

关于对广东奥迪威传感科技股份有限公司公开发行股票 并在北交所上市申请文件的审核问询函会计师回复

本所函件编号：信会师函字[2022]第 ZC014 号

北京证券交易所：

关于贵所出具的《关于广东奥迪威传感科技股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函》(以下简称“问询函”),其中需要我所发表意见的问题,现回复如下:

二、业务与技术

问题 4.境外销售合规性和稳定性

根据招股说明书,发行人子公司香港奥迪威主要为其出口销售平台,报告期内,公司境内收入和境外收入约各占比 50%,其中境外收入主要来自港澳台、北美和欧洲地区。公司实现了对博世(BOSCH)、法雷奥(Valeo)、日本村田(Murata)等国际厂商的进口替代。

(1) 补充说明境外销售情况。请发行人:①列明报告期各年发行人内销、外销产品的情况,包括具体产品类型、销售金额占比、采用的销售模式等,说明内销、外销的主要差异及竞争格局;结合出口地区和出口产品,分析说明报告期各期主要出口地区的客户变动情况、销售金额及占比波动情况、以及相应变动原因。②说明在销售所涉国家和地区是否已依法取得从事相关业务所必须的法律法规规定的资质、许可,报告期内是否存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形。③补充披露境外子公司的设立是否履行必要的审批、登记程序,是否符合我国有关境外投资、外汇管理的有关规定,生产经营活动是否符合所在地的相关规定,是否存在违法违规行为;报告期内发行人的进出口活动是否符合海关、税务等相关法律法规的规定,是否存在违法违规行为,是否存在受到行政处罚的法律风险。

(2) 境外客户合作稳定性。请发行人:①补充说明境外客户的基本情况以及在产业链所处的环节,发行人获取境外客户的途径和方法,目前主要出口地区是否存在不利于发行人同境外客户合作的贸易政策、外汇政策等,如果有请分析具体影响并进行充分的风险揭示。

②说明发行人产品进口替代的主要体现，与主要境外客户的合作模式，相较于其同类产品供应商的竞争优劣势，结合前述情况说明合作的稳定性、可持续性，并充分揭示风险。

(3) 贸易摩擦及疫情对出口业务的影响。请发行人补充说明贸易摩擦、全球疫情情况等对发行人未来业绩的影响及应对措施，收入确认时点的合理性，说明 2020 年境外销售收入上涨的原因及合理性，是否存在提前确认收入的情形，是否符合《企业会计准则》，并作重大事项提示。

(4) 境内外销售的毛利率差异。请发行人结合产品结构、原材料成本、客户类型、定价方式、同期市场价格差异等因素分析并披露各类产品内外销毛利率差异及变动的原因，以数据分析方式说明相关因素对毛利率变动的的影响程度。

请保荐机构、发行人律师和申报会计师对上述事项进行核查，说明香港奥迪威设立、经营的合规性是否由境外律师出具合规性意见，重点说明对境外销售收入的核查情况，包括核查手段、核查内容、核查比例等，对境外收入的真实性及境外资金流转的合法合规性核查并发表意见。

公司回复：

一、补充说明境外销售情况

(一) 列明报告期各年发行人内销、外销产品的情况，包括具体产品类型、销售金额占比、采用的销售模式等，说明内销、外销的主要差异及竞争格局；结合出口地区和出口产品，分析说明报告期各期主要出口地区的客户变动情况、销售金额及占比波动情况、以及相应变动原因

1、列明报告期各年发行人内销、外销产品的情况，包括具体产品类型、销售金额占比、采用的销售模式等，说明内销、外销的主要差异及竞争格局

(1) 列明报告期各年发行人内销、外销产品的情况，包括具体产品类型、销售金额占比、采用的销售模式等

公司采用的销售模式主要为直销，其中内销客户均为终端客户，外销客户主要为终端客户，还包含少量贸易商客户。报告期各期，公司内销和外销收入约各占比 50%，其中外销收入主要来自亚洲、北美和欧洲地区。公司产品按内外销分类具体如下：

单位：万元

内销						
项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
传感器	13,344.26	32.38%	10,149.97	30.48%	6,994.64	28.11%

测距传感器	12,034.79	29.20%	7,764.44	23.31%	5,936.01	23.86%
流量传感器	648.34	1.57%	810.98	2.43%	786.43	3.16%
压触传感器及其他	661.13	1.60%	1,574.55	4.73%	272.20	1.09%
执行器	6,634.74	16.10%	6,846.30	20.56%	4,869.60	19.57%
电声器件	692.87	1.68%	578.42	1.74%	632.89	2.54%
雾化器件	5,941.86	14.42%	6,267.88	18.82%	4,236.72	17.03%
技术服务费及其他	148.58	0.36%	55.13	0.17%	33.89	0.14%
合计	20,127.58	48.84%	17,051.40	51.20%	11,898.14	47.82%
外销						
项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
传感器	12,013.16	29.15%	8,385.01	25.18%	6,493.57	26.10%
测距传感器	7,186.52	17.44%	5,063.74	15.20%	3,716.91	14.94%
流量传感器	4,648.39	11.28%	2,819.74	8.47%	2,456.73	9.87%
压触传感器及其他	178.26	0.43%	501.53	1.51%	319.94	1.29%
执行器	9,018.54	21.88%	7,821.57	23.48%	6,442.78	25.90%
电声器件	8,726.46	21.18%	7,571.71	22.73%	6,365.91	25.59%
雾化器件	292.08	0.71%	249.86	0.75%	76.87	0.31%
技术服务费及其他	50.72	0.12%	47.59	0.14%	45.84	0.18%
合计	21,082.43	51.16%	16,254.17	48.80%	12,982.19	52.18%

(2) 说明内销、外销的主要差异及竞争格局

①内销和外销的主要差异

由上述内外销产品销售情况可知，公司内销和外销产品类别和销售金额及占比存在差异，报告期内，公司内销销售产品以测距传感器、雾化器件为主，外销销售产品以测距传感器、流量传感器、电声器件为主。外销测距传感器销售金额及占比低于内销测距传感器销售金额及占比，外销流量传感器、电声器件销售金额及占比明显高于内销。

②竞争格局

从传感器行业发展来看，美国、日本、德国等少数经济发达国家厂商占据了传感器市场主要份额，发展中国家厂商所占份额相对较少。全球传感器行业的主要企业有法雷奥、博世、日本村田、意法半导体、霍尼韦尔、日本基恩士、欧姆龙等。我国的传感器起步相对较晚，在高端传感器方面的发展落后于欧美日等发达国家。目前，中国传感器产业已由仿制、引进，

逐步走向自主设计、创新的发展阶段。

从下游应用领域来看，市场竞争格局如下：

A、汽车电子行业，市场参与者主要包括整车厂的系统供应商和二级供应商，整车厂的系统供应商（一级供应商）相对较多，而二级供应商相对较少，形成寡头竞争的格局。一级供应商中，博世、法雷奥和同致电子占据了主要市场份额，但随着新能源汽车和造车新势力的发展，豪恩汽电、德赛西威等厂商快速发展；二级供应商中，村田制作和奥迪威占据了主要市场份额。

B、智能仪表行业，国内外智能水表/热表市场差异较大，国内市场以机械水表/热表和智能机械水表/热表为主，占据了主要市场份额，超声波智能水表/热表的市场占有率很低，超声波智能水表/热表的主要参与者包括汇中股份（300371.SZ）、迈拓股份（301006.SZ）和天罡股份（832651.NQ）等，下游终端客户主要为各地水务公司或房地产开发商等；国外市场以超声波智能水表/热表为主，技术发展成熟，市场竞争充分，形成了巨头竞争的格局，主要参与者包括 AradTechnologies、Kamstrup、TakahataPrecision、NeptuneTechnologyGroup、SenTec、BadgerMeter、Sensus、Itron 等，欧美等市场的下游终端客户以个人及房地产市场为主。

C、智能家居，公司雾化器件主要用于各类加湿器、香薰器、美容雾化器等产品，下游属于小家电细分市场，各产品在终端的用户体验差异较小，且产品单价相对较低，因此大多数品牌厂家采用专业代工方式生产，主要生产厂商包括佛山市汉毅信息技术有限公司、广东科高电器有限公司、佛山市南海科日超声电子有限公司等。

D、安防，由于强制立法的要求，烟雾报警器产品的主要市场为美国和欧洲，全球烟雾报警器的知名品牌包括 BRK、Kidde 等，市场竞争充分，同时市场集中度相对较高。

2、结合出口地区和出口产品，分析说明报告期各期主要出口地区的客户变动情况、销售金额及占比波动情况、以及相应变动原因

报告期内，公司产品主要出口地区以亚洲、欧洲和美洲为主，上述地区合计销售收入占公司外销业务收入的 99.54%、99.32%和 **97.16%**，不同地区收入情况如下：

单位：万元

境外销售区域	2021 年		2020 年		2019 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
亚洲	10,913.34	51.77%	9,477.32	58.31%	7,366.71	56.74%
欧洲	6,341.87	30.08%	4,786.28	29.45%	3,669.05	28.26%
北美	3,227.59	15.31%	1,879.37	11.56%	1,887.07	14.54%

其他	599.63	2.84%	111.20	0.68%	59.35	0.46%
合计	21,082.43	100.00%	16,254.17	100.00%	12,982.19	100.00%

报告期内，公司产品销售到亚洲地区的主要客户为发利达、同致电子企业股份有限公司、优索电子、得宝电子；销售到欧洲地区的主要客户为易爱电子、肯斯塔；销售的北美地区的主要客户为海尔美国应用解决方案公司。

上述主要出口地区境外主要客户的销售收入情况如下：

单位：万元

主要境外客户	地区	产品类型	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
			收入	占比	收入	占比	收入	占比
发利达	亚洲	电声器件	3,577.95	16.97%	3,598.69	22.14%	3,113.85	23.99%
易爱电子	欧洲	电声器件、测距传感器	2,311.68	10.96%	2,133.67	13.13%	1,132.82	8.73%
同致电子企业股份有限公司	亚洲	测距传感器、电声器件	1,384.58	6.57%	894.07	5.50%	1,160.89	8.94%
优索电子	亚洲	测距传感器	1,877.68	8.91%	1,381.72	8.50%	686.04	5.28%
肯斯塔	欧洲	流量传感器	2,191.68	10.40%	1,319.59	8.12%	1,188.22	9.15%
得宝电子	亚洲	电声器件、雾化器件	1,921.44	9.11%	1,559.85	9.60%	802.64	6.18%
海尔美国应用解决方案公司	北美	测距传感器	1,770.48	8.40%	865.38	5.32%	1,011.63	7.79%
小计			15,035.49	71.32%	11,752.97	72.31%	9,096.09	70.07%

注：占比为占外销收入的比例。

报告期内，上述主要出口地区的主要客户销售收入变动及其变动原因如下：

(1) 发利达

报告期内，公司向发利达主要销售电声器件中的蜂鸣器。

报告期内，公司对发利达的销售较为稳定。

(2) 易爱电子

报告期内，公司向易爱电子销售的产品主要用于烟雾报警器，包括电声器件中的蜂鸣器以及测距传感器中的异物探测传感器。

2020 年，公司对其销售额上升，主要是应用于安防系统的新产品异物探测传感器销量大幅增加；2021 年公司对其销售额有所上升，主要是受近年来部分英联邦地区对烟雾报警器的安装覆盖率要求提升以及为应对潜在的全球供应链中断风险进行一定量的备货。

(3) 同致电子企业股份有限公司

报告期内，公司向同致电子企业股份有限公司主要销售测距传感器以及电声器件中的车载蜂鸣器。

2020年，公司对同致电子企业股份有限公司的销售收入有所下滑，主要是疫情影响导致其海外下游市场需求减少所致；2021年，公司对同致电子企业股份有限公司的销售收入大幅上升，主要是其下游市场需求恢复，增加了对公司相关产品的需求。

(4) 优索电子

报告期内，公司向优索电子主要销售测距传感器中的ROA生命探测超声波传感器，为公司报告期内的新产品。

报告期内，公司对优索电子销售逐年上升，主要系新产品逐步获得境外市场认可及ROA系统在美国、韩国等市场的渗透率提升所致。

(5) 肯斯塔

报告期内，公司向肯斯塔公司销售的产品主要是流量传感器。

2021年，肯斯塔公司采购大幅增长主要系其自身在欧洲以外新市场开拓较好，以及为应对潜在的全球供应链中断风险，增加了一定的备货。

(6) 得宝电子

报告期内，公司向得宝电子主要销售电声器件中的蜂鸣器以及少量雾化器件。

2020年-2021年，公司对得宝电子的销售收入上升较多，主要是公司为支持其提高市场份额，对其降价后增强了其产品在终端市场的竞争力，进而促进了其对公司产品的需求。

(7) 海尔美国应用解决方案公司

报告期内，公司向海尔美国应用解决方案公司主要销售测距传感器中的液位探测传感器。

2020年，公司对海尔美国应用解决方案公司的销售收入有所下降，主要是客户自身业务转移部分到国内市场所致，公司对海尔智家的销售收入上升较多；2021年，海尔美国应用解决方案公司对公司采购量大幅上升，主要是客户自身在北美冰箱市场销售情况较好，对公司相关产品需求上升。

(二) 说明在销售所涉国家和地区是否已依法取得从事相关业务所必须的法律法规规定的资质、许可，报告期内是否存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形

1、发行人取得的进出口许可及备案

根据《中华人民共和国海关法》、《中华人民共和国对外贸易法》、《对外贸易经营者备案登记办法》、《中华人民共和国海关报关单位备案管理规定》、《关于企业报关报检资质合并有关事项的公告》等规定，报告期内，发行人及其境内控股子公司已取得的进出口相关的许可及备案如下：

(1) 海关进出口货物收发货人备案回执

2020年5月20日，中华人民共和国番禺海关向发行人颁发《海关进出口货物收发货人备案回执》¹，海关备案日期为2004年2月24日，海关编码为4423960107，检验检疫备案号为4424001977，有效期为长期。

(2) 海关报关单位注册登记证书

2014年11月18日，中华人民共和国番禺海关向发行人颁发《中华人民共和国海关报关单位注册登记证书》，海关注册编码为4423960107。

2014年9月3日，中华人民共和国肇庆海关向肇庆奥迪威颁发《中华人民共和国海关报关单位注册登记证书》，海关注册编码为4412960866。

(3) 出入境检验检疫报检企业备案表

2014年12月5日，中华人民共和国出入境检验检疫局向发行人颁发《自理报检企业备案登记证明书》，备案登记号为4424001977。

2016年8月22日，中华人民共和国广东出入境检验检疫局向肇庆奥迪威颁发《出入境检验检疫报检企业备案表》，备案号码为4412601544。

(4) 对外贸易经营者备案

2016年9月13日，发行人办理对外贸易经营者备案登记，备案登记编号为02478779。

2020年4月22日，发行人办理对外贸易经营者备案登记，备案登记表编号为04784704。

2016年8月22日，肇庆奥迪威办理对外贸易经营者备案登记，备案登记表编号为02009332。

2019年6月25日，肇庆奥迪威办理对外贸易经营者备案登记，备案登记表编号为03644633。

(5) AEO 认证企业证书

根据《中华人民共和国海关注册登记和备案企业信用管理办法》第八条的规定，中国海

¹根据海关总署《关于企业报关报检资质合并有关事项的公告》的相关规定：检验检疫自理报检企业备案与海关进出口货物收发货人备案，合并为海关进出口货物收发货人备案；自2018年4月20日起，企业在海关注册登记或者备案后，将同时取得报关和报检资质。

关依据有关国际条约、协定以及该办法，开展与其他国家或者地区海关的“经认证的经营者”（AEO）互认合作，并且给予互认企业相关便利措施。除上述发行人及其境内控股子公司应取得的进出口相关的许可及备案以外，发行人及其境内控股子公司还取得了 AEO 认证企业证书，具体如下：

2018 年 11 月 23 日，中华人民共和国广州海关向发行人颁发《AEO 认证企业证书》，认证企业类型为一般认证企业，认证企业编号为 AEOCN4423960107。

2021 年 7 月 20 日，中华人民共和国广州海关向发行人颁发《AEO 认证企业证书》，认证企业类型为高级认证企业，认证企业编号为 AEOCN4423960107。

2019 年 9 月 16 日，中华人民共和国广州海关向肇庆奥迪威颁发《AEO 认证企业证书》，认证企业类型为一般认证企业，认证企业编号为 AEOCN4412960866。

此外，发行人拥有一家境外子公司。根据香港徐伯鸣刘永强律师行于 2022 年 2 月 16 日出具的《**奥迪威电子（香港）有限公司的香港法律意见书**》（以下简称“《**香港补充法律意见**》”，香港奥迪威的主要业务为电子元器件产品相关零件、材料等贸易业务，该等业务符合香港的法律规定，且无需办理海关登记手续或取得任何证书。

2、发行人在销售所涉国家和地区是否已依法取得从事相关业务所必须的法律法规规定的资质、许可、认证

报告期内，发行人的境外收入主要来自亚洲、北美和欧洲地区。

发行人已取得质量管理体系认证 IATF16949、质量管理体系认证 ISQ9001、职业健康安全管理体系认证 ISO45001: 2018 和环境管理体系认证 ISO14001，上述认证均为非强制性认证，按照国际互认原则执行；除上述非强制性认证以外，发行人销售至欧盟的主要产品电声器件、测距传感器等所使用的物料需符合欧盟 RoHS 标准（RoHS 是由欧盟立法制定的一项强制性标准，全称为《关于限制在电子电器设备中使用某些有害成分的指令》（Restriction of Hazardous Substances））。

发行人销售至欧盟的主要产品电声器件、测距传感器等是零部件而非成品，无需办理 CE（CE 认证是欧盟针对产品安全的强制认证，只针对成品）；发行人销售至北美的主要产品测距传感器等是零部件而非成品，无需单独办理 UL 认证（UL 是美国针对产品安全的强制认证，针对成品）。

3、报告期内是否存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形

经网络查询并查阅发行人及其境内控股子公司的营业外支出明细等资料，报告期内发行人不存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形。

根据《香港补充法律意见》、《香港法律意见》及香港连慧仪律师事务所出具的《奥迪威电子（香港）有限公司之香港法律意见书》，报告期内，香港奥迪威不存在被行政处罚或刑事处罚的情况。

综上，发行人及其控股子公司已取得进出口相关的登记及备案，报告期内不存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形。

（三）补充披露境外子公司的设立是否履行必要的审批、登记程序，是否符合我国有关境外投资、外汇管理的有关规定，生产经营活动是否符合所在地的相关规定，是否存在违法违规行为；报告期内发行人的进出口活动是否符合海关、税务等相关法律法规的规定，是否存在违法违规行为，是否存在受到行政处罚的法律风险

1、补充披露境外子公司的设立是否履行必要的审批、登记程序，是否符合我国有关境外投资、外汇管理的有关规定，境外子公司的生产经营活动是否符合所在地的相关规定，是否存在违法违规行为

截至本回复出具日，发行人拥有一家境外子公司，即香港奥迪威。

公司已在招股说明书“第五节业务与技术”之“五、境外经营活动”补充披露以下内容：

1、香港奥迪威设立合规性

根据《香港补充法律意见》，香港奥迪威于2010年1月29日按照香港法律在香港设立，依法有效存续。

（1）发改委备案情况

香港奥迪威成立于2010年1月，根据香港奥迪威成立当时有效的《境外投资项目核准暂行管理办法》（国家发展和改革委员会令第21号，自2004年10月9日起施行，于2014年5月8日被《境外投资项目核准和备案管理办法》废止）的规定，在境外进行的投资项目，“中方投资额3,000万美元以下的资源开发类和中方投资用汇额1,000万美元以下的其他项目，由各省、自治区、直辖市及计划单列市和新疆生产建设兵团等省级发展改革部门核准，项目核准权不得下放。”香港奥迪威设立时未在发展改革部门办理核准手续。

根据《广东省人民政府办公厅关于印发广东省企业投资管理体制改革方案的通知》（粤府办〔2013〕5号，自2013年2月7日起施行）第（十）款第2项的规定，“除规定必须由国家核准的项目外，中方投资额3,000万美元以下的资源开发类、中方投资额1,000万美元以下的非资源开发类境外投资项目由企业自主决策，不再实行投资项目核准制，企业直接到外汇管理部门办理外汇登记手续”。根据该通知，在广东省范围内，中方投资额1,000万美元以下的非资源开发类境外投资项目由企业自主决策，已无需办理投资项目核准手续。而香港奥迪威设立时的投资金额仅为1万港币，未到3,000万美元。若参照该通知，公司设立香港奥迪威可无需办理核准手续。

而自2018年3月1日起实施的《企业境外投资管理办法》（国家发展和改革委员会令 第11号）（简称“11号令”），对企业境外投资开始执行全口径的管理。根据国家发改委公布的《境外投资核准备案常见问题解答（2021年7月）》第28问的解答，企业在2018年3月1日之前实施的、按照当时有效的《境外投资项目核准和备案管理办法》无须履行核准或备案手续的投资行为，不需要按照11号令有关规定补办核准、备案、报告等手续。

公司就该情况咨询广东省发展和改革委员会，广东省发展和改革委员会回复：①目前广东省发展和改革委员会尚无相关补办的法定程序，无法为2010年的境外投资项目补办备案手续；②在《企业境外投资管理办法》实施之日（即2018年3月）以前的境外投资项目未办理发展改革部门的核准/备案手续，广东省发展和改革委员会尚无相关的处罚指引。

截至本招股说明书签署日，广东省发展和改革委员会未对香港奥迪威设立提出过异议，也未责令停止项目实施。

（2）商务部门登记情况

2010年6月9日，广东省商务厅向发行人核发《企业境外投资证书》（商境外投资证第4400201000139号），发行人申请设立的境外企业名称为“奥迪威电子（香港）有限公司（AUDIOWELLELECTRONICS(HK)CO.,LIMITED）”，发行人持有其100%的股权，经营范围为：电子元器件产品及相关零件、材料贸易。

（3）外汇登记情况

根据发行人于2020年11月5日登陆国家外汇管理局数字外管平台（<http://zwfw.safe.gov.cn/asone/WelcomeServlet?code=90000&flag=false>）就ODI存量权益的查询结果，发行人已就其持有香港奥迪威100%股权完成外汇登记，登记地外汇局为国家外汇管理局广东省分局。

综上，公司于2010年设立香港奥迪威时虽未按照《境外投资项目核准暂行管理办法》向省级发展改革部门办理核准手续，但鉴于：①参照《广东省人民政府办公厅关于印发广东省企业投资管理体制改革方案的通知》，公司设立香港奥迪威可无需办理核准手续，且根据国家发改委有关问答及结合实践操作，公司设立香港奥迪威无需补办有关备案手续；②公司已取得商务主管部门核发的《企业境外投资证书》、办理了境外投资外汇登记手续；③截至目前，广东省发展和改革委员会未对香港奥迪威设立提出异议，也未责令停止项目实施；④根据香港徐伯鸣刘永强律师行于2022年2月16日出具的《奥迪威电子（香港）有限公司的香港法律意见书》，香港奥迪威依法有效存续。因此，香港奥迪威依法设立且合法存续。

2、香港奥迪威生产经营合规性

根据《香港补充法律意见》《香港法律意见》及香港连慧仪律师事务所出具的《奥迪威电子（香港）有限公司之香港法律意见书》，报告期内，香港奥迪威的主要业务为电子元器件产品相关零件、材料等贸易业务，该等业务符合香港的法律规定，且无需办理海关登记手续或取得任何证书；香港奥迪威不存在因环境保护、生产案例、知识产权、产品质量、劳动安全、人身权等原因产生的侵权之债，亦不存在关于外汇、海关、税务、环境保护相关的重大违法行为或违反相关法律而被主管机构处罚的情形。

综上，香港奥迪威生产经营活动符合香港的相关规定，不存在违法违规行为。

2、报告期内发行人的进出口活动是否符合海关、税务等相关法律法规的规定，是否存在违法违规行为，是否存在受到行政处罚的法律风险

报告期内，发行人及其控股子公司取得的相关海关、税务主管部门出具的守法证明，具体如下：

国家税务总局广州市番禺区税务局出具《涉税征信情况》，自2019年1月1日至2021年6月30日，暂未发现发行人存在税务行政处罚记录。根据发行人的《企业信用报告（无

违法违规证明版)》，自 2021 年 7 月 1 日至 2021 年 12 月 31 日期间，未发现发行人有税务领域的税收违法违章行为记录，发行人无欠缴税费记录。

国家税务总局肇庆高新技术产业开发区税务局出具《涉税征信情况》，自 2019 年 1 月 1 日至 2021 年 6 月 30 日，暂未发现肇庆奥迪威存在税务行政处罚记录。根据肇庆奥迪威的《企业信用报告（无违法违规证明版）》，自 2021 年 7 月 1 日至 2021 年 12 月 31 日期间，未发现肇庆奥迪威有税务领域的税收违法违章行为记录，肇庆奥迪威无欠缴税费记录。

中华人民共和国广州海关出具《企业资信证明》，自 2019 年 1 月 1 日至 2021 年 12 月 31 日期间，广州海关未发现发行人有走私罪、走私行为和违反海关监管规定等行为。

中华人民共和国广州海关出具《企业资信证明》，自 2019 年 1 月 1 日至 2021 年 12 月 31 日期间，广州海关未发现肇庆奥迪威有走私罪、走私行为和违反海关监管规定等行为。

通过在中国海关企业进出口信用信息公示平台（<http://credit.customs.gov.cn/>）和国家税务总局广东省税务局（<http://guangdong.chinatax.gov.cn/gdsw/index.shtml>）的查询结果，报告期内，发行人及其境内控股子公司不存在因违反海关、税务等相关法律法规而被上述主管部门作出行政处罚的记录。

综上，报告期内，发行人的进出口活动符合海关、税务等相关法律法规的规定，不存在违法违规行为，不存在受到行政处罚的法律风险。

二、境外客户合作稳定性

（一）补充说明境外客户的基本情况以及在产业链所处的环节，发行人获取境外客户的途径和方法，目前主要出口地区是否存在不利于发行人同境外客户合作的贸易政策、外汇政策等，如果有请分析具体影响并进行充分的风险揭示。

1、境外客户的基本情况、在产业链所处的环节、获取境外客户的途径和方法

报告期内，公司主要境外客户的相关情况如下：

客户	基本情况	产业链所处环节	客户获取途径
同致电子企业股份有限公司	成立于 1979 年，专注于向全球车厂高级辅助驾驶系统的解决方案以及各种车用电子产品，主营产品服务方案包括超声波感测器方案、视觉方案、毫米波雷达方案等。根据其官网，在车用超声波系统领域，是全球前三大的供应商。公司是台湾柜买中心上柜公司，股票代码 3552.TWO	整车厂的一级供应商，直接向整车厂供货	专业展会
发利达	是北美地区主要安防品牌 Kidde 的产品制	集团拥有自主品	原贸易商客户

客户	基本情况	产业链所处环节	客户获取途径
	造中心，主要产品包括火灾自动报警系统、一氧化碳报警系统等。Kidde 成立于 1917 年，目前属于美国上市公司 Carrier Global 旗下	牌，直接面向终端	怡高国际的终端客户，转直接销售
易爱电子	总部位于爱尔兰，成立于 1963 年，是欧洲地区主要安防厂商，主要产品包括火灾报警器、一氧化碳报警器等	拥有自主品牌，直接面向终端	专业展会
海尔美国应用解决方案公司	位于美国肯塔基，承接了美国通用电气家电业务（GEA），主要产品包括冰箱、厨房电器、洗碗机等。公司属于三地上市公司海尔智家（600690.SH、690D.DF、06690.HK）旗下	拥有自主品牌，直接面向终端	客户询盘
得宝电子有限公司	成立于 1976 年，主要从事声学组件业务，主要产品包括换能器、蜂鸣器、蜂鸣片、麦克风等，产品主要销往 BRK 等北美厂商。	贸易商，下游为 BRK 等国际安防产商	客户询盘
肯斯塔公司	总部位于丹麦，成立于 1946 年，员工遍布全球 20 多个国家和地区，是全球领先的能源与水资源消耗智能计量解决方案的主流供应商。	拥有自主品牌，直接面向终端	专业展会
优索电子有限公司	总部位于韩国首尔，成立于 1998 年，主营产品包括 LED 件、车载传感器件等，供应的终端是韩国现代、起亚等知名整车厂。	贸易商，下游终端为韩国现代、起亚等知名整车厂	客户询盘

2、主要出口地区是否存在不利于发行人同境外客户合作的贸易政策、外汇政策

(1) 贸易政策

公司外销收入主要来自亚洲、欧洲和北美等地区。除美国外，公司主要外贸客户所在国家和地区对我国无特别的贸易限制措施，该等国家或地区适用于公司产品的关税税率正常，未发现利用征收高额关税的办法限制中国产品进口的情形。

2018 年 7 月以来，受中美贸易争端的影响，我国与美国的贸易环境发生了重大变化，公司向美国销售的商品部分被加征 25% 的关税，但美国本土的客户通过申请豁免、自行承担关税等方式自行解决，对与公司的合作未造成较大影响。

报告期内，公司向美国出口的主要商品单价未出现明显下降，公司来源于美国的收入呈现逐年上升趋势。此外，来自美国的收入在报告期各期分别为 1,885.97 万元、1,860.65 万元和 **3,219.71 万元**，占各期营业收入的比例仅为 7.50%、5.55% 和 **7.74%**，占比较小。

综上，自美国 2018 年对中国产品加征关税以来，公司出口销售受美国前述

贸易保护政策影响较小。

(2) 外汇政策

公司外销收入主要来自亚洲、欧洲和北美等地区，主要外销国家或地区不存在受金融制裁、外汇管制等情况。

公司外销业务涉及的主要结算外币包括美元、港币等。为了有效规避和降低外汇波动风险，公司持有部分美元负债以对冲美元应收款贬值的风险。若未来人民币持续大幅升值，将可能影响公司出口产品在国际市场的价格竞争力，增加公司的汇兑损失，对公司经营业绩造成不利影响。

发行人已在招股说明书“第三节风险因素”之“二、财务风险”之“(五)汇率波动风险”部分披露了上述风险。

(二)说明发行人产品进口替代的主要体现，与主要境外客户的合作模式，相较于其同类产品供应商的竞争优势，结合前述情况说明合作的稳定性、可持续性，并充分揭示风险。

1、进口替代的主要体现

公司创立初期以进口替代为经营理念，在 2003 年开始进入汽车电子领域，彼时国内各大汽车厂商使用的超声波传感器均为进口，品牌包括法雷奥、博世、村田制作和尼塞拉等。

公司 2008 年成功取得汽车厂商批量供应资格，从汽车后装市场进入到汽车前装市场，打破了车载超声波传感器由国外厂商垄断的局面，经过多年的产品技术积累和市场拓展，公司已成为车载超声波传感器的主要供应商，取得了一定的行业地位和市场占有率，目前的主要竞争对手为法雷奥、博世、村田制作，均为国外厂商。

2、主要境外客户的合作模式、相较于其同类产品供应商的竞争优势。

客户	合作模式	优势	劣势
同致电子企业股份有限公司	向公司采购产品后进行生产集成至其辅助驾驶系统产品，后销售给整车厂	服务及时、产品可配合定制化开发、持续稳定交付	由于面向一级供应商，缺乏对整车系统参数的了解
发利达	2018 年 3 月之前通过贸易商客户怡高国际向其销售，后	服务及时、产品可配合定制化开发、持续	价格易受汇率波动影响

客户	合作模式	优势	劣势
	直接向其销售。采购后用于制造其产品，后通过集团品牌销售给市场	稳定交付	
易爱电子	采购后直接用于制造其产品，后通过自有品牌销售给市场	产品性价比高、批量交付稳定	因距离较远，不能及时提供现场技术服务
海尔美国应用解决方案公司	采购后直接用于制造其产品，后通过自有品牌销售给市场	有完整的产品解决方案、批量交付稳定	因距离较远，不能及时提供现场技术服务
得宝电子有限公司	采购公司产品后，销售给境外安防厂商	产品性价比高、批量交付稳定	因距离较远，不能及时获取终端的使用情况
肯斯塔公司	采购后直接用于制造其产品，后通过自有品牌销售给市场	产品性价比高、批量交付稳定	因距离较远，不能及时提供现场技术服务
优索电子有限公司	向公司采购产品后销售给整车厂一级供应商	产品可配合定制化开发、产品剪价比高、批量交付稳定	由于面向一级供应商，缺乏对整车系统参数的了解

3、主要境外客户的合作的稳定性、可持续性

(1) 与同致电子企业股份有限公司的稳定性、可持续性

自 2007 年，对同致电子科技（厦门）有限公司开始销售以来，公司与同致电子集团保持了 10 年以上的长期业务合作关系，中间未发生过业务中断。2014 年 5 月 23 日，公司与同致电子企业股份有限公司签订《采购合约》，合作期限为长期。

同致电子作为全球汽车电子领域主要供应商之一，其自身以及其客户整车厂商对产品验证标准严格，对供应链稳定性要求较高，因此进入其供应链体系需经历较长时间的审核和验证，其更倾向于与优质供应商建立长期稳定合作关系。综上所述，公司与同致电子合作稳定性较高，具备可持续性。

(2) 与发利达合作的稳定性、可持续性

2002 年，公司通过贸易商怡高国际开始与发利达（香港）有限公司业务合作。2018 年 3 月起，公司开始向发利达（香港）有限公司直接销售，自 2020 年 5 月，因发利达集团内部调整，由其控股子公司东莞长安发利达电子有限公司承接原发利达（香港）有限公司的业务，公司直接向东莞长安发利达电子有限公司销售。2021 年 6 月，公司与东莞长安发利达电子有限公司签订《长期供应协议》，有效期至 2026 年 6 月。

公司与发利达为长期合作关系，合作至今接近 20 年，中间未发生业务中断，合作稳定性较高，未来交易具有可持续性。

(3) 与易爱电子有限公司合作的稳定性、可持续性

易爱电子有限公司与公司自 2003 年开始合作，2020 年 1 月 4 日，签署采购框架性协议，协议约定有效期为 2020 年 1 月 1 日至 2023 年 1 月 1 日。

公司与易爱电子合作时间长，中间未发生中断，其从公司采购规模及采购品类总体呈现逐年增加趋势。公司与易爱电子合作稳定性较高，具备可持续性。

(4) 与海尔美国应用解决方案公司的稳定性、可持续性

自 2012 年与海尔美国应用解决方案公司开始合作，公司与其合作接近 10 年，中间未发生业务中断。

从产品共同开发到新技术的成熟，双方保持了较为深度的合作，公司与海尔美国应用解决方案公司合作稳定性较高，具备可持续性。

(5) 与得宝电子有限公司合作的稳定性、可持续性

公司于 2003 年开始与得宝电子接触并合作，于 2006 年 1 月开始向其批量供货。双方于 2014 年 8 月 1 日签署购销合同框架性协议，合同期限为长期有效。

公司与得宝电子合作时间较长，中间未发生业务中断。公司与得宝电子有限公司合作稳定性较高，具备可持续性。

(6) 与肯斯塔公司合作的稳定性、可持续性

肯斯塔公司与公司自 2007 年开始合作。2010 年 8 月 26 日，双方签署框架性协议，协议约定“自双方签字 / 盖章之日起生效，至任何一方提前 6 个月单方解除合同或肯斯塔公司因对方违约而解除合同”。

公司与肯斯塔公司合作时间较长，中间未发生过业务中断，双方合作关系属于长期业务合作。公司与肯斯塔公司合作稳定性较高，具备可持续性。

(7) 与优索电子有限公司的稳定性、可持续性

公司与优索电子有限公司于 2018 年开始联络并于 2019 年开始向其批量供货。

公司向优索电子有限公司供应的 ROA 生命探测超声波传感器系独家供应，

且经较长时间的认证后进入其终端客户以及韩系整车厂供应链体系。进入整车厂商的供应体系需经过严格的产品检验和稽核验证工作，因此一旦建立合作关系，对方更倾向于保持供应链的稳定。报告期内，优索电子向公司的采购呈现逐年上升趋势。公司与优索电子有限公司的合作稳定性较高，具备可持续性。

综上，公司凭借多年技术积累、研发投入和产品性价比优势，与主要外销客户保持长期的业务合作关系，客户合作关系较为稳定，与主要外销客户未发生中断合作的情况。公司主要外销客户均系各领域国际主流厂商，对产品验证标准严格，对供应链稳定性要求较高，更倾向于与优质供应商建立长期稳定合作关系。因此，公司与主要外销客户的合作稳定性较高，具备可持续性。

三、贸易摩擦及疫情对出口业务的影响

请发行人补充说明贸易摩擦、全球疫情情况等对发行人未来业绩的影响及应对措施，收入确认时点的合理性，说明 2020 年境外销售收入上涨的原因及合理性，是否存在提前确认收入的情形，是否符合《企业会计准则》，并作重大事项提示

（一）贸易摩擦、全球疫情情况等对发行人未来业绩的影响及应对措施

1、贸易摩擦对发行人未来业绩的影响及应对措施

2018 年 7 月以来，受中美贸易争端的影响，我国与美国的贸易环境发生了重大变化，公司向美国销售的商品部分被加征 25% 的关税，但美国本土的客户通过申请豁免、自行承担关税等方式自行解决，对与公司的合作未造成较大影响。

报告期内，公司向美国出口的主要商品单价未出现明显下降，公司来源于美国的收入呈现逐年上升趋势。此外，报告期各期，来自美国的收入分别为 1,885.97 万元、1,860.65 万元和 **3,219.71 万元**，占各期营业收入的比例仅为 7.50%、5.55% 和 **7.74%**，占比较小。

2、全球疫情对发行人未来业绩的影响及应对措施

一方面，2020 年开始的全球疫情蔓延导致工业企业生产经营受到严重影响，由于我国新冠疫情控制较好，全球货物生产订单更多地集中到中国。根据海关总署数据，2020 年、2021 年，中国出口商品贸易总值分别增长 4.0% 和 21.2%。公

司对外出口的增长符合上述趋势。此外，疫情导致的长期居家办公，客观上一定程度促进了国外市场对于雾化香薰类产品、冰箱等的需求。

另一方面，2020 年至今，受境外新冠肺炎疫情等多方面因素影响，芯片供应出现了一定程度的紧张情况。作为公司下游汽车行业、智能家电、消费电子等行业生产、制造的必要原材料，全球芯片供应紧张将会对公司下游生产造成一定负面影响，进而导致对公司产品需求的下降。

公司已在招股说明书“重大事项提示”之“三、特别风险提示”以及“第三节风险因素”之“二、经营风险”中补充披露如下：

（三）新型冠状病毒疫情及全球芯片短缺的风险

2020 年新型冠状病毒疫情爆发以来，公司积极采取有效措施开展疫情防控工作 and 减少疫情对生产销售的影响。

随着疫情在国内得到控制，公司生产经营已全面恢复正常，而欧美、东南亚等国家新型冠状病毒疫情尚未得到有效控制，全球海运价格上涨和关键原材料供应紧张等因素对公司下游客户的生产和供应链造成不利影响，若全球新冠病毒疫情未能得到有效遏制或者持续恶化，可能对公司的经营业绩造成不利影响。

此外，自 2020 年下半年开始，全球半导体芯片产业链受新冠疫情等因素影响导致供求失衡，全球汽车、消费电子、智能家居等行业面临芯片短缺局面，公司自身产品所使用芯片供给受影响较小，如若未来全球芯片持续短缺，可能导致公司下游厂商减产，从而导致公司订单减少，对公司经营业绩带来不利影响。

（二）2020 年境外销售收入上涨的原因及合理性

2020 年，公司境外销售收入同比增长 3,271.98 万元。主要原因包括：①新产品的收入增长。公司经多年技术攻关的新产品如应用于车内生命探测系统的 ROA 生命探测超声波传感器、异物探测传感器等在 2020 年开始放量销售，收入增加 1,565.11 万元；②北美市场火灾/一氧化碳报警系统市场较为景气，因而对公司报警发声器需求上升，相关收入上升 566.11 万元；③公司为支持贸易商客户得宝电子提升其下游市场份额，主动降价以增强产品在终端市场竞争力，提升性价比，对得宝电子的销售收入增长 757.21 万元。以上原因合计金额增加公司 2020 年境外收入 2,888.43 万元，是公司 2020 年境外收入上涨的主要原因。

综上，公司 2020 年境外销售收入上涨与新产品获得市场认可后放量增长、下游市场拓展顺利以及下游行业景气度等相关，具备较强的合理性。

（三）收入确认时点的合理性，是否存在提前确认收入的情形，是否符合《企业会计准则》

公司商品销售包括国内销售和出口销售，确认收入时间的具体判断标准如下：

1、国内销售

公司根据与客户的销售合同或订单要求组织生产，由仓库配货后将货物发运，在货物出库并移交给客户后，依据取得的与客户对账一致的结果确认收入。

2、出口销售

公司根据与客户的销售合同或订单要求组织生产，经检验合格后通过海关报关出口，取得出口报关单；依据出口发票、出口报关单和货运单据确认收入。

内销方面，主要客户在收到公司货物后，需经过检验符合标准要求后，才可确认合格数量并入库。公司与主要客户每月进行对账，对合格验收产品形成对账单并由双方确认后，进行开票。对账后的产品，相关产品风险报酬转移至对方，进行收入确认符合《企业会计准则》的规定。

外销方面，公司主要采用 FOB 贸易模式。根据《国际贸易术语解释通则》的相关规定，风险转移时点为货物越过装运港船舷时。货物所有权相关的毁损、灭失风险自货物在装运港越过指定船只船舷或货交承运人时转移。公司与境外销售客户遵循国际贸易的通用规定。因此，针对境外销售，公司在取得货物的出口报关单、货运提单时确认收入，符合《企业会计准则》的规定，符合国际贸易的通用规则。

上述收入确认政策合理，符合企业会计准则规定。

四、境内外销售的毛利率差异

请发行人结合产品结构、原材料成本、客户类型、定价方式、同期市场价格差异等因素分析并披露各类产品内外销毛利率差异及变动的的原因，以数据分析方式说明相关因素对毛利率变动的的影响程度。

1、产品结构、原材料成本、客户类型、定价方式、同期市场价格差异对公司内外销毛利率的影响

公司内外销毛利率差异的主要原因是产品结构的差异，内销主要产品为测距传感器和雾化器件，外销产品主要是测距传感器、流量传感器、电声器件，测距传感器外销收入中包含 ROA 生命探测超声波传感器、异物探测传感器等毛利率相对较高产品，是测距传感器外销毛利率相对较高的主要原因之一。

原材料成本直接影响公司产品成本，在价格协商时会考虑成本因素，对于原材料成本较高的产品，价格也相对会较高。

定价方式方面，公司所有产品销售均为市场化定价，由双方协商确定产品价格。影响双方价格谈判的因素包括：

影响因素	对价格谈判的影响
预计采购量	规模效应，需求量越大，价格越低
产品性能	非标产品需定制化开发，且标准要求越高，价格越高
市场价格	参考当地供应市场价格
信用条件	信用期越长，价格越高

2、各类产品内外销毛利率差异及变动的的原因具体分析

公司已在招股说明书之“第八节 管理层讨论与分析”之“三、盈利情况分析”之“(三) 毛利率分析”之“3.主营业务按销售区域分类的毛利率情况”补充披露如下：

各类产品内外销毛利率差异及变动的的原因具体分析如下：

(1) 传感器

传感器产品各年内外销毛利率及收入占比如下：

项目	2021 年		2020 年		2019 年	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
内销	27.49%	52.62%	24.39%	54.76%	8.14%	51.86%
外销	45.45%	47.38%	45.73%	45.24%	40.01%	48.14%
合计	36.00%	100.00%	34.04%	100.00%	23.49%	100.00%

①内外销毛利率差异

报告期内，公司传感器产品外销毛利率高于内销毛利率，主要原因是产品结构差异导致，此外，内外销测距传感器的毛利率也存在一定差异，具体分析如下：

A、产品结构差异

公司传感器细分产品分内外销的收入占比和毛利率如下表所示：

项目		2021年		2020年		2019年	
		毛利率	占内/外销比例	毛利率	占内/外销比例	毛利率	占内/外销比例
内销	测距传感器	24.70%	90.19%	12.23%	76.50%	2.70%	84.87%
	流量传感器	49.54%	4.86%	48.89%	7.99%	36.92%	11.24%
	压触传感器及其他	56.75%	4.95%	71.74%	15.51%	43.71%	3.89%
	内销合计	27.49%	100.00%	24.39%	100.00%	8.14%	100.00%
外销	测距传感器	34.88%	59.82%	36.07%	60.39%	27.17%	57.24%
	流量传感器	63.19%	38.69%	65.71%	33.63%	65.70%	37.83%
	压触传感器及其他	8.84%	1.48%	30.99%	5.98%	-8.00%	4.93%
	外销合计	45.45%	100.00%	45.73%	100.00%	40.01%	100.00%
合计		36.00%	-	34.04%	-	23.49%	-

从上表可以看出，测距传感器是报告期传感器内销的主要产品，占比分别为84.87%、76.50%和**90.19%**，该产品的毛利率在报告期各期分别为12.12%、21.64%和**28.51%**，低于传感器的平均毛利率。

而外销收入中，毛利率较高的流量传感器产品的占比则较高。流量传感器占传感器外销的比例分别为37.83%、33.63%和**38.69%**，**公司该产品的毛利率在报告期各期较高，分别为58.72%、61.96%和61.52%。**

公司流量传感器毛利率较高的原因包括：一方面，公司是国内较早进入超声波流量传感器市场的厂商之一，产品技术指标优于主要竞争对手，具备一定技术优势；另一方面，公司流量传感器主要面向欧美销售，该类地区智能仪表已形成多家品牌厂商竞争的格局，该类客户对产品耐久性、安全性、稳定性等要求较高。

B、主要产品测距传感器外销毛利率高于内销

测距传感器是公司传感器中主要产品，占内销或外销的比重在报告期各年均

超过50%，其外销毛利率在各年均高于内销毛利率，主要受细分产品结构和客户采购量的影响。

一方面，外销测距传感器中的ROA生命探测超声波传感器、异物探测传感器等产品的占比较高。这两款产品均为新产品，前期研发周期长、工艺技术门槛高，因此毛利率相对较高。

另一方面，由于境外客户对车载超声波传感器的采购量不大，客户所在海外地区的同类产品价格较高，其从而其价格一般相对境内较高。

②内外销毛利率变动分析

报告期内，传感器内销毛利率逐年上升，外销毛利率在2020年有一定增长。具体分析如下：

A、传感器内销毛利率分析

2020年，公司传感器内销毛利率从8.14%上升至24.39%，主要原因包括：

a、测距传感器毛利率从2.70%上升至12.23%，主要是由于：一方面，主要产品车载超声波传感器内销毛利率有所上升，主要是随着2020年下半年开始的国内乘用车市场景气度上升，以及ADAS系统等自动驾驶技术的渗透率提升，该产品的产销量提升带来的规模效应，促进了产品单位成本的下降；另一方面，公司主要客户开始在国内开设产线，公司液位探测传感器占测距传感器内销比例从0.77%上升至5.64%，该类产品毛利率相对较高。

b、压触传感器及其他的收入及毛利率提升。一方面，压触传感器在2020年收入大幅上升。该款产品的技术门槛较高、市场上同类产品价格较高，因而毛利率较高。另一方面，超声波焊接器件在疫情初期销售情况较好，由于市场供应短缺，价格相对较高。

2021年，公司传感器内销毛利率从24.39%上升至27.49%，主要是由于测距传感器内销毛利率从12.23%上升至24.70%。一方面，国内乘用车市场的复苏、ADAS等自动驾驶系统渗透率的上升促进了公司车载超声波传感器的产销量提升，规模效应降低了单位成本，促进了其毛利率的上升；另一方面，新产品数字式超声波传感器销量持续增长，工艺的完善以及产销量的提升带来的规模效

应降低了单位成本，促进了其毛利率的上升。

B、传感器外销毛利率分析

2020年，公司传感器外销毛利率从40.01%上升至45.73%，主要是由于测距传感器毛利率27.17%上升至36.07%。该年度，公司异物探测传感器开始放量销售，占测距传感器外销收入比例上升，该款产品毛利率较高。

2021年，公司传感器外销毛利率为45.45%，与上年45.73%相比变动较小。

(2) 执行器

执行器产品各年内外销毛利率及占比如下：

项目	2021年		2020年		2019年	
	毛利率	占比	毛利率	占比	毛利率	占比
内销	27.85%	42.39%	28.44%	46.68%	19.29%	43.05%
外销	32.21%	57.61%	30.48%	53.32%	25.91%	56.95%
合计	30.36%	100.00%	29.53%	100.00%	23.06%	100.00%

公司执行器细分产品分内外销的收入占比和毛利率如下表所示：

项目		2021年		2020年		2019年	
		毛利率	占内/外销比例	毛利率	占内/外销比例	毛利率	占内/外销比例
内销	电声器件	19.56%	10.44%	12.87%	8.45%	12.69%	13.00%
	雾化器件	28.81%	89.56%	29.88%	91.55%	20.28%	87.00%
	内销合计	27.85%	100.00%	28.44%	100.00%	19.29%	100.00%
外销	电声器件	31.70%	96.76%	29.66%	96.81%	25.57%	98.81%
	雾化器件	47.49%	3.24%	55.38%	3.19%	54.67%	1.19%
	外销合计	32.21%	100.00%	30.48%	100.00%	25.91%	100.00%
合计		30.36%	-	29.53%	-	23.06%	-

注：2021年内销电声器件毛利率上升主要是对采购量较低客户进行了一定提价。

①内外销毛利率差异

公司执行器产品内外销毛利率差异较小，主要是内外销产品结构导致。公司执行器产品内销绝大部分为雾化器件，外销绝大部分为电声器件。

②内外销毛利率变动分析

内销方面，执行器产品2020年毛利率上升，主要是雾化器件毛利率上升。一方面是随着雾化器件产销量上升带来的规模效应，促进的成本降低；另一方面，毛利率较高的新一代雾化模组在该年度开始放量销售。2021年执行器内销毛利率变动较小。

外销方面，执行器产品2020年、2021年毛利率持续增长，主要是由于电声器件，特别是蜂鸣器的产销量持续增长带来的规模效应，促进的成本降低。

会计师回复：

（一） 核查程序

- 1、查阅报告期内发行人与境外客户签订的合同文件；
- 2、查阅报告期我国进出口、外汇及税务等相关法律法规；
- 3、查阅发行人进出口相关的登记、备案、认证文件；
- 4、查阅香港律师出具的法律意见；
- 5、查阅发行人的《企业境外投资证书》及查看发行人 ODI 存量权益的查询结果；
- 6、就境外销售涉及的资质、备案、许可、认证，对发行人的主要业务人员进行专项访谈；
- 7、查询发行人及其控股子公司的营业外明细；
- 8、对发行人的外汇登记、是否存在海关和税务处罚、是否受到贸易限制和特殊关税政策进行网络检索和核查；
- 9、查阅报告期内发行人有关国家和地区的进口政策、汇率变动、贸易摩擦等贸易环境变化的政策；
- 10、获取报告期内公司销售明细表，对销售情况准确性进行核对，并向相关业务人员了解报告期内按产品、客户等维度的收入变动原因；
- 11、对发行人内销和外销毛利率进行比较，并向相关业务人员了解变动的原因，核查发行人外销毛利率是否存在异常；
- 12、对报告期内的主要境外客户进行现场或视频访谈，核查报告期内的境外

销售的真实性，核查比例如下表所示：

项目	2021 年	2020 年	2019 年
访谈比例	71.96%	74.04%	70.68%

13、保荐机构、申报会计师对报告期内的主要境外客户进行函证，对于未回函的进行报告期内逐笔收入的替代测试，核查比例如下表所示：

项目	2021 年	2020 年	2019 年
发函比例	95.84%	96.94%	96.37%
回函比例	84.98%	87.25%	82.49%

14、主要境外客户中上市公司进行了年报查询，非上市公司获取了中信保海外企业资信评估报告，了解外销客户基本情况、信用情况、财务状况等信息。核查比例如下：

项目	2021 年	2020 年	2019 年
年报/中信保核查比例	91.33%	87.25%	88.92%

15、保荐机构、申报会计师对收入执行穿行测试，抽取主要境外客户的销售订单，逐笔获取框架协议（如有）、订单、报关单、装箱单、海关放行通知书、出库单、对方收货单、回款水单、记账凭证验证收入的真实性，核查比例如下：

项目	2021 年	2020 年	2019 年
逐笔穿行核查比例	37.72%	37.26%	41.37%

16、取得公司海关、外管局信息并核对，将账面销售收入与之进行核对；

17、获取公司报告期各期出口免抵退统计数据，将账面销售收入与之进行核对；

18、查询中国海关企业进出口信用信息公示平台（<http://credit.customs.gov.cn/>）和国家税务总局广东省税务局（<http://guangdong.chinatax.gov.cn/gdsw/index.shtml>）等网站，并取得相关部门出具的合法合规证明。

（二）核查结论

基于以上核查程序，我们认为：

1、发行人已披露了境外销售业务的开展情况，报告期内，发行人境外业务的开展情况良好，境外销售的主要国家或区域的主要产品销售额变动合理；

2、发行人及其控股子公司已取得进出口相关的许可及备案，报告期内不存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或立案调查的情形；

3、香港奥迪威的设立已履行必要的审批、登记程序，符合我国有关境外投资、外汇管理的有关规定；香港奥迪威生产经营活动符合香港的相关规定，报告期内不存在违法违规行；报告期内，发行人的进出口活动符合海关、税务等相关法律法规的规定，不存在违法违规行为，不存在受到行政处罚的法律风险；

4、境外客户所处国家和地区除美国外，贸易环境未发生重大变化，对我国的进口政策未发生重大调整；报告期内，公司来源于美国的收入占当期营业收入的比例较低，中美贸易环境的不稳定性预计不会对公司造成重大影响；

5、发行人凭借多年技术积累和产品性能优势，与主要客户保持长期的业务合作关系，客户合作较为稳定；

6、发行人2020年境外销售收入上涨与新产品获得市场认可后放量增长、下游市场拓展顺利以及下游行业景气度等相关，具备较强的合理性；

7、发行人收入确认时点合理，不存在提前确认收入的情形，符合《企业会计准则》的要求；

8、发行人报告期内境外销售收入均真实、准确，境外资金流转合法合规。

三、财务会计信息与管理层分析

问题 7.业绩大幅波动的原因及合理性

根据申报材料，报告期内，发行人主营业务收入分别为 29,158.88 万元、24,880.33 万元、33,305.58 万元和 20,721.04 万元，净利润分别为 2,805.17 万元、536.17 万元、3,803.00 万元和 3,238.92 万元，2019 年除流量传感器外其余各类产品收入均出现下滑，测距传感器收入出现大幅下滑，2020 年各类产品收入均大幅增加，经营业绩大幅好转。

(1) 业绩大幅波动的原因及合理性。请发行人：①结合各类产品收入、毛利率、费用的变化情况说明报告期内经营业绩大幅波动的原因及合理性，是否对经营稳定性产生重大不利影响。②补充说明各类产品前五大客户的收入及毛利率情况，毛利率是否存在异常，报告期各期的合作历史、合作内容、合作现状、发生变化的原因，新客户的开发途径及储备情况。

(2) 2020 年各类产品收入大幅增长的真实性。请发行人：①结合报告期内各类产品业务的具体销售情况，包括销售单价、单位成本、销量、销售金额等，结合产品定价机制、市场情况等价格影响因素以及相关产品生产流程下主要原材料的单耗量及单耗额变化、原材料价格变动、主要原材料占比、产品结构等单位成本影响因素，量化分析收入、毛利率

变动的原因及合理性。②说明报告期内细分行业的整体增长率水平，结合产品优劣势、发展战略、客户开拓、相同和相似产品可比公司销售情况等，分析发行人与行业变动趋势的差异以及匹配性。

(3) 测距传感器业绩波动的风险。根据申报材料，报告期内，发行人测距传感器产品收入分别为 12,802.31 万元、9,652.92 万元、12,828.18 万元和 10,275.91 万元，毛利率分别为 28.16%、12.12%、21.64%和 28.82%，收入与毛利率均大幅波动。请发行人结合下游行业的发展趋势、销售情况、行业前景、最终使用用户经营情况等量化分析对测距传感器市场容量的影响，发行人的测距传感器产品是否主要用于普通倒车雷达、是否存在产品升级换代的风险，并结合产品应用的终端汽车品牌及车型，说明发行人测距传感器是否为同质化产品，相应收入大幅波动的具体原因，是否与行业趋势一致，并充分揭示风险。

(4) 细分产品的毛利率变动情况。请发行人结合产品结构、销售数量、销售价格、原材料采购价格、收入成本构成等相关因素，按产品类型分析主要产品销售毛利率波动的原因及合理性，是否和营业收入及营业成本变动相匹配，以及与同行业可比公司细分产品的毛利率对比情况。

(5) 未来收入的可持续性。根据审阅报告，发行人 2021 年 7-9 月净利润较上年同期出现下滑。请发行人：①说明期后业绩变化的原因，相关因素是否具有持续性，是否存在业绩大幅下滑的风险。②按产品类型分类列示披露报告期各期末以及目前在手合同或订单数量、金额（含税），各期新签合同数量、金额（含税），目前履行中的重要销售合同的起止日期和执行进度，预计确认收入时间。③结合在手订单情况和上述情况、下游客户相关需求及行业竞争状况、公司竞争力、在手订单和客户拓展计划、报告期内投标中标情况、同行业可比公司发展情况等，详细分析公司各类业务收入的稳定性、可持续性。

请保荐机构和申报会计师核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、金额和占比，并结合销售合同、发票、收款情况，说明对发行人销售、采购真实性的核查程序和核查结论。

公司回复：

一、业绩大幅波动的原因及合理性

(一) 结合各类产品收入、毛利率、费用的变化情况说明报告期内经营业绩大幅波动的原因及合理性，是否对经营稳定性产生重大不利影响

报告期各期公司经营业绩情况如下所示：

单位：万元

项目	2021 年		2020 年		2019 年	
	金额	占营业收入比	金额	占营业收入比	金额	占营业收入比

项目	2021年		2020年		2019年	
	金额	占营业收入比	金额	占营业收入比	金额	占营业收入比
营业收入	41,602.58	100.00%	33,552.87	100.00%	25,136.50	100.00%
营业成本	27,252.67	65.51%	22,620.27	67.42%	19,061.70	75.83%
营业毛利	14,349.91	34.49%	10,932.60	32.58%	6,074.80	24.17%
期间费用	7,955.13	19.12%	6,848.24	20.41%	6,168.43	24.54%
营业利润	6,497.63	15.62%	4,004.84	11.94%	561.93	2.24%
利润总额	6,482.34	15.58%	4,244.03	12.65%	520.21	2.07%
所得税费用	507.47	1.22%	441.03	1.31%	-15.96	-0.06%
净利润	5,974.86	14.36%	3,803.00	11.33%	536.17	2.13%

报告期内，公司净利润主要受营业毛利变动的影响，期间费用较为稳定，净利润整体呈现先下降后上升趋势，与营业收入、营业成本、期间费用变动趋势一致。

1、2020年较2019年，公司净利润上升3,266.83万元，主要有以下原因：

(1) 营业毛利上升4,857.80万元，主要是因为：①毛利率相对较高的数字式车载超声波传感器等新产品的销售占比提升，促进毛利贡献率同比合计提升7.17%；②2020年下半年起，国内乘用车市场开始复苏，应用于汽车电子的测距传感器产品销售收入和毛利率均有所回升；③因疫情居家影响，推动了雾化香薰类产品销售增长，促进了雾化器件中雾化模组产品的销售收入占比及毛利率上升，其毛利率从2019年的5.21%上升至2020年的30.34%，销售占比也从8.21%上升至25.10%；

(2) 期间费用增加679.81万元，主要系管理费用和财务费用的增加所致，①2020年，公司业绩增长较好，公司管理人员薪酬增长较多；②2020年，人民币对美元明显升值，汇率的波动使得当期产生汇兑损失439.94万元，从而导致当年财务费用较2019年大幅增加。

2、2021年较2020年，公司净利润上升2,171.86万元，主要有以下原因：

(1) 营业毛利增加3,417.31万元，主要原因为：①数字式车载超声波传感器、ROA生命探测超声波传感器等毛利率较高的新产品销售占比持续增长；②2021年乘用车市场较为景气，随着ADAS系统等自动驾驶技术的渗透率提升，车载超声波传感器的产销量提升带来的规模效应，导致主要产品车载超声波传感

器的毛利率上升；③智能仪表领域主要客户受市场刚需增长以及其自身下游开拓较为良好促进，对产品需求较大。在国内疫情得到有效控制的情况下，公司稳定的产品供应满足了国外市场对产品的需求；

(2)期间费用增加 1,106.89 万元,主要原因是研发费用增加 810.36 万元,2021 年公司加大了研发投入,研发耗用原材料、薪酬费用等大幅上升所致。

综上,公司报告期内经营业绩大幅波动具有合理性,不会对经营稳定性产生重大不利影响。

(二)补充说明各类产品前五大客户的收入及毛利率情况,毛利率是否存在异常,报告期各期的合作历史、合作内容、合作现状、发生变化的原因,新客户的开发途径及储备情况

1、补充说明各类产品前五大客户的收入及毛利率情况,毛利率是否存在异常,报告期各期的合作历史、合作内容、合作现状、发生变化的原因

(1) 传感器

前五大客户合作历史、合作内容、合作现状如下:

客户	合作历史	合作内容
同致电子	2007 年至今	主要为测距传感器
豪恩汽电	2010 年至今	主要为测距传感器
肯斯塔公司	2007 年至今	主要为流量传感器
海尔智家	2012 年至今	主要为测距传感器
优索电子有限公司	2018 年至今	主要为测距传感器

公司与上述客户自合作开始至今未发生过中断,目前合作情况良好,持续供货。

上述客户报告期内传感器的收入情况如下:

单位:万元

客户	销售收入		
	2021 年	2020 年	2019 年
同致电子	7,300.06	5,182.07	4,380.56
豪恩汽电	1,772.67	1,238.78	1,189.87
肯斯塔公司	2,191.68	1,319.59	1,188.22
海尔智家	2,298.66	1,302.40	1,057.25

优索电子有限公司	1,876.77	1,381.72	686.04
----------	----------	----------	--------

公司对同致电子、豪恩汽电的收入、毛利率均逐年上升。收入方面，2019年国内乘用车市场不景气导致销量下降，2020年和2021年，随着国内乘用车的复苏以及辅助、自动驾驶技术的渗透率提升，相关收入上升；毛利率方面，2020年和2021年毛利率上升主要是产销量的增加摊薄了单位成本以及2021年部分零部件从外购转为自产降低了材料成本。

公司对肯斯塔公司的收入在2021年大幅增长的原因主要系其自身在欧洲以外新市场开拓情况较好，以及为应对潜在的全球供应链中断风险，增加了一定的采购。公司对肯斯塔公司的销售毛利率各年变动较小。

公司对海尔智家的收入在2020年和2021年上升主要是海尔智家自身在北美的销售情况较为良好；毛利率在2020年和2021年上涨主要是产品结构中毛利率较高型号的占比逐年上升。

公司对优索电子的收入、毛利率逐年上升。收入方面，主要是由于ROA系统在相关国家和地区渗透率提升，公司对其的销量逐年增长；毛利率方面，2020年和2021年，产品成本随着销量的上升和工艺的逐步完善而不断下降，促进了毛利率的上升。

(2) 执行器

客户	合作历史	合作内容
发利达	2002年至今	主要为电声器件
易爱电子	2003年至今	主要为电声器件
得宝电子有限公司	2003年至今	主要为电声器件
广东科高电器有限公司	2003年至今	主要为雾化器件
英唐集团	2020年至今	主要为雾化器件

公司与上述客户自合作开始至今未发生过中断，目前合作情况良好，持续供货。

上述客户报告期内执行器收入情况如下：

单位：万元

客户	销售收入
----	------

	2021 年	2020 年	2019 年
发利达	3,577.67	3,598.52	3,113.85
易爱电子	1,574.14	1,252.32	1,115.91
得宝电子有限公司	1,921.37	1,559.10	799.55
广东科高电器有限公司	781.43	1,315.32	1,019.64
英唐集团	1,544.35	1,089.69	-

公司对发利达的收入总体较为稳定，2019 年较低主要是受其自身下游销售影响；毛利率方面，在 2020 年上升主要是由于 2019 年下半年开始的自动化产线升级项目陆续进行，提升了产品的生产效率。2021 年小幅下降主要是原材料价格小幅上涨。

公司对易爱电子的收入在 2021 年有所上升主要是其自身销售较为良好；公司对易爱电子毛利率变动较小，2020 年小幅上升主要是毛利率较高的异物探测传感器开始放量销售。

公司对得宝电子的收入持续上升，主要是公司为支持其提高市场份额，在 2020 年中对其降价后增强了产品在终端市场的竞争力促进了收入的上升；毛利率方面。2021 年，在价格变动较小的情况，公司对相关产线进行了自动化升级等效率提升项目，以及产销量提升摊薄了单位成本，促使了该期毛利率的上升。

公司对广东科高电器有限公司的收入在 2020 年上升，主要是由于疫情长期居家等因素使得消费者对居家环境氛围管理的需求增加，推动了雾化香薰类产品销量的增长，以及其自身市场拓展情况较为良好。2021 年，收入有所下降主要是由于其下游业务受亚马逊平台政策环境变化的影响；毛利率方面，2020 年上升主要是产销量提升摊薄了单位产品固定成本。2021 年继续上升主要是毛利率较高型号占比提升以及工艺的持续优化。

公司对英唐集团收入在 2021 年上升主要是公司自 2020 年中开始向其批量供货。2021 年毛利率有所下降一方面是部分型号在销量上升后给予小幅降价，另一方面，部分毛利率较低型号的占比提升。

发行人已申请豁免披露具体客户的毛利率信息。

2、新客户的开发途径及储备情况

新客户的开发途径包括：潜在客户主动询盘、现有客户推介、目标战略客户主动拜访、国内外专业展会、网站推广、品牌宣传、专业论坛交流、市场调研交流等。

公司的客户资源分为目标客户、潜在客户、正式客户，对于客户按照储备情况进行差异化服务和管理。

目标客户是根据应用调研目前或将来公司产品会给客户带来各种价值升级的机会：如应用升级或获取更高性价比，有望取得合作联系成为公司的潜在客户。

潜在客户是公司已经与客户取得交流联系和合作意向的客户，公司提供满足客户需求的样件、应用方案、服务方案等，通过客户的样品测试、价格协商、及相关的供应资质认定等程序，有望成为公司的正式客户。正式客户是已获得客户的订单、合同、合作意向，获得相对稳定的合作关系。

公司建有完备的营销体系来服务于上述客户群，市场部、营销部门、客户中心等部门职能清晰明确，对现有客户、储备客户、目标客户进行储备体系化、信息化管理，实现对客户需求的及时响应与行动，进而留住现有客户和发展潜在客户。

二、2020年各类产品收入大幅增长的真实性

（一）结合报告期内各类产品业务的具体销售情况，包括销售单价、单位成本、销量、销售金额等，结合产品定价机制、市场情况等价格影响因素以及相关产品生产流程下主要原材料的单耗量及单耗额变化、原材料价格变动、主要原材料占比、产品结构等单位成本影响因素，量化分析收入、毛利率变动的的原因及合理性

为从产品内各次级产品自身毛利率变动、各次级产品销售占比两方面分析产品毛利率变动的具体原因，本回复采用毛利贡献率变动来分析各类产品的毛利率变动。

公司各类产品收入、毛利率变动分析如下：

1、传感器收入、毛利率变动分析

（1）2020年较之2019年

2019年、2020年公司传感器细分产品收入、收入占比、毛利率、毛利贡献率变动如下表所示：

项目	2020年				2019年				2020年 收入 增减	2020年 毛利贡 献率 增减
	收入	收入 占比	毛利率	毛利 贡献率	收入	收入 占比	毛利率	毛利 贡献率		

	A	B	C	D=B*C	E	F	G	H=F*G	A-E	D-H
测距传感器	12,828.18	69.21%	21.64%	14.98%	9,652.92	71.57%	12.12%	8.68%	3,175.26	6.30%
流量传感器	3,630.72	19.59%	61.96%	12.14%	3,243.16	24.04%	58.72%	14.12%	387.56	-1.98%
压触传感器及其他	2,076.08	11.20%	61.90%	6.93%	592.14	4.39%	15.77%	0.69%	1,483.95	6.24%
合计	18,534.98	100.00%	34.04%	34.04%	13,488.22	100.00%	23.49%	23.49%	5,046.77	10.56%

①收入变动分析

2020年，公司传感器收入上升5,046.77万元，主要原因包括：

A、测距传感器中的异物探测传感器、数字式车载超声波传感器和ROA生命探测超声波传感器3款新产品在该年度打开市场，销售收入合计同比增长2,313.29万元。

异物探测传感器是公司利用在安防行业积淀的市场资源以及在传感器领域的技术优势，开拓新市场的成果。数字式车载超声波传感器在2020年开始批量出货。该款产品相较于车载超声波传感器，集成了算法芯片，可直接输出数字信号，且符合主动安全系统需求，需求增长较快。ROA生命探测超声波传感器应用于ROA系统，随着法规陆续出台，部分国家乘用车的ROA系统渗透率不断提高，公司的产品逐步受到市场认可。

B、2020年，公司压触传感器及其他产品收入增加了1,483.95万元，主要是压触传感器和用于口罩机的超声波焊接换能器收入合计增加了1,209.91万元。

C、2020年下半年起，国内乘用车市场开始复苏。该年度测距传感器中的主要产品车载超声波传感器随着销量的增加相关收入上升了1,028.97万元。

②毛利率变动分析

公司传感器毛利率从2019年的23.49%回升至2020年的34.04%，主要原因包括：

A、测距传感器毛利率的从2019年的12.12%上升至2020年的21.64%。毛利率较高的新产品销售占比从2019年的7.67%增至2020年的23.81%。

B、压触传感器及其他中收入大幅增加，主要来自于压触传感器和超声波焊接器件等产品的销售贡献，新产品的市场价格相对较高，因而毛利率较高。

(2) 2021 年较之 2020 年

2020 年、2021 年公司传感器细分产品收入、收入占比、毛利率、毛利贡献率变动如下表所示：

项目	2021 年				2020 年				2021 年 同比收入 增减	2021 年 毛利贡 献率增 减
	收入	收入 占比	毛利率	毛利 贡献率	收入	收入 占比	毛利率	毛利 贡献率		
	A	B	C	D=B*C	E	F	G	H=F*G		
测距传感器	19,221.31	75.80%	28.51%	21.61%	12,828.18	69.21%	21.64%	14.98%	6,393.13	6.63%
流量传感器	5,296.73	20.89%	61.52%	12.85%	3,630.72	19.59%	61.96%	12.14%	1,666.01	0.71%
压触传感器 及其他	839.39	3.31%	46.57%	1.54%	2,076.08	11.20%	61.90%	6.93%	-1,236.70	-5.39%
合计	25,357.43	100.00%	36.00%	36.00%	18,534.98	100.00%	34.04%	34.04%	6,822.44	1.95%

①收入变动分析

2021 年，公司传感器收入从 18,534.98 万元增长至 25,357.43 万元，测距传感器和流量传感器的收入均大幅增长。

A、测距传感器方面，2021 年上半年乘用车市场较为景气，根据中国汽车工业协会数据，2021 年中国乘用车产销累计分别完成 2,140.8 万辆和 2,148.2 万辆，同比增长 7.07%和 6.46%。同时，随着 ADAS 等自动驾驶系统以及 ROA 系统等渗透率的提升，公司车载超声波传感器、数字式超声波传感器和 ROA 生命探测超声波传感器的销售收入同比上升 5,621.72 万元。

B、公司流量传感器收入同比增长 1,666.01 万元也促进了该年度公司传感器收入的增长。一方面，公司该领域主要客户受市场刚需增长以及其自身下游开拓较为良好促进，对相关产品需求较大。国内疫情得到有效控制的情况下，公司稳定的产品供应满足了国外市场对产品的需求；另一方面，公司拓展了部分该领域新客户。

C、2021 年，公司压触传感器及其他收入下滑 1,236.70 万元主要是由于上年度压触传感器、焊接超声波换能器的销量较高。

②毛利率变动分析

2021年，公司流量传感器毛利率和收入占比均变动不大，在测距传感器毛利率上升、压触传感器及其他的毛利率和收入占比下降的共同作用下，公司传感器产品总体毛利率变动较小。

A、测距传感器毛利率从 21.64% 上升至 28.51%。一方面，主要产品车载超声波传感器毛利率上升，主要是受益于产销量上升摊薄了单位产品固定成本，以及部分零部件从外购转为自产降低了材料成本；另一方面，毛利率相对较高的新产品数字式超声波传感器的销量大幅增长 197.34%，并且随着新产品工艺的完善，以及对主要原材料采购量上升而获得的采购价格下降等的规模效应，该产品自身毛利率有一定提升。

B、压触传感器及其他毛利率和销售占比均下降，主要是 2020 年该类别中压触传感器和超声波焊接器件等毛利较高产品的收入较高。

2、执行器收入、毛利率变动分析

(2) 2020 年较之 2019 年

2019 年、2020 年公司执行器细分产品收入、收入占比、毛利率、毛利贡献率变动如下表所示：

项目	2020 年				2019 年				2020 年 收入 增减	2020 年 毛利贡 献率 增减
	收入	收入 占比	毛利率	毛利 贡献率	收入	收入 占比	毛利率	毛利 贡献率		
	A	B	C	D=B*C	E	F	G	H=F*G		
电声器件	8,150.13	55.56%	28.47%	15.82%	6,998.80	61.87%	24.40%	15.10%	1,151.33	0.72%
雾化器件	6,517.74	44.44%	30.86%	13.71%	4,313.59	38.13%	20.89%	7.97%	2,204.15	5.74%
合计	14,667.87	100.00%	29.53%	29.53%	11,312.38	100.00%	23.06%	23.06%	3,355.48	6.47%

①收入变动分析

2020 年，公司执行器收入上升 3,355.48 万元，主要原因包括：

A、公司为支持下游客户提升市场份额，公司在年中主动降价以增强客户产品在终端市场竞争力，进而促进了电声器件销量大幅增加。

B、新冠疫情导致长期居家办公的影响，消费者对居家环境氛围管理的需求增加，推动了雾化香薰类产品销售增长，促进了公司雾化器件产品整体的销售。

C、公司经过多年技术攻关以及市场开拓的智能雾化模组产品在该年度开始销量增长。

②毛利率变动分析

2020年，公司执行器毛利率从23.06%上升至29.53%，主要是由于产销量上升带来的单位产品的固定成本下降，其中雾化器件的收入涨幅较大，毛利率上升更为显著。

(3) 2021年较之2020年

2020年、2021年公司执行器细分产品收入、收入占比、毛利率、毛利贡献率变动如下表所示：

项目	2021年				2020年				2021年 收入 同比增减	2021 年毛利 贡献率 增减
	收入	收入 占比	毛利率	毛利 贡献率	收入	收入 占比	毛利率	毛利 贡献率		
	A	B	C	D=B*C	E	F	G	H=F*G		
电声器件	9,419.34	60.17%	30.81%	18.54%	8,150.13	55.56%	28.47%	15.82%	1,269.21	2.72%
雾化器件	6,233.94	39.83%	29.69%	11.82%	6,517.74	44.44%	30.86%	13.71%	-283.80	-1.89%
合计	15,653.28	100.00%	30.36%	30.36%	14,667.87	100.00%	29.53%	29.53%	985.42	0.83%

①收入变动分析

2021年，公司执行器收入从14,667.87万元增长至15,653.28万元的主要是由于电声器件销售收入。一方面是上年年中对主要客户降价后对销量的促进；另一方面，受益于欧洲国家对于烟雾报警器立法趋严和市场的增长，公司相关产品的主要客户自身销售情况较好。

②毛利率变动分析

2021年，电声器件、雾化器件的毛利率均变动不大，公司执行器产品毛利率变动较小。

(二) 说明报告期内细分行业的整体增长率水平，结合产品优劣势、发展战略、客户开拓、相同和相似产品可比公司销售情况等，分析发行人与行业变动趋势的差异以及匹配性

1、传感器

(1) 测距传感器

公司测距传感器产品收入在报告期内呈现上升的趋势。2020年、2021年，随着公司新产品（如 ROA 生命探测超声波传感器、数字式车载超声波传感器、异物探测传感器等）、新客户（优索电子、德赛西威等）的拓展、2020年下半年开始的国内常用车市场景气度回升以及 ADAS 系统、ROA 系统等渗透率上升，公司测距传感器收入上升。

公司车载超声波传感器、数字式车载超声波传感器的销量与国内乘用车行业景气度、下游主要汽车电子厂商收入和相关产品销量的匹配性具体分析参见本回复之“问题 8”之“一”之“(三)”之“3”

综上，公司测距传感器收入变动与国内乘用车景气度、ADAS 系统等渗透率上升的整体趋势相符。

(2) 流量传感器

公司流量传感器产品收入逐年稳步提升，主要是得益于智能仪表市场渗透率的提升、公司新客户的开拓、国内疫情得到有效控制后订单的增加以及主要客户自身市场的顺利开拓。

综上，公司流量传感器收入变动与智能仪表整体渗透率上升的行业整体趋势相符。

2、执行器

(1) 电声器件

公司电声器件的收入在报告期内呈现上升的趋势。2020年、2021年，受欧洲国家对于烟雾报警器立法趋严和 2020年中对主要客户降价后促进了采购量上升的影响，相关收入上升。

综上，公司执行器收入变动与公司下游客户自身销售景气度、安防行业立法趋严的行业趋势相符。

(2) 雾化器件

公司雾化器件的收入在报告期内总体呈现上升趋势。主要是新冠疫情导致长期居家办公的影响，消费者对居家环境氛围管理的需求增加，推动了雾化香薰类产品销售增长。此外，公司新产品数字式雾化模组的推出也促进了相关收入的增长。

综上，公司雾化器件收入变动与雾化、香薰行业整体趋势相符。

三、测距传感器业绩波动的风险

(一) 请发行人结合下游行业的发展趋势、销售情况、行业前景、最终使用用户经营情况等量化分析对测距传感器市场容量的影响

公司测距传感器中的车载超声波传感器、数字式车载传感器主要应用于汽车 ADAS 系统。根据罗兰贝格数据预测，如果按照 L0、L1、L2 及以上车型 ADAS 系统分别使用 4 个、8 个和 12 个超声波传感器，2025 年中国 L0、L1、L2 及以上渗透率达到 30%、30%和 40%，乘用车数量保持 2020 年的水平测算。截至 2025 年，中国声波传感器的市场容量将达到 1.68 亿只，相比 2020 年约增长 70%，市场容量较大。公司 2021 年车载超声波传感器/数字式车载传感器销量为 **3,107.25 万只**，**同比增长 46.10%**，符合上述趋势。

公司测距传感器中的 ROA 生命探测超声波传感器应用于 ROA 系统，随着生命安全事故逐步受到舆论重视，各个国家对于 ROA 系统装配也逐渐开始立法。公司的 ROA 生命探测超声波传感器在报告期内年的销量分别为 108.03 万个、200.13 万个和 **289.05 万个**，符合上述趋势。

(二) 发行人的测距传感器产品是否主要用于普通倒车雷达、是否存在产品升级换代的风险，结合产品应用的终端汽车品牌及车型，说明发行人测距传感器是否为同质化产品

公司属于整车厂的二级供应商，并非整车厂的直接供应商，因此公司无法直接获取产品应用的终端汽车品牌及车型信息。

公司测距传感器种类较多，除应用于倒车雷达的车载超声波传感器以外，还包括：应用于 ADAS 系统的车载超声波传感器和数字式车载超声波传感器、应用于 ROA 系统的 ROA 生命探测超声波传感器、应用于安防领域的异物探测传感器、应用于智能家居领域的液位探测传感器等。

车载超声波传感器方面，公司该款产品随着市场需求不断迭代。主要应用于倒车雷达的车载超声波传感器型号在报告期内占车载超声波传感器总收入比重分别为 58.91%、44.82%和 **39.86%**，呈现逐年下降趋势。目前该类产品中，大部分产品均已达到 APA 系统、AVP 系统、BSD 系统和 FCW 系统等主动安全驾驶系统的性能品质要求。

公司测距传感器产品根据不同应用场景、客户需求，在产品参数、形态、集成程度等方面差异较大。由于公司产品线较多，因此按照功能将上述产品归类于测距传感器。

综上，公司测距传感器产品不断进行迭代适应市场新的需求，并非仅主要用于普通倒车雷达。公司测距传感器不是同质化产品。

(三) 测距传感器相应收入大幅波动的具体原因，是否与行业趋势一致，并充分揭示风险

公司测距传感器收入在报告期内分别为 9,652.92 万元、12,828.18 万元和 **19,221.31 万元，逐年增长**。主要与国内乘用车市场景气度、公司新产品的推出和市场拓展等关联度较高。报告期内测距传感器收入波动的具体分析详见本回复之“问题 7”之“二、2020 年各类产品收入大幅增长的真实性”之“(一) 结合报告期内各类产品业务的具体销售情况……量化分析收入、毛利率变动的原因及合理性”。

公司已在招股说明书之“第三节风险因素”之“一、经营风险”之“(一) 汽车行业景气度风险”披露相关风险。

四、细分产品的毛利率变动情况

请发行人结合产品结构、销售数量、销售价格、原材料采购价格、收入成本构成等相关因素，按产品类型分析主要产品销售毛利率波动的原因及合理性，是否和营业收入及营业成本变动相匹配，以及与同行业可比公司细分产品的毛利率对比情况

公司各产品毛利率波动除受单价影响较大外，由于公司产品工序较多、生产链条较长、生产过程相对复杂，规模效应（该年度产品产销数量）和产线自动化程度对单位成本影响较大。公司各细分产品的毛利率变动情况具体分析详见本回复之“问题 7”之“二、2020 年各类产品收入大幅增长的真实性”之“(一) 结合报告期内各类产品业务的具体销售情况……量化分析收入、毛利率变动的原因及合理性”。公司各产品的毛利率变动与下游行业景气度相符合。

目前国内尚无与公司细分产品完全相同的上市/挂牌公司。具体产品方面，汽车电子领域公司部分产品与上富股份有一定相似性，但在集成度、下游客户等方面存在差异，与公司产品形态较为接近的成都汇通西电电子有限公司未上市/挂牌。流量传感器、电声器件、雾化器件等领域公司主要的同行业公司如宁波东方电子有限公司、湖南嘉业达电子有限公司等均未上市/挂牌。

五、未来收入的可持续性

(一) 说明期后业绩变化的原因，相关因素是否具有持续性，是否存在业绩大幅下滑的风险

公司 2020 年 7-9 月与 2021 年 7-9 月的业绩对比如下：

项目	2021 年 7-9 月	2020 年 7-9 月	2021 年 7-9 月 同比增减
----	--------------	--------------	----------------------

项目	2021年7-9月	2020年7-9月	2021年7-9月 同比增减
营业收入	10,783.78	9,932.49	851.29
营业利润	1,941.10	2,252.28	-311.18
利润总额	1,952.55	2,403.77	-451.22
净利润	1,754.86	2,164.75	-409.89
归属于母公司所有者净利润	1,754.80	2,160.73	-405.93
扣除非经常性损益后归属于 母公司所有者净利润	1,562.44	1,852.69	-290.25

根据客户需求，公司于2020年7-9月集中交付了一批压触传感器产品，该批产品数量金额较大，且由于压触传感器前期研发投入大、技术门槛较高，毛利也较高，对该季度业绩影响较大。剔除该批产品影响后的业绩对比如下：

项目	2021年7-9月	2020年7-9月（剔 除压触传感器影响 后）	2021年7-9月同比 增减
营业收入	10,783.78	9,138.76	1,645.02
营业利润	1,941.10	1,707.15	233.95
利润总额	1,952.55	1,858.64	93.91
净利润	1,754.86	1,701.39	53.47
归属于母公司所有者净利润	1,754.80	1,697.37	57.43
扣除非经常性损益后归属于 母公司所有者净利润	1,562.44	1,389.33	173.11

从上表可以看出，剔除上述影响后，公司2021年7-9月相比上年同期在收入、业绩方面略有增长。2021年7-9月净利润较上年同期出现下滑受上年同期毛利率较高的压触传感器大批次出货影响。

公司2021年业绩同比变动如下：

项目	2021年度	2020年度	2021年同比变动
营业收入	41,602.58	33,552.87	23.99%
营业利润	6,497.63	4,004.84	62.24%
利润总额	6,482.34	4,244.03	52.74%
净利润	5,974.86	3,803.00	57.11%
归属于母公司所有者净利 润	5,976.47	3,803.73	57.12%
扣除非经常性损益后归属 于母公司所有者净利润	5,442.72	3,134.80	73.62%

得益于高级辅助驾驶功能渗透率提升、公司在新产品开发、市场开拓方面良好的表现等

因素，公司在 2021 年度营业收入同比增长 23.99%，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者净利润同比增长 73.62%。

综上，公司在 2021 年 6 月 30 日后，延续了 2021 年上半年较好的生产经营趋势，公司业绩不存在大幅下滑的风险。

（二）按产品类型分类列示披露报告期各期末以及目前在手合同或订单数量、金额（含税），各期新签合同数量、金额（含税），目前履行中的重要销售合同的起止日期和执行进度，预计确认收入时间

1、按产品类型分类列示披露报告期各期末以及目前在手合同或订单数量、金额（含税）

公司已在招股说明书“第八节管理层讨论与分析”之“三、盈利情况分析”之“（一）营业收入分析”之“2.主营业务收入按产品或服务分类”中补充披露如下：

报告期各期末，公司在手订单金额情况如下表所示：

项目	2021 年末	2020 年末	2019 年末
传感器	8,378.50	7,426.17	4,611.84
执行器	2,778.67	3,249.96	2,204.15
技术服务费及其他	15.19	8.18	3.07
合计	11,172.35	10,684.31	6,819.06

2、各期新签合同数量、金额（含税），目前履行中的重要销售合同的起止日期和执行进度，预计确认收入时间

公司日常交易以订单为单位。公司产品线多、客户分布分散，单个订单金额总体较小。公司报告期各期，与主要客户首次签订框架协议情况如下表所示：

年份	首次签订框架协议的主要客户
2019 年	德赛西威、深圳佑驾创新科技有限公司等
2020 年	英唐集团等
2021 年	北京石头世纪科技股份有限公司、深圳市杉川机器人有限公司等

公司及其控股子公司目前正在履行的重要销售框架协议如下：

签署主体	客户	签署日期	销售产品种类	合同金额	合同期限
广东奥迪威	同致电子企业股份有限公司	2014-5-23	以同致电子企业股份有限公司采购单为准（主要为车载超声波传感器、警报器等）	经双方共同协商，并以同致电子企业股份有限公司认可同意。	未约定

签署主体	客户	签署日期	销售产品种类	合同金额	合同期限
香港奥迪威	发利达(香港)有限公司	2017-12-13	用于挽救生命的烟雾探测器和一氧化碳探测器(属于报警发声器及报警器)	未约定	经双方签订日起生效,且一直有效,除非发布了新版本供应商品品质保证协议
广东奥迪威	深圳市豪恩汽车电子装备股份有限公司	2022-1-19	以深圳市豪恩汽车电子装备股份有限公司下达的采购订单(主要为车载超声波传感器、警报器)及其他深圳市豪恩汽车电子装备股份有限公司所制作的文书为准	以书面形式经双方确认	协议约定有效期为2022年1月19日至2025年1月18日。合同有效履行
广东奥迪威	肯斯塔公司	2010-8-26	由双方协商确定(主要为流量传感器)	由双方协商确定	自双方签字/盖章之日起生效,至任何一方提前6个月单方解除合同或肯斯塔公司因对方违约而解除合同
广东奥迪威	易爱电子	2020-1-6	报警发声器及传感器	未约定	2020年1月1日至2023年1月1日
广东奥迪威	得宝电子有限公司	2014-8-1	蜂鸣器、超声波传感器、雾化换能器等	以双方确认的报价单为准	经双方授权代表签字并加盖公章或合同专用章后生效,在双方供求关系存续期间持续有效,期间有签署更新版本,以最新签订的版本为准
广东奥迪威	深圳市英唐精密电子有限公司	2020-9-28	以深圳市英唐精密电子有限公司下达的采购订单(主要为雾化模组)	以订单内容为准	2020年6月15日至2021年6月15日
广东奥迪威	惠州市德赛西威汽车电子股份有限公司	2019-7-19	未约定(主要为数字式车载超声波传感器)	根据《年度价格协议》	最后签署一方签名的日期开始,持续5个日历年,并应在其后每年自动延长,除非在原定的或延展的期限末,任一方就此给另一方关于终止协议12个月的书面通知。

截至本回复出具日,上述协议均正常履行中,公司持续按照协议向主要客户销售产品。

相关收入确认时间根据具体订单和出货情况,按照公司收入确认政策进行确认。

(三)结合在手订单情况和上述情况、下游客户相关需求及行业竞争状况、公司竞争力、在手订单和客户拓展计划、报告期内投标中标情况、同行业可比公司发展情况等,详细分析公司各类业务收入的稳定性、可持续性

公司各类业务收入稳定性、可持续性分析如下:

1、测距传感器

在手订单情况	2022年2月末为 5,413.96 万元,高于报告期各年同期
下游客户相关需求	随着ADAS、ROA等渗透率的上升,下游需求预计增加
行业竞争状况、公司竞争力	参见问题2之“三、主要产品市场格局及竞争力”之“(一)”之“1、汽车电子”

客户拓展	报告期内拓展了德赛西威等新客户
同行业可比公司发展情况	根据深交所公开数据，上富股份相关业务收入逐年增长

2、流量传感器

在手订单情况	2022年2月末为1,387.28万元，高于报告期各年同期
下游客户相关需求	随着国内市场智能仪表渗透率的上升，下游需求预计增加
行业竞争状况、公司竞争力	参见问题2之“三、主要产品市场格局及竞争力”之“（一）”之“2、智能仪表”
客户拓展	报告期内拓展了萨基姆等国际主要智能仪表客户
同行业可比公司发展情况	汉威科技等上市公司相关业务收入逐年增长

3、压触传感器

在手订单情况	2022年2月末为1,152.25万元
下游客户相关需求	目前与消费电子品牌厂商或者模组供应商进行合作，进行小批量生产和市场投放，下游需求预计增加
行业竞争状况、公司竞争力	市场系产品，尚未大规模应用，暂未形成明显竞争格局
客户拓展	目前压触传感器已与多家国内主要消费电子厂商
同行业可比公司发展情况	该产品为新产品，尚无从事该项业务可比公司数据

4、电声器件

在手订单情况	2022年2月末为1,070.98万元
下游客户相关需求	市场、产品较为成熟，需求较为稳定
行业竞争状况、公司竞争力	参见问题2之“三、主要产品市场格局及竞争力”之“（一）”之“4、安防”
客户拓展	报告期内，开发了联合技术消防安保公司等知名安防厂商
同行业可比公司发展情况	国内该业务可比公司如宁波东方电子有限公司等未上市/挂牌，无法获取其具体数据

5、雾化器件

在手订单情况	2022年2月末为1,395.62万元，高于2018-2020年同期，略低于2021年同期，受亚马逊封店影响
下游客户相关需求	随着公司新一代雾化模组的市場认可度增加，预计下游需求增长
行业竞争状况、公司竞争力	参见问题2之“三、主要产品市场格局及竞争力”之“（一）”之“3、智能家居”
客户拓展	报告期内开发了英唐集团等客户
同行业可比公司发展情况	国内该业务可比公司如湖南嘉业达电子有限公司等未上市/挂牌，无法获取其具体数据

综上所述，各类业务收入的稳定性、可持续性均较高。

会计师回复：

（一）核查程序

- 1、获取公司收入成本明细表，分析各类产品、各主要客户报告期内收入、成本、毛利率变动情况；
- 2、访谈公司管理层、业务人员，了解业绩变动原因；
- 3、查阅公司同行业和下游行业业绩变动信息，分析发行人的经营业绩变动合理性；
- 4、了解发行人细分行业的整体情况、产品优劣势、发展战略、客户开拓、相同和相似产品可比公司销售情况等；
- 5、了解公司测距传感器不同类型产品的应用；
- 6、与公司管理层、研发人员了解公司测距传感器中的汽车电子类产品是否仅能主要用于普通倒车雷达、是否存在产品升级换代的风险；
- 7、获取公司 2020 年 7-9 月销售明细表，了解 2021 年 7-9 月净利润同比下降的原因；
- 8、获取公司在报告期内各月末的在手订单情况；
- 9、函证程序，评价采购的真实性、完整性；报告期各期，函证比例及回函情况如下：

项目	2021 年	2020 年	2019 年
销售发函比例	94.47%	94.63%	92.89%
销售回函比例	89.53%	81.81%	81.48%
采购发函比例	91.01%	88.72%	86.31%
采购回函比例	96.17%	97.03%	96.95%

注：上述采购发函比例中采购金额为原材料采购、外协加工采购、劳务外包采购金额的合计，不包括能源采购。

对于未回函的，对该客户/供应商报告期内的收入/采购进行了替代测试，获取相关订单、出库单、报关单、对账单、发票、付款/回款流水等。对于回函不符的，主要是由双方收入、采购确认时间不同导致的时间性差异，逐一核实账面记载的营业收入金额、开具发票金额、客户验收金额等，分析了解差异产生的原因，并编制回函差异调节表，经核查，公司与客户和供应商之间业务不存在重大异常情形；

- 10、主要客户、主要供应商执行访谈程序（现场或视频访谈），具体情况如下所示：

项目	2021 年	2020 年	2019 年
----	--------	--------	--------

销售走访家数	31	34	29
销售走访占主营业务收入比例	73.26%	71.54%	67.97%
采购走访家数	59	51	50
采购走访占采购金额比例	79.71%	77.98%	75.39%

注：上述采购金额为原材料采购、外协加工采购、劳务外包采购金额的合计，不包括能源采购。

11、对主要客户、供应商的销售、采购执行穿行测试，获取主要客户框架协议、订单、出库单、发票、报关单、回款流水等与收入确认相关的关键证据，核查收入确认是否真实、完整；获取向主要供应商的采购订单、入库单、发票、付款流水等与采购相关的关键证据，核查采购是否真实、完整。核查比例如下：

项目	2021年	2020年	2019年
销售穿行笔数	92	82	89
销售穿行占主营业务收入比例	27.77%	26.41%	25.72%
采购穿行笔数	123	110	104
采购穿行占采购总额比例	19.02%	9.75%	10.16%

1、获取公司收入成本明细表，分析各类产品、各主要客户报告期内收入、成本、毛利率变动情况；

2、访谈公司管理层、业务人员，了解业绩变动原因；

3、查阅公司同行业和下游行业业绩变动信息，分析发行人的经营业绩变动合理性；

4、了解发行人细分行业的整体情况、产品优劣势、发展战略、客户开拓、相同和相似产品可比公司销售情况等；

5、了解公司测距传感器不同类型产品的应用；

6、与公司管理层、研发人员了解公司测距传感器中的汽车电子类产品是否仅能主要用于普通倒车雷达、是否存在产品升级换代的风险；

7、获取公司2020年7-9月销售明细表，了解2021年7-9月净利润同比下降的原因；

8、获取公司在报告期内各月末的在手订单情况；

9、函证程序，评价采购的真实性、完整性；报告期各期，函证比例及回函情况如下：

项目	2021年	2020年	2019年
销售发函比例	94.47%	94.63%	92.89%
销售回函比例	89.53%	81.81%	81.48%
采购发函比例	91.01%	88.72%	86.31%
采购回函比例	96.17%	97.03%	96.95%

注：上述采购发函比例中采购金额为原材料采购、外协加工采购、劳务外包采购金额的合计，不包括能源采购。

对于未回函的，对该客户/供应商报告期内的收入/采购进行了替代测试，获取相关订单、出库单、报关单、对账单、发票、付款/回款流水等。对于回函不符的，主要是由双方收入、采购确认时间不同导致的时间性差异，逐一核实账面记载的营业收入金额、开具发票金额、客户验收金额等，分析了解差异产生的原因，并编制回函差异调节表，经核查，公司与客户和供应商之间业务不存在重大异常情形；

10、主要客户、主要供应商执行访谈程序（现场或视频访谈），具体情况如下所示：

项目	2021年	2020年	2019年
销售走访家数	31	34	29
销售走访占主营业务收入比例	73.26%	71.54%	67.97%
采购走访家数	59	51	50
采购走访占采购金额比例	79.71%	77.98%	75.39%

注：上述采购金额为原材料采购、外协加工采购、劳务外包采购金额的合计，不包括能源采购。

11、对主要客户、供应商的销售、采购执行穿行测试，获取主要客户框架协议、订单、出库单、发票、报关单、回款流水等与收入确认相关的关键证据，核查收入确认是否真实、完整；获取向主要供应商的采购订单、入库单、发票、付款流水等与采购相关的关键证据，核查采购是否真实、完整。核查比例如下：

项目	2021年	2020年	2019年
销售穿行笔数	92	82	89
销售穿行占主营业务收入比例	27.77%	26.41%	25.72%
采购穿行笔数	123	110	104
采购穿行占采购总额比例	19.02%	9.75%	10.16%

（二）核查结论

经上述核查程序，我们认为：

- 1、报告期内，发行人期间费用相对稳定，经营业绩的大幅波动主要受发行人主营业务收入和毛利变动影响，不会对经营稳定性产生重大不利影响；
- 2、报告期内，发行人收入、毛利率波动符合市场趋势，变动具备较强合理性，无重大异常；
- 3、发行人测距传感器产品不断进行迭代适应市场新的需求，并非仅能主要用于普通倒车雷达；发行人测距传感器不是同质化产品；
- 4、发行人已披露测距传感器应用风险及市场情况，报告期内业绩波动情况与行业趋势一致；
- 5、发行人主要产品销售毛利率波动合理、与营业收入及营业成本变动相匹配；
- 6、发行人在手订单情况良好，行业发展稳步上升，2021年全年发行人收入和净利润延续了增长的趋势，各类业务收入具有稳定性及可持续性，不存在业绩大幅下滑的情况。

问题 8.收入、毛利率变动原因及合理性

根据申请材料，发行人 2018 年度、2019 年度、2020 年度、2021 年 1-6 月主营业务收入分别为 29,158.88 万元、24,880.33 万元、33,305.58 万元和 20,721.04 万元，并按照传感器（测距传感器、流量传感器、压触传感器及其他）和执行器（电声器件、雾化器件）进行分类；净利润分别为 2,805.17 万元、536.17 万元、3,803.00 万元和 3,238.92 万元；毛利率分别为 30.83%、23.49%、32.22%、34.23%，均表现出先下降后上升的趋势。收入增长除与乘用车市场复苏相关外，还与附加值和单价较高的新产品继续保持增长相关。发行人选择第二套上市标准，2020 年较 2019 年营业收入增长率为 33.48%。

请发行人：（1）按照产品下游应用领域、具体使用场景、技术路线、主要技术标准、产品性能进一步细化报告期内收入分类披露内容，并结合细分收入所对应的各期主要客户类型、销售产品类型、数量、金额、原材料价格变动、产品成本构成等因素说明收入、毛利率变动原因及合理性，补充披露收入确认的具体会计政策、确认时点和具体依据，相关变动情况是否符合下游行业发展趋势。（2）上述标准分类下，补充披露各类细分收入下主要客户合作历史、订单获取方式、信用政策、销售产品种类、销售金额占客户采购金额比重、在手订单及履行情况、销售单价、毛利率，如客户间销售单价和毛利率差异较大的，说明原因及合理性。

请保荐机构和申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

公司回复：

一、按照产品下游应用领域、具体使用场景、技术路线、主要技术标准、产品性能进一步细化报告期内收入分类披露内容，并结合细分收入所对应的各期主要客户类型、销售产品类型、数量、金额、原材料价格变动、产品成本构成等因素说明收入、毛利率变动原因及合理性，补充披露收入确认的具体会计政策、确认时点和具体依据，相关变动情况是否符合下游行业发展趋势

(一) 按照产品下游应用领域、具体使用场景、技术路线、主要技术标准、产品性能进一步细化报告期内收入分类披露内容

公司已在招股说明书之“第八节 管理层讨论与分析”之“三、盈利情况分析”之“(一) 营业收入分析”之“6、主营业务收入按下游行业分类”补充披露如下：

单位：万元

项目	2021 年		2020 年		2019 年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
汽车电子	16,392.06	39.78%	10,786.41	32.39%	8,283.11	33.29%
智能仪表	5,450.74	13.23%	3,863.58	11.60%	3,508.06	14.10%
智能家居	9,378.53	22.76%	8,333.80	25.02%	6,263.96	25.18%
安防	9,474.30	22.99%	8,376.07	25.15%	6,308.66	25.36%
消费电子及其他	514.37	1.25%	1,945.71	5.84%	516.55	2.08%
合计	41,210.01	100.00%	33,305.58	100.00%	24,880.33	100.00%

(1) 汽车电子

报告期各期，公司汽车电子领域收入分别为8,283.11万元、10,786.41万元和16,392.06万元，呈现上升的趋势。

2020年，公司来源于汽车电子行业的收入上升2,503.31万元。一方面，经多年研发、市场开拓后，在汽车电子领域推出的新产品，如应用于辅助泊车系统的数字式车载超声波传感器、应用于车内生命探测系统的ROA生命探测超声波传感器等产品，在该年开始放量销售。另一方面，2020年下半年起国内乘用车市场开始复苏，促进了公司产品的回升。

2021年，公司来源于汽车电子行业的收入继续增长。2021年国内乘用车市场较为景气，根据中国汽车工业协会数据，2021年中国乘用车产销累计分别完

成2,140.8万辆和2,148.2万辆，同比增长7.07%和6.46%。同时，ADAS系统等自动驾驶技术的渗透率提升，也促进了市场对公司产品的需求。此外，数字式车载超声波传感器、ROA生命探测超声波传感器等新产品持续保持增长的趋势。

（2）智能仪表

报告期各期，公司智能仪表领域收入分别为3,508.06万元、3,863.58万元和5,450.74万元，逐年稳步增长。

2020年，公司智能仪表领域收入变动较小。

2021年，公司智能仪表领域收入大幅增长主要是由于：一方面，公司该领域主要客户受市场刚需增长以及其自身下游开拓较为良好促进，对产品需求较大。国内疫情得到有效控制的情况下，公司稳定的产品供应满足了国外市场对产品的需求；另一方面，公司拓展了部分该领域新客户。

（3）智能家居

报告期各期，公司智能家居行业收入分别为6,263.96万元、8,333.80万元和9,378.53万元，逐年增长。

2020年，公司智能家居领域收入大幅上升2,069.85万元，主要受新冠疫情影响导致长期居家办公增多，消费者对居家环境氛围改善的需求增加，推动了雾化香薰类产品销售增长。

2021年，公司智能家居领域收入增长1,044.73万元是由于主要客户海尔智家自身在北美冰箱市场销售情况较好，对公司液位探测传感器相关产品需求上升，公司对其收入同比上升995.47万元。

（4）安防

报告期各期，公司安防行业收入分别为6,308.66万元、8,376.07万元和9,474.30万元。

2020年，公司安防领域收入大幅上升2,067.41万元，一方面是新产品异物探测传感器在该年度的销售开始放量；另一方面，公司为支持下游客户提升市场份额，协商后在年中降价以增强产品在终端市场竞争力，进而提升产品销量，收入大幅增加。

2021年，公司安防领域的收入保持增长，一方面是上年年中降价后对销量的促进；另一方面是受益于欧洲国家对于烟雾报警器立法趋严和终端市场的增长。

(5) 消费电子及其他

报告期各期，公司消费电子及其他领域收入分别为516.55万元、1,945.71万元和**514.37万元**。波动较大，主要原因是公司产品种类众多，下游行业和应用场景丰富，下游市场的变化导致。

2020年，公司消费电子及其他领域收入较高主要是压触传感器、焊接超声波换能器在该年度的销量较高。

(二) 结合细分收入所对应的各期主要客户类型、销售产品类型、数量、金额、原材料价格变动、产品成本构成等因素说明收入、毛利率变动原因及合理性

公司产品按下游应用领域的收入、毛利率情况如下表所示：

单位：万元

项目	2021年		2020年		2019年	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
汽车电子	16,392.06	25.01%	10,786.41	15.35%	8,283.11	9.12%
智能仪表	5,450.74	59.61%	3,863.58	57.81%	3,508.06	52.62%
智能家居	9,378.53	34.39%	8,333.80	31.42%	6,263.96	20.88%
安防	9,474.30	32.82%	8,376.07	33.53%	6,308.66	25.89%
消费电子及其他	514.37	64.21%	1,945.71	72.70%	516.55	58.62%
合计	41,210.01	34.00%	33,305.58	32.22%	24,880.33	23.49%

公司各领域收入变动分析详见“问题8”之“一”之“(一)”，各领域毛利率变动分析、主要客户情况如下：

1、汽车电子

公司汽车电子领域主要客户包括同致电子、豪恩汽电、优索电子、德赛西威等。主要产品为测距传感器中的车载超声波传感器、ROA生命探测超声波传感器、数字式车载超声波传感器以及少部分电声器件中的车载蜂鸣器等。报告期

各期汽车电子领域按产品细分的收入、毛利率情况如下表所示：

单位：万元

项目	2021年		2020年		2019年	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
测距传感器	15,797.69	25.23%	10,172.26	16.09%	7,691.04	9.68%
电声器件	522.29	12.70%	588.30	0.50%	590.60	1.57%
压触传感器及其他	72.08	64.57%	25.85	63.72%	1.48	-
合计	16,392.06	25.01%	10,786.41	15.35%	8,283.11	9.12%

(1) 毛利率变动分析

报告期各期，公司来源于汽车电子领域的销售毛利率分别为9.12%、15.35%和25.01%，呈现上升的趋势。

2020年、2021年，公司来源于汽车电子领域的销售毛利率上升，分别为15.35%、25.01%。一方面，ROA生命探测超声波传感器、数字式车载超声波传感器等毛利率较高的新产品销售占比提升；另一方面，主要产品车载超声波传感器的毛利率上升。随着2020年下半年开始的国内乘用车市场景气度上升，以及ADAS系统等自动驾驶技术的渗透率提升，车载超声波传感器的产销量提升带来的规模效应，促进了相关产品单位成本的下降。此外，2021年开始车载超声波传感器部分零部件从外购转为自产降低了材料成本。

(2) 主要客户情况

公司汽车电子领域主要客户包括同致电子、豪恩汽电、优索电子、德赛西威等。公司对上述客户收入情况及占汽车电子领域收入比例如下表所示：

单位：万元

客户	2021年		2020年		2019年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
同致电子	7,544.88	46.03%	5,465.85	50.67%	4,689.22	56.61%
豪恩汽电	1,772.67	10.81%	1,238.78	11.48%	1,189.87	14.37%
优索电子	1,876.77	11.45%	1,381.72	12.81%	686.04	8.28%
德赛西威	2,035.43	12.42%	526.75	4.88%	4.26	0.05%
其他客户	3,162.31	19.29%	2,173.31	20.15%	1,713.71	20.69%

合计	16,392.06	100.00%	10,786.41	100.00%	8,283.11	100.00%
----	-----------	---------	-----------	---------	----------	---------

公司对同致电子、豪恩汽电销售的主要产品为车载超声波传感器，公司对其的收入均呈现上升的趋势。2020年、2021年，随着国内乘用车市场景气度上升，以及ADAS系统等自动驾驶技术的渗透率提升，公司对同致电子、豪恩汽电的收入上升。

优索电子为公司2018年拓展的新客户，公司主要向其销售ROA生命探测超声波传感。随着ROA系统在相关国家和地区渗透率提升，公司对其的销售收入逐年增长。

德赛西威为报告期内公司新客户，公司主要向其销售应用于辅助泊车系统的数字式车载超声波传感器。随着辅助泊车系统的渗透率提升以及其自身相关业务的增长，公司对其的销售收入也增长较快。

2、智能仪表

公司智能仪表领域主要客户包括肯斯塔公司、美国耐普水表等。主要产品为流量传感器以及温度传感器等。报告期各期智能仪表领域按产品细分的收入、毛利率情况如下表所示：

单位：万元

项目	2021年		2020年		2019年	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
流量传感器	5,296.73	61.52%	3,630.72	61.96%	3,243.16	58.72%
压触传感器及其他	154.01	-5.92%	232.86	-6.85%	264.90	-22.16%
合计	5,450.74	59.61%	3,863.58	57.81%	3,508.06	52.62%

注：压触传感器及其他主要为温度传感器，并非公司的核心产品，毛利率为负主要是为促进搭配的流量传感器的销售，定价相对较低。

(1) 毛利率变动分析

报告期各期，公司来源于智能仪表领域的销售毛利率分别为52.62%、57.81%和59.61%，总体较为稳定。

2019年，公司智能仪表领域的销售毛利率为52.62%，低于报告期内其他各期。主要是由于该年度公司温度传感器收入占智能仪表领域收入比例为7.55%，

占比高于其他期间。出于打开市场以及促进流量传感器销售的考虑，定价较低，导致毛利率为-22.16%，拉低该年度智能仪表领域的毛利率。

(2) 主要客户情况

公司智能仪表领域主要客户包括肯斯塔公司、美国耐普水表集团、德国恩乐曼传感器有限公司等。公司对上述客户收入情况及占智能仪表领域收入比例如下表所示：

单位：万元

客户	2021年		2020年		2019年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
肯斯塔公司	2,191.68	40.21%	1,319.59	34.15%	1,188.22	33.87%
美国耐普水表集团	791.32	14.52%	773.89	20.03%	766.74	21.86%
德国恩乐曼传感器有限公司	382.32	7.01%	199.79	5.17%	148.22	4.23%
其他客户	2,085.43	38.26%	1,570.31	40.64%	1,404.88	40.05%
合计	5,450.74	100.00%	3,863.58	100.00%	3,508.06	100.00%

公司对肯斯塔公司主要销售流量换能器，公司对其的收入在2021年增长较快主要是其自身在欧洲以外的新市场开拓情况较为良好。

公司对美国耐普水表集团主要销售超声波水表流量传感器，公司对其销售收入较为稳定。

公司对德国恩乐曼传感器有限公司主要销售超声波热表流量传感器。2020年、2021年，公司对其收入回升主要是由于公司产品在性能、稳定性等方面表现较好，其对公司的采购份额重新提高。

3、智能家居

公司智能家居领域主要客户包括海尔智家、广东科高电器有限公司、英唐集团和汉毅电子等。主要产品为雾化器件、测距传感器中的液位探测传感器以及压触传感器及其他中的材质识别传感器、粉尘传感器等。报告期各期智能家居领域按产品细分的收入、毛利率情况如下表所示：

单位：万元

项目	2021年		2020年		2019年	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
雾化器件	6,231.60	29.68%	6,435.96	30.39%	4,296.03	20.77%
测距传感器	2,600.49	41.66%	1,675.61	34.61%	1,856.50	20.63%
压触传感器及其他	527.36	54.04%	196.02	36.68%	104.23	29.85%
电声器件	19.07	35.10%	26.21	40.08%	7.20	23.12%
合计	9,378.53	34.39%	8,333.80	31.42%	6,263.96	20.88%

注：压触传感器及其他主要为粉尘传感器，电声器件主要为家电蜂鸣器。

(1) 毛利率变动分析

报告期各期，公司来源于智能家居领域的销售毛利率分别为20.88%、31.42%和34.39%。

2020年，公司智能家居领域销售毛利率从20.88%上升至31.42%，主要是由于该领域的雾化器件毛利率从20.77%上升至30.39%。该年度，雾化器件毛利率上升主要得益于产销量提升后摊薄了单位产品固定成本，以及毛利率较高的新一代雾化模组销售占比提升。

2021年，公司智能家居领域销售毛利率从31.42%进一步上升至34.39%，主要是由于毛利率较高的产品收入占比提升。

(2) 主要客户情况

公司智能家居领域主要客户包括海尔智家、广东科高电器有限公司、英唐集团和汉毅电子等。公司对上述客户收入情况及占智能家居领域收入比例如下表所示：

单位：万元

客户	2021年		2020年		2019年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
海尔智家	2,298.66	24.51%	1,302.40	15.63%	1,057.25	16.88%
广东科高电器有限公司	781.43	8.33%	1,315.32	15.78%	1,019.64	16.28%
英唐集团	1,544.35	16.47%	1,089.69	13.08%	0.00	0.00%
汉毅电子	549.52	5.86%	582.85	6.99%	243.12	3.88%
其他客户	4,204.58	44.83%	4,043.55	48.52%	3,943.95	62.96%

合计	9,378.53	100.00%	8,333.80	100.00%	6,263.96	100.00%
----	----------	---------	----------	---------	----------	---------

公司对海尔智家主要销售液位探测传感器，对其收入在2021年增长较快，主要是海尔智家自身在北美市场的销售情况较为良好，进而对公司产品的需求增加。

公司对广东科高电器有限公司主要销售雾化换能器，公司对其收入在2020年上升，主要是疫情长期居家等因素使得消费者对居家环境氛围管理的需求增加，推动了雾化香薰类产品销量的增长。2021年，收入有所下降主要是由于其下游业务受亚马逊平台政策环境变化等的因素影响。

英唐集团是公司报告期内新客户，公司主要向其销售雾化模组。公司自2020上半年开始向其批量供货。

公司对汉毅电子主要销售雾化换能器，2020年、2021年收入上升主要是由于疫情长期居家等因素使得消费者对居家环境氛围管理的需求增加，推动了雾化香薰类产品销量的增长。

4、安防

公司安防领域主要客户包括发利达、易爱电子、得宝电子等。主要产品为电声器件、测距传感器中的异物探测传感器等。报告期各期智能家居领域按产品细分的收入、毛利率情况如下表所示：

单位：万元

项目	2021年		2020年		2019年	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
电声器件	8,736.72	31.40%	7,494.79	30.56%	6,293.05	25.80%
测距传感器	737.58	49.61%	881.28	58.79%	15.61	60.54%
合计	9,474.30	32.82%	8,376.07	33.53%	6,308.66	25.89%

(1) 毛利率变动分析

报告期各期，公司来源于安防领域的销售毛利率分别为25.89%、33.53%和32.82%。

2020年，公司安防领域销售毛利率有所上升主要是由于：①电声器件的毛利率上升，一方面，电声器件在2020年销量同比上升21.15%，产销量的上升摊

薄了单位产品的固定成本；另一方面，相关产线的自动化改造提升了生产效率，降低了单位产品的人工成本；②新产品异物探测传感器开始放量销售，该款产品前期研发投入较大、技术门槛较高，因此毛利率较高。

2021年，公司安防领域销售毛利率同比变动较小。

(2) 主要客户情况

公司安防领域主要客户包括发利达、易爱电子和得宝电子等。公司对上述客户收入情况及占安防领域收入比例如下表所示：

单位：万元

客户	2021年		2020年		2019年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
发利达	3,577.67	37.76%	3,598.52	42.96%	3,113.85	49.36%
易爱电子	2,311.68	24.40%	2,133.60	25.47%	1,131.14	17.93%
得宝电子	1,571.73	16.59%	1,227.32	14.65%	598.25	9.48%
其他客户	2,013.23	21.25%	1,416.63	16.91%	1,465.43	23.23%
合计	9,474.30	100.00%	8,376.07	100.00%	6,308.66	100.00%

公司对发利达主要销售报警发声器，对其收入整体较为稳定，小幅波动主要受其自身下游市场情况影响。

公司对易爱电子主要销售蜂鸣器以及异物探测传感器。公司对其的收入自在2020年、2021年增长主要是由于2020年开始向其批量出售异物探测传感器。

公司对得宝电子主要销售蜂鸣器及少部分雾化换能器等产品。公司对其在安防领域的收入在2020年、2021年持续上涨，主要是公司为支持其提高市场份额，对其降价后增强了产品在终端市场的竞争力促进了收入的上升。

5、消费电子及其他

公司消费电子及其他领域客户较为分散。主要产品种类众多，主要包括压触传感器、超声波焊接器件等。

报告期各期，公司消费电子及其他领域收入毛利率分别为58.62%、72.70%和64.21%。毛利率波动较大，主要原因是公司产品种类众多，下游行业和应用场景丰富，下游市场的变化导致。

2020年，公司消费电子及其他领域毛利率较高主要是压触传感器、超声波焊接器件等毛利率较高产品在该年度的销量较高。

(三) 补充披露收入确认的具体会计政策、确认时点和具体依据，相关变动情况是否符合下游行业发展趋势。

公司已在招股说明书之“第七节管理层讨论与分析”之“四、会计政策、估计”之“(一) 会计政策和会计估计”之“38、收入、成本”披露公司收入确认的具体政策、确认时点和具体依据。

公司的收入确认原则为：公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购买方；公司既没有保留与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；收入的金额能够可靠地计量；相关的经济利益很可能流入企业；相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量时，确认商品销售收入实现。

公司商品销售包括国内销售和出口销售，确认收入时间的具体判断标准如下：

1、国内销售

公司根据与客户的销售合同或订单要求组织生产，由仓库配货后将货物发运，在货物出库并移交给客户后，依据取得的与客户对账一致的结果确认收入

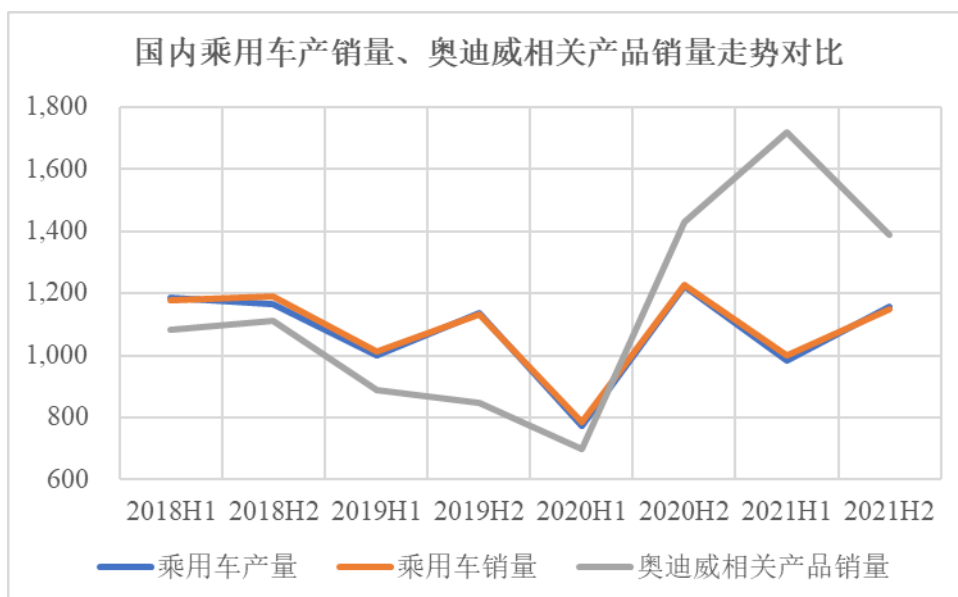
2、出口销售

公司根据与客户的销售合同或订单要求组织生产，经检验合格后通过海关报关出口，取得出口报关单；依据出口发票、出口报关单和货运单据确认收入。

3、相关变动情况是否符合下游行业发展趋势

公司收入变动较大的产品主要为测距传感器，特别是用于汽车电子领域的车载超声波传感器、数字式车载超声波传感器等产品。

上述产品的销售收入变动与下游行业如汽车电子等行业景气度相关性较高。公司相关产品销量与国内乘用车市场产销量对比如下：



从上图可以看出，公司车载超声波传感器、数字式车载超声波传感器的销量与国内乘用车产销量的走势一致性较高。2019年至2020年上半年，汽车市场整体不景气，产量有所下滑，公司相关产品销量随之下滑。2020年下半年汽车市场景气度回升，公司相关产品销量2020年下半年开始大幅增长，一方面是汽车市场的回暖，另一方面是ADAS等自动驾驶系统的渗透率上升，相关产品的单车平均装配数上升。

公司车载超声波传感器、数字式车载超声波传感器的销量，与产业链下游的汽车电子厂商同致电子、豪恩汽电的销售情况对比如下：

项目	2021年		2020年		2019年		2018年
	数量/金额	变动幅度	数量/金额	变动幅度	数量/金额	变动幅度	数量/金额
公司相关产品销量(万个)	3,107.25	46.10%	2,126.76	22.37%	1,737.94	-20.75%	2,192.94
同致电子收入(亿新台币)	83.85	18.24%	70.91	-2.40%	72.66	-2.31%	74.38
豪恩汽电超声波雷达系统主件销量(万个)	-	-	910.39	0.16%	908.95	-12.33%	1,036.80

注：同致电子未披露具体细分业务数据，因此以其公司收入作对比。豪恩汽电尚未披露2021年全年数据。相关数据来自WIND。

从上表可以看出，2019年公司相关产品销量下滑的趋势与豪恩汽电超声波雷达系统主件销量下滑、同致电子收入下滑相一致；2020年，公司相关产品销量增长，同致电子收入小幅下降、豪恩汽电超声波雷达系统主件销量与上年基本持平。一方面是由于同致电子、豪恩汽电在产业链中位于公司下游，其销售情况相对公司存在一定滞后，另一方面是公司向新客户德赛西威销售的数字式

超声波传感器在该年实现放量增长；2021年，公司相关产品销量上升的趋势与同致电子、豪恩汽电相关数据（豪恩汽电尚未披露2021年全年数据，根据2021上半年数据，其超声波雷达系统主件收入同比增长37.41%）上升的趋势相符。

综上，公司相关收入变动情况与下游汽车电子行业发展趋势相符。

二、上述标准分类下，补充披露各类细分收入下主要客户合作历史、订单获取方式、信用政策、销售产品种类、销售金额占客户采购金额比重、在手订单及履行情况、销售单价、毛利率，如客户间销售单价和毛利率差异较大的，说明原因及合理性

公司已在招股说明书“第五节业务和技术”之“三、发行人主营业务情况”之“（二）销售情况和主要客户”补充披露了以下内容：

公司细分收入主要客户的具体情况如下：

（1）传感器

①同致电子

名称	同致电子企业股份有限公司、同致电子科技（厦门）有限公司、同致电子科技（昆山）有限公司
合作历史	2007年至今
客户/订单获取方式	同致电子为国内知名的汽车电子制造商，公司在国内汽车产业兴起时，展会接触后经主动联系拜访推广与商务洽谈，凭借公司产品较好的竞争力和良好的商誉，早期已成为同致电子的合格供应商
信用政策	月结130天
销售产品种类	以测距传感器为主，少部分电声器件
销售金额占客户采购金额比重	根据访谈，超过50%
在手订单及履行情况	2014年签订框架协议，长期有效，目前正常履约中

②豪恩汽电

名称	深圳市豪恩汽车电子装备股份有限公司
合作历史	2010年至今
客户/订单获取方式	公司是较早进入国内汽车厂商的国内传感器合格二级供应商，经主动拜访与客户建立商务联系，自2010年至今保持了良好的合作关系
信用政策	月结90天
销售产品种类	主要为测距传感器

销售金额占客户采购金额比重	40%-60%
在手订单及履行情况	2017年10月签订框架协议，2020年10月到期。2022年再次签订三年期框架协议

③优索电子有限公司

名称	优索电子有限公司
合作历史	2018年至今
客户/订单获取方式	通过展会及网络与客户建立初步交流，后多次对公司进行现场拜访及较长时间的资质验证后，成功进入其供应体系
信用政策	月结100天
销售产品种类	主要为测距传感器
销售金额占客户采购金额比重	根据访谈 ，为独家供应
在手订单及履行情况	2018年12月签订框架协议，2019年12月到期，到期后仍参照原协议执行交易

④海尔智家

名称	海尔美国应用解决方案公司、青岛海达源采购服务有限公司
合作历史	2012年至今
客户/订单获取方式	公司早期与美国通用电器（GE）合作的项目转入美国海尔，成为海尔供应链的合格供应商
信用政策	月结120天
销售产品种类	主要为测距传感器
销售金额占客户采购金额比重	对方未透露
在手订单及履行情况	未签订框架协议，日常交易以订单进行，正常合作中

⑤肯斯塔公司

名称	肯斯塔公司
合作历史	2007年至今
客户/订单获取方式	通过专业展会及网路与公司交流，经多次产品测试认证，并到公司现场审核进行资质认证后，成为客户的正式供应商，建立长期稳定的合作关系
信用政策	月结90天
销售产品种类	主要为流量传感器
销售金额占客户采购金额比重	对方未透露
在手订单及履行情况	2010年签订框架协议，长期有效，目前正常履约中

(2) 执行器

①发利达

名称	东莞长安发利达电子有限公司、发利达（香港）有限公司
合作历史	2002 年至今
客户/订单获取方式	原是通过贸易商客户怡高贸易间接销售，自 2018 年以来公司与发利达建立了直接业务关系
信用政策	月结 120 天
销售产品种类	主要为电声器件
销售金额占客户采购金额比重	根据访谈，为 40%-50%
在手订单及履行情况	2017 年签订框架协议，长期有效，目前正常履约

②易爱电子

名称	易爱电子有限公司
合作历史	2003 年至今
客户/订单获取方式	通过海外专业展会，自 2003 年建立业务联系，后经客户现场审核和产品测试鉴定合格后，到公司工厂进行资质认证，最终进入客户的合格供应商名录
信用政策	月结 60 天
销售产品种类	主要为电声器件
销售金额占客户采购金额比重	根据访谈，为独家供应
在手订单及履行情况	2020 年签订框架协议，有效期为 3 年，目前正常履约

③得宝电子

名称	得宝电子有限公司
合作历史	2003 年至今
客户/订单获取方式	通过展会取得联系，并经主动联系、送样品测试、供应认证等程序，进入批量供货阶段
信用政策	月结 90 天
销售产品种类	主要为电声器件，少部分雾化器件
销售金额占客户采购金额比重	对方未透露
在手订单及履行情况	2014 年签订框架协议，长期有效，目前正常履约

发行人已申请豁免披露具体客户的价格、毛利率信息。

会计师回复：

(一) 核查程序

- 1、与公司财务部门沟通，了解主要客户各类产品收入分布情况；
- 2、与公司销售部门沟通，了解与主要客户的合作历史、合作现状等情况；
- 3、查询下游客户公开披露信息和现场访谈主要客户，了解主要客户自身经营情况，对各类产品的需求情况；
- 4、与公司财务部、生产部门、销售部门共同沟通，了解具体产品毛利率变动原因；
- 5、获取公司收入成本明细表，对不同产品分类进行价格、成本、毛利率分析。

（二）核查结论

经上述核查程序，我们认为：

- 1、发行人报告期各期不同细分产品对各主要客户销售收入、毛利率波动的原因真实、合理；
- 2、发行人相关业务及产品不存在下游市场容量趋于饱和的风险，存在行业竞争加剧的风险，相关风险因素已在招股说明书中充分披露；不存在对发行人持续经营能力造成重大不利影响的情形；
- 3、发行人在招股说明书中补充对细分产品、对应客户的收入、毛利率披露真实、合理，符合下游行业发展趋势。

问题 9.主要客户收入的稳定性及可持续性

根据申报材料，发行人 2018 年至 2021 年半年度前五大客户销售收入占比 45.65%、50.35%、45.48%、41.09%，相同年度前五大客户披露与前次申报存在较大差异。报告期内对同致电子、发利达的收入远高于其他客户，对发行人业绩影响较大，同致电子业绩存在较大波动。

（1）主要客户合作情况及可持续性。请发行人：①按产品类型及下游应用行业补充说明与前十大客户的合作历史、交易背景、合作期限、销售数量、销售价格及销售占比，分析各客户销量、价格和金额变动的原因及合理性，量化分析产品单价、销量及变动趋势与市场上相同或相近产品的信息及其走势相比是否存在显著异常；说明发利达与怡高贸易国际有限公司的关系，相同年度前五大客户披露与前次申报存在较大差异的原因及合理性。②结合下游客户经营情况和合同签订履行情况，补充说明与主要客户的交易是否可持续，发行人在客户稳定性与业务持续性方面是否存在重大风险。

（2）同致电子经营业绩波动的影响。请发行人：①说明同致电子采购发行人传感器的终端使用情况，用于何种品牌及车型，对应车型的市场需求变动趋势，结合同致电子的采

购要求以及发行人在同致电子同类型供应商中的地位和竞争力，分析公司产品的竞争优势，是否存在被替代风险，说明同致电子经营业绩波动是否对发行人经营存在重大不利影响。

②说明与同致电子的合作年限，销售商品占其同类采购商品的份额，公司股东、董监高及其亲属与同致电子是否存在关联关系，分析发行人是否存在对其的销售依赖，未来的合作是否存在重大不利变化。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

公司回复：

一、主要客户合作情况及可持续性

（一）按产品类型及下游应用行业补充说明与前十大客户的合作历史、交易背景、合作期限、销售数量、销售价格及销售占比，分析各客户销量、价格和金额变动的原因及合理性，量化分析产品单价、销量及变动趋势与市场上相同或相近产品的信息及其走势相比是否存在显著异常；说明发利达与怡高贸易国际有限公司的关系，相同年度前五大客户披露与前次申报存在较大差异的原因及合理性

1、按产品类型及下游应用行业补充说明与前十大客户的合作历史、交易背景、合作期限、销售数量、销售价格及销售占比，分析各客户销量、价格和金额变动的原因及合理性

报告期各期，公司与前十大客户合作时间较长，合作稳定，客户经营状况良好，具有可持续性。

按产品类型及下游应用行业与公司前十大客户合作情况如下：

序号	客户名称	主要产品类型	下游应用行业	合作历史、交易背景、合作期限
1	同致电子	测距传感器、电声器件	汽车电子	2007年起，经主动联系拜访推广与商务洽谈，早期已成为客户的合格供应商，合作稳定。
2	发利达	电声器件	安防	2002年，公司通过怡高国际作为贸易商开始与香港发利达业务合作。2018年3月起，公司开始向香港发利达直接销售，自2020年5月，因发利达集团内部调整，由其控股子公司东莞长安发利达电子有限公司承接原香港发利达的业务，公司直接向东莞长安发利达电子有限公司销售，合作稳定。
3	易爱电子	电声器件	安防	通过海外专业展会，自2003年建立业务联系，后经客户现场审核和产品测试鉴定合格后，到公司进行资质认证，最终进入客户的合格供应商名录，合作稳定。
4	豪恩汽电	测距传感器	汽车电子	经主动拜访与客户建立商务联系，自2010年至今保持了良好的合作关系，合作稳定。

序号	客户名称	主要产品类型	下游应用行业	合作历史、交易背景、合作期限
5	海尔智家	测距传感器	智能家居	2012年起，早期与美国通用电器（GE）合作的项目转入美国海尔，成为海尔供应链的合格供应商，合作稳定。
6	优索电子	测距传感器	汽车电子	2018年起，通过展会及网络建立初步交流，后多次对公司进行现场考察及较长时间的资质验证后，成功进入其供应体系，合作稳定。
7	英唐集团	雾化器件	智能家居	自2019年开始与企业合作，经过多年技术攻关，公司雾化模组产品于2020年开始进入其供应体系，合作稳定。
8	德赛西威	测距传感器	汽车电子	主动拜访与客户建立商务联系，自2019年起，经过样品开发、测试过程以及多轮现场供应资质审查，最终成为客户的合格供应商，合作稳定。
9	肯斯塔	流量传感器	智能仪表	2007年，通过专业展会与企业合作，经多次产品测试认证，并到公司现场审核进行资质认证后，成为客户的正式供应商，合作稳定。
10	得宝电子	电声器件	安防	2003年起，通过展会取得联系，并经样品测试、供应认证等程序，进入批量供货阶段，合作稳定。
11	广东科高电器	雾化器件	智能家居	2003年起，经主动业务拜访，取得客户的产品认可和供应能力认证，建立长期合作关系，合作稳定。
12	美国耐普水表	流量传感器	智能仪表	2017年，在展会上与客户首次建立沟通，经过与客户多次的测试和供应能力认证，成为客户的正式合格供应商，合作稳定。

报告期各期，前十大客户收入变动具体情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2021年		2020年		2019年	
		销售金额	销售占比	销售金额	销售占比	销售金额	销售占比
1	同致电子	7,546.63	18.31%	5,457.59	16.27%	4,690.35	18.66%
2	发利达	3,577.95	8.68%	3,598.69	10.73%	3,113.85	12.39%
3	易爱电子	2,311.68	5.61%	2,133.67	6.36%	1,132.82	4.51%
4	豪恩汽电	1,772.96	4.30%	1,238.78	3.69%	1,189.98	4.73%
5	海尔智家	2,298.66	5.58%	1,303.19	3.88%	1,057.25	4.21%
6	优索电子	1,877.68	4.56%	1,381.72	4.12%	686.04	2.73%
7	英唐集团	1,547.96	3.76%	1,089.69	3.25%	-	-
8	德赛西威	2,052.16	4.98%	527.75	1.57%	4.26	0.02%
9	肯斯塔	2,191.68	5.32%	1,319.59	3.93%	1,188.22	4.73%

10	得宝电子	1,921.44	4.66%	1,559.85	4.65%	802.64	3.19%
11	广东科高电器	781.43	1.90%	1,315.32	3.92%	1,019.64	4.06%
12	美国耐普水表	791.32	1.92%	773.89	2.31%	766.74	3.05%

发行人已申请豁免披露具体客户的销量和价格信息。

公司前十大客户成立年限较长,在行业内具有一定的知名度和影响力,客户信誉度较高,稳定性较强。主要客户的收入变动分析详见本回复“问题8”之“一”之“(二)”。

2、量化分析产品单价、销量及变动趋势与市场上相同或相近产品的信息及其走势相比是否存在显著异常

公司产品定价依据为下游市场定价及客户定制化需求的情况,综合考虑材料耗用、制造费用、产量规模和市场供求关系等,结合毛利水平最终确定销售价格。由于不同客户采购量、应用领域、交货条件、产品运输距离、合作历史、信用条件等存在差异,公司产品定价在不同客户之间存在小幅差异。

公司产品在市场上无可比公开数据,公司通常会与客户签署框架协议或以订单的形式开展合作,在原材料价格没有较大波动的前提下,价格与其他供方相同或相近,公司产品单价较为平稳,波动较小。产品销量主要跟下游客户行业发展及其自身的采购需求有关,不存在显著异常。

3、说明发利达与怡高贸易国际有限公司的关系,相同年度前五大客户披露与前次申报存在较大差异的原因及合理性

(1) 发利达与怡高贸易国际有限公司(以下简称“怡高国际”)的关系

2002年,公司通过贸易商怡高国际开始与香港发利达业务合作。2018年3月起,公司开始向香港发利达直接销售,自2020年5月,因发利达集团内部调整,由其控股子公司东莞长安发利达电子有限公司承接原香港发利达的业务,公司直接向东莞长安发利达电子有限公司销售。

(2) 相同年度前五大客户披露与前次申报存在较大差异的原因及合理性

公司本次申报报告期为2019年-2021年,前次精选层申报报告期为2017年-2020年1-6月,本次申报与前次精选层申报重合时间为2019年。

公司本次申报与前次精选层申报的2019年前五大客户名称和销售收入相同,主要差异为客户收入占比,系口径不同所致。本次申报前五大客户收入占比的分母为营业收入,前次精选层申报前五大客户收入占比的分母为主营业务收入,除此之外,公司本次申报与前次申报相同年度前五大客户披露不存在差异。

(二) 结合下游客户经营情况和合同签订履行情况，补充说明与主要客户的交易是否可持续，发行人在客户稳定性与业务持续性方面是否存在重大风险

报告期内，下游主要客户成立年限较长，在行业内具有一定的知名度和影响力，经营稳定，公司与主要客户合作时间较长，合作关系稳定，具体情况如下：

客户名称	经营情况	合同签订履行情况
同致电子	成立于 1979 年，专注于向全球车厂高级辅助驾驶系统的解决方案以及各种车用电子产品，主营产品服务方案包括超声波感测器方案、视觉方案、毫米波雷达方案等。根据其官网，在车用超声波系统领域，是全球前三大的供应商。公司是台湾柜买中心上柜公司，股票代码 3552.TWO	自 2007 年至今，公司与同致（厦门）保持了 10 年以上的长期业务合作关系。2014 年 5 月 23 日，公司与同致电子企业股份有限公司签订《采购合约》，合作期限为长期。合同有效履行
发利达	是北美地区主要安防品牌 Kidde 的产品制造中心，主要产品包括火灾自动报警系统、一氧化碳报警系统等。Kidde 成立于 1917 年，目前属于美国上市公司 CarrierGlobal 旗下	2002 年公司通过怡高国际作为贸易商开始与香港发利达业务合作。2018 年 3 月起，公司开始向香港发利达直接销售，自 2020 年 5 月，因发利达集团内部调整，由其控股子公司东莞长安发利达电子有限公司承接原香港发利达的业务，公司直接向东莞长安发利达电子有限公司销售。2021 年 6 月公司与发利达签署长期供应协议，协议约定有效期为 2021 年 6 月 21 日至 2026 年 6 月 21 日。合同有效履行
易爱电子	总部位于爱尔兰，成立于 1963 年，是欧洲地区主要安防厂商，主要产品包括火灾警报器、一氧化碳警报器等	自 2003 年双方开始合作，2020 年 1 月 4 日，签署采购框架性协议，协议约定有效期为 2020 年 1 月 1 日至 2023 年 1 月 1 日。合同有效履行
豪恩汽电	豪恩汽电成立于 2010 年，是一家专注于汽车智能驾驶感知系统研发、设计、制造和销售的企业。主导起草了《汽车用超声波传感器总成》国家标准，已与日产、大众、PSA 全球、吉利、福特、铃木和现代起亚等国内外知名品牌车企深度合作	于 2017 年 11 月 28 日，双方签署采购框架性协议，协议约定有效期为 2017 年 10 月 24 日至 2020 年 10 月 23 日；2022 年 1 月 19 日，签署采购合同，协议约定有效期为 2022 年 1 月 19 日至 2025 年 1 月 18 日。合同有效履行
海尔智家	世界 500 强企业，是为全球用户定制美好生活解决方案的智慧家庭生态品牌商，在冰箱、洗衣机等领域市占率全球第一。旗下美国通用家电（GEA）在北美冰箱领域市占率位列第一	自 2012 年开始与企业合作，通过订单式采购，订单持续在执行
优索电子	总部位于韩国首尔，成立于 1998 年，主营产品包括 LED 件、车载传感器件等，供应的终端是韩国现代、起亚等知名整车厂	于 2018 年 10 月 26 日，签订采购合同，协议约定有效期为 2018 年 12 月 14 日至 2019 年 12 月 24 日，后续通过订单式采购，订单持续在执行

客户名称	经营情况	合同签订履行情况
英唐集团	英唐集团为国内小型生活电器智能控制器领域的主要企业之一，公司与其合作业务的终端客户为美国某知名精油直销品牌，委托其代工雾化器、香薰机等	于 2020 年 6 月 15 日双方签订长期商务合作合同，约定期限为 2020 年 6 月 15 日至 2021 年 6 月 15 日，协议到期后实际仍按照原协议进行合作。合同有效履行
德赛西威	成立于 1986 年，国内 A 股上市公司，依托在汽车电子领域技术、经验和客户积累，积极布局智能座舱、智能驾驶、网联服务三大业务。全自动泊车系统等已进入上汽通用、长城汽车、上汽乘用车、蔚来汽车、小鹏汽车、理想汽车等厂商	于 2019 年 7 月 19 日双方签订长期商务合作合同，约定“最后签署一方签名的日期开始，持续 5 个日历年，并应在其后每年自动延长，除非在原有的或延展的期限末，任一方就此给另一方关于终止协议 12 个月的书面通知”。合同有效履行
肯斯塔	成立于 1946 年，是全球领先的能源与水资源消耗智能计量解决方案供应商	自 2007 年客户与公司开始合作，于 2010 年 8 月 26 日，签署框架性协议，约定“自双方签字 / 盖章之日起生效，至任何一方提前 6 个月单方解除合同或肯斯塔公司因对方违约而解除合同”。合同有效履行
得宝电子	成立于 1976 年，主要从事声学组件业务，主要产品包括换能器、蜂鸣器、蜂鸣片、麦克风等，产品主要销往 BRK 等北美厂商	自 2006 年 1 月开始合作，于 2014 年 8 月 1 日签署长期购销合同框架性协议。合同有效履行
广东科高电器	成立于 1997 年，专注于超声波雾化模块，香薰机，加湿器的 ODM 及 OEM 研发，销售及制造服务，目前在超声波雾化领域的应用产品出货量处于行业前列	2003 年起与公司开始合作，通过订单式采购，订单持续在执行
美国耐普水表	成立于 1892 年，拥有 130 年的水表供应历史。致力于水表相关产品的研发和销售，在美国地区服务 4000 多家水力系统客户，是美国地区最大的超声波水表制造商	2017 年起与公司开始合作，通过订单式采购，订单持续在执行
深圳市比亚迪供应链管理有限公司	比亚迪是中国知名汽车品牌公司，创立于 1995 年，主要生产商务轿车和家用轿车。2003 年成长为全球第二大充电电池生产商，同年组建比亚迪汽车。2013 年成立的深圳市比亚迪供应链管理有限公司是比亚迪股份有限公司的全资控股子公司，主要负责比亚迪集团的供应链管理与采购业务	2013 年起与公司开始建立友好合作关系，并通过订单式采购，订单持续在执行

公司与上述主要客户合同签订采用订单形式或者框架协议与订单形式相结合的方式。部分客户与公司签订框架协议后根据需求下发订单，部分客户根据需求直接向公司下发采购订单。公司与主要客户建立了稳定的合作关系，主要客户均正常经营，合同或订单均能正常有效履行。公司在客户稳定性与业务持续性方面不存在重大风险。

二、同致电子经营业绩波动的影响

(一) 说明同致电子采购发行人传感器的终端使用情况，用于何种品牌及车型，对应车型的市场需求变动趋势，结合同致电子的采购要求以及发行人在同致电子同类型供应商中的地位 and 竞争力，分析公司产品的竞争优势，是否存在被替代风险，说明同致电子经营业绩波动是否对发行人经营存在重大不利影响

1、说明同致电子采购发行人传感器的终端使用情况，用于何种品牌及车型，对应车型的市场需求变动趋势

同致电子成立于 1979 年，是一家全球性的汽车电子零配件供应商，已在台湾地区上市（3552.TWO），经查询公开信息，同致电子的主要产品有超声波倒车雷达传感器、高清车载摄像头、胎压监测等汽车专业电子产品，现已成为福特、通用全球、东风日产、雷诺、上海大众、长城汽车等国内外数十家汽车生产厂家的配套商。

公司向同致电子主要销售测距传感器以及电声器件，销售的具体产品型号和数量以同致电子采购订单为准，合同订单中并无该型号具体应用于何种品牌及对应车型的约定，因此公司无法获知同致电子将向公司采购产品的具体型号应用于何种车型。

2、结合同致电子的采购要求以及发行人在同致电子同类型供应商中的地位 and 竞争力，分析公司产品的竞争优势，是否存在被替代风险，说明同致电子经营业绩波动是否对发行人经营存在重大不利影响

公司于 2007 年向同致电子（厦门）开始供货，公司与同致电子保持了 10 年以上的长期业务合作关系。

2014 年 5 月 23 日，公司与同致电子签订《采购合约》，合同约定：具体采购产品型号和数量以同致电子采购订单为准，采购金额经双方共同协商，并以同致电子认可同意，合作期限为长期。

发行人与同致电子保持长期业务合作关系，业务稳定，合作契合度高，被替代风险较小，**报告期内**，公司对同致电子的销售占比**先降后升**，同致电子经营业绩波动对公司经营存在一定影响，但不存在重大不利影响。

(二) 说明与同致电子的合作年限，销售商品占其同类采购商品的份额，公司股东、董监高及其亲属与同致电子是否存在关联关系，分析发行人是否存在对其的销售依赖，未来的合作是否存在重大不利变化

公司与同致电子合作情况如下：

客户名称	承接销售业务方式	进入客户名录的准备时间	合作年限
同致电子科技（厦门）有限公司	进入客户供应商名录	2006年12月业务接洽，准备时间约5个月	2007年4月至今
同致电子科技（昆山）有限公司	进入客户供应商名录	2008年9月联系，准备时间约6个月	2009年3月至今
同致电子企业股份有限公司	进入客户供应商名录	2009年6月接洽，准备时间约2个月	2009年8月至今

公司自2007年向同致电子（厦门）开始供货以来，公司产品质量和供应稳定，得到了同致电子的高度认可，双方已建立了长期良好的合作关系，未来交易具有可持续性。

根据公司股东、董监高签署的调查表及同致电子出具的确认函，经核查，公司股东、董监高及其亲属与同致电子之间不存在关联关系。

报告期内，公司向同致电子销售收入占同期营业收入比重分别为18.66%、16.27%和**18.31%**，毛利占比分别为4.18%、4.29%和**9.51%**，占比相对较小，因此公司对同致电子不存在依赖的情况，未来合作不存在重大不利变化。

会计师回复：

（一） 核查程序

保荐机构会同申报会计师执行了以下核查程序：

1、访谈销售部门主要负责人及前十大客户，了解报告期各期发行人与前十大客户合作历史、背景、销售数量、单价及变动原因，分析其变动的合理性；

2、获取报告期内发行人与前十大客户签订的框架合同、订单，检查相关合同执行情况，并将合同条款做对比，确认其主要合同条款之间是否存在重大差异，并与市场上相同或相近产品的信息及其走势进行比较；

3、访谈销售部门主要负责人，了解发利达与怡高国际的关系及合作背景；复核本次申报相同年度前五大客户披露与前次申报是否存在较大差异及原因；

4、通过网络查询、启信宝等方式查询报告期各期发行人前十大客户主要经营情况，并了解合作期限及可持续性；

5、获取发行人股东、董监高调查表；了解是否与客户存在关联关系；

6、实地走访同致电子，了解公司销售的产品占该客户同类产品采购份额及未来合作的持续性，获取同致电子出具的与公司股东、董监高及其亲属不存在关联关系的确认函。

（二）核查结论

经上述核查程序，我们认为：

1、报告期各期，发行人与前十大客户合作时间较长，合作稳定，客户经营状况良好，具有可持续性；发行人在客户稳定性与业务持续性方面不存在重大风险；

2、报告期内，发行人各客户销量、价格和金额变动的原因具有合理性，与市场上相同或相近产品的信息及其走势相比不存在显著异常；

3、发行人根据下游市场定价及客户定制化需求的情况综合考虑材料耗用、制造费用、产量规模和市场供求关系等，结合毛利水平最终确定销售价格；发行人通常会与客户签署框架协议或以订单的形式开展合作，在原材料价格没有较大波动的前提下，价格与其他供方相同或相近，发行人产品单价较为平稳，波动较小。产品销量主要跟下游客户行业发展及其自身的采购需求有关，不存在显著异常；

4、发行人本次申报与前次申报相同年度前五大客户披露不存在差异；

5、发行人与同致电子保持长期业务合作关系，发行人在同致电子同类型供应商中具有较强的地位和竞争力，被替代风险较小，同致电子经营业绩波动对发行人经营不存在重大不利影响；

6、发行人股东、董监高及其亲属与同致电子不存在关联关系，发行人不存在对其的销售依赖，未来的合作不存在重大不利变化。

问题 10.生产设备老化及产能过剩的风险

截至 2021 年 6 月 30 日，发行人机器设备成新率 52.08%，电子设备成新率 27.36%，且账面原值较高。报告期内，发行人产能利用率分别为 69.91%、69.58%、76.32%和 88.70%，传感器产品产能利用率分别为 67.37%、60.15%、63.73%和 92.50%，2018-2020 年产能利用率逐步下滑。（1）成新率对生产经营的影响。请发行人：①补充披露关键生产设备名目、原值、净值、成新率等，机器设备、电子设备成新率较低对发行人生产经营的影响，是否存在更换或对现有生产设备进行更换或升级的需要，如有，说明更换或升级相关设备对发行人生产经营、产能和利润造成的影响，是否存在资产闲置、废弃的情况。②固定资产和在建工程的费用归集是否合规、在建工程是否在达到可使用状态之后及时转入固定资产，在建工程的主要项目内容及金额变动的原因，2018 年末重要在建工程中设备安装工程期末余额 568.94 万元，2019 年期初无对应项目的原因及合理性，并说明 2020 年转入固定资产的自制机器设备的具体情况。③说明固定资产、在建工程的盘点方法、盘点比例、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施。

(2) 产能利用率下降的风险。请发行人：①披露主要产品产能、产能利用率的相关数据及计算方法，影响各类产品产能的关键资源的具体情况。②结合产品订单、在产品、产成品、生产模式、生产周期及收入确认时点，量化说明报告期内各类产品产量、产能利用率变化的原因及合理性，说明是否存在部分产品因技术储备不足或市场需求下滑等原因已无法进一步获取相关订单的情况，并结合 2021 年订单及生产情况说明相关风险目前是否已消除。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

公司回复：

一、成新率对生产经营的影响

(一) 补充披露关键生产设备名目、原值、净值、成新率等，机器设备、电子设备成新率较低对发行人生产经营的影响，是否存在更换或对现有生产设备进行更换或升级的需要，如有，说明更换或升级相关设备对发行人生产经营、产能和利润造成的影响，是否存在资产闲置、废弃的情况

1、补充披露关键生产设备名目、原值、净值、成新率等，机器设备、电子设备成新率较低对发行人生产经营的影响

公司已在招股说明书“第五节业务和技术”之“四、关键资源要素”之“(四) 主要固定资产”之“2、公司主要机器设备”中补充披露如下：

截至报告期末，公司拥有的关键生产设备如下：

序号	设备名目	数量 (台)	账面原值 (万元)	累计折旧 (万元)	账面净值 (万元)	成新率 (%)
1	精密数控车床	171	2,913.55	1,164.86	1,748.70	60.02%
2	自动化组装机	10	601.30	86.94	514.36	85.54%
3	打胶机	61	466.50	158.91	307.59	65.94%
4	自动贴片机	55	425.04	140.43	284.61	66.96%
5	热切机	12	368.72	187.97	180.75	49.02%
6	自动铆钉机	22	339.89	105.19	234.70	69.05%
7	全功能自动送料机	24	282.95	101.08	181.87	64.28%
8	插针焊接机	11	253.02	67.43	185.59	73.35%
9	分选仪	34	180.21	95.10	85.11	47.23%
10	加热机	7	140.02	72.88	67.14	47.95%
11	印银机	17	129.87	39.25	90.61	69.77%

序号	设备名目	数量 (台)	账面原值 (万元)	累计折旧 (万元)	账面净值 (万元)	成新率 (%)
12	检测机	5	126.91	5.11	121.80	95.97%
13	流延机	7	123.56	68.27	55.29	44.75%
14	连边机	4	100.35	18.45	81.90	81.62%
15	打孔机	2	94.89	36.02	58.87	62.04%
16	干燥线	5	92.71	11.52	81.19	87.57%
17	自动测试机	26	88.78	21.44	67.34	75.85%
18	研磨机	11	83.66	29.90	53.76	64.26%
19	焊线机	7	77.44	4.47	72.97	94.23%
20	定位机	16	77.13	40.48	36.65	47.52%
21	焊接机	7	73.76	10.03	63.73	86.41%
22	冷等静压机	2	69.57	20.06	49.51	71.16%
23	点胶机	66	62.12	27.99	34.13	54.94%
24	自动灌胶机	5	53.94	1.43	52.51	97.35%
合计			7,225.88	2,515.20	4,710.68	65.19%

公司机器设备的成新率为**53.90%**、电子设备的成新率为**25.71%**，其中关键生产设备成新率为**65.19%**，目前公司生产经营稳定有序，机器设备、电子设备实际状态能够满足生产需要。

2、是否存在更换或对现有生产设备进行更换或升级的需要，如有，说明更换或升级相关设备对发行人生产经营、产能和利润造成的影响

公司设有装备资源部，其拥有较强的设计、制造和维修能力，日常通过维修和改造能够及时恢复、提升设备性能，延长设备的使用寿命。报告期内，产能利用率呈现稳中上升，现有的机器设备的规模与生产经营基本能够匹配。

报告期内，公司业绩持续向好，为配合生产经营需求，进一步提高公司产品生产的自动化水平及规模化制造能力。报告期各期，公司分别投入了 2,068 万元、1,148 万元和 **2,176 万元**用于新增自动化设备、对部分旧款机器设备进行升级改造。2022 年，公司预计投入 2,025.60 万元用于新增自动化设备、对部分旧款机器设备进行升级改造，该计划将有效提高公司生产效率和自动化水平，增加利润约 570 万元。

因此，虽报告期末机器设备、电子设备成新率较低，但公司对资产的日常维护、改造升级、外购新增等方面已考虑应对措施和相关更新改造计划，不会对公司生产经营产生影响。

3、是否存在资产闲置、废弃的情况

报告期内，固定资产报废情况如下：

单位：万元

项目	2021 年	2020 年度	2019 年度
非流动资产毁损报废损失	35.71	8.15	42.57
非流动资产处置利得	0.06		

公司定期组织对固定资产进行盘点，确认账实相符，并定期组织对固定资产使用、运行情况进行检查确认，每期均有清理不再适用于生产经营的固定资产。报告期内，公司不存在闲置资产的情况。

（二）固定资产和在建工程的费用归集是否合规、在建工程是否在达到可使用状态之后及时转入固定资产，在建工程的主要项目内容及金额变动的的原因，2018 年末重要在建工程中设备安装工程期末余额 568.94 万元，2019 年期初无对应项目的原因及合理性，并说明 2020 年转入固定资产的自制机器设备的具体情况

1、固定资产和在建工程的费用归集是否合规、在建工程是否在达到可使用状态之后及时转入固定资产

（1）固定资产和在建工程的费用归集

①固定资产费用归集情况

公司以《企业会计准则》为基础，对固定资产和在建工程的费用归集等内容进行了规定，并得到了有效的执行。

对于外购的固定资产，根据外购固定资产的成本，包括购买价款、相关税费、使固定资产达到预定可使用状态前所发生的可归属于该项资产的运输费、装卸费、安装费和专业人员服务费等作为固定资产的初始计量成本；

对于自行建造固定资产，由建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出作为固定资产的初始计量成本；对于以出包方式建造固定资产，其成本由建造该项固定资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出构成，包括发生的建筑工程支出、安装工程支出以及需分摊计入各固定资产价值的待摊支出。

②在建工程归集情况

公司自行建造的固定资产的费用归集，由建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出构成，包括工程物资成本、人工成本、交纳的相关税费、应予资本化的借款费用以及应分摊的间接费用等。

(2) 在建工程是否在达到可使用状态之后及时转入固定资产

公司在建工程完工转为固定资产，以“已达到预定可使用状态”为时点。公司制定了《资产管理制度》、《自制设备验收控制管理流程》等内控制度，严格按照内控制度进行在建工程核算、资料归集、验收，并及时结转固定资产，不存在已达到预定可使用状态但未转入固定资产的情况。

综上所述，公司在固定资产和在建工程建设改造期间，对于符合资本化条件的费用，严格按照建设项目归集，相关内部控制资料齐备。对于达到预定可使用状态的在建工程及时验收并取得结算单据，及时转入了固定资产。

2、在建工程的主要项目内容及金额变动的原因，2018 年末重要在建工程中设备安装工程期末余额 568.94 万元，2019 年期初无对应项目的原因及合理性，并说明 2020 年转入固定资产的自制机器设备的具体情况

2018 年，公司在建工程的变动情况如下：

单位：万元

项目名称	年初余额	本期增加金额	本期转入固定资产金额	本期其他减少金额	期末余额
设备安装工程	578.08	449.39	458.53	-	568.94
厂房一建设	4,364.49	761.18	5,125.67	-	-
园林工程	10.49	348.78	359.27	-	-
厂区装修工程	-	272.28	139.08	-	133.20
增容配变工程	-	85.45	-	-	85.45
降温环保空调	-	7.04	7.04	-	-
合计	4,953.06	1,924.12	6,089.59	-	787.59

2018 年初，公司主要在建工程为子公司肇庆奥迪威厂房建设及相关园林工程，当年该工程完工转入固定资产。

2018 年末重要在建工程中设备安装工程期末余额 568.94 万元，2019 年期初无对应项目，主要原因是 2019 年细化披露了“设备安装工程”的主要内容，该工程包括由多个金额相对较小的在建项目组成，2019 年末公司管理层经梳理后，拆分出了“设备安装工程”中部分较为重要的项目进行披露。

2019 年，公司在建工程的变动情况如下：

单位：万元

项目名称	年初余额	本期增加金额	本期转入固定资产金额	本期其他减少金额	期末余额	说明
------	------	--------	------------	----------	------	----

项目名称	年初余额	本期增加金额	本期转入固定资产金额	本期其他减少金额	期末余额	说明
设备安装工程	490.97	553.94	779.06		265.85	
设备安装工程 (MB472)	24.61	30.88	55.49			上期末“设备安装工程”中汇总披露
设备安装工程 (MB488)	20.08		20.08			上期末“设备安装工程”中汇总披露
设备安装工程 (MB501)	22.35	1.48	23.83			上期末“设备安装工程”中汇总披露
设备安装工程 (MB573)	10.93		10.93			上期末“设备安装工程”中汇总披露
小计	568.94	586.30	889.39		265.85	
厂区装修工程	133.20	101.84	235.04			
增容配变工程	85.45	85.45	170.90			
技术改造工程		117.41	85.34		32.07	
设备安装工程 (MB574)		212.93	212.93			
设备安装工程 (MB639)		1.15			1.15	
分布式光伏发电系统		355.37	355.37			
合计	787.59	1,460.45	1,948.97		299.07	

2019年，随着数字式超声波传感器订单的增加，公司新增了数字式探头自动装配生产线；此外，公司还购入了分布式光伏发电系统用于缓解生产用电的压力，同时降低了用电成本，该项目在当年投入使用。

2020年，公司在建工程的变动情况如下：

单位：万元

项目名称	年初余额	本期增加金额	本期转入固定资产金额	本期其他减少金额	期末余额	备注
设备安装工程	265.85	498.21	558.35		205.71	自制机器设备
技术改造工程	32.07		32.07			
建筑工程		11.63			11.63	
设备安装工程 (MB639)	1.15	100.15	101.30			
厂四一楼砂磨喷雾造粒装修		17.56	17.56			
设备安装工程		42.30			42.30	自制机器

项目名称	年初余额	本期增加金额	本期转入固定资产金额	本期其他减少金额	期末余额	备注
(MB549)						设备
设备安装工程 (MB685)		42.11			42.11	自制机器设备
设备安装工程 (MB675)		15.45			15.45	自制机器设备
设备安装工程 (MB676)		15.32			15.32	自制机器设备
设备安装工程 (MB680)		15.60			15.60	自制机器设备
合计	299.07	758.33	709.28		348.12	

2021年，公司在建工程的变动情况如下：

单位：万元

项目名称	年初余额	本期增加金额	本期转入固定资产金额	本期其他减少金额	期末余额
设备安装工程	205.71	491.66	416.34	50.62	230.41
建筑工程	11.63	68.92	80.55		
设备安装工程 (MB549)	42.30			42.30	
设备安装工程 (MB685)	42.11		42.11		
设备安装工程 (MB675)	15.45		15.45		
设备安装工程 (MB676)	15.32	9.99	25.31		
设备安装工程 (MB680)	15.60	42.55	58.15		
设备安装工程 (MB706)		209.25			209.25
设备安装工程 (MB709)		55.79			55.79
设备安装工程 (MB713)		225.98	225.98		
设备安装工程 (MB720)		47.98			47.98
合计	348.12	1,152.12	863.89	92.92	543.43

注：本期其他减少金额为在建工程-设备安装工程原项目终止，转为在建工程-设备安装工程另一个项目，其中设备安装工程 (MB549) 转为设备安装工程 (MB720)。

2020年和2021年，公司在建工程主要是产线自动化改造的设备安装工程。

(三) 说明固定资产、在建工程的盘点方法、盘点比例、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施。

公司固定资产、在建工程的盘点方法如下：

(1) 公司于每年年末对固定资产和在建工程进行全面清查盘点，以保证固定资产、在建工程核算的准确性、存在性、完整性，同时确定在建工程的工程进度；

(2) 财务部组织各参与部门讨论后形成盘点计划，并于盘点前一日结账后导出固定资产卡片账和在建工程明细表制作成盘点表，呈报财务负责人、总经理后签发盘点通知。资产管理部和资产使用部门组织盘点，财务部全程参与监盘；

(3) 盘点后，由财务部组织汇总盘点表，对于盘点清查中发现的盘盈、盈亏和资产毁损，财务部门依据盘点表编制“盘点盈亏报告表”，资产管理部和资产使用部门查明差异原因并落实责任、提出处理意见，报公司总经理审批；

(4) 财务部门根据审批后的处理意见，按照企业会计准则进行账务处理。

报告期各期末，公司固定资产和在建工程的盘点比例、盘点结果如下：

项目	2021-12-31	2020-12-31	2019-12-31
固定资产盘点比例	100.00%	100.00%	100.00%
在建工程盘点比例	100.00%	100.00%	100.00%
盘点结果	无盘点差异	无盘点差异	无盘点差异

报告期各期末，公司固定资产和在建工程不存在盘点差异的情况。

二、产能利用率下降的风险

(一) 披露主要产品产能、产能利用率的相关数据及计算方法，影响各类产品产能的关键资源的具体情况

公司已在招股说明书“第五节业务和技术”之“三、发行人主营业务情况”之“(一)销售情况和主要客户”之“1、主要产品的规模”补充披露如下：

(1) 公司主要产品的产能及产量情况

报告期内，公司主要产品的产能、产量情况如下：

单位：万个

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度	
传感器	产量	5,077.65	3,206.17	3,007.98
	产能	6,153.17	5,030.76	5,001.10

	产能利用率	82.52%	63.73%	60.15%
执行器	产量	10,175.09	8,977.06	8,012.76
	产能	11,360.51	10,933.20	10,837.90
	产能利用率	89.57%	82.11%	73.93%
合计产量		15,252.74	12,183.22	11,020.75
合计产能		17,513.68	15,963.95	15,839.00
合计产能利用率		87.09%	76.32%	69.58%

注：①产量为产成品入库数量；②产能为设计产能；③产能利用率=产量/设计产能。

①设计产能计算依据

公司产能计算的主要依据是对人力、工时、瓶颈工序产能等因素进行综合考量。根据公司的生产工艺特点，公司产能关键影响因素主要为瓶颈工序中的设备和人工。报告期，公司设计产能计算方法具体如下：

日工作时数（秒）	产线设备运行时间，为 $(10.5*22+8*4)/26*3600$ 秒，周一至周五按 10.5 小时/天计算，周六按 8 小时/天计算，每月按 26 天运行时间计算
产品线生产节拍（秒）	各产品线的单位产品产出时间
开班数	各产品线每天执行的生产班次，大部分产线按一个班次生产，少量产线按每天两个班次生产
瓶颈设备数量（个）	产线中制约产能的设备数量。瓶颈工序设备的生产能力设为该产品线的产能上限
设计日产能（个）	日工作时数 ÷ 产品线生产节拍 * 瓶颈设备数量 * 开班数
设计年产能（个）	设计日产能 * $26 * [11 + 1 * (2/3)]$ 。全年工作月数扣除假期后按 11 又 2/3 月计算，每月按 26 天工作时间计算

设计年产能=日工作时数 ÷ 产品线生产节拍 * 瓶颈设备数量 * 开班数 * 全年工作天数 = $(10.5*22+8*4)/26*3600 ÷$ 产品线生产节拍 * 瓶颈设备数量 * 开班数 * $26 * [11 + 1 * (2/3)] = 11,046,000 ÷$ 产品线生产节拍 * 瓶颈设备数量 * 开班数

②产能计算示例

报告期各期，公司分产品产线的情况如下：

项目	2021年	2020年	2019年	2018年
传感器	18	14	13	9
执行器	11	10	10	8
合计	29	24	23	17

以2020年测距传感器产品线A为例，产能计算过程如下：

产品线生产节拍（秒）	13.91
开班数（次）	1
瓶颈设备名称	自动组装线
瓶颈设备数量（套）	2
设计年产能（个）	1,588,209

A产品线的设计年产能=日工作时数÷产品线生产节拍*瓶颈设备数量*开班数*全年工作天数=（10.5*22+8*4）/26*3600÷13.91*2*1*26*{11+1*(2/3)}=1,588,209（个）。

③影响各类产品产能的关键资源的具体情况

影响公司产品产能的关键资源主要为机器设备，具体情况详见本招股说明书“第五节业务和技术”之“四、关键资源要素”之“（四）主要固定资产”之“2、公司的主要机器设备”。

报告期内，影响公司各类产品产能的主要因素如下：

A.客户需求订单大小。公司生产计划是根据出货计划及库存情况排产，客户订单需求数量决定了计划生产数量，若小批量多批次，则会影响最大产能发挥，降低劳动生产率。

B.设备有效运行。设备稼动时间是指负荷时间减掉换模、换刀具、故障、调整等的时间。因此要提高设备稼动率，就必须减少换模具、换刀具、故障、调机的损失时间。减少损失时间，可以有效提高稼动率。

C.人力资源。公司目前采用人工、半自动化与自动化结合的生产方式以增加产线的柔性度，工人熟练度、人均产出效率会直接影响生产线的节拍，从而影响最终的产能输出。

D.物料准确供应。供应到生产线的物料的质量和数量与产能发挥直接相关，其会影响产品的质量及产线节拍的顺畅程度。

E.环境要素。电、水、气、温度和湿度也是产能发挥的关键环境要素，公司需要投入资源对上述环境要素进行控制，从而满足生产线运行所需基本条件。报

告期内，公司各类产品的产能相对稳定，一方面，主要通过持续的自动化设备投入，替代手工作业工序、提高生产效率，以降低产能对人力的依赖程度；另一方面，市场需求的增量产生规模效应，设备稼动率提升有利于促进产能的结构性优化（缩短过程品周转时间）。人力资源、物料供应和环境要素，对产能的影响相对较弱。

（二）结合产品订单、在产品、产成品、生产模式、生产周期及收入确认时点，量化说明报告期内各类产品产量、产能利用率变化的原因及合理性，说明是否存在部分产品因技术储备不足或市场需求下滑等原因已无法进一步获取相关订单的情况，并结合 2021 年订单及生产情况说明相关风险目前是否已消除。

1、结合产品订单、在产品、产成品、生产模式、生产周期及收入确认时点，量化说明报告期内各类产品产量、产能利用率变化的原因及合理性

报告期内，公司生产模式、生产周期及收入确认时点未发生明显变化，公司主要产品平均生产周期通常为一个月左右，交付周期为一周左右。

报告期内，公司的在产品、产成品等存货的各期末账面价值情况如下：

单位：万元

项目	2021 年末	2020 年末	2019 年末
发出商品	1,320.96	1,291.13	1,077.44
库存商品	4,380.20	1,888.39	2,087.52
在产品	1,824.24	1,499.43	1,431.12
合计	7,525.40	4,678.95	4,596.08

报告期内，公司的在产品、产成品等存货的各期末账面价值变动趋势和公司产量、产能利用率变动趋势一致。

报告期内，公司生产计划是根据出货计划及库存情况排产，即以客户的订单或预期订单，安排生产计划，辅助少量的安全库存量来满足客户的交付时间要求。因此，客户订单需求量对产能利用率的影响较大。

报告期内，公司各类产品产量、产能利用率和销量情况如下：

单位：万个

项目		2021 年度	2020 年度	2019 年度
传感器	产量	5,077.65	3,206.17	3,007.98
	产能	6,153.17	5,030.76	5,001.10

项目		2021 年度	2020 年度	2019 年度
	产能利用率	82.52%	63.73%	60.15%
	销量	4,555.25	3,676.31	2,738.80
执行器	产量	10,175.09	8,977.06	8,012.76
	产能	11,360.51	10,933.20	10,837.90
	产能利用率	89.57%	82.11%	73.93%
	销量	9,941.64	9,105.60	7,356.13
合计产量		15,252.74	12,183.22	11,020.75
合计产能		17,513.68	15,963.95	15,839.00
合计产能利用率		87.09%	76.32%	69.58%
合计销量		14,496.89	12,781.91	10,094.93

报告期内，公司总体产品产量、产能利用率变动趋势与公司产品销量保持一致。

报告期内，因公司不断加强和开拓新产品、拓展现有产品的应用领域以及市场行情好转，公司产品销量逐年上升，公司产品产量、产能利用率逐年增长。

综上所述，报告期内公司产能利用率呈逐年增长趋势，公司产品产量变化趋势基本与产品销量变化趋势保持一致，公司产品产量、产能利用率变化合理。

2、说明是否存在因技术储备不足或市场需求下滑等原因已无法进一步获取相关订单的情况，相关风险目前是否已消除

2020 年至 2021 年，随着国内疫情得到有效控制以及汽车消费市场的复苏，行业景气度有所回暖。同时公司不断加强和开拓新产品以及拓展现有产品的应用领域，公司产品销量 2020 年同比增长 26.62%、2021 年同比增长 23.52%。

截至 2022 年 1 月末，公司在手订单储备充足，正在履行尚待交付的订单含税总金额为 10,104.64 万元。公司与主要客户建立了长期稳定的合作关系，并有效履行合作协议。

综上，截至本回复出具日，公司订单及生产情况良好，公司在 2019 年生产经营所面临的不利市场环境和因素，已得到改善，不存在因技术储备不足或市场需求下滑等原因已无法进一步获取相关订单的情况。

会计师回复：

（一）核查程序

1、访谈发行人生产部门负责人，了解主要机器设备数量、类型、用途、功能、技

术性能情况，了解部分成新率较低固定资产对生产经营的影响；

2、检查发行人固定资产投资相关投资决议、审批程序；

3、取得发行人固定资产明细表，对发行人生产设备使用情况进行核实，确认生产线是否存在产能剩余或闲置情况，是否存在减值迹象；

4、取得并复核发行人固定资产明细账，检查重要生产设备会计凭证；

5、核查发行人固定资产与盘点情况，对重要生产设备进行监盘，并观察其闲置、废弃、使用情况等。

6、获取发行人的在建工程明细表、在建工程项目费用归集明细表、产能计算表；

7、对发行人当期新增的在建工程项目，查阅发行人立项申请、工程合同、记账凭证、发票等相关原始资料。检查当期在建工程转入固定资产情况，获取验收报告；

8、获取、评价发行人固定资产、在建工程管理制度；

9、获取、评价发行人每期末固定资产、在建工程盘点计划。对固定资产实施监盘程序，观察、了解固定资产的使用状态。对在建工程进行实地查验，观察、了解在建工程施工进度，现场摆放材料情况。获取并检查发行人汇总的盘点结果及盘盈盘亏处理情况；

10、获取发行人房屋建筑物的产权证书、车辆的行驶证和登记证，检查固定资产的权属状况。

（二）核查结论

经上述核查程序，我们认为：

1、发行人部分固定资产成新率较低，但不影响正常生产经营。发行人设备进行更换和升级为渐进过程，不会对发行人生产经营和利润造成重大影响。截至本问询回复出具之日，发行人不存在资产闲置、废弃情况；

2、报告期内，发行人固定资产及在建工程费用归集合规；在建工程于达到预定可使用状态后及时转入了固定资产；对固定资产、在建工程进行了有效的管理。

3、发行人 2018 年末重要在建工程中设备安装工程期末余额 568.94 万元，2019 年年初无对应项目，主要原因是 2019 年细化披露了“设备安装工程”的主要内容，具有合理性；

4、报告期各期末，发行人固定资产和在建工程不存在盘点差异的情况；

5、发行人产品产量变化趋势基本与产品销量变化趋势保持一致，发行人产品产量、产能利用率变化合理；发行人订单及生产情况良好，发行人在 2019 年生产经营所面临的不利市场环境和因素已得到改善，不存在因技术储备不足或市场需求下滑等原因已无法进一步获取相关订单的情况。

问题 11. 应收款项具体情况未充分披露

根据申报材料，报告期各期末，应收账款分别为 9,079.09 万元、6,790.60 万元、10,502.67 万元和 11,172.04 万元，应收票据分别为 1,543.96 万元、0 万元、814.74 万元和 653.28 万元，均为银行承兑汇票；2019 年末至 2021 年 6 月末，应收款项融资分别为 1,804.75 万元、2,311.18 万元和 2,793.70 万元，其他流动负债中期末未终止确认的已背书未到期的应收票据分别为 150.51 万元和 288.66 万元和 127.08 万元。

(1) 应收账款前十名的具体情况。请发行人补充说明报告期各期末应收账款前十名单位名称、当期回款金额占发行人当期对其销售金额比例、销售内容、信用政策、期末余额、账龄、坏账准备计提情况、期末超出信用期限的金额，说明报告期应收账款前十名单位与销售收入前十大客户的差异原因，分析报告期内是否存在部分客户当期回款金额占发行人当期对其销售金额的比例与当期平均水平及其他报告期该客户回款比例存在明显差异的情形，如存在请解释说明原因。

(2) 坏账准备计提的充分性。请发行人：①说明报告期各期末信用期内和信用期外应收账款的金额、占比情况，超过约定付款期限的应收账款的回款计划，各期末逾期应收账款期后收回情况，回收应收账款的内控制度及运行情况。②补充说明应收账款的账龄确定方法，计提坏账准备的具体过程和步骤，坏账准备计提比例的确定依据，与可比公司坏账准备计提政策相比是否存在显著差异，应收账款核销的具体依据。③结合主要客户经营情况说明坏账准备计提是否充分。

(3) 应收账款期后回款情况。请发行人说明截至回复日各期末应收账款的期后回款情况，补充披露报告期内应收账款的逾期标准，说明发行人对逾期应收账款是否持续催收，相关客户是否与发行人保持联络，说明上述客户是否存在无法回款的现时风险，对于长期未回款客户是否形成回款计划。

(4) 是否利用放宽信用政策来维持业务。请发行人：①补充披露报告期内主要业务条线的销售信用政策，是否发生变化，是否存在通过放宽信用政策、加大赊销力度扩大收入情形。②说明报告期内主要客户信用期限及变更情况，各类客户的信用政策是否得到严格执行，是否存在对客户延长信用期扩大销售的情况。③结合结算政策、逾期情况、实际回款方等说明报告期各期应收账款期后回款情况。

(5) 应收票据及应收款项融资的划分准确性。请发行人：①补充披露报告期各期票据结算的前五大客户名称、销售金额、票据结算金额，使用票据背书支付的前五大供应商名

称、采购金额、票据结算金额、采购产品，说明报告期内是否存在使用商业承兑汇票背书支付情形，若有，补充披露出票方、票据金额、票据前手方、对应供应商。②补充披露应收票据、应收款项融资、期末未终止确认的已背书未到期的应收票据的确认依据和计量方法，说明未将所有银行承兑汇票重分类为应收款项融资的依据，是否符合《企业会计准则》的规定。③说明报告期应收票据出票方是否属于与发行人签订经济合同的往来客户、报告期内发行人是否存在无真实交易背景的票据往来。④结合应收票据类型分析说明应收票据坏账准备计提是否充分，与同行业可比公司是否存在差异。⑤补充说明已背书或贴现未到期的应收票据是否存在追偿风险、未终止确认的原因及相关会计处理。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

公司回复：

一、应收账款前十名具体情况

请发行人补充说明报告期各期末应收账款前十单位名称、当期回款金额占发行人当期对其销售金额比例、销售内容、信用政策、期末余额、账龄、坏账准备计提情况、期末超出信用期限的金额，说明报告期应收账款前十单位与销售收入前十大客户的差异原因，分析报告期内是否存在部分客户当期回款金额占发行人当期对其销售金额的比例与当期平均水平及其他报告期该客户回款比例存在明显差异的情形，如存在请解释说明原因。

（一）报告期各期末应收账款前十单位名称情况如下：

单位：万元

序号	单位名称	账面余额	账龄	坏账准备	超出信用期金额	超出信用期金额占比(%)	含税销售金额	当期回款金额	回款占比(%)	销售内容	信用期
2021年12月31日/2021年											
1	同致电子科技(厦门)有限公司	2,266.79	3个月以内、3-6个月	62.67	0.00	0.00	5,504.98	5,034.60	91.46	测距传感器、电声器件	月结130天
2	海尔美国应用解决方案公司	1,342.20	3个月以内、3-6个月、6-12个月	67.69	0.00	0.00	1,770.48	1,113.54	62.89	测距传感器	月结120天
3	东莞长安发利达电子有限公司	1,056.73	3个月以内、3-6个月	24.25	0.00	0.00	3,575.40	3,545.61	99.17	电声器件	月结90天
4	深圳市豪恩汽车电子装备股份有限公司	909.70	3个月以内、3-6个月、6-12个月	45.17	641.64	70.53	2,003.44	1,893.52	94.51	测距传感器	月结90天
5	肯斯塔公司	601.71	3个月以内	6.02	0.00	0.00	2,191.68	1,876.66	85.63	流量传感器	月结90天
6	同致电子科技(昆山)有限公司	566.03	3个月以内、3-6个月	10.93	0.17	0.03	1,458.12	1,518.82	104.16	测距传感器、电声器件	月结130天
7	惠州市德赛西威汽车电子股份有限公司	563.67	3个月以内	5.64	0.00	0.00	2,311.77	2,137.73	92.47	测距传感器	月结120天
8	得宝电子有限公司	528.45	3个月以内、3-6个月	10.30	125.50	23.75	1,921.44	2,322.78	120.89	电声器件、雾化器件	月结90天
9	优索电子有限公司	411.38	3个月以内	4.11	0.00	0.00	1,877.68	1,924.49	102.49	测距传感器	月结100天
10	深圳市英唐精密电子有限公司	382.55	3个月以内、3-6个月	6.67	71.16	18.60	1,749.20	1,620.12	92.62	雾化器件	月结120天
	合计	8,629.21		243.45	838.47	9.72	24,364.19	22,987.87	94.35		

序号	单位名称	账面余额	账龄	坏账准备	超出信用期金额	超出信用期金额占比(%)	含税销售金额	当期回款金额	回款占比(%)	销售内容	信用期
2020年12月31日/2020年度											
1	同致电子科技(厦门)有限公司	2,019.73	3个月以内、3-6个月	38.69	0.00	0.00	3,838.07	3,590.00	93.54	测距传感器、电声器件	月结130天
2	东莞长安发利达电子有限公司	1,054.60	3个月以内、3-6个月	14.83	0.00	0.00	2,580.62	1,474.60	57.14	电声器件	月结90天
3	得宝电子有限公司	837.07	3个月以内、3-6个月	15.27	0.00	0.00	1,559.85	886.87	56.86	电声器件、雾化器件、测距传感器	月结90天
4	深圳市豪恩汽车电子装备股份有限公司	799.78	3个月以内、3-6个月、6-12个月	23.79	364.83	45.62	1,399.83	1,331.45	95.12	测距传感器	月结90天
5	海尔美国应用解决方案公司	702.49	3个月以内、3-6个月、6-12个月	35.71	0.00	0.00	865.38	977.58	112.97	测距传感器	月结120天
6	同致电子科技(昆山)有限公司	626.73	3个月以内、3-6个月	13.18	0.00	0.00	1,318.71	1,113.96	73.68	测距传感器、电声器件	月结130天
7	同致电子企业股份有限公司	522.76	3个月以内、3-6个月	11.81	4.36	0.83	894.07	584.50	65.38	测距传感器、电声器件	月结130天
8	优索电子有限公司	474.47	3个月以内、3-6个月	4.97	5.77	1.22	1,381.72	1,035.51	74.94	测距传感器	月结100天
9	惠州市德赛西威汽车电子股份有限公司	389.64	3个月以内	3.90	0.00	0.00	595.22	229.61	38.58	测距传感器	月结120天

序号	单位名称	账面余额	账龄	坏账准备	超出信用期金额	超出信用期金额占比(%)	含税销售金额	当期回款金额	回款占比(%)	销售内容	信用期
10	美国耐普水表集团	329.18	3个月以内、3-6个月	7.20	0.00	0.00	773.89	773.29	99.92	流量传感器	月结 90 天
	合计	7,756.45		169.35	374.96	4.83	15,207.36	11,997.37	78.89		
2019 年 12 月 31 日/2019 年度											
1	同致电子科技（厦门）有限公司	1,870.82	3个月以内、3-6个月、6-12个月	59.96	0.00	0.00	3,061.24	3,906.57	127.61	测距传感器、电声器件	月结 130 天
2	海尔美国应用解决方案公司	851.10	3个月以内、3-6个月、6-12个月	40.58	0.00	0.00	1,011.63	1,079.67	106.73	测距传感器	月结 120 天
3	发利达（香港）有限公司	840.30	3个月以内、3-6个月	12.63	0.00	0.00	3,113.85	3,529.54	113.35	电声器件	月结 90 天
4	深圳市豪恩汽车电子装备股份有限公司	731.41	3个月以内、3-6个月、6-12个月	28.05	379.02	51.82	1,358.19	2,022.24	148.89	测距传感器	月结 90 天
5	同致电子科技（昆山）有限公司	421.97	3个月以内、3-6个月	8.48	0.00	0.00	954.53	760.66	79.69	测距传感器、电声器件	月结 130 天
6	美国耐普水表集团	351.34	3个月以内	3.51	0.00	0.00	766.74	518.46	67.62	流量传感器	月结 90 天
7	同致电子企业股份有限公司	213.98	3个月以内、3-6个月	7.72	3.75	1.75	1,160.89	1,856.30	159.90	测距传感器、电声器件	月结 130 天
8	肯斯塔公司	156.40	3个月以内	1.56	0.00	0.00	1,188.22	1,172.01	98.64	流量传感器	月结 90 天
9	佛山市德尔玛电子科技有限公司	154.71	3个月以内	1.55	0.00	0.00	329.16	218.60	66.41	雾化器件	月结 90 天
10	优索电子有限公司	143.29	3个月以内	1.43	0.00	0.00	686.04	549.13	80.04	测距传感器	月结 100 天

序号	单位名称	账面余额	账龄	坏账准备	超出信用期金额	超出信用期金额占比(%)	含税销售金额	当期回款金额	回款占比(%)	销售内容	信用期
	合计	5,735.32		165.47	382.77	6.67	13,630.49	15,613.18	114.55		

注：公司与主要客户按对账月结付款，并根据客户具体情况授予一定的信用期，客户付款按月结日开始计算信用期，通常超过信用期的视为逾期应收账款。

报告期内，深圳市豪恩汽车电子装备股份有限公司、深圳市英唐精密电子有限公司、**得宝电子有限公司**有存在超出信用期的应收账款的情况，主要原因为客户自身结算流程导致付款周期较长**或客户未及时申请付款流程等**。另由于公司客户回款属于滚动回款，当期收回的款项中包含各期期初尚未收回的应收账款，各期期末尚未收回的应收账款亦存在在下一期收回的情况，因此回款占比计算时存在时间性差异。

(二) 报告期应收账款前十名单位与销售收入前十大客户的差异原因

报告期各期，公司销售收入前十大客户如下：

销售排名	2021 年	2020 年度	2019 年度
第一名	同致电子科技（厦门）有限公司	同致电子科技（厦门）有限公司	发利达（香港）有限公司
第二名	东莞长安发利达电子有限公司	东莞长安发利达电子有限公司	同致电子科技（厦门）有限公司
第三名	易爱电子有限公司	易爱电子有限公司	深圳市豪恩汽车电子装备股份有限公司
第四名	肯斯塔公司	得宝电子有限公司	肯斯塔公司
第五名	惠州市德赛西威汽车电子股份有限公司	优索电子有限公司	同致电子企业股份有限公司
第六名	得宝电子有限公司	肯斯塔公司	易爱电子有限公司
第七名	优索电子有限公司	广东科高电器有限公司	广东科高电器有限公司
第八名	深圳市豪恩汽车电子装备股份有限公司	深圳市豪恩汽车电子装备股份有限公司	海尔美国应用解决方案公司
第九名	海尔美国应用解决方案公司	同致电子科技（昆山）有限公司	同致电子科技（昆山）有限公司
第十名	深圳市英唐精密电子有限公司	发利达（香港）有限公司	得宝电子有限公司

2021 年度，销售收入前十大客户中，易爱电子有限公司期末应收账款余额未进入前十名，主要原因是易爱电子有限公司信用期为月结 60 天，更多货款已达到信用期并已于 2021 年 12 月 31 日前支付；应收账款余额前十名的客户中，同致电子科技（昆山）有限公司未进入销售收入前十大客户，主要原因是同致电子科技（昆山）有限公司信用期为月结 130 天，更多货款未达信用期，且同致电子科技（昆山）有限公司销售收入亦排在当期销售收入第十二位。

2020 年，销售收入前十大客户中，易爱电子有限公司、肯斯塔公司、广东科高电器有限公司、发利达（香港）有限公司未进入应收账款余额前十名。从 2020 年 5 月开始，公司由发利达（香港）有限公司转为向东莞长安发利达电子有限公司进行销售，因此应收发利达（香港）有限公司的款项已结清；易爱电子有限公司和广东科高电器有限公司信用期分别为月结 60 天和月结 45 天，货款较多已达信用期并已于 2020 年 12 月 31 日前支付；肯斯塔公司期末账面应收账款 298.83 万元，未进入前十名主要是受月度或季度销售变动的影响，无重大异常情况。应收账款余额前十名的同致电子信用政策为月结 130 天，海尔美国应用解决方案公司、惠州市德赛西威汽车电子股份有限公司信用期均为月结 120 天，因此期末应收账款余额较大。

2019 年，销售收入前十大客户中，易爱电子有限公司、广东科高电器有限公司、得宝

电子有限公司未进入应收账款余额前十名，原因为易爱电子有限公司和广东科高电器有限公司信用期分别为月结 60 天和月结 45 天，货款较多已达信用期并已于 2019 年 12 月 31 日前支付；得宝电子有限公司期末应收账款余额为 141.28 万元，与佛山市德尔玛电子科技有限公司、优索电子有限公司期末应收账款余额基本相同，未见重大异常情况。美国耐普水表集团进入应收账款余额前十名，主要原因是其信用期为月结 90 天，当年其采购行为主要集中在下半年，大部分货款未达信用期，尚未支付。

综上，公司应收账款前十单位与销售收入前十大客户的差异主要是客户信用期差异以及受月度或季度销售变动的影响导致，不存在异常的情况。

二、坏账准备计提的充分性

(一) 说明报告期各期末信用期内和信用期外应收账款的金额、占比情况，超过约定付款期限的应收账款的回款计划，各期末逾期应收账款期后收回情况，回收应收账款的内控制度及运行情况

1、报告期各期末信用期内外的应收账款

单位：万元、%

项目	2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
信用期内应收账款	10,394.28	91.74	10,221.31	95.30	6,545.46	93.55
信用期外应收账款	935.52	8.26	504.22	4.70	451.41	6.45
应收账款余额合计	11,329.80	100.00	10,725.53	100.00	6,996.87	100.00

其中，截至 2022 年 2 月 28 日，各期末逾期应收账款期后收回情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
信用期外应收账款	935.52	504.22	451.41
期后收回金额	468.76	503.71	450.87
期后收回比例	50.11%	99.90%	99.88%

2021 年 12 月 31 日信用期外应收账款期后收回比例较低，主要由于深圳市豪恩汽车电子装备股份有限公司自身付款流程及结算周期较长，截至 2022 年 2 月 28 日尚有 433.48 万元逾期应收账款尚未支付，其余逾期应收账款回款比例已达 88.68%。

2019 年 12 月 31 日及 2020 年 12 月 31 日公司信用期外的应收账款基本已收回，逾期应收账款的回款情况良好。

2、回收应收账款的内控制度及运行情况

营业部对账龄较长的应收款项、信用期应收但未收到的款项，根据应收账款客户对账单，分析应收账款的构成及催收情况。根据销售合同及信用期，由销售业务员负责应收账款进行催收。营业部根据合同进度、对方单位的付款计划或承诺以及其他相关信息，编写销售回款计划表，交财务部门复核。应收账款记账员根据应收账款可收回性分析计提坏账准备，对于需要特别坏账准备以及拟核销的坏账，由营业部提出，经营业部长、财务负责人审批后，再由总经理批准。对于逾期款项，营业部长应予以特别关注，必要时与客户深度沟通，对于催收无效的逾期款可通过法律程序予以解决。公司目前应收账款内控程序运行情况良好，无重大异常情况。

（二）补充说明应收账款的账龄确定方法，计提坏账准备的具体过程和步骤，坏账准备计提比例的确定依据，与可比公司坏账准备计提政策相比是否存在显著差异，应收账款核销的具体依据

1、应收账款账龄确定方法，计提坏账准备的具体过程和步骤，坏账准备计提比例的确定依据

当公司销售业务满足收入确认条件后，公司确认营业收入及应收账款，根据应收账款的入账时间确认账龄，收回应收账款后，视为收回的是最早的一笔应收账款，依次确认最后的余额分别是哪个时点发生的，再确认应收账款余额的账龄。

每月末，公司应收账款记账员编制应收账款账龄分析报告，并结合营业部应收账款可收回性分析，根据各客户期末应收账款账龄计提应收账款坏账准备，对于需要特别坏账准备以及拟核销的坏账，由营业部提出，经营业部长、财务负责人审批后，再由总经理审批。

公司目前坏账准备计提比例主要考虑了公司的信用政策及历史经验，公司大部分客户信用期集中在 30 天至 150 天之间，而应收账款账龄主要集中在 3 个月以内或 4-6 个月，且根据历史经验收回的可能性较大，因此，公司将账龄为一年以内的应收账款进行了细分，并将 3 个月以内或 4-6 个月的应收账款采用了较低的坏账计提比例，其余期间的应收账款均根据公司历史经验确定坏账计提比例。

2、可比公司坏账准备计提政策对比

除单项计提预期信用损失的应收款项外，公司按信用风险特征的相似性和相关性对应收款项进行分组，各组合确定依据及预期信用损失计提方法如下：

账龄	四方光电 (688665.SH)	森霸传感 (300701.SZ)	敏芯股份 (688286.SH)	本公司
3 个月以内（含 3 个月）	5.00%	5.00%	5.00%	1.00%

账龄	四方光电 (688665.SH)	森霸传感 (300701.SZ)	敏芯股份 (688286.SH)	本公司
4—6个月(含6个月)	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%
7—12个月(含12个月)	5.00%	5.00%	5.00%	10.00%
1-2年	20.00%	20.00%	20.00%	30.00%
2-3年	50.00%	50.00%	50.00%	50.00%
3年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

通过对比可见,除一年以内应收账款公司根据自身业务情况进行细分外,各期间应收账款坏账计提比例与可比公司相比无重大差异,符合公司的业务情况及市场的普遍情况。

3、应收账款核销的具体依据

营业部根据信用期、对方单位的实际财务状况和现金流量的情况,以及其他相关信息,对于长时间未收回的应收账款或根据实际情况预计难以收回的款项,将提出核销,经营业部长、财务负责人审批后,最后由总经理审批通过。

(三) 结合主要客户经营情况说明坏账准备计提是否充分

公司营业部根据销售合同及信用期,对应收账款进行催收,同时了解客户的经营情况和资金情况。另外,公司根据公开信息查询主要客户经营情况,在主要客户中,未发现失信被执行人或经营异常的情况,同时,未见客户涉及影响其正常生产经营活动的重大诉讼。因此,公司认为主要客户经营情况正常,无需对个别客户进行单独的应收账款坏账计提,按照账龄组合计提的坏账准备计提充分。

三、应收账款期后回款情况

请发行人说明截至回复日各期末应收账款的期后回款情况,补充披露报告期内应收账款的逾期标准,说明发行人对逾期应收账款是否持续催收,相关客户是否与发行人保持联络,说明上述客户是否存在无法回款的现时风险,对于长期未回款客户是否形成回款计划。

(一) 各期末应收账款的期后回款情况

截至2022年2月28日,公司报告期各期末应收账款余额及期后回款情况如下:

单位:万元

项目	2021/12/31	2020/12/31	2019/12/31
应收账款期末余额	11,329.80	10,725.53	6,996.87
期后收款金额	6,061.65	10,713.35	6,971.96
收款比例	53.50%	99.89%	99.64%

报告期各期末,公司应收账款的期后回款比例分别为99.64%、99.89%和53.50%,2021

年 12 月 31 日应收账款余额期后回款比例较低主要由于部分客户信用期较长，应收账款未达信用期，期后未回款金额前十大客户情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2021 年 12 月 31 日期末余额	期后未回款金额	期后回款金额	期后回款比例	信用期
1	海尔美国应用解决方案公司	1,342.20	1,052.44	289.76	21.59%	月结 120 天
2	同致电子科技(厦门)有限公司	2,266.79	981.93	1,284.86	56.68%	月结 130 天
3	深圳市豪恩汽车电子装备股份有限公司	909.70	701.54	208.16	22.88%	月结 90 天
4	美国耐普水表集团	373.67	342.20	31.47	8.42%	月结 90 天
5	东莞长安发利达电子有限公司	1,056.73	284.74	771.99	73.05%	月结 120 天
6	同致电子科技(昆山)有限公司	566.03	267.86	298.17	52.68%	月结 130 天
7	深圳市英唐精密电子有限公司	382.55	258.25	124.30	32.49%	月结 120 天
8	得宝电子有限公司	528.45	225.70	302.75	57.29%	月结 90 天
9	广州优创电子有限公司	184.68	184.68	0.00	0.00%	月结 90 天
10	联合技术安防公司	283.28	145.87	137.41	48.51%	月结 90 天
	合计	7,894.08	4,445.21	3,448.87	43.69%	

(二) 补充披露报告期内应收账款的逾期标准

公司已在招股说明书“第八节管理层讨论与分析”之“二、资产负债等财务状况分析”之“(一) 应收账款”之“3、应收账款”之“(10) 科目具体情况及说明”中补充披露如下：

公司与主要客户按对账月结付款，并根据客户具体情况授予一定的信用期，客户付款按月结日开始计算信用期，通常超过信用期的视为逾期应收账款。

(三) 说明发行人对逾期应收账款是否持续催收，相关客户是否与发行人保持联络，说明上述客户是否存在无法回款的现时风险，对于长期未回款客户是否形成回款计划

报告期各期逾期应收账款收回及核销情况如下：

单位：万元

项目	2021年12月31日	2020年12月31日	2019年12月31日
信用期外应收账款	935.52	504.22	451.41
期后收回金额	468.76	503.71	450.87
期后收回比例	50.11%	99.90%	99.88%
期后核销金额	0.50	0.51	0.54
期后核销比例	0.05%	0.10%	0.12%

逾期的应收账款主要为长期合作的客户，公司与其长期保持联系，该部分客户不存在无法回款的现时风险；对于少数零星的合作客户，公司预期应收账款收回的可能性较低，已于期后进行核销处理。公司营业部已对逾期应收账款进行持续催收，对于长期未回款客户已形成回款计划。

2021年12月31日信用期外应收账款期后收回比例较低，主要由于深圳市豪恩汽车电子装备股份有限公司自身付款流程及结算周期较长，截至2022年2月28日尚有433.48万元逾期应收账款尚未支付。

四、是否利用放宽信用政策来维持业务

（一）补充披露报告期内主要业务条线的销售信用政策，是否发生变化，是否存在通过放宽信用政策、加大赊销力度扩大收入情形

公司已在招股说明书“第八节管理层讨论与分析”之“二、资产负债等财务状况分析”之“（一）应收账款”之“3、应收账款”之“（10）科目具体情况及说明”中补充披露如下：

“报告期内，公司未按业务条线制定销售信用政策，根据客户合作历史和信用状况等授予不同的信用期，主要客户信用期通常为30天至150天，销售信用政策未发生重大变化。

报告期内，公司应收账款催收相关的内部管理制度有效执行，公司应收账款回款情况良好，不存在通过放宽信用政策、加大赊销力度扩大收入的情形。”

（二）说明报告期内主要客户信用期限及变更情况，各类客户的信用政策是否得到严格执行，是否存在对客户延长信用期扩大销售的情况

报告期内，公司主要客户信用期限及变动情况如下：

客户名称	信用期限及变动情况	变动说明
同致电子	月结130天，未发生变动	-

客户名称	信用期限及变动情况	变动说明
深圳市豪恩汽车电子装备股份有限公司	月结 130 天变更为月结 90 天	客户付款流程及结算周期较长
发利达	月结 90 天变更为月结 120 天	2021 年双方协商重新签订长期供货协议，同时友好协商信用期的变更
肯斯塔公司	月结 90 天，未发生变动	-
得宝电子有限公司	月结 90 天，未发生变动	-
易爱电子有限公司	月结 60 天，未发生变动	-
海尔美国应用解决方案公司	月结 120 天，未发生变动	-
优索电子有限公司	月结 100 天，未发生变动	-
美国耐普水表集团	月结 90 天，未发生变动	-
惠州市德赛西威汽车电子股份有限公司	月结 120 天，未发生变动	-
广东科高电器有限公司	月结 45 天，未发生变动	-
深圳市英唐精密电子有限公司	月结 120 天，未发生变动	-

注：同致电子包括同致电子企业股份有限公司、同致电子科技（昆山）有限公司、同致电子科技（厦门）有限公司及同致电子企业股份有限公司下属企业；发利达包括东莞长安发利达电子有限公司和发利达（香港）有限公司。

报告期内，公司严格执行对客户的信用额度、信用期、回款状态的监控，合理控制应收账款的回收情况，不存在对客户延长信用期扩大销售的情况。

（三）结合结算政策、逾期情况、实际回款方等说明报告期各期应收账款期后回款情况

截至 2022 年 2 月 28 日，各报告期应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2021/12/31	2020/12/31	2019/12/31
应收账款期末余额	11,329.80	10,725.53	6,996.87
期后收款金额	6,061.65	10,713.35	6,971.96
收款比例	53.50%	99.89%	99.64%

报告期内，公司主要客户信用期主要为 30 天至 150 天，从回款情况来看，截至 2022 年 2 月 28 日，2019 年、2020 年应收账款回款均超过 99%，回款情况良好；2021 年 12 月 31 日应收账款余额期后回款比例较低主要由于部分客户信用期较长，应收账款未达信用期，无重大异常情况。各报告期期末存在少部分逾期应收账款，主要受公司客户实物操作流程如申请付款审批流程或付款周期等原因影响，不存在重大逾期情况。

客户回款均通过银行转账或票据支付，报告期内存在少量第三方代付货款的情况，金额如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
第三方回款金额	97.62	50.44	96.24
占主营业务收入比	0.24%	0.15%	0.39%

报告期内，第三方回款主要原因包括客户指定第三方付款、客户实际控制人等，第三方回款金额占比较小，实际回款方不存在重大异常情况。

五、应收票据及应收款项融资的划分准确性

(一) 补充披露报告期各期票据结算的前五大客户名称、销售金额、票据结算金额，使用票据背书支付的前五大供应商名称、采购金额、票据结算金额、采购产品，说明报告期内是否存在使用商业承兑汇票背书支付情形，若有，补充披露出票方、票据金额、票据前手方、对应供应商

公司已在招股说明书“第八节管理层讨论与分析”之“二、资产负债等财务状况分析”之“(一) 应收账款”之“1、应收票据”之“(8) 科目具体情况及说明”中补充披露如下：

“报告期各期，公司使用票据结算的前五大客户情况如下：

单位：万元

2021 年			
序号	客户名称	含税销售金额	票据结算金额
1	同致电子科技(厦门)有限公司	5,504.98	5,034.60
2	深圳市豪恩汽车电子装备股份有限公司	2,003.44	1,893.52
3	同致电子科技(昆山)有限公司	1,458.12	1,128.15
4	青岛海达源采购服务有限公司	596.83	715.11
5	佛山市汉毅电子技术有限公司	566.06	561.61
小计		10,129.44	9,333.00
2020 年			
序号	客户名称	含税销售金额	票据结算金额
1	同致电子科技(厦门)有限公司	3,838.07	3,458.32
2	深圳市豪恩汽车电子装备股份有限公司	1,238.78	1,181.45
3	佛山市汉毅电子技术有限公司	587.71	528.96
4	同致电子科技(昆山)有限公司	1,318.71	454.59

5	厦门呼博仕环境工程产业股份有限公司	443.37	438.47
小计		7,426.64	6,061.79
2019 年			
序号	客户名称	含税销售金额	票据结算金额
1	同致电子科技（厦门）有限公司	3,061.24	3,829.05
2	深圳市豪恩汽车电子装备股份有限公司	1,358.19	1,572.24
3	厦门蒙发利健康科技有限公司	354.64	439.04
4	广州优创电子有限公司	290.58	299.19
5	佛山市德尔玛电子科技有限公司	329.16	218.60
小计		5,393.81	6,358.12

注：票据结算金额为各报告期当期收到的票据回款，部分票据回款用于结算上年应收账款，因此存在当期票据结算金额大于当期含税销售金额的情况。

报告期各期，公司使用票据背书支付的前五大供应商情况如下：

单位：万元

2021 年				
序号	供应商名称	含税采购金额	票据结算金额	采购内容
1	东莞市精美线电线制品有限公司	403.63	270.36	电子线材
2	东莞市乾鑫金属材料有限公司	353.64	250.50	金属材料
3	中船重工黄冈贵金属有限公司	743.25	200.00	电极材料
4	深圳市万业达电子有限公司	501.29	199.60	电子线材
5	云南铜业（集团）有限公司西智电子材料分公司	618.81	154.54	电极材料
小计		2,620.61	1,075.00	
2020 年				
序号	供应商名称	含税采购金额	票据结算金额	采购内容
1	深圳市万业达电子有限公司	986.45	631.53	电子线材
2	云南铜业（集团）有限公司西智电子材料分公司	1,087.59	556.06	电极材料
3	东莞市乾鑫金属材料有限公司	260.38	178.88	金属材料
4	东莞市精美线电线制品有限公司	339.59	111.02	电子线材
5	中船重工黄冈贵金属有限公司	191.42	96.53	电极材料

小计		2,865.43	1,574.02	
2019 年				
序号	供应商名称	含税采购金额	票据结算金额	采购内容
1	深圳市万业达电子有限公司	600.91	293.87	电子线材
2	中船重工黄冈贵金属有限公司	383.74	167.51	电极材料
3	东莞市乾鑫金属材料有限公司	124.04	99.30	金属材料
4	东莞凯景电子有限公司	331.19	76.11	橡塑胶材
5	合肥圣达电子科技实业有限公司	45.88	57.72	电子线材
小计		1,485.76	694.51	
2018 年				
序号	供应商名称	含税采购金额	票据结算金额	采购内容
1	武汉长海电力推进和化学电源有限公司	473.00	207.73	电极材料
2	深圳市万业达电子有限公司	675.09	164.69	电子线材
3	云南铜业（集团）有限公司西智电子材料分公司	308.61	105.00	电极材料
4	广州市凯越电子有限公司	199.92	60.60	电子元器件
5	宁波舸凯电子有限公司	182.78	55.53	电子元器件
小计		1,839.40	593.55	

注：票据结算金额为各报告期当期票据背书支付的结算款项，部分票据用于结算上年应付账款，因此存在当期票据结算金额大于当期含税采购金额的情况。

报告期内，公司于2019年曾使用商业承兑汇票背书支付款项，票据信息如下：

单位：万元

出票方	前手方	票据金额	背书供应商
深圳市比亚迪供应链管理有限公司	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	3.12	深圳市万业达电子有限公司

(二) 补充披露应收票据、应收款项融资、期末未终止确认的已背书未到期的应收票据的确认依据和计量方法，说明未将所有银行承兑汇票重分类为应收款项融资的依据，是否符合《企业会计准则》的规定

1、补充披露应收票据、应收款项融资、期末未终止确认的已背书未到期的应收票据的确认依据和计量方法

公司已在招股说明书“第八节管理层讨论与分析”之“二、资产负债等财务状况分析”之“(一) 应收账款”之“1、应收票据”之“(8) 科目具体情况及说明”中补充披露如下：

“票据分为银行承兑汇票及商业承兑汇票，对于银行承兑汇票，公司将根据承兑银行区分为信用等级较高的银行承兑汇票及信用等级较低的银行承兑汇票，其中，六大国有银行及九家上市的股份制商业银行作为承兑银行的，公司将该部分票据划分为信用等级较高的银行承兑汇票。

在此基础上，对于应收票据期末余额，若票据属于信用等级较高的银行承兑汇票，公司将其计入应收款项融资；若属于信用等级较低的银行承兑汇票或商业承兑汇票，公司将其计入应收票据。对于已背书未到期或已贴现未到期且附有追索权的票据，若属于信用等级较高的银行承兑汇票，则在期末终止确认；若属于信用等级较低的银行承兑汇票或商业承兑汇票，则在期末不终止确认，且计入应收票据。”

2、说明未将所有银行承兑汇票重分类为应收款项融资的依据，是否符合《企业会计准则》的规定

公司未将所有银行承兑汇票重分类为应收款项融资，原因是公司认为在“应收款项融资”项目中列报的应收票据，应同时满足以下条件：

- (1) 合同现金流量特征能够通过 SPPI 测试；
- (2) 管理层有明确意图将这部分应收款项在其到期之前通过背书转让或贴现的方式收回其合同现金流量，但也不排除持有至到期以收取合同现金流量；
- (3) 这类应收款项后续用于背书转让或贴现时，预期将可以满足金融资产转移终止确认条件；
- (4) 该应收款项属于流动资产。

对于商业承兑汇票和承兑银行不为六大国有银行及九家上市的股份制商业银行的票据，公司认为属于信用等级较低的票据，这类票据后续用于背书转让或贴现时，无法满足金融资产转移终止确认条件，因此未计入应收款项融资，该处理符合《企业会计准则》的规定。

(三) 说明报告期应收票据出票方是否属于与发行人签订经济合同的往来客户、报告期内发行人是否存在无真实交易背景的票据往来

报告期内，应收票据出票方并非均属于与公司签订经济合同的往来客户，若票据直接由客户开出，则出票方为与公司签订经济合同的往来客户。报告期内，公司应收票据前手均为与公司签订经济合同的往来客户，均存在真实交易情况，不存在无真实交易背景的票据往来。

（四）结合应收票据类型分析说明应收票据坏账准备计提是否充分，与同行业可比公司是否存在差异

公司考虑所有合理且有依据的信息，包括前瞻性信息，并以账龄作为信用风险特征组合，对公司应收票据的预期信用损失进行估计，同时结合对应的应收款项的账龄，对应收票据进行坏账的计提，报告期内，公司应收票据坏账准备计提充分。

可比公司应收票据坏账计提政策情况如下：

1、四方光电（688665.SH）：

对银行承兑汇票不计提坏账准备；对商业承兑汇票以账龄作为信用风险特征组合，根据以前年度按账龄划分的各段应收商业承兑汇票实际损失率作为基础，结合现时情况确定本年各账龄段应收商业承兑汇票组合计提坏账准备的比例，据此计算本年应计提的坏账准备。

2、森霸传感（300701.SZ）：

除了单独评估信用风险的应收款项外，公司依据信用风险特征将应收款项划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失，确定组合的依据如下：

项目	确认组合的依据
组合 1	以应收款项的账龄作为信用风险特征
组合 2	以合并范围内关联方作为信用风险特征
组合 3	以票据类型作为信用风险特征

对于划分为组合 1 的应收款项，公司参考历史信用损失经验，并考虑当期事项和前瞻性信息，编制应收款项账龄与预期信用损失率对照表（如下表），以此为基础计算预期信用损失。

账龄	预期信用损失率（%）
1 年以内（含 1 年）	5
1 至 2 年（含 2 年）	20
2 至 3 年（含 3 年）	50
3 年以上	100

对于划分为组合 2 的应收款项，公司与合并范围内关联方发生的应收款项一般不提损失准备，但如果确有证据表明债务单位已撤销、破产、资不抵债、现金流量严重不足等，公司按照相当于该金融资产整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。

对于划分为组合 3 的应收款项，由于银行承兑汇票具有较低信用风险，一般不计提损失准备，但如果资产负债表日评估信用风险已经显著增加，公司按照相当于该金融资产整个存

续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。对于商业承兑汇票公司按照应收款项连续账龄的原则，按照组合 1 编制的应收款项账龄与预期信用损失率对照表中评估的预期信用损失率计算预期信用损失。

3、敏芯股份（688286.SH）

针对应收票据，参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和中各存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。

4、睿创微纳（688002.SH）

银行承兑汇票违约风险低，期限短，在短期内履行其支付合同现金流量义务的能力很强，并考虑历史违约率为零的情况下，确定银行承兑汇票的预期信用损失率为零。

商业承兑票据采用与应收账款相同的预期信用损失计提方式，由于过去的应收商业承兑汇票未发生过到期无法兑付的情形，各类客户组合的三年平均迁徙率均为零，因此相应的预期信用损失率也为零；但出于谨慎性原则，公司按照应收账款项目相应客户组合在各个账龄段的预期信用损失率的基础上下调一定比例后，得出公司应收商业承兑票据在各个账龄段的最终预期信用损失率，并据此计算得出预期信用损失。

与可比公司的对比，公司已充分考虑自身应收票据的预期信用损失，在银行承兑汇票的预期信用损失上对比可比公司更为严谨，因此，公司应收票据坏账计提与可比公司无重大差异且已充分计提。

（五）补充说明已背书或贴现未到期的应收票据是否存在追偿风险、未终止确认的原因及相关会计处理

对于承兑人为六大国有银行及九家上市的股份制商业银行的应收票据，公司认为被追偿的风险较低，因此该部分已背书或贴现未到期的应收票据公司已终止确认；对于承兑人不为六大国有银行及九家上市的股份制商业银行的应收票据，公司认为其属于信用等级较低的票据，这类票据后续用于背书转让或贴现时，无法满足金融资产转移终止确认条件，因此公司期末未终止确认。

对于已背书未到期，且未终止确认的票据，公司期末将其计入应收票据，同时计入其他流动负债；对于已贴现未到期，且未终止确认的票据，公司期末将其计入应收票据，同时计入短期借款。

会计师回复：

（一）核查程序

1、核实报告期各期末应收账款余额前十名单位情况，确认各报告期销售情况与回款情

况是否存在异常情况；

2、确认各报告期期末信用期外应收账款金额及逾期款项收回情况，了解和确认应收账款内部控制及运行情况；

3、核查主要客户经营情况，确认发行人坏账准备计提是否充分；

4、了解并确认发行人销售信用政策，核查报告期各期末应收账款期后收回情况；

5、核查报告期内应收票据结算情况及业务真实性，确认应收票据、应收款项融资的分类依据和会计处理方法；

6、查阅可比发行人应收账款坏账准备计提政策及应收票据坏账准备计提政策，并与发行人会计政策作对比。

(二) 核查结论

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、发行人已说明报告期各期末应收账款前十名客户的具体情况，各报告期销售情况与回款情况不存在重大差异及重大异常情况；

2、发行人已说明重大客户报告期内当期回款金额占发行人当期对其销售金额比例、信用政策、期末余额、账龄、坏账准备计提情况、期末超出信用期限的金额等，结合各客户经营情况及可比公司坏账计提政策，发行人对应收账款坏账准备计提充分，与可比公司会计政策不存在显著差异；

3、发行人已准确补充披露了应收账款逾期的标准。发行人逾期的应收账款主要为长期合作的客户，发行人与其长期保持联系，该部分客户不存在无法回款的现时风险。发行人对逾期应收款持续催收，对于长期未回款客户已形成回款计划，期后回款情况良好；

4、发行人已准确补充披露了报告期内对主要客户的销售信用政策，发行人销售信用政策未发生重大变化，不存在通过放宽信用政策、加大赊销力度扩大收入的情形；

5、报告期内发行人应收账款内部管理制度设计及运行有效，信用政策得到严格执行，不存在对客户延长信用期以扩大销售的情况；

5、发行人已补充披露报告期内使用应收票据结算的主要客户情况、使用票据背书支付的主要供应商情况、应收票据、应收款项融资、期末未终止确认的已背书未到期的应收票据的确认依据和计量方法；发行人于2019年曾使用商业承兑汇票背书支付款项；

6、发行人的票据往来均存在真实交易背景，应收票据及应收款项融资的划分准确。应收票据坏账准备计提充分，与可比公司不存在显著差异。对于票据的会计处理和披露符合《企

业会计准则》的规定；

7、发行人已背书或贴现未到期的应收票据未受到追偿的风险较小。

问题 12.存在大量闲置资金背景下贷款的合理性

根据申报材料，报告期各期末，货币资金账面余额分别为 15,397.68 万元、18,954.12 万元、23,138.30 元和 9,646.94 万元，应付票据余额分别为 855.11 万元、750.76 万元、1,297.86 万元和 2,252.15 万元，2021 年 6 月 30 日交易性金融资产账面余额 10,000 万元，其他债权投资 3,000 万元，同时存在 300 万美元借款。

(1) 资金管理的有效性。请发行人结合行业经营特征、运营资金需求、资金管理模式等，披露持有大额货币资金、理财、大额存单，同时又向银行进行大额外币借款的原因，与经营情况的匹配性，并进一步说明财务预算、资金管理相关内部控制及是否有效执行。

(2) 交易性金融资产相关会计处理合规性。根据申请材料，发行人 2018 年度、2019 年度、2020 年度、2021 年 1-6 月非经常性损益中包含的“除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、交易性金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益”金额分别为 331.05 万元、284.25 万元、338.05 万元、48.80 万元，但 2019 年、2020 年资产负债表中未持有上述金融资产。请发行人补充披露报告期内相关金融资产的明细（包括但不限于具体类型、金额、资金来源、持有目的、持有时间、底层资产、质押情况），并说明会计处理是否符合《企业会计准则》、底层资产是否存在违约风险、相关产品是否存在无法收回的风险，必要时进行风险提示。

(3) 应付票据的具体情况。请发行人：①补充披露报告期各期应付票据金额前五名的情况，包括名称、采购内容、金额、账龄，期后结算进度等，是否为关联方，各期前五大应付票据对象与前五大供应商是否存在差异，若差异较大请说明原因。②说明公司采购付款的流程及结算方式、主要供应商给公司的信用政策、是否存在延迟付款或改变结算方式的情况；说明应付票据余额不断上升的原因，发行人内部针对应付票据的内控制度建立健全情况和执行情况。③说明公司仅 2021 年 6 月末存在 500 万元银行承兑汇票保证金，是否存在开具无交易背景票据的情况。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

公司回复：

一、资金管理的有效性

请发行人结合行业经营特征、运营资金需求、资金管理模式等，披露持有大额货币资金、理财、大额存单，同时又向银行进行大额外币借款的原因，与经营情况的匹配性，并进一步说明财务预算、资金管理相关内部控制及是否有效执行

(一) 结合行业经营特征、运营资金需求、资金管理模式等，披露持有大额货币资金、理财、大额存单，同时又向银行进行大额外币借款的原因，与经营情况的匹配性

公司已在招股说明书“第八节管理层讨论与分析”之“二、资产负债等财务状况分析”之“(七) 主要债项”之“1、短期借款”之“(3) 科目具体情况及说明”中补充披露如下：

“报告期末，公司外币短期借款余额为600万美元（3,825.42万元人民币），上述银行贷款为信用贷款，无需担保、抵押，贷款年利率为固定利率1.98%和1.64%，主要是在外币借款利率较低的情况下，公司合理利用外币借款对冲汇率波动的风险。

公司外销主要以美元结算，报告期各期，公司外销收入占比分别为52.18%、48.80%和51.16%，占比较高。报告期内，人民币对美元的汇率波动较大，公司报告期各期的汇兑损益分别为-23.82万元、439.94万元和103.67万元。

报告期各期末，公司应收账款中美元结算金额分别为249.81万美元、521.11万美元和744.96万美元，公司通过外币借款借入美元，结汇成人民币作为日常经营使用，提前锁定美元和人民币汇率，并以美元应收账款的回款偿还借款，能够适当减少汇率波动的风险，同时提高公司资金使用效率和管理灵活性。

上述资金管理与公司的经营情况相匹配，具备合理性。”

(二) 进一步说明财务预算、资金管理相关内部控制及是否有效执行。

2022年3月9日，公司召开2021年年度股东大会，审议通过《关于2021年度财务决算报告的议案》、《关于2022年度财务预算方案的议案》等。公司财务预算、资金管理等相关制度有效执行，保证了财务管理工作正常有序地开展，能够有效控制财务不规范风险，确保公司财务管理目标的实现。

立信会计师出具的《内部控制鉴证报告》（信会师报字[2022]第ZC10029号）认为，公司按照财政部等五部委颁发的《企业内部控制基本规范》及相关规定于2021年12月31日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制。

二、交易性金融资产相关会计处理合规性

请发行人补充披露报告期内相关金融资产的明细（包括但不限于具体类型、金额、资金来源、持有目的、持有时间、底层资产、质押情况），并说明会计处理是否符合《企业会计准则》、底层资产是否存在违约风险、相关产品是否存在无法收回的风险，必要时进行风

险提示。

1、请发行人补充披露报告期内相关金融资产的明细（包括但不限于具体类型、金额、资金来源、持有目的、持有时间、底层资产、质押情况）

公司已在招股说明书“第八节管理层讨论与分析”之“二、资产负债等财务状况分析”之“（三）金融资产、财务性投资”之“11、金融资产、财务性投资总体分析”中补充披露如下：

“报告期内，公司金融资产和财务投资的具体情况如下：

序号	产品名称	金融资产类别	金额(万元)	起始日	到期日	资金来源	底层资产
1	“金雪球-优悦”保本开放式人民币理财产品(3M)	理财产品	410.00	2019/1/4	2019/4/4	自有资金	债券投资 38.84%、非标准化债权资产 60.82%、现金 0.34%
2	交通银行蕴通财富结构性存款 4 个月	结构性存款	5,000.00	2019/1/4	2019/5/10	自有资金	挂钩标的：三个月期限的上海银行间同业拆放利率（3M Shibor）
3	交通银行蕴通财富结构性存款 2 个月	结构性存款	2,000.00	2019/1/7	2019/3/11	自有资金	挂钩标的：三个月期限的上海银行间同业拆放利率（3M Shibor）
4	交通银行蕴通财富结构性存款 2 个月	结构性存款	2,140.00	2019/3/15	2019/5/17	自有资金	挂钩标的：三个月期限的上海银行间同业拆放利率（3M Shibor）
5	“金雪球-优悦”保本开放式人民币理财产品(1M)	理财产品	410.00	2019/5/14	2019/6/14	自有资金	债券投资 47.85%、非标准化债权资产 52.15%
6	交通银行蕴通财富结构性存款 5 个月	结构性存款	3,230.00	2019/5/24	2019/10/25	自有资金	挂钩标的：三个月期限的上海银行间同业拆放利

序号	产品名称	金融资产类别	金额(万元)	起始日	到期日	资金来源	底层资产
							率(3M Shibor)
7	交通银行蕴通财富结构性存款3个月(挂钩人民币黄金)	结构性存款	1,000.00	2019/6/6	2019/9/6	自有资金	挂钩标的:上海黄金交易所AU99.99合约收盘价(以上海黄金交易所官方网站公布的数据为准)
8	交通银行蕴通财富结构性存款6个月(挂钩人民币黄金)	结构性存款	4,000.00	2019/6/6	2019/12/6	自有资金	挂钩标的:上海黄金交易所AU99.99合约收盘价(以上海黄金交易所官方网站公布的数据为准)
9	“金雪球-优悦”保本开放式人民币理财产品(1M)	理财产品	410.00	2019/6/18	2019/7/18	自有资金	债券投资47.85%、非标准化债权资产52.15%
10	交通银行蕴通财富定期型结构性存款5个月(汇率挂钩看涨)	结构性存款	1,500.00	2019/7/19	2019/12/20	自有资金	挂钩标的:EUR/USD汇率中间价(以路透TKFE界面公布的数据为准)
11	交通银行蕴通财富定期型结构性存款3个月(汇率挂钩看涨)	结构性存款	1,000.00	2019/9/12	2019/12/13	自有资金	挂钩标的:EUR/USD汇率中间价(以路透TKFE界面公布的数据为准)
12	交通银行蕴通财富定期型结构性存款1个月(黄金挂钩看涨)	结构性存款	3,290.00	2019/10/28	2019/12/5	自有资金	挂钩标的:上海黄金交易所AU99.99合约收盘价(以上海黄金交易所官方网站公布的数据为准)

序号	产品名称	金融资产类别	金额(万元)	起始日	到期日	资金来源	底层资产
13	交通银行蕴通财富定期型结构性存款182天(黄金挂钩看涨)	结构性存款	6,000.00	2020/1/17	2020/7/17	自有资金	挂钩标的：上海黄金交易所AU99.99合约收盘价(以上海黄金交易所官方网站公布的数据为准)
14	交通银行蕴通财富定期型结构性存款91天(黄金挂钩看涨)	结构性存款	3,400.00	2020/1/17	2020/4/17	自有资金	挂钩标的：上海黄金交易所AU99.99合约收盘价(以上海黄金交易所官方网站公布的数据为准)
15	交通银行蕴通财富定期型结构性存款154天(黄金挂钩看涨)	结构性存款	3,430.00	2020/4/27	2020/9/28	自有资金	挂钩标的：上海黄金交易所AU99.99合约收盘价(以上海黄金交易所官方网站公布的数据为准)
16	交通银行蕴通财富定期型结构性存款189天(黄金挂钩看涨)	结构性存款	1,410.00	2020/6/15	2020/12/21	自有资金	挂钩标的：上海黄金交易所AU99.99合约收盘价(以上海黄金交易所官方网站公布的数据为准)
17	兴业银行企业金融结构性存款(4M)	结构性存款	5,000.00	2020/7/20	2020/11/20	自有资金	挂钩标的：上海黄金交易所之上海金上午基准价
18	交通银行蕴通财富定期型结构性存款98天(黄金挂钩看涨)	结构性存款	3,160.00	2020/7/20	2020/10/26	自有资金	挂钩标的：上海黄金交易所AU99.99合约收盘价(以上海黄金交易所官方网站公布的数据为准)
19	交通银行蕴通财富	结构性存款	3,400.00	2020/10/21	2020/12/28	自有	挂钩标的：上海黄金交易

序号	产品名称	金融资产类别	金额(万元)	起始日	到期日	资金来源	底层资产
	定期型结构性存款68天(黄金挂钩看涨)					资金	所AU99.99合约收盘价(以上海黄金交易所官方网站公布的数据为准)
20	中国银行挂钩型结构性存款62天	结构性存款	500.00	2020/10/21	2020/12/22	自有资金	挂钩指标:美元兑加元即期汇率
21	交通银行蕴通财富定期型结构性存款59天(挂钩汇率看涨)	结构性存款	3,600.00	2020/10/30	2020/12/28	自有资金	挂钩标的:EUR/USD汇率中间价(以彭博BFIX页面公布的数据为准)
22	兴业银行企业金融人民币结构性存款产品	结构性存款	5,000.00	2020/11/23	2020/12/25	自有资金	挂钩标的:上海黄金交易所之上海金上午基准价
23	交通银行蕴通财富定期型结构性存款187天(挂钩汇率看涨)	结构性存款	5,000.00	2021/1/13	2021/7/19	自有资金	挂钩标的:EUR/USD汇率中间价(以彭博BFIX页面公布的数据为准)
24	交通银行蕴通财富定期型结构性存款187天(挂钩汇率看跌)	结构性存款	5,000.00	2021/1/13	2021/7/19	自有资金	挂钩标的:EUR/USD汇率中间价(以彭博BFIX页面公布的数据为准)
25	交通银行蕴通财富定期型结构性存款161天(黄金挂钩看跌)	结构性存款	5,000.00	2021/7/22	2021/12/30	自有资金	挂钩标的:上海黄金交易所AU99.99合约收盘价(以上海黄金交易所官方网站公布的数据为准)
26	中国建设银行广东	结构性存款	5,000.00	2021/9/3	2021/12/28	自有	参考指标:东京工作日

序号	产品名称	金融资产类别	金额(万元)	起始日	到期日	资金来源	底层资产
	省分行单位结构性存款 2021 年第 136 期					资金	BFIX EUR/USD 15:00 TOK 定盘汇率 中间价
27	可转让大额定期存单	可转让大额定期存单	3,000.00	2021/1/14	2024/1/14	自有资金	定期存款

报告期内，公司相关金融资产的持有目的均为提高闲置资金利用率，增加闲置资金收益，上述金融资产均不存在质押的情况。”

2、说明会计处理是否符合《企业会计准则》、底层资产是否存在违约风险、相关产品是否存在无法收回的风险，必要时进行风险提示

公司各类资产的会计处理如下：

交易性金融资产：报告期内公司购买的理财产品均为定期结构性存款，该项理财产品合同中包含与基本借贷安排无关的合同现金流量波动性敞口的条款，合同现金流量特征不符合基本借贷安排。因此，公司根据理财产品的合同现金流量特征，在初始确认时将购买的理财产品计入以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。

其他债权投资：可转让大额定期存单，管理层有双重目的，既以收取合同现金流为目的，又以出售为目的，则选择以公允价值计量且其变动计入其他综合收益计量，报表根据流动性列报在“其他流动资产”、“其他债权投资”。

投资收益科目核算的主要是理财产品收到的理财产品收益，相关会计处理符合《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》的要求。

报告期内，公司所持有的金融资产、财务性投资主要为风险较低、收益较为固定的银行理财或大额存单等，理财产品的底层资产主要是风险较低的债券投资和与汇率挂钩的结构性存款，无法收回的风险极低。

三、应付票据的具体情况

(一) 补充披露报告期各期应付票据金额前五名的情况，包括名称、采购内容、金额、账龄，期后结算进度等，是否为关联方，各期前五大应付票据对象与前五大供应商是否存在差异，若差异较大请说明原因

公司已在招股说明书“第八节管理层讨论与分析”之“二、资产负债等财务状况分析”之“(七) 主要债项”之“9、主要债项、期末偿债能力总体分析”之“(1) 流动负债结构分析”之“②应付票据”中补充披露如下：

“报告期各期，公司采购额前五大供应商如下：

名次	2021 年	2020 年	2019 年
第一名	深圳穗智	深圳穗智	深圳穗智
第二名	肇庆中晶实业有限公司	云南铜业(集团)有限公司西智电子材料分公司	广东鲸鲨化工有限公司
第三名	昆山峰实电子外观应用科技有限公司	深圳市万业达电子有限公司	肇庆中晶实业有限公司
第四名	东莞市明杰塑胶五金制品有限公司	广东鲸鲨化工有限公司	峰实电子
第五名	广东鲸鲨化工有限公司	肇庆中晶实业有限公司	东莞市明杰塑胶五金制品有限公司

注：2019 年“峰实电子”，包括昆山峰实电子科技有限公司和昆山峰实电子外观用科技有限公司，两者属于同一实际控制人控制。

报告期各期末，公司应付票据余额前五名情况如下：

单位：万元

2021 年末					
序号	供应商名称	采购内容	期末余额	账龄	是否是关联方
1	中船重工黄冈贵金属有限公司	电极材料	383.58	1 年以内	否
2	深圳市今日标准精密机器有限公司	机器设备	249.60	1 年以内	否
3	东莞市尚恩塑胶制品有限公司	橡胶胶材	51.58	1 年以内	否
4	东莞凯景电子有限公司	橡胶胶材	44.89	1 年以内	否
5	昆山镡上发机电有限公司	机器设备	41.04	1 年以内	否
小计			770.69		
2020 年末					
序号	供应商名称	采购内容	期末余额	账龄	是否是关联方

1	云南铜业（集团）有限公司西智电子材料分公司	电极材料	243.85	1年以内	否
2	东莞凯景电子有限公司	橡塑胶材	222.88	1年以内	否
3	东莞市精美线电线制品有限公司	电子线材	129.43	1年以内	否
4	东莞市尚恩塑胶制品有限公司	橡塑胶材	125.1	1年以内	否
5	广州市凯越电子有限公司	电子元器件	107.22	1年以内	否
小计			828.48		
2019年末					
序号	供应商名称	采购内容	期末余额	账龄	是否是关联方
1	云南铜业（集团）有限公司西智电子材料分公司	电极材料	150.53	1年以内	否
2	东莞凯景电子有限公司	橡塑胶材	106.54	1年以内	否
3	深圳市万业达电子有限公司	电子线材	90.02	1年以内	否
4	中船重工黄冈贵金属有限公司	电极材料	75.96	1年以内	否
5	东莞市精美线电线制品有限公司	电子线材	73.02	1年以内	否
小计			496.07		

报告期各期末，公司应付票据均已于期后票据到期日承兑支付，未发生过逾期结算的情况。

公司各期前五大应付票据对象与采购额前五大供应商存在差异，主要原因是前五大供应商中只有云南铜业（集团）有限公司西智电子材料分公司和深圳市万业达电子有限公司通过应付票据结算，其余均通过银行转账方式结算。

云南铜业（集团）有限公司西智电子材料分公司为2020年的供应商前五大，其应付票据余额也是2020年末前五名。”

（二）说明公司采购付款的流程及结算方式、主要供应商给公司的信用政策、是否存在延迟付款或改变结算方式的情况；说明应付票据余额不断上升的原因，发行人内部针对应付票据的内控制度建立健全情况和执行情况

1、说明公司采购付款的流程及结算方式、主要供应商给公司的信用政策、是否存在延迟付款或改变结算方式的情况

（1）公司采购付款的流程及结算方式

①月结供应商：

A、对账：供应商根据公司采购员传递的电子版入库单整理对账资料，发起对账请求，提交盖章确认的对账单、入库单原件给公司的采购员；

B、发票开具：采购员确认对账单后及时通知供应商开票，采购部根据已确认的对账单和发票提交给财务；应付会计应核对发票的物料名称、数量、金额、单位与实际发生的一致性；

C、请款：采购员根据系统打印请款单，经授权审批人审核后，交财务应付会计复核；

D、付款及入账：出纳根据批准后的请款单按实际情况及时安排付款并保管好请款单据。出纳在付款后应及时打印付款单据、登记记账，并在付款后的一个工作日内提交付款单据给应付会计入账，应付会计在收到出纳单据后两个工作日内完成入账。

②非月结供应商：

非月结供应商不要求对账，非月结供应商根据实际出货及时开具发票，采购员将收到发票、入库单、送货单相关单据提交财务审核，审核无误后根据系统打印请款单；付款及入账流程与月结供应商一致。

(2) 主要供应商给公司的信用政策、是否存在延迟付款或改变结算方式的情况

报告期内，公司主要供应商的信用政策如下：

供应商名称	信用政策		
	2021 年度	2020 年度	2019 年度
深圳穗智企业管理服务有限公司	次月 25 日前对账后付款	次月 25 日前对账后付款	次月 25 日前对账后付款
广东鲸鲨化工有限公司	当月结	当月结	当月结
昆山峰实电子科技有限公司	-	-	月结 90 天
东莞市明杰塑胶五金制品有限公司	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天
深圳市万业达电子有限公司	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天
肇庆中晶实业有限公司	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天
云南铜业(集团)有限公司西智电子材料分公司	15 日前收到货，本月底付款；15 日后到货，次月结	15 日前收到货，本月底付款；15 日后到货，次月结	15 日前收到货，本月底付款；15 日后到货，次月结
昆山峰实电子外观应用科技有限公司	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天

昆山峰实电子科技有限公司和昆山峰实电子外观应用科技有限公司，两者属于同一实际控制人控制。报告期内，因昆山峰实电子科技有限公司业务调整，逐渐将其与公司的交易由昆山峰实电子外观应用科技有限公司承接。公司与主要供应商长期合作且关系良好，报告期

内未改变结算方式，货款均有按时支付。

2、说明应付票据余额不断上升的原因，发行人内部针对应付票据的内控制度建立健全情况和执行情况

(1) 说明应付票据余额不断上升的原因

公司 2020 年末应付票据余额上升的主要原因是 2020 年受市场需求影响，公司销售收入、采购金额同步迅速增长，应付票据余额上升，2021 年末原材料采购额上升，应付票据余额下降的主要原因是 2021 年第四季度跟 2020 年第四季度相比采购额略有下降。

报告期内，公司原材料采购及应付票据的余额情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 /2021-12-31	2020 年度 /2020-12-31	2019 年度 /2019-12-31
原材料采购额	15,269.04	11,713.10	8,303.72
其中：第四季度采购额	3,209.38	4,095.18	2,513.85
应付票据余额	909.60	1,297.86	750.76

报告期各期末，公司应付票据余额与各期采购额的变动趋势一致。

(2) 发行人内部针对应付票据的内控制度建立健全情况和执行情况

公司内部针对应付票据的内控制度建立健全、执行良好。

公司应付票据的内部控制主要如下：

出纳每月根据付款计划及请款单，统计当月需开出的承兑汇票清单，交由公司总经理审批后才可办理银承质押及开票，会计负责银行承兑汇票开立的核对；公司对外开出银行承兑汇票出纳必须设置应付票据备查账，逐笔登记银行承兑汇票的号数、出票日期、票面金额和收款人、承兑人以及付款日期等资料。出纳必须随时关注账户资金，根据月度资金收支计划，合理安排资金，保证兑付到期的应付票据。应付票据到期结清后应在备查账内逐笔注销。

(三) 说明公司仅 2021 年 6 月末存在 500 万元银行承兑汇票保证金，是否存在开具无交易背景票据的情况。

公司仅 2021 年 6 月末存在 500 万元银行承兑汇票保证金，其为开具银行承兑汇票而质押的应收票据，质押票据 500 万于 2021 年 6 月 30 日到期后承兑后存放于保证金账户，对应开具的应付票据于 2021 年 7 月 5 日到期，公司已完成该应付票据的承兑支付。

公司开具的票据均为支付购买原材料或设备采购款的款项，不存在开具无交易背景票据的情况。

会计师回复:

(一) 核查程序

- 1、核查相关政策法规、银行贷款合同、发行人公告等；
- 2、检查发行人报告期内理财产品合同与可转让大额存单合同、合同签订情况与执行情况；
- 3、检查发行人购买、到期理财产品，购买可转让大额存单的银行业务回单；
- 4、通过独立寄发、收取银行询证函，向相关银行确认报告日未到期理财产品、可转让大额存单情况；
- 5、访谈发行人该事项负责人，了解发行人相关金融资产的核算流程及内部控制；
- 6、获取报告期各期发行人登记的应付票据台账，将应付票据的收款人与已知关联方名单进行核对，确认收票人是否为发行人关联方；
- 7、向发行人财务负责人了解报告期末应付票据金额较大的原因，并分析其合理性；
- 8、获取发行人报告期内的银行承兑协议、担保协议，核查应付票据的开立手续和开票金额，根据开票金额和保证金比例，检查应存入银行的承兑保证金是否与保证金对应会计科目相关明细金额一致；
- 9、实地走访发行人报告期内应付票据的主要供应商，了解发行人对外采购的主要内容、采购金额、应付款项、付款政策以及供应商基本情况等，核查是否与发行人、发行人实际控制人、董事、监事、高管等存在关联关系或其他利益安排；
- 10、获取报告期内发行人与应付票据供应商的采购台账，对采购合同、入库单、采购发票、转账凭证、付款申请单和银行回单进行抽凭，核查采购交易的真实性；
- 11、对比应付票据的收款人清单与供应商清单，对比报告期末应付票据余额与开票期间供应商的采购交易发生额以及相应期初期末往来余额，判断是否存在开具无真实交易背景的承兑汇票的情况。

(二) 核查结论

基于上述核查程序，我们认为：

- 1、发行人为提高资金管理灵活性，改善财务状况，对日常性经营产生积极影响，因此发行人在持有大额货币资金、理财、大额存单的同时又向银行进行大额外币借款；
- 2、发行人财务预算、资金管理等内控制度有效执行，保证了财务管理工作正常有序地

开展，能够有效控制财务不规范风险，确保公司财务管理目标的实现；

3、发行人交易性金融资产相关会计处理合规，符合《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》的要求；发行人理财产品的底层资产主要是风险较低的债券投资和与汇率挂钩的结构性存款，无法收回的风险极低；

4、发行人已补充披露报告期各期应付票据金额前五名的情况，报告期各期应付票据金额前五名不存在发行人的关联方；发行人各期前五大应付票据对象与前五大供应商存在一定差异，主要因只有部分前五大供应商通过应付票据结算；

5、发行人与主要供应商长期合作且关系良好，报告期内不存在延迟付款或改变结算方式的情况；

6、随着发行人销售收入、采购金额迅速增长，应付票据余额随之增长；发行人内部针对应付票据的内控制度建立健全、执行良好；

7、报告期内，发行人不存在开具无交易背景票据的情况。

问题 13.其他财务问题

(1) 存货金额较高的合理性。报告期各期末，发行人存货账面价值分别为 6,061.79 万元、5,519.14 万元、5,988.23 万元和 7,891.67 万元，金额较大且最近一期大幅增长。请发行人：①结合原材料采购周期、送货周期、产成品生产周期、客户验收周期等，披露报告期发行人在产品、库存商品和发出商品占比较大的原因，最近一期原材料和在产品大幅增加的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在明显差异。②说明各期末对各存货项目尤其是发出商品进行盘点的情况，包括盘点范围、地点、品种、金额、比例等，说明执行盘点的部门与人员、是否存在账实差异及处理结果、如何保证发出商品盘点的完整性以及如何识别确认发出商品的权属情况；说明报告期内是否存在产品退换货、质量纠纷等情况及解决措施。③补充披露报告期各期原材料、库存商品、发出商品的库龄情况，是否有具体订单对应，说明报告期内原材料采购金额、营业成本和各年末存货之间的关系，分析说明报告期各期末各类别存货跌价准备的具体测算过程，说明存货跌价准备是否计提充分以及转回的依据。④说明存货占资产总额比例以及存货周转率变动是否与业务发展相匹配，是否符合“以销定产”的订单式生产方式。

(2) 应付账款与供应商的匹配性。报告期各期末，发行人应付账款分别为 3,047.67 万元、2,636.79 万元、3,728.26 万元和 4,246.81 万元，金额逐年上升。请发行人补充说明各期末应付账款前五大客户、期后的付款情况，是否存在大额应付未付款项，与供应商的匹配性，存在长期未支付的应付账款原因及合理性。

(3) 预收账款及合同负债变动的合理性。2018年-2020年末，发行人预收账款的金额分别为374.87万元、134.98万元和41.02万元，2020年、2021年6月末合同负债的金额分别为159.35万元、224.54万元。请发行人：①补充说明发行人的预收政策，结合具体业务背景和合同约定，补充分析并披露预收款项、合同负债的性质，2020年末同时存在预收款项和合同负债的合理性。②补充说明报告期各期预收账款、合同负债核算的主要项目情况，包括项目名称、所属发行人业务类型、项目进度、未实现销售的原因，对于账龄超过一年的重要预收款项，请详细说明原因。

(4) 中科传启相关交易的商业合理性。发行人对中科传启的投资，2018年末在“可供出售金融资产”列报，期末余额为1000万元。2019年末按新准则在“其他权益工具投资-非交易性权益工具投资”列报，报告期末余额为706.42万元。2019年末对中科传启应收业绩补偿款75.45万元，2020年11月向中科传启采购技术许可75.50万元，中科传启2021年1-6月净利润为-167.50元。请发行人：①补充说明与中科传启间业绩补偿、技术许可等交易的具体情况及其原因，中科传启的可持续经营能力、财务经营情况、是否对公司形成重大不利影响。②说明根据新金融工具准则将可供出售金融资产其重分类至其他权益工具投资后，账面价值变化的原因及合理性，相关减值准备计提是否充分。

(5) 政府补助会计处理合规性。报告期内，公司计入当期损益的政府补助分别为734.84万元、595.76万元、303.05万元和158.35万元，2015年广州市工业转型升级专项资金用于的超声波传感器生产线自动化技术改造项目于2020年10月获得验收。请发行人：①说明超声波传感器生产线自动化技术改造项目长期未获得验收的原因及合理性，相关政府补助项目的具体情况，包括但不限于文件名称及文号、补助事由及用途、补助时间或期间、补助金额、付款安排等。②结合报告期各期计入损益的政府补助金额占同期净利润的比例说明对政府补助的依赖情况，并分析披露对发行人经营业绩和持续经营能力的影响。

(6) 会计科目的核算准确性。请发行人：①说明报告期内其他应收款中代垫款项的具体情况，代垫人、款项性质披露的准确性，是否存在长期未结算款项。②说明报告期内其他应付款、其他流动负债中经营性应付费用的具体情况，单位名称、款项性质披露的准确性，金额较大的原因及合理性。③说明在或有负债中披露存在已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期的应收票据的原因及合理性，与其他流动负债之间的关系，是否存在披露错误。④说明报告期各期投资收回的现金与投资支付的现金之间差额的具体情况。⑤结合具体情况说明上述事项的会计处理依据，是否符合《企业会计准则》要求。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

公司回复：

一、存货金额较高的合理性

报告期各期末，发行人存货账面价值分别为6,061.79万元、5,519.14万元、5,988.23万

元和 7,891.67 万元，金额较大且最近一期大幅增长

(一) 结合原材料采购周期、送货周期、产成品生产周期、客户验收周期等，披露报告期发行人在产品、库存商品和发出商品占比较大的原因，最近一期原材料和在产品大幅增加的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在明显差异

公司已在招股说明书“第八节管理层讨论与分析”之“二、资产负债等财务状况分析”之“(二) 存货”之“3、存货总体分析”中补充披露如下：

“(3) 发行人在产品、库存商品和发出商品占比较大的原因

公司采购的主要原材料供应商集中在珠三角地区，主要通过物流运输送至公司，采购周期一般在一周至一个月之间。产成品生产周期指从公司生产车间接收订单至产成品入库的时间，公司生产及检验周期一般在一个月左右，客户的验收周期通常在一周以内。

报告期各期末，公司与同行业存货明细各占比情况如下：

2021 年 12 月 31 日						
项目	敏芯股份	森霸传感	四方光电	睿创微纳	同行业平均	奥迪威
原材料	13.30%	43.23%	44.23%	40.24%	35.25%	16.80%
委托加工物资	4.70%	1.93%	0.18%	5.54%	3.09%	1.75%
在产品	40.92%	4.17%	25.56%	37.71%	27.09%	19.11%
库存商品	41.08%	50.29%	13.27%	14.92%	29.89%	48.26%
发出商品	0.00%	0.38%	14.76%	1.59%	4.18%	13.97%
合同履约成本	0.00%	0.00%	1.96%	0.00%	0.49%	0.11%
周转材料	0.00%	0.00%	0.04%	0.00%	0.01%	0.00%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
2020 年 12 月 31 日						
项目	敏芯股份	森霸传感	四方光电	睿创微纳	同行业平均	奥迪威
原材料	15.60%	54.93%	33.18%	35.48%	34.81%	18.44%
委托加工物资	4.42%	1.33%	1.46%	6.32%	3.38%	2.50%
在产品	42.72%	11.06%	30.26%	40.24%	31.07%	23.94%
库存商品	37.26%	32.15%	14.36%	13.88%	24.41%	34.42%

发出商品	0.00%	0.53%	18.65%	4.08%	5.81%	20.70%
合同履约成本	0.00%	0.00%	2.05%	0.00%	0.51%	0.00%
周转材料	0.00%	0.00%	0.04%	0.00%	0.01%	0.00%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
2019年12月31日						
项目	敏芯股份	森霸传感	四方光电	睿创微纳	同行业平均	奥迪威
原材料	15.33%	37.35%	29.75%	31.29%	28.43%	13.82%
委托加工物资	14.24%	2.77%	0.50%	6.16%	5.92%	2.72%
在产品	34.83%	7.97%	29.41%	52.55%	31.19%	25.60%
库存商品	35.60%	49.58%	24.13%	8.09%	29.35%	37.72%
发出商品	0.00%	2.33%	16.16%	1.91%	5.10%	20.14%
周转材料	0.00%	0.00%	0.05%	0.00%	0.01%	0.00%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

数据来源：巨潮网资讯，上述上市公司2021年年报未披露，使用数据为未经审计的2021年中报数据。

报告期各期末，公司在产品和库存商品占比与同行业上市公司相比相差不大，未发现明显高于同行业上市公司的异常情况；公司发出商品占比高于同行业平均水平，但与同行业上市公司四方光电相比相差较小。

上述差异主要是内销收入确认政策的差异导致，公司与同行业上市公司内销收入确认政策如下：

公司名称	内销收入确认政策
睿创微纳 (688002.SH)	根据合同约定的验收条款、交货条款、结算条款等，在同时具备产品已经交付购货方，且取得购货方的验收文件，已经收到货款或取得收款凭证，商品的所有权上的风险和报酬已转移时确认收入
森霸传感 (300701.SZ)	根据销售合同约定的交货方式将产品交付给客户，且经客户验收合格后，公司以销售合同、销售出库单、收货单或送货单确认收入
敏芯股份 (688286.SH)	根据合同约定将产品交付给客户且客户已接受该商品，已经收回货款或取得了收款权力且相关的经济利益很可能流入
四方光电 (688665.SH)	根据与客户的销售合同或订单要求组织生产，由仓库配货后将货物发运，经客户对产品数量与质量无异议确认后确认收入，以对账单的对账日期或收货回执单的签收日期为收入确认时点；销售收入金额已经确定，并已收讫货款或预计可以收回
公司	根据与客户的销售合同或订单要求组织生产，由仓库配货后将货物发运，在货物出库并移交给客户后，依据取得的与客户对账一致的结果确认收入

如上表所示，公司和四方光电（688665.SH）按取得与客户对账一致的对账日期确认收入，因此报告期各期末存在部分已发出尚未对账的发出商品，而其他

同行业公司按产品交付给客户并取得验收时确认收入，期末发出商品较少。

(4) 最近一期原材料和在产品大幅增加的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在明显差异

公司及同行业上市公司原材料、在产品和库存商品最新一期变动幅度如下表：

项目	2021-6-30 较 2020-12-31 期末结余金额增减变动幅度					
	敏芯股份	森霸传感	四方光电	睿创微纳	同行业平均	奥迪威
原材料	7.41%	81.52%	104.94%	44.64%	59.63%	51.59%
在产品	20.67%	-13.05%	29.87%	19.49%	14.25%	58.50%

注：由于可比公司尚未披露2021年末数据，上述对比采用2021年6月末数据。

公司最近一期原材料大幅增长的变动趋势与同行业公司变动趋势一致，主要原因一方面是2020年下半年开始公司业务大幅增长，公司积极进行备货和生产，导致原材料和在产品保持增长状态；另一方面是2021年上半年开始，线路板等部分电子原材料单价上涨和IC芯片供应紧张，公司的备货增加。

公司最近一期在产品增长幅度高于同行业平均水平，主要原因是随着市场需求的增加，公司订单量激增，导致公司的交货周期加长，为缩短交货周期，公司进行了较多的前端工序通用在产品的备货，以缩短后续的生产周期，提高交货周期，2021年上半年公司传感器产品的产量达到了2020年全年的83.69%，执行器产品的产量达到2020年全年的57.10%，均大幅增加。”

(二) 说明各期末对各存货项目尤其是发出商品进行盘点的情况，包括盘点范围、地点、品种、金额、比例等，说明执行盘点的部门与人员、是否存在账实差异及处理结果、如何保证发出商品盘点的完整性以及如何识别确认发出商品的权属情况；说明报告期内是否存在产品退换货、质量纠纷等情况及解决措施。

1、说明各期末对各存货项目尤其是发出商品进行盘点的情况，包括盘点范围、地点、品种、金额、比例等，说明执行盘点的部门与人员、是否存在账实差异及处理结果、如何保证发出商品盘点的完整性以及如何识别确认发出商品的权属情况

(1) 盘点实施情况

报告期各期末，各存货项目的实施盘点情况如下：

①盘点范围：各期末结存的原材料、在产品和库存商品；

②盘点地址：A、广州市番禺区银平路三街4号；B、肇庆市高新区和平路2号；

③盘点方式：公司组织全盘，仓管员或车间指定人员负责盘点，财务人员负责全程参与监盘，保荐机构及会计师对存货进行监盘。

(2) 盘点结果如下表所示：

单位：万元，%

截止日期	项目	结存金额	盘点金额	盘点比例	盘盈金额	盘亏金额	盘盈率	盘亏率
2021/12/31	原材料	1,603.58	1,603.58	100.00	0.01	0.00	0.00	0.00
2021/12/31	在产品	1,824.24	1,824.24	100.00	0.37	0.39	0.02	0.02
2021/12/31	库存商品	4,607.47	4,607.47	100.00	0.00	0.00	0.00	0.00
2021/12/31	小计	6,404.27	6,404.27	100.00	0.38	0.39	0.02	0.02
2020/12/31	原材料	1,156.52	1,156.52	100.00	0.00	0.00		
2020/12/31	在产品	1,501.51	1,501.51	100.00	1.25	0.09	0.08	0.01
2020/12/31	库存商品	2,158.87	2,158.87	100.00	0.00	0.00		
2020/12/31	小计	4,816.90	4,816.90	100.00	1.25	0.09	0.03	0.00
2019/12/31	原材料	774.12	774.12	100.00	0.00	0.00		
2019/12/31	在产品	1,433.71	1,433.71	100.00	0.17	0.05	0.01	0.00
2019/12/31	库存商品	2,112.47	2,112.47	100.00	0.00	0.00		
2019/12/31	小计	4,320.30	4,320.30	100.00	0.17	0.05	0.00	0.00

(3) 账实差异及处理结果

对于存货盘点中发现的盘盈、盈亏，财务部门依据盘点表编制“盘点盈亏报告表”，仓储部门和车间查明差异原因并落实责任、提出处理意见，报公司总经理审批。财务部门根据审批后的处理意见，按照企业会计准则进行账务处理。

各报告期末，存货盘点产生的差异原因主要是领料和退料未及时更新领料单和退料单以及盘点过程中的称重误差；各年度差异较小，根据处理意见直接在下一期间进行了更正和账务调整。

(4) 发出商品的核查

由于公司期末发出商品已由客户入库，实施盘点存在一定难度，保荐机构及申报会计师

采用函证的方式对发出商品进行替代核查，核查情况如下：

单位：万元

项目	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
发出商品余额	1,333.70	1,298.09	1,127.76
发函金额	1,098.63	1,215.36	1,026.35
发函比例	82.37%	93.63%	90.37%
回函金额	986.20	996.28	682.81
回函比例	89.77%	81.97%	66.99%

(5) 公司对发出商品的内部控制

公司发出商品为货物已发出未达到客户指定地点以及货物已送达客户指定收货地点但是未完成验收和对账。公司销售部门和财务部门次月初需与客户对账，把收到客户的对账单作为对账的依据，对账结果与公司期末发出商品结存有差异的，销售部门核对并分析差异原因，对于公司发出商品结存数量有误的，销售部门将结存数量差异提交至物流仓储部门，物流仓储部门核对差异无误后，销售部门编制差异调整申请，经销售部门主管、总经理批准后，财务部门调整发出商品结存金额。

2、说明报告期内是否存在产品退换货、质量纠纷等情况及解决措施

报告期各期，公司退货金额如下表所示：

单位：万元

项目	2021年度	2020年度	2019年度
退货金额	0.87	30.07	19.06

报告期内，公司产品退货金额较小，公司在日常经营中注重产品质量，建立了科学有效的采购、生产、检验的产品生产体系，不断提升自动化生产水平并提升产品品质，使产品质量得到了可靠保证。

报告期内，公司未发生因质量纠纷导致的诉讼。

当发生退货时，公司会计处理为：办理存货入库手续，根据退货的金额，开具红字发票，并冲减对应应收账款、销售商品收入、销售商品成本。

(三) 补充披露报告期各期原材料、库存商品、发出商品的库龄情况，是否有具体订单对应，说明报告期内原材料采购金额、营业成本和各年末存货之间的关系，分析说明报告期各期末各类别存货跌价准备的具体测算过程，说明存货跌价准备是否计提充分以及转回的依据。

1、补充披露报告期各期原材料、库存商品、发出商品的库龄情况，是否有具体订单对应

已在招股说明书“第八节管理层讨论与分析”之“二、资产负债等财务状况分析”之“（二）存货”之“3、存货总体分析”中补充披露如下：

“（5）存货库龄及对应订单情况

单位：万元

2021 年末							
项目	期末余额	6 个月以内	7-12 个月	1-2 年	2 年以上	有订单对应金额	有订单对应存货占比
库存商品	4,607.47	4,022.28	170.97	49.41	364.81	3,676.60	79.80%
在产品	1,824.24	1,285.29	239.27	193.48	106.21	647.48	35.49%
发出商品	1,333.70	1,331.71	1.78	0.21	0	1,333.70	100.00%
原材料	1,603.58	1,017.81	309.81	94.33	181.64	432.05	26.94%
委托加工物资	167.18	151.83	0.31	3.39	11.65	69.55	41.60%
合同履约成本	10.08	10.08				10.08	
合计	9,546.25	7,819.01	722.12	340.82	664.30	6,169.45	64.63%
库龄金额/期末结余金额	100.00%	81.91%	7.56%	3.57%	6.69%		
2020 年末							
项目	期末余额	6 个月以内	7-12 个月	1-2 年	2 年以上	有订单对应金额	有订单对应存货占比
库存商品	2,158.87	1,486.15	126.30	139.83	406.59	1,442.89	66.84%
在产品	1,501.51	1,309.64	44.31	55.05	92.51	872.42	58.10%
发出商品	1,298.09	1,297.91	0.18			1,298.09	100.00%
原材料	1,156.52	872.89	47.61	69.70	166.32	756.38	65.40%
委托加工物资	156.99	142.51	0.71	1.97	11.80	132.43	84.35%
合计	6,271.98	5,109.10	219.11	266.55	677.22	4,502.21	71.78%
库龄金额/期末结余金额	100.00%	81.46%	3.49%	4.25%	10.80%		

2019 年末							
项目	期末余额	6 个月以内	7-12 个月	1-2 年	2 年以上	有订单对应金额	有订单对应存货占比
库存商品	2,112.47	1,281.05	155.37	271.30	404.75	981.43	46.46%
在产品	1,433.71	1,108.68	145.35	52.28	127.40	526.51	36.72%
发出商品	1,127.76	1,123.23	4.53			1,127.76	100.00%
原材料	774.12	464.99	65.53	92.49	151.11	296.67	38.32%
委托加工物资	152.14	115.19	1.00	12.52	23.43	89.41	58.77%
合计	5,600.20	4,093.14	371.78	428.59	706.69	3,021.78	53.96%
库龄金额/期末结余金额	100.00%	73.09%	6.64%	7.65%	12.62%		

随着公司对存货库存管理制度越来越完善，其管理的精确度也越来越高，报告期各期末，公司的在产品、库存商品的期末余额的变动也趋于稳定，其内部结构波动平缓，与实际销售业务的结构波动具有一致性。

报告期各期末，公司80%以上的存货库龄在1年以内，存在部分库龄超过1年的存货，为保持市场竞争力，接到客户订单后，为缩短交货周期及时供货，会对部分存货进行备货。

公司在产品包括车间生产线上尚未完工的产品与自制半成品，自制半成品由于可以根据客户需求生产成多种产成品，故公司会保留一定的库存，部分在产品库龄超过6个月。”

2、说明报告期内原材料采购金额、营业成本和各年末存货之间的关系

项目	2021-12-31 /2021 年度	2020-12-31 /2020 年度	2019-12-31 /2019 年度
期初存货	6,271.98	5,600.21	6,061.79
加：原材料采购	15,269.02	11,713.10	8,303.72
外协加工采购	1,237.84	789.15	702.07
直接人工	12,058.47	8,811.47	7,822.13
制造费用	2,531.62	2,318.20	2,304.77
减：结转销售成本	26,955.41	22,382.01	19,035.41
在建工程领用	563.01	358.52	327.71
期间费用领用	304.26	219.63	231.14
期末存货	9,546.25	6,271.98	5,600.21

注：制造费用不包含直接由原材料领用的物料。

3、分析说明报告期各期末各类别存货跌价准备的具体测算过程，说明存货跌价准备是否计提充分以及转回的依据

公司产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估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；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

期末按照单个存货项目计提存货跌价准备。但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备。与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。

除有明确证据表明资产负债表日市场价格异常外，存货项目的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础确定。

公司对存货执行的是精细化管理，特别关注库龄 1 年以上的存货其存在的状态、是否可以继续投入使用，在新产品开发阶段，会更多的考虑库龄较长的自制半成品的使用。公司对存货管理的模式是符合自身企业规模的，对存货跌价准备计提的比例是合理的，经测算，公司存货跌价准备计提是充分性的。

存货跌价测试过程如下：

(1) 2021 年 12 月 31 日

项目	2021.12.31 余额	至完工时 将要发生 的成本	估计的销 售费用和 税费	预计销售收 入	可变现净值	存货跌价 金额
原材料	1,603.58	7,355.62	778.40	13,276.49	5,142.47	无跌价
在产品	1,824.24	1,820.60	303.42	5,175.11	3,051.09	无跌价
发出商品	1,129.44		93.60	1,596.46	1,502.86	无跌价
	204.26		11.93	203.45	191.52	12.74
库存商品	4,118.52		355.82	6,069.20	5,713.38	无跌价
	488.95		16.30	277.97	261.67	227.28
委托加工 物资	167.18	226.69	33.69	574.54	314.16	无跌价
合同履约 成本	10.08		0.67	11.42	10.75	无跌价

合计	9,546.25	9,402.91	1,593.83	27,184.63	16,187.88	
----	----------	----------	----------	-----------	-----------	--

(2) 2020年12月31日

项目	2020.12.31 余额	至完工时将要 发生的成本	估计的销售 费用和运费	预计销 售金额	可变现 净值	存货跌 价金额
原材料	912.58	4,806.69	506.26	8,634.82	3,321.87	无跌价
	243.94	1,461.64	105.97	1,807.32	239.71	4.23
在产品	1,368.69	1,179.96	223.84	3,817.87	2,414.07	无跌价
	132.82	833.94	60.08	1,024.76	130.74	2.08
发出商品	1,268.88		98.58	1,681.31	1,582.73	无跌价
	29.21		1.38	23.63	22.25	6.96
库存商品	1,584.04		139.94	2,386.76	2,246.82	无跌价
	574.83		18.96	323.31	304.35	270.48
委托加工 物资	156.99	236.00	34.06	580.98	310.92	无跌价
合计	6,271.98	8,518.23	1,189.07	20,280.76	10,573.46	283.75

(3) 2019年12月31日

项目	2019.12.31 余额	至完工时将要 发生的成本	估计的销售 费用和运费	预计销 售金额	可变现 净值	存货跌 价金额
原材料	587.46	3,653.31	289.34	4,934.98	992.33	无跌价
	186.66	1,293.31	91.99	1,568.75	183.45	3.21
在产品	1,295.32	1,105.84	202.37	3,451.62	2,143.41	无跌价
	138.39	755.42	55.51	946.73	135.80	2.59
发出商品	698.92		52.61	897.29	844.68	无跌价
	428.84		23.58	402.10	378.52	50.32
库存商品	1,234.06		97.72	1,666.79	1,569.07	无跌价
	878.42		53.14	906.61	853.47	24.95
委托加工 物资	152.14	227.57	27.05	461.33	206.71	无跌价
合计	5,600.21	7,035.45	893.31	15,236.20	7,307.44	81.07

(四) 说明存货占资产总额比例以及存货周转率变动是否与业务发展相匹配，是否符合“以销定产”的订单式生产方式。

报告期，公司存货占资产总额比例、存货周转率、主营业务收入情况如下：

项目	2021年度	2020年度	2019年度
----	--------	--------	--------

主营业务收入（万元）	41,210.01	33,305.58	24,880.33
存货占资产总额比例（%）	13.96	10.10	10.43
存货周转率	3.45	3.81	3.27

报告期各期，公司存货周转率基本稳定，分别为 3.27 次/年、3.81 次/年和 3.45 次/年。期末存货占资产总比例亦保持稳定状态与公司业务发展相匹配。

报告期各期末，公司存货余额与订单对应情况如下：

单位：万元

项目	2021/12/31	2020/12/31	2019/12/31
期末存货余额	9,546.25	6,271.98	5,600.21
有订单对应金额	6,169.46	4,502.21	3,021.79
有订单对应存货/存货余额	64.63%	71.78%	53.96%

报告期各期末，公司存货订单覆盖率分别为 53.96%、71.78%和 64.63%。库存商品中订单未覆盖的大部分都是有近期交付计划的，一般维持 1.5 至 2 个月的交付量。除已获取的在手订单，公司亦会根据每月初向客户获取当月及未来一个季度采购计划，制定自身材料采购、产品生产的备货计划，对短期、中长期的销售作好充足的准备。

公司生产计划是根据出货计划及库存情况排产，即以客户的订单或预期订单，安排生产计划，辅助少量的安全库存量来满足客户的交付时间要求。

二、应付账款与供应商的匹配性

请发行人补充说明各期末应付账款前五大客户、期后的付款情况，是否存在大额应付未付款项，与供应商的匹配性，存在长期未支付的应付账款原因及合理性。

1、请发行人补充说明各期末应付账款前五大客户、期后的付款情况，是否存在大额应付未付款项，与供应商的匹配性

报告期内，公司应付账款前五大供应商、期后付款、与供应商的匹配性情况如下：

单位：万元、%

2021年12月31日/2021年度						
序号	单位名称	余额	占期末余额比例	期后付款金额	采购金额	是否属于前十大
1	肇庆中晶实业有限公司	431.75	11.94	233.41	1,229.59	是

2	昆山峰实电子外观应用科技有限公司	395.38	10.93	163.64	934.66	是
3	东莞市明杰塑胶五金制品有限公司	319.03	8.82	145.71	800.20	是
4	中山市恒和铝业有限公司	297.00	8.21	237.71	690.98	是
5	上海金珍尚电子科技有限公司	152.35	4.21	110.40	443.62	是
	合计	1,595.51	44.12	890.87	2,061.51	
2020年12月31日/2020年度						
序号	单位名称	余额	占期末余额比例	期后付款金额	采购金额	是否属于前十大
1	肇庆中晶实业有限公司	312.88	8.39	312.88	791.36	是
2	东莞市明杰塑胶五金制品有限公司	305.65	8.20	305.65	632.32	是
3	云南铜业(集团)有限公司西智电子材料分公司	207.78	5.57	207.78	962.47	是
4	昆山峰实电子外观应用科技有限公司	193.35	5.19	193.35	565.93	是
5	广东鲸鲨化工有限公司	193.18	5.18	193.18	860.73	是
	合计	1,212.84	32.52	1,212.84	3,812.81	
2019年12月31日/2019年度						
序号	单位名称	余额	占期末余额比例	期后付款金额	采购金额	是否属于前十大
1	昆山峰实电子外观应用科技有限公司	247.85	9.40	247.85	595.85	是
2	东莞市明杰塑胶五金制品有限公司	244.76	9.28	244.76	571.34	是
3	深圳市万业达电子有限公司	210.30	7.98	210.30	529.75	是
4	肇庆中晶实业有限公司	202.97	7.70	202.97	596.48	是
5	梅州市艾格科技有限公司	127.30	4.83	127.30	364.75	是
	合计	1,033.18	39.19	1,033.18	2,658.17	

报告期各期末，公司前五大供应商应付账款余额期后不存在大额应付未付款项，2021年末余额期后未支付的款项是因为未到与供应商结算的信用期以及春节付款略有延迟。

报告期各期末，应付账款余额前五大供应商，均是当年度/当期的前十大供应商。

2、存在长期未支付的应付账款原因及合理性

报告期各期末，公司账龄1年以上的主要应付账款如下：

单位：万元

供应商名称	2021-12-31	2020-12-31	2019-12-31
深圳市旺辉五金塑胶制品有限公司	0.22	0.22	78.20

由于深圳旺辉提供的原材料出现了产品质量问题，与其已在2019年结束合作，截至2019年末余额为78.20万，经协商，已于2020年底支付，于2021年12月31日只剩下较小款

项未结清，管理层拟于 2022 年结清。

公司 1 年以上账龄的应付账款金额较小，主要是采购设备、材料的质保金。

综上所述，报告期内公司应付账款前五大供应商期后的付款情况正常，不存在大额应付未付款项。长账龄的应付账款主要是设备和材料采购的质保金，公司采购内容与实际生产需求匹配，付款政策与期后付款情况匹配。

三、预收账款及合同负债变动的合理性

（一）补充说明发行人的预收政策，结合具体业务背景和合同约定，补充分析并披露预收款项、合同负债的性质，2020 年末同时存在预收款项和合同负债的合理性

1、补充说明发行人的预收政策

公司对于新客户的导入，会先收集客户信息，建立客户信用档案，由销售部门业务员根据客户的实际情况填写《业务伙伴数据登录表》、《新客户信用额度评价表》等基础表格。客户信息收集与整理完成后，业务员提交给部门负责人审核签字，部门负责人结合客户基础信息以及对市场的了解等等，对客户的结算方式（信用期）的合理性进行审核。销售部门负责人复核后，再提交给财务负责人进行审核，最后提交总经理批准。对于新客户或合作时间较短的客户，公司将采用预收货款的销售方式；同时，对于部分合作次数较少、合作规模较小或信用情况较差的客户，亦采用预收货款的销售方式。

2、结合具体业务背景和合同约定，补充分析并披露预收款项、合同负债的性质，2020 年末同时存在预收款项和合同负债的合理性

公司已在招股说明书“第八节管理层讨论与分析”之“二、资产负债等财务状况分析”之“（七）主要债项”之“4、合同负债”中补充披露如下：

“报告期各期末，公司的预收账款及合同负债均为向客户预先收取的销售货款，且不存在账龄超过一年的重要预收款项。2020年末同时存在预收账款及合同负债，原因为公司与深圳市比亚迪供应链管理公司于2020年进行商业合作，该客户预先向发行人支付货款41.02万元，该笔货款截至2020年12月31日未签订相关销售合同或订单，后由于客户自身业务调整取消该笔订单，预收货款已于2021年退回。综上所述，该预收账款属于合同成立前已收到的对价，且未约定相关履约义务，因此未作为合同负债披露，而作为预收账款披露。”

(二) 补充说明报告期各期预收账款、合同负债核算的主要项目情况，包括项目名称、所属发行人业务类型、项目进度、未实现销售的原因，对于账龄超过一年的重要预收款项，请详细说明原因

报告期各期末，公司预收账款、合同负债核算的主要项目情况如下：

单位：万元

2021年12月31日					
序号	客户名称	期末余额	业务类型	账龄	未实现销售原因
1	英特菲思微系统公司	71.33	电声器件	1年以内	预收款、待发货
2	EMPHOR FZCO	53.55	流量传感器	1年以内	预收款、待发货
3	Nero Electronics Ltd.	15.05	流量传感器	1年以内	预收款、待发货
4	深圳佑驾创新科技有限公司	14.16	测距传感器	2-3年	待量产后扣减预收款
5	山东艾泰克环保科技股份有限公司	10.59	压触传感器及其他	1年以内	预收款、待发货
	小计	164.68			
2020年12月31日					
序号	客户名称	期末余额	业务类型	账龄	未实现销售原因
1	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	41.02	压触传感器及其他	1年以内	未销售，期后已退回
2	APRIs.r.o.	31.95	测距传感器、技术服务费及其他	1年以内	预收款、待发货
3	深圳佑驾创新科技有限公司	14.16	测距传感器	1-2年	待量产后扣减预收款
4	艾乐柯有限公司	13.51	雾化器件	1年以内	预收款、待发货
5	深圳市宏力捷电子有限公司	10.62	流量传感器	1年以内	预收款、待发货
	小计	111.26			
2019年12月31日					
序号	客户名称	期末余额	业务类型	账龄	未实现销售原因
1	埃创有限公司	17.44	技术服务费及其他	1年以内	技术开发费预付款
2	深圳佑驾创新科技有限公司	16.00	测距传感器	1年以内	待量产后扣减预收款

3	北京博思达水仪器仪表有限公司	10.00	流量传感器	1年以内	预收款、待发货
4	深圳市宏力捷电子有限公司	9.20	流量传感器	1年以内	预收款、待发货
5	南斗六星系统集成有限公司	8.00	测距传感器	1年以内	预收款、待发货
	小计	60.64			

公司对深圳佑驾创新科技有限公司的预收款项账龄超过一年，原因是公司于2019年与其签订的《技术支持服务合同》中约定，当产品达到批量生产的要求并销售达到一定数量的时候，该笔预收款项将可作为货款抵扣。截至2021年12月31日尚未满足转销要求。

四、中科传启相关交易的商业合理性

(一) 补充说明与中科传启间业绩补偿、技术许可等交易的具体情况及其原因，中科传启的可持续经营能力、财务经营情况、是否对公司形成重大不利影响

1、2019年与中科传启间业绩补偿交易的具体情况及其原因

公司与中科传启于2018年6月1日签订投资协议，以人民币1,000万元认购中科传启新增注册资本125万元，其余875万元计入资本公积。增资扩股完成后占中科传启股权比例的20%。

本次增资后，中科传启的股权结构如下：

股东	出资金额（万元）	出资比例
中科传启（苏州）电子科技有限公司	375	60%
广东奥迪威传感科技股份有限公司	125	20%
武帅兵	125	20%

根据投资协议约定，公司不参与中科传启的经营管理，但约定了中科传启的经营目标的未达到业绩承诺的补偿，具体如下：

单位：万元

经营目标	2020年度	2019年度	2018年度
税后净利润目标	≥300	≥200	≥100
销售收入	≥800	≥600	≥400
估值	≥8,000	≥7,000	≥6,000

如中科传启经审计的净利润、销售收入和估值均不能达到业绩承诺目标，应按公司出资额的6%每年支付补偿金占用费，补偿款应在审计报告做出之日起1个月内支付，各方不

不得以任何理由、任何方式拖延、阻碍或拒绝支付。公司有权要求中科传启或武帅兵、中科传启（苏州）电子科技有限公司履行上述义务。

2018年和2019年，由于中科传启未达到投资协议约定的经营目标，公司按投资约定向中科传启收取了75.45万补偿金占用费。

2、与中科传启间的技术许可交易的具体情况及其原因

2020年11月，公司与中科传启签署《超声波车内生命体感知相关专利实施许可和技术服务合同》，约定中科传启许可发行人自2020年11月1日至2025年10月31日期间在中国境内排他性及不可转让地实施“生命体的检测方法及其装置”、“车内生命体提醒方法及装置”、“车内生命体提醒方法、装置及行车记录仪”三项发明专利，上述专利的许可使用费包含入门费和提成费，入门费为75.50万元，提成费需按合同产品销售收入比例或制造数量按件收费。

车内生命体感知功能未来将成为自动驾驶行业的必备技术要求，中科传启授权发行人使用的三项专利均是关于超声波车内生命体感知技术的发明专利，将弥补公司关于此方面研究的短板。

根据自动驾驶行业未来的应用需求，生命体征检测将作为一项基本功能被纳入自动驾驶的安全管理系统中，该技术不仅要求对车辆内生命体征完成探测，而且要求对驾驶员以及车内乘员的状态进行全程监控，本着对用户安全负责的专业精神，上述三项专利技术还需要进一步升级、优化后才能实现产业化和规模应用。目前，公司正在研究中科传启许可使用的三项发明专利的技术资料，并积极优化、改进现有的技术方案。

3、中科传启的可持续经营能力、财务经营情况、是否对公司形成重大不利影响

公司对中科传启的投资是看好其研究方向与技术实力：

（1）以中国声学所为技术平台背景，能凝聚一批国内外的行业专家，具有领先的算法和应用的技术优势，有助于公司实现技术升级和产业应用延伸的产业布局。

（2）项目所研发的个别产品已经成熟并已量产化。例如：强声场，应用场景：银行、机场、农田、围界，通过使用高电压连续驱动发生器，发射高强度的特定频率和相位的声音，使用阵列的形式在特定的目标区域对特定产生干扰，通过相控阵的形式清楚声学盲区的影响达到驱散净空净界目的。公司可提供其中的传感器元件。

（3）项目核心团队技术力量雄厚

匡正，副研究员，中国科学院声学研究所博士，主要研究音频信号处理。中国电子学会、中国声学学会音频工程分会委员。作为项目负责人主持了公安部警用定向强声装置研制工作，中国科学院某重要方向性项目的原理与系统开发工作。参与完成多项国家级、省部级项目，

2013 年荣获国家自然科学基金支持，近年共发表论文十余篇，其中 SCI/EI 收录六篇，申请专利五项。

武帅兵，中国科学院声学研究所，副研究员，信号与信息处理博士，擅长基于阵列系统的硬件平台设计，dsp 系统、ARM 系统和 FPGA 系统开发和调试。从事相关领域的信号处理工作十余年。

中科传启作为一家初创型科技公司，前期研发投入较大，且受产品特性的影响，市场开发需要的周期相对较长。此类公司在成立后的最初几年亏损属于正常情况，且 2020 年中科传启达到与公司投资协议约定的经营目标，目前中科传启的资产和经营状况良好。公司认为其具备持续经营的能力，该项投资不会对公司造成重大不利影响。

（二）说明根据新金融工具准则将可供出售金融资产其重分类至其他权益工具投资后，账面价值变化的原因及合理性，相关减值准备计提是否充分。

公司在与中科传启(苏州)科技有限公司的投资合同中明确了不参与目标公司经营管理。在实际操作中亦未向目标公司派驻董事、监事、高级管理人员或其他人员参与其管理、影响其生产经营决策。鉴于公司对中科传启仅属于财务投资，未参加企业的经营管理，无法对其经营决策产生重大影响，因此公司将该投资按其他权益工具核算。

报告期各期，公司聘请有证券资质的中联国际评估咨询有限公司按收益法对中科传启(苏州)科技有限公司股权价值进行评估，2019 年、2020 年评估值分别为 3,700 万元、3,580 万元，公司持股 20%，公司据此确认公允价值变动损失 260 万元、24 万元并将其计入其他综合收益。2021 年 1-6 月评估值为 3,610 万元，公司持股 19.40%，公司据此确认公允价值变动损失 15.66 万元并将其计入其他综合收益。公司对其进行的会计处理是恰当的，相关减值准备计提充分。

五、政府补助会计处理合规性

（一）说明超声波传感器生产线自动化技术改造项目长期未获得验收的原因及合理性，相关政府补助项目的具体情况，包括但不限于文件名称及文号、补助事由及用途、补助时间或期间、补助金额、付款安排等

该项政府补助具体情况如下：

补助事由及用途	文号及文件名称	补助时间	补助金额及付款安排	收益分类
超声波传感器生产线自动化技术改造项目	穗工信函[2015]955 号： 《广州市工业和信息化委广州市财政局关于下达 2015 年市工业转型升级	2015 年 10 月	155 万元人民币， 一次性付款	与资产相关

补助事由及用途	文号及文件名称	补助时间	补助金额及付款安排	收益分类
	级专项资金第一批技术改造项目计划的通知》			

公司将取得的、用于购建或以其他方式形成长期资产的政府补助，确认为与资产相关的政府补助。对于确认为递延收益的政府补助，在获得政府相关部门验收后，在相关资产使用寿命内按照合理、系统的方法分期计入当期损益。

该项目完成后，公司于2016年首次向相关政府部门申请验收，但验收工作时间未明确，后续与相关部门保持沟通，于2019年末再次提出申请后，2020年6月初得到相关部门组织专家进行验收，于2020年10月已完成验收工作，并取得完工评价意见。2020年10月开始，该笔递延收益按该资产剩余折旧年限分期结转入其他收益。

（二）结合报告期各期计入损益的政府补助金额占同期净利润的比例说明对政府补助的依赖情况，并分析披露对公司经营业绩和持续经营能力的影响。

公司已在招股说明书“第八节管理层讨论与分析”之“二、资产负债等财务状况分析”之“（七）主要债项”之“3.其他收益”，补充披露了各期计入损益的政府补助金额占同期净利润的比例及依赖情况，具体如下：

“报告期内，各期计入损益的政府补助金额占同期净利润的比例如下表所示：

单位：万元

项目	2021年度	2020年度	2019年度
政府补助收益	252.09	303.05	595.76
净利润	5,974.86	3,803.00	536.17
政府补助占净利润的比重	4.22%	7.97%	111.11%

报告期内，公司政府补助收益的金额分别为595.76万元、303.05万元和252.09万元，占当期净利润的比例分别为111.11%、7.97%和4.22%。2019年，政府补助收益占净利润比例较高，主要原因是受乘用车汽车市场不景气等因素的影响，当期归属于母公司股东的净利润降至561.11万元。

随着下游行业的回暖及公司产品的升级和拓展，2020年以来公司收入和净利润大幅增长，2021年，政府补助收益占净利润的比例下降至4.22%，若未来国家和地方政府对政府补助政策进行调整，公司收到财政补贴可能持续下降，但公司经营业绩并不依赖政府补助项目，政府补助不会对公司经营业绩和持续经营能力

构成重大影响。”

六、会计科目的核算准确性

(一) 说明报告期内其他应收款中代垫款项的具体情况，代垫人、款项性质披露的准确性，是否存在长期未结算款项

报告期各期末，其他应收款中代垫款项的明细如下：

单位：万元

项目	2021/12/31	2020/12/31	2019/12/31
社保费用	34.23	27.90	28.17
住房公积金	27.81	24.06	22.82
房租、水电杂费、伙食费	13.71	8.43	15.96
合计	75.75	60.39	66.95

从账面余额明细可知，代垫款项中主要为为员工代垫的社保费用、住房公积金、房租、水电杂费和伙食费。该部分代垫款项在每月为员工发放工资时在应发工资中进行扣除，账龄较短，不存在长期未结算款项，作为其他应收款披露合理，且符合《企业会计准则》的要求。

(二) 说明报告期内其他应付款、其他流动负债中经营性应付费用的具体情况，单位名称、款项性质披露的准确性，金额较大的原因及合理性

报告期内经营性应付费用中，前五大明细金额及其占经营性应付费用比例情况如下：

单位：万元

2021年12月31日				
序号	单位名称	具体款项性质	期末余额	余额占比(%)
1	深圳穗智企业管理服务有限公司	劳务费	296.77	31.79
2	得宝电子有限公司	市场费用	142.54	15.27
3	易爱电子有限公司	市场费用	97.94	10.49
4	英特菲思微系统公司	市场费用	89.48	9.59
5	侯学文	市场费用	64.28	6.89
	合计		691.01	74.03
2020年12月31日				
序号	单位名称	具体款项性质	期末余额	余额占比(%)
1	深圳穗智企业管理服务有限公司	劳务费	331.05	30.32
2	肇庆市众智人力资源有限公司	劳务费	177.28	16.23

3	英特菲思微系统公司	市场费用	107.79	9.87
4	易爱电子有限公司	市场费用	57.21	5.24
5	侯学文	市场费用	55.61	5.09
	合计		728.94	66.75
2019年12月31日				
序号	单位名称	具体款项性质	期末余额	余额占比 (%)
1	东莞市众智劳务派遣有限公司	劳务费	289.59	33.84
2	深圳穗智企业管理服务有限公司	劳务费	233.45	27.28
3	侯学文	市场费用	42.89	5.01
4	广东电网公司肇庆大旺供电局	电费	36.83	4.30
5	伙食费用	伙食费用	35.13	4.11
	合计		637.89	74.54

报告期内，公司经营性应付费用主要为劳务费、市场费用、伙食费、电费 etc 与公司生产经营活动紧密相关的应付款项。其中，金额最大为劳务费，主要原因是报告期内，公司的标准化的简单工序和辅助性工序如测试、检验、装配、包装等环节主要采用劳务外包的方式，且公司业务逐年增长，劳务费亦逐年增加。市场费用包括销售返利、市场推广费等，主要为公司为开拓境外市场，维护客户关系所支付的款项。除以上提及的费用外，经营性应付费用中还包括差旅费、业务招待费、办公费等，均与公司日常经营活动相关，在其他应付款中披露为经营性应付费用合理且符合《企业会计准则》的要求。

（三）说明在或有负债中披露存在已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期的应收票据的原因及合理性，与其他流动负债之间的关系，是否存在披露错误

或有负债是指因过去的交易或事项可能导致未来所发生的事件而产生的潜在负债，公司将尚未到期的票据以贴现的方式转让给银行或以背书的方式转让给其他企业，由于票据的追索权，从而使公司负有可能支付的债务。

在各期已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期的应收票据中，部分票据承兑银行信用较好，其开具的银行承兑汇票背书或贴现后，公司被追索的可能性较小，可以视为票据所有权上的几乎所有风险和报酬已经转移，因此符合终止确认的条件，仅在或有负债中披露该部分票据金额。对于不符合终止确认条件的票据，将还原该部分应收票据，并计入其他流动负债。

综上所述，在或有负债中披露的金额与在其他流动负债中披露的金额总和，为各报告期末末存在的已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期的应收票据的金额。该披露合理，且符

合《企业会计准则》的要求。

（四）说明报告期各期投资收回的现金与投资支付的现金之间差额的具体情况

报告期各期，投资收回的现金与投资支付的现金之间差额如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
收回投资收到的现金	23,000.00	34,900.00	24,390.00
投资支付的现金	23,620.00	34,900.00	24,422.50
差额	-620.00	0.00	-32.50

2021 年度差额为 620 万元，为公司在 2021 年向广州蜂鸟传感科技有限公司支付的投资款，该投资属于长期性投资，并未于报告期内收回投资，因此存在差额。

2019 年度差额为 32.5 万元，原因是公司的子公司广州奥迪威传感应用科技有限公司的部分少数股东将股权转让给公司，公司共支付股权转让款 32.5 万元，由于对子公司的投资属于长期性投资，并未于报告期内收回投资，因此存在差额。

（五）结合具体情况说明上述事项的会计处理依据，是否符合《企业会计准则》要求

综上所述，公司上述事项的会计处理符合《企业会计准则》的要求。

会计师回复：

（一）核查程序

1、存货金额较高的合理性，保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

- （1）访谈发行人管理层人员，了解行业发展情况及未来前景；
- （2）获取发行人主要客户各年度及各季度销售收入数据，了解期间收入波动原因，核查比对同行业发行人收入波动情况；
- （3）获取发行人汽车电子类产品在前后装市场的收入、销量、下游产品应用等资料，了解并分析不同采购模式下各主要产品毛利率变动情况及原因；
- （4）查询可比发行人产品、经营模式、规模、行业地位等相关信息，了解并核查发行人与可比发行人毛利率差异及变动趋势。

(5) 取得并查阅发行人存货收发存明细表、库龄划分明细表及存货跌价准备计提明细表，结合存货盘点监盘情况，复核存货库龄划分的准确性以及跌价准备计提的充分性；

(6) 对除发出商品、委托加工物资外的存货实施监盘程序，观察存货状态是否存在呆滞、残次品；

(7) 对发出商品进行发函，确认发出商品金额的准确性、存在性与产品情况；

(8) 抽查存货采购合同（订单）、材料入库单、发票等，确认存货是否按实际采购成本计价；

(9) 检查生产成本核算过程，对主要产品主要材料耗用情况、人工成本归集情况以及制造费用归集范围进行比较，确认成本归集是否遵循一贯性原则；

(10) 检查成品完工入库成本核算过程是否准确，生产成本在在产品与完工产品间的分配方法是否合理并保持一致；

(11) 检查完工成品发出及发出商品结转销售成本是否严格按照加权平均法计价；

(12) 检查发行人月度生产计划表。

(13) 查阅发行人报告期内各期退换货明细，访谈销售部门与财务部门，了解具体的退换货原因，分析退换货金额占当期营业收入比例，是否符合发行人业务特征；

(14) 查阅发行人发生退换货业务时的会计处理情况，分析复核其是否符合会计准则规定。

2、应付账款与供应商的匹配性，保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

(1) 查阅发行人供应商管理制度及采购流程管理制度；

(2) 了解发行人采购与付款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；

(3) 取得发行人应付账款明细表、预付账款明细表，复核应付账款及预付款项的期末余额、款项性质、款项账龄及期后支付情况。查阅了报告期各期前五大供应商采购合同、入库单、付款凭证等相关资料。检查报告期内前五大应付账款与主要供应商存在较大差异的原因及合理性，采购内容同销售订单的匹配性；

(4) 对发行人主要供应商实施函证和走访程序，核查主要供应商采购额及应付款项金额与发行人账面记录是否一致，采购内容是否真实、准确。

3、预收账款及合同负债变动的合理性，保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

了解发行人预收政策，核实报告期各期末预收账款、合同负债的性质及具体业务背景情

况。

4、针对科传启相关交易的商业合理性，保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

- (1) 获取并评价公司对外投资项目计划书；
- (2) 获取并阅读检查公司对中科传启的投资协议、支付款项的银行对账单、中科传启公司章程；
- (3) 获取并评价中科传启**报告期**各期由会计师事务所出具的审计报告，**报告期**各期由评估师事务所出具的评估报告；
- (4) 获取并评价公司管理层对于中科传启持续经营能力、财务状况及重大经营风险的评估报告；

5、政府补助会计处理合规性，保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

- (1) 获取超声波传感器生产线自动化技术改造项目政府补助文件，核查政府补助的真实性；向相关人员了解该技术改造项目验收情况，并查阅项目完工评价意见。
- (2) 查阅报告期内公司获取的政府补助文件，统计、分析政府补助对公司经营业绩和持续经营能力的影响。

6、会计科目的核算准确性，保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

- (1) 核实其他应收款中代垫款项的具体情况及其披露的准确性，检查是否存在长期未结算款项；
- (2) 核实经营性应付费用的具体业务情况及披露的准确性、合理性；
- (3) 核实或有负债中披露存在已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期的应收票据与其他流动负债的关系，并确定披露的合理性和准确性；
- (4) 核实报告期各期投资收回的现金与投资支付的现金之间差额的具体情况。

(二) 核查结论

1、发行人在产品、库存商品和发出商品占比较大，最近一期原材料和在产品大幅增加是具有合理的原因。与同行业可比公司存在差异但与公司实际业务情况相符。各期末，发行人有对存货盘点制作盘点计划，并按计划执行有效的盘点程序，未见重大账实差异。报告期内未见重大在产品退换货、质量纠纷。各报告期末存货跌价准备计提充分，转回具有合理依据。各期末存货占资产总额比例以及存货周转率变动与发行人业务发展相匹配。发行人生产计划是根据出货计划及库存情况排产，即以客户的订单或预期订单，安排生产计划，辅助少量的安全库存量来满足客户的交付时间要求；

2、发行人前五大应付账款与主要供应商不存在较大差异，采购内容同销售订单匹配。报告期各期末，公司一年以上的应付款项未结算具有明确原因及合理性，其发生具有其真实业务背景；

3、发行人已补充披露 2020 年末同时存在预收款项和合同负债的原因，其具有合理性；报告期内，发行人预收账款及合同负债变动合理。预收账款、合同负债业务背景无重大异常情况，不存在账龄超过一年的重要预收款项；

4、发行人对中科传启相关交易的具有商业合理性，目前中科传启的货币资金基本能够偿付账面债务，资产和经营状况良好，且中科传启的经营状况亦在改善中，其具备持续经营的能力，该项投资不会对发行人造成重大不利影响；根据新金融工具准则将可供出售金融资产其重分类至其他权益工具投资后，账面价值变化的原因具有合理性，相关减值准备计提充分；

5、发行人已补充披露超声波传感器生产线自动化技术改造项目政府补助具体情况，其项目进展和验收情况合理，符合发行人实际情况。报告期内政府补助金额逐年下降，2019 年计入损益的政府补助金额占净利润的比重较高，但具有合理原因，发行人经营业绩并非较大程度依赖非经常性损益项目，政府补助不会对发行人经营业绩和持续经营能力构成重大影响；

6、发行人代垫款项业务情况合理，不存在长期未结算款项；经营性应付费用属于与发行人生产经营活动相关的成本费用，无重大异常情况；发行人在或有负债中披露的金额与在其他流动负债中披露的金额总和，为各报告期期末存在的已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期的应收票据的金额，符合《企业会计准则》的要求，不存在披露错误；报告期各期投资收回的现金与投资支付的现金之间存在差额，与发行人购买理财未收回或长期性投资相关，无重大异常情况；发行人其他应收款、其他应付款、其他流动负债等会计科目核算准确，报告期内披露无误，符合《企业会计准则》的要求。

(本页无正文，为立信会计师事务所（特殊普通合伙）《关于广东奥迪威传感科技股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件审核问询函》回复之签章页)



中国注册会计师：梁肖林（项目合伙人）




中国注册会计师：郭 韵




中国·上海

二〇二二年三月十七日