

东莞铭普光磁股份有限公司

关于对深圳证券交易所 2020 年年报问询函的回复公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

东莞铭普光磁股份有限公司（以下简称“公司”）于 2021 年 5 月 31 日收到深圳证券交易所上市公司管理二部《关于对东莞铭普光磁股份有限公司 2020 年年报的问询函》（公司部年报问询函【2021】第 247 号）（以下简称“问询函”）。公司对此高度重视，并已按照问询函中的要求，对问询函中提出的问题进行了逐项落实和说明。现将回复内容公告如下：

一、报告期内，你公司实现营业收入 16.89 亿元，同比增长 20.56%，但实现归属于上市公司股东的净利润（以下简称“净利润”）434.36 万元，同比减少 83.90%，扣除非经常性损益的净利润（以下简称“扣非后净利润”）为-497.69 万元。年报显示净利润下滑原因为受疫情、中美贸易摩擦、汇率波动等影响，请进一步说明疫情、中美贸易摩擦、汇率波动等因素对你公司生产经营、获取订单及销售收入、经营业绩的具体影响及影响程度，分析说明你公司当年营业收入增长的情况下，净利润、扣非后净利润均大幅下滑的具体原因及合理性，对比同行业可比公司情况说明你公司业绩下滑程度与行业变化趋势是否一致，你公司生产经营环境是否发生重大不利变化，相关不利因素是否会构成持续影响及你公司拟采取的应对措施。

公司回复：

（一）年报显示净利润下滑原因为受疫情、中美贸易摩擦、汇率波动等影响，请进一步说明疫情、中美贸易摩擦、汇率波动等因素对你公司生产经营、获取订单及销售收入、经营业绩的具体影响及影响程度，分析说明你公司当年营业收入增长的情况下，净利润、扣非后净利润均大幅下滑的具体原因及合理

性，对比同行业可比公司情况说明你公司业绩下滑程度与行业变化趋势是否一致。

1、营业收入增长，净利润、扣非后净利润大幅下滑的具体原因及合理性

(1) 营业收入增长的原因分析

2020 年公司营业收入构成如下表：

单位：万元

分产品		2020 年		2019 年		同比增减	
		金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重	金额	%
通信磁性元件	铭普光磁	75,858.77	44.92%	75,613.33	53.98%	245.44	0.32%
	深圳宇轩	6,039.41	3.58%	-	-	6,039.41	100.00%
	小计	81,898.18	48.49%	75,613.33	53.98%	6,284.85	8.31%
通信光电部件		50,491.33	29.90%	44,765.53	31.96%	5,725.80	12.79%
通信供电系统设备		17,781.83	10.53%	10,709.13	7.64%	7,072.70	66.04%
通信电源适配器		14,144.90	8.38%	8,885.55	6.34%	5,259.35	59.19%
其他		4,574.03	2.71%	112.75	0.08%	4,461.29	3,956.88%
营业收入合计		168,890.27	100%	140,086.29	100%	28,803.98	20.56%

1) 通信磁性元器件：营业收入增加 6,284.85 万元，主要为 2020 深圳宇轩纳入合并报表范围，影响磁性元器件产品收入增加 6,039.41 万元。

2) 通信光电部件：营业收入增加 5,725.80 万元，主要为：2020 年产品结构变化，光电模块产品 2020 年销售数量较 2019 年增加了 89.32%，销售额较 2019 年增加 1.35 亿元，收入涨幅 207.59%；光器件收入减少 7,800.40 万元，主要受市场竞争加剧，客户降价影响，销售数量与 2019 年基本持平，但收入下降。

光电模块产品销售规模增加，主要是高速光模块销售规模增加，较 2019 年销售数量增长了 818.18%，最近几年公司加大对高速模块产品的研发投入，2020 年相关产品已正常量产，公司加大了市场推广力度。同时，受行业投资放缓，市场竞争加剧影响，公司在投标时，对高速模块产品的价格做了一定让步，取得了较多订单，从而带来销售规模的大幅增长，也对公司光电部件产品整体的毛利率造成了一定的影响。

3) 通信供电系统设备：营业收入增加 7,072.70 万元，收入增加主要为 2020 年上半年，国家 5G 建设投入，四大运营商出货量增加。

4) 通信电源适配器：营业收入增加 5,259.35 万元，主要原因为积极开发优质新客户增加了营业收入。

5)其他：营业收入增加 4,461.29 万元，主要为控股子公司铭创智能、微电子事业部、控股子公司珠海任驰新增收入。

综上，在应对疫情的大背景下，公司及时调整各方面的管理措施以适应国内大循环和国内、国际双循环的经济环境变化，营业收入实现了 20.56% 的增长。

(2) 净利润、扣非后净利润大幅下滑的原因及合理性分析

1) 疫情对公司业绩的影响分析

2020 年初，受疫情的影响，相关产业链整体复工延迟，经济运行效率降低，营业收入下降，运营成本上升。

①公司 2020 年第一季度营业收入、营业成本与 2019 年第一季度对比如下：

单位：万元

项目	2020年 第一季度	2019年 第一季度	同比增减 金额	同比增减 比例
营业收入	25,617.90	37,973.01	-12,355.11	-32.54%
营业成本	23,689.36	32,205.93	-8,516.57	-26.44%
归属于上市公司股东的净利润	-1,634.35	934.95	-2,569.30	-274.81%

从上表可以看出，公司 2020 年第一季度营业收入同比 2019 年第一季度减少 12,355.11 万元，下降 32.54%；2020 年第一季度营业成本同比 2019 年第一季度减少 8,516.57 万元，下降 26.44%，营业成本下降幅度低于营业收入下降幅度 6.10%，由于整体效率下降带来的成本上升，若营业成本与营业收入保持同比例下降，则营业成本会减少约 1,963.24 万元。

②2020 年第一季度期间费用与 2019 年第一季度对比如下：

单位：万元

项目	2020 年第一季度	2019 年第一季度	变动额	同比变动
营业总收入	25,617.90	37,973.01	-12,355.11	-32.54%
销售费用	687.12	955.02	-267.90	-28.05%
管理费用	1,741.47	1,766.02	-24.55	-1.39%
研发费用	1,729.82	1,479.69	250.13	16.90%
财务费用	-11.09	396.98	-408.07	-102.79%
期间费用小计	4,147.32	4,597.71	-450.39	-9.80%

从上表可以看出，公司 2020 年第一季度营业收入同比 2019 年第一季度减少 12,355.11 万元，下降 32.54%；2020 年第一季度期间费用同比 2019 年第一季度

仅下降了 9.8%，期间费用下降幅度低于营业收入下降幅度 22.74%。疫情发生后，公司积极响应政府整体的疫情防护政策，疫情区域的人员虽未按期复工，但公司仍支付相应的薪酬工资，加之复工后整体效率不高，同时为了疫情防护，发生的相关费用有所增加。若期间费用与营业收入保持同比例下降，则期间费用会减少约 1,045.70 万元。

综上，受疫情影响，相关产业链整体复工延迟，经济运行效率降低，公司营运成本及期间费用上升，对公司整体业绩造成了影响。

2) 中美贸易摩擦对公司业绩的影响分析

公司属于光磁通信元器件行业，该行业属于通信行业的子行业。中美贸易摩擦对上游的芯片/管芯、集成电路、电子元器件等，以及下游的通信设备终端都造成了一定的影响。受中美贸易摩擦影响，行业投资放缓，市场竞争加剧，为了争取市场订单份额，公司降低部分产品的销售价格，而材料成本及人工成本整体上涨，公司虽有开展相应的降本增效活动，积极推进成本优化和成本转移，但仍未能全部消化成本及费用上升的影响，从而造成公司的毛利率下降，对公司的经营业绩造成了一定的不利影响。

①通信光电部件产品：公司为了取得一定的市场份额，对部分产品的毛利做了一定的让步，与 2019 年同期相比，公司通信光电部件产品整体毛利下降了 4.15%。

通信光电部件产品收入与毛利率统计分析如下：

单位：万元

分类	2020 年			2019 年			毛利率变动
	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率	
光器件	30,129.04	3,183.32	10.57%	37,929.43	4,106.60	10.83%	-0.26%
光电模块	20,009.14	760.18	3.80%	6,505.12	1,028.37	15.81%	-12.01%
光电其他	353.14	-76.92	-21.78%	330.98	153.13	46.27%	-68.05%
总计	50,491.33	3,866.59	7.66%	44,765.53	5,288.11	11.81%	-4.15%

由上表可见，光器件产品 2020 年毛利率与 2019 年基本保持一致，光电模块产品 2020 年毛利率与 2019 年相比下降了 12.01%，主要原因为：2020 年 5G 建设兴起，公司为了取得一定的市场份额，对产品毛利做了一定的让步，光电模块产品销售额较 2019 年增加 1.35 亿元，收入涨幅 207.59%，同时 2020 年公司加大了对高速光电模块产品的投入，但前期生产效率低，产品工艺较复杂，加上材料

市场供货紧张,生产周期较长,单位成本较高,从而导致光电模块的毛利率较低。

通信光电模块毛利同期对比分析如下:

单位:万元

分类	2020年		2019年		变动	
	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率
5G	9,804.57	7.85%	541.87	68.37%	9,262.70	-60.52%
接入	8,132.59	-1.80%	5,651.28	11.26%	2,481.30	-13.05%
数通	2,071.98	6.60%	310.79	6.95%	1,761.19	-0.35%
其他	-	-	1.17	21.46%	-1.17	-
合并	20,009.14	3.80%	6,505.12	15.81%	13,504.02	-12.01%

a. 5G 模块产品: 2019 年公司 5G 模块产品销售额仅 541.87 万元, 规模相对较小, 主要为样品或定制化产品, 毛利率较高, 与 2020 年批量化交付产品不具有可比性。同行业可比公司华工科技“光电器件系列产品”2020 年毛利率为 13.85%, 公司 2020 年毛利率 7.85%, 相对较低的主要原因: 公司在 5G 市场招投标中为了取得一定的市场份额, 对产品价格做了一定的让步, 带来销售规模的大幅增长, 但造成了 5G 模块产品整体的毛利率较低; 前期产能布局投产过程中生产效率较低、单位制造成本高; 2020 年下半年 5G 建设放缓, 市场竞争加剧, 部分产品价格进一步下降等, 对公司 5G 模块产品毛利率造成一定不利影响。

b. 接入产品: 2020 年毛利率为-1.80%, 较 2019 年毛利率 11.26% 下降 13.05%, 主要为 2020 年公司接入模块新产品销量增加, 但产品工艺相对复杂, 生产效率较低, 生产成本较高。另外, 受市场竞争加剧, 产品季度降价, 同时主要材料管芯价格上涨, 从而导致接入模块产品 2020 年整体毛利为负。

具体产品影响如下:

单位: 万元

物料编码	2019年		2020年	
	收入	毛利率	收入	毛利率
产品一	0.00	-	1,570.47	-19.20%
产品二	0.00	-	991.59	-16.12%
产品三	0.00	-	704.09	-10.96%

公司针对以上三款产品进行了充分的论证及检讨, 经过工艺优化, 生产效率提升, 产品良率改善, 以及供应链整体成本优化改善, 目前该产品毛利率已有改善。扣除以上三款新产品的毛利率异常因素, 公司接入产品 2020 年毛利率为 8.06%, 与 2019 年相比下降 3.2%, 主要原因为其他新产品毛利较低, 以及材料

价格上涨，人工成本上升等因素造成。

c. 数通产品：2020年毛利率与2019年基本持平，但毛利率水平较低，主要原因为：数通产品新投入项目，生产周期较长，产出低，单位产品吸收固定成本较高，同时加上芯片市场紧缺，原材料上涨，单位毛利率较低。

②通信磁性元器件产品：公司为了取得一定的市场份额，对部分产品的毛利做了一定的让步，与2019年同期相比，公司通信磁性元器件产品整体毛利下降了5.34%。

通信磁性元器件产品收入与毛利率统计分析如下：

单位：万元

主要产品类型	2020年		2019年		毛利率增 减%
	收入	毛利率	收入	毛利率	
通信磁性元器件	81,898.18	11.44%	75,613.33	16.77%	-5.34%

a. 公司某重点客户一，2020年销售额占通信磁性元器件总销售额比例32.63%，其2020年平均销售价格与2019年平均销售价格下降了17.84%，该客户的毛利率下降了4.45%，从下表可以看出，售价下降幅度17.84%高于成本下降幅度13.33%。在客户降价后，公司虽有进行相应的成本优化及成本转移改善措施，但仍未能全部覆盖降价对毛利的影响，因客户降价浮动大于公司成本优化的浮动，影响毛利额约2,288.86万元。

具体统计分析如下：

	销售数量 (万件)	收入 (万元)	平均售价(元)	平均成本 (元)	毛利率
2019年	16,322.02	30,255.67	1.85	1.50	18.92%
2020年	17,606.58	26,714.69	1.52	1.30	14.47%
变动金额	1,284.56	-3,540.98	-0.33	-0.20	-
变动比例	7.87%	-11.70%	-17.84%	-13.33%	-4.45%

b. 公司某重点客户二2020年新增项目收入增长519.17%，毛利率为0.29%，该新项目前期产出较低，单位成本增加，毛利较低，因此拉低了整个磁性元器件毛利率水平。

单位：万元

新项目	2020年		2019年		变动	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
	5,349.44	0.29%	863.97	-6.98%	519.17%	7.28%

3) 汇率波动对公司业绩的影响分析

人民币兑美元汇率 2020 年初为 6.9614，年底为 6.5249，汇率波动 6.27%。2020 年度，公司境外营业收入 4.36 亿元，同比增长 39.47%，因汇率波动造成的损失金额为 952.75 万元。

综上，2020 年公司营业收入虽然增长了 20.56%，但受疫情及中美贸易摩擦影响，整体运营成本上升，加之汇率波动等因素，是导致公司净利润、扣非后净利润大幅下滑主要原因，具有合理性。

2、与同行业公司可比情况

公司主营产品为通信磁性元器件、通信光电部件、通信供电系统设备及通信电源适配器四大类，没有与公司主营产品完全相同的其他上市公司，不同上市公司的产品类别不同，以下选取了部分上市公司对外披露的 2020 年与 2019 年的数据中与公司产品相近的部分，进行对比分析。

单位：万元

公司名称	营业收入			扣非后净利润		
	2020 年	2019 年	变动比例	2020 年	2019 年	变动比例
铭普光磁 (002902)	168,890.27	140,086.29	20.56%	-497.69	1,919.37	-125.93%
华工科技 (000988)	613,754.89	546,024.55	12.40%	35,542.04	23,929.19	48.53%
京泉华 (002885)	131,375.06	133,282.15	-1.43%	347.95	5,141.31	-93.23%
中恒电气 (002364)	143,349.52	117,360.21	22.14%	4,606.37	6,965.29	-33.87%
茂硕电源 (002660)	123,495.87	124,784.71	-1.03%	4,101.98	4,408.09	-6.94%

从上表可以看出，①营业收入方面，公司增长了 20.56%，主要是由于 2020 年深圳宇轩纳入合并报表范围，影响金额为 6,039.41 万元，扣除深圳宇轩，增长率为 16.25%，略好于可比公司平均水平，主要是公司加大了市场开发力度，销售额有明显增长；②扣非后净利润方面，除华工科技外，其他可比公司扣非后净利润均有下滑，只是不同公司各自的细分产品不同、客户结构不同等，从而下滑幅度不同，但公司的扣非后净利润下滑幅度明显大于其他可比公司，主要是公司营业成本上升造成，公司虽有开展相应的降本增效活动，积极推进成本优化和成本转移，但仍未能全部消化成本上升的影响，从而造成公司的毛利率下降，对公司的经营业绩造成了一定的不利影响。

（二）你公司生产经营环境是否发生重大不利变化，相关不利因素是否会构成持续影响及你公司拟采取的应对措施。

1、公司生产经营环境变化及影响

公司主要从事通信设备所用光磁通信元器件的制造，受下游通信设备行业波动的直接影响。宏观经济的波动、通信技术的更新换代、国内外通信产业政策的变化、通信设备领域的国际贸易争端等因素都可能导致通信设备行业的波动，影响通信设备厂商对光磁通信元器件的采购需求，从而对公司的业绩产生不利影响。同时，国内外疫情，中美贸易摩擦，材料价格上涨，人力成本上升等因素，都会对公司的业绩带来不利影响，并且部分不利影响预计会持续存在。

2、公司拟采取的应对措施

（1）持续推进精细化管理，优化公司内控管理流程，持续提升质量管理水平，提升数据化管理，不断细化经营管理到最小单元，严格控制成本和费用，建立健全与之相适应的财务核算体系，提升公司运营效率和盈利能力。

（2）材料成本方面，公司将紧盯市场行情，全面推行招标采购，引进优质的供应资源，严控采购成本；人工成本方面，受制于招工难的影响，公司提高了员工薪酬待遇，总体人工成本上升不可避免，公司一方面继续推行自动化，另一方面优化现有制造工艺，努力提升生产效率；制造费用方面，因公司新建厂房的投入及新增的生产设备，相对应的折旧费用会明显增加，公司将直面境内外大环境的影响与挑战、抓住数智化转型机遇，提升产品研发与营销的协同能力，努力开辟新市场、新客户，不断扩大公司的销售规模。

（3）为应对汇率波动对公司业绩的影响，公司将适时开展外汇套期保值业务。公司套期保值业务遵循以锁定汇率风险目的进行套期保值的原则，不进行投机和套利交易，所有外汇交易行为均以正常生产经营为基础，以具体经营业务为依托，以套期保值为手段，以规避和防范汇率风险为目的；加强外币资产、负债管理，使外币资产与负债规模总体趋于平衡，减少因形成外汇敞口而产生汇率风险；加快出口变现，减少应收外汇账款占用，加大应收外汇账款的催收力度，进一步缩短结汇期限。

二、2020年，你公司主要产品通信磁性元器件、通信光电部件、通信供电

系统设备产品综合毛利率分别为 11.44%、7.66%、24.74%，毛利率较上年分别减少 5 个、4 个以及 7 个百分点；营业成本构成中，主要产品直接材料占比 71.21%。请结合行业环境、主要客户、合同订单价格、原材料价格等情况按产品说明毛利率下滑的具体原因及合理性，结合同行业公司、同类产品等说明相关产品毛利率是否与行业公司存在重大差异，如是，请说明原因，并说明你公司拟采取改善和提升主营业务盈利能力的具体措施。

公司回复：

（一）请结合行业环境、主要客户、合同订单价格、原材料价格等情况按产品说明毛利率下滑的具体原因及合理性。

1、公司所处领域的行业环境情况

公司属于光磁通信元器件行业，该行业属于通信行业的子行业，其发展状况和未来发展趋势与全球通信产业的发展密切相关。随着通信行业的发展，通信设备不断的进行技术更新升级。公司持续加大研发投入，不断对现有产品进行技术升级并开发新的产品，以适应于客户的产品需求。但仍存在着因新技术更新换代提速，导致产品竞争力下降，对经营业绩产生不利影响的风险。

公司主要产品为通信磁性元器件、通信光电部件、通信供电系统设备及通信电源适配器，与通信设备息息相关，受宏观经济的波动、通信技术的更新换代、国内外通信产业政策的变化等因素，可能影响通信设备厂商对公司产品的采购需求，从而可能对公司的业绩产生直接不利影响。

受疫情影响，相关产业链整体复工延迟，经济运行效率降低，人员复工延后，运营成本上升，生产经营受到一定的不利影响。同时，受中美贸易摩擦影响，行业投资放缓，市场竞争加剧，部分产品销售价格下降，毛利率下滑，对公司的业绩造成一定不利影响。不排除后期仍会出现因市场环境、行业政策变化、行业竞争加剧等原因导致下游行业需求出现突然下滑或产品价格快速下降的情况，或出现原材料、劳动力价格上涨过快等其他导致公司利润下滑的情形。

2、公司主要客户情况

受市场环境的影响，公司 2020 年前五大客户的销售同比减少了 5,566.30 万元，结构占比下降 11.30%，但公司整体销售规模增长了 20.56%，说明公司的

客户结构更加丰富。

公司前五大客户销售额统计如下：

单位：万元

	2020 年		2019 年	
	销售额	占年度销售总额比例	销售额	占年度销售总额比例
第一名	26,729.98	15.83%	30,255.67	21.60%
第二名	10,899.92	6.45%	13,368.96	9.55%
第三名	9,185.45	5.44%	9,879.58	7.05%
第四名	7,823.04	4.63%	6,756.86	4.82%
第五名	5,508.77	3.26%	5,453.79	3.89%
合计	60,148.57	35.61%	65,714.87	46.91%

公司 2020 年第一大客户，为境内世界 500 强企业，为基础设施和智能终端提供商，客户所在行业受制于中美贸易摩擦，所在行业芯片短缺，客户订单量减少，公司与其主要交易产品为通信磁性元器件。第一大客户与公司合作时间在五年以上，合同履行能力稳定，未出现过账期逾期情况。

公司 2020 年第二大客户，为境外世界 500 强公司，涉足多个行业，为航空航天、汽车、计算机、工业、基础设施、医疗等多个领域提供完整的设计、工程和制造服务。公司与其主要交易产品为通信磁性元器件。第二大客户与公司合作时间在五年以上，合同履行能力稳定，未出现过账期逾期情况。

公司 2020 年第三大客户，为境外世界 500 强公司，为移动通信设备生产和相关服务的跨国公司，与其主要交易产品为通信光电部件、通信磁性元器件。第三大客户与公司合作时间在五年以上，合同履行能力稳定，未出现过账期逾期情况。

公司 2020 年第四大客户，为国内四大运营商之一，为大型国有移动通信基础设施服务商，与其主要交易产品为通信供电设备系统。第四大客户与公司合作时间在五年以上，合同履行能力稳定，未出现过账期逾期情况。基于上半年 5G 建设启动，2020 年出货量增加，但 2020 年下半年国家 5G 建设放缓，出货额有下降趋势，随着 5G 市场的重新启动出货额逐步增加。

公司 2020 年第五大客户，为境内通信设备制造业上市企业，与其主要交易产品为通信光电部件。第五大客户与公司合作时间在五年以上，合同履行能力稳定，未出现过账期逾期情况。

3、主营产品销售价格

公司主营产品为通信磁性元器件、通信光电部件、通信供电系统设备及通信电源适配器。2020年通信磁性元器件总体平均售价降低了27.03%，主要为销售产品结构的变化，价格低的产品销售量增加，以及部分产品在客户招标时，为了取得订单，有一定的降价所致；通信光电部件产品和通信供电系统设备平均售价有所增长，主要是销售结构的变化，单价相对较高的产品，销售数量增加所致；通信电源适配器，平均售价基本保持稳定。

公司主营产品平均售价比对分析如下：

单位：元

分类	营业收入占比	2020年平均售价	2019年平均售价	变动比例
通信磁性元器件	48.49%	1.08	1.48	-27.03%
通信光电部件	29.90%	18.57	15.92	16.65%
通信供电系统设备	10.53%	168.80	63.31	166.62%
通信电源适配器	8.38%	8.60	8.52	0.94%

4、主要材料的采购价格

公司产品使用的主要原材料包括芯片/管芯、磁材、尾纤/下套、漆包线、塑胶件、电路板等。排除部分材料，因具体产品结构不同造成的价格差异外，受市场大环境影响，2020年主要材料的价格有所上涨。

具体统计如下：

序号	主要材料名称	2020年		2019年		变动	
		采购金额 (万元)	价格(元)	采购金额 (万元)	价格(元)	价格差 (元)	价格浮动 比例
1	管芯/芯片类	17,118.77	2.58	14,662.81	2.28	0.30	13.16%
2	磁材类	8,413.14	0.11	6,574.89	0.10	0.01	10.00%
3	尾纤/下套	6,141.45	2.39	5,303.55	2.01	0.38	18.91%
4	线材类	5,649.44	0.75	3,369.70	0.59	0.16	27.12%
5	监控模块/逆变器/DC电源	5,020.86	477.12	3,123.85	475.49	1.63	0.34%
6	塑胶料/件	5,529.28	0.36	2,368.89	0.22	0.13	59.09%
7	集成电路	6,055.30	1.68	1,479.68	0.82	0.86	104.88%
9	包材类	2,112.12	0.64	1,653.14	0.73	-0.09	-12.33%
10	阻容	2,190.27	0.04	1,381.10	0.05	-0.01	-20.00%
11	电气零部件类	2,064.50	1.11	1,308.23	1.10	0.02	1.82%
12	电路板类	2,286.69	0.46	1,083.32	0.27	0.19	70.37%
	合计	62,581.84	--	46,650.02	--	--	--

由上表可见，2020年公司主要材料管芯/芯片类，采购金额为17,118.77万元，

价格上涨13.16%；磁材类，采购金额8,413.14万元，价格上涨10%；尾纤/下套类，采购金额6,141.45万元，价格上涨18.91%；集成电路采购金额为6,055.30万元，价格上涨104.88%；线材类采购金额5,649.44万元，价格上涨27.12%；塑胶料/件采购金额5,529.28万元，价格上涨59.09%。

公司主要原材料中，与国内期货指数相关的主要有铜材、线材、PVC塑胶、锡材等。根据国内期货指数统计，2020年CUL沪铜指数上涨了37.09%；SNL9沪锡指数上涨了19.36%；WRL9线材指数上涨了16.92%；VL9 PVC指数上涨了31.7%。公司原材料价格上涨整体与市场行情基本保持一致。

主要材料价格上涨，而公司的销售规模增长，采购数量增加，对公司的应付账款及库存规模都造成了一定的影响。

5、主要产品的毛利率

2020年公司主要产品的毛利率变动如下表：

单位：万元

主要产品类型	2020年		2019年		毛利率增减%
	收入	毛利率	收入	毛利率	
通信磁性元器件	81,898.18	11.44%	75,613.33	16.77%	-5.34%
通信光电部件	50,491.33	7.66%	44,765.53	11.81%	-4.15%
通信供电系统设备	17,781.83	24.74%	10,709.13	32.23%	-7.49%
通信电源适配器	14,144.90	11.74%	8,885.55	0.72%	11.03%
其他	4,574.03	16.26%	112.75	21.11%	-4.85%
合计	168,890.27	11.86%	140,086.29	15.35%	-3.49%

(1) 通信磁性元器件与通信光电部件产品毛利率分析，请参考问题一（一）相关回复及分析内容。

(2) 通信供电系统设备：毛利率下降7.49%，主要原因为2020年上半年，国家5G建设投入，四大运营商销货量增加，同时受市场投标竞争加剧，投标价格降低，单位毛利率下降。

(3) 通信电源适配器：毛利率增加11.03%，主要原因为积极开发优质新客户，同时产能利用率上升，生产规模优势显现，整体毛利率提升。

综上，公司2020年营业收入增长，但受制于客户、市场环境及产品结构的影响，材料价格上涨及人力成本上升，导致营业成本上升，公司整体毛利率下滑，对公司的经营业绩带来不利影响。

(二) 结合同行业公司、同类产品等说明相关产品毛利率是否与行业公司存在重大差异，如是，请说明原因，并说明你公司拟采取改善和提升主营业务盈利能力的具体措施。

1、与同行业公司比对分析

公司主要产品为通信磁性元器件、通信光电部件、通信供电系统设备及通信电源适配器四大类，没有与公司主营产品完全相同的其他上市公司，不同上市公司的产品类别不同，以下选取了部分上市公司对外披露的 2020 年与 2019 年的数据中与公司产品相近的部分，进行对比分析。

产品名称	毛利率	铭普光磁 (002902)	京泉华 (002885)	华工科技 (000988)	中恒电气 (002364)	茂硕电源 (002660)
通信磁性元器件	2020 年	11.44%	12.00%			
	2019 年	16.78%	15.56%			
	变动	-5.34%	-3.56%			
通信光电部件	2020 年	7.66%		13.85%		
	2019 年	11.81%		14.60%		
	变动	-4.15%		-0.75%		
通信供电系统设备	2020 年	24.74%			23.80%	
	2019 年	32.23%			20.62%	
	变动	-7.49%			3.18%	
通信电源适配器	2020 年	11.74%				16.51%
	2019 年	0.72%				19.83%
	变动	11.02%				-3.32%

(1) 通信磁性元器件部分，同行业与公司可比的上市公司为京泉华，其披露的主营业务组成中包含有“磁性元器件”，在其总体的营业收入中占比，2020 年为 42.40%，2019 年为 46.66%；其毛利率 2020 年为 12.00%，2019 年为 15.56%，2020 年与 2019 年相比，毛利率下降了 3.56%。公司通信磁性元器件部分，在公司总体的营业收入中占比，2020 年为 48.49%，2019 年为 53.98%；毛利率 2020 年为 11.44%，2019 年为 16.78%，2020 年与 2019 年相比，毛利率下降了 5.34%，排除细分产品差异造成的毛利率差异外，通信磁性元器件部分的毛利率波动与同行业可比公司基本相符，具有可比性。

(2) 通信光电部件部分，同行业与公司可比的上市公司为华工科技，其披露的主营业务组成中包含有“光电器件系列产品”，在其总体的营业收入中占比，2020 年为 43.10%，2019 年为 39.97%；其毛利率 2020 年为 13.85%，2019 年为

14.60%，2020年与2019年相比，毛利率下降了0.75%。公司通信光电部件部分，在公司总体的营业收入中占比，2020年为29.90%，2019年为31.96%；毛利率2020年为7.66%，2019年为11.81%，2020年与2019年相比，毛利率下降了4.15%。公司通信光电部件毛利率下滑，主要原因是受中美贸易摩擦的影响，通信行业投资放缓，行业竞争加剧，部分产品价格下降。虽公司通过成本优化，效率提升等措施化解价格下降对毛利率的影响，但未能完全消化价格下降对毛利率的影响，造成毛利率下降了4.15%，下滑浮动超过同行业可比公司。

(3) 通信供电系统设备部分，同行业与公司可比的上市公司为中恒电气，其披露的主营业务组成中包含有“通信电源系统”，在其总体的营业收入中占比，2020年为16.88%，2019年为18.72%；其毛利率2020年为23.80%，2019年为20.62%，2020年与2019年相比，毛利率上升了3.18%；公司通信供电系统设备部分，在公司总体的营业收入中占比，2020年为10.53%，2019年为7.64%；毛利率2020年为24.74%，2019年为32.23%，2020年与2019年相比，毛利率下降了7.49%。公司通信供电系统设备2020年毛利率较同行业可比公司下滑较大，主要原因是，2020年上半年，国家5G建设投入，四大运营商销货量增加，同时受市场投标竞争加剧，投标价格降低，2020年销售的产品整体较2019年毛利率有所下降。

(4) 通信电源适配器部分，同行业与公司可比的上市公司为茂硕电源，其披露的主营业务组成中包含有“SPS开关电源”，在其总体的营业收入中占比，2020年为57.92%，2019年为62.18%；其毛利率2020年为16.51%，2019年为19.83%，2020年与2019年相比，毛利率下降了3.32%；公司通信电源适配器部分，在公司总体的营业收入中占比，2020年为8.38%，2019年为6.34%；毛利率2020年为11.74%，2019年为0.72%，2020年与2019年相比，毛利率上升了11.02%；公司通信电源适配器部分毛利较低的原因主要是，生产自动化程度较高，而订单尚未饱和，造成设备折旧未能有效消化，从而导致产品的毛利率较低。

综上，公司主营产品中的通信磁性元器件产品、通信供电系统设备产品，排除细分产品差异造成的毛利率差异外，与同行业可比公司基本相符，具有可比性；通信光电部件产品，因成品结构的变化，产品价格的下降，公司毛利率下滑幅度超过同行业可比公司，公司已采取有效的措施，严控成本、提升效率，从而提升

整体盈利能力；通信电源适配器产品，因规模较小，订单不足等原因，分摊的设备折旧等未能有效消化，导致毛利率变动趋势与行业可比公司相比有一定的差异，公司将积极采取措施增加销售金额，优化产品结构，提升公司的盈利能力。

2、公司拟采取改善和提升主营业务盈利能力的具体措施

公司将继续聚焦主业，持续推进盈利能力的改善，持续加大在新产品、新项目方面的研发投入及人才储备。完善公司平台加产业经营单元的组织布局，推动以事业部为主要经营作战单元，专注经营发展。

(1) 创新营销模式、扩大销售规模。直面境内外大环境的影响与挑战、抓住数智化转型机遇，提升产品研发与营销的协同能力，打通从客户需求到集成产品研发、再到客户应用的端到端流程，努力开辟新市场、新客户，不断扩大公司的销售规模。

(2) 持续加大技术和产品研发投入，加强研发队伍建设，紧跟技术发展步伐，优化产品的结构，提升产品的技术性能，持续不断地推进技术创新和产品开发，提高技术创新到产品的转化效率，满足不断发展的市场需求并将创新成果转化为成熟产品推向市场。

(3) 持续推进精细化管理，持续提升质量管理水平，提升数据化管理，不断细化经营管理到最小单元，严格控制成本和费用，建立健全与之相适应的财务核算体系，提升公司运营效率和盈利能力。

(4) 健全完善人才培育机制，持续推进激励考核制度，充分调动员工的积极性，提升组织活力和人员能力，按照创造价值、价值评估、价值分享的原则实施对关键人员的考核与激励。

三、报告期末，你公司流动负债 13.26 亿元，其中短期负债 2.86 亿元、应付账款 6.24 亿元，较上年末分别增长 132.8%、60.44%，速动比率为 0.85；本期经营活动产生的现金流量净额为 2,440.3 万元，同比减少 91.13%。请说明应付账款余额大幅增长的合理性，与全年采购额、营业成本、存货的变动是否匹配，2020 年在营业收入同比增长 20.56% 的情况下，经营活动现金流净额同比大幅下降的具体原因，并结合现金流情况、货币资金余额、负债及营运资金需求、资本支出计划等分析说明你公司偿债能力，你公司是否存在流动性风险及未来筹

融资的具体安排。

公司回复：

(一) 请说明应付账款余额大幅增长的合理性，与全年采购额、营业成本、存货的变动是否匹配。

1、应付账款大幅增长的合理性分析

2020 年公司实现营业收入 16.89 亿元，较 2019 年增长了 20.56%；2020 年末公司应付账款为 6.24 亿元，较 2019 年增长了 60.44%。应付账款增加的主要原因如下：①公司销售规模增长，从而带动采购规模增加，同时原材料价格上涨，造成应付账款增加；②受宏观经济环境不确定性影响，公司进一步规范采购付款账期，供应商付款账期与公司的应收账款账期基本保持一致，部分供应商较 2019 年付款账期延长，延长期限 30-90 天不等；③受疫情影响，为了满足客户的交期，公司策略性储备了部分核心材料，造成应付账款的增长；④为进一步扩大产能，产品升级及新增部分新的产品线，公司投入了一些新的设备，从而造成应付账款增加。

2020 年度公司的营业收入与应付账款与 2019 年度对比如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	增减金额	变动
营业收入	168,890.27	140,086.29	28,803.98	20.56%
应付账款	62,361.24	38,869.50	23,491.74	60.44%

2020 年度应收账款账龄与应付账款账龄统计如下：

单位：万元

账龄	应收账款		应付账款	
	金额（万元）	占比（%）	金额（万元）	占比（%）
1 年以内	61,365.32	98.40%	63,220.57	95.48%
1 至 2 年	938.50	1.50%	2,095.44	3.16%
2 至 3 年	13.03	0.02%	665.99	1.01%
3 年以上	44.38	0.07%	228.07	0.34%
小 计	62,361.23	100.00%	66,210.07	100.00%

应收账款，截止 2021 年 5 月 31 日，公司期后回款 5.64 亿元，占比 85.19%，其它未收回原因主要为通信供电系统设备款项，因涉及到设备验收，账期较久。针对一年以上未回款的逾期账款，公司已按照《销售与收款管理制度》、《销售与收款管理实施细则》等相关制度规定，采取了相应的追账程序；应付账款，公司

按照合同约定的账期支付，付款状况正常，一年以上的应付账款主要为设备采购类付款，因设备需要调试及验收，按照合同约定分不同节点支付，另外，主要为质保金及保证金等。

2、应付账款与全年采购额、营业成本及存货变动匹配分析

公司 2020 年实现营业收入 16.89 亿元，较 2019 年增长了 20.56%；公司 2020 年全年采购金额为 14.35 亿元，较 2019 年增长 45.52%；2020 年营业成本为 14.89 亿元，较 2019 年增长 25.53%；2020 年末存货金额为 4.98 亿元，较 2019 年底增长 56.98%。应付账款的增加，主要原因为销售规模的增长带来的采购规模增加与策略性备料，以及供应商账期的调整等。因此，2020 年公司应付账款增加与全采购额、营业成本及存货变动保持同向增长，具有匹配性。

公司营业收入、应付账款、采购规模、营业成本与存货比对分析如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	增减金额	变动
营业收入	168,890.27	140,086.29	28,803.98	20.56%
应付账款	62,361.24	38,869.50	23,491.74	60.44%
采购规模	143,504.69	98,615.50	44,889.19	45.52%
营业成本	148,854.04	118,577.07	30,276.97	25.53%
存货	49,825.29	31,739.25	18,086.05	56.98%

(二) 2020 年在营业收入同比增长 20.56% 的情况下，经营活动现金流净额同比大幅下降的具体原因。

公司 2020 年营业收入同比增长 20.56%，但经营活动现金流净额同比下降，主要原因为：①由于 2020 年随收入规模增长而导致的存货增长及部分战略性库存的备货，购买商品、接受劳务支付的现金增加 36,462.13 万元，同比上升了 68.88%；②随着人力成本的上升，公司 2020 年度支付给职工以及为职工支付的现金支出增加了 7,859.56 万元，同比上升了 33.58%；③公司 2020 年第四季度实现的营业收入比重较大，为 54,339.55 万元，形成期末应收账款，导致公司 2020 年度经营活动现金净额同比减少 25,075.39 万元。

2020 年度公司经营活动现金流量统计分析如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	同比增减
销售商品、提供劳务收到的现金	128,844.05	112,615.58	14.41%

收到的税费返还	4,878.00	2,459.91	98.30%
收到其他与经营活动有关的现金	1,480.48	911.60	62.40%
经营活动现金流入小计	135,202.52	115,987.10	16.57%
购买商品、接受劳务支付的现金	89,397.10	52,934.97	68.88%
支付给职工以及为职工支付的现金	31,268.06	23,408.50	33.58%
支付的各项税费	2,664.83	3,200.76	-16.74%
支付其他与经营活动有关的现金	9,432.24	8,927.18	5.66%
经营活动现金流出小计	132,762.23	88,471.41	50.06%
经营活动产生的现金流量净额	2,440.30	27,515.69	-91.13%

(三) 结合现金流情况、货币资金余额、负债及营运资金需求、资本支出计划等分析说明你公司偿债能力，你公司是否存在流动性风险及未来筹融资的具体安排。

1、公司现金流及货币资金余额情况

单位：万元

项目	2020年度
货币资金	27,789.62
其中：受限的货币资金	8,699.66
期末现金及现金等价物余额	19,089.96
经营活动产生的现金流量净额	2,440.30
投资活动产生的现金流量净额	-29,576.90
筹资活动产生的现金流量净额	14,207.76
汇率变动对现金及现金等价物的影响	-601.42
现金及现金等价物净增加额	-13,530.26

公司 2020 年 12 月 31 日货币资金余额为 27,789.62 万元，其中受限的货币资金为 8,699.66 万元，期末现金及现金等价物余额为 19,089.96 万元。如上(二)所分析，公司 2020 年度经营经营活动产生的现金流量净额为 2,440.30 万元；投资活动产生的现金流量净额-29,576.90 万元，主要为公司购建固定资产支付 24,104.37 万元以及为投资支付现金 10,789.17 万元；筹资活动产生的现金流量净额为 14,207.76 万元，主要系新增银行借款 17,734.76 万元。

2、负债及营运资金需求

公司 2020 年 12 月 31 日，流动负债为 13.26 亿元，主要为短期借款 2.86 亿元；应付票据 3.12 亿元；应付账款 6.24 亿元。速动比率为 0.85，流动比率为 1.22，较 2019 年有所下滑，主要原因是 2020 年的短期借款及应付账款、存货增加所致。

(1) 有息负债分析

截止至 2020 年 12 月 31 日，公司有息负债金额为 3.3 亿元，按债务类型分类的情况如下：

债务类型	金额（万元）	占比（%）
短期借款	28,642.82	86.79%
一年内到期的非流动负债	1,570.19	4.76%
长期借款	2,789.43	8.45%
合计	33,002.44	100.00%

按到期期限分类如下：

期限	金额（万元）	占比（%）
1 年以内到期	30,213.01	91.55%
1-3 年到期	1,805.43	5.47%
3 年以上到期	984.00	2.98%
合计	33,002.44	100.00%

一年以内到期有息负债分类如下：

债务类型	金额（万元）	占比（%）
短期银行借款	28,642.82	94.80%
一年内到期的长期借款	661.26	2.19%
一年内到期的融资租赁款	908.94	3.01%
合计	30,213.01	100.00%

截至本问询函回复日，公司已到期的短期借款 1.4 亿元均已按期偿还，不存在逾期违约情况。

（2）应付账款分析

公司 2020 年底应付账款余额为 6.24 亿元。公司 2020 年底应收账款余额为 6.30 亿元，参考本问题（一）回复内容，公司在 2020 年进一步对供应商付款账期进行规范，应付账款账期基本与应收账款账期基本保持一致，因此，应付账款的支付不存在流动性风险。

（3）公司 2019 年、2020 年营运资金需求如下：

项目	2020 年度（万元）	2019 年度（万元）
应收票据	8,790.86	6,481.67
应收账款	62,970.92	47,765.21
应收款项融资	7,367.58	10,037.03
预付款项	421.47	21.21
存货	49,825.29	31,739.25
合同资产	774.56	-
经营性资产合计	130,150.69	96,044.37
应付票据	31,225.76	21,563.07

应付账款	62,361.24	38,869.50
合同负债	259.71	-
经营性负债合计	93,846.70	60,432.56
营运资金占用	36,303.99	35,611.81

由上表可知，2019 年末及 2020 年末，公司营运资金占用额分别为 3.56 亿元和 3.63 亿元，公司存在一定的营运资金需求。随着公司未来生产经营规模进一步扩大，预计营运资金需求将进一步增加。

3、资金支出计划

除了年报披露的公司流动负债和长期负债外，近期公司没有其他的大额资金支付计划。公司已签订合同产生的应付款项，公司将按照合同约定的账期，依据公司总体的资金规划支付。

公司清远的投资项目是基于公司长远发展战略规划，公司会按照公司的实际经营现状及资金情况，结合行业发展状况，市场行情等因素，分批次谨慎投资。

4、未来融资安排

公司将通过债权融资与股权融资相结合的方式，提供公司经营发展中的资金需求。公司与各主要合作银行均保持长期深入的战略合作关系，授信额度稳定，公司会持续提高资金使用效率，优化融资结构，降低资金成本。

5、公司改善现金流将采取的措施

(1) 加强对应收账款到期账款的催收力度，加速到期账款的回收。严格按照《销售与收款管理制度》、《销售与收款管理实施细则》等相关制度规定，对于逾期违约客户的应对措施主要分为三种，包括一般追账程序、紧急追账程序、诉讼和法律程序三级风险管理。其中销售人员主导一般追账程序的操作，销售部门负责人主导紧急追账程序的操作，审计部主导诉讼和法律程序的操作。

(2) 加强对库存的盘点及管控，盘活现有存货，减少库存对资金的占用。严格按照《存货管理制度》和《存货管理实施细则》规定，落实存货盘点范围、盘点方式、盘点人员、盘点报告、误差处理及注意事项等工作。

(3) 加强对采购的管控，严格落实按计划采购，杜绝提前进料和备料，如特殊情况备料，必须履行特批手续；设备采购严格执行立项审批程序，最大限度控制采购对资金的占用。严格按照《合同管理制度》、《采购与付款管理制度》、《采购管理程序》、《供应商质量管理程序》、《进料检验控制程序》等管理制度，落实供应商准入与采购管控等。

(4) 公司与银行等金融机构建立并保持良好的合作关系，具备较强的债权融资能力。公司严格按照合同的约定，按时归还银行贷款本息，不存在逾期未偿还的债务。截至 2020 年末，公司尚有 1.90 亿元的授信额度未使用完毕。同时公司 2021 年授信工作进展顺利，公司获得的稳定授信将保证资金流动性，为公司正常经营提供保障。

(5) 公司积极拓展融资途径，合理安排到期债务结构。根据公司的融资规划，公司将采用股权融资和债权融资相结合的方式，适当增加股权融资和长期负债，减轻短期偿债压力，优化资本结构，提高财务风险应对能力，保障公司业务健康稳定发展。

综上，随着对应收账款的加紧回收；对采购及库存的加强管理；对重大项目投资，公司依据自身的现金流状况审慎决策。同时，公司与银行等金融机构建立并保持良好的合作关系，具备较强的债权融资能力；公司积极拓展融资途径，合理安排到期债务结构。因此，公司流动性风险可控。

四、报告期内，你公司的子公司深圳市宇轩电子有限公司（简称“深圳宇轩”）实现净利润 931 万元，未完成 2020 年承诺净利润 1,300 万元，确认业绩补偿收益 396.85 万元，并将应收补偿款确认为交易性金融资产。请说明上述补偿收益的确认依据及合理性，相关会计处理是否符合会计准则的规定，截至目前上述补偿款是否收回，如否，请说明预计回款时间及你公司采取的催收回款的措施，并结合深圳宇轩业务开展情况、营业收入及利润水平说明其 2021 年完成承诺业绩的可行性。

公司回复：

（一）请说明上述补偿收益的确认依据及合理性，相关会计处理是否符合会计准则的规定，截至目前上述补偿款是否收回，如否，请说明预计回款时间及你公司采取的催收回款的措施。

1、深圳宇轩补偿收益的确认依据及合理性

根据公司与李作华、张泽龙及深圳宇轩签订的《关于深圳市宇轩电子有限公司之增资与收购协议》的约定，公司以 3,100 万元收购李作华、张泽龙持有深圳

宇轩 31%的股权，股权过户完成后支付 16%股份价款，剩余 15%股份价款分三年支付，每年支付 5%股份价款，即每年支付 500 万元。

2020 年度，经致同会计师事务所（特殊普通合伙）审计，深圳宇轩实际实现净利润 9,310,004.92 元，深圳宇轩未完成业绩承诺（业绩承诺期间为 2020 年度、2021 年度、2022 年度，承诺金额分别为 1,300 万元、1,500 万元、1,800 万元）。

按照公司与深圳宇轩原股东李作华、张泽龙签订的增资与收购协议约定，当年应补偿金额=（截至当年年末累计净利润承诺数-截至当年年末累计实际利润数）÷业绩承诺期间内各年度的净利润承诺数总和×上市公司购买相应标的资产的总对价-累计已补偿金额，即本期应收业绩补偿款= $(13,000,000.00-9,310,004.92) \div 46,000,000.00 \times 49,472,000.00 = 3,968,509.49$ 元。

深圳宇轩 2020 年度未完成业绩承诺，公司应确认业绩承诺补偿收益，公司确认的业绩承诺补偿款属于或有对价范畴，且该或有对价系公司的一项金融资产，属于《企业会计准则第 22 号—金融工具的确认和计量》中的金融工具。根据企业会计准则或有对价相关规定，或有对价属于《企业会计准则第 22 号—金融工具的确认和计量》中金融工具的，应采用公允价值计量，公允价值变化产生的利得和损失应按该准则规定计入当期损益或计入资本公积。公司将业绩承诺补偿收益计入交易性金融资产及公允价值变动损益的相关会计处理合理，符合会计准则的规定。

2、补偿款的收回情况

根据协议，深圳宇轩未完成业绩承诺，李作华、张泽龙需履行业绩补偿义务。根据经审计的财务数据计算，应收补偿款合计 396.85 万元，其中李作华补偿 357.17 万元，张泽龙补偿 39.69 万元。

根据协议，深圳宇轩在 2020 年报经审计后，公司需支付深圳宇轩原股东 5%，即 500 万元的股权转让款。扣除业绩补偿金额外，2021 年公司还需支付李作华 92.83 万元，需支付张泽龙 10.31 万元。

截至本问询函回复日，公司已在扣除业绩补偿金额 396.85 万元外，向李作华支付了 92.83 万元，向张泽龙支付了 10.31 万元，该补偿款已收回。

(二) 结合深圳宇轩业务开展情况、营业收入及利润水平说明其 2021 年完成承诺业绩的可行性。

1、深圳宇轩业务开展情况

深圳宇轩自 2006 年成立以后，专注于各类电源适配器、音频视频变压器和电感产品的生产研发，经过十多年的发展，已经积累了一定的技术优势和稳定的客户来源。深圳宇轩的产品大类为电源适配器、音频视频变压器、电感三类主要产品，产品下游客户主要为国内电子元器件设备制造商，其客户主要为著名的电源厂商及该领域的上市公司，客户资质较好，客户需求旺盛，未来市场空间较大。

2、营业收入及利润水平预测

(1) 营业收入

营业收入预测是深圳宇轩管理层以深圳宇轩以前年度的经营业绩为基础，遵循我国现行的有关法律、法规，根据国家宏观政策、国家及地区的宏观经济状况、国家及地区行业状况，深圳宇轩的发展规划和经营计划、优势、劣势、机遇、风险等，并依据深圳宇轩编制的 2021 年预算等资料综合分析预测。

①历史年度主营业收入

深圳宇轩主营业务为各类电源适配器产品、音频视频变压器产品、电感产品的研发及生产等。历史年度深圳宇轩的收入主要以电源适配器产品收入和音频视频变压器产品收入为主。

深圳宇轩近年主营业务收入情况如下表：

单位：万元

项目	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年
电感	201.11	1,154.19	1,586.80	1,692.18
电源适配器	4,887.45	7,094.02	6,710.18	6,772.57
音频视频变压器	5,882.09	7,329.20	8,364.28	6,907.60
合计	10,970.64	15,577.41	16,815.25	15,372.35

深圳宇轩近年产品结构情况如下表：

项目	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年
电感	1.83%	7.41%	9.44%	11.01%
电源适配器	44.55%	45.54%	39.90%	44.06%
音频视频变压器	53.62%	47.05%	49.74%	44.94%
合计	100.00%	100.00%	99.08%	100.01%

②未来年度的收入预测

深圳宇轩目前核心客户群体合作期限较长。一方面，核心客户为深圳宇轩贡

献了报告期内的大部分营业收入，系深圳宇轩在细分领域中较高的行业地位的体现。另一方面，核心客户能够为深圳宇轩带来持续的订单来源，是深圳宇轩业绩增长的重要基础。

综上分析产权持有单位的主营业务收入预测如下：

单位：万元

项目	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	永续期
电感	1,804.71	1,894.94	1,894.94	1,894.94	1,951.79	1,951.79
电源适配器	8,500.36	9,350.40	9,817.92	10,235.00	10,542.06	10,542.06
音频视频变压器	11,262.15	12,388.37	13,007.78	13,658.17	14,067.92	14,067.92
合计	21,567.22	23,633.71	24,720.65	25,788.12	26,561.76	26,561.76

(2) 主营业务成本

①历史年度主营业务成本

企业历史年度主营业务成本如下表：

单位：万元

项目	2017年	2018年	2019年	2020年
电感	186.83	1,275.52	1,977.23	1,748.98
电源适配器	4,000.48	5,942.35	5,414.02	5,648.30
音频视频变压器	5,614.67	7,080.97	6,576.85	5,604.91
其他	0	-213.76	-23.07	118.86
合计	9,801.98	14,085.08	13,945.03	13,121.05

②未来年度的成本预测

企业主营业务成本根据深圳宇轩主营产品成本构成进行分类，主要包括直接材料、直接人工和制造费用三大类。本次评估假设当年投入的生产费用当年完工结转产成品，而且产销平均。各项成本结转与收入结算相配比，毛利率相对较稳定。

1) 直接材料

深圳宇轩属于电子元器件制造行业，主要原材料为磁芯、骨架、胶带、铜箔、绝缘漆等，上游行业的技术水平、供给能力、价格波动对本行业的经营有一定的影响。上游原材料产品的技术较为成熟，竞争较为充分，供应商相对较多，产品供给充足，根据以前年度行业和企业实际状况，原材料价格较为稳定。

2) 直接人工

未来年度直接人工预测需考虑职工人数、人均工资水平及工资附加。其中职工人数按照公司生产部门实际需要的人数进行预测；未来年度人均工资水平综合

考虑企业的工资组成结构及工资薪酬政策等因素，预测呈增长趋势。

3) 制造费用

主要包括生产管理人员的工资、折旧摊销费用、生产车间水电费、机物料消耗、委外加工费、低值易耗品摊销、维修费等。制造费用预测首先是根据费用与销售量的相关性对其进行划分为固定费用和变动费用，而对于固定费用根据企业未来的经营计划及费用发生的合理性进行分析后进行预测；对于变动费用，根据该类费用发生与生产量或业务量的依存关系进行预测。

如上分析，未来年度主营业务成本的预测如下：

单位：万元

项目	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	永续期
电感	1,976.93	2,073.15	2,076.82	2,073.61	2,137.91	2,173.35
电源适配器	7,543.75	8,288.68	8,718.03	9,080.25	9,361.73	9,507.50
音频视频变压器	8,496.16	9,360.47	9,860.71	10,369.83	10,712.73	10,807.87
合计	18,016.84	19,722.30	20,655.56	21,523.69	22,212.37	22,488.72

(3) 其他业务收入与成本

历史年度其他业务主要为废品销售业务，废品销售业务具有偶发性，未来年度不再预测。

(4) 税金及附加

企业评估基准日主要涉及的税金及附加有城市维护建设税、教育费附加、地方教育费附加、印花税。

企业的城市维护建设税、教育费附加、地方教育费附加按照相应的税率以当期实际缴纳的增值税为计税基数计算。

企业的印花税主要涉及企业的购销合同，法定税率为 0.03%，本次评估中按照预测收入与税率的乘积计算。

未来年度的税金及附加预测数据如下：

单位：万元

项目	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	永续期
城市维护建设税	51.07	58.47	60.64	64.34	65.58	57.53
教育费附加	30.64	35.08	36.38	38.60	39.35	34.52
地方教育附加	20.43	23.39	24.25	25.73	26.23	23.01
印花税	6.47	7.09	7.42	7.74	7.97	7.97
税金及附加	108.60	124.02	128.69	136.41	139.14	123.03

(5) 销售费用

销售费用包括工资、折旧费用、差旅费、业务招待费、租金、快递费、车辆费用、货车费用、送货运费及物流费等。分别根据费用的实际情况对各项销售费用单独进行测算。

①工资主要与销售人员数量及未来薪酬的增长幅度相关。其中对于未来年度人员工资，主要通过访谈判断未来年度职工人数需求、平均工资水平以及考虑未来工资增长因素进行预测。销售人员数量根据企业业务发展需求确定。

②租金根据企业签订的房屋租赁合同约定租金考虑未来年度增长进行预测。

③对于折旧的预测，未来年度折旧与企业目前固定资产的规模、购置时间、未来投资、现有资产在未来的贬值以及企业的折旧政策相关。在企业折旧政策无变化及维持目前生产经营能力不扩产的前提下，存量资产的折旧可以明确计算。

④办公费参考历史年度发生情况，按照历史人均耗用情况进行预测。

⑤业务招待费、快递费等与企业日常经营相关的费用，参照历史年度主营营业收入占比情况进行预测。

⑥除上述费用外的车辆费用、水电费、售后服务费、低值易耗品及其他等，根据企业核算方式，分析前几年费用的状况，确定合理的费用金额，按一定的年增长率进行预测。

单位：万元

项目	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	永续期
工资	47.25	48.60	49.80	51.00	52.80	52.80
折旧	10.77	11.08	11.10	10.88	10.03	10.80
差旅费	5.88	6.00	6.12	6.24	6.37	6.37
业务招待费	21.82	23.43	24.02	24.56	24.79	24.79
租金	0.28	0.42	0.42	0.42	0.42	11.69
快递费	2.69	2.95	3.09	3.22	3.32	3.32
车辆费用	28.84	29.41	30.00	30.60	31.21	31.21
水电费	5.26	5.37	5.48	5.59	5.70	5.70
售后服务费	11.31	11.54	11.77	12.00	12.24	12.24
低值易耗品	1.48	1.51	1.54	1.57	1.60	1.60
通讯费	0.64	0.65	0.67	0.68	0.69	0.69
维修费	0.32	0.33	0.34	0.34	0.35	0.35
其他	4.89	4.98	5.08	5.19	5.29	5.29
销售费用	141.43	146.28	149.42	152.29	154.81	166.85

(6) 管理费用

管理费用包括工资、社会保险费、福利费、折旧费、租金、办公费、业务招

待费、差旅费、咨询服务费、通讯费、水电费、低值易耗品、食堂费用及其他费用等，分别根据费用的实际情况对各项管理费用单独进行测算。

①工资主要与管理人员数量及未来薪酬的增长幅度相关。其中对于未来年度人员工资，主要通过访谈和观察实际经营效率判断未来年度职工人数需求、平均工资水平以及考虑未来工资增长因素进行预测。未来年度平均工资水平每年将以一定比例逐年增长。管理人员数量根据企业发展需求确定。

②社会保险费按照历史年度社会保险费占工资的比例与当期工资预测数相结合预测。

③租金根据企业签订的房屋租赁合同约定租金考虑未来年度增长进行预测。

④对于折旧的预测，未来年度折旧与企业目前固定资产的规模、购置时间、未来投资、现有资产在未来的贬值以及企业的折旧政策相关。在企业折旧政策无变化及维持目前生产经营能力不扩产的前提下，存量资产的折旧可以明确计算。

⑤福利费参考历史年度发生情况，按照历史占职工薪酬比进行预测。

⑥办公费、差旅费参考历史年度发生情况，按照历史人均耗用情况进行预测。

⑦除上述费用外的劳务费、业务招待费、咨询服务费、通讯费、水电费、低值易耗品、食堂费用及其他费用等，根据企业核算方式，分析前几年费用的状况，确定合理的费用金额，按一定的年增长率进行预测。

经过如上测算，深圳宇轩未来年度管理费用预测汇总如下：

单位：万元

项目	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	永续期
工资	388.80	401.76	414.72	427.68	440.64	440.64
社保	10.91	11.27	11.63	12.00	12.36	12.36
福利费	10.02	10.35	10.69	11.02	11.35	11.35
劳务费	1.71	1.75	1.78	1.82	1.85	1.85
折旧	112.68	115.98	116.20	113.92	104.99	113.06
租金	1.13	1.70	1.70	1.70	1.70	47.25
办公费	33.17	33.83	34.51	35.20	35.90	35.90
业务招待费	6.25	6.38	6.50	6.63	6.77	6.77
差旅费	19.69	20.08	20.48	20.89	21.31	21.31
咨询服务费	56.53	57.66	58.81	59.99	61.19	61.19
通讯费	2.95	3.01	3.07	3.13	3.19	3.19
保险费	9.14	9.33	9.51	9.70	9.90	9.90
汽车费用	2.98	3.04	3.10	3.16	3.22	3.22
快递费	9.76	9.95	10.15	10.36	10.56	10.56

项目	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	永续期
水电费	28.55	29.12	29.70	30.30	30.90	30.90
排污费	0.89	0.91	0.93	0.95	0.97	0.97
垃圾处理费	1.28	1.31	1.33	1.36	1.39	1.39
低值易耗品	17.47	17.82	18.17	18.54	18.91	18.91
劳保费	0.24	0.24	0.25	0.25	0.26	0.26
物流费	3.78	3.86	3.94	4.02	4.10	4.10
食堂费用	173.22	176.69	180.22	183.82	187.50	187.50
其他	30.80	31.41	32.04	32.68	33.34	33.34
管理费用	921.95	947.44	969.45	989.11	1,002.29	1,055.92

(7) 研发费用

研发费用包括工资、折旧费、费用化支出、检测费、水电费、技术咨询费等，分别根据费用的实际情况对各项研发费用单独进行测算。

①工资主要与研发人员数量及未来薪酬的增长幅度相关。其中对于未来年度人员工资，主要通过访谈和观察实际经营效率判断未来年度职工人数需求、平均工资水平以及考虑未来工资增长因素进行预测。未来年度平均工资水平每年将以一定比例逐年增长。研发人员数量根据企业发展需求确定。

②对于折旧的预测，未来年度折旧与企业目前固定资产的规模、购置时间、未来投资、现有资产在未来的贬值以及企业的折旧政策相关。在企业折旧政策无变化及维持目前生产经营能力不扩产的前提下，存量资产的折旧可以明确计算。

③除上述费用外的费用化支出、检测费、水电费、技术咨询费等，根据企业核算方式，分析前几年费用的状况，确定合理的费用金额，按一定的年增长率进行预测。

经过如上测算，深圳宇轩未来年度研发费用预测汇总如下：

单位：万元

项目	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	永续期
工资	432.00	468.72	518.40	534.60	550.80	550.80
折旧	49.53	50.98	51.07	50.07	46.14	49.69
费用化支出	64.70	70.90	74.16	77.36	79.69	79.69
知识产权	10.00	10.20	10.40	10.61	10.82	10.82
检测费	20.00	20.40	20.81	21.22	21.65	21.65
租金	0.03	0.05	0.05	0.05	0.05	1.34
水电费	5.84	6.37	6.90	7.05	7.36	7.36
技术咨询费	7.88	8.27	8.95	9.11	9.57	9.57
低值易耗品	65.92	79.25	85.66	86.70	89.30	89.30
研发费用	655.89	715.14	776.40	796.78	815.38	820.22

综上深圳宇轩公司利润表预估汇总情况如下：

单位：万元

项目	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	永续期
一、营业收入	21,567.22	23,633.71	24,720.65	25,788.12	26,561.76	26,561.76
减：营业成本	18,016.84	19,722.30	20,655.55	21,523.70	22,212.38	22,488.72
税金及附加	108.60	124.02	128.69	136.41	139.14	123.03
销售费用	141.43	146.28	149.42	152.29	154.81	166.85
管理费用	921.95	947.44	969.45	989.11	1,002.29	1,055.92
研发费用	655.89	715.14	776.40	796.78	815.38	820.22
财务费用	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
二、营业利润	1,722.50	1,978.53	2,041.14	2,189.83	2,237.77	1,907.02
加：营业外收入	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
减：营业外支出	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
三、息税前利润	1,722.50	1,978.53	2,041.14	2,189.83	2,237.77	1,907.02
减：所得税费用	169.83	200.24	201.36	220.91	225.59	175.32
四、净利润	1,552.67	1,778.29	1,839.78	1,968.92	2,012.18	1,731.70

综上，深圳宇轩 2020 年业绩承诺为 1500 万元，根据经营预测结果净利润 1,552.67 万元，可以实现业绩承诺。公司将严格按照双方的协议规定，督促深圳宇轩完成业绩承诺，如 2021 年经审计后，仍未完成业绩承诺，公司将严格按照《关于深圳市宇轩电子有限公司之增资与收购协议》的约定，要求原股东履行业绩补偿义务。

五、报告期末，你公司存货余额为 4.98 亿元，较上年末增长 56.98%，其中发出商品余额为 1.34 亿元，本期计提存货跌价准备 1,496.53 万元。请说明你公司存货大幅增加的原因及合理性，期末发出商品的具体情况，包括销售主体、合同签订时间、交易金额、产品发出时间、未满足收入确认条件的原因以及期后实现销售情况等，按存货类别说明存货跌价准备的计提依据及充分性。

公司回复：

（一）公司存货大幅增加的原因及合理性

公司 2020 年末存货账面余额为 4.98 亿元，同比增长 56.98%。其中：原材料增加了 6,460.67 万元，增长比例为 150.32%；委托加工物资增加了 2,058.99 万元，增长了 174.54%；在产品增加了 2,632.10 万元，增长了 360.04%；半成品增加了 661.91 万元，增长了 13.78%；产成品增加了 5,173.03 万元，增长了 61.47%；

发出商品增加了 1,099.33 万元，增长了 8.93%。

公司存货分类统计分析如下：

单位：万元

存货分类	2020.12.31 账面价值	2019.12.31 账面价值	变动金额	变动比例
原材料	10,758.53	4,297.86	6,460.67	150.32%
委托加工物资	3,238.67	1,179.68	2,058.99	174.54%
在产品	3,363.16	731.05	2,632.10	360.04%
半成品	5,464.23	4,802.32	661.91	13.78%
产成品	13,588.39	8,415.36	5,173.03	61.47%
发出商品	13,412.30	12,312.97	1,099.33	8.93%
合计	49,825.29	31,739.25	18,086.05	56.98%

2020 年度存货增加了 18,086.05 万元，增长了 56.98%，主要原因为：

1、2020 年深圳宇轩纳入合并报表，营业收入增长，材料价格上涨，带动存货规模增加；其中深圳宇轩存货 5,751.38 万元；

2、为应对疫情，满足客户交期，策略性储备了部分核心材料，后期因 5G 产品交货放缓，储备的材料消化周期延长，原材料库存增加了 6,460.67 万元；

3、公司新设立了江西铭普、越南铭普、铭创智能等，导致在产品增加了 2,632.10 万元；

4、受疫情影响，供应链交期延长，部分客户受大环境影响，交期延后，导致产成品增加了 5,173.03 万元；

5、公司部分生产工艺如封装、电镀等需要委外加工，因销售额增加，导致委托加工物资增加了 2,058.99 万元。

综上，存货的增加主要是合并主体和销售额增加，以及疫情影响，策略备料和客户交期延后所致，具有合理性。

（二）期末发出商品及期后确认收入情况

发出商品主要为产品已发出但尚未转移控制权，未达到收入确认条件的存货，2020 年期末 1.38 亿元的发出商品，其中产品发出时间在一年以内的金额占发出商品余额的 94.25%。截止 2021 年 5 月 31 日，2020 年期末发出商品实现销售占比为 83.5%。

未确认收入的主要为通信供电系统设备产品，根据公司与运营商签订的销售合同，产品经过客户验收并取得验收报告后转移控制权，截至本问询函回复日，

相关产品已到货尚未验收。

公司发出商品按照产品类别分析统计如下：

单位：万元

产品类别	2020 年存货余额	2019 年存货余额	增减金额
通信磁性元器件	5,742.71	3,774.79	1,967.92
通信光部件	3,943.32	4,187.02	-243.71
通信供电系统设备	3,071.94	3,826.87	-754.93
通信适配器终端	650.81	557.76	93.05
其他	381.54	0.00	381.54
小计	13,790.31	12,346.44	1,443.87

2020 年期末发出商品中，产品发出时间在一年以内的金额为 1.3 亿，占发出商品余额的 94.25%。

公司 2020 年发出商品周转天数与 2019 年对比情况如下：

单位：万元

产品类别	2020 年 存货余额	2019 年 存货余额	2020 年 周转天数	2019 年 周转天数
通信磁性元器件	5,742.71	3,774.79	24.24	26.79
通信光电部件	3,943.32	4,187.02	31.45	37.72
通信供电系统设备	3,071.94	3,826.87	96.34	153.38
通信适配器终端	650.81	557.76	17.43	20.84
其他	381.54	0	17.98	359.27
小计	13,790.31	12,346.44	32.14	38.19

从上表可以看出，2020 年发出商品总体周转天数为 32.14 天，同比快 6.06 天。按产品类别来看，通信磁性元器件的周转天数为 24.24 天，同比快 2.54 天；通信光电部件周转天数为 31.45 天，同比快 6.27 天；通信供电系统设备周转天数为 96.34 天，同比快 57.04 天，主要原因是客户结构发生变化，新客户验收周期较短；通信适配器终端周转天数为 17.43 天，同比快 3.42 天。综上，公司 2020 年发出商品在途时间要短于同期。

（三）未满足收入确认条件的理由

发出商品未满足收入确认条件，主要是由公司与客户合同约定的收入确定规定，以及公司的具体销售模式决定，部分产品已发出但尚未转移控制权，未达到收入确认条件。

1、产品销售收入的确认一般原则

公司在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品或服务的控制权时

确认收入。

合同中包含两项或多项履约义务的，公司在合同开始日，按照各单项履约义务所承诺商品或服务的单独售价的相对比例，将交易价格分摊至各单项履约义务，按照分摊至各单项履约义务的交易价格计量收入。

满足下列条件之一时，公司属于在某一时段内履行履约义务；否则，属于在某一时点履行履约义务：

- ① 客户在公司履约的同时即取得并消耗公司履约所带来的经济利益。
- ② 客户能够控制公司履约过程中在建的商品。
- ③ 公司履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。

对于在某一时段内履行的履约义务，公司在该段时间内按照履约进度确认收入。履约进度不能合理确定时，公司已经发生的成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。

对于在某一时点履行的履约义务，公司在客户取得相关商品或服务控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品或服务控制权时，公司会考虑下列迹象：

- ① 公司就该商品或服务享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务。
- ② 公司已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权。
- ③ 公司已将该商品的实物转移给客户，即客户已实物占有该商品。
- ④ 公司已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬。
- ⑤ 客户已接受该商品或服务。
- ⑥ 其他表明客户已取得商品控制权的迹象。

2、产品销售收入的确认具体方法

通信磁性元器件、通信光电部件和通信电源适配器三类产品单个产品价值相对较小，产品型号、交货频次多，而通信供电系统设备单个价值相对较大，产品型号较少。根据产品形态，公司收入确认具体如下：

（1）通信磁性元器件、通信光电部件、通信电源适配器

通信磁性元器件、通信光电部件和通信电源适配器的产品销售模式分为一般

模式和 VMI (Vendor Managed Inventory, 供应商管理库存) 销售两种模式, 具体收入确认方法及及时点如下:

一般销售模式

① 国内销售

公司根据客户订单约定的发货时间, 将产品运送至指定交货地点, 客户验收, 并经双方对产品型号、数量及金额核对一致后, 客户取得产品的控制权, 确认收入的实现。

② 出口销售

公司根据客户订单要求完成产品生产后发货, 经向海关申报并完成出口报关手续, 按客户要求运送至指定的物流仓、保税区或货物离港、离岸后, 客户取得产品的控制权。公司以出口报关单、出口发票、销售合同或订单等相关单证作为收入确认的依据, 确认收入的实现。

VMI (Vendor Managed Inventory, 供应商管理库存) 销售模式

根据合同约定, 公司依照客户的产品需求预测, 将产品送至客户指定仓库存放, 并由客户对实物进行管理, 产品在仓库保存期间, 其所有权仍归本公司所有。客户根据生产需求从仓库中领用产品, 取得产品的控制权。

根据 VMI 仓库的管理特点, 公司每月定期与客户核对确认客户实际领用量, 并根据销售合同或订单约定单价确认收入的实现。

(2) 通信供电系统设备

公司通信供电系统设备销售根据与客户合同约定, 将货物运至客户指定交货地点, 经对方调试、检验合格后, 客户取得货物的控制权, 确认收入的实现。

(四) 存货跌价准备的计提依据及充分性分析

1、存货跌价准备计提依据及方法

存货可变现净值是按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时, 以取得的确凿证据为基础, 同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。

存货种类	确定可变现净值的具体依据	本期转回或转销存货跌价准备的原因
原材料	可变现净值低于存货成本	以前减记存货价值的影响因素已经消失
产成品	可变现净值低于存货成本	以前减记存货价值的影响因素已经消失
半成品	可变现净值低于存货成本	以前减记存货价值的影响因素已经消失

发出商品	可变现净值低于存货成本	以前减记存货价值的影响因素已经消失
------	-------------	-------------------

资产负债表日，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备。公司通常按照单个存货项目计提存货跌价准备，资产负债表日，以前减记存货价值的影响因素已经消失的，存货跌价准备在原已计提的金额内转回。

2、存货跌价准备的具体计提情况

公司 2020 年存货跌价准备计提比例较 2019 年有所上升，按照企业会计准则及相关规范要求，充分的计提了跌价准备。

公司 2020 年度存货跌价准备计提明细如下：

单位：万元

存货种类	2020. 12. 31			2019. 12. 31		
	账面余额	跌价准备	跌价计提比例	账面余额	跌价准备	跌价计提比例
原材料	11,126.40	367.87	3.31%	4,669.88	372.02	7.97%
委托加工物资	3,238.67	-	-	1,179.68	-	-
在产品	3,363.16	-	-	731.05	-	-
半成品	5,693.46	229.23	4.03%	4,931.57	129.25	2.62%
产成品	14,661.83	1,073.44	7.32%	8,958.98	543.62	6.07%
发出商品	13,790.31	378	2.74%	12,346.45	33.48	0.27%
合计	51,873.83	2,048.54	3.95%	32,817.61	1,078.36	3.29%

3、公司与同行业可比公司存货跌价准备计提比对分析

公司存货跌价比例与同行业公司存货跌价计提比例相近，不存在计提不充分的情况。

公司与其他可比公司存货跌价计提比例如下：

单位：万元

项目	铭普光磁	京泉华	华工科技	中恒电气	茂硕电源
存货跌价计提比例	3.95%	4.07%	4.77%	2.36%	3.73%
存货账面余额	51,873.83	32,307.63	177,630.13	67,534.12	16,032.62

六、报告期末，你公司固定资产余额为 5.55 亿元，较上年末增长 67.5%，在建工程余额为 7,790.95 万元，较上年末增长 40.91%。请说明你公司固定资产及在建工程增幅较大的原因、增加的主要资产及用途，并结合你公司经营计划、现有各项业务开展情况、资产状况及产能利用情况等，详细说明进行大额固定资产投资的原因及合理性。

公司回复：

（一）请说明你公司固定资产及在建工程增幅较大的原因、增加的主要资产及用途。

1、固定资产增幅较大的原因及用途

2020 年度，公司固定资产余额为 5.55 亿元，较上年末增长 67.5%。主要原因：

（1）房屋及建筑物增加 8,080.59 万元，主要为生产用厂房二、厂房三达到可使用状态从在建工程转固定资产，用于增加自身产能扩充需要。

（2）机器设备增加 11,643.27 万元，其中：通信磁性元器件产线设备增加 2,830 万元；通信光电部件增加 1,203 万元；越南铭普本期投产，机器设备增加 2,011 万元；深圳宇轩纳入合并报表范围，增加固定资产 5,136 万元；机器设备增加主要是由于生产规模的扩大，新产品的投入及技术升级换代所需新增的设备。

（3）电子设备增加 2,371.56 万元，主要为通信光电部件生产用设备增加 2,085 万，主要用于模块产品及 25G 数通产品项目，主要设备有测试设备、示波器等。

公司固定资产分类统计分析如下：

单位：万元

	期末账面价值	期初账面价值	变动金额	变动比例
房屋及建筑物	20,811.52	12,730.93	8,080.59	63.47%
机器设备	28,728.75	17,085.47	11,643.28	68.15%
办公设备	362.03	325.31	36.72	11.29%
电子设备	5,040.34	2,668.78	2,371.56	88.86%
运输设备	169.33	113.53	55.80	49.15%
其他	403.65	218.90	184.75	84.40%
合计	55,515.61	33,142.91	22,372.70	67.50%

2、在建工程增幅较大的原因及用途

公司 2020 年末在建工程余额为 7,790.95 万元，较上年末增长 40.91%，主要是为研发、测试及样品调试等在建的综试楼，投入增加 6,443 万元，为公司正常研发、测试及生产经营所需。

公司在建工程分类统计分析如下：

单位：万元

项目	期末账面价值	期初账面价值	变动金额	变动比例
自制设备	649.11	228.26	420.85	184.37%
待验收设备	638.04	-	638.04	
二号厂房	-	2,594.71	-2,594.71	-100.00%
三号厂房	-	2,682.60	-2,682.60	-100.00%
五号厂房	20.58	-	20.58	
一号宿舍	8.71	-	8.71	
二号宿舍	8.71	-	8.71	
综试楼	6,465.80	23.26	6,442.54	27697.90%
合计	7,790.95	5,528.83	2,262.12	40.91%

(二) 结合经营计划、现有各项业务开展情况、资产状况及产能利用情况等，详细说明进行大额固定资产投资的原因及合理性。

1、公司的经营计划及现有各项业务开展情况

公司将继续聚焦主业，持续优化公司内控管理流程，不断提高公司运营效率，降低企业的运营成本；加强技术创新，不断强化技术攻关与技术改造能力，完善技术创新体系，充分优化产品结构，提高公司核心技术能力，促使企业持续快速发展；公司将积极探索新的产业发展模式，提早布局，为公司的长远发展奠定基础，不断提高公司创造价值的能力。

2020 年公司各业务营业收入的占比情况统计如下：

单位：万元

	2020 年		2019 年		同比增减
	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重	
营业收入合计	168,890.27	100%	140,086.29	100%	20.56%
分产品					
通信磁性元器件	81,898.18	48.49%	75,613.33	53.98%	8.31%
通信光电部件	50,491.33	29.90%	44,765.53	31.96%	12.79%
通信供电系统设备	17,781.83	10.53%	10,709.13	7.64%	66.04%
通信电源适配器	14,144.90	8.38%	8,885.55	6.34%	59.19%
光纤传感监测系统	0	0.00%	112.75	0.08%	-100.00%

其他	4,574.03	2.71%	0	0.00%	100.00%
分地区					
境内销售	125,307.45	74.19%	108,836.96	77.69%	15.13%
境外销售	43,582.83	25.81%	31,249.34	22.31%	39.47%

由上表可见，公司四大系列产品，在 2020 年度营业收入同比均有增长，境外销售占比也同比增长了 39.47%，而目前人工成本持续上升，招工难每年都会出现，公司为了保持营业收入的持续增长，需要加大固定资产的投入，2020 年投入的固定资产主要为生产规模的扩大，新产品的投入及技术升级换代所需的厂房及设备，另外，为满足生产经营需要，目前公司还有租赁厂房 8.86 万平方米，因此，固定资产投资具有合理性。

2、资产状况和产能利用情况

公司采用年限平均法计提折旧。固定资产自达到预定可使用状态时开始计提折旧，终止确认时或划分为持有待售非流动资产时停止计提折旧。在不考虑减值准备的情况下，按固定资产类别、预计使用寿命和预计残值，公司确定各类固定资产的年折旧率如下：

类别	使用年限（年）	残值率%	年折旧率%
房屋及建筑物	15-30	5	6.33-3.17
机器设备	3-10	5	31.67-9.5
办公设备	3-5	5	31.67-19
电子设备	3-5	5	31.67-19
运输设备	3-5	5	31.67-19
其他	3-5	5	31.67-19

公司已按照企业会计准则，每月对固定资产计提折旧，并定期对固定资产是否存在减值做评估。2020 年末，公司固定资产平均有 72.96% 的成新率，资产状况良好，具体统计如下：

单位：万元

项目	原值	累计折旧	余额	成新比率
房屋及建筑物	23,055.47	2,243.95	20,811.52	90.27%
机器设备	39,315.24	10,586.49	28,728.75	73.07%
办公设备	1,511.68	1,149.65	362.03	23.95%
电子设备	10,892.34	5,852.00	5,040.34	46.27%
运输设备	655.41	486.09	169.33	25.84%
其他	662.68	259.03	403.65	60.91%
合计	76,092.83	20,577.22	55,515.61	72.96%

公司现有产能除部分产品订单结构的差异，造成部分专用设备产能暂时未全

部利用外，整体产能基本处于饱和和生产状态，部分产品需要增加夜班进行生产方可满足客户交期的需求。

综上，公司固定资产增加主要为厂房及设备，厂房增加主要是为了满足生产经营需要，目前公司尚有租赁厂房约 8.86 万平方米，在自建厂房投产后，公司将租赁的厂房陆续转为使用自有厂房，可以稳定公司经营，增加公司的资产规模，夯实公司的基础实力；设备增加主要是新产品的投入，以及技术升级换代所需，如：片式变压器、25G 光通信产品等，基于公司发展开拓新产品、新市场需要，须增加相应的设备。因此，公司固定资产投资具有合理性。

东莞铭普光磁股份有限公司

董事会

2021 年 6 月 16 日