



Ernst & Young Hua Ming LLP
Level 17, Ernst & Young Tower
Oriental Plaza, 1 East Chang An Avenue
Dongcheng District
Beijing, China 100738

安永华明会计师事务所（特殊普通合伙）
中国北京市东城区东长安街1号
东方广场安永大楼17层
邮政编码: 100738

Tel 电话: +86 10 5815 3000
Fax 传真: +86 10 8518 8298
ey.com

**关于对钧威电子科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件
第二轮审核问询函回复的专项说明**

深圳证券交易所:

安永华明会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”）审计了钧威电子科技股份有限公司（以下简称“公司”、“发行人”、“钧威电子”、“江门钧威”或“钧威有限”）2020年度、2021年度、2022年度及2023年6月30日止六个月期间的财务报表（统称“申报财务报表”），并于2023年9月11日出具了编号为安永华明(2023)审字第61673324_B03号的无保留意见审计报告。

我们对申报财务报表执行审计程序的目的，是对申报财务报表是否在所有重大方面按照企业会计准则的规定编制，是否公允反映钧威电子科技股份有限公司2020年12月31日、2021年12月31日、2022年12月31日及2023年6月30日的合并及公司财务状况以及2020年度、2021年度、2022年度及截至2023年6月30日止六个月期间的合并及公司经营成果和现金流量表发表审计意见，不是对上述申报财务报表中的个别项目的金额或个别附注单独发表意见。

根据深圳证券交易所（以下简称“贵所”）于2023年5月10日出具的《关于钧威电子股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函》（审核函〔2023〕010159号）（以下简称“《问询函》”），我们以对上述申报财务报表执行的审计及核查工作为依据，对贵所就问询函中提出的需由申报会计师进行核查/说明的相关问题逐条回复如下。

除另有说明外，本问询函回复中的简称或名词的释义与《钧威电子科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股书说明书》中的含义相同。如无特别说明，本问询函回复中的货币单位均为万元人民币，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

2. 关于历史沿革

申报材料及首轮审核问询回复显示：

(1) 发行人控股股东 Sky Line 2014 年-2018 年存在未按照主管部门批复和股东决定要求的出资期限按时足额缴纳出资的出资瑕疵，直到 2021 年 11 月才全部实缴到位。

(2) 发行人存在股东珠海晟澜在基金业协会备案前认缴发行人股份的情形，经中介机构电话咨询基金业协会，该等情形不违反基金业协会关于私募基金投资备案的相关规定。

(3) 根据控股股东、实际控制人、员工持股平台与投资方股东于 2023 年 4 月 13 日签订的协议，当出现特定情形时，投资方特殊权利的约定涉及控股股东、实际控制人应当履行承诺或承担义务的条款重新恢复效力且追溯至《股东协议》签署日，但该等条款中涉及集团公司签署方的相关内容不予恢复且已自始无效。

(4) 发行人以 2021 年 9 月 30 日作为评估基准日，聘请外部评估机构以现金流折现法对发行人股权公允价值进行评估，评估结果为人民币 172,629 万元，以评估价值计算发行人的股份支付费用。而 2022 年 1 月和 3 月两次外部投资者增资，发行人的估值均为 26.6 亿元。

请发行人：

(1) 说明控股股东未按照出资期限按时出资的原因和具体情况，具体的整改措施和效果，较长时间未整改的原因，上述出资瑕疵对发行人的影响；发行人或相关股东是否因出资瑕疵受到过行政处罚、是否构成重大违法行为及本次发行的法律障碍，是否存在纠纷或潜在纠纷。

(2) 说明员工持股平台的组织形式、股东构成及决策机制，员工持股平台作为对赌协议签署方的原因，是否履行了内部决策程序，是否符合股权清晰稳定的要求，是否会导致发行人控制权发生变化。

(3) 说明 2021 年 9 月至 2022 年 1 月期间的经营业绩情况，是否发生导致其估值发生重大变化的事项，若否，请结合两次估值的估值方法、参数的选取和设置、具体的 PE 倍数和同行业可比公司的 PE 倍数等说明两次估值差距较大的原

因；模拟测算按 2022 年外部投资者增资时估值应确认的股份支付费用，以及对发行人利润的影响，是否影响发行上市条件。

(4) 结合等待期的认定，以列表方式说明发行人各期分摊的股份支付费用计算过程和金额，是否符合企业会计准则的规定。

请保荐人和发行人律师对出资瑕疵和对赌协议事项按照《监管规则适用指引—发行类第 4 号》中“4-5 出资瑕疵”和“4-3 对赌协议”的要求发表明确意见，并出具专项核查报告。

请保荐人和申报会计师对问题（3）（4）发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

(三) 说明 2021 年 9 月至 2022 年 1 月期间的经营业绩情况，是否发生导致其估值发生重大变化的事项，若否，请结合两次估值的估值方法、参数的选取和设置、具体的 PE 倍数和同行业可比公司的 PE 倍数等说明两次估值差距较大的原因；模拟测算按 2022 年外部投资者增资时估值应确认的股份支付费用，以及对发行人利润的影响，是否影响发行上市条件

1、2021 年 9 月至 2022 年 1 月期间的经营业绩情况，是否发生导致其估值发生重大变化的事项

发行人 2021 年 10 月至 2021 年 12 月经营业绩情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 10-12 月	2021 年 1-9 月
营业收入	14,639.27	41,630.94
净利润	2,525.30	8,791.60

注：由于 2022 年 1 月新增外部投资，因此实际经营期间及业绩变化期间是 2021 年 10 月至 2021 年 12 月。

发行人战略规划和经营业绩未发生重大变动，但在销售业务层面，公司取得了多项进展：（1）公司在消费电子终端客户供应链中的产品份额扩大，自 2021 年第四季度起相关订单增加；（2）公司电阻产品进一步拓宽销售渠道，于 2021 年第四季度新增部分境内客户认可，并自 2021 年 11 月起对其批量交付产品。

因此，公司销售业务层面的多项进展，成为公司在 2021 年 10 月至 12 月估

值增加的因素之一。

2、结合两次估值的估值方法、参数的选取和设置、具体的 PE 倍数和同行业可比公司的 PE 倍数等说明两次估值差距较大的原因

(1) 2021 年 9 月权益工具公允价值的确定

①评估方法

截止 2021 年 9 月，由于公司属于非上市企业，在评估基准日也不存在新增外部投资人的入股价格，故本次公司权益工具的公允价值以第三方评估机构对公司股东全部权益价值的评估结果作为参考，并采用收益法中的现金流量折现法对企业整体价值评估从而获取股东全部权益价值。对经营性资产价值的确定选用企业自由现金流折现模型，即以未来若干年度内的企业自由现金流量作为依据，采用适当折现率折现后加总计算得出。计算模型如下：

股东全部权益价值 = 企业整体价值 - 有息负债

企业估值的基本思路是以企业的财务数据为基础，先按照收益途径使用现金流折现方法（DCF），估算经营性资产价值，再考虑评估基准日的溢余性资产、非经营性资产或负债价值等，最终求得其股东全部权益价值。

企业整体价值 = 经营性资产价值 + 非经营性资产价值 + 溢余资产价值 - 非经营性负债价值

②评估的主要参数和假设的确定依据

股权公允价值评估的主要参数和假设的确定依据分析如下：

A. 缺少流通性折扣率：15.5%，缺少流通性折扣率的计算采用了 Finnerty 看跌期权模型，模型中看跌期权的价值等于缺乏流动性所导致的股权价值折扣额，该期权定价模型是估算缺少流动性折扣的常用方法之一。该模型考虑了流动性事件（比如 IPO）的发生时点和预期公司股价波动率等因素，估值基准日离预期股权上市时点时间越长，看跌期权价值越高，则流动性折扣越大；

B. 永续增长率：2%，参考了国际货币基金组织（IMF）发布的《世界经济展望报告》（2021 年）中预测的远期中国消费者价格指数；

C. 折现率：13%，税后折现率按照评估日期的加权平均资本成本估计，通过资

本资产定价模型(CAPM 模型)计算权益成本,综合考虑规模溢价、国家风险溢价、公司特定风险溢价以及债务成本和债权比例,最终计算出加权平均资本成本。

(2) 2022 年 1 月外部增资对应的估值确定

2022 年 1 月,公司决定引入珠海晟澜等外部投资人。投融资各方对此次交易进行了全面和深入的讨论,结合发行人所属行业的发展前景、发行人的行业地位、盈利能力及未来业绩预期、发行人历次股权交易价格及行业整体估值情况、发行人资本运作规划、特殊交易条款设置(如优先清算权、优先购买权、反稀释、对赌条款、赎回权)等多方面因素确定企业的整体估值约为 26.60 亿元,并对入股价格进行磋商,最终达成一致。

(3) 股份支付相关的股权公允价值与同期外部投资者入股参考的企业估值差异较大的原因

发行人股权激励所涉及企业公允价值与同期外部投资者入股时参考的股权估值对比情况如下:

评估基准日/入股时点	对应投后估值(亿元)	对应投后注册资本(万元)	对应单位价格	公允价值的确定依据
2021 年 9 月	17.26	10,473.15	16.48 元/注册资本	蓝策亚洲(北京)资产评估有限公司出具基准日为 2021 年 9 月 30 日的价值分析报告(蓝策评咨字[2022]第 018 号)
2022 年 1 月	26.60	11,371.98	23.39 元/注册资本	投融资双方协商确定

注:上述所对应的估值均为投资者增资后的投后估值,对应的注册资本均为增资后的注册资本。

上述两次企业估值存在较大差异主要有两方面原因:

① 发行人存在盈利持续增长的较强预期:

A. 产能扩张方面,公司于 2021 年第四季度进一步扩大产线投资,新增在建工程约人民币 1,516 万元,以提升产能供给水平、产品交付能力,使得 2022 年电流感测精密电阻、晶片型贴片熔断器产能达到 4,320 KK,相比 2021 年增长 22%;

B. 终端客户供应份额持续上升:(1) 随着发行人与苹果合作的不断深入,苹果对发行人的产品采购份额增加,例如 2T FR4 及 2T FR4H 电流感测精密电阻产

品，预计 2022 年发行人对苹果的该类产品收入增长约人民币 2,500 万元；（2）发行人于 2021 年第四季度扩大了在终端客户小米供应链中的份额，使得发行人 2021 年四季度来自终端客户小米的收入约为 1,177.08 万元，较 2020 年四季度同比增长 806.76 万元，增幅约为 218%；（3）发行人逐步加大了向格力集团供应电流感测精密电阻产品的规模，2021 年第四季度向格力集团销售电流感测精密电阻的收入为 208.99 万元，较 2020 年四季度同比增长 206.54 万元，增幅约为 8431%，较 2021 年前三季度增长 127.93 万元，增幅约为 158%，预计发行人 2022 年向格力集团销售电流感测精密电阻的规模将进一步增加。

综上所述，发行人业绩自 2021 年第四季度后稳步增长，2021 年第四季度实现收入约人民币 14,639.27 万元，2022 年第一季度收入约人民币 15,228.97 万元，两季度均呈现持续增长趋势，导致公司预期收入增长稳定。此外，发行人计划以 2022 年 1 月 31 日作为基准日开展公司股份改制，进一步增强了外部投资者对其的信心和投资意愿并带来了预期市场流动性的提升，该等因素均有利于提高公司的估值水平。

②外部投资者增资时参考的股权价值包含了他项权利，具体而言，公司与其存在优先清算权、回购权、反稀释权等特殊权利安排，该等特殊权利安排具有特殊的商业价值，因此，外部投资者增资时设定的企业估值高于 2021 年 9 月公司股权评估公允价值。

鉴于 2022 年 1 月的外部投资人增资时所参考的企业估值包含的特殊股东权利如优先清算条款具有价值，若要得到公司股权本身的公允价值，需将优先清算条款等特殊权利的价值进行剥离，通常做法为：先通过权益价值分配法和期权定价方法确定无特殊权利股权和有特殊权利股权各自的价值，采用情景分析的方法，结合企业的融资条款，考虑清算、赎回及 IPO 上市三种退出情景的实现概率，通过期权模型将每种情形下普通股、优先股的价格按其发生概率进行加权平均，则得到未考虑流动性折扣的无特殊权利股权和有特殊权利股权公允价值。

由上，因公司于 2022 年 1 月引入的外部投资人存在特殊权利，其参照的股权价值与 2021 年 9 月采用 DCF 模型计算的企业公允价值不具可比性。

同时，经查询市场案例，由于外部投资人享有赎回权、优先购买、优先清算

权、股权转让限制、反稀释权等各类特殊权利安排，该类安排具有一定的溢价，因此外部投资人增资时参照的企业价值会明显高于同期企业评估后的股权公允价值，发行人情况符合市场惯例。部分市场案例具体情况如下：

公司名称	具体情况
轩竹生物 (审核中)	根据《关于轩竹生物科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的首轮审核问询函的回复》，轩竹生物科技股份有限公司于2021年9月和2022年3月实施了两轮股权激励，对应最近一轮外部投资者的增资价格为15.34元/股，高于股权评估公允价值8.33元/股。股权激励公允价值与外部投资者入股价值差异较大系将外部投资者投资价格包含了它项权利，从而使价格高于公司当时的公允价值所致。
孩子王 (301078.SZ)	根据《关于孩子王儿童用品股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》，公司股份支付按3.77元/股和3.96元/股作为公允价值，该估值低于第三方交易价格（具体为C轮融资10.51元/股、股份回购15元/股至16.72元/股、股东间转让11元/股）。本次股份支付的评估价值系基于公司2017年、2018年、2019年审计结果、合理的业绩预期及市场同类交易案例，采用收益法及市场法进行评估，最终评估结果根据收益法确定；而第三方交易价格则基于机构投资者对发行人所属行业的发展前景、发行人的行业地位、盈利能力及未来业绩预期、发行人历次股权交易价格及行业整体估值情况、发行人资本运作规划、特殊交易条款设置（例如优先购买权、反稀释、对赌条款、赎回权）等多方因素综合判断，经交易各方协商确定，一般较评估值有一定的溢价。
盟升电子 (688311.SH)	根据《关于成都盟升电子技术股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件审核问询函的回复》，成都盟升电子技术股份有限公司于2015年9月实施股权激励，最近一轮外部投资者的增资价格为38.18元/股，基于外部投资人存在业绩对赌、优先清算权、股权转让限制、反稀释权等特殊权利安排，增资价格不能真实反映公允价值，经评估后公允价值为15.56元/股。
海泰新光 (688677.SH)	根据《关于青岛海泰新光科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件审核问询函的回复报告》，发行人聘请了具备证券期货从业资质的北京中锋资产评估有限责任公司出具的《中锋评报字（2018）第006号青岛海泰新光科技股份有限公司股份支付涉及的青岛海泰新光科技股份有限公司净资产公允价值评估项目资产评估报告》，对发行人的股权价值以及每股普通股的公允价值进行评估。 最近外部投资者增资价格15.20元/股相对于股份支付9.85元/股的价格偏高，主要是由于增资协议中有约定受让方有权以特定价格要求出让方进行回购，故其定价为含权的股份价格，而评估结果反映的是不含权的股份价格，因此与最近外部投资者增资价格差异较大。

(4) 两次估值的具体 PE 倍数以及同行业可比公司的 PE 倍数

报告期内，发行人可比公司于2021年9月30日及2021年12月31日PE倍

数情况如下表：

单位：倍

同行业可比公司	2021年9月30日	2021年12月31日
	PE 倍数	PE 倍数
风华高科	40.87	30.19
中熔电气	89.59	111.06
国巨	11.86	10.57
大毅	12.50	11.61
平均值	38.71	40.86
发行人	15.65	23.66

注：1、PE 倍数采用公司每股价格和基准日前 12 个月扣非后每股收益进行计算；
2、同行业可比公司雅宝电子目前已终止创业板审核，无 PE 倍数；同行业可比公司好利科技 PE 倍数超过 200 倍，已作为异常值剔除。

发行人 2021 年 9 月 30 日经评估后（考虑流动性折扣）的股权价值为 17.26 亿元，由此计算的发行人于 2021 年 9 月 30 日的 PE 倍数为 15.65。

基于外部投资人入股时的估值，计算出发行人本次包含特殊权利条款融资的 PE 倍数为 23.66，高于发行人 2021 年 9 月 30 日的 PE 倍数，主要系特殊权利条款的溢价所致。

同时，由上表可知，发行人于 2021 年 9 月 30 日及 2021 年 12 月 31 日的市盈率均低于同行业可比公司平均值。

考虑到发行人与同行业上市公司发展阶段、收益水平、经营规模、运营能力、偿债能力等方面存在差异以及上市公司与非上市公司之间的流动性等存在差异，发行人股份支付相关权益工具公允价值对应的市盈率低于同行业平均市盈率具有合理性。

综上，发行人两次估值存在差异主要系因 2021 年第四季度因业务拓展、收入增加预期提高带来企业估值增长，以及外部投资者在对公司估值定价时受到优先认购权、反稀释权利、回购权、优先清算权等特殊权利条款的影响，其差异具有合理性。

3、模拟测算按 2022 年外部投资者增资时估值应确认的股份支付费用，以及对发行人利润的影响，是否影响发行上市条件

(1) 假设按 2022 年外部投资者增资时估值应确认的股份支付费用

以 2022 年外部投资者增资时估值对相关股份支付费用计算如下：

项目	计算过程	金额
外部增资每 1 元注册资本价格（元）	A	23.39
持股平台增资价格（元/1 元注册资本）	B	2.86
差价（元/1 元注册资本）	C=A-B	20.53
增资导致的注册资本增加（万元）	D	691.44
模拟测算的股份支付费用（万元）	E=C*D	14,195.20

(2) 对发行人利润的影响

假设按外部投资者增资时估值确认股份支付费用，则对发行人报告期内各期净利润的影响如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
经审计净利润 (A)	2,980.46	8,625.49	11,316.90	7,039.41
假设参照外部投资者增资的估值，应确认的股份支付金额	852.37	2,311.43	570.38	-
与实际计提股份支付的差额 (B)	280.54	780.20	192.02	-
模拟测算的净利润 (C)	2,699.92	7,845.29	11,124.88	7,039.41

注：2023 年 1-6 月对利润影响金额为以全年损益影响按照实际期间月份加权计算得到；假设参照外部投资者增资的估值计提股份支付，模拟测算的净利润 C=A-B。

2021 年度和 2022 年度，假设按外部投资者增资时估值确认的股份支付费用，模拟测算的公司净利润分别为 11,124.88 万元和 7,845.29 万元，公司最近两年净利润均为正，且累计净利润不低于 5,000 万元，不会影响发行上市条件。

(四) 结合等待期的认定，以列表方式说明发行人各期分摊的股份支付费用计算过程和金额，是否符合企业会计准则的规定

1、股份支付等待期的认定

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》，等待期是指可行权条件得到满足的期间，对于可行权条件为规定服务期间的股份支付，等待期为授予日至可行权日的期间。

公司持股计划的服务期约定为激励计划实施之日起至激励权益分期解锁期

届满，激励对象应当在发行人持续任职。因此股份支付等待期为激励计划实施之日（即授予日）起至各激励权益分期解锁期届满日。

发行人于 2021 年 4 月召开董事会会议并通过股东决定，审议通过了 2021 年员工持股计划；发行人于 2021 年 8 月召开董事会会议并通过股东决定，确定了激励对象名单及对应的激励权益，参与股权激励的钧崴电子及其子公司的核心员工分别出资设立了员工持股平台珠海谦德、聚象国际、永信国际和塔斯克国际。珠海谦德、永信国际、聚象国际三个持股平台合伙人/股东于 2021 年 9 月 27 日完成相应的股东协议/合伙协议的签署，塔斯克国际股东于 2021 年 10 月 27 日完成股东协议的签署。因此，发行人分别以 2021 年 9 月 27 日和 2021 年 10 月 27 日作为授予日，即等待期起始日。

公司员工持股计划对股份锁定期及解锁期的具体安排如下：

(1) 锁定期：(a) 发行人上市后 12 个月内与 (b) 持股平台取得发行人股权之日起 36 个月内（以持股平台增资发行人之工商变更登记手续完成之日为准）二者期限之较长期限作为锁定期。

公司完成持股平台增资至发行人的工商变更的时点为 2021 年 12 月，结合公司预计上市进程，持股平台增资日起 36 个月的期限更长，故锁定期确定为 2021 年 12 月至 2025 年 4 月。

(2) 分期解锁：于持股计划锁定期届满后第一年，激励对象所持有的激励权益开始进入分期解锁期，分批次进行解锁。激励对象所持激励权益的分期解锁期以及分期解锁安排根据该激励对象于发行人或其子公司所担任职务进行区分，具体如下：

序号	激励员工具体类型	锁定期届满后服务期限	分期解锁安排
1	发行人的董事、监事、高级管理人员	7 年	分 7 批次，于每年末解锁持有的当期剩余激励权益的 25%，即各批次解锁比例为 25.00%、18.75%、14.06%、10.55%、7.91%、5.93%和 17.80%。
2	发行人的核心技术人员或其他重要功能岗位员工	7 年	分 4 批次，于第一年末、第三年末、第五年末及第七年末分别解锁，各批次解锁比例 10%、20%、30%和 40%。
3	发行人（包括其子公司）的高层主管、资深中层主管、团队	5 年	分 3 批次，于第一年末、第三年末及第五年末分别解锁，各批次解锁比例 20%、30%和 50%。

序号	激励员工具体类型	锁定期届满后服务期限	分期解锁安排
	主管或其他重要功能岗位员工		
4	其他激励对象	3年	分2批次,于第一年末及第三年末分别解锁,各批次解锁比例40%和60%。

因此公司股权激励计划各期解锁时点为锁定期届满后1年至7年,即2026年5月至2032年4月。

综上,公司股份支付等待期起始日为股份支付具体授予日2021年9月或2021年10月,等待期届满日为各分批解锁期届满日。

2、各期分摊的股份支付费用计算过程和金额

等待期内,公司股份支付按激励员工分类及对应各期费用明细如下:

单位:万元

激励员工类型	解锁批次	授予日	等待期届满日	解锁比例	等待期内股份支付费用
董事、监事、高级管理人员	第1批	2021年9月27日	2026年4月30日	25.00%	1,678.07
	第2批	2021年9月27日	2027年4月30日	18.75%	1,258.55
	第3批	2021年9月27日	2028年4月30日	14.06%	943.92
	第4批	2021年9月27日	2029年4月30日	10.55%	707.94
	第5批	2021年9月27日	2030年4月30日	7.91%	530.95
	第6批	2021年9月27日	2031年4月30日	5.93%	398.21
	第7批	2021年9月27日	2032年4月30日	17.80%	1,194.64
小计					6,712.28
核心技术或其他重要岗位员工	第1批	2021年9月27日	2026年4月30日	10%	58.34
		2021年10月27日	2026年4月30日		31.95
	第2批	2021年9月27日	2028年4月30日	20%	116.67
		2021年10月27日	2028年4月30日		63.90
	第3批	2021年9月27日	2030年4月30日	30%	175.01
		2021年10月27日	2030年4月30日		95.85
	第4批	2021年9月27日	2032年4月30日	40%	233.32

激励员工类型	解锁批次	授予日	等待期届满日	解锁比例	等待期内股份支付费用
		日			
		2021年10月27日	2032年4月30日		127.80
小计					902.84
高层主管、资深中层主管、团队主管或其他重要岗位员工	第1批	2021年9月27日	2026年4月30日	20%	276.88
		2021年10月27日	2026年4月30日		35.94
	第2批	2021年9月27日	2028年4月30日	30%	415.32
		2021年10月27日	2028年4月30日		53.91
	第3批	2021年9月27日	2030年4月30日	50%	692.20
		2021年10月27日	2030年4月30日		89.87
小计					1,564.12
其他激励对象	第1批	2021年9月27日	2026年4月30日	40%	104.51
	第2批	2021年9月27日	2028年4月30日	60%	156.77
小计					261.28
合计					9,440.52

经测算，公司对员工实施股权激励形成的股份支付费用分摊对2021年、2022年度及未来各年度的影响金额，以及假设参照外部投资者增资的估值应确认的股份支付金额分别如下所示：

单位：万元

年度	董事、监事、高级管理人员	核心技术人员或其他重要功能岗位员工	高层主管、资深中层主管、团队主管或其他重要功能岗位员工	其他激励对象	合计	假设参照外部投资者增资的估值模拟测算，应增加计提股份支付金额	假设参照外部投资者增资的估值模拟测算，股份支付合计金额
2021年	279.30	26.47	60.81	11.79	378.36	192.02	570.38
2022年	1,120.30	120.16	243.26	47.51	1,531.23	780.20	2,311.43
2023年	946.57	104.85	198.15	42.90	1,292.46	633.20	1,925.68
2024年	1,045.70	113.26	234.86	47.48	1,441.30	717.49	2,158.79
2025年	1,045.70	113.26	234.86	47.48	1,441.30	717.49	2,158.79
2026年	801.26	100.05	188.10	31.93	1,121.33	558.54	1,679.87
2027年	528.59	93.44	164.72	24.15	810.90	403.28	1,214.18
2028年	357.69	75.07	116.39	8.05	557.20	277.44	834.65
2029年	247.57	65.88	92.23	-	405.68	202.08	607.76
2030年	175.16	44.77	30.74	-	250.67	125.63	376.31
2031年	126.80	34.22	-	-	161.02	81.28	242.31
2032年	37.65	11.41	-	-	49.05	24.77	73.82
合计	6,712.28	902.84	1,564.12	261.28	9,440.52	4,713.45	14,153.97

根据《企业会计准则第11号——股份支付》相关规定，完成等待期内的服务或达到规定业绩条件才可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，在等待期内的每个资产负债表日，应当以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积。

根据股权激励协议的分期解锁安排，公司按照激励员工的分类以及对应的解锁期计算股份支付金额，并在相应等待期内进行分摊，符合企业会计准则的规定。

二、申报会计师核查情况

（一）核查程序

基于对申报财务报表整体发表审计意见，我们按照中国注册会计师审计准则的规定，执行了必要的审计及核查程序，主要包括：

1、了解发行人股份支付相关权益工具公允价值的确定依据，查阅并复核蓝策资产评估有限公司出具的价值分析报告，包括评估模型的恰当性、关键参数（如未来现金流量及折现率等）的合理性，复核计算结果的准确性；

2、查阅公司 2022 年 1 月与外部投资人签署的投资协议，了解投资协议中相关特殊权利条款；

3、访谈公司实控人及相关负责人，了解外部增资价格的定价依据；

4、查看 2021 年 9 月和 12 月各可比公司的市盈率等情况，判断股份支付评估价值与近期融资估值的差异合理性；

5、复核发行人以第三方交易价格模拟测算的股份支付金额以及对发行人业绩和上市条件的影响情况；

6、根据员工持股计划和各持股平台相应股东协议、合伙协议具体条款，判断发行人对股权激励等待期的认定是否准确；

7、查阅《企业会计准则第 11 号——股份支付》《企业会计准则讲解》股份支付相关内容及可比案例会计处理的情况，了解和评价发行人股份支付会计处理的恰当性与合理性。

（二）核查意见

基于我们执行的上述核查工作，就申报财务报表整体公允反映而言，我们认为：

1、发行人关于 2021 年 9 月股权激励授予股份的公允价值与同期外部投资者参考的股权估值存在较大差异的原因说明具有合理性，与我们了解的情况相符；按照外部投资者增资时估值对股份支付费用进行模拟测算，对发行人的利润影响不会影响发行上市条件。

2、发行人以持股平台各合伙协议/股东协议签署日作为股份支付授予日，结合股权激励协议的分期解锁安排，按照激励员工的分类以及对应的解锁期计算股份支付金额，并在相应等待期内进行分摊，对股份支付的相关会计处理在所有重大方面符合企业会计准则的规定。

3. 关于关联交易和财务内控规范性

申报材料及首轮审核问询回复显示：

(1) 发行人实控人于 2019 年开始入股天二科技，截至目前持有天二科技共计 3.22% 的股权。发行人与天二科技存在既销售又采购情况，2019 年至 2021 年，发行人对其采购金额由 86.53 万元增长至 753.14 万元，销售金额从 280.97 万元增长至 1,665.49 万元。

(2) 报告期各期，发行人向天二科技的销售毛利率低于向所有客户的销售毛利率，主要系终端客户的组成和产品组合不同所致；发行人关联采购不存在可比较的非关联方采购价格，于是将发行人向天二科技外购的产品的销售毛利率与向其他供应商外购的产品的毛利率进行对比，不存在明显差异。

(3) 2022 年，发行人代控股股东 Sky Line 缴纳股权转让涉及的企业所得税及印花税等共计 1,118.04 万元。截至 2022 年 9 月 30 日，Sky Line 已向发行人清偿该部分代付款项并支付资金利息费用。

请发行人：

(1) 说明与天二科技的合作历史和背景，订单的获取方式，2019 年前的合作和交易情况，二者的合作是否与发行人实控人入股天二科技有关；结合前述情况，进一步说明二者相关交易的必要性，是否存在利益输送的情况。

(2) 结合关联销售和采购的具体产品类型或者型号，定价方式、第三方价格、毛利率以及历史价格、毛利率等情况，进一步说明交易价格的公允性。

(3) 说明上述代缴税款发生的具体背景和原因，是否实质构成对发行人的资金占用，是否履行了内部决策程序，截至目前的整改情况，支付利息费用的具体金额，是否公允；报告期内是否存在其他财务内控不规范的情形，如是，请说明财务内控不规范情形发生的原因及性质，相关内控制度是否健全有效，是否已制定有效的整改措施，整改后的内控制度是否已健全、正常运行并持续有效。

请保荐人发表明确意见，发行人律师对问题（1），申报会计师对问题（2）（3）发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

(二) 结合关联销售和采购的具体产品类型或者型号，定价方式、第三方价格、毛利率以及历史价格、毛利率等情况，进一步说明交易价格的公允性

(1) 发行人向天二科技的销售

报告期内，发行人向天二科技的销售主要以 2T Ceramic 产品为主，具体情况如下：

单位：万元

产品	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
2T Ceramic	507.77	94.07%	1,236.40	90.23%	1,413.34	84.86%	716.29	77.46%
其他	32.01	5.93%	133.86	9.77%	252.15	15.14%	208.45	22.54%
合计	539.78	100.00%	1,370.26	100.00%	1,665.49	100.00%	924.74	100.00%

注：发行人向天二科技销售的 2T Ceramic 产品型号主要系 STE1206、STE0805、STEJ1206、MSTC0402、MSTC0805。

天二科技主要从事厚膜电阻、薄膜电阻和金属板电阻的研发、生产和销售，但为更好的服务终端客户，对于客户有需求但其自身不具备生产能力的产品，天二科技选择向发行人采购相应产品后再销售给终端客户。由于部分产品发行人系根据天二科技终端客户的要求进行了定制化生产，因此不存在可比较的销售价格。由于华新科技和萨特科技同样会因为终端客户的需求向发行人采购定制化的产品，因此将发行人向天二、华新科、萨特科技销售 2T Ceramic 产品的毛利率进行比较，具体情况如下：

产品	客户	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度	报告期内平均值
2T Ceramic	华新科技	49.32%	42.84%	45.89%	48.64%	46.67%
	萨特科技	30.56%	23.99%	31.93%	41.11%	31.90%
	平均毛利率 (a)	39.94%	33.41%	38.91%	44.87%	39.28%
	天二科技 (b)	34.42%	25.35%	45.50%	52.28%	39.39%
	差异 (b)-(a)	-5.52%	-8.06%	6.59%	7.41%	0.11%

报告期内，发行人对天二科技的销售毛利率波动主要系料号组成差异以及成本波动。由上表所示，发行人向天二科技销售的产品毛利率与具有相似业务性质的华新科技和萨特科技虽然存在 5%-8%左右的差异率，但报告期内的平均差异值

为 0.11%，整体差异较小，因此交易价格具有公允性。

(2) 发行人向天二科技的采购

报告期内，发行人向天二科技的采购主要系 2T Ceramic 和薄膜电阻，具体情况如下：

单位：万元

产品	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
2T Ceramic	196.36	72.36%	1,027.51	77.21%	515.04	68.38%	12.73	9.60%
薄膜电阻	43.62	16.07%	139.75	10.50%	85.74	11.38%	51.12	38.55%
合计	239.98	88.43%	1,167.26	87.71%	600.78	79.76%	63.85	48.15%

注：发行人向天二科技采购的 2T Ceramic 产品型号主要系 PSTE0805、PSTE0201。

由于发行人仅向天二科技采购特定阻值的电流感测精密电阻和薄膜电阻，因此不存在完全可比类别的供应商及采购价格。由于发行人自天二科技、华新科和萨特科技采购产成品并对外销售均具有贸易类属性，因此，将发行人自天二科技采购产成品对外销售的毛利率与发行人从华新科、萨特科技采购并对外销售的整体毛利率进行对比，具体比较情况如下：

产品	其他产成品供应商	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度	报告期内平均值
2T Ceramic	天二科技	21.45%	25.84%	24.18%	30.36%	25.46%
	华新科、萨特科技	25.04%	25.24%	28.58%	28.09%	26.74%
	差异率	-3.59%	0.60%	-4.40%	2.27%	-1.28%
薄膜电阻	天二科技	29.62%	32.40%	29.55%	30.30%	30.47%
	华新科、萨特科技	25.04%	25.24%	28.58%	28.09%	26.74%
	差异率	4.58%	7.16%	0.97%	2.21%	3.73%

① 2T Ceramic 产品

报告期内，发行人从天二科技采购的 2T Ceramic 产品对外销售的毛利率整体较为稳定，报告期内的平均值为 25.46%，与从华新科和萨特科技所采购的产成品对外销售的整体毛利率的差异率在±4.5%之间，差异率平均值为-1.28%，整体差异较小，交易价格具有公允性。

发行人向天二科技所销售的 2T Ceramic 产品型号主要为 STE1206、STE0805、STEJ1206、MSTC0402、MSTC0805 系列产品。发行人向天二科技采购的 2T Ceramic 产品型号主要为 PSTE0805、PSTE0201 系列产品。上述发行人销售及采购的产品虽同属于 2T Ceramic 产品大类，但是在工艺制程、产品型号、性能参数等方面存在显著差别。发行人向天二科技销售及采购的 2T Ceramic 产品的具体差异如下：

产品大类	细分型号	生产制程	阻值参数
发行人向天二科技所销售的 2T Ceramic 产品	STE1206	金属箔合金制程	0-20 毫欧
	STE0805	金属箔合金制程	
	STEJ1206	金属箔合金制程	
	MSTC0402	金属箔合金制程	
	MSTC0805	金属箔合金制程	
发行人向天二科技所采购的 2T Ceramic 产品	PSTE0805	小尺寸冲压制程	0.5 毫欧
	PSTE0201	薄膜制程	1 欧姆

由上表所示，发行人向天二科技销售及采购的 2T Ceramic 产品在产品型号、生产制程、性能参数等方面具有显著差异。发行人向天二科技所采购的产品系自身生产工艺及制程尚未覆盖的产品型号，发行人为了实现产品互补及满足下游客户多样化产品型号的需求，从而向天二科技采购其他型号的 2T Ceramic 产品，具有商业合理性。

② 薄膜电阻产品

报告期内，发行人从天二科技所采购的薄膜电阻产品对外销售的毛利率较为稳定，整体维持在 30%左右，与发行人从华新科和萨特科技所采购的产成品对外销售毛利率的差异率平均值为 3.73%，整体差异较小，因此交易价格具有公允性。

（三）说明上述代缴税款发生的具体背景和原因，是否实质构成对发行人的资金占用，是否履行了内部决策程序，截至目前的整改情况，支付利息费用的具体金额，是否公允；报告期内是否存在其他财务内控不规范的情形，如是，请说明财务内控不规范情形发生的原因及性质，相关内控制度是否健全有效，是否已制定有效的整改措施，整改后的内控制度是否已健全、正常运行并持续有效。

1、说明上述代缴税款发生的具体背景和原因，是否实质构成对发行人的资

金占用，是否履行了内部决策程序，截至目前的整改情况，支付利息费用的具体金额，是否公允

(1) 代缴税款发生的具体背景和原因

2022年1月，发行人股东 Sky Line 将所持有的公司合计 10.022% 股权（对应公司注册资本 11,396,492.96 元人民币）转让给新股东珠海华金领越智能制造产业投资基金（有限合伙）、无锡方舟投资合伙企业（有限合伙）、苏州汾湖勤合创业投资中心（有限合伙）、CPE Investment (Hong Kong) 2021 Limited、PuXin One Hong Kong Limited 和湖南璞新创业投资合伙企业（有限合伙）。Sky Line 应于中国大陆地区以人民币缴纳相应的企业所得税及印花税。由于 Sky Line 系非中国居民企业，根据《中华人民共和国企业所得税法（2018 修正）》第三十七条，“对非居民企业取得本法第三条第三款规定的所得应缴纳的所得税，实行源泉扣缴，以支付人为扣缴义务人。税款由扣缴义务人在每次支付或者到期应支付时，从支付或者到期应支付的款项中扣缴”。但是，由于 CPE Investment (Hong Kong) 2021 Limited 和 PuXin One Hong Kong Limited 同样为境外主体，因此由申报人（即发行人）代缴相关税费，即原本由 CPE Investment (Hong Kong) 2021 Limited 和 PuXin One Hong Kong Limited 代缴的 1,118.04 万元。

(2) 是否实质构成对发行人的资金占用，是否履行了内部决策程序

发行人代为缴纳的 1,118.04 万元税费构成资金占用。Sky Line 于 2022 年 3 月 18 日向发行人全额偿还 1,118.04 万元，并于 2022 年 8 月 31 日和 2022 年 9 月 13 日支付资金占用利息共计 5.55 万元。前述资金占用时间较短，对发行人的生产经营未形成重大不利影响。

该笔关联交易已按照公司当时有效的公司章程的规定履行了相关审批程序。2022 年 8 月 31 日，发行人召开第一届董事会第五次会议，审议通过了《关于公司报告期内关联交易确认的议案》。2022 年 9 月 16 日，发行人召开 2022 年第五次临时股东大会，审议通过了《关于公司报告期内关联交易确认的议案》。

(3) 截至目前的整改情况，支付利息费用的具体金额，是否公允

2022 年 3 月 18 日，Sky Line 已向发行人清偿了 1,118.04 万元的代付款项。此外，考虑到该代缴行为客观上形成了 Sky Line 对发行人的资金使用，因此双

方约定了利息费率 3.7%，主要系参考了当时一年期银行贷款市场报价利率，具有公允性。截至 2022 年 9 月 30 日，Sky Line 已向发行人支付了相应的利息费用，共计 5.55 万元。

2、报告期内是否存在其他财务内控不规范的情形，如是，请说明财务内控不规范情形发生的原因及性质，相关内控制度是否健全有效，是否已制定有效的整改措施，整改后的内控制度是否已健全、正常运行并持续有效

根据《监管规则适用指引——发行类第 5 号》之“5-8 财务内控不规范情形”所述的财务内控不规范情形，发行人报告期内逐条核实如下：

序号	财务内控不规范情形	报告期内是否存在
1	无真实业务支持情况下，通过供应商等取得银行贷款或为客户提供银行贷款资金走账通道（简称“转贷”行为）	不存在
2	向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据，通过票据贴现获取银行融资	不存在
3	与关联方或第三方直接进行资金拆借	存在
4	频繁通过关联方或第三方收付款项，金额较大且缺乏商业合理性	不存在
5	利用个人账户对外收付款项	不存在
6	出借公司账户为他人收付款项	不存在
7	违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金收支、挪用资金	不存在
8	被关联方以借款、代偿债务、代垫款项或者其他方式占用资金	存在
9	存在账外账	不存在
10	在销售、采购、研发、存货管理等重要业务循环中存在内控重大缺陷	不存在

报告期内，公司财务内控不规范行为主要是与关联方进行资金拆借、代发工资以及代垫款项等情形，具体情况如下：

(1) 与关联方进行资金拆借

报告期内，发行人为满足日常经营发展所需资金而向 Sky Line、麦祖蕙和 Amber Int'l Ltd.（注册于安奎拉）拆入资金。截至 2021 年 12 月 31 日，上述资金拆入本金及利息已全部清偿完毕。

报告期内的资金拆出主要系发生在报告期前并延续至报告期内的借款，借款双方均已签署借款协议，并对借款金额、借款利息进行了约定。截至 2019 年末，

公司已向关联方收回全部拆出款项和计提的利息，之后未再发生其他关联方资金占用的情形；截至 2021 年末，公司亦已归还全部向关联方拆入资金，与关联方之间不存在其他未结清的债权债务余额。

发行人通过制定建立《关联交易管理制度》《防范控股股东实际控制人及其他关联方资金占用制度》等相关制度，进一步完善公司内部治理程序及规范，健全法人治理结构。同时，控股股东、实际控制人出具了避免资金占用的承诺。2021 年末至本问询函回复出具之日，公司与关联方之间未再发生任何资金拆借情形，公司的相关内部控制得到了有效执行。

上述资金拆借行为已在招股说明书“第八节 公司治理与独立性”之“七、关联方及关联交易”之“（二）关联交易”中进行披露。

（2）代发工资

报告期内存在代发工资的情形，主要系因为发行人存在非中国大陆籍贯员工，其中部分员工主要工作或生活在中国台湾地区，存在外币使用场景和需求。鉴于上述员工的实际需求，发行人与员工沟通其不同币种的需求情况，结合其实际在境内外不同地区的工作时长，综合考虑其薪酬中不同币种的发放比例。因此 2022 年之前发行人存在通过实际控制人及关联方控制的账户代公司支付职工薪酬的情况。前述代发工资费用均已根据员工性质计入当期费用或主营业务成本，此外，该事项涉及个人所得税均已补缴。

发行人在报告期内通过完善公司薪酬福利体系、资金管理制度等措施进行了整改。上述关联方代发工资的不规范行为未再发生。自 2022 年整改完成至本问询函回复出具之日，发行人已规范运行超过一年，整改执行效果良好，发行人与资金管理相关的内部控制制度已健全并得到有效执行。

上述代发工资已在招股说明书“第八节 公司治理与独立性”之“七、关联方及关联交易”之“（二）关联交易”中进行披露。

（3）第三方回款

报告期内，发行人第三方回款的金额分别为 630.91 万元、1,513.55 万元、1,914.77 万元和 242.56 万元，占当期营业收入的比例分别为 1.55%、2.69%、3.51%和 0.99%，占比较低。发行人第三方回款方主要为相关境外客户的子公司、

货运代理公司，由于跨境外币结算手续复杂，故客户选择委托同一集团内的关联方或者长期合作的货代公司代为支付，相关安排已签署委托付款声明书。发行人第三方回款具有真实的业务背景及商业合理性。

上述第三方回款情况已在发行人招股说明书“第六节 财务会计信息与管理层分析”之“七、经营成果分析”之“（一）营业收入结构及趋势分析”之“5、第三方回款情况”中进行披露。

综上，发行人针对报告期内财务内控不规范的行为进行了有效的整改，并通过一系列措施健全完善了内控制度。发行人会计师就公司内部控制的的有效性出具了编号为安永华明（2023）专字第 61673324_B10 号的《钧崴电子科技股份有限公司内部控制审核报告》，认为公司于 2023 年 6 月 30 日按照《企业内部控制基本规范》和相关规定在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。

二、申报会计师核查情况

（一）核查程序

基于对申报财务报表整体发表审计意见，我们按照中国注册会计师审计准则的规定，执行了必要的审计及核查程序，主要包括：

1、取得发行人与天二科技在报告期及报告期前交易往来明细表等相关资料，核查交易规模、交易内容、定价方式和定价依据；获取发行人与非关联第三方的销售采购交易明细表；了解发行人与非关联第三方的交易的价格设定情况；对比分析关联交易毛利率和发行人与无关联第三方进行相同或类似交易的毛利率差异及原因；

2、取得代扣代缴相关的明细表以及 Sky Line 的支付凭证及计息依据，并将协议利率与同期银行贷款市场报价利率进行比较；

3、查阅发行人董事会、股东大会相关议案，以及《关联交易管理制度》《防范控股股东实际控制人及其他关联方资金占用制度》等制度；

4、查阅发行人报告期内涉及第三方回款的相关单据、资金流水、委托付款声明书等凭证，了解第三方回款的商业合理性。了解和测试发行人资金管理的内控流程，针对发行人整改后的相关内控设计和执行有效性进行测试。

（二）核查意见

基于我们执行的上述核查工作，就申报财务报表整体公允反映而言，我们认为：

1、发行人与天二科技交易定价采用预估成本加成的方式，其毛利率与其他外购或经销商销售不存在显著差异，且差异具备商业合理性，因此发行人与天二科技交易定价具备公允性。

2、代缴税款构成资金占用，发行人已履行了内部决策程序。目前，Sky Line已向发行人清偿了代付款项以及计提的利息费用，利率系参考当时一年期银行贷款市场报价利率，具有公允性。

3、报告期内，发行人存在资金拆借、代发工资以及代垫款项等财务内控不规范的情形，目前均已得到有效的整改。除此之外，发行人不存在其他财务内控不规范的情形，我们认为于2023年6月30日发行人在所有重大方面有效地保持了按照《企业内部控制基本规范》建立的与资金管理相关的内部控制。

4. 关于重大资产重组

申报材料及首轮审核问询回复显示：

(1) 发行人认定收购 TFT HK 控制权事项属于同一控制下企业合并的主要依据是 TFT HK 自设立起即由颜睿志负责经营管理及实际控制。

(2) TFT HK 自设立起即由颜睿志负责经营管理及实际控制的主要依据包括收购 TFT HK 的资金来源于颜睿志向其父亲的借款、颜睿志决定 TFT HK 的经营方针、重要人事任免及薪酬调整、筹资决策等。

请发行人：

(1) 说明实控人颜睿志出资设立 TFT HK 但未持有 TFT HK 股权的原因；颜睿志未持有 TFT HK 股权且未在 TFT HK 任职的情况下，决定 TFT HK 的经营方针、重要人事任免及薪酬调整、筹资决策等是否符合相关法律法规及公司章程的规定，是否存在合规风险。

(2) 说明将收购 TFT HK 控制权事项按照非同一控制下企业合并处理对发行人生产经营的影响，模拟测算对相关财务数据的影响，是否影响发行上市条件。

请保荐人和发行人律师说明对“TFT HK 自设立起即由颜睿志负责经营管理及实际控制”所履行的核查程序，包括但不限于核查的方式、过程、结论及依据，履行的核查程序是否充分，相关证据是否支撑核查结论。

请保荐人和申报会计师对问题（2）发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

(二) 说明将收购 TFT HK 控制权事项按照非同一控制下企业合并处理对发行人生产经营的影响，模拟测算对相关财务数据的影响，是否影响发行上市条件

假设将发行人收购 TFT HK 控制权按照非同一控制下企业合并处理，按照发行人于各交易方就控股权达成一致的安排，购买日确定为 2021 年 12 月 31 日。本次交易收购 TFT HK 99.72%的股份的对价为 286 万美元，约人民币 1,821 万元。

发行人聘请蓝策亚洲（北京）资产评估有限公司对 TFT HK 以 2021 年 4 月 30 日为基准日的公允价值进行评估，得出该基准时点的评估增值后，持续计算至购买日，并与购买日 TFT HK 及其子公司的净资产账面价值相加，得出购买日 TFT HK 99.72%股份的公允价值合计为 442 万美元，约人民币 2,817 万元。

假设将发行人收购 TFT HK 控制权按照非同一控制下企业合并处理，发行人的主要财务数据相较于将收购 TFT HK 控制权按照同一控制下企业合并处理的变动如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月/2023 年 6 月 30 日			
	同一控制下企业合并①	非同一控制下企业合并②	差异③=②-①	差异率④=③/①
资产总额	93,731.37	93,758.60	27.23	0.03%
负债总额	15,287.01	15,296.58	9.57	0.06%
所有者权益	78,444.36	78,462.02	17.66	0.02%
营业收入	24,421.87	24,421.87	-	0.00%
净利润	2,980.46	2,969.08	-11.38	-0.38%
归属于母公司股东的净利润	2,980.46	2,969.08	-11.38	-0.38%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	2,789.15	2,777.77	-11.38	-0.41%
项目	2022 年/2022 年 12 月 31 日			
	同一控制下企业合并①	非同一控制下企业合并②	差异③=②-①	差异率④=③/①
资产总额	91,816.26	91,852.85	36.59	0.04%
负债总额	15,770.64	15,777.19	6.55	0.04%
所有者权益	76,045.62	76,075.66	30.04	0.04%
营业收入	54,581.09	54,581.09	-	0.00%
净利润	8,625.49	8,337.36	-288.13	-3.34%
归属于母公司股东的净利润	8,625.33	8,337.20	-288.13	-3.34%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	8,504.82	8,216.69	-288.13	-3.39%
项目	2021 年/2021 年 12 月 31 日			
	同一控制下企业合并①	非同一控制下企业合并②	差异③=②-①	差异率④=③/①
资产总额	63,046.67	70,570.06	7,523.39	11.93%

负债总额	23,810.69	30,572.36	6,761.67	28.40%
所有者权益	39,235.98	39,997.70	761.72	1.94%
营业收入	56,270.21	45,805.04	-10,465.17	-18.60%
净利润	11,316.90	11,264.75	-52.15	-0.46%
归属于母公司股东的净利润	11,243.91	11,264.75	20.84	0.19%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	10,320.77	11,185.88	865.11	8.38%
项目	2020年/2020年12月31日			
	同一控制下企业合并①	非同一控制下企业合并②	差异③=②-①	差异率④=③/①
资产总额	40,178.24	34,942.60	-5,235.64	-13.03%
负债总额	12,932.12	9,283.63	-3,648.49	-28.21%
所有者权益	27,246.12	25,658.97	-1,587.15	-5.83%
营业收入	40,804.47	33,932.51	-6,871.96	-16.84%
净利润	7,039.41	7,126.38	86.97	1.24%
归属于母公司股东的净利润	7,063.52	7,126.38	62.86	0.89%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	6,785.35	6,958.21	172.86	2.55%

假设将收购 TFT HK 控制权事项按照非同一控制下企业合并处理，将使得发行人 2020 年和 2021 年的营业收入分别下降 6,871.96 万元和 10,465.17 万元，对 2022 年和 2023 年 1-6 月的营业收入无重大影响；将使得发行人 2020 年净利润上升 86.97 万元，发行人 2021 年、2022 年、2023 年 1-6 月净利润分别下降 52.15 万元、288.13 万元和 11.38 万元。

根据《深圳证券交易所创业板股票上市规则》规定的上市标准中的“（一）最近两年净利润均为正，且累计净利润不低于 5,000 万元”，发行人最近两年净利润均为正，且累计净利润不低于 5,000 万元，满足上市条件。

综上，将收购 TFT HK 控制权按照非同一控制下企业合并处理对发行人生产经营的影响有限，模拟测算的财务指标满足其所选择的上市标准，不影响发行上市条件。

二、申报会计师核查情况

（一）核查程序

基于对申报财务报表整体发表审计意见，我们按照中国注册会计师审计准则的规定，执行了必要的审计及核查程序，主要包括：

1、查阅蓝策亚洲（北京）资产评估有限公司出具的蓝策咨报字[2021]第 007 号《价值分析报告》；

2、复核发行人假设将收购 TFT HK 控制权事项按照非同一控制下企业合并处理的财务报表；

3、查阅《深圳证券交易所创业板股票上市规则》，核对假设将收购 TFT HK 控制权事项按照非同一控制下企业合并处理的发行人财务指标是否满足所选的上市标准。

（二）核查意见

基于我们执行的上述核查工作，就申报财务报表整体公允反映而言，我们认为，将收购 TFT HK 控制权按照非同一控制下企业合并处理对发行人生产经营的影响有限，模拟测算的财务指标满足其所选择的上市标准，不影响发行上市条件。

5. 关于收入及终端品牌

申报材料及首轮审核问询回复显示，报告期内，发行人主营业务收入分别为30,815.53万元、40,551.38万元、55,931.14万元、42,136.10万元，产品通过客户主要应用于苹果、小米、三星等终端品牌。

请发行人：

(1) 说明与主要终端品牌的合作模式及业务拓展方式，与终端品牌合作的稳定性及可持续性。

(2) 说明主营业务收入在主要终端品牌的分布情况，是否存在对苹果等单一终端品牌存在重大依赖，如是，说明主要应对措施。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明发行人日常经营活动是否高度依赖信息系统，如是，严格按照《监管规则适用指引—发行类第5号》的要求开展信息系统专项核查，并出具专项说明。

【回复】

一、发行人说明

(一) 说明与主要终端品牌的合作模式及业务拓展方式，与终端品牌合作的稳定性及可持续性

发行人与主要终端品牌的合作模式、业务拓展方式主要有三种，具体情况如下：

合作模式及业务拓展方式	具体方式	主要终端品牌
方式一：终端品牌主导，发行人通过直销的方式将产品给终端品牌指定的代工厂	1、发行人向终端品牌送样，终端品牌决定是否通过认证发行人为合格供应商、是否采用发行人产品 2、发行人与终端品牌沟通新产品、新技术的进展情况 3、终端品牌决定采购数量、采购金额 4、终端品牌拥有代工厂，终端品牌指定代工厂采购发行人产品	苹果（发行人通过富士康、广达电脑等代工厂销售给苹果）
方式二：终端品牌主导，发行人直接将产品销售给终端品牌	1、发行人向终端品牌送样，终端品牌决定是否通过认证发行人为合格供应商、是否采用发行人产品 2、发行人与终端品牌沟通新产品、新技术的进展情况	格力、台达（电源适配器品牌商）等

合作模式及业务拓展方式	具体方式	主要终端品牌
	3、终端品牌决定采购数量、采购金额 4、发行人直接将产品销售给终端品牌	
方式三：终端品牌的一级电源供应商、电池保护板或主板集成商主导，发行人直接将产品销售给其一级电源供应商、电池保护板或主板集成商，或一级电源供应商、电池保护板或主板集成商主导指定的经销商	1、发行人向一级电源供应商、电池保护板或主板集成商送样，一级电源供应商、电池保护板或主板集成商决定是否通过认证发行人为合格供应商、是否采用发行人产品；一级电源供应商、电池保护板或主板集成商决定采用发行人产品后，需要向终端品牌报备 2、发行人与一级电源供应商、电池保护板或主板集成商沟通新产品、新技术的进展情况 3、一级电源供应商、电池保护板或主板集成商决定采购数量、采购金额 4、发行人直接将产品销售给一级电源供应商、电池保护板或主板集成商或其指定的经销商	小米、三星等

发行人主营业务产品所应用的终端品牌主要为全球消费电子和家电领域的龙头企业，包括苹果、小米、三星、格力、台达等，该等龙头企业通常采用行业前沿技术生产终端产品，相应也要求上游供应商拥有生产高端产品的能力，同时，为了保证终端电子产品的质量，该企业具有较高的供应商准入门槛，对供应商的产品技术能力、交付能力、产品质量等方面具有严格的要求，因此供应商一旦进入其产业链，往往具有较强的合作黏性。发行人作为前述知名企业产业链中电流感测精密电阻和熔断器的主要供应商，在合作历史中，发行人的产品质量、可靠性、交付能力及售后服务能力得到客户的认可，因此与各主要客户维持稳定的合作关系。

此外，上述龙头企业客户往往是行业标准的制定者，也是前沿技术的引领者，下游龙头客户不断进行产品迭代，也要求上游电子元器件供应商持续跟进、配合进行产品技术迭代。发行人与该等龙头企业客户维持良好关系、持续供货，保证了发行人能够及时获取产业最新的技术发展动态及市场需求趋势，在产品的新技术的开发上可充分发挥先发优势，紧跟技术、市场及下游应用的发展趋势，不断开发迭代、完善核心技术，从而进一步巩固竞争优势及行业地位，保持与主要客户良好、稳定的合作关系。

综上，发行人与主要终端品牌客户的合作关系稳定且具有持续性。

(二) 说明主营业务收入在主要终端品牌的分布情况，是否存在对苹果等单一终端品牌存在重大依赖，如是，说明主要应对措施。

1、主营业务收入在主要终端品牌的分布情况

发行人主营业务产品的终端应用领域主要为消费电子行业，具体包括智能手机、平板笔电、智能穿戴、电源适配器、PD快充等消费电子产品和家电、电动工具、新能源汽车等行业。由于发行人在消费电子终端品牌客户的产业链中往往处于上游某细分产业链的位置，发行人所直接销售的客户一般为终端客户的一级供应商、代工厂或经销商，因此发行人与终端品牌客户之间往往并不具有一一对应的供应关系。

以终端品牌客户小米为例，发行人的产品一般是通过小米的电池保护板供应商或快充电源供应商进入小米的产业链，然而相应的电池保护板供应商或快充电源供应商并非专供小米产业链，还会向其他终端品牌客户供货，因此发行人只能通过产品规格型号等特点判断相关产品是否最终进入小米的终端产品，无法精确统计产品在各个终端品牌客户中的分布情况。

再以经销客户安敏电子为例，安敏电子作为电子元器件行业知名的经销商，其下游覆盖的应用领域和终端客户较为广泛，发行人的产品通过买断的模式销售给安敏电子，之后由安敏电子销往各大消费电子终端客户、代工厂或模组厂，该过程系经销商自主销售行为，发行人无法精确知悉产品的具体去向及分布情况。

综上所述，基于发行人所处行业链的位置及消费电子行业的特点，难以精确统计发行人的产品在各大终端品牌客户中的分布数据。发行人结合终端客户的合作模式，与代工厂或经销商的日常沟通咨询以及对自产产品型号的适用性判断，对于主要产品在前十大终端客户的分布情况进行了统计，具体结果如下：

单位：万元

主要终端品牌	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
苹果	6,088.87	25.15%	16,405.60	30.25%	10,918.97	19.52%	7,375.44	18.19%
三星	1,254.35	5.18%	3,573.18	6.59%	3,546.85	6.34%	2,763.73	6.82%

主要终端品牌	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
小米	1,529.48	6.32%	2,794.92	5.15%	2,295.51	4.10%	947.30	2.34%
格力	1,987.39	8.21%	2,721.95	5.02%	1,889.59	3.38%	1,527.59	3.77%
台达	912.45	3.77%	1,699.36	3.13%	1,710.41	3.06%	1,224.24	3.02%
光宝	4.20	0.02%	812.51	1.50%	898.81	1.61%	879.65	2.17%
新能德	457.40	1.89%	823.76	1.52%	1,211.81	2.17%	907.14	2.24%
海康	567.37	2.34%	1,080.69	1.99%	703.66	1.26%	498.42	1.23%
伟创力	304.89	1.26%	711.29	1.31%	617.20	1.10%	687.66	1.70%
比亚迪	69.21	0.29%	328.28	0.61%	347.18	0.62%	404.93	1.00%
合计	13,175.61	54.43%	30,951.54	57.08%	24,140.00	43.16%	17,216.12	42.48%

注：上述终端品牌客户收入分布数据系发行人结合具体产品型号的判断及与终端客户、代工厂、经销商客户合作情况统计得出的结果，终端穿透数据未经审计。

由上表所示，报告期内，发行人前十大终端客户中任何单一终端客户的收入比重均不超过50%。因此发行人对任意单一终端品牌客户均不存在重大依赖。

2、发行人对苹果等单一终端品牌不存在重大依赖

报告期内，发行人主营业务收入中来自终端客户苹果公司的收入占比分别为18.19%、19.52%、30.25%和25.15%，2020年-2022年呈现上升趋势，主要原因是苹果公司作为全球电流感测电阻产品最大的使用者，发行人系苹果产业链上游稳定的供应商，随着发行人产品在苹果公司更多终端产品的应用落地，双方的合作规模也呈现增长趋势。其中，2022年度来自苹果公司的收入比重呈现较大幅度增长，主要原因包括以下几方面：（1）2022年，从全球市场来看，苹果公司的智能手机、平板笔电等终端产品的出货量整体保持平稳，而其主要竞争对手三星、小米等终端品牌则呈现较为显著的下滑，因此苹果终端产品的市场占用率呈现一定的增长，由此导致发行人来自苹果终端的收入占比也呈现增长；（2）2022年，基于苹果公司新增合作项目的需要，发行人进入苹果项目的料号数量以及所占供应比重有所提升；此外，双方合作的部分终端产品单机使用电流感测精密电阻的数量也有所增加。因此，2022年随着发行人与苹果的合作深度及广度的扩大，由此导致双方合作规模扩大。上述合作规模及所占比重的增长，主要是以发行人的技术进步以及在苹果产业链中较高的市场地位为基础，具有合理的商业逻辑。

2023年上半年，由于受到宏观经济下行、消费电子需求下滑等因素冲击，发行人主要消费电子领域的销售收入有所下降，苹果作为消费电子产业链龙头，终端产品出货量有所下降，因此发行人来自苹果的收入比重随之降低。

发行人对于苹果不存在重大依赖，发行人与苹果公司在业务持续性方面不存在重大风险，具体原因如下：

(1) 发行人与苹果产业链的业务合作具有稳定性及可持续性

苹果是全球消费电子产品领域的领导者，在全球范围内具有广大的市场，其持续经营不存在重大不确定性。发行人自成为苹果的合格供应商以来，研发技术、生产质量控制等综合服务能力得到苹果的认可，合作关系不断加深，形成了合作共赢的业务生态关系，并逐步成为苹果主要的电流感测精密电阻供应商之一。发行人基于与苹果长期稳定的合作关系以及苹果未来良好的市场发展空间，继续选择苹果作为主要合作方以实现互利共赢，发行人与苹果的合作关系整体良好，具有稳定性和持续性。

此外，苹果公司针对供应链有较为严格的持续管控和准入条件，而新竞争者进入苹果供应链体系需要经过长期、严格的供应商认证，因此具备苹果合格供应商资格是良好的客户关系壁垒，该壁垒强化了发行人与苹果合作的可持续性。

(2) 发行人与苹果的战略合作有利于提升公司品牌效应、便于开拓其他终端品牌客户

苹果作为全球消费电子产品领域的领导者和创新者，对产品的设计及生产工艺水平、企业的研发制造能力有较高的要求，有助于提升发行人的研发设计能力及品牌知名度。此外，发行人与苹果等头部企业的合作经验具有良好的溢出效应，发行人在头部企业新产品的成功应用方案往往也会在行业内其他客户中广泛采用，有利于发行人开拓消费电子领域其他的客户，并保持一定的议价能力。

基于公司战略性的成功选择，报告期内，发行人在实现良好经营回报的同时也逐步提升了公司的品牌效应和产能规模，为发行人开拓其他终端品牌客户奠定了重要基础。本次募集资金到位后，随着募集资金投资项目的实施，发行人的综合实力将显著增加，发行人将进一步利用作为苹果合格供应商带来的品牌效应，不断开拓和进入更多终端品牌客户的供应链。

(3) 发行人持续开拓并加强与其他终端品牌厂商的合作，加大多元化布局

报告期内，发行人为了降低客户集中度、避免对单一终端品牌客户构成重大依赖，发行人持续不断开拓并加强与苹果之外的其他终端品牌客户的合作，增强业务多元化布局。报告期内，发行人产品新增通过品牌认证或实现批量供货的终端客户包括：领先的家电企业海信、奥克斯、欧普照明、长虹，全球主要的智能手机品牌三星、vivo、OPPO、小米，大型锂电池制造商飞毛腿、欣旺达，电动工具制造商TTI，知名充电器品牌安克等各领域龙头企业。

此外，发行人重视新兴产业发展，通过快速跟踪新兴市场需求，以科技创新为驱动，持续开发新产品及迭代产品，不断加速在新兴市场领域的拓展。在新能源汽车业务领域，发行人已获得汽车行业IATF16949质量管理体系认证，产品已通过现代摩比斯、零跑汽车的认证；在光伏储能领域，发行人产品已经通过阳光电源、正泰电器的认证。随着发行人经营规模不断提升、品牌效应不断增强，发行人的业务布局和终端客户布局将会愈加多元化。

综上所述，报告期内发行人产品中最终应用于苹果终端品牌的比例较高符合公司现阶段的经营特点和经营策略，有利于稳定业务发展，提升品牌效应，具有商业合理性。发行人的业务对苹果公司不存在重大依赖，双方合作稳定，具有可持续性。未来，发行人将利用本次募集资金的契机，加快募集资金投资项目的建设，不断拓展产品应用领域、开拓新市场和新的终端品牌客户，加强与各知名终端品牌厂商的深度合作，实现客户多元化布局。

二、申报会计师核查情况

（一）核查程序

基于对申报财务报表整体发表审计意见，我们按照中国注册会计师审计准则的规定，执行了必要的审计及核查程序，主要包括：

1、访谈发行人管理层，了解发行人的主要业务模式、销售模式，了解发行人与各主要终端品牌客户的合作历史、合作模式以及合作关系的稳定性；

2、查阅消费电子行业的资料，了解全球智能手机、平板笔电、智能穿戴设备等消费电子终端产品的下游市场需求变化情况；

3、通过查阅苹果等终端客户的采购系统平台，获取终端客户定期向发行人下达的采购出库预测明细，通过其所采购产品的料号识别终端客户对应的直销客

户，同时验证发行人与终端客户的合作关系；

4、通过获取主要直接客户与发行人之间的邮件沟通等书面往来证据，以验证发行人的产品获得终端客户的认证情况以及在终端客户中的供应份额；

5、访谈发行人管理层，了解发行人与主要终端客户的合作时间、背景，了解发行人技术和产品的核心竞争力、订单获取过程，合作现状及未来合作前景；了解发行人制定的经营战略及拓展新的终端品牌客户的主要措施。

（二）核查意见

基于我们执行的上述核查工作，就申报财务报表整体公允反映而言，我们认为：

1、发行人就与主要终端品牌客户的合作模式及业务拓展方式，与终端品牌合作的稳定性及可持续性的说明，与我们在审计申报财务报表及问询回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致。

2、发行人关于主营业务收入在主要终端品牌的分布情况，以及对苹果等单一终端品牌不存在重大依赖的说明与我们在审计申报财务报表及问询回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致。

（三）请申报会计师说明发行人日常经营活动是否高度依赖信息系统，如是，严格按照《监管规则适用指引—发行类第 5 号》的要求开展信息系统专项核查，并出具专项说明

1、发行人的日常销售活动未高度依赖信息系统开展

发行人销售的电流感测精密电阻产品及熔断器产品主要采用线下直接销售方式，由销售人员接触潜在客户，了解客户具体需求，并在业务人员、技术人员的协助下完成主要商务条款的谈判，并线下签署销售合同。整体流程中，发行人通过 OA 系统或其他信息系统对客户信息、合同信息进行跟踪管理，该系统本身不产生与经营相关的财务数据。

在上述公司日常销售活动中，与客户的接洽、谈判、合同签订等主要通过线下对接完成，因此不存在高度依赖信息系统的情形。

2、发行人的日常采购活动未高度依赖信息系统开展

发行人采购内容主要包括金属类、塑料类、陶瓷类等原材料、外协熔断器产品等，采购内容均与发行人业务密切相关。发行人制定了《采购管理办法》，根据供应商评估结果编制《合格供应商名录》，采购事项通过 OA 系统进行审批和管理。发行人根据采购需求，由采购人员与供应商对接，进行市场化询价并协商采购价格，确定供应商后线下签订采购合同。发行人财务部与供应商完成结算对账后，通过银行转账的形式向供应商支付采购款。

在上述公司日常采购活动中，与供应商的对接、谈判、合同签订等主要通过线下对接完成，不存在高度依赖信息系统的情形。

3、发行人的财务管理与核算未高度依赖信息系统开展

发行人的财务系统未向客户和供应商开放账户、系统接入端口。对于收入确认相关的系统数据，业务人员结合业务实际开展情况、合同相关约定、客户沟通记录等在业务系统中予以反应，通过邮件、系统查核、客户签字等方式与客户进行确认，各事业部将上述数据及确认记录传递至财务部，用于收入确认。

发行人财务管理与核算未高度依赖信息系统开展。

(1) 核查程序

基于对申报财务报表整体发表审计意见，我们按照中国注册会计师审计准则的规定，执行了必要的审计及核查程序，主要包括：获取销售、采购和财务管理的相关内部制度，了解信息系统的使用情况，分析日常经营活动是否存在高度依赖信息系统的情形。

(2) 核查结论

基于我们执行的上述核查工作，就申报财务报表整体公允反映而言，我们认为，发行人的日常经营活动不存在高度依赖信息系统的情况。

6. 关于期后业绩

请发行人：

(1) 说明审计截止日后的主要经营状况，以及 2022 年全年、2023 年一季度的业绩情况，结合消费电子等下游行业需求变动、在手订单、终端产品应用拓展等情况分析发行人业绩的稳定性及成长性，是否存在较大业绩下滑风险。

(2) 说明 2022 年主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况，如变动幅度较大的，分析并披露变动原因以及由此可能产生的影响，相关影响因素是否具有持续性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

(一) 说明审计截止日后的主要经营状况，以及 2022 年全年、2023 年一季度的业绩情况，结合消费电子等下游行业需求变动、在手订单、终端产品应用拓展等情况分析发行人业绩的稳定性及成长性，是否存在较大业绩下滑风险

1、审计截止日后发行人的主要经营状况

发行人财务报告审计截止日为 2023 年 6 月 30 日。自财务报告审计截止日至本审核问询函回复出具日，发行人生产经营状况正常，经营模式未发生重大变化，市场环境、行业政策、税收政策、主要客户及供应商以及其他可能影响投资者判断的重大事项等方面亦未发生重大变化。

2、2022 年全年度业绩情况

(1) 主要业绩指标变化情况

发行人 2022 年度及 2021 年度主要业绩指标对比情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	变动情况
营业收入	54,581.09	56,270.21	-3.00%
利润总额	10,276.36	13,270.88	-22.56%
净利润	8,625.49	11,316.90	-23.78%

项目	2022 年度	2021 年度	变动情况
扣除非经常性损益后的归母净利润	8,504.82	10,320.77	-17.60%

注：以上数据均经申报会计师审计。

由上表所示，2022 年度，发行人实现营业收入 54,581.09 万元，较 2021 年下降 3.00%；实现利润总额 10,276.36 万元，较 2021 年度下降 22.56%；实现净利润 8,625.49 万元，较 2021 年度下降 23.78%；实现扣除非经常性损益后的归母净利润为 8,504.82 万元，较 2021 年度下降 17.60%。

(2) 变动因素分析

发行人 2022 年度的经营业绩较 2021 年度出现一定的下滑，主要原因包括：

①2022 年经历了国际环境复杂多变、俄乌战争、欧美通胀持续发酵、国内公共卫生事件等多重考验，消费电子、家用电器行业景气度受到一定抑制，叠加行业去库存压力较大，导致下游整体市场需求呈现阶段性下行态势。发行人的销售收入自 2022 年第四季度开始下降，由此导致发行人 2022 年全年的收入较 2021 年呈现小幅下滑 3.00%；

②发行人 2022 年度摊销计提的股份支付较 2021 年度显著增加（发行人自 2021 年 9 月底开始实施员工股权激励计划，2021 年股份支付费用摊销时间集中在第四季度，当年计提金额为 378.36 万元；而 2022 年度股份支付摊销时间为 12 个月，当年计提金额为 1,531.23 万元，远高于 2021 年摊销金额），发行人 2022 年度股份支付摊销金额增加导致期间费用显著增长，由此导致发行人 2022 年度净利润较 2021 年出现一定的下滑。若扣除上述股份支付的影响因素之后，发行人 2022 年度扣非归母净利润较 2021 年下滑幅度约为 6.20%，与营业收入下滑幅度整体接近，不存在大幅下滑的情形。

3、2023 年一季度及 2023 年半年度业绩情况

(1) 主要业绩指标变化情况

发行人 2023 年一季度、2023 年半年度的主要业绩指标同比变化情况如下：

单位：万元

项目	2023 年第一季度	2022 年第一季度	同比变动情况
营业收入	10,348.62	15,228.97	-32.05%

项目	2023 年第一季度	2022 年第一季度	同比变动情况
利润总额	474.79	3,345.60	-85.81%
净利润	409.92	2,868.34	-85.71%
扣除非经常性损益后的归母净利润	433.49	2,858.89	-84.84%
项目	2023 年 1-6 月	2022 年 1-6 月	同比变动情况
营业收入	24,421.87	27,607.36	-11.54%
利润总额	3,452.08	5,470.80	-36.90%
净利润	2,980.46	4,602.02	-35.24%
扣除非经常性损益后的归母净利润	2,789.15	4,566.50	-38.92%

注：2023 年一季度数据、2022 年 1-6 月数据未经审计，2022 年一季度数据、2023 年 1-6 月数据已经申报会计师审计。

由上表所示，2023 年一季度，受到消费电子行业景气度及市场需求阶段性下滑的影响，发行人整体处于产销淡季，同时叠加春节假期及国内公共卫生事件因素的影响，发行人设备开工率及产能利用率均维持在较低水平，由此导致发行人实现营业收入较 2022 年一季度同比下降 32.05%，实现利润总额较 2022 年一季度同比下降 85.81%，实现净利润较 2022 年一季度同比下降 85.71%，实现扣除非经常性损益后的归母净利润较 2022 年一季度同比下降 84.84%。

2023 年二季度开始，随着下游消费电子市场的逐渐复苏，发行人的经营业绩也随之好转：发行人 2023 年 1-6 月实现营业收入较 2022 年 1-6 月同比下降 11.54%，实现利润总额较 2022 年 1-6 月同比下降 36.90%，实现净利润较 2022 年 1-6 月同比下降 35.24%，实现扣除非经常性损益后的归母净利润较 2022 年 1-6 月同比下降 38.92%。发行人 2023 年上半年的经营业绩同比降幅较一季度显著收窄。

4、发行人 2023 年度盈利预测情况

发行人以经审计的 2023 年 1-6 月经营数据、未经审计/审阅的 2023 年 7-8 月的管理层经营数据为基础，并在综合考虑 2023 年度的经营计划、当前的经营状况及市场情况以及各项假设条件的前提下，编制了 2023 年度盈利预测报告，并经安永华明会计师事务所（特殊普通合伙）审核。发行人 2023 年度主要经营业绩情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2023 年度				变动率
		1-6 月	7-8 月	9-12 月	合计	
	已经审计数据	已经审计数据	管理层数据	预测数据		
营业收入	54,581.09	24,421.87	10,113.95	19,459.53	53,995.35	-1.07%
营业成本	28,544.44	14,023.49	4,957.17	9,636.98	28,617.64	0.26%
期间费用	14,940.77	6,514.69	2,526.52	6,105.11	15,146.33	1.38%
归属于母公司股东的净利润	8,625.33	2,980.46	2,190.98	3,074.73	8,246.16	-4.40%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	8,504.82	2,789.15	2,173.66	3,038.63	8,001.44	-5.92%
期间费用率	27.37%	26.68%	24.98%	31.37%	28.05%	0.68%
综合毛利率	47.70%	42.58%	50.99%	50.48%	47.00%	-0.70%

发行人预测 2023 年营业收入为 53,995.35 万元，同比下降 1.07%，与 2022 年相比基本保持稳定；2023 年营业成本为 28,617.64 万元，同比上升 0.26%；2023 年归属于母公司股东的净利润为 8,246.16 万元，同比下降 4.40%；扣除非经常性损益后归属母公司股东的净利润为 8,001.44 万元，同比下降 5.92%。

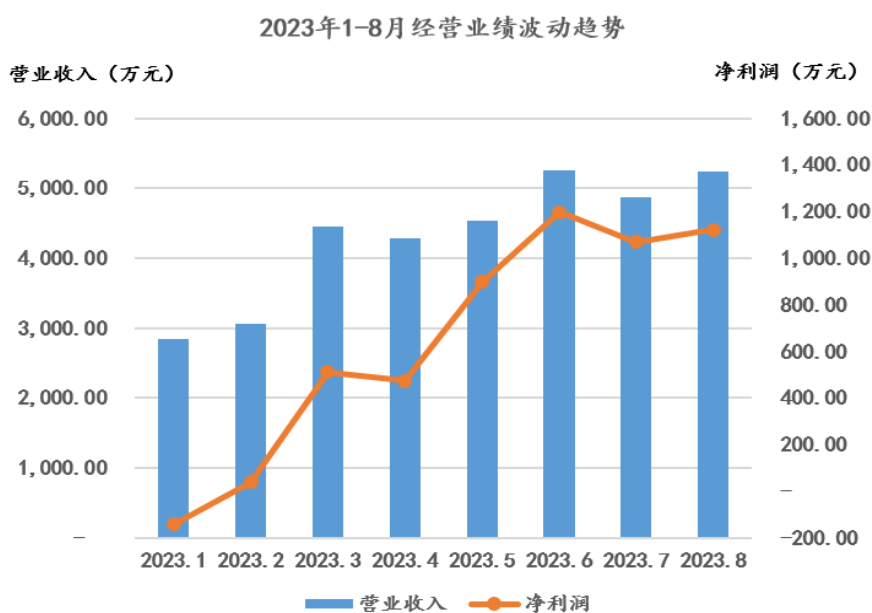
2023 年归属于母公司股东的净利润、扣除非经常性损益后归属母公司股东的净利润同比出现小幅下降，主要原因系：2023 年一季度受到全球宏观经济下行、消费电子下游终端市场需求下滑、下游客户去库存等不利因素冲击，导致发行人 2023 年一季度产能利用率处于较低水平，销售收入及净利润均呈现较为显著的下滑；虽然自二季度开始消费电子市场逐渐复苏，发行人产能利用率、出货量及销售收入呈现快速回升趋势，但是由于一季度的下滑幅度较大，导致全年度整体的营业收入及净利润指标仍呈现小幅的下降。发行人持续经营能力未发生重大不利变化。

(1) 关于营业收入变动分析

①发行人 2023 年 1-8 月份收入情况

根据 2023 年半年经审计的数据，实现营业收入 24,421.87 万元、实现归属于母公司股东的净利润 2,980.46 万元；根据 2023 年 7、8 月份管理层统计数据，实现营业收入 10,113.95 万元、实现归属于母公司股东的净利润 2,190.98 万元。

2023 年 1-8 月，发行人的经营业绩波动情况如下图所示：



由上图所示，2023 年 1-8 月，随着宏观经济形势及消费电子市场需求的逐渐复苏，发行人单月的经营业绩呈现显著增长趋势。

主要原因系：2022 年下半年以来，受到消费电子行业景气度及市场需求周期性下滑的影响，发行人的销售收入自 2022 年第四季度开始呈现下滑趋势。2023 年一季度，消费电子、家用电器等行业整体需求仍维持低迷态势，下游客户去库存压力较大，行业阶段性下滑趋势尚未明显改善，受此影响，发行人 2023 年一季度经营业绩较 2022 年第一季度继续呈现显著下滑态势。2023 年二季度开始，下游消费电子市场需求呈现一定复苏，发行人的出货量和经营业绩也随之提升。

②2023 年 7-8 月份来自主要客户的收入占比

2023 年 7-8 月，发行人前十大客户收入构成情况如下：

序号	客户名称	销售金额	占当期收入比例
1	格力集团	917.13	9.07%
2	富士康	913.87	9.04%

序号	客户名称	销售金额	占当期收入比例
3	德赛集团	716.22	7.08%
4	广达集团	445.55	4.41%
5	新能德	445.28	4.40%
6	ITM Semiconductor	415.59	4.11%
7	台达集团	370.72	3.67%
8	华通集团	370.65	3.66%
9	安富利	309.44	3.06%
10	欣旺达	281.67	2.78%
合计		5,186.12	51.28%

由上表所示，发行人 7-8 月份主要客户收入构成稳定，发行人来自前十大客户收入的占比为 51.28%，前十大客户中不存在新增客户。

③主要客户的回款情况以及中介机构的核查措施

截至本问询函回复出具日，发行人涉及 7-8 月份主要客户的回款比例相对较低（不足 20%），主要原因是发行人主要客户的信用账期一般是 60-90 天，因此短期之内回款比例较低具有合理性。发行人各主要客户均为行业内知名的头部企业，信用良好，经营稳定。根据发行人与主要客户的合作历史，发行人主要客户回款情况良好，不存在逾期的情况。

保荐机构及申报会计师针对发行人 7-8 月份的营业收入，实行了以下核查程序：获取发行人主要客户的销售清单、出库单等原始单据，检查发行人与主要客户的往来对账单，以验证收入实现的真实性。保荐机构及申报会计师针对 2023 年 7-8 月份收入核查覆盖的比重达到 70%以上。经核查，报告期内，发行人严格履行既定收入确认政策，不存在人为调整收入确认时点的情形，发行人收入实现具有真实性。

④发行人 2023 年 9-12 月份收入预测情况

根据发行人预测，2023 年 9-12 月份将实现营业收入 19,459.53 万元，其中主营业务收入 19,347.92 万元，占营业收入比重达到 99.43%。发行人预测主营业务收入分产品的具体构成如下：

单位：万元

主营业务产品收入	2023年9-12月预测主营业务收入	
	金额	占比
电流感测精密电阻	11,651.57	60.22%
熔断器	5,183.19	26.79%
其他	2,513.16	12.99%
合计	19,347.92	100.00%

⑤发行人拥有充沛的在手订单支撑业绩

发行人当前在手订单较为充沛，截至2023年8月31日，发行人当前获取的在手订单及客户的采购出库计划金额合计为2.58亿元。其中，发行人结合订单交付时间及预计客户入库时间判断，预计能够在2023年底之前实现销售收入的金额合计约1.69亿元，能够覆盖发行人2023年9-12月份预测营业收入的比重达到85%以上。其余0.88亿元订单预计将在2023年之后陆续交付客户。

截至2023年8月31日，上述发行人预计在2023年9-12月能够实现的1.69亿元收入中，来自前十大主要客户的构成情况如下：

主要客户	金额(万元)	金额占比	数据来源【注】
富士康	1,803.62	10.65%	系统在手订单、客户采购出库计划
格力集团	1,443.67	8.53%	客户采购出库计划
广达电脑	956.09	5.65%	系统在手订单
华通电脑	840.44	4.96%	客户采购出库计划
安敏集团	643.89	3.80%	系统在手订单
德赛集团	633.38	3.74%	系统在手订单
新能德	593.53	3.51%	系统在手订单、客户采购出库计划
台达集团	589.73	3.48%	系统在手订单、客户采购出库计划
博电集团	583.64	3.45%	系统在手订单
立讯集团	480.25	2.84%	系统在手订单
合计	8,568.25	50.60%	-

注：系统在手订单是指客户通过采购系统下达给发行人的具有约束效力的订单，一般为3个月以内交期的订单；客户采购出库计划是指客户通过采购系统或邮件形式下达给发行人的出库计划，一般为3-6个月的交期，供发行人提前准备排单。

由上表所示，发行人当前的在手订单及客户采购出货计划主要来源为富士康、广达电脑、格力集团、安敏集团、新能德、华通电脑、德赛集团、立讯精密、台

达集团等主要知名客户（来自前十大客户的在手订单及采购出货计划的金额比重超过 50%），发行人与该等客户保持了良好、密切的合作关系。根据合作经验，上述在手订单及客户采购出库计划达成率较高（报告期内达成率超过 95%），因此可以合理预计 9-12 月份预测营业收入的达成概率较高。

⑥除在手订单及采购出库计划之外的差异部分系来自管理层的合理预测

除了上述来自主要客户截至 2023 年 8 月 31 日的短期系统订单或采购出库计划之外，由于部分客户在四季度仍可能下达新的订单或采购出库计划，此外存在部分客户并非采用系统订单及采购出库计划的形式与发行人开展交易。因此，发行人根据当前市场需求变动趋势、并结合报告期内三、四季度的销售规模变动情况以及与其他客户的合作经验判断，预计 9-12 月份仍将会有其他新的增量收入产生，该部分收入预计将达到 2500 万元左右，能够覆盖发行人 2023 年 9-12 月份预测营业收入的比重达到 15%左右。

保荐机构及申报会计师针对发行人 9-12 月份预测实现的营业收入，实行了以下核查程序：获取发行人截止 2023 年 8 月 31 日的在手订单及主要客户采购出库计划清单，访谈发行人主要客户，了解客户 2023 年下半年业务的发展趋势，了解客户下半年预计向发行人采购的规模变动情况，分析发行人 2023 年 9-12 月预测实现营业收入的合理性。

(2) 关于营业成本及毛利率变动分析

发行人 2022 年度及 2023 年各期间的营业收入、营业成本及综合毛利率情况如下：

单位：万元

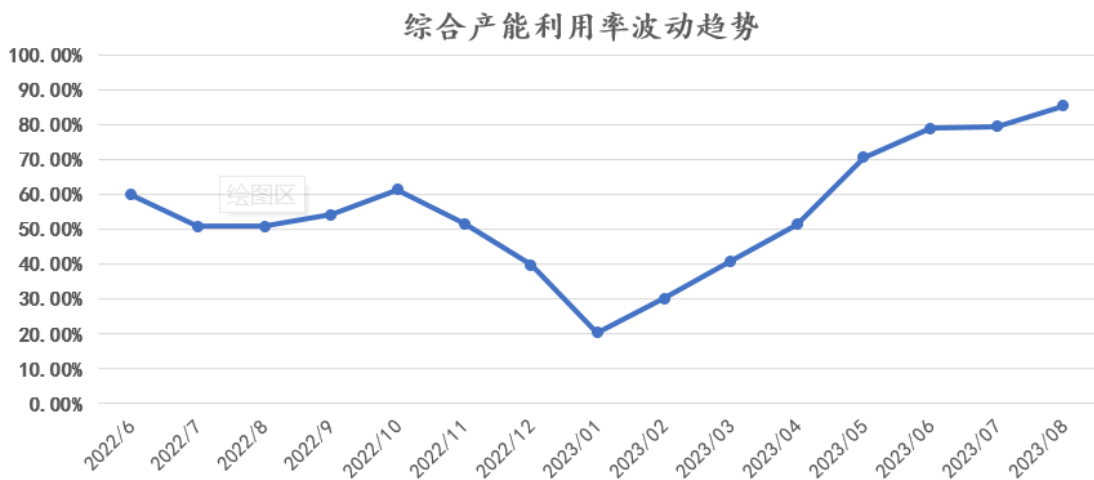
项目	2022 年已经审计数据	2023 年 1-6 月已经审计数据	2023 年 7-8 月管理层数据	2023 年 9-12 月预测数据	2023 年合计	变动率
营业收入	54,581.09	24,421.87	10,113.95	19,459.53	53,995.35	-1.07%
营业成本	28,544.44	14,023.49	4,957.17	9,636.98	28,617.64	0.26%
综合毛利率	47.70%	42.58%	50.99%	50.48%	47.00%	-0.70%

如上表所示，发行人 2023 年度的营业成本与 2022 年度基本一致，变动幅度较小；2023 年度的毛利率水平较 2022 年度略有下滑，变动幅度与营业收入变动幅度基本一致。

关于 2023 年毛利率的波动情况，其中 2023 年 1-6 月，发行人的毛利率较低，主要原因是产能利用率的波动导致单位成本发生变动。

2023 年一季度，由于发行人存在去库存压力，整体处于产销淡季，同时叠加春节假期及国内公共卫生事件因素的影响，发行人设备开工率及产能利用率均维持在较低水平。2023 年二季度以来，随着消费电子下游市场需求的逐渐复苏，发行人的出货量增加，产能利用率也呈现快速回升态势。

2022 年 6 月-2023 年 8 月，发行人主营业务产品综合产能利用率波动情况如下：



如上图所示，发行人的综合产能利用率自 2022 年四季度开始呈下滑趋势，至 2023 年一月份，综合产能利用率达到最低点，由于一季度的平均产能利用率远低于正常水平，因此导致发行人 2023 年上半年的平均单位固定成本增加，毛利率出现一定的下滑。自二季度开始，发行人的产能利用率呈现快速回升态势，2023 年 7、8 月份，发行人的产能利用率维持在相对稳定的高位水平，因此，7-8 月份的毛利率水平也相对较高。

2022 年度、2023 年上半年、2023 年 7-8 月份，发行人的产能利用率波动导致主要产品的单位成本及综合毛利率变动情况如下：

单位：元/Kpcs

项目	2022 年度	2023 年 1-6 月	2023 年 7-8 月
熔断器产品单位成本	84.44	85.25	80.82
电流感测精密电阻产品单位成本	47.95	55.33	44.37

项目	2022 年度	2023 年 1-6 月	2023 年 7-8 月
综合毛利率	47.70%	42.58%	50.99%

由上表所示，2023 年 1-6 月，由于产能利用率较低，导致发行人主营业务产品的单位成本增加，毛利率随之下滑；2023 年 7-8 月，随着产能利用率的爬升，发行人主营业务产品的单位成本随之下降，毛利率随之上升，并且由于 2023 年 7-8 月份的单位成本整体低于 2022 年度，因此 7-8 月份的综合毛利率高于 2022 年度。发行人产能利用率的波动情况与各期毛利率的波动情况相匹配。

根据当前的在手订单及客户的采购出库计划预测，发行人 9-12 月份的出货量较大，产能利用率将维持在较高的状态，因此，发行人预计 9-12 月份的毛利率与 7-8 月份毛利率整体相近，具有合理性。

(3) 关于期间费用变动分析

单位：万元

项目	2022 年已经审计数据	2023 年 1-6 月已经审计数据	2023 年 7-8 月管理层数据	2023 年 9-12 月预测数据	2023 年合计	变动率
营业收入	54,581.09	24,421.87	10,113.95	19,459.53	53,995.35	-1.07%
期间费用	14,940.77	6,514.69	2,526.52	6,105.11	15,146.33	1.38%
期间费用率	27.37%	26.68%	24.98%	31.37%	28.05%	0.68%

如上表所示，发行人 2023 年度的期间费用较 2022 年度呈现小幅增长，期间费用率增加 0.68%，整体保持相对稳定。

其中，2023 年 7-8 月份期间费用率整体偏低，主要原因包括两方面：①2023 年 7-8 月平均每月发生的期间费用为 1,263.26 万元，2023 年 1-6 月平均每月期间费用为 1,085.78 万元，但是由于 2023 年上半年受到市场需求下滑的影响导致营业收入下滑，7-8 月份随着下游市场需求复苏发行人单月销售收入迅速回升，由此导致 7-8 月平均的期间费用率有所降低；②2023 年 7-8 月，受到人民币汇率下滑的影响，发行人因持有美元产生的汇兑收益达到约 150 万元，由此导致发行人的财务费用有所减少，期间费用率随之下降。

发行人预测 2023 年 9-12 月份期间费用率显著增加，主要原因系：随着消费电子下游市场需求逐渐复苏，发行人结合客户需求反馈，预期 2023 年下半年及 2024 年将会有较多新产品型号导入客户供应链，因此于 2023 年下半年开始逐渐加大研发投入、扩充团队规模，期间费用率随之增加。

5、发行人持续盈利能力稳定，不存在经营业绩大幅下滑的风险

受下游消费电子市场需求阶段性下行的影响，发行人 2023 年上半年的经营业绩较 2022 年上半年同比出现一定的下滑，但是在宏观经济形势不断向好、下游市场需求持续复苏、外部环境未发生重大不利变化的情况下，从中长期来看不会影响发行人所处行业市场长期向好的态势，发行人经营业绩具有稳定性和持续成长空间，经营业绩不存在持续大幅下滑风险，主要原因如下：

(1) 发行人 2023 年上半年业绩波动情况与行业整体波动趋势一致

2023 年上半年，发行人与同行业可比公司的业绩波动情况如下：

可比公司	2023 年上半年营业收入同比变动情况	2023 年上半年净利润同比变动情况
风华高科	-2.00%	-76.89%
中熔电气【注】	62.12%	-10.63%
好利科技	5.96%	-48.71%
国巨	-14.00%	-35.68%
大毅	-18.26%	-50.41%
平均值	-7.08%	-52.92%
发行人	-11.54%	-35.24%

注：中熔电气的主营业务产品为电力熔断器，主要应用于新能源汽车、新能源风光发电及储能等领域，未受到消费电子下滑的行业波动影响，因此与其他消费电子行业的可比公司业绩波动不具有可比性，故此处剔除计算中熔电气的相关指标；

由上表所示，同行业可比公司 2023 年上半年营业收入及净利润均呈现不同程度的下滑，其中营业收入平均下滑比例为 7.08%，下滑幅度略低于发行人下滑幅度，主要原因是：上述同行业可比公司作为上市公司，具有品牌、融资渠道等优势，抵御行业波动性风险的能力更强，因此营业收入平均下滑幅度相对于发行人较低，具有合理性。同行业可比公司 2023 年上半年归属于母公司股东净利润平均下滑比例为 52.92%，下滑幅度略高于发行人下滑幅度，主要原因系：发行人主营业务产品电流感测精密电阻具有较高的产品附加值及技术复杂度，主营业务毛利率高于同行业可比公司，因此发行人的净利润下滑幅度相对较低，具有合理性。

整体来看，发行人 2023 年上半年的业绩波动情况与同行业可比公司整体波动趋势一致，不存在显著差异，具有合理性。

(2) 自 2023 年二季度开始，发行人经营业绩好转趋势明显

受到下游行业需求阶段性下滑的影响，发行人自 2022 年第四季度开始，经营业绩出现下滑，至 2023 年一季度，由于叠加春节假期导致的产线停滞等因素，发行人单月的经营业绩达到最低点。自 2023 年二季度开始，随着消费电子下游市场需求逐渐回暖，发行人产能利用率开始快速爬升，由此带来单位分摊成本的下降，二季度经营业绩逐渐向好。发行人第二季度实现营业收入 14,073.25 万元，环比增长 35.99%；2023 年 7-8 月份，发行人的经营业绩增长趋势趋于稳定，按照 7、8 月份实现营业收入的平均值季度化测算，得到第三季度实现的收入为 15,170.92 万元，环比增长 7.80%。

根据消费电子行业经验，三、四季度往往是消费电子行业的旺季，随着新一轮换机周期驱动手机市场的回暖，以及第四季度电商传统促销活动如“双 11”、圣诞节、春节等积极因素的影响，可以合理预测，发行人 2023 年第三、四季度经营业绩将继续保持增长态势。

(3) 发行人拥有充足的在手订单支撑业绩增长

截至 2023 年 8 月 31 日，发行人当前获取的在手订单及客户的采购出库计划金额合计为 2.58 亿元，较 2022 年末的在手订单金额增长约 50%。其中，发行人预计能够在 2023 年底之前实现销售收入的在手订单及来自主要客户采购出库计划的金额合计达到约 1.69 亿元，当前在手订单较为充沛。

由于发行人主营业务产品电流感测精密电阻及熔断器的生产周期较短，客户一般不预留长期订单，因此目前在手订单金额多为短期在手订单（1-3 个月为主）及部分客户的短期销售预测（3-6 个月为主）。随着下半年消费电子市场需求的不断复苏，预计发行人新增在手订单的金额将进一步增加，为下半年业绩的稳定增长提供有力支撑。

(4) 2023 年下半年消费电子下游市场需求呈现不断复苏趋势

2022 年下半年以来，消费电子行业景气度出现周期性下滑，具有一定的持续性，主要原因系阶段性供需错配所致。2023 年一季度，消费电子行业已处于主动去库存阶段，消费电子市场整体仍保持较大规模。随着供需关系的逐渐改善，预计 2023 年下半年市场需求将不断复苏。

①智能手机市场

智能手机作为必备性消费电子产品，从长期来看，市场需求将恢复至稳定水平。随着 2020 年第一批 5G 用户 3 年换机周期将至，有望在 2023 年下半年多品牌新品发布后完成换机，由此将带动需求反弹。根据 IDC 最新公布的数据，2023 年第二季度全球智能手机出货量达到 2.68 亿台，出货量同比降幅明显收窄，预计三季度开始随着多家厂商新机上市，全球智能手机市场销售量将逐渐改善。中国市场方面也出现明显复苏迹象，根据中国信息通信研究院统计，2023 年第一季度和第二季度国内市场手机出货量分别累计 6,241 万部和 6,666 万部，第二季度国内市场手机出货量较第一季度增加 425 万部，环比增长 6.81%，开始呈现好转趋势。

②全球 PC 市场

根据 Canalys 数据统计，2023 年第二季度全球 PC 出货量达到 6210 万台，较 2023 年一季度环比增长达到 15%，市场开始呈现出逐渐复苏态势。其中台式电脑出货量达到 1,260 万台，环比增长 4.13%；笔记本电脑出货量达到 4940 万台，环比增长 18.18%。预期市场将在下半年加速复苏。

③智能穿戴市场

根据 IDC 预计数据，2023 年智能穿戴设备市场需求将出现反弹，全球整体出货量预计达 5.041 亿台；其中智能耳机、手表将起到主要推动作用，预计同比增长 2.25%。受益于 Chat GPT、人工智能等 AI 大语言模型所推进的场景数字化趋势，智能穿戴设备等消费电子产品有望加速智能化进程，为消费电子的持续复苏提供了重要驱动力，进一步扩大对被动电子元器件产品的需求。展望未来，预计到 2027 年全球可穿戴设备出货量将达到 6.30 亿台，年复合增长率将提升至 5.0%。

除此之外，随着宏观经济的逐渐复苏，在汽车电子及新能源、光伏及储能、数字经济市场将继续保持强劲增长，从而带动电子元器件行业需求的增长。

(5) 发行人在终端应用领域的开拓取得良好的进展

发行人在消费电子、平板笔电、家用电器、电动工具等应用领域，与既有客户维持稳定的合作关系，并不断扩大在重点客户供应链中的供应份额，典型客户

的增量部分如下：①在智能手机领域，2023年发行人高精度、超小型化4T电阻产品及01005系列电阻产品正式导入苹果公司的产品方案并开始批量供货，预计于2023年下半年将会放量，并产生大规模营业收入及利润；②发行人1206系列超低阻值、超薄型精密电阻在小米手机电池模组中的供应持续放量，预计在小米供应链中的比重将进一步提升；③在家用电器领域，发行人作为格力集团熔断器产品的主力供应商，一直维持较为稳定的熔断器供应份额，随着双方合作的不断深入，发行人向格力集团供应电流感测精密电阻产品的比重日益提升，预计2023年发行人与格力集团的合作规模将进一步提升。

此外，在新兴市场领域，发行人也在不断加速拓展市场份额。在汽车业务领域，发行人产品已进入现代摩比斯、零跑汽车、比亚迪、中车、蔚来的供应链体系，并已经实现批量出货；在光伏储能领域，发行人产品已经进入阳光电源、正泰电器、派能科技、中恒电气的供应链体系；在手持云台及ADAS领域，发行人产品已经进入大疆的供应链体系。此外，发行人与全球一线通讯及汽车芯片企业高通、英伟达建立了深度合作关系，并已实现批量供货。发行人在新兴业务领域的开拓预计将为发行人增量收入带来新的增长动力。

(6) 发行人主要下游终端客户的经营业绩保持稳定态势

主要终端品牌	发行人终端客户排名	2022年度及2023年上半年业绩情况
苹果	发行人2022年度第一大终端客户	2022年财年，实现营业收入3,943.28亿美元，同比增长7.79%，净利润998.03亿美元，同比增长5.41%；2023年上半年，苹果实现营收1,766.33亿美元，同比下降2.00%；净利润为440.41亿美元，同比下降0.92%
三星	发行人2022年度第二大终端客户	2022年，营业收入2,396.73亿美元，同比增长8.09%，净利润434.01亿美元，同比增长39.46%；2023年第一季度和第二季度，三星实现净利润分别为10.80亿美元和11.62亿美元，第二季度净利润环比增长7.59%
小米	发行人2022年度第三大终端客户	2022年，营业收入402.10亿美元，同比下降14.70%，净利润3.55亿美元，同比下降87.21%；2023年上半年，小米实现营收176.35亿美元，同比下降11.21%，实现净利润为10.90亿美元，同比增长885.71%
格力	发行人2022年度第四大终端客户	2022年，营业收入1,901.51亿人民币，同比增长0.26%，净利润230.11亿人民币，同比增长0.79%；2023年上半年，格力营业收入997.90亿人民币，同比增长4.16%；净利润126.73亿人民币，同比增长10.52%
台达	发行人2022年度第五大终端客户	2022年，实现营业收入884.20亿人民币，同比增长22.81%，净利润74.25亿人民币，同比增长21.90%；2023年上半年，实现营业收入440.98亿人民币，同比增

主要终端品牌	发行人终端客户排名	2022 年度及 2023 年上半年业绩情况
		长 12.10%；净利润为 39.89 亿人民币，同比增长 11.64%

注：上述数据来源于终端客户的公开咨询。

由上表所示，2022 年度，发行人主要终端品牌客户如苹果、三星、格力、台达的经营业绩均呈现一定的增长态势，仅小米出现一定的下滑；2023 年上半年，发行人主要终端品牌客户如三星、格力、台达的经营业绩均呈现一定的增长态势，苹果的经营业绩同比呈现小幅下滑，小米受益于集团高端化战略成果初显，虽然整体营业收入略有下降，但由于其主营业务毛利率提高，净利润增长显著。

因此，发行人主要终端品牌客户的经营情况整体稳定，可以合理预测，发行人来自下游终端客户的市场需求仍将保持稳定，不会出现重大不利变化。

(7) 2023 年发行人持续盈利能力稳定，经营业绩不存在持续大幅下滑风险

综上所述，发行人 2023 年一季度业绩出现下滑主要原因是受到下游消费电子市场需求下滑的影响，此外，由于 2023 年一季度产能利用率显著降低导致单位固定成本增加、新增订单下降、产品结构变动等因素，共同导致发行人一季度净利润出现下滑。自 2023 年二季度开始，随着宏观经济形势持续好转，消费电子下游市场需求不断复苏，发行人的经营业绩开始显著改善，公司产能利用率快速回升。结合市场需求整体持续向好的趋势以及发行人当前在手订单及重要客户的销售预测情况，可以合理预计：发行人的持续经营能力稳定，经营业绩将保持稳步增长的态势，不存在持续大幅下滑的风险。

(二) 说明 2022 年主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况，如变动幅度较大的，分析并披露变动原因以及由此可能产生的影响，相关影响因素是否具有持续性。

1、合并资产负债表主要科目变动情况、主要原因及影响可持续性分析

单位：万元

项目	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	变动比例	发生大幅变化的原因	影响是否具有可持续性
货币资金	34,155.45	10,340.18	230.32%	发行人 2022 年 1 月及 3 月引入外部财务投资人，进行股权融资，本次股权融资共计收到现金人民币 26,027 万元	发行人合理的商业行为，影响不具有可持续性

项目	2022年 12月31 日	2021年 12月31 日	变动比例	发生大幅变化的原因	影响是否具有 可持续性
应收账款	10,869.42	12,913.59	-15.83%	变动幅度未超过30%，主要原因系2022年消费电子市场需求下滑，公司第四季度销售额下降，导致年末应收账款减少	变动幅度未超过30%
存货	9,077.89	10,375.32	-12.50%	变动幅度未超过30%，主要原因系2022年市场需求下滑，公司整体产销量减少，消耗了部分前期存货	变动幅度未超过30%
固定资产	19,635.56	16,269.86	20.69%	变动幅度未超过30%，主要原因系发行人前期在安设备及工程陆续达到预定可使用状态之后结转固定资产，导致期末账面价值增加	变动幅度未超过30%
资产总计	91,816.26	63,046.67	45.63%	主要原因系发行人2022年引入外部财务投资人，进行股权融资，导致流动资产大幅增长	发行人合理的商业行为，影响不具有可持续性
短期借款	-	2,710.96	-100.00%	主要原因系发行人偿还了前期全部短期借款	发行人合理的商业行为，影响不具有可持续性
应付账款	3,914.94	6,948.73	-43.66%	主要原因系发行人在2022年底之前清偿了部分供应商的货款，导致应付账款余额下降	发行人合理的商业行为，影响不具有可持续性
负债合计	15,770.64	23,810.69	-33.77%	主要原因系公司偿还了前期借款以及清偿了部分供应商货款，导致负债降低	发行人合理的商业行为，影响不具有可持续性
股本/实收资本	20,000.00	10,473.15	90.96%	主要原因系发行人本年进行股权融资引入外部投资人增资	发行人合理的商业行为，影响不具有可持续性
资本公积	39,952.80	2,207.93	1709.51%	主要原因系发行人进行股份制改革，将历史累计留存收益转增资本公积	发行人合理的商业行为，影响不具有可持续性
未分配利润	15,093.69	24,704.56	-38.90%	主要原因系发行人进行股份制改革，将历史累计留存收益转增资本公积	发行人合理的商业行为，影响不具有可持续性
股东权益	76,045.61	39,235.99	93.82%	主要原因系发行人本年进行股权融资引入外部投资人增资导致净资产增加	发行人合理的商业行为，影响不具有可持续性

注：2022年及2021年数据经申报会计师审计。

2、合并利润表主要科目变动情况、主要原因及影响可持续性分析

单位：万元

项目	2022年度	2021年度	变动比例	发生大幅变化的原因	影响是否具有可持续性
营业收入	54,581.09	56,270.21	-3.00%	变动幅度未超过30%，主要原因系2022年消费电子市场需求下滑，公司第四季度销售额下降	变动幅度未超过30%
营业成本	28,544.44	28,602.32	-0.20%	变动幅度未超过30%，营业成本小幅下降，与收入变动趋势基本一致	变动幅度未超过30%
销售费用	4,228.82	3,572.82	18.36%	变动幅度未超过30%，主要原因系公司为拓展业务导致人员薪资费用、差旅费上升	变动幅度未超过30%
管理费用	10,018.90	7,499.37	33.60%	主要原因系股份支付摊销金额增加；同时由于公司业务规模扩张导致公司管理人员数量上升，职工薪酬随之增加	发行人合理的商业行为，影响不具有可持续性
研发费用	2,187.49	2,354.54	-7.09%	变动幅度未超过30%，主要原因系发行人在2022年研发项目主要与工艺改进相关，研发领料支出降低	变动幅度未超过30%
财务费用	-1,494.44	334.53	-546.73%	主要原因系2022年度人民币对美元汇率大幅贬值，公司部分货款以美元结算，导致汇兑收益增加	外汇市场波动所致，影响不具有可持续性
利润总额	10,276.36	13,270.88	-22.56%	变动幅度未超过30%，主要原因系2022年销售收入小幅下降，而期间费用呈现一定增长，利润降低	变动幅度未超过30%
净利润	8,625.49	11,316.90	-23.78%	变动幅度未超过30%，主要原因系2022年销售收入小幅下降，而期间费用呈现一定增长，利润降低	变动幅度未超过30%
扣除非经常性损益后的归母净利润	8,504.82	10,320.77	-17.60%	变动幅度未超过30%，主要原因系2022年销售收入小幅下降，而期间费用呈现一定增长，利润降低	变动幅度未超过30%

注：2022年及2021年数据经申报会计师审计。

二、申报会计师的核查情况

（一）核查程序

保荐人和申报会计师履行了如下核查程序：

1、获取发行人2022年度及2023年一季度、2023年半年度业绩经营数据，针对发生较大变动的财务指标进行量化分析；

2、对发行人管理人员进行访谈，了解了公司2022年度及2023年一季度和2023年半年度的业绩经营情况以及发生波动的主要影响因素，分析相关影响的可持续性；

3、查阅宏观经济政策以及消费电子行业相关分析报告，了解发行人下游主

要终端应用领域的产销量情况，分析发行人下游消费电子市场需求的变化情况；

4、查阅同行业可比公司的公告信息，分析同行业可比公司的业绩波动情况；
查询发行人主要终端客户的公告信息，分析其经营业绩的波动情况；

5、获取发行人 2023 年上半年及 7、8 月份的销售清单，检查主要客户的对账单、销售出库单等文件，验证收入的真实性；将发行人 2023 年 7 月至 8 月的收入金额、销售数量、毛利率水平与 2023 年上半年水平进行比较，分析其变动原因及合理性；

6、获取发行人 2023 年上半年及 7、8 月份的期间费用明细，了解费用实际发生情况以及变动原因，计算期间费用占收入的比率，分析其合理性；

7、获取发行人预测期间 2023 年 9 月至 12 月的收入预测明细，访谈公司主要管理人员，了解 2023 年下半年下游客户整体需求情况，分析销售预测的合理性；

8、访谈发行人主要客户，询问客户 2023 年下半年终端业务的发展趋势，了解客户预计下半年向发行人主要采购的产品数量及金额，较 2023 年上半年采购的变动趋势及原因，以及与发行人合作的稳定性；

9、获取发行人截止 2023 年 8 月 31 日的在手订单及主要客户采购出库预测数据，分析 2023 年 9 月至 12 月预测期间收入的合理性。

（二）核查意见

基于我们执行的上述核查工作，我们认为：

1、发行人 2022 年度营业收入较去年同比小幅下滑，主要原因系消费电子下游市场需求下降所致；净利润较去年存在一定下滑，主要原因系股份支付增加导致期间费用增加所致。

2、发行人 2023 年一季度，由于下游消费电子行业阶段性下滑趋势尚未明显改善，市场整体需求仍维持低迷态势，发行人收入和净利润较 2022 年一季度出现较大幅度下滑；根据发行人预测，发行人自 2023 年二季度开始，经营业绩逐步改善，发行人关于经营业绩不存在持续大幅下滑风险的分析说明与我们在问询回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致。

3、发行人就 2022 年主要会计报表项目与上年年末数据变化情况的原因、可能产生的影响及相关影响因素不具有持续性的分析说明与我们在问询回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致。

7. 关于毛利率

申报材料及首轮审核问询回复显示：

(1) 报告期内，发行人电流感测精密电阻的毛利率分别为 52.46%、62.84%、62.21%和 63.43%，毛利率自 2020 年起维持在 60%以上，发行人称主要与电流感测精密电阻产品性能优势突出、技术附加值高，发行人在电流感测精密电阻市场竞争格局中具有优势地位等原因相关。

(2) 报告期内，发行人电流感测精密电阻产品单位成本分别为 82.44 元/Kpcs、48.68 元/Kpcs、47.94 元/Kpcs、45.98 元/Kpcs，2020 年单位成本同比明显下降，发行人称主要与江门工厂持续大规模扩产、技术创新、工艺完善等原因相关。

请发行人：

(1) 结合单位固定成本和变动成本情况，量化分析电流感测精密电阻产品单位成本 2020 年同比明显下降的原因，说明技术创新、工艺完善等原因的具体体现，报告期内产品单位成本是否处于行业合理水平。

(2) 说明电流感测精密电阻产品与主要竞争对手在销售单价、毛利率方面的比较情况及差异合理性。

(3) 结合电子元器件行业中毛利率较高的上市公司相关情况，以及电流感测精密电阻行业的产业链特点、议价能力及竞争格局，说明电流感测精密电阻毛利率较高的合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

(一) 结合单位固定成本和变动成本情况，量化分析电流感测精密电阻产品单位成本 2020 年同比明显下降的原因，说明技术创新、工艺完善等原因的具体体现，报告期内产品单位成本是否处于行业合理水平。

1、发行人 2020 年电流感测电阻单位成本变动原因分析

(1) 单位成本的变动情况：

2019 年和 2020 年度，发行人电流感测电阻产品单位成本的构成及变动情况如下：

单位：元/Kpcs

项目	2019 年度	2020 年度	同比变动
单位固定成本	17.02	8.39	-50.71%
单位半变动成本	25.61	11.02	-56.97%
单位变动成本	39.81	29.28	-26.45%
合计	82.44	48.68	-40.95%

其中，固定成本是指在产销量发生变动时不会随之变动的成本，主要包括折旧和摊销、租金等；变动成本是指随着产品产销量而相应变动的成本，主要包括：直接材料、直接人工、运费等；半变动成本是指在一定初始量基础上，随着产品销售量变动而相应变动的成本，与销售量之间不是成比例变动，主要包括间接职工薪酬（品管、仓管等职工薪酬）、水电费、修理费等。

发行人 2020 年单位成本较 2019 年发生大幅变动的主要原因包括以下几方面：

(1) 规模经济效应

发行人江门工厂在 2020 年持续大规模扩产，引入大量制约电流感测精密电阻产能瓶颈的核心设备，如全自动滚镀铜镍锡生产线、湿膜显影生产线、激光切割机、自动调阻机等，导致发行人 2020 年电流感测精密电阻产能及产销量大幅扩充。2019 年度和 2020 年度，发行人电流感测精密电阻的产能和产销量数据分别如下：

单位：KKpcs、万元

项目	2019 年度	2020 年度	同比变动
产能	835.00	1,750.00	109.58%
产量	613.45	1,591.74	159.47%
销量	644.07	1,463.70	127.26%
主要生产设备账面价值	6,330.61	9,385.55	48.26%
产能利用率	73.47%	90.96%	17.49%

注：电流感测精密电阻与晶片型贴片熔断器共用部分产线，上述产能利用率数据仅统计

电流感测精密电阻的产能利用情况。

由上表所示，发行人 2020 年度的产能、产量及销量较 2019 年度均呈现大幅增长，且增长速度远远超过主要生产设备账面价值的增长速度，由此带来规模经济效益及产能利用率的显著提升，大幅降低了产品的单位固定成本和单位半变动成本。

(2) 产品技术改进及工艺改善带来产品良率的提升

报告期内，发行人持续进行技术改进及技术创新，逐渐形成了贯通全部生产环节的多项核心技术。发行人在生产过程中不断积累经验、优化生产工艺及提升自动化生产水平，发行人对成本的管控措施更加科学有效。

随着发行人技术工艺的不断完善、生产工艺和制程的不断优化，产品的良率水平不断提高。2019 年电流感测精密电阻的综合良率约为 63%，2020 年综合良率提升到约 68%。电流感测精密电阻产品综合良率的提高有利于降低产品的单位成本。发行人技术创新、工艺完善对于电流感测精密电阻单位成本影响的具体体现，详细参见本题回复之（一）“2、发行人技术创新、工艺完善等因素对于单位成本影响的具体体现”相关内容。

(3) 产品结构性变动

发行人电流感测精密电阻产品的单位成本大幅下降，另一个主要原因是发行人 2020 年产品结构相较于 2019 年发生一定变化。由于 4T 产品的技术复杂度更高、生产工序更多、用料成本更高，整体而言，生产单位 4T 产品对应的单位变动成本高于 2T 产品。

2019 年和 2020 年，4T 产品与 2T 产品的单位成本以及在电流感测精密电阻产品结构中的收入占比变动情况如下所示：

单位：元/Kpcs

产品类别	2019 年		2020 年	
	单位成本	收入占比	单位成本	收入占比
4T	112.23	42.79%	67.21	28.90%
2T	64.95	42.07%	43.65	50.90%

由上表所示，由于前述规模经济效应及技术工艺改善的因素影响，4T 产品和 2T 产品的单位成本均呈现明显下降趋势。其中，2019 年，发行人电流感测精

密电阻产品以 4T 产品及 2T 产品的收入占比分别为 42.79%和 42.07%；2020 年，由于客户整体需求变化，4T 产品及 2T 产品的销售收入占比分别变为 28.90%和 50.90%，4T 产品收入占比有所下降。因此，2020 年度发行人产品结构性调整（4T 产品收入占比下降）也导致单位成本有所下降。

综上，2020 年度，发行人受益于产能扩充带来的规模经济效益、产品技术改进和工艺改善带来的良率提升，以及产品结构性调整等多重因素的影响，导致电流感测精密电阻产品的单位固定成本、单位半变动成本及单位变动成本均呈现一定的下降，综合导致电流感测精密电阻的单位成本大幅下降，具有合理性。

2、发行人技术创新、工艺完善等因素对于单位成本影响的具体体现

报告期内，发行人相关技术创新、工艺改进对于生产效率及生产成本影响的具体体现列举如下：

序号	项目	技术创新或工艺改善前	技术创新或工艺改善后	对于成本的影响
1	小型化组件成品切割改善	蚀刻最小线径 $>60\mu\text{m}$ ，公差 $\pm 15\mu\text{m}$	提升曝光能力，以及产品翘曲状况，将蚀刻最小线径提升至 $>40\mu\text{m}$ ，公差 $\pm 10\mu\text{m}$	有效提升了外观良率约 15%，降低了整体的成本
2	防焊油墨测蚀技术改善	防焊油墨工艺	使用高精度曝光设备，调整防焊油墨透光度，光谱吸收更好，达到减少侧蚀	阻值及温漂稳定性大幅提升，有效提升了阻值良率约 4%，降低整体成本
3	自动化对位偏移技术改善	1. Mark 点为实心圆 2. 线路为半蚀刻	1. 增加外圆内方对位 Mark 点 2. 线路全蚀刻	有效降低了该环节的报废率，报废率由 20%降低到 5%以内，有效提升产品的综合良率
4	电性特性优化改善	镀层均匀性公差 $\pm 30\mu\text{m}$	调整电镀药液配比同时搭配板片电流路径设计，可大幅提升整个板片的电流均匀性，以达到镀层均匀性公差 $\pm 15\mu\text{m}$	阻值稳定性大幅提升，阻值良率提升 5%左右，有效提升产品综合良率
5	镭射修阻制程优化改善	镭射修阻生产程序为 Q 算法	调整镭射修阻控制参数，依照不同修前阻值自动判别修阻模式	单机生产效率显著提升，以生产 1206 型号产品为例，该环节用时从原来的 12min/pnl 降低至 8min/pnl，效率提升约 33%，有效降低了单位生产成本
6	滚镀导入大直滚筒生产	一个大制单需要两个中偏滚筒进	改成一个大制单使用一个大直滚筒进行生产，	单个滚筒产出效率大幅提升，以生产

序号	项目	技术创新或工艺改善前	技术创新或工艺改善后	对于成本的影响
		行生产	提升单飞靶的单位产出能力	2512 型号产品为例，单个滚筒产出由原来的 120pnl 提升至 392pnl，产出效率提升约 3 倍，有效降低了单位生产成本
7	镭射应用技术-镭射切割技术	合金电阻线路冲压成型技术	合金电阻线路采用激光切割	相关环节材料利用率较冲压技术大幅提升约 80%，有效降低了单位变动成本
8	离心式旋镀技术	龙门滚镀滚筒滚镀镍锡	离心式旋镀镍锡，可生产 01005 等小尺寸产品	铜厚均匀度提升约 20%，镀铜效率提升约 30%，有效降低了单位成本
9	金属减薄及平整化制程技术	片状电极金属高低差 80um 以上	将金属用研磨方式达到平面一致性，片状电极金属研磨后高低差缩小，电极镀层厚度均匀性达到 $\pm 10 \mu m$	该环节阻值良率提升约 14%，有效提升了产品的综合良率
10	产线生产设备自动化整合	每个工序需要人工搬运周转下放，人工上下料	1. 设备自动对接前后工序，自动上下料，减少了产品滞留， 2. 过站流通下放等待，提升了周转效率和搬运时间浪费	工作效率较自动化整合之前大幅提升，平均人工有效减少，综合成本显著下降

由上表所示，随着发行人持续技术创新，生产制程、技术工艺不断完善，发行人对成本的管控措施更加科学有效，有效提高了生产效率、降低了单位成本，有利于维持产品较高的竞争力及毛利率水平。

3、发行人在报告期内产品的单位成本是否处于行业合理水平

报告期内，发行人主要产品单位成本变动情况与同行业公司对比分析如下：

单位：元/Kpcs

同行业公司	主营业务结构	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
风华高科	以电容器、FPC 线路板、厚膜类电阻等产品为主	未披露	5.57	5.32	5.93
国巨	以陶瓷电容、钽质电容、磁性元件、厚膜	未披露	17.43	10.92	9.38

	薄膜电阻等产品为主				
大毅	以厚膜类电阻为主	未披露	未披露	3.59	3.76
平均值		-	11.50	6.61	6.36
发行人	电流感测精密电阻产品	55.33	47.95	47.94	48.68

由于发行人的产品结构以电流感测精密电阻产品为主，而同行业公司风华高科、国巨、大毅的产品结构主要以厚膜、薄膜电阻产品为主，电流感测精密电阻产品在可比公司的整体产品结构中占比较小。通过检索公开信息，上述同行业公司均未针对其所生产的电流感测精密电阻产品的单价、成本、毛利率等细分数据进行披露。此外，由于发行人所处的电子元器件行业产品价格、成本等信息的保密程度较高，较难通过市场公开查询的手段获取同行业可比公司的具体细分产品的单位成本信息。

因此，上述表格所展示的单位成本对比情况，主要体现为发行人的电流感测精密电阻产品与同行业可比公司以厚膜、薄膜电阻为主营业务产品之间的对比，由于电流感测精密电阻产品与厚膜、薄膜产品在性能参数、技术复杂度、功能定位等方面均存在显著差异，电流感测精密电阻产品具有低阻值、低温度系数、抗浪涌电流、高精度、高功率、高可靠性、高技术复杂度等特点，因此其单位成本不具有直接可比性。发行人电流感测精密电阻产品的平均单位成本高于同行业可比公司的主营业务产品单位成本具有合理性。

(二) 说明电流感测精密电阻产品与主要竞争对手在销售单价、毛利率方面的比较情况及差异合理性。

1、发行人电流感测精密电阻产品与主要竞争对手的销售单价比较分析

由于发行人的产品结构以电流感测精密电阻产品为主，而可比公司风华高科、国巨、大毅的电阻产品主要以厚膜、薄膜电阻类产品为主，电流感测精密电阻产品在可比公司的整体产品结构中占比较小。发行人与可比公司的主营业务产品在性能参数、技术复杂度、功能定位等方面均存在显著差异，因此，其销售价格不具有直接可比性。

通过检索公开信息，上述可比公司均未针对其所生产的电流感测精密电阻产品的单价、毛利率等细分数据进行披露。此外，由于发行人所处的电子元器件行

业产品价格保密程度较高，较难通过市场公开查询的手段获取同行业可比公司所对应的具体细分产品的定价信息。

根据保荐人以及申报会计师针对发行人下游主要客户的访谈可知，发行人的电阻产品的价格与市场平均价格不存在显著偏离。中介机构针对发行人主要客户相关访谈情况摘录如下：

客户名称	客户访谈记录中相关表述
新能德	钧威电子的电流感测精密电阻产品与其他供应商同类型的产品，价格差异在 5%左右，不存在显著差异； 电流感测精密电阻产品与其他厚膜、薄膜等类型的电阻产品在制程、性能参数、功能定位等方面存在较大差异，产品价格不具有直接可比性
比亚迪	针对电流感测精密电阻产品，钧威电子与其他供应商同类型的产品价格差异在几个点的范围，价格走势与市场水平不存在显著差异； 针对电流感测精密电阻产品与其他厚膜等类型的电阻产品，价格差异比较显著，主要是因为在产品性能、功能定位、品质稳定性等方面存在较大差异，厚膜电阻相对比较低端，因此产品价格不具有直接可比性
欣旺达	钧威电子的电流感测精密电阻产品与其他供应商同类型的精密电阻产品，价格不存在显著差异； 电流感测精密电阻与厚膜、薄膜类电阻属于完全不同制程的产品，价格不具有直接可比性
蓝微电子	钧威电子的电流感测精密电阻产品与其他供应商同类型的产品，价格差异在 10%以内波动，价格不存在显著差异； 钧威电子的电流感测电阻产品在产品性能、可靠性、品质稳定性方面具有一定优势；电流感测精密电阻产品与其他厚膜等类型的产品，在制程、产品定位、性能等方面具有显著差异，因此价格不具有可比性
芯技研	钧威电子的电流感测精密电阻产品较其他供应商同类型的产品价格差异在 8%-10%以内，不存在显著差异；价格差异的主要原因是钧威电子产品的性能质量更好、可靠性高、精准度更高
长兴兴城	钧威电子的电流感测精密电阻产品与市场上其他竞争对手的同类产品相比，价格上不存在明显差异；电流感测精密电阻产品与其他厚膜、薄膜、热敏等类型的电阻产品差异较大，电流感测精密电阻产品定位更高端，技术性能更好，因此价格不具有直接可比性
吉利通	钧威电子的电流感测精密电阻产品与其他供应商同类型的产品，价格差异在 10%以内，不存在显著差异； 钧威电子的产品较厚膜类型的电阻产品技术性能更强、制程更高端，因此价格远高于厚膜电阻产品，不具有可比性
京鸿志	钧威电子的电流感测精密电阻产品具备一定的优势，价格较其他供应商同类产品差异在 10%以内，不存在显著差异
博电电子	钧威电子的电流感测精密电阻产品与市场上同类产品相比，价格上不存在显著差异；钧威电子的优势在于质量稳定，交期良好
信和达	钧威电子的电流感测精密电阻产品价格较市场上其他供应商同类型产品具有一定的价格优势，整体不存在显著差异； 电流感测精密电阻产品与其他普通类型的电阻产品相比，具有精准度高、技术性能强等优势，价格不具有直接可比性
瀚博微	钧威电子的电流感测精密电阻产品具备一定的价格优势，价格较其他供应商同类产品差异在 3-5%以内，不存在显著差异；钧威电子产品价格优势主要来自于钧威的产能优势、以及较强的研发能力带来的竞争力

注：信息来源为保荐人、申报会计师对客户的访谈记录。

综上，根据对主要客户的访谈可知，发行人的电流感测精密电阻产品价格与市场上其他供应商的同类产品相比不存在显著差异，价格差异整体在 3%-10%以内；发行人产品的平均价格变动与市场趋势一致，不存在显著偏离，价格波动情况符合行业特点。发行人的电流感测精密电阻产品与其他类型的厚膜、薄膜等电阻相比，在产品性能、技术指标、品质可靠性、功能定位等方面具有明显优势，因此双方价格不具有直接可比性。

2、发行人电流感测精密电阻产品与主要竞争对手的毛利率比较分析

由于同行业公司的电阻产品以厚膜、薄膜类电阻产品为主，与发行人的主营业务产品电流感测精密电阻在产品结构、产品定位、性能参数、技术附加值等方面具有显著差异，因此毛利率不具有直接可比性。

报告期内，发行人电流感测精密电阻产品的毛利率与同行业公司主营业务产品的毛利率对比情况如下：

同行业公司	主营业务结构	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
风华高科	以电容器、FPC 线路板、厚膜类电阻等产品为主	11.97%	15.37%	30.93%	35.55%
国巨 (2327.TW)	以陶瓷电容、钽质电容、磁性元件、厚膜薄膜电阻等产品为主	33.09%	38.00%	40.36%	39.39%
大毅 (2478.TW)	以厚膜类电阻产品为主	20.81%	22.83%	28.42%	24.05%
同行业公司主营业务毛利率平均值		21.96%	25.40%	33.24%	33.00%
发行人主营业务毛利率		42.09%	47.36%	48.86%	47.74%
发行人电流感测精密电阻毛利率		54.97%	61.34%	62.21%	62.84%

注：1、风华高科年报中披露的主营业务收入、成本构成数据为电子元器件及电子材料产品大类的相关数据，主要以厚膜电阻为主，未针对电流感测精密电阻产品细分数据进行分析；

2、国巨为中国台湾地区上市公司，其年报披露的主营业务收入、成本构成数据为电阻器产品大类的相关数据，主要以厚膜电阻、薄膜产品为主，未针对电流感测精密电阻产品的细分数据进行分析；

3、大毅为中国台湾地区上市公司，其年报披露的主营业务收入、成本构成数据为电阻器产品大类的相关数据，主要以厚膜电阻、薄膜产品为主，未针对电流感测精密电阻产品的细分数据进行分析。

由上表所示，发行人与同行业公司在产品结构上存在较为显著的区别，其中风华高科的电阻产品主要是以厚膜电阻为主，国巨和大毅的电阻产品主要以厚膜

电阻和薄膜电阻为主。由于电流感测精密电阻在同行业公司的主营业务产品比重较低，在其年报等公开披露的资讯中，未针对其所生产的电流感测精密电阻产品的细分数据进行分析，因此无法直接获取同行业可比公司电流感测精密电阻的毛利率数据。

与之相比，发行人的产品结构主要是以电流感测精密电阻产品为主。由于电流感测精密电阻产品相较于薄膜、厚膜类电阻产品具有低阻值、低温度系数、抗浪涌电流、高精度、高功率、高可靠性、高技术复杂度、高技术附加值等显著性的性能优势及定位优势，因此，电流感测精密电阻产品的单价和毛利率相较于厚膜、薄膜类电阻产品也更高，具有合理性。

综上，发行人的电流感测精密电阻的毛利率高于同行业可比公司主营电阻产品的毛利率，具有合理的商业逻辑。

（三）结合电子元器件行业中毛利率较高的上市公司相关情况，以及电流感测精密电阻行业的产业链特点、议价能力及竞争格局，说明电流感测精密电阻毛利率较高的合理性

1、对比分析电子元器件行业中毛利率较高且与发行人所处产业链特点相近的上市公司

经检索，此处列举部分电子元器件行业中毛利率较高的上市公司，将其基本情况与发行人的电流感测电阻产品对比分析如下：

电子元器件上市公司	主营业务产品	所属行业大类	主要应用领域	主要客户群体	公司在产业链中的特点	主营业务产品毛利率			
						2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
隆扬电子	公司主要从事电磁屏蔽材料的研发、生产和销售，产品主要包括导电布、导电布胶带、屏蔽绝缘复合胶带等	电子专用材料制造	主要聚焦于消费电子领域，覆盖平板、笔记本电脑、智能手机、智能穿戴设备等。	富士康、广达、仁宝、和硕、英业达、立讯精密等行业内知名的电子代工集团，终端客户包括苹果、惠普、华硕、戴尔等国际知名消费电子品牌	公司产品主要面向苹果、惠普等终端客户的代工厂，属于产业链的上游细分行业，行业相对比较集中；产品的单价整体较低，技术附加值对较高	47.34%	55.63%	63.26%	65.74%
菲沃泰	主要从事高性能、多功能纳米薄膜的研发和生产	电子专用材料制造	主要下游应用领域为消费电子行业	华为、小米、苹果、vivo、亚马逊、OPPO等	针对苹果，公司产品主要面向其EMS代工厂，属于产业链的上游细分行业，行业相对比较	40.18%	56.59%	58.08%	77.83%

电子元器件上市公司	主营业务产品	所属行业大类	主要应用领域	主要客户群体	公司在产业链中的特点	主营业务产品毛利率			
						2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
					集中；产品的单价整体较低，技术附加值对较高				
八亿时空	从事 TN、STN、TFT 型液晶显示材料以及 PDLC 智能薄膜、OLED 液晶显示材料以及特殊用途液晶材料的研发和生产	电子专用材料制造	消费电子、智能座舱等领域	惠科股份、台湾群创、京东方等	公司属于苹果产业链，主要面向终端客户的上游代工厂，属于产业链上游细分行业，行业相对比较集中；产品的单价整体较低，技术附加值对较高	41.11%	46.10%	46.86%	47.33%
博硕科技	要从事电子产品功能性器件的设计、研发、生产和销售	电子元器件	消费电子、汽车电子	富士康、比亚迪、歌尔股份、苹果、华为、小米、OPPO、VIVO	公司产品的销售模式为交付给代工厂商富士康、纬创、和硕等，最终应用于终端品牌商的产品中，其业务主要受终端品牌商的影响，行业相对比较集中	38.05%	44.56%	46.06%	47.91%
世华科技	公司主要产品包括电子复合功能材料、光电显示模组材料和精密制程应用材料	电子专用材料制造	主要应用于消费电子、可穿戴设备、新能源、智能汽车等行业	三星公司、京东方、苹果	公司主要以苹果公司认证模式或产业链厂商自主采购模式向苹果供货，属于产业链的上游细分行业，行业相对比较集中；产品的单价整体较低，技术附加值对较高	57.37%	60.20%	61.27%	63.31%
发行人	主营电流感测精密电阻产品	电子元器件-电阻电容电感元件制造	主要应用于消费电子领域，覆盖智能手机、平板笔电、智能穿戴设备等，	产品广泛应用于苹果、三星、小米、格力等国际知名消费电子品牌	发行人属于苹果产业链，主要面向终端客户的上游代工厂，属于产业链上游细分行业，行业相对比较集中；产品的单价整体较低，技术附加值对较高	54.97%	61.34%	62.21%	62.84%

如上表所示，上述所列示的电子元器件行业上市公司，其主营业务产品所属行业与发行人整体接近，其产品主要应用于消费电子领域，其终端客户主要为消费电子领域知名终端品牌客户，公司主要面向终端客户的代工厂进行合作。上述上市公司在整个产业链中位于上游细分领域，行业相对比较集中，竞争程度较为

缓和；其产品的单位价值在产业链中相对偏低，但是由于产品具有较高的技术附加值，对于终端产品的性能影响较大，终端客户对于其价格的敏感性较弱，因此可以维持较高的毛利率水平。

上述电子元器件行业上市公司在主营业务产品应用领域、业务模式及产业链特点等方面与发行人电流感测精密电阻产品具有较高的相似性，整体毛利率水平与发行人也较为接近。因此，发行人主营业务产品的毛利率较高并非市场特例，具有商业合理性。

2、发行人电流感测精密电阻毛利率较高的合理性分析

（1）发行人电流感测精密电阻产品性能优势突出、技术附加值高

发行人的电流感测精密电阻产品具有高精度、高功率、低温漂系数、超低阻值、超薄厚度、高可靠性等优良特性，广泛应用于计算机通讯、智能手机、汽车电子、光伏制造等高端制造领域，相较于同行业可比公司如风华高科、国巨、大毅主要以传统的薄膜、厚膜电阻产品为主，发行人电流感测精密电阻产品的性能更优、工艺更为先进、应用场景更为高端，技术难度及技术附加值更高。发行人高技术含量产品在市场上可以取得较好的价格溢价，因此产品毛利率也相对同行业公司较高。

（2）发行人在电流感测精密电阻市场竞争格局中具有优势地位

根据 QY Research 统计及发行人电流感测精密电阻收入数据，2022 年，发行人为全球第四大电流感测精密电阻企业，市场份额为 7.72%，处于市场第一梯队，市场竞争格局整体稳定。

发行人在电流感测精密电阻细分产品市场中具有较高的市场占有率和优势地位。发行人的终端客户主要包括苹果、三星、小米、联想、格力、大疆、海康、大华等知名头部企业，该类龙头企业对于产业链上的供应商的综合资质及产品性能要求非常严格，成为其合格供应商的门槛较高，对供应商的产品和工艺研发能力、准时交付能力、品质管控能力有着严格的标准，而新竞争者进入其供应链体系需要经过长期认证，更换电子元器件供应商的时间成本较高，因此整体而言，供应商与客户之间关系黏性较高，供应商彼此之间的价格竞争相对缓和，有利于发行人在头部客户产业链中维持较高的毛利率。报告期内，发行人作为上述知名

龙头企业产业链中电流感测精密电阻的主要供应商，产品的技术性能、可靠性、交付能力及售后服务能力得到客户充分认可，与客户维持稳定的合作关系。

发行人凭借先发优势，充分利用领先的技术水平、丰富的生产和研发经验，有效地实现新产品的开发和升级，降低生产成本，提高产品的良品率。此外，发行人与龙头企业客户维持良好合作关系，保证了发行人能够及时获取产业最新的技术发展动态及市场需求趋势，在产品的新技术、新产品的研发上可充分发挥先发优势，紧跟技术、市场及下游应用的发展趋势，不断开发迭代、完善核心技术，从而进一步巩固竞争优势及行业地位。

（3）发行人与头部客户合作的品牌效应有助于发行人维持一定的溢价能力

发行人凭借在消费电子功能性和结构性行业的长期积累，不断增强自身的综合竞争实力和竞争优势，在市场化竞争中凭借自身实力以公开公平的方式获得苹果、三星、小米等终端品牌客户及其制造服务商或组件生产商的认可，具备独立面向市场获取业务的能力。发行人与各行业头部企业的合作经验具有良好的溢出效应，发行人在头部企业新产品的成功应用方案后续往往也会在行业内其他客户中广泛采用，有利于发行人开拓消费电子领域其他的客户，并保持一定的议价能力和高毛利率水平。

（4）发行人产品技术不断更新迭代有利于保持较强的定价能力和毛利水平

随着 5G 等通讯技术的不断发展，高端手机的尺寸及重量越来越轻薄，对于电池的蓄电量、快速充电能力、低功耗要求也越来越高，因此电池保护板对于电阻的要求也向超薄电阻、超低阻值方向发展。发行人为了满足客户对于更低阻值、更轻薄、更灵敏精密电阻的需求，针对电流感测精密电阻产品不断进行更新迭代，依靠多年深厚的技术积累和对客户需求的精准理解，不断推出新的产品细分类型，由于新产品的技术难度大，技术附加值高，因此定价也呈现上升的趋势，因此发行人可以持续保持较强的定价能力及毛利率水平，并在市场中保持较高的市场占有率和优势地位。因此，可以合理预计，在未来电流感测精密电阻市场，尤其是定位于高端应用场景的电流感测精密电阻市场，发行人仍将维持具有竞争优势的态势。

（5）发行人的规模经济效益及有利于维持较高毛利率

在成功进入下游市场客户供应链体系后，品牌客户除了对产品的稳定性和可靠性要求较高以外，对产品的生产能力、型号品种也有较高要求。一般规模化企业拥有上千种规格的熔断器、电阻等电子元器件，规格不全或者综合配套能力差的生产厂商难以产生规模效益，生产成本较高，并且可能存在难以满足下游客户大规模需求的产能的情况，因此新进入企业可能面临生产规模壁垒。

发行人江门工厂在 2020 年开始进行扩产，电流感测精密电阻的产能及产量随之大幅增长，发行人合格产量的增长速度远高于固定资产投资增长的速度，由此带来规模经济效益及产能利用率的提升，有效降低了产品的单位平均成本，进而导致发行人主营业务产品的毛利率显著提升。

(6) 发行人的成本管控优势有利于维持较高毛利率

发行人是行业内少数拥有电阻全制程生产工艺的厂商，涵盖电流感测精密电阻全部生产环节。相比较而言，同行业大多数生产厂商会把其中某些环节进行外包。因此，发行人全流程的成本管控更为全面、生产效率更高，具有显著的成本管控优势。报告期内，随着发行人技术工艺的不断完善、生产工艺和制程的不断优化、产品良率的不断提高，发行人对成本的管控措施更加科学有效，导致产品的单位成本下降。发行人成本管控方面的优势，有利于电流感测精密电阻产品的毛利率维持在较高的水平。

综上所述，发行人在电流感测精密电阻行业市场占有率较高，技术优势较为突出，下游市场需求持续扩大，市场增长前景广阔，发行人作为行业内较早入局者，具有一定的先发优势，在头部客户中具有稳定的份额，客户黏性较强，结合自身较强的技术创新能力，不断推陈出新、技术迭代，因此发行人电流感测精密电阻的毛利率保持较高的水平具有合理性、可持续性。

二、申报会计师的核查情况

(一) 核查程序

基于对申报财务报表整体发表审计意见，我们按照中国注册会计师审计准则的规定，执行了必要的审计及核查程序，主要包括：

1、计算分析电流感测精密电阻的销售金额、销售单价、单位成本构成，通过公开资料查询可比公司可比产品情况并对比分析；

2、查阅同行业可比公司的年度报告等公开资料，了解同行业可比公司的主营业务以及业务特点，将公司产品售价、单位成本和毛利率与同行业可比公司的毛利率进行对比，分析毛利率存在差异的合理性；

3、访谈发行人的技术人员，了解发行人的工艺改善和技术创新情况，及对发行人单位成本的具体影响情况；

4、访谈发行人的主要客户，获取发行人电流感测电阻产品与同行业竞争对手主营产品价格差异情况；

5、访谈公司管理人员，了解发行人与主要客户的合作模式及合作稳定性，了解发行人在产业链中的地位，分析发行人对主要客户的议价能力。

（二）核查意见

基于我们执行的上述核查工作，就申报财务报表整体公允反映而言，我们认为：

1、发行人关于电流感测精密电阻产品单位成本2020年同比明显下降的原因分析具有合理性；发行人就报告期内产品单位成本是否处于行业合理水平的说明具有合理性。

2、发行人就电流感测精密电阻产品与主要竞争对手在销售单价、毛利率方面的比较情况及差异的分析具有合理性。

3、发行人针对电流感测精密电阻毛利率较高的分析具有合理性。

本函仅供公司就深圳证券交易所于2023年5月10日出具的《关于钧威电子股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函》（审核函〔2023〕010159号）向深圳证券交易所报送相关文件使用，不适用于其他用途。

(本页无正文，为安永华明会计师事务所(特殊普通合伙)《关于对钧崴电子科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函回复》之签署页。)

安永华明会计师事务所(特殊普通合伙)



中国注册会计师：张 飞

中国注册会计师：刘露璐

中国 北京

2023 年 12 月 18 日