

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 并在创业板上市发行保荐工作报告

华林证券股份有限公司（以下简称“本保荐机构”、“华林证券”）接受深圳市显盈科技股份有限公司（以下简称“发行人”、“公司”或“显盈科技”）的委托，担任其首次公开发行股票并在创业板上市（以下简称“本项目”）的保荐机构。

本保荐机构及其保荐代表人根据《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国证券法》等有关法律、法规和中国证监会及深圳证券交易所的有关规定，诚实守信，勤勉尽责，严格按照依法制订的业务规则、行业执业规范和道德准则出具发行保荐工作报告，并保证所出具文件的真实性、准确性和完整性。

本发行保荐工作报告如无特别说明，相关用语具有与《深圳市显盈科技股份有限公司首次公开发行并在创业板上市招股说明书》中相同的含义。

一、项目运作流程

（一）内部审核流程

本保荐机构对发行人首次公开发行股票并在创业板上市项目履行了严格的内部审核流程：

1、立项审核：2019年9月24日，本保荐机构对本项目立项进行了内部审核，同意立项。

2、内部核查部门审核：2020年3月16日至20日，本保荐机构综合质控部和内核部对发行人申请文件及工作底稿进行了现场审核，并形成了审核报告。

本保荐机构项目组就审核意见进行了逐项回复和整改。

3、问核：2020年4月10日，本保荐机构保荐业务部门负责人和内核部负

责人对该项目的拟签字保荐代表人进行了问核，并形成了问核意见。

本保荐机构项目组根据问核意见进行了进一步核查、完善并逐项回复。

4、内核小组审核：本保荐机构内核小组于 2020 年 4 月 14 日召开内核会议，对发行人首次公开发行股票并在创业板上市申请文件进行审核。在内核会议上，内核小组成员对发行人申请首次公开发行股票并在创业板上市存在问题及风险进行了讨论，项目组就内核小组成员提出的问题进行了逐项回答。

内核小组经投票表决，审议通过了本项目。

本保荐机构项目组对内核意见进行了逐项落实，内部核查部门对内核意见落实情况进行了检查。

5、内核小组二次审核：2020 年 6 月 12 日，创业板注册制改革制度落地，中国证监会及深圳证券交易所就创业板注册制改革制定了一系列法规，项目组根据最新法规对申报文件进行了修改。2020 年 6 月 29 日，内核小组对本项目进行二次审核，此次参会内核小组成员与首次参会内核小组成员一致，均对发行人首次公开发行股票并在创业板上市申请文件进行了审核，并提出审核意见。

内核小组经投票表决，审议通过了本项目。

本保荐机构项目组对内核意见进行了逐项落实，内部核查部门对内核意见落实情况进行了检查。

（二）立项审核的主要过程

1、立项申请时间

2019 年 9 月 18 日，本保荐机构项目组提交了本项目的立项申请报告。

2、立项会议时间

本项目立项会议召开的时间为 2019 年 9 月 24 日。

3、立项评估决策机构成员构成（出席本次立项会议）：雷晨、黄萌、于广忠、梁光平、刘莹、邱菁菁、曹敏共 7 人。

(三) 项目执行的主要过程

1、项目组成员构成及分工

本项目的项目组成员及其具体工作内容如下：

成员	姓名	负责的主要具体工作
保荐 代表人	陈坚	<p>主要负责全面协调、组织安排尽职调查工作；复核其他项目组成员的工作；复核工作底稿；复核会计师出具的相关报告与专业意见；复核律师出具的相关文件与专业意见；参与发行人的辅导工作。</p> <p>负责发行人风险与其他重要事项方面的尽职调查工作，包括分析发行人存在的风险因素、以往发生情况、风险控制措施；负责发行人未来发展与规划方面的尽职调查工作，包括核查发行人的发展规划和经营理念，关注其合理性和可行性；核查发行人历年发展计划完成情况和各项具体业务的发展目标；核查分析发行人募集资金投向与发展规划、发展目标是否一致等。</p> <p>参与问核工作，核查报告期内会计政策、会计估计变更的合理性及对发行人财务状况、经营成果的影响；核查招股说明书所引用的行业数据的准确性、客观性；取得发行人、发行人主要股东、有关中介机构及其负责人、董事、监事、高管和相关人员出具的不存在利益关系的声明；访谈发行人总经理、销售部门负责人并随机访谈部分员工。</p>
	钟昊	<p>主要负责全面协调、组织安排尽职调查工作；复核其他项目组成员的工作；复核全套申请文件；复核工作底稿；复核会计师出具的相关报告与专业意见；复核律师出具的相关文件与专业意见；参与发行人的辅导工作；负责发行人基本情况、历史沿革方面的尽职调查工作，包括核查发行人改制设立的合法合规性；核查发行人工商登记及历次变更情况；核查发行人股东出资的合法性、出资到位情况，核查股权转让等其他变动的合法合规性。</p> <p>负责问核工作，调查发行人生产经营和募集资金投资项目符合国家产业政策的情况；核验发行人拥有的生产经营资质；核查发行人所拥有的生产经营相关的生产设施等资产；走访部分发行人客户、供应商并访谈相关业务人员，核查发行人所销售、采购的金额、数量的真实性；核查发行人关联方转让与注销情况；对发行人主要产品销售价格与市场价格进行对比；核查重要原材料采购价格与市场价格对比情况；核查报告期内综合毛利率波动的原因；访谈发行人董事长、董秘和财务负责人并随机访谈部分员工。</p>
项目 协办人	韩志强	<p>负责发行人业务与技术方面的尽职调查工作，包括核查发行人主营业务、主要产品或服务的用途，核查发行人及行业经营模式；核查发行人所处行业的现状与发展情况，核查发行人的行业地位和竞争情况；核查发行人的销售模式、销售情况及变动情况；核查发行人研发体制、研发模式、研发投入和研发成果等情况；核查发行人在创新性和成长性方面的情况等。</p> <p>负责发行人募集资金运用方面的尽职调查工作，包括核查发行人募集资金项目相关政府审批及内部决策程序的合法合规性；核查和分析发行人募集资金项目在市场、技术、管理、人才等方面的可行性，在募集资金规模、固定资产投资、独立性影响等方面的合理性等工作；核查募集资金用于补充流动资金的必要性、合理性及对发行人的影响等。</p>

成员	姓名	负责的主要具体工作
		<p>负责部分问核工作，抽查货币资金明细账，核查大额货币资金流出和流入的业务背景；通过与发行人董事长、总经理进行访谈、互联网搜索等方式对发行人是否存在技术纠纷情况进行核查；核验发行人专利权登记簿副本、商标证明文件；走访发行人主要及新增客户、供应商并访谈相关业务人员，核查发行人所销售、采购的金额、数量的真实性；实地走访发行人主要经营所在地，核查生产过程中的污染情况、了解发行人环保支出及环保设施的运转情况等。</p>
	夏菁	<p>负责发行人财务与会计方面的尽职核查工作，包括复核审计报告、财务报告与会计师专业意见，关注审计意见和重大异常事项；对财务会计信息的真实性进行分析性复核；分析发行人财务状况；分析发行人盈利能力及其持续性；分析发行人现金流量情况，关注其真实盈利能力和持续经营能力；核查发行人重大资本性支出情况；核查与应付票据相关的合同及合同执行情况；分析发行人财务状况、盈利能力未来趋势等工作。</p> <p>负责部分问核工作，走访发行人主要及新增客户、供应商并访谈相关业务人员，核查发行人所销售、采购的金额、数量的真实性；向发行人主要及新增客户、供应商以函证方式询证相应的销售、采购金额及对应的应收应付余额、合同条款信息等；查阅发行人各项期间费用明细表，并核查期间费用的完整性、合理性；核查大额银行存款账户的真实性，查阅发行人银行账户资料、向银行函证；抽查货币资金明细账，核查大额货币资金流出和流入的业务背景；核查大额应收款项的真实性，并查阅主要债务人名单，了解债务人状况，核查应收款项的收回情况，回款资金汇款方与客户的一致性；核查存货的真实性，并查阅发行人存货明细表，实地抽盘大额存货；观察主要固定资产运行情况，并核查当期新增固定资产的真实性。</p>
项目组 其他成员	侯炜琪	<p>负责发行人股权情况、组织机构、内部控制与合法合规方面的尽职核查工作，包括核查发行人主要股东的基本情况及其股权状态，核查实际控制人及其变动情况，核查控股股东、实际控制人控制的其他企业情况；核查发行人下属企业的基本情况；核查发行人公司章程内容合规性、制定（修订）的内部审议程序合规性；核查发行人三会议事规则等内部治理制度的建立健全和规范运作情况；核查发行人独立董事制度的建立健全和规范运作情况；核查发行人内部控制制度的健全情况和内部控制的有效性；核查发行人投资者权益保护方面采取的措施；核查发行人重大合同是否真实、合法，签署程序是否合规，未来能否有效执行；核查发行人信息披露制度的建立情况；核查中介机构执业资质和胜任能力；核查发行人的股利分配政策、历史分配情况和未来分配政策；核查控股股东、实际控制人违法违规情况；核查发行人及控股股东、实际控制人、控股子公司是否存在重大诉讼和仲裁事项等。</p> <p>负责发行人董事、监事、高级管理人员与其他核心人员情况的尽职调查工作，包括核查董事、监事、高级管理人员、其他核心人员的基本情况；核查董事、监事、高级管理人员、其他核心人员的任职资格、任免程序、兼职情况等；核查董事、监事、高级管理人员及其近亲属持有发行人股份及其他对外投资情况，关注竞业禁止和利益冲突的情况；核查董事、监事、高级管理人员的勤勉尽责和违法违规情况等。</p> <p>负责部分问核工作，走访发行人主要及新增客户、供应商并访谈相关业务人员，核查发行人所销售、采购的金额、数量的真实性；向发行人主要及新增客户、供应商以函证方式询证相应的销售、采购</p>

成员	姓名	负责的主要具体工作
		<p>金额及对应的应收应付余额、合同条款信息等；走访发行人主要借款银行，核查借款情况，查阅银行借款资料，核查发行人在主要借款银行的资信评级情况；走访相关银行，查阅《信用报告》，核查发行人是否存在对外担保事宜；核查大额银行存款账户的真实性，查阅发行人银行账户资料、向银行函证；取得工商、税收、土地、环保、海关等有关部门出具的合法合规证明；针对发行人董事、监事、高管任职资格情况进行访谈与网络核查；针对发行人董事、监事、高管是否遭受行政处罚、交易所公开谴责、被立案侦查调查情况进行访谈与网络核查，取得相关部门出具的无犯罪记录证明；对发行人发行人、实际控制人、董事、监事、高管、其他核心人员涉及的诉讼仲裁情况进行网络核查等。</p>
	陈海玲	<p>负责发行人同业竞争与关联交易方面的尽职调查工作，核查并确定关联方及关联方关系；核查控股股东、实际控制人与发行人是否存在竞争性的业务，消除同业竞争的过程，未来避免同业竞争的承诺情况；核查发行人业务、资产、机构、财务、人员等方面的独立性；核查关联交易的必要性、合理性、定价公允性及对发行人的影响；核查关联方资金占用的情况、清理过程及未来的避免措施；核查发行人对外担保是否合规、是否履行了内部审批程序和潜在的风险情况等。</p> <p>参与发行人财务与会计方面的尽职核查工作，对财务会计信息的真实性进行分析性复核；分析发行人财务状况；分析发行人盈利能力及其持续性；分析发行人现金流量情况，关注其真实盈利能力和持续经营能力；核查发行人重大资本性支出情况；分析发行人财务状况、盈利能力未来趋势等。</p> <p>负责部分问核工作，查阅主要客户工商登记资料，核查主要客户与发行人及其股东、实际控制人、董事、监事、高管和其他核心人员之间是否存在关联关系；查阅主要供应商与发行人及其股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员和其他核心人员之间是否存在关联关系；核查发行人关联方转让与注销情况；走访发行人主要及新增客户、供应商并访谈相关业务人员，核查发行人所销售、采购的金额、数量的真实性等。</p>

上述人员均具备完成各自工作所需要的行业、财务、法律知识及较为丰富的执业经验，有能力按照《保荐人尽职调查工作准则》（证监发行字〔2006〕15号）的要求开展尽职调查工作。

2、进场工作的时间

项目组成员于2017年4月正式进场，并开始全面尽职调查工作。

3、尽职调查的主要过程

项目组进场后，由保荐代表人组织、协调，对发行人进行了全面尽职调查，调查的过程和内容包括：

（1）初步尽职调查阶段

项目立项前，本保荐机构安排项目组进行了现场调研，对发行人的经营情况进行了实地考察，取得了发行人关于股权结构、历次变更、业务模式、业务架构、财务数据等基础材料，对发行人是否符合发行上市条件做出基本判断。2019年9月24日，本项目经批准立项。

（2）全面尽职调查阶段

立项后，项目组对该项目进行了详细及持续的尽职调查，从发行人的基本情况、历史沿革、业务与技术、发展战略与规划、财务状况、同业竞争、关联交易、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员的状况、公司治理、募集资金运用、风险及其他重要事项等各方面对发行人进行全方位的尽职调查。

（3）辅导验收情况

发行人于2019年10月18日在中国证券监督管理委员会深圳监管局进行辅导备案，并于2020年4月15日申请辅导验收。

4、保荐代表人参与尽职调查的工作时间以及主要过程

本项目保荐代表人为钟昊和陈坚。陈坚和钟昊参与尽职调查工作的时间为2017年4月至今。

具体工作过程如下：

本项目保荐代表人陈坚和钟昊认真贯彻勤勉尽责、诚实信用的原则，实际参与了尽职调查工作，通过走访及现场查看、审阅尽职调查文件资料、与实际控制人及关键管理人员进行访谈、对其他中介机构出具的文件进行复核等手段，对企业进行全面调查，对发现的问题提出了相应的整改意见。此外，保荐代表人还认真组织建立并复核了“辅导和尽职调查工作底稿”，并为本项目建立了尽职调查工作日志。

（四）内部核查部门审核的主要过程

1、内部核查部门人员构成

本保荐机构内部核查部门包括综合质控部及内核部，其中综合质控部 11 人，内核部 3 人。内部核查部门对本项目进行核查时，派出的检查人员为综合质控部胡敏、杨贺、林祥、梁光平、胡雨珊、汤琳，内核部张晓宣。

2、现场核查情况

2020 年 3 月 16 日至 2020 年 3 月 20 日，内部核查部门对本项目进行了现场核查。现场检查人员对发行人申请文件及工作底稿进行了审核，并形成了审核报告。

（五）问核的实施情况

2020 年 4 月 10 日，保荐业务部门负责人葛其明、内核部负责人张晓宣对显盈科技首次公开发行股票并在创业板上市项目保荐代表人陈坚、钟昊就《关于保荐项目重要事项尽职调查情况问核表》的重要事项尽职调查情况进行了问核。

在保荐代表人陈坚、钟昊就显盈科技首次公开发行股票并在创业板上市项目《关于保荐项目重要事项尽职调查情况问核表》的重要事项尽职调查情况进行逐条汇报的基础上，参与问核的人员一致认为：显盈科技首次公开发行股票并在创业板上市项目已对上述重要事项履行了充分的尽职调查，不存在需要补充的尽职调查工作。

（六）内核小组审核的主要过程

1、内核小组会议时间

本项目的内核小组会议召开时间为 2020 年 4 月 14 日。

2、内核小组成员构成

本次内核会议内核小组成员共 7 人，包括张晓宣、林祥、刘莹、邱菁菁、蔡晓涛、孙阳、林汉波。

3、内核小组成员意见

内核小组经充分讨论，审核同意向深圳证券交易所报送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项目。

4、内核小组表决结果

本次内核小组会议共 7 人参会，表决结果 7 票同意、0 票反对。本项目获得内核小组的审议通过。

5、内核小组二次审核

2020 年 6 月 12 日，创业板注册制改革制度落地。2020 年 6 月 29 日，内核小组对本项目进行二次审核，参会内核小组成员共 7 人，与首次参会内核小组成员一致，表决结果 7 票同意、0 票反对。本项目获得内核小组二次审议通过。

二、发行人存在的主要问题及其解决情况

（一）本项目立项提出的意见及审议情况

按照本保荐机构立项管理的相关办法，本项目经投资银行事业部立项审查小组的立项会议批准立项。

立项过程中立项评估小组提出本项目关注问题包括：

1、历次增资过程中，股东资金来源的核查；发行人历史上是否存在资金占用。

2、2016 年 7 月，发行人改制时，所有个人股东个税是否全额缴纳。

3、2018-2019 年度，实控人为公司提供关联担保，请关注实控人资金实力，是否存在股权质押风险。

项目组对立项审核时提出的问题高度重视，在尽职调查过程中对上述问题进行了详细核查并予以回复。

（二）尽职调查过程中发现和关注的主要问题及解决情况

项目组通过尽职调查发现的公司主要问题及落实情如下：

问题一、报告期内存在关联交易的关联方惠州市诺盈精密部件有限公司的注销进展情况

【项目组落实情况】

惠州诺盈系发行人总经理肖杰配偶控制的企业，其经营范围为五金制品、塑胶制品的生产、加工与销售，精密模具加工。在报告期内曾作为发行人的客户，与发行人存在小额关联交易。为避免关联交易对本次发行的影响，惠州诺盈已于2018年10月19日注销。

问题二、公司部分租赁房产未取得建设工程规划许可证及产权证书及其对发行人的影响

【项目组落实情况】

深圳显盈租赁的位于深圳市宝安区沙井街道锦程路石厦港联（沙井）工业园2070号A栋的厂房未取得建设工程规划许可证和房产权属证书，该租赁厂房不属于合法建筑物，存在拆除风险，可能导致公司无法继续租用该厂房。2019年12月，公司与深圳市嘉达合成树脂功能新材料有限公司签署了租赁合同，承租其位于深圳市宝安区燕罗街道燕川社区红湖东路嘉达工业园的厂房；目前，公司已通过搬迁至新厂房解决了该问题。

（三）内部核查部门关注的主要问题及落实情况

问题一、报告期各期末，发行人在职员工人数分别为 1,144 人、892 人和 911 人，报告期 2017 年至 2019 年收入分别为 2.73 亿元、4 亿元、4.21 亿元。2018 年较 2017 的收入增加幅度较大，但员工人数却大幅减少。

请项目组补充说明：（1）报告期各年度各类人员人数情况及其变化原因，与业务规模、产销量变化等是否匹配；（2）报告期内各类人员的薪酬总额、人数、人均薪酬水平；结合同行业可比公司及当地的薪酬水平，比较公司的人均薪酬水平是否偏低，是否存在压低人工成本或者由第三方代垫人工成本的情形。

【项目组回复】

一、报告期各年度各类人员人数情况及其变化原因，与业务规模、产销量变化等是否匹配

报告期各期末，各类员工人数情况如下：

单位：人

专业人员	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
生产人员	642	653	886
研发人员	96	89	101
销售人员	40	31	30
管理人员	133	119	127
合计	911	892	1,144

（一）生产人员

公司生产人员 2018 年末较 2017 年末下降较多，主要原因是公司于 2018 年底逐步关闭自有 SMT 贴片车间，加大 SMT 贴片、成品组装、双倍线加工外协规模，并且在深惠两地工厂深入生产效率精益化改革，生产人员人数下降，具体分析见本题“二、报告期各类人员的薪酬总额、人数、人均薪酬水平”之“（一）1、生产人员年度人均薪酬 2019 年略有下降”。

（二）研发人员

公司研发人员 2018 年末较 2017 年末下降较多，主要原因：一是公司于 2017 年 6 月在南山成立产品开发事业部，试图开发电源适配器产品，后因该产品市场竞争激烈，与公司业务发展战略不匹配，故于 2018 年 9 月停止研发，同时解散该事业部研发人员，从而导致研发人员 2018 年末较 2017 年末有所减少；二是公司 2018 年底对人员进度整合，精简了部分研发人员。

（三）销售人员

报告期内，公司销售人员人数呈小幅度上升趋势，与公司不断增长的业务规模相匹配。2019 年末较 2018 年末增加 9 人，主要原因是：公司主营业务收入以出口销售收入为主，为进一步拓展国际业务，更好地服务国际客户，于 2019 年 12 月新招聘国际销售部助理 9 人。

（四）管理人员

报告期内，公司管理人员人数整体呈上升趋势，2018年末较2017年末减少8人，主要原因是公司2017年末为发展需要新招聘行政、文员等人员4人，2018年12月管理人员离职5人；2019年末管理人员人数随着业务规模增长而增加。

二、报告期内各类人员的薪酬总额、人数、人均薪酬水平；结合同行业可比公司及当地的薪酬水平，比较公司的人均薪酬水平是否偏低，是否存在压低人工成本或者由第三方代垫人工成本的情形

（一）公司除生产人员外的各类岗位员工年均薪酬水平逐年稳定增长，与公司不断增长的经营业绩相匹配

报告期内，除生产人员外，公司各类岗位员工薪酬水平逐年稳定增长，如下：

项目		2019年度	2018年度	2017年度
生产人员	生产人员平均人数（人）	753	1,012	870
	生产人员薪酬（万元）	4,007.19	5,561.67	4,217.42
	生产人员年度人均薪酬（万元/人）	5.32	5.50	4.85
销售人员	销售人员平均人数（人）	34	38	27
	销售人员薪酬（万元）	377.05	360.31	207.62
	销售人员年度人均薪酬（万元/人）	11.09	9.48	7.69
研发人员	研发人员平均人数（人）	97	100	89
	研发人员薪酬（万元）	974.63	930.72	608.02
	研发人员年度人均薪酬（万元/人）	10.05	9.31	6.83
管理人员	管理人员平均人数（人）	127	141	133
	管理人员薪酬（万元）	1,637.43	1,436.66	1,166.13
	管理人员年度平均薪酬（万元/人）	12.89	10.19	8.77
合计	平均人数（人）	1,011	1,291	1,119
	职工薪酬（万元）	6,996.29	8,289.36	6,199.19
	年度人均薪酬（万元/人）	6.92	6.42	5.54

注：年平均人数由各月员工人数（包括当月离职人员）加权平均取得

1、生产人员年度人均薪酬 2019 年略有下降

报告期内，按生产车间划分的生产人员人均薪酬水平如下：

项目	2019 年度			2018 年度			2017 年度		
	平均人数(人)	金额(万元)	人均工资(万元/人)	平均人数(人)	金额(万元)	人均工资(万元/人)	平均人数(人)	金额(万元)	人均工资(万元/人)
信号转换拓展产品车间	521	2,562.11	4.92	784	4,199.18	5.36	674	3,635.68	5.39
模具及精密结构件车间	232	1,445.08	6.23	228	1,362.49	5.98	196	581.74	2.97
合计	753	4,007.19	5.32	1,012	5,561.67	5.50	870	4,217.42	4.85

报告期内，公司生产人员职工薪酬分别为 4,217.42 万元、5,561.67 万元和 4,007.19 万元，2018 年度随着公司生产规模的扩大、生产人员人数的增长，公司生产人员总薪酬同比有所增长，2019 年度随着公司信号转换拓展车间生产人员逐步减少，公司生产人员薪酬总额较 2018 年度有所下降；报告期内，公司生产人员年均薪酬分别为 4.85 万元/人、5.50 万元/人和 5.32 万元/人，2019 年生产人员年均职工薪酬有所下降。具体分析如下：

(1) 模具及精密结构件车间

报告期各期，公司模具及精密结构件车间生产人员薪酬总额分别为 581.74 万元、1,362.49 万元和 1,445.08 万元，各期平均人数分别为 196 人、228 人和 232 人，各期人均工资分别为 2.97 万元/人、5.98 万元/人和 6.23 万元/人。2017 年度，模具精密结构件人均工资较低，主要原因为：模具及精密结构件系公司于 2017 年下半年投入运行的新产线，生产人员计薪期间为半年，因此人均工资较低。总体而言，2018 年度随着模具及精密结构件车间生产人员平均人数以及人均工资增长，模具及精密结构件车间生产人员薪酬总额同比快速增长；2019 年度公司的模具及精密结构件业务规模仅较 2018 年度有略微增长，因此 2019 年度生产人员薪酬总额与 2018 年度基本持平。

(2) 信号转换拓展产品车间

报告期各期，公司信号转换拓展车间的生产人员薪酬总额分别为 3,635.68

万元、4,199.18 万元和 2,562.11 万元，各期平均人数分别为 674 人、784 人和 521 人，人工薪酬分别为 5.39 万元/人、5.36 万元/人和 4.92 万元/人。2018 年度，信号转换拓展车间生产人员薪酬总额快速增长，主要系随着公司信号转换拓展业务规模快速增长以及公司自有 SMT 车间产能的爬升，生产人员人数同比增长较多，使得当期信号转换拓展车间生产人员薪酬总额同比增加较多。

2019 年度，信号转换拓展车间生产人员薪酬总额同比减少较多，主要原因为：①随着公司关闭自有 SMT 贴片车间，加大 SMT 贴片、成品组装、双倍线加工外协规模，并且在深惠两地工厂深入生产效率精益化改革，当期生产人员人数、出勤工时较 2018 年度下降较多；②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，2019 年度随着产线效率提升，工人加班工时减少，因此人均工资同比有所下降。

年度	平均人数 (人)	工资总额 (万元)	人均工资 (万元/人)	出勤工时合 计(万小时)	工时工资 (元/时)
2019 年度	521	2,562.11	4.92	137.04	18.70
2018 年度	784	4,199.18	5.36	228.84	18.35

以下对 2019 年度，公司生产人员平均人数减少 263 人，下降幅度为 33.55%，实际出勤工时减少 91.80 万小时，下降幅度达 40.11%的具体原因进行详细分析：

①2018 年底，关闭惠州 SMT 车间

2018 年底，由于公司自有 SMT 产线未达到预计的规模效应，出于成本效益原则，公司关闭自有 SMT 产线，SMT 工序全部改为外协加工，因此 2019 年度 SMT 车间生产人员平均人数及出勤工时均为 0，而 2018 年度公司 SMT 车间生产人员平均人数、出勤工时分别为 53 人、16.26 万小时。剔除 SMT 车间生产人员，2019 年度公司平均人数较 2018 年度下降幅度为 28.73%，出勤工时下降幅度为 35.53%。

②2019 年度，厂内加工数量较 2018 年度同比下降较多

公司非 Type-C 接口的信号转换器产品工艺相对成熟，随着公司与主要外协厂商的合作日益深入，相关外协厂商的组装成品的良品率基本达到公司的品质检验要求。因此，公司加大了工艺成熟的非 Type-C 接口产品的成品组装外协规模以及工艺相对简单的双倍线加工外协规模，但对于附加值高的 Type-C 接口信号

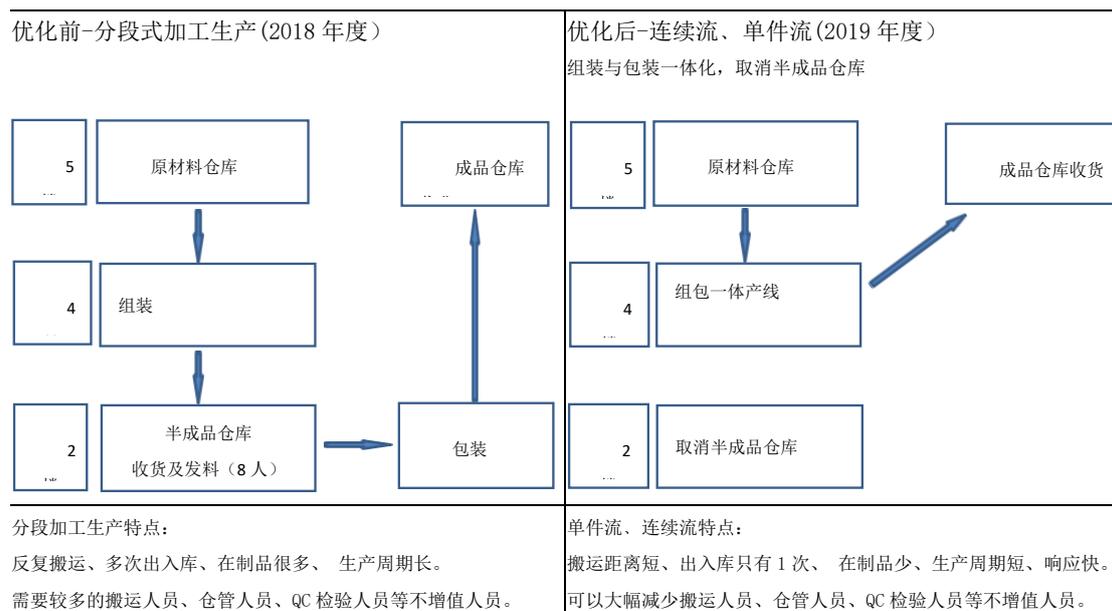
转换器、数字信号拓展坞的成品组装工序，公司均自行完成，未发往外协厂进行生产。2018 年度、2019 年度，公司厂内自行完成的双倍线加工数量、成品组装数量及工时如下所示：

项目		2019 年度	2018 年度	2019 年度较 2018 年度同比变动
成品组装厂内	产量（万个）	488.64	603.61	-19.05%
	工单工时（万小时）	66.77	87.63	-23.81%
双倍线加工厂内	产量（万个）	3.75	34.21	-89.05%
	工单工时（万小时）	0.71	5.07	-85.95%
产量合计（万个）		492.39	637.83	-22.80%
工单工时合计（万小时）		67.48	92.70	-27.21%

③从 2018 年下半年，在深惠两地工厂深化精益化生产改革措施，生产人员效率提升

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：

A、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。

B、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

a、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。以下列举的四款产品，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。

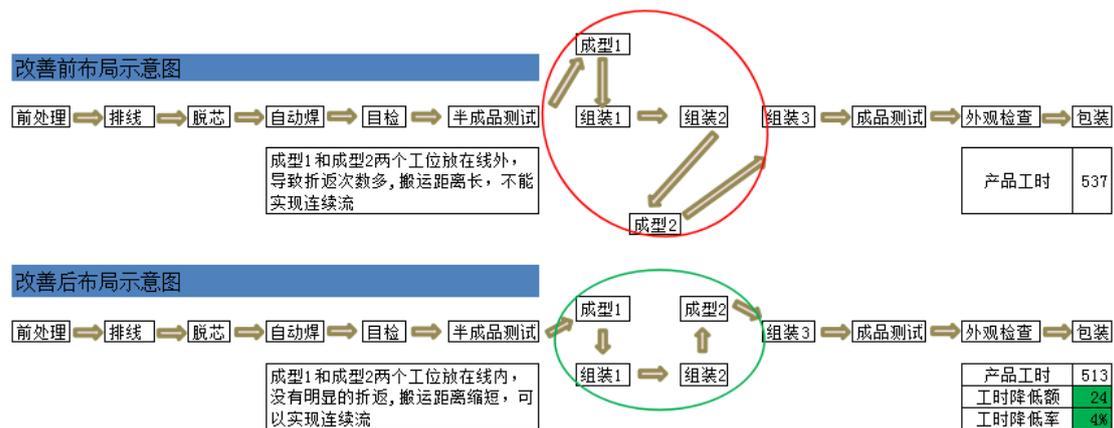
b、合并工序：重新对各工序的作业动作进行排列组合，创造条件，合并工时比较低的工序，从而减少工序数量，并尽可能减少工时比较高的工序的作业动作，从而降低瓶颈工序工时，最终实现降低产品工时的目标。以下列举的 906-1272-00G1 这款产品，通过合并工序达成了测定标准工时降低的效果。

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 个工序	
	人数（人）	6	3	1	1	1	1	14		
	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%

c、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%

d、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。



C、优化异常处理流程，降低异常发生导致的工时损失

a、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；

b、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；

D、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

a、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；

b、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。

2、销售人员年度人均薪酬逐年稳步上升

报告期内，公司销售人员职工薪酬分别为 207.62 万元、360.31 万元和 377.05 万元，年度人均薪酬分别为 7.69 万元、9.48 万元和 11.09 万元，随着销售收入规模的不断增大，销售人员年度人均薪酬逐步上升。

3、研发人员年度人均薪酬逐年稳步上升

报告期内，公司计入研发费用的职工薪酬分别为 608.02 万元、930.72 万元和 974.63 万元，年度人均薪酬分别为 6.83 万元、9.31 万元和 10.05 万元，管理人员年度人均薪酬逐年上升，主要是因为公司效益逐年上升，管理员工资水平逐年增加。

4、管理人员年度人均薪酬逐年稳步上升

报告期内，公司计入管理费用的职工薪酬分别为 1,166.13 万元、1,436.66 万元和 1,637.43 元，年度人均薪酬分别为 8.77 万元、10.19 万元和 12.89 万元，管理人员年度人均薪酬逐年上升，主要是因为公司效益逐年上升，管理员工资水平逐年增加。

报告期内，随着公司经营业绩的不断增长，销售人员、研发人员、管理人员的年均薪酬逐年上升，公司各类岗位员工人均薪酬水平稳定上升，变动合理；生产人员年均工资波动与公司经营情况相匹配，变动合理。

（二）同行业可比公司员工薪酬水平

同行业可比公司年度人均薪酬如下表所示：

公司名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
海能实业	7.08	7.42	N/A

公司名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
佳禾智能	8.33	N/A	N/A
奥海科技	N/A	6.93	5.83
行业平均水平	7.71	7.17	5.83
显盈科技	6.92	6.42	5.54

注 1：同行业可比公司职工薪酬取自年度报告披露的应付职工薪酬增加数；

注 2：各类人员平均人数为各类人员年初人数和年末人数的平均值；

注 3：海能实业、佳禾智能 2019 年 IPO，公开数据无法获得佳禾智能的应付职工薪酬年度增加数。

报告期内，公司年度人均薪酬分别为 5.40 万元、6.42 万元和 6.92 万元，呈逐年上升趋势，人均薪酬略低于同行业可比公司平均水平的主要原因是：公司生产人员薪酬水平略低，从而拉低了整体薪酬水平。

（三）公司员工人均薪酬水平略低于当地工资水平

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

项目	2019年度	2018年	2017年度
平均人数（人）	1,011	1,291	1,119
职工薪酬（万元）	6,996.29	8,289.36	6,199.19
人均薪酬（万元/人）	6.92	6.42	5.54
其中：深圳员工	7.82	7.11	6.88
其中：惠州员工	6.23	5.84	4.07
深圳市人均工资（万元/人）	尚未公布	6.36	5.93
惠州市人均工资（万元/人）	5.46	5.16	4.73

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，公司工资水平高于当地城镇私营单位在岗职工年平均工资（深圳尚未公布 2019 年平均工资）。2017 年因惠州耀盈下半年投入仅半年工资，惠州员工平均工资偏低。

问题二、发行人所处行业相对较细分，发行人毛利率低于同行业上市公司海能实业同类型产品；发行人以 ODM 方式为客户提供产品，无自有品牌；2019 年发行人收入增速放缓，利润增加主要来源于毛利率提升。

请项目组说明发行人的比较竞争优势，并结合市场容量、国内外经济形势、关税政策、原材料及产品价格变动趋势等因素说明对发行人未来的持续盈利能力和成长性是否构成重大不利影响。

【项目组回复】

一、发行人的比较竞争优势

（一）优质客户优势

经过多年发展，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、绿联科技、Cropmark、Ortronics、Tragant、Bechtle、Swedeltaco、SANWASUPPLY、Anker 安克创新、Kanex 等。

1、与行业知名品牌商持续合作，推动公司收入规模稳步增长

公司与部分行业知名品牌商客户保持了长期的合作关系，一方面，客户自身的增长带动双方交易规模的增长，进而推动了公司收入规模的持续增长。例如：绿联科技于 2012 年成立，同年即成为公司客户，双方合作至今，目前绿联科技已成为国内 3C 配件行业老头，与公司的交易规模也扩大至 2019 年的 5,517.37 万元。另一方面，客户与公司合作品类的扩大，也带动着双方交易规模的增长。近年来，Type-C 接口快速普及导致 Type-C 信号转换拓展类产品需求快速增长，而公司是行业内最早推出 Type-C 信号转换器产品的企业之一，在该产品领域积累深厚，于是 StarTech 等行业知名品牌商客户扩大与公司合作产品品类，新增采购 Type-C 信号转换拓展类产品，推动公司收入规模增长。

2、行业高端品牌商对产品的严格要求，促使公司不断提高

不同于中低端客户，行业高端品牌商客户往往对产品设计、品质和安规等方面有着更高的标准和要求，公司需要付出更多努力才能满足这些要求，例如：2018 年下半年，为了满足 Belkin 对 Type-C 信号拓展坞产品抗干扰能力、铝壳色差和老化测试等方面的更高要求，公司先后修改六版产品设计并六次前往 Belkin 指

定安规实验室进行检测，还专门为生产线增加了老化测试工序等，经过 3 个月的努力，产品获得 Belkin 最终认可，并于 2019 年批量出货，在此过程中，公司的研发能力、工业设计能力和生产管理能力均有提升。

3、成为行业高端品牌商的供应商，示范作用较强

行业高端品牌商为维护自身品牌对 ODM 制造商有着严格的准入机制和较长的认证周期，公司成为 Belkin 等行业高端品牌商的供应商具有很强的示范性作用，是公司实力的体现，有利于公司吸引新客户或者向原有客户推介产品。

（二）研发优势

1、公司配备先进的研发软硬件体系，并与芯片厂商建立战略合作关系

公司自成立以来始终高度重视研发工作，不断进行产品创新，报告期内研发支出合计超过 4,600 万元。公司已建立完善的研究管理体系，并引入了 IPD 集成开发系统；公司研发团队在产品研发领域积累了丰富的经验，技术实力突出；公司拥有安规认证实验室和工业级 3D 打印实验室，具备各类信号转换、分配、切换、矩阵、延长产品的技术开发能力，能够提供完整的信号类产品解决方案。公司与 Synaptics、VIA、Parade、Realtek、Genesys 创惟、ITE 等上游芯片原厂建立了战略合作伙伴关系，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，从而取得竞争优势。

2、公司在 Type-C 产品领域具有先发优势，产品已被众多知名客户采用

2015 年，公司敏锐地意识到 Type-C 接口是未来趋势，迅速开展相关产品的研发工作，并于 2015 年底推出 Type-C 信号转换器产品，成为行业内最早推出该类产品的企业之一，具有先发优势。目前，公司 Type-C 信号转换拓展类产品的系列完整度、工艺成熟度以及产品稳定性处于行业领先地位，已被全球知名 3C 配件品牌商 Belkin、StarTech、绿联科技、Anker 安克创新等公司采用。

（三）产品优势

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，公司也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；公司产品经过多种使用设备测试，兼容性更好；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。公司内设产品中心，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类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。

（四）人才及培训优势

在人才管理方面，公司实行内部培养与外部引进相结合的模式，组建自身的管理团队和专业技术人才队伍。同时，公司高度重视培训工作，多次聘请外部机构对公司中高层管理者和研发团队进行培训。

1、内部培养结合外部引进，形成优势互补

公司内部培养的关键管理人员，大多从事 3C 配件行业超过十年，如董事兼总经理肖杰和副总经理陈盈梅，公司董事长林涓更是从事 3C 配件行业超过二十年，积累了丰富的行业管理经验及广泛的市场和社会资源，不断带领公司进行管理创新。

公司外部引进的关键管理人员，大部分拥有知名企业的工作背景。如公司产品中心总监毛丹芸引进自行业知名品牌商 StarTech。外部优秀人才的引进可以为公司注入新鲜思想，有利于打破常规思维，帮助公司吸收其他企业先进的研发、管理经验，促进公司研发、管理水平进一步提升。

通过内部培养和外部引进相结合的人才战略，公司已建立高水平的管理团队和研发团队。

2、多次聘请外部机构开展培训工作，成效明显

2018年，公司聘请广东远大方略管理咨询有限公司进行精益生产改革培训。在培训老师的指导下，公司一方面针对公司生产区域布局进行优化，对生产工艺流程进行改善，将原来的分段加工模式改变为连续流动生产模式，从而减少了原材料和半成品的转移和出入库次数，减少了在制品数量、提升了人均产值，缩短了产品生产周期；另一方面，对公司订单进行筛选，放弃低毛利的小批量订单，降低生产线换线频率，提升生产效率。经过本次培训后，公司存货管理水平和生产效率（UPPH）明显提高，期末存货规模、员工人数均有下降。

2019年，公司又聘请广东远大方略管理咨询有限公司对公司开展IPD集成开发系统，帮助公司提高研发效率，目前项目仍在进行当中。

二、结合市场容量、国内外经济形势、关税政策、原材料及产品价格变动趋势等因素说明对发行人未来的持续盈利能力和成长性是否构成重大不利影响

（一）市场容量对发行人未来的持续盈利能力和成长性的影响

信号转换拓展类产品属于3C电子产品配件，所属行业相对较为细分，市场容量方面没有专业机构数据，但本行业受益于Type-C接口快速普及和笔记本电脑轻薄化趋势，接口转换、拓展需求持续增长，导致信号转换拓展类产品市场容量不断扩大，对发行人未来的持续盈利能力和成长性存在有利影响。

（二）国内外经济形势对发行人未来的持续盈利能力和成长性的影响

目前，国内外宏观经济形势受到冠状病毒疫情影响，存在下行压力，这也影响了终端消费者对手机等3C电子产品的部分需求，但在线教育、在线视频会议等所带来的投屏需求增长导致信号转换拓展类产品需求增长，综合来看，公司订单情况没有受到重大不利影响，公司2020年一季度新接订单超过8,000万元，与上年同期金额持平；公司一季度信号转换拓展类产品销售收入约为7000万元，较上年同期低约2000万元，主要原因为公司及其客户开工推迟。虽然疫情对发行人2020年第一季度经营业绩造成负面影响，但不构成重大影响，且仅为暂时性的影响，国内外宏观经济形势和冠状病毒疫情不会对公司持续盈利能力和成长性构成重大不利影响。

（三）关税政策对发行人未来的持续盈利能力和成长性的影响

目前，中美贸易摩擦美方加征的关税主要由公司客户承担，对公司业务发展和经营业绩的直接影响有限。美方加征的关税最终会传导至美国终端消费者，从而对公司业务发展和经营业绩造成间接影响。不过由于信号转换拓展类产品在美国市场售价相对较国内高，美国终端消费者收入水平也相对较国内高，因此，美国终端消费者对信号转换拓展类产品的价格敏感性相对较国内低；同时公司产品属于工具型产品，产品属性导致该类产品价格弹性不大。综上，关税对终端产品的需求抑制作用不大，对发行人持续盈利能力和成长性未构成重大不利影响。

（四）原材料及产品价格变动趋势对发行人未来的持续盈利能力和成长性的影响

公司产品价格变动趋势与 3C 消费电子行业产品价格趋势一致，即老产品价格缓慢下降，发行人通过不断推出新产品保证公司的持续盈利能力和成长性。公司产品使用的大多数原材料价格趋势与公司产品价格变动趋势一致，即老产品价格缓慢下降。2017 年底，日本村田、三星电机等被动元器件厂商调整产能、放弃部分低容值电容产品，电容市场供应紧张，此外加之市场炒作等因素影响，2018 年度电容市场价格快速增长，并带动电阻价格增长，导致当年公司被动器件材料成本上涨较多，相应地信号转换拓展产品毛利率下降。上述情况为偶发性事件，上游企业产能补充快，不会对发行人未来的持续盈利能力和成长性构成长期重大不利影响，2018 年末，电容、电阻市场价格回落至正常水平。

问题三、报告期内发行人外销和内销比例约为 60%和 40%，外销收入确认依据为提单或报关单，内销收入确认依据主要为客户确认单。收入按产品类别及内外销方式分类数据如下表：

按产品类别、 内外销方式	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 (%)
信号转换拓展 产品	37,337.42	89.51	35,721.35	89.52	26,521.06	97.42
模具及精密结 构件	4,375.85	10.49	4,180.04	10.48	702.31	2.58
合计	41,713.27	100.00	39,901.39	100.00	27,223.36	100.00

按产品类别、 内外销方式	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 (%)
内销收入	16,544.70	39.66	15,764.99	39.51	9,947.05	36.54
出口收入	25,168.58	60.34	24,136.39	60.49	17,276.31	63.46
合计	41,713.27	100.00	39,901.39	100.00	27,223.36	100.00

报告期内各类产品收入逐年上升，内销和外销收入也逐年上升，2018 年较 2017 年收入有较大幅度上升，2019 年与 2018 年略有上升，但前五大客户中有部分客户收入变化较大。

请项目组（1）结合实际经营情况、签订的业务合同条款说明不同销售方式下收入确认方法和时点是否恰当，相关确认依据（核查内外销分别前五大客户）是否充分、完整。有无通过调整对账期间和日期提前或推迟确认收入情形；（2）结合产品结构（各类产品销售数量、销售价格变动因素）、以及客户变化因素分析营业收入逐年增加的原因；（3）说明主要客户 Startech、冠宏电子、Cable Matters、Ortronics 2019 年销售额较 2018 年下降的原因，及 Belkin、茂杰国际、一号仓、大疆创新、惠州市和宏电线电缆有限公司 2019 年增长较多的原因。

【项目组回复】

一、结合实际经营情况、签订的业务合同条款说明不同销售方式下收入确认方法和时点是否恰当，相关确认依据（核查内外销分别前五大客户）是否充分、完整。有无通过调整确认期间和日期提前或推迟确认收入情形

（一）结合实际经营情况、签订的业务合同条款说明不同销售方式下收入确认方法和时点是否恰当

1、公司不同销售方式下的收入确认方法和时点

根据公司的实际经营情况，公司内外销收入确认方式如下：

出口销售：公司在已根据合同约定将产品报关，取得货物提单或报关单（客户指定仓库等无法取得提单的），根据货物提单或报关单载明的日期确认收入。

内销：公司已根据合同约定将产品交付给客户，在客户确认商品数量及结算

金额无误的当月确认收入。

2、说明不同销售方式下收入确认方法和时点是否恰当

公司的收入确认方法和时点恰当，符合《企业会计准则》的规定。项目组针对公司的收入确认政策，对照企业会计准则规定的收入确认五个条件逐一进行分析，具体如下：

（1）企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方

公司的外销收入确认时点为取得提单时，如果因拼柜等原因不能取得提单，则以报关单代替，公司的外销以 FOB 为主，FOB 风险转移时点为货物越过船舷，因此公司在取得提单或报关单时，产品所有权上的主要风险和报酬已经转移给购货方；公司内销在客户确认商品数量及结算金额无误的当月确认收入，此时产品所有权上的主要风险和报酬已经转移给购货方。

（2）企业既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出商品实施控制

在外销取得提单、内销取得客户确认单的情况下，公司对相应产品即不再享有任何权利，既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出商品实施控制。

（3）相关的经济利益很可能流入企业

结合公司客户历史付款记录来看，公司在取得提单或经客户确认的对账单后，客户即按照约定的账期进行付款，相关的经济利益很可能流入公司。

（4）收入的金额能够可靠地计量

公司在取得提单或经客户确认的对账单时，交易产品的价格和结算数量已经确定或者可以可靠估计，收入的金额能够可靠地计量。

（5）相关已发生或将发生成本能够可靠的计量

公司在取得提单或经客户确认的对账单时，产品对应的成本已准确核算，且通过历史情况来看，后续基本不会再发生其他成本费用，因此相关已发生或将发生成本能够可靠的计量。

(二) 相关确认依据（核查内外销分别前五大客户）是否充分、完整。有无通过调整对账期间和日期提前或推迟确认收入情形

项目组对报告期内的前 10 大客户执行如下的核查程序，确认相关客户的收入确认依据充分、完整：

1、针对主要外销客户，项目组每年抽取不少于三笔收入凭证，核查其订单、报关单、提单、出口销售发票等单据，上述抽取的收入确认凭证均有订单、报关单、提单、出口发票等完整的收入确认附件；上述核查的外销客户的销售金额占各期公司外销主营业务收入的比重分别为 58%、49%和 57%。

2、针对主要内销客户，根据内销客户确认单作为收入确认依据的情况，项目组获取了报告期内前 10 大客户中内销客户的确认单，确认上述单据完整，且附有客户的签字或盖章作为确认依据；上述核查的内销客户的销售金额占各期公司内销主营业务收入的比重分别为 59%、66%和 68%。

根据项目组对外销提单、内销客户确认单所执行的核查程序，项目组未发现公司存在提前或推迟确认收入情形。

二、结合产品结构（各类产品销售数量、销售价格变动因素）、以及客户变化因素分析营业收入逐年增加的原因

1、信号转换器拓展产品

报告期内，公司信号转换拓展产品按细分类别划分，其销量、销售金额、单价情况如下所示：

(1) 信号转换器

产品	项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
Type-C 接口	单价（元/个）	57.71	58.61	55.24
	销量（万个）	91.30	71.68	46.50
	收入（万元）	5,269.35	4,201.21	2,568.31
非 Type-C 接口	单价（元/个）	26.92	26.43	26.65
	销量（万个）	675.07	795.74	710.23
	收入（万元）	18,172.29	21,028.75	18,931.01

产品	项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
合计	单价 (元/个)	30.59	29.09	28.41
	销量 (万个)	766.37	867.42	756.73
	收入 (万元)	23,441.63	25,229.96	21,499.31

注：非 Type-C 接口信号转换器是指 DP、HDMI、VGA、DVI、USB 等其他接口类型的信号转换器产品。

报告期各期，公司信号转换器产品的收入分别为 21,499.31 万元、25,229.96 万元和 23,441.63 万元。2018 年度信号转换器产品收入同比增加 3,730.64 万元，其中销量增加带动收入增长 3,144.97 万元，系信号转换器产品收入增长的主要因素，单价增长带动收入增长 585.67 万元，系信号转换器产品收入增长的次要原因；2019 年度信号转换器产品收入同比减少 1,788.32 万元，其中销量减少导致收入减少 2,939.22 万元，系信号转换器产品收入减少的直接原因，单价增长带动收入信号转换器产品收入增长 1,150.90 万元。

报告期各期，公司信号转换器产品的销量分别为 756.73 万个、867.42 万个和 766.37 万个。其中 2018 年度同比增加 110.70 万个，主要系 Type-C 接口信号转换器的销量快速增长，以及受中美贸易摩擦影响、面向美国市场客户增加 2018 年第四季度采购量所致；2019 年度，信号转换器产品销量同比减少 101.05 万个，主要原因为：2019 年度中美贸易摩擦短期刺激公司收入增长的因素消除，销量同比有所下降。

报告期各期，公司信号转换器产品的平均单价分别为 28.41 元/个、29.09 元/个和 30.59 元/个，单价逐年升高，主要系高单价的 Type-C 接口信号转换器销量占比逐年上升所致。Type-C 接口信号转换器相较于非 Type-C 接口产品，市场前景更加广阔，并且技术方案、工艺均较非 Type-C 接口产品复杂，因此产品定价更高，报告期一般在 55 元/个至 58 元/个之间，非 Type-C 接口信号转换器属于市场成熟产品，报告期平均单价在 26 元/个左右，报告期内随着公司 Type-C 接口信号转换器销售数量的逐年增长，信号转换器产品的单价逐年增长。

(2) 数字信号拓展坞

产品	项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
六口以下	单价 (元/个)	91.68	95.31	95.01

产品	项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
	销量 (万个)	25.35	16.47	17.77
	收入 (万元)	2,324.23	1,569.27	1,688.23
六口及以上	单价 (元/个)	176.56	174.98	181.74
	销量 (万个)	65.54	50.99	18.34
	收入 (万元)	11,571.55	8,922.12	3,333.52
合计	单价 (元/个)	152.88	155.53	139.06
	销量 (万个)	90.89	67.45	36.11
	收入 (万元)	13,895.78	10,491.39	5,021.74

注[1]: 六口以下指具备六个以下外设接口的数字信号拓展坞产品;

注[2]: 六口及以上指具备六个及以上外设接口的数字信号拓展坞产品。

报告期各期, 公司数字信号拓展坞产品的收入分别为 5,021.74 万元、10,491.39 万元和 13,895.78 万元。2018 年度数字信号拓展坞产品收入同比增加 5,469.65 万元, 其中销量增加带动收入增长 4,358.57 万元, 是数字信号拓展坞产品收入增长的主要原因, 单价增长带动收入增长 1,111.08 万元, 是数字信号拓展坞产品收入增长的次要原因; 2019 年度数字信号拓展坞产品收入同比增加 3,404.39 万元, 其中销量增加带动收入增长 3,645.55 万元, 是数字信号拓展坞产品收入增加的直接原因, 单价略有下降使得收入减少 241.16 万元。

报告期各期, 公司数字信号拓展坞产品的销量分别为 36.11 万个、67.45 万个和 90.89 万个, 呈现出持续增长趋势, 主要系依托于 Type-C 接口快速普及、电脑轻薄化的有利市场契机以及公司前瞻性的产品布局、持续不断的产品开发。

报告期各期, 公司数字信号拓展坞产品的单价分别为 139.06 元/个、155.53 元/个和 152.88 元/个。2018 年度数字信号拓展坞产品的单价同比增加较多, 主要系: 一般而言, 产品外设接口数量越多, 功能越丰富、集成, 相应地产品的设计方案、生产工艺也越加复杂, 定价亦较高, 报告期内公司六口以下数字信号拓展坞功能基础、主打轻便小巧, 定价在 91 元/个至 96 元/个之间, 而六口及以上数字信号拓展坞产品主打产品功能丰富性、集成性、专业性, 定价在 174 元/个至 182 元/个。报告期内, 公司六口及以上数字信号拓展坞产品销量占比分别为 50.79%、75.59%和 72.11%。2018 年度随着公司高价值的六口及以上数字信号拓展坞产品的销售量占比快速提升, 数字信号拓展坞产品平均单价亦快速增长。

2019 年度，公司六口以下、六口及以上数字信号拓展坞产品的销量占比与 2018 年度接近，因此数字信号拓展坞产品平均单价与 2018 年度基本持平。

2、模具及精密结构件

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
单价（元/个）	0.70	0.98	0.38
销量（万个）	6,223.65	4,260.42	1,849.60
收入（万元）	4,375.85	4,180.04	702.31

公司的模具及精密结构件为定制化产品，按照客户的需求进行设计和生产，不同客户的产品形态差异较大，导致单价差异较大。因此，报告期内模具及精密结构件产品的收入变动主要受客户结构变化影响。

报告期各期，公司模具及精密结构件产品的平均单价分别为 0.38 元/个、0.98 元/个和 0.70 元/个。2017 年度，模具及精密结构件销售规模小、客户订单较为分散，其单价不具有可比性，2018 年度公司进入知名移动电源品牌商罗马仕供应链体系，模具及精密结构件产品的单价有所提升，2019 年度随着公司精密结构件产品中体积小的产品的销量占比提升，单价有所下降。

三、说明主要客户 Startech.com、冠宏电子、Cable Matters、Ortronics 2019 年销售额较 2018 年下降的原因，及 Belkin、茂杰国际、一号仓、大疆创新、惠州市和宏电线电缆有限公司 2019 年增长较多的原因

1、StarTech.com

单位：万元

项目	2019 年	2018 年
数字信号拓展坞	1,258.29	1,055.97
六口及以上	1,258.29	1,055.97
信号转换器	3,414.64	5,902.73
Type-C 接口	266.12	596.73
非 Type-C 接口	3,148.53	5,306.01
合计	4,672.93	6,958.70

2019 年度公司对 StarTech.com 同比减少主要系信号转换器销售额减少所致：

2018年9月美国对中国出口的信号转换拓展产品征收10%的关税，StarTech.com 顾虑短期内出口美国关税将由10%提升至25%，加大了其2018年第四季度的信号转换拓展产品的采购量，而2019年5月美国确定对中国出口的信号转换拓展产品征收25%的关税，关税政策刺激收入增长的因素消除，因此2019年度公司对StarTech.com的销售额同比有所下降。

2、冠宏电子

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度
数字信号拓展坞	-	1,698.83
六口及以上	-	1,445.76
六口以下	-	253.07
信号转换器	-	2,085.33
Type-C 接口	-	838.93
非 Type-C 接口	-	1,246.39
合计	-	3,784.16

2019 年度，公司与冠宏电子终止业务合作主要原因为：冠宏电子为台湾地区贸易公司，为台湾地区知名电子产品企业茂杰国际提供信号转换拓展产品，2017 年度、2018 年度，公司主要通过冠宏电子销售给茂杰国际，2018 年底改为直接向茂杰国际销售。

3、Cable Matters

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度
信号转换器	1,099.07	1,219.25
非 Type-C 接口	1,099.07	1,219.25
合计	1,099.07	1,219.25

公司对 Cable Matters 销售的均为非 Type-C 接口的信号转换器，随着 Type-C 接口的快速普及，公司对其的销售金额逐年减少。

4、Ortronics

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度
数字信号拓展坞	182.96	91.20
六口及以上	182.96	91.20
信号转换器	691.87	986.12
Type-C 接口	22.00	16.11
非 Type-C 接口	669.86	970.01
合计	874.82	1,077.32

公司对 Ortronics 销售的产品以非 Type-C 接口信号转换器为主，随着 Type-C 接口的快速普及，公司对其的销售金额逐年减少。

5、Belkin

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度
数字信号拓展坞	1,658.28	-
六口及以上	1,658.28	-
合计	1,658.28	-

2019 年度，随着公司为 Belkin 开发的六个接口的数字信号拓展坞产品受到 Belkin 认可并实现量产，公司对 Belkin 的销售金额快速增长。

6、茂杰国际

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度
数字信号拓展坞	3,475.14	326.32
六口及以上	2,357.18	290.48
六口以下	1,117.96	35.84
信号转换器	2,869.87	426.08
Type-C 接口	1,675.18	233.09
非 Type-C 接口	1,194.70	192.99

项目	2019 年度	2018 年度
合计	6,345.01	752.40

2017 年度、2018 年度，公司主要通过冠宏电子销售给茂杰国际，2018 年底改为直接向茂杰国际销售，因此 2019 年度公司对茂杰国际的销售金额快速增长。

7、一号仓

项目	2019 年度	2018 年度
数字信号拓展坞	991.08	20.12
六口及以上	991.08	20.12
信号转换器	225.93	-
Type-C 接口	42.89	-
非 Type-C 接口	183.04	-
合计	1,217.01	20.12

一号仓系公司于 2018 年度底新开拓客户，2019 年度随着双方合作的深入，公司对其的销售金额快速增长。

8、大疆创新

大疆创新系公司 2019 年度新开拓客户，公司向大疆创新销售的均为模具及精密结构件产品，2019 年度共计对其销售金额为 879.70 万元。

9、惠州市和宏电线电缆有限公司

项目	2019 年度	2018 年度
数字信号拓展坞	315.66	113.58
六口及以上	158.91	61.61
六口以下	156.75	51.97
信号转换器	922.17	706.18
Type-C 类产品	264.23	156.48
非 Type-C 接口	657.93	549.70
合计	1,237.82	819.76

惠州市和宏电线电缆有限公司系在报告期前即开始合作的客户，报告期内，

随着公司与和惠州宏业务合作的日益深入，公司对惠州和宏各产品线的销售金额均逐年增长。

问题四、发行人转换、拓展类产品的主要原材料包括芯片、PCB 板、连接器、线材、被动电子元器件等，报告期内主要材料采购量及产量配比关系如下：

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
信号转换拓展产品产量 (万个)	892.10	970.53	855.22
芯片采购量 (万个)	4,065.30	4,050.78	3,465.03
芯片采购量/产量	4.56	4.17	4.05
PCB 板采购量 (万个)	821.41	883.88	822.83
PCB 板/产量	0.92	0.91	0.96
连接器采购量 (万个)	2,708.01	2,687.37	2,290.56
连接器采购量/产量	3.04	2.77	2.68
线材采购量 (万米)	485.03	543.71	478.37
线材采购量/产量	0.54	0.56	0.56

(1) 请项目组说明发行人主要材料消耗量与产量是否存在稳定的投入产出比，分析单位产品芯片采购量、连接器采购量增长而线材采购量下降的原因。(2) 说明发行人产品产量递增而线材采购量递减的原因。(3) 说明精密结构件和模具生产量逐年上升而精密结构件采购量递减的原因。(4) 说明产品单位能源消耗是否匹配，2017 年单位耗电量显著较低的原因。

【项目组回复】

一、请项目组说明发行人主要材料消耗量与产量是否存在稳定的投入产出比，分析单位产品芯片采购量、连接器采购量增长而线材采购量下降的原因。

公司产品型号繁多，各型号产品的材料耗用数量受产品功能、外接接口数量的影响较大，因此除 PCB 板外，主要材料，如芯片、连接器、线束、被动器件等的耗用量与产量不存在稳定的投入产出比。报告期内，公司信号转换拓展产品中除少量信号转换器无 PCB 板外，一般一个产品需要耗用一个 PCB 板，因此 PCB 采购数量与公司信号转换拓展产品产量存在较为稳定的投入产出关系，公司 PCB

板采购量/信号转换拓展产品产量比分别为 0.96、0.91 和 0.92，各期较为稳定。

报告期内，公司单位产品芯片采购量增长，主要原因为：随着公司产品结构升级，集成度较高的数字信号拓展坞产品的销售占比逐年上升，且数字信号拓展坞中，六口及六口以上的产品销售占比上升，一般而言，单一信号转换器需要耗用 1-3 个芯片，而就集成度较高的数字信号拓展坞而言，以销售占比最高的六口信号转换器为例，一般需要耗用 5-7 个芯片，且一般情况下，接口数量愈多，芯片耗用数量越多，因此随着公司数字信号拓展坞产品的销售占比提高，单位产品芯片采购量增长。

报告期内，公司单位产品连接器采购量增长，主要原因为：随着公司产品结构升级，集成度较高的数字信号拓展坞产品的销售占比逐年上升，且数字信号拓展坞中，六口及六口以上的产品销售占比上升。一般而言，单一信号转换器需要耗用 1-3 个连接器，就集成度较高的数字信号拓展坞而言，以销售占比最高的六口数字信号拓展坞为例，一般需要耗用 7 个连接器，且一般情况下，接口数量愈多，连接器的耗用数量越多，因此随着公司数字信号拓展坞产品的销售占比提高，单位产品连接器采购量增长。

报告期内，公司单位产品线材采购数量减少，主要受产品形态变化的影响，具体原因，见本题“二、说明发行人产品产量递增而线材采购量递减的原因”的相关回复。

二、说明发行人产品产量递增而线材采购量递减的原因

报告期内，公司采购的线材可分为普通线材、双倍线。双倍线指已经将连接器与普通线材组装完成后的加工线束。由于公司采购的双倍线系以“个”为采购单位、普通线材以“米”为采购单位，为保证数据的可比性，以下将双倍线、普通线束均按照“米”进行折算，具体如下：

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	数量	金额 (万元)	数量	金额 (万元)	数量	金额 (万元)
双倍线（万米）	0.88	4.23	106.80	506.01	70.47	308.32
普通线材（万米）	485.03	757.29	543.71	984.40	478.37	790.26

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	数量	金额 (万元)	数量	金额 (万元)	数量	金额 (万元)
合计	485.91	761.52	650.51	1,490.42	548.84	1,098.58

报告期内，公司双倍线、普通线材合计采购数量逐年减少，各期合计分别为 548.84 万米、650.51 万米和 485.91 万米，线材采购数量总体呈现下降趋势，主要受产品形态变化影响：随着消费者对电子产品携带性的要求日益提高，公司新产品的外接线束长度呈现出短小、精致的趋势。

项目组对报告期内公司所销售的产品的 BOM 表进行核查，根据各型号产品 BOM 表对应的线材标准领用量，折算出报告期内所销售产品的线材理论领用总量，并与报告期内线材采购总量进行对比：

单位：万米

项目	三年合计数量	2019 年度		2018 年度		2017 年度
	长度	长度	变动幅度	长度	变动幅度	长度(万米)
外购线材数量	1,685.26	485.91	-25.30%	650.51	18.53%	548.84
线材理论耗用量	1,698.94	527.70	-11.77%	598.11	4.36%	573.13

如上表所示，报告期内，公司外购普通线材、双倍线总量与根据 BOM 折算出的线材理论耗用总量变动趋势一致，且报告期内外购线材总量与线材理论耗用总量基本一致。

三、说明精密结构件和模具生产量逐年上升而精密结构件采购量递减的原因

报告期内，公司向合并范围外供应商采购的精密结构件包括塑壳、铝壳、合金壳以及内架、防尘盖、导光柱等其他结构件，具体情况如下：

项目	2019 年			2018 年			2017 年		
	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)	单价 (元/个)
塑壳	367.21	204.54	0.56	389.46	212.24	0.54	1,201.11	437.85	0.36
铝壳	249.02	1,171.50	4.70	315.76	1,281.31	4.06	252.65	764.50	3.03
合金壳	0.32	1.20	3.77	1.02	14.97	14.66	-	-	-
内架、防尘盖、导光柱等其他结构件	611.52	49.80	0.08	1,061.94	63.72	0.06	1,011.27	78.12	0.08

项目	2019年			2018年			2017年		
	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)	单价 (元/个)
合计	1,228.08	1,427.04	1.16	1,768.19	1,572.24	0.89	2,465.03	1,280.46	0.52

其中内架、防尘盖、导光柱等其他结构件单位价值低、采购数量庞大，各期采购数量受客户产品需求差异影响较大。为保证各期精密结构件采购数量的可对比性，以下仅对塑壳、铝壳和合金壳的合计采购数量的变动原因进行分析：

报告期内，公司信号转换拓展产品的精密结构件一方面来源于子公司惠州耀盈自产，一方面来源于向合并范围外供应商进行采购。报告期内，惠州耀盈内供的信号转换拓展产品精密结构件以及信号转换拓展产品外购精密结构件的具体情况如下：

项目	2019年度		2018年度		2017年度	
	数量(万个)	占比(%)	数量(万个)	占比(%)	数量(万个)	占比(%)
外购外壳合计	616.55	24.38	706.25	25.60	1,453.76	63.37
塑壳	367.21	14.52	389.46	14.12	1,201.11	52.36
铝壳	249.02	9.85	315.76	11.45	252.65	11.01
合金壳	0.32	0.01	1.02	0.04	-	-
惠州耀盈内供外壳合计	1,912.87	75.62	2,052.31	74.40	840.30	36.63
塑壳	1,857.26	73.43	2,052.31	74.40	840.30	36.63
铝壳	55.61	2.20	-	-	-	-
合计	2,529.43	100.00	2,758.56	100.00	2,294.06	100.00

如上表所示，报告期内，随着惠州耀盈内供的外壳数量占比逐年上升，公司外购的精密结构件数量逐年减少。

四、说明产品单位能源消耗是否匹配，2017年单位耗电量显著较低的原因

报告期各期，公司的电力采购数量如下所示：

单位：万度

项目	2019年度	2018年度	2017年度
信号转换拓展产品	135.08	210.39	191.74

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
模具及精密结构件	327.40	290.68	105.20
合计	462.49	501.07	296.94

报告期各期，随着惠州耀盈生产经营规模的逐步扩大，公司为模具及精密结构件产品制造所发生的电力采购数量逐年增长；报告期内，公司为信号转换拓展产品所发生的电力采购数量的变动，主要受厂内自产半成品、成品数量的影响，有关公司信号转换拓展车间电力采购度数与厂内自产的半成品、成品数量的匹配关系如下：

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度
	数值	变动比例	数值	变动比例	数值
为信号转换拓展产品所发生的电力采购数量（万度）	135.08	-35.79%	210.39	9.73%	191.74
信号转换拓展产品厂内工单产量合计（万个）	1,384.48	-34.32%	2,108.06	15.92%	1,818.49
SMT 贴片数量（万个）	-	-100.00%	499.79	187.19%	174.03
双倍线加工数量（万个）	3.75	-89.05%	34.21	-55.75%	77.32
半成品组装数量（万个）	488.64	-19.05%	603.61	-15.51%	714.41
包装数量（万个）	892.09	-8.07%	970.44	13.80%	852.73

如上表所示，2018 年度，随着信号转换拓展产品厂内生产工单产量增加，为信号转换拓展产品所发生的电力采购数量相应增长；2019 年度，随着信号转换拓展产品厂内生产工单产量减少，为信号转换拓展产品所发生的电力采购数量相应减少。

（四）内核小组提出的主要问题、意见及落实情况

问题一、报告期各期末公司发出商品金额分别为 **1,120.94** 万元、**1,564.26** 万元和 **1,685.51** 万元，主要为针对内销客户的已发出未确认商品。请项目组说明：（1）发出商品函证的最新回函情况，未回函的，是否执行替代性核查程序；（2）发行人报告期内主要内销客户确认收货的周期以及是否保持一致性；（3）报告期各期末主要内销客户的发出商品与确认收货周期是否匹配。

【项目组回复】

一、发出商品函证的最新回函情况，未回函的，是否执行替代性核查程序

（一）发出商品函证的最新回函情况

报告期各期末，项目组对大额发出商品客户执行了异地存放存货函证程序，具体函证情况如下：

项目	2019/12/31	2018/12/31	2017/12/31
发出商品余额	1,685.51	1,564.26	1,120.94
发函金额	1,298.88	1,295.40	841.88
发函比例	77.06%	82.81%	75.10%
回函可确认金额	1,083.02	1,150.99	755.52
回函占发函金额比例	83.38%	88.85%	89.74%
回函占发出商品余额比例	64.25%	73.58%	67.40%

告期各期，发出商品发函率分别为 75.10%、82.81% 和 77.06%，对于公司各期末前五大发出商品客户中的外销客户，由于该类发出商品尚处于海关监管状态，因此无法通过执行客户函证程序予以确认，因此项目组未执行函证程序。

（二）未回函的，是否执行替代性核查程序

1、2017 年度发出商品函证替代程序

合并报表范围内公司名称	发出商品客户	金额（万元）	是否发函	是否回函	替代程序	可以确认金额（万元）
显盈科技	Startech.com	79.81	否	否	检查对应订单、发货单、报关单以及期后提单	79.81
合计		79.81				79.81

2、2018 年度发出商品函证替代程序

合并报表范围内公司名称	发出商品客户	金额（万元）	是否发函	是否回函	替代程序	可以确认金额（万元）
显盈科技	Startech.com	83.63	否	否	检查对应订单、发货单、报关单以及期后提单	83.63
合计		83.63				83.63

3、2019 年度发出商品函证替代程序

合并报表范围内 公司名称	发出商品客户	金额 (万元)	是否发函	是否 回函	替代程序	可以确 认金额 (万元)
惠州耀盈	深圳市大疆如影 科技有限公司	137.78	是	否	检查对应订单、发货 单以及期后对账单	137.78
显盈科技	Startech.com	61.65	否	否	检查对应订单、发货 单、报关单以及期后 提单	61.65
显盈科技	Ortronics	53.58	否	否	检查对应订单、发货 单、报关单以及期后 提单	53.58
合计		253.01				253.01

项目组执行了替代程序后，报告期各期末，合计可确认的发出商品金额占各期末发出商品余额的比例分别为 74.52%、78.93%和 79.27%。

二、发行人报告期内主要内销客户确认收货周期以及是否保持一贯性

公司的内销根据客户确认商品数量及结算金额的确认单进行收入确认。项目组获取了报告期各期前 5 大内销客户每个月份的确认单据，并对其确认时间、确认周期进行了检查，各期检查确认单客户的销售金额占内销金额的比重分别为 67.50%、56.77%和 63.63%。

经核查，公司与主要客户一般每月进行对账，即公司在客户确认商品数量及结算金额无误后在确认当月确认收入，对账周期稳定、具备一贯性。

三、报告期各期末主要内销客户的发出商品与确认收货周期是否匹配

每月客户按照其自身的验收、使用或者结算进度，对公司的已发货货物的商品数量及结算金额进行确认。因此，某一确认周期的客户收货数量并不均会在确认日予以确认，该确认日的确认数量需受客户的验收、使用或者结算进度影响。综上，公司主要客户发出商品发出周期与确认周期并不存在一一对应关系。

但一般而言，公司发出商品主要系各年度 11-12 月的发出货物形成，报告期各期末公司 11-12 月发出的货物占发出商品的比重均超过 90%，占比较高，公司不存在发出商品长期不确认结转的情况。

问题二、2019 年发行人销售、管理及研发部门人均工资上升，证明人力成本整体呈上升趋势，但是同期生产部门人均工资有所下降。项目组从生产流程优化、效率提高等方面解释了生产部门人均工资下降的原因，请进一步从生产部门的人员结构层面对人均工资的波动进行分析。

【项目组回复】

报告期内，按生产部门的人员结构划分的生产人员人均薪酬水平如下：

项目		2019 年度	2018 年度	2017 年度
生产管理人员	平均人数（个）	186	245	195
	薪酬（万元）	1,322.62	1,676.69	1,145.02
	人均薪酬（万元/个）	7.11	6.84	5.87
一线生产人员	平均人数（个）	567	767	675
	薪酬（万元）	2,684.57	3,884.98	3,072.40
	人均薪酬（万元/个）	4.73	5.07	4.55

报告期各期，随着社会平均工资水平的提升以及公司经营业绩的增厚，公司生产管理人员的人均薪酬逐年稳步增长，各期分别为 5.87 万元、6.84 万元和 7.11 万元。

2019 年度，公司一线员工人均薪酬减少主要受工人加班工时减少影响：2019 年度公司加大了工序外协的规模，此外生产精益化改革的深入实施使得公司的生产效率得以提升，两方面因素使得一线工人的加班工时得以减少，而公司系按照出勤小时与对应的工时单价与一线生产人员结算月薪，因此随着加班工时减少，一线生产人员的人均薪酬有所下降。

（五）与其他证券服务机构出具专业意见存在的差异及解决情况

本保荐机构对本项目相关的其他证券服务机构出具的专业意见进行了核查，各证券服务机构出具的专业意见与本保荐机构的判断不存在重大差异。

三、保荐机构关于审核重点关注事项的核查情况和意见

(一) 发行人股份有限公司设立和整体变更程序是否曾经存在瑕疵

1、情况说明

2016年6月2日，显盈有限全体股东签订了《发起人协议》，一致同意将显盈有限整体变更为股份有限公司；同意公司以2016年3月31日经天健所审计的净资产33,752,407.08元为基础，按1:0.89的比例折为3,000万股，每股面值为1元，其余净资产3,752,407.08元计入资本公积。

2016年7月5日，显盈科技就本次整体变更事项在深圳市市场监督管理局办理了工商变更登记。本次整体变更完成后，显盈科技的股权结构如下表所示：

序号	股东名称	出资方式	持股数量（万股）	持股比例（%）
1	林涓	净资产折股	1,350.00	45.00
2	肖杰	净资产折股	600.00	20.00
3	陈世华	净资产折股	450.00	15.00
4	珠海凯盈	净资产折股	600.00	20.00
合计			3,000.00	100.00

股东在整体变更过程中涉及个人所得税的缴纳情况如下：

(1) 自然人股东已缴纳个人所得税或已办理5年延期缴纳个人所得税的备案

发行人本次整体变更为股份公司存在盈余公积和未分配利润转增股本的情况，自然人股东陈世华已就直接持股部分缴纳了个人所得税30.00万元；林涓、肖杰直接持股应缴纳的个人所得税分别为90.00万元和40.00万元，已于2018年7月20日取得了国家税务总局深圳市税务局出具的编号为61440306007001225号《个人所得税分期缴纳备案表（转增股本）》，本次整体股份改制涉及个税缴纳方式为在第五年一次缴纳，缴税截止时间为2021年6月30日。

(2) 珠海凯盈合伙人个人所得税缴纳情况

发行人整体变更时，珠海凯盈的合伙人应缴纳的个人所得税暂未缴纳，并且未办理个人所得税分期缴纳备案。

截至 2020 年 8 月 18 日，珠海凯盈已代扣代缴珠海凯盈合伙人中的上述发行人董事、高管在发行人整体变更过程中相关的个人所得税，并已取得国家税务总局珠海市横琴新区税务局出具的完税证明，上述发行人董事、高管不存在因发行人整体变更事宜而被税务部门行政处罚的风险。

(3) 相关股东就未依法足额缴纳个人所得税出具承诺函

相关股东林涓、肖杰已就公司整体股份改制相关税费出具承诺：如果因公司整体变更为股份有限公司盈余公积和未分配利润转增股本的事项，受到任何税款追缴或处罚，本人将全额承担该等追缴或处罚。

2、披露情况

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、（三）设立和整体变更程序的情况说明”中予以披露。

3、保荐机构的核查意见

经核查，保荐机构认为：显盈有限整体变更为股份公司过程中，自然人股东林涓、肖杰已就其直接持股部分办理分期缴纳个人所得税的备案；发行人整体变更时，珠海凯盈合伙人未缴纳个人所得税，亦未办理个人所得税分期缴纳备案，截至 2020 年 8 月 18 日，珠海凯盈已代扣代缴相关个人所得税，已取得国家税务总局珠海市横琴新区税务局出具的完税证明，相关股东林涓、肖杰承诺若因此受到任何税款追缴或处罚，将全额承担该等追缴或处罚。截至本保荐工作报告出具之日，发行人或者相关股东林涓、肖杰未因上述情形受到过行政处罚，上述情形不构成重大违法行为；上述情形存在被处罚风险，股东承诺将全额承担该等追缴或处罚；上述情形不会构成发行人首发的法律障碍。

（二）发行人设立以来历次股权变动过程是否曾经存在瑕疵或者纠纷

1、情况说明

（1）未履行必要的验资程序

2011年6月29日，林涓和肖杰签署《深圳市显盈电子科技有限公司章程》，约定出资100万元人民币设立公司，其中林涓出资85万元，持股85%；肖杰出资15万元，持股15%。根据中国工商银行深圳塘尾支行于2011年6月28日出具的编号为“深B00014390”《资信证明书（正本）》，林涓实缴出资85万元、肖杰实缴出资15万元，出资方式为货币。

2012年10月25日，显盈有限召开股东会会议，同意显盈有限增加注册资本200万元，注册资本由100万元增加至300万元，其中林涓认缴出资170万元，肖杰认缴出资30万元。根据中国工商银行深圳塘尾支行于2012年11月7日出具的编号为“深B00064578”的《资信证明书（正本）》，显盈有限此次增资的出资形式为货币，其中林涓实缴出资170万元，肖杰实缴出资30万元。

根据《中华人民共和国公司法》《2005年修订》第二十九条“股东缴纳出资后，必须经依法设立的验资机构验资并出具证明”。显盈有限上述设立及增资时未聘请验资机构验资并出具验资报告。

天健所已于2020年3月16日出具编号为天健验[2020]7-31号的《设立验资报告》、[2020]7-32号的《增资验资报告》，对发行人设立及增资时的出资情况进行补充验资。

（2）存在股权代持情形

①权代持的产生

2011年7月，显盈有限成立时，林涓出资85万元，其中林涓作为名义股东代实际股东陈世华认缴出资20万元，占显盈有限的股权比例为20%。林涓与陈世华于2011年4月签订《股权代持协议》，协议约定陈世华委托林涓作为自己对显盈有限20万元出资的名义股东，代为行使股东权利。

陈世华基本情况如下：

陈世华先生，1973年生，中国国籍，无永久境外居留权，本科学历。1997年3月至2003年6月就职于富弘精密组件（深圳）有限公司，担任工程与市场课长；2003年9月至2004年7月就职于东莞莫仕连接器有限公司，担任工程师；2004年8月至2005年6月就职于富弘精密组件（深圳）有限公司观澜分厂，担任项目部课长；2005年7月至2016年7月任职于伟创力信息技术（深圳）有限公司，担任采购总监；2016年7月至2018年4月，待业；2018年4月至2018年10月就职于霍尔果斯高岩信息技术服务有限公司，担任执行董事兼总经理；2018年11月起就职于深圳市联业和实业有限公司，担任执行董事兼总经理。

陈世华担任显盈科技的股东期间（即2011年7月至2017年12月），陈世华任职于伟创力信息技术（深圳）有限公司。根据陈世华与伟创力信息技术（深圳）有限公司签订的《劳动合同》、《雇员机密资料及发明协议书》、《员工确认书》，陈世华与其任职单位不存在竞业禁止或投资限制的约定，投资发行人未违反相关约定，陈世华不存在不适合成为发行人股东的情形。

②股权代持的持续

2012年11月，显盈有限的注册增加至300万元；2014年4月，显盈有限注册资本增加至600万元；2015年9月，显盈有限注册增加至1,000万元；2015年12月，显盈有限注册资本增加至2,000万元。在上述历次增资中，林涓均代陈世华同比例对显盈有限进行增资。

据陈世华与林涓分别于2012年10月25日、2014年4月23日、2015年9月24日、2015年12月16日签订的《股权代持协议之补充协议》，在显盈有限2011年至2015年的历次增资中，陈世华委托林涓为其代持显盈有限20%的股权。陈世华始终通过林涓持有显盈有限20%的股权。

③股权代持的解除

2015年12月29日，显盈有限召开股东会会议，同意林涓将其持有的显盈有限15%的股权以1元/注册资本的价格转让给陈世华，转让金额为300万元；同意林涓将其持有的显盈有限5%的股权以1元/注册资本的价格转让给肖杰，转让金额为100万元；同意林涓将其持有的显盈有限20%的股权以1元/注册资本的价格转让给珠海凯盈投资合伙企业（有限合伙），转让金额为400万元。

2015年12月31日，林涓与陈世华、珠海凯盈投资合伙企业（有限合伙）、肖杰签订了《股权转让协议书》，并由深圳联合产权交易所出具《股权转让见证书》。

上述股权转让完成后，陈世华直接持有显盈有限15%的股权，通过珠海凯盈间接持有显盈有限5%的股权，合计持有显盈有限20%的股权，至此股权代持行为完全解除。

陈世华以直接持股和间接持股相结合的方式解除代持的原因为：2015年12月，显盈有限拟设立员工持股平台，林涓、肖杰、陈世华共同出资设立珠海凯盈，陈世华出资200万元持有珠海凯盈25%的份额。各原始股东共同在持股平台持股，有利于保持公司直接股东及间接股东股权结构的相对稳定，也有利于公平对待各股东。因此，陈世华当时以直接持股与间接持股相结合的方式解除代持。

④关于股权代持的确认

2016年6月1日，林涓与陈世华出具《关于股权代持情况的声明及确认函》，确认自双方于2011年4月6日签订《股权代持协议》至股权代持还原之前，陈世华一直持有公司20%的股权，对公司享有一切实际的股东权利和股东义务，所有涉及股东权利及义务的相关事宜，均系林涓在陈世华的授权下代其行使。林涓及陈世华就委托持股事宜不存在任何法律纠纷及潜在纠纷；股权代持关系的形成及变化、解除均系双方真实意思，合法有效，在股权代持期间及解除股权代持后，双方未曾因股权代持及转让事宜与对方、公司及公司其他股东发生纠纷或潜在纠纷，亦不存在因上述股权代持及股权转让违反相关法律法规受到有关部门处罚的情形；各方保证上述内容的真实性、准确性，如有不实，将承担由此产生的一切法律责任。

根据对陈世华及林涓的访谈确认，其股份代持款为陈世华和林涓先前合伙经商所得，由林涓直接出资到公司，陈世华出资的资金均为其本人合法所有。不存在其他委托持股、代为出资等情形，出资真实有效。在2011年7月至2015年12月，公司未曾进行分配股利，不存在股利分配资金的情况。

2、披露情况

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、（三）设立和整体变更程序的情况说明”中予以披露。

3、保荐机构的核查意见

经核查，保荐机构认为：

（1）显盈有限的历次出资过程中，存在未经验资机构验资的情形，不符合当时有效的《公司法》的规定，但显盈有限未提交验资报告符合《深圳市市场监督管理局关于鼓励社会投资促进经济发展方式转变的若干实施意见的通知》及《深圳经济特区商事登记若干规定》的地方规范性文件的规定，鉴于该等股东出资已经银行回单确认，且天健所已经对显盈有限应验资而未验资的股东出资情况出具了《设立验资报告》及《增资验资报告》，因此未经验资不影响股东出资的真实性、有效性；上述情形不构成发行人首发的法律障碍。

（2）林涓与陈世华建立的股权代持关系均为双方真实意思表示，且均确认该股权代持关系已解除。双方不存在因该股权代持关系形成及解除而发生纠纷或潜在的情况，亦不存因股权代持违反相关法律规受到有部门处罚的情形。截至本保荐工作报告出具之日，林涓与陈世华相关代持协议已全部解除，发行人不存在股权持股、信托持股的情形；上述情形不构成发行人首发的法律障碍。

（三）发行人是否存在境外、新三板上市/挂牌情况

1、情况说明

（1）2017年3月，在全国中小企业股份转让系统挂牌公开转让

2016年6月20日，显盈科技召开创立大会暨第一次股东大会，会议审议通过了《关于申请公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让、公司股票采取协议转让方式的议案》、《授权公司董事会全权办理申请公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让、公司股票采取协议转让方式相关事宜的议案》等议案。

2017年1月23日，全国中小企业股份转让系统有限责任公司出具编号为“股

转系统函[2017]499号”的《关于同意深圳市显盈科技股份有限公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌的函》，同意显盈股份在全国中小企业股份转让系统挂牌，转让方式为协议转让。

2017年3月1日，公司股票正式在股转系统挂牌并公开转让，证券代码870903，证券简称“显盈科技”。

(2) 2019年7月，终止在全国中小企业股份转让系统挂牌

2019年6月4日，显盈科技召开第一届董事会第二十二次会议，并于2019年6月20日召开2019年第一次临时股东大会，分别审议并通过了《关于申请公司股票在全国中小企业股份转让系统终止挂牌的议案》、《关于申请公司股票终止挂牌对异议股东权益保护措施的议案》、《关于提请股东大会授权董事会全权办理公司申请股票终止挂牌相关事宜的议案》等相关议案。

2019年7月26日，全国中小企业股份转让系统有限责任公司出具股转系统函[2019]【3375】号《关于同意深圳市显盈科技股份有限公司股票终止在全国中小企业股份转让系统挂牌的函》，同意公司股票（证券代码：870903，证券简称：显盈科技）自2019年7月31日起终止在全国中小企业股份转让系统挂牌。

(3) 信息披露差异

本次申报文件披露的信息与在新三板挂牌期间披露的公开转让说明书、定期报告存在差异的主要情况如下：

①员工人数差异

本次申请发行人披露的2017年末和2018年末在册员工人数存在差异，本次申报文件披露的2017年和2018年年末员工人数分别为1,144人和892人，与新三板挂牌期间信息披露的差异人数分别为1人和16人。

②关联交易

A、与深圳市酷方科技有限公司的关联交易

深圳市酷方科技有限公司系公司监事林望之配偶杨佳俊曾经持股99%的企业，已于2017年6月将全部股权转让，而林望于2018年5月开始担任公司监事。

本次申报文件将与深圳市酷方科技有限公司的交易作为关联交易披露，与发行人 2017 年年度报告披露存在差异。2017 年，发行人与深圳市酷方科技有限公司的关联交易金额为 19.13 万元。

B、与深圳市联业和实业有限公司的关联交易

深圳市联业和实业有限公司系公司前股东陈世华自 2018 年 11 月起直接持股 99% 的企业，陈世华已于 2017 年 12 月将所持公司全部股权转让。本次申报文件将与深圳市联业和实业有限公司的交易作为关联交易披露，与发行人 2017 年年度报告和 2018 年年度报告披露存在差异。2017 年和 2018 年，发行人与深圳市联业和实业有限公司的关联交易金额分别为 19.71 万元和 3.73 万元。

C、与惠州市志合精密部件有限公司的关联交易

惠州市志合精密部件有限公司系公司曾经的监事田维一的配偶唐兵伟持有 65% 股份的企业，田唯一自 2018 年 5 月之后不再担任公司监事。本次申报文件将与惠州市志合精密部件有限公司的交易作为关联交易披露，与发行人 2018 年年度报告披露存在差异。2018 年，发行人与惠州市志合精密部件有限公司的关联交易金额为 566.85 万元。

D、受让商标

香港显盈有限公司系公司控股股东、实际控制人林涓持股 30% 并担任董事的公司，已于 2016 年 11 月 11 日注销。香港显盈注销后于 2019 年 4 月将其持有的两项商标权无偿转让给公司，因香港显盈已注销，所以由香港显盈的股东林涓和张怀军签署转让协议。

本次申报文件将上述交易作为关联交易披露，公司新三板挂牌期间未公告。

③财务数据的主要差异

本次申报文件与 2017 年年度报告和 2018 年年度报告披露的财务数据存在部分差异，请参见本节“（二十三）报告期内是否存在会计差错更正”的情况说明。

(4) 发行人挂牌期间的合法合规情况

在股份转让系统挂牌期间，发行人在挂牌期间及摘牌程序合法、合规，未受到处罚。

2、披露情况

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“四、在其他证券市场上市/挂牌的情况”中予以披露。

3、保荐机构的核查意见

经核查，保荐机构认为：发行人在挂牌期间及摘牌程序合法、合规，未受到处罚；发行人已在招股说明书中披露招股说明书与新三板挂牌期间信息披露的主要差异情况。

(四) 发行人为新三板挂牌、摘牌公司或 H 股公司的，是否存在因二级市场交易产生新增股东的情形

1、情况说明

在股份转让系统挂牌期间，发行人不存在新增持股 5% 以上的股东的情形。

2、保荐机构的核查意见

经核查，保荐机构认为：在股份转让系统挂牌期间，发行人不存在新增持股 5% 以上的股东的情形。

(五) 发行人及发行人控股股东、实际控制人、控股子公司、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员是否存在可能对发行人产生重大影响的诉讼或仲裁事项

1、情况说明

(1) 基本案情

2019 年 11 月，子公司惠州耀盈向东莞市第一人民法院提起诉讼：请求法院判决东莞仁海科技股份有限公司支付其从 2017 年至 2019 年拖欠的货款 147.03 万元及逾期利息 6.79 万元。惠州耀盈同时提出财产保全申请，同月法院冻结了

东莞仁海科技股份有限公司银行账户金额 153.82 万元。

2019 年 12 月，东莞仁海科技股份有限公司向东莞市第一人民法院提起诉讼：请求法院判决惠州耀盈赔偿损失 61.18 万元并退还模具费 39.60 万元。东莞仁海科技股份有限公司同时提出财产保全申请，同月法院冻结了惠州耀盈 100.08 万元。

(2) 受理情况

2019 年 11 月 20 日，东莞市第一人民法院出具“(2019)粤 1971 财保 1040”号《受理案件通知书》，决定立案审理惠州耀盈起诉东莞仁海科技股份有限公司一案。

2020 年 3 月 20 日，东莞市第一人民法院出具传票，传唤惠州耀盈到东莞市第一人民法院石排人民法院审议“(2020)粤 1971 民初 4297”号承揽合同纠纷案。

2020 年 10 月 16 日，东莞市第一人民法院出具“(2020)粤 1971 民初 1682、4297 号”《民事调解书》。经东莞市第一人民法院主持调解，惠州耀盈和东莞仁海科技股份有限公司双方一致同意放弃两案诉讼请求，并向法院提交解除对方保全申请书。东莞仁海科技股份有限公司应于其账户解封后的三个工作日内向惠州耀盈支付人民币 110.00 万元。上述民事调解书已于 2020 年 10 月 16 日生效。

2、披露情况

发行人已在招股说明书“第十一节 其他重要事项”之“三、诉讼、仲裁或违法违规情况”中予以披露。

3、保荐机构的核查意见

经核查，保荐机构认为发行人上述纠纷涉及金额相对于发行人的资产规模、收入和利润占比较小，不会对发行人的生产经营造成重大影响，不会对本次发行上市构成实质性障碍。除上述情况外，发行人及其子公司不存在对其他可能对发行人可能产生较大影响的诉讼或仲裁事项。

截至本保荐工作报告出具之日，发行人控股股东、实际控制人、控股子公司，

发行人董事、监事、高级管理人员及其他核心人员不存在可能对发行人产生重大影响的重大诉讼或仲裁事项。

（六）发行人的董事、高级管理人员最近 2 年是否发生变动

1、情况说明

最近 2 年内，发行人董事、高级管理人员的变化如下：

2018 年 6 月初，公司董事会为第一届董事会，成员包括：林涓、肖杰、陈盈梅、张晓、宋煜。2019 年 9 月 16 日，公司召开 2019 年第二次临时股东大会，审议通过《关于公司董事会换届选举的议案》，选举林涓、肖杰、宋煜、郝颖、祁丽为公司第二届董事会董事，其中，郝颖、祁丽为独立董事。因公司新增独立董事，涉及董事席位问题，陈盈梅、张晓辞去董事，陈盈梅仍在公司任副总经理，张晓为外部董事，上述变化对发行人生产经营未产生重大不利影响。

2018 年 6 月初，公司高级管理人员包括：总经理肖杰，副总经理兼董事会秘书宋煜，副总经理陈盈梅，副总经理罗勇，财务总监陈英滢。2018 年 12 月，罗勇因离职辞去副总经理职务。2019 年 9 月 16 日，公司召开第二届董事会第一次会议，继续聘任肖杰为总经理；继续聘任宋煜、陈盈梅为副总经理；聘任陈英滢为财务总监兼董事会秘书。上述变化对发行人生产经营未产生重大不利影响。

报告期内，公司董事、高级管理人员变动人数为两人，占董事、高级管理人员总人数的比例为 2/7，比例较小。

2、披露情况

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“六（六）、发行人主营业务、控制权、管理团队稳定”中予以披露。

3、保荐机构的核查意见

经核查，保荐机构认为：最近 2 年发行人的董事、高级管理人员未发生重大不利变化。

（七）发行人是否披露穿透计算的股东人数

1、情况说明

截至本保荐工作报告出具之日，发行人直接持股股东合计 12 名。其中自然人股东 11 名，非自然人股东 1 名。其中，非自然人股东珠海凯盈的合伙人结构如下表所示：

序号	股东名称	在本公司担任的职务	出资金额 (万元)	持有合伙企业份额 (%)
1	林涓	董事长	162.67	40.67
2	肖杰	董事、总经理	100.00	25.00
3	文贤杰	/	66.67	16.67
4	张东平	/	33.33	8.33
5	陈盈梅	副总经理	13.33	3.33
6	宋煜	董事、副总经理	6.67	1.67
7	陈英滢	财务总监、董事会秘书	6.67	1.67
8	何戎	/	6.67	1.67
9	陈东	销售总监	4.00	1.00
合计			400.00	100.00

其中，珠海凯盈合伙人林涓、肖杰为公司直接股东。

经穿透计算，发行人股东人数合计 18 人，未超过 200 人。

2、披露情况

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“九、（八）发行人股东人数不超过 200 人”中予以披露。

3、保荐机构的核查意见

经核查，保荐机构认为：发行人披露穿透计算的股东人数未超过 200 人。

(八) 发行人是否存在申报前已经制定或实施的股权激励

1、情况说明

(1) 基本情况

珠海凯盈系持有发行人 5% 以上股份的主要股东，2016 年 6 月 13 日，林涓分别与陈盈梅、罗勇、宋煜、陈英滢、陈东、刘丽平签订《股权激励（限制性股权）协议书》。截至本保荐工作报告出具之日，珠海凯盈的激励员工间接认购显盈科技股权情况如下：

序号	股东名称	在发行人处担任的职务	出资金额 (万元)	持有合伙企业份额 (%)
1	林涓	董事长	162.67	40.67
2	肖杰	董事、总经理	100.00	25.00
3	陈盈梅	副总经理	13.33	3.33
4	宋煜	董事、副总经理	6.67	1.67
5	陈英滢	财务总监、董事会秘书	6.67	1.67
6	陈东	销售总监	4.00	1.00

①本次份额转让的基本情况

2016 年 6 月 13 日，珠海凯盈出资额调减至 400 万元，各合伙人出资额同比例调减。同日，林涓分别与陈盈梅、罗勇、宋煜、陈英滢、陈东、刘丽平签订《合伙企业出资转让协议书》，进行如下转让：

转让方	受让方	转让份额 (万份)	对应转让显 盈注册资本 (万元)	交易金额 (万元)	交易单价(对 应显盈)(元/ 注册资本)	显盈有限每股净资 产(2016年6月30 日,股改前2,000 万元注册资本)
林涓	陈盈梅	13.33	13.33	23.73	1.78	1.78
	罗勇	13.33	13.33	23.73	1.78	1.78
	宋煜	6.67	6.67	11.87	1.78	1.78
	陈英滢	6.67	6.67	11.87	1.78	1.78
	陈东	10.00	10.00	17.80	1.78	1.78
	刘丽平	10.00	10.00	17.80	1.78	1.78
合计		60.00	60.00	106.80	1.78	1.78

②本次份额转让的定价依据

本次份额转让的定价依据为珠海凯盈持有的显盈有限的净资产。根据天健会计师事务所出具的《审计报告》（天健审〔2016〕7-472号），截至2016年6月30日，显盈有限经审计的净资产为3,552.97万元，珠海凯盈每份额对应的净资产为1.78元。本次份额转让的价格为每份额1.78元。本次转让定价公允，因此未确认股份支付。

③本次份额转让未确认股份支付的依据充分

本次份额转让参考显盈有限的净资产定价，定价公允，因此未确认股份支付的依据充分。

对于2016年6月珠海凯盈份额转让，假设按2016年度扣除非经常性损益后归属母公司股东的净利润10倍PE作为公允价值计算，涉及股份支付费用为407.32万元 $((1,579.54 * 10 * 3.33\%) - 118.67)$ （注：2016年6月，员工通过珠海凯盈受让3.33%股份，转让价格为118.67万元）。

股改前，发行人共进行两次股权激励，合计801.96万元（肖杰受让10%股权涉及股份支付费用394.64万元，2016年6月陈盈梅等合伙人受让林涓珠海凯盈份额涉及股份支付费用407.32万元）。截至股改基准日2016年3月31日，显盈有限未分配利润为1,118.56万元，因此，若确认股份支付不会导致发行人股改时点未分配利润为负。

（2）员工入伙与退伙情况说明

①2015年12月9日，林涓、肖杰、陈世华签订了《珠海凯盈投资合伙企业（有限合伙）合伙协议》（以下简称“《合伙协议》”），同意设立珠海凯盈。

②2016年6月13日，林涓分别与陈盈梅、罗勇、宋煜、陈英滢、陈东、刘丽平签订《合伙企业出资转让协议书》，同意林涓将其所持有的合伙企业份额转让给上述员工。

③2017年9月，刘丽平从显盈科技离职，故于2017年9月13日与林涓签订《财产份额转让协议》，同意刘丽平将其所持有的合伙企业全部份额转让给林

涓，从而退出珠海凯盈。

④2018年12月，罗勇从显盈科技离职，故于2019年6月12日与林涓签订《财产份额转让协议》，同意罗勇将其所持有的合伙企业全部份额转让给林涓，从而退出珠海凯盈。

(3) 股份锁定期

2016年6月13日，林涓分别与陈盈梅、罗勇、宋煜、陈英滢、陈东、刘丽平签订《股权激励（限制性股权）协议书》，约定条款如下：

A、本协议的限制性股权的锁定期：自限制性股权授予之日起至乙方获授的限制性股权全部解锁或回购注销之日止，最长不超过三年。

B、本次限制性股权授予日为：上述合伙份额（实缴出资）完成转让，凯盈投资工商变更登记手续之日。

C、本协议的限制性股权的锁定期和解锁期：乙方从本计划获授的股权被禁止转让的期限，该期间自乙方被授予股权至该股权解锁或者甲方回购之日止。本计划的锁定期为24个月，自授予日之次日开始起算。锁定期内，乙方不得有以下行为：

- a.向凯盈投资合伙人以外的人转让合伙份额；
- b.要求凯盈投资转让公司股份；
- c.从凯盈投资退伙或减少出资；
- d.要求林涓收购合伙份额；
- e.以合伙份额或其对应的公司股份设定担保、偿还债务或用于出资；
- f.从事其他违反锁定期的行为。

本计划通过后，乙方受让的凯盈投资合伙份额自上述锁定期满后可以分期开始解锁。具体解锁安排如下：

解锁安排	解锁期	可解锁占限制性股权数量比例
第一次解锁	自锁定期届满之日后的首个交易日	60%

解锁安排	解锁期	可解锁占限制性股权数量比例
第二次解锁	自锁定期届满之日起 12 个月后的首个交易日	40%

(4) 人员离职后的股份处理

根据《股权激励（限制性股权）协议书》约定条款，乙方自锁定期（24 个月）届满之日后的首个交易日起可解锁 60% 的股权，自锁定期（24 个月）届满之日起 12 个月后的首个交易日可解锁 40% 的股权。锁定期内股权激励对象的离职及股份处理情况如下：

①由于刘丽平于 2017 年 9 月主动离职，未过 24 个月的锁定期，故依据《深圳市显盈电子科技有限公司股权激励（限制性股权）协议书》约定的方式由林涓回购全部份额。

②由于罗勇于 2018 年 12 月主动离职，届满 24 个月的锁定期且未过 36 个月的锁定期，故依据《深圳市显盈电子科技有限公司股权激励（限制性股权）协议书》约定的方式由林涓进行回购尚未解锁的全部份额。

截至 2019 年 6 月末，上述股权激励已全部实施完毕。发行人不存在正在实施的股权激励。

2、披露情况

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十、（九）发行人正在执行的股权激励及相关安排”中予以披露。

3、保荐机构的核查意见

经核查，保荐机构认为：发行人直接股东的持股变动不涉及股权激励；珠海凯盈的有限合伙人向公司员工转让出资份额涉及股权激励；股权激励的公允价值确定方式合理，不涉及股份支付；发行人股权激励实施过程合法合规，且已执行完毕；股权激励的实施对公司经营状况、财务状况未产生重大影响，未影响公司的控制权。

(九) 发行人报告期内是否存在应缴未缴社会保险和住房公积金的情形

1、情况说明

(1) 社会保险和住房公积金缴纳差异及原因

报告期各期末，公司社会保险与住房公积金的缴纳人数情况如下：

年份	项目	缴纳人数(人)	员工人数(人)	差异人数(人)	差异原因
2020 年末	养老保险	0	969	969	根据《人力资源社会保障部 财政部 税务总局关于阶段性减免企业社会保险费的通知》(人社部发[2020]11号)及《人力资源社会保障部 财政部 税务总局关于延长阶段性减免企业社会保险费政策实施期限等问题的通知》(人社部发[2020]49号)，2020年2月至2020年12月，三项社会保险(养老保险，失业保险、工伤保险)单位缴纳部分享受免征的政策。
	医疗保险	937	969	32	28人新入职手续未办理完毕；4人超购买年龄
	生育保险	937	969	32	28人新入职手续未办理完毕；4人超购买年龄
	工伤保险	0	969	969	根据《人力资源社会保障部 财政部 税务总局关于阶段性减免企业社会保险费的通知》(人社部发[2020]11号)及《人力资源社会保障部 财政部 税务总局关于延长阶段性减免企业社会保险费政策实施期限等问题的通知》(人社部发[2020]49号)，2020年2月至2020年12月，三项社会保险(养老保险，失业保险、工伤保险)单位缴纳部分享受免征的政策。
	失业保险	0	969	969	根据《人力资源社会保障部 财政部 税务总局关于阶段性减免企业社会保险费的通知》(人社部发[2020]11号)及《人力资源社会保障部 财政部 税务总局关于延长阶段性减免企业社会保险费政策实施期限等问题的通知》(人社部发[2020]49号)，2020年2月至2020年12月，三项社会保险(养老保险，失业保险、工伤保险)单位缴纳部分享受免征的政策。
	住房公积金	935	969	34	28人新入职手续未办理完毕；4人超购买年龄；1人系统姓名登记错误；1人未购买。
2019 年末	养老保险	782	911	129	17人新入职手续未办理完毕；2人超购买年龄；110人未购买

年份	项目	缴纳人数(人)	员工人数(人)	差异人数(人)	差异原因
	医疗保险	809	911	102	17 人新入职手续未办理完毕；2 人超购买年龄；83 人未购买
	生育保险	809	911	102	
	工伤保险	809	911	102	
	失业保险	809	911	102	
	公积金	792	911	119	17 人新入职手续未办理完毕；2 人超购买年龄；4 人系统姓名登记错误；96 人未购买
2018 年末	养老保险	312	892	269	18 人新入职手续未办理完毕；4 人到达退休年龄；1 人境外户籍；557 人未购买。
	医疗保险	623	892	269	18 人新入职手续未办理完毕；4 人到达退休年龄；1 人境外户籍；246 人未购买。
	生育保险	623	892	269	
	工伤保险	623	892	269	
	失业保险	623	892	250	
	公积金	55	892	837	8 人新入职手续未办理完毕；4 人到达退休年龄；1 人境外户籍；10 人异地参保；814 人未购买。

报告期内，发行人存在未为全部员工缴纳社会保险和住房公积金的情况。根据发行人及其子公司所在地的社会保险主管机关及公积金管理中心出具的相关证明，发行人及其子公司报告期内不存在受到社会保险和住房公积金管理部门行政处罚的情形。

报告期内，发行人积极推动全员公积金制度，公司社保逐步规范，员工缴纳意识逐步加强，社会保险及住房公积金的缴纳比例总体呈上升趋势。

(2) 报告期各期应缴未缴的具体金额及对发行人利润总额的影响

按照各月在职人数测算欠缴的社保、住房公积金金额，欠缴金额如下：

① 欠缴的社保金额

单位：万元

月份	2020 年	2019 年	2018 年
1 月	7.89	25.64	37.45
2 月	1.79	30.34	31.98

月份	2020年	2019年	2018年
3月	2.87	29.81	43.42
4月	2.84	30.28	45.34
5月	2.77	34.23	45.91
6月	2.95	30.87	46.45
7月	2.22	28.26	48.99
8月	3.01	26.75	43.91
9月	1.61	26.42	40.78
10月	1.44	29.04	39.81
11月	1.46	27.69	40.04
12月	1.71	7.98	33.89
欠缴金额合计	32.55	327.32	497.95

注：2020年因疫情影响，从二月份开始减免养老保险、失业保险、工伤保险

②欠缴的住房公积金金额

单位：万元

月份	2020年	2019年	2018年
1月	2.54	12.41	15.70
2月	2.33	12.73	13.43
3月	5.09	13.56	17.47
4月	4.35	13.78	18.30
5月	3.73	13.90	18.70
6月	4.23	13.78	18.66
7月	5.97	13.66	19.88
8月	6.20	13.26	18.62
9月	4.97	13.33	17.58
10月	4.88	14.19	17.22
11月	5.02	12.26	17.25
12月	5.49	3.77	15.17
欠缴金额合计	54.80	150.63	208.00

③欠缴金额对发行人净利润的影响较小

报告期内应缴未缴的社会保险和住房公积金的具体金额以及对发行人经营业绩的影响如下表所示：

单位：万元

项目	2020年	2019年	2018年
社保欠缴金额	32.55	327.32	497.95
公积金欠缴金额	54.80	150.63	208.00
欠缴金额合计	87.36	477.95	705.95
利润总额	7,653.90	5,889.44	2,749.99
欠缴金额占利润总额的比例	1.14%	8.12%	25.67%

经测算，公司报告期内应补缴的社会保险及住房公积金金额占净利润的比例总体呈下降趋势，2019年和2020年占比较低。

④发行人全员缴纳社保公积金后仍然符合上市条件

发行人2019年度、2020年度扣除非经常性损益前后孰低的归属于母公司所有者的净利润分别为5,078.43万元和6,491.15万元，合计11,569.58万元。

如发行人全员缴纳社会保险和住房公积金，2019年度、2020年度欠缴金额合计为565.31万元（所得税前），扣除后最近两年净利润仍超过5,000万元，符合《深圳证券交易所创业板股票上市规则》第2.1.2条第（一）项“最近两年净利润均为正，且累计净利润不低于5,000万元”的上市条件。

（3）实际控制人关于社会保险、住房公积金事项的承诺

公司实际控制人林涓承诺：“若公司及其子公司将来被有权机构追缴全部或部分应缴未缴的社会保险费用、住房公积金费用或因此受到任何处罚、损失，本人将承担由此产生的全部费用，在公司及其子公司必须先行支付相关费用的情况下，本人将及时向公司及其子公司给予全额补偿，以确保公司及其子公司不会因此遭受任何损失。”

（4）无违规证明文件

根据深圳市社会保险基金管理局出具的证明文件，发行人在报告期内无因违

反社会保险法律、法规或者规章而被行政处罚的记录；根据惠州市社会保险基金管理局出具的证明文件，报告期内，惠州显盈、惠州耀盈均有在惠州市参加养老、工伤、医疗和失业保险。

根据深圳市住房公积金管理中心出具的证明文件及发行人书面确认，报告期内，未发现发行人因违法违规而被该中心处罚的情况；根据惠州市住房公积金管理中心出具的证明文件及发行人书面确认，截至 2020 年 12 月 31 日，惠州显盈、惠州耀盈不存在因违反住房公积金管理有关法律法规而被处罚的记录。

2、披露情况

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十一、（三）社会保险和住房公积金缴纳情况”中予以披露。

3、保荐机构的核查意见

经核查，保荐机构认为：报告期内，发行人及其子公司不存在因违反劳动保障及住房公积金方面的法律、法规和规范性文件而被处罚的情况；发行人及其子公司报告期内存在社会保险费和住房公积金缴纳不规范的情形，该等行为不属于重大违法行为，且实际控制人已出具相应承诺，该等不规范情形不构成首发的法律障碍。

（十）发行人是否披露行业主要法律法规政策对发行人经营发展的影响

1、情况说明

（1）行业主管部门和监管体制

公司主营业务为信号转换拓展产品的研发、生产和销售，所处行业的管理体制主要为国家宏观指导及协会自律管理下的市场竞争体制，各企业面向市场自主经营。行业主管部门为中华人民共和国工业和信息化部，自律组织为中国电子商务会。

工信部主要负责拟定并实施行业规划、产业政策和技术标准；推动重大技术装备发展和自主创新；指导推进信息化建设等。此外，工信部亦承担行业宏观调控及行政管理职能，不定期发布行业产业政策及对本行业的发展进行宏观调控。

中国电子商会系全国从事消费电子及信息化产品生产销售的企业及团体自愿组成的社团性行业组织，受工信部指导。中国电子商会主要负责执行国家电子信息行业发展的有关方针与政策，按照发展社会主义市场经济的原则，促进消费电子及信息化产品生产的不断发展，维护会员的合法权益，为消费电子行业的生产经营培育良好的市场环境。

(2) 行业主要法律法规政策

国家相关部门制定了一系列支持 3C 电子产品行业发展的法律法规政策，列示如下：

序号	名称	部门	颁布时间	相关内容
1	《超高清视频标准体系建设指南（2020 版）》	工业和信息化部、国家广播电视总局	2020 年	超高清视频是具有 4K（3840×2160 像素）或 8K（7680×4320 像素）分辨率，符合高帧率、高位深、广色域、高动态范围等技术要求的新一代视频。超高清视频具有更精细的图像细节、更强的信息承载能力和更广泛的应用范围，为消费升级、行业创新、社会治理提供了新工具、新要素、新场景，有力推动经济社会各领域的深刻变革。 超高清视频的技术演进不仅催生了芯片、内容制播、显示、传输等产业各环节的升级换代，还驱动了广播电视、安防监控、教育医疗、工业制造等行业以视频为核心的服务转型。超高清视频产业具有产业链长、涉及范围广、跨领域综合性强等特性，正在形成全新复杂的产业生态体系。预计到 2022 年，我国超高清视频产业总体规模将超过 4 万亿元。
2	《推动重点消费品更新升级 畅通资源循环利用实施方案（2019-2020 年）》	国家发展改革委、生态环境部、商务部	2019 年	聚焦汽车、家电、消费电子产品领域，进一步巩固产业升级势头，增强市场消费活力，提升消费支撑能力，畅通资源循环利用，促进形成强大国内市场，实现产业高质量发展。
3	《超高清视频产业发展行动计划（2019-2022 年）》	工信部、国家广电总局、中央广播电视总局	2019 年	重点任务包括突破核心关键器件、推动重点产品产业化、提升网络传输能力、丰富超高清电视节目供给、加快行业创新应用、加强支撑服务保障。
4	《关于完善促进消费体制机制，进一步激发居民消费潜力的若干意见》	国务院	2018 年	升级智能化、高端化、融合化信息产品，重点发展适应消费升级的中高端移动通信终端、可穿戴设备、超高清视频终端、智慧家庭产品等新型信息产品，以及虚拟现实、增强现实、智能汽车、服务机器人等前沿信息消费产品。
5	《扩大和升级信息消费三年行动计划（2018-2020 年）》	工信部、发改委	2018 年	将推动智能家居、可穿戴设备、虚拟现实等热点产品及服务创新研发，加快消费电子智能化转型升级，在超高清视频、智能汽车、智慧交通、智慧医疗等领域开展重点项目，加快消费

序号	名称	部门	颁布时间	相关内容
				电子产品和服务的应用和普及；加大推广数字家庭产品的力度，鼓励企业发展面向定制化应用场景的智能家居“产品+服务”模式，推广智能电视、智能音响、智能安防等新型数字家庭产品。
6	《国务院关于进一步扩大和升级信息消费持续释放内需潜力的指导意见》	国务院	2017年	升级智能化、高端化、融合化信息产品，重点发展面向消费升级的中高端移动通信终端、可穿戴设备、数字家庭产品等新型信息产品，以及虚拟现实、增强现实、智能网联汽车、智能服务机器人等前沿信息产品。
7	国务院关于印发“十三五”战略性新兴产业发展规划的通知	国务院	2016年	推进绿色计算、可信计算、数据和网络安全等信息技术产品的研发与产业化，加快高性能安全服务器、存储设备和工控产品、新型智能手机、下一代网络设备和数据中心成套装备、先进智能电视和智能家居系统、信息安全产品的创新与应用……

(3) 对发行人经营发展的影响

发行人所处行业的监管体制鼓励充分的市场竞争，法律法规保护企业的合法合规经营，国务院、各主管部门出台的一系列扶持鼓励本行业发展的规划、政策或指导意见，为我国 3C 电子产品行业带来了良好的发展机遇。作为长期专注于各种信号转换拓展产品的企业，国家政策对 3C 电子产品行业的扶持有助于发行人业务的进一步快速发展。《超高清视频标准体系建设指南（2020 版）》、《超高清视频产业发展行动计划（2019-2022 年）》等行业政策法规促进了超高清视频的推广和普及，能够推动信号转换拓展产品升级换代，提高行业准入门槛，有利于具备超高清信号转换拓展产品研发能力的中高端厂商扩大市场份额；对经营资质和运营模式等方面不存在重大影响。

2、披露情况

发行人已在招股说明书中“第六节 二、（一）行业管理体制、法律法规及产业政策”中披露了相关的主要法律法规、行业政策的具体变化及对发行人经营资质、准入门槛、运营模式、行业竞争格局等持续经营能力方面的具体影响。

3、保荐机构的核查意见

保荐机构认为：发行人属于国家鼓励的行业，报告期内或预计近期将出台与发行人生产经营密切相关的主要法律法规、行业政策的不存在重大变化。发行人

已按照要求在招股说明书披露行业主要法律法规政策及对发行人经营发展的影响。

（十一）发行人招股说明书是否披露同行业可比公司及数据

1、情况说明

发行人在招股说明书中披露了同行业可比公司及相关数据。信号转换拓展产品行业属于细分行业，A股上市公司中主营业务从事信号转换拓展产品 ODM 生产的企业仅有海能实业一家，为方便投资者理解公司所处 3C 电子产品 ODM 行业情况，公司适当延伸了同行业可比公司选择标准，选取标准为：A 股上市公司中其主营业务与公司从事同种（信号转换拓展产品）或类似的 3C 电子产品 ODM 生产的企业。发行人按照前述标准选取的同行业可比公司为：海能实业、佳禾智能和奥海科技，其中，海能实业为从事信号转换拓展产品业务的 ODM 供应商，佳禾智能和奥海科技为从事类似的 3C 电子产品业务的 ODM 供应商。因此，发行人已选取的同行业可比公司全面、具有可比性。

（1）海能实业的可比性

海能实业主要从事消费电子产品，包括线束类、信号适配器（即发行人所述信号转换拓展产品）等产品的设计及生产，其主营业务收入按产品分类构成情况列示如下：

单位：万元

产品名称	2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比
线束类	34,333.12	31.44%	45,468.37	41.91%
信号适配器	50,204.64	45.98%	42,256.04	38.95%
其他消费电子产品	24,658.41	22.58%	20,762.51	19.14%
合计	109,196.17	100.00%	108,486.91	100.00%

海能实业的信号适配器（即发行人所述信号转换拓展产品）业务占主营业务收入比例较高，主要应用于笔记本电脑、智能手机等设备的周边领域，与发行人存在直接竞争关系。因此，发行人选取的同行业可比公司海能实业具有可比性。

(2) 佳禾智能的可比性

佳禾智能专业从事电声产品的设计研发、制造、销售，是国内领先的电声产品制造商，其主营业务收入按产品分类构成情况列示如下：

单位：万元

产品名称	2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比
耳机	203,499.94	90.17%	112,870.19	83.91%
音频线	8,209.03	3.64%	9,593.65	7.13%
音箱	12,948.82	5.74%	10,026.14	7.45%
耳机部品及其他	1,022.31	0.45%	2,020.00	1.50%
合计	225,680.10	100.00%	134,509.98	100.00%

佳禾智能主要产品包括耳机、音频线、音箱和耳机部品等各类电声产品，与发行人主要产品存在差异，但都属于 3C 电子产品大类；佳禾智能是国内领先的电声产品 ODM 供应商，经营模式与发行人类似。综上，发行人将佳禾智能列为可比公司具有合理性和可比性。

(3) 奥海科技的可比性

奥海科技主要从事充电器、移动电源等智能终端充储电产品的设计、研发、生产和销售，其主营业务收入按产品分类构成情况列示如下：

单位：万元

产品名称	2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比
充电器	209,639.69	91.26%	151,835.55	92.16%
移动电源	9,783.82	4.26%	5,493.29	3.33%
其他	10,292.25	4.48%	7,415.43	4.50%
合计	229,715.77	100.00%	164,744.27	100.00%

奥海科技以充电器产品为主，主要面向手机充电领域，属于 3C 电子产品 ODM 生产的企业，与发行人经营模式类似。因此，发行人选取的同行业可比公司奥海科技具有可比性。

2、披露情况

发行人已在招股说明书中“第六节 三、（三）发行人的行业地位”中披露。

3、保荐机构的核查意见

经核查，保荐机构认为：发行人同行业可比公司的选取标准客观，已按照披露的选取标准全面、客观、公正地选取可比公司。

（十二）发行人招股说明书是否披露主要客户基本情况

1、情况说明

报告期内，公司对前五大客户的销售情况如下所示：

期间	序号	客户名称	主要销售内容	销售金额 (万元)	占营业收入 比例 (%)
2020 年度	1	茂杰国际	信号转换拓展产品	10,930.69	20.60
	2	StarTech.com	信号转换拓展产品	5,873.42	11.07
	3	大疆创新	模具及精密结构件 产品	5,454.59	10.28
	4	绿联科技	信号转换拓展产品	5,296.17	9.98
	5	Belkin	信号转换拓展产品	5,254.43	9.90
	合计				32,809.30
2019 年度	1	茂杰国际	信号转换拓展产品	6,352.04	15.09
	2	绿联科技	信号转换拓展产品	5,555.42	13.19
	3	StarTech.com	信号转换拓展产品	4,672.93	11.10
	4	Belkin	信号转换拓展产品	1,658.28	3.94
	5	Cropmark	信号转换拓展产品	1,355.75	3.22
	合计				19,594.41
2018 年度	1	StarTech.com	信号转换拓展产品	6,958.71	17.39
	2	绿联科技	信号转换拓展产品	4,987.83	12.46
	3	冠宏电子	信号转换拓展产品	3,786.00	9.46
	4	Cropmark	信号转换拓展产品	1,526.30	3.81
	5	Cable Matters	信号转换拓展产品	1,220.15	3.05
	合计				18,478.99

注：客户之间存在关联关系的已合并计算销售金额。

报告期内，发行人前五大客户的注册情况以及运行情况如下：

序号	客户	注册信息	简要介绍
1	茂杰国际	成立时间：1997 年 注册地区：中国台湾 注册资本：30,000.00 万新台币 实际控制人：刘培中	台湾地区知名电脑周边产品及 USB 相关芯片制造商
2	StarTech.com	成立时间：1985 年 注册国别：美国 实际控制人：Kalopsis Ken	全球著名电脑周边产品品牌商 StarTech.Com Ltd. 子公司，拥有电脑周边产品品牌“StarTech.com”，业务覆盖美国、加拿大和欧洲等地
3	Belkin	成立时间：1983 年 注册国别：美国 实际控制人：富士康旗下鸿腾精密（6088.HK）子公司	3C 周边产品全球性高端品牌，2018 年被富士康旗下鸿腾精密（6088.HK）收购
4	Cropmark	成立时间：1991 年 注册国别：瑞士 实际控制人：Urs Kuenzler、Ralph Kuenzler	瑞士公司，拥有欧洲知名电脑周边产品品牌“LMP”
5	冠宏电子	成立时间：2009 年 注册地区：中国台湾 注册资本：100.00 万新台币 实际控制人：李丽美	一家从事电子产品行业贸易的公司，2017 年度、2018 年度，公司主要通过冠宏电子向终端客户茂杰国际进行销售
6	Cable Matters	成立时间：2009 年 注册国别：美国 实际控制人：Desheng Jiang	美国知名电脑周边产品品牌商，拥有电脑周边产品品牌“Cable Matters”
7	绿联科技	成立时间：2012 年 注册地址：深圳市龙华区大浪街道高峰社区龙城工贸御安厂区 7 号办公楼 1 层-6 层、6 栋厂房 4 楼 注册资本：1,270.57 万元人民币 实际控制人：张清森	3C 周边产品全球性品牌，拥有 3C 周边品牌“UGREEN 绿联”
8	大疆创新	成立时间：2006 年 注册地区：深圳市南山区高新南四道 18 号创维半导体设计大厦西座 14 层 注册资本：3,000 万元人民币 实际控制人：汪滔	全球无人机系统、手持影像系统与机器人教育领域业内领先的制造商

发行人、发行人控股股东实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员与公司的前五大客户不存在关联关系；不存在前五大客户及其控

股股东、实际控制人是发行人前员工、前关联方、前股东、发行人实际控制人的密切家庭成员等可能导致利益倾斜的情形。

报告期内公司的前五大客户主要为知名 3C 品牌商，具有稳定的市场需要，客户基础稳定，公司不存在依赖某一客户的情况。

2、披露情况

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、（二）向前五名客户销售情况”中予以披露。

3、保荐机构的核查意见

经核查，保荐机构认为：（1）报告期内公司的前五大客户的注册情况、经营情况正常；（2）发行人、发行人控股股东实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员与公司的前五大客户不存在关联关系；不存在前五大客户及其控股股东、实际控制人是发行人前员工、前关联方、前股东、发行人实际控制人的密切家庭成员等可能导致利益倾斜的情形；（3）报告期内公司的前五大客户主要为知名 3C 品牌商，具有稳定的市场需要，客户基础稳定，公司不存在依赖某一客户的情况。

（十三）发行人报告期内相比上期是否存在新增的前五大客户

1、情况说明

发行人 2018 年度新增加的前五大客户为 Cropmark，2019 年度新增加的前五大客户为茂杰国际、Belkin，2020 年新增加的前五大客户为大疆创新，具体情况如下：

（1）Cropmark 成立于 1991 年，瑞士公司，拥有欧洲知名电脑周边产品品牌“LMP”。Cropmark 与公司于 2016 年度开始合作，Cropmark 主要向公司采购数字信号拓展坞产品，报告期内随着 Type-C 接口的快速普及、笔记本电脑日益轻薄化、双方合作的深入，2018 年度和 2019 年度公司对 Coprmark 的销售额分别为 1,526.30 万元和 1,355.75 万元，为 2018 年度和 2019 年度公司的前五大客户。

(2) 茂杰国际成立于1997年，中国台湾公司，系台湾地区知名电脑周边产品及USB相关芯片制造商。茂杰国际与公司于2014年度开始合作，2018年及之前系通过台湾贸易商冠宏电子间接向公司进行采购，2018年第四季度因策略调整，茂杰国际直接向公司进行采购，2019年度公司对茂杰国际的销售额为6,352.04万元，为2019年度公司的前五大客户。

(3) Belkin成立于1983年，美国公司，系3C周边产品全球性高端品牌，2018年被富士康旗下鸿腾精密(6088.HK)收购。公司向Belkin主要销售数字信号拓展坞产品，经过期半年左右的认证周期，公司于2019年1月正式向Belkin出货，产品获得了良好的市场反应，2019年度公司对Belkin的销售额为1,658.28万元，为2019年度公司的前五大客户。

(4) 大疆创新成立于2006年，中国公司，系全球无人机系统、手持影像系统与机器人教育领域业内领先的制造商。公司与大疆创新于2019年度开始合作，公司向大疆创新销售模具及精密结构件产品，随着公司与大疆创新合作的深入，公司产品获得大疆创新的认可，对其的销售额保持增长趋势，2019年度、2020年度公司对大疆创新的营业收入分别为879.69万元、5,454.59万元，为公司2020年度前五大客户。

公司与上述客户合作情况良好，未出现重大纠纷，公司与上述客户的订单具备连续性和持续性。

2、披露情况

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、(二) 向前五名客户销售情况”中予以披露。

3、保荐机构的核查意见

经核查，保荐机构认为：发行人报告期内相比上期新增的前五大客户主要为知名3C品牌商，公司与上述客户交易原因合理，合作情况良好，未出现重大纠纷，公司对上述客户的销售具备连续性和持续性。

(十四) 发行人报告期内是否存在客户与供应商、客户与竞争对手重叠的情形

1、情况说明

报告期内，发行人存在客户与供应商重叠的情形，主要包括与东莞市泰康电子科技有限公司、东莞市旭为电子科技有限公司、惠州市和盛高创电子有限公司、力可普尔、惠州志和的业务合作，其交易情况、交易金额及占比、交易原因情况如下：

公司名称	交易	交易内容	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
			金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
东莞市泰康电子科技有限公司	销售	信号转换拓展产品、精密结构件	-3.39	-0.02	440.50	1.05	267.59	0.67
	采购	连接器件	34.79	0.11	74.82	0.30	118.29	0.44
东莞市旭为电子科技有限公司	销售	信号转换拓展产品	80.34	0.15	59.14	0.14	106.88	0.27
	采购	外协服务	140.19	0.43	281.28	1.12	57.24	0.21
惠州市和盛高创电子有限公司	销售	信号转换拓展产品	-	-	-	-	192.94	0.48
	采购	连接器件，外协服务	519.41	1.61	602.18	2.41	1,154.48	4.28
力可普尔	销售	模具、精密结构件	279.28	0.53	137.24	0.33	260.92	0.65
	采购	工程塑料	947.20	2.93	941.20	3.76	1,180.81	4.38
惠州志和	销售	精密结构件	-	-	-	-	0.14	0.00
	采购	采购外壳、双倍线等	0.04	0.00	539.19	2.09	566.71	2.03

注 1：对力可普尔的销售为对其同一控制下关联公司深圳罗马仕科技有限公司的销售；

注 2：东莞市泰康电子科技有限公司 2020 年销售金额为负，主要原因是存在少量精密结构件退货

东莞市泰康电子科技有限公司、东莞市旭为电子科技有限公司和、惠州市和盛高创电子有限公司均为珠三角区域的电子产品生产企业，在其主营业务的经营过程中，具备一定的电子产品品牌商或系统厂商的客户资源，故其在供应发行人相关原材料和外协服务的同时，也会向发行人采购产品进行组装及销售。发行人

与上述公司的销售交易与采购交易均独立进行。

力可普尔与罗马仕系同一控制下关联公司，罗马仕系国内知名移动电源品牌商，力可普尔系其供应链服务公司。2018年度，公司进入罗马仕供应链体系，并开始向罗马仕销售模具产品、向罗马仕上游组装厂销售精密结构件产品，罗马仕为保证其移动电源外壳结构件的品质，指定公司使用科思创原厂生产的ABS工程塑料。力可普尔长期向科思创原厂采购工程塑料，采购金额较大、拥有一定的价格优势，同时可代公司向科思创进行采购。公司经比价后，向力可普尔采购ABS工程塑料，2018年度、2019年度和2020年度采购金额分别为1,180.81万元、941.20万元和947.20万元，向罗马仕及其上游组装厂的销售金额合计分别为2,977.68万元、2,364.46万元和2,039.70万元。

2018年、2019年和2020年公司向惠州志合采购的内容主要为铝壳等原材料，采购金额分别为566.71万元、539.19万元和0.04万元，占2018年、2019年和2020年1-6月公司采购总额的比例分别为2.03%、2.09%和0.00%，占比较低，对公司经营成果无重大影响。公司向惠州志合采购铝壳主要用于信号转换拓展产品的生产，采购价格由公司与惠州志合协商确定，与向第三方的采购价格无重大差异，定价公允，不存在对发行人或关联方的利益输送。

2、披露情况

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、（三）客户与供应商重叠的情形”中予以披露。

3、保荐机构的核查意见

经核查，保荐机构认为：公司客户、供应商重合情况具有合理的商业背景，相关交易具有合理性与必要性。

（十五）发行人招股说明书是否披露主要供应商基本情况

1、情况说明

报告期内，公司向前五大供应商的采购情况如下所示：

期间	序号	供应商名称	采购金额 (万元)	采购占比 (%)	采购的主要 内容
2020 年度	1	丰艺电子股份有限公司	2,878.14	5.16	芯片
	2	深圳市华星国创电子科技有 限公司	1,665.05	4.46	芯片、被动 电子元器件
	3	弘忆国际股份有限公司	1,441.12	4.38	芯片
	4	深圳市祺顺通电子有限公司	1,412.35	4.26	SMT 贴片外 协服务
	5	深圳驰越科技有限公司	1,375.38	3.04	芯片
	合计		8,772.04	21.30	
2019 年度	1	丰艺电子股份有限公司	2,361.38	9.44	芯片
	2	深圳市华星国创电子科技有 限公司	1,494.73	5.97	芯片、被动 电子元器件
	3	深圳市祺顺通电子有限公司	1,266.01	5.06	SMT 贴片外 协服务
	4	力可普尔	941.20	3.76	工程塑料
	5	弘忆国际股份有限公司	913.31	3.65	芯片
	合计		6,976.63	27.88	
2018 年度	1	丰艺电子股份有限公司	2,262.31	8.39	芯片
	2	深圳市华星国创电子科技有 限公司	1,682.35	6.24	芯片、被动 电子元器件
	3	深圳市华天阳科技有限公司	1,254.04	4.65	被动电子元 器件
	4	力可普尔	1,180.81	4.38	工程塑料
	5	惠州市和盛高创电子 有限公司	1,154.48	4.28	连接器件； 成品组装、 双倍线加工 外协服务
	合计		7,533.98	27.93	

注：供应商之间存在关联关系的已合并计算采购金额。

报告期内，发行人前五大供应商的注册情况以及运行情况如下：

序号	供应商	注册信息	简要介绍
1	丰艺电子股份有限公司	成立时间：1986 年 注册地区：中国台湾 注册资本：250,000.00 万新台 币 第一大股东：陈澄芳	中国台湾公众公 司，主要从事电子 零组件之代理经销

序号	供应商	注册信息	简要介绍
2	深圳市华星国创电子科技有限公司	成立时间：2011年 注册地址：深圳市南山区桃源街道留仙大道4093号南山云谷创新产业园综合服务楼601-606 注册资本：1,000万元人民币 实际控制：王宏	专业代理、经销国内外各种知名品牌的SMD电子元件的企业，涉及到主控IC和连接器及被动电子料等
3	深圳市祺顺通电子有限公司	成立时间：2011年 注册地址：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501 注册资本：500万元人民币 实际控制人：刘涛、李伟	专业从事SMT贴片加工服务的公司
4	深圳市力可普尔电子有限公司	成立时间：2010年 注册地址：深圳市坪山区碧岭街道沙湖社区南湖工业区1号 注册资本：300万元人民币 实际控制人：雷灿伙、雷桂斌	知名移动电源品牌商罗马仕的供应链服务公司
5	弘忆国际股份有限公司	成立时间：1995年 注册地区：中国台湾 注册资本：200,000万新台币 第一大股东：叶佳纹	中国台湾公众公司，主要从事电子零组件之代理经销
6	深圳市华天阳科技有限公司	成立时间：2003年 注册地址：深圳市福田区华强南路南华花园华日阁24楼E座 注册资本：1000万元人民币 实际控制人：王超	电子元器件产品专业代理商，先后取得国巨、信昌、三星、威兆、华润华晶等知名品牌的经销代理权
7	惠州市和盛高创电子有限公司	成立时间：2017年 注册地址：惠州市仲恺高新区陈江街道胜利村仲恺公安局旁黄飞云自建厂房 注册资本：200万元人民币 实际控制人：欧阳冰华	主要从事信号转换拓展产品的代加工业务
8	东莞市旭明电子有限公司	成立时间：2016年 注册地址：东莞市长安镇厦岗第四工业区朗蟹西街1号二楼201 注册资本：200万元人民币 实际控制人：胡卫星	主要从事连接器的生产制造业务
9	深圳市吉利通电子有限公司	成立时间：2001年	是一家专业代理和

序号	供应商	注册信息	简要介绍
		注册地址: 深圳市宝安区福永街道宝安大道 6259 号同泰时代中心 2 栋 B 座 502 注册资本: 5,000 万元人民币 实际控制人: 范广宇	销电子元器件的企业, 主要代理和销售国巨和厚声品牌的片式电容、片式电阻、传统电阻等
10	深圳驰越科技有限公司	成立时间: 2013 年 注册地址: 深圳市龙岗区坂田街道五和社区创汇大厦 901 注册资本: 200 万元人民币 实际控制人: 陈兴华	是一家电子元器件及芯片代理商, 主要代理瑞昱芯片

发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员与上述供应商不存在关联关系, 不存在上述供应商或其控股股东、实际控制人是发行人前员工、前关联方、前股东、发行人实际控制人的密切家庭成员等可能导致利益倾斜的情况。

直接持有公司 4.20% 股份的股东张国伟同时持有公司供应商深圳市吉利通电子有限公司 9% 的股权, 2019 年度公司已减少与深圳市吉利通电子有限公司的业务合作, 当期对其的采购金额仅为 85.67 万元, 2020 年已终止合作, 相关采购订单主要转至供应商深圳市华天阳科技有限公司, 公司自 2017 年开始向深圳市华天阳科技有限公司采购, 交易规模一直较大, 华天阳科技与发行人、深圳市吉利通电子有限公司、张国伟均不存在关联关系。

发行人前五大供应商主要为专业的电子元器件代理销售公司或相关行业专业制造服务商, 发行人具有稳定的供应商基础, 不存在依赖某一供应商的情况。

2、披露情况

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、(二) 向前五大供应商采购情况”中予以披露。

3、保荐机构的核查意见

经核查, 保荐机构认为: 发行人、发行人控股股东实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员与公司的前五大供应商不存在关联关系; 不存在前五大供应商及其控股股东、实际控制人是发行人前员工、前关联方、前

股东、发行人实际控制人的密切家庭成员等可能导致利益倾斜的情形；发行人前五大供应商主要为专业的电子元器件代理销售公司或相关行业专业制造服务商，发行人具有稳定的供应商基础，不存在依赖某一供应商的情况。

（十六）发行人报告期内各期前五大供应商相比上期是否存在新增的前五大供应商

1、情况说明

发行人 2018 年度新增加的前五大供应商为深圳市华天阳科技有限公司、深圳市力可普尔电子有限公司和惠州市和盛高创电子有限公司，2019 年度新增加的前五大供应商为弘忆国际股份有限公司，2020 年新增加的前五大供应商为深圳驰越科技有限公司，其具体情况如下：

（1）深圳市华天阳科技有限公司成立于 2003 年，是电子元器件产品专业代理商，先后取得国巨、信昌、三星、威兆、华润华晶等知名品牌的经销代理权。公司系 2017 年开始向深圳市华天阳科技有限公司开始采购，采购的产品主要为电容、电阻等被动器件，采购方式为订单采购，结算方式为月结 30 天、电汇支付。2018 年度，公司业务规模快速增长，而主要材料电容的市场价格快速上涨、市场供应十分紧张，为保证生产的连续性，公司加大了对深圳市华天阳科技有限公司的采购金额，当期对其的采购金额由 2017 年度的 7.21 万元增加至 1,254.04 万元，成为公司 2018 年度前五大供应商。

（2）深圳市力可普尔电子有限公司成立于 2010 年，系知名移动电源品牌商罗马仕的供应链服务公司，与罗马仕系同一控制下企业。公司 2018 年度开始向力可普尔采购，采购的产品为 ABS 工程塑料，采购方式为订单采购，结算方式为月结 60 天、银行承兑汇票及电汇支付。2018 年度，公司精密结构件产品销售规模快速增长，精密结构件产品的主要原材料为工程塑料，力可普尔销售的工程塑料性价比较高，导致公司对力可普尔的采购金额快速增长，力可普尔成为公司 2018 年度的前五大供应商。

（3）惠州市和盛高创电子有限公司成立于 2017 年度，主要从事信号转换拓展产品的生产制造。公司自 2013 年起与惠州市和盛高创电子有限公司的同一控制下企业吉安市井开区和盛电子有限公司开始业务合作，主要采购外协服务和连

接器件，采购方式为订单采购，结算方式为月结 60 天、电汇支付。2018 年度随着公司业务规模快速增长，公司加大了成品组装外协、双倍线外协、连接器件采购的规模，当期对惠州市和盛高创电子有限公司的采购金额由 2017 年度的 600.90 万元增加至 2018 年度的 1,154.48 万元，成为公司 2018 年度的前五大供应商。

(4) 弘忆国际股份有限公司成立于 1995 年，中国台湾公众公司，是亚太区主要的电子元件分销商和应用解决方案供应商。公司自 2018 年度起向弘忆国际股份有限公司进行采购，采购的产品主要为芯片，采购方式为订单采购，结算方式为月结 60 天、电汇支付。公司向弘忆国际股份有限公司采购的芯片主要用于数字信号拓展坞产品的网口转换功能，报告期内随着数字信号拓展坞产品的销售额快速增长，公司对其的采购金额亦由 2018 年度的 653.35 万元快速增加至 2019 年度的 913.31 万元，成为公司 2019 年度的前五大供应商。

(5) 深圳驰越科技有限公司成立于 2013 年，是一家电子元器件及芯片代理商，主要代理瑞昱芯片。公司自 2013 年度起向驰越科技进行采购，合作已有七年以上，采购的产品主要为芯片，采购方式为订单采购，结算方式为月结 60 天、电汇支付。公司主要向驰越科技采购音视频芯片，报告期内随着数字信号拓展坞产品的销售额快速增长，2020 年公司对其的采购金额达 1,375.38 万元，成为公司 2020 年的前五大供应商。

公司与上述供应商合作情况良好，未出现重大纠纷，公司与上述供应商的订单具备连续性和持续性。

2、披露情况

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、(二) 向前五大供应商采购情况”中予以披露。

3、与上述供应商订单的连续性和持续性

经核查，保荐机构认为：公司与上述供应商交易原因合理，合作情况良好，未出现重大纠纷，公司对上述供应商的采购具备连续性和持续性

(十七)是否存在对发行人生产经营具有重要影响的商标、发明专利、特许经营权、非专利技术等无形资产

1、情况说明

截至 2020 年 12 月 31 日，公司及其子公司共有 18 项境内注册商标，9 项境外注册商标，121 项已授权的专利和 6 项计算机软件著作权。上述商标、专利和计算机软件著作权并未在财务报表中确认为无形资产，故最近一期末账面价值为 0；上述商标、专利和计算机软件著作权不存在抵押、质押或优先权等权利瑕疵或限制，不存在权属纠纷和法律风险。

2、披露情况

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“七、（三）无形资产”中予以披露。

2、保荐机构的核查意见

经查验发行人所持有的相关产权证明文件、相关部门出具的权属证明文件，保荐机构认为：截至 2020 年 12 月 31 日，发行人共有 18 项境内注册商标，9 项境外注册商标，121 项已授权的专利和 6 项计算机软件著作权。发行人合法取得并拥有上述无形资产所有权和使用权，上述无形资产均在有效权利期限内，不存在抵押、质押或优先权等权利瑕疵或限制，不存在许可第三方使用等情形。

(十八)报告期内发行人及其合并报表范围各级子公司是否存在违法违规行为

1、情况说明

报告期内，发行人存在如下行政处罚：

2018 年 6 月 21 日，中华人民共和国笋岗海关向公司作出《行政处罚决定书》（笋关缉查/违字[2018]0014 号），认定公司“自 2014 年 3 月至 2017 年 2 月 28 日期间，以一般贸易方式申报进口单片集成电路一批，共 87 票报关单漏报部分运保费。该申报不实的行为导致漏缴税款 2.45 万元。上述已构成违反海关监管规定的行为，该违法行为危害后果较小。”，决定对公司罚款 0.36 万元。上述

情况经《行政处罚决定书》认定属于“危害后果较小”情形，且公司已予以改正并缴纳了罚款。

2019年4月10日，国家税务总局惠州仲恺高新技术产业开发区税务局出具惠仲税简罚[2019]150676号《税务行政处罚决定书》：“兹有纳税人惠州市耀盈精密技术有限公司，于2018年12月27日开具增值税专用发票，发票代码：440084130、发票起始号码：11110177-11110178，价税合计：47,941.37、111,934.68元的发票丢失”，决定对公司罚款200元。根据《中华人民共和国发票管理办法》第三十六条的规定，公司此项违法行为危害后果较小，罚款金额较小且公司已予以改正缴纳了罚款。

2、披露情况

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“四、报告期内违法违规情况”中予以披露。

3、保荐机构的核查意见

经核查，保荐机构认为：上述违法行为不构成重大违法行为，不会对发行人的持续经营产生重大不利影响，不会构成发行人首发的法律障碍。

（十九）发行人是否披露报告期内与控股股东、实际控制人之间关联交易的情况

1、情况说明

报告期内，发行人与控股股东、实际控制人之间的关联交易为实际控制人林涓为发行人提供关联担保和无偿转让商标，具体情况如下：

（1）正在履行的担保

截至2020年12月31日，公司正在履行的关联担保如下：

单位：万元

担保方	被担保方	债权人	担保金额	担保期限	担保是否已经履行完毕
林涓、廖超平	本公司	招商银行深圳分行	595.00	2020.2.25-2021.1.25	否
林涓、廖超平	本公司	民生银行	420.00	2020.12.3-2021.12.3	否

担保方	被担保方	债权人	担保金额	担保期限	担保是否已经履行完毕
林涓、肖杰	本公司	花旗银行 深圳分行	316.46	2020.9.18-2021.3.17	否
			647.71	2020.9.28-2021.3.26	否
林涓、肖杰	本公司	星展银行 深圳分行	377.52	2020.7.30-2021.1.29	否
			304.81	2020.8.28-2021.2.26	否
林涓、廖超平、 肖杰、曹晓英	本公司	工商银行	500.00	2020.12.1-2021.11.29	否
林涓、廖超平、 肖杰、曹晓英	本公司	中国银行	530.00	2020.8.26- 2021.8.26	否
肖杰、曹晓英	惠州耀盈	海通恒信 [1]	68.05	2019.12.9-2021.12.9	否
林涓	本公司	深圳市嘉 达合成树 脂功能新 材料有限 公司	厂房面积 14,343.00 m ² 、宿舍 127间的租 金	厂房及 90 间宿舍： 2020.4.9-2025.12.9 33 间宿舍：2020 年 6 月开始 4 间宿舍：2020 年 7 月 开始	否

注[1]：惠州耀盈于 2019 年 11 月 11 日与海通恒信国际租赁股份有限公司签订编号为 L19B110723 号《融资租赁合同》，租赁物件总价格 202 万元，租赁期共 24 期，租金合计 196.35 万元，已支付租金 128.30 万元。肖杰、曹晓英为该合同项下惠州耀盈对海通恒信所负负债提供连带责任担保；

注[2]：公司于 2019 年 9 月 25 日与深圳市嘉达合成树脂功能新材料有限公司签订了《厂房租赁合同》及相关《补充协议》，包括厂房面积 14,343.00 平方米（含税租金 43.79 万元/月）、宿舍 90 间（含税租金 12.38 万元/月），计租开始日为 2020 年 4 月 9 日，上述租金从 2021 年 12 月 10 日起各项费用在上一年费用总额的基础上按递增 10% 计租，物业费（含税 5.11 万元/月）。于 2020 年 4 月 29 日、2020 年 5 月 29 日、2020 年 6 月 30 日与深圳市嘉达合成树脂功能新材料有限公司签订了《宿舍租赁合同》，宿舍分别为 25 间、8 间和 4 间，含税租金均为 0.1 万元/月/间，实际控制人为上述厂房、宿舍租赁合同项下的债务向深圳市嘉达合成树脂功能新材料有限公司和深圳市天源富物业管理有限公司提供连带责任担保。

(2) 已履行完毕的担保

单位：万元

担保方	被担保方	债权人	担保金额	担保期限	担保是否已经履行完毕
林涓、肖杰	本公司	花旗银行 深圳分行 ^[1]	USD250	2017.4.20 起至主债务期 满后两年内	是
林涓、肖杰	本公司、惠 州耀盈	星展银行 深圳分行 ^[2]	RMB1,500 或 等值 USD（含 耀盈）	2018.5.24 主合同项下的 相关银行业务项下被保 证人债务履行期届满之 后 2 年止	是

担保方	被担保方	债权人	担保金额	担保期限	担保是否已经履行完毕
林涓、廖超平	本公司	招商银行深圳分行	600.00	2017.6.23-2018.6.23	是
			900.00	2017.7.25-2018.7.25	是
			600.00	2018.6.29-2019.6.25	是
			500.00	2018.8.8-2019.8.8	是
			45.00	2019.9.26-2019.12.23	是
			90.00	2019.9.26-2020.6.22	是
			365.00	2019.9.26-2020.9.26	是
			748.00	2020.2.25-2021.1.25	是
林涓、廖超平、肖杰、陈世华、杨小敏/陈世华房产抵押	本公司	兴业银行深圳分行	500.00	2017.9.7-2019.9.7	是
林涓、廖超平、肖杰	本公司	中国银行深圳分行	200.00	2018.8.30-2019.8.30	是
肖杰、曹晓英	惠州耀盈	海通恒信	128.30	2019.12.9-2021.12.9	是

注[1]: 公司于 2017 年 4 月 20 日与花旗银行签订《非承诺性短期循环融资协议》，可在最高融资额 250 万美元的额度内申请期限不超过 6 个月的短期借款，林涓、肖杰为该授信额度下的主债务提供担保；

注[2]: 公司、惠州耀盈于 2018 年 5 月 8 日与星展银行签订授信协议，首名借款人和第二名借款人分别可在信贷总额度 1,500 万元或等值美元、1,000 万元或等值美元的额度内申请短期借款、信用证等，林涓、肖杰为该授信额度下的主债务提供担保。

(3) 受让商标权

香港显盈有限公司系公司控股股东、实际控制人林涓持股 30% 并担任董事的公司，已于 2016 年 11 月 11 日注销。香港显盈注销后于 2019 年 4 月将其持有的两项商标权无偿转让给公司，因香港显盈已注销，所以由香港显盈的股东林涓和张怀军签署转让协议。

2、披露情况

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联交易情况”中予以披露。

3、保荐机构的核查意见

经核查，保荐机构认为：报告期内，发行人控股股东、实际控制人林涓存在为发行人提供关联担保和无偿转让商标权给公司的情形，具备必要性、合理性和公允性，关联交易已履行相关决策程序，不存在严重影响独立性或者显失公平的情形；根据发行人未来向银行贷款的融资需要，未来控股股东、实际控制人林涓可能继续为发行人提供关联担保。

(二十) 发行人报告期内是否存在关联方成为非关联方后仍继续交易的情形

1、情况说明

报告期内，发行人曾经存在的其他关联方情况如下：

序号	关联方名称	关联关系
1	陈世华	2015年12月至2017年12月持有公司5%以上股权的股东
2	罗勇	2016年6月至2018年5月任公司董事；2016年6月至2018年12月任副总经理
3	杨婷英	2016年6月至2018年5月任公司职工代表监事
4	田维一	2016年6月至2018年5月任公司监事
5	张晓	2018年5月至2019年9月任公司董事
6	陈立	2018年5月至2019年9月任公司监事
7	惠州市诺盈精密部件有限公司	公司股东、董事兼总经理肖杰的配偶曹晓英持有90%股份的，公司前监事田维一的配偶唐兵伟持有10%股份的企业，已于2018年10月19日注销
8	惠州市志合精密部件有限公司	公司前监事田维一的配偶唐兵伟持有65%股份的企业，已于2020年5月11日注销
9	深圳市联业和实业有限公司	公司前股东陈世华自2018年11月23日起直接持股99%的企业
10	霍尔果斯高岩信息技术服务有限公司	公司前股东陈世华自2018年4月24日起直接持股100%的企业，已于2018年11月5日注销
11	深圳市酷方科技有限公司	公司监事林望之配偶杨佳俊曾经持股99%的企业，已于2017年6月12日将全部股权转让
12	深圳市邦智电子科技有限公司	公司监事林望之配偶杨佳俊曾经持股99%的企业，已于2017年8月4日注销
13	乐山市众联生态农业发展有限公司	公司前董事、副总经理罗勇持股70%，并担任执行董事、总经理的企业
14	泉州市鲤城区华茂医疗器械有限公司	公司前监事陈立之姐控制并担任执行董事、姐夫担任总经理的企业
15	北京崇山股权投资管理有限责任公司	公司前董事张晓持股99%并担任董事长的企业

序号	关联方名称	关联关系
16	湖南沃润投资管理合伙企业(有限合伙)	公司前董事张晓持股 5%并担任执行事务合伙人的企业
17	湖南农创旅游开发有限责任公司	公司前董事张晓持股 5%并担任董事的企业
18	长沙农来文化传播合伙企业(有限合伙)	公司前董事张晓持股 90%的企业, 已注销
19	上海润撼商务咨询合伙企业(有限合伙)	公司前董事张晓持股 99%的企业
20	广州全界通讯科技有限公司	公司前董事张晓担任董事的企业
21	湖南崇山文化传播有限公司	公司前董事张晓担任总经理的企业
22	湖南农创建筑规划设计有限责任公司	公司前董事张晓担任董事的企业
23	湖南亿年酉鱼农牧渔业发展有限公司	公司前董事张晓担任董事的企业
24	湖南时变通讯科技有限公司	公司前董事张晓担任董事的企业
25	湘西老爹农业开发有限公司	公司前董事张晓担任董事的企业, 已注销
26	湖南湘水洞庭资本管理中心(有限合伙)及其下属企业	公司前董事张晓通过上海润撼商务咨询合伙企业(有限合伙)控制的企业
27	湖南润农生物科技合伙企业(有限合伙)	公司前董事张晓担任执行事务合伙人的企业
28	湖南农道公益基金会	公司前董事张晓担任理事的非营利性法人

报告期内, 上述关联自然人陈世华为发行人提供关联担保和房产抵押担保, 担保期限 2017.9.7-2019.9.7, 已履行完毕。除陈世华外的关联自然人未曾与公司发生过关联交易。

报告期内, 惠州志合 2019 年 5 月之后不再为公司关联方, 但仍继续与公司发生交易, 发行人向惠州志合采购金额为 350.77 万元。此外, 2019 年 11 月, 公司为了更好的把控信号转换拓展产品所需铝壳的研发和生产, 按照第三方评估价格收购了惠州志合铝壳生产相关资产, 不含税金额为 424.97 万元。惠州志合已注销, 上述交易已终止进行。

2、披露情况

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十一、报告期内关联交易非关联化情况”中予以披露。

3、保荐机构的核查意见

经核查，保荐机构认为：报告期内，发行人与曾经的关联方持续发生的交易真实，不存在为发行人调节收入或成本费用、亦不存在利益输送等情形。

（二十一）发行人招股说明书披露的收入确认政策是否准确、有针对性

1、基本情况说明

（1）2020年

①收入确认原则

于合同开始日，公司对合同进行评估，识别合同所包含的各单项履约义务，并确定各单项履约义务是在某一时段内履行，还是在某一时点履行。

满足下列条件之一时，属于在某一时段内履行履约义务，否则，属于在某一时点履行履约义务：A、客户在公司履约的同时即取得并消耗公司履约所带来的经济利益；B、客户能够控制公司履约过程中在建商品；C、公司履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。

对于在某一时段内履行的履约义务，公司在该段时间内按照履约进度确认收入。履约进度不能合理确定时，已经发生的成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。对于在某一时点履行的履约义务，在客户取得相关商品或服务控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品控制权时，公司考虑下列迹象：A、公司就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务；B、公司已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权；C、公司已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品；D、公司已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬；E、客户已接受该商品；F、其他表明客户已取得商品控制权的迹象。

②收入计量原则

A、公司按照分摊至各单项履约义务的交易价格计量收入。交易价格是公司

因向客户转让商品或服务而预期有权收取的对价金额，不包括代第三方收取的款项以及预期将退还给客户的款项。

B、合同中存在可变对价的，公司按照期望值或最可能发生金额确定可变对价的最佳估计数，但包含可变对价的交易价格，不超过在相关不确定性消除时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额。

C、合同中存在重大融资成分的，公司按照假定客户在取得商品或服务控制权时即以现金支付的应付金额确定交易价格。该交易价格与合同对价之间的差额，在合同期间内采用实际利率法摊销。合同开始日，公司预计客户取得商品或服务控制权与客户支付价款间隔不超过一年的，不考虑合同中存在的重大融资成分。

D、合同中包含两项或多项履约义务的，公司于合同开始日，按照各单项履约义务所承诺商品的单独售价的相对比例，将交易价格分摊至各单项履约义务。

③收入确认的具体方法

按时点确认的收入

公司销售信号转换拓展类产品、模具及精密结构件等产品，属于在某一时点履行履约义务。

内销产品收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品交付给客户，在客户确认商品数量及结算金额无误的当月确认收入。

外销产品收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品报关，取得货物提单或报关单（客户指定仓库等无法取得提单的），根据货物提单或报关单载明的日期确认收入。

(2) 2018 年度和 2019 年度

①收入确认原则

A、销售商品

销售商品收入在同时满足下列条件时予以确认：a、将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；b、公司不再保留通常与所有权相联系的继续管理权，

也不再对已售出的商品实施有效控制；c、收入的金额能够可靠地计量；d、相关的经济利益很可能流入；e、相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

B、让渡资产使用权

让渡资产使用权在同时满足相关的经济利益很可能流入、收入金额能够可靠计量时，确认让渡资产使用权的收入。利息收入按照他人使用本公司货币资金的时间和实际利率计算确定；使用费收入按有关合同或协议约定的收费时间和方法计算确定。

②收入确认的具体方法

公司主要销售信号转换拓展产品、模具及精密结构件。

内销收入确认方法：公司已根据合同约定将产品交付给客户，在客户确认商品数量及结算金额无误的当月确认收入。

外销收入确认方法：公司在已根据合同约定将产品报关，取得货物提单或报关单（客户指定仓库等无法取得提单的），根据货物提单或报关单载明的日期确认收入。

2、披露情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“一、（五）主要会计政策和会计估计”中予以披露。

3、保荐机构的核查意见

经核查，保荐机构认为：发行人披露的不同销售方式下收入确认政策准确、有针对性，不仅简单重述企业会计准则；披露的相关收入确认政策符合发行人实际经营情况，与主要销售合同或订单条款及实际执行情况一致。

（二十二）报告期内是否存在会计政策、会计估计变更

1、情况说明

（1）重要会计政策变更及其影响

发行人会计政策变更事项是依据财政部相关会计准则的要求进行的变更，如下：

①财政部于 2018 年度发布了《关于修订印发 2018 年度一般企业财务报表格式的通知》（财会〔2018〕15 号）及其解读，对一般企业财务报表格式进行了修订。

②财政部于 2017 年度修订了《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》、《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》、《企业会计准则第 24 号——套期会计》和《企业会计准则第 37 号——金融工具列报》（财会〔2017〕14 号），上述准则于 2019 年 1 月 1 日开始施行。

③财政部于 2019 年度发布了《企业会计准则第 7 号——非货币性资产交换》（2019 修订）（财会〔2019〕8 号），修订后的准则自 2019 年 6 月 10 日起施行，对 2019 年 1 月 1 日至本准则施行日之间发生的非货币性资产交换，根据本准则进行调整，对 2019 年 1 月 1 日之前发生的非货币性资产交换，不需要按照本准则的规定进行追溯调整。

④财政部于 2019 年度发布了《企业会计准则第 12 号——债务重组》（2019 修订）（财会〔2019〕9 号），修订后的准则自 2019 年 6 月 17 日起施行，对 2019 年 1 月 1 日至本准则施行日之间发生的债务重组，根据本准则进行调整，对 2019 年 1 月 1 日之前发生的债务重组，不需要按照本准则的规定进行追溯调整。

⑤财政部于 2019 年 4 月 30 日发布了《关于修订印发 2019 年度一般企业财务报表格式的通知》（财会〔2019〕6 号）、《关于修订印发合并财务报表格式（2019 版）的通知》（财会〔2019〕16 号），对一般企业财务报表格式进行修订，适用于 2019 年度财务报表及以后期间的财务报表。

⑥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）。根据相关新旧准则衔接规定，对可比期间信息

不予调整，首次执行日执行新准则的累积影响数追溯调整 2020 年 1 月 1 日的留存收益及财务报表其他相关项目金额。

上述会计政策变更，仅对上述财务报表项目列示产生影响，对公司 2017 年末、2018 年末和 2019 年末资产总额、负债总额和净资产以及 2017 年度、2018 年度和 2019 年度净利润均未产生影响。本公司根据财会〔2019〕6 号、财会〔2019〕16 号的规定规定的财务报表格式编制比较报表，并采用追溯调整法变更了相关财务报表列报，主要影响如下：

2018 年度调整如下：

单位：元

原列报报表项目及金额		新列报报表项目及金额	
应收票据及应收账款	99,385,336.48	应收票据	1,760,846.05
		应收账款	97,749,360.36
应付票据及应付账款	98,371,268.60	应付票据	-
		应付账款	98,503,093.27

注：应收票据及应收账款原列报金额与应收票据、应收账款新列报金额合计数存在差异；应付票据及应付账款原列报金额与应付票据、应付账款新列报金额合计数存在差异。以上差异请参见本保荐工作报告“三、（二十三）报告期内是否存在会计差错更正”。

公司于 2020 年 3 月 26 日召开第二届董事会第四次会议，审议通过了《关于会计政策、会计估计变更和前期差错更正的议案》，公司会计政策变更已履行必要的审批程序。

（2）重要会计政策变更及其影响

本报告期公司主要会计估计不存在变更的情形。

2、披露情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“一、（六）重要会计政策、会计估计变更、重要的前期会计差错更正及其影响”中予以披露。

3、保荐机构的核查意见

经核查，保荐机构认为：发行人会计政策变更事项是依据财政部相关会计准则的要求进行的变更，并已履行必要的审批程序，相关调整变更事项合理性且合

规性，不存在对发行人财务状况、经营成果产生重大影响的情形。

(二十三) 报告期内是否存在会计差错更正

1、情况说明

报告期内，公司重要的前期会计差错更正及其影响如下：

(1) 2018年12月31日/2018年度

单位：万元

报表类型	报表项目	更正后	更正前	更正金额	原因说明
资产负债表	应收票据	176.08	163.60	12.49	将不符合终止确认条件的商业承兑汇票予以转回、补计提坏账准备
	应付账款	9,850.31	9,837.13	13.18	背书转让商业承兑汇票不终止确认，相应调增应付账款
	其他应收款	258.81	282.30	-23.49	补提坏账准备
	存货	8,296.51	8,534.13	-237.62	补提存货跌价准备
	递延所得税资产	74.91	52.03	22.88	对补提坏账准备、存货跌价准备确认递延所得税资产
	预付款项	167.13	169.63	-2.50	结算律师增资服务费
	其他应付款	2,031.51	2,034.01	-2.50	
利润表	营业收入	40,018.05	40,041.86	-23.81	样品收入冲减研发支出
	营业成本	32,176.60	32,015.39	161.22	调整错计入研发费用的成本、已计提存货跌价准备的存货本年销售
	研发费用	1,468.06	1,740.46	-272.40	调整错计入研发费用的成本
	销售费用	990.68	952.62	38.07	原记入管理费用的招待客户费用调整至销售费用
	管理费用	2,320.29	2,358.35	-38.07	
	资产减值损失	-319.48	-165.88	-153.60	补计提坏账准备、存货跌价准备

2019年度和2020年度公司不存在会计差错更正。

2、披露情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“一、(六)

重要会计政策、会计估计变更、重要的前期会计差错更正及其影响”中予以披露。

3、保荐机构的核查意见

经核查，保荐机构认为：发行人会计差错更正符合《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和会计差错更正》的规定，发行人不存在故意遗漏或虚构交易、事项或者其他重要信息，不存在滥用会计政策或者会计估计，不存在操纵、伪造或篡改编制财务报表所依据的会计记录等情形；差错更正调整对发行人财务状况、经营成果影响较小，发行人不存在会计基础工作薄弱和内控缺失的情况，相关更正信息已恰当披露。

(二十四) 发行人最近一年境外销售收入占当期营业收入比例是否较高或呈快速增长趋势

1、情况说明

(1) 发行人报告期内前五大境外客户的情况

报告期各期，公司对前五大外销客户的销售情况如下：

期间	序号	客户名称	主要销售内容	产品销售金额（万元）	占外销营业收入比重（%）	占营业收入比重（%）
2020年度	1	茂杰国际	信号转换拓展产品	10,930.69	31.99	20.60
	2	StarTech.com	信号转换拓展产品	5,873.42	17.19	11.07
	3	Belkin	信号转换拓展产品	5,254.43	15.38	9.90
	4	Cropmark AG	信号转换拓展产品	1,257.37	3.68	2.37
	5	Alogic	信号转换拓展产品	1,210.61	3.54	2.28
	合计				24,526.52	71.78
2019年度	1	茂杰国际	信号转换拓展产品	6,352.04	25.23	15.09
	2	StarTech.com	信号转换拓展产品	4,672.93	18.56	11.1
	3	Belkin	信号转换拓展产品	1,658.28	6.59	3.94
	4	Cropmark	信号转换拓展产品	1,355.75	5.38	3.22
	5	BechtelLogistik &ServiceGmbH	信号转换拓展产品	1,109.36	4.41	2.63
	合计				15,148.35	60.17

期间	序号	客户名称	主要销售内容	产品销售金额（万元）	占外销营业收入比重（%）	占营业收入比重（%）
2018年度	1	StarTech.com	信号转换拓展产品	6,958.71	28.83	17.39
	2	冠宏电子	信号转换拓展产品	3,786.00	15.68	9.46
	3	Cropmark	信号转换拓展产品	1,526.30	6.32	3.81
	4	Cable Matters	信号转换拓展产品	1,220.15	5.05	3.05
	5	Ortronics	信号转换拓展产品	1,077.32	4.46	2.69
	合计			14,568.48	60.35	36.4

注：客户之间存在关联关系的已合并计算销售金额。

报告期内，公司前五大外销客户的简要介绍情况如下：

序号	客户	简要介绍
1	茂杰国际	台湾地区知名电脑周边产品及 USB 相关芯片制造商
2	StarTech.com	全球著名电脑周边产品品牌商 Startech.Com Ltd.子公司，拥有电脑周边产品品牌“StarTech.com”，业务覆盖美国、加拿大和欧洲等地。同为上市公司海能实业的客户
3	Belkin	3C 周边产品全球性高端品牌，2018 年被富士康旗下鸿腾精密（6088.HK）收购。同为上市公司海能实业的客户
4	Cropmark	瑞士公司，拥有欧洲知名电脑周边产品品牌“LMP”
5	Bechtle Logistik&Service GmbH	德国上市公司 Bechtle AG 子公司，拥有欧洲知名电脑周边产品品牌“Articon”
6	冠宏电子	从事电子产品行业贸易的公司，2017 年度、2018 年度，公司主要通过冠宏电子向终端客户茂杰国际进行销售
7	Cable Matters	美国知名电脑周边产品品牌商，拥有电脑周边产品品牌“Cable Matters”
8	Ortronics,Inc.	美国知名电脑周边产品品牌商，拥有电脑周边产品品牌“C2G”，1998 年被全球知名建筑电气制造商“罗格朗”收购
9	Alogic	澳大利亚电脑周边产品品牌商，拥有电脑周边产品品牌“Alogic”

（2）发行人海关出口数据、出口退税金额、境外客户应收账款函证情况

①外销收入与海关出口数据匹配性

A、发行人外销收入与海关出口数据不存在重大差异，发行人外销收入真实

单位：万元

数据来源	2020年	2019年	2018年	合计
外销收入	34,167.09	25,177.89	24,139.72	83,484.70
海关出口数据	34,304.19	25,470.22	24,173.78	83,948.19
差异率	0.40%	1.16%	0.14%	0.55%

如上表所示，发行人报告期外销收入合计数、海关出口数据合计数不存在重大差异。因此发行人外销收入真实。

B、发行人各期外销收入与海关出口数据不存在重大差异，收入确认不存在跨期

发行人外销的收入确认政策为：公司已根据合同约定将产品报关，取得货物提单或报关单（客户指定仓库等无法取得提单的），根据货物提单或报关单载明的日期确认收入。海关出口数据口径为报关口径，与发行人收入确认时点接近，因此可以通过比较各期海关出口数据与发行人外销收入，确认是否存在跨期。

发行人各期外销收入与海关出口数据不存在重大差异，略有差异的主要原因为：①海关出口数据与公司确认收入的数据存在一定时间性差异；②公司与海关选择的美元折算汇率存在差异。因此，发行人收入确认不存在跨期。

同时，保荐机构和申报会计师对发行人报告期各期末前后外销收入进行了截止性测试，检查了收入确认的出库单、发票、报关单和提单等单据，确认发行人不存在跨期确认收入情况。

②外销收入与出口退税金额匹配性

A、公司免抵退申报的流程

根据免抵退申报流程，公司免抵退申报需要电子口岸信息、税务部门获取报关信息、发票信息，各项信息匹配后，才能申报退税。上述信息传递存在时间差，同时公司也会结合可抵扣税额情况调整申报节奏，因此通常存在不能在出口的同时申报免抵退的情况，因此免抵退申报的时点通常会晚于收入确认时点，跨度通常在 1-4 个月。

B、披露跨期申报的免抵退出口货物劳务销售额的调整过程

报告期内，公司跨期申报的免抵退出口货物劳务销售额与外销收入的调整过程如下：

单位：万元

项目	2020年	2019年	2018年
免抵退出口货物劳务销售额①	33,901.59	23,244.91	19,111.87
当期申报上期确认收入金额②	9,037.97	7,098.88	2,060.71
下期申报当期确认收入金额③		9,037.97	7,098.88
暂未申报金额④	9,309.56		
调整后的免抵退出口货物劳务销售额⑤=①-②+③+④	34,173.18	25,184.00	24,150.04
外销收入⑥	34,167.09	25,177.89	24,139.72
调整后的差额⑦=⑤-⑥	6.09	6.11	10.32

注：上述外销收入为营业收入中外销收入。

报告期各期，公司免抵退申报和销售确认收入存在时间性差异，剔除时间性差异影响，公司外销收入确认金额与免抵退申报金额基本一致。

C、相关销售收入对应产品的报关时间、提单时间及收入确认时点

单位：万元

申报免抵退年份	跨期申报金额	报关时间	提单时间	收入确认时点
2020年暂未申报部分	9,309.56	2020年	2020年	2020年
2020年	9,037.97	2019年	2019年	2019年
2019年	7,098.88	2018年	2018年	2018年
2018年	2,060.71	2017年	2017年	2017年

报告期内，公司跨期申报的免抵退销售额按照收入确认政策在恰当的期间确认了收入，不存在跨期确认收入情况。

③境外客户应收账款函证情况

A、境外客户应收账款函证回函情况

对境外客户，保荐机构和发行人会计师采用了邮寄函证和邮件函证的发函方式，受2020年新冠疫情的影响，客户分别以邮寄或电子邮件进行回函。

B、境外客户函证发函回函方式

境外客户函证发函回函方式情况如下：

单位：家

项目	2020年	2019年	2018年
发函方式			
邮寄函证	15	27	20
邮件函证			
回函形式			
纸质原件	5	21	16
电子邮件	8	6	4

电子邮件回函均为公司邮箱回函。对于电子邮件回函，中介机构执行了以下核查程序：

(A) 检查电子邮件的域名是否与被询证客户网址域名一致；

(B) 检查公司提供的电子邮件地址是否与公司销售人员日常商务沟通的邮箱一致；

(C) 获取电子邮箱收件人的名片等与职位相关的信息，核对回函发件人是否有权处理函证。

报告期各期，境外客户纸质回函家数分别为 16 家、21 家、5 家，纸质回函未盖章家数分别为 3 家、5 家、1 家。以上未盖章的纸质回函均有被函证单位负责人的签名。对于未盖章的纸质回函，中介机构执行了以下核查程序：

(A) 获取在纸质回函签字的负责人的名片，核查签字人的身份信息，检查是否有权处理函证；

(B) 与实地走访时获取的签字或与平时客户下订单的签字等资料进行核对验证签字的真实性。

经核查，保荐机构认为：发行人与境外主要客户有合理的交易背景，收入确认相关业务单据完整，海关部门及税务系统提供的出口数据与发行人的外销收入基本匹配，境外客户应收账款回函金额占期末应收账款余额的比重较高，报告期内公司境外客户收入真实、可信。

(3) 发行人外销产品销售价格、毛利率高于内销产品的原因

①境内外销售产品差异

发行人产品均为定制化产品，因此不同客户产品均存在差异。总体而言，各类产品的内销和外销产品成本不存在显著差异，毛利率差异的主要原因为内销产品价格低于外销产品。如下：

A、信号转换器

信号转换器的内销和外销产品成本总体不存在显著差异，毛利率差异的原因为内销产品价格低于外销产品。

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	内销	外销	内销	外销	内销	外销
销量（万个）	349.43	447.18	365.25	401.12	359.40	508.03
毛利率	10.10%	36.24%	8.35%	36.42%	1.11%	26.86%
单位收入（元/个）	22.81	38.73	24.02	36.57	24.43	32.38
单位成本（元/个）	20.51	24.69	22.01	23.25	24.16	23.68

2020 年度，内外销单位成本差异较大，主要原因为内外销产品的 Type-C 接口信号转换器和非 Type-C 接口信号转换器占比差异较大，分产品看，单位成本接近：

2020 年度	非 Type-C 接口信号转换器		Type-C 接口信号转换器	
	内销	外销	内销	外销
销量（万个）	322.54	336.20	26.89	110.98
毛利率	8.50%	36.24%	18.94%	36.23%
单位收入（元/个）	20.91	33.00	45.57	56.08
单位成本（元/个）	19.14	21.04	36.94	35.76

B、数字信号拓展坞

数字信号拓展坞的内销和外销产品成本总体不存在显著差异，毛利率差异的主要原因为内销产品价格低于外销产品。

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	内销	外销	内销	外销	内销	外销
销量（万个）	21.91	111.76	25.63	65.27	20.65	46.81
毛利率	22.85%	36.56%	25.63%	40.01%	19.15%	30.95%
单位收入（元/个）	115.05	150.31	132.51	160.88	135.78	164.25
单位成本（元/个）	88.76	95.36	98.55	96.52	109.78	113.42

2020 年度，成本差异较大，主要原因为 2020 年度，成本差异较大，主要原因因为：

（A）内外销产品的六口以下数字信号拓展坞和六口及以上数字信号拓展坞占比差异较大：

2020 年度	六口以下数字信号拓展坞		六口及以上数字信号拓展坞	
	内销	外销	内销	外销
销量（万个）	10.50	37.95	11.41	73.81
毛利率	24.08%	36.29%	22.28%	36.62%
单位收入（元/个）	76.11	78.59	150.89	187.19
单位成本（元/个）	57.78	50.07	117.27	118.64

（B）通过选用更精简的设计方案，公司对某主要客户六口以下数字信号拓展坞销售单价、单位成本均较 2019 年度下降，使得外销六口以下数字信号拓展坞产品单位成本与内销相比较低。2020 年度，对某客户的六口以下数字信号拓展坞销售单价、单位成本分别由 2019 年度的 89.39 元/个、56.74 元/个，下降至 70.68 元/个、45.66 元/个，使得外销六口以下数字信号拓展坞产品的单位成本同比有所下降，亦较当年度内销单位成本有所差异。

②境内外销售定价原则

信号转换拓展产品境内品牌多、竞争激烈，品牌商对供应商价格敏感，因此产品定价较低，毛利率较低。公司的策略主要是维系品牌客户以充分利用产能，通过逐步淘汰低毛利率订单，逐步提高内销毛利率。

境外品牌竞争格局相对稳定，利润率高，品牌商追求稳定、高品质的供应体

系，与供应商共同成长，对价格敏感度低。因此产品定价较高，毛利率较高。

③外销毛利率显著高于内销毛利率的原因

如上所述，外销毛利率显著高于内销毛利率的原因是因下游品牌商的市场竞争格局不同，公司定价策略有所差异，外销定价高于内销定价。

(4) 发行人境外销售的主要地区与发行人出口产品相关贸易政策的影响

2018年起，美国与中国的贸易摩擦加剧，自2018年9月起，公司的主要产品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%。

公司信号转换拓展类产品以外销为主，其中美国市场是公司重要的销售市场之一，2019年，公司出口美国产品收入约7,400万元，占营业收入比例约为17.50%。目前，中美贸易摩擦美方加征的关税主要由公司客户承担，对公司业务发展和经营业绩的直接影响有限。

美方加征的关税最终会传导至美国终端消费者，从而对公司业务发展和经营业绩造成间接影响。不过由于信号转换拓展类产品在美国市场售价相对较国内高，美国终端消费者收入水平也相对较国内高，因此，美国终端消费者对信号转换拓展类产品的价格敏感性相对较国内低；同时公司产品属于工具型产品，产品属性导致该类产品价格弹性不大。综上，关税对终端产品的需求抑制作用不大，对发行人业务发展和经营业绩间接影响不大。

(5) 汇兑损益对发行人的业绩的影响

报告期内，公司的外销收入占比较大，且均以美元进行结算，各期主营业务收入中外销金额分别为24,136.39万元、25,168.58万元和34,117.70万元，占主营业务收入比例分别为60.49%、60.34%和64.66%。报告期内，公司汇兑损益金额（收益以负数列示）分别为-204.79万元、-79.62万元和800.13万元，占当期利润总额的比重分别为-7.45%、-1.35%和10.45%。如果未来人民币对美元汇率持续升值，将可能对公司的利润水平造成不利影响。。

2、披露情况

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、（三）公司境外销售情况”、“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“二、（三）毛利率和毛利率分析”中予以披露。

3、保荐机构的核查意见

经核查，保荐机构认为：（1）发行人前五大境外客户为行业知名品牌商或者上市公司，发行人的主要境外客户的资质情况良好；（2）发行人与境外主要客户有合理的交易背景，收入确认相关业务单据完整，海关部门及税务系统提供的出口数据与发行人的外销收入基本匹配，境外客户应收账款回函金额占期末应收账款余额的比重较高，报告期内公司境外客户收入真实、可信；（3）发行人外销产品销售价格、毛利率高于内销相同或同类产品，其原因具备合理性；（4）美国市场是发行人重要的销售市场之一，近 2 年存在加征关税等贸易政策变化，目前公司出口至美国的产品关税已经被确定提升至 25%，相关市场预期稳定，预计对发行人未来业绩不会造成重大不利影响，发行人已在招股说明书中进行了风险提示；（5）报告期内汇兑损益对发行人业绩的影响相对有限，发行人已在招股说明书中进行了风险提示。

（二十五）报告期内发行人销售回款是否存在第三方回款

1、情况说明

2019 年、2020 年，发行人存在第三方回款情况，系 VISIONTEK PRODUCTS, LLC 代 DTG NEO SCIENTIFIC LIMITED 支付货款或 DTG NEO SCIENTIFIC LIMITED 代 VISIONTEK PRODUCTS, LLC，回款金额分别为 1.55 万美元和 7.90 美元，占同期营业收入的比例不超过 0.10%。DTG 系 VISIONTEK 供应链服务管理公司，DTG 向发行人下采购订单，货物交付 VISIONTEK，货款一般由 DTG 向发行人支付，在少部分情况下，VISIONTEK 亦会直接向发行人支付。VISIONTEK 直接向发行人下采购订单，货物交付 VISIONTEK，货款一般由 VISIONTEK 向发行人支付，在少部分情况下，由 DTG 代其向发行人支付。

2、披露情况

发行人已在招股说明书“第七节”公司治理与独立性”之“五、（三）其他情况”中予以披露。

3、保荐机构的核查意见

经核查，保荐机构认为：发行人报告期内第三方回款情况较少，第三方回款具备真实性及商业合理性。

（二十六）报告期内发行人是否存在现金交易

1、情况说明

报告期内，公司存在少量现金交易的情况，主要为废料、样品销售的现金收款，金额分别为 17.51 万元、18.85 万元和 13.98 万元，占营业收入的比例分别为 0.04%、0.04%和 0.03%。公司现金销售情形具备合理的商业背景，销售对象为非关联方，占营业收入的比例较低，对公司内部控制不存在重大影响。

2、披露情况

发行人已在招股说明书“第七节”公司治理与独立性”之“五、（三）其他情况”之中予以披露。

3、保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：报告期内发行人现金交易的情况较少，相关交易具备真实性、合理性，对公司内部控制不存在重大影响，对公司业务不存在重大影响。

（二十七）报告期各期发行人主要产品的单位成本同比变动是否较大

1、情况说明

报告期内，公司主要产品的单位成本及其变动情况如下：

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	数量 (万个)	单位成本 (元/个)	数量 (万个)	单位成本 (元/个)	数量 (万个)	单位成本 (元/个)
信号转换拓展	930.28	33.12	857.26	30.55	934.88	30.26

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	数量 (万个)	单位成本 (元/个)	数量 (万个)	单位成本 (元/个)	数量 (万个)	单位成本 (元/个)
产品						
信号转换器	796.61	22.86	766.37	22.66	867.42	23.88
数字信号拓展坞	133.67	94.28	90.89	97.09	67.45	112.30
模具及精密 结构件	8,806.28	0.81	6,223.65	0.60	4,260.42	0.89
合计	9,736.55	3.90	7,080.91	4.23	5,195.29	6.17

(1) 信号转换器

报告期各期，公司信号转换器的单位成本分别为23.88元/个、22.66元/个和22.86元/个。2019年度，公司信号转换器单位成本较2018年度有所下降主要系：2018年四季度开始，随着各被动元器件厂商新增产能不断投产，电容市场价格从高位回落，导致公司2019年度电容采购价格同比下降。

(2) 数字信号拓展坞

报告期内，公司数字信号拓展坞的单位成本分别为112.30元/个、97.09元/个和94.28元/个。2019年度单位成本同比下降主要系：①2018年四季度开始，随着各被动元器件厂商新增产能不断投产，电容市场价格从高位回落，导致公司2019年度电容采购价格同比下降；②2018年下半年开始，公司开始持续对量产产品、新产品进行芯片方案、电路设计方案的优化，降低了芯片等其他材料的成本。

(3) 模具及精密结构件

公司的模具及精密结构件为定制化产品，按照客户的需求进行设计和生产，不同客户的产品形态差异较大，导致单位成本差异较大。

2、披露情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“二、(三) 毛利与毛利率分析”中予以披露。

3、保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：报告期内，公司主要产品的单位成本变动具有合理性。

(二十八)是否披露报告期各期发行人主要产品与可比公司相同或类似产品的毛利率；报告期各期发行人主要产品毛利率同比变动是否较大

1、情况说明

(1)是否披露报告期各期发行人主要产品与可比公司相同或类似产品的毛利率

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
佳禾智能	12.98%	15.11%	19.77%
奥海科技	22.11%	20.77%	16.57%
海能实业	38.07%	39.25%	36.24%
发行人信号转换拓展产品	30.93%	29.85%	20.80%

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；2017-2019 年度，奥海科技毛利率为其主营业务毛利率，2020 年度奥海科技毛利率为其营业收入毛利率；

注[2]：因相关数据未披露，可比公司毛利率数据均为其 2020 年 1-6 月披露数据。

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：

①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 19.05 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 26.87 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。

②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。

③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。

④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。

(2) 报告期各期发行人主要产品毛利率同比变动是否较大

①信号转换拓展产品毛利率变动分析

A、2018 年度发行人毛利率波动的原因及合理性

2018 年度，公司信号转换拓展产品的毛利率为 20.80%，相比 2017 年度下降

了 4.78%，主要系被动器件材料成本上升所致，具体分析如下：

(A) 2018 年度，被动器件材料成本上升，使得信号转换拓展产品毛利率下降，直接材料占比上升

报告期各期，公司信号转换拓展产品的单位成本结构，如下所示：

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额 (元/个)	占比 (%)	金额 (元/个)	占比 (%)	金额 (元/个)	占比 (%)	金额 (元/个)	占比 (%)
单位材料	22.64	68.37	21.03	68.82	21.07	69.62	16.86	67.74
其中：芯片	11.87	35.84	10.60	34.70	9.32	30.81	7.98	32.07
被动器件	2.60	7.85	2.20	7.19	3.89	12.84	1.63	6.55
其他材料	8.18	24.69	8.23	26.92	7.86	25.97	7.25	29.12
单位人工	2.44	7.35	2.20	7.19	3.19	10.53	3.19	12.80
单位制费	2.60	7.84	2.75	9.01	2.91	9.61	2.18	8.74
单位加工	5.44	16.44	4.58	14.98	3.10	10.24	2.67	10.71
单位成本合计	33.12	100.00	30.55	100.00	30.26	100.00	24.89	100.00

受 2017 年日本部分电容原厂调整产能影响，消费电子电容市场出现较大的产能缺口，电容价格自 2017 年四季度起开始上涨并持续到 2018 年三季度，导致公司 2018 年度被动器件采购单价由 2017 年度的 0.0287 元/个快速上升至 0.0531 元/个，增长幅度达 85.02%，进而导致公司信号转换拓展产品毛利率由 2017 年度的 25.58% 下降至 2018 年度的 20.80%，同时直接材料占主营业务成本的比重由 2017 年度的 67.74% 上升至 2018 年度的 69.62%。2019 年度，因被动元器件价格回落，毛利率回升。

(B) 被动器件成本变化对毛利率的敏感性大于对直接材料占比的敏感性，因此 2018 年度被动器件单位成本变动对毛利率的影响大于对材料成本占比的影响具有合理性

2018 年度，公司信号转换拓展产品直接材料占比相比 2017 年度提升了 1.88%，而毛利率下降了 4.78%，信号转换拓展产品毛利率下降幅度大于直接材料占比上升幅度的原因为：被动器件成本变化对毛利率的敏感性大于对直接材料

占比的敏感性，因此 2018 年度被动器件单位成本上升对毛利率的影响大于对材料成本占比的影响。

公司 2018 年度被动器件采购单价较 2017 年度增长 85.02%。假设 2018 年其他成本要素价格较 2017 年保持不变，仅被动器件成本上升 85.02%，模拟测算的直接材料占比、毛利率与 2018 年实际情况接近，模拟测算如下：

项目	2017 年度		2018 年度-模拟测算		2018 年度-实际	
	数值	占比 (%)	数值	占比 (%)	数值	占比 (%)
单位材料 (元/个)	16.86	67.74	18.25	69.44	21.07	69.62
其中：芯片 (元/个)	7.98	32.07	7.98	30.37	9.32	30.81
被动器件 (元/个)	1.63	6.55	3.02	11.49	3.89	12.84
其他材料 (元/个)	7.25	29.12	7.25	27.58	7.86	25.97
单位人工 (元/个)	3.19	12.80	3.19	12.13	3.19	10.53
单位制费 (元/个)	2.18	8.74	2.18	8.28	2.91	9.61
单位加工费 (元/个)	2.67	10.71	2.67	10.15	3.10	10.24
单位成本合计 (元/个)	24.89	100.00	26.28	100.00	30.26	100.00
单价 (元/个)	33.45	/	33.45	/	38.21	/
毛利率 (%)	25.58	/	21.43	/	20.80	/

如上所述，模拟测算的 2018 年单位材料占比为 69.44%，与 2018 年实际单位材料占比 69.62% 基本一致。模拟测算的 2018 年毛利率为 21.43%，与 2018 年实际毛利率 20.80% 基本一致。因此，被动器件价格变动对发行人直接材料占比的影响小于对毛利率的影响具有合理性。

(C) 假设 2018 年被动器件采购价格未变化，公司整体收入、成本、毛利、净利润情况

假定 2018 年度，被动器件成本占信号转换拓展产品营业成本比重与 2017 年度一致，公司 2017 年至 2020 年的扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润分别为 1,822.68 万元、3,744.56 万元、5,078.43 万元和 6,491.15 万元，随着公司信号转换拓展产品收入的增长，公司利润逐步增长。

项目	2020年度-实际	2019年度-实际	2018年-模拟	2017年-实际
信号转换拓展产品收入	44,609.19	37,337.42	35,721.35	26,521.06
信号转换拓展产品成本	30,810.69	26,191.88	26,387.12	19,737.03
其中：被动器件成本	2,418.14	1,883.88	1,729.25	1,293.44
信号转换拓展产品毛利率	30.93%	29.85%	26.13%	25.58%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	6,491.15	5,078.43	3,744.56	1,822.68

B、2019年度、2020年度发行人毛利率提高的原因及合理性

2017年至2020年，公司信号转换拓展产品毛利率分别为25.58%、20.80%、29.85%和30.93%。除受前述2018年度被动元器件价格影响外，2019年度、2020年度公司信号转换拓展产品毛利率呈持续上涨趋势主要受两方面因素影响：一是，高毛利率信号转换拓展产品销售占比上升；二是，各类信号转换拓展产品本身毛利率稳步上升。具体情况如下：

(A) 产品结构持续升级，推动公司信号转换拓展产品毛利率持续增加

公司各类信号转换拓展产品销售占比变动对毛利率变动的影响如下所示：

项目	2020年度		2019年度		2018年度		2017年度	
	毛利率 (%)	收入占比 (%)						
信号转换器	28.00	56.69	25.91	62.78	17.90	70.63	24.57	81.07
非 Type-C 接口	25.75	39.99	24.42	48.67	17.29	58.87	24.22	71.38
Type-C 接口	33.39	16.70	31.07	14.11	20.95	11.76	27.15	9.68
数字信号拓展坞	34.77	43.31	36.49	37.22	27.80	29.37	29.90	18.93
六口以下	33.71	8.48	34.84	6.22	22.00	4.39	23.31	6.37
六口及以上	35.03	34.83	36.83	30.99	28.82	24.98	33.24	12.57
合计	30.93	100.00	29.85	100.00	20.80	100.00	25.58	100.00

2017年至2020年，公司高价值、高毛利率的Type-C接口信号转换器、数字信号拓展坞产品的销售占比持续增加，各期合计分别为28.62%、41.13%、

51.33%和 60.01%，产品结构持续升级，带动公司信号转换拓展产品毛利率在 2019 年度、2020 年度增长。

(B) 各类信号转换拓展产品毛利率变动分析

a、非 Type-C 接口信号转换器毛利率变动分析

项目	2020 年度		2019 年度			2018 年度	2017 年度
	数值	较 2019 年变动影响	数值	较 2018 年变动影响	较 2017 年变动影响	数值	数值
毛利率	25.75%	1.33%	24.42%	7.13%	0.20%	17.29%	24.22%
销量 (万个)	658.74		675.07			795.74	710.23
单价 (元/个)	27.08	0.46%	26.92	1.51%	0.74%	26.43	26.65
单位成本 (元/个)	20.11	0.88%	20.35	5.62%	-0.55%	21.86	20.20

2018 年度，因被动元器件价格上涨，单位成本上升，非 Type-C 接口信号转换器毛利率下降。2019 年度，因被动元器件价格回落，非 Type-C 接口信号转换器毛利率回升，其毛利率和 2017 年度基本一致。

2020 年度，毛利率相比 2019 年度上升 1.33% 的原因为：

(a) 芯片降本：公司通过研发提高集成度，使得单位产品的音视频转换芯片用量减少 5.36%，推动单位产品芯片成本由 2019 年度的 5.94 元/个下降至 5.82 元/个，下降 2.21%，推动毛利率较 2019 年度增加 0.44%。

(b) 产品通过迭代更新设计，平均单价略有增长，推动毛利率同比增加 0.46%。

b、Type-C 接口信号转换器毛利率变动分析

项目	2020 年度		2019 年度			2018 年度	2017 年度
	数值	较 2019 年变动影响	数值	较 2018 年变动影响	较 2017 年变动影响	数值	数值
毛利率	33.39%	2.32%	31.07%	10.12%	3.92%	20.95%	27.15%
销量 (万个)	137.87		91.30			71.68	46.50
单价 (元/个)	54.03	-4.70%	57.71	-1.22%	3.13%	58.61	55.24

项目	2020 年度		2019 年度			2018 年度	2017 年度
	数值	较 2019 年变动影响	数值	较 2018 年变动影响	较 2017 年变动影响	数值	数值
单位成本 (元/个)	35.99	7.01%	39.78	11.34%	0.79%	46.33	40.24

2018 年度，因被动元器件价格上涨，单位成本上升，Type-C 接口信号转换器毛利率下降。2019 年度，因被动元器件价格回落，Type-C 接口信号转换器毛利率回升。

(a) 2019 年度相较于 2017 年度毛利率上升 3.92%，主要原因为外销收入占比上升，以及因淘汰低毛利率产品，对内销客户绿联科技的毛利率上升

2017 年和 2019 年，内外销及部分客户毛利率变动如下：

项目	2019 年度			2017 年度		
	收入 (万元)	占比 (%)	毛利率 (%)	收入 (万元)	占比 (%)	毛利率 (%)
内销	1,285.55	24.40	18.39	934.56	36.39	14.33
其中：绿联科技	588.07	11.16	21.27	265.59	10.34	11.74
其他内销客户	697.48	13.24	15.96	668.97	26.05	15.36
外销	3,983.79	75.60	35.16	1,633.75	63.61	34.49
合计	5,269.35	100.00	31.07	2,568.31	100.00	27.15

I、2019 年度高毛利率的外销客户收入占比提升，推动 Type-C 接口信号转换器毛利率较 2017 年度提升

公司 Type-C 接口信号转换器对外销客户的毛利率高于内销客户。2017 年度、2019 年度，公司外销 Type-C 接口信号转换器的毛利率分别为 34.49%、35.16%，基本稳定。2019 年度高毛利率的 Type-C 接口信号转换器的销售占比由 2017 年度的 63.61% 上升至 75.60%，带动 Type-C 接口信号转换器整体的毛利率提升。

II、2019 年度公司对绿联科技的 Type-C 接口信号转换器毛利率提升，推动内销毛利率较 2017 年度提升

2017 年度，公司向绿联科技主要销售的两款 Type-C 接口信号转换器毛利率较低，仅为 6.32%，占 2017 年度公司对绿联科技销售的 Type-C 接口信号转换器

的收入比重为 55.42%；2019 年度，随着公司产销规模扩大，公司不再承接上述低毛利率产品订单，扩大高毛利率产品的销售，使得毛利率提升。

2017 年度、2019 年度，绿联科技以外的内销客户毛利率基本稳定。因此 2019 年度，公司对绿联科技毛利率提升，推动了内销毛利率提升，进而带动 2019 年度 Type-C 接口信号转换器毛利率较 2017 年度提升。

(b) 2020 年度相较于 2019 年度毛利率提升 2.32%，主要原因为外销收入占比上升所致

2019 年度、2020 年度，Type-C 接口产品内外销毛利率变动情况如下：

项目	2020 年度			2019 年度		
	收入	占比 (%)	毛利率 (%)	收入	占比	毛利率 (%)
内销	1,225.30	16.45	18.94	1,285.55	24.40	18.39
外销	6,223.82	83.55	36.23	3,983.79	75.60	35.16
合计	7,449.12	100.00	33.39	5,269.35	100.00	31.07

公司 Type-C 接口信号转换器对外销客户的毛利率高于内销客户。2019 年度、2020 年度，公司外销 Type-C 接口信号转换器的毛利率分别为 35.16%、36.23%。2020 年度高毛利率的外销 Type-C 接口信号转换器的销售占比由 2019 年度的 75.60% 上升至 83.55%，带动 Type-C 接口信号转换器整体的毛利率提升。

c、数字信号拓展坞产品毛利率变动分析

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	毛利率 (%)	收入占比 (%)						
六口以下	33.71	19.57	34.84	16.73	22.00	14.96	23.31	33.62
六口及以上	35.03	80.43	36.83	83.27	28.82	85.04	33.24	66.38
数字信号拓展坞合计	34.77	100.00	36.49	100.00	27.80	100.00	29.90	100.00

2017 年至 2020 年，公司数字信号拓展坞产品毛利率分别为 29.90%、27.80%、36.49% 和 34.77%。

2018 年度，因被动元器件价格上涨，单位成本上升，六口以下、六口及以上数字信号拓展坞产毛利率均较 2017 年度下降，进而导致数字信号拓展坞产品

整体的毛利率同比下降。2019 年度，因被动元器件价格回落，六口以下数字信号拓展坞毛利率、六口及以上数字信号拓展坞毛利率、数字信号拓展坞整体的毛利率均同比上升。

2019 年度较 2017 年度，数字信号拓展坞产品毛利率增加 6.59%，主要系：
 (a) 高毛利率的六口及以上数字信号拓展坞产品销售额占比由 2017 年度的 66.38% 上升至 2019 年度的 83.27%；
 (b) 2019 年度，六口以下数字信号拓展坞产品因客户结构优化、淘汰低毛利率产品，毛利率较 2017 年度增长 11.53%；
 (c) 2019 年度，六口及以上数字信号拓展坞产品毛利率因芯片成本降本较 2017 年度增长 3.58%。

六口以下、六口及以上数字信号拓展坞产品毛利率变动的具体原因如下：

(a) 六口以下数字信号拓展坞毛利率变动分析

项目	2020 年度		2019 年度			2018 年度	2017 年度
	数值	较 2019 年变动影响	数值	较 2018 年变动影响	较 2017 年变动影响	数值	数值
毛利率	33.71%	-1.13%	34.84%	12.84%	11.53%	22.00%	23.31%
销量 (万个)	48.45		25.35			16.47	17.77
单价 (元/个)	78.05	-11.38%	91.68	-3.09%	-2.79%	95.31	95.01
单位成本 (元/个)	51.74	10.24%	59.74	15.93%	14.32%	74.34	72.86

2018 年度，因被动元器件价格上涨，单位成本上升，六口以下数字信号拓展坞毛利率下降。2019 年度，因被动元器件价格回落，六口以下数字信号拓展坞毛利率回升。2019 年度毛利率较 2017 年度增长 11.53% 的主要原因为客户结构优化、淘汰低毛利率产品，如下：

2017 年和 2019 年度，六口以下数字信号拓展坞部分客户毛利率变动情况如下所示：

项目	2019 年度			2017 年度		
	收入 (万元)	占比 (%)	毛利率 (%)	收入 (万元)	占比	毛利率 (%)
绿联科技	173.67	7.47	26.83	235.98	13.98	18.75

项目	2019 年度			2017 年度		
	收入 (万元)	占比 (%)	毛利率 (%)	收入 (万元)	占比	毛利率 (%)
冠宏电子	-	-	-	403.19	23.88	21.12
茂杰国际	1,117.96	48.10	36.53	-	-	-
宸锋科技	437.97	18.84	46.36	63.63	3.77	32.69
其他客户	594.63	25.58	25.52	985.43	58.37	24.70
合计	2,324.23	100.00	34.84	1,688.23	100.00	23.31

I、2019 年度减少承接绿联科技低毛利率产品订单，对绿联科技毛利率提升

2019 年度，随着公司产销规模扩大，公司减少承接绿联科技低毛利率产品订单，并开发高毛利率新产品，使得毛利率提升。

项目	2019 年度			2017 年度		
	收入 (万元)	占比 (%)	毛利率 (%)	收入 (万元)	占比 (%)	毛利率 (%)
2019 年度新产品	106.81	61.50	34.45	-	-	/
2017 年度持续销售 产品	66.86	38.50	14.65	235.98	100.00	18.75
合计	173.67	100.00	26.83	235.98	100.00	18.75

如上表所示，2019 年度公司对绿联科技推出了数款高毛利率的新产品，并逐步减少毛利率较低的老型号产品的销售额，进而推动公司对绿联科技的毛利率由 2017 年度的 18.75% 上升至 26.83%。

II、2019 年度公司直接向终端客户茂杰国际进行销售，不再通过冠宏电子进行销售，因此毛利率有所提升

2017 年度，公司向终端客户茂杰国际销售的六口以下数字信号拓展坞产品均是通过冠宏电子进行销售，2019 年度公司直接向茂杰国际进行销售，取消中间商环节后，公司对茂杰国际直接销售的毛利率为 36.53%，较 2017 年度对冠宏电子的毛利率 21.12% 高。

III、向宸锋科技销售的低端 3 口产品减少，推动 2019 年度公司对宸锋科技

的毛利率上升

2017 年度、2019 年度，公司对宸锋科技的销售情况如下：

项目	2019 年度			2017 年度		
	收入 (万元)	占比 (%)	毛利率 (%)	收入 (万元)	占比 (%)	毛利率 (%)
3 口	22.09	5.04	22.46	31.52	49.54	15.94
4-5 口	415.88	94.96	47.63	32.11	50.46	49.12
合计	437.97	100.00	46.36	63.63	100.00	32.69

发行人向宸锋科技销售的 3 口产品属于低端产品，毛利率低。如上表所示，2017 年度公司对宸锋科技销售的六口以下数字信号拓展坞产品中，低毛利率的 3 口产品占比为 49.54%，高毛利率 4-5 口产品占比为 50.46%。2019 年度，随着公司对宸锋科技销售规模的快速上升，4-5 口的毛利率产品占比快速上升，进而推动 2019 年度公司对宸锋科技的毛利率由 2017 年度的 32.69% 上升至 46.36%。

2020 年度，随着产品方案降本、功能精简，六口以下数字信号拓展坞单价和单位成本同步下降，毛利率较 2019 年度略有下降。

(b) 六口及以上数字信号拓展坞毛利率变动分析

项目	2020 年度		2019 年度			2018 年度	2017 年度
	数值	较 2019 年变动影响	数值	较 2018 年变动影响	较 2017 年变动影响	数值	数值
毛利率	35.03%	-1.80%	36.83%	8.01%	3.58%	28.82%	33.24%
销量 (万个)	85.22		65.54			50.99	18.34
单价 (元/个)	182.33	2.00%	176.56	0.63%	-1.96%	174.98	181.74
单位成本 (元/个)	118.46	-3.80%	111.54	7.38%	5.54%	124.56	121.33

2018 年度，因被动元器件价格上涨，单位成本上升，六口以上数字信号拓展坞毛利率下降。2019 年度，因被动元器件价格回落，六口以上数字信号拓展坞毛利率回升。2019 年度毛利率较 2017 年度增长 3.58% 的主要原因为芯片降本：

I、公司通过与供应商进行议价、替换为价格更优且能满足功能要求的品牌等方式降低采购成本，六口及以上数字信号拓展坞产品所需的网口转换芯片、协

议芯片、电源管理芯片单价较 2017 年度分别下降 7.51%、10.64%、21.82%；II、在部分产品采用功能集成度更高的芯片，降低芯片使用数量，2019 年度单位产品芯片使用数量较 2017 年度下降 6.95%。上述措施导致芯片成本较 2017 年度下降 8.58 元/个，下降 15.34%，使得毛利率较 2017 年上升 4.86%。

2020 年度，通过推出高规格新产品、减少低价产品销售，单价和单位成本同步上升，毛利率与 2019 年度相比略有下降。

②模具及精密结构件产品毛利率变动分析

报告期内，公司模具及精密结构件的平均单价、单位成本和毛利率情况如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
单价（元/个）	0.93	0.70	0.98
单位成本（元/个）	0.81	0.60	0.89
毛利率	12.54%	14.59%	9.50%

公司的模具及精密结构件均为定制化产品，不同客户的产品形态差异、单价差异较大。因此，报告期内模具及精密结构件产品的毛利率变动主要受客户结构变化影响。报告期内，模具及精密结构件毛利率分别为9.50%、14.59%和12.54%。2018年度和2019年度模具及精密结构件毛利率持续上升，主要原因为：①公司模具及精密结构件产品生产规模逐步提升，单位制造成本逐步下降；②随着对公司对下游大客户的逐步成功开拓，产品结构复杂度提升，注塑工艺难度提升，产品毛利率提升；2020年度模具及精密结构件毛利较2019年度下降2.05%，主要原因为毛利率接近40%的电子烟器模具及精密结构件销售额减少所致，剔除电子烟器模具及精密结构件影响，2019年度、2020年度模具及精密结构件毛利率分别为11.13%、13.90%，有所上升，上升原因主要系公司对大疆创新产品的销售规模快速增长、规模效应使得公司对大疆产品毛利率有所提升所致。

2、披露情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“二、（三）毛利和毛利率分析”中予以披露。

3、保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：发行人主要产品的毛利率与可比公司相同或类似产品的毛利率存在的差异具有合理性，主要产品的销售单价、单位成本、毛利率变动具有合理性。

(二十九) 报告期各期末发行人是否存在逾期一年以上的应收账款

1、情况说明

账龄	2020/12/31		2019/12/31		2018/12/31		计提比例 (%)
	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备	
0-6 个月	419.40	12.58	432.11	12.96	430.14	12.90	3
6 个月-1 年			102.49	10.25	15.09	1.51	10
1-2 年	2.60	0.78	156.14	46.84			30
2-3 年					78.89	78.89	50
3 年以上	106.13	106.13	106.13	106.13	27.24	27.24	100
合计	528.12	119.49	796.87	176.18	551.36	120.54	

报告期各期末，公司信用期外的应收账款余额分别为 551.36 万元、796.87 万元和 528.12 万元，占各期末应收账款余额的比重分别为 5.41%、8.37% 和 3.56%，其中账龄在一年以内的逾期应收账款主要系客户延期付款所致，期后回款情况良好，不存在重大信用风险。

截至 2019 年末，公司账龄一年以上的逾期应收账款主要为：（1）应收宁波恒拓进出口有限公司的货款 106.13 万元，该公司已被列为失信被执行人，回款可能性较低，公司全额计提了坏账准备。（2）应收东莞仁海科技股份有限公司的货款 147.59 万元，2020 年 10 月 16 日，公司与东莞仁海科技股份有限公司在东莞市第一人民法院的调解下达成民事调解（（2020）粤 1971 民初 1682、4297 号），东莞仁海科技股份有限公司向公司支付 110 万元货款，剩余未付货款 37.59 万元，已转销。

截至 2020 年末，公司账龄一年以上的逾期应收账款主要为应收宁波恒拓进出口有限公司的货款 106.13 万元，该公司已被列为失信被执行人，回款可能性

较低，公司全额计提了坏账准备。

2、披露情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“三、（二）4、应收账款”中予以披露。

3、保荐机构的核查意见

经核查，保荐机构认为：报告期各期末，发行人已根据对应的信用风险特征，对各期末的逾期应收账款足额计提了坏账准备。

（三十）报告期内发行人是否存在应收账款周转率下降的情形

1、情况说明

报告期内，公司的应收账款周转率分别为 5.03 次、4.27 次和 4.36 次，2019 年度应收账款周转率有所下降，主要是因为：公司持续优化客户结构，品牌知名度高、订单规模持续稳定的大型客户销售占比得以提升，大型客户要求给予的账期一般较长，应收账款周转率有所下降。报告期内，公司与主要客户的信用政策未发生重大变化，公司不存在通过放宽信用政策增加销售收入的情况。

2、披露情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“三、（二）4、应收账款”中予以披露。

3、保荐机构的核查意见

经核查，保荐机构认为：发行人报告期内应收账款周转率下降的原因合理，发行人不存在通过放宽信用政策增加销售收入的情况。

（三十一）报告期各期末发行人商业承兑汇票是否按规定计提坏账准备

1、情况说明

报告期各期末，公司的商业承兑汇票金额分别为23.18万元、22.99万元和0万元，公司已按应收账款账龄连续计算原则，按照对应账龄组合的信用风险损失率足额计提了商业承兑汇票的坏账准备。

2、披露情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“三、(二)

3、应收票据/应收款项融资”中予以披露。

3、保荐机构的核查意见

经核查，保荐机构认为：报告期各期末，发行人已按应收账款账龄连续计算原则，按照对应账龄组合的信用风险损失率足额计提了商业承兑汇票的坏账准备。

(三十二) 报告期末发行人是否存在已背书或贴现且未到期的应收票据

1、情况说明

报告期各期末，公司已背书或贴现且未到期的票据情况如下所示：

单位：万元

票据类型	当期末是否终止确认	2020/12/31	2019/12/31	2018/12/31
银行承兑汇票	是	1,085.28	785.42	815.84
商业承兑汇票	否	-	-	13.18
合计		1,085.28	785.42	829.02

报告期各期末，公司已背书未到期的商业承兑汇票未终止确认，已背书或贴现且未到期的银行承兑汇票均已终止确认。银行承兑汇票的承兑人是商业银行，由于商业银行具有较高的信用，银行承兑汇票到期不获支付的可能性较低，故公司各期末已背书或贴现的未到期的银行承兑汇票符合终止确认的条件。

2、披露情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“三、(二)

3、应收票据/应收款项融资”中予以披露。

3、保荐机构的核查意见

经核查，保荐机构认为：报告期各期末，公司已背书未到期的商业承兑汇票未终止确认，已背书或贴现且未到期的银行承兑汇票终止确认，符合终止确认条件。

(三十三) 报告期各期末发行人是否存在存货余额或类别变动较大的情形；是否存在库龄超过 1 年的原材料或库存商品；是否存在发出商品占存货比例较大的情形

1、情况说明

(1) 是否存在存货余额或类别变动较大的情形

公司的存货构成情况如下：

项目	2020/12/31		2019/12/31		2018/12/31	
	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
原材料	3,015.96	36.47	2,616.23	33.18	3,192.14	37.29
在产品	805.13	9.74	818.87	10.38	804.40	9.40
委托加工物资	865.53	10.47	562.29	7.13	640.36	7.48
库存商品	1,549.86	18.74	2,202.99	27.94	2,359.39	27.56
发出商品	2,033.83	24.59	1,685.51	21.37	1,564.26	18.27
存货余额合计	8,270.31	100.00	7,885.89	100.00	8,560.55	100.00
减：存货跌价准备	226.85	2.74	241.41	3.06	264.04	3.08
存货账面价值	8,043.46		7,644.48		8,296.51	

①原材料

公司原材料分为信号转换拓展产品制造所需的原材料以及模具及精密结构件制造所需的原材料，其中信号转换拓展产品制造所需的原材料包括芯片、被动器件、连接器件、PCB 板、精密结构件以及已完成 SMT 贴片的 PCBA 板、已组装完成的双倍线；模具及精密结构件制造所需原材料包括工程塑料、模具钢料等。具体执行采购计划时，公司以客户订单或客户确定的产品需求计划为基础，综合库存情况，下达采购订单，对采购周期较长或市场价格存在波动的物料亦会进行提前备货。

报告期各期末，公司原材料金额占存货金额的比重较大，主要系为保证生产的连续性，公司需对原材料保有一定的库存储备。以主要产品信号转换拓展产品为例，外购的电子料需满足 20 天左右 SMT 贴片、双倍线加工物料需求，精密结

构件、PCBA 板、双倍线等需满足 20 天左右成品组装生产需求。

报告期各期末，公司原材料库存金额分别为 3,192.14 万元、2,616.23 万元和 3,015.96 万元。2019 年末，公司生产经营规模进一步增长，原材料余额却同比有所下降，主要受益于公司对计划及物料管控体系所进行的持续优化，具体包括：A、以业务订单为基础，制定“四周物料需求计划，并向供应商输出，要求供应商依据公司的排产、物料需求计划组织生产、交付，避免原先各自送货情况下，物料未齐套不满足生产要求或暂时无领用需求等因素所导致的库存占用；B、从销售端开始进行库存管理，供应商通常实施 MOQ（最小起订量）政策，公司有时为满足客户小量的订单需要向供应商采购达到 MOQ 标准的原材料或者外协数量，2019 年度公司针对客户同样制定 MOQ 政策，降低因供应商 MOQ 政策所造成的非需求性备货。

②在产品、委托加工物资

公司在产品指自有产线上在制的信号转换拓展成品、PCBA、模具及精密结构件等；委托加工物资为发往外协厂商的原材料和外协厂线上在制的 PCBA、信号转换拓展成品等。报告期各期末，公司在产品金额分别为 804.40 万元、818.87 万元和 805.13 万元，委托加工物资金额分别为 640.36 万元、562.29 万元和 865.53 万元，2018 年末、2019 年末，金额稳定，相对于公司逐年增长的生产经营规模，在产品、委托加工物资未增加，主要系：公司于 2018 年下半年逐步在深惠两地工厂推广生产精益化改革措施，以提高生产效率、缩短生产周期，改革效益在 2018 年末至 2019 年度逐步显现，因此各期末在产品、委托加工物资未显著增加。

2020 年末，公司在产品、委托加工物资金额相较于 2019 年末合计增加 289.50 万元，主要系：随着公司生产规模的扩大，期末在产品、委托加工物资金额均有所增长。

③库存商品

库存商品指公司已经完工入库、但尚未销售出库的信号转换拓展成品、模具及精密结构件等，报告期各期末金额分别为 2,359.39 万元、2,202.99 万元和 1,549.86 万元。2019 年末库存商品余额较 2018 年末基本维持稳定。

2020 年末，公司库存商品金额较 2019 年末减少 653.13 万元，主要系：2020 年公司逐步加快了发货进度，2020 年 12 月，公司不含税出库销售额由 2019 年 12 月的 3,779.30 万元增加至 5,997.06 万元，增加 2,217.76 万元，进而导致 2020 年末公司库存商品较 2019 年末有所下降。

④发出商品

发出商品指公司已经销售出库但尚未符合收入确认条件的信号转换拓展成品、模具及精密结构件等。报告期各期末，公司发出商品金额分别为 1,564.26 万元、1,685.51 万元和 2,033.83 万元，随着公司生产经营规模的扩大而逐年增长。

(2) 是否存在库龄超过 1 年的原材料或库存商品

报告期内，公司库龄超过 1 年的原材料、库存商品的情况如下：

单位：万元

项目	2020/12/31	2019/12/31	2018/12/31
原材料	328.87	425.16	341.03
库存商品	22.81	128.47	123.34
合计	351.68	553.62	464.37

报告期各期末，公司库龄超过 1 年的原材料主系为生产备货的各类电子元器件、PCBA，具备通用性；公司按照成本与可变现净值孰低原则对原材料计提了存货跌价准备，原材料的可变现净值以所生产的产成品的售价减去至完工时将要发生的成本、销售费用和相关税费后的金额确定。报告期各期末，公司库龄 1 年以上原材料的存货跌价准备余额分别为 33.58 万元、33.97 万元和 39.07 万元。

报告期各期末，公司库龄 1 年以上的库存商品主要为滞销的产成品，已全额计提了存货跌价准备。2020 年末，随着公司库存商品周转能力加强，1 年以上库存商品余额同比减少。

(3) 是否存在发出商品占存货比例较大的情形

2018 年末、2019 年末，公司发出商品期后确认收入情况如下所示：

期间	期后 1 个月内收入结转比例	期后 3 个月内收入结转比例
2019/12/31	85.79%	93.86%

期间	期后 1 个月内收入结转比例	期后 3 个月内收入结转比例
2018/12/31	81.30%	97.52%

注：期后结转比例=期后收入确认金额/期末相应发出商品对应的拟确认收入金额；

如上表所示，2018 年末、2019 年末，公司发出商品期后三个月内确认收入的比重均超过 90%，期后确认情况较好。

①2020 年 12 月 31 日，发出商品前五名客户明细

单位名称	金额 (万元)	占期末发出商品总额的比重 (%)	未确认收入的原因	期后确认的时间
绿联科技	801.83	39.42	未取得客户确认	财务截止日未满一个月，不适用
大疆创新	377.71	18.57	未取得客户确认	财务截止日未满一个月，不适用
Startech.com	131.26	6.45	未取得提单或报关单	财务截止日未满一个月，不适用
Cropmark AG	121.27	5.96	未取得提单或报关单	财务截止日未满一个月，不适用
东莞亚磷电子科技有限公司	111.28	5.47	未取得客户确认	财务截止日未满一个月，不适用
合计	1,543.36	75.88		

②2019 年末，发出商品前五名客户明细

单位名称	金额 (万元)	占期末发出商品总额的比重 (%)	未确认收入的原因	期后确认时点
绿联科技	524.13	31.10	未取得客户确认	期后 1 个月收入确认比例 92.32%；期后 3 个月收入确认比例 100%
大疆创新	451.93	26.81	未取得客户确认	期后 1 个月收入确认比例 92.59%；期后 3 个月收入确认比例 97.90%
惠州和宏	96.10	5.70	未取得客户确认	期后 1 个月收入确认比例 98.16%
StarTech.com	61.65	3.66	未取得提单或报关单	期后 1 个月收入确认比例 100%
Ortronics, Inc.	53.58	3.18	未取得提单或报关单	期后 1 个月收入确认比例 100%

单位名称	金额 (万元)	占期末发出商品总额的比重 (%)	未确认收入的原因	期后确认时点
合计	1,187.40	70.45		

③2018 年末，发出商品前五名客户明细

单位名称	金额 (万元)	占期末发出商品总额的比重 (%)	未确认收入的原因	期后确认时点
绿联科技	489.88	31.32	未取得客户确认	期后 1 个月收入确认比例 99.98%
惠州和宏	206.25	13.18	未取得客户确认	期后 1 个月收入确认比例 99.13%
新联合众	181.84	11.62	未取得客户确认	期后 1 个月收入确认比例 78.54%；期后 3 个月收入确认比例 100%
迪奥科科技	95.97	6.14	未取得客户确认	期后 1 个月未确认，期后 3 个月收入确认比例 100%
StarTech.com	83.63	5.35	未取得提单或报关单	期后 1 个月收入确认比例 100%
合计	1,057.57	67.61		

上述客户基本能在 1-3 个月内确认收入。境内客户在客户确认商品数量及结算金额无误的当月确认收入，因部分客户确认流程较长，存在期后 1 个月收入确认比例低于 90% 的情况，如新联合众、迪奥科科技等。

(4) 保荐机构对发出商品所执行的程序

保荐机构对发行人报告期各期末的发出商品执行了函证程序、检查对应订单、期后取得的客户确认文件、提单等程序，确认发行人发出商品不存在跨期确认收入的情形。

2、披露情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“三、(二) 7、存货”中予以披露。

3、保荐机构的核查意见

经核查，保荐机构认为：报告期各期末，发行人各类存货余额变动具有合理性；各期末库龄超过 1 年的原材料系为生产备货的各类电子元器件、PCBA，期末库龄超过 1 年的库存商品主要系滞销的产成品，发行人针对上述存货已经按照成本与可变现净值孰低原则足额计提了减值准备；保荐机构对发行人报告期各期末的发出商品执行了函证程序、检查对应订单、期后取得的客户确认文件、提单等程序，确认发行人发出商品不存在跨期确认收入的情形。

(三十四) 经营活动产生的现金流量净额是否波动较大或者与当期净利润存在较大差异

1、情况说明

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	48,227.04	42,749.80	38,199.23
收到的税费返还	2,850.08	1,760.66	2,698.46
收到其他与经营活动有关的现金	372.69	286.94	294.61
经营活动现金流入小计	51,449.80	44,797.40	41,192.30
购买商品、接受劳务支付的现金	30,971.60	28,222.64	30,015.56
支付给职工以及为职工支付的现金	8,285.52	6,949.73	8,333.11
支付的各项税费	2,105.58	1,313.55	799.34
支付其他与经营活动有关的现金	2,272.40	2,724.10	1,842.06
经营活动现金流出小计	43,635.10	39,210.03	40,990.07
经营活动产生的现金流量净额	7,814.70	5,587.37	202.23

注[1]：收到其他与经营活动有关的现金主要为政府补助款、利息收入、回收的押金、保证金等；

注[2]：支付其他与经营活动有关的现金主要为期间费用、租金、押金、保证金等。

报告期内，公司经营活动现金流量净额分别为 202.23 万元、5,587.37 万元和 7,814.70 万元。2018 年度，经营活动现金流量净额较少，一方面是，2018 年度公司的营业收入同比增长 46.55%，在经营规模快速增长的情况下，存货、应收账款等经营性资产的资金占用金额较高，另一方面，2018 年度电容等被动器件的采购价格上涨较多，公司产品毛利率同比下降较多，导致经营活动现金流量净额减少。

2019年度，公司的经营活动现金流量净额同比增长较多，主要原因为：（1）随着电容采购价格的回落，公司产品结构优化所带来的毛利率提升效益得以彰显，净利润同比增长较多；（2）随着公司存货管理能力的提升，2019年末存货资金占用金额同比有所下降。

2020年度，公司经营活动现金流量净额随着净利润的增长而增长。

报告期各期，公司净利润与经营活动现金流量净额的配比关系如下表所示：

单位：万元

项目	2020年度	2019年度	2018年度
净利润	6,640.66	5,175.13	2,303.41
加：资产减值准备	457.15	165.23	319.48
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	791.68	701.03	616.18
无形资产摊销	37.35	10.72	7.36
长期待摊费用摊销	155.19	71.92	97.32
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”号填列）	-0.99	-8.63	-0.22
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）	21.35	35.54	16.67
公允价值变动损失（收益以“-”号填列）	-10.70	-	-
财务费用（收益以“-”号填列）	430.99	146.37	17.37
投资损失（收益以“-”号填列）	-2.70	11.62	-
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	-6.56	-26.05	2.79
递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）	1.60	-	-
存货的减少（增加以“-”号填列）	-566.95	542.80	-1,333.82
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-5,109.36	-60.03	-4,102.83
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	4,975.99	-1,178.28	2,258.50
经营活动产生的现金流量净额	7,814.70	5,587.37	202.23

2、披露情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“四、(六) 现金流量具体情况”中予以披露。

3、保荐结构核查意见

经核查，保荐机构认为：报告期内，发行人经营活动现金流量净额波动、现金流量金额与当期净利润的差异具有合理性。

(三十五) 报告期内发行人是否存在将依法取得的税收优惠计入经常性损益、税收优惠续期申请期间按照优惠税率预提预缴等情形

1、情况说明

(1) 税收优惠及批文

2014年7月24日，经由深圳市科技创新委员会、深圳市财政委员会、深圳国家税务局、深圳市地方税务局联合批准，公司取得《高新技术企业证书》(证书编号：GR201444200180，有效期三年)。2017年8月17日，公司完成高新技术企业复审认定，获得由深圳市科技创新委员会、深圳市财政委员会、深圳国家税务局、深圳市地方税务局联合下发的《高新技术企业证书》(证书编号：GR201744201022，有效期三年)，公司2014年度至2019年度减按15%的税率计缴企业所得税。公司《高新技术企业证书》已于2020年8月17日到期，2020年12月11日，公司完成高新技术企业复审认定，获得由深圳市科技创新委员会、深圳市财政委员会、国家税务总局深圳市税务局联合下发的《高新技术企业证书》(证书编号：GR202044201408，有效期三年)，公司2020年度至2022年度减按15%的所得税税率计缴企业所得税。

根据《财政部、国家税务总局、科学技术部关于完善研究开发费用税前加计扣除政策的通知》(财税〔2015〕119号)，公司在2017年1月1日至2017年12月31日期间其实际发生的研发费用在按规定据实扣除的基础上，享受再按照实际发生额的50%在税前加计扣除的优惠政策；根据《关于提高研究开发费用税前加计扣除比例的通知》(财税[2018]99号)，公司在2018年1月1日至2020年12月31日期间其实际发生的研发费用在按规定据实扣除的基础上，享受再按照实际发生额的75%在税前加计扣除的优惠政策，该政策2020年12月31日到期，若到期后不再执

行75%的研发费用加计扣除优惠政策，公司将面临研发费用加计扣除比例下降至50%或取消的风险。但鉴于研发费用加计扣除政策是国家为鼓励企业开展研究开发活动长期执行的优惠政策，政策自实施以来，历史一致性与连贯性较强，不可持续风险较低。

(2) 报告期各项税收优惠的情况及对经营业绩的影响

报告期内公司各项税收优惠及占当期利润总额的比例情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
高新技术企业所得税税收优惠	730.60	521.70	352.01
研发费用加计扣除	222.82	113.68	112.78
税收优惠合计	953.42	635.38	464.79
利润总额	7,653.90	5,889.44	2,749.99
税收优惠占利润总额比例	12.46%	10.79%	16.90%

公司享受的税收优惠政策为高新技术企业所得税优惠、研发费用加计扣除税收优惠，报告期各期，公司享受的税收优惠金额分别为 464.79 万元、635.38 万元和 953.42 万元，占利润总额的比重较低，各期分别为 16.90%、10.79% 和 12.46%，公司不存在对税收优惠的重大依赖，公司预计未来可持续享受上述税收优惠。

(3) 关于发行人高新技术企业申请续期的进展，发行人所在行业高新技术资格的申报条件及审核流程

① 发行人高新技术企业申请续期的进展

公司已于 2020 年 7 月 6 日递交申请高新技术企业认定纸质材料，深圳市科技创新委员会已接收材料，已于 2020 年 12 月 11 日于高新技术企业认定管理工作网公示名单，目前已公示结束，并于 2021 年 1 月 15 日取得科学技术部火炬高技术产业开发中心出具的《关于深圳市 2020 年第一批高新技术企业备案的复函》（国科火字[2021]18 号），公司高新技术企业重新认证通过，已于 2020 年 12 月 11 日取得高新技术企业证书，证书编号为 GR202044201408。

② 发行人所在行业高新技术资格的申报条件

根据《高新技术企业认定管理办法》第三章第十一条、《高新技术企业认定管理工作指引》第三部分“认定条件”的相关规定，发行人申报高新技术企业必须同时满足以下条件：

序号	条件
1	企业申请认定时须注册成立一年以上。
2	企业通过自主研发、受让、受赠、并购等方式，获得对其主要产品（服务）在技术上发挥核心支持作用的知识产权的所有权。
3	对企业主要产品（服务）发挥核心支持作用的技术属于《国家重点支持的高新技术领域》规定的范围。
4	企业从事研发和相关技术创新活动的科技人员占企业当年职工总数的比例不低于10%。
5	企业近三个会计年度（实际经营期不满三年的按实际经营时间计算，下同）的研究开发费用总额占同期销售收入总额的比例符合如下要求：（1）最近一年销售收入小于5,000万元（含）的企业，比例不低于5%；（2）最近一年销售收入在5,000万元至2亿元（含）的企业，比例不低于4%；（3）最近一年销售收入在2亿元以上的企业，比例不低于3%。其中，企业在中国境内发生的研究开发费用总额占全部研究开发费用总额的比例不低于60%。
6	近一年高新技术产品（服务）收入占企业同期总收入的比例不低于60%。
7	企业创新能力评价应达到相应要求。
8	企业申请认定前一年内未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为。

③发行人所在行业高新技术资格的审核流程

根据《深圳市2020年高新技术企业认定和培育入库申请指南》的指引，高新技术企业认定审核流程如下：

企业自我评价——“高新技术企业认定管理工作网”注册登记——深圳市科技业务管理系统注册登记——网上申报——向深圳市科技创新委员会提交申请材料——深圳市科技创新委员会组织专家评审——深圳市高新技术企业认定办公室审查认定——全国高新技术企业认定管理工作领导小组办公室公示审查——全国高新技术企业认定管理工作领导小组办公室备案、公告、颁发证书——深圳市科技创新委员会确定高新技术企业培育入库条件——深圳市科技创新委员会公示、公告高新技术企业培育入库名单-按通知领取高新技术企业证书。

④逐条对照发行人与上述申报条件相符

根据《高新技术企业认定管理办法》第三章第十一条、《高新技术企业认定管理工作指引》第三部分“认定条件”的相关规定，认定为高新技术企业必须同时满足的具体条件与发行人的对比情况如下：

序号	认定条件	公司情况	是否符合
1	企业申请认定时须注册成立一年以上。	公司注册成立时间为2011年7月4日，2020年申请续期时已成立一年以上。	符合
2	企业通过自主研发、受让、受赠、并购等方式，获得对其主要产品（服务）在技术上发挥核心支持作用的知识产权的所有权。	公司通过自主研发获得其主要产品在技术上发挥核心支持作用的知识产权的所有权，申报高新技术企业认定的知识产权共34项，均在法律有效保护期内。	符合
3	对企业主要产品（服务）发挥核心支持作用的技术属于《国家重点支持的高新技术领域》规定的范围。	公司主要产品为信号转换器及信号拓展坞，其核心技术属于《国家重点支持的高新技术领域》规定的“网络设备设计与制造技术”。	符合
4	企业从事研发和相关技术创新活动的科技人员占企业当年职工总数的比例不低于10%。	截止2019年12月31日，公司员工人数为394人，其中研发人员为64人，占公司人数的16.24%。	符合
5	企业近三个会计年度（实际经营期不满三年的按实际经营时间计算，下同）的研究开发费用总额占同期销售收入总额的比例符合如下要求：（1）最近一年销售收入小于5,000万元（含）的企业，比例不低于5%；（2）最近一年销售收入在5,000万元至2亿元（含）的企业，比例不低于4%；（3）最近一年销售收入在2亿元以上的企业，比例不低于3%。其中，企业在中国境内发生的研究开发费用总额占全部研究开发费用总额的比例不低于60%。	公司2017年度、2018年度和2019年度的销售收入为26,642.03万元、32,542.61万元、26,330.09万元。近三个会计年度的研究开发费用总额占同期销售收入总额的比例超过3%。	符合
6	近一年高新技术产品（服务）收入占企业同期总收入的比例不低于60%。	公司2019年度高新技术产品（服务）收入占总收入比例超过60%。	符合
7	企业创新能力评价应达到相应要求。	公司报告期内完成15项科技成果转化，并申请多项专利。	符合
8	企业申请认定前一年内未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为。	根据相关主管机关出具的证明及相关网站查询，公司近三年未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为。	符合

注：表中公司情况为显盈科技母公司单体的情况

经对比，公司满足《高新技术企业认定管理办法》第三章第十一条、《高新

技术企业认定管理工作指引》第三部分“认定条件”规定的认定为高新技术企业需满足的各项条件，预计续期申请高新技术企业资质不存在实质性障碍。

2、披露情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“一、（八）发行人缴纳的主要税种及享受的税收优惠政策”中予以披露。

3、保荐机构的核查意见

经核查，保荐机构认为：发行人不存在对税收优惠的重大依赖，税收优惠对公司未来经营业绩、财务状况不存在重大影响。公司预计未来可持续享受上述税收优惠。

（三十六）发行人招股说明书是否披露募集资金的投向

1、情况说明

（1）募投项目是否与发行人的现有主营业务、生产经营规模、财务状况、技术条件、管理能力、发展目标等相匹配

①募投项目与公司现有主营业务、生产经营规模相匹配

报告期内，公司营业收入持续增长，报告期各期公司分别实现营业收入40,018.05万元、42,102.93万元和52,768.79万元。为进一步扩充公司Type-C转换拓展产品产能，丰富公司的高端产品线，增强公司技术水平，公司拟通过本次公开发行股票募集资金投向Type-C信号转换器产品扩产项目及高速高清多功能拓展坞建设项目。上述募投项目均属于公司现有主营业务范畴，并与现有生产经营规模相匹配。

②募投项目与公司现有财务状况相匹配

截至报告期末，发行人总资产37,382.93万元，归属于母公司所有者权益合计18,668.69万元，公司资产负债率（合并）为50.06%。公司所处行业正处于快速发展阶段，公司成长速度较快，本次募集资金投资项目金额为35,037.20万元，与公司现有财务状况相匹配。

③募投项目与公司现有技术水平相匹配

公司作为信号转换拓展产品行业 ODM 供应商，自成立以来，始终高度重视研发工作，打造了一支对行业发展趋势和下游客户的应用需求有着敏锐的洞察力和准确的判断力的研发团队。截至 2020 年 12 月 31 日，公司拥有研发人员 100 人，占公司总人数的 10.32%。公司始终坚持对信号转换拓展产品的高强度研发投入，在相关领域积累了丰富的技术经验，拥有较强的研发实力，截至 2020 年 12 月 31 日，公司取得专利共计 121 项。公司募投项目与现有的技术团队、技术水平相匹配。

④募投项目与公司现有管理能力相匹配

公司于 2016 年整体变更为股份有限公司，建立了由股东大会、董事会、监事会和高级管理人员组成的公司治理架构，形成了权力机构、决策机构、监督机构和管理层之间权责明确、运作规范的相互协调和相互制衡机制。公司自 2017 年在全国中小企业股份转让系统挂牌以来，逐步建立健全了公司治理制度和内部控制措施，报告期内各项内部控制执行情况良好。随着公司经营规模的不断扩大和经营业绩的迅速提升，公司内部制订了较为完善的组织制度，建立了科学合理的内部机构运行机制，已经形成了完整的业务流程体系，在业务的各关键环节都制定了相应的程序和标准。公司募投项目与现有管理能力相匹配。

⑤募投项目与公司现有发展目标相匹配

公司现有发展目标：未来，公司将继续加大在信号转换拓展产品领域的投入，继续提升在信号转换拓展产品领域的技术优势和生产制造优势。通过募投项目的实施，公司将扩大发行人现有 Type-C 信号转换拓展产品产能，丰富高端产品线，推动发行人持续增长。公司募投项目与现有发展目标相匹配。

(2) 募投项目对发行人生产、经营模式的改变及风险，对发行人未来期间财务状况的影响

①募投项目对发行人生产、经营模式的改变及风险

发行人募投项目属于现有主营业务范畴，对发行人生产、经营模式不产生重大改变；由于募集资金投资项目需要一定的建设期，产生效益也需要时间体现，

若在项目建设期间市场环境发生重大不利变化,将直接影响项目实施效果,因此,存在募投项目收益不及预期的风险。

②募投项目对发行人未来期间财务状况的影响

募集资金到位期初,由于投资项目处于建设期,不能马上产生效益,将使公司的净资产收益率在短期内有较大幅度的降低;此外本次发行后,股本规模也将有较大幅度的增长,发行后业绩将全面摊薄,全面摊薄的扣除非经常性损益后净资产收益率与发行前一年度相比将出现较大幅度下滑,但随着募集资金投资项目的逐步达产,有望增强公司的市场竞争力,提高公司盈利能力。

(3) 结合发行人产能消化能力、资金需求、资金投向等情况说明募投项目的必要性、合理性和可行性

①发行人产能消化能力能够支撑募投项目实施

自 2014 年发布以来, Type-C 接口在笔记本电脑、安卓手机、显示器、高端显卡等消费电子领域新设备上快速普及,导致新老设备间接口不匹配,接口转换需求快速增长;笔记本电脑产品整体呈现出轻薄化的发展势头,导致接口不断精简,带来更多接口拓展需求。2019 年度, PC 市场出货量同比实现增长,回暖迹象明显;电视、投影仪等显示设备市场规模持续增长;3C 电子产品市场的增长会带动信号转换拓展产品的需求增长。信号转换拓展产品市场需求持续增长,为募投项目产能消化提供了保障。

公司依托优秀的研发实力、迅速的响应能力和稳定的生产品质,以 ODM 的生产模式为全球范围内知名 3C 周边品牌商提供信号转换拓展产品。经过多年发展,公司已与众多知名品牌商建立了长期、稳定的合作关系,主要客户包括 Belkin、StarTech.com、绿联科技、Cropmark AG 等。与行业知名品牌商客户良好的合作关系为公司持续、稳定增长提供了有力支持,为消化募投项目新增产能提供有力保障。

②公司现有融资渠道不能满足募投项目资金需求

报告期内,公司主要依靠自身资金积累及银行借款实现发展。公司拟实施的 Type-C 信号转换器产品扩产项目和高速高清多功能拓展坞建设项目,资金需求

大，而公司目前融资渠道较为单一，融资能力不足。因此，公司将拟实施的 Type-C 信号转换器产品扩产项目和高速高清多功能拓展坞建设项目列入募投项目中。

③募投项目资金投向主营业务范畴

本次发行股票募集资金投资项目分别为 Type-C 信号转换器产品扩产项目和高速高清多功能拓展坞建设项目，旨在扩大发行人 Type-C 信号转换器产品、高速高清多功能拓展坞的研发和生产规模，属于发行人主营业务范畴。

(4) 发行人是否建立募集资金专项存储制度，是否存放于董事会决定的专项账户，募投项目是否符合国家产业政策、环境保护、土地管理以及其他法律、法规和规章的规定，募投项目实施后是否不新增同业竞争，不对发行人的独立性产生不利影响

经核查，发行人已按照《公司法》、《证券法》和《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等法律、法规、规范性文件及《公司章程》的规定，于 2020 年 1 月 3 日召开的 2020 年第一次临时股东大会审议通过了《募集资金管理制度》，实行募集资金专户存储制度，募集资金应当存放于董事会决定的专项账户集中管理和使用。

经核查，发行人募投项目不属于《产业结构调整指导目录（2019 年本）》限制类和淘汰类，已完成发改委备案，取得了广东省企业投资项目备案证；发行人募投项目已完成环评备案工作，惠州市生态环境局出具了《关于广东显盈科技有限公司建设项目环境影响报告表的批复》，同意项目建设；发行人募投项目用地位于广东省惠州市龙门县惠州产业转移工业园内，土地性质为工业用地，发行人履行了土地招拍挂程序，与龙门县自然资源局签署《国有建设用地使用权出让合同》，并已支付全部土地价款 1,240.00 万元，公司已取得编号为粤（2020）龙门县不动产权第 0008408 号的不动产权证书。

经核查，发行人募投项目均以发行人全资子公司为实施主体，不涉及与他人合作，且均属于发行人主营业务范畴，旨在扩大发行人现有 Type-C 信号转换拓展产品产能，丰富高端产品线，推动发行人持续增长。

2、披露情况

发行人已在招股说明书中“第九节 募集资金运用与未来发展规划”中予以披露。

3、保荐机构的核查意见

经核查，保荐机构认为：

(1) 募投项目与发行人的现有主营业务、生产经营规模、财务状况、技术条件、管理能力、发展目标等相匹配。

(2) 募投项目对发行人生产、经营模式不产生重大影响，但存在募投项目收益不及预期的风险。募投项目达产后，有望增强公司的市场竞争力，提高公司盈利能力，对发行人未来期间财务状况产生正面影响。

(3) 发行人产能消化能力能够支撑募投项目实施，公司现有融资渠道不能满足募投项目资金需求，公司募投项目均投向现有主营业务范畴，募投项目具有必要性、合理性和可行性。

(4) 发行人已建立募集资金专项存储制度，募集资金将存放于董事会决定的专项账户中；募投用地符合土地政策和城市规划，不存在募投用地落实风险，募投项目符合国家产业政策、环境保护、土地管理以及其他法律、法规和规章的规定；募投项目实施后不新增同业竞争，不对发行人的独立性产生不利影响。

(三十七) 发行人报告期内是否存在具有重要影响的已履行和正在履行的合同

1、情况说明

本公司的重要合同是指，公司最近一个会计年度合同金额或交易金额超过1000 万元以上的合同，或其他对发行人经营活动、财务状况或未来发展等具有重要影响的合同。公司正在履行的重要合同如下：

(1) 销售合同

公司与客户签署的销售合同主要为框架合同，具体交易金额以实际发生订单为准。截至本保荐工作报告出具之日，公司与主要客户签署的正在履行或将要履行的重大销售合同如下：

序号	客户	合同编号/名称	合同内容和金额	合同有效期
1	深圳市绿联科技有限公司	No: D0019-20200101 《销售框架合同》	合同约定服务内容；产品和价格以实际采购订单为准	2020.01.01-20 21.12.31
2	Cable Matters Inc.	No: F0013-201903 《销售框架合同》	合同约定服务内容；产品和价格以实际采购订单为准	2019.03.05 至 长期有效
3	茂杰国际股份有限公司	《销售框架合同》	合同约定服务内容；产品和价格以实际采购订单为准	2021.01.01- 2022.12.31
4	深圳市和宏实业股份有限公司	《销售框架合同》	合同约定服务内容；产品和价格以实际采购订单为准	2017.01.01 至 长期有效
5	宸鋒科技股份有限公司	《销售框架合同》	合同约定服务内容；产品和价格以实际采购订单为准	2021.01.01-20 21.12.31
6	Bechtle Logistik & Service GmbH	No: F0057-201903 《销售框架合同》	合同约定服务内容；产品和价格以实际采购订单为准	2019.01.02-20 21.12.31
7	冠宏电子有限公司	《销售框架合同》	合同约定服务内容；产品和价格以实际采购订单为准	2021.01.01-20 21.12.31
8	新联合众（北京）科技有限公司	《销售框架合同》	合同约定服务内容；产品和价格以实际采购订单为准	2018.01.01 至 长期有效
9	一号仓商贸（深圳）有限公司	《销售框架合同》	合同约定服务内容；产品和价格以实际采购订单为准	2018.01.01 至 长期有效
10	Cropmark AG	No: F0065-20200101 《销售框架合同》	合同约定服务内容；产品和价格以实际采购订单为准	2020.01.01 至 长期有效
11	深圳市大疆百旺科技有限公司	SS-BW-200714-04 《采购框架协议》	本框架协议下采购产品的名称、规格型号、单价、数量、交付等内容以双方另行确认的《产品订购单（“订单”）》为准	2020.07.16 至 长期有效
12	深圳市大疆如影科技有限公司	SS-RY-200714-01《采购框架协议》	本框架协议下采购产品的名称、规格型号、单价、数量、交付等内容以双方另行确认的《产品	2020.07.16 至 长期有效

序号	客户	合同编号/名称	合同内容和金额	合同有效期
			订购单（“订单”）为准	
13	SANWA SUPPLY HONGKONG LIMITED	No: F0005 SANWA 2020.5.24-2023.5.23 《销售框架合同》	合同约定服务内容；产品和价格以实际采购订单为准	2020.5.24-2023.5.23
14	湖南安克电子科技有限公司	AK-20291113-01-SOU 0052《采购合同》	合同约定服务内容；产品和价格以实际采购订单为准	2019.8.30-2022.8.30

(2) 采购合同

公司与供应商签署的合同主要为框架性采购协议，合同期限内公司根据具体采购需求下订单给供应商。截至本保荐工作报告出具之日，公司与主要供应商签署的正在履行的重大采购框架协议如下：

序号	供应商	合同编号/名称	合同内容和金额	合同有效期
1	丰艺电子股份有限公司	《采购框架合同》	合同约定服务内容；产品和价格以实际采购订单为准	2021.07.23-2023.07.22
2	深圳市华星国创电子科技有限公司	2021V0046 《采购框架合同》	合同约定服务内容；产品和价格以实际采购订单为准	2021.01.14-2023.01.14
3	弘忆国际股份有限公司	《采购合同》	合同约定服务内容；产品和价格以实际采购订单为准	2019.06.15-2021.06.15
4	东莞市双科电子有限公司	2021V0022 《采购框架合同》	合同约定服务内容；产品和价格以实际采购订单为准	2021.01.01-2022.12.31
5	东莞市旭明电子有限公司	《采购合同》	合同约定服务内容；产品和价格以实际采购订单为准	2020.06.12-2022.06.11
6	深圳荣亚物联科技有限公司	《采购合同》	合同约定服务内容；产品和价格以实际采购订单为准	2019.01.01-2021.12.31
7	百亨创新科技（深圳）有限公司	《采购合同》	合同约定服务内容；产品和价格以实际采购订单为准	2020.05.19-2022.05.18
8	深圳市祺顺通电子有限公司	《采购框架合同》	合同约定服务内容；产品和价格以实际采购订单为准	2021.07.13-2022.07.12
9	惠州市和盛高创电子有限公司	20210711V0147《采购框架合同》	合同约定服务内容；产品和价格以	2021.01.01-2021.12.31

序号	供应商	合同编号/名称	合同内容和金额	合同有效期
			实际采购订单为准	
10	深圳市森瑞达贴装技术有限公司	《采购框架合同》	合同约定服务内容；产品和价格以实际采购订单为准	2021.07.15-2022.07.14
11	惠州市众联伟业科技有限公司	《采购合同》	合同约定服务内容；产品和价格以实际采购订单为准	2020.05.23-2022.05.23
12	东莞市旭为电子科技有限公司	《采购合同》	合同约定服务内容；产品和价格以实际采购订单为准	2019.05.01-2021.05.01
13	深圳驰越科技有限公司	《采购合同》	合同约定服务内容；产品和价格以实际采购订单为准	2020.07.17-2022.07.16
14	惠州市凌航达科技有限公司	2021V0248 《采购框架合同》	合同约定服务内容；产品和价格以实际采购订单为准	2021.01.01-2022.12.31
15	深圳市华天阳科技有限公司	《采购合同》	合同约定服务内容；产品和价格以实际采购订单为准	2020.07.01-2022.06.30

注：除上表第 12 项合同已履行完毕，第 3 项合同正在续签外，其他采购合同均在履行中。

(3) 借款、授信合同

公司目前正在执行的银行借款、授信合同及其担保情况如下：

序号	借款人/被授信人	借款/授信银行/出租人	合同名称/编号	借款/授信额度(万元)	期限	担保
1	显盈科技	花旗银行(中国)有限公司深圳分行	FA790641170410 《非承诺性短期循环融资协议》及其修改协议	等值人民币 3,000 万以及美元 100 万之和	2017.04.20 至长期有效	肖杰、林涓、惠州耀盈
2	显盈科技	招商银行股份有限公司深圳分行	755XY2021027433《授信协议》	5,000.00RMB	2021.08.25-2022.08.24	林涓、廖超平
3	显盈科技、惠州耀盈	星展银行(中国)有限公司深圳分行	ENT/PRC/0791(04/20) Chi《授信函》	3,000.00(RMB/等值 USD/等值 HKD)	2021.07.15 至长期有效	显盈科技、惠州耀盈、肖杰、林涓

4	显盈科技	中国银行股份有限公司深圳福永支行	2020 圳中银永额协字第 000045 号《授信额度协议》	1,000.00	2020.07.09-2021.04.20	惠州耀盈、惠州显盈、肖杰、林涓、廖超平、曹晓英
5	显盈科技	中国民生银行股份有限公司深圳分行	公授信字第宝安 2020 号《综合授信合同》	3,000.00	2020.12.02-2021.12.02	林涓、廖超平

注：除上表第 4 项《授信额度协议》正在续签外，其他借款、授信合同均在履行中。

(4) 抵押、担保合同

序号	合同名称/编号	担保/抵押人	担保权人	被担保人	担保金额 (最高融资额)(万元)	担保期限
1	《保证函》	惠州耀盈	花旗银行(中国)有限公司深圳分行	显盈科技	人民币 2,500 万以及等值美元 100 万之和；以及中国银行间市场金融衍生产品交易主协议及其补充协议)	2019 年 5 月 31 日起至主债务期满后两年内
2	CG/sZ/PL/9881/20-1《最高额保证合同》	显盈科技	星展银行(中国)有限公司深圳分行	惠州耀盈	1,100.00 (RMB/等值 USD)	2020.05.20-2026.06.09
3	CG/SZ/PL/10794/121 最高额保证合同》	惠州耀盈		显盈科技	3,300.00 (RMB/等值 USD)	
4	2020 圳中银永额协字第 000045A 号《最高额保证合同》	惠州耀盈	中国银行股份有限公司深圳福永支行	显盈科技	1,000.00	2020.07.09-2021.04.20

注：除上表第 4 项《最高额保证合同》正在续签外，其他抵押、担保合同均在履行中。

(5) 租赁合同

出租方	承租方	位置	租赁面积 (平方米)	租赁期限
深圳市嘉达合成树脂功能新材料有限公司	显盈科技	深圳市宝安区燕罗街道燕川社区红湖东路嘉达工业园 7 栋厂房 1 至 4 层 6 至 8 层及 10 栋宿舍 1 至 5 层	厂房面积 14,343.00；宿舍 90 间	2019.12.10-2025.12.09

(6) 土地使用权出让合同

出让人	受让人	合同名称	位置	出让宗地面积 (平方米)	出让价格 (万元)	使用权年限
龙门县自然资源局	广东显盈	441324-2020-000024 国有建设用地使用权出让合同	惠州产业转移工业园	41,318.35	1,240.00	2020.3.29-2070.3.28
惠州市惠城区自然资源局	广东至盈	441302-B-20210426 国有建设用地使用权出让合同	惠城区水口荔枝城片区 JD-141-05 地块	45,478.21	6,330.00	2021.03.17-2071.03.17

注：发行人子公司已取得相关土地使用权证，上述合同已履行完毕。

2、披露情况

发行人已在招股说明书“第十一节 其他重要事项”之“一、重要合同”中予以披露。

3、保荐机构的核查意见

经核查，保荐机构认为：上述合同形式和内容均合法合规，均履行了内部决策程序，不存在无效、可撤销、效力待定的情形，均办理了批准登记手续，合同的履行情况和履行可能性不存在重大法律风险，不存在因不能履约、违约等事项对发行人产生或可能产生影响的情形。

四、财务专项核查及其他核查事项

(一) IPO 财务信息专项核查

根据《关于进一步提高首次公开发行股票公司财务信息披露质量有关问题的意见》（证监会公告[2012]14号）和《关于做好首次公开发行股票公司2012年度财务报告专项检查工作的通知》（发行监管函[2012]551号）的要求，保荐机构认真核查了发行人与财务会计信息相关的内控体系、收入确认、成本费用归集、关联方及关联交易、主要客户情况及资产权属、政府补助等财务会计信息，对发行人报告期内财务会计信息的真实性、准确性、完整性进行了核查。

保荐机构采取的核查手段主要包括：收集了重大合同、对发行人的主要供应商、客户进行走访和函证、获取发行人银行账户对账单并进行核查、获取了发行人的收入明细及收入确认凭证、获取了发行人成本明细、期间费用明细及往来凭证、获取了发行人的关联方名册及关联交易明细、取得了政府补助的相关文件和

回款凭证等文件。

通过上述财务专项核查工作，保荐机构认为，发行人首次公开发行报告期内收入、成本、期间费用、净利润等方面的财务会计信息真实、准确、完整。

(二)《关于首次公开发行股票并上市公司招股说明书中与盈利能力相关的信息披露指引》披露核查

根据中国证监会《关于首次公开发行股票并上市公司招股说明书中与盈利能力相关的信息披露指引》（证监会公告[2013]46号）关于“相关中介机构应结合发行人所处的行业、经营模式等，制定符合发行人业务特点的尽职调查方案，尽职调查的内容、程序、过程及结论应在各自工作底稿中予以反映，保荐机构还应在保荐工作报告中说明其尽职调查情况及结论”的核查要求，保荐机构履行的核查程序包括：1、针对行业经营模式，对发行人的业务负责人进行了访谈并查阅了同行业上市公司的公开资料；2、了解发行人的销售模式、收入确认原则、客户变化情况，进一步了解公司成本核算过程、成本结构及公司采购模式，对重要客户及供应商进行函证；3、核对公司期间费用核算内容、对重要费用项目进行抽样检查，并采用分析方式判断费用的整体的合理性；4、分析公司的利润构成，对影响公司利润的要素进行分析判断合理性；5、比照招股说明书等申报材料的主要文件，根据信息披露指引的进行了全面梳理，进一步补充完善信息披露。

通过上述程序的核查，保荐机构认为，招股说明书中与盈利能力相关的信息披露真实、准确、完整。

(三)关于发行人财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况的核查情况和结论

根据《关于首次公开发行股票并上市公司招股说明书财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况信息披露指引》（证监会公告〔2020〕43号）关于“保荐机构对发行人审计截止日后的财务信息和经营状况进行了核查”的核查要求。

保荐机构主要执行了以下核查程序：获取了公司的采购入库明细，对公司的采购规模、采购价格情况进行了分析；获取了公司的生产数据、销售明细，对公司主要产品的生产、销售规模及销售价格情况进行了分析；获取了公司的客户、

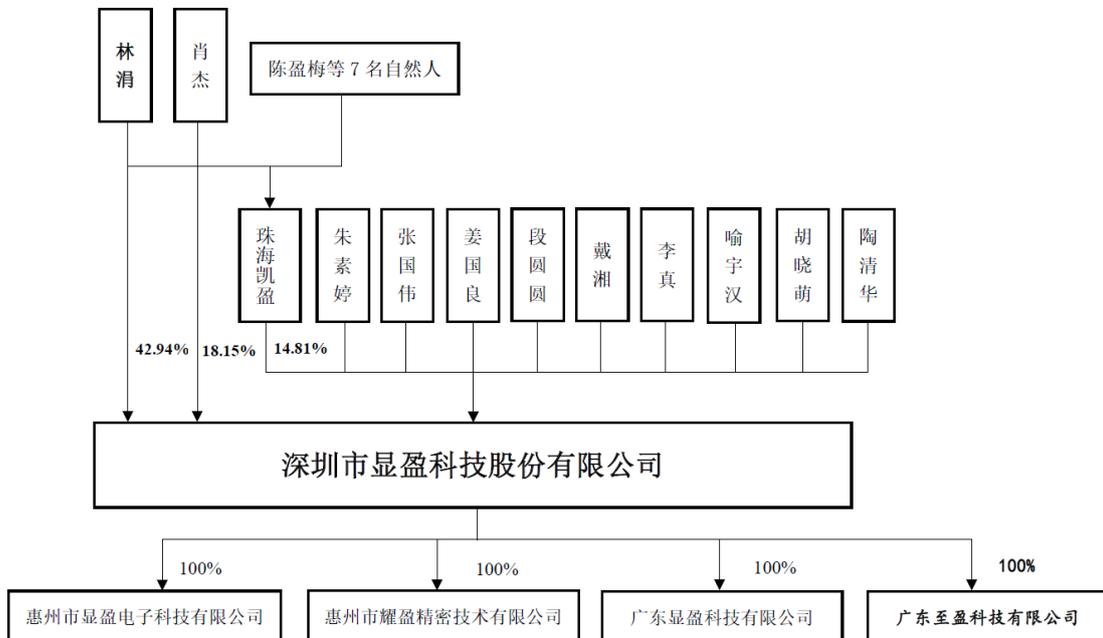
供应商名单，对公司主要客户及供应商的构成情况进行了分析；查询了最新税收政策、财务报表，抽查了与财务会计信息相关的内控体系，对发行人的税收情况以及其他可能影响投资者判断的重大事项进行了分析。

经核查，保荐机构认为，自审计截止日至本发行保荐工作报告签署之日，公司经营模式，主要原材料的采购规模及采购价格，主要产品的生产、销售规模及销售价格，主要客户及供应商的构成，税收政策以及其他可能影响投资者判断的重大事项等方面均未发生重大不利变化，发行人经营状况不存在重大不利变化。

（四）关于发行人股东中涉及的私募投资基金备案情况的核查

本保荐机构按照《发行监管问答——关于与发行监管工作相关的私募投资基金备案问题的解答》的要求，对发行人股东中是否有属于《证券投资基金法》、《私募投资基金监督管理暂行办法》和《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》规范的私募投资基金以及是否按规定履行备案程序进行核查，具体情况和核查过程如下：

发行人此次首次公开发行股票前，其股权结构如下：



通过查阅发行人股东中机构投资者的营业执照、工商资料及章程，保荐机构认为，珠海凯盈投资合伙企业（有限合伙）是公司现有自然人股东、公司员工及

外部人员共同设立的持股平台。珠海凯盈系合伙人以自有资金共同出资组建而成，不存在向他人以非公开方式募集基金的情形；设立初衷并非基于专业的股权投资或其它投资管理之目的，设立后只持有显盈科技的股份，未开展且未来不会开展其它投资类活动，不属于《私募投资基金监督管理暂行办法》和《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》规定的私募投资基金，无需按照该等规定办理私募投资基金备案手续。综上，发行人股东中不存在私募投资基金。

（五）关于发行人股东公开发售股份的核查

发行人根据中国证监会《关于进一步推进新股发行体制改革的意见》（证监会公告[2013]42号）、《关于修改〈首次公开发行股票时公司股东公开发售股份暂行规定〉的决定》（证监会公告[2014]11号）等文件的规定，制定了首次公开发行股票并在创业板上市的发行方案。

发行人于2019年12月19日召开第二届董事会第二次会议，审议通过《关于深圳市显盈科技股份有限公司申请首次公开发行人民币普通股（A股）股票并在创业板上市方案的议案》等相关议案，未涉及股东公开发售的情形。公司发行人2020年1月3日召开2020年第一次临时股东大会，审议通过了该等议案。

经核查，保荐机构认为，发行人首次公开发行股票方案的制定符合法律、法规及公司章程的规定，履行了相关决策或审批程序；发行人本次发行方案不涉及股东公开发售股份情形。

（六）关于相关承诺及约束措施的核查意见

发行人及其控股股东等相关责任主体根据中国证监会《关于进一步推进新股发行体制改革的意见》（证监会公告[2013]42号）及配套文件关于强化发行人及其控股股东等责任主体诚信义务的相关要求，在本次发行上市申请文件中披露了股东大会通过的相关议案并出具相关承诺，相关责任主体就履行相关承诺提出了有效的失信约束或补救措施。

保荐机构对发行人、控股股东和实际控制人、董事、监事、高级管理人员出具的相关承诺及约束措施进行了核查，并取得了相关承诺文件。

经核查，保荐机构认为，发行人、控股股东和实际控制人、董事、监事、高

级管理人员出具的相关承诺内容合法、合理，失信约束或补救措施及时有效，符合《中国证监会关于进一步推进新股发行体制改革的意见》（证监会公告[2013]42号）的相关规定。

（七）关于发行人落实《关于首发及再融资、重大资产重组摊薄即期回报有关事项的指导意见》有关事项的情况

发行人本次首次公开发行股票并在创业板上市完成后，发行人即期回报会被摊薄，本保荐机构获取了发行人制定的填补即期回报的措施以及发行人所签署的确保履约措施的承诺，同时获取了发行人控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员关于填补被摊薄即期回报的承诺。

经核查，本保荐机构认为：发行人所预计的即期回报摊薄情况合理，填补即期回报措施及相关承诺主体的承诺事项符合《关于首发及再融资、重大资产重组摊薄即期回报有关事项的指导意见》的相关规定，亦符合《国务院办公厅关于进一步加强资本市场中小投资者合法权益保护工作意见》中关于保护中小投资者合法权益的精神。

（八）关于发行人利润分配政策的核查意见

发行人实行积极的利润分配政策，重视对投资者的合理投资回报，保持利润分配政策的连续性和稳定性，同时兼顾发行人的长远利益、全体股东的整体利益及发行人的可持续发展。发行人已经根据中国证监会发布的《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》（证监发[2012]37号，以下简称为《通知》）的相关要求，召开了股东大会，制订了详细的利润分配制度。

1、滚存利润的分配安排

2020年1月3日，发行人2020年第一次临时股东大会审议通过了《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前滚存未分配利润分配方案的议案》。根据此议案：发行人首次公开发行股票前滚存的未分配利润，由公司本次公开发行后的新老股东按持股比例共享。

2、上市后的股利分配政策

2020年1月3日，发行人2020年第一次临时股东大会审议通过了《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后利润分配政策及未来三年股东分红回报计划的议案》。

保荐机构查阅了发行人的《公司章程》、《公司章程（草案）》及相关的董事会决议及股东大会决议等资料，核查了发行人近三年的利润分配情况，认为发行人的利润分配政策符合《公司法》、《通知》、《公司章程》等相关法律法规的规定，建立了对投资者持续、稳定、科学的回报机制，符合《通知》对利润分配的相关要求。

（九）对募集资金投资项目的合法合规性的核查意见

发行人本次募集资金运用的相关建设项目均已完成项目主管部门的备案程序，通过了环境保护主管部门的核准批复，项目建设用地的相关投资协议已经签署，土地转让款已经全额支付，公司已取得编号为粤（2020）龙门县不动产权第 0008408 号的不动产权证书。

经核查，保荐机构认为，发行人募集资金投资项目符合国家产业政策、环境保护、土地管理以及其他法律、法规和规章规定。

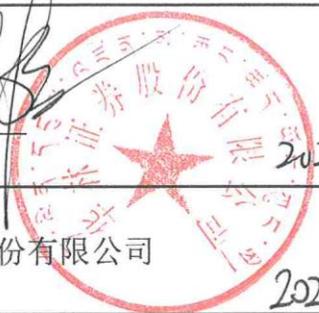
（十）与其他证券服务机构出具专业意见存在的差异及解决情况

保荐机构在尽职调查范围内并在合理、必要、适当及可能的调查、验证和复核的基础上，对发行人律师广东信达律师事务所、发行人审计机构天健会计师事务所（特殊普通合伙）出具的专业报告进行了必要的调查、验证和复核。

通过上述合理、必要、适当和可能的核查与验证，本保荐机构认为，上述证券服务机构出具的相关专业意见与本保荐机构的相关判断不存在重大差异。

（以下无正文）

(此页无正文,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发行保荐工作报告》之签章页)

项目协办人签名	韩志强 <u>韩志强</u> 2021年9月2日
其他项目成员	夏菁 侯炜琪 陈海玲 <u>夏菁</u> <u>侯炜琪</u> <u>陈海玲</u> 2021年9月2日
保荐代表人签名	陈坚 钟昊 <u>陈坚</u> <u>钟昊</u> 2021年9月2日
保荐业务部门负责人签名	葛其明 <u>葛其明</u> 2021年9月2日
内核负责人签名	张晓宣 <u>张晓宣</u> 2021年9月2日
保荐业务负责人签名	朱文瑾 <u>朱文瑾</u> 2021年9月2日
总经理签名	韦洪波 <u>韦洪波</u> 2021年9月2日
法定代表人签名	林立 <u>林立</u> 2021年9月2日
保荐机构公章	华林证券股份有限公司  2021年9月2日