

目 录

一、关于 VMI 业务.....第 1—12 页

二、关于 2021 年上半年各产品毛利率变动差异.....第 12—17 页

关于吉安满坤科技股份有限公司 首次公开发行股票并在创业板上市申请文件 发行注册环节反馈意见落实函中有关财务事项说明

天健函〔2022〕3-137号

中国证券监督管理委员会、深圳证券交易所：

我们已对《发行注册环节反馈意见落实函》（审核函〔2022〕010254号）所提及的吉安满坤科技股份有限公司（以下简称满坤科技或公司）财务事项进行了审慎核查，并出具了《关于吉安满坤科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件发行注册环节反馈意见落实函中有关财务事项说明》（天健函〔2022〕3-88号）。因公司补充了最近一期财务数据，我们为此做了追加核查，现汇报如下。

一、关于 VMI 业务（意见落实函问题 2）

申报材料显示，（1）VMI 业务模式下产品在客户领用、已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认，未充分说明核对是否满足收入确认条件的频率。（2）报告期内发行人退换货比例分别为 0.64%、1.36%、1.52% 和 1.93%，逐年上升。（3）对于长期未提货的 VMI 模式产品库存，将被客户后续订单吸收或折让销售。

请发行人：（1）说明 VMI 模式下核对收入确认条件的频率及时点，主要 VMI 客户对账时点及频率是否存在差异，是否存在通过调整对账时点调节收入的情形。（2）说明产品运输至 VMI 客户指定仓库后是否存在损毁情形，相关责任主体划分依据及会计处理。（3）具体说明 VMI 模式下客户长期未提货的后续处理，客户是否需承担违约责任。（4）说明退换货比例逐年上升的原因，与同行业可比公司的对比情况。请保荐机构、申报会计师对上述问题发表核查意见。

（一）说明 VMI 模式下核对收入确认条件的频率及时点，主要 VMI 客户对账时点及频率是否存在差异，是否存在通过调整对账时点调节收入的情形

1. 主要 VMI 客户销售收入情况

报告期内，公司对主要 VMI 客户的销售收入占 VMI 模式销售收入总额的比例分别为 90.27%、91.90%和 97.85%，具体情况如下：

单位：万元

客户名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
格力电器	14,828.21	9,238.24	2,852.00
台达电子	6,484.89	6,002.70	3,298.52
大华股份	5,156.91	4,503.70	4,713.36
德赛西威	4,729.76	3,065.62	3,159.22
延锋伟世通	1,008.19	1,918.91	1,381.36
小计	32,207.98	24,729.17	15,404.46
VMI 收入合计	32,914.47	26,909.20	17,064.01
占比	97.85%	91.90%	90.27%

注 1：报告期内主要 VMI 客户选取标准是各期前五名，报告期各期前五名 VMI 客户相同

注 2：延锋伟世通已于 2021 年 6 月底转为非 VMI 客户，剩余 VMI 库存已于 2021 年 7 月全部消耗

2. VMI 模式下核对收入确认条件的频率及时点、主要 VMI 客户对账时点及频率是否存在差异，是否存在通过调整对账时点调节收入的情形

(1) VMI 模式下核对收入确认条件的频率及时点

VMI 模式下，公司将产品运送至客户指定的仓库，在客户领用，已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认 VMI 销售收入。公司 VMI 模式下销售收入确认流程如下：公司按月与客户核对领用清单、确认是否满足收入确认条件，并根据核对确认后的当月 1 日至月末最后一天的领用清单，在领用当月确认 VMI 销售收入。

报告期内，公司与主要 VMI 客户收入确认频率、期间与依据如下：

客户名称	收入确认频率	收入确认期间	收入确认具体依据
格力电器	每月	1 日至月末最后一天	于客户的供应商系统导出当月整月的领用清单，并据此在产品领用当月确认收入
台达电子			根据对账单列示的当月 1-20 日领用数据及客户次月邮件发送的当月 21 日至本月底的领用清单，在产品领用当月确认收入

客户名称	收入确认频率	收入确认期间	收入确认具体依据
大华股份			根据对账单列示的本月 1 日至月底的领用清单，在产品领用当月确认收入
德赛西威			根据对账单列示的本月 1 日至月底的领用清单，在产品领用当月确认收入
延锋伟世通			根据客户次月邮件发送的本月 1 日至月底的领用清单，在产品领用当月确认收入

(2) 主要 VMI 客户对账时点及频率是否存在差异

报告期内，公司与主要 VMI 客户均按月对账，对账频率不存在差异，但因各客户交易习惯存在差异，各客户每月具体对账时点略有差异。报告期内，公司与主要 VMI 客户每月进行对账，双方对账主要用于核对双方约定对账期间的交易数量、单价及结算金额，用于开具发票、起算信用期及款项结算等。报告期内，公司与主要 VMI 客户对账时点及对账期间如下：

客户名称	对账时点	对账期间
格力电器	次月 12 号前	1 月核对上年 11 月 26 日至 12 月 31 日的领用，2 月核对 1 月 1 日-1 月 25 日的领用，其他各月均核对上上月 26 日至上月 25 日的领用
台达电子	本月 21 号前	核对上月 21 日至本月 20 日的领用
大华股份	次月 10 号前	核对本月 1 日至月底的领用
德赛西威	次月 15 号前	核对本月 1 日至月底的领用
延锋伟世通	本月 25 号前	核对上月 21 日至本月 20 日左右的领用

(3) 是否存在通过调整对账时点调节收入的情形

综上所述，报告期内，公司 VMI 模式下收入确认依据系各月产品领用清单，并在产品领用当月确认相关 VMI 销售收入。公司与 VMI 客户对账，主要用于核对双方约定对账期间的交易数据，用于开具发票、起算信用期及款项结算等，对账时点不是公司收入确认时点。因此，报告期内公司不存在通过调整对账时点调节收入的情形。

(二) 说明产品运输至 VMI 客户指定仓库后是否存在损毁情形，相关责任主体划分依据及会计处理

根据与 VMI 客户合同约定，公司将产品运送至 VMI 客户指定的仓库后，VMI 客户或其指定的仓储公司对公司存货负有保管责任，存储期间因保管不当导致公司存货毁损的，由保管方承担责任。报告期内，公司产品运送至 VMI 客户指定的仓库后，不存在损毁情形，故无相关会计处理。

报告期内，公司与主要 VMI 客户就存储期间存货损毁责任的具体约定情况如

下：

买方名称	仓储责任约定
格力电器	买方负责对 VMI 货仓管理，并收取货仓管理的相关费用。在 VMI 货仓保管期，由于买方保管不当，造成货物丢失、短少、损坏的，由买方负责按价赔偿，存储过程合理损耗的，买方不予赔偿。公司物料在买方未使用前，由买方代为购买“财产一切险”，以保障公司物料的安全，相应的保险费用由买方按年度计算，在公司的货款中一次性扣除。
台达电子	买方负责对 VMI 货仓管理，并收取货仓管理的相关费用。
大华股份	买方提供托管服务，买方承担物料托管责任，公司根据物料数量和体积按照标准计价方式支付买方托管费用（双方共同协商）
德赛西威	买方负责对 VMI 货仓管理，并承担货仓管理的相关费用。在 VMI 货仓保管期，如为买方保管不当造成的产品销毁由买方负责。对于存放在买方仓库的货物，由买方负责购买保险。
延锋伟世通	买方负责对 VMI 货仓管理，并承担货仓管理的相关费用。在 VMI 货仓保管期，如为买方保管不当造成的产品销毁由买方负责。

（三）具体说明 VMI 模式下客户长期未提货的后续处理，客户是否需承担违约责任

1. VMI 模式下客户长期未提货的后续处理，客户是否需承担违约责任

（1）VMI 模式下客户长期未提货的相关约定

公司采取“抓大放小”的客户引入策略，建立了严格的客户引入制度，仅与行业地位领先、市场影响力强、资质信誉和社会形象优秀的优质客户以 VMI 模式开展合作。该类企业行业地位较高，对供应商要求较高。通常情况下，该类企业与同类 VMI 供应商签署的框架协议以及协议中关于领用期限以及超过约定领用期限的处理方式的条款相同。例如，PCB 上市公司迅捷兴披露，其与大华股份签订协议约定的 VMI 仓库最长存放期为 180 天，超过最长存放时间的库存转入内仓时，完成货物所有权的转移，与公司和大华股份的约定相同。根据对格力电器 PCB 采购人员的访谈，格力电器对 PCB 供应商关于领用期限以及超过约定领用期限的处理方式的约定相同。

公司与 VMI 客户签署框架协议，一般都会约定明确的领用期限和超过领用期限的处理方式，但部分 VMI 客户（如格力电器）未在合同中约定。公司与报告期内主要 VMI 客户就领用期限具体约定如下：

买方名称	约定的领用期限	超过约定期的处理	客户是否需要承担违约责任
格力电器	未约定	未约定	未约定
台达电子	90 天	视同领用，货物所有权发生转移	未明确约定客户需承担的违

买方名称	约定的领用期限	超过约定期的处理	客户是否需要承担违约责任
大华股份	180 天	买方将相关库存转入买方内仓，完成货物所有权的转移	约责任，报告期内，相关客户不存在大额长期未领用的发出商品
德赛西威	6 个月	买方全部吸收消耗	
延锋伟世通	3 个月	自动计入买方 MRP 系统,付款周期自动开始启动	

注：公司与格力电器签署的《供应链管理协议》之“6、乙方须配合甲方的仓库管理相关条款”约定：“乙方的货物如在甲方物资仓库存储三个月而不使用的，乙方应办理退库手续”，以及公司与格力电器签署的《仓储保管合同》约定：“乙方的物料如在甲方物资仓库存储超过 3 个月而甲方不使用的，乙方在接到甲方通知后应办理退库手续”。相关条款系仓库管理约定，并非关于领用期限的约定

(2) VMI 模式下客户长期未提货的后续处理

公司建立了《存货管理制度》，针对 VMI 库存，公司要求客户 VMI 仓库每月对公司库存进行盘点，并向公司提供《VMI 库存盘点表》或客户供应链系统进销存记录，公司将客户数据与公司发货单、客户订单等资料进行核对；同时，公司财务部会同市场部每季度对各 VMI 仓库进行轮流实地盘点，年终对主要 VMI 仓库进行实地盘点，了解库存状态、是否存在长期未领用存货等，并与客户沟通相关存货处理方案。此外，公司将 VMI 库存金额占销售金额的比例纳入了销售人员绩效考核指标体系，以促进公司销售人员积极与客户沟通，并推动相关存货的领用速度。

对于明确约定领用期限和超过领用期限处理方式的 VMI 客户，市场部跟单员跟进寄售产品在客户处储存时间，在与客户约定的最晚结算周期的前 1 个月，市场部跟单员主动提醒客户消耗寄售产品，并在双方结算周期内完成对账结算。若出现客户生产及售后均不再需要使用的产品，按照 PCB 行业惯例，公司通常与客户协商折价销售处理，并按照协商折价金额确认收入并结转对应成本。

对于未明确约定领用期限和超过领用期限处理方式的 VMI 客户，在领用期限方面，公司比照其他类似行业 VMI 客户领用期限进行管理，及时提醒客户消耗寄售产品。在处理方式方面，公司首先从客户处了解长期未提货的原因，并沟通处理方案：对于客户生产及售后均不再需要使用的产品，按照 PCB 行业惯例，公司通常与客户协商折价销售处理，并按照协商折价金额确认收入并结转对应成本；

对于因客户自身生产安排和其下游订单变动等因素影响长期未提货但是客户后续生产仍需使用的产品，公司与客户积极沟通后期领用计划；同时，在资产负债表日，公司采用成本与可变现净值孰低计量，根据预计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。

对于按照协议约定（如格力电器），在客户仓库存储一定时间不使用并办理退库手续的，公司在退库前即与客户沟通上述处理方案，折价处理或者从发出商品转入库存商品核算，并按会计准则规定计提存货跌价准备。在实际执行过程中，当出现公司产品在格力电器物资仓库存储超过三个月而不使用时，双方本着长期合作的原则，未按照 VMI 相关协议约定办理退库手续，产品仍继续在原 VMI 仓库储存。

2. VMI 模式下客户长期未提货的情况

VMI 模式下，公司按照客户订单约定的数量及交期，将产品运送至客户或其指定第三方仓库，即公司存放于 VMI 仓库的存货均有客户订单覆盖。但受客户自身生产安排和客户下游订单变动等因素的影响，公司 VMI 发出商品存在少量长期未被领用的情况。

截至 2021 年 12 月 31 日，公司 VMI 发出商品金额为 1,802.14 万元，其中库龄 1 年以上金额为 207.58 万元，占比 11.52%。库龄 1 年以上的 VMI 发出商品的具体构成及其期后结转情况如下：

客户名称	库龄 1 年以上 VMI 发出商品余额（万元）	期后结转金额（万元）	期后结转比例
格力电器	192.14	4.71	2.45%
台达电子	0.34	0.34	100.00%
大华股份	15.09	15.09	100.00%
小 计	207.58	20.14	9.70%

注：期后结转截止日为 2022 年 3 月 31 日

2021 年 12 月 31 日，库龄 1 年以上 VMI 发出商品主要系格力电器库存（占比 92.56%），占 2021 年公司对格力电器销售收入的 1.30%，占比较低。截至 2022 年 3 月 31 日，其期后结转比例为 2.45%。截至 2021 年 12 月 31 日，格力电器存在库龄 1 年以上 VMI 发出商品且期后结转比例不高，主要系 2021 年至今格力电器生产受芯片、元器件短缺等因素影响较大，进而影响了存货领用和结转。格力

电器属于家电企业，产品生命周期较长，公司与格力电器积极协商解决方案，相关存货很可能被格力电器领用消耗。

综上，公司的生产模式为以销定产，绝大部分 VMI 存货的库龄在 1 年以内，一般不存在滞销或销售退回的情况。公司与 VMI 客户一般都会约定明确的领用期限和超过领用期限的处理方式。截至 2021 年 12 月 31 日，主要系格力电器存在长期未领用的发出商品。格力电器存在库龄 1 年以上 VMI 发出商品且期后结转比例不高，主要系 2021 年至今格力电器生产受芯片、元器件短缺等因素影响较大，进而影响了存货领用和结转。由于格力电器属于家电企业，产品生命周期较长，对于格力电器长期未领用的发出商品，双方本着长期合作的原则，未严格按照 VMI 相关协议约定办理退库手续，公司与格力电器积极协商解决方案，相关存货很可能被格力电器领用消耗。报告期内，公司未发生双方因长期未提货协商未果，由客户承担违约责任的情况。

(四) 说明退换货比例逐年上升的原因，与同行业可比公司的对比情况

1. 退换货原因

PCB 属于定制化产品，公司不存在除质保问题以外的退换货协议。公司产品外观、质量检验未达到客户的要求，公司返修处理后重新发货给客户。此外，鉴于与主要客户长期合作关系，因客户原因导致产品超周期时，公司也会应主要客户请求办理退换货。

超周期产品，指因客户自身原因（包括生产排期、部分原材料短缺等）导致公司送货后其未在产品有效期（采用 OSP 表面处理工艺的 PCB 产品，有效期一般为 3 个月，最长不超过 6 个月）内及时领用而换货的产品。公司收到超周期产品换货时，会对相关产品采取退膜、重新镀膜处理（进行二次 OSP 表面处理），然后再将产品出售给相关客户。产品采用 OSP 表面处理工艺的客户主要为普联技术、格力电器、视源股份等。

因产品外观、质量检验未达到客户要求等退换货的，客户通常要求公司对同批次全部产品进行返厂检测，通过检测或者检修后的产品会再次出售给相关客户。由于公司产品批量较大，个别产品出现品质问题时，形成的退换货比例可能较高。

2. 公司退换货比例逐年上升的原因

(1) 分类别退换货情况

报告期内，公司各类原因形成的退换货金额及占主营业务收入的比例情况如

下：

单位：万元

类 型	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
超周期	1,499.39	1.33%	1,034.66	1.12%	979.77	1.26%
其他原因	417.93	0.37%	372.84	0.40%	84.82	0.11%
合 计	1,917.32	1.70%	1,407.50	1.52%	1,064.59	1.36%

如上表所示，报告期内，公司退换货金额分别为 1,064.59 万元、1,407.50 万元和 1,917.32 万元，占主营业务收入比例分别为 1.36%、1.52%和 1.70%，比例较低但逐年上升，主要原因系：1) 普联技术、格力电器、视源股份等客户因新冠肺炎疫情、自身上游芯片或元器件短缺等影响，导致超周期产品退换货金额及占比上升，报告期内，公司超周期退换货占比分别为 1.26%、1.12%和 1.33%；2) 随着客户数量、产品类型、销售规模增加以及新产线投产前期磨合，出现品质问题的概率增大，报告期内，其他原因退换货比例分别为 0.11%、0.40%和 0.37%。

(2) 主要客户退换货情况

报告期内，公司主要客户的退换货金额及占其采购金额的比例情况如下：

单位：万元

客户名称	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	退换货金额	占当期客户采购金额的比例	退换货金额	占当期客户采购金额的比例	退换货金额	占当期客户采购金额的比例
普联技术	526.14	2.04%	442.72	1.47%	578.59	2.65%
视源股份	191.64	1.32%	264.07	1.96%	63.50	0.39%
格力电器	491.32	3.31%	213.24	2.31%	80.54	2.82%
台达电子	47.76	0.71%	163.36	2.40%	16.40	0.48%
海康威视	79.20	0.68%	87.40	1.81%	29.23	0.65%
小计 (a)	1,336.05	1.82%	1,170.79	1.81%	768.26	1.57%
公司退换货总金额 (b)	1,917.32	1.70%	1,407.50	1.52%	1,064.59	1.36%
占比 (a/b)	69.68%		83.18%		72.66%	

1) 普联技术

报告期内，普联技术退换货金额分别为 578.59 万元、442.72 万元和 526.14 万元，占普联技术向公司采购金额的比例分别为 2.65%、1.47%和 2.04%。普联技

术 2019 年度处于 5G 业务转型期，自身存货周转速度放慢，对供应商品质及服务要求提升，同时吉安工厂二期投产前期磨合阶段部分产品不符合客户的外观、质量要求，故公司当期对于普联技术的退换货比例较高。随着普联技术自身存货周转水平回升，加之吉安工厂二期产线磨合后产品质量趋于稳定，2020 年退换货比例相应降低。2021 年公司对普联技术的退换货比例升高主要系受芯片短缺影响，超周期产品增加所致。

2) 视源股份

报告期内，视源股份退换货金额分别为 63.50 万元、264.07 万元和 191.64 万元，占视源股份向公司采购金额的比例分别为 0.39%、1.96%和 1.32%。2020 年视源股份退换货金额上升 200.57 万元，增幅较大，一方面因疫情原因导致客户部分产品上线延迟，超周期产品增加；另一方面因当期部分规格产品出现品质问题，公司对同批次全部产品进行返厂检修，检修后的产品再次出售给视源股份。

3) 格力电器

报告期内，格力电器退换货金额分别为 80.54 万元、213.24 万元和 491.32 万元，占格力电器向公司采购金额的比例分别为 2.82%、2.31%和 3.31%。公司对格力电器的销售于 2019 年度开始放量，故报告期内公司对格力电器退换货金额随收入增长。2021 年，公司对格力电器的退换货比例升高，主要系格力电器受芯片、元器件短缺等因素的影响，超周期产品增加所致。

4) 台达电子

报告期内，台达电子退换货金额分别为 16.40 万元、163.36 万元和 47.76 万元，占台达电子向公司采购金额的比例分别为 0.48%、2.40%和 0.71%。2019 年下半年公司与台达电子进行了交易主体的调整，降低对台达电子下属公司 Delta Electronics Int`l(Singapore)Pte.LTD 的境外销售，加大对台达电子（东莞）有限公司与台达电子电源（东莞）有限公司（已于 2021 年 6 月注销）的境内销售，开始出现退换货情况。2020 年退换货金额大幅增加，主要系当期个别规格产品出现短路，公司对同批次全部产品进行返厂检修，检修后的产品再次出售给台达电子。由于上述产品的批量较大，导致退换货比例上升。

5) 海康威视

报告期内，海康威视退换货金额分别为 29.23 万元、87.40 万元和 79.20 万元，占海康威视向公司采购金额的比例分别为 0.65%、1.81%和 0.68%，金额及占

比较小。2020 年退换货金额和占比增幅较大，一方面系受客户上游芯片短缺影响，超周期产品增加；另一方面系当期某一大批量订单中个别产品出现外观问题，公司对同批次全部产品进行返厂检修，检修后的产品再次出售给海康威视。

综上，报告期内公司退换货比例逐年上升，一方面系因普联技术、格力电器、视源股份等客户自身原因导致超周期产品退换货金额及占比上升，超周期产品经二次 OSP 表面处理后再次销售给相关客户；另一方面系随着客户数量、产品类型、销售规模增加以及新产线投产前期磨合，因品质问题退换货比例上升。品质问题退换货的，客户通常要求公司对同批次全部产品进行返厂检测，通过检测或者检修后的产品会再次出售给相关客户。因公司产品批量较大，导致个别产品品质问题形成的退换货比例高。

2. 同行业退换货比例情况

报告期内，同行业可比上市公司中仅中富电路披露了退换货情况，其他同行业可比公司均未披露相关数据。中富电路招股说明书披露：“2018 年-2020 年，发出商品退换货金额分别为 164.14 万元、75.27 万元和 262.95 万元，退换货客户主要是华为、中兴和嘉龙海杰等，退货后的产品一般进行报废处理”。由于中富电路退货后的产品一般进行报废处理，不属于超周期情形。根据中富电路招股说明书披露的营业收入金额计算，2018-2020 年，中富电路退换货比例分别为 0.20%、0.07%和 0.26%。

此外，博敏电子招股说明书中关于退换货政策披露内容为：“当产品出现质量问题后，经公司与客户友好协商提出解决方案，公司会根据具体的产品质量问题，采取返厂维修、换货、退货等方式进行处理，并承担相应费用”；世运电路招股说明书中关于产品售后退回或维修情况披露内容为：“由于印制电路板属于定制化产品，公司不存在除质保问题以外的退换货协议。当公司产品出现质量问题时，公司会根据具体的产品质量问题，采取检测修复或退换货方式处理”；科翔股份招股说明书亦披露：“公司产品为定制化产品，针对客户不同的终端产品需求，产品完成交付后除发生质量问题外不接受退换货”。

综上，上述同行业可比上市公司退换货口径均为质量问题退换货，不包括超周期情况。报告期内，公司退换货比例分别为 1.36%、1.52%和 1.70%，剔除因客户原因超周期产品退换货后的比例分别为 0.11%、0.40%和 0.37%，与中富电路不存在明显差异。

（五）核查程序及意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

（1）了解公司与收入确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；对资产负债表日前后确认的营业收入实施截止测试，评价营业收入是否在恰当期间确认；获取报告期内公司销售明细表，了解 VMI 模式下的主要客户各期销售收入及占比等情况；获取主要 VMI 客户销售合同、订单、对账单、公司收入确认记账凭证等，并访谈财务负责人、主要 VMI 客户，了解 VMI 模式下核对收入确认条件的频率及时点，以及公司与主要 VMI 客户对账时点及频率，报告期内是否发生重大变化；

（2）获取公司与主要 VMI 客户销售合同，对报告期内主要 VMI 客户、公司销售负责人、财务负责人进行访谈，了解 VMI 模式下双方就仓储期间存货毁损责任承担约定情况、报告期内公司产品运输至 VMI 客户指定仓库后是否存在损毁情形及其处理情况；

（3）获取公司与主要 VMI 客户销售合同，了解双方就 VMI 模式下产品约定的领用期限以及超过约定领用期限的处理方式；查阅 PCB 上市公司迅捷兴招股说明书，了解其与大华股份关于领用期限以及超过约定领用期限的处理方式的约定；对公司销售负责人、财务负责人进行访谈，了解公司对 VMI 库存管理的相关规定；获取报告期各期末 VMI 模式下发出商品结存及库龄明细表，了解长期未提货具体构成，并检查其期后结转情况；对格力电器 PCB 采购人员进行访谈，了解 VMI 仓库存在长期未领用存货的原因及后续存货消化措施等；

（4）获取退换货统计表，对财务负责人、公司销售负责人进行访谈，了解退换货金额及退换货比例逐渐上升的原因；查阅同行业可比公司招股说明书、定期报告等，检索可比公司退换货情况，并进行对比分析。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

（1）VMI 模式下，公司每月与客户核对领用清单、确认是否满足收入确认条件，并根据双方核对确认后的领用清单，在领用当月确认 VMI 销售收入；公司与主要 VMI 客户具体对账时点略有差异，但对账频率均为月度对账，不存在差异，公司不存在通过调整对账时点调节收入的情形；

（2）根据与 VMI 客户合同约定，公司将产品运送至 VMI 客户指定的仓库后，VMI 客户或其指定的仓储公司对公司存货负有保管责任，存储期间因保管不善导

致公司存货毁损的，由 VMI 客户或其指定的仓储公司承担赔偿责任；报告期内，公司产品运送至 VMI 客户指定的仓库后，不存在损毁情形，故无相关会计处理；

(3) 公司的生产模式为以销定产，绝大部分 VMI 存货的库龄在 1 年以内，一般不存在滞销或销售退回的情况。公司与 VMI 客户一般都会约定明确的领用期限和超过领用期限的处理方式。截至 2021 年 12 月 31 日，主要系格力电器存在长期未领用的发出商品。格力电器存在库龄 1 年以上 VMI 发出商品且期后结转比例不高，主要系 2021 年至今格力电器生产受芯片、元器件短缺等因素影响较大，进而影响了存货领用和结转。由于格力电器属于家电企业，产品生命周期较长，对于格力电器长期未领用的发出商品，双方本着长期合作的原则，未严格按照 VMI 相关协议约定办理退库手续，公司与格力电器积极协商解决方案，相关存货很可能被格力电器领用消耗。报告期内，公司未发生双方因长期未提货协商未果，由客户承担违约责任的情况；

(4) 报告期内公司退换货比例逐年上升，一方面系因普联技术、格力电器、视源股份等客户自身原因导致超周期产品退换货金额及占比上升，超周期产品经二次 OSP 表面处理后再次销售给相关客户；另一方面，随着客户数量、产品类型、销售规模增加以及新产线投产前期磨合，因品质问题退换货比例上升。品质问题退换货的，客户通常要求公司对同批次全部产品进行返厂检测，通过检测或者检修后的产品会再次出售给相关客户。因公司产品批量较大，导致个别产品品质问题形成的退换货比例高。报告期内，公司退换货比例分别为 1.36%、1.52%和 1.70%，剔除因客户原因超周期产品退换货后的比例分别为 0.11%、0.40%和 0.37%，与同行业可比上市公司中富电路不存在明显差异。

二、关于 2021 年上半年各产品毛利率变动差异（意见落实函问题 3）

根据反馈意见回复，发行人称 2021 年毛利率大幅下降的原因主要是原材料涨价及产品售价增长传导存在滞后性，但未充分说明各产品毛利率下降幅度存在较大差异的原因。

请发行人说明单面板、双面板及多层板 2021 年上半年毛利率受共同因素影响的情况下，下降幅度不一致的原因及合理性。请保荐机构、申报会计师对上述问题发表核查意见。

（一）说明单面板、双面板及多层板 2021 年上半年毛利率受共同因素影响的情况下，下降幅度不一致的原因及合理性

1. 2021 年上半年毛利率变动分析

2021 年上半年，公司单面板、双面板及多层板毛利率、单位售价及单位成本变动情况如下：

单位：元/平方米

产品	毛利率			单价			单位成本		
	2021 年 1-6 月	2020 年度	变动	2021 年 1-6 月	2020 年度	变动	2021 年 1-6 月	2020 年度	变动
单面板	16.18%	29.66%	-13.48%	322.45	329.57	-2.16%	270.26	231.81	16.59%
双面板	15.46%	18.49%	-3.03%	409.97	348.19	17.74%	346.57	283.82	22.11%
多层板	19.13%	27.46%	-8.33%	656.52	620.52	5.80%	530.92	450.15	17.94%

2021 年 1-6 月单面板、双面板和多层板毛利率较 2020 年分别下降了 13.48%、3.03%和 8.33%，单面板毛利率下降幅度最大，其次是多层板，双面板毛利率下降幅度相对较小。从单价上看，各类产品变动幅度不一致，2021 年 1-6 月单面板均价较 2020 年下降 2.16%，多层板上涨 5.80%，双面板上涨 17.74%；从成本上看，2021 年 1-6 月单面板、双面板和多层板成本变动基本一致，较 2020 年上涨 16.59%、22.11%和 17.94%。

综上所述，2021 年 1-6 月，在覆铜板、铜球、铜箔等主要原材料价格上涨的情况下，单面板、双面板及多层板毛利率下降幅度不一致，主要系不同类型产品价格调整幅度存在差异，具体分析如下：

(1) 单面板

2021 年 1-6 月，公司单面板销售收入为 257.84 万元，占比 0.51%，金额及占比较小。当期在主要原材料价格上涨的情况，销售价格有所下降的原因主要系：(1) 当期主要外销客户未调价且由于汇率波动使得单价略有下降；(2) 当期工艺研发要求高、销售价格较高的铁氟龙产品、铝基板产品等特殊产品销售占比下降，拉低单面板平均销售价格。

(2) 双面板和多层板

2021 年 1-6 月，公司双面板和多层板销售收入分别为 29,178.46 万元和 20,694.92 万元，占比分别为 58.20%和 41.28%，是公司核心产品。在主要原材料价格上涨的情况，公司双面板销售价格涨幅明显高于多层板，主要原因系公司结合实际情况，对各类型产品采取不同的谈判策略，以及与不同客户议价能力差异导致，具有合理性。

1) 2021 年 1-6 月，公司前五大双面板客户和前五大多层板客户调价情况如

下:

序号	客户名称	双面板 销售收入 (万元)	占比	产品类型及 2021 年 1-6 月期间调价频次和幅度
1	格力电器	8,386.04	28.74%	1) 该客户向公司采购双面板和多层板, 其中双面板占比 99.32% 2) 仅双面板价格上调, 价格上调幅度为 19%-32% 3) 调价 2 次, 3 月 1 日和 4 月 1 日分别开始执行新的价格
2	视源股份	6,024.07	20.65%	1) 该客户向公司采购双面板和多层板, 其中双面板占比 98.95% 2) 仅双面板价格上调, 价格上调幅度为 34%-36% 3) 调价 5 次, 1 月 1 日、2 月 1 日、3 月 1 日、3 月 24 日和 6 月 7 日分别开始执行新的价格
3	普联技术	5,751.18	19.71%	1) 该客户主要向公司采购双面板和多层板, 其中双面板占比 45.24% 2) 双面板上调幅度 24%-26%; 多层板上调幅度 8%-11% 3) 双面板和多层板均调价 2 次, 1 月 19 日、2 月 25 日分别开始执行新的价格
4	海康威视	2,598.76	8.91%	1) 该客户向公司采购双面板和多层板, 其中双面板占比 50.93% 2) 双面板上调幅度 26%; 多层板上调幅度 8%-14% 3) 双面板和多层板均调价 3 次, 1 月 1 日、4 月 1 日、6 月 1 日分别开始执行新的价格
5	大华股份	929.73	3.19%	1) 该客户向公司采购双面板和多层板, 其中双面板占比 38.01% 2) 双面板上调幅度 16%-20%; 多层板上调幅度 4%-11% 3) 双面板调价 3 次, 1 月 1 日、3 月 15 日、6 月 1 日分别开始执行新的价格; 多层板中四层板调价 2 次, 1 月 1 日、6 月 1 日分别开始执行新的价格; 多层板中六层板调价 1 次, 1 月 1 日开始执行新的价格
合 计		23,689.78	81.19%	

(续上表)

序号	客户名称	多层板 销售收入 (万元)	占比	产品类型及 2021 年 1-6 月期间调价频次和幅度
1	普联技术	6,803.37	32.87%	1) 该客户主要向公司采购双面板和多层板, 其中双面板占比 45.24% 2) 双面板上调幅度 24%-26%; 多层板上调幅度 8%-11% 3) 双面板和多层板均调价 2 次, 1 月 19 日、2 月 25 日分别开始执行新的价格
2	海康威视	2,504.16	12.10%	1) 该客户向公司采购双面板和多层板, 其中双面板占比 50.93% 2) 双面板上调幅度 26%; 多层板上调幅度 8%-14% 3) 双面板和多层板均调价 3 次, 1 月 1 日、4 月 1 日、6 月 1 日分别开始执行新的价格
3	台达电子	1,942.42	9.39%	1) 该客户向公司采购双面板和多层板, 其中多层板占比 70.70% 2) 双面板上调幅度 20.99%; 多层板上调幅度 12.35%-16.63% 3) 双面板和多层板均调价 2 次, 3 月 22 日、6 月 1 日分别开始执行新的价格
4	德赛西威	1,559.87	7.54%	1) 该客户向公司采购双面板和多层板, 其中多层板占比 79.75%

序号	客户名称	多层板销售收入(万元)	占比	产品类型及2021年1-6月期间调价频次和幅度
				2) 1月1日开始执行年降3%，4月1日上调7%
5	大华股份	1,516.23	7.33%	1) 该客户向公司采购双面板和多层板，其中双面板占比38.01% 2) 双面板上调幅度16%-20%；多层板上调幅度4%-11% 3) 双面板调价3次，1月1日、3月15日、6月1日分别开始执行新的价格；多层板中四层板调价2次，1月1日、6月1日分别开始执行新的价格；多层板中六层板调价1次，1月1日开始执行新的价格
合计		14,326.05	69.22%	

2) 具体说明

① 公司双面板的客户比较集中，且公司亦同时为相关客户的主要供应商，公司在双面板价格谈判方面相对具有优势，价格传导的速度和幅度优于多层板。如公司双面板第一大客户格力电器向公司采购金额约占其同类产品采购总额的15%，公司为其前三大PCB供应商；第二大客户视源股份向公司采购金额约占其同类产品采购总额的10%，公司为其前三大PCB供应商；第三大客户普联技术向公司采购金额约占其同类产品采购总额的50%，公司为其第一大PCB供应商。

② 多层板的售价和毛利率均比双面板的高，多层板的利润空间大，在主要原材料大幅上涨的情况下，公司把更多的资源用在双面板产品的谈判，双面板的调价比多层板调价更及时。

③ 按照行业惯例，汽车定点项目的周期通常为3-5年，定点协议中会约定年度降价情况，降价比例一般在1%-5%之间。汽车电子领域以多层板为主，2021年1-6月汽车电子领域多层板占比70.97%，进一步拉低了多层板售价增幅。

2. 2021年度毛利率变动分析

2021年度公司单面板、双面板及多层板毛利率、单位售价及单位成本变动情况如下：

单位：元/平方米

产品	毛利率			单价			单位成本		
	2021年度	2020年度	变动	2021年度	2020年度	变动	2021年度	2020年度	变动
单面板	22.59%	29.66%	-7.07%	337.62	329.57	2.44%	261.36	231.81	12.75%
双面板	13.18%	18.49%	-5.31%	425.59	348.19	22.23%	369.51	283.82	30.19%
多层板	17.20%	27.46%	-10.26%	685.24	620.52	10.43%	567.38	450.15	26.04%

2021年度单面板、双面板和多层板毛利率较2020年分别下降了7.07%、5.31%

和 10.26%，多面板毛利率下降幅度最大，其次是单面板，双面板毛利率下降幅度相对较小。从单价上看，各类产品变动幅度不一致，2021 年单面板均价较 2020 年上升 2.44%，双面板上涨 22.23%，多层板上涨 10.43%；从成本上看，2021 年单面板、双面板和多层板较 2020 年分别上涨 12.75%、30.19%和 26.04%。

2021 年度，在覆铜板、铜球、铜箔等主要原材料价格上涨的情况下，单面板、双面板及多层板毛利率下降幅度不一致，主要系不同类型产品价格调整幅度存在差异，具体分析如下：

(1) 单面板

2021 年度公司单面板销售收入为 368.78 万元，占比 0.33%，金额及占比较小。2021 年上半年价格较 2020 年下降 2.16%，2021 年全年单面板价格较 2020 年上涨 2.44%，价格略有波动主要原因系单面板金额及占比较小，铁氟龙产品、铝基板产品等特殊板材的出货面积波动所致。

(2) 双面板和多层板

2021 年度公司双面板和多层板销售收入分别为 63,294.49 万元和 48,956.04 万元，占比分别为 56.20%和 43.47%，是公司核心产品。2021 年 1-6 月多层板毛利率降幅较双面板降幅低 5.30 个百分点，2021 年度多层板毛利率降幅较双面板降幅低 4.95 个百分点，差异幅度基本一致，2021 年度双面板、多层板毛利率变动幅度不同的原因与前文所述 2021 年 1-6 月变动原因一致，均系公司结合实际情况，对各类型产品采取不同的谈判策略，以及与不同客户议价能力差异导致，具有合理性。

(二) 核查程序及意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

(1) 获取公司报告期内收入成本明细表，采用定性分析与定量分析相结合的方法，结合各具体产品销售单价、原材料价格、人工成本、制造费用等变动情况，进一步量化分析 2021 年 1-6 月、2021 年度毛利率大幅下滑的原因；

(2) 对公司销售负责人进行访谈，了解公司针对不同产品的主要客户的价格谈判政策以及 2021 年以来主要客户的价格调整情况；

(3) 对 2021 年 1-6 月主要客户及 2021 年度新增主要客户进行访谈，了解公司占其同类产品采购的比重；

(4) 取得部分主要汽车电子客户定点项目订单项目书，了解汽车电子客户每年价格下降幅度。

2. 核查意见

经核查，我们认为，在主要原材料价格上涨的情况，2021年1-6月和2021年度公司单面板、双面板及多层板的毛利率下降幅度不一致，其中双面板毛利率下降幅度小于多层板，主要原因系公司结合实际情况，对各类型产品采取不同的谈判策略，以及与不同客户议价能力存在差异，导致双面板销售价格涨幅明显高于多层板，具有合理性。

专此说明，请予察核。



中国注册会计师：张立


中国注册会计师：丁晓燕


二〇二二年四月十五日



会计师事务所 执业证书

名称：天健会计师事务所（特殊普通合伙）

首席合伙人：胡少先

主任会计师：

经营场所：浙江省杭州市西溪路128号6楼

组织形式：特殊普通合伙

执业证书编号：33000001

批准执业文号：浙财会〔2011〕25号

批准执业日期：1998年11月21日设立，2011年6月28日改制



证书序号：0007666

说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。



发证机关：

2019年12月25日

中华人民共和国财政部制

仅为吉安满坤科技股份有限公司发行注册环节反馈意见落实函中有关财务事项说明之目的而提供文件的复印件（原件与复印件一致），仅用于说明天健会计师事务所（特殊普通合伙）具有执业资质未经本所书面同意，此文件不得用作任何其他用途，亦不得向第三方传送或披露。



营业执照

统一社会信用代码

913300005793421213 (1/3)

扫描二维码登录“国家企业信用信息公示系统”了解更多登记、备案、许可、监管信息



(副本)

名称 天健会计师事务所(特殊普通合伙)

成立日期 2011年07月18日

类型 特殊普通合伙企业

合伙期限 2011年07月18日至长期

执行事务合伙人 胡少先

主要经营场所 浙江省杭州市西湖区西溪路128号6楼

经营范围

审计企业会计报表、出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具有关报告；基本建设年度决算审计；代理记账；会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训；信息系统审计；法律、法规允许的其它业务。(依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动)

登记机关

仅为吉安满坤科技股份有限公司发行注册环节反馈意见落实函中有关财务事项说明之目的而提供文件的复印件(原件与复印件一致), 仅用于说明, 天健会计师事务所(特殊普通合伙)合法营业, 未经本所书面同意, 此文件不得用作任何其他用途, 亦不得向



459

THE CHINESE INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS
SINANTIAN
中国注册会计师协会



姓名	张立琰
Full name	
性别	男
Sex	
出生日期	1978-09-09
Date of birth	
工作单位	天健会计师事务所有限公司
Working unit	
身份证号码	230224197809092218
Identity card No.	

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



张立琰
440300141193
温州市注册会计师协会

证书编号: 440300141193
No. of Certificate
执业注册会计师: 张立琰
Authorized Institute of CPAs: 浙江省注册会计师协会
发证日期: 2018年09月21日
Date of Issuance

仅为吉安满坤科技股份有限公司发行注册环节反馈意见落实函中有关财务事项说明之目的而提供文件的复印件（原件与复印件一致），仅用于说明张立琰是中国注册会计师 未经本人书面同意，此文件不得用作任何其他用途，亦不得向第三方传

注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出

Agree the holder to be transferred from



同意调入

Agree the holder to be transferred to



年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



年度检验登记
Annual Renewal Registration



本证
This
this

一年
r after

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after
this renewal.

丁晓燕
330000015252
深圳市注册会计师协会

年 月 日
y m d

年 月 日
y m d



中国注册会计师协会



证书编号
No. of Certificate
330000015252

发证注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs
深圳市注册会计师协会

发证日期
Date of Issuance
2014 年 10 月 22 日

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after
this renewal.



姓名 丁晓燕

Full name

性别 女

Sex

出生日期 1989-11-22

Date of birth

工作单位 天健会计师事务所(特殊普通合伙)

Working unit

身份证号码 430724198611225088

Identity card No.

仅为吉安满坤科技股份有限公司发行注册环节反馈意见落实函中有关财务事项说明之目的而提供文件的复印件(原件与复印件一致), 仅用于说明丁晓燕是中国注册会计师, 未经本人书面同意, 此文件不得用作任何其他用途, 亦不得向第三方传送或披露。