

深圳市欣天科技股份有限公司 关于对深圳证券交易所年报问询函回复的公告

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

深圳市欣天科技股份有限公司（以下简称“公司”）于 2019 年 5 月 25 日收到深圳证券交易所出具的《关于对深圳市欣天科技股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函【2020】第 332 号）（以下简称“问询函”）。现就相关事项回复如下：

问题 1.你公司 2017 年 1 月上市以来，各年度扣除非经常性损益后的归属于母公司股东的净利润（以下简称“扣非后净利润”）持续下滑，其中 2017 年实现扣非后净利润 2,782.02 万元，同比下降 49.67%，2018 年实现扣非后净利润 1,153.10 万元，同比下降 58.55%，2019 年实现扣非后净利润 993.75 万元，同比下降 13.82%。

问题 1.1 请结合近三年与公司上市前的行业发展和竞争情况变化、公司主要客户及产品销售情况变化等补充说明公司上市后扣非后净利润持续下滑的原因及合理性；并进一步分析上述因素变化是否对公司持续经营能力产生重大不利影响。

公司回复：

1、行业发展和竞争情况

公司上市前及近三年行业竞争格局未发生明显变化。射频金属元器件行业集中度较低，主要呈现分散竞争格局。射频金属元器件生产企业数量众多，但规模普遍较小，而且受限于技术、资金等因素，较少有企业专门侧重于移动通信单个行业进行射频金属元器件的研发和生产，而以面向众多领域进行金属结构件的产品制造为主，技术水平参差不齐。

在上述市场竞争格局下，下游移动通信主设备商和射频器件商仍然会在内部保留射频金属元器件产品研发资源，导致行业内专注于从事射频金属元器件研发和生产，能够积累自主研发力量，全面掌握射频金属元器件制造工艺技术，并能进行系列化、批量化、较短周期内生产出较高质量水平产品的企业相对较少。

2014 年-2016 年为 4G 网络建设的高峰期，2017 年-2019 年由于 4G 网络建设高峰期已经

过去，5G 网络建设尚未大规模展开，射频金属元器件行业处于周期性波动的低谷期，行业竞争加剧，导致公司产品毛利率面临持续下降的压力。

2、主要客户情况

公司上市前的三年（2014 年-2016 年）及上市后的近三年（2017 年-2019 年），公司前五大客户基本保持稳定。

3、产品销售情况

公司上市前的三年（2014 年-2016 年）及上市后的近三年（2017 年-2019 年）产品销售占比情况如下：

上市前的三年：

项目	2014 年		2015 年		2016 年	
	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
一、射频金属元器件及结构件	24,098.33	90.48	18,923.96	91.45	21,232.78	88.18
二、其他	2,536.60	9.52	1,769.65	8.55	2,845.19	11.82
三、租赁收入	-	-	-	-	-	-
总计	26,634.93	100.00	20,693.61	100.00	24,077.97	100.00

上市后近三年：

项目	2017 年		2018 年		2019 年	
	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
一、射频金属元器件及结构件	19,845.52	85.29	18,815.58	79.42	17,535.11	76.43
二、其他	3,422.96	14.71	4,833.66	20.40	5,309.79	23.14
三、租赁收入	-	-	41.67	0.18	99.48	0.43
总计	23,268.48	100.00	23,690.91	100.00	22,944.38	100.00

从上表看出公司上市前后，销售产品类型未发生明显变化。

4、营业收入及毛利率情况

2017 年—2019 年公司营业收入分别为 23,268.48 万元、23,690.91 万元、22,944.38 万元，营业收入基本保持稳定，上市后扣非后净利润持续下滑主要是毛利率逐年下降所致。

(1) 公司综合毛利率变动情况

2017 年—2019 年，公司各类产品毛利率及其销售占比变动情况如下：

产品类别	2019 年度		2018 年度		2017 年度		2019 年综合毛利率变动			2018 年综合毛利率变动		
	毛利率	销售收入占比	毛利率	销售收入占比	毛利率	销售收入占比	毛利率变动影响	销售结构变动影响	合计	毛利率变动影响	销售结构变动影响	合计
一、射频金属元器件及结构件	30.85%	76.43%	32.93%	79.42%	37.60%	85.29%	-1.91%	-0.67%	-2.58%	-2.64%	-3.29%	-5.92%
二、其他	17.76%	23.14%	23.03%	20.40%	29.24%	14.71%	-1.26%	0.68%	-0.58%	-1.06%	1.46%	0.40%
三、租赁收入	69.13%	0.43%	81.75%	0.18%	-	-	-0.05%	0.20%	0.15%	0.15%	0%	0.15%
总计	27.99%	100.00%	31.00%	100%	36.37%	100.00%	-3.22%	0.21%	-3.01%	-3.56%	-1.82%	-5.38%

注：产品毛利率变动影响=（本年毛利率-上年毛利率）*本年销售占比；

销售结构变动影响=（本年销售占比-上年销售占比）*上年毛利率；

如上表所示，2019 年公司产品综合毛利率为 27.99%，2018 年公司产品综合毛利率为 31.00%，2019 年较 2018 年同比下降 3.01%；2017 年公司产品综合毛利率为 36.37%，2019 年较 2017 年相比下降 8.38%。毛利率下降的主要原因一是单个产品本身毛利率下降；二是因产品销售结构的不同而影响综合毛利率下降。

变动的主要因素分析如下：

A. 因单个产品毛利率下降因素影响,公司产品综合毛利率变动影响 2018 年比 2017 年下降 3.56%,2019 年比 2018 年下降 3.22%。

B. 因产品销售结构的不同因素影响,公司产品综合毛利率变动影响 2018 年比 2017 年下降 1.82%,2019 年比 2018 年上升 0.21%。

(2) 公司主要产品毛利率下降的原因分析

从上表分析,公司产品销售毛利率 2019 年较 2018 年下降 3.22%,主要因为单个产品毛利率下降影响,其中射频金属元器件-调谐自锁螺钉产品毛利率 2019 年比 2018 年下降 18.47%,对公司总体毛利率影响达到 3%。射频金属元器件-调谐自锁螺钉产品毛利率下降,主要受市场需求变化和竞争加剧影响,2019 年调谐自锁螺钉销售单价下降所致。经分析 2019 年销售单价对销售毛利额的影响为-714.76 万,单位销售成本对毛利额的影响为-265.94 万,销售数量对毛利额影响为 181.72,调谐自锁螺钉毛利额 2019 年较 2018 年合计减少 798.98 万元。

5、与同行业可比上市公司的比较情况：

公司主要从事射频金属元器件的生产，属于较为细分的行业，目前尚没有与公司主营业务和产品完全类似的上市公司。考虑到大富科技、武汉凡谷、春兴精工、通宇通讯的射频器件产品属于公司下游行业，且大富科技、春兴精工的结构件产品与公司射频结构件产品存在部分重叠，因而公司将其作为同行业可比上市公司，但是上述 4 家上市公司的主要产品与公司主要产品仍存在较大区别，并不具有简单和直接的可比性。从业务规模看，公司下游行业上市公司销售收入、毛利总体上显著大于本公司。2017 年—2019 年，公司与同行业上市公司销售收入、毛利、扣非后净利润、扣非后净利率的对比情况具体如下：

单位：万元

公司名称	收入及利润规模	2019 年度	2018 年度	2017 年度
大富科技	销售收入	233,756.65	182,149.19	177,929.52
	毛利	50,740.47	25,358.52	21,969.41
	扣非后净利润	-44,632.25	-31,225.60	-52,171.34
	扣非后净利率	-19.09%	-17.14%	-29.32%
武汉凡谷	销售收入	171,333.45	119,507.88	142,534.35
	毛利	50,437.55	16,941.48	-13,935.60
	扣非后净利润	24,858.28	-6,990.36	-55,664.37
	扣非后净利率	14.51%	-5.85%	-39.05%
春兴精工	销售收入	726,165.34	493,283.10	380,448.01
	毛利	74,034.33	87,668.82	27,941.12
	扣非后净利润	-2,731.43	2,449.07	-39,546.00
	扣非后净利率	-0.38%	0.50%	-10.39%
通宇通讯	销售收入	163,798.43	126,485.30	153,530.47
	毛利	42,102.77	35,199.59	46,032.88
	扣非后净利润	277.63	1,630.83	8,465.00
	扣非后净利率	0.17%	1.29%	5.51%
平均值	销售收入	259,010.77	184,285.09	170,888.47
	毛利	43,463.02	33,033.68	16,401.56
	扣非后净利润	-4,445.55	-6,827.21	-27,783.34
	扣非后净利率	-1.72%	-3.70%	-16.26%
本公司	销售收入	22,944.38	23,690.91	23,268.48
	毛利	6,421.12	7,343.12	8,463.34
	扣非后净利润	993.75	1,153.10	2,782.02
	扣非后净利率	4.33%	4.87%	11.96%

从上表看：除武汉凡谷扣非后净利润率上升以外，其他公司 2019 年相比上年扣非后净利润率均成下降趋势，本公司扣非后净利润率下降符合同行业发展趋势。

综上所述，本公司上市前后所在的行业和竞争情况无根本性变化，公司主要客户和产品结构基本保持稳定，近三年扣非后净利润持续下滑主要是毛利率下滑所致，结合经营环境的变化和同行业公司经营情况比较，其下滑符合行业经济发展规律，不会对公司持续经营能力产生重大不利影响。

问题 1.2 请补充说明公司未来拟采取的提高生产经营能力、改善经营业绩的措施。

公司回复：

面对 5G 的快速启动和高速增长，公司管理层主要在以下几个方面开展了应对工作：

1、主营业务发展

（1）做大做强射频金属元器件及结构件业务，射频金属元器件及结构件研发制造是公司业务的基础，在公司业务体系中占有重要地位。继续保持对该领域的研发及制造投入，尤其在敏捷制造方面加大投入以巩固公司在该领域的领先地位。

（2）拓展轨道交通、新能源、医疗领域业务，持续加大对相关业务领域的投入，同时，积极寻求外延式发展机会。

（3）2019 年 10 月，公司成立专门子公司苏州欣天盛科技有限公司进行滤波器的研发、生产和销售，未来国际移动通信基础设施的建设，将有利于滤波器产业的快速发展。

2、技术研发

（1）按照技术研发方向-新材料、新工艺及产业链延伸产品，提升以研究前沿技术和开发高附加值产品的研发中心能力，持续提高企业技术核心竞争力。

（2）进一步加强与高校科研院所的合作，构建产学研一体化的科技创新和成果转化平台，引进和研制高效益的科技项目。

（3）加快研发项目的技术产业应用转化工作，尽快让研发项目产生经济效益。

3、市场营销

（1）在与现有客户保持稳定合作的基础上，积极寻求新的合作伙伴，以促进公司业务的增长。

（2）将凭借研发制造能力和良好口碑积极开拓新客户，加快业务发展。

（3）优化产品结构，淘汰老产品，增加新产品销售推广，提高产品综合毛利率，提高公司盈利水平。

会计师核查意见

1、对公司上市后扣非后净利润持续下滑实施的核查程序

(1) 对公司上市前后的财务报表数据进行对比分析，包括纵向和横向的对比分析，针对销售净利润下滑实施分析性复核程序，比较公司本年度和以前年度销售净利润变动情况，并与同行业公司销售净利润变动情况进行比较，分析变动的原因和合理性；针对分析性复核程序结果，对变动原因进一步实施分析性复核和细节测试等审计程序。

(2) 与管理层沟通了解公司销售净利润持续下滑的原因，针对公司本年度实现的营业收入、营业成本、期间费用等，对公司的收入、采购及费用循环进行了内控测试，对产品毛利率变动情况进行了分析性复核，并对收入、成本真实性、完整性及截止性进行了测试。

2、核查结论

经核查，我们认为：

基于已实施的审计程序，公司主要客户及产品结构基本保持稳定，近三年扣非后净利润持续下滑主要是毛利率下滑所致，结合经营环境的变化和同行业公司的经营情况比较，其下滑符合行业经济发展规律，未发现上述事项对公司持续经营能力产生重大不利影响。

问题 2.年报显示，你公司报告期内实现营业收入 22,944.38 万元，同比下降 3.15%；销售费用发生额为 753.96 万元，同比下降 22.54%，管理费用发生额为 2,344.37 万元，同比下降 17.21%。请结合产品及客户拓展情况、费用控制情况、各费用的明细科目变动原因等补充说明公司报告期内销售费用、管理费用下降幅度大于营业收入下降幅度的原因及合理性。请会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

近两年来，公司销售费用和管理费用具体数据如下：

1、2017—2019 年管理费用、销售费用对比情况如下：

单位：万元

费用项目	2019 年	2018 年	2017 年	2019 年变动金额	2019 年变动率	2018 年变动金额	2018 年变动率
销售费用	753.96	973.30	810.42	-219.34	-22.54%	162.88	20.10%
管理费用	2,344.37	2,831.65	2,004.93	-487.28	-17.21%	826.72	41.23%
总计	3,098.33	3,804.95	2,815.35	-706.62	-18.57%	989.60	35.15%

2、管理费用、销售费用近两年明细变动情况如下：

单位：万元

费用性质	项目	2019 年	2018 年	变动金额	变动率
------	----	--------	--------	------	-----

管理费用	职工薪酬	1,472.79	1,075.59	397.20	36.93%
	股权激励费用	-100.14	721.82	-821.96	-113.87%
	中介机构费用	165.03	289.23	-124.20	-42.94%
	租赁费	169.23	158.37	10.86	6.86%
	折旧摊销等	279.24	218.82	60.42	27.61%
	业务招待费	84.60	72.58	12.02	16.56%
	其他	273.62	295.24	-21.62	-7.32%
	小计	2,344.37	2,831.65	-487.28	-17.21%
销售费用	职工薪酬	526.99	590.44	-63.45	-10.75%
	招待费	87.59	131.24	-43.65	-33.26%
	交通运输费	67.90	121.99	-54.09	-44.34%
	差旅费	20.05	43.34	-23.29	-53.74%
	其他	51.43	86.29	-34.86	-40.40%
	小计	753.96	973.30	-219.34	-22.54%

3、费用明细数据变化分析：

(1) 管理费用的减少主要是因为 2019 年公司分摊的股权激励人工费用减少及中介机构咨询费用下降所致。股权激励费用减少主要是 2019 年因股权激励第 2 期未达标以及部分激励对象离职，依据企业会计准则的要求，在会计账务上冲回了 2018 年度计提的股权激励费用。

(2) 销售费用的减少主要为职工薪酬、招待费、差旅费、交通运输费下降所致。职工薪酬减少主要是销售人员结构变动所致；招待费用和差旅费用减少主要是苏州生产基地产能建立后，长三角地区的客户与苏州工厂之间的相互往来更便捷，节约了住宿、餐饮等费用。交通运输费减少主要为：①2019 年 7 月开始上海国基货物自提，公司运输费用降低；②2018 年因产能转移苏州，深圳产品、设备、材料、模具转移到苏州导致 2018 年运费较高。

综上所述，费用的下降，一方面是股权激励人工费用、中介机构咨询等专项费用减少所致，另一方面，是公司优化经营管理的结果。销售费用、管理费用的下降幅度大于收入下降幅度，尤其是专项费用的增减，二者不是完全配比关系。费用的下降，不会影响公司的正常经营和业务拓展。

会计师核查意见：

1、对公司费用实施的核查程序

(1) 获取了公司的财务管理制度及费用报销管理规定，了解公司各项费用报销流程及财务核算方法。

(2) 检查了公司报告期内销售费用、管理费用明细表，对主要费用项目的凭证、原始

单据及付款流程进行测试。

(3) 检查了报告期各期按企业会计准则规定在等待期间应确认的股份支付费用，并与已入账公司及费用科目进行核对。

(4) 抽查了报告期的租赁合同、中介机构费用、运输合同等，核对了费用支付凭证、结算单据及发票，并与财务部相关人员进行沟通，了解费用波动的原因。

(5) 检查报告期内其他大额费用，包括邮递、运输及车辆使用费、办公费及电话、差旅费等，核对了费用支付凭证、单据审批流程、费用归属期间等。

(6) 检查了公司报告期各期固定资产清单，重测了固定资产折旧计算，复核了计提折旧与期间费用的勾稽关系。

(7) 检查了报告期各月员工人数及工资分类构成表，核对了员工人数与社保人数是否存在差异，并抽查薪酬计提与支付凭证。

(8) 对报告期公司期间费用进行了截止性测试，并结合期后大额费用检查，判断是否存在跨期。

2、核查结论：

经核查，我们认为：

基于已实施的审计程序，我们未发现与费用入账相关的重大错报，公司费用的下降，主要是股份支付费用下降及公司优化经营管理的结果。

问题 3.年报显示，你公司应收账款期末余额为 11,055.31 万元，占 2019 年营业收入的 48.18%，其中主要是账期在 1 年以内的应收账款。

问题 3.1 请结合结算模式、客户信用期等补充说明应收账款占营业收入比例较高的原因及合理性。

公司回复：

公司 2017-2019 年应收账款和营业收入数据如下：

单位：元

项目	2017 年	2018 年	2019 年
应收账款余额	101,934,413.36	100,620,937.46	110,553,072.15
营收收入	232,684,753.10	236,909,137.96	229,443,756.13
应收账款占营业收入比例	43.81%	42.47%	48.18%

从最近 3 年应收账款的余额、应收账款的余额占当年营业收入比率来看，数据无重大变化。

公司客户的结算模式全部为月结收款方式，无预收款结算和现金收款结算客户。从月结时间周期来看，公司客户月结周期比较长，其中：月结 105 天客户，余额为 4,776.20 万元，占比 43.20%；月结 90 天客户的余额为 4,611.40 万元，占比 41.71%。

按客户月结时间周期，期末应收账款余额具体数据如下：

单位：元

客户月结期	应收账款余额	占比
月结 105 天	47,761,908.71	43.20%
月结 90 天	46,114,035.34	41.71%
月结 120 天	10,649,471.40	9.63%
月结 30 天	2,929,300.83	2.65%
月结 60 天	2,669,008.34	2.42%
月结 45 天	429,347.53	0.39%
合计	110,553,072.15	100.00%

客户的账期，是双方约定交易的条款，在实际经营中按照交易条款实际执行。从目前实际经营情况来看，应收账款余额相对合理，无重大坏账情况。

问题 3.2 请补充说明上述应收账款的期后回款情况、是否存在逾期未收回款项等。

公司回复：

2019 年应收账款余额回收情况（截止 2020 年 5 月 25 日）

单位：元

结算期	期后收款金额(2020 年 1 月-5 月)	逾期未收款金额	合计
月结 105 天	46,954,428.08	807,480.63	47,761,908.71
月结 90 天	25,896,711.88	20,217,323.46	46,114,035.34
月结 120 天	1,939,576.97	8,709,894.43	10,649,471.40
月结 30 天	1,846,458.81	1,082,842.02	2,929,300.83
月结 60 天	2,472,886.78	196,121.56	2,669,008.34
月结 45 天	157,691.51	271,656.02	429,347.53
总计	79,267,754.03	31,285,318.12	110,553,072.15
占比	71.70%	28.30%	100.00%

2019 年应收账款余额 11,055.31 万元，截止 2020 年 5 月 25 日已回款 7,926.77 万元，回款占比 71.70%，逾期未回款 3,128.53 万元，占比 28.30%。

今年回款速度放慢，主要是受新冠疫情的全球爆发，企业停工停产，导致货款回收时间滞后，影响公司现金回笼。面对当前的疫情，公司一方面保障自身工厂的正常运转，另一方面加强与客户的沟通、互动，了解客户生产情况，催收货款。从目前了解和跟踪客户的生产情况来看，未出现重大坏账情况。

问题 4.现金流量表项目显示，你公司报告期内收到的其他往来款项合计 578.85 万元，支付的其他往来款项合计 328.57 万元。请补充说明上述往来款项的具体情况，包括但不限于往来款项金额、往来发生的原因、涉及的往来双方、往来款项性质及用途、是否存在违规对外财务资助或资金占用情形等。请会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

1、公司报告期内收到的其他往来款项合计 578.85 万元，支付的其他往来款项合计 328.57 万元，往来款项的具体情况：

（1）收到其他往来款项包括出售废料收入款项 409.63 万，代员工收到财政部门人才补助 78.02 万元，其他 91.20 万元。

（2）支付其他往来款项包括支付员工获取财政人才补助 16.5 万元，支付开具给供应商银行承兑票据需要支付给银行承兑保证金 303.93 万元，支付其他 8.14 万元。

2、现金流量表中收到其他往来款项和支付其他往来款项均为非关联方所发生的实际业务往来，不存在违规对外财务资助或资金占用情形等。

会计师核查意见

1、对现金流量表实施的核查程序

（1）核查公司现金流量表-收支经营活动有关的现金具体明细，通过货币资金检查是否存在与公司经营无关的往来款项性质，是否存在对外财务资助或违规资金占用，

（2）对收到其他往来款项营业外收入中发生额较大的废料收入实施了访谈、细节测试、分析性复核等相关核查程序，对支付其他往来款项发生额较大的银行承兑汇票保证金实施了检查程序，核查了业务发生的真实性。

2、核查结论

经核查，我们认为：

基于已实施的审计程序，公司报告期内收到的其他往来款项合计 578.85 万元，支付的其他往来款项合计 328.57 万元，我们未发现公司存在违规对外财务资助及资金占用情形。

问题 5.年报显示，你公司非经常性损益中的“其他营业外收入和支出项目”、“其他损益项目”报告期内发生额合计为 538.12 万元，占非经常性损益总额的 74.43%。请补充说明上述两项非经常性损益的具体明细和对应业务实质情况，并分析相关会计处理的合规性。请会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

1、本公司非经常性损益中的“其他营业外收入和支出项目”、“其他损益项目”报告期内发生额合计为 538.12 万元，各项目金额如下表：

项目	金额（万元）
其他营业外收入和支出项目	352.47
其他损益项目	185.65
合计	538.12

（1）其他营业外收入包括废料收入 375.24 万元，其他收入 0.48 万元，废料主要是生产过程中产生的边角料、废屑等报废物品，其他主要为供应商及员工扣款；其他营业外支出包括处置报废固定资产净损失 14.45 万元，其他支出 8.80 万元，此部分收入与企业生产经营活动没有直接关系，计入“营业外收入”和“营业外支出”科目。

（2）其他损益项目是公司持有交易性金融资产（银行理财产品）期间到期赎回产品取得的投资收益 185.65 万元。

2、会计处理的合规性：

公司按照《企业会计准则》及其指南规定，企业实际发生的营业外收支，应当在实际发生时根据实际发生额计入当期损益。企业应当设置一级会计科目“营业外收入”、“营业外支出”专门核算营业外收支经济业务事项。

营业外收入，主要核算企业发生的营业利润以外的收益。并且根据需要设置“非流动资产毁损报废利得、债务重组利得、政府补助、捐赠利得、罚款利得”等二级明细会计明细科目分类核算相关经济业务事项。

营业外支出，主要核算企业发生的营业利润以外的支出。并且根据需要设置“非流动资产毁损报废损失、债务重组损失、非常损失、捐赠支出、罚款支出”等二级明细会计明细科目分类核算相关经济业务事项。

（2）执行《新金融工具会计准则》后，企业根据管理金融资产的业务模式和金融资产的合同现金流量特征来分类。购买的银行短期的挂钩型理财产品，比如和汇率、利率、黄金价格、原油价格等挂钩的理财产品（含保本），作为“以公允价值计量且变动计入当期损益的金融资产”，通过“交易性金融资产”科目核算。每月末计提当月理财产品的预计利息（按天数计算），到期出售理财产品时，同时结转前期计提的公允价值变动至“投资收益”科目。

综上所述：本公司非经常性损益中的“其他营业外收入和支出项目”、“其他损益项目”报告期内发生额，是具体业务结果的呈现，公司依据会计准则进行相关会计处理是合规的。

会计师核查意见

1、核查程序：

（1）获取公司提供的当期非经常性损益计算表，并根据计算表中涉及的非经常性损益项目与《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号—非经常性损益（2008）》要求进行核对，确认项目是否符合披露公告要求。

（2）获取公司提供的当期非经常性损益计算表，并复核公司汇总表与各家子公司明细表加计数是否正确。获取公司提供的当期非经常性损益计算表，根据财务报表列示会计科目分析判断公司填列的项目性质及金额是否准确完整，并复核各家实际适用的所得税率及少数股东权益比例情况。

（3）根据企业会计准则应用指南规定，复核企业发生营业外收支的事项性质及其账务处理是否合规，并对营业外收入中发生额较大的废料收入实施了访谈、细节测试、分析性复核等相关核查程序；针对企业非经常性损益其他损益中的列报的理财产品，根据新金融工具准则规定复核了公司的会计处理是否合规、列报是否正确，并对公司购买理财实施细节测试。

2、核查结论

经核查，我们认为：

基于已实施的审计程序，未发现“其他营业外收入和支出项目”、“其他损益”相关的会计处理和列报不符合企业会计准则规定和《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号—非经常性损益（2008）》的情形。

问题 6.年报显示，你公司 IPO 募投项目“移动通信射频金属元器件生产基地建设项目”已于 2019 年 1 月达到预定可使用状态，但本报告期未实现预期效益。请详细分析上述募投项目未实现预计效益的原因及合理性，并进一步说明公司未来拟采取的改善措施。

公司回复：

募投项目未实现预计效益的原因，具体分析如下：

1、营业总收入方面，一是国外 5G 基础建设速度比国内缓慢，销售需求表现一般；二

是客户产品销售价格出现了不同程度降价，公司出现增产不增收的情况。

受市场供求方面的影响，因为 4G 在向 5G 过渡过程中，4G 建设中的采购订单竞争加剧，客户降价要求高，导致增产不增收的情况。因为公司是内外销兼营的公司，其业务量各占一半左右，由于国外 5G 市场的发展需求慢于国内市场，因而导致公司整体业绩增长乏力。

2、毛利率大幅下降。2013 年公司产品综合毛利率为 51.57%，结合当时 4G 的发展及未来的经营情况，公司在 2014 年初编制了《移动通信射频金属元器件生产基地建设项目可行性研究报告》，本项目达到预定可使用日期为 2019 年 1 月 31 日，2019 年为项目投产后第 1 年，在《移动通信射频金属元器件生产基地建设项目可行性研究报告》中项目投产后第 1 年预估毛利率为 44.10%，而 2019 年实际经营综合毛利率为 27.99%，出现大幅下降，导致募投项目未实现之前预计效益。（注：毛利率下降原因具体详见问题 1.1 的回复）。

3、与同行业可比上市公司的比较情况：

同行业上市公司 2018 年、2019 年销售收入、毛利、净利润、销售净利率的对比情况具体如下：

单位：万元

公司名称	收入及利润规模	2019 年度	2018 年度	变动率
大富科技	销售收入	233,756.65	182,149.19	28.33%
	毛利	50,740.47	25,358.52	100.09%
	净利润	-35,451.74	2,470.66	-1534.91%
	销售净利率	-15.17%	1.36%	-16.53%
武汉凡谷	销售收入	171,333.45	119,507.88	43.37%
	毛利	50,437.55	16,941.48	197.72%
	净利润	26,033.55	18,881.00	37.88%
	销售净利率	15.19%	15.80%	-0.61%
摩比发展	销售收入	121,492.90	125,721.50	-3.36%
	毛利	27,983.10	25,802.80	8.45%
	净利润	2,361.10	1,668.90	41.48%
	销售净利率	1.94%	1.33%	0.61%
春兴精工	销售收入	726,165.34	493,283.10	47.21%
	毛利	74,034.33	87,668.82	-15.55%
	净利润	2,213.37	3,999.68	-44.66%
	销售净利率	0.30%	0.81%	-0.51%
通宇通讯	销售收入	163,798.43	126,485.30	29.50%
	毛利	42,102.77	35,199.59	19.61%

	净利润	2,521.42	4,442.45	-43.24%
	销售净利率	1.54%	3.51%	-1.97%
平均值	销售收入	283,309.35	209,429.39	35.28%
	毛利	49,059.64	38,194.24	28.45%
	净利润	-464.46	6,292.54	-107.38%
	销售净利率	-0.16%	3.00%	-3.16%
本公司	销售收入	22,944.38	23,690.91	-3.15%
	毛利	6,421.12	7,343.12	-12.56%
	净利润	1,716.74	1,557.19	10.25%
	销售净利率	7.48%	6.57%	0.91%

从表中数据来看，2019 年仍然处于行业周期性波动低谷期，4G 大规模建设高峰期已过去，5G 处于发展初期。2019 年，除武汉凡谷外，同行业其他几家公司的销售净利率水平相对较低，本公司处于同行业中间水平。

综上所述，募投项目“移动通信射频金属元器件生产基地建设项目”已于 2019 年 1 月达到预定可使用状态，但本报告期未实现预期效益，符合行业经济发展的周期性和规律性。

公司未来在 5G 业务方面的布局与具体实施

1、产品线的布局——5G 滤波器项目

2019 年，公司在前期充分研发、规划布局的情况下，为配合客户 5G 项目的推进，打通上下游，延伸产业链，公司投资设立了苏州欣天盛科技有限公司（以下简称“苏州欣天盛”、“欣天盛”），专门负责滤波器的生产、销售与研制。目前苏州欣天盛已完成所有筹备工作，截止目前为止，已投资购买机器设备 80 台（套），设备金额达 475 万元，后续还将持续投入更多生产设备。5G 滤波器项目已经通过客户工厂审核和验收工作，已经完成了首批小批量产品试产与测试，具备生产滤波器成品的能力，已正式生产，并于 2020 年 4 月份完成首批订单出货。苏州欣天盛的投产，将从结构上改变公司只做零部件的现状，带动公司积极充分参与到全球 5G 建设中，同时为公司业绩成长提供强劲动力。

2、在射频金属元器件及结构件方面，为配合 5G 产品的发展，公司在设备和研发方面做了较大投入。

公司为满足 5G 射频金属元器件及结构件方面的需求，适应产品小型化、轻量化的要求，提高生产效率，为满足需求增加的需求，扩大公司产能，加大了设备改造的力度，同时公司新购进一批生产设备、仪器。2019 年至 2020 年 1 月份，共购买 5G 射频金属元器件及结构件生产机器设备 70 台（套），投资金额 1,098 万元。

为争取 5G 射频金属元器件及结构件的销售订单，公司积极配合客户完成产品开发与确认，为此，公司也投入了大量的人力和物力，全年累计开发模具 318 套（件），价值约 525 万元。参与客户新产品的开发，是公司销售业绩增长的动力之一，而新产品模具的开发确认，为业务接单奠定了基础，为订单快速转化为产品提供了必要条件。我们相信，2019 年开发的新模具，将为公司带动 2020 年业绩增长。

问题 7.年报显示，你公司深圳区域的生产经营场所均为租赁取得，租期分别为 2 至 8 年。请补充说明深圳区域生产经营场所的具体租赁情况，并进一步分析即将到期的租赁场所是否存在无法续期风险、是否可能对你公司生产经营产生重大不利影响及你公司的应对措施等。

公司回复：

1、深圳区域生产经营场所的具体租赁情况：

报告期内，公司在深圳区域的 3 处生产经营场所均为租赁取得。各租赁办公场所情况如下：

（1）公司租赁位于松岗街道办谭头社区树边坑工业区的房屋主要用于厂房生产、办公及宿舍，租赁期限为 5+3 年，即自 2017 年 3 月 16 日至 2022 年 3 月 31 日止（其中 5 年为固定租期，5 年后 3 年为灵活租期）。

（2）公司租赁位于深圳市南山区茶光路与创科路交汇处波顿科技园 B 座万科云创 1705 主要用于办公，租赁期限为 2017 年 4 月 10 日-2020 年 4 月 9 日。因公司已向深圳市国家自主创新示范区服务中心申请到位于深圳国际创新谷的政府租赁房，此项房产的租赁合同于 2020 年 4 月 9 日已到期，公司不再办理续签。

（3）公司租赁于深圳南山区打石 1 路深圳国际创新谷 7 栋 B 座 24 层 2401、2402 房主要用于办公，租赁期限为 2020 年 1 月 1 日-2024 年 12 月 31 日。深圳国际创新谷位于留仙洞总部基地中心地带，是深圳市政府打造的，以科创企业总部、智慧营运中心、创新研发中心、国际科技产业创新中心、国家重点实验室、瞪羚企业等国际前端型科技企业为主体，科技型中小企业及科研院所为辅体，构建企业创新链、产业链、孵化链为一体的全生命周期生态圈。由于此办公地点是深圳市政府推出的项目，租金比市场租金便宜，可以改善公司办公环境，降低租金。目前此办公场所仍处于装修阶段。

2、即将到期的租赁场所是否存在无法续期风险

(1) 公司历史上的搬迁情况：

2005 年 4 月 8 日，公司向深圳市西丽投资发展有限公司承租位于深圳市南山区西丽塘朗路同富裕工业城 3# 厂房 4 楼的房产作为公司生产经营厂房，租赁面积为 1,873.50 平方米，租赁期为 2005 年 4 月 5 日至 2008 年 4 月 4 日。

因租赁期届满，且随着公司的生产规模日益扩大，原租赁场所面积已无法满足公司生产经营需求，故公司搬迁至深圳市南山区西丽官龙村第二工业区 4 号 1-3 层厂房。此后，随着公司的进一步发展，公司分别新增租赁深圳市南山区西丽官龙村第二工业区 4 号 4-5 层、深圳市宝安区石岩街道官田横坑工业园 A2 栋一楼及二楼厂房、深圳市宝安区石岩街道官田横坑工业园 A6 栋一楼厂房。

公司上市后，为整合资源、优化管理，公司将生产办公场所统一搬迁至松岗街道办潭头社区树边坑工业区。

从公司历史搬迁情况来看，公司租赁合同到期未与出租方续签均是公司从自身实际经营发展的需要做出的选择。

(2) 与现有出租方的合作状态

深圳市德力佳润滑科技有限公司：截止至目前为止，公司与出租方一直合作顺利，也尚未收到租赁到期后不与公司续期的通知或意愿。

深圳市国家自主创新示范区服务中心：此出租方是市科技创新委直属经费自给事业单位，是深圳高新区综合性公共服务机构。公司自 2019 年 12 月底通过了深圳市高新技术产业园区产业用房租用申请，租期为 4 年。目前双方合作顺利。

3、即将到期的租赁场所是否可能对公司生产经营产生重大不利影响

公司周边厂房资源充足，且所从事的主要业务对厂房和办公用房的条件并无特殊要求，研发、生产所需的机器设备主要为精密机加工和冲压设备，均可独立操作、灵活布局，并非采用大规模生产的流水线式布局，其搬迁及重新安装都较为容易，对租赁房产的依赖程度较低。因此，即使深圳区域房产因其他客观原因导致租赁合同无法正常履行或租赁期满后不能续租，公司也容易找到新的搬迁地址，不会对公司生产经营产生重大不利影响。

4、公司的应对措施

公司已在苏州已建设并竣工完成自有厂房和办公用房，占地面积合计为 20,000 平方米，建筑面积为 27,716.06 平方米。目前公司租赁房产及自有房产的面积及其占比情况如下：

租赁厂房	承租方	出租方	位置	面积（平方米）	占比
------	-----	-----	----	---------	----

	深圳欣天	深圳市德力佳润滑 科技有限公司	松岗街道办潭头社区树边坑 工业区	13,566.45	32.16%
		深圳市国家自主创 新示范区服务中心	深圳南山区打石 1 路深圳国际 创新谷 7 栋 B 座 24 层 2401、 2402 房	902.88	2.14%
自有厂房	自有厂房 4 栋		苏州市吴中开发区旺山工业园 天鹅荡路以北、溪虹路以西	23,483.51	55.67%
	自有办公楼 1 栋		苏州市吴中开发区旺山工业园 天鹅荡路以北、溪虹路以西	4,232.55	10.03%
自有房产占公司使用的全部房产面积的比例				65.70%	

从上表可见，公司在苏州的自有房产占公司使用的全部房产面积的比例达到 65.70%，即使深圳区域房产因其他客观原因导致租赁合同无法正常履行或租赁期满后不能续租，也不会对公司生产经营产生重大不利影响。

问题 8.年报显示，你公司报告期内转让了参股公司苏州正北智能有限公司（以下简称“正北智能”）股权。请补充说明本次股权转让的具体情况，包括但不限于正北智能生产经营情况、公司转让股权原因、交易对手方及关联关系、转让价格的公允性、相关会计处理的合规性、是否履行了必要的审议程序和信息披露义务等。

公司回复：

2018 年 4 月公司投资设立正北智能，目的是为了改善公司生产智能化，待形成成熟方案可市场化推广，经过一年多的经营磨合，与预期有所差异，处于持续亏损状态。为优化资产结构，盘活账面资产，公司于 2019 年 4 月与 SoteriaNetWorks, Inc. 协商转让正北智能股权事宜，2019 年 7 月 30 日公司与 SoteriaNetWorks, Inc. 签订了《转让与退出协议》，双方同意以 2019 年 4 月 30 日经审计的净资产为基础，将公司全资子公司苏州欣天新投资管理有限公司持有的正北智能 42% 股权以人民币 70.86 万元的价格全部转让给 SoteriaNetWorks, Inc.。

1、交易对手的基本情况

名称：Soteria Networks, Inc.

注册国家：美国

地 址：275 Grove Street, 2-400, Newton, MA, 02466, 美国

法定代表人、职务及国籍：Brandon Chen, CEO, 美国

公司与 Soteria Networks, Inc. 不存在关联关系。

2、交易标的生产经营情况

单位：元

项目	2018 年 12 月 31 日	2019 年 4 月 30 日
总资产	3,943,097.78	2,568,854.58
净资产	3,605,984.98	1,687,201.39
项目	2018 年 1 月-2018 年 12 月	2019 年 1 月-2019 年 4 月
营业收入	570,082.98	10,014.05
净利润	-1,407,269.49	-1,918,783.59

3、定价依据

经交易双方协议一致后同意，本次转让标的股权价格以立信会计师事务所（特殊普通合伙）出具的审计报告的净资产为参考依据。依据《审计报告》，正北智能截止到 2019 年 4 月 30 日经审计的净资产为 168.72 万元。经协议双方协商一致，本次转让标的 42%股权价格为人民币 70.86 万元。

4、相关会计处理的合规性

根据《企业会计准则第 2 号-长期股权投资》第十七条规定，处置长期股权投资，其账面价值与实际取得价款之间的差额，应当计入当期损益。公司之子公司苏州欣天新投资管理有限公司持有正北智能 42%的股权，正北智能于 2019 年 8 月完成股权转让工商变更登记，处置前公司对联营企业正北智能按权益法核算至 2019 年 8 月，截止 2019 年 8 月 31 日，长期股权投资账面价值 48.88 万元，股权转让方扣除转账手续费后公司实际取得价款 70.85 万元，计入股权转让投资收益 21.97 万元。

综上，根据《公司章程》、《总经理工作细则》及《深圳证券交易所创业板股票上市规则》（2018 年修订）等相关规定，上述资产转让的累计交易金额未达到最近一个会计年度经审计净资产的 10%，对 2019 年度利润的累计影响金额未达到最近一个会计年度经审计净利润的 10%。因此，上述资产转让交易未达到信息披露的标准，无需履行信息披露义务。

本次股权转让在公司总经理决策权限范围内，无需提交董事会和股东大会审议。

问题 9.其他问题：

问题 9.1 请补充报备公司前五名客户和供应商的名称、关联关系、销售或采购产品的具体明细及对应金额。

公司回复：

1、前五名客户销售产品明细如下：

单位：元

名次	客户名称	销售产品	销售金额	关联关系
第一名	客户 1	传输主杆、低通、电容耦合杆、电容耦合片、盖板、介质、紧固件、其他、适配器、调谐自锁螺钉、外壳、消费电子结构、谐振器	51,998,566.50	否
第二名	客户 2	传输主杆、低通、电容耦合片、盖板、介质、其他、调谐自锁螺钉、谐振器	37,115,750.36	否
第三名	客户 3	传输主杆、低通、电容耦合杆、电容耦合片、盖板、光通讯零件、介质、紧固件、模具、其他、适配器、调谐自锁螺钉、消费电子结构、谐振器	25,445,246.51	否
第四名	客户 4	传输主杆、低通、电容耦合杆、电容耦合片、盖板、介质、其他、调谐自锁螺钉、消费电子结构、谐振器	21,653,791.14	否
第五名	客户 5	传输主杆、低通、电容耦合片、盖板、光通讯零件、介质、紧固件、其他、调谐自锁螺钉、消费电子结构、谐振器	15,332,684.02	否
合计			151,546,038.53	

注：同一控制下的客户合并计算。

2、前五名供应商采购产品明细如下：

单位：元

名次	供应商名称	采购产品	采购金额（含税）	是否关联方
第一名	供应商 1	委外加工电镀	13,568,424.26	否
第二名	供应商 2	光通讯零件、介质、其他、消费电子结构、模具、委外加工	12,292,147.90	否
第三名	供应商 3	其他、消费电子结构、钢材、紧固件、其他、铜材、委外加工	9,968,054.31	否
第四名	供应商 4	不锈钢、钢材、铜材、铝材	9,491,748.59	否
第五名	供应商 5	委外加工电镀	4,298,139.06	否
总 计			49,618,514.12	

问题 9.2 请补充报备公司应收账款前五名欠款方的名称，并分析与前五名客户的匹配程度。

公司回复：

应收账款前五名欠款方名称如下：

单位：元

名次	应收账款客户名称	应收金额	占应收账款的比例
第一名	客户 2	23,421,594.87	21.19%
第二名	客户 1	19,933,911.02	18.03%

第三名	客户 3	10,688,021.10	9.67%
第四名	客户 1 合并子客户	10,277,419.33	9.30%
第五名	客户 10	3,450,973.49	3.12%
合计		67,771,919.81	61.30%

从上述数据来看，应收账款欠款金额前 4 名与客户销售额基本一致，应收账款欠款金额第 5 名其销售额位于销售排名第 10 名。因此，应收账款前五名欠款方与客户销售额基本匹配相符。

深圳市欣天科技股份有限公司董事会

2020 年 6 月 2 日