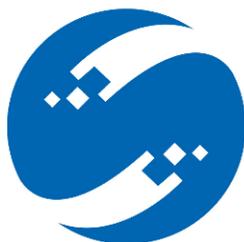


# 深圳市显盈科技股份有限公司

**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  
申请文件的第三轮审核问询函回复  
(2020 年年报财务数据更新)

保荐人 (主承销商)



(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  
申请文件的第三轮审核问询函回复**

深圳证券交易所：

贵所于 2020 年 11 月 28 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三轮审核问询函》（审核函（2020）010856 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.关于创业板定位及外协采购.....	4
2.关于非 Type-C 接口信号转换器产品销售收入.....	16
3.关于人员工资.....	20
4.关于生产管理人员.....	29

## 1.关于创业板定位及外协采购

申报文件及审核问询回复显示，发行人主要从事信号转换拓展产品的 ODM 业务，其中 SMT、双倍线加工、成品组装等环节均采用外协加工的方式生产，报告期各期外协加工费用占直接人工与外协加工费用之和的比例分别为 45.53%、45.65%、62.50%、60.71%，外协比例较高。

请发行人分析并披露在业务模式为 ODM 的情况下生产环节主要委托外协加工的原因，是否存在被外协加工厂商替代的风险，结合发行人核心技术在产品中的具体体现、与市场同类产品的技术指标对比分析等，分析并披露发行人产品是否具有创新、创造、创意特征。

请保荐人发表明确意见，并说明对实际控制人及其主要近亲属、董监高以及其他关键人员与发行人外协厂商是否存在资金往来的核查过程、结论及依据。

### 【回复】

一、发行人在业务模式为 ODM 的情况下生产环节主要委托外协加工的原因，是否存在被外协加工厂商替代的风险，结合发行人核心技术在产品中的具体体现、与市场同类产品的技术指标对比分析等，分析并披露发行人产品是否具有创新、创造、创意特征

（一）发行人在业务模式为 ODM 的情况下生产环节主要委托外协加工的原因

1、发行人的客户类型、产品开发模式决定了研发能力是发行人的核心能力

（1）发行人客户不从事信号转换拓展产品的研发，发行人是产品研发的主导方

发行人客户主要是 3C 周边产品品牌商，一般经营产品种类众多，以“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，对每个品类进行自主研发成本高，因此其经营重心主要是品牌营销和销售渠道建设，产品的研发工作由 ODM 供应商来完成。因此，发行人是产品的研发主导方，研发能力是客户选择发行人作为供应商的核心能力，对于部分非核心生产环节发行人可以交由外协厂商加工。

## (2) 产品开发模式决定了发行人掌握产品核心技术

在发行人主导产品研发的模式下，发行人会先进行深入的行业调研，了解市场情况，掌握终端用户核心功能需求，结合公司对行业技术发展趋势的判断，决定新产品的定位、规格并进行相应的研发。新产品开发成功后，会向公司客户进行推介，客户会在外观等方面提出个性化的需求，经修改后产品定型并批量生产。因此，产品开发模式决定了发行人是产品的研发主导方，掌握产品核心技术，部分非核心生产环节交由外协厂商加工具有合理性。

### 2、在掌握研发核心能力的情况下，将部分非核心生产环节委托外协加工有利于聚焦核心能力的提升，提高效率

报告期内，公司主要的外协环节为信号转换拓展产品的 SMT 贴片工序、双倍线加工工序、非 Type-C 接口信号转换器的成品组装工序等，均为非核心生产环节，如下：

#### (1) SMT 贴片工序

SMT 贴片指将元器件如 IC、电阻、电容、电感等电子元器件通过 SMT 设备、印刷设备、焊接设备高温焊接到 PCB 电路板，形成 PCBA 半成品。SMT 贴片工序主要依赖于贴片设备，技术难度不高。公司所在珠三角区域存在大量 SMT 贴片代工厂商。

#### (2) 双倍线加工工序

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，因此公司在自有产能紧张的情况下，将该工序交外协厂进行。公司所在珠三角区域存在大量双倍线加工代工厂商。

#### (3) 成品组装工序

非 Type-C 接口产品的成品组装，是指将 PCBA、对裁完成的双倍线、精密结构件进行组装，形成成品的过程。非 Type-C 产品一般是一转一、一转二产品，组装工序简单，测试工序较少，成品组装主要依赖于大量人工，工艺较为成熟，

公司在自有产能紧张的情况下，将该工序交外协厂组装。公司所在珠三角区域存在大量成品组装代工厂商。

公司产品的核心环节在于 PCBA 布图和内部结构设计、Type-C 产品的成品组装、成品测试。而 SMT 贴片、双倍线加工、非 Type-C 接口产品的成品组装工艺成熟度高、市场供应充分，不属于公司的核心生产环节。在掌握研发核心能力的情况下，将部分非核心生产环节委托外协加工有利于发行人持续提升研发核心能力，提高整体经营效率和经营效益。

### 3、部分生产工序外协符合行业惯例

发行人将 SMT 贴片、双倍线加工和非 Type-C 接口信号转换器的成品组装等非核心生产工序外协符合行业惯例，发行人与同行业可比公司生产工序外协情况对比如下：

同行业可比公司	主要外协工序	生产模式
海能实业	SMT 贴片工序	自产和委外加工并存
	数据线加工工序	自产和委外加工并存
佳禾智能	PCBA 加工（包括 SMT 贴片、插件等工序）	委外加工
	线材加工	自产和委外加工并存
	喷漆工序	委外加工
	其它：硅胶加工、皮具硅胶加工、皮具耳机加工、表面涂层、注塑喷油等	自产和委外加工并存
奥海科技	成品组装（充电器）	自产和委外加工并存
	贴片、插件	自产和委外加工并存
	铁雕	自产和委外加工并存
显盈科技	SMT 贴片	委外加工
	双倍线加工	自产和委外加工并存
	成品组装	自产和委外加工并存

由此可见，同行业可比公司佳禾智能、海能实业和奥海科技均存在 SMT 贴片工序外协情形，海能实业和佳禾智能存在类似于发行人双倍线加工的线材加工外协情形，奥海科技存在成品组装工序外协，发行人工序外协情况符合行业惯例。

综上，ODM 模式下，发行人的客户类型、产品开发模式决定了研发能力是发行人的核心能力，在掌握研发核心能力的情况下，将部分非核心生产环节委托外协加工有利于聚焦核心能力的提升，提高效率，符合行业惯例。

## （二）发行人不存在被外协加工厂商替代的风险

### 1、客户、外协厂商均不具有产品研发能力，无法生产信号转换拓展产品

如上所述，发行人是产品的研发主导方，研发能力是客户选择发行人作为供应商的核心能力，相关设计文档仅由发行人掌握，客户无权取得和使用。同时，外协厂商仅从事通用工序的外协生产，不具有产品研发能力，无法独立生产信号转换拓展产品。因此，客户和外协厂商不可能合作生产信号转换拓展产品。

### 2、各外协工序分不同供应商完成，防止了技术泄密风险

发行人外协工序为 SMT 贴片、双倍线加工和非 Type-C 接口信号转换器的成品组装，均为通用型工序，各外协加工厂商仅根据发行人的要求加工，不了解 PCBA 布图和内部结构设计的逻辑。同时，各外协加工厂商仅完成发行人某一道生产工序，不了解全部生产过程，防止了技术泄密风险。

（三）结合发行人核心技术在产品中的具体体现、与市场同类产品的技术指标对比分析等，分析并披露发行人产品是否具有创新、创造、创意特征

### 1、发行人核心技术在产品中的具体体现

经过多年的技术研发与经验积累，发行人目前已形成了 8 项核心技术，如下：

序号	技术名称	技术简介与用途	技术先进性及具体表征	专利情况
1	多屏切割显示技术	该技术能够实现在 SST 单流传输模式下，通过识别数字信号拓展坞输出端连接的显示设备数量，在数字信号拓展坞内部将 Mac 系统输出的单一视频画面切割成多个画面重新排列，每个显示器对应一个切割后的画面，互不相同。	该技术将单一视频画面切割成多个画面，解决了 Mac 系统使用信号转换拓展产品连接的多个显示设备只能显示相同画面的难题。	ZL201921303343.X
2	多屏独立显示技术	该技术能够实现在 MST 多流传输模式下，通过数字信号拓展坞同时接入多个屏幕，每个屏幕单独显示一路视频信号，各画面相互独立。	该技术使信号转换拓展产品能够输出多路独立视频信号。	ZL201920748211.1 ZL201920680671.5 ZL201920682494.4

序号	技术名称	技术简介与用途	技术先进性及具体表征	专利情况
3	数字信号拓展坞无线充电技术	在数字信号拓展坞上增加无线充电功能,使得信号拓展坞可以同时实现视频信号转换功能、数据传输功能、PD快充和无线充电功能,集成度高,携带方便,满足人们多样化的需求。	该技术解决了无线充电与PD快充在功率分配方面的难题。当放上无线充电设备时,无线充电芯片会与PD芯片通信请求调整PD输出功率,预留一定功率供无线充电使用。	ZL201820133618.9 ZL201721434650.2
4	模块化分体、组合多功能音视频转换技术	主体组件以一个Type-C实现音视频信号转换及数据传输等多种功能;分体组件可通过磁性或物理接口连接至主体组件,扩展出更多接口,且分体组件可以单独使用,兼容性强,方便携带。	该技术属于行业创新,通过分体式结构设计,使信号转换拓展产品具备了可扩展性。	ZL201920936910.9
5	手机接显示设备输出电脑桌面模式技术	部分品牌手机通过Type-C信号转换器产品接入显示器后,可输出独立的电脑桌面模式,接入鼠标键盘后,可满足轻办公需求。	该技术能够拓展手机的工作方式,提高工作效率。	ZL201721148019.6 ZL201621300573.7 ZL201820172888.0
6	待机低功耗技术	在产品电路设计环节应用待机低功耗技术,使产品能够做到在输出端没有接入设备时,将输入端功率占用保持在较低水平。	该技术能够降低信号转换拓展产品对输入设备的功率占用。	ZL201921021300.2 ZL201821227796.4
7	数据、音视频独立传输技术	该技术能够实现数据传输接口和音视频传输接口独立工作,互不影响,使得产品可以同时进行数据传输和音视频传输。	该技术使数字信号拓展坞能够同时进行数据传输和音视频传输。	ZL201720355368.9 ZL201520608945.1
8	塑壳产品外观顶针印解决技术	通过塑料模具顶出系统的优化,顶针延迟顶出,解决塑胶件在注塑后顶出表面有顶针印问题。	该技术能够提升塑壳产品外观品质,降低不良产品比例。	ZL201920097434.6 ZL201920097560.1

发行人通过这些核心技术实现产品的差异化创新,例如:2020年上半年,发行人开始向客户批量销售某款高规格Type-C接口新产品,该产品采取模块组合设计理念,应用了发行人核心技术中的“模块化分体、组合多功能音视频转换技术”,该产品可以按消费者需求组合成一个具有多种接口转换功能的信号转换拓展产品,同时各接口转换模块也可以单独使用,方便携带。该模块化产品对结构设计、PCB布图及工艺均提出了较高的要求,发行人已获得该设计的实用新型专利授权(专利号:ZL201920936910.9);该产品推出后市场反响、销售情况较好,目前市场上暂无其他厂商推出类似产品,发行人该产品具有一定创新性。

又如：2019 年，发行人在行业内较早推出的一款主要面向苹果电脑用户的分屏 Type-C 数字信号拓展坞产品，应用了发行人核心技术中的“多屏切割显示技术”，能够在数字信号拓展坞内部将 Mac 系统输出的单一视频画面切割成多个画面，在多个外接显示器中分别独立显示，产品面世后解决了苹果电脑此前无法通过信号转换拓展产品分屏的问题。

## 2、发行人产品与市场同类产品的技术指标对比分析

### (1) 信号转换拓展产品的技术难点

虽然信号转换拓展产品属于较为常见的 3C 电子周边产品，但做好做精一款信号转换拓展产品存在较高的技术难度。消费者在使用时碰到的很多问题都是产品质量欠缺的体现，如需要多次拔插才能使用、大容量文件传输缓慢、接通后画面出现缓慢、经转换后画面质量下降、闪烁、消失、视频画面与声音不同步、使用时产品发热过高、信号中断等。优秀的产品需要通过研发设计、高标准的产品测试避免上述问题。

信号转换拓展产品的技术难点在于不断优化以下技术指标，全球知名的品牌商客户也主要通过技术指标的考察来甄选供应商：

技术指标	说明
性能	产品追求更高性能指标，如更高传输速率、更高画面分辨率和帧率等。性能不足，会导致大容量文件传输缓慢、接通后画面出现缓慢、经转换后画面质量下降、闪烁、消失、视频画面与声音不同步等。
集成度	产品追求更多转换口和转换功能，同时产品体积更小。随着笔记本电脑等设备的输出端口减少，需要配备足够功能、数量的转换口，但同时又需要控制产品成本、体积、重量，方便携带。同时，随时端口的增加，产品在兼容性、可靠性、发热控制、安规等方面的设计难度会大幅增加
兼容性	市场上需要使用信号转换拓展产品的设备众多，需要兼容各种品牌、型号、尺寸的消费电子产品，满足互相之间连接转换的需要，使产品在接入各种不同设备时均能够正常工作。兼容性不好，会导致在部分型号电脑、显示器上使用无法使用，导致退货发生
可靠性	产品追求更好可靠性，使产品在各种不同温度、湿度、振动、压力环境中均能够稳定工作。可靠性不好，会导致产品在特定环境下无法使用，需要多次拔插才能使用，使用过程中信号中断等，影响用户体验
发热控制	产品追求更好的发热控制，以使产品在使用时温升更小。温升过高，会导致产品使用寿命缩短、可靠性下降、产品中止工作等
美观性	产品追求更好的美观度，使产品外观更有吸引力。
安规	产品追求更高安规指标，如电磁场辐射抗干扰能力、防静电能力等。随着产品集成度的提升，安规指标的设计难度会大幅增加

上述指标之间存在互相制约关系,研发的技术难点在于实现上述技术指标的平衡。例如:当产品输出端增加接口时,集成度增加,但发热量上升,并可能带来新的兼容性、可靠性、安规问题,需要通过优化 PCBA 布图和内部结构设计、选用更合理的元器件以及进行更多的兼容性测试等措施,在控制产品体积的情况下,实现更好的发热控制和产品兼容性。产品集成度增加时也会带来美观性问题,研发团队需要与模具结构件团队密切合作,实现更好的产品工业设计、外观设计,同时保证产品的实用性和美观性。

## (2) 发行人产品与市场同类产品的技术指标对比分析

市场同类产品不披露具体的技术指标,公司产品主要在以下方面存在优势:

### ①公司产品在可靠性、兼容性和发热控制等品质方面具有优势

公司产品定位于中高端,公司采用多项措施确保产品品质达到中高端定位要求,如:公司坚持使用符合 ROHS 指令、REACH 法规等环保要求的高品质原材料,产品可靠性更高;多年来,公司产品经过多种使用设备和各种使用场景测试,形成数据库,达到更好的兼容性;公司研发人员 PCBA 布图经验丰富,产品集成度更高,信号衰减更少,发热量控制更好;公司生产环节要求更为严格,产品装配精度更高,产品一致性更好。

### ②产品在功能设计、工业设计等方面具有优势

公司高度重视产品设计,在深入调研市场需求、终端消费者偏好与客户反馈基础上,持续研发功能领先、品质过硬、设计出色的产品。公司设有产品中心,从功能设计和外观设计等方面为终端消费者提供更好的使用体验。公司具有模具及精密结构件生产能力,可以为公司信号转换拓展产品提供外壳及内部结构件,能够应对客户小批量订单开模需求。公司研发团队与模具结构件团队密切合作,实现更好的产品工业设计,进一步保证产品的实用性、美观性。

### ③知名客户、供应商的认可,反应了公司产品的创新、创造、创意能力

因市场同类产品不披露具体的技术指标,通常情况下,知名客户、供应商在选择合作伙伴时,会广泛比较同行业公司的技术水平,知名客户、供应商的认可,反应了公司产品的创新、创造、创意能力。

客户方面，公司已与众多行业知名品牌商建立了长期、稳定的合作关系，行业知名品牌商客户包括：Belkin、StarTech.com、绿联科技、Cropmark、SANWA SUPPLY 等；供应商方面，公司与 VIA、Synaptics 和 ITE 等上游芯片原厂建立了合作伙伴关系，帮助其对新芯片展开测试、试用，公司能够较早获得新型芯片供应，提前进行产品研发，从而取得先发优势。

### 3、公司产品的创新、创造、创意特征

#### (1) 准确把握行业发展趋势，是较早推出 Type-C 信号转换拓展产品的企业

2015 年，在 Type-C 接口技术推出初期，公司敏锐地意识到 Type-C 接口是未来发展的趋势，迅速开展相关产品的研发工作，同时大幅扩充研发团队，并于 2015 年底推出公司首款 Type-C 信号转换器产品，是行业内较早推出该类产品的企业，获得先发优势。2016 年，公司在 Type-C 信号转换器产品基础上，进一步推出全功能 Type-C 多口信号拓展坞产品，目前，公司 Type-C 产品系列完整度、工艺成熟度、产品稳定性受到客户广泛认可。另外，2017 年，发行人首款 Thunderbolt 3 接口 Type-C 产品通过 Intel 指定测试实验室百佳泰 (Allion Labs, Inc.) 认证，获得 Thunderbolt™ 标志使用权，发行人是行业内较早通过 Thunderbolt 3 认证的企业，也是目前行业内为数不多的通过 Thunderbolt 3 认证的企业。

#### (2) 持续多年推出多款行业爆款产品

2011 年公司成立之初，为解决电脑、显示器等新老设备之间音视频传输接口不兼容问题，公司推出了以 DP、HDMI、DVI、VGA 接口相互转换为主要功能的信号转换器，主要应用于电脑与显示器、投影仪等设备之间的连接，其中部分产品业绩贡献突出并持续销售至今，如 miniDP 转 HDMI 产品、HDMI 转 VGA 产品。

2013 年，随着研发实力的不断提升，公司又进一步推出了多口信号转换拓展产品，以使用户接入多个设备，如 mini DP 转 DP+HDMI+DVI+VGA 产品。

2015 年，在 Type-C 接口技术推出初期，公司敏锐地意识到 Type-C 接口是未来发展的趋势，迅速开展相关产品的研发工作，同时大幅扩充研发团队，并于 2015 年底推出公司首款 Type-C 信号转换器产品 (Type-C 转 HDMI 产品)，是行

业内较早推出该类产品的企业，获得先发优势。

2016年，公司通过深入的行业调研，在 Type-C 信号转换器产品基础上，进一步推出全功能 Type-C 多口信号拓展坞产品（内部代号“510”），并在 2016 年苹果发布全 Type-C 接口的 MacBook Pro 产品前实现量产。2016 款 MacBook Pro 发布后，由于仅配备了 Type-C 接口和 3.5mm 音频接口，导致对信号拓展类产品需求大增，而公司该款产品在功能定位、外观设计、价格等方面与 MacBook Pro 用户非常匹配，产品出货量大幅上升。

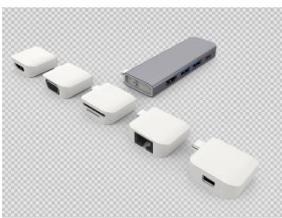
2017 年，公司在“510”这一爆款产品的基础上，继续进行产品拓展，响应市场需求在原 HDMI 接口基础上，增加了 VGA 接口或 DP 接口，形成“510”系列产品，给客户更多选择。同年，公司 Thunderbolt 3（雷电 3）产品通过 Intel 指定测试实验室百佳泰（Allion Labs, Inc.）认证。

2018 年底，公司完成 11 口 Type-C 基座型拓展坞产品开发，并于 2019 年对外出货，是行业内较早推出 11 口 Type-C 数字信号拓展坞产品的公司。该产品由于接口较多，布图设计、温度控制和保证兼容性的难度较大，但发行人该款产品市场反馈良好，获得客户认可。

2019 年，公司开始向行业高端品牌商 Belkin 批量供应“510”改款 Type-C 信号拓展坞。

2020 年上半年，发行人开始向客户批量销售某款高规格 Type-C 接口新产品，该产品采取模块组合设计理念，可以按消费者需求组合成一个具有多种接口转换功能的信号转换拓展产品，同时各接口转换模块也可以单独使用，方便携带。

报告期内各年度，发行人前述产品销售金额占信号转换拓展产品总额的比例均超过 50%。公司部分代表性产品如下：

序号	产品名称	产品展示	产品规格	应用场景
1	Thunderbolt 3 (雷电3) 基座型拓展坞		共 11 个接口，分别为： 2 个 Type-C (雷电 3) 接口，一个作为输入接口，另一个输出接口； 1 个 DP1.4 接口，可支持 8K@30Hz； 1 个 Type-C 接口，最高传输速度为 10Gbps； 2 个 USB 3.1 接口，最高传输速度为 10Gb/s； 1 个 USB 3.0 接口，最高传输速度为 5Gb/s； 1 个 RJ45 网络接口、1 个 SD 卡插槽、1 个 Micro SD 卡插槽和 1 个 Audio 音频接口	主要面向对具有超高清、超高速需求的多外设用户（如专业 IT 用户、电竞玩家等），适用于苹果、微软、戴尔、联想等品牌具备完整 Thunderbolt 3 功能接口的笔记本电脑产品。基座型拓展坞一般较少移动。
2	11 口 Type-C 基座型拓展坞		共 11 个接口，分别为： 1 个 HDMI1.4 接口，可支持 4K@30Hz； 1 个 DP1.2 接口，可支持 4K@30Hz； 2 个 USB 3.0 接口，最高传输速度为 5Gb/s； 1 个 USB 2.0 接口、1 个 VGA 接口、1 个 RJ45 网络接口、1 个 SD 卡插槽、1 个 Micro SD 卡插槽和 1 个 Audio 音频接口； 1 个 Type-C 接口，支持 PD3.0 协议，充电最大功率 100W； 带支架，方便使用。	主要面向多外设的专业用户。基座型拓展坞一般较少移动。
3	Type-C 便携式多功能拓展坞 (“510” 改款系列)		共 7 个接口，分别为： 1 个 HDMI2.0 接口，可支持 4K@60Hz； 2 个 Type-C 接口，最高传输速度为 10Gb/s； 2 个 USB 3.1 接口，最高传输速度为 10Gb/s； 1 个 RJ45 网络接口、1 个 SD 卡插槽。	主要面向有一定便携性要求、多外设的商务、办公用户。
4	模块化 Type-C 产品		主体部分 4 个接口，分别为： 1 个 HDMI 1.4 接口，可支持 4K@30Hz； 1 个 Type-C 接口，最高传输速度为 5Gb/s； 2 个 USB 3.1 接口，最高传输速度为 5Gb/s； 配件可选 VGA 接口、HDMI 接口、Type-C 接口、RJ45 网络接	该产品采取模块组合设计理念，可以按消费者需求组合成一个具有多种接口转换功能的信号转换拓展产品，同时各接口转换模块也可以单独使用，方便携带。

序号	产品名称	产品展示	产品规格	应用场景
			口和 SD 卡插槽。	

#### 4、公司坚持科技创新，重视研发投入

发行人始终坚持以研发驱动发展，高度重视研发投入。报告期内，公司研发投入金额分别为 1,468.06 万元、1,839.41 万元和 **1,996.19** 万元，保持快速增长势头；截至 2020 年 12 月 31 日，公司已取得 121 项授权专利，其中发明专利 4 项，实用新型 63 项。公司坚持科技创新，持续进行研发投入，保证公司不断向前发展。

综上，发行人产品具有创新、创造、创意特征。

## 二、说明对实际控制人及其主要近亲属、董监高以及其他关键人员与发行人外协厂商是否存在资金往来的核查过程、结论及依据

### （一）核查过程及依据

#### 1、核查实际控制人及其主要近亲属、董监高以及其他关键人员的银行流水

##### （1）核查范围

保荐人获取了发行人控股股东、实际控制人林涓及其主要近亲属、总经理肖杰及其主要近亲属、财务总监兼董秘陈英滢及其主要近亲属、其他董事（不包括独立董事）、监事、高级管理人员、核心技术人员 2017 年-2020 年的银行流水。

##### （2）核查过程

①保荐机构陪同上述人员前往各自开户银行现场打印银行流水，并取得了上述人员签署的账户完整性声明。

②保荐机构陪同上述人员前往以下共十一家主要的国有商业银行和股份制商业银行查询上述人员在该银行是否拥有账户及账户数量：中国工商银行、中国农业银行、中国银行、中国建设银行、交通银行、浦发银行、招商银行、中信银行、民生银行、平安银行、中国邮储银行，核查打印账户的完整性。

③核查 2017 年-2020 年单笔超过 20 万元的全部资金流水,查看交易对手方,向相关人员了解交易对手身份及交易原因,并与公司员工名册、关联方、主要客户、供应商、外协厂商及其主要股东、董事、监事、高级管理人员进行了比对检查,确认不存在通过个人账户在体外代垫成本费用的情况。

④获取上述大额交易的相关证据,走访、访谈交易对方相关人员。

### (3) 核查结果

经核查,实际控制人及其主要近亲属、董监高以及其他关键人员与发行人外协厂商不存在资金往来。

#### 2、访谈主要外协厂商,确认不存在资金往来

对报告期内主要外协厂商进行访谈,确认报告期内主要外协厂商与发行人关联方之间不存在资金往来。报告期内访谈的主要外协厂商共 9 家,外协采购金额合计分别为 2,346.76 万元、3,297.73 万元和 **3802.74** 万元,占报告期外协采购总额的比例分别为 68.39%、71.47%和 **66.78%**。

#### 3、相关人员出具与主要外协厂商不存在资金往来的说明

根据公司实际控制人、董监高签署的关联方调查表,确认实际控制人及其主要近亲属、董监高与发行人的主要供应商(包括外协厂商)不存在亲属关系、关联关系,不存在委托持股、信托持股或其他利益输送安排;实际控制人、董监高不存在为公司代垫成本费用,体外资金循环等情况。

#### 4、对外协厂商加工价格进行分析,确认外协厂商价格公允

分析对比发行人 SMT 贴片、成品组装、双倍线加工采购价格,不同外协厂商加工服务采购单价无显著差异,且加工价格高于同行业公司披露的采购价格。分析对比 SMT 贴片工序自行生产与外协采购的价格,外协采购价格未显著低于自行生产价格。因此,外协厂商价格公允,不存在关联方代垫成本费用的情形。具体情况请参见 2020 年 10 月 27 日《申请文件的审核问询函回复》第 9 题相关回复。

### (二) 核查结论

经核查，保荐机构认为：实际控制人及其主要近亲属、董监高以及其他关键人员与发行人外协厂商不存在资金往来。

### 【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“一、（二）3、生产模式”进行补充披露。

### 【中介机构核查意见】

#### 一、核查过程

保荐机构履行了以下核查程序：

1、访谈管理层和销售人员并查找行业资料，了解信号转换拓展产品行业 ODM 供应商生产模式及生产环节委托外协加工的原因；

2、访谈管理层和研发人员，了解公司产品是否具有创新、创造、创意特征；

3、核查相关人员银行流水，获取大额交易的相关证据，走访、访谈交易对方相关人员；

4、访谈主要外协供应商；

5、取得实际控制人、董监高关联方调查表。

#### 二、核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、发行人在业务模式为 ODM 的情况下部分生产环节委托外协加工符合行业惯例，具有合理性；发行人不存在被外协加工厂商替代的风险；发行人产品具有创新、创造、创意特征；

2、实际控制人及其主要近亲属、董监高以及其他关键人员与发行人外协厂商不存在资金往来。

#### 2.关于非 Type-C 接口信号转换器产品销售收入

第二轮审核问询回复显示,报告期各期,发行人非 Type-C 接口信号转换器产品销售收入分别为 18,931.01 万元、21,028.75 万元、18,172.29 万元、8,063.71 万元,占营业收入的比例分别为 69.54%、52.70%、43.56%、37.25%,销售收入金额及占比均呈下降趋势;发行人认为由于非 Type-C 接口 3C 电子产品存量市场巨大以及 HDMI 和 DP 接口将长期存在等,非 Type-C 产品不存在完全被替代的风险。

请发行人结合 3C 电子产品更新换代速度、HDMI 和 DP 接口的市场容量、非 Type-C 接口信号转换器产品的在手订单金额及同比变动情况等,进一步分析并披露发行人非 Type-C 接口信号转换器产品销售收入是否会持续下滑,如是,请披露对发行人持续经营能力是否构成重大不利影响,并进行重大风险提示。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

#### 【回复】

一、请发行人结合 3C 电子产品更新换代速度、HDMI 和 DP 接口的市场容量、非 Type-C 接口信号转换器产品的在手订单金额及同比变动情况等,进一步分析并披露发行人非 Type-C 接口信号转换器产品销售收入是否会持续下滑

(一) 3C 电子产品更新换代并不会导致接口技术的更换,接口技术的更换非常缓慢

3C 电子产品更新换代速度相对较快,但信号传输接口更新换代速度非常缓慢。以 VGA 接口为例,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销售、运行,例如,2020 年 12 月 3 日,京东搜索关键词“显示器”并按销量排序,前 20 名产品中有 8 款产品配置了 VGA 接口,在样本中的占有率为 40%。因此,接口技术的更新换代非常缓慢,预计未来相当长的时间内,仍将存在多种接口并存的市场格局。这些产品在使用时,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。

(二) HDMI 和 DP 接口的市场容量

发行人未找到关于 HDMI 和 DP 接口市场容量情况的权威数据。发行人统计了 2020 年 12 月 3 日京东搜索关键词“显示器”并按销量排序的前 20 名产品中，20 款产品全部配置了 HDMI 接口，14 款产品配置了 DP 接口，市场占有率分别为 100% 和 70%。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 接口信号转换器产品的在手订单金额及同比变动情况

2020 年，非 Type-C 接口信号转换器产品营业收入 17,840.66 万元，同比下滑 331.62 万元，下滑比例 1.82%。截至 2020 年末，发行人非 Type-C 接口信号转换器产品的在手订单金额为 3,555.22 万元，比 2019 年期末增加 14.03%，订单主要来自于绿联、StarTech.com 和茂杰国际等行业知名客户。

虽然公司非 Type-C 接口信号转换器产品在手订单未出现持续大幅下滑，但随着 Type-C 接口逐渐缓慢替代非 Type-C 接口，发行人预计非 Type-C 接口信号转换器产品销售收入存在持续下滑风险。

## 二、非 Type-C 接口信号转换器产品销售收入下滑趋势不会对发行人持续经营能力构成重大不利影响

### （一）Type-C 接口领域是发行人的优势领域，行业转向 Type-C 接口信号转换拓展产品有利于发行人的业务发展

2015 年，在 Type-C 接口技术推出初期，公司敏锐地意识到 Type-C 接口是未来发展的趋势，迅速开展相关产品的研发工作，同时大幅扩充研发团队，并于 2015 年底推出公司首款 Type-C 信号转换器产品，是行业内较早推出该类产品的企业，获得先发优势。2016 年，公司在 Type-C 信号转换器产品基础上，进一步推出全功能 Type-C 多口信号拓展坞产品，目前，公司 Type-C 产品系列完整度、工艺成熟度、产品稳定性受到客户广泛认可，主要客户包括全球知名 3C 周边品牌商 Belkin、StarTech.com、绿联科技、Cropmark 等。

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）销售额快速增长，且

远超非 Type-C 信号转换器的销售额下降，继续推动信号转换拓展产品整体收入的增长。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：

单元：万元

产品	2020 年	2019 年度	2018 年度
非 Type-C 接口信号转换器	17,840.66	18,172.29	21,028.75
非 Type-C 类变动金额	-331.62	-2,856.46	2,097.74
Type-C 接口信号转换器	7,449.12	5,269.35	4,201.21
数字信号拓展坞（Type-C 技术）	19,319.40	13,895.78	10,491.39
Type-C 类增长金额	7,603.39	4,472.53	7,102.55
<b>整体信号转换拓展产品</b>	<b>44,609.19</b>	37,337.42	35,721.35
<b>同比增长</b>	<b>19.48%</b>	<b>4.52%</b>	<b>34.69%</b>

综上，发行人已深耕 Type-C 接口信号转换拓展产品多年且具有竞争优势，信号转换拓展产品行业从非 Type-C 接口逐渐转向 Type-C 接口有利于发行人的业务发展，非 Type-C 接口信号转换器的下滑趋势不会对发行人持续经营能力构成重大不利影响。

#### 【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，并在招股说明书“重大事项提示”段落进行重大风险提示，如下：

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，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 795.74 万个、675.07 万个和 658.74 万个，非 Type-C 接口信号转换器产品存在销量下滑风险。

#### 【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并查找行业资料，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、获取公司报告期内产品销售明细，对比非 Type-C 接口信号转换器销售变动趋势及 Type-C 接口信号转换器销售变动趋势，分析非 Type-C 接口信号转换器销售收入下滑及 Type-C 接口信号转换器销售收入持续增加对公司整体经营的影响；

3、从企业 ERP 系统中取得期末非 Type-C 接口信号转换器订单数据，分析订单变动趋势；

4、统计在京东网站搜索关键词“显示器”并按销量排序的前 20 名产品中 VGA、HDMI 和 DP 接口的配置情况，判断非 Type-C 接口在畅销显示器产品上的应用情况。

## 二、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：发行人非 Type-C 接口信号转换器产品销售收入存在持续下降风险，但对发行人持续经营能力不构成重大不利影响。

### 3.关于人员工资

申报文件及审核问询回复显示，发行人员工主要分为生产人员、管理人员、销售人员以及研发人员，其中 2017 年-2019 年信号转换拓展产品车间生产人员人均年薪分别为 5.39 万元、5.36 万元、4.92 万元；报告期各期，发行人计入制造费用生产人员人均年薪分别为 5.87 万元、6.84 万元、7.11 万元、3.82 万元，销售人员人均年薪分别为 7.69 万元、9.48 万元、11.09 万元、4.68 万元，管理人员人均年薪分别为 8.77 万元、10.19 万元、12.89 万元、5.55 万元，研发人员人均年薪分别为 6.83 万元、9.31 万元、10.05 万元、5.39 万元。

请发行人披露报告期各期生产人员人均年薪酬情况,其他类别人员人均年薪酬均增长但车间生产人员人均年薪酬减少的原因,并请结合深圳平均薪酬水平等分析并披露各类人员薪酬水平的合理性,结合发行人的研发实力等分析并披露研发人员平均薪酬低于销售人员及管理人士的合理性。

请保荐人发表明确意见,并说明发行人实际控制人、主要股东、董监高以及前述人员近亲属是否存在为发行人承担成本费用的情形。

**【回复】**

说明:通常情况下,平均工资按照期末在职员工平均人数计算,在前期申请文件中,本公司在计算本公司员工年均薪酬时按每月领薪员工人数计算,包括了当月离职人员。为统一比较标准,以下回复采用月末在职员工平均人数计算平均薪酬。

一、请发行人披露报告期各期生产人员人均年薪酬情况,其他类别人员人均年薪酬均增长但车间生产人员人均年薪酬减少的原因

(一) 请发行人披露报告期各期生产人员人均年薪酬情况

报告期内各期,公司生产人员人均年薪酬的情况如下:

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
生产人员平均人数(领薪人数)	886	753	1,012
生产人员平均人数(月末在职人数)	778	667	890
生产人员年度人均薪酬(万元/人,按领薪人数)	5.74	5.32	5.50
生产人员年度人均薪酬(万元/人,按月末人数)	6.54	6.01	6.25
年度人均薪酬差异(万元/人)	0.80	0.69	0.75

如上表,报告期内,按月末人数计算,生产人员人均年薪酬分别为 6.25 万元/人、6.01 万元/人和 6.54 万元/人,2019 年较 2018 年略有下降,原因是信号转换拓展产品车间生产人员人均年薪酬减少。领薪人数与月末在职人数差异较大,原因是生产人员流动性大,以及试用生产人员稳定性低导致。

(二)其他类别人员人均年薪酬均增长但车间生产人员人均年薪酬减少的原因

报告期内，按生产车间划分的生产人员人均年薪酬水平如下：

单位：万元/人

车间	2020 年	2019 年	2018 年
信号转换拓展产品车间	6.19	5.72	6.16
模具及精密结构件车间	7.19	6.57	6.55
合计	6.54	6.01	6.25

注：生产人员平均人数按月末在职人数计算；

如上表所示，公司模具及精密结构件车间的生产人员人均年薪酬保持稳定增长，生产人员人均年薪 2019 年较 2018 年有所下降主要是因为信号转换拓展产品车间生产人员人均年薪酬下降所致。

2019 年，信号转换拓展产品生产人员人均薪酬下降，主要原因是：公司生产人员按照出勤工时及对应的单位工时工资乘积计算薪酬，而出勤工时又包括平时正班工时、平时加班工时和周末加班工时等，单位工时工资排序如下：周末加班工时工资>平时加班工时工资>平时正班工时工资。随着深惠两地工厂深化精益化生产改革的推进，生产人员效率提升，加班工时减少，加班工时占比下降，生产人员加班工资相应减少，从而导致人均薪酬下降，具体如下：

项目	2019 年度				2018 年度			
	薪酬总额(万元)	工时(万小时)	单位工时工资(元/小时)	工时占比(%)	薪酬总额(万元)	工时(万小时)	单位工时工资(元/小时)	工时占比(%)
正班	1,324.85	94.26	14.06	68.78	1,845.34	136.35	13.53	59.58
平时加班	479.56	27.59	17.38	20.13	892.51	51.86	17.21	22.66
周末加班	351.97	15.20	23.16	11.09	920.90	40.63	22.67	17.75
其他绩效奖金	405.73	-	-	-	540.43	-	-	-
合计	2,562.11	137.04	18.70	100.00	4,199.18	228.84	18.35	100.00

如上表所示，2019 年信号转换拓展产品生产人员单位正班工时工资、单位平时加班工时工资以及单位周末加班工时工资较 2018 年均略有增长。2019 年信

号转换拓展产品生产人员人均薪酬下降原因为加班工时占比下降,加班工资减少,从而导致人均薪酬下降。

公司主要生产人员正常的工资标准及加班工资计算标准如下:基本工资通常参考当地最低工资标准略有上浮,根据法定月工作时间折算为小时工资。平时加班费按小时工资的1.5倍计算,双休日加班费按小时工资的2倍计算。

单位:元

薪资结构	薪资金额	深圳显盈			惠州显盈			惠州耀盈	
		2018年8月至今	2017年6月-2018年7月	2017年1-5月	2020年开始	2018年至2019年	2017年	2020年1月开始	2020年之前
基本工资	小时工资=月基本工资/考勤当月应出勤小时	2,200/月, 12.64/小时	2,130/月, 12.24/小时	2,030/月, 11.67/小时	1800/月, 10.34/小时	1700-1850/月, 8.91/小时	1500-1650/月, 8.24/小时	1850/1900/1950/月, 10.63/10.92/11.21/小时	1680/1730/1780/月, 9.66/9.94/10.23/小时
加班工资:									
平时加班费	小时工资的1.5倍	18.97	18.36	17.30	15.52	13.36	12.35	15.95/16.38/16.81	14.48/14.91/15.34
双休日加班费	小时工资的2倍	25.29	24.48	23.06	20.69	17.82	16.47	21.26/21.84/22.41	19.31/19.89/20.46

二、并请结合深圳平均薪酬水平等分析并披露各类人员薪酬水平的合理性,结合发行人的研发实力等分析并披露研发人员平均薪酬低于销售人员及管理人員的合理性

(一)并请结合深圳平均薪酬水平等分析并披露各类人员薪酬水平的合理性

### 1、各类人员薪酬水平和当地平均薪酬

报告期内,公司各类人员薪酬水平情况如下:

人员类别	2020年度	2019年度	2018年度
生产人员	6.54	6.01	6.25
销售人员	10.33	11.43	10.01
研发人员	11.24	10.59	9.70
管理人员	12.77	13.76	11.14
合计	7.92	7.68	7.20

注:平均人数按月末在职人数计算

2020 年度公司销售人员人均薪酬和管理人员人均薪酬有所下降，主要原因如下：

(1) 新入职销售支持人员较多，从而拉低销售人员薪酬水平

报告期各期销售人员月末平均人数分别为 36 人、33 人和 39 人，2020 年增加较多。2019 年 12 月和 2020 年，随着公司经营规模的扩大，新招销售支持人员较多，新入职销售支持人员工龄未满 1 年，工资相对较低，从而拉低销售人员整体人均薪酬水平。剔除新员工，2020 年销售人员人均薪酬为 12.33 万元，较 2019 年度增长。

2020 年度工龄超 1 年的销售人员和入职销售支持人员人均薪酬情况如下：

员工类别	薪酬总额 (万元)	平均人数 (人)	年度人均薪酬 (万元/人)
工龄超 1 年销售人员	345.35	28	12.33
新入职销售支持人员	57.50	11	5.23
合计	402.85	39	10.33

(2) 新入职管理人员较多，从而拉低管理人员薪酬水平

报告期各期管理人员月末平均人数分别为 129 人、119 人和 137 人，2020 年增加较多。2020 年随着公司经营规模的扩大，新招聘的管理人员较多，新入职管理员工龄未满 1 年，工资相对较低，从而拉低管理人员整体薪酬水平。剔除新员工，2020 年度管理人员人均薪酬为 13.91 万元，较 2019 年度增长。

2020 年度工龄超 1 年的管理人员和新入职管理人员人均薪酬情况如下：

员工类别	薪酬总额 (万元)	平均人数 (人)	年度人均薪酬 (万元/人)
工龄超 1 年管理人员	1,585.51	114	13.91
新入职管理人员	164.00	23	7.13
合计	1,749.50	137	12.77

(3) 各类人员薪酬水平和当地平均薪酬比较

报告期内，公司员工主要在深圳市、惠州市任职，公司员工年均薪酬水平与深圳市、惠州市人均工资水平对比如下表所示：

项目	2020年度	2019年度	2018年
人均薪酬（万元/人）	7.92	7.68	7.20
其中：深圳员工	8.63	8.43	7.89
其中：惠州员工	7.07	7.07	6.62
深圳市人均工资（万元/人）	尚未公布	7.02	6.36
惠州市人均工资（万元/人）	尚未公布	5.46	5.16

根据深圳市和惠州市统计局公布的城镇私营单位在岗职工年平均工资，2018年至2019年，公司工资水平均高于当地城镇私营单位在岗职工年平均工资。公司员工人均薪酬水平略高于当地工资水平，薪酬水平合理。

各类人员中，除生产人员外，其他人员人均薪酬均高于两地平均工资水平。生产人员略低，原因是直接生产人员从事简单的产线操作工作，薪酬低于社会平均工资水平。

公司生产人员人均薪酬水平与同行业公司基本相同，不存在显著偏低，如下：

单位：万元

生产人员年度人均薪酬	2020年度	2019年度	2018年度
海能实业	N/A	5.84	N/A
佳禾智能	N/A	7.80	N/A
奥海科技	N/A	5.63	5.19
显盈科技	6.54	6.01	6.25

报告期内，公司生产人员年度人均薪酬分别为6.25万元、6.01万元和6.54万元，高于奥海科技及海能实业，略低于佳禾智能，处于同行业中等水平，公司生产人员薪酬水平合理。

## 2、公司员工年度人均薪酬水平与同行业可比公司基本持平

同行业可比公司年度人均薪酬如下表所示：

单位：万元

年度人均薪酬	2020年	2019年度	2018年度
海能实业	N/A	7.08	7.42

佳禾智能	N/A	8.33	N/A
奥海科技	N/A	6.52	5.99
显盈科技	<b>7.92</b>	7.68	7.20

报告期内，公司年度人均薪酬分别为 7.20 万元、7.68 万元和 **7.92** 万元，呈逐年上升趋势，年人均薪酬与同行业可比公司基本持平，公司薪酬水平合理。

(二)结合发行人的研发实力等分析并披露研发人员平均薪酬低于销售人员及管理人员的合理性

1、管理人员中包含高管薪酬，剔除后其他管理人员薪酬与研发人员接近

管理人员中包含高管薪酬，除高级管理人员外，其他管理人员平均薪酬分别为 10.06 万元、12.34 万元和 **11.70** 万元，与研发人员薪酬 9.70 万元、10.59 万元和 **11.24** 万元接近。如上所述，2020 年其他管理人员平均薪酬下降，主要原因为 2020 年新入职管理人员较多。

2、销售业务人员薪酬包含业务提成，其薪酬水平较高，属于行业普遍现象

公司针对销售业务人员的工作性质制定了较为灵活的薪酬机制，充分考虑了销售业绩的完成情况并在此基础上给予相应的业绩提成，因此销售业务人员的薪酬相对较高。

大部分同行业可比公司研发人员薪酬水平亦低于销售人员薪酬水平。同行业可比公司研发人员年度人均薪酬水平低于销售人员年度人均薪酬的幅度如下：

公司名称	2020 年	2019 年	2018 年
海能实业	N/A	-59.35%	N/A
佳禾智能	N/A	13.27%	26.67%
奥海科技	N/A	-59.59%	-53.20%
显盈科技	<b>8.81%</b>	-7.28%	-3.13%

注：比例=（研发人员年度人均薪酬-销售人员年度人均薪酬）/销售人员年度人均薪酬

如上表所示，同行业可比公司海能实业、奥海科技研发人员薪酬水平均低于销售人员薪酬水平，佳禾智能研发人员薪酬水平略高于销售人员薪酬水平，公司部分年度研发人员薪酬水平略低于销售人员薪酬水平与同行业公司一致。

### 3、公司研发人员薪酬水平与同行业公司基本相同

报告期内，公司研发人员年度人均薪酬分别为 9.70 万元、10.59 万元和 **11.24** 万元，与同行业可比公司基本保持一致，公司研发人员薪酬水平合理。

研发人员年度人均薪酬	2020 年度	2019 年度	2018 年度
海能实业	N/A	10.31	N/A
佳禾智能	N/A	12.75	11.78
奥海科技	N/A	10.33	10.18
显盈科技	<b>11.24</b>	10.59	9.70

综上，报告期内，公司研发人员薪酬水平逐年上升。研发人员平均薪酬低于管理人员是由于管理人员中包含高级管理人员，拉高了薪酬水平；研发人员平均薪酬低于销售人员平均薪酬是销售业务人员包含业务提成，薪酬较高，公司研发人员薪酬水平与同行业公司基本相同，研发人员薪酬水平合理。

三、说明发行人实际控制人、主要股东、董监高以及前述人员近亲属是否存在为发行人承担成本费用的情形。

#### （一）核查相关人员的银行流水

对实际控制人、主要股东、董监高以及前述人员近亲属的银行流水核查详见本反馈回复“第 1 题”之“二、说明对实际控制人及其主要近亲属、董监高以及其他关键人员与发行人外协厂商是否存在资金往来的核查过程、结论及依据”。

#### （二）访谈主要供应商，确认不存在异常资金往来和其他利益安排

对报告期内主要供应商进行访谈，确认报告期内主要供应商与发行人除业务往来之外，不存在与发行人及其关联方之间存在其他交易、资金往来和其他利益安排的情况。走访的**主要**供应商共计 16 家，采购金额合计为 9,840.18 万元、13,414.96 万元、11,634.85 万元和 **12,256.24** 万元，占报告期采购金额的比例分别为 49.63%、49.74%、46.49%和 **37.97%**。

#### （三）相关人员出具不存在为发行人承担成本费用的说明

根据公司实际控制人、董监高签署的关联方调查表，确认实际控制人及其主要近亲属、董监高与发行人的主要供应商不存在亲属关系、关联关系，不存在委托持股、信托持股或其他利益输送安排；实际控制人、董监高不存在为公司代垫成本费用，体外资金循环等情况。

#### **（四）对主要原材料采购价格进行分析，确认采购价格公允**

对芯片、被动器件、连接器件等主要原材料采购价格进行分析，比较不同供应商价格，不存在重大差异。确认主要原材料采购价格公允。具体情况请参见2020年10月27日《申请文件的审核问询函回复》第7、8题相关回复。

#### **（五）发行人员工代表访谈**

对发行人员工代表进行访谈，确认报告期内发行人不存在通过实际控制人、主要股东、董监高及其主要近亲属账户领取薪酬的情况。

#### **【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**

保荐机构履行了以下核查程序：

1、取得发行人及其子公司报告期每月工资薪金明细表，分析各类人员薪酬水平；

2、查阅同行业可比公司招股说明书、年度报告等公开资料，分析其各类人员薪酬水平情况，与公司各类人员薪酬水平对比，分析公司各类人员薪酬水平的合理性。

3、核查相关人员银行流水；

4、访谈主要供应商、员工代表；

5、取得实际控制人、董监高关联方调查表。

## 二、核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、发行人各类人员薪酬水平、变化合理；研发人员薪酬低于销售人员及管理人员薪酬具有合理性。

2、发行人实际控制人、主要股东、董监高以及前述人员近亲属不存在为发行人承担成本费用的情形。

### 4.关于生产管理人员

第二轮审核问询回复显示，2019年，发行人生产管理人员由2018年的185人减少至134人，减少51人。

请发行人分析并披露2019年营业收入增长，但生产管理人员减少27.57%的合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

### 【回复】

第二轮审核问询回复中的生产管理人员是指计入制造费用核算的间接生产人员。

### 一、2019年度信号转换拓展产品产销量、厂内自主生产量均下降

信号转换拓展产品销售情况	2019年度	2018年度	同比变动
销售额（万元）	37,337.42	35,721.35	4.52%
单价（元/个）	43.55	38.21	13.99%
销量（万个）	857.26	934.88	-8.30%
产量（万个）	892.10	970.53	-8.08%
信号转换拓展产品各工序厂内自主生产情况	2019年度	2018年度	同比变动
SMT贴片数量（万个）	-	499.79	-100.00%

双倍线加工数量 (万个)	3.75	34.21	-89.05%
成品组装数量 (万个)	488.64	603.61	-19.05%
包装数量 (万个)	892.10	970.53	-8.08%
上述合计	1,384.48	2,108.15	-34.33%
间接生产人员人数 (人)	134	185	-27.57%

(一) 因产品结构升级，虽收入增长，但产销量有所下降

如上表所示，2018 年度、2019 年度，公司不断面向市场推出新型号产品、淘汰部分低价产品、产品结构不断向 Type-C 接口信号转换器、数字信号拓展坞升级，产品平均单价同比上升 13.99%，虽然收入同比增加 4.52%，但产销量分别下降 8.08% 和 8.30%。

(二) 聚焦核心环节，非核心生产环节的外协加工增加

如上表所示，2019 年度公司聚焦核心环节，加大了非核心生产环节的外协采购规模，因此信号转换拓展产品各工序厂内自主生产量均同比下降，厂内自主生产量合计同比减少 34.33%，与间接生产人员减少 27.57% 基本匹配。

二、2019 年度，公司生产管理人员同比减少的具体岗位及人员数量

2018 年度、2019 年度，公司信号转换拓展产品间接生产人员变动情况如下：

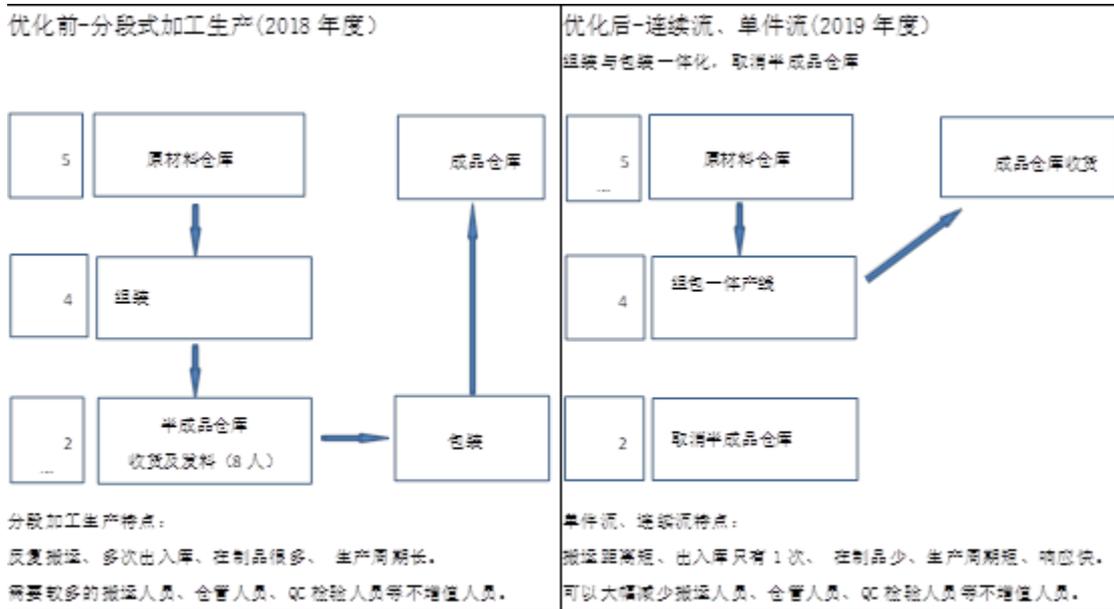
部门	2019 年度	2018 年度	变动
SMT 产线管理人员	-	10	-100.00%
品质部人员	58	80	-27.50%
仓储部人员	31	40	-22.50%
生产部管理人员	45	55	-18.18%
合计	134	185	-27.57%

(一) 2018 底，公司关闭了自有 SMT 贴片产线

2018 年底公司关闭了自有 SMT 产线，SMT 贴片工序全部改为外协生产，相应地 2019 年度公司 SMT 产线的生产管理人员较 2018 年度减少 10 人。

## （二）关闭半成品仓一个，仓储人员减少

2019 年度，公司仓储人员同比减少 9 人，主要系：分段化生产加工模式优化为组包一体化的连续生产模式，关闭一个半成品仓，仓储人员减少。



2018 年度，公司生产形式为分段化生产形式，即仓库发料至组装车间进行组装，组装后的待包装产品再发往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，包装完成后再发往成品仓库进行成品入库，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，仓库发料至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成品仓库进行入库。

生产模式优化后，关闭半成品仓一个，同时搬运、半成品出入库等非增值环节减少，因此仓储搬运、仓库账务员相应减少 9 人。

## （三）品质人员减少的原因

公司的信号转换拓展产品检测体系包括生产部制程检验以及品质部检验。其中生产部分别设置半成品功能测试、成品功能测试以及成品外观测试岗位，以保证对产品实施全检。品质部分别设置 IQC 检测（来料检测）、IPQC 检测（制程巡检）、OQC 检测（成品检测）以实施进料检测以及产品品质复核检验。

2019 年度，公司针对品质控制体系进行优化，主要原则包括：①识别并取消品质检测流程中不必要、职能重合的环节；②筛选优质原材料，对质量稳定的物料由全检改为抽检；③加强对外协供应商的质量辅导及稽核，对外协料由全检改为抽检。具体情况如下：

序号	岗位	优化事项	优化前人数（人）	优化后人数（人）
1	IQC	<b>取消芯片、被动器件、PCB 板等电子料的 IQC 来料检验：</b> 芯片、被动器件、PCB 板的来料检测主要是对外观、规格进行检测，而料件的功能性检测则需要制程中才能得以执行，公司在对上述材料的进料合格率进行跟踪后，认为上述材料的外观、规格合格率情况良好，因此取消了上述材料的进料检测环节。	27	21
		<b>对铝壳由全检改为抽检：</b> 随着公司铝壳产品的销售规模快速增长，外购的铝壳品质稳定，公司将铝壳进料检测由全检改为按照 MIL-STD-105E 标准（行业通用抽样标准）进行抽检。		
2	IPQC	<b>包装线 IPQC 制程巡检取消：</b> 2019 年度公司实施产线组包一体改革，原先包装线 IPQC 巡检取消。	31	23
		<b>各线体 IPQC 制程巡检减少：</b> 2019 年度，双倍线加工自主生产量减少 89.05%、成品组装自主生产量减少 19.05%，相应地 IPQC 制程巡检减少。		
3	OQC	<b>取消成品开箱抽检：</b> 实施组包一体化改革后，成品出货环节的 OQC 开箱抽检职能合并至 IPQC 制程巡检中，成品开箱抽检取消。	22	14
		<b>外协半成品由全检改为抽检：</b> 公司要求外协厂商执行公司的 SOP（标准操作程序）及检验作业指导书要求，并定期对主要外协厂商进行质量辅导及稽核，随着公司与主要外协厂商合作的深入，主要外协厂商的合格率情况良好，因此对外协半成品由全检改为按照 MIL-STD-105E 标准（行业通用抽样标准）进行抽检。		
合计			80	58

**(四) 信号转换拓展产品各工序厂内自主生产量减少，生产部管理人员相应减少**

公司的生产部管理人员主要为车间班组长。2019 年度，公司双倍线加工自主生产量减少 89.05%、成品组装自主生产量减少 19.05%、包装自主产量减少 8.08%，各工序厂内自主生产量减少，相应地生产部管理人员较 2018 年度减少 10 人，减少 18.18%。

#### **【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、访谈发行人供应链负责人，了解生产管理人员减少的原因；
- 2、获取发行人生产管理人员名册，了解生产管理人员具体构成情况；
- 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，分析 2019 年生产管理人员人数、与厂内自主生产量变动的匹配性。

##### **二、核查意见**

经核查，保荐机构、申报会计师认为：2019 年度，公司生产管理人员减少 27.57%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三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

2021年1月26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三轮审核问询函的回复》之签字盖章页】

保荐代表人： 陈坚                      钟昊  
陈 坚                                      钟 昊

华林证券股份有限公司（公章）  
2021年1月26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）



2021年1月26日