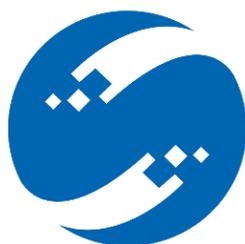


深圳市显盈科技股份有限公司

Fullink Technology Co., LTD.

(住所：深圳市宝安区燕罗街道燕川社区红湖东路西侧嘉达工业园 7
栋厂房 101 (1-4 层、6-8 层))



关于深圳市显盈科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市
申请文件的第二轮审核问询函回复

保荐人（主承销商）

 **华林证券股份有限公司**

(注册地址：拉萨市柳梧新区国际总部城 3 幢 1 单元 5-5)

**关于深圳市显盈科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市
申请文件的第二轮审核问询函回复**

深圳证券交易所：

贵所于 2020 年 11 月 6 日出具的《关于深圳市显盈科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函》（审核函〔2020〕010735 号，以下简称“《审核问询函》”）收悉，华林证券股份有限公司作为保荐人和主承销商，与发行人及申报会计师对审核问询函所列问题认真进行了逐项落实，现回复如下，请予审核。

如无特别说明，本回复报告中的简称或名词释义与《深圳市显盈科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（申报稿）》（以下简称“招股说明书”）一致。

本问询函回复中的字体：

审核问询函所列问题	黑体（不加粗）
审核问询函所列问题的回复	宋体

目录

1.关于中美贸易摩擦的影响.....	4
2.关于营业收入、应收账款函证.....	8
3.关于非 Type-C 接口信号转换器收入下滑及发行人主要产品销售价格.....	17
4.关于毛利率.....	24
5.关于销售费用.....	26
6.关于应收账款.....	33
7.关于 2019 年生产人员及生产人员总工时减少.....	34

1.关于中美贸易摩擦的影响

首轮问询回复显示，自 2018 年 9 月起，发行人的信号转换拓展产品出口被列入美国实施加征关税清单，加征 10% 关税；自 2019 年 5 月起，相关产品对美国出口关税税率提升至 25%。2018 年至 2020 年 1-6 月，发行人对美国销售信号转换器平均单价分别为 32.25 元/个、36.58 元/个、39.15 元/个，信号转换拓展坞平均单价分别为 156.50 元/个、194.16 元/个、199.81 元/个，价格呈上升趋势。

请发行人结合对美国出口产品最终售价变化等分析并披露对美国销售单价提高的原因及合理性，是否会影响销量。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、对美国出口产品最终售价变化

终端产品售价由发行人客户制定，发行人未掌握对美国出口产品整体终端产品售价数据。通常而言，信号转换拓展产品终端销售价格变化情况遵循 3C 电子产品终端价格变化的一般趋势，即新产品上市后，随着时间推移，销售价格会缓慢下调，企业通过不断地更新产品来保证产品整体价格的稳定或增长。

二、分析并披露对美国销售单价提高的原因及合理性

2018 年度、2019 年度、2020 年 1-6 月，公司出口美国各类信号转换拓展产品的单价、销量、金额如下所示：

项目	2020 年 1-6 月			2019 年度			2018 年度		
	单价 (元/个)	数量 (万个)	金额 (万元)	单价 (元/个)	数量 (万个)	金额 (万元)	单价 (元/个)	数量(万 个)	金额 (万元)
信号转换器	39.15	85.53	3,348.91	36.58	146.16	5,346.51	32.25	277.87	8,961.10
其中：Type-C 类	76.90	9.64	741.19	76.66	7.80	597.93	76.19	16.92	1,289.37
非 Type-C 类	34.36	75.89	2,607.72	34.32	138.36	4,748.59	29.40	260.95	7,671.74
数字信号拓展坞	199.81	8.97	1,792.81	194.16	10.57	2,051.43	156.50	12.70	1,988.05
合计	54.41	94.50	5,141.72	47.20	156.72	7,397.94	37.68	290.58	10,949.15

（一）信号转换器产品平均单价增加原因

如上表所示，信号转换器产品中，Type-C 接口信号转换器单价稳定，非 Type-C 接口信号转换器 2019 年度、2020 年 1-6 月单价稳定。2019 年信号转换器产品平均单价增加的主要原因为非 Type-C 接口信号转换器中高价格的 M.2 接口硬盘转接盒销量增长以及产品的更新迭代。2020 年 1-6 月信号转换器产品平均单价增加的主要原因为 Type-C 接口信号转换器销售占比上升。如下：

1、2019 年度，公司出口美国的 M.2 接口硬盘转接盒的销量增长，拉高了非 Type-C 接口产品的单价

项目	2019 年度			2018 年度		
	单价 (元/个)	数量 (万个)	金额 (万元)	单价 (元/个)	数量 (万个)	金额 (万元)
M.2 接口硬盘转接盒	179.38	1.74	312.66	180.52	0.03	5.42
其他非 Type-C 接口产品	32.47	136.61	4,435.92	29.38	260.92	7,666.32
非 Type-C 接口产品合计	34.32	138.36	4,748.59	29.40	260.95	7,671.74

M.2 接口硬盘转接盒的主控芯片单价高、发热控制要求高且采用高端铝壳工艺，因此销售单价显著高于公司其他非 Type-C 接口产品，公司制造的某款 M.2 接口硬盘转接盒在亚马逊平台的最终售价为 49.95 美元。2018 年度、2019 年度，其他非 Type-C 接口信号转换器产品的销售单价分别为 29.38 元/个、32.47 元/个，增长幅度为 10.51%，主要原因为产品更新迭代、收缩低价产品销售规模所致。

2、高价格的 Type-C 接口信号转换器销量占比上升，推动信号转换器整体单价由 2019 年度的 36.58 元/个上升至 2020 年 1-6 月的 39.15 元/个

2020 年 1-6 月公司出口美国的非 Type-C 接口、Type-C 接口产品的单价与 2019 年度基本一致，2020 年 1-6 月高价格的 Type-C 接口信号转换器销量占比由 2019 年度的 5.34% 上升至 11.27%，推动公司出口美国的信号转换器产品平均单价由 2019 年度的 36.58 元/个上升至 2020 年 1-6 月的 39.15 元/个。

（二）数字信号拓展坞产品平均单价增加原因

1、客户指定收货地点改变、对 Belkin 批量出货高端产品，使得数字信号拓展坞产品单价由 2018 年度的 156.50 元/个增加至 2019 年度的 194.16 元/个

2019 年度，公司出口美国的数字信号拓展坞产品单价增长较多，主要系：
 ①单价较低的产品收货地点由美国变更为台湾：2019 年度公司应茂杰国际要求将其销售的数字信号拓展坞产品从发往美国改为发往台湾，该类产品单价低于公司对美国出口的数字信号拓展坞产品平均单价，使得 2019 年度出口美国的数字信号拓展坞产品单价有所提升；②高端产品销量增长：2019 年度，公司对 Belkin 开始批量销售数字信号拓展坞产品，Belkin 产品定位高端、单价较高，推动对美国出口的数字信号拓展坞产品单价进一步上升。具体情况如下所示：

项目	2019 年度			2018 年度		
	单价 (元/个)	数量 (万个)	金额 (万元)	单价 (元/个)	数量 (万个)	金额 (万元)
茂杰国际（含冠宏电子）	/	-	-	136.69	7.06	965.61
Belkin	205.80	2.81	578.19	/	-	-
其他客户	189.95	7.76	1,473.24	181.33	5.64	1,022.44
合计	194.16	10.57	2,051.43	156.50	12.70	1,988.05

2、2020 年 1-6 月，公司出口美国的数字信号拓展坞产品平均单价为 199.81 元/个，与 2019 年度的 194.16 元/个基本持平

2020 年 1-6 月，公司出口美国数字信号拓展坞产品的客户结构、产品结构与 2019 年度接近，随着产品迭代更新，单价略有提升。

三、公司信号转换器、数字信号拓展坞单价上升，不会对销量构成持续不利影响

（一）2019 年度，出口美国的信号转换器销量同比下降主要受预期关税提升客户提前采购、客户指定收货地点变更等因素影响，并非因产品价格上升导致

2018 年度、2019 年度、2020 年 1-6 月，公司出口美国的信号转换器销量分别为 277.87 万个、146.16 万个、85.53 万个。2019 年度，公司出口美国信号转换器销量减少 131.72 万个，主要原因为：（1）因预期关税提升，部分美国客户采购在年度间存在波动。其中影响较大的为 StarTech.com，2018 年度公司对 StarTech.com 出口美国的信号转换器销量同比增加 50.01 万个，2019 年对 StarTech.com 出口美国的信号转换器销量同比减少 69.37 万个；（2）2019 年公

司应茂杰国际要求将对其销售的信号转换器产品从发往美国改为发往台湾，2019年度公司对茂杰国际（包括中间贸易商冠宏电子）出口美国的信号转换器销量合计减少 28.91 万个。

（二）2019 年度，出口美国的数字信号拓展坞销量同比下降主要受客户指定收货地点变更影响，并非因产品价格上升导致，且销售额同比增长

2018 年度、2019 年度、2020 年 1-6 月，公司出口美国的数字信号拓展坞产品销量分别为 12.70 万个、10.57 个和 8.97 万个。2019 年度，公司出口美国的数字信号拓展坞产品销量同比减少 2.14 万个，主要原因为：2019 年度公司应茂杰国际要求将对其销售的数字信号拓展坞产品从发往美国改为发往台湾，2019 年度公司对茂杰国际（包括中间贸易商冠宏电子）出口美国的数字信号拓展坞产品销量合计同比减少 7.06 万个。剔除前述因素，2019 年度公司对其他客户出口美国的数字信号拓展坞产品销量保持上升趋势。数字信号拓展坞 2019 年对美销售额 2,051.43 万元，较 2018 年略有增长。

（三）2020 年 1-6 月，公司出口美国的信号转换器、数字信号拓展坞产品销量均较 2019 年度保持增长趋势

2020 年 1-6 月，公司出口美国的信号转换器、数字信号拓展坞产品的销量分别为 85.53 万个、8.97 万个，较 2019 年 1-6 月销量 67.82 万个、3.75 万个分别同比增长 26.11%、139.16%，保持增长趋势。

因此，公司出口美国的信号转换器、数字信号拓展坞产品的销量波动主要由其他因素导致，且 2020 年 1-6 月已回升，贸易摩擦、单价上升不会对销量构成持续不利影响。

【补充披露情况】

上述事项已经在招股说明书“第六节 业务与技术”之“十、（四）对美销售情况”进行补充披露。

【中介机构核查意见】

一、核查过程

保荐机构、申报会计师履行了以下核查程序：

1、访谈公司国际销售负责人，了解报告期内公司对美国出口的各类信号转换拓展产品平均单价、销量变动的的原因；

2、获取发行人分物料型号的收入、成本明细表，并对各类产品单价、销量变动原因实施分析程序。

二、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、2018 年度、2019 年度、2020 年 1-6 月，公司出口美国的信号转换拓展产品销售单价提高具有合理性；

2、贸易摩擦、公司出口美国的信号转换器、数字信号拓展坞产品平均单价上升，不会对销量构成持续不利影响。

2.关于营业收入、应收账款函证

首轮问询回复显示，中介机构通过函证等方式对营业收入、应收账款进行核查，回函不符的销售收入及应收账款金额均增加较多。报告期各期，对未回函客户的销售金额合计 613.10 万元、2,102.01 万元、1,901.03 万元、116.15 万元，回函不符的销售金额分别为 1,858.30 万元、1,660.62 万元、3,351.26 万元、4,093.39 万元；未回函客户的应收账款余额分别为 400.09 万元、947.78 万元、600.46 万元、383.33 万元，回函不符的应收账款余额分别为 307.24 万元、172.63 万元、1,176.00 万元、2,572.88 万元。

请发行人披露报告期各期回函不符的客户名称、差异原因、差异金额，报告期各期末未回函客户及回函不符客户的销售回款比例、是否存在第三方回款。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、请发行人披露报告期各期回函不符的客户名称、差异原因、差异金额

报告期各期回函不符的差异金额较小，销售额回函差异金额占回函金额的比例约为 0.19%、0.21%、1.02%、2.01%，应收账款差异金额占回函金额的比例约为 0.01%、0.45%、3.25%、2.09%，发行人收入确认准确。

(一) 报告期各期销售额回函差异说明

单位：万元

年度	客户名称	差异金额	回函可确认金额	差异原因
2017 年	Simula Technology Inc.	-13.13	929.32	时间性差异
2017 年	TRAGANT Handels-und Beteiligungs GmbH	-21.69	707.26	时间性差异
2017 年	AVLAB Technology Inc.	-3.92	221.72	时间性差异
小计		-38.74	1,858.30	
2018 年	Simula Technology Inc.	0.14	261.61	时间性差异
2018 年	TRAGANT Handels-und Beteiligungs GmbH	-76.18	638.63	时间性差异
2018 年	AVLAB Technology Inc.	16.47	383.16	时间性差异
2018 年	爱美达（深圳）热能系统有限公司	0.58	207.15	时间性差异
2018 年	惠州市锦湖实业发展有限公司	-7.18	170.07	时间性差异
小计		-66.17	1,660.62	
2019 年	TRAGANT Handels-und Beteiligungs GmbH	-0.42	733.86	时间性差异
2019 年	Belkin International, Inc.	12.77	1,024.99	时间性差异
2019 年	AVLAB Technology Inc.	-18.07	333.10	时间性差异
2019 年	VISIONTEK PRODUCTS,LLC	-0.28	201.56	时间性差异
2019 年	优科能源（漳州）有限公司	0.04	14.88	时间性差异
2019 年	惠州市锦湖实业发展有限公司	-29.71	163.18	时间性差异
2019 年	深圳市大疆创新科技有限公司	-327.63	879.69	时间性差异
小计		-363.30	3,351.26	

年度	客户名称	差异金额	回函可确认金额	差异原因
2020年1-6月	Belkin International, Inc.	197.09	1,099.79	时间性差异
2020年1-6月	Tragant Handels-und Beteiligungs GmbH	-138.97	250.41	时间性差异
2020年1-6月	Seltec Pty Ltd	37.17	299.44	时间性差异
2020年1-6月	深圳市大疆创新科技有限公司	225.32	2,380.03	时间性差异
2020年1-6月	爱美达（深圳）热能系统有限公司	44.39	63.71	时间性差异
小计		365.00	4,093.39	

注[1]: 差异金额=发函金额（本币）-回函金额（本币）。

注[2]: Belkin International, Inc.仅包含回函不符主体的金额，其他回函相符的同一控制下主体不包含在内。

报告期各期销售额回函差异金额超过 50.00 万元的具体差异原因如下：

2018 年，TRAGANT Handels-und Beteiligungs GmbH 回函金额较发函金额多 76.18 万元，主要原因系客户回函中包含报关和提单日期在 2019 年 1 月的货款 76.18 万元。

2019 年，深圳市大疆创新科技有限公司（以下简称大疆创新）回函金额较发函金额多 327.63 万元，主要原因：（1）部分已发货、客户未确认存货 376.08 万元（不含税），公司列为发出商品，未确认收入和应收账款，大疆创新已列为应付款；（2）大疆创新在核对函证时未包含模具的销售收入 48.45 万元（不含税）。上述差异合计 327.63 万元。

2020 年 1-6 月，Belkin International, Inc.回函金额较发函金额少 197.09 万元，主要原因：（1）公司 2019 年 12 月发货，报关和提单日期在 2020 年 1 月并确认收入的 54.87 万元，客户将该笔货款计入 2019 年度；（2）客户按照订单统计 2020 年 1-6 月采购额总额时包含了一笔 171.15 万元的未发货订单，同时剔除了还未收到货的，报关及提单日期在 2020 年 6 月的 373.09 万元货款，影响金额 201.94 万元；（3）公司 2019 年 12 月发货，报关和提单日期在 2019 年 12 月并确认收入的 59.72 万元，由于客户于 2020 年收到货物，回函数据包含此笔金额。上述差异合计 197.09 万元。

2020年1-6月，TRAGANT Handels-und Beteiligungs GmbH 回函金额较发函金额多 138.97 万元，主要原因系客户回函中包含报关日期和提单日期在 2020 年 7 月的收入 138.97 万元。

2020年1-6月，大疆创新回函金额较发函金额少 225.32 万元，主要原因：
 (1) 客户回函中未包含客户于 2019 年 12 月暂估入账，而公司在 2020 年 1 月确认收入的 376.08 万元；
 (2) 2020 年 6 月部分已发货、客户未确认存货 409.10 万元（不含税），公司列为发出商品，未确认收入和应收账款，大疆创新已列为暂估应付账款；
 (3) 大疆创新在核对函证时未包含模具的销售收入 258.35 万元（不含税）。上述差异合计 225.32 万元。

(二) 报告期各期应收账款回函差异说明

单位：万元

日期	客户名称	差异金额	回函可确认金额	差异原因
2017 年末	Simula Technology Inc.	1.18	267.77	时间性差异
2017 年末	Alogic Corporation Pty Ltd	-0.46	5.65	时间性差异
2017 年末	AVLAB Technology Inc.	0.00	33.83	时间性差异
小 计		0.72	307.24	
2018 年末	Simula Technology Inc.	0.75	5.27	时间性差异
2018 年末	Alogic Corporation Pty Ltd	18.81	78.74	时间性差异
2018 年末	TRAGANT Handels-und Beteiligungs GmbH	-76.04	-	时间性差异
2018 年末	AVLAB Technology Inc.	16.61	87.15	时间性差异
2018 年末	爱美达（深圳）热能系统有限公司	1.46	1.46	时间性差异
小 计		-38.41	172.63	
2019 年末	Simula Technology Inc.	0.07	0.06	时间性差异
2019 年末	Alogic Corporation Pty Ltd	15.28	57.82	时间性差异
2019 年末	TRAGANT Handels-und Beteiligungs GmbH	-0.07	65.77	时间性差异
2019 年末	Belkin International, Inc.	105.97	144.50	时间性差异
2019 年末	AVLAB Technology Inc.	-0.21	31.96	时间性差异
2019 年末	深圳市大疆创新科技有限公司	-393.97	875.89	时间性差异

日期	客户名称	差异金额	回函可确认金额	差异原因
小计		-272.93	1,176.00	
2020年6月末	Belkin International, Inc.	373.09	495.43	时间性差异
2020年6月末	TRAGANT Handels-und Beteiligungs GmbH	-95.15	139.11	时间性差异
2020年6月末	Seltec Pty Ltd	39.43	215.07	时间性差异
2020年6月末	深圳市大疆创新科技有限公司	-164.85	1,651.52	时间性差异
2020年6月末	爱美达（深圳）热能系统有限公司	50.16	71.75	时间性差异
小计		202.68	2,572.88	

注[1]: 差异金额=发函金额（本币）-回函金额（本币）。

注[2]: Belkin International, Inc.仅包含回函不符主体的金额，其他回函相符的同一控制下主体不包含在内。

报告期各期应收账款回函差异金额超过 50.00 万元的差异原因如下：

2018 年末，TRAGANT Handels-und Beteiligungs GmbH 应收账款回函金额较发函金额多 76.04 万元，主要原因系客户回函中包含报关和提单日期在 2019 年 1 月的货款 76.18 万元（差异为汇兑差异）。

2019 年末，Belkin International, Inc.应收账款回函金额较发函金额少 105.97 万元，主要原因系客户回函中未包含本公司已于 2019 年 12 月发货、报关和提单日期均在 2019 年 12 月，但客户未收到货的货款。与收入回函差异 12.77 万元相差 93.20 万元是因为客户核对采购额按订单统计时包含该笔未发货订单，核对应收账款时未包含。

2019 年末，大疆创新应收账款回函金额较发函金额多 393.97 万元，主要原因：（1）部分已发货、客户未确认存货 432.68 万元（含税，不含税为 376.08 万元），公司列为发出商品，未确认收入和应收账款，大疆创新已列为暂估应付账款；（2）大疆创新在核对函证时未包含模具的销售收入 31.00 万元（含税），与收入函证未包含模具的销售收入差异 23.75 万元系公司已收回该笔模具款；（3）退货差异 7.71 万元。

2020年6月末, Belkin International, Inc.回函金额较发函金额少373.09万元, 主要原因系公司于2020年6月前报关, 且提单日期在2020年6月前的货款373.09万元, 由于客户6月份未收到货物, 故未确认应付账款。

2020年6月末, TRAGANT Handels-und Beteiligungs GmbH回函金额较发函金额多95.15万元, 主要原因系客户回函为2020年1-6月已支付货款的金额。中介机构针对该笔差异检查了公司2020年1-6月应收账款的回款金额, 同时结合收入确认回函金额, 确认公司应收账款确认准确。

2020年6月末, 大疆创新回函金额较发函金额多164.85万元, 主要原因:
 (1) 部分已发货、客户未对账确认存货348.69万元(含税), 公司列为发出商品, 未确认收入和应收账款, 客户已列为暂估应付账款。与收入函证2020年6月大疆创新暂估收入换算成含税金额差异113.59万元系大疆创新核对收入函证包含该笔金额, 核对应收账款函证时未包含该笔金额; (2) 在核对函证时未包含模具的销售收入182.93万元(含税), 与收入函证2020年6月大疆创新未包含的模具收入换算成含税金额差异109.00万元系大疆创新核对收入函证未包含该笔金额, 核对应收账款函证时包含该笔金额。

2020年6月末, 爱美达(深圳)热能系统有限公司回函金额较发函金额少50.16万元, 主要原因系该笔收入业经客户确认, 满足收入确认条件, 但客户在回函中未包含该笔金额。

二、报告期各期末未回函客户及回函不符客户的销售回款比例、是否存在第三方回款

(一) 报告期各期末未回函客户的销售回款比例、是否存在第三方回款的情况

截至2020年10月31日, 除少量客户外, 报告期各期末未回函客户的销售回款已基本回款、不存在第三方回款的情况。

单位: 万元

日期	客户名称	期末余额	是否存在第三方回款	期后回款金额	回款比例(%)	未回款原因

日期	客户名称	期末余额	是否存在第三方回款	期后回款金额	回款比例 (%)	未回款原因
2017年末	宁波恒拓进出口有限公司	106.13	未回款	-	-	失信客户全额计提坏账准备
2017年末	东莞仁海科技股份有限公司	231.52	否	231.52	100.00	
2017年末	深圳市龙华区山田娱乐器材制品厂	37.43	否	37.43	100.00	
2017年末	东莞焯嘉电子科技有限公司	25.02	否	25.02	100.00	
小计		400.09		293.97	73.47	
2018年末	宁波恒拓进出口有限公司	106.13	未回款	-	-	失信客户全额计提坏账准备
2018年末	深圳市羊尾巴科技有限公司	43.22	否	43.22	100.00	
2018年末	东莞仁海科技股份有限公司	136.44	否	110.00	80.62	存在诉讼, 已结案并收回 110 万元
2018年末	东莞市智盈新能源有限公司	194.98	否	194.98	100.00	
2018年末	喜斯达电器(惠州)有限公司	99.75	否	99.75	100.00	
2018年末	东莞建仪电子科技有限公司	147.91	否	147.91	100.00	
2018年末	深圳市德兰明海科技有限公司	82.15	否	82.15	100.00	
2018年末	惠州市银宝山新科技有限公司	72.84	否	72.84	100.00	
2018年末	浙江天能能源科技股份有限公司	64.35	否	64.35	100.00	
小计		947.78		815.21	86.01	
2019年末	宁波恒拓进出口有限公司	106.13	未回款	-	-	失信客户全额计提坏账准备
2019年末	东莞仁海科技股份有限公司	147.59	否	110.00	74.53	存在诉讼, 已结案并收回 110 万元
2019年末	东莞市智盈新能源有限公司	2.79	未回款	-	-	尾款未支付
2019年末	喜斯达电器(惠州)有限公司	50.56	否	50.56	100.00	
2019年末	东莞建仪电子科技有限公司	62.72	否	62.72	100.00	

日期	客户名称	期末余额	是否存在第三方回款	期后回款金额	回款比例 (%)	未回款原因
末	限公司					
2019 年末	深圳市德兰明海科技有限公司	11.76	未回款	-	-	尾款未支付
2019 年末	浙江天能能源科技股份有限公司	51.65	否	51.65	100.00	
2019 年末	东莞市甬维科技有限公司	61.23	否	61.23	100.00	
2019 年末	深圳市吉途科技有限公司	117.05	否	117.05	100.00	
小计		611.48		453.21	74.12	
2020 年 6 月末	东莞仁海科技股份有限公司	147.59	否	110.00	74.53	存在诉讼, 已结案并收回 110 万元
2020 年 6 月末	深圳市吉途科技有限公司	118.77	否	118.77	100.00	
2020 年 6 月末	领益智造科技(东莞)有限公司	43.83	未回款	-	-	客户未及时付款
2020 年 6 月末	天能帅福得能源股份有限公司	43.96	否	28.43	64.66	客户未及时付款
2020 年 6 月末	东莞建仪电子科技有限公司	29.18	否	29.18	100.00	
小计		383.33		286.37	74.71	

注[1]: 期后回款截止时间为 2020 年 10 月 31 日;

(二) 报告期各期末回函不符客户的销售回款比例、是否存在第三方回款的情况

截至 2020 年 10 月 31 日, 报告期各期末回函不符客户的销售回款均已回款, 不存在第三方回款的情况。

单位: 万元

日期	客户名称	期末余额	是否存在第三方回款	期后回款金额	回款比例 (%)
2017 年末	Simula Technology Inc.	267.77	否	267.77	100.00
2017 年末	Alogic Corporation Pty Ltd	5.65	否	5.65	100.00
2017 年末	AVLAB Technology Inc.	33.83	否	33.83	100.00

日期	客户名称	期末余额	是否存在第 三方回款	期后回款 金额	回款比例 (%)
小计		307.24		307.24	100.00
2018年末	Simula Technology Inc.	5.27	否	5.27	100.00
2018年末	Alogic Corporation Pty Ltd	78.74	否	78.74	100.00
2018年末	AVLAB Technology Inc.	87.15	否	87.15	100.00
2018年末	爱美达(深圳)热能系统有限公司	1.46	否	1.46	100.00
小计		172.63		172.63	100.00
2019年末	Simula Technology Inc.	0.06	否	0.06	100.00
2019年末	Alogic Corporation Pty Ltd	57.82	否	57.82	100.00
2019年末	TRAGANT Handels-und Beteiligungs GmbH	65.77	否	65.77	100.00
2019年末	Belkin International, Inc.	144.50	否	144.50	100.00
2019年末	AVLAB Technology Inc.	31.96	否	31.96	100.00
2019年末	深圳市大疆创新科技有限公司	875.89	否	875.89	100.00
小计		1,176.00		1,176.00	100.00
2020年6月末	Belkin International, Inc.	495.43	否	495.43	100.00
2020年6月末	TRAGANT Handels-und Beteiligungs GmbH	139.11	否	139.11	100.00
2020年6月末	Seltec Pty Ltd	215.07	否	215.07	100.00
2020年6月末	深圳市大疆创新科技有限公司	1,651.52	否	1,651.52	100.00
2020年6月末	爱美达(深圳)热能系统有限公司	71.75	否	71.75	100.00
小计		2,572.88		2,572.88	100.00

注：期后回款截止时间为2020年10月31日。

【补充披露情况】

上述事项已经在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、（九）收入和应收账款函证、访谈的家数、金额、占比，未回函及回函不符的家数、金额、占比”进行补充披露。

【中介机构核查意见】

一、核查过程

保荐机构、申报会计师履行了以下核查程序：

1、对主要客户的收入和应收账款进行函证，并取得主要客户的回函，对回函不符的和未回函客户实施进一步审计程序，检查采购订单、送货单、记账凭证、发票、报关单、提单、对账单、银行流水回单等，核实交易及往来款的真实性、收入确认时点的准确性。

2、获取并检查公司银行流水和收款银行回单，核查报告期各期末未回函客户及回函不符客户的销售回款比例、期后回款情况，以及是否存在第三方回款。

二、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：公司回函不符的差异原因均为时间性差异；截至 2020 年 10 月 31 日，报告期各期末未回函客户除个别客户外已基本回款，回函不符客户均已回款，不存在第三方回款情况。

3.关于非 Type-C 接口信号转换器收入下滑及发行人主要产品销售价格

首轮问询回复显示：

（1）报告期各期，发行人非 Type-C 接口信号转换器收入分别为 18,931.01 万元、21,028.75 万元、18,172.29 万元、8,063.71 万元，呈下降趋势，但销售单价分别为 26.65 元/个、26.43 元/个、26.92 元/个、27.18 元/个，基本稳定；Type-C 接口信号转换器销售单价分别为 55.24 元/个、58.61 元/个、57.71 元/个、57.53 元/个，略有提高。

（2）2020 年 1-6 月，发行人六口及以上信号拓展坞销售单价由 176.56 元/个提高到 191.36 元/个，发行人未披露单价提高原因。

请发行人：

(1) 结合非 Type-C 接口信号转换器收入下降等分析并披露非 Type-C 产品是否存在被替代及收入持续下降的风险、对发行人持续经营能力是否构成重大不利影响；

(2) 结合终端产品售价变化等分析并披露在非 Type-C 接口信号转换器收入及销量下降的情况下销售单价保持稳定的合理性，Type-C 接口信号转换器产品日趋成熟的情况下销售单价保持增长的合理性，2020 年 1-6 月六口及以上信号拓展坞销售单价提高的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、结合非 Type-C 接口信号转换器收入下降等分析并披露非 Type-C 产品是否存在被替代及收入持续下降的风险、对发行人持续经营能力是否构成重大不利影响

(一) 非 Type-C 接口信号转换器收入下降原因

报告期内，发行人非 Type-C 接口信号转换器产品的销量分别为 710.23 万个、795.74 万个、675.07 万个和 296.67 万个，非 Type-C 接口信号转换器产品销量有所下滑，原因如下：

1、Type-C 接口自 2014 年发布以来，凭借众多优秀的技术指标和技术特点在笔记本电脑、安卓手机、显示器、高端显卡等 3C 电子领域快速普及，逐渐部分替代常规的 HDMI、DP、USB 等非 Type-C 接口，公司 Type-C 接口信号转换器、数字信号拓展坞产品销量和占比均持续升高；相对应的，由于 Type-C 接口产品对非 Type-C 接口产品的挤压，非 Type-C 接口产品销量有所下降。

2、因预期关税提升，部分美国客户采购在年度间存在波动。其中影响较大的为 StarTech.com，2018 年度公司对 StarTech.com 出口美国的非 Type-C 接口信号转换器收入同比增加 1555.88 万元，2019 年对 StarTech.com 出口美国的非 Type-C 接口信号转换器收入同比减少 2,086.49 万元。

3、2020年1-6月，除上述因素外，新冠疫情导致发行人2月延迟开工、延迟出货，也对发行人非Type-C接口信号转换器销量产生了负面影响，发行人非Type-C接口信号转换器销量同比下滑13.60%。

（二）非Type-C产品不存在完全被替代的风险

Type-C接口在笔记本电脑、安卓手机、显示器、高端显卡等3C电子领域快速普及，逐渐替代常规的HDMI、DP、USB等非Type-C接口，但发行人非Type-C接口信号转换器产品不存在完全被Type-C产品替代的风险，这主要是基于：

1、非Type-C接口3C电子产品存量市场巨大，存量产品退出时间长

Type-C接口2014年发布，从2016年逐渐开始大范围应用，目前已基本覆盖安卓手机、笔记本电脑等3C电子新产品，但非Type-C接口3C电子产品存量市场巨大，这些存量产品（如台式机、DVD、老款笔记本电脑等）在接入显示器、投影仪仍然可能面临接口不匹配的问题，需要使用非Type-C接口信号转换器产品。

此外，即使已不再更新的接口，其存量产品完全退出也需要相当长的时间，例如：VGA接口1987年发布，早已不再更新，但至今仍有很多使用该接口的台式机、显示器和投影仪等设备在运行，发行人目前仍有VGA接口信号转换器产品出货；而传统USB接口目前覆盖大部分笔记本、台式机和打印机等产品，且仍在持续出货中，在未来相当长时间内，都不存在被完全替代的可能性。

2、HDMI和DP标准仍在持续演进，HDMI和DP接口将长期存在

与VGA接口停止更新不同，HDMI和DP标准目前仍在持续演进。2017年，HDMI协会发布HDMI 2.1标准，支持最高8K（7680×4320）分辨率运行60Hz刷新频率，理论带宽上限48Gb/s；2019年，视频电子标准协会（VESA）发布DP 2.0标准，支持最高16K（15360×8460）分辨率运行60Hz刷新频率，理论带宽上限80Gb/s。

Type-C接口是USB协会推出的接口，凭借众多优秀的技术指标和技术特点，快速普及，但HDMI协会和VESA协会不会止步不前，未来可能会推出更加优秀的接口来与Type-C接口竞争。此外考虑到HDMI协会在电视等影音产品领域

较强的影响力，HDMI 接口将长期存在于电视、DVD 和投影仪等影音产品中，Type-C 接口在该领域只能实现与 HDMI 接口并存，完全替代 HDMI 接口的可能性较低。

（三）非 Type-C 产品存在收入持续下降风险，但 Type-C 接口的发展更有利于发行人的业务发展，对发行人持续经营能力不构成重大不利影响

由于受到 Type-C 接口产品的挤压，发行人非 Type-C 接口产品存在收入持续下降风险，但 Type-C 接口的发展更有利于发行人的业务发展。公司早在 2015 年即前瞻性地推出 Type-C 信号转换拓展产品，受益于发行人在 Type-C 信号转换拓展产品领域的积累，发行人 Type-C 信号转换器、数字信号拓展坞产品（也是基于 Type-C 技术）销售快速增长，继续带动信号转换拓展产品整体收入的增长。非 Type-C 产品收入的小幅下滑对发行人持续经营能力不构成重大不利影响。报告期内，发行人整体信号转换拓展产品销售增长情况如下表所示：

产品	项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
整体信号转换拓展产品	收入（万元）	18,466.96	37,337.42	35,721.35	26,521.06
	收入同比变动	-1.85%	4.52%	34.69%	-

2020 年 1-6 月，受新冠疫情停工停产影响，发行人整体信号转换拓展产品销售收入略有下滑。

二、结合终端产品售价变化等分析并披露在非 Type-C 接口信号转换器收入及销量下降的情况下销售单价保持稳定的合理性，Type-C 接口信号转换器产品日趋成熟的情况下销售单价保持增长的合理性，2020 年 1-6 月六口及以上信号拓展坞销售单价提高的原因

（一）非 Type-C 接口信号转换器销售单价保持稳定的合理性

1、终端产品售价变化情况

终端产品售价由发行人客户制定，发行人未掌握整体终端产品售价数据。通常而言，非 Type-C 接口信号转换器产品终端销售价格变化情况遵循 3C 电子产品终端价格变化的一般趋势，即新产品上市后，随着时间推移，销售价格会缓慢下调，企业通过不断地更新产品来保证产品整体价格的稳定或增长。

2、非 Type-C 接口信号转换器收入及销量下降的情况

发行人非 Type-C 接口信号转换器产品的收入及销量情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
单价（元/个）	27.18	26.92	26.43	26.65
销量（万个）	296.67	675.07	795.74	710.23
收入（万元）	8,063.71	18,172.29	21,028.75	18,931.01

由于受到 Type-C 接口产品的挤压、美国加征关税导致的收入波动、公司主动淘汰低毛利率产品等因素的影响，报告期内，发行人非 Type-C 接口信号转换器产品销量及销售收入有所下滑。

3、非 Type-C 接口信号转换器销售单价保持稳定的合理性

发行人通过以下两种方式维持整体销售单价的稳定：

（1）不断进行产品更新，推出性能更优、价格更高的产品

发行人不断更新非 Type-C 接口信号转换器产品线，提升产品性能，拉升产品售价。例如，将支持 DP 1.2 的老款 DP 产品更新为支持 DP 1.4 的新款 DP 产品，从而将支持的视频传输分辨率从 4K 提升至 8K。

（2）淘汰毛利率过低的产品，产品单价有所提升

在发行人所有产品中，非 Type-C 接口信号转换器毛利率是所有产品线中最低的。当老款非 Type-C 接口信号转换器产品单价下降使毛利率降低至一定程度时，发行人会淘汰毛利率过低的老款非 Type-C 接口信号转换器产品线，将产能释放给毛利率更高的产品线，以提高整体产能利用效率。随着低毛利率产品的逐步淘汰，非 Type-C 接口信号转换器销售单价保持稳定。

（二）Type-C 接口信号转换器销售单价保持增长的合理性

报告期内，Type-C 接口信号转换器销售数据如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
单价（元/个）	57.53	57.71	58.61	55.24
销量（万个）	52.26	91.30	71.68	46.5

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
收入（万元）	3,006.66	5,269.35	4,201.21	2,568.31

由上表可知，发行人 Type-C 接口信号转换器产品价格 2018 年有所上升，这主要是因为：2018 年度公司针对绿联科技、惠州市和宏电线电缆有限公司等内销客户进行产品结构升级，收缩低价产品销售规模，同时导入高价的新产品，进而推动 2018 年度 Type-C 接口信号转换器的单价同比有所上升。

（三）2020 年 1-6 月六口及以上信号拓展坞销售单价提高的原因

2020 年 1-6 月，公司六口及以上数字信号拓展坞产品平均单价由 2019 年度的 176.56 元/个上升至 191.36 元/个，主要原因为：一是，推出高规格新产品、对主要客户茂杰国际的平均单价提升；二是，对产品售价较低的内销客户一号仓、新联合众的销量减少。具体情况如下：

项目	2020年1-6月			2019年度		
	单价 (元/个)	数量 (万个)	金额 (万元)	单价 (元/个)	数量 (万个)	金额 (万元)
茂杰国际	183.10	8.72	1,596.78	155.33	15.18	2,357.18
一号仓	125.75	1.10	138.04	146.78	6.75	991.08
新联合众	152.72	0.47	71.44	157.77	3.33	524.81
其他客户	198.71	22.06	4,382.88	191.09	40.29	7,698.48
合计	191.36	32.34	6,189.14	176.56	65.54	11,571.55

1、推出高规格新产品、对主要客户茂杰国际的平均单价提升

2020 年 1-6 月，公司开始向茂杰国际批量销售某款高规格新产品，该产品采取模块组合设计理念，对结构设计、PCB 布图及工艺均提出了较高的要求且芯片用量多、材料成本较高，售价较高，该产品推出后市场反响、销售情况较好，导致 2020 年 1-6 月公司对茂杰国际的平均单价上升。具体情况如下：

项目	2020年1-6月			2019年度		
	单价 (元/个)	数量 (万个)	金额 (万元)	单价 (元/个)	数量 (万个)	金额 (万元)
某款高规格新产品	207.97	4.00	832.22	/	-	-

其他产品	162.02	4.72	764.56	155.33	15.18	2,357.18
合计	183.10	8.72	1,596.78	155.33	15.18	2,357.18

如上表所示，剔除该新产品后，单价基本稳定。随着产品迭代更新，2020年1-6月公司对茂杰国际的六口及以上数字信号拓展坞产品单价较2019年度略有增长。

2、对产品售价较低的内销客户一号仓、新联合众的销量减少

由于内销品牌商对供应商价格敏感，因此公司对一号仓、新联合众等内销客户的定价低于公司六口及以上数字信号拓展坞产品整体的定价。2020年1-6月，公司对内销客户一号仓、新联合众的销量减少，对一号仓、新联合众的合计销量占比由2019年度的15.38%下降至4.84%，定价较低的产品销量减少使得2020年1-6月六口及以上数字信号拓展坞产品单价同比增加。

2020年1-6月，公司向一号仓销售的数字信号拓展坞产品金额同比减少，主要原因为：一号仓母公司洪堡科技调整产品策略，将业务资源重点投入到TWS耳机等产品中，收缩了一号仓信号转换拓展产品业务规模，因此向公司采购的数字信号拓展坞产品金额同比减少。

2020年1-6月，新联合众将数字信号拓展坞产品更多地交由其他ODM制造商生产，因此向公司采购金额减少较多。

【补充披露情况】

上述事项已经在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“二、（一）3、主要产品销量、单价变动及其对主营业务收入的影响”进行补充披露。

【中介机构核查意见】

一、核查过程

保荐机构、申报会计师履行了以下核查程序：

1、访谈管理层和销售人员，了解信号转换拓展产品行业发展趋势，Type-C接口快速发展对非Type-C接口信号转换器销售的影响及对公司整体经营的影响；

2、访谈管理层和销售人员，了解公司销售产品单价变动情况，获取公司收入成本明细表，分析报告期各期公司非 Type-C 接口信号转换器、Type-C 接口信号转换器和六口及以上数字拓展坞的价格变动原因。

二、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人非 Type-C 产品不存在完全被替代的风险；非 Type-C 产品存在收入持续下降风险，但对发行人持续经营能力不构成重大不利影响。

2、发行人非 Type-C 接口信号转换器在收入及销量下降的情况下销售单价保持稳定具有合理性；Type-C 接口信号转换器产品销售单价增长具有合理性；2020 年 1-6 月六口及以上数字信号拓展坞销售单价提高具有合理性。

4.关于毛利率

申报文件及首轮问询回复显示，报告期各期，发行人信号转换拓展产品毛利率分别为 25.58%、20.80%、29.85%、32.17%，处于同行业中较高水平，高于同行业公司奥海科技、佳禾智能。

请发行人结合产品差异、客户集中度、单一订单金额等分析并披露发行人毛利率显著高于奥海科技、佳禾智能的合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

报告期期内，公司信号转换拓展产品毛利率与可比公司毛利率情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
佳禾智能	12.98%	15.11%	19.77%	18.12%
奥海科技	22.11%	20.77%	16.57%	22.76%
海能实业	38.07%	39.25%	36.24%	37.48%
发行人信号转换拓展产品	32.17%	29.85%	20.80%	25.58%

注[1]：为增加可比性，海能实业、佳禾智能的毛利率分别为其主要产品信号适配器产

品、耳机产品的毛利率；

注[2]：因相关数据未披露，2017-2019 年度，奥海科技毛利率为其主营业务毛利率，2020 年 1-6 月奥海科技毛利率为其营业收入毛利率。

如上表所示，公司信号转换拓展产品毛利率与海能实业接近，高于佳禾智能、奥海科技，主要原因为：

一、产品差异、单一订单金额差异：公司产品定制化程度高且生产以“小批量、多批次”为主，毛利率较高

佳禾智能、奥海科技生产的耳机、充电器产品的功能相对单一，且客户规模更大，更易大批量生产。而公司的信号转换拓展产品定制化程度较高，产品生产以“小批量、多批次”为主，报告期内公司信号转换拓展产品单一订单平均金额分别为 9.25 万元/单、9.90 万元/单、14.00 万元/单和 15.88 万元/单，单一型号平均销售金额分别为 9.02 万元/款、12.87 万元/款、15.52 万元/款和 13.12 万元/款。产品定制化程度高且生产以“小批量、多批次”为主，导致公司信号转换拓展产品毛利率相对较高。

二、客户集中度：公司客户集中度相对较低，毛利率较高

奥海科技的主要客户为手机系统厂商，包括 vivo、华为、小米、富士康、传音控股、伟创力等，2019 年度前五大客户收入占比为 72.19%。佳禾智能的主要客户为单一经营电声产品的品牌商，2019 年度前五大客户收入占比为 86.87%，且第一大客户 Harman（旗下知名品牌包括 JBL、AKG 等）占销售收入的比重接近 50%。而公司的主要客户为 3C 周边产品品牌商，2019 年度信号转换拓展产品前五大客户收入占比为 52.36%，客户集中度低于奥海科技、佳禾智能。大客户、大订单通常拥有更高的议价能力，因此客户集中度高的奥海科技、佳禾智能毛利率相对较低，公司毛利率相对较高。

三、所面向客户的专业程度不同，公司主导新产品的开发，毛利率相对较高

公司客户产品经营种类丰富，以主要客户全球知名的 3C 周边产品品牌商“Belkin 贝尔金”为例，其经营产品包括移动电源、充电器、手机数据线、手机保护膜、耳机、信号转换拓展产品等多个品类。奥海科技、佳禾智能的客户经营

产品相对单一、对相关产品的技术研究亦较为深入。因公司客户经营的产品线较为广泛，其核心更偏向于 3C 产品的品牌经营和销售，因此对具体产品的开发、生产技术主要依赖制造商，导致 ODM 制造商毛利率更高。

公司产品开发流程为：公司会基于对行业技术发展趋势的判断，决定新产品所需配置的功能，进行 PCBA 布图及内部结构设计，初步设计方案形成后，制作样品，并对样品进行测试，经反复多轮验证后，新产品定型；新产品开发成功后，向各大品牌商客户进行推介。因公司客户对具体产品的开发、生产技术主要依赖制造商，公司主导新产品的开发，因此毛利率相对较高。

四、公司毛利率与生产相同产品的海能实业接近

其他制造商中，海能实业也生产信号转换拓展产品。由于生产经营模式以及下游客户、产品结构接近，公司信号转换拓展产品毛利率与海能实业接近。

【中介机构核查意见】

一、核查过程

保荐机构、申报会计师履行了以下核查程序：

1、巨潮资讯网(<http://www.cninfo.com.cn/new/index>)查询发行人同行业公司招股说明书、年度报告，获取其相关的财务、业务信息；

2、登录发行人 ERP 系统，获取发行人订单明细表，并统计报告期内信号转换拓展产品单一订单金额；

3、访谈发行人总经理、销售负责人，了解发行人与奥海科技、佳禾智能在产品形态、订单金额、客户专业度等方面的差异。

二、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：行人毛利率显著高于奥海科技、佳禾智能具有合理性。

5.关于销售费用

申报文件及首轮问询回复显示，报告期各期，发行人销售费用率分别为 2.95%、2.48%、2.73%、1.54%，远低于业务可比性较强的海能实业销售费用率 6.16%、5.18%、5.99%、5.36%。

请发行人结合产品结构、销售模式、销售费用具体构成等分析并披露发行人销售费用率远低于海能实业的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、请发行人结合产品结构、销售模式、销售费用具体构成等分析并披露发行人销售费用率远低于海能实业的原因及合理性

（一）报告期内发行人销售费用具体构成

报告期内，公司销售费用分别为 804.84 万元、990.68 万元、1,150.08 万元和 335.56 万元，主要由销售人员职工薪酬、运输及报关费、广告宣传费和业务招待费构成，明细情况如下：

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
职工薪酬	196.52	58.57	377.05	32.78	360.31	36.37	207.62	25.80
运输及报关费	-	-	297.07	25.83	283.22	28.59	228.84	28.43
广告宣传费	31.70	9.45	181.42	15.77	109.25	11.03	166.34	20.67
业务招待费	35.25	10.51	142.36	12.38	109.05	11.01	105.42	13.10
保险费	21.49	6.40	46.57	4.05	46.13	4.66	39.81	4.95
其他	50.60	15.08	105.60	9.18	82.71	8.35	56.81	7.06
合计	335.56	100.00	1,150.08	100.00	990.68	100.00	804.84	100.00

（二）报告期内销售费用率与海能实业对比情况

报告期各期，公司销售费用率分别为 2.95%、2.48%、2.73%和 2.19%（含运输及报关费），同行业可比公司海能实业销售费用率分别为 6.16%、5.18%、5.99%、5.36%，具体对比如下：

公司名称	2020年1-6月		2019年		2018年		2017年	
	显盈科技	海能实业	显盈科技	海能实业	显盈科技	海能实业	显盈科技	海能实业
职工薪酬	0.90%	2.56%	0.90%	2.40%	0.90%	2.32%	0.76%	2.29%
运输及报关费	0.64%	1.04%	0.71%	1.31%	0.71%	1.13%	0.84%	1.26%
广告宣传费	0.15%	1.02%	0.43%	1.41%	0.27%	0.91%	0.61%	1.79%
业务招待费	0.16%	0.07%	0.34%	0.12%	0.27%	0.11%	0.39%	0.08%
保险费	0.10%	0.10%	0.11%	0.15%	0.12%	0.15%	0.15%	0.16%
其他	0.24%	0.57%	0.24%	0.60%	0.21%	0.56%	0.20%	0.58%
合计	2.19%	5.36%	2.73%	5.99%	2.48%	5.18%	2.95%	6.16%

注：公司自2020年1月1日起执行财政部修订后的《企业会计准则第14号——收入》（以下简称新收入准则），运杂费构成合同履约成本，2020年1-6月在主营业务成本核算，因海能实业仍将其在销售费用核算，为便于对比，上表仍将2020年1-6月运输费及报关费作为销售费用列示。

如上表所示，公司销售费用率低于同行业可比公司海能实业，主要原因是海能实业销售费用中职工薪酬、运输及报关费、广告宣传费占其营业收入的比例相对较高，销售费用率的高低主要与各公司的产品结构和销售推广模式有关，海能实业拥有自有品牌CE-LINK，品牌运营和销售渠道的打造需要投入较多的销售人力、广告宣传等；同时海能实业产品线更加多样，近年来不断跨领域拓展新产品，开拓新的客户，亦需要投入大量销售人力、广告宣传等；此外发行人客户集中度较海能实业高，客户维护的费用较低，销售人员主要为负责日常订单跟踪的销售支持人员，薪酬水平低，从而使得销售费用之职工薪酬金额较低；海能实业主要生产基地位于江西省吉安市，距离港口远，且海能实业以外销为主，外销收入占比高达90%，境外销售运输费用相对较高。具体分析如下：

（三）职工薪酬占营业收入的比例差异分析

公司职工薪酬占营业收入的比例低于海能实业，主要原因为公司销售人员人均薪酬低于海能实业。

报告期各期，销售人员人均薪酬对比如下：

可比公司	项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
海能实业	平均人数（人）	未披露	105	未披露	未披露

	年度人均薪酬(万元/人)	未披露	25.36	未披露	未披露
显盈科技	平均人数(人)	42	34	38	27
	年度人均薪酬(万元/人)	4.68	11.09	9.48	7.69

注[1]: 公司销售人员平均人数是由各月员工人数(包括当月离职人员)加权平均取得;

注[2]: 海能实业销售人员平均人数为年初人数和年末人数的平均值。

公司销售部除少数业务人员负责客户的开拓和维护外,多为负责资料准备、日常订单管理的销售支持人员,其平均薪酬水平较低,从而拉低公司销售人员人均薪酬,导致销售费用中职工薪酬占营业收入的比例较海能实业相对较低。原因如下:

1、公司客户集中度较海能实业高,销售人员主要为销售支持人员,人均薪酬低

销售团队通常由负责客户拓展和维护的业务人员和负责订单跟踪的销售支持人员构成,通常业务人员的薪酬高,销售支持人员的薪酬较低,一名业务人员对接数个客户。公司客户主要为全球龙头 3C 周边品牌商,客户集中度高,需要的业务人员少,销售人员主要为销售支持人员,导致人均薪酬低。海能实业前五大客户的销售占比较低,显盈科技前五大客户的销售占比较高,不同的客户集中度导致业务人员占比不同,相应的人均薪酬水平也存在差异。两公司前五大客户的销售占比如下:

公司名称	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
海能实业	未披露	33.89%	35.39%	42.21%
显盈科技	56.87%	46.54%	46.18%	49.72%

公司前五大客户集中度更高,业务人员数量需求少。报告期销售人员分岗位人均薪酬如下:

员工职级	项目	2020年1-6月	2019年	2018年度	2017年度
销售业务人员	薪酬总额(万元)	41.06	95.67	74.95	50.61
	平均人数(个)	5	5	5	5
	年度人均薪酬(万元)	8.21	19.13	14.99	10.12
销售支持人	薪酬总额	155.46	281.38	285.36	157.01

员工职级	项目	2020年 1-6月	2019年	2018年度	2017年度
员	(万元)				
	平均人数(个)	37	29	33	22
	年度人均薪酬 (万元)	4.20	9.70	8.65	7.14

如上表所示，随着公司整体业绩的提升，销售业务人员、销售支持人员人均薪酬逐年提升。公司销售业务人员 2019 年的平均薪酬为 19.13 万元/年，与海能实业较为接近。

2、海能实业拥有自有品牌，需要投入相应的销售推广人才

公司与海能实业均为专业的 ODM 制造商，公司未拥有自有品牌，但海能实业拥有自有品牌 CE-LINK，品牌运营和销售渠道的打造需要投入相应的销售推广人才，薪酬通常高于普通销售支持人员。

3、海能实业产品线多样化，需要投入更多销售人才

公司产品分为信号转换拓展产品和模具及精密结构件产品两大类。海能实业主要产品可分为三大类：一是线束类产品，包括 USB Type-C 类型、DVI 类型、DP 类型、HDMI 类型线束等；二是信号适配器产品（即发行人所生产的信号转换拓展产品）；三是其他消费电子产品，包括移动电源、车上充电器、旅行充电器、无线充电、声学耳机、智能手环、智能手表等。海能实业近年来逐步拓展新产品范围，在移动电源、快速充电器、智能充电器、无线充电器、TWS 耳机等其他消费电子领域进行开拓。针对新产品、新客户开发及服务，需要投入相应的销售管理及运营人才，薪酬通常高于普通销售支持人员。

4、同行业公司中，佳禾智能人均薪酬与发行人接近

同行业公司中，佳禾智能的主要客户为单一经营电声产品的品牌商，2019 年度前五大客户收入占比为 86.87%，且第一大客户 Harman（旗下知名品牌包括 JBL、AKG 等）占销售收入的比重接近 50%。其产品特点、客户集中度与发行人接近，人均薪酬与发行人接近，如下：

可比公司	项目	2020年 1-6月	2019年度	2018年 度	2017年 度
------	----	---------------	--------	------------	------------

佳禾智能	平均人数（人）	未披露	54	61	73
	年度人均薪酬（万元/人）	未披露	11.26	9.30	9.26
显盈科技	平均人数（人）	42	34	38	27
	年度人均薪酬（万元/人）	4.68	11.09	9.48	7.69

注[1]：公司销售人员平均人数是由各月员工人数（包括当月离职人员）加权平均取得；

注[2]：佳禾智能销售人员平均人数为年初人数和年末人数的平均值。

（四）广告宣传费占营业收入比例差异分析

因海能实业推广方式更多、拥有自有品牌、产品类型更多，使得海能实业广告宣传费占比更高。如下：

1、公司的广告宣传费主要系公司参加国内外展会、产品宣传及广告投放等活动所发生的相关费用。根据海能实业招股说明书披露，除展会外，海能实业2018年之前还采用通过中间服务商与客户合作的推广方式，更多样的推广方式使得海能实业广告宣传费更高。

2、如上文所述，海能实业拥有自有品牌、产品结构多样，使得海能实业品牌营销、市场开发、新产品推广宣传、新客户拓展等费用更高。公司主要客户群稳定，前五大客户集中度较高，与客户建立比较稳定的长期合作关系后，无需投入大量的广告宣传费用，从而导致广告宣传费占营业收入的比例较海能实业低。

（五）运输及报关费占营业收入比例差异分析

公司和海能实业的外销产品一般采用FOB形式交货，FOB产生的报关费和货物从工厂运输到海关的运费由公司承担，内销产生的货物从工厂运输到客户仓库的运费由公司承担。因公司内销大客户多集中在珠三角地区，境内销售运输费用相对较低；因公司工厂位于珠三角，距离港口较近，境外销售运输费用相对较低。海能实业主要生产基地位于江西省吉安市，距离港口较远，且海能实业以外销为主，外销收入占比高达90%，境外销售运输费用相对较高。

（六）公司销售费用率与其他同行业可比公司无重大差异

报告期内公司销售费用率与可比公司对比如下：

年度	海能实业	佳禾智能	奥海科技	显盈科技
----	------	------	------	------

年度	海能实业	佳禾智能	奥海科技	显盈科技
2020年1-6月	5.36%	1.38%	1.35%	1.54%
2019年	5.99%	1.14%	1.60%	2.73%
2018年	5.18%	1.64%	1.70%	2.48%
2017年	6.16%	1.90%	2.11%	2.95%

注：上表中2020年1-6月海能实业和佳禾智能销售费用含运输费及报关费

如上所述，因海能实业客户集中度低、存在自有品牌、产品线较多等原因，销售费用率较高。报告期内，公司销售费用率与其他同行业可比公司相比基本接近，略高于奥海科技和佳禾智能，公司销售费用率合理。

【补充披露情况】

上述事项已经在招股说明书第八节“财务会计信息与管理层分析”之“二、（五）期间费用分析”进行补充披露。

【中介机构核查意见】

一、核查过程

保荐机构、申报会计师履行了以下核查程序：

1、访谈销售总监及相关业务人员，了解公司销售模式、业务开拓的方式的方式等；

2、取得销售员工资明细表，分析销售人员构成及平均薪酬水平，分析销售人员数量及人均薪酬的合理性；

3、查阅同行业可比公司招股说明书、年度报告等公开资料，分析其销售费用明细、销售人员数量、人均薪酬等，与公司销售费用明细、销售人员数量、人均薪酬对比，分析发行人销售人员较少且平均薪酬较低的原因及合理性，统计同行业可比公司的销售费用率并进行对比；

4、获取广告宣传费明细表，了解其核算的主要内容，分析广告宣传费率低于海能实业的原因；

5、获取运输及报关费明细表，了解客户分布，分析公司运输及报关费占营业收入的比例较海能实业低的原因。

二、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：发行人销售费用率低于海能实业具有合理性。

6.关于应收账款

首轮问询回复显示，报告期各期，发行人应收账款余额分别为 5,732.76 万元、10,186.19 万元、9,516.68 万元、11,551.78 万元，2020 年 6 月末增加 2,035.10 万元。

请发行人披露最近一期末应收账款截至 2020 年 9 月末的回款比例、应收账款逾期比例。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、公司 2020 年 6 月末应收账款截至 2020 年 9 月末的回款比例和应收账款逾期比例

项目	账面余额 (万元)	回款金额 (万元)	逾期金额(万 元)	回款比例 (%)	逾期比例 (%)
2020 年 6 月 末应收账款	11,551.78	9,496.52	421.56	82.21	3.65

注：其他未回款金额均在结算期内，未逾期。

截至 2020 年 9 月末，公司 2020 年 6 月末应收账款回款比例为 81.98%，逾期比例为 3.69%，回款情况良好。

二、公司逾期应收账款对应的主要客户、逾期原因及期后回款情况

单位名称	逾期金额 (万元)	逾期原因	截至 10 月 31 日前 回款情况(万元)
东莞仁海科技股份有限公司	147.59	诉讼中，2020 年 10 月已达成民事调解，收回 110 万元	110.00

宁波恒拓进出口有限公司	106.13	客户被列入失信被执行人名单，报告期内均已单项全额计提坏账准备	-
深圳市小迪网络技术有限公司	54.63	客户未及时付款，已在 2020 年 10 月付款	54.63
领益智造科技（东莞）有限公司	43.83	客户未及时付款	-
天能帅福得能源股份有限公司	23.96	客户未及时付款	8.43
其他共 19 家单位	45.42	客户未及时付款	22.33
合计	421.56		195.39

公司 2020 年 6 月逾期应收账款金额较小，除部分诉讼和失信客户外，原因为客户未及时付款，属于正常的商业现象，截至 2020 年 10 月 31 日，逾期应收账款回款金额为 195.39 万元。

【补充披露情况】

上述事项已经在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“三、（二）流动资产构成及分析”之“4、应收账款”进行补充披露。

【中介机构核查意见】

一、核查过程

- 1、获取公司的银行流水和客户回款的银行回单，检查公司客户期后的回款情况；
- 2、了解并结合公司的信用期管理政策，检查公司应收账款逾期的情况；
- 3、对公司管理层进行访谈，了解公司应收账款逾期的原因。

二、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：截至 2020 年 9 月末，公司 2020 年 6 月末应收账款回款比例为 81.98%，逾期比例为 3.69%，回款情况良好。

7.关于 2019 年生产人员及生产人员总工时减少

首轮问询回复显示，2019年，发行人信号转换拓展产品生产车间人员由784人减少到521人，减少33.55%，生产人员总工时由228.84万小时减少到137.04万小时，减少40.12%。发行人分析主要为SMT贴片、包装、成品组装、双倍线加工委外加工增加，自行加工减少所致。

请发行人结合各工序产量变化等分析并披露2019年生产人员、工时减少的合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、请发行人结合各工序产量变化等分析并披露2019年生产人员、工时减少的合理性

（一）外协加工增加的原因及必要性

公司将SMT贴片、双倍线加工、非Type-C接口产品的成品组装等非公司核心生产环节交外协厂生产，SMT贴片工序主要依赖于贴片设备，技术难度不高；双倍线加工指将长数据线原材料剪出指定长度两倍的数据线，并在两端各装一个连接器（金属端子），主要依赖于大量人工，附加值较低；非Type-C产品组装生产工艺相对简单、生产过程较为成熟，主要依赖于大量人工。

公司增加外协加工有利于将管理精力聚焦产品开发、方案设计和Type-C产品组装等核心技术环节，具备合理性。

（二）外协加工增加未导致生产成本大幅下降

2018年和2019年，公司信号转换拓展产品的营业成本结构，如下所示：

项目	2019年度		2018年度	
	金额（万元）	占比(%)	金额（万元）	占比(%)
材料成本	18,024.52	68.82	19,695.50	69.62
非材料成本	8,167.36	31.18	8,594.62	30.38
其中：人工成本	1,882.11	7.19	2,979.30	10.53
制费成本	2,360.79	9.01	2,717.30	9.61

加工成本	3,924.45	14.98	2,898.01	10.24
成本合计	26,191.88	100.00	28,290.11	100.00

如上表所示，公司 2018 年和 2019 年材料成本和非材料成本占比稳定，2019 年非材料的生产成本占营业成本比例未因外协占比增加而下降。公司外协加工增加，只是改变了生产方式，减少厂内自行生产量，并未导致公司信号转换拓展产品的生产成本大幅下降。因此，公司不存在通过生产方式的变化导致少记人工、费用的情形。

(三) 各工序产量变化与各工序生产人员数量、工时的匹配

2018 年和 2019 年，公司各工序产量变化与各工序生产人员数量、工时的匹配如下：

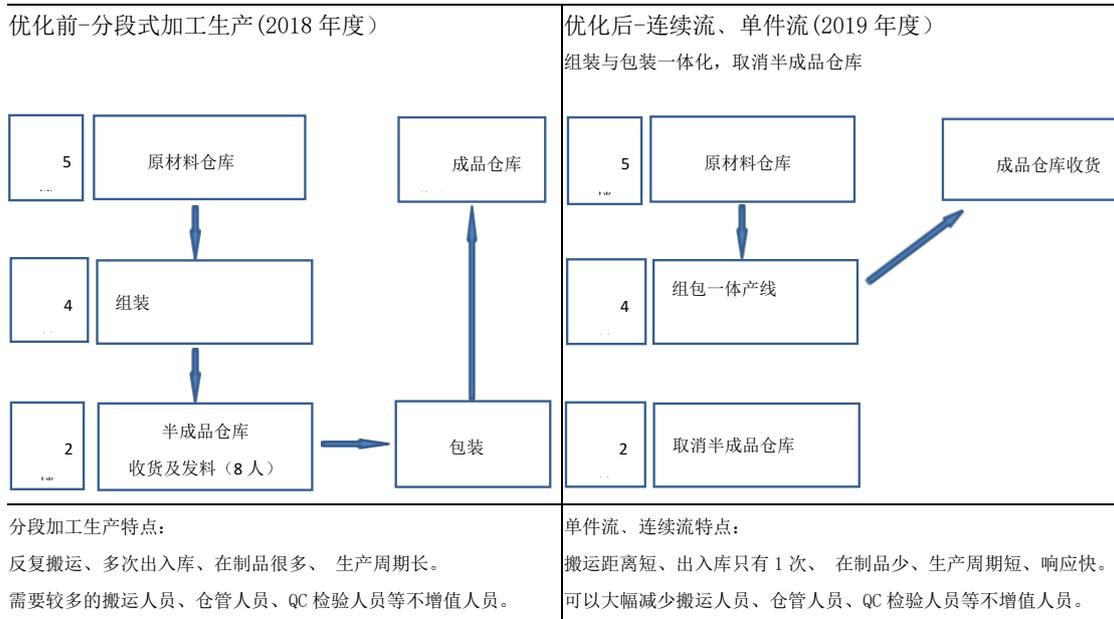
项目	2019 年度						2018 年度					
	产量(万个)	生产人员数量(人)	生产工时(万小时)	人均产量(万个/人)	单位工时产量(个/小时)	人均产量变动比例	产量(万个)	生产人员数量(人)	生产工时(万小时)	人均产量(万个/人)	单位工时产量(个/小时)	
SMT 贴片工序	-	-	-	-	-	-	499.79	53	16.26	9.43	30.74	
双倍线加工工序	3.75	3	1.15	1.25	3.26	-8.65%	34.21	25	9.54	1.37	3.59	
成品组装工序	488.64	305	107.8	1.60	4.53	12.54%	603.61	424	164.97	1.42	3.66	
包装工序	892.1	79	28.09	11.29	31.76	12.86%	970.53	97	38.06	10.01	25.50	
合计	1,384.48	387	137.04	3.58	10.10	1.65%	2,108.15	599	228.84	3.52	9.21	
生产管理人员数量	-	134	-	-	-	-	-	185	-	-	-	
生产人员数量合计	-	521	-	-	-	-	-	784	-	-	-	

如上表所示，公司 2019 年各工序人均产量较 2018 年上涨约 10%，生产人员人均效率的提升得益于公司 2018 年下半年在深惠两地工厂深化精益化生产改革措施。

2018 年度下半年，公司的工业工程专家团队会同知名企业咨询管理机构远大方略管理咨询集团，以“提升产线均衡率、消除冗余操作动作、减少作业等待时间，最终提高产线生产效率”为宗旨，逐步在公司的深惠两地信号转换拓展产

品生产车间推广及深化精益化改革措施，推动产线的平均生产效率提升，进而推动公司生产人员需求量进一步减少。公司执行的主要精益化改革措施如下：

1、分段化生产加工模式优化为组包一体化的连续生产模式，取消非增值环节、减少包装在线等待时间



2018 年度，公司深圳工厂的生产形式为分段化生产形式，即 5 楼仓库发料至 4 楼组装车间进行组装，组装后的成品再发往 2 楼半成品仓库进行半成品入库，产品需要包装时，再由仓库发料至包装线进行包装，包装完成后再发往 5 楼仓库进行成品入库，该种分段式生产模式存在反复搬运、多次出入库、生产周期长、非增值环节较多等劣势。

为解决产线物流布局不合理、冗余环节较多的问题，2019 年初，经公司工业工程专家团队以及外部咨询机构反复论证，公司将分段化的生产模式改革为组包一体化的连续生产模式，在该种模式下，5 楼仓库发料至 4 楼组包车间进行组装及包装连续化生产，取消了中间半成品出入库环节，组包完成后的成品直接发往 5 楼仓库进行入库。在该种生产模式下，搬运、半成品出入库等非增值环节减少，因此仓管搬运、半成品 QC 检验人员需求亦相应减少，此外，在组包连线的

情况下，公司包装工人的非增值等待时间减少，产线均衡率提升，包装工人需求量亦相应减少。

2、减少瓶颈工站工时、减少产线不必要等待时间、使产出节奏加快

(1) 取消工序：识别工艺流程中不增值的工序，如检查、测试、填表等，实现降低产品工时的目标。2019 年度，公司采取的取消工序的具体方法有：通过加强供应商质量管理，取消部分电子料的 IQC 检验工序；通过提高工艺本身的质量水平，取消工艺流程中不必要的检查和测试工序；通过自动化记录替代手工填表。以下例举的四款产品，通过提升 SMT 贴片厂商的质量和厂内工艺质量水平，使得中间半成品测试工序得以取消，达成了测定标准工时减少的目标：

单位：秒

料号	取消前工时	取消后工时	降低工时	降低率	降低方法
906-0148-00B1	540	509	31	5.66%	通过提升 PCBA 厂商的质量水平，和厂内的工艺质量水平，取消中间的半成品测试工序
901-0291-00B2	565	544	21	3.78%	
901-0189-0002	468	456	12	2.53%	
906-1205-0001	665	616	49	7.36%	

注：公司信号转换拓展产品在成品组装阶段均会进行测试，因此取消部分产品半成品测试环节，对公司成品质量不会造成不良影响。

(2) 合并工序：重新对各工序的作业动作进行排列组合，创造条件，合并工时比较低的工序，从而减少工序数量，并尽可能减少工时比较高的工序的作业动作，从而降低瓶颈工序工时，最终实现降低产品工时的目标。以下列举的 906-1272-00G1 这款产品，通过合并工序达成了测定标准工时降低的效果。

单位：秒

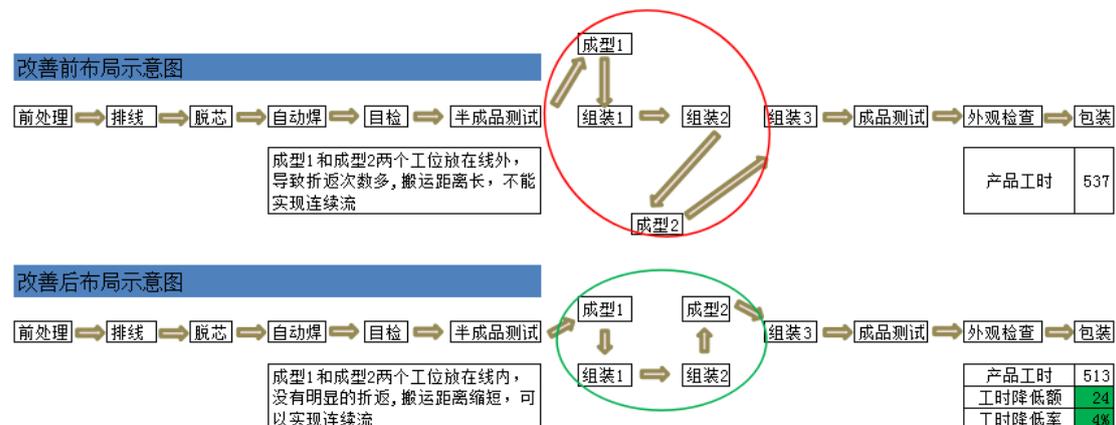
料号	906-1272-00G1	合并/重排工序案例								
合并/重排之前	工序	1	2	3	4	5	6	7	8	总工时
		前加工	排线	脱芯	自动焊	测版本	测显示	打热熔胶	其他	
	人数(人)	6	3	1	1	1	1	1	14	
	平衡工时(秒)	17	21	16	21	15	18	14	21	588
合并/重排之后	工序	1	2	3	4	5	6	7	8	总工时
		前加工	排线	脱芯	自动焊	测版本兼打热熔胶	测显示	其他	节省 1	

人数 (人)	6	3	1	1	1	1	14	个 工 序	
平衡工时 (秒)	17	21	16	21	21	18	21		567
工时降低额									21
工时降低率									4%

(3) 简化工序：简化物料设计，优化工模治具设计，提高设备自动化程度，使员工操作简单化，最终实现降低产品工时的目标。以下列举的3款产品，通过简化工序达成了测定标准工时降低的效果。

简化工序具体措施	料号	简化工序前	简化工序后	工时降低额	工时降低率
简化包装物料设计	906-1472-0001	使用彩盒包装，需要折盒，装盒等动作。产品总工时 540s	使用气泡袋包装，不需要折盒，装盒等动作，包装更方便。产品总工时降低到 514s	26s	4.80%
优化工模治具设计	905-0277-0001	低压成型模具是 1 出 2 的类型，成型速度慢。产品总工时 495s	低压成型模具是 1 出 4 的类型，成型速度快。产品总工时降低到 473s	22s	4.4%
提高设备自动化程度	906-1438-00A1	点胶工序手动点胶，产品总工时 1,080s	自动点胶，产品总工时降低到 1026s	54s	5.0%

(4) 减少搬运：通过调整工序的位置，调整设备的摆放位置，使工序之间距离缩短，减少工序之间的搬运、传递等不增值的动作，最终实现降低产品工时的目标。以下列举的 909-0015-0001 这款产品，通过优化生产线布局，减少搬运，达成了测定标准工时降低的效果。



3、优化异常处理流程，降低异常发生导致的工时损失

(1)生产前置准备作业标准化:严格贯彻产品上线前的人员技能准备点检、机器设备和工模治具点检、物料齐套状况点检、图纸、SOP、流程表等文件点检、首件制作点检等 5 个方面的生产前置作业流程,减少甚至避免上线后出现异常停线情况;

(2)异常订单线外处理流程:异常发生后,将异常切换到线外处理,处理好后重新上线,避免在线产能损失。例如,物料质量异常发生时,班组长迅速判断能否快速解决,如果判断不能快速解决,则立即将物料有异常的订单切换到线外,同时原产线切换生产下一个无异常订单,避免产线停产等待导致的工时损失;

4、推行 TPM (Total Productive Maintenance) 全员生产维护和 SMED 快速换线,缩短生产切换时间

(1) TPM:发动所有员工参与生产设备维护,包含每日设备点检,每周设备维护,每季度设备保养,提高设备的可靠性,减少生产切换时的调试时间;

(2) SMED:将工模治具通用化,减少生产切换时间,同时额外储备关键设备,建立关键设备的线外调试区,在生产正式切换前,提前在线外调试关键设备。

因此,公司信号转换拓展产品生产车间各工序人均产量 2019 年较 2018 年有所上涨,主要是因为公司在深惠两地工厂深化精益化生产改革措施导致生产效率提升,信号转换拓展产品生产车间 2019 年生产人员、工时减少具有合理性。

【补充披露情况】

上述事项已经在招股说明书第五节“发行人基本情况”之“十一、发行人员工情况”进行补充披露。

【中介机构核查意见】

一、核查过程

保荐机构、申报会计师履行了以下核查程序:

1、访谈发行人主要管理人员,了解公司外协加工增加、生产效率提升的原因;

2、取得信号转换拓展产品营业成本构成明细表，分析外协加工增加是否导致生产成本大幅下降；

3、查阅信号转换拓展产品各工序生产工单，汇总各工序产量、生产人员数量、出勤工时，分析 2019 年信号转换拓展产品生产车间生产人数、工时减少与各工序产量变动的匹配性。

二、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：信号转换拓展产品生产车间 2019 年生产人员、工时减少具有合理性。

【本页无正文，为《关于深圳市显盈科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签字盖章页】

深圳市显盈科技股份有限公司



2020年11月11日

【本页无正文，为《华林证券股份有限公司关于深圳市显盈科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签字盖章页】

保荐代表人：  
陈 坚 钟 昊

华林证券股份有限公司（公章）
2020 年 11 月 11 日



保荐机构董事长声明

本人已认真阅读深圳市显盈科技股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本保荐机构的内核和风险控制流程，确认本保荐机构按照勤勉尽责原则履行核查程序，本次审核问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长（法定代表人）：_____

林立

华林证券股份有限公司（公章）

2020年11月11日