

关于惠州中京电子科技股份有限公司 重大资产重组申请文件的反馈意见中 有关财务事项的说明

天健函〔2019〕2-59号

中国证券监督管理委员会：

由惠州中京电子科技股份有限公司（以下简称中京电子或公司）转来的《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》（第 191804 号，以下简称反馈意见）奉悉。我们已对反馈意见中需要我们说明的财务事项进行了审慎核查，现汇报说明如下。

本文中金额单位，除特别注明外，均为人民币万元。

一、公开资料显示，标的资产曾申请首次公开发行股票被否。请你公司补充披露：标的资产申请首次公开发行股票的时间，IPO 被否的原因及整改情况，相关财务数据与经营情况与 IPO 申报时相比是否发生重大变化及原因，及对本次重组的影响。请独立财务顾问、会计师和律师核查并发表明确意见。（反馈意见第 11 条）

（一）标的资产申请首次公开发行股票的时间，IPO 被否的原因及整改情况，相关财务数据与经营情况与 IPO 申报时相比是否发生重大变化及原因，及对本次重组的影响

珠海元盛电子科技股份有限公司（以下简称元盛电子或标的公司）分别于 2010 年、2017 年 IPO 申报上会，均未获通过。IPO 被否的原因及整改情况如下：

1. IPO 申报被否原因

（1）第 1 次 IPO 申报被否原因

根据中国证监会于 2010 年 9 月出具的《关于不予核准珠海元盛电子科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请的决定》（证监许可〔2010〕

1315 号), 元盛电子首次 IPO 申请被否决的原因如下: 报告期内, 元盛电子主营业务收入增长不明显, 净利润的增长主要依靠原材料成本及制造费用大幅下降等因素, 上述事项能否持续具有重大不确定性, 对元盛电子持续盈利能力构成重大不利影响, 不符合《首次公开发行股票并在创业板上市管理暂行办法》第十四条第六款的有关规定。

(2) 第 2 次 IPO 申报被否原因

根据中国证监会于 2017 年 10 月出具的《关于不予核准珠海元盛电子科技有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请的决定》(证监许可(2017)1852 号), 元盛电子第二次 IPO 申请被否决的原因如下: 元盛电子报告期存在数量较多、金额及占比较高、延续时间较长的众多关联方采购、关联方销售及同时是关联方采购和销售的情形。2014 年至 2017 年 1-3 月, 元盛电子向艾赋醍(上海)商贸有限公司(以下简称艾赋醍)、中山市立顺实业有限公司(以下简称中山立顺)、华烁科技股份有限公司(以下简称华烁科技)、株式会社富国东海(以下简称富国东海)采购 1,945.84 万元、1,463.75 万元、1,846.13 万元、291.41 万元, 占采购总额比重为 8.66%、4.92%、5.16%、2.98%; 元盛电子向艾赋醍、深圳勤本电子有限公司(以下简称勤本电子)、新新科技香港有限公司(以下简称新新科技)、富国东海销售 4,959.31 万元、3,725.64 万元、2,308.21 万元、301.20 万元, 占销售总额比例为 11.79%、6.40%、3.23%、1.40%。元盛电子未能充分说明并披露对关联方销售的毛利率高于向无关联第三方销售的毛利率的原因。创业板发审委认为, 上述情形与《首次公开发行股票并在创业板上市管理办法》(证监会令第 123 号)第三十一条的相关规定不符。

2. 对申报否决意见的整改措施以及落实情况

(1) 第 1 次 IPO 申报被否意见的整改措施以及落实情况

元盛电子首次递交 IPO 申请材料为 2010 年 2 月, 当时的经营业绩情况如下:

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
营业收入	22,311.11	19,413.49	22,946.44
利润总额	4,134.09	1,914.32	2,270.92
净利润	3,551.38	1,718.36	2,069.08

2010 年首次 IPO 申请被否以后, 元盛电子主动应对市场变化, 积极调整生产经营策略, 重点围绕“核心客户、高端市场”, 大力推行技术创新、新品开发、

产能优化、模组化并成效显著,已经形成以配套京东方科技集团股份有限公司(以下简称京东方)、欧菲光集团股份有限公司(2019年以前原名为欧菲科技股份有限公司,以下简称欧菲光)、任天堂株式会社のオフィシャルサイト(以下简称任天堂)(通过下田香港供货)、伯恩光学(惠州)有限公司(以下简称伯恩)、天马微电子股份有限公司(以下简称天马)等核心客户和以配套激光读取头、游戏、消费电子、汽车电子、医疗设备等高端产品为主双轮驱动的生产经营格局,产品线和产能布局合理,配套服务大客户能力日益增强,产销规模快速增长,盈利能力显著提升,行业地位以及影响力进一步上升。主要表现在如下方面:

1) 推进下游客户由直接面向众多手机生产商等终端客户向重点配套关键部件的集成供应商集中。截至目前,元盛电子已成为京东方、欧菲光、任天堂(通过下田香港供货)、伯恩、天马等行业龙头企业的合格供应商,并成为配套主要客户 CTP、LCM 及生物识别等产品用 FPC 的核心供应商,产销规模迅速扩大,从而实现生产、销售向核心客户的有效集中,业务稳定性、发展质量明显提升。

2) 发力高端市场,争抢高端产品市场话语权。元盛电子目前主要配套日本任天堂游戏机 FPCA,配套日立、船井等日系客户的激光读取头用 FPC,配套香港精电、比亚迪等的高可靠性汽车电子用 FPC,配套京东方大尺寸液晶显示屏的单面 FPC,率先开发并成功配套韩国美泰公司软键盘用 FPC 等,产品质量、性能优势明显,部分替代进口,并直接与紫翔等 FPC 行业领先的日、韩、美、台企业展开竞争,确立了元盛电子在上述高端细分市场上的领先地位。

3) 元盛电子大力推进模组化供货。元盛电子不断优化并提升 FPCA 生产能力和技术水平,积极满足核心客户京东方、任天堂、欧菲光等对模块化供货的需求,显著增强对下游厂商的配套服务能力和业务粘性。

4) 新建项目顺利达产,不断提高生产规模和能力。2013年,元盛电子新建项目顺利达产,双面板产能从5万平方米/年增至21万平方米/年,产能提升、大规模定制能力显著增强,为元盛电子业绩持续增长奠定基础。

通过上述工作落实,元盛电子紧抓国内智能手机、平板电脑、游戏机、汽车电子等电子产业快速发展的市场机遇,通过资本投入、设备更新和技改扩产,充分发挥新品开发能力强、产品质量稳定以及规模化、模组化、定制化生产的优势,重点围绕“核心客户、高端市场”定位,全面推进客户、产品结构优化调整以及

模组化供货，成效显著，产品实现系列化、规模化、多样化，市场竞争力与盈利能力明显提升，业务稳定性和盈利能力不断提升，与第一次 IPO 申报时点相比，业务的持续、稳定发展能力都得到了提升。

(2) 第 2 次 IPO 申报被否意见的整改措施以及落实情况

元盛电子在第二次 IPO 被否后即启动关联方和关联交易的整改规范工作，第二次 IPO 被否原因中涉及的关联方处置情况如下：

关联方	关联关系	是否解除关联关系及解决措施
新新科技	元盛电子董事雷振明子女担任董事的公司	已注销，2015 年 10 月起新新科技业务已转入元盛电子
艾赋醍	元盛电子实际控制人之一张宣东胞弟曾担任副总经理的公司，元盛电子持股 2.1% 的股东富国东海的全资子公司	张宣东胞弟已于 2016 年 7 月辞去艾赋醍副总经理职务，关联关系已解除
富国东海	元盛电子持股 2.1% 的股东	富国东海持有元盛电子股权较少，没有董事提名权，亦不参与元盛电子生产经营，不属于元盛电子重要股东，因富国东海与元盛电子存在相关交易行为，依据谨慎性原则将两者之间的交易全部比照关联交易进行披露
勤本电子	元盛电子董事雷振明担任副董事长的公司	2018 年 4 月后雷振明不再担任元盛电子董事
中山立顺	持有元盛电子 7.54% 的股份	采购热固字符油墨、干膜、洗网水等，报告期历年交易金额较小。2018 年 4 月股权转让后持股比例为 3.4%，股权转让后不再确认为关联方
华烁科技	持有元盛电子 8.38% 的股份	2018 年 4 月后持有元盛电子股份降至 3.77%，股权转让后不再确认为关联方
清溢光电	元盛电子独立董事庞春霖担任独立董事的公司	采购掩膜版，报告期历年交易金额较小，2018 年 3 月 9 日董事会免去庞春霖董事职务后不再确认为关联方

元盛电子报告期内已逐步减少并规范与关联方之间的购销业务，报告期内的关联交易购销情况请参见本反馈意见（一）3.（2）。

3. 相关财务数据与经营情况与 IPO 申报时相比是否发生重大变化及原因，及对本次重组的影响

(1) 本次交易购买前元盛电子的经营业绩改善情况

项 目	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度
营业收入	28,933.15	55,550.71	73,679.32

利润总额	2,419.56	4,615.61	3,521.77
净利润	2,251.10	4,039.99	3,165.42

2010 年首次 IPO 申请被否以后，元盛电子主动应对市场变化，积极调整生产经营策略，收入规模、利润总额、净利润相对 2010 年均有所改善。

综上，元盛电子第一次 IPO 发审委工作会议审核意见所涉及的否决事项已基本消除，不会对本次收购及后续生产经营带来不利影响。

(2) 本次交易购买前元盛电子的关联方交易情况

1) 采购商品和接受劳务的关联交易

关联方	关联交易内容	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度
惠州中京电子科技有限公司	采购商品	1.99	2.98	
元盛电子(新加坡)有限公司	采购商品	9.94	39.06	22.31
中山市立顺实业有限公司	采购商品	5.28	16.05	52.07
艾赋醍(上海)商贸有限公司	采购商品			1,051.99
深圳清溢光电股份有限公司	外发加工			2.63
小 计		17.21	58.09	1,129.01

2) 出售商品和提供劳务的关联交易

关联方	关联交易内容	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度
惠州中京电子科技有限公司	销售商品	65.84	88.86	
珠海中京电子电路有限公司	研发服务	176.99		
元盛电子(新加坡)有限公司	销售商品	207.58	673.66	496.92
艾赋醍(上海)商贸有限公司	销售商品			1,382.34
小 计		450.41	762.53	1,879.26

3) 关联租赁情况

出租情况

承租方	租赁资产种类	2019 年 1-6 月	2018 年确认的租赁收入	2017 年确认的租赁收入
珠海富元电子科技有限公司	房屋建筑物			69,085.71

元盛电子在第二次 IPO 申报否决后即持续对关联交易进行了规范，通过注销关联方、股权转让、关联人员离职和降低关联交易金额的形式，已逐步减少并规

范与关联方的交易。报告期内除与合营企业新加坡元盛存在较小规模的销售，与关联方中山立顺、清溢光电、艾赋醴存在较小金额的关联购销外，其它关联交易已得到规范整改。

综上，元盛电子目前与各关联方的关联关系清晰、关联交易金额较小且定价公允，元盛电子具备独立自主面向市场的能力和较强的盈利能力；同时，中京电子与上述相关企业之间亦不存在直接或潜在的关联关系，元盛电子第二次 IPO 发审委工作会议审核意见所涉及的否决事项已基本消除，不会对本次收购及后续生产经营带来不利影响。

（二）核查过程及核查结论

我们通过询问元盛电子管理层及检查、核对报告期内涉及的财务数据、经营业务原始凭证和关联方核查事项，对两次 IPO 审核过程中否决事项的整改和改善后财务绩效进行了实质性分析和合规性检查。

经核查，我们认为：元盛电子在两次 IPO 发审委工作会议审核意见中所涉及的否决事项在本次交易前已基本消除，不会对本次收购及后续生产经营带来不利影响。

二、请你公司：1) 补充披露元盛电子与报告期前五大客户业务合作背景及开始时间，向前五大客户销售的产品内容、金额、定价模式等。2) 补充披露报告期京东方既是元盛电子第一大客户，又是 2017 年第一大供应商的具体原因及合理性。3) 补充披露 2018 年 SHIMODA LIMITED 既是元盛电子第一供应商，又是第二大客户的具体原因及合理性。4) 补充披露元盛电子客户集中度与同行业公司相比是否处于合理水平，是否存在业务依赖以及应对措施。5) 结合标的资产对主要客户销售集中度较高的情况，补充披露标的资产未来营业收入是否具备可持续性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。（反馈意见第 15 条）

（一）补充披露元盛电子与报告期前五大客户业务合作背景及开始时间，向前五大客户销售的产品内容、金额、定价模式等。

1. 2017 年度前五大客户基本情况

序号	客户名称	业务合作背景	业务开始时间	销售的产品内容	金额	定价模式
1	京东方科技集团股份有限公司（京东方）	自行开发，逐步建立合作关系	2012 年	FPC、FPCA	30,467.19	招投标定价

2	欧菲科技股份有限公司（2019年更名为：欧菲光集团股份有限公司）（欧菲光）	自行开发，逐步建立合作关系	2012年	FPC、FPCA、客供软板加工	13,797.12	招投标定价
3	Hitachi-LG Data Storage, Inc.（日立）	自行开发，逐步建立合作关系	2004年	FPC	5,797.85	招投标定价
4	天马微电子股份有限公司（天马）	老客户介绍相识，逐步建立合作关系	2013年	FPC、FPCA	4,740.06	招投标定价
5	伯恩光学（惠州）有限公司（伯恩）	自行开发，逐步建立合作关系	2014年	FPC、FPCA	3,408.19	招投标定价

2. 2018年度前五大客户基本情况

序号	客户名称	业务合作背景	业务开始时间	销售的产品内容	金额	定价模式
1	京东方科技集团股份有限公司（京东方）	自行开发，逐步建立合作关系	2012年	FPC、FPCA	14,986.17	招投标定价
2	SHIMODA (HONG KONG) LIMITED（下田香港）	自行开发，逐步建立合作关系	2017年	FPC、FPCA	10,596.92	招投标定价
3	昆山丘钛微电子科技有限公司（丘钛）	老客户介绍相识，逐步建立合作关系	2016年	FPC、FPCA	6,293.08	招投标定价
4	欧菲科技股份有限公司（2019年更名为：欧菲光集团股份有限公司）（欧菲光）	自行开发，逐步建立合作关系	2012年	FPC、FPCA、客供软板加工	5,626.70	招投标定价
5	Hitachi-LG Data Storage, Inc.（日立）	自行开发，逐步建立合作关系	2004年	FPC	3,598.98	招投标定价

3. 2019年1-6月前五大客户基本情况

序号	客户名称	业务合作背景	业务开始时间	销售的产品内容	金额	定价模式
1	京东方科技集团股份有限公司（京东方）	自行开发，逐步建立合作关系	2012年	FPC、FPCA	11,123.62	招投标定价
2	SHIMODA (HONG KONG) LIMITED（下田香港）	自行开发，逐步建立合作关系	2017年	FPC、FPCA	3,752.03	招投标定价
3	天马微电子股份有限公司（天马）	老客户介绍相识，逐步建立合作关系	2013年	FPC、FPCA	2,933.36	招投标定价
4	欧菲科技股份有限公司（2019年更名为：欧菲光集团股份有限公司）（欧菲光）	自行开发，逐步建立合作关系	2012年	FPC、FPCA、客供软板加工	1,878.92	招投标定价
5	广东紫文星电子科技有限公司（紫文星）	自行开发，逐步建立合作关系	2017年	FPC、FPCA、客供软板加工	1,725.06	招投标定价

（二）业务模式简述及既是客户同时也是供应商的形成原因

1. 主要业务模式简述

元盛电子自设立以来，始终专注从事柔性印制电路板（FPC）研发、生产和销售。

原业务模式下，下游终端客户采购 FPC 后，自行或委托专业的 SMT 厂商完成将各类元器件（如电容、电阻、连接器、IC 等）贴装到 FPC 裸板。

近年来，终端客户为提高贴装后产品整体的良品率和一致性，逐步将贴装环节前移至 FPC 厂商。因此，元盛电子为满足客户模组化供货需求，大力发展 SMT 技术，拓展贴装业务，产品由 FPC 延伸至 FPC 及其组件（FPCA）。在实际业务开展过程中用于贴装的元器件，部分由 FPC 厂商自主采购（如通用元器件电容、电阻等），部分由客户提供。通常情况下，符合以下三个特点的元器件由客户提供：（1）高精密、专用性强的电子元器件；（2）通过客户集中采购能够有效降低采购成本的元器件；（3）相对稀缺、市场上难以采购的零部件或定制的零部件。

在元器件由客户提供或客户指定采购的情况下，元盛电子根据与不同客户的供货结算方式进行不同的财务处理。通常来说，行业内对于元器件结算方式通常有两种：（1）客供件模式。在这种模式下，不需要交易结算，客户提供一定数量的元器件，待 FPC 厂商加工完成后，收回相应数量的 FPCA 成品；（2）购买模式。在这种模式下，客户提供元器件（或指定采购）时，按采购价结算，FPC 厂商加工完成后，再按含元器件价格的 FPCA 卖回予客户。结算模式的选择通常由客户进行指定，元盛电子按客户供货要求及结算要求进行结算。

2. 既是客户同时也是供应商的形成原因

元盛电子报告期内从事的 FPCA（柔性印刷电路板装配）业务主要是在自制 FPC（柔性印刷电路板）的基础上，将客户指定元器件焊锡或组装至 FPC 板上，形成完整的柔性电路板模组（或组件）。该电路板模组或组件主要应用于手机、平板电脑、汽车电子、新兴消费类电子产品等比较高端的产品。

因焊锡或组装的元器件由客户提供，且与客户采取的是购买模式的结算方式，故导致报告期内存在部分企业既是客户同时也是供应商的情形。

（三）补充披露报告期京东方既是元盛电子第一大客户，又是 2017 年第一大供应商的具体原因及合理性

报告期内，元盛电子向京东方主要销售情况：

期 间	FPCA 产品		FPC 产品	
	销售收入	销售产品类型	销售收入	销售产品类型
2019 年 1-6 月	7,373.25	OLED、LCM、CTP	3,750.38	汽车电子、LCM、CTP
2018 年度	6,415.83	LCM、CTP	8,570.34	汽车电子
2017 年度	21,235.63	LCM、CTP	9,231.56	汽车电子

报告期内，元盛电子向京东方主要采购情况：

期 间	FPCA 产品		其他产品	
	采购成本	采购产品类型	采购成本	采购产品类型
2019 年 1-6 月	32.51	元器件	2.40	设备配件
2018 年度	655.40	元器件	3.40	设备配件
2017 年度	5,672.56	元器件、胶纸	3.08	设备配件

报告期内，元盛电子从京东方采购元器件，并用于销售其对应产品的元器件组装上（即 FPCA 产品中），报告期后期，元盛电子根据京东方的要求由购买模式结算方式转换为采用客供件结算方式。

（四）补充披露 2018 年 SHIMODA LIMITED 既是元盛电子第一供应商，又是第二大客户的具体原因及合理性

报告期内，元盛电子向 SHIMODA (HONG KONG) LIMITED（下田香港）主要销售情况：

期间	FPCA 产品		FPC 产品	
	销售收入	销售产品类型	销售收入	销售产品类型
2019 年 1-6 月	3,520.89	智能终端	231.14	智能终端
2018 年度	10,583.84	智能终端	12.99	智能终端
2017 年度	797.12	智能终端	0.50	智能终端

报告期内，元盛电子向 SHIMODA LIMITED 主要采购情况：

期 间	FPCA 产品		其他产品	
	采购成本	采购产品类型	采购成本	采购产品类型
2019 年 1-6 月	863.96	元器件	33.77	品选费
2018 年度	3,697.68	元器件		

2017 年度	436.47	元器件		
---------	--------	-----	--	--

报告期内，元盛电子从下田香港采购元器件，并用于销售其对应产品的元器件组装上（即 FPCA 产品中），主要系应用于下田香港产品的主要元器件为市场难以采购的进口物料，国外器件供应商与国内企业未建立合作关系，需通过下田香港方可采购，故报告期内元盛电子根据下田香港的要求主要采用购买模式结算。

（五）补充披露元盛电子客户集中度与同行业公司相比是否处于合理水平，是否存在业务依赖以及应对措施

1. 元盛电子与同行业可比公司的前五大客户销售占比情况对比及其合理性

证券代码	证券简称	2018 年度	2017 年度
300657.SZ	弘信电子	86.11%	84.65%
1639.HK	安捷利实业	65.00%	78.00%
002938.SZ	鹏鼎控股	83.22%	81.19%
603228.SH	景旺电子	23.95%	23.68%
002916.SZ	深南电路	42.17%	39.79%
002384.SZ	东山精密	46.54%	52.13%
000636.SZ	风华高科	13.19%	15.38%
002618.SZ	丹邦科技	73.54%	66.29%
中位数		55.77%	59.21%
标的公司		74.79%	79.71%

由上表可见，同行业可比公司前五大客户集中度均较高，主要系：

（1）下游客户集中度较高。目前，大部分 FPC/FPCA 产品通过 CTP、LCM 及生物识别模组等应用于智能手机及平板电脑等便携式产品。国内大规模生产 CTP、LCM 及生物识别模组的企业较为集中。以 LCM 为例，京东方作为国内行业领先企业，需求量巨大，目前其订单需求量仍远远大于公司产能。2016 年，京东方智能手机 LCM、平板电脑 LCM 市场占有率蝉联全球第一，分别约为 21.90%、21.70%。目前，国内 LCM 产量向京东方、天马等集中，CTP 产量向欧菲光、京东方、伯恩等集中，指纹识别则向欧菲光、硕贝德等集中，下游行业集中度呈现上升趋势。

（2）手机、平板电脑等行业更新换代较快，且需求量大，故下游客户为保障供货的及时、稳定，一般选择 2-3 家供应商作为核心供应商，并且要求其核心

供应商必须有足够的产能为其生产配套。核心供应商为稳定销售渠道，一般将资源和产能优先配置于行业排名靠前的优质客户，因而销售会进一步向优质客户集中。

综上，FPC 行业集中度较高，既是下游行业集中度较高的结果，又是 FPC 厂商集中资源配套优质客户、做大做强的选择。

2. 是否存在业务依赖以及应对措施

(1) 是否存在业务依赖

报告期内，元盛电子前五大客户占营业收入比为：

项 目	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度
前五大客户占营业收入比	75.27%	74.79%	79.71%

经核查，我们认为：虽然元盛电子前五大客户销售占比较高符合行业特性，但因其占比较高，对财务数据、业绩实现影响较大，元盛电子公司对前五大客户存在一定业务依赖。

(2) 应对措施

元盛电子在发挥产品开发能力强、质量稳定优势，发展高端市场的同时，继续推进大客户战略，强化服务核心客户的能力。通过提升服务客户能力，开发更多实力强、信誉好的优质大客户，降低大客户自身发展可能出现的波动以及未能及时跟进大客户产品需求变动带来的业务风险。

(六) 结合标的资产对主要客户销售集中度较高的情况，补充披露标的资产未来营业收入是否具备可持续性

元盛电子报告期内对主要客户销售集中度较高，主要是因为下游消费电子行业集中度不断提高、行业客户壁垒较高、产业链上下游之间的匹配要求较高、与下游客户形成相互依赖、互利共赢的关系等所致，是行业发展趋势特征、元盛电子业务模式选择和行业地位发展的结果，具有一定合理性，且与同行业公司相比保持合理水平。同时，元盛电子能够根据上下游情况变化主动调整产品和客户结构、在产业链上具有一定的主动权。因此，未来营业收入具备可持续性。

元盛电子客户主要包括京东方、欧菲光、任天堂（通过下田香港供货）、天马、伯恩、莱宝、硕贝德、丘钛等液晶显示模组、触摸屏、生物识别、摄像头模组、消费电子等领域的系统集成龙头企业，其对产品质量要求较严格，因此，对

合格供应商的遴选评审周期较长，对供应商稳定性非常重视，一旦实现批量供货不会轻易更换供应商，未来营业收入具备可持续性。

（七）核查过程及核查结论

我们通过询问元盛电子管理层，对其销售业务开展过程、产品研发试制过程、供货及结算模式及采购、销售计划进行了解；我们查询公开信息和客户档案，对前五大客户进行了解；我们查询公开信息对行业发展趋势、同行业可比上市公司客户集中度情况进行了解；我们复核公司财务数据并对前五大客户销售数据予以核实。

经核查，我们认为：1. 既是客户又是供应商的购销模式符合公司经营实际情况，具有合理性；2. 客户集中度较高符合下游企业行业龙头集中和配套生产资源的需求，未来营业收入具备可持续性。

三、请你公司结合报告期前五名供应商的具体采购情况，补充披露标的资产报告期前五名供应商出现较大变动的原因，与主要供应商合作的稳定性及其对未来生产经营的影响。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。（反馈意见第 16 条）

（一）报告期前五大供应商基本情况

1. 2017 年度前五大供应商基本情况

序号	客户名称	业务合作背景	业务开始时间	采购主要产品内容	金额	定价模式
1	合肥京东方光电科技有限公司	配套指定购买	2014 年	元器件	3,142.20	配套定价
	北京京东方光电科技有限公司	配套指定购买	2015 年	元器件	2,533.43	配套定价
2	深圳台虹电子有限公司	通过市场选定	2015 年	软板覆铜板	1,991.83	市场化定价
3	广州松润电子科技有限公司	通过市场选定	2009 年	软板覆铜板	1,753.66	市场化定价
4	深圳市宇正达科技有限公司	通过市场选定	2017 年	SMT 设备	1,500.80	市场化定价
5	深圳市三惠科技有限公司	通过市场选定	2007 年	导电胶、电磁膜	1,388.07	市场化定价

2. 2018 年度前五大供应商基本情况

序号	客户名称	业务合作背景	业务开始时间	采购主要产	金额	定价模式
----	------	--------	--------	-------	----	------

				品内容		
1	下田（香港）有限公司	配套指定购买	2017 年	元器件	3,697.68	配套定价
	下田贸易（上海）有限公司东莞分公司	配套指定购买	2018 年	胶纸	0.17	配套定价
2	深圳台虹电子有限公司	通过市场选定	2015 年	软板覆铜板	2,612.39	市场化定价
3	深圳前海东洋科技有限公司	通过市场选定	2016 年	导电胶、电磁膜	926.08	市场化定价
	東洋科技有限公司	通过市场选定	2018 年	导电胶、电磁膜	471.38	市场化定价
4	昆山东威电镀设备技术有限公司	通过市场选定	2018 年	电镀设备	1,278.79	市场化定价
5	广州松润电子科技有限公司	通过市场选定	2009 年	软板覆铜板	1,046.94	市场化定价

3. 2019 年 1-6 月前五大供应商基本情况

序号	客户名称	业务合作背景	业务开始时间	采购主要产品内容	金额	定价模式
1	广州松润电子科技有限公司	通过市场选定	2009 年	软板覆铜板	1,217.15	市场化定价
2	深圳台虹电子有限公司	通过市场选定	2015 年	软板覆铜板	979.93	市场化定价
3	下田（香港）有限公司	配套指定购买	2017 年	元器件	897.73	配套定价
4	西安东旺精细化学有限公司	通过市场选定	2011 年	委外加工	882.90	市场化定价
5	广州方邦电子股份有限公司	配套指定购买	2013 年	电磁屏蔽膜	809.48	配套定价

（二）前五大供应商出现较大变动的原因，与主要供应商合作的稳定性及其对未来生产经营的影响

报告期内，元盛电子除因元器件购买导致供应商出现较大变动外，其主要供应商维持稳定，如：主要生产用原料软板覆铜板报告期均由广州松润电子科技有限公司和深圳台虹电子有限公司供货。

京东方由 2017 年的第一大供应商到逐步退出主要供应商行列，主要系减少 FPCA 产品销售和对元器件供货结算模式由购买模式逐步转换为客供件模式所致。

元盛电子对下田香港报告期内逐步由试制供货到正式供货，导致其配套采购

元器件同步增加，成为前五大供应商。

西安东旺精细化学有限公司因 2019 年转承接了元盛电子的委外加工业务，成为 2019 年的前五大供应商。

深圳市宇正达科技有限公司、昆山东威电镀设备技术有限公司为设备供应商，因在当期采购设备成为前五供应商。

深圳市三惠科技有限公司、深圳前海东洋科技有限公司、東洋科技有限公司、广州方邦电子股份有限公司主要为导电胶、电磁膜供应商，元盛电子为平衡采购需要，在不同供应商中进行轮换性下单，导致前五大供应商产生变动。

（三）核查过程及核查结论

我们通过询问元盛电子管理层，对其供应商业务开展过程、遴选过程、审核过程予以了解；对供应商档案的完备性和各项入库产品测试情况予以了解；并对主要元器件供货模式及原材料供货周期、材料性能进行了解；我们对其采购数据予以复核，对其采购计划予以了解。

经核查，我们认为：元盛电子主要供应商除因配套采购元器件导致增减变动和同类产品轮换采购外，其主要供应商维持相对稳定，对未来生产经营无重大不利影响。

四、申请材料显示，2018 年度元盛电子对主要客户京东方及欧菲光的 FPCA 产品销售收入下降幅度较大，其中：京东方 FPCA 产品收入报告期内为 21,235.63 万元、6,415.83 万元万元；欧菲光 FPCA 产品收入报告期内为 10,461.53 万元、2,995.18 万元。请你公司：1) 补充披露标的资产报告期 FPCA 产品销售收入下降的影响因素是否消除，相关业务是否存在重大不利变化。2) 结合行业运行整体情况、周期，京东方及欧菲光终端类产品销售情况，新客户拓展情况，补充披露标的资产盈利能力的可持续性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见（反馈意见第 17 条）

（一）补充披露标的资产报告期 FPCA 产品销售收入下降的影响因素是否消除，相关业务是否存在重大不利变化

1. 标的资产报告期 FPCA 产品销售收入下降影响因素

（1）主要客户元器件供货模式变更

报告期内公司核心客户京东方将元器件供货模式由购买模式结算逐步转换为客供件结算模式，导致对应 FPCA 收入下降较快。

(2) 产品结构调整

元盛电子 2018 年度 FPCA 产品销售收入 2.57 亿元，较 2017 年度 4.47 亿元下降 1.90 亿元，主要受到以下核心客户 FPCA 产品销售额变化的影响：

序号	客 户	2018 年度销 售额	2017 年度销 售额	变化金额
1	京东方科技集团股份有限公司（京东方）	6,415.83	21,235.63	-14,819.80
2	SHIMODA (HONG KONG) LIMITED（下田香港）	10,583.84	797.12	9,786.72
3	欧菲科技股份有限公司（2019 年更名为： 欧菲光集团股份有限公司）（欧菲光）	2,995.18	10,461.53	-7,466.35
4	天马微电子股份有限公司（天马）	1,509.53	4,743.21	-3,233.68
5	伯恩光学（惠州）有限公司（伯恩）	392.70	3,374.02	-2,981.32
合 计		21,897.08	40,611.51	-18,714.43

元盛电子 FPCA 产品的主要核心客户包括京东方、下田香港、欧菲光、天马及伯恩，在主要核心客户中，对下田香港 2018 年 FPCA 产品销售收入增长约 9,786.72 万元，对京东方、欧菲光等 4 家客户 2018 年 FPCA 产品销售收入下降约 2.85 亿元。具体情况如下：

1) 京东方与欧菲光：随着液晶显示模组（LCM）和触摸屏（CTP）模组等下游应用领域的市场竞争逐渐加剧，而京东方及欧菲光受终端类产品降价幅度较大的影响，要求上游 FPC（或 FPCA）厂商降价，导致元盛电子贴装业务毛利率较低。为提高经营效益，元盛电子 2018 年度主动减少该部分产品的订单，加大对其他高毛利产品的生产销售。

2) 天马：元盛电子对天马销售的产品最终应用于手机终端市场，受天马下游应用手机的机型变化影响，2018 年度对天马 FPCA 产品的销售额下降 3,233.68 万元。

3) 伯恩：2018 年度由于触摸屏（CTP）模组的市场竞争逐渐加剧，伯恩放弃 CTP 业务，使得元盛电子对伯恩的 FPCA 产品的销售额下降约 2,981.32 万元。

4) 下田香港：2018 年对下田香港销售增长，主要系元盛电子 2017 年度成功开发下田香港（国际游戏机巨头任天堂的供应商），配套下田香港的用于任天堂 Switch 掌上游戏机的智能终端用 FPC/FPCA，并在 2018 年度实现了大批量供

货，销售收入得以大幅度增长。

(3) 2018 年度电子元器件价格上涨

根据标的公司的业务模式和客户需求，标的公司生产的 FPCA 需根据客户要求贴装不同数量的元器件，再将贴好元器件的 FPCA 销售予客户。标的公司 FPCA 采用按客户订单生产的生产模式，因此标的公司在向下游客户报价时，会综合考虑元器件采购成本等因素。2018 年度以电容为代表的电子元器件价格的迅速上升，大大提高了 FPCA 产品的生产成本，而客户定价方面未能对元器件涨价部分进行吸收，为提高经营效益，元盛电子主动放弃了这部分订单，导致 2018 年度元盛电子对主要客户京东方、欧菲光 FPCA 产品销售收入的下降。

2. 影响因素是否消除及相关业务是否存在不利变化

(1) 元器件涨价的因素和可持续性

元器件涨价主要受短期内供求不平衡的外部因素影响。2017 年以来，新能源汽车、物联网等新兴领域发展迅速，以及苹果手机新机型所需贴装的电子元器件数量越来越多，导致电容等被动元器件供给严重不足。同时，渠道商趁势囤货炒价，下游客户也在涨价预期下提前备货，加剧了供求失衡，电容等被动元器件价格在 2018 年初开始大幅上涨。

元器件涨价促使厂商扩张产能，并在 2018 年下半年开始释放，同时元器件下游客户的前期备货也有利于缺货问题的改善。自 2018 年第三季度开始，元器件涨价趋于缓和并开始回落。

针对电容等元器件大幅涨价的情况，标的公司通过多渠道化解原材料涨价压力，例如，通过一级代理商牵线直接与原厂协商，获得一定量的低价供应；与京东方等大客户协商，由客户直接购买用于 SMT 的电容，以确保供货且不会出现购销价格倒挂的状况；扩充采购渠道，争取获得更多价格相对较低的供应链资源。

综上，元器件涨价主要受短期内供求不平衡的外部因素影响，经过上游厂商的产能扩张，供求状况得到改善，价格开始回落，影响因素不具有可持续性。

(2) 产品结构调整的影响

由于元盛电子的 FPC/FPCA 产品应用于国产智能手机显示模组领域的占比比较高，业务集中容易导致业绩波动。随着 FPC 行业的迅速发展，消费电子、汽车电子、医疗电子等领域的需求正大量涌现，为元盛电子带来了重大发展机遇。

为了提高经营效益，元盛电子在持续服务战略客户、优化产品结构的同时，通过技术创新和新品开发，不断拓展新的优质客户，2017-2019 年成功开发下田香港（国际游戏机巨头任天堂的供应商）、深圳市国显科技有限公司（国内领先液晶显示模组制造商）、江西盛泰光学有限公司（国内领先摄像模组制造商）、紫文星（国内领先屏下指纹识别模组制造商）等新客户以及京东方 OLED（配套华为 P30 Pro）、天马 OLED（配套传音旗下 Tecno 品牌）等存量客户的新项目，进而提升业务盈利水平。标的公司 FPC 下游应用领域的拓展，将会降低下游市场波动风险，拓展标的公司产品市场空间，提升标的公司盈利能力。

综上所述，元盛电子 2018 年度收入下降主要系主动调整产品结构影响，目前在手订单充足，元盛电子在持续服务战略客户、优化产品结构的同时，也在不断地拓展新的优质客户及新的下游应用领域，随着京东方 OLED 项目的供货及对新客户收入放量，盈利能力不存在不确定性。

（二）结合行业运行整体情况、周期，京东方及欧菲光终端类产品销售情况，新客户拓展情况，补充披露标的资产盈利能力的可持续性

1. 行业整体情况及周期

元盛电子 FPC 产品下游应用领域主要包括智能手机、智能游戏机、汽车电子、医疗电子等：（1）随着智能手机技术不断升级，以及国产手机品牌华为、小米、OPPO、VIVO、传音等市场份额不断的提高，为智能手机用 FPC 市场带来了较大的增长动力；（2）任天堂 Switch 游戏机自 2017 年 3 月上市以来市场反应火爆，为智能游戏机用 FPC 带来了较大的市场；（3）随着汽车智能化、清洁化、轻量化的趋势，汽车电子市场增长潜力较大；（4）随着医疗器械系统集成化、智能化、自动化、便携化的趋势，医疗电子市场增长潜力较大。

元盛电子主要从事柔性印制电路板（FPC）及其组件（FPCA）的研发、生产和销售。按线路层数划分，元盛电子产品主要分为单面板、双面板、多层板以及刚柔结合板。按下游应用领域划分，元盛电子产品主要应用于有机发光显示模组（OLED）、液晶显示模组（LCM）、触摸屏模组（CTP）、生物识别模组、摄像头模组、智能游戏机、汽车电子、医疗电子、激光读取头等九大领域。

元盛电子主要产品应用领域的生命周期情况如下：

下游应用	产品类型	首次开发时间	主要客户 批量供货时间	生命周期/ BCG 矩阵	下游情况	标的公司计划
有机发光显示模组	双面	2018 年 6 月	京东方（2018 年 10 月） 天马（2019 年 3 月）	成长期 明星	华为、三星、VIVO 已推出 OLED 旗舰机型，其他手机厂商也在跟进，OLED 屏幕系未来大趋势，预计市场增长潜力巨大	紧跟京东方、天马等大型下游客户，以及华为等大型终端客户的生产、研发需求（目前已通过京东方配套华为 P30 Pro），抓住市场机遇，巩固并提高市场份额
液晶显示模组	双面为主	2012 年 3 月	京东方（2012 年 12 月） 天马（2013 年 6 月）	成熟期 现金牛	液晶显示技术目前非常成熟，高端手机领域未来 OLED 将快速替代 LCM，中低端手机领域及其他领域（电脑/电视/工业仪表等）LCM 预计仍将保有一定的市场	持续服务京东方、天马等 LCM 客户，并不断挖掘其 OLED 产品需求，提高显示模组（OLED 及 LCM）整体份额的同时优化细分产品结构
触摸屏模组	双面	2011 年 10 月	京东方（2012 年 12 月） 欧菲光（2012 年 4 月） 伯恩（2014 年 3 月） 莱宝（2011 年 11 月）	成熟期 现金牛	目前主要采用电容式触摸屏技术，非常成熟，CTP 行业集中度非常低，导致对 FPC 的价格非常敏感、而不重视 FPC 厂的产能及实力，预计市场需求比较稳定、但价格竞争剧烈	鉴于 CTP 市场价格竞争剧烈，标的公司 2018 年已主动减少这块业务，未来将根据行业供需关系、价格情况等动态调整 CTP 业务布局
生物识别模组	双面	2014 年 10 月	欧菲光（2014 年 12 月） 紫文星（2016 年 12 月） 丘钛（2016 年 8 月）	成熟期 现金牛	随着全面屏手机的推广，目前主要采用光学指纹识别技术，非常成熟，预计市场需求比较稳定	持续服务欧菲光、紫文星、丘钛等核心客户，巩固市场份额
摄像头模组	多层/刚挠	2014 年 11 月	欧菲光（2015 年 1 月） 江西盛泰（2016 年 4 月）	成长/成熟期 明星	目前主流旗舰手机的趋势是不断地升级摄像头模组（一方面技术升级，包括像素、清晰度等，另一方面增加摄像头数量），预计市场增长潜力巨大	持续服务欧菲光、江西盛泰等核心客户，并不断挖掘新的下游客户，紧跟终端手机厂商研发需求及行业技术更新换代趋势，巩固并提高市场份额
智能游戏机	单面为主	2015 年 12 月	下田香港（2017 年 5 月）	成熟期 现金牛	任天堂 Switch 游戏机自 2017 年 3 月上市以来，市场反应火爆，截至 2019 年 6 月末已累计销售 3,687 万台，市场容量巨大	通过下田香港紧跟任天堂产品研发需求，保证对下田香港（毛利率较高的优质客户）供货效率及产品质量，巩固和任天堂的良好合作关系
汽车电子	单面	2003 年 1 月	香港精电（2003 年 6 月）	成长期	随着汽车智能化、清洁化、轻量化的趋势，	一方面，服务好香港精电、艾赋醒、永昶等核

	为主		艾赋醍（2011 年 9 月） 永昶（2012 年 9 月）	明星	汽车电子市场增长潜力巨大，同时汽车电子具有重视产品质量、对价格不敏感的特点	心客户；另一方面，通过和中京电子协同，开拓优质整车及客户零部件客户，目前已成功进入比亚迪的合格供应商名单
医疗电子	单面为主	2015 年 4 月	通过新加坡元盛供货： 美敦力 2016 年 10 月 豪洛捷 2017 年 11 月	成长期明星	随着医疗器械系统集成化、智能化、自动化的趋势，医疗电子市场增长潜力巨大，同时医疗电子具有重视产品质量、对价格不敏感的特点	通过联营企业新加坡元盛（联营方具有丰富的医疗器械领域专业能力 & 行业资源），持续开拓医疗电子方面的高端客户
激光读取头	单面	2003 年 12 月	三洋电机（2003 年 9 月） 日立视听（2004 年 12 月）	衰退期瘦狗	激光读取头不符合笔记本电脑轻薄化的趋势，同时，随着下载速度的不断提升、虚拟光驱等技术的应用，物理光驱的实用性 & 必要性愈发降低，预计将在 3-5 年内逐步萎缩	巩固现有市场份额、服务好现有客户，争取和现有客户在其他下游应用领域开展合作

如上所示，除激光读取头以外，元盛电子主要产品应用领域处于成长期或成熟期，预计未来市场需求较大，且元盛电子能够持续跟进主要核心客户的生产、研发需求，有利于提高标的公司盈利能力。

2. 对京东方及欧菲光终端类产品销售情况

根据应用领域划分，报告期内，元盛电子对京东方及欧菲光实现的销售收入如下：

项 目		终端产品	2019 年 1-6 月		2018 年度		2017 年度	
			收入	占比	收入	占比	收入	占比
京东方	有机发光显示模组	手机	5,359.21	48.18%	-	-	-	-
	液晶显示模组	手机/电脑	4,195.41	37.72%	10,470.00	69.86%	23,752.78	77.96%
	触摸屏模组	手机	177.50	1.60%	635.98	4.24%	2,899.02	9.52%
	汽车电子	汽车	1,391.51	12.51%	3,880.19	25.89%	3,815.39	12.52%
小 计		-	11,123.63	100.00%	14,986.17	100.00%	30,467.19	100.00%
欧菲光	生物识别模组	手机	1,856.19	98.79%	5,452.71	96.91%	13,254.53	96.07%
	触摸屏模组	手机	22.73	1.21%	174.00	3.09%	444.36	3.22%
	摄像头模组	手机	-	-	-	-	31.27	0.23%
	汽车电子	汽车	-	-	-	-	60.49	0.44%
小 计		-	1,878.92	100.00%	5,626.70	100.00%	13,797.12	100.00%

注：以上收入系 FPC 及 FPCA 产品的合计销售收入。

如上表所示，2017 及 2018 年度，元盛电子对京东方的销售收入主要应用于液晶显示模组（LCM）、触摸屏模组（CTP）及汽车电子领域，终端应用于手机及汽车产品，随着 LCM 及 CTP 下游应用领域的市场竞争逐渐加剧，元盛电子主动减少该部分产品销售收入，2019 年度起元盛电子开始对京东方有机发光显示模组（OLED）供货，该产品主要应用于华为 P30 Pro 的 OLED 屏幕，使得 2019 年度 OLED 项目收入大幅增加。

元盛电子对欧菲光的销售收入主要应用于生物识别及 CTP 领域，终端均用于手机产品，受欧菲光自身生物识别领域市场份额下降影响，报告期内标的公司对欧菲光的销售收入呈下降趋势，标的公司通过开发新客户丘钛及紫文星，两者均是国内领先生物识别模组制造商，维持了标的公司在生物识别模组领域的销售收

入。

3. 新客户拓展情况

2018 年度，面对消费电子用产品市场竞争加剧的情况，元盛电子凭借较高的产品和服务质量，一方面通过实施优质大客户战略，持续推动传统业务规模增长，维持盈利能力；另一方面积极开拓非消费电子类高端市场，通过产品结构的优化升级降低对消费电子市场的依赖度，拓展竞争维度、提升竞争实力和盈利水平，包括配套京东方用于华为 P30 Pro 的 OLED 屏幕用 FPC；配套天马用于 OLED 屏幕用 FPC，配套下田香港的用于任天堂 Switch 掌上游戏机的智能终端用 FPC；配套香港精电用于路虎、宝马电路系统的汽车电子用 FPC；配套新加坡元盛的用于美敦力、豪洛捷的医疗设备用 FPC。

2017-2019 年成功开发下田香港（国际游戏机巨头任天堂的供应商）、深圳国显（国内领先液晶显示模组制造商）、江西盛泰（国内领先摄像模组制造商）、紫文星（国内领先屏下指纹识别模组制造商）等新客户以及京东方 OLED（配套华为 P30 Pro）、天马 OLED（配套传音旗下 Tecno 品牌）等存量客户的新项目，进而提升业务盈利水平。标的公司 FPC 下游应用领域的拓展，将会降低下游市场波动风险，拓展标的公司产品市场空间，提升标的公司盈利能力。

（三）核查过程及核查结论

我们通过询问元盛电子管理层，对其销售业务开展过程、销售计划进行了解；我们通过查询公开信息对行业发展趋势、产品及应用终端发展趋势进行了解；我们通过询问元盛电子管理层以了解 FPCA 产品销售规模下降的原因、报告期内新客户拓展情况；我们获取并复核了元盛电子报告期内销售成本明细表，对 FPCA 产品对应的下游客户、应用领域进行分析，并分析报告期内主要客户的变动趋势；通过查询报告期内电子元器件价格走势，对元盛电子 FPCA 收入规模下降的影响进行分析。

经核查，我们认为：报告期内，FPCA 销售收入下降的影响在逐步调整，相关业务调整未对盈利能力产生重大不利变化。元盛电子盈利能力具有可持续性。

五、申请材料显示，2018 年 FPC 收入小幅度上涨的同时占比大幅度提升；报告期内，FPC 毛利率分别为 32.61%、30.74%。请你公司：结合同行业可比公司情况、标的资产销售情况，补充披露报告期内 FPC 收入和毛利率变动的原因

及其合理性，以及对标的资产未来盈利能力的影响。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。（反馈意见第 18 条）

（一）结合同行业可比公司情况、标的资产销售情况，补充披露报告期内 FPC 收入和毛利率变动的原因及其合理性，以及对标的资产未来盈利能力的影响

1. FPC 收入和毛利率变动的原因

（1）FPC 收入变动原因

项 目		2019 年 1-6 月		2018 年度		2017 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
FPC	单面板	5,897.13	44.87%	12,051.03	43.90%	15,654.38	61.71%
	双面板	7,164.88	54.52%	15,036.23	54.77%	9,378.97	36.98%
	刚柔结合板及多层板	80.80	0.61%	365.77	1.33%	332.32	1.31%
小 计		13,142.81	100.00%	27,453.03	49.96%	25,365.67	100.00%

2018 年度，FPC 销售收入较 2017 年度增加 2,087.36 万元，增幅 8.23%，主要系随着下游行业消费电子、汽车电子的持续发展，标的公司报告期内持续加大力度开发优质客户所致。

2019 年 1-6 月，FPC 销售收入占 2018 全年收入的 47.87%，标的公司经营状况良好，与 2018 年度收入相比，不存在较大差异。

从收入结构上看，2018 年度 FPC 产品中单面板销售收入减少，主要系受 2018 年度激光读取头市场整体下降影响，标的公司对日立激光读取头销售收入减少；FPC 产品中双面板销售收入增加，主要系本期增加对丘钛及紫文星的销售收入。

与 2018 年度相比，2019 年 1-6 月标的公司 FPC 收入结构较为稳定，未发生较大变动。

（2）FPC 毛利率变动原因

项 目		2019 年 1-6 月		2018 年度		2017 年度	
		毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
FPC	单面板	1,896.21	32.15%	3,866.53	32.08%	5,333.87	34.07%
	双面板	1,885.73	26.32%	4,491.41	29.87%	2,818.63	30.05%
	刚柔结合板及多层板	16.93	20.95%	82.00	22.42%	118.42	35.63%
小 计		3,798.87	28.90%	8,439.94	30.74%	8,270.92	32.61%

报告期内，FPC 毛利率分别为 32.61%、30.74%及 28.90%，呈逐年下降趋势

但变动幅度不大。

2018 年度，FPC 毛利率较 2017 年度下降 1.87 个百分点，主要系 2017 年度配套京东方的大屏幕 LCM 新产品销售价格在 2018 年度有所下降，该产品在刚推出时定价水平总体较高、而量产后整体价格有所下降。以及配套日立激光读取头市场竞争激烈，也造成了部分毛利下降。

2019 年 1-6 月，FPC 毛利率较 2018 年度下降 1.84 个百分点，主要受双面板毛利率下降影响，2018 年度 LCM 及生物识别市场竞争逐渐加剧，导致 LCM 及生物识别类终端产品降价幅度较大，倒逼上游 FPC 供应商降价，也部分造成了毛利率下降。

2. 同行业可比公司情况

印制电路板行业较为细分，同行业不同公司可能覆盖覆铜板、柔性电路板、刚性电路板、HDI 板、刚柔结合板等不同产品组合，元盛电子主营产品为柔性印制电路板（FPC）及其组件（FPCA），与同行业可比上市公司完全重合的情形较低，基本情况如下：

证券代码	证券简称	FPC	FPCA	PCB	HDI	刚柔结合板	覆铜板	其他
300657. SZ	弘信电子	●	●			●		背光模组
1639. HK	安捷利实业	●	●					封装基板
002938. SZ	鹏鼎控股	●	●	●	●	●		
603228. SH	景旺电子	●	●	●	●	●	●	
002916. SZ	深南电路	●	●	●	●	●	●	封装基板、 电子联装
002384. SZ	东山精密	●	●					基站天线精密 钣金零部件
000636. SZ	风华高科	●	●					片式电容器及 电阻器
002618. SZ	丹邦科技	●	●					COF 柔性封装基 板及 COF 产品
标的公司		●	●			●		客供软板

(1) 同行业可比公司收入对比

股票代码	项 目		2018 年度	2017 年度	增长幅度
300657. SZ	弘信电子	FPC 及	133,910.42	91,385.66	46.53%
1639. HK	安捷利实业		95,047.00	87,639.00	8.45%
002938. SZ	鹏鼎控股		2,585,478.03	2,392,083.69	8.08%

603228.SH	景旺电子	FPCA 收入	491, 115. 82	412, 696. 80	19. 00%
002916.SZ	深南电路		537, 931. 32	389, 386. 03	38. 15%
002384.SZ	东山精密		1, 023, 472. 38	638, 998. 01	60. 17%
000636.SZ	风华高科		72, 879. 22	73, 824. 17	-1. 28%
002618.SZ	丹邦科技		6, 036. 06	5, 011. 88	20. 44%
可比 FPC 公司平均增长率			-	-	24. 94%
标的公司		FPC 及 FPCA 收入	53, 196. 23	70, 042. 25	-24. 05%

注 1：以上数据均来自上市公司披露的各年度报告；

注 2：由于以上同行业可比上市公司部分业务为 FPC（含 FPCA），弘信电子、风华高科、丹邦科技数据系通过其公开披露的 FPC 类别产品的营业收入获取；

注 3：由于景旺电子、鹏鼎控股、深南电路未单独披露 FPC 类别产品收入，故鹏鼎控股收入取自主营业务收入数据，东山精密、景旺电子及深南电路取自印制电路板类别产品收入数据；

注 4：由于同行业可比上市公司未分别列示 FPC 及 FPCA 产品类别收入，故将标的公司 FPC 及 FPCA 收入合并后与同行业可比上市公司进行比对。

由上表可知，2017 至 2018 年期间，除风华高科外，其他上市公司的 FPC 业务均呈上升趋势，元盛电子收入变动趋势与同行业上市公司整体不一致，主要系受元器件价格上涨，为提高经济效益，元盛电子在 2018 年度放弃部分低毛利业务（主要客户京东方和欧菲光），以及主动调整产品结构的影响，导致整体收入呈下降趋势。

（2）同行业可比公司毛利率对比

证券代码	证券简称	2018 年度	2017 年度
300657.SZ	弘信电子	11.26%	12.77%
1639.HK	安捷利实业	12.42%	19.68%
002938.SZ	鹏鼎控股	23.19%	17.89%
603228.SH	景旺电子	30.88%	31.61%
002916.SZ	深南电路	23.04%	22.33%
002384.SZ	东山精密	18.39%	13.49%
000636.SZ	风华高科	13.29%	21.86%
002618.SZ	丹邦科技	39.05%	34.53%

中位数	20.72%	20.77%
标的公司毛利率	23.48%	17.91%

注 1：数据均来自各公司披露的各年度报告；

注 2：由于以上同行业可比上市公司部分业务为 FPC（含 FPCA），弘信电子、风华高科、丹邦科技数据系通过其公开披露的 FPC 类别产品的营业收入和营业成本数据计算得知；

注 3：由于景旺电子、鹏鼎控股、深南电路未单独披露 FPC 类别产品收入，故鹏鼎控股毛利率取自整体主营业务收入毛利率数据，东山精密、景旺电子及深南电路取自印制电路板类别产品收入毛利率数据；

注 4：由于同行业可比上市公司未分别列示 FPC 及 FPCA（经贴装元器件之后的 FPC）产品类别收入的毛利率，故将标的公司毛利率与同行业可比上市公司进行对比。

由上表可知，上市公司各自产品结构不一，其毛利率区间及变动方向和幅度也不一致。总体来看，元盛电子与可比上市公司平均毛利率较为接近，2017 年度元盛电子毛利率略低于同行业可比上市公司，2018 年度略高于同行业可比上市公司，但不存在明显差异，主要原因是 FPC 属于订制产品，毛利率还受到应用领域、生产工艺、下游客户等多个因素的影响，具体情况如下：

1) 应用领域的影响

由于 FPC 应用领域涵盖手机、平板电脑等消费电子领域，同时覆盖了汽车电子、智能游戏机、医疗电子等各个领域，下游应用领域的客户特性、竞争程度等会对上游 FPC 行业的毛利产生影响。由于标的公司应用于显示模组领域的 FPC 产品毛利率相对较低，而标的公司上述产品收入在 2017 年度占比较高，从而影响了毛利率。

2) 生产工艺的影响

根据标的公司的业务模式和客户需求，标的公司的 FPCA 产品需根据客户需要经过 SMT 工序贴装不同数量的电容、电阻等元器件，再将含元器件的 FPC 销售予客户。由于 SMT 业务是将各类电子元器件贴装到 FPC 裸板上，因此标的公司销售的 FPCA 的价格不仅包含裸板价格，还包含元器件金额及 SMT 加工费，其成本除了包括生产裸板的成本外，也包含元器件的采购成本和贴装成本。因此，需要 SMT 的 FPC 占比越高，FPC 整体业务的平均销售单价和平均销售成本越高，从而在同样毛利空间的情况下，会拉低毛利率。2017 年度标的公司 FPCA 产品占比较高，从而导致了毛利率较低。

3) 下游客户的影响

标的公司 FPC/FPCA 产品的业务市场主要为国产手机供应链，2017 年以来，国产智能手机市场增速趋缓，竞争激烈进而对上游产品产生降价压力，影响了标的公司 FPC 的毛利率。同行业上市公司对应的下游客户不同，也会导致毛利率差异。

（二）核查过程及核查结论

我们通过询问元盛电子管理层以了解 FPC 产品销售收入及毛利率变动原因；获取并复核元盛电子报告期内销售成本明细表，对 FPC 产品对应的下游客户、应用领域进行分析，分析报告期内的变动趋势；获取并分析同行业可比上市公司销售收入、产品毛利率数据，并与元盛电子 FPC 收入及毛利率变动情况进行对比。

经核查，我们认为：报告期内，标的公司 FPC 产品销售收入较为稳定，毛利率呈逐年下降趋势，但整体变动幅度不大，毛利率变动主要受下游客户竞争加剧要求降价的影响，面对消费电子用产品市场竞争加剧的情况，元盛电子凭借较高的产品和服务质量，一方面通过实施优质大客户战略，持续推动传统业务规模增长，维持盈利能力；另一方面积极开拓非消费电子类高端市场，通过产品结构的优化升级降低对消费电子市场的依赖度，拓展竞争维度、提升竞争实力和盈利水平，元盛电子盈利能力总体较为良好。与同行业可比上市公司相比，FPC 收入及毛利率变动具有合理性。

六、申请材料显示，报告期内，标的资产收入主要来源于 FPCA 和 FPC 产品，其中 FPCA 毛利率分别为 8.92%和 16.12%，FPC 业务毛利率分别为 32.61%和 30.74%，报告期内，标的资产主营业务综合毛利率水平分别为 17.77%和 23.36%。报告期内，主要原材料为元器件、柔性覆铜板、胶纸等，元器件的单价上涨 55.54%，柔性覆铜板单价上涨 3.75%，主要原材料采购价格呈上涨趋势。请你公司：1）补充披露 2018 年生产人员人数大幅减少的原因及合理性，以及对标的资产未来持续盈利的影响。2）结合标的资产主要产品销售价格变动情况、采购成本变动、产品结构变动、行业竞争情况、可比公司情况等，分产品补充披露报告期内标的资产毛利率水平的合理性及其上涨的原因，对未来标的资产持续盈利能力的影响及应对措施。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

（反馈意见第 19 条）

（一）补充披露 2018 年生产人员人数大幅减少的原因及合理性，以及对标

的资产未来持续盈利的影响

2017 年、2018 年生产人员平均人数对比表如下：

项 目	2018 年度	2017 年度	人数变动
生产人员-直接（年平均，人）	1,455.00	1,943.00	-488.00
生产人员-间接（年平均，人）	189.00	217.00	-28.00
合 计	1,644.00	2,160.00	-516.00

经过对比分析，2018 年生产人员相对 2017 年减少 516 人，主要系本期业务规模相对减少和购置引入自动化设备，减少低级别生产人员人数所致。因低级别人员招聘、培训、上岗相对容易，且增强自动化水平有利于标的资产维持未来持续盈利能力。

（二）结合标的资产主要产品销售价格变动情况、采购成本变动、产品结构变动、行业竞争情况、可比公司情况等，分产品补充披露报告期内标的资产毛利率水平的合理性及其上涨的原因，对未来标的资产持续盈利能力的影响及应对措施

1. 报告期内标的资产主要产品毛利率和收入实现情况

项 目	2019 年 1-6 月			2018 年度		
	收入	毛利率	毛利	收入	毛利率	毛利
FPC	13,142.81	28.90%	3,798.87	27,453.03	30.74%	8,439.06
FPCA	15,282.79	18.45%	2,820.07	25,743.20	16.12%	4,149.80
客供软板	24.31	-1.14%	-0.28	1,756.48	14.15%	248.54
合 计	28,449.90	23.26%	6,618.66	54,952.73	23.36%	12,838.70

续上表：

项 目	2018 年度			2017 年度		
	收入	毛利率	毛利	收入	毛利率	毛利
FPC	27,453.03	30.74%	8,439.06	25,365.67	32.61%	8,271.74
FPCA	25,743.20	16.12%	4,149.80	44,676.58	8.92%	3,985.15
客供软板	1,756.48	14.15%	248.54	2,986.26	24.11%	719.99
合 计	54,952.73	23.36%	12,838.70	73,028.51	17.77%	12,976.04

（1）2019 年 1-6 月相对 2018 年度毛利率变动情况及说明

2019 年 1-6 月相对 2018 年总体毛利率较为稳定。FPC 略有下降，FPCA 略有

上升，系供货的产品类别变化所致。

(2) 2018 年度相对 2017 年度毛利率变动情况及说明

2018 年相对 2017 年总体毛利率上升，主要系下述原因所致：

1) FPC、FPCA 销售结构调整

2018 年 FPC 销售占比提升明显导致总体毛利率上升。

① FPC 报告期毛利率较为稳定，主要系成本上涨和单价略有下降所致；

② FPCA 报告期毛利率有所提升，主要系降低部分低毛利率客户（如：京东方、欧菲光等客户）供货和提高高毛利率客户（如：下田香港）供货所致，核心客户具体对比信息如下图所示：

公司名称	2018 年度		2017 年度	
	FPCA 产品 销售收入	FPCA 产品 毛利率	FPCA 产品 销售收入	FPCA 产品 毛利率
京东方科技集团股份有限公司	6,415.83	4.82%	21,235.63	5.96%
欧菲科技股份有限公司（2019 年更名为：欧菲光集团股份有限公司）	2,995.18	5.77%	10,461.53	12.84%
下田香港	10,583.84	26.53%	797.12	15.54%

综上所述，报告期内 FPC 产品毛利率相对稳定，FPCA 产品毛利率提高主要系改变客户结构对应产品毛利率提高所致。

2) 主要产品销售单价变动情况

项目	2018 年度			2017 年度		
	收入	面积(平方米)	单价 (元/平方米)	收入	面积(平方米)	单价 (元/平方米)
FPC	27,453.03	350,464.04	783.33	25,365.67	323,129.89	785.00
FPCA	25,743.20	182,277.74	1,412.31	44,676.58	354,825.12	1,259.12

报告期内，FPC 价格维持基本稳定，FPCA 因采购元器件价格上升，导致单价上升，本期销售单价由 2017 年的 1,259.12 元/平方米上升至 2018 年的 1,412.31 元/平方米，上升率为 12.17%。

3) 主要材料采购成本变动情况

项 目	2018 年度			2017 年度	
	采购金额	采购单价 (元/平米/克/ 个/片)	采购单价变 动率	采购金额	采购单价 (元/平米/克/ /个/片)
元器件	9,201.93	0.14	55.56%	16,158.22	0.09

软板覆铜板	3,898.15	94.22	3.74%	4,744.29	90.82
胶膜	1,514.29	91.36	-20.89%	1,592.15	115.49
覆盖膜	1,309.16	20.10	11.30%	1,559.41	18.06
五金钢片	1,066.07	0.13	-50.00%	1,783.49	0.26
金盐	985.27	162.85	-1.72%	1,330.56	165.70
托盘	630.47	1.15	-0.86%	863.69	1.16
胶纸	595.65	0.15	0.00%	1,411.48	0.15
银膜	594.07	85.16	-5.70%	964.13	90.31
设备配件	558.76	19.47	-51.57%	709.00	40.20
其他	5,550.10		-	6,307.53	
合 计	25,903.92			37,423.95	

2018 年度对比 2017 年度采购成本中：

① 采购成本变动对 FPC 产品的影响分析

报告期除元器件采购单价变动较大外，其他主要原材料报告期内涨跌互现（如：软板覆铜板、覆盖膜上涨 3.74%、11.30%，胶膜、五金钢片却下降 20.89%、50.00%），总体呈稳定状态，符合 FPC 产品毛利率总体变动趋势。

② 采购成本变动对 FPCA 产品的影响分析

A. 元器件单价变动的原因

元器件单价上升较快，主要系根据客户贴装要求，不同 FPCA 产品定制过程中采购的元器件类别、性能指标、元器件产能受限等导致单价上升所致。

B. 元器件单价变动对 FPCA 产品的影响

因 FPC 产品不涉及贴装元器件，元器件单价变动主要影响 FPCA 产品毛利。公司大部分 FPCA 产品均以客供或者指定配套购买为主，且在贴装完毕后回售客户时会计算包含对应贴装元器件的成本，导致包含元器件的 FPCA 产品销售单价上升。

4) 报告期内 FPCA 产品成本构成分析

报告期内 FPCA 产品主要成本构成及比例分别为：

项 目	2018 年度	2017 年度
直接材料	13,357.99	23,816.86

其中：直接材料-元器件	8,715.39	14,196.19
职工薪酬	4,323.91	7,301.11
制造费用	3,911.50	9,573.45
合 计	21,593.40	40,691.43
元器件成本占总成本比	40.36%	34.89%

2018 年元器件成本占 FPCA 产品成本总额的 40.36%，元器件成本上升对 FPCA 总成本上升的影响数约为 22.42%（元器件成本占比×元器件采购单价变动率），故在元器件成本上涨导致销售单价上升 12.17%的情况下，京东方、欧菲光等主要客户毛利率同比下降（其中：京东方由 2017 年的 5.96%下降至 2018 年的 4.82%，欧菲光由 2017 年的 12.84%下降至 2018 年的 5.77%），FPCA 产品总体毛利率上升，主要系下田香港毛利率高且 2018 年度销售所占份额较大所致。

4. 同行业可比上市公司毛利率情况

印制电路板行业较为细分，同行业不同公司可能覆盖覆铜板、柔性电路板、刚性电路板、HDI 板、刚柔结合板等不同产品组合，元盛电子主营产品为柔性印制电路板（FPC）及其组件（FPCA），与同行业上市公司完全重合的情形较低，其中较为类似几家公司的基本情况如下：

证券代码	证券简称	FPC	FPCA	HDI	刚柔结合板	覆铜板	其他
300657.SZ	弘信电子	●	●		●		背光模组
1639.HK	安捷利实业	●	●				封装基板
002938.SZ	鹏鼎控股	●	●	●	●		
603228.SH	景旺电子	●	●	●	●	●	
002916.SZ	深南电路	●	●	●	●	●	封装基板、 电子联装
标的公司		●	●		●		客供软板

由于各自产品结构不一，可比上市公司毛利率区间及变动方向和幅度也不一致。总体来看，元盛电子与可比上市公司平均毛利率较为接近，不存在明显差异。

证券代码	证券简称	2018 年度	2017 年度
300657.SZ	弘信电子	11.64%	12.62%
1639.HK	安捷利实业	12.42%	19.68%
002938.SZ	鹏鼎控股	23.19%	17.89%

603228.SH	景旺电子	31.78%	32.51%
002916.SZ	深南电路	23.13%	22.40%
可比上市公司平均数		20.43%	21.02%
可比上市公司中位数		23.13%	19.68%
标的公司综合毛利率		23.48%	17.91%
标的公司主营业务毛利率		23.36%	17.77%

标的公司 2018 年度毛利率较 2017 年度有所增长，主要是标的公司围绕核心客户、高端市场推进产品结构、客户结构调整的结果。

5. 对未来标的资产持续盈利能力的影响及应对措施

(1) 对未来标的资产持续盈利能力的影响

2018 年度电容等被动元器件涨价迅速，为了避免原材料价格异常波动的不利影响，元盛电子主动调整产品结构、减少需贴装元器件的 FPCA 业务；随着显示屏（LCM）模组及触摸屏（CTP）模组等下游应用领域的市场竞争逐渐加剧，京东方、欧菲光等客户对上游 FPC 厂商提出更高的成本要求，伯恩甚至主动放弃 CTP 业务，因此元盛电子主动调整产品结构、减少 CTP 业务；在减少毛利率较低业务同时，不断开发新客户，包括 2016 年度成功开发丘钛（生物识别模组）、2017 年度成功开发香港下田（配套任天堂 Switch）、紫文星（生物识别模组）、2018 年度成功开发京东方 OLED 业务、2019 年度成功开发天马 OLED 业务，通过合理配置资源，实现减收但增利，未来标的资产持续盈利能力具有可持续性。

(2) 应对措施

1) 优化客户结构，拓展新的产品应用领域

由于标的公司的 FPC 产品应用于国产智能手机显示模组、生物识别模组领域的占比较高，业务集中容易导致业绩波动。随着 FPC 行业的迅速发展，汽车电子、医疗电子、智能游戏机等领域的需求正大量涌现，为公司带来了重大发展机遇。报告期内，元盛电子持续开拓传统消费电子类客户以外新领域，包括配套京东方用于华为 P30 Pro 的 OLED 屏幕用 FPC；配套天马用于 OLED 屏幕用 FPC；配套香港下田的用于任天堂 Switch 掌上游戏机的智能终端用 FPC；配套香港精电用于路虎、宝马电路系统的汽车电子用 FPC；配套新加坡元盛的用于美敦力、豪洛捷的医疗设备用 FPC。

元盛电子 FPC 下游应用领域的拓展，将会降低下游市场波动风险，拓展标的

公司产品市场空间，提升标的公司盈利能力。

2) 化解原材料涨价压力

针对电容等元器件大幅涨价的情况，标的公司通过多渠道化解原材料涨价压力，例如，通过一级代理商牵线直接与原厂协商，获得一定量的低价供应；与京东方等大客户协商，由客户直接购买用于 SMT 的电容，以确保供货且不会出现购销价格倒挂的状况；扩充采购渠道，争取获得更多价格相对较低的供应链资源。经过上游厂商的产能扩张，供求状况得到改善，2018 年三季度起价格开始回落，影响因素不具有可持续性，预计未来走势将保持平稳。

3) 持续改善生产工序及提升设备自动化水平，提升效率，降低人工成本

标的公司加强了对生产成本的管控，优化组织配置，推行精细化管理降低成本，开展生产工序优化和设备自动化提升，节省人工成本。标的公司卷对卷产线日趋成熟，FPC 各生产工序效率持续改善。同时，2018 年新增的自动化设备经过磨合运行后进入稳定状态，标的公司在自动在线测试、打孔、喷码等多个工序提升了设备自动化水平，大幅度节约了生产线的人力资源。

(三) 核查过程及核查结论

我们通过询问元盛电子管理层，对其生产人员用工情况、生产计划及后续安排予以了解，对其减产客户原因及影响进行分析；我们通过询问、检查、穿行测试等方式对元盛电子相关采购与付款、生产与仓储等内部控制制度、业务流程和执行情况予以了解和分析；我们通过询问、检查、复核等方式对元盛电子成本核算及其执行过程进行复核，并通过测算的方式对存货结转情况予以复核。

经核查，我们认为：1. 生产人员人数减少主要系 2018 年度业务规模下降，元盛电子主动调整减少低技术含量生产人员所致，其低技术含量员工招聘较为容易，不影响未来元盛电子的持续盈利能力；(2) 毛利率与同行业可比上市相比不存在明显异常，处于合理水平。本期毛利率上升主要系其前期重点开发客户(下田香港)2018 年度由前期的试供货转换为正式供货导致销售比例提升所致，下田香港为日本任天堂游戏机的供货商，其对产品品质及稳定性要求较高，故其毛利率相对较高符合经济实质。新重点客户的开拓和订单投产有利于元盛电子持续维持盈利能力。

七、申请文件显示，1) 报告期内，FPCA 产品毛利率分别为 8.92%、16.12%。

2) 毛利率上升的主要原因系 2018 年度标的资产主动调整产品结构，一方面增加毛利率较高的 FPCA 单面板销量，另一方面减少毛利率较低的 FPCA 双面板（主要客户为京东方和欧菲光）销量。3) FPCA 双面板毛利率为 8.63%、10.27%；FPCA 单面板毛利率为 39.65%、25.91%。请你公司：1) 结合可比公司可比产品毛利率水平，补充披露报告期标的资产毛利率的合理性。2) 补充披露报告期内 FPCA 双面板和 FPCA 单面板毛利率变动的原因，是否与行业趋势一致，报告期各期毛利率与同行业公司同类型业务的毛利率是否存在较大差异，如是，请说明原因及合理性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。（反馈意见第 20 条）

（一）结合可比公司可比产品毛利率水平，补充披露报告期标的资产毛利率的合理性

由于同行业可比上市公司未分别列示 FPC 及 FPCA 产品类别收入的毛利率，故将标的公司 FPC 及 FPCA 收入合并后的毛利率与同行业可比上市公司进行对比，具体分析详见反馈意见第 19 条之回复。

（二）补充披露报告期内 FPCA 双面板和 FPCA 单面板毛利率变动的原因，是否与行业趋势一致，报告期各期毛利率与同行业公司同类型业务的毛利率是否存在较大差异，如是，请说明原因及合理性

1. 报告期内 FPCA 产品毛利率变动情况如下：

产品名称	2019 年 1-6 月				2018 年度			
	收入	毛利率	单价	单位成本	收入	毛利率	单价	单位成本
单面板	2,672.27	24.16%	1,970.35	1,494.35	8,520.26	25.91%	1,938.08	1,435.90
双面板	12,393.32	17.06%	946.04	784.69	16,795.48	10.27%	1,226.71	1,100.75
刚柔结合板及多层板	217.20	27.97%	1,485.01	1069.60	427.46	50.97%	3,053.19	1,497.09
合 计	15,282.79	18.45%	1,046.57	853.45	25,743.20	16.12%	1,412.31	1,184.62

接上表

产品名称	2018 年度				2017 年度			
	收入	毛利率	单价	单位成本	收入	毛利率	单价	单位成本
单面板	8,520.26	25.91%	1,938.08	1,435.90	411.25	39.65%	2,841.23	1,714.81
双面板	16,795.48	10.27%	1,226.71	1,100.75	44,162.59	8.63%	1,251.22	1,143.20
刚柔结合板及多层板	427.46	50.97%	3,053.19	1,497.09	102.73	9.15%	2,441.18	2,217.80

合 计	25,743.20	16.12%	1,412.31	1,184.62	44,676.58	8.92%	1,259.12	1,146.80
-----	-----------	--------	----------	----------	-----------	-------	----------	----------

2. 单面板毛利率变动分析

报告期内，FPCA 单面板毛利率分别为 39.65%、25.91%及 24.16%，2018 年度下降幅度较大，主要系 2017 年度 FPCA 单面板主要客户为新加坡元盛，销售给新加坡元盛的产品面向高端医疗市场，技术难度较高，产品单价较高导致毛利率较高。2018 年度 FPCA 单面板主要客户为下田香港且 2018 年度对下田香港的销售收入实现放量增长，由于对下田香港销售毛利率低于新加坡元盛，导致 2018 年度 FPCA 单面板毛利率下降。

与 2018 年度相比，2019 年 1-6 月 FPCA 单面板毛利率未发生较大变动。

3. 双面板毛利率变动分析

报告期内，FPCA 双面板毛利率分别为 8.63%、10.27%及 17.06%，呈上升趋势。2017 年度，FPCA 双面板主要客户系京东方及欧菲光，主要应用于传统的消费电子领域，由于下游市场竞争激烈，毛利率较低；2018 年度受电子元器件价格上涨影响，元盛电子主动调整产品结构，减少毛利率较低的 FPCA 双面板（主要客户为京东方和欧菲光）销量，导致 2018 年度毛利率有所提高。2019 年 1-6 月，元盛电子对京东方 OLED 项目开始供货并实现量产，该产品用于华为 P30 Pro 的 OLED 屏幕，工艺复杂导致毛利率较高，使得 2019 年 1-6 月毛利率呈上升趋势。

4. FPCA 单面板毛利率高于双面板毛利率的原因

根据公司业务模式和客户需求，FPC 产品尚需根据客户需要经过 SMT 工序贴装不同数量的电容、电阻等元器件，再将含元器件的 FPC 销售予客户。由于 SMT 业务是将各类电子元器件贴装到 FPC 裸板上，因此公司销售的 FPCA 的价格不仅包含裸板价格，还包含元器件金额及 SMT 加工费，其成本除了包括生产裸板的成本外，也包含元器件的采购成本和贴装成本。因此，需要 SMT 的 FPCA 产品占比越高，FPCA 整体业务的平均销售单价和平均销售成本越高，从而在同样毛利空间的情况下，会降低毛利率。由于双面板所需贴装的电子元器件数量较多，导致双面板毛利率低于单面板毛利率。

（三）核查过程及核查结论

我们通过查询公开信息，了解同行业可比公司毛利率并与标的公司毛利率进行对比；获取并复核标的公司报告期内销售成本表，计算 FPCA 各类产品的单价与成本，并进行毛利率分析；对报告期内主要客户的毛利率进行分析，核查各个

客户毛利率变动情况是否存在异常。

经核查,我们认为:标的公司毛利率与同行业可比上市相比不存在明显异常,处于合理水平;FPCA 单面板毛利率变动,主要系 2017 年度 FPCA 单面板销售收入较小,前期重点开发客户(下田香港)在 2018 年度实现量产,导致毛利率变动;FPCA 双面板毛利率变动主要是标的公司围绕核心客户、高端市场推进产品结构、客户结构调整的结果;受生产工艺、应用领域及下游客户的影响,单面板及双面板毛利率差异较大,不存在异常。

八、申请文件显示,元盛电子的产品销售包括出口和内销两种形式,以内销为主。直接出口的主要地区为香港、日本,内销主要地区为华南、华东及华北地区。2017 年-2018 年,外销收入分别为 1.23 亿元和 2.09 亿元,占主营业务收入的比例分别为 16.83%和 38.19%。请独立财务顾问和会计师补充披露针对标的资产境外销售真实性核查情况,包括但不限于标的资产与主要客户、供应商是否存在关联关系、收入确认政策是否符合会计准则的规定等,并就核查范围、核查手段和核查结论发表明确意见。另请公司补充披露标的资产报告期内外销收入大幅增长的原因。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。(反馈意见第 22 条)

(一) 关于境外销售收入确认政策是否符合会计准则的规定

1. 元盛电子已披露会计政策中对外销收入确认的具体方法

元盛电子主要销售柔性印制电路板(FPC)及其组件(FPCA)等产品。外销产品收入确认需满足以下条件:公司已根据合同约定将产品报关,取得提单,且产品销售收入金额已确定,已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入,产品相关的成本能够可靠地计量。

2. 标的公司实际执行过程中,用于收入确认的核心依据

元盛电子外销商品以海关报关单作为收入确认的核心依据。

3. 标的公司收入确认政策是否符合企业会计准则

根据《企业会计准则第 14 号-收入》之相关描述,销售商品收入在同时满足下列条件时予以确认:(1) 将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方;(2) 公司不再保留通常与所有权相联系的继续管理权,也不再对已售出的商品实施有效控制;(3) 收入的金额能够可靠地计量;(4) 相关的经济利益很可能流入;(5)

相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

标的公司外销商品主要采用 FOB 价格(离岸价)进行结算,在将商品装箱报关交付后,即将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方。符合《企业会计准则第 14 号-收入》中的相关规定。

4、核查范围、核查手段以及核查结论

我们对外销商品所涉及合同及合同条款予以检查,对其发货及后续运输、交付、退换货(若有)、结算情况予以跟踪,以复核其在报关交付时是否符合《企业会计准则第 14 号-收入》中对收入确认的要求。

经核查,我们认为:标的公司按合同要求,在报关出口时已符合收入确认条件,其收入确认符合会计准则的规定。

(二) 关于境外销售客户与元盛电子的关联关系的核查

1. 主要外销客户名单

报告期内,外销客户前五名主要销售收入情况如下:

序号	客户名称	2019 年 1-6 月销售收入	2018 年销售收入	2017 年销售收入	是否关联方
1	下田(香港)有限公司	3,752.03	10,596.83	797.62	否
2	Varitronix Limited	1,376.90	3,935.51	3,857.41	否
3	Hitachi-LG Data Storage, Inc.	1,368.30	3,598.98	5,797.85	否
4	鸿海精密工业股份有限公司	681.48	-	-	否
5	TOPSUN Electronic Singapore Pte. Ltd.	207.58	673.66	496.92	是
6	纬创资通(泰州)有限公司	-	752.86	-	否
7	东芝信息机器(杭州)有限公司	109.52	640.32	422.59	否
合 计		7,495.81	20,198.16	11,372.39	
外销总收入		7,624.40	20,986.64	12,287.06	
占外销总收入比		98.31%	96.24%	92.56%	

2. 核查范围、核查手段以及核查结论

我们通过询问元盛电子管理层,了解其主要外销客户的接洽情况及业务开展情况,对其业务承接、开展、定价情况进行了解;我们通过公开信息查询,了解主要外销客户的股东信息、公司历史及主营业务范围;我们通过对本期重点新增客户下田香港进行访谈,了解其与元盛电子的业务合作过程、终端产品应用及定

价过程。

经核查,我们认为:主要外销客户除 TOPSUN Electronic Singapore Pte. Ltd. (新加坡元盛)为关联方外,其余主要外销客户均为业内知名企业,与元盛电子均不存在关联方关系。

(三) 公司补充披露标的资产报告期内外销收入大幅增长的原因

报告期内外销收入大幅增长的原因,主要系下田(香港)有限公司订货增加所致。

下田香港系下田工业株式会社集团旗下的子公司,下田工业株式会社于日本平成 6 年设立(即 1994 年),主要从事半导体材料、汽车材料、电子游戏机材料、绝缘材料等加工、贸易业务。

报告期内,下田香港采购元盛电子产品主要用于任天堂游戏机相关配套件采购和加工。

(四) 关于境外销售真实性的核查

针对境外销售真实性的核查,我们执行的核查程序主要包括:

1. 询问元盛电子管理层对主要外销客户的前期接洽情况及业务开展情况,对其业务承接、开展、定价情况进行了解;
2. 通过公开信息查询主要外销客户的工商注册信息、股东结构、经营范围及主要产品应用情况;
3. 对外销客户订单执行细节测试,对其下单时间、订购产品规格型号、结算币种、价格定价构成及收入确认情况予以复核;
4. 对报告期内重要新增客户下田香港执行访谈程序,对其业务合作过程、采购及销售流程、试样过程和生产订单周期、终端产品应用及定价过程予以了解。对下田香港与元盛电子的往来电子邮件及业务开展过程进行核对,以确定其业务真实性及终端客户;
5. 对外销客户的出口货物报关单进行检查,在海关联网系统中核对其海关数据、进口付汇数据是否一致;
6. 对主要外销客户执行电子邮件函证程序,对其报告期内的交易数据进行确认;
7. 对期后结汇情况进行复核,是否在合理时间内进行结算。

经复核,我们认为:元盛电子境外销售与经济实质相符,系真实交易。

九、申请材料显示，元盛电子 2017 年末及 2018 年末存货账面价值分别为 11,887.39 万元、11,720.05 万元，其中，库存商品分别为 3,730.39 万元、4,255.65 万元。请你公司：1) 结合标的资产报告期内营业收入、销量均同比下降的情况，补充披露存货保持稳定以及库存商品上涨的合理性。2) 结合存货构成、库龄等情况，补充披露跌价准备计提是否充分。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。（反馈意见第 23 条）

（一）结合标的资产报告期内营业收入、销量均同比下降的情况，补充披露存货保持稳定以及库存商品上涨的合理性

1. 2017 年末、2018 年末存货账面价值变动情况

项 目	2018 年 12 月 31 日			2017 年 12 月 31 日		
	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	2,286.89	109.24	2,177.64	2,483.43	92.50	2,390.93
在产品	2,219.66	17.74	2,201.92	2,678.23	79.18	2,599.04
库存商品	4,255.65	359.60	3,896.05	3,730.39	468.28	3,262.11
发出商品	2,957.85	148.89	2,808.96	2,916.36	119.36	2,797.00
委托加工物资	-	-	-	78.97	0.24	78.73
合 计	11,720.05	635.47	11,084.58	11,887.39	759.56	11,127.82

2. 存货合理性分析

（1）核心客户收入实现情况与备货情况

元盛电子 2018 年度营业收入 5.56 亿元，较 2017 年度 7.37 亿元下降 1.81 亿元，主要受到以下核心客户销售额变化的影响：

序号	客 户	2018 年度销 售额	2017 年度销 售额	变化金额
1	京东方科技集团股份有限公司（京东方）	14,986.17	30,467.19	-15,481.02
2	SHIMODA (HONG KONG) LIMITED（下田香港）	10,596.92	797.62	9,799.30
3	昆山丘钛微电子科技有限公司（丘钛）	6,293.08	2,462.11	3,830.97
4	欧菲科技股份有限公司（2019 年更名为：欧菲光集团股份有限公司）（欧菲光）	5,626.70	13,797.12	-8,170.42
5	Hitachi-LG Data Storage, Inc.（日立）	3,598.98	5,797.85	-2,198.87
6	天马微电子股份有限公司（天马）	1,557.89	4,740.06	-3,182.17

7	伯恩光学（惠州）有限公司（伯恩）	383.90	3,408.19	-3,024.29
合 计		43,043.64	61,470.14	-18,426.50

在元盛电子主要核心客户中，对下田香港和昆山丘钛 2018 年销售收入增长约 1.363 亿元，对京东方、欧菲光等 5 家客户 2018 年销售收入下降约 3.205 亿元。

针对上述收入下降的主要核心客户报告期期末库存商品备货情况分别如下：

序号	客户名称	2018 年 12 月 31 日		2017 年 12 月 31 日	
		库存商品	发出商品	库存商品	发出商品
1	京东方科技集团股份有限公司（京东方）	897.37	1,213.23	1,370.84	2,526.52
2	欧菲科技股份有限公司（2019 年更名为：欧菲光集团股份有限公司）（欧菲光）	151.13	156.97	148.48	212.34
3	Hitachi-LG Data Storage, Inc.（日立）	237.40	-	61.35	-
4	天马微电子股份有限公司（天马）	375.65	634.52	152.76	-
5	伯恩光学（惠州）有限公司（伯恩）	35.40	19.80	26.10	126.57
合 计		1,696.95	2,024.51	1,759.54	2,865.43

从上表可知，因考虑维持供货和提高供货响应率，即使 2018 年度对上述五家核心客户销售收入下降约 3.205 亿元，但备货余额基本维持稳定。

2. 存货变动分析

报告期内，元盛电子存货规模与上期相比维持稳定。具体来看：与 2017 年末相比，2018 年末元盛电子原材料及在产品金额均有所下降，发出商品余额较为稳定，库存商品余额有所上升。

报告期内，元盛电子制订有生产计划管理制度、存货管理制度等内控制度，并结合在手订单规模、发货计划、生产周期、资金使用情况、备件等具体情况，编制采购及生产计划，确定合理库存的规模。

（1）原材料变动情况

元盛电子对主要原材料均设置安全库存，在库存量接近安全库存时会及时预警，采购部根据预警提前进行原材料采购，以保证及时交货和正常生产，并保持原材料的合理储备。2018 年末，原材料余额呈下降趋势，主要系 2018 年度 FPCA 产品销售收入降低，元盛电子对电子元器件的采购减少所致。

（2）库存商品和在产品变动情况

标的公司产品均系按订单实施生产的结果，相关余额主要受期末订单量及单位产品成本影响。2018 年末，元盛电子库存商品金额呈上升趋势，主要原因是：1) 截至 2018 年末，元盛电子未结订单不含税金额为 12,562.00 万元，随着期末订单数量的增加及京东方 OLED 项目的开展，及预计外销订单发货计划增加，考虑到国外购买元器件备货周期较长，元盛电子增加备货；2) 2019 年第一季度业务较为饱满，为保证春节期间正常供货和发货，元盛电子对主要客户京东方、天马、HLDS 的长线大订单产品进行了策略性备货。

(3) 发出商品期后结转情况

2018 年末，元盛电子发出商品对应主要客户及期后结算情况如下：

序号	客 户	发出商品金额	占比	2019 年 1-6 月结转金额
1	京东方科技集团股份有限公司	1,213.14	41.01%	1,040.37
2	天马微电子股份有限公司	634.52	21.45%	600.92
3	广东紫文星电子科技有限公司	287.23	9.71%	287.23
4	惠州硕贝德无线科技股份有限公司	188.85	6.38%	188.85
5	欧菲科技股份有限公司（2019 年更名为：欧菲光集团股份有限公司）	156.97	5.31%	60.35
合 计		2,480.70	83.87%	2,177.71

发出商品系按客户订单要求实施配送的结果，除期末在运送途中的库存商品外，其余主要系存放在客户仓库的产成品。发出商品的销售收入严格按客户最终验收并对账后的金额确认。

综上所述，元盛电子存货余额与现有订单销售方式相适应，存货结构较为合理，存货余额规模具有合理性。

(二) 结合存货构成、库龄等情况，补充披露跌价准备计提是否充分

1. 2018 年期末存货构成及库龄情况表

存货类别	项 目	6 个月以内	6 个月-1 年	1 年以上	合计
原材料	原材料仓	376.91	56.66	154.19	587.77
	元器件仓	966.28	129.82	535.63	1,631.73
	模具配件仓	48.56	9.04	5.43	63.03
	组件仓	4.28	-	0.07	4.35
小 计		1,396.04	195.52	695.32	2,286.89
在产品		2,219.66			2,219.66

小 计		2,219.66			2,219.66
库存商品	库存商品	3,383.37	412.93	418.14	4,214.44
	库存商品-退货返检仓	37.49			37.49
	库存商品-品质返检仓	3.71			3.71
小 计		3,424.58	412.93	418.14	4,255.65
总 计		7,040.28	608.45	1,113.46	8,762.19

2. 2018 年期末存货跌价准备及其计提情况

(1) 2018 年度存货跌价准备及其计提情况

项 目	2017 年 12 月 31 日	2018 年度 计提	2018 年 转回或转销	2018 年 12 月 31 日
原材料	92.50	16.74	-	109.24
在产品	79.18	-	61.45	17.74
库存商品	468.28	469.51	578.19	359.60
发出商品	119.36	135.80	106.27	148.89
委托加工物资	0.24	-	0.24	-
合 计	759.56	622.05	746.15	635.47

(2) 与同行业可比公司存货跌价准备计提比例对比情况

证券代码	证券简称	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
300657. SZ	弘信电子	6.79%	8.82%
1639. HK	安捷利实业	10.71%	14.57%
002938. SZ	鹏鼎控股	5.72%	3.61%
603228. SH	景旺电子	3.57%	3.25%
002916. SZ	深南电路	6.88%	7.78%
002384. SZ	东山精密	2.11%	1.18%
000636. SZ	风华高科	16.14%	16.59%
002618. SZ	丹邦科技	1.43%	0.00%
中位数		6.26%	5.70%
标的公司		5.42%	6.39%

3. 存货跌价准备的计提是否充分

(1) 存货跌价准备的计提政策

资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照存货类别成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营

过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

（2）存货跌价准备的具体执行方法

资产负债表日，对原材料、库存商品、半成品等各类存货的可变现净值进行预计，当存货成本低于可变现净值时，存货按成本计量，不计提存货跌准备；当存货成本高于可变现净值时，根据预计的可变现净值低于存货成本的金额计提跌价准备。在确定存货可变现净值时，对直接用于出售的存货根据主要客户最近期执行的销售价格并考虑技术更新影响后来确定估计售价（有合同约定的，按合同约定价格估计售价），按减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。对需要继续加工的存货，按其对应产品最近期执行的销售价格来确定所生产的库存商品的估计售价，再减去根据实际生产过程中后续各工序中直接人工、制造费用等占完工入库成本的比例估计其继续加工成本，再减去估计的销售费用和相关税费后确定其可变现净值。

（3）存货减值测试情况

根据《企业会计准则第 1 号——存货》的规定，元盛电子制定了存货跌价准备计提政策，并根据以下实际情形于资产负债表日对存货减值情况进行测试。

元盛电子的原材料、在产品、委托加工物资等均属于需要继续加工的存货，库存商品、发出商品属于直接用于出售的存货，在期末确定存货是否需要计提减值准备时，会先对库存商品和发出商品进行测试，再对原材料、在产品等其他存货进行减值测试。

1) 库存商品及发出商品的减值测试和计提

库存商品品类较多，且产品多为针对订单需求的可供销售合理备货，通常情况下，绝大部分库存商品具有适当的毛利率空间，且其销售价格相对稳定，期末元盛电子对其进行减值测试，经测试后期末库存商品的跌价准备余额为 3,596,008.80 元。

发出商品主要系在途商品和需检验验收的商品，尚未满足收入确认条件，已

经是有合同明确规定销售价格的存货，期末元盛电子对其进行减值测试，经测试后期末发出商品的跌价准备余额为 1,488,881.68 元。

2) 在产品（含半成品）的减值测试和计提

在产品（含半成品）系由于满足客户或生产工艺的产成品供货需求而预先生产的或处于加工中间阶段的产品，绝大部分产品因产成品售价和加工成本相对稳定，在考虑继续加工成本后，其可变现净值高于成本，经测试不存在减值。部分备件产品的在产品（含半成品），因质量问题或库龄较长，经测试后计提减值，期末在产品的跌价准备余额为 177,393.41 元。

3) 原材料及委托加工物资的减值测试和计提

原材料主要为生产产成品而备货，报告期内主要原材料产品采购价格呈波动趋势，期末元盛电子对其进行减值测试，经测试后期末原材料的跌价准备余额为 1,092,415.69 元。

委托加工物资主要是存在部分委外加工的产品类别，根据上述原材料和在产品及半成品的减值测试方法一并进行测试，经测试不存在减值迹象。

在生产经营过程中，对存在质量问题（无法返工）的品类（含在产品、库存商品）进行及时的检查和处理，对其无使用价值的部分直接进行报废处理，计入管理费用中的流动资产处置损失中。

（三）核查过程及结论

1. 针对存货结构，我们执行的核查程序主要包括：

（1）询问元盛电子管理层存货管理相关内控及存货管理制度，对其采购计划、生产计划、销售计划予以了解，对其存货管理内控及整体合理性进行分析评估；

（2）查询同行业上市公司收入变化、存货结构变化、存货期末余额变化，对比元盛电子分析其是否存在异常；

（3）检查原材料、在产品、库存商品、发出商品的出入库原始单据，对其变化情况及结余情况予以核实；

（4）检查发出商品发货记录、期末结转情况，对其发出商品真实存在予以核实；

（5）针对标的公司核心客户期末备货情况、在手订单情况和期后生产计划，对其期末备货合理性予以分析。

经核查，我们认为：2018 年期末存货结构及期末余额具有合理性。

2. 针对存货减值，我们执行的核查程序主要包括：

(1) 对元盛电子存货管理制度予以了关注，对其设计和执行的合理性及有效性进行了内控测试和实施了风险评估程序；

(2) 对元盛电子提供的存货明细表进行分品种、分明细的统计核对，对账务记录与 ERP 系统中记录的存货信息进行交叉比对；对原材料出入库单、半成品出入库单、产成品出入库单进行日期匹配性检查和授权审批检查，核对其原始单据与 ERP 信息、账面信息记录是否一致；

(3) 结合存货盘点、半成品至完工产品的继续生产工序中的生产成本分析、库存商品销售价格的市场变化情况及期末时点实际执行价格的复核等，对资产负债表日的存货跌价准备计提过程进行了复核，特别针对选取的库存商品估计售价、预计的继续完工成本、预计的销售费用率和税费等参数是否符合实际情况进行了检查和复核；对元盛电子的存货跌价测试程序进行了复核，测试过程和测试依据合理，与备货期、生产周期、销售周期基本匹配；

(4) 对存货期后销售情况予以复核，关注是否存在存货大额减值事项，是否毛利率异常。

经核查，我们认为：元盛电子的存货跌价准备计提充分，符合实际情况。

十、报告期各期末，元盛电子机器设备账面价值分别为 17,647.93 万元、21,309.20 万元，请你公司：结合报告期营业收入规模及产能情况，补充披露报告期内机器设备账面价值同比增长的原因及合理性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。（反馈意见第 24 条）

（一）报告期营业收入规模及产能情况、机器设备变动情况

项 目	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度
主营业收入	28,449.90	54,952.73	73,028.51
毛利率	23.26%	23.36%	17.77%
产能（万平方米/年）[注]	71.30	71.30	71.30
期末机器设备原值	38,233.74	36,648.21	31,347.30
期末机器设备账面价值	19,972.42	21,309.20	17,647.93

[注] 报告期内，因受环评影响，导致产能未能扩张。

(二) 2018 年主要机器设备购置入账情况

1. 2018 年直接购置的机器设备情况及说明

2018 年直接购置入库机器设备 46,022,330.50 元，主要为生产部门使用的机器设备，如：垂直连续镀铜线、防焊曝光机、激光成像台、自动钻孔机、检测机、贴合机、测试机等，其购置是为提升自动化水平和满足设备更新需求。

我们对其入账价值 5 万元以上机器设备购置合同及发票、入库、安装、验收、使用情况进行了检查，其机器设备购置符合公司实际需求。

2. 2018 年通过在建工程转入固定资产的机器设备情况及说明

2018 年度由在建工程转入机器设备入账清单如下：

序号	摘 要	日期	借方金额	备注
1	RTR 垂直连续镀铜线 VCP-R260-5CU(1 台)	2018-10-31	927.59	暂估入账
2	新增 15T/H 纯水系统(1 台)	2018-11-30	26.72	暂估入账
3	卷对卷自动贴膜机 MINRTR-250(1 台)	2018-12-31	30.17	暂估入账
4	RTR 真空蚀刻线 JL-1806ZDES-I(1 台)	2018-12-31	232.76	暂估入账
5	RTR 黑孔线 JL-1806HK-I (1 台)	2018-12-31	172.41	暂估入账
6	卷对卷双列化学前处理线 Q-2018-005-03(台)	2018-12-31	64.66	暂估入账
合 计			1,454.31	

我们对其购置合同及发票、入库、安装、验收、使用情况进行了检查，并对其达到预定可使用状态时间进行复核。

3. 2019 年 1-6 月机器设备原值略有增长，账面价值下降，为生产设备正常更新、折旧所致。

(三) 机器设备同比增长的原因及其合理性

2018 年度，标的公司固定资产机器设备中，本期增加金额合计 6,056.54 万元，其中：购置增加 4,602.23 万元，在建工程转入增加 1,454.31 万元；本期减少金额合计 755.64 万元，均系处置或报废。

1. 2018 年购置增加设备原值 4,602.23 万元，主要系生产用设备更新、自动化生产需求采购设备；

2. 2018 年在建工程转入设备原值 1,454.31 万元，主要系需安装的生产用设备本期安装完毕投入生产所致。

元盛电子所处行业对机器设备精密度、稳定性、自动化程度要求较高，标的

公司为了进一步提升生产效率，维持良品率，在报告期进行了机器设备更新和优化提升，导致生产用机器设备购置需求上升。

（四）核查过程及核查结论

我们通过询问元盛电子管理层，对其固定资产投资、更新计划予以了解和分析，判断其合理性；我们通过检查购置合同、发票、入库记录及生产、保养记录、期末盘点，核实其设备的真实性和入账价值的准确性、完整性。

经核查，我们认为：元盛电子 2018 年机器设备原值增长的原因主要系生产设备更新所致，具有合理性。

十一、申请文件显示，2018 年末上市公司流动比率和速动比率分别为 1.00 和 0.73，本次交易后预计降至 0.97 和 0.72，流动比率和速动比率处于相对较低的水平，公司的短期偿债能力一般。2018 年末公司的资产负债率为 57.10%，本次交易后预计增加至 59.14%，资产负债率处于相对较高的水平。请你公司：1) 结合 2018 年末各项备考偿债能力指标均低于备考前的情况，补充披露本次交易是否有利于提高上市公司资产质量、改善财务状况。2) 补充披露交易完成后上市公司改善偿债能力、应对偿债风险的具体措施。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。（反馈意见第 25 条）

（一）结合 2018 年末各项备考偿债能力指标均低于备考前的情况，补充披露本次交易是否有利于提高上市公司资产质量、改善财务状况

1. 财务指标总体影响情况

因在本次交易前，公司已经直接或间接控制元盛电子 55%的股权，并将元盛电子纳入公司合并报表范围，剩余少数股权是否收购，对公司资产负债表、利润表中存货、流动资产、流动负债、资产总额、负债总额等财务指标变动无影响。但本次交易后，因控股权提升（由 55%提升至 100%），将会导致归属于母公司所有者的净利润同比例增加，有利于增厚公司业绩。

本次交易不会显著影响公司资产质量和财务状况，但通过协同效益的体现有利于未来期间改善公司的盈利状况和盈利稳定性。原因如下：

（1）元盛电子业绩持续稳定

元盛电子主营产品 FPC（含 FPCA）作为基本电子元器件，具有生命周期长、无其他可替代产品的特点；同时，下游客户稳定，且主要为消费电子、汽车电子

等领域的大型企业，具有规模化、稳定性的特点，和供应商间相互依赖性较强。因此，元盛电子短期内被替换供应商资格的可能性较低。

一方面，2017 年度、2018 年度，元盛电子净利润分别为 3,165.42 万元、4,040.00 万元，盈利能力符合预期且稳中有升；另一方面，元盛电子在持续服务战略客户、优化产品结构的同时，也在不断地拓展新的优质客户，2017-2018 年度成功开发下田香港（国际游戏机巨头任天堂的供应商）、深圳国显（国内领先液晶显示模组制造商）、江西盛泰（国内领先摄像模组制造商）、紫文星（国内领先屏下指纹识别模组制造商）、京东方成都（京东方 OLED 研发制造主体）等客户。

综上所述，我们认为：元盛电子业绩总体持续稳定、盈利能力总体持续向好，本次交易有利于公司稳定业绩。

（2）本次收购能够增厚公司业绩

根据公司备考合并财务报表，假设本次交易于 2018 年 1 月 1 日完成，本次交易前后公司盈利能力的变化情况如下：

项 目	2018 年度		
	交易前	交易后	增幅
营业收入	176,133.72	192,861.84	9.50%
利润总额	10,752.83	11,470.07	6.67%
净利润	9,356.59	9,885.76	5.66%
归属于母公司所有者的净利润	8,155.80	9,885.76	21.21%

注 1：公司于 2018 年 4 月底对标的公司并表，因此“交易前”公司利润表仅合并标的公司 2018 年 5-12 月营业收入、净利润，而“交易后”利润表合并 2018 年全年营业收入、净利润。

注 2：“交易前”标的公司纳入公司合并报表的比例为 55%，“交易后”纳入合并报表的比例为 100%，因此“交易后”公司归属于母公司所有者的净利润将增厚。

综上所述，我们认为：本次交易完成后，归属于母公司所有者的净利润将增长 21.21%。

（3）公司和标的公司之间的协同效应能够增强公司盈利能力

本次交易系同行业公司之间的整合，公司与元盛电子之间存在显著的客户拓展、原材料采购、SMT 业务模式、刚挠结合板生产、财务融资等协同效应。

1) 本次交易能够帮助公司扩大销售规模、增强产品竞争力，实现直接增利：

① 通过本次交易，公司能够迅速补齐业务短板、丰富 PCB 产品组合，实现产品和客户的互补，快速提高产品组合的核心竞争力；② 通过向现有客户集中化组合销售刚性、柔性 PCB，提升现有客户的边际收入贡献；③ 增强品牌及产品组合的综合影响力，进一步挖掘、开拓新客户，有效切入日益扩大的国内国际电子消费领域的市场，抓住市场机遇。

2) 本次交易能够帮助公司优化材料采购成本、节省新业务及新产品的投入成本及相关费用，实现间接增利：① 通过外延式并购大大缩短针对软板业务而进行的技术研发、产业投资、产能建设、市场开拓等时间，节省较大经济成本和潜在竞争成本；② 通过分享技术储备、生产管理经验等资源，协同探索刚性 PCB 表面贴装、刚柔结合板等新业务领域产品及服务，有效降低前期投入成本、管理成本及技术研发费用。

3) 本次收购少数股权，有利于提高管理决策效率、提升盈利能力。前次收购完成后，元盛电子成为公司的控股子公司，公司作为元盛电子的控股股东，虽然能够决定元盛电子的财务和生产经营政策，但鉴于元盛电子仍存在较多的少数股东，公司在行使管理决策权力时仍需适当考虑元盛电子及其全体股东的利益，无法完全站在公司集团利益的层面统筹规划。

因此，本次收购元盛电子少数股权有利于提高管理决策效率，并进一步发挥双方在客户开拓、原材料采购、产品研发、技术及工艺优化、财务融资等方面的协同效应。

综上所述，我们认为：本次交易有利于通过协同效益增加公司的盈利能力和丰富公司产品线，提升公司行业地位。

（二）补充披露交易完成后上市公司改善偿债能力、应对偿债风险的具体措施

1. 本次交易完成后偿债能力情况

（1）中京电子与 PCB 行业 A 股上市公司偿债能力财务指标对比情况

证券代码	证券简称	资产负债率（%）	流动比率（倍）	速动比率（倍）
000823.SZ	超声电子	31.55	2.05	1.65
002134.SZ	天津普林	35.37	1.54	1.18
002288.SZ	超华科技	43.85	1.22	0.68
002384.SZ	东山精密	72.91	0.88	0.66

002436.SZ	兴森科技	43.94	1.47	1.22
002463.SZ	沪电股份	39.23	1.79	1.27
002618.SZ	丹邦科技	29.07	0.88	0.63
002636.SZ	金安国纪	38.87	2.03	1.95
002815.SZ	崇达技术	41.40	1.53	1.27
002913.SZ	奥士康	30.34	2.31	2.05
002916.SZ	深南电路	56.32	1.21	0.82
002938.SZ	鹏鼎控股	34.61	1.75	1.51
300476.SZ	胜宏科技	44.87	1.08	0.91
300657.SZ	弘信电子	75.69	0.96	0.81
300739.SZ	明阳电路	28.50	2.57	2.27
600183.SH	生益科技	46.91	2.03	1.56
600601.SH	方正科技	70.59	0.86	0.62
603186.SH	华正新材	68.10	0.93	0.76
603228.SH	景旺电子	42.55	1.99	1.71
603328.SH	依顿电子	17.38	4.74	4.46
603386.SH	广东骏亚	56.45	0.79	0.53
603920.SH	世运电路	24.74	2.83	2.54
603936.SH	博敏电子	40.60	1.00	0.76
均值		44.08	1.67	1.38
中位数		41.40	1.53	1.22
中京电子		57.10	1.00	0.73

如上表所示，2018 年末公司的资产负债率略高于同行业平均水平，流动比率、速动比率略低于同行业平均水平，主要系 2018 年度公司为收购元盛电子 55% 股权向建行借入约 2.14 亿元并购贷款，负债总额增加导致资产负债率上升，流动比率及速动比率下降；由于元盛电子股权融资较少，资产负债率高于公司，2018 年末公司合并元盛电子后整体资产负债率有所上升。

(2) 报告期内公司经营活动现金情况

项 目	2018 年度	2017 年度
营业收入	176,133.72	107,655.32
净利润	9,356.59	2,374.40
经营活动产生的现金流量	13,348.69	3,979.83

近几年公司规模快速发展，流动资金占用比较高，但公司经营现金流持续为

正，且经营活动现金流量净额始终高于净利润。除满足必要的投融资活动安排和股东现金分红的需求外，经营活动现金净流量的结余部分可为公司流动资金提供有利支持。

公司除承担 2.14 亿元建行并购贷款以外，负债主要以经营性负债为主，截至 2019 年 6 月 30 日，公司账面货币资金约为 1.48 亿元，除满足公司日常经营的流动性需求所需 8,200 万元左右之外，其余结余资金均可用于偿还借款，公司短期偿债风险较低。

2. 应对偿债风险的具体措施

(1) 加强应收账款管理，增加应收账款变现能力

公司客户资源较为优质，主要为京东方、欧菲光、TCL、比亚迪、LG 电子、普联技术、光宝科技、纬创资通、霍尼韦尔、闻泰科技等国内外知名企业，客户信誉度良好。

本次交易完成后，将进一步整合提升客户资源，加强应收账款对账、催收和预警管理机制，增加应收账款变现能力和减少产生应收账款损失。

(2) 加强存货管理，提升存货周转率

公司前期定制式备货生产模式下，为了提高客户供货响应率，导致常备库存规模较高，产生资金沉淀。

本次交易完成后，将进一步完善客户服务及供应链优化，通过设备更新提高生产效率和提升客户供货响应率。

(3) 与商业银行建立更为紧密的良好业务合作关系并维护提升授信额度

公司通过与商业银行开展各项常规业务，加强与各商业银行建立更为紧密的业务合作关系。并根据银行贷款利率和本身资金需求，制定年度借款资金计划和办理授信额度。银行长期、稳定的融资支持可以为公司流动资金提供有利保障，适当降低财务风险。

(4) 本次募集配套资金有助于公司改善财务状况、提高偿债能力

公司近年来业务规模增长较快，并得到资本市场认可，可通过多种融资工具解决公司的资金需求。本次募集配套资金拟通过定向发行可转债偿还部分贷款，如果本次募集配套资金能获批，定向可转换债券发行后部分贷款将从中短期债务置换为中长期债务且具有转股预期，转股后公司负债规模将整体下降，资本规模将得到增厚，整体偿债能力将得到提高。

（三）核查过程及核查结论

我们通过询问管理层，对其年度融资计划、投资计划及生产经营计划予以了解，分析其合理性、财务风险和经营风险；我们查询公开信息，对同行业可比上市公司财务指标和元盛电子财务指标进行对比分析，通过实质性分析程序分析其合理性和后期可改善提升之处；我们询问、检查了公司与商业银行的授信额度办理及后续业务接洽情况。

经核查，我们认为：因本次交易前，公司已经实际控制元盛电子并将其纳入合并财务报表范围，本次交易后不会对公司资产质量和财务状况产生重大不利影响；本次交易后，应对偿债风险的具体措施有利于公司改善其偿债能力和降低财务风险。

专此说明，请予察核。

天健会计师事务所（特殊普通合伙） 中国注册会计师：

中国·杭州

中国注册会计师：

二〇一九年八月二十日