

立讯精密工业股份有限公司

(深圳市宝安区沙井街道蚝一西部三洋新工业区 A 栋 2 层)



对《关于请做好立讯精密工业股份有限公司 公开发行可转债发审委会议准备工作的函》 之回复报告

保荐人（主承销商）



(广东省深圳市福田区中心三路 8 号卓越时代广场（二期）北座)

二零一九年十二月

立讯精密工业股份有限公司

中信证券股份有限公司

对《关于请做好立讯精密工业股份有限公司公开发行可转债
发审委会议准备工作的函》之回复报告

中国证券监督管理委员会：

贵会于 2019 年 12 月 16 日出具的《关于请做好立讯精密工业股份有限公司公开发行可转债发审委会议准备工作的函》（以下简称“告知函”）已收悉，中信证券股份有限公司作为保荐人和主承销商，与公司及公司会计师对告知函所列问题认真进行了逐项落实，现回复如下，请予审核。

说明：

一、如无特别说明，本回复报告中的简称或名词释义与募集说明书中的相同。

二、本回复报告中的字体代表以下含义：

● 黑体（不加粗）：	告知函所列问题
● 宋体（不加粗）：	对告知函所列问题的回复
● 楷体（加粗）：	对募集说明书的修改
● 楷体（不加粗）：	对募集说明书的引用

目录

一、问题一	4
二、问题二	12

一、问题一

关于应收账款。报告期各期末申请人应收账款金额较大，最近一期末应收票据及应收账款合计金额 89.51 亿元。根据申请人坏账准备政策，在单独测试未发生减值的应收款项，申请人信用期内的应收款不计提坏账准备。对超过信用期的组合按照账龄分析法计提。请申请人说明并披露：(1)报告期内申请人对客户的信用政策，是否存在调整与变化，若有，请说明原因及合理性；(2)结合同行业可比公司情况，说明申请人对应收账款及应收票据的坏账准备计提比例是否适当，信用期内应收账款不计提坏账准备的原因及合理性；(3)截至 2018 年末前二十大客户应收账款余额的对账情况，是否存在质量扣款、赔偿等实质形成损失的款项继续挂账的情形，请保荐机构和会计师说明对上述客户余额真实性的核查方式、核查手段及核查结果，并发表核查意见。

回复：

一、报告期内申请人对客户的信用政策，是否存在调整与变化，若有，请说明原因及合理性

公司根据多年经营实践，结合自身业务特点，并参考行业的一般惯例制定信用政策。公司与客户约定一定的信用期，在信用期结束后进行收款。目前，公司对客户的信用期主要为 45 至 90 天，信用期内的应收账款余额一般对应 2 至 3 个月的营业收入。

公司与新客户达成交易协议的同时，将根据客户资质与客户协商确定相关信用政策。继续交易期间，若客户资信情况未发生重大变化，公司将持续执行约定的信用政策；若客户资信情况发生重大不利变更，公司将对客户信用重新进行审慎评估，并考虑是否继续交易，或与客户协商重新确认信用政策。

2017 年度，乐视致新电子科技（天津）有限公司发生重大信用风险，公司已终止与该客户的交易，并对应收该客户的 3,356.16 万元应收账款全额计提了坏账准备。报告期内，公司其他重要客户应收账款未发生重大信用风险，公司对主要客户的信用政策未发生变化。

二、结合同行业可比公司情况，说明申请人对应收账款及应收票据的坏账

准备计提比例是否适当，信用期内应收账款不计提坏账准备的原因及合理性

（一）发行人应收款项坏账计提政策

发行人将应收款项区分三个种类：种类 1 为单项金额重大并单独计提坏账准备的应收款项，种类 2 为按组合计提坏账准备的应收款项，种类 3 为单项金额不重大但单独计提坏账准备的应收款项。其中，种类 2 由两个组合，组合 1 为未逾期应收款项；组合 2 为账龄组合，即超过授信付款期限的应收款项。

各类应收款项坏账计提政策如下：

1、单项金额重大并单独计提坏账准备的应收款项

单项金额重大的判断依据或金额标准	应收款项余额前五名的款项。
单项金额重大并单项计提坏账准备的计提方法	单独进行减值测试，如有客观证据表明其已发生减值，按预计未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备，计入当期损益。单独测试未发生减值的应收款项，将其归入种类 2 计提坏账准备

2、按信用风险特征组合计提坏账准备的应收款项

组合名称	坏账准备计提方法
组合 1：未逾期组合	未超过授信付款期限的应收款项预计损失率为零
组合 2：账龄组合	账龄分析法

组合 2 中，采用账龄分析法计提坏账准备的比例情况如下：

账龄	应收账款计提比例
1 天至 60 天	1.00%
61 天至 120 天	5.00%
121 天至 180 天	10.00%
181 天至 365 天	20.00%
1 年（不含）至 2 年	50.00%
2 年以上	100.00%

3、单项金额虽不重大但单项计提坏账准备的应收款项

单项计提坏账准备的理由	公司对于账龄时间较长的单项金额不重大的应收款项，如有确凿证据证明款项在未来回收的可能性较小，公司对该款项单独进行减值测试，按照未来预计无法收回的金额确认减值损失，计提坏账准备
坏账准备的计提方法	按照未来预计无法收回的金额确认减值损失，计提坏账准备

公司自上市以来，应收款项相关的会计政策、会计估计未发生变更。

（二）与同行业可比公司坏账计提政策的异同

发行人同行业可比上市公司包括得润电子、歌尔股份、信维通信和鹏鼎控股等公司，通过查询 2018 年年报资料，上述四家公司的坏账准备计提政策如下：

账龄	计提比例				
	得润电子	歌尔股份	信维通信	鹏鼎控股	均值
3 个月以内	2.00%	1.00%	0.00%	0.00%	0.75%
4-6 个月	2.00%	5.00%	0.00%	5.00%	3.00%
7-12 个月	2.00%	10.00%	10.00%	5.00%	6.75%
1-2 年	10.00%	30.00%	30.00%	10.00%	20.00%
2-3 年	20.00%	50.00%	50.00%	30.00%	37.50%
3-4 年	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%	87.50%
4 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

发行人与同行业可比公司应收款项坏账准备计提政策主要差异点在于种类 2 为按组合计提坏账准备的应收款项。对于该类应收款项，同行业可比公司采用账龄分析法计提坏账准备时未区分逾期应收款项和未逾期应收款项，而发行人未对种类 2 中的未逾期应收款项计提坏账准备。

发行人对客户的信用期主要为 45 至 90 天，因此，信用期内的应收账款账龄主要为 3 个月以内。同行业可比上市公司中，信维通信及鹏鼎控股对账龄在 3 个月以内的应收账款未计提坏账准备，与发行人目前情况相似；歌尔股份及得润电子则对账龄在 3 个月以内的应收账款计提 1%和 2%的坏账准备。

发行人对客户的信用期较长的为 150 天，因此，逾期 2 年以上的应收账款实际总账龄主要在 2-3 年。同行业可比上市公司得润电子、歌尔股份、信维通信、鹏鼎控股在 2-3 年的应收账款计提 20%、50%、50%和 30%的坏账准备，发行人对逾期 2 年以上的应收账款全额计提坏账准备，计提政策较为谨慎。

（三）模拟测算对业绩的影响

公司目前对客户的信用期主要为 45 至 90 天，若对未逾期的应收账款计提坏账准备，假设公司对当年未逾期应收账款增加额按照同行业上市公司账龄 3 个月

以内坏账计提比例的平均值 0.75%计提坏账准备，对公司利润总额的影响见下表：

单位：万元

项 目	2019 年 9 月 30 日 /2019 年 1-9 月	2018 年 12 月 31 日 /2018 年度	2017 年 12 月 31 日 /2017 年度	2016 年 12 月 31 日 /2016 年度
未逾期应收账款	987,613.26	1,101,135.87	702,505.81	460,191.89
未逾期应收账款增加额	-113,522.61	398,630.06	242,313.92	185,517.85
按同行业上市公司坏账计提比例均值 0.75% 计提坏账准备	-851.42	2,989.73	1,817.35	1,391.38
利润总额	355,799.41	328,202.79	203,860.05	138,885.63
占利润总额的比重	-0.24%	0.91%	0.89%	1.00%

从上表可见，若公司对当年未逾期应收账款增加额按照0.75%的比率计提坏账准备，对利润总额的影响有限，最近三年一期对利润总额的影响分别为1.00%、0.89%、0.91%和-0.24%。从历史情况看，公司对逾期的应收账款根据逾期天数提高坏账计提比例，坏账计提能覆盖可能发生的坏账损失。

（四）公司对信用期内应收账款不计提坏账，主要原因系：

1、公司成立时主要为台系企业服务，在制定坏账计提政策时参照了台湾公司的坏账计提方法。

台湾公司应收账款坏账准备的计提一般以客户信用记录及财务状况为基础，通常将应收账款区分信用期内部分及逾期部分，对信用期内的应收账款不计提坏账准备或计提极少比例的坏账准备，超过信用期的应收账款按照不同比例计提。公司成立时主要为台系企业服务，客户多为台资企业，在制定坏账计提政策时公司参照了台湾公司的坏账计提方法。自上市以来，公司应收账款相关的会计政策、会计估计未发生过变更。

公司台湾地区同行业可比上市公司包括和硕联合科技股份有限公司（以下简称“和硕联合”）、西柏科技股份有限公司（以下简称“西柏科技”）和贸联控股公司（以下简称“贸联控股”）等，通过查询 2018 年年报资料，上述三家公司的

坏账准备计提情况如下：

账龄	和硕联合	西柏科技	贸联控股	立讯精密
未逾期	0.01%	0.00%	0.06%	0.00%
逾期 1-30 天	2.07%	0.04%	1.67%	1.00%
逾期 31-60 天	6.39%	0.15%		
逾期 61-90 天		1.61%	10.34%	5.00%
逾期 91-120 天		11.17%	16.61%	
逾期 121-150 天	26.59%	38.18%	22.09%	10.00%
逾期 151-180 天		82.96%		
逾期 181-365 天		100.00%		20.00%
逾期 1-2 年	100.00%	100.00%	100.00%	50.00%
逾期 2 年以上				100.00%

公司与台湾地区同行业可比上市公司应收账款坏账准备计提政策较为相似。

2、公司应收账款坏账准备计提政策未发生变更

公司应收账款坏账计提政策自上市以来未发生变更，符合公司实际经营情况及行业惯例。

3、公司主要客户资质较高、信用情况良好。

公司主要客户均为国际知名品牌与厂商，其资质较高，信用情况良好。公司与主要客户长期合作，合作历史上不存在逾期无法收回的情形，公司信用期内的应收账款不存在信用风险。

（五）公司应收款项减值准备计提充分

报告期各期末，公司应收账款回款情况如下：

单位：万元

项目		2019年9月30日/2019年1-9月	2018年12月31日/2018年度	2017年12月31日/2017年度	2016年12月31日/2016年度
销售收入		3,783,613.84	3,584,996.42	2,282,609.98	1,376,259.59
应收账款账面余额①		863,798.21	1,121,550.99	708,002.37	472,084.28
前十大客户情况	应收账款账面余额②	693,312.44	882,159.97	516,081.92	330,730.70

占比③ = ②/①	80.26%	78.66%	72.89%	70.06%
次年回款 金额	220,496.23(注 1)	881,916.25(注 1)	516,081.92	330,730.70
次年回款 率	31.80%	99.97%	100.00%	100.00%
第3年回 款金额	不适用	不适用	-	-
第3年回 款率	不适用	不适用	-	-
第4年回 款金额	不适用	不适用	不适用	-
第4年回 款率	不适用	不适用	不适用	-

注 1:2018 年年末及 2019 年 9 月 30 日应收账款次年回款金额为截至 2019 年 10 月底回款金额

由上表可见，公司报告期各期末应收账款在次年内均基本全部回款。

公司主要客户信誉良好，回款及时，主要客户应收账款不存在逾期无法收回的情形，因此公司对信用期内的应收账款不计提坏账准备；同时公司对超过信用期较长时间的应收账款坏账准备计提政策则较为谨慎。

报告期各期末，公司的坏账准备计提金额分别为 807.29 万元、4,641.17 万元、4,917.75 万元和 5,347.62 万元，占当期末应收账款余额的比例分别为 0.17%、0.65%、0.44%和 0.51%。报告期内，公司未收回的应收账款较少，同时实际核销的应收账款较少（分别为 0 万元、135.31 万元、33.63 万元和 57.25 万元），各期计提金额均能覆盖坏账核销金额，公司应收账款坏账准备计提充分、合理。

三、截至 2018 年末前二十大客户应收账款余额的对账情况，是否存在质量扣款、赔偿等实质形成损失的款项继续挂账的情形

（一）截至 2018 年末前二十大客户应收账款余额的对账情况

公司主要通过客户向供应商开放的系统平台与客户进行对账。客户收货后入库并在相应的系统平台上登记入库信息，公司使用客户提供的供应商代码登录相关系统平台下载客户收货确认信息，并与公司内部记录进行核对。核对无误后，公司将对账单等资料上传至系统平台，完成对账工作；若核对后发现公司内部记录与客户系统平台信息不一致，则通过邮件与客户进行进一步对账，核对清楚后，

公司将资料上传至系统平台。公司各客户系统平台对账方式存在细节差异。

公司客户未设立供应商系统平台的，则通过邮件方式进行对账，核对无误后，公司将对账单等资料邮寄给客户。

截至 2018 年年末，公司应收账款余额为 1,118,018.14 万元，其中，前二十大客户应收账款余额为 964,444.36 万元，占比为 86.26%。公司对报告期内每一笔交易进行对账确认，年末由会计师对公司应收账款进行函证，年末未单独对客户应收账款进行对账。

（二）是否存在质量扣款、赔偿等实质形成损失的款项继续挂账的情形

公司产品主要应用于消费电子、电脑、通讯等领域，且公司的产品多为精密器件及组件，一旦出现故障，将影响下游终端产品的使用，检修成本高，且对终端产品的品牌造成损害。公司主要客户均为世界知名消费电子品牌商和 EMS 厂商，该类客户为保证产品质量，加强供应链把控，通常单类产品选择 2-3 家合格供应商进行长期战略合作，对产品质量的要求十分严格。公司作为世界知名消费电子品牌商的核心供应商，在对业务生产流程标准化、自动化的同时，对非自动化工序进行标准化，并严格控制良品率。

报告期内，公司因产品出现质量问题要求扣款的概率小，因微瑕导致客户要求质量扣款的金额较小；且未发生因质量问题导致需赔偿客户的情形。客户收货后一段时间内若提出质量问题要求扣款，公司即与客户进行对账确认，财务上相应冲减营业收入（如按规定允许扣减增值税额的，同时冲减已确认的应交增值税销项税额）。因此，公司期末应收账款余额中会存在少量质量扣款损失暂时挂账的情形。

截至 2019 年 12 月 12 日，公司实际发生的因质量扣款等冲减 2018 年年末的应收账款 70.48 万元，总体金额较小。

四、保荐机构及会计师对申请人客户余额真实性的核查方式、核查手段及核查结果

保荐机构对申请人应收账款余额真实性主要核查程序如下：

了解并检查发行人应收账款相关的内控制度，访谈商务部门负责人及其他相

关人员，对报告期各期前五大客户进行穿行测试，评价应收账款相关内部控制设计是否合理；通过与管理层沟通等程序，了解公司的收入确认政策；通过检查主要客户合同、订单的相关条款，评价公司应收账款核算是否正确，并复核相关会计核算是否一贯的运用；复核会计师各期往来函证回函情况；核查发行人报告期各期末应收账款的期后回款情况；核查前十大客户对账情况，复核发生的质量扣款情况，并复核对账后回款相关资料；访谈了报告期内重要客户，确认了重要客户的合作情况、产品、定价方式、信用政策、是否存在关联交易等情况；并通过公开网站查询，关注客户的经营状况。

经核查，保荐机构认为：经核查，截止 2018 年年末，发行人应收账款前二十大客户应收账款余额真实。

会计师对申请人应收账款余额真实性主要核查程序如下：

检查公司与客户订单、发货单、物流公司的出货记录等原始记录；检查客户回款的银行回单，核对是否是挂账客户的银行回款；对客户的往来余额实施函证；针对公司提供的客户地址，运用从公开渠道查询客户的地址予以验证是否正确；对客户的期后回款情况进行分析复核。

截至 2018 年 12 月 31 日，公司应收账款余额 1,118,018.14 万元，会计师对 943,432.51 万元的应收账款实施了函证程序，占应收账款余额的 84.38%。其中，公司前 20 大客户应收账款余额 964,444.36 万元，其对应的函证情况及结果如下：

单位：万元

集团客户名称	金额	函证金额	函证金额占余额比例 (%)	回函金额	直接回函比例 (%)	未回函替代测试金额	未回函替代测试比例 (%)
前 20 名客户合计	964,444.36	859,056.74	89.07	721,065.04	83.94	137,991.70	16.06

注 1：公司各子公司分别与客户不同分支机构进行交易，会计师根据重要性原则选择各子公司期末应收账款余额较大的客户进行函证，因此，部分客户函证金额小于应收账款余额。

函证执行过程中，部分客户为海外客户，针对这部门客户，会计师用电子邮件进行了函证，同时对客户提供的电子邮箱进行了核实；此外，部分客户未能回函，则采用替代程序，对应收账款的期后回款情况进行了检查。经核查，会计师认为：经核查，截止 2018 年年末，发行人应收账款前二十大客户应收账款余额真实。

五、补充披露情况

本部分内容已经在募集说明书“第七节 管理层讨论与分析”之“(一) 资产结构与资产质量分析”之“1、流动资产结构分析”之“(2) 应收票据及应收账款”部分进行了补充披露。

二、问题二

报告期各期末, 申请人主营业务收入中, 外销金额分别为 1,159,108.08 万元、1,936,907.15 万元、3,201,076.19 万元、3,438,470.79 万元, 占主营业务收入比例分别为 84.22%、84.85%、89.29%、90.88%。请申请人说明并披露: (1) 报告期主营业务大幅增长的原因, 外销收入占比较高的原因及合理性, 是否与行业可比公司一致, 不一致的原因及合理性; (2) 中美贸易摩擦对申请人外销税负及销售客户、金额、订单数量的影响, 是否对申请人经营环境造成重大不利影响; (3) 本次募投项目产品销售的意向客户情况, 计划销售客户为美国公司的, 是否会受中美贸易摩擦影响; (4) 针对中美贸易摩擦, 申请人采取的应对措施及效果。请保荐机构发表核查意见。

回复:

一、报告期主营业务大幅增长的原因, 外销收入占比较高的原因及合理性, 是否与行业可比公司一致, 不一致的原因及合理性

(一) 报告期主营业务大幅增长的原因

报告期内, 公司分别实现主营业务收入 1,376,259.59 万元、2,282,609.98 万元、3,584,996.42 万元和 3,783,613.84 万元, 2017 年、2018 年分别增长 65.86% 和 57.06%, 营业收入增速较快。

报告期内, 发行人分产品营业收入构成如下:

单位: 万元

项 目	2019 年 1-9 月		2018 年度		2017 年度		2016 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
消费性电子	2,998,221.23	79.24%	2,680,674.19	74.77%	1,518,803.75	66.54%	690,072.25	50.14%

项 目	2019 年 1-9 月		2018 年度		2017 年度		2016 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
电脑互联产品及精密组件	225,758.81	5.97%	373,288.12	10.41%	434,832.62	19.05%	461,176.24	33.51%
通讯互联产品及精密组件	154,760.36	4.09%	215,164.04	6.00%	165,457.19	7.25%	105,528.54	7.67%
汽车互联产品及精密组件	106,555.56	2.82%	172,794.18	4.82%	113,076.63	4.95%	90,390.50	6.57%
其他连接器及其他业务	113,268.01	2.99%	143,075.88	3.99%	50,439.79	2.21%	29,092.05	2.11%
合 计	3,783,613.84	100.00%	3,584,996.42	100.00%	2,282,609.98	100.00%	1,376,259.59	100.00%

从上表可知，报告期内，公司主营业务收入的快速增长主要由消费性电子业务驱动。消费性电子业务快速增长的主要原因如下：

1、消费电子行业技术革新及新兴应用领域蓬勃发展为公司提供了广阔的发展空间

受移动互联网、物联网、云计算、大数据等技术发展影响，智能手机、平板电脑等智能终端已成为消费电子产品的主力，并朝着智能化、轻薄化、便携化、多功能化、集成化、高性能化方向发展，产品生命周期缩短、更新换代速度加快，孕育了大量新型精密电子器件及组件需求，为公司发展提供了广阔空间。

另外，继智能手机和平板电脑后，以可穿戴设备为主的新型应用领域成为消费电子产业新的增长点，也带动了精密电子器件及组件快速发展。IDC 数据显示，全球可穿戴设备出货量从 2014 年的 2,890 万台，增长至 2018 年的 1.72 亿台，年复合增长率 56.06%。其中，2018 年全球可穿戴设备出货量中的耳机设备占比近四分之一（21.9%），出货量同比增长 66.4%；智能手表占比近三分之一（29.8%），出货量同比增长 54.3%。IDC 预测，2019 年可穿戴设备市场全球出货量有望突破 2.23 亿台，在 2023 年市场规模有望增加至 3.02 亿台。而智能手表和耳塞式设备将成为可穿戴设备市场未来五年内主要的增长点，预计在 2023 年的市场占比份额将超过 70%。

2、公司坚持秉承“老客户、新产品”的发展思路，不断进行技术革新并持续推出新产品

多年以来，公司在消费电子连接器、连接线领域的优异表现已获得业内的充分肯定与认可。在此基础上，公司持续坚持老客户、新产品的发展思路进行业务

拓展，并凭借前几年在核心客户端的优秀表现以及在产品和客户上的提前规划，实现了从单一的消费电子市场连接产品发展到在消费电子连接线、连接器、声学、天线、无线充电及震动马达等多元化零组件、模组与配件类产品的综合覆盖与批量交付。

3、持续提升核心竞争力，增强客户服务能力

（1）加强研发投入，提升技术实力和工艺水平，满足客户对新技术、新产品的要求

公司注重技术开发，不断进行技术、工艺革新和持续推出新产品。最近三年及一期，公司累计研发投入 78.74 亿元，研发投入均同比大幅上升。其中，2018 年度，公司发生研发费用 25.15 亿元，较 2017 年度增长 63.09%。通过与国际领先的 3C 产品品牌厂商和 EMS 厂商的多年合作和长期的技术积累，公司已建立起高水平的研发团队。公司已是 SATA-IO、USB-IF、VESA、SFF、PCI-SIG、IEEE、IBTA、WPC 等协会的会员，并积极参与协会标准介面规格及量测规范的制定。公司拥有自主产品的核心技术和知识产权，截至 2019 年 9 月 30 日，公司取得 1,118 项专利，其中取得发明专利 149 项。

公司持续坚持对研发技术的大力投入和创新，努力革新传统制造工艺、加大自动化生产投入，提升与客户协同合作共同进行新产品开发的能力，为客户提供品质、成本、交付期均优于市场已有产品的解决方案，满足客户对新技术、新产品的要求。

（2）适时扩建新增产能，匹配客户的发展需求

消费电子行业产品生命周期短、更新换代快，面对下一代通信网络需求，公司加快落实先进产能以适应下游技术发展、满足客户需求。近年来，公司先后在苏州、江西等地建设智能装置与配件类应用项目、人工智能模组产品扩产项目等项目，提升新技术和新兴市场需求产品的产能，满足下游客户日益增长的订单需求，实现与客户共赢发展。

（3）强化营运管理，提升品质优势

消费电子产品具有多样化、多品种、多工序的特点，在生产方面具有小批量、

多批次的特性，要求生产企业快速响应客户需求的同时，能够具备保障品质、管控成本的能力。生产企业在对业务生产流程标准化、自动化的同时，需要对非自动化工序进行标准化，并严格控制良品率。

公司建立了符合国际标准的质量管理和品质保证体系。自成立以来，公司在实验室建设上投入了大量的资金和资源，建立了完整的化学分析、高频测试、机械和环境测试等质量检验体系认证，综合质量控制能力大幅提高。公司先后通过 ISO9001-2008 质量管理体系、ISO14001-2004 环境管理体系认证、EICC 认证以及 UL 产品安全认证等，公司产品质量控制能力得到多家国际知名企业的认可，很好地满足了客户的质量要求。公司拥有一套先进、完整的 NPI（新产品导入）管理流程，在新产品的 POC（概念验证）、Proto（模型验证）、EVT（开发初期验证测试）、DVT（设计验证测试）及 PVT（小批量验证测试）等各个环节，公司均以该阶段所应满足的量产最高要求作为往下一阶段推进的核可标准，为公司产品持续保持高品质提供了保障。

综上所述，报告期内，公司主营业务快速增长主要由于消费电子行业技术革新及新兴应用领域蓬勃发展；公司坚持秉承“老客户、新产品”的发展思路，不断进行技术革新并持续推出新产品，并持续提升核心竞争力，增强客户服务能力。

（二）外销收入占比较高的原因及合理性，是否与行业可比公司一致，不一致的原因及合理性

1、外销收入占比较高的原因及合理性

报告期内，公司主营业务收入区域分布情况如下：

单位：万元

项目	2019 年 1-9 月		2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
内销	345,143.05	9.12%	383,920.23	10.71%	345,702.83	15.15%	217,151.51	15.78%
外销	3,438,470.79	90.88%	3,201,076.19	89.29%	1,936,907.15	84.85%	1,159,108.08	84.22%
合计	3,783,613.84	100.00%	3,584,996.42	100.00%	2,282,609.98	100.00%	1,376,259.59	100.00%

从上表可知，报告期内，公司外销收入占比分别达到 84.22%、84.85%、89.29% 和 90.88%，外销收入占比较高。公司外销收入占比较高，主要由业务模式决定

的。报告期内，公司主要客户为境外企业。为配合客户需求，提升客户服务水平，公司在香港设立了接单中心，公司生产主体主要根据香港接单中心收到的客户订单进行生产，接单中心再将产品销售给电子产品品牌厂商和 EMS 厂商。香港接单中心结算货币主要为外币，公司将需要进行报关并以外币结算的收入划分为外销收入。由于公司主要客户为境外企业，通过香港接单中心下单并采用外币结算，故外销收入占比较高。

因此，公司外销收入占比较高与公司业务模式匹配，具有合理性。

2、同行业可比公司外销收入占比情况

最近三年，公司及可比上市公司外销收入占比情况如下：

公司名称	2018 年度	2017 年度	2016 年度
得润电子	24.42%	22.83%	33.89%
歌尔股份	80.30%	85.79%	76.65%
信维通信	51.00%	52.34%	55.73%
鹏鼎控股	70.30%	67.88%	68.05%
均值	56.50%	57.21%	58.58%
立讯精密	89.29%	84.85%	84.22%

注：数据来自各公司年度报告或招股说明书，信维通信外销收入为外币结算收入，鹏鼎控股外销收入为不包括中国大陆、中国台湾和中国香港的收入，并根据直接下单主体的注册地统计，得润电子和歌尔股份在资料来源中未披露外销收入统计口径。

如上表所示，2016 年至 2018 年，同行业可比上市公司外销收入占比平均水平分别为 58.58%、57.21%和 56.50%，公司外销收入占比分别为 84.22%、84.85%和 89.29%。公司外销收入占比高于同行业可比上市公司平均水平，与歌尔股份接近。

3、与同行业不一致的原因及合理性

公司外销收入占比高于同行业平均水平，主要受同行业可比公司外销收入统计口径及公司客户结构及影响。

（1）同行业可比公司外销收入统计口径影响

得润电子、歌尔股份未明确披露外销收入统计口径，信维通信统计口径与公

司相近；鹏鼎控股的外销收入为不包括中国大陆、中国台湾和中国香港的收入，并根据直接下单主体的注册地统计，与公司外销统计口径差异较大。若按照鹏鼎控股口径统计公司外销收入，公司 2016-2018 年外销收入占比分别为 47.86%、58.47%和 56.82%，低于鹏鼎控股。

（2）客户结构影响

公司将全方位深度服务一流客户作为核心发展目标，主要目标客户为世界知名 EMS 厂商和世界著名境外消费电子品牌商，与境内企业合作相对较少。因此，外销收入占比高于信维通信、得润电子。

综上所述，公司外销收入占比较高主要由业务模式决定，公司外销收入占比与同行业可比公司不一致，主要受同行业可比公司外销收入统计口径及公司客户结构影响，具有合理性。

二、中美贸易摩擦对申请人外销税负及销售客户、金额、订单数量的影响，是否对申请人经营环境造成重大不利影响

（一）中美贸易摩擦情况

随着全球经济增速减缓，美国政府试图通过制造国际贸易摩擦、加征关税等手段限制或减少进口，以降低贸易逆差、保护美国国内市场。

2018 年 6 月 15 日，美国政府发布了加征关税商品清单，将对从我国进口的 1,102 项合计 500 亿美元的商品加征 25%的关税。其中，第一批 340 亿美元商品的关税于 2018 年 7 月 6 日起正式实施，第二批 160 亿美元商品的关税于 2018 年 8 月 23 日起正式实施。

2018 年 9 月 9 日，美国政府宣布继续对从我国进口的 2,000 亿美元商品加征关税，具体分两个阶段：2018 年 9 月 24 日起加征关税税率为 10%，2019 年 1 月 1 日起将税率调高至 25%。

2019 年 5 月 9 日，美国政府宣布自 2019 年 5 月 10 日起，对从我国进口的 2,000 亿美元清单商品加征的关税税率由 10%提高到 25%。

2019 年 8 月 15 日，美国政府宣布对从我国进口的 3,000 亿美元商品加征 10%

关税，分两批分别自 2019 年 9 月 1 日及 2019 年 12 月 15 日起实施。

2019 年 8 月 24 日，美国政府宣布 2019 年 10 月 1 日起，对从我国进口的目前按 25%税率加征关税的 2,500 亿美元加征税率上调至 30%，之前从 9 月 1 日起按 10%税率加征关税的 3,000 亿美元中国输美商品的加征税率上调至 15%。

2019 年 9 月 11 日，美国政府宣布将加征 2,500 亿美元商品关税的决定推迟到 10 月 15 日。

2019 年 10 月 12 日，美国政府宣布暂缓 10 月 15 日的对华加征关税。

2019 年 11 月 7 日，商务部新闻发言人高峰表示，中美双方同意随协议进展，分阶段取消加征关税。若（中美）双方达成第一阶段协议，应当根据协议内容，同步等比率取消已加征关税。

2019 年 12 月 13 日，国务院新闻办公室举行新闻发布会，据介绍，中美两国经贸团队已就中美第一阶段经贸协议文本达成一致；美方已经承诺将取消部分对华拟加征和已加征的关税，并且会加大对中国输美产品关税豁免的力度，推动加征关税的趋势，从上升趋势转向下降趋势。

2019 年 12 月 13 日，美国贸易代表办公室发布中美第一阶段经贸协议的声明，声明称，对自 9 月 1 日起按 15%税率加征关税的中国输美商品的加征税率由 15%下调至 7.5%，取消对原定 12 月 15 日的中国进口商品加税计划。

（二）中美贸易摩擦对申请人外销税负及销售客户、金额、订单数量的影响

1、中美贸易摩擦对发行人外销税负的影响

自 2018 年中美贸易摩擦发生以来，公司销售的有接头连接线、接口卡、扩展坞产品需要公司承担加征的关税，公司出口至美国并由公司承担关税的收入及加征关税金额情况如下：

项目	2019 年 1-9 月	2018 年
加征关税产品	有接头连接线、接口卡	有接头连接线、扩展坞
出口至美国并由公司负担关税的征税产品收入(万元)	1,305.28	872.41

出口至美国并由公司负担关税的征税产品对公司营业收入占比	0.03%	0.02%
公司承担的加征关税额(万元)	276.03	77.27
公司承担的加征关税额占净利润比重	0.09%	0.03%

从上表可知，最近一年及一期，公司出口至美国并由公司负担关税的征税产品对公司营业收入占比、公司承担的加征关税额占净利润比重均小于 0.1%，对公司营业收入和净利润的不利影响很小。

2、中美贸易摩擦对发行人销售客户、金额、订单数量的影响

公司主要外销客户稳定、销售金额和数量快速增长，2019 年 1-9 月外销收入已超过 2018 年全年，销售客户、金额、订单数量未受到中美贸易摩擦重大不利影响。因此，中美贸易摩擦对公司外销税负及销售客户、金额、订单数量均无重大不利影响。

(三) 是否对申请人经营环境造成重大不利影响

2018 年和 2019 年 1-9 月，公司营业收入及归属于母公司所有者的净利润情况如下：

项目	2019 年 1-9 月	2018 年
营业收入（万元）	3,783,613.84	3,584,996.42
同比增速	70.96%	57.06%
归属于母公司所有者的净利润（万元）	288,752.19	272,263.11
同比增速	74.29%	61.03%

从上表可知，自 2018 年中美贸易摩擦发生以来，公司营业收入和归属于母公司所有者的净利润继续快速增长。而且，2018 年、2019 年 1-9 月，出口至美国并由公司负担关税的征税产品对公司营业收入占比、公司承担的加征关税额占净利润比重均很小，中美贸易摩擦对公司销售客户、金额等无重大不利影响。

因此，中美贸易摩擦未对公司经营环境造成重大不利影响。

三、本次募投项目产品销售的意向客户情况，计划销售客户为美国公司的，

是否会受中美贸易摩擦影响

（一）本次募投项目产品销售的意向客户情况

本次发行拟募集资金总额不超过人民币 300,000 万元（含 300,000 万元），在扣除相关发行费用后，拟全部用于智能移动终端模组产品生产线技改扩建项目、智能可穿戴设备配件类产品技改扩建项目、年产 400 万件智能可穿戴设备新建项目和补充流动资金。

智能移动终端模组产品生产线技改扩建项目产品为智能移动终端模组，主要意向直接客户为 EMS 厂商。

智能可穿戴设备配件类产品技改扩建项目主要产品为智能可穿戴设备模组，达产后的约 30%产能将用于满足立讯智造等其他子公司的内部采购需求，剩余销售给 EMS 厂商。

年产 400 万件智能可穿戴设备新建项目产品主要为智能可穿戴设备，客户为消费电子品牌商。

因此，本次募投项目产品销售客户明确，产能消化具有保障。

（二）计划销售客户为美国公司的，是否会受中美贸易摩擦影响

1、中美贸易摩擦涉及的关税仅针对在美国本土销售的产品

中美贸易摩擦并非涉及本次募投项目客户向发行人采购的全部产品。目前，美国仅针对清单中销售目的地为美国本土的相关产品征收相关关税，而本次募投项目客户销往亚洲、欧洲等国家和地区的产品不会受到中美贸易摩擦影响。

2、中美贸易摩擦对智能移动终端模组产品生产线技改扩建项目无影响

中美贸易摩擦对智能移动终端模组产品生产线技改扩建项目无影响。智能移动终端模组产品生产线技改扩建项目产品为智能移动终端模组，公司销售客户非美国 EMS 厂商。上述客户并非美国公司，根据双方签署的合同和目前中美贸易摩擦涉及的范围，公司向上述客户销售本项目产品不属于加征关税环节，公司不承担相关产品涉及的关税。

3、中美贸易摩擦对智能可穿戴设备配件类产品技改扩建项目和年产 400 万

件智能可穿戴设备新建项目无重大不利影响

智能可穿戴设备配件类产品技改扩建项目产品为智能可穿戴设备模组。项目达产后，公司拟将约 70%的产品销售给非美国 EMS 厂商，上述产品不属于加征关税环节，不会受到贸易摩擦的直接影响。智能可穿戴设备配件类产品技改扩建项目约 30%的产品将供给年产 400 万件智能可穿戴设备新建项目的实施主体用于组装生产智能可穿戴设备。年产 400 万件智能可穿戴设备新建项目的产品为智能可穿戴设备，目前该产品在美对华加征关税清单范围内。

中美贸易摩擦对智能可穿戴设备配件类产品技改扩建项目和年产 400 万件智能可穿戴设备新建项目无重大不利影响，具体理由如下：

（1）公司智能可穿戴设备产能占客户产能较小，受关税影响产品范围有限

根据前述分析，年产 400 万件智能可穿戴设备新建项目销往非美国地区的产品不属于加征关税范围。年产 400 万件智能可穿戴设备新建项目建设期为两年，达产后产能为年产 400 万件。根据 IDC 统计数据测算，年产 400 万件智能可穿戴设备新建项目达产后销量占客户总销量比重较低。因此，中美贸易摩擦对年产 400 万件智能可穿戴设备新建项目的影响较为有限。

（2）美国已降低前述项目产品或终端应用的加征关税税率

2019 年 12 月 13 日，美国贸易代表办公室发布中美第一阶段经贸协议的声明，声明称，对自 9 月 1 日起按 15%税率加征关税的中国输美商品的加征税率由 15%下调至 7.5%，前述项目产品或终端应用的加征税率已降低 50%。

（3）预计公司不会承担加征关税额或承担比例较低

1) 公司主要产品定价为 FOB 方式，关税由客户承担，公司产品在关税加征前后稳定

公司主要产品定价为 FOB 方式，关税由客户承担。而且根据目前公司订单履行情况来看，加征关税前后，公司产品销售价格稳定。

2) 目前公司与客户协商不承担加征关税额

目前公司已与客户协商确定，本次募投项目产品销售时暂不由公司承担加征

关税额。

3) 消费电子产业链主体较多，预计公司不承担加征关税额或承担比例较低

消费电子产业链主体包括原材料供应商、电子元器件生厂商、组件（模组）生产商、EMS 厂商、品牌厂商和消费者，其中，品牌厂商在产业链中具有主导地位。在前述项目中，公司属于模组生厂商或 EMS 厂商。品牌厂商基于产业链良性发展考虑，会给予模组生厂商或 EMS 厂商合理的利润率。目前模组生厂商或 EMS 厂商毛利率较低，进一步下降空间有限，预计公司不承担加征关税额或承担比例较低。

综上所述，中美贸易摩擦对智能移动终端模组产品生产线技改扩建项目无影响，对智能可穿戴设备配件类产品技改扩建项目和年产 400 万件智能可穿戴设备新建项目无重大不利影响。

四、针对中美贸易摩擦，申请人采取的应对措施及效果

（一）发行人采取的应对措施

为减少中美贸易摩擦对公司可能的影响，公司已采取以下应对措施：

1、设立境外生产基地

目前公司已在越南设立生产基地，将部分受关税影响产品的生产转移至越南生产。公司计划在越南布局四个厂区，总计约 84 万平方米，目前北江光州一厂已经投入运营，2020 年 3 至 5 月将有三个厂区陆续投入运营。

同时，公司正在印度筹建生产基地，已设立子公司印度立讯有限公司。

2、加大技术研发投入，提升研发实力，增强公司的议价能力

公司注重技术开发、不断进行技术革新并持续推出新产品。最近三年，公司累计研发投入 49.89 亿元，呈现不断上升趋势。通过与国际领先的 3C 产品品牌厂商和 EMS 厂商的多年合作和长期的技术积累，公司已建立起高水平的研发团队。公司已是 SATA-IO、USB-IF、VESA、SFF、PCI-SIG、IEEE、IBTA、WPC 等协会的会员，并积极参与协会的标准介面规格及量测规范制定。公司拥有自主产品的核心技术和知识产权，截至 2019 年 9 月 30 日，已取得 1,118 项专利，其

中发明专利 149 项。

公司未来将持续保持研发投入与产品创新，提升与客户协同合作共同进行新产品开发的能力，努力革新传统制造工艺、加大自动化生产投入，为客户提供品质、成本、交付期均优于市场已有产品的解决方案，增强公司的议价能力。

3、以客户为中心，提升服务质量，与客户建立稳固的合作关系

领先的技术实力和优秀的品质保障能力为公司在业内树立了良好的品牌形象和口碑，同时也带来了优质的客户资源。公司坚持一切以客户为中心的服务理念，对客户需求有着深刻的认识和理解，不断提升服务水平和质量。经过多年的潜心耕耘，公司与一批国际领先的消费电子、通信等领域品牌厂商建立了稳固的合作关系。与世界知名品牌稳固的合作关系，不仅有助于保持公司产品市场需求的稳定，而且能够与客户对贸易摩擦的影响进行积极有效的沟通。

（二）发行人应对措施效果

1、公司稳步推进境外生产基地建设，提升公司产能，减轻中美贸易摩擦不利影响

公司自 2016 年先后在越南设立越南立讯、云中立讯和义安立讯，计划在越南布局四个厂区，总 84 万平方米，目前北江光州一厂已经投入运营，主要生产连接线、车载无线充电、路由器、无线充电器等产品，主要产品销量及营业收入快速增长，有利降低中美贸易摩擦的潜在不利影响。

2、公司承担关税的收入和关税金额未发生重大不利变化

2018 年、2019 年 1-9 月，公司出口至美国并由公司负担关税的征税产品对公司营业收入占比、公司承担的加征关税额占净利润比重均小于 0.1%，也未出现因中美贸易摩擦导致公司产品价格大幅下降的情形。

3、公司与主要客户继续保持稳定合作

2019 年 1-9 月公司向主要客户销售金额超过了 2018 年 3/4 或 2018 年全年，公司与主要客户继续保持稳定合作。

（三）风险提示

公司已在募集说明书“第三节 风险因素”之“二、政策风险”之“（二）中美贸易摩擦引发的风险”中披露相关风险，具体如下：

“2、中美贸易摩擦引发的风险

2018 年以来，美国政府发布了一系列对中国产品加征关税的清单。公司产品以外销为主，与欧美、亚洲等各国家地区客户保持长期稳定合作，各国贸易政策的不确定性会对公司出口销售产生不利影响。公司产品形态以零组件和模组为主，后端主要对应境内系统组装厂，并由其完成产品组装后出货，因此，美方对中国产品加征关税对公司直接影响有限，公司已通过境外设立生产基地、与客户进行定价协商等方式尽量减少了贸易摩擦的不利影响；但如果贸易摩擦不断升级扩大，公司经营仍不可避免会受到进一步的波及。”

综上所述，公司已采取措施降低、规避中美贸易摩擦产生的不利影响，并在募集说明书中进行了信息披露和风险提示。

五、中介机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

（1）报告期主营业务大幅增长及外销收入占比较高原因具有合理性，公司外销收入占比与同行业可比公司不一致，主要受同行业可比公司外销收入统计口径及公司客户结构影响，具有合理性。（2）中美贸易摩擦对发行人外销税负、销售客户、金额、订单数量及经营环境均未造成重大不利影响。（3）中美贸易摩擦对智能移动终端模组产品生产线技改扩建项目无影响，对智能可穿戴设备配件类产品技改扩建项目和年产 400 万件智能可穿戴设备新建项目无重大不利影响。（4）针对中美贸易摩擦，公司已采取应对措施，并在募集说明书中进行了信息披露和风险提示。

六、补充披露情况

本部分内容已在募集说明书之“第七章 管理层讨论与分析”之“二、盈利能力分析”之“（一）主营业务收入分析”中补充披露。

（以下无正文）

（本页无正文，为立讯精密工业股份有限公司对《关于请做好立讯精密工业股份有限公司公开发行可转债发审委会议准备工作的函》之回复报告签署页）

立讯精密工业股份有限公司

年 月 日

保荐机构董事长声明

本人已认真阅读立讯精密工业股份有限公司与中信证券股份有限公司对《关于请做好立讯精密工业股份有限公司公开发行可转债发审委会议准备工作的函》之回复报告的全部内容，了解报告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，告知函之回复报告不存在虚假记载、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、及时性承担相应法律责任。

董事长：

张佑君

中信证券股份有限公司

年 月 日

（本页无正文，为中信证券股份有限公司对《关于请做好立讯精密工业股份有限公司公开发行可转债发审委会议准备工作的函》之回复报告签署页）

保荐代表人： _____

刘顺明 何 锋

中信证券股份有限公司

年 月 日