

鸿星科技（集团）股份有限公司

HOSONIC TECHNOLOGY (GROUP) CO.,LTD.

（浙江省杭州市余杭区良渚街道莫干山路 2880 号）



关于鸿星科技（集团）股份有限公司 首次公开发行股票并在沪市主板上市申请文件 的审核问询函之回复

保荐机构（主承销商）



（深圳市福田区福田街道福华一路 119 号安信金融大厦）

二〇二四年六月

上海证券交易所：

根据贵所于 2023 年 3 月 30 日出具的上证上审〔2023〕294 号《关于鸿星科技（集团）股份有限公司首次公开发行股票并在沪市主板上市申请文件的审核问询函》（以下简称“《问询函》”）的要求，**国投证券股份有限公司**（以下简称“**国投证券**”“**保荐机构**”）作为鸿星科技（集团）股份有限公司（以下简称“**鸿星科技**”“**发行人**”“**公司**”）首次公开发行股票并在主板上市的保荐机构，会同鸿星科技及发行人律师上海市锦天城律师事务所（以下简称“**锦天城**”“**发行人律师**”）和申报会计师立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“**立信**”“**申报会计师**”）等相关各方，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就问询函所提问题逐项进行认真讨论、核查与落实，并逐项进行了回复说明。具体回复内容附后。

说明：

- 1、如无特别说明，本回复报告中使用的简称或名词释义与《鸿星科技（集团）股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市招股说明书》（以下简称“《招股说明书》”）一致。
- 2、本回复报告中的字体代表以下含义：

审核问询函所列问题	黑体（不加粗）
对问题的回复	宋体（不加粗）
引用原招股说明书的内容	楷体（不加粗）
招股说明书、本问询函回复本次修订、补充披露	楷体（加粗）

- 3、本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

目 录

问题 1 关于控股股东及实际控制人	3
问题 2 关于实际控制人控制的其他企业	91
问题 3 关于鸿星有限分立	117
问题 4 关于注销关联方	130
问题 5 关于同业竞争	142
问题 6 关于商标授权使用	161
问题 7 关于产品及市场	167
问题 8 关于生产经营场所搬迁	200
问题 9 关于关联交易	209
问题 10 关于销售模式及主要客户	274
问题 11 关于境外销售.....	313
问题 12 关于主要供应商	336
问题 13 关于营业成本及原材料	379
问题 14 关于毛利率	408
问题 15 关于收入确认会计处理	454
问题 16 关于股份支付	467
问题 17 关于固定资产及在建工程	485
问题 18 关于应收账款	505
问题 19 关于存货	517
问题 20 关于期间费用	547
问题 21 关于第三方回款	567
问题 22 关于利润分配资金去向	577
问题 23 历次出资瑕疵	598
问题 24 媒体核查	607

问题 1 关于控股股东及实际控制人

问题 1.1 关于控股股东 H-TEC

根据招股说明书及保荐工作报告，（1）H-TEC 持有公司 78.9241%股份，系公司控股股东；（2）H-TEC 成立于英属维尔京群岛，其所持发行人的股份系 2001 年由台湾鸿星转让取得，台湾鸿星实际代洪福电子持股；（3）H-TEC 由林氏家族及其亲属实际持股，H-TEC 的第一大股东 FORTUNE 持股 64.87%；（4）H-TEC 层面曾存在股权代持，代持还原后 H-TEC 间接股东张进兴仍对其他家族成员持有 H-TEC 股份的权属存有争议。

请发行人说明：（1）控股股东取得发行人股权的简要过程，洪福电子、台湾鸿星的基本情况、主要股东、相关方对代持还原过程是否认可、是否存在纠纷或争议；（2）H-TEC 穿透后的各层级股权架构及主要股东，结合境外注册地法律、协议约定、股权结构及公司治理实际情况，说明实际控制人能否通过控制 FORTUNE 间接控制 H-TEC，H-TEC 的其他股东是否认可其实际控制权；（3）H-TEC 层面仍存在股份权属争议的背景及原因、股权纠纷是否有具体解决措施，H-TEC 各股东之间是否仍存在股权代持等情形；（4）历史上的股权代持及当前控股股东层面的股权争议是否影响控股股东持有的发行人股份权属清晰、准确，是否构成本次发行上市障碍。

请保荐机构、发行人律师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。针对股份代持，请说明核查手段，是否对当事人进行访谈确认、是否存在潜在纠纷、代持清理是否彻底。

【回复】

一、发行人说明

（一）控股股东取得发行人股权的简要过程，洪福电子、台湾鸿星的基本情况、主要股东、相关方对代持还原过程是否认可、是否存在纠纷或争议

1、控股股东取得发行人股权的简要过程

（1）控股股东取得发行人股权的背景

1993 年 12 月，林洪河先生拟在中国大陆发展电子元器件相关业务。华瑞电子的实际控制人江潮先生与林洪河先生系朋友关系，江潮先生系杭州当地人，

较为熟悉当地的营商环境及投资程序，因此双方达成合意，共同出资成立浙台合资企业鸿星有限。其中，境内股东为华瑞电子，系江潮先生的个人独资企业；境外实际股东为洪福电子，由于当时台湾鸿星已从事电子行业十余年，为方便终端客户对鸿星有限进行合格供应商的认证，因此将鸿星有限的境外股东登记为台湾鸿星。发行人成立时，股权结构如下：

序号	名义股东	实际股东	出资金额（万美元）	出资比例（%）
1	台湾鸿星	洪福电子	100.00	80.00
2	华瑞电子	华瑞电子	25.00	20.00
合计			125.00	100.00

1993 年 12 月至 2001 年 7 月期间，台湾鸿星所持发行人股权的实际出资主体均为洪福电子，台湾鸿星作为工商登记的名义股东并未实际出资。2001 年前后，因台湾鸿星拟筹备于中国台湾地区上市（后未实施），林洪河先生决定对登记于台湾鸿星名下的鸿星有限股权进行还原。因洪福电子成立时间较长，为简化对洪福电子的梳理程序，因此新设 H-TEC 作为发行人实际股东承接台湾鸿星所代持发行人股权。2001 年 7 月，H-TEC 受让股权后发行人股权结构如下：

序号	股东名称	出资金额（万美元）	出资比例（%）
1	H-TEC	658.30	94.04
2	华瑞电子	41.70	5.96
合计		700.00	100.00

（2）控股股东取得发行人股权的主要程序

2000 年 7 月 11 日，实际控制人设立 H-TEC，H-TEC 设立时的实际股权结构与当时洪福电子的实际股权结构完全一致。

2001 年 2 月 16 日，鸿星有限召开董事会，同意台湾鸿星将其持有的鸿星有限 94.04% 股权（对应出资额为 658.30 万美元）转让给 H-TEC。

2001 年 2 月 28 日，台湾鸿星与 H-TEC 就上述股权转让事项签署《股份转让及接受协议书》。

2001 年 3 月 19 日，杭州市下城区对外经济贸易合作局出具下外经资（2001）28 号《关于同意杭州鸿星电子有限公司股权转让的批复》。

2001 年 6 月，浙江省人民政府向鸿星有限换发了外经贸资浙府字[1993]04507 号《中华人民共和国外商投资企业批准证书》。

2001年7月2日，鸿星有限就本次变更事项在杭州市工商行政管理局办理了变更登记。

上述股权转让完成后，H-TEC成为鸿星有限的控股股东。

2、洪福电子、台湾鸿星的基本情况及其主要股东

（1）洪福电子的基本情况及其主要股东

①洪福电子基本情况

1993年发行人设立时，由境外股东洪福电子及境内股东华瑞电子共同出资。洪福电子系林洪河在中国香港设立的公司，旨在汇集亲友的资金、业务、能力等资源，从事电子元器件贸易及海外投资。各实际出资人约定了在该平台的持股比例，并以此作为分红、权益处置等依据。

洪福电子自设立至注销的基本情况如下：

公司名称（中文）	洪福电子公司
公司名称（英文）	HOWARD ELECTRONIC CO.
公司编号	15413094-000-04
成立日期	1992年4月1日
注销日期	2001年5月17日
董事	林洪河
住所	中国香港九龙九龙湾启兴道二号太平洋贸易中心 12 楼 11 室

此外，境内股东华瑞电子的基本情况如下：

公司名称	杭州华瑞电子设备成套厂
营业执照证件号码	杭工商下注册号 210581
成立日期	1993 年 12 月 26 日
注销日期	2016 年 5 月 17 日
法定代表人	江潮
经营范围	电子专用设备及配套配件
住所	杭州市环城北路 33 号

杭州华瑞电子设备成套厂系江潮先生的个人独资企业，自成立至注销，其投资人始终为江潮。江潮，男，中国籍，1942 年出生，住址为杭州市拱墅区世纪新筑*****，身份证号码为 33010319420328*****。发行人设立前，江潮从事

电子元器件设备代理经营业务，较为熟悉杭州当地土地厂房、人员招聘、招商引资、经营审批等投资经商情况。

②洪福电子主要股东

为方便登记并基于亲友之间的信任关系，洪福电子存续期间股权均登记于林洪河先生名下。洪福电子自设立至注销期间，实际股权结构未发生变更，各实际股东的持股比例及身份关系如下：

序号	实际股东/实际权益人姓名	对应家族	持股比例(%)	与林洪河的身份关系
1	林洪河	林氏家族	56.52	本人
2	林月梅	郭林氏家族	13.80	朋友、前员工
3	刘天裕	刘林氏家族	6.00	姻兄弟（林洪河妹妹的配偶）
4	游查某	张氏家族	4.88	岳母（林洪河妻子的母亲）
5	张进兴		4.84	姻兄弟（林洪河妻子的兄弟）
6	张进沛		3.19	姻兄弟（林洪河妻子的兄弟）
7	林秋雪	其他家族	3.77	朋友、前员工配偶
8	林明辉		3.00	堂兄弟
9	黄林秀华		3.00	姐姐
10	林文卿		1.00	堂兄弟
合计		-	100.00	-

（2）台湾鸿星的基本情况

①基本情况

2001年 H-TEC 取得发行人股权时，台湾鸿星的基本情况如下：

公司名称	鸿星电子股份有限公司
公司编号	75983947
成立日期	1979年3月31日
已发行股本	2,700万股
董事长	林洪河
住所	中国台湾地区台北县树林镇俊英街 84 巷 23 之 1 号 3 楼（2001 年住所）

②主要股东

2001年 H-TEC 取得发行人股权时，台湾鸿星共有 181 名股东，其股权结构如下：

序号	股东姓名/名称	持股数量（万股）	持股比例（%）
1	林洪河	524.03	19.41
2	张进兴	163.23	6.05
3	林张玉珍	161.49	5.98
4	刘天裕	137.56	5.09
5	林月梅	129.60	4.80
6	游查某	116.91	4.33
7	林瑞堂	107.10	3.97
8	林毓湘	106.54	3.95
9	林毓馨	93.61	3.47
10	张进沛	87.62	3.25
11	罗志礼	83.81	3.10
12	林秋雪	78.25	2.90
13	李明智	66.82	2.47
14	徐张金连	61.07	2.26
15	郭佳琛	57.22	2.12
16	林月英	54.61	2.02
17	林锦堂	46.39	1.72
18	林秀丽	41.02	1.52
19	林明辉	31.04	1.15
20	其他 162 名股东	552.07	20.45
合计		2,700.00	100.00

3、相关方对代持还原过程是否认可、是否存在纠纷或争议

2001 年 7 月，H-TEC（作为洪福电子实际股东设立的平台）通过受让台湾鸿星（作为名义股东）所持鸿星有限股权的方式取得鸿星有限股权，还原前后鸿星有限股东及股权结构情况如下：

还原情况	名义股东及股权结构		实际股东及股权结构	
	股东名称	出资比例（%）	股东名称	出资比例（%）
还原前	台湾鸿星	95.86	洪福电子	94.04
	华瑞电子	4.14	华瑞电子	5.96
	合计	100.00	合计	100.00

还原情况	名义股东及股权结构		实际股东及股权结构	
	股东名称	出资比例（%）	股东名称	出资比例（%）
还原后	H-TEC	94.04	H-TEC	94.04
	华瑞电子	5.96	华瑞电子	5.96
	合计	100.00	合计	100.00

注：本次还原前后华瑞电子持股比例发生变化，主要因发行人 2000 年 4 月增资时，华瑞电子 12.68 万美元货币出资错误登记在台湾鸿星名下，本次代持还原时一并予以更正。

对于该代持还原事项，相关方台湾鸿星、洪福电子、H-TEC 以及华瑞电子均不存在争议，说明如下：

（1）洪福电子（变更后至 H-TEC）及其股东对代持还原不存在争议

H-TEC 设立时的实际股权结构与洪福电子完全一致，系经洪福电子股东协商一致，由 H-TEC 承接洪福电子实际持有的发行人股权。洪福电子、H-TEC 的董事及股东层面对代持还原均不存在争议，具体说明如下：

①在洪福电子、H-TEC 的董事层面：代持还原时洪福电子、H-TEC 董事均由林洪河先生担任，林洪河先生对此不存在异议。

②在洪福电子、H-TEC 代持还原时的股东层面：除张氏家族外，其余股东或股东的继承人均已访谈确认对该代持还原过程表示认可，且对该代持事项不存在纠纷或争议（原股东林文卿、张进沛已去世，其持股情况由其继承人进行确认）。

经上述确认，洪福电子、H-TEC 代持还原时的董事层面及主要股东层面均对代持还原不存在争议。

（2）华瑞电子及其股东对代持还原不存在争议

2001 年 H-TEC 成为发行人控股股东时，发行人少数股东华瑞电子由江潮 100%持股并担任厂长、总经理。江潮已访谈确认，对于上述代持还原事项不存在争议。

（3）台湾鸿星及其股东对代持还原不存在争议

1993 年至 2001 年，台湾鸿星作为发行人名义股东，实际均由洪福电子出资。由于台湾鸿星非发行人实际股东且未实际出资，本次代持还原不涉及台湾鸿星实际股权的转让，按照相关要求或约定不属于股东会应当审议之情形，因此 2001 年代持还原时台湾鸿星未召开董事会或股东会。为进一步明确台湾鸿星

的董事及股东层面对上述代持还原不存在争议，相关确认情况如下：

①在**台湾鸿星的董事会层面**：台湾鸿星已召开董事会对该代持还原事项进行追溯确认，明确不存在争议。

②在**台湾鸿星代持还原时的股东层面**：当时有效的中国台湾地区所谓“公司法”（2000 年修订）规定：“股东会之决议，除本法另有规定外，应有代表已发行股份总数过半数股东之出席，以出席股东表决权过半数之同意行之”，同时本次代持还原不属于“本法另有规定”的情形；台湾鸿星当时适用的《鸿星电子股份有限公司章程》约定：“股东会之决议，除‘公司法’另有规定外，应有代表已发行股份总数过半数股东之出席，以出席股东表决权过半数之同意行之”。根据上述要求或约定，一方面，按照相关要求或约定，本次代持还原不属于应当由台湾鸿星股东会审议之情形；另一方面，台湾鸿星代持还原时的股东中，已有超过 50%的表决权股东对该代持还原过程进行了确认并表示认可、不存在纠纷或争议，因此该代持还原事项亦达到台湾鸿星股东会审议通过的标准。

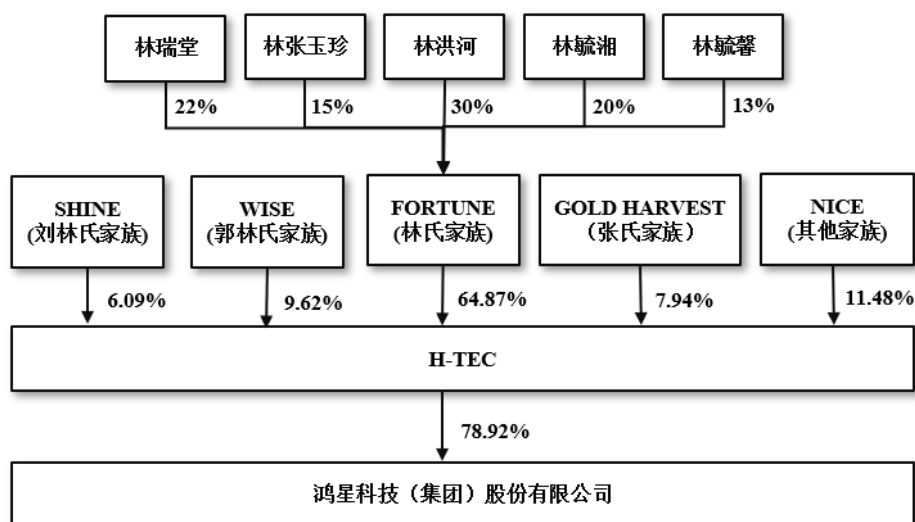
经上述确认，台湾鸿星代持还原时的董事层面及主要股东层面均对代持还原不存在争议。

综上，控股股东 H-TEC 于 2001 年取得发行人控制权；实际股东洪福电子（后变更至 H-TEC）、名义股东台湾鸿星的主要股东已确认对代持还原过程表示认可、不存在纠纷或争议。

（二）H-TEC 穿透后的各层级股权架构及主要股东，结合境外注册地法律、协议约定、股权结构及公司治理实际情况，说明实际控制人能否通过控制 FORTUNE 间接控制 H-TEC，H-TEC 的其他股东是否认可其实际控制权

1、H-TEC 穿透后的各层级股权架构及主要股东

截至本问询函回复出具日，H-TEC 持有发行人 11,672.3860 万股股份，持股比例为 78.92%，穿透后各层级股权结构情况如下：



(1) H-TEC 第一层股权结构

截至本问询函回复出具日，H-TEC 股权结构如下：

序号	股东名称	H-TEC 股权结构		穿透持有发行人股权情况	
		持股数量 (万股)	持股比例 (%)	持股数量 (万股)	持股比例 (%)
1	FORTUNE	1,585.10	64.87	7,572.17	51.20
2	NICE	280.50	11.48	1,339.97	9.06
3	WISE	235.00	9.62	1,122.62	7.59
4	GOLD HARVEST	193.91	7.94	926.31	6.26
5	SHINE	148.90	6.09	711.31	4.81
合计		2,443.41	100.00	11,672.39	78.92

(2) H-TEC 第二层股权结构

截至本问询函回复出具日，H-TEC 上层股东的股权结构如下：

①FORTUNE 股权结构（林氏家族持股平台）

序号	股东姓名	FORTUNE 股权结构		穿透持有发行人股权情况	
		持股数量 (万股)	持股比例 (%)	持股数量 (万股)	持股比例 (%)
1	林洪河	1.50	30.00	2,271.65	15.36
2	林瑞堂	1.10	22.00	1,665.88	11.26
3	林毓湘	1.00	20.00	1,514.43	10.24
4	林张玉珍	0.75	15.00	1,135.83	7.68
5	林毓馨	0.65	13.00	984.38	6.66

序号	股东姓名	FORTUNE 股权结构		穿透持有发行人股权情况	
		持股数量 (万股)	持股比例 (%)	持股数量 (万股)	持股比例 (%)
合计		5.00	100.00	7,572.17	51.20

②NICE 股权结构（其他家族持股平台）

序号	股东姓名	NICE 股权结构		穿透持有发行人股权情况	
		持股数量 (万股)	持股比例 (%)	持股数量 (万股)	持股比例 (%)
1	洪秀珍	3.80	13.54	181.43	1.23
2	黄林秀华	3.53	12.57	168.49	1.14
3	林育右	3.19	11.36	152.20	1.03
4	台玉娟	2.09	7.46	99.98	0.68
5	张千惠	1.90	6.77	90.67	0.61
6	林世杰	1.73	6.15	82.45	0.56
7	黄铭德	1.55	5.53	74.04	0.50
8	张家铭	1.45	5.16	69.08	0.47
9	张佩芬	1.45	5.16	69.08	0.47
10	张咏芳	1.45	5.16	69.08	0.47
11	黄秋琪	1.03	3.68	49.35	0.33
12	黄秋萍	1.03	3.68	49.35	0.33
13	陈昱嘉	1.03	3.66	49.01	0.33
14	林贞好	1.03	3.66	49.01	0.33
15	林坤德	0.45	1.60	21.50	0.15
16	林坤阳	0.45	1.60	21.50	0.15
17	林明辉	0.36	1.28	17.10	0.12
18	陈真琴	0.36	1.28	17.10	0.12
19	谢雨堤	0.10	0.36	4.78	0.03
20	李耀钦	0.10	0.36	4.78	0.03
合计		28.05	100.00	1,339.97	9.06

③WISE 股权结构（郭林氏家族持股平台）

序号	股东姓名	WISE 股权结构		穿透持有发行人股权情况	
		持股数量 (万股)	持股比例 (%)	持股数量 (万股)	持股比例 (%)
1	郭子慰	4.75	47.50	533.24	3.61
2	郭子菡	4.75	47.50	533.24	3.61
3	郭佳琛	0.25	2.50	28.07	0.19
4	林月梅	0.25	2.50	28.07	0.19
合计		10.00	100.00	1,122.62	7.59

④GOLD HARVEST 股权结构（张氏家族持股平台）

序号	股东姓名	GOLD HARVEST 股权结构		穿透持有发行人股权情况	
		持股数量 (万股)	持股比例 (%)	持股数量 (万股)	持股比例 (%)
1	张进兴	100.00	100.00	926.31	6.26
合计		100.00	100.00	926.31	6.26

⑤SHINE 股权结构（刘林氏家族持股平台）

序号	股东姓名	SHINE 股权结构		穿透持有发行人股权情况	
		持股数量 (万股)	持股比例 (%)	持股数量 (万股)	持股比例 (%)
1	刘天裕	9.86	89.15	634.15	4.29
2	刘庚岳	1.00	9.04	64.30	0.43
3	刘京芸	0.20	1.81	12.86	0.09
合计		11.06	100.00	711.31	4.81

注：刘天裕系林秀丽（已去世）的配偶，林秀丽系林洪河的妹妹。

2、结合境外注册地法律、协议约定、股权结构及公司治理实际情况，说明实际控制人能否通过控制 FORTUNE 间接控制 H-TEC

(1) 实际控制人能够控制 FORTUNE

①境外注册地法律及章程

FORTUNE 系在 BVI 注册成立的有限责任公司。根据《BVI Business Companies Act》及 FORTUNE 章程的相关规定，持有 FORTUNE 超过 50%表决权的股东即可作出有效决议。FORTUNE 股东会有权选举和罢免董事，并通过

选任董事负责公司的经营管理。

②FORTUNE 股权结构及协议

A. 在股权结构上，林洪河、林瑞堂、林毓馨、林毓湘等四人合计持股超过 50%

截至本问询函回复出具日，发行人实际控制人及一致行动人林洪河、林瑞堂、林毓湘、林张玉珍、林毓馨对 FORTUNE 的股权比例分别为 30%、22%、20%、15%、13%，合计持股比例 100%。

B. 林氏家族签署了一致行动人协议，且内部争议解决始终以林洪河意见为准

FORTUNE 为林氏家族对发行人的间接持股平台，除间接持有发行人股份外，不存在实际经营。报告期初，林氏家族虽未书面约定一致行动及争议解决机制，但在实际经营过程中均保持一致行动，具体如下：关于公司发展重大决策前，林洪河、林瑞堂、林毓馨、林毓湘通过家庭会议等方式进行充分沟通和协商，并达成一致意见；如出现意见不一致情形，以林洪河的意见为准。林张玉珍较少参与公司决策，与前述四人意见保持一致行动。

2022 年 6 月，为进一步明确共同实际控制人之间的争议解决机制，保障公司控制权的稳定。林氏家族签署《一致行动人协议》，明确林洪河、林瑞堂、林毓馨、林毓湘为共同控制人，林张玉珍为一致行动人，内部争议解决始终以林洪河意见为准。前述协议合法有效，协议有效期至各方不再直接或者间接持有公司股份之日止，能够保证在首发后的可预期期限内是稳定、有效存在的。

此外，林氏家族签署确认函，确认报告期初至协议签署前，林氏家族事实上的一致行动关系及争议解决机制与前述协议保持一致。

因此，发行人实际控制人及其一致行动人合计持有 FORTUNE 100%股权，且约定由林洪河先生意见作为一致意见，因此发行人实际控制人能够对 FORTUNE 形成有效决议，进而对 FORTUNE 形成控制。

③公司治理实际情况

A.董事的提名及任命情况：报告期内，FORTUNE 的董事共 1 名，为林洪河，系由 FORTUNE 持股比例最高的股东暨发行人实际控制人之一林洪河提名，并经股东会任命。

B. 会议运作情况：林洪河基于其自身持股以及《一致行动协议》，可支配 FORTUNE 100%股权对应的表决权，其享有的表决权足以对 FORTUNE 股东会的决议产生重大影响。报告期内，林洪河均参与 FORTUNE 股东会并行使表决权，股东会决议系基于林洪河意见作出。此外，林洪河提名并担任 FORTUNE 的唯一董事，能够决定 FORTUNE 董事层面的决策，报告期内不存在 FORTUNE 董事决策与林洪河意见不一致的情形。

C. 经营管理的实际运作情况：FORTUNE 自设立以来未任命监事和其他高级管理人员，其日常管理系由林洪河负责。林洪河可通过董事提名影响 FORTUNE 董事的选择及聘任，从而实现对 FORTUNE 日常管理的控制。

综上，结合境外注册地法律、协议约定、股权结构及公司治理实际情况，发行人实际控制人能够控制 FORTUNE。

(2) FORTUNE 能够控制 H-TEC

①境外注册地法律及章程

H-TEC 系在 BVI 注册成立的有限责任公司。根据《BVI Business Companies Act》及 H-TEC 章程的相关规定，持有 H-TEC 超过 50%表决权的股东即可作出有效决议。H-TEC 股东会有权选举和罢免董事，并通过选任董事负责公司的经营管理。

因此，FORTUNE 作为 H-TEC 持股 50%以上的股东，根据 BVI 相关法律法规及章程约定，能够有效控制 H-TEC 股东会并作出有效决议。

②股权结构

截至本问询函回复出具日，FORTUNE 持有 H-TEC 64.87%股权，持股比例超过 50%，系 H-TEC 的控股股东，其能够基于持股比例控制 H-TEC 股东会的决策，并通过选举和罢免董事进而控制 H-TEC 的经营管理。

③公司治理实际情况

A. 董事的提名及任命情况：报告期内，H-TEC 的董事共 1 名，2021 年 6 月 30 日前由 FORTUNE 提名林洪河担任 H-TEC 董事；2021 年 6 月 30 日起由 FORTUNE 提名林毓湘担任 H-TEC 董事。即报告期内，H-TEC 的董事均由实际控制人担任。

B. 会议运作情况：FORTUNE 可支配 H-TEC 64.87%股权对应的表决权，其享有的表决权足以对 H-TEC 股东会的决议产生重大影响。报告期内，FORTUNE 先后委派林洪河、林毓湘参加 H-TEC 股东会并行使表决权，股东会决议系基于 FOTUNE 意见作出。此外，FOTUNE 提名林洪河、林毓湘先后担任 H-TEC 的董事，能够决定 H-TEC 董事层面的决策，报告期内不存在 H-TEC 董事层面决策与林洪河、林毓湘意见不一致的情形。

C. 经营管理的实际运作情况：H-TEC 自设立以来未任命监事和其他高级管理人员，其日常经营管理先后由林洪河、林毓湘负责。FORTUNE 可通过董事提名决定 H-TEC 董事的选择及聘任，从而实现对 H-TEC 日常经营管理的控制。

综上，结合境外注册地法律、协议约定、股权结构及公司治理实际情况，FORTUNE 能够控制 H-TEC。

鉴于以上，结合境外注册地法律、协议约定、股权结构及公司治理实际情况，发行人实际控制人能够通过控制 FORTUNE 间接控制 H-TEC。

3、H-TEC 的其他股东是否认可其实际控制权

根据 H-TEC 其他股东出具的书面确认文件并经核查，除张进兴控制的 GOLD HARVEST 暂不予配合外，H-TEC 的其他股东（合计持股占比为 92.06%）均认可发行人实际控制人对 H-TEC 的控制权。

张进兴控制的 GOLD HARVEST 仅持有 H-TEC 7.94%股权，不影响发行人实际控制人直接或间接持有的 H-TEC 股权，不会对 H-TEC 的实际控制权认定产生实质影响。

（三）H-TEC 层面仍存在股份权属争议的背景及原因、股权纠纷是否有具体解决措施，H-TEC 各股东之间是否仍存在股权代持等情形

1、H-TEC 层面仍存在股份权属争议的背景及原因

H-TEC 层面的股份权属纠纷主要为张氏家族内部的股权分配与继承争议，即间接股东张进兴对于其哥哥张进沛所持 H-TEC 股权的归属及张进沛所持有的股权是否应由张进沛的配偶及子女继承持有异议，与发行人实际控制人及其他股东所持股权无关。具体情况如下：

(1) 张氏家族在间接层面持股及变更情况**①1993 年，游查某、张进兴、张进沛分别以自有资金投资发行人**

1993 年 12 月，发行人成立时，张氏家族（游查某、张进兴、张进沛）分别以自有资金通过洪福电子投资发行人，自有资金主要来自游查某、张进兴、张进沛各自享有的台湾鸿星等主体的投资收益。

2001 年 7 月，H-TEC 受让洪福电子实际持有的发行人股权时，张氏家族共持有 H-TEC 12.91%股权，具体持股情况及身份关系如下：

序号	股东姓名	持股数量 (万股)	持股比例 (%)	身份关系
1	游查某	175,065	4.88	林洪河配偶林张玉珍的母亲， 即林洪河岳母
2	张进兴	173,909	4.84	游查某次子（1962 年出生）
3	张进沛	114,492	3.19	游查某长子（1958 年出生， 2004 年去世），其配偶为洪秀 珍、女儿为张千惠、儿子为张 家玮
合计		463,466	12.91	-

1999 年 6 月，珠海鸿康成立时，张氏家族持有珠海鸿康 12.91%股权，出资来源与通过洪福电子投资的出资来源相同；游查某、张进兴、张进沛的持股情况与上述股权结构相同。

②2004 年，张进沛去世后，所持股权由其配偶、子女继承

2004 年 10 月，张进沛去世，其当时所持有的 H-TEC 股权和珠海鸿康股权由其配偶洪秀珍、女儿张千惠、儿子张家玮继承。后 H-TEC、珠海鸿康发生多次股权变动，张氏家族的股权亦有相应变动。

③2019 年起，张氏家族股权分别实名还原至 GOLD HARVEST、NICE 及 LYH 平台

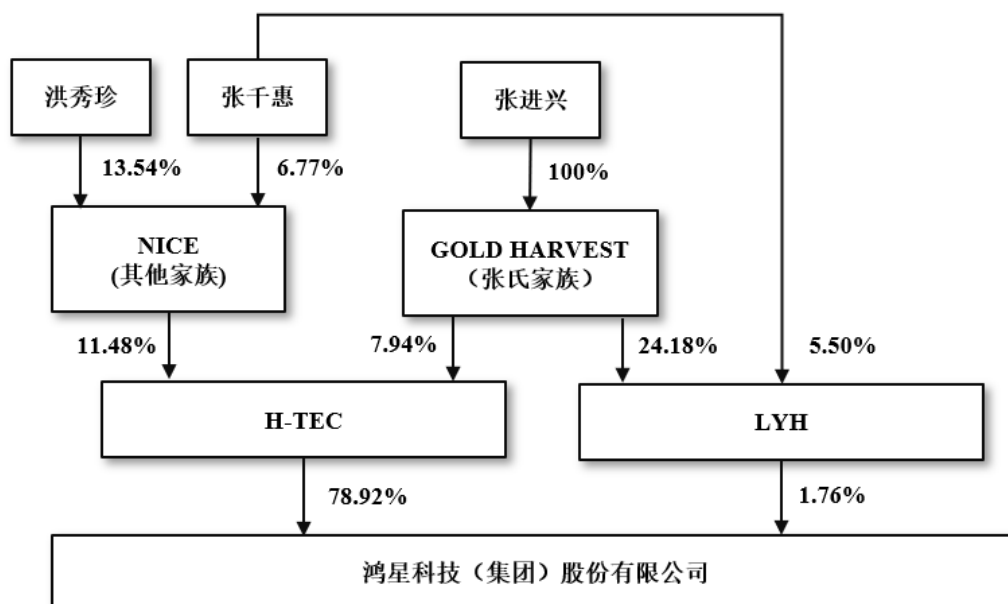
2019 年起，发行人开始对间接层面的股权代持进行还原。其中，张氏家族股权还原情况如下：

A. 张进兴、游查某、张家玮股权：游查某、张家玮放弃持股，全部赠与张进兴。张进兴股权分别于 2021 年 9 月、2022 年 12 月还原登记至 GOLD HARVEST，还原完成后张进兴通过 GOLD HARVEST 持有 H-TEC、LYH 股权；

B. 洪秀珍、张千惠股权：洪秀珍、张千惠股权分别于 2019 年 12 月、2022

年 12 月还原登记至 NICE、LYH，还原完成后洪秀珍通过 NICE 持有 H-TEC 股权，张千惠通过 NICE 持有 H-TEC 股权并直接持有 LYH 股权。

张氏家族持股情况示意图



鉴于以上，截至本问询函回复出具日，张氏家族共由张进兴、洪秀珍、张千惠三人间接持有发行人股权，其中张进兴通过 H-TEC、LYH 持有发行人 6.69% 股权，洪秀珍、张千惠通过 H-TEC、LYH 持有发行人 1.94% 股权。

（2）张氏家族股权争议的背景及原因

根据中国台湾地区律师意见，张氏家族的股权争议系张进兴单方面主张，与客观事实不符，具体情况如下：

① 张进兴主张的内容及理由

自 1993 年发行人成立至 2020 年，张进兴未对张氏家族间接持有的发行人股权提出异议。2020 年底，张进兴提出 H-TEC 在进行股权还原时未经其本人同意，但并未提及洪秀珍、张千惠所持股权为其所有；2022 年 6 月，张进兴提出洪秀珍、张千惠间接持有的发行人 1.94% 股份应归属其个人所有。

张进兴主张的理由为，张氏家族最初投资鸿星有限、珠海鸿康的资金来自于张氏家族对台湾鸿星等主体的投资收益，而在 1994-1995 年投资鸿星有限前后，其母亲游查某已将张氏家族从台湾鸿星等主体取得的投资收益全部赠与张进兴，并由张进兴以该投资收益对鸿星有限进行投资。基于以上，张氏家族所有的鸿星有限、珠海鸿康股权均归张进兴所有，其兄张进沛对鸿星有限、珠海

鸿康实际不享有股权。因此，张进沛去世后，张进沛的配偶、子女均无法通过继承取得相应股权。基于以上理由，张进兴认为目前洪秀珍、张千惠间接持有的发行人 1.94% 股份亦应归属于其所有。

②张进兴上述主张不成立，不会影响发行人股权清晰

A. 游查某 2016 年签署的《协议书》明确张进沛遗产包括台湾鸿星股权，表明 1993 年张进沛仍合法持有台湾鸿星股权并享有相应的投资收益

2016 年 9 月，为明确张进沛遗产继承不存在争议，洪秀珍、张千惠、张家玮与张进沛母亲游查某签署《协议书》，明确张进沛名下台湾鸿星股权及其他遗产归洪秀珍、张千惠、张家玮所有，游查某对此不存在争议。以上《协议书》的签署由中国台湾地区尚诒法律事务所律师进行了见证。

根据上述协议，游查某 2016 年明确表明张进沛遗产中仍然包括台湾鸿星股权，表明 1993 年投资发行人前后张进沛仍合法持有台湾鸿星股权并合法享有对应投资收益。因此，张进沛以台湾鸿星投资收益出资取得的发行人股权应归属于张进沛所有。

B. 1993 年投资鸿星有限前后，张氏家族股权由游查某、张进兴、张进沛三人合法持有，游查某无权将张进沛股权对应的投资收益赠与张进兴

根据台湾鸿星股东名册，1993 年投资鸿星有限前后，游查某、张进兴、张进沛均为台湾鸿星实名登记的实际股东，三人均为完全民事行为能力人，各自合法地持有台湾鸿星股权并享有对应的投资收益。张进沛系以其从台湾鸿星等主体所获得的投资收益对鸿星有限、珠海鸿康进行投资，并合法取得发行人股权。

因此，张进沛合法享有台湾鸿星等主体的股权及对应的投资收益，游查某无权将张进沛享有的投资收益赠与张进兴。

C. 张进兴长期以来知悉张氏家族所持股权数量及分红金额但均未提出异议，与其目前的主张存在矛盾

根据与张进兴的沟通记录、分红纪录、登记指示书等资料，2020 年以前张进兴从未对张氏家族所持股权数量及相应分红金额提出异议，具体依据如下：

a. 依据一：张进兴曾在知悉张氏家族各成员持股比例的情况下，仍积极配合实名登记

自 2019 年起，发行人开始清理间接层面股权代持问题，张氏家族拟还原登记的股权与目前披露的一致。2019 年 7 月，根据当时与张进兴就还原登记问题进行沟通的记录表明，张进兴开始时积极配合实名登记工作，且对登记方式以及相应股权均未提出异议。

b. 依据二：2019 年实名登记时，张进兴明确知悉张氏家族各成员持股比例，但并未提出异议

2019 年 9 月，发行人实际控制人曾就张氏家族的实名登记事项（包括游查某、张进兴、张家玮、洪秀珍、张千惠等五位张氏家族成员的各自的股数及比例）告知张进兴，沟通过程留有记录，张进兴并未提出异议，且在沟通过程中确认张氏家族成员的持股比例。

c. 依据三：洪秀珍、张千惠按比例享有分红，张进兴知悉张氏家族各成员分红金额，未提出异议

2017 年至 2019 年 H-TEC、珠海鸿康的历次分红，对于张氏家族各自的分红金额均充分告知张进兴，沟通过程留有记录。张进兴亦主动告知过张氏家族内部各成员的持股比例，且与发行人所披露的股权结构一致。张进兴并未对洪秀珍、张千惠的分红款提出异议。

根据以上事实，张进兴 2022 年 6 月提出洪秀珍、张千惠所持股份为其所有前，张进兴曾作出意思表示，承认张氏家族内部各成员的持股比例。

D. 张进兴在实名登记时已对所持股权进行书面确认，且承诺不再对实际控制人提出股权主张，并经公证

2019 年起，发行人为规范持股形式，对间接股东股权代持情况进行全面清理，并按照实际股权结构进行实名登记。

a. 张氏家族在 H-TEC 层面的股权登记：2021 年 7 月，张进兴、游查某、张家玮出具《登记指示书暨承诺书》，游查某、张家玮放弃持股，游查某、张家玮、张进兴所持股权均登记至 GOLD HARVEST 并由张进兴一人持有；同时出具承诺：其一，确认张家股权还原相关登记完成，因此张进兴已无保留地承诺张家在 H-TEC 层面的代持股权已还原；其二，不得以任何理由就委托行使实质出资人权利及股权还原登记之一切事宜，向林洪河及其配偶子女提出任何请求或主张。据此，张进兴已书面承诺，不会就 H-TEC 代持事项向实际控制人提出请求

或主张。以上《登记指示书暨承诺书》于 2021 年 7 月 15 日，由中国台湾地区司法主管机构（指中国台湾地区“法院”，下同）所属民间公证人杨程钧事务所进行公证（案号：110 年度北院民认钧字第 419 号）。

b.张氏家族在 LYH 层面的股权还原登记：2022 年 11 月，张进兴、游查某、张家玮出具关于 LYH 的《登记指示书》，对 LYH 层面委托持股及代持还原事宜进行了确认。

因此，张进兴实名还原登记时已对其所持股数量进行了确认；同时，在控股股东 H-TEC 层面股东实名还原登记时，张进兴已承诺委托发行人实际控制人的持股已全部还原，并承诺不再对实际控制人提出股权主张，并经公证。

根据上述事实，张进沛以及其继承人洪秀珍、张千惠均拥有股权份额，具体持股情况与目前已披露的情况一致；2022 年 6 月以前，张进兴对洪秀珍、张千惠所持股份均充分知悉，未提出洪秀珍、张千惠股权系其所有，与目前的主张存在明显矛盾之处，缺乏事实依据。

③洪秀珍、张千惠通过合法继承取得发行人股权，股权清晰

洪秀珍、张千惠间接持有的发行人股权，系自张进沛处继承取得，该继承具有合法性，各权利方不存在争议，具体如下：

A. 符合中国台湾地区规定：中国台湾地区所谓“民法”规定，“遗产继承人，除配偶外，依左列顺序定之：一、直系血亲卑亲属。二、父母。三、兄弟姊妹。四、祖父母。”根据上述遗产继承规定，配偶为当然继承人，子女为第一顺位继承人。根据上述规定，2004 年 10 月张进沛去世，其遗产应由其配偶洪秀珍及其子女张千惠、张家玮继承；而张进兴继承的顺位劣后于洪秀珍、张千惠、张家玮及游查某。

B. 各权利方对继承不存在争议：为明确各方不存在争议，2016 年 9 月游查某与洪秀珍、张千惠、张家玮签署《协议书》（经律师见证），明确张进沛的遗产归洪秀珍、张千惠、张家玮所有，游查某对此不存在争议。

因此，洪秀珍、张千惠所持股权系自张进沛处合法继承取得，各继承人已对张进沛的遗产分割作出明确约定，并经律师见证，各权利方不存在争议。

综上，发行人间接层面的股份权属纠纷主要为张氏家族内部的股权分配与继承争议；该等主张缺乏依据，且与客观事实存在矛盾，不会影响发行人股权

清晰。

2、股权纠纷是否有具体解决措施

（1）获取张氏家族股权争议相关客观事实材料，明确张进兴之主张不成立

如上所述，结合张氏家族股权争议的背景及原因、客观事实材料以及中国台湾地区律师出具的法律意见，张进兴关于洪秀珍、张千惠间接持有的发行人1.94%股份应归属其所有之主张缺乏依据，且与客观事实存在诸多矛盾，无法成立。

（2）中国台湾地区律师已发表意见，对张氏家族的股份权属争议进行核查并发表明确法律意见

中国台湾地区的律师对于上述股权争议，具体意见如下：

①张进兴对洪秀珍、张千惠的股权争议已逾诉讼时效，难以得到中国台湾地区司法主管机构的支持

洪秀珍、张千惠自张进沛处继承股权已近 20 年，但 2020 年以前张进兴对洪秀珍、张千惠的持股情况均知悉但未提出异议；同时，2017 年-2019 年 H-TEC、珠海鸿康分红时的沟通记录显示，张进兴对洪秀珍、张千惠各自的分红金额亦知悉，但当时亦未提出异议。

根据中国台湾地区所谓“民法”第 197 条第 1 项规定：“因侵权行为所生之损害赔偿请求权，自请求权人知有损害及赔偿义务人时起，二年间不行使而消灭。”且张进兴知悉张进沛财产分配继承事宜已超过二年，张进兴任何法律上之权利诉求（如侵权行损害赔偿请求权、不当得利返还请求权等），均已逾诉讼时效届满而无法主张。

综上，洪秀珍、张千惠间接持有的发行人股权系通过继承合法取得；张进兴之主张缺乏事实依据，且已逾诉讼时效，难以得到中国台湾地区司法主管机构的支持。

②张氏家族股权争议与发行人实际控制人所持股权无关，不会影响实际控制人股权清晰和控制权的稳定性

张进兴的主张为，张氏家族所持发行人股权均系其一人所有，即洪秀珍、

张千惠自张进沛处继承的穿透后合计 1.94%发行人股权均系张进兴所有。

上述争议仅为张氏家族内部的财产分配纠纷，且为张进兴单方面主张，与发行人实际控制人及其他股东无关，不会影响发行人实际控制人的股权清晰，亦不会影响其控制权的稳定性。

③发行人实际控制人就上述股份权属纠纷不存在侵权或违约行为

在张氏家族上述股权分配与继承的过程中，发行人实际控制人不存在侵权或违约之行为。具体说明如下：

A.发行人实际控制人对张氏家族股权进行实名还原有客观依据

发行人实际控制人系依据 H-TEC、LYH 股东名册，以及张氏家族的内部分配与继承情况，对张氏家族各股东的股权进行实名还原登记。在实名还原登记过程中，发行人实际控制人已获取张氏家族各成员签署的登记指示书及承诺书，以及游查某、洪秀珍、张千惠、张家玮等签署的《协议书》，作为完成实名还原登记之依据，具体参见本题“一、（三）、1、（2）张氏家族股权争议的背景及原因”。

B. 张氏家族股权已全部还原，缺乏侵权行为事实基础

张氏家族股权已全部还原登记至张氏家族各股东名下（包括张进兴争议之股权），代持还原完成后实际控制人不再为张氏家族代持发行人股权，发行人实际控制人无侵占张氏家族股权之行为，缺乏侵权行为事宜基础。

C.对于洪秀珍、张千惠所持股权，发行人实际控制人与张进兴之间不存在委托关系，缺乏违约行为前提基础

在还原登记之前，发行人实际控制人与张进兴之间，仅对张进兴实际持有 H-TEC、LYH 股权部分存在委托关系；发行人实际控制人配合洪秀珍、张千惠完成实名还原登记之行为，不构成对张进兴委托持股义务之违背。

因此，发行人实际控制人根据张氏家族实际持股及内部分配与继承情况，完成张氏家族各股东的实名还原登记，不存在侵害张进兴合法权益之侵权或违约行为。

（3）洪秀珍、张千惠已出具承诺，确认相关股权系其真实持有，并承诺若虚假陈述则承担相应责任

对于张氏家族内部股权争议，洪秀珍、张千惠二人均已作出书面承诺，确认其所持股权系真实持有，并承担由此产生的损害赔偿 responsibility，具体承诺如下：

①洪秀珍承诺

“本人间接持有的鸿星科技股权系从本人配偶张进沛处合法继承取得；张进沛于 1993 年对发行人进行投资并取得发行人股权，出资来源为张进沛合法持有的台湾鸿星等主体的股权对应的投资收益。本人间接持有的鸿星科技股份权属清晰，不存在任何侵占他人股权的情况；本人保证上述陈述与实际情况相符，若因存在虚假陈述并由此给鸿星科技或及控股股东、实际控制人造成损失的，本人将承担赔偿责任相应损失。”

②张千惠承诺

“本人在 NICE 平台间接持有的鸿星科技股权系从本人父亲张进沛处合法继承取得，在 LYH 平台间接持有的鸿星科技股权系从本人父亲张进沛处合法继承取得以及接受本人母亲洪秀珍赠与取得。前述两平台中本人间接所持鸿星科技股权最终来源于本人父亲张进沛于 1993 年对发行人进行投资并取得的发行人股权，出资来源为张进沛合法持有的台湾鸿星等主体的股权对应的投资收益。本人间接持有的鸿星科技股份权属清晰，不存在任何侵占他人股权的情况；本人保证上述陈述与实际情况相符，若因存在虚假陈述并由此给鸿星科技或及控股股东、实际控制人造成损失的，本人将承担赔偿责任相应损失。”

综上，张进兴主张缺乏事实依据且已逾诉讼时效，张进兴主张难以得到中国台湾地区司法主管机构的支持，张氏家族内部的股权争议不会影响发行人实际控制人股权清晰和控制权稳定性；实际控制人就上述股份权属纠纷不存在侵权或违约行为；洪秀珍、张千惠已出具书面承诺，保证股权系其真实持有。因此，前述股权纠纷解决措施具体、明确，能够保证发行人股东股权清晰、控制权稳定。

3、H-TEC 各股东之间是否仍存在股权代持等情形

截至本问询函回复出具日，发行人历史沿革中存在的股份代持情况（包含

直接股东和间接股东代持）已全部清理完毕，并全部予以还原登记。具体还原情况详见本题“一、（四）、1、历史上的股权代持不影响控股股东持有的发行人股份权属清晰、准确”。

根据 H-TEC 等相关主体的工商档案、股权转让协议、增资协议、相关主体内部决议文件、间接非自然人股东情况调查及确认承诺、间接自然人股东情况调查及确认承诺以及 BVI 律师就 H-TEC 出具的法律意见，截至本问询函回复出具日，H-TEC 各股东之间不存在股权代持的情形。

（四）历史上的股权代持及当前控股股东层面的股权争议是否影响控股股东持有的发行人股份权属清晰、准确，是否构成本次发行上市障碍

1、历史上的股权代持不影响控股股东持有的发行人股份权属清晰、准确

自 1993 年成立至今，发行人历次股权代持及代持还原情况如下：

（1）直接股东代持还原

1993 年 12 月至 2001 年 7 月期间，发行人登记在台湾鸿星名下的股权实际由洪福电子出资并实际持有。2001 年 7 月，名义股东台湾鸿星将所持鸿星有限股权还原至 H-TEC 及华瑞电子，具体情况如下：

还原前名义股东持股情况		还原至实际股东情况	
名义股东名称	持股比例	实际股东名称	持股比例
台湾鸿星	95.86%	洪福电子（登记至 H-TEC）	94.04%
		华瑞电子 ^注	1.82%

注：台湾鸿星还原至华瑞电子的股权系由于登记错误，将华瑞电子 2000 年 4 月的 12.68 万美元出资错误登记在台湾鸿星名下，因此本次将该部分错误登记股权还原至华瑞电子名下。

自上述转让完成后，发行人直接股东层面不再存在股权代持的情况。

（2）间接股东代持还原

①间接股东层面股权代持情况

发行人成立时，受到当时中国台湾地区投资环境和投资习惯、登记便捷性等方面的影响，基于各股东之间的信任关系，发行人股东 H-TEC（包括洪福电子阶段）、LYH（包括珠海鸿康、珠海博浩阶段）历史上存在未将全部股东显名的情况，而是登记在林洪河及其他相关人士名下。具体情况如下：

A.名义股东基本情况：由林洪河统一安排，由林洪河或其他亲友作为名义股东，代为配合办理 H-TEC（包括洪福电子阶段）、LYH（包括珠海鸿康、珠海博浩阶段）等平台的工商登记。

B.实际股东基本情况：①实际股东初始投资洪福电子、珠海鸿康的出资来源均为自有资金，包括自台湾鸿星等主体获取的投资收益、其他自有资金等；②间接股东根据个人意愿未显名登记，但相关持股平台的历次实际股东变更均登记有股东名册，作为实际股东及其持股的确认依据；③未实名登记系各实际股东的共同意愿并由林洪河统一安排分散登记在各代为登记的名义股东名下。因此，除林洪河以外的其他名义股东与实际股东之间不存在直接的委托关系，各名义股东与实际股东的名称、所持股数或持股比例亦不存在对应关系。

2019 年起，公司对间接股东未实名登记的情况进行全面清理，并按照实际股权结构进行还原。其中，H-TEC 间接层面股东于 2021 年 9 月全部还原完毕，LYH 间接层面股东于 2022 年 12 月全部还原完毕。

上述间接股东全部还原完毕后，发行人直接股东及间接股东均不再存在股权代持的情况。

②间接股东层面代持还原过程

A. H-TEC（包括洪福电子阶段）代持及还原情况

a. 1993 年 12 月，洪福电子出资成立鸿星有限

1993 年 12 月，间接股东通过洪福电子投资发行人时，洪福电子间接层面的股权均登记于林洪河名下，其他实际股东均未显名登记。名义股东与实际股东具体情况如下：

名义股东股权结构			实际股东股权结构		
名义股东名称	持有 H-TEC 股权比例	穿透持有发行人股权比例	实际股东名称	持有 H-TEC 股权比例	穿透持有发行人股权比例
林洪河	100.00%	80.00%	林洪河	56.52%	45.22%
			林月梅	13.80%	11.04%
			刘天裕	6.00%	4.80%
			游查某	4.88%	3.90%
			张进兴	4.84%	3.87%

名义股东股权结构			实际股东股权结构		
名义股东名称	持有 H-TEC 股权比例	穿透持有发行人股权比例	实际股东名称	持有 H-TEC 股权比例	穿透持有发行人股权比例
			张进沛	3.19%	2.55%
			林秋雪	3.77%	3.02%
			林明辉	3.00%	2.40%
			黄林秀华	3.00%	2.40%
			林文卿	1.00%	0.80%
合计	100.00%	80.00%	-	100.00%	80.00%

b. 2001 年 7 月，H-TEC 受让洪福电子持有的发行人股权

2001 年 7 月，为解决发行人直接层面的股权代持事项，H-TEC 受让登记在台湾鸿星名下、实际由洪福电子持有的发行人股权，并成为发行人控股股东。

对于实际股东，H-TEC 当时的实际股东与洪福电子实际股东一致；对于名义股东，由于当时中国台湾地区对个人境外投资额度的审查较为严格，为避免将所有股权登记于林洪河一人名下存在风险，因此林洪河安排多名亲友（包括部分实际股东及其他便于办理工商登记的亲友）作为 H-TEC 的名义股东并代为登记。名义股东与实际股东具体情况如下：

名义股东股权结构			实际股东股权结构		
名义股东名称	持有 H-TEC 股权比例	穿透持有发行人股权比例	实际股东名称	持有 H-TEC 股权比例	穿透持有发行人股权比例
林洪河、林月英、李明智、张进沛、游查某、林锦堂、林文卿、林明辉、张玉琼	59.93%	56.36%	林洪河	33.87%	31.86%
			林月梅	8.27%	7.78%
			刘天裕	3.60%	3.38%
			游查某	2.92%	2.75%
			张进兴	2.90%	2.73%
			张进沛	1.91%	1.80%
			林秋雪	2.26%	2.12%
			林明辉	1.80%	1.69%
			黄林秀华	1.80%	1.69%
			林文卿	0.60%	0.56%
HOLDING ^注	40.07%	37.68%	HOLDING	40.07%	37.68%
合计	100.00%	94.04%	-	100.00%	94.04%

注 1: HOLDING 系台湾鸿星全资子公司, 其持有 H-TEC 股权的原因为 2000 年前后台湾鸿星计划申请在中国台湾地区的台湾证券交易所上市, 为整合业务板块, 台湾鸿星拟通过 HOLDING 逐步收购发行人。但由于后来台湾鸿星上市计划终止, 因此未继续收购发行人, HOLDING 退出对 H-TEC 的投资。HOLDING 持有 H-TEC 股权期间, 其所持有的 H-TEC 股权均为实际持股、不存在代持。

注 2: H-TEC 于 2000 年 7 月设立; 2001 年 3 月, HOLDING 增资 H-TEC, 取得 H-TEC 40.07% 的股权。

c. 2019 年 12 月, H-TEC 将实际股东股权还原至各家族平台

2019 年 12 月, 为清理间接层面股权代持并进行实名登记, 在各实际股东的指示下, 将 H-TEC 的股权分别还原登记至 FORTUNE (林氏家族)、WISE (郭林氏家族)、SHINE (刘氏家族)、GOLD HARVEST (张氏家族)、NICE (其他家族) 等 5 个家族持股平台或综合持股平台。本次登记完成后, 除 GOLD HARVEST 的股权尚登记在林洪河名下, 其他 H-TEC 间接层面的代持还原已全部完成。本次实际股东还原至各平台的对应关系, 以及还原后实际股东的具体情况如下:

序号	本次还原前		本次还原后		持有 H-TEC 股权比例	穿透持有发行人股权比例
	实际股东	对应家族	对应持股平台	实际股东及在持股平台的持股比例		
1	林洪河	林氏家族	FORTUNE	林洪河持股 30%、林瑞堂持股 22%、林毓湘持股 20%、张玉珍持股 15%、林毓馨持股 13%	63.31%	57.75%
2	林月梅	郭林氏家族	WISE	郭子慰持股 47.50%、郭子菡持股 47.50%、郭佳琛持股 2.50%、林月梅持股 2.50%	10.58%	9.65%
3	刘天裕	刘林氏家族	SHINE	刘天裕持股 71.07%、林秀丽持股 18.08%、刘庚岳持股 9.04%、刘京芸持股 1.81%	5.72%	5.22%
4	游查某	张氏家族	GOLD HARVEST	张进兴持股 100%	10.02%	9.14%
5	张进兴					
6	张家玮					
7	洪秀珍		NICE	洪秀珍持股 14.65%	1.52%	1.39%
8	张千惠			张千惠持股 7.32%	0.76%	0.69%
9	林秋雪	其他家族		张家铭持股 5.58%、张佩芬持股 5.58%、张咏芳持股 5.58%	1.74%	1.59%

10	林明辉			林明辉持股 1.00%、陈真琴持股 1.00%、林育右持股 12.29%	1.48%	1.35%
11	林贞好			林贞好持股 3.57%、陈昱嘉持股 3.57%	0.74%	0.68%
12	黄林秀华			黄林秀华持股 13.61%、黄铭德持股 5.98%、黄秋琪持股 3.99%、黄秋萍持股 3.99%	2.86%	2.61%
13	林世杰			林世杰持股 5.38%	0.56%	0.51%
14	台玉娟			台玉娟持股 6.92%	0.72%	0.66%
合计		-	-	-	100.00%	91.22%

注：本次实名登记过程中，部分实际股东将股权在家族内部进行分配，并一同登记至各家族对应的持股平台。

d. 2021 年 9 月，H-TEC 间接层面实名登记全部完成

2021 年 9 月，在 GOLD HARVEST 层面，张进兴实现登记还原，并成为 GOLD HARVEST 100%持股的唯一股东。至此，H-TEC 间接层面的股权代持全部清理完毕，实名登记全部完成。

B. LYH（包括珠海鸿康、珠海博浩阶段）代持及还原情况

a. 2015 年 12 月，珠海鸿康取得发行人股权

2015 年 12 月，间接股东通过珠海鸿康投资发行人时，珠海鸿康间接层面的股权均登记于林洪河 100%持股的 GOODMARK 名下，其他实际股东均未显名登记。名义股东与实际股东具体情况如下：

名义股东股权结构			实际股东股权结构		
名义股东名称	持有平台股权比例	穿透持有发行人股权比例	实际股东名称	持有平台股权比例	穿透持有发行人股权比例
GOODMARK (林洪河持股 100%)	100.00%	8.78%	林洪河	73.91%	6.49%
			林月梅	8.28%	0.73%
			刘天裕	3.60%	0.32%
			游查某	2.93%	0.26%
			张进兴	2.90%	0.25%
			林秋雪	2.26%	0.20%
			黄林秀华	1.80%	0.16%
			林明辉	1.20%	0.11%

			洪秀珍	0.96%	0.08%
			林贞好	0.60%	0.05%
			林世杰	0.60%	0.05%
			张家玮	0.48%	0.04%
			张千惠	0.48%	0.04%
合计	100.00%	8.78%	-	100.00%	8.78%

b. 2020 年 6 月，珠海鸿康分立、珠海博浩承接股权

2020 年 6 月，珠海鸿康分立并由新设的珠海博浩承接发行人股权，分立后珠海博浩的股权结构与珠海鸿康一致，即由林洪河控制的 GOODMARK 100%持股。名义股东与实际股东具体情况如下：

名义股东股权结构			实际股东股权结构		
名义股东名称	持有平台股权比例	穿透持有发行人股权比例	实际股东名称	持有平台股权比例	穿透持有发行人股权比例
GOODMARK (林洪河持股 100%)	100.00%	8.78%	林洪河	76.18%	6.69%
			林月梅	8.28%	0.73%
			刘天裕	3.60%	0.32%
			游查某	2.93%	0.26%
			张进兴	2.90%	0.25%
			黄林秀华	1.80%	0.16%
			林明辉	1.20%	0.11%
			洪秀珍	0.96%	0.08%
			林贞好	0.60%	0.05%
			林世杰	0.60%	0.05%
			张家玮	0.48%	0.04%
			张千惠	0.48%	0.04%
合计	100.00%	8.78%	-	100.00%	8.78%

c. 2022 年 2 月，珠海博浩将存在代持的发行人股权转让至 LYH

2022 年 2 月，为进行家族内部的股权分配，并便于将珠海博浩上层股东进行代持还原，珠海博浩将其全部股权分别转让给 JOINT、DYNAMIC、LYH。其中，JOINT、DYNAMIC 分别受让林洪河分配给女儿林毓湘、儿子林瑞堂（及其配偶林佳燕）的股权，转让完成后由林毓湘、林瑞堂（及其配偶林佳燕）分别持有，不存在股权代持；LYH 为林洪河分配给女儿林毓馨的股

权以及其他实际股东所持股权，本次转让完成后暂全部登记在林毓馨名下，以待后续还原。LYH 名义股东与实际股东具体情况如下：

名义股东股权结构			实际股东股权结构		
名义股东名称	持有平台股权比例	穿透持有发行人股权比例	实际股东名称	持有平台股权比例	穿透持有发行人股权比例
林毓馨	100.00%	1.76%	林毓馨	8.69%	0.15%
			林月梅	31.73%	0.56%
			刘天裕	13.80%	0.24%
			游查某	11.22%	0.20%
			张进兴	11.13%	0.20%
			黄林秀华	6.90%	0.12%
			林明辉	4.60%	0.08%
			洪秀珍	3.67%	0.06%
			林贞好	2.30%	0.04%
			林世杰	2.30%	0.04%
			张家玮	1.83%	0.03%
			张千惠	1.83%	0.03%
合计	100.00%	1.76%	-	100.00%	1.76%

d. 2022 年 12 月，LYH 间接层面实名登记全部完成

2022 年 12 月，LYH 将登记在林毓馨名下的股权还原至各实际股东。至此，LYH 间接层面的股权代持全部清理完毕，实名登记全部完成。

综上，发行人历史沿革中直接股东及间接股东层面的代持均已还原完毕；截至本问询函回复出具日，发行人股东持有的发行人股份权属清晰，不存在代持等未披露的股份安排，未影响控股股东持有的发行人股份权属清晰、准确。

2、当前控股股东层面的股权争议不影响控股股东持有的发行人股份权属清晰、准确

张进兴与洪秀珍、张千惠之间的股份权属争议系张氏家族内部的财产分配纠纷，对张氏家族的总体持股比例不会产生影响，且该等争议均发生于发行人间接股东层面，不涉及发行人实际控制人及其他股东所持股权，不会影响控股股东持有发行人的股权数量及比例。

另根据本题“一、（三）、1、H-TEC 层面仍存在股份权属争议的背景及原因”/“2、股权纠纷是否有具体解决措施”所述，发行人的股份权属清晰，经中国台湾地区律师审查后认为，张进兴之主张缺乏事实依据、与事实相悖，且已逾诉讼时效、难以得到中国台湾地区司法主管机构的支持。

综上，发行人股份权属纠纷发生于发行人间接股东层面，仅为张氏家族的内部纠纷、涉及股权比例较低，且相关主张缺乏事实依据，不会影响发行人控股股东持有的发行人股份权属清晰、准确。

3、上述争议不构成本次发行上市障碍

（1）张氏家族内部分配争议不会导致发行人不满足发行条件

根据《首次公开发行股票注册管理办法》规定的发行条件，要求“发行人的股份权属清晰，不存在导致控制权可能变更的重大权属纠纷”。

根据上述分析，张进兴之主张不会影响发行人实际控制人直接或间接持有的发行人股权清晰，亦不会影响控制权的稳定性；同时，张进兴对洪秀珍、张千惠的股权争议穿透后共涉及发行人 1.94%股权，股权比例较低，不属于导致控制权可能变更的重大权属纠纷，不会导致发行人不满足上述发行条件。

（2）林洪河涉诉事项不会导致发行人不满足发行条件

①林洪河涉诉基本情况

2023 年 4 月 20 日，发行人董事长林洪河先生收到中国台湾地区检察机关（指中国台湾地区“新北地方检察署”，下同）的“刑事传票”，案号为“他字第 2454 号背信案件”。

该案件系张进兴告林洪河构成中国台湾地区所谓“刑法”中的“背信罪”。根据中国台湾地区所谓“刑法”规定，“背信罪”指“为他人处理事务，意图为自己或第三人不法之利益，或损害本人之利益，而为违背其任务之行为，致生损害于本人之财产或其他利益”。

张进兴的具体主张如下：A. 1994 年至 1995 年间，游查某女士已将张氏家族在中国大陆投资企业的相关权益（包括鸿星有限、珠海鸿康在内）全部赠与张进兴；B. 2017 年 6 月，林洪河未经张进兴同意将张进兴在中国大陆投资企业的相关权益分配给洪秀珍及张千惠，造成其经济损失。

②林洪河涉诉事项的性质

根据中国台湾地区的相关规定以及中国台湾律师出具的相关意见，上述涉诉事项的性质如下：

A. 以“他字案”立案表明张进兴之告诉缺乏实质证据，对于“是否涉及特定人有犯罪嫌疑”尚不明了

中国台湾地区将刑事告诉案件分为一般侦查案件（即“侦字案”）和其他侦查案件（即“他字案”）。若被告与涉嫌事实均已特定，则分以“侦字案”办理；若该等案件之被告与涉嫌事实尚未特定，则分以“他字案”办理。本次张进兴所提出的告诉性质上属于“他字案”，即对于告诉、告发之犯罪事实，是否涉及特定人有犯罪嫌疑，尚不明了。

从受理难度来看，对于告诉、告发之犯罪事实，是否涉及物定人有犯罪嫌疑，尚不明了之情形下，只要向中国台湾地区“检察机关”提出告诉、告发，中国台湾地区“检察官”即应发动侦查程序，因此，“他字案”对于侦查之发动门槛较低，与中国大陆“涉嫌犯罪被司法机关立案侦查”之限制、条件、程度不相同。

中国台湾地区地方检察机关已对该案件以“侦字第 63825 号”作出“不起诉”决定，根据中国台湾地区律师意见，“他字案”结案前转“侦字案”系常规流程，仅在极少数情况下直接以“他字案”行政签结（例如被告与涉诉事项完全无关）；且不转为“侦字案”结案，则无法适用“一事不再理”原则，可能导致张进兴再次就同一事项提起告诉。

因此，张进兴提起告诉时，中国台湾地区地方检察机关以“他字案”立案，表明张进兴之主张及提供的证据无法证明林洪河具有犯罪嫌疑。

B.林洪河涉诉事项不属于“涉嫌贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序的犯罪，或者涉嫌欺诈发行、重大信息披露违法或其他涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域的重大违法行为”

张进兴控告林洪河涉诉事项系张进兴主张林洪河违背其委托义务，在未经张进兴同意的情况下将张氏家族在鸿星有限、珠海鸿康的相关权益分配给洪秀珍、张千惠。林洪河已根据洪秀珍、张千惠指示，将上述股权实名还原登记至洪秀

珍、张千惠名下，不涉及侵占张进兴财产或挪用财产归个人使用之行为，与贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序的犯罪无关；同时，该案件系张进兴与林洪河之间的私人纠纷，也不涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域的重大违法行为。

因此，林洪河所涉**涉诉事项**不属于“涉嫌贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序的犯罪，或者涉嫌欺诈发行、重大信息披露违法或其他涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域的重大违法行为，被立案调查或者被司法机关立案侦查”。

③中国台湾地区地方检察机关已作出“不起诉”决定

中国台湾地区地方检察机关已对该案件作出“不起诉”决定，“不起诉”决定已于2024年6月25日送达林洪河先生。鉴于：

（1）中国台湾地区地方检察机关对该案件作出“不起诉”决定，说明张进兴的主张以及提交的相应证据，无法达到起诉条件。

（2）中国台湾地区所谓的“刑事诉讼法”第256条规定：“告诉人接受不起诉或缓起诉处分书后，得于十日内以书状叙述不服之理由，经原检察官向直接上级检察署检察长或检察总长声请再议。”根据上述规定，中国台湾地区地方检察机关对该案件作出“不起诉”决定后，告诉人有权在“不起诉”决定送达十日内“声请再议”。“不起诉”决定于2024年6月25日送达，因此若张进兴不“声请再议”，该“不起诉”决定将于2024年7月6日生效。根据中国台湾律师意见，中国台湾地区地方检察机关对于已作出“不起诉”决定的案件，除非告诉人有切实证据，否则一般不会接受告诉人的“声请再议”请求。本案件自2023年4月立案以来，经中国台湾地区地方检察机关多轮调查，张进兴再提出切实证据的可能性微乎其微，因此即使张进兴“声请再议”，预计再议成功的机率极低。

（3）中国台湾地区所谓的“刑事诉讼法”第260条规定：“1、不起诉处分已确定或缓起诉处分期满未经撤销者，非有下列情形之一，不得对于同一案件再行起诉：一、发现新事实或新证据者。二、有第四百二十条第一项第一款、第二款、第四款或第五款所定得为再审原因之情形者。2、前项第一款之新事实或新证据，指检察官侦查中已存在或成立而未及调查斟酌，及其后始存在或

成立之事实、证据。”根据上述“一事不再理”原则，由于张进兴所诉事项缺乏事实依据、与实际情况相悖，预计其无法获取“新事实或新证据”，即张进兴无法再就该事项向中国台湾地区地方检察机关提起公诉。

因此，林洪河该涉诉案件预计将以“不起诉”决定结案，且预计张进兴无法再就该事项提起公诉。

综上，上述事项不会构成本次发行上市障碍。

二、保荐机构、发行人律师的核查程序和核查意见

（一）核查程序

1、针对股份代持，主要履行了以下核查程序：

（1）获取并查阅了发行人、台湾鸿星、洪福电子、H-TEC、FORTUNE、珠海鸿康、珠海博浩、LYH 等相关主体的工商档案、股权转让协议、内部决议文件、股东出资及股权转让资金流水、境外律师出具的法律意见书、台湾鸿星出具的书面确认文件；

（2）访谈了股权代持相关的名义股东及实际股东或其继承人，具体访谈情况详见本问询函回复“问题 1.2 关于实际控制人”之“三、（二）、1、（1）对于访谈确认”；

（3）通过：①查阅洪福电子、H-TEC、珠海鸿康、珠海博浩、LYH 等主体的工商登记文件，确认上述主体的登记股东情况；②对名义股东进行访谈，对其代为登记的具体情况进行确认；③获取名义股东出具的确认承诺函等。通过以上核查方式，确认相关主体的名义股东变更情况，并明确名义股东对股权代持的形成、变更及解除相关事项以及就股权代持不存在争议或潜在争议；

（4）通过：①查阅洪福电子、H-TEC、珠海鸿康、珠海博浩、LYH 等实际股东的股东名册，以及历次股东的内部登记资料；②获取部分分红流水，确认分红情况与实际股权结构一致；③查阅实际股东就 H-TEC、LYH 股权还原出具的指示登记文件；④对实际股东进行访谈，对其实际持股情况及历次变更情况进行确认；⑤获取实际股东出具的确认承诺函。通过以上核查方式，确认相关主体的实际股东变更情况，且实际股东对股权代持的形成、变更及解除相关事项以及就股权代持不存在争议或潜在争议；

（5）向张进兴发送关于访谈事项的沟通函，以了解张进兴在 H-TEC 层面

股权变动具体情况、代持及代持解除的具体情况，目前暂未配合访谈。

2、针对张氏家族的内部股份权属争议，主要履行了以下核查程序：

（1）查阅游查某、张进兴、张家玮就 H-TEC 股权代持还原事宜出具的《登记指示书及承诺书》及中国台湾地区司法主管机构所属民间公证人杨程钧事务所进行公证文书（案号：110 年度北院民认钧字第 419 号）；查阅 LYH 股权代持还原事宜出具的《登记指示书》；

（2）查阅发行人实际控制人就 H-TEC 实名登记事项与张进兴的沟通记录，以及向张进兴发送的实名还原登记方案（包括游查某、张进兴、张家玮、洪秀珍、张千惠等五位张氏家族成员的各自的股数及比例），明确张进兴知悉 H-TEC 实名还原登记时洪秀珍、张千惠的股份数量及比例，且当时未提出异议；

（3）查阅发行人实际控制人就张氏家族分红方案与张进兴的沟通记录，并获取 H-TEC、珠海鸿康对张氏家族的分红明细，明确张进兴知悉洪秀珍、张千惠享有分红款；

（4）取得并查阅中国台湾律师就张进兴与洪秀珍、张千惠股份权属争议出具的法律意见书；

（5）查阅游查某、洪秀珍、张千惠、张家玮作为立协议书人、中国台湾地区尚诒法律事务所谢曜焜律师作为见证人就张进沛遗产分割事宜签署的《协议书》；

（6）访谈林洪河、洪秀珍、张千惠，了解 H-TEC、LYH 层面股份权属纠纷的具体情况，并取得洪秀珍、张千惠的书面承诺；

（7）查阅中国台湾地区检察机关的“刑事传票”、林洪河就案件出具的书面说明，获取中国台湾地区检察机关出具的“不起诉处分书”，查询中国台湾地区地方检察机关官网，确认中国台湾地区地方检察机关已对该案件作出“不起诉”处分，以及中国台湾律师就股权争议事项出具的法律意见。

3、针对本题其他事项，主要履行了以下核查程序：

（1）查阅发行人、台湾鸿星、洪福电子、珠海鸿康、珠海博浩、FORTUNE、H-TEC、NICE、WISE、SHINE、GOLD HARVEST、LYH 等相关主体的工商档案、章程、股权转让协议、内部决议文件、相关股东出资及股权转让资金流水；

（2）查阅林洪河、林瑞堂、林毓湘、林毓馨及林张玉珍共同签署的《一致行动协议》及其补充协议；

（3）查阅 H-TEC 股东情况调查及确认承诺，并取得 H-TEC 相关股东就 H-TEC 实际控制权事宜出具的书面确认文件；

（4）取得并查阅 BVI 律师就实际控制人通过控制 FORTUNE 间接控制 H-TEC 相关事宜出具的法律意见。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

1、控股股东 H-TEC 于 2001 年取得发行人控制权，发行人完成直接股东的代持还原；实际股东洪福电子（后变更至 H-TEC）、名义股东台湾鸿星及其主要股东已确认对代持还原过程表示认可、不存在纠纷或争议。

2、发行人实际控制人能够通过控制 FORTUNE 间接控制 H-TEC，H-TEC 的其他股东认可发行人实际控制人对 H-TEC 的实际控制权。

3、发行人间接层面的股份权属纠纷主要为张氏家族内部的股权分配与继承争议，即张进兴主张洪秀珍、张千惠间接持有的发行人 1.94% 股份应归属其所有。张进兴主张缺乏依据，且与客观事实存在诸多矛盾，不会影响发行人股权清晰；中国台湾地区的律师已对张氏家族的股份权属争议进行核查并发表明确法律意见，确认张进兴对洪秀珍、张千惠的股权争议已逾诉讼时效，难以得到中国台湾地区司法主管机构的支持；张氏家族股权争议与发行人实际控制人所持股权无关，不会影响实际控制人股权清晰和控制权的稳定性；实际控制人就上述股份权属纠纷不存在侵权或违约行为；洪秀珍、张千惠已出具书面承诺，保证股权系其真实持有。前述股权纠纷已有具体解决措施。

4、根据 H-TEC 等相关主体的工商档案、股权转让协议、增资协议、相关主体内部决议文件、间接非自然人股东情况调查及确认承诺、间接自然人股东情况调查及确认承诺以及 BVI 律师就 H-TEC 出具的法律意见，截至本问询函回复出具日，H-TEC 各股东之间不存在股权代持的情形。

5、发行人历史上的股权代持已清理完毕，当前控股股东层面的张氏家族内部的股权争议不会影响控股股东持有的发行人股份权属清晰、准确，不会构成本次发行上市障碍。

问题 1.2 关于实际控制人

根据招股说明书，（1）林洪河、林瑞堂、林毓馨、林毓湘为公司实际控制人，林张玉珍为一致行动人，公司实际控制人及一致行动人实际控制或间接持有的公司股份比例为 88.2267%；（2）实际控制人能够控制的股东包括 H-TEC、JOINT、PERFECT、DYNAMIC、LYH；实际控制人间接持有股份的股东包括 LINKRICH、杭州纮洋、杭州澜洋、GOLDRICH；（3）JOINT、DYNAMIC、LYH 所持发行人股份系珠海博浩于 2022 年 2 月转让获得，本次股权转让为家族内部分配和代持还原；（4）林张玉珍作为林洪河的配偶，通过 FORTUNE、PERFECT 两个持股平台间接持股 8.13%。

根据保荐工作报告，（1）LYH 的第一大股东 GOLD HARVEST 持股 24.18%，林毓馨持股 8.69%，GOLD HARVEST 为林洪河的亲属张氏家族的持股平台；（2）LYH 部分股东（合计比例超过 50%）授权唯一董事林毓馨对平台进行统一管理，并在决策事务上以林毓馨意见作为一致意见，因此认定林毓馨为 LYH 的实际控制人。

请发行人：（1）根据实际控制人能够直接持有或间接支配的表决权来论证控制权，并补充披露实际控制人能够控制的表决权数量及比例、穿透后间接持股的数量及比例、合计持股数量及比例；（2）补充披露一致行动人持股数量及比例，一致行动协议签署前后表决权的行使情况、是否存在意见不一致的情形。

请发行人说明：（1）以股权结构图方式列示 JOINT、PERFECT、DYNAMIC、LYH 穿透后的股权架构及主要股东身份；（2）结合境外注册地法律、协议约定、股权结构及公司治理实际情况，说明 JOINT、PERFECT、DYNAMIC、LYH 的实际控制人认定情况及认定依据、公司实际控制人能否控制各平台；如存在通过协议进行控制的，请说明协议签署时间、是否专为本次发行上市出具、协议是否合法有效、是否可撤销或附有条件及期限，协议当事人对各平台控制权的认定是否存在争议等；（3）林张玉珍持股比例超过 5%，未将其认定为共同实际控制人的原因及合理性；（4）结合发行人共同控制的股权结构、林洪河的年龄及其参与公司经营决策的具体情况，分析是否存在影响控制权稳定性的不利因素；（5）实际控制人设置多个境外控制架构的原因及合理性、合法性，股东的出资来源情况；各层级境外架构是否存在委托持股、信托持股、协议控制架构或其

他影响控股权的约定等；实际控制人通过境外架构进行控制的情况下，能否确保发行人的公司治理和内控有效性；发行人控股股东和受控股股东、实际控制人支配的股东所持发行人的股份权属是否清晰、是否存在本次发行上市障碍。请保荐机构、发行人律师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见：（1）针对代持还原，请说明是否对当事人进行访谈确认，是否核查相关协议或流水，实际控制人控制平台的股份代持清理是否彻底、是否存在争议或纠纷；（2）针对实际控制人的境外控制架构，核查说明是否符合《监管规则适用指引——发行类第4号》相关规定。

回复：

一、发行人补充披露

（一）根据实际控制人能够直接持有或间接支配的表决权来论证控制权，并补充披露实际控制人能够控制的表决权数量及比例、穿透后间接持股的数量及比例、合计持股数量及比例

截至本问询函回复出具日，发行人实际控制人林洪河、林瑞堂、林毓馨、林毓湘能够控制或持有的股份数量及比例如下：

1、实际控制人能够控制的表决权数量及比例

截至本问询函回复出具日，发行人实际控制人能够控制的发行人表决权数量及比例如下：

序号	实际控制人控制的直接股东	直接股东上层股权结构	受实际控制人控制/支配的原因	控制的表决权数量（万股）	控制的表决权比例（%）
1	H-TEC	FORTUNE 持有 H-TEC 64.8725% 股权，林洪河、林瑞堂、林毓湘、林张玉珍、林毓馨分别持有 FORTUNE 30%、22%、20%、15%、13% 股权	①实际控制人及其一致行动人签署《一致行动协议》，各方同意在发行人决策性事务上与林洪河保持一致意见。因此，发行人的实际控制人通过保持一致行动能够控制 FORTUNE 对发行人的表决权； ② FORTUNE 持有 H-TEC 64.8725% 股权，为 H-TEC 的控股股东，能够控制 H-TEC 所持有的发行人的表决权。因此，发行人实际控制人能够通过 FORTUNE 控制 H-TEC。	11,672.3860	78.9241

序号	实际控制人控制的直接股东	直接股东上层股权结构	受实际控制人控制/支配的原因	控制的表决权数量（万股）	控制的表决权比例（%）
2	JOINT	林毓湘持有 JOINT 100%股权	实际控制人之一林毓湘持有 JOINT 全部股权，能够对 JOINT 实现控制。	437.5142	2.9583
3	PERFECT	林洪河、林张玉珍、林瑞堂、林毓馨分别持有 PERFECT 45%、20%、20%、15% 股权	林洪河、林瑞堂、林毓馨合计持股 80%，且实际控制人及其一致行动人已签署《一致行动协议》，各方同意在发行人决策性事务上与林洪河保持一致意见。因此，发行人的实际控制人通过保持一致行动能够控制 PERFECT 的表决权。	333.6336	2.2559
4	DYNAMIC	林瑞堂、林佳燕分别持有 DYNAMIC 50% 股权	林瑞堂与林佳燕合计持股 100%，且林瑞堂与林佳燕已签署《表决权委托协议》，林佳燕将其持有的 DYNAMIC 50% 股权对应的表决权委托给林瑞堂行使。因此，林瑞堂能够支配 DYNAMIC 100% 股权对应的表决权，DYNAMIC 由实际控制人之一林瑞堂实际控制。	298.923	2.0212
5	LYH	林毓馨与其他 10 名自然人合计持有 LYH 75.82% 股权，张进兴通过 GOLD HARVEST 持有 LYH 24.18% 股权	LYH 中除 GOLD HARVEST 以外的其他股东均授权唯一董事林毓馨对平台进行统一管理，并在决策事务上以林毓馨意见作为一致意见，林毓馨合计能够控制 LYH 的股权比例为 75.82%。因此，LYH 由实际控制人之一林毓馨实际控制，并支配表决权。	259.9529	1.7577
实际控制人能够控制的发行人表决权数量及比例合计				13,002.4097	87.9172

由上表可见，综合考虑实际控制人持股比例、一致行动协议、委托表决权约定等事项，林洪河、林瑞堂、林毓馨、林毓湘等四人能够控制的发行人表决权数量为 13,002.4097 万股，对应股份比例为 87.9172%。

因此，林洪河、林瑞堂、林毓馨、林毓湘等四人拥有发行人的控制权，系发行人实际控制人。

2、实际控制人穿透后间接持股的数量及比例、合计持股数量及比例

截至本问询函回复出具日，实际控制人穿透后间接持有发行人的股份数量及比例、合计持股数量及比例情况如下：

序号	直接股东名称	直接股东持有发行人的股比例（%）	股东间接股权结构	实际控制人穿透后间接持有发行人的股份数量（万股）	实际控制人穿透后间接持有发行人的股份比例（%）
1	H-TEC	78.9241	FORTUNE 持有 H-TEC 64.8725%股权，林洪河、林毓湘、林毓馨、林瑞堂合计持有 FORTUNE 85%股权	6,436.3465	43.5200
2	JOINT	2.9583	林毓湘持有 JOINT 100%股权	437.5142	2.9583
3	PERFECT	2.2559	林洪河、林毓馨、林瑞堂持有 PERFECT 80%股权	266.9069	1.8047
4	DYNAMIC	2.0212	林瑞堂持有 DYNAMIC 50%股权	149.4615	1.0106
5	LYH	1.7577	林毓馨持有 LYH 8.6880%股权	22.5847	0.1527
6	LINKRICH	2.3863	林毓湘持有 LINKRICH 6.4309%股权	22.6957	0.1535
7	杭州纭洋	2.105	林毓湘控制的杭州典河持有杭州纭洋 0.2430%份额	0.7565	0.0051
8	杭州澜洋	1.4374	林毓湘控制的杭州典河持有杭州澜洋 0.3559%份额	0.7566	0.0051
9	GOLDRICH	0.4476	林瑞堂持有 GOLDRICH 32.5714%股权	21.5614	0.1458
实际控制人穿透合计持股数量及比例				7,358.5840	49.7558

由上表可见，实际控制人穿透后合计持股数量为 7,358.5840 万股，合计持股比例为 49.7558%。鉴于：（1）实际控制人能够控制发行人表决权比例为 87.92%，（2）除实际控制人控制的直接股东外，其他股东持股比例较低，因此，实际控制人穿透后间接持股比例虽低于 50%，但不影响其实际控制权的稳定性。

综上，截至本问询函回复出具日，发行人实际控制人能够控制发行人表决权数量为 13,002.41 万股、对应股份比例为 87.92%，穿透后间接持股的数量为 7,358.58 万股、对应股份比例为 49.76%，能够对发行人形成实际控制。

（二）补充披露一致行动人持股数量及比例，一致行动协议签署前后表决权的行使情况、是否存在意见不一致的情形

1、一致行动人持股数量及比例

截至本问询函回复出具日，发行人实际控制人的一致行动人林张玉珍的持股数量及比例情况如下：

序号	直接股东名称	直接股东持有发行人的股比例（%）	股东间接股权结构	一致行动人穿透后间接持有发行人的股份数量（万股）	一致行动人穿透后间接持有发行人的股份比例（%）
1	H-TEC	78.9241	FORTUNE 持有 H-TEC 64.8725% 股权，林张玉珍持有 FORTUNE 15% 股权	1,135.8259	7.6800
2	PERFECT	2.2559	林张玉珍持有 PERFECT 20% 股权	66.7267	0.4512
林张玉珍穿透合计持股数量及比例				1,202.5526	8.1312

综上，截至本问询函回复出具日，发行人实际控制人的一致行动人穿透后合计持有发行人 1,202.5526 万股，对应股份比例为 8.1312%。

2、一致行动协议签署前后表决权的行使情况、是否存在意见不一致的情形

2022 年 6 月 6 日，林张玉珍女士与林洪河先生、林瑞堂先生、林毓馨女士、林毓湘女士签订《一致行动协议》，约定在公司股东大会、董事会和在其他决策性事务上行使表决权时，由林洪河先生决定最终表决意见，并与林洪河先生保持一致意见。

经核查，《一致行动协议》签署前后，发行人实际控制人及其一致行动人在发行人历次股东大会会议和发行人的其他决策性事务上均积极协商，在历次行使表决权和作出相关决策时均保持一致意见，不存在意见不一致的情形。

（三）补充披露情况

发行人已在《招股说明书》“第四节 发行人基本情况”之“八、实际控制人及持股 5%以上股东的基本情况”之“2、公司实际控制人及一致行动人”部分补充披露：

1、实际控制人能够控制的表决权数量及比例、穿透后间接持股的数量及比例、合计持股数量及比例；

2、一致行动人持股数量及比例，一致行动协议签署前后表决权的行使情况、是否存在意见不一致的情形。

二、发行人说明

（一）以股权结构图方式列示 JOINT、PERFECT、DYNAMIC、LYH 穿透后的股权架构及主要股东身份

1、JOINT

截至本问询函回复出具日，JOINT 的股权架构及股东身份如下：



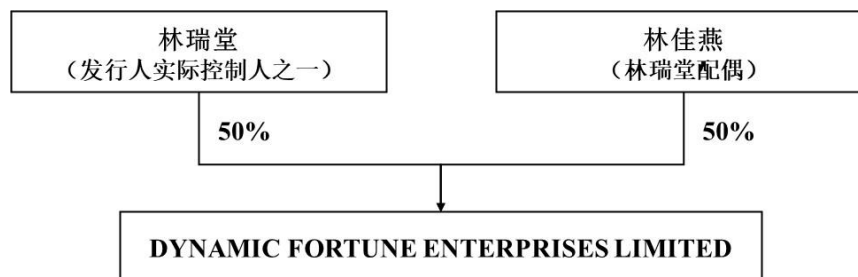
2、PERFECT

截至本问询函回复出具日，PERFECT 的股权架构及股东身份如下：



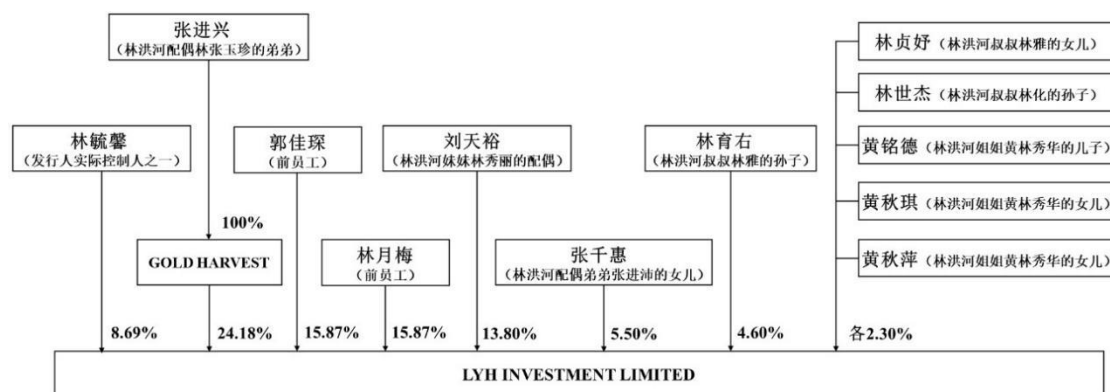
3、DYNAMIC

截至本问询函回复出具日，DYNAMIC 的股权架构及股东身份如下：



4、LYH

截至本问询函回复出具日，LYH 的股权架构及股东身份如下：



(二) 结合境外注册地法律、协议约定、股权结构及公司治理实际情况，说明 JOINT、PERFECT、DYNAMIC、LYH 的实际控制人认定情况及认定依据、公司实际控制人能否控制各平台；如存在通过协议进行控制的，请说明协议签署时间、是否专为本次发行上市出具、协议是否合法有效、是否可撤销或附有条件及期限，协议当事人对各平台控制权的认定是否存在争议等

1、结合境外注册地法律、协议约定、股权结构及公司治理实际情况，说明 JOINT、PERFECT、DYNAMIC、LYH 的实际控制人认定情况及认定依据、公司实际控制人能否控制各平台

截至本问询函回复出具日，JOINT、PERFECT、DYNAMIC、LYH 的基本情况如下：

序号	平台名称	注册地	股权结构	实际控制人	取得发行人股权时间	是否协议控制
1	JOINT	BVI	林毓湘持股 100%	林毓湘	2022 年 2 月	否
2	PERFECT	BVI	林洪河持股 45%，林张玉珍持股 20%，林瑞堂持股 20%，林毓馨持股 15%；林洪河、林张玉珍、林瑞堂、林毓馨和林毓湘担任董事	林洪河、林瑞堂、林毓馨	2021 年 12 月	否
3	DYNAMIC	BVI	林瑞堂持股 50%，林佳燕持股 50%；根据各方约定，DYNAMIC 由林瑞堂实际控制	林瑞堂	2022 年 2 月	否
4	LYH	中国香港	GOLD HARVEST 持股 24.18%，郭佳琛持股 15.87%，林月梅持股 15.87%，刘天裕持股 13.80%，林毓馨持股 8.69%，张千惠持股 5.50%，其他股东持股	林毓馨	2022 年 2 月	是

序号	平台名称	注册地	股权结构	实际控制人	取得发行人股权时间	是否协议控制
			16.10%			

(1) JOINT 实际控制人为林毓湘

①境外注册地法律及章程

JOINT 系在 BVI 注册成立的有限责任公司。根据《BVI Business Companies Act》及 JOINT 章程的相关规定，持有 JOINT 超过 50%表决权的股东即可作出有效决议。JOINT 股东会有权选举和罢免董事，并通过选任董事负责公司的经营管理。

②股权结构

截至本问询函回复出具日，发行人共同实际控制人之一林毓湘持有 JOINT 100%股权，系 JOINT 唯一股东，能够控制 JOINT 100%的表决权。

③公司治理实际情况

A. 董事的提名及任命情况：报告期内，JOINT 的董事共 1 名，为林毓湘，系由 JOINT 唯一股东暨发行人实际控制人之一林毓湘提名，并经股东林毓湘任命。

B.会议运作情况：林毓湘基于其自身持股，可支配 JOINT 100%股权对应的表决权。报告期内，林毓湘均参与 JOINT 股东层面决策并行使表决权，股东层面决策系基于林毓湘的意见作出。此外，林毓湘提名并担任 JOINT 的唯一董事，能够决定 JOINT 董事层面的决策，报告期内不存在 JOINT 董事决策与林毓湘意见不一致的情形。

C.经营管理的实际运作情况：JOINT 自设立以来未任命监事和其他高级管理人员，其日常经营管理系由林毓湘负责。林毓湘可通过董事提名影响 JOINT 董事的选择及聘任，从而实现对 JOINT 日常经营管理的控制。

综上，结合境外注册地法律、协议约定、股权结构及公司治理实际情况，林毓湘为 JOINT 的实际控制人，发行人实际控制人能够控制 JOINT。

(2) PERFECT 实际控制人为林洪河、林瑞堂、林毓湘

①境外注册地法律及章程

PERFECT 系在 BVI 注册成立的有限责任公司。根据《BVI Business

Companies Act》及 PERFECT 章程的相关规定，持有 PERFECT 超过 50%表决权的股东即可作出有效决议。PERFECT 股东会有权选举和罢免董事，并通过选任董事负责公司的经营管理。

②股权结构及协议

A. 在股权结构上，林洪河、林瑞堂、林毓馨等三人合计持股超过 50%

截至本问询函回复出具日，发行人实际控制人林洪河、林瑞堂、林毓馨合计持有 PERFECT 80%股权，一致行动人林张玉珍持有 PERFECT 20%股权，发行人实际控制人及一致行动人合计持有 PERFECT 100%股权。

B. 林氏家族签署了一致行动人协议，且内部争议解决始终以林洪河意见为准

PERFECT 为林氏家族对发行人的持股平台，除持有发行人股份外，不存在实际经营。PERFECT 于 2021 年 12 月取得发行人股权，在取得发行人股权之初，林氏家族虽未书面约定一致行动及争议解决机制，但在实际经营过程中均保持一致行动。对于 PERFECT 的重大决策，通常由股东林洪河、林瑞堂、林毓馨在充分沟通和协商的情况下达成一致意见，而林张玉珍则较少参与 PERFECT 决策并与前述三人意见保持一致行动。

2022 年 6 月，林氏家族签署《一致行动人协议》，以书面形式确认发行人的实际控制人及一致行动人的认定情况，以及争议解决机制，即林氏家族的内部争议解决始终以林洪河意见为准。前述协议合法有效，协议有效期至各方不再直接或者间接持有公司股份之日止，能够保证在首发后的可预期期限内是稳定、有效存在的。

因此，林洪河、林瑞堂、林毓馨合计持有 PERFECT 80%股权，且林张玉珍作为持有 PERFECT 20%股权的股东与林洪河保持一致行动，发行人实际控制人能够对 PERFECT 形成有效决议，进而对 PERFECT 形成控制。

③公司治理实际情况

A.董事的提名及任命：报告期内，PERFECT 的董事共 5 名，为林洪河、林张玉珍、林瑞堂、林毓馨和林毓湘，系由 PERFECT 股东林洪河、林瑞堂和林毓馨共同提名，并经股东会任命。

B.会议运作情况：林洪河、林瑞堂和林毓馨基于其自身持股以及《一致行

动协议》，可支配 PERFECT 100%股权对应的表决权，其享有的表决权能够对 PERFECT 股东会的决议产生重大影响。报告期内，林洪河、林瑞堂和林毓馨均参与 PERFECT 股东会层面决策并行使表决权，股东会层面决策系基于林洪河、林瑞堂和林毓馨意见作出。此外，林洪河、林瑞堂和林毓馨共同提名并担任 PERFECT 董事，且占据 PERFECT 董事会多数席位，能够决定 PERFECT 董事会层面的决策，报告期内不存在 PERFECT 董事决策与林洪河、林瑞堂和林毓馨意见不一致的情形。

C. 经营管理的实际运作情况：PERFECT 自设立以来未任命监事和其他高级管理人员，其作为家族持股平台，日常经营事务较少，主要由林洪河、林瑞堂和林毓馨负责，林毓湘配合执行，而林张玉珍则较少参与。林洪河、林瑞堂和林毓馨可通过董事提名影响 PERFECT 董事的选择及聘任，从而实现对 PERFECT 日常经营管理的控制。

综上，结合境外注册地法律、协议约定、股权结构及公司治理实际情况，林洪河、林瑞堂和林毓馨为 PERFECT 的实际控制人，发行人实际控制人能够控制 PERFECT。

(3) DYNAMIC 实际控制人为林瑞堂

①境外注册地法律及章程

DYNAMIC 系在 BVI 注册成立的有限责任公司。根据《BVI Business Companies Act》及 DYNAMIC 章程的相关规定，持有 DYNAMIC 超过 50%表决权的股东即可作出有效决议。DYNAMIC 股东会有权选举和罢免董事，并通过选任董事负责公司的经营管理。

②股权结构及协议

A. 在股权结构上，林瑞堂和林佳燕等二人合计持股超过 50%

截至本问询函回复出具日，发行人实际控制人林瑞堂及其配偶林佳燕各持有 DYNAMIC 50%股权，合计持有 DYNAMIC 100%股权。

B. 林瑞堂和林佳燕已签署《表决权委托协议》，林瑞堂能控制 DYNAMIC 100%股权对应的表决权

报告期初，林瑞堂和林佳燕虽未书面约定表决权委托事宜，但在 DYNAMIC 作出重大决策前，林瑞堂和林佳燕通过家庭会议等方式进行充分沟

通和协商，并达成一致意见；如出现意见不一致情形，以林瑞堂的意见为准。林佳燕作为股东较少参与 DYNAMIC 决策。

为进一步明确 DYNAMIC 的控制权稳定，林瑞堂与林佳燕已于 2023 年 5 月签署《表决权委托协议》，将其持有的 DYNAMIC 50%股权对应的表决权委托给林瑞堂行使。前述协议合法有效，协议有效期至双方不再直接或者间接持有公司股份之日止，能够保证在首发后的可预期期限内是稳定、有效存在的。

此外，林瑞堂和林佳燕签署确认函，确认报告期初至协议签署前，林佳燕实际系按林瑞堂的意见行使其所持 DYNAMIC 股权对应的表决权。

综上，林瑞堂和林佳燕合计持有 DYNAMIC 100% 股权，且林佳燕已将 DYNAMIC 股权对应的表决权委托林瑞堂行使，因此，发行人共同实际控制人之一林瑞堂能够基于其意思表示对 DYNAMIC 形成有效决议，进而对 DYNAMIC 形成控制。

③公司治理实际情况

A. 董事的提名及任命情况：报告期内，DYNAMIC 的董事共 1 名，系由 DYNAMIC 股东暨发行人实际控制人之一林瑞堂提名，并经股东会任命。

B. 会议运作情况：林瑞堂基于其自身持股以及林佳燕表决权委托，可支配 DYNAMIC 100% 股权对应的表决权，其享有的表决权足以对 DYNAMIC 股东会的决议产生重大影响。报告期内，林瑞堂均参与 DYNAMIC 股东会并行使表决权，股东会决议系基于林瑞堂意见作出。此外，林瑞堂提名了 DYNAMIC 的唯一董事，能够对 DYNAMIC 董事层面的决策，报告期内不存在 DYNAMIC 董事决策与林瑞堂意见不一致的情形。

C. 经营管理的实际运作情况：DYNAMIC 自设立以来未任命监事和其他高级管理人员，其日常经营管理系由林瑞堂提名的唯一董事林毓湘负责。林瑞堂、林佳燕与林毓湘曾于 2022 年 6 月签署《关于 DYNAMIC FORTUNE ENTERPRISES LIMITED 实际控制权的说明》（简称“DYNAMIC 控制协议”），将 DYNAMIC 的日常经营、管理、决策均委托给林毓湘行使，但林瑞堂可通过作出股东会决议，以及董事提名影响 DYNAMIC 董事的选择及聘任，从而实现对 DYNAMIC 日常经营管理的控制。

④协议签署前 DYNAMIC 的实际控制人

A. 报告期初至 2021 年 10 月，DYNAMIC 实际控制人为林瑞堂

报告期期初至 2021 年 10 月，林瑞堂持有 DYNAMIC100%股权。林瑞堂能够控制 DYNAMIC100%的表决权，DYNAMIC 股东会决议亦均按照林瑞堂的意见作出；林瑞堂能够通过提名 DYNAMIC 的董事影响 DYNAMIC 董事的选择及聘任，进而控制 DYNAMIC 董事层面和日常经营管理的决策。

综上，报告期期初至 2021 年 10 月，DYNAMIC 的实际控制人为林瑞堂。

B. 2021 年 11 月至《表决权委托协议》签署前，DYNAMIC 实际由林瑞堂控制

2021 年 11 月，林瑞堂将其持有的 DYNAMIC 50%赠与给林佳燕。前述转让完成后，林瑞堂、林佳燕各持有 DYNAMIC 50%股权。虽然双方在 2023 年 5 月月前未签署明确的表决权委托协议，但林佳燕作为林瑞堂配偶，实际上未参与 DYNAMIC 重大决策的表决，而事实上委托林瑞堂全权处理，DYNAMIC 所有重大决策均依据林瑞堂的意见作出。上述事实已在《表决权委托协议》中确认，林佳燕对协议签署前 DYNAMIC 形成的股东会决议确认有效，不存在争议。

因此，2021 年 11 月至《表决权委托协议》签署前，DYNAMIC 由林瑞堂实际控制。

C. DYNAMIC 持有发行人股权较低，其控制权认定不影响实际控制人控制权的稳定性

发行人实际控制人及其一致行动人合计控制或持有发行人 88.2267%股份而 DYNAMIC 仅持有发行人 2.0212%股份，其控制权的认定不影响实际控制人对发行人的控制权，亦不会影响发行人实际控制人的认定。

为了进一步明确 DYNAMIC 的控制权，林瑞堂、林佳燕与林毓湘经协商一致后于 2023 年 5 月签署了《关于终止<关于 DYNAMIC FORTUNE ENTERPRISES LIMITED 实际控制权的说明>的协议》，决定终止前述 DYNAMIC 控制协议。

⑤通过协议控制是否稳定

鉴于：林瑞堂作为发行人的共同实际控制人之一，对发行人的经营管理事务较为了解；林佳燕系林瑞堂配偶，平时不参与发行人事务，亦无管理 DYNAMIC 的意愿；同时，林瑞堂和林佳燕各持有 DYNAMIC50%股权，不利

于形成有效决议。出于管理便利和提高管理效率考虑，林瑞堂与林佳燕签署了《表决权委托协议》，林佳燕将表决权委托给林瑞堂行使。前述协议合法有效，不具有可撤销性或附有条件及期限。截至目前，各方对该协议亦不存在任何争议。

此外，DYNAMIC 于 2023 年 5 月召开股东会并通过如下决议，确认林瑞堂的控制权，并且授权林瑞堂基于其意思表示决定 DYNAMIC 股东会层面的所有决策，前述授权不可撤销且不附有任何条件及期限。

因此，DYNAMIC 通过协议控制稳定。

⑥境外律师关于 DYNAMIC 实际控制人认定的法律意见

根据 BVI 律师事务所 OGIER 出具的法律意见，BVI 法律下并无“实际控制人”的概念，但其已就 DYNAMIC 的股东会有效决议、董事选任等相关事项出具如下意见，具体如下：

A. 根据《BVI Business Companies Act》规定，除章程规定更高表决权比例外，如果获得超过 50%表决权股东批准，则通过股东决议。DYNAMIC 章程未约定更高表决权比例，故持有超过 50%股权表决权的股东能够作出有效决议。

B. 根据《BVI Business Companies Act》及 DYNAMIC 章程规定，股东会有权选举董事，经股东会选举的董事负责管理、指导和监督公司业务和事务。经持有超过 50%股权表决权的股东同意，股东会可以罢免 DYNAMIC 董事。

C. 报告期内，DYNAMIC 唯一董事为林毓湘，未发生过变更，且 DYNAMIC 未聘任监事和其他高级管理人员。

综上，DYNAMIC 的实际控制人为林瑞堂，发行人实际控制人能够控制 DYNAMIC。

（4）LYH 的实际控制人为林毓馨

①LYH 控制协议签署后的实际控制人

A. 境外注册地法律及章程

LYH 系一家依中国香港法律合法注册设立的私人股份有限公司。按照中国香港法律及 LYH 章程的有关规定，除需要半数或 75%以上股东同意的特别事项外，董事有权决定/处理公司的业务，其中选举和罢免董事需经 LYH 持有超过 50%股权的股东同意。

林毓馨作为股东会选举的唯一董事，有权决定 LYH 的业务（但不包括修改组织章程细则、以不按持股比例的方式配发股份、修订股本或进行股本回购等事宜，该等事宜根据中国香港公司条例及 LYH 组织章程细则需要经股东会审批）。

B. 股权结构及协议

截至本问询函回复出具日，LYH 的股权结构如下：

序号	股东姓名/名称	持股数量（股）	持股比例（%）	备注
1	林毓馨	156.3810	8.69	-
2	郭佳琛	285.6080	15.87	与林毓馨保持一致行动
3	林月梅	285.6080	15.87	与林毓馨保持一致行动
4	刘天裕	248.3720	13.80	与林毓馨保持一致行动
5	张千惠	98.9730	5.50	与林毓馨保持一致行动
6	林育右	82.7920	4.60	与林毓馨保持一致行动
7	林贞好	41.3930	2.30	与林毓馨保持一致行动
8	黄铭德	41.3930	2.30	与林毓馨保持一致行动
9	黄秋琪	41.3930	2.30	与林毓馨保持一致行动
10	黄秋萍	41.3930	2.30	与林毓馨保持一致行动
11	林世杰	41.3930	2.30	与林毓馨保持一致行动
12	GOLD HARVEST	435.3010	24.18	-
合计		1,800.0000	100.00	-

2022 年 12 月，林毓馨与郭佳琛、林月梅、林秀丽（已转让至其配偶刘天裕）、张千惠、林育右、林贞好、黄铭德、黄秋琪、黄秋萍、林世杰等其他 10 名 LYH 股东（以下简称“10 名少数股东”）签署《关于 LYH INVESTMENT LIMITED 采取一致行动的说明》（简称“LYH 控制协议”），约定 10 名少数股东在 LYH 股东会或其他决策性事务上行使表决权时与林毓馨保持一致意见；若 10 名少数股东对 LYH 形成的决策存在纠纷或争议，应当根据林毓馨最终表决意见行使表决权。2023 年 3 月，林秀丽将所持 LYH 股权转让至其配偶刘天裕，刘天裕已出具书面说明对《关于 LYH INVESTMENT LIMITED 采取一致行动的说明》表示认可并继续执行。

为进一步明确 LYH 的实际控制权，LYH 于 2023 年 5 月召开股东会并通过

如下决议：A. LYH 系持股平台，LYH 的唯一董事由林毓馨提名并由其担任，林毓馨负责 LYH 所有事务的管理，除林毓馨外的其他股东均未参与 LYH 的管理，对林毓馨控制 LYH 不存在任何异议；B. 同意授权林毓馨基于其意思表示决定 LYH 股东会及董事层面的所有事务和业务，前述授权以及 LYH 控制协议不可撤销且不附有任何条件及期限。

根据上述 LYH 控制协议及股东会决议，林毓馨与 10 名少数股东合计持有的 75.82% LYH 股权对应表决权均由林毓馨实际控制，林毓馨可以按照其意思表示通过 LYH 股东会决议。

C. 公司治理实际情况

a. 董事的提名及任命情况：自 LYH 于 2021 年 10 月设立以来，LYH 的董事共 1 名，系由发行人实际控制人之一林毓馨提名，并经股东会选任后由林毓馨担任。

b. 会议运作情况：

在股东会层面，林毓馨基于其自身持股以及 LYH 控制协议关于一致行动的约定，可支配 LYH 75.82% 股权对应的表决权，其享有的表决权足以对 LYH 股东会的决议产生重大影响。自 LYH 设立以来，林毓馨均参与 LYH 股东会并行使表决权，股东会决议系基于林毓馨意见作出。在股东会召开前，林毓馨会与 10 名少数股东沟通讨论，并根据林毓馨最终表决意见行使表决权。从协议签署以来，其他 10 名少数股东对 LYH 形成的决策不存在不一致的情形。

在董事会层面，林毓馨提名并担任 LYH 的唯一董事，能够对 LYH 董事层面的决策，报告期内不存在 LYH 董事决策与林毓馨意见不一致的情形。

c. 经营管理的实际运作情况：LYH 自设立以来未任命监事和其他高级管理人员，其日常经营管理系由唯一董事林毓馨负责。林毓馨可通过董事提名影响 LYH 董事的选择及聘任，从而实现对 LYH 日常经营管理的控制。

②LYH 控制协议签署前的实际控制人

A. 自 2022 年 2 月受让发行人股权至 2022 年 12 月协议签署前，LYH 无实际控制人

2022 年 2 月，LYH 受让珠海博浩所持发行人股权，受让后 LYH 的实际股东包括林毓馨及其他 11 名股东。受让股权之初，LYH 股权全部登记在林毓馨名

下，暂未完成显名；2022 年 12 月，LYH 全部实际股东完成实名登记，同时其中 10 名少数股东签署 LYH 控制协议约定与林毓馨意见保持一致。

自 2022 年 2 月 LYH 取得发行人股权至 LYH 控制协议签署期间，林毓馨一直担任 LYH 的唯一董事并负责 LYH 的经营管理，但由于 LYH 的股权结构较为分散，且林毓馨仅持有 LYH 8.69%股权，无法控制 LYH 股东会决策。因此，在 LYH 控制协议签署前，LYH 不存在实际控制人。

B. LYH 持有发行人股权较低，其控制权变更不影响实际控制人控制权的稳定性

LYH 持有发行人的股份比例为 1.76%，持股比例较低。在 LYH 控制协议签署前，发行人实际控制人合计控制发行人 86.16%股份；在 LYH 控制协议签署后，发行人实际控制人合计控制发行人 87.92%股份。因此，LYH 控制协议的签署不影响实际控制人对发行人的控制权，亦不会影响发行人实际控制人的认定。

③LYH 通过协议控制是否稳定

鉴于林毓馨作为发行人的共同实际控制人之一，对发行人的经营管理事务较为了解，除林毓馨外的其他股东无管理 LYH 的意愿，同时 LYH 的股权较为分散，不利于形成有效决议，出于管理便利和提高管理效率考虑，LYH 10 名少数股东与林毓馨签署了 LYH 控制协议。各方通过该协议进一步明确 LYH 的实际控制关系。前述协议合法有效，不具有可撤销性或附有条件及期限，且已明确约定了纠纷解决机制。截至目前各方对该协议亦不存在任何争议。

此外，LYH 于 2023 年 5 月召开股东会并通过如下决议，确认林毓馨的控制权，并且授权林毓馨基于其意思表示决定 LYH 股东会及董事层面的所有事务和业务，前述授权不可撤销且不附有任何条件及期限。

因此，LYH 通过协议控制稳定。

④境外律师关于 LYH 实际控制人认定的法律意见

根据中国香港刘永雄•严颖欣律师事务所出具的法律意见，结合中国香港法律、协议约定、股权结构及公司治理实际情况，截至该法律意见书出具之日，LYH 由林毓馨实际控制。

因此，LYH 在协议签署前不存在实际控制人，LYH 在协议签署后的实际控制人为林毓馨。

综上，发行人实际控制人能够控制 JOINT、PERFECT、DYNAMIC、LYH 等四个平台，该等平台实际控制人的认定准确、合法。

2、如存在通过协议进行控制的，请说明协议签署时间、是否专为本次发行上市出具、协议是否合法有效、是否可撤销或附有条件及期限，协议当事人对各平台控制权的认定是否存在争议等

上述平台中，发行人实际控制人通过协议控制 DYNAMIC 和 LYH，相关情况说明如下：

序号	平台名称	协议名称	协议签订日期
1	DYNAMIC	《表决权委托协议》	2023 年 5 月
2	LYH	《关于 LYH INVESTMENT LIMITED 采取一致行动的说明》	2022 年 12 月

(1) DYNAMIC

林瑞堂和林佳燕各持有 DYNAMIC 50%股权；林瑞堂作为发行人的共同实际控制人之一，对发行人的经营管理事务较为了解；林佳燕系林瑞堂配偶，平时不参与发行人事务，亦无管理 DYNAMIC 的意愿。在《表决权委托协议》签署前，林佳燕实际未直接行使 DYNAMIC 的表决权，而在事实上委托林瑞堂行使。

2023 年 5 月，为进一步明确 DYNAMIC 控制权，避免出现因分别持有 50% 而无法形成有效决议，并出于管理便利和提高管理效率考虑，林瑞堂与林佳燕签署了《表决权委托协议》，明确林佳燕将表决权委托给林瑞堂行使。因此，前述《表决权委托协议》并非专为本次发行上市出具。

前述协议合法有效，不具有可撤销性或附有条件及期限；截至目前，各方对该协议亦不存在任何争议。

上述《表决权委托协议》已经林瑞堂和林佳燕签署确认，合法有效，不具有可撤销性或附有条件及期限；林瑞堂和林佳燕对该协议均不存在争议。

(2) LYH

LYH 控制协议于 LYH 股权还原登记之日（即 2022 年 12 月）签署。林毓馨作为发行人的共同实际控制人之一，对发行人的经营管理事务较为了解，除林毓馨外的其他股东无管理 LYH 的意愿，同时 LYH 的股权较为分散，不利于形

成有效决议，出于管理便利和提高管理效率考虑，经各方协商，LYH 的 10 名少数股东与林毓馨签署 LYH 控制协议。因此，前述 LYH 控制协议并非专为本次发行上市出具。

上述 LYH 控制协议已经林毓馨及 10 名少数股东的签署确认，合法有效，不具有可撤销性或附有条件及期限；林毓馨及 10 名少数股东等协议各方对该说明均不存在争议。

综上所述，发行人实际控制人能够控制 JOINT、PERFECT、DYNAMIC、LYH 等四个平台；其中，DYNAMIC、LYH 存在通过协议进行控制的情形，相关协议不是专为本次发行上市出具，该协议合法有效、不可撤销且未附有条件及期限，协议当事人对平台控制权的认定不存在争议。

（三）林张玉珍持股比例超过 5%，未将其认定为共同实际控制人的原因及合理性

1、关于实际控制人认定的规定

对于实际控制人及共同控制的认定，相关法律法规规定如下：

序号	法律法规	具体规定
1	《公司法》	实际控制人，是指虽不是公司的股东，但通过投资关系、协议或者其他安排，能够实际支配公司行为的人。
2	《上市公司收购管理办法》	有下列情形之一的，为拥有上市公司控制权：（一）投资者为上市公司持股 50%以上的控股股东；（二）投资者可以实际支配上市公司股份表决权超过 30%；（三）投资者通过实际支配上市公司股份表决权能够决定公司董事会半数以上成员选任；（四）投资者依其可实际支配的上市公司股份表决权足以对公司股东大会的决议产生重大影响；（五）中国证监会认定的其他情形。
3	关于公布《〈首次公开发行股票注册管理办法〉第十二条、第十三条、第三十一条、第四十四条、第四十五条和〈公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 57 号——招股说明书〉第七条有关规定的适用意见——证券期货法律适用意见第 17 号》的公告	①控制权归属认定：在确定公司控制权归属时，应当本着实事求是的原则，尊重企业的实际情况，以发行人自身的认定为主，由发行人股东予以确认。保荐机构、发行人律师应当通过核查公司章程、协议或者其他安排以及发行人股东大会（股东出席会议情况、表决过程、审议结果、董事提名和任命等）、董事会（重大决策的提议和表决过程等）、监事会及发行人经营管理的实际运作情况，对实际控制人认定发表明确意见。 ②共同实际控制人认定：实际控制人的配偶、直系亲属，如持有公司股份达到百分之五以上或者虽未达到百分之五但是担任公司董事、高级管理人员并在公司经营决策中发挥重要作用，保荐机构、发行人律师应当说明上述主体是否为共同实际控制人。

因此，对于公司控制权归属的认定，需结合公司实际情况并以公司认定为

主，可综合考虑公司股东大会、董事会、监事会及经营管理的实际运作情况进行分析判断；对于持股比例超过 5%的实际控制人配偶，相关法律法规并未强制要求认定为共同实际控制人。

2、未将林张玉珍认定为共同实际控制人的原因及合理性

截至本问询函回复出具日，林张玉珍作为发行人实际控制人林洪河的配偶，穿透后共持有发行人 8.13%股份。林张玉珍与共同控制人的具体情况如下：

项目	共同实际控制人	一致行动人
姓名	林洪河、林毓馨、林毓湘、林瑞堂	林张玉珍
穿透持股比例	林洪河：穿透持有发行人 16.38%股份； 林毓馨：穿透持有发行人 7.15%股份； 林毓湘：穿透持有发行人 13.36%股份； 林瑞堂：穿透持有发行人 12.87%股份；	林张玉珍：穿透持有发行人 8.13%股份
任职情况	林洪河：创立至今，担任发行人董事长； 林毓馨：2000 年 6 月至今，担任子公司鸿星国际董事；2017 年 1 月至今，担任子公司鸿星企业的董事； 林毓湘：2004 年 1 月至 2022 年 6 月，历任鸿星有限董事长助理、营销负责人；2014 年 2 月至今，担任发行人董事；2022 年 9 月至今，兼任副总经理； 林瑞堂：自 2003 年 9 月至 2022 年 6 月期间曾担任鸿星有限董事；2006 年 6 月至 2021 年 12 月，担任子公司江阴鸿翔董事长	发行人创立至今，林张玉珍未曾在发行人任职，未来亦无任职计划
参与决策情况	1) 林洪河、林毓馨、林毓湘、林瑞堂均实际参与公司重大事项的决策，并对公司重大战略规划提出意见和建议，最终与林洪河意见保持一致，参与度较高； 2) 林洪河、林毓湘及林瑞堂通过持股平台曾提名股份公司董事	林张玉珍对公司经营情况了解较少，行使表决权时主要以林洪河意见为准，参与度较低；无管理胜任能力，未来亦无意愿参与管理决策
股份锁定期	自公司股票上市之日起三十六个月内，不转让、委托他人管理、由公司回购直接或间接持有的公司本次公开发行股票前已发行的股份	
同业竞争	除台湾鸿星从事石英晶振的经销业务外，实际控制人及一致行动人控制或参股的公司均不存在与发行人从事相同、相似业务的情况	
合法合规性	最近三年实际控制人及一致行动人均不存在重大违法违规	

根据上述规则及发行人实际情况，未将林张玉珍认定为共同实际控制人具有合理性，具体分析如下：

（1）林张玉珍持股比例虽超过 5%，但在公司决策中发挥的作用较少

在发行人重大事项的决策中，林张玉珍发挥的作用较少。一方面，林张玉

珍通过 FORTUNE、PERFECT 两个持股平台合计间接持有发行人 8.13%股份，无法独立对发行人决策产生决定性影响；另一方面，林张玉珍长期居住于中国台湾地区，除间接持有发行人股权以外，未实际参与发行人的经营、管理和决策，对发行人的实际运行及战略规划参与度较低，在发行人股东大会层面重大事项决策中发挥的作用较少，林张玉珍不存在“公司经营决策中发挥重要作用”的情形。

（2）林张玉珍从未在发行人担任任何职务，对公司经营管理的影响较低

发行人实际控制人林洪河及其子女林瑞堂、林毓馨、林毓湘均在发行人任职或曾经在发行人任职。其中，林洪河现任发行人董事长，林毓馨现任发行人的子公司鸿星国际、鸿星企业的董事，林毓湘现任发行人董事、副总经理，林瑞堂自 2003 年 9 月至 2022 年 6 月期间曾担任发行人董事。

林张玉珍作为林洪河的配偶，仅间接持有发行人股权，未担任或曾经担任发行人任何职务（包括但不限于董事、高级管理人员），无行业管理决策经验。一方面，林张玉珍目前未担任董事、高级管理人员职务，对发行人董事会层面的经营管理决策以及管理层执行均无实质影响；另一方面，除董事、高级管理人员，林张玉珍亦从未在发行人处担任任何职务，未来亦无参与发行人经营管理之计划，对发行人经营管理的实际运作无重大影响。

（3）未将林张玉珍认定为共同实际控制人不存在逃避监管的目的

A. 关于股份锁定安排

林张玉珍作为发行人共同实际控制人的一致行动人，就其所持发行人股份已比照实际控制人进行锁定，具体承诺如下：

“（1）自公司股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理本人直接或间接持有的公司本次公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购该部分股份。

（2）如果在锁定期满后两年内，本人拟减持股票的，减持价格不低于发行价（若公司股票在此期间发生派息、送股、资本公积转增股本等除息除权事项的，发行价应相应调整，下同）。在公司股票上市后六个月内如公司股票连续二十个交易日的收盘价均低于发行价，或者上市后六个月期末（如该日不是交易日，则为该日后第一个交易日）收盘价低于发行价，本人直接或间接持有公司

股票的锁定期自动延长六个月。

（3）本人持有的公司股票在买入后六个月内卖出，或者在卖出后六个月内又买入，由此所得收益归公司所有。

（4）相关法律法规和规范性文件对股份锁定期安排有特别要求的，以相关法律法规和规范性文件为准。

（5）本人所持公司股份锁定期届满后，本人减持所持有的公司股份应符合相关法律法规及证券交易所规则的要求，并履行必要的备案、公告程序。

（6）本人如违反上述承诺或法律强制性规定减持股票的，则违规减持所得全部上缴公司所有；由此给公司或者其他投资者造成损失的，本人将向公司或者其他投资者依法承担赔偿责任。”

因此，林张玉珍所持股份的锁定期、减持安排等均比照实际控制人进行承诺，不存在通过不认定为共同实际控制人而规避相关股东义务的情况。

B. 关于同业竞争

根据林张玉珍出具的调查表及承诺函，结合国家企业信用信息公示系统、企查查等网站检索，截至本问询回复出具之日，除已在招股说明书中披露的对外投资情况外，林张玉珍并未控制任何企业。

因此，未将林张玉珍认定为共同实际控制人主要出于公司实际情况以及个人意愿，不存在通过实际控制人认定规避同业竞争的情形。

C. 关于实际控制人合法合规性

根据林张玉珍出具的调查表、无犯罪记录证明等资料，结合信用中国网站、中国执行信息公开网、证券期货市场失信记录查询平台、中国证监会及证券交易所等网站检索的信息，最近三年林张玉珍不存在重大违法违规。

因此，未将林张玉珍认定为实际控制人，不存在以此规避实际控制人合法合规等发行条件的情形。

（4）未将林张玉珍认定为共同实际控制人不会影响发行人控制权的有效性

发行人实际控制人林洪河、林瑞堂、林毓馨、林毓湘等四人能够控制的发行人表决权比例为 87.9172%，能够控制发行人股东大会并形成有效决策；同时，林张玉珍已与发行人实际控制人签订《一致行动协议》，约定林张玉珍将与其他

实际控制人一致，在公司决策性事务上由林洪河决定最终表决意见。因此，发行人实际控制人林洪河、林瑞堂、林毓馨、林毓湘能够对公司形成实际控制，未将林张玉珍认定为共同实际控制人不会影响发行人控制权的有效性。

（5）在 IPO 审核案例中存在实际控制人的配偶持有发行人股份，但未认定为共同控制人的情形

在近期 IPO 审核实践中，存在多个案例中实际控制人的配偶持有发行人股份，但未认定为共同控制人之情形，具体如下：

序号	公司名称	上市日期	实际控制人认定情况
1	侨源股份 (301286.SZ)	2022-06-14	首次公开发行股票前，乔志涌直接持有公司 79.00% 股份，为公司的控股股东、实际控制人；公司股东张丽蓉（乔志涌的配偶）直接持有公司 6.50% 的股份。公司认定乔志涌为实际控制人，而未将张丽蓉认定为公司的共同实际控制人。
2	皓元医药 (688131.SH)	2021-06-08	首次公开发行股票前，郑保富、高强通过协荣国际控制安戎信息，并通过安戎信息支配公司 43.9166% 的表决权，为公司实际控制人；郑保富配偶刘怡姗通过持股平台控制公司 9.10% 股份、间接持有公司 4.15% 股份，高强配偶刘艳间接持有公司 3.97% 股份。刘怡姗、刘艳未认定为公司的共同实际控制人。
3	华绿生物 (300970.SZ)	2021-04-12	首次公开发行股票前，余养朝直接持有公司 41.12% 的股份，并通过宿迁华鑫和拙朴投资间接持有公司 0.42% 的股份，为公司的控股股东和实际控制人；其配偶阮秀莲作为公司股东，持股比例 11.06%。阮秀莲未认定为公司的共同实际控制人。

因此，本着事实求是，尊重企业实际情况的原则，综合考虑林张玉珍未在发行人任职、经营决策中发挥的作用较少，未将其认定为共同实际控制人而仅作为一致行动人，具有合理性。

（四）结合发行人共同控制的股权结构、林洪河的年龄及其参与公司经营决策的具体情况，分析是否存在影响控制权稳定性的不利因素

1、发行人共同控制的股权结构

截至本问询函回复出具日，发行人实际控制人林洪河、林瑞堂、林毓馨、林毓湘控制的平台及相应的表决权情况如下：

序号	直接股东	发行人实际控制人控制情况	控制的表决权数量（万股）	控制的表决权比例（%）
1	H-TEC	林洪河、林瑞堂、林毓湘、林毓馨通过控制 FORTUNE 对 H-TEC 形成控制	11,672.3860	78.9241
2	JOINT	林毓湘控制	437.5142	2.9583
3	PERFECT	林洪河、林瑞堂、林毓馨控制	333.6336	2.2559
4	DYNAMIC	林瑞堂控制	298.923	2.0212
5	LYH	林毓馨控制	259.9529	1.7577
合计			13,002.4097	87.9172

根据上述分析，发行人实际控制人林洪河、林瑞堂、林毓馨、林毓湘对 H-TEC、JOINT、PERFECT、DYNAMIC、LYH 等平台均能形成有效控制；同时，发行人实际控制人及其一致行动人已签订《一致行动协议》，约定在公司决策性事务上由林洪河决定最终表决意见。

因此，发行人实际控制人能够有效控制 87.9172%表决权，从而对发行人形成实际控制，不存在影响控制权稳定性的情况。

2、林洪河的年龄及其参与公司经营决策具体情况

发行人实际控制人林洪河先生虽然年龄偏大，但不影响发行人控制权的稳定性，具体情况如下：

（1）林洪河先生常住浙江省杭州市，从投入发行人管理的时长、参与发行人日常经营管理决策的情况来看，林洪河先生虽然年龄偏大，但身体健康、精力充沛，深度参与公司治理和经营管理事项，统筹领导发行人研发、生产、销售等各个环节工作，能够高效履行实际控制人责任。

（2）林洪河先生作为发行人的董事长，按照董事会授权履行相关职能，具体负责把握发行人战略方向、了解市场前景、听取发行人管理层的日常汇报等，主导发行人重要事务决策。报告期内，林洪河先生参与发行人召开的历次股东大会、董事会，并根据其个人意见作出独立表决。

因此，林洪河先生年龄偏大不会对公司经营决策产生重大不利影响，不会影响控制权稳定性。

3、林洪河子女林瑞堂、林毓馨、林毓湘作为共同实际控制人，参与发行人经营决策

林洪河子女林瑞堂、林毓馨、林毓湘作为共同实际控制人，均间接持有发行人股权，并担任或曾经担任发行人重要职务。其中，林毓湘目前担任发行人的董事、副总经理，林毓馨目前担任发行人子公司鸿星国际、鸿星企业的董事，林瑞堂报告期内曾经担任发行人董事。林洪河子女均具有丰富的管理经验，且参与或曾经参与公司经营，能够保证公司控制权的稳定性。

4、林洪河无法发表意见时，其他实际控制人及一致行动人以林毓湘的意见为一致意见，即安排林毓湘为未来接班人

为进一步保证发行人控制权的稳定性，发行人实际控制人及其一致行动人于 2023 年 5 月补充签订《<一致行动协议>之补充协议》，约定若林洪河确因客观原因无法发表意见，林瑞堂、林毓馨、林张玉珍及其控制的持股平台均与林毓湘的表决意见保持一致，并根据林毓湘的最终表决意见行使表决权。因此，即使林洪河无法发表意见，其他实际控制人及其一致行动人亦可保持一致行动，不会影响发行人控制权的稳定性。

5、报告期内发行人实际控制人未发生变更

报告期内，发行人实际控制人均为林洪河、林瑞堂、林毓馨、林毓湘等四人，未发生变更，具体如下：

（1）报告期内，林洪河、林瑞堂、林毓馨、林毓湘控制发行人表决权比例始终超过三分之二

2021 年至今，林洪河、林瑞堂、林毓馨、林毓湘控制发行人股份（股权）情况如下：

时间阶段	控制持股平台情况		控制发行人表决权情况	
	控制的发行人直接股东	控制情况	控制比例（%）	合计控制比例（%）
2021 年 1 月-2021 年 12 月	H-TEC	林氏家族持有 FORTUNE 100% 股权（其中林洪河、林瑞堂、林毓馨、林毓湘持股 85%），FORTUNE 持有 H-TEC 50% 以上股权	91.22	100.00
	珠海鸿康/	林洪河持股 50% 以上，并形成实	8.78	

时间阶段	控制持股平台情况		控制发行人表决权情况	
	控制的发行人直接股东	控制情况	控制比例（%）	合计控制比例（%）
	珠海博浩	实际控制		
2021 年 12 月- 2022 年 2 月	H-TEC	林氏家族持有 FORTUNE 100%股权（其中林洪河、林瑞堂、林毓馨、林毓湘持股 85%），FORTUNE 持有 H-TEC 50%以上股权	78.92	87.92
	珠海博浩	林洪河持股 50%以上，并形成实际控制	6.74	
	PERFECT	林氏家族持股 100%，其中林洪河、林瑞堂、林毓馨持股 80%	2.26	
2022 年 2 月- 2022 年 12 月	H-TEC	林氏家族持有 FORTUNE 100%股权（其中林洪河、林瑞堂、林毓馨、林毓湘持股 85%），FORTUNE 持有 H-TEC 50%以上股权	78.92	86.16
	PERFECT	林氏家族持股 100%，其中林洪河、林瑞堂、林毓馨持股 80%	2.26	
	JOINT	林毓湘实际控制	2.96	
	DYNAMIC	林瑞堂实际控制	2.02	
2022 年 12 月至今	H-TEC	林氏家族持有 FORTUNE 100%股权（其中林洪河、林瑞堂、林毓馨、林毓湘持股 85%），FORTUNE 持有 H-TEC 50%以上股权	78.92	87.92
	PERFECT	林氏家族持股 100%，其中林洪河、林瑞堂、林毓馨持股 80%	2.26	
	JOINT	林毓湘实际控制	2.96	
	DYNAMIC	林瑞堂实际控制	2.02	
	LYH	林毓馨实际控制	1.76	

注：因 LYH 于 2022 年 2 月受让珠海博浩所持发行人股权后，上层股权结构较为分散且尚未签署关于控制权的协议，因此处于无实际控制人的状态；2022 年 12 月，LYH 中 10 名少数股东（合计持有 75.82% LYH 股权）签订控制协议，约定 LYH 由林毓馨实际控制。

上表所示，报告期内发行人实际控制人林洪河、林瑞堂、林毓馨、林毓湘控制的发行人表决权比例始终超过三分之二，能够对发行人形成控制。

（2）林氏家族签署了一致行动人协议，且内部争议解决始终以林洪河意见为准

①报告期初，林氏家族虽未书面约定一致行动及争议解决机制，但在实际经营过程中：关于公司发展重大决策前，林洪河、林瑞堂、林毓馨、林毓湘通

过家庭会议等方式进行充分沟通和协商，并达成一致意见；如出现意见不一致情形，以林洪河的意见为准。林张玉珍较少参与公司决策，与前述四人意见保持一致行动。

②2022年6月，为进一步书面明确共同实际控制人之间的争议解决机制，保障公司控制权的稳定，林氏家族已签署一致行动人协议，明确林洪河、林瑞堂、林毓馨、林毓湘为共同控制人，林张玉珍为一致行动人，内部争议解决始终以林洪河意见为准。同时，林氏家族签署确认函，确认报告期初至协议签署前，林氏家族事实上的一致行动关系及争议解决机制与前述协议保持一致。

因此，林氏家族能够通过一致行动形成有效决议，进而对发行人形成控制。

（3）林氏家族内部股权虽有调整，但第一大股东始终为林洪河

截至本问询函回复出具日，发行人实际控制人穿透后合计持有发行人 49.76% 股份，其中林洪河穿透后持有发行人 16.38% 股份，为第一大股东。报告期内，林氏家族内部股权虽有调整，但第一大股东始终为林洪河。

（4）实际控制人的认定符合《证券期货法律适用意见第 17 号》的关于“实际控制人没有发生变更”的相关规定

实际控制人的认定符合《证券期货法律适用意见第 17 号》的关于“实际控制人没有发生变更”的相关规定，具体对照情况如下：

序号	相关规定	发行人具体情形	是否符合
（一）基本要求			
1	在确定公司控制权归属时，应当本着实事求是的原则，尊重企业的实际情况，以发行人自身的认定为主，由发行人股东予以确认	林洪河、林瑞堂、林毓馨、林毓湘等四人均在报告期内担任或曾担任公司重要管理岗位，参与公司重要经营管理决策，是公司的实际控制人。 林张玉珍从未在公司担任任何职务，较少参与公司重大决策，不具有胜任能力和履职精力，且未来也无意愿	是
（二）共同控制人			
1	每人都必须直接持有公司股份或者间接支配公司股份的表决权	林洪河、林瑞堂、林毓馨、林毓湘均能间接支配公司股份的表决权	是
2	发行人公司治理结构健全、运行良好，多人共同拥有公司控制权的情况	经查验公司历次决议文件，林洪河、林瑞堂、林毓馨、	是

序号	相关规定	发行人具体情形	是否符合
	不影响发行人的规范运作	林毓湘未在股东会/股东大会上、董事会作出相反表决，发行人治理结构健全、运行良好。	
3	多人共同拥有公司控制权的情况，一般应当通过公司章程、协议或者其他安排予以明确。公司章程、协议或者其他安排必须合法有效、权利义务清晰、责任明确，并对发生意见分歧或者纠纷时的解决机制作出安排。该情况在最近三十六个月（主板）或者二十四个月（科创板、创业板）内且在首发后的可预期期限内是稳定、有效存在的，共同拥有公司控制权的多人没有出现重大变更	林氏家族已签订协议，协议合法有效，内部争议解决以林洪河意见为准，协议有效期至各方不在直接或者间接持有公司股份之日止，能够确保在首发后的可预期期限内是稳定、有效存在的。共同拥有公司控制权的多人没有出现变更	是
4.1	法定或者约定形成的一致行动关系并不必然导致多人共同拥有公司控制权，发行人及中介机构不应为扩大履行实际控制人义务的主体范围或者满足发行条件而作出违背事实的认定。主张通过一致行动协议共同拥有公司控制权但无第一大股东为纯财务投资人等合理理由的，一般不能排除第一大股东为共同控制人。共同控制人签署一致行动协议的，应当在协议中明确发生意见分歧或者纠纷时的解决机制	1、不属于为扩大履行实际控制人义务的主体范围或者满足发行条件而作出违背事实的认定； 2、未排除第一大股东为共同控制人。	是
4.2	实际控制人的配偶、直系亲属，如持有公司股份达到百分之五以上或者虽未达到百分之五但是担任公司董事、高级管理人员并在公司经营决策中发挥重要作用，保荐机构、发行人律师应当说明上述主体是否为共同实际控制人	实际控制人配偶林张玉珍间接持股比例超过 5%，未认定为共同实际控制人，保荐机构、发行人律师已充分作出说明，参见本题“二、（三）林张玉珍持股比例超过 5%，未将其认定为共同实际控制人的原因及合理性”	是
4.3	如果发行人最近三十六个月（主板）或者二十四个月（科创板、创业板）内持有、实际支配公司股份表决权比例最高的主体发生变化，且变化前后的主体不属于同一实际控制人，视为公司控制权发生变更。发行人最近三十六个月（主板）或者二十四个月（科创板、创业板）内持有、实际支配公司股份表决权比例最高的主体存在重大不确定性的，比照前述规定执行	持有公司股份表决权比例最高的主体始终为 H-TEC。实际支配公司股份表决权比例最高的主体始终为林洪河	是

综上所述，报告期内发行人实际控制人均为林洪河、林瑞堂、林毓馨、林

毓湘，未发生变更。发行人控制权稳定，不存在影响控制权稳定性的不利因素。实际控制人的认定符合《证券期货法律适用意见第 17 号》的关于“实际控制人没有发生变更”的相关规定。

（五）实际控制人设置多个境外控制架构的原因及合理性、合法性，股东的出资来源情况；各层级境外架构是否存在委托持股、信托持股、协议控制架构或其他影响控股权的约定等；实际控制人通过境外架构进行控制的情况下，能否确保发行人的公司治理和内控有效性；发行人控股股东和受控股股东、实际控制人支配的股东所持发行人的股份权属是否清晰、是否存在本次发行上市障碍

1、设置多个境外控制架构的原因及合理性、合法性

发行人实际控制人通过 H-TEC、FORTUNE、JOINT、PERFECT、DYNAMIC、LYH 等境外持股平台对发行人形成控制，其中 H-TEC、FORTUNE、JOINT、PERFECT、DYNAMIC 设立于 BVI，LYH 设立于中国香港。

发行人实际控制人设置多个境外控制架构主要出于中国台湾地区的投资惯例、平台注册地的优惠投资政策、便于股权管理等因素综合考虑，具有商业合理性，说明如下：

（1）通过境外控制架构持股的原因及合理性

①搭建境外架构属于中国台湾地区或中国香港投资者的商业惯例

发行人实际控制人中，林洪河、林瑞堂、林毓湘等三人均为中国台湾籍人士，林毓馨为中国香港籍，中国台湾地区或中国香港投资者通过在第三地设立境外架构进行投资为通常惯例，在 A 股台资上市公司中较为常见，近期案例如下：

序号	上市公司	上市日期	实际控制人控制架构
1	南侨食品 (605339.SH)	2021-05-18	发行人实际控制人陈飞龙、陈飞鹏、陈正文、陈怡文为中国台湾籍或中国香港籍人士，其通过境外架构控制发行人情况如下： ①南侨开曼：实际控制人控制南侨投控（中国台湾地区），南侨投控持有南新国际（BVI）100%股权，南新国际持有南侨开曼（开曼）100%股权，南侨开曼持有发行人 96.11%股份；

序号	上市公司	上市日期	实际控制人控制架构
			②Alfred & Chen：实际控制人持有 Alfred & Chen（开曼）76%股份，Alfred & Chen 持有发行人 2.87%股份； ③上海其志：实际控制人通过南侨投控全资子公司上海其志控制发行人 0.04%股份。 综上，发行人实际控制人共通过南侨开曼、Alfred & Chen 及上海其志合计控制发行人 99.02%股份。
2	福立旺 (688678.SH)	2020-12-23	发行人实际控制人许惠钧、洪水锦、许雅筑为中国台湾籍人士，其通过境外架构控制发行人情况如下： 实际控制人合计持有 WINWIN（BVI）100%股权，WINWIN 持有发行人 64.14%股份。 综上，发行人实际控制人共通过 WINWIN 控制发行人 64.14%股份。
3	宏柏新材 (605366.SH)	2020-08-12	发行人实际控制人纪金树、林庆松、杨荣坤为中国台湾籍人士，其通过境外架构控制发行人情况如下： ①宏柏化学：发行人实际控制人合计持有宏柏控股（BVI）100%股权，宏柏控股持有宏柏化学（中国香港）100%股权，宏柏化学持有发行人 30.37%股份； ②宏柏亚洲：发行人实际控制人合计持有宏柏亚洲（中国香港）100%股权，宏柏亚洲持有发行人 25.76%股份。 综上，发行人实际控制人共通过宏柏化学、宏柏亚洲合计控制发行人 56.13%股份。

注：上述资料来自上市公司招股说明书，即列示截至上市时的实际控制人控制架构，相关简称与其招股说明书一致。

因此，发行人实际控制人通过搭建境外架构进行投资系境外投资者投资中国大陆的商业惯例，具有合理性。

②BVI、中国香港等地具备较多优惠投资政策

发行人实际控制人林洪河、林瑞堂、林毓湘等三人均为中国台湾籍人士，林毓馨为中国香港籍，其在中国境内投资参照适用外商投资。

对于外商投资企业，境外投资者通过设立境外架构对中国境内进行投资较为常见，主要原因在于 BVI、中国香港等地具备差异化的制度政策，给离岸企业提供更加自由、高效、低成本的营商环境，具有对外投资灵活、政策优惠、境外汇款便捷、外币兑换灵活等诸多优势。

因此，发行人实际控制人通过在 BVI、中国香港等地设置境外架构对发行人进行投资，主要出于当地优惠投资政策的考虑，符合外商投资惯例，具有商

业合理性。

（2）设置多个持股平台的原因及合理性

发行人实际控制人设置多个境外持股平台，主要出于家族内部分配、管理便捷性等方面考虑。发行人实际控制人设置各平台的原因如下：

序号	持股平台	持股情况	设置原因
1	H-TEC	林洪河、林瑞堂、林毓湘、林毓馨、林张玉珍持有 FORTUNE 100% 股权，FORTUNE 持有 H-TEC 64.87% 股权	① H-TEC ：H-TEC 于 2001 年 7 月通过台湾鸿星与洪福电子的代持还原取得发行人股权，2021 年 12 月发行人实施股权激励、引入外部投资者前，H-TEC 为唯一境外股东，发行人实际控制人及其他非大陆籍股东均通过 H-TEC 对发行人进行投资。 ② FORTUNE ：因 H-TEC 上层自然人股东较多，为方便各家族进行股权管理，逐渐将 H-TEC 上层自然人股东由直接持股变更为通过各家族及综合平台间接持股，其中 FORTUNE 即为林氏家族持股平台。
2	PERFECT	林洪河、林瑞堂、林毓馨、林张玉珍持股 100%	2021 年 12 月，发行人对实际控制人及核心员工实施股权激励，其中 PERFECT 即为实际控制人持股平台；未通过 H-TEC 对实际控制人实施股权激励的原因在于 H-TEC 上层股东较多，H-TEC 增资涉及的决策及登记程序较为繁琐，因此用独立的平台对实际控制人实施激励。
3	JOINT	林毓湘持股 100%	2022 年 2 月，林洪河 100%控股的珠海博浩将所持发行人股权转让至 JOINT、DYNAMIC、LYH，主要目的在于林洪河将该部分股权分配至三个子女，同时将珠海博浩上层存在代持的股权集中转让至 LYH 并进行还原。
4	DYNAMIC	林瑞堂及其配偶持股 100%	
5	LYH	林毓馨持股 8.69%	

因此，实际控制人设置各个持股平台均具有特定的原因，同时出于方便管理的考虑，具有合理性。

（3）设置多个境外控制架构的合法性

根据 BVI 律师及中国香港律师针对 H-TEC、FORTUNE、JOINT、PERFECT、DYNAMIC、LYH 出具的境外法律意见书，上述公司系根据注册地法律法规合法成立并有效存续，报告期内不存在违反相关法律法规而受到处罚的情况。

根据上述公司的注册登记文件、发行人的股东名册及工商登记资料、发行人外商投资备案文件及外汇登记业务凭证、股东出具的书面确认文件以及境外律师出具的法律意见，截至本问询函回复出具日，上述公司股权清晰，不存在委托持股或其他特殊利益安排；除张氏家族的内部股权纠纷外，其他股东均不

存在争议或纠纷。

综上，发行人实际控制人设置多个境外控制架构主要出于境外投资者的投资惯例、平台注册地的优惠投资政策、便于股权管理等因素综合考虑，具有商业合理性；平台设立、存续及对外投资均符合注册地的相关规定，具有合法性。

2、股东的出资来源情况

对于上述实际控制人控制的平台，股东的出资来源情况如下：

（1）H-TEC 及 FORTUNE

① H-TEC

1993 年 12 月至 2001 年 7 月期间，鸿星有限登记的境外股东为台湾鸿星，但实际出资主体为洪福电子，由洪福电子通过货币或设备投入；2001 年 7 月，登记在台湾鸿星名下的股权还原至 H-TEC，后续 H-TEC 通过货币、设备或未分配利润转增投入。

洪福电子及 H-TEC 对发行人的出资款，主要来源于股东自有资金投入以及长期经营积累，并通过现汇或购买进口设备投入发行人。

② FORTUNE

2017 年 5 月至 2019 年 12 月期间，H-TEC 层面股权代持进行还原，各家族成立持股平台来承接 H-TEC 还原后的股权，林氏家族通过 FORTUNE 承接原由林洪河实际持有的 H-TEC 股权。在 H-TEC 层面，本次 FORTUNE 承接林氏家族实际持有的 H-TEC 股权，仅为从直接投资转为间接投资，转让前后林氏家族持有的 H-TEC 股权数量未发生变更。

由于 FORTUNE 取得 H-TEC 股权仅为发行人实际控制人股份平移，因此 FORTUNE 未实际支付股权转让价款。

（2）PERFECT

2021 年 12 月，发行人通过增资方式对实际控制人及核心员工实施股权激励，其中 PERFECT 为实际控制人持股平台。

林洪河、林瑞堂、林毓馨、林张玉珍对 PERFECT 的出资款，均来源于林氏家族的自有资金。

(3) DYNAMIC、LYH、JOINT

2022 年 2 月，珠海博浩将其持有的发行人全部股权分别转让给 DYNAMIC、LYH、JOINT。本次股权转让的原因在于：①林洪河向其子女林瑞堂、林毓馨、林毓湘进行家族内部的分配，并将各自的股权分别登记在 DYNAMIC、LYH、JOINT 名下；②原珠海博浩间接层面存在股权代持的情况，通过本次股权转让将代持部分转让至 LYH 平台，并于 2022 年 12 月在 LYH 层面完成代持还原。

由于 DYNAMIC、LYH、JOINT 受让珠海博浩股权主要为家族内部分配和代持还原，因此未实际支付股权转让价款。

3、各层级境外架构是否存在委托持股、信托持股、协议控制架构或其他影响控股权的约定等

根据各层级境外架构的注册文件、股东出资流水、间接自然人股东确认及承诺、境外律师出具的法律意见书等文件，发行人实际控制人设置的各层级境外架构不存在委托持股、信托持股、协议控制架构或其他影响控股权的约定。

4、实际控制人通过境外架构进行控制的情况下，能否确保发行人的公司治理和内控有效性

实际控制人通过境外架构进行控制的情况下能够确保发行人的公司治理和内控有效性，具体如下：

(1) 实际控制人能够有效控制各持股平台，保证股东大会形成有效决议

根据上述分析，发行人实际控制人林洪河、林瑞堂、林毓馨、林毓湘对 H-TEC、JOINT、PERFECT、DYNAMIC、LYH 等平台均能形成有效控制；同时，发行人实际控制人及其一致行动人已签订《一致行动协议》，约定在公司决策性事务上由林洪河决定最终表决意见。

因此，实际控制人能够有效控制发行人 87.9172%表决权，从而保证发行人股东大会形成有效决议，形成对发行人的实际控制。

(2) 实际控制人在发行人担任重要职务，实际参与发行人经营决策

截至本问询函回复出具日，实际控制人林洪河担任发行人董事长，林毓湘担任发行人董事、副总经理，林毓馨担任发行人子公司鸿星国际、鸿星企业董事，均按照发行人内部治理规则规定选举、聘用并履行职责。报告期内，发行

人实际控制人严格履职，参与发行人经营管理，对公司战略规划、公司治理、内控规范等起到重要作用。

（3）发行人已建立完善的公司治理及内控制度，报告期内能够有效运作

发行人自设立至今已建立完善的公司治理结构和有效的内部控制规则，该等规则运行情况良好，不存在实际控制人无法通过境外架构有效控制的情形。

发行人已经建立了符合《公司法》《证券法》等法律、法规要求的公司治理结构、运行有效的三会治理规则和内控制度来确保发行人公司治理和内控的有效性。发行人建立健全了股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书制度，董事会下设战略委员会、提名委员会、审计委员会、薪酬与考核委员会共四个委员会，四个专门委员会自设立以来，严格按照《公司章程》和各专业委员会工作细则的有关规定开展工作，较好地履行了各自的职责；发行人内控制度充分考虑了内部环境、风险对策、控制活动、信息沟通、检查监督等要素，控制活动涵盖发行人财务管理、固定资产管理、投资融资管理、采购销售、信息披露等方面，内部控制制度完善。

综上所述，实际控制人通过境外架构进行控制的情况下，能够确保发行人的公司治理和内控有效性。

5、发行人控股股东和受控股股东、实际控制人支配的股东所持发行人的股份权属是否清晰、是否存在本次发行上市障碍

（1）发行人控股股东和受控股股东、实际控制人支配的股东所持发行人的股份权属清晰

截至本问询函回复出具日，发行人控股股东及实际控制人支配并持有发行人股份的直接股东包括 H-TEC、JOINT、PERFECT、DYNAMIC、LYH，上述持股平台合计持有发行人 87.9172%股份。

2001 年 7 月，台湾鸿星将登记在其名下的股权还原至 H-TEC 和华瑞电子后，发行人直接股东不再存在股份代持；2019 年起，发行人对间接股东未实名登记的情况进行全面清理，并按照实际股权结构进行实名化还原登记，以清除股权代持问题。截至 2022 年 12 月 31 日，发行人间接股东层面的代持已清理完毕，此后不再存在股份代持或其他特殊利益安排。

因此，目前发行人直接股东及间接股东所持发行人股权均为实际持有，不

存在股份代持或其他特殊利益安排，发行人控股股东和受控股股东、实际控制人支配的股东所持发行人的股份权属清晰。

（2）除张氏家族内部争议外，发行人直接及间接层面不存在其他股份权属争议或纠纷；张氏家族内部争议不影响各股东所持发行人股份的股权清晰

根据各层级境外架构的注册文件、股东出资流水、间接自然人股东确认及承诺、境外律师出具的法律意见书等文件，张氏家族所持发行人股份已全部还原，其中，张进兴所持发行人股权已全部还原登记至 GOLD HARVEST。根据张进兴与游查某、张家玮于 2021 年 7 月签订的关于 H-TEC 实名登记的《登记指示书暨承诺函》、于 2022 年 11 月签订的关于 LYH 实名登记的《登记指示书》以及张进兴于 2022 年 12 月出具的《确认书》，张进兴所持股权已按照各方指示还原至 GOLD HARVEST，张进兴系 GOLD HARVEST 唯一股东，游查某、张家玮对此均无异议。因此，张进兴为 GOLD HARVEST 的实际股东。

截至本问询回复出具之日，除张氏家族存在内部分配争议外，其他直接及间接股东对于所持发行人股份权属就不存在争议或纠纷。张氏家族内部分配争议不影响发行人股份权属的清晰性，具体详见本问询函回复“问题 1.1 关于控股股东 H-TEC”之“一、（三）H-TEC 层面仍存在股份权属争议的背景及原因、股权纠纷是否有具体解决措施，H-TEC 各股东之间是否仍存在股权代持等情形”。

综上，截至本问询函回复出具日，发行人控股股东和受控股股东、实际控制人支配的股东所持发行人的股份权属清晰。

（3）张氏家族内部分配争议不构成本次发行上市障碍

关于张氏家族内部分配争议对本次发行上市的影响具体详见本问询函回复“问题 1.1 关于控股股东 H-TEC”之“一、（三）H-TEC 层面仍存在股份权属争议的背景及原因、股权纠纷是否有具体解决措施，H-TEC 各股东之间是否仍存在股权代持等情形”。

综上，张氏家族内部分配争议不构成本次发行上市障碍。

三、保荐机构、发行人律师的核查程序和核查意见

（一）核查程序

保荐机构、发行人律师主要实施了以下核查程序：

- 1、查阅 FORTUNE、H-TEC、NICE、WISE、SHINE、GOLD HARVEST、JOINT、PERFECT、DYNAMIC、LYH、GOLDRICH、LINKRICH 等相关主体的注册及变更登记文件、章程、内部决议文件、相关股东出资资金流水；
- 2、查阅林洪河、林瑞堂、林毓湘、林毓馨及林张玉珍共同签署的《一致行动协议》及其补充协议；
- 3、访谈 H-TEC、H-TEC 间接非自然人股东，查阅 H-TEC 间接非自然人股东情况调查及确认承诺、间接自然人股东情况调查及确认承诺；
- 4、访谈 JOINT、PERFECT、DYNAMIC、LYH 间接自然人股东，查阅相关间接自然人股东情况调查及确认承诺，并取得 DYNAMIC、LYH 相关股东就 DYNAMIC、LYH 实际控制权事宜出具的书面说明文件；
- 5、查阅 BVI 律师、中国香港律师出具的法律意见书；
- 6、获取并查阅发行人的股东名册及工商登记资料、发行人外商投资备案文件及外汇登记业务凭证；
- 7、获取并查阅发行人的公司治理规范性文件和内部控制制度文件；
- 8、登录中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站查询、检索有关发行人的涉诉信息，确认未发生与发行人有关的股份诉讼情况；查阅林张玉珍出具的调查表及承诺函等资料，并登录信用中国网站、中国执行信息公开网、证券期货市场失信记录查询平台、中国证监会及证券交易所等网站进行查询、检索，确认林张玉珍最近三年不存在重大违法违规行为；
- 9、获取并查阅发行人报告期内历次股东大会、董事会、监事会会议文件，核查发行人实际控制人及其一致行动人在股东大会、董事会出席及表决的情况。查阅了立信会计师事务所（特殊普通合伙）为发行人出具了信会师报字[2024]第 ZF10750 号《内部控制鉴证报告》，了解公司内部控制有效性。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、针对代持还原的核查情况

(1) 对于访谈确认

发行人间接股东层面，H-TEC、LYH 上层股东历史上曾存在股份代持。保荐机构、发行人律师已对 H-TEC（包括洪福电子阶段）、LYH（包括珠海鸿康、珠海博浩阶段）历史沿革中的名义股东及实际股东进行访谈确认（其中已去世的股东访谈其股权继承人），具体访谈情况如下：

①H-TEC（包括洪福电子阶段）访谈情况

时点	项目	名义股东		实际股东		未访谈人员
		已访谈	未访谈	已访谈	未访谈	
1993 年 12 月，发行人成立	股东人数（人）	1	-	8	2	游查某、张进兴
	对应洪福电子股权比例	100.00%	-	90.28%	9.72%	
	对应发行人股权比例	80.00%	-	72.22%	7.78%	
2001 年 7 月，H-TEC 成为控股股东	股东人数（人）	8	2	9	2	游查某、张进兴、张玉琼
	对应 H-TEC 股权比例	90.98%	9.02%	94.17%	5.83%	
	对应发行人股权比例	85.56%	8.48%	88.56%	5.48%	
2021 年 9 月，H-TEC 还原完毕	穿透后股东人数（人）	33	1	33	1	张进兴
	对应 H-TEC 股权比例	92.06%	7.94%	92.06%	7.94%	
	对应发行人股权比例	83.98%	7.24%	83.98%	7.24%	

②LYH（包括珠海鸿康、珠海博浩阶段）

时点	项目	名义股东		实际股东		未访谈人员
		已访谈	未访谈	已访谈	未访谈	
2015 年 12 月，珠海鸿康取得发行人股权	股东人数（人）	1	-	10	3	游查某、张进兴、张家玮
	对应珠海鸿康股权比例	100.00%	-	93.69%	6.31%	
	对应发行人股权比例	8.78%	-	8.23%	0.55%	
2020 年 6 月，珠海博浩取得发行人股权	股东人数（人）	1	-	9	3	游查某、张进兴、张家玮
	对应珠海博浩股权比例	100.00%	-	93.69%	6.31%	
	对应发行人股权比例	8.78%	-	8.23%	0.55%	

2022年2月，LYH取得发行人股权	股东人数（人）	1	-	9	3	游查某、张进兴、张家玮
	对应 LYH 股权比例	100.00%	-	75.82%	24.18%	
	对应发行人股权比例	1.76%	-	1.33%	0.43%	
2022年12月，LYH还原完毕	股东人数（人）	11	1	11	1	张进兴
	对应 LYH 股权比例	75.82%	24.18%	75.82%	24.18%	
	对应发行人股权比例	1.33%	0.43%	1.33%	0.43%	

根据上表，除少数股东外，其余 H-TEC、LYH 上层的名义股东及实际股东（包括历史上已退出股东）均已通过访谈确认对历史上存在的代持问题及还原情况不存在争议。少数股东未访谈原因如下：

股东类型	股东姓名	身份关系	未访谈原因
名义股东	张玉琼	张进兴姐姐；林洪河配偶林张玉珍的胞妹	不愿参与张氏家族内部争议，未接受访谈
实际股东	张进兴	林洪河配偶林张玉珍的弟弟	因张氏家族内部争议未接受访谈
	游查某（已退出）	张进兴母亲；林洪河岳母	年事已高，未接受访谈
	张家玮（已退出）	张进兴之子；张进兴侄子	不愿参与张氏家族内部争议，未接受访谈

综上，除张氏家族个别成员因内部纠纷未接受访谈外，H-TEC（包括洪福电子阶段）、LYH（包括珠海鸿康、珠海博浩阶段）历史沿革中其他名义股东及实际股东均已访谈确认对股份代持及代持还原不存在争议；其中，对于已去世股东，通过访谈其股权继承人进行确认。

（2）对于协议及流水核查

对于协议，发行人股东 H-TEC（包括洪福电子阶段）、LYH（包括珠海鸿康、珠海博浩阶段）历史上的股权代持当事人未签订与股权代持相关的协议，以访谈、确认函等作为替代方式进行确认。

对于洪福电子、H-TEC、珠海鸿康、珠海博浩、LYH 的出资流水，具体情况如下：

①洪福电子及 H-TEC 对发行人的投资，1993 年-2001 年期间由洪福电子实际投入，2001 年以后由 H-TEC 实际投入。洪福电子及 H-TEC 出资款主要来源于股东自有资金投入以及长期经营积累；其中，对于股东自有资金投入，主要

系 1993 年发行人成立时的陆续投入，由于洪福电子早在 2001 年已注销，因历史较为久远无法通过银行账户调取；

②对于珠海鸿康对发行人的出资款，主要来源于股东自有资金投入以及珠海鸿康的长期经营积累；

③对于珠海博浩、LYH，珠海博浩系通过分立取得发行人股权，LYH 系通过家族分配及代持还原取得发行人股权，均不涉及实际出资。

根据相关核查，H-TEC、LYH 上层股东的代持已清理完毕；截至本问询函回复出具日，实际控制人控制的平台不存在代持情况，除张氏家族的内部争议外，发行人其他直接及间接股东均不存在争议或纠纷。

（3）保荐机构、发行人律师已获取了充分、有效的依据，确认发行人代持已解决，发行人股权清晰

①代持及形式的形成原因合理

发行人代持形成于二十世纪九十年代初，距今已近三十年。实际股东与名义股东之间多数为亲属、个别为前员工或前员工配偶，具有较强的身份关系与信任基础，以及丰富的共同投资经历及经营积累。因而，股权代持形成时未签订协议，且无出资流水，具有历史背景和合理性。

②代持关系与事实清晰，代持还原彻底有效

A. H-TEC、LYH 上层股东历史上曾存在股份代持的形成、解除等事实情况，保荐机构、发行人律师已通过对 H-TEC（包括洪福电子阶段）、LYH（包括珠海鸿康、珠海博浩阶段）历史沿革中的名义股东及实际股东进行访谈确认（其中已去世的股东访谈其股权继承人）、查阅实际股东名册以及历次股东的内部登记资料、获取分红流水等措施，已获取了充分、有效的依据，具体详见“问题 1.1 关于控股股东 H-TEC”之“二、（一）核查程序”。除张氏家族个别成员因内部纠纷未接受访谈外，H-TEC、LYH 历史沿革中其他名义股东及实际股东均已访谈确认对股份代持及代持还原不存在争议。

B. 针对张氏家族所持股权，张进兴承认股权代持的事实，但其个人对家族内部分配持有异议。截至本问询回复出具日，保荐机构、发行人律师虽未对张进兴访谈，但通过获取实际控制人与张进兴的沟通记录、分红纪录、登记指示书、确认书、公证见证文件、承诺函等资料，访谈张氏家族其他成员等有充分、

有效的替代性核查措施，已核查清楚代持关系、张氏家族成员内部持股比例，并确认张氏家族对发行人的股权代持已彻底、有效地得到解决。张进兴单方面主张不成立，发行人股权清晰。

2、针对实际控制人的境外控制架构的核查情况

对于实际控制人的境外控制架构，保荐机构、发行人律师已根据《监管规则适用指引——发行类第4号》的要求进行核查，核查意见如下：

（1）发行人实际控制人设置多个境外控制架构主要出于中国台湾地区的投资惯例、平台注册地的优惠投资政策、便于股权管理等因素综合考虑，具有商业合理性；平台设立、存续及对外投资均符合注册地的相关规定，具有合法性。

（2）发行人实际控制人设置的各层级境外架构中，H-TEC 出资款主要来源于股东投入以及经营所得，上层股东 FORTUNE 仅为实际控制人股份平移，未实际支付价款；PERFECT 出资款主要来源于林氏家族自有资金；DYNAMIC、LYH、JOINT 主要为家族内部分配和代持还原，未实际支付股权转让价款。上述出资来源合法合规，不存在委托持股、信托持股、协议控制架构或其他影响控股权的约定。

（3）除张氏家族的内部分配争议外，发行人其他直接及间接股东对于所持发行人股份权属就不存在争议或纠纷；张氏家族的内部分配争议不影响发行人股份权属的清晰性。因此，发行人控股股东和受控股股东、实际控制人支配的股东所持发行人的股份权属清晰。

（4）发行人实际控制人能够通过对 H-TEC、JOINT、PERFECT、DYNAMIC、LYH 等平台形成控制，实际控制发行人；其中，DYNAMIC、LYH 存在协议控制的情况，签订控制协议并非专为本次发行上市出具，协议合法有效，不具有可撤销性或附有条件及期限，协议当事人对各平台控制权的认定不存在争议。

（5）发行人实际控制人能够通过控制各持股平台，保证股东大会形成有效决议；实际控制人在发行人担任重要职务，对公司经营决策起到重要作用；发行人已建立完善的公司治理及内控制度，报告期内能够有效运作。因此，实际控制人通过境外架构进行控制的情况下，能够确保发行人的公司治理和内控有效性。

3、其他事项核查情况

（1）发行人已根据实际控制人能够直接持有或间接支配的表决权来论证控制权，并在《招股说明书》中补充披露实际控制人能够控制的表决权数量及比例、穿透后间接持股的数量及比例、合计持股数量及比例，以及一致行动人持股数量及比例、一致行动协议签署前后表决权的行使情况、是否存在意见不一致的情形等相关内容。

（2）林张玉珍持股比例超过 5%，但综合考虑在公司重大事项决策、日常经营管理中发挥的作用未将林张玉珍认定为一致行动人，不存在逃避监管之目的或违反相关法律法规之情形，具有合理性。

（3）发行人由林洪河、林瑞堂、林毓馨、林毓湘共同控制。林洪河虽然年龄较大但身体健康、精力充沛，不会对公司经营决策产生重大不利影响；林洪河子女均具有丰富的管理经验，能够保证发行人控制权稳定性，不存在影响控制权稳定性的不利因素。

问题 1.3 关于其他股东

根据保荐工作报告，（1）发行人股东 GOLDRICH 成立之初系为引入外籍技术人员并给予股权激励，由于人才引入及考察时间较长，林瑞堂以自有资金通过 GOLDRICH 认购部分份额，待新技术人员入职并通过考察后，再将 GOLDRICH 的份额转让给新员工；（2）由于拟引入人员未入职发行人，林瑞堂所持 GOLDRICH 份额仍由本人持有，目前林瑞堂所持份额 32.57%，公司监事及台湾鸿星部分员工也持有份额；（3）发行人引入的部分机构股东为实际控制人的朋友，历史上发行人的股东发生的代持行为较多；（4）实际控制人在发行人的员工持股平台 LINKRICH、杭州纮洋、杭州澜洋中持股股份。

请发行人说明：（1）结合员工持股平台的协议约定及实际运行情况，说明实际控制人能否控制各员工持股平台；（2）林瑞堂能否控制 GOLDRICH、林瑞堂是否代他人持有股份；（3）其他股东中是否存在代实际控制人持股的情形，其他股东所持发行人的股份权属是否清晰，实际控制人的亲属是否按要求比照实际控制人锁定，是否出具相关股份锁定的承诺。请保荐机构、发行人律师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）结合员工持股平台的协议约定及实际运行情况，说明实际控制人能否控制各员工持股平台

截至本问询函回复出具日，发行人员工持股平台包括 LINKRICH、杭州纮洋、杭州澜洋，具体情况如下：

序号	员工持股平台名称	持有发行人股份数量（万股）	持有发行人股份比例（%）	取得发行人股权时间	平台董事/GP	平台实际控制人
1	LINKRICH	352.9190	2.39	2021 年 12 月	吴哲婉	吴哲婉
2	杭州纮洋	311.3165	2.11	2021 年 12 月	陈意青	陈意青
3	杭州澜洋	212.5826	1.44	2021 年 12 月	陈意青	陈意青

1、LINKRICH

（1）LINKRICH 的实际控制人

①境外注册地法律及章程

LINKRICH 系依据萨摩亚法律法规合法注册设立的公司。按照萨摩亚法律及 LINKRICH 章程的有关规定，持有 LINKRICH 超过 50%表决权的股东可作出有效决议。股东会选举和罢免董事，并由董事负责管理公司的业务。

②股权结构及协议

截至本问询函回复出具日，LINKRICH 的股权结构如下：

序号	股东名称/姓名	持股数量（万股）	持股比例（%）
1	辜达元	10.00	21.44
2	陈意青	8.00	17.15
3	林锦柏	7.00	15.01
4	辛志洋	3.50	7.50
5	吴哲婉	3.50	7.50
6	林毓湘	3.00	6.43
7	石胜雄	2.50	5.36
8	安田克史	2.00	4.29
9	洪玮隆	1.25	2.68
10	李昭宪	0.95	2.04
11	黄章伦	0.95	2.04
12	柯惠钟	0.80	1.71
13	吴志恩	0.80	1.71
14	林佩芬	0.70	1.50
15	黄莉蓁	0.70	1.50
16	廖敏如	0.60	1.29
17	林宜珍	0.40	0.86
合计		46.65	100.00

LINKRICH 于 2021 年 10 月成立，系发行人员工持股平台。2021 年 12 月，为明确员工持股平台后续管理，LINKRICH 股东签署《关于 LINKRICH GLOBAL INC. 采取一致行动的说明》（简称“LINKRICH 控制协议”），LINKRICH 全体股东均授权唯一董事吴哲婉对 LINKRICH 进行统一管理；除吴

哲婉外的其他股东在 LINKRICH 股东会或其他决策性事务上行使表决权时与吴哲婉保持一致意见；若除吴哲婉外的其他股东对 LINKRICH 形成的决策存在纠纷或争议，应当根据吴哲婉最终表决意见行使表决权。

2023 年 5 月，为进一步明确 LINKRICH 的实际控制权，LINKRICH 召开股东会并全体一致通过如下决议：A. LINKRICH 系持股平台，LINKRICH 的唯一董事由吴哲婉提名并由其担任，吴哲婉负责 LINKRICH 所有事务的管理，除吴哲婉外的其他股东均未参与 LINKRICH 的管理，对吴哲婉控制 LINKRICH 不存在任何异议；B. 同意授权吴哲婉基于其意思表示决定 LINKRICH 股东会及董事层面的所有事务和业务，除此之外，任何股东不存在且未来也不会达成一致行动、投票权委托或其他任何谋求 LINKRICH 控制权的安排。前述授权及授权不可撤销且不附有任何条件及期限。

根据上述 LINKRICH 控制协议及股东会决议，LINKRICH 100% 股权对应的表决权均由吴哲婉实际控制，吴哲婉可以按照其意思表示通过 LINKRICH 股东会决议。

③公司治理实际情况

A. 董事的提名及任命情况：自 LINKRICH 于 2021 年 10 月设立以来，LINKRICH 的董事共 1 名，系由吴哲婉提名，并经股东会选任后由吴哲婉担任。

B. 会议运作情况：

在股东会层面，吴哲婉基于其自身持股以及 LINKRICH 控制协议关于一致行动的约定，可支配 LINKRICH 100% 股权对应的表决权，其享有的表决权足以对 LINKRICH 股东会的决议产生重大影响。自 LINKRICH 设立以来，吴哲婉均参与 LINKRICH 股东会并行使表决权，股东会决议系基于吴哲婉意见作出。在股东会召开前，吴哲婉会与其他股东沟通讨论，并根据吴哲婉最终表决意见行使表决权。从协议签署以来，其他股东对 LINKRICH 形成的决策不存在不一致的情形。

在董事会层面，吴哲婉提名并担任 LINKRICH 的唯一董事，能够决定 LINKRICH 董事层面的决策，报告期内不存在 LINKRICH 董事决策与吴哲婉意见不一致的情形。

C. 经营管理的实际运作情况：LINKRICH 自设立以来未任命监事和其他高

级管理人员，其日常经营管理系由唯一董事吴哲婉负责。吴哲婉可通过董事提名影响 LINKRICH 董事的选择及聘任，从而实现对 LINKRICH 日常经营管理的控制。

（2）LINKRICH 通过协议控制是否稳定

LINKRICH 仅为发行人员工持股平台、无实际经营，为便于员工持股平台的统一管理，同时基于各股东的共同意愿，LINKRICH 通过签署控制协议确定由吴哲婉控制。前述协议合法有效，不具有可撤销性或附有条件及期限，且已明确约定了纠纷解决机制。截至目前各方对该协议亦不存在任何争议。

同时，LINKRICH 于 2023 年 5 月召开股东会并通过如下决议，确认吴哲婉的控制权，并且授权吴哲婉基于其意思表示决定 LINKRICH 股东会及董事层面的所有事务和业务，前述授权及 LINKRICH 控制协议不可撤销且不附有任何条件及期限。

因此，LINKRICH 通过协议控制稳定。

综上，LINKRICH 由发行人监事吴哲婉实际控制，发行人实际控制人对 LINKRICH 未形成控制。

2、杭州纭洋、杭州澜洋

（1）协议约定

根据《杭州纭洋企业咨询合伙企业（有限合伙）合伙协议》和《杭州澜洋企业咨询合伙企业（有限合伙）合伙协议》的约定，普通合伙人（GP）执行全部合伙事务，普通合伙人可以对合伙企业的有关事项作出决议；有限合伙人（LP）不执行合伙事务，不得对外代表有限合伙企业。

杭州子海作为杭州纭洋、杭州澜洋的唯一普通合伙人兼执行事务合伙人能够对杭州纭洋、杭州澜洋的全部合伙事务作出决议，且陈意青持有杭州子海 100% 股权、系杭州子海实际控制人，因此陈意青能够通过杭州子海实际控制杭州纭洋和杭州澜洋。

（2）实际运行情况

报告期内，发行人实际控制人未对杭州纭洋、杭州澜洋形成控制，具体原因如下：

①杭州纮洋、杭州澜洋的普通合伙人均为陈意青控制的杭州子海，代表杭州纮洋、杭州澜洋行使所持发行人股份对应的表决权；陈意青持有杭州子海100%的股权。

②发行人实际控制人林毓湘控制的杭州典河仅分别持有杭州纮洋、杭州澜洋 0.24%、0.36%股权，且为有限合伙人，无法对杭州纮洋、杭州澜洋形成控制；

③陈意青及其控制的杭州子海与发行人实际控制人不存在一致行动关系，其间接持有的发行人股份亦不存在代发行人实际控制人持股或其他利益安排。

因此，杭州纮洋、杭州澜洋由发行人董事、副总经理、董事会秘书、财务负责人陈意青实际控制，发行人实际控制人对杭州纮洋、杭州澜洋未形成控制。

综上，发行人实际控制人对员工持股平台 LINKRICH、杭州纮洋、杭州澜洋均未形成控制。

（二）林瑞堂能否控制 GOLDRICH、林瑞堂是否代他人持有股份

1、林瑞堂能否控制 GOLDRICH

（1）GOLDRICH 的实际控制人

①境外注册地法律及章程

GOLDRICH 系依据萨摩亚法律法规合法注册设立的公司。按照萨摩亚法律及 GOLDRICH 章程的有关规定，持有 GOLDRICH 超过 50%表决权的股东可作出有效决议。股东会选举和罢免董事，并由董事负责管理公司的业务。

②股权结构及协议

截至本问询函回复出具日，GOLDRICH 的股权结构如下：

序号	股东姓名	持股数量（万股）	持股比例（%）
1	林瑞堂	2.85	32.57
2	侯志龙	2.00	22.86
3	罗锦顺	1.50	17.14
4	蔡仁智	0.70	8.00
5	吕铭杰	0.60	6.86
6	柯盈君	0.40	4.57
7	黄德权	0.25	2.86

序号	股东姓名	持股数量（万股）	持股比例（%）
8	邱玉珍	0.25	2.86
9	吴哲婉	0.20	2.29
合计		8.75	100.00

2021 年 11 月成立后，GOLDRICH 股东于 2021 年 12 月签署的《关于 GOLDRICH GLOBAL INC.采取一致行动的说明》（简称“GOLDRICH 控制协议”），GOLDRICH 全体股东均授权唯一董事吴哲婉对 GOLDRICH 进行统一管理；除吴哲婉外的其他股东在 GOLDRICH 股东会或其他决策性事务上行使表决权时与吴哲婉保持一致意见；若除吴哲婉外的其他股东对 GOLDRICH 形成的决策存在纠纷或争议，应当根据吴哲婉最终表决意见行使表决权。

2023 年 5 月，为进一步明确 GOLDRICH 的实际控制权，GOLDRICH 召开股东会并通过如下决议：A. GOLDRICH 系持股平台，GOLDRICH 的唯一董事由吴哲婉提名并由其担任，吴哲婉负责 GOLDRICH 所有事务的管理，除吴哲婉外的其他股东均未参与 GOLDRICH 的管理，对吴哲婉控制 GOLDRICH 不存在任何异议；B.同意授权吴哲婉基于其意思表示决定 GOLDRICH 股东会及董事层面的所有事务和业务，前述授权不可撤销且不附有任何条件及期限。除此之外，任何股东不存在且未来也不会达成一致行动、投票权委托或其他任何谋求 GOLDRICH 控制权的安排。前述授权及授权不可撤销且不附有任何条件及期限。

根据上述 GOLDRICH 控制协议及股东会决议，GOLDRICH100%股权对应的 100%表决权均由吴哲婉实际控制，吴哲婉可以按照其意思表示通过 GOLDRICH 股东会层面所有普通决议和特别决议。

③公司治理实际情况

A. 董事的提名及任命情况：自 GOLDRICH 于 2021 年 11 月设立以来，GOLDRICH 的董事共 1 名，系由吴哲婉提名，并经股东会选任后由吴哲婉担任。

B. 会议运作情况：

在股东会层面，吴哲婉基于其自身持股以及 GOLDRICH 控制协议关于一致行动的约定，可支配 GOLDRICH100%股权对应的表决权，其享有的表决权足以对 GOLDRICH 股东会的决议产生重大影响。自 GOLDRICH 设立以来，吴哲婉均参与 GOLDRICH 股东会并行使表决权，股东会决议系基于吴哲婉意见

作出。在股东会召开前，吴哲婉会与其他股东沟通讨论，并根据吴哲婉最终表决意见行使表决权。从协议签署以来，其他股东对 GOLDRICH 形成的决策不存在不一致的情形。

在董事会层面，吴哲婉提名并担任 GOLDRICH 的唯一董事，能够对 GOLDRICH 董事层面的决策，报告期内不存在 GOLDRICH 董事决策与吴哲婉意见不一致的情形。

C. 经营管理的实际运作情况：GOLDRICH 自设立以来未任命监事和其他高级管理人员，其日常经营管理系由唯一董事吴哲婉负责。吴哲婉可通过董事提名影响 GOLDRICH 董事的选择及聘任，从而实现对 GOLDRICH 日常经营管理的控制。

(2) GOLDRICH 通过协议控制是否稳定

GOLDRICH 仅为持股平台、无实际经营，为便于平台统一管理，同时基于各股东的共同意愿，GOLDRICH 通过签署控制协议确定由吴哲婉控制。前述协议合法有效，不具有可撤销性或附有条件及期限，且已明确约定了纠纷解决机制。截至目前各方对该协议亦不存在任何争议。

同时，GOLDRICH 于 2023 年 5 月召开股东会并通过如下决议，确认吴哲婉的控制权，并且授权吴哲婉基于其意思表示决定 GOLDRICH 股东会及董事层面的所有事务和业务，前述授权及 GOLDRICH 控制协议不可撤销且不附有任何条件及期限。

因此，GOLDRICH 通过协议控制具有稳定性。

综上，GOLDRICH 由吴哲婉实际控制，包括林瑞堂在内的所有股东已通过控制协议及股东会决议等形式确定吴哲婉的控制权，林瑞堂无法控制 GOLDRICH。

2、林瑞堂是否代他人持有股份

截至本问询函回复出具日，林瑞堂持有的 GOLDRICH 股权均为林瑞堂实际持有，不存在代他人持股之情形。

(1) 林瑞堂在 GOLDRICH 持股的原因

2021 年 12 月，鸿星有限第十一次增资至 1,954.87 万美元，林瑞堂通过

GOLDRICH 以公允价格 11.77 美元/注册资本认购 GOLDRICH 32.57%股权，该增资价格系参照按照鸿星有限前次增资价格确定。截至目前，林瑞堂通过 GOLDRICH 间接持有发行人 0.15%股份。林瑞堂按照公允价格 11.77 美元/注册资本认购原因为：2021 年，鸿星有限确定上市规划，并计划引入数名非中国大陆籍人员以进一步增强发行人整体研发实力。发行人计划允许新引入的技术人员持有发行人股权；同时，为平衡新老员工，公司决定按照外部投资人的入股价格而非老员工入股价格取得股权。

由于人才引入的洽谈及考察时间较长，为不影响鸿星有限融资及股改计划，2021 年 12 月由林瑞堂以自有资金认购部分 GOLDRICH 份额，便于后续在持股平台向新引入技术人员按照其取得成本转让股权。

后由于并未与洽谈中的技术人员达成合意，人才引入计划就此搁置；发行人目前已拥有自主研发团队，暂无引入外部技术人才的计划。目前，林瑞堂认购的 GOLDRICH 股权均为其实际持有，不存在委托持股、信托持股或其他利益安排。

（2）林瑞堂在 GOLDRICH 平台持股的定价说明

林瑞堂通过 GOLDRICH 以对应发行人 11.77 美元/注册资本的定价认购 GOLDRICH 32.57%股权，该增资价格定价公允，其定价主要依据如下：①参照同次增资时，KSP、刘强等外部投资者的增资价格。KSP 及刘强与发行人、实际控制人之间不存在关联关系，亦不属于发行人的员工、客户或供应商。②参照 2021 年 12 月发行人换股收购浙江鸿星时做的评估报告。2021 年 9 月 25 日，银信资产评估有限公司出具银信评报字（2021）沪第 2791 号《资产评估报告》，截至评估基准日 2021 年 6 月 30 日，鸿星有限按照收益法，评估价值为 11.39 亿元。评估基准日公司注册资本为 1,500 万美元，对应股权价格为 11.77 美元/美元注册资本。

综上，截至本问询函回复出具日，林瑞堂不存在代他人持有 GOLDRICH 股权的情形。

（三）其他股东中是否存在代实际控制人持股的情形，其他股东所持发行人的股份权属是否清晰，实际控制人的亲属是否按要求比照实际控制人锁定，是否出具相关股份锁定的承诺

1、其他股东中是否存在代实际控制人持股的情形，其他股东所持发行人的股份权属是否清晰

经查阅发行人股东的工商档案材料、股东情况调查及确认承诺、出资流水，并访谈发行人直接及间接股东，截至本问询函回复出具日，发行人其他股东不存在代实际控制人持股的情形，其他股东所持发行人的股份权属清晰。

2、实际控制人的亲属是否按要求比照实际控制人锁定，是否出具相关股份锁定的承诺

（1）发行人实际控制人的亲属在发行人的持股情况

根据《民法典》第 1045 条规定，亲属包括配偶、血亲和姻亲。截至本问询函回复出具日，发行人实际控制人的亲属在发行人的持股情况如下：

序号	亲属姓名	直接股东持股平台	穿透持有发行人股份数量（万股）	穿透持有发行人股份比例（%）	亲属关系
1	林张玉珍	H-TEC	1,135.8259	7.68	林洪河的配偶
		PERFECT	66.73	0.45	
2	洪秀珍	H-TEC	181.43	1.23	林洪河配偶弟弟张进沛的配偶
3	黄林秀华	H-TEC	168.49	1.14	林洪河的姐姐
4	林育右	H-TEC	152.20	1.03	林洪河叔叔林雅的孙子（林明辉儿子）
		LYH	11.96	0.08	
5	张千惠	H-TEC	90.67	0.61	林洪河配偶弟弟张进沛的女儿（洪秀珍的女儿）
		LYH	14.29	0.10	
6	林世杰	H-TEC	82.45	0.56	林洪河叔叔林化的孙子
		LYH	5.98	0.04	
7	黄铭德	H-TEC	74.04	0.50	林洪河姐姐黄林秀华的儿子
		LYH	5.98	0.04	
8	黄秋琪	H-TEC	49.35	0.33	林洪河姐姐黄林秀华的女儿
		LYH	5.98	0.04	
9	黄秋萍	H-TEC	49.35	0.33	林洪河姐姐黄林秀华的女儿
		LYH	5.98	0.04	
10	林贞好	H-TEC	49.01	0.33	林洪河叔叔林雅的女儿
		LYH	5.98	0.04	

序号	亲属姓名	直接股东持股平台	穿透持有发行人股份数量 (万股)	穿透持有发行人股份比例 (%)	亲属关系
11	陈昱嘉	H-TEC	49.01	0.33	林洪河叔叔林雅的外孙（林贞好的儿子）
12	林坤德	H-TEC	21.50	0.15	林洪河弟弟的孙子（林鹏正的儿子）
13	林坤阳	H-TEC	21.50	0.15	林洪河弟弟的孙子（林鹏正的儿子）
14	林明辉	H-TEC	17.10	0.12	林洪河叔叔林雅的儿子
15	陈真琴	H-TEC	17.10	0.12	林洪河叔叔林雅的儿子林明辉的配偶
16	张进兴	H-TEC	926.31	6.26	林洪河配偶林张玉珍的弟弟
		LYH	62.86	0.43	
17	刘天裕	H-TEC	634.15	4.29	林洪河妹妹林秀丽的配偶
		LYH	35.87	0.24	
18	刘庚岳	H-TEC	64.30	0.43	林洪河妹妹林秀丽的儿子
19	刘京芸	H-TEC	12.86	0.09	林洪河妹妹林秀丽的女儿
20	林佳燕	DYNAMIC	149.46	1.01	实际控制人之一林瑞堂的配偶
合计			4,167.73	28.18	-

（2）实际控制人的亲属出具相关股份锁定承诺的情况

1) 林张玉珍作为一致行动人，已比照实际控制人锁定

林张玉珍已与公司实际控制人签署《一致行动协议》，同意在发行人决策性事务上与林洪河保持一致意见。基于上述一致行动关系，林张玉珍已比照实际控制人出具股份锁定承诺，具体承诺如下：

“A.自公司股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理本人直接或间接持有的公司本次公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购该部分股份。

B.如果在锁定期满后两年内，本人拟减持股票的，减持价格不低于发行价（若公司股票在此期间发生派息、送股、资本公积转增股本等除息除权事项的，发行价应相应调整，下同）。在公司股票上市后六个月内如公司股票连续二十个交易日的收盘价均低于发行价，或者上市后六个月期末（如该日不是交易日，则为该日后第一个交易日）收盘价低于发行价，本人直接或间接持有公司股票

的锁定期自动延长六个月。

C.本人持有的公司股票在买入后六个月内卖出，或者在卖出后六个月内又买入，由此所得收益归公司所有。

D.相关法律法规和规范性文件对股份锁定期安排有特别要求的，以相关法律法规和规范性文件为准。

E.本人所持公司股份锁定期届满后，本人减持所持有的公司股份应符合相关法律法规及证券交易所规则的要求，并履行必要的备案、公告程序。

F.本人如违反上述承诺或法律强制性规定减持股票的，则违规减持所得全部上缴公司所有；由此给公司或者其他投资者造成损失的，本人将向公司或者其他投资者依法承担赔偿责任。”

2) 实际控制人其他亲属均为间接持股，所在平台已比照实际控制人锁定

发行人实际控制人其他亲属无直接持股，均通过 H-TEC、DYNAMIC、LYH 等平台间接持有实际控制人股份。H-TEC、DYNAMIC、LYH 作为发行人直接股东，已比照实际控制人出具股份锁定承诺，即自发行人上市之日起 36 个月内不转让、委托管理或回购相关股份，具体如下：

①控股股东 H-TEC 承诺

“A.自公司股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理本企业直接或间接持有的公司本次公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购该部分股份。

B.如果在锁定期满后两年内，本企业拟减持股票的，减持价格不低于发行价（若公司股票在此期间发生派息、送股、资本公积转增股本等除息除权事项的，发行价应相应调整，下同）。在公司股票上市后六个月内如公司股票连续二十个交易日的收盘价均低于发行价，或者上市后六个月期末（如该日不是交易日，则为该日后第一个交易日）收盘价低于发行价，本企业直接或间接持有公司股票的锁定期自动延长六个月。

C.本企业持有的公司股票在买入后六个月内卖出，或者在卖出后六个月内又买入，由此所得收益归公司所有。

D.相关法律法规和规范性文件对股份锁定期安排有特别要求的，以相关法律法规和规范性文件为准。

E.股份锁定期届满后，本企业减持所持有的公司股份应符合相关法律法规及证券交易所规则的要求，并履行必要的备案、公告程序。

F.本企业如违反上述承诺或法律强制性规定减持股票的，则违规减持所得全部上缴公司所有；由此给公司或者其他投资者造成损失的，本企业将向公司或者其他投资者依法承担赔偿责任。”

②其他股东 DYNAMIC、LYH 承诺

“A.自取得公司股份的工商变更登记完成之日起三十六个月内及自公司股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理本企业直接或间接持有的公司本次公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购该部分股份。

B.如果在锁定期满后两年内，本企业拟减持股票的，减持价格不低于发行价（若公司股票在此期间发生派息、送股、资本公积转增股本等除息除权事项的，发行价应相应调整，下同）。在公司股票上市后六个月内如公司股票连续二十个交易日的收盘价均低于发行价，或者上市后六个月期末（如该日不是交易日，则为该日后第一个交易日）收盘价低于发行价，本企业直接或间接持有公司股票的锁定期自动延长六个月。

C.相关法律法规和规范性文件对股份锁定期安排有特别要求的，以相关法律法规和规范性文件为准。

D.股份锁定期届满后，本企业减持所持有的公司股份应符合相关法律法规及证券交易所规则的要求，并履行必要的备案、公告程序。

E.本企业如违反上述承诺或法律强制性规定减持股票的，则违规减持所得全部上缴公司所有；由此给公司或者其他投资者造成损失的，本企业将向公司或者其他投资者依法承担赔偿责任。”

根据上述锁定承诺，发行人实际控制人亲属股份所在的直接股东平台均已比照实际控制人签订股份锁定承诺，以保证发行人上市后的股权稳定性。

综上，实际控制人亲属或亲属所在直接股东平台均已按要求比照实际控制人锁定，并出具相关股份锁定的承诺。

二、保荐机构、发行人律师的核查程序和核查意见

（一）核查程序

保荐机构、发行人律师主要实施了以下核查程序：

1、查阅了 LINKRICH、杭州纭洋、杭州澜洋、GOLDRICH 以及发行人其他直接或间接股东的工商档案材料（包括但不限于合伙协议、公司章程等）；

2、取得并核查了 LINKRICH、杭州纭洋、杭州澜洋、GOLDRICH 之上各合伙人、股东以及发行人其他股东的出资资金流水；

3、查阅了境外律师就 LINKRICH、GOLDRICH、H-TEC、PERFECT、DYNAMIC、LYH 等出具的法律意见；

4、取得并查阅了 LINKRICH、杭州纭洋、杭州澜洋及 GOLDRICH 之上间接自然人股东情况调查及确认承诺，确认该等间接自然人股东与发行人实际控制人不存在一致行动关系，其间接持有的发行人股份委托持股、信托持股或其他利益安排；取得并查阅了发行人其他股东的股东情况调查及确认承诺，确认发行人其他股东不存在代实际控制人持股的情形，其他股东所持发行人的股份权属清晰；

5、查阅了发行人报告期内相关的三会运行文件，确认 LINKRICH、杭州纭洋、杭州澜洋、GOLDRICH 在发行人层面的表决权行使情况；

6、取得并核查 LINKRICH、杭州纭洋、杭州澜洋、GOLDRICH 之上各合伙人或股东出资的资金流水；

7、查阅了发行人原计划引入非中国大陆籍技术人员的相关材料（包括简历、沟通记录等），并访谈林瑞堂以及招聘负责人，确认通过林瑞堂取得 GOLDRICH 股权的背景，核实林瑞堂持有的 GOLDRICH 股权不存在代持；

8、取得发行人提供的亲属关系材料、访谈直接或间接股东、获取发行人实际控制人一致行动人以及实际控制人亲属所在直接股东平台签署的股份锁定承诺函；

9、查阅了发行人实际控制人亲属出具的股份锁定承诺。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、结合员工持股平台的协议约定及实际运行情况，发行人实际控制人对 LINKRICH、杭州纭洋、杭州澜洋等各员工持股平台未形成控制。

2、林瑞堂无法控制 GOLDRICH，不存在代他人持有 GOLDRICH 股权的情形。

3、发行人其他股东中不存在代实际控制人持股的情形，其他股东所持发行人的股份权属清晰；发行人实际控制人一致行动人林张玉珍已比照实际控制人进行锁定，并出具了相关股份锁定承诺；除林张玉珍以外，实际控制人其他亲属均在发行人间接层面持股，其股份所在的直接股东平台均已比照实际控制人签订股份锁定承诺，能够保证发行人上市后的股权稳定性。

问题 2 关于实际控制人控制的其他企业

问题 2.1 关于台湾鸿星

根据申报材料，（1）1993 年 12 月，台湾鸿星与华瑞电子共同出资成立中外合资企业杭州鸿星电子有限公司，台湾鸿星为控股股东；（2）2001 年，台湾鸿星拟筹备于中国台湾地区上市（后未实施），自 2019 年 1 月以来，台湾鸿星未从事电子元件产品的研发和生产，仅从事电子元件产品的贸易业务；（3）台湾鸿星目前约有 30 名员工，主要为销售和行政管理人员，台湾鸿星不拥有晶振相关专利、技术或生产研发设备，不具备石英晶振产品的研发和生产能力；（4）台湾鸿星系发行人在中国台湾地区的经销商，报告期内，公司向台湾鸿星进行关联采购和销售。

根据保荐工作报告，1979 年林洪河创办台湾鸿星，自 1993 年起，林洪河将产业逐步转移至中国大陆，创办发行人前身鸿星有限。

请发行人说明：（1）台湾鸿星成立至今的主营业务及变更情况，是否从事过石英晶振研发及生产业务，如是，请具体说明产品类型、专利及技术情况，相关资产、技术、人员的去向，目前不再从事相关业务的原因及合理性；（2）2001 年筹备上市时的主营业务及基本情况，未成功上市的原因，未来的业务定位是否清晰；（3）报告期内，台湾鸿星及其下属企业（含已注销或转让企业）的经营情况及主要财务数据，台湾鸿星是否存在其他客户、是否仅为发行人服务、来自发行人的收入及毛利占比情况；台湾鸿星下属企业中，被转让或注销企业的原因及背景，相关资产处置是否彻底、是否影响发行人的独立性；（4）实际控制人将石英晶振业务转移至大陆的简要过程，未将台湾鸿星注销或整合至发行人体内的原因；在台湾鸿星经销模式下，发行人的产品是否需取得终端客户的事先认证，发行人对台湾鸿星的销售渠道是否存在重大依赖、是否存在利益输送和其他利益安排。

请保荐机构、发行人律师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【回复】

一、发行人说明

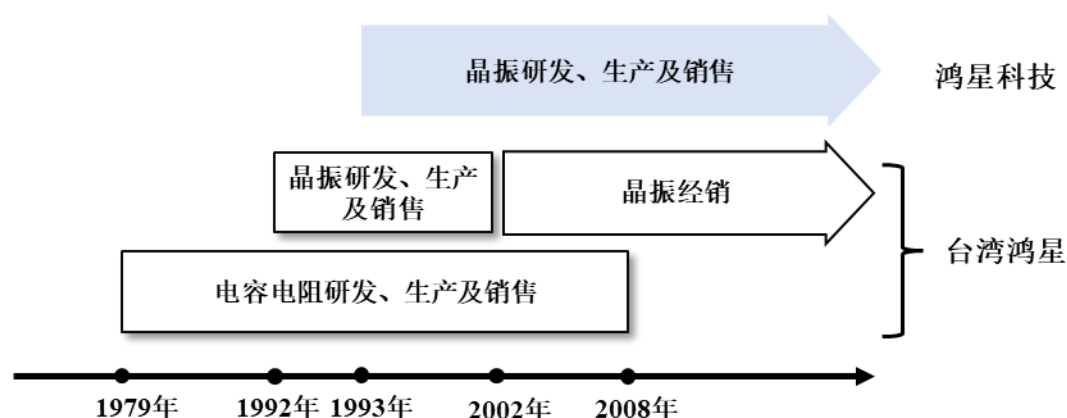
（一）台湾鸿星成立至今的主营业务及变更情况，是否从事过石英晶振研发及生产业务，如是，请具体说明产品类型、专利及技术情况，相关资产、技术、人员的去向，目前不再从事相关业务的原因及合理性

1、台湾鸿星成立至今的主营业务及变更情况

台湾鸿星成立于 1979 年 3 月，由林洪河先生在中国台湾地区设立。台湾鸿星设立时的基本情况如下：

公司名称	鸿星电子股份有限公司
成立时间	1979 年 3 月 31 日
已发行股本	2,000 股
代表人/董事长	林洪河
住所	中国台湾地区高雄市三民区松江街 430 号 2 楼（1979 年住所）
经营范围	一、电阻器制造加工买卖及其进出口业务。 二、电子零组件买卖及进出口业务。 三、代理前各项有关厂商产品销售业务。 四、前各项有关业务之经营及投资。

台湾鸿星设立后，早期主要从事电容电阻类元器件的研发、生产和销售。发行人及台湾鸿星主营业务总体变更情况如下：



自设立以来，台湾鸿星主营业务变更具体情况及背景如下：

发展阶段	主营业务	具体背景
1979 年成立后	从事电容电阻类元器件的研发、生产和销售	台湾鸿星成立初期，主要以电容电阻类元器件业务起家
1992 年-2002 年	除电容电阻类元件的主业外，同步开始小规模开展石英晶振的研发、生产和销售	上世纪 90 年代起，石英晶振行业进入快速发展时期，林洪河先生及核心团队看重石英晶振行业的发展前景，开始进军石英晶振行业，考虑到全球电子制造产业逐渐向中国大陆转移，

发展阶段	主营业务	具体背景
		因此设立鸿星有限作为石英晶振生产及研发的主要发展基地
2002 年-2008 年	不再从事石英晶振的生产及研发业务，继续经营电容电阻类元器件业务	随着中国台湾地区人工和土地成本不断攀升，中国大陆在成本、规模、产业聚集等方面更具优势。因此，实际控制人决定将鸿星有限作为石英晶振业务板块的重心，同步停止台湾鸿星的石英晶振生产及研发业务
2008 年前后	电容电阻类元器件业务逐渐停止，仅在中国台湾地区从事石英晶振的经销业务	由于电容电阻类元器件业务逐渐失去竞争力，实际控制人拟专注在中国大陆发展石英晶振业务，因此将台湾鸿星的电容电阻类元器件业务停止。至此，台湾鸿星不再从事任何产品的生产或研发

2、台湾鸿星是否从事过石英晶振研发及生产业务，如是，请具体说明产品类型、专利及技术情况

1992 年至 2002 年期间，台湾鸿星曾从事石英晶振的研发及生产业务，主要产品类型、技术及专利情况如下：

主要产品	相关技术及特征	对应专利
DIP 石英晶振	双列直插式的石英晶振，主要在行业通用技术的基础上进行开发，利用压电效应达到频率控制之目的	未申请专利
SMD 石英晶振	表面贴装式的石英晶振，具有体积小、重量轻、节省空间和成本的优势，无引脚设计避免了引脚弯曲或断裂等问题，具有抗干扰能力强、抗震动能力好等优势	未申请专利

台湾鸿星未就上述产品技术申请专利，不存在拥有专利的情况。

上述产品与发行人目前的主要产品虽同属于石英晶振大类，但由于产品技术更迭、市场环境变化等因素，上述产品和发行人产品的细分类别和技术指标已不相同。其中，由于 DIP 晶体谐振器的生产技术难度较低、产品附加值较少、市场竞争较为激烈、市场需求逐步减少，报告期内发行人已不再自行生产；而对于 SMD 石英晶振，由于台湾鸿星开发相关技术时间较短，同时场地受限、设备无法增加、人才资源不足，未能积极投入研发并形成专有技术。因此台湾鸿星主要是在行业通用技术的基础上进行产品生产，随着石英晶振小型化、高频化、高精度的发展趋势，当时台湾鸿星的产品已不具备市场竞争力，和发行人产品存在较大差别。

3、台湾鸿星相关资产、技术、人员的去向，目前不再从事相关业务的原因及合理性

（1）台湾鸿星相关资产、技术、人员的去向

台湾鸿星于 2002 年后不再从事石英晶振的生产及研发业务，于 2008 年前后已停止电容电阻类元器件在内的全部生产及研发业务，相关资产、技术、人员主要去向如下：

①**资产去向：**由于台湾鸿星从事石英晶振业务的时间较短，场地受限故仅配备了基础的生产设备，台湾鸿星停止生产及研发业务后已将相关生产和研发设备出售或处置。截至目前，台湾鸿星仅拥有房屋以及少量办公设备、测试设备等资产，无相关生产或研发设备。

②**技术去向：**发行人 1993 年底开始从事石英晶振的研发、生产和销售时，台湾鸿星仅从事石英晶振业务不到两年，技术研发的时间较短、行业技术更迭较快，因此台湾鸿星当时并未掌握具有市场竞争力的优势技术，仅使用晶振产品的通用技术进行产品生产，未形成专利技术和专有技术。

因此，发行人开始从事石英晶振业务时，不存在从台湾鸿星承接技术的情况；发行人成立后，快速组建了研发团队，后续石英晶振产品技术的研发均依靠自身研发团队进行，并逐步向小型化、高频化、高精度发展，形成了专利技术和专有技术，目前发行人的产品技术与当时台湾鸿星的产品技术已不相同；同时，当时台湾鸿星同时从事电容电阻、石英晶振两块业务，主要研发精力集中在电容电阻业务，自产石英晶振业务收入仅占总收入的 10%左右。综上，由于台湾鸿星对于石英晶振技术未形成专利且仅为基础技术，其停止石英晶振业务后，发行人不存在承接其技术的情况。

③**人员去向：**在台湾鸿星逐步停止生产及研发业务后，台湾鸿星员工去向主要包括：A.停止生产业务后，生产人员全部遣散；B.停止研发业务后，技术人员基本转移至鸿星有限，少量留任台湾鸿星负责客户维护及技术支持；C.部分管理人员及销售人员在台湾鸿星，负责台湾鸿星的日常管理及客户维护；D.其他人员根据个人意愿留任或离职。

（2）目前不再从事相关业务的原因及合理性

目前，台湾鸿星不从事电子元器件的研发或生产业务，仅为发行人在中国

台湾地区的下游经销商，具体原因如下：

①台湾鸿星从事晶振业务时间较短，中国大陆市场更具发展潜力

自上世纪九十年代起，为寻求竞争优势，中国台湾地区的电子制造业开始逐步向中国大陆转移。基于中国大陆在成本、规模、产业聚集等方面的优势，中国大陆成为电子信息产品的重要生产基地。因此，虽然石英晶振业务起步于台湾鸿星，但林洪河先生及核心团队在 2002 年前后决定将产业重心转移至中国大陆，台湾鸿星未形成具有竞争力的核心技术，不具备后续继续开展相关业务的技术及产品储备。

同时，随着终端应用领域的产业转移，中国大陆的石英晶振行业发展迅速，国产石英晶振厂商保持较高的资本投入，不断突破频率范围、小型化技术工艺等技术壁垒。中国大陆石英晶振市场需求旺盛，石英晶振厂商也加速技术研发及产能扩充，以满足下游市场的增长需求。因此，相比于中国台湾地区市场，中国大陆市场具有更广阔的发展空间及成长潜力。

②发行人深耕中国大陆市场三十年，已具备成熟、独立的运营体系

林洪河先生于 1993 年在中国大陆设立杭州鸿星电子有限公司，距今已逾三十年，已建立了成熟的研发、采购、生产、销售体系。

在技术研发方面，公司研发团队已具备丰富的技术开发经验和独立的自主研发能力，无需台湾鸿星提供技术支持；在产业链建设方面，设立鸿星科技、浙江鸿星（在建）作为生产基地，能够满足下游市场需求且具备后续扩产能力。同时，生产基地周边配套金华鸿瑞、湖州鸿皓两个原材料晶片生产基地，实现上下游一体化布局，充分整合资源赋能规模化经营；在市场开拓方面，发行人已进入国内外诸多知名通讯电子、消费电子、智能家居等领域品牌商和制造服务商的合格供应商名录，具有独立的品牌效应以及市场开拓能力。

因此，发行人已具备成熟的独立经营能力，无需台湾鸿星提供其他技术支持或产能补充。

③产业聚集便于管理，提高生产经营效率

发行人目前主要的产品及原材料生产基地均位于杭州及周边地区，有助于发挥聚集效应、降低运营成本、提高生产效率。中国台湾地区距离发行人主要管理、研发、生产所在地较远，出于管理效率、交通便捷性等方面的考虑，若

在中国台湾地区建立研发中心或生产基地分支，将增加管理成本、降低管理效率，不利于发行人的统筹管理。

④整合业务板块及行业资源，避免同业竞争

在扩大经营规模的同时，实际控制人亦对公司规范运作亦提出要求。出于避免同业竞争的考虑，石英晶振的生产及研发业务均由发行人及其子公司实施，台湾鸿星不再从事石英晶振的生产及研发业务。

综上，结合台湾鸿星发展历程、行业技术发展趋势、中国大陆市场规模、发行人独立经营能力、管理经营效率以及避免同业竞争等各方面因素的考量，台湾鸿星不再从事石英晶振的研发和生产业务具有合理性。

（二）2001 年筹备上市时的主营业务及基本情况，未成功上市的原因，未来的业务定位是否清晰

1、2001 年筹备上市时的主营业务及基本情况，未成功上市的原因

（1）筹备上市时台湾鸿星主营业务及基本情况

2000 年前后，台湾鸿星计划申请在中国台湾地区的台湾证券交易所上市，因此开始实施架构调整及业务板块整合。筹备上市时，台湾鸿星主要从事电容电阻业务，同时从事石英晶振的研发、生产及销售。

2001 年台湾鸿星筹备上市的基本情况详见本问询函回复“问题 1.1 关于控股股东 H-TEC”之“一、（一）、2、（2）台湾鸿星的基本情况 & 主要股东”。

（2）台湾鸿星未成功上市原因

实际控制人 2000 年前后开始筹划在中国台湾地区证券市场上市，但在综合考虑当时中国台湾地区的上市政策、将晶振业务重心向中国大陆转移的战略规划等多重因素，最终实际控制人主动停止了上市进程，未向中国台湾证券交易所提交上市申请。

2、台湾鸿星未来的业务定位是否清晰

（1）台湾鸿星未来业务定位

未来，台湾鸿星定位于发行人在中国台湾地区的经销商，不再从事生产及研发业务，具体业务定位如下：

① 台湾鸿星不再从事石英晶振的生产及研发

发行人实际控制人将产业重心转移至中国大陆已逾三十年，已建立了独立、成熟的运营体系，无需台湾鸿星提供技术支持或产能补充。同时，发行人实际控制人深耕中国大陆市场，长期以来规范经营，出于避免同业竞争考虑亦不会再通过台湾鸿星开展石英晶振产品的生产及研发业务。

②台湾鸿星短期内仍将作为发行人在中国台湾地区的经销商

由于目前发行人暂无法收购台湾鸿星或直接在中国台湾地区设立子公司，因此短期内仍将通过台湾鸿星在中国台湾地区开展石英晶振产品的经销业务。

③台湾鸿星无开展除石英晶振以外其他业务之规划

除石英晶振业务外，台湾鸿星亦不存在开展其他业务的规划。一方面，实际控制人专注于石英晶振业务，下游市场空间广阔，无从事其他业务的规划；另一方面，自上世纪九十年代起，中国台湾地区的电子制造业已开始向中国大陆转移，相比于中国台湾地区市场，中国大陆市场更具发展潜力；同时，出于管理经营效率考虑，实际控制人不再通过台湾鸿星开展其他业务。

（2）台湾鸿星业务定位清晰

台湾鸿星上述业务定位清晰，具体原因如下：

①台湾鸿星目前经营范围仅限于销售业务

台湾鸿星登记的经营范围为“电子材料批发业；电子材料零售业；国际贸易业；除许可业务外，得经营法令非禁止或限制之业务”。根据该经营范围，台湾鸿星仅从事销售业务，无经营其他业务之安排；

②台湾鸿星不具备独立的生产和研发能力，未拥有相关资源

在资产方面，台湾鸿星目前未拥有任何石英晶振或其他业务相关的专利、技术或生产研发设备；在人员方面，台湾鸿星目前仅拥有约 30 名行政管理和销售人员，不具备生产和研发团队。因此，台湾鸿星不具有从事晶振研发和生产的资源。

③台湾鸿星已签订《避免同业竞争协议》，对台湾鸿星的业务范围进行限制，且该等协议已通过其股东大会审议

《避免同业竞争协议》约定台湾鸿星除目前从事的电子元件产品的贸易业

务外，台湾鸿星不在包括中国台湾地区在内的任何地区从事与发行人主营业务相同或相似的任何业务；同时，发行人控股股东、实际控制人出具了《避免新增同业竞争的承诺函》，承诺其控制的其他企业不从事与发行人构成竞争或可能构成竞争的业务。

综上，综合台湾鸿星目前登记的经营范围、资产人员等资源配备以及相关方签订的避免同业竞争协议及承诺，台湾鸿星无从事生产及研发业务之规划，仅作为发行人在中国台湾地区的经销商，业务定位清晰。

（三）报告期内，台湾鸿星及其下属企业（含已注销或转让企业）的经营情况及主要财务数据，台湾鸿星是否存在其他客户、是否仅为发行人服务、来自发行人的收入及毛利占比情况；台湾鸿星下属企业中，被转让或注销企业的原因及背景，相关资产处置是否彻底、是否影响发行人的独立性

1、报告期内，台湾鸿星及其下属企业（含已注销或转让企业）的经营情况及主要财务数据

报告期内，台湾鸿星及其下属企业（含已注销或转让企业）基本情况如下：

序号	公司名称	设立日期	股权结构	主营业务
1	台湾鸿星	1979-03-31	丰 詮 投 资 持 股 56.78%，其他 59 名 股东持股 43.22%	发行人在中国台湾地区的经销商，从事石英晶振等产品的经销业务
2	HOLDING	2000-07-11	台湾鸿星持股 100%	持股平台，无实际经营
3	美国鸿星	2009-05-22	台湾鸿星持股 100%	无实际经营
4	湖北鸿光电子有限公司（已吊销，未注销）	1993-03-12	台湾鸿星持股 51%	目前无实际经营，已于 2005 年 4 月因超过经营期限而吊销
5	HTD（已注销）	2000-07-11	台湾鸿星持股 100%	曾向发行人销售基座、上盖等原材料

注：湖北鸿光电子有限公司登记于台湾鸿星的股权实际由林洪河等 25 名自然人通过洪福电子持有。

上述公司报告期内的经营情况及主要财务数据如下：

（1）台湾鸿星

报告期内，台湾鸿星的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2023. 12. 31 /2023 年度	2022.12.31 /2022 年度	2021.12.31 /2021 年度
总资产	13,520.49	14,296.58	17,150.41
总负债	1,019.58	1,287.21	3,325.20
所有者权益	12,500.91	13,009.38	13,825.21
营业收入	4,153.28	5,483.73	7,817.43
营业成本	3,584.24	4,480.93	6,139.13
净利润	63.08	476.89	709.71

注：根据当期汇率由新台币换算为人民币。

台湾鸿星作为公司在中国台湾地区的经销商，已进入多家中国台湾地区客户的合格供应商名录，在当地具有一定的客户资源积累。公司通过台湾鸿星服务中国台湾地区客户，满足客户本地化采购和服务要求，具有合理性。

此外，因合作历史、交易习惯等原因，报告期内发行人存在通过台湾鸿星采购少量零配件的情况。

综上，报告期内台湾鸿星的经营情况良好，相关业务具有合理背景。

（2）美国鸿星

报告期内，美国鸿星的主要财务数据如下：

单位：万美元

项目	2023. 12. 31 /2023 年度	2022.12.31 /2022 年度	2021.12.31 /2021 年度
总资产	19.83	20.08	20.45
总负债	-	-	0.34
所有者权益	19.83	20.08	20.11
营业收入	-	-	0.02
营业成本	0.19	0.30	-
净利润	-0.25	-0.03	-0.07

报告期内，美国鸿星无实际经营。美国鸿星设立之初，拟用于美国市场的开拓，后由于台湾鸿星主要面向中国台湾市场，而发行人亦有独立的海外销售团队，因此无经营需求。

（3）HOLDING

报告期内，HOLDING 的主要财务数据如下：

单位：万美元

项目	2023.12.31 /2023 年度	2022.12.31 /2022 年度	2021.12.31 /2021 年度
总资产	446.31	527.67	525.41
总负债	-	-	-
所有者权益	446.31	527.67	525.41
营业收入	-	-	-
营业成本	-	-	-
净利润	18.64	2.25	-11.83

HOLDING 为台湾鸿星持股平台，报告期内无实际经营，资产主要为银行存款。

(4) HTD（已注销）

报告期内，HTD 的主要财务数据如下：

单位：万美元

项目	清算基准日/2022 年初至清算基准日	2021.12.31/2021 年度
总资产	6.59	90.92
总负债	0.23	84.32
所有者权益	6.35	6.59
营业收入	-	-
营业成本	-	-
净利润	-0.24	1.59

注：HTD 已于 2022 年 3 月注销，清算基准日为 2022 年 2 月 17 日。

HTD 主要从事原材料贸易业务，曾向三环集团、时尚科技等供应商采购基座等原材料后销售给发行人。发行人基于未来的战略规划及上市要求，将通过 HTD 采购逐步转为由公司直接向供应商进行采购，**报告期内**发行人不再通过 HTD 采购原材料，HTD 已于 2022 年 3 月注销。

2、台湾鸿星是否存在其他客户、是否仅为发行人服务、来自发行人的收入及毛利占比情况

(1) 报告期内台湾鸿星收入及毛利情况、是否仅为发行人服务

报告期内，台湾鸿星收入主要来自发行人，来自发行人的收入包括：①经销模式下销售发行人产品的收入；②特殊销售模式下为发行人提供客户前端认

证的服务费；③向发行人销售原材料的收入。

除上述收入外，台湾鸿星存在少量非来自发行人的收入，主要包括：①经销非发行人产品的收入；②理财、租金等其他收入。

报告期内，台湾鸿星的收入及毛利构成情况如下：

单位：万元

项目		2023 年度		2022 年度		2021 年度	
		收入	毛利	收入	毛利	收入	毛利
台湾鸿星总收入/总毛利		4,433.21	848.97	5,724.96	1,244.02	8,343.17	2,204.04
来自 发行 人收 入	经销发行人产品	4,149.17	568.41	5,430.79	989.50	6,411.07	1,308.48
	为发行人提供客户服务	-	-	84.96	84.96	409.43	409.43
	向发行人销售原材料等	0.24	0.00	24.68	4.44	282.30	44.91
	收入/毛利合计	4,149.41	568.42	5,540.43	1,078.90	7,102.80	1,762.82
	占总收入/总毛利比例	93.60%	66.95%	96.78%	86.73%	85.13%	79.98%
非来 自发 行人 收入	经销非发行人产品	3.87	0.62	28.26	8.85	1,124.06	324.91
	其他收入	279.93	279.93	156.27	156.27	116.31	116.31
	收入/毛利合计	283.80	280.56	184.53	165.12	1,240.37	441.22
	占总收入/总毛利比例	6.40%	33.05%	3.22%	13.27%	14.87%	20.02%

注：根据当期汇率由新台币换算为人民币。

上表所示，报告期内台湾鸿星来自发行人的收入占比分别为 85.13%、96.78%、**93.60%**，毛利占比分别为 79.98%、86.73%、**66.95%**，收入及毛利均主要来自发行人产品的经销业务以及为发行人提供的其他服务。其中，2021 年台湾鸿星经销的非发行人产品主要为珠海鸿康的产品；自珠海鸿康 2022 年 5 月注销后，台湾鸿星销售发行人产品外，仅偶尔在终端客户需求下协助其采购少量其他供应商产品。

综上，报告期内台湾鸿星主要为发行人服务，仅存在少量其他业务。

（2）台湾鸿星是否存在其他客户

发行人作为台湾鸿星的客户，主要向台湾鸿星采购原材料，并接受台湾鸿星提供的客户前端认证服务和软件服务。

除发行人以外，台湾鸿星其他客户主要包括：①台湾鸿星作为发行人在中国台湾地区的经销商，台湾鸿星采购发行人产品并销售给台湾鸿星自主开发的终端客户；②除经销发行人产品的终端客户外，台湾鸿星报告期内存在经销珠

海鸿康产品的情况，以及根据下游客户需要采购其他供应商产品并销售给下游客户的情况。

报告期内，台湾鸿星按客户类型分类的收入构成如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
发行人	0.24	0.01%	109.64	1.92%	691.73	8.29%
经销发行人产品的终端客户	4,149.17	93.59%	5,430.79	94.86%	6,411.07	76.84%
其他下游客户	3.87	0.09%	28.26	0.49%	1,124.06	13.47%
理财、租金等其他收入	279.93	6.31%	156.27	2.73%	116.31	1.39%
台湾鸿星总收入	4,433.21	100.00%	5,724.96	100.00%	8,343.17	100.00%

注：根据当期汇率由新台币换算为人民币。

综上，除发行人以外，台湾鸿星报告期内的其他客户主要为台湾鸿星经销发行人产品的终端客户。

3、台湾鸿星下属企业中，被转让或注销企业的原因及背景，相关资产处置是否彻底、是否影响发行人的独立性

台湾鸿星下属企业中，报告期内被转让或注销的企业为 HTD，具体情况如下：

(1) HTD 注销原因

报告期外，发行人曾通过 HTD 采购基座等原材料，主要原因在于：一方面，HTD 与三环集团、时尚科技等供应商合作历史悠久，建立了良好、稳定的合作关系；另一方面，上述供应商会依据双方合作时间、上年采购量等进行分类管理，给予不同的信用政策、供货政策和价格政策。

为增强独立性、减少关联交易，发行人逐步与原材料供应商建立合作关系，并通过全资子公司鸿星企业直接进行境外采购，自 2021 年以来发行人不再与 HTD 发生采购交易。由于台湾鸿星已不再从事石英晶振的生产业务，亦不存在境外采购原材料的需求，因此于 2022 年 3 月将 HTD 注销。

(2) HTD 相关资产处置是否彻底、是否影响发行人的独立性

报告期内，HTD 仅从事原材料的贸易业务，不存在房屋土地、办公设备、生产设备等资产。注销前，HTD 所拥有的资产主要为银行存款，且金额较小，

HTD 注销时相关资产处置彻底，不存在影响发行人独立性之情形。

（四）实际控制人将石英晶振业务转移至大陆的简要过程，未将台湾鸿星注销或整合至发行人体内的原因；在台湾鸿星经销模式下，发行人的产品是否需取得终端客户的事先认证，发行人对台湾鸿星的销售渠道是否存在重大依赖、是否存在利益输送和其他利益安排

1、实际控制人将石英晶振业务转移至大陆的简要过程

台湾鸿星自 1992 年开始进入石英晶振领域，因当时中国台湾地区的电子制造业已向中国大陆转移，林洪河先生及核心团队拟将产业重心转移至中国大陆，业务转移简要过程如下：

（1）1993 年决定将产业重心转移至中国大陆，并在杭州设立鸿星有限

1993 年，由于当时中国台湾地区的电子制造业已逐步向中国大陆转移，林洪河先生根据市场发展趋势进行判断，决定于中国大陆另开展一个产业基地。由于当时不熟悉杭州当地投资经营审批手续、土地厂房等营商情况，林洪河先生与其朋友江潮先生达成合意，共同出资在杭州成立浙台合资企业鸿星有限。

鸿星有限设立后即开展石英晶振相关业务，主要生产场地及厂房系由江潮先生控制的华瑞电子作为出资投入，主要生产设备系鸿星有限自购以及由股东洪福电子后续投入。鸿星有限于 1994 年基本筹备完成，并开始投入生产经营。

（2）2002 年起台湾鸿星停止石英晶振的生产及研发，石英晶振的生产及研发业务全部转移至中国大陆

2001 年底，台湾鸿星在中国台湾地区上市的计划停止。在此背景下，为进一步集中产业重心，实际控制人拟将石英晶振的生产及研发业务全部转移至中国大陆，台湾鸿星于 2002 年起不再从事石英晶振的生产及研发业务。由于台湾鸿星从事石英晶振业务的时间尚短，同时台湾鸿星所配备的生产设备比较基础，停产后已将相关设备出售或处置。至此，石英晶振的生产及研发业务已全部转移至中国大陆。

2008 年以后，随着鸿星有限业务的逐渐成熟，台湾鸿星的电容电阻业务亦逐步停止，仅主要从事石英晶振的经销业务。

2、未将台湾鸿星注销或整合至发行人体内的原因

（1）未将台湾鸿星注销的原因

未将台湾鸿星注销的主要原因如下：

①台湾鸿星拥有较多中国台湾地区的客户资源

台湾鸿星自 2002 年停止石英晶振的生产及研发业务以来，持续在中国台湾地区开拓客户并从事相关产品的经销业务，已与诸多中国台湾地区的下游客户建立了长期、稳定的合作关系，拥有较多中国台湾地区的客户资源。

②台湾鸿星负责中国台湾地区客户的后续服务

台湾鸿星具有区位优势、运输成本、沟通效率等优势，便于高效服务当地客户。在客户开拓方面，台湾鸿星在开拓中国台湾地区方面客户具有天然优势；同时，中国台湾地区客户更倾向于与中国台湾地区本地供应商建立合作关系，发行人直接在中国台湾地区开拓市场的难度较大。在客户维护方面，在发行人短期内无法在中国台湾地区设立子公司的情况下，对于中国台湾地区的终端客户仍然需要台湾鸿星进行维护并提供后续服务，以及时响应客户的实时需求。

③短期内仍需台湾鸿星维系中国台湾地区客户

发行人或第三方短期难以承接台湾鸿星的经销职能，直接注销台湾鸿星可能导致终端客户流失。中国台湾地区系全球石英晶振产业主要聚集地之一，市场竞争激烈。第三方短期无法快速掌握发行人产品特性，并迅速匹配客户需求，加之通过第三方在中国台湾地区销售，存在终端客户流失风险。

综上，台湾鸿星作为发行人在中国台湾地区的经销商，短期内仍然需要通过其对中国台湾地区的终端客户进行开拓和维护，因此未将其注销。

（2）未将台湾鸿星整合至发行人体内的原因

未将台湾鸿星整合至发行人体内，主要因当前收购审批难度较大。发行人将密切关注相关收购审批规范及实施状况，并择机收购台湾鸿星或直接在中国台湾地区设立子公司。

3、在台湾鸿星经销模式下，发行人的产品是否需取得终端客户的事先认证

（1）产品事先认证符合石英晶振行业惯例

石英晶振属于终端产品的关键电子元器件之一。根据行业惯例，通常情况下，该类产品在导入终端客户进行批量销售之前，一般会涉及现场考察、报价评估、样品提交、样品试生产等诸多环节，终端客户验证通过后，该产品即可进入终端客户的供应商物料库，可供终端客户在实际应用时进行采购。同时，也存在少量终端客户在取得样品或规格书后，不进行繁琐的验证流程，直接判断相关产品符合其采购需求。

（2）公司产品分销售模式事先认证情况

公司产品在销售前，通常需要取得终端客户的事先认证。但不同的销售模式下，进行终端客户的事先认证的主要责任方有所不同，具体情况如下：

①在经销模式下，进行终端客户的事先认证的主要责任方为经销商。主要由经销商直接对接终端客户，根据终端客户要求对产品的事先认证。在产品的事先认证过程中，若终端客户根据测试结果需要对产品参数进行调整，则经销商将调整要求反馈给公司，公司根据调整要求重新送样进行认证；若终端客户测试后认为产品符合其要求，则可根据其需求向经销商下达订单。在台湾鸿星经销模式下，发行人产品需要取得终端客户的事先认证，由台湾鸿星直接对接下游客户，与其他经销商的事先认证过程不存在明显区别。

②在直销模式下，进行终端客户的事先认证的主要责任方为发行人。公司主要通过自身搭建的销售团队和技术团队对外开拓市场，直接与客户对接进行产品的事先认证。同时，由于公司客户分布较广且数量较多，为了更好的服务客户、节省交易和沟通成本，公司也存在部分委托第三方进行产品前端认证服务的情形。在台湾鸿星特殊销售模式下，客户为公司的自有客户，但由于上述客户主要位于境外，为了更好的服务客户、节省交易和沟通成本，公司委托台湾鸿星进行上述客户的前端认证服务，根据特殊销售模式收入情况，向台湾鸿星支付特殊销售模式服务费。

综上所述，通常情况下，公司产品需要取得终端客户的前端认证；经销模式下的责任方为经销商；直销模式（含特殊销售模式）下，主要由发行人负责

前端认证，少数情况下发行人亦委托第三方进行产品前端认证。

4、发行人对台湾鸿星的销售渠道是否存在重大依赖、是否存在利益输送和其他利益安排

发行人以台湾鸿星作为在中国台湾地区的销售渠道系客观因素导致，发行人对台湾鸿星的销售渠道不存在重大依赖，亦不存在利益输送和其他利益安排，说明如下：

（1）特殊销售模式下客户的合格供应商名录转移至发行人

因早期独立性需求较弱等历史原因，部分客户虽然是发行人自主开发，但出于便利性或交易习惯考虑，客户的合格供应商名录中的登记主体为台湾鸿星，因此产生了发行人与台湾鸿星的特殊销售模式。在特殊销售模式下，台湾鸿星未留存利润，仅负责与客户签订订单、收取货款以及前端认证等销售服务工作，客户的开发与维护、交易磋商、条款洽谈、产品生产、发货及运输等事项均由发行人负责。

报告期内，为增强独立性、减少关联交易，发行人与该部分客户进行协商，陆续将客户的合格供应商名录由台湾鸿星转移至发行人。由于部分下游客户规模较大，其合格供应商名录审核较为严格，因此转移过程所耗费的时间较久。报告期内，发行人对台湾鸿星特殊销售模式下的收入及占比情况如下：

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
特殊销售收入（万元）	-	3,797.98	13,315.78
占主营业务收入比例（%）	-	5.85	16.34

由上表可见，2022 年度特殊销售模式的收入金额及占比均大幅下降。截至 2022 年底，发行人已不再与台湾鸿星发生特殊销售模式的销售业务，未来无需再通过台湾鸿星签订订单、收取货款或进行产品的前端认证。2023 年开始，发行人对台湾鸿星不会再产生特殊销售模式的业务收入。

因发行人对客户合格供应商名录问题进行了有效整改，报告期内特殊销售收入占比大幅降低，至 2022 年末已彻底解决该问题，发行人对台湾鸿星不存在依赖。

（2）通过台湾鸿星的经销收入占比较低

因台湾鸿星在中国台湾地区发展业务时间较久，且部分中国台湾地区客户仅愿意与本地供应商进行合作，因此报告期内发行人存在通过台湾鸿星经销至终端客户的情况。报告期内，发行人对台湾鸿星的经销收入及占比如下：

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
经销收入（万元）	3,528.28	4,345.30	5,108.01
占主营业务收入比例（%）	6.52	6.69	6.27

由上表可见，虽然发行人短期内因客观因素无法收购台湾鸿星或直接在中国台湾地区设立子公司，但报告期内台湾鸿星的经销收入占发行人主营业务收入的占比较低，中国台湾地区亦非发行人的主要销售区域，对发行人的整体经营规模不存在重大影响。因此，发行人对于台湾鸿星的经销渠道不存在重大依赖。

（3）关联交易价格公允，不存在利益输送和其他利益安排

由上所述，发行人以台湾鸿星作为销售渠道向中国台湾地区终端客户实现销售，系历史交易习惯以及客观政策导致。公司对台湾鸿星的销售定价公允，不存在利益输送或其他利益安排：

其一，对于特殊销售模式，发行人销售给台湾鸿星的产品定价与台湾鸿星销售给终端客户的定价保持一致，台湾鸿星未留存毛利，仅收取前端认证等销售及收款服务费用。公司支付给台湾鸿星的前端认证服务费费率与支付给其他非关联方的前端认证服务费费率不存在显著差异，关联交易价格公允。

其二，对于经销模式，发行人向台湾鸿星的销售定价主要考虑采购规模、合作稳定性、市场竞争情况、竞争对手报价以及经销商的运营成本后综合确定，与向非关联第三方经销商销售价格的定价原则一致，关联交易价格公允。

因此，报告期内，发行人与台湾鸿星之间的关联销售，无论是特殊销售模式还是经销模式，均具有合理的业务背景且定价公允，不存在利益输送或其他利益安排。

综上所述，发行人以台湾鸿星作为销售渠道系客观因素导致，发行人对台湾鸿星的销售渠道不存在重大依赖，亦不存在利益输送和其他利益安排。

二、保荐机构、发行人律师的核查程序和核查意见

（一）核查程序

保荐机构、发行人律师主要实施了以下核查程序：

- 1、获取台湾鸿星成立以来的工商登记文件；
- 2、获取中国台湾地区及其他境外律师针对台湾鸿星及其下属企业出具的法律意见书；
- 3、获取台湾鸿星及其下属企业报告期内的财务报表，以及台湾鸿星报告期内的销售、采购明细表；
- 4、获取台湾鸿星报告期内各期末的资产明细表，以及其下属企业 HTD 注销前的资产明细表；
- 5、获取发行人报告期内与台湾鸿星的交易明细，并分析关联交易的定价公允性；
- 6、访谈特殊交易模式下的部分直销客户以及经销模式下的部分终端客户，确认交易发生背景以及交易真实性；
- 7、查询并了解中国台湾地区相关的上市政策以及投资政策；
- 8、查询中国台湾地区的专利公开网站；
- 9、访谈发行人、台湾鸿星董事长；
- 10、查询行业研究报告等资料。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

- 1、台湾鸿星自 2002 年起停止石英晶振的研发及生产业务，相关人员、技术、资产均已妥善安置或处置完毕；台湾鸿星不再从事石英晶振的研发和生产业务具有合理性。
- 2、台湾鸿星未在中国台湾地区上市，主要系综合考虑当时中国台湾地区的上市政策、将晶振业务重心向中国大陆转移的战略规划等多重因素，最终未向中国台湾证券交易所提交上市申请。台湾鸿星未来不再从事相关生产及研发业务，仅从事石英晶振产品的经销，业务定位清晰。
- 3、报告期内，台湾鸿星及其下属企业（含已注销或转让企业）的经营情况良好，不存在重大违法违规情形。报告期内，台湾鸿星存在其他客户，主要为

台湾鸿星经销发行人产品的终端客户。台湾鸿星主要为发行人服务，仅存在少量其他业务。台湾鸿星下属企业 HTD 被注销主要原因是后续无经营需求，相关资产已处置彻底，不会影响发行人的独立性。

4、实际控制人未将台湾鸿星注销或整合至发行人体内主要出于客观政策及业务需要，具有合理性。在台湾鸿星经销模式下，发行人的产品需取得终端客户的事先认证；发行人对台湾鸿星的销售渠道不存在重大依赖、利益输送和其他利益安排。

问题 2.2 关于其他产业板块

根据招股说明书，公司控股股东及实际控制人控制的其他企业较多，包括 H-TEC 下属企业、金图控股及下属企业、GOODMARK 及下属企业、BEGONIA 及下属企业、鸿升创建及下属企业等。

请发行人说明：（1）实际控制人控制的各板块产业定位、未来的产业布局及发展计划，各板块业务划分是否清晰，实际控制人控制的其他企业是否存在经营与发行人相同、类似业务或上下游产业的情况；（2）实际控制人控制的其他企业经营过程中是否涉及重大违法违规、是否构成本次发行上市障碍，实际控制人是否存在大额未偿还债务。

请保荐机构、发行人律师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）实际控制人控制的各板块产业定位、未来的产业布局及发展计划，各板块业务划分是否清晰，实际控制人控制的其他企业是否存在经营与发行人相同、类似业务或上下游产业的情况

1、实际控制人控制的各板块产业定位、未来的产业布局及发展计划，各板块业务划分是否清晰

截至本问询函回复出具日，除发行人以外，实际控制人控制的其他企业业务板块情况如下：

序号	涉及主体	产业定位	未来布局及发展计划
1	台湾鸿星	发行人在中国台湾地区的经销商，从事石英晶振产品的经销业务	继续主营石英晶振产品的经销，不从事其他生产或研发业务；若政策调整，发行人拟收购台湾鸿星或在中国台湾设立子公司
2	创宇股份及分公司	处理行政事务	继续为发行人在中国台湾地区处理行政事务；若政策调整，发行人拟在中国台湾地区设立子公司，即通过子公司于中国台湾地区处理行政事务
3	H-TEC、FORTUNE 等	持股平台，无实际业务	继续作为持股平台，不从事实际经营
4	爱儿堡及下属公司	文娱产业	继续由林佳燕独立经营管理，未在发行人实际控制人产业布局之内

序号	涉及主体	产业定位	未来布局及发展计划
5	其他主体	①科视电子：代理汽车配件； ②其他主体无实际经营，部分主体仅持有或出租资产	①科视电子：拟继续从事汽车配件代理业务； ②无从事实际经营业务的计划，部分主体拟出售资产后注销

（1）台湾鸿星：石英晶振产品的经销业务

①产业定位

台湾鸿星目前作为发行人的经销商，主要从事石英晶振产品在中国台湾地区的经销业务，不存在相关生产及研发业务。

②未来布局及发展计划

未来，台湾鸿星仍将主营石英晶振产品的经销，不从事其他生产或研发业务；若中国台湾地区的投资政策调整，发行人将择机收购台湾鸿星或直接在中国台湾地区设立子公司进行业务开拓。

（2）创宇股份及分公司：处理行政事务

①产业定位

因发行人部分中国台湾籍员工具有在中国台湾地区的人事、行政事务需求，因此发行人委托创宇台湾分公司为发行人处理相关事务。

除为发行人处理中国台湾籍员工投保、薪酬发放等人事、行政事务外，创宇台湾分公司不存在从事实际经营业务的情况。

②未来布局及发展计划

未来，发行人仍将委托创宇台湾分公司在中国台湾地区处理上述行政事务；若未来中国台湾地区的投资政策调整且发行人在中国台湾地区设立子公司后，将不再委托创宇台湾分公司处理上述行政事务。

（3）持股平台，无实际业务

①产业定位

基于交易习惯、设立及登记便利性、税务筹划、降低成本、提高效率等各方面因素考虑，实际控制人在英属维尔京群岛（BVI）、萨摩亚、中国香港等地设立投资或持股平台，并通过持股平台对中国大陆或其他地区进行投资。

上述公司仅作为持股平台，除对外投资外，不存在从事实际经营业务的情

况，具体情况如下：

序号	企业名称	股权结构	持股平台投资情况
1	H-TEC	FORTUNE 持股 64.87%，NICE 持股 11.48%，WISE 持股 9.62%，GOLD HARVEST 持股 7.94%，SHINE 持股 6.09%	发行人控股股东，直接持有发行人 78.92%股份
2	FORTUNE	林洪河持股 30%，林瑞堂持股 22%，林毓湘持股 20%，林张玉珍持股 15%，林毓馨持股 13%	H-TEC 控股股东，直接持有 H-TEC 64.87%股权
3	PERFECT	林洪河持股 45%，林瑞堂持股 20%，林张玉珍持股 20%，林毓馨持股 15%	发行人股东，直接持有发行人 2.26%股份
4	JOINT	林毓湘持股 100%	发行人股东，直接持有发行人 2.96%股份
5	DYNAMIC	林瑞堂、林佳燕分别持股 50%，根据投票权委托约定，DYNAMIC 由林瑞堂实际控制	发行人股东，直接持有发行人 2.02%股份
6	LYH	根据股东约定，LYH 由林毓馨实际控制	发行人股东，直接持有发行人 1.76%股份
7	杭州典河	林毓湘持股 100%	持股平台，通过其投资发行人员工持股平台杭州弘洋、杭州澜洋
8	金图控股	林毓湘持股 28%，林瑞堂持股 28%，林毓馨持股 18%，林洪河持股 16%，林张玉珍持股 10%	持股平台，直接持有丰途投资 100%股权
9	丰途投资	金图控股持股 100%	台湾鸿星控股股东，直接持有台湾鸿星 56.78%股权
10	HOLDING	台湾鸿星持股 100%	持股平台，台湾鸿星曾经通过其投资 H-TEC
11	GOODMARK	林洪河持股 100%	持股平台，通过其投资珠海博浩、珠海鸿康（已注销）
12	珠海博浩	GOODMARK 持股 100%	持股平台，通过其持有杭州圣瀚、杭州凡翔股权
13	BEGONIA	林毓湘持股 100%	持股平台，通过其投资珠海鸿硕
14	POWERCORP	林洪河持股 100%	持股平台，曾经通过其投资杭州鸿亿（已注销）

②未来布局及发展计划

上述公司仅为持股平台，未来亦无从事实际经营业务的计划。

（4）林瑞堂配偶林佳燕管理的文娱产业

①产业定位

发行人实际控制人之一林瑞堂先生及其配偶林佳燕女士通过爱儿堡控制以下公司，主要经营文娱、**餐饮**相关产业，具体如下：

序号	企业名称	股权结构	产业定位
1	爱儿堡	林瑞堂持股 60%，林佳燕持股 40%	无实际经营
2	浙江卡麦啦文化创意有限公司	爱儿堡持股 100%	艺术教育培训
3	杭州智酷玩具有限公司	浙江卡麦啦文化创意有限公司持股 100%	文娱商品销售
4	杭州原柏文化创意有限公司	爱儿堡持股 100%	文娱商品销售
5	杭州有静文化创意有限公司	杭州原柏文化创意有限公司持股 100%	文娱商品销售、餐饮
6	杭州酷果文化创意有限公司	爱儿堡持股 100%	文化艺术活动策划
7	杭州拾光煮茶餐饮管理有限公司	杭州酷果文化创意有限公司持股 100%	餐饮
8	杭州东鲲餐饮管理有限公司	杭州酷果文化创意有限公司持股 100%	餐饮

②未来布局及发展计划

目前，林瑞堂先生及林佳燕女士均未在发行人任职，其中林瑞堂先生主要担任台湾鸿星董事长职务，而林佳燕女士则主要经营爱儿堡其下属文娱产业。对于上述文娱产业，林瑞堂先生除通过爱儿堡控股外，未实际参与经营管理；同时，发行人其他实际控制人亦未参与上述公司的管理、经营、决策，亦不存在提供资金支持、发生关联交易等情况。

因此，上述文娱产业主要由林佳燕女士独立经营管理，未在发行人实际控制人产业布局及发展计划之内。

（5）实际控制人控制的其他公司经营情况

除上述主体外，发行人实际控制人控制的其他公司的产业定位、未来布局及发展计划如下：

序号	企业名称	股权结构	产业定位	未来布局及发展计划
1	杭州圣瀚	H-TEC 持股 91.22%，珠海博浩持股 8.78%	无实际经营，仅出租商品房	无经营实际业务计划，继续出租商品房或择机出售
2	杭州凡翔			
3	珠海鸿硕	BEGONIA 持股 100%	无实际经营，报告期内曾出租不动产	无经营实际业务计划，拟择机出售不动产后注销或直接对外转让股权
4	鸿升创建	林毓馨持股 100%	设立用于申请中国内地、中国香港两地车牌，无实际经营	目前该两地车牌未使用，计划择机出售
5	深圳鸿升	鸿升创建持股 100%		
6	美国鸿星	台湾鸿星持股 100%		

序号	企业名称	股权结构	产业定位	未来布局及发展计划
			国市场的开拓，后由于台湾鸿星主要面向中国台湾市场，而发行人亦有独立的海外销售团队，因此报告期内无实际经营	
7	利联科技	林毓湘持股 83.33%，林洪河持股 16.67%	设立之初拟与高校开展合作研发，但后续未达成合作，亦未开展其他经营业务	无从事实际经营规划
8	宝海星业	林毓馨持股 100%	无实际经营，目前无明确发展规划	无从事实际经营规划
9	冠捷科技	林毓馨持股 50%，李明智持股 50%	无实际经营，目前无明确发展规划	无从事实际经营规划
10	科视电子	章强持股 40%，林毓馨持股 40%，林毓湘持股 20%	代理汽车配件，林毓馨、林毓湘仅作为财务投资者，未参与实际管理经营	继续从事汽车配件代理业务

注：湖北鸿光电子有限公司自 2005 年 4 月因超过经营期限而吊销后即不从事任何业务，但因吊销时间久远、已与合营方失去联系等原因未办理注销手续。

综上，发行人目前及未来均将专注于石英晶振产品的研发、生产和销售，不存在经营其他业务板块的规划；发行人实际控制人控制的其他企业中除台湾鸿星作为发行人在中国台湾地区的经销商并从事石英晶振产品的经销业务外，其他企业目前及未来均不从事石英晶振产品相关业务，发行人实际控制人控制的各板块业务定位清晰。

2、实际控制人控制的其他企业是否存在经营与发行人相同、类似业务或上下游产业的情况

截至本问询函回复出具日，实际控制人控制的其他企业的产业定位、未来布局及发展计划如上所述。除台湾鸿星定位发行人在中国台湾地区的经销商并从事石英晶振产品的经销业务外，发行人实际控制人控制的其他企业均不存在经营与发行人相同、类似业务的情况，亦不存在经营发行人上下游产业的情况。

（二）实际控制人控制的其他企业经营过程中是否涉及重大违法违规、是否构成本次发行上市障碍，实际控制人是否存在大额未偿还债务

1、实际控制人控制的其他企业经营过程中是否涉及重大违法违规、是否构成本次发行上市障碍

根据发行人实际控制人的无犯罪记录证明、实际控制人出具的书面说明、相关企业工商、税务等主管部门出具的证明文件、境外律师出具的法律意见书，报告期内，实际控制人控制的其他企业在经营过程中不存在重大违法违规情况，亦不存在对发行人本次发行上市构成实质障碍的情况。

2、实际控制人是否存在大额未偿还债务

根据实际控制人的银行资金流水、银行贷款余额证明、实际控制人承诺，截至本问询函回复出具日，实际控制人不存在大额未偿还债务的情况；通过国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开网等公开信息进行检索，实际控制人不存在被列入失信被执行人名单、与借贷相关的重大诉讼或仲裁等情况。

二、保荐机构、发行人律师的核查程序和核查意见

（一）核查程序

保荐机构、发行人律师主要实施了以下核查程序：

1、获取发行人实际控制人控制的其他企业的营业执照、公司章程、工商登记文件等资料；

2、获取并核查发行人实际控制人控制的其他企业报告期内的财务报表、资金流水等资料，并交叉核对；

3、获取并核查台湾鸿星等重要关联方报告期内的序时账及销售明细表；

4、获取发行人实际控制人出具的《避免新增同业竞争的承诺函》，以及与台湾鸿星签订的《避免同业竞争协议》；

5、查阅了实际控制人的银行资金流水、银行贷款余额证明，获取实际控制人出具的《不存在大额未偿还债务的承诺》，检索国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开网等公开信息，核查实际控制人是否存在大额未偿还债务；

6、查阅了实际控制人的无犯罪记录证明，查询国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开网等公开网站，核查实际控制人是否发生过不良或违约类贷款情形、是否存在尚未了结的重大诉讼和仲裁、是否被列入失信被执行人名单；

7、访谈发行人实际控制人，了解实际控制人控制的其他企业产业定位、未来的产业布局及发展计划，了解实际控制人是否存在大额未偿还债务。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人目前及未来均将专注于石英晶振产品的研发、生产和销售，不存在经营其他业务板块的规划；发行人实际控制人控制的其他企业中除台湾鸿星作为发行人在中国台湾地区的经销商并从事石英晶振产品的经销业务外，其他企业目前及未来均不从事石英晶振产品相关业务，均不存在经营与发行人相同、类似业务的情况，亦不存在经营发行人上下游产业的情况；发行人实际控制人控制的各板块业务定位清晰。

2、报告期内，实际控制人控制的其他企业在经营过程中不存在重大违法违规，不存在对本次发行上市构成障碍的情况；截至本问询函回复出具日，实际控制人不存在大额未偿还债务的情况。

问题 3 关于鸿星有限分立

根据招股说明书，（1）鸿星有限以 2020 年 9 月 30 日为分立基准日，分立为鸿星有限、杭州圣瀚、杭州凡翔三家公司，分立后的三家公司股权结构相同，由 H-TEC、珠海博浩分别持有 91.22%股权、8.78%股权；（2）根据《分立协议》，石英晶振相关业务由分立后的鸿星有限承接；杭州圣瀚、杭州凡翔仅自有房产，不从事实际经营活动；（3）报告期内发行人对杭州圣瀚、杭州凡翔存在关联方租赁。

请发行人说明：（1）分立前，鸿星有限的主要资产及业务，本次分立涉及的资产划分及过户情况、人员安排等，相关资产及债权债务划分是否清晰、合理，有无争议或纠纷；（2）未直接转让或处置相关资产而进行公司分立的原因、合理性及必要性，是否存在影响发行人及其股东利益的相关约定；（3）分立程序是否合法合规、有无纠纷或潜在纠纷；分立后发行人向关联方新增关联租赁的必要性、租赁定价公允性，是否存在向关联方利益输送的情形；（4）本次分立对鸿星有限的生产经营、采购、销售、业绩情况等方面产生的具体影响，是否会导致发行人部分客户需要重新认证；（5）上述分立事项具体会计处理方式，包括分立基准日的确认依据及资产分立入账价值等，是否符合企业会计准则等相关规定。

请保荐机构、发行人律师对上述（1）至（3）项进行核查，说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。请保荐机构、申报会计师对上述（4）（5）项核查，说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）分立前，鸿星有限的主要资产及业务，本次分立涉及的资产划分及过户情况、人员安排等，相关资产及债权债务划分是否清晰、合理，有无争议或纠纷

1、分立前，鸿星有限的主要资产及业务

（1）主要资产情况

本次分立前，鸿星有限截至 2020 年 9 月 30 日的主要资产情况如下：

单位：万元

主要资产	金额	占总资产比例
货币资金	25,416.18	36.74%
应收账款	21,625.15	31.26%
固定资产	9,178.33	13.27%
存货	6,757.12	9.77%
合计	62,976.78	91.04%

本次分立前，鸿星有限主要资产为与石英晶振业务相关的经营性资产，以及少量居住性商品房，主要资产包括货币资金、应收账款、固定资产和存货，上述资产合计金额占总资产比例为 90%以上。其中应收账款为公司日常经营产生，账龄主要在一年以内，应收客户质量优质，固定资产主要为与生产经营密切相关的机器设备、生产性房屋建筑物、居住性商品房及运输工具等，存货主要包括原材料及产成品石英晶体。

（2）主要业务情况

本次分立前，鸿星有限主营业务为石英晶体谐振器、石英晶体振荡器等频率控制元器件的研发、生产和销售，为更好的突出主业，提高公司净资产收益率，公司将与主营业务不相关的房产、车位等资产进行了剥离，分立前后发行人的主营业务未发生变化。

2、本次分立涉及的资产划分及过户情况、人员安排

（1）资产划分情况

本次分立涉及的资产划分主要以是否与生产经营相关为依据，将居住用途的商品房及少量货币资金、应收账款等资产进行剥离。

本次分立的资产划分情况如下：

单位：万元

科目名称	鸿星有限 分立前	分立后					
		鸿星有限		杭州圣瀚		杭州凡翔	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
货币资金	25,416.18	19,389.01	76.29%	3,028.83	11.92%	2,998.34	11.80%
应收账款	21,625.15	21,095.12	97.55%	400.93	1.85%	129.11	0.60%
固定资产	9,178.33	7,396.33	80.58%	1,406.01	15.32%	375.98	4.10%

科目名称	鸿星有限 分立前	分立后					
		鸿星有限		杭州圣瀚		杭州凡翔	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
长期待摊费用	43.03	7.01	16.29%	36.02	83.71%	-	-
其余资产合计	12,917.62	12,917.62	100%	-	-	-	-
资产合计	69,180.31	60,805.09	87.89%	4,871.79	7.04%	3,503.43	5.06%

注：占比=分立后主体相关科目÷分立前鸿星有限对应科目

①货币资金划分情况

鸿星有限分立出货币资金合计 6,027.17 万元，占分立前货币资金的比例为 23.72%，占比较小，其中分立出杭州圣瀚货币资金 3,028.83 万元，分立出杭州凡翔货币资金 2,998.34 万元，分立后鸿星有限账面货币资金余额为 19,389.01 万元。本次分立前后，鸿星有限货币资金充裕，对公司的生产经营无重大影响。

②应收账款划分情况

鸿星有限分立出应收账款 530.04 万元，占分立前应收账款总额的比例为 2.45%，金额及占比较小，具体明细如下：

单位：万元

债务人名称	金额	接受公司
东莞佳晟	400.93	杭州圣瀚
珠海鸿康	129.11	杭州凡翔
合计	530.04	-

鸿星有限分立出的上述应收账款均系应收关联方款项，分立后东莞佳晟和珠海鸿康均已对相关款项进行清偿，对公司的生产经营无重大影响。

③固定资产划分情况

鸿星有限分立出固定资产为 6 套居住用途的商品房，与公司生产经营主业无关，对公司的生产经营无重大影响。上述分立出固定资产账面价值合计 1,781.99 万元，占分立前固定资产账面价值的比例为 19.42%，金额较小，具体明细如下：

单位：万元

资产名称	原值	累计折旧	净值	接受公司
蓝郡华庭	220.97	57.16	163.81	杭州圣瀚

资产名称	原值	累计折旧	净值	接受公司
住宅一				
蓝郡华庭住宅二	223.54	57.82	165.72	杭州圣瀚
蓝郡华庭住宅三	177.02	45.79	131.23	杭州圣瀚
大河宸章住宅一	638.45	165.15	473.31	杭州圣瀚
大河宸章住宅二	636.60	164.67	471.93	杭州圣瀚
小计	1,896.59	490.59	1,406.01	-
金色海岸住宅	995.35	619.37	375.98	杭州凡翔
小计	995.35	619.37	375.98	
合计	2,891.95	1,109.95	1,781.99	-

④长期待摊费用划分情况

鸿星有限分立出长期待摊费用合计 36.02 万元，占分立前长期待摊费用总额的比例为 83.71%，分立金额较小，具体明细如下：

单位：万元

资产名称	原值	已摊销金额	未摊销金额	接受公司
蓝郡华庭五个车位	35.00	18.96	16.04	杭州圣瀚
大河宸章两个车位	47.00	27.03	19.97	杭州圣瀚
金色海岸三个车位	60.00	60.00	-	杭州凡翔
合计	142.00	105.99	36.02	-

鸿星有限分立出的长期待摊费用均为与公司生产经营无关的车位，对公司的生产经营无重大影响。

除上述资产进行分立外，其余资产均由鸿星有限继续持有。

(2) 资产过户情况

鸿星有限此次分立涉及需办理过户的资产为位于蓝郡华庭、大河宸章和金色海岸的相关房产，其过户情况如下：

资产名称	过户是否完成	完成过户时间	过户后权利人
蓝郡华庭住宅一	完成	2020 年 12 月 30 日	杭州圣瀚
蓝郡华庭住宅二	完成	2020 年 12 月 30 日	杭州圣瀚
蓝郡华庭住宅三	完成	2020 年 12 月 30 日	杭州圣瀚

资产名称	过户是否完成	完成过户时间	过户后权利人
大河宸章住宅一	完成	2020年12月30日	杭州圣瀚
大河宸章住宅二	完成	2020年12月30日	杭州圣瀚
金色海岸住宅	完成	2021年1月19日	杭州凡翔

本次分立所涉车位为非产权车位，无法办理产权证。本次分立时，作为房产的配套设施，均已转移给对应房产的接受公司。

鸿星有限已按照《公司分立协议》的约定，将相关房产过户至杭州圣瀚和杭州凡翔，过户流程合法合规，过户完成后杭州圣瀚和杭州凡翔已取得相关房产的不动产权证书。因此，本次分立涉及的资产已办理必要的资产过户手续。

（3）人员安排

杭州圣瀚、杭州凡翔由于日常管理需求，从鸿星有限共承接了 1 名行政人员，其余原主体员工均由鸿星有限承接。

3、相关资产及债权债务划分是否清晰、合理，有无争议或纠纷

公司资产及债权债务划分的具体情况如下：

单位：万元

科目名称	鸿星有限分立前	分立后					
		鸿星有限		杭州圣瀚		杭州凡翔	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
货币资金	25,416.18	19,389.01	76.29%	3,028.83	11.92%	2,998.34	11.80%
应收账款	21,625.15	21,095.12	97.55%	400.93	1.85%	129.11	0.60%
固定资产	9,178.33	7,396.33	80.58%	1,406.01	15.32%	375.98	4.10%
长期待摊费用	43.03	7.01	16.29%	36.02	83.71%	-	-
其余资产合计	12,917.62	12,917.62	100%	-	-	-	-
资产合计	69,180.31	60,805.09	87.89%	4,871.79	7.04%	3,503.43	5.06%
应付账款	11,064.63	10,703.27	96.73%	224.03	2.02%	137.33	1.24%
应付工资	1,069.21	1,067.54	99.84%	0.69	0.06%	0.98	0.09%
其余负债合计	2,649.05	2,649.05	100%	-	-	-	-
负债合计	14,782.88	14,419.86	97.54%	224.71	1.52%	138.31	0.94%
注册资本（万美元）	2,500.00	1,500.00	60.00%	580.00	23.20%	420.00	16.80%

注：占比=分立后主体相关科目÷分立前鸿星有限对应科目

本次分立杭州圣瀚和杭州凡翔主要承接部分货币资金、部分非经营用房产、

车位等长期资产、少量应收账款、少许债务及 1 名行政人员，除此之外其他资产、负债及人员仍由鸿星有限所持有。鸿星有限、杭州圣瀚及杭州凡翔已对分立资产和负债的交接清单进行了书面确认，杭州东欣会计师事务所对分立基准日 2020 年 9 月 30 日的财务报表出具了杭州东欣特审字（2020）第 187 号专项审计报告，审验了鸿星有限分立前的资产、负债及所有者权益情况以及分立后鸿星有限、杭州圣瀚及杭州凡翔的资产、负债及所有者权益情况，作为资产、负债以及所有者权益划分的依据。

本次分立原因主要系鸿星有限存在商品房等与生产经营主业无关的资产，为剥离此类资产并提高发行人净资产收益率，优化公司资源配置，同时出于上市后股本规划的考虑以降低注册资本，因此启动分立程序。公司在分立出与生产经营主业无关的资产及部分注册资本后，同时将少量货币资金和少许债权及债务进行分立，分立后对鸿星有限的生产经营无重大影响。公司分立出的应收账款及应付账款均系应收和应付关联方款项，相关款项均已于分立后进行清偿，无其他潜在的债权债务纠纷。

综上所述，鸿星有限的相关资产及债权债务划分清晰、合理，无争议或纠纷。

（二）未直接转让或处置相关资产而进行公司分立的原因、合理性及必要性，是否存在影响发行人及其股东利益的相关约定

1、未直接转让或处置相关资产而进行公司分立的原因、合理性及必要性

鸿星有限未直接转让或处置相关资产而进行公司分立的主要原因、合理性及必要性如下：

（1）鸿星有限分立出的资产主要为商品房、车位等与生产经营主营无关的资产，分立时点相关资产短时间内难以找到合适的转让方；

（2）鸿星有限分立前账面货币资金余额 25,416.18 万元，分立后账面货币资金余额 19,389.01 万元，货币资金充裕，现金流量情况良好，无需通过转让资产的方式补充流动资金；

（3）将相关资产单独转让或处置无法有效降低公司的注册资本，无法实现降低注册资本，提高每股收益，实现股权规划的目的；

（4）鸿星有限出于税务筹划考虑采用了派生分立的方式。

①此次派生分立不涉及所得税缴纳义务

根据《财政部、国家税务总局关于企业重组业务企业所得税处理若干问题的通知》（财税〔2009〕59号）中关于特殊性税务处理的规定，公司此次派生分立符合特殊性税务处理规定，适用于所得税特殊性税务处理，公司无需缴纳所得税，相关事项已按规定向主管的杭州市余杭区税务局进行了特殊性税务处理的备案。

②此次派生分立不涉及土地增值税缴纳义务

根据《关于继续实施企业改制重组有关土地增值税政策的通知》（财税〔2018〕57号，执行期限为2018年1月1日至2020年12月31日）的规定：“按照法律规定或者合同约定，企业分设为两个或两个以上与原企业投资主体相同的企业，对原企业将房地产转移、变更到分立后的企业，暂不征土地增值税”。

综上所述，本次分立实施后，鸿星有限有效剥离了商品房、车位等与生产经营主业无关的资产，提高了净资产收益率，同时降低了注册资本，达到了为上市规划股本的目的，并通过派生分立的方式有效减轻了公司的税务负担。因此，鸿星有限采用派生分立的方式而未直接转让或处置相关资产具备合理性和必要性。

2、是否存在影响发行人及其股东利益的相关约定

鸿星有限于2020年9月18日召开了股东会，全体股东一致审议通过了《关于同意公司派生分立的决定》，鸿星有限、杭州圣瀚及杭州凡翔以及鸿星有限的股东H-TEC、珠海博浩于2020年10月30日共同签署了《公司分立协议》。

本次分立前后，鸿星有限及派生新设主体杭州圣瀚和杭州凡翔的股权结构均保持一致，各主体股本未发生变化，不存在影响股东利益的情形。

鸿星有限此次分立严格按照股东会《关于同意公司派生分立的决定》以及《公司分立协议》的相关规定执行，分立具备合理性和必要性，相关资产及债权债务划分清晰、合理，未出现相关争议或纠纷，且分立出的资产和负债占发行人分立前资产总额和负债总额的比例较小，分立未对发行人财务状况与经营成果产生重大不利影响。

综上所述，本次分立不存在影响发行人及其股东利益的相关约定。

（三）分立程序是否合法合规、有无纠纷或潜在纠纷；分立后发行人向关联方新增关联租赁的必要性、租赁定价公允性，是否存在向关联方利益输送的情形

1、分立程序是否合法合规、有无纠纷或潜在纠纷

据《公司法》第一百七十五条的规定：“公司分立，其财产作相应的分割。应当编制资产负债表及财产清单。公司应当自作出分立决议之日起十日内通知债权人，并于三十日内在报纸上公告。”第一百七十六条规定：“公司分立前的债务由分立后的公司承担连带责任。但是，公司在分立前与债权人就债务清偿达成的书面协议另有约定的除外。”第一百七十七条规定：“公司需要减少注册资本时，必须编制资产负债表及财产清单。公司应当自作出减少注册资本决议之日起十日内通知债权人，并于三十日内在报纸上公告。债权人自接到通知书之日起三十日内，未接到通知书的自公告之日起四十五日内，有权要求公司清偿债务或者提供相应的担保。”

公司 2020 年进行派生分立的主要过程如下：

（1）2020 年 9 月 18 日，鸿星有限召开股东会审议通过了《关于同意公司派生分立的决定》，同意将鸿星有限派生分立为鸿星有限、杭州圣瀚和杭州凡翔；

（2）2020 年 10 月 30 日，鸿星有限、杭州圣瀚、杭州凡翔以及鸿星有限的股东 H-TEC、珠海博浩共同签署了《公司分立协议》，主要内容包括：①鸿星有限派生分立出杭州圣瀚、杭州凡翔，鸿星有限的主体资格保留；②分立的截止日为 2020 年 9 月 30 日，依据截止至 2020 年 9 月 30 日的资产负债表实施分立；③分立后，鸿星有限的投资总额为 3,764 万美元、注册资本为 1,500 万美元，H-TEC 持有鸿星有限 91.2196%的股权、珠海博浩持有鸿星有限 8.7804%的股权；杭州圣瀚的投资总额为 580 万美元、注册资本为 580 万美元，H-TEC 持有杭州圣瀚 91.2196%的股权、珠海博浩持有杭州圣瀚 8.7804%的股权；杭州凡翔的投资总额为 420 万美元、注册资本为 420 万美元，H-TEC 持有杭州凡翔 91.2196%的股权、珠海博浩持有杭州凡翔 8.7804%的股权。

（3）2020 年 11 月 7 日，鸿星有限在《每日商报》报纸上刊登了《派生分立公告》；

（4）2020 年 12 月 22 日，鸿星有限向杭州市市场监督管理局提交了《债务

清偿或债务担保的说明》；

（5）2020年12月22日，杭州市余杭区市场监督管理局向鸿星有限核发了《准予变更登记通知书》，并向鸿星有限换发了《营业执照》，鸿星有限就本次分立完成工商变更登记手续。

（6）根据中国民生银行股份有限公司杭州余杭支行出具的《业务登记凭证》，鸿星有限已就本次分立涉及的境外股东减少注册资本事宜办理了外汇登记手续。

鸿星有限本次分立未履行通知债权人的手续，不符合《公司法》第一百七十五条及第一百七十七条的相关程序规定。但鉴于：①该次分立已通过公告方式通知债权人；②鸿星有限已向杭州市市场监督管理局提交《债务清偿或债务担保的说明》，明确鸿星有限债务由其承担，并办理了相应的工商变更登记手续；③鸿星有限在报纸上刊登派生分立公告后至本问询函回复出具日，没有债权人向发行人主张债权；④发行人控股股东、实际控制人已作出承诺，如本次分立程序瑕疵给鸿星有限原债权人造成损失或导致发行人受到任何行政处罚，其将依法承担相应的赔偿责任。⑤根据杭州市公共信用信息平台出具《企业信用报告》显示，公司在市场监管领域不存在违法违规情况。

综上所述，本次分立程序上的瑕疵不会对发行人本次发行上市构成实质性障碍，本次分立不存在纠纷或潜在纠纷。

2、分立后发行人向关联方新增关联租赁的必要性、租赁定价公允性，是否存在向关联方利益输送的情形

发行人长期以来为公司部分中国台湾籍、日本籍的董事、监事和高级管理人员及其他员工提供住房福利，鸿星有限分立后，发行人通过租赁杭州圣瀚及杭州凡翔房产供部分公司董事、监事和高级管理人员居住使用，因此关联租赁具备必要性。

发行人向关联方租赁房屋的具体情况如下表所示：

承租人	出租人	租赁房产	租赁面积 (m ²)	租赁价格 (m ² /天/元)	周边房屋租 赁价格 (m ² /天/ 元)
鸿星科技	杭州圣瀚	蓝郡华庭 住宅一	137.31	0.90	0.87-1.33

承租人	出租人	租赁房产	租赁面积 (m ²)	租赁价格 (m ² /天/元)	周边房屋租赁价格 (m ² /天/元)
鸿星科技	杭州圣瀚	蓝郡华庭住宅二	137.31	0.90	0.87-1.33
鸿星科技	杭州圣瀚	蓝郡华庭住宅三	110.61	1.12	0.87-1.33
鸿星科技	杭州圣瀚	大河宸章住宅一	224.18	2.23	2.04-2.31
鸿星科技	杭州圣瀚	大河宸章住宅二	220.00	2.27	2.04-2.31
鸿星科技	杭州凡翔	金色海岸住宅	350.81	3.14	2.88-3.64

注：上述周边房屋租赁价格系通过租赁平台我爱我家、房天下及安居客等查询所得。

如上表所述，公司对周边区域租赁价格进行询价，参照周边房屋的租赁价格，遵循市场定价原则向关联方租赁房产，定价具有公允性。此外，上述关联租赁的年租赁费用为 88.92 万元，金额较小，对公司的财务状况和经营成果无重大影响，不存在损害发行人和股东利益的情况。

综上所述，分立后发行人向关联方新增关联租赁存在必要性、租赁定价公允，不存在向关联方利益输送的情形。

（四）本次分立对鸿星有限的生产经营、采购、销售、业绩情况等方面产生的具体影响，是否会导致发行人部分客户需要重新认证

1、本次分立对鸿星有限的生产经营、采购、销售、业绩情况等方面产生的具体影响

鸿星有限分立出的资产主要为部分货币资金及与生产经营主业无关的房产，公司生产经营过程中必要的厂房、设备、存货及采购人员、销售人员等核心资产均由鸿星有限继续承接，公司的生产经营状况、采购模式和销售模式、供应商、客户等均未因分立产生变化。因此，本次分立未对鸿星有限的生产经营、采购、销售产生重大影响。

由于本次分立出固定资产和长期待摊费用减少折旧及摊销额合计为 148.48 万元，同时增加年租金金额为 88.92 万元，总体金额较小。因此，本次分立对公司业绩无重大影响。

2、本次分立是否会导致发行人部分客户需要重新认证

鸿星有限此次分立采用的方式为派生分立，分立后鸿星有限的主体仍然存续，鸿星有限与合作主体未发生变化，分立后鸿星有限的生产经营情况、主要产品与合作模式等均未发生变化，公司也未发生因分立事项而导致客户提出重新认证请求。因此，本次分立不会导致发行人部分客户需要重新认证。

综上所述，本次分立对鸿星有限的生产经营、采购、销售、业绩情况等方面产生影响较小，不会导致发行人部分客户需要重新认证。

（五）上述分立事项具体会计处理方式，包括分立基准日的确认依据及资产分立入账价值等，是否符合企业会计准则等相关规定

1、分立基准日的确认依据

2020年10月30日，鸿星有限、杭州圣瀚、杭州凡翔以及鸿星有限的股东H-TEC、珠海博浩共同签署了《公司分立协议》，确定了分立基准日为2020年9月30日，并依据分立基准日的资产负债表实施分立。

2、资产分立入账价值

企业会计准则中并未对企业分立的会计处理进行明确规定，根据《财政部国家税务总局关于企业重组业务企业所得税处理若干问题的通知》（财税[2009]59号文）规定，“企业分立，被分立企业所有股东按原持股比例取得分立企业的股权，分立企业和被分立企业均不改变原来的实质经营活动，且被分立企业股东在该企业分立发生时取得的股权支付金额不低于其交易支付总额的85%，可以选择按以下规定处理：分立企业接受被分立企业资产和负债的计税基础，以被分立企业的原有计税基础确定。

发行人本次分立为派生分立，分立未引进新的股东，分立企业与被分立企业的股权结构相同，分立企业和被分立企业均未改变原来的实质经营活动，分立不涉及非股权形式支付，被分立企业股东按照原持股比例获得派生公司的股权。

因此，根据上述规定，公司于分立基准日将相关资产和负债按照账面价值进行分立的会计核算与处理，符合规定要求。

二、保荐机构、发行人律师对上述（一）至（三）项的核查程序和核查意见

（一）核查程序

保荐机构、发行人律师针对发行人说明的（1）至（3）项主要实施了以下核查程序：

- 1、获取鸿星有限的工商调档资料；
- 2、访谈鸿星有限实际控制人和财务负责人，了解本次分立的背景、原因，分析本次分立的合理性和必要性；
- 3、查阅杭州东欣会计师事务所出具的杭州东欣特审字（2020）第 187 号专项审计报告、特殊性税务处理的备案证明等材料，了解本次分立的资产及债权债务的划分情况及税务处理；
- 4、查阅鸿星有限资产相关资产过户的证明材料，人员变更手续等，核查本次分立的过户情况和人员安排；
- 5、查阅鸿星有限《关于同意公司派生分立的决定》股东会决议，鸿星有限、杭州圣瀚、杭州凡翔以及鸿星有限的股东 H-TEC、珠海博浩签署的《公司分立协议》，分立公告、债务清偿或债务担保的说明以及换发的营业执照等，核查分立程序的完备性和合法合规性；
- 6、通过人民法院公告网、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、杭州市公共信用信息平台等公开途径检索本次分立是否涉及纠纷、合规情况；
- 7、查阅鸿星有限与杭州圣瀚及杭州凡翔签署的租赁协议，通过公开房屋租赁网站查询周边房屋的租赁价格，核查关联租赁的公允性。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

- 1、鸿星有限分立前后主营业务未发生重大变化，本次分立涉及的资产已完成了必要的过户手续，鸿星有限相关资产及债权债务划分清晰、合理，无争议或纠纷；
- 2、鸿星有限未直接转让或处置相关资产而进行公司分立具备合理性和必要性，不存在影响发行人及股东利益的相关约定；
- 3、鸿星有限分立所履行的程序符合法律法规的规定，不存在纠纷或潜在纠

纷；本次分立未履行通知债权人的手续，但该等瑕疵不会对发行人本次发行上市构成实质性障碍。分立后，发行人向关联方新增关联租赁具备必要性、租赁定价公允，不存在向关联方利益输送的情形。

三、保荐机构、申报会计师对上述（四）（五）项的核查程序和核查意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师针对发行人说明的（4）（5）项实施了以下核查程序：

- 1、查阅鸿星有限分立前及分立后的财务报表；
- 2、访谈鸿星有限实际控制人和财务负责人，了解鸿星有限分立前及分立后的生产经营情况、客户认证情况等；
- 3、查阅鸿星有限《关于同意公司派生分立的决定》股东会决议，鸿星有限、杭州圣瀚、杭州凡翔以及鸿星有限的股东 H-TEC、珠海博浩签署的《公司分立协议》等，核查分立基准日的确定依据；
- 4、查阅杭州东欣会计师事务所出具的杭州东欣特审字（2020）第 187 号专项审计报告，复核鸿星有限关于分立的会计处理方式。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

- 1、本次分立事项对公司生产经营、采购、销售未产生重大影响，对公司经营业绩影响较小，分立未导致发行人客户需重新认证的情形。
- 2、公司于分立基准日将相关资产和负债按照账面价值进行核算，其分立基准日的确定及资产分立入账价值符合相关规定。

问题 4 关于注销关联方

根据招股说明书，（1）报告期内，发行人与关联方珠海鸿康、HTD 的销售采购较为频繁，珠海鸿康系林洪河通过 GOODMARK 控制的公司，从事中低端石英晶振的生产和销售，已于 2022 年 5 月注销；台湾鸿星持有 HTD100%股权，HTD 已于 2022 年 3 月注销；（2）发行人曾设立珠海鸿皓拟用于收购珠海鸿康，后未收购珠海鸿康，因此将珠海鸿皓注销。

请发行人说明：（1）注销关联方的原因及背景，报告期内该类企业的主要经营情况及财务数据、存续期间是否存在经营违法违规行为，注销前与发行人及客户、供应商是否存在业务或资金往来；注销后相关资产及人员的安排、是否存在纠纷或潜在纠纷；报告期内，注销的关联方是否存在代发行人垫付成本、费用等情形；（2）在解决独立性问题时，实际控制人未将相关企业及资产注入发行人体内而采用注销方式的原因及合理性；报告期内是否存在转让关联方股权的情形，如是，请说明具体情况、交易对方、是否为真实转让、是否存在其他利益安排。请保荐机构、发行人律师核查，说明关于关联方的核查范围是否全面、完整，是否存在遗漏，并发表明确核查意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）注销关联方的原因及背景，报告期内该类企业的主要经营情况及财务数据、存续期间是否存在经营违法违规行为，注销前与发行人及客户、供应商是否存在业务或资金往来；注销后相关资产及人员的安排、是否存在纠纷或潜在纠纷；报告期内，注销的关联方是否存在代发行人垫付成本、费用等情形

1、注销关联方的原因及背景，报告期内该类企业的主要经营情况及财务数据、存续期间是否存在经营违法违规行为；注销后相关资产及人员的安排、是否存在纠纷或潜在纠纷

报告期内，注销关联方珠海鸿康、HTD、珠海鸿皓的总体情况如下：

序号	关联方名称	关联关系	主营业务	注销日期
1	珠海鸿康	发行人实际控制人曾经控制的企业	曾经从事中低端石英晶振的生产和销售	2022-05-31
2	HTD	发行人实际控制人曾	曾向发行人销售基	2022-03-11

序号	关联方名称	关联关系	主营业务	注销日期
		经控制的企业	座、上盖等原材料	
3	珠海鸿皓	发行人曾经的子公司	未实际开展业务	2021-12-21

上述报告期内注销关联方的具体情况如下：

（1）珠海鸿康

①注销原因及背景

报告期内，珠海鸿康曾经从事中低端石英晶振产品的生产和销售，自制产品主要包括 DIP 晶体谐振器以及部分中低频率、大尺寸的 SMD 晶体谐振器，存在与发行人从事相同或相似业务的情况。为增强发行人独立性、避免同业竞争，淘汰落后产能，实现产业链集聚，实际控制人决定停止珠海鸿康相关业务，并在清算完毕后将其注销。

②报告期内主要经营情况及财务数据

报告期内，珠海鸿康的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	清算基准日/2022 年初至清算基准日	2021.12.31/2021 年度
总资产	2,793.07	3,593.42
总负债	-	135.64
所有者权益	2,793.07	3,457.78
营业收入	-	6,950.97
营业成本	-	6,418.63
净利润	-664.71	-622.55

注：珠海鸿康于 2022 年 5 月注销，清算基准日为 2022 年 4 月 30 日。

报告期内，珠海鸿康主要从事 DIP 晶体谐振器以及部分中低频率、大尺寸 SMD 晶体谐振器的生产和销售。2021 年起，为解决同业竞争问题，珠海鸿康逐渐停止生产，并开始出售或处置设备、安置或遣散员工，因此 2021 年发生较多员工遣散费等管理费用。2022 年 1 月，珠海鸿康进入清算程序，并于 2022 年 4 月清算结束、2022 年 5 月完成注销。

③存续期间是否存在经营违法违规行为

2017 年 12 月，中华人民共和国湾仔海关向珠海鸿康出具《中华人民共和国湾仔海关行政处罚决定书》（湾关缉违罚字[2017]19 号），对珠海鸿康因出口

货物石英晶体的数量与申报不符的行为作出罚款 8,000 元的处罚，该笔罚款已全额缴纳。根据《中华人民共和国海关行政处罚实施条例》，珠海鸿康的行为仅影响海关统计准确性，且涉及罚款金额较少，不构成重大违法违规行为。

根据珠海鸿康的《企业信用报告（无违法违规证明版）》，并查询国家企业信用信息公示系统、企查查、中华人民共和国拱北海关、中国执行信息公开网、中国裁判文书网等网站，除上述海关处罚外，珠海鸿康存续期间不存在其他经营违法违规行为。

④注销后相关资产及人员的安排、是否存在纠纷或潜在纠纷

对于珠海鸿康拥有的设备等固定资产，大部分销售给了非关联客户，仅有少量仍具使用价值的设备销售给了发行人，交易金额合计为 81.61 万元，系参考设备账面价值确定，关联交易价格公允；同时，对于其拥有的部分原材料，也为发行人生产所需的原材料，因此销售给了发行人，关联交易价格公允。2021 年底珠海鸿康停产后，对仍在职的员工按劳动法律法规给予补偿后全部予以清退，不存在纠纷或潜在纠纷。

（2）HTD

①注销原因及背景

报告期外，发行人曾通过 HTD 采购基座等原材料，主要原因在于：一方面，HTD 与三环集团、时尚科技等供应商合作历史悠久，建立了良好、稳定的合作关系；另一方面，上述供应商会依据双方合作时间、上年采购量等进行分类管理，给予不同的信用政策、供货政策和价格政策。

为增强独立性、减少关联交易，发行人逐步与原材料供应商建立合作关系，并通过已经设立在中国香港的全资子公司鸿星企业直接进行境外采购原材料，**自 2021 年以来不再与 HTD 发生采购交易**。由于台湾鸿星已不再从事石英晶振的生产业务，亦不存在境外采购需求，因此于 2022 年 3 月将 HTD 注销。

②主要经营情况及财务数据

HTD 注销前主要从事境外贸易业务，曾向发行人销售基座、上盖等原材料。报告期内，HTD 的主要财务数据如下：

单位：万美元

项目	清算基准日/2022 年初至清算基准日	2021.12.31/2021 年度
总资产	6.59	90.92
总负债	0.23	84.32
所有者权益	6.35	6.59
营业收入	-	-
营业成本	-	-
净利润	-0.24	1.59

注：HTD 已于 2022 年 3 月注销，清算基准日为 2022 年 2 月 17 日。

③存续期间是否存在经营违法违规行为

根据境外律师针对 HTD 出具的法律意见，HTD 存续期间不存在经营违法违规行为。

④注销后相关资产及人员的安排、是否存在纠纷或潜在纠纷

报告期内，HTD 仅从事原材料的贸易业务，不存在房屋土地、办公设备、生产设备等资产。注销前 HTD 所拥有的资产主要为银行存款，且金额较小，已分配给股东；注销前 HTD 共有 2 名员工，其中 1 名已清退，1 名转至台湾鸿星；对于 HTD 注销后资产及人员安排，不存在纠纷或潜在纠纷。

（3）珠海鸿皓

①注销原因及背景

发行人原计划设立珠海鸿皓用于收购珠海鸿康。后综合考虑珠海鸿康产品定位及无自有房产、发行人战略规划、产业链集聚等因素，发行人未收购珠海鸿康，详细原因参见本题之“一、（一）、1、（1）、①注销原因及背景”。由于未实施珠海鸿康收购，因此将为收购而设立的珠海鸿皓进行注销。

②主要经营情况及财务数据

珠海鸿皓于 2021 年 6 月设立，于 2021 年 12 月注销，存续期间未实际开展经营业务。报告期内，珠海鸿皓的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2021.12.31/2021 年度
总资产	-
总负债	-

项目	2021.12.31/2021 年度
所有者权益	-
营业收入	-
营业成本	-
净利润	-

注：珠海鸿皓存续期间未实际开展经营业务，2021.12.31/2021 年度科目金额均为 0。

③存续期间是否存在经营违法违规行

通过查询国家企业信用信息公示系统、企查查、中国执行信息公开网、中国裁判文书网等网站，珠海鸿皓存续期间未开展任何实际经营，不存在经营违法违规行为。

④注销后相关资产及人员的安排、是否存在纠纷或潜在纠纷

珠海鸿皓设立后无实际经营业务，未形成资产和业务收益，注销前无资产、业务、人员，不涉及处置，不存在纠纷或潜在纠纷。

2、注销关联方注销前与发行人及客户、供应商是否存在业务或资金往来

2021 年度、2022 年度（2023 年均已注销），注销关联方注销前与发行人及客户、供应商存在业务或资金往来情况如下：

（1）注销关联方与发行人的业务和资金往来情况

报告期内，发行人前述注销关联方中，珠海鸿皓成立至注销均未开展实际业务；珠海鸿康、HTD 报告期内与发行人的业务与资金往来情况如下：

①业务往来情况

报告期内，珠海鸿康、HTD 与发行人的业务往来情况如下：

单位：万元

交易主体	业务类型	2022 年度	2021 年度
珠海鸿康	发行人向其销售产成品	-	512.28
	发行人向其销售材料	-	1,649.70
	发行人向其采购材料	-	121.33
	发行人向其采购产成品	-	4,870.07
	发行人向其采购固定资产	81.61	-
	发行人向其销售固定资产	-	46.55

②资金往来情况

报告期内，珠海鸿康、HTD 与发行人的资金往来情况如下：

A.关联方代发行人支付款项

单位：万美元

代为支付关联方	期间	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额
HTD	2021 年	123.79	12.83	136.62	-
	2022 年	-	8.50	8.50	-

B.发行人代关联方支付款项

单位：万港币

被代垫方	期间	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额
珠海鸿康	2021 年	28.93	5.26	34.19	-
HTD	2021 年	-	105.17	105.17	-
	2022 年	-	67.94	67.94	-

C.发行人与关联方换汇

报告期内，鸿星科技境外子公司鸿星企业以自有资金向 HTD 兑换其他币种资金，2021 年向 HTD 汇出 812.11 万美元，收到 HTD 汇入的 26,899.82 万日元（折合人民币为 1,586.55 万元）、3,612.35 万元人民币和 60.00 万港元。由于上述资金汇出时间与外币汇入时间较短，双方均未支付或收取相关费用。2022 年开始，发行人已不存在通过 HTD 换汇的情形。

除上述珠海鸿康和 HTD 与发行人存在的业务和资金往来外，报告期内注销关联方与发行人不存在其他业务和资金往来。

(2) 注销关联方与发行人客户、供应商的业务和资金往来情况

①业务往来情况

A. 珠海鸿康与发行人客户、供应商的业务往来情况

报告期内，珠海鸿康曾从事中低端石英晶振的生产和销售，主要产品为中低端的石英晶振，因此珠海鸿康与发行人存在较多客户、供应商重合的情况。2022 年 1 月，珠海鸿康进入清算程序，并于 2022 年 5 月注销，因此珠海鸿康 2022 年起已不再从事生产经营，不再存在与发行人客户、供应商的业务往来。

报告期内，珠海鸿康与发行人客户、供应商的业务往来情况如下：

a. 珠海鸿康与发行人客户的业务往来

单位：万元

序号	发行人客户名称	业务内容	2022 年度	2021 年度
1	台湾鸿星	采购设备耗材	-	15.33
		销售成品	-	773.91
2	客户 G1	销售成品	-	680.22

b. 珠海鸿康与发行人供应商的业务往来

单位：万元

序号	发行人供应商名称	业务内容	2022 年度	2021 年度
1	台湾鸿星	采购设备耗材	-	15.33
		销售成品	-	773.91
2	时尚科技	采购基座、上盖	-	280.78
3	京瓷集团	采购基座、上盖	-	517.24
4	珠海海晶电子科技有限公司	采购晶片	-	252.93
5	菲特晶（南京）电子有限公司	采购晶片	-	39.22
6	福建省南平市三金电子有限公司	采购上盖	-	71.07
7	成都泰美克晶体技术有限公司	采购晶片	-	16.73
8	杭州瑞麒电子有限公司	采购胶带	-	38.14
9	金华市宏凯科技有限公司	采购卷轴	-	11.01
10	上海企龙实业有限公司	采购设备耗材	-	69.26
11	江苏泰氟隆科技有限公司	采购胶带	-	16.14
12	深圳市鑫旺兴电子有限公司	采购零配件	-	26.68
13	广州市图玛化工有限公司	采购清洗剂	-	3.57
14	天津必利优科技发展有限公司	采购固定资产、零配件等	-	30.06
15	三环集团	采购基座	-	36.02
16	西安市东迪晶体油化厂	采购化工材料	-	1.50
17	昭和真空机械贸易（上海）有限公司	采购低值易耗品	-	0.44
18	晶赛科技	采购上盖	-	0.97
19	广州市冠方贸易有限公司	采购辅料	-	40.39
20	光洋化学应用材料科技（昆山）有限公司	采购电极材料	-	21.78
		销售电极材料	-	39.15

B. HTD 与发行人客户、供应商业务往来情况

报告期内，HTD 与发行人客户、供应商不存在业务往来的情况。

②资金往来情况

报告期内，注销关联方 HTD 与发行人客户、供应商的资金往来情况如下：

发行人客户 /供应商	HTD 往来内容	币种 (万元)	2022 年		2021 年	
			收入	支出	收入	支出
台湾鸿星	换汇支出	HKD	-	-	-	106.01
		JPY	-	-	-	40,057.36
	换汇收入	USD	-	-	377.29	-
	分红	USD	-	-	-	404.15
	借款往来	USD	-	-	250.00	250.00
	清算款汇出	USD	-	6.36	-	-
	收回代台湾鸿星支付 应付发行人货款	USD	-	-	321.43	-
	收回代台湾鸿星支付 的其他款项	USD	-	-	31.02	-

注：上表数据为除业务往来相关的款项以外，注销关联方与发行人之间的资金往来。

除上述珠海鸿康和 HTD 与发行人客户、供应商存在的业务和资金往来外，报告期内注销关联方与发行人客户、供应商不存在其他业务和资金往来。

3、报告期内，注销的关联方是否存在代发行人垫付成本、费用等情形

报告期内，注销关联方 HTD 存在代发行人支付款项的情况，具体情况如下：

单位：万美元

代为支付关联方	期间	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额
HTD	2021 年	123.79	12.83	136.62	-
	2022 年	-	8.50	8.50	-

截至 2022 年 6 月末，上述代付款项已完整反映在公司的财务报表中，不存在少记成本费用的情况，公司已制定严格、完善的内控体系，建立健全并严格执行相关内部控制制度。

除上述事项外，报告期内不存在其他关联方代发行人支付款项的情形；上述不规范事项已清理完毕，首次申报截止日后未再发生内控不规范事项。

（二）在解决独立性问题时，实际控制人未将相关企业及资产注入发行人体内而采用注销方式的原因及合理性；报告期内是否存在转让关联方股权的情

形，如是，请说明具体情况、交易对方、是否为真实转让、是否存在其他利益安排

报告期内，发行人存在注销的关联方，不存在转让关联方股权的情形。

发行人未将珠海鸿康、HTD 及相关资产注入发行人体内而采用注销方式的原因具体如下：

1、珠海鸿康

未将珠海鸿康及资产注入发行人体内而采用注销方式的主要原因如下：

（1）珠海鸿康产品定位较为低端，部分生产设备老旧，系逐步淘汰的相对落后产能。珠海鸿康产品为低中端的 SMD 晶体谐振器和 DIP 晶体谐振器。发行人发展战略为通过不断提升产品技术与定位，提升设备先进性等方式，实现可持续健康发展。珠海鸿康的产品地位和生产设备状况不符合发行人的发展规划。

（2）发行人通过收购浙江鸿星，并在此实施本次发行募投项目，已布局新的大型高端生产基地。浙江鸿星于 2021 年 1 月在发行人总部附近通过出让方式取得 34,495.00 平方米土地，并于 2021 年 12 月通过换股方式将浙江鸿星注入发行人。通过收购浙江鸿星，发行人已经完成新的生产基地布局。德清生产基地土地规模大，产品及产线定位较高。发行人不需要将珠海鸿康注入，而徒增落后冗余产能。因此，发行人于 2021 年 12 月将收购平台珠海鸿皓注销，并启动珠海鸿康的注销工作。

（3）珠海鸿康位于广东省珠海市，地理位置距离发行人杭州总部较远、管理成本较高。且发行人已在距总部 30 公里路程的湖州市德清县新建大型生产基地，购买先进设备组建生产线，实现产品和技术升级。

（4）珠海鸿康的生产厂房系租赁取得，若作为生产基地，其生产厂房的稳定性存在一定风险。

因此，发行人未将珠海鸿康及资产注入而采用注销方式具有商业合理性。

2、HTD

HTD 未注入发行人体内并采用注销方式主要基于以下原因：

（1）报告期初，发行人在中国香港已设有子公司鸿星企业，可以承担境外

采购的职能，所以发行人转移了采购主体至鸿星企业。

（2）HTD 为境外公司，发行人收购境外公司需履行境外投资审批备案程序，相关手续较复杂，并需要较多时间。

转移采购主体后，HTD 没有任何业务，考虑到管理成本等因素，因此注销 HTD，并且 HTD 不存在房屋土地、办公设备、生产设备等资产，具有商业合理性。

综上所述，在解决独立性问题时，实际控制人未将相关企业及资产注入发行人体内而采用注销方式主要基于发行人战略规划、经营管理需要等原因，具有合理性。报告期内，发行人不存在转让关联方的情形。

二、保荐机构、发行人律师核查程序和核查意见

（一）核查程序

1、针对发行人说明事项，保荐机构、发行人律师主要实施了以下核查程序：

（1）查阅发行人注销关联方工商档案、注销证明、注销前的审计报告或财务报表，取得并查阅相关公司所在地工商、税务等政府主管部门出具的证明和境外律师所对境外关联公司出具的法律意见书；

（2）登录国家企业信用信息公示系统、信用中国、信用广东、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、企查查等网站进行检索，并取得境外律师就注销关联方是否存在违法违规事项的检索底稿，确认注销关联方存续期间是否存在违法违规行为；

（3）访谈相关负责人，获得相关说明，了解注销关联方的背景及原因，注销前的实际经营业务及经营情况，了解关联方存续期间生产经营的合法合规性，是否存在重大违法违规行为及行政处罚，了解注销后资产处置与人员安置情况，是否存在纠纷或潜在纠纷等；

（4）获取并查阅发行人的审计报告、报告期内销售明细表和采购明细表，固定资产明细表，确认报告期内与注销关联方的采购、销售、资金往来等交易情况，核查是否存在通过关联方代垫成本、费用的情形；

（5）查阅报告期内上述注销关联方与发行人交易、资金往来的合同、财务凭证、转账凭证等相关资料；

（6）获取发行人客户供应商清单，核查是否存在注销关联方与发行人客户、供应商之间的交易；

（7）查阅发行人及注销关联方报告期内的银行流水，核查注销关联方与发行人、发行人客户及供应商是否存在资金往来。

2、为确认全面、完整核查发行人关联方，保荐机构、发行人律师主要实施了以下核查程序：

（1）对照《公司法》《企业会计准则第 36 号——关联方披露》《上海证券交易所股票上市规则》等规定，确认了发行人关联方名单；

（2）查阅发行人实际控制人、董事、监事和高级管理人员调查表，确认发行人董事、监事和高级管理人员及其关系密切家庭成员对外投资企业及兼职企业情况；

（3）通过国家企业信用信息公示系统、天眼查、企查查等工具，公开检索发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员以及控制、对外投资或任职企业等公司关联方的基本情况；

（4）查验发行人子公司、实际控制人控制的其他企业的工商登记档案、准予注销通知书等资料；

（5）对发行人主要的供应商和客户进行访谈和背景调查，结合（2）和（3）的核查结果，核查主要供应商和客户是否为发行人关联方；

（6）登录中国裁判文书网、中国审判流程公开网、中国执行信息公开网等网站，核查发行人、注销关联方的涉诉情况；

（7）查验相关关联交易协议、付款凭证。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人关联方珠海鸿康、HTD、珠海鸿皓注销的原因具有合理性，上述关联方报告期内的经营情况及财务数据符合实际情况，存续期间不存在重大经营违法违规行为，注销后资产、人员去向清晰，不存在纠纷或潜在纠纷；上述企业注销前与发行人及客户、供应商业务、资金往来均系正常的商业往来，交易价格公允；报告期内，HTD 存在代发行人支付款项的情况，上述不规范事项已清理完毕，报告期截止日后未再发生内控不规范事项。

2、在解决独立性问题时，实际控制人未将相关企业及资产注入发行人体内而采用注销方式主要基于发行人战略规划、经营管理需要等原因，具有合理性；报告期内，发行人不存在转让关联方的情形。

3、发行人已根据《公司法》《企业会计准则第 36 号——关联方披露》《上海证券交易所股票上市规则》等规定完整披露了关联方。保荐机构和发行人律师依据上述规定逐一核查了发行人的关联方。经核查，发行人对关联方的认定全面、完整，不存在遗漏关联方的情形。

问题 5 关于同业竞争

根据招股说明书，（1）除台湾鸿星从事石英晶振等产品的经销业务以外，公司的控股股东、实际控制人及其控制的其他企业不存在与公司从事相同或相似业务的情形，与公司不构成同业竞争；（2）台湾鸿星为发行人在中国台湾地区的下游经销商，其本身不从事电子元器件的研发或生产业务。综合考虑台湾鸿星的现有业务模式、避免同业竞争措施、中国台湾地区法规限制等因素，发行人与台湾鸿星不存在实质上的同业竞争。

请发行人说明：（1）台湾鸿星及其下属企业当前及未来的发展定位是否清晰、是否仅开展经销业务，避免同业竞争的承诺是否附带期限、有效期满后的安排，台湾鸿星投资的企业中是否存在与发行人经营同类业务的情形、是否有潜在竞争风险；（2）实际控制人控制的企业中，是否简单依据经营范围对同业竞争做出判断，实际控制人及其近亲属直接或间接控制的全部企业是否存在与发行人经营同类业务的情形；（3）结合控股股东、实际控制人的其他亲属的对外投资情况，说明前述相关企业与发行人是否存在同业竞争或潜在同业竞争，报告期内是否存在交易或资金往来，是否存在销售渠道、主要客户及供应商重叠等情况。

请保荐机构、发行人律师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）台湾鸿星及其下属企业当前及未来的发展定位是否清晰、是否仅开展经销业务，避免同业竞争的承诺是否附带期限、有效期满后的安排，台湾鸿星投资的企业中是否存在与发行人经营同类业务的情形、是否有潜在竞争风险

1、台湾鸿星及其下属企业当前及未来的发展定位是否清晰、是否仅开展经销业务

截至本问询函回复出具日，台湾鸿星及其下属企业当前及未来的发展定位如下：

序号	企业名称	股权结构	当前业务定位	未来发展规划
1	台湾鸿星	丰詮投资持	在中国台湾地区从事	继续从事石英晶振产品的经

序号	企业名称	股权结构	当前业务定位	未来发展规划
		股 56.78%，其 他 59 名股 东 持 股 43.22%	石英晶振产品的经销 业务，主要销售发行 人产品	销，不从事其他生产或研发 业务；若政策调整，发行人 拟收购台湾鸿星或在中国台 湾地区设立子公司
2	HOLDING	台湾鸿星持 股 100%	持股平台，台湾鸿星 曾经通过其投资 H- TEC，目前无实际经营	仅作为持股平台，未来亦无 从事实际经营业务之计划
3	美国鸿星	台湾鸿星持 股 100%	设立之初拟用于美国 市场的开拓，后由于 台湾鸿星主要面向中 国台湾市场，而发行 人亦有独立的海外销 售团队，因此目前无 实际经营	无经营实际业务计划
4	湖北鸿光电 子有限公司 （已吊销， 未注销）	台湾鸿星持 股 51%	目前无实际经营，已 于 2005 年 4 月因超过 经营期限而吊销	未来不从事任何业务；因吊 销时间久远、已与合营方失 去联系等原因未办理注销手 续

注：湖北鸿光电子有限公司登记于台湾鸿星的股权实际由林洪河等 25 名自然人通过洪福电子持有。

上表所示，除台湾鸿星目前从事石英晶振产品的经销业务外，台湾鸿星子公司目前均无实际经营，且未来亦无从事实际经营业务之规划。

综上，台湾鸿星及下属企业当前及未来的发展定位清晰，仅开展经销业务。

2、避免同业竞争的承诺是否附带期限、有效期满后的安排

发行人控股股东 H-TEC 以及实际控制人林洪河先生、林瑞堂先生、林毓馨女士、林毓湘女士及其一致行动人林张玉珍已就避免同业竞争事项出具《避免新增同业竞争的承诺》，该承诺自承诺签订之日起生效，未附带期限、不存在有效期满后的安排。

3、台湾鸿星投资的企业中是否存在与发行人经营同类业务的情形、是否有潜在竞争风险

（1）台湾鸿星投资的企业中是否存在与发行人经营同类业务的情形

台湾鸿星投资的企业目前均无实际经营，不存在与发行人经营同类业务的情况，其当前及未来的发展定位详见本题“一、（一）、1、台湾鸿星及其下属企业当前及未来的发展定位是否清晰、是否仅开展经销业务”。

（2）台湾鸿星投资的企业是否与发行人有潜在竞争风险

台湾鸿星投资的 HOLDING、美国鸿星、湖北鸿光电子有限公司（已吊销）与发行人均无潜在竞争风险，理由如下：

①台湾鸿星投资的企业目前均无实际经营，未来亦无实际经营之规划。未将 HOLDING、美国鸿星注销，主要考虑到发行人未来可能收购台湾鸿星，若收购则可直接作为持股平台或子公司；未将湖北鸿光电子有限公司注销，主要由于因吊销时间久远、已与合营方失去联系而未办理注销手续。

②发行人已与实际控制人、台湾鸿星签订《避免同业竞争协议》，确认实际控制人控制的其他企业（包括 HOLDING、美国鸿星、湖北鸿光电子有限公司在内）不会从事电子元件产品的研发、生产和销售，未来亦不会从事任何与甲方主营业务构成竞争或可能构成竞争的业务。

③发行人控股股东及实际控制人已作出《避免新增同业竞争的承诺》，承诺其控制的其他企业目前及未来均不从事或参与任何与发行人所经营业务构成竞争或可能构成竞争的业务。

综上，台湾鸿星投资的企业不存在与发行人经营同类业务的情况，与发行人不存在潜在竞争的风险。

（二）实际控制人控制的企业中，是否简单依据经营范围对同业竞争做出判断，实际控制人及其近亲属直接或间接控制的全部企业是否存在与发行人经营同类业务的情形

1、实际控制人控制的企业中，是否简单依据经营范围对同业竞争做出判断

（1）同业竞争判断依据

判断实际控制人控制的企业（简称“同控企业”）与发行人是否存在同业竞争，主要结合同控企业报告期内实际经营情况、拥有的资源要素等因素进行综合判断，而非简单依据其经营范围。具体判断依据如下：

①根据同控企业的工商登记文件，了解同控公司登记的经营范围；

②根据同控企业报告期内的银行对账单、财务报表、财务资料等资料，判断同控企业报告期内是否存在实际经营，是否拥有与晶振业务相关的设备、人才、技术、客户等要素；

③对于存在实际经营的同控公司，根据其报告期内的收入成本明细表，了解其销售、采购情况，进一步核实其实际开展业务情况，以判断与发行人是否存在同业竞争的情况。

（2）目前同控企业实际经营情况

根据本问询函回复“问题 2.2 关于其他产业板块”之“一、（一）、1、实际控制人控制的各板块产业定位、未来的产业布局及发展计划，各板块业务划分是否清晰”，截至本问询函回复出具日，除台湾鸿星为发行人在中国台湾地区的经销商并从事石英晶振产品的经销业务外，其他同控企业报告期内均未从事石英晶振产品相关业务，与发行人不构成同业竞争。

台湾鸿星虽然从事石英晶振产品的经销业务，但与发行人不构成实质的同业竞争，理由如下：

①经营能力方面：台湾鸿星不具备独立的生产和研发能力，仅作为发行人在中国台湾地区的经销商。一方面，台湾鸿星 2002 年以后已停止晶振的全部生产及研发业务，目前未拥有任何石英晶振相关的专利、技术或生产研发设备；另一方面，台湾鸿星目前仅拥有约 30 名行政管理和销售人员，不具备生产和研发团队。因此，台湾鸿星不具备独立的生产和研发能力，不会对发行人造成实质的竞争关系。

②销售渠道方面：发行人与台湾鸿星在销售渠道方面各自独立，台湾鸿星主要面向中国台湾地区的终端客户，而发行人则面向全球市场，在销售渠道方面不存在竞争关系。

③收入规模方面：台湾鸿星主要面对中国台湾地区市场，中国台湾地区不是发行人的主要销售区域。台湾鸿星报告期内销售收入及毛利占发行人同类业务收入和毛利的比例较低，不会对发行人的业务发展造成实质影响。

④避免同业竞争约定和承诺：发行人及其实际控制人、一致行动人与台湾鸿星签订《避免同业竞争协议》，对台湾鸿星的业务范围进行限制，约定除目前从事的电子元件产品的贸易业务外，台湾鸿星不在包括中国台湾地区在内的任何地区从事与发行人主营业务相同或相似的任何业务；同时，发行人控股股东、实际控制人出具了《避免新增同业竞争的承诺函》，承诺其控制的其他企业不从事与发行人构成竞争或可能构成竞争的业务。

鉴于以上，台湾鸿星与发行人不构成实质的同业竞争，不会对发行人造成重大不利影响。

（3）已注销同控企业实际经营情况

除上述企业外，实际控制人控制的部分企业已于报告期内注销，已注销同控企业的经营情况如下：

序号	企业名称	注销日期	经营范围	实际经营业务
1	珠海鸿康	2022 年 5 月	生产和销售自产的片式厚膜电阻、独石电容器、石英晶体谐振器、陶瓷滤波器，电子元器件产品批发、零售（不设店铺，不涉及国营贸易管理商品，涉及配额、许可证管理和专项规定管理的商品，按国家有关规定办理）；汽车芯片、汽车电子产品、汽车配件产品批发、佣金代理（不含拍卖）、进出口业务及相关配套业务（不涉及国家贸易管理商品，涉及配额、许可证管理及其他专项规定管理的商品，按国家有关规定办理申请）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	曾经从事中低端石英晶振的生产和销售，主要产品同为石英晶振，属于中低端产品线
2	HTD	2022 年 3 月	-	曾从事境外贸易业务，曾向发行人销售基座、上盖等原材料
3	杭州鸿亿	2022 年 1 月	生产和销售：石英晶体；石英晶体及相关原材料的批发与进出口分销（以上商品进出口不涉及国营贸易、进出口配额许可证、出口配额招标、出口许可证等专项管理的商品，涉及其它专项规定管理的商品按国家有关规定办理）	报告期内无实际经营
4	PAXCOMN CORPORATION	2021 年 1 月	-	报告期内无实际经营
5	NEW-TEC INTERNATIONAL CO., LTD	2021 年 11 月	-	报告期内无实际经营
6	SUPERIOR TIME INTERNATIONAL LIMITED	2021 年 11 月	-	报告期内无实际经营
8	鸿业科技（苏	2008 年 12 月	研发生产传统插件式石英晶体和	2008 年吊销后

序号	企业名称	注销日期	经营范围	实际经营业务
	州)有限公司	吊销, 2021 年 5 月注销	石英振荡器, 表面贴式石英晶体和石英振荡器, 石英晶体和其他石英元件, 销售自产产品, 提供相关技术和售后服务。(以上项目为筹建, 筹建期内不得开展生产经营活动)	即无实际经营
9	鸿星电子(苏州)有限公司	2006 年 12 月 吊销, 2021 年 5 月注销	研发、生产、销售石英晶体谐振器、石英晶体振荡器、石英滤波器及其他光学石英器件	2006 年吊销后即无实际经营
10	宇柏投资	2023 年 10 月	-	报告期内无实际经营
11	ALLIED	2023 年 10 月	-	报告期内无实际经营
12	VEHICOMN	2024 年 1 月	-	报告期内无实际经营
13	MARS	2024 年	-	报告期内无实际经营

注: MARS 已申请废止登记, 待年费到期后自动不存续。

上表所示, 报告期内实际控制人控制的珠海鸿康曾经从事中低端石英晶振的生产和销售, 为增强发行人独立性, 同时考虑到珠海鸿康位置较远、管理成本较大、生产线较为老旧, 发行人决定在浙江德清新建生产基地等因素, 已于 2022 年 5 月将珠海鸿康注销; 报告期外, 实际控制人控制的 HTD 曾向发行人销售基座、上盖等石英晶振原材料, 为减少关联交易, 发行人目前已通过全资子公司鸿星企业进行采购, 并于 2022 年 3 月将 HTD 注销。除珠海鸿康、HTD 以外, 其他已注销的同控企业均不存在与发行人从事相同或相关业务的情况, 与发行人不存在同业竞争。

综上, 判断同控企业与发行人是否存在同业竞争, 主要结合其报告期内实际从事的业务情况、拥有的资源要素等因素综合判断, 不存在简单依据经营范围对同业竞争做出判断的情况。

2、实际控制人及其近亲属直接或间接控制的全部企业是否存在与发行人经营同类业务的情形

(1) 实际控制人控制的企业情况

实际控制人直接或间接控制的企业实际经营业务情况详见本题“一、(二)、1、实际控制人控制的企业中, 是否简单依据经营范围对同业竞争做出判断”。

除台湾鸿星为发行人在中国台湾地区的经销商并从事石英晶振产品的经销

业务外，其他同控企业均不存在与发行人经营同类业务的情形。

（2）实际控制人近亲属控制的企业情况

截至本问询函回复出具日，实际控制人近亲属（配偶、父母、子女、兄弟姐妹、祖父母、外祖父母、孙子女、外孙子女）直接或间接控制的企业及其主营业务情况如下：

序号	企业名称	股权结构	经营范围	实际经营业务
1	讯端科技股份有限公司	林毓湘配偶刘嘉顺持股 99.2%	电子零部件制造业；电脑及其周边设备制造业；资料储存媒体制造及复制业；电信器材批发业；资讯软件批发业；电子材料批发业；国际贸易业；智慧财产权业；资讯软件服务业；产品设计业；研究发展服务业；除许可业务外，得经营法令非禁止或限制之业务	设立之初拟开发芯片设计业务，无实际经营
2	广帛投资股份有限公司	林毓湘的配偶刘嘉顺持股 99.88%	一般投资业；投资顾问业；管理顾问业；资讯软件服务业；资料处理服务业；电子资讯供应服务业；人力派遣业；其他工商服务业；产业育成业；中介服务业；未分类其他服务业；食品什货批发业；布疋、衣着、鞋、帽、伞、服饰品批发业；家具、寝具、厨房器具、装设品批发业；日常用品批发业；陶瓷玻璃器皿批发业；化妆品批发业；文教、乐器、育乐用品批发业；无店面零售业；国际贸易业；除许可业务外，得经营法令非禁止或限制之业务	无实际经营
3	HARVARD TOPWIT (U.S.A) DEVELOPMENT & INSTRUCTION GROUP LIMITED	林瑞堂的配偶林佳燕持股 80%	-	持股平台，无实际经营
4	杭州爱尔堡教育咨询有限公司	HARVARD TOPWIT (U.S.A) DEVELOPMENT & INSTRUCTION GROUP LIMITED 持股 96%	服务：教育信息咨询（除中介），教育软件开发及成果转让，成年人非文化教育培训，文化交流活动策划，教具、教学器材和设备的研制开发（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	文娱教育

序号	企业名称	股权结构	经营范围	实际经营业务
5	杭州英盟教育科技有限公司	杭州爱尔堡教育咨询有限公司持股 100%	教育软件的技术开发、技术服务、成果转让；文化艺术交流活动策划；教育信息咨询（除出国留学中介及咨询）；企业管理咨询；承办会展；成年人的非文化教育培训（涉及前置审批的项目除外）	无实际经营

上表所示，实际控制人近亲属控制的企业中，除林佳燕女士经营管理的文娱教育产业外，其他企业报告期内基本无实际经营，不存在与发行人经营同类业务的情形。

综上，实际控制人及其近亲属直接或间接控制的全部企业不存在与发行人经营同类业务的情形。

（三）结合控股股东、实际控制人的其他亲属的对外投资情况，说明前述相关企业与发行人是否存在同业竞争或潜在同业竞争，报告期内是否存在交易或资金往来，是否存在销售渠道、主要客户及供应商重叠等情况

1、控股股东、实际控制人的其他亲属的对外投资情况

截至本问询函回复出具日，除上述实际控制人及其近亲属控制的企业外，实际控制人的其他亲属对外投资情况主要如下：

序号	企业名称	亲属持股情况	经营范围	实际经营业务
1	NICE	实际控制人亲属洪秀珍持股 13.54%、黄林秀华持股 12.57%、林育右持股 11.36%、张千惠持股 6.77%、林世杰持股 6.15%、黄铭德持股 5.53%、黄秋琪持股 3.68%、黄秋萍持股 3.68%、陈昱嘉持股 3.66%、林贞好持股 3.66%、林坤德持股 1.60%、林坤阳持股 1.60%、林明辉持股 1.28%、陈真琴持股 1.28%	一般贸易	持股平台，无实际经营
2	GOLD HARVEST	林张玉珍弟弟张进兴持股 100%	一般贸易	持股平台，无实际经营
3	SHINE	林洪河的妹妹的配偶刘天裕家族持股 100%	一般贸易	持股平台，无实际经营

序号	企业名称	亲属持股情况	经营范围	实际经营业务
4	新民加油站股份有限公司	林张玉珍的妹妹张玉花及其配偶陈思亮合计持股 40%	加油站业；石油制品零售业；汽油、柴油批发业；其他汽车服务业；不动产租赁业；停车场经营业；便利商店业；汽车修理业；除许可业务外，得经营法令非禁止或限制之业务	加油站
5	璨巨有限公司	林张玉珍弟弟张进兴持股 82.61%	国际贸易业；一般投资业；管理顾问业；除许可业务外，得经营法令非禁止或限制之业务	贸易
6	幸宝有限公司	林张玉珍弟弟张进兴持股 100%	投资	持股平台，无实际经营
7	杭州幸宝健康管理有限公司	林张玉珍弟弟张进兴通过幸宝有限公司间接持股 100%	服务：非医疗性健康咨询、为居家老人提供生活照料的养老服务（涉及前置审批的除外）；投资管理咨询（未经金融等监管部门批准，不得从事向公众融资存款、融资担保、代客理财等金融服务）；零售：药品、食品、保健食品、化妆品、通讯产品及配件、日用百货，第一类、第二类无需审批的医疗器械；餐饮管理、酒店管理、企业管理咨询、企业形象策划、企业营销策划、物业管理、会务服务、保洁服务、图文设计制作；商务信息咨询服务、母婴保健服务（非医疗性）（涉及国家规定实施准入特别管理措施的除外）**（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	无实际经营，已停业

上表所示，前述企业均未从事石英晶振相关业务，与发行人不存在同业竞争或潜在同业竞争。

2、前述相关企业与发行人是否存在同业竞争或潜在同业竞争，报告期内是否存在交易或资金往来，是否存在销售渠道、主要客户及供应商重叠等情况

(1) 前述相关企业与发行人是否存在同业竞争或潜在同业竞争

如前述，截至本问询函回复出具日，实际控制人及其近亲属控制的企业、实际控制人其他亲属投资的企业，与发行人均不存在同业竞争或潜在同业竞争。

(2) 前述相关企业与发行人报告期内是否存在交易或资金往来

除已在招股说明书中披露的关联交易和资金往来外（参见招股说明书“第八节、七、（二）关联交易”），前述相关企业报告期内与发行人不存在其他交易或资金往来，具体如下：

①发行人与前述主体发生的交易

A.商品销售

报告期内，发行人向前述主体销售商品情况如下：

单位：万元

交易内容	主体名称	2023 年度	2022 年度	2021 年度
产成品销售	台湾鸿星-经销	3,528.28	4,345.30	5,108.01
	台湾鸿星-特殊销售模式	-	3,797.98	13,315.78
	珠海鸿康	-	-	512.28
材料销售	珠海鸿康	-	-	1,649.70

B.商品采购

报告期内，发行人向前述主体采购商品情况如下：

单位：万元

交易内容	主体名称	2023 年度	2022 年度	2021 年度
材料采购	台湾鸿星	0.24	24.82	284.53
	珠海鸿康	-	-	121.33
产成品采购	珠海鸿康	-	-	4,870.07

C.采购服务

报告期内，发行人向前述主体采购前端认证等服务情况如下：

单位：万元

交易内容	主体名称	2023 年度	2022 年度	2021 年度

前端认证服务费	台湾鸿星	-	85.76	325.00
软件服务费	台湾鸿星	-	-	81.72
服务费	创宇台湾分公司	9.50	13.95	-
网络服务费	创宇台湾分公司	22.44	22.05	-

D.提供服务

报告期内，发行人为前述主体提供物流报关服务的情况如下：

单位：万元

交易内容	主体名称	2023 年度	2022 年度	2021 年度
物流报关服务	台湾鸿星	-	18.18	42.08

E. 关联收购

报告期内，发行人向 H-TEC 收购其所持有的子公司股权，具体情况如下：

时间	收购情况	定价（万元）	对价形式
2021 年 12 月	鸿星有限向 H-TEC 收购其所持有的浙江鸿星 100%股权	13,256.00	鸿星有限新增股权

F. 关联担保

报告期内，前述主体为发行人提供担保的情况如下：

担保方	被担保方	担保金额（万元）	主债权起始日	主债权到期日	担保是否已经履行完毕
杭州圣瀚	鸿星科技	3,169.00	2021/4/30	2024/4/29	是

G. 关联租赁

报告期内，发行人与前述主体之间的关联租赁情况如下：

单位：万元

2023 年度					
出租方	承租方	简化处理的短期租赁和低价值资产租赁的租金费用以及未纳入租赁负债计量的可变租赁付款额	支付的租金	增加的使用权资产	承担的租赁负债利息支出
杭州圣瀚	鸿星科技	-	49.32	-	3.85
杭州凡翔	鸿星科技	-	39.60	74.00	3.45
创宇台湾分公司	鸿星企业	11.71	-	-	-
2022 年度					
出租方	承租方	简化处理的短期租赁和低价值资产租赁的租金费用	支付的租金	增加的使用权	承担的租赁负债利

		以及未纳入租赁负债计量的可变租赁付款额		资产	息支出
杭州圣瀚	鸿星科技	-	49.32	92.45	2.33
杭州凡翔	鸿星科技	-	39.60	-	1.79
创宇台湾分公司	鸿星企业	11.76	-	-	-

2021 年度

出租方	承租方	简化处理的短期租赁和低价值资产租赁的租金费用以及未纳入租赁负债计量的可变租赁付款额	支付的租金	增加的使用权资产	承担的租赁负债利息支出
杭州圣瀚	鸿星科技	-	49.32	81.21	3.84
杭州凡翔	鸿星科技	-	39.60	73.91	3.50
创宇台湾分公司	鸿星企业	-	-	-	-

H. 长期资产购买

单位：万元

主体名称	交易内容	2023 年度	2022 年度	2021 年度
台湾鸿星	采购信息系统	-	-	65.89
珠海鸿康	采购固定资产	-	81.61	-

I. 长期资产出售

单位：万元

主体名称	交易内容	2023 年度	2022 年度	2021 年度
珠海鸿康	销售固定资产	-	-	46.55

J. 关联方资金拆借

主体名称	类型	币种	拆借金额（万元）	起始日	到期日	利息（万元）
鸿升创建	资金拆入	美元	4.00	2017/4/13	2021/6/30	-

K. 商标授权及转让

公司与台湾鸿星于 2021 年 10 月签署了《商标专属授权合同》，台湾鸿星授权鸿星科技无偿使用台湾鸿星拥有的商标 4 项，授权区域为中国台湾地区，授权期限自合同生效之日起至授权商标的有效期限届满之日止。

2023 年 5 月，公司与台湾鸿星签署了《商标转让协议》，台湾鸿星将上述 4 项商标无偿转让给发行人，且商标转让变更完成后《商标专属授权合同》自动终止。截至本问询函回复出具日，上述 4 项商标已完成转让变更手续，所有权

归发行人所有。同时，为了台湾鸿星便于开展经销业务，发行人将上述 4 项商标无偿授权给台湾鸿星使用。

除上述关联交易以外，前述企业与发行人报告期内不存在其他交易或资金往来。

②发行人与前述主体发生的资金往来

A. 前述主体代发行人支付款项

报告期内，前述主体代发行人支付款项情况如下：

单位：万美元

代为支付关联方	期间	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额
台湾鸿星	2021 年	118.11	78.45	191.81	4.75
	2022 年	4.75	1.71	6.46	-
HTD	2021 年	123.79	12.83	136.62	-
	2022 年	-	8.50	8.50	-
美国鸿星	2021 年	1.15	-	1.15	-

B. 发行人代前述主体支付款项

报告期内，发行人代前述主体支付款项情况如下：

被代垫方	单位	期间	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额
台湾鸿星	万美元	2021 年	-	5.89	3.00	2.89
	万美元	2022 年	2.89	-	2.89	-
珠海鸿康	万港元	2021 年	28.93	5.26	34.19	-
HTD	万港元	2021 年	-	105.17	105.17	-
	万港元	2022 年	-	67.94	67.94	-
杭州圣瀚	万元	2021 年	224.71	-	224.71	-
杭州凡翔	万元	2021 年	138.31	-	138.31	-

C. 发行人与前述主体换汇

报告期内，鸿星科技境外子公司鸿星企业以自有资金向 HTD 兑换其他币种资金，2021 年向 HTD 汇出 812.11 万美元，收到 HTD 汇入的 26,899.82 万日元（折合人民币为 1,586.55 万元）、3,612.35 万元人民币和 60.00 万港元。由于上述资金汇出时间与外币汇入时间较短，双方均未支付或收取相关费用。2022 年开始，发行人已不存在通过 HTD 换汇的情形。

（3）前述相关企业与发行人报告期内是否存在销售渠道、主要客户及供应商重叠等情况

①销售渠道

报告期内，除珠海鸿康（已注销）存续期间曾通过台湾鸿星向中国台湾地区销售石英晶振产品外，前述企业不存在其他与发行人销售渠道重叠的情况。

台湾鸿星系发行人的经销商，实际控制人控制的珠海鸿康曾在 2021 年向其销售石英晶振 773.91 万元。具体情况如下：

重叠销售渠道	交易主体	2021 年度销售金额（万元）
台湾鸿星	珠海鸿康	773.91
	发行人	5,108.01

自 2022 年开始，控股股东、实际控制人的其他亲属的对外投资的相关企业与发行人不存在销售渠道重叠的情形。

②主要客户

报告期内，发行人主要客户与关联方客户重叠的情况如下：

关联方名称	重叠客户名称	项目	销售金额（万元）	
			2022 年度	2021 年度
台湾鸿星	和硕联合科技股份有限公司	台湾鸿星	12.23	8.04
		发行人	1,770.13	1,500.35
珠海鸿康	台湾鸿星	珠海鸿康	-	773.91
		发行人	4,345.30	5,108.01

注 1：发行人主要客户的选取标准为报告期各期前十大客户。

注 2：台湾鸿星销售金额已将台币金额按照年初年末的平均汇率换算为人民币金额。

A. 发行人与台湾鸿星的客户重叠

报告期内，发行人和台湾鸿星均存在向和硕联合科技股份有限公司销售商品的情况，主要原因为和硕联合科技股份有限公司母公司地处中国台湾地区，在母公司具有少量原材料采购需求时，出于沟通效率、运输成本等方面考虑，少量产品通过台湾鸿星进行采购并直接在中国台湾地区交货。报告期内，关联方台湾鸿星对重叠客户和硕联合科技股份有限公司销售金额极小。

自 2023 年开始，和硕联合科技股份有限公司已停止向台湾鸿星采购，均直

接向发行人的进行采购；发行人主要客户已不存在与台湾鸿星客户重叠的情形。

B. 发行人与珠海鸿康的客户重叠

报告期内，发行人和珠海鸿康均存在向台湾鸿星销售商品的情形。因珠海鸿康报告期内曾从事中低端石英晶振的生产和销售，同时中国台湾地区市场对于中低端石英晶振存在需求，因此珠海鸿康存在通过台湾鸿星向中国台湾地区销售的情况。报告期内，关联方珠海鸿康对重叠客户台湾鸿星销售金额虽然较大，但由于台湾鸿星亦为发行人的关联方，发行人与台湾鸿星交易定价公允。因此不存在利用客户重叠而进行利益输送的情形。

珠海鸿康于 2022 年注销，2022 年开始珠海鸿康已不存在和发行人客户重叠的情形。

综上，报告期内发行人主要客户与关联方客户存在少量重叠的情况，相关交易均具有真实的交易背景和商业合理性，不存在利益输送或其他影响发行人独立性之情形；截至本问询函回复出具日，发行人主要客户已不存在与关联方客户重叠的情形。

③主要供应商

报告期内，发行主要供应商与关联方供应商 2021 年度存在重叠的情况，自 2022 年开始已不存在重叠的情况。具体重叠情况如下：

关联方名称	重叠供应商名称	项目	2021 年度采购金额（万元）
台湾鸿星	珠海鸿康	台湾鸿星	773.91
		发行人	4,991.40
	台湾暹劲企业股份有限公司	台湾鸿星	2.92
		发行人	1,390.10
珠海鸿康	时尚科技	珠海鸿康	280.78
		发行人	2,546.27
	珠海海晶电子科技有限公司	珠海鸿康	252.93
		发行人	386.76
	福建省南平市三金电子有限公司	珠海鸿康	71.07
		发行人	535.92
	台湾鸿星	珠海鸿康	15.33
		发行人	284.53

关联方名称	重叠供应商名称	项目	2021 年度采购金额（万元）
	三环集团	珠海鸿康	36.02
		发行人	10,436.31
	京瓷集团	珠海鸿康	517.24
		发行人	2,443.40

注：发行人主要供应商选取标准为报告期各期前十大供应商。

A. 发行人与台湾鸿星的供应商重叠

报告期内，发行人主要供应商和台湾鸿星重合的供应商包含珠海鸿康、台湾暹劲企业股份有限公司，说明如下：

a、珠海鸿康重叠原因在于珠海鸿康报告期内曾从事中低端石英晶振的生产和销售。对于发行人，由于部分产品型号产能有限，且与珠海鸿康产品结构存在差异，为及时满足客户的多元化集中采购需求，发行人会向珠海鸿康采购部分产成品销售给客户；对于台湾鸿星，由于中国台湾地区市场对中低端石英晶振存在需求，因此台湾鸿星存在向珠海鸿康采购并在中国台湾地区销售的情况。因此，报告期内发行人和台湾鸿星存在同时向珠海鸿康采购的情况。珠海鸿康于 2022 年注销。自 2022 年开始，台湾鸿星与发行人不再存在重叠供应商珠海鸿康的情形。

b、台湾暹劲企业股份有限公司重叠原因在于此设备供应商设立于中国台湾地区，报告期内发行人向此供应商采购整台套设备。少量零配件因金额和数量较小，出于沟通和结算的便捷性由台湾鸿星直接采购后销售给发行人。自 2022 年开始，台湾鸿星终止向此供应商的采购，已不存在重合情形。

B. 发行人与珠海鸿康的供应商重叠

报告期内，因珠海鸿康曾从事中低端石英晶振的生产和销售，主要产品为中低端的石英晶振，因此其原材料供应商（时尚科技、三环集团、京瓷集团等）与发行人供应商存在较多重合的情形。珠海鸿康于 2022 年注销。自 2022 年开始，发行人与珠海鸿康已不存在供应商重合的情形。

报告期内发行人与关联方虽存在供应商重叠情形，但不存在利益输送或其他影响发行人独立性的情形。

综上，报告期内发行人与关联方存在供应商重叠的情形，相关交易均具有真实的交易背景和商业合理性，不存在利益输送或其他影响发行人独立性之情

形；截至本问询函回复出具日，发行人主要供应商已不存在与关联方供应商重叠的情形。

④销售渠道、主要客户及供应商重叠的解决情况

报告期期初，发行人与关联方曾存在销售渠道、主要客户及供应商重叠的情形。为了避免同业竞争或利益输送，确保发行人的独立性与完整性，公司主要采取以下举措进行整改：一是注销珠海鸿康，避免同业竞争，销售渠道、客户及供应商的重叠；二是注销 HTD，由发行人直接向原材料供应商采购；三是由发行人直接采购，避免通过台湾鸿星间接采购芯片（IC）或零星零配件。通过以上措施，截至本问询函回复出具日，发行人与关联方已不存在销售渠道、主要客户及供应商重叠的情形。同时，报告期内，公司与相关客户及供应商的交易定价公允，不存在利益输送或其他利益安排的情形。

综上，报告期内，控股股东、实际控制人的其他亲属对外投资企业与发行人曾存在销售渠道、主要客户及供应商重叠的情形，相关交易均具有真实的交易背景和商业合理性。发行人与相关客户及供应商的交易定价公允，不存在利益输送或其他利益安排的情形。发行人已进行了彻底、有效整改规范。截至本问询函回复出具日，发行人与关联方已不存在销售渠道、主要客户及供应商重叠的情形。

二、保荐机构、发行人律师核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、发行人律师主要履行了以下核查程序：

1、获取发行人控股股东、实际控制人调查表，并通过国家企业信用信息公示系统、企查查等网络检索相关主体的基本信息，比照核查发行人实际控制人及其近亲属控制的其他企业以及其他关联方范围的完整性；

2、查阅境外律师就实际控制人控制的境外主体出具的法律意见书，了解相关境外主体的实际经营情况；

3、获取发行人实际控制人及其近亲属控制的主要企业营业执照、工商档案等资料，了解相关企业的经营范围；

4、获取发行人实际控制人及其近亲属控制的主要企业报告期内的银行流水、财务报表、设备清单、花名册等材料，确认相关企业报告期内的实际经营情况，

拥有的资源情况；

5、查阅发行人报告期内的银行流水及序时账，确认发行人与前述企业是否存在交易或资金往来；

6、根据报告期内的实际经营情况，获取发行人实际控制人及其近亲属控制的主要企业报告期内的销售明细表、采购明细表等资料，确认是否存在与发行人从事相同或相似业务的情况，并核查是否存在销售渠道、主要客户及供应商重叠的情况；

7、通过访谈董监高及销售、采购负责人，走访主要客户及供应商等措施，了解客户和供应商重叠的原因、整改规范措施、重叠客户及供应商与发行人的定价方式，确认与关联方是否存在补充利益方式；通过横向、纵向比对，分析重叠客户、供应商的定价合理性；

8、获取发行人实际控制人签订的避免同业竞争承诺。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、台湾鸿星及下属企业当前及未来的发展定位清晰，仅开展经销业务；避免同业竞争的承诺未附带期限、不存在有效期满后的安排；台湾鸿星投资的企业不存在与发行人经营同类业务的情况，与发行人不存在潜在竞争的风险。

2、判断同控企业与发行人是否存在同业竞争，主要结合其报告期内实际从事的业务情况、拥有的资源要素等因素综合判断，不存在简单依据经营范围对同业竞争做出判断的情况；除台湾鸿星目前从事石英晶振产品的经销业务外，实际控制人及其近亲属控制的、实际控制人其他亲属投资的企业均不存在与发行人经营同类业务的情形，与发行人不存在同业竞争或潜在同业竞争。

3、除已在招股说明书中披露的关联交易和关联往来外，报告期内前述企业与发行人不存在其他交易或资金往来；除珠海鸿康（已注销）存续期间曾通过台湾鸿星向中国台湾地区销售石英晶振产品外，不存在其他销售渠道重叠的情况。

4、报告期内，控股股东、实际控制人的其他亲属对外投资企业与发行人曾存在销售渠道、主要客户及供应商重叠的情形，相关交易均具有真实的交易背景和商业合理性。发行人与相关客户及供应商的交易定价公允，不存在利益输

送或其他利益安排的情形。发行人已进行了彻底、有效整改规范，自 2022 年开始发行人与关联方已不存在销售渠道、主要客户及供应商重叠的情形。

问题 6 关于商标授权使用

根据招股说明书，公司与台湾鸿星于 2021 年 10 月签署了《商标专属授权合同》，台湾鸿星授权鸿星科技无偿使用台湾鸿星拥有的商标 4 项，授权区域为中国台湾地区。请发行人说明：（1）相关商标的具体用途、对发行人的重要程度、对应的产品收入情况，未将该类商标投入发行人的原因、租赁或授权使用费用的公允性、是否能确保发行人长期使用、今后的处置方案等；（2）该等情况是否对发行人资产完整性和独立性构成重大不利影响。请保荐机构、发行人律师对照《监管规则适用指引——发行类第 4 号》相关规定进行核查，说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）相关商标的具体用途、对发行人的重要程度、对应的产品收入情况，未将该类商标投入发行人的原因、租赁或授权使用费用的公允性、是否能确保发行人长期使用、今后的处置方案等

1、相关商标的具体用途、对发行人的重要程度、对应的产品收入情况

台湾鸿星授权发行人无偿使用台湾鸿星拥有的商标 4 项（以下简称“授权商标”），该商标授权系专属授权，且期限截至商标有效期届满之日。上述授权商标具体情况如下：

序号	商标权人	被授权人	商标	注册号	有效期限	注册地/受保护地	取得方式
1	台湾鸿星	发行人及其实际控制的主体		00037326	1989.08.01-2029.06.30	中国台湾地区	原始取得
2				00859313	1999.07.16-2029.07.15	中国台湾地区	原始取得
3				01516508	2012.05.01-2032.04.30	中国台湾地区	原始取得
4				02025721	2019.12.01-2029.11.30	中国台湾地区	原始取得

（1）商标的具体用途

对于台湾鸿星授权发行人使用的上述商标，发行人已拥有相同或近似的自有商标，具体如下：

序号	商标权人	商标	申请号	类别	有效日期	取得方式
1	发行人		11074042	9	2014.01.28-2034.01.27	原始取得
2			4149204	9	2016.10.14-2026.10.13	原始取得
3		HOSONIC	1246945	9	2019.02.14-2029.02.13	原始取得

报告期内，发行人销售产品所使用的商标均为自有商标，并未直接使用上述授权商标。发行人获取台湾鸿星上述商标授权主要出于防御性目的，以避免发行人在中国台湾地区使用的自有商标造成侵权或被侵权。

根据中国台湾地区所谓“商标法”，对中国台湾地区商标权保护和商标专属授权规定主要如下：①对于商标权保护范围，下列情形应经商标权人同意：于同一商品或服务，使用相同于注册商标之商标者；于类似之商品或服务，使用相同于注册商标之商标，有致相关消费者混淆误认之虞者；于同一或类似之商品或服务，使用近似于注册商标之商标，有致相关消费者混淆误认之虞者。②对于商标专属授权，专属被授权人在被授权范围内，排除商标权人及第三人使用注册商标。

根据上述规定，发行人获取商标授权后，一方面发行人在中国台湾地区使用自有商标，不会因使用相同或近似商标造成对台湾鸿星的商标侵权；另一方面，亦能排除台湾鸿星及其他第三方使用与发行人相同或近似商标，避免被他人商标侵权，从而使发行人商标在中国台湾地区获得保护。

综上，发行人获取台湾鸿星商标授权主要出于防御性目的，使发行人商标在中国台湾地区获得保护。

（2）对发行人的重要程度、对应的产品收入情况

如上所述，发行人拥有自有商标，且报告期内销售产品所使用的商标均为自有商标；获取台湾鸿星的商标授权主要出于防御性目的，而未直接在相关产品上使用台湾鸿星的商标。因此，报告期内上述授权商标并未对发行人产生对应的产品收入。

同时，台湾鸿星授权发行人使用的商标并非发行人的核心商标，且发行人在中国台湾地区的销售收入占比较小。报告期内，发行人在中国台湾地区的销售收入分别占营业收入的比例分别为 3.69%、4.45%及 **4.28%**，具体情况如下：

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
在中国台湾地区的销售收入（万元）	2,317.58	2,901.43	3,085.86
占营业收入的比例	4.28%	4.45%	3.69%

上表所示，中国台湾地区并非发行人的主要销售区域，发行人业务开展对上述授权商标对不构成重大依赖。

综上，上述授权商标未对发行人直接形成产品收入，仅作为在中国台湾地区的防御性保护措施，且发行人在中国台湾地区的销售占比较小，对发行人的生产经营不会产生重大影响；该等授权商标并非发行人的核心商标，不属于《监管规则适用指引——发行类第4号》规定的重点关注之情形。

2、未投入发行人的原因

截至首次申报日，上述授权商标未投入发行人的原因在于：

（1）发行人已拥有自有商标，发行人产品在中国台湾地区的销售可使用其自有商标，无需使用台湾鸿星的商标；

（2）通过商标授权的方式，已可以保证发行人在中国台湾地区使用自有商标不会造成侵权或不会被他人侵权；

（3）若将台湾鸿星商标转让至发行人，中国台湾地区的商标转让手续较为复杂、耗时较长。

截至本问询函回复出具日，台湾鸿星与发行人已签署《商标转让协议》，上述商标以零对价方式转让至发行人，相关商标转让手续已办理完毕。

3、授权使用费用的公允性

《商标专属授权合同》的约定，台湾鸿星商标授权为无偿授权，发行人无需向台湾鸿星支付任何授权费用。

上述商标授权采用无偿授权的原因在于：（1）台湾鸿星已不从事石英晶振的生产及研发业务，其在中国台湾地区销售的产品主要为发行人生产的产品，不存在在产品上使用台湾鸿星自有商标之需求；（2）发行人拥有自有商标，其获取台湾鸿星的商标主要出于防御性目的，不会产生直接的经济效益。

因此，经双方协商一致，本次商标授权采用无偿授权方式，授权使用费用定价公允。

4、是否能确保发行人长期使用、今后的处置方案

为进一步增强发行人资产独立性，台湾鸿星已将上述商标以零对价方式转让至发行人。2023年4月，发行人召开董事会，同意公司以零对价受让台湾鸿星上述商标。2023年5月，台湾鸿星召开董事会，同意台湾鸿星将上述商标无偿转让至发行人；2023年5月，台湾鸿星与发行人签署《商标转让协议》，台湾鸿星将注册号为00037326、00859313、01516508、02025721的注册商标无偿转让给发行人。截至本问询函回复出具日，前述注册商标的转让手续已办理完毕，发行人已对上述商标拥有包括所有权在内的完整商标权。

（二）该等情况是否对发行人资产完整性和独立性构成重大不利影响

上述情况不会对发行人资产完整性和独立性构成重大不利影响，主要原因如下：

1、发行人已拥有“HOSONIC”、“H”、“H Hosonic”等自有商标，且报告期内发行人销售给台湾鸿星以及其他在中国台湾地区销售的产品均使用自有商标；上述商标授权仅对发行人商标起到保护性作用，未获取上述商标所有权不会影响发行人正常的产品销售。

2、根据《商标专属授权合同》，上述商标授权为专属授权，在商标有效期内仅发行人有权使用，台湾鸿星及其他第三方均无权使用授权商标。

3、为进一步增强发行人资产独立性，台湾鸿星已将上述授权商标转让至发行人，该等商标的转让手续已办理完毕，发行人已对上述商标拥有包括所有权在内的完整商标权。

综上，发行人拥有自有商标，上述授权商标非发行人核心商标且非生产经营所必需，不会影响发行人资产完整性；发行人报告期内曾通过授权方式获取专属使用权，且截至本问询函回复出具日，台湾鸿星已将上述商标转让至发行人并办理完毕该等商标的转让手续，不会影响发行人独立性。

（三）补充披露情况

针对发行人受让台湾鸿星商标所有权情况，发行人已在《招股说明书》之“第八节 公司治理与独立性”之“七、关联方及关联交易”之“（二）关联交易”之“3、一般性关联交易”之“（10）商标授权及转让”补充披露。

二、保荐机构、发行人律师的核查程序和核查意见

（一）核查程序

保荐机构、发行人律师已按照《监管规则适用指引——发行类第 4 号》的相关规定进行核查，主要实施了以下核查程序：

- 1、获取并查阅台湾鸿星与发行人签署的《商标专属授权合同》；
- 2、获取并查阅发行人采购明细、审计报告等文件，核查发行人是否就相关注册商标授权使用向台湾鸿星支付费用；
- 3、获取并查阅中国台湾律师就授权商标的合法性及权属情况出具的法律意见；
- 4、就授权商标的相关事项与发行人实际控制人进行访谈；
- 5、获取并查阅台湾鸿星与发行人签订的《商标转让协议》、台湾鸿星及发行人关于台湾鸿星商标转让事项的董事会决议、中国台湾地区商标主管机构（指中国台湾地区“经济部智慧财产局”）出具的商标移转核准函；
- 6、查询中国执行信息公开网、中国裁判文书网等公开披露信息，了解发行人是否与台湾鸿星存在诉讼或纠纷。

（二）核查意见

根据《监管规则适用指引——发行类第 4 号》的相关规定，保荐机构和发行人律师核查意见如下：

- 1、发行人获取台湾鸿星商标授权主要出于防御性目的，以避免发行人在中国台湾地区使用的自有商标造成侵权或被侵权。
- 2、上述授权商标未对发行人直接形成产品收入，仅作为在中国台湾地区的防御性保护措施，且发行人在中国台湾地区的销售占比较小，对发行人的生产经营不会产生重大影响。
- 3、基于发行人已拥有自有商标、通过商标授权已获得充分保护、商标转让手续复杂且耗时较长等原因，因此截至首次申报日，台湾鸿星上述授权商标尚未投入发行人。
- 4、因台湾鸿星不存在在产品上使用台湾鸿星自有商标之需求，且发行人获取台湾鸿星商标主要出于防御性目的，不会产生直接的经济效益。因此，经双方协商一致，本次商标授权采用无偿授权方式，授权使用费用定价公允。

5、发行人拥有自有商标，上述授权商标非发行人核心商标且非生产经营所必需，不会影响发行人资产完整性；截至本问询函回复出具日，台湾鸿星已将上述商标以零对价方式转让至发行人，并办理完毕该等商标的转让手续，不会影响发行人独立性。

6、上述授权商标并非发行人核心商标，不属于《监管规则适用指引——发行类第4号》规定的重点关注之情形。

问题 7 关于产品及市场

问题 7.1 关于产品

根据招股说明书，（1）公司从事石英晶体谐振器、石英晶体振荡器等频率控制元器件的研发、生产和销售，是 2021 年全球第十大石英晶体元器件生产商；（2）石英晶体元器件上游领域主要包括人工水晶/晶片、基座、封装材料等以及智能设备研制，全球基座市场集中度较高，少数高端设备、仪器需要依赖进口；（3）公司产品广泛应用于通讯电子、智能家居、汽车电子、消费电子、医疗电子等下游应用领域；（4）公司产品类型包括石英晶体谐振器、石英晶体振荡器，后者价格较高。

请发行人补充披露：报告期内，不同应用领域的收入构成及变动情况，量化分析不同应用领域的客户认可情况。

请发行人说明：（1）属于行业内核心原材料、设备的情况，发行人是否存在原材料或重要设备的进口依赖风险；（2）发行人生产环节的核心工艺、制程等，与同行业可比公司相比是否具备显著优势，如是，请说明核心工艺具备比较优势的具体体现；（3）行业内衡量产品先进性的关键指标或要素；谐振器、振荡器是否为石英晶体元器件的主流产品类型，两者在技术难度、下游应用场景上的主要区别，公司振荡器产品收入规模较小的原因、是否存在技术或市场拓展障碍。

请保荐机构、发行人律师结合中国台湾地区有关要求，核查说明实际控制人在大陆地区投资发行人时，在技术迭代、产品范围等方面是否受到政策限制，发行人是否存在技术落后等风险，说明核查过程、依据，并发表明确核查意见。

【回复】

一、发行人补充披露

（一）报告期内，不同应用领域的收入构成及变动情况，量化分析不同应用领域的客户认可情况

1、报告期内，不同应用领域的收入构成及变动情况

报告期内，发行人不同应用领域主营业务收入构成情况如下：

项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
通讯电子	17,105.21	31.62	21,987.32	33.85	28,911.19	35.47
物联网	12,199.07	22.55	14,250.79	21.94	17,976.73	22.05
消费电子	13,436.98	24.84	14,472.70	22.28	18,829.69	23.10
云端与边缘运算	3,899.26	7.21	4,262.99	6.56	5,459.12	6.70
工业控制、医疗电子、汽车电子	5,303.61	9.80	7,341.38	11.30	7,171.12	8.80
其他	2,147.04	3.97	2,647.12	4.07	3,166.72	3.88
合计	54,091.17	100.00	64,962.28	100.00	81,514.56	100.00

报告期内，公司产品主要应用领域为通讯电子、物联网、消费电子等，该三种应用领域销售收入合计数占当期销售收入的比例均在 70%以上。报告期内，受消费者需求减少、全球通货膨胀等不利因素影响，公司通讯电子、物联网及消费电子应用领域的收入及占比出现不同程度下滑；同时，公司通过持续布局工业控制、医疗电子和汽车电子等领域，在上述领域占比**整体保持**增长态势，实现业务领域多元化，分散业务经营风险。具体分析如下：

（1）通讯电子领域未来市场潜力巨大

通信设备是通信业的重要基础，对通信业的发展起着至关重要的影响。石英晶振作为各通信设备的重要元器件，在基站、无线模组、无线网通等领域得到广泛应用。2022 至 **2023 年**，通讯电子领域市场需求有所下降，主要原因为：通讯行业受到宏观经济波动和贸易冲突的影响，全球经济活动放缓，导致人们的消费和投资意愿下降，通讯电子产品的市场需求随之下降。

未来，随着 5G 网络建设加速推进，各类型 5G 应用的出现，这将推动智能手机、物联网等通讯电子产品的需求增长；人工智能、光通信、云计算、物联网等新技术的不断发展，也将促进通讯电子行业的创新和发展。此外，随着全球数字化进程的加速推进，通讯电子产品的应用场景将不断扩大。因此，公司产品在通讯电子领域未来市场潜力依然十分巨大。

（2）物联网领域未来市场需求将有所增长

物联网的应用场景已经覆盖了多个领域，包括智能家居、智能城市、智能交通、智能工厂等。2022 至 **2023 年**，物联网领域市场需求有所下降，主要是基于以下原因：首先，受到宏观经济波动的影响，对全球经济和产业链造成了

广泛冲击，部分企业和消费者推迟了对物联网设备和解决方案的投资；其次，全球经济下滑，企业和消费者降低了对物联网设备和解决方案的需求；最后，随着物联网设备的不断普及和增加，安全和隐私问题也逐渐凸显，一些恶意攻击和数据泄露事件导致消费者和企业对物联网设备的信任下降，从而影响了其需求。因此，受物联网行业整体需求下滑的影响，公司物联网领域收入有所下滑。

未来，随着技术的不断进步和应用场景的不断拓展，物联网的应用场景将更加多元化，人工智能技术和物联网技术的结合，也将创造更多的应用场景和商业机会；另外，5G 技术可以提供更快的数据传输速度和更低的延迟，为物联网设备的应用场景提供更多的可能性；同时，物联网企业将加强安全和隐私保护措施，开发更加安全的物联网设备和解决方案，以打消人们对物联网设备安全性的疑虑，从而促进其需求的增长。公司产品在物联网领域的销售也将随着物联网终端设备需求的增长而有所增长。

（3）消费电子产业具有广阔的市场前景

石英晶体元器件作为“数字电路的心脏”，能够在电路中提供频率稳定的时钟信号，在消费电子领域得到广泛应用，涵盖智能可穿戴设备、智能 AI 设备、手机、电脑、游戏机、智能音响等诸多产品领域。消费电子作为石英晶体元器件主要的应用市场之一，其行业运行状况对石英晶体元器件市场需求有着重要的影响。2022 年以来，受宏观经济下行、消费者信心下降、消费电子产品市场饱和度较高等因素的影响，消费电子产品的市场需求有所下滑；同时，全球半导体短缺导致消费电子制造商面临供应瓶颈，产量下降，价格上涨，也降低了消费者的购买欲望。因此，受消费电子行业整体需求下滑的影响，公司消费电子领域收入有所下滑。**消费电子行业自 2023 年下半年开始逐步回暖，各大手机厂商新品的发布提振了市场需求，据市场调研机构 IDC 统计数据，2023 年第四季度全球智能手机出货量达 3.26 亿部，同比增长 8.5%，自 2021 年第三季度以来首次同比回升。**

消费电子是电子信息制造业中的重要类别，消费电子产品具有覆盖面广、下游需求变化快、产品迭代周期短、新品类不断涌现等特点，每一次新的消费热点出现都将引领一轮消费电子产品的迭代升级，拉动石英晶振产品的需求增长。目前，消费电子行业正在酝酿下一个以人工智能、物联网、智能家居为代

表的新蓝海，并将继续渗透消费者生活的方方面面。同时，以智能手机为代表的消费电子通讯能力日益多元化和精密化，从双模发展为多模多频，同时支持多种网络制式，单个设备所需晶振元器件的档次和数量提升快速。伴随全球消费升级的大趋势，消费电子产业具有广阔的市场前景。

（4）公司持续布局工业控制、医疗电子、汽车电子等领域，实现业务领域多元化

随着工业自动化和智能化的发展，公司在工业控制领域市场需求整体呈现增长趋势。人口老龄化和慢性病的增加，人们生活水平的不断提高，以及健康管理意识的日益增长，将进一步催生大规模、多层次且不断升级的医疗器械市场需求，公司产品在医疗电子领域的需求也将进一步增长。而在汽车电子领域，随着车联网技术、智能驾驶技术的快速发展，以及新能源汽车市场渗透率的不断提高，公司不断在汽车领域发力，多款产品获得车规级可靠性认证，公司在汽车电子领域的销售规模也将持续增长。

公司持续加大在工业控制、医疗电子、汽车电子等相关产品的研发投入，以提升公司产品在上述领域的产品竞争力，逐步实现业务领域多元化，分散业务经营风险。

2、量化分析不同应用领域的客户认可情况

公司主要应用领域产品对应的主要客户或终端品牌情况如下：

应用领域	主要应用产品	主要客户或终端品牌
通讯电子	路由器、GPS 卫星定位产品、PON 接入设备、网通-电源、网络基站、WIFI 模组、Zigbee（无线传感）模组、蓝牙设备、无线模组	富士康、客户 A、和硕、长虹、思科、索尼、锐捷、正文科技、伟创力、商络电子等
物联网	安防传输设备、安防监控设备、白色家电、电视机、机顶盒、显示器、遥控器、音箱、智能表计、电子标签、POS 机、ETC、智能家居（灯、门铃、门锁）	富士康、商络电子、客户 C、创维、客户 B、安克、艾锐势、客户 D、SOLUM 等
消费电子	手机、平板、电脑及周边、耳机、打印机、相机模组、游戏机等个人数码产品和智能穿戴产品	三星、戴尔、惠普、宏碁、联想、广达、客户 B、商络电子、富士康、纬创、立讯精密、客户 D、和硕等
云端与边缘运算	U 盘、固态硬盘、机械硬盘、服务器等	金士顿、希捷、富士康、和硕等
工业控制	PLC 伺服电机、工业电脑、充电桩模组、工业储能模组等	SE、客户 A、鼎魁等

应用领域	主要应用产品	主要客户或终端品牌
医疗电子	个人监测产品、个人治疗产品、母婴产品、血糖仪、胰岛素注射产品	伟创力、商络电子、纬创等
汽车电子	车载电源、车载多媒体模组、车载相机模组、车载胎压监测模组、车载显示模组等	杭州明光电子科技有限公司、商络电子、客户 A、客户 D 等

报告期内，公司产品主要应用领域为通讯电子、物联网、消费电子等，上述应用领域销售收入合计数占当期销售收入的比例均在 70%以上。公司在上述应用领域的客户认可情况如下：

（1）通讯电子领域

报告期各期，发行人通讯电子领域销售收入分别为 28,911.19 万元、21,987.32 万元和 **17,105.21 万元**，占收入比例分别为 35.47%、33.85%和 **31.62%**。

发行人在通讯电子领域获得行业主流客户认可情况如下：

客户名称	客户经营情况及行业排名	报告期内合计销售额（万元）	销售占比	合作历史
富士康	富士康是全球领先的通信网络设备、云服务设备、精密工具及工业机器人专业设计制造服务商，为客户提供以工业互联网平台为核心的新形态电子设备产品智能制造服务。 2023 年富士康实现收入约 6.16 万亿新台币（折合人民币 1.40 万亿元） 。公司系《财富》世界 500 强企业。	12,043.61	17.71%	15 年以上
客户 A	-	10,818.56	15.91%	20 年以上
海华 (3694.TW)	海华科技股份有限公司（AzureWave Technologies, Inc.）是全球领先的无线连接和图像处理解决方案提供商，系中国台湾证券市场上市公司，证券代码 3694。海华科技提供 Wi-Fi、Bluetooth、3G、GPS、DTV、Digital Camera 等模块产品的创新研发，可广泛应用于消费性电子产品、嵌入式系统、手持式装置、行动连网产品、家电产品及工业用设备等领域。 2023 年 ，公司实现营业收入 95.31 亿新台币（折合人民币 21.67 亿元） 。	5,477.87	8.06%	5~10 年
正文科技 (4906.TW)	正文科技股份有限公司（GemTek Technology Co., Ltd.）为世界一流的无线区域网络完整解决方案的提供者，系中国台湾证券交易所上市公司，证券代码 4906，总部位于中国台湾地区新竹市，在中国大陆（江苏省昆山市、常熟市）、越南、美国、	4,239.02	6.23%	10 年以上

客户名称	客户经营情况及行业排名	报告期内合计销售额 (万元)	销售占比	合作历史
	日本与欧洲等国家或地区设有生产与销售网点，员工超过 4,500 人。 2023 年 实现营业收入 261.36 亿新台币（折合人民币 59.42 亿元）。			
中磊电子 (5388.TW)	中磊电子股份有限公司是一家主要从事无线网络产品和有线网络产品的研发、制造和销售业务的公司，中国台湾证券交易所上市公司，证券代码 5388，公司现已成为世界级无线宽频设备领导厂商。该公司的主要产品包括固网与行动汇流产品、家用宽频接取设备、商用网通设备、物联网相关应用等。公司业务据点遍布北美、欧洲、中国及亚太地区，全球员工总数逾数千人。 2023 年 ，公司实现营业收入 625.84 亿新台币（折合人民币 142.28 亿元）。	3,027.54	4.45%	10 年以上
长虹	四川长虹电子控股集团有限公司，是一家集智能家电、核心部件、IT 服务、新能源、半导体等产业为主的跨国企业集团，旗下拥有六家上市公司、两家新三板挂牌公司，创新产品及业务遍布 160 多个国家和地区，服务已超 2 亿多用户。 2023 年 ，位列中国电子信息百强第 10 位，中国制造业 500 强第 85 位，世界品牌 500 强第 285 位。	2,398.98	3.53%	10 年以上
客户 G1	-	2,331.40	3.43%	10 年以上
和硕 (4938.TW)	和硕联合科技股份有限公司是一家总部位于中国台湾地区的电子制造服务公司，中国台湾证券交易所上市公司，证券代码 4938。 2023 年 和硕实现营业收入约 12,567 亿新台币（折合人民币 2,857.11 亿元），公司系《财富》世界 500 强企业。	2,224.79	3.27%	10 年以上
合计		42,561.76	62.59%	-

注 1：销售占比=报告期内对某个客户在该应用领域的合计销售额/发行人报告期内在该应用领域的合计销售收入；

注 2：本表仅统计和列式报告期内合计销售收入在 1,500.00 万元以上的主流客户。本表未完整包含发行人在该领域所有主流客户；

注 3：客户经营情况及行业排名根据客户官网、公开披露材料整理。

可见，在通信电子领域，发行人拥有客户 A、富士康、正文科技、海华、客户 G1、和硕等主流客户，发行人对主流客户的销售收入占比在 60%以上，并且公司与客户合作期间较长。

（2）物联网领域

报告期内，发行人物联网领域收入分别为 17,976.73 万元、14,250.79 万元

和 12,199.07 万元，占收入比例分别为 22.05%、21.94%和 22.55%。

发行人在物联网领域获得行业主流客户认可情况如下：

客户名称	客户经营情况及行业排名	报告期内合计销售额（万元）	销售占比	合作历史
富士康	参见上文	8,605.05	19.37%	15 年以上
商络电子 (300975.SZ)	南京商络电子股份有限公司是国内领先的被动元器件分销商，主要面向网络通信、消费电子、汽车电子、工业控制等应用领域的电子产品制造商，为其提供电子元器件产品。公司拥有 60 余家知名原厂的授权，向约 2,000 家客户销售超过 2 万种电子元器件产品。根据《国际电子商情》对中国元器件分销商的统计排名，公司位列“2021 年中国电子元器件分销商排名 TOP25”和“2022 年中国电子元器件分销商排名 TOP25”；根据《国际电子商情》与 ESPNews 联合发布的《2022 年度全球电子元器件分销商 TOP50》，公司位列世界第 39 位。	3,530.54	7.95%	5~10 年
客户 C	-	2,845.24	6.40%	5 年以下
捷普	捷普是一家提供综合设计、制造、供应链和产品管理服务的制造解决方案供应商。公司系《财富》世界 500 强企业。	2,356.72	5.30%	15 年以上
创维	创维是国内数字智能机顶盒行业的龙头企业，整体规模居于全球机顶盒行业的前列，基于格兰研究等数据，在国内广电运营商市场占有率、国内 OTT 智能终端市场销量、国内有线 4K 机顶盒销量、国内三大通信运营商 IPTV+OTT 销量、中国企业出口海外销量，整体居于行业领先地位。公司系《财富》中国 500 强企业。	2,330.32	5.25%	10 年以上
客户 B	-	1,798.45	4.05%	5~10 年
SOLUM	Solum 于 2015 年在韩国成立，分拆自韩国三星公司，主营业务为向韩国及全球零售商提供包括电子价签在内的零售硬件，2022 年整体收入 16,945.44 亿韩元（约合 88.47 亿元人民币），2022 年电子价签全球市场占有率 17%。	1,545.05	3.48%	5~10 年
合计		23,011.37	51.80%	-

注 1：销售占比=报告期内对某个客户在该应用领域的合计销售额/发行人报告期内在该应用领域的合计销售收入

注 2：本表仅统计和列式报告期内合计销售收入在 1,500.00 万元以上的主流客户。本表未完整包含发行人在该领域所有主流客户；

注 3：客户经营情况及行业排名根据客户官网、公开披露材料整理。

可见，在物联网领域，发行人拥有富士康、创维、客户 B、客户 C 等主流客户，发行人对主流客户的销售收入占比在 **50%**以上，并且公司与客户合作期间较长。

（3）消费电子领域

报告期内，发行人消费电子领域收入分别为 18,829.69 万元、14,472.70 万元和 **13,436.98** 万元，占收入比例分别为 23.10%、22.28%和 **24.84%**。

发行人在消费电子领域获得行业主流客户认可情况如下：

客户名称	客户经营情况及行业排名	报告期内合计销售额（万元）	销售占比	合作历史
三星	三星集团是业务涉及半导体、行动通讯、数字图像、电信系统、IT 解决方案及数字应用等多个领域，旗下三星电子 2023 年 在全球通信设备市场份额为 6.1% ，根据调研机构 Canalys 发布的数据显示， 2023 年 三星电子在全球智能手机市场所占份额以 19.6% 排名第一。公司系《财富》世界 500 强企业。	5,243.59	11.22%	15 年以上
客户 B	-	5,116.13	10.95%	5~10 年
广达 (2382.TW)	广达电脑有限公司（Quanta Computer Inc.）是全球最大的笔记本电脑专业研发设计制造服务商之一，除笔记本电脑外，其亦为智能家庭产品、汽车电子、智能医疗等多领域提高解决方案，其主要生产产品为笔记本电脑和智能穿戴设备。公司为中国台湾证券交易所上市公司，证券代码 2382，并且为《财富》世界 500 强企业。 2023 年 实现营业收入 10,856 亿新台币（折合人民币 2,468.11 亿元）。	4,773.90	10.21%	10 年以上
纬创 (3231.TW)	纬创资通集团是全球最大的笔记本电脑制造服务商之一，其主要产品包括笔记本电脑、平板电脑、伺服器、机顶盒、液晶电视等。公司在中国台湾证券市场上市，证券代码为 3231。根据 MMI 发布的 2021 年全球 EMS 制造厂商前 50 强排名显示，纬创集团排名全球第三。 2023 年 ，纬创实现营业收入 8,670 亿新台币（折合人民币 1,971.13 亿元）。公司系《财富》世界 500 强企业。	2,721.85	5.82%	10 年以上
富士康	参见上文	2,613.03	5.59%	15 年以上
致伸 (4915.TW)	致伸科技股份有限公司是一家行业领先的电子与消费产品解决方案供应商，主要从事电脑外设、事务机器、数字家庭、电声产品的制造和销售，主要产品包括鼠标、	1,698.24	3.63%	10 年以上

客户名称	客户经营情况及行业排名	报告期内合计销售额 (万元)	销售占比	合作历史
	键盘、触控板、多功能事务机、光学扫描器、数位相机模组、移动电话配件等。公司系中国台湾证券交易所上市公司，证券代码 4915。 2023 年 公司实现营业收入 604.88 亿新台币（折合人民币 137.52 亿元）。			
合计		22,166.74	47.43%	-

注 1：销售占比=报告期内对某个客户在该应用领域的合计销售额/发行人报告期内在该应用领域的合计销售收入

注 2：本表仅统计和列式报告期内合计销售收入在 1,500.00 万元以上的主流客户。本表未完整包含发行人在该领域所有主流客户；

注 3：客户经营情况及行业排名根据客户官网、公开披露材料整理。

可见，在消费电子领域，发行人拥有广达、客户 B、纬创、富士康、三星、致伸等主流客户，发行人对主流客户的销售收入占比超过 40%，并且公司与客户合作期间较长。

（二）补充披露情况

以上情况，发行人已在招股说明书“第五节 业务与技术”之“三、公司主营业务的具体情况”之“（一）公司主要产品的销售情况”之“7、主营业务收入按应用领域划分情况”中补充披露。

二、发行人说明

（一）属于行业内核心原材料、设备的情况，发行人是否存在原材料或重要设备的进口依赖风险。

1、行业核心原材料、设备的情况

石英晶体元器件上游领域主要包括石英晶片、基座、上盖、芯片、封装材料等原材料和元器件制造以及智能设备的研制。

（1）核心原材料

从用量和金额上来看，基座、上盖和石英晶片属于石英晶体谐振器生产最主要的原材料和组成部分，基座、芯片、上盖和石英晶片属于石英晶体振荡器生产最主要的原材料和组成成分，上述原材料为发行人主营产品所在行业的核心原材料。

（2）核心设备

石英晶振行业主要将技术难度较高的工序对应的设备定义为行业核心设备，行业核心设备主要包括光刻设备、溅射镀膜机、自动点胶机、频率微调机等。在核心设备方面，日本等设备厂商起步较早，国内石英晶体元器件厂商成立初期主要通过购买日本等厂商相关设备完善工艺技术水平，近年来，国内设备产业链日愈成熟，除了光刻设备等少数高端设备需要依赖进口，行业内大部分设备已经实现国产化。

发行人所处行业的上游核心原材料和设备主要供应商的情况参见招股说明书“第五节、二、（六）、5、发行人所属行业在产业链中的地位和左右、与上下游行业之间的关联性”。

2、核心原材料的进口依赖风险

报告期内，公司核心原材料采购情况如下：

项目		2023 年度		2022 年度		2021 年度	
		金额 (万元)	占比	金额 (万元)	占比	金额 (万元)	占比
基座	进口	2,233.49	25.30%	4,229.45	35.98%	4,603.55	30.16%
	国产	6,593.59	74.70%	7,526.44	64.02%	10,658.70	69.84%
	合计	8,827.08	100.00%	11,755.89	100.00%	15,262.25	100.00%
芯片	进口	719.74	83.69%	1,117.30	65.31%	1,194.97	84.75%
	国产	140.24	16.31%	593.51	34.69%	214.97	15.25%
	合计	859.98	100.00%	1,710.81	100.00%	1,409.94	100.00%
上盖	进口	243.15	34.69%	321.20	36.69%	664.42	52.66%
	国产	457.78	65.31%	554.21	63.31%	597.24	47.34%
	合计	700.93	100.00%	875.41	100.00%	1,261.66	100.00%
项目		2023 年度		2022 年度		2021 年度	
		数量 (亿只)	占比	数量 (亿只)	占比	数量 (亿只)	占比
石英晶片	公司自产	8.63	70.32%	10.15	75.14%	16.56	86.91%
	对外采购	3.64	29.68%	3.36	24.86%	2.50	13.09%
	其中：进口	0.04	0.36%	0.01	0.08%	0.24	1.26%
	合计	12.27	100.00%	13.51	100.00%	19.06	100.00%

报告期内，公司持续搭建和完善自主可控的国产化供应链体系，核心原材

料国产化比例持续上升，保障自身产业链安全，具体情况如下：

（1）在基座方面，全球主要陶瓷封装基座供应商为国内的三环集团、以及日本的京瓷集团和日本特殊陶业，市场集中度较高。三环集团已成为国内最主要供应商，相关产品市场占有率已位居全球前列。报告期内，公司从三环集团采购基座的占比持续保持在 60%以上。公司与三环集团、日本京瓷集团、日本特殊陶业均建立了保持长期稳定的合作关系，通过直接采购和选择多家境内外供应商保证供应链的安全及稳定性。

（2）在芯片方面，2020 年以前，公司使用的芯片基本依赖进口，近年来，我国石英晶振用芯片行业稳步发展，国内石英晶振用芯片供应商在产品设计、生产能力方面不断提升。公司也在不断推进晶振用芯片的供应商国产化，陆续与境内芯片供应商建立合作关系。**2023 年度，随着 AI 等算力需求增长，作为算力网络传输的基础承载底座和关键组成的光通信元器件市场快速发展**，受益于光通信行业发展，公司差分型振荡器占比上升，差分型振荡器芯片的国产化率较低，导致 **2023 年度**公司芯片进口比例上升。报告期内，公司从国产芯片供应商采购芯片整体呈现上升趋势，未来国产芯片采购量占比预计将进一步提升。

（3）在上盖方面，近年来，国内上盖供应商的产品质量、生产能力不断提升。公司也在不断提升上盖国产化程度，与南平三金等国内上盖供应商建立稳定合作关系。报告期内，公司从国产上盖供应商采购占比持续提升，**2022 年以来**国产上盖采购占比超过 60%，未来国产上盖采购量占比预计将进一步提升。

（4）在石英晶片方面，公司主要以自产方式为主。报告期内，公司自产石英晶片占石英晶片入库量的比例分别为 86.91%、75.14%和 **70.32%**，除自产部分外，作为产能补充，公司主要向国内供应商采购部分晶片。公司石英晶片自产能力较强，且国内可选供应商众多，不存在对进口、单一供应商或品牌依赖的风险。

综上所述，公司在核心原材料方面逐渐加大与国内供应商合作开发的力度，在报告期内持续推进原材料的国产化替代进程。公司主要原材料基座和上盖国产化率较高，晶片主要依靠自产，均不存在进口依赖风险；芯片报告期前期依赖进口，报告期内公司持续推进晶振用芯片的供应商国产化，逐步与国产供应商建立合作关系并加大国产采购量，未来国产芯片采购量占比预计将进一步提升，有效降低了芯片的进口依赖风险。

3、行业核心设备及进口依赖程度

公司核心设备及采购来源情况如下：

核心工序	核心设备名称	主要用途	采购来源
镀膜	溅射镀膜机	利用真空离子溅射的原理,在洁净的石英晶片表面镀上电极膜并形成引出电极，使晶片频率达到规定的范围。	日本
点胶	自动点胶机	将已镀膜的晶片由自动点胶机通过导电胶安装固定在晶体基座上，并和基座导通，形成晶体谐振器或振荡器组件。	日本/国产
微调	频率微调机	采用真空离子刻蚀的方法，使产品的频率、阻抗等符合规定的要求。	日本/国产
封焊	全自动滚焊机	用 SEAM、AUSN、GLASS 等方式，将产品密封在真空、无尘的腔体中，隔绝外界环境影响，确保产品的长期可靠性。	日本/国产
测试、印字、编带	全自动一体机	自动识别产品规格并调用对应文件进行测试，剔除不良品。再打印标示，最后对良品进行编带并形成识别码，满足客户自动化生产需求。	日本/国产

石英晶振行业主要生产工序中晶片镀膜、点胶、微调、封焊和测试环节属于石英晶振行业的重要工序环节，镀膜环节主要系将处理好的石英晶片表面镀膜从而形成金属膜的电极；点胶环节主要系将镀膜后的晶片点胶并与基座固定，利用真空离子刻蚀保证产品的基本频率；封焊环节确保良好的气密性，最终通过测试环节保证产品符合规格及指标。

溅射镀膜机主要向日本设备商采购。相比国产设备，日本产溅射镀膜机在技术参数、耐用性、生产精准度及产品稳定度等方面具有优势，公司与日本设备制造商具有多年稳定的合作关系。公司具有较强的生产管理优势，具有对关键设备优化改造能力与经验，加上近年来国产镀膜机设备研发完成，进入试用阶段，相关设备处于国产化替代趋势中，未来公司相关设备采购的国产化率会有所提升。

点胶、微调、封焊环节的主要设备如点胶机、微调机、封焊设备、发行人已从日本进口的基础上实现部分设备的进口替代。经过多年的技术引进与吸收创新，目前国内设备厂家在上述设备的市场竞争力愈发增强，部分工序设备及技术水准已达到国际一流水平，且拥有一定的性价比。

在测试、印字、编带工序，公司谐振器用测试印字编带一体机全部采用国产设备，振荡器用测试印字编带一体机部分采用日本厂商设备，该工序设备基

本实现进口替代。

综上所述，公司关键设备对境外进口设备并无重大依赖。即便可能发生进口设备困难等情形，一方面公司目前生产设备充裕，且设备部门具有较强的设备改造及维护能力，不存在因受限而产生的生产经营影响；另一方面国产设备商技术实力逐渐增强，且具备一定的产品性价比，未来在一定程度上可实现进口替代，不会对发行人持续盈利能力带来较大不利影响。

（二）发行人生产环节的核心工艺、制程等，与同行业可比公司相比是否具备显著优势，如是，请说明核心工艺具备比较优势的具体体现

镀膜、点胶和封焊等环节属于公司生产环节核心工艺、制程。发行人生产环节的核心工艺、制程与同行业可比公司相比具有显著优势，核心工艺具有比较优势的具体体现如下：

1、在镀膜、点胶、封焊等关键工序掌握了一系列核心技术

公司在多年发展过程中，积累了石英晶体元器件领域丰富的技术经验和成果，该等技术或成果已大量应用于公司产品中，构建了较为完善的技术体系。在关键工序制程中，形成了多层膜构造电极形成工艺、高精密点胶技术等核心技术，这些技术解决了行业技术难题，提升了产品性能，提高了生产效率，降低了生产成本，使得发行人取得了显著的竞争优势。公司核心工艺具备比较优势的具体体现如下：

对应生产工艺环节	核心工艺、制程	主要用途/原理	解决的行业技术难点	发行人核心工艺具有比较优势的具体表现	对应专利情况
镀膜	多层膜构造电极形成工艺	利用真空离子溅射的原理,在洁净的石英晶片表面镀上电极膜并形成引出电极,使晶片频率达到规定的范围	1、频率变化量更稳定； 2、使温度特性稳定	根据晶片和激励电极的热膨胀系数，设计多层电极来抑制热冲击过程中发生的频率变化，透过该技术优化各层膜厚比，减少热冲击时的频率变化量	ZL202111123498.7 ZL201822052719.6
	四层膜结构的 AT 石英晶体设计方法				ZL202111121851.8 ZL201720174093.9
	产品电极的设计技术			利用石英产品能陷原理和石英振子振荡原理，设计合适的电极尺寸，避免非预期振动模式对主振动的干扰，使石英晶体的各项参数符合产品的需求,确保产品的温	ZL201922136699.5 ZL201821829286.4

对应生产工艺环节	核心工艺、制程	主要用途/原理	解决的行业技术难点	发行人核心工艺具有比较优势的具体表现	对应专利情况
				度特性符合最佳性能	
	镀层厚度检测技术			利用镀层厚度检测技术，检测及监控上盖、基座的各种镀层，确保产品的密封性及可焊性与可靠度	正在申请专利
	一种石英晶片镀膜治具一体框技术			该设计石英晶片镀膜治具框可解决特超薄石英晶片镀膜，也可推广应用于较厚的石英晶片镀膜治具框的设计，可有效防止治具翘曲变形	ZL201811321451.X
点胶	高精密点胶技术	将已镀膜的晶片由自动点胶机通过导电胶安装固定在晶体基座上，并和基座导通，形成晶体谐振器或振荡器组件	1、组装稳定，提升可靠度； 2、降低异物发生、提升效益	通过高精密点胶技术将陶瓷基座、石英晶片与银胶结合在一起，高精密点胶技术使产品的胶点大小、形状具有更高精密度和可靠度，使得晶振产品可以在长时间高频振动下稳定工作，提高抗冲击能力	ZL202111626464.X ZL202111336639.3
	自动收放料系统技术			通过供料系统可以将石英晶体自动送入焊炉内，提高工作效率，降低生产成本	ZL202123388265.8
封焊	适用于无可伐环的陶瓷基座的晶体谐振器的翻转治具技术	用 SEAM、AUSN、GLASS 等方式，将产品密封在真空、无尘的腔体中，隔绝外界环境影响，确保产品的长期可靠性	1、降低异物发生、提升效益； 2、提高产品密封性	利用无可伐基座的微磁效应，通过巧妙设计利用这一弱磁性设计翻转移栽治具，来取代人工夹取转放或是使用设备吸嘴夹取产品转移搬放，可节省大量人力及设备移栽产品，极大提升工序效率，降低生产成本	ZL202111387164.0
	基座 KV 环面电阻检测技术			一种针对陶瓷基座可伐环（KV）的金属环面电阻检测技术，确保此环面电阻都能在管控范围内，提高产品封焊时的参数稳定性，极大的提升封焊电流的稳定性及产品的密封性，并同时提高产品可靠度	ZL202111455132.X

2、核心技术取得专利授权，具有先进性和新颖性

公司主要通过专利保护核心技术，镀膜、点胶、封焊环节已取得多项专利，

其中 7 项发明专利。公司在镀膜、点胶、封焊等关键工序的核心工艺方面具有一定技术优势，形成了多层膜构造电极形成工艺、高精密点胶技术等核心技术，相关技术解决了行业存在的频率稳定度、温度特性稳定等问题，具备工艺先进性。

3、产品获得了市场的高度认可

公司曾被富士康、纬创、**工业富联**、爱联科技、全志科技等多家主流客户授予“最佳质量奖”“最佳交付奖”“优秀战略合作伙伴”“杰出服务商”“**最佳质量服务奖**”等荣誉称号。公司依靠核心工艺方面的优势，提高了产品性能和生产效率，取得了多个领域主流客户的认可，取得了诸多荣誉奖项。

综上，镀膜、点胶和封焊等环节属于公司生产环节核心工艺、制程。公司在这些核心工艺环节取得了一系列核心技术，这些技术解决了部分行业技术难题，提升了产品性能，提高了生产效率，降低了生产成本，与同行业相比具有显著优势。

（三）行业内衡量产品先进性的关键指标或要素：谐振器、振荡器是否为石英晶体元器件的主流产品类型，两者在技术难度、下游应用场景上的主要区别，公司振荡器产品收入规模较小的原因、是否存在技术或市场拓展障碍

1、行业内衡量产品先进性的关键指标或要素

行业内衡量产品先进性的关键指标主要为产品尺寸、频率和精度。随着电子产品的不断发展，石英晶振朝着小型化、高频化、高精度三个方向发展，小型化、高频化、高精度成为衡量产品先进性的关键指标。

（1）小型化：随着可穿戴以及 5G 手机的发展，电路板上的空间越来越珍贵，促使元器件厂商研发重点着重于“轻”“薄”“短”“小”及“低耗能”为主，以满足客户终端产品轻薄、低功耗的需求。产品尺寸越小，技术实现难度越大，越能代表产品的先进性；

（2）高频化：随着无线通讯如 5G/6G 和 WiFi6、**WiFi7** 的发展，大容量高速传输要求电路基频不断提升，产品频率越高，技术实现难度越大，越能代表产品的先进性；

（3）高精度：通信设备的工作频段上升、数据容量倍增、传输速率提高，

要求时钟振荡回路信号稳定、信噪比降低，电子产品对晶体元器件的精度要求也在不断提升，终端产品对频率精度的可容忍频率偏差量由±30ppm 提升为±10ppm。产品精度越高，技术实现难度越大，越能代表产品的先进性。

公司产品持续向小型化、高频化、高精度方向发展，主要产品 SMD 晶体谐振器的最小尺寸达到 1210，更小尺寸 1008 实现小批量量产；公司实现了 96MHz、156.25MHz、212.5MHz 等超高频产品量产。相较于同行业公司，公司产品指标和技术水平处于行业前列。

2、谐振器、振荡器是否为石英晶体元器件的主流产品类型

石英晶体元器件属于电子元器件产品中频率控制与选择的核心元器件，主要包括石英晶体谐振器、石英晶体振荡器和石英晶体滤波器。

石英晶体谐振器和振荡器为石英晶体元器件的主流产品类型，在稳频和选频方面都有突出优点，被誉为“数字电路的心脏”，广泛应用于通讯电子、智能家居、汽车电子、消费电子、医疗电子、工业控制、智能安防等领域。凡需要频率信号的电路，在一定范围内均可以利用石英晶体压电效应振荡取得，因而是大部分电子产品不可缺少的重要元件。

石英晶体滤波器是以石英晶体与线圈、电容、电阻组合封装而成，用于各种电信号的提取、分割及抑制干扰，可使特定频率通过，或者使某一特定范围内的频率通过，主要应用于通讯领域。

石英晶体谐振器、石英晶体振荡器和石英晶体滤波器三者功能用途有差别，无法进行替代。因此，谐振器、振荡器是石英晶体元器件的主流产品类型。

3、谐振器与振荡器的技术难度、下游应用场景上的区别

石英晶体谐振器与振荡器在技术难度、下游应用场景方面的区别如下：

分类	产品	产品特点	下游应用场景	技术难度
石英晶体谐振器（无源）	包括普通无源石英晶振、热敏晶体谐振器（TSX）、音叉型晶体谐振器（kHz）	自身无法振荡，需外部电路配合起振，产品精度为±5ppm，具有信号电平可变、低成本、低功耗等优势	应用领域广泛，包括消费电子、网络通讯、智能家居、汽车电子、医疗电子、工业控制、智能安防等	谐振器是应用了石英晶体压电效应与逆压电效应原理的无源元件，核心生产工艺需要在薄至几十微米级别厚度的石英晶片表面镀上几纳米级别厚度的电极膜形成电极，为了使外部影响最小化，需要极高洁净度的真空环境中进行以保证生产过程

分类	产品	产品特点	下游应用场景	技术难度
				中产品不受外部污染或扰动的影响
石英晶体振荡器（有源）	包括普通晶体振荡器（SPXO）、温度补偿晶体振荡器（TCXO）、恒温晶体振荡器（OCXO）、压控晶体振荡器（VCXO）、差分晶体振荡器等	内置 IC，自身是一个完整的振荡器，无需外部电容器来调谐谐振频率，相比谐振器设计更为复杂，产品精度可达到±0.1ppm，在便捷性、精密度和信号稳定性高于谐振器，产品单价较高	谐振器可运用的应用场景，振荡器同样可以使用，但不同领域对石英晶振产品成本、便捷度需求、精密性要求不同。振荡器没有大规模普及于个人和家用市场，其多应用于对便捷度、精密性有特定要求的领域，如网路通讯设备、通信基站、导航、卫星定位、雷达、仪器仪表等场景，该等场景市场空间相对较小	设计更为复杂，封装方式与谐振器相似，在谐振器中内置芯片，根据用途选择适合于其的芯片，以各种频率构成具有 CMOS、LVDS、LV-PECL、HCSL 等输出波形的有源元件，对于内置芯片与石英晶体匹配性提出更高要求

4、公司振荡器产品收入规模较小的原因、是否存在技术或市场拓展障碍

（1）公司振荡器产品收入规模较小符合行业特点

公司振荡器产品收入规模较小符合行业特点，说明如下：

第一，振荡器具有性能突出但单位成本较高的特点，适用于网路通讯设备、仪器仪表等特定场景

谐振器因本身不包含芯片，自身无法振荡，需与外部电路配合才能起振，具有信号电平可变、低成本、低功耗等优势，广泛应用于消费电子、网络通讯、智能家居、汽车电子、医疗电子、工业控制、智能安防等领域，因低成本优势，其在个人和家用市场普及程度高于振荡器。

振荡器内置芯片，自身是一个完整的振荡电路，不需要设计外部电路，产品使用便捷性、集成化高于谐振器。在产品精度和信号稳定度方面，振荡器高于谐振器，谐振器精度目前可达到±5ppm，振荡器则可以达到±0.1ppm。但振荡器单价较高。由于其性能突出但成本较高的特点，振荡器没有大规模普及于个人和家用市场，多应用于对产品便捷度、精密性有特定要求的领域，主要应用于网路通讯设备、通信基站、导航、卫星定位、雷达、仪器仪表等领域。

第二，振荡器主要应用场景的市场规模小于谐振器

根据 QYResearch 的数据，2017 年、2021 年和 2028 年度，全球石英晶体谐振器和振荡器市场规模按下游应用领域分布情况如下：

单位：亿美元

应用领域	2017 年度		2021 年度		2028 年度（预测）	
	金额	占比	金额	金额	占比	金额
家电、智能家居、汽车	13.25	39.26%	15.57	38.23%	22.27	38.11%
消费电子	12.69	37.60%	15.42	37.89%	22.63	38.72%
网络通讯	6.12	18.13%	7.78	19.12%	11.21	19.18%
医疗电子	0.56	1.63%	0.64	1.57%	0.78	1.33%
其他	1.14	3.38%	1.30	3.19%	1.55	2.65%
合计	33.75	100.00%	40.69	100.00%	58.44	100.00%

数据来源：QYResearch 的数据

由上表可知，根据 QYResearch 的数据统计和预测，2017、2021 和 2028 年度，石英晶体振荡器应用场景集中的网路通讯设备、通信基站、导航、卫星定位、雷达、仪器仪表等终端设备对应的网络通讯领域，市场规模占比约为 18% 到 19% 左右。

根据 QYResearch 的数据，**2021 到 2023 年**，全球石英晶体振荡器销量占石英晶体谐振器和振荡器总销量的比例分别为 11.14%、11.25% 和 **11.33%**。**2021 到 2023 年**，发行人石英晶体振荡器收入占比分别为 14.83%、19.64% 和 **15.64%**，与振荡器主要应用领域全球市场规模占比及变化趋势具有一定匹配性。

第三，振荡器具有可观的市场发展空间，不存在市场容量有限的风险

根据 QYResearch 的测算数据，预计到 2028 年，全球石英晶体振荡器市场规模将达到 28.80 亿美元，2022 到 2028 年市场复合增长率为 5.80%。2022 年发行人振荡器产品收入为 1.28 亿元，仍有较大的市场开拓和发展空间，不存在市场容量有限的风险。

综上，振荡器具有产品性能突出但成本较高的特点，适用于网路通讯设备、仪器仪表等特定场景，市场规模小于谐振器。但其仍具有可观的市场发展空间，不存在市场容量有限的风险。公司振荡器产品收入规模较小符合行业特点。

（2）公司振荡器产品不存在技术或市场拓展障碍

公司振荡器产品不存在技术或市场拓展障碍，说明如下：

第一，公司已掌握振荡器研发和制造的关键技术，并开发出系列产品

从技术储备的角度看，公司不存在振荡器领域的技术障碍，公司已形成从

2016~7050 尺寸、1~212.5MHz、32.768kHz 等频率的石英晶体振荡器产品系列，具备为客户提供质量可靠、价格适中产品的供货能力。

发行人主要自产产品尺寸范围与同行业可比上市公司相关产品具体对比如下：

产品大类	产品类别	发行人	泰晶科技	惠伦晶体	晶赛科技	东晶电子
振荡器	SPXO 晶体振荡器	2016-7050	2520-5032	2520-7050	2016-3225	5032-7050

注：泰晶科技信息取自其 2022 年半年度报告等公开信息；惠伦晶体信息取自其官方网站等公开信息；晶赛科技信息取自其公开转让说明书等公开信息；东晶电子信息取自其 2021 年年度报告及官方网站等公开信息。

由上表可知，相较于同行业公司，公司 SPXO 晶体振荡器的最小尺寸为 2016，最大尺寸为 7050，实现了全尺寸覆盖，发行人的技术水平处于前列。

第二，公司谐振器收入占比超过行业平均水平

公司石英晶振领域具有较高的市场地位、口碑声望和行业资源，未来将持续专注于当前服务的行业领域，巩固现有客户，积极开拓新行业和新客户。根据 CS&A 报告，全球谐振器市场占比接近 90%，振荡器市场占比接近 10%。最近三年，公司振荡器收入占比从 2021 年的 14.83% 提升至 2023 年的 15.64%，高于 10% 的行业平均水平。

因此，公司振荡器产品收入规模较小符合石英晶振行业特点，公司不存在技术或市场拓展障碍。

综上所述，振荡器具有产品精度、信号稳定度、产品便捷度及单位成本较高的特点，适用于网路通讯设备、仪器仪表等特定场景，市场规模小于谐振器。但其仍具有可观的市场发展空间，不存在市场容量有限的风险。公司振荡器产品收入规模较小符合行业细分市场格局，不存在技术或市场拓展障碍。

（四）请保荐机构、发行人律师结合中国台湾地区有关要求，核查说明实际控制人在大陆地区投资发行人时，在技术迭代、产品范围等方面是否受到政策限制，发行人是否存在技术落后等风险，说明核查过程、依据，并发表明确核查意见

1、结合中国台湾地区有关要求，核查说明实际控制人在大陆地区投资发行人时，在技术迭代、产品范围等方面是否受到政策限制

实际控制人在大陆地区投资发行人时，在技术迭代、产品范围等方面未受

到中国台湾地区的政策限制，说明如下：

（1）产品范围未受到政策限制

根据中国台湾律师出具的法律意见书、发行人工商档案等资料，发行人实际控制人在中国大陆地区投资发行人时，在产品范围方面不存在受到政策限制的情形。

（2）技术迭代未受到政策限制

发行人在中国大陆地区从事石英晶体谐振器、石英晶体振荡器等频率控制元器件的研发、生产和销售，使用之技术均为在中国大陆地区自主研发，且相关技术之来源不涉及中国台湾地区台湾当局或企业资助，亦不存在自中国台湾地区自然人、法人等主体受让技术之情形。发行人实际控制人在中国大陆地区投资发行人时，不会涉及技术迭代方面的政策限制。

综上，实际控制人在中国大陆地区投资发行人时，在技术迭代、产品范围等方面未受到中国台湾地区的政策限制。

2、发行人是否存在技术落后等风险

如前所述，发行人产品在行业内具备先进性。尽管同行业可比公司多数已上市多年，通过上市融资及再融资进行了一定设备更新和生产改造，装备和制造水平得到不断提升。但发行人在技术方面在行业中具有明显的竞争优势，主要表现为：一是具有研发和产品优势，垂直整合研发与制造能力，产品迭代升级顺应行业技术发展方向，取得了众多主流芯片平台和方案商认证，完成了多元化应用场景布局，并取得各领域主流企业的广泛认可。二是具有生产管理优势，通过自主掌握关键制程、改造生产装备，导入精益生产管理理念等多项措施，提升产品品质和劳动效率，降本增效，建立了较强的生产管理优势。三是具有质量管理优势，通过技术和管理，持续提升产品质量，与行业头部客户保持稳定紧密的合作关系。

发行人不存在技术落后风险，能够满足发行人不同客户的不同产品需求。因此，发行人的技术水平不存在落后的情形或风险。

3、核查过程、依据

针对“发行人的技术发展是否受到政策限制、是否存在技术落后等风险”，

保荐机构及发行人律师主要进行了如下核查：

- （1）查阅公开信息，了解晶振行业发展趋势、发展周期以及公司行业地位；
- （2）访谈公司高级管理人员、核心技术人员，了解公司的技术水平；
- （3）查询同行业可比公司官网，了解同行业可比公司的制程能力，并与公司制程能力进行对比分析；
- （4）查阅中国台湾地区有关要求和中国台湾律师出具的法律意见，核查实际控制人在中国大陆地区投资发行人时，在技术迭代、产品范围等方面是否受到政策限制；
- （5）查阅中国台湾地区相关规范文件，了解中国台湾地区相关投资规定；
- （6）查阅中国关于石英晶体元器件产业发展的相关政策；
- （7）查阅同行业竞争对手的公开披露信息，查阅其技术发展及产品布局情况。

4、核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

实际控制人在中国大陆地区投资发行人时，在技术迭代、产品范围等方面不存在受到中国台湾地区政策限制的情形，发行人不存在技术落后等风险。

问题 7.2 关于市场格局

根据招股说明书，日本石英晶体元器件厂商技术水平和生产自动化程度较高，在中高端应用领域具备较强的规模效应和技术优势；美国厂商主要针对美国国内及部分细分市场，以军工产品为主；我国初步实现了对中低端石英晶振产品的国产替代。

请发行人说明：（1）区分国内中高端、低端市场，说明不同细分市场的市场排名、竞争格局、国产化率情况等；（2）行业通用的高中低端产品划分标准，发行人产品按前述标准的划分及收入构成情况、是否集中在中低端市场、是否存在市场容量有限的风险；（3）与同类产品相比，发行人的产品核心竞争力的具体体现、是否面临较为激烈的市场竞争，请完善发行人竞争优势的表述。

【回复】

一、发行人说明

（一）区分国内中高端、低端市场，说明不同细分市场的市场排名、竞争格局、国产化率情况等

目前国内石英晶振行业不存在划分中高端、低端市场的规范性文件或行业标准。根据行业研究报告、同行业可比上市公司的公开披露材料及行业共识，将技术含量较高、国内厂商尚无法生产或尚未大规模应用需求的产品认定为高端产品，比如小型化、高频率、高精度、高稳定度石英晶振、热敏晶体谐振器（TSX）、温度补偿晶体振荡器（TCXO），以及用于汽车电子、医疗电子、云端与边缘运算场景的产品等；将传统的 DIP（插件式）石英晶振、大尺寸石英晶体谐振器产品作为低端产品。除此以外的其他产品作为中端产品。

不同细分市场的竞争格局、国产化率情况如下：

细分市场	竞争格局	国产化率
高端市场	● 高端市场的行业集中度较高，竞争者有限。 ● 日本和中国台湾地区石英晶振厂商（Seiko Epson，NDK，KCD，KDS 等）在小型化、高频化的高端产品领域具备产能主导能力，主要市场包括网络通讯、汽车电子等领域高中端产品，尤其是在汽车电子领域，日本电波（NDK）占据了 50% 以上的市场份额。 ● 中国大陆石英晶振厂商起步较晚，市占率较低。	国产化率较低、进口依赖度高
中端市场	● 中端市场的行业集中度相对集中，竞争者较多。 ● 2020 年以前日本头部厂商占据全球前三位，中国台湾晶	国产化率提升较快，但

细分市场	竞争格局	国产化率
	技排名第四。2020 年台湾晶技排名上升到全球第一，原因是日本厂商重心转向的高端石英晶振产品领域，导致日本厂商在中端市场份额减少。 ● 受益于中国大陆成为全球主要的电子产品制造基地，中国大陆晶振厂商技术实力和市场份额较快提升，但在中端市场，中国大陆企业整体实力仍与日本、中国台湾地区厂家有一定差距。	进口占比仍较高
低端市场	● 充分竞争市场，市场和客户较为分散； ● 竞争者众多，普遍规模较小。	国产化率高，基本完成进口替代

本行业不存在中高低端细分市场的权威统计数据或排名资料。本行业权威行业研究机构 QYResearch 按照石英晶振全口径，对全球主要竞争者的市场占有率作出排名。由于本行业排名领先企业在产品结构上优势较强，全口径的市场排名基本可反映出中高端细分市场的市场排名情况。

2022 年全球石英晶振行业主要企业市场占有率排名如下：

行业排名	公司名称	所在地	2022 年市场占有率
1	台湾晶技（TXC）	中国台湾地区	13.65%
2	精工爱普生（Seiko Epson）	日本	10.15%
3	日本电波（NDK）	日本	9.20%
4	日本京瓷晶振（KCD）	日本	8.45%
5	日本大真空（KDS）	日本	7.04%
6	微芯科技（Microchip）	美国	5.37%
7	泰晶科技（TKD）	中国大陆地区	4.47%
8	瑞康晶振（Rakon）	新西兰	3.74%
9	村田制作所（Murata）	日本	3.06%
10	鸿星科技（Hosonic）	中国大陆地区	2.71%

数据来源：《QYResearch：GLOBAL QUARTZ CRYSTALS AND OSCILLATORS MARKET INSIGHTS, FORECAST TO 2028》

总体上目前日本和中国台湾地区企业占领着全球中高端市场，中国大陆厂商中高端市场产品销售占比相对较低。

（二）行业通用的高中低端产品划分标准，发行人产品按前述标准的划分及收入构成情况、是否集中在中低端市场、是否存在市场容量有限的风险

1、行业通用的高中低端产品划分标准，发行人产品按前述标准的划分及收入构成情况

根据前述行业常规的划分标准，报告期内，发行人中低高端产品销售数量及构成情况如下：

单位：亿只

产品分类	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	数量	占比	数量	占比	数量	占比
高端	4.43	34.79%	3.97	29.01%	4.82	25.97%
中端	7.97	62.57%	9.33	68.09%	13.04	70.27%
低端	0.34	2.64%	0.40	2.90%	0.70	3.75%
合计	12.74	100.00%	13.70	100.00%	18.56	100.00%

2、发行人呈现“中端为主，高端引领”的产品结构，未集中于中低端市场

发行人呈现“中端为主，高端引领”的产品结构，未集中于中低端市场，说明如下：

一是高端产品占比呈增长态势，产品结构日益优化。报告期各期，发行人高端石英晶振产品销量占比分别为 25.97%、29.01%和 **34.79%**，占有一定比例而且占比保持稳步增长趋势。2022 年以来，尽管受市场环境的影响，但发行人在汽车电子、医疗电子等高端领域的销售收入企稳增长态势。发行人的高端产品引领着公司产品结构日益优化。

二是中端产品是经营业绩的压舱石。发行人中端石英晶振产品销量占比分别为 70.27%、68.09%和 **62.57%**，占比较高，是公司的主要销量来源，也是保持较高经营业绩的压舱石。

三是低端产品占比较低，且远低于中高端产品。发行人低端石英晶振产品销量及占比均处于低位而且呈现持续下降趋势。低端产品不是公司主要收入来源和发展方向，旨在满足部分客户的多元化集中采购需求。

综上，报告期内，得益于产品结构的优化，小尺寸、高频率、以及汽车和医疗电子领域的高附加值产品销售占比提升，公司中高端石英晶振产品销量占

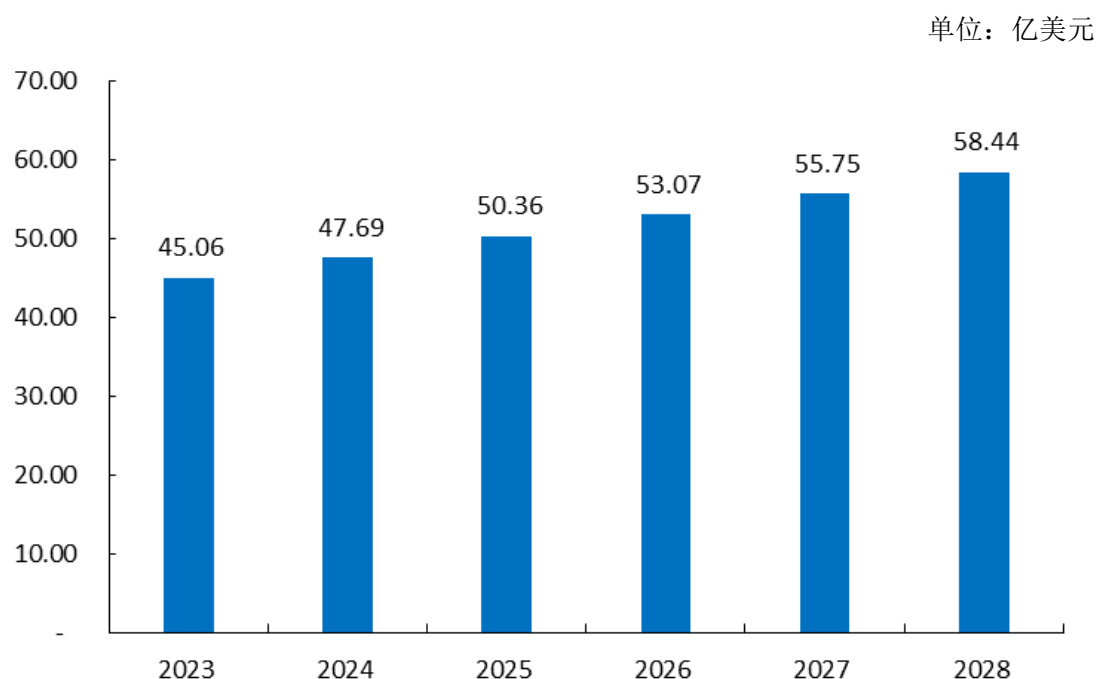
比占据绝对地位并呈现稳步增长趋势，发行人产品不存在集中在中低端市场的情况。

3、发行人不存在市场容量有限的风险

第一，晶振产品属于关键基础电子元器件，应用领域广泛且不断扩宽

晶振产品为“数字电路的心脏”，在电路中提供了不可替代的频率信号，广泛应用于通信设备、移动终端、消费电子、物联网、智能家居等诸多领域。近年来，蓬勃发展的新能源汽车、医疗器械等领域又扩展了市场空间。比如新能源汽车对石英晶振的需求为 100-150 只/辆，远高于传统汽车约 30 只/辆的需求。就下游行业需求情况具体参见招股说明书“第五节、二、（三）、3、下游行业发展概况”。

根据 QYResearch 数据，预计全球 2028 年石英晶体谐振器和振荡器市场规模将达到 58.44 亿美元，2022 到 2028 年市场复合增长率为 5.54%，2022 到 2028 年石英晶振行业市场规模如下：



数据来源：QYResearch

第二，进口替代加大，中国大陆头部厂商市场份额不断提升

受益于中国大陆晶振厂商的研发和技术水平不断提升、中国大陆头部厂商不断在中高端市场进行突破，市场份额不断提升，进口替代加大。根据 QYResearch 统计，2017 至 2022 年，日本头部厂商合计市场份额已由 49.80% 下

降至 45.62%，中国台湾地区头部厂商合计市场份额基本保持在 20%-22%区间水平，中国大陆头部厂商市场份额则从 7.59%上升至 12.02%。尽管进口替代加大，但仍具有较大空间。

第三，发行人产品布局总体合理，契合下游行业状况及发展方向

发行人已形成“中端为主，高端引领”的产品结构，高端产品已挺进微小型化、高频率、高精度及汽车、医疗电子等新兴领域，中端产品满足常规规格及消费电子等大型市场。发行人产品布局总体合理，不仅能够在保持盈利水平的基础上，尽可能扩展市场空间，满足当前市场需求，而且着眼市场和技术发展趋势，提前在前沿新兴领域储备产品。

综上，报告期内，发行人以中端产品销售为主，高端产品销售占有一定比例而且呈现稳步增长趋势，低端产品销售占比较低，中高端石英晶振产品销量占比占据绝对地位并呈现稳步增长趋势，发行人产品不存在集中在中低端市场的情况；石英晶振市场空间广阔，新型应用场景需求增加，石英晶振市场不存在市场容量有限的风险。

（三）与同类产品相比，发行人的产品核心竞争力的具体体现、是否面临较为激烈的市场竞争，请完善发行人竞争优势的表述

1、与同类产品相比，发行人主营产品核心竞争力的具体体现

与同类产品相比，发行人主营产品核心竞争力的具体体现如下：

（1）取得知名厂商认证，成为多个领域主流客户的重要供应商

石英晶振行业产品认证是重要的市场准入门槛，下游知名客户通常认证内容更为详细、严格，认证周期更长。公司凭借设计研发能力、产品创新能力、产能稳定性、产品质量等优势，赢得了众多下游知名制造服务商和终端品牌商的信赖。经过多年的研发与探索，公司已取得诸多全球知名厂商认证，进入其供应商体系，建立了长期稳定的合作关系，证明发行人产品品质有保障、性能稳定，是发行人产品具有核心竞争力的最好体现。

（2）以自主品牌进行销售，具有更强的产品定价能力和客户粘性

公司绝大多数产品以自主品牌进行销售，相比贴牌生产模式具有更强的产品定价能力和客户粘性。中国大陆不少晶振企业的贴牌产品占比较高。发行人

自主品牌产品销售收入占比均保持在 90%以上，相比贴牌生产模式具有更强的产品定价能力和客户粘性。

（3）取得诸多主流芯片平台和方案商认证，前导式推广产品应用

公司众多晶振产品取得高通、英伟达、美国博通、AMD、联发科、瑞昱、紫光展锐等多个主流芯片平台和方案商的认证，进入认可的晶振元器件供货商清单。取得主流芯片平台和方案商认证，使得发行人产品能够导入终端应用产品的研发、设计及试验环节，相比同行业产品能够更早地进入客户的视野，赢得终端产品客户的信任，使得公司产品在终端应用领域更有效推广，有利于在客户终端产品量产时获取大额、稳定的订单。

（4）公司产品高频化、高精度、高稳定度、小型化程度高，顺应技术发展方向

公司产品持续向小型化、高频化、高精度方向发展。报告期内，公司微尺寸产品销售占比从 6.92%上升到 12.55%，高频产品销售占比从 5.65%上升到 10.41%，占比逐年提升，淘汰了 DIP 型晶振的生产，并有效提升了高端产品占比，完成了汽车、医疗等新兴领域的布局。公司产品高频化、高精度、高稳定度、小型化程度高有利于公司产品在日益激烈的行业竞争中脱颖而出。

综上，与同类产品相比，发行人的产品核心竞争力的具体体现为：（1）取得知名厂商认证，成为多个领域主流客户的重要供应商；（2）以自主品牌进行销售，具有更强的产品定价能力和客户粘性；（3）取得诸多主流芯片平台和方案商认证，前导式推广产品应用；（4）公司产品高频化、高精度、高稳定度、小型化程度高，顺应技术发展方向。

2、发行人是否面临较为激烈的市场竞争

发行人石英晶振产品市场竞争情况主要体现在以下几个方面：

（1）石英晶振产品市场具有较高的技术门槛和竞争壁垒

本行业具有较高的进入门槛，主要表现为：

一是进入下游知名客户需要较长的认证周期。本行业内头部企业占据较大的市场份额，并聚集了一批头部企业，竞争格局相对稳定。石英晶振企业进入下游全球知名厂商大概需要 2 年左右时间，合作门槛较高，因此，石英晶振行

业头部企业与下游全球知名厂家具有长期、稳定的合作关系，石英晶振行业头部企业占据了全球知名客户的大部分市场份额及高附加值领域。2022 年，行业前十名厂商的市场占有率超过 60%以上，新厂商进入后短期内较难实现较高的产销规模，并进入全球知名客户合格供应商体系。

二是具有技术密集型特点，需要持续研发进行技术创新。本行业对产品的品质要求非常苛刻，需要精确控制频率误差范围、保证封装质量等。石英晶振产品参数设计并非标准化，每个产品规格都需要单独专业设计，因此需要多年的时间和技术积累。本行业技术水平的提高与上下游及相关行业的发展息息相关，各厂商需要不断提高自主研发及集成创新能力，应对丰富的应用场景对尺寸、频率精度、温度范围、稳定性等等性能指标的个性化需求。

（2）发行人具有较强的产品核心竞争力

发行人产品的核心竞争力详见本题“一、（三）、1、与同类产品相比，发行人主营产品核心竞争力的具体体现”相关内容。

（3）消费电子市场呈阶段性低迷态势，低端石英晶振市场竞争加剧

发行人石英晶振产品运用于通讯电子、物联网、消费电子行业占比较高。受宏观经济增速放缓，通货膨胀等不利因素影响，石英晶振行业下游消费电子等市场需求出现阶段性低迷，终端需求甚至出现“旺季不旺”情况，下游市场的下滑，使得石英晶振产品的市场竞争加剧。

2021 年，在物联网、智能化等技术快速发展拉动市场需求，加之宏观经济波动态势下，全球供应链出现竞争，全球半电子元器件市场需求迅速提升，引发石英晶振行业出现供不应求情况，行业低端产能增长较快，随着 2022 年以来下游消费市场出现下滑，行业低端产能过剩矛盾凸显，加剧市场竞争。国内以代工为主的部分厂家由于对终端客户或品牌厂家的销售渠道控制力不强，在市场景气度下行时，会率先失去客户。

（4）从中长期看，晶振行业市场成长态势良好

根据 QYResearch 数据，预计全球 2028 年石英晶体谐振器和振荡器市场规模将达到 58.44 亿美元，2022 到 2028 年市场复合增长率为 5.54%。石英晶振行业具体发展趋势和成长态势如下：

①政策支持力度加大，带来行业发展机遇

电子元件制造业作为电子信息产业的基础，一直受到了国家产业政策的鼓励与扶持。国家出台了一系列相关政策对石英晶体元器件行业进行扶持，工信部在 2021 年 1 月印发的《基础电子元器件产业发展行动计划（2021-2023 年）》中明确提出，为了面向智能终端、5G、工业互联网等重要行业，推动基础电子元器件实现突破，需要增强关键材料、设备仪器等供应链保障能力，提升产业链供应链现代化水平。国家产业政策同步加大了对新型片式元器件、智能制造、智能终端以及 5G 等新型电子信息基础设施的重点支持，通过增强电子元器件产业相关关键材料、设备仪器等供应链保障能力，推动产业链供应链现代化水平，为电子元器件行业的发展提供了基础。

②新一代信息技术、新能源汽车推动行业下游应用场景需求激增

近年来，全球电子信息行业 and 新能源汽车行业发展迅速，特别是在元宇宙、5G/6G、WiFi6/7、工业互联网、物联网、车联网、大数据和人工智能等新一代信息技术方面加速集成创新和突破。这些新技术对信号传输的要求更高，需要更高频率、更小尺寸、更低功耗、更高稳定性的石英晶体元器件来实现，进一步推动了行业下游应用场景的不断拓宽、新应用场景不断涌现、终端设备大范围升级换代，带动上游石英晶体元器件的增长。同时由于高频石英晶振单价最高为普通石英晶振单价的两倍，相较于普通晶振价格存在明显的提升，有望带动国内中高端石英晶振市场量价齐升。

③中高端石英晶振产品进口替代空间较大

面对国际形势变化，产业链与核心技术的自主可控成为我国电子信息产业发展的关键，为确保电子元器件供应的自主可控，国内终端厂商逐步寻求国内供应商的长期合作，确保高频石英晶振等中高端晶振产品的供应稳定。随着我国石英晶振龙头企业不断加大对中高端产品的研发力度，加之国内企业更贴近终端市场，能够及时根据市场需求的变化对自身产品做出调整，从而快速抢占下游市场，进一步加快中高端石英晶振产品进口替代的进程。根据 QYResearch 统计，全球石英晶体元器件收入按不同地区头部厂商划分市场份额情况，2017 至 2022 年，日本头部厂商合计市场份额已由 49.80%下降至 45.62%，中国台湾地区头部厂商合计市场份额基本保持在 20%-22%区间水平，中国大陆头部厂商市场份额则从 7.59%上升至 12.02%。

石英晶振行业虽然面临阶段性竞争加剧的风险，但仍有较为广阔的市场前景。近年来，网络通讯技术不断升级，各类终端设备不断小型化，种类层出不穷，汽车、家居、工控等产品不断向智能化发展。从长期来看，随着无线通讯、智能化等技术进步，下游不断扩展的应用领域势必不断孕育新的市场需求，进而扩展对石英晶振产品的市场空间。

综上所述，发行人作为全球石英晶体谐振器的主要品牌商和制造商，技术水平处于行业领先水平，产品具有较强的核心竞争力，并与各领域主流客户合作紧密并保持长期稳定的合作关系。石英晶振行业及中高端市场具有较高的进入技术门槛和竞争壁垒，新的竞争对手难以进入，尽管消费电子市场呈阶段性低迷态势，低端石英晶振市场竞争加剧，但从中长期看，石英晶振行业市场成长态势良好，下游不断扩展的应用领域势必不断孕育新的市场需求，进而扩展石英晶振产品的市场空间，加之中高端石英晶体元器件产品进口替代空间较大，发行人未面临较为激烈的市场竞争格局。

3、完善发行人竞争优势的表述

发行人已在《招股说明书》“第五节 业务与技术”之“二、公司所处行业基本情况”之“（六）发行人所属行业竞争状况、市场地位及竞争优势”之“3、发行人的竞争优势”中完善了关于竞争优势的相关表述，具体内容如下：

“3、发行人的竞争优势

（1）研发技术和产品优势

公司积累了大量研发和生产数据，垂直整合了研发与制造能力，实现了研发、制造及客户终端需求的高度匹配，提高了研发和交付效率。产品取得知名下游厂商、主流芯片平台和方案商的认证，成为多个领域主流客户的重要供应商。产品顺应行业技术发展方向，实现了多元化以及新兴前沿场景的布局。具体说明如下：

①垂直整合研发与制造能力优势

公司实现了技术研发、产品开发与客户终端产品电路设计及组装需求高度匹配。公司在研发试验和生产实践中，积累了大量的基础数据及可靠的实验报告，有效缩短新产品研发和交付周期。

②产品取得知名厂商认证，成为多个领域主流客户的重要供应商

石英晶振行业产品认证是重要的市场准入门槛，下游知名客户通常认证内容更为详细、严格，认证周期更长。公司已赢得了众多下游知名制造服务商和终端品牌商的信赖，成为多个领域主流客户的重要供应商。

③主流芯片平台和方案商认证优势

公司众多产品取得高通、英伟达、AMD、美国博通、联发科、瑞昱（Realtek）、紫光展锐等多个主流芯片平台和方案商的认证，进入认可的晶振元器件供货商清单，使得公司产品在终端应用领域更有效推广。

④产品顺应技术发展方向，应用领域广泛优势并布局新兴领域

公司产品持续向小型化、高频化、高精度方向发展。报告期内，公司微尺寸产品销售占比从 6.92% 上升到 12.55%，高频产品销售占比从 5.65% 上升到 10.41%，占比逐年提升，有效提升了高端产品占比。公司产品顺应行业技术发展方向，有利于公司产品在行业竞争中脱颖而出。同时，公司始终紧密跟随下游应用领域发展趋势，从通讯电子、消费电子、物联网向汽车电子、医疗电子、工业控制、云端与边缘运算领域不断扩大产品应用场景，保证公司石英晶振产品在新兴应用比例不断增长。

（2）生产管理优势

公司深耕石英晶振行业已逾三十年，通过自主掌握关键制程、改造生产装备，导入精益生产管理理念等多项措施，提升产品品质和劳动效率，降本增效，建立了较强的生产管理优势。公司通过持续技术攻关和良好的设备维护保养，根据工艺要求对关键设备进行优化改造，从而使公司各产线的生产效率和产品质量都大幅提升，设备使用寿命显著提升，进一步增强了公司的竞争力水平。

（3）国际化优势

公司立足于中国，服务全球知名客户，在行业中具有显著的国际化优势，主要体现为：一是在客户结构与销售区域方面，全球知名客户是公司市场开发和服务的重中之重，公司外销占比远高于境内同行业可比公司水平，公司被浙江省商务厅评为“浙江出口名牌”；二是建立了全球化的组织架构和成熟的海外销售体系，公司在中国香港特别行政区设立了 2 家子公司，负责境外采购与境外销售，在日本设立子公司，拟作为投资平台，投资石英晶振产品的境外生产基地。公司长期参加慕尼黑电子展等境内外行业国际展会，积累了稳定的海外客户合作关系；三是培养和吸引了大量国际化的人才，在研发、销售、管理等

岗位上都配备了具有国际视野和工作经验的人才。

（4）自主品牌优势

公司拥有的“Hosonic”品牌在全球拥有强大的品牌影响力和市场美誉度，被富士康、纬创、爱联科技、全志科技等多家知名客户评为优秀战略合作伙伴、最佳战略合作伙伴、杰出服务商等。公司绝大多数产品以自主品牌进行销售，自主品牌产品销售收入占比均保持在 90%以上，相比贴牌生产模式具有更强的产品定价能力和客户粘性。

（5）质量和供应链管理优势

公司已建立并运行了完善的质量管理体系。报告期内公司产品良品率维持较高水平，保证产品极低的失效率，满足下游客户对产品高可靠性的要求。公司凭借高质量标准，被富士康、纬创、工业富联等多家客户授予“最佳质量奖”“最佳交付奖”“优秀战略合作伙伴”“最佳质量服务奖”等荣誉称号。同时，公司已拥有了高效的供应链管理体系，能够高效整合产业链上游资源，快速响应下游客户订单需求。公司通过定期稽核、年度框架合作等方式加强对供应商关系的沟通与维护，基于长期合作和大规模采购有效降低原材料的采购成本。并能够根据下游客户的具体要求，采用多种方式为客户提供仓储物流服务，满足客户的库存管理要求。

4、发行人的竞争劣势

（1）发行人全球市场占有率较低

公司虽为全球第十大石英晶振厂商，但在全球市场份额、业务规模方面相比国际头部厂商仍有差距。根据 QYResearch 数据，2022 年，台湾晶技和精工爱普生的全球市场占有率均超过 10%，分别位列全球第一和第二。全球前六大石英晶振厂家的市场占有率均已超过 5%。而发行人全球市场占有率仅为 2.71%，位列第十。发行人与国际头部企业在石英晶振产能、出货量与市场占有率方面尚存在一定的差距。

（2）生产设备成新率较低，装备和工艺水平需持续提升

公司部分生产设备购置时间较早，生产设备成新率较低，需要投入更多的维保及改造资源以保障工艺品质。而同行业上市公司通过首发及再融资募投扩产等项目，在生产设备的成新率、性能及自动化水平等方面形成了一定优势。同时，出于投入产出率等因素考虑，截至 2023 年 12 月末，公司尚未购置光刻

设备。公司计划通过本次募投项目的实施，购置光刻设备，将光刻工艺应用于晶振生产，从而进一步提高晶片加工精度。

（3）高端产品销售规模及占比有待提高

发行人高端产品销售数量占比不到 35%，相比国际头部厂商，发行人的高端产品销售规模及占比仍有一定差距。尽管报告期内，发行人产品结构得到优化，在微小型、超高频率产品，以及汽车电子、医疗电子等新兴领域实现较大拓展，但总体上国际头部厂商在产品结构上仍具有较强优势，发行人高端产品的销售规模及占比有待提高。

（4）融资渠道较为单一，资本实力相对不足

公司在经营发展过程中，主要依靠经营积累和银行贷款解决业务发展带来的资金需求，融资渠道较为单一。随着下游应用领域市场需求持续稳定增长，以及智能穿戴、汽车电子、新能源等新兴领域对石英晶体元器件需求的不断涌现和快速增长，公司亟需顺应行业发展趋势进行技术升级，并进一步提高装备和工艺水平、优化产品结构、扩大生产能力，而由此将为公司带来较大的资金需求压力。目前公司的融资渠道难以满足快速增加的资金需求，限制了公司进一步扩大规模和长远发展。”

问题 8 关于生产经营场所搬迁

根据招股说明书，（1）发行人及其子公司无证房产的建筑面积 5,074.22 平方米，占发行人全部房屋建筑物总面积的 28.52%，用于生产经营的无证房产建筑面积 3,717.00 平方米，占发行人全部房屋建筑物总面积的 20.89%；（2）无证房产生产车间为 H 楼、K 楼，杭州市余杭区人民政府良渚街道办事处出具证明不会因为上述事项追究发行人的相应责任；（3）发行人拟将生产经营场所搬迁至子公司浙江鸿星，预计 2023 年 3 月完成 H 楼的全部搬迁工作，在 2023 年 12 月前完成 K 楼的搬迁工作；搬迁完成后，发行人用于生产经营的房屋建筑物均为在自有土地上的自建房产，不再使用无证房产。

请发行人说明：（1）瑕疵房产的形成背景、使用时间、在生产经营中的具体用途及重要性，相关证明是否系有权机关出具、发行人是否仍存在被处罚的风险；（2）浙江鸿星相关生产经营场地的建设进展、预计完工时间，目前瑕疵房产的搬迁进展、搬迁费用测算及对业绩的影响；（3）H 楼、K 楼涉及的产线、产能及占比情况，对应的订单及报告期内产生的收入及占比情况，搬迁工作是否会对发行人的生产经营产生重大不利影响。请保荐机构、发行人律师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）瑕疵房产的形成背景、使用时间、在生产经营中的具体用途及重要性，相关证明是否系有权机关出具、发行人是否仍存在被处罚的风险

1、瑕疵房产的形成背景、使用时间

发行人及其子公司自行建造但未取得产权证书的瑕疵房产形成背景、使用时间情况如下：

序号	建设单位	房产名称	建筑面积 (平方米)	形成背景	使用时间	具体用途
1	发行人	生产车间 H 楼	1,455.00	发行人当时因生产经营需要扩大经营场地，由于当时	2005 年至 2023 年 3 月	生产用房，已拆除
2	发行人	生产车间 K 楼	2,262.00		2007 年至今	设备已搬迁，用作办公用途

序号	建设单位	房产名称	建筑面积 (平方米)	形成背景	使用时间	具体用途
3	发行人	冷水塔房、传达室、配电房、电机房等附属用房	1,144.12	计划不作为永久性建筑物使用，未及时履行报批报建手续，无法补办房屋产权证明	2000 年至今	配套附属用房
4	金华鸿瑞	门卫、食堂、配电房、机修用房	213.10	发行人收购金华鸿瑞生产经营场地前已存在，主要系辅助性用房，占发行人房屋总面积比例较小	2003 年至今	配套附属用房

2、在生产经营中的重要性

瑕疵房产在生产经营中的重要性说明如下：

（1）H 楼和 K 楼为部分型号谐振器的主要生产车间，其他房产为配套附属用房

H 楼和 K 楼主要涉及发行人 3225、2520 等型号谐振器产品中后段的生产工序环节，不涉及谐振器产品生产的前段工序以及振荡器产品的任何生产环节。报告期内，H 楼和 K 楼合计每年度产能和产生的收入占比约 40%左右，占比较高。具体分析详见本题“一、（三）、1、H 楼、K 楼涉及的产线、产能及占比情况，对应的订单情况”相关内容。

除 H 楼和 K 楼外，其他瑕疵房产均为非生产用途的配套附属用房，主要为空压机房、配电房、仓库、食堂等。该等配套附属用房易于搬迁，对生产经营影响有限。

（2）瑕疵房产建筑规模较大，但已有效推进拆除和搬迁工作

截至 2024 年 5 月末，无证房产的建筑面积为 3,619.22 平方米，占发行人全部房屋建筑物总面积的 3.88%，不涉及生产用途。总体上，报告期内瑕疵房产建筑面积具有一定规模。

发行人已制定并执行了主要瑕疵房产的拆除和搬迁工作。对于 H 楼，2023 年 3 月，H 楼已完成拆除及搬迁。目前 H 楼的生产设备等已搬迁至浙江鸿星德清厂区。H 楼搬迁完成后，发行人剩余瑕疵房产面积降低至 3,619.22 平方米，

瑕疵房产面积占比将进一步减少至 **3.88%**。

对于 K 楼，发行人已取得杭州良渚新城管理委员会、杭州市余杭区人民政府良渚街道办事处及杭州市余杭区综合行政执法局的证明，允许 K 楼继续保留使用至 2024 年 9 月。发行人已于 **2024 年 1 月完成** K 楼的搬迁工作，搬迁完成后，K 楼主要用于发行人办公用途，亦不会对发行人的生产经营造成重大不利影响。

（3）发行人产线具有柔性化生产特点，瑕疵房产所涉产线可实现产能调配

发行人产线具有柔性化生产特点，可以实现共线生产、产能共用，按订单或生产规划进行调配。H 楼和 K 楼涉及的 3225、2520 等型号谐振器属于成熟产品，其他生产线具备相关生产设备和生产工艺，可根据订单及市场情况承接 H 楼和 K 楼的产能和订单。

综上所述，瑕疵房产对发行人的生产经营具有一定重要性。随着发行人 H 楼和 K 楼陆续完成搬迁，瑕疵房产对发行人生产经营的影响显著减小。

3、相关证明是否系有权机关出具、发行人是否仍存在被处罚的风险

（1）相关证明是否系有权机关出具

发行人已取得杭州良渚新城管理委员会于 2022 年 9 月 5 日出具的《临时建筑证明》，同意 H 楼、K 楼及相关生产辅助用房为临时建筑，自该证明出具之日起两年内允许使用。同时，发行人已取得杭州市余杭区人民政府良渚街道办事处于 2022 年 9 月 29 日出具的《证明》，同意 H 楼、K 楼等未办产证房屋作为临时性建筑物，按现状继续使用，不予收回或拆除，且不会因为上述事项追究发行人的相应责任。

经查询杭州市余杭区人民政府网站：

①杭州良渚新城管理委员会的主要职责包括负责良渚新城重点建设区域内的项目规划审批及重点建设项目区域外、良渚新城范围内的项目规划预审；参与编制良渚新城的城市总体规划、控制性详细规划、各专项规划，以及上述范围内的土地利用规划。

②杭州市余杭区人民政府良渚街道办事处的主要职责包括实施综合管理：负责一体化的信息系统和综合指挥平台建设，落实辖区内城市管理、综合治理、

应急管理、人口管理、消防管理、规划和自然资源管理、房地产管理、生态环境管理等工作。

综上，杭州良渚新城管理委员会、杭州市余杭区人民政府良渚街道办事处对其管辖区域内的建设项目规划具有管理职权，其向发行人出具上述证明在其职权范围内。

（2）发行人是否仍存在被处罚的风险

根据《浙江省违法建筑处置规定》第三十条、《杭州市城市管理相对集中行政处罚权实施办法》第三条和第七条第一款第（二）项的相关规定，杭州市余杭区综合行政执法局系杭州市余杭区人民政府设立的行使城市管理相对集中行政处罚权的专门机关，有权行使城市规划管理方面法律、法规、规章规定的行政处罚权。

根据《金华市城市管理相对集中行政处罚权暂行办法》第三条、第九条第一款第（二）项的规定，设在各区的综合行政执法分局，是市综合行政执法局的派出机构，对外以市综合行政执法局的名义行使处罚权，有权行使城市规划管理方面法律、法规、规章规定的部分行政处罚权。

2023年4月14日，杭州市余杭区综合行政执法局出具了《关于鸿星科技（集团）股份有限公司房产有关情况的说明》，允许上述无证房产继续保留使用至2024年9月5日，同意对上述建筑不予强制拆除，不会因为上述事项给予行政处罚。2023年7月14日，金华经济技术开发区西关综合行政执法中队出具《证明》，证明经核查未发现金华鸿瑞因违法行为而受到本单位行政处罚的记录，企业内辅助用房目前不会予以行政处罚。

鉴于发行人已取得杭州市余杭区综合行政执法局、金华经济技术开发区西关综合行政执法中队等有权机关出具的上述证明文件，同意不给予行政处罚，而且发行人已陆续完成H楼和K楼的搬迁工作，且搬迁完成后发行人不会再使用上述瑕疵房产用于生产，因此，发行人及其子公司不存在因上述瑕疵房产被处罚的风险。

（二）浙江鸿星相关生产经营场地的建设进展、预计完工时间，目前瑕疵房产的搬迁进展、搬迁费用测算及对业绩的影响

1、浙江鸿星相关生产经营场地的建设进展、预计完工时间

浙江鸿星生产经营场地位于浙江省湖州市德清县莫干山高新区康乾街道上唐街 81 号，距离发行人母公司公路行程在 30 公里左右。浙江鸿星生产经营场地的建筑面积为 76,844.10 平方米。建筑工程项目主要包括生产楼 A、生产楼 B、研发中心 A、研发中心 B、生活楼、综合文体楼、危化库、垃圾回收房、污水处理设施、门卫房及地下室。

截至本问询函回复出具日，上述建筑工程项目已完成竣工验收，浙江鸿星已取得德清县住房和城乡建设局出具的编号为 31320020230925101《德清县房屋建筑和市政基础设施工程竣工验收备案证明书》，并就上述建筑物取得了编号为浙（2023）德清县不动产权第 0029849 号的不动产权证书。

2、目前瑕疵房产的搬迁进展、搬迁费用测算及对业绩的影响

截至本问询函回复出具日，H 楼已拆除并完成搬迁，K 楼已完成搬迁工作，其他瑕疵房产尚未完成搬迁。尚未完成搬迁的瑕疵房产均为配套附属用房，对发行人业绩不会构成重大不利影响。H 楼、K 楼的具体情况如下：

搬迁房产	搬迁进展	搬迁费用测算	
		费用类型	金额（万元）
生产车间 H 楼	已拆除完成	搬迁期间误工、加班实际费用	52.07
		原材料搬迁、设备搬迁的拆卸、搬运、安装实际费用	79.90
		合计	131.97
生产车间 K 楼	已于 2024 年 1 月完成搬迁	搬迁期间误工、加班实际费用	14.68
		原材料搬迁、设备搬迁的拆卸、搬运、安装实际费用	18.23
		合计	32.91

综上，发行人瑕疵房产搬迁实际产生的损失及额外费用合计 164.88 万元，占发行人 2023 年净利润的比例仅为 1.24%，对发行人业绩的影响较小。

（三）H 楼、K 楼涉及的产线、产能及占比情况，对应的订单及报告期内产生的收入及占比情况，搬迁工作是否会对发行人的生产经营产生重大不利影响

1、H 楼、K 楼涉及的产线、产能及占比情况，对应的订单情况

（1）H 楼、K 楼涉及的产线、产能及占比情况

报告期内，公司 H 楼、K 楼涉及的石英晶体谐振器中后段工序产能占比情

况如下：

单位：亿只

项目		2023 年度	2022 年度	2021 年度
H 楼	产能	0.42（注）	3.05	2.91
	石英晶振总产能	14.00	15.36	14.92
	占比	2.97%	19.85%	19.49%
K 楼	产能	3.15	2.85	2.74
	石英晶振总产能	14.00	15.36	14.92
	占比	22.51%	18.53%	18.40%

注：1、公司生产工艺中的点胶或微调环节为产能瓶颈环节，公司以上述环节产出数作为计算公司的产能的依据；

2、H 楼已于 2023 年 3 月完成拆除及搬迁，K 楼已于 2024 年 1 月完成搬迁。

（2）H 楼、K 楼对应订单情况

发行人石英晶振产品产线具有柔性化生产特点，可以实现共线生产、产能共用，按订单或生产规划进行调配。为高效应对多品种、大批量、短交期的客户订单，公司会根据产品库存情况和产能配比，灵活调配订单。

截至本问询函回复出具日，公司已完成 H 楼的全部拆除及搬迁工作，K 楼已于 2024 年 1 月完成搬迁，相关生产设备已搬迁至公司位于浙江德清的石英晶体元器件生产基地，H 楼和 K 楼搬迁及安装调试期间，已根据市场预计需求情况进行了适当备货以满足安全库存需求，同时公司其他生产车间根据订单及市场情况可随时承接 H 楼和 K 楼相关产品订单。

2、H 楼、K 楼报告期内产生的收入及占比情况

报告期内，公司 H 楼和 K 楼相关生产工序产生的收入及占比情况如下：

项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额 （万元）	收入占比 （%）	金额 （万元）	收入占比 （%）	金额 （万元）	收入占比 （%）
H 楼	881.68	1.63	12,503.71	19.25	13,953.29	17.12
K 楼	9,882.46	18.25	14,815.34	22.81	17,602.52	21.59
合计	10,764.14	19.88	27,319.05	42.05	31,555.81	38.71

报告期内，H 楼和 K 楼产生的收入占有一定的比例，其中 2022 年度占比有所提升，主要原因系公司自产产品产量不断提升，同时公司降低外购成品石英

晶振占比。目前，发行人已完成 H 楼的全部搬迁及拆除工作和 **K 楼的搬迁工作**，相关生产设备已搬迁至公司位于浙江德清的石英晶体元器件生产基地，发行人无证经营用房对发行人生产经营影响**逐步消除**。

3、搬迁工作是否会对发行人的生产经营产生重大不利影响

搬迁工作不会对发行人的生产经营产生重大不利影响，具体如下：

（1）通过分步搬迁、提前备货生产、生产线间产能调配等方式，有效减少搬迁对产能的影响

为了保证搬迁过程中生产经营的平稳衔接过渡，发行人将积极采取以下措施：在搬迁和德清厂区产能爬坡过程中，发行人可以采取整体规划、分步搬迁、提前备货生产和生产线间产能调配的方式组织生产，对于发行人目前的生产线数量、产能状况和订单数量进行优化拟合匹配，预先规划生产线分阶段停产搬迁计划以及合理预计搬迁期间的产能损失状况，同时在搬迁前加大生产力度，提前进行长周期订单的备货生产。

（2）H 楼已顺利完成搬迁及拆除，K 楼已完成搬迁

截至本问询函回复出具日，公司杭州厂区 H 楼**和 K 楼**的产能已完成搬迁，通过良好组织和协调，搬迁完成后，杭州厂区 H 楼**和 K 楼**的产能由德清厂区予以承接，目前安装、调试和过渡较为平稳，H 楼拆除搬迁**及 K 楼搬迁**事项未对发行人的生产经营产生重大不利影响。

（3）德清基地项目逐步扩产，减少搬迁对生产经营的影响

截至本问询函回复出具日，公司按照既定计划以自有资金对“德清石英晶体元器件生产基地建设项目”进行了前期投入，目前**相关生产经营场地已完成竣工验收**，公司将新增一定生产能力，公司具备充足的产能空间消化搬迁对生产经营的影响。

（4）发行人可以灵活调整外协和自主生产比例，确保搬迁过程中订单生产的连续性

发行人所在长三角地区的晶振制造行业发展成熟，发行人可以通过灵活调整外协生产、外购产成品和自主生产的比重，以确保在厂房搬迁过程中订单生产的连续性、交货的及时性。

综上所述，随着发行人搬迁工作按计划实施完毕，发行人使用无证房产进行生产经营的问题将得到妥善解决，发行人及其子公司未因使用无证房产受到主管部门的行政处罚，并已取得有权机关出具的证明，不会因上述瑕疵房产给予行政处罚；发行人控股股东、实际控制人已就发行人及其子公司使用无证房产出具兜底承诺，承担因此可能给发行人造成的损失。上述无证房产在报告期内对发行人的持续经营未造成重大不利影响，不构成本次发行上市的重大法律障碍。

二、保荐机构、发行人律师核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构和发行人律师主要履行了以下核查程序：

1、访谈发行人实际控制人，了解瑕疵房产的形成背景、使用时间以及浙江鸿星相关生产经营场地的建设进展、预计完工时间等情况；

2、查阅《中华人民共和国土地管理法》《中华人民共和国城乡规划法》《中华人民共和国城市房地产管理法》《浙江省违法建筑处置规定》《杭州市城市管理相对集中行政处罚权实施办法》《金华市城市管理相对集中行政处罚权暂行办法》等法律法规；

3、登录杭州市余杭区人民政府网站、金华经济技术开发区管理委员会等网站进行公开检索，查询杭州良渚新城管理委员会、杭州市余杭区人民政府良渚街道办事处、杭州市余杭区综合行政执法局、金华市综合行政执法局金华经济技术开发区分局等政府机构的职能，确认相关主管部门是否有权出具证明文件；

4、取得并查阅杭州良渚新城管理委员会、杭州市余杭区人民政府良渚街道办事处、杭州市余杭区综合行政执法局、金华经济技术开发区西关综合行政执法中队出具的证明文件；

5、走访发行人、浙江鸿星的相关生产经营场地，实地查看发行人瑕疵房产的拆除及搬迁进展情况、浙江鸿星项目建设进展情况；

6、取得并查阅浙江鸿星建筑工程项目的竣工验收备案文件及其对应房屋建筑物的不动产权证书；

7、访谈发行人相关生产经营负责人，了解 H 楼、K 楼涉及的产线、产能及占比情况，以及对应的订单及报告期内产生的收入及占比情况，并实际查看发

行人 H 楼、K 楼的生产工序流程；

8、取得并查阅发行人关于瑕疵房产拆除及搬迁费用测算明细表、发行人的审计报告。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

1、发行人的瑕疵房产形成于 2000 年至 2007 年，发行人当时因生产经营需要扩大经营场地，由于当时计划不作为永久性建筑物使用，未及时履行报批报建手续，现已无法补办房屋产权证明，发行人子公司金华鸿瑞的瑕疵房产系在发行人 2007 年收购金华鸿瑞前即已存在；除 H 楼、K 楼外，其他瑕疵房产均为配套附属用房，前述瑕疵房产不会对发行人持续经营构成重大不利影响；发行人取得的相关证明系有权机关出具，不存在因上述瑕疵房产被处罚的风险。

2、浙江鸿星相关生产经营场地已完成竣工验收，并已取得不动产权证书；H 楼已拆除并完成搬迁，K 楼已于 2024 年 1 月完成搬迁工作，瑕疵房产的搬迁费用对发行人业绩的影响较小，搬迁工作不会对发行人的生产经营产生重大不利影响。

3、H 楼和 K 楼主要涉及公司石英晶体谐振器产品的中后段生产工序环节，报告期内 H 楼和 K 楼涉及的产能、收入占有一定的比例，随着发行人的搬迁工作按计划实施，发行人使用无证房产进行生产经营的问题将得到妥善解决，搬迁工作不会对发行人的生产经营产生重大不利影响。

问题 9 关于关联交易

问题 9.1 关于同台湾鸿星交易往来

根据招股说明书及申报材料，台湾鸿星与发行人关联交易规模较大。（1）发行人和台湾鸿星同时存在特殊销售模式和经销模式，且同时存在关联销售和采购。报告期各期发行人通过台湾鸿星进行特殊模式销售的销售收入分别为 16,175.83 万元、13,315.78 以及 3,797.98 万元，占比 24.54%、15.94%以及 5.83%。报告期内发行人向台湾鸿星主要采购芯片等原材料；（2）台湾鸿星收取货款并于次月或当月将全部款项支付给发行人，发行人按照特殊销售模式的销售收入一定比例向台湾鸿星支付前端认证服务费；（3）发行人与台湾鸿星特殊销售模式穿透后的前五大客户包括富士康等发行人同年直销的自有客户。

请发行人说明：（1）汇总列示报告期内与台湾鸿星的关联交易往来情况；除已披露的交易往来、相互代为支付款项外，是否存在其他交易往来或利益安排，是否存在体外代垫成本费用或的情形；（2）报告期内经销模式下台湾鸿星与非关联经销商在合作条款、销售产品、单价及毛利率等方面的差异情况，与非关联方经销商的利润空间比较情况，论证台湾鸿星经销业务的公允性；（3）与台湾鸿星间经销业务和特殊销售模式业务的划分标准和依据，能否有效区分；发行人与台湾鸿星同时采取两种销售业务模式的合理性和必要性；报告期内是否存在同一客户（包含集团或单体）通过台湾鸿星两种模式购买发行人产品的情形，若存在，请说明客户基本情况、各期各模式销售金额、销售单价比较情况、同时采用不同销售模式的合理性，发行人与台湾鸿星间是否存在相互让渡商业机会的情形及可能性；（4）行业内关于前端认证服务费的惯例情况，与台湾鸿星间服务费率与向非关联方支付费率的比较情况，各期向台湾鸿星支付的认证服务费与特殊销售模式收入的配比关系，服务费支付的具体时点、依据及其合理性；报告期内台湾鸿星收取货款后实际支付给发行人的付款周期，是否存在关联方资金占用的情形或风险；（5）结合向可比第三方采购同类产品价格及毛利率情况，分析报告期内发行人向台湾鸿星关联采购价格的公允性，说明通过台湾鸿星采购原材料的必要性、合理性。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）汇总列示报告期内与台湾鸿星的关联交易往来情况；除已披露的交易往来、相互代为支付款项外，是否存在其他交易往来或利益安排，是否存在体外代垫成本费用或的情形

1、汇总列示报告期内与台湾鸿星的关联交易往来情况

报告期内，公司与台湾鸿星关联交易往来情况如下：

单位：万元

关联交易性质	关联交易重要性	关联交易内容	2023 年度	2022 年度	2021 年度
重大关联交易	经常性关联交易	商品销售-经销	3,528.28	4,345.30	5,108.01
		商品销售-特殊销售模式	-	3,797.98	13,315.78
		关联方代公司支付款项	①2021 年，台湾鸿星代公司支付款项增加 78.45 万美元，公司偿还 191.81 万美元，期末余额 4.75 万美元； ②2022 年，台湾鸿星代公司支付款项增加 1.71 万美元，公司偿还 6.46 万美元，期末余额 0.00 万美元； ③2023 年，不存在台湾鸿星代公司支付款项；		
一般关联交易	-	材料采购	0.24	24.82	284.53
		提供服务	-	18.18	42.08
		采购服务	-	85.76	406.72
		公司代关联方支付款项	①2021 年，公司代台湾鸿星支付款项增加 5.89 万美元，台湾鸿星偿还 3.00 万美元，期末余额 2.89 万美元； ②2022 年，公司代台湾鸿星支付款项增加 0.00 万美元，台湾鸿星偿还 2.89 万美元，期末余额 0.00 万美元； ③2023 年，不存在公司代台湾鸿星支付款项；		
		长期资产购买	-	-	65.89
		商标授权及转让	公司与台湾鸿星于 2021 年 10 月签署了《商标专属授权合同》，台湾鸿星授权鸿星科技无偿使用台湾鸿星拥有的商标 4 项，授权区域为中国台湾地区，授权期限自合同生效之日起至授权商标的有效期限届满之日止。		
关联方往来	关联交易重要性	关联方往来内容	2023. 12. 31	2022.12.31	2021.12.31
关联方往来款	-	关联方应收款项	666.92	1,363.46	6,606.13
		关联方应付款项	-	-	515.82

注：①重大关联交易是指报告期内公司及其子公司与关联方发生的累计金额在 500.00

万元及以上同一性质的关联交易；一般关联交易是指报告期内公司及其子公司与关联方发生的累计金额在 500.00 万元以下同一性质的关联交易；②根据前述重大及一般关联交易的认定原则，重大及一般关联交易的划分将会随着报告期的更新有所调整。

以上表格列示的发行人与台湾鸿星的关联交易及往来情况均已在招股说明书“第八节”之“七、关联方及关联交易”详细披露。

2、除已披露的交易往来、相互代为支付款项外，是否存在其他交易往来或利益安排，是否存在体外代垫成本费用情形

除本题之“一、发行人说明”之“（一）汇总列示报告期内与台湾鸿星的关联交易往来情况……”之“1、汇总列示报告期内与台湾鸿星的关联交易往来情况”中已披露的发行人和台湾鸿星的交易往来、相互代为支付款项外，报告期内，发行人与台湾鸿星不存在其他交易往来或利益安排，不存在体外代垫成本费用的情形。

（二）报告期内经销模式下台湾鸿星与非关联经销商在合作条款、销售产品、单价及毛利率等方面的差异情况，与非关联方经销商的利润空间比较情况，论证台湾鸿星经销业务的公允性

1、台湾鸿星与非关联经销商在合作条款方面比较情况

报告期内，台湾鸿星与其他前五大非关联经销商在合作条款方面比较情况如下：

序号	客户名称	销售金额 (万元)	是否限制 销售区域 或客户	结算周期	支付方式	退货条款
2023 年度						
1	台湾鸿星	3,528.28	是	-	银行转账	因产品质量问题可退货
2	商络电子	2,166.83	是	-	银行转账	因产品质量问题可退货
3	深圳市巨新科电子有限公司	740.30	是	-	银行转账	因产品质量问题可退货
4	深圳市天地无限科技实业有限公司	496.70	是	-	银行转账	因产品质量问题可退货
5	北京鸿程锦达科技有限公司	416.40	是	-	银行转账	因产品质量问题可退货

序号	客户名称	销售金额 (万元)	是否限制 销售区域 或客户	结算周期	支付方式	退货条款
合计		7,348.51				
2022 年度						
1	台湾鸿星	4,345.30	是	-	银行转账	因产品质量问题可退货
2	商络电子	2,810.66	是	-	银行转账	因产品质量问题可退货
3	深圳市巨新科电子有限公司	726.94	是	-	银行转账	因产品质量问题可退货
4	深圳市吉利通电子有限公司	630.16	是	-	银行转账	因产品质量问题可退货
5	杭州明光电子科技有限公司	537.99	是	-	银行转账	因产品质量问题可退货
合计		9,051.05				
2021 年度						
1	台湾鸿星	5,108.01	是	-	银行转账	因产品质量问题可退货
2	商络电子	1,844.71	是	-	银行转账	因产品质量问题可退货
3	深圳市吉利通电子有限公司	1,484.09	是	-	银行转账	因产品质量问题可退货
4	北京鸿程锦达科技有限公司	945.22	是	-	银行转账	因产品质量问题可退货
5	深圳市阳和通电子有限公司	933.93	是	-	银行转账	因产品质量问题可退货
合计		10,315.95				

对于结算周期，公司制定了统一的账期评估和审核政策，主要参考上一年度的销售额、历史信用记录及公司规模等因素。2021 年一季度，随着台湾鸿星的销售额增长及考虑到终端客户回款周期较长，结合公司的信用政策，经双方协商后于 2021 年 4 月后调整至月结 90 天，上述信用期的变更经过了合理的审批、符合公司的信用政策，具有商业合理性。

对于支付方式、退货条款等，台湾鸿星与其他非关联经销商不存在显著差异。

综上所述，公司给予台湾鸿星较长的结算周期，是与公司的信用政策、台

湾鸿星的销售额匹配的，公司与台湾鸿星经销业务在合作条款方面和其他前五大非关联经销商不存在显著差异。

2、台湾鸿星与非关联经销商在销售产品、单价及毛利率方面的比较情况

报告期内，经销模式下，台湾鸿星与其他非关联经销商在销售产品、单价及毛利率方面的比较情况如下：

产品类型	项目	台湾鸿星（A）	非关联第三方经销商（B）	差异（C=A-B）
2023 年度				
谐振器	单价（元/千只）	319.10	328.25	-9.14
	毛利率（%）	38.00	34.66	3.34
	销售金额（万元）	2,896.38	6,572.98	-
	销售占比（%）	82.09	86.98	-4.89
振荡器	单价（元/千只）	1,639.21	1,668.25	-29.05
	毛利率（%）	48.67	51.82	-3.16
	销售金额（万元）	631.91	983.99	-
	销售占比（%）	17.91	13.02	4.89
合计	单价（元/千只）	372.88	366.59	6.30
	毛利率（%）	39.91	36.90	3.02
	销售金额（万元）	3,528.28	7,556.97	-
	销售占比（%）	100.00	100.00	-
2022 年度				
谐振器	单价（元/千只）	341.07	368.74	-27.67
	毛利率（%）	41.04	39.94	1.09
	销售金额（万元）	3,467.48	7,303.95	-
	销售占比（%）	79.80	77.84	1.96
振荡器	单价（元/千只）	1,701.95	2,048.91	-346.96
	毛利率（%）	58.66	65.33	-6.67
	销售金额（万元）	877.82	2,079.78	-
	销售占比（%）	20.20	22.16	-1.96
合计	单价（元/千只）	406.78	450.64	-43.87
	毛利率（%）	44.60	45.57	-0.97
	销售金额（万元）	4,345.30	9,383.74	-
	销售占比（%）	100.00	100.00	-

产品类型	项目	台湾鸿星（A）	非关联第三方经销商（B）	差异（C=A-B）
2021 年度				
谐振器	单价（元/千只）	325.95	381.07	-55.12
	毛利率（%）	35.16	41.29	-6.13
	销售金额（万元）	4,397.37	9,946.00	-
	销售占比（%）	86.09	84.83	1.26
振荡器	单价（元/千只）	1,274.52	1,961.82	-687.30
	毛利率（%）	45.22	65.02	-19.80
	销售金额（万元）	710.64	1,778.41	-
	销售占比（%）	13.91	15.17	-1.26
合计	单价（元/千只）	363.59	434.13	-70.54
	毛利率（%）	36.56	44.89	-8.33
	销售金额（万元）	5,108.01	11,724.41	-
	销售占比（%）	100.00	100.00	-

（1）2021 年至 2022 年，公司向台湾鸿星销售产品的单价、毛利率略低于非关联第三方经销商

1）台湾鸿星所在的中国台湾地区市场竞争激烈，而非关联经销商主要位于中国大陆

公司在销售定价时，会考虑市场竞争情况及竞争对手的报价情况，对于竞争激烈的市场区域，考虑到经销商的推广投入、发行人产品终端售价的竞争力等因素，通常会给予一定的价格折扣。全球晶振行业排名领先的企业集中在中国台湾地区和日本，中国台湾地区晶振行业起步较早，发展成熟，竞争较为激烈，如台湾晶技、加高、嘉硕、希华等企业占据全球前列，在中国台湾地区市场也较有实力。发行人为了在中国台湾地区开拓市场、维护客户，需要在产品的终端售价上具有一定的竞争力，同时台湾鸿星也需要留有一定的利润空间用于日常经营、市场开拓和客户维护，故发行人需要给予中国台湾地区经销商台湾鸿星一定的价格折扣。

2021 年至 2022 年，台湾鸿星主营业务扣除日常经营费用后留存的利润情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度
主营业务收入（万元）	5,483.73	7,817.43
主营业务成本（万元）	4,480.93	6,139.13
毛利率（%）	18.29	21.47
销售费用（万元）	709.09	562.41
管理费用（万元）	607.07	336.39
日常经营留存利润（万元）	-313.37	779.50
日常经营留存利润率（%）	-5.71	9.97

注：日常经营留存利润=主营业务收入-主营业务成本-销售费用-管理费用；日常经营留存利润率=日常经营留存利润/主营业务收入

2021 年至 2022 年，台湾鸿星日常经营留存利润率分别为 9.97%和-5.71%。

2022 年日常经营留存利润率下降幅度较大，主要是由于：①晶振产品市场需求有所下降，而中国台湾地区市场竞争尤为激烈，台湾鸿星为了抢占市场，增加销售开拓和推广投入力度，销售费用有所增加；②由于会计处理时间差，台湾鸿星于 2021 年度未计提年终奖，但是于 2022 年发放了 2021 年年度奖金 145.59 万元，使得 2022 年管理费用较 2021 年有所增加。

2) 台湾鸿星为第一大经销商，采购规模较大

报告期内，台湾鸿星与第 2-6 名经销商及其他经销商单价、毛利率比较情况如下：

项目	2023 年度		
	收入 (万元)	单价 (元/千 只)	毛利率 (%)
台湾鸿星	3,528.28	372.88	39.91
第 2-6 名经销商	4,234.99	348.63	36.37
其余经销商	3,321.98	392.35	37.57
合计	11,085.25	368.57	37.86

（续上表）

项目	2022 年度		
	收入 (万元)	单价 (元/千只)	毛利率 (%)
台湾鸿星	4,345.30	406.78	44.60
第 2-6 名经销商	5,233.51	426.65	44.83

项目	2022 年度		
	收入 (万元)	单价 (元/千只)	毛利率 (%)
其余经销商	4,150.22	485.04	46.50
合计	13,729.04	435.77	45.26

(续上表)

项目	2021 年度		
	收入 (万元)	单价 (元/千只)	毛利率 (%)
台湾鸿星	5,108.01	363.59	36.56
第 2-6 名经销商	5,991.86	399.18	42.65
其余经销商	5,732.55	477.86	47.23
合计	16,832.42	409.99	42.36

公司在销售定价时通常会考虑客户的采购规模，对于采购规模较大的经销商，公司通常会在销售价格上给予一定的折扣。随着经销商排名和对发行人采购额的下降，公司销售产品的单价和毛利率整体呈现增长的趋势，这与公司经销模式的销售定价策略匹配。从上表可见，报告期各期，公司向排名在第 2-6 名经销商销售的单价和毛利率均低于第 6 名以后的其他经销商的单价和毛利率。

报告期内，公司向台湾鸿星销售的毛利率分别为 36.56%、44.60% 和 **39.91%**，公司向第 2-6 名经销商销售的毛利率分别为 42.65%、44.83% 和 **36.37%**。台湾鸿星作为第一大经销商，采购规模较大，根据销售定价策略享受更大优惠，总体上降低了发行人对台湾鸿星的销售单价和毛利率。除了采购规模因素外，各期还存在其他因素也影响了发行人对台湾鸿星的销售单价和毛利率，说明如下：① 2022 年度，公司向台湾鸿星销售的毛利率与公司向第 2-6 名经销商销售的毛利率水平相当、差异较小；② 2021 年度，公司向台湾鸿星销售的毛利率低于公司向第 2-6 名经销商的毛利率 6.09 个百分点，主要是由于公司向第 2-6 名经销商销售的产品结构有所变化，销售了更多的高附加值产品，使得第 2-6 名经销商毛利率增长较多，具有合理性；③ **2023 年度**，公司向台湾鸿星销售的毛利率高于公司向第 2-6 名经销商的毛利率 **3.54 个百分点**，主要原因为用于计价美元当期升值、境内外市场竞争态势不同以及产品结构差异等因素所致，具体参见下文“(2) **2023 年**，公司向台湾鸿星销售产品的单价、毛利率略高于非

关联第三方经销商”。

整体来看，虽然公司向台湾鸿星销售的毛利率与向其他非关联第三方经销商销售的整体毛利率存在一定差异，但是公司向台湾鸿星销售的毛利率与公司向第 2-6 名经销商销售的毛利率水平相当，与公司经销模式的销售定价策略匹配。

3) 公司与台湾鸿星合作时间较长，合作较为稳定

台湾鸿星作为公司在中国台湾地区的经销商，已进入多家中国台湾地区客户的合格供应商名录，在当地具有一定的客户资源积累。公司与台湾鸿星长期合作，通过台湾鸿星服务中国台湾地区的客户，满足客户本地化采购和服务要求，合作较为稳定，公司给予一定的价格优惠，具有商业合理性。

综上所述，公司在销售定价时会综合考虑市场的竞争情况、采购规模、合作稳定性等因素，台湾鸿星所处的中国台湾地区竞争较为激烈、台湾鸿星采购规模较大且合作较为稳定，因此 **2021 年度和 2022 年度**公司向台湾鸿星销售时会给予一定的价格优惠，使得公司向台湾鸿星销售的单价及毛利率略低于向非关联第三方经销商的整体水平；**因用于计价的美元当期升值、境内外市场竞争态势不同以及产品结构差异等因素，使得 2023 年度公司向台湾鸿星销售的单价及毛利率略高于向非关联方第三方经销商。整体上，公司向台湾鸿星销售的毛利率与公司向第 2-6 名经销商销售的毛利率水平相当，与公司经销模式的销售定价策略匹配，具有合理性。**

(2) 2023 年，公司向台湾鸿星销售产品的单价、毛利率略高于非关联第三方经销商

一是采用美元计价，当期美元升值。**2023 年**，美元兑人民币汇率上涨 **4.77%**。公司与台湾鸿星的交易均采用美元计价，非关联第三方经销商主要在境内，与其交易主要采用人民币计价，因此台湾鸿星受美元兑人民币汇率波动的影响较大。美元兑人民币汇率的增长，带动了对台湾鸿星销售产品的单价。

将 **2023 年**所有经销商以美元计价的经销业务收入按照 2022 年美元兑人民币平均汇率模拟测算，台湾鸿星经销业务毛利率与非关联经销业务毛利率差异明显收窄，具体情况如下：

项目	台湾鸿星	非关联第三方经销商	差异

2023 年原始毛利率	39.91%	36.90%	3.02%
2023 年剔除汇率影响毛利率	37.18%	36.49%	0.69%

二是境内外市场竞争态势不同。由于境外客户更加关注产品的性能、质量、供货渠道稳定性和交付及时性，价格弹性较高，导致境外市场受下游需求下滑影响具有一定滞后性。发行人 2022 年第三季度开始调整内销市场的销售价格，第四季度才开始逐步调整外销市场的销售价格。而台湾鸿星专注于中国台湾地区市场，其他经销商主要专注于境内市场，因此台湾鸿星价格下调及毛利率下降晚于其他经销商，具有合理性。

单位：%

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
发行人外销毛利率	48.37	52.98	48.08
发行人内销毛利率	40.98	46.86	46.62
内外销毛利率差额	7.39	6.12	1.46
发行人对台湾鸿星毛利率	39.91	44.60	36.56

三是当期产品结构存在差异，高附加值的振荡器占比较高。发行人对台湾鸿星销售振荡器占比较非关联第三方高 **4.89%**，而振荡器单价及毛利率高于谐振器，一定程度上拉高了对台湾鸿星销售产品的单价和毛利率。

综上，**2023 年**，公司向台湾鸿星销售产品的单价、毛利率略高于非关联第三方经销商，主要系用于计价美元当期升值、境内外市场竞争态势不同以及产品结构差异等因素所致，具有商业合理性。

3、与非关联方经销商的利润空间比较情况

因经销商利润留存情况为重要的商业秘密，经销商出于商业秘密保护，拒绝向公司提供其利润留存情况。

公司经销商中，除商络电子（300975.SZ）为上市公司外，其余经销商均为非上市公司。商络电子为国内领先的电子元器件分销商之一，代理的产品包括电容、电感、电阻及射频器件等被动电子元器件及芯片（IC）、分立器件、功率器件、存储器件及连接器等主动及其他电子元器件。报告期内，商络电子向公司采购规模分别为 1,844.71 万元、2,810.66 万元和 **2,166.83 万元**，**报告期各年均**为**发行人第二大经销商**。根据其公开资料披露，其晶体器件业务的主要代理品牌除发行人外，还包括台湾晶技、泰晶科技及合肥晶威特电子有限责任公司

等。

为了便于分析台湾鸿星经营石英晶振产品留存毛利率水平的合理性，发行人除选取发行人经销商商络电子进行比较外，还选取了经营电子元器件贸易业务的上市公司韦尔股份、火炬电子和润欣科技的相关业务进行比较，具体情况如下：

单位：%

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
商络电子	11.91	11.62	13.20
韦尔股份	6.59	9.04	15.05
火炬电子	10.46	13.00	12.92
润欣科技	9.57	10.48	11.82
算数平均值	9.63	11.03	13.25
台湾鸿星	13.70	18.22	20.41
差异	-4.07	-7.19	-7.16

注：①商络电子 2021 年数据取自《向不特定对象发行可转换公司债券并在创业板上市募集说明书》披露的晶体器件业务毛利率，商络电子 2022 年、2023 年未披露晶体器件业务毛利率，因此取其年度告中披露的综合毛利率；②韦尔股份、火炬电子及润欣科技数据均取自其披露的年度报告，其中韦尔股份选用电子元器件代理及销售业务毛利率，火炬电子选用贸易业务毛利率，润欣科技选用综合毛利率；③台湾鸿星数据为经销公司晶振产品留存的毛利率。

报告期内，台湾鸿星经销公司晶振产品留存的毛利率分别为 20.41%、18.22% 和 13.70%，略高于以上可比公司相关业务的平均毛利率，主要是由于：①考虑到台湾鸿星所处的中国台湾地区竞争较为激烈、人力成本较高、台湾鸿星采购规模较大且合作较为稳定等因素的影响，公司向台湾鸿星销售时会给予一定的价格优惠，具体分析详见本题之“一、（二）、2、台湾鸿星与非关联经销商在销售产品、单价及毛利率方面的比较情况”的相关分析；②可比公司业务规模远大于台湾鸿星，具有规模效应，为了争取客户资源抢占市场份额会相应降低销售价格，因此可比公司相关业务留存的毛利率较低，具有合理性。

综上所述，台湾鸿星经销公司晶振产品留存毛利率处于合理水平，公司与台湾鸿星经销业务定价公允。

（三）与台湾鸿星间经销业务和特殊销售模式业务的划分标准和依据，能否有效区分；发行人与台湾鸿星同时采取两种销售业务模式的合理性和必要性；报告期内是否存在同一客户（包含集团或单体）通过台湾鸿星两种模式购买发行人产品的情形，若存在，请说明客户基本情况、各期各模式销售金额、销售单价比较情况、同时采用不同销售模式的合理性，发行人与台湾鸿星间是否存在相互让渡商业机会的情形及可能性；

1、与台湾鸿星间经销业务和特殊销售模式业务的划分标准和依据，能否有效区分

台湾鸿星经销业务与特殊销售模式业务具有显著区别，以及客观可识别的特征，具体区别如下：

项目	特殊销售模式	经销模式	是否有区别
客户实质归属	公司	台湾鸿星	是
订单获取方式	公司业务人员直接与终端客户进行对接，负责客户的开发与维护、交易磋商、价格拟定、交期拟定等主要事项	由台湾鸿星业务人员自行对接	是
系统订单客户名称	终端客户	台湾鸿星	是
发货及运输	终端客户指定地点	台湾鸿星指定地点	是
账期	依据公司与终端客户的信用政策确定该笔交易的账期	依据公司与台湾鸿星的信用政策确定该笔交易的账期	是
发行人会计处理	①满足收入确认条件时，确认收入，并确认应收账款，挂账“应收账款-台湾鸿星-最终客户”； ②台湾鸿星收取款项时，冲销“应收账款-台湾鸿星-最终客户”，同时挂账“应收账款-台湾鸿星”； ③台湾鸿星向公司支付款项时，冲销“应收账款-台湾鸿星”。	①满足收入确认条件时，确认收入，并确认应收账款，挂账“应收账款-台湾鸿星”； ②台湾鸿星向公司支付款项时，冲销“应收账款-台湾鸿星”。	是
收款	台湾鸿星依据公司与最终客户的账期向最终客户收款，台湾鸿星收取款项后于次月或当月向公司支付	公司依据与台湾鸿星的账期，直接向台湾鸿星收取款项	是

如上表所示，台湾鸿星经销业务与特殊销售模式业务在客户实质归属、订单获取方式、系统订单客户名称、发货及运输、账期、发行人会计处理及收款

等方面存在显著差异，能够有效区分。

2、发行人与台湾鸿星同时采取两种销售业务模式的合理性和必要性

发行人与台湾鸿星同时采取两种销售业务模式具有合理性和必要性，具体分析如下：

（1）台湾鸿星与发行人相互独立，对于客户及订单归属具有明确划分

台湾鸿星特殊销售模式业务和经销模式业务最核心的区别在于：特殊销售模式下的终端客户实质为公司的客户，由公司业务人员直接与终端客户进行对接，负责客户的开发与维护、交易磋商、价格拟定、交期拟定等主要事项；而台湾鸿星经销模式下的终端客户实质为台湾鸿星的自有客户，由台湾鸿星自行负责上述事项。

而公司与台湾鸿星相互独立经营，公司资产、人员、财务、机构及业务均独立于台湾鸿星，对于终端客户及订单归属具有明确的划分，不存在混同。

（2）台湾鸿星特殊销售模式存在的合理性及必要性

由于历史原因，公司部分自有客户的合格供应商名录中登记主体为台湾鸿星，由台湾鸿星取得公司自有客户的合格供应商代码（Vendor Code）。因此在与上述公司自有客户达成销售意向后，只能通过台湾鸿星与终端客户签订销售合同并收取款项。在特殊销售模式下，台湾鸿星未留存利润，仅负责与客户签订订单、收取货款以及前端认证等销售服务工作，由公司负责客户开发与维护、交易磋商、条款洽谈、产品生产、销售、发货及运输等事项。

为了厘清发行人与台湾鸿星的客户归属，公司在报告期初启动自有客户的合格供应商名录变更工作。大型客户的合格供应商变更通常需要重新履行供应商认证程序。鉴于终端客户变更合作主体难度较大、周期长，基于稳定合作的需求，确保客户原材料供应稳定，报告期内公司存在特殊销售模式，通过台湾鸿星与终端客户签订订单并收取货款，具有商业合理性。

报告期内，公司有效完成了合格供应商名录变更事项，特殊销售模式收入金额及占比快速下降。2023 年开始，公司未再发生特殊销售模式收入。

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
特殊销售模式收入（万元）	-	3,797.98	13,315.78

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
占当期营业收入的比例 (%)	-	5.83	15.94

(3) 台湾鸿星经销模式存在的合理性及必要性

台湾鸿星作为一家位于中国台湾地区的晶振产品经销商，已进入多家中国台湾地区客户的合格供应商名录，在当地具有一定的客户资源积累。为了满足中国台湾地区客户本地化采购和现场销售服务需求，需要台湾鸿星以发行人在中国台湾地区的经销商定位提供服务，具有合理性。

综上所述，公司与台湾鸿星相互独立经营，对于终端客户及订单归属具有明确的划分，不存在混同；由于历史原因，公司部分自有客户的合格供应商名录中登记主体为台湾鸿星，使得台湾鸿星作为发行人在中国台湾地区的经销商定位外，还需要在发行人与上述自有客户达成销售意向后通过台湾鸿星与客户签订销售合同并收取款项，发行人与台湾鸿星同时存在特殊销售模式和经销模式具有商业合理性和必要性。

3、报告期内是否存在同一客户（包含集团或单体）通过台湾鸿星两种模式购买发行人产品的情形，若存在，请说明客户基本情况、各期各模式销售金额、销售单价比较情况、同时采用不同销售模式的合理性，发行人与台湾鸿星间是否存在相互让渡商业机会的情形及可能性；

(1) 重叠客户通过台湾鸿星两种模式购买发行人产品情况，各期各模式销售金额比较情况、同时采用不同销售模式的合理性

2021 年至 2022 年，存在同一客户通过台湾鸿星的两种模式来购买发行人产品的情形，其形成原因主要有三类，说明如下：一是少数特殊销售模式下的客户因其自身规划原因无法进行合同转签，通过协商由特殊销售模式调整为台湾鸿星经销模式，在销售模式的变更过程产生了客户重叠现象；二是一家客户（即和硕）由位于中国台湾地区的总部统一管控采购，通过特殊销售模式采购晶振产品主要用于其位于中国大陆子公司的生产活动，经销模式主要满足中国台湾地区总部的零星便捷采购需求；三是部分集团客户有多个采购主体，部分采购主体实质为发行人客户，通过特殊销售模式进行采购，其他采购主体实质为台湾鸿星自有客户，通过台湾鸿星经销模式进行采购。2023 年开始，已不存

在客户通过台湾鸿星两种模式购买发行人产品的情形。具体情况说明如下：

①各期各模式销售金额比较情况

2021 年至 2022 年，存在同一客户（含单体和集团）通过台湾鸿星两种销售模式购买发行人产品的情形。9 家集团客户同时采用两种模式购买发行人产品，其中 4 家集团客户旗下的 5 家单体公司在单体层面同时采用两种模式购买发行人产品，具体情况如下：

单位：万元

集团层面 重叠	单体层面 重叠	2022 年度		2021 年度	
		特殊销售模式	经销	特殊销售模式	经销
中强光电	昆山扬皓光电有限公司	-	18.78	34.59	-
	非单体层面重叠销售情况（注）	-	1.08	-	0.08
	小计	-	19.86	34.59	0.08
启基	启佳通讯（昆山）有限公司	-	203.53	163.34	45.64
	启新通讯（昆山）有限公司	-	56.35	81.31	5.59
	非单体层面重叠销售情况	-	37.02	-	20.67
	小计	-	296.90	244.65	71.90
亚旭	亚旭电子科技（江苏）有限公司	-	277.37	249.86	49.13
	非单体层面重叠销售情况	-	18.80	-	37.47
	小计	-	296.17	249.86	86.60
和硕	和硕联合科技股份有限公司	1,340.21	12.19	1,500.35	8.06
	小计	1,340.21	12.19	1,500.35	8.06
中磊电子	无	881.97	132.00	1,164.82	244.09
正文科技	无	-	231.03	1,972.27	520.51
广达	无	363.04	253.72	2,328.58	305.30
环旭电子	无	317.48	61.13	392.27	31.71
富士康	无	-	253.30	3,116.32	92.69
合计		2,902.69	1,556.30	11,003.70	1,360.94

注 1：“非单体层面重叠销售情况”是指该集团层面同时采用两种模式购买发行人产品

的金额扣除该集团内单体层面同时采用两种模式购买发行人产品的金额；

注 2：2023 年，不存在同一客户（含单体和集团）通过台湾鸿星两种销售模式购买发行人产品的情形。

2021 年至 2022 年，重叠客户通过台湾鸿星特殊销售模式采购发行人产品金额持续下降，主要原因系发行人为了彻底解决特殊销售模式，在报告期内逐步完成了台湾鸿星特殊销售模式下自有客户的合格供应商认证和合同转签工作，除昆山扬皓光电有限公司、启佳通讯（昆山）有限公司、启新通讯（昆山）有限公司和亚旭电子科技（江苏）有限公司四家客户外，其他重叠客户均已直接与发行人进行交易，由特殊销售模式转为公司直销模式，重叠客户通过台湾鸿星特殊销售模式采购发行人产品随之大幅减少。

由于昆山扬皓光电有限公司、启佳通讯（昆山）有限公司、启新通讯（昆山）有限公司和亚旭电子科技（江苏）有限公司四家客户因其自身规划原因无法进行合同转签，因此发行人停止与这四家客户直接销售，由特殊销售模式转为通过台湾鸿星经销模式，重叠客户通过台湾鸿星经销模式采购发行人产品随之增加。

自 2023 年开始，公司未再发生特殊销售模式收入。发行人在解决特殊销售模式过程中，自有客户基本未流失。

②单体层面重叠的合理性

2021 年至 2022 年，单体层面，同时通过台湾鸿星两种模式购买发行人产品的共涉及 5 个客户。

其中，昆山扬皓光电有限公司、启佳通讯（昆山）有限公司、启新通讯（昆山）有限公司和亚旭电子科技（江苏）有限公司等 4 家客户同时采用两种模式采购，主要是由于发行人为了彻底解决台湾鸿星特殊销售模式下的销售行为，通过积极与客户沟通协商，逐步完成了台湾鸿星特殊销售模式下自有客户的合格供应商认证和合同转签工作。但上述 4 个客户出于合同转签需重新履行合格供应商认证，程序过于复杂，其设立于中国台湾地区的母公司中强光电股份有限公司、启基科技股份有限公司及亚旭电脑股份有限公司要求统一管控采购，无法进行合同转签工作。为彻底解决特殊销售模式，发行人停止了与该等客户的直接销售，由通过台湾鸿星特殊销售模式开展业务改为通过台湾鸿星经销模式开展业务，由于销售模式变更需要一定期间，致使部分期间同时存在两种销

售模式，具有合理性。

和硕联合科技股份有限公司同时采用两种模式进行采购，主要是由于：①和硕是发行人特殊销售模式下的终端客户，采购晶振产品主要用于其位于中国大陆子公司的生产活动；②和硕位于中国台湾地区，日常有零星需求，考虑到采购的便捷性等因素，直接通过台湾鸿星经销模式采购了少许产品，报告期各期，和硕采用台湾鸿星经销模式采购金额分别为 8.06 万元、12.19 万元和 0.00 万元，金额较小，具有合理性。2023 年开始，和硕联合科技股份有限公司已不再通过台湾鸿星两种模式进行采购，后续均直接向发行人进行采购。

③集团层面重叠的合理性

如上表所示，2021 年至 2022 年，集团层面，同时通过台湾鸿星两种模式购买发行人产品的共涉及 9 个集团。其中，除中强光电、启基、亚旭以及和硕等 4 个集团在单体层面同时存在两种销售模式以外，其余 5 个集团均仅在集团层面的不同单体之间存在同时通过台湾鸿星两种模式购买发行人产品的情形。

除上文中描述的单体客户重叠因素外，在集团层面客户重叠主要是由于部分集团客户下属多家公司均会采购发行人产品，且其认证的合格供应商均为台湾鸿星；其中，该集团下属部分主体实质为发行人客户，由发行人业务人员直接与终端客户进行对接，负责客户的开发与维护、交易磋商、价格拟定、交期拟定等主要事项，因此通过台湾鸿星特殊销售模式向发行人购买产品；该集团其他主体实质为台湾鸿星的自有客户，因此通过台湾鸿星经销模式购买发行人产品，具有合理性。

（2）重叠客户采购单价比较情况

受采购产品结构不同、部分偶然性采购定价具有一定偶然性、采购价格随市场行情波动有一定变化以及通过两种模式采购规模有所等不同因素的影响，部分重叠客户的采购单价有一定差异，具有合理性。

（3）重叠客户的基本情况

报告期内，通过两种模式进行销售的重叠客户为国际化大型集团企业，在中华人民共和国（含中国台湾地区、中国大陆等地）、东南亚、日本、欧洲等多个地方设有分支机构，并且多数为上市公司。该等公司运作规范，对供应商认证考核以及比价规则等内部控制严格。重叠客户的基本情况介绍如下：

客户名称	基本情况
中强光电 (5371.TW)	中强光电股份有限公司是一家从事液晶背光模组制造商，并且率先开发量产全球最小、最轻之 VGA 单片液晶投影机及 XGA DLP 投影机。公司在中国台湾证券交易所上市，股票代码 5371。 2023 年实现营业收入为 394.92 亿新台币（折合人民币 89.79 亿元）。
启基 (6285.TW)	启基科技股份有限公司成立于 1996 年，专门从事尖端通信产品的设计、开发和制造。启基在射频天线设计，软件设计，硬件设计，机械设计，系统集成，用户界面开发以及产品测试和认证方面提供全面的技术支持。公司在中国台湾证券市场上市，证券代码为 6285。 2023 年实现营业收入 1,107.88 亿新台币（折合人民币 251.88 亿元）。
亚旭	亚旭电脑股份有限公司，于 1989 年设立于中国台湾地区新北市，主要从事网络通讯开发和电子产品制造，拥有近 6,200 名员工，在中国大陆、中国台湾地区、巴西、北美、日本等全球多地设有先进制程工厂。2020 年实现营业收入为 228 亿新台币（折合人民币 53.42 亿元）。
和硕 (4938.TW)	和硕联合科技股份有限公司主要从事电子制造服务公司，总部位于中国台湾地区，系中国台湾证券交易所上市公司，证券代码 4938。 2023 年和硕实现营业收入约 12,567 亿新台币（折合人民币 2,857.11 亿元），2022 年位列《财富》世界 500 强排行榜第 311 位。
中磊电子 (5388.TW)	中磊电子股份有限公司是一家主要从事无线网络产品和有线网络产品的研发、制造和销售业务的公司，中国台湾证券交易所上市公司，证券代码 5388，公司现已成为世界级无线宽频设备领导厂商。该公司的主要产品包括固网与行动汇流产品、家用宽频接取设备、商用网通设备、物联网相关应用等。公司业务据点遍布北美、欧洲、中国及亚太地区，全球员工总数逾数千人。 2023 年，公司实现营业收入 625.84 亿新台币（折合人民币 142.28 亿元）。
正文科技 (4906.TW)	正文科技是一家世界一流的无线区域网络完整解决方案的提供者，系中国台湾证券交易所上市公司，证券代码 4906，总公司位于中国台湾地区新竹市，在中国大陆（江苏省昆山市、常熟市）、越南、美国、日本与欧洲等国家或地区设有生产与销售网点，员工超过 4,500 人。 2023 年实现营业收入 261.36 亿新台币（折合人民币 59.42 亿元）。
广达 (2382.TW)	公司是全球领先的笔记本电脑专业研发设计制造的领导厂商，除笔记本电脑外，其亦为智能家庭产品、汽车电子、智能医疗等多领域提高解决方案，其主要生产产品为笔记本电脑和智能穿戴设备。公司为中国台湾证券交易所上市公司，证券代码 2382，并且为《财富》世界 500 强企业。 2023 年实现营业收入 10,856 亿新台币（折合人民币 2,468.11 亿元）。
环旭电子 (601231.SH)	环旭电子为全球电子设计制造领导厂商，手机和平台 SiP 无线模块全球出货量第一。公司提供设计、生产制造、微小化、行业软硬件解决方案以及物料采购、物流与维修服务等全方位服务。公司销售服务与生产据点遍布亚洲、欧洲、美洲及非洲四大洲。公司在上海证券交易所上市，证券代码 601231。 2023 年实现营业收入 607.92 亿元人民币，员工超过 2.3 万人。
富士康	富士康是全球领先的通信网络设备、云服务设备、精密工具及工业机器人专业设计制造服务商，为客户提供以工业互联网平台为核心的新形态电子设备产品智能制造服务。 2023 年富士康实现收入约 1.40 万亿元人民币。

注：以上信息根据客户官网、上市公司公告及其他公开披露材料整理

（4）发行人与台湾鸿星之间是否存在相互让渡商业机会的情形及可能性

①台湾鸿星与发行人相互独立，对于客户及订单归属具有明确划分

台湾鸿星特殊销售模式业务和经销模式业务最核心的区别在于：特殊销售模式下的终端客户实质为公司的客户，由公司业务人员直接与终端客户进行对接，负责客户的开发与维护；而台湾鸿星经销模式下的终端客户实质为台湾鸿星的自有客户，由台湾鸿星自行负责上述事项。两种销售模式下客户划分与归属明确客观。

同时，公司在资产、人员、财务、机构及业务等方面均独立于台湾鸿星，具体情况如下：

项目	具体情况
资产独立	公司具备与生产经营有关的主要生产系统、辅助生产系统和配套设施，合法拥有与生产经营有关的主要土地、厂房、机器设备以及商标、专利、非专利技术的所有权或者使用权，具有独立的原料采购和产品销售系统。公司资产独立于台湾鸿星。
人员独立	公司总经理、副总经理、财务负责人和董事会秘书等高级管理人员未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业担任除董事、监事以外的其他职务，未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业领薪；公司财务人员未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业兼职。公司人员独立于台湾鸿星。
财务独立	公司已建立独立的财务核算体系，设有独立的财务部门，能够独立作出财务决策；公司已制定规范的财务会计制度和对子公司的财务管理制度，并能够有效执行；公司不存在与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业共用银行账户的情况。公司财务独立于台湾鸿星。
机构独立	公司已建立健全内部经营管理机构、独立行使经营管理职权，与控股股东和实际控制人及其控制的其他企业不存在机构混同的情形。公司根据《公司法》等法律法规要求，建立了以股东大会为最高权力机构、以董事会为决策机构、以监事会为监督机构、以经营管理层为执行机构的组织架构体系，保证了公司的独立运营。公司机构独立于台湾鸿星。
业务独立	公司的业务独立于控股股东、实际控制人及其控制的其他企业，与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争，以及严重影响独立性或者显失公平的关联交易。公司业务独立于台湾鸿星。

发行人与台湾鸿星相互独立经营，公司资产、人员、财务、机构及业务均独立于台湾鸿星，对于终端客户及订单归属具有明确的划分，不存在混同，不存在随意让渡商业机会的情形。

②客户重叠原因具有商业合理性，并非为了让渡商业机会

单体层面重叠客户同时采用台湾鸿星两种模式进行交易，主要是由于：

A、为了厘清发行人与台湾鸿星的客户归属，发行人在报告期初启动自有

客户的合格供应商名录变更工作。经过长时间的努力，昆山扬皓光电有限公司、启佳通讯（昆山）有限公司、启新通讯（昆山）有限公司和亚旭电子科技（江苏）有限公司 4 家客户受其设立于中国台湾地区母公司统一管控采购等考虑，无法进行合同转签工作。为了规范交易行为，彻底解决特殊销售模式下的销售，避免客户重叠，发行人停止了与该等客户特殊销售，改为通过台湾鸿星经销的模式开展业务，后续由台湾鸿星直接与客户进行对接，主导相关交易活动。

B、报告期内，和硕联合科技股份有限公司的合格供应商名录登记为台湾鸿星，因此主要通过台湾鸿星特殊销售模式向公司进行采购，采购后主要用于其位于中国大陆子公司的生产活动；和硕联合科技股份有限公司位于中国台湾地区，日常有零星需求，考虑到采购的便捷性等因素，直接通过台湾鸿星经销模式采购了少许产品，具有合理性。截至首次申报招股说明书签署日，和硕联合科技股份有限公司已不再通过台湾鸿星两种模式进行采购，后续均直接向发行人进行采购。

除上文中描述的单体客户重叠因素外，在集团层面客户重叠主要是由于部分集团客户下属多家公司均会采购发行人产品，且其认证的合格供应商均为台湾鸿星；其中，该集团下属部分主体实质为发行人客户，由发行人业务人员直接与终端客户进行对接，负责客户的开发与维护、交易磋商、价格拟定、交期拟定等主要事项，因此通过台湾鸿星特殊销售模式向发行人购买产品；该集团其他主体实质为台湾鸿星的自有客户，因此通过台湾鸿星经销模式购买发行人产品，具有合理性。

③签订《避免同业竞争协议》，未来亦不会发生让渡商业机会的情形

公司与公司的实际控制人及一致行动人、台湾鸿星签订《避免同业竞争协议》，通过业务类型限制、市场区域划分、避免客户重叠、潜在客户资源或业务机会让与等多种措施，避免同业竞争，具体说明如下：

主要措施	具体内容
业务类型限制	自 2019 年 1 月 1 日以来，台湾鸿星未从事电子元件产品的研发和生产，仅从事电子元件产品的贸易业务； 除目前从事的电子元件产品的贸易业务外，台湾鸿星不在包括中国台湾地区在内的任何地区从事与甲方主营业务相同或相似的任何业务（包括但不限于投资、新建与甲方主营业务相同或相类似的生产场地、运营主体）

主要措施	具体内容
市场区域划分	自本协议签订之日起，台湾鸿星仅向中国台湾地区客户销售电子元件产品，不得向除前述以外的其他客户销售电子元件产品
避免客户重叠	自《避免同业竞争协议》签订之日起，台湾鸿星不得与发行人或其子公司的客户发生交易；该等客户包括发行人或其子公司现有客户以及未来新获取的客户。就未来新获取的客户，一旦发行人或其子公司获取了新客户，台湾鸿星应避免或者停止与该等客户发生交易
潜在客户资源或业务机会让与	自《避免同业竞争协议》签订之日起，若台湾鸿星在目前的客户范围以外，存在新增的与发行人业务相关的客户资源或业务机会，台湾鸿星应于发现该客户资源或业务机会后立即通知发行人，并尽最大努力促使该业务机会按不劣于提供给台湾鸿星的条件优先提供予发行人

同时，为对台湾鸿星的销售情况进行有效控制，双方达成协议，台湾鸿星于每月前 10 个工作日内向发行人报送上月销售明细表，包括但不限于客户名称、客户所在区域、销售产品、销售数量等要素。通过上述措施，保证台湾鸿星按照协议和约定进行销售，避免其损害发行人利益。

④重叠客户为国际化大型集团企业，绝大多数为上市公司，运作规范，对供应商认证考核以及比价规则等内控严格，可有效避免让渡商业机会

重叠客户主要为国际化大型集团企业，在中华人民共和国（含中国台湾地区、中国大陆等地）、东南亚、日本、欧洲等多个地方设有分支机构，且绝大多数为上市公司（除了亚旭电脑股份有限公司）。该公司运作规范，对供应商认证考核以及比价规则等内部控制严格，可以有效避免对发行人与台湾鸿星间让渡商业机会的可能性。

综上所述，发行人与台湾鸿星相互独立，对于客户及订单归属具有明确划分，客户重叠原因具有商业合理性，并非为了让渡商业机会。报告期内发行人与台湾鸿星之间存在少量客户的转移，主要系为了彻底解决特殊销售模式，不存在故意让渡商业机会的情形。公司与公司的实际控制人及一致行动人、台湾鸿星签订《避免同业竞争协议》，加之重叠客户对供应商认证考核及比价等内控严格，可以有效避免未来通过让渡商业机会给台湾鸿星而损害发行人利益的情形。

（四）行业内关于前端认证服务费的惯例情况，与台湾鸿星间服务费率与向非关联方支付费率的比较情况，各期向台湾鸿星支付的认证服务费与特殊销售模式收入的配比关系，服务费支付的具体时点、依据及其合理性；报告期内台湾鸿星收取货款后实际支付给发行人的付款周期，是否存在关联方资金占用的情形或风险；

1、行业内关于前端认证服务费的惯例情况，与台湾鸿星间服务费率与向非关联方支付费率的比较情况

（1）行业内关于前端认证服务费的惯例情况

前端认证服务费主要系公司为拓宽新市场和新客户，向当地具有优秀代理能力和提供本地客户关系维护服务的企业支付前端认证服务的相关费用。公司主要通过自身搭建的销售团队和技术团队对外开拓市场和前端认证，直接与客户进行对接获取订单；同时，由于公司客户分布较广且数量较多，为了更好的服务客户、节省交易和沟通成本，公司也存在部分委托第三方进行产品前端认证服务的情形，符合行业惯例。制造业部分公司也由第三方提供前端认证服务，具体情况如下：

公司名称	公开资料相关表述
达瑞电子（300976.SZ）	公司聘请 CITRUSINC.（以下称“CITRUS 公司”）作为销售服务方，为发行人提供业务技术及开发支持服务。主要提供的服务内容包括：（1）提供技术支持和辅导，包括为发行人按境外客户标准建立并完善无尘生产车间、建立并完善相应的业务管理、质量控制体系、环境体系，导入并熟悉境外客户供应链系统等事项提供培训和辅导；（2）提供沟通协调服务，包括协助发行人与境外客户建立联系，协助对合作过程中的问题进行沟通并提供反馈；（3）提供产品开发对接服务，包括将境外客户的开发需求及时反馈给发行人，协助发行人向境外客户推荐产品、交付样品，对发行人在产品开发和样品改进上提供指导意见等。
中瑞电子（301587.SZ）	公司早期开拓韩国市场时，基于提高沟通效率、提供本地服务等目的，与韩国公司 IDS&I Co., Ltd. 签订《咨询服务协议》，聘请 IDS&I Co., Ltd. 与 LG 新能源、三星 SDI 等潜在韩国锂电池客户沟通，负责公司产品送样、了解客户对产品技术参数要求，并协助公司与韩国客户持续开展技术交流、客户需求响应。公司向 IDS&I Co., Ltd. 支付的市场服务费，系根据协议中约定的公司对 LG 新能源销售收入的一定比率计算得出。

注：上表信息均来自相关公司招股说明书中的相关披露。

（2）与台湾鸿星间服务费率与向非关联方支付费率的比较情况

2021 年至 2022 年，发行人向台湾鸿星支付的前端认证服务费费率为 2.00% 至 2.50%，向其他主要非关联第三方支付的服务费率为 1.00%至 5.00%，公司支付台湾鸿星服务费费率与公司支付其他非关联第三方支付服务费率不存在显著差异。

2、各期向台湾鸿星支付的认证服务费与特殊销售模式收入的配比关系，服务费支付的具体时点、依据及其合理性

（1）各期向台湾鸿星支付的认证服务费与特殊销售模式收入的配比关系

报告期各期，发行人向台湾鸿星支付的前端认证服务费与特殊销售模式收入配比关系如下：

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
前端认证服务费（万元）	-	85.76	325.00
特殊销售模式收入（万元）	-	3,797.98	13,315.78
合同约定服务费率	不适用	①非 VMI 模式：费率 2.50%； ②VMI 模式：费率 2.00%。	①非 VMI 模式：2021 年 1-6 月，费率 2.50%，月保底 2.50 万美元；2021 年 7-12 月，费率 2.50%，月保底 2.00 万美元； ②VMI 模式：费率 2.00%
平均服务费率	不适用	2.26%	2.44%

注：2023 年未发生特殊销售模式收入及前端认证服务费。

如上表所示，2021 年至 2022 年，发行人向台湾鸿星支付的前端认证服务费金额分别为 325.00 万元和 85.76 万元，占台湾鸿星特殊销售模式收入比例分别为 2.44%和 2.26%，发行人向台湾鸿星支付的认证服务费和特殊销售模式收入金额匹配。

（2）各期向台湾鸿星服务费支付的具体时点、依据及其合理性

①各期向台湾鸿星服务费支付的具体时点

2021 年至 2022 年，公司向台湾鸿星支付前端认证服务费具体情况如下：

收入季度	2022 年度	2021 年度
第一季度	2022 年 4 月	2021 年 4 月
第二季度	2022 年 7 月	2021 年 7 月

收入季度	2022 年度	2021 年度
第三季度	2022 年 10 月	2021 年 10 月
第四季度	后续未再支付前端认证服务费	2022 年 1 月

如上表所示，公司与台湾鸿星按季度结算台湾鸿星前端认证服务费，每季度结束后，公司与台湾鸿星对账确认特殊销售模式收入金额，并以此为基数结合合同约定的服务费率计算公司应支付的台湾鸿星前端认证服务费。在双方确认无误后，公司收到台湾鸿星开具的 INVOICE（发票）后一个月内向台湾鸿星支付相关费用。

②向台湾鸿星服务费支付的依据及其合理性

由于历史原因，公司部分自有客户的合格供应商名录中登记主体为台湾鸿星，因此在与上述公司自有客户达成销售意向后，需要通过台湾鸿星与终端客户签订销售合同并收取款项。在特殊销售模式下，台湾鸿星未留存利润，仅负责与客户签订订单、收取货款以及前端认证等销售服务工作。

由于台湾鸿星承担了前端认证等销售服务及收款服务，为了明确双方的权利义务，公司每年度会与台湾鸿星签订《服务协议书》。公司根据《服务协议书》中约定的服务费计算方式及费率，依据特殊销售模式收入金额计算确定服务费金额，定期向台湾鸿星支付前端认证服务费。《服务协议书》中关于服务费金额相关约定如下：

期间	服务费收取比率	
	非 VMI 模式销售	VMI 模式销售
2023 年度	2023 年未发生特殊销售模式收入及前端认证服务费	
2022 年度	费率 2.50%	费率 2.00%
2021 年度	费率 2.50%；2021 年 1-6 月，月保底 2.50 万美元；2021 年 7-12 月，月保底 2.00 万美元	费率 2.00%

报告期内，公司向台湾鸿星支付的服务费收取比率保持稳定。同时，公司向台湾鸿星支付前端认证服务费费率与向非关联方支付费率不存在显著差异，关联交易价格公允。

综上所述，台湾鸿星承担了前端认证等销售服务及收款服务，公司依据与台湾鸿星签订的《服务协议书》和特殊销售模式收入金额计算确认并支付服务费，交易价格公允，具有合理性。

3、报告期内台湾鸿星收取货款后实际支付给发行人的付款周期，是否存在关联方资金占用的情形或风险

报告期各期，台湾鸿星收取货款后实际支付给发行人的付款周期情况如下：

项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额 (万美元)	占比 (%)	金额 (万美元)	占比 (%)	金额 (万美元)	占比 (%)
收款后当月 向发行人支 付金额	-	-	76.47	17.02	-	-
收款后第二 个月向发行 人支付金额	107.14	90.46	372.81	82.98	1,509.03	100.00
收款后第三 个月向发行 人支付金额	11.30	9.54	-	-	-	-
台湾鸿星总 收款额	118.43	100.00	449.29	100.00	1,509.03	100.00

报告期各期，台湾鸿星特殊销售模式下收取货款金额分别为 1,509.03 万美元、449.29 万美元和 118.43 万美元。自 2023 年开始，公司未再发生特殊销售模式收入，但 2022 年下半年发生的特殊销售模式收入存在一定账期，终端客户于 2023 年根据账期向台湾鸿星支付款项，因此在 2023 年仍存在少量台湾鸿星收取货款后向发行人支付的情形。

2023 年 1 月台湾鸿星收取的 3.48 万美元货款在 2023 年 3 月向发行人支付，2023 年 2 月台湾鸿星收取的 7.82 万美元货款在 2023 年 4 月向发行人支付。除上述情况外，台湾鸿星收取的货款均在收取货款后的当月或次月向发行人支付，货款支付及时，不存在关联方资金占用情形或风险。

报告期内，公司通过积极与客户沟通协商，逐步完成台湾鸿星特殊销售模式下自有客户的合格供应商认证和客户转签工作，已于 2022 年底彻底解决与台湾鸿星的特殊销售模式，后续由公司直接与终端客户发生交易、签订合同并收取款项，后续亦不会与台湾鸿星存在关联方资金占用情形或风险。

（五）结合向可比第三方采购同类产品价格及毛利率情况，分析报告期内发行人向台湾鸿星关联采购价格的公允性，说明通过台湾鸿星采购原材料的必要性、合理性

1、结合向可比第三方采购同类产品价格及毛利率情况，分析报告期内发行人向台湾鸿星关联采购价格的公允性

（1）公司向台湾鸿星采购原材料的基本情况

报告期内，公司向台湾鸿星采购明细如下：

产品 大类	产品 类别	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
		金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
零配件	设备耗材	-	-	18.80	75.74	162.32	57.05
	治夹具	-	-	0.75	3.01	85.38	30.01
	其他	-	-	2.13	8.59	27.86	9.79
采购零配件小计		-	-	21.68	87.34	275.55	96.85
其他		0.24	100.00	3.14	12.66	8.98	3.15
合计		0.24	100.00	24.82	100.00	284.53	100.00

如上表所示，报告期内，公司向台湾鸿星采购的原材料主要为设备耗材等零配件。

（2）公司向台湾鸿星采购原材料与可比第三方采购同类产品价格比较情况

2023 年，公司未向台湾鸿星采购设备耗材。2021 年、2022 年，公司向台湾鸿星采购设备耗材价格与向第三方采购价格比较情况如下：

产品大类	产品类别	项目	2022 年度	2021 年度
零配件	设备耗材（元/只）	台湾鸿星	24.94	26.11
		非关联第三方	11.61	8.99
		差异	13.33	17.12

报告期内，公司通过台湾鸿星采购的设备耗材整体价格高于非关联第三方，主要系发行人采购的设备耗材型号众多，不同型号设备耗材采购单价差异较大所致。公司向台湾鸿星采购的具体料号的设备耗材的采购单价与向非关联第三方采购比较情况如下：

产品类别	具体料号	台湾鸿星		非关联第三方		单价差异 (元/ 个)
		采购金额 (万元)	单价 (元/ 个)	采购金额 (万元)	单价 (元/ 个)	
2022 年度						
设备耗材	XWD*****3	7.97	15.95	12.76	11.60	4.35
设备耗材	XWD*****2	3.83	255.18	5.27	263.72	-8.54
设备耗材	XWD*****7	1.40	349.69	1.13	225.00	124.69
合计		13.20	-	19.16	-	-
2021 年度						
设备耗材	XWD*****8	1.26	252.03	0.23	45.00	207.03
合计		1.26	-	0.23	-	-

注：以上比较的料号为报告期各年向台湾鸿星采购的单个料号产品金额大于 1 万元且当期有向第三方进行采购的产品。

如上表所示，2021 年、2022 年，存在部分料号的设备耗材，同时向台湾鸿星和非关联第三方采购的情形。2022 年度，公司向台湾鸿星和非关联方采购 XWD*****2 料号设备耗材单价相当，价格波动属于正常市场行情波动；2022 年度向台湾鸿星采购的 XWD*****3 和 XWD*****7 料号设备耗材、2021 年度向台湾鸿星采购的 XWD*****8 料号设备耗材与向非关联第三方采购单价差异较大，主要是由于上述料号设备耗材均为偶然性采购，且采购量极少，定价具有一定偶然性。

除上述料号外，公司向台湾鸿星采购的其他料号设备耗材不存在向非关联第三方采购的情形，而不同料号的设备耗材采购单价差异较大，使得公司向台湾鸿星采购设备耗材的平均单价与向非关联第三方采购的平均单价存在一定的差异，具有合理性。

（3）公司向台湾鸿星采购原材料，台湾鸿星留存毛利率情况

报告期内，公司向台湾鸿星采购的主要为零配件等，采购价格以成本加成确定，台湾鸿星向公司销售零配件留存的毛利率与从事电子元器件贸易业务的上市公司的可比业务毛利率比较情况如下：

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
韦尔股份	6.59%	9.04%	15.05%
火炬电子	10.46%	13.00%	12.92%

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
润欣科技	9.57%	10.48%	11.82%
商络电子	11.91%	11.62%	13.77%
平均毛利率	9.63%	11.03%	13.39%
台湾鸿星销售毛利率	未销售 ^(注2)	17.99%	15.91%

注 1：从事电子元器件贸易业务的上市公司的可比业务毛利率均来源于其公开披露的年度报告或其他公开数据，其中韦尔股份选用电子元器件代理及销售业务毛利率，火炬电子选用贸易业务毛利率，润欣科技、商络电子选用综合毛利率。

注 2：2023 年，台湾鸿星未向发行人销售零配件。

如上表所示，台湾鸿星向发行人销售原材料业务留存的毛利率与从事电子元器件贸易业务上市公司的可比业务毛利率较为接近，关联采购价格公允。

2、说明通过台湾鸿星采购原材料的必要性、合理性

报告期内，公司通过台湾鸿星采购零配件等原材料，主要是由于公司部分零配件等原材料的终端供应商位于中国台湾地区，上述供应商不具备出口资质，公司通过台湾鸿星向上述供应商采购部分原材料，具有合理性及必要性。

2021 年开始，公司通过在境内寻找替代供应商的方式，显著减少了前述关联交易。

二、核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、获取了报告期内公司的销售明细表、采购明细表、公司与关联方的关联交易合同、公司银行流水等资料，核查了公司披露的与台湾鸿星关联交易的完整性及准确性；核查发行人、发行人董监高及主要关联方的资金流水是否存在体外代垫成本费用情形；

2、获取了报告期各期前五大经销商的经销合同，比较台湾鸿星经销合同与其他前五大经销商经销合同主要条款的差异；访谈公司销售负责人，了解经销合同中赊销额度及结算方式等主要条款的确认方式、发行人产品定价原则、公司向台湾鸿星销售产品的价格及毛利率略低于其他非关联经销商的原因；查阅经销商及可比公司公开信息，了解经销商利润留存情况及变动原因；综合以上程序论证台湾鸿星经销业务的公允性；

3、获取了公司的销售明细表及台湾鸿星的销售明细表，检查是否存在同时通过台湾鸿星特殊销售模式和经销模式的两种模式购买发行人产品的情形；访谈了公司销售负责人及财务负责人，了解特殊销售模式与经销模式的区别、台湾鸿星特殊销售模式业务和经销业务同时存在的原因、同一客户同时通过两种模式购买发行人产品的原因；对发行人报告期内特殊销售模式销售执行穿行测试、控制测试，检查相关内部控制设计及运行的有效性；获取了特殊销售模式下公司收入及应收账款确认明细、台湾鸿星收款明细、应收账款冲账明细、台湾鸿星支付明细等数据，并进行交叉核对；获取了发行人与最终客户的沟通记录，了解是否由公司业务人员直接与终端客户进行对接，负责客户的开发与维护、交易磋商、价格拟定、交期拟定等主要事项；走访了特殊销售模式客户，了解双方的交易情况、交易模式、对接人员、业务实质归属方等；查阅了发行人、实际控制人和一致行动人、台湾鸿星签署的避免同业竞争协议；以上程序论证同时采取两种销售业务模式的合理性和必要性、同一客户同时通过两种模式购买发行人产品的合理性、发行人与台湾鸿星间是否存在相互让渡商业机会的情形及可能性；

4、针对台湾鸿星间经销业务和特殊销售模式业务的划分情况，主要履行了以下核查程序：①访谈了公司销售负责人及财务负责人，了解特殊销售模式与经销模式的区别；②对发行人报告期内特殊销售模式销售执行穿行测试、控制测试，检查相关内部控制设计及运行的有效性；③获取了特殊销售模式下公司收入及应收账款确认明细、台湾鸿星收款明细、应收账款冲账明细、台湾鸿星支付明细等数据，并进行交叉核对；④获取了发行人与最终客户的沟通记录，了解是否由公司业务人员直接与终端客户进行对接，负责客户的开发与维护、交易磋商、价格拟定、交期拟定等主要事项；⑤走访了特殊销售模式客户，了解双方的交易情况、交易模式、对接人员（销售人员）、业务实质归属方等；⑥取得发行人和台湾鸿星的员工花名册和劳动合同，核查对接人员（销售人员）的人事归属；

5、查阅公开披露信息，了解行业内前端认证服务费的情况；获取了台湾鸿星以及其他第三方服务商认证服务费的合同，比较台湾鸿星与其他第三方服务商服务费率情况；测算特殊销售模式收入与台湾鸿星前端认证服务费的匹配情况；获取发行人银行流水和台湾鸿星银行流水，检查台湾鸿星前端认证服务费

支付的具体时点、台湾鸿星向终端收取款项后向发行人支付的周期，并论证是否存在关联方资金占用的情形或风险；

6、获取了发行人的采购明细表、台湾鸿星采购明细表和销售明细表；访谈采购负责人，了解发行人向台湾鸿星及非关联第三方采购单价存在差异的原因；查阅公开披露信息，了解电子元器件贸易业务的上市公司可比业务毛利率情况，与台湾鸿星向公司销售原材料业务留存毛利率进行对比分析；通过以上程序，论证通过台湾鸿星采购原材料的必要性、合理性。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人已在招股书中完整披露了公司与台湾鸿星交易往来、相互代为支付款项，不存在其他交易往来或利益安排，不存在体外代垫成本费用或的情形。

2、报告期内，公司与台湾鸿星经销业务在合作条款方面和其他前五大非关联经销商不存在显著差异；**2021 年至 2022 年**，由于台湾鸿星所处的中国台湾地区竞争较为激烈、台湾鸿星采购规模较大且合作较为稳定，因此公司向台湾鸿星销售时会给予一定的价格优惠，具有合理性；**2023 年**，受美元兑人民币汇率上涨、境外客户调价滞后以及高附加值产品销售占比较高等因素的影响，发行人对台湾鸿星销售产品的单价及毛利率略高于非关联第三方经销商，具有合理性。台湾鸿星经销公司晶振产品留存毛利率处于合理水平，公司与台湾鸿星经销业务定价公允。

3、发行人与台湾鸿星经销业务和特殊销售模式业务能够有效区分；发行人与台湾鸿星同时存在特殊销售模式和经销模式具有商业合理性和必要性；集团和单体层面，报告期内存在少量客户同时通过台湾鸿星两种模式购买发行人产品的情形，具有合理性；报告期内发行人与台湾鸿星之间存在少量客户的转移，主要系为了彻底解决特殊销售模式，不存在故意让渡商业机会的情形。公司与公司的实际控制人及一致行动人、台湾鸿星签订《避免同业竞争协议》，加之重叠客户对供应商认证考核及比价等内控严格，可以有效避免未来通过让渡商业机会给台湾鸿星而损害发行人利益的情形。

4、公司委托台湾鸿星及其他第三方进行产品前端认证服务，符合行业惯例；公司支付台湾鸿星服务费费率与公司支付其他非关联第三方服务费费率不存在

显著差异，关联交易价格公允；报告期内，公司向台湾鸿星支付的服务费与特殊销售模式收入匹配；公司根据与台湾鸿星签订的《服务协议书》约定的费率、结算方式等条款支付服务费，具有合理性；台湾鸿星收取的货款主要在收取货款后的当月或次月向发行人支付，不存在关联方资金占用的情形或风险。

5、台湾鸿星向发行人销售原材料业务留存的毛利率与从事电子元器件贸易业务的上市公司可比业务毛利率较为接近，关联采购价格公允；**由于公司部分零配件等原材料的终端供应商位于中国台湾地区，上述供应商不具备出口资质，公司通过台湾鸿星向上述供应商采购部分原材料，具有合理性及必要性。**

问题 9.2 关于同珠海鸿康、HTD 交易往来

根据招股说明书及申报材料，（1）报告期内，实际控制人控制的珠海鸿康主要从事晶振生产和销售，与发行人存在同业竞争。珠海鸿康于 2021 年停止生产业务，并于 2022 年 5 月注销；（2）发行人向珠海鸿康同时存在销售及采购谐振器、振荡器产成品的情况。2019 年至 2021 年向其采购 4,121.24 万元、4,914.51 万元以及 4,991.40 万元，对其销售产成品金额分别为 515.91 万元、870.52 万元和 512.28 万元，销售材料金额分别为 322.68 万元、662.30 万元和 1,649.70 万元；上述金额合计与招股说明书前五大客户中珠海鸿康销售金额不一致；（3）2019 年及 2020 年，发行人各年向从事境外贸易业务的关联方 HTD 采购基座金额约 8,000 万元，2021 年后上述交易不再发生；（4）公司向珠海鸿康销售产品的终端客户主要为深圳市中兴康讯电子有限公司、高丰电子（深圳）有限公司等企业。

请发行人：核实并修订披露招股说明书前五大客户中关于珠海鸿康销售金额情况。

请发行人说明：（1）报告期对珠海鸿康采购及销售产品、材料的具体类别、主要型号、数量、定价方式，结合第三方价格、销售毛利率比较情况等说明定价的公允性；（2）向珠海鸿康采购的谐振器、振荡器产成品与发行人自有产品之间的区别，是否存在非珠海鸿康自产的情形；发行人向其采购产成品的必要性，是否存在利益输送的风险；（3）发行人同时向珠海鸿康采购并销售产成品的合理性，是否存在发行人采购珠海鸿康产品后再次销售给珠海鸿康及其相关方、虚构交易循环的情形；（4）对比同时期向第三方采购基座产品价格，说明报告期内发行人向 HTD 采购基座产品的定价方式、HTD 利润留存水平，发行人不直接向供应商采购原材料的合理性、关联交易的必要性，关联交易定价是否公允、是否增加发行人采购成本。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【回复】

一、发行人：核实并修订披露招股说明书前五大客户中关于珠海鸿康销售金额情况

（一）情况核实

经核实，2019 年至 2021 年招股书前五大客户披露的销售金额为前五大客户的主营业务销售情况，即计入主营业务收入的销售金额，披露的珠海鸿康销售金额分别为 515.91 万元、870.52 万元和 512.28 万元，与关联交易中披露的与珠海鸿康的产成品销售金额一致。关联交易中披露的与珠海鸿康的原材料销售为其他业务收入，并非主营业务，未在前五大客户的销售情况进行披露。

本次修订后招股说明书具体内容情况及与申报稿比对情况如下：

单位：万元

关联方/客户名称	交易内容	计入科目	2023 年度	2022 年度	2021 年度	2020 年度（注）	2019 年度（注）	申报稿披露位置	本次修订后披露位置
珠海鸿康	产成品销售	主营业务收入	-	-	512.28	870.52	515.91	在前五大客户销售情况及关联交易章节中披露	在前五大客户销售情况及关联交易章节中披露
珠海鸿康	材料销售	其他业务收入	-	-	1,649.70	662.30	322.68	在关联交易章节中披露	
珠海鸿康	设备维修服务	其他业务收入	-	-	-	5.60	3.61	在关联交易章节中披露	

注：本次修订报告期为 2021 年至 2023 年，因此不披露 2019 年、2020 年财务数据。

为了便于投资者全面了解公司营业收入中前五大客户的销售情况，公司将前五大客户销售情况的披露口径由主营业务收入调整为营业收入。修订后公司前五大客户的销售情况具体如下：

“6、公司向前五名客户的销售情况

报告期内，公司前五大客户的销售情况如下：

序号	客户名称	销售金额（万元）	占营业收入比例（%）	销售模式	主要销售内容
2023 年					
1	富士康	6,087.95	11.24	直销	谐振器、振荡器等
2	台湾鸿星	3,528.28	6.52	经销	谐振器、振荡器等
3	三星	2,948.32	5.44	直销	谐振器、振荡器等
4	客户 B	2,918.89	5.39	直销	谐振器、振荡器等
5	客户 A	2,169.18	4.01	直销	谐振器、振荡器等

序号	客户名称	销售金额 (万元)	占营业收入比 例 (%)	销售模式	主要销售内容
合 计		17,652.62	32.60	-	-
2022 年					
1	富士康	8,002.33	12.28	直销	谐振器、振荡器等
2	台湾鸿星	4,345.30	6.67	经销（注 2）	谐振器、振荡器等
	台湾鸿星	18.18	0.03	服务费	物流报关服务
	小计	4,363.48	6.70	-	-
3	客户 A	4,136.00	6.35	直销	谐振器、振荡器等
	客户 A	120.25	0.18	服务费	服务费
	小计	4,256.25	6.53	-	-
4	商络电子	2,810.66	4.31	经销	谐振器、振荡器等
5	伟创力	2,030.86	3.12	直销	谐振器、振荡器等
合 计		21,463.59	32.95	-	-
2021 年度					
1	富士康	10,924.49	13.08	直销	谐振器、振荡器等
2	台湾鸿星	5,108.01	6.12	经销（注 2）	谐振器、振荡器等
	台湾鸿星	42.08	0.05	服务费	物流报关服务
	珠海鸿康	1,649.70	1.98	直销	基座、晶片、上盖等
	珠海鸿康	512.28	0.61	直销	谐振器、振荡器等
	小计	7,312.07	8.76	-	-
3	客户 A	6,865.51	8.22	直销	谐振器、振荡器等
4	客户 B	2,432.81	2.91	直销	谐振器、振荡器等
5	广达	2,328.58	2.79	直销	谐振器、振荡器等
合 计		29,863.47	35.76	-	-

注 1：公司对受同一实际控制人控制的客户合并计算销售金额，台湾鸿星和珠海鸿康均是实际控制人控制的企业。

注 2：2021 至 2022 年，公司与台湾鸿星存在特殊销售模式的关联销售。在特殊销售模式下的终端客户为发行人自有客户，为便于理解公司的实际客户结构及销售金额情况，如无特别说明，本招股说明书按照特殊销售模式穿透后合并统计向主要客户的销售金额。因此，上表披露的前五大客户情况为特殊销售模式穿透后的前五大客户情况；与台湾鸿星的销售金额不含特殊销售模式下的关联销售金额。公司与台湾鸿星的特殊销售模式下的关联交易具体情况详见本招股说明书“第八节 公司治理与独立性”之“七、关联方及关联交易”之“（二）关联交易”之“1、重大经常性关联交易”之“（1）商品销售”。

由上表可知，富士康、客户 A、客户 B、广达等为公司的主要客户，该等客

户均为国内或全球领先的电子制造服务商或知名电子品牌商。报告期内，公司主要客户变化较小，公司与客户保持了长期稳定的合作关系，表明产品得到了下游客户的认可，产品具有较强竞争力。

台湾鸿星为发行人在中国台湾地区的经销商，服务于区域客户，报告期内，台湾鸿星最终销售情况良好。公司向关联方珠海鸿康销售产品的终端客户主要为客户 G1、高丰电子（深圳）有限公司等企业，报告期内珠海鸿康向鸿星科技采购的石英晶振产品均已实现最终销售，珠海鸿康已于 2022 年 5 月注销。发行人向关联方销售具体情况详见本招股说明书“第八节 公司治理与独立性”之“七、关联方及关联交易”之“（二）关联交易”。

报告期内，前五大客户除台湾鸿星和珠海鸿康为发行人的关联方外，公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员及关联方或持有公司 5%以上股份的股东与上述其他前五大客户无关联关系，也未在上述客户中持有权益。”

（二）修订披露情况

以上情况，发行人已在《招股说明书》“第五节业务与技术”之“三、公司主营业务的具体情况”之“（一）公司主要产品的销售情况”之“6、公司向前五名客户的销售情况”作了修订披露。

二、发行人说明：

（一）报告期对珠海鸿康采购及销售产品、材料的具体类别、主要型号、数量、定价方式，结合第三方价格、销售毛利率比较情况等说明定价的公允性

1、对珠海鸿康采购产品的分析

（1）采购产品的具体类别、主要型号、数量、定价方式

报告期内，公司向珠海鸿康采购产品的具体类别、主要型号、数量、定价方式如下：

采购分类	具体类别	主要型号	主要定价方式	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
				金额 (万元)	数量 (万个)	金额 (万元)	数量 (万个)	金额 (万元)	数量 (万个)
原材料	基座	型号 a 基座	参考成本价	-	-	-	-	71.50	332.53
	上盖	型号 a 上盖、 型号 b 上盖	参考成本价	-	-	-	-	36.03	1,447.90
	晶片	型号 a 晶片	参考成	-	-	-	-	13.12	282.13

采购分类	具体类别	主要型号	主要定价方式	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
				金额 (万元)	数量 (万个)	金额 (万元)	数量 (万个)	金额 (万元)	数量 (万个)
			本价						
	其他	-	参考成本价	-	-	-	-	0.69	0.19
小计				-	-	-	-	121.33	2,062.75
产成品	SMD 晶体谐振器	SMD 晶体谐振器-型号 a、SMD 晶体谐振器-型号 b、SMD 晶体谐振器-型号 c 等	参考市场价格	-	-	-	-	4,870.07	16,593.89
小计				-	-	-	-	4,870.07	16,593.89
合计				-	-	--	-	4,991.40	18,656.64

(2) 采购原材料公允性分析

①公司向珠海鸿康采购原材料的基本情况

2022 年、2023 年，公司未向珠海鸿康采购原材料。2021 年，公司向珠海鸿康采购原材料具体情况如下：

具体类别	2021 年度	
	金额 (万元)	占比 (%)
基座	71.50	58.93
上盖	36.03	29.69
晶片	13.12	10.82
其他	0.69	0.57
合计	121.33	100.00

如上表所示，公司向珠海鸿康采购的主要原材料为基座、晶片和上盖。2021 年，公司向珠海鸿康采购原材料合计金额为 121.33 万元，主要系珠海鸿康计划停止生产并注销，因此公司向其采购了留存的部分原材料，采购价格参照成本价确定，定价公允。

②公司向珠海鸿康采购原材料与非关联第三方采购同类产品价格比较情况

报告期内，公司向珠海鸿康采购原材料与向非关联第三方采购原材料价格比较情况如下：

具体类别	具体料号	珠海鸿康		非关联第三方		单价 差异 (元/千个)
		金额 (万元)	单价 (元/千个)	金额 (万元)	单价 (元/千个)	
2021 年						
基座	XAB*****003	45.84	251.01	301.26	215.19	35.82
上盖	XAC*****003	33.86	27.50	261.49	27.52	-0.02
晶片	B*****M3	7.77	59.92	17.01	59.92	-
上盖	XAC*****002	2.17	10.00	5.00	10.00	-
晶片	B*****G2	1.43	42.48	0.13	42.48	-
合计		91.05	-	584.89	-	-

注：以上比较的料号为报告期各年向珠海鸿康采购的单个料号产品金额大于 1 万元且当期有向第三方进行采购的产品。

如上表所示，2022 年、2023 年不存在向珠海鸿康采购单个料号产品大于 1 万元且同时有向非关联第三方采购的情形。2021 年，公司向珠海鸿康采购的部分料号的原材料存在同时向非关联第三方采购的情形。其中，除料号为 XAB*****003 的基座外，其余料号的原材料采购价格与向非关联第三方采购价格基本一致。料号为 XAB*****003 的基座为当年公司向珠海鸿康销售的原材料，由于公司向其销售该料号的原材料时定价原则为成本加成，即公司向第三方采购价格加少许利润，而公司回购时价格为珠海鸿康的成本，因此回购价格等于公司向其销售价格，但大于向非关联方第三方的采购价格，具有合理性。2021 年向珠海鸿康采购原材料系珠海鸿康计划停止生产并注销，因此公司向其采购了留存的部分原材料，属于偶发性交易，交易金额较小，对财务报表影响较小。

综上所述，公司向珠海鸿康采购原材料的采购价格系参考珠海鸿康的成本价确定，关联交易价格公允。

（3）采购产成品公允性分析

①公司向珠海鸿康采购产成品的基本情况

报告期内，公司向珠海鸿康采购产成品具体情况如下：

产品 大类	具体类别	主要型号	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
			金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)

产品类别	具体类别	主要型号	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
谐振器	SMD 晶体谐振器	SMD 晶体谐振器-型号 a	-	-			3,261.58	66.97
		SMD 晶体谐振器-型号 b	-	-			1,525.28	31.32
		SMD 晶体谐振器-型号 c	-	-	-	-	72.78	1.49
		其他	-	-	-	-	10.43	0.21
	小计		-	-	-	-	4,870.07	100.00
合计			-	-	-	-	4,870.07	100.00

如上表所示，公司向珠海鸿康采购的主要产成品为 SMD 晶体谐振器。2021 年，公司向珠海鸿康采购产成品合计金额为 4,870.07 万元。

②公司向珠海鸿康采购产成品与非关联第三方采购同类产品价格比较情况

2022 年、2023 年，公司未向珠海鸿康采购产成品。2021 年，公司向珠海鸿康采购的具体料号的产成品不存在同时向非关联第三方采购的情形。因此，以下按照同一型号类别口径，对比公司向珠海鸿康采购的主要型号产成品的价格与向非关联第三方采购同类产成品价格的差异情况。具体情况如下：

单位：元/千只

具体类别	型号类别	主体	2021 年
SMD 晶体谐振器	SMD 晶体谐振器-型号 a	珠海鸿康	243.34
		非关联第三方	220.14
		差异	23.19
	SMD 晶体谐振器-型号 b	珠海鸿康	497.87
		非关联第三方	未采购
		差异	-
	SMD 晶体谐振器-型号 c	珠海鸿康	730.00
		非关联第三方	未采购
		差异	-

注：型号类别是具体料号的合集，同一型号下包含多个具体料号，下同。

如上表所示，公司向珠海鸿康采购 SMD 晶体谐振器的价格略高于向非关联第三方采购的价格，主要是基于以下原因：

第一，公司向珠海鸿康采购的具体料号的产成品不存在向非关联第三方采购的情形，因此无完全可比的第三方价格进行比较，而不同料号产品的销售价格有所区别。

第二，珠海鸿康作为主要向公司销售晶振产成品的供应商，为了保障珠海鸿康向公司供应产品的稳定性以及其自身经营的持续性，公司在采购定价时需要考虑珠海鸿康的利润留存情况以满足其持续运营。上述定价机制，经过了长时间的运行，即保证了供应商珠海鸿康的利益，也保证了公司产品供应链的稳定性。2021年，珠海鸿康毛利率水平为6.68%，处于合理水平。

第三，公司与珠海鸿康合作时间较长，与发行人配合度更高，能够优先根据发行人的采购计划制定其生产计划，及时交付发行人所购买的产品。同时，经过长期验证，珠海鸿康所生产的产品在质量、性能及稳定性上能够有所保证，因此公司给予了相对更高的价格，具有合理性。

综上所述，为了保障珠海鸿康向公司供应产品的稳定性以及其自身经营的持续性；同时考虑到珠海鸿康能够更及时的交付产品，产品质量、性能及稳定性上能够有所保证，公司给予了珠海鸿康相对更高的价格，珠海鸿康留存毛利处于合理水平，具有合理性，关联交易价格公允。

2、对珠海鸿康销售产品的分析

（1）销售产品的具体类别、主要型号、数量、定价方式

报告期内，公司向珠海鸿康销售产品的具体类别、主要型号、数量、定价方式如下：

采购分类	具体类别	主要型号	定价方式	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
				金额 (万元)	数量 (万个)	金额 (万元)	数量 (万个)	金额 (万元)	数量 (万个)
原材料	基座	型号 a 基座、型号 b 基座	成本加成	-	-	-	-	1,308.70	11,390.49
	晶片	型号 a 晶片、型号 b 晶片	参考市场价格	-	-	-	-	308.75	10,806.94
	上盖	型号 a 上盖、型号 b 上盖	成本加成	-	-	-	-	25.74	474.30
	其他	-	成本加成	-	-	-	-	6.51	0.06
小计			-	-	-	-	-	1,649.70	22,671.79
产成品	SMD 晶体谐振器	SMD 晶体谐振器-型号 a、SMD 晶体谐振器-型号 d、SMD 晶体	参考市场价格	-	-	-	-	456.13	649.29

采购 分类	具体类别	主要型号	定价 方式	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
		谐振器-型 号 e							
	SPXO 晶 体振荡器	SPXO 晶体 振荡器-型 号 a 、 SPXO 晶体 振荡器-型 号 b	参考市 场价格	-	-	-	-	40.26	17.96
	其他	-	-	-	-	-	-	15.90	0.90
小计				-	-	-	-	512.28	668.15
合计				-	-	-	-	2,161.98	23,339.94

（2）销售原材料公允性分析

①公司向珠海鸿康销售原材料的基本情况

报告期内，公司向珠海鸿康销售原材料的基本情况如下：

具体类别	主要型号	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
		金额 (万 元)	占比 (%)	金额 (万 元)	占比 (%)	金额 (万 元)	占比 (%)
晶片	型号 b 晶片	-	-	-	-	278.21	16.86
	型号 a 晶片	-	-	-	-	30.54	1.85
小计		-	-	-	-	308.75	18.72
基座	型号 b 基座	-	-	-	-	995.27	60.33
	型号 a 基座	-	-	-	-	313.42	19.00
上盖	型号 b 上盖	-	-	-	-	25.74	1.56
其他	其他	-	-	-	-	6.51	0.39
小计		-	-	-	-	1,340.95	81.28
合计		-	-	-	-	1,649.70	100.00

如上表所示，公司向珠海鸿康销售的原材料主要为晶片、基座和上盖等。

2021 年，公司向珠海鸿康销售材料合计金额为 1,649.70 万元。

②公司向珠海鸿康销售原材料与向第三方销售同类原材料价格比较情况

2022 年、2023 年，公司未向珠海鸿康销售原材料。2021 年，公司向珠海鸿康销售原材料与向第三方销售价格比较情况如下：

单位：元/千只

具体类别	型号类别	主体	2021 年度

具体类别	型号类别	主体	2021 年度
晶片	型号 b 晶片	珠海鸿康	28.11
		非关联第三方	31.00
		差异	-2.88
	型号 a 晶片	珠海鸿康	33.51
		非关联第三方	未销售
		差异	-
基座	型号 b 基座	珠海鸿康	99.62
		非关联第三方	未销售
		差异	-
	型号 a 基座	珠海鸿康	223.87
		非关联第三方	未销售
		差异	-
上盖	型号 b 上盖	珠海鸿康	54.27
		非关联第三方	未销售
		差异	-

公司向珠海鸿康销售的晶片主要为公司自产原材料，对珠海鸿康销售价格参考市场价格确定。如上表所示，公司向珠海鸿康销售的型号 a 晶片未向非关联第三方进行销售，向珠海鸿康销售的型号 b 晶片价格略低于向非关联第三方的销售价格，主要系珠海鸿康晶片整体采购量较大，在价格上给予适当优惠所致，定价公允。

公司向珠海鸿康销售的基座、上盖等原材料主要为公司向上游供应商采购的原材料，对珠海鸿康的销售价格以成本加成确定。如上表所示，公司向珠海鸿康销售的同一类型基座、上盖均未同时向非关联第三方销售。

③公司向珠海鸿康销售原材料的毛利率情况

A、公司向珠海鸿康销售晶片的毛利率情况

由于部分型号晶片不存在同时向珠海鸿康和非关联第三方进行销售的情形。为了便于比较分析，以下按照整体口径，对比向珠海鸿康销售所有型号晶片的毛利率与向非关联第三方销售所有型号晶片的毛利率的差异情况。具体情况如下：

项目	2021 年
珠海鸿康	46.14%
非关联第三方	44.28%
差异	1.86%

注：2022 年、2023 年未向珠海鸿康销售晶片。

如上表所示，公司向珠海鸿康销售晶片的毛利率与销售给非关联第三方的毛利率不存在重大差异。

B、公司向珠海鸿康销售基座、上盖等原材料的毛利率情况

由于大部分向珠海鸿康销售的具体型号的基座、上盖不存在向非关联第三方销售的情形。为了便于比较分析，以下按照整体口径，对比向珠海鸿康销售所有型号基座、上盖合计的毛利率与向非关联第三方销售所有型号基座、上盖合计的毛利率差异情况。具体情况如下：

项目	2021 年
珠海鸿康	19.60%
非关联第三方	21.01%
差异	-1.41%

注：2022 年、2023 年未向珠海鸿康销售基座、上盖等原材料。

如上表所示，公司向珠海鸿康销售所有型号基座、上盖合计的毛利率与销售给非关联第三方的毛利率不存在重大差异。

综上所述，公司向珠海鸿康销售晶片、基座、上盖等原材料的毛利率与向非关联第三方销售同类原材料的毛利率不存在重大差异，关联交易价格公允。

（3）销售产成品公允性分析

①公司向珠海鸿康销售产成品的基本情况

报告期内，公司向珠海鸿康销售产成品的基本情况如下：

产品大类	具体类别	主要型号	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
			金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
谐振器	SMD 晶体谐振器	SMD 晶体谐振器-型号 d	-	-	-	-	310.62	60.63

产品大类	具体类别	主要型号	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
			金额 （万 元）	占比 （% ）	金额 （万 元）	占比 （% ）	金额 （万 元）	占比 （% ）
		SMD 晶体 谐振器-型 号 e	-	-	-	-	140.88	27.50
		SMD 晶体 谐振器-型 号 a	-	-	-	-	4.63	0.90
		小计		-	-	-	-	456.13
振荡器	SPXO 晶 体振荡器	SPXO 晶体 振荡器-型 号 b	-	-	-	-	39.51	7.71
		其他	-	-			0.75	0.15
	其他	-	-			15.90	3.10	
	小计		-	-	-	-	56.16	10.96
合计			-	-	-	-	512.28	100.00

如上表所示，公司向珠海鸿康销售的产成品主要为 SPXO 晶体振荡器、SMD 晶体谐振器等。2021 年度，公司向珠海鸿康销售产成品金额为 512.28 万元。

②公司向珠海鸿康销售产成品与向第三方销售同类产品价格比较情况

以下按照同一型号口径，对比公司向珠海鸿康销售的主要型号产成品的价格与向非关联第三方销售同类产成品价格的差异情况。2022 年、2023 年，公司未向珠海鸿康销售产成品。2021 年，公司向珠海鸿康销售产成品与向第三方销售同类产品价格比较情况如下：

单位：元/千只

具体类别	型号 类别	主体	2021 年度
SMD 晶体谐振器	SMD 晶体谐振 器-型号 d	珠海鸿康	1,452.03
		非关联第三方	387.86
		差异	1,064.17
	SMD 晶体谐振 器-型号 e	珠海鸿康	335.67
		非关联第三方	409.27
		差异	-73.60
	SMD 晶体谐振	珠海鸿康	295.35

具体类别	型号类别	主体	2021 年度
SPXO 晶体振荡器	器-型号 a	非关联第三方	335.73
		差异	-40.38
SPXO 晶体振荡器	SPXO 晶体振荡器-型号 b	珠海鸿康	2,244.45
		非关联第三方	2,147.55
		差异	96.90

2021 年度，公司向珠海鸿康销售 SMD 晶体谐振器-型号 d 远高于向非关联第三方销售价格，主要是由于 SMD 晶体谐振器的价格受频率的影响较大，频率越高的 SMD 晶体谐振器销售价格越大。2021 年，公司向珠海鸿康销售的 SMD 晶体谐振器-型号 d 中，80MHz 高频率产品占比为 96.93%，而向非关联第三方销售的产品中 80MHz 以上频率产品占比仅为 1.93%，因此公司向珠海鸿康销售 SMD 晶体谐振器-型号 d 价格远高于向非关联第三方销售的价格。对于细分型号 SMD 晶体谐振器-型号 d-频率 a 的产品，2021 年，公司向珠海鸿康销售的价格为 1,610.96 元/千只，向非关联第三方销售价格为 1,627.34 元/千只，基本一致，交易价格公允。

除上述型号产品外，公司向珠海鸿康销售 SMD 晶体谐振器-型号 e、SMD 晶体谐振器-型号 a 等型号的价格略低于向非关联第三方的销售价格，向珠海鸿康销售 SPXO 晶体振荡器-型号 b 的价格略高于向非关联第三方的销售价格。整体看来，公司向珠海鸿康销售价格略低于非关联第三方。主要原因如下：

报告期内，珠海鸿康主要自有客户为客户 G1，其为客户 G 的全资子公司，为客户 G 的原材料采购平台。客户 G 作为全球领先的综合通信与信息技术解决方案提供商，具有较高的行业知名度，是公司重要的目标客户，与其建立长期的合作关系有助于提升公司的市场占有率和品牌价值。公司为了与其保持合作关系，需给予珠海鸿康一定的价格折扣，才能保证珠海鸿康与客户 G1 的相关合作能够正常进行。2021 年，珠海鸿康采购公司产成品后主要向客户 G1 进行销售，珠海鸿康留存的毛利率水平为 3.46%，留存的利润较低。

综上所述，公司向珠海鸿康销售产品价格较低，主要系为了与客户 G1 保持长期的合作关系，具有合理性，交易价格公允。

③公司向珠海鸿康销售产成品的毛利率情况

以下按照同一型号口径，对比公司向珠海鸿康销售的主要型号产成品的毛利率与向非关联第三方销售同类产成品毛利率的差异情况。**2022 年、2023 年，公司未向珠海鸿康销售产成品。2021 年，公司向珠海鸿康销售产成品与向第三方销售同类产品毛利率比较情况如下：**

单位：%

具体类别	型号类别	主体	2021 年度
SMD 晶体谐振器	SMD 晶体谐振器-型号 d	珠海鸿康	66.97
		非关联第三方	44.01
		差异	22.96
	SMD 晶体谐振器-型号 e	珠海鸿康	42.41
		非关联第三方	51.72
		差异	-9.31
	SMD 晶体谐振器-型号 a	珠海鸿康	41.12
		非关联第三方	42.35
		差异	-1.22
SPXO 晶体振荡器	SPXO 晶体振荡器-型号 b	珠海鸿康	29.56
		非关联第三方	61.22
		差异	-31.66

2021 年度，公司向珠海鸿康销售 SMD 晶体谐振器-型号 d 留存的毛利率高于非关联第三方，如前文所述，主要系公司向珠海鸿康销售的是高频率 SMD 晶体谐振器-型号 d-频率 a 产品，占比为 96.93%，由于高频率产品附加值更高，因此留有更多毛利率。

除上述型号外，公司向珠海鸿康销售其他型号的产成品留存的毛利率均低于非关联第三方，主要系公司为了与珠海鸿康的下游重点客户客户 G1 保持长期的合作关系，因此给予珠海鸿康一定的价格优惠，具有合理性，交易价格公允。

综上所述，整体看来，公司向珠海鸿康销售产成品的价格、毛利率略低于非关联第三方，主要系公司为了与珠海鸿康的下游客户客户 G1 保持长期的合作关系，因此给予珠海鸿康一定的价格优惠，具有合理性，交易价格公允。

（二）向珠海鸿康采购的谐振器、振荡器产成品与发行人自有产品之间的区别，是否存在非珠海鸿康自产的情形；发行人向其采购产成品的必要性，是否存在利益输送的风险

1、向珠海鸿康采购的谐振器、振荡器产成品与发行人自有产品之间的区别，是否存在非珠海鸿康自产的情形

（1）向珠海鸿康采购的谐振器、振荡器产成品与发行人自有产品之间的区别

报告期内，公司向珠海鸿康购买的产成品明细如下：

产品 大类	具体类别	主要型号	报告期内发 行人是否自 行生产	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
				金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
谐振器	SMD 晶体谐 振器	SPXO 晶体 振荡器-型 号 a	是	-	-	-	-	3,261.58	66.97
		SMD 晶体 谐振器-型 号 b	是	-	-	-	-	1,525.28	31.32
		SMD 晶体 谐振器-型 号 c	2010 年后未 再自行生产	-	-	-	-	72.78	1.49
		其他	-	-	-	-	10.43	0.21	
	小计			-	-	-	-	4,870.07	100.00
合计				-	-	-	-	4,870.07	100.00

如上表所示，在具体型号层面，报告期内，公司向珠海鸿康采购的产成品主要为 SMD 晶体谐振器。其中，SMD 晶体谐振器-型号 c 由于生产技术难度较低、产品附加值较少、市场竞争较为激烈、市场需求逐步减少，公司顺应行业技术发展方向，集中产能生产高附加值产品，因此 SMD 晶体谐振器-型号 c 于 2010 年后未再自行生产。

报告期内，除上述型号产品外，公司向珠海鸿康购买的其他型号 SMD 晶体谐振器公司均有自行生产。为了满足客户多元化集中的采购需求，确保交货及时性，在产能不足时，公司向珠海鸿康购买相关产成品后对外进行销售，具有商业合理性。公司向珠海鸿康采购的上述型号产品，由公司自行生产时，在生产技术、生产工艺、产品性能上不存在明显区别。

（2）是否存在非珠海鸿康自产的情形

报告期内，公司向珠海鸿康采购的产品存在极少量非珠海鸿康自产晶振的情形，具体采购情况如下：

项目	2023 年	2022 年	2021 年
采购数量（万只）	-	-	30.31
采购金额（万元）	-	-	11.26

如上表所示，报告期内，存在少许发行人向珠海鸿康销售谐振器、振荡器后又购回的情形，主要是由于珠海鸿康注销关停前，部分珠海鸿康客户转移至发行人，因此公司向其回购了少许因终端客户转移而留存的产成品，具有商业合理性。

综上所述，报告期内，在公司向珠海鸿康采购的产成品中，部分大尺寸 SMD 晶体谐振器已在报告期以前停止生产，主要系发行人为顺应行业技术发展方向，主动优化产品结构；其余公司仍在自行生产的产品型号，自产产品与向珠海鸿康采购的同类型产品，在生产技术、生产工艺、产品性能上不存在明显区别。发行人向珠海鸿康采购的产品存在极少量非珠海鸿康自产晶振的情形，主要系珠海鸿康注销关停前，发行人向其回购了极少量发行人曾销售给珠海鸿康的产成品，具有商业合理性。

2、发行人向其采购产成品的必要性，是否存在利益输送的风险

（1）发行人向珠海鸿康采购产成品具有必要性

报告期内，公司向珠海鸿康采购产成品，主要是基于以下原因：

①满足客户多元化集中的采购需求

公司为了顺应行业技术发展方向，于报告期以前已停止生产部分大尺寸 SMD 晶体谐振器等生产技术难度较低、产品附加值较少、市场竞争较为激烈、市场需求逐步减少的产品。但公司客户需求广泛，对于部分公司未再生产的产品也有相应需求，而珠海鸿康具有相关产品的生产能力。因此，公司为了满足客户多元化集中的采购需求，需要向珠海鸿康采购后向客户进行销售。

②确保交货及时性，解决产能瓶颈

2021 年，公司产能利用率较高，公司集中产能生产附加值较高的产品，导

致部分附加值较低的产品无法及时安排生产。为了确保交货及时性，解决产能瓶颈，公司向珠海鸿康采购部分产成品，具有必要性。

综上所述，公司为了满足客户多元化集中的采购需求，确保交货及时性，解决产能瓶颈，向珠海鸿康采购产成品，具有必要性。

（2）公司向珠海鸿康采购产成品不存在利益输送情形

公司向珠海鸿康采购产成品交易价格公允，详见本题之“二、（一）报告期对珠海鸿康采购及销售产品、材料的具体类别、主要型号、数量、定价方式，结合第三方价格、销售毛利率比较情况等说明定价的公允性”的相关分析。同时，公司仅在自身未进行生产或产能不足时，综合考虑生产计划与客户订单需求后，才会向珠海鸿康采购产成品；另外，截至本问询函回复出具日，公司向珠海鸿康采购的产成品基本均已实现最终销售，尚未销售存货余额不足 **2 万元**，不存在协助关联方消化库存的情形；最后，珠海鸿康已于 2021 年底停止生产，并于 2022 年 5 月注销，后续将不再发生与珠海鸿康的关联采购。

综上所述，报告期内，公司为了满足客户多元化集中的采购需求，确保交货及时性，解决产能瓶颈，向珠海鸿康采购产成品，具有必要性，关联交易定价公允；且向珠海鸿康采购产成品基本均已实现最终销售，不存在利益输送风险。

（三）发行人同时向珠海鸿康采购并销售产成品的合理性，是否存在发行人采购珠海鸿康产品后再次销售给珠海鸿康及其相关方、虚构交易循环的情形；

1、发行人同时向珠海鸿康采购并销售产成品的合理性

珠海鸿康主营业务为石英晶振产品的生产和销售，受限于生产技术等原因，无法满足部分客户的产品需求，故而向公司采购相关产品后对外进行销售。同时，公司为了满足客户多元化集中的采购需求，确保交货及时性，解决产能瓶颈，向珠海鸿康采购产成品，具有必要性。综上，公司同时向珠海鸿康采购并销售产成品具有合理性。

2、是否存在发行人采购珠海鸿康产品后再次销售给珠海鸿康及其相关方、虚构交易循环的情形

报告期内，公司存在少量从珠海鸿康购买产成品后再次向其关联方销售的

情形，具体情况如下：

项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	数量 (万个)	金额 (万元)	数量 (万个)	金额 (万元)	数量 (万个)	金额 (万元)
从珠海鸿康 购买向台湾 鸿星销售	-	-	-	-	26.92	8.70
合计	-	-	-	-	26.92	8.70

如上表所示，2021 年度公司向珠海鸿康采购后向其关联方台湾鸿星销售金额为 8.70 万元，销售金额较小。

公司向珠海鸿康购买产成品后再向台湾鸿星销售，主要是由于台湾鸿星向发行人下达订单后，发行人根据相关产品的库存情况安排生产和发货，而库存产品中有少许从珠海鸿康购买的产品，具有合理性。台湾鸿星采购后直接销售给下游终端客户，产品均实现了最终销售，不存在再次销售给发行人和珠海鸿康的关联方情形。

综上所述，报告期内，公司存在少量从珠海鸿康采购后再次销售给其关联方台湾鸿星的情形，产品实现了最终销售，具有商业合理性，不存在虚构交易循环的情形。

3、与珠海鸿康关联购销交易会计处理合规性

发行人与珠海鸿康关联购销具体会计处理如下：

（1）销售产成品及原材料时：

借：应收账款

贷：主营业务收入/其他业务收入

应交税费-销项税

（2）采购产成品时：

借：库存商品

应交税费-进项税

贷：应付账款

（3）采购原材料时：

借：原材料

应交税费-进项税

贷：应付账款

发行人与珠海鸿康销售产成品及原材料、采购产成品及原材料均系独立的业务，按照独立的购销业务进行会计处理符合《企业会计准则》的要求。具体判断如下：

对应准则要求	发行人情况	结论
企业承担向客户转让商品的主要责任	公司与珠海鸿康分别签署采购和销售合同，购买和销售业务互相独立，销售合同中约定的交付义务由公司承担了主要责任，采购合同约定的交付业务由珠海鸿康承担主要责任，两项业务在合同规定时并未有责任划分不清的情形	符合
企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险	销售业务中产成品和原材料交付前的一切风险由公司承担，商品交付后的一切风险由珠海鸿康承担；采购业务中产成品和原材料交付前的一切风险由珠海鸿康承担，商品交付后的一切风险由公司承担。合同明确约定除质量问题不允许退货，且报告期内基本未发生退货情形，不存在存货风险划分不清晰的情形	符合
企业有权自主决定所交易商品的价格	销售和采购商品价格由双方根据市场情况等协商后确定，各方在购销业务中均有权自主决定所交易商品的价格，不存在由于采购业务而使销售价格不公允或由于销售业务而使采购价格不公允的情形	符合

由上表可知，发行人与珠海鸿康购销业务独立，适用总额法按照独立购销业务进行会计处理，符合企业会计准则的规定。

（四）对比同时期向第三方采购基座产品价格，说明报告期内发行人向 HTD 采购基座产品的定价方式、HTD 利润留存水平，发行人不直接向供应商采购原材料的合理性、关联交易的必要性，关联交易定价是否公允、是否增加发行人采购成本。

1、对比同时期向第三方采购基座产品价格，说明发行人向 HTD 采购基座产品的定价方式、HTD 利润留存水平

（1）公司向 HTD 采购基座的基本情况

2020 年至 2023 年，公司向 HTD 采购基座的基本情况如下：

具体类别	主要型号	2023 年度	2022 年度	2021 年度	2020 年度

		金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
谐振器基座	SMD 晶体谐振器-型号 f	-	-	-	-	-	-	80.76	0.99
	SMD 晶体谐振器-型号 d	-	-	-	-	-	-	2,315.55	28.40
	SMD 晶体谐振器-型号 e	-	-	-	-	-	-	2,030.56	24.91
	SMD 晶体谐振器-型号 a	-	-	-	-	-	-	3,452.53	42.35
小计		-	-	-	-	-	-	7,879.40	96.65
振荡器基座	SPXO 晶体振荡器-型号 a	-	-	-	-	-	-	204.04	2.50
	SPXO 晶体振荡器-型号 b	-	-	-	-	-	-	69.18	0.85
小计		-	-	-	-	-	-	273.22	3.35
合计		-	-	-	-	-	-	8,152.62	100.00

(2) 向 HTD 采购基座价格与同期向非关联第三方采购价格比较情况

报告期内，公司不存在向 HTD 采购基座的情形。2020 年，公司向 HTD 采购基座的采购价格与向非关联第三方采购价格比较情况如下：

单位：元/千只

具体类别	型号类别	主体	2020 年度
谐振器基座	SMD 晶体谐振器-型号 f	HTD	142.60
		非关联第三方	130.01
		差异	12.59
	SMD 晶体谐振器-型号 d	HTD	87.98
		非关联第三方	75.40
		差异	12.58
	SMD 晶体谐振器-型号 e	HTD	88.17
		非关联第三方	73.00
		差异	15.17
	SMD 晶体谐振器-型号 a	HTD	83.45

具体类别	型号类别	主体	2020 年度
	号 a	非关联第三方	65.45
		差异	18.00
振荡器基座	SPXO 晶体振荡器-型号 a	HTD	254.72
		非关联第三方	269.64
		差异	-14.92
	SPXO 晶体振荡器-型号 b	HTD	469.27
		非关联第三方	445.80
		差异	23.48

如上表所示，整体看来，公司向 HTD 采购基座的价格略高于非关联第三方，主要是由于公司考虑到原材料供应的稳定性以及上游供应商给与的采购政策等因素，2020 年通过 HTD 采购基座等原材料；而 HTD 作为贸易商，采购基座后销售给发行人，按照成本加成方式定价，留有一定毛利，具有合理性。

（3）说明发行人向 HTD 采购基座产品的定价方式、HTD 利润留存水平

HTD 主要向三环集团采购基座后向公司进行销售，HTD 对发行人的销售价格以成本加成方式确定。报告期内，公司不存在向 HTD 采购基座的情形。2020 年，HTD 留存毛利率与从事电子元器件贸易业务的上市公司的可比业务毛利率比较情况如下：

项目	2020 年度
韦尔股份	15.75%
火炬电子	13.95%
润欣科技	10.92%
商络电子	15.38%
平均毛利率	14.00%
HTD 留存毛利率	13.27%

注：从事电子元器件贸易业务的上市公司的可比业务毛利率均来源于其公开披露的定期报告，其中韦尔股份选用电子元器件代理及销售业务毛利率，火炬电子选用贸易业务毛利率，润欣科技、商络电子选用综合毛利率。

如上表所示，HTD 留存毛利率与从事电子元器件贸易业务的上市公司的可比业务毛利率较为接近，关联交易价格公允。

综上所述，公司考虑到原材料供应的稳定性以及上游供应商给与的采购政

策等因素，2020 年通过 HTD 采购基座等原材料；而 HTD 作为贸易商，采购基座后销售给发行人，按照成本加成定价，留有一定毛利，具有合理性。其留存的毛利率与从事电子元器件贸易业务的上市公司可比业务的毛利率较为接近，关联交易价格公允。

2、发行人不直接向供应商采购原材料的合理性、关联交易的必要性，关联交易定价是否公允、是否增加发行人采购成本

（1）发行人不直接向供应商采购原材料的合理性、关联交易的必要性

公司通过 HTD 采购原材料主要基于以下原因：一是历史上，考虑到境内外购汇的价差、境外公司资金调配灵活性以及境外采购原材料的便捷性，HTD 作为注册在 BVI 的贸易公司，具有专业资深的业务团队，为发行人提供了境外采购原材料的职能。该等交易习惯保持较长时间，发行人已于 2021 年将此职能转移至注册在中国香港的子公司鸿星企业；二是发行人外销占比较高，为了减少采购原材料环节的资金占用成本，公司向三环集团采购原材料主要采用进料对口的贸易方式，即通过 HTD 向三环集团注册在中国香港的子公司采购原材料，原材料进口加工为产成品后出口，在原材料进口时和产成品出口时均无需缴纳关税和增值税，以达到减少资金占用、降低成本、增加现金流作用；三是公司通过 HTD 采购的原材料主要为基座，上游供应商为基座行业内知名供应商三环集团，HTD 与三环集团合作历史较为悠久，凭借良好、稳定、长久的合作关系，能够更好的保证公司基座等原材料供应链的稳定。三环集团会根据双方合作时间、上年采购量等对其客户进行分类管理，给予不同的信用政策、供货政策和价格政策，通过 HTD 采购可以享受更优惠的采购条件。

综上所述，公司考虑到 HTD 负责境外原材料采购的便捷性及交易习惯、进料对口贸易方式节省资金占用成本、原材料供应的稳定性以及上游供应商给与的采购政策等因素，通过 HTD 向三环集团注册在中国香港的子公司采购基座等原材料具有合理性及必要性。基于未来的战略规划、业务独立及上市要求，通过 HTD 的采购逐步转为由公司注册在中国香港的子公司鸿星企业向供应商进行采购，从 2021 年开始，公司已不再通过 HTD 采购基座，并于 2022 年注销了 HTD。

（2）关联交易定价是否公允、是否增加发行人采购成本

HTD 作为设立在 BVI 的贸易商，在境外采购基座后销售给发行人，按照成本加成方式定价，留有一定毛利，具有合理性。其留存的毛利率与从事电子元器件贸易业务的上市公司可比业务的毛利率较为接近，关联交易价格公允，不存在增加发行人采购成本的情形。

三、核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、取得发行人报告期内的销售明细表，核实招股说明书中披露的与珠海鸿康的关联交易及前五大客户中关于珠海鸿康销售金额的情况；

2、取得发行人销售明细表及采购明细表；对比公司向珠海鸿康销售或采购产品价格与向非关联第三方销售或采购产品价格，并分析差异原因及合理性；对比公司向珠海鸿康销售产品毛利率与向非关联第三方销售产品毛利率，并分析差异原因及合理性；综合以上程序论证发行人向珠海鸿康销售及采购产品价格的公允性；

3、访谈生产负责人，了解向珠海鸿康采购的产成品与发行人自有产品之间的区别、公司向珠海鸿康采购产成品的原因及合理性；取得珠海鸿康销售明细表，核实是否存在向发行人销售的产品中存在非珠海鸿康自产的情形；

4、取得发行人销售明细表及采购明细表，核实是否存在发行人采购珠海鸿康产品后再次销售给珠海鸿康及其相关方的情形；访谈生产负责人、销售负责人，了解公司向珠海鸿康采购并销售产成品的原因及合理性、向珠海鸿康采购产品后销售给珠海鸿康及其相关方的原因；

5、取得发行人采购明细表，对比同时期向第三方采购基座的价格，并分析差异原因及合理性；查询从事电子元器件贸易上市公司的公开披露材料，分析行业毛利率水平；查询行业研究报告，分析原材料基座的供应市场情况；访谈采购负责人，了解发行人向 HTD 采购基座产品的定价方式、HTD 利润留存水平、不直接向供应商采购原材料的原因及合理性；综合以上程序，论证发行人向 HTD 采购基座价格的公允性。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、经核实，发行人与珠海鸿康关联交易合计金额与招股说明书前五大客户中珠海鸿康销售金额不一致，系前后内容披露口径不同所致。发行人已按照前五大客户销售收入的全口径（包含主营业务收入、其他业务收入）修订了报告期内前五大客户销售情况。因此，发行人已经落实核查并在招股说明书做了修订。

2、发行人向珠海鸿康采购原材料的价格系参考其成本价确定，原材料定价公允；发行人向珠海鸿康采购产成品的价格略高于第三方价格，主要系公司为了保障珠海鸿康向公司供应产品的稳定性以及其自身经营的持续性，同时考虑到珠海鸿康能够更及时的交付产品，产品质量、性能及稳定性上能够有所保证，公司给予了珠海鸿康相对更高的价格，珠海鸿康留存毛利处于合理水平，具有合理性，关联交易价格公允；公司向珠海鸿康销售晶片、基座、上盖等原材料的毛利率与其向非关联第三方销售的毛利率无重大差异，公司向珠海鸿康销售原材料交易价格公允；公司向珠海鸿康销售产成品的价格、毛利率略低于非关联第三方，主要系公司为了与珠海鸿康的下游客户保持长期的合作关系，给予珠海鸿康一定的价格优惠，具有合理性，交易价格公允。

3、报告期内，在公司向珠海鸿康采购的产成品中，部分大尺寸 SMD 晶体谐振器已在报告期以前停止生产，主要系发行人为顺应行业技术发展，主动优化产品结构；其余发行人仍在自行生产的产品，自产产品与向珠海鸿康采购的同类型产品，在生产技术、生产工艺、产品性能上不存在明显区别。发行人向珠海鸿康采购的产品存在极少量非珠海鸿康自产晶振的情形，主要系珠海鸿康注销关停前，发行人向其回购了极少量发行人曾销售给珠海鸿康的产成品，具有商业合理性。报告期内，公司为了满足客户多元化集中的采购需求，确保交货及时性，解决产能瓶颈，向珠海鸿康采购产成品，具有必要性；发行人向珠海鸿康采购产成品的关联交易定价公允，所采购产成品基本均已实现最终销售，不存在利益输送风险；发行人与珠海鸿康关联购销交易会计处理符合企业会计准则的规定。

4、珠海鸿康受限于生产技术等原因，无法满足部分客户的产品需求，因此

向公司采购相关产品后对外进行销售；发行人产能受限，为了及时满足客户多元化的采购需求，因此会向珠海鸿康采购部分中低端产成品销售给客户；综上，公司同时向珠海鸿康采购并销售产成品具有合理性；公司存在少量从珠海鸿康采购后再次销售给其关联方台湾鸿星的情形，产品实现了最终销售，具有商业合理性，不存在虚构交易循环的情形。

5、HTD 作为贸易商，采购基座后销售给发行人，按照成本加成定价，留有一定毛利，具有合理性，其留存的毛利率与从事电子元器件贸易业务的上市公司可比业务的毛利率较为接近，关联交易价格公允，不存在增加发行人采购成本的情形；公司考虑到 HTD 负责境外原材料采购的便捷性及交易习惯、进料对口贸易方式节省资金占用成本、原材料供应的稳定性以及上游供应商给与的采购政策等因素，**2020 年**通过 HTD 采购基座等原材料具有合理性及必要性。

问题 9.3 关于其他关联交易

根据招股说明书及申报材料，2021 年 12 月，发行人通过发行股份 11.77 美元/美元注册资本以 13,256.00 万元的价格向 H-TEC 购买浙江鸿星 100%股权，由于其主要资产为土地及在建厂房，不构成业务，按照购买资产进行会计处理。此外，报告期内存在关联方资金拆借、公司代关联方支付款项及关联担保等情形。

请发行人说明：（1）浙江鸿星评估价值与其土地、在建厂房等主要资产的取得对价、账面价值、相同区域可比土地和建筑物价值是否存在重大差异，发行人所收购资产的入账价值是否公允，是否存在利益输送情形；（2）报告期内关联方资金拆借，是否违反《贷款通则》等法律法规和规范性文件的规定，公司代关联方支付款项、关联方资金担保是否符合法律法规及公司章程相关规定。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）浙江鸿星评估价值与其土地、在建厂房等主要资产的取得对价、账面价值、相同区域可比土地和建筑物价值是否存在重大差异，发行人所收购资产的入账价值是否公允，是否存在利益输送情形

1、浙江鸿星主要资产取得对价、账面价值、评估价值情况

根据银信资产评估有限公司出具的银信评报字（2021）沪第 2793 号《资产评估报告》，截至 2021 年 6 月 30 日（即评估基准日），浙江鸿星主要资产取得对价、账面价值、评估价值具体情况如下：

单位：万元

项目	取得对价	账面价值	评估价值	评估增值率
货币资金	9,224.79	9,224.79	9,224.79	-
其他应收款	258.72	258.72	258.72	-
其他流动资产	59.91	59.91	59.91	-
流动资产合计	9,543.41	9,543.41	9,543.41	-
在建工程	769.24	769.24	769.24	-
无形资产	2,630.49	2,608.56	2,625.66	0.66%

项目	取得对价	账面价值	评估价值	评估增值率
长期待摊费用	338.13	338.13	338.13	-
非流动资产	3,737.86	3,715.93	3,733.03	0.46%
资产合计	13,281.27	13,259.35	13,276.45	0.13%

浙江鸿星于 2021 年 1 月 15 日通过出让方式取得土地使用权，距离本次交易的评估基准日 2021 年 6 月 30 日时间较近。同时，评估基准日，浙江鸿星正在新建厂房，尚未有实际经营业务。因此，除无形资产账面价值、评估价值、取得价值存在少量差异外，其他资产的账面价值、评估价值和取得价值一致。浙江鸿星主要资产取得对价、账面价值、评估价值不存在重大差异。

2、与相同区域可比土地和建筑物价值是否存在重大差异

（1）浙江鸿星土地评估价值与相同区域可比土地价值比较情况

浙江鸿星土地采用市场法进行评估，土地评估价值与相同区域可比土地价值比较情况如下：

所有权人	位置	面积 (平方米)	土地 性质	取得 方式	出让 日期	价格 (万元)	单价 (元/平方 米)
欣赢智能 家居科技 (德清) 有限责任 公司	湖州莫干山高新区城北高新园阜溪南侧、双山路西侧	21,324.00	工业 用地	挂牌 出让	2021 年 6 月 22 日	1,625.32	762.20
浙江九润 食品科技 有限公司	湖州莫干山高新区城北高新园青春路东侧、莫干山大道北侧	28,139.00	工业 用地	挂牌 出让	2021 年 6 月 21 日	2,144.75	762.20
浙江杭锅 能源装备 有限公司	湖州莫干山高新区城北高新园秋北区块秋北路以西	22,701.00	工业 用地	挂牌 出让	2021 年 5 月 31 日	1,730.27	762.20
浙江鸿星	湖州莫干山高新区城北高新园秋北区块上唐街南侧	34,495.00	工业 用地	挂牌 出让	2021 年 1 月 15 日	2,625.66	761.17

注：同区域其他土地价格为土地出让价格+契税

如上表所示，浙江鸿星土地评估单位价值与相同区域可比土地单位价值基本一致，不存在重大差异。

（2）浙江鸿星在建工程评估价值与相同区域可比建筑物价值比较情况

浙江鸿星在建工程系新建厂区建筑工程，开工日期为 2021 年 6 月 11 日，距离评估基准日不到一个月，相同区域内无可比建筑物的价值可供参考。考虑到开工时间较短，不考虑资金成本，账面价值可以反映在建工程实际价值，因此在建工程直接以账面价值定价。

3、发行人所收购资产的入账价值是否公允，是否存在利益输送情形

公司于 2021 年 12 月取得浙江鸿星 100% 股权，并相应取得浙江鸿星所有资产。于股权交易日，该子公司主要资产为土地、在建厂房、货币资金等资产，没有运营相关的其他必要投入和人员，也没有加工处理过程，不构成业务，因此该交易不属于企业合并，公司按照购买资产进行会计处理。于评估基准日，浙江鸿星评估价值为 13,256.00 万元。合并报表层面，公司依据浙江鸿星评估价值入账，发行人所收购资产的入账价值公允，不存在利益输送情形。

（二）报告期内关联方资金拆借，是否违反《贷款通则》等法律法规和规范性文件的规定，公司代关联方支付款项、关联方资金担保是否符合法律法规及公司章程相关规定

1、报告期内关联方资金拆借，是否违反《贷款通则》等法律法规和规范性文件的规定

（1）关联方资金拆借基本情况

报告期内，公司与关联方资金拆借情况如下：

关联方	类型	币种	拆借金额 (万元)	起始日	到期日	利息 (万元)
鸿升创建	资金拆入	美元	4.00	2017/4/13	2021/6/30	-

发行人与鸿升创建之间的资金拆借，主要因发行人子公司鸿星企业因临时资金需求向鸿升创建拆借。发行人已于 2021 年 6 月 30 日前向鸿升创建归还上述拆借款，由于资金量较小未计提利息。

（2）是否违反《贷款通则》等法律法规和规范性文件的规定

关于企业间借贷的合法合规性，主要法律法规的规定如下：

序号	法律法规名称	实施日期	具体规定

1	《贷款通则》	1996-08-01	企业之间不得违反国家规定办理借贷或者变相借贷融资业务。
2	《关于规范民间借贷行为维护经济金融秩序有关事项的通知》	2018-04-16	民间借贷活动必须严格遵守国家法律法规的有关规定，遵循自愿互助、诚实信用的原则。
3	《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》（2020 年第二次修正，简称“《民间借贷司法解释》”）	2021-01-01	第十条 法人之间、非法人组织之间以及它们相互之间为生产、经营需要订立的民间借贷合同，除存在《民法典》第一百四十六条、第一百五十三条、第一百五十四条以及本规定第十三条规定的情形外，当事人主张民间借贷合同有效的，人民法院应予支持。 第十三条 具有下列情形之一的，人民法院应当认定民间借贷合同无效：（一）套取金融机构贷款转贷的；（二）以向其他营利法人借贷、向本单位职工集资，或者以向公众非法吸收存款等方式取得的资金转贷的；（三）未依法取得放贷资格的出借人，以营利为目的向社会不特定对象提供借款的；（四）出借人事先知道或者应当知道借款人借款用于违法犯罪活动仍然提供借款的；（五）违反法律、行政法规强制性规定的；（六）违背公序良俗的。 第二十五条 出借人请求借款人按照合同约定利率支付利息的，人民法院应予支持，但是双方约定的利率超过合同成立时一年期贷款市场报价利率四倍的除外。
4	《民法典》	2021-01-01	第一百四十六条 行为人与相对人以虚假的意思表示实施的民事法律行为无效。以虚假的意思表示隐藏的民事法律行为的效力，依照有关法律规定处理。 第一百五十三条 违反法律、行政法规的强制性规定的民事法律行为无效。但是，该强制性规定不导致该民事法律行为无效的除外。违背公序良俗的民事法律行为无效。 第一百五十四条 行为人与相对人恶意串通，损害他人合法权益的民事法律行为无效。

根据上述规定，发行人与关联方之间的资金拆借行为虽不符合《贷款通则》的规定，但鉴于：

（1）上述资金拆借主要因临时资金周转需要，系平等市场主体之间基于经营实际需要而发生的民间借贷行为，遵循了自愿互助、诚实信用的原则，系各方真实意思表示，不存在恶意串通，损害国家、集体或者第三人利益等情形；

（2）公司向关联方拆出资金为合法的自有资金，不存在利用非法吸收公众存款、变相吸收公众存款等非法集资资金发放民间贷款的情形；

（3）该等资金拆借行为非以营利为目的，不存在《民间借贷司法解释》等

规定的无效情形；

（4）该等资金拆借均已清偿，不存在相关争议或潜在纠纷，不存在损害公司及其他股东利益的情形；

（5）发行人未发生与该等资金拆借相关的行政处罚、诉讼或纠纷。

因此，发行人报告期内虽存在关联方资金拆借行为，但发行人与关联方之间的往来款项已结清，不存在损害发行人及其他股东利益的情形。

2、公司代关联方支付款项、关联方资金担保是否符合法律法规及公司章程相关规定

（1）公司代关联方支付款项、关联方资金担保是否符合法律法规的规定

①公司代关联方支付款项

报告期内，公司代关联方支付款项情况如下：

被代垫方	单位	期间	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额
台湾鸿星	万美元	2021 年	-	5.89	3.00	2.89
	万美元	2022 年	2.89	-	2.89	-
HTD	万港元	2021 年	-	105.17	105.17	-
	万港元	2022 年	-	67.94	67.94	-
珠海鸿康	万港元	2021 年	28.93	5.26	34.19	-
杭州圣瀚	万元	2021 年	224.71	-	224.71	-
杭州凡翔	万元	2021 年	138.31	-	138.31	-
林毓馨	万港元	2021 年	0.06	10.39	10.45	-

A、发行人代台湾鸿星、HTD、林毓馨支付款项

报告期内，公司境外子公司鸿星企业、鸿星国际存在代台湾鸿星、HTD、林毓馨支付款项的情况。因鸿星企业、鸿星国际及台湾鸿星、HTD 均为境外主体，资金支付不涉及中国境内的外汇手续，发行人通过境外子公司为关联方代付款项不违反国家法律法规的规定。报告期内，鸿星企业、鸿星国际不存在因上述代关联方支付事项受到行政处罚的情形。

B、发行人代珠海鸿康支付款项

报告期内，珠海鸿康存在通过公司的境外子公司鸿星国际为珠海鸿康支付款项的情形。在鸿星国际代付款项过程中，珠海鸿康通过其银行账户与鸿星国

际进行结算，履行了相关的外汇手续。发行人通过境外子公司为珠海鸿康代付款项不违反国家法律法规的规定。报告期内，鸿星国际、珠海鸿康不存在因上述代关联方支付事项受到行政处罚的情形。

C、发行人代杭州圣瀚、杭州凡翔支付款项

公司代杭州圣瀚、杭州凡翔支付的款项均发生于中国境内，不涉及跨境收付事项，系正常的商业交易的款项交收，相关法律法规未禁止关联方之间代付款项。

此外，经查询国家外汇管理局浙江省分局网站，公司报告期内不存在外汇方面违规处罚记录。中华人民共和国杭州海关于 2024 年 1 月 24 日出具的《企业信用状况证明》，报告期内未发现公司有涉及海关进出口监管领域的违法犯罪记录。国家税务总局杭州市余杭区税务局于 2024 年 1 月 11 日出具的《涉税违法行为审核证明》，报告期内，公司无重大税收违法行为。

综上，公司代关联方支付款项的行为符合相关法律法规规定。

②关联方资金担保

报告期内，关联方资金担保情况如下：

担保方	被担保方	担保金额 (万元)	主债权起始日	主债权到期日	担保是否 履行完毕
浙江鸿星	公司	2,630.48	2021/12/8	2023/4/14	是
杭州圣瀚	公司	3,169.00	2021/4/30	2024/4/29	是

根据《公司法》第十六条规定：“公司向其他企业投资或者为他人提供担保，依照公司章程的规定，由董事会或者股东会、股东大会决议；公司章程对投资或者担保的总额及单项投资或者担保的数额有限额规定的，不得超过规定的限额。公司为公司股东或者实际控制人提供担保的，必须经股东会或者股东大会决议。”

报告期内，关联方资金担保事项主要系由浙江鸿星、杭州圣瀚为发行人提供担保。其中，发行人作为被担保方，根据《公司法》等法律法规，无需履行相关审议程序；浙江鸿星、杭州圣瀚作为担保方，已就前述关联担保事项履行股东会审议批准程序，符合《公司法》等法律法规的规定。

因此，报告期内发行人代关联方支付款项、关联方资金担保符合法律法规的规定。

（2）公司代关联方支付款项、关联方资金担保是否符合公司章程相关规定

发行人已建立了完善的公司治理制度，在《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《独立董事议事规则》以及《关联交易决策制度》等内部治理规则中规定了关联方和关联交易的定义，确定有关关联交易的回避表决制度、决策权限、决策程序，以保证公司关联交易的公允性，确保关联交易行为不损害公司和全体股东的利益。

就公司报告期内发生的代关联方支付款项、关联方资金担保等关联交易，公司已按照前述法律法规及公司内部治理制度的要求履行了必要的内部审批程序，具体情况如下：

①2022年9月1日，公司召开第一届董事会审计委员会第一次会议决议，审议通过了《关于审核确认公司2019-2021年度及2022年1-6月关联交易的议案》。关联董事在审议时回避表决。

②2022年9月6日，公司召开第一届董事会第三次会议审议通过了《关于审核确认公司2019-2021年度及2022年1-6月关联交易的议案》。

公司独立董事针对上述关联交易出具了《独立董事关于公司第一届董事会第三次会议相关事项的独立意见》，对于公司2019-2021年度及2022年1-6月关联交易事项发表了独立意见。

④2022年9月21日，公司召开2022年第二次临时股东大会，审议通过了上述《关于审核确认公司2019-2021年度及2022年1-6月关联交易的议案》。关联股东在审议时回避表决。

除上述情况外，公司自2022年下半年起不存在新增其他代关联方支付款项、关联方资金担保的情况。

因此，报告期内发行人代关联方支付款项、关联方资金担保已根据《公司章程》以及发行人其他公司治理制度的规定，履行了董事会、股东大会审议程序，出席会议的关联董事或股东在审议相关交易时已按照规定回避，独立董事未对关联交易相关事项发表不同意见，符合《公司章程》的相关规定。

综上，发行人报告期内代关联方支付款项、关联方资金担保符合相关法律法规及公司章程相关规定。

二、核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、获取并查阅发行人报告期内的财务报表及审计报告、其他应收款及其他应付款明细表，取得关联方资金拆借、代关联方支付款项的相关合同和记账凭证，取得关联方资金担保的主合同、担保合同；查阅公司代关联方支付款项相关的银行外汇支付流水等资料；

2、查阅《公司法》《贷款通则》《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》（2020 年第二次修正）、《民法典》《关于规范民间借贷行为维护经济金融秩序有关事项的通知》（银保监发[2018]10 号）等法律法规和规范性文件，分析关联方资金拆借、公司代关联方支付款项、关联方资金担保的合规情况；

3、查阅发行人《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《独立董事议事规则》以及《关联交易决策制度》等内部治理制度；

4、查阅发行人审议关联交易的股东大会、董事会、审计委员会、独立董事意见等全套会议文件，以及浙江鸿星、杭州圣瀚审议关联担保事项的会议文件；

5、取得并查阅发行人相关合规证明，并登录国家外汇管理局浙江省分局网站查询发行人是否存在外汇方面违法违规行为。

6、获取并查阅了由上海市锦天城律师事务所出具的法律意见书，了解报告期内公司的关联交易是否存在损害发行人及其他股东利益的情形。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、除无形资产账面价值、评估价值、取得价值存在少许差异外，其他资产的账面价值、评估价值和取得价值一致，浙江鸿星主要资产取得对价、账面价值、评估价值不存在重大差异；浙江鸿星土地评估单位价值与相同区域可比土地单位价值基本一致，不存在重大差异；浙江鸿星在建工程系新建厂区建筑工程，开工日期为 2021 年 6 月 11 日，距离评估基准日时间较短，相同区域内无可比建筑物的价值可供参考，以账面价值定价；合并报表层面，公司收购资产依据浙江鸿星评估价值入账，入账价值公允，不存在利益输送情形。

2、发行人报告期内与关联方之间的资金拆借行为虽不符合《贷款通则》的规定，但发行人与关联方之间的往来款项已结清，不存在损害发行人及其他股东利益的情形。发行人报告期内代关联方支付款项、关联方资金担保符合法律法规及公司章程相关规定。

问题 10 关于销售模式及主要客户

根据招股说明书及申报材料，（1）2020 年至 2022 年发行人前五大客户收入占比分别为 49.13%、46.52%、38.67%，其中对包括富士康在内部分客户各期销售变动较大；（2）发行人采用直销为主、经销为辅的销售模式，经销模式下由电子产品代理商买断销售。报告期内经销收入、毛利占比在 20%左右，呈逐步增长趋势；（3）晶振行业主要有自主品牌（OBM）、ODM、OEM 三种经营模式，发行人自主品牌产品销售收入占比均保持在 90%以上。

请发行人披露：报告期各期发行人各经营模式下销售收入占比、主要产品、客户数量及主要客户情况、业务拓展方式；发行人除自主品牌经营模式外的其他经营模式运作方式。

请发行人说明：（1）报告期内按客户类型（品牌商、制造服务商、贸易商等）的收入构成情况；列示各期按销售模式、境内外、客户类型分类的前五大客户销售情况，包括但不限于注册资本、成立时间、所在地区、合作历史、业务拓展方式、销售产品类别与金额，与发行人及其董事、监事、高管、其他核心人员、实际控制人、主要股东及其他关联方是否存在关联关系或其他利益安排，说明对上述客户的销售毛利率、结算方式、销售回款等情况；（2）分析前期中前五大客户变化原因，单个客户销售占比变化的原因，向主要客户销售金额占该客户采购金额的比例，报告期内同一客户的销售价格变动情况、不同客户相同产品价格差异情况；（3）分别列示报告期内直销、经销客户数量增减变动情况，对应收入及毛利规模变动原因；（4）区分境内外，说明报告期各期对前五大经销商对应的终端销售客户、期末库存、应收账款及合理性情况，是否存在囤货或回款风险，是否直接或间接持有发行人股份。如有，请说明具体情况；（5）说明发行人是否为主要客户具体产品的唯一或主要供应商，结合合作历史、合同期限、产品竞争力、竞争对手情况，论证发行人与客户合作的稳定性、是否存在被替代风险，并进行相关风险提示；（6）说明报告期内是否存在自然人或个体工商户客户、现金收付款等情况，说明相关内部控制管理制度的建设情况。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，发表明确核查意见，并说明对发行人对主要客户收入核查的具体情况，对直销、经销收入执行的核查程

序，包括但不限于核查方法、数量、比例、取得的证据、结论。

【回复】

一、发行人披露

（一）报告期各期发行人各经营模式下销售收入占比、主要产品、客户数量及主要客户情况、业务拓展方式；发行人除自主品牌经营模式外的其他经营模式运作方式

1、报告期各期发行人各经营模式下销售收入占比、主要产品、客户数量及主要客户情况、业务拓展方式

（1）分经营模式下销售收入占比、主要产品、客户数量

报告期内，发行人分经营模式下销售收入占比、主要产品、客户数量如下：

销售模式	2023 年度			2022 年度			2021 年度		
	客户数量 (家)	收入 (万元)	占比 (%)	客户数量 (家)	收入 (万元)	占比 (%)	客户数量 (家)	收入 (万元)	占比 (%)
OBM	500	53,005.10	97.99	508	62,720.28	96.55	502	79,253.82	97.23
ODM	15	1,086.07	2.01	17	2,242.00	3.45	18	2,260.74	2.77
合计	518	54,091.17	100.00	525	64,962.28	100.00	520	81,514.56	100.00

注：客户数量系发行人各报告期内实现销售的客户数量

如上表所示，发行人报告期内产品销售以自有品牌（OBM）销售为主，自有品牌销售收入占主营业务收入的比重分别为 97.23%、96.55%和 **97.99%**。除自有品牌销售外，发行人还涉及少量以 ODM 模式进行产品销售，ODM 模式下发行人负责生产、设计与销售，客户采购后使用自己的品牌对外销售。

报告期内，发行人主营业务收入客户构成情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度			2022 年度			2021 年度		
	收入金额	收入占比	毛利率	收入金额	收入占比	毛利率	收入金额	收入占比	毛利率
世界 500 强企业	18,993.79	35.11%	49.70%	23,432.24	36.07%	53.79%	28,403.17	34.84%	49.81%
行业领先企业	18,032.75	33.34%	45.09%	20,152.69	31.03%	47.79%	24,153.19	29.63%	46.61%
其他企业	17,064.63	31.55%	39.87%	21,377.35	32.91%	48.74%	28,958.21	35.53%	45.58%
合计	54,091.17	100.00%	45.06%	64,962.28	100.00%	50.27%	81,514.56	100.00%	47.36%

注 1：“世界 500 强企业”是指报告期内发行人累计销售金额在 500 万以上且入选过《财富》世界 500 强企业的客户；

注 2：“行业领先企业”是指除“世界 500 强企业”以外，报告期内发行人累计销售金额在 500 万以上且在相关行业领域具有领先地位的企业，主要判断依据系在相关行业领域具有领先地位境内外上市公司、中国企业 500 强、Brandfinance（英国品牌评估机构“品牌金融”）及全球 EMS 厂商 50 强（NewVenture Research 发布）等知名机构评选的相关领域上榜企业、在相关行业领域具有突出地位企业等；

注 3：“其他企业”客户包括：①报告期内发行人累计销售金额在 500 万以上的其他客户，主要包括发行人的经销客户（经销模式的下游终端客户主要亦为行业知名的大型企业）；②报告期内发行人累计销售金额在 500 万以内的客户。

如上表所示，从客户构成来看，发行人的直接客户主要系世界 500 强企业以及行业领先企业，前述类型客户占营业收入的比重合计分别为 64.47%、67.10% 和 68.45%。发行人客户资源较为优质。

（2）分经营模式下主要客户情况、业务拓展方式

报告期内，发行人分经营模式下主要客户情况、业务拓展方式如下：

业务模式	客户名称	公司简介	业务拓展方式	销售占比
OBM	富士康	富士康是全球领先的通信网络设备、云服务设备、精密工具及工业机器人专业设计制造服务商，为客户提供以工业互联网平台为核心的新形态电子设备产品智能制造服务。 2023 年富士康实现收入约 6.16 万亿新台币（折合人民币 1.38 万亿元）。 公司系《财富》世界 500 强企业。	自行开发	12.83%
	客户 A	-	自行开发	6.75%
	台湾鸿星	台湾鸿星于 1979 年成立，系发行人实际控制人控制的企业，现为鸿星科技在中国台湾地区的区域经销商。	自始合作	6.66%
	客户 B	-	自行开发	3.54%
	商络电子	南京商络电子股份有限公司是国内领先的被动元器件分销商，主要面向网络通信、消费电子、汽车电子、工业控制等应用领域的电子产品制造商，为其提供电子元器件产品。公司拥有 60 余家知名原厂的授权，向约 2,000 家客户销售超过 2 万种电子元器件产品。根据《国际电子商情》对中国元器件分销商的统计排名，公司位列“2021 年中国电子元器件分销商排名 TOP25”和“ 2022 年中国电子元器件分销商排名 TOP25 ”；根据《国际电子商情》与 ESPNews 联合发布的《2022 年度全球电子元器件分销商 TOP50》，公司位列世界第 39 位。	自行开发	3.50%
	广达	广达电脑有限公司（Quanta Computer Inc.）是全球最大的笔记本电脑专业研发设计制造服务商之一，除笔记本电脑外，其亦为智能家庭产品、汽车电子、智能医疗等多领域提高解决方案，其主要生产产品为笔记本电脑和智能穿戴设备。公司为中国台湾证券交易所上市公司，证券代码 2382，并且为《财富》世界 500 强企业。 2023 年实现营业收入 10,856 亿新台币（折合人民币 2,433.91 亿元）。	自行开发	3.05%
	三星	三星集团是业务涉及半导体、行动通讯、数字图像、电信系统、IT 解决方案及数字应用等多个领域，旗下三星电子 2023 年 在全球通信设备市场份额为 6.1% ，根据调研机构 Canalys 发布的数据显示， 2023 年三星电子 在全球智能手机市场所占份额以 19.6% 排名第一。公司系《财富》世界 500 强企业。	自行开发	2.86%

业务模式	客户名称	公司简介	业务拓展方式	销售占比
	伟创力	伟创力国际有限公司，纳斯达克上市公司，全球著名 OEM 厂商，伟创力的业务涉足多个行业，为航空航天、汽车、计算机、工业、消费品、基础设施、医疗等多个领域提供完整的设计、工程和制造服务。公司系《财富》世界 500 强企业。	自行开发	2.55%
ODM	RAKON FRANCE SAS	Rakon（瑞康晶振）是行业领先的频率控制器件及解决方案制造商，是全球前十大的晶振厂家，产品包括谐振器、振荡器、滤波器等产品，产品主要应用于 5G 网络、卫星、到自动驾驶汽车等领域。公司总部位于新西兰奥克兰。	自行开发	23.41%
	Acal BFi Central Procurement UK Limited	Acal BFi 系一家先进解决方案提供商，提供工程、设计、制造和量身定制的服务，在欧洲各地提供广泛的专业产品和解决方案。公司具有超过 50 年历史，提供全面的专业产品和解决方案，服务涵盖传感器、通信、光电子、成像、磁性组件、电源、嵌入式计算等前沿科技领域。	自行开发	17.15%

注 1：主要客户系报告期内各期各模式下收入排名进入过前五销售占比超过 0.5%的客户；

注 2：销售占比系报告期内发行人主营业务中对相关客户销售总额占各模式下收入总额的比重。

2、发行人除自主品牌经营模式外的其他经营模式运作方式

报告期内，发行人除以自有品牌（OBM）进行销售外，还涉及以 ODM 模式进行产品销售，ODM 模式下发行人负责生产、设计与销售，客户采购后使用自己的品牌对外销售。

针对上述信息，发行人已在招股说明书“第五节 业务与技术”之“一、公司主营业务、主要产品的基本情况”之“（二）公司主要经营模式”之“3、营销及管理模式”部分进行了补充披露。

二、发行人说明

（一）报告期内按客户类型（品牌商、制造服务商、贸易商等）的收入构成情况；列示各期按销售模式、境内外、客户类型分类的前五大客户销售情况，包括但不限于注册资本、成立时间、所在地区、合作历史、业务拓展方式、销售产品类别与金额，与发行人及其董事、监事、高管、其他核心人员、实际控制人、主要股东及其他关联方是否存在关联关系或其他利益安排，说明对上述客户的销售毛利率、结算方式、销售回款等情况；

1、报告期内按客户类型（品牌商、制造服务商、贸易商等）的收入构成情况

报告期内，按客户类型的收入构成情况如下：

项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
制造服务商	23,192.89	42.88%	27,043.35	41.63%	33,351.43	40.91%
品牌商	14,600.42	26.99%	16,638.10	25.61%	21,368.92	26.21%
经销商	11,085.25	20.49%	13,729.04	21.13%	16,832.42	20.65%
贸易商	5,212.61	9.64%	7,551.79	11.62%	9,961.80	12.22%
合计	54,091.17	100.00%	64,962.28	100.00%	81,514.56	100.00%

如上表所示，报告期内发行人客户主要包括制造服务商、品牌商、经销商和贸易商。制造服务商客户主要系电子代工类企业，如富士康、纬创、广达等，品牌服务商客户主要系终端制造商，如长虹、三星等公司。报告期内各类客户收入占比较为稳定。

2、列示各期按销售模式、境内外、客户类型分类的前五大客户销售情况，包括但不限于注册资本、成立时间、所在地区、合作历史、业务拓展方式、销售产品类别与金额，与发行人及其董事、监事、高管、其他核心人员、实际控制人、主要股东及其他关联方是否存在关联关系或其他利益安排，说明对上述客户的销售毛利率、结算方式、销售回款等情况

（1）按销售模式分类的前五大客户情况

①按销售模式分类前五大客户销售情况

报告期内，发行人按销售模式（直销、经销）分类的前五大客户销售情况具体如下：

单位：万元

销售模式	序号	客户名称	销售产品类别	销售金额	回款金额	销售毛利率
2023 年度						
直销	1	富士康	谐振器、振荡器	6,087.95	7,218.00	-
	2	三星	谐振器、振荡器	2,948.32	2,682.65	-
	3	客户 B	谐振器、振荡器	2,918.89	3,358.15	-
	4	客户 A	谐振器、振荡器	2,169.18	2,954.94	-
	5	海华	谐振器、振荡器	2,058.60	1,801.74	-
经销	1	台湾鸿星	谐振器、振荡器	3,528.28	3,558.85	-
	2	商络电子	谐振器、振荡器	2,166.83	2,424.57	-

销售模式	序号	客户名称	销售产品类别	销售金额	回款金额	销售毛利率
	3	深圳市巨新科电子有限公司	谐振器、振荡器	740.30	990.41	-
	4	深圳市天地无限科技实业有限公司	谐振器、振荡器	496.70	573.78	-
	5	北京鸿程锦达电子有限公司	谐振器、振荡器	416.40	518.50	-

2022 年度

直销	1	富士康	谐振器、振荡器	8,002.33	8,408.76	-
	2	客户 A	谐振器、振荡器	4,136.00	5,573.57	-
	3	伟创力	谐振器、振荡器	2,030.86	1,492.70	-
	4	广达	谐振器、振荡器	1,999.30	2,373.81	-
	5	三星	谐振器、振荡器	1,771.72	1,666.83	-
经销	1	台湾鸿星	谐振器、振荡器	4,345.30	4,803.68	-
	2	商络电子	谐振器、振荡器	2,810.66	2,650.64	-
	3	深圳市巨新科电子有限公司	谐振器、振荡器	726.94	785.80	-
	4	深圳市吉利通电子有限公司	谐振器、振荡器	630.16	765.74	-
	5	杭州明光电子科技有限公司	谐振器、振荡器	537.99	635.52	-

2021 年度

直销	1	富士康	谐振器、振荡器	10,924.49	10,498.89	-
	2	客户 A	谐振器、振荡器	6,865.51	7,799.92	-
	3	客户 B	谐振器、振荡器	2,432.81	2,981.19	-
	4	广达	谐振器、振荡器	2,328.58	2,090.64	-
	5	正文科技	谐振器、振荡器	1,972.27	1,994.65	-
经销	1	台湾鸿星	谐振器、振荡器	5,108.01	4,584.85	-
	2	商络电子	谐振器、振荡器	1,844.71	1,973.19	-
	3	深圳市吉利通电子有限公司	谐振器、振荡器	1,484.09	1,707.07	-
	4	北京鸿程锦达电子有限公司	谐振器、振荡器	945.22	1,280.66	-
	5	深圳市阳和通电子有限公司	谐振器、振荡器	933.93	925.47	-

②按销售模式分类前五大客户基本情况

销售模式	公司名称	注册资本	成立时间	所在地区	合作年限/业务拓展方式	结算方式	是否存在关联关系及其他利益安排
直销	富士康	1,800 亿新台币	1974 年	中国台湾地区	15 年以上/自行开发	电汇	否
	客户 A	-	-	-	-	-	否

销售模式	公司名称	注册资本	成立时间	所在地区	合作年限/业务拓展方式	结算方式	是否存在关联关系及其他利益安排
	伟创力	4.56 亿美元	1969 年	美国	15 年以上/ 自行开发	电汇	否
	广达	460 亿新台币	1988 年	中国台湾地区	10 年以上/ 自行开发	电汇	否
	三星	8,795 亿韩元	1969 年	韩国	15 年以上/ 自行开发	电汇	否
	客户 B	-	-	-	-	-	否
	正文科技	50 亿新台币	1988 年	中国台湾地区	10 年以上/ 自行开发	电汇	否
	海华	20 亿新台币	2005 年	中国台湾地区	5~10 年/ 自行开发	电汇	否
经销	台湾鸿星	1.31 亿新台币	1979 年	中国台湾地区	系实际控制人控制企业，自始合作	电汇	发行人关联方
	商络电子	6.30 亿元	1999 年	江苏省南京市	3~5 年/ 自行开发	电汇	否
	深圳市巨新科电子有限公司	4,000 万元	2003 年	广东省深圳市	1~3 年/ 自行开发	电汇	否
	深圳市吉利通电子有限公司	5,000 万元	2001 年	广东省深圳市	3~5 年/ 自行开发	电汇	否
	杭州明光电子科技有限公司	200 万元	2003 年	浙江省杭州市	10 年以上/ 自行开发	电汇	否
	北京鸿程锦达科技有限公司	560.00 万元	2010 年	北京市	5~10 年/ 自行开发	电汇	否
	深圳市阳和通电子有限公司	2,143.90 万元	2014 年	广东省深圳市	3~5 年/ 自行开发	电汇	否
	深圳市天地无限科技实业有限公司	1,000 万元	2015 年	广东省深圳市	5~10 年/ 自行开发	电汇	否

(2) 按境内外分类的前五大客户情况

①按内外销分类前五大客户销售情况

报告期内，发行人按内外销分类的前五大客户销售情况具体如下：

单位：万元

销售模式	序号	客户名称	销售产品类别	销售金额	回款金额	销售毛利率
2023 年度						
内销	1	客户 B	谐振器、振荡器	2,918.89	3,358.15	-
	2	客户 A	谐振器、振荡器	2,169.18	2,954.94	-
	3	商络电子	谐振器、振荡器	1,135.61	2,424.57	-
	4	客户 G	谐振器、振荡器	982.06	1,726.09	-
	5	巨新科	谐振器、振荡器	830.70	990.41	-
外销	1	富士康	谐振器、振荡器	5,720.12	7,218.00	-
	2	台湾鸿星	谐振器、振荡器	3,528.28	3,558.85	-

销售模式	序号	客户名称	销售产品类别	销售金额	回款金额	销售毛利率
	3	三星	谐振器、振荡器	2,948.32	2,682.65	-
	4	海华	谐振器、振荡器	2,058.60	1,801.74	-
	5	伟创力	谐振器、振荡器	1,681.39	2,229.93	-
2022 年度						
内销	1	客户 A	谐振器、振荡器	4,136.00	5,573.57	-
	2	商络电子	谐振器、振荡器	1,643.13	2,650.64	-
	3	客户 B	谐振器、振荡器	1,546.46	1,279.52	-
	4	客户 C	谐振器、振荡器	1,358.54	1,552.62	-
	5	客户 G	谐振器、振荡器	1,332.22	824.36	-
外销	1	富士康	谐振器、振荡器	7,471.37	8,408.76	-
	2	台湾鸿星	谐振器、振荡器	4,345.92	4,803.68	-
	3	伟创力	谐振器、振荡器	2,005.32	1,492.70	-
	4	广达	谐振器、振荡器	1,837.65	2,373.81	-
	5	和硕	谐振器、振荡器	1,783.53	1,824.21	-
2021 年度						
内销	1	客户 A	谐振器、振荡器	6,865.51	7,799.92	-
	2	客户 B	谐振器、振荡器	2,432.81	2,981.19	-
	3	创维	谐振器、振荡器	1,829.69	2,436.34	-
	4	深圳市吉利通电子有限公司	谐振器、振荡器	1,484.09	1,707.07	-
	5	长虹	谐振器、振荡器	1,215.57	1,431.21	-
外销	1	富士康	谐振器、振荡器	10,193.92	10,498.89	-
	2	台湾鸿星	谐振器、振荡器	5,108.01	4,584.85	-
	3	广达	谐振器、振荡器	2,328.58	2,090.64	-
	4	正文科技	谐振器、振荡器	1,972.09	1,994.65	-
	5	海华	谐振器、振荡器	1,864.56	1,987.39	-

②按境内外分类前五大客户基本情况

销售模式	公司名称	注册资本	成立时间	所在地区	合作年限/ 业务拓展方式	结算方式	是否存在关联关系及其他利益安排
内销	客户 A	-	-	-	-	-	否
	商络电子	6.30 亿元	1999 年	江苏省南京市	3~5 年/ 自行开发	电汇	否
	客户 B	-	-	-	-	-	否

销售模式	公司名称	注册资本	成立时间	所在地区	合作年限/业务拓展方式	结算方式	是否存在关联关系及其他利益安排
	客户 C	-	-	-	-	-	否
	客户 G	-	-	-	-	-	否
	创维	18.30 亿元	1988 年	广东省深圳市	10 年以上/ 自行开发	电汇	否
	深圳市吉利通电子有限公司	5,000.00 万元	2001 年	广东省深圳市	3~5 年/ 自行开发	电汇	否
	长虹	46.16 亿元	1993 年	四川省绵阳市	10 年以上/ 自行开发	电汇+ 票据	否
	深圳市巨新科电子有限公司	4,000 万元 人民币	2003 年	广东省深圳市	1~3 年/ 自行开发	电汇	否
外销	富士康	1,800 亿新 台币	1974 年	中国台湾 地区	15 年以上/ 自行开发	电汇	否
	台湾鸿星	1.31 亿新台 币	1979 年	中国台湾 地区	系实际控制 人控制企 业，自始合 作	电汇	发行人关联 方
	伟创力	4.56 亿美元	1969 年	美国	15 年以上/ 自行开发	电汇	否
	广达	460 亿新台 币	1988 年	中国台湾 地区	10 年以上/ 自行开发	电汇	否
	和硕	300 亿新台 币	2008 年	中国台湾 地区	10 年以上/ 自行开发	电汇	否
	正文科技	50 亿新台 币	1988 年	中国台湾 地区	10 年以上/ 自行开发	电汇	否
	海华	20 亿新台 币	2005 年	中国台湾 地区	5~10 年/ 自行开发	电汇	否
	三星	8,795 亿韩 元	1969 年	韩国	15 年以上/ 自行开发	电汇	否

(3) 报告期内按客户类型分类的前五大客户情况

①按客户类型前五大客户销售情况

报告期内，发行人按客户类型（制造服务商客户、品牌商客户、经销商及贸易商客户）分类的前五大客户销售情况具体如下：

单位：万元

客户类型	序号	客户名称	销售产品类别	销售金额	回款金额	销售毛利率
2023 年度						
制造服务商客户	1	富士康	谐振器、振荡器	6,087.95	7,218.00	-
	2	海华	谐振器、振荡器	2,058.60	1,801.74	-
	3	捷普	谐振器、振荡器	1,730.90	1,394.26	-
	4	伟创力	谐振器、振荡器	1,699.45	2,229.93	-
	5	广达	谐振器、振荡器	1,625.57	1,761.60	-
品牌商	1	三星	谐振器、振荡器	2,948.32	2,682.65	-

客户类型	序号	客户名称	销售产品类别	销售金额	回款金额	销售毛利率
客户	2	客户 B	谐振器、振荡器	2,918.89	3,358.15	-
	3	客户 A	谐振器、振荡器	2,169.18	2,954.94	-
	4	客户 G	谐振器、振荡器	982.06	1,726.09	-
	5	客户 C	谐振器、振荡器	549.02	1,031.99	-
经销商客户	1	台湾鸿星	谐振器、振荡器	3,528.28	3,558.85	-
	2	商络电子	谐振器、振荡器	2,166.83	2,424.57	-
	3	深圳市巨新科电子有限公司	谐振器、振荡器	740.30	990.41	-
	4	深圳市天地无限科技实业有限公司	谐振器、振荡器	496.70	573.78	-
	5	北京鸿程锦达电子有限公司	谐振器、振荡器	416.40	518.50	-
贸易商	1	SE SPEZIAL-ELECTRONIC GMBH	谐振器、振荡器	377.66	449.16	-
	2	WISECOM. CO., LTD	谐振器、振荡器	348.23	351.77	-
	3	RAKON FRANCE SAS	谐振器、振荡器	334.71	375.31	-
	4	上海创晶电子有限公司	谐振器、振荡器	323.53	355.37	-
	5	深圳市瑞通新电子有限公司	谐振器、振荡器	266.76	281.44	-
2022 年度						
制造服务商客户	1	富士康	谐振器、振荡器	8,002.33	8,408.76	-
	2	伟创力	谐振器、振荡器	2,030.86	1,492.70	-
	3	广达	谐振器、振荡器	1,999.30	2,373.81	-
	4	和硕	谐振器、振荡器	1,770.13	1,824.21	-
	5	海华	谐振器、振荡器	1,628.80	1,672.39	-
品牌商客户	1	客户 A	谐振器、振荡器	4,136.00	5,573.57	-
	2	三星	谐振器、振荡器	1,771.72	1,666.83	-
	3	客户 B	谐振器、振荡器	1,546.46	1,279.52	-
	4	客户 C	谐振器、振荡器	1,358.54	1,552.62	-
	5	客户 G	谐振器、振荡器	1,332.22	824.36	-
经销商客户	1	台湾鸿星	谐振器、振荡器	4,345.30	4,803.68	-
	2	商络电子	谐振器、振荡器	2,810.66	2,650.64	-
	3	深圳市巨新科电子有限公司	谐振器、振荡器	726.94	785.80	-
	4	深圳市吉利通电子有限公司	谐振器、振荡器	630.16	765.74	-
	5	杭州明光电子科技有限公司	谐振器、振荡器	537.99	635.52	-
贸易商	1	SE SPEZIAL-ELECTRONIC GMBH	谐振器、振荡器	615.35	596.09	-

客户类型	序号	客户名称	销售产品类别	销售金额	回款金额	销售毛利率
客户	2	RAKON FRANCE SAS	谐振器、振荡器	510.27	504.71	-
	3	WISECOM.CO., LTD	谐振器、振荡器	507.89	483.01	-
	4	SAGA Components AB	谐振器、振荡器	418.77	413.73	-
	5	Future Electronics., LTD	谐振器、振荡器	387.05	398.75	-
2021 年度						
制造服务商客户	1	富士康	谐振器、振荡器	10,924.49	10,498.89	-
	2	广达	谐振器、振荡器	2,328.58	2,090.64	-
	3	正文科技	谐振器、振荡器	1,972.27	1,994.65	-
	4	海华	谐振器、振荡器	1,879.16	1,987.39	-
	5	纬创	谐振器、振荡器	1,861.89	1,638.78	-
品牌商客户	1	客户 A	谐振器、振荡器	6,865.51	7,799.92	-
	2	客户 B	谐振器、振荡器	2,432.81	2,981.19	-
	3	创维	谐振器、振荡器	1,829.69	2,436.34	-
	4	长虹	谐振器、振荡器	1,215.57	1,431.21	-
	5	客户 C	谐振器、振荡器	938.51	756.70	-
经销商客户	1	台湾鸿星	谐振器、振荡器	5,108.01	4,584.85	-
	2	商络电子	谐振器、振荡器	1,844.71	1,973.19	-
	3	深圳市吉利通电子有限公司	谐振器、振荡器	1,484.09	1,707.07	-
	4	北京鸿程锦达电子有限公司	谐振器、振荡器	945.22	1,280.66	-
	5	深圳市阳和通电子有限公司	谐振器、振荡器	933.93	925.47	-
贸易商客户	1	WISECOM.CO., LTD	谐振器、振荡器	684.07	726.06	-
	2	SE SPEZIAL-ELECTRONIC GMBH	谐振器、振荡器	645.64	588.04	-
	3	珠海鸿康	谐振器、振荡器	512.28	1,298.35	-
	4	RAKON FRANCE SAS	谐振器、振荡器	463.28	432.89	-
	5	Sehwa Co., Ltd	谐振器、振荡器	385.57	409.74	-

注：KVARTSELEKTRONIK AB 于 2023 年 11 月更名为 SAGA Components AB

②按客户类型分类前五大客户基本情况

销售模式	公司名称	注册资本	成立时间	所在地区	合作历史及业务拓展方式	结算方式	是否存在关联关系及其他利益安排
制造服务商	富士康	1,800 亿新台币	1974 年	中国台湾地区	15 年以上/自行开发	电汇	否
	伟创力	4.56 亿美元	1969 年	美国	15 年以上/自行开发	电汇	否

销售模式	公司名称	注册资本	成立时间	所在地区	合作历史及业务拓展方式	结算方式	是否存在关联关系及其他利益安排
	广达	460 亿新台币	1988 年	中国台湾地区	10 年以上/ 自行开发	电汇	否
	和硕	300 亿新台币	2008 年	中国台湾地区	10 年以上/ 自行开发	电汇	否
	海华	20 亿新台币	2005 年	中国台湾地区	5~10 年/ 自行开发	电汇	否
	正文科技	50 亿新台币	1988 年	中国台湾地区	10 年以上/ 自行开发	电汇	否
	捷普	2.76 亿股普通股	1966 年	美国	15 年以上/ 自行开发	电汇	否
	纬创	400 亿新台币	2001 年	中国台湾地区	10 年以上/ 自行开发	电汇	否
品牌商	客户 A	-	-	-	-	-	否
	三星	8,795 亿韩元	1969 年	韩国	15 年以上/ 自行开发	电汇	否
	客户 B	-	-	-	-	-	否
	客户 C	-	-	-	-	-	否
	客户 G	-	-	-	-	-	否
	创维	18.30 亿元	1988 年	广东省深圳市	10 年以上/ 自行开发	电汇	否
	长虹	46.16 亿元	1993 年	四川省绵阳市	10 年以上/ 自行开发	电汇+票据	否
经销商	台湾鸿星	1.31 亿新台币	1979 年	中国台湾地区	系实际控制人控制企业，自始合作	电汇	发行人关联方
	商络电子	6.30 亿元	1999 年	江苏省南京市	3~5 年/ 自行开发	电汇	否
	深圳市巨新科电子有限公司	4,000 万元	2003 年	广东省深圳市	1~3 年/ 自行开发	电汇	否
	深圳市吉利通电子有限公司	5,000 万元	2001 年	广东省深圳市	3~5 年/ 自行开发	电汇	否
	杭州明光电子科技有限公司	200 万元	2003 年	浙江省杭州市	10 年以上/ 自行开发	电汇	否
	北京鸿程锦达科技有限公司	560 万元	2010 年	北京市	5~10 年/ 自行开发	电汇	否
	深圳市天地无限科技实业有限公司	1,000 万元	2015 年	广东省深圳市	3~5 年/ 自行开发	电汇	否
	深圳市阳和通电子有限公司	2,143.90 万元	2014 年	广东省深圳市	3~5 年/ 自行开发	电汇	否
贸易商	SE SPEZIAL-ELECTRONIC GMBH	560 万欧元	2000 年	德国	10 年以上/ 自行开发	电汇	否
	RAKON FRANCE SAS	1,482.71 万欧元	1967 年	法国	10 年以上/ 自行开发	电汇	否
	WISECOM.CO.,LTD	8,850 万韩元	2003 年	韩国	5~10 年/ 自行开发	电汇	否
	SAGA Components AB	100 万瑞典克朗	2003 年	瑞典	10 年以上/ 自行开发	电汇	否

销售模式	公司名称	注册资本	成立时间	所在地区	合作历史及业务拓展方式	结算方式	是否存在关联关系及其他利益安排
	Future Electronics., LTD	240 万美元	1968 年	美国	10 年以上/自行开发	电汇	否
	珠海鸿康	已注销	1999 年成立，2022 年注销	广东省珠海市	系实际控制人控制企业，自始合作	电汇	发行人关联方
	Sehwa Co., Ltd	12.80 亿韩元	1965 年	韩国	5~10 年/自行开发	电汇	否
	上海创晶电子有限公司	369 万元	2002 年	上海市	1 年/自行开发	电汇	否
	深圳市瑞通新电子有限公司	1,000.00 万元	2022 年	广东省深圳市	1 年/自行开发	电汇	否

注：KVARTSELEKTRONIK AB 于 2023 年 11 月更名为 SAGA Components AB

（二）前五大客户变化原因，单个客户销售占比变化的原因，向主要客户销售金额占该客户采购金额的比例，报告期内同一客户销售价格变动情况、不同客户相同产品价格差异情况

1、前五大客户变化原因，单个客户销售占比变化的原因，向主要客户销售金额占该客户采购金额的比例

（1）按销售模式分类前五大客户变动情况分析

①直销模式

报告期内，直销模式下前五大客户变化、单个客户销售占比，以及向主要客户销售金额占该客户采购金额的比例情况如下：

客户名称	2023 年度		2022 年度		2021 年度		客户采购金额占比
	销售排名	销售占比	销售排名	销售占比	销售排名	销售占比	
富士康	1	14.16%	1	15.62%	1	16.89%	-
客户 A	4	5.04%	2	8.07%	2	10.61%	-
伟创力	7	3.95%	3	3.94%	12	1.93%	-
广达	8	3.78%	4	3.90%	4	3.60%	-
三星	2	6.86%	5	3.46%	17	1.32%	-
客户 B	3	6.79%	8	3.02%	3	3.76%	-
正文科技	10	2.46%	12	2.47%	5	3.05%	-
海华	5	4.79%	7	3.18%	6	2.91%	-

注 1：销售占比是指该客户收入占发行人该类客户收入比重；本处收入口径均为直销收入；

注 2：客户采购金额占比是指该客户向发行人采购的晶振类产品金额占其同类产品采购的比例

如上表所示，报告期内公司直销模式前五大客户的销售占比、销售排名以及销售金额占该客户采购金额的比例整体变动不大，部分客户存在一定变动，具体说明如下：

A、伟创力在 2022 年度的销售排名、销售占比均大幅上升，主要系该公司所代工的终端厂家医疗电子产品需求大幅增加，拉动了对发行人采购的 SMD 晶体谐振器等采购量。2023 年度，伟创力销售额占比较上年度有所提升，但提升幅度低于客户 B、三星、海华等客户，因此 2023 年销售排名有所下降。

B、三星在报告期内销售排名、销售占比以及采购占比持续上升，主要系该公司在原先以打印机、电脑产品为主的品类基础上，增加了手机、耳机类产品品类。

C、海华在报告期内销售排名、销售占比及采购占比总体呈上升趋势，主要系多个国家开放 6 GHz 频段许可，扩展频段和带宽资源，拉动 WiFi 6E 产品市场。海华集团所代工的终端厂家 WiFi 6E 产品需求增加，带动对发行人 SMD 晶体谐振器等产品的采购量。

②经销模式

报告期内，经销模式下前五大客户变化、单个客户销售占比，以及向主要客户销售金额占该客户采购金额的比例情况如下：

客户名称	2023 年度		2022 年度		2021 年度		客户采购金额占比
	销售排名	销售占比	销售排名	销售占比	销售排名	销售占比	
台湾鸿星	1	31.83%	1	31.65%	1	30.35%	-
商络电子	2	19.55%	2	20.47%	2	10.96%	-
深圳市巨新科电子有限公司	3	6.68%	3	5.29%	16	1.52%	-
深圳市吉利通电子有限公司	7	2.89%	4	4.59%	3	8.82%	-
杭州明光电子科技有限公司	8	2.62%	5	3.92%	10	3.06%	-
北京鸿程锦达电子有限公司	5	3.76%	11	2.32%	4	5.62%	-
深圳市阳和通电子有限公司	10	2.41%	6	3.84%	5	5.55%	-
深圳市天地无限科技实业有限公司	4	4.48%	12	2.25%	7	4.14%	-

注 1：销售占比系该客户收入占发行人该类客户收入比重；本处收入口径均为经销收入；

注 2：客户采购金额占比系该客户向发行人采购的晶振类产品金额占其同类产品采购的比例。

如上表所示，报告期内公司经销模式前五大客户的销售占比、销售排名以及销售金额占该客户采购金额的比例整体变动较小，部分客户存在一定变动，具体说明如下：

A、报告期内，深圳吉利通销售排名有所下滑，主要原因为 2022 年因终端市场需求下滑，当期采购自发行人的库存产品数量有所增长。**2023 年度**，深圳吉利通因消化前期库存而对发行人的采购相应降低。

B、2022 年度，杭州明光电子科技有限公司销售排名由上年度的第 10 名上升至第 5 名，主要原因系 2022 年度消费电子市场总体较为疲软，市场对尤其是晶体谐振器产品需求大幅下滑，而杭州明光电子科技有限公司向发行人采购的产品晶体振荡器占比较高，因此下游市场需求疲软对其冲击相对较小，2022 年度发行人对其销售额与上年度总体持平，而发行人其他主要经销客户规模减少，从而导致其 2022 年度排名有所提高。**2023 年度**，杭州明光电子科技有限公司销售排名有所下滑，主要系其部分工控类产品终端客户需求减少，导致发行人对杭州明光电子科技有限公司销售占比降低。

C、2022 年度，北京鸿程锦达电子有限公司销售排名、销售占比及采购占比下降，主要原因系该公司主要下游客户产品需求下降，北京鸿程锦达电子有限公司减少了相关产品的采购。**2023 年度**，北京鸿程锦达电子有限公司销售排名及销售占比均较 2022 年度有所提升，主要系其终端客户 WiFi 6E 相关产品升级需求增加，使得发行人对其销售增加。

（2）按内外销分类前五大客户变动情况分析

①境内客户

报告期内，境内前五大客户变化、单个客户销售占比，以及向主要客户销售金额占该客户采购金额的比例情况如下：

客户名称	2023 年度		2022 年度		2021 年度		客户采购金额占比
	销售排名	销售占比	销售排名	销售占比	销售排名	销售占比	
客户 A	2	8.96%	1	14.36%	1	17.09%	-
商络电子	3	4.69%	2	5.71%	9	2.33%	-
客户 B	1	12.06%	3	5.37%	2	6.06%	-

客户 C	9	2.27%	4	4.72%	7	2.34%	-
客户 G	4	4.06%	5	4.63%	38	0.59%	-
创维	12	2.03%	6	3.65%	3	4.56%	-
深圳市吉利通电子有限公司	20	1.32%	9	2.19%	4	3.70%	-
长虹	13	1.91%	7	2.90%	5	3.03%	-
深圳市巨新科电子有限公司	5	3.43%	8	2.71%	36	0.64%	-

注 1：销售占比系该客户该类收入占发行人该类客户收入比重；本处收入口径均为内销收入；

注 2：客户采购金额占比系该客户向发行人采购的晶振类产品金额占其同类产品采购的比例

如上表所示，报告期内公司境内前五大客户的销售占比、销售排名以及销售金额占该客户采购金额的比例整体变动较小，部分客户存在一定变动，具体说明如下：

A、客户 G 在报告期内销售排名、销售占比及采购占比大幅上升，主要原因是该公司 2021 年主要通过珠海鸿康进行采购，2022 年全部由发行人直接与该客户进行交易。**2023 年度**，销售排名、销售占比较 2022 年度相比进一步上升，主要原因系当期公司对其销售的高价值产品占比提升。

B、创维在报告期内销售排名、销售占比及采购占比均逐期下降，主要系创维集团基于自身产品及采购需求调整，对公司部分系列 SMD 晶体谐振器的采购规模逐年下降所致。

C、深圳市巨新科电子有限公司系业内知名经销商。公司 2021 年度开始与其建立合作关系。2022 年度，深圳市巨新科电子有限公司销售排名由上年度的第 36 名上升至第 8 名，主要原因系发行人与深圳市巨新科电子有限公司于 2021 年下半年建立合作关系，2021 年度销售金额主要集中于第四季度。2022 年度发行人与其合作趋于稳定，全年各季度均有销售收入产生。**2023 年度**，深圳市巨新科电子有限公司下游市场需求旺盛，发行人进一步加强与其合作，销售排名及占比有较上年度所增加。

②境外客户

报告期内，境外前五大客户变化、单个客户销售占比，以及向主要客户销售金额占该客户采购金额的比例情况如下：

客户名称	2023 年度		2022 年度		2021 年度		客户采购金额占比
	销售排名	销售占比	销售排名	销售占比	销售排名	销售占比	
富士康	1	19.14%	1	20.66%	1	24.65%	-
台湾鸿星	2	11.81%	2	12.02%	2	12.35%	-
伟创力	5	5.63%	3	5.54%	8	2.86%	-
广达	8	3.75%	4	5.08%	3	5.63%	-
和硕	7	4.23%	5	4.93%	7	3.63%	-
正文科技	9	3.54%	9	3.51%	4	4.77%	-
海华	4	6.89%	7	4.50%	5	4.51%	-
三星	3	9.87%	6	4.90%	12	2.07%	-

注 1：销售占比系该客户收入占发行人该类客户收入比重；本处收入口径均为外销收入；

注 2：客户采购金额占比系该客户向发行人采购的晶振类产品金额占其同类产品采购

如上表所示，报告期内公司境外前五大的客户销售占比、销售排名以及销售金额占该客户采购金额的比例整体变动较小，部分客户存在一定变动，具体说明如下：

A、伟创力在 2022 年度的销售排名、销售占比均大幅上升，主要系该公司所代工的终端厂家医疗电子产品需求大幅增加，拉动了对发行人采购的 SMD 晶体谐振器等采购量。**2023 年度**，伟创力销售额占比较上年度有所提升，但提升幅度低于客户 B、三星、海华等客户，因此 2023 年销售排名有所下降。

B、2022 年度，正文科技销售额排名由 2021 年的第 4 名下降至第 9 名，主要原因系 2022 年度，消费电子市场消费疲软，发行人对正文科技销售金额有所下降，且下降幅度高于其他境外客户。

C、三星在报告期内销售排名、销售占比以持续上升，主要系该公司在原先以打印机、电脑产品为主的品类基础上，增加了手机、耳机类产品品类。

D、**报告期内**，广达销售排名及占比总体呈下降趋势，主要原因系其面向的 NB-IoT（窄带物联网）市场竞争日益激烈，对发行人的采购规模有所下降。

（3）按客户类型分类前五大客户变动情况分析

①制造服务商

报告期内，制造服务商中前五大客户变化、单个客户销售占比，以及向主要客户销售金额占该客户采购金额的比例情况如下：

客户名称	2023 年度		2022 年度		2021 年度		客户采购金额占比
	销售排名	销售占比	销售排名	销售占比	销售排名	销售占比	
富士康	1	26.25%	1	29.59%	1	32.76%	-
伟创力	4	7.33%	2	7.51%	9	3.74%	-
广达	5	7.01%	3	7.39%	2	6.98%	-
和硕	6	5.45%	4	6.55%	6	4.50%	-
海华	2	8.88%	5	6.02%	4	5.63%	-
正文科技	7	4.56%	7	4.69%	3	5.91%	-
纬创	10	3.54%	6	4.92%	5	5.58%	-
捷普	3	7.46%	9	3.79%	8	4.06%	-

注 1：销售占比系该客户收入占发行人该类客户收入比重；本处收入口径均为制造服务商收入。

注 2：客户采购金额占比系该客户向发行人采购的晶振类产品金额占其同类产品采购。

如上表所示，报告期内公司制造服务商前五大的客户销售占比、排名以及销售金额占该客户采购金额的比例整体变动较小。

发行人主要制造服务商客户中，伟创力 2022 年度销售排名、销售占比以及采购占比均大幅上升，主要系该公司所代工的终端厂家医疗电子产品需求大幅增加，拉动了对发行人采购的 SMD 晶体谐振器等采购量。捷普 2023 年度销售排名上升至第 3 名，主要系其代工产品中 GO PRO、耳机等业务需求增加所致。

②品牌商

报告期内，品牌商中前五大客户变化、单个客户销售占比，以及向主要客户销售金额占该客户采购金额的比例情况如下：

客户名称	2023 年度		2022 年度		2021 年度		客户采购金额占比
	销售排名	销售占比	销售排名	销售占比	销售排名	销售占比	
客户 A	3	14.86%	1	24.86%	1	32.12%	-
三星	1	20.19%	2	10.65%	6	4.00%	-
客户 B	2	19.99%	3	9.29%	2	11.38%	-
客户 C	5	3.76%	4	8.17%	5	4.39%	-
客户 G	4	6.73%	5	8.01%	18	1.10%	-
创维	6	3.36%	6	6.31%	3	8.56%	-
长虹	9	3.16%	7	5.02%	4	5.69%	-

注 1：销售占比系该客户收入占发行人该类客户收入比重；本处收入口径均为品牌商

收入；

注 2：客户采购金额占比系该客户向发行人采购的晶振类产品金额占其同类产品采购。

如上表所示，报告期内，品牌商中前五大的客户销售占比、销售排名以及销售金额占该客户采购金额的比例整体变动较小，部分客户存在一定变动，具体说明如下：

A、三星在报告期内销售排名、销售占比以及采购占比持续上升，主要系该公司在原先以打印机、电脑产品为主的品类基础上，增加了手机、耳机类产品品类。

B、报告期内，客户 G 销售排名持续上升，主要原因是该公司 2021 年主要通过珠海鸿康进行采购，2022 年全部变更为发行人直接与其进行交易。

③经销商

报告期内，经销商中前五大客户变化、单个客户销售占比，以及向主要客户销售金额占该客户采购金额的比例情况如下：

客户名称	2023 年度		2022 年度		2021 年度		客户采购金额占比
	销售排名	销售占比	销售排名	销售占比	销售排名	销售占比	
台湾鸿星	1	31.83%	1	31.65%	1	30.35%	-
商络电子	2	19.55%	2	20.47%	2	10.96%	-
深圳市巨新科电子有限公司	3	6.68%	3	5.29%	16	1.52%	-
深圳市吉利通电子有限公司	7	2.89%	4	4.59%	3	8.82%	-
杭州明光电子科技有限公司	8	2.62%	5	3.92%	10	3.06%	-
北京鸿程锦达电子有限公司	5	3.76%	11	2.32%	4	5.62%	-
深圳市阳和通电子有限公司	10	2.41%	6	3.84%	5	5.55%	-
深圳市天地无限科技实业有限公司	4	4.48%	12	2.25%	7	4.14%	-

注 1：销售占比系该客户收入占发行人该类客户收入比重；本处收入口径均为经销商收入；

注 2：客户采购金额占比系该客户向发行人采购的晶振类产品金额占其同类产品采购的比例。

如上表所示，报告期内公司经销商中前五大的客户销售占比、销售排名以及销售金额占该客户采购金额的比例整体变动较小，部分客户存在一定变动，具体说明如下：

A、深圳市巨新科电子有限公司系业内知名经销商，公司 2021 年度开始与其建立合作关系。2022 年度，深圳市巨新科电子有限公司销售排名由上年度的

第 16 名上升至第 3 名，主要原因系发行人与深圳市巨新科电子有限公司于 2021 年下半年建立合作关系，2021 年度销售金额主要集中于第四季度。2022 年度发行人与其合作趋于稳定，全年各季度均有销售收入产生。**2023 年度**，深圳市巨新科电子有限公司下游市场需求旺盛，发行人进一步加强与其合作，销售占比有较上年度所增加。

B、报告期内，深圳吉利通销售排名有所下滑，主要原因为 2022 年因终端市场需求下滑，当期采购自发行人的库存产品数量有所增长。**2023 年度**，深圳吉利通因消化前期库存而对发行人的采购相应降低。

C、2022 年度，杭州明光电子科技有限公司销售排名上升较快，主要原因系 2022 年度消费电子市场总体较为疲软，市场对尤其是晶体谐振器产品需求大幅下滑，而杭州明光电子科技有限公司向发行人采购的产品晶体振荡器占比较高，因此下游市场需求疲软对其冲击相对较小。2022 年度发行人对其销售额与上年度总体持平，而发行人其他主要经销客户销售规模减少，从而导致其 2022 年度排名有所提高。

D、2022 年度，北京鸿程锦达电子有限公司销售排名、销售占比及采购占比下降，主要原因系该公司主要下游客户产品需求下降，北京鸿程锦达电子有限公司减少了相关产品的采购。**2023 年度**，北京鸿程锦达电子有限公司销售排名及销售占比均较 2022 年度有所提升，主要系其终端客户 WiFi 6E 相关产品升级需求增加，导致发行人对其销售增加。

E、2022 年度，深圳市天地无限科技实业有限公司销售排名下降，主要原因系：2022 年度，消费电子市场消费疲软，发行人对深圳市天地无限科技实业有限公司销售金额有所下降，且下降幅度高于其他同类客户。**2023 年度**，深圳市天地无限科技实业有限公司下游主要终端客户需求增加，其销售排名及占比较上年度相比有所提高。

④贸易商

报告期内，贸易商中前五大客户变化、单个客户销售占比，以及向主要客户销售金额占该客户采购金额的比例情况如下：

客户名称	2023 年度		2022 年度		2021 年度		客户采购金额占比
	销售排名	销售占比	销售排名	销售占比	销售排名	销售占比	

SE SPEZIAL-ELECTRONIC GMBH	1	7.25%	1	8.15%	2	6.48%	-
RAKON FRANCE SAS	3	6.42%	2	6.76%	4	4.65%	-
WISECOM.CO.,LTD	2	6.68%	3	6.73%	1	6.87%	-
SAGA Components AB	7	4.52%	4	5.55%	10	3.08%	-
Future Electronics.,LTD	8	3.57%	5	5.13%	11	2.97%	-
珠海鸿康	-	-	-	-	3	5.14%	-
Sehwa Co., Ltd	48	0.26%	22	1.45%	5	3.87%	-
上海创晶电子有限公司	4	6.21%	46	0.31%	-	-	-
Acal BFi Central Procurement UK Limited	6	4.84%	6	4.88%	9	3.39%	-
深圳市瑞通新电子有限公司	5	5.12%	56	0.14%	-	-	-

注 1：销售占比系该客户收入占公司该类客户收入比重，本处收入口径均为贸易商收入；

注 2：客户采购金额占比系该客户向发行人采购的晶振类产品金额占其同类产品采购；

注 3：KVARTSELEKTRONIK AB 于 2023 年 11 月更名为 SAGA Components AB

如上表所示，报告期内公司贸易商前五大客户的销售占比、销售排名以及销售金额占该客户采购金额的比例整体变动较小，部分客户存在一定变动，具体说明如下：

A、报告期内，SE SPEZIAL-ELECTRONIC GMBH 销售排名**总体**上升，主要原因系该公司为欧洲地区知名电子元器件分销商，发行人与该客户合作加深以及欧洲地区整体需求增长，SE SPEZIAL-ELECTRONIC GMBH 下游工控类客户 Beckhoff（德国倍福，全球知名企业）的采购金额增加所致。

B、2022 年度，RAKON FRANCE SAS 的销售排名由上年的第 4 名提高至第 2 名，主要原因系 RAKON FRANCE SAS 为欧洲贸易商，2022 年度全球电子产品市场总体需求疲软，而欧洲市场总体影响较小。其开拓了通讯电子类的下游客户，因此 2022 年度 RAKON FRANCE SAS 向发行人采购金额有所上升。

C、2022 年度，WISECOM.CO.,LTD 的销售排名由上年的第 1 名下降至第 3 名，主要原因系 WISECOM.CO.,LTD 下游客户主要系手机触摸屏、机顶盒等消费电子产品的生产商，2022 年度，全球消费电子市场消费疲软，发行人对 WISECOM.CO.,LTD 销售金额有所下降，且下降幅度高对于其他同类客户。

D、2022 年度，SAGA Components AB 的销售排名由上年的第 10 名提高至第 4 名，主要原因系 SAGA Components AB 为欧洲贸易商，2022 年度全球电子产品市场总体较为疲软，而欧洲市场总体影响较小，其新开拓了工控类产品的

下游客户，因此 2022 年度 **SAGA Components AB** 向发行人采购金额有所上升。

E、2022 年度，Future Electronics.,LTD 的销售排名由上年的第 11 名提高至第 5 名，主要原因系 Future Electronics.,LTD 2022 年新开发了 Celestica（加拿大天弘集团，全球领先的电子制造服务商）、Polycom（美国宝路通，全球知名通讯器材企业）两家新客户，导致对发行人产品需求提高，采购金额有所增加。

F、珠海鸿康于 2022 年注销，因此发行人后续未对其进行产品销售。

G、上海创晶电子有限公司及深圳市瑞通新电子有限公司系 2022 年度新发展的客户，**2023 年度**，上海创晶电子有限公司及深圳市瑞通新电子有限公司较**上年度**销售排名增长较多，主要原因系 2022 年度发行人自第四季度开始与其合作，产生收入期间较短。

H、**报告期内**，Sehwa Co., Ltd 销售排名持续下降，主要原因系其采购产品所涉下游终端客户相关项目已接近尾声。报告期内，发行人对其销售收入占销售总额的比例极低，对发行人业务影响较小。

2、报告期内同一客户的销售价格变动情况

报告期内，发行人各主要产品的销售价格变动情况如下：

单位：元/只

产品 大类	产品名称	2023 年度		2022 年度		2021 年度
		单价	变动比例	单价	变动比例	单价
谐振器	SMD 晶体谐振器	0.36	-7.01%	0.39	2.58%	0.38
	音叉型谐振器	0.62	-11.90%	0.71	0.24%	0.70
	其他	0.35	6.91%	0.32	9.14%	0.30
谐振器小计		0.37	-7.08%	0.40	2.83%	0.39
振荡器	SPXO 晶体振荡器	1.75	-6.36%	1.87	8.40%	1.73
	其他	5.08	-13.53%	5.87	11.75%	5.26
振荡器小计		2.11	-3.51%	2.19	13.28%	1.93
合计		0.42	-10.46%	0.47	7.98%	0.44

由上表可知，2022 年度，发行人各产品单价上升，主要与市场需求相关。2021 年度，下游市场对音叉型谐振器及 SPXO 晶体振荡器的需求旺盛，发行人自 2021 年二季度起上调了产品售价。2022 年电子产品市场总体增长不及预期，2022 年下半年起发行人基于市场供求关系以及客户诉求下调了部分产品售价，

但全年来看 2022 年主要产品销售价格总体仍略高于 2021 年度。受 2022 年度产品价格下调的影响，2023 年度，发行人主要产品平均售价较上年度有所下降。

（1）主要直销客户销售价格变动分析

2022 年度，各主要直销客户 SMD 晶体谐振器、音叉型谐振器及 SPXO 晶体振荡器的销售价格基本呈上升趋势。2023 年度，各主要直销客户晶体谐振器及晶体振荡器的销售价格较上年相比总体存在下滑，与整体销售价格变动趋势一致。部分客户其谐振器及振荡器价格期间对比与产品价格总体变动趋势存在不一致的情形，主要与所销售产品类别涉及的尺寸、频率、精度及应用领域相关。

（2）主要经销客户销售价格变动分析

2022 年度，各主要经销客户同型号产品销售价格基本呈上升趋势。2023 年度，各主要经销客户同型号产品销售价格基本呈下降趋势，与整体销售价格变动趋势一致。销售价格会存在个别不同趋势变动的情况，主要与各年度销售各型号产品的占比结构不同所致。

综上所述，报告期内，各主要经销客户同型号产品销售价格与整体销售价格变动趋势一致。销售价格会存在个别不同趋势变动的情况，主要与各年度销售各型号产品的占比结构不同所致，具有合理性。

3、报告期内不同客户相同产品价格差异情况

报告期内，各类产品销售收入占整体收入比重的情况如下：

单位：万元

产品 大类	产品名称	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
		金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
谐振器	SMD 晶体谐振器	43,126.48	79.73	49,093.25	75.57	65,001.17	79.74
	音叉型谐振器	1,933.79	3.58	2,408.79	3.71	3,129.67	3.84
	其他	572.10	1.06	704.68	1.08	1,296.29	1.59
小计		45,632.37	84.36	52,206.72	80.36	69,427.13	85.17
振荡器	SPXO 晶体振荡器	6,255.22	11.56	10,034.45	15.45	10,164.22	12.47
	其他	2,203.58	4.07	2,721.11	4.19	1,923.22	2.36
小计		8,458.80	15.64	12,755.57	19.64	12,087.43	14.83

合计	54,091.17	100.00	64,962.28	100.00	81,514.56	100.00

从上表可以看出，发行人销售的产品主要为 SMD 晶体谐振器、音叉型谐振器及 SPXO 晶体振荡器，其他类别产品销售收入占比较低。

发行人同一型号的产品向不同客户的销售价格总体一致。对于不同客户，公司会根据客户采购数量、市场竞争情况、产品频率、应用领域等因素进行定价，因此不同客户的销售单价会略有差异。

报告期内，发行人对台湾鸿星的部分产品销售单价略低于其他经销商，主要系公司在销售定价时会考虑市场的竞争情况、采购规模、合作稳定性等因素。台湾鸿星所处的中国台湾地区市场竞争较为激烈、人工费用较高，台湾鸿星采购规模较大且合作较为稳定，因此公司给予台湾鸿星较低的销售价格，与发行人对经销商产品定价策略保持一致，具体分析详见本反馈回复“问题 9.1 关于同台湾鸿星交易往来”之“一、（二）、2、台湾鸿星与非关联经销商在销售产品、单价及毛利率方面的比较情况”的相关分析。

（三）分别列示报告期内直销、经销客户数量增减变动情况，对应收入及毛利规模变动原因

1、报告期内直销、经销客户数量增减变动情况

报告期内，发行人直销及经销客户数量及变动情况如下：

项目		2023 年度	2022 年	2021 年
直销客户	客户数量	486	501	497
	本期增加	28	31	43
	本期减少	43	27	13
经销客户	客户数量	29	24	23
	本期增加	7	1	2
	本期减少	2	-	-

注：客户数量系当期发生交易的客户数量。

如上表所示，报告期内发行人主要客户总体保持稳定，报告期内经销及直销客户变动数量相对较少。2023 年度，直销客户本期减少数量高于 2022 年，主要系部分中小客户的采购频率较低，2023 年未向公司下单，而并非终止合作。

报告期内，公司不存在流失主要客户的情形。2022 年销售收入排名前 50

名的客户 2023 年以来均与发行人保持合作关系并实现了销售。

2、报告期内直销、经销模式对应收入及毛利规模变动原因

报告期内公司直销、经销模式下主营业务收入及毛利情况如下：

单位：万元

项目		2023 年度		2022 年度		2021 年度
		数值	变动	数值	变动	数值
直销	收入	43,005.92	-16.06%	51,233.24	-20.79%	64,682.14
	主营业务收入占比	79.51%	0.64%	78.87%	-0.48%	79.35%
	毛利	20,177.11	-23.69%	26,441.40	-15.99%	31,475.33
	主营业务毛利占比	82.78%	1.81%	80.97%	-0.56%	81.53%
	毛利率	46.92%	-4.69%	51.61%	2.95%	48.66%
经销	收入	11,085.25	-19.26%	13,729.04	-18.44%	16,832.42
	主营业务收入占比	20.49%	-0.64%	21.13%	0.48%	20.65%
	毛利	4,196.64	-32.46%	6,213.94	-12.85%	7,130.49
	主营业务毛利占比	17.22%	-1.81%	19.03%	0.56%	18.47%
	毛利率	37.86%	-7.40%	45.26%	2.90%	42.36%

注：主营业务收入占比及毛利率变动系当前与上一期两期数值之差

（1）报告期内收入变动情况分析

报告期内，发行人直销、经销模式对应收入的构成及规模变动分析如下：

①收入构成分析

报告期内，发行人主营业务收入中直销收入占比分别为 79.35%、78.87%和 79.51%，经销收入占比分别为 20.65%、21.13%和 20.49%，报告期内，经销收入占比总体保持稳定。

②收入变动分析

A、2022 年度对比 2021 年度

2022 年度，主营业务收入直销收入较 2021 年下降 20.79%，经销收入较 2021 年下降 18.44%，直销和经销当期收入同比下降的主要原因为：2022 年度，受到宏观经济波动、地缘冲突等因素的影响，全球消费电子市场需求持续放缓，从而传导至上游元器件厂商，加之公司所处行业竞争加剧，导致公司产品销售订单有所下降，2022 年度发行人谐振器、振荡器销量较 2021 年度分别下降

26.87%和 6.85%。

B、2023 年度对比 2022 年度

2023 年度，主营业务收入直销收入较 2022 年下降 16.06%，经销收入较 2022 年下降 19.26%，直销和经销当期收入同比下降的主要原因为：2023 年度，受宏观经济和行业周期性因素影响，行业整体仍处于去库存阶段，终端市场需求仍有压力，客户采购需求阶段性减少，销售单价下降，公司销售收入规模较上年有所下降。

综上所述，报告期内发行人直销、经销客户对应收入规模变动具有合理性。

(2) 报告期内毛利变动情况分析

报告期内，发行人直销、经销模式对应毛利率的构成及规模变动分析如下：

①毛利构成分析

报告期内，发行人主营业务毛利中直销毛利占比分别为 81.53%、80.97%和 82.78%，主营业务毛利中经销毛利占比分别为 18.47%、19.03%和 17.22%。毛利结构总体保持稳定，2022 年度经销毛利略有上升，主要原因系报告期内经销收入占比的增加所带来经销毛利的提高，2023 年度，经销毛利占比略有下降。

②毛利变动分析

A、2022 年度对比 2021 年度

2022 年度，主营业务收入直销毛利较 2021 年下降 15.99%，经销毛利较 2021 年下降 12.85%，当期主营业务毛利同比下降的主要原因为：一方面，2022 年度，受到宏观经济波动、地缘冲突等因素的影响，全球消费电子市场需求持续放缓，从而传导至上游元器件厂商，加之公司所处行业竞争加剧，导致公司产品销售订单有所下降，2022 年度发行人谐振器、振荡器销量较 2021 年度分别下降 26.87%和 6.85%。另一方面，2022 年度发行人产品销售毛利率较 2021 年有所提高，谐振器、振荡器销售毛利率分别提高 1.95%和 2.52%。发行人主要产品的毛利率变动的具体原因参见本回复“问题 14 关于毛利率”，以上因素共同作用导致发行人 2022 年度主营业务毛利规模有所下降。

B、2023 年度对比 2022 年度

2023 年度，主营业务收入直销毛利较 2022 年下降 23.69%，经销毛利较

2022 年下降 32.46%，当期主营业务毛利同比下降的主要原因为：2023 年度，受宏观经济和行业周期性因素影响，行业整体仍处于去库存阶段，终端市场需求仍有压力，客户采购需求阶段性减少，销售单价下降，2023 年度发行人产品销售毛利率较 2022 年有所下降，谐振器、振荡器销售毛利率均有所下降 8.53% 和 11.07%，发行人主要产品的毛利率变动的具体原因参见本回复“问题 14 关于毛利率”。

综上所述，报告期内发行人直销、经销客户对应毛利构成及规模变动具有合理性。

（四）区分境内外，说明报告期各期对前五大经销商对应的终端销售客户、期末库存、应收账款及合理性情况，是否存在囤货或回款风险，是否直接或间接持有发行人股份。如有，请说明具体情况

1、境内外报告期各期对前五大经销商对应的终端销售客户、期末库存、应收账款及合理性情况，是否存在囤货或回款风险

（1）报告期内发行人五大经销商对应的终端销售客户情况

公司主营的晶振类产品应用领域较为广泛，经销客户的终端客户主要集中在通讯电子、物联网、消费电子等领域，主要终端客户在行业具备较高的知名度。报告期各期发行人前五大经销商及其对应终端客户情况如下：

区域	客户名称	主要终端客户
境内	商络电子	杭州涂鸦信息技术有限公司、深圳长城开发科技股份有限公司、锐捷网络股份有限公司、TCL 空调器（中山）有限公司、日海智能科技股份有限公司
	深圳市巨新科电子有限公司	惠州高盛达科技有限公司、苏州汇川技术有限公司
	深圳市吉利通电子有限公司	东莞益鑫电子科技有限公司、深圳市芯中芯科技有限公司
	杭州明光电子科技有限公司	浙江中控技术股份有限公司、浙江富特科技股份有限公司
	深圳市阳和通电子有限公司	浙江大豪明德智控设备有限公司、杭州鸿泉物联网技术股份有限公司
	北京鸿程锦达电子有限公司	北京小芦科技有限公司、广东天誉飞歌电子科技有限公司、北京乐研科技股份有限公司
	深圳市天地无限科技实业有限公司	深圳海翼智新科技有限公司、东莞广通事务机有限公司、安克创新科技股份有限公司、海能电子（深圳）有限公司、深圳市新联芯电子有

区域	客户名称	主要终端客户
		限公司
境外	台湾鸿星	光宝科技、金士顿、力成科技股份有限公司
	商络电子	益达系统（香港）有限公司、HOME CONTROL SINGAPORE PTE.LTD.

注：商络电子通过位于中国香港的子公司开展境外业务

（2）报告期内发行人五大经销商库存情况

发行人主要经销商中，除深圳市吉利通电子有限公司外，报告期各期末，发行人主要经销商库存数量占当期采购数量的比例均相对较低。

报告期各期末，深圳市吉利通电子有限公司存货数量占当期采购数量的比例较高，主要原因系：①2021 年深圳吉利通因终端市场需求旺盛，晶振类产品收入大幅增长，从而提高了备货规模，致使期末库存占当期采购量比例快速提高。②2022 年开始，终端市场需求下滑，深圳吉利通晶振类产品收入同比下降。为消化库存，其对发行人的采购数量下降，导致期末库存占当期采购量比例进一步上升。总体上，截至 **2023 年末**，深圳吉利通库存发行人产品数量已显著减少，处于合理水平内。

因此，报告期各期末，发行人主要经销客户库存比例总体处于合理范围内，最终销售情况良好。

（3）报告期内发行人五大经销商回款情况

报告期各期末，发行人前五大经销商应收账款金额及期后回款情况如下：

单位：万元

区域	客户名称	2023.12.31		2022.12.31		2021.12.31	
		应收账款金额	期后回款比例	应收账款金额	期后回款比例	应收账款金额	期后回款比例
境内	商络电子	187.77	100.00%	264.77	100.00%	57.56	100.00%
	深圳市巨新科电子有限公司	138.30	100.00%	184.35	100.00%	89.62	100.00%
	深圳市吉利通电子有限公司	43.74	100.00%	44.21	100.00%	97.86	100.00%
	杭州明光电子科技有限公司	89.48	100.00%	107.78	100.00%	135.37	100.00%
	深圳市阳和通电子有限公司	57.20	100.00%	61.96	100.00%	129.86	100.00%
	北京鸿程锦达电子有限公司	70.54	100.00%	118.51	100.00%	66.09	100.00%
	深圳市天地无限科技实业有限公司	69.70	100.00%	82.21	100.00%	94.10	100.00%
境外	台湾鸿星	666.92	100.00%	697.47	100.00%	1,155.85	100.00%

区域	客户名称	2023.12.31		2022.12.31		2021.12.31	
		应收账款金额	期后回款比例	应收账款金额	期后回款比例	应收账款金额	期后回款比例
	商络电子	165.81	100.00%	198.92	100.00%	32.50	100.00%

注 1：商络电子通过位于中国香港的子公司开展境外业务

注 2：期后回款系截至 2024 年 4 月 30 日的回款情况

如上表所示，公司报告期期末应收账款回款情况较好。公司对经销客户制定了相对严格的收款政策，报告期内公司经销业务无坏账发生，各期均按照约定支付款项，回款风险较低。

2、发行人主要客户是否直接或间接持有发行人股份

报告期内，发行人主要经销商客户不存在直接或间接持有发行人股份的情形。

综上所述，报告期各期发行人对前五大经销商对应的终端销售客户较为优质，具有较高行业知名度；主要经销商期末库存合理、实现最终销售情况良好，应收账款情况余额合理性，期后回款良好。发行人主要经销商客户不存在直接或间接持有发行人股份的情形。

（五）说明发行人是否为主要客户具体产品的唯一或主要供应商，结合合作历史、合同期限、产品竞争力、竞争对手情况，论证发行人与客户合作的稳定性、是否存在被替代风险，并进行相关风险提示

1、说明发行人是否为主要客户具体产品的唯一或主要供应商，结合合作历史、合同期限、产品竞争力、竞争对手情况，论证发行人与客户合作的稳定性、是否存在被替代风险

（1）报告期内发行人主要客户基本情况

报告期内，公司主要客户合作历史、合同期限、采购产品类型以及发行人是否为其晶振产品唯一或主要供应商等情况列示如下：

客户名称	合作历史	合同期限	采购产品类型	发行人是否其晶振产品为唯一或主要供应商
富士康	15 年以上	2022 年 4 月-不定期	谐振器、振荡器等	主要供应商
台湾鸿星	自始合作	2019 年 1 月-2023 年	谐振器、振荡器等	唯一供应商

客户名称	合作历史	合同期限	采购产品类型	发行人是否其晶振产品为唯一或主要供应商
		12 月		
客户 A	-	-	谐振器、振荡器等	主要供应商
商络电子	3-5 年	2018 年 8 月-2023 年 12 月	谐振器、振荡器等	主要供应商
伟创力	15 年以上	无固定期限	谐振器、振荡器等	否
广达	10 年以上	无固定期限	谐振器、振荡器等	主要供应商
三星	15 年以上	无固定期限	谐振器、振荡器等	否
和硕	10 年以上	2022 年 8 月-不定期	谐振器、振荡器等	主要供应商
海华	5-10 年	无固定期限	谐振器、振荡器等	主要供应商
客户 B	-	-	谐振器、振荡器等	主要供应商
纬创	10 年以上	无固定期限	谐振器、振荡器等	主要供应商
正文科技	10 年以上	2021 年 10 月-不定期	谐振器、振荡器等	主要供应商
创维	10 年以上	无固定期限	谐振器、振荡器等	主要供应商

注 1：按照集团口径列示合作情况；

注 2：报告期后，发行人与台湾鸿星、商络电子持续保持合作并相应签订了销售合同。

如上表所示，在大部分主要客户中，发行人为其晶振产品的主要供应商。

发行人主要客户的合作历史多数在 10 年以上，合作关系较为稳固。主要客户合同期限中除经销合同一年一签外，其余合同多为无固定期限的合作框架协议。

（2）发行人与客户合作的稳定性、是否存在被替代风险的说明

发行人与客户合作稳定、不存在被替代风险，说明如下：

①发行人与主要客户合作历史较长、合作稳定、业务合同多为无固定期限，并且为多数主要客户晶振产品的重要供应商

发行人主要客户为行业知名企业，双方合作历史多数在十年以上，合作关系较为稳固。报告期内，公司的客户呈现平稳增长态势。公司与主要客户的销售占比、销售排名以及销售金额占该客户采购金额的比例整体变动不大。公司与主要客户的业务合同多为无固定期限。在大部分主要客户中，发行人为其晶振产品的主要供应商。因此，从合作历史、业务合同、交易情况等方面，公司与客户合作稳定。

②发行人产品具有较强市场竞争力

公司凭借设计研发能力、产品认证、多元化布局等优势赢得了众多下游知名制造服务商和终端品牌商的信赖。因此，发行人产品具有较强市场竞争力，说明如下：

一是取得知名厂商认证，成为多个领域主流客户的重要供应商。经过多年的研发与探索，公司已取得诸多全球知名厂商认证，进入其供应商体系，建立了长期稳定的合作关系，证明发行人产品品质有保障、性能稳定，是发行人产品具有核心竞争力的最好体现。

二是取得诸多主流芯片平台和方案商认证，前导式推广产品应用。公司多款片式石英晶振产品取得高通、美国博通、美国 AMD、英伟达、紫光展锐等多个主流芯片平台和方案商的认证，相比同行业产品能够更早地进入客户的视野，赢得终端产品客户的信任，有利于在客户终端产品量产时获取大额、稳定的订单。

三是应用领域广泛优势，并布局医疗电子、汽车电子等新兴领域。公司始终顺应下游应用领域发展趋势，不断扩大产品应用场景，满足客户的差异化需求。

四是产品高频化、高精度、高稳定度、小型化程度高，顺应技术发展方向。公司微尺寸产品销售占比逐年提升，并较早地淘汰了 DIP 型晶振的生产。公司产品高频化、高精度、高稳定度、小型化程度高有利于公司产品在日益激烈的行业竞争中脱颖而出。

③发行人在晶振行业具有较高的行业地位，差异化竞争显著

公司是全球前十的石英晶振的品牌商和制造商。根据 QYResearch 数据，鸿星科技 2021 年石英晶体元器件全球市场占有率为 2.60%，排名全球第十位；2022 年石英晶体元器件全球市场占有率为 2.71%，排名全球第十位。

三十年来，公司秉承“立足中国，面向世界”的企业使命，差异化竞争优势日益显著：

第一，与境内竞争对手相比，公司具有显著的国际化优势，主要体现为：一是在客户结构与销售区域方面，公司外销占比远高于境内同行业可比公司水平，公司被浙江省商务厅评为“浙江出口名牌”。由于晶振产品占终端设备的成本较低，而对其性能影响极大。境外客户对产品品质和技术要求更高，而对

价格敏感性低，供应商认证周期长，供应链体系稳定，使得公司议价能力较强；二是建立了全球化的组织架构和成熟的海外销售体系，公司在中国香港特别行政区设立了 2 家子公司，负责境外采购与境外销售，**在日本设立子公司，拟作为投资平台，投资石英晶振产品的境外生产基地。**公司长期参加慕尼黑电子展等境内外行业国际展会，积累了稳定的海外客户合作关系；三是培养和吸引了大量国际化的人才，在研发、销售、管理等岗位上都配备了具有国际视野和工作经验的人才。尽管近年来，境内竞争对手不断加大设备和产能投入、新产品技术开发，但由于全球知名企业供应商认证周期较长，其对供应商会根据合作时间、产品品质稳定性，绩效考核等因素综合考核，竞争者短期进入或放量供应难度极大。

第二，与境外竞争对手相比，公司具有显著的生产制造优势。公司建立了研发设计、生产制造一体化的经营体系，在生产制造端建立了品质管理能力强、产品交期及生产成本可控、生产工艺先进的生产制造优势。与主要将生产外包的境外竞争对手相比，发行人主要进行自主生产，研发设计与生产制造良性紧密互动，可以更好地控制产品质量，确保产品交期。与主要在境外，尤其是日本或中国台湾地区自建生产基地的境外竞争对手相比，发行人生产基地均位于浙江，在土地、人工、能源等方面具有显著的成本优势。

因此，发行人在晶振行业具有较高的行业地位，与境内外竞争对手相比，具有显著的竞争优势。

④晶振行业供应商认证周期较长、新进入竞争者门槛较高

石英晶体元器件产品型号、规格较多，如果缺少稳定的客户支持，将很难形成规模生产，进而造成产品成本上升，拥有稳定的客户群是影响企业发展的重要因素。大额订单一般集中于大型跨国企业和国内大型制造公司。要进入这类优质客户的供货商行列，一般都要经过严格的认证过程。在认证过程中，除对公司产品的质量、价格、交货期有较高要求外，还对公司的设备、环境、内控体系、财务状况甚至社会责任都设有较高的标准。因此要获得下游优质大客户的供应商认证需要一定的时间过程。对于行业后来者而言，获得优质大客户订单存在着大客户采购认证门槛。

⑤以自主品牌进行销售，具有更强的客户粘性和产品定价能力

公司绝大多数产品以自主品牌（OBM 模式）进行销售，相比贴牌代工生产模式（OEM、ODM）具有更强的产品定价能力和客户粘性。部分可比公司非自主产品销售占比较高。比如，泰晶科技 2020 年年度报告披露：“提供 OEM、ODM 方式服务客户吸引知名厂商，提升自主产品品牌影响力，拓展销售模式和渠道，扩大市场占有率”；惠伦晶体 2015 年的招股说明书披露：“2014 年度，公司的 ODM 比例从 31.67%上升到 42.26%”；东晶电子为发行人的贴牌代工厂家。据此推测，泰晶科技、惠伦晶体、东晶电子非自主品牌产品销售占有一定的比例。发行人自主品牌产品销售收入占比均保持在 90%以上，相比贴牌生产模式具有更强的产品定价能力和客户粘性。

综上所述，发行人与主要客户合作历史较长、合作稳定、业务合同多为无固定期限，并且为多数主要客户的晶振产品重要供应商。发行人产品具有较强市场竞争力，发行人在晶振行业具有较高的行业地位，差异化竞争显著；以自主品牌进行销售，具有更强的客户粘性和产品定价能力；晶振行业供应商认证周期较长、新进入竞争者门槛较高。因此，发行人与主要客户合作稳定，产品被替代风险相对较低。

2、相关风险提示

发行人以及在招股说明书“第三节 风险因素”之“二、与行业相关的风险”之“（二）市场竞争风险”对市场竞争风险进行了完善，具体如下：

“近年来，石英晶振行业投融资活动踊跃，境内竞争对手产能增长较快，市场竞争日益激烈。公司产能相对不足、融资渠道较为单一。若未来公司对行业发展趋势判断失误，不能根据客户的需求持续提升技术水平和核心竞争力以扩大市场份额，可能造成现有客户流失，对公司的行业地位、市场份额等产生不利影响。”

（六）说明报告期内是否存在自然人或个体工商户客户、现金收付款等情况，说明相关内部控制管理制度的建设情况

1、报告期内是否存在自然人或个体工商户客户、现金收付款等情况

（1）自然人或个体工商户情况

报告期内，公司不存在自然人和个体工商户客户。公司对于客户管理制定

了严格的内控制度，新增客户必须是法人主体，评定合格后在客户管理系统中建立唯一客户代码，后在该代码下核算具体业务和款项收付情况。

（2）现金收付款情况

公司制定了严格的现金管理制度对现金收支的款项性质和金额限度进行了规范，执行情况较好。报告期内，公司不存在现金付货款情况，现金收货款情况发生极少，具体情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
现金收款	-	-	0.11
现金收款占销售商品、提供劳务收到的现金比重	-	-	0.00%

报告期内，公司现金收款为收取的临时性客户小额货款，金额极小，2021年以后未有发生。公司现金收付款内部控制执行有效。

2、公司相关内部控制管理制度的建设情况

公司对于客户管理及现金收付款等情况设立了严格的内部控制管理制度，要求客户必须为法人主体，同时原则上不允许各分子公司使用现金收付款，款项收支必须通过银行转账方式。报告期各期，公司对于客户管理及现金收付款内控执行情况较好。

综上所述，报告期内，发行人不存在自然人或个体工商户客户；不存在现金付款情况，现金收款金额极小；发行人建立了严格的现金收付款内部控制管理制度，相关内控制度执行情况良好。

三、保荐机构、申报会计师的核查程序和意见

（一）针对主要客户

1、核查程序

针对发行人主要客户情况，保荐机构及申报会计师执行的主要程序如下：

（1）获取报告期内发行人销售收入明细表，按客户类型分析收入构成情况，按销售模式、境内外、客户类型分类列示前五大客户销售情况；

（2）获取各期前五大客户的基本资料，并查询国家信用信息公示系统等公开渠道，查询了解其基本工商信息，重点核查和了解其注册资本、成立时间以

及所在地区等情况，了解发行人与主要贸易商的合作历史及稳定性、业务拓展发展方式等情况，并与发行人员工花名册进行核对，确认各客户及其主要人员与发行人及其关联方不存在关联关系或其他利益安排；

（3）根据报告期内发行人销售收入明细表，分析前五大客户变化原因，单个客户销售占比变化情况及原因，统计向主要客户销售金额占该客户采购金额的比例，分析报告期内同一客户的销售价格变动情况、不同客户相同产品价格差异情况；

（4）获取发行人报告期内客户清单，统计发行人报告期内新增客户及退出客户的情况，向公司业务部门负责人了解相关客户退出原因、客户拓展方式等；

（5）根据报告期内发行人销售收入明细表，汇总新增客户新增当年销售收入情况及退出客户退出前一年销售收入情况，并分析新增、退出客户变动原因及其合理性；

（6）根据报告期内发行人销售收入明细表，统计报告期内经销、直销客户对应收入及毛利率变动情况并分析其变动原因；

（7）获取报告期内发行人前五大经销商对应的终端销售客户清单以及各经销商进销存情况，对主要经销商客户以及其终端客户进行实地走访，对主要经销商的库存情况，发行人产品终端应用情况以及报告期内发行人与经销商合作的具体情况进行确认，分析其合理性、核实是否存在囤货风险；

（8）获取报告期内发行人应收账款明细表，分析前五大经销商各期应收账款的合理性，统计其各期应收账款的期后回款比例，分析是否存在回款风险；

（9）查验发行人报告期内各期前五大经销商的基本工商信息，了解其对外投资情况、是否直接或间接持有发行人股份；

（10）通过询问发行人业务部门负责人、走访主要客户等，了解发行人主要客户的供应商情况，发行人与主要客户的合作历史等，获取发行人与各主要客户签订的合同，查验合同期限，论证发行人与客户合作的稳定性、是否存在被替代风险；

（11）了解发行人对于现金收付款相关的内部控制，评价并测试相关内部控制的有效性；

（12）获取发行人的现金日记账，统计报告期内各期发行人现金收付款的金额，并抽查大额现金收付款的记账凭证。

2、核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

（1）报告期内按客户类型（品牌商、制造服务商、贸易商等）的收入构成情况总体较为稳定；各期按销售模式、境内外、客户类型分类的前五大客户销售情况总体较为稳定，除台湾鸿星、珠海鸿康外，主要客户与发行人及其董事、监事、高管、其他核心人员、实际控制人、主要股东及其他关联方不存在关联关系或其他利益安排；报告期内，发行人主要客户主要采取电汇结算的方式，销售毛利率具有合理性、销售回款情况正常。

（2）发行人前五大客户及单个客户销售占比变化具有合理性，向主要客户销售金额占该客户采购金额具有合理性；报告期内同一客户的销售价格变动情况合理，不同客户相同产品价格差异具有合理性。

（3）报告期内发行人主要客户总体保持稳定，报告期内经销及直销客户变动数量相对较少；报告期内发行人直销、经销客户对应收入及毛利规模变动具有合理性。

（4）报告期各期发行人对前五大经销商对应的终端销售客户较为优质，具有较高行业知名度；主要经销商期末库存合理、实现最终销售情况良好，应收账款情况余额合理性，期后回款良好。发行人主要经销商客户不存在直接或间接持有发行人股份的情形。

（5）发行人与主要客户合作历史较长、合作稳定、业务合同多为无固定期限，并且为多数主要客户的晶振产品重要供应商。发行人产品具有较强市场竞争力，发行人在晶振行业具有较高的行业地位，差异化竞争显著；以自主品牌进行销售，具有更强的客户粘性和产品定价能力；晶振行业供应商认证周期较长、新进入竞争者门槛较高。因此，发行人与主要客户合作稳定，产品被替代风险相对较低，发行人已就相关风险在招股说明书进行风险提示。

（6）报告期内，发行人不存在自然人或个体工商户客户；不存在现金付款情况，现金收款金额极小；发行人建立了严格的现金收付款内部控制管理制度，相关内控制度执行情况良好。

（二）直销及经销收入

1、核查程序

（1）了解与收入确认及经销商管理相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

（2）访谈发行人销售负责人，了解客户背景、业务模式等；取得发行人主要销售合同，判断在收入确认时点上商品所有权相关的主要风险和报酬、控制权是否发生转移。结合发行人业务模式、销售合同主要条款，评价发行人收入确认条件、方法是否符合企业会计准则的规定；

（3）对客户销售收入进行细节测试，抽样检查收入确认原始单据，核对收入确认入账凭证是否与销售合同、物流单、货物签收单、验收单或最终用户使用证明、出口报关单、提单、银行回单等原始单据信息一致，核实收入的真实性、准确性、完整性。客户销售收入核查比例如下：

①直销模式

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
核查金额	36,263.08	40,911.68	49,651.67
直销模式收入	43,005.92	51,233.24	64,682.14
核查比例	84.32%	79.85%	76.76%

②经销模式

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
核查金额	10,587.66	12,952.22	15,411.48
经销模式收入	11,085.25	13,729.04	16,832.42
核查比例	95.51%	94.34%	91.56%

（4）对期初期末的销售收入执行截止性测试，查验记账凭证、销售发票、出库单、签收记录等，核验收入确认期间是否准确；

（5）对报告期内营业收入、毛利率、主要客户变动情况执行分析性程序，分析营业收入、毛利率、主要客户变动情况是否合理；

（6）对报告期主要客户执行函证程序，报告期内直销、经销模式收入发函及回函情况如下：

①直销模式

单位：万元

项目		2023 年度	2022 年度	2021 年度
发函与回函情况	发函金额	38,600.37	44,614.39	56,236.02
	发函金额占直销收入比例	89.76%	87.08%	86.94%
	回函确认金额	37,491.92	42,605.11	54,549.99
	回函确认金额占直销收入比例	87.18%	83.16%	84.34%

②经销模式

单位：万元

项目		2023 年度	2022 年度	2021 年度
发函与回函情况	发函金额	10,981.71	13,606.94	15,342.30
	发函金额占经销收入比例	99.07%	99.11%	91.15%
	回函确认金额	10,981.71	13,606.94	15,342.30
	回函确认金额占经销收入比例	99.07%	99.11%	91.15%

(7) 对公司报告期各期销售主要客户执行访谈程序，了解客户基本情况、与公司合作情况、合同执行情况及客户财务信息、客户采购政策、货款结算方式、与公司持续合作情况、是否与公司存在关联关系等，并实地观察客户运营情况。报告期内，实地走访和视频访谈核查比例如下：

①直销客户

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
已访谈客户的销售额	31,362.49	36,946.89	45,017.01
直销销售金额	43,005.92	51,233.24	64,682.14
访谈客户销售金额占直销收入比例	72.93%	72.12%	69.60%

②经销客户

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
已访谈客户的销售额	8,540.86	11,178.56	14,277.46
经销销售金额	11,085.25	13,729.04	16,832.42
访谈客户销售金额占经销收入比例	77.05%	81.42%	84.82%

(8) 针对经销收入，获取报告期内发行人前五大经销商对应的终端销售客户清单以及各经销商进销存情况，对主要经销商客户以及其终端客户进行实地

走访，对主要经销商的库存情况，发行人产品终端应用情况以及报告期内发行人与经销商合作的具体情况进行确认，分析其合理性、核实是否存在囤货风险。

执行过穿透核查程序的经销收入及占比情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
穿透核查程序的经销收入金额	8,442.21	10,794.97	12,338.39
经销收入合计	11,085.25	13,729.04	16,832.42
占比	76.16%	78.63%	73.30%

（9）核查发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员及其他关联方与主要客户是否存在异常资金往来。

2、核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：报告期内，发行人经销、直销模式下销售收入真实、准确、完整。

问题 11 关于境外销售

根据招股说明书及申报材料，（1）发行人报告期内境外销售收入占比约 50%，高于同行业平均水平；主要以境内保税园区、中国香港特别行政区、中国台湾地区为主；（2）报告期内，美国对销往美国产品存在加征关税政策，占营业收入比例 1.2%；（3）发行人对“公司境外生产经营和境外资产状况”部分披露较为简略。

请发行人披露：发行人境外生产经营和境外资产状况，并对报告期内境外经营发生的主要变化简要说明。

请发行人说明：（1）境外业务开展销售的具体方式、经营主体，发行人在境外的销售渠道、交易模式、结算方式、售后服务模式；（2）境外市场分布情况，主要境外市场产品交付是否正常，期后回款是否正常，是否存在回收风险；分析说明各期境外销售额与出口报关单、境外销售额与外汇金额、出口报关单与商品出库单、出口退税金额及出口信用保险等金额的匹配情况，外销收入是否均已报关，是否存在被海关处罚风险；（3）发行人主要境外客户情况，并结合合作历史、合同条款、协议周期、市场竞争、所属销售地区的贸易税收政策情况，以及其他客户的开发周期及销售情况，论证发行人在客户稳定性与业务持续性方面是否存在重大风险。

请保荐机构及申报会计师核查上述情况，发表明确核查意见，并说明对发行人境外销售下收入核查、终端销售真实性核查的具体情况，包括但不限于核查方法、数量、比例、取得的证据及结论。

【回复】

一、发行人披露

（一）发行人境外生产经营和境外资产状况，并对报告期内境外经营发生的主要变化简要说明

针对发行人境外生产经营和境外资产状况以及报告期内境外经营发生的主要变化，补充披露如下：

“截至本招股说明书签署日，发行人拥有鸿星企业、鸿星国际、HOSONIC JAPAN 等 3 家境外全资子公司，其中鸿星企业、鸿星国际设立于中国香港，

HOSONIC JAPAN 设立于日本，上述 3 家境外子公司基本情况如下：

1、鸿星企业

企业名称（中文）	鸿星国际企业有限公司				
企业名称（英文）	HOSONIC INTERNATIONAL ENTERPRISES LIMITED				
成立时间	2014 年 10 月 27 日				
注册资本	10 万股				
实收资本	10 万港元				
注册地和主要生产 经营地	Room 1405, 14/F., Nan Fung Commercial Centre, 19 Lam Lok Street, Kowloon Bay, Hong Kong（中国香港特别行政区九龙湾临乐街 19 号南丰商业中心 14 层 1405 室）				
主营业务	从事基座、上盖等原材料的境外采购				
子公司定位	发行人境外采购平台				
股权结构	鸿星科技持股 100%				
最近一年主要财务 数据（单位：万 元，经立信审计）	日期	总资产	净资产	营业收入	净利润
	2023 年 12 月 31 日/2023 年度	6,732.82	4,343.53	11,285.23	1,477.21

2、鸿星国际

企业名称（中文）	鸿星国际电子有限公司				
企业名称（英文）	HOSONIC INTERNATIONAL LIMITED				
成立时间	2000 年 6 月 14 日				
注册资本	1,680 万股				
实收资本	1,680 万港元				
注册地和主要生产 经营地	Flat 1405-06, 14/F., Nan Fung Commercial Centre, 19 Lam Lok Street, Kowloon Bay, Kowloon, Hong Kong（中国香港特别行政区九龙湾临乐街 19 号南丰商业中心 14 层 1405-1406 室）				
主营业务	从事石英晶振等产品的境外销售				
子公司定位	发行人境外销售平台				
股权结构	鸿星科技持股 100%				
最近一年主要财务 数据（单位：万 元，经立信审计）	日期	总资产	净资产	营业收入	净利润
	2023 年 12 月 31 日/2023 年度	11,262.18	2,842.54	16,192.08	459.37

3、HOSONIC JAPAN

公司名称	株式会社 HOSONIC JAPAN
成立时间	2024 年 5 月 20 日
注册资本	1 亿日元

注册地和主要生产 经营地	东京都港区赤坂二丁目 8 番 14-407 号
主营业务	投资管理
子公司定位	拟作为投资平台，投资石英晶振等产品的境外生产基地
股权结构	鸿星企业持股 100%

注：HOSONIC JAPAN 成立于 2024 年 5 月，尚无最近一年财务数据。

截至报告期末，鸿星企业总资产为 6,732.82 万元，主要包括货币资金 4,524.95 万元和应收账款 2,117.82 万元，两项合计占总资产的比例为 98.66%，除此之外包括少量固定资产和预付账款等。截至报告期末，鸿星国际总资产为 11,262.18 万元，主要包括货币资金 4,286.20 万元和应收账款 6,387.50 万元，两项合计占总资产的比例为 94.77%，除此之外包括少量存货和固定资产等。

报告期内，鸿星企业主要从事基座、上盖等原材料的境外采购业务，鸿星国际主要从事发行人产品的境外销售业务。鸿星企业和鸿星国际均不存在生产性经营资产，不从事产品生产，仅为发行人在境外的采购平台和销售平台。

HOSONIC JAPAN 设立于 2024 年 5 月，报告期内尚无经营。

报告期内，发行人境外子公司的采购模式和销售模式均未发生变化。”

（二）补充披露情况

针对上述信息，发行人已在招股说明书“第五节 业务与技术”之“七、公司境外生产经营和境外资产状况”及“第十二节 附件”之“七、子公司及参股公司的基本情况”部分进行了补充披露。

二、发行人说明

（一）境外业务开展销售的具体方式、经营主体，发行人在境外的销售渠道、交易模式、结算方式、售后服务模式

1、境外业务开展销售的具体方式

公司境外业务销售开展的主体包括设立在境内的母公司鸿星科技和设立在中国香港的子公司鸿星国际，分别负责各自客户的开发、维护、销售及售后服务等工作。

鸿星科技和鸿星国际对各自客户开展销售业务的区分如下：①鸿星科技客户：鸿星科技将产品直接销售给其境外客户；②鸿星国际客户：由于鸿星国际

无生产能力，通过鸿星科技将产品销售给鸿星国际，再由鸿星国际销售给境外客户。

鸿星科技和鸿星国际境外业务开展销售的具体流程如下：

关键节点	业务流程	
	鸿星科技	鸿星国际
合作洽谈	鸿星科技和鸿星国际分别负责其客户的开发和维护工作，与客户进行合作洽谈，达成合作意向	
下单	鸿星科技接到的采购订单分为两类，一类为外部客户的采购订单，另一类为其子公司鸿星国际的采购订单； 采购订单中约定产品名称、规格、数量、金额等信息	鸿星国际接到的采购订单均为外部客户采购订单，鸿星国际接到客户采购订单后，根据客户订单需求向鸿星科技进行下单； 采购订单中约定产品名称、规格、数量、金额等信息
安排生产	鸿星科技接到订单（包括外部客户订单和鸿星国际订单）通知生产部门，由鸿星科技生产部门负责安排生产计划及组织生产工作	鸿星国际不负责生产
发货	鸿星科技和鸿星国际根据客户交货期通知，按照约定的交货方式安排发货	
收款	鸿星科技和鸿星国际根据合同或订单约定向客户收取货款	

2、经营主体

公司境外销售的经营主体包括位于设立在境内的母公司鸿星科技和设立在中国香港的子公司鸿星国际。

3、销售渠道

公司境外销售采用直销和经销相结合，直销为主，经销为辅的方式，均为买断式销售。直销模式下，公司根据客户需求将产品直接发往目的地；经销模式下，公司将产品发往经销商，由经销商根据终端客户需求进行发货销售。

公司境外客户均为自行开发，由公司销售业务人员与客户直接进行对接开展销售业务并达到合作。

4、交易模式

公司与境外客户的交易模式主要有 VMI 模式和非 VMI 模式，说明如下：

经营主体	交易模式	货物承运及送达	收入确认时点及具体方式
鸿星科技	非 VMI 模式	正常外销模式下，报关工作由公司关务部负责，除极少	FOB、CIF 贸易术语下，按约定产品交付地点为装运港口，

经营主体	交易模式	货物承运及送达	收入确认时点及具体方式
		数客户选择上门自提外，其余均由第三方负责运输，承运公司主要为 DHL（敦豪）、FedEx（联邦快递），运输方式为空运，从出货到送达一般在 1-3 天左右	公司按约定将产品报关出口，取得报关单、提单时确认收入 EXW 模式，按约定客户至公司仓库提货，客户至仓库提货确认收入 DAP、DDP 等，按约定公司需将货物送到客户指定地点，以客户签收确认收入
鸿星国际	非 VMI 模式	客户主要为当地客户，一般由第三方负责承运并送货上门，通常情况下送货当天即可送达，少量客户自提	以客户签收确认收入
	VMI 模式	寄售模式下由客户直接在寄售仓领用，不存在第三方承运商的介入	客户从 VMI 仓提货并经双方确认后确认收入

注：报告期内，发行人母公司鸿星科技和子公司鸿星国际存在境外销售业务，其他子公司无境外销售业务；母公司外销模式下无 VMI 模式销售。

5、结算方式

公司会给予境外销售客户一定的信用期，货款结算分为按信用期结算和预收款结算两种方式，以信用期结算为主；客户的主要支付方式为电汇，少量客户会采取支票方式付款。

6、售后服务模式

公司提供客户的售后服务主要包含质保责任、问题咨询、定期的回访交流以及顾客满意度调查等。公司按照与客户合同约定的质保期限，承担相应的产品质保责任。

直销模式下，公司直接负责客户的售后服务工作；经销模式下，终端客户的售后服务工作由经销商负责，从而能够快速响应客户需求、降低公司售后成本。终端客户如遇产品质量问题会与经销商进行沟通，经销商接到反馈后与公司销售业务人员沟通，由公司提供产品的质保服务。

综上所述，发行人境外业务开展销售的具体方式、经营主体，境外销售渠道、交易模式、结算方式及售后服务模式符合公司实际经营情况和行业特点，不存在异常情况。

（二）境外市场分布情况，主要境外市场产品交付是否正常，期后回款是否正常，是否存在回收风险；分析说明各期境外销售额与出口报关单、境外销售额与外汇金额、出口报关单与商品出库单、出口退税金额及出口信用保险等金额的匹配情况，外销收入是否均已报关，是否存在被海关处罚风险

1、境外市场分布情况，主要境外市场产品交付是否正常，期后回款是否正常，是否存在回收风险

（1）境外市场分布情况

报告期内，公司境外销售收入的 market 分布情况如下：

单位：万元、%

所属区域	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
中国香港	9,029.14	30.21	12,865.00	35.57	15,226.02	36.82
保税区	7,503.24	25.11	9,384.00	25.95	13,760.95	33.28
中国台湾地区	2,317.58	7.75	2,901.43	8.02	3,085.86	7.46
美国	2,134.96	7.14	2,329.22	6.44	1,431.77	3.46
越南	3,464.78	11.59	2,075.82	5.74	1,555.09	3.76
韩国	1,013.96	3.39	1,817.79	5.03	2,120.45	5.13
其他	4,421.76	14.80	4,792.81	13.25	4,170.23	10.09
总计	29,885.42	100.00	36,166.08	100.00	41,350.36	100.00

报告期内，公司境外销售收入对应的 market 分布包括中国香港、保税区、中国台湾地区、美国、越南、韩国等地，保税区主要为境内保税区，其他中主要包括德国、法国等地。

（2）主要境外市场产品交付是否正常

公司主要境外市场产品通过空运运输，按照国际贸易术语 FOB、CIF、EXW、DAP 和 DDP 等办理货物的交付工作，报告期内公司主要境外市场产品均正常交付，未出现异常情况。

（3）期后回款是否正常，是否存在回收风险

报告期内，公司境外市场的期后回款情况如下：

单位：万元、%

所属区域	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	应收账款 余额	回款 比例	应收账款 余额	回款 比例	应收账款 余额	回款 比例
中国香港	3,481.61	80.57	3,448.60	100.00	6,811.04	100.00
保税区	2,261.33	90.24	2,594.95	100.00	3,788.73	100.00
中国台湾地区	763.84	100.00	1,036.49	100.00	1,402.35	100.00
美国	802.21	98.60	901.87	100.00	440.82	100.00
越南	1,022.11	99.73	153.07	100.00	231.74	100.00
韩国	86.35	100.00	90.08	100.00	151.95	100.00
其他	1,077.38	96.16	998.18	100.00	766.52	100.00
合计	9,494.83	89.97	9,223.22	100.00	13,593.16	100.00

注：期后回款统计截至 2024 年 4 月 30 日。

报告期各期末，公司境外市场客户应收账款的期后回款比例分别为 100%、100%和 89.97%。2021 年末及 2022 年末的应收账款期后均已回款，公司整体期后回款情况良好，应收账款无法回收的风险较小。

综上所述，公司主要境外市场的分布区域广泛，境外市场产品交付情况良好，期后回款正常，应收账款无法回收的风险较低。

2、分析说明各期境外销售额与出口报关单、境外销售额与外汇金额、出口报关单与商品出库单、出口退税金额及出口信用保险等金额的匹配情况，外销收入是否均已报关，是否存在被海关处罚风险

（1）境外销售额与出口报关单的匹配情况

报告期内，公司负责境外销售业务的主体分别为设立在境内的母公司鸿星科技和设立在中国香港的境外子公司鸿星国际，其他主体不负责境外销售业务。由于境外子公司鸿星国际在境外开展的销售业务不通过中国境内海关进行出口报关，因此公司向海关申报的出口报关单仅为境内母公司鸿星科技的出口外销金额。

报告期各期，母公司鸿星科技的境外销售额与出口报关单的匹配情况如下：

单位：万美元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
境内母公司鸿星科技境外销售额①	4,387.58	5,617.47	6,668.59

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
出口报关额②	4,420.21	5,672.22	6,686.25
差异金额③=①-②	-32.62	-54.75	-17.66
差异率④=③/①	-0.74%	-0.97%	-0.26%

报告期内，境内母公司鸿星科技出口销售额和出口报关额差异率较低，产生差异的主要原因系出口报关时间与收入确认时间差异及少量退货，该类差异具有合理性，发行人境外销售额与出口报关单的匹配。

（2）境外销售额与外汇金额匹配情况

由于设立在中国香港的子公司鸿星国际境外销售业务不通过外汇管理局进行收汇结算，因此选取设立在境内的母公司鸿星科技境外销售额、境外销售回款金额与外管局收汇金额进行匹配性分析。报告期内，母公司鸿星科技境外销售额、境外销售回款金额和外汇金额匹配情况如下：

单位：万美元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
境内母公司鸿星科技境外销售额①	4,387.58	5,617.47	6,668.59
境内母公司鸿星科技境外销售回款金额②	4,324.72	6,544.35	6,161.00
差异金额③=①-②	62.86	-926.88	507.59
外管局收汇金额④	4,324.72	6,543.88	6,161.17
差异金额⑤=②-④	-	0.47	-0.17

报告期各期，境内母公司鸿星科技境外销售额与境外销售回款金额存在少量差异，差异原因系实现销售和回款存在一定的时间差，差异金额及比例均较低，无异常情况。

2021 年度和 2022 年度，境内母公司鸿星科技境外销售回款金额和外汇局收汇数据差异较小，差异原因主要系折算尾差，无异常情况。因此，发行人境外销售额与外汇金额相匹配。

（3）出口报关单与商品出库单匹配情况

报告期各期，公司出口报关单与商品出库单匹配情况如下：

单位：万美元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
出口报关单金额①	4,420.21	5,672.22	6,686.25
商品出库单金额②	4,418.68	5,668.13	6,684.07
差异金额③=①-②	1.53	4.09	2.19
差异率④=③/①	0.03%	0.07%	0.03%

如上表所示，报告期内，公司出口报关单金额和商品出库单金额差异较小，差异原因主要系产品出库时点和出口报关时点不一致产生的时间性差异。正常情况下公司产品从出库到出口报关需要 1-3 天时间，上述差异原因具有合理性，不存在异常。因此，发行人出口报关单与商品出库单相匹配。

（4）境外销售额与出口退税金额匹配情况

由于设立在中国香港的子公司鸿星国际境外销售业务不涉及出口退税，因此选取设立在境内的母公司鸿星科技境外销售额与出口退税金额进行匹配。

报告期各期，境内母公司鸿星科技的外销金额与出口退税金额匹配情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
母公司账面外销金额	30,911.76	37,257.26	43,093.48
加：上年度确认收入于本年度申报退税金额	5,169.05	6,689.30	5,929.53
减：本年度确认收入于下年度申报退税金额	4,941.24	5,169.05	6,689.30
账面应申报退税销售额①	31,139.56	38,777.51	42,333.71
主要外销产品退税率②	13%	13%	13%
不得退税的销售额③	-	-	-
免抵退税额（④=（①-③）*②）	4,048.14	5,041.08	5,503.38
当期免抵税额（⑤）	3,469.00	4,388.49	3,025.35
免抵退税额抵减额（⑥）	-	-231.09	-4.27
当期应退税额（⑦=④-⑤-⑥）	579.14	883.68	2,482.30
实际退税金额（⑧）	613.21	924.89	2,491.23
差异额（⑨=⑦-⑧）	-34.07	-41.21	-8.93
差异率（⑩=⑨/⑧）	-5.56%	-4.46%	-0.36%

如上表所示，报告期内，根据母公司鸿星科技境外销售额测算的出口退税

金额和实际退税金额差异较小，差异原因主要系外销收入确认时点和申报出口退税的时点差异影响所致，差异原因具有合理性，不存在异常。因此，发行人境外销售额与出口退税金额相匹配。

（5）境外销售额与出口信用保险匹配情况

公司外销客户质量优质，应收账款回收情况良好，外销业务经营正常。报告期内，公司未购买出口信用保险，无出口信用保险支出。

（6）外销收入是否均已报关，是否存在被海关处罚风险

公司外销收入均已报关，不存在被海关处罚风险。公司外销收入金额与出口报关金额相匹配，存在少量差异合理。

报告期内，设立在境内的母公司鸿星科技外销收入金额与出口报关金额存在少量差异，产生差异原因主要系出口报关时间与收入确认时间差异及少量退货，使得母公司鸿星科技境外销售收入和出口报关额存在差异。详细分析参见本题回复之“二、（二）、2、（1）境外销售额与出口报关单的匹配情况”。

公司已取得海关出具的合规证明，公司报告期内不存在受到海关行政处罚的情形，公司涉及海关监管的业务合法合规经营，不存在海关处罚风险。

综上所述，报告期各期，公司境外销售额与出口报关单、境外销售额与外汇金额、出口报关单与商品出库单、境外销售额与出口退税金额均具有匹配性；公司未购买出口信用保险，无出口信用保险支出；公司产品外销均已报关，不存在被海关处罚的风险。

（三）发行人主要境外客户情况，并结合合作历史、合同条款、协议周期、市场竞争、所属销售地区的贸易税收政策情况，以及其他客户的开发周期及销售情况，论证发行人在客户稳定性与业务持续性方面是否存在重大风险

1、发行人主要境外客户情况，并结合合作历史、合同条款、协议周期

报告期内，公司主要境外客户情况，合作历史、合同条款和协议周期如下表所示。主要境外客户的选取标准为：以外销收入（不是全部销售收入）为统计口径，外销收入在报告期各期外销收入总额中进入前五大的客户。

客户名称	注册资本	成立时间	所在地区	合作历史	合同条款主要约定事项	协议周期	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
							金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
富士康	1,800 亿 新台币	1974 年	中国台湾 地区	15 年以上	1、需求预估：富士康将定期或不定期的向供应商发出未来 12 周或双方另行约定时间段之需求预估； 2、价格调整：供应商应与富士康协商认证之合理幅度调整产品价格	自生效之日起五年，期满后自动延展，每次延展期限为一年	5,720.12	19.14	7,471.37	20.66	10,193.92	24.65
台湾鸿星	1.31 亿新 台币	1979 年	中国台湾 地区	自始合作	1、经销区域：乙方（台湾鸿星）销售区域为中国台湾地区； 2、订单内容：甲乙双方应在订单中注明订货日期、产品品名、规格、数量、交货日期、单价等信息，双方另有约定除外； 3、交货及退换货条款：自乙方接受产品之时起，产品所有权从甲方转移到乙方；对于乙方在交付过程中发现的或者是最终客户使用中发现的不良品，甲方应及时给予补、换货	协议有效期一年	3,528.28	11.81	4,345.92	12.02	5,108.01	12.35
伟创力	4.56 亿美 元	1969 年	美国	15 年以上	1、定价方式：双方应协商并以书面形式同意按季度对产品定价； 2、货物交付：供应商应将所有产品交付至伟创力指定地点，交付期，供应商承担向承运人交付货物的风险和费	自生效日期起一年有效，除非提前终止，否则将自动续期一年	1,681.39	5.63	2,005.32	5.54	1,182.91	2.86

客户名称	注册资本	成立时间	所在地区	合作历史	合同条款主要约定事项	协议周期	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
							金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
					用							
广达	460 亿新 台币	1988 年	中国台湾 地区	10 年以上	采购订单包含产品品名、价格、数量、交货日期、价格条款、支付条款等信息	本协议自生效日起开始生效，期限为一年，协议到期前三个月双方未书面告知对方终止协议，则自动续展 12 个月	1,121.41	3.75	1,837.65	5.08	2,328.58	5.63
和硕	300 亿新 台币	2008 年	中国台湾 地区	10 年以上	1、订单确认流程：甲方（和硕）定期或随时向乙方（发行人）提供预估需求量；甲方通过系统发出订单，订单需注明物料名称、型号、数量、价格、付款条件、交货地点及交货日期等资讯； 2、乙方应依据甲方规定时间将物料运送至交货地	本合约期间为自签约日起五年，若甲方于合约期届满前三个月未为不续约之意思表示，则合约自动延长一年，期后亦同	1,265.17	4.23	1,783.53	4.93	1,499.77	3.63
海华	20 亿新台 币	2005 年	中国台湾 地区	5~10 年	乙方（海华）订单中需注明物料名称、编号、数量、价格、付款条件、交货地点及交货日期等信息，以美金交易汇率换算；	未明确约定	2,058.60	6.89	1,628.80	4.50	1,864.56	4.51
正文科技	50 亿新台 币	1988 年	中国台湾 地区	10 年以上	1、订购：甲方（正文科技）得以传真、电子邮件、电子系统或其他协议方式下单； 2、货物交付：乙方于指定之交期将本产品依双方协议之交货方式准时送达约定交货	自签署之日起 1 年，期满前 120 天双方无书面异议，自动延长 1 年	1,057.43	3.54	1,267.79	3.51	1,972.09	4.77

客户名称	注册资本	成立时间	所在地区	合作历史	合同条款主要约定事项	协议周期	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
							金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
					地点							
三星	8,795 亿韩元	1969 年	韩国	15 年以上	采购订单包含产品品名、价格、数量、交货方式、价格条款、付款方式等信息	未明确约定	2,948.32	9.87	1,771.72	4.90	854.32	2.07
合计					-	-	19,380.72	64.85	22,112.10	61.14	25,004.15	60.47

注 1：以上客户为全球知名企业，在全球各地有多个生产基地。发行人对其同时存在内销和外销。上表仅统计外销收入部分，且包含台湾鸿星特殊销售模式下的外销收入；

注 2：占比=某一客户外销收入/发行人外销总收入。

公司主要境外客户均为成立时间较早、规模较大的知名企业，公司与其合作历史悠久，平均合作年限达到 10 年以上，合作情况良好，客户粘性较高。

报告期各期，公司对主要境外客户的销售金额分别为 **25,004.15 万元、22,112.10 万元和 19,380.72 万元**，占总外销收入的比例分别为 **60.47 %、61.14 %和 64.85%**，主要境外客户占外销总收入的比例总体较为稳定。在销售规模方面，主要境外客户的销售规模与公司整体的销售规模和外销规模变动趋势匹配。2022 年度受到宏观经济波动、地缘冲突等因素的影响，加之公司所处行业竞争加剧，使得公司产品销售订单有所下降，公司整体的销售规模与外销规模均呈现下降趋势。2023 年度，受到宏观经济和行业周期性因素影响，晶振行业整体仍处于去库存阶段，终端市场需求仍有压力，使得公司整体销售规模与外销规模有所下降。

综上，公司与主要境外客户均保持了长久稳定的合作关系，客户结构优质，未出现主要境外客户流失情形，主要境外客户销售规模较大且销售趋势稳定，有力保证了公司境外客户的稳定性及业务的持续性。

2、市场竞争

根据 QYResearch 数据，2021 年全球前十大石英晶体元器件厂商合计市场份额 64.00%。全球市场中，日本厂商进入市场较早，基于生产自动化程度、规模和技术优势等占据市场优势，拥有 Epson、NDK 等龙头企业，占领全球中高端市场与汽车电子等高速发展领域，约占 50%市场份额；美国厂商主要针对美国国内及部分专项市场。国内市场，中国台湾地区厂商具备规模优势，代表性企业台湾晶技 2021 年全球市占率第一；中国大陆厂商起步相对较晚、自主研发能力较弱，发展早期主要从日本、欧洲等国家和地区采购原材料或机器设备，近年在原材料开发、生产设备升级和产能规模等方面积累经验不断发展、成长迅速，但在市场占有率方面仍有较大发展空间。中国大陆作为全球电子信息产品的制造业中心，随着中国大陆厂商在中高端晶振技术和产品研发上追赶日本和中国台湾地区企业，在中高端石英晶振市场空间巨大，中国大陆地区厂商的市场占有率有望持续提升。

3、发行人主要境外客户所属销售地区的贸易税收政策

发行人主要境外客户所属销售地区主要包括中国香港、中国台湾地区和北

美地区等。报告期内，北美地区对公司部分产品加征关税，并未对公司出口业务产生较大影响。除此之外，其余国家或地区对发行人出口的产品均未采取加收关税、配额、反倾销、反补贴以及其他限制性贸易政策和贸易壁垒。

综上，报告期内，公司出口产品相关境外的贸易税收政策未发生重大不利变化，不会对公司客户稳定性与业务持续性产生重大不利影响。

4、其他客户的开发周期及销售情况

（1）其他客户的销售情况

报告期内，除以上主要外销客户外，公司其他外销客户的分类销售情况如下：

单位：万元、%

项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
制造服务商	5,547.10	52.81	6,203.50	44.14	7,226.38	44.21
贸易商	2,460.94	23.43	4,582.95	32.61	5,034.61	30.80
品牌商	1,309.95	12.47	2,049.69	14.58	3,093.23	18.92
经销商	1,186.71	11.30	1,217.84	8.67	991.98	6.07
合计	10,504.70	100.00	14,053.98	100.00	16,346.21	100.00

报告期内，公司对其他外销客户的销售规模较为稳定，与公司境外销售规模变动趋势匹配。

（2）其他客户的开发周期

公司境外销售的其他客户开发周期主要分为以下三类：①大型知名客户，包括制造服务商纬创、中磊电子等公司，品牌商三星、闪迪（SanDisk）等公司，大型知名客户开发周期较长，从最初接洽到形成稳定合作一般需要一至两年时间；②中小型客户，公司对中小型客户开发周期相对较短，从最初接洽到形成稳定合作一般需要半年至一年时间；③小额客户，公司对小额客户开发周期较短，从接触到达成合作一般需要一至两月时间。公司对于大型知名客户和中小型客户开发期间需要经历现场考察、报价评估、样品认证、样品试生产等诸多环节，通过考核后开始安排小批量订单，经过一段时间客户内部评测，市场反馈良好的情况下，开始持续稳定采购货物，同时建立起长期稳定合作关系。

综上所述，报告期内，公司和其他境外客户合作情况良好，合作关系稳定，公司对各类客户的销售规模保持稳定趋势。公司境外销售的大型知名客户开发周期较长，中小型客户开发周期相对较短，小额客户开发周期较短，客户开发流程合理规范，符合行业特点。

5、论证发行人在客户稳定性与业务持续性方面是否存在重大风险

公司是全球前十的石英晶体元器件的品牌商和制造商，在境外市场具有以下显著的竞争优势，在客户稳定性与业务持续性方面不存在重大风险，具体分析如下：

（1）公司所处行业中高端石英晶振市场进口替代空间较大

日本石英晶体元器件厂商技术水平和生产自动化程度较高，在中高端应用领域具备较强的规模效应和技术优势；美国厂商主要针对美国国内及部分细分市场，以军工产品为主。

中国大陆作为全球电子信息产品的制造业中心，随着中国大陆厂商在中高端晶振技术和产品研发上追赶日本和中国台湾地区企业，在中高端石英晶振市场进口替代空间巨大，中国大陆地区厂商的市场占有率有望持续提升。

（2）公司在全球晶振行业具有较高的行业地位

根据 QYResearch 数据，鸿星科技 2021 年石英晶体元器件全球市场占有率为 2.60%，排名全球第十位；2022 年石英晶体元器件全球市场占有率为 2.71%，排名全球第十位。

公司是石英晶体元器件的全球主要制造商之一，公司石英晶振产品多年位列全球市场占有率前十位，具备较高的行业地位。

（3）公司产品应用领域广泛

公司晶振产品广泛应用于通讯电子、智能家居、汽车电子、消费电子、医疗电子、工业控制、智能安防等领域。

伴随集成电路、信息技术日新月异的发展，电子产品电路功能不断迭代更新，向小型化、模组化等方向发展，石英晶振作为频率控制、计时功能的唯一性，具有难以被取代的地位。随着 5G/6G、WiFi6/7、可穿戴、智能 AI 技术的日益成熟，搭载相关技术的终端设备不断增多，前述技术为实现高速、大容量、

稳定的通信，需要更高频率的载波，对其核心电子零部件石英晶体元器件的频率提出了更高的要求。公司始终领先同业并跟随下游应用领域发展趋势，从通讯电子、消费电子、物联网向汽车电子、医疗电子、工业控制、云端与边缘运算领域不断扩大产品应用场景，保证公司石英晶振产品在新兴应用场景比例不断增长，为公司的业务拓展和收入的增长奠定了良好的基础。

（4）公司以自主品牌进行销售，具有较强的客户粘性和广阔的客户群体

公司拥有的“Hosonic”品牌在全球拥有强大的品牌影响力和市场美誉度，被富士康、纬创、**工业富联**等多家客户授予“最佳质量奖”“最佳交付奖”“优秀战略合作伙伴”“**最佳质量服务奖**”等荣誉称号，具有广阔的境外客户群体。同时，公司绝大多数产品以自主品牌进行销售，自主品牌产品销售收入占比均保持在 90%以上，相比贴牌代工经营模式具有更强的产品定价能力和客户粘性。

（5）公司具备显著的生产制造优势，有效控制成本，确保产品品质与交期

公司建立了研发设计、生产制造一体化的经营体系，在生产制造端建立了品质管理能力强、产品交期及生产成本可控、生产工艺先进的生产制造优势。与主要将生产外包的境外竞争对手相比，发行人主要进行自主生产，研发设计与生产制造良性紧密互动，可以更好地控制产品质量，确保产品交期。尤其与日本或中国台湾地区自建生产基地的境外竞争对手相比，发行人生产基地均位于浙江，在土地、人工、能源等方面具有显著的成本优势。

（6）公司深耕海外多年，已建立显著的国际化优势

公司具有显著的国际化优势，主要体现为：一是深耕海外市场多年，建立了全球化的组织架构和成熟的海外销售体系，公司在中国香港特别行政区设立了子公司，负责境外销售，公司长期参加慕尼黑电子展等境内外行业国际展会，积累了稳定的海外客户合作关系；二是培养和吸引了大量国际化的人才，在研发、销售、管理等岗位上都配备了具有国际视野和工作经验的人才；三是在客户结构与销售区域方面，公司外销占比远高于境内同行业可比公司水平，公司被浙江省商务厅评为“浙江出口名牌”。

综上所述，发行人所处行业中高端石英晶振市场进口替代空间巨大，发行人在全球晶振行业具有较高的行业地位，产品应用领域广泛，在境外市场中具

有显著的生产制造优势、以自主品牌进行境外销售，具备较强的客户粘性以及广阔的客户群体，深耕海外多年并建立起显著的国际化优势；另外，报告期内，发行人主要境外市场的贸易税收政策未发生重大不利变化，而且境外市场主要客户的销售规模较大且保持稳定；发行人在客户稳定性与业务持续性方面不存在重大风险。

三、保荐机构、申报会计师针对发行人说明的核查程序和核查意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师主要实施了以下核查程序：

- 1、访谈发行人财务部门、销售相关部门负责人，了解公司境外业务开展的具体方式、经营主体，以及发行人在境外的销售渠道、交易模式、结算方式、售后服务模式等情况；
- 2、获取发行人销售明细表，核查发行人境外市场分布情况及产品交付情况；获取发行人境外销售的应收账款明细以及期后回款明细，核查发行人期后回款情况，分析发行人境外销售对应的应收账款回收风险；
- 3、获取发行人从中国电子口岸系统导出的出口数据以及从外汇管理局导出的收汇信息，对发行人报告期各期境外销售额与出口报关单、境外销售额与外汇金额、出口报关单与商品出库单、出口退税金额等匹配情况进行核查分析；核查发行人外销收入的报关情况，分析发行人海关处罚风险；
- 4、走访发行人报告期内主管税务部门、主管海关部门并取得合规证明；
- 5、访谈公司财务、销售负责人，了解发行人主要境外客户情况、与发行人的合作历史等情况，获取发行人主要境外客户的销售合同、销售明细表，查阅发行人境外客户所在地的贸易及税收政策，了解核查发行人与其他客户的合作历史、开发周期及销售情况，了解发行人面临的行业竞争情况、发行人的竞争优势及发展前景，综合分析发行人客户稳定性与业务持续性方面是否存在重大风险。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

- 1、发行人境外业务开展销售的具体方式、经营主体，境外销售渠道、交易

模式、结算方式及售后服务模式符合公司实际经营情况和行业特点，不存在异常情况。

2、发行人境外市场主要分布于中国香港、保税区、中国台湾地区等；境外市场产品交付正常，应收账款期后回款正常，主要境外客户对应的应收账款无法回收的风险较低；发行人境外销售额与出口报关单、境外销售额与外汇金额、出口报关单与商品出库单、境外销售额与出口退税金额均具有匹配性；公司未购买出口信用保险，无出口信用保险支出；公司产品外销均已报关，不存在被海关处罚风险；

3、发行人与主要境外客户均保持了长久稳定的合作关系，客户结构优质，销售规模较大且保持稳定趋势，报告期内未出现主要境外客户流失的情况；发行人境外销售的其他客户开发周期合理、销售情况稳定；发行人所处行业中高端石英晶振市场进口替代空间巨大，发行人在全球晶振行业具有较高的行业地位，产品应用领域广泛，在境外市场中具有显著的生产制造优势，以自主品牌进行境外销售，具备较强的客户粘性以及广阔的客户群体，深耕海外多年并建立起显著的国际化优势；另外，报告期内，发行人主要境外市场的贸易税收政策未发生重大不利变化，而且境外市场主要客户的销售规模较大且保持稳定；发行人在客户稳定性与业务持续性方面不存在重大风险。

四、保荐机构、申报会计师对发行人境外销售下收入核查、终端销售真实性核查的具体情况，包括但不限于核查方法、数量、比例、取得的证据及结论。

（一）核查的具体情况

1、境外销售收入核查

（1）核查方法、数量、比例

①访谈发行人董监高、财务、销售部门负责人，了解发行人境外业务开展的具体方式、经营主体，以及发行人在境外的销售渠道、交易模式、结算方式、售后服务模式等情况；

②执行函证程序

对发行人境外客户执行了独立函证程序，通过函证核实发行人销售收入的真实性和完整性，函证具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
境外销售收入金额	29,885.42	36,166.08	41,350.36
发函金额	27,968.04	32,393.49	35,281.80
回函确认金额	27,526.08	31,102.94	34,553.60
回函确认比例	92.11%	86.00%	83.56%
未回函执行替代程序金额	441.96	1,290.55	728.20
替代程序比例	1.48%	3.57%	1.76%
回函及替代测试金额合计	27,968.04	32,393.49	35,281.80
回函及替代测试比例	93.58%	89.57%	85.32%

注：中介机构对未能取得回函的客户，通过检查销售明细表、合同、出口报关单、货运提单、回款等资料执行替代测试。

报告期内，通过回函及替代测试可确认境外收入金额占境外总收入金额的比例分别为 85.32%、89.57%及 **93.58%**，核查比例较高，未发现异常情形。

③访谈发行人主要境外客户

访谈发行人主要境外客户，了解其与发行人的业务合作情况、业务模式，客户与发行人的关联关系、主要交易条款、是否存在非经营性资金往来等情况，具体访谈情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
境外销售收入金额	29,885.42	36,166.08	41,350.36
访谈金额合计	26,387.60	30,694.78	31,465.27
境外客户访谈比例合计	88.30%	84.87%	76.09%

报告期内，通过境外客户访谈可确认境外收入金额占境外总收入的比例分别为 76.09%、84.87%及 **88.30%**，核查比例较高，未发现异常情形。

④境外销售收入执行细节测试

获取发行人外销销售收入明细表，针对其中大额外销收入抽查相应销售合同或订单、出口报关单、货运提单、VMI 仓拉料清单、销售发票、回款凭证等支持性文件，核对销售金额是否与订单、报关单据一致。报告期各期，境外销售收入细节测试核查具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
境外销售收入金额	29,885.42	36,166.08	41,350.36
细节测试金额	28,121.87	31,077.96	35,869.87
细节测试比例	94.10%	85.93%	86.75%

报告期内，通过执行细节测试可确认境外收入金额占境外总收入的比例分别为 86.75%、85.93%及 **94.10%**，核查比例较高，未发现异常情形。

⑤执行销售收入截止性测试，复核发行人收入是否确认在恰当的会计期间；

⑥获取发行人与境外客户签订的销售合同、订单，核查合同中的权利和义务约定、收入确认时点、计价方式、信用政策等条款；

⑦获取发行人中国电子口岸网站导出的发行人海关出口数据，并与境外收入进行匹配性分析；取得发行人出口退税明细表，核查出口退税金额与境外收入的匹配性。

（2）取得的证据

保荐机构、申报会计师针对上述核查程序获得的主要核查证据如下：

序号	核查程序	取得的主要核查证据
1	发行人主要负责人访谈	访谈问卷
2	函证程序	客户回函、执行替代程序的合同、出口报关单、回款凭证等资料
3	走访程序	访谈问卷、走访人员的身份认证资料、走访公司的工商信息、视频访谈的视频录像、走访企业的现场照片等
4	细节测试	销售合同或订单、出口报关单、货运提单、VMI 仓拉料清单、销售发票、回款凭证等支持性文件
5	截止性测试	销售明细表、账务处理记录、出口报关单、货运提单、VMI 仓拉料清单、客户提货单、客户签收单等支持性文件
6	合同、订单查阅	主要外销客户的合同、订单
7	匹配分析程序	中国电子口岸网站导出的发行人海关出口数据、出口退税明细表

2、终端销售真实性核查

（1）核查方法、数量、比例

①访谈发行人财务、销售部门负责人，了解发行人对经销商的管理制度、定价方式、信用政策及退换货情况等；

②获取经销商名单，核查经销商销售合同，获取主要经销商出具的其主要终端客户清单，查阅终端客户的基本信息，获取经销商向终端客户销售的订单、发货记录和回款银行流水，对经销商与终端客户业务的真实性进行核查；

③访谈境外经销商终端客户

报告期内，发行人境外经销商主要为台湾鸿星和商络电子，其各自经销收入金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
发行人境外经销总收入	4,715.00	5,563.76	6,099.99
其中：台湾鸿星经销收入	3,528.28	4,345.92	5,108.01
商络电子经销收入	1,031.22	1,167.53	909.03
其他经销商经销收入	155.49	50.31	82.96
执行穿透访谈的经销收入	4,559.51	5,513.45	6,017.04
穿透访谈比例	96.70%	99.09%	98.64%

注：商络电子通过位于中国香港的子公司开展境外业务。

报告期内，由于台湾鸿星和商络电子境外经销收入金额和占比较高，保荐机构和申报会计师对台湾鸿星和商络电子的终端客户执行了穿透访谈的核查程序，了解其与发行人及发行人经销商的业务合作情况、业务模式、交易情况、主要交易条款、是否存在关联关系和非经营性资金往来等情况，穿透访谈核查的经销收入占总经销收入的比例为 98.64%、99.09%及 96.70%，穿透访谈核查比例较高，未有异常情形。

④核查主要境外经销商进销存清单

获取报告期各期境外经销商进销存明细表，将经销商的进销存明细表和公司销售明细表进行了配比核查，核查经销商报告期内终端销售情况及报告期末库存情况，具体情况如下：

单位：千只、%

经销商名称	2023 年度			2022 年度			2021 年度		
	当期采购数量	期末库存数量	期末库存比例	当期采购数量	期末库存数量	期末库存比例	当期采购数量	期末库存数量	期末库存比例
台湾鸿星	94,618.27	721.19	0.76	106,822.60	783.74	0.73	140,486.51	1,089.99	0.78
商络电子	32,061.00	3,699.00	11.54	33,440.00	1,555.00	4.65	23,410.34	836.00	3.57

经销商名称	2023 年度			2022 年度			2021 年度		
	当期采购数量	期末库存数量	期末库存比例	当期采购数量	期末库存数量	期末库存比例	当期采购数量	期末库存数量	期末库存比例
合计	126,679.27	4,420.19	3.49	140,262.60	2,338.74	1.67	163,896.85	1,925.99	1.18

注 1：商络电子通过位于中国香港的子公司开展境外业务。

由上表可知，报告期内，境外经销商对终端客户销售情况良好。报告期各期末经销商库存比例分别为 1.18%、1.67%及 3.49%，库存数量及占比较小，库存原因主要系经销商根据市场情况和终端客户需求的少量备货，未见异常情形。

⑤查阅发行人经销商管理系统

经销商向发行人下达采购订单时需备注对应终端客户，发行人会将终端客户录入系统，实时掌握终端客户信息并进行管理维护，保荐机构和申报会计师登录并查阅了发行人经销商管理系统，核查了发行人在经销商管理系统中维护的经销商和终端客户信息。

(2) 取得的证据

保荐机构、申报会计师针对上述核查程序获得的主要核查证据如下：

序号	核查程序	取得的主要核查证据
1	发行人主要负责人访谈	访谈问卷
2	经销商核查	经销商合同、主要经销商出具的其主要终端客户清单、终端客户基本信息资料、经销商向终端客户销售的订单、发货记录、回款银行流水等
3	访谈终端客户	访谈问卷、走访人员的身份认证资料、走访公司的工商信息、视频访谈的视频录像、走访企业的现场照片等
4	经销商进销存核查	经销商报告期各期的进销存清单、期末库存数量清单
5	经销商管理系统核查	经销商采购订单、系统维护经销商和终端客的操作流程截图

(二) 核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

- 1、发行人境外销售收入真实、准确。
- 2、发行人境外经销商对终端客户的销售情况良好，境外经销商期末库存较小，境外经销商实现了最终销售。

问题 12 关于主要供应商

根据招股说明书及申报材料，发行人供应商集中度较高。（1）报告期内，公司向前五大供应商采购金额占采购总额的比例分别为 70.72%、62.34%和 67.14%；（2）公司主要原材料基座和上盖的主要供应厂商为三环集团、京瓷集团和日本特殊陶业（NGK）；三环集团自 2021 年后成为发行人第一大供应商，主要供应基座产品。

请发行人披露：按不同产品类型披露前五名供应商采购内容、金额和占相应业务类别采购总额的比例，并分析主要采购供应商、采购内容和金额变动的原因和合理性。

请发行人说明：

（1）说明不同产品类型下主要采购供应商、定价方式的主要影响因素和产生方式，采购价格与市场价格、可比公司同类原材料采购价格的对比情况和差异原因、变动趋势是否一致；发行人向不同供应商采购同类产品服务的的价格差异情况，定价是否公允；

（2）说明报告期内公司采购占主要供应商相关业务规模的比例，是否存在公司是某一供应商相关业务唯一客户或主要客户情形，是否存在报告期内新成立即成为发行人供应商情形；是否存在客户指定供应商或者客户与供应商重合的情形，客户指定供应商采购占比；公司是否对某一供应商或某类供应商存在依赖；

（3）说明主要供应商与发行人、发行人董事、监事、高管、其他核心人员、实际控制人、发行人股东及其他关联方是否存在关联关系或其他利益安排；

（4）报告期内发行人主要供应商新增或减少的具体情况的主要原因，三环集团从非主要供应商短期内即成为发行人第一供应商的背景及商业合理性，采购商品类型及价格与此前供应商的差异情况。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【回复】

一、发行人补充披露

（一）按不同产品类型披露前五名供应商采购内容、金额和占相应业务类别采购总额的比例，并分析主要采购供应商、采购内容和金额变动的原因和合理性。

发行人补充披露如下：

“4、按不同产品类型披露前五名供应商采购内容、金额和占相应业务类别采购总额的比例

发行人的主要产品系谐振器和振荡器，谐振器的主要原材料为基座、上盖和晶片等，振荡器的主要原材料为基座、上盖、晶片和芯片（IC）等。谐振器和振荡器所用原材料的主要区别在于振荡器为有源频率元器件，由外部提供电源电压，主动输出频率信号，可以理解为“谐振器+芯片（IC）”的集合体。因此，振荡器的主要原材料中包括芯片（IC），而谐振器的主要原材料中不含芯片（IC）。除芯片（IC）差异外，其他主要原材料在谐振器及振荡器生产过程中均需要使用。

在主要原材料中，谐振器与振荡器使用的基座有所不同，上盖、晶片为谐振器与振荡器共用原材料，芯片（IC）仅为振荡器使用的原材料。另外，报告期内公司存在外购产成品对外进行销售的情形。报告期内，各主要外购原材料及产成品前五大供应商情况如下：

（1）基座

1) 谐振器基座

序号	供应商名称	采购金额 (万元)	占同类产品全年采购 额比例 (%)
2023 年度			
1	三环集团	6,360.78	79.47
2	时尚科技	1,434.15	17.92
3	京瓷集团	208.67	2.61
合计		8,003.60	100.00
2022 年度			
1	三环集团	7,211.14	76.98
2	时尚科技	1,382.86	14.76

序号	供应商名称	采购金额 (万元)	占同类产品全年采购 额比例 (%)
3	京瓷集团	742.58	7.93
4	威雅利电子（上海）有限公司	30.04	0.32
5	MEITOKU TRADING CO., LTD.	0.56	0.01
合计		9,367.17	100.00
2021 年度			
1	三环集团	10,241.07	79.65
2	时尚科技	1,699.30	13.22
3	京瓷集团	846.00	6.58
4	珠海鸿康	71.50	0.56
合计		12,857.86	100.00

报告期各期，发行人谐振器基座的主要供应商为三环集团、时尚科技和京瓷集团。

报告期内，三环集团均为公司谐振器基座的第一大供应商，公司向三环集团采购谐振器基座的金额逐年减少，与公司业绩规模变动趋势一致，具有合理性。

报告期内，时尚科技均为公司谐振器基座的第二大供应商。2022 年，公司向时尚科技采购谐振器基座的金额有所减少，与公司业绩规模变动趋势一致。2023 年，公司向时尚科技采购谐振器基座的金额较 2022 年基本持平。

报告期内，京瓷集团均为公司谐振器基座的第三大供应商，公司向京瓷集团采购谐振器基座的金额逐年减少，与公司业绩规模变动趋势一致。其中，2023 年，公司大幅降低了向京瓷集团采购谐振器基座的金额，主要是由于公司考虑到采购成本、供应稳定性等原因，减少了向京瓷集团的采购比例。

2) 振荡器基座

序号	供应商名称	采购金额 (万元)	占同类产品全年采购 额比例 (%)
2023 年度			
1	京瓷集团	565.99	68.73
2	三环集团	232.81	28.27
3	时尚科技	24.68	3.00
合计		823.48	100.00

序号	供应商名称	采购金额 (万元)	占同类产品全年采购 额比例 (%)
2022 年度			
1	京瓷集团	1,338.38	56.03
2	时尚科技	765.08	32.03
3	三环集团	285.26	11.94
合计		2,388.72	100.00
2021 年度			
1	京瓷集团	1,335.91	55.56
2	时尚科技	722.35	30.04
3	三环集团	180.91	7.52
4	上海锐星微电子科技有限公司	165.22	6.87
合计		2,404.39	100.00

报告期各期，发行人谐振器基座的主要供应商为三环集团、时尚科技和京瓷集团。

2021 年，由于公司产能不足，曾向上海锐星微电子科技有限公司采购半成品加芯片的基座，后续未再采购。除上述情况外，报告期内，公司振荡器基座主要供应商未发生变化，具有合理性。

报告期内，京瓷集团为公司振荡器基座的第一大供应商，报告期采购金额与公司振荡器销售规模的变动趋势一致，具有合理性。

2021 年至 2022 年，时尚科技为公司振荡器基座的第二大供应商；2023 年，时尚科技为公司振荡器基座第三大供应商。2021 年至 2022 年，公司向时尚科技采购振荡器基座的金额基本保持平稳。2023 年，公司向时尚科技采购的相关型号振荡器基座处于消化库存阶段，当期采购量有所减少，具有合理性。

2021 年至 2022 年，三环集团均为公司振荡器基座第三大供应商；2023 年，三环集团为公司振荡器基座的第二大供应商。报告期内，公司向三环集团采购振荡器基座的金额与公司振荡器销售规模变动趋势一致，具有合理性。

(2) 上盖

序号	供应商名称	采购金额 (万元)	占同类产品全年采购 额比例 (%)
2023 年度			

序号	供应商名称	采购金额 (万元)	占同类产品全年采购 额比例 (%)
1	福建省南平市三金电子有限公司	457.78	65.31
2	京瓷集团	148.62	21.20
3	时尚科技	91.62	13.07
4	SANSHO SHOJI CO., LTD.	2.91	0.42
合计		700.93	100.00
2022 年度			
1	福建省南平市三金电子有限公司	511.05	58.38
2	京瓷集团	242.82	27.74
3	时尚科技	63.90	7.30
4	东荣电子有限公司	41.66	4.76
5	SANSHO SHOJI CO., LTD.	14.48	1.65
合计		873.91	99.83
2021 年度			
1	福建省南平市三金电子有限公司	535.92	42.48
2	京瓷集团	261.49	20.73
3	KOSTEC SYS. CO., LTD.	211.43	16.76
4	时尚科技	124.61	9.88
5	SANSHO SHOJI CO., LTD.	66.88	5.30
合计		1,200.34	95.14

报告期各期，发行人上盖的供应商主要为福建省南平市三金电子有限公司、京瓷集团、KOSTEC SYS. CO., LTD.、SANSHO SHOJI CO., LTD. 和时尚科技。

报告期内，公司自 2022 年开始停止向 KOSTEC SYS. CO., LTD. 采购上盖，主要系 KOSTEC SYS. CO., LTD. 因为自身经营安排，逐步减少上盖的生产所致。公司向 SANSHO SHOJI CO., LTD. 的采购金额持续下降，主要系考虑到采购成本的原因，公司逐步替换为向国内厂商采购所致。除上述情形外，报告期各期，公司主要上盖供应商未发生变化，具有合理性。

报告期内，福建省南平市三金电子有限公司均为公司上盖的第一大供应商，报告期采购金额与公司销售规模的变动趋势一致，具有合理性。报告期内，京瓷集团均为公司上盖的第二大供应商。报告期内，公司向京瓷集团购买的均为尺寸为 3225、应用封装方式为 GLASS 的上盖，公司相关产品产量逐年减少，相

应减少了该型号基座的采购量，向京瓷集团采购上盖的金额随之逐年下滑，具有合理性。

2021 年，时尚科技为公司上盖的第四大供应商；2022 年起，时尚科技为公司上盖的第三大供应商。报告期内，公司向时尚科技采购上盖的金额较小，采购金额有所波动，系公司根据自身库存情况及生产计划合理调整采购安排所致，具有合理性。

（3）晶片

序号	供应商名称	采购金额 (万元)	占同类产品全年采购 额比例 (%)
2023 年度			
1	珠海海晶电子科技有限公司	433.98	28.23
2	菲特晶(南京)电子有限公司	370.80	24.12
3	成都泰美克晶体技术有限公司	282.13	18.35
4	湖南科鑫泰电子有限公司	212.18	13.80
5	日电波水晶(上海)贸易有限公司	110.71	7.20
合计		1,409.80	91.72
2022 年度			
1	珠海海晶电子科技有限公司	447.98	25.87
2	菲特晶(南京)电子有限公司	344.49	19.89
3	成都泰美克晶体技术有限公司	319.09	18.42
4	湖南科鑫泰电子有限公司	274.47	15.85
5	济源石晶光电频率技术有限公司	177.86	10.27
合计		1,563.88	90.30
2021 年度			
1	珠海海晶电子科技有限公司	386.76	26.70
2	菲特晶(南京)电子有限公司	330.46	22.81
3	成都泰美克晶体技术有限公司	226.85	15.66
4	浙江罗克光电科技股份有限公司	183.89	12.69
5	晶越晶体科技股份有限公司	148.74	10.27
合计		1,276.71	88.14

报告期各期，公司晶片主要供应商为菲特晶（南京）电子有限公司、珠海海晶电子科技有限公司、成都泰美克晶体技术有限公司、晶越晶体科技股份有

限公司、浙江罗克光电科技股份有限公司、湖南科鑫泰电子有限公司、济源石晶光电频率技术有限公司和日电波水晶（上海）贸易有限公司。

公司向主要供应商采购晶片情况总体比较稳定。2022 年开始，考虑到采购成本、原材料质量及采购便捷性等因素，公司于 2022 年减少了向晶越晶体科技股份有限公司（位于中国台湾地区）、浙江罗克光电科技股份有限公司的晶片采购量，同时增加了向湖南科鑫泰电子有限公司、济源石晶光电频率技术有限公司及日电波水晶（上海）贸易有限公司的采购量，具有合理性。

报告期内，公司石英晶片以自产为主，外购为辅。2022 年，受公司晶片生产基地江阴鸿翔停产注销的影响，晶片自产产量大幅下降，向主要晶片供应商外购金额随之增加，具有合理性。2023 年，公司向前五大晶片供应商采购总额有所减少，系晶片采购单价下降所致，具有合理性。

（4）芯片（IC）

序号	供应商名称	采购金额 (万元)	占同类产品全年采购 额比例 (%)
2023 年度			
1	联杰科技	510.96	59.42
2	奎宇资讯（香港）有限公司	176.36	20.51
3	上海锐星微电子科技有限公司	140.24	16.31
4	威雅利电子（上海）有限公司	32.42	3.77
合计		859.98	100.00
2022 年度			
1	联杰科技	802.32	46.90
2	上海锐星微电子科技有限公司	473.14	27.66
3	奎宇资讯（香港）有限公司	314.98	18.41
4	供应商 A	120.37	7.04
合计		1,710.81	100.00
2021 年度			
1	联杰科技	1,057.55	75.01
2	上海锐星微电子科技有限公司	214.97	15.25
3	奎宇资讯（香港）有限公司	137.41	9.75
合计		1,409.94	100.00

报告期各期，公司芯片（IC）供应商主要为联杰科技、上海锐星微电子科

技有限公司、奎宇资讯（香港）有限公司和供应商 A。

2022 年，随着石英晶振用芯片（IC）行业稳步发展，境内石英晶振用芯片（IC）供应商在的产品设计、生产能力方面不断提升，公司增加了向上海锐星微电子科技有限公司、奎宇资讯（香港）有限公司等芯片（IC）境内供应商的采购金额，相应减少了向联杰科技的采购金额。2023 年，公司向芯片（IC）主要供应商的采购金额有所减少，与公司振荡器销售规模的变动趋势一致，具有合理性。

（5）外购产成品

序号	供应商名称	采购金额 (万元)	占同类产品 全年采购额 比例 (%)	主要采购产品
2023 年度				
1	西铁城	1,588.05	63.72	音叉型谐振器
2	福建省将乐县长兴电子有限公司	453.41	18.19	SMD 晶体谐振器
3	苏州利明电子有限公司	324.69	13.03	DIP 晶体谐振器
4	东晶电子	35.06	1.41	SMD 晶体谐振器
5	浙江雅晶电子有限公司	33.29	1.34	音叉型谐振器
合计		2,434.51	97.68	-
2022 年度				
1	西铁城	1,605.31	66.30	音叉型谐振器
2	苏州利明电子有限公司	400.02	16.52	DIP 晶体谐振器
3	东晶电子	180.61	7.46	SMD 晶体谐振器
4	福建省将乐县长兴电子有限公司	135.26	5.59	SMD 晶体谐振器
5	浙江雅晶电子有限公司	42.20	1.74	音叉型谐振器
合计		2,363.40	97.61	-
2021 年度				
1	珠海鸿康	4,870.07	38.14	SMD 晶体谐振器
2	东晶电子	2,648.61	20.74	SMD 晶体谐振器
3	西铁城	1,931.84	15.13	音叉型谐振器
4	福建省将乐县长兴电子有限公司	1,153.53	9.03	SMD 晶体谐振器
5	汇隆电子（金华）有限公司	1,051.82	8.24	SMD 晶体谐振器
合计		11,655.86	91.29	-

报告期各期，公司外购产成品供应商主要为珠海鸿康、西铁城、东晶电子、

苏州利明电子有限公司、福建省将乐县长兴电子有限公司和汇隆电子（金华）有限公司等。

珠海鸿康主要向公司供应 SMD 晶体谐振器、DIP 晶体谐振器，已于 2021 年底停止生产，并于 2022 年 5 月注销，因此从 2022 年开始公司未再向珠海鸿康采购产成品。

西铁城为公司音叉型谐振器的主要供应商，2021 年，受西铁城货源紧张的影响，公司向其采购音叉型谐振器的金额有所减少。2022 年，随着音叉型谐振器市场供给逐步增加，加之部分下游客户直接通过上游供应商进行采购，公司向西铁城采购音叉型谐振器的金额也随之减少。**2023 年，受采购单价下降的影响，公司向西铁城采购音叉型谐振器的金额有所减少。**

东晶电子、福建省将乐县长兴电子有限公司和汇隆电子（金华）有限公司为公司外购 SMD 晶体谐振器的主要供应商。2022 年，**随着**下游市场需求下降，公司产能充足，因此向上述公司外购产成品金额大幅减少。

苏州利明电子有限公司为公司 DIP 晶体谐振器的主要供应商，受 DIP 晶体谐振器市场需求逐步减少的影响，公司逐年减少了 DIP 晶体谐振器的采购金额。报告期各期，向苏州利明电子有限公司为公司采购 DIP 晶体谐振器金额分别为 751.33 万元、400.02 万元和 **324.69 万元**，其中 2021 年为公司第 6 大外购产成品供应商。

综上，公司外购产成品主要供应商及采购金额的变动具有合理性。”

（二）补充披露情况

以上情况，发行人已在《招股说明书》“第五节 业务与技术”之“三、公司主营业务的具体情况”之“（二）公司主要产品的原材料和能源及其供应情况”之“4、按不同产品类型披露前五名供应商采购内容、金额和占相应业务类别采购总额的比例”。

二、发行人说明

（一）说明不同产品类型下主要采购供应商、定价方式的主要影响因素和产生方式，采购价格与市场价格、可比公司同类原材料采购价格的对比情况和差异原因、变动趋势是否一致；发行人向不同供应商采购同类产品服务的的价格差异情况，定价是否公允；

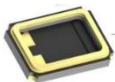
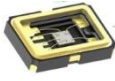
1、公司不同产品类型下主要采购供应商、定价方式的主要影响因素和产生方式

（1）公司不同产品类型下主要采购供应商

发行人的主要产品系谐振器和振荡器，谐振器的主要原材料为基座、上盖和晶片等，振荡器的主要原材料为基座、上盖、晶片和芯片（IC）等；同时，报告期内公司还存在外购产成品对外销售的情形。不同产品类型下主要采购供应商详见本题之“一、发行人补充披露”的相关内容。

（2）公司主要采购供应商定价方式的主要影响因素和产生方式

报告期内，主要原材料供应商中，除了台湾鸿星外，公司向其他主要供应商采购时主要通过竞争性谈判后确定采购价格，主要影响因素为原材料的具体型号、市场供需关系的变化以及供应商上游原材料的价格波动。其中，原材料具体型号对采购单价的影响如下：

原材料名称	图示	具体型号对采购单价的影响
谐振器基座		主要受尺寸、基座设计、腔体大小等因素的影响： ● 在尺寸方面，尺寸越大，谐振器基座材料成本越高，采购单价较高；而尺寸较小时，生产难度较大，采购单价也较高；中间常规尺寸基座价格处于低位。 ● 在基座设计方面，主要有 GLASS、AUSN、SEAM 及 THERM 等类型；GLASS 基座是无环基座，结构简单，成本较低；AUSN、SEAM 基座，有镀金环或金属环，使用贵金属较多，相较于 GLASS 基座价格较高；THERM 基座为双腔有环基座，结构复杂，相较于 GLASS 基座价格较高。 ● 在腔体大小方面，大腔体的基座，为发行人为满足客户低频率点成品的需求购置的特殊基座，工艺比较复杂，采购单价较高。
振荡器基座		主要受尺寸、接触脚位数量等因素的影响，不同类型的基座采购单价有所差异： ● 在尺寸方面，尺寸越大，振荡器基座材料成本越高，采购单价较高；而尺寸越小，生产难度较大，采购单价也较高；中间常规尺寸基座价格处于低位。

原材料名称	图示	具体型号对采购单价的影响
		在接触脚位数方面，接触脚位数量越多，材料越多，采购价格越高。
上盖		主要受尺寸、应用封装方式等因素的影响，不同类型的上盖采购单价有所差异： - 在尺寸方面，尺寸越大，其材料成本越高，采购单价较高；另外，对于 AUSD 的上盖，尺寸越小生产难度越大，价格也会越高。 - 在应用封装方式上，用于 SEAM 封装的上盖，工艺简单、材料成本低，采购价格较低；AUSD 上盖，其原材料中应用了贵金属，材料成本较贵、工艺较为复杂，相较于 SEAM 上盖，采购价格较高；GLASS 上盖，工艺较为复杂，相较于 SEAM 上盖，采购价格较高。
晶片		主要受尺寸、频率等因素的影响，不同类型的晶片采购单价有所差异： - 在尺寸方面，尺寸越大，晶片材料成本越高，采购单价较高；而尺寸较小时，生产难度较大，采购单价也较高；中间常规尺寸采购单价处于低位。 - 在频率方面，频率越高的晶片，采购单价较高；而频率较低时，生产难度较大，因此采购单价也较高。
芯片（IC）		主要受应用产品、振动模式的影响，不同类型的芯片（IC）采购单价有所差异。 - 在应用产品方面，应用于差分型晶体振荡器、压控型晶体振荡器的芯片，其芯片电路复杂，加工难度大，因此采购单价较高。 - 在振动模式方面，振动模式为 3rd OT IC（三倍频芯片）、PECL IC（正射极耦合逻辑电平差分信号芯片）、LVDS IC（低压差分信号传输芯片），相较于 FUND IC（基频芯片）电路更为复杂，加工难度较大，因此采购单价较高。
外购产成品		主要受产品分类、尺寸大小、频率高低的影响： - 在产品分类方面，DIP、SMD、音叉型三类晶体谐振器采购价格呈逐个增高趋势； - 在尺寸方面，尺寸越大，材料成本越高，采购单价较高；而尺寸较小时，生产难度较大，采购单价也较高；中间常规尺寸采购单价处于低位； - 在频率方面，频率越高，生产难度较大，采购单价较高；而频率较低时，生产难度较大，采购单价也较高；中间常规频率采购单价处于低位。

报告期内，公司通过台湾鸿星采购原材料时，定价方式为成本加成，主要影响因素除了原材料的具体型号、市场供需关系的变化、终端供应商上游原材料的价格波动外，还有台湾鸿星的采购成本。

2、采购价格与市场价格、可比公司同类原材料采购价格的对比情况和差异原因、变动趋势是否一致

（1）原材料

①采购价格与市场价格比较情况

发行人的主要产品系谐振器和振荡器，谐振器的主要原材料为基座、上盖和晶片等，振荡器的主要原材料为基座、上盖、晶片和芯片（IC）等。公司向供应商采购的材料并非大宗商品，且公司采购原材料型号较多，不同型号产品采购单价差异较大，无公开市场报价，无法直接将公司主要原材料的采购价格和市场价格进行对比分析。

公司主要通过和供应商竞争性谈判后确定采购价格，定价系在双方自愿、平等的基础上确定，交易定价具有合理性、公允性，因此采购价格、变动趋势与市场价格一致。

报告期内，主要原材料中自产晶片存在对外销售的情形，对外销售参考市场价格定价，因此可以对比主要原材料中晶片的采购价格和市场销售价格。报告期内，在对外销售的具体型号晶片中，发行人对外累计采购金额超过 20 万元的具体型号晶片与同型号晶片的销售价格进行了比较。多数相同型号的晶片，公司采购价格略微小于销售价格，主要系公司采购量较大，对外销售量较少，采购价格较为优惠所致，具有合理性。部分型号晶片，采购价格与销售价格差异较大，主要是由于销售为零星销售，定价具有一定偶然性。

②采购价格与可比公司同类原材料采购价格比较情况

经查阅同行业可比公司公开资料，仅有晶赛科技于《公开发行说明书》中披露了 2021 年 1-6 月基座、晶片及芯片（IC）的采购单价情况，其余同行业可比公司公开资料中未披露主要原材料的采购价格情况。

A、采购单价差异分析

a、SPXO 芯片

2021 年 1-6 月，公司芯片（IC）采购单价与晶赛科技采购单价差异仅为 5.79 元/千只，差异较小。

b、谐振器基座

2021 年 1-6 月，公司谐振器基座采购单价与晶赛科技采购价格差异仅为 5.87 元/千只，差异较小。

c、晶片

2021 年 1-6 月，公司晶片采购价格与晶赛科技采购价格差异较大，主要是由于公司与晶赛科技采购晶片的具体型号及构成有所不同，而晶片按照频率、尺寸分类的不同型号的采购单价差异较大。另外，根据晶赛科技《公开发行说明书》披露，2021 年 1-6 月，其型号 c 的高频晶片采购单价与发行人不存在重大差异。

(2) 产成品

①采购价格与市场价格比较情况

发行人采购的产成品主要为 SMD 晶体谐振器、DIP 晶体谐振器和音叉型谐振器。公司向供应商采购的产成品并非大宗商品，且采购型号较多，不同型号产品采购单价差异较大，无公开市场报价。公司主要通过和供应商竞争性谈判后确定采购价格，定价系在双方自愿、平等的基础上确定，交易定价具有合理性、公允性，采购价格、变动趋势与市场价格一致。

公司选择同行业可比上市公司晶振产品的整体销售价格作为市场价格，比较情况如下：

公司名称/项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度
	单价 (元/千 只)	变动率 (%)	单价 (元/千 只)	变动率 (%)	单价 (元/千 只)
泰晶科技	239.43	-22.10	307.37	-7.99	334.05
惠伦晶体	346.71	-28.23	483.07	-27.38	665.16
其中：SMD 晶体谐振器	未披露	-	290.00	-8.69	317.60
晶赛科技	未披露	-	未披露	-	未披露
东晶电子	155.43	-22.08	199.48	-12.80	228.75
同行业可比公司算术平均值	247.19	-25.09	329.97	-19.39	409.32
发行人采购产品单价	300.85	-17.09	362.85	32.63	273.57
其中：DIP 晶体谐振器 采购单价	208.79	-0.51	209.85	2.45	204.82
SMD 晶体谐振器采 购单价	152.34	-27.66	210.60	-17.88	256.44

公司名称/项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度
音叉型谐振器采购单价	479.45	-9.50	529.76	12.89	469.28

注：①泰晶科技、惠伦晶体、东晶电子销售价格根据其披露的年度报告相关数据整理而得，其中泰晶科技、东晶电子销售价格=主营业务收入/销量、惠伦晶体销售价格=晶体元器件收入/销量；②惠伦晶体 2021 年、2022 年 SMD 晶体谐振器销售价格取自《关于对深圳证券交易所 2022 年年报问询函回复的公告》。

如上表所示，发行人采购产成品的整体单价与同行业可比公司销售单价及变动趋势存在一定差异，主要是由于不同产品类型的销售单价有所不同，而同行业可比公司销售产品种类众多，且不同可比公司的产品结构也有所不同，具有合理性。

报告期内，公司采购 DIP 晶体谐振器单价略微有所波动。DIP 晶体谐振器为行业低端产品，同行业可比公司中 DIP 晶体谐振器占比均较低。公司 DIP 晶体谐振器采购单价的变动与同行业可比公司产品整体销售价格的变动不具有可比性。

报告期内，公司采购 SMD 晶体谐振器单价逐年下降，与同行业可比公司产品的销售均价以及惠伦晶体披露的 SMD 晶体谐振器销售价格变动趋势一致。

报告期内，公司采购音叉型谐振器价格先上升后下降。同行业可比公司中，仅泰晶科技销售音叉型谐振器具有一定比例，因此公司音叉型谐振器采购单价的变动与同行业可比公司整体产品销售价格的变动不具有可比性。泰晶科技未披露其音叉型谐振器销售单价相关数据，因此未能进行比较。

②采购价格与同行业可比公司产成品采购价格比较情况

经查阅公开资料，同行业可比公司中仅泰晶科技披露了相关信息，比较情况如下：

单位：元/千只

公司名称	2023 年度	2022 年度	2021 年度
泰晶科技	未披露	未披露	386.62
发行人采购产品单价	300.85	362.85	273.57
其中：DIP 晶体谐振器采购单价	208.79	209.85	204.82
SMD 晶体谐振器采购单价	152.34	210.60	256.44
音叉型谐振器采购单价	479.45	529.76	469.28

注：泰晶科技产成品采购单价根据其披露的年度报告相关数据整理而得，采购价格=

贸易业务营业成本/贸易业务销售数量。

经查阅公开资料，泰晶科技未具体披露采购产成品具体类型的，而公司采购的产成品主要为 DIP 晶体谐振器、SMD 晶体谐振器、音叉型晶体谐振器，不同产品类型采购单价具有明显差异，采购结构的不同对采购单价的影响较大，因此泰晶科技采购产成品的单价与公司采购产成品单价存在差异，具有合理性。

综上，公司主要通过与供应商竞争性谈判后确定采购价格，定价系在双方自愿、平等的基础上确定，交易定价具有合理性、公允性，采购价格、变动趋势与市场价格一致。经查阅公开资料，同行业可比公司晶赛科技披露了 2021 年 1-6 月部分原材料的采购数据，泰晶科技披露了 2021 年产成品采购的相关数据，但由于采购的具体型号及结构有所不同等因素，公司原材料及产成品的采购单价、变动趋势与可比公司原材料及产成品的采购单价、变动趋势存在一定差异，具有合理性。

3、发行人向不同供应商采购同类产品服务的的价格差异情况，定价是否公允

报告期内，公司采购的主要产品为基座、上盖、晶片、芯片（IC）及产成品，发行人向不同供应商采购上述材料及产成品价格比较情况如下：

（1）基座

①谐振器基座

报告期内，发行人各期采购金额大于 100 万元的谐振器基座主要供应商采购金额及价格比较情况如下：

序号	供应商名称	采购金额 (万元)	占同类产品全年采 购额比例 (%)	采购单价 (元 /千只)
2023 年度				
1	三环集团	6,360.78	79.47	65.06
2	时尚科技	1,434.15	17.92	88.97
3	京瓷集团	208.67	2.61	67.10
合计		8,003.60	100.00	
2022 年度				
1	三环集团	7,211.14	76.98	72.14
2	时尚科技	1,382.86	14.76	92.75

序号	供应商名称	采购金额 (万元)	占同类产品全年采 购额比例 (%)	采购单价 (元 /千只)
3	京瓷集团	742.58	7.93	74.53
合计		9,336.58	99.67	
2021 年度				
1	三环集团	10,241.07	79.65	76.79
2	时尚科技	1,699.30	13.22	93.06
3	京瓷集团	846.00	6.58	73.97
合计		12,786.37	99.45	

如上表所示，报告期各期，发行人向不同基座供应商采购谐振器基座单价有所区别，主要系受尺寸、基座设计、腔体大小等因素的影响，不同类型的基座采购单价有所差异，说明如下：

①在尺寸方面，尺寸越大，谐振器基座材料成本越高，采购单价较高；而尺寸较小时，生产难度较大，采购单价也较高；中间常规尺寸基座价格处于低位。

②在基座设计方面，主要有 GLASS、AUSN、SEAM 及 THERM 等类型；GLASS 基座是无环基座，结构简单，成本较低；AUSN、SEAM 基座，有镀金环或金属环，使用贵金属较多，相较于 GLASS 基座价格较高；THERM 基座为双腔有环基座，结构复杂，相较于 GLASS 基座价格较高。

③在腔体大小方面，大腔体的基座，为发行人为满足客户低频率点成品的需求购置的特殊基座，工艺比较复杂，采购单价较高。

报告期各期，按尺寸、基座设计及腔体大小划分，同时存在向不同主要供应商采购同一类型的基座采购单价比较情况如下：

A、2021 年度

单位：元/千只

应用产品类别	类型	京瓷集团	三环集团	时尚科技
SMD 晶体谐振器	类型 A	未采购	124.00	90.67
	类型 B	未采购	74.08	76.11

如上表所示，对于类型 A 的基座，公司向时尚科技采购单价较低，主要是由于：①该型号基座尺寸较小，生产难度较大，三环集团生产该型号基座产量较少、成本较高，因此采购单价较高；②该型号基座在市场上的主要供应来自

时尚科技的上游供应商日本特殊陶业，其产量规模较大，技术较为成熟，规模效应导致成本较低，因此采购单价较低；③公司向时尚科技采购基座以日币结算，受 2021 年人民币兑日币汇率上涨的影响，以人民币计算的采购单价有所下降。

2021 年，对于类型 A 的基座，公司向时尚科技及三环集团采购该型号基座金额分别为 903.12 万元和 151.28 万元，以向时尚科技采购为主，同时考虑到时尚科技供应量不足，海外采购的物流风险，为了保证供应链的稳定性，分散采购风险，向三环集团采购部分该型号基座作为补充，具有合理性。

对于类型 B 的基座，发行人同时向三环集团和时尚科技进行采购，采购单价基本一致。

B、2022 年度

单位：元/千只

应用产品类别	类型	京瓷集团	三环集团	时尚科技
SMD 晶体谐振器	类型 A	2,378.75	124.00	81.27
	类型 B	未采购	70.76	67.96
	类型 C	未采购	221.00	222.10

如上表所示，对于类型 A 的基座，发行人同时向京瓷集团、三环集团和时尚科技进行采购。其中，向京瓷集团采购单价远高于三环集团和时尚科技，主要系自京瓷集团采购产品为定制化产品，用于研发使用以增强公司在小尺寸、5G 场景等产品技术储备，规格性能与其他供应商有所差别，采购金额仅为 2.38 万元。

用于生产的类型 A 基座主要向时尚科技和三环集团采购。如上表所示，公司向时尚科技采购单价较低，主要是由于：①该型号基座尺寸较小，生产难度较大，三环集团生产该类型基座产量较少、成本较高，因此采购单价较高；②该型号基座在市场上的主要供应来自时尚科技的上游供应商日本特殊陶业，其产量规模较大，技术较为成熟，规模效应导致成本较低，因此采购单价较低；③公司向时尚科技采购基座以日币结算，受 2022 年人民币兑日币汇率进一步上涨的影响，以人民币计算的采购单价有所下降。

2022 年，对于类型 A 的基座，公司向时尚科技及三环集团采购金额分别为 803.79 万元和 146.24 万元，以向时尚科技采购为主，同时考虑到时尚科技供应

量不足，为了保证供应链的稳定性，分散采购风险，向三环集团采购部分该型号基座作为补充，具有合理性。

对于类型 B、类型 C 的基座，发行人同时向三环集团和时尚科技进行采购，采购单价基本一致。

C、2023 年度

单位：元/千只

应用产品类别	类型	京瓷集团	三环集团	时尚科技
SMD 晶体谐振器	类型 A	未采购	90.00	80.69
	类型 B	未采购	204.00	225.51

如上表所示，对于类型 A 的基座，公司向时尚科技采购单价较低，主要是由于：①该型号基座尺寸较小，生产难度较大，三环集团生产该型号基座产量较少、成本较高，因此采购单价较高；②该型号基座在市场上的主要供应来自时尚科技的上游供应商日本特殊陶业，其产量规模较大，技术较为成熟，规模效应导致成本较低，因此采购单价较低。

2023 年，对于类型 A 的基座，公司向时尚科技及三环集团采购该型号基座金额分别为 944.10 万元和 158.75 万元，以向时尚科技采购为主，同时考虑到时尚科技供应量不足，境外采购的物流风险，为了保证供应链的稳定性，分散采购风险，向三环集团采购部分该型号基座作为补充，具有合理性。

对于类型 B 的基座，发行人同时向三环集团和时尚科技进行采购，向三环集团采购单价低于时尚科技，主要系为了提高产品竞争力，扩大销售，三环集团调低了销售价格。

②振荡器基座

报告期内，发行人振荡器基座主要供应商采购金额及价格比较情况如下：

序号	供应商名称	采购金额 (万元)	占同类产品全年采 购额比例 (%)	采购单价 (元 /千只)
2023 年度				
1	京瓷集团	565.99	68.73	358.19
2	三环集团	232.81	28.27	231.08
3	时尚科技	24.68	3.00	205.69
	合计	823.48	100.00	

序号	供应商名称	采购金额 (万元)	占同类产品全年采 购额比例 (%)	采购单价 (元 /千只)
2022 年度				
1	京瓷集团	1,338.38	56.03	406.92
2	时尚科技	765.08	32.03	213.71
3	三环集团	285.26	11.94	244.88
合计		2,388.72	100.00	
2021 年度				
1	京瓷集团	1,335.91	55.56	439.90
2	时尚科技	722.35	30.04	230.05
3	三环集团	180.91	7.52	238.00
4	上海锐星微电子科技有限公司	165.22	6.87	553.09
合计		2,404.39	100.00	

如上表所示，报告期各期，发行人向不同基座供应商采购振荡器基座单价有所区别，主要受尺寸、接触脚位数量等因素的影响，不同类型的基座采购单价有所差异，具体说明如下：在尺寸方面，尺寸越大，振荡器基座材料成本越高，采购单价较高；而尺寸越小，生产难度较大，采购单价也较高；中间常规尺寸基座价格处于低位。在接触脚位数方面，接触脚位数量越多，材料越多，采购价格越高。

报告期各期，按尺寸、接触脚位数量划分，同时存在向不同主要供应商采购同一类型的基座采购单价比较情况如下：

A、2021 年度

单位：元/千只

应用产品类别	类型	京瓷集团	三环集团	上海锐星微 电子科技有 限公司	时尚科技
SPXO 晶体振荡器	类型 A	未采购	238.00	未采购	230.22

如上表所示，对于类型 A 的基座，发行人同时向三环集团和时尚科技进行采购，采购单价基本一致。

B、2022 年度

单位：元/千只

应用产品类别	类型	京瓷集团	三环集团	时尚科技

应用产品类别	类型	京瓷集团	三环集团	时尚科技
SPXO 晶体振荡器	类型 A	216.66	238.00	210.21
	类型 B	未采购	238.00	217.85
	类型 C	328.01	340.00	未采购

如上表所示，对于类型 A、类型 C 的基座，发行人向三环集团采购上述型号基座的价格高于向其他供应商采购的价格，主要系公司为了分散采购风险，开发了三环集团作为上述型号基座供应商，采购初期其生产成本较高，因此采购单价较高。

对于类型 B 的基座，发行人向三环集团采购价格高于向时尚科技采购，主要系公司向时尚科技采购采用日元结算，受日元贬值的影响，使得采购单价有所下降所致。

C、2023 年度

单位：元/千只

应用产品类别	类型	京瓷集团	三环集团	时尚科技
SPXO 晶体振荡器	类型 A	225.61	222.00	202.25
	类型 B	未采购	238.00	222.88

如上表所示，对于类型 A 的基座，发行人同时向京瓷集团、三环集团和时尚科技进行采购；对于类型 B 的基座，发行人同时向三环集团和时尚科技进行采购。其中，公司向时尚科技采购的单价较低，主要系公司向时尚科技采购采用日元结算，受日元贬值的影响，换算为人民币后采购单价较低所致。

(2) 上盖

报告期各期，上盖前五大供应商采购金额及价格比较情况如下：

序号	供应商名称	采购金额 (万元)	占同类产品全年采 购额比例 (%)	采购单价 (元 /千只)
2023 年度				
1	福建省南平市三金电子有限公司	457.78	65.31	4.10
2	京瓷集团	148.62	21.20	30.38
3	时尚科技	91.62	13.07	26.99
4	SANSHO SHOJI CO., LTD.	2.91	0.42	291.09
合计		700.93	100.00	

序号	供应商名称	采购金额 (万元)	占同类产品全年采 购额比例 (%)	采购单价 (元 /千只)
2022 年度				
1	福建省南平市三金电子有限公司	511.05	58.38	4.80
2	京瓷集团	242.82	27.74	28.54
3	时尚科技	63.90	7.30	29.21
4	东荣电子有限公司	41.66	4.76	138.87
5	SANSHO SHOJI CO., LTD.	14.48	1.65	24.13
合计		873.91	99.83	
2021 年度				
1	福建省南平市三金电子有限公司	535.92	42.48	5.08
2	京瓷集团	261.49	20.73	27.52
3	KOSTEC SYS. CO.,LTD.	211.43	16.76	6.38
4	时尚科技	124.61	9.88	28.24
5	SANSHO SHOJI CO.,LTD.	66.88	5.30	26.75
合计		1,200.34	95.14	

如上表所示，报告期各期，发行人向不同上盖供应商采购上盖单价有所区别，主要系受尺寸、应用封装方式等因素的影响，不同类型的上盖采购单价有所差异。具体情况如下：在尺寸方面，尺寸越大，其材料成本越高，采购单价较高；另外，对于 AUSN 的上盖，尺寸越小生产难度越大，价格也会越高。在应用封装方面，应用封装方式为 SEAM 的上盖，工艺简单、材料成本低，采购价格较低；AUSN 上盖，其原材料中应用了贵金属，材料成本较贵、工艺较为复杂，相较于 SEAM 上盖，采购价格较高；GLASS 上盖，工艺较为复杂，相较于 SEAM 上盖，采购价格较高。

报告期各期，按尺寸、应用封装方式划分，同时存在向不同主要供应商采购同一类型上盖的采购单价比较情况如下：

①2021 年度

单位：元/千只

类型	KOSTEC SYS. CO., LTD.	SANSHO SHOJI CO., LTD.	福建省南平 市三金电子 有限公司	京瓷集团	时尚科技
类型 A	5.83	未采购	5.00	未采购	未采购

类型	KOSTEC SYS. CO., LTD.	SANSHO SHOJI CO., LTD.	福建省南平 市三金电子 有限公司	京瓷集团	时尚科技
类型 B	5.82	未采购	5.00	未采购	未采购
类型 C	5.99	未采购	5.00	未采购	未采购
类型 D	17.57	未采购	10.00	未采购	未采购
类型 E	20.78	未采购	19.80	未采购	未采购

如上表所示，对于类型 A、类型 B、类型 C、类型 D、类型 E 的上盖，发行人同时向 KOSTEC SYS. CO.,LTD.、福建省南平市三金电子有限公司进行采购，向福建省南平市三金电子有限公司采购价格较低，主要系 KOSTEC SYS. CO.,LTD.为韩国公司，产品单价较高，具有合理性。

②2022 年度

2022 年，未向不同的供应商采购相同类型的上盖，故无可比性。

③2023 年度

2023 年，未向不同的供应商采购相同类型的上盖，故无可比性。

（3）晶片

报告期各期，晶片前五大供应商采购金额及价格比较情况如下：

序号	供应商名称	采购金额 (万元)	占同类产品全年采 购额比例 (%)	采购单价 (元/千只)
2023 年度				
1	珠海海晶电子科技有限公司	433.98	28.23	43.40
2	菲特晶(南京)电子有限公司	370.80	24.12	32.10
3	成都泰美克晶体技术有限公司	282.13	18.35	36.57
4	湖南科鑫泰电子有限公司	212.18	13.80	34.26
5	日电波水晶(上海)贸易有限公司	110.71	7.20	638.99
	合计	1,409.80	91.72	
2022 年度				
1	珠海海晶电子科技有限公司	447.98	25.87	41.68
2	菲特晶(南京)电子有限公司	344.49	19.89	37.23
3	成都泰美克晶体技术有限公司	319.09	18.42	53.53
4	湖南科鑫泰电子有限公司	274.47	15.85	45.26
5	济源石晶光电频率技术有限公司	177.86	10.27	394.22

序号	供应商名称	采购金额 (万元)	占同类产品全年采 购额比例 (%)	采购单价 (元/千只)
合计		1,563.88	90.30	
2021 年度				
1	珠海海晶电子科技有限公司	386.76	26.70	39.36
2	菲特晶（南京）电子有限公司	330.46	22.81	53.53
3	成都泰美克晶体技术有限公司	226.85	15.66	69.69
4	浙江罗克光电科技股份有限公司	183.89	12.69	529.95
5	晶越晶体科技股份有限公司	148.74	10.27	62.05
合计		1,276.71	88.14	

如上表所示，报告期各期，发行人向不同晶片供应商采购晶片单价有所区别，主要系受尺寸、频率等因素的影响，不同类型的晶片采购单价有所差异。具体情况如下：在尺寸方面，尺寸越大，晶片材料成本越高，采购单价较高；而尺寸较小时，生产难度较大，采购单价也较高；中间常规尺寸采购单价处于低位。在频率方面，频率越高的晶片，采购单价较高；而频率较低时，生产难度较大，因此采购单价也较高。

报告期各期，按尺寸、频率范围方式划分，同时存在向不同主要供应商采购同一类型晶片的采购单价比较情况如下：

①2021 年度

单位：元/千只

类型	成都泰美克 晶体技术有 限公司	菲特晶（南 京）电子有 限公司	晶越晶体科 技股份有限 公司	浙江罗克光 电科技股份 有限公司	珠海海晶电 子科技有限 公司
类型 A		39.60	58.78		
类型 B		51.15	74.30		
类型 C	33.91		77.94		31.00
类型 D	649.41	351.33			
类型 E	37.16	31.47			

注：①上表未列示单一客户对单一类型晶片采购量小于 10 万元时的采购单价，按上述规则筛选后分析的晶片采购总额为 1,224.20 万元，占当年采购额 95.89%；②低频为频率在 40MHz（不含）以下的晶片，中频为频率在 40MHz（含）至 60MHz（不含）的晶片，高频为频率在 60MHz（含）以上的晶片，下同。

如上表所示，对于类型 A、类型 B、类型 C 的晶片，公司向晶越晶体科技股份有限公司采购单价高于向其他供应商采购单价，主要系晶越晶体科技股份

有限公司为中国台湾地区企业，进口物流成本较高，因此采购单价较高。

对于类型 D 的晶片，公司向成都泰美克晶体技术有限公司采购的主要为 96MHz 频率的晶片，向菲特晶（南京）电子有限公司采购的主要为 80MHz 频率的晶片，向成都泰美克晶体技术有限公司采购晶片的频率较高，因此采购单价较高，具有合理性。

对于类型 E 的晶片，公司向成都泰美克晶体技术有限公司采购的主要为 26MHz 的晶片，向菲特晶（南京）电子有限公司采购的主要为 24MHz-25MHz 的晶片，向成都泰美克晶体技术有限公司采购晶片的频率较高，因此采购单价较高，具有合理性。

②2022 年度

单位：元/千只

类型	成都泰美克晶体技术有限公司	菲特晶（南京）电子有限公司	湖南科鑫泰电子有限公司	济源石晶光电频率技术有限公司	珠海海晶电子科技有限公司
类型 A	43.00	39.12	38.28		
类型 B		51.39	52.01		
类型 C	33.78	30.58	28.83		29.99
类型 D	34.01	28.79			
类型 E	28.52	26.11	26.58		41.31
类型 F	546.46		697.93	507.15	

注：上表未列示单一客户对单一类型晶片采购量小于 10 万元时的采购单价，按上述规则筛选后分析的晶片采购总额为 1,481.66 万元，占当年采购额 94.74%。

如上表所示，对于类型 A、类型 B、类型 C，公司向不同供应商采购价格基本一致。

对于类型 D 的晶片，公司向成都泰美克晶体技术有限公司采购晶片的单价较高，主要系向成都泰美克晶体技术有限公司采购的该类型晶片中有大部分为用于热敏系列产品的晶片，向菲特晶（南京）电子有限公司均为普通晶片。用于热敏系列产品的晶片由于工艺较为复杂，因此采购价格较高，从而拉高了向成都泰美克晶体技术有限公司采购该类型晶片的平均价格。其中，向成都泰美克晶体技术有限公司采购普通晶片的价格为 27.23 元/千只，与向菲特晶（南京）电子有限公司采购普通晶片的价格 28.79 元/千只无明显差异，具有合理性。

对于类型 E 的晶片，公司向珠海海晶电子科技有限公司采购晶片的单价较

高，主要系向珠海海晶电子科技有限公司采购的该类型晶片中有 40%左右的 8MHz 晶片，采购单价为 71.55 元/千只，上述频率晶片由于频率较低，生产难度较大，因此采购单价较大，从而拉高了该型号的平均采购单价。而公司向成都泰美克晶体技术有限公司采购的主要为 26MHz 晶片，向菲特晶（南京）电子有限公司采购的主要为 16.7MHz、20MHz 和 38.4MHz 晶片，向湖南科鑫泰电子有限公司采购的主要为 32MHz 晶片，上述频率的晶片生产难度较低，采购单价较低，具有合理性。

对于类型 F 的晶片，公司向湖南科鑫泰电子有限公司采购晶片的单价较高，主要系湖南科鑫泰电子有限公司采购的该类型晶片中有 95%左右的 156MHz 超高频晶片，采购单价为 721.84 元/千只，采购单价较高，从而拉高了该型号的平均采购单价。公司向成都泰美克晶体技术有限公司、济源石晶光电频率技术有限公司采购的 156MHz 频率晶片采购单价分别为 710.97 元/千只、704.44 元/千只，与向湖南科鑫泰电子有限公司采购的同频率晶片基本一致。

③2023 年度

单位：元/千只

类型	珠海海晶电子科技有限公司	菲特晶（南京）电子有限公司	成都泰美克晶体技术有限公司	湖南科鑫泰电子有限公司	日电波水晶（上海）贸易有限公司
类型 A		33.48	37.09	36.03	
类型 B		45.16		50.80	
类型 C	27.44	27.68	31.33	27.59	
类型 D		32.52		38.60	
类型 E		24.52	33.05	25.64	
类型 F			255.40	126.32	
类型 G			25.89	30.94	
类型 H	46.13	35.66	25.73	24.64	

注：上表未列示单一客户对单一类型晶片采购量小于 10 万元时的采购单价，按上述规则筛选后分析的晶片采购总额为 1,358.11 万元，占当年采购额 88.35%。

如上表所示，对于类型 A 的晶片，公司向不同供应商采购价格基本一致。

对于类型 B 的晶片，公司向菲特晶（南京）电子有限公司采购晶片的价格较低，主要是由于：公司向菲特晶（南京）电子有限公司采购了 26%左右的频率为 40MHz 的晶片，采购单价为 34.07 元/千只。上述频率的晶片频率较低，

生产难度较低，因此采购单价较低，从而拉低了该类型晶片的采购单价，具有合理性。公司向湖南科鑫泰电子有限公司采购的主要是频率为 48MHz 的晶片，采购价格为 50.90 元/千只，而公司向菲特晶（南京）电子有限公司采购的同频率晶片的采购单价为 51.20 元/千只，基本一致。

对于类型 C、类型 E 的晶片，公司向成都泰美克晶体技术有限公司采购晶片的价格较高，主要是由于向成都泰美克晶体技术有限公司采购的该类型晶片中有部分为用于热敏系列产品的晶片，用于热敏系列产品的晶片由于工艺较为复杂，因此采购价格较高，从而拉高了向成都泰美克晶体技术有限公司采购该类型晶片的平均价格。

对于类型 D 的晶片，公司向湖南科鑫泰电子有限公司采购晶片的价格较高，主要是由于：公司向湖南科鑫泰电子有限公司采购了 29%左右的频率为 50MHz 的晶片，采购单价为 40.95 元/千只。上述频率的晶片频率较高，生产难度较高，因此采购单价较高，从而拉高了该类型晶片的采购单价，具有合理性。公司向菲特晶（南京）电子有限公司采购的主要是频率为 40MHz 和 48MHz 的晶片，频率较低，生产难度较低，因此采购单价较低。

对于类型 F 的晶片，公司向成都泰美克晶体技术有限公司采购晶片的价格较高，主要是由于：公司向成都泰美克晶体技术有限公司采购的主要是频率为 72MHz 的晶片，采购单价为 253.23 元/千只，公司向湖南科鑫泰电子有限公司采购同频率晶片价格为 233.91 元/千只，差异较小，具有合理性。除频率为 72MHz 的晶片外，公司还向湖南科鑫泰电子有限公司采购 41%左右的频率为 66MHz 的晶片，频率较低，生产难度较低，因此采购单价较低，从而拉低了向湖南科鑫泰电子有限公司采购该类型晶片的价格，具有合理性。

对于类型 G 的晶片，公司向成都泰美克晶体技术有限公司采购晶片的价格较低，主要是由于：公司向成都泰美克晶体技术有限公司采购的主要是频率为 40MHz 的晶片，采购单价为 25.72 元/千只，公司向湖南科鑫泰电子有限公司采购同频率晶片价格为 24.78 元/千只，差异较小，具有合理性。除频率为 40MHz 的晶片外，公司还向湖南科鑫泰电子有限公司采购 66%左右的频率为 50MHz 的晶片，频率较高，生产难度较高，因此采购单价较高，从而拉高了向湖南科鑫泰电子有限公司采购该类型晶片的价格，具有合理性。

对于类型 H 的晶片，公司向珠海海晶电子科技有限公司、菲特晶（南京）

电子有限公司采购晶片的价格较高，主要是由于：公司向珠海海晶电子科技有限公司、菲特晶（南京）电子有限公司采购频率为 8MHz 的晶片比例分别为 62.78%和 52.05%，采购单价分别为 68.60 元/千只、67.86 元/千只，上述频率晶片由于频率低于常规产品，生产难度较大，因此采购单价较大，从而拉高了该型号的平均采购单价。而公司向成都泰美克晶体技术有限公司采购的主要为 26MHz 晶片，向湖南科鑫泰电子有限公司采购的主要为 32MHz 晶片，上述频率的晶片生产难度较低，采购单价较低，具有合理性。

2023 年，公司向日电波水晶（上海）贸易有限公司采购了“类型 I”以及“类型 J”的晶片，采购单价分别为 756.18 元/千只和 600.00 元/千只，上述晶片由于尺寸较小，频率较高，因此采购单价较高，具有合理性。

（4）芯片（IC）

报告期各期，芯片（IC）前五大供应商采购金额及价格比较情况如下：

序号	供应商名称	采购金额 (万元)	占同类产品全年采 购额比例 (%)	采购单价 (元 /千只)
2023 年度				
1	联杰科技	510.96	59.42	226.00
2	奎宇资讯（香港）有限公司	176.36	20.51	817.99
3	上海锐星微电子科技有限公司	140.24	16.31	191.52
4	威雅利电子（上海）有限公司	32.42	3.77	400.53
合计		859.98	100.00	
2022 年度				
1	联杰科技	802.32	46.90	289.70
2	上海锐星微电子科技有限公司	473.14	27.66	229.93
3	奎宇资讯（香港）有限公司	314.98	18.41	524.10
4	供应商 A	120.37	7.04	155.50
合计		1,710.81	100.00	
2021 年度				
1	联杰科技	1,057.55	75.01	183.26
2	上海锐星微电子科技有限公司	214.97	15.25	167.01
3	奎宇资讯（香港）有限公司	137.41	9.75	549.66
合计		1,409.94	100.00	

如上表所示，报告期各期，发行人向不同供应商采购芯片（IC）单价有所

区别，其中主要受应用产品、振动模式的影响，不同类型的芯片（IC）采购单价有所差异。具体情况如下：在应用产品方面，应用于差分型晶体振荡器、压控型晶体振荡器的芯片，其芯片电路复杂，加工难度大，因此采购单价较高。在振动模式方面，对于 SPXO 振荡器芯片，振动模式为 3rd OT IC（三倍频芯片）、PECL IC（正射极耦合逻辑电平差分信号芯片）、LVDS IC（低压差分信号传输芯片），相较于 FUND IC（基频芯片）电路更为复杂，加工难度较大，因此采购单价较高。

报告期各期，按应用产品类型、振动模式方式划分，同时存在向不同主要供应商采购同一类型芯片（IC）的采购单价比较情况如下：

①2021 年度

单位：元/千只

类型	联杰科技	上海锐星微电子科技有限公司	奎宇资讯（香港）有限公司
类型 A	225.31	302.73	未采购
类型 B	154.39	163.28	未采购

如上表所示，对于类型 A 的芯片（IC），公司向上海锐星微电子科技有限公司采购该类型芯片（IC）价格较高，主要系 2021 年开始，芯片（IC）市场供给紧张，联杰科技供货量减少，供货周期增加，公司为了保证芯片（IC）供应的稳定性、分散采购风险，新增上海锐星微电子科技有限公司为芯片（IC）供应商，应急性采购单价较高，具有合理性。

对于类型 B 的芯片（IC），公司同时向联杰科技和上海锐星微电子科技有限公司进行采购，采购单价基本一致。

②2022 年度

单位：元/千只

类型	联杰科技	上海锐星微电子科技有限公司	奎宇资讯（香港）有限公司	供应商 A
类型 A	229.44	351.14	未采购	未采购
类型 B	164.25	182.65	258.47	155.50
类型 C	1,664.87	未采购	1,185.24	未采购
类型 D	1,317.99	1,117.67	1,007.43	未采购

如上表所示，对于类型 A 的芯片（IC），公司向上海锐星微电子科技有限公司

公司采购该类型芯片（IC）价格较高，主要系 2021 年开始，芯片（IC）市场供给紧张，联杰科技供货量减少，供货周期增加，公司为了保证芯片（IC）供应的稳定性、分散采购风险，新增上海锐星微电子科技有限公司为芯片（IC）供应商，应急性采购单价较高，具有合理性。

对于类型 B 的芯片（IC），公司向奎宇资讯（香港）有限公司采购价格较高，主要系其他供应商同款芯片（IC）未能及时供货，公司为了保证产品生产的稳定性，向奎宇资讯（香港）有限公司进行了应急采购，采购单价较高，具有合理性。

对于类型 C 的芯片（IC），公司向奎宇资讯（香港）有限公司采购价格较低，主要系向奎宇资讯（香港）有限公司采购的类型 C 的芯片（IC）为偶然性采购，采购金额为 1.19 万元，定价具有一定偶然性。

对于类型 D 的芯片（IC），公司长期向联杰科技进行采购，其余厂商于 2022 年才开始供应同类型芯片（IC），由于联杰科技产品质量及性能较高、交货比较稳定，因此采购单价较高。

③2023 年度

单位：元/千只

类型	联杰科技	上海锐星微电子科技有限公司	奎宇资讯（香港）有限公司	威雅利电子（上海）有限公司
类型 A	233.40	250.72	244.45	未采购
类型 B	187.08	172.04	未采购	未采购
类型 C	1,736.18	未采购	1,167.96	未采购
类型 D	1,290.00	未采购	965.43	未采购

如上表所示，对于类型 A、类型 B 的芯片（IC），公司向不同供应商采购价格基本一致。

对于类型 C 的芯片（IC），公司向奎宇资讯（香港）有限公司采购价格较低，主要系公司向奎宇资讯（香港）有限公司采购的类型 C 的芯片（IC）的金额仅为 4.20 万元，金额较小，定价具有一定偶然性。

对于类型 D 的芯片（IC），公司向联杰科技采购价格较高，主要系公司向其采购了具体型号为 CFXXXE1P 的芯片，当期采购占比为 53.66%，采购单价为 1,627.27 元/千只；除前述具体型号的芯片外，其余型号芯片的采购单价为 1,040.34 元/千只，与向奎宇资讯（香港）有限公司采购价格差异较小。对于

具体型号为 CFXXXXE1P 的芯片，其拥有更小的尺寸，同时可以实现更低噪声和更高频率，拥有更好的性能，因此价格较高，具有合理性。

（5）外购产成品

报告期各期，产成品前五大供应商采购金额及价格比较情况如下：

序号	供应商名称	采购金额 (万元)	占同类产品全年采 购额比例 (%)	采购单价 (元 /千只)
2023 年度				
1	西铁城	1,588.05	63.72	494.36
2	福建省将乐县长兴电子有限公司	453.41	18.19	152.80
3	苏州利明电子有限公司	324.69	13.03	208.09
4	东晶电子金华有限公司	35.06	1.41	146.67
5	浙江雅晶电子有限公司	33.29	1.34	186.77
合计		2,434.51	97.68	
2022 年度				
1	西铁城	1,605.31	66.30	557.05
2	苏州利明电子有限公司	400.02	16.52	210.04
3	东晶电子	180.61	7.46	213.36
4	福建省将乐县长兴电子有限公司	135.26	5.59	207.00
5	浙江雅晶电子有限公司	42.20	1.74	186.05
合计		2,363.40	97.61	
2021 年度				
1	珠海鸿康	4,870.07	38.14	293.49
2	东晶电子	2,648.61	20.74	236.36
3	西铁城	1,931.84	15.13	487.75
4	福建省将乐县长兴电子有限公司	1,153.53	9.03	212.57
5	汇隆电子（金华）有限公司	1,051.82	8.24	220.70
合计		11,655.86	91.29	

如上表所示，报告期各期，发行人向不同供应商采购产成品单价有所区别，其中主要受产品分类、尺寸大小、频率高低的影响，不同类型的产成品采购单价有所差异。具体情况如下：在产品分类方面，DIP、SMD、音叉型三类晶体谐振器采购价格呈逐个增高趋势。在尺寸方面，尺寸越大，材料成本越高，采

购单价较高；而尺寸较小时，生产难度较大，采购单价也较高；中间常规尺寸采购单价处于低位。在频率方面，频率越高，生产难度较大，采购单价较高；而频率较低时，生产难度较大，采购单价也较高；中间常规频率采购单价处于低位。

报告期各期，公司向各主要供应商采购的同类产品频率差异较小，因此以下主要按产品分类和尺寸对采购的产成品进行分类，同时存在向不同主要供应商采购同一类型产成品采购单价比较情况如下：

①2021 年度

单位：元/千只

产品类别	类型	西铁城	东晶电子	福建省将乐县长兴电子有限公司	珠海鸿康	汇隆电子（金华）有限公司
谐振器	类型 A	未采购	285.00	未采购	386.18	未采购
	类型 B	未采购	224.64	212.57	243.34	220.70

如上表所示，对于类型 A、类型 B 的产成品，公司向珠海鸿康采购的价格高于向其他方采购同类产成品的价格，主要是为了保障珠海鸿康向公司供应产品的稳定性以及其自身经营的持续性；同时考虑到珠海鸿康能够更及时的交付产品，产品质量、性能及稳定性上能够有所保证，公司给予了珠海鸿康相对更高的价格，珠海鸿康留存毛利处于合理水平，具有合理性，交易价格公允。

②2022 年度

单位：元/千只

产品类别	类型	西铁城	东晶电子	福建省将乐县长兴电子有限公司	苏州利明电子有限公司	浙江雅晶电子有限公司
谐振器	类型 A	未采购	210.00	未采购	222.31	未采购
	类型 B	未采购	213.49	207.00	未采购	未采购

如上表所示，对于类型 A、类型 B 的产成品，公司向不同供应商采购价格基本一致。

③2023 年度

单位：元/千只

产品类别	类型	西铁城	福建省将乐县长兴电子有限公司	苏州利明电子有限公司	东晶电子	浙江雅晶电子有限公司
谐振器	类型 A	未采购	未采购	219.58	200.00	未采购
	类型 B	未采购	152.80	未采购	146.63	未采购

如上表所示，对于类型 B 的产成品，公司向不同供应商采购价格基本一致。

对于类型 A 的产成品，公司向东晶电子的采购价格较低，主要是由于公司向东晶电子采购该类型产成品的金额仅为 0.04 万元，采购金额较小，定价具有一定偶然性。

综上所述，受具体产品类型不同、采购规模不同等因素的影响，公司向不同供应商采购同类型材料或产成品价格存在一定差异，具有合理性，定价公允。

（二）说明报告期内公司采购占主要供应商相关业务规模的比例，是否存在公司是某一供应商相关业务唯一客户或主要客户情形，是否存在报告期内新成立即成为发行人供应商情形；是否存在客户指定供应商或者客户与供应商重合的情形，客户指定供应商采购占比；公司是否对某一供应商或某类供应商存在依赖；

1、报告期内公司采购占主要供应商相关业务规模的比例，是否存在公司是某一供应商相关业务唯一客户或主要客户情形，是否存在报告期内新成立即成为发行人供应商情形；

报告期各期，公司向主要供应商采购额及占主要供应商相关业务规模的比例如下：

供应商名称	成立时间	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
		采购额（万元）	占其相关业务规模的比例	采购额（万元）	占其相关业务规模的比例	采购额（万元）	占其相关业务规模的比例
三环集团	1970 年	6,594.28	1%左右	7,497.18	1%左右	10,436.31	1%左右
京瓷集团	1959 年	923.28	1%左右	2,323.78	1%左右	2,443.40	1%左右
时尚科技	1992 年	1,550.45	10%-30%	2,211.84	10%-30%	2,546.27	10%-30%
西铁城	1959 年	1,588.05	小于 1%	1,605.31	小于 1%	1,931.84	小于 1%
台湾鸿星	1979 年	0.24	小于 1%	24.82	小于 1%	284.53	小于 5%

供应商名称	成立时间	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
		采购额 (万元)	占其相关业务规模的比例	采购额 (万元)	占其相关业务规模的比例	采购额 (万元)	占其相关业务规模的比例
珠海鸿康	1999 年	-	-	-	-	4,991.40	50%-80%
合计	-	10,656.30	-	13,662.92	-	22,633.74	-
占当期总采购额的比例 (%)	-	62.89	-	65.12	-	62.83	-

注：①上表中除台湾鸿星、珠海鸿康外，其余公司均按同一控制合并口径披露；②上表统计的采购额为报告期内产成品及原材料的采购额。

如上表所示，发行人的主要供应商均为行业内知名的厂商、与知名厂商达成合作的贸易商以及公司关联方台湾鸿星、珠海鸿康。公司主要供应商均已成立较长时间，不存在报告期内新成立即成为发行人供应商情形。

除珠海鸿康外，公司向上述主要供应商采购额占其相关业务规模的比例均低于 30%，并非其相关业务唯一客户或主要客户。

2021 年，公司为珠海鸿康主要客户，主要是由于：一方面，珠海鸿康主要定位于中低端产品，与发行人产品结构存在一定差异，可以满足发行人客户多元化集中采购需求；另一方面，公司产能在 2021 年产能不足，为了确保交货的及时性，解决产能瓶颈，满足客户多元化的集中采购需求，向珠海鸿康采购金额较大。珠海鸿康已于 2021 年底停止生产，并于 2022 年 5 月注销，后续将不再发生与珠海鸿康的关联采购。

综上所述，除珠海鸿康外，公司并非其他供应商相关业务唯一客户或主要客户；2021 年，公司为珠海鸿康主要客户，主要是由于珠海鸿康可以提供差异化产品，并能弥补发行人产能不足问题。公司主要供应商均已成立较长时间，不存在报告期内新成立即成为发行人供应商情形。

2、是否存在客户指定供应商或者客户与供应商重合的情形，客户指定供应商采购占比

(1) 不存在客户指定供应商的情形

报告期内，公司生产的产品型号众多，所用原材料由公司根据产品需求自行确定，并结合交付条件、自身采购需求、供应商价格以及交货周期等情况综合评定，自主选择所需的供应商。同时，公司原材料供应商较为集中，均为行

业内知名的厂商或与知名厂商达成合作的贸易商，公司已与上述供应商达成了稳定的合作关系，因此不存在客户指定供应商的情形。

（2）客户与供应商重合的情形

报告期内，公司存在客户与供应商重合的情形，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	采购	销售	采购	销售	采购	销售
台湾鸿星	0.24	3,528.28	110.58	8,161.46	757.14	18,465.88
珠海鸿康	未采购	未销售	81.61	未销售	4,991.40	2,208.53
汇隆电子（金华）有限公司	未采购	未销售	未采购	未销售	1,051.82	129.72
东晶电子	35.06	62.07	180.61	41.16	2,648.61	90.10
上海锐星微电子科技有限公司	140.24	未销售	473.14	未销售	380.19	86.95
浙江雅晶电子有限公司	33.29	78.90	42.20	193.01	101.18	109.68
日电波水晶（上海）贸易有限公司	110.71	未销售	69.98	33.03	未采购	70.42
福建省将乐县长兴电子有限公司	453.41	未销售	135.26	未销售	1,153.53	2.48
合计	772.95	3,669.26	1,093.38	8,428.66	11,083.88	21,163.76
占当年度营业收入/营业成本比例	2.60%	6.78%	3.38%	12.94%	24.97%	25.34%

报告期内发行人客户与供应商重叠的客商有 8 家，其中台湾鸿星和珠海鸿康为发行人的关联方，其余均为非关联方。发行人对即是供应商又是客户的客商采购和销售的原因和合理性进行分析，具体如下：

公司名称	主要采购内容	主要销售内容	客户与供应商重叠原因
台湾鸿星	芯片（IC）、零配件等原材料及服务费等	谐振器、振荡器、服务费等	①原材料采购：公司考虑到原材料供应的稳定性以及上游供应商给与的采购政策等因素，通过台湾鸿星采购芯片（IC）、零配件等原材料具有合理性及必要性。 ②服务采购：在特殊销售模式下，由于台湾鸿星承担了前端认证等销售服务及收款服务，因此公司向其支付前端认证服务费，具有合理性。公司使用了台湾鸿星的信息软件系统，且享受了台湾鸿星提供的软件维护等服务，因此公司向台湾鸿星支付软件服务费，具有合理性。 ③产成品销售：台湾鸿星作为一家位于中国台湾地区的晶振产品经销商，已进入多家中国台湾地区客户的合格供应商名录，在当地具有一定的客户资源

公司名称	主要采购内容	主要销售内容	客户与供应商重叠原因
			积累。为了满足中国台湾地区客户本地化采购和现场销售服务需求，需要台湾鸿星以发行人在中国台湾地区的经销商定位提供服务，具有合理性。 ④服务销售：台湾鸿星部分产品需要在中国香港特别行政区通过第三方物流公司进行货物运输，由发行人通过中国香港特别行政区的子公司鸿星国际提供第三方物流代理服务，故台湾鸿星向公司支付服务费。 上述购销交易并非同一产品，均基于自身业务需求，按照公允价格进行。
珠海鸿康	SMD 晶体谐振器、DIP 晶体谐振器等产成品及基座、上盖等原材料	SMD 晶体谐振器、SPXO 晶体振荡器等产成品及晶片、基座等原材料	①产成品销售：珠海鸿康与发行人产品存在差异，为了满足其自有客户的集中采购需求，会向发行人购入部分其未自产的产成品销售给客户。 ②原材料销售：公司生产所需的主要原材料晶片、上盖、基座等是珠海鸿康生产必须的原材料，由于珠海鸿康原材料采购规模较小，与终端供应商建立合作关系成本较高，珠海鸿康直接向发行人采购较为便利和经济。 ③产成品采购：珠海鸿康主要从事中低端石英晶振的生产和销售，公司部分产品型号产能有限，且与珠海鸿康产品结构存在差异。为了及时满足客户的多元化集中采购需求，公司会向珠海鸿康采购部分产成品销售给客户。 ④原材料采购：由于临时需求，公司向珠海鸿康有零星的原材料采购；另外，由于珠海鸿康计划停止生产并注销，2021 年公司向其采购了留存的部分原材料。 上述购销交易并非同一产品，均基于自身业务需求，按照公允价格进行。
汇隆电子（金华）有限公司	SMD 晶体谐振器	基座、晶片	汇隆电子（金华）有限公司为石英晶体制造商、具备一定生产能力，公司为了确保交货的及时性，解决产能瓶颈，满足客户多元化的采购需求，因此会向其采购产成品。同时，由于其生产使用原材料与发行人相同，在其原材料短缺时，也会向公司购买部分原材料。 上述购销交易并非同一产品，均基于自身业务需求，按照公允价格进行。
东晶电子	SMD 晶体谐振器	晶片、基座、上盖	东晶电子为石英晶体制造商、具备一定生产能力，公司为了确保交货的及时性，解决产能瓶颈，满足客户多元化的采购需求，因此会向其采购产成品。同时，由于其生产使用原材料与发行人相同，在其原材料短缺时，也会向公司购买部分原材料。上述购销交易并非同一产品，均基于自身业务需求，按照公允价格进行。
上海锐星微电子科技有限公司	加芯片基座、芯片（IC）	基座	上海锐星微电子科技有限公司主要从事时钟芯片及相关器件的设计、生产，主要产品为时钟芯片、晶体振荡器、时钟发生器等。该公司主要为公司芯片供应商，2021 年度公司产能不足时向其采购了半

公司名称	主要采购内容	主要销售内容	客户与供应商重叠原因
			成品加芯片的基座。同时，在其原材料短缺时，也会向公司购买部分原材料。 上述购销交易并非同一产品，均基于自身业务需求，按照公允价格进行。
浙江雅晶电子有限公司	音叉型谐振器	SMD 晶体谐振器	公司向浙江雅晶电子有限公司采购音叉型谐振器。浙江雅晶电子有限公司向公司采购一款定制的 SMD 晶体谐振器。上述购销交易并非同一产品，均基于自身业务需求，按照公允价格进行。
日电波水晶（上海）贸易有限公司	音叉型谐振器等产成品及晶片、基座等原材料	SMD 晶体谐振器	公司向日电波水晶（上海）贸易有限公司采购公司未自产的音叉型谐振器等产成品及少许生产用原材料。日电波水晶（上海）贸易有限公司向公司采购汽车电子用 SMD 晶体谐振器，用于其关联公司日本电波工业株式会社生产的车载产品。上述购销交易并非同一产品，均基于自身业务需求，按照公允价格进行。
福建省将乐县长兴电子有限公司	SMD 晶体谐振器	晶片	福建省将乐县长兴电子有限公司为石英晶体制造商，公司为了确保交货的及时性，解决产能瓶颈，满足客户多元化的采购需求，因此会向其采购产成品。同时，由于其生产使用原材料与发行人相同，在其原材料短缺时，也会向公司购买部分原材料。上述购销交易并非同一产品，均基于自身业务需求，按照公允价格进行。

综上，公司与上述供应商、客户基于双方真实业务需求进行购销交易，公司销售及采购的交易往来均与其日常经营活动相关，具有商业合理性。公司与上述客户、供应商的采购价格或销售价格公允，不存在利益输送的情形。

3、公司是否对某一供应商或某类供应商存在依赖；

报告期内，公司向前五大供应商采购金额占采购总额的比例分别为 62.34%、67.14%和 65.61%，采购集中度较高。各主要原材料主要供应商情况详见本题之“一、发行人补充披露”的相关披露。

报告期内，公司主要采购包括基座、上盖、晶片、芯片（IC）及产成品等。其中，公司生产所需的主要原材料基座、上盖和芯片（IC）均来自于外采，报告期内供应商集中度较高，主要系上述原材料行业内供给较为集中所致。

（1）基座

全球范围内，基座主要供应商为京瓷集团、日本特殊陶业（NGK）和三环集团等三家企业，市场集中度较高。京瓷集团曾经是基座市场的领导者，其全球市场份额曾一度高达 80%，但近年来三环集团国产化替代发展较快，在常规

通用型号中已具有较高的性价比和市场竞争能力，三环集团全球市场占有率已达到 30%。

报告期内，发行人直接或者间接向三环集团采购基座，每期合计占同类原材料的比例在 60%以上，主要考虑：一是三环集团总体单价较低，产品具有较强的性价比；二是集中采购有助于提高发行人的议价能力，控制采购成本；三是相比日本供应商，三环集团产地距离发行人较近，供应及时性更有保障。

除了三环集团以外，公司与京瓷集团、时尚科技（日本特殊陶业的代理商）保持着良好稳定的供应合作关系，保障基座供应安全。此外，近期三环集团“智能通信终端用新型陶瓷封装基座扩产技术改造项目”已完成环评，计划以自有资金进行项目建设，该项目将新增 240 亿只的年产能，最终建设年产 324 亿只新型陶瓷封装基座。项目建成达产后，上游基座供应面有望进一步增加。

综上所述，公司不存在对单一基座供应商依赖的情形。

（2）上盖

上盖市场相对较为分散，市场供应商较多。公司上盖供应商主要为福建省南平市三金电子有限公司（以下简称“福建三金”）、京瓷集团及 KOSTEC SYS. CO.,LTD.等。报告期内，公司对福建三金采购上盖占比上升较快，从 2021 年的 42.48%增长至 2023 年的 65.31%，主要考虑一方面福建三金总体单价较低，集中采购有助于公司控制成本；另一方面，相比日本京瓷集团，韩国 KOSTEC SYS. CO.,LTD.，福建三金产地距离发行人较近，供应及时性更有保障。

由于上盖市场供应商较多，并且公司与其他供应商均保持了良好、长期的合作关系，不存在对单一上盖供应商依赖的情形。

（3）芯片（IC）

报告期内，公司主要通过联杰科技购买芯片（IC）。近年来振荡器领域的芯片（IC）国产化替代发展迅速，境内芯片（IC）厂家的产品竞争力不断提升。公司为了保证芯片（IC）供应的稳定性、分散原材料采购风险，公司于 2021 年开始新增上海锐星微电子科技有限公司等公司作为发行人芯片（IC）供应商。公司已逐步扩展芯片（IC）供应商数量，2023 年对联杰科技芯片（IC）采购金额占同类原材料的比例已降至 59.42%，不存在对单一供应商依赖的情形。

（4）晶片

公司主要原材料晶片主要来自于自行生产，报告期内，公司自产石英晶片占石英晶片入库量的比例均在 70%以上。当公司石英晶片产能不能满足公司自身需求时，会对外采购部分晶片用以补充，整体对外采购量较少。总的来说，公司石英晶片自产能力较强，且国内可选供应商众多，不存在对供应商依赖的风险。

（5）外购产成品

报告期内，公司为了确保交货的及时性，解决产能瓶颈，同时满足客户多元化集中的采购需求，存在对外采购产成品对外销售的情形。报告期内，公司外购产成品对外销售占比较低，且 2022 年开始，公司产能充足，优先采用自产产品满足客户需求，外购产成品对外销售规模已显著下降。公司与包括东晶电子、汇隆电子（金华）有限公司、西铁城、苏州利明电子有限公司等石英晶体制造商均保持了长期、良好、稳定的合作关系，不存在对单一产成品供应商依赖的情形。

综上所述，报告期内，公司供应商集中度较高，发行人已在招股说明书中“第二节 概览”之“一、重大事项提示”之“（一）重大风险因素”中充分披露了供应商集中风险。公司为了分散采购风险，通常会保留多个备选供应商，与主要供应商建立了长期稳定的合作关系，并尽量避免因替换供应商而产生的风险和成本，因此公司不对某一供应商或某类供应商存在重大依赖。

（三）说明主要供应商与发行人、发行人董事、监事、高管、其他核心人员、实际控制人、发行人股东及其他关联方是否存在关联关系或其他利益安排；

发行人主要供应商中台湾鸿星（包括台湾鸿星、珠海鸿康）系公司的关联方，均为公司实际控制人控制的企业，其中珠海鸿康于 2022 年 5 月已注销。除上述情形外，公司其他主要供应商与发行人、发行人董事、监事、高管、其他核心人员、实际控制人、发行人股东及其他关联方不存在关联关系或其他利益安排。

（四）报告期内发行人主要供应商新增或减少的具体情况的主要原因，三环集团从非主要供应商短期内即成为发行人第一供应商的背景及商业合理性，采购商品类型及价格与此前供应商的差异情况。

1、报告期内发行人主要供应商新增或减少的具体情况的主要原因

报告期内，发行人前五大原材料、产成品供应商（不含能源）的各期排名情况如下：

供应商名称	2023 年排名	2022 年排名	2021 年排名
三环集团	1	1	1
京瓷集团	4	2	5
时尚科技	3	3	4
西铁城	2	4	6
联杰科技	5	5	8
东晶电子	30	17	3
台湾鸿星	大于 50	50	2

注：公司对受同一实际控制人控制的供应商合并计算采购金额；台湾鸿星排名系合并发行人对台湾鸿星（单体）和珠海鸿康三家公司的采购合计数。

发行人的供应商较为集中，报告期内前五大供应商变动原因分析如下：

（1）报告期各期，三环集团、京瓷集团、时尚科技、西铁城及联杰科技均为发行人主要供应商，未发生变动。

（2）东晶电子系发行人的产成品供应商，2021 年度公司的客户需求量较大，但公司产能有限，故向其采购的产成品金额较大。2022 年开始，发行人产能提高，且客户订单量下降，故产成品外购量降低。因此，2022 年、2023 年东晶电子采购量排名大幅下滑。

（3）2021 年，公司向台湾鸿星（含台湾鸿星及珠海鸿康）采购金额较大，主要是由于公司为了满足客户多元化集中的采购需求，确保交货及时性，解决产能瓶颈，向珠海鸿康采购的产成品。珠海鸿康于 2021 年底停产，自 2022 年开始，公司未再向珠海鸿康进行采购；2022 年、2023 年，公司仅向台湾鸿星采购少许材料。因此，2022 年、2023 年台湾鸿星采购量排名大幅下滑。

综上所述，报告期各期，三环集团、京瓷集团、时尚科技、西铁城及联杰科技均为发行人主要供应商，未发生变动；东晶电子采购排名的变化主要系公

司需求变动所致；台湾鸿星排名变化主要系珠海鸿康停产所致，具有合理性。

2、三环集团从非主要供应商短期内即成为发行人第一供应商的背景及商业合理性，采购商品类型及价格与此前供应商的差异情况。

（1）三环集团从非主要供应商短期内即成为发行人第一供应商的背景及商业合理性

2020 年 11 月以前，发行人主要通过 HTD 向三环集团采购原材料，主要基于以下原因：①公司通过 HTD 采购的原材料主要为基座，上游供应商为基座行业内知名供应商三环集团，HTD 与三环集团合作历史较为悠久，凭借良好、稳定、长久的合作关系，能够更好的保证公司基座等原材料供应链的稳定；②三环集团会根据双方合作时间、上年采购量等对其客户进行分类管理，给予不同的信用政策、供货政策和价格政策，通过 HTD 采购可以享受更优惠的采购条件。2020 年下半年，基于未来的战略规划、业务独立及上市要求，公司向三环集团提出更换交易方的请求，三环集团内部经过一段时间的系統转换、审批及审核工作，自 2020 年 11 月开始，由发行人直接向三环集团进行采购。因此，自 2021 年开始，三环集团从 2020 年第六大供应商提升为第一大供应商，但穿透来看，三环集团在报告期内一直为发行人第一大供应商，其采购排名没有发生实质变化。

（2）向三环集团采购商品类型及价格与此前供应商的差异情况

报告期内，发行人向三环集团采购的商品类型和占比情况如下：

项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)
基座	6,593.59	99.99	7,496.40	99.99	10,421.98	99.86
上盖	-	-	-	-	13.75	0.13
其他	0.68	0.01	0.78	0.01	0.57	0.01
合计	6,594.28	100.00	7,497.18	100.00	10,436.31	100.00

如上表所示，报告期内，公司主要向三环集团采购基座等原材料。2020 年 11 月以前，发行人通过 HTD 向三环集团采购的商品也主要为基座，采购商品类型未发生变化。

发行人将三环集团基座的采购价格与 HTD 基座的采购价格进行对比，具体

如下：

单位：元/千只

项目	三环集团				HTD
	2023 年度	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2020 年度
谐振器基座	65.06	72.14	76.79	77.04	86.31
振荡器基座	231.08	244.88	238.00	未采购	288.07

如上表所示，向三环集团采购商品的价格低于向 HTD 采购同类商品的价格，主要原因系 HTD 存在自身的运营成本，故关联方会在采购成本的基础上合理加价。向 HTD 采购材料的价格公允性分析详见本问询函回复中“问题 9.2 关于同珠海鸿康、HTD 交易往来”之“二、（四）、1、对比同时期向第三方采购基座产品价格，说明报告期内发行人向 HTD 采购基座产品的定价方式、HTD 利润留存水平”相关内容。

因此，发行人向三环集团采购商品类型未发生变更，价格与此前供应商的差异具有合理性。

三、保荐机构、申报会计师核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、获取了采购明细表，分类统计并分析了报告期内主要原材料供应商采购金额及变动情况；访谈了采购负责人，了解主要供应商变动原因及合理性。

2、对发行人主要供应商进行实地走访，调查主要供应商的工商资料，了解其与发行人的合作情况，包括合作起始时间、定价方式、采购内容、合作模式、结算方式等，调查其与发行人是否存在关联关系；查阅公开信息，统计并对比主要原材料及产成品采购价格与市场价格、原材料及产成品采购价格与可比公司采购价格的差异情况，了解差异原因并分析合理性；获取采购明细表，对比分析发行人向不同供应商采购同类产品服务的的价格差异情况，了解差异原因并分析合理性；访谈了采购负责人，了解公司的采购模式、定价方式、采购价格的影响因素以及不同供应商同一产品采购价格有所不同的原因。

3、对供应商与客户重叠的情况进行统计，分析其合理性；访谈采购负责人，了解公司对供应商的依赖情况，并分析其合理性。查阅研究报告、上市公司公

告、环评公示文件等资料，调研上游原材料供应情况。

4、通过国家企业信用信息公示系统、企查查等公开手段查询报告期内主要供应商的基本信息及与公司的关联情况；取得发行人董监高调查表，核查发行人董监高是否与主要供应商存在关联关系。

5、访谈采购负责人，了解发行人主要供应商新增或减少的具体情况的主要原因、公司通过 HTD 向三环集团进行采购的原因及背景、三环集团采购金额变动的原因及背景，并分析其合理性；获取采购明细表，统计并对比公司通过 HTD 向三环集团采购与直接向三环集团采购的产品类型及价格差异情况，并分析其合理性。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内，公司向主要供应商采购通过竞争性谈判后确定采购价格，主要影响因素为原材料的具体型号、市场供需关系的变化以及供应商上游原材料的价格波动；另外，通过台湾鸿星采购为成本加成，定价时还需要考虑其采购成本。公司主要通过与供应商竞争性谈判后确定采购价格，定价系在双方自愿、平等的基础上确定，交易定价具有合理性、公允性，采购价格、变动趋势与市场价格一致。由于采购的具体型号及结构有所不同等因素，公司原材料及产成品的采购单价、变动趋势与可比公司原材料及产成品的采购单价、变动趋势存在一定差异，具有合理性。受具体产品类型不同、**采购规模不同等因素**的影响，公司向不同供应商采购同类型材料或产成品价格存在一定差异，具有合理性，定价公允。

2、除珠海鸿康外，公司并非其他供应商相关业务唯一客户或主要客户；2021 年，公司为珠海鸿康主要客户，主要系具有差异化产品，并能弥补发行人产能不足问题，具有合理性；公司主要供应商均已成立较长时间，不存在报告期内新成立即成为发行人供应商情形。报告期内，发行人不存在客户指定供应商的情形；公司存在客户与供应商重叠的情形，公司与上述供应商、客户基于双方真实业务需求进行购销交易，公司销售及采购的交易往来均与其日常经营活动相关，具有商业合理性。公司不对某一供应商或某类供应商存在重大依赖。

3、**报告期内**，发行人主要供应商中台湾鸿星（包括台湾鸿星、珠海鸿康）

系公司的关联方，均为公司实际控制人控制的企业。除上述情形外，公司其他主要供应商与发行人、发行人董事、监事、高管、其他核心人员、实际控制人、发行人股东及其他关联方不存在关联关系或其他利益安排。

4、报告期各期，三环集团、京瓷集团、时尚科技、西铁城及联杰科技均为发行人主要供应商，未发生变动；东晶电子采购排名的变化主要系公司需求变动所致；台湾鸿星排名变化主要系珠海鸿康停产所致，具有合理性。基于未来的战略规划、业务独立及上市要求，于 2020 年 11 月开始，由公司直接向三环集团进行采购，穿透来看，三环集团在报告期内一直为发行人第一大供应商，其采购排名没有发生实质变化；发行人向三环集团采购商品类型未发生变更，价格与此前供应商的差异具有合理性。

问题 13 关于营业成本及原材料

根据招股说明书及申报材料，（1）2020 年-2022 年发行人营业成本分别为 38,927.99 万元、44,387.39 万元以及 32,359.93 万元；（2）发行人主要原材料包括基座、上盖、晶片、芯片等。从报告期各期发行人采购金额及占比来看，发行人采购基座占比较高超过 40%，外购成品石英晶振占比波动较大但仍然占比较高，其余主要原材料采购占比均低于 10%。

请发行人说明：（1）说明各产品报告期各项营业成本波动与营业收入增长是否匹配，各产品单位成本变动的原因及合理性；（2）结合发行人主要产品（谐振器、振荡器）单位主要原材料耗用情况、价格变动趋势，定量分析原材料成本波动与成本变化趋势是否一致，各类产品原材料投入产出是否异常；（3）报告期内采购各类原材料数量金额与单位原材料耗用、产品产量之间的勾稽关系是否匹配，是否符合行业特征；（4）主营业务成本结构与可比公司同类业务的比较情况及差异原因，报告期内成本结构变动的原因；（5）生产人员数量与直接人工成本变动的匹配性，结合单位产量生产人员数量、生产人员平均薪酬等因素分析单位人工成本与可比公司的差异情况及合理性；（6）制造费用的具体构成，与可比公司的比较情况，单位制造费用与可比公司同类产品的差异原因；单位产量机器设备价值规模与可比公司差异的合理性；（7）报告期内发行人外购成品石英晶振的收入毛利数据、经营模式、生产加工程序及销售的主要客户，适用总额法核算采购销售的合规性。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【回复】

一、发行人回复

（一）说明各产品报告期各项营业成本波动与营业收入增长是否匹配，各产品单位成本变动的原因及合理性

1、各产品报告期各项营业成本波动与营业收入增长是否匹配

报告期内，发行人各产品收入、成本、单位售价、单位成本、销量变动情况如下：

产品类别	项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度
		金额	变动率	金额	变动率	金额
谐振器	收入（万元）	45,632.37	-12.59%	52,206.72	-24.80%	69,427.13
	成本（万元）	26,136.25	-6.06%	27,822.21	-27.46%	38,354.06
	单位售价（元/千只）	369.83	-7.08%	398.03	2.83%	387.07
	单位成本（元/千只）	211.82	-0.14%	212.12	-0.80%	213.83
	销量（万只）	123,388.25	-5.93%	131,163.96	-26.87%	179,364.69
振荡器	收入（万元）	8,458.80	-33.69%	12,755.57	5.53%	12,087.43
	成本（万元）	3,581.17	-20.15%	4,484.73	-1.54%	4,554.69
	单位售价（元/千只）	2,113.44	-3.48%	2,189.68	13.28%	1,932.95
	单位成本（元/千只）	894.76	16.22%	769.87	5.70%	728.36
	销量（万只）	4,002.39	-31.29%	5,825.31	-6.85%	6,253.37
合计	收入（万元）	54,091.17	-16.73%	64,962.28	-20.31%	81,514.56
	成本（万元）	29,717.42	-8.02%	32,306.94	-24.71%	42,908.75
	单位售价（元/千只）	424.61	-10.46%	474.21	7.98%	439.15
	单位成本（元/千只）	233.28	-1.08%	235.84	2.02%	231.17
	销量（万只）	127,390.63	-7.01%	136,989.27	-26.20%	185,618.06

2022 年度，主营业务收入和主营业务成本较 2021 年均有所下降，变动趋势匹配。分产品来看，受谐振器销量减少的影响，谐振器的收入和成本均有所减少，变动率基本一致，收入和成本的变动具有匹配性。受振荡器销量减少的影响，振荡器成本有所下降，但收入有所增长，主要是由于：下游市场需求低迷，但价格传导具有一定滞后性，2022 年前三季度销售价格依然保持在较高水平，同时受到美元兑人民币汇率增长的影响，导致 2022 年振荡器销售价格较 2021 年有所增长。因此，受振荡器销量减少的影响，振荡器成本有所下降，但由于振荡器单位售价增加，导致振荡器收入有所上升，具有合理性。

2023 年度，主营业务收入和主营业务成本较 2022 年均有所下降，变动趋势匹配。分产品来看，受谐振器销量减少的影响，谐振器的收入和成本均有所减少，收入下降幅度大于成本，主要是由于：市场需求低迷，谐振器销售单价有所下降。受振荡器销量减少的影响，振荡器的收入和成本均有所减少，收入下降幅度大于成本，主要是由于振荡器受材料成本上涨以及产量下降等因素影响，单位成本大幅增加。

2、各产品单位成本变动的原因及合理性

报告期内，公司谐振器、振荡器单位成本波动情况如下：

产品类别	项目	2023 年度			2022 年度			2021 年度	
		销量占比 (%)	单位成本 (元/千只)	单位成本变动率 (%)	销量占比 (%)	单位成本 (元/千只)	单位成本变动率 (%)	销量占比 (%)	单位成本 (元/千只)
谐振器	自产	94.18	205.01	1.01	90.84	202.96	2.98	75.04	197.09
	外购	5.82	322.14	6.35	9.16	302.89	14.37	24.96	264.83
	合计	100.00	211.82	-0.14	100.00	212.12	-0.80	100.00	213.83
振荡器	自产	99.99	894.74	16.22	99.92	769.84	5.81	99.68	727.55
	外购	0.01	992.80	22.89	0.08	807.89	-17.54	0.32	979.74
	合计	100.00	894.76	16.22	100.00	769.87	5.70	100.00	728.36

(1) 谐振器

报告期内，发行人谐振器单位成本及构成情况如下：

产品类别	项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度
		金额 (元/千只)	变动率 (%)	金额 (元/千只)	变动率 (%)	金额 (元/千只)
自产产品	单位直接材料	91.79	-3.96	95.58	-4.51	100.10
	单位直接人工	52.19	9.24	47.77	-5.08	50.33
	单位制造费用	61.03	2.37	59.61	27.73	46.67
	小计	205.01	1.01	202.96	2.98	197.09
外购产品	单位外购成本	319.54	6.39	300.35	14.29	262.79
	单位制造费用	2.60	2.28	2.55	24.77	2.04
	小计	322.14	6.35	302.89	14.37	264.83
合计		211.82	-0.14	212.12	-0.80	213.83

注：外购产品的单位制造费用为货物的运输费用，外购产成品购买后直接对外销售，后续不存在加工制造环节。

报告期内，公司外购谐振器销售占有一定比例，外购产品销量占比的变动对谐振器整体单位成本有所影响。以下结合单位材料成本、单位人工费用、单位制造费用、单位外购产成品成本以及外购产品销量占比变动等方面分析谐振器单位成本波动的原因。

2022 年度，谐振器单位成本下降 0.80%，主要受以下因素综合影响所致：

①当期谐振器销售结构中，外购产品销量占比降幅较大，由于外购产品种类不

同，其单位成本高于自产产品整体单位成本，因而外购产品销量占比大幅下降，致使单位成本总体下降；②2022 年度主要原材料采购单价下降，受此影响自产谐振器单位直接材料较 2021 年度下降 4.51%；③2022 年度直接人工无股份支付的影响，使得 2022 年度自产谐振器单位人工成本较 2021 年度减少 5.08%；④2022 年度受产量下降以及生产设备投入增加的影响，单位产品分摊的制造费用增加 27.73%；⑤对外销售外购谐振器产品结构有所变化，单位成本更高的音叉型谐振器占比提升，同时叠加音叉型谐振器采购成本的增加，使得外购谐振器的单位成本增加 14.29%。

2023 年度，谐振器单位成本下降 0.14%，主要受以下因素综合影响所致：

①当期自产和外购谐振器单位成本分别增长 1.01%和 6.35%。当期自产谐振器单位成本增长，主要系受产量下降的影响，单位产品分摊的人工成本及制造费用分别上涨 9.24%和 2.37%。当期外购谐振器单位成本增长，主要系单位成本更高的音叉型谐振器采购占比进一步提升。②外购谐振器占当期销售比例大幅降低。由于外购谐振器单位成本远高于自产谐振器，销售结构变动使得当期谐振器平均单位成本较上年基本持平。

（2）振荡器

报告期内，发行人振荡器单位成本及构成情况如下：

产品类别	项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度
		金额 (元/千只)	变动率 (%)	金额 (元/千只)	变动率 (%)	金额 (元/千只)
自产产品	单位直接材料	630.87	11.25	567.06	5.44	537.82
	单位直接人工	124.63	21.81	102.32	2.30	100.02
	单位制造费用	139.25	38.61	100.46	11.98	89.71
	小计	894.74	16.22	769.84	5.81	727.55
外购产品	单位外购成本	990.24	22.96	805.34	-17.63	977.70
	单位制造费用	2.57	0.92	2.55	24.77	2.04
	小计	992.80	22.89	807.89	-17.54	979.74
合计		894.76	16.22	769.87	5.70	728.36

报告期内，公司外购振荡器销售占比极少，对振荡器整体成本的影响极小。因此，以下结合单位材料成本、单位人工费用、单位制造费用等方面分析振荡器单位成本波动的原因。

2022 年度，振荡器单位成本较 2021 年度上升 5.70%，主要原因为：①受芯片（IC）原材料采购成本上涨的影响，振荡器单位直接材料较 2021 年度上升 5.44%；②2022 年度受产量下降以及生产设备投入增加的影响，单位产品分摊的制造费用增加 11.98%。

2023 年度，振荡器单位成本较 2022 年度上升 **16.22%**，主要原因为：①细分产品结构优化。受益于 AI、光通信等应用领域快速发展，差分型晶体振荡器销售占比大幅提升。差分型振荡器所需的芯片、基座的单位成本远高于其他规格。②当期产量下降。自产振荡器单位产品分摊的人工成本及制造费用分别上涨 **21.81%**和 **38.61%**。

综上所述，报告期内，受原材料采购成本波动、生产设备持续增加、外购谐振器单位成本波动、外购谐振器销量占比波动、产量波动以及外购谐振器产品结构变化等因素的影响，发行人谐振器单位成本有所波动。受产品结构优化、原材料采购成本波动、生产设备持续增加以及产量波动等因素的影响，发行人振荡器单位成本呈现波动趋势，具有合理性。

（二）结合发行人主要产品（谐振器、振荡器）单位主要原材料耗用情况、价格变动趋势，定量分析原材料成本波动与成本变化趋势是否一致，各类产品原材料投入产出是否异常

1、结合发行人主要产品（谐振器、振荡器）单位主要原材料耗用情况、价格变动趋势，定量分析原材料成本波动与成本变化趋势是否一致

公司对外销售的产品分为自产产品和外购产成品，由于原材料价格的波动仅与自产产品的成本相关，因此以下定量分析原材料成本波动与自产产品成本波动的匹配性。其中，谐振器的主要原材料为谐振器基座、上盖和晶片，振荡器的主要原材料为振荡器基座、上盖、晶片和芯片（IC）。由于晶片主要来源于发行人自产，外购晶片数量较少，且晶片占产品成本较低，因此以下主要结合基座、上盖和芯片（IC）的耗用情况、采购价格变动趋势进行分析。具体情况如下：

产品类别	项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度
		金额 (元/千只)	变动率 (%)	金额 (元/千只)	变动率 (%)	金额 (元/千只)

产品类别	项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度
		金额 (元/千只)	变动率 (%)	金额 (元/千只)	变动率 (%)	金额 (元/千只)
自产 谐振器	谐振器基座成本	70.29	-8.85	77.11	-4.30	80.57
	上盖成本	5.90	-21.26	7.49	-8.41	8.18
	主要原材料成本	76.18	-9.95	84.60	-4.67	88.75
	单位成本	205.01	1.01	202.96	2.98	197.09
自产 振荡器	振荡器基座成本	344.67	3.26	333.79	-3.21	344.87
	上盖成本	5.88	-21.22	7.46	-8.65	8.17
	芯片（IC）成本	265.43	9.92	241.47	18.41	203.93
	主要原材料成本	615.99	5.71	582.73	4.62	556.97
	单位成本	894.74	16.22	769.84	5.81	727.55

注：①鉴于不同类型基座、芯片（IC）成本差异较大，需考虑当期谐振器、振荡器的具体销售结构对原材料单位成本的影响，因此以各类型产成品对应基座、芯片（IC）的采购成本为基数，并按照各类型基座、芯片（IC）对应产成品销量加权后计算基座、芯片（IC）成本，基座成本=Σ各类型基座采购成本*单耗*各类型自产产品销量/总销量，芯片（IC）成本=Σ各类型芯片（IC）采购成本*单耗*各类型自产产品销量/总销量；②上盖为共用原材料，因此直接以上盖整体的采购成本为基数确定上盖成本，上盖成本=上盖采购成本*单耗。

①谐振器

2022 年度，自产谐振器主要原材料基座成本和上盖成本较 2021 年度分别下降 4.30%和 8.41%，两者共同作用导致自产谐振器主要原材料成本下降 4.67%，而自产谐振器单位成本增长 2.98%，二者变动趋势不一致，主要是由于 2022 年受产量下降以及生产设备投入增加的影响，单位产品分摊的制造费用增加 27.73%，使得自产谐振器单位成本有所增加。

2023 年度，自产谐振器主要原材料基座成本和上盖成本较 2022 年度分别下降 8.85%和 21.26%，两者共同作用导致自产谐振器主要原材料成本下降 9.95%，而自产谐振器单位成本增长 1.01%，二者变动趋势不一致，主要是由于 2023 年受产量下降的影响，单位谐振器产品分摊的人工成本和制造费用分别增加 9.24%和 2.37%，使得自产谐振器单位成本有所增加。

②振荡器

2022 年度，主要原材料振荡器基座成本、上盖成本较 2021 年度分别下降 3.21%、8.65%；芯片（IC）成本受采购的芯片（IC）结构不同和全球芯片（IC）

短缺的影响，芯片（IC）成本增长 18.41%。三种因素共同影响，使得自产振荡器主要原材料成本增长 4.62%，与自产振荡器单位成本变动趋势及上涨幅度基本一致。

2023 年度，振荡器主要原材料上盖成本较 2022 年度下降 **21.22%**；振荡器基座成本及芯片（IC）成本受采购具体型号产品结构不同**等因素**的影响，较 2022 年分别增长 **3.26%**和 **9.92%**。三种因素共同影响，使得自产振荡器主要原材料成本增长 **5.71%**，与自产振荡器单位成本变动趋势一致，增长幅度小于自产振荡器的单位成本，主要是由于 **2023 年**受产量下降的影响，**自产**单位振荡器产品分摊的人工成本和制造费用分别增加 **21.81%**和 **38.61%**，从而进一步提高了振荡器单位成本的增长幅度。

综上，2022 年，自产振荡器主要原材料成本变动趋势与单位成本变动趋势一致；自产谐振器原材料成本下降，但受产量下降以及生产设备投入增加的影响，自产谐振器单位制造费用有所增加，使得自产谐振器单位成本增加，具有合理性。**2023 年**，自产振荡器主要原材料成本变动趋势与单位成本变动趋势基本一致；尽管自产谐振器主要原材料成本下降，但受产量下降影响，自产谐振器单位人工成本和单位制造费用有所增加，使得自产谐振器单位成本增加，具有合理性。

2、各类产品原材料投入产出是否异常

发行人的主要产品分为谐振器和振荡器，谐振器的主要原材料为基座、上盖和晶片，振荡器的主要原材料为基座、上盖、晶片和芯片（IC）。上述原材料的理论耗用量均为 1.00，考虑到实际生产过程中的合理损耗等因素，上述原材料的单位耗用量会略高于 1.00。具体情况如下：

产品类别	项目	2023 年度			2022 年度			2021 年度		
		产量 (亿只)	耗用量 (亿只)	单耗 (只/只)	产量 (亿只)	耗用量 (亿只)	单耗 (只/只)	产量 (亿只)	耗用量 (亿只)	单耗 (只/只)
谐振器	晶片	11.35	11.78	1.04	11.76	12.25	1.04	14.11	14.67	1.04
	基座		11.66	1.03		12.09	1.03		14.45	1.02
	上盖		11.44	1.01		11.90	1.01		14.39	1.02
振荡器	晶片	0.39	0.40	1.03	0.59	0.62	1.04	0.66	0.68	1.04

产品类别	项目	2023 年度			2022 年度			2021 年度		
		产量 (亿只)	耗用量 (亿只)	单耗 (只/只)	产量 (亿只)	耗用量 (亿只)	单耗 (只/只)	产量 (亿只)	耗用量 (亿只)	单耗 (只/只)
	基座		0.40	1.02		0.61	1.03		0.68	1.04
	上盖		0.40	1.01		0.60	1.01		0.67	1.02
	芯片 (IC)		0.40	1.02		0.61	1.03		0.68	1.03

如上表所示，发行人报告期内主要原材料的单耗均在 1.01 至 1.05 之间，整体较为稳定，各类产品原材料的投入产出比不存在异常，具有合理性。

（三）报告期内采购各类原材料数量金额与单位原材料耗用、产品产量之间的勾稽关系是否匹配，是否符合行业特征

发行人所属行业为电子元器件行业中的压电石英晶体元器件子行业，主要产品为振荡器和谐振器。其中，谐振器主要原材料为基座、上盖和晶片；振荡器主要原材料为基座、上盖、晶片和芯片（IC）。

谐振器的主要原材料中，基座成本最高，晶片次之，上盖最低；振荡器的主要原材料中，基座成本也最高，芯片次之，晶片和上盖的成本占比较低。报告期内，发行人自产谐振器和自产振荡器的成本结构情况如下：

产品类别	项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
自产谐振器	直接材料	44.78%	47.09%	50.79%
	其中：基座	33.84%	37.18%	39.88%
	上盖	3.07%	3.42%	3.81%
	晶片	7.67%	6.40%	6.98%
	其他	0.19%	0.09%	0.11%
	直接人工	25.46%	23.54%	25.53%
	制造费用	29.77%	29.37%	23.68%
	总成本	100.00%	100.00%	100.00%
自产振荡器	直接材料	70.51%	73.66%	73.92%
	其中：基座	34.76%	38.94%	42.03%
	上盖	0.65%	0.97%	1.12%
	晶片	4.83%	4.64%	4.09%

产品类别	项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
	芯片	30.27%	29.12%	26.68%
	直接人工	13.93%	13.29%	13.75%
	制造费用	15.56%	13.05%	12.33%
	总成本	100.00%	100.00%	100.00%

注：主要原材料成本占比根据当年生产完工入库的产成品主要原材料的材料成本占直接材料成本的比例计算而得。

上述原材料生产时理论耗用量均 1.00，考虑到实际生产过程中的合理损耗等因素，上述原材料的单位耗用量会略高于 1.00。考虑到采购原材料后除了生产以外，还会用于研发、备货及对外销售等用途，因此公司主要原材料的采购量略大于生产耗用量、产量是合理的。

报告期内，各主要原材料采购金额数量与单位原材料耗用、产品产量之间的勾稽情况如下：

1、基座

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
采购金额（万元）①	8,827.08	11,755.89	15,262.25
采购入库量（亿只）②	11.97	13.29	17.06
生产耗用量（亿只）③	12.06	12.70	15.13
产量（亿只）④	11.74	12.35	14.77
采购入库量/生产耗用量 （只/只）⑤=②/③	0.99	1.05	1.13
采购入库量/产量（只/只） ⑥=②/④	1.02	1.08	1.16
生产耗用量/产量（只/只） ⑦=③/④	1.03	1.03	1.02

2021 年至 2022 年，基座采购入库量大于生产耗用量和产量，主要系公司采购基座后，除了用于生产以外，还用于对外销售、备货及研发等其他用途，具有合理性。2023 年基座采购入库量与生产耗用量、产量基本匹配，主要系消耗了以前期间的库存所致。报告期各期，生产耗用量略大于产量，主要系生产过程中的合理损耗，波动较小，具有合理性。

2、上盖

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
采购金额（万元）①	700.93	875.41	1,261.66
采购入库量（亿只）②	11.99	11.83	15.73
生产耗用量（亿只）③	11.84	12.49	15.05
产量（亿只）④	11.74	12.35	14.77
采购入库量/生产耗用量 （只/只）⑤=②/③	1.01	0.95	1.05
采购入库量/产量（只/只） ⑥=②/④	1.02	0.96	1.07
生产耗用量/产量（只/只） ⑦=③/④	1.01	1.01	1.02

如上表所示，2021 年度、2023 年度，上盖采购入库量大于生产耗用量、产量，主要系公司采购上盖后，除了用于生产以外，还用于对外销售、备货及研发等其他用途，具有合理性。2022 年度，上盖采购入库量小于生产耗用量和产量，主要系本期生产使用了以前年度库存所致，2022 年末上盖的库存数量均有所下降，具有合理性。就 2022 年末上盖库存数量具体变动情况，详见本问询回复第 19 题“关于存货”之“二、（一）、4、（1）、①2022 年末存货结构变动及其原因分析”。报告期各期，上盖生产耗用量略大于产量，主要系生产过程中的合理损耗，波动较小，具有合理性。

3、晶片

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
采购金额（万元）①	1,537.11	1,731.83	1,448.56
采购入库量（亿只）②	3.64	3.36	2.50
自产入库量（亿只）③	8.63	10.15	16.56
合计入库量（亿只） ④=②+③	12.27	13.51	19.06
生产耗用量（亿只）⑤	12.18	12.87	15.36
产量（亿只）⑥	11.74	12.35	14.77
采购入库量/生产耗用量 （只/只）⑦=④/⑤	1.01	1.05	1.24
采购入库量/产量（只/只） ⑧=④/⑥	1.05	1.09	1.29

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
生产耗用量/产量（只/只） ⑨=⑤/⑥	1.04	1.04	1.04

由于公司生产所用的晶片大部分来自于自产，少部分来自于外购，因此以自产晶片与外购晶片的合计入库数量与生产耗用量和产量进行匹配。**报告期各期**，晶片入库量大于生产的耗用量和成品的产量，主要原因系公司采购自产晶片后，除了用于生产以外，还用于对外销售、备货及研发等其他用途。其中，2021 年度向珠海鸿康及代工厂销售晶片数量为 1.77 亿只。剔除上述影响后，2021 年度晶片采购入库量/生产耗用量分别为 1.13，采购入库量/产量分别为 1.17，处于合理水平，具有合理性。报告期各期，晶片生产耗用量略大于产量，主要系生产过程中的合理损耗，波动较小，具有合理性。

4、芯片（IC）

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
采购金额（万元）①	859.98	1,710.81	1,409.94
采购入库量（亿只）②	0.33	0.62	0.76
生产耗用量（亿只）③	0.40	0.61	0.68
产量（亿只）④	0.39	0.59	0.66
采购入库量/生产耗用量 （只/只）⑤=②/③	0.82	1.02	1.12
采购入库量/产量（只/只） ⑥=②/④	0.84	1.05	1.16
生产耗用量/产量（只/只） ⑦=③/④	1.02	1.03	1.03

注：①2021 年度芯片（IC）采购入库量包括加芯片（IC）的基座采购入库量；②芯片（IC）仅用于振荡器的生产，因此产量为振荡器的产量。

2021 年至 2022 年，芯片（IC）采购入库量均大于生产耗用量、产量，主要系公司采购芯片（IC）后，除了用于生产以外，还用于备货、研发等其他用途及合理损耗，具有合理性。2021 年度，芯片（IC）采购入库量大于生产耗用量和振荡器产量相对较多，主要原因系发行人预测未来芯片（IC）存在涨价和供应不足的风险，进行了适当的备货。2023 年，芯片（IC）采购入库量小于生产耗用量和产量，主要系本期生产使用了以前年度库存所致，2023 年 12 月末芯片库存下降，具有合理性。就 2023 年 12 月末芯片库存数量具体变动情况，

详见本问询回复第 19 题“关于存货”之“二、（一）、4、（1）、②2023 年末存货结构变动及其原因分析”。报告期各期，芯片（IC）生产耗用量略大于产量，主要系生产过程中的合理损耗，波动较小，具有合理性。

综上，发行人报告期内采购的原材料金额数量与单位原材料耗用、产品产量匹配，符合行业特征。

（四）主营业务成本结构与可比公司同类业务的比较情况及差异原因，报告期内成本结构变动的原因

1、发行人主营业务成本结构与可比公司同类业务比较情况

（1）发行人主营业务成本结构与可比公司同类业务比较情况

报告期内，发行人主营业务成本结构与可比公司同类业务比较情况如下：

单位：%

公司名称	项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
泰晶科技	直接材料	51.69	50.14	56.01
	直接人工	15.20	17.12	15.94
	制造费用	33.11	32.74	28.05
惠伦晶体	直接材料	72.53	66.57	67.68
	直接人工	8.24	7.64	9.27
	制造费用	19.23	25.79	23.05
晶赛科技	直接材料	未披露	未披露	未披露
	直接人工	未披露	未披露	未披露
	制造费用	未披露	未披露	未披露
东晶电子	直接材料	未披露	未披露	未披露
	直接人工	未披露	未披露	未披露
	制造费用	未披露	未披露	未披露
平均值	直接材料	62.11	58.36	61.85
	直接人工	11.72	12.38	12.60
	制造费用	26.17	29.26	25.55
发行人	直接材料	48.14	51.25	54.15
	直接人工	23.95	21.93	23.82
	制造费用	27.91	26.82	22.03

注：①发行人料工费比例为自产产品料工费情况；②泰晶科技、惠伦晶体的料工费占

比数据取自其公开披露的年度报告，泰晶科技为主营业务的料工费占比、惠伦晶体为晶体元器件业务的料工费占比。

如上表所示，公司自产产品料工费占比与同行业可比公司平均值存在一定差异，但整体差异较小。

报告期各期，发行人自产产品直接材料占比略低于同行业可比公司平均值，人工占比略高于同行业可比公司平均值。2021 年至 2022 年，发行人自产产品制造费用占比略低于同行业可比公司平均值；2023 年，发行人自产产品制造费用占比略高于同行业可比公司平均值。具体分析如下：①公司高附加值产品销售占比较高，而高附加值产品生产难度较高、工艺较为复杂，导致人均产量较低，使得直接人工占比较高；②2021 年、2022 年，公司部分生产设备购置时间较早，生产设备成新率较低，固定资产折旧分摊计入成本的金额较少，使得制造费用占比较低。2023 年，随着浙江德清晶振生产基地投入使用，前期投入的搬迁费等费用较高，导致制造费用占比有所增长。而同行业可比公司中惠伦晶体的制造费用占比下降较多，拉低了同行业可比公司的平均水平。③公司产品结构与同行业可比公司有所不同，不同产品类型料工费占比存在一定差异。

综上所述，公司自产产品与同行业上市公司成本结构存在一定差异，主要系高附加值产品销售占比较高导致人均产量较低、设备成新率较低使得计入成本的折旧分摊金额较少、浙江德清晶振生产基地投入使用和产品结构差异等因素综合影响所致，具有合理性。

（2）发行人分产品成本结构与可比公司同类产品比较情况

经查阅公开资料，惠伦晶体于 2022 年年报问询函回复中披露了 SMD 晶体谐振器的成本构成情况。

2021 年、2022 年，惠伦晶体公开披露 SMD 晶体谐振器成本构成与发行人同类产品成本构成比较情况如下：

产品分类	期间	项目	直接材料		直接人工		制造费用		合计	
			单位成本（元/千只）	占比（%）	单位成本（元/千只）	占比（%）	单位成本（元/千只）	占比（%）	单位成本（元/千只）	占比（%）
SMD 晶体谐振器	2022 年	惠伦晶体	118.30	43.11	45.60	16.62	110.50	40.27	274.40	100.00
		发行人	95.58	47.09	47.77	23.54	59.61	29.37	202.96	100.00

产品分类	期间	项目	直接材料		直接人工		制造费用		合计	
			单位成本（元/千只）	占比（%）	单位成本（元/千只）	占比（%）	单位成本（元/千只）	占比（%）	单位成本（元/千只）	占比（%）
		差额	22.72	-3.98	-2.17	-6.92	50.89	10.90	71.44	-
	2021年	惠伦晶体	153.10	59.32	33.90	13.13	71.10	27.55	258.10	100.00
		发行人	100.10	50.79	50.33	25.53	46.67	23.68	197.09	100.00
		差额	53.00	8.53	-16.43	-12.40	24.43	3.87	61.01	-

由上表可知，在单位成本方面，发行人单位直接材料、单位制造费用低于惠伦晶体，单位人工成本高于惠伦晶体。在料工费结构方面，2021年，发行人单位直接材料占比、单位制造费用占比低于惠伦晶体，单位直接人工占比高于惠伦晶体。2022年，发行人单位直接材料占比、单位直接人工占比高于惠伦晶体，单位制造费用占比低于惠伦晶体，主要是由于惠伦晶体2022年单位直接材料大幅下降；同时，其固定资产大幅增加，单位制造费用大幅增加。

两家公司SMD晶体谐振器直接材料成本差异主要系不同尺寸SMD晶体谐振器材料成本存在较大差异。惠伦晶体SMD晶体谐振器单位直接材料成本位于发行人不同尺寸SMD晶体谐振器单位直接材料成本区间内，具有合理性。

发行人SMD晶体谐振器单位人工成本高于惠伦晶体，主要系公司高附加值产品销售占比较高，而高附加值产品生产难度较高、工艺较为复杂，耗用人工工时较高所致，具有合理性。

发行人SMD晶体谐振器单位制造费用低于惠伦晶体，主要系公司部分生产设备购置时间较早，生产设备成新率较低同时叠加公司产能利用率较高的影响，使得计入制造费用的单位折旧费用较少。而惠伦晶体机器设备规模较大，2021年、2022年，单位机器设备折旧相较于发行人分别多31.43元/千只和93.45元/千只。

综上所述，发行人与惠伦晶体SMD晶体谐振器SMD晶体谐振器成本结构存在一定差异，主要系产品结构、机器设备规模等因素影响所致，具有合理性。

2、报告期内成本结构变动的原因

报告期内，主营业务成本按性质划分情况如下：

项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
直接材料	13,191.98	44.39	14,688.88	45.47	16,869.44	39.31
直接人工	6,563.21	22.09	6,287.39	19.46	7,419.43	17.29
制造费用	7,667.85	25.80	7,718.30	23.89	6,952.51	16.20
外购产品成本	2,294.38	7.72	3,612.38	11.18	11,667.37	27.19
合计	29,717.42	100.00	32,306.94	100.00	42,908.75	100.00

报告期内，公司存在外购产成品销售的情况。2022 年和 2023 年，公司外购产品销量大幅下降，受此影响外购产品成本占比大幅下降。剔除外购产品后，公司自产产品主营业务成本的料工费比例如下表所示：

项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
直接材料	13,191.98	48.14	14,688.88	51.25	16,869.44	54.15
直接人工	6,563.21	23.95	6,287.39	21.93	7,419.43	23.82
制造费用	7,649.16	27.91	7,687.71	26.82	6,862.05	22.03
合计	27,404.35	100.00	28,663.97	100.00	31,150.92	100.00

注：上表为公司自产产品的直接材料、直接人工和制造费用（含运费）。

2022 年度，公司自产产品直接材料、直接人工占比下降，制造费用占比提升，主要是由于：①2022 年度主要原材料中基座和上盖采购成本下降，使得直接材料成本占比下降；②2022 年度直接人工无股份支付的影响，同时产量下降导致生产人员绩效工资下降，使得人工成本占比下降；③2022 年度受生产设备增加的影响，使得制造费用占比有所提升。

2023 年度，公司自产产品直接材料占比下降，直接人工、制造费用占比有所提升，主要是由于：①主要原材料中基座、上盖采购成本下降，使得直接材料成本占比下降；②谐振器销售占比有所提高，而谐振器的直接材料成本较低，因此谐振器销售占比的提高进一步拉低了整体的直接材料占比；③新厂区生产人员人均薪酬较高，导致直接人工成本有所增长；④新厂区投入使用，水电费及新产线前期投入的生产相关费用较高，导致制造费用有所增长。

综上所述，公司存在外购产成品销售的情况，受 2022 年和 2023 年外购产品销量大幅下降的影响，外购产品成本占比大幅下降。剔除外购产品后，受主

要原材料采购成本下降、机器设备增加导致计入成本的折旧费增加、人员薪酬波动、股份支付、产销量波动、产品结构以及新厂区投入使用等因素的影响，公司自产产品料工费占比有所波动，具有合理性。

（五）生产人员数量与直接人工成本变动的匹配性，结合单位产量生产人员数量、生产人员平均薪酬等因素分析单位人工成本与可比公司的差异情况及合理性

1、生产人员数量与直接人工成本变动的匹配性

报告期内，公司生产人员数量与直接人工成本变动情况如下：

项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度
	金额/ 人数	变动比率 (%)	金额/ 人数	变动比率 (%)	金额/ 人数
直接人工（万元）	6,563.21	4.39	6,287.39	-15.26	7,419.43
生产人员数量（人）	589.00	-11.69	667.00	-5.79	708.00
生产人员平均薪酬（万元）	10.96	19.72	9.15	-14.80	10.74

注：①生产人员数量=（期初生产人员数量+期末生产人员数量）/2；②生产人员平均薪酬=（应付职工薪酬增加金额-各期间费用中的职工薪酬）/生产人员数量。

2022 年度，发行人生产人员数量与直接人工成本均呈现下降趋势，变动趋势匹配，直接人工成本变动幅度略高于生产人员数量的变动幅度，主要系受产量下降的影响，员工绩效工资有所减少，致使生产人员人均薪酬下降了 14.80%。

2023 年度，发行人直接人工成本增长但生产人员数量有所下降，主要原因为：新设立的浙江德清晶振生产基地采用两班制进行生产。相比杭州基地三班制，两班制的用工人数量减少但人均劳动工时增加，因而人均薪酬有所增加。同时，原江阴鸿翔的晶片生产基地搬迁至浙江德清，人均薪酬也有所上涨。上述因素导致 2023 年生产人员人均薪酬较 2022 年增长 19.72%。

综上所述，2022 年，生产人员数量与直接人工成本变动趋势匹配，变动幅度有差异；2023 年，生产人员数量减少，但人均劳动工时增加使得直接人工成本有所增加。上述变动幅度差异及变动趋势差异系生产人员人均薪酬波动所致，具有合理性。

2、结合单位产量生产人员数量、生产人员平均薪酬等因素分析单位人工成本与可比公司的差异情况及合理性

（1）单位产量、生产人员数量与同行业可比公司差异情况

报告期内，发行人生产人员数量、人均产量和人均产值与同行业可比公司比较情况如下：

公司名称	项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
泰晶科技	生产人员数量（人）	1,061.00	1,392.00	1,642.00
	人均年产量 （万只/人）	300.26	204.53	218.55
	人均产值 （万元/人）	71.17	62.37	70.31
惠伦晶体	生产人员数量（人）	477.00	497.00	632.00
	人均年产量 （万只/人）	209.01	163.69	143.94
	人均产值 （万元/人）	82.90	79.34	103.04
晶赛科技	生产人员数量（人）	401.00	393.00	368.00
	人均年产量 （万只/人）	350.89	266.92	356.89
	人均产值 （万元/人）	83.70	92.31	120.61
东晶电子	生产人员数量（人）	279.00	364.00	426.00
	人均年产量 （万只/人）	403.78	245.46	308.79
	人均产值 （万元/人）	61.87	49.40	71.23
算术平均值	生产人员数量（人）	555.00	662.00	767.00
	人均年产量 （万只/人）	315.99	220.15	257.04
	人均产值 （万元/人）	74.91	70.85	91.30
发行人	生产人员数量（人）	589.00	667.00	708.00
	人均年产量 （万只/人）	199.34	185.17	208.59
	人均产值 （万元/人）	91.84	97.39	115.13

注：①生产人员数量=（期初生产人员数量+期末生产人员数量）/2；②人均年产量=年度产量/生产人员数量；③人均产值=主营业务收入/生产人员数量；④同行业数据均根据其披露的年度报告、公开发行股票说明书等公开数据整理而得。

报告期内，发行人生产人员数量与同行业可比公司平均值基本一致，人均年产量低于同行业可比公司平均值，但是人均产值高于同行业可比公司平均值。主要是由于公司高附加值产品销售占比较高，由于高附加值产品生产难度较高、工艺较为复杂，导致人均产量较低；高附加值产品销售占比较高，使得人均产值高于同行业可比公司平均值，具有合理性。

（2）生产人员平均薪酬与同行业可比公司差异情况

报告期内，发行人生产人员平均薪酬与同行业公司生产人员平均薪酬情况如下：

单位：万元/年

公司名称	2023 年度	2022 年度	2021 年度
泰晶科技	9.14	6.79	8.33
惠伦晶体	14.83	12.19	9.21
晶赛科技	12.81	11.37	11.12
东晶电子	11.26	9.37	9.72
平均值	12.01	9.93	9.60
发行人	10.96	9.15	10.74

注：①生产人员平均薪酬=（应付职工薪酬增加金额-各期间费用中的职工薪酬）*2/（期初生产人员数量+期末生产人员数量）；②同行业数据均根据其披露的年度报告、公开发行股票说明书等公开数据整理而得。

2021 年，公司生产人员平均薪酬略高于同行业可比公司平均值，主要是由于：一是公司于 2021 年度上调了生产人员的基本薪酬；二是当期订单增长较快，产量增加导致生产人员绩效工资有所增加，致使生产人员人均薪酬有所增长。

2022 年、2023 年，公司生产人员平均薪酬略低于同行业可比公司平均值，主要是由于受产量下降的影响，生产人员绩效工资有所减少，致使生产人员人均薪酬有所下降。

（3）单位人工成本与可比公司差异情况

报告期各期，发行人与同行业公司单位人工成本情况如下：

单位：元/千只

公司名称	2023 年度	2022 年度	2021 年度

公司名称	2023 年度	2022 年度	2021 年度
泰晶科技	27.07	32.31	30.92
惠伦晶体	28.86	36.45	32.52
晶赛科技	未披露	未披露	未披露
东晶电子	未披露	未披露	未披露
平均值	27.96	34.38	31.72
发行人	51.52	45.90	39.97

注：①单位人工成本=直接人工成本/销量；②同行业数据均根据其披露的年度报告、公开发行股票说明书等公开数据整理而得。

报告期内，发行人单位人工成本高于同行业可比公司，主要系公司高附加值产品销售占比较高，而高附加值产品生产难度较高、工艺较为复杂，耗用人工工时较高所致，具有合理性。

（六）制造费用的具体构成，与可比公司的比较情况，单位制造费用与可比公司同类产品的差异原因；单位产量机器设备价值规模与可比公司差异的合理性

1、制造费用的具体构成、与可比公司的比较情况

报告期内，公司自产产品制造费用具体构成情况如下：

项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
折旧费用	2,695.74	35.24	3,410.34	44.36	2,547.12	37.12
间接材料费用	1,859.52	24.31	1,764.87	22.96	1,961.44	28.58
水电费用	1,275.47	16.67	1,188.90	15.46	1,055.92	15.39
其他费用	1,818.43	23.77	1,323.60	17.22	1,297.58	18.91
合计	7,649.16	100.00	7,687.71	100.00	6,862.05	100.00

报告期内，公司制造费用主要由折旧费用、间接材料费用、水电费用等构成。其中，折旧费用系主要系生产设备的折旧费用；间接材料费用主要系公司生产过程中耗用的间接材料费用，包括零配件、包装物等；水电费用主要系生产过程中耗用的水电费用。2022 年，公司产量下降但水电费用增加，主要系供电局的电价政策有所调整，单位电费增加所致，具有合理性。2023 年，公司产量有所下降，但部分生产用电存在刚性，且浙江德清晶片基地及晶振基地陆续

投入使用，导致水电费略微有所增长。**2023 年**，制造费用中其他费用增长较多，主要系浙江德清晶振生产基地投入使用，前期投入的搬迁费等费用较高，导致制造费用中的其他费用有所增长。

经查阅公开资料，同行业可比公司未披露其制造费用的具体构成，故无法与可比公司进行比较。

2、单位制造费用与可比公司同类产品的差异原因

由于同行业可比公司未按产品类别披露制造费用情况，因此将发行人整体的单位制造费用、单位产量机器设备折旧、产能利用率与同行业可比公司同类业务（含谐振器、振荡器）的相关数据进行比较，具体情况如下：

公司名称	项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
泰晶科技	单位制造费用（元/千只）	58.94	61.78	54.42
	单位机器设备折旧（元/千只）	29.90	38.36	29.63
	产能利用率（%）	55.29	52.70	81.38
惠伦晶体	单位制造费用（元/千只）	67.39	123.13	80.89
	单位机器设备折旧（元/千只）	85.06	123.02	49.17
	产能利用率（%）	49.85	67.00	69.33
晶赛科技	单位制造费用（元/千只）	未披露	未披露	未披露
	单位机器设备折旧（元/千只）	未披露	未披露	未披露
	产能利用率（%）	69.63	73.67	90.58
东晶电子	单位制造费用（元/千只）	未披露	未披露	未披露
	单位机器设备折旧（元/千只）	21.22	25.22	16.87
	产能利用率（%）	56.33	55.84	82.22
平均值	单位制造费用（元/千只）	63.17	92.45	67.66
	单位机器设备折旧（元/千只）	45.39	62.20	31.89
	产能利用率（%）	57.77	62.30	80.88
发行人	单位制造费用（元/千只）	60.04	56.12	36.97
	单位机器设备折旧（元/千只）	29.08	29.57	17.74

公司名称	项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
	产能利用率（%）	83.86	80.41	100.72

注：①同行业数据均根据其披露的年度报告、公开发行股票说明书等公开数据整理而得；

②单位制造费用=制造费用/销量；

③单位机器设备折旧=机器设备本期折旧/销量；

④泰晶科技的产能=（1+机器设备年均账面余额增长率）*上一年度产能，产量取自其年度报告披露的相关数据，产能利用率=产量/产能；

⑤2021 年，惠伦晶体的产能=（1+机器设备年均账面余额增长率）*上一年度产能，产量取自其年度报告披露的相关数据，产能利用率=产量/产能；2022 年，惠伦晶体的产能利用率取自其披露的《关于对深圳证券交易所 2022 年年报问询函回复的公告》；2023 年，惠伦晶体产能利用率根据其年度报告披露的产能、产量数据计算而得。

⑥晶赛科技产能利用率根据其年度报告等公开数据整理。

⑦东晶电子产能利用率根据年度报告披露的产能、产量数据计算而得。

报告期内，发行人单位制造费用较同行业可比公司平均值分别低 30.69 元/千只、36.34 元/千只和 3.12 元/千只，主要原因如下：①公司部分生产设备购置时间较早，生产设备成新率较低，固定资产折旧分摊计入成本的金额较少；②公司产能利用率远高于同行业可比公司平均值，导致单位产品分摊的固定制造费用较低，从而使得单位制造费用分摊的固定成本较少。上述因素共同作用，使得报告期内单位机器设备折旧分别低于同行业可比公司平均值 14.15 元/千只、32.63 元/千只和 16.31 元/千只，是发行人与同行业可比公司单位制造费用差异的主要来源。2023 年，发行人单位制造费用较同行业可比公司平均值差异大幅减少，主要是由于惠伦晶体在销量大幅增加的同时制造费用有所降低，从而导致其单位制造费用大幅减少，拉低了同行业可比公司平均值。

因此，发行人单位制造费用低于同行业可比公司平均值，主要是由于公司部分生产设备购置时间较早，生产设备成新率较低同时叠加公司产能利用率较高的影响，使得计入制造费用的单位折旧费用较少，具有合理性。

3、单位产量机器设备价值规模与可比公司差异的合理性；

报告期内，发行人与同行业可比公司机器设备原值、机器设备净值、产量、单位产品机器设备原值和单位产量机器设备净值等比较情况如下：

公司名称	项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
泰晶科	机器设备原值（万元）	117,285.33	109,960.83	89,757.51

公司名称	项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
技	机器设备净值（万元）	59,061.27	61,584.29	51,092.37
	产量（万只）	318,576.21	284,704.40	358,851.44
	单位产量机器设备原值（元/只）	0.37	0.32	0.25
	单位产量机器设备净值（元/只）	0.19	0.22	0.14
惠伦晶体	机器设备原值（万元）	150,787.55	144,588.05	110,215.93
	机器设备净值（万元）	71,871.54	73,188.51	45,975.06
	产量（万只）	99,699.00	81,356.00	90,973.00
	单位产量机器设备原值（元/只）	1.51	1.78	1.21
	单位产量机器设备净值（元/只）	0.72	0.90	0.51
晶赛科技	机器设备原值（万元）	36,419.15	29,153.26	20,167.30
	机器设备净值（万元）	26,669.10	22,101.36	14,953.21
	产量（万只）	140,706.68	104,900.00	131,335.95
	单位产量机器设备原值（元/只）	0.26	0.28	0.15
	单位产量机器设备净值（元/只）	0.19	0.21	0.11
东晶电子	机器设备原值（万元）	58,098.68	55,210.70	52,934.01
	机器设备净值（万元）	18,377.52	17,566.41	17,336.00
	产量（万只）	112,654.00	89,347.00	131,546.00
	单位产量机器设备原值（元/只）	0.52	0.62	0.40
	单位产量机器设备净值（元/只）	0.16	0.20	0.13
平均值	机器设备原值（万元）	90,647.68	84,728.21	68,268.69
	机器设备净值（万元）	43,994.86	43,610.14	32,339.16
	产量（万只）	167,908.97	140,076.85	178,176.60
	单位产量机器设备原值（元/只）	0.66	0.75	0.50
	单位产量机器设备净值（元/只）	0.31	0.38	0.22
发行人	机器设备原值（万元）	57,738.16	56,279.06	54,441.35
	机器设备净值（万元）	11,259.65	13,575.04	12,157.92
	产量（万只）	117,411.36	123,511.42	147,679.89
	单位产量机器设备原值（元/只）	0.49	0.46	0.37

公司名称	项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
	单位产量机器设备净值（元/只）	0.10	0.11	0.08

注：①当年度机器设备原值=（期初机器设备原值+期末机器设备原值）/2；

②当年度机器设备净值=（期初机器设备净值+期末机器设备净值）/2；

③单位产量机器设备原值=当年度机器设备原值/产量；

④单位产量机器设备净值=当年度机器设备净值/产量；

⑤同行业数据均根据其披露的年度报告、公开发行股票说明书等公开数据整理而得。

如上表所示，发行人单位产量机器设备原值低于同行业可比公司平均值，高于泰晶科技、晶赛科技，低于东晶电子和惠伦晶体，主要系发行人产能利用率较高、生产效率较高所致，具有合理性。

发行人单位产量机器设备净值低于同行业可比公司平均值，主要是由于：

①公司成立时间较早，部分生产设备购置时间较早，生产设备成新率较低，导致公司生产设备净值较少；②公司购买了较多进口设备，设备质量较好且运行稳定，通过持续技术攻关改造和良好的维护保养，使得生产设备的使用寿命远超其折旧年限，生产设备在提了较多折旧的情况下，依然能保持高效的生产；③公司产能利用率远高于同行业可比公司，机器设备的高效运转使得单位产量机器设备净值减少。

综上所述，受发行人产能利用率较高的影响，发行人单位产量机器设备原值略低于同行业可比公司平均值；同时由于发行人设备成新率较低、进口设备质量较好且运行稳定、公司持续的技术攻关改造和良好的维护保养以及较高的产能利用率，使得发行人单位产量机器设备净值低于同行业可比公司平均水平，具有合理性。

（七）报告期内发行人外购成品石英晶振的收入毛利数据、经营模式、生产加工程序及销售的主要客户，适用总额法核算采购销售的合规性

1、报告期内发行人外购成品石英晶振的收入毛利数据、经营模式、生产加工程序及销售的主要客户

（1）外购成品石英晶振的收入毛利数据

发行人外购成品石英晶振的收入毛利数据如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	收入	毛利	收入	毛利	收入	毛利
谐振器	2,989.90	677.43	5,287.34	1,648.25	17,032.83	5,294.57
振荡器	2.01	1.42	12.32	8.44	34.75	15.19
外购成品石英晶振合计 A	2,991.91	678.84	5,299.66	1,656.69	17,067.59	5,309.76
主营业务 B	54,091.17	24,373.75	64,962.28	32,655.34	81,514.56	38,605.81
占 比 C=A/B (%)	5.53	2.79	8.16	5.07	20.94	13.75

报告期内，公司外购成品石英晶振的收入分别为 17,067.59 万元、5,299.66 万元和 2,991.91 万元，毛利分别为 5,309.76 万元、1,656.69 万元和 678.84 万元，总体上占主营业务规模的比例较低。

（2）发行人外购成品石英晶振的经营模式

发行人采用自产为主，外购产品为辅的经营模式。外购成品石英晶振主要基于：一是公司自产产品类型和规格有限，为满足客户多元化和集中采购需求，从而外购音叉型晶体谐振器、DIP 型晶体谐振器等公司未生产的部分产品类型；二是在临时性产能不足时，直接外购成品，以满足交货的及时性。

对于公司自身不生产的晶振产品，营管中心获取订单后，根据库存情况，向采购部提请购需求。对于公司自身有能力生产的晶振产品，营管中心获取订单后，除了考虑库存情况外，还需要考虑自身的产能情况、生产安排、客户订单的交期安排等因素，如需对外进行采购的，向采购部提请购需求。

采购部根据请购需求，在发行人合格供应商名录中挑选供应商进行采购。外购产品经供应商发货并运送至发行人仓库后，由品保中心进行检测，检测合格后方能入库。入库后，发行人根据交期安排，向下游客户发货、交付产品及并收取款项。

在上述交易模式下，公司采购的产成品均为买断式采购，产成品入库后，相关风险均由发行人自行承担。

（3）发行人外购成品石英晶振的生产加工程序

公司外购成品经公司的品质中心进行检验，检验合格方能入库，入库后即合格产品，无需经过额外的生产加工程序，可以直接对外进行销售。

（4）外购成品销售的主要客户

报告期内外购成品石英晶振的各期前五名客户的销售情况和占比如下：

序号	客户	收入（万元）	占外购收入的比重
2023 年			
1	客户 1	592.41	19.80%
2	客户 4	466.00	15.58%
3	客户 11	208.58	6.97%
4	客户 13	128.40	4.29%
5	客户 7	123.06	4.11%
合计		1,518.45	50.75%
2022 年			
1	客户 1	558.75	10.54%
2	客户 2	485.31	9.16%
3	客户 3	295.16	5.57%
4	客户 4	289.48	5.46%
5	客户 5	215.91	4.07%
合计		1,844.61	34.81%
2021 年			
1	客户 1	1,187.34	6.96%
2	客户 2	855.71	5.01%
3	客户 6	784.73	4.60%
4	客户 5	736.55	4.32%
5	客户 7	603.01	3.53%
合计		4,167.34	24.42%

报告期各期，公司外购产成品前五大客户销售金额合计分别为 4,167.34 万元、1,844.61 万元和 **1,518.45 万元**。2022 年和 **2023 年呈现下降趋势**，主要是由于市场需求减少，公司产能较为充足，在经营策略上，发行人优先采用自产产品来满足客户需求，因而相应减少了外购产成品量。

由于发行人采用自产为主，外购产品为辅的经营模式，外购产成品对外销售是为了满足客户全方位需求时的一种补充，客户采购发行人外购的产成品具有一定的偶然性。因此，报告期各期，发行人外购石英晶振成品前五大客户存在一定波动，具有合理性。

2、报告期内发行人外购成品适用总额法核算采购销售的合规性

（1）相关会计处理的依据

据《企业会计准则第 14 号——收入（2017 年修订）》中的有关规定：“企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。”（第三条）“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。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。

企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括：

①企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户。

②企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务。

③企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。

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：

①企业承担向客户转让商品的主要责任。

②企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。

③企业有权自主决定所交易商品的价格。

④其他相关事实和情况。”

（2）发行人外购成品适用总额法的合规性

贸易模式下，发行人与供应商和客户分别签订采购订单和销售订单，发行人向客户转让商品前已经拥有了对该商品的控制权，具体判断条件如下：

对应准则要求	发行人情况	结论
企业承担向客户转让商品的主要责任	公司与客户签署销售合同，购买和销售业务互相独立，销售合同中约定的交付义务由公司承担了主要责任。	符合

对应准则要求	发行人情况	结论
企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险	商品交付前的一切风险由公司承担，商品交付后的一切风险由下游客户承担	符合
企业有权自主决定所交易商品的价格	商品价格由客户与公司协商后确定，公司有权自主决定所交易商品的价格。	符合

公司掌握采购、销售的主动权，决策灵活度高，需承担交易的主要责任、存货风险、信用风险，故发行人采用总额法核算符合企业会计准则的规定。

二、保荐机构、申报会计师的核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、访谈财务负责人，了解发行人各产品营业收入与营业成本变动的匹配情况、各产品单位成本变动的原因，并分析其合理性；

2、取得存货收发存明细表，统计并分析原材料耗用与产量的匹配情况；访谈财务负责人，了解各产品成本结构的变动的原因，并结合原材料耗用情况、采购情况定量分析其合理性；

3、取得存货收发存明细表，统计并分析原材料采购数量、生产耗用数量、产量之间的匹配情况；

4、查阅公开资料，统计同行业可比公司同类业务的料工费比例，并与发行人的料工费比例进行比较，了解差异原因并分析其合理性；访谈财务负责人，了解报告期内成本结构变动的原因，并分析其合理性；

5、取得报告期内员工花名册，统计并分析生产人员数量与直接人工成本变动的匹配性；查阅公开资料，统计同行业可比公司生产人员数量、人均年产量、生产人员平均薪酬、单位人工成本等信息，并与发行人相关数据进行比较，了解差异原因并分析其合理性；

6、取得公司生产成本明细表，统计报告期内公司制造费用的具体构成；查阅公开资料，了解并统计同行业可比公司制造费用的具体构成、单位制造费用、单位产量机器设备折旧、产能利用率、单位产量机器设备原值、单位产量机器设备价值等信息，并与发行人相关数据进行比较，了解差异原因并分析其合理性；

7、取得发行人销售明细表，统计外购成品对外销售的收入、毛利、主要客

户等情况；访谈销售负责人，了解外购成品对外销售业务的经营模式、生产加工工序等情况；结合《企业会计准则》分析成品石英晶振采用总额法核算的合规性。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、2022 年，受谐振器销量减少的影响，谐振器的收入和成本均有所减少，变动率基本一致，收入和成本的变动具有匹配性；受振荡器销量减少的影响，振荡器成本有所下降，但由于振荡器单位售价增加，使得振荡器收入有所上升，具有合理性。**2023 年**，受各产品销量减少的影响，各产品的收入和成本均有所下降，但由于谐振器单位售价下降、**振荡器**单位成本上升，使得各产品收入下降幅度大于成本，具有合理性，营业成本和营业收入变动趋势匹配。报告期内，受原材料采购成本波动、生产设备持续增加、外购谐振器单位成本波动、外购谐振器销量占比波动、产量波动以及外购谐振器产品结构变化等因素的影响，发行人谐振器单位成本有所波动。受产品结构优化、原材料采购成本波动、生产设备持续增加以及产量波动等因素的影响，发行人振荡器单位成本呈现波动趋势，具有合理性；

2、2022 年，自产振荡器主要原材料成本变动趋势与单位成本变动趋势一致；自产谐振器原材料成本下降，但受产量下降以及生产设备投入增加的影响，自产谐振器单位制造费用有所增加，使得自产谐振器单位成本增加，具有合理性。**2023 年**，自产振荡器主要原材料成本变动趋势与单位成本变动趋势基本一致；尽管自产谐振器主要原材料成本下降，但受产量下降的影响，自产谐振器单位人工成本和单位制造费用有所增加，使得自产谐振器单位成本增加，具有合理性。发行人报告期内主要原材料的单耗均在 1.01 至 1.05 之间，整体较为稳定，各类产品原材料的投入产出比不存在异常，具有合理性；

3、发行人报告期内采购的原材料金额数量与单位原材料耗用、产品产量匹配，符合行业特征；

4、公司自产产品与同行业上市公司成本结构存在一定差异，主要系高附加值产品销售占比较高导致人均产量较低、设备成新率较低使得计入成本的折旧分摊金额较少、**浙江德清晶振生产基地投入使用**和产品结构差异等因素综合影

响所致，具有合理性。公司存在外购产成品销售的情况，受 2022 年和 **2023 年** 外购产品销量大幅下降的影响，**外购产品成本占比大幅下降**。剔除外购产品后，受主要原材料采购成本下降、机器设备增加导致计入成本的折旧费增加、人员薪酬波动、股份支付、产销量波动、产品结构以及新厂区投入使用等因素的影响，公司自产产品料工费占比有所波动，具有合理性；

5、**2022 年**，生产人员数量与直接人工成本变动趋势匹配，变动幅度有差异；**2023 年**，生产人员数量减少，但人均劳动工时增加使得直接人工成本有所增加。上述变动幅度差异及变动趋势差异系生产人员人均薪酬波动所致，具有合理性。发行人单位人工成本高于同行业可比公司，主要系公司高附加值产品销售占比较高，而高附加值产品生产难度较高、工艺较为复杂，耗用人工工时较高所致，具有合理性；

6、报告期内，公司制造费用主要由折旧费用、间接材料费用、水电费用等构成。经查阅公开资料，同行业可比公司未披露其制造费用的具体构成，故无法与可比公司进行比较。报告期内，发行人单位制造费用低于同行业可比公司平均值，主要是由于公司部分生产设备购置时间较早，生产设备成新率较低同时叠加公司产能利用率较高的影响，使得计入制造费用的单位折旧费用较少，具有合理性。受发行人产能利用率较高的影响，发行人单位产量机器设备原值略低于同行业可比公司平均值；同时由于发行人设备成新率较低、进口设备质量较好且运行稳定、公司持续的技术攻关改造和良好的维护保养以及较高的产能利用率，使得发行人单位产量机器设备净值低于同行业可比公司平均水平，具有合理性；

7、报告期内，发行人外购成品石英晶振收入和毛利数据真实、准确；公司以自产产品为主，根据产能和客户订单情况辅以外购成品的经营模式；公司外购的成品石英晶振无需加工，验收后办理入库；报告期内，发行人外购成品石英晶振实现销售的前五大客户存在一定的波动，具有合理性；发行人外购成品对外销售采用总额法核算符合企业会计准则的规定。

问题 14 关于毛利率

根据招股说明书及申报材料，（1）发行人毛利率逐年增长。2020 年至 2022 年，公司主营业务毛利率分别为 41.11%、47.36%和 50.27%；（2）境外销售毛利率普遍高于境内销售毛利率，直销业务毛利率显著高于经销毛利率；（3）发行人毛利率高于可比公司，主要原因系公司技术水平具有先进性、客户结构优质、销售规模较大、销售均价较高、外销占比高、产能利用率较高、设备折旧较低、自主品牌占比高等；泰晶科技谐振器最小尺寸小于发行人、2021 年以来销售规模大于发行人，惠伦晶体 2020 年、2021 年产品销售价格和 2021 年外销收入占比高于发行人，而发行人相应期间毛利率高于两者。

请发行人说明：（1）报告期内 SMD 晶体谐振器、SPXO 晶体振荡器销售价格波动原因，与市场价格波动趋势是否一致；结合主要原材料及其采购价格变动情况具体分析前述两类产品报告期内单位成本变动原因，变动趋势与可比公司同类产品成本是否一致；结合前述分析完善该两类产品毛利率变动原因的披露；

（2）招股说明书披露的因素能否有效解释毛利率较可比公司偏高的原因，结合相关因素对销售价格和成本影响的量化分析，说明其中最关键的影响因素；（3）结合前述因素、本行业及下游行业发展情况、市场竞争等情况，分析并披露报告期内毛利率持续上升的合理性、与同行业可比公司波动趋势的差异及原因。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）报告期内 SMD 晶体谐振器、SPXO 晶体振荡器销售价格波动原因，与市场价格波动趋势是否一致；结合主要原材料及其采购价格变动情况具体分析前述两类产品报告期内单位成本变动原因，变动趋势与可比公司同类产品成本是否一致；结合前述分析完善该两类产品毛利率变动原因的披露

1、报告期内 SMD 晶体谐振器、SPXO 晶体振荡器销售价格波动原因，与市场价格波动趋势是否一致

（1）报告期内 SMD 晶体谐振器、SPXO 晶体振荡器销售价格波动原因

报告期内，公司 SMD 晶体谐振器、SPXO 晶体振荡器的销售单价波动情况

如下：

产品类别	2023 年度		2022 年度		2021 年度
	单价 (元/千只)	增长率 (%)	单价 (元/千只)	增长率 (%)	单价 (元/千只)
SMD 晶体谐振器	363.55	-7.01	390.95	2.58	381.12
SPXO 晶体振荡器	1,752.94	-6.33	1,871.42	8.40	1,726.43

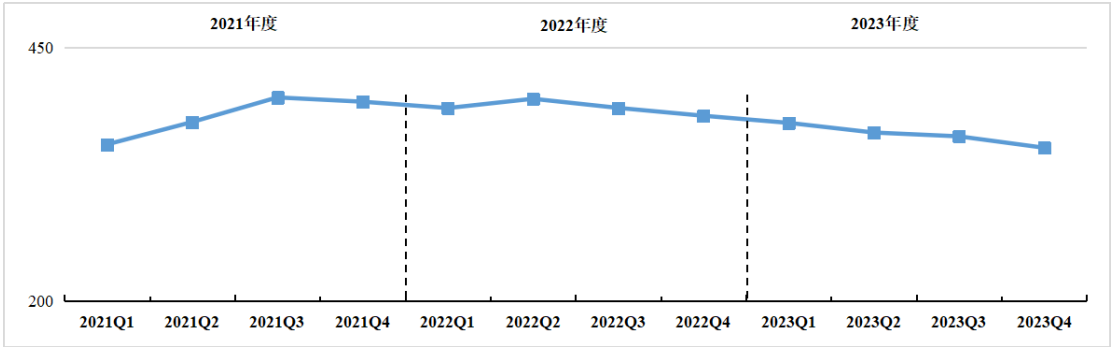
①SMD 晶体谐振器销售单价波动分析

报告期内，公司 SMD 晶体谐振器销售单价分别为 381.12 元/千只、390.95 元/千只及 363.55 元/千只。SMD 晶体谐振器销售单价 2022 年较 2021 年增长 2.58%，2023 年较 2022 年下降 7.01%，销售单价有所波动，主要原因如下：

A、市场需求波动

报告期内，分季度 SMD 晶体谐振器销售价格变动趋势情况如下：

SMD 晶体谐振器分季度销售单价变动趋势（单位：元/千只）



2021 年，随着 5G、WiFi6 等技术的推动和普及，传统的技术 4G、WiFi5 相关的网络通讯设备迎来了大范围的升级换代，相关设备替换需求旺盛；同时，5G 基站、5G 手机普及率高升，并且催生出物联网、车联网、智能家居等新应用场景，推动公司产品需求量高速增长。自 2021 年第二季度开始，公司根据市场需求情况，开始上调 SMD 晶体谐振器销售价格，销售价格呈现增长趋势。

2022 年，受到宏观经济波动、地缘冲突等因素的影响，全球消费电子市场需求持续放缓，但由于公司产品在终端产品的成本占比较小，且主要客户为下游各行业的全球头部企业，这类客户更加关注产品的性能、质量、供货渠道稳定性和交付及时性，价格弹性较高，价格传导具有一定的滞后性。因此，公司自 2022 年下半年开始逐步下调 SMD 晶体谐振器的销售价格，2022 年前三季度

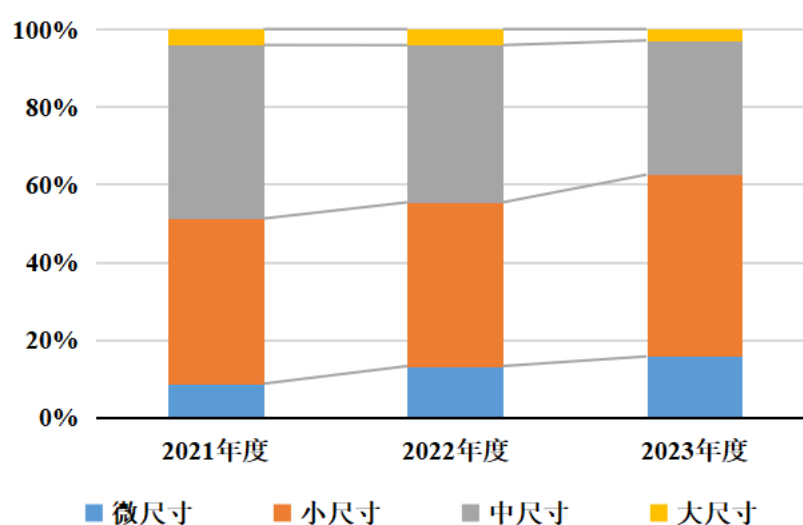
SMD 晶体谐振器的销售价格依然保持在较高水平，导致 2022 年全年销售价格较 2021 年有所增长。

2023 年，受宏观经济环境、行业周期性等因素影响，行业整体仍处于去库存阶段，终端市场需求仍有压力，客户采购需求阶段性减少，SMD 晶体谐振器价格随之下降。

B、高单价型号产品销售占比提升

报告期内，各尺寸 SMD 晶体谐振器销售占比情况如下：

SMD 晶体谐振器分尺寸销售占比情况（单位：%）



SMD 晶体谐振器的尺寸越小，技术难度较大，产品附加值较高，因此销售单价较高；而产品尺寸越大，材料成本越高，销售单价一般也较高。因此，SMD 晶体谐振器的销售单价呈现中间通用尺寸销售单价较低、大尺寸产品和小尺寸产品销售单价较高的特点。报告期内，销售单价更高的微尺寸占比逐年提升，一定程度上拉高了 SMD 晶体谐振器的平均销售单价。

C、2022 年，美元兑人民币汇率增长

公司 SMD 晶体谐振器外销收入主要结算货币为美元，2022 年美元兑人民币平均汇率较 2021 年上涨了 4.26%，2022 年以美元计价的 SMD 晶体谐振器销售收入占比为 64.19%，一定程度上使得 SMD 晶体谐振器销售价格上涨。

综上所述，2022 年，虽然下游市场需求低迷，但价格传导具有一定滞后性，前三季度销售价格依然保持在较高水平；同时，高单价型号产品销售占比提升以及美元兑人民币汇率增长，使得 2022 年度 SMD 晶体谐振器销售价格较 2021

年有所增长。**2023 年**，受市场需求减少的影响，SMD 晶体谐振器的销售价格有所下降。

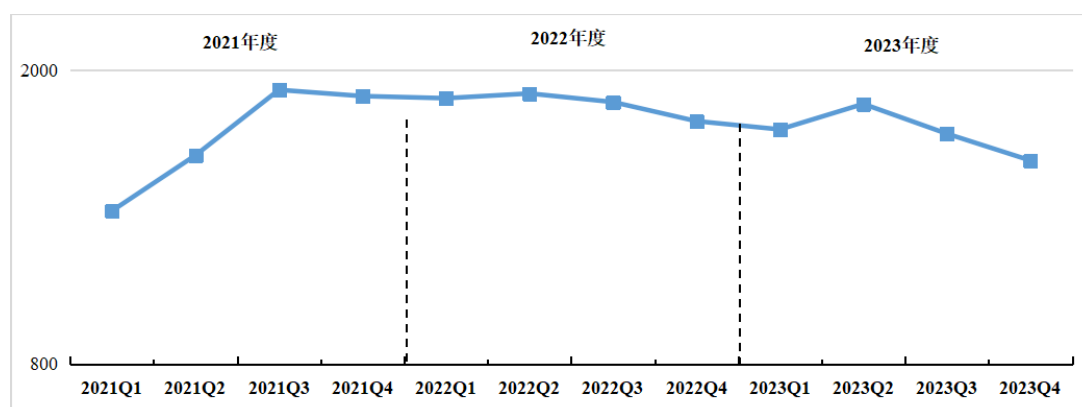
②SPXO 晶体振荡器销售单价波动分析

报告期内，SPXO 晶体振荡器销售单价分别为 1,726.43 元/千只、1,871.42 元/千只及 **1,752.94 元/千只**。SPXO 晶体振荡器销售单价 2022 年较 2021 年增长 8.40%，**2023 年**较 2022 年下降 **6.33%**，销售单价有所波动，主要原因如下：

A、市场需求波动

报告期各期，分季度 SPXO 晶体振荡器销售价格变动趋势情况如下：

SPXO 晶体谐振器分季度销售单价变动趋势（单位：元/千只）



SPXO 晶体振荡器受市场需求波动影响情况基本与 SMD 晶体谐振器相同。2021 年，受益于通讯技术更新换代以及新兴应用场景增加，公司销售价格增长较快。2022 年，虽然受到市场需求放缓影响，但由于价格传导的滞后性，使得 2022 年度销售价格较 2021 年依然有所增长。**2023 年**，终端市场需求仍有压力，客户采购需求阶段性减少，SPXO 晶体振荡器价格随之下降。

B、2022 年，美元兑人民币汇率增长

公司 SPXO 晶体振荡器外销收入占比较高，2022 年以美元计价的 SPXO 晶体振荡器销售收入占比为 41.61%。同 SMD 晶体谐振器一样，2022 年美元兑人民币平均汇率较 2021 年上涨使得 SPXO 晶体振荡器销售价格有所上涨。

综上所述，2022 年，虽然下游市场需求低迷，但价格传导具有一定滞后性，前三季度销售价格依然保持在较高水平；同时，美元兑人民币汇率增长，导致 SPXO 晶体振荡器销售价格较 2021 年有所增长。**2023 年**，终端市场需求仍有压力，客户采购需求阶段性减少，SPXO 晶体振荡器价格随之下降。

（2）报告期内 SMD 晶体谐振器、SPXO 晶体振荡器销售价格与市场价格波动趋势对比分析

公司 SMD 晶体谐振器、SPXO 晶体振荡器单位售价与同行业可比公司石英晶振产品总体单位售价比较情况如下：

单位：元/千只

公司名称	2023 年度		2022 年度		2021 年度
	单价	变动率	单价	变动率	单价
泰晶科技	239.43	-22.10%	307.37	-7.99%	334.05
惠伦晶体	346.71	-28.23%	483.07	-27.38%	665.16
其中：SMD 晶体谐振器	未披露	不适用	290.00	-8.69%	317.6
晶赛科技	未披露	不适用	未披露	不适用	未披露
东晶电子	155.43	-22.08%	199.48	-12.80%	228.75
算术平均值	247.19	-25.09%	329.97	-19.39%	409.32
发行人 SMD 晶体谐振器	363.55	-7.01%	390.95	2.58%	381.12
发行人 SPXO 晶体振荡器	1,752.94	-6.33%	1,871.42	8.40%	1,726.43

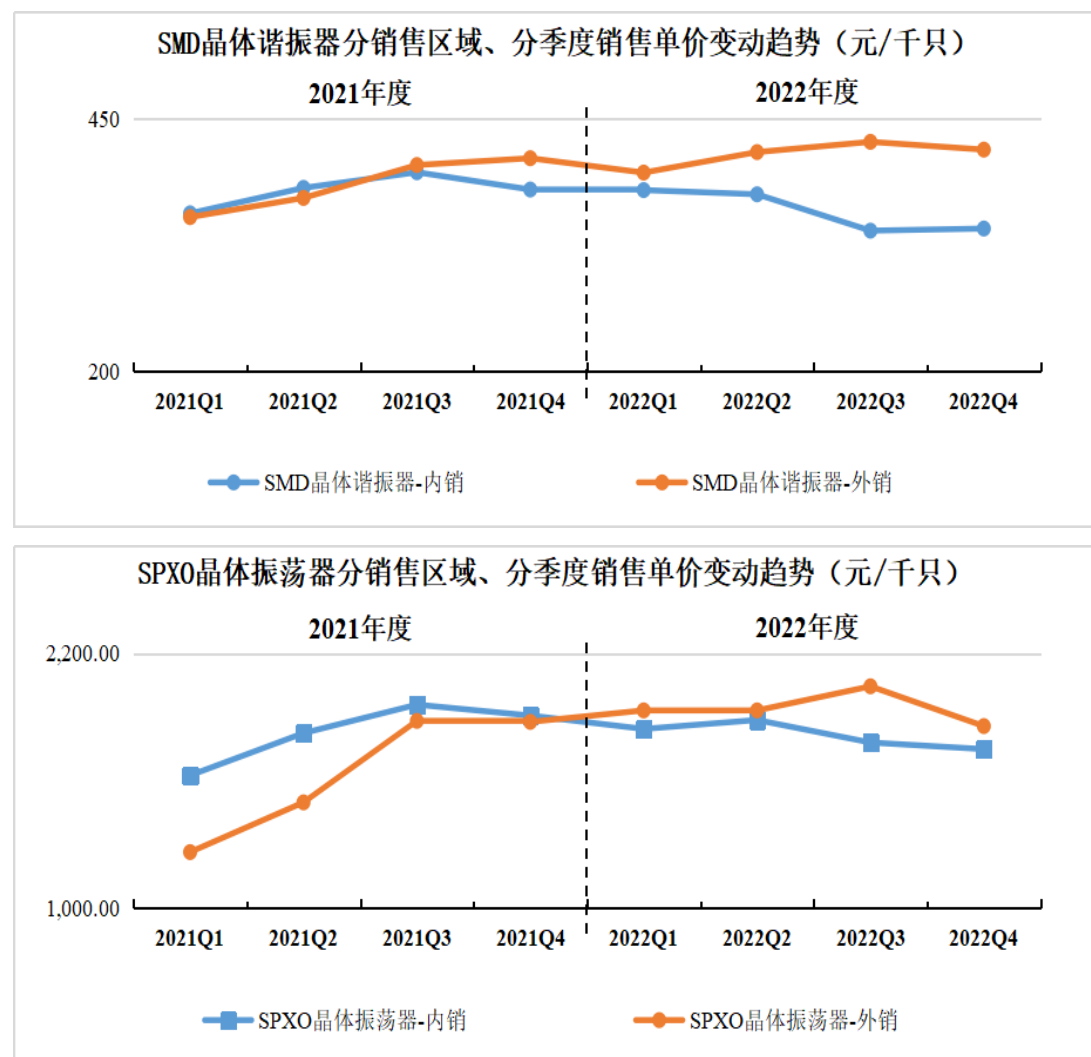
注：①同行业数据均根据其披露的年度报告、公开发行股票说明书等公开数据整理而得；②泰晶科技、东晶电子单位售价=主营业务收入/销量，惠伦晶体、晶赛科技单位售价=晶体元器件收入/销量；③惠伦晶体 2021 年、2022 年 SMD 晶体谐振器销售价格取自《关于对深圳证券交易所 2022 年年报问询函回复的公告》。

①2022 年

2022 年，同行业可比公司产品销售单价有所下降，而公司 SMD 晶体谐振器及 SPXO 晶体振荡器的销售单价有所上涨，主要是基于以下原因：

A、外销占比更高，销售价格的增长主要来源于外销

2021 年、2022 年，SMD 晶体谐振器及 SPXO 晶体振荡器分销售区域、季度销售单价变动趋势情况如下：



2022 年，SMD 晶体谐振器及 SPXO 晶体振荡器的内销单价有所下滑，而外销单价有所提高，整体销售单价的上涨来自外销收入。主要是由于以下原因：

一方面，受下游需求疲软的影响，公司产品的整体市场需求有所下滑，但相较于境内市场，境外市场竞争较为缓和，主要是由于境外客户较为优质，其合格供应商的准入门槛较高、认证较为复杂且耗时较长，进入其供应链体系后，其一般不会轻易更换供应商，竞争对手较少。同时，境外客户更加关注产品的性能、质量、供货渠道稳定性和交付及时性，价格弹性较高，导致境外市场受下游需求下滑影响具有一定滞后性。公司在 2022 年第四季度才开始逐步调整外销市场的销售价格，导致主要产品外销单价在 2022 年整体仍处于较高水平，平均销售单价较 2021 年仍有所上升。相较于境外市场，境内市场竞争更为激烈，参与境内市场竞争的行业内厂商数量较多。同时，部分厂商采取低价竞争策略抢占市场份额，导致境内市场受下游需求下滑影响时间更早、影响程度更大。

公司根据市场情况自 2022 年第三季度即开始逐步调整内销市场的销售价格，且下降幅度较大，导致 2022 年主要产品内销市场的平均销售单价较 2021 年有所下滑。

另一方面，外销收入主要以美元结算，2022 年以美元计价的 SMD 晶体谐振器销售收入占比为 64.19%，以美元计价的 SPXO 晶体振荡器销售收入占比为 41.61%。由于 2022 年美元兑人民币平均汇率较 2021 年上涨了 4.26%，一定程度上使得外销销售价格上涨。

根据泰晶科技 2022 年年度报告，泰晶科技 2022 年外销毛利率较 2021 年增长 8.23 个百分点，而内销毛利率则出现了下滑，也表明其外销业务受到市场需求下滑的影响更小，内销业务受到市场需求下滑的影响更大。

同行业可比公司的外销收入占比远低于发行人，内销占比较高，导致其受下游市场需求疲软的影响程度更大、时间更早，受美元兑人民币汇率上涨的影响更小。2022 年，发行人与同行业可比公司内外销占比的比较情况如下：

单位：%

公司名称	外销收入占比	内销收入占比
泰晶科技	18.97	81.03
惠伦晶体	29.79	70.21
晶赛科技	23.39	76.61
东晶电子	16.27	83.73
算术平均值	22.10	77.90
发行人	55.67	44.33

注：①同行业数据均根据其披露的年度报告、公开发行股票说明书等公开数据整理而得；②公司、泰晶科技的外销收入占比=外销收入/主营业务收入；惠伦晶体、晶赛科技、东晶电子的外销收入占比=外销收入/营业收入。

B、客户多为各应用领域的头部企业，客户优质

公司客户包括客户 A、客户 B、三星、创维、长虹、正文科技、中磊电子等国内外知名电子品牌商和通信设备制造商以及富士康、广达、和硕、纬创、伟创力等知名电子制造服务商，产品最终应用于惠普、三星、戴尔、思科、创维、索尼、金士顿、希捷、艾锐势、锐捷等众多品牌的终端电子产品。公司与上述客户建立了长久稳定的合作关系。

应用领域	主流客户名单	销售收入占比合计
通讯电子	客户 A、富士康、正文科技、海华、中磊电子、长虹、和硕、 客户 G1	62.59%
物联网	富士康、创维、客户 C、商络电子、捷普、客户 B、 SOLUM	51.80%
消费电子	广达、客户 B、纬创、富士康、三星、致伸	47.43%

注 1：本表仅统计和列式报告期内合计销售收入超过 1,500 万元以上的行业知名客户。本表未完整包含发行人在该领域所有行业知名客户；

注 2：销售占比=报告期内对表格所列客户在该应用领域的合计销售额/发行人报告期内在该应用领域的合计销售收入

由于公司产品在终端产品的成本占比较小，但属于关键基础元器件，对性能影响极大，这些客户更加关注产品的性能、质量、供货渠道稳定性和交付及时性，更加会考虑供应链厂商的合理盈利空间，促进上下游产业链的协同发展。因此，下游市场低迷，相关影响传导至公司具有一定的滞后性。

C、产品结构持续优化，高单价产品销售占比有所提升

SMD 晶体谐振器和 SPXO 晶体振荡器的尺寸越小，技术难度较大，产品附加值较高，因此销售单价较高；而产品尺寸越大，材料成本越高，销售单价一般也较高。因此，SMD 晶体谐振器和 SPXO 晶体振荡器的销售单价呈现中间尺寸销售单价较低、大尺寸产品和微尺寸产品销售单价较高的特点。

2022 年，发行人销售单价更高的微尺寸 SMD 晶体谐振器及大尺寸 SPXO 晶体振荡器销售占比较 2021 年有所提升，一定程度上拉高了 SMD 晶体谐振器和 SPXO 晶体振荡器的销售价格。

D、部分收入来源于以前年度订单

公司采用先签订订单锁定客户需要的产品型号、数量、价格等信息，生产中心会根据在手订单、年度销售计划、公司设备产能制定年度生产计划，各制造部门根据年度生产计划和客户订单实际情况组织生产，从接到客户订单到发货通常需要一定时间。2022 年，公司收入中 25%以上的订单均源自以前年度，未受到下游市场低迷的影响。

②2023 年

2023 年，同行业可比公司产品销售单价有所下降，与公司 SMD 晶体谐振器及 SPXO 晶体振荡器销售价格波动趋势一致。

综上所述，2022年，同行业可比公司产品销售价格下降，而发行人产品销售价格上涨，主要是由于受发行人外销占比更高、客户较为优质、公司产品结构优化及部分收入来源于以前年度订单等因素的影响，具有合理性；2023年，公司SMD晶体谐振器及SPXO晶体振荡器销售价格变动趋势与同行业可比公司一致。

2、结合主要原材料及其采购价格变动情况具体分析前述两类产品报告期内单位成本变动原因，变动趋势与可比公司同类产品成本是否一致

（1）报告期内SMD晶体谐振器、SPXO晶体振荡器单位成本波动原因分析

报告期内，公司SMD晶体谐振器、SPXO晶体振荡器单位成本波动情况如下：

产品类别	项目	2023年度			2022年度			2021年度	
		销量占比(%)	单位成本(元/千只)	单位成本变动率(%)	销量占比(%)	单位成本(元/千只)	单位成本变动率(%)	销量占比(%)	单位成本(元/千只)
SMD晶体谐振器	自产	97.96	205.01	1.01	94.88	202.96	2.98	79.18	197.09
	外购	2.04	151.76	-37.25	5.12	241.85	-5.96	20.82	257.19
	合计	100.00	203.92	-0.50	100.00	204.95	-2.22	100.00	209.61
SPXO晶体振荡器	自产	100.00	765.93	13.27	100.00	676.21	2.43	100.00	660.16
	外购				-	-	-	-	-
	合计	100.00	765.93	13.27	100.00	676.21	2.43	100.00	660.16

①SMD晶体谐振器单位成本波动分析

报告期内，SMD晶体谐振器单位成本分别为209.61元/千只、204.95元/千只及203.92元/千只，单位成本有所波动。报告期内，SMD晶体谐振器单位成本构成及变动如下：

产品类别	项目	2023年度		2022年度		2021年度
		金额(元/千只)	变动率(%)	金额(元/千只)	变动率(%)	金额(元/千只)
自产产品	单位直接材料	91.79	-3.96	95.58	-4.51	100.10
	其中：SMD晶体谐振器基座采购价格	68.41	-8.78	74.99	-4.70	78.69

产品类别	项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度
		金额（元/千只）	变动率（%）	金额（元/千只）	变动率（%）	金额（元/千只）
	上盖采购价格	5.85	-20.98	7.40	-7.72	8.02
	单位直接人工	52.19	9.24	47.77	-5.08	50.33
	单位制造费用	61.03	2.38	59.61	27.72	46.67
	小计	205.01	1.01	202.96	2.98	197.09
外购产品	单位外购成本	149.09	-37.70	239.31	-6.21	255.15
	单位制造费用	2.67	4.58	2.55	24.77	2.04
	小计	151.76	-37.25	241.85	-5.96	257.19
合计		203.92	-0.50	204.95	-2.22	209.61

注：外购产品的单位制造费用为销售外购产品相关的运费。

报告期内，公司外购 SMD 晶体谐振器销售占有一定比例，外购产品销量占比的变动对谐振器整体单位成本有所影响。以下结合单位材料成本、单位人工费用、单位制造费用、单位外购产成品成本以及外购产品销量占比变动等方面分析谐振器单位成本波动的原因。2022 年度，SMD 晶体谐振器单位成本下降 2.22%，主要受以下因素综合影响所致：①SMD 晶体谐振器销售结构中，外购产品销量占比由 2021 年的 20.82%大幅下降至 2022 年的 5.12%，由于外购产品单位成本远高于自产产品成本，因而外购产品销量占比大幅下降，致使单位成本总体降低；②2022 年，主要原材料 SMD 晶体谐振器基座、上盖采购价格较 2021 年分别下降 4.70%和 7.72%，受此影响自产 SMD 晶体谐振器单位直接材料较 2021 年下降 4.51%；③2022 年度生产人员人工成本无股份支付的影响，使得 2022 年度自产 SMD 晶体谐振器单位人工成本较 2021 度减少 5.08%；④2022 年度受产量下降以及生产设备增加的影响，单位产品分摊的制造费用增加 27.72%；⑤受到宏观经济波动、地缘冲突等因素的影响，谐振器市场需求有所波动，使得外购 SMD 晶体谐振器的单位外购成本下降 6.21%。

2023 年度，SMD 晶体谐振器单位成本下降 0.50%，主要受以下因素综合影响所致：①受产量下降的影响，单位人工成本和单位制造费用分别上涨 9.24%和 2.38%。②主要原材料采购价格下降。2023 年，主要原材料 SMD 晶体谐振器基座、上盖采购价格较 2022 年分别下降 8.78%和 20.98%，受此影响自产 SMD 晶体谐振器单位直接材料较 2022 年下降 3.96%。③受市场需求下降的影响，单

位外购产品成本大幅下降 37.70%。

综上所述，2022 年，SMD 晶体谐振器单位成本下降，主要系外购产品销量占比大幅下降、材料成本下降、2022 年无股份支付影响、产量下降、生产设备增加以及外购产品单位外购成本下降等因素综合影响所致；**2023 年，SMD 晶体谐振器单位成本下降**，主要系产量下降而致使单位人工成本和制造费用增长较大、主要材料成本小幅降低、**外购产品单位外购成本大幅下降**等因素综合影响所致。

②SPXO 晶体振荡器单位成本波动分析

报告期内，SPXO 晶体振荡器单位成本分别为 660.16 元/千只、676.21 元/千只和 **765.93 元/千只**，2022 年较 2021 年增长 2.43%，2023 年较 2022 年增长 **13.27%**。报告期内，SPXO 晶体振荡器单位成本构成及变动如下：

产品类别	项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度
		金额 (元/千只)	变动率 (%)	金额 (元/千只)	变动率 (%)	金额 (元/千只)
自产产品	单位直接材料	517.99	6.40	486.82	1.83	478.06
	其中：SPXO 晶体振荡器基座采购价格	288.01	2.16	281.93	-5.95	299.77
	上盖采购价格	5.85	-20.98	7.40	-7.72	8.02
	SPXO 芯片采购价格	189.09	2.18	185.05	13.85	162.55
	单位直接人工	116.86	25.99	92.75	-2.31	94.94
	单位制造费用	131.08	35.65	96.63	10.87	87.16
	小计	765.93	13.27	676.21	2.43	660.16
外购产品	单位外购成本	-	-	-	-	-
	单位制造费用	-	-	-	-	-
	小计	-	-	-	-	-
合计		765.93	13.27	676.21	2.43	660.16

2022 年，SPXO 晶体振荡器单位成本较 2021 年上升 2.43%，主要原因为：

①2022 年，虽然主要原材料 SPXO 晶体振荡器基座采购价格较 2021 年下降 5.95%，上盖采购价格较 2021 年下降 7.72%，但受到 SPXO 芯片采购价格大幅上升 13.85%的影响，SPXO 晶体振荡器单位直接材料较 2021 年上升 1.83%；②

2022 年度受产量下降以及生产设备增加的影响，导致单位产品分摊的制造费用增加 10.87%。

2023 年，SPXO 晶体振荡器单位成本较 2022 年上升 13.27%，主要原因为：①受产量下降的影响，导致单位产品分摊的人工成本和制造费用分别上涨 25.99%和 35.65%；②主要原材料 SPXO 晶体振荡器基座及芯片采购单价较 2022 年分别上涨 2.16%和 2.18%，受此影响 SPXO 晶体振荡器单位直接材料较 2022 年上涨 6.40%。

综上所述，2022 年，SPXO 晶体振荡器单位成本上升，主要系材料成本上升、产量下降、生产设备增加等因素综合影响所致；2023 年，SPXO 晶体振荡器单位成本上升，主要系产量下降而致使单位人工成本和制造费用增长较大，主要材料成本有所增长等原因所致。

（2）单位成本变动趋势与可比公司同类产品成本变动趋势比较分析

公司 SMD 晶体谐振器、SPXO 晶体振荡器单位成本与同行业可比公司石英晶振产品总体单位成本进行比较，具体情况如下：

单位：元/千只

公司名称	2023 年度		2022 年度		2021 年度
	单位成本	变动率	单位成本	变动率	单位成本
泰晶科技	178.05	-5.66	188.73	-3.79	196.16
惠伦晶体	350.38	-26.60	477.34	36.03	350.90
其中：SMD 晶体谐振器	未披露	不适用	274.40	6.32	258.10
晶赛科技	未披露	不适用	未披露	不适用	未披露
东晶电子	146.61	-19.56	182.26	1.58	179.42
算术平均值	225.02	-20.42	282.77	16.77	242.16
发行人 SMD 晶体谐振器	203.92	-0.50	204.95	-2.22	209.61
发行人 SPXO 晶体振荡器	765.93	13.27	676.21	2.43	660.16

注：①同行业数据均根据其披露的年度报告、公开发行股票说明书等公开数据整理而得；②泰晶科技、东晶电子单位成本=主营业务成本/销量，惠伦晶体、晶赛科技单位售价=晶体元器件成本/销量；③惠伦晶体 2021 年、2022 年 SMD 晶体谐振器单位成本取自《关于对深圳证券交易所 2022 年年报问询函回复的公告》。

同行业可比公司销售的产品类型较为丰富，不同产品类型的原材料构成及采购成本、工序流程、生产效率均存在差异，使得同行业可比公司产品结构的

变动对单位成本的影响较大。

①2022 年

2022 年，公司 SPXO 晶体振荡器的单位成本上涨，而 SMD 晶体谐振器单位成本下降，其中受外购 SMD 晶体谐振器占比下降的影响较大，剔除外购产品的影响后，SMD 晶体谐振器的单位成本也有所上涨。

同行业可比公司中，发行人主要产品单位成本变动趋势与东晶电子、惠伦晶体整体单位成本变动趋势一致，而泰晶科技整体单位成本有所下降。经查阅公开资料，发行人未能取得泰晶科技单位成本变动的原因。

惠伦晶体单位成本大幅上升，主要原因一是单位直接材料成本增幅较大。由于产品结构有一定变化，其单位材料成本从 237.50 元/千只大幅上涨至 317.76 元/千只；二是单位制造费用增幅较大。其固定资产大幅增加，加之产能利用率大幅下降，单位产品分摊的制造费用从 80.89 元/千只大幅上涨至 123.13 元/千只。

②2023 年

2023 年，公司 SPXO 晶体振荡器的单位成本上涨，而 SMD 晶体谐振器单位成本下降，剔除外购产品的影响后，SMD 晶体谐振器的单位成本也略有上涨。而同行业可比公司产品的单位成本有所下降，主要是由于同行业可比公司销量有所增加，规模效应导致单位成本下降。

综上所述，报告期内，受产品结构变动、销量变动等因素的影响，同行业可比公司整体单位成本存在一定波动，与公司主要产品单位成本的变动趋势存在一定差异，具有合理性。

3、结合前述分析完善该两类产品毛利率变动原因的披露

根据上述分析，公司主营业务按产品分类毛利率变动情况分析已在招股说明书“第六节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“（三）毛利、毛利率及变化趋势分析”之“3、主营业务按产品分类毛利率变动情况分析”中补充披露，具体如下：

“（1）谐振器系列主要产品毛利率变动分析

报告期内，公司谐振器系列主要产品销售收入、成本及毛利率的具体情况如下：

产品	项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
SMD 晶体谐振器	销售收入（万元）	43,126.48	49,093.25	65,001.17
	销售成本（万元）	24,190.45	25,737.24	35,749.21
	毛利率（%）	43.91	47.57	45.00
	毛利率变动（%）	-3.67	2.57	3.29
	单位售价（元/只）	0.36	0.39	0.38
	单位售价变动影响（%）	-3.95	1.38	2.96
	单位成本（元/只）	0.20	0.20	0.21
	单位成本变动影响（%）	0.28	1.19	0.33
音叉型谐振器	销售收入（万元）	1,933.79	2,408.79	3,129.67
	销售成本（万元）	1,578.66	1,654.84	1,775.46
	毛利率（%）	18.36	31.30	43.27
	毛利率变动（%）	-12.94	-11.97	16.64
	单位售价（元/只）	0.62	0.71	0.70
	单位售价变动影响（%）	-9.28	0.14	18.78
	单位成本（元/只）	0.51	0.48	0.40
	单位成本变动影响（%）	-3.65	-12.11	-2.14

注：单位售价变动对毛利率的影响=（当期平均单价-基期平均单位成本）/当期平均单价-基期毛利率；单位成本变动对毛利率的影响=当期毛利率-（当期平均单价-基期平均单位成本）/当期平均单价，下同。

①SMD 晶体谐振器毛利率变动分析

报告期各期，公司 SMD 晶体谐振器产品毛利率分别为 45.00%、47.57%和 43.91%，收入占比分别为 79.74%、75.57%和 79.73%，主营业务毛利率贡献分别为 35.89%、35.95%和 35.01%。

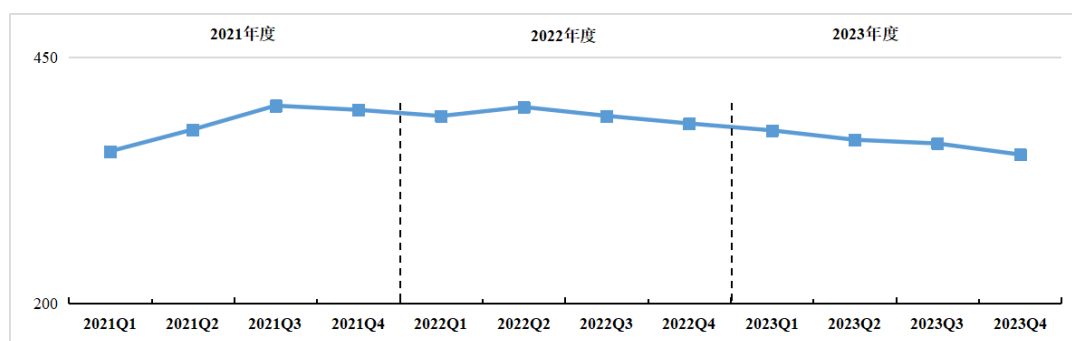
A、SMD 晶体谐振器销售单价波动分析

报告期内，公司 SMD 晶体谐振器销售单价分别为 381.12 元/千只、390.95 元/千只及 363.55 元/千只。SMD 晶体谐振器销售单价 2022 年较 2021 年增长 2.58%，2023 年较 2022 年下降 7.01%，销售单价有所波动，主要原因如下：

a、市场需求波动

报告期内，分季度 SMD 晶体谐振器销售价格变动趋势情况如下：

SMD 晶体谐振器分季度销售单价变动趋势（单位：元/千只）



2021 年，随着 5G、WiFi6 等技术的推动和普及，传统的技术 4G、WiFi5 相关的网络通讯设备迎来了大范围的升级换代，相关设备替换需求旺盛；同时，5G 基站、5G 手机普及率高升，并且催生出物联网、车联网、智能家居等新应用场景，推动公司产品需求量高速增长。自 2021 年第二季度开始，公司根据市场需求情况，开始上调 SMD 晶体谐振器销售价格，销售价格呈现增长趋势。

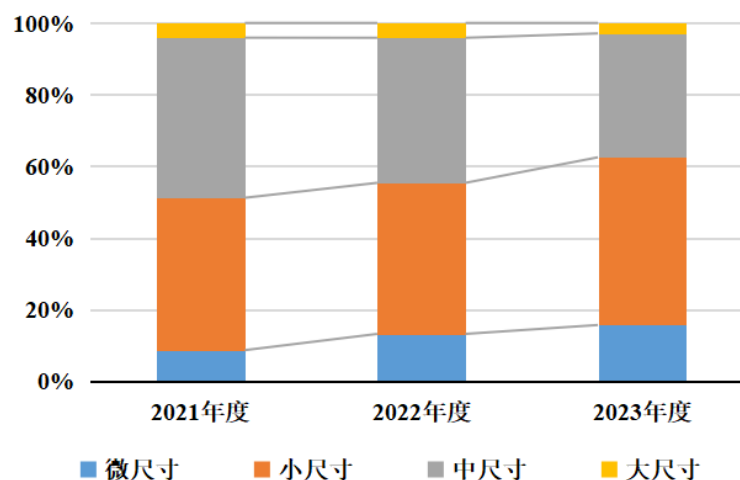
2022 年，受到宏观经济波动、地缘冲突等因素的影响，全球消费电子市场需求持续放缓，但由于公司产品在终端产品的成本占比较小，且主要客户为下游各行业的全球头部企业，这类客户更加关注产品的性能、质量、供货渠道稳定性和交付及时性，价格弹性较高，价格传导具有一定的滞后性。因此，公司自 2022 年下半年开始逐步下调 SMD 晶体谐振器的销售价格，2022 年前三季度 SMD 晶体谐振器的销售价格依然保持在较高水平，导致 2022 年全年销售价格较 2021 年有所增长。

2023 年，受宏观经济环境、行业周期性等因素影响，行业整体仍处于去库存阶段，终端市场需求仍有压力，客户采购需求阶段性减少，SMD 晶体谐振器价格随之下降。

b、高单价型号产品销售占比提升

报告期内，各尺寸 SMD 晶体谐振器销售占比变动情况如下：

SMD 晶体谐振器分尺寸销售占比情况（单位：%）



SMD 晶体谐振器的尺寸越小，技术难度较大，产品附加值较高，因此销售单价较高；而产品尺寸越大，材料成本越高，销售单价一般也较高。因此，SMD 晶体谐振器的销售单价呈现中间通用尺寸销售单价较低、大尺寸产品和小尺寸产品销售单价较高的特点。报告期内，销售单价更高的微尺寸占比逐年提升，一定程度上拉高了 SMD 晶体谐振器的平均销售单价。

c、2022 年，美元兑人民币汇率增长

公司 SMD 晶体谐振器外销收入主要结算货币为美元，2022 年美元兑人民币平均汇率较 2021 年上涨了 4.26%，2022 年以美元计价的 SMD 晶体谐振器销售收入占比为 64.19%，一定程度上使得 SMD 晶体谐振器销售价格上涨。

综上所述，2022 年，虽然下游市场需求低迷，但价格传导具有一定滞后性，前三季度销售价格依然保持在较高水平；同时，高单价型号产品销售占比提升以及美元兑人民币汇率增长，使得 2022 年度 SMD 晶体谐振器销售价格较 2021 年有所增长。2023 年，受市场需求减少的影响，SMD 晶体谐振器的销售价格有所下降。

B、SMD 晶体谐振器单位成本波动分析

报告期内，SMD 晶体谐振器单位成本分别为 209.61 元/千只、204.95 元/千只及 203.92 元/千只，单位成本有所波动。报告期内，SMD 晶体谐振器单位成本构成及变动如下：

产品类别	项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度
		金额（元/千只）	变动率（%）	金额（元/千只）	变动率（%）	金额（元/千只）
自产产品	单位直接材料	91.79	-3.96	95.58	-4.51	100.10
	其中：SMD 晶体谐振器基座采购价格	68.41	-8.78	74.99	-4.70	78.69
	上盖采购价格	5.85	-20.98	7.40	-7.72	8.02
	单位直接人工	52.19	9.24	47.77	-5.08	50.33
	单位制造费用	61.03	2.38	59.61	27.72	46.67
	小计	205.01	1.01	202.96	2.98	197.09
外购产品	单位外购成本	149.09	-37.70	239.31	-6.21	255.15
	单位制造费用	2.67	4.58	2.55	24.77	2.04
	小计	151.76	-37.25	241.85	-5.96	257.19
合计		203.92	-0.50	204.95	-2.22	209.61

注：外购产品的单位制造费用为销售外购产品相关的运费。

报告期内，公司外购 SMD 晶体谐振器销售占有一定比例，外购产品销量占比的变动对谐振器整体单位成本有所影响。以下结合单位材料成本、单位人工费用、单位制造费用、单位外购产成品成本以及外购产品销量占比变动等方面分析谐振器单位成本波动的原因。

2022 年度，SMD 晶体谐振器单位成本下降 2.22%，主要受以下因素综合影响所致：①SMD 晶体谐振器销售结构中，外购产品销量占比由 2021 年的 20.82% 大幅下降至 2022 年的 5.12%，由于外购产品单位成本远高于自产产品成本，因而外购产品销量占比大幅下降，致使单位成本总体降低；②2022 年，主要原材料 SMD 晶体谐振器基座、上盖采购价格较 2021 年分别下降 4.70% 和 7.72%，受此影响自产 SMD 晶体谐振器单位直接材料较 2021 年下降 4.51%；③2022 年度生产人员人工成本无股份支付的影响，使得 2022 年度自产 SMD 晶体谐振器单位人工成本较 2021 年度减少 5.08%；④2022 年度受产量下降以及生产设备增加的影响，单位产品分摊的制造费用增加 27.72%；⑤受到宏观经济波动、地缘冲突等因素的影响，谐振器市场需求有所波动，使得外购 SMD 晶体谐振器的单位外购成本下降 6.21%。

2023 年度，SMD 晶体谐振器单位成本下降 0.50%，主要受以下因素综合影响所致：①受产量下降的影响，单位人工成本和单位制造费用分别上涨 9.24%

和 2.38%。②主要原材料采购价格下降。2023 年，主要原材料 SMD 晶体谐振器基座、上盖采购价格较 2022 年分别下降 8.78%和 20.98%，受此影响自产 SMD 晶体谐振器单位直接材料较 2022 年下降 3.96%。③受市场需求下降的影响，外购产品单位外购成本大幅下降 37.70%。

综上所述，2022 年，SMD 晶体谐振器单位成本下降，主要系外购产品销量占比大幅下降、材料成本下降、2022 年无股份支付影响、产量下降、生产设备增加以及外购产品单位外购成本下降等因素综合影响所致；2023 年，SMD 晶体谐振器单位成本下降，主要系产量下降而致使单位人工成本和制造费用增长、主要材料成本降低、外购产品单位外购成本大幅下降等因素综合影响所致。

（2）振荡器系列主要产品毛利率变动分析

报告期内，公司振荡器系列主要产品销售收入、成本及毛利率的具体情况如下：

产品	项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
SPX0 晶体振荡器	销售收入（万元）	6,255.22	10,034.45	10,164.22
	销售成本（万元）	2,733.17	3,625.80	3,886.62
	毛利率（%）	56.31	63.87	61.76
	毛利率变动（%）	-7.56	2.10	15.19
	单位售价（元/只）	1.75	1.87	1.73
	单位售价变动影响（%）	-2.44	2.96	10.05
	单位成本（元/只）	0.77	0.68	0.66
	单位成本变动影响（%）	-5.12	-0.86	5.14

①SPX0 晶体振荡器毛利率变动分析

报告期各期，公司 SPX0 晶体振荡器产品毛利率分别为 61.76%、63.87%和 56.31%，收入占比分别为 12.47%、15.45%和 11.56%，主营业务毛利率贡献分别为 7.70%、9.87%和 6.51%。

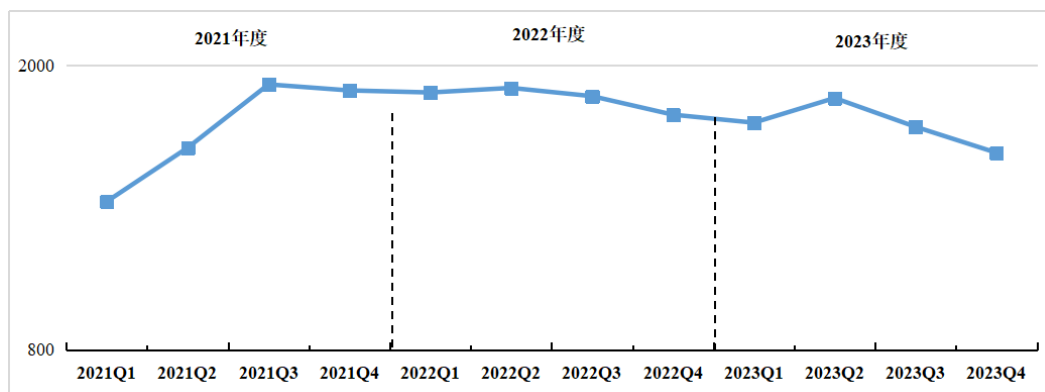
A、SPX0 晶体振荡器销售单价波动分析

报告期内，SPX0 晶体振荡器销售单价分别为 1,726.43 元/千只、1,871.42 元/千只及 1,752.94 元/千只。SPX0 晶体振荡器销售单价 2022 年较 2021 年增长 8.40%，2023 年较 2022 年下降 6.33%，销售单价有所波动，主要原因如下：

a、市场需求波动

报告期各期，分季度 SPX0 晶体振荡器销售价格变动趋势情况如下：

SPX0 晶体谐振器分季度销售单价变动趋势（单位：元/千只）



SPX0 晶体振荡器受市场需求波动影响情况基本与 SMD 晶体谐振器相同。2021 年，受益于通讯技术更新换代以及新兴应用场景增加，公司销售价格增长较快。2022 年，虽然受到市场需求放缓影响，但由于价格传导的滞后性，使得 2022 年度销售价格较 2021 年依然有所增长。2023 年，终端市场需求仍有压力，客户采购需求阶段性减少，SPX0 晶体振荡器价格随之下降。

b、2022 年，美元兑人民币汇率增长

公司 SPX0 晶体振荡器外销收入占比较高，2022 年以美元计价的 SPX0 晶体振荡器销售收入占比为 41.61%。同 SMD 晶体谐振器一样，2022 年美元兑人民币平均汇率较 2021 年上涨使得 SPX0 晶体振荡器销售价格有所上涨。

综上所述，2022 年，虽然下游市场需求低迷，但价格传导具有一定滞后性，前三季度销售价格依然保持在较高水平；同时，美元兑人民币汇率增长，导致 SPX0 晶体振荡器销售价格较 2021 年有所增长。2023 年，终端市场需求仍有压力，客户采购需求阶段性减少，SPX0 晶体振荡器价格随之下降。

B、SPX0 晶体振荡器单位成本波动分析

报告期内，SPX0 晶体振荡器单位成本分别为 660.16 元/千只、676.21 元/千只和 765.93 元/千只，2022 年较 2021 年增长 2.43%，2023 年较 2022 年增长 13.27%。报告期内，SPX0 晶体振荡器单位成本构成及变动如下：

产品类别	项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度
		金额 (元/千只)	变动率 (%)	金额 (元/千只)	变动率 (%)	金额 (元/千只)
自产产品	单位直接材料	517.99	6.40	486.82	1.83	478.06
	其中：SPX0 晶体振荡器基座采购价格	288.01	2.16	281.93	-5.95	299.77
	上盖采购价格	5.85	-20.98	7.40	-7.72	8.02
	SPX0 芯片采购价格	189.09	2.18	185.05	13.85	162.55
	单位直接人工	116.86	25.99	92.75	-2.31	94.94
	单位制造费用	131.08	35.65	96.63	10.87	87.16
	小计	765.93	13.27	676.21	2.43	660.16
外购产品	单位外购成本	-	-	-	-	-
	单位制造费用	-	-	-	-	-
	小计	-	-	-	-	-
合计		765.93	13.27	676.21	2.43	660.16

2022 年，SPX0 晶体振荡器单位成本较 2021 年上升 2.43%，主要原因为：

①2022 年，虽然主要原材料 SPX0 晶体振荡器基座采购价格较 2021 年下降 5.95%，上盖采购价格较 2021 年下降 7.72%，但受到 SPX0 芯片采购价格大幅上升 13.85%的影响，SPX0 晶体振荡器单位直接材料较 2021 年上升 1.83%；②2022 年度受产量下降以及生产设备增加的影响，导致单位产品分摊的制造费用增加 10.87%。

2023 年，SPX0 晶体振荡器单位成本较 2022 年上升 13.27%，主要原因为：

①受产量下降的影响，导致单位产品分摊的人工成本和制造费用分别上涨 25.99%和 35.65%；②主要原材料 SPX0 晶体振荡器基座及芯片采购单价较 2022 年分别上涨 2.16%和 2.18%，受此影响 SPX0 晶体振荡器单位直接材料较 2022 年上涨 6.40%。

综上所述，2022 年，SPX0 晶体振荡器单位成本上升，主要系材料成本上升、产量下降、生产设备增加等因素综合影响所致；2023 年，SPX0 晶体振荡器单位成本上升，主要系产量下降而致使单位人工成本和制造费用增长较大，主要材料成本有所增长等原因所致。”

（二）招股说明书披露的因素能否有效解释毛利率较可比公司偏高的原因，结合相关因素对销售价格和成本影响的量化分析，说明其中最关键的影响因素

报告期内，公司与同行业可比上市公司主营业务毛利率比较情况如下：

单位：%

公司名称	2023 年度	2022 年度	2021 年度
泰晶科技	25.64	38.60	41.28
惠伦晶体	2.33	3.57	47.29
晶赛科技	11.41	19.88	27.70
东晶电子	5.67	8.63	21.57
算术平均值	11.26	17.67	34.46
发行人	45.06	50.27	47.36

注：同行业可比公司数据均取自其年报、半年报或其他公开数据。

报告期各期，公司主营业务毛利率较同行业可比上市公司平均值高 12.90%、32.60%和 33.80%，主要原因系发行人技术水平具有先进性、客户结构优质、销售规模较大、产品销售均价较高、外销收入占比较高、产能利用率较高、单位收入设备折旧较低、自主品牌销售占比较高等多种因素共同影响所致。

为进一步说明上述因素对发行人毛利率较同行业可比公司偏高的原因，以下进行各因素的量化分析，汇总分析情况如下：

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度	平均值
同行业可比公司毛利率区间	2.33%-25.64%	3.57%-38.60%	21.57%-47.29%	N/A
同行业可比公司毛利率算术平均值	11.26%	17.67%	34.46%	21.13%
发行人毛利率	45.06%	50.27%	47.36%	47.56%
发行人毛利率与同行业可比公司的差额	33.80%	32.60%	12.90%	26.43%
主要因素对毛利率的量化影响				
其中：销售规模较大	6.01%	7.24%	3.73%	5.66%
单位收入设备折旧费用较低	7.75%	7.45%	2.76%	5.99%
产能利用率较高	8.20%	4.26%	2.17%	4.88%
外销收入占比较高	3.01%	2.06%	0.31%	1.79%
可量化分析因素合计	24.98%	21.01%	8.96%	18.32%

以上量化分析中，假设相关因素选取行业算数平均值，进而比对发行人模

拟测算主营业务毛利率与实际毛利率的差额。发行人技术水平无法直接量化分析对毛利率的影响，但间接会影响到客户结构、销售规模等因素。此外，由于发行人未能获取同行业可比公司自主品牌和非自主品牌占比及毛利率情况，因此以下将通过敏感性分析来测算自主品牌销售占比变化对发行人毛利率的影响。

经量化分析，在可量化分析因素中，报告期各期，销售规模较大、外销收入占比较高、产能利用率较高以及单位收入设备折旧较低等因素合计影响毛利率水平分别为 8.96%、21.01%和 **24.98%**，其中最关键的影响因素是发行人销售规模大于可比公司和单位收入设备折旧费用低于可比公司。假设公司的销售规模、单位收入设备折旧和可比公司平均值保持一致，报告期各期，这两个影响因素合计降低公司主营业务毛利率的金额分别为 6.49%、14.69%和 **13.76%**。

对公司毛利率高于同行业可比上市公司的影响因素的量化分析具体过程如下：

1、发行人销售规模较大

报告期内，发行人与同行业可比公司主营业务规模比较情况如下：

单位：万元

公司名称	2023 年度	2022 年度	2021 年度
泰晶科技	75,516.61	86,818.70	115,454.51
惠伦晶体	39,544.87	39,433.20	65,122.61
晶赛科技	33,564.27	36,276.13	44,385.21
东晶电子	17,262.26	17,981.12	30,345.04
算术平均值	41,472.00	45,127.29	63,826.84
公司	54,091.17	64,962.28	81,514.56

注：同行业可比公司数据均取自其年报或其他公开数据。

如上表所示，报告期各期，发行人销售规模高于同行业可比上市公司平均值。公司拥有更大规模的生产制造能力和较高的规模化生产效率，规模效应可有效帮助公司降低单位生产成本，提高生产效率和产品良品率，从而提升发行人的毛利率水平。

（1）量化分析方法

销售规模因素主要通过固定成本影响毛利率。为量化分析销售规模因素对毛利率的影响。此处测算将发行人报告期各期销售数量作为控制变量，发行人

固定成本、单位变动成本、平均单位售价等均与发行人各期实际情况保持一致；假设发行人的销售收入与同行业可比公司平均值一致。根据发行人的平均单位售价，模拟测算销售数量，模拟测算销售数量的变动会导致发行人成本和收入的变动，进而影响发行人的毛利率水平。此处测算方法使用的主要公式如下：

①模拟测算主营业务毛利率=1-主营业务成本/主营业务收入=1-（发行人固定成本+发行人单位变动成本×模拟测算销售数量）/（发行人平均单位售价×模拟测算销售数量）（公式1）；

②发行人固定成本=发行人直接人工成本+发行人制造费用里的固定成本（公式2）；

③发行人单位变动成本=（发行人直接材料成本+发行人外购产品成本+发行人制造费用里的变动成本）/发行人销售数量（公式3）；

④模拟测算销售数量=模拟测算主营业务收入/发行人平均单位售价（公式4），模拟测算主营业务收入即为同行业可比公司主营业务收入的算数平均值；

⑤毛利率差异=发行人主营业务毛利率-模拟测算主营业务毛利率（公式5）。

（2）量化分析过程

具体量化测算过程如下：

项目	单位	计算公式或说明	2023 年度	2022 年度	2021 年度
直接人工成本（A）	万元	发行人当期实际直接人工成本	6,563.21	6,287.39	7,419.43
制造费用里的固定成本（B）	万元	发行人当期实际制造费用里的固定成本	4,117.59	4,415.86	3,556.52
发行人固定成本（C）	万元	公式2 (C=A+B)	10,680.80	10,703.25	10,975.95
直接材料成本（D）	万元	发行人当期实际直接材料成本	13,191.98	14,688.88	16,869.44
外购成品成本（E）	万元	发行人当期实际外购产品成本	2,294.38	3,612.38	11,667.37
制造费用里的变动成本（F）	万元	发行人当期实际制造费用里的变动成本	3,550.26	3,302.44	3,395.99
发行人销售数量（G）	万只	发行人当期实际销售数量	127,390.63	136,989.27	185,618.06
发行人单位变动成本（H）	元/只	公式3 (H=(D+E+F)/G)	0.15	0.16	0.17
发行人平均单位售价（I）	元/只	发行人当期实际平均销售单价	0.42	0.47	0.44

项目	单位	计算公式或说明	2023 年度	2022 年度	2021 年度
模拟测算主营业务收入 (J)	万元	同行业可比公司平均主营业务收入	41,472.00	45,127.29	63,826.84
模拟测算销售数量 (K)	万只	公式 4 ($K=J/I$)	97,671.11	95,162.21	145,341.09
模拟测算主营业务毛利率 (L)	%	公式 1 ($L=1-(C+H \times K) / (I \times K)$)	39.05	43.03	43.63
发行人主营业务毛利率 (M)	%	发行人当期实际主营业务毛利率	45.06	50.27	47.36
毛利率差异 (N)	%	公式 5 ($N=M-L$)	6.01	7.24	3.73

如上表所示，假设公司销售规模与同行业可比上市公司销售规模一致，经量化分析，报告期内公司的主营业务毛利率分别为 43.63%、43.03%和 **39.05%**，较实际毛利率减少 3.73 个百分点、7.24 个百分点和 **6.01 个百分点**。因此，销售规模因素对发行人毛利率的量化影响在 **3.73-7.24** 个百分点之间。

2、单位收入设备折旧费用较低

报告期内，公司与同行业可比上市公司的单位收入设备折旧费用情况如下：

单位：元/百元收入

公司名称	2023 年度	2022 年度	2021 年度
泰晶科技	12.49	12.48	8.87
惠伦晶体	22.59	23.24	7.13
晶赛科技	9.67	6.39	3.81
东晶电子	13.65	12.64	7.37
算术平均值	14.60	13.69	6.80
公司	6.85	6.24	4.04

注：①同行业可比公司数据均取自其年报或其他公开数据；②单位收入设备折旧费用=设备折旧费用/主营业务收入*100。

公司部分生产设备购置时间较早，生产设备成新率较低，但公司通过持续技术攻关和良好的维护保养，根据工艺要求对关键设备进行优化改造，从而使公司各产线的生产效率和产品质量都大幅提升，设备使用寿命显著提升，较低的生产设备成新率，使得固定资产折旧分摊计入成本的金额较少，从而提高了公司的毛利率水平。

（1）量化分析方法

此处测算将发行人单位收入设备折旧费用作为控制变量，发行人主营业务收入与发行人各期实际情况保持一致。假设发行人单位收入设备折旧费用与同行业可比公司平均值一致，将会导致发行人主营业务成本有所变动，进而影响发行人的毛利率水平。此处测算方法使用的主要公式如下：

①模拟测算毛利率=（发行人主营业务收入-模拟测算主营业务成本）/发行人主营业务收入（公式1）；

②模拟测算主营业务成本=发行人主营业务成本+模拟测算单位收入设备折旧差异影响成本金额（公式2）；

③模拟测算单位收入设备折旧差异影响成本金额=（模拟测算单位收入设备折旧费用-发行人单位收入设备折旧费用）*发行人主营业务收入/100（公式3），其中模拟测算单位收入设备折旧费用即为同行业可比公司的算数平均值；

④单位收入设备折旧费用=设备折旧费用/主营业务收入*100（公式4）

⑤毛利率差异=发行人毛利率-模拟测算毛利率（公式5）。

（2）量化分析过程

设备折旧费用因素对公司主营业务毛利率测算如下：

项目	单位	计算公式或说明	2023 年度	2022 年度	2021 年度
模拟测算单位收入设备折旧（A）	元/百元收入	同行业可比公司单位收入设备折旧费用的算数平均值（根据公式4求算数平均值）	14.60	13.69	6.80
发行人单位收入设备折旧（B）	元/百元收入	发行人当期实际单位收入设备折旧	6.85	6.24	4.04
发行人主营业务收入（C）	万元	发行人当期实际主营业务收入	54,091.17	64,962.28	81,514.56
模拟测算单位收入设备折旧差异影响成本金额（D）	万元	公式3 (D= (A-B) *C/100)	4,192.76	4,841.47	2,247.13
发行人主营业务成本（E）	万元	发行人当期实际主营业务成本	29,717.42	32,306.94	42,908.75
模拟测算发行人主营业务成本（F）	万元	公式2（F=D+E）	33,910.18	37,148.41	45,155.88
模拟测算毛利率（G）	%	公式1（G=（C-F）/C）	37.31	42.82	44.60

项目	单位	计算公式或说明	2023 年度	2022 年度	2021 年度
实际毛利率（H）	%	发行人当期实际主营业务毛利率	45.06	50.27	47.36
毛利率差异（I）	%	公式 5（I=H-G）	7.75	7.45	2.76

如上表所示，假设公司单位收入设备折旧与同行业可比上市公司一致，经测算，公司的主营业务毛利率分别为 44.60%、42.82%和 **37.31%**，较实际毛利率减少 2.76 个百分点、7.45 个百分点和 **7.75 个百分点**。其中 2021 年设备折旧费用因素对发行人毛利率的量化影响较小，主要原因为当期同行业可比公司销售收入增长快速，设备利用率较高，当期单位收入设备折旧费用与发行人的差异幅度缩小。

综上，设备折旧费用因素对发行人毛利率的量化影响在 **2.76-7.75** 个百分点。

3、发行人产能利用率较高

报告期内，发行人与同行业可比上市公司产能利用率比较情况如下：

单位：%

公司名称	2023 年度	2022 年度	2021 年度
泰晶科技	55.29	52.70	81.38
惠伦晶体	49.85	67.00	69.33
晶赛科技	69.63	73.67	90.58
东晶电子	56.33	55.84	82.22
算术平均值	57.77	62.30	80.88
公司	83.86	80.41	100.72

注：①泰晶科技的产能=（1+机器设备年均账面余额增长率）*上一年度产能，产量取自其年度报告披露的相关数据，产能利用率=产量/产能；

②晶赛科技产能利用率根据其年度报告等公开数据整理；

③东晶电子产能利用率根据其年度报告披露的产能、产量数据计算而得；

④2021 年，惠伦晶体的产能=（1+机器设备年均账面余额增长率）*上一年度产能，产量取自其年度报告披露的相关数据，产能利用率=产量/产能；2022 年，惠伦晶体的产能利用率取自其披露的《关于对深圳证券交易所 2022 年年报问询函回复的公告》；**2023 年，惠伦晶体产能利用率根据其年度报告披露的产能、产量数据计算而得。**

如上表所示，发行人报告期内产能利用率较高，高于同行业可比公司平均值。

一方面，产能利用率较高，导致单位成本较低；另一方面，在产能利用率

较高的情况下，为保证现有产能效益的最大化，发行人在承接订单时，会优先选择毛利率较高的订单。同行业可比上市公司产能利用率较低，为了覆盖设备折旧等固定刚性成本，更会去承接部分毛利率较低且批量较大的订单，在一定程度上使得同行业可比上市公司平均毛利率较低。

（1）量化分析方法

此处测算将发行人产能利用率作为控制变量，发行人产能、产销率、外购产品销量、固定成本、单位变动成本和平均单位售价等均于发行人各期实际情况保持一致。假设发行人产能利用率与同行业可比公司平均值一致，根据发行人实际产能模拟测算产量，根据自产产品产销率模拟测算自产产品销量及总销量，模拟测算销售数量的变动会导致发行人成本和收入的变动，进而影响发行人的毛利率水平。此处测算方法使用的主要公式如下：

①模拟测算毛利率=（模拟测算主营业务收入-模拟测算主营业务成本）/模拟测算主营业务收入（公式1）；

②模拟测算主营业务收入=发行人平均单位售价*模拟测算总销量（公式2）；

③模拟测算总销量=模拟测算自产产品销量+发行人外购产品销量（公式3）；

④模拟测算自产产品销量=模拟测算产量*发行人产销率（公式4）；

⑤模拟测算产量=模拟测算产能利用率*发行人产能（公式5），其中模拟测算产能利用率即为同行业可比公司产能利用率的算数平均值；

⑥模拟测算主营业务成本=发行人固定成本+发行人单位变动成本*模拟测算总销量（公式6）；

⑦发行人固定成本=发行人直接人工成本+发行人制造费用里的固定成本（公式7）；

⑧发行人单位变动成本=（发行人直接材料成本+发行人外购产品成本+发行人制造费用里的变动成本）/发行人销售数量（公式8）；

⑨毛利率差异=发行人毛利率-模拟测算毛利率（公式9）。

（2）量化分析过程

产能利用率因素对发行人主营业务毛利率测算如下：

项目	单位	计算公式或说明	2023 年度	2022 年度	2021 年度
模拟测算产能利用率（A）	%	同行业可比公司产能利用率的算数平均值	57.77	62.30	80.88

项目	单位	计算公式或说明	2023 年度	2022 年度	2021 年度
发行人产能（B）	万只	发行人当期实际产能	140,010.00	153,604.00	149,205.00
模拟测算产量（C）	万只	公式 5（C=A*B）	80,888.47	95,699.77	120,670.71
发行人产销率（D）	%	发行人当期实际产销率	102.39	101.19	95.36
模拟测算自产产品销量（E）	万只	公式 4（E=C*D）	82,818.52	96,834.70	115,068.85
发行人外购产品销量（F）	万只	发行人当期实际外购产品销量	7,179.01	12,019.22	44,795.29
模拟测算总销量（G）	万只	公式 3（G=E+F）	89,997.53	108,853.91	159,864.14
直接人工成本（H）	万元	发行人当期实际直接人工成本	6,563.21	6,287.39	7,419.43
制造费用里的固定成本（I）	万元	发行人当期实际制造费用里的固定成本	4,117.59	4,415.86	3,556.52
发行人固定成本（J）	万元	公式 7（J=H+I）	10,680.80	10,703.25	10,975.95
直接材料成本（K）	万元	发行人当期实际直接材料成本	13,191.98	14,688.88	16,869.44
外购成品成本（L）	万元	发行人当期实际外购产品成本	2,294.38	3,612.38	11,667.37
制造费用里的变动成本（M）	万元	发行人当期实际制造费用里的变动成本	3,550.26	3,302.44	3,395.99
发行人销售数量（N）	万只	发行人当期实际销售数量	127,390.63	136,989.27	185,618.06
发行人单位变动成本（O）	元/只	公式 8（O=（K+L+M）/N）	0.15	0.16	0.17
模拟测算主营业务成本（P）	万元	公式 6（P=J+G*O）	24,129.58	27,869.89	38,478.17
发行人销售价格（Q）	元/只	发行人当期实际产品销售均价	0.42	0.47	0.44
模拟测算主营业务收入（R）	万元	公式 2（R=Q*G）	38,213.73	51,620.09	70,204.67
模拟测算毛利率（S）	%	公式 1（S=（R-P）/R）	36.86	46.01	45.19
实际毛利率（T）	%	发行人当期实际主营业务毛利率	45.06	50.27	47.36
毛利率差异（U）	%	公式 9（U=T-S）	8.20	4.26	2.17

如上表所示，假设公司产能利用率与同行业可比上市公司一致，经测算，公司的主营业务毛利率分别为 45.19%、46.01%和 **36.86%**，较实际毛利率减少 2.17 个百分点、4.26 个百分点和 **8.20 个百分点**。可见，同行业可比公司产能利用率降幅较大，进而对其毛利率影响较大。

综上，产能利用率因素对发行人毛利率的量化影响在 **2.17-8.20** 个百分点。

4、外销收入占比较高

报告期内，公司与可比公司外销收入占比情况如下：

单位：%

公司名称	2023 年度	2022 年度	2021 年度

公司名称	2023 年度	2022 年度	2021 年度
泰晶科技	10.16	18.97	18.79
惠伦晶体	20.57	29.79	55.98
晶赛科技	16.73	23.39	14.41
东晶电子	10.60	16.27	29.64
算术平均值	14.51	22.10	29.71
公司	55.25	55.67	50.73

注：①同行业可比公司数据均取自其年报或公开数据；②公司、泰晶科技的外销收入占比=外销收入/主营业务收入；惠伦晶体、晶赛科技、东晶电子的外销收入占比=外销收入/营业收入。

由于外销客户较为优质，多数为全球知名企业，价格敏感性较低，而内销竞争较为激烈，使得外销毛利率通常高于内销。由上表可知，相较于同行业可比上市公司，公司具有高于同行业可比上市公司的外销收入占比，使得公司毛利率水平较高。

（1）量化测算方法

此处测算将发行人报告期各期外销收入占比作为控制变量，发行人主营业务收入、发行人外销毛利率、发行人内销毛利率等均与发行人各期实际情况保持一致。假设发行人外销收入占比为同行业可比公司外销售收入占比的算数平均值，根据发行人的内外销毛利率，模拟测算总毛利，进而影响发行人毛利率水平。

外销因素对毛利率影响测算方法使用的主要公式如下：

①模拟测算毛利率=模拟测算总毛利/发行人主营业务收入（公式1）；

②模拟测算总毛利=模拟测算外销收入*发行人外销毛利率+模拟测算内销收入*发行人内销毛利率（公式2）；

③模拟测算外销收入=模拟测算外销收入占比*发行人主营业务收入（公式3）；

④模拟测算内销收入=（1-模拟测算外销收入占比）*发行人主营业务收入（公式4）；

⑤毛利率差异=发行人主营业务毛利率-测算主营业务毛利率（公式5）。

（2）量化测算过程

对公司主营业务毛利率测算如下：

项目	单位	计算公式或说明	2023 年度	2022 年度	2021 年度
发行人外销毛利率（A）	%	发行人当期实际外销毛利率	48.37	52.98	48.08
发行人内销毛利率（B）	%	发行人当期实际内销毛利率	40.98	46.86	46.62
模拟测算外销收入占比（C）	%	同行业可比公司外销收入占比的算数平均值	14.51	22.10	29.71
发行人主营业务收入（D）	万元	发行人当期实际主营业务收入	54,091.17	64,962.28	81,514.56
模拟测算外销收入（E）	万元	公式 3（E=C*D）	7,849.87	14,359.42	24,214.42
模拟测算内销收入（F）	万元	公式 4（F=（1-C）*D）	46,241.30	50,602.86	57,300.14
模拟测算总毛利（G）	万元	公式 2（G=E*A+F*B）	22,744.77	31,319.83	38,354.41
模拟测算毛利率（H）	%	公式 1（H=G/D）	42.05	48.21	47.05
实际毛利率（I）	%	发行人当期实际主营业务毛利率	45.06	50.27	47.36
毛利率差异（J）	%	公式 5（J=I-H）	3.01	2.06	0.31

如上表所示，假设公司外销占比与同行业可比上市公司一致，经测算，公司的主营业务毛利率分别为 47.05%、48.21%和 **42.05%**，较实际毛利率减少 0.31 个百分点、2.06 个百分点和 **3.01 个百分点**。综上，外销因素对发行人毛利率的量化影响为 **0.31-3.01 个百分点**。

5、自主品牌销售占比较高

部分可比公司非自主产品销售占比较高。比如，泰晶科技 2020 年年度报告披露：“提供 OEM、ODM 方式服务客户吸引知名厂商，提升自主产品品牌影响力，拓展销售模式和渠道，扩大市场占有率”；惠伦晶体 2015 年的招股说明书披露：“2014 年度，公司的 ODM 比例从 31.67%上升到 42.26%”。据此推测及市场调研，泰晶科技、惠伦晶体、东晶电子等同行可比公司非自主品牌产品销售占有一定的比例。发行人自主品牌产品销售收入占比均保持在 90%以上，相比贴牌生产模式具有更强的产品定价能力和客户粘性，从而影响发行人的毛利率水平”。

（1）量化测算方法

由于发行人未能获取同行业可比公司自主品牌和非自主品牌占比及毛利率情况，因此以下将通过敏感性分析来测算自主品牌销售占比变化对发行人毛利率的影响。

由于发行人非自主品牌客户主要为欧美地区优质客户，其价格敏感性较低，导致发行人非自主品牌业务毛利率较高，不具有代表性。经查阅公开资料，发行人获取了其他上市或在审企业**报告期内**自主品牌毛利率和非自主品牌毛利率，具体情况如下：

单位：%

公司名称	公司介绍	经营模式	2023 年 度	2022 年 度	2021 年 度
奥尼电子 (301189.SZ)	1、奥尼电子 2021 年创业板上市，以 ODM 模式为主，自有品牌为辅；2、其 ODM 模式下销售毛利率低于自有品牌毛利率	自主品牌毛利率	39.25	46.29	53.92
		非自主品牌毛利率	21.8	23.99	27.23
		毛利率差额	17.45	22.30	26.69
百亚股份 (003006.SZ)	1、百亚股份 2020 年深圳主板上市，以自有品牌为主，ODM 模式为辅；2、其 ODM 模式下销售毛利率低于自有品牌毛利率	自主品牌毛利率	52.26	47.76	46.88
		非自主品牌毛利率	17.87	15.02	22.47
		毛利率差额	34.39	32.74	24.41
佳宏新材（深交所上市委员会通过）	1、佳宏新材为深交所上市委员会通过公司，以 ODM/OEM 为主，自有品牌为辅；2、其 ODM/OEM 模式下销售毛利率低于自有品牌毛利率	自主品牌毛利率	未披露	51.36	52.04
		非自主品牌毛利率	未披露	38.38	39.16
		毛利率差额	未披露	12.98	12.88
平均值		自主品牌毛利率	45.75	48.47	50.95
		非自主品牌毛利率	19.84	25.80	29.62
		毛利率差额	25.92	22.67	21.33

注：①上述公司自主品牌、非自主品牌毛利率取自年度报告、招股说明书及审核问询回复等公开资料；②佳宏新材未披露 2023 年自主品牌和非自主品牌毛利率差额。

如上表所示，对于同时存在自主品牌和非自主品牌的部分上市或在审公司，自主品牌毛利率要高于非自主品牌毛利率。为了更准确的展现自主品牌与非自主品牌业务销售占比变动带来的毛利率差异情况，发行人假设自主品牌和非自

主品牌业务毛利率差额与上述上市公司自主品牌和非自主品牌毛利率平均差额一致，据此模拟测算发行人非自主品牌毛利率。

自主品牌销售占比对毛利率影响测算方法使用的主要公式如下：

①模拟测算毛利率=自主品牌毛利率*假设自主品牌销售占比+模拟测算非自主品牌毛利率*假设非自主品牌销售占比（公式1）；

②模拟测算非自主品牌毛利率=自主品牌毛利率-上市公司自主品牌与非自主品牌毛利率差额（公式2）；

③模拟测算毛利率变化（假设自主品牌销售占比从 80%下降至 20%）=模拟测算毛利率（假设自主品牌销售占比为 80%）-模拟测算毛利率（假设自主品牌销售占比为 20%）（公式3）。

（2）量化测算过程

对公司主营业务毛利率测算如下：

项目		计算公式或说明	2023 年度	2022 年度	2021 年度
自主品牌毛利率（A）		发行人当期实际自主品牌毛利率	44.93%	50.04%	47.23%
上市公司自主品牌与非自主品牌毛利率差额（B）		选取的上市公司当期实际自主品牌与非自主品牌毛利率差额平均值	25.92%	22.67%	21.33%
非自主品牌毛利率（C）		公式 2（C=A-B）	19.01%	27.37%	25.90%
模拟测算毛利率	情形 1：自主品牌销售占比为 80%（D）	公式 1 (D=A*80%+C*20%)	39.75%	45.51%	42.96%
	情形 2：自主品牌销售占比为 60%（E）	公式 1 (E=A*60%+C*40%)	34.56%	40.97%	38.70%
	情形 3：自主品牌销售占比为 40%（F）	公式 1 (F=A*40%+C*60%)	29.38%	36.43%	34.43%
	情形 4：自主品牌销售占比为 20%（G）	公式 1 (G=A*20%+C*80%)	24.20%	31.90%	30.17%
模拟测算毛利率变化（情形 4:自主品牌销售占比从 80%下降至 20%）（H）		公式 3（H=D-G）	15.55%	13.60%	12.80%

如上表所示，当假设自主品牌销售占比逐步下降时，发行人主营业务毛利率也呈现逐步下降的变动趋势。**报告期内**，假设自主品牌销售占比从 80%下降至 20%，模拟测算毛利率分别下降 12.80 个百分点、13.60 个百分点和 **15.55 个**

百分点。

6、客户群体优质，销售毛利率较高

相比同行业可比公司，公司在客户质地上具有较强的优势，直接销售给世界 500 强企业和行业领先企业的收入占比均在 60%以上。该类客户注重产品品质，与发行人保持了长期良好的合作关系，发行人对优质客户群体的销售毛利率相对较高。优质的客户群体成为公司经营的压舱石，有效提高了发行人的盈利能力和毛利率水平，并且使得公司开拓其他客户具有更大的选择余地和溢价能力。

发行人主营业务收入客户构成情况

项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
世界 500 强企业	35.11%	49.70%	36.07%	53.79%	34.84%	49.81%
行业领先企业	33.34%	45.09%	31.03%	47.79%	29.63%	46.61%
其他企业	31.55%	39.87%	32.91%	48.74%	35.53%	45.58%
合计	100.00%	45.06%	100.00%	50.27%	100.00%	47.36%

注 1：“世界 500 强企业”是指在报告期内入选过《财富》世界 500 强企业的客户；

注 2：“行业领先企业”是指除“世界 500 强企业”以外，在相关行业领域具有领先地位的企业，主要判断依据为系在相关行业领域具有领先地位境内外上市公司、中国企业 500 强、Brand finance（英国品牌评估机构“品牌金融”）及全球 EMS 厂商 50 强（New Venture Research 发布）等知名机构评选的相关领域上榜企业、在相关行业领域具有突出地位企业等；

注 3：“其他企业”客户主要系发行人的经销客户，发行人产品经销模式下的终端客户主要亦为世界 500 强企业以及行业领先企业；报告期内累计销售金额在 500 万以内的客户销售占比总体较低，在“其他企业”客户进行统计。

综上所述，招股说明书披露的因素能有效解释毛利率较可比公司偏高的原因。经量化分析，报告期各期，销售规模较大、外销收入占比较高、产能利用率较高以及单位收入设备折旧费用较低等因素合计影响毛利率水平分别为 8.96%、21.01%和 **24.98%**。其中最主要的因素为：①公司销售规模大于同行业可比公司，假设公司销售规模和同行业可比上市公司保持一致，报告期各期，公司的主营业务毛利率分别下降 3.73 个百分点、7.24 个百分点和 **6.01 个百分点**；②公司单位收入设备折旧低于同行业可比上市公司，假设公司的单位收入

设备折旧和同行业可比上市公司保持一致，报告期各期，公司的主营业务毛利率分别下降 2.76 个百分点、7.45 个百分点和 **7.75 个百分点**。③自主品牌占比较高也是发行人毛利率高于同行业可比公司平均值的因素之一，假设发行人自主品牌销售占比从 80%下降至 20%，**2021 年至 2023 年**，模拟测算毛利率分别下降 12.80 个百分点、13.60 个百分点和 **15.55 个百分点**。此外，客户群体优质也是公司毛利率较高的重要因素。

（三）结合前述因素、本行业及下游行业发展情况、市场竞争等情况，分析并披露报告期内毛利率持续上升的合理性、与同行业可比公司波动趋势的差异及原因。

公司在招股说明书“第六节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“（三）毛利、毛利率及变化趋势分析”中补充披露如下：

“7、报告期内毛利率先上升后下降的合理性、与同行业可比公司波动趋势的差异及原因分析

（1）2022 年，发行人毛利率上升的合理性、与同行业可比公司毛利率波动趋势比较情况

1) 2022 年发行人毛利率上升的合理性

①SMD 晶体谐振器单位售价上升、单位成本下降，SPXO 晶体振荡器单位售价上升幅度大于成本上升幅度

2022 年，公司 SMD 晶体谐振器和 SPXO 晶体振荡器产品的收入合计为 59,127.70 万元，占主营业务收入的比例合计为 91.02%，主营业务毛利率贡献合计为 45.82%，是主营业务毛利率的主要贡献点，其毛利率的变动决定了主营业务毛利率的变动趋势。

A、SMD 晶体谐振器毛利率变动分析

2021 年、2022 年，公司 SMD 晶体谐振器系列主要产品销售收入、成本及毛利率的具体情况如下：

产品	项目	2022 年度	2021 年度
SMD 晶体谐振器	销售收入（万元）	49,093.25	65,001.17
	销售成本（万元）	25,737.24	35,749.21

产品	项目	2022 年度	2021 年度
	毛利率 (%)	47.57	45.00
	毛利率变动 (%)	2.57	-
	单位售价 (元/只)	0.39	0.38
	单位售价变动影响 (%)	1.38	-
	单位成本 (元/只)	0.20	0.21
	单位成本变动影响 (%)	1.19	-

注：单位售价变动对毛利率的影响=（当期平均单价-基期平均单位成本）/当期平均单价-基期毛利率；单位成本变动对毛利率的影响=当期毛利率-（当期平均单价-基期平均单位成本）/当期平均单价，下同。

如上表所示，2021 年、2022 年，SMD 晶体谐振器毛利率分别为 45.00%和 47.57%，2022 年较 2021 年增长 2.57 个百分点；其中，单位售价上涨影响 1.38 个百分点，单位成本下降影响 1.19 个百分点。

2022 年，虽然下游市场需求低迷，但价格传导具有一定滞后性，前三季度销售价格依然保持在较高水平；同时，高单价型号产品销售占比提升以及美元兑人民币汇率增长，使得 2022 年度 SMD 晶体谐振器销售价格较 2021 年有所增长。2022 年，SMD 晶体谐振器单位成本下降，主要系外购产品销量占比大幅下降、材料成本下降、2022 年无股份支付影响、产量下降、生产设备增加以及外购产品单位外购成本下降等因素综合影响所致。

B、SPX0 晶体振荡器毛利率变动分析

2021 年、2022 年，公司振荡器系列主要产品销售收入、成本及毛利率的具体情况如下：

产品	项目	2022 年度	2021 年度
SPX0 晶体振荡器	销售收入 (万元)	10,034.45	10,164.22
	销售成本 (万元)	3,625.80	3,886.62
	毛利率 (%)	63.87	61.76
	毛利率变动 (%)	2.10	-
	单位售价 (元/只)	1.87	1.73
	单位售价变动影响 (%)	2.96	-
	单位成本 (元/只)	0.68	0.66
	单位成本变动影响 (%)	-0.86	-

如上表所示，2021 年、2022 年，SPX0 晶体振荡器毛利率分别为 61.76%和 63.87%，2022 年较 2021 年增长 2.10 个百分点；其中，单位售价上涨影响 2.96 个百分点，单位成本上涨影响-0.86 个百分点。

2022 年，虽然下游市场需求低迷，但价格传导具有一定滞后性，前三季度销售价格依然保持在较高水平；同时，美元兑人民币汇率增长，导致 SPX0 晶体振荡器销售价格较 2021 年有所增长。2022 年，SPX0 晶体振荡器单位成本上升，主要系材料成本上升、产量下降、生产设备增加等因素综合影响所致。

②外销收入占比提高

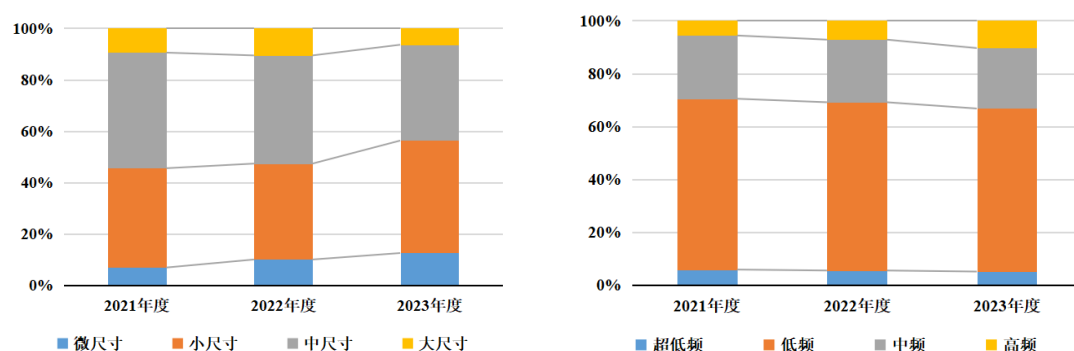
2021 年、2022 年，公司外销收入占比分别为 50.73%和 55.67%，2022 年较 2021 年增长 4.94 个百分点。由于外销客户较为优质，其合格供应商的准入门槛较高、认证较为复杂且耗时较长，进入其供应链体系后，其一般不会轻易更换供应商，竞争对手较少，而内销竞争较为激烈，使得外销毛利率通常高于内销毛利率。2022 年，公司外销毛利率、内销毛利率分别为 52.98%和 46.86%。因此，外销占比的提高在一定程度上提升了发行人毛利率水平。

假设发行人 2022 年外销收入占比与 2021 年外销收入占比一致，根据发行人的内外销毛利率，模拟测算总毛利，进而影响发行人毛利率水平，经测算 2022 年毛利率水平将下降 0.30 个百分点。

③本行业发展情况对公司毛利率变动的影响

如前文所述，随着通信技术的不断发展，智能电子产品、移动终端等产品功能日益丰富，便捷化、小型化趋势不断增强，在有限的产品空间满足多功能的需求，势必要求电子元器件逐步向小型化、高频化方向发展。由于更小尺寸、更高频率产品需要更高的技术水平，市场竞争较为缓和，产品附加值较高，因此微尺寸、高频产品毛利率通常高于其他尺寸和频率产品。如下图所示，2022 年，公司微尺寸产品、高频产品销售占比较 2021 年有所提升，从而推动了公司毛利率水平的增加。

报告期各期公司产品分尺寸、分频率收入占比变动（%）



④下游行业发展情况对公司毛利率变动的影响

2022 年，受到宏观经济波动、地缘冲突等因素的影响，全球消费电子市场需求持续放缓，但由于公司产品在终端产品的成本占比较小，且主要客户为下游各行业的全球头部企业，这些客户更加关注产品的性能、质量、供货渠道稳定性和交付及时性，价格弹性较高，价格传导具有一定的滞后性。因此，公司自 2022 年下半年才开始逐步下调销售价格，2022 年前三季度产品的销售价格依然保持在较高水平，导致 2022 年全年销售价格较 2021 年依然有所增长，毛利率随之增长。

⑤市场竞争情况对公司毛利率变动的影响

受下游需求疲软的影响，公司产品的整体市场需求有所下滑，但相较于境内市场，境外市场竞争较为缓和，主要是由于境外客户较为优质，其合格供应商的准入门槛较高、认证较为复杂且耗时较长，进入其供应链体系后，其一般不会轻易更换供应商。同时，境外客户更加关注产品的性能、质量、供货渠道稳定性和交付及时性，价格弹性较高，导致境外市场受下游需求下滑影响具有一定滞后性。公司在 2022 年第四季度才开始逐步调整外销市场的销售价格，使得主要产品外销单价在 2022 年整体仍处于较高水平，2022 年度外销市场的平均销售单价较 2021 年仍有所上升。

相较于境外市场，境内市场竞争更为激烈，参与境内市场竞争的行业内厂商数量较多。同时，部分厂商采取低价竞争策略抢占市场份额，导致境内市场受下游需求下滑影响时间更早、影响程度更大。公司自 2022 年第三季度即开始逐步调整内销市场的销售价格，且下降幅度较大，使得 2022 年主要产品内销市场的平均销售单价较 2021 年有所下滑。

综上所述，2022 年，得益于 SMD 晶体谐振器单位售价上升及单位成本下降、SPX0 晶体振荡器单位售价上升幅度大于成本上升幅度、外销收入占比提高、产品结构进一步优化及外销市场竞争较为缓和等因素的影响，发行人毛利率有所提升。

2) 2022 年发行人与同行业可比公司波动趋势的差异及原因

2021 年、2022 年，公司与同行业可比上市公司主营业务毛利率比较情况如下：

单位：%

公司名称	2022 年度	2021 年度
泰晶科技	38.60	41.28
惠伦晶体	3.57	47.29
晶赛科技	19.88	27.70
东晶电子	8.63	21.57
算术平均值	17.67	34.46
公司	50.27	47.36

注：同行业可比公司数据均取自其年报或其他公开数据。

如上表所示，2022 年，公司毛利率有所提升，同行业可比公司毛利率均有所下滑。具体分析如下：

① 发行人外销占比远高于同行业可比公司

由于境外客户较为优质、多为跨国知名企业，竞争较为缓和，境内竞争对手较少。境外客户更加关注产品的性能、质量、供货渠道稳定性和交付及时性，价格弹性较高，导致境外市场受下游需求下滑影响具有一定滞后性；而境内市场竞争更为激烈，部分厂商采取低价竞争策略抢占市场份额，导致境内市场受下游需求下滑影响时间更早、影响程度更大。同时，外销收入主要以美元结算，2022 年以美元计价的 SMD 晶体谐振器销售收入占比为 64.19%、以美元计价的 SPX0 晶体振荡器销售收入占比为 41.61%。由于 2022 年美元兑人民币平均汇率较 2021 年上涨了 4.26%，一定程度上使得外销销售价格上涨。

根据泰晶科技 2022 年年度报告，泰晶科技 2022 年外销毛利率较 2021 年增长 8.23 个百分点，而内销毛利率则出现了下滑，也表明其外销业务受到市场需求下滑的影响更小，内销业务受到市场需求下滑的影响更大。

同行业可比公司的外销收入占比远低于发行人，内销占比较高，导致其受下游市场需求疲软的影响程度更大、时间更早，受美元兑人民币汇率上涨的影响更小。2022 年，发行人与同行业可比公司内外销占比比较情况如下：

单位：%

公司名称	外销收入占比	内销收入占比
泰晶科技	18.97	81.03
惠伦晶体	29.79	70.21
晶赛科技	23.39	76.61
东晶电子	16.27	83.73
算术平均值	22.10	77.90
公司	55.67	44.33

注：①同行业数据均根据其披露的年度报告、公开发行股票说明书等公开数据整理而得；②公司、泰晶科技的外销收入占比=外销收入/主营业务收入；惠伦晶体、晶赛科技、东晶电子的外销收入占比=外销收入/营业收入。

②外购产成品销售大幅减少

2021 年，受限于产能不足，为了满足下游客户的需求，公司大量采购了产成品对外进行销售，而由于外购产成品具有更高的成本，导致毛利率较低。2022 年，公司外购产成品的销售占比大幅减少 12.78 个百分点，带动了公司毛利率的增长。报告期内，公司自产、外购销售金额、占比及毛利率情况如下：

项目	2022 年度			2021 年度		
	销售金额 (万元)	占比 (%)	毛利率 (%)	销售金额 (万元)	占比 (%)	毛利率 (%)
自产	59,662.63	91.84	51.96	64,446.97	79.06	51.66
外购	5,299.66	8.16	31.26	17,067.59	20.94	31.11
合计	64,962.28	100.00	50.27	81,514.56	100.00	47.36

③客户较为优质

公司客户包括三星、创维、长虹、正文科技、中磊电子等国内外知名电子产品品牌商和通信设备制造商以及富士康、广达、和硕、纬创、伟创力等知名电子制造服务商，产品最终应用于惠普、三星、戴尔、思科、创维、索尼、金士顿、希捷、艾锐势、锐捷等众多品牌的终端电子产品。公司与上述客户建立了长久稳定的合作关系，由于公司产品在终端产品的成本占比较小，但属于关键基础元器件，对性能影响极大，这些客户更加关注产品的性能、质量、供货渠道稳

定性和交付及时性，更加会考虑供应链厂商的合理盈利空间，促进上下游产业链的协同发展，价格弹性较高。因此，下游市场低迷，相关影响传导至公司具有一定的滞后性。

④公司产品结构优化，微尺寸产品、高频产品销售占比提升

微尺寸产品、高频产品由于技术难度较大，市场竞争较为缓和，产品附加值较高，通常会有更高的毛利率。2022 年，公司微尺寸产品销售占比较 2021 年增长 3.11 个百分点，高频产品销售占比较 2021 年增长 1.56 个百分点，产品结构的优化，高附加值产品销售占比的提升一定程度上推动了公司毛利率水平的增加。

⑤部分收入来源于以前年度订单

公司采用先签订订单锁定客户需要的产品型号、数量、价格等信息，生产中心会根据在手订单、年度销售计划、公司设备产能制定年度生产计划，各制造部门根据年度生产计划和客户订单实际情况组织生产，从接到客户订单到发货通常需要一定时间。2022 年，公司收入中 25%以上的订单均源自以前年度，未受到下游市场低迷的影响。

⑥部分同行业可比公司因内外部因素毛利率降幅较大

2022 年，同行业可比公司中，惠伦晶体和东晶电子毛利率降幅较大。具体分析如下：

公司名称	毛利率变动情况	原因分析
惠伦晶体	2022 年毛利率为 3.57%，较 2021 年下降 43.72 个百分点	热敏晶振和温补型振荡器供应面改善。惠伦晶体 2021 年毛利率较高，主要系受到宏观经济波动、贸易战、国家进口替代战略实施、全球物流运力紧张、温补晶振芯片主要供应商日本旭化成火灾导致温补晶体振荡器的供应能力短期剧烈波动等因素影响，热敏晶振和温补型振荡器的销售价格大幅上涨；2022 年，随着市场供给的逐步恢复、市场需求的下滑，热敏晶振和温补型振荡器的销售价格逐步恢复至正常水平，其电子元器件产品销售单价较 2021 年大幅下降 27.38%，毛利率随之下降； 产能扩展，产能利用率下降。惠伦晶体持续扩产投入产品线，新产线产能利用率短期内未达预期，例如，其在重庆子公司实施的募投项目“高基频、小型化压电石英晶体元器件产业化生产基地建设项目”2022 年平均产能利用率约 47%。随着惠伦晶体募投项目在 2021 年下半年逐步建设完成，其机器设备大幅增加。截至 2022 年底，惠伦晶体机器设备原值为 15.19 亿元，较 2021 年 6 月 30 日大幅增长 6.42 亿

公司名称	毛利率变动情况	原因分析
		元，增长率为 73.14%。受此影响，2022 年惠伦晶体单位制造费用大幅上升，毛利率水平随之下降。 市场景气度下降。消费类电子板块及通讯市场景气度不高，大部分电子终端产品订单较上年同期下滑明显，惠伦晶体主导产品整体上呈现量价齐跌的情形，惠伦晶体 2022 年主营业务收入较 2021 年大幅下降 39.45%。
东晶电子	2022 年毛利率为 8.63%，较 2021 年下降 12.93 个百分点	根据东晶电子 2022 年年度报告披露：“报告期内，公司经营业绩下降的主要原因系受到宏观经济环境变化、国际地缘冲突等因素的影响，全球消费电子市场需求持续放缓，从而传导至上游元器件厂商，加之公司所处行业竞争加剧，导致报告期内公司产品销售订单和销售单价均同比下降，营业收入同比减少。由于营业收入减少致使规模效应减弱，叠加销售单价下降，公司产品的综合毛利率同比下降”。 2022 年，东晶电子内销收入占比为 83.73%，由于境内市场竞争更为激烈，境内客户价格弹性较低，部分厂商采取低价竞争策略抢占市场份额，导致境内市场受下游需求下滑影响时间更早、影响程度更大。受此影响，东晶电子 2022 年主营业务收入、销售单价较 2021 年分别下滑 40.74%和 12.80%，毛利率随之下滑。
泰晶科技	2022 年毛利率为 38.60%，较 2021 年下降 2.68 个百分点	降幅较低，主要为内销毛利率降低

注：根据上市公司公告、行业报道等资料整理。

综上所述，2022 年，发行人毛利率上升，而同行业可比公司毛利率下降，主要系发行人外销占比远高于同行业可比公司、外购产成品销售大幅减少、发行人客户较为优质、发行人产品结构持续优化及部分收入来源于以前年度订单等因素综合影响所致，而同行业可比公司中惠伦晶体、东晶电子由于内外部因素毛利率降幅较大，具有合理性。

（2）2023 年，发行人毛利率下降的合理性、与同行业可比公司毛利率波动趋势比较情况

1) 2023 年发行人毛利率下降的合理性

① 发行人主要产品销售单价下降、单位成本上升

2023 年，公司 SMD 晶体谐振器和 SPX0 晶体振荡器产品的收入合计为 49,381.70 万元，占主营业务收入的比例合计为 91.29%，其毛利率的变动决定了主营业务毛利率的变动趋势。

A、SMD 晶体谐振器毛利率变动分析

2022 年、2023 年，公司 SMD 晶体谐振器系列主要产品销售收入、成本及毛利率的具体情况如下：

产品	项目	2023 年度	2022 年度
SMD 晶体谐振器	销售收入（万元）	43,126.48	49,093.25
	销售成本（万元）	24,190.45	25,737.24
	毛利率（%）	43.91	47.57
	毛利率变动（%）	-3.67	-
	单位售价（元/只）	0.36	0.39
	单位售价变动影响（%）	-3.95	-
	单位成本（元/只）	0.20	0.20
	单位成本变动影响（%）	0.28	-

注：单位售价变动对毛利率的影响=（当期平均单价-基期平均单位成本）/当期平均单价-基期毛利率；单位成本变动对毛利率的影响=当期毛利率-（当期平均单价-基期平均单位成本）/当期平均单价，下同。

如上表所示，2022 年、2023 年，SMD 晶体谐振器毛利率分别为 47.57%和 43.91%，2023 年较 2022 年下降 3.67 个百分点；其中，单位售价下降影响-3.95 个百分点，单位成本下降影响 0.28 个百分点。

2023 年，受市场需求减少的影响，SMD 晶体谐振器的销售价格有所下降；单位成本下降主要系产量下降导致单位人工成本和单位制造费用有所上涨、主要材料成本降低、外购产品单位外购成本大幅下降等因素综合影响所致。

B、SPX0 晶体振荡器毛利率变动分析

2022 年、2023 年，公司振荡器系列主要产品销售收入、成本及毛利率的具体情况如下：

产品	项目	2023 年度	2022 年度
SPX0 晶体振荡器	销售收入（万元）	6,255.22	10,034.45
	销售成本（万元）	2,733.17	3,625.80
	毛利率（%）	56.31	63.87
	毛利率变动（%）	-7.56	-
	单位售价（元/只）	1.75	1.87
	单位售价变动影响（%）	-2.44	-
	单位成本（元/只）	0.77	0.68
	单位成本变动影响（%）	-5.12	-

如上表所示，2022 年、2023 年，SPX0 晶体振荡器毛利率分别为 63.87%和 56.31%，2023 年较 2022 年减少 7.56 个百分点；其中，单位售价下降影响-2.44 个百分点，单位成本上涨影响-5.12 个百分点。

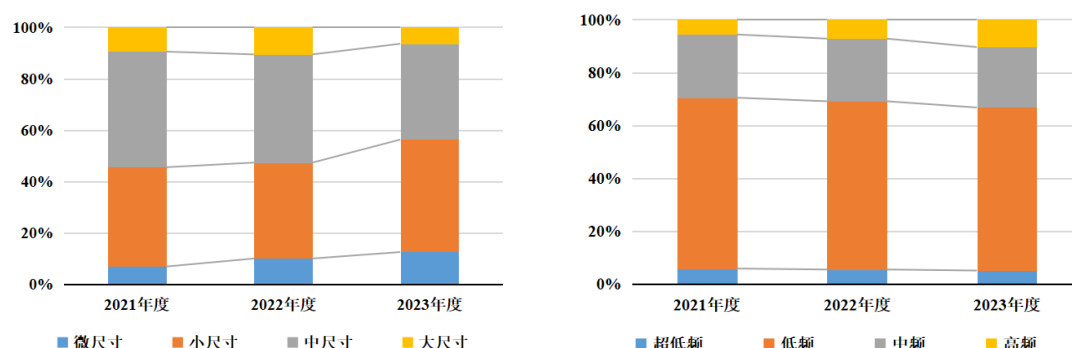
2023 年，受市场需求减少的影响，SPX0 晶体振荡器的销售价格有所下降。2023 年，SPX0 晶体振荡器单位成本上升，主要系产量下降、材料成本上升等因素综合影响所致。

②本行业发展情况对公司毛利率变动的影响

如前文所述，随着通信技术的不断发展，智能电子产品、移动终端等产品功能日益丰富，便捷化、小型化趋势不断增强，在有限的产品空间满足多功能的需求，势必要求电子元器件逐步向小型化、高频化方向发展。由于更小尺寸、更高频率产品需要更高的技术水平，市场竞争较为缓和，产品附加值较高，因此微尺寸、高频产品毛利率通常高于其他尺寸和频率产品。

如下图所示，2023 年，公司微尺寸产品、高频产品销售占比较 2022 年有所提升，一定程度上减少了公司当期毛利率的降幅。

报告期各期公司产品分尺寸、分频率收入占比变动（%）



③下游行业发展情况对公司毛利率变动的影响

2023 年，受宏观经济和行业周期性因素影响，行业整体仍处于去库存阶段，终端市场需求仍有压力，客户采购需求阶段性减少，公司订单量下滑以及产品市场价格同比下降，毛利率随之下降。

④市场竞争情况对公司毛利率变动的影响

2023 年，受下游需求疲软的影响，公司产品的整体市场需求有所下滑，市场竞争加剧。发行人及同行业公司纷纷降低价格以抢占更多的市场份额，导致产品销售价格下降，毛利率随之下降。

综上所述，2023 年，受发行人主要产品销售单价下降及单位成本上升、市场需求减少、行业竞争加剧等因素的影响，发行人毛利率下降。

2) 2023 年发行人与同行业可比公司波动趋势的差异及原因

2022 年、2023 年，公司与同行业可比上市公司主营业务毛利率比较情况如下：

单位：%

公司名称	2023 年度	2022 年度
泰晶科技	25.64	38.60
惠伦晶体	2.33	3.57
晶赛科技	11.41	19.88
东晶电子	5.67	8.63
算术平均值	11.26	17.67
公司	45.06	50.27

注：同行业可比公司数据均取自其年报、半年报或其他公开数据。

如上表所示，2023 年，公司毛利率有所下降，与同行业可比公司平均值变动趋势一致，具有合理性。”

二、保荐机构、申报会计师核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、访谈销售负责人，了解 SMD 晶体谐振器、SPXO 晶体振荡器销售价格波动原因，并分析其合理性；查阅公开信息，了解 SMD 晶体谐振器、SPXO 晶体振荡器的市场价格；对比 SMD 晶体谐振器、SPXO 晶体振荡器单位售价与同行业可比公司石英晶振产品总体单位售价，了解差异原因并分析合理性；访谈财务负责人，了解 SMD 晶体谐振器、SPXO 晶体振荡器单位成本变动原因，并分析其合理性；查阅公开信息，了解可比公司同类产品成本；对比 SMD 晶体谐振器、SPXO 晶体振荡器单位成本与同行业可比公司石英晶振产品总体单位成本，了解差异原因并分析合理性；

2、访谈销售负责人、财务负责人，了解发行人毛利率偏高的原因，并分析其合理性；量化分析相关因素对公司毛利率的影响；

3、访谈销售负责人、财务负责人，查阅同行业可比上市公司公开披露材料，

了解发行人毛利率持续上升的原因、与同行业可比公司波动趋势存在差异的原因，并分析其合理性。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、2022 年，受价格传导具有一定滞后性、高单价型号产品销售占比提升、汇率增长等因素影响，SMD 晶体谐振器和 SPXO 晶体振荡器销售价格上涨。**2023 年**，受市场需求波动及产品结构的影响，SMD 晶体谐振器、SPXO 晶体振荡器的销售价格均有所下降。2022 年，同行业可比公司产品销售价格下降，而发行人产品价格上涨，主要是由于受发行人外销占比更高、客户较为优质、公司产品结构优化及部分收入来源于以前年度订单等因素的影响，具有合理性；**2023 年**，公司 SMD 晶体谐振器及 SPXO 晶体振荡器销售价格变动趋势与同行业可比公司一致。2022 年，SMD 晶体谐振器单位成本下降，主要系外购产品销量占比大幅下降、材料成本下降、2022 年无股份支付影响、产量下降、生产设备增加以及外购产品单位外购成本下降等因素综合影响所致；SPXO 晶体振荡器单位成本上升，主要系材料成本上升、产量下降、生产设备增加等因素综合影响所致。**2023 年**，SMD 晶体谐振器单位成本下降，主要系产量下降而致使单位人工成本和制造费用增长较大、主要材料成本小幅降低、**外购产品单位成本大幅下降**等因素综合影响所致；SPXO 晶体振荡器单位成本上升，主要系产量下降、材料成本上升等因素综合影响所致。报告期内，受产品结构变动等因素的影响，同行业可比公司整体单位成本存在一定波动，与公司主要产品单位成本的变动趋势存在一定差异，具有合理性。发行人已在招股书中完善 SMD 晶体谐振器、SPXO 晶体振荡毛利率变动原因的披露。

2、招股说明书披露的因素能有效解释毛利率较可比公司偏高的原因。经量化分析，报告期各期，销售规模较大、外销收入占比较高、产能利用率较高以及单位收入设备折旧较低等因素合计影响毛利率水平分别为 8.96%、21.01%和 **24.98%**，其中最关键的影响因素是发行人销售规模大于可比公司、单位收入设备折旧费用低于可比公司。此外，自主品牌销售占比较高和客户群体优质也是重要影响因素。

3、2022 年，得益于 SMD 晶体谐振器单位售价上升及单位成本下降、

SPXO 晶体振荡器单位售价上升幅度大于成本上升幅度、外销收入占比提高、产品结构进一步优化及外销市场竞争较为缓和等因素的影响，发行人毛利率有所提升。2022 年，发行人毛利率上升，而同行业可比公司毛利率下降，主要系发行人外销占比远高于同行业可比公司、外购产成品销售大幅减少、发行人客户较为优质、发行人产品结构持续优化及部分收入来源于以前年度订单等因素综合影响所致，而同行业可比公司中惠伦晶体、东晶电子由于内外部因素毛利率降幅较大，具有合理性。**2023 年**，受发行人主要产品销售单价下降及单位成本上升、市场需求减少、行业竞争加剧等因素的影响，发行人毛利率下降，与同行业可比公司变动趋势基本匹配，具有合理性。

问题 15 关于收入确认会计处理

根据招股说明书及申报材料，发行人境内外销售均同时存在 VMI 和非 VMI 销售模式及收入确认方式。（1）境内销售：非 VMI 模式下，公司根据订单或合同约定将产品交付给客户，客户签收后确认收入；VMI 模式下，公司在客户从 VMI 仓提货并经双方确认后确认收入；（2）VMI 模式下，发行人作为供应商将物料送至客户指定的仓库存放，由客户代为保管，客户根据需要从仓库中领用物料，转移所有权。发行人列示的同行业可比公司未有 VMI 模式。

请发行人披露：发行人境内外（VMI/非 VMI）各销售方式下报告期各期销售商品确认收入、成本、毛利、毛利率及对应占比数据情况。

请发行人说明：（1）发行人采用 VMI 销售管理方式的运作方式、客户管理存货的一般规模及备货周期，各期末相关存货金额波动的原因、与 VMI 业务规模是否匹配；该模式下会计收入确认的具体时点和入账凭证，是否符合会计准则等相关规定；（2）第三方物流 VMI 仓的地点分布情况，发行人发出商品的盘点方法，是否由发行人实地进行盘点；（3）内销模式下对账的具体方式和外部凭据，对账周期及报告期内的稳定性，报告期内是否存在退回或对账不一致，若有，说明原因及合理性；（4）外销模式下公司是否存在委托第三方负责运输交货的情形。如有，取得报关单、提单确认收入的时点的准确性。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【回复】**一、发行人补充披露**

（一）发行人境内外（VMI/非 VMI）各销售方式下报告期各期销售商品确认收入、成本、毛利、毛利率及对应占比数据情况

发行人补充披露如下：

“报告期内，发行人境内外（VMI/非 VMI）各销售方式下主营业务收入、成本、毛利、毛利率及占比情况如下：

单位：万元

销售区域	销售方式	2023 年度					
		收入	成本	毛利	毛利率	收入占比	毛利占比
内销	VMI	2,504.08	1,565.64	938.44	37.48%	4.63%	3.85%

销售区域	销售方式	2023 年度					
		收入	成本	毛利	毛利率	收入占比	毛利占比
	非 VMI	21,701.66	12,721.53	8,980.14	41.38%	40.12%	36.84%
	小计	24,205.75	14,287.17	9,918.58	40.98%	44.75%	40.69%
外销	VMI	2,804.06	1,840.91	963.15	34.35%	5.18%	3.95%
	非 VMI	27,081.36	13,589.34	13,492.02	49.82%	50.07%	55.35%
	小计	29,885.42	15,430.25	14,455.17	48.37%	55.25%	59.31%
合计		54,091.17	29,717.42	24,373.75	45.06%	100.00%	100.00%
销售区域	销售方式	2022 年度					
		收入	成本	毛利	毛利率	收入占比	毛利占比
内销	VMI	3,910.92	2,266.65	1,644.28	42.04%	6.02%	5.04%
	非 VMI	24,885.28	13,036.06	11,849.22	47.62%	38.31%	36.29%
	小计	28,796.21	15,302.71	13,493.50	46.86%	44.33%	41.32%
外销	VMI	4,257.68	2,169.32	2,088.36	49.05%	6.55%	6.40%
	非 VMI	31,908.40	14,834.91	17,073.49	53.51%	49.12%	52.28%
	小计	36,166.08	17,004.23	19,161.85	52.98%	55.67%	58.68%
合计		64,962.28	32,306.94	32,655.34	50.27%	100.00%	100.00%
销售区域	销售方式	2021 年度					
		收入	成本	毛利	毛利率	收入占比	毛利占比
内销	VMI	5,341.93	3,270.45	2,071.47	38.78%	6.55%	5.37%
	非 VMI	34,822.28	18,170.64	16,651.64	47.82%	42.72%	43.13%
	小计	40,164.20	21,441.09	18,723.11	46.62%	49.27%	48.50%
外销	VMI	5,882.13	3,145.60	2,736.53	46.52%	7.22%	7.09%
	非 VMI	35,468.22	18,322.05	17,146.17	48.34%	43.51%	44.41%
	小计	41,350.36	21,467.66	19,882.70	48.08%	50.73%	51.50%
合计		81,514.56	42,908.75	38,605.81	47.36%	100.00%	100.00%

报告期内，公司销售收入以非 VMI 模式为主，非 VMI 模式的销售收入金额分别为 70,290.50 万元、56,793.68 万元和 **48,783.02 万元**，占同期收入的比例分别为 86.23%、87.43%和 **90.19%。**”

（二）补充披露情况

发行人已在招股说明书“第六节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“7、发行人境内外（VMI/非 VMI）

各销售方式下销售收入、成本、毛利、毛利率及占比情况分析”中补充披露。

二、发行人说明

（一）发行人采用 VMI 销售管理方式的运作方式、客户管理存货的一般规模及备货周期，各期末相关存货金额波动的原因、与 VMI 业务规模是否匹配；该模式下会计收入确认的具体时点和入账凭证，是否符合会计准则等相关规定

1、发行人采用 VMI 销售管理方式的运作方式

VMI（全称“Vendor Managed Inventory”），即供应商管理库存，是一种供应链管理模式，旨在提高供应链的效率和效益。在 VMI 模式下，供应商负责监测和管理客户的库存水平，根据客户的需求和库存状况来制定和执行补货计划，通过更好地协调供应商和客户之间的库存管理来减少库存成本和浪费，使库存管理得到持续地改进的合作性模式。

报告期内，发行人采取 VMI 模式进行供货的客户主要为大型制造服务商或终端客户，该类客户拥有较强的信息共享和协调机制，供应链管理较为完善，同时对于库存反应需求较高。

发行人 VMI 模式按照 VIM 仓归属不同可划分为两类：（1）客户仓库直接管理，即公司将货物运送至客户自有仓库；（2）客户指定第三方仓库间接管理，即公司将货物运送至客户指定的第三方仓库，由第三方负责管理，该模式下第三方仓库主要在境内保税区。

以下从合作基础、VMI 订单管理、采购需求管理、收发货管理、VMI 库存管理、收入确认方式等方面来说明 VMI 销售管理方式的运作方式：

（1）合作基础

VMI 模式下，发行人与客户基于商业意愿协商达成合作协议，基于协议约束供需双方，并就纠纷设置解决机制。

（2）VMI 订单管理

公司 VMI 客户业务有专员管理，全程跟踪订单执行情况，生产部门、财务部门各司其职参与管理。业务专员根据 VMI 客户订单需求、交期下达生产指令，跟踪相关产品生产、交付以及 VMI 仓存货领用情况，定期与客户对账并申请开

票，定期进行 VMI 存货库龄分析，对库龄异常产品提出警示、及时查找原因并与客户协商处理，随时关注 VMI 库存数量及状态；生产部门根据订单交付生产，综合产品库存、交期组织生产；财务部门与客户确认领用情况并确认收入。

（3）采购需求管理

VMI 模式下客户对供应商下达采购需求主要有两种方式：①客户通过供应商管理平台释放采购需求预测（EPO Forecast），供应商确认采购份额；②客户直接开具补货通知单，公司在接到补货通知单后安排生产发货。

（4）收发货管理

公司在接收订单、完成生产后，按照合同约定或客户指令将货物运送至客户仓库或客户指定的第三方仓库。公司所合作的 VMI 客户仓库管理自动化程度较高且管理措施较为严格，货品在运送至客户仓库或客户指定的第三方仓库后及时录入系统，电子化系统管理能够保证收发过程的完整性。

（5）VMI 库存管理

①发行人库存额度管理，根据客户生产需求设置合理库存量

公司根据客户生产需求设定 VMI 存货额度，根据客户动态产品的数量，按约定补充发货以保证客户生产需求，并最大化双方在生产、仓储及管理方面的便利性。

②发行人借助客户或第三方供应商管理系统，管理 VMI 仓存货

公司借助客户或第三方完善的供应商管理系统，包括订单管理、库存管理、财务结算等模块，即可了解 VMI 仓库产品入库、领用及库存情况。

③发行人定期对 VMI 仓存货进行盘点。

VMI 仓盘点由发行人业务人员、财务人员共同参与，日常主要采取定期盘点方式盘点存货，结合 VMI 仓库存，以半年度、年度为周期，经客户同意后，定期盘点 VMI 仓存货。

④发行人定期与客户确认领用情况

公司业务人员及财务人员定期与客户核对、确定实际领用的情况，根据与客户约定的产品价格和客户实际领用情况确定产品领用清单，上传客户供应商管理系统或发送至客户人员邮箱，经客户审核后申请开票，申请数据经财务部门复核后确认收入并开具发票。

（6）收入确认方式

VMI 模式下客户实际领用产品并经双方确认时实现销售，日常主要由公司财务部门及业务部门负责确定实际领用数量及金额，通过登录客户后台系统确认领用或客户提供领用清单确认产品实际领用情况并确认收入。

2、客户管理存货的一般规模及备货周期

报告期各期末，公司 VMI 模式下的存货构成如下：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
谐振器	343.79	91.09%	427.21	93.53%	806.34	91.63%
振荡器	33.62	8.91%	29.54	6.47%	73.67	8.37%
合计	377.40	100.00%	456.75	100%	880.02	100%

VMI 模式下公司客户按需定采，且多为常规备货，存货周转较快。报告期各期末 VMI 模式下存货规模分别为 880.02 万元、456.75 万元和 **377.40 万元**，整体规模较小，以谐振器为主，与公司销售产品构成匹配，谐振器和振荡器的库存规模较为平稳，其中主要客户备货周期通常在 1-2 个月左右。

3、各期末相关存货金额波动的原因、与 VMI 业务规模是否匹配

报告期各期，公司 VMI 模式的销售收入及对应的存货余额对比分析如下：

单位：万元

项目	2023 年度 /2023 年末		2022 年度 /2022 年末		2021 年度 /2021 年末
	金额	变动比例 /变动量	金额	变动比例 /变动量	金额
VMI 模式销售收入	5,308.15	-35.02%	8,168.60	-27.22%	11,224.06
VMI 模式期末存货余额	377.40	-17.37%	456.75	-48.10%	880.02
VMI 模式期末存货占 VMI 模式销售收入比例	7.11%	27.19%	5.59%	-2.25%	7.84%

注：VMI 模式销售收入、VMI 模式期末存货余额的不同期间时点之对比用变动比例，即（本期-上期）/上期；VMI 模式期末存货占 VMI 模式销售收入比例之对比用变动量，即本期-上期；

报告期各期末，公司 VMI 模式期末存货占 VMI 模式销售收入比例分别为 7.84%、5.59%和 **7.11%**。2022 年末 VMI 模式存货占 VMI 模式销售收入比例有

所下降，主要系 VMI 模式下多为常规备货，终端消费市场需求放缓，客户减少备货量，使得 VMI 模式存货金额有所下降。**2023 年末** VMI 模式存货占 VMI 模式销售收入比例有所提高，主要系受宏观经济和行业周期性因素影响，整体销售收入有所下降所致。

综上所述，报告期各期末，发行人 VMI 模式存货余额变动合理，与 VMI 模式的业务规模匹配。

4、该模式下会计收入确认的具体时点和入账凭证，是否符合会计准则等相关规定

（1）该模式下会计收入确认的具体时点和入账凭证

VMI 模式下收入确认的具体时点为：客户实际领用时并经供需双方确认后确认收入，具体方式为公司将货物运送至客户指定的仓库，并根据客户实际领用情况确认销售出库，在客户生产领用前该批货物的所有权归公司所有，领用后双方通过对账确认后实现销售。

该模式公司确认收入的入账凭证主要为客户的供应商后台系统数据、客户纸质对账单、邮件对账单等。

（2）是否符合会计准则等相关规定

VMI 模式下，公司执行的销售收入确认政策符合《企业会计准则》规定。与《企业会计准则》有关收入确认的要求逐一对照情况如下：

《企业会计准则》规定的收入确认步骤	公司 VMI 模式实际情况	是否符合准则规定
1、识别与客户订立的合同	VMI 模式下基于客户下达的采购订单或补货通知单，对采购内容进行了明确约定	是
2、识别合同中的单项履约义务	仅有一项履约义务，即客户从 VMI 仓领用后视为交货，控制权转移	是
3、确定交易价格	合同、采购订单或补货通知单已确定产品价格	是
4、将交易价格分摊至各单项履约义务	产品价格已确定，产品送至 VMI 仓是唯一履约义务，无需分摊	是
5、履行各单项履约义务时确认收入	属于在某一时点履行的履约义务，以客户取得相关产品控制权的时点作为收入确认时点	是
6、判断产品控制权转移时点	客户根据实际需要领用公司产品后确定商品控制权转移的完成	是

综上，公司 VMI 模式下收入确认政策符合《企业会计准则》的规定。

（二）第三方物流 VMI 仓的地点分布情况，发行人发出商品的盘点方法，是否由发行人实地进行盘点

1、第三方物流 VMI 仓的地点分布情况

报告期内，公司 VMI 仓库地点分布情况如下：

序号	地点分布
仓库一	江苏省昆山综合保税区
仓库二	（四川）自由贸易试验区
仓库三	Minnesota, USA（美国明尼苏达州）
仓库四	湖北省武汉市
仓库五	重庆市
仓库六	山东省烟台市
仓库七	天津市
仓库八	广东省深圳市
仓库九	广东省广州市
仓库十	江苏省苏州市
仓库十一	江苏省苏州市
仓库十二	重庆市
仓库十三	重庆市
仓库十四	上海市
仓库十五	广东省中山市
仓库十六	（四川）自由贸易试验区
仓库十七	江苏省昆山综合保税区
仓库十八	重庆市
仓库十九	广东省东莞市
仓库二十	四川省绵阳市
仓库二十一	广东省河源市
仓库二十二	江苏省南京市
仓库二十三	广东省深圳市
仓库二十四	广东省东莞市
仓库二十五	广西壮族自治区北海市
仓库二十六	广东省深圳市
仓库二十七	广东省东莞市

序号	地点分布
仓库二十八	河南省安阳市
仓库二十九	江苏省昆山市
仓库三十	江西省吉安市
仓库三十一	广东省深圳市

2、发行人发出商品的盘点方法，是否由发行人实地进行盘点

（1）发行人发出商品盘点方法

公司 VMI 仓库主要为客户自有仓库和客户指定的第三方仓库。发行人日常主要采取定期盘点方式盘点存货，结合 VMI 仓库存，以半年度、年度为周期，经客户同意后，定期盘点 VMI 仓存货。

同时，对于 VMI 仓库，公司设置了严格的库存管理制度，日常库存管理及对账制度设置合理且执行有效，具体如下：

序号	VMI 客户	日常库存管理
1	仁宝	每日邮件发送库存报表
2	Digi-key	每季邮件发送库存报表
3	富士康	每日邮件发送库存报表
4	捷普	系统实时查看
5	KAIFA	系统实时查看
6	和硕	每日邮件发送库存报表
7	广达	每日邮件发送库存报表
8	纬创	每日邮件发送库存报表
9	客户 A	系统实时查看
10	长虹	系统实时查看
11	客户 G	系统实时查看
12	创维	系统实时查看
13	立讯精密	系统实时查看
14	三诺	系统实时查看
15	东聚电子	每日邮件发送库存报表
16	客户 H	每月邮件发送库存报表

（2）是否由发行人盘点

2021 年受外部宏观环境影响人员往来，发行人未对 VMI 仓进行实地盘点。

2022 年末和 **2023 年末** 发行人对重要的 VMI 仓库进行了实地盘点。

2022 年末，发行人 VMI 模式库存余额为 456.75 万元，占存货余额的比例为 4.01%。对于重要的 VMI 仓库，发行人进行了实地盘点，盘点金额为 403.73 万元，占 VMI 模式库存的比例为 88.39%，盘点未发现差异，VMI 仓库存货管理情况良好。**2023 年末**，发行人 VMI 模式库存余额为 **377.40 万元**，占存货余额的比例为 **4.20%**。对于重要的 VMI 仓库，发行人进行了实地盘点，盘点金额为 **263.66 万元**，占 VMI 模式库存的比例为 **69.86%**，盘点未发现差异，VMI 仓库存货管理情况良好。

另外，虽然发行人未对 VMI 仓 2021 年末库存情况进行实地盘点，由于发行人日常管理 VMI 库存过程中，通过日常邮件收发库存报表、实时登陆供应商管理系统两种管理方式，取得客户日常邮件对账单、月度对账单和系统领用清单，并加以分析 VMI 模式的库存情况，可以对 VMI 收发及结存情况做到实时管理，以此确认期末 VMI 库存的准确性。

（三）内销模式下对账的具体方式和外部凭据，对账周期及报告期内的稳定性，报告期内是否存在退回或对账不一致，若有，说明原因及合理性

1、内销模式下对账的具体方式、外部凭据和对账周期

（1）VMI 模式

报告期内，公司 VMI 模式主要客户对账的具体方式、外部凭据和对账周期如下：

客户名称	日常管理	对账方式	对账周期	外部凭据
客户 A	根据系统拉料次日做出库	系统账户登录查验+纸质	月度对账	系统数据清单、邮件及对账单
创维	根据系统拉料次月结对账后统一做出库	电子对账单	月度对账	邮件及电子对账单
广达	根据系统拉料月结做出库	邮件	月度对账	邮件
客户 G	根据系统拉料月结做出库	系统账户登录查验	月度对账	系统数据清单、邮件及对账单
纬创	根据系统拉料次日做出库	邮件	月度对账	邮件及对账单
和硕	根据系统拉料月结对账后统一做出库	邮件	月度对账	邮件
长虹	根据系统拉料每周	系统账户登录查验	月度对账	系统数据清单

客户名称	日常管理	对账方式	对账周期	外部凭据
	二做出库			
富士康	月结对账统一做出库	邮件	月度对账	邮件

注：报告期各期，上述客户收入占 VMI 收入比例超过 90%

（2）非 VMI 模式

报告期内，公司非 VMI 模式主要客户对账的具体方式、外部凭据和对账周期如下：

客户名称	日常管理	对账方式	对账周期	外部凭据
富士康	出货当月上客户系统上传 INVOICE	通过客户系统上传 INVOICE	出货当月完成上传 INVOICE 动作即可	系统导出数据
台湾鸿星	根据销售出库明细按月集中对账	邮件发送销货明细核对	月度对账	邮件及对账单
客户 A	根据销售出库明细按月集中对账	纸质对账单形式	月度对账	纸质对账单
正文科技	出货后邮件发送 INVOICE 给客户	邮件发送 INVOICE 给客户	出货后发送邮件	邮件
商络电子	按月对账（25 号结账日，26 号至月底对账完成）	邮件方式	月度对账	邮件
海华	出货后邮件发送 INVOICE 给客户	邮件发送 INVOICE 给客户	出货后发送邮件	邮件
客户 B	根据销售出库明细按月集中对账	邮件方式或纸质对账单形式	月度对账	邮件及对账单
和硕	出货后邮件发送 INVOICE 给客户	邮件	出货后发送邮件	邮件
客户 F	根据销售出库明细按月集中对账	上客户系统核对	月度对账	客户系统导出数据
北京鸿程锦达科技有限公司	按月对账（25 号结账日，26 号至月底对账完成）	邮件发送销货明细核对	月度对账	邮件

注：上述主要客户选择的标准是报告期各期累计收入前十名

2、报告期内内销模式对账的稳定性

报告期内，发行人内销模式主要客户对账的具体方式、外部凭据和对账周期保持稳定，未发生变动。

3、报告期内是否存在退回或对账不一致，若有，说明原因及合理性

报告期内，公司内销模式存在少量 VMI 模式下已确认收入但期后退回的情

况，销售退回的金额仅为**0.19 万元**，占比极低，已准确入账核算。

除此之外，报告期内，公司内销模式销售客户在对账过程中未发生对账差异的情形。

（四）外销模式下公司是否存在委托第三方负责运输交货的情形。如有，取得报关单、提单确认收入的时点的准确性

发行人外销模式下非 VMI 模式下存在委托第三方负责运输交货的情形，VMI 模式不存在委托第三方负责运输交货的情形。

报告期内，公司外销模式的交易模式、货物运输以及收入确认的具体方式如下：

经营主体	交易模式	货物承运及送达	收入确认时点及具体方式	第三方承运与收入确认方式是否冲突
鸿星科技（设立在境内）	非 VMI 模式	正常外销模式下，报关工作由公司关务部负责，除极少数客户选择上门自提外，其余均由第三方负责运输，承运公司主要为 DHL（敦豪）、Fedex（联邦快递），运输方式为空运，从出货到送达一般时间在 1-3 天左右	FOB、CIF 贸易术语下，按约定产品交付地点为装运港口，公司按约定将产品报关出口，取得报关单、提单时确认收入	否
			EXW 模式，按约定客户至公司仓库提货，客户至仓库提货确认收入	否
			DAP、DDP 等，按约定公司需将货物送到客户指定地点，以客户签收确认收入	否
鸿星国际（设立在中国香港）	非 VMI 模式	客户主要为当地客户，一般由第三方负责承运并送货上门，通常送货当天即可送达，少量客户直接自提	以客户签收确认收入	否
	VMI 模式	寄售模式下由客户直接在寄售仓领用，不存在第三方承运商的介入	客户从 VMI 仓提货并经双方确认后确认收入	不适用

注：报告期内，发行人母公司和子公司鸿星国际存在境外销售业务，其他子公司无境外销售业务；母公司外销模式下无 VMI 模式销售。

如上表所示，发行人外销模式下非 VMI 模式下存在委托第三方负责运输交货的情形，VMI 模式不存在委托第三方负责运输交货的情形。

在委托第三方负责运输交货的情形下，其中 FOB、CIF 贸易术语的业务在

于完成海关报关出口手续并取得报关单的当天，相关风险和报酬转移至客户，公司按照企业外销收入确认的通常惯例，以完成出口报关手续并取得经海关审核通过的报关单据时确认外销收入实现，收入确认时点准确。

除了 FOB、CIF 贸易术语以外，公司 DAP、DDP 等其他外销模式均不以取得报关单、提单作为确认收入的依据，以货物实际交付客户或签收确认收入。

综上，发行人外销模式下存在委托第三方负责运输交货的情形，其中 FOB、CIF 贸易术语的业务以取得报关单、提单作为收入确认时点，符合企业会计准则的规定，收入确认时点准确；其他外销模式均不以取得报关单、提单作为确认收入的依据。

三、保荐机构、申报会计师核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对以上事项，保荐机构和申报会计师主要执行的核查程序如下：

1、获取报告期内公司 VMI 模式的主要客户关于 VMI 模式的合作协议及相关说明；访谈公司销售负责人、财务负责人和业务人员，了解公司 VMI 模式销售管理方式的运作方式、客户管理存货的一般规模及备货周期等；

2、获取发行人关于 VMI 模式下的销售管理制度、存货管理制度，了解公司对于 VMI 模式的内控管理情况；

3、获取报告期各期 VMI 仓库地点分布清单及发行人盘点计划、盘点小结等相关资料，并执行监盘程序，核实发行人 VMI 仓盘点的有效性；申报会计师于 2022 年末和 **2023 年末**对部分 VMI 仓进行了监盘，保荐机构复核了监盘记录和监盘小结；

4、获取报告期内发行人销售收入及成本明细表，复核 VMI 模式下客户销售收入、成本、毛利、毛利率金额及占比情况；

5、获取公司 VMI 模式下客户日常管理方式、对账周期、对账方式的说明清单，以及主要 VMI 客户实际对账的邮件、纸质资料、拉料数据清单等，登录相关后台数据平台查看，查验发行人对于 VMI 模式对账、库存的实际管控情况；

6、实地走访、访谈报告期内 VMI 模式的主要客户，了解合作背景、业务开展模式及 VMI 业务的相关约定；

7、结合《企业会计准则》分析公司 VMI 模式下收入确认的具体时点和入

账凭证，是否符合会计准则等相关规定；

8、结合外销模式的具体业务模式、货物的运输方式和收入确认方式，分析发行人各销售模式收入确认时点的准确性，是否符合企业会计准则的规定。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、发行人采用 VMI 销售管理方式的运作方式符合实际经营现状，客户管理存货的一般规模较小，备货周期在 1-2 月左右，VMI 模式存货周转较快。各期末 VMI 存货金额波动原因合理，与 VMI 业务规模相匹配；VMI 模式销售收入确认的具体时点和入账凭证符合企业会计准则等相关规定。

2、发行人 VMI 仓库主要分布在中国境内；发行人日常通过供应商管理系统对 VMI 库存实施管理与对账管理，可以实现 VMI 仓收发存实时监控；对 VMI 仓库存制定了盘点制度，2021 年受外部宏观环境影响，发行人未对客户进行实地盘点，于 2022 年末和 **2023 年末**进行了盘点，盘点比例较高且无盘点差异。

3、发行人 VMI 模式下内销模式对账的具体方式及外部凭据、对账周期和主要客户在报告期内保持稳定；报告期内存在少许退回，金额极小，除此之外，不存在对账不一致的情形。

4、报告期内，公司非 VMI 模式下存在委托第三方负责运输交货的情形，其中 FOB、CIF 贸易术语的业务以取得报关单、提单作为收入确认时点，符合企业会计准则的规定，收入确认时点准确；其他外销模式均不以取得报关单、提单作为确认收入的依据，按约定送达至客户指定地点或客户至公司仓库提货时确认收入。

问题 16 关于股份支付

根据招股说明书及申报材料，（1）2021 年公司通过 LINKRICH、杭州纭洋、杭州澜洋 3 个员工持股平台及个人直接持股方式对核心员工实施股权激励，员工持股平台认购价格 52.68 元/美元注册资本，同期外部投资者入股价格 75.27/美元注册资本。本次股份支付费用用于授予当年一次性确认股份支付费用 3,548.10 万元；同期增资入股外部股东持股平台 GOLDRICH 及杭州湟江份额持有人包括公司实际控制人林瑞堂、发行人董事高管陈意青；（2）2021 年 2 月，公司控股股东 H-TEC 向发行人非同比例增资，公司确认股份支付费用 162.44 万元。

请发行人说明：（1）上述员工持股平台、外部股东持股平台自成立以来的成员份额结构明细，员工持股平台出资人是否均为发行人员工；报告期内各次份额变动具体情况，包括份额出让人、受让人、份额数量、转让价格、转让时点股权公允价值及对应的会计处理等，是否涉及股份支付情形，会计处理是否准确；（2）员工持股平台股权激励是否附行权条件，是否影响股份支付等待期的确定；员工持股平台关于员工离职和退伙的具体退出机制，包括退出情形、退出价格等协议约定，报告期内是否存在员工退出情形，是否符合相关约定；（3）上述两次股份支付的测算过程；对照《监管规则适用指引——发行类第 5 号》，进一步说明是否符合规定要求。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）上述员工持股平台、外部股东持股平台自成立以来的成员份额结构明细，员工持股平台出资人是否均为发行人员工；报告期内各次份额变动具体情况，包括份额出让人、受让人、份额数量、转让价格、转让时点股权公允价值及对应的会计处理等，是否涉及股份支付情形，会计处理是否准确

1、上述员工持股平台、外部股东持股平台自成立以来的成员份额结构明细，员工持股平台出资人是否均为发行人员工

（1）员工持股平台成立以来的成员份额结构明细，出资人在发行人任职

情况

发行人员工持股平台包括 LINKRICH、杭州纭洋和杭州澜洋。

①LINKRICH

LINKRICH 为公司员工持股平台，2021 年 12 月设立，其自设立以来份额结构明细变动情况以及合伙人在发行人任职情况具体如下：

序号	合伙人			出资份额 (万美元)	比例
	名称/姓名	现是否为 发行人员工	在发行人 任职情况		
1	辜达元	是	董事、总经理	82.40	21.44%
2	陈意青	是	董事、副总经理、财务 负责人、董事会秘书	65.92	17.15%
3	林锦柏	是	厂务经理	57.68	15.01%
4	吴哲婉	是	监事会主席	28.84	7.50%
5	辛志洋	是	业务经理	28.84	7.50%
6	林毓湘	是	董事、副总经理	24.72	6.43%
7	石胜雄	是	技术研发经理	20.60	5.36%
8	安田克史	是	技术研发经理	16.48	4.29%
9	洪玮隆	是	信息主管	10.30	2.68%
10	黄章伦	是	技术研发主管	7.83	2.04%
11	李昭宪	是	车间主管	7.83	2.04%
12	柯惠钟	是	业务主管	6.59	1.71%
13	吴志恩	是	信息主管	6.59	1.71%
14	黄莉蓁	是	业务主管	5.77	1.50%
15	林佩芬	是	业务主管	5.77	1.50%
16	廖敏如	是	总经理助理	4.94	1.29%
17	林宜珍	是	业务主管	3.30	0.86%
合计				384.40	100.00%

LINKRICH 自设立以来份额结构未发生变动。

②杭州纭洋

杭州纭洋为公司员工持股平台，2021 年 12 月设立，其自设立以来份额结构明细变动情况以及合伙人在发行人任职情况具体如下：

序号	合伙人			出资份额 (万元)	比例
	名称/姓名	现是否为 发行人员工	在发行人 任职情况		
1	杭州子海（陈意青持股 100%的企业，担任本平台的 GP）	是	董事、副总经理、 董事会秘书、财务 负责人	5.31	0.24%
2	张娜	是	总经理助理	201.96	9.23%
3	郭正江	是	技术研发主管	127.56	5.83%
4	郑爱珍	是	业务主管	106.30	4.86%
5	尧木青	是	业务主管	106.30	4.86%
6	姚啸峰	是	业务主管	106.30	4.86%
7	张晓峰	是	业务主管	85.04	3.89%
8	柏礼妮	是	业务主管	85.04	3.89%
9	徐立汶	是	信息主管	85.04	3.89%
10	陈效	是	质保主管	85.04	3.89%
11	姜玉云	是	人资主管	85.04	3.89%
12	徐杭飞	是	厂务设备主管	66.44	3.04%
13	许连美	是	生管主管	66.44	3.04%
14	钱勇	是	车间主管	66.44	3.04%
15	李宪岗	是	车间主管	66.44	3.04%
16	吴辉	是	车间主管	66.44	3.04%
17	杨金武	是	车间主管	66.44	3.04%
18	王平	是	车间主管	66.44	3.04%
19	刘永春	是	车间主管	66.44	3.04%
20	卜红亚	是	物料主管	66.44	3.04%
21	屠琦慧	是	总经理助理	63.78	2.92%
22	杨艳	是	采购主管	58.46	2.67%
23	李青	是	物流主管	58.46	2.67%
24	洪岳民	是	厂务工程主管	50.49	2.31%
25	李自好	是	车间主管	50.49	2.31%
26	王笛筠	是	业务主管	42.52	1.94%
27	吴鹤英	是	总务主管	39.86	1.82%
28	李海英	是	业务主管	37.20	1.70%
29	王泉哲	注	-	34.55	1.58%
30	赵建忠	注	-	26.57	1.22%

序号	合伙人			出资份额 (万元)	比例
	名称/姓名	现是否为 发行人员工	在发行人 任职情况		
31	沈徐香	是	业务主管	26.57	1.22%
32	胡世亚	是	环境安全主管	15.94	0.73%
33	杭州典河（林毓湘持股 100%的企业）	是	董事、副总经理	5.31	0.24%
合计				2,187.04	100.00%

注：王泉哲曾任发行人厂务主管，赵建忠曾任发行人技术服务主管，现已退休
杭州宏洋自设立以来份额结构未发生变动。

③杭州澜洋

杭州澜洋为公司员工持股平台，2021 年 12 月设立，其自设立以来份额结构明细变动情况以及合伙人在发行人任职情况具体如下：

序号	合伙人			平台份额 (万元)	比例
	名称/姓名	现是否为 发行人员工	在发行人 任职情况		
1	杭州子海（陈意青持股 100%的企业，担任本平台的 GP）	是	董事、副总经理、财务负责人、董事会秘书	5.31	0.36%
2	贡进忠	-	注	318.89	21.35%
3	孟连娣	是	总经理助理、证券事务代表	217.91	14.59%
4	桂志义	是	监事、生产经理	159.44	10.68%
5	潘世祥	是	财务主管	148.81	9.96%
6	陶霞芳	是	业务经理	106.30	7.12%
7	闫翠华	是	营管经理	106.30	7.12%
8	杨耀中	是	监事、质保经理	106.30	7.12%
9	何东升	是	车间经理	106.30	7.12%
10	代祖明	是	车间经理	106.30	7.12%
11	徐为民	是	金华鸿瑞副总经理	106.30	7.12%
12	杭州典河（林毓湘持股 100%的企业）	是	董事、副总经理	5.31	0.36%
合计				1,493.46	100.00%

注：贡进忠原江阴鸿翔总经理、湖州鸿皓副总经理，现已离职
杭州澜洋自设立以来份额结构未发生变动。

前述持股平台中所涉及合伙人均系发行人员工或发行人员工 100%持股的企业。

（2）外部股东持股平台成立以来的成员份额结构明细

公司外部股东持股平台为 GOLDRICH 和杭州湟江。

①GOLDRICH

GOLDRICH 为公司外部股东持股平台，2021 年 11 月设立，其自设立以来份额结构明细变动情况具体如下：

序号	合伙人	合伙人身份	出资份额 (万美元)	份额比例
1	林瑞堂	发行人实际控制人之一	33.55	32.57%
2	侯志龙	台湾鸿星员工	23.55	22.86%
3	罗锦顺	台湾鸿星员工	17.66	17.14%
4	蔡仁智	台湾鸿星员工	8.24	8.00%
5	吕铭杰	台湾鸿星员工	7.06	6.86%
6	柯盈君	台湾鸿星员工	4.71	4.57%
7	邱玉珍	台湾鸿星员工	2.94	2.86%
8	黄德权	台湾鸿星员工	2.94	2.86%
9	吴哲婉	发行人监事会主席	2.35	2.29%
合计			103.01	100.00%

GOLDRICH 自设立以来份额结构未发生变动。

②杭州湟江

杭州湟江为公司外部股东持股平台，2021 年 12 月设立，其自设立以来份额结构明细变动情况具体如下：

序号	合伙人	合伙人身份	出资份额 (万元)	份额比例
1	杭州子海（陈意青持股 100%的企业，担任本平台的 GP）	发行人董事、副总经理、董事会秘书、财务负责人	102.51	9.54%
2	胡笑萍	发行人已退休员工	235.39	21.91%
3	上海兆将	外部投资人	235.39	21.91%
4	范文祥	外部投资人	151.87	14.13%
5	吴腾纯	珠海鸿康员工	136.68	12.72%
6	翟晓彤	珠海鸿康员工	113.90	10.60%

序号	合伙人	合伙人身份	出资份额 (万元)	份额比例
7	许舜贞	珠海鸿康员工	45.56	4.24%
8	冉俊兰	珠海鸿康员工	26.58	2.47%
9	吴海霞	珠海鸿康员工	26.58	2.47%
合计			1,074.46	100.00%

杭州湟江自设立以来份额结构未发生变动。

2、报告期内各次份额变动具体情况，包括份额出让人、受让人、份额数量、转让价格、转让时点股权公允价值及对应的会计处理等，是否涉及股份支付情形，会计处理是否准确

报告期内，发行人前述员工持股平台、外部股东持股平台不存在份额变动的情形，不涉及股份支付的情形。

（二）员工持股平台股权激励是否附行权条件，是否影响股份支付等待期的确定；员工持股平台关于员工离职和退伙的具体退出机制，包括退出情形、退出价格等协议约定，报告期内是否存在员工退出情形，是否符合相关约定

1、员工持股平台股权激励是否附行权条件，是否影响股份支付等待期的确定；员工持股平台关于员工离职和退伙的具体退出机制，包括退出情形、退出价格等协议约定

（1）发行人员工持股平台股权激励是否附行权条件，是否影响股份支付等待期的确定

发行人制订了《杭州鸿星电子有限公司 2021 年员工股权激励计划》（以下简称“股权激励计划”），第六条“锁定期”约定：“本次股权激励计划不设服务期。若公司完成首次公开发行股票并上市，相关员工或持股平台需遵守中国证监会、证券交易所等监管机构以及相关法律法规对于股份锁定的要求”。本次员工持股平台股权激励不附行权条件，股权激励计划不设服务期，不存在影响股份支付等待期的情形。

（2）员工持股平台关于员工离职和退伙的具体退出机制

根据公司制订的《杭州鸿星电子有限公司 2021 年员工股权激励计划》以及《杭州鸿星电子有限公司 2021 年员工股权激励计划之权益处置细则》，公司员

工持股平台关于员工离职和退伙的具体退出机制具体如下：

退出情形	一般规定	（1）在满足中国证监会、证券交易所等监管机构以及相关法律法规要求的前提下，经执行事务合伙人同意，激励对象可以将其所持有的合伙企业财产份额转让给第三人，或请求执行事务合伙人回购其所持有的合伙企业全部或部分财产份额； （2）激励对象出现以下重大过错，公司或持股平台普通合伙人有权要求激励对象将其届时拥有的持股平台权益转让给持股平台普通合伙人或普通合伙人指定的其他第三人，并保留追究其责任的权利：①严重违反公司劳动纪律及规章制度，导致解除劳动合同或记大过等处分；②被依法追究刑事责任；③未经公司股东大会同意，利用职务便利为自己或他人谋取属于公司的商业机会；④未经公司股东大会同意，在公司任职期间自营或为他人经营与公司同类的业务；⑤其他损害公司及子公司、持股平台利益的行为
	特别规定	公司授予激励对象的员工持股平台权益不存在任何业绩要求。公司及其控股股东、实际控制人、员工持股平台的执行事务合伙人不得因激励对象从公司离职或退休要求回购激励对象持有的员工持股平台权益
退出价格	上市前退伙	公司上市前，由执行事务合伙人与该激励对象协商确定员工持股平台权益处理方式；如涉及员工持股平台权益转让的，由该激励对象与受让人协商确定份额转让价格
	上市后退伙	公司完成上市后，其所持员工持股平台权益可由执行事务合伙人或其指定的第三方收购，转让价格参照该激励对象转让权益时，员工持股平台所持公司股份市场价格协商确定

综上所述，公司员工持股平台股权激励不涉及行权条件，股权激励计划不设服务期，不存在影响股份支付等待期的情形；公司及控股股东、实际控制人不得因激励对象从公司离职或退休要求回购激励对象持有的员工持股平台权益；在满足中国证监会、证券交易所等监管机构以及相关法律法规要求的前提下，经执行事务合伙人同意，激励对象可以将其所持有的合伙企业财产份额转让给第三人，或请求执行事务合伙人回购，激励对象出现重大过错，公司或持股平台普通合伙人有权要求激励对象将其拥有的权益转让给普通合伙人或其指定的其他第三人；针对上市前退伙的情形，退出价格由激励对象与受让人协商确定，针对上市后退伙的情形，退出价格参照转让权益时公司股份市场价格确定。

2、报告期内是否存在员工退出情形，是否符合相关约定

自员工持股平台设立以来，发行人员工持股平台股权激励所涉及的员工不存在退出的情形。

（三）上述两次股份支付的测算过程；对照《监管规则适用指引——发行类第5号》，进一步说明是否符合规定要求

1、上述两次股份支付的测算过程

（1）2021年12月，公司增资

①股权变动情况说明

2021年12月20日，鸿星有限召开股东会并作出决议，同意：A、增加公司注册资本280.30万美元；B、实施员工股权激励计划；C、新股东投资入股。

本次增资入股共18名直接股东。其中，杭州湟江、GOLDRICH、KSP以及刘强等四名外部财务投资人本次增资价格为11.77美元/每美元注册资本（换算为人民币为：75.27元/每美元注册资本）。除前述投资者外，其余14名直接股东为公司员工、员工持股平台以及实际控制人持股平台。前述14名直接股东中除辜达元外均以8.24美元/每美元注册资本（换算为人民币为：52.68元/每美元注册资本）对发行人进行增资，即按照外部财务投资者入股价格的七折确定，其中PERFECT为实际控制人持股平台，由于PERFECT对发行人增资未导致实际控制人持有公司股权比例增加，因此PERFECT对发行人增资未确认股份支付费用。辜达元按照外部财务投资者入股价格（11.77美元/每美元注册资本）进行增资。

本次各股东性质、增资价格、增资对价以及认缴新增注册资本具体情况如下：

序号	股东姓名/名称	增资股数 (万美元)	增资对价 (万美元)	增资价格 (美元/美元注 册资本)	股东性质
1	杭州澜洋	28.10	231.54	8.24	员工持股平 台
2	杭州纭洋	41.15	339.08		
3	LINKRICH	46.65	384.40		
4	贡进忠	16.05	132.25	8.24	员工
5	冯信和	11.85	97.64		
6	江燕	10.50	86.52		
7	桂志义	1.00	8.24		
8	陶霞芳	1.00	8.24		
9	闫翠华	1.00	8.24		

序号	股东姓名/名称	增资股数 (万美元)	增资对价 (万美元)	增资价格 (美元/美元注册 资本)	股东性质
10	杨耀中	1.00	8.24		
11	何东升	1.00	8.24		
12	代祖明	1.00	8.24		
13	PERFECT	44.10	363.38	8.24	实际控制人 持股平台
14	辜达元	1.00	11.77	11.77	公司董事、 总经理
15	杭州湟江	14.15	166.58	11.77	外部股东、 外部股东持 股平台
16	GOLDRICH	8.75	103.01		
17	KSP	40.00	470.90		
18	刘强	12.00	141.27		
合计		280.30	2,577.80	-	-

②公允价格的确定

2021年9月25日，银信资产评估有限公司出具银信评报字（2021）沪第2791号《资产评估报告》，截至评估基准日2021年6月30日，鸿星有限评估价值为113,900万元。本次评估采用收益法确定评估价值。评估基准日公司注册资本为1,500万美元，因此同期发行人每美元注册资本评估价值为75.27元（折合美元11.77美元/每美元注册资本）。

鉴于：一是本次增资由具有证券期货从业资格的评估机构出具了评估报告，采用收益法进行评估，估值方法及结果合理公允；二是外部财务投资者自愿按照评估价值作为入股价格，因此，本次股权激励时鸿星有限公允价值为11.39亿元，每美元注册资本公允价值为75.27元（折合美元11.77美元/每美元注册资本）。

③股权激励对象及数量的确定

本次股权激励对象为发行人员工、实际控制人（含持股平台）。上述投资者中，杭州澜洋、杭州纭洋、LINKRICH、PERFECT以及贡进忠等9名自然人以低于公允价值价格向发行人进行了增资，前述各方持有发行人股数情况具体如下：

持股平台/个人		对应公司股数 (万美元股)	其中实际控制人及一致行动人认购股份数 (万美元股)
员工持股平台	杭州澜洋	28.10	0.10
	杭州纭洋	41.15	0.10
	LINKRICH	46.65	3.00
实控人持股平台	PERFECT	44.10	44.10
公司员工	贡进忠	16.05	-
	冯信和	11.85	-
	江燕	10.50	-
	桂志义	1.00	-
	陶霞芳	1.00	-
	闫翠华	1.00	-
	杨耀中	1.00	-
	何东升	1.00	-
	代祖明	1.00	-
合计		204.40	47.30

本次股权变动中，发行人实际控制人及一致行动人认购的股份数量小于按原持股比例获取的股份数量，本次增资后，发行人实际控制人及其一致行动人持股比例有所下降。因此发行人实际控制人及一致行动人认购的部分不属于应当确认股份支付的情形。因此，本次股权激励数量为 157.10 万股（204.40-47.30）。

根据员工的历史贡献、职务等因素授予不同份额的股份，本次股权激励未设置服务期限，不存在实质上构成隐含的可行权条件。故本次股份支付费用于授予当年一次性确认股份支付费用。

④股份支付计算过程

本次股份支付金额计算如下：

项目	公式	计算结果
同期外部投资者入股价格（元/美元注册资本）	A	75.27
认购股份数量（万美元注册资本）	B	204.40
其中：实际控制人及一致行动人认购股份数（万美元注册资本）	C	47.30

项目	公式	计算结果
股权激励数量（万美元注册资本）	$D=B-C$	157.10
认购价格（元/美元注册资本）	E	52.68
股份支付金额（万元）	$F=(A-E)*D$	3,548.10
其中：销售费用（万元）	-	682.07
管理费用（万元）	-	2,248.33
研发费用（万元）	-	177.29
生产成本（万元）	-	440.41

（2）公司控股股东 H-TEC 的股东非同比例增资及股权回购

①情况说明

A、公司控股股东 H-TEC 的股东非同比例增资

2021 年 2 月，公司控股股东 H-TEC 召开股东会，作出增资决议。2021 年 7 月，公司控股股东 H-TEC 增发新股 508.23 万美元注册资本，每股增资价格为 3.5409 美元，增资款项专款专用于投资浙江鸿星，本次增资非所有股东同比例增资，变更前后 H-TEC 注册资本情况如下：

股东名称	变更前		本次增资情况		变更后	
	持股数量 (万股)	占比 (%)	新增股数 (万股)	增资价款 (万美元)	持股数量 (万股)	占比 (%)
FORTUNE	1,225.2171	63.31	359.8829	1,274.3102	1,585.1000	64.87
WISE	204.7230	10.58	30.2770	107.2078	235.0000	9.62
SHINE	110.6200	5.72	38.2800	135.5457	148.9000	6.09
GOLD HARVEST	193.9070	10.02			193.9070	7.94
NICE	200.7050	10.38	79.7950	282.5461	280.5000	11.48
合计	1,935.1721	100.00	508.2349	1,799.6098	2,443.4070	100.00

注：FORTUNE 系发行人实际控制人及一致行动人 100%持股企业，NICE、WISE、GOLDHARVEST 以及 SHINE 系非实际控制人及其一致行动人控制的平台

H-TEC 增发新股前，实际控制人及其一致行动人持有发行人股权比例情况如下：

发行人股东名称	持有发行人股份数量 (万美元)	持有发行人股份比例 (A)	实控人及其一致行动人持有发行人股东股权比例 (B)	实控人及其一致行动人持有发行人股权比例 (C=A*B)

发行人股东名称	持有发行人股份数量 (万美元)	持有发行人股份比例 (A)	实控人及其一致行动人持有发行人股东股权比例 (B)	实控人及其一致行动人持有发行人股权比例 (C=A*B)
H-TEC	1,368.29	91.22%	63.31% (注)	57.75%
珠海博浩	131.71	8.78%	100.00%	8.78%
合计	1,500.00	100.00%	-	66.53%

注：H-TEC 增资前，FORTUNE 持有 H-TEC 的 63.31% 股权

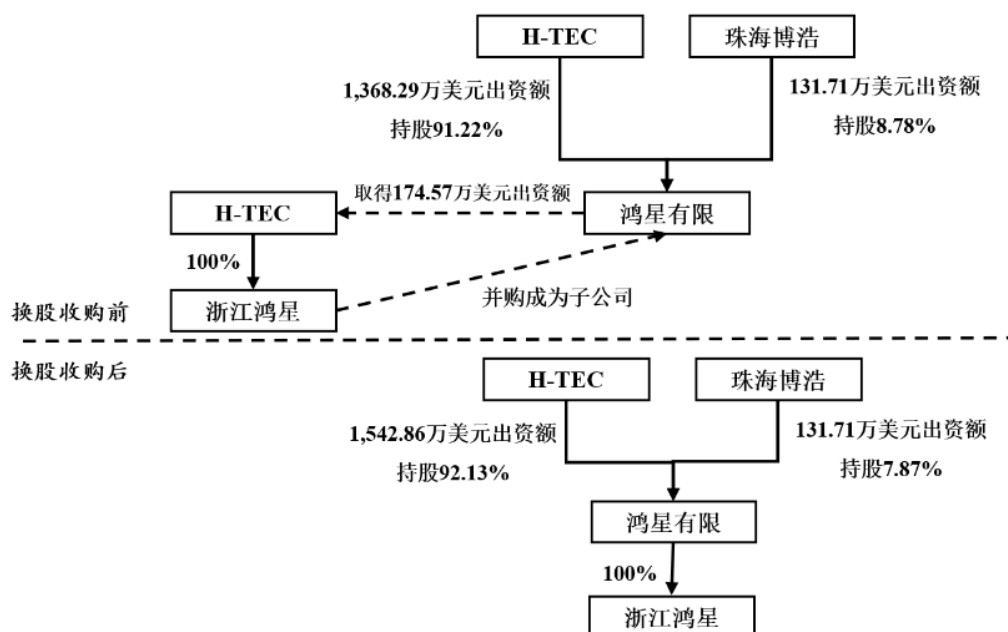
H-TEC 增发新股后，实际控制人及其一致行动人持有发行人股权比例情况如下：

发行人股东名称	持有发行人股份数量 (万美元)	持有发行人股份比例 (A)	实控人及其一致行动人持有发行人股东股权比例 (B)	实控人及其一致行动人持有发行人股权比例 (C=A*B)
H-TEC	1,368.29	91.22%	64.87%	59.17%
珠海博浩	131.71	8.78%	100.00%	8.78%
合计	1,500.00	100.00%	-	67.95%

B、公司收购浙江鸿星股权

2021 年 11 月，鸿星有限召开股东会并作出决议，同意：（1）鸿星有限增加注册资本 174.57 万美元，每股增资价格为 11.77 美元/美元注册资本，全部由 H-TEC 认购，认购出资方式为 H-TEC 所持有的浙江鸿星 100% 股权；（2）鸿星有限以评估值人民币 13,256.00 万元的定价购买 H-TEC 持有的浙江鸿星全部股权，并以鸿星有限向 H-TEC 增发的注册资本 174.57 万美元作为支付对价。

鸿星有限换股收购浙江鸿星示意图



本次增资后，实际控制人及其一致行动人持有发行人股权比例情况如下：

发行人股东名称	持有发行人股份数量 (万美元)	持有发行人股份比例 (A)	实控人及其一致行动人持有发行人股东股权比例 (B)	实控人及其一致行动人持有发行人股权比例 (C=A*B)
H-TEC	1,542.86	92.13%	64.87%	59.76%
珠海博浩	131.71	7.87%	100.00%	7.87%
合计	1,674.57	100.00%	-	67.64%

由于公司控股股东 H-TEC 的增资款项专款专用于投资浙江鸿星，因此发行人综合考虑 H-TEC 增资以及发行人收购浙江鸿星股权事项，并确认了股份支付费用 162.44 万元，股份支付计算过程详见本题回复“一、（三）、1、（2）、②股份支付计算过程”。

2021 年 12 月，杭州湟江、GOLDRICH、KSP 以及刘强等四名外部投资者对发行人进行增资，增资价格为 11.77 美元/每美元注册资本，该等增资价格根据银信资产评估有限公司出具银信评报字（2021）沪第 2791 号《资产评估报告》确定，发行人以此作为股权公允价值进行股份支付的计算。股份支付公允价格的确定依据详见本题回复“一、（三）、1、（1）、②公允价格的确定”。

②股份支付计算过程

本次股份支付金额计算如下：

项目	公式	计算结果
原发行人总股份数量（万美元注册资本）	A	1,500.00
原实际控制人及一致行动人持股比例	B	66.53%
原实际控制人及一致行动人穿透持股数量（万美元注册资本）	$C=B*A$	998.02
H-TEC 增资并完成换股收购浙江鸿星后，发行人总股份数量（万美元注册资本）	D	1,674.57
H-TEC 增资并完成换股收购浙江鸿星后，实际控制人及一致行动人持股比例	E	67.64%
H-TEC 增资并完成换股收购浙江鸿星后，原实际控制人及一致行动人穿透持股数量（万美元注册资本）	$F=D*E$	1,132.60
按原持股比例增资后，实际控制人及一致行动人穿透持股数量（万美元注册资本）	$G=D*B$	1,114.17
数量（万美元注册资本）	$H=F-G$	18.44
同期外部投资者入股价格（美元/美元注册资本）	I	11.77
实际控制人及一致行动人投入金额（万美元）	J	1,401.18
实际控制人及一致行动人实际获得的股份数量（万美元注册资本）	$K=F-C$	134.59
单位授予成本（美元/美元注册资本）	$L=J/K$	10.41
股份支付金额（万美元）	$M=H*(I-L)$	25.05
汇率	N	6.4713
股份支付金额（万元）	$O=M*N$	162.44
其中：管理费用（万元）	-	162.44

2、对照《监管规则适用指引——发行类第 5 号》，进一步说明是否符合规定要求

（1）关于实际控制人/老股东增资

根据《监管规则适用指引——发行类第 5 号》：“为发行人提供服务的实际控制人/老股东以低于股份公允价值的价格增资入股，且超过其原持股比例而获得的新增股份，应属于股份支付。如果增资协议约定，所有股东均有权按各自原持股比例获得新增股份，但股东之间转让新增股份受让权且构成集团内股份支付，导致实际控制人/老股东超过其原持股比例获得的新增股份，也属于股份支付。实际控制人/老股东原持股比例，应按照相关股东直接持有与穿透控股平台后间接持有的股份比例合并计算。”

①2021 年 12 月，公司实施股权激励

2021 年 12 月 20 日，鸿星有限召开股东会并作出决议，同意：①增加公司

注册资本 280.30 万美元；②实施员工股权激励计划；③新股东投资入股。本次增资时，实际控制人控制的 PERFECT 投入 363.38 万美元，取得 44.10 万美元出资额，本次增资价格按照外部财务投资者入股价格的七折确定。本次增资后，发行人实际控制人及其一致行动人持股比例有所下降，因此本次增资发行人未对实控人及其一致行动人确认股份支付费用，符合《监管规则适用指引——发行类第 5 号》的要求。

②2021 年 7 月，公司控股股东 H-TEC 的股东非同比例增资

2021 年 2 月，公司控股股东 H-TEC 召开股东会，作出增资决议。2021 年 7 月，公司控股股东 H-TEC 增发新股 508.23 万美元注册资本，非所有股东同比例增资，使得实际控制人穿透持有鸿星科技股份有限公司的比例增加。由于 H-TEC 本次增资款项专款专用于投资浙江鸿星，发行人于 2021 年 12 月通过与 H-TEC 换股的方式收购了浙江鸿星 100%的股权，前述交易完成后，发行人实际控制人及其一致行动人持股比例由 66.53%上升至 67.64%，因此本次增资发行人对实控人及其一致行动人确认了 162.44 万元股份支付费用，具体计算过程参见本题回复“一、（三）、1、上述两次股份支付的测算过程”，符合《监管规则适用指引——发行类第 5 号》的要求。

（2）关于确定公允价值

根据《监管规则适用指引——发行类第 5 号》：“确定公允价值,应综合考虑以下因素：（1）入股时期，业绩基础与变动预期，市场环境变化；（2）行业特点，同行业并购重组市盈率、市净率水平；（3）股份支付实施或发生当年市盈率、市净率等指标；（4）熟悉情况并按公平原则自愿交易的各方最近达成的入股价格或股权转让价格，如近期合理的外部投资者入股价，但要避免采用难以证明公允性的外部投资者入股价；（5）采用恰当的估值技术确定公允价值,但要避免采取有争议的、结果显失公平的估值技术或公允价值确定方法，如明显增长预期下按照成本法评估的净资产或账面净资产。判断价格是否公允应考虑与某次交易价格是否一致,是否处于股权公允价值的合理区间范围内”。

两次股份支付公允价值采用鸿星有限整体估值 11.39 亿元，对应为 11.77 美元/每美元注册资本确定，定价合理，说明如下：一是本次增资由具有证券期货从业资格的评估机构出具了评估报告，采用收益法进行评估，估值方法及结果

合理公允。二是 2021 年 12 月，杭州湟江、GOLDRICH、KSP 以及刘强等四名外部财务投资人向发行人进行了增资，增资价格为 11.77 美元/每美元注册资本，与发行人确认上述两次股份支付的时间较为接近，发行人采取 2021 年 12 月外部投资者入股价格暨 11.77 美元/每美元注册资本作为前述两次确认股份支付费用的公允价值，符合《监管规则适用指引——发行类第 5 号》的要求。

（3）关于确定等待期

根据《监管规则适用指引——发行类第 5 号》：“股份立即授予或转让完成且没有明确约定等待期等限制条件的，股份支付费用原则上应一次性计入发生当期,并作为偶发事项计入非经常性损益。设定等待期的股份支付，股份支付费用应采用恰当方法在等待期内分摊,并计入经常性损益。

发行人应结合股权激励方案及相关决议、入股协议、服务合同、发行人回购权的期限、回购价格等有关等待期的约定及实际执行情况，综合判断相关约定是否实质上构成隐含的可行权条件，即职工是否必须完成一段时间的服务或完成相关业绩方可真正获得股权激励对应的经济利益。

发行人在股权激励方案中没有明确约定等待期，但约定一旦职工离职或存在其他情形（例如职工考核不达标等非市场业绩条件），发行人、实际控制人或其指定人员有权回购其所持股份或在职工持股平台所持有财产份额的，应考虑此类条款或实际执行情况是否构成实质性的等待期，尤其关注回购价格影响。回购价格公允，回购仅是股权归属安排的，职工在授予日已获得相关利益，原则上不认定存在等待期，股份支付费用无需分摊。回购价格不公允或尚未明确约定的,表明职工在授予日不能确定获得相关利益，只有满足特定条件后才能获得相关利益,应考虑是否构成等待期。

针对报告期内的股权激励，发行人一次性确认股份支付费用。根据《杭州鸿星电子有限公司 2021 年员工股权激励计划》，公司员工持股平台股权激励不附行权条件，股权激励计划不设服务期，公司授予激励对象的员工持股平台权益不存在任何业绩要求。公司及其控股股东、实际控制人、员工持股平台的执行事务合伙人不得因激励对象从公司离职或退休要求回购激励对象持有的员工持股平台权益。因此，发行人对报告期内股权激励一次性确认股份支付费用符合《监管规则适用指引——发行类第 5 号》的要求。

二、保荐机构、申报会计师的核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对以上事项，保荐机构、申报会计师执行的主要核查程序如下：

- 1、获取并查阅发行人员工持股平台、控股股东、外部股东持股平台自成立以来以来的工商资料，了解其自设立以来份额变动情况，核实报告期内是否存在员工退出情形；
- 2、获取发行人员工花名册，核实员工持股平台出资人是否均为发行人员工；
- 3、获取发行人股权激励董事会决议、股东会决议及员工股权激励持股方案文件，核对股权激励行权条件、退伙的具体退出机制；
- 4、获取发行人股份支付费用计算明细表，对报告期内的股份支付费用进行重新计算；
- 5、取得了银信资产评估有限公司出具银信评报字（2021）沪第 2791 号《资产评估报告》，核查估值方法的合理性；
- 6、结合《监管规则适用指引——发行类第 5 号》的规定，对发行人报告期内股份支付是否满足《监管规则适用指引——发行类第 5 号》的要求进行逐项分析。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

- 1、发行人员工持股平台中所涉及合伙人均系发行人员工或发行人员工 100% 持股的企业；报告期内，发行人员工持股平台、外部股东持股平台不存在份额变动的情形，不涉及股份支付；
- 2、公司员工持股平台股权激励不涉及行权条件，股权激励计划不设服务期，不存在影响股份支付等待期的情形；公司及控股股东、实际控制人不得因激励对象从公司离职或退休要求回购激励对象持有的员工持股平台权益；在满足中国证监会、证券交易所等监管机构以及相关法律法规要求的前提下，经执行事务合伙人同意，激励对象可以将其所持有的合伙企业财产份额转让给第三人，或请求执行事务合伙人回购，激励对象出现重大过错，公司或持股平台普通合伙人有权要求激励对象将其拥有的权益转让给普通合伙人或其指定的其他第三人；针对上市前退伙的情形，退出价格由激励对象与受让人协商确定，针对上

市后退休的情形，退出价格参照转让权益时公司股份市场价格确定；自公司员工持股平台设立以来，员工持股平台股权激励所涉及的员工不存在退出的情形；

3、发行人报告期内两次股份支付计算准确，股份支付的确认符合《监管规则适用指引——发行类第5号》规定要求。

问题 17 关于固定资产及在建工程

根据招股说明书及申报材料，（1）截至 2022 年末，公司房屋及建筑物、机器设备、运输工具和电子设备及其他账面原值 4,152.80 万元、56,780.77 万元、925.64 万元、977.75 万元，成新率分别为 25.86%、21.40%、19.83%和 21.72%，总体成新率较低；（2）发行人处置或报废固定资产的金额逐年增长，2021 年度处置或报废金额达到 6,514.93 万元；（3）截至 2022 年末，发行人在建工程 12,074.69 万元，较 2021 年末显著增长。

请发行人说明：（1）结合固定资产盘点、各期固定资产处置或报废等情况，说明是否存在固定资产闲置或减值迹象，是否应当计提减值；发行人固定资产结构、规模是否与产能和产量相匹配，与同行业公司是否存在差异；（2）固定资产成新率低对公司生产经营的影响，是否影响发行人产能产量或存在潜在风险；机器设备更新置换成本及现金流支出是否会影响发行人偿债能力、经营业绩及资产流动性水平；（3）在建工程“德清石英晶体元器件生产基地建设项目”的明细内容，确认、计量方法和对应依据，是否存在将无关成本费用等项目计入在建工程的情况；该项目工程款的主要支付对象、支付金额及采购内容，支付对象同发行人及其关联方是否存在关联关系及其他特殊关系，支付时点和项目建设进度与合同约定是否一致。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）结合固定资产盘点、各期固定资产处置或报废等情况，说明是否存在固定资产闲置或减值迹象，是否应当计提减值；发行人固定资产结构、规模是否与产能和产量相匹配，与同行业公司是否存在差异

1、结合固定资产盘点、各期固定资产处置或报废等情况，说明是否存在固定资产闲置或减值迹象，是否应当计提减值

（1）报告期各期公司固定资产盘点情况

公司制定了完善的《固定资产管理制度》，其中对固定资产盘点的规定如下：“每年年末，财务部门会同固定资产管理部门、资产使用（保管）部门组织对

固定资产进行全面盘点，盘点人员根据盘点结果填写固定资产盘点表，并与账卡记录核对，对账实不符，固定资产盘盈、盘亏的，编制固定资产盘盈、盘亏表。”

报告期各期末公司对固定资产盘点的具体情况如下：

单位：万元

项目	2023. 12. 31	2022.12.31	2021.12.31
盘点人员	固定资产管理部门、使用部门和财务部	固定资产管理部门、使用部门和财务部	固定资产管理部门、使用部门和财务部
盘点时间	2023 年末	2022 年末	2021 年末
盘点范围	所有固定资产	所有固定资产	所有固定资产
盘点资产原值	81,562.59	62,836.96	61,691.20
固定资产原值	81,562.59	62,836.96	61,691.20
盘点比例	100%	100%	100%
盘点结果	账实相符、固定资产使用情况良好	账实相符、固定资产使用情况良好	账实相符、固定资产使用情况良好

报告期各期末，公司固定资产盘点账实相符，主要固定资产运行情况良好，不存在资产盘亏、毁损、闲置等情形。

（2）各期固定资产处置或报废等情况

报告期内，公司固定资产处置或报废情况汇总如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
固定资产账面原值	845.15	323.55	6,767.42
其中：机器设备	8.70	243.80	6,514.93
机器设备占比	1.03%	75.35%	96.27%
固定资产累计折旧	779.51	275.18	6,547.11
固定资产减值准备	-	-	-
固定资产账面价值	65.64	48.37	220.30
其中：机器设备	0.26	45.55	210.70
机器设备占比	0.40%	94.17%	95.64%

报告期各期，公司固定资产处置或报废的账面原值分别为 6,767.42 万元、323.55 万元和 845.15 万元，而账面价值分别为 220.30 万元、48.37 万元及 65.64 万元，相关固定资产使用年限较长，账面价值较低。

公司处置或报废的固定资产主要为机器设备和房屋建筑物，系：一是公司

为提高生产效率，提升生产经营能力，不断对生产效能较低、利用程度较差的机器设备进行淘汰，并持续引进新设备进行更新换代，扩大生产规模，提高公司生产能力；二是为解决无证生产场地瑕疵，公司于 2023 年 3 月拆除了 H 楼。

（3）说明是否存在固定资产闲置或减值迹象，是否应当计提减值

公司对包括机器设备在内的固定资产进行了良好的维护保养和管理。对机器设备进行定期巡检及维护保养，更换备品备件，延期使用寿命，公司机器设备运转正常。

根据公司各年末固定资产盘点结果显示，公司固定资产账面数量与实物数量相符，不存在盘点差异。公司主要固定资产运行情况良好，在日常生产经营过程中，公司亦不断对生产效能较低、利用程度较差的机器设备进行更新换代，报告期各期末，公司固定资产不存在资产毁损、闲置或不可使用的情形。

报告期各期末，发行人根据《企业会计准则》的规定判断固定资产是否存在减值迹象。如存在减值迹象，则估计其可收回金额，进行减值测试。减值测试结果表明资产的可收回金额低于其账面价值的，按其差额计提减值准备并计入资产减值损失。

将《企业会计准则》规定的可能存在减值迹象的情况与发行人实际情况逐项进行比对，具体情况如下：

序号	企业会计准则的规定	发行人实际情况
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌	公司固定资产均可正常生产经营使用，未发生资产市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计下跌的情形
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响	公司经营所处的经济、技术或者法律等环境未发生重大变化，未对公司所处行业产生不利影响
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅降低	市场利率或者其他市场投资报酬率未发生重大变化
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	固定资产不存在陈旧过时或者其实体已经损坏的情形
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	公司通过定期盘点等方式对固定资产进行管理，未发现存在已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置的情形
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所	发行人不存在固定资产的经济绩效已经低于或者将低于预期等情形

序号	企业会计准则的规定	发行人实际情况
	创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等	
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象	不存在其他表明资产可能已经发生减值的迹象

通过上述对比可知，报告期各期末，发行人固定资产不存在企业会计准则规定需要计提减值准备的情形。

综上所述，报告期各期末，公司固定资产不存在闲置或减值迹象，无需计提减值准备。

2、发行人固定资产结构、规模是否与产能和产量相匹配，与同行业公司是否存在差异

（1）发行人固定资产结构与规模情况

报告期各期末，公司固定资产结构与规模情况如下：

项目	2023. 12. 31		2022.12.31		2021.12.31	
	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
房屋及建筑物	20,968.82	25.71	4,152.80	6.61	3,966.88	6.43
机器设备	58,695.56	71.96	56,780.77	90.36	55,777.35	90.41
运输工具	868.28	1.06	925.64	1.47	944.14	1.53
电子设备及其他	1,029.94	1.26	977.75	1.56	1,002.84	1.63
合计	81,562.59	100	62,836.96	100.00	61,691.20	100.00

注：上述固定资产的金额以原值列示。

报告期各期末，公司固定资产账面原值分别为 61,691.20 万元、62,836.96 万元和 **81,562.59 万元**，整体规模较大，主要系公司日常生产经营所用的机器设备包括频率微调机、自动点胶机、全自动置放机、全自动滚焊机等主要生产设备数量多、价值高，使得公司整体的固定资产规模较大。

报告期各期末，公司固定资产结构中机器设备账面原值占比分别为 90.41%、90.36%和 **71.96%**，为固定资产的主要构成部分，其余各类固定资产占比较低，公司固定资产结构整体保持稳定。

（2）固定资产结构、规模与产能和产量的匹配情况

报告期内，公司固定资产结构、规模与产能和产量的匹配情况具体如下：

项目	2023 年度 /2023 年末	2022 年度/ 2022 年末	2021 年度/ 2021 年末
固定资产原值合计（万元）	81,562.59	62,836.96	61,691.20
其中：机器设备原值（万元）	58,695.56	56,780.77	55,777.35
产能（亿只）	14.00	15.36	14.92
产量（亿只）	11.74	12.35	14.77

2021 年和 2022 年，公司固定资产原值及机器设备原值逐年增长，产能也随之逐年增长，机器设备规模和产能的变化趋势匹配。

2023 年度，期末固定资产和机器设备原值分别增加 29.80%和 3.37%，而当期产能减少 8.85%，变动趋势差异较大，主要原因为：一方面当期公司募投项目“德清石英晶体元器件生产基地建设项目”土建工程项目竣工转入固定资产，使得 2023 年末公司房屋建筑物原值大幅增加；另一方面，公司第一季度部分产线由杭州厂区搬迁至德清厂区，使得产能相比 2022 年度有所降低。

公司 2022 年及 2023 年产量有所下降，主要系发行人实行“以销定产+适当备货”的生产模式，受市场行情影响，发行人销量有所下降，致使产量相应有所下降。

整体来看，发行人固定资产结构、规模与产能和产量相匹配。

（3）发行人固定资产结构、规模与同行业公司是否存在差异

①固定资产结构与同行业公司的对比情况

报告期各期末，公司固定资产结构与同行业公司的对比情况如下：

公司	房屋及建筑物	机器设备	运输工具	电子设备及其他	合计
2023. 12. 31					
泰晶科技	10.47%	87.83%	1.21%	0.50%	100.00%
惠伦晶体	14.91%	84.08%	0.21%	0.80%	100.00%
东晶电子	12.85%	83.31%	0.92%	2.93%	100.00%
晶赛科技	20.55%	75.62%	0.91%	2.92%	100.00%

公司	房屋及建筑物	机器设备	运输工具	电子设备及其他	合计
平均值	14.70%	82.71%	0.81%	1.79%	100.00%
发行人	25.71%	71.96%	1.06%	1.26%	100.00%
2022.12.31					
泰晶科技	10.54%	87.68%	1.28%	0.50%	100.00%
惠伦晶体	14.73%	84.33%	0.27%	0.67%	100.00%
东晶电子	13.00%	83.08%	0.99%	2.94%	100.00%
晶赛科技	21.49%	74.55%	0.96%	2.99%	100.00%
平均值	14.94%	82.41%	0.88%	1.78%	100.00%
发行人	6.61%	90.36%	1.47%	1.56%	100.00%
2021.12.31					
泰晶科技	10.83%	87.21%	1.42%	0.54%	100.00%
惠伦晶体	10.10%	89.09%	0.27%	0.54%	100.00%
东晶电子	6.71%	90.08%	1.05%	2.15%	100.00%
晶赛科技	21.37%	74.91%	0.73%	2.99%	100.00%
平均值	12.25%	85.33%	0.87%	1.55%	100.00%
发行人	6.43%	90.41%	1.53%	1.63%	100.00%

注 1：同行业可比上市公司固定资产数据取自各公司定期报告。

注 2：上述比例的计算方式为：各类固定资产的原值/固定资产原值总额。

报告期各期末，同行业公司固定资产中占比最高的均为机器设备，平均占比为 85%左右，与公司固定资产结构基本一致。2023 年底公司房屋及建筑物占比显著提高，高于同行业公司，主要系公司“德清石英晶体元器件生产基地建设项目”土建工程转入固定资产所致。

②固定资产规模与同行业公司的对比情况

报告期各期，公司固定资产规模与同行业公司的对比情况如下：

单位：万元

公司	固定资产原值	主营业务收入	主营业务收入/ 固定资产原值
2023. 12. 31/2023 年度			
泰晶科技	134,854.53	75,516.61	0.56
惠伦晶体	177,978.54	39,544.87	0.22
东晶电子	72,277.41	17,262.26	0.24
晶赛科技	49,877.45	33,564.27	0.67

公司	固定资产原值	主营业务收入	主营业务收入/ 固定资产原值
平均值	108,746.98	41,472.00	0.42
发行人	81,562.59	54,091.17	0.66
2022.12.31/2022 年度			
泰晶科技	132,447.25	86,818.70	0.66
惠伦晶体	180,166.59	39,433.20	0.22
东晶电子	67,388.31	17,981.12	0.27
晶赛科技	47,107.65	36,276.13	0.77
平均值	106,777.45	45,127.29	0.48
发行人	62,836.96	64,962.28	1.03
2021.12.31/2021 年度			
泰晶科技	119,013.26	115,454.51	0.97
惠伦晶体	154,055.92	65,122.61	0.42
东晶电子	60,428.11	30,345.04	0.50
晶赛科技	30,950.34	44,385.21	1.43
平均值	91,111.91	63,826.84	0.83
发行人	61,691.20	81,514.56	1.32

注 1：同行业可比上市公司数据取自各公司定期报告。

在固定资产规模上，公司固定资产规模和东晶电子接近，不存在较大差异；公司固定资产规模高于晶赛科技主要系公司整体生产和销售规模较大，固定资产投入较大；公司固定资产规模低于泰晶科技和惠伦晶体，一方面系泰晶科技和惠伦晶体上市时间较早，随着募投项目的实施和完工扩大了固定资产规模，另一方面系泰晶科技和惠伦晶体因扩充产能购置了较多机器设备致使固定资产规模较大。

在当期主营业务收入与固定资产期末原值的对比关系上，公司与晶赛科技接近，高于泰晶科技、惠伦晶体及东晶电子，主要系公司生产效率较高，产能利用率较高。报告期内，公司每单位固定资产的主营业务收入呈下降趋势，与同行业可比公司平均值变动趋势一致。公司固定资产规模整体与同行业相比不存在显著差异。

综上所述，发行人 2023 年末固定资产结构中房屋及建筑物占比高于同行业公司，主要系公司募投项目“德清石英晶体元器件生产基地建设项目”土建

工程转入固定资产所致。报告期内公司固定资产规模与同行业公司不存在显著差异。

（二）固定资产成新率低对公司生产经营的影响，是否影响发行人产能产量或存在潜在风险；机器设备更新置换成本及现金流支出是否会影响发行人偿债能力、经营业绩及资产流动性水平

1、固定资产成新率低对公司生产经营的影响，是否影响发行人产能产量或存在潜在风险

截至 2023 年 12 月 31 日，公司固定资产成新率的具体构成情况如下：

资产类别	账面原值（万元）	账面净值（万元）	成新率
房屋及建筑物	20,968.82	18,061.04	86.13%
机器设备	58,695.56	10,368.95	17.67%
运输工具	868.28	143.80	16.56%
电子设备及其他	1,029.94	234.62	22.78%
合计	81,562.59	28,808.41	35.32%

2023 年末，公司房屋及建筑物、机器设备、运输工具和电子设备及其他的新成率分别为 86.13%、17.67%、16.56%及 22.78%，除房屋及建筑物外，其余固定资产总体成新率较低，主要原因系公司成立时间较早，部分固定资产建设和购置时间较为久远，计提折旧时间较长，且运输设备、电子设备等折旧年限相对较短，使得发行人固定资产成新率较低。

发行人固定资产成新率低不会对持续经营产生不利影响，不影响发行人产能产量或存在潜在风险，说明如下：

（1）公司主要设备多为进口高端设备，使用寿命相对较长

公司主要机器设备采购自日本，占原值在 70%左右。其设备厂家较为知名，具有多年研发和制造经验，相关机器设备质量过硬，较为耐用，普遍使用寿命远超折旧年限。

（2）公司所属行业生产工艺总体较为成熟，生产设备迭代升级的需求较小

公司自 2000 年进入 SMD 型石英谐振器和振荡器业务，所属行业生产工艺

总体较为稳定和成熟，对生产设备迭代升级的需求整体较小。

（3）公司具有较强的设备维护能力

一是公司制定并有效执行了安全生产制度，规范生产人员对机器设备的操作规程，操作人员熟练程度高，产品生产工艺流程对机器设备的损耗较小；二是设立了维修监察机制把控机器设备的运行状态，定期按照检维修制度对机器设备进行维护保养，更换备品备件，延期使用寿命。

（4）公司适时对机器设备进行更新换代

在严控成本的前提下，公司为提高生产效率，提升生产经营能力，不断对生产效能较低、利用程度较差的机器设备进行更新换代，报告期内公司机器设备累计处置或报废金额为 **6,767.43 万元**，购置及在建工程转入金额为 **12,357.63 万元**，更新置换金额较大。

单位：万元

期间	处置或报废原值	处置或报废账面价值	购置及在建工程转入金额
2021 年度	6,514.93	210.70	9,186.93
2022 年度	243.80	45.55	1,247.21
2023 年度	8.70	0.26	1,923.49
合计金额	6,767.43	256.51	12,357.63

综上所述，报告期内，发行人固定资产虽成新率较低，但不会对发行人的生产经营产生不利影响，不影响发行人产能产量，不存在潜在风险。

2、机器设备更新置换成本及现金流支出是否会影响发行人偿债能力、经营业绩及资产流动性水平

报告期内，公司机器设备更新置换及现金流支出对发行人偿债能力、经营业绩及资产流动性水平的影响分析如下：

（1）偿债能力

报告期各期末，公司偿债能力的主要指标情况如下：

项目	2023 年度/ 2023 年末	2022 年度/ 2022 年末	2021 年度/ 2021 年末
流动比率（倍）	5.73	3.85	2.44
速动比率（倍）	5.14	3.35	2.10

项目	2023 年度/ 2023 年末	2022 年度/ 2022 年末	2021 年度/ 2021 年末
资产负债率 (%, 合并)	17.54	23.81	32.64
资产负债率 (%, 母公司)	14.73	19.14	31.84
息税折旧摊销前利润 (万元)	19,797.79	27,155.76	28,454.06
利息保障倍数 (倍)	113.97	398.37	495.37

报告期内公司流动比率、速动比率逐年升高，资产负债率逐年降低，息税折旧摊销前利润和利息保障倍数维持在较高水平，偿债能力较强。因此，机器设备更新置换及现金流支出未对公司偿债能力产生重大不利影响。

(2) 经营业绩

报告期内，公司机器设备更新置换对经营业绩的主要影响如下：

单位：万元

项目	2023 年度/ 2023 年末	2022 年度/ 2022 年末	2021 年度/ 2021 年末
当年新增机器设备原值	1,923.49	1,247.21	9,186.93
年折旧金额	2,131.77	2,902.46	1,628.09
主营业务收入金额	54,091.17	64,962.28	81,514.56
净利润金额	13,290.75	19,432.25	20,732.22
折旧金额占主营业务收入比重	3.94%	4.47%	2.00%
税后折旧金额	1,808.53	2,438.36	1,358.81
税后折旧金额占净利润比重	13.61%	12.55%	6.55%

报告期各期，因更新置换机器设备新增的折旧金额分别为 1,628.09 万元、2,902.46 万元和 2,131.77 万元，占当期主营业务收入的比重分别为 2.00%、4.47%和 3.94%，税后折旧金额占净利润比重分别为 6.55%、12.55%和 13.61%，新增折旧金额占主营业务收入和净利润的比重较小，对发行人的经营业绩未产生重大不利影响。

(3) 资产流动性水平

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 21,361.72 万元、26,935.47 万元及 20,889.50 万元，远高于同期机器设备更新置换现金流支出。公司机器设备更新置换现金流支出不会影响公司资产流动性水平。

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
经营活动产生的现金流量净额	20,889.50	26,935.47	21,361.72
机器设备更新置换现金流支出	1,923.49	1,247.21	9,186.93

综上，发行人机器设备更新置换及现金流支出对公司偿债能力、经营业绩及资产流动性水平不会产生重大不利影响。

（三）在建工程“德清石英晶体元器件生产基地建设项目”的明细内容，确认、计量方法和对应依据，是否存在将无关成本费用等项目计入在建工程的情况；该项目工程款的主要支付对象、支付金额及采购内容，支付对象同发行人及其关联方是否存在关联关系及其他特殊关系，支付时点和项目建设进度与合同约定是否一致

1、在建工程“德清石英晶体元器件生产基地建设项目”的明细内容，确认、计量方法和对应依据，是否存在将无关成本费用等项目计入在建工程的情况

报告期各期末，公司在建工程“德清石英晶体元器件生产基地建设项目”的明细内容如下：

单位：万元

类型	2023.12.31	2022.12.31	2021.12.31
项目施工工程款	512.88	11,513.86	2,175.93
工程监理费用	-	232.17	64.53
工程设计费用	25.33	177.46	151.57
工程造价咨询费用	-	34.91	16.04
其他费用	48.01	83.33	25.56
合计	586.21	12,041.73	2,433.62

报告期内，公司计入在建工程“德清石英晶体元器件生产基地建设项目”的支出主要包括项目施工工程款，工程监理费用、工程设计费用、工程造价咨询费用等，该等支出均与项目本身密切相关，均为建造该项目达到预定可使用状态前所发生的必要支出。其中，工程款按照工程进度确认在建工程金额及应付款项；其余款项根据合同约定及服务实际发生期间确认相关成本计入在建工

程，不存在将无关成本费用的项目计入在建工程的情况。

2、该项目工程款的主要支付对象、支付金额及采购内容，支付对象同发行人及其关联方是否存在关联关系及其他特殊关系，支付时点和项目建设进度与合同约定是否一致

(1) 该项目工程款的主要支付对象、支付金额及采购内容

报告期内，在建工程“德清石英晶体元器件生产基地建设项目”工程款的主要支付对象、支付金额和采购内容如下：

单位：万元

支付对象	施工内容	2023 年度	2022 年度	2021 年度	合计
中设建工集团有限公司	厂房施工	3,314.29	5,935.80	1,944.66	11,194.74
	地下室围护工程	-	740.00	90.00	830.00
	污水处理池土建工程	-	156.00	-	156.00
浙江尚品机电工程有限公司	车间净化装修工程	292.07	855.00	-	1,147.07
	车间净化配电工程	188.10	-	-	188.10
小计		3,794.46	7,686.80	2,034.66	13,515.91

注：主要支付对象选取标准为报告期内累计支付金额 500 万以上支付对象，截至 2023 年末上表主要支付对象的支付金额占项目工程款总支付金额的比例为 85.35%。

如上表所示，报告期内公司工程款的主要支付对象为中设建工集团有限公司和浙江尚品机电工程有限公司，均为工程施工类相关的供应商，报告期内合计支付金额为 13,515.91 万元，占项目工程款整体支付金额的比例达到 85%以上，采购内容均为与工程施工相关的服务。

(2) 支付对象同发行人及其关联方是否存在关联关系及其他特殊关系

报告期内，公司工程款支付的主要对象基本情况如下：

①中设建工集团有限公司

中设建工集团有限公司总部位于浙江省绍兴市，成立于 1995 年，是一家拥有房屋建筑施工总承包国家特级资质和市政公用工程、建筑装饰装修、地基与基础工程、钢结构工程、机电设备安装等五个专业承包壹级资质的大型施工企业。公司工程业务遍及全国，是全国五百强企业，浙江省百强民营企业。

中设建工集团有限公司的工商信息如下：

公司名称	中设建工集团有限公司
成立时间	1995 年 9 月 27 日
注册资本	30,175 万元
注册地址	浙江省绍兴市柯桥区马鞍镇
法定代表人	陈晓寅
董监高情况	陈晓寅担任董事长、吴尧庆担任副董事长兼总经理、傅国君担任董事、陈永根担任董事、胡菊香担任董事、俞志江担任监事、俞小姣担任监事、胡国泰担任监事
主要股东	中设建工集团有限公司工会委员会持股 89.00%；绍兴市柯桥区马鞍镇建筑装饰材料公司持股 5.85%；绍兴市柯桥区马鞍集体资产经营管理公司持股 5.15%
经营范围	房屋建筑工程施工总承包特级；建筑装修装饰工程专业承包壹级；市政公用工程施工总承包壹级；生产加工五金汽配、铝合金门窗、机械配件；五金熔炼及房地产开发、石驳、工业设备安装、管道安装、道路砌筑、打桩、园林绿化。承包境外工业与民用建筑工程及境内，国际招标工程；上述工程所需的设备、材料出口；对外派遣实施上述境外工程所需劳务人员。钢结构工程专业承包壹级；古建筑工程贰级，建筑幕墙贰级；机电设备安装工程专业承包壹级；起重设备安装工程专业承包贰级；地基与基础工程专业承包壹级；市场经营管理。

②浙江尚品机电工程有限公司

浙江尚品机电工程有限公司总部位于浙江省宁波市，成立于 2009 年，是一家拥有建筑机电设备安装工程专业承包三级、消防设施工程专业承包贰级、建筑装修装饰工程专业承包贰级资质证书的工程公司，业务覆盖在洁净室工程、空调工程、机电工程、恒温恒湿工程、制程管路工程、环境工程等多个领域。

浙江尚品机电工程有限公司的工商信息如下：

公司名称	浙江尚品机电工程有限公司
成立时间	2009 年 12 月 11 日
注册资本	2,000 万元
注册地址	浙江省宁波象保合作区双创中心 58 幢 1 号 248 室
法定代表人	王云华
董监高情况	王云华担任董事长兼总经理、谢德华担任董事、黄小宇担任董事、叶伟夫担任董事、胡亚南担任监事
主要股东	叶伟夫持股 32.00%、王云华持股 24.00%、黄小宇持股 24.00%、谢德华 5.00%、宁波恒正机电安装工程合伙企业（有限合伙）持股 15.00%
经营范围	许可项目：电气安装服务；施工专业作业（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）。一般项目：工程管理服务；专业设计服务；工业工程设计服务；供冷服务；室内空气污染治理；建筑工程用机械销售；环境卫生公共设施安装服务；大气环境污染防治服务；水环境污染防治服务；环保咨询服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转

	让、技术推广；消防技术服务；制冷、空调设备销售；气体压缩机械销售；建筑装饰材料销售；建筑材料销售；五金产品零售；五金产品批发；仪器仪表销售；金属制品销售；建筑用金属配件销售；电子专用设备销售；电器辅件销售；涂料销售（不含危险化学品）；金属工具销售；金属材料销售；光通信设备销售；电子专用材料销售；金属结构销售；普通机械设备安装服务；智能输配电及控制设备销售；货物进出口；技术进出口；进出口代理；对外承包工程（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。

报告期内，公司工程款的上述支付对象均系公司通过招投标、询比价等相关合法合规程序确定，支付对象同发行人及其关联方不存在关联关系及其他特殊关系。

3、支付时点和项目建设进度与合同约定是否一致

公司在建工程“德清石英晶体元器件生产基地建设项目”中主要工程款的支付对象为中设建工集团有限公司和浙江尚品机电工程有限公司。报告期内工程款的支付时点与和项目建设进度与合同约定情况如下：

（1）中设建工集团有限公司

浙江鸿星作为发包人与中设建工集团有限公司（以下简称“承包人”）签订的《建设工程施工合同》对工程款支付的相关条款如下：

款项内容	合同约定支付比例/支付金额	合同约定支付时点	实际支付时点与项目建设进度
预付款	600.00 万元	合同签订后，承包人进场 7 天内，发包人向承包人支付；进度款支付至合同价的 50%时及之后的一期，分两次平均扣回	承包人于 2021 年 6 月进场；当月发行人支付预付款 600 万元，并在 2022 年进度款支付至合同价 50%时及之后的一期平均扣回
进度款	支付经审核的实际完成工程量的 75%	①工程开工至基桩工程完成 ②每个月 25 日前，承包人按形象进度向发包方提交已完成工程量报表，经发包方审核后的次月 15 日前支付	2021 年末，承包人已完工产值为 1,608.37 万元。发行人应支付 1,206.28 万元，实际支付 1,944.66 万元；差异金额主要为支付预付款 600 万元所致 2022 年末，承包人已完工产值为 10,615.63 万元。发行人应支付 7,961.73 万元，实际支付 7,880.45 万元 2023 年末，承包人已完工产值为 13,170.29 万元。发行人应支付 9,877.72 万元，实际支付 9,877.72 万元

款项内容	合同约定支付比例/支付金额	合同约定支付时点	实际支付时点与项目建设进度
			元
竣工款	合同总价的 85%	工程竣工验收合格、提供完整竣工资料并提交备案后 15 天内 发包方审计审定后 30 天内	2023 年末，工程已竣工验收完成，发行人应支付竣工款 1,317.03 万元，实际支付 1,317.03 万元
结算款	合同总价的 97%	工程竣工结算经发包方审计审定后 30 天内	2023 年末，竣工结算尚未完成，未支付
质保金	合同总价的 3%	自质量保修期开始满二年后 30 天内返还 70%给承包人，质量保修期满后五年后 30 天内将剩余质量保证金全部返还给承包人	2023 年末，竣工结算尚未完成，未支付

公司实际项目工程款项支付情况如下：

①预付款

公司和中设建工集团有限公司的合同于 2021 年 4 月份签订，中设建工集团有限公司于 2021 年 6 月份进场，公司已于 2021 年 6 月支付预付款 600 万元，并在 2022 年进度款支付至合同价 50%时及之后的一期平均扣回，与合同约定一致。

②进度款

报告期各期末，此工程项目的主要建设进度及付款情况如下：

施工方	合同名称	合同总额（万元）	开工时间	截至 2021 年末建设进度	截至 2022 年末建设进度	截至 2023 年 12 月末建设进度
中设建工集团有限公司	建设工程施工合同	13,532.60	2021 年 6 月	桩基工程已完成，地上主体工程已开工建设	项目主体工程接近完工，内部装饰工程及配套工程陆续已开工建设	工程已竣工验收完成

截至 2021 年 12 月 31 日，经浙江立信工程投资咨询有限公司审定的已完工产值为 1,608.37 万元，应支付的进度款按合同约定为审定完工产值金额的 75% 计算为 1,206.28 万元，实际支付金额 1,944.66 万元，差异金额 738.38 万元主要系公司支付的款项中包含项目开工前的 600.00 万元的预付款以及经双方协调同意将 12 月份的进度款按审定产值的 100%支付的预付款 138.38 万元。

截至 2022 年 12 月 31 日，经浙江立信工程投资咨询有限公司审定的已完工产值为 10,615.63 万元，应支付的进度款按合同约定审定完工产值金额的 75%计

算为 7,961.73 万元，实际支付金额为 7,880.45 万元，差异金额 81.27 万元系部分材料款尚未支付，双方协商约定在第二期梁板加固完成后进行支付。

截至 2023 年 12 月 31 日，经浙江立信工程投资咨询有限公司审定的已完工产值为 13,170.29 万元，应支付的进度款按合同约定审定完工产值金额的 75% 计算为 9,877.72 万元，实际支付金额为 9,877.72 万元。

公司进度款的支付时点和项目建设进度及合同约定基本一致。

③竣工款

截至 2023 年 12 月 31 日，工程已竣工验收完成，发行人应支付竣工款 1,317.03 万元，实际支付金额为 1,317.03 万元，与合同约定一致。

④结算款、质保金

截至 2023 年 12 月 31 日，该项目竣工结算尚未完成，因此不涉及结算款及质保金按照合同约定支付的情况。

由上可知，公司对中设建工集团有限公司项目工程款的支付时点和项目建设进度与合同约定基本一致。

（2）浙江尚品机电工程有限公司

浙江鸿星作为发包人与浙江尚品机电工程有限公司（以下简称“承包人”）签订的《建设工程施工合同》对工程款支付的相关条款如下：

款项内容	合同约定支付比例/ 支付金额	合同约定支付时点	实际支付时点与项目建设 进度
预付款	原合同总价款的 30%，计算为 427.50 万元	合同签订并收到此阶段相应金 额的发票后十个工作日内	于 2022 年 9 月签订合同 并收到发票；2022 年 9 月，发行人支付预付款 427.50 万元
进度款	原合同总价款的 30%，计算为 427.50 万元	工程按照进度计划施工至内装 80%完后且空调机组进场，经 发包人验收完成（注），且发 包人收到此阶段相应金额的发 票后于当月月底前支付	截至 2022 年末，工程施 工已达到内装工程的 80% 且空调机组已定位正在施 工安装中，公司已付款金 额为 855.00 万元，付款进 度为 58.36%
完工款	原合同总价款的 20%，计算为 285.00 万元	全部工程经发包人确认完成 后，发包人收到此阶段相应金 额的发票后于当月月底前支付	截至 2023 年末，全部工 程经发包人确认完成，公 司已付款金额为 1,147.07 万元，付款进 度为 78.30%
竣工验收 款	补充协议约定为 243.75 万元	全部工程经发包人验收完成 后，发包人收到此阶段相应金	截至 2023 年末，全部工 程经发包人验收完成。发

款项内容	合同约定支付比例/ 支付金额	合同约定支付时点	实际支付时点与项目建设 进度
		额的发票后于当月月底前支付	行人已于 2023 年 10 月份及 2024 年 1 月份分别支付竣工验收款 7.07 万元及 236.68 万元，合计 243.75 万元
质保金	补充协议约定为 40.63 万元	发包人于缺陷责任期一年结束后，发包人收到相应金额的发票后支付	截至 2023 年末，尚未达到质保金支付时点，尚未支付
	补充协议约定为 40.63 万元	发包人于缺陷责任期二年结束后，发包人收到相应金额的发票后支付	截至 2023 年末，尚未达到质保金支付时点，尚未支付

注 1：空调机组进场验收后支付进度款，而并非在安装后才支付进度款；

注 2：公司与浙江尚品机电工程有限公司于 2023 年 10 月签订补充协议，依据实际工程量将原合同总价 1,425.00 万元调增为 1,465.00 万元，并将尚未支付的竣工验收款和质保金的金额进行了重新约定。

公司实际项目工程款项支付情况如下：

①预付款

公司和浙江尚品机电工程有限公司的合同于 2022 年 9 月份签订，公司已于 2022 年 9 月份收到对方发票后支付预付款 427.50 万元，与合同约定一致。

②进度款

报告期各期末，此工程项目的主要建设进度及付款情况如下：

施工方	合同名称	合同总额 (万元)	开工时间	截至 2022 年末 建设进度	截至 2023 年 12 月末建设进 度
浙江尚品机电 工程有限公司	建设工程 施工合同	1,465.00	2022 年 9 月	工程施工已达到内装工程 80%，空调机组定位安装中	工程全部完工，经发包人验收完成

截至 2023 年 12 月 31 日，工程已全部完工，经发包人验收完成，公司已付款金额为 855.00 万元，付款进度为 58.36%，与项目建设进度和合同约定一致。

③完工款

截至 2023 年 12 月 31 日，工程已全部完工，经发包人验收完成，发行人应支付完工款 285.00 万元，实际支付金额为 285.00 万元，与合同约定一致。

④竣工验收款

截至 2023 年 12 月 31 日，工程已全部完工，经发包人验收完成。发行人

已于2023年10月份及2024年1月份分别支付竣工验收款7.07万元及236.68万元，合计243.75万元，与合同基本约定一致。

⑤质保金

截至2023年12月31日，该项目尚未达到质保金支付时点，因此不涉及质保金按照合同约定支付的情况。

由上可知，公司对浙江尚品机电工程有限公司项目工程款的支付时点和项目建设进度与合同约定一致。

综上所述，公司项目工程款的支付时点与合同约定及实际项目建设情况一致。

二、保荐机构、申报会计师的核查程序和核查意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师主要实施了以下核查程序：

- 1、了解与固定资产相关的内部控制制度，评价内部控制的设计，并测试相关内部控制的运行有效性；
- 2、访谈发行人财务经理、生产负责人和设备工程部负责人，了解报告期内发行人固定资产的盘点情况，固定资产毁损、闲置情况以及是否存在减值情况，了解报告期内发行人固定资产更新置换情况；
- 3、查阅发行人报告期内固定资产盘点计划、固定资产盘点表及盘点总结；实施固定资产监盘程序，实地查看发行人固定资产的使用情况，对发行人固定资产进行减值测试；
- 4、获取发行人固定资产明细账及产能、产量数据，分析发行人固定资产结构、规模与产能、产量的匹配性；结合同行业可比公司定期报告、招股说明书，分析发行人固定资产结构、规模与同行业公司的差异情况；
- 5、查阅发行人报告期各期产能情况、产量情况、销量情况以及产品合格率情况；对发行人生产车间进行实地查看，观察主要机器设备的运转情况；核查报告期各期机器设备的更新置换情况；对设备工程部负责人进行访谈，了解公司设备使用寿命、维护保养情况；分析报告期内发行人固定资产成新率低对生产经营以及产能产量的影响，分析发行人固定资产成新率低的潜在风险情况；
- 6、查阅报告期内发行人机器设备更新置换及现金流支出情况，获取发行人

营运资金及其他财务数据，测算偿债能力、经营业绩、流动性水平等财务指标，结合发行人业务模式，分析报告期内发行人机器设备更新置换及现金流支出对发行人偿债能力、经营业绩及资产流动性水平的影响；

7、获取发行人在建工程明细账，核查在建工程工程支出的内容、支付对象、支付的时点等，核查在建工程核算合理性和规范性；

8、通过国家企业信用信息公示系统、企查查等网站查询工程款支付对象基本信息，查看施工企业营业执照、工程资质证书，发行人关联方调查表等材料，核查施工企业基本情况，其是否与发行人及其关联方存在关联关系及其他特殊关系；

9、查看在建工程：查阅发行人在建工程形象进度报告、监理报告，主要支付对象的合同、发票、支付回单等，核查支付时点和项目建设进度与合同约定是否一致。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人各期末固定资产盘点账实相符，主要固定资产运行情况良好，固定资产不存在闲置或减值迹象，无需计提减值准备；发行人固定资产结构、规模稳定，固定资产结构、规模与产能和产量相匹配。**2023 年度发行人固定资产结构中房屋及建筑物占比高于同行业公司，主要系公司募投项目“德清石英晶体元器件生产基地建设项目” 土建工程转入固定资产所致。**报告期内公司固定资产规模与同行业公司不存在显著差异。

2、发行人固定资产成新率低主要系资产投入时间久远，但基于设备多为进口，使用寿命相对较长，所处行业生产工艺总体较为成熟，生产设备迭代升级的需求较小，加之公司具有较强的设备维护能力，并适时进行更新换代，因此发行人固定资产成新率低不会对公司生产经营产生重大不利影响，固定资产成新率低不影响发行人产能和产量，不存在潜在风险；发行人机器设备更新置换及现金流支出对公司偿债能力、经营业绩及资产流动性水平不会产生重大不利影响。

3、发行人在建工程“德清石英晶体元器件生产基地建设项目”核算真实准确，不存在将无关成本费用等项目计入在建工程的情况；“德清石英晶体元器件

生产基地建设项目”相关支出的支付对象同发行人及其关联方不存在关联关系及其他特殊关系，工程款支付时点和项目建设进度与合同约定基本一致。

问题 18 关于应收账款

根据招股说明书及申报材料，2020 年至 2022 年，公司应收账款账面净值分别为 21,687.63 万元、21,587.62 万元和 16,682.97 万元，占营业收入比例分别为 34.63%、27.21%以及 26.96%，占比有所下降。

请发行人说明：（1）分析应收账款余额占营业收入的比例逐期下降的原因；结合合同条款，分析对各类客户的收款及相关信用政策的具体情况，说明信用政策在报告期内是否发生变更，是否存在放宽上述政策以增加收入的情形；（2）结合各期应收账款逾期情况、期后回款情况、坏账准备整体实际计提比例与同行业的对比情况、客户破产及应收账款核销情况，论证坏账准备计提的充分性，是否存在具有重大信用风险的客户，未单项计提坏账准备是否谨慎；（3）说明报告期内是否发生应收账款转让、保理业务，是否存在将应收账款转为应收票据结算情况，如有，请披露其基本情况、对当期财务报表的影响和相关会计处理的合规性。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）分析应收账款余额占营业收入的比例逐期下降的原因；结合合同条款，分析对各类客户的收款及相关信用政策的具体情况，说明信用政策在报告期内是否发生变更，是否存在放宽上述政策以增加收入的情形

1、应收账款余额占营业收入的比例逐期下降的原因

报告期各期，公司各季度销售收入以及应收账款余额占营业收入比例的具体情况如下：

单位：万元

项目	2023.12.31/ 2023 年度	2022.12.31/ 2022 年度	2021.12.31 / 2021 年度
第一季度销售收入	12,886.78	19,062.76	19,670.65
第二季度销售收入	13,827.56	16,843.09	22,711.86
第三季度销售收入	15,020.74	15,590.72	23,883.12
第四季度销售收入	12,418.73	13,645.89	17,250.21

项目	2023.12.31/ 2023 年度	2022.12.31/ 2022 年度	2021.12.31 / 2021 年度
全年营业收入	54,153.81	65,142.46	83,515.84
季度平均值	13,538.45	16,285.62	20,878.96
应收账款余额	15,978.78	17,561.02	22,723.81
应收账款余额占营业收入比例	29.51%	26.96%	27.21%

报告期各期末，公司应收账款余额分别为 22,723.81 万元、17,561.02 万元和 15,978.78 万元，各期末应收账款余额占营业收入的比例分别为 27.21%、26.96%和 29.51%，2022 年应收账款余额占营业收入的比例有所下降，2023 年末应收账款余额占营业收入的比例有所上升。

公司应收账款余额占营业收入的比例变动主要原因系公司应收账款期末余额主要来源于每年第四季度营业收入以及各年度营业收入变动所致。具体分析如下：

2022 年末，应收账款余额占营业收入的比例较上年下降 0.25%，基本保持稳定，主要原因系：（1）受到宏观经济波动、地缘冲突等因素的影响，公司所处行业竞争加剧，2022 年度公司营业收入较 2021 年度下降 22.00%；（2）公司应收账款期末余额主要来源于第四季度营业收入，2022 年第四季度营业收入较 2021 年第四季度营业收入下降 20.92%，使得 2022 年末应收账款余额较 2021 年末下降 22.72%。

2023 年末，应收账款余额占营业收入的比例较 2022 年末有所增加，主要原因系：（1）受到宏观经济和行业周期性因素影响，终端市场需求仍有压力，使得 2023 年度公司营业收入较 2022 年度下降 16.87%；（2）公司应收账款期末余额主要来源于第四季度营业收入，2023 年第四季度营业收入较 2022 年第四季度营业收入下降 8.99%。两种因素共同作用使得 2023 年末应收账款余额较 2022 年末下降 9.01%。

综上所述，公司应收账款余额占营业收入的比例总体保持稳定，应收账款规模与业务规模相匹配，应收账款余额占营业收入比例的变动趋势具有合理性。

2、结合合同条款，分析对各类客户的收款及相关信用政策的具体情况，说明信用政策在报告期内是否发生变更，是否存在放宽上述政策以增加收入的情形。

(1) 结合合同条款，分析对各类客户的收款及相关信用政策的具体情况，说明信用政策在报告期内是否发生变更

公司已建立完善的销售合同审批制度及客户信用政策管理制度，相关制度的实施涉及部门包括营销中心、财务部、总经办等，各部门各司其职，岗位职责清晰，报告期内，公司销售管理相关制度执行情况良好。

①直销模式前五大客户情况

报告期各期，公司前五大直销客户的合同条款、收款情况及信用政策的具体情况如下：

客户名称	合同条款约定付款条件	实际信用政策	收款政策	报告期内信用政策是否发生变化
富士康	-	-	按实际信用政策执行收款	否
客户 A	-	-	按实际信用政策执行收款	否
伟创力	-	-	按实际信用政策执行收款	否
广达	-	-	按实际信用政策执行收款	否
正文科技	-	-	按实际信用政策执行收款	否
创维	-	-	按实际信用政策执行收款	否
三星	-	-	按实际信用政策执行收款	否
客户 B	-	-	按实际信用政策执行收款	否
海华	-	-	按实际信用政策执行收款	否

注 1：开票月结为公司当月开票对应的应收账款金额从次月 1 号开始起算信用期；

注 2：开票起算为公司当月开票对应的应收账款金额从开票当天起算信用期；

注 3：出货月结为公司当月出货对应的应收账款余额从次月 1 号开始起算信用期。

报告期内，公司给予前五大直销客户的信用政策介于月结 60 天至月结 120 天，合同约定和实际执行的信用政策基本保持一致。

报告期内，公司主要直销客户的信用政策均未发生变化。公司对主要客户

的收款政策按照实际信用政策约定执行，回款周期与信用期不存在较大差异，主要客户回款情况良好。

②经销模式前五大客户情况

报告期各期，公司前五大经销商的合同条款、收款情况及信用政策的具体情况如下：

序号	客户名称	合同条款约定付款条件	实际信用政策	收款政策	报告期内信用政策是否发生变化
1	台湾鸿星	-	-	按实际信用政策执行收款	是
2	商络电子	-	-	按实际信用政策执行收款	是
3	深圳市阳和通电子有限公司	-	-	按实际信用政策执行收款	否
4	北京鸿程锦达科技有限公司	-	-	按实际信用政策执行收款	否
5	深圳市天地无限科技实业有限公司	-	-	按实际信用政策执行收款	否
6	杭州明光电子科技有限公司	-	-	按实际信用政策执行收款	否
7	深圳市吉利通电子有限公司	-	-	按实际信用政策执行收款	否
8	深圳市巨新科电子有限公司	-	-	按实际信用政策执行收款	是

注 1：出货月结为公司当月发出货物对应的应收账款金额从次月 1 号开始起算信用期。

注 2：上述合同条款中的甲方为发行人，乙方为客户公司。

报告期内，公司给予前五大经销商的信用政策介于出货月结 30 天至出货月结 90 天，信用政策和合同约定的付款条件基本一致。

如上表所示，报告期内，公司主要经销商中台湾鸿星、商络电子和深圳市巨新科电子有限公司等 3 家客户的信用政策发生了变化，相较变更前延长 15-30 天，其他主要经销商的信用政策未发生变化，具体情形如下：

序号	客户名称	变更前信用政策	变更后信用政策	信用政策变更时间

序号	客户名称	变更前信用政策	变更后信用政策	信用政策变更时间
1	台湾鸿星	-	-	2021 年 4 月
2	商络电子	-	-	2022 年 1 月
3	深圳市巨新科电子有限公司	-	-	2023 年 1 月

公司建立了完善的客户信用政策管理制度，参考各类客户上一年度的销售额确定客户评级，根据客户评级确定对应的信用政策。

报告期内，根据公司和台湾鸿星、商络电子和深圳市巨新科电子有限公司的销售规模及对应公司的信用政策管理制度，经双方协商后对信用政策进行了变更。上述信用政策的变更是公司根据统一的客户信用政策管理制度进行的正常小幅延长，经过了适当审批程序，具有商业合理性。

报告期内，公司对主要经销商的收款政策按照实际信用政策约定执行，回款周期与信用期限不存在较大差异，主要经销商回款情况良好。

（2）是否存在放宽上述政策以增加收入的情形

报告期内，发行人主要经销商台湾鸿星、商络电子和深圳市巨新科电子有限公司等 3 家客户的信用政策的变更是公司根据统一的客户信用政策管理制度进行的正常小幅延长，经过了适当审批程序，具有商业合理性；除此之外，发行人的主要直销客户及经销商的合同条款、信用政策、收款政策、回款方式等均未发生变化，不存在放宽相关政策以增加收入的情形。

（二）结合各期应收账款逾期情况、期后回款情况、坏账准备整体实际计提比例与同行业的对比情况、客户破产及应收账款核销情况，论证坏账准备计提的充分性，是否存在具有重大信用风险的客户，未单项计提坏账准备是否谨慎

1、结合各期应收账款逾期情况、期后回款情况、坏账准备整体实际计提比例与同行业的对比情况、客户破产及应收账款核销情况，论证坏账准备计提的充分性

（1）应收账款逾期情况

报告期各期末，公司应收账款逾期情况如下：

单位：万元

项目	2023. 12. 31	2022.12.31	2021.12.31
应收账款余额	15,978.78	17,561.02	22,723.81
逾期应收账款金额	1,041.07	1,124.60	1,388.04
逾期应收账款坏账准备金额	52.05	56.23	69.40
逾期金额占比	6.52%	6.40%	6.11%
逾期应收账款期后回款金额	1,041.07	1,124.60	1,388.04
逾期应收账款期后回款比例	100.00%	100.00%	100.00%

注：逾期应收账款期后回款统计截至 2024 年 4 月 30 日。

报告期各期末，公司应收账款逾期金额分别为 1,388.04 万元、1,124.60 万元和 1,041.07 万元，占期末应收账款余额的比例分别为 6.11%、6.40%和 6.52%。逾期原因主要系部分客户内部审批流程较长致使付款不及时、部分客户按照固定付款时点付款。

报告期各期末，公司逾期应收账款坏账计提金额分别为 69.40 万元、56.23 万元和 52.05 万元，截至 2024 年 4 月 30 日，2021 年末、2022 年末和 2023 年末逾期应收账款均已回款。报告期各期末，公司逾期应收账款期后回款情况良好，逾期应收账款发生实际坏账的风险较低。

（2）应收账款期后回款情况

报告期各期，公司应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2023. 12. 31	2022.12.31	2021.12.31
应收账款余额	15,978.78	17,561.02	22,723.81
期后回款金额	14,320.88	17,561.02	22,723.81
期后回款比例	89.62%	100.00%	100.00%

注：应收账款期后回款时点截至 2024 年 4 月 30 日。

公司 2021 年末及 2022 年末的应收账款余额期后均已回款，2023 年末的应收账款余额截至 2024 年 4 月 30 日的回款比例已达到 89.62%，回款情况良好。截至 2024 年 4 月 30 日，公司存在一定比例应收账款尚未回款，主要系公司多家主要客户信用期间在 90-120 天之间，该等客户资信良好，坏账风险较低。

（3）坏账准备整体实际计提比例与同行业的对比情况

①公司坏账准备的计提比例与同行业对比

公司根据《企业会计准则》的规定并结合自身具体情况制定了合理的坏账计提政策。对于有客观证据表明应收账款已经发生信用减值的，公司在单项基础上对应收账款计提坏账准备；对于未有客观证据表明应收账款已经发生信用减值的，公司根据新金融工具准则预期信用风险模式以账龄组合方式计提坏账。按账龄情况，公司坏账准备的计提比例与同行业可比上市公司的比较情况如下：

单位：%

公司名称	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
泰晶科技	5.00	19.00	27.00	100.00
惠伦晶体	5.00	30.00	50.00	100.00
晶赛科技	5.00	10.00	30.00	100.00
东晶电子	5.00	20.00	40.00	100.00
算术平均值	5.00	19.75	36.75	100.00
发行人	5.00	20.00	40.00	100.00

注 1：同行业可比上市公司坏账准备计提比例摘自各公司年度报告；

注 2：泰晶科技和惠伦晶体坏账准备计提比例摘自最新一期年度报告。

从上表可以看出，公司的坏账计提比例与同行业可比上市公司不存在显著差异，符合行业惯例和谨慎性要求，应收账款坏账准备计提充分。

②坏账准备整体实际计提比例与同行业的对比情况

报告期各期末，公司应收账款坏账准备整体实际计提比例与同行业可比上市公司对比如下：

单位：%

公司名称	2023. 12. 31	2022.12.31	2021.12.31
泰晶科技	14.73	17.23	12.59
惠伦晶体	23.73	14.49	8.68
晶赛科技	10.12	10.27	8.79
东晶电子	12.22	5.60	5.52
算术平均值	15.20	11.90	8.90
发行人	5.00	5.00	5.00

注：同行业可比上市公司坏账准备计提比例摘自各公司年度报告。

报告期各期末，公司应收账款坏账准备整体实际计提比例低于同行业可比上市公司，主要系应收账款账龄结构存在差异，公司应收账款账龄均在一年以内，可比公司均存在一定比例账龄超过一年的应收账款，拉高了可比公司坏账

准备整体计提比例。

（4）客户破产及应收账款核销情况

报告期内，**公司不存在客户破产及应收账款核销情况。**

综上所述，报告期各期末，公司应收账款逾期金额占比较小，应收账款期后回款情况良好；公司应收账款坏账计提比例严谨，应收账款坏账整体实际计提比例低于同行业可比公司主要系应收账款账龄结构差异，公司应收账款账龄均在一年以内，回款速度优于同行业；报告期内公司**不存在**客户破产及应收账款核销，主要客户合作稳定、经营稳健、回款良好，不存在重大信用风险客户，无需单项计提坏账准备；公司应收账款坏账准备计提充分。

2、是否存在具有重大信用风险的客户，未单项计提坏账准备是否谨慎

报告期内，公司与主要客户均保持了较长的合作时间，建立了长期稳定的合作关系，主要客户资金实力较强，经营稳健，回款及时，不存在大额应收账款逾期未清偿情况；报告期各期末，公司应收账款账龄均在一年以内，账龄结构良好，期后回款情况良好，不存在重大信用风险的客户，无需单项计提坏账准备，坏账准备计提充分。

（三）说明报告期内是否发生应收账款转让、保理业务，是否存在将应收账款转为应收票据结算情况，如有，请披露其基本情况、对当期财务报表的影响和相关会计处理的合规性

1、报告期内是否发生应收账款转让、保理业务

报告期内，公司未发生应收账款转让、保理业务。

2、是否存在将应收账款转为应收票据结算情况，如有，请披露其基本情况、对当期财务报表的影响和相关会计处理的合规性

（1）是否存在将应收账款转为应收票据结算的情况，如有请披露基本情况

报告期内，公司存在将应收账款转为应收票据结算的情况。

关于销售的日常财务核算，公司在客户取得相关商品控制权时并满足收入确认原则时，确认客户的销售收入与对应的应收账款，后续若客户以票据进行

结算，待公司实际取得票据时，对于客户的应收账款转为应收票据。报告期内，公司确认的应收票据均由应收账款转入。

报告期各期，公司应收账款转为应收票据结算的基本情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
当期转出的应收账款	1,835.80	2,623.02	2,896.61
当期由应收账款转入应收票据的金额	1,835.80	2,623.02	2,896.61
其中：银行承兑汇票金额	1,518.24	2,037.95	1,708.77
商业承兑汇票金额	317.55	585.07	1,187.84
当期应收票据兑现金额	2,687.11	1,536.54	3,028.92
其中：银行承兑汇票承兑额	2,341.69	893.86	1,680.67
银行承兑汇票贴现额	-	-	47.90
商业承兑汇票承兑额	345.42	642.68	1,300.35
期末应收票据余额	537.42	1,388.74	302.25
其中：银行承兑汇票余额	464.19	1,287.64	143.54
商业承兑汇票余额	73.23	101.10	158.71

注：上述应收票据金额包含已列入应收款项融资科目核算的银行承兑汇票金额。

报告期各期，公司将应收账款转为应收票据结算的金额分别为 2,896.61 万元、2,623.02 万元和 1,835.80 万元，主要系部分客户以票据进行结算。

报告期各期，公司应收票据以银行承兑汇票为主，承兑期主要为 3 个月或 6 个月，商业承兑汇票的承兑期主要为 3 个月，整体而言公司票据结算的承兑时间均较短，信用程度和变现能力较强。

（2）上述事项对当期财务报表的影响

报告期内，公司将应收账款转入应收票据，其中应收商业承兑汇票按照账龄连续计算原则，账龄均在一年以内，参照应收账款组合以账龄为基础计提坏账准备，所计提的坏账准备金额与原应收账款计提坏账准备金额一致。因此，公司将应收账款转入应收商业承兑汇票票据结算后，对公司当期损益未产生影响。

应收银行承兑汇票由银行承兑并承诺到期无条件支付，公司未对银行承兑汇票计提坏账。报告期各期末，公司应收账款转为应收银行承兑票据结算，对公司财务报表的影响如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
应收账款转入应收银行承兑汇票金额	464.19	1,287.64	143.54
原应收账款应计提坏账金额	23.21	64.38	7.18
转入应收银行承兑汇票后计提坏账金额	-	-	-
对当期损益的影响	23.21	64.38	7.18

报告期各期末，公司将应收账款转入应收银行承兑票据结算后，减少坏账计提对当期损益的影响金额分别为 7.18 万元、64.38 万元和 **23.21 万元**，对公司经营业绩影响金额较小。

（3）会计处理的合规性

①对于应收票据和应收款项融资的划分

A、会计准则及相关政策规定

根据《企业会计准则第 23 号—金融资产转移》《企业会计准则解释第 5 号》等相关规定，企业已将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方的，应当终止确认该金融资产；保留了金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬的，不应当终止确认该金融资产。

B、企业实际会计处理

公司将信用等级较高的银行承兑的应收票据分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，计入应收款项融资，该类票据承兑人信用等级较高，贴现或背书后公司被追索的可能性较小，并且票据相关的利率风险已转移给银行，因此终止确认。

公司将信用等级一般的银行承兑的应收票据及商业承兑汇票分类为以摊余成本计量的金融资产，计入应收票据，该类票据贴现或背书后公司仍存在被追索风险，因此在背书或贴现时不终止确认，待到期兑付后终止确认。

公司上述会计处理方式符合会计准则及相关政策规定。

②对于应收票据和应收款项融资的坏账的计提

A、会计准则及相关政策规定

《企业会计准则第 22 号—金融工具确认和计量》规定，对于因销售商品、

提供劳务等日常经营活动形成的应收款项或合同资产，公司应按照整个存续期的预期信用损失计量损失准备。

B、企业实际会计处理

报告期各期末，本公司以组合的方式对以摊余成本计量的金融资产及以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产的预期信用损失进行计量，公司根据预期信用损失模型对应收票据进行减值测试，考虑所有合理且有依据的信息，包括前瞻性信息，以组合的方式对应收票据预期信用损失进行估计并计提减值。

对银行承兑汇票组合，由于票据到期由承兑银行无条件支付确定金额给收款人或持票人，本公司认为其风险较低，未计提坏账；对商业承兑汇票组合，本公司按照账龄连续计算的原则参照应收账款组合以账龄为基础计提预期信用损失。

公司上述会计处理方式符合会计准则规定。

综上所述，公司对应收账款转为应收票据结算情况的相关会计处理符合会计准则及相关政策规定。

二、保荐机构、申报会计师的核查程序和核查意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师主要实施了以下核查程序：

1、获取报告期内发行人应收账款余额明细表、销售明细表、各季度营业收入明细，分析发行人应收账款余额占营业收入比例变动的原因；

2、查阅发行人主要直销客户合同和经销商合同，了解客户信用政策、收款政策以及执行情况，分析主要客户报告期内信用政策是否发生变化，了解台湾鸿星、商络电子和深圳市阳和通电子有限公司信用期变更的原因及审批流程，分析是否存在放宽上述政策以增加收入的情况；

3、获取报告期各期末发行人应收账款余额明细表及坏账准备计提明细表、逾期应收账款明细表、期后回款明细表、应收账款核销明细表；分析报告期各期末应收账款逾期情况、期后回款情况及核销情况，查阅同行业上市公司年度报告或招股说明书，对比分析发行人与同行业公司坏账计提政策、实际坏账计提比例的差异原因；网上检索检测发行人主要直销客户和经销商的工商信

息、生产经营是否涉及重大负面信息，分析发行人应收账款主要客户是否存在重大信用风险、是否需要单项计提坏账准备，分析应收账款坏账准备计提的充分性；

4、查阅报告期内发行人应收账款及应收票据凭证明细表，了解发行人是否存在将应收账款转为应收票据结算的情况以及具体的财务核算方式，分析相关会计处理是否符合企业会计准则；核查报告期内是否存在应收账款转让、保理等情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内，公司应收账款规模与业务规模相匹配，应收账款余额占营业收入比例的变动趋势具有合理性；发行人各类主要客户的合同条款与收款政策及信用政策相匹配；发行人主要经销商台湾鸿星、商络电子和深圳市巨新科电子有限公司等 3 家客户的信用期存在小幅延长，系公司根据统一的客户信用政策管理制度进行的正常调整，经过了适当审批程序，具有商业合理性；除此之外，发行人的主要直销客户及经销商的相关政策均未发生变化，不存在放宽相关政策以增加收入的情形。

2、报告期各期末，发行人应收账款逾期金额较小，期后回款情况良好，**不存在**应收账款核销，应收账款坏账准备整体计提比例低于可比公司原因系应收账款账龄结构差异，不存在具有重大信用风险的客户，未单项计提坏账准备具备合理性，应收账款坏账准备计提充分。

3、报告期内，发行人未发生应收账款转让、保理业务；发行人存在将应收账款转为应收票据结算的情况，对当期财务报表影响金额较小，相关会计处理符合企业会计准则规定的要求。

问题 19 关于存货

根据招股说明书及申报材料，（1）2020 年至 2022 年，公司存货账面余额分别为 8,485.52 万元、12,157.72 万元和 11,403.27 万元，其中原材料及库存商品占主要部分；各期末存货跌价准备金额分别 652.78 万元、616.99 万元和 683.05 万元；（2）发行人 VMI 模式下，会将物料送至客户指定的仓库存放，由客户代为保管。

请发行人披露：报告期各期各类别项下存货库龄分析情况。

请发行人说明：（1）结合生产模式和特点、原材料采购周期、生产周期、备货政策、交付时间、在手订单等量化分析说明存货结构变动的合理性，报告期内存货余额增幅较大的原因；（2）VMI 模式下物料的管理与对账方式，商品的数量规模及会计处理情况，与账面数据是否匹配；说明报告期原材料、库存商品等存货的订单支持率、期后结转率及期后销售比例；（3）说明一定期限以上存货的具体构成、形成的原因、金额变动的合理性及存货跌价准备计提情况；结合存货减值测试的具体过程，说明存货跌价准备计提是否充分；（4）说明报告期各期末对各存货项目的盘点情况，包括盘点范围、地点、品种、金额、比例等，说明执行盘点的部门与人员、是否存在账实差异及处理结果，会计师对存货的监盘情况；（5）补充说明存货周转率与同行业公司存在差异的原因及合理性。

请保荐机构、会计师核查以上事项，对发行人存货各项目的发生、计价、核算与结转情况、成本费用归集与结转是否与实际流转一致发表明确核查意见。

【回复】

一、发行人披露

（一）报告期各期各类别项下存货库龄分析情况

报告期各期末，公司各类别项下存货库龄情况如下：

单位：万元、%

存货类型	库龄	2023. 12. 31		2022. 12. 31		2021. 12. 31	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料	1 年以内（含 1 年）	4,156.06	88.17	5,016.44	90.58	4,221.91	91.43
	1-2 年（含 2 年）	236.71	5.02	225.83	4.08	123.84	2.68

存货类型	库龄	2023. 12. 31		2022. 12. 31		2021. 12. 31	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
	2 年以上	320. 75	6. 80	296. 14	5. 35	272. 00	5. 89
	合计	4, 713. 52	100. 00	5, 538. 42	100. 00	4, 617. 74	100. 00
半成品	1 年以内（含 1 年）	230. 76	93. 25	411. 84	98. 63	167. 71	94. 04
	1-2 年（含 2 年）	13. 81	5. 58	5. 05	1. 21	2. 08	1. 17
	2 年以上	2. 90	1. 17	0. 67	0. 16	8. 54	4. 79
	合计	247. 47	100. 00	417. 56	100. 00	178. 33	100. 00
委托加工物资	1 年以内（含 1 年）	61. 45	100. 00	12. 72	31. 93	58. 92	100. 00
	1-2 年（含 2 年）	-	-	27. 11	68. 07	-	-
	2 年以上	-	-	-	-	-	-
	合计	61. 45	100. 00	39. 83	100. 00	58. 92	100. 00
在产品	1 年以内（含 1 年）	427. 99	100. 00	425. 44	100. 00	555. 43	100. 00
	1-2 年（含 2 年）	-	-	-	-	-	-
	2 年以上	-	-	-	-	-	-
	合计	427. 99	100. 00	425. 44	100. 00	555. 43	100. 00
库存商品	1 年以内（含 1 年）	3, 808. 42	92. 58	4, 585. 59	95. 06	6, 489. 81	96. 88
	1-2 年（含 2 年）	187. 23	4. 55	175. 83	3. 64	80. 42	1. 20
	2 年以上	117. 96	2. 87	62. 52	1. 30	128. 90	1. 92
	合计	4, 113. 61	100. 00	4, 823. 93	100. 00	6, 699. 13	100. 00
发出商品	1 年以内（含 1 年）	80. 49	100. 00	158. 08	100. 00	48. 18	100. 00
	1-2 年（含 2 年）	-	-	-	-	-	-
	2 年以上	-	-	-	-	-	-
	合计	80. 49	100. 00	158. 08	100. 00	48. 18	100. 00
存货余额合计	1 年以内（含 1 年）	8, 765. 17	90. 88	10, 610. 11	93. 04	11, 541. 96	94. 94
	1-2 年（含 2 年）	437. 75	4. 54	433. 82	3. 80	206. 34	1. 70
	2 年以上	441. 62	4. 58	359. 33	3. 15	409. 44	3. 37
	合计	9, 644. 53	100. 00	11, 403. 27	100. 00	12, 157. 72	100. 00

报告期各期末，公司 1 年以内的存货库龄占比分别为 94.94%、93.04%和 90.88%。公司 1 年以内存货库龄占比较高，整体存货库龄较短、结构较好。

公司 1 年以上库龄的存货主要为原材料和库存商品，形成原因主要系：① 市场需求变化导致部分型号产品对应的原材料尚未领料进行生产；② 公司产品下游应用领域广泛，产品型号种类较为齐全，部分产品型号未及时实现销售。

（二）补充披露情况

针对上述信息，发行人已在招股说明书“第六节 财务会计信息与管理层分析”之“十、资产质量分析”之“（二）流动资产分析”之“7、存货”之“（3）各类别项下存货库龄情况”部分进行了补充披露。

二、发行人说明

（一）结合生产模式和特点、原材料采购周期、生产周期、备货政策、交付时间、在手订单等量化分析说明存货结构变动的合理性，报告期内存货余额增幅较大的原因

1、公司生产模式和特点情况

公司根据生产计划采取“以销定产+适当备货”的生产模式，即根据客户订单并结合销售预测制定生产计划并组织生产。生产中心根据在手订单、年度销售计划、公司设备产能等情况制定生产计划，各制造部门根据生产计划组织生产，生产过程中，为确保整个生产计划有效实施，生产中心对整个生产制造过程进行监督控制。

公司制定了《生产计划管理制度》等内控制度并严格执行，确保整个生产过程有序进行，不断改善生产过程、提高生产效率、保证产品质量。

2、公司原材料采购周期、生产周期、备货政策、交付时间情况

（1）原材料采购周期

公司产品类型分为石英晶体谐振器和振荡器，生产所须的原材料主要为基座、上盖、晶片和芯片（IC）。主要供应商均为国际知名公司如三环集团、京瓷集团和时尚科技等公司。

公司原材料采购从下订单到入库一般需要一到三个月的时间，因此通常会对原材料进行适当备货，保持安全库存和预防特殊情况出现对公司生产经营造成影响。报告期内公司原材料的采购周期保持稳定，未发生较大变化。

（2）生产周期

公司生产周期是指产品从原材料投入生产开始，经过加工，到产品完成并验收入库的时间。根据生产中心各年度实际生产情况来看，公司谐振器的生产

周期通常为 7-14 天，振荡器的生产周期通常为 10-15 天。总体而言，公司生产周期较短，报告期内公司产品的生产周期未发生较大变化。

（3）产成品交付周期

公司的产成品包括谐振器和振荡器，根据具体产品类型及规格不同，公司谐振器从客户下订单和产成品完成交付的周期一般为 6-8 周，振荡器从客户下订单到产成品完成交付的周期一般为 8-12 周。报告期内，公司的生产工艺和生产流程未发生重大变化，公司各类成品的交付周期均未发生较大变化。

（4）备货政策

公司采购工作主要由供应链中心牵头负责，具体执行部门根据市场整体供需情况、价格变动情况、供应商的交货周期及具体品类产品加工周期等因素综合考虑，对生产计划所需要的主要原材料建立适当的安全库存。

报告期内，公司采取“以销定产+适当备货”的备货政策，营销中心一般结合在手订单情况、市场调研和大客户已签订的框架协议需求制定销售计划，生产中心根据销售计划制定生产计划进行生产排单组织生产，并结合前述因素对原材料、库存商品建立适当的安全库存。报告期内，公司整体的备货政策未发生较大变化。

另外，报告期内公司主要原材料晶片主要由子公司江阴鸿翔、金华鸿瑞和湖州鸿皓生产提供。2022 年 9 月，子公司江阴鸿翔停止生产，将相关晶片生产线搬迁至浙江德清，由子公司湖州鸿皓承接该产能。湖州鸿皓于 2022 年底进入试生产阶段，因前期设备调试、人员招聘和培训以及场地安排等事项使得产能未及时释放，仅有金华鸿瑞生产自供的晶片可能无法满足安全库存的要求，因此公司于 2022 年底增加了原材料晶片的采购备货量。

3、公司在手订单情况

报告期各期末，公司在手订单的产品数量以及订单金额情况如下：

单位：千只、万元

项目	2023. 12. 31		2022.12.31		2021.12.31
	数值	变动幅度	数值	变动幅度	数值
在手订单数量	256,639.26	-18.90%	316,459.73	-41.03%	536,609.14
在手订单金额	10,813.90	-34.04%	16,393.62	-41.04%	27,803.17

报告期内，2022 年末在手订单数量及金额较 2021 年末均呈下降趋势，主要原因系一是受宏观经济波动、地缘冲突等因素的影响，市场整体需求放缓，在手订单量减少；二是客户下单保守，2022 年末订单以短期需求为主，长期性订单减少，导致在手订单量减少。**2023 年末**在手订单数量及金额较 2022 年末仍呈下降趋势，主要系受宏观经济和行业周期性因素影响，终端市场需求仍有压力，下游客户订单仍以满足短期需求为主。

4、结合上述情况量化分析说明存货结构变动的合理性，报告期内存货余额增幅较大的原因

（1）量化分析说明存货结构变动的合理性

报告期各期，发行人存货结构变动情况如下：

单位：万元

账面余额	2023.12.31		2022.12.31		2021.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料	4,713.52	48.87%	5,538.42	48.57%	4,617.74	37.98%
半成品	247.47	2.57%	417.56	3.66%	178.33	1.47%
委托加工物资	61.45	0.64%	39.83	0.35%	58.92	0.48%
在产品	427.99	4.44%	425.44	3.73%	555.43	4.57%
库存商品	4,113.61	42.65%	4,823.93	42.30%	6,699.13	55.10%
发出商品	80.49	0.83%	158.08	1.39%	48.18	0.40%
合计	9,644.53	100.00%	11,403.27	100.00%	12,157.72	100.00%

报告期各期末，公司存货以原材料和库存商品为主，合计占存货的比例在 90%左右，原材料和库存商品是存货结构变动的主要影响因素。

①2022 年末存货结构变动及其原因分析

2022 年末相较 2021 年末，存货结构主要变动为原材料占比上升而库存商品占比下降，具体说明如下：2022 年末，受到宏观经济波动、地缘冲突等因素的影响，市场整体需求放缓，公司在手订单减少，使得库存商品余额减少 1,875.20 万元，下降幅度为 27.99%；原材料余额增加 920.68 万元，增长幅度为 19.94%。原材料余额增长、库存商品余额减少使得原材料占存货比例提升而至库存商品占存货比例下降。

2022 年末，公司原材料增长的主要原因系公司加大了晶片和振荡器基座的

备货规模、芯片（IC）单价增加以及结构变动使得芯片（IC）余额增长，具体分析如下：

2022 年末与 2021 年末相比，原材料分类金额变动情况如下：

单位：万元

原材料分类	2022 年末	2021 年末	变动幅度
主材料	4,444.34	3,510.59	26.60%
副材料	387.28	391.43	-1.06%
零配件	388.95	406.12	-4.23%
其他材料	317.85	309.61	2.66%
合计	5,538.42	4,617.74	19.94%

由上表可知，2022 年末较 2021 年末原材料增长主要系主材料增长所致，其中主材料按照细分类别进行分析如下：

单位：千只，万元

原材料分类	2022.12.31		2021.12.31		变动幅度	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额
晶片	430,657.85	1,089.42	411,154.72	886.56	4.74%	22.88%
芯片（IC）	14,197.42	492.32	16,113.66	293.83	-11.89%	67.55%
振荡器基座	32,216.42	1,064.97	16,565.08	665.49	94.48%	60.03%
谐振器基座	191,149.22	1,614.38	173,003.68	1,448.16	10.49%	11.48%
上盖	127,676.64	183.25	197,544.00	216.55	-35.37%	-15.38%
合计	795,897.55	4,444.34	814,381.14	3,510.59	-2.27%	26.60%

由上表可知，2022 年末公司主材料增长主要系晶片、芯片（IC）及振荡器基座余额增加所致，具体分析如下：

A、晶片

发行人晶片由自产和外购两部分构成，自产部分由子公司江阴鸿翔、金华鸿瑞和湖州鸿皓生产。2022 年末晶片库存量上升主要系子公司晶片加工厂江阴鸿翔于 2022 年 9 月停止生产，将相关晶片生产线搬迁至浙江德清，由子公司湖州鸿皓为主体承接该产能。湖州鸿皓 2022 年底进入试生产阶段，因前期设备调试、人员招聘和培训以及场地安排等事项使得产能未及时释放，仅有金华鸿瑞生产自供的晶片可能无法满足安全库存的要求，因此公司增加了晶片的采购备货，使得期末库存量增长。

B、芯片（IC）

2022 年末，芯片（IC）实际库存数量较 2021 年末小幅下降趋势，但芯片（IC）期末余额增加，主要系采购单价及芯片（IC）结构的变动导致，具体分析如下：

a、芯片（IC）采购价格上涨

2022 年受芯片（IC）市场供需关系的影响，芯片（IC）价格出现了不同程度的涨幅，公司向联杰科技等芯片（IC）供应商采购芯片（IC）的价格也随同市场变化产生了上涨的情形，拉升了公司期末库存芯片（IC）的整体金额。

b、芯片（IC）结构变化

2022 年末，公司考虑到芯片（IC）市场的波动性以及生产需要，增加了单价较高芯片（IC）备货数量，致使 2022 年末芯片（IC）的整体金额较 2021 年末有所增长。

C、振荡器基座

2022 年末，公司振荡器基座较 2021 年末增加 399.48 万元，增长 60.03%，主要原因系 2022 年度公司振荡器收入占营业收入比例有所提升，振荡器基座市场供货较为紧张，为了满足生产和产品交付要求，加大了振荡器基座的采购量和备货规模。

②2023 年末存货结构变动及其原因分析

2023 年末相较于 2022 年末存货结构变动较小，保持稳定趋势。2023 年末公司原材料和库存商品余额有所下降，主要原因系发行人考虑到下游市场景气度，加之原材料价格走势不明朗，为了降低经营风险，相应减少了原材料和库存商品的备货规模。2023 年末，各主要原材料库存数量和金额均相比 2022 年末有所下降，而存货结构变动较小。

单位：千只，万元

原材料分类	2023. 12. 31		2022.12.31		变动幅度	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额
晶片	387,047.38	992.30	430,657.85	1,089.42	-10.13%	-8.92%
芯片（IC）	7,975.03	326.72	14,197.42	492.32	-43.83%	-33.64%
振荡器基座	19,729.41	713.36	32,216.42	1,064.97	-38.76%	-33.02%

原材料分类	2023. 12. 31		2022.12.31		变动幅度	
谐振器基座	167,099.71	1,407.74	191,149.22	1,614.38	-12.58%	-12.80%
上盖	128,840.94	124.65	127,676.64	183.25	0.91%	-31.98%
合计	710,692.46	3,564.76	795,897.55	4,444.34	-10.71%	-19.79%

2023 年末，公司上盖库存数量较 2022 年末上升 0.91%，库存金额下降 31.98%，主要原因系公司逐步推进国产化替代，上盖整体的采购单价降低所致。

（2）报告期内存货余额增幅较大的原因

报告期内，公司存货余额与营业成本变动及各成品销量情况具体如下：

单位：万元

项目	2023 年 12 月末/ 2023 年度		2022 年末/ 2022 年度		2021 年末 /2021 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额
存货余额	9,644.53	-15.42%	11,403.27	-6.21%	12,157.72
营业收入	54,153.81	-16.87%	65,142.46	-22.00%	83,515.84
营业成本	29,763.19	-8.02%	32,359.93	-27.10%	44,387.39
谐振器销量（亿只）	12.34	3.60%	11.91	-11.52%	13.46
振荡器销量（亿只）	0.40	-30.97%	0.58	-6.45%	0.62

2022 年末，公司存货余额 11,403.27 万元，较 2021 年末减少 754.45 万元。下降 6.21%，2022 年度营业成本较 2021 年度下降 27.10%，存货下降幅度低于营业成本下降幅度的主要原因系公司加大了主要原材料晶片和振荡器基座的备货量、主要原材料芯片（IC）单价上涨以及结构变动使得芯片（IC）余额增长，使得 2022 年末原材料较 2021 年末增加 920.68 万元所致。

2023 年末，公司存货余额 9,644.53 万元，较 2022 年末减少 1,758.74 万元，下降 15.42%，2023 年度营业成本较 2022 年下降 8.02%，存货下降幅度高于营业成本下降幅度的主要原因为：公司考虑到下游市场景气度，加之原材料价格走势亦不明朗，为了降低经营风险，相应减少了原材料和库存商品的备货规模。

综上所述，报告期内公司存货余额变动不存在异常，具有合理性。

（二）VMI 模式下物料的管理与对账方式，商品的数量规模及会计处理情况，与账面数据是否匹配；说明报告期原材料、库存商品等存货的订单支持率、期后结转率及期后销售比例

1、VMI 模式下物料的管理与对账方式，商品的数量规模及会计处理情况，与账面数据是否匹配

（1）VMI 模式下物料的管理与对账方式

①VMI 模式下物料的管理方式

A. 库存额度管理，根据客户生产需求设置合理库存量

公司根据客户生产需求设定 VMI 存货额度，并根据 VMI 存货的动态变动情况，按约定补充发货以保证客户需求，并最大化双方在生产、仓储及管理方面的便利性。

B. 借助客户或第三方供应商管理系统，管理 VMI 仓存货

公司借助客户或第三方完善的供应商管理系统，包括订单管理、库存管理、财务结算等模块，即可了解 VMI 仓库产品入库、领用及库存情况。

C. 定期对 VMI 仓存货进行盘点

VMI 仓盘点由发行人业务人员、财务人员共同参与，日常主要采取定期盘点方式盘点存货，结合 VMI 仓库存，以半年度、年度为周期，经客户同意后，定期盘点 VMI 仓存货。

D. 定期与客户确认领用情况

公司业务人员及财务人员定期与客户核对、确定实际领用的情况，根据与客户约定的产品价格和客户实际领用情况确定产品领用清单，上传客户供应商管理系统或发送至客户人员邮箱，经客户审核后申请开票，申请数据经财务部门复核后确认收入并开具发票。

②VMI 模式下物料的对账方式

报告期内，VMI 模式下客户物料对账管理不同客户有所差异，主要有以下几种对账方式：

A. 邮件对账；

B. 邮件和纸质对账单进行对账；

C. 登录供应商管理系统对账和纸质对账单进行对账。

（2）商品的数量规模及会计处理情况，与账面数据是否匹配

①VMI 模式下商品数量规模与账面数据的匹配情况

报告期各期，VMI 模式下商品数量与账面数据的匹配情况如下：

项目	2023. 12. 31	2022.12.31	2021.12.31
VMI 仓库存数量（千只）	15,031.13	18,163.68	35,747.94
账面 VMI 库存数量（千只）	15,031.13	18,163.68	35,747.94
差异	-	-	-
VMI 仓库存货金额（万元）	377.40	456.75	880.02
存货总金额（万元）	9,644.53	11,403.27	12,157.72
VMI 仓库存货占存货的比例	3.91%	4.01%	7.24%

报告期各期末，公司 VMI 模式下存货金额占公司整体存货金额的比例分别为 7.24%、4.01%和 **3.91%**，规模较小。

报告期各期末公司 VMI 仓库存数量与账面 VMI 仓库存数量一致，不存在差异。

②VMI 模式下商品的会计处理方式

A. 发货至 VMI 仓库

公司产品实物发货至 VMI 仓库，做内部仓位调拨，从实物仓调拨到 VMI 仓库，仍在存货核算，不进行其他会计处理。

B. 从 VMI 仓库发出

客户从 VMI 仓库领用产品，公司获取拉料明细或与客户对账结算后，结转对应成本。

公司对于 VMI 模式下的存货会计处理方式符合《企业会计准则》的要求。

综上，公司 VMI 模式下存货数量及金额较小，公司通过日常对账、定期盘点、登录供应商管理系统实时查看等措施，保持账面数据和 VMI 库存数量一致，公司对于 VMI 模式下存货会计处理符合准则规定。

2、说明报告期原材料、库存商品等存货的订单支持率、期后结转率及期后销售比例

报告期内，公司原材料、库存商品等存货的订单支持率、期后结转率及期后销售比例说明如下：

（1）原材料、库存商品的订单支持率

①原材料订单支持率

报告期各期末，发行人原材料在手订单与原材料余额的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2023.12.31	2022.12.31	2021.12.31
原材料订单支持金额（A）	5,593.60	9,196.77	18,648.35
当期主营业务毛利率（B）	45.06%	50.27%	47.36%
成本价值（C=A*（1-B））	3,073.12	4,573.56	9,816.49
期末原材料余额（D）	4,713.52	5,538.42	4,617.74
订单支持率（C/D）	65.20%	82.58%	212.58%

注：原材料订单支持金额系公司在手订单所对应的产品型号均无库存储备，尚未投入生产、仍处于生产计划或生产过程中的在手订单

报告期各期末，发行人原材料订单支持率分别为 212.58%、82.58%和 65.20%，2022 年末和 2023 年末降幅较大，说明如下：

A、2022 年末

2022 年末原材料订单支持率相比 2021 年降幅较大。2022 年末公司原材料订单支持率较低的主要原因说明如下：

第一，2022 年末公司整体的在手订单下降。一方面受宏观经济波动、地缘冲突等因素的影响，市场整体需求放缓；另一方面客户下单保守，2022 年末订单以短期需求为主，长期性订单减少。上述因素综合使得公司 2022 年末的在手订单金额和数量较 2021 年末下降 40%左右，下降较为明显。

第二，2022 年末原材料余额有所增加。2022 年末，公司原材料库存金额 5,538.42 万元，较 2021 年末 4,617.74 万元有所增加。公司综合考虑原材料市场供需情况、公司晶片厂搬迁、进口物流等因素，适当加大了主要原材料晶片和振荡器基座的备货数量，同时，芯片单价上涨以及结构变动也使得芯片余额有所增长，上述因素综合导致公司 2022 年末的原材料余额有所增加。

第三，2022 年末公司库存商品订单支持率增加。2021 年末至 2022 年末，公司库存商品的订单支持率分别为 136.66%及 149.19%，整体比例较高。公司在手订单的匹配原则为：根据在手订单对应的产品型号，优先匹配对应的库存商品，在手订单所对应的产品型号在无库存商品储备的情况下，匹配对应生产所需原材料。2022 年末在公司整体在手订单下降的情形下，公司库存商品的下降幅度小于在手订单的下降幅度，在手订单优先匹配对应公司的库存商品，使得库存商品的订单支持率上升，致使原材料的订单支持率有所下降。

总之，公司 2022 年末原材料的订单支持率下降主要原因为 2022 年末公司整体在手订单下降、公司原材料金额增加以及库存商品订单支持率上升等因素综合导致，具备合理性。

B、2023 年末

2023 年末，原材料订单支持率较 2022 年末有所降低，主要原因系受宏观经济和行业周期性因素影响，行业整体仍处于去库存阶段，下游客户订单仍以满足短期需求为主。

总体上，发行人原材料订单支持率仍维持在较高水平，公司各项原材料期后领用正常，结转良好，原材料减值计提充分。

②库存商品订单支持率

报告期各期末，发行人库存商品在手订单与库存商品余额的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2023.12.31	2022.12.31	2021.12.31
库存商品金额（A）	4,113.61	4,823.93	6,699.13
库存商品订单支持金额（B）	5,220.30	7,196.85	9,154.82
订单支持率（B/A）	126.90%	149.19%	136.66%

注：库存商品订单支持金额系公司在手订单所对应的产品型号均有库存储备

报告期各期末，发行人库存商品的订单支持率分别为 136.66%、149.19%和 126.90%，发行人库存商品的订单覆盖率较高，销售执行情况良好。

（2）原材料、库存商品的期后结转率及期后销售比例

报告期各期末，原材料、库存商品期后结转率及期后销售比例如下：

①原材料的期后结转率

报告期各期末，公司原材料的期后结转率情况如下：

单位：万元

项目	2023. 12. 31	2022.12.31	2021.12.31
原材料期末库存金额	4, 713. 52	5,538.42	4,617.74
期后结转金额	2, 950. 87	4, 644. 38	4, 155. 13
期后结转率	62. 60%	83. 86%	89. 98%

注：报告期各期原材料的期后结转率的统计截止日均为 2024 年 4 月 30 日。

截至 2024 年 4 月 30 日，2023 年末公司原材料期后结转率略低，主要原因系：一是公司采取“以销定产+适当备货”的生产模式，且进口原材料占比较高。对于适销较高产品对应的原材料，公司会适当进行备货，以保证生产经营的稳定性及交付的及时性。二是公司存在部分原材料因市场需求变化未按计划生产，致使原材料尚未及时领用，后续根据生产计划均可正常领用。三是对于一些通用性较高的原材料例如仪表、设备耗材、治夹具等公司备货较为充足，期后领用较慢，致使结转率较低。

公司原材料减值计提充分，不存在较高的减值风险，说明如下：

第一，原材料库龄整体较短。2023 年末，公司原材料中库龄在一年以内的占比在 90%左右，公司原材料库龄整体较短，库龄超过 1 年的原材料金额及占比均较小。与 2022 年相比，公司原材料库龄结构未发生显著恶化的情形。

第二，公司严格按照相关会计政策进行跌价准备的计提。从实际减值计提结果来看，2022 年末，对于账龄超过 2 年的原材料减值计提比例达到 96.56%，对于账龄 1-2 年的原材料减值计提率达到 46.95%；2023 年末，对于账龄超过 2 年的原材料减值计提比例达到 96.24%，对于账龄 1-2 年的原材料减值计提率达到 37.59%；公司对于账龄较长的原材料减值计提比例较高，减值计提充分。

综上所述，公司 2023 年末期后原材料结转比例略低的原因主要系公司的正常备货、生产需求变化导致的部分原材料未及时领用以及部分原材料通用性较高结转较慢所致。公司原材料库龄整体较短，公司尚未结转的原材料后续生产过程中均可正常使用，公司严格按照相关会计政策进行跌价准备的计提，减值计提充分，不存在较高的减值风险。

②库存商品的期后销售比例

报告期各期末，公司库存商品的期后销售比例如下：

单位：万元

项目	2023. 12. 31	2022.12.31	2021.12.31
库存商品期末金额	4, 113. 61	4,823.93	6,699.13
期后销售金额	3, 546. 25	4, 550. 43	6, 509. 05
期后销售比例	86. 21%	94. 33%	97. 16%

注：报告期各期末，期后销售比例的统计截止日均为 2024 年 4 月 30 日。

由上表可知，报告期各期末，发行人库存商品期后销售比例较高，存在少量库存商品因市场需求变化导致期后未及时实现销售，公司已充分计提了减值准备。

综上所述，报告期内公司原材料、库存商品等存货的订单支持率、期后结转率及期后销售比例均处于合理水平，与公司生产、采购、销售模式相匹配。

（三）说明一定期限以上存货的具体构成、形成的原因、金额变动的合理性及存货跌价准备计提情况；结合存货减值测试的具体过程，说明存货跌价准备计提是否充分

1、说明一定期限以上存货的具体构成、形成的原因、金额变动的合理性及存货跌价准备计提情况

（1）一定期限以上存货的具体构成、形成的原因、金额变动的合理性

报告期各期末，公司库龄超过 1 年的存货占比分别为 5.07%、6.95%及 9.12%，整体上存货库龄较短。库龄超过 1 年的存货构成主要为原材料和库存商品，半成品和委托加工物资库龄超过 1 年的金额较少，而在产品和发出商品的库龄均在一年以内。公司库龄超过 1 年的存货构成如下：

单位：万元

存货类型	2023. 12. 31		2022.12.31		2021.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料	557. 46	63. 39%	521.97	65.81%	395.84	64.28%
半成品	16. 71	1. 90%	5.72	0.72%	10.62	1.72%
委托加工物资	-	-	27.11	3.42%	-	-
库存商品	305. 19	34. 71%	238.35	30.05%	209.32	33.99%
合计	879. 37	100. 00%	793.15	100.00%	615.78	100.00%

公司库龄超过 1 年的原材料、库存商品的具体构成、形成原因、金额变动

的合理性分析如下：

① 原材料

报告期各期，发行人库龄超过 1 年的原材料具体构成及金额情况如下：

单位：万元

项目	2023. 12. 31		2022.12.31		2021.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
零配件	249.22	44.71%	247.28	47.37%	231.38	58.45%
主材料	243.16	43.62%	237.72	45.54%	100.72	25.44%
其他材料	65.08	11.67%	36.97	7.08%	39.72	10.03%
副材料	-	-	-	-	24.02	6.07%
合计	557.46	100.00%	521.97	100.00%	395.84	100.00%

报告期各期末，发行人原材料中库龄超过 1 年以上原材料主要为主材料和零配件。主材料主要系基座、上盖、晶片和芯片等，形成原因主要系市场需求变化使得部分型号产品未按计划量产导致备货材料余留，后续生产均可正常使用；零配件主要为生产所用的仪表、设备耗材、治夹具等，该等零配件低值易耗，通用性较高，在后续的生产过程中均可继续使用。

② 库存商品

报告期各期末，库龄超过 1 年的库存商品金额分别为 209.32 万元、238.34 万元及 305.19 万元，较为稳定且占比较低。1 年以上库存商品主要系公司产品下游应用领域广泛，产品型号种类较为齐全，部分产品型号未及时实现销售所致，不存在异常变动情形。

(2) 存货跌价准备计提情况

报告期各期末，公司对于库龄超过 1 年存货跌价准备计提情况如下：

① 2023 年度

单位：万元

项目	期初余额	当期计提	转回或转销	期末余额
原材料	391.99	53.00	47.30	397.69
半成品	3.20	8.10	1.49	9.81
库存商品	118.11	110.29	54.57	173.83

项目	期初余额	当期计提	转回或转销	期末余额
合计	513.29	171.40	103.37	581.32

② 2022 年度

单位：万元

项目	期初余额	当期计提	转回或转销	期末余额
原材料	312.34	365.77	286.12	391.99
半成品	9.58	2.44	8.82	3.20
库存商品	158.12	60.72	100.74	118.11
合计	480.04	428.94	395.68	513.29

③ 2021 年度

单位：万元

项目	期初余额	当期计提	转回或转销	期末余额
原材料	362.86	53.21	103.73	312.34
半成品	11.20	2.47	4.09	9.58
库存商品	136.74	42.17	20.78	158.12
合计	510.80	97.85	128.61	480.04

报告期各期末，公司库龄超过 1 年的存货跌价准备期末余额分别为 480.04 万元、513.29 万元和 **581.32 万元**，整体保持稳定趋势，不存在异常。

综上所述，发行人一定期限以上存货主要由原材料和库存商品构成。形成原因主要系市场需求变化使得部分型号产品未按计划量产使得原材料余留，以及产品型号种类齐全、部分产品型号未及时实现销售所致，整体金额较少，与公司生产经营相匹配，具有合理性。报告期各期末，库龄超过 1 年的存货减值准备金额计提合理，不存在异常。

2、结合存货减值测试的具体过程，说明存货跌价准备计提是否充分

(1) 存货减值测试具体过程

报告期各期末，公司结合期末在手订单情况、近期销售情况、存货库龄情况等因素，确定存货的可变现净值，对成本高于可变现净值部分计提存货跌价准备。公司各类存货减值测试的具体过程如下：

① 库存商品和发出商品

对于库存商品和发出商品，公司综合考虑库存商品和发出商品的订单支持情况、对应的订单价格、税费率、订单的可执行性及其库龄情况确定其可变现净值，为执行销售合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算确定其可变现净值。

② 原材料及半成品

公司原材料及半成品，主要系生产用主材料、副材料及零配件等，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，综合考虑订单的支撑情况、产品的类别、通用性及库龄，确定其可变现净值。

③ 在产品及委托加工物资

公司生产周期较短，在产品及委托加工物资以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，综合考虑订单的支撑情况、产品的类别、通用性及库龄，确定其可变现净值。

(2) 存货跌价准备计提是否充分

报告期各期末，经减值测试，发行人对存货计提减值的具体情况如下：

单位：万元

项目	2023. 12. 31			2022.12.31			2021.12.31		
	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	4,713.52	445.79	4,267.74	5,538.42	405.15	5,133.27	4,617.74	425.84	4,191.91
半成品	247.47	12.85	234.62	417.56	8.95	408.62	178.33	9.70	168.63
委托加工物资	61.45	-	61.45	39.83	-	39.83	58.92	-	58.92
在产品	427.99	-	427.99	425.44	-	425.44	555.43	-	555.43
库存商品	4,113.61	210.37	3,903.24	4,823.93	268.96	4,554.97	6,699.13	181.45	6,517.68
发出商品	80.49	-	80.49	158.08	-	158.08	48.18	-	48.18
合计	9,644.53	669.00	8,975.53	11,403.27	683.05	10,720.22	12,157.72	616.99	11,540.74

报告期各期末，发行人存货跌价准备金额分别为 616.99 万元、683.05 万元及 669.00 万元，主要由原材料和库存商品的跌价准备构成，与公司实际存货结构以及生产经营情况相匹配。公司原材料、半成品、库存商品的跌价计提充分

考虑了在手订单覆盖率、库龄、订单价格、销售费用率及毛利率、产品近期和期后销售价格等情况，将成本高于可变现净值部分计提存货跌价准备，存货跌价准备计提充分。

报告期各期末，公司各类存货库龄比例及对应跌价率情况具体如下：

① 2023 年末

单位：万元

项目	库龄	库存金额	库存比例	跌价金额	跌价比例
原材料	1 年以内	4,156.06	88.17%	48.10	1.16%
	1-2 年	236.71	5.02%	88.98	37.59%
	2 年以上	320.75	6.80%	308.71	96.24%
	合计	4,713.52	100.00%	445.79	9.46%
半成品	1 年以内	230.76	93.25%	3.04	1.32%
	1-2 年	13.81	5.58%	6.90	50.00%
	2 年以上	2.90	1.17%	2.90	100.00%
	合计	247.47	100.00%	12.85	5.19%
库存商品	1 年以内	3,808.42	92.58%	36.54	0.96%
	1-2 年	187.23	4.55%	65.60	35.04%
	2 年以上	117.96	2.87%	108.22	91.74%
	合计	4,113.61	100.00%	210.37	5.11%

② 2022 年末

单位：万元

项目	库龄	库存金额	库存比例	跌价金额	跌价比例
原材料	1 年以内	5,016.44	90.58%	13.16	0.26%
	1-2 年	225.83	4.08%	106.02	46.95%
	2 年以上	296.14	5.35%	285.96	96.56%
	合计	5,538.42	100.00%	405.15	7.32%
半成品	1 年以内	411.84	98.63%	5.75	1.40%
	1-2 年	5.05	1.21%	2.52	50.00%
	2 年以上	0.67	0.16%	0.67	100.00%
	合计	417.56	100.00%	8.95	2.14%
库存商品	1 年以内	4,585.59	95.06%	150.85	3.29%
	1-2 年	175.83	3.64%	66.17	37.63%

项目	库龄	库存金额	库存比例	跌价金额	跌价比例
	2 年以上	62.52	1.30%	51.94	83.07%
	合计	4,823.93	100.00%	268.96	5.58%

③ 2021 年末

单位：万元

项目	库龄	库存金额	库存比例	跌价金额	跌价比例
原材料	1 年以内	4,221.91	91.43%	113.50	2.69%
	1-2 年	123.84	2.68%	48.74	39.36%
	2 年以上	272.00	5.89%	263.59	96.91%
	合计	4,617.74	100.00%	425.84	9.22%
半成品	1 年以内	167.71	94.04%	0.12	0.07%
	1-2 年	2.08	1.17%	1.04	50.00%
	2 年以上	8.54	4.79%	8.54	100.00%
	合计	178.33	100.00%	9.70	5.44%
库存商品	1 年以内	6,489.81	96.88%	23.33	0.36%
	1-2 年	80.42	1.20%	39.78	49.46%
	2 年以上	128.90	1.92%	118.35	91.81%
	合计	6,699.13	100.00%	181.45	2.71%

公司按照《企业会计准则》的要求，在各资产负债表日按照成本与可变现净值孰低计提存货跌价准备。报告期各期末，公司原材料、半成品、库存商品库龄 1-2 年和 2 年以上计提的存货跌价准备比例分别在 40%和 90%左右，长账龄存货跌价准备计提较为充分。

从可变现净值来看，公司各类产品的毛利率处于较高水平，报告期内公司主营业务毛利率分别为 47.36%、50.27%及 **45.06%**，销售费用率分别为 3.52%、3.19%及 **3.77%**，主营业务毛利率扣除销售费用率后的利润率分别为 43.84%、47.08%及 **41.29%**，存货整体不存在大幅减值的情况。报告期各期末，公司原材料订单支持率分别为 212.58%、82.58%及 **65.20%**，库存商品订单支持率分别为 136.66%、149.19%及 **126.90%**，公司原材料和库存商品的整体订单覆盖率较高，测算的可变现净值较高，存货发生跌价损失可能性较低。

报告期各期末，公司对委托加工物资未计提跌价准备，系委托加工物资金额较小且储存完好，未发生损毁情形，发生减值损失的可能性较低，经测算，

报告期各期末公司委托加工物资的可变现净值均高于其账面价值。

报告期各期末，公司对在产品未计提跌价准备，主要系在产品金额较小，库龄均在一年以内且流转较快，发生减值损失的可能性较低，经测算，报告期各期末公司在产品可变现净值均高于其账面价值。

报告期各期末，公司对发出商品未计提跌价准备，主要系发出商品均有对应订单支撑，公司产品毛利率较高，经测算，报告期各期末发出商品对应订单的可变金额均高于其账面价值。

综上所述，报告期各期末，公司按照《企业会计准则》的要求，在各资产负债表日按照成本与可变现净值孰低计提存货跌价准备，公司原材料、半成品、库存商品的跌价计提充分考虑了在手订单覆盖率、库龄、订单价格、销售费用率及毛利率、产品近期和期后销售价格等情况，将成本高于可变现净值部分计提存货跌价准备，且公司原材料、半成品、库存商品库龄 1-2 年及 2 年以上计提的存货跌价准备比例分别在 40%左右和 90%左右，长账龄存货跌价准备计提充分；公司存货中委托加工物资、在产品、发出商品金额较小，减值风险较低，经测试的可变金额均高于其账面价值，未计提存货跌价准备，与发行人的存货跌价准备计提政策相符。报告期各期公司各类存货跌价准备计提充分。

（四）说明报告期各期末对各存货项目的盘点情况，包括盘点范围、地点、品种、金额、比例等，说明执行盘点的部门与人员、是否存在账实差异及处理结果，会计师对存货的监盘情况

1、说明报告期各期末对各存货项目的盘点情况，包括盘点范围、地点、品种、金额、比例等，说明执行盘点的部门与人员、是否存在账实差异及处理结果

公司制定有完善的存货管理制度，定期对母公司及各子公司执行存货盘点。报告期末存货盘点由生产中心、物料部、总务部协同完成。

（1）盘点范围

报告期各期末，公司存货的盘点范围包括母公司及各子公司的所有原材料、在产品、半成品和库存商品。

(2) 盘点地点

报告期各期末，公司存货的盘点地点为母公司及各子公司原材料仓库、成品仓库、生产区域及部分 VMI 仓库。

(3) 盘点品种

报告期各期末，公司盘点的存货中原材料主要为基座、晶片、上盖和芯片（IC）等；库存商品主要为石英晶体振荡器和石英晶体谐振器。

(4) 盘点金额、比例

报告期各期末，公司各类存货盘点的金额及比例如下：

单位：万元、%

项目	2023. 12. 31			2022.12.31			2021.12.31		
	账面金额	盘点金额	盘点比例	账面金额	盘点金额	盘点比例	账面金额	盘点金额	盘点比例
原材料	4,713.52	4,713.52	100.00	5,538.42	5,538.42	100.00	4,617.74	4,617.74	100.00
半成品	247.47	247.47	100.00	417.56	417.56	100.00	178.33	178.33	100.00
委托加工物资	61.45	-	0.00	39.83	-	0.00	58.92	-	0.00
在产品	427.99	427.99	100.00	425.44	425.44	100.00	555.43	555.43	100.00
库存商品	4,113.61	3,999.87	97.24%	4,823.93	4,770.93	98.90	6,699.13	5,819.11	86.86
发出商品	80.49	-	0.00	158.08	-	0.00	48.18	-	0.00
合计	9,644.53	9,388.85	97.35%	11,403.27	11,152.35	97.80	12,157.72	11,170.61	91.88

报告期各期末，公司各类存货盘点的金额、数量和比例具体情况如下：

① 2023 年末

单位：千只、万元

项目	2023. 12. 31		盘点情况		
	数量	金额	盘点数量	盘点金额	盘点比例
原材料	727,859.33	4,713.52	727,859.33	4,713.52	100.00%
半成品	3,451.11	247.47	3,451.11	247.47	100.00%
委托加工物资	-	61.45	-	-	0.00%
在产品	-	427.99	-	427.99	100.00%
库存商品	150,272.66	4,113.61	146,602.33	3,999.87	97.24%
发出商品	-	80.49	-	-	0.00%
合计	881,583.10	9,644.53	877,912.78	9,388.85	97.35%

② 2022 年末

单位：千只、万元

项目	2022.12.31		盘点情况		
	数量	金额	盘点数量	盘点金额	盘点比例
原材料	811,669.13	5,538.42	811,669.13	5,538.42	100.00%
半成品	5,572.05	417.56	5,572.05	417.56	100.00%
委托加工物资	-	39.83	-	-	0.00%
在产品	-	425.44	-	425.44	100.00%
库存商品	168,655.39	4,823.93	166,851.38	4,770.93	98.90%
发出商品	-	158.08	-	-	0.00%
合计	985,896.56	11,403.27	984,092.56	11,152.35	97.80%

③ 2021 年末

单位：千只、万元

项目	2021.12.31		盘点情况		
	数量	金额	盘点数量	盘点金额	盘点比例
原材料	830,524.75	4,617.74	830,524.75	4,617.74	100.00%
半成品	2,592.64	178.33	2,592.64	178.33	100.00%
委托加工物资	-	58.92	-	-	0.00%
在产品	-	555.43	-	555.43	100.00%
库存商品	246,474.85	6,699.13	210,726.90	5,819.11	86.86%
发出商品	-	48.18	-	-	0.00%
合计	1,079,592.23	12,157.72	1,043,844.29	11,170.61	91.88%

报告期各期末，公司各类存货的整体自盘比例分别为 91.88%、97.80%及 97.35%，盘点比例较高。由于委托加工物资和发出商品的金额较小，且部分 VIM 仓库距离公司较远，公司未到场实地盘点，但均采取了有效的替代方式进行存货余额的确认。

报告期各期末，公司对未实地盘点的存货实施的有效替代方式如下：

单位：万元

项目	说明	时间			替代方式
		2023. 12. 31	2022.12.31	2021.12.31	
委托加工物资	委外加工的金靶、银靶	61.45	39.83	58.92	通过委托加工物资台账、出库单据、委外订单等核对金靶、银

项目	说明	时间			替代方式
					靶的出入库及结存情况
库存商品 VMI 仓	VMI 仓库存商品	113.74	53.02	880.02	根据仓库邮件对账及 VMI 仓库实时管理系统进行管理核对各 VMI 仓库库存商品数量和金额
发出商品	已发货未签收的库存商品	80.49	158.08	48.18	获取期后存货签收单和报关单据与发出商品进行对比
合计		255.68	250.93	987.12	-
占存货余额的比例		2.65%	2.20%	8.12%	-

报告期各期末，公司未能到场亲自盘点的存货金额分别为 987.12 万元、250.93 万元和 **255.68 万元**，占存货余额的比例为 8.12%、2.20%和 **2.65%**，金额和占比均较小，公司实施了替代的核对程序，相关存货余额真实准确。

（5）盘点的部门与人员

报告期各期末，公司参与盘点的部门与人员包括生产中心、物料部、总务部及各部门相关人员。

（6）是否存在账实差异及处理结果

报告期各期末，公司存货盘点账实相符，不存在差异。

2、会计师监盘情况

申报会计师了解了公司日常存货管理情况，获取了公司各期末存货盘点计划、自盘表及盘点小结进行复核，并于 2021 年末、2022 年末和 **2023 年末**执行了监盘程序。

（1）会计师监盘情况

2021 年末、2022 年末及 **2023 年末**，会计师实地监盘的具体情况如下：

项目	2023.12.31	2022.12.31	2021.12.31
监盘范围	母公司及各子公司所有原材料、库存商品、在产品、半成品		
监盘地点	母公司及各子公司原材料仓库、成品仓库、生产区域及部分 VMI 仓库		
监盘时间	2023.12.30-2024.1.1	2022.12.29-2023.1.1	2021.12.29-2021.12.31
监盘人员	保荐机构、申报会计	保荐机构、申报会计	保荐机构、申报会计

项目	2023. 12. 31	2022.12.31	2021.12.31
	师、财务部相关人员	师、财务部相关人员	师、财务部相关人员

(2) 会计师境外存货的监盘方式

申报会计师对发行人境内仓库和部分 VMI 仓执行实地监盘程序外，对未能实地监盘的发行人境外子公司存货实施了相关替代的监盘程序，具体如下：

① 委托境外会计师盘点并视频接入同步盘点

2022 年末，申报会计师委托其国际成员所香港立信德豪会计师事务所有限公司对境外子公司鸿星国际自有仓库的存货实施监盘程序，申报会计师参与境外会计师存货监盘计划的编制过程、监盘方式和人员选定等，并在境外会计师现场监盘过程中接入视频同步进行监盘并全程录像。

② 视频接入盘点

2021 年末和 2023 年末，申报会计师通过视频接入的方式参与监盘，盘点过程由发行人境外子公司员工执行，申报会计师在确认了盘点人员身份后进行监盘并全程录像。

报告期各期，申报会计师实地监盘及视频接入盘点情况的具体情况如下：

单位：万元、%

项目	2023. 12. 31			2022.12.31			2021.12.31		
	实地监盘金额	视频监盘金额	监盘比例合计	实地监盘金额	视频监盘金额	监盘比例合计	实地监盘金额	视频监盘金额	监盘比例合计
原材料	4,263.76	-	90.46	4,538.51	-	81.95	4,546.66	-	98.46
半成品	242.21	-	97.87	320.54	-	76.76	178.33	-	100.00
在产品	427.99	-	100.00	425.44	-	100.00	555.43	-	100.00
库存商品	3,568.30	83.29	88.77	4,368.24	166.08	94.00	5,443.50	298.34	85.71
合计	8,502.25	83.29	89.02	9,652.73	166.08	86.11	10,723.92	298.34	90.66

2021 年末、2022 年末及 2023 年末，申报会计师监盘比例分别为 90.66%、86.11%和 89.02%，监盘比例较高，监盘结果账实相符，不存在差异。

综上所述，申报会计师的存货监盘程序执行合理有效，存货监盘比例较高，未见存货账实差异，公司存货管理较好，内部控制执行有效。

(五) 补充说明存货周转率与同行业公司存在差异的原因及合理性。

报告期内，公司存货周转率与同行业可比公司比较情况如下：

单位：次

公司名称	2023 年度	2022 年度	2021 年度
泰晶科技	3.08	2.95	4.32
惠伦晶体	1.09	1.14	1.36
晶赛科技	2.87	2.90	3.83
东晶电子	1.58	1.51	2.80
平均值	2.16	2.13	3.08
公司	2.83	2.75	4.30

注：以上数据来源于可比公司定期报告。

报告期内，公司存货周转率分别为 4.30 次、2.75 次和 **2.83 次**，整体保持在较高水平，周转情况良好。公司存货周转率略高于同行业可比公司平均值，主要原因包括：

1、客户优质，订单覆盖率高

报告期内，公司客户包括三星、创维、长虹、正文科技、中磊电子等全球知名电子品牌商和通信设备制造商以及富士康、广达、和硕、纬创、伟创力等知名电子制造服务商，公司与客户合作情况良好，报告期各期末在手订单覆盖率较高，使得产成品周转率较高。

2、原材料供应稳定

报告期内，公司与主要原材料供应商三环集团、京瓷集团及时尚科技等公司建立了长期稳定的合作关系，有效保证原材料的供应。公司原材料采购及时性、稳定性较强，使得公司可以设置较低的原材料安全库存，原材料库龄结构合理，周转速度较快。

3、存货管理能力较强

公司实行“以销定产+适当备货”的生产模式，严格把控存货的库存管理，存货积压情况较少，经营效率较高；公司通过持续的新增和更新换代机器设备，保持较高的生产效率；公司存货管理体系较为完善，从签订销售订单到原材料采购再到产品交付的整套流程设计合理运转流畅，存货管理能力较强，存货周

转率较快。

综上所述，公司存货周转率高于同行业可比公司，主要原因系公司在手订单覆盖率高、原材料供应稳定和存货管理能力较强，符合公司的业务模式和经营特点，具有合理性。

三、保荐机构、申报会计师对发行人说明的核查程序和核查意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师主要实施了以下核查程序：

1、对发行人生产中心、采购部、财务部、营销中心负责人及相关经办人员进行访谈，了解发行人的生产模式和特点、原材料采购周期、生产周期、备货政策及交付时间等情况；获取并查阅发行人报告期各期末在手订单明细表，核查报告期各期末在手订单情况；获取并查阅发行人报告期各期末存货明细表，分析报告期内发行人存货结构变动的合理性及存货余额增幅较大的原因；

2、访谈发行人财务部及销售部相关人员，了解发行人 VMI 模式下物料的管理方式及对账方式；获取发行人 VMI 模式客户及库存清单，核查发行人 VMI 模式下商品的数量规模及与账面数据的匹配情况；核查 VMI 模式下发行人会计处理是否符合《企业会计准则》的要求；

3、获取报告期各期末发行人原材料、库存商品的进销存清单、存货明细表、在手订单明细表及期后销售明细表，复核原材料、库存商品订单支持率、期后结转率及期后销售比例情况；

4、获取发行人存货库龄清单，了解库龄超过一年存货的构成金额及原因，分析合理性；了解发行人存货跌价准备计提政策及存货减值测试的具体过程，检查存货跌价准备计提的依据、假设和方法，复核存货跌价准备计提过程，分析发行人存货跌价计提是否充分；

5、获取发行人报告期各期末存货盘点计划和存货盘点表及存货盘点小结进行复核，对发行人存货执行监盘程序；

6、查阅同行业可比公司泰晶科技、惠伦晶体、晶赛科技及东晶电子年度报告，对比分析发行人存货周转率高于同行业的原因。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期各期末公司存货结构变动主要受在手订单、市场需求和存货备货规模影响，存货结构变动具有合理性；报告期内存货余额变动主要原因系公司综合考虑资金成本、原材料供应情况、下游市场需求等因素备货规模有所变动，具有合理性；

2、公司 VMI 模式下物料管理与对账情况执行有效，VMI 模式存货规模较小，库存数量与账面数据匹配，VMI 模式下存货会计处理符合《企业会计准则》的规定。报告期各期末原材料、库存商品等存货的订单支持率、期后结转率及期后销售比例均处于合理水平，不存在异常；

3、发行人一定期限以上存货主要由原材料和库存商品构成。形成原因主要系市场需求变化使得部分型号产品未按计划量产使得原材料余留，以及产品型号种类齐全、部分产品型号未及时实现销售所致，整体金额较少，与公司生产经营相匹配，具有合理性。公司存货减值测试过程符合会计准则规定，存货跌价准备计提充分；

4、报告期各期末，发行人存货盘点执行情况较好，盘点结果账实相符，存货盘点内控执行有效；会计师存货监盘比例较高，监盘结果账实相符；

5、发行人存货周转率高于同行业可比公司，主要原因系公司在手订单覆盖率高、原材料供应稳定和存货管理能力较强，符合公司的业务模式和经营特点，具有合理性。

四、保荐机构、申报会计师对发行人存货各项目的发生、计价、核算与结转情况、成本费用归集与结转是否与实际流转情况的说明与核查

（一）发行人存货各项目的发生、计价、核算与结转情况、成本费用归集与结转是否与实际流转情况

1、发行人存货各项目的发生、计价、核算与结转情况

报告期各期，公司存货各项目的发生、计价、核算与结转情况如下：

项目	发生	计价	核算	结转
原材料	原材料核算借方包括采购原材料入	入库按实际采购成本计价，出库	（1）入库：采购入库时，借记原材	原材料按 ERP 出库单据结转成

项目	发生	计价	核算	结转
	库，贷方包括生产领料出库、机物料领用、研发领料、其他领料等出库，期末原材料结存为原材料仓库结存	按月末一次加权平均法计价	料，贷记应付账款； (2) 出库时，借记在产品、制造费用、其他业务成本或研发费用等，贷记原材料	本，按出库业务类型汇总分别结转相应成本或费用项目
半成品	半成品核算主要系未完工基座，借方系生产或外购入库，贷方系生产或研发领用，期末半成品结存系半成品仓库结存	入库按采购实际成本或半成品核算完工成本计价，出库按月末一次加权平均法计价	(1) 入库：①采购入库时，借记半产品，贷记应付账款；②生产入库时，借记半产品，贷记在产品； (2) 出库时，借记在产品或研发费用等，贷记半成品	半产品按 ERP 出库单据结转成本，按出库业务类型汇总分别结转相应成本或费用项目
在产品	在产品核算已投入生产线但还未完成所用工序的原材料投入。借方系生产领用，贷方系生产完工；期末在产品均为线边仓结存	入库按原材料领出成本计价，未完工仅保留材料成本	(1) 投入生产：投入生产时，借记在产品，贷记原材料或半成品； (2) 生产完工时，借记半成品或库存商品等，贷记在产品	在产品按 ERP 完工入库单据结转至半成品或库存商品，结转成本包含投入的料工费
委托加工物资	委托加工物资核算委托加工发出的银靶及金靶，期末余额系尚未收回的委托加工材料。借方发生系发出材料或加工费结算；贷方发生系委托加工物资完工收回	入库时按原材料或半成品发出成本与加工费之和计价，出库按委托加工发出材料对应结转成本计价	(1) 发出委托加工物资时，借记委托加工物资，贷记原材料； (2) 结算加工费时，借记委托加工物资，贷记应付账款； (3) 委托加工收回入库时，借记原材料，贷记委托加工物资	委托加工完成收回时，结转计入原材料，按对应委托加工材料成本和加工费直接结转
库存商品	库存商品核算谐振器和振荡器。借方发生包括完工入库及采购入库；贷方发生系销售出库；期末库存商品均系成品仓库结存	入库按产品核算完工成本、采购实际成本计价，出库按月末一次加权平均法计价	(1) 入库：①采购入库时，借记库存商品，贷记应付账款；②生产入库时，借记库存商品，贷记在产品。 (2) 出库时，借记发出商品、营业成本等，贷记库存商品	库存商品按 ERP 出库单据结转成本，按出库业务类型汇总分别结转相应至发出商品或成本项目
发出商品	发出商品均系已发货未满足收入确认	入库时按库存商品结转成本计	(1) 发出商品时，借记发出商品，贷	销售实现时，结转成本，按销售

项目	发生	计价	核算	结转
	条件的产品。借方发生由库存商品转入，贷方发生实现销售后结转至主营业务成本	价，出库按库存商品对应结转成本计价	记库存商品； (2) 销售实现时，借记主营业务成本，贷记发出商品	对应成本直接结转

由上表可见，公司报告期内存货各项目的发生、计价、核算与结转情况处理准确、合理。

2、成本费用归集与结转是否与实际流转一致

(1) 成本费用核算原则

发行人存货购入的计价方法为实际成本法，存货发出的计价方法为月末一次加权平均法，并采用永续盘存制作为存货盘存制度、按照产品类别核算产品成本。发行人以生产车间作为成本核算中心，归集直接材料、人工成本、燃料及动力和制造费用，再按照既定的分配原则对不同车间的产品分配人工费用、燃料及动力和制造费用。

(2) 成本费用归集与结转

①成本归集

A.直接材料

主材料系晶片、基座、上盖、芯片（IC）和半成品基座，主材料领出在系统出库单上按照生产车间归集，生产领用的材料分别计入对应产品的材料成本中，材料成本按照领用的数量乘以对应材料月末一次加权平均单价计算得出。

B.直接人工、制造费用和燃料及动力

直接人工核算范围为发行人在生产过程中耗用的生产工人的工资及车间管理人员工资；制造费用核算范围为发行人机器设备折旧、车间修理费、机物料消耗、安全维护支出等；燃料及动力核算范围为发行人在车间生产过程中耗用的水、电等。

②成本分配

公司主材料按照生产工单成套领用，材料投入产线后根据工单生成唯一制成单跟踪其生产完工情况。月末系统自动归集当月的工单投入产出情况，按

“期末未完工数量*材料加权平均单价”保留在产品，按“产出数量*材料加权平均单价”分摊材料成本至半成品和成品。

公司直接人工、制造费用和燃料及动力根据费用归属部门和对应部门当月完工的半成品和成品数量，按照完工数量在各半成品和成品中进行分摊。

由于在产品的生产周期较短且数量较少，因此期末只向在产品分配原材料成本，不向其分配人工成本及制造费用。

③ 成本结转

产品完工时，根据计算得出的产品成本结转至半成品或库存商品，在库存商品实现销售并满足收入确认条件时确认收入并结转营业成本。发行人按照品号对销售出库产品以月末一次加权平均法进行计价，按已销产品数量乘以当月产成品发出的加权平均成本计算得到当月应结转已销产品成本。

综上所述，公司成本费用归集与结转与实际流转一致。

综上所述，发行人存货各项目的发生、计价、核算与结转情况处理准确合理，成本费用归集与结转与实际流转一致。

（二）保荐机构、申报会计师核查程序

保荐机构、申报会计师主要实施了以下核查程序

1、访谈公司财务部门、采购部门、生产中心、仓库管理部门负责人，了解公司存货各项目的发生、计价、核算与结转相关制度及内控关键控制点；

2、对发行人存货各项目的发生、计价、核算与结转内控关键控制点执行穿行测试以验证相关内控制度的执行有效性；

3、对公司存货计价、核算与结转进行抽样，执行重新计算程序，验证其归集与结转是否与实际流转一致。

（三）核查结论

经核查，保荐机构和申报会计师认为发行人存货各项目的发生、计价、核算与结转情况准确合理，成本费用归集与结转与实际流转一致。

问题 20 关于期间费用

据招股说明书及申报材料，2020 年至 2022 年发行人期间费用率分别为 14.75%、17.20%和 16.44%。其中，销售费用率高于同行业平均水平，研发费用率低于同行业水平。

请发行人说明：（1）汇总列示发行人各项期间费用及总体期间费用率情况，说明报告期内各期间费用明细项目金额及占比变化的原因，与生产经营规模变化、实际业务发生情况是否匹配；（2）结合销售部门、研发部门的人员薪酬、主要销售研发活动费用情况，进一步论证销售费用及研发费用与同行业对比存在差异的合理性，期间费用与营业成本会计核算是否准确，是否存在体外循环或费用垫付的情形。

请保荐机构和申报会计师核查，并对各项期间费用确认的真实性、准确性、完整性发表明确核查意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）汇总列示发行人各项期间费用及总体期间费用率情况，说明报告期内各期间费用明细项目金额及占比变化的原因，与生产经营规模变化、实际业务发生情况是否匹配

1、发行人各项期间费用及总体期间费用率情况

报告期内，公司期间费用情况如下：

单位：万元

费用类别	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额	占收入比	金额	占收入比	金额	占收入比
销售费用	2,036.81	3.76%	2,076.78	3.19%	2,938.27	3.52%
管理费用	5,922.38	10.94%	6,949.67	10.67%	7,792.61	9.33%
研发费用	3,540.71	6.54%	3,365.98	5.17%	3,289.44	3.94%
财务费用	-899.43	-1.66%	-1,684.75	-2.59%	341.13	0.41%
合计	10,600.47	19.57%	10,707.67	16.44%	14,361.44	17.20%

报告期内，公司期间费用分别为 14,361.44 万元、10,707.67 万元和 10,600.47 万元，占营业收入比例分别为 17.20%、16.44%和 19.57%。

2、报告期内各期间费用明细项目金额及占比变化的原因

(1) 销售费用变动分析

报告期内，发行人销售费用金额及占比具体变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
人员成本	1,551.43	76.17	1,580.88	76.12	1,632.03	55.54
销售服务费	156.80	7.70	236.11	11.37	380.25	12.94
租赁费	44.61	2.19	42.65	2.05	51.29	1.75
办公费	51.77	2.54	63.96	3.08	55.70	1.90
业务招待费	68.46	3.36	49.56	2.39	45.01	1.53
差旅费	83.98	4.12	32.26	1.55	29.03	0.99
修理费	7.41	0.36	13.25	0.64	17.72	0.60
股份支付费用	-	-	-	-	682.07	23.21
其他费用	72.36	3.55	58.10	2.80	45.17	1.54
合计	2,036.81	100.00	2,076.78	100.00	2,938.27	100.00
占营业收入比例	3.76		3.19		3.52	

报告期内，发行人销售费用金额分别为 2,938.27 万元、2,076.78 万元和 2,036.81 万元，分别占营业收入的比例为 3.52%、3.19%和 3.76%。销售费用中，人员成本、销售服务费以及股份支付费用为构成销售费用的主要组成部分，上述费用销售费用的比重合计分别为 91.70%、87.49%和 83.87%。

①人员成本

报告期内，发行人销售人员成本分别为 1,632.03 万元、1,580.88 万元和 1,551.43 万元，占销售费用的比重分别为 55.54%、76.12%和 76.17%，系构成销售费用的主要组成部分，报告期内销售人员数量以及平均薪酬情况具体如下：

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
职工薪酬（万元）	1,551.43	1,580.88	1,632.03
员工人数（人）	59	56	57
平均薪酬（万元/人）	26.30	28.23	28.63

注 1：员工人数系取各期期初期末平均值，员工人数包含劳务派遣人员

如上表示，报告期内，发行人销售人员平均工资分别为 28.63 万元、28.23 万元和 26.30 万元。

2022 年度发行人销售人员平均薪酬与 2021 年度变动幅度较低。

2023 年度发行人销售人员平均薪酬与 2022 年有所下降，主要原因系公司当期业绩规模有所下滑，销售人员绩效奖金有所减少，导致人均薪酬有所下降。

②销售服务费

报告期内，发行人销售服务费主要系发行人向产业链内其他企业支付的其帮助发行人进行客户开发、维护服务、认证服务的相关费用，报告期内，发行人向台湾鸿星支付的销售服务费用为构成销售服务费的主要部分。由于历史原因，公司部分自有客户的合格供应商名录中登记主体为台湾鸿星，发行人和这些客户达成销售意向后，需要通过台湾鸿星与客户签订订单、实现销售并收取货款，台湾鸿星在收取货款后的次月或当月向公司支付货款（上述交易模式以下简称“特殊销售模式”），在合作过程中，发行人向台湾鸿星支付一定的前端认证服务费。2023 年开始，发行人已停止特殊销售模式，未再向台湾鸿星支付前端认证服务费。

发行人向台湾鸿星支付的服务费费率情况如下：

期间	服务费收取比率	
	非 VMI 模式销售	VMI 模式销售
2023 年度	未发生	未发生
2022 年度	费率 2.50%	费率 2.00%
2021 年度	①2021 年 1-6 月，费率 2.50%，月保底 2.50 万美元； ②2021 年 7-12 月，费率 2.50%，月保底 2.00 万美元	费率 2.00%

报告期内，发行人向台湾鸿星支付的销售服务费以及由台湾鸿星负责的特殊销售模式收入情况具体如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
销售服务费	-	85.76	325.00
台湾鸿星特殊销售模式收入	-	3,797.98	13,315.78
服务费占比	-	2.26%	2.44%

如上表所示，报告期内，发行人向台湾鸿星支付的销售服务费占特殊销售

模式收入比重基本保持稳定，销售服务费发生额具有合理性。

③股份支付费用

2021 年发行人对员工进行股权激励，销售费用中的股份支付费用为销售人员此次股权激励低于市场公允价值的价差确认当期费用，为偶发性支出，确认非经常性损益，股份支付费用的计算过程详见本问询函回复之“问题 16 关于股份支付”之“一、（三）上述两次股份支付的测算过程；对照《监管规则适用指引——发行类第 5 号》，进一步说明是否符合规定要求”。

（2）管理费用变动分析

报告期内，发行人管理费用金额及占比具体变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
人员成本	4,384.22	74.03	4,524.68	65.11	4,150.49	53.26
上市中介费用	16.98	0.29	802.34	11.54	146.23	1.88
办公费	429.65	7.25	399.28	5.75	369.65	4.74
咨询服务费	199.58	3.37	373.01	5.37	221.08	2.84
折旧摊销费	486.99	8.22	337.44	4.86	186.60	2.39
业务招待费	58.27	0.98	74.04	1.07	38.93	0.50
残保金	97.89	1.65	110.95	1.60	65.94	0.85
差旅费	72.72	1.23	38.68	0.56	45.74	0.59
租赁费	38.35	0.65	134.04	1.93	42.72	0.55
修理费	39.26	0.66	34.81	0.50	35.08	0.45
股份支付费用		-	-	-	2,410.78	30.94
其他费用	98.45	1.66	120.39	1.73	79.36	1.02
合计	5,922.38	100.00	6,949.67	100.00	7,792.61	100.00
占营业收入比例	10.94		10.67		9.33	

报告期内，发行人管理费用金额分别为 7,792.61 万元、6,949.67 万元和 5,922.38 万元，分别占营业收入的比例为 9.33%、10.67%和 10.94%。管理费用中，人员成本、上市中介费用、办公费、咨询服务费以及股份支付费用为构成管理费用的主要组成部分，上述费用管理费用的比重合计分别为 93.66%、87.77%

和 **84.94%**。

①人员成本

报告期内，公司管理费用中人员成本分别为 4,150.49 万元、4,524.68 万元和 **4,384.22 万元**，占管理费用的比重分别为 53.26%、65.11%和 **74.03%**，系构成管理费用的主要组成部分，报告期内管理人员数量以及平均薪酬情况具体如下：

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
职工薪酬（万元）	4,384.22	4,524.68	4,150.49
员工人数（人）	145	144	148
平均薪酬（万元/人）	30.24	31.42	28.04

注 1：员工人数系取各期期初期末平均值，员工人数包含劳务派遣人员

2022 年度发行人管理人员工资较 2021 年度有所增加，主要系江阴鸿翔注销，遣散员工发生辞退工资 441.47 万元，剔除此影响后，发行人管理人员平均薪酬为 28.36 万元，与 2021 年度持平。

2023 年度管理人员平均薪酬较 2022 年度人均薪酬总体变动较小。

②上市中介费

报告期内，发行人上市费用分别为 146.23 万元、802.34 万元和 **16.98 万元**，**2021 年度**至 2022 年度上市费用逐期上升，公司于 2021 年度启动上市计划，**2021 年度及 2022 年度**发生的审计、律师、评估及保荐等相关费用呈持续上升趋势。**2023 年度**上市中介费用发生额相对较少。

③办公费

报告期内，发行人办公费用分别为 369.65 万元、399.28 万元和 **429.65 万元**，主要包括办公用品、快递费、电信网络费、专利费用、商标费用等，**报告期内**办公费增加主要系随着公司经营规模扩大，申请专利增加，专利费用增加以及商标年费的增加所致。

④咨询服务费

报告期内，公司管理费用中咨询服务费分别为 221.08 万元、373.01 万元和 **199.58 万元**。**2022 年**咨询服务费较高主要原因系发行人为合并范围内涉及境外经营的子公司聘请境外律师并出具法律意见书，支付款项金额为 109.78 万元。

⑤股份支付费用

发行人 2021 年度在管理费用中确认了股份支付费用，股份支付费用的计算过程详见本问询函回复之“问题 16 关于股份支付”之“一、（三）上述两次股份支付的测算过程；对照《监管规则适用指引——发行类第 5 号》，进一步说明是否符合规定要求”。

（3）研发费用变动分析

报告期内，发行人研发费用金额及占比具体变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
人员成本	1,722.49	48.65	1,824.67	54.21	1,634.28	49.68
折旧摊销费	1,083.07	30.59	826.08	24.54	715.76	21.76
材料费	645.51	18.23	643.07	19.10	692.48	21.05
水电费	19.15	0.54	17.09	0.51	17.77	0.54
股份支付费用	-	-	-	-	177.29	5.39
其他	70.49	1.99	55.07	1.64	51.85	1.58
合计	3,540.71	100.00	3,365.98	100.00	3,289.44	100.00
占营业收入比例	6.54		5.17		3.94	

报告期内，公司研发费用金额分别为 3,289.44 万元、3,365.98 万元和 **3,540.71 万元**，研发费用占营业收入的比例分别为 3.94%、5.17%和 **6.54%**。研发费用中，人员成本、折旧摊销费以及材料费为构成研发费用的主要组成部分，上述费用研发费用的比重合计分别为 92.49%、97.85%和 **97.47%**。

① 人员成本

报告期内，发行人研发人员成本分别为 1,634.28 万元、1,824.67 万元和 **1,722.49 万元**，占研发费用的比重分别为 49.68%、54.21%和 **48.65%**，报告期内研发人员数量以及平均薪酬情况具体如下：

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
职工薪酬（万元）	1,722.49	1,824.67	1,634.28
员工人数（人）	91	85	75
平均薪酬（万元/人）	18.93	21.47	21.79

注 1：员工人数系取各期期初期末平均值

如上表示，报告期内，发行人持续增加研发投入，研发人员数量持续增加，研发人员平均工资分别为 21.79 万元、21.47 万元和 **18.93 万元**。2022 年度发行人研发人员平均薪酬与 2021 年度变动基本持平，研发人员数量增加致使当期研发费用-人员成本增加。**2023 年度**，发行人研发人员人均薪酬有所下降，主要原因系发行人子公司金华鸿瑞研发部门于 2023 年上半年进行产品研发，金华鸿瑞地处金华，人均工资较低，且金华鸿瑞研发部门系 2023 年 4 月成立，成立时间较短，因此 **2023 年度**，发行人研发人员人均薪酬有所下降。

②折旧摊销费和材料费

报告期内，发行人研发活动相关折旧摊销费 715.76 万元、826.08 万元和 **1,083.07 万元**，研发相关材料投入分别为 692.48 万元、643.07 万元和 **645.51 万元**。**2021 年度至 2023 年度**，随着公司研发投入的增加，高价研发设备的购入，研发活动相关折旧摊销费总体呈上升趋势。**2023 年度**，折旧摊销费占比有所提升，主要系公司新增研发设备。

（4）财务费用变动分析

报告期内，发行人财务费用变动情况具体如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022年度	2021年度
利息费用	75.68	63.28	57.44
其中：租赁负债利息费用	19.02	31.90	25.68
减：利息收入	977.66	213.53	249.41
汇兑损益	-18.55	-1,554.08	506.89
其他	21.10	19.58	26.20
合计	-899.43	-1,684.75	341.13
营业收入占比	-1.66%	-2.59%	0.41%

报告期内，公司财务费用分别为 341.13 万元、-1,684.75 万元和**-899.43 万元**，占营业收入比例分别为 0.41%、-2.59%和**-1.66%**。报告期内，公司财务费用主要由外币汇率波动所导致的汇兑损益和利息收入构成。

报告期内，公司外销收入美元金额分别为 6,731.34 万美元、5,696.43 万美元和 **4,486.01 万美元**，占营业收入比 52.09%、57.92%和 **58.12%**，汇率变动对

公司汇兑损益影响较大。2021 年度，美元兑人民币汇率下降，形成汇兑损失 506.89 万元；2022 年度，美元兑人民币汇率有所提升，形成 1,554.08 万元的汇兑收益；2023 年上半年度，美元兑人民币汇率继续提升，下半年有所回落，形成 18.55 万元的汇兑收益。

综上所述，报告期内，发行人各项期间费用明细项目金额及占比变化具有商业合理性。

3、与生产经营规模变化、实际业务发生情况是否匹配

报告期内，发行人主要产品产量、营业收入金额、期间费用发生额及占比情况如下：

项目		2023 年度	2022 年度	2021 年度
产量 (亿只)	谐振器	11.35	11.76	14.11
	振荡器	0.39	0.59	0.66
营业收入（万元）		54,153.81	65,142.46	83,515.84
期间费用（万元）		10,600.47	10,707.67	14,361.44
期间费用率		19.57%	16.44%	17.20%

注：期间费用率=期间费用/营业收入

如上表所示，发行人报告期内主要产品产量、营业收入金额、期间费用发生额均呈现下降趋势，变动趋势保持一致。

报告期内，发行人期间费用率分别为 17.20%、16.44%和 19.57%，2021 年度期间费用率高于 2022 年度原因主要为发行人确认股份支付计入期间费用 3,270.13 万元所致。2023 年度期间费用率高于上年度主要系收入有所下降所致。

综上所述，报告期内，发行人期间费用率总体处于合理区间，期间费用与生产经营规模变化、实际业务发生情况相匹配。

（二）结合销售部门、研发部门的人员薪酬、主要销售研发活动费用情况，进一步论证销售费用及研发费用与同行业对比存在差异的合理性，期间费用与营业成本会计核算是否准确，是否存在体外循环或费用垫付的情形

1、结合销售部门、研发部门的人员薪酬、主要销售研发活动费用情况，进一步论证销售费用及研发费用与同行业对比存在差异的合理性

（1）销售费用与同行业可比公司对比情况

报告期内，发行人与同行业可比上市公司销售费用率（销售费用占营业收入比重）对比情况如下：

单位：%

项目	2023年度	2022年度	2021年度
泰晶科技	1.99	2.05	1.83
惠伦晶体	6.12	4.95	2.85
晶赛科技	3.18	2.52	1.96
东晶电子	1.75	1.21	0.59
算术平均值	3.26	2.68	1.81
发行人	3.76	3.19	3.52
发行人（剔除股份支付）	3.76	3.19	2.70

注：同行业可比公司数据来源为上市公司公开信息

如上表所示，剔除股份支付影响后，发行人报告期内销售费用率分别为2.70%、3.19%和 **3.76%**，略高于同行业可比公司平均水平。主要原因为发行人销售人员薪酬占比相对较高。

①销售人员薪酬情况分析

发行人与同行业可比公司销售人员职工薪酬占营业收入的比例情况如下：

单位：%

项目	2023年度	2022年度	2021年度
泰晶科技	1.38	1.33	1.14
惠伦晶体	2.71	2.19	1.49
晶赛科技	3.18	1.62	1.17
东晶电子	0.33	0.35	0.26
同行业上市公司平均	1.90	1.37	1.01
发行人	2.86	2.43	1.95

注：同行业可比公司数据来源为上市公司公开信息

报告期内，发行人销售部门人员薪酬与同行业对比情况如下：

项目		2023 年度	2022 年度	2021 年度
泰晶科技	职工薪酬（万元）	1,091.26	1,217.56	1,411.47
	员工人数（人）	48	48	50
	平均薪酬（万元/人）	22.73	25.37	28.23
惠伦晶体	职工薪酬（万元）	1,074.85	863.46	976.41
	员工人数（人）	53	54	53
	平均薪酬（万元/人）	20.28	15.99	18.42
晶赛科技	职工薪酬（万元）	746.49	629.03	557.99
	员工人数（人）	41	37	32
	平均薪酬（万元/人）	18.21	17.00	17.44
东晶电子	职工薪酬（万元）	57.53	64.00	77.74
	员工人数（人）	15	13	15
	平均薪酬（万元/人）	3.84	4.92	5.18
算术平均值	职工薪酬（万元）	742.53	693.51	755.90
	员工人数（人）	39	38	38
	平均薪酬（万元/人）	19.04	18.25	19.89
发行人	职工薪酬（万元）	1,551.43	1,580.88	1,632.03
	员工人数（人）	59	56	57
	平均薪酬（万元/人）	26.30	28.23	28.63

注 1：同行业可比公司数据来源为上市公司公开信息

注 2：员工人数系取各期期初期末平均值，员工人数包含劳务派遣人员

如上表所示，报告期内，发行人销售人员的数量及整体薪酬均高于同行业可比上市公司，使得发行人销售费用率高于同行业可比上市公司平均水平。

发行人销售人员人均薪酬与泰晶科技相比差异相对较小，总体高于惠伦晶体、晶赛科技和东晶电子。发行人与惠伦晶体、晶赛科技和东晶电子的销售人员薪酬差异主要原因系销售规模、销售收入构成以及公司所在地区的差异。

A、销售规模对比

报告期内，发行人销售收入与同行业对比情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
惠伦晶体	39,619.83	39,486.84	65,536.88
晶赛科技	36,131.33	38,726.67	47,489.39
东晶电子	17,324.25	18,082.59	30,439.93
算术平均值	31,025.14	32,098.70	47,822.07
发行人	54,153.81	65,142.46	83,515.84

注：同行业可比公司数据来源为上市公司公开信息

如上表所示，报告期内发行人营业收入规模远高于惠伦晶体、晶赛科技和东晶电子三家同行业可比公司平均水平，发行人为吸引优秀的业务人才，提供了市场上较有竞争力的薪酬，报告期内发行人销售人员薪酬水平与公司业务规模相匹配。

B、销售收入构成分析

a、销售模式对比分析

报告期内，发行人不同销售模式下的收入情况与惠伦晶体、晶赛科技和东晶电子对比如下：

公司	销售模式	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
		金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)
惠伦晶体	直销	22,033.06	55.61	15,067.01	38.16	37,796.37	57.67
	经销	17,586.77	44.39	24,419.83	61.84	27,740.51	42.33
晶赛科技	直销	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露
	经销	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露
东晶电子	直销	4,189.14	24.18	7,328.60	40.53	17,840.32	58.61
	经销	13,135.11	75.82	10,753.99	59.47	12,599.61	41.39
发行人	直销	43,005.92	79.51	51,233.24	78.87	64,682.14	79.35
	经销	11,085.25	20.49	13,729.04	21.13	16,832.42	20.65

注：同行业可比公司数据来源为上市公司公开信息

如上表所示，发行人报告期内直销模式下的销售收入总体高于惠伦晶体及东晶电子，通常情况下，直销相较经销，对销售人员素质及投入精力要求更高。公司在直销模式下拓展新客户及维持老客户方面需付出更高的人员成本。较高的直销占比使得发行人销售人员平均薪酬相对较高。

b、销售区域对比分析

报告期内，发行人不同销售区域下的收入情况与惠伦晶体、晶赛科技和东晶电子对比如下：

公司	销售区域	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
		金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)
惠伦晶体	境外	8,148.37	20.57	11,761.34	29.79	36,688.39	55.98
	境内	31,471.46	79.43	27,725.51	70.21	28,848.49	44.02
晶赛科技	境外	6,043.30	16.73	9,057.90	23.39	6,841.51	14.41
	境内	30,088.03	83.27	29,668.77	76.61	40,647.87	85.59
东晶电子	境外	1,836.49	10.60	2,941.92	16.27	9,023.35	29.64
	境内	15,487.76	89.40	15,140.68	83.73	21,416.59	70.36
发行人	境外	29,885.42	55.25	36,166.08	55.67	41,350.36	50.73
	境内	24,205.75	44.75	28,796.20	44.33	40,164.20	49.27

注：同行业可比公司数据来源为上市公司公开信息

如上表所示，发行人报告期内外销占比与惠伦晶体较为接近，总体高于晶赛科技及东晶电子。通常情况下，对接境外客户需对相关销售人员在外语、沟通、对产品及技术的了解以及国际形式及行业动态的把握方面提出了更高的要求，相关人员薪酬亦相对较高。较高的外销占比使得发行人销售人员平均薪酬相对较高。

c、地区差异分析

发行人与惠伦晶体、晶赛科技和东晶电子三家可比公司注册地城市以及当地居民人均可支配收入情况如下：

项目	注册地城市	注册地城市 2022 年度 人均可支配收入（元）
惠伦晶体	东莞市	65,701
晶赛科技	铜陵市	36,590
东晶电子	金华市	61,710
算术平均值	-	54,667
发行人	杭州市	73,797

注：人均可支配收入取自各地统计局官方网站

如上表所示，发行人位于经济相对较为发达的杭州市，人均可支配收入水平高于惠伦晶体、晶赛科技和东晶电子所在的东莞市、铜陵市和金华市。此外，

发行人部分销售人员办公地点为中国香港，所在地工资水平相较于内地更高，因此发行人销售人员薪酬高于前述同行业可比上市公司具有合理性。

综上所述，报告期内，发行人销售人员人均薪酬与泰晶科技相比差异相对较小，总体高于惠伦晶体、晶赛科技和东晶电子，主要原因系发行人具有较高的销售规模、直销及外销占比较高，以及发行人地处经济更为发达所致。

②主要销售活动费用情况

A、发行人主要销售费用分析

销售费用中，人员成本、销售服务费以及股份支付费用为构成销售费用的主要组成部分，上述费用销售费用的比重合计分别为 91.70%、87.49%和 83.87%，前述费用具体分析参见本问询函回复“问题 20 关于期间费用”之“一、（一）、1、发行人各项期间费用及总体期间费用率情况”。

B、发行人主要销售构成与同行业上市公司对比情况

报告期内，发行人与同行业可比公司销售费用的构成情况对比如下：

公司	项目	2023年度	2022年度	2021年度
泰晶科技	人员薪酬	69.20%	64.93%	62.00%
	股份支付费用	3.87%	8.26%	10.65%
	其他	26.94%	26.81%	27.34%
惠伦晶体	人员薪酬	44.31%	44.22%	52.33%
	其他	55.69%	55.78%	47.67%
晶赛科技	人员薪酬	64.93%	64.34%	59.93%
	股份支付费用	-	-	-
	其他	35.07%	35.66%	40.07%
东晶电子	人员薪酬	18.94%	29.15%	43.49%
	平台认证费	-	40.16%	-
	其他	81.06%	30.69%	56.51%
发行人	人员薪酬	76.17%	76.12%	55.54%
	销售服务费	7.70%	11.37%	12.94%
	股份支付费用	-	-	23.21%
	其他	16.13%	12.51%	8.31%

注：同行业可比公司数据来源为上市公司公开信息

如上表所示，发行人销售费用的构成情况与同行业可比公司不存在重大差

异，人员薪酬及股份支付费用系构成销售费用的主体。发行人销售人员薪酬分析具体参见本题“一、（二）、1、（1）销售费用与同行业可比公司对比情况”。

相较于其他同行业可比上市公司，发行人销售费用中主要明细存在销售服务费支出，发行人销售服务费主要系发行人向产业链内其他企业支付的其帮助发行人进行客户开发、维护服务、认证服务的相关费用，系与发行人业务特点相匹配的费用支出。因此，发行人销售费用构成与同行业可比公司相比具有合理性。

综上，公司销售费用率略高于同行业可比上市公司平均水平，主要是由于：①销售人员数量高于同行业可比上市公司；②发行人具有相对较高的销售规模、较高的直销及外销占比、公司主要经营所在地平均薪酬水平较高，从而导致销售人员人均薪酬较高；③公司 2021 年度确认 682.07 万元销售人员的股份支付费用。公司销售费用及占比与同行业的差异情况系其自身经营特点所致，具有合理性。

（2）研发费用与同行业可比公司对比情况

报告期内，发行人与同行业可比上市公司研发费用率（研发费用占营业收入比重）对比情况如下：

单位：%

项目	2023年度	2022年度	2021年度
泰晶科技	4.62	5.52	4.67
惠伦晶体	7.35	9.28	4.44
晶赛科技	4.55	5.67	3.73
东晶电子	7.20	8.58	6.32
算术平均值	5.93	7.26	4.79
发行人	6.54	5.17	3.94

注：同行业可比公司数据来源为上市公司公开信息

如上表所示，2021 年度及 2022 年度，发行人研发费用率总体略低于同行业可比公司平均水平，主要原因为前述期间内发行人研发活动相关折旧摊销低于同行业可比公司。2023 年度，公司加大在研发活动方面的相关投入，购入研发设备致使折旧摊销费用有所增长，使得研发费用率略高于同行业可比公司平均水平。

①研发人员薪酬情况分析

发行人与同行业可比公司研发人员职工薪酬占营业收入的比例情况如下：

单位：%

项目	2023年度	2022年度	2021年度
泰晶科技	2.22	1.57	1.31
惠伦晶体	4.44	4.45	2.73
晶赛科技	1.81	2.23	1.69
东晶电子	3.98	3.81	2.10
算术平均值	3.11	3.02	1.96
发行人	3.18	2.80	1.96

注：同行业可比公司数据来源为上市公司公开信息

如上表所示，报告期内，发行人研发人员职工薪酬占营业收入的比重与同行业可比公司相比差异相对较小。

报告期内，发行人研发人员人数及人均薪酬与同行业对比情况如下：

项目		2023年度	2022年度	2021年度
泰晶科技	职工薪酬（万元）	1,529.82	1,441.31	1,626.45
	员工人数（人）	134	127	150
	平均薪酬（万元/人）	11.42	11.35	10.84
惠伦晶体	职工薪酬（万元）	1,757.58	1,757.68	1,789.40
	员工人数（人）	142	164	161
	平均薪酬（万元/人）	12.38	10.72	11.11
晶赛科技	职工薪酬（万元）	653.55	865.43	800.76
	员工人数（人）	74	70	64
	平均薪酬（万元/人）	8.83	12.36	12.51
东晶电子	职工薪酬（万元）	690.33	688.29	639.70
	员工人数（人）	68	72	77
	平均薪酬（万元/人）	10.15	9.56	8.31
算术平均值	职工薪酬（万元）	1,157.82	1,188.18	1,214.08
	员工人数（人）	105	108	113
	平均薪酬（万元/人）	11.03	11.00	10.74
发行人	职工薪酬（万元）	1,722.49	1,824.67	1,634.28
	员工人数（人）	91	85	75
	平均薪酬（万元/人）	18.93	21.47	21.79

注 1：同行业可比公司数据来源为上市公司公开信息

注 2：员工人数系取各期期初期末平均值

在研发人员数量方面，报告期内，发行人研发人员数量持续增长，发行人注重产品研发，重视研发人员培养与激励，但是总体略低于同行业可比公司的平均水平。公司研发人员数量能够满足自身经营特点，一是公司行业经验丰富，研发机制成熟，研发投入转化效率较高；二是公司与头部的芯片平台和方案提供方合作紧密，这可以更早掌握晶振产品技术需求，新产品可以较早、较多地通过主要芯片平台和方案上的认证，进入其芯片参考设计列表。

在员工薪酬方面，发行人研发人员平均薪酬高于同行业可比公司平均水平，主要原因为：①发行人注重对研发人员的激励，为研发人员提供了相对更具竞争力的薪资水平，培养和吸引高水平的研发人员；②发行人所在地杭州市经济发展水平相较于同行业可比公司更高，社会平均薪酬总体较高。

②研发活动其他费用情况分析

A、直接材料

发行人与同行业可比公司研发费用直接材料占营业收入的比例情况如下：

单位：%

项目	2023年度	2022年度	2021年度
泰晶科技	1.88	1.95	1.66
惠伦晶体	1.03	2.01	0.70
晶赛科技	1.68	2.09	1.11
东晶电子	1.88	3.03	3.27
算术平均值	1.62	2.27	1.69
发行人	1.19	0.99	0.83

注：同行业可比公司数据来源为上市公司公开信息

如上表所示，报告期内，发行人研发活动直接材料投入占营业收入的比重分别为 0.83%、0.99%、1.19%，发行人研发费用直接材料投入占营业收入的比重与同行业可比公司相比较低，主要原因系研发项目存在一定差异。

B、折旧摊销

发行人与同行业可比公司研发费用折旧摊销占营业收入的比例情况如下：

单位：%

项目	2023年度	2022年度	2021年度
泰晶科技	0.67	1.07	0.95
惠伦晶体	1.54	2.42	0.90
晶赛科技	1.00	1.16	0.67
东晶电子	1.17	1.58	0.88
算术平均值	1.10	1.56	0.85
发行人	2.00	1.27	0.86

注 1：同行业可比公司数据来源为上市公司公开信息

注 2：惠伦晶体数据含设备调试费

如上表所示，报告期内，发行人研发费用折旧摊销占营业收入的比重分别为 0.86%、1.27%和 **2.00%**，报告期内随着研发投入的加大，**研发设备增加**，发行人研发费用折旧摊销占营业收入的比重总体呈上升趋势，与同行业可比公司平均水平的差异处于合理范围内。

未来，随着业务规模的进一步扩大、募投项目实施及新产品的布局，发行人将持续加强在研发活动方面的投入，使其能够在所处行业保持良好的技术创新动力以及持续的竞争优势。

2、期间费用与营业成本会计核算是否准确，是否存在体外循环或费用垫付的情形

（1）期间费用及营业成本的准确性

①期间费用

公司期间费用主要包含销售费用、管理费用、研发费用和财务费用，为规范费用管理，公司制定了《采购与付款管理制度》《预算管理制度》《财务管理制度》《资金管理制度》《人力资源管理制度》《研发管理制度》《固定资产管理制度》《财务报告管理制度》《销售与收款管理制度》等内部控制制度，对人员成本、销售服务费、上市费用、办公费、咨询服务费、研发费用中的直接材料领用、折旧摊销、股份支付等期间费用支出的内容、审批程序、报销程序进行了明确规定，保证期间费用列支的规范性和真实性。

①针对人员成本，公司相关内部控制制度对考勤、薪酬等进行了详细规定，明确薪酬组成、薪酬调整、薪酬计算及支付时间等。报告期内，发行人与员工

均签署了劳动合同，相关薪酬由人力资源部计算、财务负责人审核，每月工资须经总经理审批后支付，职工薪酬的支出具有规范性、真实性。

②针对销售服务费、上市费用、办公费、咨询服务费等，公司严格控制费用支出，财务部对费用支出情况进行监督。员工附全单据（费用报销单，发票，合同等）提交部门经理审批，部门经理签完字提交中心主管，中心主管审核后交给财务部汇总，一并交给财务负责人确认。费用报销需要通过业务部门分管领导、财务部经理、财务部负责人、总经理等审核、审批，审批流程完成后进行付款，保证费用支出的规范性、真实性。

③针对研发费用中的直接材料领用，发行人的研发人员填写领料单，领料单需要注明材料用途及归属的研发项目，经研发主管审批，向物料部门申请领料，仓库根据审批后的领料单发货，财务部根据审批后的研发领料单中注明的项目，将材料归集至具体项目，领料数量和金额计入相应的费用总账。

④针对折旧摊销费用，发行人财务部严格按照《固定资产管理制度》等相关制度规定，每月末根据固定资产及无形资产使用部分确认对应的折旧摊销费用。

⑤针对股份支付，公司根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》，进行股份支付费用计算、归集。报告期内，公司股份支付费用一次性计入损益，会计处理符合相关会计规则要求。

②营业成本

公司成本包括直接材料、直接人工、制造费用和外购产品成本，公司制定了《采购与付款管理制度》《预算管理制度》《财务管理制度》《资金管理制度》《人力资源管理制度》《固定资产管理制度》《存货管理制度》《成本核算制度》《财务报告管理制度》等相关的内控制度对成本进行规范。

公司设立采购部负责原材料及外购产品成本的采购工作，采购部根据公司采购计划、批量规模、交货期限、厂家选择情况及不同的物资需求制订不同的采购方式，采购方式包括定点采购、协议采购、询比价采购等方式。公司与供应商具有多年稳定的业务合作关系，原材料供应充足。公司已建立供应商准入制度，新入供应商需通过相应评审方可入选合格供应商名录。

生产中心根据营销中心提供的在手订单、年度销售计划、以公司设备产能

为依据，来制定年度生产计划，营销中心将订单录入系统，生产中心依据订单开立工单，生管根据工单交期先后进行排单，再依据工单信息调拨相对应的材料到线边仓后进行成套发料，领班根据排单安排作业员工进行生产，每天由作业员工录入系统后，生产数据由专人统计整理，完成各生产汇总报表，相关人员可透过系统或报表来查询生产状况、工单完成状况。生产过程中，为确保整个生产计划有效实施，生产中心对整个生产制造过程进行监督控制。产成品经品管检验合格后办理入库。财务部获取系统关于生产数据，并审查单据的完备性、数据的准确性无误后，进行成本归集和分配。

针对人员成本，公司相关内部控制制度对考勤、薪酬等进行了详细规定，明确薪酬组成、薪酬调整、薪酬计算及支付时间等。报告期内，发行人与员工均签署了劳动合同，相关薪酬由人力资源部计算、财务负责人审核，每月工资须经总经理审批后支付，职工薪酬的支出具有规范性、真实性。

各生产车间发生的固定资产折旧费、水电费及其他费用等制造费用，财务部根据车间、产量等要素进行归集及分摊，并编制成本分配表，进行成本的归集及确认。

综上所述，公司对期间费用以及营业成本管理、核算的相关记录实行归口管理，依据成本费用核算各环节、审批流程、内部控制制度等建立原始记录，明确工作流程，准确、系统、完整、及时地记录业务内容。公司期间费用与营业成本相关内部控制制度健全，设计和执行有效，报告期内期间费用与营业成本会计核算准确。

（2）报告期是否存在体外循环或费用垫付的情形

报告期内，公司针对期间费用及营业成本相关内部控制设计合理并得到有效执行，公司日常生产经营所发生的成本费用均已完整、准确入账，不存在体外循环或费用垫付的情形。

二、保荐机构、申报会计师的核查程序和意见

（一）核查程序

针对以上事项，保荐机构和申报会计师实施的主要核查程序如下：

1、取得期间费用明细，对于主要明细科目变动原因，访谈发行人财务人员，获取支持性文件；

2、结合发行人报告期内主要产品的产量、营业收入等信息，分析期间费用发生额与生产经营规模变化、实际业务发生的匹配情况；

3、获取同行业可比上市公司的销售费用以及研发费用数据，查询各地人均可支配收入，对比分析发行人报告期内的销售费用以及研发费用率与同行业可比上市公司存在差异的原因及合理性；

4、获取公司关于期间费用、营业成本相关的内控制度，进行期间费用和成本费用内控查验，抽查报告期内费用原始凭证，从会计核算及内控角度分析期间费用发生的真实、合理性；

5、对报告期内发行人、发行人控股股东、实际控制人及其一致行动人、发行人董事、监事、高级管理人员及关键岗位员工的银行流水进行核查，核查是否存在资金体外循环或费用垫付的情形；

6、对报告期内发行人期间费用进行抽样以及截止性测试，核实报告期内发行人各项期间费用的真实性、准确性及完整性。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、发行人各项期间费用明细项目金额及占比变化具有商业合理性，发行人期间费用率总体处于合理区间，期间费用与生产经营规模变化、实际业务发生情况相匹配；

2、报告期内，发行人销售费用及研发费用率与同行业可比上市公司存在差异具有合理性；报告期内，发行人期间费用与营业成本会计核算准确，不存在体外循环或费用垫付的情形。

3、报告期内，发行人期间费用发生真实、金额归集准确、完整。

问题 21 关于第三方回款

根据招股说明书及申报材料，报告期内，公司第三方回款金额分别为 5,795.26 万元、2,062.38 万元和 592.53 万元，占营业收入的比例分别为 8.79%、2.47%和 0.91%。

请发行人说明：（1）补充报告期内第三方回款的原因、必要性及商业合理性，是否具备真实的交易支持，是否具有可验证性，是否存在因第三方回款导致的货款归属纠纷，发行人及其实际控制人、董监高或其他关联方与第三方回款的支付方是否存在关联关系或其他利益安排；（2）请对照《监管规则适用指引—发行类第 5 号》第三方回款及财务内控不规范情形核查的要求，充分说明前述行为并披露报告期内是否存在其他财务内控不规范的行为，说明报告期内财务内控方面存在不规范情形是否违反相关法律法规，是否已整改，针对性的内控措施是否已建立并有效执行，报告期内财务内控不规范行为是否构成对内部控制制度有效性的重大不利影响，是否属于主观故意或恶意行为并构成重大违法违规，首次申报审计截止日后是否存在财务内控不规范的行为。

请保荐机构和申报会计师核查上述事项，并对上述事项及发行人财务规范性、内控有效性发表明确核查意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）补充报告期内第三方回款的原因、必要性及商业合理性，是否具备真实的交易支持，是否具有可验证性，是否存在因第三方回款导致的货款归属纠纷，发行人及其实际控制人、董监高或其他关联方与第三方回款的支付方是否存在关联关系或其他利益安排

1、补充报告期内第三方回款的原因、必要性及商业合理性

（1）报告期内第三方回款的基本情况

报告期内，发行人第三方回款金额分别为 2,062.38 万元、592.53 万元和 0.00 万元，占营业收入的比例分别为 2.47%、0.91%和 0.00%，对发行人财务数据的影响较小。

发行人报告期内第三方回款的情形主要包括：①集团内同一控制下其他主

体代付；②客户委托货物代理公司代付。具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
第三方回款金额	-	592.53	2,062.38
其中：集团内同一控制下其他主体代付	-	349.71	2,057.86
客户委托货物代理公司代付	-	242.82	4.52
第三方回款占营业收入比例	-	0.91%	2.47%

① 2022 年度

销售单位	回款金额 (万元)	回款单位	双方关系	占营业收入比例	回款类型
瑞德电子（深圳）有限公司	349.71	RYDER INDUSTRIES LIMITED	RYDER INDUSTRIES LIMITED 系瑞德电子（深圳）有限公司的母公司	0.54%	集团内同一控制下其他主体代付
南京辉业科技有限公司	242.82	HUA KE SUPPLY CHAIN (HK) LIMITED	HUA KE SUPPLY CHAIN (HK) LIMITED 系南京辉业科技有限公司的货代公司	0.37%	客户委托货物代理公司代付
合计	592.53	-	-	0.91%	

② 2021 年度

销售单位	回款金额 (万元)	回款单位	双方关系	占营业收入比例	回款类型
台湾鸿星	2,032.21	HTD	台湾鸿星系 HTD 的母公司	2.43%	集团内同一控制下其他主体代付
瑞德电子（深圳）有限公司	25.65	RYDER INDUSTRIES LIMITED	RYDER INDUSTRIES LIMITED 系瑞德电子（深圳）有限公司的母公司	0.03%	集团内同一控制下其他主体代付
广东小天才科技有限公司	4.52	MAINCO LOGISTICS LIMITED	MAINCO LOGISTICS LIMITED 系广东小天才科技有限公司的货代公司	0.01%	客户委托货物代理公司代付
合计	2,062.38	-	-	2.47%	-

（2）报告期内第三方回款的原因、必要性及商业合理性

报告期内，公司第三方回款的原因、必要性及商业合理性如下：

①集团内同一控制下其他主体代付

根据《监管规则适用指引——发行类第 5 号》：“与经营模式相关、符合行业经营特点的第三方回款情况包括但不限于：……③客户所属集团通过集团财务公司或指定相关公司代客户统一对外付款……”根据上述规定，集团内同一控制下其他主体代付属于与经营模式相关、符合行业经营特点的第三方回款。

报告期内，发行人少量客户为便捷资金调配、提高结算效率，指定集团内其他主体代为向发行人支付货款，具备必要性和商业合理性。

②客户委托货物代理公司代付

除集团内同一控制下其他主体代付外，报告期内还存在少量客户委托货物代理公司代付的情况。发行人部分客户为提高结算的便捷性和付款灵活性，指定货物代理公司代其向发行人支付货款，发生金额及占营业收入的比例较小，具备必要性和商业合理性。

公司已建立了《销售与收款管理制度》等相关内控制度并有效执行，报告期内公司的第三方回款比例整体呈大幅下降趋势。

综上，发行人报告期内第三方回款均具有合理原因，具有必要性及商业合理性。

2、第三方回款是否具备真实的交易支持，是否具有可验证性，是否存在因第三方回款导致的货款归属纠纷，发行人及其实际控制人、董监高或其他关联方与第三方回款的支付方是否存在关联关系或其他利益安排

对于集团内同一控制下其他主体代付的情形，客户已向公司的销售业务人员进行了说明并提供相关支持性资料，公司已确认付款方与客户的关系和必要性；对于客户委托货物代理公司代付的情形，客户已向公司提供其授权委托货代公司付款的支持性资料。

报告期内公司第三方回款与相关销售收入勾稽一致，相关销售收入均与公司的出库单、报关单、发票、物流记录等支持性资料匹配一致。客户通过第三方付款的行为具备合理的商业背景，回款均为真实销售回款，具备真实的交易支持和可验证性，不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷。

第三方回款的支付方中 HTD 系公司关联方，其余支付方与公司及公司实际控制人、董监高或其他关联方均不存在关联关系。公司第三方回款均具有真实

的交易背景，相关的销售合同、发票、银行回单等原始单据充分，公司及其实际控制人、董监高或其他关联方与第三方回款的支付方不存在其他利益安排。

（二）请对照《监管规则适用指引—发行类第 5 号》第三方回款及财务内控不规范情形核查的要求，充分说明前述行为并披露报告期内是否存在其他财务内控不规范的行为，说明报告期内财务内控方面存在不规范情形是否违反相关法律法规，是否已整改，针对性的内控措施是否已建立并有效执行，报告期内财务内控不规范行为是否构成对内控制度有效性的重大不利影响，是否属于主观故意或恶意行为并构成重大违法违规，首次申报审计截止日后是否存在财务内控不规范的行为

1、请对照《监管规则适用指引—发行类第 5 号》第三方回款及财务内控不规范情形核查的要求，充分说明前述行为并披露报告期内是否存在其他财务内控不规范的行为

（1）第三方回款

根据《监管规则适用指引—发行类第 5 号》对第三方回款核查要求，公司核查情况如下：

序号	监管规则适用指引——发行类第 5 号核查要求	公司实际情况
1	第三方回款的真实性,是否虚构交易或调节账龄	公司第三方回款具有真实性,不存在虚构交易或调节账龄情形
2	第三方回款有关收入占营业收入的比例,相关金额及比例是否处于合理范围	报告期各期末,公司第三方回款金额占营业收入的比例分别为 2.47%、0.91%和 0.00%,占比逐年下降,相关金额及比例处于合理范围
3	第三方回款的原因、必要性及商业合理性,是否与经营模式相关、符合行业经营特点,是否能够区分不同类别的第三方回款	第三方回款具备真实业务背景,具有必要性和商业合理性,第三方回款与公司经营模式相关、符合行业经营特点,且能够区分不同类别的第三方回款
4	发行人及其实际控制人、董事、监事、高管或其他关联方与第三方回款的支付方是否存在关联关系或其他利益安排	第三方回款的支付方中 HTD 系公司关联方,其余支付方与公司及其实际控制人、董事、监事、高管或其他关联方均不存在关联关系;公司及其实际控制人、董事、监事、高管或其他关联方与第三方回款的支付方不存在其他利益安排
5	境外销售涉及境外第三方回款的,第三方代付的商业合理性或合规性	公司境外销售涉及境外第三方的,其代付行为具有商业合理性或合规性
6	是否因第三方回款导致货款归属纠纷	报告期内,公司不存在因第三方回款

序号	监管规则适用指引——发行类第 5 号核查要求	公司实际情况
		导致的货款归属纠纷
7	合同明确约定第三方付款的,该交易安排是否合理	经查阅相关合同,广东小天才科技有限公司的采购订单中约定由其货代公司付款,商业安排具有合理性,除此之外其余客户在合同签订时未明确约定由第三方付款
8	资金流、实物流与合同约定及商业实质是否一致,第三方回款是否具有可验证性,是否影响销售循环内部控制有效性的认定	公司资金流、实物流与合同约定及商业实质一致,第三方回款具有可验证性,不影响销售循环内部控制有效性的认定

如上表所示,公司已根据《监管规则适用指引——发行类第 5 号》的核查要求,对第三方回款情况展开了充分详细的核查,公司第三方回款对应的销售收入真实、准确、完整,不存在违反监管规则适用指引所列示相关要求的情形。

(2) 财务内控不规范情形

根据《监管规则适用指引——发行类第 5 号》对财务内控不规范情形核查要求,公司对报告期内公司财务内控不规范情形逐条核查情况如下:

序号	监管规则适用指引——发行类第 5 号核查要求	是否存在相关情形
1	无真实业务支持情况下,通过供应商等取得银行贷款或为客户提供银行贷款资金走账通道(简称“转贷”行为)	不存在
2	向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据,通过票据贴现获取银行融资	不存在
3	与关联方或第三方直接进行资金拆借	公司存在与关联方资金拆借的情形,已于招股说明书“第八节、二、(一)公司内控不规范情形及整改情况”进行充分披露
4	频繁通过关联方或第三方收付款项,金额较大且缺乏商业合理性	不存在
5	利用个人账户对外收付款项	不存在
6	出借公司账户为他人收付款项	不存在
7	违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金收支、挪用资金	不存在
8	被关联方以借款、代偿债务、代垫款项或者其他方式占用资金	公司存在关联方代垫款的情形,已于招股说明书“第八节、二、(一)公司内控不规范情形及整改情况”进行充分披露
9	存在账外账	不存在
10	在销售、采购、研发、存货管理等重要业务循环中存在内控重大缺陷	不存在

如上表所示，公司已根据《监管规则适用指引—发行类第 5 号》的核查要求，对财务内控不规范的情形展开详细核查，报告期内公司存在的财务内控不规范事项为关联方资金拆借以及代关联方支付款项；除此之外，公司不存在其他财务内控不规范的情形，公司报告期内的财务内控不规范情形的信息披露完整。

2、说明报告期内财务内控方面存在不规范情形是否违反相关法律法规，是否已整改，针对性的内控措施是否已建立并有效执行，报告期内财务内控不规范行为是否构成对内控制度有效性的重大不利影响，是否属于主观故意或恶意行为并构成重大违法违规，首次申报审计截止日后是否存在财务内控不规范的行为。

（1）报告期内财务内控方面存在不规范情形是否违反相关法律法规

报告期内公司财务内控方面存在的规范情形包括关联方资金拆借和关联方代垫款项，相关情形是否违反相关法律法规说明如下：

①关联方资金拆借

报告期内，发行人虽存在关联方资金拆借行为，但发行人与关联方之间的往来款项已结清，不存在损害发行人及其他股东利益的情形。

对于关联方资金拆借是否违反相关法律法规，详见本问询函回复“问题 9.3 关于其他关联交易”之“一、（二）、1、报告期内关联方资金拆借，是否违反《贷款通则》等法律法规和规范性文件的规定”。

②公司代关联方支付款项

报告期内，发行人虽存在代关联方支付款项的情况，但上述款项均已清理完毕，未损害公司或关联方利益，未因此产生任何纠纷，发行人亦未因此受到相关监管机构的任何形式处罚，不存在违反相关法律法规的情形。

对于发行人代关联方支付款项的合规性分析，详见本问询函回复“问题 9.3 关于其他关联交易”之“一、（二）、2、公司代关联方支付款项、关联方资金担保是否符合法律法规及公司章程相关规定”。

综上所述，发行人虽存在关联方资金拆借，但不存在损害发行人及其他股东利益的情形；发行人代关联方支付款项的行为符合相关法律法规规定。

（2）财务内控方面存在不规范情形是否已整改，针对性的内控措施是否已建立并有效执行

① 财务内控方面存在不规范情形的整改情况

公司已通过清理资金往来、建立健全内部控制制度、加强内部审计监督职责等方式进行了积极整改。针对关联方资金拆借，截至 2021 年末，公司与关联方之间的资金拆借已清理完毕，2022 年公司未再出现此类事项；针对关联方代垫款项，已完整反映在公司的财务报表中，不存在少记成本费用的情况，截至 2022 年 6 月末相关代垫款均已清理完毕，首次申报截止日后未再发生此类事项。

② 内控措施的建立执行情况

公司针对财务内控方面存在不规范情形的内控措施建立执行情况如下：

A. 加强内部控制制度建设，完善并建立了《防范控股股东及关联方占用公司资金制度》《关联交易决策制度》《资金管理制度》《财务管理制度》等相关内部控制制度性文件，并按照相关制度要求严格执行；

B. 建立健全法人治理结构，聘任独立董事、建立内部审计部门，对相关内部控制制度的执行情况进行审查监督；

C. 公司已对报告期内财务内控方面存在不规范的情形进行了正确恰当的会计处理，财务报表已经如实反映；

D. 公司已于报告期内停止财务内控的不规范情形，首次申报截止日后未再发生财务内控不规范的事项。

综上所述，发行人财务内控方面存在不规范情形已全面整改，针对性的内控措施已建立并有效执行。

（3）报告期内财务内控不规范行为是否构成对内控制度有效性的重大不利影响，是否属于主观故意或恶意行为并构成重大违法违规

报告期内发行人存在的内控不规范事项包括发行人与关联方出于生产经营资金需求进行的关联方资金拆借、因支付和结算的便捷性进行的关联方代垫款项，上述的不规范情形不会导致公司受到行政处罚，对于该等不规范情形，公司已于报告期内进行了积极有效的整改，已建立了完善的内部控制制度并严格执行，根据立信会计师事务所出具的《内部控制鉴证报告》，发行人于 **2023 年 12 月 31 日**按照《企业内部控制基本规范》和相关规定在所有重大方面保持了

有效的财务报告内部控制，报告期内财务内控不规范行为不构成对内控制度有效性的重大不利影响，不属于主观故意或恶意行为，不构成重大违法违规。

（4）首次申报审计截止日后是否存在财务内控不规范的行为

公司报告期内存在上述关联方资金拆借、关联方代垫款项的财务内控不规范情形已在报告期内整改规范，公司已严格按照现行的内部控制制度的要求执行，不断强化内部控制体系建设，整改后的内控已合理、正常并有效持续运行。首次申报审计截止日后，公司未再出现财务内控不规范的情形。

二、保荐机构、申报会计师的核查程序和核查意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师主要实施了以下核查程序：

1、获取发行人第三方回款明细表，确认公司第三方回款的销售收入、应收账款等科目之间的可验证性，分析账龄结构及变动情况，核查发行人是否存在调节账龄的情形；查阅报告期内公司与大额第三方回款客户签订的合同或订单、客户与代付方签署的委托付款协议，核查相关主要客户的销售合同、发票、物流单据、银行回单、资金流水等支持性资料；

2、访谈发行人财务负责人及销售人员，了解客户采取第三方回款的原因、必要性及商业合理性，相关安排是否与实际回款情况一致；

3、获取发行人实际控制人、董事、监事、高管的调查表，结合关联方清单，与第三方回款的支付方对比，核查发行人及其实际控制人、董监高及其他关联方的银行流水，查验发行人及其实际控制人、董监高或其他关联方与第三方回款的支付方是否存在关联关系或其他利益安排；

4、查询国家企业信用信息公示系统、裁判文书网等网站，了解公司是否存在第三方回款相关的法律诉讼；检索全国法院被执行人信息查询系统等网站，核查公司是否存在货款归属纠纷的情形；

5、查阅公司制定的《财务管理制度》《内部审计管理制度》《资金管理制度》《销售与收款管理制度》《关联交易决策制度》等内部控制制度；访谈发行人财务负责人和内部审计人员，了解发行人报告期内的财务内控不规范事项以及发生的原因、合理性及必要性；

6、查阅发行人企业信用报告、银行流水、借款清单等，分析发行人是否存

在转贷行为；查阅发行人应收票据及应付票据明细表，核查发行人是否存在通过向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据、通过票据贴现获取银行融资的情形；

7、查阅发行人其他应收款、其他应付款明细账，查阅发行人大额银行流水，核查是否存在与关联方或第三方存在大额往来款或进行资金拆借，核查是否存在被关联方以借款、代偿债务、代垫款项或者其他方式占用资金的情况；

8、核查发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心岗位人员的银行流水，核查是否利用个人账户对外收付款项；

9、取得并查阅报告期内发行人的开立账户清单及所有银行流水，将银行流水与序时账进行双向核对，识别发行人是否存在出借账户为他人收付款项账，是否存在违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金收支、挪用资金以及是否存在账外账的情形；

10、查阅《公司法》《贷款通则》《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》（2020 年第二次修正）、《民法典》《关于规范民间借贷行为维护经济金融秩序有关事项的通知》（银保监发[2018]10 号）等法律法规和规范性文件，分析关联方资金拆借、公司代关联方支付款项的合规情况；

11、取得并查阅发行人相关合规证明，并登录国家外汇管理局浙江省分局网站查询发行人是否存在外汇方面违法违规行为；

12、了解、评价并测试发行人在销售、采购、研发、存货管理等方面的关键内部控制设计，并实施穿行测试和内控测试，检查内部控制设计和执行的有效性。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内，发行人第三方回款具备必要性和商业合理性，第三方回款对应的收入真实，不存在虚构交易或调节账龄情形，发行人第三方回款相关金额及比例处于合理范围；发行人第三方回款的支付方中 HTD 系发行人关联方，其余支付方与发行人及其实际控制人、董事、监事、高管或其他关联方均不存在关联关系；发行人及其实际控制人、董事、监事、高管或其他关联方与第三方回款的支付方不存在其他利益安排；报告期内，发行人不存在因第三方回款导

致的货款归属纠纷；发行人第三方回款的资金流、实物流与合同约定及商业实质一致，第三方回款具有可验证性，不影响销售循环内部控制有效性的认定。

2、发行人已在招股说明书中对财务内控不规范事项进行了披露，报告期内发行人除关联方资金拆借和关联方代垫款项之外，不存在《监管规则适用指引——发行类第 5 号》其他所列举的财务内控不规范的情形；发行人报告期内与关联方之间的资金拆借行为虽不符合《贷款通则》的规定，但发行人与关联方之间的往来款项已结清，不存在损害发行人及其他股东利益的情形，发行人报告期内代关联方支付款项符合法律法规；针对报告期内财务内控不规范事项，发行人已进行了整改，发行人整改后的内控制度已合理、正常运行并持续有效，报告期内财务内控不规范情形不会对发行人财务内控有效性产生重大影响，亦不属于主观故意或恶意行为并构成重大违法违规；发行人的财务内控在首次申报审计截至日后能够持续符合规范性要求，无财务内控不规范的情形，发行人的财务内控能够保证公司运营效率、合法合规和财务报告的可靠性。

问题 22 关于利润分配资金去向

根据招股说明书及申报材料，报告期内，公司实际进行了 6 次股利分配。此外，发行人的关联方、高管较多为境外主体或自然人。

请发行人说明：报告期内的分红款的具体流向情况，是否存在与供应商和客户的资金利益往来、体外资金循环及其他任何利益输送的情形。

请保荐机构、申报会计师核查并说明：（1）报告期内对分红款去向的核查内容及过程；（2）报告期内核查发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员及其他关联方与经销商之间的资金流水往来所执行的核查程序、核查结论，以及获取证据能否有效支撑取得结论。

【回复】

一、发行人说明

（一）报告期内的分红款的具体流向情况，是否存在与供应商和客户的资金利益往来、体外资金循环及其他任何利益输送的情形

1、报告期内的分红款的具体流向情况

（1）报告期内公司股利分配情况

报告期内，公司共进行了 4 次现金分红，具体情况如下：

单位：万元

序号	分红决议时间	宣告分红金额	分红方案	股利支付时间
1	2021-05-06	6,175.85	依据各股东持股比例，股东 H-TEC 分配股利 5,633.58 万元，股东珠海博浩分配 542.26 万元	2021 年 8 月
2	2021-10-28	159.89	股东珠海博浩定向分配 25.00 万美元	2021 年 12 月
3	2021-10-28	15,712.06	依据各股东持股比例，股东 H-TEC 分配股利 14,332.48 万元，股东珠海博浩分配 1,379.58 万元	2022 年 4 月 2022 年 6 月 2022 年 11 月 2022 年 12 月 2023 年 2 月
4	2022-01-13	5,500.00	依据各股东持股比例，股东 H-TEC 分配股利 4,340.83 万元，股东珠海博浩分配 370.55 万元，其余各股东合计分配股利 788.62 万元	2022 年 6 月 2022 年 9 月

序号	分红决议时间	宣告分红金额	分红方案	股利支付时间
合计		27,547.80	-	-

报告期内，公司共实施了 4 次现金分红，累计宣告发放分红金额 27,547.80 万元，截至报告期末，分红款均已发放完毕。

（2）公司各股东股利获取情况

报告期内历次分红，公司已为自然人股东、境外股东代扣代缴所得税。截至分红款发放完毕日，公司各股东累计获取分红款的金额汇总如下：

单位：万元

序号	股东名称	累计宣告分红金额	股东实际取得分红金额
1	H-TEC	24,306.88	21,876.19
2	珠海博浩	2,452.30	2,451.61
3	LINKRICH	131.24	118.12
4	PERFECT	124.07	111.67
5	杭州纮洋	115.78	115.78
6	KSP	112.54	101.29
7	杭州澜洋	79.06	79.06
8	贡进忠	45.16	36.12
9	杭州湟江	39.81	39.81
10	刘强	33.76	27.01
11	冯信和	33.34	26.67
12	江燕	29.54	23.63
13	GOLDRICH	24.62	22.16
14	桂志义	2.82	2.25
15	陶霞芳	2.82	2.25
16	闫翠华	2.82	2.25
17	杨耀中	2.82	2.25
18	何东升	2.82	2.25
19	代祖明	2.82	2.25
20	辜达元	2.81	2.81
合计		27,547.80	25,045.43

注 1：根据《中华人民共和国企业所得税法》及其实施条例规定，境外非居民企业股东从中国居民企业取得的股息，按 10% 的税率缴纳企业所得税，公司向境外股东发放分红

款时已按照规定进行了代扣代缴。

注 2：个人股东取得的分红款，其个人所得税由发行人支付分红款时已代扣代缴。

公司实施发放的现金分红款主要获得对象为控股股东 H-TEC 和股东珠海博浩，H-TEC 和珠海博浩实际获得税后分红金额分别为 **21,876.19 万元**和 **2,451.61 万元**，其余股东获得的分红款金额较小。

（3）各股东获得的分红款最终流向情况

①H-TEC

报告期内，控股股东 H-TEC 从发行人处累计获得税后分红金额 **21,876.19 万元**，主要流向情况如下：

序号	流向时间	流向金额 (万美元)	流向金额 (折合人民币, 万元)	资金流向或用途
1	2022 年 12 月	2,600.00	18,117.06	股东分红
小计		2,600.00	18,117.06	-
截至 2023 年 12 月 31 日		530.75	3,759.13	定期存款
合计		3,130.75	21,876.19	-

注：上述流向的美元金额已按实时汇率折算为人民币金额。

如上表所示，截至 **2023 年 12 月 31 日**，发行人控股股东 H-TEC 获得的现金分红款主要流向包括对股东分红 **2,600.00 万美元**以及定期存款 **530.75 万美元**，分红款的主要流向清晰合理，不存在异常。

报告期内，发行人控股股东 H-TEC 获得的分红款用于对其股东分红的金额为 **2,600.00 万美元**，截至 **2023 年 12 月 31 日**，H-TEC 各股东收到分红金额及主要流向情况如下：

序号	H-TEC 股东名称	获得分红款金额 (万美元)	资金流向或用途（万美元）	
1	FORTUNE	1,686.69	1,637.03	购买银行 7 天滚动存款及定期存款
			49.66	银行代买股票
2	GOLD HARVEST	206.34	-	
3	WISE	250.05	33.70	购买银行 7 天滚动存款及定期存款
			216.35	银行代买债券
4	NICE	298.48	239.09	分配股利
			59.39	银行账户活期留存

序号	H-TEC 股东名称	获得分红款金额 (万美元)	资金流向或用途 (万美元)
5	SHINE	158.44	银行账户活期留存
合计		2,600.00	-

注：FORTUNE 和 WISE 购买 7 天滚动存款、定期存款、代买股票及代买债券的银行均为列支敦士登皇家银行；

H-TEC 股东资金存放的银行情况介绍如下：

银行名称	基本情况
列支敦士登皇家银行 (LGT Bank)	列支敦士登皇家银行成立于 1920 年，是国际知名的财富管理银行，全球设有 20 多家分支机构、拥有 4,900 多名员工，在亚洲的业务区域包括中国香港、日本、泰国、新加坡等国家或地区，具备完善并专业的财富管理能力和专业的财富管理顾问为 FORTUNE 和 WISE 提供理财规划和建议，并进行理财操作。
元大银行	设立于 1992 年，系元大金控的子公司。总部设立在中国台湾地区台北市，拥有 4,300 多名员工，在中国台湾地区、中国香港、菲律宾、韩国等国家或地区设有多个分支机构。

FORTUNE 获取的 H-TEC 分红款 1,686.69 万美元中主要资金 1,637.03 万美元用于购买银行 7 天滚动存款及定期存款，少量资金 49.66 万美元用于购买股票，股票标的为台湾积体电路制造股份有限公司，股票投资真实可靠，不存在异常情形。

WISE 获取的 H-TEC 分红款 250.05 万美元中 33.70 万美元用于购买银行 7 天滚动存款及定期存款，216.35 万美元用于购买债券，债券标的明细如下：

债券标的公司	购买金额 (万美元)	债券票面 利率	债券到期日	标普评级	穆迪评级
丰田汽车	19.93	4.40%	2024-09-20	A+	A1
韩国开发银行	19.65	4.00%	2025-08-09	AA	Aa2
三井住友信托银行	19.81	4.80%	2025-09-15	A	A1
澳大利亚国民银行	25.11	4.97%	2026-01-12	AA-	Aa3
摩根大通集团	19.60	4.08%	2026-04-26	A-	A1
加拿大皇家银行	19.46	4.24%	2027-03-08	A	A1
友邦集团	20.69	5.63%	2027-10-25	A+	A1
微软	20.09	4.20%	2035-03-11	AAA	Aaa
沃尔玛	12.13	4.00%	2026-4-15	AA	Aa2
威瑞森通信公司	19.80	4.13%	2027-3-16	BBB+	Baa1
陶氏化学公司	20.08	4.80%	2028-11-30	BBB	Baa1

债券标的公司	购买金额 (万美元)	债券票面 利率	债券到期日	标普评级	穆迪评级
合计	216.35	-	-	-	-

如上表所示，WISE 购买的债券标的均为国际大型上市公司，信誉较好，标普评级和穆迪评级较高，债券投资真实可靠，不存在异常情形。

截至 2023 年 12 月 31 日，发行人分红款流向 H-TEC 股东的款项，H-TEC 股东主要用于购买银行 7 天滚动存款、购买银行定期存款、投资股票、投资债券等，资金流向清晰合理，资金用途合法合规，不存在异常。

②珠海博浩

截至 2023 年 12 月 31 日，发行人宣告发放的现金分红款，股东珠海博浩累计获得分红金额 2,451.61 万元，具体流向情况如下：

序号	资金流向时间	流向金额 (万元)	资金流向或用途
1	2021 年 12 月	159.32	补足对发行人出资
2	2022 年 7 月	800.78	缴纳企业所得税
3	截至 2023 年 12 月 31 日	1,491.51	购买定期存款
合计		2,451.61	-

截至 2023 年 12 月 31 日，股东珠海博浩获得的现金分红款资金流向包括补足对发行人的出资款、缴纳企业所得税、购买银行定期存款，其中已购买尚未到期的定期存款明细如下：

单位：万元

发行机构	产品名称	购买金额	购买日	到期日	参考收益率
中国农业银行	可转让大额存单	2,000.00	2023-9-14	2026-4-28	3.10%
中国农业银行	可转让大额存单	1,000.00	2023-9-20	2026-4-28	3.10%

注：珠海博浩使用分红款 3,000.00 万元购买银行定期存款金额和上述金额差异系珠海博浩以自有资金购买。

如上表所示，珠海博浩购买的银行定期存款均可正常赎回，不存在质押或其他受限情形。

综上所述，截至 2023 年 12 月 31 日，股东珠海博浩获得的现金分红款资金流向包括补足对发行人的出资款、缴纳企业所得税和购买银行定期存款，资金流向清晰合理，不存在异常。

③境外股东 LINKRICH、PERFECT、KSP、GOLDRICH

报告期内，发行人境外股东 LINKRICH、PERFECT、KSP、GOLDRICH 累计获得税后分红金额 353.24 万元，具体流向情况如下：

序号	股东名称	获得分红金额 (万元)	资金流向或用途	资金存放银行
1	LINKRICH	118.12	银行账户活期留存	中国信托商业银行
2	PERFECT	111.67	银行账户活期留存	中国信托商业银行
3	KSP	101.29	银行账户活期留存	上海商业储蓄银行
4	GOLDRICH	22.16	银行账户活期留存	中国信托商业银行
合计		353.24	-	

截至 2023 年 12 月 31 日，发行人境外股东 LINKRICH、PERFECT、KSP、GOLDRICH 获得的发行人分红款均于银行账户活期留存，不存在异常。

④境内合伙平台股东杭州弘洋、杭州澜洋、杭州湟江

报告期内，发行人境内股东杭州弘洋、杭州澜洋、杭州湟江合计获得分红金额为 234.65 万元，由于三个主体为设立在境内的合伙企业，在股改时需要缴纳个人所得税。三个主体已将获得的税后分红资金全部用于缴纳个人所得税。具体流向情况如下：

序号	股东名称	获得分红金额 (万元)	资金流向或用途
1	杭州弘洋	115.78	缴纳股改个人所得税税费
2	杭州澜洋	79.06	缴纳股改个人所得税税费
3	杭州湟江	39.81	缴纳股改个人所得税税费
合计		234.65	-

报告期内，发行人境内股东杭州弘洋、杭州澜洋、杭州湟江获得分红款均用于缴纳发行人股份制改革的相关税费，资金流向清晰合理，不存在异常。

⑤自然人股东

报告期内，发行人 11 名自然人股东合计获得税后分红款 129.77 万元。由于股改自然人股东需要缴纳个人所得税（除境外自然人辜达元以外）。11 名自然人已将获得的税后分红资金主要用于缴纳个人所得税。具体流向情况如下：

序号	股东名称	获得分红金额 (万元)	资金流向或用途

序号	股东名称	获得分红金额（万元）	资金流向或用途
1	贡进忠	36.12	缴纳股改个人所得税税费
2	刘强	27.01	缴纳股改个人所得税税费
3	冯信和	26.67	缴纳股改个人所得税税费
4	江燕	23.63	缴纳股改个人所得税税费
5	桂志义	2.25	缴纳股改个人所得税税费
6	陶霞芳	2.25	缴纳股改个人所得税税费
7	闫翠华	2.25	缴纳股改个人所得税税费
8	杨耀中	2.25	缴纳股改个人所得税税费
9	何东升	2.25	缴纳股改个人所得税税费
10	代祖明	2.25	缴纳股改个人所得税税费
11	辜达元	2.81	个人生活开支
合计		129.77	-

报告期内，发行人自然人股东获得的税后分红款**主要**用于缴纳发行人股改的个人所得税，资金流向清晰合理，不存在异常。

2、是否存在与供应商和客户的资金利益往来、体外资金循环及其他任何利益输送的情形

截至**2023年12月31日**，发行人分红款的主要资金流向和用途包括购买银行7天通知存款及定期存款、**账户活期留存**、委托银行购买股票债券、缴纳相关税费等，资金流向清晰合理、资金用途合法合规，相关资金不存在与供应商和客户的资金利益往来、体外资金循环及其他任何利益输送的情形。

二、保荐机构、申报会计师核查并说明

（一）报告期内对分红款去向的核查内容及过程

1、核查程序

保荐机构、申报会计师对发行人分红款去向的核查内容及过程如下：

（1）查阅发行人历次现金分红相关的董事会决议、股东大会决议、发行人历次现金股利分配的支付凭证等；

（2）访谈发行人实际控制人、财务负责人了解报告期内发行人历次现金分红的原因与背景；

（3）查阅发行人报告期内及报告期外的经营情况及财务数据情况，分析发行人财务状况与股利分配的匹配情况，分析发行人现金分红的合理性和必要性；

（4）获取发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、境外其他股东、境内主要股东的银行账户流水，核查分红款的资金流向，并将交易对手方与公司主要客户、供应商及其主要经办人员进行比对，核查是否存在直接或间接流向客户、供应商及其关联方情形，是否存在为发行人承担成本费用情形，是否存在体外资金循环的情形；

（5）访谈发行人控股股东董事、境内股东珠海博浩法定代表人，了解其报告期内获取的发行人现金分红款的具体流向和用途，并获取相关决议、合同、银行水单等支持性资料；

（6）查阅发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员调查表，了解其及主要近亲属对外投资情况，并将相关信息与发行人报告期内主要供应商、客户进行比对；

（7）查阅 H-TEC 各股东购买银行 7 天通知存款及定期存款、购买股票债券的交易记录和明细以及珠海博浩购买理财产品的明细，检查相关投资的具体内容、收益率、期限、是否保本等信息；检查相关购买及赎回的凭证，根据银行流水记录核对其是否准确、完整。通过查询官方网站等网络查询，了解相关银行的基本情况和资信状况。

2、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

发行人分红款的主要资金流向和用途包括购买银行 7 天通知存款及定期存款、委托银行购买债券基金、**账户活期留存**、缴纳相关税费等，资金流向清晰合理、资金用途合法合规，不存在与供应商和客户的资金利益往来、体外资金循环及其他任何利益输送的情形。

（二）报告期内核查发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员及其他关联方与经销商之间的资金流水往来所执行的核查程序、核查结论，以及获取证据能否有效支撑取得结论

1、报告期内核查发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员及其他关联方与经销商之间的资金流水往来所执行的核查程序

(1) 发行人

查阅发行人的银行账户清单，获取发行人及其子公司报告期内全部账户资金流水，对发行人及其子公司与经销商之间的资金往来进行重点关注并分析，核查其是否和应收账款相对应勾稽，是否存在其他资金往来及异常资金往来，相关核查具体情况如下：

公司名称	核查账户数量	核查范围	核查期间	是否存在与经销商资金往来	资金往来原因	
					销售业务	其他
鸿星科技	31	①超过大额流水核查标准的所有流水； ②所有交易对手方为发行人经销商、直销客户、供应商的流水	2021.01.01-2023.12.31	存在	存在	存在与台湾鸿星的其他资金往来
东莞佳晟	2	①超过大额流水核查标准的所有流水； ②所有交易对手方为发行人经销商、直销客户、供应商的流水	2021.01.01-2023.12.31	存在	存在	不存在
鸿星企业	14	①超过大额流水核查标准的所有流水； ②所有交易对手方为发行人经销商、直销客户、供应商的流水	2021.01.01-2023.12.31	存在	不存在	存在与台湾鸿星的其他资金往来
鸿星国际	13	①超过大额流水核查标准的所有流水； ②所有交易对手方为发行人经销商、直销客户、供应商的流水	2021.01.01-2023.12.31	存在	存在	存在与台湾鸿星的其他资金往来
金华鸿瑞	2	①超过大额流水核查标准的所有流水； ②所有交易对手方为发行人经销商、直销客户、供应商的流水	2021.01.01-2023.12.31	不存在	不适用	不适用
江阴鸿翔	3	①超过大额流水核查标准的所有流水； ②所有交易对手方为发行人经销商、直销客户、供应商的流水	2021.01.01-2023.12.31	不存在	不适用	不适用
浙江鸿星	8	①超过大额流水核查标准的所有流水； ②所有交易对手方为发行人经销商、直销	2021.01.01-2023.12.31	不存在	不适用	不适用

公司名称	核查账户数量	核查范围	核查期间	是否存在与经销商资金往来	资金往来原因	
					销售业务	其他
		客户、供应商的流水				
湖州鸿皓	1	①超过大额流水核查标准的所有流水； ②所有交易对手方为发行人经销商、直销客户、供应商的流水	2021.01.01-2023.12.31	不存在	不适用	不适用
珠海鸿皓	1	①超过大额流水核查标准的所有流水； ②所有交易对手方为发行人经销商、直销客户、供应商的流水	2021.01.01-2023.12.31	不存在	不适用	不适用

注：按照银行账户的业务发生总额与发生笔数的均值取整并结合发行人实际执行的重要性水平作为大额资金流水核查的标准。

经核查，报告期内，鸿星科技、东莞佳晟、鸿星企业和鸿星国际与发行人经销商之间存在资金往来，其中鸿星科技、东莞佳晟和鸿星国际具有独立的销售部门和销售人员，与发行人经销商存在因销售业务产生的资金往来，资金往来规模与业务规模匹配。除此之外，鸿星科技、鸿星企业和鸿星国际与发行人的关联经销商台湾鸿星存在非销售业务产生的其他资金往来。

金华鸿瑞、江阴鸿翔、浙江鸿星、湖州鸿皓和珠海鸿皓无对外销售业务，与经销商不存在因销售业务产生的资金往来。

报告期内，鸿星科技、鸿星企业和鸿星国际与发行人的关联经销商台湾鸿星之间存在的非销售业务产生的其他资金往来具体情形如下：

序号	往来主体	经销商名称	单位	发行人收入金额	发行人支出金额	往来原因
1	鸿星科技	台湾鸿星	万美元	-	79.12	前端认证服务款
2	鸿星国际	台湾鸿星	万港币	75.49	-	物流报关服务款
3	鸿星科技	台湾鸿星	万美元	-	10.34	资产采购款
4	鸿星科技、鸿星企业	台湾鸿星	万美元	2.88	49.89	代垫款
5	鸿星科技	台湾鸿星	万美元	-	2.03	软件服务款

①前端认证服务款

在特殊销售模式下，由于台湾鸿星承担了前端认证等销售服务及收款服务，因此公司向其支付前端认证服务费，具体情形参见招股说明书“第八节、七、

（二）、1、（3）采购服务”。

②物流报关服务款

台湾鸿星部分产品需要在中国香港特别行政区通过第三方物流公司进行货物运输，由发行人通过中国香港特别行政区的子公司鸿星国际提供第三方物流代理服务。因此鸿星国际向台湾鸿星收取了物流报关服务费，具体情况参见招股说明书“第八节、七、（二）、3、（1）提供服务”。

③资产采购款

报告期内，发行人存在向台湾鸿星取得信息系统使用权、购买信息系统所有权的情形，具体情况参见招股说明书“第八节、七、（二）、3、（6）长期资产购买”。

④代垫款

发行人支付台湾鸿星代垫款的具体情形已于招股说明书“第八节、七、（二）、1、（4）关联方代公司支付款项”及中进行充分披露，代付款项已完整反映在发行人财务报表中，成本费用入账准确、完整。

台湾鸿星支付发行人代垫款的具体情形已于招股说明书“第八节、七、（二）、3、（5）公司代关联方支付款项”及中进行充分披露。

⑤软件服务款

公司使用了台湾鸿星的信息软件系统，且享受了台湾鸿星提供的软件维护等服务，因此公司向台湾鸿星支付软件服务费，具体情形参见招股说明书“第八节、七、（二）、3、（2）采购服务”。

综上所述，报告期内，鸿星科技、东莞佳晟、鸿星企业和鸿星国际与发行人经销商之间存在资金往来，其中鸿星科技、东莞佳晟和鸿星国际与发行人经销商存在正常销售业务产生的资金往来，资金往来规模与业务规模匹配；除此之外，鸿星科技、鸿星企业和鸿星国际与发行人的关联经销商台湾鸿星存在非销售业务产生的其他资金往来，相关资金往来涉及的关联交易定价公允，均已按照企业会计准则和招股说明书信息披露内容与格式准则要求进行披露，不存在替发行人代垫成本费用、私下利益交换、体外资金循环及其他任何利益输送的情形。

（2）发行人控股股东

保荐机构、申报会计师获取发行人控股股东报告期内的全部银行流水进行核查，对交易对手方、款项性质的合理性进行分析，重点关注是否存在与发行人经销商之间的资金往来，相关核查具体情况如下：

公司名称	核查账户数量	核查范围	核查期间	是否存在与发行人经销商资金往来
H-TEC	3	①大于或等于大额资金流水标准的所有往来； ②小于上述金额标准但交易对手方为发行人经销商、直销客户、供应商的所有往来。	2021.01.01-2023.12.31	与发行人关联经销商台湾鸿星存在资金往来，无其他经销商资金往来

注：大额资金流水选取的标准为人民币 5 万、美元 1 万、港币 5 万、新台币 20 万、日币 100 万。

经核查，报告期内，发行人控股股东 H-TEC 与发行人关联经销商台湾鸿星存在资金往来，具体明细如下：

单位：万美元

经销商名称	台湾鸿星总收入金额	台湾鸿星总支出金额	往来原因
台湾鸿星	2.37	-	代垫款归还

上述代垫款系 H-TEC 聘请中国台湾地区律师审阅增资协议费用及中国台湾地区机构提供的法律服务及咨询服务费用，出于结算和支付的便捷性，台湾鸿星垫付后 H-TEC 进行归还，金额较小，具有合理性。

除上述资金往来外，发行人控股股东与发行人经销商不存在其他资金往来，不存在帮发行人代垫成本费用、私下利益交换、体外资金循环及其他任何利益输送的情形。

（3）发行人实际控制人及一致行动人

保荐机构、申报会计师获取发行人实际控制人及一致行动人报告期内的全部银行流水进行核查，对交易对手方、款项性质的合理性进行分析，重点关注是否存在与发行人经销商之间的资金往来，相关核查具体情况如下：

人员名称	职位	核查账户数量	核查范围	核查期间	是否存在与发行人经销商资金往来
林洪河	实际控制人	17	①大于或等于大额资金流水标准的所有往来； ②小于上述金额标准但交易对	2021.01.01-2023.12.31	与发行人关联经销商台湾鸿星存在资金往来，无

人员名称	职位	核查账户数量	核查范围	核查期间	是否存在与发行人经销商资金往来
			手方为发行人经销商、直销客户、供应商的所有往来。		其他经销商资金往来
林瑞堂	实际控制人	8	①大于或等于大额资金流水标准的所有往来； ②小于上述金额标准但交易对手方为发行人经销商、直销客户、供应商的所有往来。	2021. 01. 01- 2023. 12. 31	与发行人关联经销商台湾鸿星存在资金往来，无其他经销商资金往来
林毓湘	实际控制人	10	①大于或等于大额资金流水标准的所有往来； ②小于上述金额标准但交易对手方为发行人经销商、直销客户、供应商的所有往来。	2021. 01. 01- 2023. 12. 31	与发行人关联经销商台湾鸿星存在资金往来，无其他经销商资金往来
林毓馨	实际控制人	11	①大于或等于大额资金流水标准的所有往来； ②小于上述金额标准但交易对手方为发行人经销商、直销客户、供应商的所有往来。	2021. 01. 01- 2023. 12. 31	与发行人关联经销商台湾鸿星存在资金往来，无其他经销商资金往来
林张玉珍	一致行动人	14	①大于或等于大额资金流水标准的所有往来； ②小于上述金额标准但交易对手方为发行人经销商、直销客户、供应商的所有往来。	2021. 01. 01- 2023. 12. 31	与发行人关联经销商台湾鸿星存在资金往来，无其他经销商资金往来

注：大额资金流水选取的标准为人民币 5 万、美元 1 万、港币 5 万、新台币 20 万、日币 100 万。

经核查，报告期内，发行人实际控制人及一致行动人与发行人的关联经销商台湾鸿星存在资金往来，与其他经销商均不存在资金往来，具体情况如下：

单位：万新台币

序号	经销商名称	台湾鸿星总收入金额	台湾鸿星总支出金额	往来原因
A	台湾鸿星	-	331.47	代发行人支付薪酬，已反映在发行人财务报表中
B	台湾鸿星	-	527.97	酬劳
C	台湾鸿星	-	114.24	代发行人支付费用报销款，已反映在发行人财务报表中
D	台湾鸿星	-	49.24	费用报销
E	台湾鸿星	4.24	-	代付个人费用收回
合计		4.24	1,022.92	-

A. 代发行人支付薪酬

台湾鸿星代发行人支付薪酬款的具体情形已于招股说明书“第八节、七、

（二）、1、（4）关联方代公司支付款项”及中进行充分披露，代付款项已完整反映在公司的财务报表中，不存在少记成本费用的情况。

B. 酬劳

报告期内，发行人实际控制人和一致行动人中林洪河、林瑞堂和林毓湘担任台湾鸿星董事职位，从台湾鸿星正常领取酬劳。林洪河已于 2020 年 6 月辞去台湾鸿星董事长职务，并于 2021 年 3 月份停止从台湾鸿星领取薪酬；林毓湘已于 2022 年 5 月辞去台湾鸿星董事长职务，并于 2021 年 11 月份停止从台湾鸿星领取薪酬。

C. 代发行人支付费用报销款

台湾鸿星代发行人支付费用报销款的具体情形已于招股说明书“第八节、七、（二）、1、（4）关联方代公司支付款项”及中进行充分披露，代付款项已完整反映在公司的财务报表中，不存在少记成本费用的情况。

D. 费用报销

报告期内，台湾鸿星支付发行人实际控制人和一致行动人的费用报销款主要系林瑞堂担任台湾鸿星董事职位，未在发行人体系内任职，林瑞堂费用报销归属于台湾鸿星，由台湾鸿星进行支付。

E. 代付个人费用收回

报告期内，台湾鸿星存在帮发行人实际控制人和一致行动人代垫私人费用的情形，主要系私人物品的快递费用。报告期内，台湾鸿星共代垫私人费用 4.24 万新台币，已向实际控制人和一致行动人收回。

综上，发行人实际控制人及一致行动人与发行人的关联经销商台湾鸿星之间的往来均系正常资金往来，代发行人支付的相关代付款项均已完整反映在公司的财务报表中，不存在替发行人代垫成本费用、私下利益交换、体外资金循环及其他任何利益输送的情形。除上述资金往来之外，发行人实际控制人及一致行动人与发行人经销商之间无其他资金往来。

（4）发行人董事、监事及高级管理人员

保荐机构、申报会计师获取发行人董事、监事及高级管理人员报告期内的全部银行流水进行核查，对交易对手方、款项性质的合理性进行分析，重点关

注是否存在与发行人经销商之间的资金往来，相关核查具体情况如下：

人员名称	职位	核查账户数量	核查范围	核查期间	是否存在与发行人经销商的往来
辜达元	董事、高级管理人员	13	①大于或等于大额资金流水标准的所有往来； ②小于上述金额标准但交易对手方为发行人经销商、直销客户、供应商的所有往来。	2021.01.01-2023.12.31	与发行人关联经销商台湾鸿星存在资金往来，无其他经销商资金往来
陈意青	董事、高级管理人员	11	①大于或等于大额资金流水标准的所有往来； ②小于上述金额标准但交易对手方为发行人经销商、直销客户、供应商的所有往来。	2021.01.01-2023.12.31	与发行人关联经销商台湾鸿星存在资金往来，无其他经销商资金往来
吴哲婉	监事	8	①大于或等于大额资金流水标准的所有往来； ②小于上述金额标准但交易对手方为发行人经销商、直销客户、供应商的所有往来。	2021.01.01-2023.12.31	与发行人关联经销商台湾鸿星存在资金往来，无其他经销商资金往来
桂志义	监事	5	①大于或等于大额资金流水标准的所有往来； ②小于上述金额标准但交易对手方为发行人经销商、直销客户、供应商的所有往来。	2021.01.01-2023.12.31	不存在
杨耀中	监事	8	①大于或等于大额资金流水标准的所有往来； ②小于上述金额标准但交易对手方为发行人经销商、直销客户、供应商的所有往来。	2021.01.01-2023.12.31	不存在

注 1：大额资金流水选取的标准为人民币 5 万、美元 1 万、港币 5 万、新台币 20 万、日币 100 万。

注 2：上述董事、监事、高级管理人员不包含实际控制人。

经核查，报告期内，辜达元、陈意青、吴哲婉与发行人的关联经销商台湾鸿星之间存在资金往来，与其他经销商均不存在资金往来；桂志义、杨耀中与发行人经销商之间均不存在资金往来。

辜达元、陈意青、吴哲婉与发行人的关联经销商台湾鸿星的具体往来明细如下：

单位：万新台币

序号	经销商名称	台湾鸿星 总收入金额	台湾鸿星 总支出金额	往来原因

序号	经销商名称	台湾鸿星 总收入金额	台湾鸿星 总支出金额	往来原因
A	台湾鸿星	-	429.06	代发行人支付薪酬
B	台湾鸿星	-	87.64	分红款
C	台湾鸿星	-	20.08	代发行人支付费用报销
D	台湾鸿星	-	6.93	代垫款
E	台湾鸿星	0.19	-	个人快递费用收回
合计		0.19	543.71	-

A. 代发行人支付薪酬

报告期内，台湾鸿星曾代发行人向辜达元、陈意青、吴哲婉支付薪酬款。台湾鸿星代发行人支付薪酬款的具体情形已于招股说明书“第八节、七、（二）、1、（4）关联方代公司支付款项”及中进行充分披露，代付款项已完整反映在公司的财务报表中，不存在少记成本费用的情况。

B. 分红款

发行人高级管理人员辜达元系台湾鸿星股东，台湾鸿星报告期内按其持股比例支付辜达元股利 87.64 万新台币。该等分红系台湾鸿星经营的累计留存收益。

C. 代发行人支付费用报销款

台湾鸿星代发行人支付费用报销款的具体情形已于招股说明书“第八节、七、（二）、1、（4）关联方代公司支付款项”及中进行充分披露，代付款项已完整反映在公司的财务报表中，不存在少记成本费用的情况。

D. 偿还代垫款

报告期内，发行人监事吴哲婉存在帮台湾鸿星代垫税费的情形，台湾鸿星共支付吴哲婉代垫款 6.93 万新台币。

E. 代付个人费用收回

报告期内，台湾鸿星存在帮发行人董事、监事、高级管理人员代垫私人费用的情形，主要系私人物品快递费，报告期内，台湾鸿星共代垫私人费用 0.19 万新台币。台湾鸿星已收回代付个人的快递等费用。

综上，发行人上述董事、监事及高级管理人员与发行人的关联经销商台湾

鸿星之间的往来均系正常资金往来，相关代付款项已完整反映在公司的财务报表中，不存在替发行人代垫成本费用、私下利益交换、体外资金循环及其他任何利益输送的情形。除上述资金往来之外，发行人上述董事、监事及高级管理人员与发行人经销商之间不存在其他资金往来。

（5）除发行人实际控制人、董事、监事和高级管理人员之外的关键岗位人员

保荐机构、申报会计师获取发行人关键岗位人员报告期内的全部银行流水进行核查，对交易对手方、款项性质的合理性进行分析，重点关注是否存在与发行人经销商之间的资金往来，相关核查具体情况如下：

人员名称	岗位名称	核查账户数量	核查范围	核查期间	是否存在与发行人经销商的资金往来
杨艳	采购负责人	6	①大于或等于大额资金流水标准的所有往来； ②小于上述金额标准但交易对手方为发行人经销商、直销客户、供应商的所有往来。	2021.01.01-2023.12.31	不存在
安田克史	核心技术人员	9	①大于或等于大额资金流水标准的所有往来； ②小于上述金额标准但交易对手方为发行人经销商、直销客户、供应商的所有往来。	2021.01.01-2023.12.31	不存在
潘世祥	财务经理	10	①大于或等于大额资金流水标准的所有往来； ②小于上述金额标准但交易对手方为发行人经销商、直销客户、供应商的所有往来。	2021.01.01-2023.12.31	不存在
鲍雯雯	会计人员	3	①大于或等于大额资金流水标准的所有往来； ②小于上述金额标准但交易对手方为发行人经销商、直销客户、供应商的所有往来。	2021.01.01-2023.12.31	不存在
宁纯帆	会计人员	7	①大于或等于大额资金流水标准的所有往来； ②小于上述金额标准但交易对手方为发行人经销商、直销客户、供应商的所有往来。	2021.01.01-2023.12.31	不存在
尚珍珍	会计人员	10	①大于或等于大额资金流水标准的所有往来；	2021.01.01-2023.12.31	不存在

人员名称	岗位名称	核查账户数量	核查范围	核查期间	是否存在与发行人经销商的资金往来
			②小于上述金额标准但交易对手方为发行人经销商、直销客户、供应商的所有往来。		
吴丽春	出纳	4	①大于或等于大额资金流水标准的所有往来； ②小于上述金额标准但交易对手方为发行人经销商、直销客户、供应商的所有往来。	2021.01.01- 2023.12.31	不存在

注 1：大额资金流水选取的标准为人民币 5 万、美元 1 万、港币 5 万、新台币 20 万、日币 100 万。

经核查，报告期内，上述发行人关键岗位人员与发行人经销商之间不存在资金往来，不存在替发行人代垫成本费用、私下利益交换、体外资金循环及其他任何利益输送的情形。

（6）发行人其他关联方

保荐机构、申报会计师获取发行人其他关联方报告期内的全部银行流水进行核查，对交易对手方、款项性质的合理性进行分析，重点关注是否存在与发行人经销商之间的资金往来。

经核查，报告期内，发行人其他关联方中部分关联方和发行人的关联经销商台湾鸿星存在资金往来，与其他经销商存均不存在资金往来，具体情形如下：

公司名称	经销商名称	单位	台湾鸿星收入金额（万元）	台湾鸿星支出金额（万元）	往来原因
DYNAMIC	台湾鸿星	NTD	11.34	-	租金、税务代申报服务费
HOLDING	台湾鸿星	USD	308.69	-	子公司向母公司台湾鸿星的股利分配款
	台湾鸿星	USD	100.00	-	减资款
	台湾鸿星	USD	12.70	-	子公司清算款
HTD	台湾鸿星	HKD	106.01	-	换汇
	台湾鸿星	JPY	40,057.36	-	换汇
	台湾鸿星	USD		377.30	换汇
	台湾鸿星	USD	404.15	-	子公司向母公司台湾鸿星的股利分配款
	台湾鸿星	USD	250.00	250.00	借还款
	台湾鸿星	USD	6.36		注销资金汇回

公司名称	经销商名称	单位	台湾鸿星 收入金额 (万元)	台湾鸿星 支出金额 (万元)	往来原因
	台湾鸿星	USD	-	352.45	台湾鸿星归还 HTD 代其 付的采购货款
MARS	台湾鸿星	NTD	11.03	-	租金
鸿升创建	台湾鸿星	HKD		17.02	代垫运费
丰途投资	台湾鸿星	NTD	11.34	-	租金
	台湾鸿星	NTD	-	2,237.63	作为股东，取得股利分配 款
利联科技	台湾鸿星	NTD	11.34		税务代申报服务费
科视电子	台湾鸿星	NTD	121.88	-	代理做账、仓储管理费、 代垫费用收回
珠海鸿康	台湾鸿星	USD	7.74	151.85	购销业务货款
创宇台湾分公司	台湾鸿星	NTD	3.79	-	租金

由上表可知，发行人其他关联方与发行人的关联经销商台湾鸿星之间的资金往来主要包括股利分配款、换汇、货款、代理服务费、租金等，相关往来均系正常资金往来，不存在替发行人代垫成本费用、私下利益交换、体外资金循环及其他任何利益输送的情形。除上述资金往来之外，发行人其他关联方与发行人经销商之间不存在其他资金往来。

2、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

发行人与发行人的经销商之间存在正常销售业务产生的资金往来，资金往来规模与业务规模匹配，除此之外，发行人与发行人的关联经销商台湾鸿星还存在非销售业务产生的资金往来；发行人的控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员及其他关联方与发行人的关联经销商台湾鸿星存在非销售业务的资金往来，与其他经销商不存在资金往来；以上资金往来原因清晰合理、合法合规，资金往来涉及的关联交易定价公允，已按照企业会计准则和招股说明书信息披露内容与格式准则要求进行披露，代付款项已完整反映在公司的财务报表中，不存在替发行人代垫成本费用、私下利益交换、体外资金循环及其他任何利益输送的情形。

3、获取证据能否有效支撑取得结论

保荐机构和申报会计师获取的主要核查证据如下：

（1）发行人全部的银行账户流水及核查资料

保荐机构和申报会计师获取了发行人全部银行账户流水进行核查，通过查阅发行人及其子公司已开立账户清单、对发行人及其子公司的所有银行账户实施函证程序、陪同发行人出纳现场拉取银行账户流水以及对交叉核对等核查程序确保了发行人及其子公司资金流水完整性和真实性。

核查过程中针对交易对手方为发行人经销商的情形进行了重点关注和核查，对发行人与经销商之间正常销售业务产生的大额资金往来获取了合同、出库单、发票、银行回单等支持性资料，对发行人与经销商之间其他资金往来获取了相关协议、银行回单等支持性资料。

（2）发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员及其他关联方报告期内的全部银行流水及核查资料

保荐机构和申报会计师获取了发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员及其他关联方报告期内的全部银行流水进行核查，并通过云闪付查询个人开户情况、查阅关联企业开立账户清单、查阅香港律师法律意见书、资金流水相互勾稽、陪同相关人员现场拉取流水、获取银行账户完整性声明等核查程序确保了核查账户的真实性和完整性。

核查过程中针对交易对手方为发行人经销商的情形进行了重点关注和核查，并对其与经销商之间大额流水获取了相关协议、银行回单等支持性资料。

（3）发行人及发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员及其他关联方的访谈问卷

保荐机构和申报会计师对发行人主要负责人及发行人控股股东负责人、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员及其他关联方负责人进行访谈，了解了报告期内其与发行人的关联经销商台湾鸿星之间资金往来的具体情况以及资金往来的合理性与必要性。

（4）发行人及发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员及其他关联方出具的承诺函

保荐机构和申报会计师获取了发行人及发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员及其他关联方出具的承诺函，承诺内容包含其与发行人经销商不存在异常资金往来、不存在替发行人代垫成本费用、私下利

益交换、体外资金循环及其他任何利益输送的情形。

（5）走访发行人主要经销商

保荐机构和申报会计师对发行人主要经销商进行访谈，核查了其与发行人、发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员及其他关联方是否存在关联关系、是否存在资金往来、是否存在代垫成本费用及其他利益输送的情形。

综上所述，通过获取的以上核查证据，保荐机构和申报会计师认为能有效支撑取得的核查结论。

问题 23 历次出资瑕疵

根据保荐工作报告，历史沿革中存在出资瑕疵、部分外汇登记材料缺失、减资程序瑕疵。

请发行人说明：存在的出资瑕疵具体情况，补正措施是否充分，是否存在出资不实等情形、是否面临行政处罚风险，是否构成本次发行上市障碍。

请保荐机构、发行人律师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）存在的出资瑕疵具体情况，补正措施是否充分，是否存在出资不实等情形

发行人成立于 1993 年，由于成立时间较早、相关法律法规及主管部门等均存在演变，发行人历史沿革中存在出资瑕疵、外汇登记材料缺失、减资程序瑕疵等问题，出资瑕疵的具体情况及其相应的补正措施如下：

序号	出资日期/期间	出资或程序瑕疵	补正措施	是否出资不实
1	1993 年 12 月	历史股东华瑞电子以厂房、场地出资时，相关资产未经评估且未取得产证	①实际控制人以现金补足出资款； ②发行人通过出让方式取得该厂房、场地产证	否
2	1993 年-2004 年	部分设备出资未找到价值鉴定证书	对未找到价值鉴定证书的设备出资进行追溯评估，以确认不存在高估或低估之情形	否
3	1994 年 5 月	增资至 300 万美元未办理工商变更登记	已于 1995 年 6 月增资至 450 万美元的工商变更登记中补正	否
4	1994 年-2004 年	部分外汇登记材料缺失	因外汇登记电子系统中登记的境外股东出资总额与实际情况一致，说明涉及的历次出资均已办理了外汇登记	否
5	1995 年-2001 年	股东出资迟延	出资款均已缴足，出资迟延未导致出资不实	否
6	1995 年-2006 年	实际出资与批复存在差异	出资款均已缴足，出资方式变更未导致出资不实	否
7	2020 年 12 月	减资未履行债权人通知程序	已通过公告的方式通知债权人，且明确相关债务由发行人承担	否

1、1993 年 12 月，历史股东华瑞电子厂房及场地出资瑕疵

（1）基本情况

1993 年 12 月，鸿星有限设立时注册资本合计 125 万美元，其中华瑞电子以厂房及场地作价 25 万美元出资，出资比例 20%。本次用于出资的厂房及场地虽已移交给鸿星有限并投入经营使用，但因该场地属于集体土地，华瑞电子用于出资的厂房及场地出资时未取得产证，无法办理转让过户，因此导致权属瑕疵。

同时，华瑞电子以厂房及场地出资属于非货币出资，根据当时有效的《中华人民共和国中外合资经营企业法（1990 年修订）》，场地出资不属于可以协商定价的范围，华瑞电子用于出资的厂房及场地未经评估，不符合相关规定。

（2）补正措施

对于上述问题，发行人采取了以下补正措施：

①**对于厂房及场地权属瑕疵问题：**鸿星有限后续已根据相关政策以出让方式获取该场地的土地使用权并支付土地出让金，从而完成权属变更。

②**对于非货币出资未经评估问题：**华瑞电子已于 2015 年 12 月将其持有的发行人股权全部转让给珠海鸿康，后珠海鸿康分立，其所持有的发行人股权由珠海博浩承继；珠海博浩已于 2021 年 12 月向鸿星有限补足与该厂房及场地出资的等额现金 25 万美元，以确保不存在出资不实的情况。

③林洪河、控股股东 H-TEC、珠海博浩及华瑞电子投资人江潮均出具说明或访谈确认，对历史出资瑕疵事项不存在纠纷或者潜在纠纷。

因此，发行人已取得华瑞电子用于出资的厂房及场地的权属证书，同时珠海博浩以等额现金方式向发行人补足该厂房及场地出资；发行人控股股东、实际控制人已出具兜底承诺，保证发行人不会因出资瑕疵遭受损失。上述补正措施充分，不存在出资不实等情形。

2、1993 年-2004 年，部分设备出资未找到价值鉴定证书

（1）基本情况

根据相关法律法规，境外股东以设备出资需要办理外商投资财产鉴定，并取得价值鉴定证书。对于 1993 年至 2004 年期间的设备出资，由于年代久远，发行人无法找到 1996 年台湾鸿星（实际出资方为洪福电子）以设备实缴的

308.56 万美元出资以及 2004 年 H-TEC 以设备实缴的 165 万美元出资对应的价值鉴定证书。

（2）补正措施

对于上述问题，发行人采取了以下补正措施：

针对未找到价值鉴定证书的设备出资，为确认上述设备出资不存在出资不实或价值低估的情况，发行人聘请北京卓信大华资产评估有限公司对上述设备进行了追溯评估。北京卓信大华资产评估有限公司分别出具了卓信大华评报字（2022）第 8734 号、卓信大华评报字（2022）第 8733 号《追溯性资产评估报告》。根据追溯评估结果，上述两次设备实缴不存在出资不实或价值低估的情况。

3、1994 年 5 月，增资至 300 万美元未办理工商变更登记

（1）基本情况

1994 年 4 月，鸿星有限召开董事会并作出决议，同意鸿星有限注册资本从 125 万美元增至 300 万美元；1994 年 5 月，鸿星有限取得杭州市下城区对外经济贸易局下发的《关于同意杭州鸿星电子有限公司要求增加注册资金、补充设备、延长合资年限报告的批复》（下外经贸（1994）48 号），以及浙江省人民政府换发了外经贸资浙府更字[1993]6022 号《中华人民共和国外商投资企业批准证书》，准予鸿星有限的变更登记申请。

根据当时有效的《中华人民共和国企业法人登记管理条例》，企业法人改变注册资金应在规定期限内办理变更登记。鸿星有限本次增资未及时办理工商变更登记手续，不符合相关规定。

（2）补正措施

对于上述问题，发行人采取了以下补正措施：

1995 年 6 月，鸿星有限第二次增资至 450 万元，并向工商主管部门申请办理工商变更登记。工商主管部门就鸿星有限增资至 450 万美元事项一并核发了《外商投资企业核准变更登记通知书》。

因此，发行人未办理工商变更登记属于程序瑕疵，已在后续工商变更登记中予以补正，且该等程序瑕疵不涉及出资。上述补正措施充分，不存在出资不实等情形。

4、1994 年至 2004 年，部分外汇登记材料缺失

（1）基本情况

根据相关法律法规，部分出资需履行外汇登记程序。发行人对于历次涉及外汇事项，均按照相关规定履行了外汇登记程序，但部分变更无外汇登记证明文件或无法找到相关外汇登记文件，主要原因如下：

①发行人成立于 1993 年，成立时间较早，早年外汇主管部门对于部分外汇登记事项未出具纸质的外汇登记材料，因此公司无留档文件；

②发行人成立至今已逾三十年，部分外汇登记资料未妥善保存，导致目前无法找到；

③通过访谈外汇主管部门，其对于纸质登记文件的保存时限仅为两年，目前已无法向外汇主管部门申请调档。

（2）补正措施

对于上述问题，发行人采取了以下补正措施：

①通过访谈外汇主管部门，确认外汇登记系统上显示的发行人外资注册资本与实际出资情况一致。由于未办理外汇登记程序则外汇主管部门不会在系统中登记出资信息，因此系统中显示的境外股东出资金额即为已办理外汇登记的金额。由此证明，发行人历次涉及外汇事项均已办理了外汇登记程序。

②根据历次发行人验资报告、境外股东出资凭证以及发行人后续历次出资相关的外汇登记文件，发行人历次境外股东出资均已实缴到位。

③外汇主管部门目前采用网络查询方式确认公司外汇合规性，通过查询外汇主管部门网站，确认发行人不存在因未办理外汇登记而受到行政处罚的情况。

因此，通过访谈外汇主管部门、查询外汇网站处罚信息等方式，确认公司历次外资进入已办理了外汇登记程序，不存在因未办理外汇登记而受到处罚的情况。上述补正措施充分，不存在出资不实等情形。

5、1995 年至 2001 年，股东出资延迟情况

（1）基本情况

发行人历史沿革中存在股东未按批复或章程、合资合同中约定的出资期限实缴出资而导致出资迟延的情况，具体如下：

序号	变更事项	涉及注册资本	批复或章程、合资合同中约定的出资期限	实际实缴日期
1	1995年6月，鸿星有限第二次增资至450万美元	台湾鸿星220.6235万美元	1995-09-14	1996-08-08
2	2000年4月，鸿星有限第四次增资至700万美元	台湾鸿星96万美元、华瑞电子4万美元	批复后3个月内缴清（批复日期：2000-02-16）	2000-05-25
3	2001年11月，鸿星有限第五次增资至850万美元	H-TEC141.06万美元、华瑞电子8.94万美元	批复后1个月内缴清（批复日期：2001-06-25）	2001-11-30

（2）纠正措施

对于上述问题，发行人采取了以下纠正措施：

①发行人股东虽然存在迟延出资的情况，但均已履行出资义务、实缴全部出资，不存在出资不实的情况。

②发行人历次注册资本变更均聘请了验资机构，对股东出资情况进行了验资并出具验资报告。截至历次验资基准日，发行人股东均已足额缴纳相关出资。

③发行人历次注册资本变更已向主管部门申请审批或登记，主管部门均未就前述出资延迟问题提出异议或给予行政处罚。

④2001年以后，发行人股东历次出资均按照批复或章程、合资合同中约定的出资期限，未再出现出资迟延的情况；前述延迟出资瑕疵未对发行人的合法存续产生影响。

因此，对于上述出资迟延的情况，发行人股东后续均已足额缴纳出资，并经验资机构验资。上述纠正措施充分，不存在出资不实等情形。

6、1995年至2006年，实际出资与批复存在差异

（1）基本情况

2020年1月《中华人民共和国外商投资法》实施以前，外商投资企业历次股权变更事项除了办理工商登记外，还需报商务主管部门备案并出具批复文件。发行人历史沿革中存在实际出资方式与批复不一致的情况，具体如下：

序号	变更事项	批复出资方式	实际出资方式
1	1995年12月，鸿星有限第三次增资至600万美元	本次增资后台湾鸿星共持有注册资本575万美元，其中以现汇出资17.69万美元、设备出资557.31万美元	台湾鸿星实际以现汇出资16.74万美元、设备出资558.26万美元

序号	变更事项	批复出资方式	实际出资方式
2	2003 年 1 月，鸿星有限第六次增资至 1,000 万美元	本次增加注册资本 150 万美元，其中 H-TEC 以未分配利润出资 68.21 万美元，不足部分 72.85 万美元以现汇投入；华瑞电子以未分配利润出资 4.32 万美元，不足部分 4.62 万美元以现汇投入	H-TEC 实际以未分配利润出资 112.848 万美元；华瑞电子以未分配利润出资 7.152 万美元、以现汇出资 30 万美元
3	2004 年 12 月，鸿星有限第七次增资至 1,500 万美元	本次增加注册资本 500 万美元，其中 H-TEC 以未分配利润出资 66.44 万美元，不足部分 389.66 万美元以现汇投入；华瑞电子以未分配利润出资 6.39 万美元，不足部分 37.51 万美元以现汇投入	H-TEC 实际以未分配利润出资 77.5377 万美元、以设备出资 165 万美元，华瑞电子以未分配利润出资 7.4623 万美元
4	2006 年 10 月，鸿星有限第八次增资至 1,730 万美元	本次增资华瑞电子以未分配利润出资 20.20 万美元	华瑞电子实际以未分配利润出资 4.31 万美元，以现汇出资 15.89 万美元

(2) 补正措施

对于上述问题，发行人采取了以下补正措施：

①发行人后续历次出资均已报送工商及商务主管部门备案，并取得备案或批复文件，未发生因上述出资瑕疵导致的诉讼、仲裁、行政处罚或法律纠纷。

②验资机构已出具信会师报字[2022]第 11266 号《验资复核报告》，对发行人历次实际出资情况予以验资复核，各股东已真实、足额缴纳了其所认缴的鸿星有限出资，不存在出资不实的情况。

③取得出资瑕疵相关股东出具的说明或与相关股东访谈确认，确认对上述实际出资与批复存在差异不存在争议。

因此，上述实际出资与批复存在的差异不影响发行人历次增资时增加的注册资本总额，且各股东认缴的注册资本均已实缴，不存在出资不实的情况。上述补正措施充分，不存在出资不实等情形。

7、2020 年 12 月，减资未履行债权人通知程序

(1) 基本情况

2020 年 12 月，鸿星有限分立并减少注册资本至 1,500 万美元。鸿星有限本次分立并减少注册资本未履行通知债权人的手续，不符合《公司法》对于减资程序的规定。

（2）补正措施

对于上述问题，发行人采取了以下补正措施：

①发行人该次分立并减资已通过公告方式通知债权人，公告方式及公告时限均符合《公司法》相关规定。

②发行人已向工商主管部门提交《债务清偿或债务担保的说明》，明确鸿星有限的债务由其承担，工商主管部门就发行人该次分立并减资事项办理了工商变更登记手续。

③在发行人刊登分立并减资公告期间以及截至本问询函回复出具日，均无债权人向发行人主张该次分立并减资前的债务清偿。

④发行人控股股东、实际控制人已作出承诺，如该次分立并减资程序瑕疵给发行人原债权人造成损失并需承担赔偿责任的，控股股东、实际控制人将依法承担相应的赔偿责任。

因此，该次分立及减资未通知债权人属于程序瑕疵，但发行人已通过公告方式通知债权人并提供债务清偿担保，且发行人控股股东、实际控制人已作出兜底承诺，保证发行人不会受到损失。上述补正措施充分，不存在出资不实等情形。

8、发行人控股股东、实际控制人承诺函

对于发行人历史沿革中存在的上述出资瑕疵，发行人控股股东、实际控制人已出具承诺函，确认如下：

“发行人历次出资情况真实合法，出资已实际缴纳到位，不存在虚假出资行为；若第三方就发行人历史上的出资瑕疵行为提出异议，本企业/本人愿承担因此导致的一切责任，并对因此给发行人和其他股东造成的损失承担赔偿责任。”

综上，发行人上述出资瑕疵主要为程序瑕疵，不存在出资不实的情形，发行人及相关股东已采取充分的补正措施。

（二）是否面临行政处罚风险、是否构成本次发行上市障碍

对于上述出资瑕疵，鉴于：

1、上述出资瑕疵主要为程序瑕疵，发行人股东已根据认缴注册资本金额全额实缴出资，不存在出资不实的情况；

2、发行人就上述出资瑕疵已采取了充分的补正措施，上述出资瑕疵的不利

影响已基本消除；

3、上述出资瑕疵发生时间较早，已超过《行政处罚法》规定的违法行为发生之日起二年的追诉时效，不存在被行政处罚的风险。

综上，对于上述出资瑕疵，发行人不存在面临行政处罚风险的情况，不会构成发行人本次发行上市障碍。

二、保荐机构、发行人律师的核查程序和核查意见

（一）核查程序

保荐机构、发行人律师主要实施了以下核查程序：

- 1、查阅发行人历次股权变动相关的工商档案文件，核查相关的三会决议文件以及股权变动签订的协议；
- 2、查阅发行人相关的商务部门批复文件、外商投资企业批准证书等文件；
- 3、获取发行人历次股权转让、增资所对应的出资凭证，以及历次验资报告、验资复核报告等文件，了解发行人股东实际出资情况，并与主管部门批复的出资方式进行比对；
- 4、获取发行人历次股权变更相关的外汇登记文件，针对缺少外汇登记文件的情况访谈外汇主管部门，确认是否存在未按规定办理外汇登记的情况；
- 5、查阅华瑞电子取得用于出资的厂房及场地的协议书，以及后续发行人取得土地使用权的土地出让资料，以及对应的产权证书；
- 6、查阅发行人及珠海博浩关于补足出资的三会决议文件，以及珠海博浩补足出资的支付凭证；
- 7、查阅北京卓信大华资产评估有限公司就价值鉴定证书缺失的出资设备出具的追溯评估报告；
- 8、取得出资瑕疵相关股东出具的说明或与相关股东访谈确认，确认对历史沿革中的出资瑕疵不存在争议，并取得控股股东、实际控制人就出资瑕疵出具的承诺函；
- 9、登录国家企业信用信息公示系统、中国执行信息公开网、中国裁判文书网、外汇主管部门网站等进行检索、查询，确认发行人不存在因上述出资瑕疵受到行政处罚的情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人历史沿革中存在的出资瑕疵主要为程序瑕疵，发行人及相关股东已采取充分的补正措施，不存在出资不实的情形。

2、对于上述出资瑕疵，发行人不存在面临行政处罚风险的情况，不会构成发行人本次发行上市障碍。

问题 24 媒体核查

请保荐机构自查与发行人本次公开发行相关的媒体质疑情况，并就相关媒体质疑发表明确核查意见。

【回复】

一、发行人本次公开发行相关的媒体质疑情况

保荐机构本着勤勉尽责、诚实守信的原则，持续关注与发行人本次公开发行相关的媒体质疑情况，自发行人本次首次公开发行股票并在主板上市的申请文件于 2022 年 12 月 26 日获中国证监会受理起，与发行人本次公开发行相关的媒体报道如下：

序号	发布日期	媒体名称	标题	主要关注内容
1	2023/1/9	乐居财经	鸿星科技 IPO：产品较为单一，前五大供应商采购金额占比超六成	1、产品较为单一；2、前五大供应商采购金额占比较高
2	2023/1/9	证券之星	鸿星科技拟在上交所主板上市募资 12.14 亿元，投资者可保持关注	摘录招股说明书中关于公司的主要财务指标、募集资金投向和公司基本情况
3	2023/1/10	乐居财经	鸿星科技 IPO：林洪河一家五口控制 88% 股份，均为中国台湾籍	摘录招股说明书中关于公司股权结构及主营业务情况
4	2023/1/11	界面新闻	鸿星科技：拟冲刺上交所 IPO 上市，预计投入募资 12.14 亿元，担忧产品售价下降风险	1、摘录招股说明书中公司基本情况、募集资金投向、主要产品和经营业绩；2、产品售价下降风险
5	2023/2/20	爱集微	[IPO 价值观]鸿星科技售价/毛利率远超同行：关联交易占营收比超 30%	1、毛利率和产品售价高于同行业；2、关联交易占比较高
6	2023/2/23	爱集微	[IPO 价值观]日系厂商占领中高端市场：鸿星科技力图国产替代胜算几何？	1、介绍全球石英晶体元器件市场状况和竞争格局，中高端晶振产品国产替代空间较大；2、公司研发费用率低于同行业可比公司、专利数量少于同行业可比公司、销售费用率高于同行业公司
7	2023/3/4	同壁财经	鸿星科技 IPO 申请已受理：国家级专精特新“小巨人”，全球十大石英晶体元器件生产商	摘录招股说明书中公司的主要业务及产品介绍、前五大客户和前五大供应商和董事长简历
8	2023/3/29	电子发烧友	鸿星科技沪主板 IPO 获受理！富士康为第二大客户，募资 12.14 亿扩产石英晶振	1、摘录招股说明书中公司主营业务、募集资金投向和市场排名；2、摘录招股说明书中公司毛利率、经营业绩变动情况、收

序号	发布日期	媒体名称	标题	主要内容
				入分类及主要产品收入贡献、主要客户情况；3、摘录招股说明书中石英晶振行业企业市场占有率信息、研发费率、毛利率等财务指标和专利数量与同行业可比公司对比；4、摘录招股说明书中关于募集资金投向
9	2023/7/22	同壁财经	鸿星科技已回复审核问询函：国家级专精特新“小巨人”，全球第十大石英晶体元器件生产商	摘录本问询函回复中关于控股股东及实际控制人、关于实际控制人控制的其他企业、关于鸿星有限分立等回复内容
10	2023/7/25	冉军讲税	IPO 涉税 鸿星科技：为节省所得税和土地增值税，公司采用派生分立的方式而非未直接转让或处置相关资产	摘录本问询函回复中关于鸿星有限分立回复内容
11	2023/9/15	同壁财经	鸿星科技已回复第二轮审核问询函：国家级专精特新“小巨人”，全球第十大石英晶体元器件生产商	摘录二轮问询函回复中关于经营业绩下滑、关于股权纠纷及诉讼、关于部分主要经销商等回复内容
12	2023/9/18	金融界	鸿星科技 IPO 回复问询，预计前三季度净利润 0.9—1.1 亿元，实控人诉讼将在 10 月份解决	摘录二轮问询函回复中关于经营业绩下滑、关于股权纠纷及诉讼等回复内容
13	2023/9/19	乐居财经	鸿星科技 IPO：股权还原存纠纷，实控人站上被告席	摘录二轮问询函回复中关于股权纠纷及诉讼回复内容
14	2023/10/23	壹财信	鸿星科技或低价受让控股股东资产，“骚操作”背后有何隐情？	摘录招股说明书、问询回复，并查询政府项目公示平台等信息，关注受让控股股东资产定价公允性、募投项目信息披露准确性，毛利率较高原因
15	2023/10/25	IPO 日报	77 岁董事长率全家冲刺 IPO：先分钱再上市补血，对关联方“照顾有加”	1、关于报告期大额分红、IPO 募集资金用于补充流动资金及扩大产能的合理性；2、特殊销售模式、经销等不同销售模式并存；3、关于公司选择保留台湾鸿星经销模式业务、彻底解决特殊销售模式业务；4、关于台湾鸿星经销业务关联交易的公允性
16	2023/11/02	乐居财经	鸿星科技定价公允性被问询，向台湾鸿星销售单价低于非关联方	1、摘录问询回复中公司与台湾鸿星关联交易部分内容；2、公司与台湾鸿星关联交易的必要性及公允性
17	2023/11/03	财信股民	鸿星科技上市前套现争	1、摘录招股说明书中公司股权

序号	发布日期	媒体名称	标题	主要内容
		说	议：家族分红、关联交易与特殊待遇，鸿星科技 IPO 又被股民挖出鸿星科技或低价受让控股股东资产	结构； 2、报告期内分红金额较大； 3、公司销售费用率较高； 4、公司与台湾鸿星之间的关联交易的合理性及公允性
18	2023/11/17	红星新闻	IPO 观察 鸿星科技大手笔分红后又募资补流，与最大客户是同一控制人	1、报告期内分红金额较大； 2、公司毛利率高于同行业可比公司； 3、公司研发费用率低于同行业可比公司、专利数量少于同行业可比公司； 4、公司与台湾鸿星之间的关联交易的合理性及公允性
19	2024/1/10	电鳗快报	鸿星科技 IPO：现金分红 4.8 亿却还计划 2 亿募资补流	1、关于报告期大额分红、IPO 募集资金用于补充流动资金的合理性； 2、公司研发费用率低于同行业可比公司、专利数量少于同行业可比公司； 3、公司与台湾鸿星之间的关联交易的合理性及公允性
20	2024/3/14	集微网	【IPO 价值观】业绩持续下滑，鸿星科技逆势扩产或难消化	1、关于经营业绩下滑； 2、关于产能利用率及毛利率下降； 3、IPO 募集资金扩大产能的合理性
21	2024/3/19	集微网	【IPO 价值观】“清仓式”分红后募资补流，鸿星科技或存监管风险	1、关于报告期大额分红、IPO 募集资金用于补充流动资金的合理性； 2、公司研发费用率低于同行业可比公司、专利数量少于同行业可比公司； 3、公司关联交易占比较高
22	2024/3/26	小财米儿	鸿星科技 IPO 问题重重	1、关于经营业绩下滑； 2、关于报告期大额分红； 3、公司关联交易占比较高
23	2024/6/13	第一财经	经营业绩出现下滑，鸿星科技要用 IPO 募资补流 2 亿 IPO 观察	1、关于经营业绩下滑； 2、关于报告期大额分红； 3、关于毛利率高于同行业平均水平

二、媒体报道中涉及的相关事项核查情况

（一）核查情况

针对媒体关注的重点问题，保荐机构对相关报道中提及的情况进行了核查，具体情况如下：

1、关于产品较为单一

公司主要产品为石英晶体谐振器，其中以 SMD 石英晶体谐振器为主。报告期内，SMD 石英晶体谐振器销售收入占主营业务收入的比例分别为 79.74%、

75.57%和 **79.73%**。目前公司产品较为单一，若未来行业中更多厂商介入生产 SMD 石英晶体谐振器，或现有厂商扩大 SMD 石英晶体谐振器的产能，将可能使 SMD 石英晶体谐振器因竞争加剧导致收益水平下降，对公司未来生产经营和财务状况产生不利影响。

公司已在招股说明书中“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“（一）财务风险”之“7、产品较为单一的风险”进行了充分的风险提示。

2、关于前五大供应商采购占比较高

报告期内，公司向前五大供应商采购金额占采购总额的比例分别为 62.34%、67.14%和 **65.61%**，采购集中度较高。公司主要原材料基座和上盖的主要供应厂商为三环集团、京瓷集团和日本特殊陶业（NGK）。若未来公司主要原材料供应商的经营情况、销售政策、上游原材料供应格局等发生重大不利变化，公司的主要原材料采购情况可能会受到一定的影响，进而对生产经营活动产生一定影响。

公司已在招股说明书中“第二节 概览”之“一、重大事项提示”之“（一）重大风险因素”之“4、供应商集中风险”进行了充分的风险提示。

3、关于产品售价下降风险

近年来，受到宏观经济波动、地缘冲突等因素的影响，全球消费电子市场需求有所放缓，从而传导至上游元器件厂商，加之公司所处行业竞争加剧，国内竞争对手产能扩大，公司产品销售单价存在下降的风险。如果未来主要产品的销售价格下降，但产品成本不能保持同步下降，将会对公司业绩造成不利影响。

公司已在招股说明书中“第二节 概览”之“一、重大事项提示”之“（一）重大风险因素”之“2、产品售价下降风险”进行了充分的风险提示。

4、关于毛利率及产品售价高于同行业可比上市公司

报告期内，公司主营业务毛利率高于同行业可比上市公司，主要系发行人技术水平具有先进性、客户结构优质、销售规模较大、产品销售均价较高、外销收入占比较高、产能利用率较高、单位收入设备折旧较低、自主品牌销售占比较高等多种因素共同影响所致。

公司毛利率及产品售价高于同行业可比上市公司的原因分析详见招股说明书中“第六节、九、（三）、6、同行业可比上市公司毛利率比较分析”。

5、关于关联交易占比较高

报告期内，公司与关联方之间存在较多的重大经常性关联交易，其中主要系公司向台湾鸿星和珠海鸿康的关联销售和向珠海鸿康的关联采购。以上关联交易均经过适当审批以及内部决策程序，关联交易价格公允，不存在损害公司利益或通过关联交易调节利润的情形。发行人拥有独立、完整的产、供、销业务经营体系和人员，具备独立面向市场的自主经营能力。

报告期内，公司已通过自有客户的合同转签、与台湾鸿星约定市场划分、直接与原材料供应商建立合作关系、注销珠海鸿康等措施，彻底解决了与珠海鸿康的关联交易，大幅降低了与台湾鸿星的关联交易规模。

关于以上关联交易的基本情况、必要性和定价公允性分析详见招股说明书中“第八节、七、（二）、1、重大经常性关联交易”。

6、关于石英晶振产品市场格局和中高端晶振产品进口替代空间

关于石英晶振产品市场格局和中高端晶振产品进口替代空间的相关分析内容详见本问询函回复“问题 7.2 关于市场格局”。

7、关于公司研发费用率低于同行业可比上市公司、公司专利数量与同行业上市可比公司对比

关于公司研发费用率低于同行业可比上市公司的原因分析详见招股说明书中“第六节、九、（四）、3、（3）研发费用率与同行业可比上市公司对比分析”。

关于公司专利数量和同行业可比上市公司对比详见招股说明书中“第五节、二、（六）、6、（4）技术实力对比”。

8、关于公司销售费用率高于同行业可比上市公司

关于公司销售费用率高于同行业可比上市公司的原因分析详见招股说明书中“第六节、九、（四）、1、（2）销售费用率与同行业可比上市公司对比分析”。

9、关于经营业绩下滑

公司主要产品石英晶振的应用领域包括通讯电子、物联网、消费电子等，

下游应用领域受宏观经济政策、居民收入水平、消费者消费偏好等因素影响，呈现出一定的周期性，与宏观经济形势息息相关。2022 年以来，受全球宏观经济疲软、消费需求不振、地缘冲突影响部分海外市场需求等因素影响，石英晶振行业的主要下游市场阶段性景气度下降。公司 2022 年度和 2023 年度的营业收入和净利润均有所下滑，和同行业可比公司与行业业绩变动趋势匹配。

关于公司经营业绩下滑问题，已在招股说明书“第二节、一、（一）重大风险因素”中进行了风险提示；未来若经营业绩持续波动或下滑，将及时进行充分披露。

10、关于实际控制人涉诉事项

实际控制人涉诉事项系张氏家族内部的财产分配争议，张进兴之主张缺乏事实依据，不影响发行人的股权清晰和控制权稳定。中国台湾地区地方检察机关已对该案件作出“不起诉”决定，“不起诉”决定已于 2024 年 6 月 25 日送达林洪河先生。根据中国台湾律师意见，若张进兴不“声请再议”，则该“不起诉”决定将于 2024 年 7 月 6 日生效；即使张进兴“声请再议”，预计再议成功的机率极低。同时，该案件结案后，根据“一事不再理”原则，预计张进兴无法再就该事项向中国台湾地区地方检察机关提起告诉。因此，该案件预计将以“不起诉”决定结案，且预计张进兴无法再就该事项提起告诉，不会对发行人及实际控制人造成重大不利影响。

关于涉诉事项的具体背景原因、对本次发行上市的影响、诉讼最新进展等均已在招股说明书“第十节、三、诉讼或仲裁事项”及审核问询函回复中进行了详细分析和充分披露。

11、关于募投项目信息披露事项

媒体报道中提到“多个募投项目信披出现矛盾”，经核查说明如下：

（1）德清石英晶体元器件生产基地建设项目投资总额为 75,236.00 万元，其中拟使用募集资金金额 56,640.00 万元。该项目包括二期建设内容，且分别进行项目备案，其中一期项目备案投资情况为“总投资 4,286.4300（万美元），总投资使用的汇率 7.0000（人民币/美元）”，根据前述美元投资额及汇率，兑换人民币为 30,005.01 万元；二期项目备案总投资为人民币 45,231.00 万元。因此，德清石英晶体元器件生产基地建设项目投资总额为 75,236.00 万元，招股说明书

披露信息与《项目备案通知书》不存在矛盾。

（2）德清基地项目一期环评文件《建设项目环境影响报告表》登记总投资为 26,904.01 万元。前述资料编制于 2021 年 4 月，并于 2021 年 5 月在浙江政务服务网公示。发行人已按照规定于 2022 年 12 月对总投资金额进行了变更备案，变更后的一期项目总投资为 4,286.43 万美元（对应人民币为 30,005.01 万元），与招股说明书不存在矛盾。同时，根据《中华人民共和国环境影响评价法》、《建设项目环境保护管理条例》等规定，该等变更不涉及“建设项目的性质、规模、地点、采用的生产工艺或防治污染、防止生态破坏的措施发生重大变更”，不需要重新报批环境影响报告表。

（3）《德清县招商引资统计月报（2021 年 11 月）公示信息》所载“德清基地项目一期总投资 3,500.00 万美元”。前述总投资金额不是最终金额，发行人已按照规定于 2022 年 12 月对总投资金额进行了变更备案，变更后的总投资金额为 4,286.43 万美元。

（4）《项目备案通知书》所载“拟开工时间”、“拟建成时间”不是实际开工、建成时间，两者时点区间也不能简单与项目建设期划等号。招股说明书关于建设期的披露内容准确，与《项目备案通知书》不存在矛盾。

综上，发行人招股说明书关于募投项目的信息披露内容准确，不存在“多个募投项目信披出现矛盾”的情况。

12、关于收购控股股东资产定价公允性

媒体报道中提到：“据浙江省投资项目在线审批监管平台备案表，在 2020 年末提交德清总部项目备案时，浙江鸿星固定资产净值达到 3,534.00 万美元，约合人民币 24,738.00 万元。……合并前，浙江鸿星账上固定资产净值超过评估价值/收购价格约 11,482.00 万元，是其评估价值/收购价格的 1.87 倍左右。此次关联资产收购时的评估、收购价格是否公允？”，经核查说明如下：

前述报道所谓“固定资产净值达到 3,534.00 万美元”为《项目备案通知书》之“固定资产净值（万元）”栏目所载内容，系项目备案时报备的计划投资金额，而并非项目备案时点申请人（浙江鸿星电子科技有限公司）实际固定资产的账面净值。

2021 年 12 月，鸿星科技收购 H-TEC 所持浙江鸿星 100%股权，截至评估

基准日 2021 年 6 月 30 日，浙江鸿星净资产为 13,238.90 万元，其中固定资产为 0 万元、在建工程 769.24 万元、无形资产 2,608.56 万元。浙江鸿星 100%股权评估价值为 13,256.00 万元。鉴于本次收购时浙江鸿星主要资产为土地及在建厂房，尚未开展经营业务，同时本次收购定价按照具有证券期货从业资格的资产评估公司出具的评估值确定，收购资产的定价公允。

综上，发行人不存在“低价收购控股股东资产”的情形，相关媒体对公示的《项目备案通知书》相关内容理解不准确。

针对收购控股股东资产定价公允性，已在招股说明书“第八节、七、（二）、2、（1）关联收购”及本审核问询函回复“问题 9.3 关于其他关联交易”进行了详细分析和充分披露，投资者可进行关注。

13、关于报告期大额分红、IPO 募集资金用于补充流动资金及扩大产能的合理性

（1）报告期内分红情况，分红资金用途及去向

报告期内，公司共实施 4 次现金分红，现金分红款含税金额为 27,547.80 万元，股东实际取得税后分红金额为 25,045.43 万元。报告期内，公司现金分红有为两个阶段，第一阶段是在 2021 年 12 月前，即在引入财务投资者前，老股东分红用于取得部分留存收益、进行再投资以及解决出资瑕疵。第二阶段是在 2021 年 12 月至 IPO 申报前（2022 年 12 月），分红用于为缴纳股改个税，完成股改。公司在审期间未实施现金分红事项。具体情况如下：

序号	分红决议时间	宣告分红金额（万元）	分红方案	分红资金用途	现金分红支付时间
1	2021-05-06	6,175.85	依据各股东持股比例，股东 H-TEC 分配股利 5,633.58 万元，股东珠海博浩分配 542.26 万元	主要用于股东理财	2021 年 8 月
2	2021-10-28	159.89	股东珠海博浩定向分配 25.00 万美元	用于股东补足出资，又全部投入到鸿星有限	2021 年 12 月
3	2021-10-28	15,712.06	依据各股东持股比例，股东 H-TEC 分配股利 14,332.48 万元，股东珠海博浩分配 1,379.58 万元	主要用于股东理财	2022 年 4 月 2022 年 6 月 2022 年 11 月 2022 年 12 月 2023 年 2 月

序号	分红决议时间	宣告分红金额（万元）	分红方案	分红资金用途	现金分红支付时间
4	2022-01-13	5,500.00	依据各股东持股比例，股东 H-TEC 分配股利 4,340.83 万元，股东珠海博浩分配 370.55 万元，其余各股东合计分配股利 788.62 万元	股改中用于自然人股东和境内合伙企业缴纳个税，其他股东因无纳税义务，主要用于理财	2022 年 6 月 2022 年 9 月
合计		27,547.80	-	-	-

从上表可知，报告期内，公司累计分红款金额为 **27,547.80** 万元，其中因对解决出资瑕疵及股改缴税等事项实施分红合计 **5,659.89** 万元，单纯因回报股东而实施分红金额（含税）为 **21,887.91** 万元，占报告期内发行人累计实现的归属于母公司所有者的净利润（**53,100.42** 万元）的比例为 **41.22%**。

报告期内，分红资金主要用途及去向具体说明如下：

序号	分红资金用途及去向	分红金额（万元）	具体说明
1	回报股东	21,887.91	发行人已进入稳定发展阶段、业绩持续稳步增长、货币资金充裕，经营活动现金流量良好，在充分考虑了业务开展资金需求、兼顾公司长远利益和可持续发展，保持利润分配政策的连续性和稳定性前提下进行了现金分红，为现有股东提供一定的现金收益，体现公司对投资者回报的重视，增强股东对公司长远发展的信心，与股东分享公司发展的阶段性成果。
2	用于股东补缴出资	159.89	鸿星有限设立时，股东华瑞电子以厂房及场地作价 25 万美元出资，该等非货币出资未经评估。为补正该瑕疵，作为该等出资受让方已于 2021 年 12 月向鸿星有限补足与该厂房及场地出资的等额现金 25 万美元。本次补足出资资金来源于 2021 年 10 月公司向股东珠海博浩定向分配 25.00 万美元（对应人民币 159.89 万元），具体情况详见本问询函回复“问题 23 历次出资瑕疵”之“一、（一）、1、1993 年 12 月，历史股东华瑞电子厂房及场地出资瑕疵”。
3	用于股改缴纳税款	5,500.00	公司决定于 2022 年 6 月整体变更为股份公司。根据税务主管部门要求，自然人股东和合伙企业股东就未分配利润折合资本公积部分视同分红需缴纳个人所得税。为推进股改，覆盖股东税务支出，全体股东协商一致，在股改前实施同比例分红。 2022 年 1 月，发行人按照各股东出资比例实施现金分红 5,500 万元，其中自然人股东和合伙平台股东合计取得税后分红 364.42 万元，用于缴纳个人所得税，其他无纳税义务股东取得分红后主要用于理财。
合计		27,547.80	-

截至本问询函回复出具日，分红资金除了前述解决出资瑕疵及股改缴税等事项外，主要用于理财及缴纳相关税费，包括购买银行 7 天通知存款及定期存款、委托财富管理银行购买股票债券及银行理财产品、缴纳相关税费等，资金流向清晰合理、资金用途合法合规，相关资金不存在与供应商和客户的资金利益往来、体外资金循环及其他任何利益输送的情形。具体情况详见本问询函回复“问题 22 关于利润分配资金去向”。

（2）不存在“清仓式分红”情形

最近三年，公司累计分红金额为 27,547.80 万，未超过 3 亿元；公司累计分红金额占同期归属于母公司股东的净利润比例为 51.88%，比例未超过 80%；公司募集资金用于补充流动资金占募集资金总额的比例为 16.47%，未超过 20%。因此，公司不存在清仓式分红。

此外，2020 年度发行人形式上向股东分红 20,528.07 万元，但其中 13,242.30 万元属于分红再投资，股东亦未实际获取现金分红款，而是用于对浙江鸿星进行出资。发行人于 2021 年换股收购浙江鸿星，在此过程中，股东也未获取任何现金对价。

（3）现金分红与发行人财务状况的匹配性

报告期内，发行人现金分红及各项相关财务指标如下：

单位：万元、倍

项目	2023.12.31/ 2023 年度	2022.12.31/ 2022 年度	2021.12.31/ 2021 年度
净利润	13,290.75	19,432.25	20,732.22
未分配利润	29,390.97	17,239.79	19,510.72
货币资金余额	50,395.92	44,729.50	46,776.97
经营活动产生的现金流量净额	20,889.50	26,935.47	21,361.72
现金分红	-	5,500.00	22,047.80
金融负债合计	4,917.35	6,206.09	4,218.05
流动比率（倍）	5.73	3.85	2.44
速动比率（倍）	5.14	3.35	2.10
资产负债率	17.54%	23.81%	32.64%

报告期内，分红与公司财务状况相匹配，不会影响公司正常生产经营，说明如下：

其一，发行人净利润水平较高，未分配利润余额较大，经营活动现金流量充裕，货币资金较为充足。利润分配实施完毕后发行人仍具有充足的货币资金持续开展生产经营，现金分红未对发行人正常生产经营及可持续发展带来不利影响。

其二，发行人流动比率和速动比率持续上升，资产负债率逐年下降，金融负债余额较小，偿债能力不断增强，现金分红事项未对发行人财务状况和偿债能力产生不利影响。

综上，公司分红未损害公司偿债能力和持续经营能力，公司分红与财务状况具有匹配性。

（4）现金分红的必要性和合理性

发行人重视对股东的合理投资回报，在充分考虑业务开展资金需求，兼顾公司长远利益和可持续发展，保持利润分配政策的连续性和稳定性前提下进行了现金分红。报告期内，公司现金分红具有必要性和合理性，说明如下：

①增强股东对公司长远发展信心，能够体现公司对投资者回报的重视

公司设立已逾三十年，长期健康发展离不开股东一如既往的支持。报告期内，股东不存在减持股权的情形。同时，持有公司 87.92%股份的股东承诺上市以后 3 年内不减持股票。为现有股东提供一定的现金收益，能够体现公司对投资者回报的重视，增强股东对公司长远发展的信心。

②符合台资企业的商业惯例

台资企业现金分红具有普遍性，比如上纬新材（688585）、信音电子（301329）、厦门银行（601187）、宸展光电（003019）、福立旺（688678）、南侨食品（605339）、东亚机械（301028）、圣晖集成（603163）等台资企业不仅申报期多次进行现金分红，上市之后基本都保持每年进行现金分红的惯例，这主要是为了满足中国台湾地区股东惯有的现金股利诉求。公司实际控制人及穿透后自然人股东为中国台湾籍，公司进行现金分红顺应了台资企业的商业惯例，具有商业合理性。

③在分红资金用途上，超 20%的现金分红用于解决出资瑕疵和股改缴税，股东实际取得分红规模不大

如上所述，报告期内累计分红款 **2.75** 亿元中，为解决出资瑕疵及股改缴税等事项而实施分红（含税）合计 **0.57** 亿元，占累计分红款的比例为 **20.55%**，剔除前述事项外，单纯因回报股东而实施分红金额为 **2.19** 亿元，占报告期内累计净利润不到 50%。

④在财务状况影响上，公司“造血能力”较强，分红未损害公司财务状况，不存在“掏空公司”或“举债分红”等情形。

公司净利润规模较大，现金流充裕，“造血能力”较强。本次股东实际分红规模适当，不存在“掏空公司”或“举债分红”等情形，说明如下：

其一，公司“造血能力”较强，净资产大幅增加，股东实际分红规模不大，公司分红不存在“掏空公司”的情形。报告期内，公司归属于母公司所有者的净利润合计 **5.31** 亿元，取得经营性现金流量净额 **6.92** 亿元，公司净利润规模较大，现金流充裕，具有较强的“造血能力”。公司报告期内单纯为股东取得留存收益而实施的分红为 **2.19** 亿元，占报告期内累计净利润和经营性现金流量净额均不到 50%。截止 **2023 年 12 月末**，公司归属于母公司所有者权益为 **10.04** 亿元，相比报告期期初增加 **136.12%**；截至 **2023 年 12 月末**，公司留存收益为 **3.24** 亿元。因此，公司分红不存在“掏空公司”的情形，相反，公司在报告期内净资产规模大幅增长，并已积累留存收益 **3.24** 亿元由新老股东共享。

其二，公司金融负债极低，不存在“举债分红”的情形。截至 **2023 年 12 月末**，公司金融负债为 **0.49** 亿元，资产负债率为 **17.54%**，公司金融负债和财务杠杆较低。报告期内实施分红未对公司财务状况、偿债能力及持续经营能力产生不利影响，本次募集资金也不是用于偿还银行债务，公司不存在“举债分红”的情形。

⑤在程序上，充分征求了股东意愿，决策程序合法合规。

公司董事会在制定利润分配方案时，综合考虑了公司发展阶段、盈利能力、债务偿还能力等因素，并已充分征求了各股东意愿。历次利润分配方案均由董事会、监事会审议通过，并经股东会批准，符合《公司法》和《公司章程》的规定，决策程序合法合规。

综上所述，公司报告期内现金分红，能够增强股东对公司长远发展信心，符合台资企业的商业惯例。在分红资金用途上，**超 20%** 的现金分红用于解决出

资瑕疵和股改缴税。在财务状况上，公司“造血能力”较强，分红未损害公司财务状况，不存在“掏空公司”或“举债分红”等情形，决策程序合法合规。因此，公司报告期内现金分红具有必要性和合理性。

（5）IPO 募集资金用于补充流动资金及扩大产能的合理性

①进行 IPO 募集资金用于补充流动资金的合理性

公司进行现金分红同时募集资金用于补流资金的合理性说明如下：

一是在满足老股东投资回报的同时取得长期稳定的资金需求

公司现金分红主要由 H-TEC 和珠海博浩取得。两名股东以及穿透后的投资人对发行人的投资时间较长，看好公司长远发展，并且在报告期内也未曾减持股份取得现金回报。该等投资人主要为中国台湾籍人士，台资企业有现金分红的商业惯例。报告期内，对股东分红，有助于满足股东及投资人的资产配置需求，增强股东信心，培养和巩固投资者长期投资理念。

公司处于持续稳步发展阶段，未来实施市场、研发、人力、产品等战略需要长期稳定的资金支持。若仅依靠自身资本积累，会打破公司惯有的现金分红政策，会给投资者留下公司业绩不稳定的负面印象。

二是利用股权融资工具，优化治理结构，践行价值投资

公司利用股权融资工具募集流动资金，有助于优化股东结构和公司治理水平。现金分红是降低投资者投资风险、增强资本市场吸引力的重要举措。进行现金分红同时进行股权融资，并在上市之后执行稳定、合理的分红政策，有助于公司建立良好的资本市场形象，增加投资者长期持有公司股票的信心，践行价值投资理念。

三是符合补充流动资金测算需求

对未来五年公司所需营运资金进行测算，未来五年营业收入按照合理估计及一定的营业收入加权平均增长率测算，未来五年各科目余额占当期收入比重参照 2020-2022 年的三年平均占比，公司因经营资产及经营负债的变动需增加的营运资金测算情况如下：

单位：万元

项目	2022 年	2020-2022 年营业收入 占比	2023 年需求	2024 年需求	2025 年需求	2026 年需求	2027 年需求
经营资产	73,648.79	92.42%	55,449.87	63,767.35	73,332.45	84,332.32	96,982.17

项目	2022 年	2020-2022 年营业收入 占比	2023 年需求	2024 年需求	2025 年需求	2026 年需求	2027 年需求
货币资金	44,729.50	49.02%	29,412.60	33,824.49	38,898.17	44,732.89	51,442.83
应收票据	417.70	0.52%	312.19	359.02	412.88	474.81	546.03
应收账款	16,682.97	28.12%	16,871.43	19,402.14	22,312.46	25,659.33	29,508.23
应收款项 融资	965.98	0.52%	310.83	357.46	411.08	472.74	543.65
预付款项	132.43	0.19%	111.43	128.14	147.36	169.47	194.89
存货	10,720.22	14.05%	8,431.38	9,696.09	11,150.51	12,823.08	14,746.54
经营负债	14,293.69	20.39%	12,233.36	14,068.37	16,178.62	10,896.75	12,531.27
应付票据	-	-	-	-	-	-	-
应付账款	8,772.09	11.84%	7,102.46	8,167.82	9,393.00	10,801.95	12,422.24
预收款项	-	-	-	-	-	-	-
合同负债	79.80	0.10%	62.34	71.69	82.44	94.81	109.03
应付职工 薪酬	4,436.50	6.23%	3,735.14	4,295.41	4,939.72	5,680.68	6,532.78
应交税费	1,005.30	2.22%	1,333.43	1,533.45	1,763.47	2,027.99	2,332.18
营运资金	59,355.10	72.03%	43,216.50	49,698.98	57,153.83	73,435.57	84,450.90
营业收入	65,142.46	-	60,000.00	69,000.00	79,350.00	91,252.50	104,940.38
收入增长 率	-	-	-	15.00%	15.00%	15.00%	15.00%

注：上述数据仅为简单条件下的假设测算，并不代表关于公司的任何盈利预测、估值分析或判断与承诺

经测算，公司未来五年营运资金需求量为 25,095.80 万元，综合考虑公司资金状况，本次募投项目拟补充流动资金 20,000.00 万元。本次补充流动资金的金额合理，有利于公司未来的持续稳定经营。

综上所述，发行人实施分红与募集资金用于补充流动资金不存在矛盾，两者同时存在具有合理性。

②IPO 募集资金扩大产能的合理性

第一，晶振产品属于基础电子元器件，市场规模巨大，需求整体呈长期增长态势

晶振产品为“数字电路的心脏”，在电路中提供了不可替代的频率信号，广泛应用于通信设备、移动终端、消费电子、物联网、智能家居等诸多领域。尽管近年来，受宏观经济疲软导致消费需求不振、国际贸易冲突、行业短期处于高库存水位等因素影响，公司及同行业可比公司业绩均呈现下降趋势，系受

下游市场暂时陷入低迷的影响，不具有持续性。随着产业链去库存基本完成，终端需求触底复苏，发行人在手订单逐步企稳回升，2024 年一季度营业收入同比环比均呈增长趋势，2024 年一季度盈利能力有所提升。

从中长期来看，消费电子市场需求增长、5G 通信和物联网建设将持续为石英晶振市场提供有力支持，AI 服务器、光模块助力差分型振荡器市场需求增长，新能源市场渗透率不断提升、汽车智能化和电动化带来市场新机遇，下游不断扩展的应用领域势必不断孕育新的市场需求，进而扩展石英晶振产品的市场空间，加之国产替代仍是中长期成长主线，石英晶振行业市场成长态势良好。中高端石英晶振产品进口替代空间较大。发行人高端产品销售数量占比不到 35%，相比国际头部厂商，发行人的高端产品销售规模及占比仍有较大提升空间。

第二，公司募投扩大产能与市场规模增长具有较高的匹配性

在市场规模及公司预计销量上，根据 QYResearch 数据，预计全球 2029 年石英晶体谐振器和振荡器市场的需求量将达到 503.41 亿只，2024 到 2029 年市场复合增长率为 5.66%。报告期内，公司销量占全市场销量的比例均值为 4.03%。如公司未来能持续维持该市场份额（以销量为计量单位），至 2029 年，发行人的石英晶体元器件市场规模（销量）预计达到 20.29 亿只。

在新增募投扩大产能及公司产能规模上，考虑现有产能及部分自然更新淘汰，募投新增产品逐步达产，至 2029 年，公司预计总产能为 20 亿只。因此，公司募投扩大产能与市场规模增长具有较高的匹配性，IPO 募集资金扩大产能契合市场及发行人自身情况。

项目	2024E	2025E	2026E	2027E	2028E	2029E
全球石英晶体元器件 市场空间预测 (亿只) ① 注 1	382.34	401.70	425.17	451.32	477.38	503.41
公司石英晶体元器件 的全球市场份额②注 2	4.03%	4.03%	4.03%	4.03%	4.03%	4.03%
公司预测销量 (亿只) ③=①×②	15.40	16.18	17.12	18.17	19.22	20.29
现有产能(年/亿只) ④	14.00	14.00	14.00	14.00	14.00	14.00
公司募投产能 (年/亿只) ⑤注 3	0.36	2.44	4.98	7.95	10.73	11.00
其中：德清项目	-	1.60	3.60	6.00	8.00	8.00

杭州项目	0.36	0.84	1.38	1.95	2.73	3.00
累计淘汰旧产能 (年/亿只) ⑥注 4	-	1.00	2.00	3.00	4.00	5.00
公司总体产能合计 (年/亿只) ⑦=④+⑤ -⑥	14.36	15.44	16.98	18.95	20.73	20.00
公司预测销量-公司总 体产能 (亿只) ⑧=③-⑦	1.04	0.74	0.14	-0.78	-1.51	0.29

注 1：全球石英晶体元器件市场空间预测数据来源于 QYResearch；

注 2：根据 QYResearch 统计，2021-2023 年公司石英晶体元器件销量的全球平均市场份额为 4.03%

注 3：德清项目是指“德清石英晶体元器件生产基地建设项目”，建设期为 3 年，项目建设完成后第 2 年完全达产；5 年内，项目达产率分别为 0%、20%、45%、75%及 100%。杭州项目是指“新增 3 亿只微型化石英晶体谐振器晶体振荡器研发及产业化项目”，建设期为 3 年，项目建设完成后第 4 年完全达产；7 年内，项目达产率分别为 12%、28%、46%、65%、91%、96%及 100%。假设两个募投项目都于 2024 年开始建设。德清项目预计于 2028 年完全达产；杭州项目预计于 2030 年完全达产。鉴于杭州项目 2029 年达产率为 96%，为简化测算，假定杭州项目在 2029 年完全达产。

注 4：鉴于公司机器设备成新率较低，公司计划在 2025-2029 年累计更新换代和自然淘汰的产能 5.00 亿只/年。

第三，公司已采取切实有效的产能消化措施。

其一，加大研发投入，提升技术水平，拓展新应用领域，持续攻关新技术、新产品。公司持续在 WIFI7、AI、光模块等新兴应用领域的加大研发投入和市场开拓力度，相关产品陆续通过客户认证并开始供货，积极持续布局工业控制、医疗电子和汽车电子等领域，实现业务领域多元化，提升微小型化、高频等高附加值产品销售比重。公司积极研发新产品，拓展产品系列，2016、2025 尺寸 TCXO 温补振荡器已完成试样，陆续获得多家客户认证，为业务持续发展带来新的收入增长点。公司持续开发知名客户和新增认证料号，陆续获得知名客户的原始认证或物料认证，每年均有一定数量新的产品料号通过客户认证并实现量产。

其二，高效的营销网络和优质的客户资源，为募投项目实施提供销售基础。发行人凭借多年的品牌积累、优异的产品质量和完善的服务体系，目前已经培养并维护了丰富的客户资源，与公司有业务往来的客户数量已达数百家，且不

乏世界知名企业。公司的主要客户均与公司建立了长期稳定的合作关系，既保证了公司产品销售的持续稳定，又能在市场上形成良好的带动效应，为公司市场份额的提升提供帮助。

其三，募投项目新增产能渐进式释放，可逐步消化。由于募投项目产能存在逐步释放过程，产能消化压力并不会在短期内集中体现，公司未来拥有较长时间匹配各下游领域对晶振产品的新增需求以及国产化替代带来的需求，用于消化新增产能。随着公司在晶振行业的竞争力增强及产品市场的进一步拓展，募投项目新增产能将逐步得到消化。总体上，公司将合理规划投产进度，避免新增产能消化压力集中出现。

未来，公司将继续加大研发投入，持续提升产品品质和技术含量，以品质与技术驱动销售，借助国内产业转型升级和国产替代的契机，不断巩固和提升自身市场地位以及与全球知名客户的合作关系，扩大业务规模及市场占有率，并且不断和优化拓展销售渠道和营销网络，强化品牌建设和形象提升，为新增投资项目的产能消化提供有力支持。总之，公司募集资金用于扩大生产具有合理性。

综上所述，公司现金分红的决策符合《公司法》和《公司章程》的规定，是在充分考虑财务状况与业务发展等因素的情况下进行了合理的现金分红。公司良好的经营业绩、稳健的财务状况均为报告期内持续分红提供了坚实的基础，分红情况亦体现了公司重视与全体股东共同分享经营成果，有利于公司长期稳定发展，公司现金分红具备合理性与必要性，现金分红与公司财务状况相匹配。公司募投项目补充流动资金系综合考虑公司资金情况合理测算的结果，有利于公司未来的持续稳定经营，具有必要性及合理性。未来随着宏观经济下行压力得到有效缓解，全球石英晶振的新建产能持续释放，行业整体发展仍呈增长态势，另外公司采取持续布局新兴应用领域，优化产品结构，扩展产品线，持续开发知名客户和新增认证料号等措施，取得了较好的市场反响，能够有利保障未来持续盈利能力，为公司后续募投项目产能释放提供了有力保障。

关于报告期分红资金流向、2022 年以来公司业绩波动、石英晶振行业市场未来趋势以及公司采取有利保障未来持续盈利能力的措施等内容，具体分析详见本问询函回复“问题 22 关于利润分配资金去向”以及二轮审核问询函回复“问题 1 关于经营业绩下滑”，投资者可进行关注。

14、关于客户稳定性及大客户依赖

(1) 关于客户稳定性

①报告期内，发行人前五大客户销售基本情况

报告期内，公司前五大客户的销售情况如下：

序号	客户名称	销售金额 (万元)	占营业收入 比例 (%)	销售模式	主要销售内容
2023 年度					
1	富士康	6,087.95	11.24	直销	谐振器、振荡器等
2	台湾鸿星	3,528.28	6.52	经销	谐振器、振荡器等
3	三星	2,948.32	5.44	直销	谐振器、振荡器等
4	客户 B	2,918.89	5.39	直销	谐振器、振荡器等
5	客户 A	2,169.18	4.01	直销	谐振器、振荡器等
合 计		17,652.62	32.60	-	-
2022 年度					
1	富士康	8,002.33	12.28	直销	谐振器、振荡器等
2	台湾鸿星	4,345.30	6.67	经销	谐振器、振荡器等
	台湾鸿星	18.18	0.03	服务费	物流报关服务
	小计	4,363.48	6.70	-	-
3	客户 A	4,136.00	6.35	直销	谐振器、振荡器等
	客户 A	120.25	0.18	服务费	服务费
	小计	4,256.25	6.53	-	-
4	商络电子	2,810.66	4.31	经销	谐振器、振荡器等
5	伟创力	2,030.86	3.12	直销	谐振器、振荡器等
合计		21,463.59	32.95	-	-
2021 年度					
1	富士康	10,924.49	13.08	直销	谐振器、振荡器等
2	台湾鸿星	5,108.01	6.12	经销（注 2）	谐振器、振荡器等
	台湾鸿星	42.08	0.05	服务费	物流报关服务
	珠海鸿康	1,649.70	1.98	直销	基座、晶片、上盖等
	珠海鸿康	512.28	0.61	直销	谐振器、振荡器等
	小计	7,312.07	8.76	-	-
3	客户 A	6,865.51	8.22	直销	谐振器、振荡器等
4	客户 B	2,432.81	2.91	直销	谐振器、振荡器等

序号	客户名称	销售金额 (万元)	占营业收入 比例 (%)	销售模式	主要销售内容
5	广达	2,328.58	2.79	直销	谐振器、振荡器等
合计		29,863.47	35.76	-	-

注 1：以上系将特殊销售模式穿透后的销售数据；

注 2：公司对受同一实际控制人控制的客户合并计算销售金额，台湾鸿星和珠海鸿康均是实际控制人控制的企业。

报告期内，发行人主要客户基本情况如下：

序号	公司名称	注册 资本	成立 时间	所在 地区	合作历史 及业务拓展方式	主要上市地
1	富士康	1,800 亿新台币	1974 年	中国台湾 地区	15 年以上/ 自行开发	上交所、中国台湾证券交易所
2	客户 A	-	-	-	-	-
3	客户 B	-	-	-	-	-
4	三星	8,795 亿韩元	1969 年	韩国	15 年以上/ 自行开发	韩国股票交易所
5	伟创力	4.561 亿美元	1969 年	美国	15 年以上/ 自行开发	纳斯达克
6	广达	460 亿新台币	1988 年	中国台湾 地区	10 年以上/ 自行开发	中国台湾证券交易所
7	台湾鸿星	1.31 亿新台币	1979 年	中国台湾 地区	系实际控制人控制企业，自始合作	未上市
8	珠海鸿康	已注销	1999 年成立，2022 年注销	广东省珠海市	系实际控制人控制企业，自始合作	未上市
9	商络电子	6.30 亿元	1999 年	江苏省南京市	3~5 年/ 自行开发	深交所

如上表所示，报告期内，公司主要客户不存在重大变动，主要客户的交易占比与排名较为稳定，说明如下：

第一，报告期内主要客户不存在重大变动。

发行人与主要客户均保持了长久稳定的合作关系，部分客户合作年限长达 10 年以上。报告期内，主要客户中不存在新增客户的情形。公司与主要客户合作情况良好，客户粘性较高，主要客户销售规模较大且较为稳定，不存在丢失主要客户的情形。

第二，报告期内发行人主要客户的销售收入占比与排名较为稳定。

报告期内主要客户销售收入占比及排名情况如下：

主要客户名称	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	排名	占比	排名	占比	排名	占比
富士康	1	11.24%	1	12.28%	1	13.08%
台湾鸿星、珠海鸿康	2	6.52%	2	6.70%	2	8.76%
客户 B	4	5.39%	10	2.37%	4	2.91%
三星	3	5.44%	7	2.72%	22	1.02%
商络电子	6	4.00%	4	4.31%	9	2.21%
客户 A	5	4.01%	3	6.53%	3	8.22%
伟创力	9	3.14%	5	3.12%	15	1.49%
广达	10	3.00%	6	3.07%	5	2.79%
合计	-	42.74%	-	41.10%	-	40.48%

注：①以上系将特殊销售模式穿透后的销售数据；②主要客户选取标准为报告期各期进入前五大的客户，受同一实际控制人控制的客户合并计算销售金额③台湾鸿星、珠海鸿康均为实际控制人控制的关联方，此处合并统计销售收入占比及排名；④“占比”是公司对该客户销售收入占当期营业收入的比例。

如上表所示，报告期内公司前五大客户的销售占比、销售排名整体变动不大。报告期内主要客户销售排名总体均在前十名内，部分客户存在一定变动，具体说明如下：

A、三星在报告期内销售排名及销售占比持续上升，主要系该客户在原先以打印机、电脑产品为主的品类基础上，增加了手机、耳机类产品品类，公司对其销售总体呈增长态势。

B、商络电子在报告期内销售排名、销售占比总体呈上升趋势，主要系商络电子作为国内领先的电子元器件分销商近年来发展态势良好。报告期内发行人持续加强与其合作，充分利用商络电子渠道对自身产品进行销售推广。

C、伟创力 2022 年度销售排名、销售占比均大幅上升，主要系该公司所代工的医疗电子产品需求大幅增加，拉动了对发行人 SMD 晶体谐振器等采购量。2023 年，公司对伟创力销售收入占比较 2022 年度有所提升，但提升幅度低于客户 B、三星等客户，因此 2023 年销售排名有所下降。

D、客户 A 2023 年度销售排名及销售占比有所下降，主要系客户 A 根据自身经营情况，缩减了对发行人的采购需求。

综上，报告期内公司前五大客户的销售占比、销售排名较为稳定。

第三，客户资源较为优质，客户准入门槛较高，具有较强的抗风险能力。

从客户构成来看，发行人的主要客户多数为世界 500 强企业以及行业领先企业。发行人客户资源较为优质，主要客户多为不同应用领域的主流企业，具有较强的抗风险能力，其合格供应商的准入门槛较高、认证较为复杂且耗时较长，这些主要客户开发周期较长，从最初接洽到形成稳定合作一般需要半年至两年时间，发行人进入其供应链体系后，其一般不会轻易更换供应商。

综上，报告期内，公司主要客户不存在重大变动，主要客户的销售收入占比与排名较为稳定。客户资源较为优质，客户准入门槛较高，具有较强的抗风险能力。因此，公司客户具有较强的稳定性。

②发行人在客户稳定性与业务持续性方面不存在重大风险

发行人所处行业中高端石英晶振市场进口替代空间巨大，发行人在全球晶振行业具有较高的行业地位，产品应用领域广泛，在市场中具有显著的生产制造优势、以自主品牌进行境外销售，具备较强的客户粘性以及广阔的客户群体，深耕海外多年并建立起显著的国际化优势；另外，报告期内，发行人主要市场的贸易税收政策未发生重大不利变化，主要客户的销售规模较大且保持稳定；发行人在客户稳定性与业务持续性方面不存在重大风险。

（2）关于大客户依赖

报告期内，公司前五大客户的销售额及毛利占比情况如下：

序号	客户名称	营业收入		毛利		主要销售内容
		金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	
2023 年度						
1	富士康	6,087.95	11.24	-	-	谐振器、振荡器等
2	台湾鸿星	3,528.28	6.52	-	-	谐振器、振荡器等
3	三星	2,948.32	5.44	-	-	谐振器、振荡器等
4	客户 B	2,918.89	5.39	-	-	谐振器、振荡器等
5	客户 A	2,169.18	4.01	-	-	谐振器、振荡器等
合 计		17,652.62	32.60	-	-	-
2022 年度						
1	富士康	8,002.33	12.28	-	-	谐振器、振荡器等

序号	客户名称	营业收入		毛利		主要销售内容
		金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	
2	台湾鸿星	4,363.48	6.70	-	-	谐振器、振荡器等
3	客户 A	4,256.25	6.53	-	-	谐振器、振荡器等
4	商络电子	2,810.66	4.31	-	-	谐振器、振荡器等
5	伟创力	2,030.86	3.12	-	-	谐振器、振荡器等
合计		21,463.59	32.95	-	-	-
2021 年度						
1	富士康	10,924.49	13.08	-	-	谐振器、振荡器等
2	台湾鸿星	5,150.09	6.17	-	-	谐振器、振荡器等
	珠海鸿康	2,161.98	2.59	-	-	基座、晶片、上盖、谐振器、振荡器等等
	小计	7,312.07	8.76	-	-	-
3	客户 A	6,865.51	8.22	-	-	谐振器、振荡器等
4	客户 B	2,432.81	2.91	-	-	谐振器、振荡器等
5	广达	2,328.58	2.79	-	-	谐振器、振荡器等
合计		29,863.47	35.76	-	-	-

注：以上系将特殊销售模式穿透后的销售数据

报告期内，公司不存在单一客户重大依赖情形，说明如下：

①发行人主要客户为行业知名企业，透明度较高，经营状况稳定，不存在重大不确定性风险

公司深耕石英晶体元器件行业已逾三十年，积累了丰富的客户资源，通过前端芯片设计商、电子制造服务商和品牌终端客户的体系审核和测试认证，公司已成功切入全球芯片设计商、电子制造服务商和品牌终端客户的供应链体系，客户认证壁垒为公司和客户建立高度信任的合作体系。从客户构成来看，发行人的主要客户多数为世界 500 强企业以及行业领先企业，且多数为上市公司，具有较高的业务透明度。发行人客户资源较为优质，主要客户多为不同应用领域的主流企业，经营状况稳定，不存在重大不确定性风险。

②发行人与主要客户业务稳定，合作时间较长，产品定价公允

发行人与主要客户均保持了长久稳定的合作关系，部分客户合作年限长达 10 年以上，合作情况良好，客户粘性较高，主要客户销售规模较大且较为稳定，

订单及业务情况稳定。发行人对主要客户的定价均系综合考虑市场价格及发行人自身成本因素，定价公允。

③发行人具备独立面向市场获取业务的能力

报告期内，除台湾鸿星和珠海鸿康外，发行人与主要客户不存在关联关系。

台湾鸿星为发行人在中国台湾地区的经销商，服务于区域客户。报告期内，台湾鸿星最终销售情况良好。公司向关联方珠海鸿康销售产品的终端客户主要为客户 G1、高丰电子（深圳）有限公司等企业。

除台湾鸿星和珠海鸿康外，发行人主要客户和业务获取方式均系自主开发，发行人的业务获取方式具有独立性。公司产品得到了多家国际知名通讯电子、消费电子、智能家居等领域品牌商和制造服务商的认可，成为多个领域主流客户的重要供应商，具备独立面向市场获取业务的能力。

④发行人产品应用领域广泛，客户分散，不存在单一客户重大依赖情形

根据《监管规则适用指引——发行类第 5 号》的规定：“发行人来自单一客户主营业务收入或毛利贡献占比超过 50%的，一般认为发行人对该客户存在重大依赖。”

公司产品应用领域广泛，客户较为分散。最近一年及一期，不存在单一客户销售收入或毛利占比超过 15%的情形。

报告期各期，来自于前五大客户的销售收入占比合计数从 **2021 年度的 35.76%**逐步降低至 **2023 年度的 32.60%**，客户集中风险显著降低。因此，报告期内不存在对单一客户重大依赖情形。

综上所述，发行人主要客户为行业知名企业，业务透明度较高，经营状况稳定，不存在重大不确定性风险；发行人与主要客户业务稳定，合作时间较长，产品定价公允；发行人具备独立面向市场获取业务的能力；发行人客户分散，不存在单一客户重大依赖情形。

15、特殊销售模式、经销等不同销售模式并存

媒体报道：“富士康作为前五大客户之一，同时出现在两个地方：既是公司直销的自有客户，又是通过台湾鸿星特殊销售模式服务的客户。值得注意的是，公司直销业务毛利率显著高于经销毛利率。既然直销毛利率更高，为何同样的客户要多一道经销的流程呢？”“这些环节设计使人迷惑：明明是同一实控人，

都是“自家”的公司，为什么唯独台湾鸿星在公司的一众经销商中，独享特殊待遇，设置了两种不同的交易方式呢？”针对上述事项，说明如下：

（1）台湾鸿星的特殊销售模式系历史原因存在，并在 2022 年底已终止

发行人与台湾鸿星同时存在特殊销售模式和经销模式。台湾鸿星特殊销售模式下的终端客户实质为公司的客户，由公司业务人员直接与终端客户进行对接，负责客户的开发与维护、交易磋商、价格拟定、交期拟定等主要事项；而台湾鸿星经销模式下的终端客户实质为台湾鸿星的自有客户，由台湾鸿星自行负责上述事项。

由于历史原因，公司部分自有客户的合格供应商名录中登记主体为台湾鸿星，由台湾鸿星取得公司自有客户的合格供应商代码（Vendor Code）。因此在与上述公司自有客户达成销售意向后，只能通过台湾鸿星与终端客户签订销售合同并收取款项。在特殊销售模式下，台湾鸿星未留存利润，仅负责与客户签订订单、收取货款以及前端认证等销售服务工作。

（2）特殊销售模式整改过渡阶段发生既是直销客户、又是特殊销售模式客户的情形，但并未实质意义上的客户重合

为了厘清公司与台湾鸿星的客户归属，彻底解决特殊销售模式，公司在报告期初启动自有客户的合格供应商名录变更工作，在报告期内逐步完成了台湾鸿星特殊销售模式下自有客户的合格供应商认证和合同转签工作，即在报告期前期是公司特殊销售模式客户，后续转变为公司直销模式客户，并非实质意义上的客户重合。

报告期内，公司存在特殊销售模式和直销模式客户重合主要是特殊销售模式切换为直销模式过渡阶段产生的。此外，存在少数大型客户因子公司数量众多且分布区域广泛，不同子公司分别采用特殊销售模式和直销模式，即并非完全是销售模式切换导致的客户重叠，公司对这类客户也进行了销售模式切换，彻底消除了特殊销售模式。富士康亦属于这种情况。

（3）非关联经销商不存在特殊销售模式，发行人不存在对台湾鸿星的“特殊待遇”或其他有意的利益安排

如前所述，发行人与台湾鸿星的特殊销售模式系历史原因形成，而非单独对台湾鸿星的“特殊待遇”或其他有意的利益安排。除台湾鸿星外，发行人在

业务发展过程中，未发生将合格供应商名录登记为其他主体的情形。

针对公司与台湾鸿星的特殊销售模式，具体分析详见本问询函回复“问题9.1、一、（三）与台湾鸿星间经销业务和特殊销售模式业务的划分标准和依据，能否有效区分；发行人与台湾鸿星同时采取两种销售业务模式的合理性和必要性；报告期内是否存在同一客户（包含集团或单体）通过台湾鸿星两种模式购买发行人产品的情形，若存在，请说明客户基本情况、各期各模式销售金额、销售单价比较情况、同时采用不同销售模式的合理性，发行人与台湾鸿星间是否存在相互让渡商业机会的情形及可能性”，投资者可进行关注。

16、关于公司选择保留台湾鸿星经销模式业务、彻底解决特殊销售模式业务

报告期内，为增强独立性、减少关联交易，公司通过积极与客户沟通协商，逐步完成台湾鸿星特殊销售模式下自有客户的合格供应商认证和合同转签工作。2021年度和2022年度，鸿星科技对台湾鸿星特殊销售模式下的收入金额分别为13,315.78万元和3,797.98万元，同期占主营业务收入比例分别为16.34%及5.85%，整体而言呈快速大幅下降趋势。2023年开始，公司与台湾鸿星不存在特殊销售模式的业务收入。

台湾鸿星特殊销售模式业务和经销模式业务最核心的区别在于：特殊销售模式下的终端客户实质为公司的客户，由公司业务人员直接与终端客户进行对接，负责客户的开发与维护、交易磋商、价格拟定、交期拟定等主要事项；而台湾鸿星经销模式下的终端客户实质为台湾鸿星的自有客户，由台湾鸿星自行负责上述事项。

而公司与台湾鸿星相互独立经营，公司资产、人员、财务、机构及业务均独立于台湾鸿星，对于终端客户及订单归属具有明确的划分，不存在混同。并且，台湾鸿星主要面向中国台湾地区的终端客户，而鸿星科技则面向全球市场，存在较大差别。另外，公司与公司实际控制人及一致行动人、台湾鸿星签订《避免同业竞争协议》，明确约定明确的市场划分。根据上述协议，台湾鸿星的业务类型、销售区域、客户范围等均受到限制，防止其损害公司的利益；由于台湾鸿星客户主要集中于中国台湾地区，且台湾鸿星自身不具备独立的生产和研发能力，因此上述协议具有可行性和稳定性。

综上所述，公司通过完成台湾鸿星特殊销售模式下自有客户的合同转签、与台湾鸿星约定市场划分等措施，有效减少与台湾鸿星的关联销售规模。鉴于台湾鸿星并非发行人实控人完全控股，亦要尊重台湾鸿星其他股东的意愿，故彻底解决了与台湾鸿星的特殊销售模式，将台湾鸿星作为发行人在中国台湾地区的经销商定位，继续服务台湾鸿星在中国台湾地区的自有客户，具有合理性。

关于台湾鸿星的定位、特殊销售模式产生的原因及解决情况、避免同业竞争协议等内容，发行人已在招股说明书和审核问询函回复中进行了详细分析和充分披露，投资者可进行关注。

17、关于台湾鸿星经销业务关联交易的公允性

媒体报道：“台湾鸿星经销鸿星科技晶振产品留存的毛利率分别为 15.41%、20.41%和 18.22%，高于商络电子等同类业务可比公司毛利率水平”针对以上事项，说明如下：

（1）台湾鸿星与其他主要经销商毛利率比较情况

报告期内，公司主要经销商的销售情况如下：

序号	客户名称	销售金额（万元）	毛利率（%）
2023 年度			
1	台湾鸿星	3,528.28	39.91
2	商络电子	2,166.83	-
3	深圳巨新科	740.30	-
4	深圳市天地无限科技实业有限公司	496.70	-
5	鸿程锦达	416.40	-
	合计	7,348.51	-
2022 年度			
1	台湾鸿星	4,345.30	44.60
2	商络电子	2,810.66	-
3	深圳巨新科	726.94	-
4	深圳吉利通	630.16	-
5	杭州明光电子科技有限公司	537.99	-
	合计	9,051.05	-
2021 年度			

1	台湾鸿星	5,108.01	36.56
2	商络电子	1,844.71	-
3	深圳吉利通	1,484.09	-
4	鸿程锦达	945.22	-
5	深圳市阳和通电子有限公司	933.93	-
合计		10,315.95	-

（2）毛利率比较情况及公允性说明

2022 年，台湾鸿星经销模式下毛利率处于前五大经销商的中间水平。

2021 年，台湾鸿星经销模式下毛利率低于其他前五大经销商，主要系一方面受公司的定价策略、市场的需求情况、美元汇率波动和境内外市场竞争格局差异等因素影响，台湾鸿星与非关联第三方经销商单位售价存在差异。另一方面，部分经销商因产品结构特殊致使毛利率较高，具有合理性和公允性。

2023 年，台湾鸿星经销模式下毛利率高于其他前五大经销商，主要系用于计价的美元当期升值、境外终端客户价格调整滞后于境内，以及产品结构差异等因素所致，具有商业合理性。

公司对所有经销商采用统一的定价政策，在销售定价时会综合考虑市场的竞争情况、采购规模、合作稳定性等因素，台湾鸿星所处的中国台湾地区竞争较为激烈、台湾鸿星采购规模较大且合作较为稳定，因此公司向台湾鸿星销售时会给予一定的价格优惠，使得公司向台湾鸿星销售的单价及毛利率略低于向非关联第三方经销商的整体水平，但是公司向台湾鸿星销售的毛利率与公司向第 2-6 名经销商销售的毛利率水平相当，与公司经销模式的销售定价策略匹配。

台湾鸿星与非关联第三方经销商单位售价的差异主要是受公司的定价策略、市场的需求情况、美元汇率波动和境内外市场竞争格局差异等因素共同影响所致，台湾鸿星经销公司晶振产品留存毛利率处于合理水平，公司与台湾鸿星经销业务定价公允。

发行人不存在通过与台湾鸿星的关联交易调节台湾鸿星留存利润的情形，台湾鸿星的利润均是实际经营成果的反映，受市场行情波动影响。

关于公司与台湾鸿星关联销售定价的公允性分析，详见本问询函回复之“问题 9.1、一、（二）报告期内经销模式下台湾鸿星与非关联经销商在合作条款、销售产品、单价及毛利率等方面的差异情况，与非关联方经销商的利润空

间比较情况，论证台湾鸿星经销业务的公允性”以及二轮问询函回复之“问题4 关于与台湾鸿星关联交易”，投资者可进行关注。

18、关于家族控制比例较高

公司实际控制人及一致行动人合计控制公司表决权 87.92%，穿透后合计持有 57.89%的股份。发行人家族控股比例较高，主要原因为：①利用分红再融资，注重内生式发展，极少进行对外股权融资；②除实际控制人以外的部分投资者在控股股东平台持股，扩大了实际控制人支配的表决权比例。

公司已根据《公司法》《证券法》等相关法律法规及规范性文件的规定以及《公司章程》，建立了防止实际控制人损害公司利益、保护中小投资者权益的公司治理和内控机制。公司董事会由 7 名董事组成，其中 2 名董事由实际控制人担任，其他董事与实际控制人不存在亲属关系。公司监事会由 3 名监事构成，与实际控制人均不存在亲属关系。3 名高级管理人员中除副总经理外，其他 2 名高级管理人员与实际控制人不存在亲属关系。报告期内，发行人逐步对公司治理结构进行了优化，对公司治理制度进行了完善，并形成了有效的公司治理体系。发行人公司治理和内部控制体系运行良好，立信会计师事务所对公司内部控制出具了鉴证意见，认为于 2023 年 12 月 31 日按照《企业内部控制基本规范》的相关规定在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。

公司已在招股说明书中“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“（四）内控风险”之“2、实际控制人控制不当的风险”进行了充分的风险提示。

19、关于产能利用率和毛利率下降

关于报告期内公司产能利用率下降的原因分析详见招股说明书中“第五节、三、（一）、1、（1）主要产品的产能、产量及产能利用率情况”。

关于公司 2023 年毛利率下降的原因分析详见招股说明书中“第六节、九、（三）、7、（3）2023 年度，发行人毛利率下降的合理性、与同行业可比公司毛利率波动趋势比较情况”。

除以上媒体关注事项外，其他关于公司的报道均为摘录招股说明书、本问询函回复及二轮问询函回复部分内容。

（二）核查程序

针对发行人本次发行上市相关的媒体质疑情况，保荐机构履行了以下核查程序：

- 1、持续关注媒体报道，通过百度搜索、腾讯新闻、新浪财经、Wind 资讯以及主流微信公众号等多种渠道持续关注与发行人本次公开发行相关的媒体报道情况，就相关媒体质疑所涉事项进一步核查是否存在信息披露问题或影响本次发行上市实质性障碍情形，并将报道内容与发行人招股说明书、本问询函回复和二轮问询函回复等上市申请文件进行了逐项对比和分析，核查公司信息披露是否真实、准确、完整；
- 2、查阅发行人的招股说明书、本问询函回复及二轮问询函回复，核查相关媒体报道中提及的内容。

（三）核查结论

经核查，保荐机构认为，截至本问询函回复出具日，针对发行人本次首次公开发行股票并在主板上市相关媒体报道中所涉事项，发行人已在招股说明书、本问询函回复及二轮问询函回复中进行了充分地披露说明或风险提示，相关信息披露真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。发行人符合发行条件、上市条件和信息披露要求，相关媒体关注事项不会对发行人本次公开发行上市构成实质性障碍。

附：保荐机构总体意见

对本回复材料中的发行人回复（包括补充披露和说明的事项），本保荐机构均已进行核查，确认并保证其真实、完整、准确。

（本页无正文，为鸿星科技（集团）股份有限公司《关于鸿星科技（集团）股份有限公司首次公开发行股票并在沪市主板上市申请文件的审核问询函之回复》之盖章页）

鸿星科技（集团）股份有限公司



2024年6月27日

发行人董事长声明

本人已认真阅读鸿星科技（集团）股份有限公司本次审核问询函之回复的全部内容，确认本次审核问询函的回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性承担相应的法律责任。

发行人董事长签名：

林洪河
林洪河

鸿星科技（集团）股份有限公司

2024 年 6 月 27 日



保荐机构法定代表人声明

本人已认真阅读鸿星科技（集团）股份有限公司本次审核问询函之回复的全部内容，了解回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函的回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应的法律责任。

法定代表人签名：


段文务



(本页无正文，为国投证券股份有限公司《关于鸿星科技（集团）股份有限公司首次公开发行股票并在沪市主板上市申请文件的审核问询函之回复》之盖章页)

保荐代表人：


俞高平


钱 润

