车仪表接近 EOP 阶段，且新增的吉利 Smart 系列汽车仪表毛利率较高从而带动整体毛利率上升。

（五）双联屏组合仪表

报告期内，标的公司双联屏组合仪表的采购与销售情况如下表所示：

单位：万元、万块

类型	2023 年度	变动率	2022 年度	2021 年度
销售收入（万元）	7,315.31	3.75%	7,050.85	-
销售数量（万套）	4.40	1.37%	4.34	-
销售单价（元/套）	1,661.59	2.35%	1,623.39	-
采购液晶屏金额（万元）	3,739.24	-26.89%	5,114.88	-
采购液晶屏数量（万块）	13.56	-21.53%	17.28	-
采购液晶屏单价（元/块）	275.76	-6.82%	295.94	-
采购芯片类原材料金额（万元）	744.84	-55.09%	1,658.57	-
采购芯片类原材料数量（万颗）	151.26	-30.23%	216.80	-
采购芯片类原材料单价（元/颗）	4.92	-35.69%	7.65	-

报告期内，标的公司仅在 2022 年度及 2023 年度才生产及对外销售双联屏组合汽车仪表，上述期间内双联屏组合仪表的毛利率分别为 17.15%和 13.77%，相关波动主要受产品结构、销售价格及原材料成本波动等因素影响，具体分析如下：

1、细分产品结构

报告期内，标的公司双联屏组合仪表细分产品结构如下表所示：

单位：万元、元/套

项目	2023 年度					2022 年度				2021 年度			
	收入	单位售价	单价变动率	单位成本	毛利率	收入	单位售价	单位成本	毛利率	收入	单位售价	单位成本	毛利率
吉利几何 E 系列双联屏组合仪表	2,481.50	1,154.78	-3.89%	1,045.39	9.47%	3,045.80	1,201.50	995.00	17.19%	-	-	-	-
吉利 ICON 系列双联屏组合仪表	4,833.82	2,144.84	-3.16%	1,802.05	15.98%	4,005.05	2,214.82	1,835.49	17.13%	-	-	-	-

标的公司报告期内生产两款双联屏组合仪表，分别为吉利几何 E 及吉利 ICON，其中吉利几何 E 定位为纯电小型 SUV，售价 8-10 万元，吉利 ICON 定位为紧凑型 SUV，售价 11-13 万，吉利 ICON 的液晶屏定价高于吉利几何 E。

2、产品销售单价变化情况

2022 年度及 2023 年度，标的公司双联屏组合仪表的平均销售单价分别为 1,623.39 元/套及 1,661.59 元/套，其中 2023 年度平均销售单价上涨 2.35%；平均销售单价价格上涨主要系标的公司产品结构变化，定价更高的 ICON 液晶屏销售占比更多所致。实际而言，由于客户年降因素，吉利几何 E 及吉利 ICON 车型汽车仪表 2023 年度的平均销售单价相较于 2022 年度分别下降 3.89%与 3.16%，分别降价 46.72 元/套及 69.98 元/套。

3、原材料采购价格变化情况

2022 年度及 2023 年度，标的公司双联屏组合汽车仪表采购液晶屏的平均单价为 295.94 元/套和 275.76 元/套，其中 2023 年度平均采购单价下降 6.82%，主要系年降因素影响及用于几何 E 车型的吉利 AC1E 双联屏 9.8 寸段码屏单价较低且在 2023 年度采购占比有所增加所致。

2022 年度及 2023 年度，标的公司双联屏组合汽车仪表采购的芯片单价为 7.65 元/颗及 4.92 元/颗，其中 2023 年度平均采购单价下降 35.69%，主要是在芯片整体供需缓解的情况下，多数芯片价格呈现下降趋势：尤其是对于普通型芯片，本身采购单价较低，使用数量较多，其采购数量对于整体采购价格变动影响较大；但对于特定的车规级芯片，仍有部分维持上涨情形。

4、双联屏仪表综合毛利率分析

2022 年度及 2023 年度，标的公司双联屏仪表的毛利率分别为 17.15%和 13.77%，其中 2023 年度呈现一定程度下滑主要系客户年降因素导致销售价格的小幅下滑及部分车规级芯片价格的上涨使得生产成本未能较好下降，从而导致 2023 年度毛利率有所波动。

二、结合标的资产所处行业市场竞争格局及其核心竞争力，同行业可比公司的选取原则及可比性，包括但不限于可比公司在产品细分类型和收入结构、

产品成本和价格、客户结构、业务规模等方面的异同等，说明报告期各期标的资产毛利率与行业平均水平存在差异的原因及合理性。

（一）标的公司所处行业市场竞争格局及其核心竞争力情况

1、标的公司所处汽车仪表市场竞争格局情况

从全球角度来看，来自日本、德国和美国等传统汽车工业强国的汽车电子企业占据先发优势，拥有体系标准、技术人才、全球供应链等方面的竞争基础，并与全球领先的汽车整车厂商及国内合资汽车整车厂商建立了稳定的合作关系，在全球汽车电子市场份额中占比较高；代表厂商包括大陆集团、日本精电、电装、伟世通、博世、矢崎等。我国汽车电子行业起步较晚，市场集中度低，单体规模较小，在技术能力、经验和客户积累上同国外企业存在一定差距。

根据中国汽车工业协会《2020 汽车电子研究报告》，全球汽车电子市场中，德、日、美企业垄断超 70%，博世、电装、大陆合计市场份额超 50%。国内的汽车电子市场 70%左右的份额被外国企业所占有。具体到汽车仪表市场，根据华经产业研究院、信达证券《汽车智能化先锋，千亿蓝海国产化加速》数据，2021 年国内液晶仪表市场中，博世、电装、大陆、日本静电和伟世通等企业合计占据超 80%的市场份额。

在国内市场，高端汽车仪表市场几乎被中外合资企业和外商独资企业垄断，国内企业主要集中在商用车配套和中低端乘用车车型，主要代表厂商包括比亚迪、德赛西威等；不过近年来，随着我国自主新能源汽车的快速发展，国内汽车仪表企业的市场份额有望提升。综上所述，从细分的汽车仪表市场竞争格局来看，国外企业占据的市场份额较高，国内厂商市场份额较低。

2021 年度、2022 年度及 2023 年，标的公司合计对外销售 88.52 万套、84.07 万套与 101.45 万套汽车仪表；按照同期的全国汽车产量计算，标的公司占有的市场份额分别为 3.39%、3.11%和 3.36%，整体相对较为稳定。

2、标的公司核心竞争力情况

（1）众多国内外知名汽车整车厂商一级供应商资质

通过多年来持续的业务发展，标的公司和业内众多整车厂商持续开展各类

仪表等业务，积累了众多国内外知名汽车整车厂商和一级汽车零部件供应商客户。

在汽车零部件行业，一级供应商资质的获取通常需要1-2年的周期，在获取相应的资质之前，供需双方不会发生批量业务。标的公司多年来的持续发展积累了国内外多家知名汽车整车厂商的客户，其中包括吉利汽车、江淮汽车、北汽福田、长城汽车、江铃汽车、安徽大众等，并多次获得客户授予的奖项和荣誉。

众多国内外知名汽车整车厂商一级供应商资质为标的公司的未来业务发展打下了坚实的基础。

（2）良好的品牌声誉和行业知名度

通过多年来持续的打造品牌及提升行业声誉，标的公司在业内享有很高的声誉，知名度很高。标的公司是中国汽车工业协会车用仪表委员会理事长单位、全国车用仪表标准化技术委员会主任单位、是本土细分领域头部企业，工业和信息化部国家级专精特新“小巨人”企业。

作为细分行业头部企业，标的公司一直注重产品质量及品牌声誉，参与制定多项国家标准及行业标准的制定。和其他竞争对手相比，标的公司具有更好的行业地位及品牌声誉，有利于在未来开拓新客户、提升在客户的供货占比等。

（3）快速研发及技术攻关能力

标的公司向来重视研发投入，在全国共设立了5个研发中心（上海、南京、成都、丹阳2个），研发人员配置充足，包括软件工程师、硬件工程师、系统工程师、结构工程师、测试工程师、UI工程师等。就研发内容而言，标的公司具有成熟的研发平台，对于底层的技术、软件代码等较为良好基础，有利于快速开发满足客户定制化需求的各类产品。基于较强的研发人员配置及多年的技术积累，标的公司的研发周期相对较短，对于部分新的技术要求，也能够更快的实现技术攻关。

专利技术成果方面，截至本回复出具日，新通达已获授权专利48件，其中发明专利12件，实用新型专利30件，外观设计专利6件。

(4) 较强的产品质量控制能力

汽车仪表作为汽车安全部件，对质量的要求一直较高。新通达按照国家、行业和客户的质量管理要求，建立了完善的产品全流程质量管理体系和严格的过程控制管理流程，通过了IATF16949 汽车行业质量管理体系认证、ISO14001、45001 以及CMMI 三级等多项专业资质和认证。针对国内出口项目和海外客户，标的公司2023年启动了功能安全、信息安全、网络安全、 ASPICE 第三方辅导和第三方认证，进一步保证了产品质量。

针对上游供应商，标的公司实施了严格的合格供应商认定和管理程序以及到货检验控制程序，以确保原材料供应的质量稳定性。在生产过程中，标的公司采取严格的生产质量过程控制程序，并持续改进生产工艺和技术，以提高产品质量。对于成品出库，标的公司制定了完善的成品检验控制程序，以确保产品质量的稳定性。

(二) 同行业可比公司的选取原则及可比性

1、同行业可比公司的选取原则

标的公司可比公司的选择依据如下：

①主营业务与产品：选择主营业务为汽车电子，覆盖智能座舱业务的公司，由于标的公司主营业务为汽车电子的研发及销售，选择同样从事汽车仪表类业务的公司作为可比公司；

②业务模式和客户群体：标的公司下游客户主要是国内知名汽车整车厂商，采取直销模式，因此选择类似客户群体的公司作为可比公司；

③数据可获取性：非上市公司难以获取详细的业务及财务数据，境外公司数据难以获取且口径标准等不一致，故未将该等公司作为可比公司，选择 A 股上市公司作为可比公司。

标的公司与可比公司主营业务比较如下：

可比公司简称	主营业务
德赛西威 (002920.SZ)	聚焦于智能座舱、智能驾驶和网联服务三大业务群
华阳集团 (002906.SZ)	主要业务为汽车电子、精密压铸，其他业务包括 LED 照明、精密电子部件等

可比公司简称	主营业务
均胜电子 (600699.SH)	主要聚焦于智能座舱及智能网联、智能驾驶、新能源管理、汽车主被动安全等领域
航天科技 (000901.SZ)	主要业务包括航天应用产品、汽车电子、物联网三大业务板块

与同行业可比公司相比，标的公司主营业务产品类别相对集中，因此在相关指标比较时，选取同行业可比公司产品结构中与所述公司主营业务最为接近的汽车电子产品业务相关指标进行比较。

2、产品细分类型和收入结构

报告期内，标的公司与同行业可比公司收入结构及毛利率情况如下：

单位：万元

可比公司名称	项目	2023年			2022年			2021年		
		收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
德赛西威 (002920.SZ)	智能座舱	1,580,208.34	72.13%	20.58%	1,175,546.20	78.72%	21.34%	789,339.67	82.48%	24.45%
	智能驾驶	448,522.81	20.47%	16.22%	257,133.39	17.22%	21.52%	138,728.94	14.50%	20.78%
	网联服务及其他	162,069.11	7.40%	30.76%	60,610.99	4.06%	62.37%	28,874.84	3.02%	47.21%
	合计	2,190,800.26	100.00%	20.44%	1,493,290.58	100.00%	23.03%	956,943.45	100.00%	24.60%
华阳集团 (002906.SZ)	汽车电子	482,578.03	67.62%	22.05%	374,535.41	66.43%	21.28%	294,580.01	65.63%	21.19%
	精密压铸	165,997.30	23.26%	26.11%	132,357.75	23.48%	25.96%	93,803.39	20.90%	25.73%
	精密电子部件	39,753.65	5.57%	6.71%	33,067.02	5.87%	6.68%	34,401.81	7.66%	8.17%
	LED照明	12,614.21	1.77%	14.51%	12,812.18	2.27%	20.08%	16,346.01	3.64%	20.17%
	其他	12,743.01	1.79%	41.76%	11,020.49	1.95%	52.26%	9,695.73	2.16%	42.79%
	合计	5,095,286.72	100.00%	22.36%	563,792.85	100.00%	22.10%	448,826.95	100.00%	21.57%
均胜电子 (600699.SH)	汽车安全系统	3,852,817.03	69.65%	12.77%	3,440,025.27	69.50%	9.14%	3,230,635.33	71.76%	8.49%
	汽车电子系统	1,678,854.62	30.35%	20.65%	1,509,639.08	30.50%	18.52%	1,271,465.22	28.24%	18.99%
	合计	5,531,671.65	100.00%	15.16%	4,949,664.35	100.00%	12.00%	4,502,100.55	100.00%	11.46%
航天科技 (000901.SZ)	航天应用产品	70,249.93	10.27%	7.39%	94,895.53	16.43%	16.52%	101,396.45	17.30%	16.44%
	汽车电子	546,401.14	79.90%	15.49%	408,657.29	70.74%	16.38%	389,116.70	66.40%	16.81%
	平台软件及感知设备	64,541.30	9.44%	33.38%	72,014.20	12.47%	31.58%	92,946.39	15.86%	20.71%
	其他业务	2,673.20	0.39%	68.79%	2,085.69	0.36%	65.49%	2,519.47	0.43%	73.95%
	合计	683,865.56	100.00%	16.38%	577,652.72	100.00%	18.47%	585,979.00	100.00%	17.61%

可比公司名称	项目	2023 年			2022 年			2021 年		
		收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
标的公司	电子式组合仪表	28,593.22	58.26%	18.05%	23,368.58	54.15%	18.53%	28,260.14	76.41%	22.33%
	全液晶组合仪表	8,016.54	16.33%	23.56%	7,075.84	16.40%	8.79%	3,852.28	10.42%	8.90%
	双联屏仪表	7,315.31	14.91%	13.77%	7,050.85	16.34%	17.15%	-	-	-
	其他汽车电子产品及服务	5,151.96	10.50%	36.44%	5,662.57	13.12%	27.42%	4,871.14	13.17%	37.83%
	合计	49,077.03	100.00%	20.24%	43,157.84	100.00%	17.87%	36,983.56	100.00%	22.97%

注：可比公司数据来源于年度报告；航天科技产品分类收入及毛利率未考虑内部抵消部分收入及成本。

与同行业可比公司相比，标的公司专注于汽车仪表，主营业务产品种类相对集中。可比公司的业务种类较多，除汽车电子外，德赛西威的业务包括智能驾驶、网联服务等，华阳集团的业务包括精密压铸、LED照明等，均胜电子的业务包括汽车安全系统等，航天科技的业务包括航天应用、平台软件及感知设备等，以上业务与汽车仪表业务差异较大。标的公司的收入结构与可比公司不同，因此主营业务的毛利率存在差异。

与同行业可比公司相比，标的公司主营业务产品类别相对集中，因此在毛利率相关指标比较时，选取同行业可比公司产品结构中与公司主营业务最为接近的汽车电子产品业务相关指标进行比较，新通达与同行业可比公司汽车电子业务的毛利率对比情况如下：

证券代码	可比公司	销售毛利率		
		2023 年度	2022 年度	2021 年度
002920.SZ	德赛西威	20.58%	21.34%	24.45%
002906.SZ	华阳集团	22.05%	21.28%	21.19%
600699.SH	均胜电子	20.65%	18.52%	18.99%
000901.SZ	航天科技	15.49%	16.38%	16.81%
区间范围		15.49%-22.05%	16.38%-21.34%	16.81%-24.45%
平均数		19.60%	19.38%	20.36%
中位数		20.62%	19.90%	18.86%
新通达		20.24%	17.87%	22.97%

注 1：数据来源为可比公司公开披露数据，其中德赛西威选取的为智能座舱毛利率，华阳集团、航天科技和均胜电子选取汽车电子业务毛利率；

注 2：标的公司销售毛利率=（主营营业收入-主营营业成本）/主营营业收入。

同行业可比公司在与标的公司业务最接近的智能座舱或汽车电子业务中，可比公司的具体细分产品种类也与标的公司存在差异，具体如下：

可比公司简称	智能座舱或汽车电子业务中的主要产品
德赛西威 (002920.SZ)	智能座舱系统、域控制器、信息娱乐系统、显示系统、液晶仪表等
华阳集团 (002906.SZ)	信息娱乐系统、数字声学系统、自动泊车、数字钥匙、液晶仪表、HUD、车载无线充电等
均胜电子 (600699.SH)	智能座舱域控制器、集成式中控大屏、智能网联系统、新能源管理系统、智能驾驶系统等
航天科技 (000901.SZ)	汽车传感器、全液晶仪表、行驶记录仪

可比公司简称	智能座舱或汽车电子业务中的主要产品
标的公司	电子式组合仪表、全液晶组合仪表、双联屏仪表及其他汽车电子产品及服务

注：公开信息未披露上述细分产品的收入及毛利情况

从上表可以看出，可比公司除汽车仪表外，智能座舱或汽车电子业务中产品还包括信息娱乐系统、域控制器、自动泊车、行驶记录仪等，且公开信息未披露具体细分产品的收入、毛利情况。因此，由于可比公司智能座舱或汽车电子业务与标的公司产品结构不同，整体毛利率亦存在一定差异。

可比公司汽车电子业务毛利率平均值 2021 年度至 2023 年度分别为 20.36%、19.38%与 19.60%，呈现先下降后上升趋势；与标的公司主营业务毛利率变化趋势一致。根据可比公司披露的年报及券商研报交流分析等公开披露信息，可比公司与标的公司毛利率变化原因如下：

可比公司	2023 年度毛利率相较于去年同期变化原因	2022 年度毛利率相较于去年同期变化原因
德赛西威 (002920.SZ)	公司智能座舱业务毛利率相较于去年同期下降 0.76%，主要系行业竞争加剧，公司基于承接更多项目考虑进行部分让利	公司智能座舱业务相较于去年同期下降 3.11%，主要系受芯片在内的原材料价格上涨等因素影响
华阳集团 (002906.SZ)	公司汽车电子业务毛利率相较于去年同期上升 0.77%，主要系公司与长安、吉利、理想等现有客户的合作项目增多，并突破大众 SCANIA、一汽丰田、上汽大众等客户，推进产品迭代及量产落地，受益于规模效应释放	公司汽车电子业务毛利率相较于去年同期基本持平，主要系公司通过制造工艺升级、管理改善等措施控制成本从而抵消原材料价格上涨等因素
均胜电子 (600699.SH)	公司汽车电子业务相较于去年同期上升 2.13%，主要系汽车电子业务产品组合不断优化以及物料成本、全球海运成本等的控制	公司汽车电子业务毛利率相较于去年同期下降 0.47%，主要系公司汽车电子系统业务受到部分芯片原材料短缺、全球通货膨胀的负面影响
航天科技 (000901.SZ)	公司汽车电子业务相较于去年同期下降 0.89%，主要系原材料成本上升	公司汽车电子业务毛利率相较于去年同期下降 0.43%，主要系原材料成本上升
标的公司	标的公司 2023 年主营业务毛利率相较于去年同期上升 2.37%，主要系当年度整体高毛利率业务产品组合增加且物料成本由于芯片、液晶屏等紧缺行情大幅缓解从而使得得到控制	标的公司 2022 年度主营业务毛利率相较于去年同期下降 5.10%，主要系 2022 年度标的公司相较于前一年度获得的因芯片、液晶屏涨价的客户补贴金额减少，而相关成本结转相较于原材料采购价格具有一定的滞后性，从而导致整体毛利率下滑

如上表所示，2022 年度多数企业因结转高单价的原材料导致当期毛利率有所下滑；2023 年度受汽车电子行业快速发展等影响，多数企业新增客户、定点项目从而获得较高毛利率的产品组合或释放规模效应从而提升毛利率水平，不

过亦有可比公司为承接更多项目而进行让利或受部分原材料成本上升而导致毛利率下降情况。整体而言，标的公司毛利率变化趋势具有合理性。

3、产品成本和价格

报告期各期，新通达的主营业务成本分别为 28,488.36 万元、35,444.03 万元和 39,143.08 万元，按照产品结构划分的具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
电子式组合仪表	23,433.05	59.87%	19,039.31	53.72%	21,950.86	77.05%
全液晶组合仪表	6,127.75	15.65%	6,453.66	18.21%	3,509.33	12.32%
双联屏仪表	6,307.71	16.11%	5,841.45	16.48%	-	-
其他汽车电子产品及服务	3,274.57	8.37%	4,109.61	11.59%	3,028.17	10.63%

报告期内，标的公司及同行业可比公司成本构成情况如下：

单位：万元

项目		2023 年度		2022 年度		2021 年度	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例
德赛西威 (002920.SZ)	直接材料	1,593,863.15	91.45%	1,059,130.34	92.15%	657,338.36	91.50%
	直接人工	56,947.01	3.27%	25,946.82	2.26%	17,159.20	2.39%
	制造费用	92,117.71	5.28%	64,244.11	5.59%	43,871.79	6.11%
航天科技 (000901.SZ)	原材料	333,642.32	72.26%	248,873.76	72.83%	230,507.42	71.21%
	人工工资	73,996.65	16.03%	58,399.91	17.09%	58,563.32	18.09%
	折旧费	21,960.06	4.76%	9,221.14	2.70%	10,310.50	3.19%
	能源	6,274.12	1.36%	3,996.60	1.17%	2,883.40	0.89%
	其他制造费用	25,874.64	5.60%	21,243.15	6.22%	21,448.12	6.63%
均胜电子 (600699.SH)	原材料	1,097,295.76	82.37%	1,002,091.16	81.47%	795,996.64	77.28%
	制造费用	234,801.58	17.63%	227,887.99	18.53%	234,021.64	22.72%
标的公司	直接材料	36,672.53	93.69%	32,799.66	92.54%	26,127.63	91.71%
	直接人工	821.27	2.10%	803.29	2.27%	898.50	3.15%
	制造费用	1,649.28	4.21%	1,841.08	5.19%	1,462.23	5.13%

注 1：德赛西威成本构成选取行业分类为汽车电子；

注 2：航天科技成本构成选取行业分类为汽车电子制造业；

注 3：均胜电子成本构成选取行业分类为汽车电子系统；

注 4：华阳集团未披露细分成本构成，因此上表未列示；

注 5：标的公司成本构成为主营业务成本构成，占比为细分构成占主营业务成本比例；

如上表所示，根据同行业可比公司年度报告等公开披露信息，德赛西威营业成本中直接人工及制造费用占比相对较低主要系公司产能区域相对集中，且订单状态充裕、产能利用率较高；航天科技营业成本中人工工资占比相对较高，主要系公司为国有企业，员工福利待遇较好；均胜电子营业成本中制造费用占比相对较高主要系公司积极推进全球化布局，在欧洲、北美、日本以及东南亚地区都设有研发中心及配套工厂，其中欧洲、北美等区域人员工资相对较高且产能利用率存在差异，从而导致制造费用相对较高。此外，可比公司的产品、生产工艺及原材料等方面存在差异亦导致营业成本中各项指标占比存在不同。标的公司营业成本中直接材料占比相对较高，其中电子件类及液晶屏类为主要原材料，且上述材料及产品多为车规级，此外标的公司部分工艺需要外协加工完成；上述原因导致标的公司直接材料占比较高，人员工资及制造费用占比相对较低。

标的公司与同行业可比公司单位价格、单位成本及毛利情况如下：

单位：元/块

项目		2023 年度	2022 年度	2021 年度
德赛西威 (002920.SZ)	单位价格	797.29	794.02	631.14
	单位成本	634.30	611.12	475.86
	单位毛利	162.99	182.90	155.28
	毛利率	20.44%	23.03%	24.60%
华阳集团 (002906.SZ)	单位价格	513.77	520.13	470.96
	单位成本	400.47	409.44	371.17
	单位毛利	113.30	110.69	99.78
	毛利率	22.05%	21.28%	21.19%
航天科技 (000901.SZ)	单位价格	26.27	26.50	23.73
	单位成本	22.20	22.16	19.74
	单位毛利	4.07	4.34	3.99
	毛利率	15.49%	16.38%	16.81%
均胜电子 (600699.SH)	单位价格	257.15	256.48	250.95
	单位成本	204.04	208.96	203.29
	单位毛利	53.11	47.51	47.65
	毛利率	20.65%	18.52%	18.99%

项目		2023 年度	2022 年度	2021 年度
标的公司	单位价格	432.96	446.00	362.77
	单位成本	353.55	372.72	287.62
	单位毛利	79.41	73.28	75.15
	毛利率	18.34%	16.43%	20.72%

注 1：德赛西威、航天科技、华阳集团单位价格、单位成本选取汽车电子行业营业收入、营业成本及汽车电子销售量；

注 2：均胜电子单位价格、单位成本选取汽车电子系统营业收入、营业成本及汽车电子系统销售量；

注 3：标的公司单位价格、单位成本选取电子式组合仪表、全液晶组合仪表、双联屏仪表业务收入成本及对应销售量。

如上表所示，标的公司与同行业可比公司因主要产品存在不同，而导致单位价格存在较大差异；但产品的平均销售单价及单位成本变化趋势基本一致，即 2022 年单位价格及单位成本整体呈上升趋势，2023 年销售单价整体波动减小，单位成本多数呈下降趋势。标的公司营业成本中芯片类及液晶屏类成本占比较高，上述原材料报告期内价格波动较大，从而使得标的公司相较于可比公司毛利率波动更大。

4、客户结构

报告期内，标的公司与国内汽车整车头部企业客户合作紧密，主要客户包括吉利汽车、江淮汽车、江铃汽车和长城汽车在内的国内大型整车生产厂商。相关情况已在重组报告书“第四节 交易标的基本情况”之“七、最近三年主营业务发展情况”之“（五）销售情况和主要客户”进行披露。报告期内，标的公司向前五大客户销售金额合计为 29,919.80 万元、38,241.07 万元及 46,131.63 万元，占营业收入比例为 80.17%、87.73%及 93.24%。

同行业可比公司汽车电子业务及标的公司客户结构情况如下：

可比公司简称	客户结构
德赛西威 (002920.SZ)	客户群体主要包括国内自主品牌客户、合资品牌客户与海外客户。自主品牌客户包括吉利汽车、长城汽车、广汽乘用车、长安汽车、奇瑞汽车、比亚迪、上汽乘用车、一汽红旗、理想汽车、小鹏汽车、蔚来汽车、合众汽车等，国内合资品牌客户包括一汽-大众、上汽大众、广汽丰田、一汽丰田、长安福特、上汽通用汽车、上汽通用五菱、长安马自达等，海外客户包括 VOLKSWAGEN、TOYOTA、SKODA、MAZDA、STELLANTIS、SUZUKI、LEXUS、SCANIA、DAF、CATERPILLAR 等。
华阳集团 (002906.SZ)	汽车电子业务：持续突破合资、新势力和国际车企客户，Stellantis 集团、长安福特、长安马自达、北京现代、悦达起亚、VinFast、长城、长安、吉利、广汽、北汽、比亚迪、奇瑞、东风乘用车、一汽红旗、赛力斯、蔚

可比公司简称	客户结构
	来、理想、小鹏、小桔智能等客户。
均胜电子 (600699.SH)	汽车电子业务：包括国内外各整车厂客户，并与英伟达、高通、地平线、黑芝麻等各芯片厂商建立合作关系。
航天科技 (000901.SZ)	汽车电子：主要面向整车及部件配套厂商，其中行驶记录仪应用于大型营运客车、危险化学品运输车、工程车、货运车、出租汽车； 物联网：不同产品应用领域不同，AIRIOT 物联网平台已在油气物联网、智慧城市、智慧煤矿、水务、热力、电力、城市热能管理等领域成熟应用，并在其他工业场景也有相关应用。
标的公司	主要客户包括吉利汽车、江淮汽车、江铃汽车和长城汽车在内的国内大型整车生产厂商。

如上表所示，同行业可比公司汽车电子业务与标的公司下游客户主要均为汽车整车厂商及其一级供应商；但可比公司与标的公司在产品种类、发展战略等方面存在一定差异，从而导致在主要客户结构方面存在一定差异，如德赛西威、华阳集团及均胜电子主要客户除包括国内自主品牌客户外，还包括合资品牌客户及海外客户，而标的公司主要客户主要为国内自主品牌客户；此外，可比公司内外销并存，而标的公司仅为内销，具体情况如下：

公司简称	区域	2023 年度			2022 年度			2021 年度		
		营业收入	收入占比	毛利率	营业收入	收入占比	毛利率	营业收入	收入占比	毛利率
德赛西威 (002920.SZ)	内销	2,026,434.16	92.50%	20.33%	1,382,309.09	92.57%	23.44%	878,900.35	91.84%	24.88%
	外销	164,366.09	7.50%	21.82%	110,981.49	7.43%	18.02%	78,043.10	8.16%	21.51%
	合计	2,190,800.26	100.00%	20.44%	1,493,290.58	100.00%	23.03%	956,943.45	100.00%	24.60%
华阳集团 (002906.SZ)	内销	550,507.33	77.14%	22.11%	409,199.40	72.58%	21.84%	317,272.44	70.69%	23.62%
	外销	163,178.87	22.86%	23.21%	154,593.45	27.42%	22.79%	131,554.52	29.31%	16.62%
	合计	713,686.20	100.00%	22.36%	563,792.85	100.00%	22.10%	448,826.96	100.00%	21.57%
均胜电子 (600699.SH)	内销	1,315,640.80	23.78%	18.69%	1,168,900.26	23.62%	16.02%	1,085,536.16	24.11%	17.81%
	外销	4,216,030.84	76.22%	14.06%	3,780,764.09	76.38%	10.76%	3,416,564.39	75.89%	9.44%
	合计	5,531,671.65	100.00%	15.16%	4,949,664.35	100.00%	12.00%	4,502,100.55	100.00%	11.46%
航天科技 (000901.SZ)	内销	193,812.60	28.34%	19.30%	212,072.66	36.71%	22.72%	250,005.18	42.66%	19.98%
	外销	490,052.96	71.66%	15.47%	365,580.05	63.29%	16.01%	335,973.82	57.34%	15.85%
	合计	683,865.56	100.00%	16.56%	577,652.71	100.00%	18.47%	585,979.00	100.00%	17.61%
内销毛利率平均值		-	-	20.11%	-	-	21.01%	-	-	21.57%
内销毛利率中位数		-	-	19.82%	-	-	22.28%	-	-	21.80%
标的公司	内销	49,077.03	100.00%	20.24%	43,157.84	100.00%	17.87%	36,983.56	100.00%	22.97%
	合计	49,077.03	100.00%	20.24%	43,157.84	100.00%	17.87%	36,983.56	100.00%	22.97%

注：德赛西威、华阳集团选取营业收入内外销数据；均胜电子选取主营业务收入内外销数据；航天科技选取营业收入内外销数据，未考虑内部抵消部分收入及成本；标的公司选取主营业务收入内销数据。

由上表可以看出，德赛西威和华阳集团外销收入占比相对较低且较为稳定；均胜电子的外销收入占比较高且较为稳定；航天科技外销收入占比较高且占比有所增长。

汽车仪表特性较强，为配套具体车型的定制化产品，境内外汽车功能、定位、驾驶需求等不同导致境内外销售的产品型号、功能配置等均存在差异；此外，一般情况下内销产品不需考虑报关费、运费等额外成本及汇率波动等不确定因素，使得内外销产品毛利率存在差异。标的公司综合考虑人员配置、营销渠道建设、境外销售程序、境内外文化差异等，暂未覆盖境外市场，聚焦于境内整车厂商的持续服务、维系与开拓。

5、业务规模

同行业可比公司未单独披露汽车仪表类业务的收入、利润规模，仅从汽车电子或智能座舱类别披露收入数据，因此对同行业可比公司的业务范围进行细分，按与标的公司业务最接近的分类列示收入数据如下：

单位：万元

可比公司简称	业务类别	主要产品	2023 年度	2022 年度	2021 年度
德赛西威 (002920.SZ)	智能座舱	智能座舱系统、域控制器、信息娱乐系统、显示系统、液晶仪表等	1,580,208.34	1,175,546.20	789,339.67
华阳集团 (002906.SZ)	汽车电子	信息娱乐系统、数字声学系统、自动泊车、数字钥匙、液晶仪表、HUD、车载无线充电等	482,578.03	374,535.41	294,580.01
均胜电子 (600699.SH)	汽车电子	智能座舱域控制器、集成式中控大屏、智能网联系统、新能源管理系统、智能驾驶系统等	1,678,854.62	1,509,639.08	1,271,465.22
航天科技 (000901.SZ)	汽车电子	汽车传感器、全液晶仪表、行驶记录仪	546,401.14	408,657.29	389,116.70
平均值			1,072,010.53	867,094.50	686,125.40
标的公司	汽车仪表	电子式组合仪表、全液晶组合仪表、双联屏仪表等	49,476.75	43,587.43	37,318.63

从上表主要产品可以看出，同行业可比公司汽车电子或智能座舱业务包含的产品种类较多，汽车仪表仅为其中的一部分，而标的公司以汽车仪表业务为主，因此标的公司收入规模、利润规模等均低于同行业可比公司。同时，同行业可比公司均为上市企业，标的公司在业务规模、技术积累、议价能力、产业

协同性等方面与同行业可比公司存在差异，为维系客户稳定性、抢占市场份额、增强业务规模效应，对于一些预计规模较大、配套车型市场高反响项目，标的公司通过制定更有竞争力的售价持续拓展提升市场份额，从而带动毛利率略低于同行业可比公司。

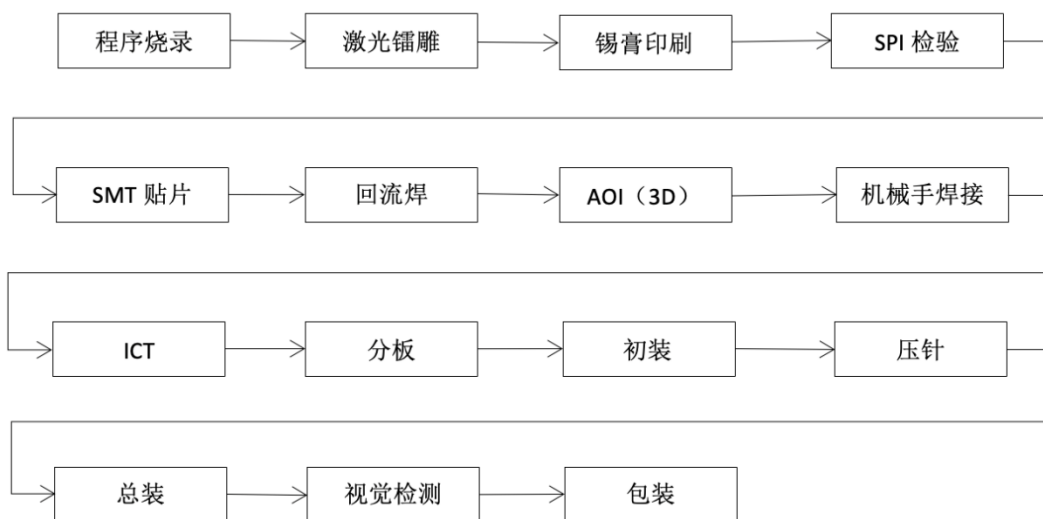
综上所述，标的公司与同行业可比公司因客户结构、内外销比例、产品类型等方面存在一定的差异，从而导致标的公司与同行业可比公司在毛利率水平方面存在不同；但报告期内，标的公司与同行业可比公司毛利率因同受相同行业发展前景、类似原材料价格变化等因素影响，毛利率变化方向趋向一致；此外，报告期内，标的公司相较于可比公司收入及采购规模较小，受单个销售产品影响导致毛利率波动，同时采购较大比例的报告期内行情变化较大的芯片和液晶屏材料，而导致毛利率水平波动程度大于同行业可比公司。

三、结合标的资产的生产流程、主要生产设备、生产员工数量、人均营业成本、同行业可比公司等情况，说明直接人工和制造费用占营业成本比重较低的原因及合理性，相关成本、费用核算的完整性和准确性。

（一）标的资产的生产流程、主要生产设备情况

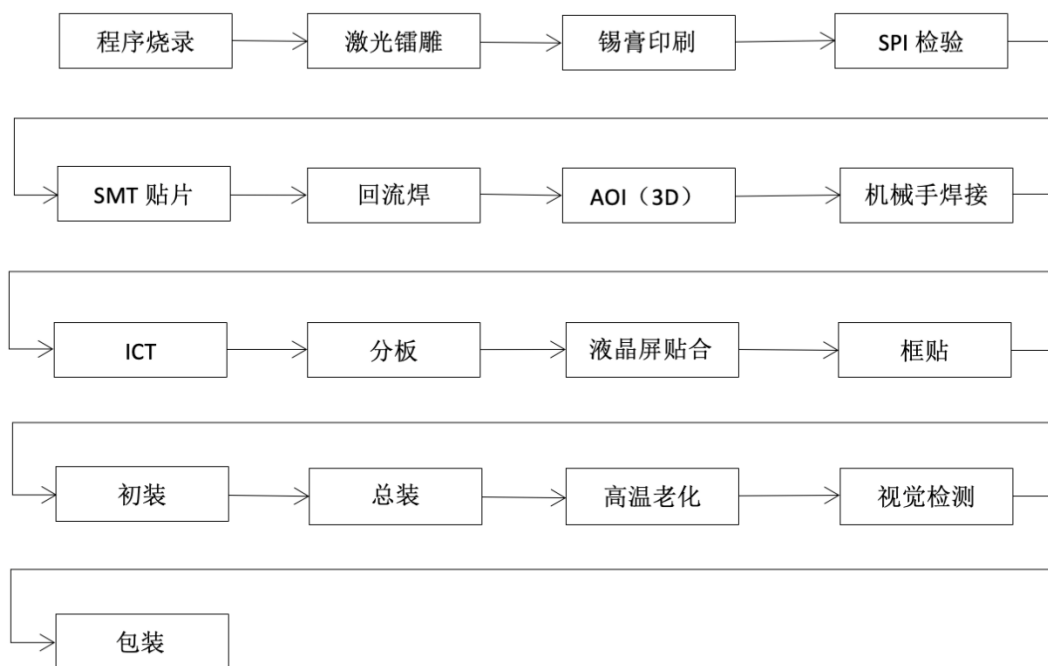
1、电子式组合仪表生产流程

标的公司电子式组合仪表生产流程主要包括：程序烧录、镭雕、锡膏印刷、SPI、SMT 贴片、回流焊、AOI（3D）、机械手焊接、ICT、分板、初装、压针、总装、视觉检测、包装等。



2、全液晶组合仪表及双联屏仪表生产流程

标的公司全液晶组合仪表及双联屏仪表生产流程主要包括：程序烧录、镭雕、锡膏印刷、SPI、SMT贴片、回流焊、AOI（3D）、机械手焊接、ICT、分板、液晶屏贴合、框贴、初装、总装、高温老化、视觉检测、包装等。



其中液晶屏贴工序由委外供应商完成。

3、标的公司主要生产设备情况

单位：万元

序号	设备名称	原值	工序
1	自动化仪表生产线 (I)	176.65	初装, 总装, 压针, 终检
2	A10 生产线	158.00	初装, 引脚焊接, 视觉检测, 框贴, 总装, 终检
3	VF12 产线	132.54	初装, 总装, 压针, 终检
4	YAMAHA 贴片机 1 (YAMAHA 飞达)	117.80	贴片
5	SX12&AC1E 共线点胶设备	112.39	打胶
6	GACA39 生产线	112.07	初装, 总装, 压针, 终检
7	H6 仪表产线	107.83	初装, 总装, 压针, 终检
8	YAMAHA 贴片机 2 (YAMAHA 飞达)	99.85	贴片
9	平台化生产线	88.32	初装, 总装, 压针, 终检
10	雅马哈贴片机	88.03	贴片
合计		1,193.47	

标的公司主要生产设备为贴片机器、初装及总装机器等，满足标的公司贴片、初装、总装等工序，相关设备生产效率较高，人工较少。总体而言，生产设备规模不大，相应的制造费较低。

另外，标的公司核心竞争力之一更多体现在快速研发及技术攻关能力方面，主要原材料如芯片、屏幕、其他电子元器件及塑料件等主要依靠采购，相应的原材料占比较高，进一步压低了直接人工和制造费用占营业成本比重。

此外，产线投资金额较大的贴合工序标的公司主要依靠委外加工完成，此部分委外加工成本最后在成本结转中计入直接材料成本；而其他可比公司若自己完成此道程序，相对应的成本计入直接人工和制造费用中。

（二）生产员工数量、人均营业成本情况

报告期内，标的公司生产员工数量、人均营业成本情况如下：

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
生产员工数量	166	177	186
营业成本金额（万元）	39,404.09	35,912.86	28,691.73
人均营业成本（万元/人）	237.37	202.90	154.26

注：生产员工数量为月度加权平均人数。

报告期内，标的公司报告期人均营业成本逐年上升，主要系 2022 年度、2023 年度单位价值更高的全液晶组合仪表及双联屏组合仪表生产量增加，而上述两款产品的营业成本及人均产值均高于传统的电子式组合仪表。此外，标的公司通过精益生产加强生产管理，有效控制生产人员的数量。

（三）同行业可比公司情况

可比公司	项目	可比公司成本结构		
		2023 年度	2022 年度	2021 年度
德赛西威 (002920.SZ)	直接材料	91.45%	92.15%	91.50%
	直接人工	3.27%	2.26%	2.39%
	制造费用	5.28%	5.59%	6.11%
华阳集团 (002906.SZ)	直接材料	未披露		
	直接人工			
	制造费用			
航天科技	直接材料	72.26%	72.83%	71.21%

可比公司	项目	可比公司成本结构		
		2023 年度	2022 年度	2021 年度
(000901.SZ) (注 1)	直接人工	16.03%	17.09%	18.09%
	制造费用	11.72%	10.08%	10.70%
均胜电子 (600699.SH) (注 2)	直接材料	82.37%	81.47%	77.28%
	直接人工	-	-	-
	制造费用	17.63%	18.53%	22.72%
标的公司	直接材料	93.69%	92.54%	91.71%
	直接人工	2.10%	2.27%	3.15%
	制造费用	4.21%	5.19%	5.13%

注 1：航天科技仅取汽车电子制造业数据业务进行计算，其他业务板块收入不纳入对比。

注 2：均胜电子仅取汽车电子行业进行计算，其他业务板块收入不纳入对比；均胜电子年报中未单独披露直接人工情况。

标的公司直接人工和制造费用占营业成本比重与德赛西威接近，较航天科技、均胜电子较低，主要系不同企业生产的产品种类、技术层级及生产工艺存在差异所致，标的公司定制化材料采购较多，光学贴合等工序通过委外加工完成，故标的公司直接人工和制造费用占营业成本比重偏低。

(四) 直接人工和制造费用占营业成本比重较低的原因及合理性

综上所述，标的公司生产工序主要为贴片、焊接、检测、总装等，机器设备规模不大，生产效率较高。另一方面，标的公司通过精益生产加强生产管理，生产人员数量配置合理。同时，主要原材料如液晶屏、芯片、塑料件等材料通过定制化采购，导致直接材料占比相对较高。除此之外，标的公司成本结构与同行业上市公司德赛西威等亦较为接近。标的公司直接人工和制造费用占营业成本比重较低具有合理性。

(五) 相关成本、费用核算的完整性和准确性

在报告期内，标的公司主要产品的成本包括：直接材料、直接人工及制造费用。主要产品或服务的成本归集和结转方法具体说明如下：

1、主要产品的成本归集

(1) 直接材料

主要核算生产部门根据生产工单领用的材料，月末按领用的各类材料数量

及该材料月末一次加权平均单价归集材料成本并结转至对应的产成品/自制半成品/在产品。

(2) 人工成本

直接人工主要归集各生产车间直接生产工人的工资、奖金、社保、公积金等。标的公司根据不同产品类型及工序设有电子车间、总装车间、时钟车间及传感器车间，人力部门每月核算与汇总各车间直接生产工人工资、社保、公积金等，财务部门根据工资表归集直接人工成本。直接人工仅在已完工生产入库的产成品和半成品中进行分配，除此以外的在产品不进行直接人工的分配。

(3) 制造费用

制造费用是指在生产过程中发生的无法归集至直接材料和直接人工的其他成本支出，如间接人工费、水电费、折旧费、辅助材料等，财务部门每月根据生产车间实际发生的费用归集当月发生的制造费用。制造费用的分配结转方法同直接人工。制造费用仅在已完工生产入库的产成品和半成品中进行分配，除此以外的在产品不进行直接人工的分配。

2、主要产品的成本结转

标的公司产品成本结转方法是以产品为成本核算对象，依据不同生产工序在 ERP 系统中分别设置生产订单，将生产过程中实际消耗的直接材料、直接人工、制造费用计入产品成本，以自然月为一个成本计算期间，按月计算产品入库成本，产品发出时，按月末一次加权平均法计价。

产品调拨至第三方仓库，主机厂客户领用后，一般尚未满足收入确认条件，标的公司确认为发出商品。在客户与标的公司结算时，标的公司确认营业收入，同时根据产品的物料编码、确认数量及产品成本结转营业成本冲减发出商品。

综上，标的公司相关成本、费用核算完整、准确。

四、补充披露情况

1、上市公司已在《重组报告书》“第九节 管理层讨论与分析”之“三、标的公司的财务状况、盈利能力及现金流量分析”之“（二）盈利能力及未来趋势分析”之“3、毛利及毛利率分析”补充披露了毛利率存在较大变动的原因

及合理性、各期标的公司毛利率与行业平均水平存在差异的原因及合理性情况；

2、上市公司已在《重组报告书》“第九节 管理层讨论与分析”之“三、标的公司的财务状况、盈利能力及现金流量分析”之“（二）盈利能力及未来趋势分析”之“2、营业成本分析”补充披露了直接人工和制造费用占营业成本比重较低的原因及合理性，相关成本、费用核算的完整性和准确性分析。

五、中介机构核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，独立财务顾问、会计师履行了以下核查程序：

1、查阅《重组报告书》，确认补充披露情况；

2、访谈标的公司财务负责人，了解标的公司的成本核算方法及核算流程，获取标的公司成本费用核算相关的内控管理制度，对报告期内的成本归集与核算对象、内容、方法进行复核，分析成本核算方法是否与标的公司生产流程一致，成本归集、分配的依据是否准确、充分、合规，是否符合企业会计准则的相关规定，成本归集是否完整，成本在各期间之间的分配、在各业务或产品之间的分配是否准确；

3、取得报告期内标的公司的成本计算单，分析各期主要产品成本构成，检查直接材料、直接人工、制造费用等成本的计算是否正确，成本费用分配标准和计算方法是否合理，完工产品与在产品成本分配是否合理；

4、对标的公司报告期内主要原材料、半成品及产成品进行计价测试，核查存货成本以及产成品结转成本的准确性；

5、获取报告期内收入成本明细表，计算主要产品各期毛利率，从产品结构、单位售价、单位成本、产品结构、原材料价格等维度对毛利率变动进行定量分析；

6、访谈标的公司高管，了解各类产品毛利率差异的原因，与可比公司竞争对手之间同类产品毛利率比较情况，各类产品不同期间毛利率波动的原因及合理性；

7、访谈标的公司高管，查阅可比公司同类产品毛利率情况，了解毛利率与

同行业可比公司差异的原因：

8、查阅汽车电子行业资料及研究报告，了解行业竞争格局等情况；

9、查阅标的公司同行业可比公司公开披露信息及数据情况，查询其收入、利润等数据，了解同行业可比公司的核心竞争力、产品结构、客户结构、业务规模等情况；

10、访谈标的公司主要客户，了解客户对标的公司主要核心竞争力等维度相关评价。

（二）核查意见

针对上述事项，独立财务顾问、会计师核查意见如下：

1、报告期内，标的公司的产品价格受产品类型、客户补贴、年降等因素呈现一定的波动；采购的原材料受“缺芯少屏”行情影响，部分屏幕及芯片在2022年度仍呈上涨趋势；标的公司报告期各产品销售价格与生产成本受上述等因素影响造成产品毛利率存在一定程度的波动；

2、根据主营业务与产品、业务模式和客户群体及数据的可获取性，确定了本次交易标的公司的可比公司；标的公司与可比公司在产品细分类型、收入结构、产品成本和价格、客户结构和业务规模上存在一定差异；从而导致标的公司毛利率与行业平均水平存在一定差异；

3、标的公司直接人工和制造费用占营业成本比重较低与其生产工序匹配，与同行业公司具有可比性，具备合理性，相关成本、费用核算完整、准确；

4、标的公司收入规模等低于同行业可比公司，但报告期内维持稳定增长，标的公司在产品性价及相应速度等方面具备竞争优势，产品核心竞争力较强，并与行业内知名整车厂商建立了长期稳定的合作关系；

5、标的公司与同行业可比公司在产品细分类型、收入结构等方面存在一定差异，主要由于标的公司专注于汽车仪表生产，主营业务产品种类相对较少集中。可比公司的业务种类较多，报告期各期标的公司毛利率与行业平均水平存在差异具备合理性。

问题四、申请文件显示：报告期各期末，标的资产存货余额分别为 11,895.07 万元、17,960.91 万元和 14,945.30 万元，其中委托加工物资余额分别为 230.42 万元、2,306.48 万元和 2,556.63 万元。标的资产按照库龄、成本与可变现净值孰低相结合的方式计提存货跌价准备，对其重叠部分取其高者。报告期各期末，标的资产存货跌价准备余额分别为 3,469.15 万元、3,622.48 万元和 4,164.71 万元，占比分别为 22.58%、16.78%和 21.79%，高于同行业可比公司水平。

请上市公司补充披露：（1）结合标的资产的经营模式、采购销售周期、存货期后销售情况，说明库存商品、发出商品期末余额是否与在手订单、收入规模相匹配，存货与营业收入变动的趋势与同行业是否一致；（2）按照存货类别及库龄说明存货跌价准备计提的具体金额，结合标的资产存货库龄结构及减值测试过程，以及按照库龄、成本与可变现净值孰低相结合的方式计提存货跌价准备时其重叠部分的具体情况，说明存货跌价准备计提的合理性；（3）结合标的资产报告期各期主要原材料的采购数量、单价、金额等变动情况，说明主要原材料采购量与产品产量、库存的匹配性，量化分析主要原材料采购价格变动和产品销售价格对标的资产毛利率的影响情况；（4）报告期各期标的资产委托加工的具体情况，包括委托加工模式、采购金额及占比、委托加工部分是否属于关键工序和技术以及及是否涉及技术保密、委托加工定价的确定方式、成本核算与结转方式等，进一步说明委托加工合作方的选择标准和稳定性，对主要委托加工供应商是否存在重大依赖。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

答复：

一、结合标的资产的经营模式、采购销售周期、存货期后销售情况，说明库存商品、发出商品期末余额是否与在手订单、收入规模相匹配，存货与营业收入变动的趋势与同行业是否一致。

（一）标的资产的经营模式、采购销售周期、存货期后销售情况

1、经营模式

根据行业特性及标的公司自身经营特点，标的公司采用以销定产和安全库存相结合的生产模式。标的公司根据客户备货通知制定月度生产计划，并按计

划进行生产、交付，并保有一定数量安全库存。报告期各期末，标的公司原材料、在产品和委托加工物资的水平主要受临近资产负债表日生产计划的下达和生产过程执行的情况而定。

2、采购销售周期

标的公司的主要产品汽车电子仪表属于客户非标定制产品，产品的生产销售主要包括原材料采购-生产-发货-运输-验收等环节。主要原材料包括电子件类原材料、液晶屏类原材料及其他辅助材料等，其中电子件类原材料中的芯片的采购周期较长，一般为 3-7 个月；液晶屏采购周期一般为 2-4 个月，其他辅助材料 1-2 周。

标的公司仪表产品的销售周期根据下游汽车销售情况存在不同，周期约为 3 -6 个月。

3、标的公司报告期各期末库存商品及发出商品期后销售情况

单位：万元

时间	发出商品及库存商品期末余额	期后销售比例	期后销售统计截止日
2023-12-31	8,993.42	73.03%	2024-5-31
2022-12-31	8,966.67	79.75%	2024-5-31
2021-12-31	7,504.64	79.36%	2024-5-31

由上表可知，截至 2024 年 5 月 31 日，标的公司 2021 年 12 月 31 日、2022 年 12 月 31 日及 2023 年 12 月 31 日产成品及发出商品期后销售比例分别为 79.36%、79.75% 和 73.03%。

标的公司 2021 年末期后未销售库存商品及发出商品合计 1,549.20 万元，期后销售比例偏低主要系（1）2021 年末期后未销售库存商品及发出商品中包含北汽银翔产品 425.36 万元，由于北汽银翔 2020 年度已破产，标的公司对该部分存货已全额计提跌价准备；（2）除北汽银翔产品外，其他期后未销售库存商品及发出商品合计 1,123.84 万元，主要系标的公司质保备货及客户的实际需求与客户备货通知存在差异导致。截至 2023 年 12 月 31 日该部分存货已计提跌价准备 1,038.35 万元，计提比例达到 92.39%。

标的公司 2022 年 12 月 31 日、2023 年 12 月 31 日库存商品及发出商品期

后销售比例在扣除 2021 年末期后未销售部分影响后，期后销售比例分别为 96.41%与 88.22%，少量期后未销售主要系相应年度质保备货及部分车型客户的实际需求与备货通知存在差异所致。

（二）库存商品、发出商品期末余额、在手订单、收入规模匹配情况，公司与同行业存货与营业收入变动的趋势情况

1、库存商品、发出商品期末余额、在手订单、收入规模匹配情况

报告期内，标的公司库存商品、发出商品与在手订单、收入的匹配情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023年 12月31日	2022年 12月31日	2021年 12月31日
库存商品余额	5,109.92	6,429.04	5,396.79
发出商品余额	3,883.50	2,537.63	2,107.85
库存商品及发出商品余额合计	8,993.42	8,966.67	7,504.64
在手订单对应的产品成本	18,863.69	12,264.40	10,201.80
在手订单覆盖率	209.75%	136.78%	135.94%

注 1：订单覆盖率=在手订单对应的产品成本/库存商品及发出商品余额合计；

注 2：在手订单对应的产品成本=在手订单销售额*（1-毛利率）；

注 3：在手订单为各期截至报告期末的在手订单。

如上表所示，标的公司报告期在手订单均能覆盖发出商品及库存商品的期末余额。

2、标的公司与同行业存货与营业收入变动的趋势情况

报告期内，标的公司与同行业可比公司存货账面价值占营业收入比例的对比情况如下：

同行业可比公司简称	2023年12月31日 /2023年1-12月	2022年12月31日 /2022年1-12月	2021年12月31日 /2021年1-12月
	存货/收入	存货/收入	存货/收入
德赛西威 (002920.SZ)	0.15	0.23	0.21
华阳集团 (002906.SZ)	0.18	0.22	0.20
均胜电子 (600699.SH)	0.17	0.17	0.15
航天科技 (000901.SZ)	0.29	0.31	0.23

同行业可比公司简称	2023年12月31日 /2023年1-12月	2022年12月31日 /2022年1-12月	2021年12月31日 /2021年1-12月
	存货/收入	存货/收入	存货/收入
天有为 (A23238)	未披露	0.31	0.31
平均值	0.20	0.25	0.22
标的公司	0.32	0.41	0.32

如上表所示，标的公司存货与营业收入比例的变动趋势与同行业可比公司一致，即2021年、2023年末存货账面价值占营业收入的比例较低，2022年末标的公司及同行业可比公司存货账面价值占营业收入的比例较高；主要系2021年芯片短缺后，标的公司2022年度对部分可能有供货风险的原材料提高了库存备货，以应对市场缺芯少屏的风险。

报告期标的公司原材料及委托加工物资结存情况如下：

单位：万元

项 目	2023年12月31日	2022年12月31日	2021年12月31日
原材料及委托加工物资结存账面价值	7,008.65	9,349.00	5,695.82

如上表所示，2022年末及2023年末，原材料及委托加工物资结存账面价值较2021年末分别上涨64.14%、23.05%。

标的公司报告期末存货账面价值占营业收入的比例高于同行业可比公司，主要原因系：（1）标的公司主要为客户为国内车企，近年来国内新能源车浪潮及造车新势力的涌入带动国内车型更新迭代速度加快，报告期内标的公司对应的客户生产的车型较多，而不同车型一般需要对应的原材料备货，从而导致存货金额较高；（2）实际生产过程中，标的公司的订单实际执行情况与客户备货通知存在差异，但为满足客户保供需求，原材料足额备货；（3）标的公司与同行业可比上市公司相比销售规模较小且产品种类较少，可共用产品的长周期物料如液晶屏幕和芯片相较于同行业可比上市公司较少，需要备货的产品种类较为分散，存货备货量较高。因此，标的公司报告期各期末存货账面价值占营业收入的比例高于同行业可比公司。

综上，标的公司库存商品期末余额与在手订单、收入规模相匹配，标的公司与同行业存货与营业收入比例的变动趋势一致。

二、按照存货类别及库龄说明存货跌价准备计提的具体金额，结合标的资产存货库龄结构及减值测试过程，以及按照库龄、成本与可变现净值孰低相结合的方式计提存货跌价准备时其重叠部分的具体情况，说明存货跌价准备计提的合理性。

(一) 按照存货类别及库龄说明存货跌价准备计提的具体金额

按照存货类别及库龄说明存货跌价准备计提的具体金额情况如下：

单位：万元

项 目	2023年12月31日按库龄计提跌价准备具体金额				
	1年以内库龄计提金额	1-2年库龄计提金额	2-3年库龄计提金额	3年以上库龄计提金额	合计
原材料	-	684.15	334.83	961.29	1,980.26
自制半成品	-	109.86	1.38	65.75	176.99
产成品	-	97.59	94.71	1,351.85	1,544.15
发出商品	-	4.88	9.17	1.60	15.65
合 计	-	896.48	440.09	2,380.49	3,717.05
项 目	2022年12月31日按库龄计提跌价准备具体金额				
	1年以内库龄计提金额	1-2年库龄计提金额	2-3年库龄计提金额	3年以上库龄计提金额	合计
原材料	-	411.88	219.07	842.02	1,472.96
自制半成品	-	1.23	3.37	65.12	69.72
产成品	-	128.19	144.39	1,350.28	1,622.86
发出商品	-	7.05	0.27	2.52	9.84
合 计	-	548.35	367.10	2,259.94	3,175.38
项 目	2021年12月31日按库龄计提跌价准备具体金额				
	1年以内库龄计提金额	1-2年库龄计提金额	2-3年库龄计提金额	3年以上库龄计提金额	合计
原材料	-	159.87	67.19	889.48	1,116.54
自制半成品	-	2.24	6.58	63.02	71.84
产成品	-	128.44	152.81	1,708.55	1,989.80
发出商品	-	2.65	2.33	2.41	7.39
合 计	-	293.20	228.91	2,663.46	3,185.57

(二) 标的资产存货库龄结构及减值测试过程以及按照库龄、成本与可变现净值孰低相结合的方式计提存货跌价准备时其重叠部分的具体情况

1、标的公司存货库龄结构

单位：万元

项目	2023年12月31日库龄结构														
	1年以内			1-2年			2-3年			3年以上			合计		
	库龄金额	跌价准备计提金额	计提比例(%)	库龄金额	跌价准备计提金额	计提比例(%)	库龄金额	跌价准备计提金额	计提比例(%)	库龄金额	跌价准备计提金额	计提比例(%)	合计余额	跌价准备计提金额	计提比例(%)
原材料	2,926.70	14.40	0.49	1,710.37	694.16	40.59	558.05	335.04	60.04	961.29	961.29	100.00	6,156.41	2,004.89	32.57
自制半成品	946.77	90.57	9.57	274.66	264.16	96.18	2.30	1.38	60.00	65.75	65.75	100.00	1,289.48	421.86	32.72
产成品	3,356.24	57.51	1.71	243.98	137.32	56.28	157.85	105.91	67.10	1,351.85	1,351.85	100.00	5,109.92	1,652.59	32.34
发出商品	3,854.41	46.16	1.20	12.21	4.91	40.21	15.28	11.88	77.75	1.60	1.60	100.00	3,883.50	64.55	1.66
在产品	679.93			-			-			-			679.93		
委托加工物资	2,857.11			-			-			-			2,857.11		
合计	14,621.16	208.64	1.43	2,241.22	1,100.55	49.10	733.48	454.21	61.93	2,380.49	2,380.49	100.00	19,976.35	4,143.89	20.74
占存货余额比例(%)	73.19			11.22			3.67			11.92			100.00		

单位：万元

项目	2022年12月31日库龄结构														
	1年以内			1-2年			2-3年			3年以上			合计		
	库龄金额	跌价准备计提金额	计提比例(%)	库龄金额	跌价准备计提金额	计提比例(%)	库龄金额	跌价准备计提金额	计提比例(%)	库龄金额	跌价准备计提金额	计提比例(%)	合计余额	跌价准备计提金额	计提比例(%)
原材料	6,288.42	9.60	0.15	1,029.71	412.05	40.02	365.12	219.08	60.00	842.02	842.02	100.00	8,525.27	1,482.75	17.39
自制半成品	781.85	-	-	3.06	1.23	40.20	5.61	3.37	60.07	65.12	65.12	100.00	855.64	69.72	8.15

项目	2022年12月31日库龄结构														
	1年以内			1-2年			2-3年			3年以上			合计		
	库龄金额	跌价准备计提金额	计提比例(%)	库龄金额	跌价准备计提金额	计提比例(%)	库龄金额	跌价准备计提金额	计提比例(%)	库龄金额	跌价准备计提金额	计提比例(%)	合计余额	跌价准备计提金额	计提比例(%)
产成品	4,517.64	396.97	8.79	320.48	150.10	46.84	240.65	160.08	66.52	1,350.28	1,350.28	100.00	6,429.05	2,057.43	32.00
发出商品	2,517.04	2.35	0.09	17.62	7.42	42.11	0.44	0.30	68.18	2.52	2.52	100.00	2,537.62	12.59	0.50
在产品	929.33			-			-			-			929.33		
委托加工物资	2,306.48			-			-			-			2,306.48		
合计	17,340.76	408.92	2.36	1,370.87	570.80	41.64	611.82	382.83	62.57	2,259.94	2,259.94	100.00	21,583.40	3,622.49	16.78
占存货余额比例(%)	80.35			6.35			2.83			10.47			100.00		

单位：万元

项目	2021年12月31日库龄结构														
	1年以内			1-2年			2-3年			3年以上			合计		
	库龄金额	跌价准备计提金额	计提比例(%)	库龄金额	跌价准备计提金额	计提比例(%)	库龄金额	跌价准备计提金额	计提比例(%)	库龄金额	跌价准备计提金额	计提比例(%)	合计余额	跌价准备计提金额	计提比例(%)
原材料	5,180.87	0.01	0.00	399.68	159.87	40.00	111.98	67.25	60.06	889.48	889.48	100.00	6,582.01	1,116.61	16.96
自制半成品	326.02	-	-	5.61	2.24	39.93	10.96	6.58	60.04	63.02	63.02	100.00	405.61	71.84	17.71
产成品	3,112.90	176.49	5.67	321.10	163.91	51.05	254.69	166.28	65.29	1,708.10	1,708.10	100.00	5,396.79	2,214.78	41.04
发出商品	2,094.93	58.26	2.78	6.63	2.80	42.23	3.88	2.44	62.89	2.41	2.41	100.00	2,107.85	65.91	3.13
在产品	641.54			-			-			-			641.54		

项目	2021年12月31日库龄结构														
	1年以内			1-2年			2-3年			3年以上			合计		
	库龄金额	跌价准备计提金额	计提比例(%)	库龄金额	跌价准备计提金额	计提比例(%)	库龄金额	跌价准备计提金额	计提比例(%)	库龄金额	跌价准备计提金额	计提比例(%)	合计余额	跌价准备计提金额	计提比例(%)
委托加工物资	230.42			-			-			-			230.42		
合计	11,586.68	234.76	2.03	733.02	328.82	44.86	381.51	242.55	63.58	2,663.01	2,663.01	100.00	15,364.22	3,469.14	22.58
占存货余额比例(%)	75.42			4.77			2.48			17.33			100.00		

如上表所示，标的公司 3 年以上库龄存货金额较大，报告期内，标的公司 3 年以上库龄存货金额较大原因按类别列示如下：

项目	2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日	
	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
客户破产	909.60	38.21	871.74	38.57	1,256.53	47.18
售后备件	843.94	35.45	799.56	35.38	874.17	32.83
订单偏差	626.95	26.34	588.64	26.05	532.31	19.99
合计	2,380.49	100.00	2,259.94	100.00	2,663.01	100.00
占期末存货余额比例	11.92%		10.47%		17.33%	

报告期内，标的公司 3 年以上库龄存货金额占各期末存货余额比例分别为 17.33%、10.47%、11.92%，标的公司 3 年以上库龄存货金额较大主要系：（1）个别客户（主要为北汽银翔）破产导致对应存货流动性降低，库龄变长；（2）标的公司与主要客户签订的销售合同中关于售后备件的约定如下：

客户名称	约定条款
吉利汽车	自当年车型产品生产完成后，卖方须在此后的 15 年间向买方供应该年度车型的售后备件及零部件
江淮汽车	停止生产装配零部件之日起的 10 年内供应相关车型的售后备件及零部件
北汽福田	在停止配套产品供应后十年内供应相关车型的售后备件及零部件
长城汽车	配套产品批量生产结束后 10 年内供生产结束车型的售后备件及零部件
江铃汽车	确保甲方某一产品停产后 10 年内继续向甲方提供相应的售后服务件（包括二，三级零件）

如上表所示，标的公司与主要客户均约定了自当年车型产品生产完成后，标的公司须在此后的 10-15 年间向买方供应生产结束车型的售后备件及零部件，报告期内，标的公司售后备件金额分别为 874.17 万元、799.56 万元、843.94 万元；标的公司实际生产过程中，销售订单实际执行情况与客户备货通知存在差异，但为满足客户保供需求，相关存货需要提前根据客户备货通知足量备货。

标的公司库龄在 3 年以上的售后备件全额计提跌价准备主要系该部分售后备件库龄较长，且客户采购售后备件的时间难以准确预估，未来实现销售具有不确定性，报告期内，标的公司库龄在 3 年以上的售后备件期后出库情况如下：

单位：万元

时间	库龄 3 年以上的 售后备件余额	期后出库金额	期后出库比例	期后出库统计截止日
2023-12-31	843.94	2.65	0.31%	2024-5-31
2022-12-31	799.56	42.36	5.30%	2024-5-31
2021-12-31	874.17	136.15	15.57%	2024-5-31

如上表所示，报告期内，标的公司库龄 3 年以上的售后备件期后出库比例分别为 15.57%、5.30%、0.31%，期后出库比例较低，未来实现销售具有不确定性，基于谨慎性原则，标的公司对该部分存货全额计提跌价准备。

2、存货减值测试过程以及按照库龄、成本与可变现净值孰低相结合的方式计提存货跌价准备时其重叠部分的具体情况

标的公司以产品资产负债表日市场售价为基础计量存货的可变现净值，在可变现净值低于存货成本时计提跌价准备。在确定存货的可变现净值时，标的公司以取得的可靠证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。

产成品、发出商品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。

需要经过加工的材料存货，如果用其生产的产成品的可变现净值高于成本，则该材料按成本计量；如果材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本，则该材料按可变现净值计量，按其差额计提存货跌价准备。

此外，基于存货库龄较长的特点，标的公司在结合成本与可变现净值孰低法计提跌价准备的前提下，对存货按库龄计提跌价准备，具体比例如下：

资产负债表日存货库龄	存货跌价准备计提比例
1 年以内	0.00%
1-2 年	40.00%
2-3 年	60.00%
3 年以上	100.00%

标的公司存货跌价准备按库龄计提情况如下：

单位：万元

项目	2023年12月31日金额	2022年12月31日金额	2021年12月31日金额
原材料	1,980.27	1,472.97	1,116.54
自制半成品	177.00	69.71	71.84
产成品	1,544.15	1,622.86	1,989.80
发出商品	15.65	9.84	7.39
合计	3,717.07	3,175.38	3,185.57

标的公司存货跌价准备根据成本与可变现净值孰低计提情况如下：

单位：万元

项目	2023年12月31日金额	2022年12月31日金额	2021年12月31日金额
原材料	1,513.57	1,176.20	926.66
自制半成品	401.48	53.76	58.76
产成品	1,402.45	1,842.61	2,027.27
发出商品	55.45	3.61	59.28
合计	3,372.95	3,076.18	3,071.97

标的公司存货跌价准备按照库龄、成本与可变现净值孰低相结合的方式计提存货跌价准备时其重叠部分的具体情况如下：

2023年12月31日存货跌价准备重叠计提情况如下：

单位：万元

项目	不重叠计提金额	重叠计提情况			存货跌价准备余额
		库龄计提金额	预计可变现净值计提金额	按两者孰高计提金额	
原材料	493.54	1,488.96	1,511.33	1,511.35	2,004.89
自制半成品	97.64	156.62	324.22	324.22	421.86
产成品	281.21	1,319.97	1,345.43	1,371.38	1,652.59
发出商品	51.18	9.95	9.97	13.37	64.55
合计	923.57	2,975.50	3,190.95	3,220.32	4,143.89

2022年12月31日存货跌价准备重叠计提情况如下：

单位：万元

项目	不重叠计提金额	重叠计提情况			存货跌价准备余额
		库龄计提金额	预计可变现净值计提金额	按两者孰高计提金额	
原材料	315.63	1,166.42	1,167.13	1,167.13	1,482.76
自制半成品	15.95	53.76	53.76	53.76	69.71

项目	不重叠计提金额	重叠计提情况			存货跌价准备余额
		库龄计提金额	预计可变现净值计提金额	按两者孰高计提金额	
产成品	565.57	1,424.54	1,475.36	1,491.86	2,057.43
发出商品	8.65	3.38	1.42	3.94	12.59
合计	905.80	2,648.10	2,697.67	2,716.69	3,622.48

2021年12月31日存货跌价准备重叠计提情况如下：

单位：万元

项目	不重叠计提金额	重叠计提情况			存货跌价准备余额
		库龄计提金额	预计可变现净值计提金额	按两者孰高计提金额	
原材料	189.95	926.59	926.66	926.66	1,116.61
自制半成品	13.08	58.76	58.76	58.76	71.84
产成品	316.82	1,832.69	1,867.56	1,897.96	2,214.78
发出商品	64.88	0.77	1.02	1.03	65.91
合计	584.73	2,818.81	2,854.00	2,884.41	3,469.15

注：存货跌价准备余额=不重叠计提金额+重叠计提情况中的按两者孰高计提金额。

综上，标的公司按照库龄、成本与可变现净值孰低相结合的方式计提存货跌价准备具备合理性。

三、结合标的资产报告期各期主要原材料的采购数量、单价、金额等变动情况，说明主要原材料采购量与产品产量、库存的匹配性，量化分析主要原材料采购价格变动和产品销售价格对标的资产毛利率的影响情况。

（一）标的资产报告期各期主要原材料的采购数量、单价、金额等变动情况

标的公司主要原材料为电子件类、液晶屏类原材料，报告期各期主要原材料的采购数量、单价、金额等变动情况如下：

单位：万元、万颗/块、元/颗、元/块

项目	2023年度			2022年度			2021年度		
	金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价
电子件类	11,219.20	54,442.73	0.21	15,016.10	48,885.05	0.31	14,457.01	50,938.70	0.28
液晶屏幕类	14,159.09	125.93	112.44	14,468.14	115.95	124.78	7,977.15	123.32	64.68

1、电子件类原材料采购数量、单价、金额等变动情况

标的公司采购的电子件类包括各类电阻、电容、芯片等。标的公司采购的

电子件原材料型号较多，不同规格的电子件类原材料单价差异较大且细分型号市场价格难以准确取得，故以报告期内标的公司采购金额较大的芯片类原材料为例分析标的公司电子件类原材料价格波动。

报告期内，关于芯片主要市场行情详见本回复问题三之“一、请结合各产品的销售单价和数量、原材料采购价格和数量、产品细分类型和收入结构变化情况，进一步说明报告期各产品毛利率存在较大变动的原因及合理性。”之“（二）原材料市场价格变动情况”。

报告期内，标的公司芯片类原材料采购单价列示如下：

单位：万元、万颗、元/颗

项目	2023 年度			2022 年度			2021 年度		
	数量	金额	单价	数量	金额	单价	数量	金额	单价
芯片类原材料	1,766.94	6,068.73	3.43	2,543.53	10,238.46	4.03	2,431.25	10,734.62	4.42

如上表所示，报告期内，标的公司芯片类原材料采购单价整体呈现下降趋势。2022 年度整体芯片行情有所缓解，但车规级芯片由于交付周期长、生产门槛高、汽车电子需求增加，导致 2022 年部分车规级芯片仍呈现上涨趋势；实际生产过程中，单价较低通用型芯片采购数量较多，从而使得 2022 年度整体采购单价有所下降；2023 年度，整体芯片行情得到进一步缓解，从而使得整体采购单价进一步下降。

报告期内，标的公司采购的主要车规级芯片金额及单价如下表所示：

单位：万元、元/个

规格	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	采购金额	采购单价	采购金额	采购单价	采购金额	采购单价
S6J324CLSPSC20000	484.95	92.00	1,009.45	93.31	184.51	64.70
MAX96752	224.68	37.45	302.00	43.58	15.72	37.79
S6J328CLSPSC20000 (216pin) / P7604810FM0001	86.02	97.28	174.70	92.92	101.11	69.50
MIMX8UX5AVL FZAC / KCIMX8UX5AFZAC	243.77	105.53	445.79	104.20	3.43	95.30
SC667545VLU6 / SPC5606SF2VLU6	41.32	31.11	179.22	50.15	335.16	47.73

根据可比公司公开披露信息，标的公司与可比公司芯片采购价格波动趋势

一致。

可比公司	披露内容	内容来源
德赛西威 (002920.SZ)	2022年，芯片供应与原材料价格上涨问题对汽车行业的影响依然突出，德赛西威通过推动上下游信息透明度、提升重点供应链伙伴战略合作关系、拓宽供应渠道、实施战略备料等措施来应对目前上游供应对德赛西威生产经营带来的影响	2022年年度报告
华阳集团 (002906.SZ)	2022年上半年，外部环境复杂多变，我国汽车行业依然受到芯片短缺、原材料涨价等影响，尤其是3月中下旬以来	2022年半年报
均胜电子 (600699.SH)	2022年以来部分车规级芯片，尤其是MCU芯片的供应仍然紧缺，如未来汽车芯片供应问题持续存在，将可能影响到公司的经营业绩	2022年年度报告
	近年来公司上游部分原材料价格上涨较快，虽然2022年下半年以来，相关原材料价格已呈现下降趋势，但仍处于相对高位，也仍然存在部分芯片短缺并继续引发供应商涨价的风险，公司已经利用整合全球采购资源，提升公司在采购领域的整体议价能力并积极与客户协商补偿，尽量降低原材料价格上涨带来的不利因素影响，但如果未来部分原材料继续上涨，而公司无法对产品价格进行调整或对产品售价的调整不及时，将对公司当期的生产成本和利润产生不利影响	2023年年度报告
航天科技 (000901.SZ)	全球芯片组装厂复苏进度不如预期，芯片供应紧张的状态愈加凸显。由于目前全球范围内汽车芯片短缺，会影响航天科技汽车电子产品交付周期及产品成本上涨，从而影响航天科技经营情况。航天科技拟通过合理安排生产节奏，增加供应商，适时加大采购，以应对芯片短缺对航天科技产生不利影响	2022年年度报告
	2023年，由于全球芯片供给的改善以及居民生活用车需求增加，世界汽车行业的运行明显改善，全球车企销量有所回升	2023年年度报告

注：部分同行业可比上市公司未在2023年年度报告中披露原材料价格变动情况

因此，标的公司电子件类采购价格与市场价格变动趋势一致，采购价格波动具有合理性。

2、液晶屏类原材料采购数量、单价、金额等变动情况

报告期内，标的公司液晶屏按尺寸采购情况如下：

单位：万元、万个、元/个

产品类别	2023年度			2022年度			2021年度		
	采购金额	采购数量	采购单价	采购金额	采购数量	采购单价	采购金额	采购数量	采购单价
10寸以上	4,948.37	21.04	235.14	6,533.92	25.94	251.86	1,230.66	6.89	178.62
10寸以下	9,210.72	104.89	87.82	7,934.22	90.01	88.15	6,746.49	116.43	57.94
合计	14,159.09	125.93	112.44	14,468.14	115.95	124.78	7,977.15	123.32	64.68

报告期内，关于液晶屏整体市场行情参见本回复问题三之“一、请结合各产品的销售单价和数量、原材料采购价格和数量、产品细分类型和收入结构变化情况，进一步说明报告期各产品毛利率存在较大变动的原因及合理性。”之“（二）原材料市场价格变动情况”。

2020 年底，因屏幕驱动芯片的供应短缺及涨价因素向下传导至液晶屏行业，及部分玻璃基板厂商突发事件影响，液晶屏价格从 2020 年底至 2021 年下半年价格出现显著上涨；2022 年末之后，在芯片短缺行情得以缓解以及全球消费电子需求下降的大背景下，车载显示屏价格整体呈现下降趋势。

屏幕使用方面，其中电子式汽车仪表一般均使用 10 寸以下的屏幕，全液晶组合仪表及双联屏仪表使用的屏幕尺寸偏大。2022 年度，定价相对较为高端的电子式组合仪表增多，对于此部分的仪表其使用的屏幕面积更大，单块屏幕价格更高，因此 2022 年度 10 寸以下屏幕平均采购单价呈上升趋势；2022 年度，标的公司开始从事双联屏生产，其需要采购的 10 寸以上的液晶屏更多，屏幕亦更大，因此使得标的公司 2022 年度 10 寸以上屏幕平均采购单价呈上升趋势。

2023 年度，整体液晶屏行情价格呈现下降趋势，叠加标的公司原先采购产品与供应商协商年降事项，10 寸以上屏幕整体采购价格呈下降趋势；10 寸以下屏幕因产品结构因素影响，采购单价变动较小。

综上所述，标的公司屏幕采购单价情况与行业情况、标的公司产品结构情况相吻合。

此外，根据同行业公司天有为公开披露信息，标的公司与其液晶屏采购价格波动趋势一致。具体如下：

可比公司	披露内容	内容来源
天有为 (A23238)	对比发行人采购价格和行业价格走势，2020 年-2022 年，发行人液晶屏采购价格有所上升，与行业变化趋势一致，同时，由于随着汽车智能化趋势的发展，汽车电子大屏化、联屏化趋势明显，因此公司产品所使用的 10 寸以上液晶屏占比增加，带动液晶屏类原材料整体采购单价上涨。2023 年 1-6 月，发行人液晶屏采购价格略有下降，与行业价格趋势一致。	天有为首次公开发行反馈意见回复

综上，标的公司报告期各期主要原材料的采购数量、单价、金额等变动情况合理，主要原材料采购单价波动与行业一致。

（二）主要原材料采购量与产品产量、库存的匹配性

标的公司报告期按产品类别主要原材料采购量与产品产量、库存的匹配性情况如下：

1、电子式组合仪表

报告期内，电子式仪表主要原材料采购量与产品产量、库存的匹配关系如下：

项目	项目	计量单位	2023 年度/2023 年 12 月 31 日	2022 年度 /2022 年 12 月 31 日	2021 年度 /2021 年 12 月 31 日
电子式组合仪表	产品产量	万	91.74	67.86	85.59
	产品库存量	万	22.90	20.37	24.83
芯片类原材料	当期采购量	万	1,413.89	2,019.67	2,150.02
	采购产成比	-	15.41	29.76	25.12
	采购结存比	-	61.74	99.15	86.59
液晶屏类原材料	当期采购量	万	90.96	84.95	117.65
	采购产成比	-	0.99	1.25	1.37
	采购结存比	-	3.97	4.17	4.74

注：主要电子件类原材料选取芯片类原材料分析

如上表所示，报告期内，标的公司电子式组合仪表主要原材料采购量的变动趋势与产品产量的变动趋势基本一致。

电子式组合仪表由于产品类型较多，单个产品需要采购的芯片类原材料数量区间幅度较大，在 5-30 个左右，芯片采购产成比在合理区间范围内。其中 2021 年度、2022 年度采购产成比较高，而 2023 年度采购产成比较低主要系：

（1）2021 年度及 2022 年度行业普遍芯片短缺，标的公司为了保证对主机厂的供应，对芯片类材料备货较多；（2）产品结构发生一定的变化，单个产品需要使用芯片类原材料数量较少的产品在 2023 年度增加较多，具体产品产量及芯片耗用量情况如下：

单位：个、万个

产品型号	单个产品需要使用的芯片数量	2023 年度产量	2022 年度产量	2021 年度产量
吉利 BX1E	5	2.90	0.01	
吉利 SS11	13	16.75	0.00	

产品型号	单个产品需要使用的芯片数量	2023 年度产量	2022 年度产量	2021 年度产量
吉利 PA2A	11	12.08	0.52	
合计		31.73	0.53	

如上表所示，芯片类原材料低耗用的产品产量在 2023 年度产量大幅提升，从而使得 2023 年度采购产成比较低。标的公司 2023 年末芯片类原材料采购结存比较低主要系 2023 年芯片整体行情有所缓解，标的公司耗用部分原先备货原材料所致。

标的公司电子式组合仪表主要产品单个产品生产需要采购液晶屏 1 个，个别产品需要采购液晶屏 2-4 个，标的公司液晶屏采购产成比在合理区间范围内。

2、全液晶组合仪表

报告期内，全液晶仪表主要原材料采购量与产品产量、库存的匹配关系如下：

项目	项目	计量单位	2023 年度/2023 年 12 月 31 日	2022 年度 /2022 年 12 月 31 日	2021 年度 /2021 年 12 月 31 日
全液晶组合仪表	产品产量	万	11.21	12.09	4.95
	产品库存量	万	1.91	2.65	1.13
芯片类原材料	当期采购量	万	119.16	193.43	84.62
	采购产成比		10.63	16.00	17.09
	采购结存比		62.39	72.99	74.88
液晶屏类原材料	当期采购量	万	21.41	13.72	5.68
	采购产成比		1.91	1.13	1.15
	采购结存比		11.21	5.18	5.03

注：主要电子件类原材料选取芯片类原材料分析

如上表所示，标的公司全液晶组合仪表芯片类原材料采购量与产品产量的变动趋势基本一致。

标的公司全液晶组合仪表单个产品需要采购的主要芯片类原材料数量在 7-25 个左右，芯片类原材料采购产成比在合理区间范围内，其中 2021 年度、2022 年度采购产成比较高，而 2023 年度采购产成比较低主要系：（1）2021 年度及 2022 年度行业普遍芯片短缺，标的公司为了保证对主机厂的供应，对芯片类材料备货较多；（2）产品结构发生一定变化，2023 年度单个产品需要采购

芯片数量较少的产品产量情况如下：

单位：个、万个

产品型号	单个产品需要采购的芯片数量	2023 年度产量	2022 年度产量	2021 年度产量
吉利 HX11	7	4.62	1.93	-
吉利 HC11	7	2.59	-	-
合计		7.21	1.93	-

如上表所示，标的公司 2023 年度全液晶组合仪表产量中有 7.21 万个产品为单耗芯片数量为 7 个的产品，产量占比 64.32%，故 2023 年度采购产成比较低。

标的公司单个全液晶组合仪表主要产品型号需要采购液晶屏 1 个，个别型号需要采购液晶屏 3 个，标的公司液晶屏采购产成比在合理区间范围内，其中 2023 年度采购产成比相对较高主要系第四季度为传统旺季，标的公司提前对液晶屏类原材料进行了备货；标的公司液晶屏类原材料 2023 年 12 月 31 日采购结存比较高主要系全液晶组合仪表销售较好，库存结余较少。

3、双联屏仪表

报告期内，双联屏仪表主要原材料采购量与产品产量、库存的匹配关系如下：

项目	项目	计量单位	2023 年度/2023 年 12 月 31 日	2022 年度 /2022 年 12 月 31 日	2021 年度 /2021 年 12 月 31 日
双联屏仪表	产品产量	万	5.29	5.95	-
	产品库存量	万	1.62	1.26	-
芯片类原材料	当期采购量	万	151.26	216.80	-
	采购产成比	-	28.59	36.44	-
	采购结存比	-	93.37	172.06	-
液晶屏类原材料	当期采购量	万	13.56	17.28	-
	采购产成比	-	2.56	2.90	-
	采购结存比	-	8.37	13.71	-

注：主要电子件类原材料选取芯片类原材料分析

如上表所示，报告期内，标的公司双联屏组合仪表原材料的采购量与产成品的产量、库存量变动趋势基本一致。标的公司双联屏组合仪表单个产品需要采购的主要芯片类原材料数量在 24-48 个左右，芯片类原材料采购产成比在合

理区间范围内，其中 2022 年度采购产成比及采购结存比较高，而 2023 年度采购产成比及采购结存比较低主要系 2022 年度行业普遍芯片短缺，标的公司为了保证对主机厂的供应，对芯片类材料备货较多。

标的公司单个双联屏仪表主要产品型号需要采购液晶屏 2 个，个别型号需要采购液晶屏 3 个，标的公司液晶屏采购产成比在合理区间范围内。2023 年度采购结存比较低主要系标的公司生产的几何 E 双联屏 2022 年度下半年销量较好，标的公司基于整车厂商未来较好的销量预测对应备货液晶屏材料较多，而实际市场几何 E 车型销售在 2023 年上半年较为疲软，2023 年下半年后才逐渐回暖。

4、液晶屏幕、芯片等主要原材料、能源采购量与产量的匹配关系

(1) 液晶屏幕、芯片等主要原材料与产量的匹配关系

报告期内，标的公司液晶屏幕、芯片等主要原材料与产量的匹配关系如下：

项目	项目	计量单位	2023 年度/2023 年 12 月 31 日	2022 年度/2022 年 12 月 31 日	2021 年度/2021 年 12 月 31 日
芯片类原材料	当期采购量	万	1,684.31	2,429.90	2,234.64
	仪表产品产量	万	108.24	85.90	90.54
	单位产品采购量	-	15.56	28.29	24.68
液晶屏类原材料	当期采购量	万	125.93	115.95	123.33
	仪表产品产量	万	108.24	85.90	90.54
	单位产品采购量	-	1.16	1.35	1.36

报告期内，标的公司主要芯片类原材料单位产品采购量分别为 24.68 个、28.29 个、15.56 个，液晶屏幕原材料单位产品采购量分别为 1.36 个、1.35 个、1.16 个，其中 2023 年度单位产品采购芯片原材料及液晶屏幕下降主要系 2021 年度及 2022 年度行业普遍缺芯少屏，标的公司为了保证对主机厂的供应，对芯片类材料及液晶屏幕备货较多，此外标的公司 2023 年度产品结构发生了一定变化，单位耗用主要芯片类原材料（吉利 HX11 与吉利 HC11 对应汽车仪表）及液晶屏幕数量较少的产品产量占比提升。

综上，报告期内，标的公司液晶屏幕、芯片等主要原材料与产量具有匹配性。

(2) 能源采购量与产量的匹配关系

报告期内，标的公司能源采购量与产量的匹配情况如下：

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
产量 (万个)	108.24	85.90	90.54
电力采购量 (万千瓦时)	200.32	187.89	192.99
单位产品用电量 (千瓦时/个)	1.85	2.19	2.13

报告期内，标的公司用电量 2022 年度下降，2023 年度上升，与产品产量变动趋势一致。标的公司 2023 年度单位产品用电量 (千瓦时) 较低主要系标的公司空调、空压机等用电量占公司总耗电量的比重较高，该部分耗电量相对固定，2023 年度产品产量提升的同时单个产品固定耗电量下降，因此 2023 年度单位产品用电量 (千瓦时) 较低具有合理性。

标的公司实际生产过程中几乎不涉及用水消耗，标的公司报告期用水主要为生活日常用水，与标的公司同期产量之间不存在匹配关系。

(三) 量化分析主要原材料采购价格变动和产品销售价格对标的资产毛利率的影响情况

1、量化分析主要原材料采购价格变动对标的公司毛利率的影响情况

假设其他因素均不发生变化，主要原材料采购价格上涨 10%、20%、30% 以及下跌 10%、20%、30%，分别测算对毛利率的影响如下：

采购价格变动比例	项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
上涨 10%	变动后毛利率	15.00%	12.23%	18.30%
	毛利率变动百分比	-5.36	-5.38	-4.82
上涨 20%	变动后毛利率	9.64%	6.84%	13.48%
	毛利率变动百分比	-10.72	-10.76	-9.63
上涨 30%	变动后毛利率	4.28%	1.46%	8.67%
	毛利率变动百分比	-16.08	-16.14	-14.45
下降 10%	变动后毛利率	25.72%	22.99%	27.93%
	毛利率变动百分比	5.36	5.38	4.82
下降 20%	变动后毛利率	31.08%	28.37%	32.75%
	毛利率变动百分比	10.72	10.76	9.63
下降 30%	变动后毛利率	36.44%	33.75%	37.57%

采购价格变动比例	项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
	毛利率变动百分比	16.08	16.14	14.45

如上表所示，标的公司主要原材料采购价格上涨 10% 会造成报告期毛利率分别降低 4.82 个百分点、5.38 个百分点以及 5.36 个百分点，主要原材料采购价格下降 10% 会造成报告期毛利率分别上涨 4.82 个百分点、5.38 个百分点以及 5.36 个百分点，结合材料成本占公司营业成本 90% 以上，标的公司毛利率对主要原材料价格的波动较为敏感，若标的公司无法将原材料价格上涨的压力向下游客户传导，将对标的公司毛利率产生不利影响。

2、量化分析产品销售价格变动对标的公司毛利率的影响情况

假设其他因素均不发生变化，产品销售价格下降 10%、20%、30% 以及上涨 10%、20%、30%，分别测算对毛利率的影响如下：

销售价格变动比例	项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
下降 10%	变动后毛利率	11.59%	8.55%	14.66%
	毛利率变动百分比	-8.77	-9.05	-8.46
下降 20%	变动后毛利率	0.65%	-2.74%	4.11%
	毛利率变动百分比	-19.71	-20.35	-19.01
下降 30%	变动后毛利率	-13.38%	-17.21%	-9.41%
	毛利率变动百分比	-33.74	-34.82	-32.53
上涨 10%	变动后毛利率	27.55%	25.03%	30.05%
	毛利率变动百分比	7.19	7.42	6.93
上涨 20%	变动后毛利率	33.54%	31.23%	35.83%
	毛利率变动百分比	13.18	13.62	12.72
上涨 30%	变动后毛利率	38.62%	36.48%	40.74%
	毛利率变动百分比	18.26	18.87	17.62

如上表所示，标的公司产品销售价格下降 10% 会造成报告期毛利率分别降低 8.46 个百分点、9.05 个百分点以及 8.77 个百分点，产品销售价格上涨 10% 会造成报告期毛利率分别上升 6.93 个百分点、7.42 个百分点以及 7.19 个百分点。

综上，标的公司产品销售价格对毛利率的影响较主要原材料价格对毛利率的影响更大。

四、报告期各期标的资产委托加工的具体情况，包括委托加工模式、采购金额及占比、委托加工部分是否属于关键工序和技术以及及是否涉及技术保密、委托加工定价的确定方式、成本核算与结转方式等，进一步说明委托加工合作方的选择标准和稳定性，对主要委托加工供应商是否存在重大依赖。

(一) 报告期各期标的资产委托加工的具体情况，包括委托加工模式、采购金额及占比、委托加工部分是否属于关键工序和技术以及及是否涉及技术保密、委托加工定价的确定方式、成本核算与结转方式等

1、委托加工模式

标的公司报告期委外加工的工序主要为液晶屏幕贴合工序，由标的公司提供主要原材料，受托方按照标的公司的要求制造货物并收取加工费和代垫部分辅助材料加工。

2、委托加工采购金额及占比

报告期内，标的公司委外加工占采购总额的情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
委外加工采购金额	2,112.54	2,275.34	437.61
占采购总额的比例	5.96%	5.74%	1.45%

如上表所示，报告期内，标的公司委外加工采购金额分别为 437.61 万元、2,275.34 万元、2,112.54 万元，占报告期采购总额的比例分别为 1.45%、5.74%、5.96%。

2021 年度，委外加工采购金额较低，占采购额比例较低主要系标的公司 2021 年开始生产全液晶组合仪表，2022 年开始生产双联屏组合仪表，全液晶组合仪表及双联屏组合仪表涉及液晶屏贴合工序，而标的公司传统的电子式仪表无需委外进行液晶屏贴合，故 2022 年及 2023 年委外加工金额相较于 2021 年度大幅上升。

3、委托加工部分是否属于关键工序和技术以及及是否涉及技术保密

报告期内，标的公司委外加工部分主要为液晶屏幕贴合工序，其他生产流程中的工序依靠自身设备及人员完成，在电子行业中，液晶屏幕贴合生产环节

技术成熟、工艺流程标准化，主要通过采购自动化生产设备进行生产，具有较强的通用性，不属于关键工序和技术，也不涉及标的公司技术保密。

4、标的公司液晶屏幕贴合生产环节采用委托生产的原因

标的公司液晶屏幕贴合生产环节采用委托生产主要系：

(1) 2021 年开始，标的公司客户部分产品的需求有所变化，相较传统的生产工艺，全液晶组合仪表和双联屏仪表增加了屏幕贴合的工艺要求，该工艺需要配合专业的生产设备及专业人才，预计单条设备生产线投入在 600 万元-1000 万元，投资额较高；

(2) 液晶屏幕贴合工艺技术成熟、工艺流程标准化且市场竞争充分，除报告期内为标的公司提供委托加工的服务商外，市场中能够提供相同服务能力的专业化厂商众多，如煜博汽车电子（滁州）有限公司、深圳秋田微电子股份有限公司等上市公司或非上市公司，价格较为公允；

(3) 标的公司能够对委托加工实施全流程的质量控制

①事前质量控制：标的公司实施合格委托加工厂商选取及评估，并实施动态管理，确保委托加工厂商满足产品质量控制要求。标的公司建立了较为完善的委托加工厂商调查流程，从资质、设备、历史生产加工经验及业绩等方面综合评价新增委托加工厂商是否具备提供合格产品的能力，新增委托加工厂商纳入合格供方档案管理后，标的公司根据其产品加工质量、服务等信息定期考核评价；

②事中质量控制：委托加工合同明确约定质量控制条款。标的公司与委托加工厂商以合同形式约定加工工艺流程、技术标准、质量要求、验收标准等。同时针对重要或首批生产的委托加工业务，公司负责跟踪生产，并通过定期与不定期现场相结合的方式监督外协厂商生产过程以保证委托加工业务质量；

③事后质量控制：严格实施委托加工产品质量检验。委托加工完成后，标的公司按照产品要求对委托加工产品进行检验或者验证，检验或者验证合格后方可办理入库手续。

5、委托加工定价的确定方式及定价公允性

报告期内，标的公司委外加工厂商提供的加工服务均为定制化加工，所加工产品的工艺、规格、型号、尺寸存在一定差异，标的公司主要通过询比价、协商等对委托加工费进行定价，公开市场上难以找到相同产品的价格作为参考。标的公司询价过程中，获取了相同产品规格不同委外加工厂商的报价，部分相同规格型号的不同委托加工商报价对比如下：

产品名称	报价供应商	确定供应商	报价（套/元）	备注
吉利 SX12	苏州桐力	芜湖长信	411.57	桐力贴合+特宜盖板
	芜湖长信		384.20	-
	伟时股份		400.59	-
福田 HC1	芜湖长信	芜湖长信	102.83	与标的公司距离较近，沟通较为便捷，确定为芜湖长信
	苏州桐力		127.69	桐力贴合+长信盖板
	深圳轩彩		100.00	-
	秋田微		108.00	-
吉利 AC1E	芜湖长信	芜湖长信	146.18	-
	秋田微		155.00	-
吉利 HX11	苏州桐力	苏州桐力	105.00	-
	深圳轩彩		115.00	-

如上表所示，不同委托加工厂商对同种产品的委托加工服务报价整体差异较小。标的公司依据报价、服务质量等综合选定委托加工供应商，相关定价具有市场化特点，具有公允性。

标的公司委托加工定价遵循市场化定价原则，综合考虑所需要的委外加工工序、规模、委外厂商的生产能力、质量水平、交货速度、地理位置等因素，选取符合要求的委外厂商询价比价，在此基础上，标的公司与委外厂商协商确定交易价格，标的公司委托加工定价公允。

6、委托加工成本核算与结转方式等

标的公司委外加工成本核算与结转方式具体过程如下：

（1）标的公司根据生产计划，生成委外订单并下达给委外供应商，将所需材料备齐后发往委外供应商，会计分录如下：

借：委托加工物资

贷：原材料

(2) 委外工序完成，经验收合格，对加工费进行结算或暂估，将验收合格的委外加工件办理入库，会计分录如下：

借：原材料/自制半成品

贷：应付账款-加工费

贷：委托加工物资

(3) 生产过程中领用回收的加工物资并加工至完工产品时，标的公司将实际耗用的材料成本等结转生产成本，会计分录如下：

借：生产成本

贷：原材料/自制半成品

标的公司委托加工物资按生产订单核算相关成本，委托加工物资收回时，委托加工物资成本与加工费一同转入原材料，委托加工物资成本核算及结转方法合理。

报告期内，标的公司委托加工物资最终销售实现情况如下：

单位：万元

时点	委托加工物资结存金额	期后销售金额	期后销售比例	期后截止日期
2023年12月31日	2,857.11	2,810.77	98.38%	2024年5月31日
2022年12月31日	2,306.48	2,286.62	99.14%	2024年5月31日
2021年12月31日	230.42	230.42	100.00%	2024年5月31日

如上表所示，报告期内，标的公司委托加工物资期后销售比例分别为100.00%、99.14%、98.38%，期后最终销售比例较高。

(二) 委托加工合作方的选择标准和稳定性，对主要委托加工供应商是否存在重大依赖

标的公司在选择委托合作方时的主要选择标准如下：①价格处于行业正常水平；②不存在重大环保、安全生产隐患；③产能规模、生产能力、供货速度能够满足标的公司的生产工期需求；④生产工艺符合标的公司的质量标准；⑤考虑运输距离，就近选择。标的公司通过供应商准入、询比价以及动态调整的

方式持续跟踪委托加工商经营情况及准入条件。采购部对委外供应商进行日常不定期考评，每年末由采购部会同质量部门根据供应商评价准则以及当年情况等，对供应商的供货能力、供货价格、质量及服务情况实施一次总评审。通过定期及不定期对供应商进行考核评审，重点关注供应商供货质量、供货周期及后续服务能力，并不断发掘优秀的新供应商，持续优化供应商名单，保证委外厂商的交付效率。

报告期内，标的公司委外加工的主要供应商采购情况如下：

单位：万元

供应商	2023 年度	2022 年度	2021 年度
芜湖长信科技股份有限公司	930.32	1,414.20	6.06
苏州桐力光电股份有限公司	565.23	180.32	11.68
佛吉亚（广州）汽车部件系统有限公司	9.66	629.02	345.44
南京帝华光电有限公司	411.78	46.52	74.43
合计	1,916.99	2,270.06	437.61
占委外加工总采购额比例	90.74%	99.77%	100.00%

如上表所示，标的公司委托加工合作方相对稳定，报告期内标的公司委外加工供应商主要为芜湖长信科技股份有限公司（以下简称“芜湖长信”）、苏州桐力光电股份有限公司（以下简称“苏州桐力”）、佛吉亚（广州）汽车部件系统有限公司（以下简称“佛吉亚”）、南京帝华光电有限公司（以下简称“南京帝华”）。2022 年度开始，标的公司对芜湖长信、苏州桐力委外加工采购额大幅上升，逐步替代佛吉亚成为标的公司主要委外加工供应商，主要系：

（1）价格因素：在贴合质量接近的情况下，佛吉亚屏幕贴合单价普遍高于芜湖长信、苏州桐力；（2）距离因素，芜湖长信、苏州桐力均处于标的公司周边城市，距离较近，而佛吉亚较远，标的公司选择芜湖长信、苏州桐力更节约材料运输成本。

标的公司委托加工环节均为液晶屏幕贴合工序，该工序技术成熟、工艺流程标准化，除报告期内为标的公司提供委托加工的服务商外，市场中能够提供相同服务能力的专业化厂商众多，如煜博汽车电子（滁州）有限公司、深圳秋田微电子股份有限公司等上市公司或非上市公司，市场竞争充分。

综上，标的公司委托加工环节技术成熟、工艺流程标准化，市场中能够提供相同服务能力的专业化厂商众多，对主要委托加工供应商不存在重大依赖。

五、补充披露情况

1、上市公司已在《重组报告书》“第四节 交易标的基本情况”之“七、最近三年主营业务发展情况”之“（五）销售情况和主要客户”中补充披露了标的公司的库存商品、发出商品期末余额、在手订单、收入规模匹配情况，标的公司与同行业存货与营业收入变动的趋势情况以及存货期后销售情况；

2、上市公司已在《重组报告书》“第四节 交易标的基本情况”之“七、最近三年主营业务发展情况”之“（六）采购情况和主要供应商”中补充披露了标的公司的采购销售周期；

3、上市公司已在《重组报告书》“第九节 管理层讨论与分析”之“三、标的公司的财务状况、盈利能力及现金流量分析”之“（一）财务状况分析”之“1、资产构成分析”之“（1）流动资产分析”中补充披露了标的公司按照存货类别及库龄说明存货跌价准备计提的具体金额，结合标的公司存货库龄结构及减值测试过程，以及按照库龄、成本与可变现净值孰低相结合的方式计提存货跌价准备时其重叠部分的具体情况，说明存货跌价准备计提的合理性；

4、上市公司已在《重组报告书》“第四节 交易标的基本情况”之“七、最近三年主营业务发展情况”之“（六）采购情况和主要供应商”中补充披露了结合标的公司报告期各期主要原材料的采购数量、单价、金额等变动情况，说明主要原材料采购量与产品产量、库存的匹配性，量化分析主要原材料采购价格变动对标的公司毛利率的影响情况；

5、上市公司已在《重组报告书》“第四节 交易标的基本情况”之“七、最近三年主营业务发展情况”之“（五）销售情况和主要客户”中补充披露了量化分析产品销售价格变动对标的公司毛利率的影响情况；

6、上市公司已在《重组报告书》“第九节 管理层讨论与分析”之“三、标的公司的财务状况、盈利能力及现金流量分析”之“（一）财务状况分析”之“1、资产构成分析”之“（1）流动资产分析”中补充披露了报告期各期标的公司委托加工的具体情况，包括委托加工模式、采购金额及占比、委托加工

部分是否属于关键工序和技术以及是否涉及技术保密、委托加工定价的确定方式、成本核算与结转方式等，进一步说明委托加工合作方的选择标准和稳定性，对主要委托加工供应商是否存在重大依赖。

六、中介机构核查意见

（一）核查程序

针对存货事项，会计师主要执行了以下核查程序：

1、查阅《重组报告书》，确定补充披露情况；

2、访谈财务负责人，了解存货跌价准备计提的政策，获取并复核标的公司存货库龄明细表，对存货跌价准备计提金额进行复核，检查存货跌价准备计提金额是否符合标的公司相关会计政策；

3、获取报告期各期末在手订单明细表，分析在手订单情况，分析标的公司库存商品、发出商品期末余额是否与在手订单、收入规模相匹配；

4、获取报告期期末至 2024 年 4 月底产品销售清单，结合报告期的销售收入、采购销售周期，分析存货期后销售情况；

5、查询可比公司的报告期存货结构、营业收入，分析存货与营业收入变动的趋势与同行业是否一致；

6、获取标的公司采购明细表，统计报告期标的公司主要原材料的采购金额、采购数量和单价情况，分析主要原材料报告期单价变动原因以及主要原材料采购量与产品产量、库存的匹配性，分析主要原材料采购价格变动以及产品销售价格对标的公司毛利率的影响情况；

7、了解标的公司委外加工的具体流程，包括委托加工模式、委托加工定价的确定方式、委托加工合作方的选择标准、成本核算与结转方式等，分析报告期委外加工金额及占比波动情况，分析标的公司对主要委托加工供应商是否存在重大依赖。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

1、标的公司库存商品、发出商品期末余额与在手订单、收入规模相匹配，存货与营业收入变动的趋势与同行业一致；

2、标的公司存货跌价准备计提符合企业会计准则的规定，具有合理性；

3、标的公司主要原材料采购量与产品产量、库存的匹配，主要原材料采购价格变动对标的公司毛利率的影响程度小于产品销售价格对标的公司毛利率的影响程度；

4、标的公司委托加工部分不属于关键工序和技术，不涉及技术保密。标的公司委托加工定价的确定方式、成本核算与结转方式合理，委托加工合作方的稳定性较强，对主要委托加工供应商不存在重大依赖。

问题六、申请文件显示：（1）报告期内，标的资产销售商品、提供劳务收到的现金分别为 13,557.20 万元、13,815.68 万元和 9,762.47 万元，购买商品、接受劳务支付的现金分别为 8,459.60 万元、10,586.41 万元和 6,134.55 万元，与标的资产收入和采购规模存在较大差异，主要系标的资产报告期内与下游整车厂商及上游供应商采用较高比例的票据结算；（2）2023 年 1-9 月标的资产经营性活动产生的现金流量净额为负主要系为应对资金紧张，经与第一大客户吉利汽车沟通，2022 年末标的资产提前收回其部分应收款项；（3）2021 年和 2022 年度，收回投资收到的现金分别为 15,690.00 万元和 8,260.00 万元，投资支付的现金分别为 16,220.00 万元和 8,160.00 万元；（4）报告期内，标的资产为满足供应商付款需求及短期资金周转，存在通过无真实交易背景的背书转入向票据服务商购买票据、背书转出进行票据贴现、将部分金额较大的票据转让换取金额较小的票据情况。

请上市公司补充说明：（1）结合报告期各期标的资产与客户、供应商以及票据服务商的票据结算和交易情况，说明标的资产销售商品、提供劳务收到的现金和购买商品、接受劳务支付的现金远低于主营业务收入和采购金额的合理性；（2）结合 2022 年和 2023 年 1-9 月销售商品、提供劳务收到的现金的情况，说明 2022 年末标的资产提前收回第一大客户吉利汽车部分应收款项的合理性；（3）结合标的资产的生产经营情况和具体投资活动，说明 2021 年和 2022 年投资活动收到和支付的现金较大的原因及合理性；（4）标的资产从事

无真实交易背景的商业票据背书转让的具体情况，包括票据服务商的基本情况、与标的资产及其实际控制人、董事、监事、高管或其他关联方是否存在关联关系或其他利益关系、票据交易的金额、发生时间等情况，是否存在资金占用或财务资助，相关交易对现金流量的影响情况，以及对应的具体会计处理。结合应收票据、应付票据、其他流动资产等会计科目，说明各报告期票据收付的发生额，发生金额与标的资产业务规模是否相匹配。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

答复：

一、结合报告期各期标的资产与客户、供应商以及票据服务商的票据结算和交易情况，说明标的资产销售商品、提供劳务收到的现金和购买商品、接受劳务支付的现金远低于主营业务收入和采购金额的合理性；

报告期内，对标的公司销售商品、提供劳务收到的现金和购买商品、接受劳务支付的现金勾稽情况如下表：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
营业收入	49,476.75	43,587.43	37,318.63
加：销项税	6,397.75	5,561.59	5,090.71
减：应收票据增加	-3,461.90	-1,649.56	1,379.76
加：其他流动负债增加	-3,257.90	-1,716.24	1,352.84
减：应收账款增加	6,725.90	-1,508.88	626.52
减：应收账款核销	-	156.84	-
加：合同负债增加	-1,005.93	198.93	684.53
减：应收票据背书转让	41,362.67	42,508.50	36,784.40
加：无真实交易背景票据转让	6,264.65	8,616.81	9,097.76
减：应收款项融资增加	-166.37	2,645.61	1,196.60
减：已贴现未到期不符合终止确认条件的应收票据的减少		280.35	-
销售商品收到的现金	13,415.02	13,815.68	13,557.20

(续)

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
营业成本	39,404.09	35,912.86	28,691.73

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
加：存货增加	-1,607.05	6,219.17	4,032.94
加：预付款项增加	-165.25	83.00	-49.53
加：进项税等	4,897.01	5,284.36	4,467.50
减：折旧摊销等	831.24	759.16	741.64
加：增加的票据保证金	-1,000.00	1,000.00	-
减：应付票据增加	-1,000.00	1,000.00	-
减：应付账款增加	-414.86	2,790.67	-91.42
减：成本中的薪酬	1,562.21	1,483.05	1,447.97
减：预付、应付款中非经营性（或费用性质）	-147.85	91.56	173.05
加：费用中的物料领用	469.56	575.87	461.88
减：应收票据背书	40,722.81	41,656.83	36,265.80
加：无真实交易背景票据转让	6,264.65	8,616.81	9,097.76
加：跌价存货转销	813.63	675.60	294.36
购买商品支付的现金	7,523.09	10,586.41	8,459.60

由上表可见，标的公司销售商品、提供劳务收到的现金和购买商品、接受劳务支付的现金远低于主营业务收入和采购金额，主要系标的公司在报告期内与下游整车厂商及上游供应商采用较高比例的票据结算所致。其中，2021 年至 2023 年 1-9 月，剔除无真实交易背景票据转让后，采用票据结算金额分别为 27,686.64 万元、33,891.69 万元、35,098.02 万元。

标的公司收到票据后，根据资金管理需求，优先考虑将票据背书转让给相关供应商。标的公司与客户、供应商协商确定采用票据结算方式，符合行业惯例；且报告期内，主要客户、供应商的结算方式未发生变动，与该类客户、供应商对外结算方式不存在重大差异。

另外，由于短期资金及票据周转需要，标的公司还存在与票据服务商进行大票换小票、贴现、买票等情形，标的公司在编制现金流量时，已剔除了这部分无真实交易背景的商业票据转让对销售商品、提供劳务收到的现金和购买商品、接受劳务支付的现金的影响。

综上所述，标的公司销售商品、提供劳务收到的现金和购买商品、接受劳务支付的现金远低于主营业务收入和采购金额具有合理性。

二、结合 2022 年和 2023 年 1-9 月销售商品、提供劳务收到的现金的情况，说明 2022 年末标的资产提前收回第一大客户吉利汽车部分应收款项的合理性；

2022 年和 2023 年，标的公司与第一大客户吉利汽车收入与回款情况如下表：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
本期收入	28,293.99	21,578.07
本期实际回款	25,869.56	23,336.77
实际回款比例	91.43%	108.15%

注 1：统计的本期回款不包含质量扣款等抵应收的情况。

注 2：由于收入金额为不含税金额，回款金额为含税金额，2022 年度实际回款高于当期收入。

2022 年标的公司为吉利汽车所供几何 E、ICON 两个项目均为双联屏仪表，其原材料中液晶屏、芯片等占用资金较大，且 2022 年度标的公司对吉利汽车收入较上期增长 146.26%。标的公司为应对暂时性资金紧张，并更好地为第一大客户吉利汽车保供，标的公司经与吉利汽车沟通，申请了临时适当缩减信用期。因此，在 2022 年提前收回部分应收款项。

报告期各期末，标的公司对吉利汽车的应收账款余额及信用期如下表所示：

项目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
应收账款余额	8,797.77	2,820.16	2,261.26
信用期	75 天	30 天	75 天

综上，2022 年末标的公司提前收回第一大客户吉利汽车部分应收款项具有合理性。

三、结合标的资产的生产经营情况和具体投资活动，说明 2021 年和 2022 年投资活动收到和支付的现金较大的原因及合理性。

报告期内，标的公司具体投资情况如下：

单位：万元

现金流量表项目	类型	2023 年度	2022 年度	2021 年度
投资支付的现金	非保本浮动收益理财产品购入	100.00	8,160.00	15,770.00
	精锐检测股权收购款			450.00
	合计	100.00	8,160.00	16,220.00

现金流量表项目	类型	2023 年度	2022 年度	2021 年度
收回投资收到的现金	非保本浮动收益理财产品赎回		8,260.00	15,690.00

如上表所示，标的公司 2021 年度、2022 年度投资活动收到和支付的现金较大主要系标的公司 2021 年度及 2022 年度循环购入了期限较短的非保本浮动收益理财产品，2021 年度及 2022 年度平均每次购买理财产品金额分别为 321.84 万元及 408.00 万元，故虽然 2021 年度及 2022 年度理财产品投资活动收到和支付的现金发生额较大，但实际用于理财产品的本金较少。

标的公司 2023 年度购入理财产品较少主要系：（1）标的公司报告期经营净现金流分别为-2,634.18 万元、-1,782.59 万元、-2,890.18 万元，报告期经营净现金流持续为负，现金流较为短缺；（2）进入 2023 年度，理财产品的收益率较 2021 年度及 2022 年度下降，同时非保本浮动收益理财产品的投资风险加大，因现金流短缺举债的成本高于投资理财产品收益。

综上，标的公司 2021 年和 2022 年投资活动收到和支付的现金较大具有合理性。

四、标的资产从事无真实交易背景的商业票据背书转让的具体情况，包括票据服务商的基本情况、与标的资产及其实际控制人、董事、监事、高管或其他关联方是否存在关联关系或其他利益关系、票据交易的金额、发生时间等情况，是否存在资金占用或财务资助，相关交易对现金流量的影响情况，以及对应的具体会计处理。结合应收票据、应付票据、其他流动资产等会计科目，说明各报告期票据收付的发生额，发生金额与标的资产业务规模是否相匹配。

（一）标的资产从事无真实交易背景的商业票据背书转让的具体情况，包括票据服务商的基本情况、与标的资产及其实际控制人、董事、监事、高管或其他关联方是否存在关联关系或其他利益关系、票据交易的金额、发生时间等情况，是否存在资金占用或财务资助，相关交易对现金流量的影响情况，以及对应的具体会计处理。

1、票据服务商的基本情况、与标的资产及其实际控制人、董事、监事、高管或其他关联方是否存在关联关系或其他利益关系

报告期内，由于短期资金及票据周转需要，标的公司无真实交易背景的票

据往来主要形式分为大票换小票、贴现、买票三类，涉及的票据服务商包括江苏贝达供应链有限公司、丹阳市羽佳电器商贸有限公司及丹阳森培贸易有限公司。上述三家企业与标的公司不存在关联关系，具体情况如下：

(1) 江苏贝达供应链有限公司

企业名称	江苏贝达供应链有限公司
成立日期	2018-08-06
地址	丹阳市开发区报业大厦 A9
法定代表人	孙逸仙
股权结构	王红云持股 100%，孙逸仙担任法人、执行董事
营业范围	供应链管理服务，橡胶制品、塑料制品、皮革制品、机械设备、五金产品、电子产品、纺织品、服装、建材、钢材、体育用品、汽车零配件、花卉销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

(2) 丹阳市羽佳电器商贸有限公司

企业名称	丹阳市羽佳电器商贸有限公司
成立日期	2013-03-25
地址	丹阳市丹北镇群益村
法定代表人	蒋素琴
股权结构	孙逸仙持股 60%，蒋素琴持股 40%
营业范围	家用电器、金属材料、塑料粒子、五金件批发、零售，家电维修服务。（依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动）

(3) 丹阳森培贸易有限公司

企业名称	丹阳森培贸易有限公司
成立日期	2019-10-17
地址	丹阳市开发区丹桂路 59 号
法定代表人	蒋跃军
股权结构	蒋跃军持股 100%，蒋素琴任监事
营业范围	五金产品、电子产品、汽车配件、建材、眼镜、工具的零售与批发。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）一般项目：信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；软件销售；软件开发；软件外包服务；计算机软硬件及辅助设备零售；信息技术咨询服务（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）

根据通过查询国家企业信用信息公示系统、企查查等网站，以及查阅上述票据服务商的工商档案、标的公司对公账户流水及票据台账，并对蒋跃军、蒋素琴、孙逸仙进行了访谈，蒋跃军及孙逸仙为夫妻关系、蒋跃军及蒋素琴为母

子关系，上述三家票据服务商均为蒋跃军及孙逸仙夫妇实际运营，主要从事票据服务。江苏贝达供应链有限公司、丹阳市羽佳电器商贸有限公司及丹阳森培贸易有限公司与标的公司及其实际控制人、董事、监事、高管或其他关联方不存在关联关系或其他利益关系。

2、票据交易的金额、发生时间等情况

标的公司无真实交易背景的票据往来主要形式分为大票换小票、贴现、买票三类，具体金额及往来情况如下：

(1) 大票换小票

标的公司收到客户背书转让的承兑汇票，因票面金额较大，不便向供应商支付货款，因此标的公司将其背书转让给票据服务商并由其向标的公司等额背书转让票面金额较小的承兑汇票，拆分承兑不足部分由票据服务商对公转账补齐，拆分承兑多余部分由标的公司对公账户转账至票据服务商对公账户。

报告期内，大票换小票涉及的票据张数、金额及多退少补情况如下：

单位：万元

项目	2023年	2022年	2021年
江苏贝达供应链有限公司			
拆出票据金额	3,076.03		3,851.38
拆出票据张数	5		12
拆入票据金额	3,075.37		3,850.98
拆入票据张数	201		250
拆入不足收款金额	0.66		0.41
拆入超出退款金额	-	-	-
丹阳市羽佳电器商贸有限公司			
拆出票据金额	828.62	8,616.81	4,713.09
拆出票据张数	2	24	25
拆入票据金额	828.53	8,613.85	4,711.99
拆入票据张数	39	452	308
拆入不足收款金额	0.09	2.97	1.10
拆入超出退款金额	-	-	-
丹阳森培贸易有限公司			
拆出票据金额	700.00	-	-

项目	2023年	2022年	2021年
拆出票据张数	3	-	-
拆入票据金额	699.87	-	-
拆入票据张数	40	-	-
拆入不足收款金额	0.13	-	-
拆入超出退款金额	-	-	-

(2) 贴现

标的公司出于短期内资金周转需要，由于向银行贴现手续较为繁琐、标的公司在贴现银行未获取授信等考虑，将票据背书转让给票据服务商并由其向标的公司对公账户打款票据票面金额，标的公司向票据服务商支付贴现费用。

报告期内，背书的票据金额以及收到的转账金额情况如下：

单位：万元

项目	2023年	2022年	2021年
江苏贝达供应链有限公司			
拆出票据张数	-	-	3
拆出票据金额	-	-	433.28
收到贴现金额	-	-	433.28
丹阳市羽佳电器商贸有限公司			
拆出票据张数	2	-	1
拆出票据金额	1,660.00	-	100.00
收到贴现金额	1,160.00	-	100.00
不足票据张数	1	-	-
不足票据金额	500.00	-	-

注：拆出票据票面金额为 1,000.00 万元，对方由于贴现金额不足，背书一张票面金额为 500.00 万元的票据给标的公司作为补差，因此支付的贴息金额按票面金额 500.00 万元计算。

2021年，标的公司将票据背书至丹阳市羽佳电器商贸有限公司、江苏贝达供应链有限公司后，上述主体将票面金额转至标的公司账户，由标的公司财务人员支付对应的利息费用，相关主体及金额情况如下：

单位：万元

企业名称	票据金额	承兑单位 是否为 “6+9” 银行	票据到期日	利率	利息 金额	转账日期
丹阳市羽佳电器 商贸有限公司	100.00	否	2021/10/30	0.95%	0.95	2021/8/31
江苏贝达供应链 有限公司	227.34	是	2021/9/17 、 2021/9/26	1.30%	2.96	2021/6/28
江苏贝达供应链 有限公司	205.94	是	2021/9/26	1.45%	2.98	2021/5/27
合计					6.89	-

2023 年，标的公司将票据背书至丹阳市羽佳电器商贸有限公司后，上述主体将票面金额转至标的公司账户，并由标的公司财务人员支付上述利息费用，相关主体及金额如下：

单位：万元

企业名称	票据金额	承兑单位 是否为 “6+9” 银行	票据到期 日	利率	利息金 额	转账日期
丹阳市羽佳电器商贸有 限公司	500.00[注]	是	2023/6/19	1.15%	5.75	2023/1/6
丹阳市羽佳电器商贸有 限公司	660.00	是	2023/5/11	1.10%	7.26	2023/1/12
合计					13.01	-

注：拆出票据票面金额为 1,000.00 万元，对方由于贴现金额不足，背书一张票面金额为 500.00 万元的票据给标的公司作为补差，因此支付的贴息金额按票面金额 500.00 万元计算。

上述利息金额由双方根据票据开具银行、距到期日时间间隔长短等协商确定，利率在 0.95%至 1.45%之间，不存在异常计息的情况。

报告期内，标的公司票据贴现利息与票据贴现金额的匹配情况如下：

单位：万元、天

期间	贴现金额	贴现利息	平均贴现天数	平均年化利率	市场贴现率
2023 年度	1,160.00	13.01	93.19	4.33%	-
2021 年度	533.28	6.89	139.40	3.34%	2.61%

注：1、平均贴现天数=各笔贴现票据票面金额÷合计贴现票据票面金额*各笔票据到期日与贴现日的间隔天数（含当天）；平均年化利率=票据贴现利息÷平均贴现天数÷票据贴现金额*360；

注 2：市场贴现率为国股银票转贴现（BAEX-1）利率（1 年），取按日计算的算数平均数；2023 年的市场贴现率未公布。2022 年度，标的公司无票据贴现。

报告期内，标的公司票据贴现利率受票据贴现规模、贴现天数、市场利率水平、贴现时点等影响，系参考市场贴现利率并由双方协商确定，未明显偏离

市场利率水平。

(3) 买票

标的公司出于票据阶段性紧缺，通过标的公司账户向票据服务商转账支付，购买相应票据。

报告期内，标的公司买入的票据金额以及转账支付金额情况如下：

单位：万元

项目	2023年			2022年			2021年		
	收取票据张数	收取票据金额	支付金额	收取票据张数	收取票据金额	支付金额	收取票据张数	收取票据金额	支付金额
江苏贝达供应链有限公司	13	943.68	943.68	-	-	-	82	1,751.35	1,751.35
丹阳市羽佳电器商贸有限公司	2	225.00	225.00	45	1,401.00	1,401.00	30	449.14	449.14
丹阳森培贸易有限公司	1	200.00	200.00	-	-	-	-	-	-
合计	16.00	1,368.68	1,368.68	45	1,401.00	1,401.00	112	2,200.49	2,110.49

标的公司进行买票，时间较为分散，主要系标的公司在手票据无较为合适票据支付，因此购买票据作为扩充。

2021年至2023年9月，标的公司支付票面金额后，第三方将相应票面金额的票据背书转让至标的公司，将相关利息费用支付至关联方姚伟芳个人账户；2023年10月起，第三方将相关利息费用支付至标的公司。具体情况如下：

单位：万元

项目	2023年度	2022年度	2021年度
票据金额	1,368.68	1,401.00	2,200.49
利息金额	11.38	12.22	18.16
利率	0.83%	0.87%	0.83%

报告期内，标的公司票据金额与票据利息金额的匹配情况如下：

单位：万元、天

期间	票据金额	利息金额	平均背书天数	平均年化利率	市场贴现利率
2023年度	1,368.68	11.38	180.43	1.66%	-
2022年度	1,401.00	12.22	177.37	1.77%	1.96%
2021年度	2,200.49	18.16	174.11	1.71%	2.61%

注：1、平均背书天数=各笔背书转让至标的公司的票据票面金额÷合计背书转让至标的公司票据票面金额*各笔票据到期日与背书日的间隔天数（含当天）；平均年化利率=利

息金额÷平均背书天数÷票据金额*360；

注 2：市场贴现率为国股银票转贴现（BAEX-1）利率（1 年），取按日计算的算数平均数；2022 年数据公布至 2022 年 6 月 24 日，所以市场贴现率为计算到该日期的算数平均数；2023 年的市场贴现率未公布。

由于上述第三方背书转让的票据主要为非“6+9”票据，承兑单位多为地方性银行，且票据票面金额普遍较小，根据双方参考市场贴现利率，综合考虑根据票据规模、到期时间、市场利率水平等影响，由各方协商确定利率后进行结算，未明显偏离市场利率水平。

由于上述第三方背书转让的票据主要为非“6+9”票据，且距离票据到期日的时间间隔较近，根据双方参考市场贴现利率，综合考虑根据票据规模、到期时间、市场利率水平等影响，由各方协商确定利率后进行结算。

整体而言，标的公司贴现的平均年化利率较买票高，主要系票据质量、票据交易紧迫性等有所影响，同时票据服务商运营模式主要为通过票据交换的利率差进行盈利，因此利率存在一定差异。

3、是否存在资金占用或财务资助，相关交易对现金流量的影响情况，以及对应的具体会计处理

（1）是否存在资金占用或财务资助

标的公司资金占用情况已于重组报告书“第九节 管理层讨论与分析”之“三、标的公司的财务状况、盈利能力及现金流量分析”之“（一）财务状况分析”之“1、资产构成分析”之“7）其他应收款”之“⑤关联方资金占用”部分进行披露。

2021 年至 2023 年 9 月，标的公司存在使用财务人员的个人账户收取供应商票据贴息，主要原因为标的公司与供应商之间达成一致使用票据支付，当标的公司由于缺少适合金额或供应商接受的出票行的票据支付货款时，即与供应商协商一致改由银行转账支付相应的采购款，但供应商需承担票据与现款之间的贴息，并由供应商将相关的贴息款打款至标的公司财务部人员个人账户，财务人员收款汇总后打款至标的公司股东姚伟芳个人账户中。

2021 年至 2023 年 9 月，供应商将相关的贴息款打款至标的公司财务部人员个人账户、财务人员收款汇总后打款至标的公司股东姚伟芳个人账户，主要

原因为贴息款金额较小、支付时间较分散，与供应商协商一致转款至个人较为便捷，且财务部人员收取供应商贴息后将部分款项支付至无真实交易背景票据的票据服务商指定人员，剔除支付至票据服务商指定人员的利息费用后，将余额转至姚伟芳个人账户，支付票据服务商的利息款项也较为便捷。2023年10月起，票据服务商将利息款项支付至标的公司。

财务人员收款及打款至姚伟芳个人账户情况如下：

单位：万元

项目	2023年	2022年	2021年
当期贴息金额（1）	9.22	39.37	50.73
上一期12月贴息金额（2）	0.36	8.78	11.36
当期12月贴息金额（3）	-	0.36	8.78
贴息金额合计（4）=（1）+（2）-（3）[注]	9.58	47.79	53.31
其中：财务人员转至姚伟芳账户金额（5）	9.58	47.69	46.18
直接打款至姚伟芳账户金额（6）	-	0.10	0.24
差额（7）=（4）-（5）-（6）	-	-	6.89

注：因财务人员收款后会在次月将上月金额汇总后打款至姚伟芳，因此财务人员代收的贴息金额=当期贴息金额-本期12月贴息金额+上期12月贴息金额

2021年，财务人员转至姚伟芳账户金额与其本人收款金额存在6.89万元差额，主要系标的公司存在民间贴现的情况。具体情况为标的公司将票据背书至丹阳市羽佳电器商贸有限公司、江苏贝达供应链有限公司后，上述主体将票面金额转至标的公司账户，后由财务人员从收取的贴息费用中直接支付对应的贴息费用至上述主体的相关人员个人账户，相关主体及金额情况详见本题之“1、票据服务商的基本情况、与标的公司及其实际控制人、董事、监事、高管或其他关联方是否存在关联关系或其他利益关系”。

2021年至2023年9月，财务部人员根据实际发生的采购，在陆续收取供应商贴息款后，若当月存在丹阳市羽佳电器商贸有限公司、江苏贝达供应链有限公司支付无真实交易背景票据贴现利息费用的需求，即从收取的供应商贴息款中支付此部分无真实交易背景票据贴现利息费用。财务人员在每月固定时间与标的公司进行对账，将收取的供应商贴息款扣除支付的无真实交易背景票据利息费用后，剩余的供应商贴息款在次月转款至姚伟芳账户。

标的公司股东姚伟芳在收到财务人员转款的供应商贴息款后未及时将资金转回标的公司，相关款项形成关联方资金占用并已调整入账。交易相关情况已于重组报告书“第九节 管理层讨论与分析”之“三、标的公司的财务状况、盈利能力及现金流量分析”之“（一）财务状况分析”之“1、资产构成分析”之“7）其他应收款”之“⑤关联方资金占用”部分进行披露。

另外，标的公司买票过程中，关联方姚伟芳自票据服务商相关指定人员处合计收取利息费用 18.16 万元、12.22 万元及 11.17 万元，前述贴息费用形成关联方资金占用并已调整入账。

标的公司与票据服务商进行票据及资金往来，主要出于短期票据及资金需求，除本题之“2、票据交易的金额、发生时间等情况”相关往来外，标的公司与票据服务商不存在其他资金往来，不存在财务资助的情况。

（2）相关交易对现金流量的影响情况，以及对应的具体会计处理

对于大票换小票，标的公司背书转让给票据服务商大额票据后受让小额票据，不计入销售商品、提供劳务收到的现金，也不计入购买商品、接受劳务支付的现金，对现金流量无影响；对于贴现，与正常的票据贴现会计处理方式一致，如期末未到期则计入短期借款，相关现金流计入筹资现金流，若期末已到期则终止确认，计入正常的销售现金流；对于买票，实质上支付供应商款项，收到服务商票据后背书给供应商，相关现金流计入购买商品、接受劳务支付的现金。

其对应会计处理如下：

①对于大票换小票：

序号	项目	具体会计处理
1	收到客户大额票据回款时	借：应收票据/应收款项融资-客户 贷：应收账款-客户
2	将大额客户票据通过票据服务商换成小额票据时	借：应收票据/应收款项融资-票据服务商 贷：应收票据/应收款项融资-客户
3	与供应商付款结算时	借：应付账款-供应商 贷：应收票据/应收款项融资-票据服务商

②对于贴现：

序号	项目	具体会计处理
1	收到客户大额票据回款时	借：应收票据/应收款项融资-客户 贷：应收账款-客户
2	将票据背书转让给票据服务商并由其向标的公司打款时	借：银行存款 财务费用-利息支出 贷：应收票据/应收款项融资-客户

③对于买票：

序号	项目	具体会计处理
1	买票时	借：其他应收款-票据服务商 财务费用-利息支出 贷：银行存款
2	与供应商付款结算时	借：应付账款-供应商 贷：应收票据/应收款项融资-票据服务商

注：对于信用等级较高的银行开具的承兑汇票，标的公司计入“应收款项融资”科目。

(二) 结合应收票据、应付票据、其他流动资产等会计科目，说明各报告期票据收付的发生额，发生金额与标的资产业务规模是否相匹配。

报告期内，标的公司票据收付发生额如下表所示：

单位：万元

项目	2023年12月31日/2023年度	2022年12月31日/2022年度	2021年12月31日/2021年度
期初应收款项融资	3,859.77	1,214.17	17.57
期初应收票据	7,160.95	8,810.51	7,430.76
加：本期收到客户票据	39,922.23	37,459.40	27,406.55
加：本期收到无真实交易背景票据	6,472.45	10,014.85	10,763.45
加：本期票据背书、贴现不终止确认部分变动数	-3,257.90	-2,033.90	2,217.97
减：本期背书转让票据	34,978.32	33,891.69	27,686.64
减：本期转让无真实交易背景票据	6,264.65	8,616.81	9,097.76
减：本期到期兑付	3,092.41	923.90	753.91
减：本期贴现	2,429.67	1,011.90	273.32
期末应收款项融资	3,693.40	3,859.77	1,214.17
期末应收票据	3,699.05	7,160.95	8,810.51

(续)

项目	2023年12月31日/2023年度	2022年12月31日/2022年度	2021年12月31日/2021年度
期初应付票据	1,000.00	-	-

项目	2023年12月31日/2023年度	2022年12月31日/2022年度	2021年12月31日/2021年度
本期开具	-	1,000.00	360.00
本期兑付	1,000.00	-	360.00
期末应付票据	-	1,000.00	-

标的公司 2021 年、2022 年、2023 年收到票据 27,406.55 万元、37,459.40 万元、39,922.23 万元，背书转让票据 27,686.64 万元、33,891.69 万元、34,978.32 万元，票据收付发生额较大。

收到票据占当期营业收入及背书转让、开具应付票据等占当期营业成本的比例情况具体如下表：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
本期收到客户票据	39,922.23	37,459.40	27,406.55
占营业收入比例	80.70%	85.94%	73.44%
本期背书转让票据（存货供应商）①	34,458.14	33,040.02	27,168.04
本期背书转让票据（基建设备供应商）②	520.18	851.67	518.60
本期开具应付票据③	-	1,000.00	360.00
合计①+③	34,458.14	34,040.02	27,528.04
占营业成本比例	87.45%	94.79%	95.94%

标的公司 2021 年、2022 年、2023 年收到客户票据占营业收入比例分别为 73.44%、85.94%、80.70%，背书转让及开具应付票据占营业成本比例分别为 95.94%、94.79%、87.45%，与标的公司实际业务开展情况相匹配，具有合理性。

五、中介机构核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，会计师履行了以下核查程序：

1、报告期各期，中介机构综合考虑应收账款余额及收入金额，选取样本执行了函证程序，对于回函不符的向标的公司了解差异原因，确定是否存在调整事项并编制差异调节表；对于未回函的，执行替代程序；

2、中介机构对标的公司主要客户、供应商执行了访谈核查程序，访谈内容包括客户供应商主要经营情况、与标的公司的合作历史及业务往来情况、是否存在关联关系、结算政策等信息；

3、访谈标的公司相关业务人员和财务人员，了解标的公司的销售政策、信用政策、结算政策、应收账款回款情况等，了解标的公司销售与收款业务的内部控制制度建立与实施情况，并对内部控制的有效性进行了穿行测试；

4、执行细节测试，检查销售合同结算付款方式等主要条款及执行情况；

5、对应收账款的发生额进行查验，检查客户回款的相关单据，并结合应收账款周转率等指标进行横向、纵向对比分析，判断是否存在重大异常，并检查报告期各期末期后回款情况；

6、检查承兑汇票台账，关注票据的接收、背书、质押、兑付是否存在异常，检查背书转让票据支付货款的供应商与标的公司之间是否具有正常商业往来；

7、查阅标的公司董事、监事、高级管理人员及其他主要人员个人账户流水，查阅与票据服务商及相关人员的资金往来情况；

8、对票据服务商及相关人员进行访谈，了解无真实交易背景的商业票据背书转让的具体情况、票据服务商的基本情况、票据交易的金额、发生时间等情况；

9、查阅票据服务商工商信息及工商底档，了解其主要人员及历史沿革情况；

10、结合客户结算与支付方式对标的公司获取的银行承兑汇票、商业承兑汇票的交易背景进行检查，对标的公司持有的银行承兑汇票、商业承兑汇票等的处理依据及合理性进行分析；

11、获取标的公司报告期理财产品台账，检查并复核理财产品收益入账的准确性，分析报告期理财产品投资金额变动的合理性。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

1、标的公司销售商品、提供劳务收到的现金和购买商品、接受劳务支付的现金远低于主营业务收入和采购金额系标的公司采用较高比例的票据结算导致。标的公司与客户、供应商协商采用票据结算方式，符合行业基本惯例；

2、2022年标的公司第一大客户吉利汽车的回款情况明显优于2023年主要系液晶屏、芯片占用资金较高，标的公司为缓解资金压力，实现主机厂保供，向吉利汽车申请于2022年缩短信用期，故提前收回部分应收款项具有合理性；

3、标的公司2021年和2022年投资活动收到和支付的现金较大主要系标的公司2021年度及2022年度循环购入了期限较短的非保本浮动收益理财产品，2021年度及2022年度平均每次购买理财产品金额分别为321.84万元及408.00万元，故虽然2021年度及2022年度理财产品投资活动收到和支付的现金较大，但实际用于理财产品的本金发生额较少，具有合理性；

4、标的公司从事无真实交易背景的商业票据背书转让主要出于资金及票据需求，票据服务商与标的公司及其实际控制人、董事、监事、高管或其他关联方不存在关联关系或其他利益关系，标的公司存在使用财务人员的个人账户收取供应商票据贴息的情况，且部分贴息形成关联方资金占用并已调整入账，报告期票据收付的发生金额与标的公司业务规模相匹配。

问题七、申请文件显示：（1）报告期内，标的资产向关联方丹阳市丹北镇蓝硕科技信息咨询中心（以下简称蓝硕咨询）采购的金额分别为101.76万元、101.29万元、86.16万元，主要是由其提供标的资产部分异地仓库合同履行相关的产品包装拆分、挑选等临时性劳务服务，相关服务采购价格参考当地临时性用工的劳务价格；（2）报告期内，标的资产与新通达集团存在资金拆借，报告期各期标的资产拆出金额分别为1,636.66万元、800.73万元和638.50万元，拆入金额分别为400万元、200万元、206万元，其中包括新通达集团代标的资产收取零售汽车仪表、租金等款项金额分别为316.07万元、196.64万元和113.40万元；（3）报告期各期末，标的资产对新通达集团的其他应收款余额为2,992.87万元、293.60万元和0.00万元，系新通达集团非经营性资金占用，用途为新通达集团实际控制人徐锁璋家族的日常开支及投资支出；（4）2022年12月30日及2023年9月23日，标的资产以现金方式向新通达集团进行定向利润分配，金额分别为3,300.00万元和760.00万元，以冲抵资金拆借余

额；（5）2023年1-9月标的资产向关联方崔菊雅拆出资金637.49万元，系偿还崔菊雅通过借款方式支持标的资产子公司艾克塞特日常经营；（6）报告期内，标的资产存在通过子公司及关联方进行转贷的情况，报告期内转贷金额共计31,000万元；（7）报告期各期，上市公司均为标的资产的前五大供应商之一，各期采购金额分别为1,608.44万元、4,276.31万元和2,672.74万元；（8）标的资产存在未履行完毕的关联担保十项，其中三项关联担保的借款期限已经到期，七项关联担保的借款将于三个月内到期。

请上市公司补充说明：（1）结合当地临时性用工的具体劳务价格，说明与蓝硕咨询关联采购交易价格的公允性；（2）标的资产与新通达集团之间资金拆借的具体用途及明细情况，由新通达集团代标的资产收取销售收入的原因及合理性，后续防止与新通达集团继续发生资金拆借的具体措施；（3）徐锁璋家族非经营性占用标的资产资金未计提利息的原因及合理性，标的资产定向分红的具体内容、决策程序及合法合规性，通过定向分红的方式冲抵资金占用的合理性及合规性，是否损害标的资产利益，本次交易作价是否考虑上述因素的影响，标的资产就关联往来及资金占用方面内控制度的建立情况，相关的内部控制制度是否健全并有效执行；（4）崔菊雅与标的资产存在关联关系的原因，崔菊雅向艾克塞特借款的具体情况，向崔菊雅借款是否计提利息，如是，相关利率的公允性；（5）标的资产通过子公司及关联方进行转贷的具体原因，转贷资金的具体情况包括发生时间、金额、对象，是否涉及资金占用或财务资助，标的资产为防范转贷发生采取的具体措施及相关制度的建立情况；（6）结合标的资产向第三方购买同类产品价格，披露标的资产购买上市公司产品价格的公允性；（7）结合标的资产的关联往来情况，说明是否存在申请文件披露内容之外的关联方代垫成本费用情形；（8）已到期的三项关联担保的还款进度、欠款余额及担保的解除情况，即将到期的关联担保的还款计划。

请独立财务顾问核查并发表明确意见，请会计师核查（1）-（7）并发表明确意见，请律师核查（8）并发表明确意见。

答复：

一、结合当地临时性用工的具体劳务价格，说明与蓝硕咨询关联采购交易价格的公允性。

标的公司与蓝硕咨询每年关联交易主要是当客户有实际用货、调货需求时，临时性的需要劳务人员在仓库进行分拣、拆装等零星劳务服务。报告期内，标的公司向蓝硕咨询采购的人员工资均价情况如下：

单位：元/时

项目	2023年	2022年	2021年
工资均价	25	25	25

注：工资均价=采购的人均小时工资算术平均数。

蓝硕咨询使用的前述人员中主要为临时性兼职工作，即存在分拣搬运时临时使用，其他时间无需提供劳务服务。需要的主要人员分布于安徽合肥、江苏扬州等地，就人均工资而言，一方面，根据政府部门规定的最低非全日制小时最低工资标准，安徽合肥、江苏扬州分别为 21 元/小时、24 元/小时；另一方面，根据当地人力招聘市场的相关公开招聘信息显示，安徽合肥小时工价格主要集中于 23-25 元/小时、江苏扬州小时工价格主要集中于 25-26 元/小时。上述服务对劳务人员的学历、工作技能和工作经验要求较低；经比对，蓝硕咨询的 25 元/时平均工资水平和当地临时工种的劳务市场价格不存在实质差异。

综上所述，前述关联交易主要结合实际工作量、工作时长等参考当地临时性用工的市场价协商确定，相关交易价格公允。

二、标的资产与新通达集团之间资金拆借的具体用途及明细情况，由新通达集团代标的资产收取销售收入的原因及合理性，后续防止与新通达集团继续发生资金拆借的具体措施。

标的公司与新通达集团之间的资金拆借明细及具体用途如下：

单位：万元

序号	时间	形式	拆出金额	拆入金额	余额	资金用途
1	期初金额	-	-	-	1,756.22	-
2	2021 年度	资金拆借	1,320.59		3,076.81	投资理财、实控人房屋装修及家庭支出
3		资金拆借	-	400.00	2,676.81	标的公司日常资金需求拆借
4		代收款项	316.07	-	2,992.87	实控人家庭支出
5	2022 年度	资金拆借	604.09	-	3,596.96	投资理财、实控人房屋装修及家庭支出
6		资金拆借	-	200.00	3,396.96	标的公司日常资金需求拆借

序号	时间	形式	拆出金额	拆入金额	余额	资金用途
7		代收款项	196.64	-	3,593.60	实控人家庭支出
8		分红抵扣	-	3,300.00	293.60	-
9	2023 年度	资金拆借	525.10	-	818.70	投资理财及实控人家庭支出
10		资金拆借	-	206.00	612.70	标的公司日常资金需求拆借
11		代收款项	113.40	-	726.10	实控人家庭支出
12		分红抵扣	-	760.00	-33.89	-

注：截至 2023 年末，标的公司暂未向新通达集团支付剩余的 33.89 万元分红款；截至本回复出具日，相关款项已支付

新通达集团指定标的公司实际控制人之一姚伟芳代标的公司收取零售汽车仪表、检测收入、房屋租金及贴票利息等，此部分款项较为零碎，基于结算便捷及财务对账的考虑，由其代收。上述与标的公司有关的代收代付款均已纳入财务核算，未对标的公司财务报表及财务数据造成影响；标的公司亦已在重组报告书中将新通达集团代收款项事项纳入了关联交易，进行了充分信息披露。

针对报告期内的关联方非经营性资金占用情况，为整改和杜绝防范此类事情发生，2023 年 9 月底，标的公司审议通过了《资金管理制度》，该制度中的第二十一条要求标的公司①不得为控股股东及关联方垫付、承担工资福利，不得有偿或无偿、直接或者间接拆借公司的资金给控股股东及关联方使用，代控股股东及关联方偿还债务等②相关董事、监事及高级管理人员应承担对应的监督责任③对于协助、纵容控股股东及关联方侵占公司资产的，相关主体将被追究责任及面临处罚。

同时，标的公司实际控制人徐锁璋、姚伟芳和徐艺萌以及标的公司历史上的控股股东江苏新通达科技集团有限公司（以下统称“声明人”）共同声明、承诺与保证如下：“自 2023 年 9 月 30 日至本函出具之日，声明人及声明人关联方不存在占用标的公司及其子公司、分公司资金、资产或其他资源的情形，不存在截至本承诺函出具之日仍未予以归还或规范的情形。声明人不存在利用自身对标的公司控股股东、实际控制人或董事地位及影响，通过关联交易损害标的公司和/或其子公司、分公司的合法权益，亦不存在通过关联交易为标的公司和/或其子公司、分公司输送利益。

声明人在此保证，不以任何方式（包括但不限于借款、代偿债务、代垫款项等）直接或间接占用或转移标的公司和/或其子公司、分公司的资金、资产及其他资源，或者要求标的公司和/或其子公司、分公司违规为声明人及声明人关联方提供担保。

声明人在此承诺，若标的公司被上市公司收购后，标的公司和/或其子公司、分公司因 2023 年 9 月 30 日（含当日）之前发生的与声明人相关的任何资金、资产或其他资源占用的事项被主管部门予以处罚，或者被任何相关方以任何方式提出任何合法权利要求，或者标的公司和/或其子公司、分公司因此遭受任何损失的，声明人将无条件全额承担经主管部门或司法机关认定的、应由标的公司和/或其子公司、分公司承担的罚款、赔偿/补偿款，以及因上述事项而产生的由标的公司和/或其子公司、分公司支付的、或应由标的公司和/或其子公司、分公司支付的所有相关费用，并保证不会就此向标的公司和/或其子公司、分公司或上市公司进行追偿。

前述承诺是无条件且不可撤销的。

声明人违反前述承诺将承担利益相关方因此所受到的任何损失。”

从 2023 年 9 月 30 日至今，标的公司未新发生关联方非经营性资金占用情况。

三、徐锁璋家族非经营性占用标的资产资金未计提利息的原因及合理性，标的资产定向分红的具体内容、决策程序及合法合规性，通过定向分红的方式冲抵资金占用的合理性及合规性，是否损害标的资产利益，本次交易作价是否考虑上述因素的影响，标的资产就关联往来及资金占用方面内控制度的建立情况，相关的内部控制制度是否健全并有效执行。

（一）非经营性占用标的资产未计提利息的原因及合理性

报告期内，徐锁璋家族非经营性占用标的公司资金未计提利息，主要原因系：（1）非经营性资金占用形成原因包括替标的公司代收零售汽车仪表、检测业务收入、房屋租金及贴票利息等款项，上述款项日常发生金额较为琐碎；（2）资金拆入与拆出同时存在，皆未计提利息；（3）标的公司股东除了徐锁璋家族及其 100%控制的子公司外，不存在外部股东，非经营性占用不存在损害其他股东利益的情况。

如按照资金拆借同时期的 1 年期 LPR 利率计算（2021 年 3.85%、2022 年 3.70%与 2023 年 1-9 月 3.65%），徐锁璋家族 2021 年、2022 年和 2023 年 1-9 月资金占用产生的利息金额分别为 28.06 万元、52.18 万元和 6.96 万元；上述金额较小，对标的公司净利润影响整体有限。

（二）标的资产定向分红的具体内容、决策程序及合法合规性

标的公司实施两次定向分红时，标的公司共有3名股东，包括2名自然人股东即徐锁璋与姚伟芳；1名法人股东即新通达集团，其中新通达集团系徐锁璋和姚伟芳100%共同控制的企业；经穿透后，标的公司的股东即为徐锁璋和姚伟芳夫妻二人。

上述定向分红事宜已经标的公司股东大会审议通过，具体如下：

（1）2022年12月30日，标的公司召开临时股东大会，审议通过了《关于公司利润分配方案的议案》，该议案内容为“公司计划向股东新通达集团进行利润分配，利润分配的金额为33,000,000.00元，股东徐锁璋和股东姚伟芳自愿放弃参与本次分红。”

（2）2023年9月23日，标的公司召开临时股东大会，审议通过了《关于公司利润分配方案的议案》，该议案内容为“公司计划向股东新通达集团进行利润分配，利润分配的金额为7,600,000.00元，股东徐锁璋和股东姚伟芳自愿放弃参与本次分红”。

上述定向分红中，标的公司向股东新通达集团分配的利润，均系在标的公司弥补亏损及提取法定公积金后所余的税后利润，符合当时所适用的《公司法》及《江苏新通达电子科技股份有限公司章程》的相关规定。并且，根据《江苏新通达电子科技股份有限公司章程》“公司弥补亏损和提取公积金后所余税后利润，按照股东持有的股份比例分配，但公司全体股东一致同意不按持股比例分配的除外。”根据标的公司提供的上述临时股东大会会议决议，上述利润分配方案已经标的公司100%股东一致同意，且股东徐锁璋和股东姚伟芳已在上述股东大会决议中明确其二人自愿放弃参与分红，不存在损害标的公司其他股东利益的情形。

且自上述两次股东大会决议作出之日起六十日内，不存在标的公司的股东

根据《公司法》第二十二条第二款相关规定向人民法院撤销上述利润分配议案的情形，亦未有股东因此向标的公司、新通达集团提出异议。

此外，徐锁璋、姚伟芳及其女徐艺萌已出具《关于定向分红相关事项的声明、承诺与保证》，确认上述利润分配程序合法合规，标的公司当时的全体股东均未对前述定向分红事宜提出异议，不存在任何纠纷或潜在纠纷。

（三）通过定向分红的方式冲抵资金占用的合理性及合规性，是否损害标的资产利益，本次交易作价是否考虑上述因素的影响，标的资产就关联往来及资金占用方面内控制度的建立情况，相关的内部控制制度是否健全并有效执行

1、通过定向分红的方式冲抵资金占用的合理性及合规性，是否损害标的资产利益

本次2022年底分红之前，标的公司未向股东进行过分红；过往实际控制人徐锁璋家族成员基本都在标的公司任职，且领取的相关薪酬整体金额不高，2021年、2022年和2023年1-9月，徐锁璋家族4人合计领取税前薪酬分别为70.08万元、70.08万元和56.16万元；实控人徐锁璋家族需要通过本次分红用于家庭日常开支等支出；同时，通过分红的方式获取投资收益亦为股东的合理行为，符合《公司法》等法律法规规定；此外，通过分红能合理降低标的公司净资产，相应降低标的公司整体估值，有利于减少上市公司支付交易对价，控制收购成本。综上，本次定向分红具有合理的背景及真实的意图，符合相关法规要求。

为在本次分红过程中，一并解决新通达集团与标的公司之间的非经营性往来，同时为适当降低分红给自然人带来的税收成本，因此采取了向新通达集团定向分红，并以分红款冲抵与标的公司之间非经营性往来的方案；相关定向分红的议案已经标的公司股东大会审议通过，且得到了标的公司当时其他股东的书面确认。关于通过定向分红的方式冲抵资金占用的合规性分析详见上文“（二）标的资产定向分红的具体内容、决策程序及合法合规性”。

此外，标的公司实际控制人徐艺萌、徐锁璋、姚伟芳已在《关于定向分红相关事项的声明、承诺与保证》中作出承诺，“若标的公司被上市公司收购后，标的公司和/或其控股子公司、分公司因上述定向分红事项被主管部门予以处罚，或者被任何相关方以任何方式提出任何合法权利要求，或者标的公司和/或其控

股子公司、分公司因此遭受任何损失的，声明人将无条件全额承担经主管部门或司法机关认定的、应由标的公司和/或其控股子公司、分公司承担的罚款、赔偿/补偿款，以及因上述事项而产生的由标的公司和/或其控股子公司、分公司支付的、或应由标的公司和/或其控股子公司、分公司支付的所有相关费用，并保证不会就此向标的公司和/或其控股子公司、分公司或上市公司进行追偿”。

截至本回复出具之日，标的公司及其股东之间未因此发生纠纷或潜在纠纷，上述事项不存在严重损害标的资产利益的情形。

2、本次交易作价是否考虑定向分红的影响

上述定向分红事项分别在2022年12月30日及2023年9月23日；本次交易的评估基准日为2023年9月30日；上述定向分红事项已在评估基准日反应在标的公司财务报表中；以评估基准日确定的评估值已考虑定向分红完成后的结果。

本次交易的标的资产最终的交易价格系参考评估机构出具的《资产评估报告》结果，由交易各方协商而确定；因此评估及本次交易的定价均已考虑上述定向分红事宜。同时，本次交易的交易对方也已在《资产购买协议》中明确，在本次交易的过渡期内，未经上市公司书面同意，标的公司不得开展任何利润分配事宜。

3、标的资产就关联往来及资金占用方面内部控制的建立情况，相关的内部控制制度是否健全并有效执行

针对报告期内的关联方非经营性资金占用，标的公司已通过定向分红的方式进行清理；此外，为整改和杜绝防范此类事情发生，2023年9月底，标的公司审议通过了《资金管理制度》，该制度中的第二十一条要求标的公司①不得为控股股东及关联方垫付、承担工资福利，不得有偿或无偿、直接或者间接拆借公司的资金给控股股东及关联方使用，代控股股东及关联方偿还债务等②相关董事、监事及高级管理人员应承担对应的监督责任③对于协助、纵容控股股东及关联方侵占公司资产的，相关主体将被追究责任及面临处罚。

同时，标的公司实际控制人徐锁璋、姚伟芳和徐艺萌以及标的公司历史上的控股股东新通达集团针对关联方非经营性资金占用出具共同声明、承诺与保证，具体内容详见上文“二、标的资产与新通达集团之间资金拆借的具体用途

及明细情况，由新通达集团代标的资产收取销售收入的原因及合理性，后续防止与新通达集团继续发生资金拆借的具体措施。”

从 2023 年 9 月 30 日至今，标的公司未新发生关联方非经营性资金占用情况。

四、崔菊雅与标的资产存在关联关系的原因，崔菊雅向阿克赛特借款的具体情况，向崔菊雅借款是否计提利息，如是，相关利率的公允性。

崔菊雅为姚明强配偶，姚明强系标的公司实际控制人徐锁璋配偶姚伟芳的胞弟、标的公司董事；根据《上市规则》的相关规定，崔菊雅为标的公司的关联方。

崔菊雅向阿克赛特提供借款主要背景是阿克赛特成立时，徐锁璋等人为了阿克赛特方便向外界承揽开拓车载类软件开发业务，从工商等公开信息回避与新通达的关系，减少新通达同行业竞争者的顾虑。经过考虑，新通达通过崔菊雅代持的方式持有阿克赛特的股权，借款时亦通过崔菊雅的银行账户来进行，实际资金来源为标的公司实际控制人徐锁璋。基于阿克赛特成立后对外开展业务进展不及预期，2020 年 4 月，双方解除了相关代持，恢复为标的公司直接持股并办理了工商变更登记。

经核查相关银行流水，崔菊雅向阿克赛特提供借款的具体情况如下：

单位：万元

期间	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年	合计
金额	72.00	340.70	217.00	24.80	654.50

截至 2023 年 10 月 31 日，阿克赛特已全额偿还前述借款，如前文所述，相关借款资金实际来源为徐锁璋，并不是崔菊雅，未计提利息。

五、标的资产通过子公司及关联方进行转贷的具体原因，转贷资金的具体情况包括发生时间、金额、对象，是否涉及资金占用或财务资助，标的资产为防范转贷发生采取的具体措施及相关制度的建立情况。

(一) 标的资产通过子公司及关联方进行转贷的具体原因，转贷资金的具体情况包括发生时间、金额、对象，是否涉及资金占用或财务资助

报告期内，标的公司主要通过全资子公司精锐软件及关联方蓝硕咨询进行

转贷，关于报告期内标的公司与上述主体发生转贷行为已在重组报告书“第十一节 同业竞争与关联交易”之“（二）标的公司关联交易”之“7、其他资金往来”进行了披露。

报告期内，标的公司存在所获银行贷款通过子公司精锐软件及关联方蓝硕咨询进行资金流转并最终转入标的公司或留在子公司用作营运资金的情形：通过关联方进行转贷主要由于标的公司为满足贷款银行受托支付要求，根据借款合同，标的公司银行借款仅能支付给供应商，蓝硕咨询作为标的公司关联方在沟通便利程度上优于非关联供应商，因此通过其进行转贷；通过子公司进行转贷并将部分资金留在子公司用作营运资金，主要由于子公司无法满足贷款银行对于收入存款规模等指标的相关要求，通过标的公司获取贷款后转向子公司。

报告期内，标的公司转贷总体情况如下：

单位：万元

项目	2023年	2022年	2021年
转贷涉及的贷款金额	12,500.00	13,700.00	6,800.00
其中：转向子公司的金额（1）	11,500.00	12,200.00	6,300.00
转向关联方的金额（2）	1,000.00	1,500.00	500.00
子公司转回金额（3）	11,299.00	11,650.00	6,250.00
关联方转回金额（4）	1,000.00	1,500.00	500.00
留在子公司的金额（5）=（1）-（3）	201.00	550.00	50.00
留在关联方的金额（6）=（2）-（4）	-	-	-

报告期内，标的公司与关联方蓝硕咨询的转贷情况已于本回复“问题二”之“四、参照问题（1）说明参与转贷活动的供应商的具体情况，转贷行为发生的具体金额和时间，前述供应商与标的公司的控股股东、实际控制人、董监高、核心人员是否存在关联关系或其他利益关系，是否与标的公司存在转贷行为以外的其他交易或资金往来，是否存在标的公司前员工在前述供应商处任职的情形，是否存在代标的公司支付成本、费用的情形”进行了披露。标的公司与关联方蓝硕咨询的转贷全部转回给标的公司，不存在与股东之间的财务资助或占用问题。

报告期内，标的公司与精锐软件转贷的具体金额和时间节点以及相关贷款偿还或兑付的时间节点情况如下：

单位：万元

贷款银行	收到贷款资金日期	收到贷款金额	将贷款转至精锐软件日期	将贷款转至精锐软件金额	精锐软件将贷款资金转回标的公司日期	精锐软件将贷款资金转回标的公司金额	标的公司与贷款银行约定还款日期	标的公司实际归还贷款日期	标的公司归还贷款金额
工商银行	2021/4/1	800.00	2021/4/2	800.00	2021/4/2	800.00	2022/1/31	2021/12/13	800.00
工商银行	2021/6/2	850.00	2021/6/3	850.00	2021/6/3	1,700.00	2022/4/1	2022/3/11	850.00
工商银行	2021/6/2	700.00	2021/6/3	700.00			2022/4/1	2022/2/23	700.00
工商银行	2021/6/2	400.00	2021/6/3	400.00	2021/6/16	200.00	2022/4/1	2022/2/23	400.00
工商银行	2021/7/16	760.00	2021/7/19	760.00	2021/7/19	760.00	2022/5/12	2022/4/28	760.00
工商银行	2021/7/16	500.00	2021/7/19	500.00	2021/7/21	500.00	2022/5/12	2022/4/28	500.00
工商银行	2021/9/8	500.00	2021/9/8	500.00	2021/9/8	500.00	2022/7/6	2022/6/23	500.00
工商银行	2021/9/8	490.00	2021/9/8	490.00	2021/9/9	490.00	2022/7/6	2022/6/23	490.00
工商银行	2021/10/25	500.00	2021/10/26	500.00	2021/10/25	500.00	2022/8/22	2022/7/28	500.00
工商银行	2021/12/13	800.00	2021/12/14	800.00	2021/12/17	800.00	2022/10/13	2022/9/26	800.00
2021年小计		6,300.00	-	6,300.00	-	6,250.00	-	-	6,300.00
工商银行	2022/2/23	1,100.00	2022/2/23	1,100.00	2022/2/24	1,100.00	2022/12/21	2022/9/27	1,100.00
工商银行	2022/3/11	850.00	2022/3/11	850.00	2022/3/11	850.00	2023/1/11	2022/9/27	850.00
工商银行	2022/4/28	500.00	2022/4/28	500.00	2022/4/29	1,260.00	2023/2/20	2022/9/28	500.00
工商银行	2022/4/28	760.00	2022/4/28	760.00			2023/2/20	2022/9/28	760.00
工商银行	2022/6/23	990.00	2022/6/23	990.00	2022/6/24	990.00	2023/4/21	2022/9/28	990.00
工商银行	2022/7/28	500.00	2022/7/28	500.00	2022/7/28	500.00	2023/5/27	2022/9/26	500.00
工商银行	2022/9/20	1,000.00	2022/9/20	1,000.00	2022/9/20	1,000.00	2023/7/16	2023/7/5	1,000.00
工商银行	2022/9/26	500.00	2022/9/26	500.00	2022/9/26	500.00	2023/7/23	2023/7/6	500.00

贷款银行	收到贷款资金日期	收到贷款金额	将贷款转至精锐软件日期	将贷款转至精锐软件金额	精锐软件将贷款资金转回标的公司日期	精锐软件将贷款资金转回标的公司金额	标的公司与贷款银行约定还款日期	标的公司实际归还贷款日期	标的公司归还贷款金额
工商银行	2022/9/26	800.00	2022/9/27	800.00	2022/9/27	800.00	2023/7/23	2023/7/7	800.00
工商银行	2022/9/27	1,100.00	2022/9/27	1,100.00	2022/9/27	900.00	2023/7/23	2023/7/6	1,100.00
工商银行	2022/9/27	850.00	2022/9/28	850.00	2022/9/28	850.00	2023/7/23	2023/7/10	850.00
工商银行	2022/9/28	990.00	2022/9/28	990.00	2022/9/28	850.00	2023/7/23	2023/7/7	990.00
工商银行	2022/9/28	1,260.00	2022/9/29	1,260.00	2022/9/29	1,050.00	2023/7/23	2023/7/10	1,260.00
农业银行	2022/11/30	1,000.00	2022/11/30	1,000.00	2022/12/5	1,000.00	2023/11/27	2023/11/13	1,000.00
2022 年小计		12,200.00	-	12,200.00	-	11,650.00	-	-	12,200.00
农业银行	2023/3/27	1,000.00	2023/3/27	1,000.00	2023/4/3	1,000.00	2024/3/23	2024/1/22	1,000.00
农业银行	2023/5/5	1,000.00	2023/5/5	1,000.00	2023/5/5	200.00	2024/5/3	2024/1/22	1,000.00
	2023/5/5				500.00				
	2023/5/5				200.00				
工商银行	2023/7/5	1,000.00	2023/7/5	1,000.00	2023/7/6	1,000.00	2024/5/5	2023/7/10	1,000.00
工商银行	2023/7/6	1,000.00	2023/7/6	1,000.00	2023/7/6	1,000.00	2024/5/5	2023/7/10	1,000.00
工商银行	2023/7/6	600.00	2023/7/6	600.00	2023/7/7	600.00	2024/5/5	2023/7/10	600.00
工商银行	2023/7/7	800.00	2023/7/7	800.00	2023/7/7	800.00	2024/5/5	2023/7/10	800.00
工商银行	2023/7/10	990.00	2023/7/10	990.00	2023/7/10	980.00	2024/5/5	2023/7/10	990.00
工商银行	2023/7/10	1,000.00	2023/7/10	1,000.00	2023/7/11	1,000.00	2024/5/5	2023/7/10	1,000.00
工商银行	2023/7/11	1,110.00	2023/7/11	1,110.00	2023/7/11	1,059.00	2024/5/5	2023/7/10	1,110.00
招商银行	2023/8/30	2,000.00	2023/9/1	2,000.00	2023/9/1	2,000.00	2024/7/11	2024/1/22	1,000.00
								2024/2/4	1,000.00

贷款银行	收到贷款资金日期	收到贷款金额	将贷款转至精锐软件日期	将贷款转至精锐软件金额	精锐软件将贷款资金转回标的公司日期	精锐软件将贷款资金转回标的公司金额	标的公司与贷款银行约定还款日期	标的公司实际归还贷款日期	标的公司归还贷款金额
农业银行	2023/11/14	1,000.00	2023/11/14	1,000.00	2023/11/15	960.00	2024/11/12	2024/1/22	1,000.00
2023 年小计		11,500.00	-	11,500.00	-	11,299.00	-	-	11,500.00

由上表所示，标的公司与子公司精锐软件的转贷过程为：标的公司取得银行发放的贷款，于取得银行贷款的当日或次日将取得的银行贷款全额转至子公司精锐软件，精锐软件在收到标的公司转贷款后，在最短为当日、最长为 10 个自然日内，将部分贷款或全部贷款转回至标的公司，剩余贷款资金留在子公司用作营运资金。

标的公司标的公司与关联方蓝硕咨询的转贷过程为：标的公司取得银行发放的贷款，于取得银行贷款的当日或 4 个自然日将取得的银行贷款全额转至关联方蓝硕咨询，蓝硕咨询在收到标的公司转贷款后，在最短为当日、最长为 5 个自然日内，将全部贷款转回至标的公司。

报告期内，标的公司向子公司精锐软件转贷款金额为 6,300.00 万元、12,200.00 万元及 11,500.00 万元，收到子公司转回 6,250.00 万元、11,650.00 万元及 11,299.00 万元，剩余 50.00 万元、550.00 万元及 201.00 万元留在子公司用作营运资金，贷款均已足额按期偿还。精锐软件为标的公司全资子公司，部分资金留在精锐软件用作营运资金主要出于标的公司的整体资金规划考虑，不存在与股东之间的财务资助或资金占用问题。

标的公司向蓝硕咨询转贷款、蓝硕咨询将款项转回标的公司的时间间隔最短为当日、最长为 5 个自然日，蓝硕咨询收到贷款后并未使用或转出，因逢周末财务人员正常公休未及时转回款项等原因会推迟几日转回。若排除双休日计算，标的公司转款至蓝硕咨询以及蓝硕咨询向标的公司转款之间的时间间隔最短为当日、最长为 2 个工作日（不含转入及转出当天），具体如下：

单位：万元

贷款银行	收到贷款日期	贷款金额	转贷款日期	转贷款金额	收回资金日期	收回资金金额	工作日间隔(天)
中信银行	2021/12/24	500.00	2021/12/28	500.00	2021/12/31	500.00	2
中信银行	2022/9/5	500.00	2022/9/5	500.00	2022/9/5	300.00	0
					2022/9/8	200.00	2
中信银行	2022/12/15	1,000.00	2022/12/15	1,000.00	2022/12/20	1,000.00	2
中信银行	2023/12/15	1,000.00	2023/12/15	1,000.00	2023/12/18	1,000.00	0

注：工作日间隔不包含标的公司转款至蓝硕咨询、蓝硕咨询向标的公司转款当天时间。

标的公司与蓝硕咨询的转贷款已全额转回，转贷停留时间较短，蓝硕咨询未使用，不存在利益输送或其他损害双方利益的情形，不存在财务资助或实质

性资金占用问题。

（二）标的资产为防范转贷发生采取的具体措施及相关制度的建立情况

针对报告期内标的公司存在的转贷事项，标的公司进行的相关整改措施如下：

（1）截至本回复出具日，标的公司已偿还全部转贷涉及贷款，不存在逾期还款情形，未损害贷款银行及他人的利益，未曾与贷款银行发生纠纷。

（2）标的公司已取得贷款银行工商银行、招商银行、农业银行等出具的不存在违反金融相关法律、法规和规范性文件的重大违法违规行为等情形的说明文件；已取得国家金融监督管理总局镇江监管分局、中国人民银行镇江市分行出具的无因重大违反法律法规、规章及规范性文件而受到该分局/该分行行政处罚的说明文件。

（3）标的公司组织相关责任部门、人员等集中培训，进一步学习《上市规则》《中华人民共和国贷款通则》等相关法律法规规定及案例情况，提高财务内部控制规范的意识，强化风险管控，持续督导内部控制有效执行。

（4）标的公司实际控制人徐锁璋家族出具承诺：将督促标的公司杜绝转贷行为的再次发生。若标的公司因转贷行为受到相关监管部门的处罚而承担任何罚款或损失的情形，标的公司实际控制人将按照监管部门核定的金额诉请的金额无偿代标的公司补缴，无需标的公司承担任何赔偿责任或其他损失。

标的公司《资金管理制度》对于资金管理规定如下：

“第十二条 董事会在股东大会授权范围内，对公司资产抵押、流动资金贷款等事项作出决议。

第十三条 董事会或股东大会决议通过的总体授信范围内的流动资金贷款，由董事长审批。

第二十一条 为有效防止控股股东及其附属企业占用公司资金、侵害公司利益，由公司财务总监牵头，加强公司财务过程控制，严格资金流出的内部审批及支付程序，建立对公司日常资金收支行为的监控机制，防止发生控股股东及其他关联方资金占用；日常经营中，财务管理部门应重点关注控股股东及其他

关联方与公司的资金、业务往来；公司在日常生产经营过程中与控股股东及其他关联方发生经营性业务，须严格按照相关法律法规及公司财务管理制度的相关要求核算，不得损害公司利益，严格按公司财务管理制度履行审批及支付程序，保障资金安全，防止出现资金被占用的情形，如有异常，应及时向经营层汇报。

（一）公司在与控股股东及其实际控制人、关联方发生经营性业务和资金往来时，应严格监控资金流向，防止资金被占用。公司不得以下列方式将资金直接或间接地提供给控股股东及其他关联方使用：1、有偿或无偿地拆借公司的资金给控股股东及其他关联方使用；2、通过银行或非银行金融机构向关联方提供委托贷款；3、委托控股股东及其他关联方进行投资活动；4、为控股股东及其他关联方开具没有真实交易背景的商业承兑汇票；5、代控股股东及其他关联方偿还债务；6、中国证券监督管理委员会认定的其他方式。注册会计师在为公司年度财务会计报告进行审计工作中，应当根据上述规定事项，对公司存在控股股东及其他关联方占用资金的情况出具专项说明。（二）公司与股东或实际控制人之间提供资金、商品、服务或其他资产的交易，应当严格按照公司关于关联交易的决策程序履行董事会、股东大会的审议程序，关联董事、关联股东应当回避表决。

第三十八条 对于银行借款，除了规定需要遵循降低成本原则、防范风险原则之外，还强调必须遵循真实业务背景原则，即要求在执行银行借款过程中，应严格按照国家法律法规，遵守借款合同的约定，将借款用于生产经营和资本开支。

（1）禁止虚构交易背景或者无交易背景的情况下借入银行借款，禁止转贷行为，禁止挪用贷款；

（2）加强银行借款的计划管理，在决定向银行等金融机构借款前，财务部需根据经营发展的需要，确定资金需求量及资金筹融资方式，并编制具体的银行贷款融资需求表；

(3) 规范银行借款的相关程序和操作，具体包括：规定在银行借款前需要进行充分的询价，由财务部提交正式的贷款审批表，并经财务负责人、总经理审批后方可签订合同和办理正式的银行借款；

(4) 加强银行借款的借后管理，具体包括：在取得银行借款后，应严格按照借款协议约定的用途使用银行借款，不得随意变更借款用途；需要变更银行借款实际用途时，由公司向相关银行重新协商变更借款用途，在取得银行同意或签订补充协议、重新签订借款合同后可以调整借款用途。同时，公司定期监督检查银行借款的具体使用情况，若发现无真实交易背景的借款交易或违反约定使用银行借款，应及时予以纠正。”

综上所述，标的公司已制定了有效的整改措施并及时纠正了不规范的行为，相关行为对公司财务内控制度有效性不存在重大不利影响。上述整改措施实施后，标的公司严格按照相关制度履行财务内控制度，自 2024 年起，标的公司未再发生新的转贷行为。

六、结合标的资产向第三方购买同类产品价格，披露标的资产购买上市公司产品价格的公允性。

(一) 标的公司采购液晶屏具有比价过程

报告期内，标的公司向上市公司主要采购液晶显示屏；基于一般汽车仪表为定向配套对应车型特点，开发的液晶显示屏也一般具有定制化特点；不同尺寸、品牌及功能的液晶屏在价格上具有一定的差异，因此对于已经定点开发的不同液晶屏价格可比性较小。报告期内，标的公司对于液晶显示屏采购一般会有比价过程中，比价情况详见本回复“问题二”之“一、标的资产向前五大供应商采购的产品种类及对应的采购金额、定价公允性。”

(二) 上市公司向其他第三方销售情况亦具有可比性

上市公司汽车电子业务主要客户中，除了标的公司外，亦存在其他客户。从向其他客户销售的车载显示屏对比来看，标的公司购买上市公司产品价格具有公允性，具体分析情况如下：

报告期内，标的公司主要向上市公司采购单色液晶显示屏，采购金额分别为 1,608.44 万元、4,276.31 万元和 4,289.29 万元，上述采购金额占标的公司采

购液晶显示屏的金额比例分别为 20.16%、29.56%和 30.29%，占整体采购材料金额的比例分别为 5.39%、11.45%和 12.86%。

报告期内，标的公司向骏成科技采购的单色液晶显示屏主要为 3 英寸显示屏，骏成科技向标的公司及其他客户销售的液晶屏大小及模组类似（含 AG 膜、PS 柱或细磨砂偏光片等功能）的产品具体情况对比如下：

客户名称	采购金额/万元	采购数量/万块	采购单价（元/块）
2023 年度			
标的公司	1,906.32	13.41	142.21
其他客户	426.92	2.98	143.30
2022 年度			
标的公司	1,886.23	13.28	142.08
其他客户	1,431.76	10.32	138.79
2021 年度			
标的公司	984.61	5.97	164.85
其他客户	888.03	5.94	149.42

如上表所示，2021 年度标的公司向骏成科技采购的相关产品价格略高于其他客户，主要系标的公司当年与骏成科技刚开始合作，相关产品涉及到前期定制化设计且销量存在较大的不确定性因素，因此整体定价略高；2022 年度及 2023 年度，标的公司向骏成科技采购的相关产品的价格随着标的公司采购量的增加以及合作稳定性的增加，与其他存量客户基本保持一致。因此，报告期内，上市公司与标的公司的交易具有公允性。

七、结合标的资产的关联往来情况，说明是否存在申请文件披露内容之外的关联方代垫成本费用情形。

针对关联往来，独立财务顾问及会计师查阅了相关的协议、银行流水，同时履行了函证、访谈和市场价格比对等程序。

经核查，报告期内，标的公司的关联往来主要情况包括标的公司购买商品、接受劳务的关联交易；徐锁璋、姚伟芳等就标的公司银行借款提供担保；新通达集团和标的公司之间的资金拆借、崔菊雅与标的公司子公司之间的资金拆借；标的公司及子公司转贷情形以及关键管理人员薪酬、报销等。

针对前述关联交易，标的公司履行了董事会、股东大会等关联交易的审议程序。具体情况如下：

序号	会议时间	审议内容
1	2023年12月14日，董事会会议	关于确认标的公司2021年度、2022年度、2023年1-9月关联交易的议案
2	2023年12月14日，监事会会议	关于确认标的公司2021年度、2022年度、2023年1-9月关联交易的议案
3	2023年12月29日，股东大会会议	关于确认标的公司2021年度、2022年度、2023年1-9月关联交易的议案

报告期内，标的公司与关联方之间的关联交易已全面披露，关联交易价格公允，不存在申请文件披露内容之外的关联方代垫成本费用情形。具体分析如下：

就标的公司购买蓝硕咨询劳务服务的关联交易，经比对当地政府指导价及相关公开查询价格比对，价格公允，不存在代垫成本费用情形。

就徐锁璋、姚伟芳等为标的公司银行借款提供担保，主要是基于银行贷款时银行的风控要求，实际控制人需要为标的公司提供关联担保，属于常见的实控人提供担保事项，不存在代垫成本费用情形。

就新通达集团和标的公司之间的资金拆借、崔菊雅与标的公司子公司之间的资金拆借主要是实际控制人用于投资理财、家庭消费支出等，以及实控人支持标的公司及其子公司资金周转、对外开拓业务等资金需求，不存在申请文件披露内容之外的关联方代垫成本费用情形。

就标的公司及子公司与关联方之间发生的转贷，以及关键管理人员薪酬、报销等，主要是为了银行贷款的受托支付需要以及正常薪酬、报销等发放，不存在申请文件披露内容之外的关联方代垫成本费用情形。

为进一步核查标的公司相关成本费用的完整性，独立财务顾问核查了标的公司及其董事、高管、财务人员、标的公司实控人家族徐锁璋、姚伟芳、徐艺萌及其控制的新通达集团的银行流水及明细账，并就前述相关流水、明细账进行分析、核对，了解大额资金的具体用途并或其相关佐证材料等。经核查，不存在申请文件披露内容之外的关联方代垫成本费用情形。

此外，独立财务顾问、审计机构、法律顾问、评估机构等在标的公司客户、

供应商走访过程中，也向客户、供应商等访谈确认了不存在关联方代垫成本费用的情况。

九、中介机构核查程序和核查意见

（一）核查程序

会计师履行了以下核查程序：

1、查阅标的公司与蓝硕咨询业务合同、结算明细及相关结算凭证，通过安徽省合肥市人力资源和社会保障局等政府网站了解标的公司劳务用工所在地最低工资水平及劳务用工成本情况，比对蓝硕咨询关联交易定价的公允性；

2、查阅标的公司及其原控股股东新通达集团、实际控制人徐锁璋家族银行流水，访谈了解其相关大额收支的背景并取得相关证明材料；查阅标的公司《资金管理制度》及期后流水情况，了解标的公司防范关联方资金占用制度的建立及期后整改执行情况；

3、查阅标的公司定向分红决议及徐锁璋家族出具的《关于定向分红相关事项的声明、承诺与保证》材料；

4、访谈崔菊雅了解其与艾克赛特资金的交易背景，获取崔菊雅与艾克赛特的往来明细，查阅标的公司向崔菊雅还款的汇款凭证；

5、查阅标的公司银行贷款合同、银行流水，访谈标的公司财务负责人，了解标的公司转贷发生背景、资金流转情况及还款情况；查阅标的公司贷款行工商银行、招商银行等在内的关于标的公司银行贷款的守法证明及标的公司《资金管理制度》，了解标的公司关于转贷事项的整改情况；

6、查阅标的公司过往对于液晶屏采购的比价文件，获取上市公司向汽车电子客户销售液晶屏模组的明细，对比标的公司与上市公司关于采购价格公允性；

7、查阅标的公司关联交易情况，分析标的公司成本及费用变化与标的公司实际经营的匹配性。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

1、蓝硕咨询关联交易主要结合实际工作量、工作时长等参考当地临时性用工的市场价协商确定，相关交易价格公允；

2、标的公司通过子公司及关联方进行转贷主要出于银行受托支付要求，转贷款不涉及资金占用或财务资助；

3、标的公司为防范转贷发生采取相关具体措施，相关制度已建立并参照执行；

4、标的公司与新通达集团资金拆借主要用于标的公司实际控制人家族投资理财、房屋装修及家庭日常开支；由关联方代收货款主要系方便结算及财务对账的考虑，相关款项已全部纳入到标的公司财务报表中；为整改和杜绝防范此类事情发生，2023年9月底，标的公司审议通过了《资金管理制度》且实际控制人已出具防范资金占用承诺函，相关措施及制度安排到位；从2023年9月底至今，标的公司不再发生关联方非经营性资金占用的情况；

5、徐锁璋家族非经营性占用标的公司资金未计提利息主要系代收款项日常较为琐碎、资金拆入与拆出同时存在、且标的公司不存在外部股东、不存在损害外部股东利益的情形；此外，上述资金利息整体金额较小，不会对标的公司业绩产生重要影响；

6、新通达通过崔菊雅代持的方式持有艾克赛特的股权，借款时亦通过崔菊雅的银行账户来进行，实际资金来源为徐锁璋。基于艾克赛特成立后对外开展业务进展不及预期，2020年4月，双方解除了相关代持，恢复为标的公司直接持股并办理了工商变更登记。截至2023年10月31日，艾克赛特已全额偿还前述借款，如前文所述，相关借款资金实际来源为徐锁璋，并不是崔菊雅，未计提利息；

7、通过定向分红的方式冲抵资金占用具有合理的理由，相关程序合规，不存在损害标的公司利益情况；上述交易作价不需要考虑定向分红因素；目前标的公司已就关联往来及资金占用建立对应的内部控制制度，相关内部控制制度自2023年9月底至今得到有效执行。

问题八、申请文件显示：（1）报告期内，标的资产第三方回款金额分别为744.42万元、1,067.22万元和985.73万元，占营业收入的比重分别为1.99%、

2.45%和 2.76%，第三方回款全部为客户延锋汽车饰件系统（合肥）有限公司第三方回款；（2）报告期末，标的资产固定资产中机器设备原值为 4,731.90 万元，占固定资产原值的 27.58%，电子设备及其他原值为 3,675.14 万元，占固定资产原值的 21.42%；截至报告期末，标的资产闲置固定资产账面价值为 2,937.83 万元，标的资产未对闲置固定资产计提减值准备；（4）报告期末，无形资产中软件使用权原值为 1,393.99 万元，主要为对外购买取得的办公及生产软件；（5）报告期各期末，销售费用-售后服务费的发生额分别为 216.52 万元、12.50 万元和 57.98 万元，其中客户索赔款金额为 284.61 万元、96.80 万元和 268.79 万元，向供应商反索赔款金额为 68.09 万元、84.29 万元和 210.81 万元。

请上市公司补充说明：（1）第三方回款的具体情况及其是否符合行业惯例，与相关的合同、订单出库单、物流单是否匹配，是否存在虚构交易或调节账龄的情形，标的资产实际控制人、董事、监事、高管或其他关联方与第三方回款的支付方是否存在关联关系或其他利益安排；（2）结合标的资产的生产流程及模式，说明固定资产年-机器设备规模与产能是否匹配，固定资产-电子设备及其他的具体构成，是否包含生产性设备，结合同行业可比公司情况说明电子设备及其他金额占比较高的原因及合理性；（3）结合闲置固定资产的具体情况以及减值测试过程，说明未对闲置固定资产计提减值准备的合理性；（4）软件使用权的具体构成、购买时间及金额等情况，并结合标的资产的生产管理和技术研发需求，说明软件使用权金额较大的原因及合理性，按对应人员数量测算人均使用软件金额及与合理性；（5）标的资产对质量保证金的具体会计处理，相关费用是否进行预提，是否符合行业惯例，是否符合会计准则的相关规定。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

答复：

一、第三方回款的具体情况及其是否符合行业惯例，与相关的合同、订单出库单、物流单是否匹配，是否存在虚构交易或调节账龄的情形，标的资产实际控制人、董事、监事、高管或其他关联方与第三方回款的支付方是否存在关联关系或其他利益安排。

报告期内，标的公司第三方回款金额分别为 744.42 万元、1,067.22 万元和

1,256.27 万元，第三方回款为安徽江淮汽车股份有限公司为客户延锋汽车饰件系统（合肥）有限公司及其关联方第三方回款。延锋饰件为安徽江淮汽车股份有限公司及延锋汽车饰件系统有限公司共同投资设立，江淮汽车为延锋饰件股东，持股 35.00%；其与标的公司交易的关联方为合肥延锋云鹤汽车座椅有限公司。延锋云鹤为安徽江淮汽车股份有限公司、延锋汽车饰件系统有限公司、延锋国际座椅系统有限公司、武汉云鹤汽车座椅有限公司共同投资设立，江淮汽车为延锋饰件股东，持股 35.00%。实际业务开展中，延锋饰件及其关联方向标的公司购买仪表后加工成智能车载系统等汽车电子产品，再销售至江淮汽车。为更好核算延锋饰件及其关联方在此过程中产生的产品增加值，延锋饰件及其关联方向标的公司购买产品后，延锋饰件及其关联方的采购金额由江淮汽车向标的公司直接支付。

根据披露的公开信息，同行业企业同样存在第三方回款的情形，标的公司第三方回款符合与江淮汽车等供应商的结算和支付需求，符合行业惯例。

标的公司与江淮汽车、延锋饰件及其关联方签订三方协议，约定标的公司按照江淮汽车确定的组合路线将分总成件送至延锋饰件及其关联方指定地点进行组合，延锋饰件及其关联方按江淮汽车要求向江淮汽车供应总成组合件。组合件装配费用由江淮汽车依据延锋饰件及其关联方装配实际产生的费用确定，计入组合件供货价格内。延锋饰件及其关联方的结算数量为江淮汽车收到的总成件数量，延锋饰件及其关联方根据向江淮汽车结算数量通知标的公司开票。总成组合件中的延锋饰件及其关联方产品货款（含组装费用）由延锋饰件及其关联方直接同江淮汽车结算；总成组合件中的标的公司产品货款由延锋饰件及其关联方每次在向江淮汽车结算组合件货款时，提交一式三份的三方抹账协议给江淮汽车，同意江淮汽车将延锋饰件及其关联方所供总成组合件中属于标的公司分总成件的货款直接转给标的公司。

在前述协议的安排下，标的公司向延锋饰件及其关联方发货并确认相应延锋饰件的应收账款；当标的公司收到江淮汽车的银行汇款或汇票时，直接冲销相应延锋饰件及其关联方的应收账款。第三方回款情况与相关的合同、订单出库单、物流单匹配，不存在虚构交易或调节账龄的情形。

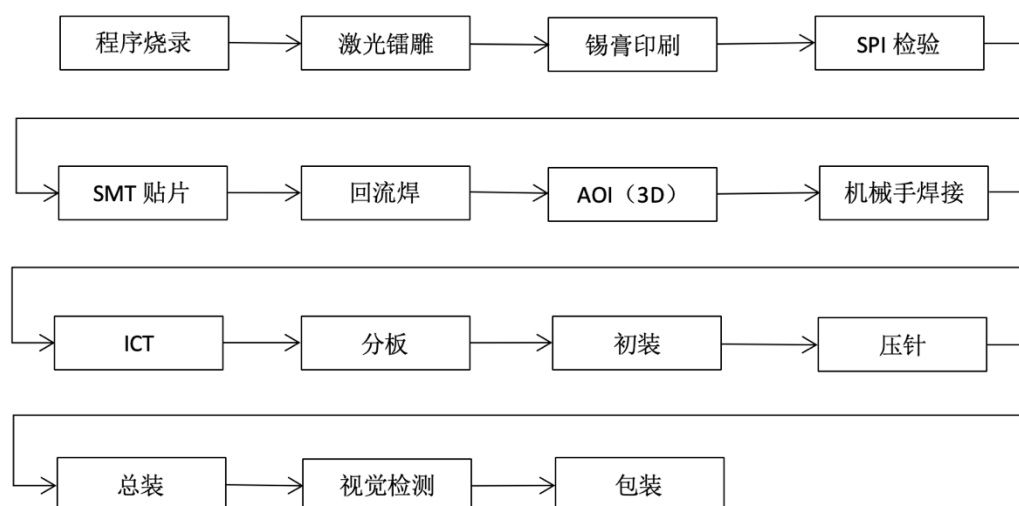
根据标的公司实际控制人、董事、监事、高管基本信息调查表及对江淮汽车走访情况确认，标的公司实际控制人、董事、监事、高管或其他关联方与江淮汽车不存在关联关系或其他利益安排。

二、结合标的资产的生产流程及模式，说明固定资产年-机器设备规模与产能是否匹配，固定资产-电子设备及其他的具体构成，是否包含生产性设备，结合同行业可比公司情况说明电子设备及其他金额占比较高的原因及合理性。

（一）标的资产生产流程及模式

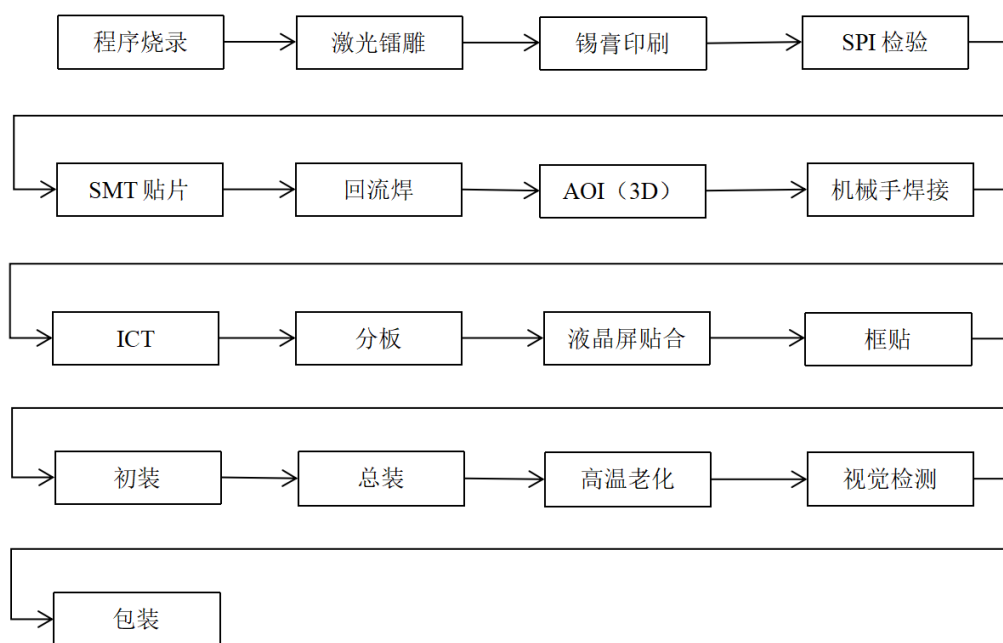
1、电子式组合仪表生产流程

标的公司电子式组合仪表生产流程主要包括：程序烧录、镭雕、锡膏印刷、SPI、SMT 贴片、回流焊、AOI（3D）、机械手焊接、ICT、分板、初装、压针、总装、视觉检测、包装等。



2、全液晶组合仪表及双联屏仪表生产流程

标的公司全液晶组合仪表及双联屏仪表生产流程主要包括：程序烧录、镭雕、锡膏印刷、SPI、SMT 贴片、回流焊、AOI（3D）、机械手焊接、ICT、分板、液晶屏贴合、框贴、初装、总装、高温老化、视觉检测、包装等。



其中液晶屏贴工序由外协供应商完成。

标的公司通过采购烧录器、贴片机、压针机、焊接台、检验台、装配台等主要生产设备构建生产产线，完成上述各类仪表的生产流程。

（二）固定资产-机器设备规模与产能的匹配性

报告期内，标的公司机器设备规模与产能的匹配情况如下：

项目	2023年12月31日/2023年度	2022年12月31日/2022年度	2021年12月31日/2021年度
机器设备原值（万元）	4,808.75	4,613.92	4,202.19
电子式汽车仪表产能（万块）	114.73	114.73	114.73
全液晶组合仪表产能（万块）	114.73	114.73	114.73
双联屏仪表产能（万块）	14.84	14.84	-
仪表产品总产能（万块）	129.57	129.57	114.73

注 1：电子式组合仪表和全液晶组合仪表是共线生产，故产能使用同一数据。

报告期内，标的公司机器设备原值保持增长趋势。2022 年度标的公司新开发双联屏仪表产能，当年末机器设备原值较上年末增长 411.73 万元，与仪表产品总产能的增加相匹配。2023 年末，标的公司机器设备原值较 2022 年末增加 194.83 万元，仪表产品总产能保持不变。报告期内，标的公司机器设备规模与仪表产能具有匹配性。

(三) 固定资产 -电子设备及其他的具体构成、与同行业可比公司对比情况

1、固定资产-电子设备及其他的具体构成

报告期内，标的公司固定资产-电子设备及其他的具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2023年12月31日		2022年12月31日		2021年12月31日	
	原值	占比	原值	占比	原值	占比
检测设备	788.31	20.53%	832.19	21.69%	729.03	20.82%
模具	816.14	21.26%	1,100.10	28.67%	1,093.46	31.23%
空调	346.42	9.02%	459.51	11.97%	459.51	13.12%
治具	252.89	6.59%	235.80	6.14%	74.52	2.13%
辅助生产器具	240.84	6.27%	249.03	6.49%	210.52	6.01%
电脑	247.36	6.44%	176.16	4.59%	171.00	4.88%
其他	1,147.00	29.88%	784.59	20.45%	763.06	21.79%
合计	3,838.96	100.00%	3,837.37	100.00%	3,501.10	100.00%

标的公司固定资产-电子设备及其他主要由检测设备、模具、辅助生产器具、电脑及其他办公类用品组成，其中辅助生产器具包含烘箱、工控机、仪表除尘装备台、压针设备、调表设备、设备操控系统等，不包含重要生产型设备。标的公司主要生产设备情况详见“问题三”之“三、结合标的资产的生产流程、主要生产设备、生产员工数量、人均营业成本、同行业可比公司等情况，说明直接人工和制造费用占营业成本比重较低的原因及合理性，相关成本、费用核算的完整性和准确性”。

2、与同行业可比公司对比情况

企业名称	2023年12月31日			2022年12月31日			2021年12月31日		
	其他设备原值	固定资产原值合计	占比	其他设备原值	固定资产原值合计	占比	办公设备原值	固定资产原值合计	占比
德赛西威 (002920.SZ)	30,493.74	330,155.92	9.24%	22,848.38	246,427.01	9.27%	13,165.25	196,927.55	6.69%
华阳集团 (002906.SZ)	57,162.70	298,934.51	19.12%	46,739.18	256,814.97	18.20%	39,567.17	221,224.73	17.89%
均胜电子 (600699.SH)	542,442.52	2,374,688.24	22.84%	505,761.12	2,240,233.12	22.58%	475,802.85	2,058,715.93	23.11%
航天科技 (000901.SZ)	62,774.60	338,259.26	18.56%	62,926.86	305,806.29	20.58%	55,125.37	265,526.78	20.76%
标的公司	3,838.96	17,394.74	22.07%	3,837.37	17,196.83	22.31%	3,501.10	16,430.79	21.31%

上述可比公司中，除德赛西威其他设备原值占固定资产原值的比例较低，其余三家可比公司金额占比与标的公司较为接近。其中，华阳集团的固定资产分类为“房屋建筑物”、“机器设备”、“运输设备”和“电子设备、器具及家具”，与标的公司的分类方式较为接近，华阳集团数据的可参考性较高，两者数据差异处于合理范围内。

综上所述，标的公司电子设备及其他原值所占固定资产原值合计的比例与同行业可比公司不存在实质差异，处于合理水平。

三、结合闲置固定资产的具体情况以及减值测试过程，说明未对闲置固定资产计提减值准备的合理性。

标的公司闲置固定资产主要是房屋建筑物——智能车间，对应土地使用权为苏（2020）丹阳市不动产权第 0000899 号土地。

根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》，资产存在减值迹象的，应当估计其可收回金额。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。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，只要有一项超过了资产的账面价值，就表明资产没有发生减值，不需再估计另一项金额。

对于标的公司该部分不动产减值测试，通过计算其公允价值减处置费用，确认其可回收金额比账面值更高，因此无需计提减值准备。相关测算过程如下：

（一）公允价值的确定

考虑到不动产房屋建筑物及土地使用权为一体，因此首先通过市场法计算房地合一的价值，扣除土地价值后，计算出房屋建筑物价值。

1、房地合一价值分析

（1）房屋建筑物及土地基本情况

该智能车间厂房在标的公司厂区内，位于苏（2020）丹阳市不动产权第 0000899 号宗地上，主体 1 层，侧边局部 2 层，钢混结构，建成于 2021 年 12 月，建筑面积为 15,300.40 平方米。该智能车间采用独立基础，屋面为钢屋面，墙体采用彩钢瓦，铝合金窗、门为防盗门，外墙为彩钢瓦，地面为混凝土地面。

内部主体部分为一层，层高约 11.5 米，局部分隔为 2 层，混合结构墙体分隔为多个办公区域使用，内部简单装修，维护良好，可正常使用。

(2) 评估方法

该智能车间厂房位于江苏省丹阳市丹北镇（原新桥镇），区域内该类房地产交易活跃，选取市场比较法作为本次估价方法。

市场比较法的基本含义是将待估不动产与在较近时期已经发生或将要发生的类似不动产交易实例，就交易条件、价格形成的时间、区域因素及个别因素加以比较对照，以已经发生或将要发生租售的类似不动产的已知价格为基础，做必要的修正后，得出待估不动产最可能实现的合理市场价值。

运用市场法按下列基本步骤进行：

- a. 搜集可比实例的有关资料；
- b. 选取有效的可比销售实例；
- c. 建立价格可比基础；
- d. 进行交易情况修正；
- e. 进行日期修正；
- f. 进行区域因素修正；
- g. 进行个别因素修正；
- h. 求得比准价格，调整确定待估对象的市场价值。

(3) 具体测算过程

1) 可比案例搜集

通过搜集标的公司当地周边地区，用途相近、结构相似、年期相近的交易信息，筛选出与标的公司不动产属同一供需圈、条件类似的三处房地产交易实例作为可比案例，相关对比情况如下：

案例	位置	名称	成新率	建筑面积/m ²	所在层数	交易日期	房地产单价 (元/m ²)
1	丹阳市导墅镇	土地及厂房	八成新	5,500.00	1F	2023 年第 四季度	2,435

案例	位置	名称	成新率	建筑面积/m ²	所在层数	交易日期	房地产单价 (元/m ²)
2	丹阳市导墅镇	土地及厂房	七五成新	6,000.00	1F	2023年第四季度	2,383
3	丹阳市丹北镇	土地及厂房	八成新	16,000.00	1F	2023年第四季度	2,364
目标房产	丹阳市丹北镇	土地及厂房	九五成新	15,300.40	主体1层, 侧边局部2层	-	-

2) 修正过程及结果

可比案例交易日期与基准日接近，交易情况为正常交易，交易日期及交易情况不进行修正；标的房产与可比案例位置接近，区域因素及权益状况相近，不进行修正；个别因素中标的房产为2F，搭配局部2层，厂房主体层高更高、整体成新率更高，对案例价格进行上修，标的房产面积较大，对案例一及案例二进行下修，其他如装修情况、临路条件等条件相同，不进行修正。可比案例修正结果如下表所示：

结果	案例1修正结果	案例2修正结果	案例3修正结果
比准单价(元/m ²)	2,645	2,701	2,646
评估单价(元/m ²)	2,664		

注：上述评估单价为比准单价的平均值

通过对可比交易案例与标的公司不动产之间进行分析调整后，计算出修正后房地产单价为2,664元/m²。

智能车间房地合一价值=2,664元/m²×15,300.40m²=4,076.03万元

2、对应土地价值分析

土地使用权价值主要测算过程如下：

(1) 土地基本情况

根据相关不动产权证书，土地证载信息如下：

土地权证编号	位置	土地面积m ²	土地用途	使用权性质	准用年限
苏(2020)丹阳市不动产权第0000899号	丹北镇新巷村	20,205.84	工业用地	国有出让	2065年8月11日

根据标的公司提供的权属资料及现场勘查情况，前述土地均已办理产权证明文件，权利人均均为江苏新通达电子科技股份有限公司，来源合法，产权清楚。

宗地开发程度均达“五通一平”（即红线外通路、通电、通上水、通下水、通讯，场地内部平整），地上主要建筑物为智能车间。

（2）土地估价方法

在认真分析所掌握的资料并进行了实地勘查之后，根据估价对象土地的特点及开发项目本身的实际状况，选取基准地价法、市场比较法作为本次估价的基本方法，按照市场法和基准地价法的算数平均结果作为评估结论。

（3）具体测算过程

1) 基准地价法

根据国家有关法律、法规和《城镇土地分等定级规程》、《城镇土地估价规程》以及 2022 年 5 月 9 日丹阳市人民政府发布《丹阳市人民政府关于公布丹阳市公示地价成果的通告》，基准地价内涵的评估基准期为 2021 年 1 月 1 日，平均开发程度为五通一平，土地使用年期分别为商业用地 40 年，住宅用地 70 年，工业、办公用地 50 年。

基准地价系数修正法评估宗地地价的计算公式为：

宗地单价 = 适用基准地价 × 期日修正系数 × 容积率修正系数 × 使用年期修正系数 × 区位因素修正系数 ± 开发程度修正值

①待估宗地的土地级别及基准地价的确定

根据 2022 年 5 月 9 日丹阳市人民政府发布的《丹阳市人民政府关于公布丹阳市公示地价成果的通告》，确定待估宗地所在区域为丹北镇，其适用基准地价为 495 元/平方米。

②确定期日修正系数、容积率修正系数、土地使用年期修正系数

根据《丹阳市人民政府关于公布丹阳市公示地价成果的通告》，丹阳市基准地价基准日为 2021 年 1 月 1 日，待估宗地评估基准日为 2023 年 9 月 30 日，距基准地价文件中的土地评估基准日约 2.75 年。在此期间受宏观经济和区域土地供需行情的影响，当地工业用地的价格呈现一定幅度增长，根据中国城市地价动态监测网及江苏省自然资源厅公布的江苏省地价增长率以及对该区域土地市场调查，计算确定增长率 1.27%，故综合确定期日修正系数=1.0127。

考虑到待估宗地为工业用途，本次对工业用地的地价不作容积率修正。

待估宗地的剩余使用年限为 41.89 年，宗地法定最高使用年限为 50 年，根据丹阳市工业用地基准地价修正体系，使用年限修正系数进行修正。经计算使用年限修正系数=0.9550。

③区域及个别因素修正

基准地价是区域平均地价，而某宗地的价格受其所处区域具体地段的宏观与微观条件的影响。区域及个别因素修正则是将宗地所处地段的宏观及微观条件与区域相应的平均条件进行比较，根据各条件因素对价格的影响程度按各因素条件的权重分值量化求和确定修正系数。

根据《丹阳市人民政府关于公布丹阳市公示地价成果的通告》，确定待估宗地所在区域为丹北镇工业一级，结合基准地价修正体系内相关修正表，确定待估宗地区域及个别因素修正=-1.50%。

④开发程度修正

待估宗地开发程度为红线外“五通”，场地内部平整，基准地价内涵中设定土地开发程度为“五通一平”，确定开发程度修正值=0。

⑤土地价格的计算

根据公式

宗地单价=适用基准地价×期日修正系数×容积率修正系数×使用年期修正系数×区位因素修正系数±开发程度修正值

$$=495 \times 1.0127 \times 1.0 \times 0.9550 \times (1-1.5\%) + 0$$

$$=472 \text{ (元/平方米)}$$

2) 市场比较法

市场比较法的基本含义是：在求取一宗待评估土地的价格时，根据替代原则，将待估土地与在较近时期内已经发生交易的类似土地交易实例进行对照比较，并依据后者已知的价格，参照该土地的交易情况、期日、区域、个别因素、使用年期、容积率等差别，修正得出待估土地的评估时地日地价的方法。

市场比较法估价的基本公式： $V=VB\times A\times B\times C\times D\times E$

式中：

V：待估宗地使用权价值；

VB：比较案例价格；

A= 待估宗地情况指数 ÷ 比较实例情况指数

B= 待估宗地估价期日地价指数 ÷ 比较实例估价期日地价指数

C= 待估宗地使用年期修正系数 ÷ 比较实例使用年期修正系数

D= 待估宗地区域因素条件指数 ÷ 比较实例区域因素条件指数

E= 待估宗地个别因素条件指数 ÷ 比较实例个别因素条件指数

①比较样本的选取

待估宗地处在丹阳市丹北镇，宗地用途为工业用地，同区域内工业用地市场成交案例较多，市场较活跃，因此按照该宗地所在类似的区域或同一供需圈内选取三个工业用地交易样本为比较样本，具体情况如下：

序号	位置	出让年限	土地用途	土地面积 m^2	成交总价-万元	成交单价-元/ m^2	成交日期
案例一	丹北镇姚家弄村	50	工业用地	3715.8	176.2	474	2023年8月25日
案例二	丹北镇姚家弄村	50	工业用地	10147.07	525.2	518	2023年8月25日
案例三	丹北镇新桥社区	50	工业用地	1594.72	75.6	474	2023年8月25日

②修正过程及结果

通过比较样本宗地与待估宗地交易时间、交易情况、使用年限、区域因素及个别因素差距，进行样本修正，样本修正后比准地价情况如下：

单位：元/ m^2

宗地	案例一	案例二	案例三	平均价
宗地比准价格	439	471	439	450

从上述对比分析及修正中可看出，对于待估宗地三个样本修正得到的比准地价相差不大，可见待估宗地地价水平也在此附近，因此以样本得到的比准地价平均价确定为待估宗地的地价。

则市场法评估地价为 450 元/m²。

3) 待估宗地地价的确定

经现场查勘和当地地产市场情况分析，按照地价评估的基本原则和估价程序，选择基准地价法和市场比较法两种估价方法进行了评估，宗地估价结果分别为 476 元/平方米和 488 元/平方米。考虑到两种方法估价结果差异不大，在对区域地价水平进行分析后，采用市场法和基准地价法的算数平均结果作为评估结论，则：

$$\begin{aligned} \text{评估单价} &= (472+450) \div 2 \\ &= 461 \text{ (元/平方米) (取整数)} \end{aligned}$$

宗地价值还需按照当地纳税标准考虑 3% 契税。

$$\begin{aligned} \text{评估总价} &= 20,205.84 \times 461 \times (1+3\%) \\ &= 9,594,300.00 \text{ (元, 百位取整)} \end{aligned}$$

(4) 土地价值测算结果

参考标的公司本次收购的评估报告（浙联评报字 2024 第 45 号，评估基准日 2023 年 9 月 30 日），土地评估结果情况如下：

单位：万元

权证编号	宗地名称	面积m ²	评估值
苏（2020）丹阳市不动产权第 0000899 号	新通达电子用地三	20,205.84	959.43

3、房屋建筑物价值分析

综上，房屋建筑物——智能车间公允价值计算结果如下：

$$4,076.03 - 959.43 = 3,116.60 \text{ 万元。}$$

(二) 处置费用分析

处置费用包含以下几项：

1、法律费用

由于本次测算按资产出售处理，不会产生相关法律费用，故不考虑相关法律费用。

2、相关税费

根据相关政策，处置费用中相关税费应包含附加税、印花税及土地增值税，由于增值税为价外税，故本次处置税费不含增值税。

(1) 附加税

根据相关税务政策，本次处置费用中附加税费率为城市建设税 7%、教育费附加 3%、地方教育费附加 2%。根据上述费率，确定该房屋建筑物附加税为 18.70 万元。

(2) 印花税

根据相关税务政策，本次处置费用中印花税税率为 0.05%。根据上述费率，确定该房屋建筑物印花税为 1.56 万元。

(3) 产权交易费用

产权交易费用根据《关于优化公共资源交易服务收费管理有关事项的通知》（苏发改收费发〔2023〕851号），结合资产规模确定。具体如下：

序号	成交金额/万元	收费标准
1	100 万以下	3000 元
2	100 万至 500 万	2‰
3	500 万至 2000 万	1.6‰
4	2000 万至 5000 万	1.2‰
5	5000 万至 10000 万	0.8‰
6	1 亿元至 5 亿元	0.6‰
7	超过 5 亿元的部分	0.4‰

根据上述费率，计算可得本房屋建筑物的交易费用为 4.84 万元。

(4) 其他为使资产达到可销售状态所发生的直接费用

其他为使资产达到可销售状态所发生的直接费用如中介费以及咨询费等，根据市场相关收费水平确定其他费用费率为 1.0%，按照该比例，可得本房屋建筑物的其他费用为 0.31 万元。

综上，处置费用合计情况如下：

$$18.70 + 1.56 + 4.84 + 0.31 = 25.41 \text{ 万元}$$

（三）可收回金额计算

可收回金额=公允价值-处置费用

=3,116.60 - 25.41

= 3,091.19 万元

（四）减值情况分析

根据前述测算，闲置固定资产房屋建筑物——智能车间可收回金额为 3,091.19 万元，高于其账面价值，因此无需计提减值准备。

四、软件使用权的具体构成、购买时间及金额等情况，并结合标的资产的生产管理和技术研发需求，说明软件使用权金额较大的原因及合理性，按对应人员数量测算人均使用软件金额及与合理性。

（一）软件使用权的具体构成、购买时间及金额等情况

标的公司软件使用权的具体构成、购买时间及金额等情况如下：

单位：万元

名称	购买日期	原值	累计摊销额	账面价值
应用系统软件	2009-7-16	9.74	9.74	-
UG 系统软件	2012-6-20	25.98	25.98	-
VOLCANOCAN 通讯软件	2012-7-23	61.98	61.98	-
总线开发工具 CANoe	2013-1-22	20.43	20.43	-
诊断开发工具 CANdelastudio 软件	2013-4-26	16.24	16.24	-
CAN 通讯软件	2013-5-30	6.89	6.89	-
开发应用软件 AltiumDesigne	2013-6-27	35.90	35.90	-
开发应用软件 AutoCAD	2013-8-30	3.92	3.92	-
软件 CATIA5CC-HD2/MD2	2013-9-24	29.57	29.57	-
微软正版软件	2014-2-21	33.54	33.54	-
软件 C++	2014-5-14	44.44	44.44	-
标准网络系统	2015-7-11	9.66	9.66	-
睿科智能压力变送器校准测试系统	2016-7-29	10.17	10.17	-
微软软件部署（H-V、EC、SFB）	2016-9-17	21.70	21.70	-
条码打印机软件	2016-9-17	2.11	2.11	-
MES 制造执行系统	2016-10-28	23.08	23.08	-

名称	购买日期	原值	累计摊销额	账面价值
恒润 HiQuanten 基础软件 V3.0	2016-12-30	81.20	81.20	-
翰诺 ERP 管理系统软件 V1.0	2016-12-31	40.17	40.17	-
翰诺 CRM 管理系统软件 V1.0	2016-12-31	27.35	27.35	-
翰诺销售管理系统软件 V1.0	2016-12-31	26.50	26.50	-
金蝶 ERP 软件	2016-12-31	4.10	4.10	-
CGI 软件	2017-4-23	42.91	42.91	-
图形开发软件	2017-4-23	11.20	11.20	-
防火墙	2017-5-23	5.04	5.04	-
图形界面软件开发 V1.0	2017-7-28	21.00	21.00	-
深信达沙盒防泄密软件	2017-7-28	15.04	15.04	-
项目开发软件	2017-7-28	14.61	14.61	-
制造执行系统	2017-10-31	42.74	42.74	-
翰诺 ERP 管理系统软件 V2.0	2017-11-26	24.36	24.36	-
翰诺 CRM 管理系统软件 V2.0	2017-11-26	29.66	29.66	-
微软软件	2017-12-15	11.79	11.79	-
诚志出纳票据管理系统软件 V1.0	2017-12-15	24.62	24.62	-
AltiumDesigner2017PCB 软件系统	2017-12-31	8.55	8.55	-
ERP 系统 MPS/MRP 模块	2018-2-28	9.40	9.40	-
静态测试工具 QAC/动态测试工具 Tessy	2018-4-30	61.54	61.54	-
PADSSOFTWARE 软件	2018-6-28	32.98	32.98	-
CAD 软件	2018-7-25	12.78	12.78	-
泛微协同商务软件 V8.0	2018-9-12	11.12	11.12	-
IAR 开发工具	2018-10-23	6.88	6.88	-
云灾备份系统	2018-11-12	17.12	17.12	-
深信达沙盒防泄密系统软件 V4.0	2018-11-16	3.45	3.45	-
MES 管理系统软件	2018-12-21	109.83	109.83	-
MRP/MPS 系统	2018-12-21	1.55	1.55	-
诚志生产线工序工位管控分析系统软件 V1.0	2019-3-30	41.38	40.00	1.38
中望 3D 平台设计软件	2019-4-23	25.78	24.49	1.29
图形界面软件开发 V2.0	2019-9-10	21.00	18.20	2.80
SMT 上料防错追溯系统	2019-10-29	23.45	19.93	3.52
网络开发工具	2019-12-31	28.11	22.96	5.15

名称	购买日期	原值	累计摊销额	账面价值
金丝凯智能仓储管理软件	2019-12-31	40.00	32.67	7.33
开发应用软件 AltiumDesigner	2020-6-15	39.29	28.16	11.13
金正条码系统升级软件	2020-12-24	2.48	1.53	0.95
智云 SRM 平台软件 V1.0	2020-12-30	45.00	27.75	17.25
MES 系统产线数据采集及控制软件	2021-5-31	8.42	4.49	3.93
KANZI 图像引擎开发软件	2021-12-31	62.72	26.13	36.59
MES 系统对接 ICT 软件	2023-4-24	3.54	0.53	3.01
合计		1,393.99	1,299.66	94.33

(二) 结合标的资产的生产管理和技术研发需求，说明软件使用权金额较大的原因及合理性

报告期内标的公司软件使用权按使用需求分类如下：

单位：万元

使用需求	原值	累计摊销	账面价值
软件办公	404.39	404.38	-
生产管理	242.35	205.00	37.37
研究开发	747.24	690.30	56.96
合计	1,393.99	1,299.68	94.33

如上表所示，截至 2023 年 12 月 31 日，标的公司软件使用权账面原值金额为 1,393.99 万元，账面价值金额为 94.33 万元，软件使用权账面原值金额较高主要系部分软件采购时间较早，账面价值已全部摊销，但仍在使用。

标的公司为汽车电子制造商，标的公司为汽车电子零部件制造商，自成立以来一直从事以汽车仪表为主的汽车电子的研发设计、生产、销售，并逐步向 HUD、智能座舱领域拓展；为顺应汽车电子发展趋势和市场需求，标的公司不断加大技术研发投入力度，拓展 HUD、智能座舱等领域的汽车电子业务，由此产生对于各类办公、生产管理、研发软件的较大需求；此外，标的公司在全国共设立了 5 个研发中心（上海、南京、成都、丹阳 2 个），上述不同的研发中心基于对软件办公的需求亦增加了软件使用权采购。

(三) 按对应人员数量测算人均使用软件金额及与合理性

截止 2023 年 12 月 31 日，标的公司按对应人员数量测算人均使用软件金额

如下：

使用需求	原值（万元）	使用人数	人均使用软件金额（万元）
软件办公	404.39	241.00	1.68
生产管理	242.35	167.00	1.45
研究开发	747.24	133.00	5.62

注：上述使用人数统计的为实际使用涉及的人员情况

标的公司办公软件、生产管理软件人均使用金额分别为 1.68 万元/人、1.45 万元/人，于日常生产经营管理中使用，具备一定的合理性；研究开发涉及的人均使用软件金额为 5.62 万元/人，金额较大的原因为开发软件本身较为昂贵，研发所需要的软件种类较多，使得人均使用软件金额较大。

综上，标的公司按对应人员数量测算人均使用软件金额具备一定合理性。

五、标的资产对质量保证金的具体会计处理，相关费用是否进行预提，是否符合行业惯例，是否符合会计准则的相关规定。

（一）标的资产对质量保证金的具体会计处理，相关费用是否进行预提

标的公司在实际发生客户质量索赔时将索赔费用计入销售费用-售后服务费，同时标的公司根据客户索赔情况将对应的对供应商索赔的费用冲减销售费用-售后服务费，报告期标的公司产品质量索赔情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
客户索赔费用	325.65	96.80	284.61
减：对供应商索赔费用	210.81	84.29	68.09
销售费用-售后服务费金额	114.84	12.50	216.52
对供应商索赔费用/客户索赔费用	64.74%	87.08%	23.92%

标的公司在扣除向供应商的索赔费用后实际发生的质量索赔费用较低，2021 年度向供应商的索赔金额占客户索赔费用较低主要系标的公司 2021 年开始布局全液晶仪表和双联屏仪表，自身生产的相关工艺稳定性较差，当期索赔与供应商供货质量相关的较少；后期随着产量提升，标的公司自身工艺质量稳定后，因自身问题导致的索赔减少，客户索赔主要为供应商产品质量问题，多数通过供应商进行索赔弥补客户索赔费用。2023 年度客户索赔款金额为 325.65 万元，向供应商反索赔款为 210.81 万元，向供应商反索赔金额与客户索赔金额

相匹配，2023 年度售后服务费用增加主要系少量批次产品出现质量问题导致客户索赔金额与供应商反索赔金额均上升。

（二）标的资产对质量保证金的具体会计处理是否符合行业惯例

标的公司同行业可比公司对质量保证金的会计处理如下：

证券代码	证券简称	相关会计处理
002920.SZ	德赛西威	计提预计负债，实际发生时冲抵预计负债
002906.SZ	华阳集团	计提预计负债，实际发生时冲抵预计负债
600699.SH	均胜电子	计提预计负债，实际发生时冲抵预计负债
000901.SZ	航天科技	计提预计负债，实际发生时冲抵预计负债

标的公司同行业可比公司销售费用-质量保证金占当期营业收入比例情况：

单位：万元

可比公司	项目	质量保证金占营业收入比例		
		2023 年度	2022 年度	2021 年度
德赛西威 (002920.SZ)	销售费用-质量保证金	10,362.30	9,521.90	9,865.59
	营业收入	2,190,800.26	1,493,290.58	956,943.45
	销售费用占收入比例	0.47%	0.64%	1.03%
华阳集团 (002906.SZ)	销售费用-质量保证金	5,969.11	3,608.34	2,527.56
	营业收入	713,686.20	439,190.93	352,016.99
	销售费用占收入比例	0.84%	0.82%	0.72%
航天科技 (000901.SZ)	销售费用-质量保证金	741.18	558.83	515.06
	营业收入	680,485.24	574,026.55	584,673.35
	销售费用占收入比例	0.11%	0.10%	0.09%
均胜电子 (600699.SH)	销售费用-质量保证金	35,232.15	41,240.66	73,504.27
	营业收入	5,572,847.57	4,979,335.17	4,567,003.24
	销售费用占收入比例	0.63%	0.83%	1.61%
销售费用-质量保证金占收入平均比例		0.51%	0.60%	0.86%
标的公司	销售费用-售后服务费	114.84	12.50	216.52
	营业收入	49,476.75	43,587.43	37,318.63
	销售费用占收入比例	0.23%	0.03%	0.58%

标的公司对质量保证金的具体会计处理与德赛西威、华阳集团、航天科技、均胜电子不一致，但与汽车零部件同行业上市公司溯联股份、锡南科技一致。

具体情况如下：

证券代码	证券简称	相关会计处理
301397.SZ	溯联股份	未计提预计负债，实际发生时计入销售费用
301170.SZ	锡南科技	未计提预计负债，实际发生时计入销售费用

标的公司实际发生的质量索赔费用金额较小且占营业收入比重极低，2021年度、2022年度、2023年度标的公司实际发生的质量索赔费用分别为216.52万元、12.50万元、114.84万元，占营业收入比重分别为0.58%、0.03%、0.23%，其中2021年度占比相对较高系标的公司2021年度开始布局全液晶仪表和双联屏仪表，相关工艺稳定性在持续改善中，而标的公司同行业可比公司销售费用-产品质量保证金占收入平均比例较高，且相对较为稳定；故标的公司未计提预计负债虽然与同行业可比公司存在不一致的情况，但是具有合理性。

（三）标的资产有关会计处理符合《企业会计准则》规定

根据《企业会计准则第13号—或有事项》的规定，与或有事项相关的义务同时满足下列条件的，应当确认为预计负债：1）该义务是企业承担的现时义务；2）履行该义务很可能导致经济利益流出企业；3）该义务的金额能够可靠地计量。根据企业会计准则对预计负债的确认原则，预计负债应当按照履行相关现时义务所需支出的最佳估计数进行计量。由于报告期内标的公司客户索赔金额减去对供应商承担的索赔金额后实际发生的售后服务费用金额较小，占营业收入极低，且无最佳估计数，不能够可靠地计量，对于履行该义务很可能导致经济利益流出标的公司的金额无法合理估计，因此不计提预计负债的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

六、中介机构核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，会计师履行了以下核查程序：

1、查阅涉及第三方回款客户相关的三方协议、销售发票及银行回款凭证等，查阅同行业可比公司第三方回款案例，了解标的公司第三方回款的合理性；

2、访谈标的公司生产负责人，了解标的公司生产流程；获取标的公司固定资产明细，确定固定资产中机器设备、电子设备的构成，并与同行业可比公司情况比较以了解相关占比的合理性；

3、了解标的公司闲置固定资产的主要用途及基本情况，并根据减值迹象对其进行减值测试，包括获取并整理标的公司所在地区周边同类工业不动产的交易及挂牌案例信息以选取可比交易案例，估计交易过程中将发生的相关处置费用等；

4、获取标的公司软件使用权的明细，检查软件使用权采购合同以及验收单，实地查看软件使用权情况；访谈标的公司生产、研发及行政部门负责人，了解标的公司生产、研发及管理对软件使用权的需求，了解标的公司各软件使用权的用途及目前使用等；

5、访谈标的公司财务负责人、销售负责人，了解标的公司售后政策及相关质量售后费用的会计处理；获取标的公司报告期内产品质量售后费用发生明细，复核入账的准确性及了解大额费用的背景；查阅同行业可比公司产品质量保证金相关的会计政策及会计处理，分析标的公司产品质量售后费用占营业收入比例与同行业差异的原因及相关会计处理的准确性与合理性。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

1、标的公司第三方回款主要由于通过一级配套商向整车制造企业供货，由后者直接向标的公司支付货款，进而形成第三方回款；标的公司第三方回款符合行业惯例，与相关的合同、订单出库单、物流单匹配，不存在虚构交易或调节账龄的情形，标的公司实际控制人、董事、监事、高管或其他关联方与第三方回款的支付方不存在关联关系或其他利益安排；

2、报告期内，标的公司单位机器设备原值保持稳定，机器设备规模与产能具有匹配性。标的公司固定资产-电子设备及其他主要由检测设备、模具、辅助生产器具、电脑及其他办公类用品组成，其中辅助生产器具包含烘箱、工控机、仪表除尘装备台、压针设备、调表设备、设备操控系统等，不包含重要生产性备。标的公司电子设备及其他原值所占固定资产原值合计的比例与同行业可比公司不存在实质差异，处于合理水平；

3、房屋建筑物——智能车间存在减值迹象，但经减值测试后，无需计提减值准备；

4、标的公司软件使用权原值金额较大、账面价值金额较小主要系部分软件采购时间较早，且标的公司多处研发中心办公需求及实际研发需要导致采购的相关软件较多，因此标的公司软件使用权的采购与其实际经营情况需要相匹配，金额具有合理性；按对应人员数量测算人均使用软件金额亦具有合理性；

5、报告期内，标的公司客户索赔金额减去对供应商承担的索赔金额后实际发生的售后服务费用金额较小，占营业收入极低，且无最佳估计数，不能够可靠地计量，因此未计提预计负债；上述会计处理与部分同行业可比公司不一致，但具有合理性，符合会计准则的相关规定。

问题九、申请文件显示：（1）2023年9月25日，新通达集团将其持有的标的资产2.68%股份转让至精易至诚，此次股权转让构成股份支付；（2）本次股份支付根据签署的相关激励协议确定具体授予的人员及授予数量，授予权益的公允价值按间接持有的上市公司股票的价值确定。股份支付的时间为报告期末，根据标的资产股权激励方案，本次股份支付的费用将在2023年、2024年、2025年、2026年和2027年分别按照3个月、12个月、12个月、12个月和4个月进行分摊，各年度分摊的金额分别为31.30万元、125.18万元、125.18万元、125.18万元和41.73万元；（3）本次交易根据盈利承诺期内三个会计年度累计实现的净利润设置业绩奖励条款，并在业绩承诺期内每个会计期末，根据截至该年末为止的累计业绩超出金额，计算出该部分累计超额利润对应的应支付超额业绩奖励并记入当期成本费用。

请上市公司补充说明：（1）标的资产实施股权激励的具体方案，相关业绩考核指标与本次交易对方的业绩承诺是否一致，如否，请说明合理性；（2）股份支付的确认依据及计算过程，股份支付费用确认的准确性，授予权益的公允价值按间接持有的上市公司股票的价值确定的合理性，相关会计处理是否符合企业会计准则的规定；（3）结合业绩奖励方案的具体内容，说明在每个业绩承诺期内对超额业绩奖励计提成本费用的合理性，是否符合企业会计准则的规定。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

答复：

一、标的资产实施股权激励的具体方案，相关业绩考核指标与本次交易对

方的业绩承诺是否一致，如否，请说明合理性。

（一）标的资产股权激励方案

1、整体方案

本次股权激励数量为员工持股平台精易至诚受让标的公司的 120.22 万股股份（2023 年 9 月，精易至诚合计受让 120.50 股份，其中标的公司实际控制人徐锁璋间接对应的持股数量为 0.28 万股）。

本次激励股权来源于持股平台受让标的公司的股份。被激励对象根据获授的一定数量的限制性股权购入持股平台的财产份额，成为持股平台的有限合伙人。持股平台通过受让股份的形式成为标的公司股东，被激励对象通过持有持股平台的财产份额从而间接享有标的公司相应权益。被激励对象认购股权激励持股平台的份额时，需签署股权激励持股平台《合伙协议》《认购确认书》等相关文件。其中，徐锁璋担任持股平台的普通合伙人（GP），加入持股平台的被激励对象均为有限合伙人（LP）。

本方案限制性股权授予价格参考授予时标的公司最近一期净资产价格，为 3.60 元/股。本次激励股权完成后，持股平台合伙人的具体情况如下：

合伙人姓名	合伙人性质	认缴合伙企业份额（万元）	持有合伙企业份额比例（%）	投资总额（万元）	间接持有标的公司股份（万股）
徐锁璋	普通合伙人	1.00	0.23	1.00	0.28
姚明强	有限合伙人	90.00	20.70	90.00	24.94
夏开君	有限合伙人	54.00	12.42	54.00	14.97
朱桂林	有限合伙人	54.00	12.42	54.00	14.97
李孝哲	有限合伙人	50.00	11.50	50.00	13.86
童志敏	有限合伙人	36.00	8.28	36.00	9.98
李宏伟	有限合伙人	21.60	4.97	21.60	5.99
卢远征	有限合伙人	21.60	4.97	21.60	5.99
胡祖荣	有限合伙人	18.00	4.14	18.00	4.99
魏坤龙	有限合伙人	16.60	3.82	16.60	4.60
刘虎	有限合伙人	16.20	3.73	16.20	4.49
谭炜	有限合伙人	15.00	3.45	15.00	4.16
张庆彬	有限合伙人	10.80	2.48	10.80	2.99
赖炎阳	有限合伙人	10.00	2.30	10.00	2.77

合伙人姓名	合伙人性质	认缴合伙企业份额（万元）	持有合伙企业份额比例（%）	投资总额（万元）	间接持有标的公司股份（万股）
谭河益	有限合伙人	10.00	2.30	10.00	2.77
刘红花	有限合伙人	10.00	2.30	10.00	2.77
合计		434.80	100.00	434.80	120.50

注：上述部分合计数与各明细数直接相加之和在尾数上如有差异，是由于四舍五入所造成。

2、业绩考核

根据《认购确认书》规定，被激励对象本次获授的股权为附条件的股权授予，上述股权将采用事先一次性授予，授予后三年内根据标的公司业绩及被激励对象的业绩目标实际达成比例确认被激励对象最终获授股权的份额。

（1）考核期限

自激励对象取得员工持股平台合伙份额并完成工商登记之日起至 2027 年 4 月 30 日止。

（2）考核依据

标的公司业绩暂以 2024 年、2025 年和 2026 年经审计的营业收入和扣非净利润为考核指标，具体标准以新通达与并购方最终约定的三年对赌业绩指标为准；被激励对象个人业绩方面，标的公司参照其与并购方最终约定的对赌业绩目标的基础上，由标的公司人事部门与被激励对象共同确定业绩考核指标,并且员工持股平台普通合伙人对于个人考核指标有最终的解释权。

（二）本次交易业绩承诺情况

2024 年 3 月 1 日，上市公司与交易对方徐锁璋、姚伟芳、徐艺萌、精易至诚及标的公司新通达签订了《盈利预测补偿协议》。

根据上述协议，各方同意本次交易项下目标公司的盈利承诺期限为三年，为本次交易实施完毕当年起的三个会计年度，即 2024 年度、2025 年度及 2026 年度（以下称“盈利承诺期”），如本次交易未能在 2024 年内实施完毕，盈利承诺期限则相应往后顺延，有关顺延期间及其承诺等由双方另行签署补充协议予以具体约定。

各方确认，在盈利承诺期内的标的公司承诺净利润数不应低于《资产评估

报告》所预测的同期净利润数。

交易对方作为业绩承诺人，作出如下业绩承诺：

目标公司 2024 年度、2025 年度、2026 年度拟实现的净利润（以扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润为准，且应剔除股份支付、业绩奖励的影响，以下简称“承诺净利润”）分别不低于 2,671.61 万元、2,868.83 万元、3,483.33 万元，即 2024 年度当期承诺净利润不低于 2,671.61 万元、2025 年度当期累计承诺净利润不低于 5,540.44 万元、2026 年度当期累计承诺净利润不低于 9,023.77 万元。

各方同意，盈利承诺期的每一会计年度结束后，上市公司聘请符合《中华人民共和国证券法》规定的会计师事务所对标的公司进行审计。盈利承诺期内的每一个会计年度实际实现的净利润（以下简称“实际净利润”）应系经前述会计师事务所审计、扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的标的公司净利润，且应剔除股份支付、业绩奖励的影响。各方进一步确认，承诺净利润数与实际净利润数之间的差额、累计承诺净利润数与累计实际净利润数之间的差额均应根据前述会计师事务所出具的标准无保留意见的《专项审核报告》确定。

综上，标的公司依据本次交易与并购方最终约定的三年对赌业绩指标为基础制定标的公司及个人层面业绩考核，与本次交易对方的业绩承诺一致，具备合理性。

二、股份支付的确认依据及计算过程，股份支付费用确认的准确性，授予权益的公允价值按间接持有的上市公司股票的价值确定的合理性，相关会计处理是否符合企业会计准则的规定。

（一）股份支付的确认依据及计算过程，股份支付费用确认的准确性，相关会计处理是否符合企业会计准则的规定

1、股份支付的确认依据及计算过程

授予日	事项	确认方式	公允价格 (元/股) ①	员工认购价 格 (元/股) ②	授予总股数 (万股) ③	确认的股份支 付总金额 (万 元) ④= (①- ②) *③
2023 年 9 月	授予姚明 强等 15	分期确认	7.34	3.60	120.22	448.57

授予日	事项	确认方式	公允价格 (元/股) ①	员工认购价 格 (元/股) ②	授予总股数 (万股) ③	确认的股份支 付总金额 (万 元) ④= (①- ②) *③
	人股份					

注 1：公允价格以本次重组精易至诚持股平台 2.68%标的公司的股份对应的交易对价为基础计算，即交易对价 884.40 万元除以持股平台总股数 120.50 万股=7.34 元/股。

注 2：授予总股数不包含精易至诚中实控人徐锁璋间接持有的标的公司的 0.28 万股份。

2、股份支付费用确认的准确性

标的公司各期确认股份支付费用金额如下：

单位：万元

事项	确认的股份 支付总金额	分摊总期 限 (月)	2023 年 10-12 月	2024 年度	2025 年度	2026 年度	2027 年 1-4 月
授予姚明 强等 15 人股份	448.57	43.00	31.30	125.18	125.18	125.18	41.73

标的公司股份支付费用计算方式合理，计算金额准确。

(二) 授予权益的公允价值按间接持有的上市公司股票的价值确定的合理性

目前重组报告中关于授予权益的公允价值表述已修改。标的公司授予的股份公允价值以本次重组精易至诚持股平台持有 2.68%标的公司的股份对应的交易对价为基础计算，即交易对价 884.40 万元除以持股平台总股数 120.50 万股=7.34 元/股。

(三) 相关会计处理是否符合企业会计准则的规定

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》《股份支付准则应用案例》，标的公司股权激励计划及合伙协议对员工的具体服务期限作出了专门约定，服务期限至 2027 年 4 月，同时股权激励计划约定了若标的公司未被成功并购的，标的公司、实控人或其指定的主体（“回购义务人”）有义务对员工所持份额进行全部回购，回购价格按照激励对象实际出资额确定，故标的公司在服务期限内每个资产负债表日对预计可行权数量作出估计，确认相应的股权激励费用。

综上，标的公司股份支付费用确认准确，相关会计处理是否符合企业会计准则的规定。

三、结合业绩奖励方案的具体内容，说明在每个业绩承诺期内对超额业绩奖励计提成本费用的合理性，是否符合企业会计准则的规定。

（一）业绩奖励方案的具体内容

在盈利承诺期届满后，若标的公司在盈利承诺期内三个会计年度累计实际净利润超过人民币 9,023.77 万元，则上市公司将对盈利承诺期内在标的公司任职的管理层人员和员工进行现金奖励，奖励金额相当于前述累计实际净利润超额部分的 20% 且不超过发行股份及支付现金购买标的公司价格总额的 20%，具体奖励方案由上市公司董事会审议确定。

标的公司业绩承诺情况：2024 年度、2025 年度、2026 年度拟实现的净利润（以扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润为准，且应剔除股份支付、业绩奖励的影响，以下简称“承诺净利润”）分别不低于 2,671.61 万元、2,868.83 万元、3,483.33 万元，即 2024 年度当期承诺净利润不低于 2,671.61 万元、2025 年度当期累计承诺净利润不低于 5,540.44 万元、2026 年度当期累计承诺净利润不低于 9,023.77 万元。

（二）说明在每个业绩承诺期内对超额业绩奖励计提成本费用的合理性，是否符合企业会计准则的规定

根据《上市公司执行企业会计准则案例解析（2019）》《企业会计准则第 9 号——职工薪酬》，本次超额业绩奖励对象为标的公司管理团队及核心员工，该项支付安排实质上是为了获取员工服务而给予的激励和报酬，故作为职工薪酬核算，同时根据《企业会计准则第 9 号-职工薪酬》第九条利润分享计划同时满足下列条件的，企业应当确认相关的应付职工薪酬：

- （1）企业因过去事项导致现在具有支付职工薪酬的法定义务或推定义务；
- （2）因利润分享计划所产生的应付职工薪酬义务金额能够可靠估计。

标的公司在每个业绩承诺期期末，若截至该年度期末累计实现的业绩已经超出了截至该年末为止的累计承诺业绩，则标的公司可靠估计未来业绩超出承诺业绩，即因利润分享计划所产生的应付职工薪酬义务金额能够可靠估计时应当确认相关的应付职工薪酬及相关成本费用，故标的公司应根据截至该年末为止的累计超出金额，参照《盈利预测补偿协议》中的相关条款，计算出该部分

累计超额利润对应的应支付超额业绩奖励，并计提相关成本费用和应付职工薪酬。如果截至该年度期末累计实现的业绩未超过截至该年末为止的累计承诺业绩，则该年度不计提成本费用，同时将以前年度累计确认的成本费用冲回。

综上所述，标的公司在每个业绩承诺期内对超额业绩奖励计提成本费用具备合理性，符合企业会计准则的规定。

四、中介机构核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，会计师履行了以下核查程序：

1、获取标的公司员工持股平台的《合伙协议》及人员名单，核查激励对象的任职情况；获取标的公司《股权激励计划管理办法》及各激励对象《认购确认书》，了解份额流转机制、授予日、服务期限、授予股份数量、出资方式、考核机制等情况；

2、核查股份支付会计处理是否符合企业会计准则的规定，复核股份支付分期计算的准确性；

3、查阅业绩奖励方案，复核标的公司对超额业绩奖励的会计处理是否符合企业会计准则的规定。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

1、标的公司依据本次交易与并购方最终约定的三年对赌业绩指标为基础制定标的公司及个人层面业绩考核，与本次交易对方的业绩承诺一致，具备合理性；

2、股份支付费用确认准确，相关会计处理符合企业会计准则的规定；

3、标的公司在每个业绩承诺期内对超额业绩奖励计提成本费用具有合理性，符合企业会计准则的规定。

问题十、申请文件显示：（1）标的资产与核心技术人员均签署了保密、竞业限制和知识产权归属的相关协议；（2）截至报告期末，标的资产已获得授

权专利 50 件，其中发明专利 12 件，实用新型专利 32 件，外观设计专利 6 件；

(3) 报告期各期，标的资产研发投入分别为 3,124.37 万元、2,849.95 万元、1,815.06 万元，截止报告期末，标的资产研发人员共 134 名。

请上市公司补充说明：（1）结合核心技术人员等对标的资产业务开展及生产经营的贡献情况，补充说明标的资产核心研发人员的认定标准，标的资产与核心技术人员签署竞业限制和知识产权归属协议的具体内容；（2）结合标的资产相关专利、核心工艺及生产经营所需的核心技术的载体情况、具体保密制度及措施、转移方式、同行业可比公司保护核心技术措施等情况，补充披露标的资产是否存在核心技术泄露风险，保护核心技术方式是否符合行业惯例，核心技术是否与其他方存在争议或纠纷，以及本次交易完成后保障上市公司获得相关核心技术的具体措施及有效性；（3）标的资产获得授权专利的授权方、授权期限，对专利的持续使用是否有影响；（4）结合同行业可比公司专利数量、专利内容等情况，说明标的资产核心技术优势、先进性和研发实力情况；（5）标的资产研发投入逐年下降的原因及合理性，研发人员及其变动与研发费用的匹配性，后续针对研发投入的具体计划。

请独立财务顾问核查并发表明确意见，请律师核查（1）（2）（3）并发表明确意见，请会计师核查（5）并发表明确意见。

答复：

五、标的资产研发投入逐年下降的原因及合理性，研发人员及其变动与研发费用的匹配性，后续针对研发投入的具体计划。

（一）标的资产研发投入逐年下降的原因及合理性

标的公司报告期研发费用投入具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	占收入 比重	2022 年度	占收入 比重	2021 年度	占收入 比重
职工薪酬	1,757.13	3.55%	1,755.58	4.03%	1,855.81	4.97%
研发领料	464.00	0.94%	569.66	1.31%	461.88	1.24%
折旧摊销费	163.93	0.33%	206.64	0.47%	226.93	0.61%
委外研发	186.38	0.38%	194.96	0.45%	431.30	1.16%
其他费用	141.69	0.29%	123.11	0.28%	148.45	0.40%

项目	2023 年度	占收入 比重	2022 年度	占收入 比重	2021 年度	占收入 比重
合计	2,713.14	5.48%	2,849.95	6.54%	3,124.37	8.37%

如上表所示，标的公司研发费用主要由职工薪酬、研发领料、委外研发、折旧与摊销构成。

其中，标的公司报告期职工薪酬及研发领料逐年下降主要系研发费用为客户多款车配套仪表开展前期研发工作而产生，标的公司 2021 年度开始布局全液晶组合仪表和双联屏组合仪表，前期 2021 年度和 2022 年度相关的研发投入较高。

标的公司 2023 年度折旧摊销较少主要系前期购买的长期资产 2023 年折旧摊销到期的较多导致。

标的公司的委外研发内容主要为功能测试、验证测试和软件开发，具体内容如下：

委外研发项目	具体内容
功能测试	委托国家级实验室测试汽车仪表是否准确显示车辆的速度、转速、燃油消耗等信息，仪表信息更新是否及时反映车辆的状态变化，故障检测功能、警告功能、人机交互功能等是否正常运行
验证测试	委托国家级实验室进行温度测试、振动测试、光照测试和电磁兼容性测试等，验证仪表在各种环境下的可靠性和稳定性
软件开发	向第三方购买人机界面（Human Machine Interface，简称 HMI）显示库、空中下载技术（Over-The-Airtechnology，简称 OTA）升级工具、远程诊断工具以及语音识别、导航、手机互联等下游主机厂要求使用的软件

其中 2021 年度委外研发金额相对较高，主要系标的公司自 2021 年开始研究全液晶组合仪表及双联屏仪表生产，对应的功能测试及验证测试项目较多。

综上所述，标的公司研发费用的下降具有合理性。

（二）研发人员及其变动与研发费用的匹配性

标的公司报告期研发人员数量、研发人员人均薪酬变动情况如下：

单位：万元

年度	研发人员数量	当期实际研发费用-薪酬	研发人员人均年化薪酬	研发费用-标的公司
2021 年度	114	1,855.81	16.28	3,124.37
2022 年度	121	1,755.58	14.51	2,849.95
2023 年度	129	1,757.13	13.62	2,713.14

如上表所示，报告期内，标的公司人均年度研发薪酬略有下降，主要系（1）2022 年度，标的公司根据计划，将部分地域研发团队调整统一管理，导致部分员工因办公地点变动离职；（2）2022 年度及 2023 年度，部分相对较高薪酬水平的员工因个人发展离职；（3）报告期内，标的公司通过市场化社招方式招聘新员工，并通过加大校招的方式增加研发人员储备，以开展智能座舱等研发储备工作。上述相对较高薪酬水平员工的离职及新校招员工相对较低的薪酬水平使得报告期内研发人员平均工资略有下降。

综上所述，报告期研发费用整体下降主要系产品应用车型的研发阶段不同，研发领料、委外开发等项目费用减少，以及折旧摊销到期等原因。标的资产 2021 年度开始布局全液晶组合仪表和双联屏组合仪表，虽然前期基础研发已经完成，但是标的公司正在开展智能座舱等研发储备工作，故标的资产研发人数稳中有升，新招聘研发人员薪酬偏低，整体平均薪酬水平随研发人员结构变化略有下降。标的公司研发人员变动与研发薪酬匹配，与研发费用的整体变动情况有所差异，但具有合理性。

（三）后续针对研发投入的具体计划

标的公司后续研发投入的具体计划如下：

项目名称	项目期间	预算/万元	主要内容	研发目的
基于 Autosar 构架的车载智能座舱显示器研发项目	2024 年 1 月 4 日-2026 年 12 月 31 日	1,800.00	包括应用层、运行时环境层、基础软件层和硬件抽象层等。它还定义了一些通信协议、诊断协议和安全机制等，以保证汽车电子系统的安全性和可靠性	AUTOSAR 的主要目标是提高汽车电子系统的开发效率和质量，以及降低开发成本。
基于功能安全 AILS_B 的车载智能座舱显示器研发项目	2023 年 11 月 1 日-2026 年 10 月 31 日	3,200.00	功能安全无法避免随机硬件故障的发生，但是功能安全可以在系统中构建安全监控以及对应的安全机制，更好的应对随机故障，降低安全风险	“功能安全”的定义为：不存在由于电子/电气系统而导致的不合理、不可接受的风险。
基于网络安全的车载智能座舱显示器研发项目	2023 年 10 月 10 日-2026 年 10 月 9 日	650.00	<ul style="list-style-type: none"> 使用虚拟 SBOM 评估软件组件的安全风险。 使用“数字孪生”能力对复杂产品进行可能的架构和风险评估。 将复杂系统表示为系统、产品和组件的层次结构。 使用内置功能评估潜在风险 	在开发设计阶段通过各项措施来减少因汽车电气电子系统故障而导致的各种不可控风险。

如上表所示，标的公司后续研发计划主要围绕智能座舱为核心的汽车仪表开发，上述研发方向符合目前汽车电子的整体发展趋势，有利于增强标的公司核心竞争力。

七、中介机构核查程序和核查意见

（一）核查程序

会计师履行了以下核查程序：

1、访谈研发负责人，了解研发项目的研发目的、研发情况、后续研发计划等，了解和评估管理层对研发费用的确认和计量相关的内部控制的设计与执行，评价其设计是否有效，并测试相关内部控制运行的有效性；

2、访谈标的公司研发负责人、财务负责人，了解研发活动与生产活动的区分方式、研发费用的归集制度以及研发费用核算相关的会计核算制度，如：材料的领用流程、人工费用分摊的流程等情况；

3、获取标的公司研发项目的薪酬分摊明细，复核各研发项目薪酬分摊的准确性；

4、获取标的公司报告期研发项目的立项文件、研发过程资料、结项文件等资料进行检查；获取研发原材料领料单，检查领用用途；获取委外研发的合同、验收单等资料进行检查。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

1、标的公司研发投入逐年下降主要系车型研发阶段不同、研发人员结构调整导致，研发人员及其变动与研发费用匹配。

问题十一、上市公司 2021-2023 年年度报告显示：（1）2023 年上市公司实现营业收入 57,005.73 万元，比去年同期下降 9.89%，实现归属于上市公司股东扣除非经常性损益后净利润为 6,591.40 万元，同比下降 12.10%，其中，海外业务收入为 15,813.31 万元，同比下降 27.75%；（2）2021-2023 年期间，上市公司主营业务毛利率分别为 27.09%、23.07%和 23.59%，2023 年主营业务毛利率同比上升 0.52%，但 2023 年各细分产品毛利率均呈现下降趋势；（3）2023

年营业成本构成中，直接材料占比为 47.81%，同比下降 6.83%；（4）2021-2023 年期间，上市公司应收账款周转率分别为 3.40 次/年、3.25 次/年、2.66 次/年，呈逐渐下降趋势；（5）2021-2023 年末，应收票据期末余额分别为 3,314.56 万元、5,889.69 万元和 2,836.94 万元，应收款项融资期末余额分别为 2,088.31 万元、3,407.22 万元和 6,528.75 万元，其他流动负债-已背书未到期银行承兑汇票期末余额分别为和 2,924.27 万元、3,370.63 万元和 1,973.75 万元；

（6）2023 年，管理费用中的差旅费、业务招待费、中介机构服务费发生额分别为 140.26 万元、132.74 万元和 150.87 万元，同比分别增加 197.91%、63.94% 和 20.62%，销售费用中的业务招待费、差旅费发生额分别为 453.97 万元和 121.68 万元，同比分别增长 41.82%和 86.39%，2023 年上市公司销售人员由 2022 年的 42 人减少至 35 人；2021-2023 年，其他应付款-应付其他费用期末余额分别为 172.75 万元、123.55 万元和 122.75 万元；（7）2023 年，与投资活动有关的现金流量中，支付的衍生金融产品保证金发生额为 9,987.12 万元，收到的衍生金融产品保证金发生额为 3,108.73 万元；（8）截至 2023 年末，首发募投项目车载液晶显示模组生产项目和 TN、HTN 产品生产项目分别累计投入募集资金 14,586.33 万元和 4,893.54 万元，2021-2023 年年度报告中重要在建工程项目无上述项目。

请上市公司补充说明：（1）结合行业周期变动、海外市场发展变化等情况，详细分析最近一年营业收入下滑的主要原因，是否与同行业公司变动一致，若存在差异，说明差异原因及合理性，上市公司自身生产经营是否出现不利变化；（2）结合各细分产品的销售单价和数量、原材料采购价格和数量、产品类型和收入结构变化、同行业可比公司情况，说明最近两年主营业务毛利率与 2021 年相比存在较大下滑的原因及合理性，各细分产品毛利率与主营业务毛利率变动趋势不一致的原因；（3）结合业务结构、工艺流程、成品或配件外采、材料单价变动等情况，定量分析成本结构中直接材料占比降幅较大的原因及合理性；（4）结合上市公司产品类型、下游客户结构、业务地域性，逾期应收账款及下游客户财务经营状况、同行业可比公司、期后回款、客户函证等情况，说明发行人应收账款周转率持续下降的原因，应收账款坏账准备计提是否充分；（5）说明应收票据、背书及贴现且在资产负债表日尚未到期的应收票据的具体情况，

包括票据种类、出票人、出票日、背书人、被背书人、金额、到期日，是否存在使用无真实贸易背景的应收票据进行融资情形；对比同行业上市公司坏账准备计提比例，核查发行人票据类资产坏账准备计提是否充分；（6）2023 年营业收入同比下滑 9.89%以及销售人员数量下降的情况下，管理费用中的差旅费、业务招待费、中介机构服务费发生额、销售费用中的业务招待费、差旅费发生额均同比大幅增加的合理性，2021-2023 年其他应付款-应付其他费用的具体情况，相关费用入账期间是否及时、准确，是否涉及跨期计提；（7）结合 2023 年衍生品的投资明细、合同约定等情况，进一步说明与投资活动有关的现金流量中衍生金融产品保证金发生额的合理性，上市公司 2022 年是否存在相关衍生品投资，如是，相关的会计处理情况，是否符合会计准则规定；（8）请结合固定资产、在建工程的变动情况，进一步说明上述募投项目与固定资产、在建工程等会计科目的勾稽关系，固定资产、在建工程科目的计量是否准确，募投项目涉及的在建工程结转固定资产是否及时。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

答复：

一、结合行业周期变动、海外市场发展变化等情况，详细分析最近一年营业收入下滑的主要原因，是否与同行业公司变动一致，若存在差异，说明差异原因及合理性，上市公司自身生产经营是否出现不利变化。

上市公司最近一年营业收入下滑，主要系海外市场需求萎缩，海外业务收入下降较多所致。具体分析如下：

（一）行业周期变动、海外市场发展变化情况

液晶显示行业经过数十年发展，技术与商业模式较为成熟，产品具有广泛的下游应用场景，参与企业整体具备较好的行业发展基础。凭借着功耗低、重量轻、画质好、成本低等技术特点，液晶显示技术目前已经成为最为主流的显示方式，广泛运用于信息化时代的各类人机交互界面，液晶显示行业的预计生命周期较长，应用领域广阔。

但是，公司所处的行业与宏观经济波动以及电子信息产业的整体发展状况相关性较大，宏观经济波动对下游行业，如汽车电子、工业控制、消费电子、

智能家电等行业产生不同程度的影响，进而会影响液晶显示器的需求。2023 年度，全球宏观经济面临多重考验，地缘政治局势紧张、经济复苏不平衡、市场信心波动等问题依然存在，全球经济增速放缓从整体上抑制液晶显示产品下游应用市场的规模增长，尤其是海外市场增速放缓。

根据中华人民共和国海关总署数据在线查询，近两年上市公司主要外销产品海关代码 85241100 液晶平板显示模组，不含驱动器或控制电路的对应产品中国大陆地区出口规模及变动情况如下表所示：

单位：万元

产品海关代码	产品名称	2023 年度	变动	2022 年度
85241100	液晶平板显示模组，不含驱动器或控制电路	673,383.12	-34.37%	1,026,022.08

2023 年度，上市公司实现海外业务收入 15,813.31 万元，同比下降 27.75%，与海关总署查询的产品变动趋势一致，主要系海外市场中消费电子和智能家电的市场需求萎缩，导致海外业务收入下降较多。

（二）同行业公司情况

同行业公司分地区收入金额及变动情况如下表所示：

单位：万元

公司简称	项目	2023 年度		2022 年度
		金额	同比变动	金额
经纬辉开	境内营业收入	107,746.73	0.32%	107,404.10
	境外营业收入	235,628.24	44.93%	162,582.48
	合计	343,374.97	27.18%	269,986.58
超声电子	境内营业收入	276,856.65	-20.86%	349,812.87
	境外营业收入	268,878.91	-15.31%	317,475.40
	合计	545,735.56	-18.22%	667,288.27
亚世光电	境内营业收入	13,742.21	-23.96%	18,071.59
	境外营业收入	52,670.71	-25.18%	70,396.52
	合计	66,412.91	-24.93%	88,468.11
秋田微	境内营业收入	55,607.79	13.66%	48,923.51
	境外营业收入	43,880.34	-28.58%	61,443.81
	合计	99,488.13	-9.86%	110,367.32
天山电子	境内营业收入	70,099.60	5.66%	66,342.19

公司简称	项目	2023 年度		2022 年度
		金额	同比变动	金额
	境外营业收入	56,623.80	-0.65%	56,992.21
	合计	126,723.39	2.75%	123,334.40
上市公司	境内营业收入	41,192.42	-0.45%	41,379.16
	境外营业收入	15,813.31	-27.75%	21,886.31
	合计	57,005.73	-9.89%	63,265.47

数据来源：可比公司定期报告。

由上表可见，除经纬辉开外，2023 年度同行业可比公司境外营业收入同比下降，上市公司与同行业公司变动一致，不存在差异。经纬辉开主要系 2023 年家电组件贸易业务同比增加 81,637.33 万元，扣除家电组件贸易业务后传统业务营业收入有所下滑。

为了消除海外消费电子、智能家电市场萎缩带来的影响，2023 年度上市公司通过深入的市场调研，开展有针对性的市场推广和品牌建设，并基于公司成熟的业务能力及优质的产品质量逐步向新的客户群体拓展，挖掘新的下游行业客户（如二轮车、平衡车、电子烟笔等），积极加强市场开拓力度。经过前期的业务拓展投入，上市公司 2024 年第一季度营业收入较上年同期增长 38.71%，归属于上市公司股东净利润较上年同期增长 86.10%，主要系汽车电子、消费电子应用领域营业收入实现快速增长。

综上，上市公司最近一年营业收入下滑，主要系海外市场需求萎缩，海外业务收入下降较多所致，与同行业公司变动一致。上市公司 2024 年一季度营业收入已出现同比增长，其自身生产经营未出现持续性不利变化。

二、结合各细分产品的销售单价和数量、原材料采购价格和数量、产品类型和收入结构变化、同行业可比公司情况，说明最近两年主营业务毛利率与 2021 年相比存在较大下滑的原因及合理性，各细分产品毛利率与主营业务毛利率变动趋势不一致的原因。

（一）结合各细分产品的销售单价和数量、原材料采购价格和数量、产品类型和收入结构变化、同行业可比公司情况，说明最近两年主营业务毛利率与 2021 年相比存在较大下滑的原因及合理性

上市公司最近两年主营业务毛利率与 2021 年相比存在较大下滑，主要系原材料价格波动；上市公司收入结构变动、汽车电子业务收入增加较多但产品良率尚处于爬坡阶段，整体毛利率较低；以及部分募投项目转固、制造费用增加较多所致。具体分析如下：

1、上市公司各细分产品的销售单价和数量

2021 年至 2023 年，上市公司各细分产品的销售单价和数量如下表所示：

单位：万元

细分产品	项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
单色液晶显示屏	营业收入	24,297.73	24,543.95	21,473.47
	销售数量	6,820.29	6,850.78	6,026.64
	销售单价	3.56	3.58	3.56
单色液晶显示模组	营业收入	30,917.29	36,912.61	34,257.99
	销售数量	2,944.27	2,615.13	2,438.74
	销售单价	10.50	14.12	14.05
彩色液晶显示模组	营业收入	1,719.06	1,723.93	602.34
	销售数量	77.58	43.51	15.62
	销售单价	22.16	39.62	38.56

由上表可见，2021 年至 2023 年，上市公司主要产品中，单色液晶显示屏的销售单价基本稳定；单色液晶显示模组 2023 年度的销售单价下降较多，主要系 2023 年度，上市公司新增电子烟产品，该产品尺寸小、数量多，销售单价低，从而拉低了单色液晶显示模组整体销售单价，剔除电子烟产品的影响因素后，2023 年度单色液晶显示模组的销售单价为 14.08 元；2023 年度，彩色液晶显示模组销售单价降低，但整体收入规模较小。综上，上市公司各细分产品的销售单价对毛利率变动情况影响不大。

为发掘液晶显示产品在新行业的应用，上市公司于 2023 年开始在电子烟这一消费电子应用领域拓展相关业务，生产、销售可应用于电子烟产品的液晶显示屏（包括 TN，VA，TFT 等），下游客户主要为相关电子烟产品及其结构件的生产厂商。

根据国家烟草专卖局发布的《电子烟管理办法》的相关规定，设立电子烟生产企业（含产品生产、代加工、品牌持有企业等）、雾化物生产企业和电子

烟用烟碱生产企业等必须经国务院烟草专卖行政主管部门批准，取得烟草专卖生产企业许可证，并经市场监督管理部门核准登记。根据国家烟草专卖局印发的《电子烟相关生产企业、批发企业烟草专卖许可证管理细则》第十一条规定，电子烟相关生产企业的许可范围包括：

（一）电子烟生产企业许可范围为烟弹生产（内销/出口）；烟弹代加工（内销/出口）；烟弹品牌持有（内销/出口）；电子烟烟具生产（内销/出口）；电子烟烟具代加工（内销/出口）；电子烟烟具品牌持有（内销/出口）；加热卷烟烟具生产（内销非零售/出口）；加热卷烟烟具代加工（内销非零售/出口）；加热卷烟烟具品牌持有（内销非零售/出口）；烟弹与烟具组合销售的产品生产（内销/出口）；烟弹与烟具组合销售的产品代加工（内销/出口）；烟弹与烟具组合销售的产品品牌持有（内销/出口）；

（二）雾化物生产企业许可范围为雾化物生产（内销/出口）；

（三）电子烟用烟碱生产企业许可范围为电子烟用烟碱生产（内销/出口）。

综上，上市公司生产、销售的产品为可应用于电子烟产品的液晶显示屏，不涉及任何电子烟产品、烟弹与烟具组合销售的产品、雾化物、电子烟用烟碱。因此，上市公司不属于《电子烟管理办法》《电子烟相关生产企业、批发企业烟草专卖许可证管理细则》规定的需获得国务院烟草专卖行政主管部门批准并取得烟草专卖生产企业许可证的电子烟生产经营企业，上市公司生产相关液晶显示屏无需取得国家烟草专卖局的审批。

2、上市公司原材料采购价格和数量情况

2021年至2023年，上市公司原材料采购价格和数量情况如下表所示：

主要原材料	项目	2023年	变动率	2022年	变动率	2021年
玻璃	采购数量（万）	629.30	35.44%	464.62	0.46%	462.49
	采购单价（元）	7.61	-21.71%	9.72	-0.61%	9.78
IC	采购数量（万）	1,435.09	-10.47%	1,602.91	-26.53%	2,181.73
	采购单价（元）	3.14	-8.72%	3.44	20.28%	2.86
背光源	采购数量（万）	2,154.04	156.39%	840.13	-23.65%	1,100.37
	采购单价（元）	1.08	-73.40%	4.06	12.47%	3.61

主要原材料	项目	2023年	变动率	2022年	变动率	2021年
偏光片	采购数量（万）	46.71	-12.28%	53.25	7.84%	49.38
	采购单价（元）	50.35	-12.18%	57.33	-8.18%	62.44
液晶	采购数量（万）	177.87	-9.05%	195.57	-3.32%	202.29
	采购单价（元）	6.11	-5.42%	6.46	0.00%	6.46
管脚	采购数量（万）	102.70	-18.66%	126.26	-3.76%	131.19
	采购单价（元）	9.22	-5.14%	9.72	6.35%	9.14
FPC	采购数量（万）	2,476.45	55.19%	1,595.74	-14.63%	1,869.29
	采购单价（元）	0.46	-36.99%	0.73	1.39%	0.72

如上表所示，上市公司主要原材料包括玻璃、IC、背光源、偏光片、液晶、管脚、FPC等。2022年度，主要原材料采购价格涨跌互现。具体而言，相关原材料采购价格的变动对毛利率影响分析如下：

项目	2022年采购单价（元）	变动率	2021年采购单价（元）	采购金额差异（万元）	对2022年毛利率影响幅度
玻璃	9.72	-0.61%	9.78	-27.88	0.04%
IC	3.44	20.28%	2.86	929.69	-1.47%
背光源	4.06	12.47%	3.61	378.06	-0.60%
偏光片	57.33	-8.18%	62.44	-272.11	0.43%
液晶	6.46	0.00%	6.46	-	0.00%
管脚	9.72	6.35%	9.14	73.23	-0.12%
FPC	0.73	1.39%	0.72	15.96	-0.03%
合计				1,096.95	-1.73%

注：2021年与2022年主要原材料单价变动率乘以2022年度采购金额，得出采购单价的变动对采购金额的影响，采购金额差异占营业收入的比例即为对2022年度毛利率的影响幅度。

如上表所示，2022年度，上市公司采购的IC、背光源等原材料采购单价上涨幅度较大，导致营业成本上升，整体对毛利率的影响幅度为-1.73%。

2023年度上市公司主要原材料采购单价均呈下降趋势，推动毛利率有所回升，但随着上市公司生产线的新建、搬迁改造陆续完工，以及机器设备的持续更新投入，制造费用中的折旧、水电费等成本增加较多，因此导致上市公司2023年度毛利率较2022年度变化不大。

3、上市公司产品类型和收入结构变化情况

2021 年至 2023 年，上市公司产品类型如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
单色液晶显示屏	24,297.73	42.62%	24,543.95	38.80%	21,473.47	38.02%
单色液晶显示模组	30,917.29	54.24%	36,912.61	58.35%	34,257.99	60.66%
彩色液晶显示模组	1,719.06	3.02%	1,723.93	2.72%	602.34	1.07%
其他业务	71.64	0.13%	84.98	0.13%	141.58	0.25%
合计	57,005.72	100.00%	63,265.47	100.00%	56,475.39	100.00%

由上表可见，2021 年至 2023 年上市公司单色液晶显示屏、单色液晶显示模组、彩色液晶显示模组的产品类型结构未发生明显变化。其中，2023 年度单色液晶显示模组的收入占比有所下降，主要系海外市场中消费电子和智能家电的市场需求萎缩，导致上述类型产品海外业务收入下降较多。

2021 年至 2023 年，上市公司收入结构及毛利率变化情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	收入金额	毛利率	收入金额	毛利率	收入金额	毛利率
工业控制	21,180.60	25.55%	23,634.11	26.37%	25,596.71	27.61%
汽车电子	22,681.90	21.93%	22,969.53	18.29%	14,667.28	26.22%
消费电子	7,531.15	21.42%	8,410.27	22.50%	6,956.77	22.78%
智能家电	4,157.81	24.56%	6,338.23	26.90%	6,371.88	30.11%
医疗健康	1,382.63	25.74%	1,828.35	26.37%	2,741.17	27.69%
其他业务	71.64	97.98%	84.98	93.70%	141.58	86.83%
合计	57,005.73	23.59%	63,265.47	23.07%	56,475.39	27.09%

注：2021 年、2022 年营业成本中的运费已分配至各业务类型。

由上表可见，上市公司汽车电子业务收入由 2021 年度的 14,667.28 万元，增加至 2022 年度的 22,969.53 万元，同比增长 56.60%，主要系上市公司生产销售应用于汽车电子领域的彩色液晶显示模组及车载大尺寸液晶显示产品增加所致。但是汽车电子领域毛利率由 2021 年度的 26.22% 下降至 2022 年度的 18.29%，主要系车载大尺寸液晶显示产品为公司新扩张领域，品质要求高，产品良率尚处于爬坡阶段，毛利率较低，从而拉低了 2022 年度整体毛利率水平；另外，上市公司彩色液晶显示模组也是应用于汽车电子领域，该类产品由上市

公司采购 TFT 屏及原材料进行加工或采购 TFT 模组后直接对外出售，毛利率较低，也拉低了整体毛利率水平。

4、上市公司制造费用增加

报告期内，随着上市公司新增一处生产基地，生产线的新建、搬迁改造陆续完工，以及机器设备的持续更新投入，提高了产线的自动化程度，优化了工艺流程，但也导致制造费用中的折旧、水电费等成本增加较多，从而拉低了整体毛利率水平。

报告期内，上市公司制造费用明细构成、变动比例如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度
	金额	变动	金额	变动	金额
机物料消耗	5,747.53	11.01%	5,177.48	12.06%	4,620.10
水电费	2,649.02	42.16%	1,863.34	18.83%	1,568.07
折旧摊销	2,024.13	31.14%	1,543.55	28.94%	1,197.09
加工费	179.41	-13.06%	206.37	-1.97%	210.52
修理费	25.71	-2.08%	26.26	50.32%	17.47
其他	106.87	8.54%	98.45	-42.56%	171.40
合计	10,732.68	20.38%	8,915.45	14.53%	7,784.65

由上表可见，2022 年度、2023 年度，上市公司制造费用中的水电费和折旧摊销合计同比增加 641.73 万元、1,266.26 万元，对当年度毛利率的影响分别为 1.01%、2.22%。

5、同行业可比公司情况

2021 年至 2023 年，同行业可比公司主营业务毛利率对比情况如下表所示：

可比公司简称	2023 年度	2022 年度	2021 年度
经纬辉开	11.98%	15.66%	12.16%
超声电子	17.58%	19.26%	19.26%
亚世光电	17.71%	20.52%	14.36%
秋田微	27.87%	27.75%	24.33%
天山电子	19.07%	20.65%	19.18%
平均值	18.84%	20.77%	17.86%

可比公司简称	2023 年度	2022 年度	2021 年度
上市公司	23.59%	23.07%	27.09%

数据来源：可比公司定期公告。

上市公司毛利率变动趋势与同行业可比公司不一致，最近两年主营业务毛利率与 2021 年相比存在较大下滑主要系：（1）上市公司收入结构变动所致，汽车电子业务收入增加较多但产品良率尚处于爬坡阶段，毛利率较低；（2）上市公司部分募投项目转固，新增一处生产基地，新增房屋及建筑物、机器设备较多，从而导致折旧、水电费等制造费用增加较多，从而拉低了整体毛利率水平。

虽然上市公司近两年毛利率出现一定程度下滑，但主营业务毛利率仍高于同行业平均值，体现了上市公司良好的盈利能力和产品竞争力。

综上，上市公司最近两年主营业务毛利率与 2021 年相比存在一定程度下滑，主要系原材料价格波动；上市公司收入结构变动、汽车电子业务收入增加较多但产品良率尚处于爬坡阶段，整体毛利率较低；以及部分募投项目转固、制造费用增加较多所致，与公司实际情况相符，具有合理性。

（二）各细分产品毛利率与主营业务毛利率变动趋势不一致的原因

报告期内，上市公司年度报告中披露的业务毛利率及各细分产品毛利率情况如下表所示：

单位：万元

年度	项目	营业收入	营业成本	毛利率
2023 年度	单色液晶显示屏	24,297.73	18,132.20	25.37%
	单色液晶显示模组	30,917.29	23,781.03	23.08%
	彩色液晶显示模组	1,719.06	1,644.65	4.33%
	运费	-	-	-
	其他业务	71.64	1.45	97.98%
	合计	57,005.73	43,559.33	23.59%
2022 年度	单色液晶显示屏	24,543.95	18,260.62	25.60%
	单色液晶显示模组	36,912.61	28,326.51	23.26%
	彩色液晶显示模组	1,723.93	1,574.29	8.68%
	运费	-	505.24	-
	其他业务	84.98	5.35	93.70%

年度	项目	营业收入	营业成本	毛利率
	合计	63,265.47	48,672.01	23.07%
2021 年度	单色液晶显示屏	21,473.47	15,083.32	29.76%
	单色液晶显示模组	34,257.99	25,048.91	26.88%
	彩色液晶显示模组	602.34	537.99	10.68%
	运费	-	488.57	-
	其他业务	141.58	18.64	86.83%
	合计	56,475.39	41,177.44	27.09%

2023 年上市公司业务毛利率同比上升 0.52%，但 2023 年各细分产品毛利率均呈现下降趋势，主要系上市公司在 IPO 期间，出于主营业务成本可比性考虑，各类产品的主营业务成本构成变动分析及毛利率分析中，均剔除与合同履行直接相关的运费，将运费单独列式，2021 年至 2022 年，上市公司遵循可比性原则，均单独列式运费；2023 年度报告中，上市公司将运费按照各个细分产品类别归集，已分配至各细分产品中。若 2021 年度、2022 年度中同样也将运费按照各个细分产品类别归集，各细分产品毛利率变动如下表所示：

项目	2023 年度	同比变动	2022 年度	同比变动	2021 年度
单色液晶显示屏	25.37%	0.57%	24.80%	-4.09%	28.89%
单色液晶显示模组	23.08%	0.62%	22.46%	-3.55%	26.01%
彩色液晶显示模组	4.33%	-3.55%	7.88%	-1.94%	9.82%
业务毛利率	23.59%	0.52%	23.07%	-4.02%	27.09%

由上表可见，2023 年度上市公司主要产品单色液晶显示屏、单色液晶显示模组的毛利率变动趋势与业务毛利率变动趋势一致。彩色液晶显示模组收入规模较小，对整体毛利率变动影响不大。

三、结合业务结构、工艺流程、成品或配件外采、材料单价变动等情况,定量分析成本结构中直接材料占比降幅较大的原因及合理性。

2021 年至 2023 年，上市公司营业成本明细构成及占比如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	20,826.69	47.81%	26,594.39	54.64%	22,243.89	54.02%
直接人工	11,480.67	26.36%	12,656.93	26.00%	10,660.32	25.89%

项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
制造费用	10,732.68	24.64%	8,915.45	18.32%	7,784.65	18.91%
运输费用	519.29	1.19%	505.24	1.04%	488.57	1.19%
合计	43,559.33	100.00%	48,672.01	100.00%	41,177.44	100.00%

2023 年营业成本构成中，直接材料占比为 47.81%，同比下降 6.83%，主要系业务结构中销售未经切割的半成品 VA 屏上升，其直接材料占比低；汽车电子业务工艺流程优化、良率提升，导致原材料耗用降低，以及部分募投项目转固，新增房屋及建筑物、机器设备较多，从而导致折旧、水电费等制造费用增加较多；材料采购单价下降所致，具体分析如下：

（一）上市公司业务结构

2021 年至 2023 年上市公司单色液晶显示屏、单色液晶显示模组、彩色液晶显示模组的产品业务结构未发生明显变化，主要从事定制化液晶专显产品的研发、设计、生产和销售，主要产品为 TN 型（含 HTN 型）、STN 型、VA 型液晶显示屏和模组以及 TFT 型液晶显示模组，产品应用于工业控制、汽车电子、智能家电、医疗健康等专显领域。其中，2023 年度，上市公司第一大客户黑龙江天有为电子股份有限公司收入增长较为明显，主要系向其销售未经切割的半成品 VA 屏，根据客户的自身需求，该产品仅经过核心工序的前工序后即对外销售，技术附加值占比较高，因此毛利率较高。但前工序使用的材料大多是玻璃胶棒类，材料占比偏低。2021 年度至 2023 年度，上市公司向天有为销售情况及直接材料占比情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
销售收入	8,453.53	4,981.96	3,476.11
收入占比	14.83%	7.87%	6.16%
销售成本	4,807.74	2,843.48	2,013.98
其中：直接材料	1,785.69	1,095.63	840.34
直接材料占比	37.14%	38.53%	41.73%

由上表可见，2023 年度上市公司对天有为收入同比增长 69.68%，由于上市公司向其销售的是未经切割的半成品 VA 屏，材料占比相对较低，因此带动导致 2023 年度上市公司整体直接材料占比下降。

（二）上市公司工艺流程

上市公司主要产品为单色液晶显示屏、单色液晶显示模组及彩色液晶显示模组，各产品工艺流程分为前工序、中工序和后工序。前工序主要使用自动化设备生产，系核心工序。各类产品的工艺对比如下：

项目		单色液晶显示屏	单色液晶显示模组	彩色液晶显示模组	
前工序	投料	√	单色液晶显示屏	外购 TFT 屏	
	清洗涂胶	√			
	刻蚀脱模	√			
	TOP 印刷、固化	√			
	PI 印刷、固化	√			
	摩擦定向	√			
	边框丝印	√			
	喷粉	√			
	成盒	√			
中工序	切割	√			
	灌晶	√			
	封口磨边	√			
后工序	电测	√		-	
	贴片	√		√	
	装 PIN（管脚）	√		-	
	COG/COB	-		√	√
	FOG	-		-	√
	涂胶	-		-	√
	电测	-	-	√	
	组装	-	-	√	
	铁框套合	-	-	√	
	成品检验	√	√	√	
包装入库	√	√	√		

上市公司的产品主要为单色液晶显示产品，其技术已经发展至相对成熟的阶段，工艺流程基本稳定。2022 年度，上市公司汽车电子领域的彩色液晶显示模组及车载大尺寸液晶显示产品收入大幅增加，但该产品为公司新扩张领域，产品良率尚处于爬坡阶段；随着对生产线的持续改造、对工艺流程的不断优化，2023 年度，产品良率提升大约 10 个百分点，原材料耗用降低，导致直接材料占比下降。

另外，报告期内公司新增房屋及建筑物、机器设备较多，具体金额如下：

单位：万元

项目		2023-12-31		2022-12-31		2021-12-31
		期末余额	同比变动	期末余额	同比变动	期末余额
房屋及建筑物	期末原值	16,219.63	56.98%	10,332.38	31.01%	7,886.45
	累计折旧	5,464.65	23.22%	4,434.98	21.79%	3,641.38
机器设备	期末原值	20,786.46	24.50%	16,696.25	18.02%	14,147.18
	累计折旧	8,786.58	20.16%	7,312.14	14.32%	6,396.36

随着上市公司生产线的新建、搬迁改造陆续完工，以及机器设备的持续更新投入，提高了产线的自动化程度，优化了工艺流程，但也导致制造费用中的折旧、水电费等成本增加较多。其中 2023 年度，上市公司制造费用同比增加 20.38%，制造费用占比变动增加 6.32%，从而也间接导致直接材料占比下降。

（三）上市公司成品或配件外采、材料单价变动等情况

上市公司的主要产品单色液晶显示屏和单色液晶显示模组均为自行生产销售，彩色液晶显示模组作为上市公司的非核心产品，会进行外购彩色液晶显示屏、彩色液晶显示模组及彩色液晶显示模组的加工服务，但其收入占比较低，规模较小。

2021 年至 2023 年，上市公司原材料采购价格和数量情况如下表所示：

主要原材料	项目	2023 年	变动率	2022 年	变动率	2021 年
玻璃	采购数量（万）	629.30	35.44%	464.62	0.46%	462.49
	采购单价（元）	7.61	-21.71%	9.72	-0.61%	9.78
IC	采购数量（万）	1,435.09	-10.47%	1,602.91	-26.53%	2,181.73
	采购单价（元）	3.14	-8.72%	3.44	20.28%	2.86
背光源	采购数量（万）	2,154.04	156.39%	840.13	-23.65%	1,100.37

主要原材料	项目	2023年	变动率	2022年	变动率	2021年
	采购单价（元）	1.08	-73.40%	4.06	12.47%	3.61
偏光片	采购数量（万）	46.71	-12.28%	53.25	7.84%	49.38
	采购单价（元）	50.35	-12.18%	57.33	-8.18%	62.44
液晶	采购数量（万）	177.87	-9.05%	195.57	-3.32%	202.29
	采购单价（元）	6.11	-5.42%	6.46	0.00%	6.46
管脚	采购数量（万）	102.70	-18.66%	126.26	-3.76%	131.19
	采购单价（元）	9.22	-5.14%	9.72	6.35%	9.14
FPC	采购数量（万）	2,476.45	55.19%	1,595.74	-14.63%	1,869.29
	采购单价（元）	0.46	-36.99%	0.73	1.39%	0.72

由上表可见，2023年度上市公司主要材料采购单价均呈下降趋势，因此导致2023年度上市公司直接材料占比下降。

综上，上市公司2023年营业成本构成中，直接材料占比下降具有合理性。

四、结合上市公司产品类型、下游客户结构、业务地域性、逾期应收账款及下游客户财务经营状况、同行业可比公司、期后回款、客户函证等情况，说明发行人应收账款周转率持续下降的原因，应收账款坏账准备计提是否充分。

上市公司应收账款周转率持续下降，主要系上市公司境外销售收入下降，内销收入占比尤其是汽车电子收入占比不断提高，以及境内电表、汽车电子领域客户结算周期较长所致。具体分析如下：

（一）上市公司产品类型情况

2021年至2023年，上市公司产品类型情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023年度		2022年度		2021年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
单色液晶显示屏	24,297.73	42.62%	24,543.95	38.80%	21,473.47	38.02%
单色液晶显示模组	30,917.29	54.24%	36,912.61	58.35%	34,257.99	60.66%
彩色液晶显示模组	1,719.06	3.02%	1,723.93	2.72%	602.34	1.07%
其他业务	71.64	0.13%	84.98	0.13%	141.58	0.25%
合计	57,005.72	100.00%	63,265.47	100.00%	56,475.39	100.00%

由上表可见，2021年至2023年上市公司单色液晶显示屏、单色液晶显示模组、彩色液晶显示模组的产品类型结构未发生明显变化，主要从事定制化液晶专显产品的研发、设计、生产和销售，主要产品为TN型（含HTN型）、STN型、VA型液晶显示屏和模组以及TFT型液晶显示模组。其中，2023年度单色液晶显示模组的收入占比有所下降，主要系海外市场中消费电子和智能家电的市场需求萎缩，导致上述类型产品海外业务收入下降较多。

（二）上市公司下游客户结构情况

2021年至2023年，上市公司收入的下游客客户结构情况如下：

单位：万元

项目	2023年度		2022年度		2021年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
工业控制	21,180.60	37.16%	23,634.11	37.36%	25,596.71	45.32%
汽车电子	22,681.90	39.79%	22,969.53	36.31%	14,667.28	25.97%
消费电子	7,531.15	13.21%	8,410.27	13.29%	6,956.77	12.32%
智能家电	4,157.81	7.29%	6,338.23	10.02%	6,371.88	11.28%
医疗健康	1,382.63	2.43%	1,828.35	2.89%	2,741.17	4.85%
其他	71.64	0.13%	84.98	0.13%	141.58	0.25%
合计	57,005.73	100.00%	63,265.47	100.00%	56,475.39	100.00%

由上表可见，上市公司传统电表业务的工业控制类型收入金额虽在报告期内有所下降，但在上市公司收入中占比一直超过37%；汽车电子业务收入规模占比持续增长，收入占比从25.97%增加至39.79%，两类收入占比合计从2021年的71.29%提升到2023年的76.94%。上市公司工业控制和汽车电子领域的客户以电表仪表公司及整车厂的一级供应商为主，由于该类客户受到其下游电网公司、整车厂结算周期较长的影响，自身结算周期也较长，从而导致公司的应收账款周转率持续下降。

（三）上市公司业务地域性情况

2021年至2023年，上市公司收入按区域分类如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
内销	41,192.42	72.26%	41,379.16	65.41%	34,679.61	61.41%
外销	15,813.31	27.74%	21,886.31	34.59%	21,795.78	38.59%
合计	57,005.73	100.00%	63,265.47	100.00%	56,475.39	100.00%

由上表可见，受全球宏观经济增速放缓、地缘政治局势紧张、经济复苏不平衡等因素影响，上市公司海外市场中消费电子和智能家电的市场需求萎缩，导致海外业务收入下降较多。相对而言，上市公司境外客户信用账期较短，回款情况较好，境内电表、汽车电子领域客户受到其下游电网公司、整车厂结算周期较长的影响，自身结算周期也较长，从而导致公司的应收账款周转率持续下降。

(四) 上市公司逾期应收账款及下游客户财务经营状况

各期末，上市公司逾期应收账款情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
应收账款余额	23,958.04	100.00%	22,040.81	100.00%	20,022.98	100.00%
逾期金额	4,044.00	16.88%	3,926.31	17.81%	3,072.26	15.34%
其中：逾期 1 年以内	3,267.39	13.64%	3,201.00	14.52%	2,053.09	10.25%
逾期 1 年以上	776.62	3.24%	725.31	3.29%	1,019.16	5.09%

由上表可见，报告期各期末，发行人逾期应收账款占比分别为 15.34%、17.81%、和 16.88%，整体维持在 15.00%-18.00%之间，形成逾期款项主要是因为系下游电力公司、汽车整车厂结算周期较长的原因导致，但逾期应收账款客户的财务信用状况未发生重大不利变化，且逾期一年以上的绝对金额及占比均较 2021 年末有所下降。

其中，2023 年底，上市公司逾期一年以上应收账款客户主要如下表所示：

单位：万元

客户名称	应收账款余额	逾期金额	其中：逾期 1 年以上
华立科技	853.31	836.60	339.80
烟台东方威思顿电气有限公司	180.34	164.99	90.35

客户名称	应收账款余额	逾期金额	其中：逾期 1 年以上
RRP	152.01	144.35	97.18
深圳中天信电子有限公司	77.85	77.85	77.85
江苏西欧电子有限公司	70.71	65.70	65.70
常州英科尔翰林电子科技有限公司	49.62	49.62	49.62
合计	1,383.84	1,339.10	720.49

1、华立科技

华立科技主要包括杭州华立科技有限公司、华立科技股份有限公司，系电表客户。上市公司 2023 年末对华立科技应收账款 853.31 万元，其中逾期金额 836.60 万元，系华立科技受终端客户电网公司结算周期影响要求在信用期 5 个月的基础上延长结算周期，双方对此未达成一致意见，2021 年上市公司对华立科技发货额较少。经过一系列商务谈判，双方已对更新迭代后的电表新产品及价格达成一致，剩余款项正常回款，截至 2024 年 4 月 30 日已回款 184.93 万元。期末上市公司对应收账款按照账龄计提坏账准备。上市公司与华立科技合作正常进行，结合客户的信用历史、期后收款及目前可获得的关于其信用状况的外部公开信息等，客户经营状况良好，财务信用状况未发生重大不利变化，期末应收账款按照账龄计提坏账准备。

2、烟台东方威思顿电气有限公司

上市公司 2023 年底对威思顿应收账款 180.34 万元，其中逾期金额 164.99 万元，系 2020 年末威思顿的终端客户电网公司对电表核心元器件质保期限变长，导致威思顿相应延长对上市公司的款项结算所致。2021 年开始，威思顿要求提高对上市公司质保金的比例。基于谨慎性原则，上市公司已对威思顿应收账款余额单项计提 50%特别坏账，期末应收账款坏账准备计提充分。上市公司与威思顿合作正常进行，结合客户的信用历史、期后收款及目前可获得的关于其信用状况的外部公开信息等，客户经营状况良好，财务信用状况未发生重大不利变化，期末应收账款坏账准备计提充分。

3、RRP

上市公司 2023 年底对 RRP 应收账款 152.01 万元，其中逾期金额 144.35 万元，逾期款项主要系上市公司与 RRP 对部分产品质量问题存在争议，尚未达成

一致，因此 RRP 未能及时回款，目前上市公司与客户正在协商处理中，期末上市公司对应收账款按照账龄计提坏账准备。上市公司与 RRP 合作正常进行，结合客户的信用历史、期后收款及目前可获得的关于其信用状况的外部公开信息等，客户经营状况良好，期末应收账款已按照账龄计提坏账准备。

4、深圳中天信电子有限公司

上市公司 2023 年底对深圳中天信电子有限公司应收账款 77.85 万元已全部逾期，系客户经营不善，与多家企业存在因逾期支付货款导致的买卖合同纠纷，因此上市公司判断其已无力支付货款，期末应收账款余额已全额单项计提特别坏账。

5、江苏西欧电子有限公司

江苏西欧电子有限公司系上市公司电表业务客户，上市公司 2023 年底对其应收账款 70.71 万元已全部逾期，系客户未及时付款导致，上市公司已进行款项催收，截至 2024 年 4 月 30 日已回款 46.36 万元。期末上市公司对应收账款按照账龄计提坏账准备。上市公司与其合作正常进行，结合客户的信用历史、期后收款及目前可获得的关于其信用状况的外部公开信息等，客户经营状况良好，财务信用状况未发生重大不利变化。

6、常州英科尔翰林电子科技有限公司

上市公司 2023 年底对常州英科尔翰林电子科技有限公司应收账款 49.62 万元，已全部逾期，系客户拖欠款项未及时回款，上市公司通过诉讼程序，已在期后收到全部款项。

（五）同行业可比公司情况

2021 年至 2023 年，同行业可比公司应收账款周转率情况如下表所示：

可比公司简称	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
经纬辉开	4.63	3.48	3.99
超声电子	3.08	3.46	3.63
亚世光电	3.46	4.58	5.77
秋田微	4.60	5.04	6.01
天山电子	3.71	4.13	4.59

可比公司简称	2023年12月31日	2022年12月31日	2021年12月31日
平均值	3.90	4.14	4.80
上市公司	2.48	3.01	3.16

数据来源：可比公司定期公告。

应收账款周转率=营业收入/应收账款平均账面余额。

2021年至2023年，上市公司应收账款周转率（按账面余额计算）分别为3.16次、3.01次和2.48次，呈持续下降趋势，与同行业变动趋势相符。

报告期内上市公司应收账款账期基本保持稳定，应收账款周转率略低于行业平均水平，主要系相比同行业可比公司，上市公司外销占比较低，内销中传统电表业务的工业控制类型收入及汽车电子业务收入合计规模持续增长，上述业务类型客户以电表仪表公司及整车厂的一级供应商为主，由于该类客户受到其下游电网公司、整车厂结算周期较长的影响，自身结算周期也较长，从而导致上市公司的应收账款周转率持续低于可比上市公司。

上市公司与同行业可比公司应收账款均按照信用风险特征组合计提坏账准备。其中，基于账龄确认信用风险特征组合的账龄计算比例对比如下：

项目	经纬辉开	超声电子	亚世光电	秋田微	天山电子	平均值	上市公司
1年以内	5%	5%	3%	3%	5%	4%	5%
1-2年	10%	10%	10%	20%	20%	14%	20%
2-3年	30%	15%	20%	50%	50%	33%	50%
3-4年	50%	25%	50%	100%	100%	65%	100%
4-5年	80%	50%	80%	100%	100%	82%	100%
5年以上	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

由上表可见，上市公司应收账款坏账准备计提比例更为谨慎。

（六）上市公司应收账款期后回款情况

上市公司各期末的应收账款期后回款情况具体如下表所示：

单位：万元

项目	2023年12月31日	2022年12月31日	2021年12月31日
应收账款余额	23,958.04	22,040.81	20,022.98
期后回款金额	18,782.01	21,184.80	19,334.51
期后回款金额占比	78.40%	96.12%	96.56%

注：期后回款截止日期2024年4月30日。

上市公司各期末应收账款的期后回款比例分别为 96.56%、96.12%和 78.40% 整体期后回款情况较好。

(七) 上市公司客户函证情况

2021 年至 2023 年，会计师对应收账款函证，并经财务顾问复核的情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
应收账款余额①	23,958.04	22,040.81	20,022.98
发函金额②	21,057.84	18,694.89	16,565.43
发函比例③=②/①	87.89%	84.82%	82.73%
回函相符金额④	19,750.55	17,518.77	15,792.21
回函相符比例⑤=④/②	93.79%	93.71%	95.33%
回函相符金额占应收账款余额比例⑥=④/①	82.44%	79.48%	78.87%

如上表所示，对上市公司 2021 年-2023 年应收账款发函比例均超过 80%，回函相符占发函比例超过 90%。针对未回函客户，中介机构已执行替代测试程序，检查了销售合同、销售出库单、物流单据、客户签收单、报关单、提单、期后回款情况。

综上所述，上市公司应收账款周转率持续下降，主要系上市公司境外销售占比下降，境内销售中传统电表业务及汽车电子业务收入合计规模持续增长，而该类客户结算周期较长所致。上市公司应收账款周转率持续下降趋势与同行业一致，应收账款坏账计提比例相对于同行业可比公司更为谨慎，应收账款坏账准备计提充分。

五、说明应收票据、背书及贴现且在资产负债表日尚未到期的应收票据的具体情况，包括票据种类、出票人、出票日、背书人、被背书人、金额、到期日，是否存在使用无真实贸易背景的应收票据进行融资情形；对比同行业上市公司坏账准备计提比例，核查发行人票据类资产坏账准备计提是否充分。

(一) 说明应收票据、背书及贴现且在资产负债表日尚未到期的应收票据的具体情况，包括票据种类、出票人、出票日、背书人、被背书人、金额、到期日，是否存在使用无真实贸易背景的应收票据进行融资情形

上市公司应收票据、背书及贴现且在资产负债表日尚未到期的应收票据的具体情况如下所示：

单位：万元

票据种类	出票人	出票日	背书人（前手）	被背书人（后手）	减少方式	金额	到期日
银行承兑汇票	杭州大中泊奥科技股份有限公司	2023-7-3	苏州汇川技术有限公司	东莞市新迈电子科技有限公司	背书	10.00	2024-1-3
银行承兑汇票	无锡市盛德纺织有限公司	2023-7-3	深圳市航天泰瑞捷电子有限公司	佛山纬达光电材料股份有限公司	背书	20.00	2024-1-3
银行承兑汇票	苏州市英硕精密电子有限公司	2023-7-4	江苏安科瑞电器制造有限公司	深圳市百视佳实业有限公司	背书	5.00	2024-1-4
银行承兑汇票	深圳市冠旭电子股份有限公司	2023-7-6	苏州汇川技术有限公司	东莞市锐岚光学镜片有限公司	背书	11.02	2024-1-5
银行承兑汇票	宁波亿隆物产有限公司	2023-7-6	苏州汇川技术有限公司	东莞市新迈电子科技有限公司	背书	10.00	2024-1-6
银行承兑汇票	安科瑞电气股份有限公司	2023-7-13	江苏安科瑞电器制造有限公司	深圳市优志电子有限公司	背书	20.46	2024-1-9
银行承兑汇票	青岛乾程科技股份有限公司	2023-7-17	青岛乾程科技股份有限公司	佛山纬达光电材料股份有限公司	背书	30.00	2024-1-17
银行承兑汇票	深圳华智融科技股份有限公司	2023-7-21	深圳市赣新辉微电子有限公司	安徽立光电子材料股份有限公司	背书	100.00	2024-1-21
银行承兑汇票	山东广源集团有限公司	2023-7-21	浙江绍鸿仪表有限公司	无锡荣泰达电子科技有限公司	背书	15.00	2024-1-21
银行承兑汇票	浙江汽车仪表有限公司	2023-7-24	浙江汽车仪表有限公司	常州威尔达电子材料有限公司	背书	3.01	2024-1-24
银行承兑汇票	无锡市恒通电器有限公司	2023-7-25	无锡市恒通电器有限公司	石家庄诚志永华显示材料有限公司	背书	50.00	2024-1-25
银行承兑汇票	宁波拓邦智能控制有限公司	2023-7-25	宁波拓邦智能控制有限公司	石家庄诚志永华显示材料有限公司	背书	9.39	2024-1-25
银行承兑汇票	浙江松夏仪表有限公司	2023-7-31	浙江松夏仪表有限公司	深圳市优志电子有限公司	背书	10.00	2024-1-31
银行承兑汇票	杭州炬华科技股份有限公司	2023-8-2	杭州炬华科技股份有限公司	安徽立光电子材料股份有限公司	背书	50.00	2024-2-2
银行承兑汇票	杭州炬华科技股份有限公司	2023-8-2	杭州炬华科技股份有限公司	厦门协卓科技有限公司	背书	20.00	2024-2-2
银行承兑汇票	杭州炬华科技股份有限公司	2023-8-2	杭州炬华科技股份有限公司	厦门协卓科技有限公司	背书	20.00	2024-2-2
银行承兑汇票	浙江汽车仪表有限公司	2023-8-18	浙江汽车仪表有限公司	深圳市威天光电科技有限公司	背书	8.81	2024-2-18
银行承兑汇票	科达制造股份有限公司	2023-8-21	广州广日电气设备有限公司	深圳市蜀丰科技有限公司	背书	3.00	2024-2-21
银行承兑汇票	华立科技股份有限公司	2023-8-22	重庆华虹仪表有限公司	湖南洁达化工科技有限公司	背书	5.00	2024-2-16
银行承兑汇票	艾康生物技术（杭州）有限公司	2023-8-23	艾康生物技术（杭州）有限公司	石家庄诚志永华显示材料有限公司	背书	36.97	2024-2-23

票据种类	出票人	出票日	背书人（前手）	被背书人（后手）	减少方式	金额	到期日
银行承兑汇票	艾康生物技术（杭州）有限公司	2023-8-23	艾康生物技术（杭州）有限公司	句容经济开发区伟芳模具加工厂	背书	4.97	2024-2-23
银行承兑汇票	河南省吉江实业有限公司	2023-8-24	浙江绍鸿仪表有限公司	黄山市展硕半导体科技有限公司	背书	10.00	2024-2-24
银行承兑汇票	宁波拓邦智能控制有限公司	2023-8-25	宁波拓邦智能控制有限公司	佛山纬达光电材料股份有限公司	背书	7.43	2024-2-25
银行承兑汇票	常州市凯德汽车部件有限公司	2023-8-28	江苏新通达电子科技股份有限公司	安徽立光电子材料股份有限公司	背书	200.00	2024-2-28
银行承兑汇票	深州市东越建材贸易有限公司	2023-8-28	江西亿明电子有限公司	珠海市国日宏电子科技有限公司	背书	1.31	2024-2-28
银行承兑汇票	浙江荣荣新材料科技有限公司	2023-8-29	九州电通（江苏）有限公司	深圳市华旭达精密电路科技有限公司	背书	10.00	2024-2-29
银行承兑汇票	天津市鑫融汇商贸有限公司	2023-8-29	重庆华虹仪表有限公司	苏州周唐无尘科技有限公司	背书	10.00	2024-2-28
银行承兑汇票	浙江松夏仪表有限公司	2023-8-30	浙江松夏仪表有限公司	奕东电子科技股份有限公司	背书	20.00	2024-2-29
银行承兑汇票	江苏鱼跃医疗设备股份有限公司	2023-8-30	丹阳市华一医疗器械有限公司	深圳市盛波光电科技有限公司	背书	12.93	2024-2-29
银行承兑汇票	江苏九龙汽车制造有限公司	2023-8-30	浙江绍鸿仪表有限公司	东莞市锐岚光学镜片有限公司	背书	20.00	2024-2-29
银行承兑汇票	诸城市恒强钢构有限公司	2023-9-5	浙江绍鸿仪表有限公司	深圳市科利德光电材料股份有限公司	背书	10.00	2024-3-5
银行承兑汇票	临沂临工重托机械有限公司	2023-9-14	浙江绍鸿仪表有限公司	句容市平安泡沫包装有限公司	背书	10.00	2024-3-14
银行承兑汇票	济南邦德激光股份有限公司	2023-9-19	浙江禾川科技股份有限公司	芜湖长信科技股份有限公司	背书	20.00	2024-3-19
银行承兑汇票	山东临工工程机械有限公司	2023-9-19	浙江绍鸿仪表有限公司	厦门协卓科技有限公司	背书	10.50	2024-3-19
银行承兑汇票	艾康生物技术（杭州）有限公司	2023-9-21	艾康生物技术（杭州）有限公司	厦门协卓科技有限公司	背书	32.91	2024-3-21
银行承兑汇票	艾康生物技术（杭州）有限公司	2023-9-21	艾康生物技术（杭州）有限公司	南京汉旗新材料股份有限公司	背书	33.31	2024-3-21
银行承兑汇票	江苏云柯智能科技有限公司	2023-9-21	镇江蓓蕾电子有限公司	江苏德敏机电物资有限公司	背书	6.00	2024-3-21
银行承兑汇票	武汉盛帆电子股份有限公司	2023-9-22	武汉盛帆电子股份有限公司	深圳格力浦电子有限公司	背书	30.00	2024-3-22
银行承兑汇票	上海汽车国际商贸有限公司	2023-9-25	浙江原山电子有限责任公司	中信银行股份有限公司句容支行	贴现	100.00	2024-1-23
银行承兑汇票	上海汽车国际商贸有限公司	2023-9-25	江苏天宝汽车电子有限公司	中信银行股份有限公司句容支行	贴现	100.00	2024-1-23
银行承兑汇票	济南临港建设发展有限公司	2023-9-26	九州电通（江苏）有限公司	安徽立光电子材料股份有限公司	背书	100.00	2024-3-26

票据种类	出票人	出票日	背书人（前手）	被背书人（后手）	减少方式	金额	到期日
银行承兑汇票	温州首鼎贸易有限公司	2023-9-27	江苏盛德电子仪表有限公司	苏州市晶协高新电子材料有限公司	背书	20.00	2024-3-27
银行承兑汇票	青岛建设装饰集团有限公司	2023-9-27	浙江禾川科技股份有限公司	浙江莱宝科技有限公司	背书	5.00	2024-3-27
银行承兑汇票	慈溪市三洋电子有限公司	2023-9-27	九州电通（江苏）有限公司	深圳市盛波光电科技有限公司	背书	2.09	2024-3-27
银行承兑汇票	南京能瑞电力科技有限公司	2023-9-27	南京能瑞自动化设备股份有限公司	深圳市威天光电科技有限公司	背书	10.00	2024-3-27
银行承兑汇票	成都时代运峰玻璃有限公司	2023-9-28	南京骏腾电子有限公司	深圳市优志电子有限公司	背书	20.00	2024-3-28
银行承兑汇票	广东台德智联科技有限公司	2023-10-10	深圳市赣新辉微电子有限公司	昆山民巨电子科技有限公司	背书	12.65	2024-1-13
银行承兑汇票	宁波威奇尔电子有限公司	2023-10-11	浙江绍鸿仪表有限公司	南京汉旗新材料股份有限公司	背书	12.00	2024-4-11
银行承兑汇票	艾康生物技术（杭州）有限公司	2023-10-19	艾康生物技术（杭州）有限公司	佛山纬达光电材料股份有限公司	背书	62.57	2024-4-19
银行承兑汇票	艾康生物技术（杭州）有限公司	2023-10-19	艾康生物技术（杭州）有限公司	黄山市展硕半导体科技有限公司	背书	37.50	2024-4-19
银行承兑汇票	台州汇林智慧能源科技有限公司	2023-10-20	浙江禾川科技股份有限公司	黄山市展硕半导体科技有限公司	背书	20.00	2024-4-18
银行承兑汇票	安科瑞电气股份有限公司	2023-10-23	江苏安科瑞电器制造有限公司	南京汉旗新材料股份有限公司	背书	31.61	2024-4-17
银行承兑汇票	爱士惟科技股份有限公司	2023-10-25	九州电通（江苏）有限公司	深圳市优志电子有限公司	背书	42.67	2024-4-25
银行承兑汇票	浙江松夏仪表有限公司	2023-10-26	浙江松夏仪表有限公司	石家庄诚志永华显示材料有限公司	背书	20.00	2024-4-26
银行承兑汇票	东风柳州汽车有限公司	2023-10-26	浙江原山电子有限责任公司	深圳市威天光电科技有限公司	背书	100.00	2024-4-26
银行承兑汇票	浙江恒业电子股份有限公司	2023-10-30	浙江恒业电子股份有限公司	东莞市锐岚光学镜片有限公司	背书	14.17	2024-4-30
银行承兑汇票	中原大易商贸有限公司	2023-10-30	苏州汇川技术有限公司	厦门协卓科技有限公司	背书	7.00	2024-4-30
银行承兑汇票	南京栾垣化工科技有限公司	2023-10-31	浙江原山电子有限责任公司	南京汉旗新材料股份有限公司	背书	5.00	2024-4-30
银行承兑汇票	南京栾垣化工科技有限公司	2023-10-31	浙江原山电子有限责任公司	南通大鸿环保器材有限公司	背书	5.00	2024-4-30
银行承兑汇票	南京栾垣化工科技有限公司	2023-10-31	浙江原山电子有限责任公司	深圳源胜电子有限公司	背书	5.00	2024-4-30
银行承兑汇票	南京栾垣化工科技有限公司	2023-10-31	浙江原山电子有限责任公司	镇江联嘉机电有限公司	背书	5.00	2024-4-30
银行承兑汇票	南京栾垣化工科技有限公司	2023-10-31	浙江原山电子有限责任公司	上海墨黛工业科技有限公司	背书	5.00	2024-4-30

票据种类	出票人	出票日	背书人（前手）	被背书人（后手）	减少方式	金额	到期日
银行承兑汇票	南京栾垣化工科技有限公司	2023-10-31	浙江原山电子有限责任公司	苏州市晨盛包装材料厂	背书	5.00	2024-4-30
银行承兑汇票	宁波拓邦智能控制有限公司	2023-11-1	宁波拓邦智能控制有限公司	深圳市三利谱光电科技股份有限公司	背书	20.68	2024-5-1
银行承兑汇票	宁波昶盛电子科技有限公司	2023-11-7	宁波昶盛电子科技有限公司	句容经济开发区润泽五金配件经营部	背书	12.80	2024-5-7
银行承兑汇票	杭州华立科技有限公司	2023-11-24	深圳市赣新辉微电子有限公司	安徽立光电子材料股份有限公司	背书	130.00	2024-5-22
银行承兑汇票	江苏云柯智能科技有限公司	2023-11-24	江苏盛德电子仪表有限公司	深圳市优志电子有限公司	背书	2.00	2024-5-24
银行承兑汇票	江苏云柯智能科技有限公司	2023-11-24	江苏盛德电子仪表有限公司	深圳市盛波光电科技有限公司	背书	3.00	2024-5-24
银行承兑汇票	上海焱焱实业有限公司	2023-11-28	杭州智源电子有限公司	安徽高伟新材料科技有限公司	背书	20.00	2024-5-28
银行承兑汇票	常州佳恒新能源科技有限公司	2023-11-29	常州佳恒新能源科技有限公司	石家庄诚志永华显示材料有限公司	背书	43.73	2024-5-29
银行承兑汇票	青岛乾程科技股份有限公司	2023-11-29	青岛乾程科技股份有限公司	南京汉旗新材料股份有限公司	背书	40.00	2024-5-29
银行承兑汇票	宁波拓邦智能控制有限公司	2023-12-1	宁波拓邦智能控制有限公司	南京荣至豪电子有限公司	背书	4.27	2024-6-1
银行承兑汇票	无锡市恒通电器有限公司	2023-12-5	无锡市恒通电器有限公司	苏州周唐无尘科技有限公司	背书	7.00	2024-6-5
商业承兑汇票	航天亮丽电气有限责任公司	2023-9-26	航天亮丽电气有限责任公司	南京凯希印刷器材有限公司	背书	15.00	2024-3-26
商业承兑汇票	延锋汽车内饰系统（上海）有限公司	2023-10-27	宁波威奇尔电子有限公司	安徽立光电子材料股份有限公司	背书	221.00	2024-4-19
商业承兑汇票	航天亮丽电气有限责任公司	2023-11-15	航天亮丽电气有限责任公司	武汉市格力浦电子有限公司	背书	20.00	2024-5-15
合计						2,173.75	

上市公司应收票据、背书及贴现且在资产负债表日尚未到期的应收票据，均为真实贸易往来中的商业承兑汇票和信用级别一般的银行承兑汇票，其前手背书人均为上市公司客户，后手被背书人均为上市公司供应商。根据企业会计准则相关规定，商业承兑汇票和信用级别一般的银行承兑汇票，由于信用风险较大，其在背书、贴现时不终止确认，属于持有并收取合同现金流量的业务模式，均在应收票据科目下核算。

2021年至2023年，上市公司不存在背书或贴现的应收票据到期无法承兑的情形，不存在使用无真实贸易背景的应收票据进行融资情形。

（二）对比同行业上市公司坏账准备计提比例，核查发行人票据类资产坏账准备计提是否充分

同行业上市公司均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，按信用风险特征组合计提应收票据的预期信用损失。同行业上市公司均将应收票据分为银行承兑汇票组合和商业承兑汇票组合，其中对银行承兑汇票组合不计提坏账，对商业承兑汇票按照账龄计提坏账（其中，超声电子在重要会计政策及会计估计中明确披露商业承兑汇票账龄及预期信用损失率为：1年以内5%，1-2年10%，2-3年15%，3-4年25%，4-5年50%，5年以上100%）。另外，同行业上市公司对应收款项融资均未计提坏账。具体金额如下表所示：

单位：万元

可比公司简称	项目	2023年12月31日	2022年12月31日	2021年12月31日
经纬辉开	银行承兑汇票	9,988.99	14,200.27	-
	坏账准备	-	-	-
	计提比例	-	-	-
	商业承兑汇票	2,330.19	1,291.28	924.92
	坏账准备	116.51	64.56	46.25
	计提比例	5.00%	5.00%	5.00%
	应收款项融资	2,349.73	617.27	9,892.22
	坏账准备	-	-	-
	计提比例	-	-	-
超声电子	银行承兑汇票	13,816.98	19,257.01	31,288.16

可比公司简称	项目	2023年12月31日	2022年12月31日	2021年12月31日
	坏账准备	-	-	-
	计提比例	-	-	-
	商业承兑汇票	2,310.48	3,824.66	6,399.50
	坏账准备	115.52	191.23	319.97
	计提比例	5.00%	5.00%	5.00%
	应收款项融资	7,431.61	8,811.24	13,774.64
	坏账准备	-	-	-
	计提比例	-	-	-
亚世光电	银行承兑汇票	317.13	608.43	418.03
	坏账准备	-	-	-
	计提比例	-	-	-
	商业承兑汇票	-	-	-
	坏账准备	-	-	-
	计提比例	-	-	-
	应收款项融资	-	-	132.66
	坏账准备	-	-	-
	计提比例	-	-	-
秋田微	银行承兑汇票	-	-	-
	坏账准备	-	-	-
	计提比例	-	-	-
	商业承兑汇票	633.12	1,088.04	-
	坏账准备	18.99	32.64	-
	计提比例	3.00%	3.00%	-
	应收款项融资	6,220.84	5,645.22	977.53
	坏账准备	-	-	-
	计提比例	-	-	-
天山电子	银行承兑汇票	-	-	-
	坏账准备	-	-	-
	计提比例	-	-	-
	商业承兑汇票	-	-	-
	坏账准备	-	-	-
	计提比例	-	-	-

可比公司简称	项目	2023年12月31日	2022年12月31日	2021年12月31日
	应收款项融资	-	-	-
	坏账准备	-	-	-
	计提比例	-	-	-
上市公司	银行承兑汇票	2,525.03	5,772.41	2,456.54
	坏账准备	-	-	-
	计提比例	-	-	-
	商业承兑汇票	328.33	123.45	903.19
	坏账准备	16.42	6.17	45.16
	计提比例	5.00%	5.00%	5.00%
	应收款项融资	6,528.75	3,407.22	2,088.31
	坏账准备	-	-	-
	计提比例	-	-	-

上市公司对于应收票据，无论是否存在重大融资成分，始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。基于其信用风险特征，将其划分为不同组合：

组合	项目	确定组合的依据
组合一	银行承兑汇票	本组合为日常经营活动中应收取的承兑人为银行的票据
组合二	商业承兑汇票	本组合为日常经常活动中应收取的承兑人为其他单位的票据

其中，上市公司对银行承兑汇票、应收款项融资未计提坏账，对于商业承兑汇票基于账龄确认信用风险特征组合的账龄计算方法如下：

账龄	计提比例
1年以内	5.00%
1-2年	20.00%
2-3年	50.00%
3年以上	100.00%

综上，上市公司的票据类资产坏账计提比例与同行业公司不存在明显差异，上市公司票据类资产坏账准备计提充分。

六、2023年营业收入同比下滑9.89%以及销售人员数量下降的情况下，管理费用中的差旅费、业务招待费、中介机构服务费发生额、销售费用中的业务招待费、差旅费发生额均同比大幅增加的合理性，2021-2023年其他应付款-应

付其他费用的具体情况，相关费用入账期间是否及时、准确，是否涉及跨期计提。

（一）管理费用中的差旅费、业务招待费、中介机构服务费发生额、销售费用中的业务招待费、差旅费发生额均同比大幅增加的合理性

2021 年至 2023 年，上市公司管理费用中的差旅费、业务招待费、中介机构服务、销售费用中的业务招待费、差旅费发生额及同比变动情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年度	同比变动	2022 年度	同比变动	2021 年度
管理费用-差旅费	140.26	197.92%	47.08	-32.41%	69.66
管理费用-业务招待费	132.74	63.94%	80.97	-12.90%	92.96
管理费用-中介机构服务费	150.87	20.62%	125.08	-34.65%	191.41
销售费用-业务招待费	453.97	41.82%	320.11	63.39%	195.92
销售费用-差旅费	121.68	86.40%	65.28	-14.74%	76.57

1、管理费用中的差旅费、业务招待费发生额 2023 年度同比大幅增加，主要系：

（1）受相关年度出行大环境受限等客观因素影响，2022 年度上市公司管理费用差旅费、业务招待费较 2021 年均有所下降；2023 年度外部环境对出行限制消除，上市公司管理人员增加业务洽谈、商务接待、出差走访等活动频次，因此 2023 年度管理费用中的差旅费、业务招待费增加较多；

（2）2023 年度，上市公司实际经营实体增加，经营区域分散，管理人员跨区域管理活动增加，因此管理费用中的差旅费、业务招待费同比增加较多。其中：2022 年 7 月 27 日，上市公司投资设立子公司广西骏成科技有限公司，作为募投项目车载液晶显示模组生产项目的新增实施主体，并于 2023 年 4 月获得土地，开始进行车载液晶显示模组生产基地的建造，该子公司实际生产经营地位于广西壮族自治区崇左市；2023 年 06 月 14 日，上市公司投资设立子公司深圳骏成新技术研究中心有限公司，并于 2023 年 7 月外购办公场所用于建设研发中心，该子公司实际办公地点位于广东省深圳市。以前年度，上市公司两家生产经营地都在江苏省句容市，分布区域集中，不存在异地经营。2023 年度，上市公司实际经营实体增加，经营区域分散，管理人员跨区域管理活动增加，因此管理费用中的差旅费、业务招待费同比增加较多。

2、管理费用中的中介机构服务费发生额 2023 年度同比大幅增加的原因

管理费用中的中介机构服务费主要核算审计费用、常年律师费用、认证费用、筹资投资等事项发生的中介机构服务费等。中介机构服务费发生额 2023 年度同比增加 25.79 万元，主要系审计费用收费增加 10.57 万元，以及新增重大资产重组项目中中介机构费用等，具有合理性。

3、销售费用中的业务招待费、差旅费发生额 2023 年度同比大幅增加，主要系：

(1) 受相关年度出行大环境受限等客观因素影响，2022 年度上市公司销售费用差旅费较 2021 年有所下降；2023 年度外部环境对出行限制消除，上市公司为进一步增强客户粘性、维护原有客户关系、提高响应速度和服务质量，以及为加强市场开拓力度，销售人员增加业务洽谈、商务接待、出差走访等活动频次，尤其是增加对境外客户的维护或开拓频次，因此 2023 年度销售费用中的差旅费、业务招待费增加较多；

(2) 2022 年度上市公司销售费用中的业务招待费同比 2021 年度增加较多，主要系：①上市公司于 2022 年 1 月 28 日在深圳证券交易所创业板上市交易，以此为契机发生的业务招待费增加较多；②上市公司在 2022 年积极开拓国内汽车电子领域市场，公司产品通过威奇尔、伟世通（天宝汽车）、天有为、新通达等一级供应商渠道交付应用于上汽集团、吉利汽车、长安汽车、北京汽车、奇瑞汽车、东风汽车等国内主要汽车主机厂商。2022 年度，上市公司汽车电子领域实现营业收入 22,969.53 万元，同比增长 56.60%，因此 2022 年度上市公司销售费用中的业务招待费增加较多具有合理性；

(3) 2023 年度，由于宏观经济波动，行业竞争加剧，海外市场需求萎缩等外部因素，以及上市公司调整产品与客户结构等内部因素影响，上市公司营业收入及销售人员同比下降。但上市公司通过深入的市场调研，开展有针对性的市场推广和品牌建设，并基于公司成熟的业务能力及优质的产品品质逐步向新的客户群体拓展，挖掘新的下游行业客户（如二轮车、平衡车、电子烟笔等），积极加强市场开拓力度。经过前期的业务拓展投入，上市公司 2024 年第一季度营业收入较上年同期增长 38.71%，归属于上市公司股东净利润较上年同

期增长 86.10%，主要系汽车电子、消费电子应用领域营业收入实现快速增长。因此，2023 年度上市公司销售费用中的业务招待费、差旅费同比增加具有合理性。

综上所述，上市公司 2023 年度差旅费、业务招待费发生额同比大幅增加，主要系受相关年度出行大环境受限等客观因素影响，2022 年基数较低；以及 2023 年度，上市公司实际经营实体增加，经营区域分散，管理人员跨区域管理活动增加；为进一步增强客户粘性、维护原有客户关系、提高响应速度和服务质量，加强市场开拓力度，销售人员增加业务洽谈、商务接待、出差走访等活动频次，因此上市公司的差旅费、业务招待费同比增加较多，具有合理性。管理费用中的中介机构服务费增加较多，主要系审计费用收费增加，以及新增重大资产重组项目中中介机构报销费用等，具有合理性。

（二）2021-2023 年其他应付款-应付其他费用的具体情况，相关费用入账期间是否及时、准确，是否涉及跨期计提

2021 年至 2023 年，上市公司其他应付款-应付其他费用的具体情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
运费及报关费	89.63	62.28	65.27
办公费	6.39	17.92	25.29
低值易耗品	1.76	6.81	6.00
房租、物业水电费	2.56	0.14	-
交通及通讯费	0.15	0.26	0.53
业务招待费	13.23	18.41	47.79
中介机构服务费	2.50	13.70	20.95
其他费用	6.52	4.03	6.93
合计	122.75	123.55	172.75

2021 年至 2023 年，上市公司其他应付款-应付其他费用主要包括应付尚未支付给其他单位的运费及报关费、办公费、业务招待费、中介机构服务费等，该类款项通过其他应付款核算，期末余额汇总至其他应付款-应付其他费用披露。

上市公司制定了较为严格的内控流程，并且严格执行费用核算内部控制制度，员工发起费用报销申请，业务部门主要对其所属费用事项的真实性、必要性、合理性予以审核确认，财务部负责审核费用单据及所填报信息是否准确、完整、合规，最终经公司管理层审核通过后，由财务部按照会计准则的要求将费用归集到对应的科目和期间中。各期期末，针对公司各部门已申请但尚未完成报销流程的费用，以及本期已发生但截至期末尚未结算的费用，财务部门会获取费用清单，按照权责发生制的要求，对该类费用进行预提。

2021年至2023年，上市公司预提的费用主要为尚未结算的运费及报关费，以及尚未完成报销流程的其他费用，具体如下表所示：

单位：万元

项目	2023年度	2022年度	2021年度
运费及报关费	40.92	40.02	39.55
办公费	0.42	6.09	0.17
低值易耗品	1.76	1.17	3.98
房租、物业水电费	2.56	0.14	
交通及通讯费	0.15	0.26	0.53
业务招待费	13.11	12.31	35.23
中介机构服务费	2.50	13.70	11.05
其他费用	6.52	1.17	6.17
合计	67.95	74.85	96.68

综上所述，上市公司按照权责发生制的要求，对尚未结算的运费及报关费，以及尚未完成报销流程的其他费用进行跨期计提，相关费用入账期间及时、准确。

七、结合2023年衍生品的投资明细、合同约定等情况，进一步说明与投资活动有关的现金流量中衍生金融产品保证金发生额的合理性，上市公司2022年是否存在相关衍生品投资，如是，相关的会计处理情况，是否符合会计准则规定。

（一）结合2023年衍生品的投资明细、合同约定等情况，进一步说明与投资活动有关的现金流量中衍生金融产品保证金发生额的合理性

2023年度，上市公司衍生品投资主要是购买远期结汇、区间宝等银行产品，具体金额如下表所示：

单位：万元

衍生品投资类型	期初金额	本期增加	本期减少	期末金额	其中：期末公允价值金额
远期结汇	395.08	38,845.81	22,836.91	16,403.98	6.92
区间宝	-	4,047.97	-	4,047.97	-106.43
合计	395.08	42,893.78	22,836.91	20,451.95	-99.51

上市公司与中国民生银行签订的《外汇衍生产品业务总协议书》中约定：“在业务申请日，甲方有权要求乙方按合约金额的一定比例缴纳保证金或从甲方获得本交易所需授信额度审批等其他甲方认可的履约保障措施。乙方按照本协议约定（含附件）缴纳的保证金来源合法合规。甲方接收本协议项下的乙方开立的唯一保证金账户以双方签署的交易确认书为准。保证金账户在任何时候收到的任何款项均为保证金，为乙方在交易确认书下的履约提供担保。未经甲方同意，乙方不得使用保证金账户中的款项，无论是甲方扣划或乙方经甲方同意使用均必须为保证金的退还和扣划，不得用于与保证金无关的用途。”

上市公司与中国银行签订的《中国银行间市场金融衍生产品交易主协议》、《组合区间宝交易申请书》中约定：“交易双方可根据对手的信用状况协商设立履约保障机制。履约保障机制采用提供履约保障品方式的，按照本主协议附件《履约保障品文件》、《履约保障品文件补充协议》（若有）或交易双方的其他约定办理；采用其他方式的，由交易双方另行约定。”“主协议、申请书内容已填妥，完整无误；符合实务原则；已进行适合度评估；已按规定收取或扣减相应金额授信额度。”

《企业会计准则第 31 号——现金流量表》规定：现金流量应当分别按照现金流入和现金流出总额列报。但是，下列各项可以按照净额列报：（一）代客户收取或支付的现金。（二）周转快、金额大、期限短项目的现金流入和现金流出。（三）金融企业的有关项目，包括短期贷款发放与收回的贷款本金、活期存款的吸收与支付、同业存款和存放同业款项的存取、向其他金融企业拆借资金、以及证券的买入与卖出等。由于上市公司保证金业务发生较多，结合交易习惯、金额、频率等因素综合考虑，现金流采用净额列报更有助于报表使用者了解企业现金流情况，并一贯执行。因此上市公司将与衍生品投资相关的保证金净额列示于投资活动产生的现金流量，具有合理性。

（二）上市公司 2022 年是否存在相关衍生品投资，如是，相关的会计处理情况，是否符合会计准则规定

上市公司 2022 年度存在衍生品投资，主要购买中国农业银行句容支行远期结汇产品 470.38 万美元，购买中国工商银行镇江分行远期结汇产品 714.47 万美元。截止 2022 年年底尚未到期。

在签订远期结汇合约后，上市公司只需支付一定比例的保证金（缴纳保证金比例根据与不同银行签订的具体协议确定），此时无需付出其他资金成本。因此，远期结汇合约在初始签订时，不作任何会计处理；每个资产负债表日，公司对未到期交割的远期结汇合约，按照远期结汇合约约定的外汇汇率与资产负债表日相同到期日的远期外汇汇率的差异与未执行的合约金额，确认远期合约的公允价值变动，计入公允价值变动损益；在合约交割日，按照交割当日即期汇率与合约约定交割汇率之差额乘以合约金额，确认相关的投资收益，同时结转远期结汇合约形成的金融资产或金融负债的账面价值。

另外，上市公司结合交易习惯、金额、频率等因素综合考虑，现金流采用净额列报更有助于报表使用者了解企业现金流情况，并一贯执行。因此 2022 年度上市公司将与衍生品投资相关的保证金净额列示于投资活动产生的现金流量，符合会计准则规定。

综上，上市公司衍生品投资相关会计处理符合相关企业会计准则的规定。

八、请结合固定资产、在建工程的变动情况，进一步说明上述募投项目与固定资产、在建工程等会计科目的勾稽关系，固定资产、在建工程科目的计量是否准确，募投项目涉及的在建工程结转固定资产是否及时。

2021 年至 2023 年，上市公司固定资产中房屋及建筑物、机器设备变动情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度	三年合计
购置固定资产	5,273.54	2,868.66	2,167.04	10,309.25
在建工程转入固定资产	4,717.38	2,445.93	1,158.83	8,322.14
固定资产增加合计	9,990.93	5,314.59	3,325.87	18,631.39

2021 年至 2023 年，上市公司承诺募投项目资金使用情况如下表所示：

单位：万元

承诺投资项目	2023 年度		2022 年度（不含置换资金）		置换前期自筹资金		累计投入	
	投入金额	其中：长期资产款项	投入金额（不含置换资金）	其中：长期资产款项	置换募投项目前期自筹资金	其中：长期资产款项	投入金额	其中：长期资产款项
车载液晶显示模组生产项目	4,236.35	3,818.05	3,743.98	2,422.88	6,606.00	5,852.14	14,586.33	12,093.07
TN、HTN 产品生产项目	2,159.15	953.44	597.71	377.50	2,136.68	2,136.68	4,893.54	3,467.62
研发中心建设项目	2,999.07	2,996.92	-	-	-	-	2,999.07	2,996.92
合计	9,394.57	7,768.41	4,341.69	2,800.38	8,742.68	7,988.82	22,478.94	18,557.61

2021 年至 2023 年，上市公司固定资产中房屋及建筑物、机器设备累计增加 18,631.39 万元，募集资金累计投入长期资产款项 18,557.61 万元，整体匹配。具体分析如下：

（1）车载液晶显示模组生产项目

上市公司“车载液晶显示模组生产项目”投资总额为 40,384.76 万元，拟使用募集资金 35,000.00 万元，预计 2024 年 12 月结束。项目投资主要用于厂房改造及新建、设备购置等。截止 2023 年年底，已累计投入募集资金 14,586.33 万元，其中支付长期资产款项 12,093.07 万元，主要用于厂房改造、生产线新建及改造、设备购置。上市公司该募投项目分阶段陆续投资建设，因此年报中，在重要的在建工程项目统一披露为车载液晶显示模组生产线改造工程，其中：车载车间一楼厂房及生产线改造于 2021 年 1 月达到预定可使用状态并转固；车载车间二楼厂房及生产线改造于 2022 年 1 月和 6 月达到预定可使用状态并转固；新增车载生产线于 2023 年 3 月达到预定可使用状态并转固。

另外，2022 年 7 月 22 日，公司召开第三届董事会第七次会议及第三届监事会第五次会议，审议通过《关于增加部分募投项目实施主体及实施地点暨使用募集资金设立全资子公司的议案》，同意使用募集金 5,000 万元设立广西骏成科技有限公司，作为募投项目——车载液晶显示模组生产项目新增实施主体；同时调整车载液晶显示模组生产项目不同实施地点拟投入募集资金金额，原先车载液晶显示模组生产项目江苏省句容市拟投入募集资金 35,000.00 万元，现变

更为江苏省句容市拟投入募集资金 18,000.00 万元、广西省崇左市拟投入募集资金 17,000.00 万元。截止 2023 年年底，上市公司已在广西省崇左市购置土地并进行前期开发，年报中通过在建工程——广西车载模组项目归集。

（2）TN、HTN 产品生产项目

上市公司“TN、HTN 产品生产项目”投资总额为 8,417.44 万元，拟使用募集资金 6,000.00 万元，实际使用募集资金 4,893.54 万元。项目投资主要用于句容骏升现有部分生产及辅助设备的搬迁、厂房改造及新建、设备购置等，整体募投项目于 2023 年 12 月结束。其中累计厂房装修改造为 1,432.12 万元，设备购置 2,037.50 万元。由于 TN、HTN 产品为公司传统主力产品，产线设备成熟，但投产多年，产能利用率相对饱和，设备相对陈旧且功能有所欠缺，因此“TN、HTN 产品生产项目”主要为产线的搬迁改造以及设备的更新等，由于工期短、投资金额相对较小，各期末在建工程无余额，因此年度报告中重要在建工程项目未披露相关信息。其中产线的搬迁改造于 2021 年 1 月达到预定可使用状态并转固，机器设备陆续于达到预定可使用状态时转固。

（3）研发中心建设项目

上市公司“研发中心建设项目”投资总额为 4,072.10 万元，拟使用募集资金 4,000.00 万元，预计 2024 年 12 月结束。项目投资主要用于研发中心的实验室建设、办公区建设、相关设备及软件购置等。受到公司主要生产地区镇江句容市高端研发人才匮乏，研发人员招聘困难的限制，公司变更该项目的实施地点和实施方式，在广东省深圳市外购办公场所用于建设研发中心，累计投入长期资产购置款项 2,996.92 万元，主要为外购办公场所的房屋购置款及相关税费，并于 2023 年 7 月转。由于是外购的房产，上市公司并未通过在建工程科目核算。

综上，上市公司募投项目投入金额与固定资产、在建工程等会计科目匹配，余固定资产、在建工程科目的计量准确，募投项目涉及的在建工程结转固定资产的时点及时准确。

九、中介机构核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，会计师履行了以下核查程序：

1、访谈上市公司销售人员及查阅研究报告，了解行业主要竞争对手及业务情况，了解行业周期变动、海外市场发展变化等；查阅可比公司年度报告、招股说明书等，分析可比公司收入变动趋势以及行业发展趋势；获取上市公司销售明细表，检查上市公司与客户的合同、交易明细等、检查送货单、签收单、报关单、提单等，核实收入真实性；根据中华人民共和国海关总署数据在线查询近两年上市公司外销产品对应的海关代码中国大陆地区出口规模及变动情况，分析外销收入下降的合理性；

2、访谈上市公司销售负责人及生产、技术部门负责人，了解上市公司及同行业公司主要产品情况等；获取上市公司销售明细表，分析销售数量及销售单价的变动趋势、分析产品类型和收入结构变化；获取上市公司采购明细表，核查报告期内主要原材料的采购价格及变动趋势；查阅可比公司年度报告、招股说明书等，分析同行业可比公司毛利率变动趋势；

3、访谈上市公司销售负责人、采购负责人及生产、技术部门负责人，了解公司收入业务结构变化、生产工艺流程及其变化、成品、配件采购变化等；获取并复核上市公司生产成本计算表，分析直接材料构成及下降原因；

4、访谈上市公司销售负责人，了解上市公司产品类型、下游客户结构、业务地域性以及下游客户财务经营状况；复核各期末应收账款余额明细表，分析应收账款结存的合理性，分析上市公司应收账款逾期情况，检查期后回款是否符合结算政策、信用账期约定；查阅同行业可比公司招股说明书、定期报告，分析上市公司应收账款周转率的变化并与同行业可比公司进行对比；会计师对主要客户的应收账款余额进行函证，并对函证结果进行核对与评价，针对未回函的客户执行替代测试，独立财务顾问对于函证及替代测试进行了复核；

5、检查上市公司承兑汇票台账，关注票据的接收、背书、贴现、兑付是否存在异常，检查背书转让票据支付货款的供应商与上市公司之间是否具有正常商业往来；查阅同行业可比公司招股说明书、定期报告，对比同行业上市公司坏账准备计提比例，核查上市公司票据类资产坏账准备计提是否充分；

6、访谈上市公司业务人员，了解公司经营管理模式以及客户开拓方式，了解公司管理费用中的差旅费、业务招待费、中介机构服务费、销售费用中的业

务招待费、差旅费发生额大幅增加原因；取得上市公司财务核算相关管理制度，查阅期间费用明细表，进行统计分析并复核，抽查费用相关的审批流程和会计凭证，核实上市公司费用核算的真实性和准确性；获取上市公司其他应付款明细账、期末预提费用清单，核实披露的准确性；抽查大额其他应付款中预提费用的期后付款及发票、结算单等核实费用入账的及时性、准确性、真实性和完整性；

7、访谈上市公司财务负责人，了解衍生品投资的情况，获取上市公司衍生品投资台账以及合同，检查并复核与投资活动有关的现金流量中衍生金融产品保证金发生额的合理性，检查并复核会计处理的合理性；

8、获取上市公司固定资产、在建工程台账，核实变动情况；获取上市公司募集资金台账，核实募投项目与固定资产、在建工程等会计科目的勾稽关系，检查上市公司募投项目涉及的在建工程结转固定资产的时点是否及时准确。

（二）核查结论

经核查，会计师认为：

1、上市公司最近一年营业收入下滑，主要系海外市场需求萎缩，海外业务收入下降较多所致，与同行业公司变动一致，不存在差异。上市公司 2024 年一季度营业收入已出现同比增长，其自身生产经营未出现持续性不利变化；

2、上市公司最近两年主营业务毛利率与 2021 年相比存在较大下滑，主要系原材料价格波动；上市公司收入结构变动、汽车电子业务收入增加较多但产品良率尚处于爬坡阶段，整体毛利率较低；以及部分募投项目转固、制造费用增加较多所致；各细分产品毛利率与业务毛利率变动趋势不一致主要系 2023 年度上市公司将营业成本中的运费分配至各细分产品中归集，剔除该影响因素后，变动趋势一致；

3、2023 年营业成本构成中直接材料占比下降，主要系业务结构中销售未经切割的半成品 VA 屏上升，其直接材料占比低；汽车电子业务工艺流程优化、良率提升，导致原材料耗用降低，以及部分募投项目转固，新增房屋及建筑物、机器设备较多，从而导致折旧、水电费等制造费用增加较多；材料采购单价下降所致，具有合理性；

4、上市公司应收账款周转率持续下降，主要系上市公司境外销售占比下降，境内销售中传统电表业务及汽车电子业务收入合计规模持续增长，而该类客户结算周期较长所致。上市公司应收账款周转率持续下降趋势与同行业一致，应收账款坏账计提比例相对于同行业可比公司更为谨慎，应收账款坏账准备计提充分；

5、上市公司应收票据、背书及贴现且在资产负债表日尚未到期的应收票据，均为真实贸易往来中的商业承兑汇票和信用级别一般的银行承兑汇票，上市公司不存在背书或贴现的应收票据到期无法承兑的情形，不存在使用无真实贸易背景的应收票据进行融资情形；上市公司的票据类资产坏账计提比例与同行业公司不存在差异，票据类资产坏账准备计提充分；

6、上市公司 2023 年度差旅费、业务招待费发生额同比大幅增加，主要系受相关年度出行大环境受限等客观因素影响，2022 年基数较低；以及 2023 年度，上市公司实际经营实体增加，经营区域分散，管理人员跨区域管理活动增加；为进一步增强客户粘性、维护原有客户关系、提高响应速度和服务质量，加强市场开拓力度，销售人员增加业务洽谈、商务接待、出差走访等活动频次，因此上市公司的差旅费、业务招待费同比增加较多，具有合理性。管理费用中的中介机构服务费增加较多，主要系审计费用收费增加，以及新增重大资产重组项目中中介机构报销费用等，具有合理性；

2021 年至 2023 年，上市公司其他应付款-应付其他费用主要包括应付尚未支付给其他单位的运费及报关费、办公费、业务招待费、中介机构服务费等，上市公司按照权责发生制的要求，对尚未结算的运费及报关费，以及尚未完成报销流程的其他费用进行跨期计提，相关费用入账期间及时、准确；

7、上市公司衍生品投资主要是购买远期结汇、区间宝等银行产品，合同中约定了保证金条款，由于上市公司保证金业务发生较多，结合交易习惯、金额、频率等因素综合考虑，将与衍生品投资相关的保证金净额列示于投资活动产生的现金流量；上市公司衍生品投资相关会计处理符合相关企业会计准则的规定；

8、上市公司募投项目与固定资产、在建工程等会计科目勾稽一致，固定资产、在建工程科目的计量准确，募投项目涉及的在建工程结转固定资产的时点

及时准确。

(本页无正文，为中天运会计师事务所（特殊普通合伙）《关于江苏骏成电子科技股份有限公司发行股份购买资产并募集配套资金申请审核问询函的有关财务会计问题的专项说明》之签署页)

中天运会计师事务所（特殊普通合伙） 中国注册会计师：



贾丽娜

中国注册会计师
贾丽娜
320000100013

中国·北京

中国注册会计师：

支鑫

中国注册会计师
支鑫
110002040296

二〇二四年九月六日