



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第二轮审核问询函会计师回复

本所函件编号：信会师函字[2022]第 ZC015 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第二轮审核问询函》（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：

问题 3.业绩波动合理性

根据申报材料及问询回复：（1）2018 年至 2021 年 1-6 月，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。（2）随着 2018、2019 年新生产基地的新厂房启用、新购置的设备转固，主要产线所承担的固定成本总数增加；另一方面，产销量下滑 21.05%导致单位产品需要承担更高的固定成本。两者共同导致 2019 年传感器单位成本的上升。（3）2020 年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。2020 年、2021 年 1-6 月，受欧洲国家对于烟雾报警器立法趋严和降价后的以价换量影响，相关收入上升。

请发行人：（1）结合乘用车产销量、主要客户经营业绩、客户订单周期及存货水平、各期在手订单量及转化周期，说明报告期内测距传感器收入变动与行业走势是否一致。（2）进一步细化传感器产品分类，补充披露报告期内测距传感器、流量传感器、压触传感器及其他的主要产品类型、销售金额及占比、毛利率、毛利贡献率，结合产品单价、成本、数量、金额、结构变化，量化分析各期收入、毛利率变动的具体原因，分析各期及境内外业

绩大幅波动的合理性，分析 2019、2020 年对同致电子、豪恩汽车销售产品毛利率大幅下降甚至为负的原因。(3) 量化分析报告期内新建厂房、新增固定资产投入使用对传感器单位成本和毛利率的影响，说明新增募投项目是否会对产品毛利率产生重大不利影响，必要时进行重大风险提示。(4) 说明报告期内声电器件售价降低但毛利率上升的原因，说明向发利达、易爱电子、得宝电子销售单价与毛利率反向变动原因。

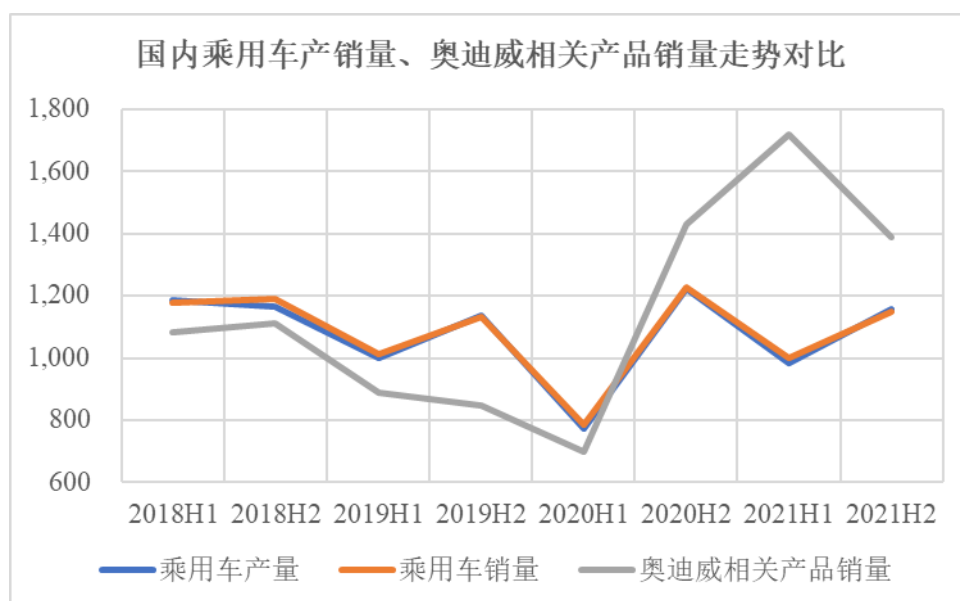
请保荐机构、会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

一、结合乘用车产销量、主要客户经营业绩、客户订单周期及存货水平、各期在手订单量及转化周期，说明报告期内测距传感器收入变动与行业走势是否一致

(一) 乘用车产销量

公司测距传感器，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的销量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。

（二）主要客户经营业绩

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。

（三）主要客户订单周期及存货水平

报告期内，测距传感器主要客户对公司的平均订单下单周期、平均采购数量情况如下表所示：

单位：天、万个/订单

客户	2021年		2020年		2019年末	
	订单周期	平均订单采购数量	订单周期	平均订单采购数量	订单周期	平均订单采购数量
同致电子	17.52	10.44	6.22	6.05	4.09	3.98
豪恩汽电	60.83	35.22	22.81	30.34	12.17	13.51
优索电子	30.42	8.52	9.61	9.98	19.21	6.15

德赛西威	4.24	0.58	4.29	0.59	-	-
海尔智家	2.63	0.20	3.48	0.21	2.50	0.06

如上表所示，由于不同客户订单采购管理不同，单一订单的采购批量有所不同，下单时间间隔从数日至一个月不等。

同致电子、豪恩汽电对公司的订单周期逐渐延长，主要是基于长期稳定合作，客户趋向于减少下单频率，增加单个订单采购量。

优索电子对公司的订单周期在 2020 年缩短主要是由于客户需求量上升，采购频次增加。2021 年订单周期延长订单数量下降，主要是根据客户需求预期在 2020 年底提前对公司下达较多订单，相关订单产品大部分在 2021 年完成交付。

海尔智家和德赛西威的下单周期较短，单个订单的采购量较小。

报告期内，测距传感器主要客户存货水平如下表所示：

客户	期末存货账面价值（亿元）			公司销售收入（万元）		
	2021 年	2020 年末	2019 年末	2021 年	2020 年	2019 年
同致电子	5.88	3.85	3.27	7,546.63	5,457.59	4,690.35
豪恩汽电	1.53	1.34	1.03	1,772.96	1,238.78	1,189.98
德赛西威	18.39	11.01	8.97	2,052.16	527.75	4.26
海尔智家	360.70	294.47	282.29	2,298.66	1,303.19	1,057.25

注：①优索电子为非上市公司，未披露其财务数据；由于无法获取上述客户向公司采购的产品的库存水平，上述数据为公司层面总体存货账面价值；②由于上述公司尚未披露 2021 年末数据，上述同致电子、德赛西威、海尔智家 2021 年数据为截至 2021 年 9 月末，豪恩汽电为截至 2021 年 6 月末；③数据来源 Wind。

从上表可以看出，公司主要客户整体存货均呈现逐年上升的趋势，与公司向其销售金额逐年上升的趋势一致。

（四）各期在手订单量及转化周期

报告期各期末，测距传感器在手订单情况如下所示：

单位：万元

项目	2021 年末	2020 年末	2019 年末
期末在手订单	5,333.66	6,130.43	3,311.84
期后确认收入订单	2,800.12	6,130.42	3,311.84
其中：6 个月内确认收入	2,800.12	5,558.48	2,155.72

6 个月以上确认收入	-	571.94	1,156.11
其中：6 个月内确认收入比例	100.00%	90.67%	65.09%
6 个月以上确认收入比例	-	9.33%	34.91%
订单转化率	52.50%	100.00%	100.00%

注：2021 年末收入确认数据截至 2022 年 2 月 28 日，期末在手订单为不含税金额；订单转化率=期后确认收入订单/期末在手订单。

公司在手订单基本都能在期后转化为收入，转化率较高，转化周期通常在 6 个月内，2019 年末在手订单在期后 6 个月以上收入确认金额较大，主要系受 2020 年上半年新冠疫情影响。

报告期各期，测距传感器主要客户订单转化周期（按照客户下单至出货的天数）如下：

单位：天

客户	2021 年	2020 年	2019 年
同致电子	49.28	29.57	39.15
豪恩汽电	67.00	55.19	46.73
优索电子	43.83	35.95	40.05
德赛西威	57.23	36.78	-
海尔智家	54.59	70.50	35.88

公司对同致电子的订单转化周期基本在 30-50 天之间。2021 年上升主要是由于单个订单采购量上升，公司备货生产周期增加。

公司对豪恩汽电的订单转化周期在报告期内逐年上升，主要是由于客户单个订单采购量上升，公司备货生产周期延长。

公司对优索电子的订单转化周期在报告期内较为稳定，约为 40 天左右。

公司对德赛西威的订单转化周期在 2021 年上升，主要是由于其采购量增长较快，公司备货生产周期延长。

公司对海尔智家的订单转化周期在 2020 年上升主要是由于该年度单个订单采购量上升，备货生产周期延长。2021 年有所下降主要是由于公司按客户要求设定了一定的安全库存，并优化了排产安排，交付周期有所缩短。

综上，报告期内测距传感器收入逐年上升的趋势与行业走势较为一致。

二、进一步细化传感器产品分类，补充披露报告期内测距传感器、流量传感器、压触传感器及其他的主要产品类型、销售金额及占比、毛利率、毛利贡献率，结合产品单价、成本、数量、金额、结构变化，量化分析各期收入、毛利率变动的具体原因，分析各期及境内外业绩大幅波动的合理性，分析 2019、2020 年对同致电子、豪恩汽车销售产品毛利率大幅下降甚至为负的原因

(一) 测距传感器、流量传感器、压触传感器及其他细分产品收入变动分析

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“(二) 营业收入分析”之“2.主营业务收入按产品或服务分类”对应部分补充披露如下：

发行人已申请豁免披露以下带“*”的具体产品单价和销量信息。

(1) 测距传感器

报告期内，公司测距传感器的销售收入、销售数量、单价情况如下：

项目	2021 年	2020 年	2019 年
收入（万元）	19,221.31	12,828.18	9,652.92
销量（万个）	3,658.17	2,629.21	2,188.52
平均单价（元/个）	5.25	4.88	4.41

报告期各期，公司测距传感器的销售收入分别为 9,652.92 万元、12,828.18 万元和 19,221.31 万元，呈现上升的趋势。

①2020 年较之 2019 年

2020 年，公司测距传感器的销量和平均单价分别上升 20.14%和 10.62%，共同促进测距传感器的销售收入增加了 3,175.26 万元。2019 年、2020 年，公司测距传感器细分产品的销量、单价、收入情况如下：

单位：元/个、万个、万元

项目	2020 年			2019 年			2020 年较 2019 年变动		
	单价	销量	收入	单价	销量	收入	单价变动比例	销量变动比例	收入变动金额
车载超声波传感器	*	*	7,995.08	*	*	6,966.11	-4.57%	20.27%	1,028.97

项目	2020年			2019年			2020年较2019年变动		
	单价	销量	收入	单价	销量	收入	单价变动比例	销量变动比例	收入变动金额
液位探测传感器	*	*	1,302.40	*	*	1,057.25	-40.79%	108.04%	245.15
ROA生命探测超声波传感器	*	*	1,386.60	*	*	687.16	8.92%	85.25%	699.44
数字式车载超声波传感器	*	*	785.94	*	*	37.76	10.09%	1,790.50%	748.18
异物探测传感器	*	*	881.28	*	*	15.61	-6.46%	5,934.44%	865.67
其他测距传感器	2.87	166.03	476.88	2.67	332.66	889.03	7.48%	-50.09%	-412.15
合计	4.88	2,629.21	12,828.18	4.41	2,188.52	9,652.92	10.62%	20.14%	3,175.26

注：液位探测传感器单价降幅较大主要是单价较低的型号占比提升。

2020年，公司测距传感器主要产品除液位探测传感器由于型号占比变动单价下降较大外，其他产品的单价变动相对较小，平均单价同比上升20.14%主要是由于单价较高的产品销量增幅较大，收入占比上升导致。

2020年，公司测距传感器收入上升主要是销量增长的原因：A、随着2020年下半年开始的国内乘用车市场回暖，以及ADAS等自动驾驶技术的渗透率提升，公司车载超声波传感器的销量同比增长20.27%，促进了该款产品收入同比增加1,028.97万元；B、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，合计贡献2,313.29万元收入增长。

②2021年较之2020年

2021年，公司测距传感器的销量和单价分别上升7.69%和39.14%，共同促进测距传感器的销售收入增加了6,393.13万元。2020年、2021年，公司测距传感器细分产品的销量、单价、收入情况如下：

单位：元/个、万个、万元

项目	2021年			2020年			2021年较2020年变动		
	单价	销量	收入	单价	销量	收入	单价变动比例	销量变动比例	收入变动金额
车载超声波传感器	*	*	11,398.53	*	*	7,995.08	-0.49%	43.28%	3,403.45
液位探测传感器	*	*	2,298.66	*	*	1,302.40	-2.72%	81.43%	996.26

项目	2021 年			2020 年			2021 年较 2020 年变动		
	单价	销量	收入	单价	销量	收入	单价变动比例	销量变动比例	收入变动金额
ROA 生命探测超声波传感器	*	*	1,877.88	*	*	1,386.60	-6.23%	44.43%	491.28
数字式车载超声波传感器	*	*	2,512.94	*	*	785.94	7.53%	197.34%	1,727.00
异物探测传感器	*	*	737.58	*	*	881.28	-15.41%	-1.05%	-143.70
其他测距传感器	3.49	113.43	395.73	2.87	166.03	476.88	21.46%	-31.68%	-81.16
合计	5.25	3,658.17	19,221.31	4.88	2,629.21	12,828.18	7.69%	39.14%	6,393.13

2021 年，公司测距传感器主要产品除异物探测传感器和 ROA 生命探测超声波传感器因销量上升给予了一定降价外，其他产品的单价变动相对较小，主要是产品型号结构的变动，平均单价同比上升 7.69% 主要是由于单价较高的产品销量增幅较大，收入占比上升导致。

2021 年，公司测距传感器收入上升主要是销量增长的原因：A、2021 年国内乘用车市场景气度提升，以及 ADAS 等自动驾驶技术的渗透率提升，促进了公司车载超声波传感器的销量同比增长 43.28%，促进了该款产品收入同比增加 3,403.45 万元；B、2020 年中开始批量出货的数字式车载超声波传感器销量增长 197.34%，促进了该款产品收入同比增加 1,727.00 万元；C、液位探测传感器主要客户自身在北美市场开拓较好导致对公司产品需求上升，相关产品销量同比增加 81.43%，促进了其销售收入增长 996.26 万元；D、ROA 系统在相关国家和地区渗透率持续提升，公司 ROA 生命探测超声波传感器销量同比上升 44.43%，促进了其销售收入增长 491.28 万元。

(2) 流量传感器

报告期内，公司流量传感器的销售收入、销售数量和单价情况如下：

项目	2021 年	2020 年	2019 年
收入（万元）	5,296.73	3,630.72	3,243.16
销量（万个）	825.89	507.37	452.37
平均单价（元/个）	6.41	7.16	7.17

报告期各期，公司流量传感器销售收入分别为 3,243.16 万元、3,630.72 万元

和 5,296.73 万元，呈现稳步上升的趋势。

①2020 年较之 2019 年

2020 年，在平均单价基本不变的情况下，公司流量传感器的销量上升 12.16% 促进了其销售收入小幅上升 387.56 万元。2019 年、2020 年，公司流量传感器细分产品的销量、单价、收入情况如下：

单位：元/个、万个、万元

项目	2020 年			2019 年			2020 年较 2019 年变动		
	单价	销量	收入	单价	销量	收入	单价变动比例	销量变动比例	收入变动金额
流量换能器	*	*	1,549.60	*	*	1,372.82	-2.71%	16.02%	176.78
超声波水表流量传感器	*	*	1,009.30	*	*	870.90	-2.44%	18.79%	138.40
超声波热量表流量传感器	8.60	114.69	986.83	8.05	114.30	920.27	6.87%	0.34%	66.55
其他流量传感器	71.70	1.19	84.98	38.00	2.08	79.16	88.69%	-43.10%	5.82
合计	7.16	507.37	3,630.72	7.17	452.37	3,243.16	-0.19%	12.16%	387.56

注：①其他流量传感器销量、单价变动较大主要是由于其他流量传感器产品种类较多，不同类型、集成度的产品价格差异较大，下游市场变化导致各年产品结构变化较大，下同；②其他流量传感器总体单价较高主要是由于包含了小批量单价较高的样品，下同。

2020 年，公司流量传感器主要产品的单价变动较小，收入变动主要受销量变动的影响，具体如下：A、流量换能器主要客户自身需求上升，对公司产品采购增加，促进了对相关产品收入上升 176.78 万元；B、超声波水表流量传感器销量上升，主要是由于公司在该年度开发了部分新客户，促进了对相关产品收入上升 138.40 万元。

②2021 年较之 2020 年

2021 年，在公司流量传感器的平均单价下降 10.38% 的情况下，销量上升 62.78% 促进了流量传感器的销售收入增加 1,666.01 万元。2020 年、2021 年，公司流量传感器细分产品的销量、单价、收入情况如下：

单位：元/个、万个、万元

项目	2021 年			2020 年			2021 年较 2020 年变动		
	单价	销量	收入	单价	销量	收入	单价变动比例	销量变动比例	收入变动金额
流量换能器	*	*	2,649.27	*	*	1,549.60	-7.59%	85.01%	1,099.67

项目	2021年			2020年			2021年较2020年变动		
	单价	销量	收入	单价	销量	收入	单价变动比例	销量变动比例	收入变动金额
超声波水表流量传感器	*	*	1,647.90	*	*	1,009.30	-14.69%	91.39%	638.60
超声波热量表流量传感器	9.86	95.92	945.65	8.60	114.69	986.83	14.58%	-16.37%	-41.18
其他流量传感器	49.33	1.09	53.91	71.70	1.19	84.98	-31.20%	-7.80%	-31.07
合计	6.41	825.89	5,296.73	7.16	507.37	3,630.72	-10.38%	62.78%	1,666.01

注：超声波水表流量传感器单价下降主要是新拓展大客户所购买的产品型号单价较低。超声波热量表流量传感器销量下降主要受该年度国内房地产市场景气度较差影响，境内销售有所下滑。

2021年，公司超声波水表流量传感器和超声波热量表流量传感器的单价变动主要是不同型号的产品结构变动导致，平均单价同比下降10.38%主要是由于单价较低的流量换能器产品的收入占比从42.68%上升至50.02%。

2021年，公司流量传感器收入上升主要是销量的上升：A、受公司流量换能器主要客户自身新市场开拓情况较好等因素影响，其对公司相关产品需求上升，促进了该款产品收入上升1,099.67万元；B、超声波水表流量传感器收入上升638.60万元，主要是受益于新客户的拓展。

(3) 压触传感器及其他

报告期内，公司压触传感器及其他产品销售收入、销售数量、单价情况如下：

项目	2021年	2020年	2019年
收入（万元）	839.39	2,076.08	592.14
销量（万个）	71.19	539.73	97.91
平均单价（元/个）	11.79	3.85	6.05

报告期内，压触传感器及其他的产类别较多，主要是公司在各下游领域新产品的拓展，尚未形成稳定的客户群体，单个产类别的收入相对较小，收入和单价变动较大，各细分产品的收入变动情况如下：

单位：万元

项目	2021年		2020年		2019年
	收入	增减金额	收入	增减金额	收入
压触传感器	25.89	-776.63	802.53	683.42	119.11

项目	2021年		2020年		2019年
	收入	增减金额	收入	增减金额	收入
超声波焊接器件	-	-526.49	526.49	526.49	-
材质识别传感器	508.80	508.13	0.66	0.64	0.02
其他传感器	304.70	-441.70	746.40	273.40	473.00
合计	839.39	-1,236.70	2,076.08	1,483.95	592.14

2020年，公司压触传感器及其他收入上升主要原因包括：①压触传感器在2020年销量大幅上升，其收入增长683.42万元；②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，相关收入上升526.49万元。

2021年，公司压触传感器及其他收入下降主要原因是上年度压触传感器、焊接超声波换能器的销量较高，2021年相关产品收入分别同比下降776.63万元和526.49万元。

（二）测距传感器、流量传感器、压触传感器及其他细分产品毛利率变动分析

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“（三）毛利率分析”之“2.主营业务按产品或服务分类的毛利率情况”对应部分补充披露如下：

发行人已申请豁免披露以下带“*”的具体产品毛利率和毛利贡献率信息。

（1）测距传感器

报告期内，公司测距传感器产品的毛利率分别为12.12%、21.64%和**28.51%**，呈现逐年上升的趋势。公司测距传感器产品的单价、平均成本、毛利率情况如下：

项目	2021年	2020年	2019年
单位价格（元/个）	5.25	4.88	4.41
单位成本（元/个）	3.76	3.82	3.88
毛利率	28.51%	21.64%	12.12%

①2020年较之2019年

2020年，在公司测距传感器的毛利率从12.12%上升至21.64%。2019年、2020年，公司测距传感器细分产品的销售金额及占比、毛利率、毛利贡献率情

况如下：

单位：万元

项目	2020年				2019年				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	
车载超声波传感器	7,995.08	62.32%	11.91%	7.42%	6,966.11	72.17%	7.79%	5.62%	1.81%
液位探测传感器	1,302.40	10.15%	*	*	1,057.25	10.95%	*	*	1.05%
ROA生命探测超声波传感器	1,386.60	10.81%	*	*	687.16	7.12%	*	*	2.03%
数字式车载超声波传感器	785.94	6.13%	*	*	37.76	0.39%	*	*	1.20%
异物探测传感器	881.28	6.87%	*	*	15.61	0.16%	*	*	3.94%
其他测距传感器	476.88	3.72%	16.72%	0.62%	889.03	9.21%	12.28%	1.13%	-0.51%
合计	12,828.18	100.00%	21.64%	21.64%	9,652.92	100.00%	12.12%	12.12%	9.51%

从上表可以看出，2020年公司测距传感器毛利率从12.12%上升至21.64%，主要是由于毛利率相对较高的新产品异物探测传感器、ROA生命探测超声波传感器和数字式车载超声波传感器销售占比提升，具体分析如下：

A、随着部分国家和地区对相关立法要求烟雾报警器具备异物探测功能，以及公司异物探测传感器逐步获得境外市场认可，公司异物探测传感器的销售开始放量增长。

该产品前期研发时间较长，且目前市场上拥有成熟方案的竞争者较少，因此毛利率相对较高，随着销售占比的提升，其在测距传感器中的毛利贡献率同比上升3.94个百分点。

B、随着相关法规陆续出台，部分国家和地区乘用车的ROA系统渗透率不断提高，公司ROA生命探测超声波传感器的销售开始放量增长。

该产品在2020年单价上升主要是由于单价较高型号的占比提升。产品成本则随着销量的上升和新产品工艺的逐步完善有所下降。两者共同导致该款产品毛利率的上升，促进了其在测距传感器中的毛利贡献率同比上升2.03个百分点。

C、随着 ADAS 系统等自动驾驶技术的渗透率提升，以及公司相关产品逐步获得市场认可，公司数字式车载超声波传感器在 2020 年开始大批量销售。

该款产品前期研发时间长、投入大，且产品集成度高、技术工艺门槛较高，毛利率相对车载超声波传感器较高。该产品销售占比的提升促进了其在测距传感器中的毛利贡献率同比上升 1.20 个百分点。

D、车载超声波传感器的毛利率有所上升，亦对测距传感器总体毛利率上升有一定贡献。

该款产品毛利率小幅上升主要是由于单位成本的下降导致，2020 年特别是下半年，国内乘用车市场开始复苏，促进了车载超声波传感器销量同比上升 20.27%，进而摊薄了单位产品成本。

②2021 年较之 2020 年

2021 年，在公司测距传感器的毛利率从 21.64% 上升至 28.51%。2020 年、2021 年，公司测距传感器细分产品的销售金额及占比、毛利率、毛利贡献率情况如下：

单位：万元

项目	2021 年				2020 年				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	
车载超声波传感器	11,398.53	59.30%	20.65%	12.25%	7,995.08	62.32%	11.91%	7.42%	4.82%
液位探测传感器	2,298.66	11.96%	*	*	1,302.40	10.15%	*	*	0.85%
ROA 生命探测超声波传感器	1,877.88	9.77%	*	*	1,386.60	10.81%	*	*	-0.20%
数字式车载超声波传感器	2,512.94	13.07%	*	*	785.94	6.13%	*	*	3.38%
异物探测传感器	737.58	3.84%	*	*	881.28	6.87%	*	*	-2.14%
其他测距传感器	395.73	2.06%	38.00%	0.78%	476.88	3.72%	16.72%	0.62%	0.16%
合计	19,221.31	100.00%	28.51%	28.51%	12,828.18	100.00%	21.64%	21.64%	6.87%

注：异物探测传感器毛利率下降主要是由于采购量上升后给予一定降价。

从上表可以看出，公司测距传感器毛利率从 21.64% 上升至 28.51%，主要原因包括：

A、车载超声波传感器毛利率从 11.91% 上升至 20.65%，2021 年国内乘用车市场景气度的上升以及 ADAS 系统等自动驾驶技术的渗透率提升促进了该款产品产销率提升，单位产品承担的固定成本下降以及公司相关工艺的改进等，促进了相关产品单位成本的下降。

车载超声波传感器的单价变动较小，单位成本的下降促进了毛利率上升 8.74 个百分点，进而促进了其在测距传感器中毛利贡献率上升 4.82 个百分点。单位成本下降主要是由于：一方面，该款产品产销量大幅上升，销量同比增长 43.28%，单位产品固定成本被摊薄；另一方面，部分零部件从外购转为自产，节约了一定材料成本。毛利率的上升促进了该产品对测距传感器毛利贡献率提升 4.82%。

B、数字式车载超声波传感器毛利率以及销售占比均有所提升。具体分析如下：

数字式车载超声波传感器的毛利率上升 15.20 个百分点主要是由于单位成本下降 12.90%。一方面，产销量增大后对于主要原材料等的议价能力提升，促进了材料成本的下降。另一方面，由于该款产品产销量大幅上升，2021 年销量上升 197.34%，摊薄了单位固定成本。此外，该款新产品工艺的完善也促进了成本的下降。

此外，由于该款新产品市场认可度不断提高，以及主要客户自身智能驾驶等相关业务的增速较快，其收入占测距传感器收入比重从 6.13% 上升至 13.07%。毛利率上升以及销售占比的上升共同促进了该产品对测距传感器毛利贡献率提升 3.38%。

2、流量传感器

报告期内，公司流量传感器产品的毛利率分别为 58.72%、61.96% 和 61.52%，该类产品的毛利率相对稳定。

①2020 年较之 2019 年

2020年，在公司流量传感器的毛利率从58.72%小幅上升至61.96%。2019年、2020年，公司流量传感器细分产品的销售金额及占比、毛利率、毛利贡献率情况如下：

单位：万元

项目	2020年				2019年				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	
流量换能器	1,549.60	42.68%	*	*	1,372.82	42.33%	*	*	-0.79%
超声波水表流量传感器	1,009.30	27.80%	*	*	870.90	26.85%	*	*	1.61%
超声波热量表流量传感器	986.83	27.18%	51.50%	14.00%	920.27	28.38%	41.08%	11.66%	2.34%
其他流量传感器	84.98	2.34%	32.21%	0.75%	79.16	2.44%	28.31%	0.69%	0.06%
合计	3,630.72	100.00%	61.96%	61.96%	3,243.16	100.00%	58.72%	58.72%	3.23%

从上表可以看出，2020年公司流量传感器毛利率从58.72%上升至61.96%，主要是由于超声波水表流量传感器、超声波热量表流量传感器毛利率上升。这两款产品毛利率上升主要是由于较高型号占比提升、工艺改进等。具体分析如下：

A、超声波水表流量传感器毛利率上升，主要是由于公司对相关产线的工艺进行了改进，促进了生产效率的提升以及成本的下降。

B、超声波热量表流量传感器毛利率从41.08%上升至51.50%，一方面是上述工艺改进促进的成本下降；另一方面，主要客户德国恩乐曼传感器有限公司对公司采购份额增加，公司对其销售的型号毛利率相对较高。

②2021年较之2020年

2021年，在公司流量传感器的毛利率为61.52%，同上年度61.96%相比变动较小。2020年、2021年，公司流量传感器细分产品的销售金额及占比、毛利率、毛利贡献率情况如下：

单位：万元

项目	2021年	2020年	2021年毛
----	-------	-------	--------

	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	利贡献率增减
	A	B	C	D=B*C	E	F	G	H=F*G	D-H
流量换能器	2,649.27	50.02%	*	*	1,549.60	42.68%	*	*	4.57%
超声波水表流量传感器	1,647.90	31.11%	*	*	1,009.30	27.80%	*	*	0.60%
超声波热量表流量传感器	945.65	17.85%	48.60%	8.68%	986.83	27.18%	51.50%	14.00%	-5.32%
其他流量传感器	53.91	1.02%	45.25%	0.46%	84.98	2.34%	32.21%	0.75%	-0.29%
合计	5,296.73	100.00%	61.52%	61.52%	3,630.72	100.00%	61.96%	61.96%	-0.44%

从上表可以看出，2021年流量传感器各细分产品毛利率变动幅度较小，毛利率贡献率波动主要受收入占比变动影响。

超声波水表流量传感器毛利率小幅下降，主要是公司该产品新拓展客户采购型号毛利率相对较低导致。

(3) 压触传感器及其他

报告期内，公司压触传感器及其他的毛利率分别为15.77%、61.90%和46.57%，变动较大，主要原因是产品的种类众多，包括压触传感器、温度传感器、粉尘传感器、材质识别传感器等，主要是公司在各下游领域新产品的拓展，尚未形成稳定的客户群体，下游行业和应用场景丰富，下游市场的需求变动较大，同时由于大部分产品是小批量生产，单位成本随订单量变动而波动较大。

①2020年较之2019年

2020年，在公司压触传感器及其他的毛利率从15.77%上升至61.90%，2019年、2020年，公司压触传感器及其他细分产品的销售金额及占比、毛利率、毛利贡献率情况如下：

单位：万元

项目	2020年				2019年				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	
压触传感器	802.53	38.66%	*	*	119.11	20.12%	*	*	11.86%
超声波焊接	526.49	25.36%	89.48%	22.69%	-	-	-	-	22.69%

项目	2020年				2019年				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	
器件									
其他传感器	747.07	35.98%	35.06%	12.62%	473.03	79.88%	1.30%	1.04%	11.58%
合计	2,076.08	100.00%	61.90%	61.90%	592.14	100.00%	15.77%	15.77%	46.13%

注：其他传感器在2020年收入和毛利率上升主要是由于该年度销售了较多应用于医疗领域的超声波传感器，该款产品在疫情期间较为短缺，因而毛利率较高。

从上表可以看出，2020年，公司压触传感器及其他毛利率上升主要是该年度超声波焊接器件和压触传感器的销售大幅增加。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；压触传感器技术门槛较高、产品前期研发投入较大、市场上同类产品价格较高，因而毛利率较高。

②2021年较之2020年

2021年，公司压触传感器及其他的毛利率从61.90%下降至46.57%。2020年、2021年，公司压触传感器及其他细分产品的销售金额及占比、毛利率、毛利贡献率情况如下：

单位：万元

项目	2021年				2020年				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	
压触传感器	25.89	3.08%	*	*	802.53	38.66%	*	*	-23.56%
超声波焊接器件	-	-	-	-	526.49	25.36%	89.48%	22.69%	-22.69%
材质识别传感器	508.80	60.62%	55.24%	33.48%	-	-	-	-	33.48%
其他传感器	304.70	36.30%	27.72%	10.06%	747.07	35.98%	35.06%	12.62%	-2.55%
合计	839.39	100.00%	46.57%	46.57%	2,076.08	100.00%	61.90%	61.90%	-15.33%

注：2021年压触传感器主要是小批量样件收入。

从上表可以看出，毛利率较高的压触传感器、超声波焊接器件在2021年销量的下降导致了压触传感器及其他产品毛利率的下滑。

（三）传感器境内外业绩大幅波动合理性分析

公司传感器产品各年内外销收入情况如下：

单位：万元

项目	2021 年		2020 年		2019 年
	收入	增减金额	收入	增减金额	收入
内销	13,344.26	3,194.29	10,149.97	3,155.33	6,994.64
外销	12,013.16	3,628.15	8,385.01	1,891.44	6,493.57
合计	25,357.43	6,822.45	18,534.98	5,046.76	13,488.22

公司传感器产品内销收入在报告期内均呈现逐年上升趋势。传感器产品内销、外销按年度业绩波动分析如下：

1、传感器内销业绩波动分析

（1）2020 年较之 2019 年

2019 年、2020 年，公司传感器内销按细分产品类别的收入情况如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年度	2020 年较 2019 年增减
测距传感器	7,764.44	5,936.01	1,828.43
流量传感器	810.98	786.43	24.55
压触传感器及其他	1,574.55	272.20	1,302.35
合计	10,149.97	6,994.64	3,155.33

2020 年，公司传感器内销收入从 6,994.64 万元上升至 10,149.97 万元，主要是由于测距传感器、压触传感器及其他的收入分别增长 1,828.43 万元和 1,302.35 万元。具体分析如下：

测距传感器内销收入从 5,936.01 万元上升至 7,764.44 万元，主要是由于：一方面，受 2020 年下半年以来的国内乘用车市场景气度上升、ADAS 系统等自动驾驶技术的渗透率提升影响，公司车载超声波传感器内销收入上升 1,034.97 万元；新产品数字式超声波传感器开始放量销售，内销收入增长 746.62 万元；此外，主要客户海尔智家开始在国内开设产线，公司液位探测传感器内销收入增长 392.19 万元。

压触传感器及其他内销收入从 272.20 万元增长至 1,574.55 万元，主要是由于压触传感器和用于口罩机的超声波焊接器件内销收入合计增加了 1,209.91 万元。

(2) 2021 年较之 2020 年

2020 年、2021 年，公司传感器内销按细分产品类别的收入情况如下：

单位：万元

项目	2021 年	2020 年度	2021 年较 2020 年增减
测距传感器	12,034.79	7,764.44	4,270.35
流量传感器	648.34	810.98	-162.64
压触传感器及其他	661.13	1,574.55	-913.42
合计	13,344.26	10,149.97	3,194.29

2021 年，公司传感器内销收入从 10,149.97 万元上升至 13,344.26 万元。在压触传感器及其他的内销收入下降 913.42 万元的情况下，测距传感器内销收入上升是该年度公司传感器内销收入上升的主要原因。具体分析如下：

测距传感器收入从 7,764.44 万元大幅上升至 12,034.79 万元，主要是由于：一方面，2021 年国内乘用车市场景气度相对较高以及 ADAS 等自动驾驶系统渗透率的提升，促进了公司车载超声波传感器收入同比上升 2,548.25 万元；另一方面，新产品数字式车载超声波传感器主要客户自身相关业务增长较快，促进了公司相关产品收入增加 1,709.01 万元。

压触传感器及其他收入从 1,574.55 万元下降至 661.13 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、传感器外销业绩波动分析

(1) 2020 年较之 2019 年

2019 年、2020 年，公司传感器外销按细分产品类别的收入情况如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年度	2020 年较 2019 年增减
测距传感器	5,063.74	3,716.91	1,346.83
流量传感器	2,819.74	2,456.73	363.01

项目	2020 年	2019 年度	2020 年较 2019 年增减
压触传感器及其他	501.53	319.94	181.59
合计	8,385.01	6,493.57	1,891.44

2020 年，公司传感器外销收入从 6,493.57 万元上升至 8,385.01 万元，主要是由于测距传感器增长 1,346.83 万元。

测距传感器外销收入从 3,716.91 万元上升至 5,063.74 万元，主要是由于公司新产品异物探测传感器、ROA 生命探测超声波传感器在该年度开始放量销售，两款产品外销收入分别同比增长 865.67 万元、699.45 万元。

流量传感器外销收入小幅上升 363.01 万元主要是由于流量换能器主要客户自身需求上升，对公司产品采购增加。

(2) 2021 年较之 2020 年

2020 年、2021 年，公司传感器外销按细分产品类别的收入情况如下：

单位：万元

项目	2021 年	2020 年度	2021 年较 2020 年增减
测距传感器	7,186.52	5,063.74	2,122.78
流量传感器	4,648.39	2,819.74	1,828.65
压触传感器及其他	178.26	501.53	-323.27
合计	12,013.16	8,385.01	3,628.15

2021 年，公司传感器外销收入从 8,385.01 万元上升至 12,013.16 万元。测距传感器、流量传感器外销收入分别上升 2,122.78 万元、1,828.65 万元。具体分析如下：

测距传感器外销收入从 5,063.74 万元大幅上升至 7,186.52 万元，主要是由于：
 ①液位探测传感器主要客户海尔智家自身在北美市场的销售情况较为良好，相关产品外销收入增加 905.89 万元；
 ②受部分海外国家或地区乘用车市场景气度上升影响，公司车载超声波传感器外销收入上升 855.20 万元；
 ③受益于 ROA 系统在部分国家的渗透率持续提升，公司 ROA 生命探测超声波传感器外销收入上升 491.28 万元。

流量传感器外销收入从 2,819.74 万元上升至 4,648.39 万元主要是由于：一方

面，主要原有客户受市场刚需增长以及其自身下游新市场开拓较为良好促进，对公司相关产品需求上升；另一方面，公司拓展了部分新客户。

压触传感器及其他外销收入从 501.53 万元下降至 178.26 万元主要是由于：一方面，2021 年度应用于医疗领域的超声波传感器销量因海外市场需求同比回落；另一方面，公司主动减少了低毛利产品温度传感器的推广与销售。

（四）2019、2020 年对同致电子、豪恩汽车销售产品毛利率大幅下降分析

公司对同致电子、豪恩汽电销售的主要产品均为测距传感器中的车载超声波传感器。2019 年、2020 年，对其销售毛利率较 2018 年下降主要是由于乘用车市场不景气情况下的协商降价，以及产销量下降、新厂区的房产、设备转固等导致的单位成本上升。具体分析如下：

发行人已申请豁免披露具体客户的单价、单位成本、毛利率信息。

1、2019 年较之 2018 年

2019 年，公司对同致电子、豪恩汽电销售测距传感器的平均单价均下降、单位成本均上升，共同导致了对同致电子、豪恩汽电毛利率的下降。

平均单价下降主要是由于公司在乘用车市场不景气的情况下，为与同致电子、豪恩汽电建立长期稳定的合作关系，经协商部分产品给予了一定降价。单位成本上升主要是受上游订单需求下降影响，公司车载超声波传感器的产销量下降以及新厂区的厂房、设备转固等导致单位产品固定成本上升。

2、2020 年较之 2018 年

2020 年，公司对同致电子、豪恩汽电销售测距传感器毛利率较 2019 有所回升，但与 2018 年相比较低。

单价方面，公司对同致电子和豪恩汽电在 2019 年大幅降价后，在 2020 年对同致电子主要型号仍有小幅降价；对豪恩汽电的单价基本维持 2019 年水平（平均单价较 2019 年小幅上升是由于产品结构升级，同一型号价格未发生变化），未获得回升。

单位成本方面，2020 年产量低于 2018 年的情况下，折旧摊销等固定成本的上升使单位产品承担的固定成本较 2018 年高，其次材料成本较 2018 年均小幅

增长。

三、量化分析报告期内新建厂房、新增固定资产投入使用对传感器单位成本和毛利率的影响，说明新增募投项目是否会对产品毛利率产生重大不利影响，必要时进行重大风险提示

(一) 量化分析报告期内新建厂房、新增固定资产投入使用对传感器单位成本和毛利率的影响

报告期内，新建厂房、新增固定资产对公司传感器产品单位成本、毛利率的影响情况如下：

单位：万元、万个

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
新建厂房原值	-	-	235.04
新增固定资产原值	986.92	165.50	317.71
传感器厂房、设备折旧金额	752.85	713.94	729.44
其中：新建厂房、固定资产对传感器折旧成本影响总额	467.29	429.65	390.18
传感器产品产量	5,077.65	3,206.17	3,007.98
单位折旧成本（元/个）	0.15	0.22	0.24
其中：新增厂房、固定资产增加的单位折旧成本（元/个）	0.09	0.13	0.13
传感器产品的单位价格（元/个）	5.47	5.25	4.88
毛利率	35.65%	30.48%	23.77%
折旧成本对毛利率影响	-2.74%	-4.19%	-4.92%
其中：新增资产折旧成本对毛利率影响	-1.65%	-2.48%	-2.66%

注：报告期内，压触传感器及其他产品的收入占比分别为 2.38%、6.23%、2.04%，占比较小，该类产品种类众多，收入构成及毛利率变动较大，因此上述统计的传感器产品的单位收入、成本及毛利率仅包括传感器产品中的测距传感器、流量传感器。

2019 年度，市场不景气导致传感器产品单位价格下降，产销量的下降亦导致单位产品分摊的折旧成本有所增加，综合导致 2019 年毛利率下滑。其中，2019 年新增资产产生的折旧成本提高了传感器产品的单位成本，直接导致 2019 年度毛利率下降 2.66 个百分点，下降幅度高于报告期内其他期间。

2020年下半年起国内乘用车市场开始复苏，促进了公司传感器类产品产销量的回升，同时，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主要海外客户对公司产品的需求。到2021年，公司传感器产品产量大幅度增加，较2020年增加58.37%。一方面，产量的增加使新建厂房、新增固定资产导致增加的单位折旧成本有所下降，毛利率水平开始稳步回升。另一方面，公司持续几年的技改投入，技术升级、产品升级成效显著，生产效率和水平提升，进一步促进了产品毛利的提升。

(二) 说明新增募投项目是否会对产品毛利率产生重大不利影响，必要时进行重大风险提示

公司传感器产品的新增募投项目为高性能超声波传感器产线升级及产能扩建项目，该项目的实施背景主要基于汽车智能化趋势下，自动驾驶技术渗透率的提升，带来感知层的超声波传感器等产品快速增长，以及超声波传感器在下游各领域的应用拓展较快和市场空间较大。

公司根据新项目进展、潜在客户需求、产品拓展计划等预计未来产能需求与募投项目新增产能的情况如下：

项目	预计产能需求					
	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年
预计客户需求、新增销量计划	1,409.00	3,010.00	4,865.75	6,693.99	8,594.66	8,728.04
高性能超声波传感器产线升级及产能扩建项目达产产能	924.00	2,156.00	3,700.00	5,236.00	5,852.00	6,160.00
预期产能消化情况	152.49%	139.61%	131.51%	127.85%	146.87%	141.69%

公司该募投项目将分4年逐步实施，预计产能需求能够有效消化募投项目的新增产能。

新增募投项目计划对原有生产生产工艺进行改进，将可以提高原材料的利用率，并提升产品的生产速度，实现降本增效的目标。因此，新增募投项目有利于降低人工成本及质量损耗成本。

因此，虽然新增募投项目建设投资的场地装修费、设备购置及安装费提高了公司生产成本中制造费用的总额，但通过扩大自身业务规模后产销量的增加，降低了产品的单位制造费用。

综上，募投项目的实施有利于提升传感器产品的毛利率水平，不会对产品毛利率产生重大不利影响。

如上所述，公司募投项目的实施有利于降低产品的成本，提升产品的毛利率水平，但如果公司新增产能不能有效消化，或者下游市场发生重大不利变化，可能导致公司承担的固定成本增加，从而导致毛利率下降的情况，公司已在招股说明书“第三节 风险因素”之“一、经营风险”之“（四）产能过剩及毛利率下降的风险”中补充披露如下：

（四）产能过剩及毛利率下降的风险

公司募投项目“高性能超声波传感器产线升级及产能扩建项目”将分4年逐步实施，各年新增折旧、摊销成本分别为404.26万元、551.09万元、675.95万元和765.33万元，项目完全达产后，将新增高性能超声波传感器产能6,160万只/年，较2021年产能扩产比例为100.11%。如果未来市场增长不如预期，公司市场拓展不足或者下游市场发生重大不利变化，可能导致募投项目新增产能无法有效消化，公司承担的固定成本增加，从而导致产能过剩及毛利率下降的风险。

四、说明报告期内声电器件售价降低但毛利率上升的原因，说明向发利达、易爱电子、得宝电子销售单价与毛利率反向变动原因

（一）报告期内声电器件售价降低但毛利率上升的原因

1、2020年较之2019年

发行人已申请豁免披露电声器件细分产品的单价、毛利率信息。

2020年，公司电声器件下各细分产品的单价与毛利率的变动趋势均一致，平均单价下降但毛利率上升主要是由于产品结构变动导致，单价相对较低的蜂鸣器销售数量占比从52.19%上升至56.77%，导致电声器件平均单价小幅下降，该款产品的整体毛利率高于报警发声器，促进了电声器件整体毛利率的提升。

2、2021年较之2020年

发行人已申请豁免披露电声器件细分产品的单价、毛利率信息。

2021年，公司电声器件的单价与毛利率的变动趋势相反，主要是细分产品蜂鸣器的单价下降而毛利率上升。

发行人已申请豁免披露蜂鸣器产品的单价、单位成本、毛利、毛利率信息

公司蜂鸣器单价下降主要是由于 2021 年人民币升值，外币价格未发生变化的情况下，本位币单价有所下降；毛利率上升主要是由于单位成本的下降。单位成本下降主要原因包括：一方面，该产品销量上升 28.36%，单位产品分摊到的固定成本下降；另一方面，产线自动化改造等工艺改进项目持续进行，相关产线的生产效率、良品率提升，促进了成本的降低。

(二) 向发利达、易爱电子、得宝电子销售单价与毛利率反向变动原因

发行人已申请豁免披露具体客户的单价、单位成本、毛利率信息。

1、发利达

2020 年，公司对发利达的单价和毛利率反向变动，在平均单价下降较小的情况下，毛利率上升主要是由于单位成本的下降。单位成本下降的主要原因包括：①该年度公司对其销量上升 16.85%，产销量的上升摊薄了单位产品成本；②产线自动化改造等工艺改进项目持续进行，生产效率提升，产品良品率提升、降低了成本。

2、易爱电子

报告期各年，公司对易爱电子的单价与毛利率变动趋势相符。2021 年单价下降主要是受汇率影响，外币价格未发生变化的情况下，本位币单价有所下降。

3、得宝电子

2021 年，公司对得宝电子的单价和毛利率反向变动，主要是由于单位成本下降。一方面，该年度公司对其销量上升 31.73%，产销量的上升摊薄了单位产品成本；另一方面，产线自动化改造等工艺改进项目持续进行，相关产线的生产效率、良品率提升，降低了成本。

会计师回复：

(一) 审核程序：

1、通过公开渠道获取国内乘用车产销量数据、主要客户经营业绩数据、存货水平等，与主要客户对公司的采购金额进行对比；

2、获取测距传感器主要客户下单周期、订单量、交货周期等数据，与其对公司的采购趋势进行对比；

3、获取公司测距传感器、流量传感器、压触传感器及其他、电声器件按细分产品、客户的单价、成本、销量等情况，对于变动较大的，向公司相关业务人员了解原因；

4、获取新建厂房、新增固定资产明细，测算新增折旧成本对传感器产品单位成本及毛利率的影响；

5、查阅募投项目可行性报告，复核募投项目实施内容及测算依据，分析募投项目对毛利率的影响情况。

(二) 审核结论：

通过以上核查程序，我们认为：

1、发行人报告期内测距传感器收入持续增长的趋势与行业走势较为一致；

2、发行人已补充披露了报告期内测距传感器、流量传感器、压触传感器及其他的细分主要产品类型、销售金额及占比、毛利率、毛利贡献率；

3、发行人境内外业绩波动与下游需求、公司新产品开拓等关联度较高，具备较强合理性；

4、公司 2019 年对同致电子、豪恩汽电毛利率大幅下滑主要受国内乘用车行业较为不景气影响；

5、发行人募投项目实施内容及测算依据合理，就新增募投项目对产品毛利率影响的测算具有合理性；

6、公司对电声器件部分主要客户的部分年份存在单价与毛利率反向变动的情况主要受产销量上升、工艺技术提升等影响促进了成本的降低，具备合理性。

(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的第二轮审核问询函》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