

目 录

一、关于配套募集资金用途·····	第 1—4 页
二、关于模拟报表·····	第 4—46 页
三、关于业绩波动·····	第 46—69 页
四、关于收入和存货管理·····	第 69—83 页
五、关于毛利率·····	第 83—93 页
六、关于应收账款·····	第 93—104 页
七、关于其他应收款·····	第 104—108 页
八、关于主要客户和供应商·····	第 108—124 页
九、关于境外销售·····	第 124—134 页
十、关于现金流量·····	第 134—147 页
十一、关于政府补助·····	第 148—151 页
十二、关于存货·····	第 151—157 页
十三、关于资产负债率·····	第 157—163 页
十四、关于商誉·····	第 163—172 页

关于盈方微电子股份有限公司 发行股份购买资产并募集配套资金的反馈意见中 有关财务事项的说明

天健函〔2022〕1270号

中国证券监督管理委员会：

由盈方微电子股份有限公司（以下简称盈方微或公司）转来的《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》（213605号，以下简称反馈意见）奉悉。我们已对反馈意见中需要我们说明的财务事项进行了审慎核查，现汇报说明如下。

（除另有标注外，本说明的金额单位均为万元，部分合计数与各单项数据之和在尾数上存在差异，这些差异是由于四舍五入原因所致）

一、申请文件显示，1) 上市公司拟发行股份募集配套资金不超过 40,000 万元，由舜元企管以现金方式全额认购，其中 18,300 万元将用于向舜元企管偿还债务。2) 截至报告期末，上市公司、标的资产经营活动产生的现金流量净额分别为-13,459.53 万元、-8,637.83 万元；备考财务数据显示，本次交易后上市公司资产负债率为 84.51%，货币资金余额为 2,014.85 万元，应付账款余额为 29,117.64 万元。请你公司结合交易后上市公司经营活动现金流情况，经营性负债规模和偿付安排，以及对正常运营和业务开拓所需资金的测算、市场可比交易案例等，补充披露未以募集配套资金优先偿还经营性负债而是优先偿还单个股东负债的原因及合理性，是否变相支付前期交易相关费用，是否存在不当利益输送，募集资金使用安排是否有利于提高上市公司的持续经营能力。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。（反馈意见第七条）

（一）交易后上市公司经营活动现金流情况，经营性负债规模和偿付安排，

以及对正常运营和业务开拓所需资金的测算、市场可比交易案例

1. 交易后上市公司经营活动现金流情况

因标的公司在 2020 年 9 月已经为上市公司的控股子公司，标的公司的现金流量、经营性负债等已经纳入上市公司的合并报表范围，故交易前后相关的情况不会发生改变。

2021 年和 2022 年 1-5 月，上市公司和标的公司经营活动产生的现金流量净额为负数。上市公司本部主要系因销售收现较少等原因导致经营活动现金流入较少，而因支付职工薪酬以及其他管理费用、研发费用较大等原因导致经营活动现金流出较大所致。标的公司系因电子元器件分销业务采购付款与销售回款账期存在差异，造成销售回款相对于采购付款存在滞后性，且存在根据市场需求备货的情形等原因所致。

上市公司本部的经营活动现金流及前次重大资产重组的股权转让款得到大股东浙江舜元企业管理有限公司（以下简称舜元企管）的无息资金支持，截至 2022 年 5 月 31 日，已累计提供无息资金支持 5.98 亿元。本次交易后，舜元企管承诺将继续为上市公司提供流动资金的支持。此外，上市公司为进一步增强集成电路设计及销售业务的可持续发展能力，预计逐步产生相应的主营业务收入，同时公司将进一步控制成本费用，经营活动现金流得到改善，将减少对大股东资金的依赖。

标的公司的经营活动资金缺口主要由应收账款保理等筹资活动解决，2021 年和 2022 年 1-5 月标的公司应收保理筹资金额分别为 65,332.01 万元和 50,408.50 万元。上述筹资活动实质上也来自于经营业务活动产生的应收账款等，故标的公司在本次交易前可以由自身经营业务维持经营活动现金流。

2. 上市公司经营性负债和偿付安排

截至 2022 年 5 月 31 日，上市公司的经营性负债主要系应付账款 16,446.47 万元，主要系标的公司对供应商的应付账款，因供应商均约定一定的账期，上述经营性负债主要由标的公司通过销售回款等经营活动的现金流入及应收账款保理融资进行偿还。截至 2022 年 5 月 31 日，上市公司的应收账款净额 75,658.75 万元，存货净额 21,698.75 万元，本次交易后，后续的经营活动的现金流入有所保障。

本次交易后，上市公司的备考资产负债率高，主要系上市公司对大股东舜元企管无息借款余额较大，随着本次交易配套募集资金到位以及后续公司经营持续改善，上市公司的资产负债率指标将逐步降低到合理的水平。

3. 上市公司正常运营和业务开拓所需资金的测算

本次交易后，在公司主营业务、经营模式及各项资产负债周转情况长期稳定、未来不发生较大变化的情况下，公司各项经营性资产、负债与营业收入应保持较稳定的比例关系。因此，公司利用销售百分比法测算未来营业收入增长所导致的相关流动资产及流动负债的变化，进而测算 2022 年至 2024 年公司流动资金缺口。基于上市公司《备考审阅报告》，假设营业收入增长率、各项经营性流动资产占营业收入的比例、各项经营性流动负债占营业收入的比例均采用公司 2021 年度/末的实际指标进行确定，具体测算如下：

项 目	基期		预测期		
	2021 年度/末 (备考)	占营业收入比例	2022 年/末	2023 年/末	2024 年/末
营业收入	289,002.79	100.00%	333,089.99	369,603.94	390,887.28
应收票据	948.57	0.33%	1,093.27	1,213.12	1,282.98
应收账款	74,817.48	25.89%	86,230.84	95,683.63	101,193.49
应收款项融资	532.00	0.18%	613.16	680.37	719.55
预付款项	1,149.97	0.40%	1,325.40	1,470.69	1,555.38
存货	22,810.57	7.89%	26,290.31	29,172.30	30,852.16
经营性流动资产合计	100,258.59	34.69%	115,552.98	128,220.11	135,603.56
应付账款	29,117.64	10.08%	33,559.52	37,238.38	39,382.72
合同负债	128.57	0.04%	148.18	164.43	173.90
经营性流动负债合计	29,246.21	10.12%	33,707.70	37,402.80	39,556.61
流动资金占用额	71,012.38	24.57%	81,845.28	90,817.31	96,046.95
流动资金缺口			10,832.90	8,972.03	5,229.64
流动资金缺口合计					25,034.57

根据以上测算，本次交易后未来三年上市公司正常运营和业务开拓所需资金为 25,034.57 万元。

(二) 补充披露未以募集配套资金优先偿还经营性负债而是优先偿还单个

股东负债的原因及合理性，是否变相支付前期交易相关费用，是否存在不当利益输送，募集资金使用安排是否有利于提高上市公司的持续经营能力

如上所述，由于前次重大资产购买的股权转让款由大股东提供无息资金支持，累计资金支持余额较大，上市公司资产负债率较高。而标的公司经营性负债主要系供应商的货款，存在一定的账期，可以通过销售回款等经营活动的现金流入及应收账款保理融资进行偿还，上市公司本部经营性负债较小，且经营活动现金流可以继续通过大股东无息资金支持。

尽管上市公司的经营性负债可以通过大股东的无息资金支持及正常的经营活动和筹资活动解决，但考虑到电子元器件分销业务的发展对资金的需求量较大，为支持上市公司的经营发展，提升上市公司的可持续经营能力，2022年10月18日，上市公司召开第十一届董事会第三十次会议，审议通过了将使用配套募集资金18,300万元用于偿还债务调整为用于补充流动资金，上市公司不得以用途为补充流动资金的募集资金向公司股东归还借款。此外，上市公司第一大股东舜元企管已出具承诺，载明舜元企管不会要求或提议上市公司以本次交易募集的配套资金偿还其向公司的借款。

(三) 核查意见

经核查，我们认为，公司将使用配套募集资金18,300万元用于偿还债务已调整为用于补充流动资金，公司的募集资金使用不存在变相支付前期交易相关费用 and 不当利益输送的情形，募集资金使用安排有利于提高上市公司的持续经营能力。

二、申请文件显示，本次发行股份购买资产将深圳市华信科科技有限公司（以下简称华信科）与 WORLD STYLE TECHNOLOGY HOLDINGS LIMITED（以下简称 World Style）视为同一资产组，进行模拟合并作为交易标的。请你公司：1）补充披露华信科和 World Style 模拟报表的编制基础及假设，二者之间内部交易产生的资产、负债、收入和费用以及现金流量抵销过程及依据，是否符合《企业会计准则》相关规定和模拟报表的编制要求，是否存在滥用会计政策情形。2）补充披露上述模拟报表是否涉及资产转移剥离，如是，补充披露资产转移剥离调整的原则、方法和具体剥离情况，及对标的资产利润的影响；被剥离资产的

主要财务数据及占剥离前标的资产相应财务指标的比例；剥离后资产是否完整独立，是否存在对被剥离资产的业务、技术和盈利等方面的依赖，剥离事项是否会对标的资产未来年度持续经营能力产生影响。3) 对照《26号准则》，分别完整披露华信科和 World Style 两家标的公司的相关财务分析内容。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。（反馈意见第十一条）

（一）补充披露华信科和 World Style 模拟报表的编制基础及假设，二者之间内部交易产生的资产、负债、收入和费用以及现金流量抵销过程及依据，是否符合《企业会计准则》相关规定和模拟报表的编制要求，是否存在滥用会计政策情形

1. 华信科和 World Style 模拟报表的编制基础及假设

（1）为满足资产重组的需要且更有利于财务报表使用者理解标的公司的财务状况和经营成果，标的公司基于资产重组范围，按照模拟财务报表附注三所披露的各项重要会计政策和会计估计，将华信科和 World Style 及其子公司进行模拟合并，假设该模拟合并自 2020 年 1 月 1 日已完成，且该架构自 2020 年 1 月 1 日业已存在，并按此架构持续经营。

（2）标的公司模拟合并财务报表系按上述编制基础编制。于报告期初及报告期内，将华信科和 World Style 资产负债表、利润表、现金流量表进行汇总，并抵销合并范围内公司之间的所有交易产生的资产、负债、收入、费用以及现金流量。

（3）鉴于模拟合并财务报表之特殊编制目的，本模拟合并财务报表的所有者权益按“归属于母公司所有者权益”和“少数股东权益”列示，不再区分“股本”“资本公积”“其他综合收益”“盈余公积”和“未分配利润”等明细项目。本模拟合并财务报表不包括模拟合并股东权益变动表，并且仅列报和披露模拟合并财务信息，未列报和披露母公司个别财务信息。

（4）除上述事项外，标的公司编制模拟合并财务报表时采用的会计政策符合企业会计准则的相关规定。本模拟合并财务报表真实、完整的反映了标的公司 2020 年 12 月 31 日、2021 年 12 月 31 日和 2022 年 5 月 31 日的模拟合并财务状况，以及 2020 年度、2021 年度和 2022 年 1-5 月的模拟合并经营成果。

2. 二者之间内部交易产生的资产、负债、收入和费用以及现金流量抵销过

程及依据

根据标的公司的模拟报表的编制基础，于报告期初及报告期内，将华信科和World Style 资产负债表、利润表、现金流量表进行汇总，并抵销合并范围内公司之间的所有交易产生的资产、负债、收入、费用以及现金流量，抵销过程及依据如下：

(1) 资产、负债的抵销过程及依据

1) 资产、负债的抵销情况

期间	项目名称	华信科	World Style	抵销前金额合计	合并抵销金额	抵销后金额
	应收账款	11,829.34	65,414.07	77,243.41	1,587.82	75,655.59
	预付款项	3,602.94	905.82	4,508.76	3,447.37	1,061.39
	其他应收款	7,881.39	880.58	8,761.97	6,715.94	2,046.03
	存货	8,323.97	13,322.18	21,646.15	58.01	21,588.14
2022年5月31日	递延所得税资产	141.24	23.65	164.89	5.52	159.37
	应付账款	15,156.86	2,105.06	17,261.92	1,714.66	15,547.26
	合同负债	99.41	3,346.63	3,446.04	3,328.31	117.73
	其他应付款	2,202.98	12,730.79	14,933.77	6,715.94	8,217.83
	其他流动负债	12.92	53.21	66.13	53.02	13.11
	其他综合收益		-42.20	-42.20	74.78	-116.98
	未分配利润	4,718.51	30,834.23	35,552.74	-72.04	35,624.78
2021年12月31日	应收账款	23,073.82	52,991.04	76,064.86	1,250.52	74,814.33
	预付款项	5,876.56	648.21	6,524.77	5,585.71	939.05
	其他应收款	8,824.95	319.68	9,144.63	9,081.68	62.96
	存货	12,702.05	10,066.72	22,768.77	78.94	22,689.83
	递延所得税资产	107.59	41.20	148.79	1.28	147.51
	应付账款	29,275.45	1,286.11	30,561.56	1,342.04	29,219.52
	合同负债	145.19	5,339.56	5,484.76	5,363.55	121.20
	其他应付款	4,236.52	13,738.48	17,975.01	9,081.67	8,893.33
	其他流动负债	8.09	59.51	67.59	64.74	2.85

	其他综合收益		-820.11	-820.11	474.79	-1,294.89
	未分配利润	5,372.41	26,387.73	31,760.14	-328.66	32,088.80
2020年12月31日	应收账款	16,161.93	39,573.22	55,735.15	1,685.00	54,050.16
	预付款项	3,621.03	15,861.11	19,482.14	16,896.68	2,585.46
	其他应收款	25,252.82	2,964.78	28,217.60	28,143.44	74.16
	存货	3,012.81	5,743.28	8,756.09	69.66	8,686.43
	递延所得税资产	146.77	45.62	192.39	4.31	188.08
	应付账款	13,558.46	1,445.24	15,003.70	1,678.45	13,325.25
	合同负债	11,782.69	3,558.96	15,341.65	15,292.40	49.25
	其他应付款	8,027.47	31,546.81	39,574.28	28,143.45	11,430.83
	其他流动负债	1,531.75	202.17	1,733.92	1,733.92	
	其他综合收益		-422.07	-422.07	5.45	-427.52
	未分配利润	2,956.81	18,606.32	21,563.12	-54.58	21,617.70

2) 资产、负债的抵销过程及依据

资产、负债的抵销主要系华信科和 World Style 及其子公司之间因销售、采购商品等经营活动及资金往来形成的债权、债务的抵销以及境内外公司之间债权、债务抵销形成的其他综合收益-外币折算差额的抵销。存货的抵销主要系内部购入存货价值中包含的未实现内部销售损益的抵销，具体见收入抵销过程之说明。

华信科和 World Style 及其子公司统一了会计政策和会计期间，通过及时进行对账查账，确保各公司之间的交易和形成的债权、债务余额相符，并编制关联交易、余额明细表，根据核对相符的关联交易和关联债权债务余额编制抵销分录，形成合并工作底稿。

(2) 收入、费用抵销过程及依据

1) 收入、费用抵销情况

期间	项目名称	华信科	World Style	抵销前金额合计	合并抵销金额	抵销后金额
2022年1-5月	营业收入	30,080.85	82,786.75	112,867.60	3,485.37	109,382.23
	营业成本	28,951.44	77,064.46	106,015.90	3,496.13	102,519.77
	财务费用	81.73	-352.36	-270.63	-285.18	14.55

	资产减值损失	-42.25	-66.80	-109.05	-22.06	-86.99
	所得税费用	11.31	928.14	939.45	-4.24	943.69
	净利润	-653.91	4,446.51	3,792.60	256.61	3,535.99
2021 年度	营业收入	135,093.81	184,190.41	319,284.23	30,862.79	288,421.44
	营业成本	126,264.31	172,055.00	298,319.30	30,903.79	267,415.51
	财务费用	-100.13	780.15	680.02	224.93	455.09
	资产减值损失	-25.89	-19.89	-45.78	-5.11	-40.67
	所得税费用	1,225.02	1,662.19	2,887.21	3.04	2,884.18
	净利润	2,677.70	7,781.41	10,459.11	-274.08	10,733.19
2020 年度	营业收入	326,640.07	216,874.08	543,514.14	203,235.27	340,278.88
	营业成本	316,159.80	204,292.20	520,451.99	203,208.27	317,243.72
	财务费用	-1,705.37	-1,778.73	-3,484.10	-2,078.15	-1,405.95
	投资收益	-4,594.51		-4,594.51	-2,415.90	-2,178.60
	资产减值损失	-50.52	-5.60	-56.12	-17.25	-38.87
	所得税费用	841.20	2,291.37	3,132.57	-4.31	3,136.88
	净利润	1,621.59	8,990.45	10,612.04	-323.70	10,935.74

2) 收入抵销过程及依据

① 华信科和 World Style 及其子公司之间交易情况

销售方	采购方	交易事项	交易金额（不含税）			未实现内部销售损益		
			2022 年 1-5 月	2021 年度	2020 年度	2022 年 1-5 月	2021 年度	2020 年度
华信科	联合无线科技（深圳）有限公司（以下简称联合无线深圳）	主要系华信科通过联合无线深圳销售主动元件指纹芯片给苏州华信科后对外销售，基本销售给丘	714.98	9,124.46	99,895.65			
联合无线深圳	苏州市华信科电子科技有限公司（以下简称苏州华信	钛科技，以及华信科销售部分被动元件电容给联合无线深圳后对外销售，主要销售	0.36	5,700.94	89,894.92			

	科)	给闻泰科技						
华信科	联合无线(香港)有限公司(以下简称联合无线香港)	主要系华信科取得原厂代理权向外采购的主动元件指纹芯片销售给联合无线香港	567.25					
苏州华信科	联合无线深圳			1.00				
联合无线深圳	绍兴华信科科技有限公司(以下简称绍兴华信科)	主要系联合无线深圳取得原厂的代理权向外采购的被动件电容销售给华信科和绍兴华信科	50.60	28.37				
	华信科	华信科	88.62	544.07	652.88			
春兴无线科技(香港)有限公司(以下简称春兴无线香港)	华信科	主要系春兴无线香港在香港采购的被动件电容进口至境内,销售给华信科	2,063.56	15,463.95	12,791.81	27.75	84.04	86.91
合计			3,485.37	30,862.79	203,235.27	27.75	84.04	86.91

以上苏州华信科和绍兴华信科系华信科子公司,联合无线深圳和春兴无线香港系 World Style 子公司。

华信科和 World Style 及其子公司之间形成产品购销交易主要存在以下情形,各内部公司获取不同原厂的代理权,且各自开拓不同的客户,故存在根据客户的特定产品需求向内部公司调拨采购后对外销售,如华信科通过联合无线深圳或直接销售指纹芯片给苏州华信科和联合无线香港,联合无线深圳销售被动件给华信科等;存在境外子公司在境外采购被动件产品,销售给境内子公司的情形,如春兴无线香港采购被动件产品销售给华信科;存在子公司当地有政府补贴等优惠政策,部分销售业务在内部关联公司之间调整的情形,如 2021 年绍兴华信科承接了苏州华信科的指纹芯片销售业务。

2021 年华信科通过联合无线深圳销售给苏州华信科的业务较 2020 年大幅减少,主要系 2021 年绍兴华信科承接了苏州华信科的指纹芯片销售业务,且华信

科不再通过联合无线深圳销售，而是直接销售给绍兴华信科。

② 收入抵销过程及依据

标的公司根据核对相符的内部公司之间的购销交易，编制抵销分录。从合并报表范围来看，内部购销业务仅实现了一次对外销售，编制合并报表时将重复反映的内部营业收入和营业成本予以抵销，借记“营业收入”项目，贷记“营业成本”项目；若内部公司之间的销售期末未实现对外销售，形成的存货价值中包含了为实现的内部销售损益，编制合并报表时，将存货价值中包含的未实现内部销售损益予以抵销，借记“营业成本”项目，贷记“存货”项目。未实现内部销售损益具体抵销过程如下：

标的公司根据各内部公司的内部采购存货明细，单独识别关联采购的产品是否存在未实现对外销售的存货，计算未实现内部销售损益予以抵销。经识别，华信科向春兴无线香港进口电容产品期末存在部分尚未实现对外销售的库存，计算未实现内部销售损益后抵销，其他交易均已实现对外销售。未实现内部销售损益

具体情况如下：

期间	内部销售方	内部采购方	未实现对外销售形成的存货金额	对应的销售收入金额	内部销售毛利率	未实现内部销售损益金额	上期实现内部销售损益在本期实现金额	本期未实现内部销售损益抵销金额	涉及存货跌价准备抵销金额 [注]	合计合并报表抵销金额
2020年	春兴无线香港	华信科	1,391.30	1,391.30	6.25%	86.91		86.91	-17.25	-69.66
2021年	春兴无线香港	华信科	2,591.11	2,591.11	3.24%	84.04	-69.66	14.38	-5.11	-9.27
2022年1-5月	春兴无线香港	华信科	980.00	980.00	2.83%	27.75	-26.62	1.13	-22.06	20.93

[注]因内部购销未实现对外销售形成的部分存货成本小于可变现净值，华信科个别报表计提存货跌价准备时，存货成本包含未实现内部销售损益，编制合并报表时因存货成本抵销了未实现内部销售损益，需抵销存货跌价准备的计提差额

此外，标的公司在抵销华信科和境外子公司春兴无线香港内部购销交易时，将春兴无线香港采用当期平均汇率折算的营业收入与华信科按交易即期汇率折算的采购成本之间的差异，计入外币报表折算差异项目。2020年、2021年和2022年1-5月分别为59.92万元、55.39万元和11.88万元。

3) 财务费用等抵销过程及依据

① 财务费用与投资收益的合并调整情况

2020年财务费用与投资收益的合并调整2,415.90万元系华信科收到深圳联合无线支付货款开具的银行承兑汇票和国内信用证后向银行贴现利息支出,在华信科个别报表中根据新金融工具准则列报投资收益,合并报表时,公司认为从合并整体角度,以内部公司之间交易为背景开具的票据贴现系向银行融资行为,贴现利息在合并报表中作为财务费用列报,将投资收益调整为财务费用。2021年因内部购销交易减少,不存在内部公司之间开具票据贴现的情况。

② 其他财务费用合并调整情况

除上述财务费用与投资收益的合并调整情况外,编制合并报表时,考虑境内公司华信科和联合无线深圳对境外子公司联合无线香港和春兴无线香港形成的无清收计划的长期债权7,753.80万元,实质上构成对境外子公司净投资的外币货币性项目,以境外子公司的记账本位币反映,故根据会计准则规定将该外币货币性项目产生的汇兑差额(财务费用)在合并财务报表中转入外币折算差额。2020年、2021年和2022年1-5月分别在合并财务报表中转入外币折算差额337.75万元、224.93万元和-285.18万元。

综上所述,合并报表净利润的抵销金额主要由境内公司实质上构成对境外子公司净投资的外币货币性项目汇兑差额(财务费用)合并调整、境内外公司内部购销交易汇率折算差异抵销调整和未实现内部销售损益及涉及的存货跌价准备抵销调整等构成,汇总调整金额如下:

项目	2022年1-5月	2021年	2020年
抵销前简单加计净利润	3,792.60	10,459.11	10,612.04
合并抵销调整:	256.61	-274.08	-323.70
其中:实质上构成对境外子公司净投资的外币货币性项目汇兑差额(财务费用)合并调整	285.18	-224.93	-337.75
境内外公司内部购销交易汇率折算差异抵销调整	-11.88	-55.39	-59.92
未实现内部销售损益及涉及的存货跌价准备抵销调整	-20.93	9.27	69.66
递延所得税费用调整	4.24	-3.04	4.31
抵销后合并报表净利润	3,535.99	10,733.19	10,935.74

(3) 现金流量抵销过程及依据

1) 现金流量表抵销情况如下:

期间	项目名称	华信科	World Style	抵销前金额 合计	合并抵销金额	抵销后金额
2022年 1-5月	经营活动产生的现金流量	2,356.07	-11,215.30	-8,859.23	114.82	-8,974.05
	投资活动产生的现金流量	-557.82		-557.82	1,550.50	-2,108.32
	筹资活动产生的现金流量	-709.78	9,552.87	8,843.09	-1,550.50	10,393.59
	汇率变动对现金及现金等价物的影响		2,010.95	2,010.95	-114.82	2,125.77
2021年度	经营活动产生的现金流量	-14,557.79	5,675.56	-8,882.23	-244.40	-8,637.83
	投资活动产生的现金流量	387.98	-14,704.73	-14,316.74	-14,240.71	-76.04
	筹资活动产生的现金流量	11,989.13	6,130.37	18,119.50	14,240.16	3,879.33
	汇率变动对现金及现金等价物的影响		-397.73	-397.73	244.94	-642.67
2020年度	经营活动产生的现金流量	35,288.72	-28,555.81	6,732.92	21,571.21	-14,838.29
	投资活动产生的现金流量	2,998.75	23,087.41	26,086.16	26,867.97	-781.80
	筹资活动产生的现金流量	-36,600.15	10,173.97	-26,426.18	-47,436.43	21,010.25
	汇率变动对现金及现金等价物的影响		-1,772.92	-1,772.92	-1,002.74	-770.17

2) 现金流量抵销过程及依据

现金流量抵销主要系关联公司经营活动以及其他资金往来形成的抵销。公司通过及时核对关联公司之间的资金流水，确保资金流发生相符，编制抵销分录，形成合并工作底稿。

3. 是否符合《企业会计准则》相关规定和模拟报表的编制要求，是否存在滥用会计政策情形

标的公司为满足资产重组的需要，考虑本次交易评估采用模拟口径合并评估而编制模拟合并报表。

本次交易前华信科和 World Style 均为上市公司控股子公司，均纳入上市

公司合并报表范围。华信科和 World Style 的股东结构相同，业务也相同，两家公司及其子公司因经营分工不同，部分公司从内部采购后对外销售，内部公司之间存在较大的关联交易，难以分别预测各标的公司的未来收益，当前标的公司的业务模式已逐步趋于稳定，在延续现有的业务内容和范围的情况下，两家公司未来模拟合并口径收益能够合理预测，与未来模拟合并口径收益的风险程度也能合理估算，故本次交易的评估适宜采用模拟合并口径对其进行评估。

如上所述，华信科和 World Style 是不可分割的完整业务体系，本次发行股份购买标的资产将华信科与 World Style 视为同一资产组，编制华信科和 World Style 模拟合并报表，以模拟口径进行合并评估，更能公允地反映标的公司作为整体的评估对象的合并股权价值。

2020 年，雷科防务（002413.SZ）以发行股份、可转换债券及支付现金的方式收购西安恒达微波技术开发有限公司 100%股权及江苏恒达微波技术开发有限公司 100%股权，编制了两家标的公司的模拟合并口径的财务报表，并以模拟口径进行合并评估。

标的公司在编制模拟合并报表时，根据制定的模拟合并报表编制基础及假设，在不改变华信科和 World Style 的会计政策和会计估计的基础上，汇总两家公司各自的合并报表，并按照《企业会计准则第 33 号-合并财务报表》的规定，抵销两家公司之间的所有交易产生的资产、负债、收入、费用以及现金流量。

综上所述，因华信科和 World Style 的股东结构、业务相同，且内部存在较大的关联交易，以模拟口径进行合并评估更能公允地反映标的公司作为整体的评估对象的合并股权价值，故本次交易编制模拟财务报表系为满足资产重组的需要；市场案例方面，雷科防务 2020 年重大资产重组编制了标的公司的模拟合并报表并采用模拟口径进行合并评估；除编制基础及假设事项外，编制模拟合并财务报表时采用的会计政策符合企业会计准则的相关规定，不存在滥用会计政策的情形。

（二）补充披露上述模拟报表是否涉及资产转移剥离，如是，补充披露资产转移剥离调整的原则、方法和具体剥离情况，及对标的资产利润的影响；被剥离资产的主要财务数据及占剥离前标的资产相应财务指标的比例；剥离后资产是否完整独立，是否存在对被剥离资产的业务、技术和盈利等方面的依赖，剥离事项是否会对标的资产未来年度持续经营能力产生影响

本次交易编制的模拟报表系将华信科和 World Style 及其子公司整体进行模拟合并，不涉及资产转移剥离。

(三) 对照《26号准则》，分别完整披露华信科和 World Style 两家标的公司的相关财务分析内容

1. 华信科财务分析

(1) 财务状况分析

1) 资产构成及变动情况

报告期内，华信科各期末资产构成情况如下：

项 目	2022年5月31日		2021年12月31日		2020年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
货币资金	1,371.67	3.92%	283.20	0.54%	2,463.88	4.77%
应收账款	11,829.35	33.80%	23,073.82	44.02%	16,161.93	31.26%
应收款项融资	1,078.64	3.08%	20.50	0.04%	806.59	1.56%
预付款项	3,602.94	10.30%	5,876.56	11.21%	3,621.03	7.00%
其他应收款	7,881.39	22.52%	8,824.95	16.84%	25,252.82	48.84%
存货	8,323.97	23.79%	12,702.05	24.24%	3,012.81	5.83%
其他流动资产	325.90	0.93%	995.44	1.90%		
流动资产合计	34,413.86	98.34%	51,776.51	98.79%	51,319.06	99.26%
固定资产	122.18	0.35%	141.84	0.27%	135.59	0.26%
使用权资产	106.60	0.30%	158.41	0.30%		
无形资产	172.91	0.49%	179.06	0.34%	47.01	0.09%
长期待摊费用	36.44	0.10%	48.48	0.09%	54.83	0.11%
递延所得税资产	141.23	0.40%	107.59	0.21%	146.77	0.28%
非流动资产合计	579.37	1.66%	635.37	1.21%	384.20	0.74%
资产总计	34,993.23	100.00%	52,411.89	100.00%	51,703.26	100.00%

报告期各期末，华信科资产总额分别为 51,703.26 万元、52,411.89 万元和 34,993.23 万元。其中，流动资产占总资产的比例分别为 99.26%、98.79%和 98.34%，非流动资产占总资产的比例分别为 0.74%、1.21%和 1.66%。华信科资产以流动资产为主。

① 货币资金

报告期各期末，华信科货币资金情况如下所示：

项 目	2022 年 5 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
银行存款	1,371.67	283.20	2,463.88
合 计	1,371.67	283.20	2,463.88

报告期内，各期末货币资金余额分别为 2,463.88 万元、283.20 万元和 1,371.67 万元，占各期末资产总额的比例分别为 4.77%、0.54%和 3.92%。2021 年 12 月 31 日，华信科银行存款减少，主要系 2021 年底华信科预付货款增加所致。

② 应收账款

A. 应收账款规模

报告期各期末，华信科应收账款如下表所示：

项 目	2022 年 5 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
应收账款余额	11,879.41	23,122.55	16,210.18
坏账准备	50.07	48.73	48.26
应收账款净额	11,829.35	23,073.82	16,161.93

报告期各期末，华信科应收账款账面价值分别为 16,161.93 万元、23,073.82 万元和 11,829.35 万元，占各期末总资产的比例分别为 31.26%、44.02%和 33.80%。

B. 应收账款分类情况

a. 应收账款按种类披露

报告期各期末，华信科应收账款分类情况如下所示：

项 目	2022 年 5 月 31 日				账面价值
	账面余额		坏账准备		
	金额	占比 (%)	金额	比例 (%)	
单项计提坏账准备	48.11	0.40	48.11	100.00	
按组合计提坏账准备	11,831.30	99.60	1.96	0.02	11,829.35
合 计	11,879.41	100.00	50.07	0.42	11,829.35

(续上表)

项 目	2021 年 12 月 31 日			
-----	------------------	--	--	--

	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	占比 (%)	金额	比例 (%)	
单项计提坏账准备	48.11	0.21	48.11	100.00	
按组合计提坏账准备	23,074.45	99.79	0.63	0.00	23,073.82
合计	23,122.55	100.00	48.73	0.21	23,073.82

(续上表)

项目	2020年12月31日				
	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	占比 (%)	金额	比例 (%)	
单项计提坏账准备	48.11	0.30	48.11	100.00	
按组合计提坏账准备	16,162.08	99.70	0.15	0.00	16,161.93
合计	16,210.18	100.00	48.26	0.30	16,161.93

b. 单项计提坏账准备的应收账款

单位名称	2022年5月31日			
	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)	计提理由
上海浦歌电子有限公司	48.11	48.11	100.00	预计无法收回
小计	48.11	48.11	100.00	

(续上表)

单位名称	2021年12月31日			
	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)	计提理由
上海浦歌电子有限公司	48.11	48.11	100.00	预计无法收回
小计	48.11	48.11	100.00	

(续上表)

单位名称	2020年12月31日			
	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)	计提理由
上海浦歌电子有限公司	48.11	48.11	100.00	预计无法收回
小计	48.11	48.11	100.00	

c. 账龄分析

账龄	2022年5月31日		2021年12月31日		2020年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比

6个月以内(含,下同)	11,809.66	99.41%	23,067.65	99.76%	16,159.10	99.68%
7-12个月	14.46	0.12%	1.03	0.00%	2.98	0.02%
1-2年	4.60	0.04%	5.76	0.02%		
2-3年	2.59	0.02%			48.11	0.30%
3-4年	11.19	0.09%	48.11	0.21%		
4-5年	36.92	0.31%				
合计	11,879.41	100.00%	23,122.55	100.00%	16,210.18	100.00%

华信科的应收账款管理制度符合实际经营的需要,不存在因应收账款金额较大而影响持续经营能力的情况。报告期各期末6个月以内的应收账款比例分别为99.68%、99.76%和99.41%,账龄结构合理,质量良好。

C. 应收账款前五名情况

a. 2022年5月31日

序号	单位名称	金额	占比(%)	是否是关联方
1	武汉华星光电半导体显示技术有限公司(以下简称华星光电)	3,002.09	25.27	否
2	江西欧迈斯微电子有限公司及其关联方(以下简称欧菲光)	2,106.48	17.73	否
3	闻泰通讯股份有限公司及其关联方(以下简称闻泰科技)	989.30	8.33	否
4	威海联合影像有限公司	809.91	6.82	否
5	广东微容电子科技有限公司(以下简称微容电子)	771.04	6.49	否
合计		7,678.82	64.64	

b. 2021年12月31日

序号	单位名称	金额	占比(%)	是否是关联方
1	昆山丘钛生物识别科技有限公司及其关联方(以下简称丘钛科技)	9,559.55	41.34	否
2	欧菲光	5,540.48	23.96	否

3	闻泰科技	2,119.79	9.17	否
4	云谷（固安）科技有限公司	1,727.47	7.47	否
5	信利光电股份有限公司及其关联方	633.75	2.74	否
合计		19,581.05	84.68	

c. 2020年12月31日

序号	单位名称	金额	占比（%）	是否是关联方
1	丘钛科技	8,405.85	51.86	否
2	欧菲光	4,040.72	24.93	否
3	闻泰科技	1,463.35	9.03	否
4	安徽精卓光显技术有限公司	481.98	2.97	否
5	联合无线深圳	432.63	2.67	是
合计		14,824.52	91.46	

注：上述前五大应收账款数据中，对客户在同一控制下相关主体的数据进行了合并。其中：丘钛科技包括昆山丘钛微电子科技股份有限公司（以下简称丘钛微）、昆山丘钛微电子（香港）有限公司、昆山丘钛生物识别科技有限公司（以下简称丘钛生物）；欧菲光包括江西欧迈斯微电子有限公司、欧菲光科技（香港）有限公司、苏州欧菲光科技有限公司等欧菲光集团股份有限公司（002456.SZ）同一控制下的主体；闻泰科技包括闻泰通讯股份有限公司、昆明闻泰通讯有限公司、闻泰科技（无锡）有限公司、南昌闻泰电子科技有限公司、WINGTECH GROUP (HONGKONG) LIMITED 等闻泰科技股份有限公司同一控制下的主体；信利光电股份有限公司及其关联方包括信利光电股份有限公司、信利光电科技（汕尾）有限公司

③ 应收款项融资

报告期各期末，华信科应收款项融资如下表所示：

项目	2022年5月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
应收款项融资	1,078.64	20.50	806.59
其中：银行承兑汇票	1,078.64	20.50	806.59

报告期各期末，华信科应收款项融资分别为 806.59 万元、20.50 万元和

1,078.64 万元，占各期末总资产的比例分别为 1.56%、0.04%和 3.08%。

④ 预付款项

报告期各期末，华信科预付款项如下表所示：

账龄	2022 年 5 月 31 日		2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	3,542.41	98.32%	5,876.56	100.00%	3,621.03	100.00%
1-2 年	60.53	1.68%				
合计	3,602.94	100.00%	5,876.56	100.00%	3,621.03	100.00%

报告期各期末，华信科预付款项分别为 3,621.03 万元、5,876.56 万元和 3,602.94 万元，占各期末总资产的比例分别为 7.00%、11.21%和 10.30%。

⑤ 其他应收款

报告期各期末，华信科其他应收款如下表所示：

项目	2022 年 5 月 31 日		2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
往来款	5,870.03	73.39%	8,804.76	99.68%	25,230.78	99.89%
应收暂付款	2,097.26	26.22%				
押金保证金	27.92	0.35%	27.92	0.32%	27.17	0.11%
备用金	3.00	0.04%				
合计	7,998.22	100.00%	8,832.69	100.00%	25,257.95	100.00%

报告期各期末，华信科其他应收款账面余额分别为 25,257.95 万元、8,832.69 万元和 7,998.22 万元，占总资产的比例分别为 48.84%、16.84%和 22.52%。报告期各期末，华信科其他应收款主要由往来款、应收暂付款、押金保证金构成，其中往来款主要为应收 World Style 的往来款，应收暂付款主要为预付采购款因订单取消而转入，于 2022 年 6 月收回。

⑥ 存货

报告期各期末，华信科存货如下表所示：

存货类别	2022 年 5 月 31 日		
	账面余额	跌价准备	账面价值
库存商品	7,784.46	53.99	7,730.48

发出商品	593.50		593.50
合 计	8,377.96	53.99	8,323.97

(续上表)

存货类别	2021年12月31日		
	账面余额	跌价准备	账面价值
库存商品	10,438.02	27.80	10,410.23
发出商品	2,291.83		2,291.83
合 计	12,729.85	27.80	12,702.05

(续上表)

存货类别	2020年12月31日		
	账面余额	跌价准备	账面价值
库存商品	2,233.05	41.21	2,191.83
发出商品	830.29	9.31	820.98
合 计	3,063.33	50.52	3,012.81

2021年末，华信科存货账面余额为12,729.85万元，相比2020年末增长315.56%，主要系因根据客户需求，华信科增加了指纹芯片备货。

⑦ 其他流动资产

报告期各期末，华信科其他流动资产如下表所示：

项 目	2022年5月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
增值税待抵扣进项税额	233.07	772.96	
预缴企业所得税	91.47	220.76	
其他	1.35	1.71	
合 计	325.90	995.44	

2021年末和2022年5月末，华信科其他流动资产分别为995.44万元和325.90万元，主要为增值税待抵扣进项税额、预缴企业所得税。

2) 负债构成及变动情况分析

报告期各期末，华信科负债情况如下表所示：

项 目	2022年5月31日		2021年12月31日		2020年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比

应付账款	15,156.86	83.13%	29,275.45	83.65%	13,558.46	36.66%
合同负债	99.41	0.55%	145.19	0.41%	11,782.69	31.86%
应付职工薪酬	92.12	0.51%	178.66	0.51%	356.69	0.96%
应交税费	209.72	1.15%	648.58	1.85%	1,247.60	3.37%
其他应付款	2,202.98	12.08%	4,236.52	12.11%	8,027.47	21.70%
一年内到期的非流动负债	82.43	0.45%	120.01	0.34%		
其他流动负债	12.92	0.07%	8.09	0.02%	1,531.75	4.14%
流动负债小计	17,856.45	97.94%	34,612.51	98.90%	36,504.66	98.69%
租赁负债	29.74	0.16%	38.42	0.11%		
长期应付职工薪酬	346.35	1.90%	346.35	0.99%	483.19	1.31%
非流动负债小计	376.08	2.06%	384.77	1.10%	483.19	1.31%
负债合计	18,232.53	100.00%	34,997.27	100.00%	36,987.85	100.00%

报告期各期末，华信科负债主要由流动负债构成，其中，应付账款、合同负债和其他应付款占比较高，流动负债占总负债比例为 98.69%、98.90%和 97.94%。

① 应付账款

报告期各期末，华信科应付账款情况如下：

项 目	2022 年 5 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
货款	14,815.63	28,235.53	13,546.86
费用款	341.23	1,039.92	11.60
合 计	15,156.86	29,275.45	13,558.46

报告期各期末，华信科应付账款分别为 13,558.46 万元、29,275.45 万元和 15,156.86 万元，主要为应付供应商货款。2021 年末，华信科应付账款余额较大主要系 2021 年末华信科增加了指纹芯片等存货备货，部分货款尚未支付所致。

② 合同负债

报告期各期末，华信科合同负债分别为 11,782.69 万元、145.19 万元和 99.41 万元，系预收货款。2020 年末，华信科合同负债主要系预收 World Style 货款。

③ 其他应付款

报告期各期末，华信科其他应付款具体构成如下：

项 目	2022年5月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
往来款	2,191.29	4,214.38	8,027.47
其他	11.69	22.14	
合 计	2,202.98	4,236.52	8,027.47

报告期各期末，华信科其他应付款账面余额分别为 8,027.47 万元、4,236.52 万元和 2,202.98 万元，占总负债比例分别为 21.70%、12.11%和 12.08%。2020 年末，华信科其他应付款主要为 World Style、上海文盛资产管理股份有限公司（以下简称上海文盛）、苏州捷迅自动化科技有限公司（以下简称苏州捷迅）的往来款。2021 年末和 2022 年 5 月末，华信科的其他应付款主要为 World Style、苏州捷迅的往来款。

3) 偿债能力分析

报告期内，华信科偿债能力指标如下表所示：

财务指标	2022年5月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
流动比率（倍）[注 1]	1.93	1.50	1.41
速动比率（倍）[注 2]	1.46	1.13	1.32
资产负债率[注 3]	52.10%	66.77%	71.54%

[注 1]流动比率=流动资产/流动负债

[注 2]速动比率=(流动资产-存货)/流动负债

[注 3]资产负债率=(负债总额/资产总额)×100%

报告期各期末，华信科流动比率分别为 1.41、1.50 和 1.93，速动比率分别为 1.32、1.13 和 1.46。报告期内，华信科经营业绩、产品销售回款情况较好，短期偿债能力较强。报告期各期末，华信科的资产负债率分别为 71.54%、66.77% 和 52.10%，与电子元器件分销行业的业务模式相匹配。华信科作为分销企业，在行业上下游中起到平滑上下游结算方式和信用政策差异的作用，资金需求较大，由于股权融资渠道有限，导致资产负债率较高。报告期各期末，华信科的资产负债率呈下降趋势，长期偿债能力增强。

4) 营运能力分析

报告期内，华信科营运能力指标如下表所示：

项 目	2022年1-5月	2021年度	2020年度
-----	-----------	--------	--------

应收账款周转率（次）[注 1]	4.14	6.89	7.69
存货周转率（次）[注 2]	6.61	16.07	123.58

注：2022 年 1-5 月的应收账款周转率（次）、存货周转率（次）已经年化

[注 1]应收账款周转率=当期营业收入/[（期初应收账款账面价值+期末应收账款账面价值）/2]

[注 2]存货周转率=当期营业成本/[（期初存货账面价值+期末存货账面价值）/2]

报告期各期，华信科应收账款周转率分别为 7.69、6.89 和 4.14。报告期各期，华信科存货周转率分别为 123.58、16.07 和 6.61。2021 年存货周转率较 2020 年下降，主要系 2021 年末华信科增加了存货备货所致。

（2）盈利能力分析

报告期各期，华信科的利润表如下：

项 目	2022 年 1-5 月	2021 年度	2020 年度
一、营业总收入	30,080.86	135,093.81	326,640.07
减：营业成本	28,951.44	126,264.31	316,159.80
税金及附加	29.20	204.33	403.78
销售费用	572.25	2,919.77	3,385.03
管理费用	270.81	521.03	1,321.07
研发费用	631.27	1,140.33	
财务费用	81.73	-100.13	-1,705.37
加：其他收益	77.04	110.18	77.25
投资收益	-111.12	-317.15	-4,594.51
信用减值损失	-110.43	-3.09	-54.78
资产减值损失	-42.24	-25.89	-50.52
资产处置收益		-0.96	
二、营业利润	-642.60	3,907.27	2,453.20
加：营业外收入			9.63
减：营业外支出		4.55	0.04

三、利润总额	-642.60	3,902.72	2,462.79
减：所得税费用	11.31	1,225.02	841.20
四、净利润	-653.91	2,677.70	1,621.59
归属于母公司所有者的净利润	-653.91	2,677.70	1,621.59

1) 营业收入分析

项 目	2022年1-5月		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
主营业务收入	30,049.23	99.89%	134,998.05	99.93%	326,531.66	99.97%
其他业务收入	31.63	0.11%	95.77	0.07%	108.40	0.03%
合 计	30,080.86	100.00%	135,093.81	100.00%	326,640.07	100.00%

报告期各期，华信科主营业务收入占营业收入比例分别为 99.97%、99.93% 和 99.89%，主营业务突出，系电子元器件分销业务收入；其他业务收入占营业收入比例分别为 0.03%、0.07%和 0.11%，系技术服务费收入。

报告期各期，华信科营业收入分别为 326,640.07 万元、135,093.81 万元和 30,080.86 万元，2021 年营业收入下降幅度较大，剔除对 World Style 的关联销售金额后，华信科对第三方的销售收入分别为 226,576.65 万元、125,968.36 万元和 28,798.62 万元，2021 年营业收入下降 100,608.29 万元，主要系 2021 年其代理的深圳市汇顶科技股份有限公司及其关联方（以下简称汇顶科技）的光学指纹芯片销售下降所致。2020 年开始，由于受到美国制裁的影响，华为的智能手机出货量下降，而华信科代理的汇顶科技光学指纹芯片产品线的终端用户主要为华为。受此影响，华信科光学指纹芯片销量持续下降。此外，由于成本降低、市场竞争等原因，光学指纹芯片出厂价降低，华信科销售的光学指纹芯片单价也下降。

华信科主营业务收入按产品类别划分的情况如下：

项 目	2022年1-5月		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
主动元件	26,565.56	88.41%	113,007.84	83.71%	304,441.29	93.23%
其中：指纹芯片	23,700.46	78.87%	105,826.90	78.39%	300,747.39	92.10%
射频芯片	567.98	1.89%	6,199.38	4.59%	3,656.97	1.12%

电源芯片	317.36	1.06%	844.04	0.63%	64.87	0.02%
综合类	1,979.75	6.59%	137.52	0.10%	-27.93	-0.01%
被动件	3,483.67	11.59%	21,990.20	16.29%	22,090.38	6.77%
主营业务收入	30,049.23	100.00%	134,998.05	100.00%	326,531.66	100.00%

报告期内，华信科的主要产品按产品类型可划分为主动元件和被动件，其中主动元件包括射频芯片、指纹芯片、电源芯片和综合类。

报告期内，华信科代理的产品类型中指纹芯片占比较高，占主营业务收入比例分别为 92.10%、78.39%和 78.87%，主要为汇顶科技的光学指纹芯片。汇顶科技为全球光学指纹芯片的龙头企业，华信科系其主要的代理商之一。2021 年，华信科指纹芯片收入下降，主要系华信科对 World Style 的指纹芯片销售额减少，以及指纹芯片终端客户华为受到美国制裁、单价下降，使得指纹芯片收入大幅下降。

2) 毛利、毛利率分析

① 毛利分析

报告期各期，华信科毛利构成如下：

项 目	2022 年 1-5 月		2021 年度		2020 年度	
	毛利	占比	毛利	占比	毛利	占比
主动元件	680.05	60.21%	3,548.28	40.19%	4,616.90	44.05%
其中：指纹芯片	601.80	53.28%	3,167.92	35.88%	4,454.91	42.51%
射频芯片	24.28	2.15%	301.06	3.41%	167.94	1.60%
电源芯片	12.45	1.10%	75.54	0.86%	3.24	0.03%
综合类	41.52	3.68%	3.77	0.04%	-9.19	-0.09%
被动件	417.74	36.99%	5,185.46	58.73%	5,754.97	54.91%
主营业务毛利	1,097.79	97.20%	8,733.74	98.92%	10,371.87	98.97%
其他业务毛利	31.63	2.80%	95.77	1.08%	108.40	1.03%
毛利合计	1,129.42	100.00%	8,829.51	100.00%	10,480.27	100.00%

华信科的毛利主要来自于指纹芯片和被动件。2021 年，华信科指纹芯片毛利大幅下降，主要系指纹芯片终端客户华为受到美国制裁以及销售单价降低因素影响；被动件毛利下降，主要系被动件毛利率下降导致。

② 毛利率分析

报告期内，华信科分产品的毛利率情况如下：

项 目	2022 年 1-5 月	2021 年度	2020 年度
主动元件	2.56%	3.14%	1.52%
其中：指纹芯片	2.54%	2.99%	1.48%
射频芯片	4.28%	4.86%	4.59%
电源芯片	3.92%	8.95%	4.99%
综合类	2.10%	2.74%	32.88%
被动件	11.99%	23.58%	26.05%
主营业务毛利率	3.65%	6.47%	3.18%
其他业务毛利率	100.00%	100.00%	100.00%
综合毛利率	3.75%	6.54%	3.21%

报告期各期，华信科综合毛利率分别为 3.21%、6.54%和 3.75%。2021 年，华信科综合毛利率较 2020 年有所上升，主要原因为系 2020 年华信科对 World Style 销售收入为 100,063.42 万元，这部分销售收入主要系指纹芯片且毛利率较低，而 2021 年华信科对 World Style 销售较少，提升了综合毛利率。2022 年 1-5 月，华信科综合毛利率较 2021 年有所下降，主要系被动件受疫情及行业环境影响，毛利率下降。

3) 期间费用分析

报告期各期，华信科期间费用如下：

项 目	2022 年 1-5 月	2021 年度	2020 年度
销售费用	572.25	2,919.77	3,385.03
管理费用	270.81	521.03	1,321.07
研发费用	631.27	1,140.33	
财务费用	81.73	-100.13	-1,705.37
合 计	1,556.06	4,481.00	3,000.73

报告期各期，华信科期间费用合计分别为 3,000.73 万元、4,481 万元和 1,556.06 万元。

① 销售费用

报告期各期，华信科销售费用分别为3,385.03万元、2,919.77万元和572.25万元，具体明细情况如下：

项 目	2022年1-5月	2021年度	2020年度
业务费及业务招待费	90.33	1,532.42	2,011.75
工资及附加费用	446.67	1,208.83	1,126.65
仓储物流、汽车、报关费等支出	8.44	39.81	122.25
办公、差旅、交通、通讯费等支出	23.37	124.77	79.48
租赁、物业费等支出			11.10
广告宣传费		6.42	28.37
折旧及摊销	3.44	7.52	5.43
合 计	572.25	2,919.77	3,385.03

报告期各期，华信科业务费及业务招待费分别为2,011.75万元、1,532.42万元和90.33万元。2021年和2022年1-5月，华信科业务费及业务招待费下降，主要系客户趋于稳定，华信科营业收入下降以及2022年1-5月受疫情影响，销售人员外出业务活动减少等原因所致。

② 管理费用

报告期内各期，华信科管理费用分别为1,321.07万元、521.03万元和270.81万元，具体明细情况如下：

项 目	2022年1-5月	2021年度	2020年度
工资及附加费用	102.41	146.39	763.39
租赁、物业费等支出	7.02	15.80	146.82
中介机构费	0.74	10.60	211.06
办公、差旅、水电费等支出	47.55	78.68	78.24
折旧及摊销	70.89	194.96	57.62
仓储物流、汽车、报关费等支出	8.57	28.86	32.25
业务招待费	33.63	45.73	31.69
合 计	270.81	521.03	1,321.07

报告期各期，华信科工资及附加费用分别为763.39万元、146.39万元和102.41万元。2020年华信科工资及附加费用金额较大，主要系2020年度华信科

计提超额业绩奖励较大所致。

报告期各期，华信科租赁、物业费等支出分别为 146.82 万元、15.80 万元、和 7.02 万元，折旧及摊销分别为 57.62 万元、194.96 万元和 70.89 万元。2021 年，华信科租赁、物业费等支出下降折旧及摊销增加，主要系 2021 年执行新租赁准则确认使用权资产并计提折旧所致。

报告期各期，华信科中介机构费分别为 211.06 万元、10.60 万元和 0.74 万元。2020 年华信科中介机构费金额较大，主要系 2020 年结算重组等中介费用较大所致。

③ 研发费用

报告期各期，华信科研发费用分别为 0 万元、1,140.33 万元和 631.27 万元，具体明细情况如下：

项 目	2022 年 1-5 月	2021 年度	2020 年度
研发服务费	619.38	1,134.04	
折旧摊销费	11.90	6.29	
合 计	631.27	1,140.33	

2021 年华信科研发费用增加，系公司 2021 年新增募投项目“基于高清图像处理的智能终端 SoC 系列芯片的研发及产业化”项目，该项目实施主体为绍兴华信科，2021 年和 2022 年 1-5 月公司分别以自有资金投入该项目研发费用 1,140.33 万元和 631.27 万元。

④ 财务费用

报告期各期，华信科财务费用分别为-1,705.37 万元、-100.13 万元和 81.73 万元，具体明细情况如下：

项 目	2022 年 1-5 月	2021 年度	2020 年度
利息支出	2.92	79.81	114.83
减：利息收入	0.58	4.22	1,710.90
汇兑净损益	77.95	-181.29	-117.00
其他	1.44	5.57	7.69
合 计	81.73	-100.13	-1,705.37

报告期各期，华信科利息支出分别为 114.83 万元、79.81 万元和 2.92 万元。

2021年华信科利息支出较2020年减少，主要系票据贴现利息、信用证贴现利息支出减少所致。报告期各期，华信科利息收入分别为1,710.90万元、4.22万元和0.58万元。2021年华信科利息收入较2020年减少，主要系结构性存款及定期存单的利息减少所致。

4) 其他收益

报告期内，华信科其他收益分别为77.25万元、110.18万元和77.04万元，主要为与收益相关的政府补助。

5) 投资收益

报告期内，华信科投资收益分别为-4,594.51万元、-317.15万元和-111.12万元，主要为华信科信用证和票据贴现的利息支出，具体明细情况如下：

项 目	2022年1-5月	2021年度	2020年度
票据、信用证贴现及手续费	-111.12	-317.15	-4,608.95
票据贴息政府补助			14.45
合 计	-111.12	-317.15	-4,594.51

报告期各期，华信科票据、信用证贴现及手续费分别为-4,608.95万元、-317.15万元和-111.12万元。2021年华信科票据、信用证贴现及手续费较2020年减少主要系票据、信用证贴现减少所致。

6) 营业外收入

报告期各期，华信科营业外收入分别为9.63万元、0万元和0万元，具体明细情况如下：

项 目	2022年1-5月	2021年度	2020年度
其他			9.63
合 计			9.63

7) 营业外支出

报告期各期，华信科营业外支出分别为0.04万元、4.55万元和0万元，占营业收入比例较低，具体明细情况如下：

项 目	2022年1-5月	2021年度	2020年度
罚款及滞纳金支出		0.06	0.04

其他		4.49	
合计		4.55	0.04

(3) 现金流量分析

报告期内，华信科现金流量表总体情况如下：

项目	2022年1-5月	2021年度	2020年度
经营活动产生的现金流量净额	2,356.07	-14,557.79	35,288.72
投资活动产生的现金流量净额	-557.82	387.98	2,998.75
筹资活动产生的现金流量净额	-709.78	11,989.13	-36,600.15
现金及现金等价物净增加额	1,088.47	-2,180.68	1,687.33
期初现金及现金等价物余额	283.20	2,463.88	776.56
期末现金及现金等价物余额	1,371.67	283.20	2,463.88
净利润	-653.91	2,677.70	1,621.59

报告期内，华信科现金流量整体情况呈现以下特点：

1) 经营活动产生的现金流量

报告期各期，华信科经营活动产生的现金流量净额分别为 35,288.72 万元、-14,557.79 万元和 2,356.07 万元。2021 年经营活动产生的现金流量净额低于当期净利润，主要系华信科对丘钛科技、欧菲光等客户的应收账款增加；同时，华信科增加了存货备货，致使经营活动产生的现金流量净额为负。

2) 投资活动产生的现金流量

报告期各期，华信科投资活动产生的现金流量净额分别为 2,998.75 万元、387.98 万元和-557.82 万元。2020 年，华信科投资活动的现金流主要为与 World Style 拆借款。

3) 筹资活动产生的现金流量

报告期各期，华信科筹资活动产生的现金流量净额分别为-36,600.15 万元、11,989.13 万元和-709.78 万元。2020 年华信科筹资活动产生的现金流量净额较低，主要系偿还 World Style、春兴精工暂借款。

2. World Style 财务分析

(1) 财务状况分析

1) 资产构成及变动情况

报告期内，World Style 各期末资产构成情况如下：

项 目	2022 年 5 月 31 日		2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
货币资金	1,383.04	1.67%	1,034.52	1.55%	27,247.13	29.12%
应收票据	609.93	0.73%	948.57	1.42%	1,632.37	1.74%
应收账款	65,414.07	78.78%	52,991.04	79.15%	39,573.22	42.30%
应收款项融资	280.43	0.34%	511.50	0.76%	252.16	0.27%
预付款项	905.82	1.09%	648.21	0.97%	15,861.11	16.95%
其他应收款	880.58	1.06%	319.68	0.48%	2,964.78	3.17%
存货	13,322.18	16.04%	10,066.72	15.04%	5,743.28	6.14%
其他流动资产	64.70	0.08%	130.88	0.20%	238.74	0.26%
流动资产合计	82,860.74	99.79%	66,651.12	99.55%	93,512.79	99.94%
固定资产	4.69	0.01%	5.49	0.01%	6.11	0.01%
使用权资产	146.46	0.18%	252.04	0.38%		
递延所得税资产	23.65	0.03%	41.20	0.06%	45.62	0.05%
非流动资产合计	174.80	0.21%	298.73	0.45%	51.73	0.06%
资产总计	83,035.54	100.00%	66,949.84	100.00%	93,564.52	100.00%

报告期各期末，World Style 资产总额分别为 93,564.52 万元、66,949.84 万元和 83,035.54 万元，其中，流动资产占总资产的比例分别为 99.94%、99.55% 和 99.79%，非流动资产占总资产的比例分别为 0.06%、0.45% 和 0.21%。World Style 的资产以流动资产为主。

① 货币资金

报告期各期末，World Style 货币资金情况如下所示：

项 目	2022 年 5 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
库存现金	0.07	0.06	0.07
银行存款	1,382.98	1,034.46	27,247.06
合 计	1,383.04	1,034.52	27,247.13
其中：存放在境外的款项总额	1,058.96	897.10	4,288.24

报告期内，各期末货币资金余额分别为 27,247.13 万元、1,034.52 万元和 1,383.04 万元，占各期末资产总额的比例分别为 29.12%、1.55%和 1.67%。

2021 年末，World Style 货币资金余额较 2020 年末减少，主要系受限货币资金到期用于偿还开具的银行承兑汇票。2020 年末，银行存款中，定期存款 17,500 万元、结构性存款 5,000 万元均已质押用于开具银行承兑汇票。

② 应收票据

报告期各期末，World Style 应收票据金额分别为 1,632.37 万元、948.57 万元和 609.93 万元，占总资产比例分别为 1.74%、1.42%和 0.73%，2020 年末、2021 年末和 2022 年 5 月末，World Style 的应收票据为尚未到期的商业承兑汇票，分别计提坏账准备 47.47 万元、0 万元和 1.58 万元。

③ 应收账款

A. 应收账款规模

报告期各期末，World Style 应收账款如下表所示：

项 目	2022 年 5 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
应收账款余额	65,419.84	53,103.40	39,685.44
坏账准备	5.77	112.36	112.21
应收账款净额	65,414.07	52,991.04	39,573.22

报告期各期末，World Style 应收账款账面价值分别为 39,573.22 万元、52,991.04 万元和 65,414.07 万元，占同期期末总资产的比例分别为 42.30%、79.15%和 78.78%，呈上升趋势，主要系 2021 年和 2022 年 1-5 月 World Style 收入结构发生变化，对 Xiaomi H. K. Limited 及其关联方（以下简称小米）销售额增加。因 World Style 给予小米的信用期较长，导致 2021 年末、2022 年 5 月末应收账款金额增加。

B. 应收账款分类情况

a. 应收账款按种类披露

报告期各期末，World Style 应收账款分类情况如下所示：

项 目	2022 年 5 月 31 日				账面价值
	账面余额		坏账准备		
	金额	占比 (%)	金额	计提比例 (%)	

单项计提坏账准备					
按组合计提坏账准备	65,419.84	100.00	5.77	0.01	65,414.07
合计	65,419.84	100.00	5.77	0.01	65,414.07

(续上表)

项目	2021年12月31日				
	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	占比(%)	金额	计提比例(%)	
单项计提坏账准备	112.06	0.21	112.06	100.00	
按组合计提坏账准备	52,991.34	99.79	0.30	0.00	52,991.04
合计	53,103.40	100.00	112.36	0.21	52,991.04

(续上表)

项目	2020年12月31日				
	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	占比(%)	金额	计提比例(%)	
单项计提坏账准备	112.06	0.28	112.06	100.00	
按组合计提坏账准备	39,573.38	99.72	0.15	0.00	39,573.22
合计	39,685.44	100.00	112.21	0.28	39,573.22

b. 单项计提坏账准备的应收账款

单位名称	2021年12月31日			
	账面余额	坏账准备	计提比例(%)	计提理由
深圳市欧信计算机通信科技有限公司	112.06	112.06	100.00	预计无法收回
小计	112.06	112.06	100.00	

(续上表)

单位名称	2020年12月31日			
	账面余额	坏账准备	计提比例(%)	计提理由
深圳市欧信计算机通信科技有限公司	112.06	112.06	100.00	预计无法收回
小计	112.06	112.06	100.00	

c. 账龄分析

账龄	2022年5月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
----	------------	-------------	-------------

	金额	占比	金额	占比	金额	占比
6个月以内	64,048.39	97.90%	51,771.00	97.49%	38,324.48	96.57%
7-12个月	96.56	0.15%			3.07	0.01%
1-2年			3.00	0.01%	602.51	1.52%
2-3年	618.19	0.95%	588.73	1.11%	643.32	1.62%
3-4年	656.70	1.00%	628.61	1.18%	112.06	0.28%
4-5年			112.06	0.21%		
合计	65,419.84	100.00%	53,103.40	100.00%	39,685.44	100.00%

World Style 的应收账款管理制度符合实际经营的需要，不存在因应收账款金额较大而影响持续经营能力的情况。报告期各期末 6 个月以内的应收账款比例分别为 96.57%、97.49%和 97.90%，账龄结构合理，质量良好。

C. 应收账款前五名情况

a. 2022 年 5 月 31 日

序号	单位名称	金额	占比 (%)	是否是关联方
1	小米	48,028.69	73.42	否
2	闻泰科技	6,805.46	10.40	否
3	江西前海国信电子科技有限公司及其关联方 (以下简称前海国信)	4,092.15	6.26	否
4	龙旗电子(惠州)有限公司及其关联方(以下简称龙旗电子)	3,498.60	5.35	否
5	华信科	1,271.75	1.94	是
合计		63,696.65	97.37	

b. 2021 年 12 月 31 日

序号	单位名称	金额	占比 (%)	是否是关联方
1	小米	29,357.38	55.28	否
2	闻泰科技	15,638.07	29.45	否
3	龙旗电子	3,329.38	6.27	否
4	前海国信	2,899.02	5.46	否

5	华信科	1,217.34	2.29	是
合 计		52,441.18	98.75	

c. 2020年12月31日

序号	单位名称	金额	占比 (%)	是否是关联方
1	闻泰科技	22,886.75	57.67	否
2	小米	13,144.55	33.12	否
3	华信科	1,245.83	3.14	是
4	龙旗电子	915.81	2.31	否
5	欧菲光	500.61	1.26	否
合 计		38,693.56	97.50	

注：上述前五大应收账款数据中，对客户在同一控制下相关主体的数据进行了合并。其中：小米包括 Xiaomi H.K. Limited 及其子公司小米通讯技术有限公司；闻泰科技包括闻泰通讯股份有限公司、昆明闻泰通讯有限公司、闻泰科技（无锡）有限公司、南昌闻泰电子科技有限公司、WINGTECH GROUP (HONGKONG) LIMITED 等闻泰科技股份有限公司同一控制下的主体；龙旗电子包括龙旗电子（惠州）有限公司、龙旗通信技术（香港）有限公司、南昌龙旗信息技术有限公司；欧菲光包括南昌欧菲生物识别技术有限公司、南昌欧菲光电技术有限公司、南昌欧菲光科技有限公司、南昌欧菲触控科技有限公司、苏州欧菲光科技有限公司、江西欧迈斯微电子有限公司、欧菲光科技（香港）有限公司等欧菲光集团股份有限公司同一控制下的主体；前海国信包括江西前海国信电子科技有限公司、GOLDLAND TRADING LIMITED

④ 应收款项融资

报告期各期末，World Style 应收款项融资如下表所示：

项 目	2022年5月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
应收款项融资	280.43	511.50	252.16
其中：银行承兑票据	280.43	511.50	252.16

报告期各期末，World Style 应收款项融资的金额分别为 252.16 万元、511.50 万元和 280.43 万元，占各期末总资产的比例分别为 0.27%、0.76%和 0.34%。

⑤ 预付款项

报告期各期末，World Style 预付款项如下表所示：

账 龄	2022 年 5 月 31 日		2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	905.82	100.00%	638.96	98.57%	15,851.59	99.94%
1-2 年					9.52	0.06%
2-3 年			9.24	1.43%		
合 计	905.82	100.00%	648.21	100.00%	15,861.11	100.00%

报告期各期末，World Style 的预付款项主要为采购预付款，占各期末总资产比例分别为 16.95%、0.97%和 1.09%。

⑥ 其他应收款

报告期各期末，World Style 其他应收款如下表所示：

项 目	2022 年 5 月 31 日		2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
往来款	845.90	92.59%	276.92	80.35%	2,912.66	97.62%
押金保证金	67.72	7.41%	67.72	19.65%	70.98	2.38%
合 计	913.62	100.00%	344.64	100.00%	2,983.64	100.00%

报告期各期末，World Style 其他应收款账面余额分别为 2,983.64 万元、344.64 万元和 913.62 万元，占各期末总资产的比例分别为 3.17%、0.48%和 1.06%。

报告期各期末，World Style 其他应收款主要系往来款。

⑦ 存货

报告期各期末，World Style 的存货具体明细如下：

存货类别	2022 年 5 月 31 日		
	账面余额	跌价准备	账面价值
库存商品	13,345.18	83.93	13,261.24
发出商品	60.93		60.93
合 计	13,406.11	83.93	13,322.18

(续上表)

存货类别	2021 年 12 月 31 日		
	账面余额	跌价准备	账面价值
库存商品	10,036.14	20.95	10,015.19

发出商品	51.52		51.52
合 计	10,087.67	20.95	10,066.72

(续上表)

存货类别	2020年12月31日		
	账面余额	跌价准备	账面价值
库存商品	5,732.10	5.38	5,726.72
发出商品	16.56		16.56
合 计	5,748.66	5.38	5,743.28

2021年末，World Style 存货账面余额为 10,087.67 万元，相比 2020 年末增长 75.48%，主要系因根据客户需求，World Style 增加了射频芯片、电源芯片备货。

2) 负债构成及变动情况分析

报告期各期末，World Style 负债情况如下表所示：

项 目	2022年5月31日		2021年12月31日		2020年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
短期借款	32,458.45	62.13%	20,031.37	48.41%	13,037.49	17.30%
应付票据					22,500.00	29.85%
应付账款	2,105.06	4.03%	1,286.11	3.11%	1,445.24	1.92%
合同负债	3,346.63	6.41%	5,339.56	12.90%	3,558.96	4.72%
应付职工薪酬	36.65	0.07%	71.79	0.17%	163.31	0.22%
应交税费	1,355.84	2.60%	591.69	1.43%	2,722.92	3.61%
其他应付款	12,730.79	24.37%	13,738.48	33.20%	31,546.81	41.85%
一年内到期的非流动负债	156.82	0.30%	263.64	0.64%		
其他流动负债	53.21	0.10%	59.51	0.14%	202.17	0.27%
流动负债小计	52,243.44	100.00%	41,382.16	100.00%	75,176.91	99.73%
长期应付职工薪酬					203.29	0.27%
非流动负债小计					203.29	0.27%
负债合计	52,243.44	100.00%	41,382.16	100.00%	75,380.20	100.00%

World Style 负债主要由流动负债构成，其中，短期借款、应付票据、应付

账款、合同负债和其他应付款占比较高，流动负债占总负债比例为99.73%、100.00%和100.00%。

① 短期借款

报告期各期末，World Style 短期借款余额分别为13,037.49万元、20,031.37万元和32,458.45万元，均为已保理尚未到期的应收账款保理融资。

② 应付票据

报告期各期末，World Style 应付票据余额分别为22,500.00万元、0万元和0万元，占总负债比重分别为29.85%、0.00%和0.00%。

③ 应付账款

报告期各期末，World Style 应付账款分类情况如下：

项 目	2022年5月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
货款	1,977.92	1,045.13	1,330.26
费用款	127.13	240.97	114.98
合 计	2,105.06	1,286.11	1,445.24

报告期各期末，World Style 应付账款分别为1,445.24万元、1,286.11万元和2,105.06万元，主要为应付供应商货款。

④ 合同负债

报告期各期末，World Style 合同负债分别为3,558.96万元、5,339.56万元和3,346.63万元，为预收货款。报告期内各期末World Style 合同负债占当期营业收入的比例分别为1.64%、2.90%和4.04%，占比相对较小。

⑤ 其他应付款

报告期各期末，World Style 其他应付款分别为31,546.81万元、13,738.48万元和12,730.79万元，具体构成如下：

项 目	2022年5月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
应付股利	6,300.00	6,300.00	6,300.00
其他应付款	6,430.79	7,438.48	25,246.81
其中：往来款	6,424.65	7,429.75	25,230.79
其他	6.14	8.73	16.02
合 计	12,730.79	13,738.48	31,546.81

报告期各期末,World Style 其他应付款主要为应付的股利及往来款。其中,往来款主要为与华信科的资金拆借款。

3) 偿债能力分析

报告期内,World Style 偿债能力指标如下表所示:

财务指标	2022年5月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
流动比率(倍)[注1]	1.59	1.61	1.24
速动比率(倍)[注2]	1.33	1.37	1.17
资产负债率[注3]	62.92%	61.81%	80.56%

[注1]流动比率=流动资产/流动负债

[注2]速动比率=(流动资产-存货)/流动负债

[注3]资产负债率=(负债总额/资产总额)×100%

报告期各期末,World Style 流动比率分别为 1.24、1.61 和 1.59,速动比率分别为 1.17、1.37 和 1.33。报告期内,World Style 经营业绩、产品销售回款情况较好,短期偿债能力较强。报告期各期末,World Style 的资产负债率分别为 80.56%、61.81%和 62.92%,与电子元器件分销行业的业务模式相匹配。World Style 作为分销企业,在行业上下游中起到平滑上下游结算方式和信用政策差异的作用,资金需求较大,由于股权融资渠道有限,导致资产负债率较高。报告期各期末,World Style 的资产负债率呈下降的趋势,长期偿债能力增强。

4) 营运能力分析

报告期内,World Style 营运能力指标如下表所示:

项目	2022年1-5月	2021年度	2020年度
应收账款周转率(次)[注1]	3.36	3.98	6.85
存货周转率(次)[注2]	15.82	21.77	48.17

注:2022年1-5月的应收账款周转率(次)、存货周转率(次)已经年化

[注1]应收账款周转率=当期营业收入/[(期初应收账款账面价值+期末应收账款账面价值) /2]

[注2]存货周转率=当期营业成本/[(期初存货账面价值+期末存货账面价值) /2]

报告期各期,World Style 应收账款周转率分别为 6.85、3.98、3.36。2021

年应收账款周转率较 2020 年下降，主要系收入结构发生变化，对小米销售额增加，因 World Style 给予小米的信用期较长，使得 2021 年末应收账款金额增加，从而导致 2021 年应收账款周转率低于 2020 年。

报告期各期，World Style 存货周转率分别为 48.17、21.77 和 15.82。2021 年存货周转率较 2020 年下降，主要系 2021 年末 World Style 增加了存货备货所致。

(2) 盈利能力分析

报告期各期，World Style 的利润表如下：

项 目	2022 年 1-5 月	2021 年度	2020 年度
一、营业总收入	82,786.75	184,190.41	216,874.08
减：营业成本	77,064.46	172,055.00	204,292.20
税金及附加	12.53	51.65	114.66
销售费用	309.83	1,096.27	2,052.18
管理费用	285.63	773.82	965.05
财务费用	-352.36	780.15	-1,778.73
加：其他收益	3.25	1.97	150.79
投资收益	-13.49		
信用减值损失	-14.96	38.36	-92.69
资产减值损失	-66.80	-19.89	-5.60
资产处置收益		1.73	0.60
二、营业利润	5,374.65	9,455.70	11,281.81
加：营业外收入		0.99	
减：营业外支出		13.09	
三、利润总额	5,374.65	9,443.60	11,281.81
减：所得税费用	928.14	1,662.19	2,291.37
四、净利润	4,446.51	7,781.41	8,990.45
归属于母公司所有者的净利润	4,446.51	7,781.41	8,990.45

1) 营业收入分析

项 目	2022 年 1-5 月		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
主营业务收入	82,786.75	100.00%	184,190.41	100.00%	216,874.08	100.00%
合 计	82,786.75	100.00%	184,190.41	100.00%	216,874.08	100.00%

报告期各期，World Style 营业收入均来源于主营业务收入中的电子元器件分销业务。

报告期各期，World Style 营业收入分别为 216,874.08 万元、184,190.41 万元和 82,786.75 万元，2021 年营业收入下降。剔除对华信科的关联销售金额后，报告期各期，World Style 对第三方的销售收入分别为 113,051.59 万元、162,453.08 万元和 80,583.61 万元，2021 年营业收入上升，主要系射频芯片、电源芯片收入增长。

World Style 主营业务收入按产品类别划分的情况如下：

项 目	2022 年 1-5 月		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
主动元件	68,069.09	82.22%	124,692.12	67.70%	161,961.74	74.68%
其中：指纹芯片	1,416.89	1.71%	7,208.11	3.91%	94,922.60	43.77%
射频芯片	60,239.33	72.76%	97,624.17	53.00%	57,389.06	26.46%
电源芯片	5,807.86	7.02%	15,078.78	8.19%	9,334.13	4.30%
综合类	605.00	0.73%	4,781.06	2.60%	315.94	0.15%
被动件	14,717.66	17.78%	59,498.29	32.30%	54,912.34	25.32%
主营业务收入	82,786.75	100.00%	184,190.41	100.00%	216,874.08	100.00%

报告期内，World Style 的主要产品按产品类型可划分为主动元件、被动件，其中主动元件包括射频芯片、指纹芯片、电源芯片、综合类。

2020 年 World Style 代理的产品品类中，指纹芯片占比较高，占主营业务收入比例为 43.77%，主要系向华信科销售。2021 年，World Style 收入结构发生变化，向华信科销售的指纹芯片金额减少；同时，World Style 积极拓展不同产品线业务，2021 年，World Style 代理的射频芯片、电源芯片销售额和销售占比均较 2020 年有一定增长。2022 年 1-5 月，World Style 代理的射频芯片销售占比为 72.76%，占比进一步提高。

2) 毛利、毛利率分析

① 毛利分析

报告期各期，World Style 毛利构成如下：

项 目	2022 年 1-5 月		2021 年度		2020 年度	
	毛利	占比	毛利	占比	毛利	占比
主动元件	3,217.91	56.23%	4,280.98	35.28%	3,585.07	28.49%
其中：指纹芯片	46.66	0.81%	62.95	0.52%	936.69	7.44%
射频芯片	2,833.78	49.52%	3,273.65	26.98%	2,166.57	17.22%
电源芯片	334.65	5.85%	865.32	7.13%	477.62	3.80%
综合类	2.81	0.05%	79.06	0.65%	4.19	0.03%
被动件	2,504.38	43.77%	7,854.43	64.72%	8,996.81	71.51%
主营业务毛利	5,722.29	100.00%	12,135.41	100.00%	12,581.88	100.00%
毛利合计	5,722.29	100.00%	12,135.41	100.00%	12,581.88	100.00%

World Style 的毛利主要来自于射频芯片和被动件。2021 年，World Style 射频芯片业务规模扩大，毛利较上年同期上升；被动件毛利下降，主要系被动件毛利率下降导致。

② 毛利率分析

报告期内，World Style 分产品的毛利率情况如下：

项 目	2022 年 1-5 月	2021 年度	2020 年度
主动元件	4.73%	3.43%	2.21%
其中：指纹芯片	3.29%	0.87%	0.99%
射频芯片	4.70%	3.35%	3.78%
电源芯片	5.76%	5.74%	5.12%
综合类	0.47%	1.65%	1.33%
被动件	17.02%	13.20%	16.38%
主营业务毛利率	6.91%	6.59%	5.80%
综合毛利率	6.91%	6.59%	5.80%

报告期各期，World Style 综合毛利率分别为 5.80%、6.59%和 6.91%。2021 年，World Style 综合毛利率较 2020 年有所上升，主要系：World Style 的收入

结构发生了变化：低毛利率的指纹芯片销售规模大幅下降，毛利率相对较高的射频芯片、被动件产品收入占比提升，拉高了 World Style 整体毛利率水平。

3) 期间费用分析

报告期各期，World Style 期间费用及其占当期营业收入的比例如下：

项 目	2022 年 1-5 月		2021 年度		2020 年度	
	金额	占营业收入比	金额	占营业收入比	金额	占营业收入比
销售费用	309.83	0.37%	1,096.27	0.60%	2,052.18	0.95%
管理费用	285.63	0.35%	773.82	0.42%	965.05	0.44%
财务费用	-352.36	-0.43%	780.15	0.42%	-1,778.73	-0.82%
合 计	243.10	0.29%	2,650.24	1.44%	1,238.50	0.57%

报告期各期，World Style 期间费用合计分别为 1,238.50 万元、2,650.24 万元和 243.10 万元。

① 销售费用

报告期各期，World Style 销售费用分别为 2,052.18 万元、1,096.27 万元和 309.83 万元，占营业收入比例分别为 0.95%、0.60%和 0.37%。报告期各期，World Style 销售费用明细情况如下：

项 目	2022 年 1-5 月	2021 年度	2020 年度
业务费及业务招待费	7.46	425.58	985.86
工资及附加费用	164.99	365.29	370.01
仓储物流、汽车、报关费等支出	135.40	272.56	645.88
办公、差旅、交通、通讯费等支出	1.66	15.69	16.10
租赁、物业费等支出			33.05
折旧及摊销	0.31	17.15	1.28
合 计	309.83	1,096.27	2,052.18

报告期各期，World Style 业务费及业务招待费分别为 985.86 万元、425.58 万元和 7.46 万元。2021 年和 2022 年 1-5 月 World Style 业务费及业务招待费下降，主要系客户趋于稳定，营业收入下降以及 2022 年 1-5 月受疫情影响，销售人员外出业务活动减少等原因所致。

报告期各期，World Style 仓储物流、汽车、报关费等支出分别为 645.88 万元、272.56 万元和 135.40 万元。2021 年，World Style 仓储物流、汽车、报关费下降，主要系执行新收入准则，2021 年度运输费 470.05 万元在营业成本项目列报。

② 管理费用

报告期各期，World Style 管理费用分别为 965.05 万元、773.82 万元和 285.63 万元，占营业收入的比重分别为 0.44%、0.42%和 0.35%。报告期各期，World Style 管理费用明细情况如下：

项 目	2022 年 1-5 月	2021 年度	2020 年度
工资及附加费用	159.59	460.29	587.28
租赁、物业费等支出	11.00	23.07	315.79
中介机构费	0.88	13.92	24.30
办公、差旅、水电费等支出	5.49	22.69	32.99
折旧及摊销	106.06	246.47	0.90
仓储物流、汽车、报关费等支出	2.13	4.38	3.24
业务招待费	0.47	2.99	0.56
合 计	285.63	773.82	965.05

报告期各期，World Style 租赁、物业费等支出分别为 315.79 万元、23.07 万元和 11.00 万元，折旧及摊销分别为 0.90 万元、246.47 万元和 106.06 万元。2021 年，World Style 租赁、物业费等支出下降折旧及摊销增加，主要系 2021 年执行新租赁准则确认使用权资产并计提折旧所致。

③ 财务费用

报告期各期，World Style 财务费用分别为-1,778.73 万元、780.15 万元和 -352.36 万元。明细情况如下：

项 目	2022 年 1-5 月	2021 年度	2020 年度
利息支出	379.05	553.52	299.78
减：利息收入	0.06	134.69	3,092.46
汇兑净损益	-733.82	346.63	939.17

其他	2.48	14.68	74.79
合计	-352.36	780.15	-1,778.73

报告期各期，World Style 利息支出分别为 299.78 万元、553.52 万元和 379.05 万元。报告期各期，World Style 利息收入分别为 3,092.46 万元、134.69 万元和 0.06 万元。2021 年 World Style 利息收入较 2020 年减少，主要系结构性存款及定期存单的利息减少所致。

④ 其他收益

报告期各期，World Style 其他收益分别为 150.79 万元、1.97 万元和 3.25 万元，主要为与收益相关的政府补助。

⑤ 营业外收入

报告期各期，World Style 营业外收入分别为 0 万元、0.99 万元和 0 万元。

⑥ 营业外支出

报告期各期，World Style 营业外支出分别为 0 万元、13.09 万元和 0 万元，占营业收入比例较低，明细如下表所示：

项目	2022 年 1-5 月	2021 年度	2020 年度
罚款及滞纳金支出		13.09	
合计		13.09	

(3) 现金流量分析

报告期内，World Style 现金流量表总体情况如下：

项目	2022 年 1-5 月	2021 年度	2020 年度
经营活动产生的现金流量净额	-11,215.30	5,675.56	-28,555.81
投资活动产生的现金流量净额		-14,704.73	23,087.41
筹资活动产生的现金流量净额	9,552.87	6,130.37	10,173.97
汇率变动对现金及现金等价物的影响	2,010.95	-397.73	-1,772.92
现金及现金等价物净增加额	348.52	-3,296.52	2,932.66
期初现金及现金等价物余额	1,034.52	4,331.04	1,398.38
期末现金及现金等价物余额	1,383.04	1,034.52	4,331.04
净利润	4,446.51	7,781.41	8,990.45

报告期内，World Style 现金流量整体情况呈现以下特点：

1) 经营活动产生的现金流量

报告期各期，World Style 经营活动产生的现金流量净额分别为-28,555.81 万元、5,675.56 万元和-11,215.30 万元。2020 年经营活动产生的现金流量净额低于当期净利润，主要系 2020 年 World Style 对三星等产品线的采购增加，供应商 Samsung Electro-Mechanics(Shenzhen) Co., Ltd（以下简称三星电机）等需预付货款采购，同时，对信用期较长的小米销售增加，因此 2020 年经营活动现金流出增加，经营活动现金流量净额减少。2021 年经营活动产生的现金流量净额低于当期净利润，主要系 2021 年 World Style 对三星电机采购继续增加，同时，对小米的销售额进一步增加，World Style 经营活动现金流量净额减少。2022 年 1-5 月经营活动产生的现金流量净额低于当期净利润，主要系对小米的销售增加，World Style 经营活动现金流量净额减少。

2) 投资活动产生的现金流量

报告期各期，World Style 投资活动产生的现金流量净额分别为 23,087.41 万元、-14,704.73 万元和 0 万元。2020 年，World Style 投资活动的现金流主要为结构性存款到期收到的本金、利息及购买结构性存款支付的现金。2021 年，World Style 投资活动的现金流主要为收回和支付关联方华信科借款。

3) 筹资活动产生的现金流量

报告期各期，World Style 筹资活动产生的现金流量净额分别为 10,173.97 万元、6,130.37 万元和 9,552.87 万元。报告期各期，World Style 筹资活动的现金流主要为收到和偿还关联方华信科借款、收到和偿还应收账款保理融资。

(四) 核查意见

经核查，我们认为：

1. 华信科和 World Style 模拟报表的编制符合《企业会计准则》相关规定和模拟报表的编制要求，不存在滥用会计政策情形；
2. 华信科和 World Style 模拟报表未涉及资产转移剥离；
3. 公司已对照《26 号准则》完整披露华信科和 World Style 两家标的相关财务分析内容。

三、申请文件显示，1) 报告期内，标的资产实现主营业务收入 340,278.88

万元和 288,421.44 万元，实现净利润 10,935.74 万元和 10,733.19 万元，2021 年度营业收入和净利润同比下降 15.24%和 1.9%。2) 报告期内子公司经营财务数据差异较大，苏州市华信科电子科技有限公司（以下简称苏州华信科）、联合无线科技（深圳）有限公司（以下简称联合无线深圳）2021 年度营业收入、净利润下滑明显。但同期，绍兴华信科科技有限公司（以下简称绍兴华信科）、United Wireless Technology (Hong Kong) Limited（以下简称联合无线香港）、Spring Wireless Technology (Hong Kong) Limited（以下简称春兴无线香港）营业收入及净利润同比增加。请你公司：1) 结合标的资产与上游原厂合作历史、代理模式、代理协议主要条款及合作期限、是否签订长期合同或战略合作协议等，补充披露标的资产代理销售渠道是否稳定、可持续。2) 补充披露报告期内各年度标的资产主要产品采销数量、平均采销价格，结合业务拓展情况、终端客户产品出货情况、同行业上市公司营业收入和净利润变动情况等，进一步补充披露标的资产 2019 年至 2021 年业绩波动的原因及合理性。3) 结合标的资产经营战略安排、子公司生产经营分工等，补充披露苏州华信科、联合无线深圳营业收入和净利润大幅下降，但同期内绍兴华信科、联合无线香港和春兴无线香港营业收入、净利润同比增加的原因及合理性。4) 结合具体业务流程补充披露标的资产成本核算的具体流程和方法，报告期内标的资产成本费用归集是否准确，是否存在调节利润的情形。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。（反馈意见第十二条）

（一）结合标的资产与上游原厂合作历史、代理模式、代理协议主要条款及合作期限、是否签订长期合同或战略合作协议等，补充披露标的资产代理销售渠道是否稳定、可持续

截至本反馈意见回复出具日，标的公司已获得主要上游原厂授权情况如下：

序号	原厂名称	合作历史	代理协议主要内容	合作期限（合同期限）	代理模式（是否买断）
1	汇顶科技	2013 年至今	(1)代理产品：电容触控、电容指纹、屏下光学指纹产品； (2)代理区域：未限制； (3)客户范围：由汇顶科技建议，并由双方协商一致后确定； (4)分销商采购价格及销售价格： 1) 标的公司经销汇顶科技产品的	2022.01.01 至 2022.12.31， 双方若无异议期满自动续一年	是

			<p>采购价格由汇顶科技决定。根据市场竞争等实际情况，汇顶科技有权适当调整标的公司经销产品的采购价格，并提前通知标的公司。2) 标的公司应当按照汇顶科技建议的价格销售产品；</p> <p>(5) 分销商采购数量：由共同确认的订单确定；</p> <p>(6) 运费承担方式：标的公司负责办理货物运输并承担全部运费及保险费；</p> <p>(7) 退换货方式：1) 汇顶科技产品质量保证责任自标的公司交付客户后1年或汇顶科技交付标的公司起18个月，以先到期者为准；2) 在上述期限内，若因汇顶科技产品质量产生的问题，汇顶科技可予以换货或退货处理，由此产生的相关费用由汇顶科技承担。</p>		
2	唯捷创芯(天津)电子技术股份有限公司(以下简称唯捷创芯)	2016年至今	<p>(1) 代理产品：唯捷创芯全部产品线产品；</p> <p>(2) 代理区域：中国；</p> <p>(3) 客户范围：经销商不得将产品销售给黑名单客户；</p> <p>(4) 分销商采购价格及销售价格： 1) 采购价格，以采购订单最终确定；2) 销售价格，唯捷创芯提供标准价格表作为经销商销售给终端客户的建议零售价格，该建议零售价格系经销商销售的建议范围。如经销商销售价格不在建议零售价格范围内的，应当提前与唯捷创芯确认；</p> <p>(5) 分销商采购数量：以采购订单最终确定；</p> <p>(6) 运费承担方式：1) 国内销售，经销商承担货到指定地点的运输费用和保险费用；2) 出口销售，唯捷创芯应当承担运到香港港口的运输费用和保险费用；</p> <p>(7) 退换货方式：货物接收后，非因货物质量问题，唯捷创芯不接受经销商退货。</p>	2021.10.10至2022.10.09, 双方若无异议期满自动续一年	是

3	三星电机	2014 年至今	<p>(1)代理产品：电容、电感、电阻、晶体；</p> <p>(2)代理区域：中国；</p> <p>(3)客户范围：未约定；</p> <p>(4)分销商采购价格及销售价格： 1)采购价格，由三星电机书面通知；2)销售价格，未约定；</p> <p>(5)分销商采购数量：以订单为准；</p> <p>(6)运费承担方式：三星电机应当承担运到香港港口的运输费用和保险费用；</p> <p>(7)退换货方式：三星电机收到具有合理理由的退货，自行选择维修或更换此类产品。</p>	2018.01.01 至 2018.12.31，双方若无异议期满自动续期一年，以此类推	是
4	供应商 A	2020 年至今	<p>(1)代理产品：供应商 A 全线产品；</p> <p>(2)代理区域：中国；</p> <p>(3)客户范围：未约定；</p> <p>(4)分销商采购价格及销售价格： 1)采购价格由供应商 A 制定；2)销售价格由标的公司与供应商 A 商讨后共同决定备案；</p> <p>(5)分销商采购数量：标的公司应按至少未来六个月参照客户所提出的需求数量及交期，提前 30 天向供应商 A 提出销售预估计划，以便供应商 A 做好供货计划；</p> <p>(6)运费承担方式：单次订货金额应不低于人民币 5,000 元，标的公司无需另行支付物流费，运费由供应商 A 承担，如交货地为香港且超过送货次数或低于最小送货数的，标的公司需按照供应商 A 规定自提或支付物流费用委托供应商 A 送货；</p> <p>(7)退换货方式：双方确认销售订单发货后，不接受标的公司非质量问题的退货。</p>	2022.07.13 至 2023.07.12	是
5	微容电子	2018 年至今	<p>(1)代理产品：微容品牌 MLCC 产品；</p> <p>(2)代理区域：标的公司向新客户销售前，需要报备；</p> <p>(3)客户范围：标的公司为微容电子开发新客户时需要提前告知微容电子，在获得微容电子同意后，</p>	<p>与联合无线香港： 2021.10.19 至 2022.12.31，双方若无异议期满自动续期一年，以此类推</p> <p>与联合无线深圳： 2021.10.08 至 2022.12.31，</p>	是

			<p>方可向此客户销售产品；</p> <p>(4) 分销商采购价格及销售价格： 1) 采购价格，由双方商定产品及服务价格，最终以订单价格为准；2) 销售价格，未约定；</p> <p>(5) 分销商采购数量：根据采购订单确认；</p> <p>(6) 运费承担方式：未约定；</p> <p>(7) 退换货方式：未约定。</p>	双方若无异议期满自动续期一年，以此类推	
6	松下电器香港有限公司及其关联方（以下简称松下电器）	2014 年至今	<p>(1) 代理产品：电子元器件；</p> <p>(2) 代理区域：中国；</p> <p>(3) 客户范围：未约定；</p> <p>(4) 分销商采购价格及销售价格： 1) 采购价格，应参考市场上同等产品的价格，并经双方友好协商后，最终由松下电器决定；2) 销售价格，未约定；</p> <p>(5) 分销商采购数量：在买卖合同中另行约定；</p>	2022. 04. 01 至 2023. 03. 31	是
			<p>(6) 运费承担方式：在买卖合同中另行约定；</p> <p>(7) 退换货方式：“产品”在松下电器书面承诺的质量保证期内，如发现存在归责于松下电器责任的隐蔽瑕疵时，由双方协商一致后选择采取无偿修理、更换合格品、或退货等适当的处理措施。</p>		
7	无锡市好达电子股份有限公司（以下简称好达电子）	2021 年至今	<p>(1) 代理产品：好达电子的滤波器、双工器等其他产品；</p> <p>(2) 代理区域：好达电子授权代理区域；</p> <p>(3) 客户范围：标的公司只能将产品在经销区域内向允许的客户销售；</p> <p>(4) 分销商采购价格及销售价格：未约定；</p> <p>(5) 分销商采购数量：未约定；</p> <p>(6) 运费承担方式：未约定；</p> <p>(7) 退换货方式：如客户使用经销产品发生可归责于好达电子之质量不良而要求换货或赔偿，因质量不良所致之直接损害时，好达电子应妥善积极处理，但标的公司需与</p>	<p>与联合无线香港： 2022. 01. 01 至 2022. 12. 31</p> <p>与联合无线深圳： 2022. 01. 01 至 2022. 12. 31</p> <p>与华信科： 2022. 04. 01 至 2022. 12. 31</p>	是

			好达电子共同解决客户投诉问题。		
8	思特威（上海）电子科技股份有限公司（以下简称思特威）	2022 年至今	(1)代理产品：手机产品； (2)代理区域：思特威指定区域； (3)客户范围：未约定； (4)分销商采购价格及销售价格：标的公司应遵循和服从思特威不时变化的所有的定价和销售政策以及日常设立的其他运营政策，标的公司在指定区域内须按照思特威拟定的价格体系规定销售产品，不得窜货或低价倾销； (5)分销商采购数量：以标的公司发出的订货单为准； (6)运费承担方式：未约定； (7)退换货方式：标的公司若对货物质量有异议，标的公司应以书面形式提出，双方协商后视具体情况可采取更换、退货、减少价款等补救措施。	2022.01.10 至 2025.01.10， 期满自动续期一年	是
9	北京集创北方科技股份有限公司（以下简称集创北方）	2022 年 6 月至今	(1)代理产品：集创北方指定的产品； (2)代理区域：中国； (3)客户范围：未约定； (4)分销商采购价格及销售价格： 1) 采购价格，标的公司以订单形式向原厂订购产品，订单须写明产品、数量、价格、付款时间、交货日期、交货地点；2) 销售价格，未约定； (5)分销商采购数量：同上； (6)运费承担方式：除非另有声明，产品的运费、运输保险费由标的公司承担； (7)退换货方式：非北方集创产品品质原因，一律不予退换货；标的公司不得随意取消已下的订单或更改交期，如需取消或更改订单，必须向集创北方提出申请，得到书面批准后，才能取消或修改订单。	2022.06.27 至 2023.06.26 双方若无异议期满自动续期一年	是
10	Nexperia B.V（以下简称安世半导体）	2022 年 8 月至今	(1)代理产品：安世半导体提供给标的公司的所有产品； (2)代理区域：中国大陆； (3)客户范围：小米；	协议长期有效，任何一方可以提前 3 个月发出书面通知以终止协议	是

		<p>(4) 分销商采购价格及销售价格： 1) 采购价格，由双方另行确定，价格应基于约定的交货期限和付款期限；2) 销售价格，未约定； (5) 分销商采购数量：标的公司应每月向安世半导体提交产品发货情况，安世半导体有权将发货报告与标的公司库存核对；如发现不符，除非标的公司有正当理由且安世半导体能够接受，否则将认为标的公司违约，标的公司应向安世半导体支付违约金； (6) 运费承担方式：除非买卖双方另有书面约定，产品在发货国的机场或安世半导体指定的其他场地可免费进行交付。安世半导体不承担标的公司指定承运人就产品运输和接收产生的任何费用或成本，所有此类费用将由标的公司支付；</p>	
		<p>(7) 退换货方式：标的公司的退货只有在符合安世半导体现行的退货政策并附有安世半导体要求完整填写的退货表格后，才能将退货产品运送到安世半导体指定的场地。在保修时，相关费用由安世半导体支付。如未发现产品有缺陷或不合格的情况下，标的公司应支付与之相关的运费、测试费和处理费。</p>	

标的公司代理销售渠道稳定、具有可持续性，主要原因如下：

1. 分销模式是电子元器件交易的主要途径之一，并且将长期、持续存在。电子元器件分销商在产业链中的作用包括市场开拓、供应链支持、平滑供求关系、平滑上下游结算方式和信用政策差异及提供技术服务，在整个产业链中扮演着连接上下游的重要角色。电子元器件交易的特殊性决定了分销模式将长期、持续存在，分销模式是电子元器件交易的主要途径之一。根据 Gartner 《全球半导体元件经销商销售分析报告》（2019 年）的研究报告，全球半导体电子元器件约 68% 的产品由电子元器件设计商直接销售给下游的电子产品生产商，其余 32% 则通过电子元器件分销商承担大量而分散的客户销售和服务责任。

2. 原厂一般不轻易更换分销商

标的公司为国内规模较大的电子元器件分销商，供应链管理能力及客户开拓能力在行业内具有一定的竞争优势。原厂在与分销商建立长期合作关系后，出于维护业务稳定性和可持续发展等因素的考虑，除原厂发生重大经营变化、分销商发生重大违约等特殊情况下，原厂一般不会轻易更换分销商。

3. 标的公司与主要原厂合作较为稳定，合作期间未发生中断情形

报告期内，标的公司的前五大供应商，即合作的主要原厂包括汇顶科技、唯捷创芯、三星电机、供应商 A、微容电子、思特威，在报告期内合作较为稳定。除供应商 A、思特威分别为 2020 年、2022 年新引入的代理渠道外，标的公司与汇顶科技的合作时间为 9 年，与唯捷创芯的合作时间为 6 年，与三星电机的合作时间为 8 年，与微容电子的合作时间为 4 年，合作的时间均较长。合作期间，标的公司与上述主要原厂保持了良好的合作关系，未发生过中断。

4. 标的公司具备核心竞争优势，与主要原厂、客户形成了良好粘性

标的公司经过多年的发展，积累了一批优质原厂与客户，并不断发挥自身核心竞争优势以加强与合作方的粘性。

(1) 标的公司合作的主要原厂与客户均为行业内知名企业并有着严格的考核体系，形成了一定的竞争壁垒

标的公司合作的主要原厂与客户的市场地位情况如下：

主要原厂	
原厂名称	市场地位
汇顶科技	全球指纹芯片龙头企业
唯捷创芯	国内领先的射频前端芯片厂商
三星电机	2020 年全球 MLCC 市场份额第二名
微容电子	国内 MLCC 厂商第一梯队
好达电子	国内知名的滤波器、双工器厂商
思特威	全球安防监控领域 CMOS 图像传感器龙头企业
集创北方	国际领先的显示芯片设计企业
安世半导体	全球领先的分立与功率芯片 IDM 厂商
主要客户	

客户名称	市场地位
小米	2021 年全球智能手机出货量第四名
闻泰科技	2021 年全球智能手机 ODM/IDH 厂商第三名
丘钛科技	国内摄像头模组厂商第一梯队
欧菲光	国内知名摄像头模组厂商
龙旗电子	2021 年全球智能手机 ODM/IDH 厂商第二名
华勤技术股份有限公司 (以下简称华勤技术)	2021 年全球智能手机 ODM/IDH 厂商第一名

由上表可见，标的公司合作的主要原厂与客户均为行业内知名企业，具有较高的市场地位。

1) 上游原厂对于分销商有持续的评估机制，考核评价体系涉及多方面综合能力

对原厂来说，在选择代理分销商时，会综合考评其行业声誉、资金实力、供应链管理能力和对客户技术服务能力、存量客户覆盖量和新客户拓展潜力以及给原厂能否带来有价值的产品信息等方面。以标的公司代理射频芯片产品的原厂唯捷创芯为例，其采用“经销为主，直销为辅”的销售模式，经销模式收入占比超过 60%。唯捷创芯在综合考虑资金实力、团队专业性、配合度等因素后，筛选出优质的经销商，与其签订合作框架协议。在确定合作关系后，唯捷创芯每年对分销商进行信用风险评估，对分销商的股东背景、财务状况、纳税情况、团队情况、征信情况等方面进行评价，以确保双方合作的稳定性。近年来，5G 手机市场发展向好，唯捷创芯射频芯片相关产品的销售规模快速上升，对分销商资金实力和及时响应能力的要求迅速提高，加上对分销商持续的年度评估，使得具备实力的重要分销商与唯捷创芯的合作更为紧密。标的公司作为唯捷创芯的重要客户、核心经销商，伴随原厂业务发展的壮大，经销产品的合作规模也逐年上升。在此过程中，标的公司不仅与唯捷创芯形成良好的合作关系，同时也通过良性的共同发展循环构建了自身的竞争壁垒。

2) 下游客户有严格的合格供应商准入和年审评价机制，涉及供应商整体服务能力的考核

标的公司的主要客户为电子产品制造商，其在选择供应商时均有严格的供应

商准入评价体系，只有取得合格供应商资格后才有向其供货的资格。标的公司通过售前营销、产品经理、技术服务、仓储物流、财务资金等多个岗位通力高效协作，才能满足下游客户对于产品提出的各方面需求。标的公司建立了“多部门、多岗位、全方位”对接客户的服务体系：产品经理负责向客户推荐产品；FAE负责给客户的技术服务和产品应用方案、生产线技术支持；销售经理主要负责跟踪客户的合同谈判、签订、执行和客户需求快速反应；销售助理则负责跟进订单交期回复和客户日常需要的回复与服务；客服人员则负责发货、送货、对账和退换货等；财务部人员负责对接客户的交易结算及其他财务事项。此外，达成正式合作后，大型电子产品制造商往往会对供应商进行年审，以保障其供应链的稳定性。以标的公司与小米的合作为例，在正式合作前，标的公司会协同原厂与小米进行谈判、研讨、资格审查、选型、送样测试、报价等一系列流程，最终成为小米合格供应商。达成正式合作后，小米会对标的公司进行年审和考核，针对备货与交付、公司战略、订单及时响应、沟通与满意度、交付体系、信息安全、产品类型、资质与证书、流程制度等方面进行全面评价与考察，以保障其供应商的合作稳定性。

(2) 标的公司代理的产品聚焦手机行业，具备细分市场竞争优势

标的公司代理的指纹芯片、射频芯片、电源芯片、被动件等产品主要应用于手机行业，标的公司在智能手机这一细分市场具有竞争优势。专注细分市场有两方面优势：第一，专业细分市场使标的公司业务团队更专业化，聚焦细分市场的技术服务，加快技术问题的解决速度，提高整体协同与服务效率，增加产品定价能力，通过不断积累的细分行业技术和行业经验增加与上下游合作的粘性。第二，专注细分领域市场可使标的公司迅速掌控领域内的技术更新及需求变化，可为电子元器件制造商提供产品设计及市场预测方面的准确信息，有利于加强标的公司和原厂的合作关系。例如，在5G和国产替代驱动国内射频前端市场规模高速增长背景下，标的公司能够迅速把握市场新需求，积极协同原厂向射频芯片相关产品的下游客户进行推介、研讨、测试，通过前瞻性的市场判断及专业的技术服务，最终实现了该类产品业务规模的快速扩张。

(3) 标的公司具备良好的口碑和行业地位

作为国内领先的授权分销商，标的公司已建立了自身的品牌优势。根据《国

际电子商情》对中国电子元器件分销商的统计排名，标的公司在 2020 年度中国电子元器件分销商“TOP35”、2021 年度中国电子元器件分销商“TOP25”中分别排名第 18 位、第 23 位，并在《国际电子商情》2020 年度、2021 年度评选的“全球电子元器件分销商卓越表现奖”中分别获得了“十大最佳中国品牌分销商”、“优秀技术支持分销商”的奖项，在行业中拥有较高的品牌知名度和美誉度。良好的口碑和行业地位是标的公司良好资信的体现，亦是标的公司取得原厂代理权和拓展下游客户的基础。

(4) 标的公司具备供应链管理优势

电子制造业是一个高度分工的产业，产业链环环相扣，终端产品若按计划推向市场，很大程度上依赖整个链条的供应链管理能力和单一元件的产品供货问题即可能直接影响整条产业链的运转。标的公司在发展过程中始终高度重视供应链管理，不断丰富供应链管理制度、提升管理水平，通过对客户需求分析、行业发展趋势的判断，作出采购计划，对相关产品设定安全库存，并根据市场变化情况及时调整库存，确保可在较低的库存风险下快速响应客户的产品需求。多年来，标的公司已经积累了灵活的柔性供应链管理和结合市场情况提前预判客户需求的能力，能满足下游客户的临时性需求。同时，上游原厂也比较看重分销商对产品需求的预判能力。以标的公司与汇顶科技的合作为例，由于相关指纹芯片产品的生产涉及到芯片设计、晶圆制造、芯片封装等一系列工艺，整个过程需要较长的周期，因此汇顶科技往往会严格要求包括标的公司在内的分销商提前提供较为准确的订单预测、存货报告，以实现自身生产效率最优化。此外，该类电子元器件制造商通常也会将订单预测的准确性作为分销商考核、排名的重要因素之一。因此，标的公司在订单预测、订单管理、库存监控、物流服务等方面的供应链管理能力和是标的公司长期与大型电子元件制造商合作的基础，也是标的公司重要的竞争优势之一。

(5) 标的公司技术服务体系带来的快速强响应能力优势

技术储备和服务响应方面，标的公司成立以来专注于消费电子领域的电子元器件分销，在指纹芯片、射频芯片、被动件等众多产品方面都积累了技术和经验储备，可以有效满足新产品线所需要的技术储备。标的公司对于指纹芯片、射频芯片等产品可以提供产品级解决方案及现场技术支持。除本部在深圳外，标的公

司在香港、上海、北京、苏州等我国电子产业较为集中的区域设有销售网络，形成了一个覆盖性广、稳定、高效的专业销售网。同时，为了更好的服务客户，把握客户需求，标的公司在各地主要销售网络均配备具有一定技术基础的销售工程师，负责对客户研发、采购、品质等相关人员进行跟踪服务，根据不同客户的不同平台，配合客户的选型设计、应用解决方案以及技术问题定位、生产工艺优化，并负责协助原厂解决客户出现的品质问题，最终为客户节省大量时间与成本。

为了能够协同开发新客户并拓展存量客户的新需求，大型原厂通常对分销商的技术水平有着较高要求，标的公司通过与主要原厂长期保持紧密合作，多年来持续针对指纹芯片、射频芯片等产品开展应用端的方案设计和技术开发，并不断参与下游客户的终端产品方案开发，经过多年的技术服务积累，标的公司在部分细分芯片产品的应用端形成了一定的技术服务能力优势。以标的公司报告期内拓展的智能手机、智能平板市场为例，标的公司 FAE 团队在中兴、努比亚的部分手机项目上，与客户围绕高通平台的开发指纹和触控功能；在优学派的部分平板电脑项目上，与客户围绕 MTK 平台开发侧边电容指纹功能。上述开发设计方案最终被客户在相应的终端产品所采用。标的公司通过技术服务端的快速响应能力有效地拓展新客户并增加了存量客户的粘性。

(6) 团队优势

标的公司具备一支优秀的管理团队。自标的公司创立以来，核心管理人员徐非一直深耕电子元器件分销领域，已有超过 10 年的行业从业经验，积累了丰富的行业经验及业务资源，对行业的发展亦有着深刻理解。除了核心管理人员具有丰富的行业经验外，标的公司还拥有一支专业、经验丰富的业务团队，其他核心人员均具有丰富的电子元器件分销行业的市场经验和技术服务经验，为标的公司高效率运行、高质量的服务提供了可能。在快速发展、变化的电子元器件分销行业，标的公司稳定、高效、专业的核心团队，为标的公司未来的发展提供了有力保障。

5. 标的公司具有持续开发原厂资源和新客户的能力

标的公司以创始人徐非带领的核心团队在电子元器件分销行业有着丰富的经验，在多年的经营过程中，积累了汇顶科技、唯捷创芯、三星电机、微容电子、好达电子、思特威、集创北方、安世半导体等知名原厂的代理资源，凭借覆盖性

广、稳定、高效的专业销售网络，并依托原厂的技术、产品质量、品牌、规模等优势，开发了小米、闻泰科技、丘钛科技、欧菲光、华勤技术等大型优质客户。

标的公司在维护重要客户和供应商的同时，积极拓展新产品线、新客户、新产品应用领域。报告期内，标的公司开发的新客户及新供应商情况如下：

(1) 新客户情况

报告期内，标的公司销售收入规模在 10 万元以上的新增客户数量及新增客户当年产生的销售收入情况如下：

项 目	新增客户数量(家)	新增客户当年产生的收入(万元)
2020 年度	54	5,136.79
2021 年度	34	13,101.25
2022 年 1-5 月	13	6,674.84

标的公司通过专业销售网络持续拓展新客户，最终实现新客户的订单转化，不断持续提升自身盈利能力。除完全新增的客户外，由于标的公司代理产品线和产品类型较多，对于同一客户，标的公司也持续为其推荐新的产品，增加合作规模。例如，2021 年和 2022 年 1-5 月标的公司与龙旗电子的合作，通过新增好达电子相关产品线，分别实现销售收入 4,249.09 万元和 2,012.66 万元。此外，标的公司于 2022 年 2 月与全球智能手机 ODM、IDH 龙头企业华勤技术签订《原材料采购框架协议》，并于 2022 年 6 月产生销售收入。截至本反馈意见回复出具日，标的公司合作客户已覆盖全球智能手机 ODM、IDH 前三大厂商。

(2) 新供应商情况

报告期内，标的公司新开发的主要供应商情况如下：

序号	原厂名称	原厂业务规模 [注 1]	开始合 作时间	采购金额		
				2022 年 1-5 月	2021 年度	2020 年度
1	供应商 A	2021 年营业收入 约 23 亿元	2020 年	6,453.32	14,689.73	9,287.75
2	移远通信 (603236.SH)	2021 年营业收入 112.62 亿元	2020 年	[注 2]	4,815.70	315.54
3	好达电子 (科创板 IPO 提交注册阶段)	2021 年 1-6 月营 业收入 2.93 亿元	2021 年	2,178.87	4,045.02	

4	思特威 (688213.SH)	2021 年营业收入 26.89 亿元	2022 年	3,907.34		
---	--------------------	------------------------	--------	----------	--	--

[注 1]数据来源于上市公司年度报告或招股说明书

[注 2]标的公司考虑到资金投入、产品线盈利能力等因素，2021 年逐步停止了与移远通信的合作

除上述新开发的供应商之外，标的公司分别于 2022 年 6 月、2022 年 8 月获得了集创北方、安世半导体的产品代理权，标的公司新增产品线所属的原厂皆为国内外电子元器件优质厂商，下游应用市场覆盖手机、汽车电子等领域。部分产品线的布局能够迅速为标的公司贡献收入，且对标的公司战略发展具有重要意义。

整体而言，标的公司凭借其核心竞争优势，具备较强的开发新客户、新供应商的能力，报告期内标的公司对新产品线和新客户的拓展也为其后续持续拓展新业务带来诸多机会。未来，标的公司将抓住 5G 技术革新、国产替代、汽车电子化等趋势，积极选取并新增合适的代理品类，进一步提升综合竞争能力。

综上所述，分销模式是电子元器件交易的主要途径之一，将长期、持续存在，并且原厂一般不轻易更换分销商；其次，标的公司与主要原厂合作较为稳定，合作期间未发生中断情形；此外，标的公司在原厂与客户资源、细分市场、口碑和行业地位、技术服务体系、团队、开发原厂资源和新客户能力方面具备核心竞争优势，能够与主要原厂、客户形成了良好粘性。因此，标的公司代理销售渠道稳定、具有可持续性。

(二) 补充披露报告期内各年度标的资产主要产品采销数量、平均采销价格，结合业务拓展情况、终端客户产品出货情况、同行业上市公司营业收入和净利润变动情况等，进一步补充披露标的资产 2019 年至 2021 年业绩波动的原因及合理性

标的公司 2019 年至 2022 年 1-5 月业绩波动情况如下：

项 目	2022 年 1-5 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
营业收入	109,382.23	288,421.44	340,278.88	405,370.04
归属于母公司所有者的净利润	3,535.99	10,733.19	10,935.74	6,507.39

结合 2019 年至 2022 年 1-5 月标的公司各年度主要产品采销数量、平均采销价格变动，以及业务拓展情况、终端客户产品出货情况、同行业上市公司营业收入

入和净利润变动情况等分析业绩波动的原因及合理性。具体情况如下：

1. 报告期内各年度标的公司主要产品采销数量、平均采销价格

(1) 2019年至2022年1-5月，标的公司主要产品采购情况如下：

产品类型	2022年1-5月			2021年度		
	采购数量（万个）	平均单价（元/个）	采购金额（万元）	采购数量（万个）	平均单价（元/个）	采购金额（万元）
指纹芯片	2,585.25	6.67	17,244.94	16,215.29	6.55	106,238.49
射频芯片	16,989.59	3.49	59,315.77	30,797.05	3.36	103,609.68
被动件	1,274,321.35	0.0109	13,938.19	4,701,722.25	0.0109	51,105.40
电源芯片	15,692.00	0.42	6,601.55	35,727.87	0.43	15,414.68
综合类	1,081.46	3.63	3,927.48	13.61	353.72	4,815.70
小计	1,310,669.64	0.08	101,027.93	4,784,476.07	0.06	281,183.95

(续上表)

产品类型	2020年度			2019年度		
	采购数量（万个）	平均单价（元/个）	采购金额（万元）	采购数量（万个）	平均单价（元/个）	采购金额（万元）
指纹芯片	21,447.03	9.89	212,019.52	39,564.01	7.54	298,126.46
射频芯片	21,561.61	2.68	57,853.71	11,571.65	2.44	28,239.47
被动件	5,136,067.56	0.0083	42,717.63	3,383,850.87	0.0103	34,881.95
电源芯片	19,785.67	0.48	9,488.54	529.60	0.26	140.24
综合类	0.78	385.24	301.11	1.39	52.17	72.65
小计	5,198,862.65	0.06	322,380.49	3,435,517.52	0.11	361,460.76

(2) 2019年至2022年1-5月，标的公司主要产品销售情况如下：

产品类型	2022年1-5月			2021年度		
	销售数量（万个）	平均单价（元/个）	销售金额（万元）	销售数量（万个）	平均单价（元/个）	销售金额（万元）
指纹芯片	3,714.05	6.62	24,591.89	14,768.00	6.87	101,501.05
射频芯片	16,372.49	3.66	59,937.40	29,506.71	3.51	103,660.45
被动件	1,214,245.65	0.0135	16,448.02	4,755,417.79	0.0131	62,400.96
电源芯片	14,474.69	0.41	5,976.81	33,948.00	0.47	15,850.62

综合类	687.67	3.48	2,396.48	13.61	360.86	4,912.59
小 计	1,249,494.54	0.09	109,350.60	4,833,654.11	0.06	288,325.67

(续上表)

产品类型	2020 年度			2019 年度		
	销售数量 (万个)	平均单价 (元/个)	销售金额 (万元)	销售数量 (万个)	平均单价 (元/个)	销售金额 (万元)
指纹芯片	21,394.92	10.09	215,944.36	40,738.17	8.19	333,793.29
射频芯片	22,134.02	2.74	60,606.78	11,025.66	2.64	29,118.05
被动件	4,685,503.74	0.0115	53,928.71	3,287,405.06	0.0126	41,434.75
电源芯片	18,755.65	0.50	9,397.24	521.80	0.30	156.28
综合类	0.67	436.84	293.38	2,936.88	0.19	545.76
小 计	4,747,789.00	0.07	340,170.47	3,342,627.56	0.12	405,048.13

由上表可见,标的公司销售主要产品系指纹芯片、射频芯片和被动件等。2019年至2021年,营业收入逐年下降,而2020年较2019年利润增加,2021年利润较2020年略有下降,主要系销售产品结构的变动以及产品销售和采购价格变动引起的产品毛利率变动所致。2020年指纹芯片销售大幅下降,主要系第四季度开始,标的公司代理的主动元件产品汇顶科技光学指纹芯片客户的终端客户华为受到了美国制裁,华为手机出货量减少,受此影响,光学指纹芯片销量下降。而被动件销售增长幅度较大,毛利率较高,且2020年因单位成本下降幅度大于单位售价下降幅度,毛利率有所提升,被动件的销售增长形成的毛利大幅高于指纹芯片销售下降引起的毛利减少。此外,2020年新增电源芯片销售,带来新增毛利。2021年指纹芯片销售虽同比继续大幅下滑,但其他产品2021年均呈现较大幅度的增长,尤其系射频芯片市场需求增加,销售增加幅度较大,且毛利率高于指纹芯片。被动件2021年销售增加,主要系新增SHOULDER产品,其毛利率较高。

综上所述,2019年至2021年业绩波动具有合理性。

2. 业务拓展情况

标的公司电子元器件分销业务较为成熟,已拥有一批知名电子元器件品牌的代理权,代理的产品类别涵盖指纹芯片、射频芯片、电源芯片、被动件、综合类元件等,服务于包括小米、闻泰科技、丘钛科技、欧菲光、华勤技术等优质客户。

标的公司在继续保持现有市场和客户服务的同时，积极拓展新产品线、新客户、新产品应用领域，分别于 2020 年、2021 年和 2022 年新增了供应商 A（电源芯片）、SHOULDER 的（被动件）和 SmartSens（综合类）、集创北方（综合类）、安世半导体（被动件）的产品代理权。

报告期内的新产品线的业务拓展，一定程度上缓解了因指纹芯片销售收入持续下滑对业绩的影响。

3. 终端客户产品出货情况

2019 年至 2021 年，标的公司主要终端客户销售情况如下：

终端客户名称	标的公司主要销售产品类型	主要供应商	终端客户产品出货情况数据口径及来源	单位	2021 年度	2020 年度	2019 年度
	被动件、	三星电	标的公司主要销售其电容等被动件具有通用性，且上市公司闻泰科技业务产品多元化，				
闻泰科技	射频芯片、电源芯片	机、唯捷创芯、供应商 A	公开信息难以区分且无法获取出货量数据。因此，统计数据为上市公司闻泰科技各年度披露的年报营业收入金额	万元	5,272,864.95	5,170,662.69	4,157,816.33
欧菲光	指纹芯片	汇顶科技	标的公司销售指纹芯片给欧菲光用于指纹识别模组业务，上市公司年报信息披露的微电子产品业务（含 3D Sensing 模组和指纹识别模组）金额无法单独区分且未披露出货量数据。因此，统计数据为欧菲光各年度年报披露的微电子产品业务的销售金额	万元	509,284.57	945,079.07	1,101,898.84

丘钛科技	指纹芯片	汇顶科技	标的公司销售指纹芯片给丘钛科技用于指纹识别模组业务，丘钛微申报创业板上市招股书披露指纹识别模组业务 2019 年和 2020 年的销量，2021 年丘钛微已将指纹识别模组业务转让给丘钛生物（同一控制下企业），因此无法获取相关数量，2021 年标的公司销售给丘钛生物。因此，统计数据为丘钛微 2019 年和 2020 年的指纹识别模组业务销量数据	万个		7,460.37	10,194.96
小米	射频芯片	唯捷创芯	标的公司销售射频芯片给小米用于智能手机制造业务，统计数据为香港上市公司小米年报信息披露的智能手机出货量	万台	19,030.00	14,640.00	12,460.00

由上表可见，结合标的公司各年产品销售结构的变化，欧菲光和丘钛科技等终端客户产品销售金额和销售量逐年持续下降与标的公司指纹芯片销售持续下降趋势一致。小米等终端客户智能手机出货量逐年持续上升与标的公司射频芯片销售持续上升趋势一致。

4. 同行业上市公司情况

标的公司电子元器件分销业务同行业上市公司营业收入、净利润变动情况如下：

公司名称	项目	主要分销产品/客户	2021 年度	2020 年度	2019 年度
深圳华强 (000062.SZ)	营业收入	被动件及主动元件分销，被动件主要是 MuRata(村田) 电容产品，主动元件涉及电力电子、新能源、数字电视和机顶盒、绿色电源等消费电子、汽车电子、车联网、智慧城市及安防等领域。具体产品和	2,284,058.17	1,633,098.31	1,435,528.37
	归属于母公司所有者的净利润		88,343.31	62,450.38	63,003.21

		客户未见公开披露（信息来源于年报披露）			
商络电子 (300975.SZ)	营业收入	被动件分销为主，包括电容、电阻、电感等，涉及消费电子、网络通信领域/京东方、联宝（合肥）	536,280.45	311,895.75	206,842.64
	归属于母公司所有者的净利润	电子科技有限公司、歌尔集团等，客户比较分散（信息来源于招股书披露）	23,627.41	14,960.68	9,902.88
英唐智控 (300131.SZ)	营业收入	生物识别（汇顶产品）、功率器件、综合半导体、ARM SOC、电子材料、模拟器件等（信息来源于公司官网）	633,805.22	1,041,822.63	1,195,028.70
	归属于母公司所有者的净利润		2,882.23	26,894.26	2,856.54
	营业收入	主要为半导体等主动电子元器件，产品众多，包括传感器、连接器、存储器等等，涉及通信电子	1,044,245.07	1,036,016.62	1,313,153.75
力源信息 (300184.SZ)	归属于母公司所有者的净利润	（存在华为等手机终端客户）、工业及新能源、消费电子、安防监控、汽车电子、物联网等领域/宁波舜宇、联宝等众多客户（信息来源于年报披露）	30,640.88	-173,524.93	19,239.58
润欣科技 (300493.SZ)	营业收入	主要为无线通信 IC、射频 IC 和传感器件，如数字通讯芯片及系统级应用产品、射频、音频及功率放大器件、物联网通讯模块，涉及智能家居、智能穿戴、汽车电子等领域/美的集团、闻泰科技、大疆创新等（信息来源于年报披露）	185,760.63	138,673.77	145,010.90
	归属于母公司所有者的净利润		5,824.73	4,502.49	2,934.52
雅创电子 (301099.SZ)	营业收入	主要为光电器件、存储芯片、分立半导体、被动件等，产品主要应用于汽车电子（约占 70%）、消费电子、大数据存储、电力电子等领域/延锋伟世通、亿咖通、宝存科技等	141,784.74	109,773.40	111,732.28
	归属于母公司所有者的净利润		9,240.66	5,955.54	3,854.40

标的公司	营业收入	被动件及主动元件，主动元件主要为指纹芯片（汇顶产品）、射频芯片、电源芯片等，主要涉及智能手机等消费电子领域/闻泰科技、欧菲光、丘钛科技、小米等	288,421.44	340,278.88	405,370.04
	归属于母公司所有者的净利润		10,733.19	10,935.74	6,507.39

由上表可见，除英唐智控和力源信息外，标的公司同行业上市公司 2019 年至 2021 年营业收入、净利润均有较大幅度的增长。英唐智控 2020 年净利润大幅增长主要系处置子公司增加巨额投资收益所致，2021 年营业收入大幅下降主要系 2020 年和 2021 年剥离分销业务主体所致。力源信息 2020 年营业收入大幅下降主要系其代理的 SONY（索尼）产品受终端客户华为等手机厂家的影响，销售大幅下滑，2020 年净利润巨额亏损主要系销售下降以及计提巨额商誉减值所致。标的公司销售收入逐年下降，利润有所波动，与部分上市公司营业收入和利润趋势不同，主要原因系代理的产品及涉及应用领域有所不同。标的公司销售下降主要系代理的主动元件产品汇顶科技光学指纹芯片终端客户华为的影响销售有所下降所致。2021 年标的公司受上市公司募投研发项目在子公司绍兴华信科预先投入形成研发费用 1,140 万元，若不考虑此因素影响，2021 年标的公司净利润较 2020 年有所上升。故标的公司的营业收入和净利润与同行业公司不存在明显背离。

综上所述，结合 2019 年至 2021 年各年度标的公司主要产品采销数量、平均采销价格变动，以及业务拓展情况、终端客户产品出货情况以及同行业上市公司营业收入和净利润变动情况，标的公司 2019 年至 2021 年业绩波动具有合理性。

（三）结合标的资产经营战略安排、子公司生产经营分工等，补充披露苏州华信科、联合无线深圳营业收入和净利润大幅下降，但同期内绍兴华信科、联合无线香港和春兴无线香港营业收入、净利润同比增加的原因及合理性

1. 标的公司经营战略安排、子公司生产经营分工

上市公司的经营总部地处上海，自 2020 年 9 月上市公司收购标的公司 51% 股权之后，公司主营业务聚焦两大业务板块：集成电路芯片的研发、设计和销售以及电子元器件分销业务。公司以全资子公司上海盈方微电子有限公司、控股子公司绍兴华信科为主体开展芯片的研发设计业务；通过控股子公司华信科及

World Style 开展电子元器件分销业务。整体业务区域覆盖上海、深圳、香港、北京、绍兴、苏州等我国电子产业较为集中的区域。

标的公司秉承专业、服务客户的经营理念，致力于成为一流主、被动电子元器件代理商。为实现标的公司经营战略安排，合并范围内各主体生产经营分工如下：

公司名称	生产经营分工	原厂代理权	主要客户
华信科	主要负责境内的采购，华南地区的产品推广和销售	汇顶科技指纹芯片、唯捷创芯射频芯片、思特威综合类主动元件；三星电机被动件内部向春兴无线香港进口采购后对外销售	欧菲光、闻泰科技、小米
World Style	BVI 持股公司，未实际开展业务		
联合无线深圳	主要负责境内的采购，华南地区的产品推广和销售	微容电子、好达电子被动件；指纹芯片内部向华信科采购后销售给苏州华信科	闻泰科技、龙旗电子
苏州华信科	主要负责江苏地区及周边的产品推广和销售	未有原厂代理权，内部向联合无线深圳采购后对外销售	丘钛科技
绍兴华信科	主要负责浙江地区及周边的产品推广和销售以及智能终端 SoC 系列芯片研发及产业化项目的实施主体，2020 年 12 月份开始承接苏州华信科的业务	未有原厂代理权，内部向华信科采购后对外销售	丘钛科技
联合无线香港	主要负责境外的采购、产品推广和销售	唯捷创芯（香港）射频芯片、供应商 A（香港）电源芯片、移远通信（香港）无线通信模块、微容电子（香港）被动件、松下电器（香港）被动件	小米（香港）、闻泰科技（香港）、联宝（合肥）电子科技有限公司、前海国信（香港）
春兴无线香港	主要负责境外的采购	三星电机（香港）被动件	内部销售给华信科后对外销售、内部销售给联合无线香港后对外销售

在销售端，除 World Style 之外，标的公司合并范围内各主体公司都参与公司产品销售；在采购端，主要由华信科、联合无线深圳、联合无线香港、春兴无线香港负责。

2. 苏州华信科、联合无线深圳营业收入和净利润大幅下降，但同期内绍兴华信科、联合无线香港和春兴无线香港营业收入、净利润同比增加的原因及合理性

苏州华信科收入和净利润大幅下降，而绍兴华信科营业收入和净利润同比增加，主要系两家子公司之间的业务转移所致。集成电路为绍兴市重点发展的产业，当地政府对集成电路相关产业的企业积极招商引资，并出台了支持集成电路发展的财税政策、金融支持、投资补助、人才扶持等政策。在此背景下，在上市公司2020年9月收购标的公司51%股权后，标的公司于2020年10月在绍兴设立绍兴华信科，绍兴华信科逐步承接了苏州华信科的业务。本次重组的配套融资投资项目“智能终端 SoC 系列芯片研发及产业化项目”也由绍兴华信科实施。

联合无线深圳营业收入和净利润大幅下降，主要系2020年指纹芯片由华信科通过联合无线深圳销售给苏州华信科，产生一定的利润。2021年绍兴华信科承接苏州华信科指纹芯片业务后，由华信科直接销售给绍兴华信科。且2021年由于部分客户需求原因，增加了香港的被动件采购，境内采购需求减少。

联合无线香港营业收入、净利润同比增加除上述部分客户需求原因增加香港被动件采购外，且2021年客户小米射频芯片的采购需求增加。

春兴无线香港营业收入、净利润同比增加的原因主要系春兴无线香港拥有三星的代理权，2021年向三星电机采购被动件增加，销售给联合无线香港。

综上所述，标的公司子公司因子公司之间的业务转移和客户需求变化等原因导致苏州华信科、联合无线深圳营业收入和净利润大幅下降，但同期内绍兴华信科、联合无线香港和春兴无线香港营业收入、净利润同比增加。因此，标的公司子公司的营业收入和净利润的变动具有合理性。

（四）结合具体业务流程补充披露标的资产成本核算的具体流程和方法，报告期内标的资产成本费用归集是否准确，是否存在调节利润的情形

标的公司作为电子元器件分销商，通过贸易方式进行分销，无生产加工过程。标的公司使用优软 ERP 软件，记录具体业务流程以及成本核算，以某客户的被动元器件订单采购为例，具体如下：

环节	业务流程	业务流程说明	系统录入、单据生成及成本核算
----	------	--------	----------------

客户下单	2020年3月31日,接到大陆地区某客户订单	客户下单出货需要经过风控等严格的审批流程方可下单出货,审批过程需考虑客户的信用程度以及付款方式等	录入销售订单,录入客户订单号、订单日期、订单类型、客户名称、编码、收款条件(信用期)、品牌、物料编码(型号)、物料名称、数量、单价、币种及金额,上传客户销售订单作为附件,系统生成销售订单
向供应商下单	2020年03月31日、4月17日、4月22日以及5月15日,客服部将已审批通过的系统采购订单盖章以邮件的形式向供应商下采购订单	PM根据客户采购需求数量、库存结余数量与客户的急迫性以及其它订单情况确认采购订单数量,采购订单需要经过严格的内部审批流程	录入采购订单,录入采购单号、采购日期、需求日期、采购类型、供应商号、名称、付款方式(信用期)、交货地址、物料编号(型号)、品牌、数量、单价、币种及金额,系统生成采购订单
供应商生产	供应商收到华信科和World Style的采购订单后开始安排生产排期	不同供应商生产周期不同,生产周期一般为4周,具体交期以供应商最终确认回复为准	
深圳仓采购验收入库	2020年4月17日、5月18日、6月1日,供应商分三批陆续安排发货,发货当天华信科和World Style深圳仓库收到货物,验收无误后安排入库	深圳仓库人员盘点到货产品并核对供应商的销售出库单,确认无误后验收实物入库后,以邮件方式通知客服部入库明细并提供供应商出库单扫描件,客服部核对无误后安排系统入库。客服部门与PME每月与供应商对账,对账完成后供应商安排开具增值税发票给标的公司	录入采购验收单,选择采购订单号,系统自动匹配采购订单信息,录入入库数量和批次号,系统生成采购验收单和应付发票。财务依据应付发票在系统中自动生成采购入库凭证会计分录
销售出库	2020年4月20日、5月18日、6月1日,华信科和World Style按照供应商到货时间分多批通过快递方式向客户发货	根据客户需求情况以及付款情况申请内部出货审批,仓库进行盘点出库,对于产品已经入库但客户尚未要求提货的,业务部门会及时敦促客户及时提货,降低库存周转时间	录入销售出库单,选择销售订单号,系统自动匹配销售订单信息,录入出库数量、交货地址,系统自动根据先进先出的原则匹配该产品采购入库的批次号
客户签收	2020年4月20日、5月18日、6月1日,货物分批到达,客户当日确认并完成回签	一般产品发出后0-5天客户即可完成签收	经客户签收后,财务通过系统自动生成销售出库凭证(自动匹配产品成本)和会计分录

综上所述,标的公司业务流程均有严格的内部控制,ERP系统均设置严格录入权限以及经过严格审核,成本核算由系统自动匹配完成,不存在利用成本核算调节利润的情形。

(五) 核查意见

经核查,我们认为:

1. 分销模式是电子元器件交易的主要途径之一,并且将长期、持续存在。

报告期内,标的公司与主要原厂合作较为稳定,合作期间未发生中断情形,并且

原厂一般不轻易更换分销商。标的公司在原厂与客户资源、细分市场、口碑和行业地位、技术服务体系、团队、开发原厂资源和新客户能力方面具备核心竞争优势，能够与主要原厂、客户形成了良好粘性。因此，标的公司代理销售渠道稳定、具有可持续性；

2. 标的公司 2019 年至 2021 年业绩波动的原因合理；

3. 苏州华信科、联合无线深圳营业收入和净利润大幅下降，但同期内绍兴华信科、联合无线香港和春兴无线香港营业收入、净利润同比增加的原因合理；

4. 报告期内，标的公司成本费用归集准确，不存在调节利润的情形。

四、申请文件显示，1) 电子元器件分销业务是标的资产主要收入来源，报告期内，实现主营业务收入 340,278.88 万元和 288,421.44 万元，净利润 10,935.74 万元和 10,733.19 万元。2) 标的资产建立了专门仓库和仓储系统，由仓储人员负责仓库产品质量管控。3) 销售产品出现质量纠纷，由标的资产负责协助原厂解决客户产品出现的品质问题。请你公司：1) 结合风险报酬转移情况，补充披露标的资产采取总额法或净额法确认收入，相关会计处理是否符合《企业会计准则第 14 号——收入》以及证监会《监管规则适用指引——会计类 1 号》关于“按总额或净额确认收入”的相关规定，标的资产与同行业上市公司会计处理方式是否存在差异。2) 补充披露报告期内标的资产存货周转率大幅变动的原因及合理性，产品从供应商处直发客户及经标的资产自有仓库发货的占比情况及运费承担方式。3) 补充披露标的资产存货仓储管理制度及执行情况，境内境外仓库的面积、使用率、存货定期盘点情况等。4) 补充披露报告期内标的资产的产品退换货情况，包括但不限于涉及产品数量、种类、金额、相关会计处理，报告期内标的资产是否发生过重大产品质量问题。5) 补充披露标的资产产品销售定价机制，与原厂签订的采购合同中是否有对代理产品销售定价的约束性条款，标的资产是否完全拥有自主定价及自主销售的权利。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见（反馈意见第十三条）

（一）结合风险报酬转移情况，补充披露标的资产采取总额法或净额法确认收入，相关会计处理是否符合《企业会计准则第 14 号——收入》以及证监会《监管规则适用指引——会计类 1 号》关于“按总额或净额确认收入”的相关规定，

标的资产与同行业上市公司会计处理方式是否存在差异

1. 结合风险报酬转移情况，补充披露标的资产采取总额法或净额法确认收入，相关会计处理是否符合《企业会计准则第 14 号——收入》以及证监会《监管规则适用指引——会计类 1 号》关于“按总额或净额确认收入”的相关规定

《企业会计准则第 14 号——收入（2017 年修订）》第三十四条规定，企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：企业承担向客户转让商品的主要责任；企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险；企业有权自主决定所交易商品的价格；其他相关事实和情况。

中国证监会《监管规则适用指引——会计类 1 号》第十五条规定，根据收入准则的相关规定，企业向客户销售商品或提供劳务涉及其他方参与其中时，应当根据合同条款和交易实质，判断其身份是主要责任人还是代理人。企业在将特定商品或服务转让给客户之前控制该商品或服务的，即企业能够主导该商品或服务的使用并从中获得几乎全部的经济利益，为主要责任人，否则为代理人。在判断是否为主要责任人时，企业应当综合考虑其是否对客户承担主要责任、是否承担存货风险、是否拥有定价权以及其他相关事实和情况进行判断。企业应当按照有权向客户收取的对价金额确定交易价格，并计量收入。主要责任人应当按照已收或应收的对价总额确认收入，代理人应当按照预期有权收取的佣金或手续费（即净额）确认收入。

根据标的公司业务性质，在向客户转让商品前能够控制该商品，其符合企业会计准则中的主要责任人条件，采取总额法确认收入。具体判断情况如下：

（1）承担向客户转让商品的主要责任

根据标的公司与客户签订的销售合同，其直接负责向客户提供商品，而非通过安排他人交付商品。标的公司通过自身采购、销售团队，根据在手订单、市场行情自主决定采购时间，取得相关商品控制权后再进行出售。若供应商未能按时交货导致公司缺货，造成公司对客户违约，则由公司承担违约风险。故公司承担了向客户转让商品的主要责任。

(2) 在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险

根据标的公司与供应商和客户签订的采购合同和销售合同条款以及实际的交易过程，采购一般约定供货方完成货物交付，货物所有权和风险转移，销售一般约定货物的所有权和风险在货物交付时转移。由此可见，标的公司在与客户签订订单后交付商品前，承担了存货管理风险、价格波动风险、积压灭失风险、货物质量风险等相关的全部责任。故标的公司在交易中承担了该商品的存货风险。

(3) 有权自主决定所交易商品的价格

标的公司以供应商指导价格为基础，参考市场价格、商品数量、产品品质、供求关系等条件下与客户协商确定交易价格并签署销售合同。公司有权自主决定所交易商品的价格。自主定价权具体情况详见本反馈意见回复之四(五)之说明。

(4) 承担资金风险

标的公司向客户交付商品后，客户可能存在拖欠货款的情况，而标的公司仍然存在向供应商支付货款的义务，故标的公司需独立承担付款义务及销售回款风险。

(5) 提供配套仓储物流服务和技术服务

标的公司采购商品后，在销售时为客户提供仓储物流等服务，并按照仓储物流合同约定条款定期与仓储物流公司进行结算。公司配备有专业技术支持工程师（FAE）和产品经理（PM）团队，团队人员具有较强的专业知识能力和丰富的从业经验，可根据不同客户的不同平台，配合客户的选型设计、应用解决方案以及技术问题定位、生产工艺优化。同时，标的公司负责协助原厂解决客户出现的品质问题。

综上所述，标的公司负有向客户交付商品的首要责任，同时承担了交易商品的存货风险，相关商品销售前已取得该商品的控制权，根据收入准则的相关判断原则，标的公司收入应按照总额法确认，符合《企业会计准则》和《监管规则适用指引——会计类1号》的规定。

2. 标的公司与同行业上市公司会计处理方式是否存在差异

同行业上市公司收入确认方法如下：

业务类别	同行业上市公司	总额法/净额法
电子元器件分销	深圳华强（000062.SZ）	总额法

	英唐智控 (300131.SZ)	总额法
	润欣科技 (300493.SZ)	总额法
	力源信息 (300184.SZ)	总额法
	商络电子 (300975.SZ)	总额法
	雅创电子 (301099.SZ)	总额法

如上所述,标的公司电子元器件分销业务按总额法确认收入与同行业上市公司会计处理不存在差异。

(二) 补充披露报告期内标的资产存货周转率大幅变动的原因及合理性,产品从供应商处直发客户及经标的资产自有仓库发货的占比情况及运费承担方式

1. 报告期内标的公司存货周转率大幅变动的原因及合理性

报告期内,标的公司存货周转率变动情况如下:

项 目	2022年5月31日/2022年1-5月	2021年12月31日/2021年度	2020年12月31日/2020年度
存货账面金额	21,588.14	22,689.83	8,686.43
营业成本	102,519.77	267,415.51	317,243.72
存货周转率	11.11	17.05	46.90

注:2022年1-5月系年化存货周转率

2021年度存货周转率较2020年度下降,主要系2021年末标的公司依据市场需求加大了被动件、射频芯片及指纹芯片的备货,2021年期末存货余额较2020年大幅增长所致。2022年5月末存货余额较为稳定。

2. 产品从供应商处直发客户及经标的公司自有仓库发货的占比情况及运费承担方式

报告期内,标的公司产品发货占比及运费承担方式如下:

项 目	2022年1-5月	2021年度	2020年度	运费承担方式
经标的公司自有仓库发货占比	96.72%	98.00%	92.70%	运费由标的公司承担
从供应商处直发客户占比	3.28%	2.00%	7.30%	部分运费由标的公司承担
合 计	100.00%	100.00%	100.00%	

综上所述,报告期内,标的公司存货周转率下降,主要由标的公司依据市场

需求加大了被动件、射频芯片及指纹芯片的备货所致；报告期内，经标的公司自有仓库发货占比分别为 92.70%、98.00%和 96.72%，占比整体较高，其运费由标的公司承担；标的公司从供应商处直发客户占比分别为 7.30%、2.00%和 3.28%，其部分运费由标的公司承担。

(三) 补充披露标的资产存货仓储管理制度及执行情况，境内境外仓库的面积、使用率、存货定期盘点情况等

1. 标的公司存货仓储管理制度及执行情况

报告期内，标的公司仓库主要分为深圳自有仓库及香港第三方仓库，通过制定存货管理制度，对仓库管理进行规范，通过定期对账、定期盘点等方式对仓库进行有效管理。

(1) 深圳自有仓库管理制度

1) 入库作业流程

① 采购助理收到供应商的出货通知或装箱单等相关信息后，邮件通知仓库并提供入仓通知书/装箱单/预计入仓时间等；

② 仓库收到此邮件后可对仓库先行整理以空出一定仓位，准备收货；

③ 货到仓库后，仓库人员依据相关单据（随货文件等）进行点收货物，需核对包括但不限于型号、数量等信息，并查看外包装是否完好；

④ 检查完毕，要求对非原箱的货物、尾箱开箱检查，核对料号和数量；

⑤ 检查完毕，签收相关运单或其他交接货物清单，如以上检查有问题，应在相应单据上备注异常状况，并请对方签名确认；

⑥ 交接清单整理，及时发送到货邮件给客服和采购助理，由客服进行供应链系统的录入；

⑦ 货物整理放入仓位，入库前再次核对，确认无误后将货物及时入库，相同货物集中摆放，注意 5S 管理和先进先出，登记相关物料卡；

⑧ 客服应及时核对和审核供应链系统中的收货记录和仓库提供的入库凭证。

2) 出库作业流程

① 仓库接到业务助理备货邮件，仓库文员打印一式两份备货单，分别交由拣货员和打标文员；

② 拣货员根据备货单，需核对原厂型号、数量、客户出货特殊要求，记好

物料记录卡，核对物料记录卡结余和实物数量，作业完成后，备货单随货一起放置作业区；

③ 标签打印文员根据客户标签模版制作标签，制作过程中需确认客户料号、原厂型号、数量、PO 等客户所需信息，确认无误后打印标签；

④ 复核员根据备货单，核对型号和数量，准确无误签名后，通知作业员进行后续作业；

⑤ 作业员按照备货单顺序，依据一次一张操作台只能作业一个物料的原则作业；

⑥ 作业员对搬上操作台的物料再次确认型号、数量以及打标文员提供的标签进行复核（包含但不限于客户料号、数量、原厂型号、PO 等信息），确认无误后贴标；

⑦ 复核员对作业员完成的物料进行复核装箱，复核无误后复核员签字，并且备货单上注明件数；

⑧ 根据客户的送货时效要求和货物的实际状况选择不同的运输承运商（标的公司签约快递公司为顺丰速运及跨越速运）；

⑨ 文员保存相关单据，如备货单、系统出库单、快递单等，并整理归档。

3) 仓库存储管理

① 电子元器件等产品的储存场所均须有效规划各种产品的放置区域并予以标识；

② 产品出入库应按公司的规定办理手续，由仓库验证，贮存记录应准确、完整、及时；

③ 在仓库内存放的物料均需有正确的标识，仓管员应根据物料的贮存要求分区分类存放、堆放合理、账物相符，可按天/月/季度等盘点统计；

④ 各仓产品原则上应附物料卡、记录物料名、数量等，也可采用其他合理控制方式；

⑤ 货物存储堆放一般以 6 层限高，或按外包装上的说明或按供应商的相关要求，如体积较大又无其他指示，则应按正常合理的条件堆放货物，大不压小，重不压轻，确保货物堆放安全，方便搬运；

⑥ 坚持先进先出，以确保物料品质；

⑦ 电子元器件等产品入库后由仓管员负责保护，以免产品丢失、损坏，除仓管人员外其他人员未经货仓同意不得随意出入仓库；

⑧ 电子元器件产品贮存区应控制温度、湿度，形成良好的通风、防水、防火等环境，防止产品质量受损。仓管员将合格物料分类放置在适宜的环境中。一般仓库的温湿度设定范围为：温度低于 40 度，湿度低于 75%，一旦温湿度异常，应采取相应的措施或调整空调湿度控制。

4) 盘点

① 随机盘点，采用不定时、不定量方式，随机抽取上一工作日或当天有进出动作的产品盘点，核对物料卡和实物是否一致，如有不一致及时查明原因并做出相应的处理；

② 月度盘点，每个月底（选定一个周末）对仓库所存物品进行全盘，并记录月度盘点表，一般用电子档存储。盘点数据和供应链数据对比，对存在差异的物品填写盘点差异表，查明差异原因，调整相关数据；

③ 年中/年度盘点，由财务部组织，外部有审计监督，对整个仓库所存物料进行全盘。盘点当天，导出系统数据后，关闭供应链系统，仓库暂停所有物品流动。全员三人一组进行实盘、记录，盘点完成后形成盘点表提交财务部。对存在差异物品填写盘点差异表，查明差异原因并做会计处理。

(2) 香港第三方仓库管理制度

1) 采购到货入库流程

客服部通过邮件向香港仓库提供关于供应商出货资料及有关货代资料，香港仓库安排提货或者收货。货物到达香港仓库后，仓库核对数量、外箱破损/包装情况，如存在异常，仓库向相关负责人及时确认货物相关情况。若货物数量及包装等未存在异常，则正常收货，香港仓库及时将供应商到货资料通过邮件提供给采购部安排采购入库。

2) 销售发货流程

客服人员通过邮件将出货资料发给香港仓库，香港仓库根据各个客户的出货资料及要求进行拣货、扫描、贴标、装箱。针对指定客户，仓库会增加 OQC 复核流程，把每箱或者每盘物料取出，扫描货物上供应商 MPN（型号）和客户标签上的 CPN（型号），以确保标签正确无误。包装完成的货物放置于待出货区，并准

备出货文件，安排送货或者客户自提。仓库及时将相关出货、送货及回签单通过邮件发至相关人员。

3) 盘点

香港仓库实行半年盘点制度，每年的年中、年末各盘一次。年中盘点时，由香港仓库人员根据标的公司提供的库存表进行盘点，盘点当天停止货物流动。盘点完成后，香港仓库将盘点表通过邮件传至标的公司，若存在差异，双方核对各自出入库明细查找原因并进行相应处理。年末盘点时，公司财务人员亲自到场监盘（疫情期间视频监盘）。

4) 对账

每月月中，标的公司与香港仓库进行对账，对账明细主要包括在仓库存占用板数、采购到货明细、销售出货明细、扫描贴标及装箱重量费用等，双方确认无误后按照月结的方式进行结算。

5) 其他日常管理

在日常工作中，标的公司不定时以邮件方式告知香港仓库有关客户的特殊诉求，减少工作疏漏。标的公司要求仓库采取先进先出原则进行出货，随机要求香港仓库导出在仓库存进行核对。非疫情期间，标的公司不定期派员工前往香港仓库检查，确保进出货流程的规范准确。

综上所述，报告期内，标的公司存货仓储管理制度合理，且执行有效。

2. 境内境外仓库的面积、使用率、存货定期盘点情况

(1) 境内境外仓库的面积、使用率情况

境内仓库的面积、使用率情况如下：

项 目	2022 年 1-5 月	2021 年度	2020 年度
仓库所在地	深圳	深圳	深圳
仓库面积（m ² ）	1,388.00	1,388.00	1,618.00
使用率	100.00%	100.00%	100.00%

境外仓库：标的公司将存放在香港仓库的存货委托第三方仓储物流公司进行保管配送，每月按实际使用情况与第三方仓储物流公司结算相应的仓储物流费用。

(2) 存货定期盘点情况

1) 境内仓库

① 月度盘点，每个月底（选定一个周末）对仓库所存物品进行全盘，并记录月度盘点表，一般用电子档存储。盘点数据和供应链数据对比，对存在差异的物品填写盘点差异表，查明差异原因，调整相关数据；

② 年中/年度盘点，由财务部组织，外部有审计监督，对整个仓库所存物料进行全盘。盘点当天，导出系统数据后，关闭供应链系统，仓库暂停所有物品流动。全员三人一组进行实盘、记录，盘点完成后形成盘点表提交财务部。对存在差异物品填写盘点差异表，查明差异原因并做会计处理。

2) 境外仓库

香港仓库实行半年盘点制度，每年的年中、年末各盘一次。年中盘点时，由香港仓库人员根据标的公司提供的库存表进行盘点，盘点当天停止货物流动。盘点完成后，香港仓库将盘点表通过邮件传至标的公司，若存在差异，双方核对各自出货明细查找原因并进行相应处理。年末盘点时，公司财务人员亲自到场监盘（疫情期间进行视频监盘）。

3) 报告期末盘点/监盘情况

① 报告期末标的公司存货构成情况

项 目	产品类型	2022年5月31日			2021年12月31日			2020年12月31日		
		期末数量 (万个)	账面余额	金额占 比	期末数量 (万个)	账面余额	金额占 比	期末数量 (万个)	账面余额	金额占 比
库存商品	被动件	685,510.75	8,204.31	37.80%	637,834.34	7,550.94	33.22%	691,532.58	5,911.82	67.76%
	射频芯片	2,149.37	6,788.85	31.28%	1,534.12	4,378.64	19.26%	270.22	630.34	7.22%
	指纹芯片	420.32	2,302.94	10.61%	1,309.41	7,373.11	32.42%	125.82	774.38	8.88%
	电源芯片	4,027.24	2,173.87	10.02%	2,811.01	1,086.24	4.78%	1,039.21	561.70	6.44%
	综合类	393.79	1,579.60	7.28%	0.0009	1.19	0.01%			
	小 计	692,501.47	21,049.58	96.98%	643,488.88	20,390.12	89.69%	692,967.83	7,878.24	90.29%
发出商品	指纹芯片	63.98	589.86	2.72%	303.65	2,217.13	9.75%	39.93	826.64	9.47%
	被动件	14,297.70	63.67	0.29%	1,924.70	126.22	0.56%	1,964.50	10.28	0.12%
	射频芯片	0.20	0.90	0.01%				4.50	9.92	0.11%
	小 计	14,361.88	654.43	3.02%	2,228.35	2,343.35	10.31%	2,008.93	846.84	9.71%
合 计	706,863.35	21,704.01	100.00%	645,717.23	22,733.47	100.00%	694,976.76	8,725.08	100.00%	

② 具体盘点/监盘情况

报告期末，由标的公司财务部分别对境内外仓库存放的库存商品进行现场盘点，中介机构参与监盘，其中标的公司财务部对香港仓库采用视频盘点的方式，中介机构委托天健会计师事务所香港成员所天健国际会计师事务所有限公司对香港仓库采用现场监盘的方式，具体盘点/监盘情况如下：

项 目	2022 年 5 月 31 日	2021 年末	2020 年末
盘点/监盘范围	库存商品	库存商品	库存商品
盘点/监盘日期	2022 年 7 月 2 月（深圳仓库）及 2022 年 7 月 6 日（香港仓库）	2021 年 12 月 31 日（深圳仓库）及 2022 年 1 月 3 日（香港仓库）	2020 年 12 月 31 日（深圳仓库）及 2021 年 1 月 30 日（香港仓库）
盘点/监盘地点	深圳福田仓库、香港元朗仓库	深圳福田仓库、香港元朗仓库	深圳福田仓库、香港元朗仓库
盘点/监盘人员	公司财务、仓库管理人员或第三方仓储物流公司仓库管理人员/中介机构人员	公司财务、仓库管理人员或第三方仓储物流公司仓库管理人员/中介机构人员	公司财务、仓库管理人员或第三方仓储物流公司仓库管理人员/中介机构人员
存货余额	21,704.01	22,733.47	8,725.08
盘点/监盘金额	21,049.58	20,390.12	7,878.24
盘点/监盘比例	96.98%	89.69%	90.29%
盘点/监盘结果	经盘点，且倒推至期末情况，期末库存商品数量存在零星差异，已查明原因并处理，不存在重大毁损、陈旧、过时及残次的存货	经盘点，期末库存商品数量未见差异，且不存在重大毁损、陈旧、过时及残次的存货	经盘点，期末库存商品数量存在零星差异，已查明原因并处理，不存在重大毁损、陈旧、过时及残次的存货

综上所述，报告期内，标的公司仓库主要分为深圳自有仓库及香港第三方仓库，通过制定存货管理制度，对仓库管理进行规范，通过定期对账、定期盘点等方式对仓库进行有效管理；报告期内，标的公司境内仓库的使用率均为 100%，标的公司将存放在香港仓库的存货委托第三方仓储物流公司进行保管配送，每月按实际使用情况与第三方仓储物流公司结算相应的仓储物流费用；各报告期末，标的公司财务部均已组织分别对境内外仓库存放的库存商品进行盘点，中介机构参与监盘，其中标的公司财务部对香港仓库采用视频盘点的方式，中介机构委托天健会计师事务所香港成员所天健国际会计师事务所有限公司对香港仓库采用现场监

盘的方式，报告期各期末，盘点/监盘比例分别为 90.29%、89.69%和 96.98%，盘点/监盘结果 2020 年末和 2022 年 5 月末存在零星差异，已查明原因并处理，且不存在重大毁损、陈旧、过时及残次的存货。

(四) 补充披露报告期内标的资产的产品退换货情况，包括但不限于涉及产品数量、种类、金额、相关会计处理，报告期内标的资产是否发生过重大产品质量问题

1. 报告期内标的公司的产品退换货情况，包括但不限于涉及产品数量、种类、金额、相关会计处理

标的公司与主要客户和供应商签订的销售和采购合同中约定有退换货（质量保证）条款，若产品存在质量问题，约定质量保证期内对于不合格品，需方有权要求退货或换货等。标的公司存在因质量问题销售退货的情形，产品退回后根据合同约定，将客户退回的产品退回至原厂。另外标的公司存在特殊情况下偶发的退货情形。

报告期内，标的公司产品退换货具体情况如下：

项 目	退换货原因	产品类型	数量（万个）	金额（万元）	占收入比
2022 年 1-5 月	存在质量问题情形	被动件[注]	624.65	186.15	0.17%
		射频芯片	42.11	29.65	0.03%
		小 计	666.76	215.80	0.20%
	原厂要求排查 风险批次退回 等特殊情形	被动件[注]	2,442.70	88.93	0.08%
		电源芯片	88.80	5.64	0.01%
		射频芯片	33.90	13.22	0.01%
		指纹芯片	4.82	24.74	0.02%
		小 计	2,570.22	132.53	0.12%
		合 计	3,236.98	348.33	0.32%
	2021 年度	存在质量问题情形	射频芯片	66.34	363.05
被动件[注]			1,642.11	293.82	0.10%
综合类			0.01	2.61	0.00%
指纹芯片			0.05	1.47	0.00%

		小 计	1,708.51	660.95	0.23%	
	原厂要求排查 风险批次退回 等特殊情形	指纹芯片	23.99	52.79	0.02%	
		被动件[注]	9,616.60	67.17	0.02%	
		小 计	9,640.59	119.95	0.04%	
		合 计	11,349.10	780.90	0.27%	
2020 年度	存在质量问题 情形	指纹芯片	2.28	50.10	0.01%	
		综合类	0.11	22.56	0.01%	
		射频芯片	0.30	0.98	0.00%	
		被动件	6.40	0.03	0.00%	
		小 计	9.09	73.67	0.02%	
	原厂要求排查 风险批次退回 等特殊情形	指纹芯片	97.25	1,642.44	0.48%	
		被动件	16,528.18	245.83	0.07%	
		电源芯片	21.60	24.56	0.01%	
		射频芯片	0.30	1.70	0.00%	
		小 计	16,647.33	1,914.53	0.56%	
	其他小额退货 情形	指纹芯片	0.89	2.81	0.00%	
		射频芯片	2.40	8.44	0.00%	
		小 计	3.29	11.25	0.00%	
			合 计	16,659.70	1,999.44	0.58%

[注]2022 年 1-5 月、2021 年不同情形下退货的被动件单价波动较大，主要系 2022 年 1-5 月、2021 年退货的被动件主要由电容与声表滤波器产品构成，声表滤波器产品的单价远高于电容产品。由于存在质量问题情形下退货产品中含有单价较高声表滤波器产品，而原厂要求排查风险批次退回等特殊情形下退货产品中未含有声表滤波器产品，故产生较大的单价差异

由上表可见，报告期内，标的公司产品退换货金额占收入比分别为 0.58%、0.27%和 0.32%，占比较小，且退换货的原因主要系原厂产品质量问题形成，与原厂的采购合同中约定了质量保证条款，因此上述退换货情形不影响标的公司采购原厂产品的控制权转移。

标的公司退换货产品后续处理及会计处理如下：

退货原因	后续处理	会计处理
存在质量问题情形	根据合同约定（原厂产生的产品质量问题，予以退换货处理），将退回的产品退回给原厂	公司开具红字发票冲销或在后续发货时向该客户开票中扣减。账面处理为冲减当期销售收入、成本及税金
原厂要求排查风险批次退回等特殊情形	排查后确认不存在风险的产品，后续重新对外销售	
其他小额退货情形	产品的物料标签不符合要求退回，整改后重新发货销售等	

2. 报告期内标的公司是否发生过重大产品质量问题

报告期内，标的公司因存在质量问题发生退货的金额占收入比分别为0.02%、0.23%和0.20%，占比较小，未发生过重大产品质量问题。

综上所述，标的公司存在少量退换货情况，主要系合同约定的因质量原因产生的退货，会计处理合理。其他特殊情形的退货，主要系原厂风险排查所致，与质量相关，且排查后重新对外销售。标的公司报告期内未发生过重大产品质量问题。

（五）补充披露标的资产产品销售定价机制，与原厂签订的采购合同中是否有对代理产品销售定价的约束性条款，标的资产是否完全拥有自主定价及自主销售的权利

1. 标的公司产品销售定价机制

标的公司以供应商指导价格为基础，参考市场价格、商品数量、产品品质、供求关系等条件下与客户协商确定交易价格并签署销售合同。销售合同中一般会约定价格条款，如“供方应当按照双方书面约定的价格向客户提供产品，产品价格应当每季度进行审核，但未经双方书面同意的，产品价格不得上涨。”或“根据招标结果或双方议定结果确定采购价格，价格需要双方书面形式确定方可生效，并在订单中体现。”

2. 标的公司与原厂签订的采购合同中是否有对代理产品销售定价的约束性条款

标的公司与主要原厂签订的采购合同中对代理产品销售定价的约束性条款具体情况如下：

原厂	采购产品类别	是否存在销售定价约束性条款	具体销售定价约束性条款

汇顶科技	主动元件	是	标的公司应当按照汇顶建议的价格销售产品
唯捷创芯	主动元件	是	唯捷提供标准价格表作为标的公司销售给终端客户的建议零售价格，该建议零售价格系经销商销售价格的建议范围
三星电机	被动件	否	
供应商 A	主动元件	是	标的公司销售产品予客户的价格，由双方商讨决定
微容电子	被动件	否	
松下电器	被动件	否	
好达电子	被动件	否	
思特威	主动元件	是	标的公司应按照思特威的价格体系在指定区域内进行销售，严格禁止任何低价倾销行为
集创北方	主动元件	否	
安世半导体	被动件	否	

由上表可见，标的公司被动件产品采购与原厂签订的采购合同中不存在对代理产品销售定价的约束性条款，标的公司完全拥有自主定价及自主销售的权利。而部分主动元件销售存在约束性条款，标的公司在销售定价时以供应商指导价格为基础，参考市场价格、商品数量、产品品质、供求关系等条件下与客户协商确定交易价格，或与供应商协商确定，拥有一定的自主定价的权利，不影响商品的控制权转移以及总额法确认收入的会计处理。

此外，标的公司与部分原厂签订的采购合同中限定了代理区域、客户范围等，详见本反馈意见回复三(一)之说明。标的公司在原厂指定的代理区域和客户范围内拥有一定的销售自主权，不影响商品的控制权转移以及总额法确认收入的会计处理。

除上述约束性条款外，标的公司与原厂签订的采购合同中无其他约束条款。

综上所述，根据《企业会计准则第 14 号——收入》以及证监会《监管规则适用指引——会计类 1 号》关于“按总额或净额确认收入”的相关规定，企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。主要责任人应当按照总额法确认收入，代理人

应当按照净额法确认收入。在判断是否为主要责任人时，企业应当综合考虑其是否对客户承担主要责任、是否承担存货风险、是否拥有定价权以及其他相关事实和情况进行判断。标的公司向客户转让商品前能够控制该商品，满足对客户承担主要责任、承担存货风险的规定。在定价权方面，标的公司被动件销售完全拥有自主定价的权利，主动元件销售拥有一定自主定价及自主销售的权利。此外，标的公司承担货款资金风险，提供配套仓储物流服务和技术服务且经标的公司自有仓库发货占比很高，以及客户发生退货金额较小且因产品质量问题退货。经综合判断，标的公司身份是主要责任人，按总额法确认收入符合《企业会计准则》和《监管规则适用指引——会计类1号》的规定，且与同行业上市公司会计处理不存在差异。

(六) 核查意见

经核查，我们认为：

1. 标的公司收入确认采用总额法，符合《企业会计准则第14号——收入》以及证监会《监管规则适用指引——会计类1号》关于“按总额或净额确认收入”的相关规定，与同行业上市公司不存在差异；
2. 标的公司存货周转率大幅变动存在合理性，已补充披露产品从供应商处直发客户及经标的公司自有仓库发货的占比情况及运费承担方式；
3. 标的公司存货仓储管理制度合理，且执行有效；
4. 标的公司存在少量退换货情况，主要系合同约定的因质量原因产生的退货，会计处理合理。其他特殊情形的退货，主要系原厂风险排查所致，与质量相关，且排查后重新对外销售，对年度收入的确认未产生影响；
5. 标的公司被动件销售完全拥有自主定价及自主销售的权利，主动元件销售拥有一定自主定价及自主销售的权利。

五、申请文件显示，1) 报告期内，标的资产主营业务构成中，主动元件收入大幅高于被动元件，但毛利率水平偏低。2) 报告期内，标的资产综合毛利率低于可比上市公司平均值。请你公司：1) 结合产品特性、工艺复杂程度、应用场景、下游客户需求、销售平均单价等，补充披露主动元件与被动元件收入占比及毛利率差异的原因及合理性。2) 结合产品结构、产品销售价格、行业竞争

力等，按主要产品补充披露报告期内标的资产毛利率低于可比上市公司平均值的原因，进一步披露标的资产主营业务与可比上市公司同类型业务毛利率的对比情况，以及未来提高产品毛利率的措施。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。（反馈意见第十四条）

（一）结合产品特性、工艺复杂程度、应用场景、下游客户需求、销售平均单价等，补充披露主动元件与被动件收入占比及毛利率差异的原因及合理性

1. 主动元件和被动件的毛利率差异分析

报告期内，标的公司主动元件和被动件的毛利率差异情况如下：

产品类型	2022年1-5月	2021年度	2020年度
主动元件	4.18%	3.47%	2.87%
被动件	17.92%	20.96%	27.28%

标的公司主动元件与被动件毛利率差异具体原因如下：

（1）产品特性

1) 主动元件的特性

① 主动元件的专用性更强

主动元件分为集成电路和分立器件，其中集成电路又包含微处理器、储存芯片、指纹芯片等。因为其专用性更强，主动元件也被称为电子产品的大脑，不同的主动元件在电子产品中有其针对性的作用。因此，主动元件领域上下游的关联性和对应性更强，某一款主动元件往往对应着一个独立的下游应用场景和产业。而且由于主动元件设计、研发、制造成本更高，其价格也相应更高。

② 主动元件更新迭代速度更快

不同于被动件，主动元件由于其功能性更强，为了适应电子产品的不断升级，主动元件也需要不断更新迭代。现代电子产品市场竞争日趋激烈，产品升级换代有赖于主动元件的快速迭代。主动元件的技术更新较快，在消费电子等领域表现得尤为明显。

2) 被动件

① 被动件具备“大米”属性

作为电子产业的基础，被动件属于刚需产品，在电子产品构成中具有重要的基础作用。被动件产品单价很低，单一产品用量非常大，以智能手机为例，一部

智能手机使用的被动件数量近 1,000 颗，占电子元器件总数的 90%，但合计金额仅占其产品成本约 5%。

被动件是电子行业各个领域的基础，对接产业数量和客户数量极其广泛，价廉而必需，产品特性类似于大米等粮食作物，行业将其定义为所谓的“大米”属性。因此，下游电子产品制造商对被动件的价格不敏感但对供应链安全性要求很高。

② 被动件产品具有庞大的品种数量

在电子产品中，各个功能模块的核心是芯片等主动元件，但周边电路中始终需要电容、电阻、电感等被动件配合其实现各种功能，由于终端用户对于电子产品功能需求的多样性，导致了对电子元器件性能需求的差异，因此，被动件的品种繁多、用途广泛。

③ 被动件产品生命周期相对较长

现代电子产品市场竞争日趋激烈，产品升级换代有赖于主动元件的快速迭代，消费电子等更新较快的领域表现得尤为明显。相比之下，被动件的功能较为稳定，迭代速度相对较慢，产品生命周期较长。

综上所述，由于主动元件的专用性更强、更新迭代快，需要原厂提供更多的技术支持，整个产业链对原厂的依赖度较高；相比之下，被动件的通用性更强、应用范围更广，分销商相对原厂的独立性较强，而且由于被动件的“大米”属性，在客户物料成本中占比很低但又不可或缺，客户更关注供应保障而非价格，愿意为获得供应链保障支付一定的成本，因此具备较强供应链管理能力的被动件分销商可以获得较高的毛利率。

(2) 工艺复杂程度

一般而言，由于电子元器件体积小、精度高、工序多，其工艺都较复杂，对于中高端的电子元器件而言其工艺尤为复杂。主动元件以芯片为例，其制造工艺流程包括晶圆加工-氧化-光刻-刻蚀-薄膜沉积-互连-测试-封装。芯片生产的难点和关键点在于将电路图从掩膜上转移至硅片上，这一过程通过光刻来实现，光刻的工艺水平直接决定芯片的制程水平和性能水平。光刻是芯片生产流程中最复杂、最关键的工艺步骤，耗时长、成本高。先进的光刻机制造更是我国芯片制造的“卡脖子”工程。先进制程的芯片能在指甲盖大小的空间里容纳 100 亿个以上

的晶体管。被动件以 MLCC 为例，其生产过程需将陶瓷粉末浆用刮刀摊平成厚度约 1 微米涂层，再敷上去一层金属粉末浆，最后将一大张薄膜被叠压、烘干、烧成瓷。MLCC 核心技术包括材料技术（陶瓷粉料的制备）、叠层印刷技术（多层介质薄膜叠层印刷）、共烧技术（陶瓷粉料和金属电极共烧），因此生产工艺水平决定了 MLCC 产品的先进性。近几年随着材料、工艺和设备水平的不断改进提高，日本公司已实现在 2 微米的薄膜介质上叠 1000 层的工艺实践。

相较而言，主动元件中的高端器件如芯片制造涉及的产业链更长、投资额更大、技术更新换代更快，主动元件原厂需要对产品持续的巨额的投入，对产品定价权利要求较高。相应主动元件的分销商的议价能力较弱，产品毛利率相对低。

(3) 应用场景及下游客户需求

电子元器件是电子信息产业的基础，伴随着电子信息产业的发展而发展。自二十世纪九十年代起，网络通信、消费电子、汽车电子及工业控制等产业发展迅猛，同时伴随着国际制造业向中国转移，我国电子信息产业实现了全行业的飞速发展，电子元器件产业作为电子信息产业的重要一环，产业规模也随之不断发展壮大。目前，电子元器件产业已成为支撑我国电子信息产业发展的重要基础。

5G 网络的建设、人工智能的应用与产品升级、工业 4.0 的驱动与自动化加速、智能终端的技术创新以及自动驾驶的持续渗透，都带来了电子元器件的用量增长，带来了整体半导体产业市场规模的进一步提升，电子元器件分销商将受益于行业整体规模的增长。

此外，集成电路产业作为国民经济和社会发展的战略性、基础性和先导性产业，关乎国家核心竞争力和国家安全。在贸易战中，中兴、华为、海康等企业被美国制裁后面临断供危机、新冠疫情等长期全球政治经济不确定性因素影响下，国内终端厂商对供应链自主可控诉求强烈，纷纷开启上游零部件的国产化进程。根据顾问机构 International Business Strategies (IBS) 的预测，2020-2030 年中国市场的半导体供应量来自中国本土企业的比例将逐渐上升，到 2030 年预计将达到 39.8%。随着半导体产业向中国大陆转移，以及国产化替代趋势的加强，中国半导体行业有望持续增长，国内本土电子元器件分销的市场空间也将有明显提升。

综上所述，电子元器件应用范围广，随着下游行业的技术迭代、智能化发展，整个市场规模持续增长；此外，随着半导体国产化的趋势，也促进了国内行业的持续增长。

具体到标的公司代理产品，标的公司代理的主动元件主要应用于手机行业，目前该行业仍然受益于 5G 手机的出货量增长及半导体国产替代，保持旺盛的需求；标的公司代理的被动件应用范围较广，包括了手机等消费电子、物联网、汽车电子等行业，同样也保持了旺盛的需求。因此，应用场景差异和市场需求未构成标的公司代理的主动元件和被动件的毛利率产生差异的因素。

(4) 销售平均单价

报告期内，标的公司分销的主要主动元件、被动件平均销售单价如下：

单位：元/颗、元/个

产品类型	2022 年 1-5 月	2021 年度	2020 年度
主动元件	2.64	2.89	4.60
其中：指纹芯片	6.62	6.87	10.09
射频芯片	3.66	3.51	2.74
电源芯片	0.41	0.47	0.50
综合类	3.48	360.86	436.84
被动件	0.0135	0.0131	0.0115

主动元件的销售平均单价远高于被动件。由于被动件单价较低，下游电子产品制造商对被动件的价格不敏感但对供应链安全性要求很高，需要电子元器件分销商作为中间环节，协助其按需完成备货、供货、售后等一系列服务，保证其生产环节的稳定性和齐备性，故标的公司分销的被动件毛利率更高。

综上所述，标的公司主动元件的毛利率较被动件低的主要原因如下：1) 产品特性差异：由于主动元件的专用性更强、更新迭代快，需要原厂提供更多的技术支持，整个产业链对原厂的依赖度较高；相比之下，被动件的通用性更强、应用范围更广，分销商相对原厂的独立性较强，而且由于被动件的“大米”属性，在客户物料成本中占比很低但又不可或缺，客户更关注供应保障而非价格，愿意为获得供应链保障支付一定的成本，因此具备较强供应链管理能力的被动件分销商可以获得较高的毛利率。2) 工艺复杂程度差异：相较而言，主动元件中的高

端器件如芯片制造涉及的产业链更长、投资额更大、技术更新换代更快，主动元件原厂需要对产品持续的巨额的投入，对产品定价权利要求较高，相应主动元件的分销商的议价能力较弱，产品毛利率相对低。3) 销售单价差异：由于被动件单价较低，下游电子产品制造商对被动件的价格不敏感但对供应链安全性要求很高，需要电子元器件分销商作为中间环节，协助其按需完成备货、供货、售后等一系列服务，保证其生产环节的稳定性和齐备性，故标的公司分销的被动件毛利率更高。

2. 主动元件和被动件收入占比差异分析

报告期内，标的公司主动元件和被动件收入占比差异情况如下：

产品类型	2022年1-5月	2021年度	2020年度
主动元件	84.93%	78.33%	84.12%
被动件	15.04%	21.64%	15.85%

标的公司基于自身的渠道资源、资金实力，目前主要服务于手机行业，下游客户也以手机行业的客户为主。如上所述，手机只是被动件众多应用领域之一，且本身被动件单价低，占智能手机的成本较低；此外，相比主动元件，被动件作为大类的电子元器件，上游原厂更为集中，优质代理资源较难取得；下游客户方面，标的公司若开拓其他应用领域的客户，也需要投入较大的资源。故标的公司分销的主动元件规模较被动件大，占收入的比例相对高具有合理性。

综上所述，标的公司主要服务于手机行业，而被动件应用范围广，且占智能手机的成本较低；此外，取得优质被动件代理资质难度较大。故标的公司分销的主动元件规模较被动件大，主动元件与被动件收入占比差异具有合理性。

(二) 结合产品结构、产品销售价格、行业竞争力等，按主要产品补充披露报告期内标的资产毛利率低于可比上市公司平均值的原因，进一步披露标的资产主营业务与可比上市公司同类型业务毛利率的对比情况，以及未来提高产品毛利率的措施

1. 结合产品结构、产品销售价格、行业竞争力等，按主要产品补充披露报告期内标的资产毛利率低于可比上市公司平均值的原因，进一步披露标的资产主营业务与可比上市公司同类型业务毛利率的对比情况

报告期各期，标的公司与可比上市公司的综合毛利率情况如下：

公司名称	2021 年度	2020 年度
深圳华强 (000062.SZ)	11.39%	9.89%
英唐智控 (300131.SZ)	9.93%	5.49%
力源信息 (300184.SZ)	8.10%	5.72%
润欣科技 (300493.SZ)	11.82%	10.92%
商络电子 (300975.SZ)	13.77%	15.38%
雅创电子 (301099.SZ)	18.14%	14.75%
可比上市公司平均值	12.19%	10.36%
标的公司	7.28%	6.77%

由于上述可比上市公司的业务除了分销业务外，还有电力计量采集解决方案、外协加工、自研芯片等业务，为增加可比性，将标的公司的主营业务毛利率与可比上市公司分销业务的毛利率进行对比，情况如下：

公司名称	业务板块	2021 年度	2020 年度
深圳华强 (000062.SZ)	电子元器件授权 分销业务	8.04%	6.66%
英唐智控 (300131.SZ)	电子元器件产品 (分销)	9.39%	5.12%
力源信息 (300184.SZ)	电子元器件代理 分销(模组)	7.58%	5.33%
润欣科技 (300493.SZ)	软件和信息技术 服务业[注]	11.82%	10.92%
商络电子 (300975.SZ)	电子元器件分销	13.77%	15.38%
雅创电子 (301099.SZ)	电子元器件分销	16.82%	13.97%
可比上市公司平均值		11.24%	9.56%
标的公司		7.25%	6.74%

[注]润欣科技的软件和信息技术服务业还包括 IC 设计业务，其未披露具体电子元器件分销的毛利率

报告期内，标的公司主营业务毛利率低于同行业可比上市公司平均值，具体原因如下：

(1) 产品结构

可比上市公司分销产品结构如下：

公司名称	分销产品结构
深圳华强 (000062.SZ)	未具体披露
英唐智控 (300131.SZ)	未具体披露
力源信息 (300184.SZ)	未具体披露
润欣科技 (300493.SZ)	数字通讯芯片及系统级应用产品、射频及功率放大器件、音频及功率放大器件、电容及其他
商络电子 (300975.SZ)	电容、电感、分立器件
雅创电子 (301099.SZ)	光电器件、存储芯片、被动件、分立半导体、非存储芯片、其他分销产品
标的公司	指纹芯片、射频芯片、电源芯片、综合类、被动件

报告期内，标的公司与可比上市公司的相同或相似产品的毛利率情况如下：

产品	公司名称	2021 年	2020 年
被动件	润欣科技 (300493.SZ) [注 1]	24.61%	17.30%
	商络电子 (300975.SZ) [注 2]	15.34%	15.47%
	雅创电子 (301099.SZ)	22.01%	18.81%
	平均	20.65%	17.19%
	标的公司	20.96%	27.28%

[注 1]润欣科技为电容数据

[注 2]商络电子为电容、电感数据

2020 年，标的公司被动件的毛利率高于可比上市公司的平均值，主要系 2020 年，被动件（以 MLCC 电容为主）的生产受到疫情影响，造成供给不足，标的公司的部分客户（主要为中小客户）为保证货源，对价格上升敏感度不高。2021 年，标的公司被动件的毛利率和同行业可比公司无重大差异，但较 2020 年下降，主要系一方面 2021 年电容供需基本平衡，毛利率下降，另一方面标的公司 2021 年代理了好达电子的滤波器产品，该产品线的毛利率较低，也导致了被动件毛利率下降。

另外，标的公司代理分销的指纹芯片收入占比较高。由于汇顶科技为光学指纹芯片龙头企业，市场占有率高，对产品的议价能力较强，标的公司销售该产品的毛利率较低，报告期各期，指纹芯片毛利率分别为 2.58%、3.18%和 2.65%。毛利率较低的指纹芯片业务收入占比较高，拉低了标的公司综合毛利率。

同样比较非上市公司，近期部分可比交易案例中标的公司的毛利率如下：

上市公司	标的公司	报告期 第二年	报告期 第一年	毛利率较低的原因
香农芯创 (300475.SZ) [注 1]	联合创泰 100%股权	3.80%	4.76%	1) 分销产品类型主要为资源型主动元件；2) 所代理进口电子元器件的单位货值较高；3) 业务开拓期加速资金回笼，实现规模扩张；4) 优先覆盖大客户的业务模式
太龙股份 (300650.SZ) [注 2]	博思达资产组	6.22%	6.36%	1) 公司主要产品应用于手机等领域，手机领域竞争激烈；2) 客户优质且较为集中，议价能力较弱；3) 所代理进口电子元器件的单位货值较高
可比非上市公司主营业务毛利率平均值		5.01%	5.56%	
标的公司的主营业务毛利率		7.28%	6.77%	

[注 1] 香农芯创（300475.SZ）2021 年现金收购联合创泰 100% 股份

[注 2] 太龙股份（300650.SZ）2020 年现金收购博思达资产组

联合创泰、博思达资产组均为从事电子元器件分销业务的公司。联合创泰代理的核心产品包括 SK 海力士的数据存储器和联发科的主控芯片等；博思达资产组代理的产品以手机的射频前端芯片为主。联合创泰、博思达资产组代理的产品主要以主动元件为主，与标的公司代理的产品结构相似。另外，联合创泰、博思达资产组与标的公司均为非上市公司，其资产规模均相对较小、融资能力较弱，其客户、供应商集中度均较高，议价能力较弱。故将非上市公司联合创泰、博思达资产组与标的公司比较具有合理性。

与可比交易案例的标的公司相比，标的公司的毛利率高于联合创泰、博思达资产组等非上市公司的毛利率。标的公司的产品主要应用领域和博思达资产组一致，也主要是手机等领域，且客户均较集中，标的公司毛利率较低具有合理性。

(2) 产品销售价格

报告期内，标的公司与可比上市公司的产品销售单价如下：

单位：元/颗、元/个、元/片

公司名称	业务板块	2021 年度	2020 年度
深圳华强（000062.SZ）	电子元器件授权分销业务	未披露	未披露

英唐智控（300131.SZ）	电子元器件产品（分销）	0.31	0.33
力源信息（300184.SZ）	电子元器件代理分销（模组）	未披露	未披露
润欣科技（300493.SZ）	软件和信息技术服务业	0.62	0.59
商络电子（300975.SZ）	电子元器件分销	0.05	0.03
雅创电子（301099.SZ）	电子元器件分销	0.27	0.31
可比上市公司平均值		0.31	0.32
标的公司	电子元器件分销	0.06	0.07

报告期内，标的公司分销的电子元器件单价较低。因电子元器件产品类型较多，且单价变化幅度较大。以价格相对较高的主动元件为例，指纹芯片型号约200余个，价格处于5-50元之间；以价格较低的被动件为例，电容的型号约500种，价格处于0.002-0.50元之间。因产品种类差异较大，平均销售价格与毛利率差异不存在一定的关系。

（3）行业竞争力

相比可比上市公司，标的公司处于成长期，营业规模相对小，资金实力较弱。故报告期内，标的公司采取“大客户、大供应商”战略，集中优势重点开拓指纹芯片、射频芯片、电源芯片等产品线。经过多年的经营，标的公司已与原厂汇顶科技、唯捷创芯、三星电机，手机品牌客户小米、ODM厂商闻泰科技等建立了较为稳定的合作关系，并成为汇顶科技、唯捷创芯等原厂的重要分销商。在部分主动元件如指纹芯片、射频芯片分销领域，标的公司具有一定的竞争力。为保持与供应商、客户的合作稳定，标的公司适当降低了部分分销电子元器件的毛利率。

综上所述，就产品结构方面，标的公司代理分销的指纹芯片收入占比较高，但是指纹芯片的毛利率较低，拉低了综合毛利率；就行业竞争力，相比可比上市公司，标的公司规模较小、资金实力较弱，为保持与供应商、客户的合作稳定，标的公司适当降低了部分分销电子元器件的毛利率。故标的公司毛利率低于可比上市公司的平均值具有合理性。

2. 未来提高产品毛利率的措施

未来，标的公司将在现有客户和供应商资源的基础上，努力开拓新的产品线，尤其是高毛利率的被动件产品线，丰富产品结构，提升业务规模，增强市场竞争

力，提高对产品的定价能力。同时，标的公司将进一步提升技术服务能力，全方位与重要客户深度合作，为客户和供应商提供更多增值服务，增强与客户、供应商的粘性，逐步做大做强主营业务，提升毛利率水平。

（三）核查意见

经核查，我们认为：

1. 标的公司主动元件与被动件收入占比及毛利率差异具有合理性；
2. 报告期内标的公司毛利率低于可比上市公司平均值具有合理性，标的公司未来提高产品毛利率的措施具有针对性。

六、申请文件显示：1）报告期各期末，标的资产应收账款余额分别为 54,210.62 万元和 74,975.42 万元，占总资产比重分别为 55.05%和 72.54%，呈上升趋势。2）下游客户应收账款信用期为 30 日至 90 日，上游供应商为预付账款或月结 30 天，日常经营资金周转需求较大；3）2021 年末，标的资产有 20,175.80 万元应收账款已保理尚未到期。请你公司：1）结合业务模式、信用政策、坏账计提政策等，补充披露标的资产应收账款占比较高的原因及合理性，应收账款坏账准备计提是否充分。2）补充披露上下游信用期差异的原因及合理性，是否属于行业惯例，是否存在放宽个别客户信用期刺激收入的情形。3）补充披露应收账款保理融资开展情况，包括但不限于所涉及的应收账款及到期日、保理交易对手方、融资期限、利息费用、是否附追索权及会计处理等。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。（反馈意见第十五条）

（一）结合业务模式、信用政策、坏账计提政策等，补充披露标的资产应收账款占比较高的原因及合理性，应收账款坏账准备计提是否充分

1. 结合业务模式、信用政策，补充披露标的资产应收账款占比较高的原因及合理性

（1）业务模式

标的公司所处的电子元器件分销行业，上游供应商为电子元器件原厂，其议价能力强，付款要求高，通常要求预付货款或给予标的公司 30 天信用期；下游客户主要为大型的手机厂商、模组生产企业及 ODM 龙头企业，其付款能力良好，但是通常有月结 30 天至 90 天的信用期。

(2) 信用政策

标的公司制定了严格的应收账款信用政策,在与客户合作时即与客户就信用期达成协议,并在合同中予以明确。信用期根据客户经营规模、合作时间、采购金额等综合确定。标的公司主要客户的应收账款信用政策具体如下:

客户名称	信用政策
小米	月结 90 天, 本月内交付并验收合格入库的合同产品货款, 在到期日后的首个星期三起七天内支付
闻泰科技	月结 60-90 天, 本月内供方交付并经需方验收合格入库的产品货款, 自次月 1 日开始计算结算周期, 第 60 或 90 天为到期日, 到期日后 1 个月内支付
丘钛科技	月结 30 天, 自上月 21 日至本月 20 日所有经检验合格入库后所发生之交易总金额, 次月 30 天后月份的最后一天, 支付 30 天承兑票据
欧菲光	月结 30 天, 供方交付的产品经欧菲检验合格后, 供方应当在每月 15 日前开立发票, 欧菲应在收到供方发票的次月起 30 日内, 以 90 日银行承兑汇票的方式向供方支付货款
龙旗电子	月结 90 天
前海国信	月结 90 天, 本月内供方交付并经需方验收合格入库的产品货款, 自次月 1 日开始计算结算周期, 第 90 天为到期日, 到期日后 1 个月内支付
华星光电	月结 60 天

(3) 标的资产应收账款占比较高的原因及合理性

应收账款占比情况具体如下:

1) 2022 年 1-5 月/2022 年 5 月 31 日

客户名称	销售金额(不含税)	应收账款余额	占总资产比重	是否逾期
小米	54,834.76	48,073.31	45.26%	否
闻泰科技	12,960.13	7,794.76	7.34%	否
前海国信	4,516.58	4,733.92	4.46%	否
龙旗电子	4,401.43	3,498.60	3.29%	否
华星光电	3,345.55	3,002.09	2.83%	否
其他客户		8,608.74	8.11%	
合计		75,711.42	71.28%	

2) 2021 年度/2021 年 12 月 31 日

客户名称	销售金额（不含税）	应收账款余额	占总资产比重	是否逾期
小米	77,787.68	29,357.38	28.40%	否
闻泰科技	70,115.33	17,757.86	17.18%	否
丘钛科技	48,431.73	9,559.55	9.25%	否
欧菲光	33,255.06	5,540.48	5.36%	否
龙旗电子	7,453.81	3,329.38	3.22%	否
其他客户		9,430.77	9.12%	
合计		74,975.42	72.54%	

3) 2020 年度/2020 年 12 月 31 日

客户名称	销售金额（不含税）	应收账款余额	占总资产比重	是否逾期
闻泰科技	75,500.18	24,350.10	24.73%	否
小米	28,648.06	13,144.55	13.35%	否
丘钛科技	91,243.06	8,405.85	8.54%	否
欧菲光	112,790.01	4,541.33	4.61%	否
龙旗电子	972.91	915.81	0.93%	否
其他客户		2,852.98	2.90%	
合计		54,210.62	55.05%	

标的公司主营电子元器件分销业务，一般给与下游客户一定的信用期，且公司分销业务场地均系租赁，长期资产较少，总资产主要系应收账款和存货余额构成，因此应收账款占总资产比重较高。

由上表可见，标的公司 2022 年 5 月末应收账款余额占比较 2021 年较为稳定，2021 年末应收账款余额占比较 2020 年呈上升趋势，主要系 2021 年末应收账款余额较 2020 年末存在较大幅度的增长，主要原因系标的公司射频芯片销售大幅上涨，对应客户小米销售增加且标的公司给予小米的信用期较长，使得期末小米应收账款余额大幅增长。

综上所述，标的公司主营电子元器件分销业务，长期资产较少，总资产主要系应收账款和存货余额构成；报告期内，标的公司对小米销售增加且标的公司给予小米的信用期较长，使得期末小米应收账款余额大幅增长。因此，标的公司期末应收账款余额占期末资产总额的比重较高具有合理性。

2. 结合坏账计提政策，补充披露应收账款坏账准备计提是否充分

(1) 标的公司应收账款账龄情况

项 目	账面余额		
	2022年5月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
6个月以内	75,541.97	74,805.47	54,044.40
7-12个月	111.02	1.03	6.06
1-2年	4.60	8.76	
2-3年	5.72		48.11
3-4年	11.19	48.11	112.06
4-5年	36.92	112.06	
小 计	75,711.42	74,975.42	54,210.62

(2) 标的公司应收账款坏账准备计提情况

1) 类别明细情况

种 类	2022年5月31日				
	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例(%)	金额	计提比例(%)	
单项计提坏账准备	48.11	0.06	48.11	100.00	
按组合计提坏账准备	75,663.31	99.94	7.73	0.01	75,655.59
合 计	75,711.42	100.00	55.83	0.07	75,655.59

(续上表)

种 类	2021年12月31日				
	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例(%)	金额	计提比例(%)	
单项计提坏账准备	160.16	0.21	160.16	100.00	
按组合计提坏账准备	74,815.26	99.79	0.93	0.00	74,814.33
合 计	74,975.42	100.00	161.09	0.21	74,814.33

(续上表)

种 类	2020年12月31日				
	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例(%)	金额	计提比例(%)	
单项计提坏账准备	160.16	0.30	160.16	100.00	

按组合计提坏账准备	54,050.46	99.70	0.30	0.00	54,050.16
合 计	54,210.62	100.00	160.47	0.30	54,050.16

2) 单项计提坏账准备的应收账款

① 2022年5月31日

单位名称	账面余额	坏账准备	计提比例(%)	计提理由
上海浦歌电子有限公司	48.11	48.11	100.00	预计无法收回
小 计	48.11	48.11		

② 2021年12月31日

单位名称	账面余额	坏账准备	计提比例(%)	计提理由
深圳市欧信计算机通信科技有限公司	112.06	112.06	100.00	预计无法收回，于2022年核销
上海浦歌电子有限公司	48.11	48.11	100.00	预计无法收回
小 计	160.16	160.16		

③ 2020年12月31日

单位名称	账面余额	坏账准备	计提比例(%)	计提理由
深圳市欧信计算机通信科技有限公司	112.06	112.06	100.00	预计无法收回
上海浦歌电子有限公司	48.11	48.11	100.00	预计无法收回
小 计	160.16	160.16		

3) 采用账龄组合计提坏账准备的应收账款

① 2022年5月31日

账 龄	2022年5月31日		
	账面余额	坏账准备	计提比例(%)
6个月以内	75,541.97		
7-12个月	111.02	5.55	5.00
1-2年	4.60	0.46	10.00
2-3年	5.72	1.72	30.00
小 计	75,663.31	7.73	0.01

② 2021年12月31日

账 龄	2021年12月31日		
	账面余额	坏账准备	计提比例(%)

6个月以内	74,805.47		
7-12个月	1.03	0.05	5.00
1-2年	8.76	0.88	10.00
小计	74,815.26	0.93	0.00

③ 2020年12月31日

账龄	2020年12月31日		
	账面余额	坏账准备	计提比例(%)
6个月以内	54,044.40		
7-12个月	6.06	0.30	5.00
小计	54,050.46	0.30	0.00

(3) 坏账计提政策

标的公司2019年已执行新金融工具准则，对于金融资产采用预期信用损失法计提减值准备。除单项评估风险的金融资产外，标的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。具体的应收款项计提减值准备的政策如下：如果有客观证据表明某项应收款项已经发生信用减值，则单项确定预期信用风险；当在单项工具无法以合理成本评估预期信用损失的充分证据时，按照组合计提减值准备，并将应收款项-外部单位确定为账龄组合。计算预期信用损失时根据历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期损失率对照表。

(4) 标的公司预期损失率确定过程如下：

1) 计算历史损失率

① 选取2016年至2019年末应收账款账龄及余额以计算历史损失率。标的公司2016年至2019年末应收账款账龄及余额情况如下：

账龄	2019年末	2018年末	2017年末	2016年末
6个月以内	66,655.84	27,856.46	25,721.40	22,660.01
7-12个月	1.66	244.89	501.62	140.65
1-2年	75.92	183.46	5.51	0.14
2-3年	34.55			

② 计算迁徙率

账龄	2016-2017年	2017-2018年	2018-2019年	平均迁徙率
6个月以内转为7-12个月				
7-12个月转为1-2年	3.92%	36.57%	31.00%	23.83%
1-2年转为2-3年			18.83%	6.28%

③ 根据迁徙率计算历史损失率及与原预期损失率比较

账龄	6个月以内	7-12个月	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
历史损失率		1.50%	6.28%				
原坏账准备计提比例		5%	10%	30%	50%	80%	100%

公司实际执行新准则按照账龄组合计提坏账准备时，考虑到原账龄分析法下的坏账计提比例是参考历史信用损失经验制定的，且高于根据迁徙率计算的历史损失率，以及客户质量及信用状况与以前年度相比未发生重大变化。基于谨慎性和一致性原则，公司运用简便方法采用原账龄分析法坏账计提比例作为预期损失率。

2) 标的公司预期信用损失率与同行业上市公司比较如下：

① 2020年末

账龄	标的公司 (%)	深圳华强 (000062.SZ) (%)	英唐智控 (300131.SZ) (%)	力源信息 (300184.SZ) (%)	润欣科技 (300493.SZ) (%)	商络电子 (300975.SZ) (%)	雅创电子 (301099.SZ) (%)
6个月以内			0.08	0.24	0.11	5.00	0.17
7-12个月	5.00	5.00	2.48	8.41	3.91	5.00	2.89
1-2年	10.00	10.00	11.93	40.09	42.18[注]	20.00	35.18
2-3年	30.00	20.00	21.01	65.52	87.11[注]	50.00	100.00
3-4年	50.00	50.00	54.13	89.56	100.00[注]	100.00	100.00
4-5年	80.00	80.00	84.00	94.54	100.00[注]	100.00	100.00
5年以上	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00[注]	100.00	100.00

[注]润欣科技账龄为1年至1年半的预期信用损失率为42.18%，账龄为1年半至2年的预期信用损失率为87.11%，账龄2年以上的预期信用损失率为100%

② 2021年末

账龄	标的公司	深圳华强	英唐智控	力源信息	润欣科技	商络电子	雅创电子
----	------	------	------	------	------	------	------

	(%)	(000062.SZ) (%)	(300131.SZ) (%)	(300184.SZ) (%)	(300493.SZ) (%)	(300975.SZ) (%)	(301099.SZ) (%)
6个月以内			0.03	0.16	0.09	5.00	0.09
7-12个月	5.00	5.00	0.92	6.86	3.49	5.00	2.51
1-2年	10.00	10.00	7.39	32.17	31.35[注]	20.00	33.38
2-3年	30.00	20.00	22.55	64.09	77.71[注]	50.00	100.00
3-4年	50.00	50.00	50.40	84.26	100.00[注]	100.00	100.00
4-5年	80.00	80.00	84.00	94.39	100.00[注]	100.00	100.00
5年以上	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00[注]	100.00	100.00

[注]润欣科技账龄为1年至1年半的预期信用损失率为31.35%，账龄为1年半至2年的预期信用损失率为77.71%，账龄2年以上的预期信用损失率为100%

由上表可见，报告期内，标的公司预期信用损失率与同行业上市公司深圳华强基本一致，账龄为1年以内的预期信用损失率与同行业上市公司基本相近。标的公司应收账款余额账龄基本上在1年以内，故无法计算长账龄应收账款的预期信用损失率。标的公司预期信用损失率与同行业上市公司不存在重大差异。

综上所述，标的公司综合考虑行业情况、客户历史回款等自身实际情况，遵循谨慎性原则制定应收款项坏账准备政策，与同行业可比上市公司比较不存在明显差异，2020年末、2021年末和2022年5月末应收账款坏账准备计提比例分别为0.30%、0.21%和0.07%。采用账龄组合计提坏账准备应收账款客户主要系小米(01810.HK)、闻泰科技(600745.SH)、丘钛科技(01478.HK)、欧菲光(002456.SZ)、龙旗电子等多家大型优质客户，根据合同约定信用期并考虑验收、对账、付款周期等，一般与客户的结算周期不超过5个月，因此期末绝大部分应收账款处于6个月以内，报告期各期末，账龄在6个月内的应收账款余额分别为5.40亿元、7.48亿元和7.55亿元，占应收账款余额比例分别为99.69%、99.77%和99.78%。并且上述客户经营规模较大，资本实力雄厚，财务状况良好，产生坏账的可能性较小，因此6个月以内的应收账款预期信用损失率为0基本符合公司实际情况。单项计提坏账准备的应收账款客户系深圳市欧信计算机通信科技有限公司(2021年末账龄4-5年)和上海浦歌电子有限公司(2022年5月末账龄3-5年)，应收账款余额分别为112.06万元和48.11万元。深圳市欧信计算机通信科技有限公

司已破产无法收回，标的公司于 2022 年核销。上海浦歌电子有限公司应收货款法院判决其应当支付，标的公司已申请强制执行，该公司无财产可处分，预计无法收回。除单项计提坏账准备的应收账款外长账龄（6 个月以上）应收账款较少，主要系 2022 年 5 月末深圳市瑞勤泰格科技有限公司应收账款余额 90.98 万元，账龄 7-12 月，已于 2022 年 6 月回款。根据期后回款情况，截至 2022 年 9 月 30 日，应收账款期后累计回款金额 75,547.61 万元，除单项计提坏账准备以及长账龄收回困难且已充分计提减值的应收账款，其他应收账款期后回款正常，未见超账期未收回的情形。因此，标的公司坏账准备计提充分。

（二）补充披露上下游信用期差异的原因及合理性，是否属于行业惯例，是否存在放宽个别客户信用期刺激收入的情形

1. 上下游信用期差异的原因及合理性，是否属于行业惯例

电子元器件分销商在产业链所起的主要作用之一为平滑上下游的信用期差异，具体而言，标的公司所处的电子元器件分销行业，上游供应商为电子元器件原厂，其议价能力强，付款要求高，通常要求预付货款或给予标的公司 30 天信用期；下游客户主要为大型的手机厂商、模组生产企业及 ODM 龙头企业，其付款能力良好，但是通常有月结 30 天至 90 天的信用期。

根据可比交易案例香农芯创收购联合创泰及太龙股份收购博思达资产组披露的相关信息，联合创泰、博思达资产组对上下游信用期的描述为分别为：（1）联合创泰：“上游原厂的付款期限相对较短，多采用“先款后货”方式，一般不设置账期；联合创泰根据合作期限、客户规模、信用情况、销售金额等情况，给予下游客户月结 30 天至 90 天不等的账期，下游账期长于上游账期”；（2）博思达资产组：“1）博思达根据供应商的规模、采购品种、数量、金额以及与供应商的合作关系，分别采取月结 30、20 天结算等不同结算模式；结算方式主要采用银行转账。2）与客户的结算模式和结算方式，博思达根据与客户的合作期限、客户规模、信用情况、销售金额等区别，分别给予客户月结 90、60 天结算等不同的帐期；结算方式主要采用银行转账”。

综上所述，上下游存在信用期差异属于行业惯例。

2. 是否存在放宽个别客户信用期刺激收入的情形

报告期内，标的公司主要客户小米、闻泰科技、丘钛科技、欧菲光以及龙旗

电子的信用政策未发生变化。

综上所述，标的公司上下游信用期差异属于行业惯例，具有合理性。报告期内，标的公司主要客户信用政策未发生变化，不存在放宽个别客户信用期刺激收入的情形。

(三) 补充披露应收账款保理融资开展情况，包括但不限于所涉及的应收账款及到期日、保理交易对手方、融资期限、利息费用、是否附追索权及会计处理等

1. 应收账款保理融资开展情况

保理融资为标的公司外部融资的重要渠道，报告期内标的公司保理融资业务系与小米集团控制的金融类平台公司 Xiaomi Finance H. K. Limited(小米金融)和 Airstar Bank Limited(天星银行)开展应收账款保理融资业务，保理的应收账款均为与小米销售形成的应收账款，与小米签订的销售合同中未约定应收账款保理等附带条件。报告期内，应收账款保理融资开展情况具体如下：

(1) 2020 年应收账款保理融资开展情况

应收账款客户	保理交易对手方	保理应收账款金额(美元)	到期日	融资期限(天)	利息费用(保理协议利率)	保理业务追索权安排
Xiaomi H. K. Limited	Xiaomi Finance H. K. Limited	28.23	2020/4/6	81.00	6.50%	附追索权
		94.97	2020/5/6	83.00	6.50%	附追索权
		221.51	2020/6/1	81.00	6.50%	附追索权
	Airstar Bank	216.21	2020/7/3	85.00	5.50%	附追索权
		201.92	2020/8/5	84.00	5.50%	附追索权
		254.54	2020/9/2	84.00	5.50%	附追索权
		397.12	2020/10/13	97.00	5.50%	附追索权
		212.83	2020/11/4	76.00	5.00%	附追索权
		414.95	2020/12/2	85.00	5.00%	附追索权
		615.48	2021/1/13	90.00	5.00%	附追索权
		573.55	2021/2/3	83.00	5.00%	附追索权
692.77	2021/3/3	84.00	5.00%	附追索权		

	Xiaomi Finance H.K. Limited	132.01	2021/3/3	71.00	5.00%	附追索权
合计		4,056.07				

(2) 2021年应收账款保理融资开展情况

应收账款客户	保理交易对手方	保理应收账款金额(美元)	到期日	融资期限(天)	利息费用(保理协议利率)	保理业务追索权安排
Xiaomi H.K. Limited	Xiaomi Finance H.K. Limited	361.19	2021/4/5	82.00	5.00%	附追索权
		763.59	2021/5/12	77.00	5.00%	附追索权
		582.06	2021/6/2	83.00	5.00%	附追索权
		863.20	2021/7/7	85.00	5.00%	附追索权
		576.23	2021/8/11	90.00	5.00%	附追索权
		947.01	2021/9/8	89.00	5.00%	附追索权
		540.53	2021/10/13	92.00	5.00%	附追索权
		1,075.08	2021/11/3	83.00	5.00%	附追索权
		1,390.76	2021/12/1	75.00	4.00%	附追索权
		1,569.71	2022/1/12	86.00	4.00%	附追索权
		789.01	2022/2/9	91.00	4.00%	附追索权
		805.76	2022/3/2	79.00	4.00%	附追索权
合计		10,264.13				

(3) 2022年1-5月应收账款保理融资开展情况

应收账款客户	保理交易对手方	保理应收账款金额(美元)	到期日	融资期限(天)	利息费用(保理协议利率)	保理业务追索权安排
Xiaomi H.K. Limited	Xiaomi Finance H.K. Limited	656.83	2022/4/6	83.00	3.20%	附追索权
		922.97	2022/4/6	77.00	3.20%	附追索权
		480.06	2022/5/11	85.00	3.40%	附追索权
		698.86	2022/5/11	77.00	3.50%	附追索权
		290.41	2022/7/24	150.00	3.50%	附追索权
		191.64	2022/7/25	150.00	3.50%	附追索权
		300.00	2022/8/1	150.00	3.50%	附追索权

		1,231.91	2022/8/20	150.00	3.90%	附追索权
		2,000.00	2022/9/19	150.00	4.00%	附追索权
		531.85	2022/9/22	150.00	4.10%	附追索权
		300.00	2022/10/22	150.00	4.46%	附追索权
合计		7,604.53				

2. 会计处理

保理交易对手将保理融资款项(本金扣除按融资期限和约定利率计算的利息)支付给标的公司,因保理附追索权安排,标的公司未终止应收账款的确认,而是将收到的融资款项作为短期借款处理。标的公司后续在融资期限内按已占用融资期限和约定利率计算利息,确认财务费用,同时增加短期借款。至融资期限(应收账款账期)到期,客户支付保理交易对手货款后,标的公司核销应收账款与短期借款。

(四) 核查意见

经核查,我们认为:

1. 标的公司应收账款占比较高原因合理,应收账款坏账准备计提充分;
2. 标的公司上下游信用期差异原因合理,属于行业惯例,不存在放宽个别客户信用期刺激收入的情形;
3. 标的公司保理业务相关会计处理符合会计准则的规定。

七、申请文件显示,1)2020年末,华信科其他应收款账面余额约34,023.84万元,已计提坏账准备4.83万元。World Style其他应收款账面余额约6,400.00万元,未计提坏账准备。2)其他应收款由关联方拆借款、租房押金等构成。请你公司:1)补充披露报告期内其他应收款的具体构成及变动原因,关联资金拆借对象、关联关系、拆借期限、账目余额、利率、期后转销情况等。2)结合坏账计提政策、账期、回款情况等补充披露坏账计提是否充分、合理。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。(反馈意见第十六条)

(一) 报告期内其他应收款的具体构成及变动原因,关联资金拆借对象、关联关系、拆借期限、账目余额、利率、期后转销情况等

1. 报告期内其他应收款的具体构成及变动原因

(1) 华信科母公司情况

款项性质	2022年5月31日	2021年12月31日	2020年12月31日	变动原因
标的公司模拟合并内关联方往来	6,981.73	10,059.56	33,999.67	关联方往来款收回
应收暂付款	2,097.26			预付采购款订单取消转入
押金保证金	20.09	20.09	24.17	房租押金到期收回
其他	3.00			备用金领取
合计	9,102.08	10,079.66	34,023.84	

(2) World Style 母公司情况

款项性质	2022年5月31日	2021年12月31日	2020年12月31日	变动原因
应收子公司联合无线香港股利	6,400.00	6,400.00	6,400.00	未发生变动
合计	6,400.00	6,400.00	6,400.00	

2. 关联资金拆借对象、关联关系、拆借期限、账目余额、利率、期后转销情况

项目	拆借对象	关联关系	拆借期限	账目余额	利率	期后转销情况
2022年 1-5月	春兴无线香港	World Style之子公司	未约定	4,439.37	不计息	无
	联合无线深圳	World Style之子公司	未约定	1,433.37	不计息	无
	苏州华信科	华信科之子公司	未约定	717.19	不计息	无
	绍兴华信科	华信科之子公司	未约定	391.80	不计息	无
	小计			6,981.73		
2021年度	春兴无线香港	World Style之子公司	未约定	4,445.89	不计息	无
	联合无线深圳	World Style之子公司	未约定	4,198.87	不计息	无
	苏州华信科	华信科之子公司	未约定	1,005.00	不计息	无
	绍兴华信科	华信科之子公司	未约定	249.80	不计息	无

	联合无线香港	World Style 之子公司	未约定	160.00	不计息	无
	小 计			10,059.56		
2020 年度	苏州华信科	华信科之子公司	未约定	23,442.19	不计息	无
	联合无线深圳	World Style 之子公司	未约定	5,955.00	不计息	无
	春兴无线香港	World Style 之子公司	未约定	4,442.48	不计息	无
	联合无线香港	World Style 之子公司	未约定	160.00	不计息	无
	小 计			33,999.67		

如上所述，报告期内，华信科母公司和 World Style 母公司各期末其他应收款余额主要系应收标的公司模拟合并内关联方往来款、股利和应收暂付款。

关联方资金往来款系华信科和 World Style 及其子公司之间日常的资金周转。报告期内，华信科和 World Style 之间的资金拆借是平等市场主体之间因经营需要而发生的借贷行为，虽然不符合《贷款通则》有关规定，但是根据《最高人民法院关于审理民间借贷案件适用法律若干问题的规定》的司法解释，前述资金拆借仍属有效的经济行为。报告期内，华信科和 World Style 及其子公司之间的资金拆借未签署协议，截至本反馈意见回复出具日，华信科和 World Style 及其子公司已签定框架性资金拆借协议。报告期内，华信科和 World Style 之间的资金拆借未计息。因两家公司同属上市公司合并范围内公司，且股东相同，日常的资金拆借为集团内部资金的统筹安排与调拨，不计息具有合理性。查询同行业上市公司商络电子（300975.SZ）、英唐智控（300131.SZ）、力源信息（300184.SZ）、雅创电子（301099.SZ）等年报披露的《非经营性资金占用及其他关联资金往来情况汇总表》，存在上市公司与其子公司之间的资金拆借不计息的情形。

华信科应收暂付款 2022 年 5 月末余额 2,097.26 万元，系华信科 2022 年 5 月与深圳市中电拓讯科技有限公司签订采购订单，并预付货款，2022 年 6 月因华信科客户需求推迟且原厂能够满足采购需求，解除原采购订单转向原厂采购，深圳市中电拓讯科技有限公司已退还华信科预付的全部货款。因期后预付货款返还，标的公司将 2022 年 5 月预付的货款转入其他应收款。

（二）结合坏账计提政策、账期、回款情况等补充披露坏账计提是否充分、

合理

1. 坏账计提政策

标的公司依据其他应收款信用风险自初始确认后是否已经显著增加，采用相当于未来 12 个月内或整个存续期的预期信用损失的金额计量减值损失。除了单项评估信用风险的其他应收款外，基于其信用风险特征，将其划分为不同组合如下：

项 目	确定组合的依据	按组合计提坏账准备的计提方法
其他应收款——账龄组合	账龄	按照账龄与整个存续期预期损失率对照表计提
其他应收款——合并范围内关联往来组合	合并范围内关联方	不计提坏账准备

标的公司其他应收款预期损失率对照表如下：

账 龄	标的公司 (%)
1 年以内	5.00
1-2 年	10.00
2-3 年	30.00
3-4 年	50.00
4-5 年	80.00
5 年以上	100.00

2. 其他应收款账期、回款情况

报告期内，标的公司其他应收款——账龄组合账期、回款情况如下：

(1) 2022 年 5 月 31 日

单位名称	款项性质	账面余额	账龄	坏账准备	期后回款
深圳市中电拓讯科技有限公司	应收暂付款	2,097.26	1 年以内	104.86	预付采购款订单取消转入，期后已退回
深圳市八零后资产管理有限公司	押金保证金	19.45	[注 1]	10.40	租赁尚未到期，未收回
陈秀姿	备用金	3.00	1 年以内	0.15	尚未报销或收回
其他押金	押金保证金	0.64	[注 2]	0.04	租赁尚未到期，未收回
小 计		2,120.35		115.45	

[注 1]2022 年 5 月 31 日应收深圳市八零后资产管理有限公司房租押金账龄如下：1-2 年以内 4.55 万元；2-3 年 0.40 万元；3-4 年 5.93 万元；4-5 年 8.57 万元

[注 2]2022 年 5 月 31 日应收其他押金账龄如下：1 年以内 0.51 万元；1-2 年 0.13 万元

(2) 2021 年 12 月 31 日

单位名称	款项性质	账面余额	账龄	坏账准备	期后回款
深圳市八零后资产管理有限公司	押金保证金	19.45	[注]	6.56	租赁尚未到期，未收回
其他押金	押金保证金	0.64	1 年以内	0.03	租赁尚未到期，未收回
小 计		20.09		6.59	

[注]2021 年 12 月 31 日应收深圳市八零后资产管理有限公司房租押金账龄如下：1-2 年以内 4.95 万元；2-3 年 5.93 万元；3-4 年 8.57 万元

(3) 2020 年 12 月 31 日

单位名称	款项性质	账面余额	账龄	坏账准备	期后回款
深圳市八零后资产管理有限公司	押金保证金	19.45	[注]	3.41	租赁尚未到期，未收回
上海鼎远投资有限公司	押金保证金	4.71	2-3 年	1.42	租赁到期收回
小 计		24.17		4.83	

[注]2020 年 12 月 31 日应收深圳市八零后资产管理有限公司房租押金账龄如下：1 年以内 4.95 万元；1-2 年 5.93 万元；2-3 年 8.57 万元

3. 坏账计提是否充分、合理

报告期内，华信科母公司和 World Style 母公司各期末其他应收款余额由应收标的公司模拟合并内关联方款项、股利和押金构成，均已依据坏账计提政策计提坏账，坏账计提充分、合理。

(三) 核查意见

经核查，我们认为，标的公司其他应收款坏账计提充分、合理。

八、申请文件显示，1) 报告期内，标的资产前五名客户销售收入占当期销

售总额的比例分别为 92.42%、82.18%，2021 年度对小米销售收入增长 171.53%。

2) 标的资产前五大供应商采购占比分别为 93.38%、92.61%。请你公司：1) 补充披露标的资产客户、供应商集中度较高的原因及合理性，与同行业上市公司的对比情况。2) 补充披露报告期内标的资产对前五大供应商及客户的采销产品型号、数量、平均单价等，报告期内相关客户是否直接从供应商处采购同类型产品，如有，进一步披露采购金额及同类型产品占比情况。3) 补充披露标的资产收入确认政策、时点及依据，报告期内是否发生变化，结合期末合同订单履约进度进一步披露报告期内是否存在提前或推迟确认收入的情形。4) 结合行业状况、市场供需情况、标的资产渠道优势、相关产品占下游客户同类产品采购比重等，补充披露标的资产是否为下游客户重要或唯一供应商，双方合作期限及合作稳定性，是否存在替代风险。5) 补充披露标的资产获取代理权、获取下游客户订单的具体方式，是否具有较强的开发新客户、新供应商的能力。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。（反馈意见第十七条）

（一）补充披露标的资产客户、供应商集中度较高的原因及合理性，与同行业上市公司的对比情况

1. 标的公司客户、供应商集中度较高的原因

标的公司代理的产品主要应用于手机行业，而手机行业由于市场竞争激烈，手机品牌商处于高度集中的状态。根据 Gartner 发布的 2021 年全球智能手机销量数据，三星、苹果、小米、OPPO、VIVO 前五大手机品牌企业的市场份额合计达 68%，行业集中度较高。手机品牌商的集中也决定了手机 ODM 厂商、重要的手机零部件供应商的集中。具体而言，报告期内标的公司的前五大客户中小米为国内排名第一的手机品牌商，丘钛科技、欧菲光为国内领先的指纹识别模组生产企业，闻泰科技为国内手机 ODM 龙头企业，故标的公司的客户集中度也较高。

高端电子元器件的生产需要具有较强的研发能力及领先的生产工艺，行业兼具资金密集型和技术密集型特点，市场份额较为集中，头部公司形成寡头垄断。以标的公司从事的主动元件中的射频芯片领域为例，2020 年度，全球前五大原厂合计占据 85% 的市场份额。以被动件中占主导地位的 MLCC 电容市场为例，2020 年度，全球前四大原厂合计占据约 79% 的市场份额。标的公司指纹芯片的供应商

汇顶科技亦为行业龙头，在屏下指纹芯片市场占有重要的市场地位。标的公司供应商集中度高和上游原厂集中度高有关。

此外，目前标的公司处于成长阶段，在人员、资金实力、管理能力有限的情况下，若全面铺开业务布局，则会加大经营压力和风险。因此，现阶段标的公司集中自身资源优势进行发展，专注于重点产品线的分销，利用重点突破、以点带面的销售策略，对行业内的知名客户进行开拓。通过与重点供应商、客户的良好合作关系，获得示范效应和品牌效应，不断的开拓上下游渠道资源。

综上所述，标的公司代理的产品主要应用于手机行业，手机品牌商处于高度集中的状态；其次，高端电子元器件原厂所属行业兼具资金密集型和技术密集型特点，市场份额较为集中；此外，目前标的公司处于成长阶段，在人员、资金实力、管理能力有限，现阶段标的公司需要专注于重点产品线的分销。因此，标的公司客户、供应商集中度较高和上、下游的竞争格局及标的公司所处发展阶段有关，标的公司出现客户、供应商集中度较高的情况具有合理性。

2. 标的公司客户、供应商集中度与同行业可比公司对比情况

(1) 标的公司客户集中度与同行业可比公司对比情况

同行业可比公司的客户集中度情况如下：

可比上市公司	前五名客户的销售金额占当年销售总额的比例	
	2021 年度	2020 年度
深圳华强（000062.SZ）	20.30%	25.20%
英唐智控（300131.SZ）	20.96%	50.79%
力源信息（300184.SZ）	43.43%	51.54%
润欣科技（300493.SZ）	30.95%	34.85%
商络电子（300975.SZ）	34.97%	31.23%
雅创电子（301099.SZ）	24.16%	27.32%
可比上市公司平均值	29.13%	36.82%
可比交易案例标的公司	报告期第二年	报告期第一年
联合创泰[注 1]	90.19%	81.91%
博思达资产组[注 2]	88.29%	91.69%

可比标的公司平均值	89.24%	86.80%
标的公司	82.18%	92.42%

[注 1]该案例系香农芯创（300475.SZ）收购联合创泰 100%股权，数据来源于重组报告书及相关披露文件

[注 2]该案例系太龙股份（300650.SZ）收购博思达资产组，数据来源于重组报告书及相关披露文件

标的公司的客户集中度高于可比上市公司，主要原因如下：

1) 可比上市公司主营业务尽管以分销业务为主，但经过多年的发展，除分销业务外，也在进行产业链的延伸，还存在其他业务；

2) 部分上市公司通过收购不断整合国内的分销企业，分销产品覆盖的细分领域广。

相对而言，比较具有可比性的是市场可比交易案例的标的公司，如上表所示，可比标的公司前五大客户销售占比均超过 80%，和标的公司的情况一致。

综上所述，标的公司客户的集中度和同行业可比公司不存在重大差异，为行业惯例。

(2) 标的公司供应商集中度与同行业可比公司对比情况

同行业可比公司的供应商集中度情况如下：

可比公司	前五名供应商的采购金额占当年采购总额的比例	
	2021 年度	2020 年度
深圳华强（000062.SZ）	44.99%	52.19%
英唐智控（300131.SZ）	36.24%	69.16%
力源信息（300184.SZ）	69.44%	73.87%
润欣科技（300493.SZ）	68.54%	71.74%
商络电子（300975.SZ）	63.79%	63.70%
雅创电子（301099.SZ）	67.87%	79.84%
可比上市公司平均值	58.48%	68.42%
可比交易案例标的公司	报告期第二年	报告期第一年
联合创泰	98.67%	92.40%

博思达资产组	91.71%	97.46%
可比标的公司平均值	95.19%	94.93%
标的公司	92.61%	93.38%

由上表可见，标的公司供应商的集中度和同行业可比公司不存在重大差异，为行业惯例。

(二) 补充披露报告期内标的资产对前五大供应商及客户的采销产品型号、数量、平均单价等，报告期内相关客户是否直接从供应商处采购同类型产品，如有，进一步披露采购金额及同类型产品占比情况

1. 补充披露报告期内标的公司对前五大供应商及客户的采销产品型号、数量、平均单价

(1) 标的公司对前五大供应商采购情况

1) 2022年1-5月

供应商名称	采购产品类型	采购金额(万元)	数量(万个)	平均单价(元/个)
唯捷创芯	射频芯片	59,159.60	16,914.89	3.4975
汇顶科技	指纹芯片	17,236.23	2,584.05	6.6702
供应商A	电源芯片	6,453.32	15,639.80	0.4126
三星电机	被动件	5,303.53	387,743.90	0.0137
思特威	综合类	3,907.34	1,075.87	3.6318
小计		92,060.03	423,958.50	

2) 2021年度

供应商名称	采购产品类型	采购金额(万元)	数量(万个)	平均单价(元/个)
汇顶科技	指纹芯片	103,022.36	15,388.99	6.6946
唯捷创芯	射频芯片	102,942.68	30,525.25	3.3724
三星电机	被动件	33,438.71	2,665,034.70	0.0125
供应商A	电源芯片	14,689.73	35,554.17	0.4132
微容电子	被动件	6,308.44	1,527,099.60	0.0041
小计		260,401.92	4,273,602.70	

3) 2020年度

供应商名称	采购产品类型	采购金额（万元）	数量（万个）	平均单价（元/个）
汇顶科技	指纹芯片	210,889.66	21,286.82	9.9071
唯捷创芯	射频芯片	56,676.53	21,118.21	2.6838
三星电机	被动件	27,351.49	2,626,816.90	0.0104
供应商 A	电源芯片	9,287.75	19,591.50	0.4741
微容电子	被动件	8,982.20	2,239,233.12	0.0040
小 计		313,187.63	4,928,046.55	

(2) 标的公司前五大客户销售情况

1) 2022 年 1-5 月

客户名称	销售产品类型	销售金额（万元）	数量（万个）	平均单价（元/个）
小米	射频芯片	54,829.39	14,791.99	3.7067
	指纹芯片	5.37	0.15	35.6628
闻泰科技	电源芯片	5,751.58	14,307.84	0.4020
	射频芯片	4,287.28	1,109.40	3.8645
	被动件	2,921.27	254,301.90	0.0115
欧菲光	指纹芯片	9,531.54	1,671.79	5.7014
	综合类	3.83	1.44	2.6588
丘钛科技	指纹芯片	4,106.01	460.60	8.9146
	综合类	403.88	68.38	5.9060
	被动件	6.95	1,582.50	0.0044
前海国信	被动件	4,516.58	297,666.20	0.0152
小 计		86,363.67	585,962.17	

2) 2021 年度

客户名称	销售产品类型	销售金额（万元）	数量（万个）	平均单价（元/个）
小米	射频芯片	77,763.94	22,909.50	3.3944
	指纹芯片	23.74	0.68	34.8083
闻泰科技	被动件	34,612.96	2,951,844.78	0.0117
	射频芯片	20,101.23	4,941.19	4.0681

	电源芯片	15,400.74	33,537.90	0.4592
	指纹芯片	0.40	0.30	1.3247
丘钛科技	指纹芯片	48,418.01	8,027.39	6.0316
	被动件	13.72	3,112.50	0.0044
欧菲光	指纹芯片	31,840.05	3,371.21	9.4447
	被动件	1,415.00	72.03	19.6447
龙旗电子	被动件	7,209.62	495,060.99	0.0146
	电源芯片	137.67	18.30	7.5230
	指纹芯片	72.14	2.45	29.4429
	射频芯片	28.42	8.90	3.1933
	综合类	5.96	0.19	31.3662
小 计		237,043.61	3,522,908.31	

3) 2020 年度

客户名称	销售产品类型	销售金额（万元）	数量（万个）	平均单价（元/个）
欧菲光	指纹芯片	112,790.01	9,176.05	12.2918
丘钛科技	指纹芯片	91,243.06	10,355.95	8.8107
闻泰科技	被动件	37,356.37	3,610,521.76	0.0103
	射频芯片	28,802.42	10,968.00	2.6260
	电源芯片	9,341.40	18,697.41	0.4996
小米	射频芯片	28,648.06	9,917.40	2.8887
安徽精卓光显 技术有限责任公司	指纹芯片	6,281.94	869.03	7.2287
小 计		314,463.25	3,670,505.61	

2. 报告期内相关客户是否直接从供应商处采购同类型产品，如有，进一步披露采购金额及同类型产品占比情况

报告期内，龙旗电子向标的公司采购的产品包括其代理销售的好达电子及微容电子的产品，龙旗电子在向标的公司采购上述产品之前，存在直接向供应商（原厂）直接采购的情形。龙旗电子在向标的公司采购上述产品之后，未再向供应商

(原厂)直接采购。

除上述情况之外,报告期内,标的公司相关客户不存在直接从供应商处采购同类型产品的情况。

(三) 补充披露标的资产收入确认政策、时点及依据,报告期内是否发生变化,结合期末合同订单履约进度进一步披露报告期内是否存在提前或推迟确认收入的情形

1. 补充披露标的公司收入确认政策、时点及依据,报告期内是否发生变化

标的公司销售电子元器件等产品属于在某一时点履行履约义务,根据《企业会计准则第 14 号——收入》,对于在某一时点履行的履约义务,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控制权时,公司考虑下列迹象:(1)公司就该商品享有现时收款权利,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;(6)其他表明客户已取得商品控制权的迹象。

主要客户产品销售控制权转移的合同条款具体如下:

客户名称	合同交付条款
闻泰科技	货物的所有权在货物交付时转移,货至需方指定地点验收合格前的货物灭失或损坏等一切风险责任由供方承担
欧菲光	产品交付前产品所有权由供方保留,产品灭失与损坏风险由供方承担。产品交付后产品所有权由采购方享有,产品发生的灭失和损坏的风险由采购方承担
丘钛科技	供方承担检验合格前的一切费用及货物风险,包括但不限于运输、保险及卸货等费用、货物毁损灭失的风险。供方向采购方交付货物后,该货物所有权由供方转移至采购方
小米	合同产品的所有权及毁损灭失的风险自销售方交付给采购方或采购方指定的第三方时起转移给采购方
安徽精卓光显技术有限责任公司	产品交付前产品所有权由供方保留,产品灭失与损坏风险由供方承担。产品交付后产品所有权由采购方享有,产品发生的灭失和损坏的风险由采购方承担
龙旗电子	交货前产品所有权由卖方保留,产品灭失与损坏风险由其承担。交货后产品所有权由买方享有,产品发生的灭失和损坏的风险由买方承担

前海国信	货物的所有权在交付时转移。货至需方指定地点验收合格前的货物灭失或损坏等一切风险责任由供方承担
------	--

产品销售时，标的公司将产品运送或寄送至合同约定交货地点并由客户确认接收并将签收单寄回给公司，根据合同的交付条款，当产品交付给客户并由客户签收后，产品控制权已转移至客户，故报告期内标的公司根据客户签收日期作为确认收入的时点，具体依据为客户签收单。

2. 结合期末合同订单履约进度进一步披露报告期内是否存在提前或推迟确认收入的情形

报告期内，标的公司各期末合同订单履约进度具体如下：

(1) 2022年1-5月

产品类型	已签订单金额 [注]	已完成订单金额	期末在手订单金额	订单履约进度
射频芯片	75,111.97	59,937.40	15,174.57	79.80%
指纹芯片	37,977.93	24,591.89	13,386.04	64.75%
被动元件	25,148.29	16,448.02	8,700.27	65.40%
电源芯片	9,745.02	5,976.81	3,768.21	61.33%
综合类	4,195.92	2,396.48	1,799.44	57.11%
合计	152,179.13	109,350.60	42,828.53	71.86%

(2) 2021年度

产品类型	已签订单金额 [注]	已完成订单金额	期末在手订单金额	订单履约进度
射频芯片	110,734.89	103,660.45	7,074.44	93.61%
指纹芯片	130,760.16	101,501.05	29,259.11	77.62%
被动元件	70,574.30	62,400.96	8,173.34	88.42%
电源芯片	17,025.88	15,850.62	1,175.26	93.10%
综合类	4,914.50	4,912.59	1.91	99.96%
合计	334,009.73	288,325.67	45,684.06	86.32%

(3) 2020年度

产品类型	已签订单金额 [注]	已完成订单金额	期末在手订单金额	订单履约进度
射频芯片	65,088.07	60,606.78	4,481.29	93.12%

指纹芯片	229,469.26	215,944.36	13,524.90	94.11%
被动元件	57,768.80	53,928.71	3,840.09	93.35%
电源芯片	9,795.16	9,397.24	397.92	95.94%
综合类	330.42	293.38	37.04	88.79%
合计	362,451.71	340,170.47	22,281.24	93.85%

[注]已签订单金额系期初在手订单与本期新签订单之和

由上表可见，标的公司的销售收入确认均存在销售订单的支持，部分订单尚未履约完成主要系尚未达到约定的履约时点，以及存在部分大客户根据需求预测下订单，陆续分批发货等情形。标的公司不存在提前或推迟确认收入的情形。

(四) 结合行业状况、市场供需情况、标的资产渠道优势、相关产品占下游客户同类产品采购比重等，补充披露标的资产是否为下游客户重要或唯一供应商，双方合作期限及合作稳定性，是否存在替代风险

报告期内，标的公司主要产品的主要客户、下游应用领域情况如下：

主要产品	主要客户	客户类型	下游应用领域
指纹芯片	欧菲光、丘钛科技	手机模组厂商	手机
射频芯片	小米、闻泰科技	手机品牌商、ODM 厂商	手机
电源芯片	闻泰科技	ODM 厂商	手机
被动件	闻泰科技、龙旗电子	ODM 厂商	包括手机等领域

1. 标的公司具有较强的渠道优势

(1) 供应商资源优势

原厂的授权是电子元器件分销商业务发展的基石，原厂的实力及其与标的公司合作关系的稳定性是标的公司未来持续发展的保证。通过取得国内外知名原厂的代理授权，标的公司可以获得有竞争力的产品价格及优先的产品供应保障，并依托原厂的技术、产品质量、品牌、规模等优势，将原厂的竞争力转化为标的公司的竞争力，持续开拓下游市场，形成原厂、客户对标的公司销售体系长久的依赖关系，建立长期可持续的合作共赢的模式。

标的公司分销产品的主要原厂情况如下：

序号	原厂名称	市场地位
----	------	------

1	汇顶科技	全球指纹芯片龙头企业
2	唯捷创芯	国内领先的射频前端芯片厂商
3	三星电机	2020 年全球 MLCC 市场份额第二名
4	微容电子	国内 MLCC 厂商第一梯队
5	好达电子	国内知名的滤波器、双工器厂商
6	思特威	全球安防监控领域 CMOS 图像传感器龙头企业
7	集创北方	国际领先的显示芯片设计企业
8	安世半导体	全球领先的分立与功率芯片 IDM 厂商

(2) 销售渠道资源优势

除本部在深圳外，标的公司在香港、上海、北京、绍兴、苏州等我国电子产业较为集中的区域设有销售网络，形成了一个覆盖性广、稳定、高效的专业销售网。标的公司服务于小米(01810.HK)、闻泰科技(600745.SH)、丘钛科技(01478.HK)、深天马(000050.SZ)、龙旗电子、华勤技术等多家大型优质客户。标的公司曾多次获得行业龙头企业闻泰科技给予的“优秀代理商”赞誉；获得丘钛科技给予的2021年度“最佳合作伙伴”的赞誉。通过对行业内优质客户的服务，一方面有利于标的公司扩大市场影响力，赢得更多客户资源；另一方面也有利于标的公司向电子元器件原厂争取更多的产品线资源。

2. 标的公司为主要客户的重要供应商，并保持了长期的合作关系

报告期内，标的公司与前五大客户具体合作情况如下：

客户名称	采购的主要产品	开始合作时间	相关产品占下游客户同类产品采购比重		合作期限
			2021 年	2020 年	
小米	射频芯片	2018 年	[注]		2021.06.17-2022.06.16，期满自动续一年
闻泰科技	射频芯片、被动件	2016 年	射频芯片相关产品占 20%-30%	射频芯片相关产品占 50%-60%	2020.04.23至2022.04.22，期满自动续一年；
丘钛科技	指纹芯片	2016 年	同类产品约占 30%-50%	同类产品约占 70%	长期有效
欧菲光	指纹芯片	2019 年	同类产品约占 35%	同类产品约占 75%	2019.01.28-2020.01.27，双方若无异议期满自动续期一年，以此类推
龙旗电子	被动件	2017 年	[注]		长期有效

[注]小米与龙旗电子出于商业秘密等原因未确认相关产品占其同类产品采

购比重的相关信息，但均确认标的公司为其重要供应商

如上表所示，标的公司分销的相关产品占下游客户同类产品的采购比重较大，标的公司系上述主要客户的重要供应商，双方保持了长期的合作关系，且合作未曾中断。

3. 分销模式是电子元器件交易的主要途径之一，分销商对于下游客户起着重要作用

电子元器件交易的特殊性决定了分销模式将长期、持续存在，分销模式是电子元器件交易的主要途径之一。对于下游电子产品制造商而言，电子元器件分销商可为其提供：(1) 供应链支持：电子产品制造商采购过程中往往涉及大量复杂的物流、仓储、结算等环节，仅凭其自身的采购部门很难完成面向每家原厂逐家完成所有电子元器件的采购的任务，客户需依赖分销商为其提供整合性的供应链支持；(2) 平滑供求关系，为下游电子产品制造行业稳定发展提供支持：原厂电子元器件的制造属于技术密集型和资金密集型的行业，产能有限、生产周期长，且易受到突发性因素的影响，分销商能基于其作为“蓄水池”的库存，缩短产品交付时间，提升服务响应速度，最大限度满足下游客户的采购需求；(3) 平滑上下游结算方式和信用政策差异：一般而言，原厂在结算方式和信用政策方面更为强势，分销商可根据自身的资金实力，起到平滑上、下游客户结算方式和信用政策的作用，减轻下游客户的资金压力；(4) 技术支持：分销商可以根据自身上下游的信息优势，为电子产品制造商提供技术支持服务，协助其从种类繁多、技术复杂的电子元器件中挑选合适的物料，从而缩短产品的开发周期，提升产品竞争力，并提供售后等技术支持。

4. 电子元器件行业景气度较高且标的公司下游行业发展向好

受益于 5G 网络建设和终端应用的领域增加及半导体国产替代的趋势，国内电子元器件行业近年来保持了较高的景气度。标的公司分销的主动元件指纹芯片、射频芯片主要应用于手机制造领域，被动件主要包括 MLCC 电容，应用较为广泛，包括手机等消费电子、物联网、汽车电子等各个领域。

标的公司分销的产品主要应用于手机领域，受益于 5G 商用的加速落地带动 5G 手机出货量的快速增长。根据 Yole Development 的统计及预测，2020 年全球 5G 智能手机出货量为 2.14 亿部，到 2025 年全球 4G 智能手机出货量为 6.85 亿

部，5G 智能手机出货量为 8.04 亿部，2020 年至 2025 年 5G 智能手机的年均复合增长率将高达 30%。从全球范围看，4G 至 5G 的迭代和商用化将是循序渐进的过程。我国是较早推动 5G 商用速度较快的国家，5G 智能手机销售量近年来及未来三年内将实现较快提升，占比不断提升。

在 5G 时代的无线通信技术变化背景下，多数电子元器件在移动终端内的用量和单位价值均有明显提升，其中包含了射频芯片、指纹芯片、MLCC 电容等。

标的公司代理的射频前端芯片是移动智能终端产品的核心组成部分之一。随着 5G 渗透率不断提升，下游智能终端产品快速增长有力驱动射频前端芯片市场的发展。根据 QY Research 的数据显示，2019 年全球射频前端市场规模为 169.57 亿美元，2011 年至 2019 年年增长率均在 10%以上。为支持在 4G 频段上新增的 5G 频段，5G 手机各类射频前端芯片数量远超 4G 手机，同时 5G 手机将继续兼容 4G、3G、2G 标准，因此 5G 手机射频前端工艺更加复杂，这使得包括射频功率放大器在内的相关射频芯片的价值量也将进一步提高。

指纹芯片方面，2018 年起，屏下指纹识别爆发，小米、华为、OPPO、VIVO、魅族、一加等国产品牌手机表现出高搭载率。根据券商的研究报告，2021 年上半年，汇顶科技屏下光学指纹产品国内外市占率稳步提升，整体出货增长显著，但市场竞争加剧导致单价下降，抵销部分出货量增长所带来的收入。目前，汇顶科技保持指纹识别产品不断升级，一方面，新一代超薄光学指纹方案，将更具性价比和适配特性，有望进一步渗透高端机型；另一方面，电容指纹芯片方案，在 PC 端应用出货增长显著，侧边和超窄侧边电容指纹方案的大规模量产，有望带来增量空间。

消费电子领域贡献了 MLCC 电容约 70%的市场空间。随着产品技术应用的持续升级，包括智能手机在内的消费电子产品对于产品性能的要求持续提升，推动元器件微型化的同时，市场规模也在不断增加。5G 时代的到来、物联网的集中应用、智能终端的升级换代将合力带动电容需求量的显著增加。根据前瞻产业研究院估计，5G 手机的 MLCC 需求量预计比 4G 手机增长 50%-200%。此外，汽车电子是 MLCC 未来发展的另一重点领域。随着汽车电子化率的提升，高性能元器件市场持续快速成长。电动汽车替代燃油汽车也已成为未来汽车市场发展的趋势，各国都在加大对于电动汽车的扶持。混合动力和纯电动车的 MLCC 用量在

12,000-18,000 颗，预计是普通燃油车的 4-6 倍。

此外，随着半导体产业向中国大陆转移，以及国产化替代趋势的加强，中国半导体行业有望持续增长，国内本土电子元器件分销的市场空间也将有明显提升。根据顾问机构 International Business Strategies (IBS) 的预测，2020 年至 2030 年中国市场的半导体供应量来自中国本土企业的比例将逐渐上升，到 2030 年预计将达到 39.8%。在国产替代趋势下，公司的上游供应商唯捷创芯、微容电子、好达电子等在内的本土优秀电子元器件厂商陆续涌现，标的公司也伴随着本土原厂的发展壮大而不断发展。

综上所述，标的公司与主要客户保持了长期的合作关系，且为主要客户的重要合作伙伴；从行业状况来讲，分销模式是电子元器件交易的主要途径之一，分销商对于下游客户起着重要作用；目前电子元器件行业景气度较高且标的公司下游行业发展向好，标的公司自身具有较强的渠道优势。因此，标的公司与主要客户合作稳定、存在的替代风险较小。

(五) 补充披露标的资产获取代理权、获取下游客户订单的具体方式，是否具有较强开发新客户、新供应商的能力

1. 标的公司获取代理权的具体方式

标的公司获取代理权的具体方式可划分为两类：

(1) 依托客户渠道资源获取代理权：一方面，原厂注重标的公司下游的渠道优势，希望凭借标的公司的客户资源迅速拓展市场，因此双方达成合作；另一方面，标的公司已合作的客户会根据自身业务需要，向标的公司引荐适合的原厂。

(2) 通过业务拓展获取代理权：标的公司根据自身经营规划，围绕客户需求，通过产品展会、行业论坛等方式寻找合适的新产品线并锁定目标原厂。经过业务评估、业务讨论、内部决策等相关流程后，双方最终达成正式合作。此过程中通常会涉及原厂对标的公司规模、资信、合规运营、渠道能力、可持续发展能力等方面的考察。

2. 标的公司获取下游客户订单的具体方式

针对不同类型的客户，标的公司获取订单的具体方式如下：

(1) 针对大型客户：标的公司核心团队和重要营销人员都具备多年的电子元器件分销行业相关的任职经历，拥有较强的渠道资源及人脉资源，专业与营销能

力强。相关销售人员基于一定的客户关系，主动通过上门拜访、电子邮件、电话沟通等方式协同原厂向目标大型客户进行推介。此外，针对已合作的大型客户，标的公司也会积极开发新的产品线，持续为客户推荐新的产品，通过不断挖掘现有客户的新需求，增加合作规模。

标的公司在取得具体项目需求后，通过业务沟通、方案设计、产品送样检测等环节，获取客户认可。在进入客户供应链后，标的公司与客户签订采购框架协议确定合作关系，客户根据自身生产计划向标的公司发出采购订单。

(2) 针对中小客户：一方面，标的公司依托销售人员有针对性地对区域内的中小客户进行开拓；另一方面，标的公司在电子元器件分销行业有一定的市场影响力，且代理的原厂产品具有较高的知名度，部分客户基于业务需求主动和标的公司建立合作关系。

3. 标的公司具备较强的开发新客户、供应商的能力

标的公司以创始人徐非带领的核心团队在电子元器件分销行业有着丰富的经验，在多年的经营过程中，积累了汇顶科技、唯捷创芯、三星电机、微容电子等知名原厂的代理资源，凭借覆盖性广、稳定、高效的专业销售网络，并依托原厂的技术、产品质量、品牌、规模等优势，开发了小米、闻泰科技、丘钛科技等大型优质客户。

标的公司在维护重要客户和供应商的同时，积极拓展新产品线、新客户、新产品应用领域。报告期内，标的公司开发的新客户及新供应商情况如下：

(1) 新客户情况

报告期内，标的公司销售收入规模在 10 万元以上的新增客户数量及新增客户当年产生的销售收入情况如下：

项 目	新增客户数量(家)	新增客户当年产生的收入(万元)
2020 年度	54	5,136.79
2021 年度	34	13,101.25
2022 年 1-5 月	13	6,674.84

标的公司通过专业销售网络持续拓展新客户，最终实现新客户的订单转化，不断持续提升自身盈利能力。除完全新增的客户外，由于标的公司代理产品线和产品类型较多，对于同一客户，标的公司也持续为其推荐新的产品，增加合作规

模。例如，2021年和2022年1-5月标的公司与龙旗电子的合作，通过新增好达电子相关产品线，分别实现销售收入4,249.09万元和2,012.66万元。此外，标的公司于2022年2月与全球智能手机ODM、IDH龙头企业华勤技术签订《原材料采购框架协议》，并于2022年6月产生销售收入。截至本反馈意见回复出具日，标的公司合作客户已覆盖全球智能手机ODM、IDH前三大厂商。

(2) 新供应商情况

报告期内，标的公司新开发的主要供应商情况如下：

序号	原厂名称	原厂业务规模 [注 1]	开始合作时间	采购金额		
				2022年1-5月	2021年度	2020年度
1	供应商 A	2021年营业收入约 23 亿元	2020 年	6,453.32	14,689.73	9,287.75
2	移远通信 (603236.SH)	2021年营业收入 112.62 亿元	2020 年	[注 2]	4,815.70	315.54
3	好达电子 (科创板 IPO 提交注册阶段)	2021年1-6月营业收入 2.93 亿元	2021 年	2,178.87	4,045.02	
4	思特威 (688213.SH)	2021年营业收入 26.89 亿元	2022 年	3,907.34		

[注 1]数据来源于上市公司年度报告或招股说明书

[注 2]标的公司考虑到资金投入、产品线盈利能力等因素，2021年逐步停止了与移远通信的合作

除上述新开发的供应商之外，标的公司分别于2022年6月、2022年8月获得了集创北方、安世半导体的产品代理权，标的公司新增产品线所属的原厂皆为国内外电子元器件优质厂商，下游应用市场覆盖手机、汽车电子等领域。部分产品线的布局能够迅速为标的公司贡献收入，且对标的公司战略发展具有重要意义。

综上所述，标的公司凭借其核心竞争优势，具备较强的开发新客户、新供应商的能力，报告期内标的公司对新产品线和新客户的拓展也为其后续持续拓展新业务带来诸多机会。未来，标的公司将抓住5G技术革新、国产替代、汽车电子化等趋势，积极选取并新增合适的代理品类，进一步提升综合竞争能力。

(六) 核查意见

经核查，我们认为：

1. 标的公司客户、供应商集中度较高和上、下游的竞争格局及标的公司所处发展阶段有关，标的公司出现客户、供应商集中度较高的情况具有合理性，与可比公司不存在重大差异，为行业惯例；

2. 报告期内标的公司的前五大客户不存在同时从标的公司和供应商处直接采购同类型产品的情况；

3. 报告期内标的公司收入确认政策、时点及依据未发生变化，不存在提前或推迟确认收入的情形；

4. 从行业状况来讲，分销模式是电子元器件交易的主要途径之一，分销商对于下游客户起着重要作用；目前电子元器件行业景气度较高且标的公司下游行业发展向好；标的公司自身具有较强的渠道优势；标的公司为主要客户的重要供应商，并保持了长期的合作关系。整体而言，标的公司与主要客户合作稳定，存在的替代风险较小；

5. 标的公司具备较强的开发新客户、新供应商的能力。

九、申请文件显示，1) 标的资产的主要供应商及客户分布在国内外，国内客户需求产品采购需通过 World Style 下属子公司在境外进行产品采购并报关转运到国内交货点。2) 报告期内，标的资产境外销售金额分别为 94,186.06 万元、147,698.65 万元，占当期营业收入比重为 27.69%、51.23%，境外收入占比增长较快。请你公司：1) 结合具体业务补充披露境外销售、采购的货物流转、款项支付重要节点及流程。2) 补充披露标的资产境外销售的主要客户名称、产品类型、平均单价、对应销售收入及净利润占比情况，境内外销售毛利率是否存在差异及原因。3) 补充披露报告期内各期末境外销售对应应收账款余额、账龄及回款情况。4) 针对境外销售收入增长较快的情况，请独立财务顾问和会计师对标的资产报告期内境外销售的业绩真实性进行核查，补充核查报告，并就核查范围及比例、核查手段（含资金流水核查）和核查结论等发表明确意见。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。（反馈意见第十八条）

（一）结合具体业务补充披露境外销售、采购的货物流转、款项支付重要节点及流程

标的公司境外销售、采购的货物流转、款项支付的具体情况如下：

结点	具体情况	备注
采购入库	供应商依据采购订单安排发货，标的公司香港仓库收到货物验收无误后安排入库	香港第三方仓储物流公司核对供应商的货物与装箱单、发票等出货资料，确认无误后验收实物入库，并邮件通知客服部与PME，同时提供供应商到货资料清单扫描件，客服部核对无误后安排系统入库，客服部与PME每月与供应商对账，对账确认无误后，对账单盖章寄回标的公司
销售出库及客户签收	依据销售订单，标的公司香港仓库以送货或快递的方式向客户发货，客户验收货物后安排签收	香港第三方物流公司依据指令将货物送达指定交货地点，并将货物签收单扫描件交由客服部进行保管
采购付款	依据采购订单预付货款或者按月与供应商结算货款	根据与不同供应商约定的结算方式及付款周期执行
销售回款	一般每月按月与客户结算货款	根据与不同客户约定的结算方式及收款周期执行

(二) 补充披露标的资产境外销售的主要客户名称、产品类型、平均单价、对应销售收入及净利润占比情况，境内外销售毛利率是否存在差异及原因

1. 标的公司境外销售的主要客户名称、产品类型、平均单价、对应销售收入及净利润占比情况

报告期内，标的公司的境外客户主要包括小米和闻泰科技在境外的子公司。上述境外客户的母公司均为总部在境内的公司，因其业务需要标的公司在境外（香港）交货，由其在香港的子公司向标的公司的香港子公司采购。

(1) 2022年1-5月境外销售的主要客户情况

客户名称	产品类型	平均单价 (元/个)	销售收入(万元)	占境外销售收入比例	占销售收入比例
小米	射频芯片	3.71	54,790.05	73.38%	50.10%
闻泰科技	电源芯片	0.39	5,515.94	14.33%	9.78%
	射频芯片	4.07	3,769.14		
	被动件	0.02	1,412.80		
小计			65,487.93	87.71%	59.88%

(2) 2021年度境外销售的主要客户情况

客户名称	产品类型	平均单价 (元/个)	销售收入(万元)	占境外销售 收入比例	占销售收入 比例
小米	射频芯片	3.39	75,618.26	51.20%	26.22%
闻泰科技	被动件	0.02	27,459.47	39.65%	20.31%
	射频芯片	4.14	16,320.15		
	电源芯片	0.44	14,787.89		
小 计			134,185.77	90.85%	46.52%

(3) 2020 年度境外销售的主要客户情况

客户名称	产品类型	平均单价 (元/个)	销售收入(万元)	占境外销售 收入比例	占销售收入 比例
闻泰科技	射频芯片	2.60	25,477.90	60.46%	16.74%
	被动件	0.01	22,183.12		
	电源芯片	0.50	9,280.04		
小米	射频芯片	2.89	28,648.06	30.42%	8.42%
小 计			85,589.12	90.88%	25.16%

(4) 境外销售净利润占比情况

项 目	2022 年 1-5 月		2021 年度		2020 年度	
	净利润	占比	净利润	占比	净利润	占比
境外销售净利润	4,002.79	113.20%	7,618.29	70.98%	6,056.34	55.38%
境内销售净利润	-466.81	-13.20%	3,114.89	29.02%	4,879.39	44.62%
合 计	3,535.99	100.00%	10,733.19	100.00%	10,935.74	100.00%

2. 境内外销售毛利率是否存在差异及原因

报告期内，标的公司境内外销售毛利率情况如下：

(1) 2022 年 1-5 月

产品类型	境内销售			境外销售		
	收入金额	收入占比	毛利率	收入金额	收入占比	毛利率
指纹芯片	23,175.00	66.83%	2.62%	1,416.89	1.90%	3.29%
射频芯片	567.98	1.64%	4.28%	59,369.42	79.50%	4.74%
被动件	8,633.61	24.89%	16.15%	7,814.40	10.47%	19.87%
电源芯片	324.08	0.93%	6.20%	5,652.73	7.57%	5.81%

综合类	1,981.56	5.71%	2.25%	414.92	0.56%	0.34%
合计	34,682.23	100.00%	6.02%	74,668.37	100.00%	6.35%

(2) 2021 年度

产品类型	境内销售			境外销售		
	收入金额	收入占比	毛利率	收入金额	收入占比	毛利率
指纹芯片	100,124.96	34.73%	3.16%	1,376.09	0.48%	4.81%
射频芯片	6,200.27	2.15%	4.87%	97,460.19	33.80%	3.36%
被动件	33,320.27	11.56%	20.61%	29,080.69	10.09%	21.36%
电源芯片	844.04	0.29%	8.95%	15,006.58	5.20%	5.77%
综合类	137.49	0.05%	2.71%	4,775.10	1.66%	1.66%
合计	140,627.02	48.77%	7.41%	147,698.65	51.23%	7.11%

(3) 2020 年度

产品类型	境内销售			境外销售		
	收入金额	收入占比	毛利率	收入金额	收入占比	毛利率
指纹芯片	211,004.21	62.03%	2.23%	4,940.15	1.45%	17.16%
射频芯片	3,665.90	1.08%	0.31%	56,940.88	16.74%	3.79%
被动件	31,272.00	9.19%	27.88%	22,656.71	6.66%	26.47%
电源芯片	64.87	0.02%	4.99%	9,332.38	2.74%	5.12%
综合类	-22.56	-0.01%	27.76%	315.94	0.09%	1.71%
合计	245,984.41	72.31%	5.46%	94,186.06	27.69%	10.07%

由上表可见，报告期内，2022 年 1-5 月和 2021 年度标的公司境内外销售毛利率无明显差异，2020 年度存在一定差异，主要系产品结构变化所致。2020 年度境外销售以射频芯片和被动件为主，毛利率相对较高；境内销售中，毛利率较低的指纹芯片占比较高，拉低了境内销售整体毛利率，使得境内销售毛利率低于境外销售。

(三) 补充披露报告期内各期末境外销售对应应收账款余额、账龄及回款情况

1. 报告期内各期境外销售对应期末应收账款余额、账龄情况

报告期内，标的公司各期境外销售对应期末应收账款情况如下：

账 龄	2022 年 5 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
6 个月以内	58,894.17	46,590.91	31,348.76
7-12 个月	96.56		3.07
1-2 年		3.00	
2-3 年	3.14		
合 计	58,993.87	46,593.91	31,351.84

注：上述应收账款余额均系标的公司境外（香港）子公司对境外客户销售形成

报告期内，标的公司各期境外销售对应期末应收账款账龄基本处于 6 个月以内。

2. 标的公司境外销售对应应收账款期后回款情况

截至 2022 年 9 月 30 日，2020 年末、2021 年末和 2022 年 5 月末标的公司境外销售对应的应收账款回款比例分别为 99.99%、99.99%和 99.97%。

（四）针对境外销售收入增长较快的情况，请独立财务顾问和会计师对标的资产报告期内境外销售的业绩真实性进行核查，补充核查报告，并就核查范围及比例、核查手段（含资金流水核查）和核查结论等发表明确意见

我们已对标的公司报告期内境外销售的业绩真实性进行了核查，并出具《关于深圳市华信科科技有限公司及 WORLD STYLE TECHNOLOGY HOLDINGS LIMITED 报告期境外销售业绩真实性的专项核查报告》，主要核查情况如下：

1. 报告期境外销售收入核查

我们对标的公司境外销售收入核查情况如下：

（1）境外销售收入相关的内部控制检查

我们通过以下程序了解并测试相关内部控制设计及运行的有效性：

1) 对标的公司管理层及相关业务人员进行访谈，了解标的公司境外销售与收款循环的内部控制流程以及各项关键的控制点，取得标的公司相关的内部控制制度；

2) 检查销售订单的生成和审核、仓储部门出库、产品送达客户签收、财务开票与收款等业务流程，并选取样本执行穿行测试；

3) 对境外销售与收款循环关键控制点执行控制测试，包括但不限于检查销

售合同、订单、签收单、对账单、销售发票、收款凭证等单据。

(2) 了解标的公司境外销售收入确认政策

我们访谈了标的公司管理层及相关业务人员，对标的公司的境外销售业务模式、销售流程、收入确认方式、确认时点等进行了解，同时获取了标的公司境外销售的主要客户销售合同、订单、签收单、对账单、销售发票等原始单据，评价标的公司收入确认政策的合理性。

报告期内，标的公司境外销售收入确认具体方法：标的公司境外销售电子元器件等产品属于在某一时点履行的履约义务，收入在标的公司将产品运送至合同约定交货地点并由客户确认接受、已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认，具体确认依据为客户签收单。

(3) 主要客户的走访情况

我们对境外销售的主要客户进行了现场走访，查看其主要经营场所，了解其基本情况、与公司的合作历史、主要合作条款、信用政策、与公司的关联关系等情况，具体情况如下：

项 目	2022 年 1-5 月	2021 年度	2020 年度
走访客户数量(户)	3[注]	4	3
走访客户境外销售收入金额	69,436.31	137,121.50	90,051.83
境外销售收入金额	74,668.37	147,698.65	94,186.06
走访客户境外销售收入占比	92.99%	92.84%	95.61%

[注]其中 2 家主要客户已于 2020 年度和 2021 年度走访，2022 年 1-5 月境外销售收入占比 87.71%，新增走访主要客户 1 家，境外销售收入占比 5.29%

(4) 主要客户的函证情况

我们对报告期内标的公司境外销售情况进行函证，函证内容包括各期交易发生额、各期末应收账款余额以及关联关系等，具体情况如下：

项 目	2022 年 1-5 月	2021 年度	2020 年度
境外销售收入金额	74,668.37	147,698.65	94,186.06
发函金额	70,234.38	143,729.22	90,731.25
发函比例	94.06%	97.31%	96.33%
回函确认金额	70,234.38	143,729.22	90,731.25

回函比例	100.00%	100.00%	100.00%
回函确认的境外销售收入比例	94.06%	97.31%	96.33%

(5) 检查与收入确认相关的支持性文件

我们对报告期内标的公司境外销售收入进行细节测试，抽样检查与收入确认相关的支持性文件，包括订单、签收单、对账单、销售发票等，判断收入确认依据是否充分，收入确认时点是否与公司收入确认政策相符，具体情况如下：

项 目	2022 年 1-5 月	2021 年度	2020 年度
境外销售收入金额	74,668.37	147,698.65	94,186.06
检查的境外销售收入金额	55,075.24	75,844.37	49,521.71
检查比例	73.76%	51.35%	52.58%

(6) 检查销售回款情况

1) 报告期内销售回款检查

我们对标的公司报告期内境外销售客户回款的银行流水及相关凭证进行了检查，检查回款对象是否与合同交易对象一致，判断销售款项的资金是否来源于公司股东及其董监高或其关联方，具体情况如下：

项 目	2022 年 1-5 月	2021 年度	2020 年度
境外销售收入金额	74,668.37	147,698.65	94,186.06
检查的销售回款金额	63,587.47	129,109.20	70,861.22
检查比例	85.16%	87.41%	75.24%

经检查，报告期内，标的公司境外销售回款对象与合同交易对象一致，销售款项的资金不存在来源于公司股东及其董监高或其关联方的情况。

2) 期后回款检查

我们对标的公司报告期各期末境外销售对应的应收账款的期后回款情况进行了检查。截至 2022 年 9 月 30 日，2020 年末、2021 年末和 2022 年 5 月末标的公司境外销售对应的应收账款回款比例分别为 99.99%、99.99%和 99.97%。

3) 大额资金流水检查

我们获取标的公司境外子公司报告期内银行账户资金流水，并与银行日记账进行双向核对，对大额资金交易进行核查，选取并核对记账凭证、银行回单等原始凭证，检查交易对手方信息的账面记录及银行流水记录是否一致、是否存在真

实交易背景、交易金额是否存在异常等事项。

报告期内，标的公司境外子公司大额银行流水对应的业务不存在异常。

(7) 收入截止测试

我们选取了标的公司资产负债表日前后若干天的销售收入明细账、凭证以及相关的客户签收单或者物流签收底单等支持性文件，实施双向截止测试，检查收入是否计入了正确的会计期间。

报告期内，我们发现标的公司因时间差存在少量跨期收入，已进行审计调整。

2. 报告期境外营业成本核查

我们对标的公司境外营业成本核查情况如下：

(1) 采购与付款循环、生产与仓储循环相关的内部控制检查

我们通过以下程序了解并测试相关内部控制设计及运行的有效性：

1) 对标的公司采购、仓储、财务等部门相关负责人员进行访谈，了解标的公司境外采购与付款循环、生产与仓储循环相关的内部控制流程以及各项关键的控制点，并取得标的公司相关的内部控制制度；

2) 检查采购订单或采购合同的生成与审批、货物签收、发票与付款等业务流程；对于生产与仓储循环，观察产品出入库、盘点等业务流程，并执行穿行测试；

3) 对采购与付款循环、生产与仓储循环关键的控制点执行控制测试，采购与付款循环包括检查采购订单或合同、货物签收单、采购发票、记账凭证、付款单等单据；生产与仓储循环包括检查产成品出入库单等单据。

(2) 主要供应商的走访情况

我们对境外销售的主要供应商进行了现场走访，核查供应商是否与标的公司存在关联关系，并了解交易的商业理由，检查采购业务的真实性等情况，具体情况如下：

项 目	2022 年 1-5 月	2021 年度	2020 年度
走访供应商数量(户)	3[注]	3	3
走访供应商境外采购金额	65,052.97	113,070.06	64,480.82
境外采购金额	73,810.80	157,192.84	100,635.12
走访供应商境外采购占比	88.13%	71.93%	64.07%

[注]报告期内主要供应商未发生变化，3家供应商与已于2020年和2021年度走访

(3) 主要供应商的函证情况

我们对报告期内标的公司境外采购情况进行函证，函证内容包括各期交易发生额、各期末应付账款余额以及关联关系等，具体情况如下：

项目	2022年1-5月	2021年度	2020年度
境外采购金额	73,810.80	157,192.84	100,635.12
发函金额	73,104.54	150,060.90	98,419.73
发函比例	99.04%	95.46%	97.80%
回函确认金额	73,104.54	150,060.90	98,419.73
回函比例	100.00%	100.00%	100.00%
回函确认的境外采购比例	99.04%	95.46%	97.80%

(4) 实施监盘程序

我们取得了标的公司报告期各期末存货盘点的书面记录，因疫情影响我们委托本所香港成员所天健国际会计师事务所有限公司对标的公司境外存货进行现场监盘，结合账面存货数据，检查了存货真实性；在监盘过程中核对存货数量的同时关注存货状态，监盘过程中未发现明显变质、毁损等存货，未发现存在重大盘盈、盘亏的情况，报告期各期末监盘的存货金额占境外仓库存货余额比例分别为99.81%、100.00%和100.00%。

(5) 实施分析性程序和计价测试

我们实施了实质性分析程序，包括主要产品的单位成本波动分析等；检查存货出入库单价和成本结转的准确性；同时对报告期内存货执行计价测试程序，抽查标的公司主要产品进行计价测试，以判断标的公司成本计价原则是否与其制定的会计政策保持一致，并保持了一贯性原则。

(6) 检查采购业务相关的支持性文件

我们检查了报告期内标的公司境外采购业务相关的支持性文件，包括采购订单、入库单、发票、付款单据等，核对品种、数量、单价等与入账记录是否一致。

(7) 了解标的公司境外营业成本核算相关方法

我们了解到的报告期内标的公司境外营业成本核算方法如下：

标的公司作为电子元器件分销商，通过贸易方式进行分销，无生产加工过程。库存商品采购入库时，按实际成本核算，按照产品型号、采购数量、采购单价入库。各产品型号库存商品销售出库并经客户签收后，按照月末一次加权平均法计算该产品型号库存商品的发出单位成本，并根据实际签收数量，结转销售成本。若当月发出商品客户未签收时，商品出库成本结转至发出商品，待签收后，结转销售成本。

(8) 实施截止测试

我们获取了报告期内标的公司资产负债表日前后若干天的库存商品出入库记录（出入库单、签收单、对账单等）和出入库凭证实施截止测试，以确定库存商品被记录在正确的期间。

(9) 检查主营业务成本结转明细

我们检查了报告期内标的公司境外主营业务成本结转明细，比较其与境外主营业务收入的口径是否一致，是否符合配比原则。

综上所述，我们采用以下手段对标的公司报告期内境外销售的业绩真实性进行核查：对于境外销售收入，我们了解并测试相关内部控制设计及运行的有效性；了解标的公司境外销售收入确认政策；对主要客户进行现场走访，报告期各期走访客户境外销售收入占比分别为 95.61%、92.84%和 92.99%；对主要客户进行函证，报告期各期回函确认的境外销售收入比例分别为 96.33%、97.31%和 94.06%；检查与收入确认相关的支持性文件，报告期各期检查比例分别为 52.58%、51.35%和 73.76%；检查销售回款情况、期后回款情况和大额资金流水，报告期各期销售回款检查比例分别为 75.24%、87.41%和 85.16%。截至 2022 年 9 月 30 日，2020 年末、2021 年末和 2022 年 5 月末标的公司境外销售对应的应收账款期后回款比例分别为 99.99%、99.99%和 99.97%；进行收入截止测试等。对于境外营业成本，检查了采购与付款循环、生产与仓储循环相关的内部控制；对主要供应商进行现场走访，报告期各期走访供应商境外采购占比分别为 64.07%、71.93%和 88.13%；对主要供应商进行函证，报告期各期回函确认的境外采购比例分别为 97.80%、95.46%和 99.04%；委托天健国际会计师事务所有限公司对境外存货进行现场监盘，报告期末监盘比例分别为 99.81%、100.00%和 100.00%；对主要产品实施分析性程序和计价测试；检查采购业务相关的支持性文件；了解标的公司境外营业成本

核算相关方法；对库存商品出入库记录；检查主营业务成本结转明细等。经上述核查，我们认为，标的公司报告期内境外销售收入真实，成本费用完整，相应业绩真实。

（五）核查意见

经核查，我们认为：

1. 标的公司境内外销售毛利率差异原因合理；
2. 我们对标的公司报告期内境外销售的业绩真实性进行了核查，并出具了《关于深圳市华信科科技有限公司及 WORLD STYLE TECHNOLOGY HOLDINGS LIMITED 报告期境外销售业绩真实性的专项核查报告》，经核查，我们认为，标的公司报告期内境外销售收入真实，成本费用完整，相应业绩真实。

十、申请文件显示，1) 报告期标的资产标的公司经营活动产生的现金流量净额分别为-14,838.29 万元、-8,637.83 万元。报告期各期经营活动产生的现金流量净额均为负值且低于当期净利润。2) 报告期标的资产投资活动产生的现金流量净额分别为-781.80 万元、-76.04 万元，筹资活动产生的现金流量净额分别为 21,010.25 万元、3,879.33 万元。请你公司：1) 补充披露报告期内，经营活动相关大额现金流量变动项目的内容、发生额、是否具有商业实质、与报表相关科目的勾稽关系，各期经营活动现金流量净额为负值且低于净利润的原因及合理性。2) 补充披露投资活动现金流、筹资活动现金流与报表相关科目的勾稽关系。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。（反馈意见第十九条）

（一）补充披露报告期内，经营活动相关大额现金流量变动项目的内容、发生额、是否具有商业实质、与报表相关科目的勾稽关系，各期经营活动现金流量净额为负值且低于净利润的原因及合理性

1. 报告期内，经营活动相关大额现金流量变动项目的内容、发生额、是否具有商业实质、与报表相关科目的勾稽关系

（1）报告期内，标的公司经营活动的现金流量情况如下：

项 目	2022 年 1-5 月	2021 年度	2020 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	99,191.74	224,633.05	387,131.60
收到的税费返还	5.79	74.60	44.90

收到其他与经营活动有关的现金	78.90	180.70	253.87
经营活动现金流入小计	99,276.43	224,888.35	387,430.36
购买商品、接受劳务支付的现金	104,676.20	221,403.51	390,557.40
支付给职工以及为职工支付的现金	1,010.87	2,824.82	2,306.18
支付的各项税费	656.52	6,612.38	4,572.04
支付其他与经营活动有关的现金	1,906.89	2,685.46	4,833.03
经营活动现金流出小计	108,250.48	233,526.18	402,268.65
经营活动产生的现金流量净额	-8,974.05	-8,637.83	-14,838.29

由上表可见，标的公司经营活动相关大额现金流量变动项目主要系销售商品、提供劳务收到的现金和购买商品、接受劳务支付的现金。2021年较2020年销售商品、提供劳务收到的现金的大额减少主要由于标的公司2021年指纹芯片销售下滑，营业收入规模下降，以及对小米销售增加，但其账期较长，应收账款余额增加所致。购买商品、接受劳务支付的现金大额减少主要系采购业务随销售规模变动所致。

(2) 经营活动相关大额现金流量项目是否具有商业实质

1) 报告期内，大额（单笔发生额3,000万元以上）销售商品、提供劳务收到的现金项目具体情况如下：

① 2022年1-5月

序号	客户	销售收现金额	收款时间	销售发生期间
1	闻泰科技	6,437.93	2022年2月	2021年10月-11月
2	小米	5,875.03	2022年1月	2021年12月
3	闻泰科技	5,857.83	2022年3月	2021年11月-12月
4	小米	4,441.40	2022年2月	2022年1月
5	丘钛科技	4,369.47	2022年1月	2021年11月-12月
6	闻泰科技	4,219.54	2022年4月	2021年12月-2022年1月
7	小米	4,178.70	2022年1月	2021年12月
8	丘钛科技	4,166.42	2022年1月	2021年11月-12月
9	欧菲光	4,000.00	2022年3月	2022年1月-2月
10	小米	3,049.23	2022年2月	2022年1月
合计		46,595.56		
占销售商品、提供劳务收到的现金项目总额比例		46.98%		

② 2021年度

序号	客户	销售收现金额	收款时间	销售发生期间
1	小米	8,992.57	2021年9月	2021年8月
2	闻泰科技	8,431.70	2021年7月	2021年2月-4月
3	小米	6,938.93	2021年8月	2021年7月
4	闻泰科技	6,361.31	2021年1月	2020年9月-10月
5	闻泰科技	6,358.96	2021年5月	2021年1月-2月
6	小米	6,104.38	2021年6月	2021年5月
7	闻泰科技	6,051.26	2021年12月	2021年8月-9月
8	丘钛科技	5,753.77	2021年8月	2021年6月-7月
9	小米	5,573.50	2021年4月	2021年3月
10	小米	4,863.83	2021年2月	2020年12月-2021年1月
11	闻泰科技	4,295.63	2021年2月	2020年9月-11月
12	欧菲光	4,266.17	2021年4月	2021年1月-3月
13	丘钛科技	4,170.59	2021年9月	2021年6月-8月
14	丘钛科技	4,122.26	2021年6月	2021年4月-5月
15	闻泰科技	3,971.62	2021年12月	2021年8月-9月
16	丘钛科技	3,803.91	2021年6月	2021年4月-5月
17	闻泰科技	3,782.51	2021年6月	2021年2月-3月
18	闻泰科技	3,721.96	2021年4月	2020年12月-2021年1月
19	小米	3,714.95	2021年5月	2021年4月
20	小米	3,705.22	2021年3月	2021年2月
21	欧菲光	3,504.33	2021年2月	2020年12月-2021年1月
22	小米	3,485.05	2021年7月	2021年6月
23	丘钛科技	3,402.77	2021年10月	2021年8月-9月
24	欧菲光	3,013.66	2021年2月	2020年12月-2021年1月
合计		118,390.84		
占销售商品、提供劳务收到的现金项目总额比例		52.70%		

③ 2020年度

序号	客户	销售收现金额	收款时间	销售发生期间
1	欧菲光	9,095.84	2020年11月	2020年9月-10月
2	丘钛科技	8,589.97	2020年10月	2020年8月-9月
3	丘钛科技	7,994.99	2020年9月	2020年6月-8月
4	欧菲光	7,000.00	2020年4月	2020年2月-3月
5	欧菲光	6,969.46	2020年5月	2020年3月-4月
6	闻泰科技	6,924.69	2020年11月	2020年7月-8月
7	欧菲光	6,866.35	2020年4月	2020年2月-3月
8	闻泰科技	6,832.57	2020年12月	2020年7月-9月
9	欧菲光	6,465.13	2020年4月	2020年2月-3月
10	欧菲光	6,192.87	2020年11月	2020年9月-10月
11	闻泰科技	5,217.84	2020年7月	2020年3月-4月

12	欧菲光	5,036.98	2020年8月	2020年5月-7月
13	欧菲光	5,000.00	2020年5月	2020年3月-4月
14	欧菲光	5,000.00	2020年6月	2020年3月-5月
15	欧菲光	5,000.00	2020年7月	2020年5月-6月
16	丘钛科技	5,000.00	2020年1月	2019年11月-12月
17	丘钛科技	5,000.00	2020年1月	2019年11月-12月
18	丘钛科技	5,000.00	2020年2月	2019年12月-2020年1月
19	丘钛科技	5,000.00	2020年4月	2020年2月-3月
20	丘钛科技	5,000.00	2020年4月	2020年2月-3月
21	丘钛科技	5,000.00	2020年6月	2020年4月-5月
22	丘钛科技	5,000.00	2020年7月	2020年5月-6月
23	丘钛科技	5,000.00	2020年8月	2020年6月-7月
24	丘钛科技	5,000.00	2020年9月	2020年6月-8月
25	丘钛科技	5,000.00	2020年10月	2020年8月-9月
26	欧菲光	5,000.00	2020年6月	2020年4月-5月
27	丘钛科技	4,999.77	2020年6月	2020年4月-5月
28	欧菲光	4,900.07	2020年1月	2019年11月-12月
29	丘钛科技	4,811.82	2020年1月	2019年11月-12月
30	闻泰科技	4,728.48	2020年9月	2020年4月-6月
31	小米	4,687.47	2020年12月	2020年11月
32	闻泰科技	4,635.78	2020年6月	2020年1月-3月
33	闻泰科技	4,528.86	2020年3月	2019年10月-12月
34	闻泰科技	4,299.01	2020年4月	2019年11月-2020年1月
35	小米	4,163.90	2020年10月	2020年9月
36	欧菲光	4,005.35	2020年7月	2020年5月-6月
37	丘钛科技	4,000.00	2020年1月	2019年11月-12月
38	欧菲光	4,000.00	2020年3月	2020年1月-2月
39	丘钛科技	3,983.37	2020年7月	2020年5月-6月
40	小米	3,881.47	2020年11月	2020年10月
41	闻泰科技	3,636.93	2020年2月	2019年9月-11月
42	欧菲光	3,479.88	2020年1月	2019年11月-12月
43	闻泰科技	3,448.10	2020年5月	2019年12月-2020年2月
44	欧菲光	3,176.47	2020年7月	2020年5月-6月
45	欧菲光	3,161.15	2020年2月	2019年12月-2020年1月
46	闻泰科技	3,071.57	2020年7月	2020年2月-4月
合计		234,786.14		
占销售商品、提供劳务收到的现金项目总额比例		60.65%		

上述大额销售商品、提供劳务收到的现金项目所涉及的交易，均与客户存在真实的销售合同或订单、物流以及资金流，具有商业实质。

2) 报告期内，大额（单笔发生额 3,000 万元以上）购买商品、接受劳务支

付的现金项目具体情况如下：

① 2022 年 1-5 月

序号	供应商采购	付款金额	付款时间	采购发生时间
1	唯捷创芯	14,797.00	2022 年 4 月	2022 年 3 月-4 月
2	唯捷创芯	8,455.29	2022 年 1 月	2021 年 12 月-2022 年 1 月
3	唯捷创芯	8,324.04	2022 年 2 月	2022 年 1 月-2 月
4	唯捷创芯	7,704.56	2022 年 3 月	2022 年 2 月-3 月
5	唯捷创芯	6,698.89	2022 年 2 月	2022 年 1 月-2 月
6	汇顶科技	5,358.00	2022 年 1 月	2021 年 10 月-11 月
7	唯捷创芯	3,981.70	2022 年 3 月	2022 年 2 月-3 月
8	汇顶科技	3,964.00	2022 年 3 月	2021 年 12 月-2022 年 1 月
合 计		59,283.49		
占购买商品、接受劳务支 付的现金总额比例		56.64%		

② 2021 年度

序号	供应商采购	付款金额	付款时间	采购发生时间
1	唯捷创芯	11,598.26	2021 年 9 月	2021 年 8 月-9 月
2	汇顶科技	10,300.00	2021 年 3 月	2021 年 1 月-2 月
3	唯捷创芯	10,232.86	2021 年 7 月	2021 年 6 月-7 月
4	唯捷创芯	10,007.16	2021 年 8 月	2021 年 7 月-8 月
5	唯捷创芯	8,582.80	2021 年 12 月	2021 年 12 月
6	汇顶科技	8,500.00	2021 年 6 月	2021 年 4 月-5 月
7	汇顶科技	8,500.00	2021 年 6 月	2021 年 4 月-5 月
8	唯捷创芯	7,941.87	2021 年 6 月	2021 年 5 月-6 月
9	唯捷创芯	7,807.77	2021 年 5 月	2021 年 4 月-5 月
10	汇顶科技	6,660.00	2021 年 5 月	2021 年 3 月-4 月
11	唯捷创芯	6,477.13	2021 年 12 月	2021 年 12 月
12	汇顶科技	5,742.75	2021 年 9 月	2021 年 7 月-8 月
13	汇顶科技	5,190.00	2021 年 3 月	2021 年 1 月-2 月
14	唯捷创芯	5,156.49	2021 年 4 月	2021 年 3 月-4 月
15	汇顶科技	4,930.00	2021 年 12 月	2021 年 10 月-11 月
16	唯捷创芯	4,740.62	2021 年 12 月	2021 年 12 月
17	汇顶科技	4,604.00	2021 年 11 月	2021 年 9 月-10 月
18	汇顶科技	4,570.69	2021 年 6 月	2021 年 4 月-5 月
19	汇顶科技	4,425.00	2021 年 8 月	2021 年 6 月-7 月
20	汇顶科技	4,054.00	2021 年 3 月	2021 年 1 月-2 月
21	唯捷创芯	4,001.11	2021 年 11 月	2021 年 10 月-11 月
22	唯捷创芯	3,772.06	2021 年 3 月	2021 年 2 月-3 月
23	汇顶科技	3,620.00	2021 年 5 月	2021 年 3 月-4 月
24	汇顶科技	3,380.00	2021 年 6 月	2021 年 4 月-5 月
25	汇顶科技	3,318.00	2021 年 6 月	2021 年 4 月-5 月

26	唯捷创芯	3,238.56	2021年12月	2021年12月
27	唯捷创芯	3,163.82	2021年4月	2021年3月-4月
28	唯捷创芯	3,077.87	2021年1月	2020年12月-2021年1月
合计		167,592.82		
占购买商品、接受劳务支付的现金总额比例		75.70%		

③ 2020年度

序号	供应商	采购付款金额	付款时间	采购发生时间
1	汇顶科技	26,800.00	2020年11月	2020年9月-10月
2	汇顶科技	20,000.00	2020年4月	2020年9月-10月
3	汇顶科技	19,510.00	2020年11月	2020年9月-10月
4	汇顶科技	17,722.91	2020年7月	2020年5月-6月
5	汇顶科技	16,000.00	2020年12月	2020年10月-11月
6	汇顶科技	15,943.43	2020年8月	2020年6月-7月
7	汇顶科技	13,856.93	2020年1月	2019年11月-12月
8	汇顶科技	12,000.00	2020年9月	2020年7月-8月
9	汇顶科技	11,575.98	2020年11月	2020年9月-10月
10	汇顶科技	10,009.13	2020年10月	2020年8月-9月
11	汇顶科技	10,000.00	2020年12月	2020年10月-11月
12	汇顶科技	8,365.48	2020年4月	2019年7月-12月
13	汇顶科技	7,700.00	2020年9月	2020年7月-8月
14	汇顶科技	7,000.00	2020年8月	2020年6月-7月
15	汇顶科技	6,339.17	2020年12月	2020年10月-11月
16	汇顶科技	6,033.95	2020年8月	2020年6月-7月
17	汇顶科技	6,000.00	2020年6月	2020年4月-5月
18	汇顶科技	5,900.00	2020年1月	2019年11月-12月
19	唯捷创芯	4,498.45	2020年11月	2020年10月-11月
20	唯捷创芯	4,282.90	2020年6月	2020年5月-6月
21	唯捷创芯	4,144.15	2020年9月	2020年8月-9月
22	唯捷创芯	4,035.14	2020年3月	2020年2月-3月
23	唯捷创芯	3,948.08	2020年4月	2020年3月-4月
24	唯捷创芯	3,871.12	2020年2月	2020年1月-2月
25	唯捷创芯	3,539.45	2020年5月	2020年4月-5月
26	唯捷创芯	3,280.95	2020年11月	2020年10月-11月
合计		252,357.22		
占购买商品、接受劳务支付的现金总额比例		64.61%		

上述大额购买商品、接受劳务支付的现金项目所涉及的交易，均与供应商存在真实的采购合同或订单、物流以及资金流，具有商业实质。

(3) 报告期内，标的公司经营活动现金流量项目与报表相关科目的勾稽关系

1) 销售商品、提供劳务收到的现金

项 目	2022 年 1-5 月	2021 年度	2020 年度
营业收入	109,382.23	288,421.44	340,278.88
加：增值税销项税额	5,417.48	26,696.28	58,213.02
减：应收票据背书等非现金收款	15,152.86	69,973.14	21,681.56
加：应收账款余额减少(增加以“-”号填列)	-736.00	-20,764.80	12,672.27
减：核销的应收账款	112.06		43.66
加：合同负债余额增加(减少以“-”号填列)	6.79	74.81	-2,171.64
加：销售商品、提供劳务相关的汇率影响	386.15	178.46	-135.71
合 计	99,191.74	224,633.05	387,131.60
销售商品、提供劳务收到的现金	99,191.74	224,633.05	387,131.60
是否与报表相关科目勾稽相符	是	是	是

2) 购买商品、接受劳务支付的现金

项 目	2022 年 1-5 月	2021 年度	2020 年度
营业成本	102,519.77	267,415.51	317,243.72
加：增值税进项税额	4,666.12	26,763.34	54,806.34
减：票据背书等非现金付款	14,538.24	70,913.99	24,028.90
加：存货的增加(减少以“-”号填列)	-1,029.46	14,008.39	3,664.16
加：存货跌价准备的转销	17.42	35.39	217.60
加：应付账款余额减少(增加以“-”号填列)	13,672.27	-15,894.27	36,693.00
加：预付款项余额增加(减少以“-”号填列)	122.34	-1,646.40	1,126.02
加：应付账款及预付款项中费用化款项及汇率影响等	-754.01	1,482.07	835.46
加：应付账款中与构建长期资产有关的款项		153.47	
合 计	104,676.20	221,403.51	390,557.40
购买商品、接受劳务支付的现金	104,676.20	221,403.51	390,557.40
是否与报表相关科目勾稽相符	是	是	是

3) 支付给职工以及为职工支付的现金

项 目	2022 年 1-5 月	2021 年度	2020 年度
销售、管理费用薪酬归集金额	873.57	2,176.50	2,847.33
加：应付职工薪酬余额的减少(增加以“-”号填列)	121.68	269.54	0.06
加：长期应付职工薪酬余额的减少(增加以“-”号填列)		340.14	-686.49
加：应付职工薪酬、长期应付职工薪酬相关的汇率影响	1.96	18.01	-16.21
加：应交税费-个人所得税余额的减少(增加以“-”号填列)	13.66	20.63	161.49
合 计	1,010.87	2,824.82	2,306.18
支付给职工以及为职工支付的现金	1,010.87	2,824.82	2,306.18
是否与报表相关科目勾稽相符	是	是	是

4) 支付的各项税费

项 目	2022 年 1-5 月	2021 年度	2020 年度
资产负债表“应交税费”科目余额的减少(增加以“-”号填列)	-325.29	2,730.25	-1,700.86
资产负债表“其他流动资产”科目中支付税费的增加(减少以“-”号填列)	-735.72	862.98	-726.13
利润表“税金及附加”科目的增加	41.74	255.98	518.44
利润表“当期所得税费用”科目的增加	955.08	2,843.66	3,236.36
加：应交增值税金额(减少以“-”号填列)	705.01	-67.06	3,406.68
减：应交税费-个人所得税余额的减少(增加以“-”号填列)	13.66	20.63	161.49
加：税费相关的汇率影响	29.36	7.20	-0.96
合 计	656.52	6,612.38	4,572.04
支付的各项税费	656.52	6,612.38	4,572.04
是否与报表相关科目勾稽相符	是	是	是

5) 支付的其他与经营活动有关的现金

项 目	2022 年 1-5 月	2021 年度	2020 年度
以现金支付的销售费用	266.67	2,417.24	3,933.85
以现金支付的管理费用	103.59	251.21	876.94

以现金支付的研发费用	665.16	1,140.33	
财务费用-手续费等经营活动支出	3.92	20.25	82.48
营业外支出	0.00	17.64	0.04
减：应付账款中费用化款项及其他支出	-867.56	1,161.21	60.28
合 计	1,906.89	2,685.46	4,833.03
支付的其他与经营活动有关的现金	1,906.89	2,685.46	4,833.03
是否与报表相关科目勾稽相符	是	是	是

由上表可见，标的公司经营活动相关大额现金流量各项目与报表相关项目勾稽相符。

综上所述，报告期内，标的公司经营活动相关大额现金流量变动项目主要系销售商品、提供劳务收到的现金和购买商品、接受劳务支付的现金，上述变动项目具有商业实质，标的公司经营活动现金流量项目与报表相关科目的勾稽相符。

2. 各期经营活动现金流量净额为负值且低于净利润的原因及合理性

报告期内，标的公司经营活动的现金流量净额与净利润的匹配关系如下：

项 目	2022年1-5月	2021年度	2020年度
净利润	3,535.99	10,733.19	10,935.74
加：资产减值准备	212.38	5.39	186.35
固定资产折旧	21.50	44.70	35.27
使用权资产折旧	157.39	374.98	
无形资产摊销	15.58	21.43	13.43
长期待摊费用摊销	12.03	31.11	16.53
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失		-0.77	-0.60
固定资产报废损失			0.24
财务费用	274.78	381.72	-2,207.99
递延所得税资产减少	-11.86	40.57	-99.37
存货的减少(增加以“-”号填列)	1,012.05	-14,043.79	-3,881.77
经营性应收项目的减少(增加以“-”号填列)	-727.68	-16,267.48	13,706.30

经营性应付项目的增加(减少以“-”号填列)	-13,476.20	10,041.13	-33,542.42
经营活动的现金流量净额	-8,974.05	-8,637.83	-14,838.29
经营活动的现金流量净额与净利润差异	-12,510.04	-19,371.02	-25,774.03

由上表可见，报告期内，标的公司经营活动的现金流量净额均为负数且低于净利润，主要受到“存货的减少”、“经营性应付项目的增加”和“经营性应收项目的减少”的影响，主要原因系采购付款与销售回款账期存在差异，造成销售回款相对于采购付款存在滞后性，且各年度不同账期客户和供应商销售和采购规模发生变动，以及存在根据市场需求备货的情形等原因所致。上下游账期差异系行业惯例，原因系电子元器件分销商在产业链所起的主要作用之一为平滑上下游的信用期差异，具体而言，标的公司所处的电子元器件分销行业，上游供应商为电子元器件原厂，其议价能力强，付款要求高，通常要求预付货款或给予标的公司30天账期；下游客户主要为大型的手机厂商、模组生产企业及ODM龙头企业，其付款能力良好，但是通常有月结30天至90天的账期。各年度具体情况如下：

2020年，因指纹芯片受终端客户华为需求大幅下降影响，标的公司向汇顶科技采购以及对丘钛科技等客户销售大幅减少，导致期末对汇顶科技的应付账款余额和对丘钛科技的应收账款同时大幅减少，总体上对经营活动的现金流量影响不大。对经营活动的现金流量影响较大的主要原因系标的公司2020年大幅增加向账期较短或预付货款的供应商的采购，如唯捷创芯的射频芯片、三星电机的被动件以及供应商A电源芯片等，期末应付账款余额较少，相应对账期较长的小米、闻泰科技等客户的销售增加，期末应收账款余额大幅增加。

2021年，标的公司根据市场产品需求增加了备货，期末存货余额和应付账款均有大幅增长，对经营活动的现金流量影响较大的主要原因系持续增加对账期较短或预付货款的唯捷创芯的射频芯片、三星电机的被动件的采购，以及对账期较长小米的销售持续大幅增加，期末应收账款余额大幅增加。

2022年1-5月，对经营活动的现金流量影响较大的主要原因系标的公司支付2021年末备货的货款较大，应付账款大幅减少，以及对小米的销售持续增长，期末应收账款增加。而期末总体应收账款余额增加不大，主要系指纹芯片业务持续下降，对丘钛科技等客户的销售及应收账款余额大幅下降所致。

报告期内，对账期较长的客户小米的射频芯片销售的持续增加对经营活动的现金流量影响较大。各年度对小米的销售和应收账款余额情况具体如下：

项 目	2022 年 1-5 月	2021 年度	2020 年度
销售收入	54,834.76	77,787.68	28,648.06
应收账款余额	48,073.31	29,357.38	13,144.55

查询电子元器件分销业务同行业上市公司经营活动产生的现金流量净额情况如下：

项 目	2021 年度	2020 年度
深圳华强（000062.SZ）	-93,158.95	-48,061.82
雅创电子（301099.SZ）	-31,996.47	-38,308.10
商络电子（300975.SZ）	-83,292.89	-36,836.40
英唐智控（300131.SZ）	34,462.77	13,605.14
力源信息（300184.SZ）	-12,290.77	-11,534.75
润欣科技（300493.SZ）	-10,640.09	8,752.65

由上表可见，报告期内，同行业上市公司中深圳华强、雅创电子、商络电子和润欣科技 2021 年经营活动现金流量净额也为负值，标的公司与大部分同行业上市公司不存在重大差异。

综上所述，报告期内，标的公司的经营活动现金流量净额持续为负数且低于净利润，主要系因电子元器件分销业务采购付款与销售回款账期存在差异，造成公司销售回款相对于采购付款存在滞后性，且报告期内标的公司对账期较长的客户销售持续增加，以及存在根据市场需求备货的情形等原因所致。标的公司经营活动现金流量净额与大部分同行业上市公司不存在重大差异。报告期内，我们通过检查销售和采购及回款记录、函证和走访等程序，对标的公司的主要客户和供应商的销售和采购以及期末的应收和应付账款余进行了核查。标的公司经营活动现金流量净额为负值且低于净利润具有合理性。

（二）补充披露投资活动现金流、筹资活动现金流与报表相关科目的勾稽关系

1. 投资活动现金流与报表相关科目的勾稽关系

（1）处置固定资产、无形资产和其他长期资产所收回的现金净额

项 目	2022 年 1-5 月	2021 年度	2020 年度
固定资产、使用权资产原值减少额		30.84	12.86
减：固定资产、使用权资产累计折旧减少额		7.95	12.02
加：租赁负债本期减少		-23.53	
加：资产处置收益		0.77	0.60
减：其他			0.24
合 计		0.13	1.20
处置固定资产、无形资产和其他长期资产所收回的现金净额		0.13	1.20
是否与报表相关科目勾稽相符	是	是	是

(2) 购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金

项 目	2022 年 1-5 月	2021 年度	2020 年度
固定资产、无形资产和其他长期资产原值增加额	10.49	229.64	129.91
减：应付账款中与构建长期资产有关的款项		153.47	
加：其他	0.57		4.32
合 计	11.05	76.17	134.23
购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金	11.05	76.17	134.23
是否与报表相关科目勾稽相符	是	是	是

(3) 其他与投资活动有关的现金

项 目	2022 年 1-5 月	2021 年度	2020 年度
资产负债表“货币资金-质押的结构性存款”期初数		5,000.00	
加：支付的其他与投资活动有关的现金	2,097.26		227,400.00
减：收到的其他与投资活动有关的现金			226,751.23
加：利润表“财务费用-结构性存款利息收入的增加			4,351.23
减：结构性存款到期直接用于归还借款的金额		5,000.00	
资产负债表“货币资金-质押的结构性存款”期末数			5,000.00
资产负债表“其它应收款-应收暂付款”的期末数	2,097.26		

是否与报表相关科目勾稽相符	是	是	是
---------------	---	---	---

2. 筹资活动现金流与报表相关科目的勾稽关系

(1) 吸收投资所收到的现金

项 目	2022 年 1-5 月	2021 年度	2020 年度
实收资本增加额			9,000.00
合 计			9,000.00
吸收投资所收到的现金			9,000.00
是否与报表相关科目勾稽相符	是	是	是

(2) 取得借款所收到的现金、偿还债务所支付的现金

项 目	2022 年 1-5 月	2021 年度	2020 年度
资产负债表“短期借款-借款本金”期初数	20,031.37	35,537.49	
加：取得借款所收到的现金	50,516.60	65,545.05	46,064.66
减：偿还债务所支付的现金	39,054.23	58,122.23	13,242.85
减：资产负债表“货币资金-质押的结构性存款及定期存款”到期直接用于归还借款的金额		22,500.00	
加：利润表“财务费用-福费廷和贴现利息支出”的增加			2,715.68
减：短期借款相关的汇率影响	-782.70	428.95	
资产负债表“短期借款-借款本金”期末数	32,276.44	20,031.37	35,537.49
是否与报表相关科目勾稽相符	是	是	是

(3) 其他与筹资活动有关的现金

项 目	2022 年 1-5 月	2021 年度	2020 年度
资产负债表“其它应付款-暂借款”的期初数	2,562.47	5,112.67	
执行新租赁准则对资产负债表“租赁负债、一年内到期的非流动负债”期初数的影响		711.77	
资产负债表“租赁负债、一年内到期的非流动负债”期初数	422.08		
减：资产负债表“其它应收款-暂借款”的期初数			1,032.63
加：资产负债表“使用权资产”的增加额		94.07	
加：收到的其他与筹资活动有关的现金		2,600.00	24,900.00

减：支付的其他与筹资活动有关的现金	821.19	5,608.14	36,433.92
加：利润表“财务费用-利息支出”中计提的利息金额		49.80	112.67
资产负债表“货币资金-质押的定期存款”增加			17,500.00
加：其他	5.64	24.38	66.55
资产负债表“其它应付款-暂借款”的期末数	1,900.00	2,562.47	5,112.67
资产负债表“租赁负债、一年内到期的非流动负债”期末数	269.00	422.08	
是否与报表相关科目勾稽相符	是	是	是

(4) 分配股利、利润或偿付利息支付的现金

项 目	2022年1-5月	2021年度	2020年度
资产负债表“应付股利”的减少(增加以“—”号填列)			2,277.63
资产负债表“所有者权益-应付普通股股利”			7,000.00
资产负债表“短期借款-借款利息”的减少(增加以“—”号填列)	-182.01		
利润表“财务费用-应收账款保理利息支出”的增加	374.46	535.36	
减：相关的汇率影响	-55.14		
合 计	247.59	535.36	9,277.63
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	247.59	535.36	9,277.63
是否与报表相关科目勾稽相符	是	是	是

由上表可见，标的公司投资活动现金流、筹资活动现金流与报表相关科目勾稽相符。

(三) 核查意见

经核查，我们认为：

1. 报告期内，标的公司经营活动相关大额现金流量变动项目具有商业实质，与报表相关科目勾稽相符，经营活动现金流量净额为负值且低于净利润具有合理性；
2. 报告期内，标的公司投资活动现金流、筹资活动现金流与报表相关科目勾稽相符。

十一、申请文件显示，报告期内，标的资产计入当期损益的政府补助分别为 242.49 万元和 111.39 万元。请你公司：补充披露报告期内各项政府补助的事由、金额、到账时间、计入当期损益的划分依据及相应金额，报告期内相关会计处理是否一致。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。（反馈意见第二十条）

（一）补充披露报告期内各项政府补助的事由、金额、到账时间、计入当期损益的划分依据及相应金额，报告期内相关会计处理是否一致

报告期内收到的政府补助情况如下：

序号	发放事由	金额	到账时间	计入当期损益的划分依据	计入当期损益的金额		
					2022年1-5月	2021年度	2020年度
1	根据中共绍兴市上虞区委办公室 绍兴市上虞区人民政府办公室印发的区委办（2021）57号《关于加快工业经济高质量发展若干政策等八个政策的通知》	61.75	2022年3月	用于补偿企业已发生的相关成本费用	61.75		
2	崇明经济园区上海税收优惠扶持政策	4.70	2022年1月、3月	用于补偿企业已发生的相关成本费用	4.70		
3	广东省人力资源和社会保障厅、广东省财政厅、国家税务总局广东省税务局《关于做好失业保险稳岗位提技能防失业工作的通知》（粤人社规〔2022〕9号）	3.60	2022年4、5月	用于补偿企业已发生的相关成本费用	3.60		
4	福田区人民政府关于印发《深圳市福田区支持企业同心抗疫“十条”政策》的通知	2.00	2022年4、5月	用于补偿企业已发生的相关成本费用	2.00		
5	根据浙江省财政厅、国家税务总局浙江省税务局印发的浙财税政〔2022〕4号《关于浙江省实施小微企业“六税两费”减免政策的公告》	1.09	2022年3月	用于补偿企业已发生的相关成本费用	1.09		
6	深圳市人民政府关于印发《应对新冠肺炎疫情进一步帮助市场主体纾困解难若干措施的通知》	0.58	2022年5月	用于补偿企业已发生的相关成本费用	0.58		

7	根据《崇明企业所得税优惠扶持政策》，地方政府实施增值税及附加税返还 20%、所得税返还 16%的税收返还政策	74.60	2021 年 4 月、8 月	用于补偿企业已发生的相关成本费用		74.60	
8	根据深圳市福田区发展和改革局关于印发《福田区人民政府办公室关于印发深圳市福田区产业发展专项资金系列政策的通知》，首次认定福田区总部企业，可依条件给予一次性认定支持，最高 300 万元	30.00	2021 年 11 月	用于补偿企业已发生的相关成本费用		30.00	
9	根据广东省人力资源和社会保障厅、广东省财政厅印发的《关于做好以工代训工作的通知》（粤人社规〔2020〕38 号）	6.20	2021 年 4 月	用于补偿企业已发生的相关成本费用		6.20	
10	根据苏州工业园区劳动和社会保障局印发的《关于加快落实稳岗返还政策的通知》（苏人社函〔2019〕360 号）、深圳市人民政府办公厅印发的《深圳市人民政府办公厅关于印发深圳市失业保险浮动费率管理办法的通知》（深府办〔2015〕38 号）	0.34	2021 年 3 月	用于补偿企业已发生的相关成本费用		0.34	
11	社保补贴	0.26	2021 年 11 月	用于补偿企业已发生的相关成本费用		0.26	
12	根据深圳市福田区人民政府办公室文件《福田区人民政府办公室关于印发深圳市福田区产业发展专项资金系列政策的通知》（福府办规〔2020〕5 号）单季度销售额 3 亿元以上的批发企业，按单季度销售额（营业额）、增长率情况，给予一定的资金支持	130.00	2020 年 11 月、12 月	用于补偿企业已发生的相关成本费用			130.00
13	根据《崇明企业所得税优惠扶持政策》增值税、所得税地方政府实收 40%部分补贴	44.90	2020 年 6 月、7 月、10 月	用于补偿企业已发生的相关成本费用			44.90

	企业						
14	根据深圳市福田区人民政府关于印发《深圳市福田区防控疫情同舟共济“福企”十一条》的通知，商业企业（不含住宿业）批发业企业 1-7 月销售额达 7,000 万元及以上且同比正增长，分档次给予最高 30 万元的一次性支持	30.00	2020 年 9 月	用于补偿企业已发生的相关成本费用			30.00
15	根据广东省人力资源和社会保障厅、广东省财政厅文件《关于做好 2019 年受影响企业失业保险费返还工作有关问题的通知》（粤人社规〔2019〕12 号）	19.79	2020 年 3 月	用于补偿企业已发生的相关成本费用			19.79
16	根据深圳市工业和信息化局文件《深圳市应对新型冠状病毒肺炎疫情中小微企业贷款贴息项目实施办法》（深工信规〔2020〕3 号）实际支付利息的 50% 给予总额，贴息期限不超过 6 个月	14.45	2020 年 10 月	用于补偿企业已发生的相关成本费用			14.45
17	对辖区“四上企业”企业采购口罩、测温枪、消毒剂等防护物资加快推进复工复产的，按 2020 年 3 月社保参保人数核算，予以最高 3 万元支持	2.00	2020 年 8 月	用于补偿企业已发生的相关成本费用			2.00
18	深圳市福田区发展服务中心，对有序组织员工复工复产、恢复经营且坚持不裁员或少裁员的参保企业的员工社保支出，按照其实际支出社保金额的规模，给予最高不超过 20 万元的专项支持	1.35	2020 年 8 月	用于补偿企业已发生的相关成本费用			1.35
合计		427.61			73.72	111.39	242.49

《企业会计准则第 16 号——政府补助》第九条规定，与收益相关的政府补助，应当分情况按照以下规定进行会计处理：(1)用于补偿企业以后期间的相关成本费用或损失的，确认为递延收益，并在确认相关成本费用或损失的期间，计入当期损益或冲减相关成本；(2)用于补偿企业已发生的相关成本费用或损失的，

直接计入当期损益或冲减相关成本。

《企业会计准则第 16 号——政府补助》第十一条规定，与企业日常活动相关的政府补助，应当按照经济业务实质，计入其他收益或冲减相关成本费用。与企业日常活动无关的政府补助，应当计入营业外收支。

由上表可见，报告期内标的公司收到的政府补助均系与日常活动相关且用于补偿企业已发生的相关成本费用的政府补助，标的公司根据《企业会计准则》的规定，收到政府补助时确认为其他收益，并一贯运用上述方法，报告期内相关会计处理一致。

（二）核查意见

经核查，我们认为，报告期内公司收到的政府补助计入当期损益符合《企业会计准则》的规定，报告期内相关会计处理一致。

十二、申请文件显示，报告期各期末，标的资产存货账面价值分别为 8,686.43 万元、22,689.83 万元，占期末总资产比例分别为 8.82%、21.95%。2021 年末，标的资产存货账面余额相比 2020 年末增长 160.55%。请你公司：1) 结合市场环境、采销周期、在手订单等，补充披露报告期各期末存货金额较大且同比增长的原因及合理性，是否存在挤压存货情形。2) 结合存货具体构成、库龄情况、存货周转率、产品更新迭代以及同行业上市公司计提情况等，补充披露标的资产各报告期存货跌价准备的计提是否充分。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。（反馈意见第二十一条）

（一）结合市场环境、采销周期、在手订单等，补充披露报告期各期末存货金额较大且同比增长的原因及合理性，是否存在挤压存货情形

1. 市场环境

标的公司主营业务为电子元器件分销，电子元器件分销在产业链中处于代理分销环节，是产业链中连接上游原厂和下游电子产品制造商的重要纽带。标的公司结合上游原厂产品的性能以及下游客户终端产品的功能需求，将原厂的产品介绍给下游客户，并在产品匹配度、调试、售后等环节提供相应的技术支持。根据 Gartner《全球半导体元件经销商销售分析报告》（2019 年）的研究报告，全球半导体电子元器件约 68% 的产品由电子元器件设计商直接销售给下游的电子产品

生产商，其余 32%则通过电子元器件分销商承担大量而分散的客户销售和服务责任。随着新经济模式、新技术路径、新应用领域的持续涌现，电子元器件市场也将持续快速发展。作为电子元器件产业的重要中间环节，分销行业也面临行业良好发展机遇。

2. 采销周期

标的公司主要产品采购周期和销售周期如下：

产品类型	采购周期	销售周期	安全库存
指纹芯片	1-2 个月	1-2 个月	1 个月
被动件	1-4 个月	1-3 个月	1-2 个月
射频芯片	3-4 个月	2-3 个月	1 个月
电源芯片	1-3 个月	1-3 个月	1 个月

由上表可见，标的公司主要产品采购周期为 1-4 个月，销售周期为 1-3 个月，因此标的公司通常按不同产品类型保持 1-2 个月的安全库存。

3. 在手订单

报告期各期末，标的公司在手订单情况如下：

产品类型	2022 年 5 月 31 日			2021 年 12 月 31 日			2020 年 12 月 31 日		
	账面余额	在手订单金额	在手订单覆盖率	账面余额	在手订单金额	在手订单覆盖率	账面余额	在手订单金额	在手订单覆盖率
被动件	8,267.98	8,700.27	86.38%	7,677.16	8,173.34	84.15%	5,922.10	3,840.09	47.15%
射频芯片	6,789.74	15,174.57	212.91%	4,378.64	7,074.44	155.99%	640.26	4,481.29	674.86%
指纹芯片	2,892.80	13,386.04	450.45%	9,590.24	29,259.11	295.38%	1,601.02	13,524.90	823.00%
电源芯片	2,173.87	3,768.21	163.24%	1,086.24	1,175.26	101.77%	561.70	397.92	67.22%
综合类	1,579.60	1,799.44	111.73%	1.19	1.91	157.92%		37.04	
合计	21,704.01	42,828.53	184.03%	22,733.47	45,684.06	187.94%	8,725.08	22,281.24	237.30%

注：在手订单覆盖率=在手订单金额*（1-毛利率）/存货余额，毛利率根据各年度各产品毛利率测算

由上表可见，报告期各期末，标的公司在手订单金额分别为 22,281.24 万元、45,684.06 万元和 42,828.53 万元，在手订单覆盖率分别为 237.30%、187.94% 和 184.03%。

综上所述，标的公司主营业务为电子元器件分销，随着新经济模式、新技术路径、新应用领域的持续涌现，电子元器件市场将持续快速发展，标的公司面临行业良好发展机遇；标的公司通常按不同产品类型的采销周期保持 1-2 个月的安全库存；报告期各期末，标的公司在手订单覆盖率分别为 237.30%、187.94%、184.03%，系根据市场需求备货。因此，报告期各期末，标的公司存货金额较大且同比增长具有合理性，不存在积压存货的情形。

(二) 结合存货具体构成、库龄情况、存货周转率、产品更新迭代以及同行业上市公司计提情况等，补充披露标的资产各报告期存货跌价准备的计提是否充分

1. 报告期各期末，标的公司存货具体构成如下：

项 目	产品类型	2022 年 5 月 31 日		2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日	
		账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
库存商品	被动件	8,204.32	37.80%	7,550.94	33.22%	5,911.82	67.76%
	射频芯片	6,788.85	31.28%	4,378.64	19.26%	630.34	7.22%
	指纹芯片	2,302.94	10.61%	7,373.11	32.42%	774.38	8.88%
	电源芯片	2,173.87	10.02%	1,086.24	4.78%	561.70	6.44%
	综合类	1,579.60	7.28%	1.19	0.01%		
	小 计	21,049.58	96.98%	20,390.12	89.69%	7,878.24	90.29%
发出商品	指纹芯片	589.86	2.72%	2,217.13	9.75%	826.64	9.47%
	被动件	63.67	0.29%	126.22	0.56%	10.28	0.12%
	射频芯片	0.90	0.01%			9.92	0.11%
	小 计	654.43	3.02%	2,343.35	10.31%	846.84	9.71%
合 计		21,704.01	100.00%	22,733.47	100.00%	8,725.08	100.00%

标的公司存货以库存商品为主，产品类型主要为被动件、射频芯片及指纹芯片。

2. 报告期各期末，标的公司存货库龄情况如下：

(1) 2022 年 5 月 31 日

项 目	3 个月以内	3-6 个月	6-12 个月	1-2 年	2 年以上	账面余额	产品类型 占比

被动件	4,193.59	1,573.04	2,159.92	331.32	10.12	8,267.99	38.09%
射频芯片	6,419.95	17.48	352.11		0.21	6,789.75	31.28%
指纹芯片	1,197.34	1,690.62	4.76	0.08		2,892.80	13.33%
电源芯片	1,599.60	346.32	164.58	63.37		2,173.87	10.02%
综合类	1,578.41			1.19		1,579.60	7.28%
合计	14,988.89	3,627.46	2,681.37	395.96	10.33	21,704.01	100.00%
库龄占比	69.07%	16.71%	12.35%	1.82%	0.05%	100.00%	

(2) 2021年12月31日

项目	3个月以内	3-6个月	6-12个月	1-2年	2年以上	账面余额	产品类型占比
被动件	4,827.43	1,631.95	1,164.18	50.33	3.27	7,677.16	33.77%
射频芯片	3,544.38	818.73	15.32	0.21		4,378.64	19.26%
指纹芯片	9,478.35	2.44	35.47	73.96	0.02	9,590.24	42.19%
电源芯片	756.69	203.84	115.96	9.75		1,086.24	4.78%
综合类			1.19			1.19	0.01%
合计	18,606.85	2,656.96	1,332.12	134.25	3.29	22,733.47	100.00%
库龄占比	81.85%	11.69%	5.86%	0.59%	0.01%	100.00%	

(3) 2020年12月31日

项目	3个月以内	3-6个月	6-12个月	1-2年	2年以上	账面余额	产品类型占比
被动件	4,471.48	1,133.26	278.52	31.93	6.91	5,922.10	67.87%
射频芯片	629.31	10.76	0.19			640.26	7.34%
指纹芯片	1,553.61	3.09	44.30	0.02		1,601.02	18.35%
电源芯片	508.66	53.04				561.7	6.44%
合计	7,163.06	1,200.15	323.01	31.95	6.91	8,725.08	100.00%
库龄占比	82.10%	13.76%	3.70%	0.37%	0.08%	100.00%	

由上表可见，各报告期末，标的公司库龄1年以内的存货金额占比分别为99.55%、99.40%和98.13%，占比整体较高，主要系库龄3个月以内和3-6个月的库龄，库龄3个月以内的存货金额占比分别为82.10%、81.85%和69.07%，库龄3-6个月存货金额占比分别为13.76%、11.69%和12.35%。标的公司6个月以

上库龄的存货金额及占比均较低，存货周转较快，不存在大额呆滞库存。

3. 报告期内，标的公司存货周转率与同行业可比上市公司存货周转率对比情况如下：

公司名称	2021 年度	2020 年度
深圳华强（000062.SZ）	8.96	9.12
英唐智控（300131.SZ）	6.79	11.82
力源信息（300184.SZ）	7.31	8.74
润欣科技（300493.SZ）	8.86	10.94
商络电子（300975.SZ）	9.08	8.68
雅创电子（301099.SZ）	9.36	10.14
同行业可比上市公司平均值	8.39	9.91
标的公司	17.05	46.90

报告期内，标的公司存货周转率分别为 46.90、17.05 和 11.11，2020 年和 2021 年远高于同行业可比上市公司，主要系标的公司注重供应链管理，存货周转率较快。2022 年 1-5 月和 2021 年度存货周转率较 2020 年度下降，主要系 2022 年 5 月末和 2021 年末标的公司依据市场需求加大了被动件、射频芯片及指纹芯片的备货，2022 年 5 月末和 2021 年期末存货金额较大，致使 2022 年 1-5 月和 2021 年度存货周转率较低。

4. 产品更新迭代情况

报告期内，标的公司不存在因技术更新迭代导致市价大幅下跌的存货。标的公司注重供应链管理，一般提前备货一个月左右的量，存货周转率高于同行业可比上市公司。标的公司会对主动元件、被动件的技术发展趋势、技术需求等进行提前研判，并履行严格的审批程序进行备货，通过及时调整备货等措施及时应对相关风险。

5. 同行业上市公司计提情况

报告期内，同行业上市公司存货跌价准备计提比例情况如下：

公司名称	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
深圳华强（000062.SZ）	3.66%	5.39%

英唐智控（300131.SZ）	5.21%	6.63%
力源信息（300184.SZ）	4.19%	3.63%
润欣科技（300493.SZ）	4.70%	7.34%
商络电子（300975.SZ）	7.37%	6.54%
雅创电子（301099.SZ）	3.15%	2.20%
同行业上市公司平均值	4.71%	5.29%
标的公司	0.19%	0.44%

报告期内，标的公司存货跌价准备计提比例分别为 0.44%、0.19%和 0.53%，2020 年和 2021 年低于同行业上市公司，主要原因系标的公司注重供应链管理，存货周转率远高于同行业，存货库龄主要系 6 个月以内，且标的公司毛利率较高且通用性强的被动件存货占比较大，而同行业上市公司如润欣科技、雅创电子等被动件分销业务占比较低等。

2020 年末，标的公司高毛利率的被动件存货占比 67.87%，库龄 6 个月以上的存货主要系被动件，其可变现净值高于存货成本且滞销风险较小。2021 年被动件占比下降，但仍占比 33.77%，存货余额主要系 2021 年下半年依据市场需求备货的射频芯片、指纹芯片，合计占比 61.45%，库龄较短，主要为 6 个月以内，且客户订单持续，期后销售情况较好。对于期末存在滞销情况且无订单支持的长库龄（1 年以上）存货，标的公司基于谨慎考虑，全额计提了跌价准备，该部分金额较小。

此外，部分同行业上市公司存货跌价准备计提较高存在特殊性，如英唐智控 2020 年存货跌价准备计提较大，主要系部分单一客户定制类产品全额计提跌价准备。

因此，2020 年末和 2021 年末标的公司存货跌价准备计提比例低于同行业具有合理性。

综上所述，报告期各期末，标的公司存货以库存商品为主，产品类型主要为被动件、射频芯片及指纹芯片，库龄 6 个月以内的存货金额占比整体较高，存货周转较快，不存在大额呆滞库存；2020 年和 2021 年，标的公司存货周转率高于同行业可比上市公司，主要系标的公司注重供应链管理，存货周转率较快；报告期内，标的公司不存在因技术更新迭代导致市价大幅下跌的存货；2020 年和 2021

年，标的公司存货跌价准备计提比例低于同行业上市公司，主要系公司注重供应链管理，存货周转率远高于同行业，存货库龄主要系6个月以内，且标的公司高毛利率的被动件存货占比较大，因此，标的公司存货跌价准备计提比例低于同行业上市公司具有合理性，存货跌价准备计提充分。

(三) 核查意见

经核查，我们认为：

1. 报告期各期末，标的公司存货金额较大且同比增长具有合理性，不存在积压存货情形；
2. 报告期各期末，标的公司存货跌价准备计提充分。

十三、申请文件显示，1) 报告期各期末，标的资产的资产负债率分别为66.54%、58.56%。短期借款占总负债比重分别为54.24%、33.09%，短期借款由保理业务和票据融资构成。2) 报告期各期，标的公司财务费用分别为455.09万元、-1,405.95万元。请你公司：1) 补充披露标的资产资产负债率相对较高的原因，与同行业可比公司是否存在明显差异。2) 结合标的资产的资产结构、融资渠道、利率差异、获取贷款能力等，补充披露短期借款仅由保理业务和票据融资构成的合理性，是否有附加担保要求，报告期内是否有银行贷款，如有，进一步披露银行贷款金额、利率、贷款时限、担保措施等。3) 结合到期债务时间、金额、还款资金来源等，补充披露标的资产能否按期偿还债务，是否存在重大偿债风险等。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。（反馈意见第二十二条）

(一) 补充披露标的资产资产负债率相对较高的原因，与同行业可比公司是否存在明显差异

1. 标的公司资产负债率相对较高的原因

报告期各期末，标的公司的资产负债率分别为66.54%、58.56%和55.23%，与标的公司电子元器件分销行业的业务模式相匹配，分销企业在行业上下游中起到平滑上下游结算方式和信用政策差异的作用，资金需求较大，标的公司股权融资渠道有限，导致资产负债率较高。

2. 与同行业可比公司的对比情况

报告期各期末，标的公司与同行业可比上市公司资产负债率情况如下：

公司名称	2021年12月31日	2020年度12月31日
深圳华强（000062.SZ）	56.89%	50.16%
英唐智控（300131.SZ）	57.90%	58.36%
力源信息（300184.SZ）	37.02%	39.01%
润欣科技（300493.SZ）	37.29%	30.84%
商络电子（300975.SZ）	54.24%	38.29%
雅创电子（301099.SZ）	29.47%	49.18%
同行业可比上市平均值	45.47%	44.31%
标的公司	58.56%	66.54%

报告期各期末，标的公司资产负债率高于同行业可比公司平均值，主要原因如下：

(1) 标的公司作为非上市企业，融资渠道相对受限

标的公司业务模式有较高的流动资金需求，标的公司作为非上市公司，融资渠道以债务融资为主，导致资产负债率较高。

同样比较非上市公司，近期可比交易案例中标的公司的资产负债率情况如下：

序号	上市公司	标的公司	报告期第二年	报告期第一年
1	香农芯创 (300475.SZ)	联合创泰 100%股权	72.55%	89.34%
2	太龙股份 (300650.SZ)	博思达资产组	58.64%	47.59%
可比标的公司平均值			65.60%	68.47%
标的公司			58.56%	66.54%

由上表所见，可比交易案例中标的公司的资产负债率整体较高，标的公司与之不存在明显差异。

(2) 同行业可比上市公司的资产结构中，非流动资产占比较高

同行业可比上市公司的资产结构中，长期资产金额相对较大，如深圳华强、力源信息、英唐智控等历史上通过一系列收购形成的商誉；可比上市公司中润欣科技在电子元器件分销的基础上，拓展了新的产业链业务机会，导致业务结构与标的公司不完全一致，亦影响了资产负债结构。

可比上市公司的资产结构如下：

公司名称	项目	2021年12月31日	2020年12月31日
深圳华强 (000062.SZ)	流动资产	1,153,394.40	830,642.39
	非流动资产	423,290.36	393,453.36
	非流动资产/总资产	26.85%	32.14%
英唐智控 (300131.SZ)	流动资产	258,922.33	274,407.18
	非流动资产	87,275.19	73,243.09
	非流动资产/总资产	25.21%	21.07%
力源信息 (300184.SZ)	流动资产	423,867.06	404,611.32
	非流动资产	95,780.94	73,725.38
	非流动资产/总资产	18.43%	15.41%
润欣科技 (300493.SZ)	流动资产	105,363.65	91,794.47
	非流动资产	22,294.91	17,141.87
	非流动资产/总资产	17.46%	15.74%
商络电子 (300975.SZ)	流动资产	309,444.86	171,268.41
	非流动资产	23,008.66	7,537.87
	非流动资产/总资产	6.92%	4.22%
雅创电子 (301099.SZ)	流动资产	113,111.24	65,558.65
	非流动资产	5,803.02	5,723.84
	非流动资产/总资产	4.88%	8.03%
同行业可比上市公司平均值	非流动资产/总资产	16.63%	16.10%
标的公司	流动资产	102,430.78	98,037.07
	非流动资产	932.82	431.62
	非流动资产/总资产	0.90%	0.44%

如上表所示，标的公司的非流动资产占总资产的比例较同行业可比上市公司低，资产结构的不同也导致标的公司的资产负债率较高。

综上所述，标的公司资产负债率高于同行业可比上市公司的平均值，主要系标的公司作为非上市公司，融资渠道以债务融资为主，且同行业可比上市公司非流动资产占比较高，资产结构的差异也影响了资产负债结构。

(二) 结合标的资产的资产结构、融资渠道、利率差异、获取贷款能力等，补充披露短期借款仅由保理业务和票据融资构成的合理性，是否有附加担保要求，报告期内是否有银行贷款，如有，进一步披露银行贷款金额、利率、贷款

时限、担保措施等

1. 结合标的资产的资产结构、融资渠道、利率差异、获取贷款能力等，补充披露短期借款仅由保理业务和票据融资构成的合理性，是否有附加担保要求

(1) 标的公司的资产结构

报告期各期末，标的公司的资产结构如下：

项目	2022年5月31日		2021年12月31日		2020年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
货币资金	2,754.72	2.59%	1,317.72	1.27%	29,711.01	30.17%
应收票据	609.93	0.57%	948.57	0.92%	1,632.37	1.66%
应收账款	75,655.59	71.23%	74,814.33	72.38%	54,050.16	54.89%
应收款项融资	1,359.07	1.28%	532.00	0.51%	1,058.75	1.08%
预付款项	1,061.39	1.00%	939.05	0.91%	2,585.46	2.63%
其他应收款	2,046.03	1.93%	62.96	0.06%	74.16	0.08%
存货	21,588.14	20.33%	22,689.83	21.95%	8,686.43	8.82%
其他流动资产	390.59	0.37%	1,126.31	1.09%	238.74	0.24%
流动资产合计	105,465.46	99.30%	102,430.78	99.10%	98,037.07	99.56%
固定资产	126.87	0.12%	147.32	0.14%	141.70	0.14%
使用权资产	253.06	0.24%	410.45	0.40%		
无形资产	172.91	0.16%	179.06	0.17%	47.01	0.05%
长期待摊费用	36.44	0.03%	48.48	0.05%	54.83	0.06%
递延所得税资产	159.37	0.15%	147.51	0.14%	188.08	0.19%
非流动资产合计	748.66	0.70%	932.82	0.90%	431.62	0.44%
资产总计	106,214.13	100.00%	103,363.60	100.00%	98,468.69	100.00%

报告期各期末，标的公司固定资产、无形资产金额较小，无相关自有房产，无法向银行等金融机构进行抵押贷款。而标的公司应收账款金额较大，以及部分客户以票据结算，故标的公司主要以应收账款保理和票据贴现进行融资。

(2) 融资渠道及利率差异

报告期内，标的公司主要的融资渠道及利率差异情况如下：

项目	主要情况
应收账款保理	卖方将其现在的基于其与买方订立的货物销售合同所产生的应收账款转让给保理商，保理商在保留追索权的前提下，向其提供资金融通的综合金融服务。标的公司保理的应收账款，客户直接回款至保理公司，保理公司收到货款后，标的公司核销应收账款与所欠保理融资款。报告期内，标的公司应收账款保理的平均利率为 3.89%
票据贴现	部分下游客户以票据形式回款，标的公司将收到的票据向银行贴现，提前取得银行扣除手续费和贴现息之后的回款；标的公司一般在收票后 15 天进行贴现，利率根据当时银行公布的票据贴现利率确定，报告期内平均利率为 2.62%
票据开立	标的公司开立银行承兑汇票用以支付供应商货款，需要标的公司以货币资金作为保证金
信用证	报告期内，标的公司曾通过光大银行向供应商汇顶科技开立信用证，春兴精工、孙洁晓、袁静等人提供担保，报告期内平均利率为 2.59%
关联方、非关联方资金拆借	报告期内，标的公司向关联方上海文盛借款 10,000 万元，年化利率为 6.00%；向关联方舜元企管借款 3,500 万元，系无息借款；报告期内，标的公司向非关联方苏州捷迅借款 2,400 万元，在借款期限内还款为无息，若借款期限届满后，标的公司未能归还，则对未归还部分借款按照利率 12%重新计算利息

报告期内，标的公司通过应收账款保理、票据贴现等渠道融资的利率较低，并且该项融资具有可持续性。

(3) 贷款能力

标的公司为电子元器件分销公司，固定资产、无形资产等金额较小，同时为非上市公司，其融资渠道相对较少，贷款能力较弱。其向关联方、非关联方资金拆借不存在持续性，故标的公司主要通过经营活动产生的应收账款、应收票据等进行保理、贴现进行融资。

(4) 附加担保要求

标的公司保理业务和票据融资不存在附加担保要求。

综上所述，标的公司短期借款仅由保理业务和票据融资构成的原因如下：就资产结构方面，标的公司固定资产、无形资产金额较小，无相关自有房产，无法向银行等金融机构进行抵押贷款，而标的公司应收账款金额较大，以及部分客户以票据结算；就融资渠道及利率差异方面，标的公司通过应收账款保理、票据贴现等渠道融资的利率较低，并且该项融资具有可持续性；就贷款能力方面，标的公司非上市公司，其融资渠道相对较少，贷款能力较弱。

2. 报告期内是否有银行贷款，如有，进一步披露银行贷款金额、利率、贷款时限、担保措施等

报告期内，标的公司不存在银行贷款。

(三) 结合到期债务时间、金额、还款资金来源等，补充披露标的资产能否按期偿还债务，是否存在重大偿债风险等

截至 2022 年 5 月 31 日，标的公司的债务到期时间、金额明细如下：

序号	债务人	债权人	金额	利率	债务到期时间
1	联合无线香港	Xiaomi Finance H.K. Limited	1,952.38	3.50%	2022/7/24
2			1,288.23	3.50%	2022/7/25
3			2,015.31	3.50%	2022/8/1
4			8,266.68	3.90%	2022/8/20
5			13,379.13	4.00%	2022/9/19
6			3,557.03	4.10%	2022/9/22
7			1,999.70	4.46%	2022/10/22
8	华信科	苏州捷迅	1,900.00	0.00%	2022/11/30
合计			34,358.46		

标的公司还款资金来源主要为客户销售回款。截至本反馈意见回复出具日，标的公司已经归还向 Xiaomi Finance H.K. Limited 应收账款保理融资 32,458.46 万元，已偿还比例为 94.47%。

电子元器件分销商在产业链所起的主要作用之一为平滑上下游的信用期差异，具体而言，标的公司所处的电子元器件分销行业，上游供应商为电子元器件原厂，其议价能力强，付款要求高，通常要求预付货款或给予标的公司 30 天信用期；下游客户主要为大型的手机厂商、模组生产企业及 ODM 龙头企业，其付款能力良好，但是通常有月结 30 天至 90 天的信用期。与电子元器件分销行业的业务模式相匹配，标的公司资金需求较大。此外，报告期内，标的公司固定资产、无形资产金额较小，无相关自有房产，无法向银行等金融机构进行抵押贷款，标的公司无银行授信及银行借款。因此，标的公司的经营情况及应收账款的回收情况是标的公司的债务偿还的重要保证。

报告期各期，标的公司营业收入分别为 340,278.88 万元、288,421.44 万元和 109,382.23 万元，归属于母公司股东扣除非经常性损益后的净利润分别为 10,746.24 万元、10,646.48 万元和 3,458.71 万元，标的公司经营情况、盈利情况良好。标的公司主要客户为小米、闻泰科技、丘钛科技、欧菲光、龙旗电子等大型集团公司。截至 2022 年 5 月 31 日，标的公司应收账款余额为 75,711.42 万元，截至 2022 年 9 月 30 日，应收账款期后累计回款金额 75,547.61 万元，回款比例为 99.78%，标的公司应收账款回款较好。

标的公司立足于稳健经营的原则，结合自有资金及应收账款回款情况进行业务拓展。报告期内，标的公司均已按照相关贷款、借款合同履约，如期偿还相关债务，未出现债务逾期情况。

综上所述，截至 2022 年 5 月 31 日，标的公司债务金额为 34,358.46 万元，截至本反馈意见回复出具日，标的公司已经归还 32,458.46 万元，已偿还比例为 94.47%。标的公司的债务偿还来源其对客户的销售回款，标的公司经营情况和应收账款回款情况是标的公司债务偿还的重要保障。报告期内，标的公司经营情况、盈利情况良好；截至 2022 年 5 月 31 日，标的公司应收账款余额为 75,711.42 万元，截至 2022 年 9 月 30 日，应收账款期后累计回款金额 75,547.61 万元，回款比例为 99.78%，标的公司应收账款回款较好；标的公司立足于稳健经营的原则，结合自有资金及应收账款回款情况进行业务拓展，报告期内，标的公司未发生债务违约情形。因此，标的公司能按期偿还债务，不存在重大偿债风险。

(四) 核查意见

经核查，我们认为：

1. 标的公司资产负债率相对较高和标的公司业务模式匹配，高于同行业可比上市公司的原因具有合理性，和同行业非上市公司的资产负债率相比不存在明显差异；
2. 标的公司短期借款由保理业务和票据融资构成具有合理性，不存在附加担保要求，报告期内不存在银行贷款；
3. 标的公司能按期偿还债务，不存在重大偿债风险。

十四、申请文件显示,1)截至 2021 年末,上市公司收购华信科和 World Style

51%股权形成商誉 45,456.41 万元，根据 2021 年末商誉减值测试的情况，商誉不存在减值。2) 此次收购少数股权未新增商誉。请你公司：1) 结合标的资产经营情况，补充披露商誉减值测试的具体方法、过程、相关参数及其设置依据，相关商誉未计提减值准备的合理性。2) 商誉减值测试中收入增长率、毛利率、期间费用率、折现率等参数选取依据与本次评估收益法中相关参数是否存在重大差异、差异原因及合理性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。(反馈意见第二十三条)

(一) 结合标的资产经营情况，补充披露商誉减值测试的具体方法、过程、相关参数及其设置依据，相关商誉未计提减值准备的合理性

1. 商誉减值测试的过程与方法

公司于 2020 年 9 月 25 日完成对标的公司 51%股权的收购，按其支付的合并成本超过应享有被收购方的可辨认净资产公允价值份额的差额计算确认商誉 45,456.41 万元。经 2021 年末商誉减值测试，确定 2021 年 12 月 31 日包含商誉的相关资产组的账面价值 160,641.34 万元，估算资产组的可收回金额为不低于 162,074.02 万元，故公司 2021 年末未计提商誉减值准备。2021 年末商誉减值测试的过程与方法如下：

(1) 商誉减值迹象判断

根据《会计监管风险提示第 8 号——商誉减值》(以下简称风险提示第 8 号)提示，定期或及时进行商誉减值测试，并重点关注特定减值迹象。按照《企业会计准则第 8 号——资产减值》的规定，公司应当在资产负债表日判断是否存在可能发生资产减值的迹象。对企业合并所形成的商誉，不论其是否存在减值迹象，公司应当至少在每年年度终了进行减值测试。

公司 2021 年末商誉所在资产组未出现风险提示第 8 号所提示的特定减值迹象，也应当在年度终了进行减值测试。

(2) 确定包含商誉的相关资产组的账面价值

根据风险提示第 8 号提示，合理将商誉分摊至资产组或资产组组合进行减值测试。按照《企业会计准则第 8 号——资产减值》的规定，对因企业合并形成的商誉，由于其难以独立产生现金流量，公司应自购买日起按照一贯、合理的方法将其账面价值分摊至相关的资产组或资产组组合，并据此进行减值测试。

在认定资产组时，考虑到标的公司两个会计主体股权结构、经营业务相同且存在关联交易，难以分别预测产生的现金流量，公司将上述两个会计主体确定为一个资产组。在确认商誉所在资产组时，公司将与商誉无关的非经营性资产和有息负债不纳入资产组，将标的公司模拟合并报表的经营性流动资产、固定资产、无形资产、长期待摊费用及相关负债（如不考虑流动资产和相关负债金额就无法合理确定资产组可收回金额）等确认为直接归属于资产组的可辨认资产。将商誉分摊至相关资产组时，公司将归属于母公司股东的商誉账面价值调整为全部商誉账面价值，再分摊至相关资产组。2021年12月31日，包含商誉的相关资产组的账面价值情况如下：

项目名称	合并报表账面价值
货币资金	1,317.72
应收票据	948.57
应收款项融资	532.00
应收账款	74,814.33
预付款项	939.05
其他应收款	62.96
存货	22,689.83
固定资产	147.32
使用权资产	410.45
无形资产	179.06
长期待摊费用	48.48
减：相关负债	30,578.67
合并报表中确认的商誉分摊额	45,456.41
加：归属于少数股东的商誉	43,673.82
包含商誉的相关资产组账面价值合计	160,641.34

(3) 可回收金额的确定方法

根据《企业会计准则第8号——资产减值》的规定，资产组或资产组组合的

可收回金额的估计，应根据其公允价值减去处置费用后的净额与预计未来现金净流量的现值两者之间较高者确定。

估算包含商誉的相关资产组预计未来现金流量的现值，应当按照资产在持续使用过程中和最终处置时所产生的预计未来现金流量，选择恰当的折现率对现金流量进行折现后的金额加以确定。

估算包含商誉的相关资产组公允价值减去处置费用后的净额，应该通过估算评估对象公允价值，再减去处置费用的方式加以确定。

已确信包含商誉的相关资产组公允价值减去处置费用后的净额、预计未来现金流量的现值两者中任意一项金额已超过资产组账面价值时，可以以该金额为依据确定可收回金额。

公司本次商誉减值测试首先估算包含商誉的相关资产组预计未来现金流量的现值，估算结果高于资产组账面价值，故以该金额确定可收回金额。

根据风险提示第 8 号提示，采用预计未来现金净流量的现值估计可收回金额时，应正确运用现金流量折现模型，充分考虑减值迹象等不利事项对未来现金净流量、折现率、预测期等关键参数的影响，合理确定可收回金额。公司可收回金额确定的具体方法如下：

1) 基本模型

考虑到商誉减值测试的一般要求，结合资产组的特点，基于持续经营的假设前提，采用永续模型分段预测折现的思路，估算资产预计未来现金流量的现值。具体计算公式如下：

$$P = \sum_{i=1}^n \frac{R_i}{(1+r)^i} + \frac{R_{n+1}}{r(1+r)^n} - A$$

式中：

P：资产未来现金流量的现值；

R_i：第i年预计资产未来现金流量；

R_n：预测期后的预计资产未来现金流量；

r：折现率；

n：明确预测期；

A：期初营运资金。

2) 收益指标

资产组使用过程中产生的现金流量的计算公式如下：

$$R = \text{EBIT} + \text{折旧摊销} - \text{追加资本}$$

式中：EBIT 为息税前利润，其计算公式如下：

$$\text{EBIT} = \text{营业收入} - \text{营业成本} - \text{营业税金及附加} - \text{营业费用} - \text{管理费用}$$

$$\text{追加资本} = \text{资本更新投资} + \text{营运资金增加额} + \text{资产扩大投资}$$

3) 折现率

本次评估参照资本资产定价模型 (CAPM) 确定折现率 r ：

$$r = r_f + \beta_u \times (r_m - r_f) + \varepsilon$$

式中：

r_f ：无风险报酬率；

r_m ：市场期望报酬率；

ε ：评估对象的特定风险调整系数；

β_u ：可比公司的预期无杠杆市场风险系数。

4) 预测期的确定

公司管理层在对包含商誉的相关资产组收入结构、成本结构、业务类型、投资收益和风险水平等综合分析的基础上，结合宏观政策、行业周期及其他影响公司及包含商誉的相关资产组进入稳定期的因素，确定本次明确的预测期为5年，即2022年-2026年。

5) 收益期的确定

公司管理层对包含商誉的相关资产组 2022 年-2026 年各年的现金流量进行了预计，并认为公司的管理模式、销售渠道、行业经验等与商誉相关的不可辨认资产可以持续发挥作用，其他长期资产可以通过更新或追加的方式延续使用，包含商誉的相关资产组的预期收益在 2027 年达到稳定并保持持续增长。上述财务预算得到了公司管理层批准。

(4) 重要假设及其合理理由

1) 一般假设

① 交易假设

假设所有待评估资产均可以正常有序交易。

② 公开市场假设

假定在市场上交易的资产，或拟在市场上交易的资产，资产交易双方彼此地位平等，彼此都有获取足够市场信息的机会和时间，以便于对资产的功能、用途及其交易价格等做出理智的判断。

③ 资产持续经营假设

假设资产持续经营且按目前的用途和使用的方式、规模、频度、环境等情况继续使用，或者在有所改变的基础上使用。

2) 特殊假设

① 国家现行的宏观经济、金融以及产业等政策不发生重大变化；

② 未来的经营管理班子尽职，并继续保持现有的经营管理模式持续经营；

③ 公司的管理模式、销售渠道、行业经验等与商誉相关的不可辨认资产可以持续发挥作用，其他资产可以通过更新或追加的方式延续使用；

④ 本次评估的各项参数取值不考虑未来可能发生通货膨胀因素的影响；

⑤ 假设评估基准日后现金流入为平均流入，现金流出为平均流出；

⑥ 在采用收益法评估包含商誉的相关资产组公允价值时，假设包含商誉的相关资产组现行用途为最佳用途；

⑦ 未考虑遇有自然力及其他不可抗力因素的影响，也未考虑特殊交易方式可能对评估结论产生的影响；

⑧ 未考虑资产组将来可能承担的抵押、担保事宜。

(5) 选取的关键参数及其确定依据

2021 年末商誉减值测试选取的关键参数有：

预测期	2022 年度	2023 年度	2024 年度	2025 年度	2026 年度	2027 年及永续年
收入	328,550.50	359,800.50	380,545.50	393,115.00	400,028.23	400,028.23
收入增长率	13.91%	9.51%	5.77%	3.30%	1.76%	0.00%
销售净利率	4.03%	4.02%	4.26%	4.47%	4.59%	4.59%
折现率	13.27%					

1) 预测期

本次商誉减值测试资产组组合所在的标的公司持续经营，其存续期间为永续

期。具体采用分段法对资产组组合的收益进行预测，即将资产组组合未来收益分为明确的预测期间的收益和明确的预测期之后的收益，其中对于明确的预测期的确定综合考虑了行业产品的周期性和标的公司自身发展情况，根据市场调查和预测，取 5 年(即至 2026 年末)作为分割点较为适宜。

2) 收入增长率

标的公司属于电子元器件分销行业，主营业务收入来源于被动件、主动元件的销售，由于主动元件金额较大，品类较多，标的公司又对其拆分为射频芯片、指纹芯片、电源芯片和综合类产品四类。其中：随着 5G 网络建设和终端应用的需求增加，物联网、人工智能、汽车电子等新领域的拓展，5G 渗透率逐步提升；中美贸易背景下，国内终端厂商开始将供应链向国内转移，国内厂商亦将受益于国产替代趋势，被动件、射频芯片、电源芯片用量增长，未来年度将维持一定的上涨；指纹芯片受中美贸易战的影响，在 2021 年维持下跌的基础上自 2022 年维持稳定；服务收入作为其他业务收入，与主营业务中指纹芯片的收入关联性较大，未来年度按照其与指纹芯片收入的比率进行预测。

3) 销售净利率

根据标的公司历年经营情况及未来预测，对其未来收入、营业成本、税金及附加、期间费用、投资收益、营业外收支、所得税进行预测后，得出销售净利率。

4) 折现率

根据中国资产评估协会于 2020 年 12 月 30 日发布的《资产评估专家指引第 12 号 收益法评估企业价值中折现率的测算》以及中国证监会于 2021 年 1 月 22 日发布的《监管规则适用指引—评估类第 1 号》等规定，本次对折现率的考虑如下：

① 无风险收益率 r_f

本次评估采用 10 年期国债收益率作为无风险利率，即 $r_f=2.78\%$ 。

② 市场期望报酬率 r_m

市场风险溢价是指投资者对与整体市场平均风险相同的股权投资所要求的预期超额收益，即超过无风险利率的风险补偿。本次评估中以中国 A 股市场指数的长期平均收益率作为市场期望报酬率 r_m ，将市场期望报酬率超过无风险利率的

部分作为市场风险溢价。评估过程中选取有代表性的上证综指作为标的指数，分别以周、月为数据频率采用算术平均值进行计算并年化至年收益率，并分别计算其算术平均值、几何平均值、调和平均值，经综合分析后确定市场期望报酬率，即 $r_m = 10.46\%$ 。

③ 资本结构的确定

根据本次测算模型，资本结构取零。

④ 贝塔系数的确定

以 WIND 电子元器件分销行业沪深上市公司股票为基础，考虑被评估企业与可比公司在业务类型、企业规模、盈利能力、成长性、行业竞争力、企业发展阶段等因素的可比性，选择适当的可比公司，经查询 WIND 资讯金融终端，以截至 2021 年 12 月 31 日市场价格进行测算，计算周期为评估基准日前 250 周，得到可比公司股票预期无财务杠杆风险系数的估计 β_u 为 0.6894。

⑤ 特定风险系数的确定

在确定折现率时考虑标的公司与上市公司在公司规模、企业发展阶段、核心竞争力、对大客户和关键供应商的依赖、企业融资能力及融资成本、盈利预测的稳健程度等方面的差异，得出特定风险系数 $\varepsilon = 2.10\%$ 。

⑥ 权益成本 r_e

将以上得到的各参数，代入公式 $r_e = r_f + \beta_u \times (r_m - r_f) + \varepsilon$ ，得到权益成本 $r_e = 2.78\% + 0.6894 \times (10.46\% - 2.78\%) + 2.10\% = 10.17\%$

由于在预计资产的未来现金流量时均以税前现金流量作为预测基础的，而用于估计折现率的基础是税后的，应当将其调整为税前的折现率，以便于与资产未来现金流量的估计基础相一致。具体方法为以税后折现结果与前述税前现金流为基础，通过单变量求解方式，锁定税前现金流的折现结果与税后现金流折现结果一致，并根据税前现金流的折现公式倒求出对应的税前折现率。代入公式：

$$\sum_{i=1}^n \frac{R_i}{(1+r)^i} + \frac{R_{n+1}}{r(1+r)^n} = \sum_{i=1}^n \frac{Ra_i}{(1+r_a)^i} + \frac{Ra_{n+1}}{r_a(1+r_a)^n}$$

折现率估算结果为 13.27%。

(6) 利用资产评估机构的工作辅助开展商誉减值测试

根据风险提示第 8 号提示,利用资产评估机构的工作辅助开展商誉减值测试时,应聘请具有证券期货相关业务资格的资产评估机构,明确约定该工作用于商誉减值测试。

公司聘请具有证券期货相关业务资格的中联资产评估集团有限公司作为资产评估机构,出具了商誉减值测试涉及的包含商誉的相关资产组的《资产评估报告》(中联评报字(2022)第 213 号),公司在利用资产评估机构的工作成果时,确认资产评估机构的评估目的、评估基准日、评估假设、评估对象、评估范围、价值类型等与本次商誉减值测试相符。

2. 可回收金额与账面价值的确定基础是否保持一致

根据风险提示第 8 号提示,资产组或资产组组合的可回收金额与其账面价值的确定基础应保持一致,即二者应包括相同的资产和负债,且应按照与资产组或资产组组合内资产和负债一致的基础预测未来现金流量。

公司基于上述包含商誉的相关资产组范围估算资产组预计未来现金流量的现值,故可回收金额与账面价值的确定基础保持一致。

综上所述,公司 2021 年末商誉减值测试的过程与方法符合《企业会计准则第 8 号——资产减值》以及风险提示第 8 号的规定;公司基于上述包含商誉的相关资产组范围估算资产组预计未来现金流量的现值,可回收金额与账面价值的确定基础保持一致;经 2021 年末商誉减值测试,确定 2021 年 12 月 31 日包含商誉的相关资产组的账面价值 160,641.34 万元,估算资产组的可收回金额为不低于 162,074.02 万元,资产组的可收回金额大于账面价值。因此,公司 2021 年末未计提商誉减值准备合理。

(二) 商誉减值测试中收入增长率、毛利率、期间费用率、折现率等参数选取依据与本次评估收益法中相关参数是否存在重大差异、差异原因及合理性

商誉减值测试与本次评估收益法中相关参数对比

商誉减值测试中收入增长率、毛利率、期间费用率、折现率等参数选取依据与本次评估收益法中相关参数对比如下:

相关参数	本次商誉减值测试					本次评估收益法				
	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年
收入增长率	13.91%	9.51%	5.77%	3.30%	1.76%	13.91%	9.51%	5.77%	3.30%	1.76%

毛利率	7.24%	7.46%	7.65%	7.93%	8.08%	7.24%	7.46%	7.65%	7.93%	8.08%
销售费用/ 收入	1.43%	1.41%	1.41%	1.42%	1.41%	1.43%	1.41%	1.41%	1.42%	1.41%
管理费用/ 收入	0.45%	0.55%	0.43%	0.43%	0.43%	0.45%	0.55%	0.43%	0.43%	0.43%
折现率	13.27%					11.05%				

由上所述，商誉减值测试中收入增长率、毛利率、期间费用率与本次评估收益法中相关参数均一致。折现率存在一定差异，主要差异原因为：

1. 商誉减值测试是基于商誉所在资产组，其范围是商誉所在资产组的相关资产及负债，而本次评估收益法的范围则是全部资产及负债，两者范围不同；

2. 根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》第十三条：如果用于估计折现率的基础是税后的，应当将其调整为税前的折现率。则商誉减值测试的折现率是税前折现率，而本次评估收益法中的折现率为税后折现率，两者口径不同。

（三）核查意见

经核查，我们认为：

1. 公司 2021 年末商誉减值测试的过程与方法符合《企业会计准则第 8 号——资产减值》以及风险提示第 8 号的规定，2021 年末未计提商誉减值准备合理；

2. 商誉减值测试中收入增长率、毛利率、期间费用率等参数选取依据与本次评估收益法中相关参数一致，折现率存在一定差异，具有合理性。

专此说明，请予察核。

天健会计师事务所（特殊普通合伙）



中国注册会计师：

李伟海 

中国注册会计师：

郑宇青 

二〇二二年十月十八日