

成都新易盛通信技术股份有限公司

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。

成都新易盛通信技术股份有限公司(以下简称“公司”)近日收到深圳证券交易所创业板公司管理部发来的《关于对成都新易盛通信技术股份有限公司的年报问询函》(创业板年报问询函【2020】第 422 号)，收到问询函后，公司及相关中介机构进行了认真核查，现对问询函中所列问题具体回复如下：

1. 关于公司报告期内的经营情况：

(1) 请你公司补充说明通信设备制造商和经销商客户对应的营业收入、营业成本、毛利率及其变动情况；

(2) 请你公司补充说明 FOB 出口、DDP 出口模式以及寄售模式对应的营业收入、营业成本、毛利率、最终销售客户及其变动情况、收入成本确认原则；

(3) 请你公司补充说明各细分产品的营业成本构成及其变动原因、合理性。

请会计师核查并发表意见。

【公司的回复】：

(1) 通信设备制造商和经销商客户对应的营业收入、营业成本、毛利率及其变动情况

2019 年度通信设备制造商和经销商客户对应的营业收入、营业成本、毛利率及其变动情况如下：

金额单位：万元

项目	2019 年度			2018 年度			收入变动	毛利率变动
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率		
设备制造商	68,000.34	45,088.69	33.69%	37,771.64	34,825.76	7.80%	30,228.70	25.89%
经销商	48,487.03	30,955.79	36.16%	38,223.39	26,343.57	31.08%	10,263.64	5.08%
合计	116,487.37	76,044.48	34.72%	75,995.03	61,169.33	19.51%	40,492.34	15.21%

2019 年设备制造商销售收入较 2018 年度增加 30,228.7 万元，主要系全球对 5G 商用化飞速发展，各国对 5G 的投资持续升温，高速率光模块（特指 25G 及以上的光模块，下同）的市场需求激增。2019 年度收入增长主要系设备制造商的收入增长所致。

1) 设备制造商收入大幅增长的原因

设备制造商营业收入比上年同期增长 80.03%，主要原因有：

- ①主要客户对高速率模块产品的需求大幅提升；
- ②设备制造商对光模块产品的订单持续增加；

公司 2019 年设备制造商销售增长前五大客户情况如下：

名称	客户类型	2019 年销售额(万元)	2018 年销售额(万元)	销售增长额(万元)	主要销售产品	增长主要原因
销售增长第一大客户	设备制造商	41,707.59	18,498.40	23,209.19	4.25G 以上光模块	需求增长
销售增长第二大客户	设备制造商	5,684.57	171.17	5,513.39	4.25G 以上光模块	需求增长
销售增长第三大客户	设备制造商	4,293.24	252.39	4,040.85	4.25G 以上光模块	需求增长
销售增长第四大客户	设备制造商	1,203.67	23.02	1,180.64	4.25G 以上光模块	需求增长
销售增长第五大客户	设备制造商	5,362.29	4,548.08	814.21	4.25G 以上光模块	需求增长
合计		58,251.36	23,493.07	34,758.28		

2) 毛利率大幅增长的原因

2019 年度及 2018 年度公司各类产品按类别分类销售占比及综合毛利率分布情况：

分类	2019 年	2018 年
----	--------	--------

	收入占比	综合毛利率	收入占比	综合毛利率
点对点光模块	94.48%	36.26%	83.40%	23.42%
PON	3.70%	-0.30%	11.20%	-6.15%
组件等	1.81%	25.75%	5.39%	12.38%
合计	100.00%	34.72%	100.00%	19.51%

2019年度点对点光模块产品的销售及毛利率大幅上升主要系全球5G的商用化对高速率的光模块的需求旺盛，高速率产品由于其技术壁垒及性能的优越性等方面，市场上销售价格整体较高；同时，公司通过不断改进生产工艺等措施降低生产成本，推动公司产品综合毛利率提升。

3) 经销商与设备制造商毛利比较分析

经销商综合毛利率较设备制造商综合毛利率高 2.47%，主要原因有：

- ①公司经销商的销售多为小批量、定制化产品，销售价格更具优势；
- ②部分对经销商销售的产品应用于特殊领域，销售价格相对较高；
- ③对海外经销商的销售中，公司产品在相关市场范围内产品竞争力较强，销售价格较其他市场更高；
- ④对境内设备制造商销售的 10G 及以下产品和 PON，由于细分市场竞争激烈，此产品毛利率较低；

因此，公司对经销的综合毛利率高于对设备制造商的综合毛利率。

【会计师核查意见】

上述公司说明与我们执行公司 2019 年度财务报表审计中了解的情况没有重大不一致。

我们对上述事项实施的审计程序包括但不限于：

- 1) 了解公司销售收入的确认政策；
- 2) 了解和评价管理层与收入确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性；
- 3) 选取样本检查销售合同或销售订单，识别与商品所有权上的风险和报酬转移相关的合同条款与条件，评价公司的收入确认时点是否符合企业会计准则的要求；
- 4) 获取本年度销售收入台账，按照样本量计算表选样进行细节测试，按不同收入确认方式分层查验，评价相关收入确认是否符合公司的会计政策。

5) 收入截止测试方式：对资产负债表日前后 5 天的发货记录检查其是否跨期。

6) 对重要客户的应收余额、销售额实施函证。

7) 比较分析公司 2019 年及 2018 年销售收入及成本变化的主要原因。

8) 复核了公司相关数据的准确性；

基于实施的审计程序，我们未发现公司通信设备制造商和经销商客户对应的营业收入、营业成本、毛利率事实存在不一致的地方。

(2) 补充说明 FOB 出口、DDP 出口模式以及寄售模式对应的营业收入、营业成本、毛利率、最终销售客户及其变动情况、收入成本确认原则；

1) FOB 出口、DDP 出口模式以及寄售模式的收入确认具体原则：

模式	通用规则/合同约定	收入确认具体原则
FOB	FOB 是指船上交货或指定转运港交货，卖方负责办理出口清关手续，在合同规定的装运港和规定的期限内，将货物交到买方指派的船上，承担货物在装运港越过船舷之前的一切风险，并及时通知买方。在 FOB 方式下外销商品，一般是根据销售计划提前联系船运公司安排办理舱位，出口货物在完成清关手续后较短时间内即可完货物装船流程，商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方。因此，实际操作中公司以海关货物放行之后作为收入确认时点。	以出口报关单上出口日期时点确认收入
DDP	DDP 是指卖方在指定的目的地，将在运输工具上尚未卸下的货物交给买方，承担将货物运至目的地的一切风险和费用，办理进口清关手续，交纳进口“税费”，即完成交货义务。办理进口清关手续时，卖方也可要求买方予以协助，但费用和风险仍由卖方负担。公司采用 DDP 模式销售的客户，货物经物流公司运达买方指定的收货地后，商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方。因此，实际操作中公司以货物运至买方指定的收货地后作为收入确认时点。	以对方签收日期时点确认收入
寄售	寄售，般是指卖方把货物存放在买方所属仓库，买方消耗后结帐。库存水平控制和货物的物理管理都由买方负责。因此，实际操作中公司按照客户领用存货的时点确认收入。	按照客户领用存货的时点确认收入

2) FOB 出口、DDP 出口模式以及寄售模式的成本确认原则

公司生产任务单执行完毕后，每月末以生产任务单实际领用的原材料金额结转入成本，同时根据实际发生的制造费用和直接人工按业务部门归集后，根据各部门产量结转产品成本至库存商品；产品实现销售时，每月末再按一次加权平均

法将库存商品或发出商品结转至营业成本。

公司营业成本的确认以权责发生制为基础，确认营业收入的同时结转营业成本。

3) FOB 出口、DDP 出口模式以及寄售模式对应的营业收入、营业成本、毛利率、最终销售客户及其变动情况

金额单位：万元

模式	营业收入 (万元)	营业成本 (万元)	毛利率	营业收入比上年 同期增减	营业成本比上年 同期增减	毛利率比上年 同期增减
FOB	42,075.46	24,734.33	41.21%	30.21%	16.11%	7.14%
DDP	7,516.34	5,501.91	26.80%	140.83%	175.65%	-9.25%

备注：2019 年公司无出口项下的寄售模式收入。

FOB 出口模式、DDP 出口模式营业收入、营业成本均较上年同期大幅增加，毛利率方面，FOB 出口模式毛利率同比增加，DDP 出口模式毛利率同比下滑。公司出口销售主要以经销商销售为主，由于公司经销商的销售均为买断式销售，公司难以获知经销商对外销售的最终客户及其变动情况。

【会计师核查意见】

上述公司说明与我们执行公司 2019 年度财务报表审计中了解的情况没有重大不一致。

我们对上述事项实施的审计程序包括但不限于：

- 1) 收入确认相关程序详见本回复问题 1（1）的相关回复；
- 2) 复核了公司产品的成本结转过程，检查其结转过程是否准确；

基于实施的审计程序，我们未发现公司 FOB 出口、DDP 出口模式以及寄售模式对应的营业收入、营业成本、毛利率与事实存在不一致的地方。我们无法核查公司经销商对外销售的最终客户及其变动情况。

（3）补充说明各细分产品的营业成本构成及其变动原因、合理性

公司产品主要分为点对点光模块、PON，2019 年较 2018 年相比，公司高速率模块已实现批量化生产，出货量大幅增加；同时，公司通过不断改进生产工艺等措施降低生产成本，所以 2019 年成本增长的比率低于收入增长的比率。经比较 2019 年与 2018 年公司营业成本构成及其变动，公司主要产品的成本结构未发

生重大变化。

1) 公司光模块产品 2019 年较 2018 年收入成本变动总体情况:

金额单位: 万元

2019 年	主营业务收入 (万元)	主营业务成本 (万元)	收入比上年同期增减	成本比上年同期增减
点对点光模块	110,068.45	70,155.91	73.65%	44.52%

2) 公司光模块产品 2019 年与 2018 年营业成本构成及其变动:

金额单位: 万元

产品类别	2019 年	2019 年占比	2018 年	2018 年占比	结构变动
4.25G 以上光模块					
营业成本	54,192.95		35,101.97		
其中: 直接材料	45,669.63	84.27%	30,219.02	86.09%	-1.82%
直接人工	3,135.77	5.79%	1,383.25	3.94%	1.85%
制造费用	5,387.55	9.94%	3,499.70	9.97%	-0.03%
4.25G 以下光模块					
营业成本	15,962.96		13,440.63		
其中: 直接材料	11,246.41	70.45%	9,359.38	69.63%	0.82%
直接人工	1,727.38	10.82%	1,147.99	8.54%	2.28%
制造费用	2,989.17	18.73%	2,933.26	21.82%	-3.10%
总计	70,155.91		48,542.60		

2019 年度公司各类别产品的营业成本构成较 2018 年未有明显的变化。2019 年度营业成本占当期营业收入的比重为 65.28%，较上年度 80.49%降低 15.21%，主要系 2018 年度国内设备制造商由于贸易环境发生变化，生产经营受到重大影响，导致对产品的需求减少，销售收入随之下降。同时 2018 年度中低速率产品占比较大，毛利率较低导致 2018 年度营业成本占收入的比重较高。

2019 年度全球 5G 商用步伐加快，市场对光模块的需求上升，2019 年度 4.25G 以上光模块产品的销售占比大幅增加，产品销售收入大幅增长，由于高速率产品毛利率相对较高，导致公司营业成本的占收入的比重低于 2018 年度。

【会计师核查意见】

上述公司说明与我们执行公司 2019 年度财务报表审计中了解的情况没有重大不一致。

我们对上述事项实施的审计程序包括但不限于：

- 1) 收入确认相关程序详见本回复问题 1 (1) 的相关回复；
- 2) 复核了公司产品的成本构成明细的分配过程，检查其分配过程的合理性；

基于实施的审计程序，我们未发现公司各细分产品的营业成本构成及其变动原因、合理性与事实存在不一致的地方。

2. 报告期内，你公司营业收入同比增长 53.28%、归属于上市公司股东的净利润同比增长 568.68%，毛利率同比增长 12.84 个百分点，经营活动产生的现金流量净额同比下滑 65.86%，其中第四季度营业收入同比增长 74.26%、海外收入占比 42.57%。

(1) 请你公司结合各产品的特点、经营业绩及其变动情况、客户需求变动情况，补充说明营业收入、毛利率、净利润增速大幅增长的具体原因、合理性；

(2) 请你公司结合销售政策、收入确认政策及其变动情况，补充说明公司经营活动产生的现金流量净额与营业收入增速不匹配的原因及合理性。

(3) 请你公司结合海外业务的主要销售产品、客户、销售模式、订单获取方式、定价及结算方式以及所采取的审计措施，补充说明海外业务收入确认的合规性，并说明海外业务的可持续性。

请会计师核查并发表意见。

【公司的回复】：

(1) 结合各产品的特点、经营业绩及其变动情况、客户需求变动情况，补充说明营业收入、毛利率、净利润增速大幅增长的具体原因、合理性：

公司产品主要为光模块，光模块技术产业发展呈现出高速率、集成化、大带宽、小尺寸、低功耗等几大特征，在不同的应用领域，光收发模块会兼顾性能与成本的方式，提升速率与容量；光电子器件、模块供应商通过集成可以降低封装、耦合等制造成本；运营商用户可以通过集成降低设备功耗、机房占用面积、以及系统开通等运营成本。光器件按传输速率可分为 155M、622M、1.25G、2.5G、10G、25G、40G、50G、100G、200G、400G 等。公司光模块能够广泛应用于数据宽带、电信通讯等行业。

2019 年度营业收入、毛利率、净利润变动具体情况：

金额单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	变动率
营业收入	116,487.37	75,995.03	53.28%
营业成本	76,044.48	61,169.33	24.32%
毛利率	34.72%	19.51%	15.21%
净利润	21,285.66	3,183.23	568.68%

公司积极抓住良好的行业发展契机，不断加强各应用领域的市场开拓，加速高速率光模块、5G 相关光模块的研发。2019 年度，公司高速率光模块、5G 相关光模块相关研发项目取得多项突破；公司是国内少数批量交付 100G 光模块，成功出样业界最低功耗的 400G 系列光模块产品，助力超大数据中心和云网络升级；公司产品在高速率光模块领域销售收入增加，公司总体营业收入和净利润较上年同期显著增长。

2019 年度与 2018 年度相比，营业收入、毛利率及净利润大幅增长的主要原因有：

1) 国内外产品销售均价大幅上升

随着全球 5G 建设的加速和 4G 的持续投资，2019 年境内销售情况较 2018 年度有较好的改善并持续向好发展；同时，境外市场设备制造商对中高速率模块的需求大幅增加，境外销售也保持稳定增长。

公司 2019 年及 2018 年境内外光模块产品销售情况列示如下：

项目	2019 年			2018 年		
	销售数量 (万个)	销售金额 (万元)	平均单价	销售数量 (万个)	销售金额 (万元)	平均单价
境内	298.48	65,714.44	220.16	302.91	36,880.68	121.75
境外	221.87	48,662.72	219.33	169.08	35,012.50	207.08
合计	520.35	114,377.16	219.81	471.99	71,893.18	152.32

2) 4.25G 以上光模块销售比重大幅提升

公司产品结构不断优化。2019 年 4.25G 以上光模块产品占总销售收入的比例大幅上升；公司通过不断改进生产工艺，实现高速率产品批量化生产，高速率产品成本更加优化，其毛利率实现增加。公司 2019 年及 2018 年主营业务产品分类列示如下：

金额单位：万元

2019 年	主营业务收入	主营业务成本	收入占比	毛利率
点对点光模块	110,068.45	70,155.91	94.87%	36.26%
PON	4,308.71	4,321.76	3.71%	-0.30%
组件等	1,644.94	1,188.68	1.42%	27.74%
合计	116,022.11	75,666.35	100.00%	34.78%

金额单位：万元

2018 年	主营业务收入	主营业务成本	收入占比	毛利率
点对点光模块	63,384.81	48,542.60	83.57%	23.42%
PON	8,514.13	9,037.69	11.23%	-6.15%
组件等	3,947.37	3,444.71	5.20%	12.73%
合计	75,846.31	61,025.01	100.00%	19.54%

3) 公司 2019 年前五大客户销售收入增加，公司整体收入增加。

金额单位：万元

客户名称	2019 年营业收入	2018 年营业收入	营业收入增长额	占营业收入增长 总额比例
第一大客户	41,707.59	18,498.40	23,209.19	57.32%
第二大客户	9,838.39	4,687.14	5,151.25	12.72%
第三大客户	8,903.27	6,769.24	2,134.03	5.27%
第四大客户	5,930.42	5,609.71	320.72	0.79%
第五大客户	5,684.57	171.17	5,513.39	13.62%
合计	72,064.24	35,735.66	36,328.58	89.72%

4) 公司 2019 年前五大客户第四季度销售收入增长较大，导致全年收入增加。

2019 年第四季度，公司前五大客户于第四季度共计实现销售收入 26,298.97 万元，同比上涨 74.26%，环比上涨 41.76%。主要原因是：

①第一大客户对高速率光模块的需求持续增加，并向公司下达了正式订单，公司自 2019 年 9 月起持续发送大量高速率光模块至该客户的寄售仓，客户自 2019 年 9 月起至 2019 年 12 月持续领用了大量高速率光模块，达到公司按领用确认销售收入的条件；

②公司第二大客户于 2019 年 8 月向公司下达了大额采购订单，公司自接收订单后加紧生产，并于 2019 年第四季度内完成发货，公司根据合作协议按货物出口清单确认了收入；

因此，公司第四季度销售收入大幅增加。

【会计师核查意见】

上述公司说明与我们执行公司 2019 年度财务报表审计中了解的情况没有重大不一致。

我们对上述事项实施的审计程序包括但不限于：

- 1) 对公司的销售收入真实性执行的审计程序详见本回复问题 1 相关程序；
- 2) 分析 2019 及 2018 年度销售境内外收入变动情况，同时对销售的产品结构进行分析；
- 3) 复核公司前五大客户的销售收入分析情况；

基于实施的审计程序，我们未发现公司 2019 年度营业收入、毛利率、净利润存在明显不合理之处。

(2) 结合销售政策、收入确认政策及其变动情况，补充说明公司经营活动产生的现金流量净额与营业收入增速不匹配的原因及合理性。

1) 公司前五大客户销售政策、收入确认政策及其变动情况如下：

金额单位：万元

客户名称	营业收入	占比	2019 年		2018 年	
			销售政策	收入确认政策	销售政策	收入确认政策
第一大客户	41,707.59	35.80%	信用期 90 天	领用确认收入	信用期 90 天	领用确认收入
第二大客户	9,838.39	8.45%	信用期 90 天	签收确认收入/ 收到委托代销清 单时确认收入	信用期 75 天	签收确认收入/ 收到委托代销清 单时确认收入
第三大客户	8,903.27	7.64%	信用期 30 天	报关确认收入	信用期 30 天	报关确认收入
第四大客户	5,930.42	5.09%	信用期 30 天	报关确认收入	信用期 30 天	报关确认收入
第五大客户	5,684.57	4.88%	信用期 120 天/ 信用期 90 天	签收确认收入报 关确认收入	信用期 120 天 /信用期 90 天	签收确认收入/ 报关确认收入

2019 年度公司销售政策、收入确认政策较 2018 年度无明显的变动。2019 年第四季度，公司前五大客户销售收入实现增长，但因与客户的信用期尚未到期，在 2019 年末形成应收账款，造成经营活动产生的现金流量净额与营业收入增长不匹配。截止 2020 年 5 月 31 日，2019 年应收账款余额 33,117.81 万中已收回 32,396.70 万元，收回比例为 97.82%，详细可见公司对问题 3.3 的回复。

2) 公司经营活动产生的现金流量净额

单位：元

项目	2019 年度	2018 年度
1、将净利润调节为经营活动现金流量		
净利润	212,856,556.51	31,832,333.59
加：信用减值损失	6,774,667.89	
资产减值准备	22,731,226.99	25,976,367.89
固定资产折旧	33,982,678.41	53,232,699.65
无形资产摊销	868,821.71	675,950.24
长期待摊费用摊销		
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“－”号填列）	235,686.19	
固定资产报废损失（收益以“－”号填列）		5,194.86
公允价值变动损失（收益以“－”号填列）		
财务费用（收益以“－”号填列）	-3,780,339.25	168,846.79
投资损失（收益以“－”号填列）	-1,977,384.04	622,576.97
递延所得税资产减少（增加以“－”号填列）	-16,553,490.83	-2,725,871.08
递延所得税负债增加（减少以“－”号填列）		
存货的减少（增加以“－”号填列）	-83,632,144.19	115,315,071.57
经营性应收项目的减少（增加以“－”号填列）	-181,803,131.54	102,154,305.95
经营性应付项目的增加（减少以“－”号填列）	111,814,440.53	-27,130,581.02
其他	7,958,326.08	20,499,846.64
经营活动产生的现金流量净额	109,475,914.46	320,626,742.05

报告期内，公司 2019 年度经营活动产生的现金流量净额较 2018 年度减少 2.11 亿元与营业收入较 2018 年度增长 4.04 亿元,增速不匹配，主要原因为：

①2018 年度销售收入虽然较 2017 年度下降，但经营活动产生的现金流量净额较以往年度总体偏高。2016-2019 年度经营活动产生的现金流量净额占营业收入的比重分别为 0.88%、-8.31%、42.19%、9.40%。

②由于公司销售政策给予客户一定的信用期，公司四季度销售形成的应收款项大部分在下一年度回收。即 2018 年公司四季度销售收入形成的应收账款 1.51 亿元在 2019 年度收回，2019 年四季度销售形成的应收账款 3.08 亿元在 2020 年度收回，应收款项的回收时间差，导致经营活动现金流与收入的增长不匹配。

③经营活动产生的现金流量除了受销售政策的影响外，同时受到公司采购政策的影响。因受外部因素的影响，2018 年度行业前景不明晰，公司减少了对原

材料的储备量，2018 年度材料采购的减少，促使 2018 年经营活动产生的现金流量净额增加。2019 年度行业景气度回升，公司在手订单大幅增加，增加了原材料储备量，导致期末结存存货增加，2019 年末存货较 2018 年年末增加了 0.75 亿元，促使公司经营活动产生的现金流量净额较上年同期下降。

【会计师核查意见】

上述公司说明与我们执行公司 2019 年度财务报表审计中了解的情况没有重大不一致。

我们对上述事项实施的审计程序包括但不限于：

1) 复核公司 2019 年度的经营活动产生的现金流量的构成，并将其与 2018 年度的变化进行比较分析；

2) 核实公司的销售政策是否与 2019 年度审计过程中了解的一致。

基于实施的审计程序，我们未发现公司 2019 年度经营活动产生的现金流量净额存在明显不合理之处。

(3) 海外业务的主要销售产品、客户、销售模式、订单获取方式、定价及结算方式，并说明海外业务的可持续性

1) 海外客户前五大的主要销售产品、客户、销售模式、订单获取方式、定价及结算方式如下：

客户名称	销售模式	主要销售产品	订单获取方式	定价方式	结算方式
海外第一大客户	经销	4.2G 以上光模块	商务谈判	市场定价	T/T
海外第二大客户	经销	4.2G 以上光模块	商务谈判	市场定价	T/T
海外第三大客户	直销	4.2G 以上光模块	商务谈判	市场定价	T/T
海外第四大客户	直销	4.2G 以上光模块	商务谈判	市场定价	T/T
海外第五大客户	经销	4.2G 以上光模块	商务谈判	市场定价	T/T

注：T/T 付款方式是以外汇现金方式结算，由买方将款项汇至卖方指定的外汇银行账号内，可以要求货到后一定期限内汇款。

公司海外客户主要分布在欧美及亚洲地区。公司获取海外客户订单以商务谈判为主。产品定价均以市场价格为导向，同时考虑交易规模、市场竞争程度、合理利润等因素综合定价。

2) 2019 年度及 2018 年度公司海外业务各类产品按类别分类销售占比及毛利率分布情况，如下：

类别	2019 年收入 (万元)	2018 年收入 (万元)	收入比上年 同期增减	2019 年 均价	2018 年 均价	2019 年 毛利率	2018 年 毛利率
4.25G 以上光模块	36,328.71	23,361.67	55.51%	349.30	404.23	39.21%	32.24%
4.25G 以下光模块	11,653.50	10,774.76	8.16%	104.47	104.02	39.16%	38.53%
PON	680.51	876.07	-22.32%	107.64	113.74	18.85%	28.87%
组件等	929.07	421.88	120.22%	126.31	23.68	45.10%	47.71%
合计	49,591.80	35,434.39	39.95%			39.03%	34.25%

2019 年度与 2018 年度相比，公司海外销售增长 39.95%，主要原因是海外客户高速率产品需求增加；2019 年海外销售毛利率较 2018 年增长 4.78%，主要原因是高速率产品销售收入及毛利率大幅增长。

3) 2019 年公司海外客户销售收入增长前五大情况：

金额单位：万元

客户名称	2019 年 销售额	2018 年 销售额	销售收入 增长额	销售收入 增长比率	增长原因
海外销售增长第一大客户	5,684.57	171.17	5,513.39	3,221.00%	需求增长
海外销售增长第二大客户	4,293.24	252.39	4,040.85	1,601.03%	需求增长
海外销售增长第三大客户	8,903.27	6,785.77	2,117.50	31.21%	需求增长
海外销售增长第四大客户	1,203.67	23.02	1,180.64	5,128.76%	需求增长
海外销售增长第五大客户	5,362.29	4,548.08	814.21	17.90%	需求增长
合计	25,447.03	11,780.44	13,666.59	116.01%	

公司产品定价均以市场价格为导向，同时考虑交易规模、市场竞争程度、合理利润等因素综合定价。2019 年公司对海外客户的销售均价与 2018 年相比，除部分海外客户的产品结构发生变化导致价格变动较大外，公司对海外客户的销售价格变动均在正常市场价格波动范围内。

4) 2020 年一季度，公司外销收入同比增长 26.66%；同时根据在手订单及客户预测情况来看，海外业务具有可持续性。

公司海外客户 2020 年一季度销售前五大情况，如下：

客户名称	2020 年第一季度 销售收入（万元）	2019 第一季度 销售收入（万元）	2020 年第一季 度同比增长额	2020 年第一季 同比增长比率
------	------------------------	-----------------------	---------------------	---------------------

客户名称	2020 年第一季度销售收入（万元）	2019 年第一季度销售收入（万元）	2020 年第一季度同比增长额	2020 年第一季度同比增长比率
海外第一大客户	2,151.23	1,100.12	1,051.11	95.55%
海外第二大客户	1,668.46	820.32	848.14	103.39%
海外第三大客户	1,506.09	2,515.28	-1,009.19	-40.12%
海外第四大客户	1,164.15	141.26	1,022.89	724.12%
海外第五大客户	1,143.85	1,079.31	64.54	5.98%
合计	7,633.78	5,656.29	1,977.49	34.96%

注：2020 年第一季度销售收入金额是未审数。

2020 年一季度，海外前五大客户。经销商方面，主要是其下游客户需求持续增加；设备制造商方面，主要是电信基础设施投资速度较快，对光模块需求加大。公司预计将持续受益于海外市场对光模块需求的增长。

【会计师核查意见】

上述公司说明与我们执行公司 2019 年度财务报表审计中了解的情况没有重大不一致。

我们对上述事项实施的审计程序包括但不限于：

对公司的销售收入真实性执行的审计程序详见本回复问题 1 相关程序；

基于实施的审计程序，我们未发现公司 2019 年度海外业务收入存在明显不合理之处。

（4）针对海外业务所采取的审计措施，补充说明海外业务收入确认的合规性

1) 对公司海外业务的审计，会计师采取的审计措施主要有：

①对主要海外客户的销售额及应收款项进行函证，通过函证程序核查的收入比例为 72.18%。

②通过抽样检查海外客户销售订单、发货单、出口报关单、货运提单、发票及会计记账凭证等单据，核对包括客户名称、出口销售量、销售单价、销售金额等信息。海外业务收入抽样笔数 110 笔，核查比例为 16.61%。

③在公开网站查询主要海外客户的基本信息；

截止 2020 年 1 月 22 日，会计师已完成公司现场审计工作。

2) 公司海外业务收入确认的具体原则详见问题 1 (2) 详述。

综上，公司外销收入确认的方法和时点恰当，符合企业会计准则的相关规定。

【会计师核查意见】:

上述公司说明与我们执行公司 2019 年度财务报表审计中了解的情况没有重大不一致。

我们对上述事项实施的审计程序包括但不限于:

- 1) 对公司的销售收入真实性执行的审计程序详见本回复问题 1 相关程序;
- 2) 关注期后公司海外客户销售的情况。

基于实施的审计程序，我们未发现公司 2019 年度营业收入、毛利率、净利润存在明显不合理之处。

3.请你公司补充说明前五名应收账款欠款方是否与上市公司、持股 5%以上股东、董监高人员存在关联关系，应收票据的具体构成，截止本问询函回复之日报告期末应收账款的回款情况，是否存在大额应收账款逾期的情况，对应产品的销售退回情况以及是否存在产品质量纠纷。请会计师核查并发表意见。

【公司的回复】:

(1) 补充说明前五名应收账款欠款方是否与上市公司、持股 5%以上股东、董监高人员存在关联关系

2019 年末前五名应收账款欠款方列示如下:

金额单位: 万元

客户简称	是否与公司存在关联关系	金额
第一大欠款方	否	12,416.88
第二大欠款方	否	2,955.01
第三大欠款方	否	2,543.16
第四大欠款方	否	2,011.81
第五大欠款方	否	1,578.32
合计		21,505.19

如上表所述，公司前五名应收账款欠款方与上市公司、持股 5%以上股东、

董监高人员不存在关联关系，

【会计师核查意见】:

我们对上述事项实施的审计程序包括但不限于：

从公开信息对期末前 5 名应收账款的客户的背景进行调查，核实其是否与公司存在关联关系；

基于实施的审计程序，我们未发现前五名应收账款欠款方与上市公司、持股 5%以上股东、董监高人员存在关联关系。

(2) 期末应收票据的具体构成

金额单位：万元

票据类型	出票人	票面金额	截止 2020 年 6 月 17 日情况		
			到期承兑	贴现	背书
银行承兑汇票	出票人 1	19,800.10	15,446.69	4,353.42	
银行承兑汇票	出票人 2	1,110.04			1,110.04
银行承兑汇票	出票人 3	424.43	341.18		83.25
银行承兑汇票	出票人 4	100.80			100.80
银行承兑汇票	出票人 5	53.56			53.56
银行承兑汇票	出票人 6	19.84			19.84
银行承兑汇票	出票人 7	11.77			11.77
小计		21,520.55	15,787.87	4,353.42	1,379.26
商业承兑汇票	出票人 8	175.63	175.63		
小计		175.63	175.63		
合计		21,696.18	15,963.50	4,353.42	1,379.26

注：截止 2020 年 6 月 17 日的数据是未审数。

如上表所述，公司应收票据未有逾期未能承兑的情况。

【会计师核查意见】:

我们对上述事项实施的审计程序包括但不限于：

获取公司应收票据备查簿，检查公司的应收票据情况，对期末的应收票据情况进行盘点，核实期末应收票据的具体构成；检查期末应收票据期后情况。

基于实施的审计程序，我们未发现期末应收票据存在异常的情况。

(3) 截止本问询函回复之日报告期末应收账款的回款情况，是否存在大额应收

账款逾期的情况，对应产品的销售退回情况以及是否存在产品质量纠纷。

金额单位：万元

账龄	期末余额	截止 2020 年 5 月 31 日回款金额	回款比例
1 年以内	32,832.01	32,396.70	98.67%
1-2 年	2.19	-	-
2-3 年	1.38	-	-
3 年以上	282.23	-	-
合计	33,117.81	32,396.70	97.82%

注：截止 2020 年 5 月 31 日的数据是未审数。

如上表所述，公司报告期末应收账款截止 2020 年 5 月 31 日已基本收回，不存在大额应收账款逾期的情况，不存在对应产品的销售退回情况以及产品质量纠纷。3 年以上的应收账款未回收，主要系应收上海大亚科技有限公司货款，该公司目前处于破产清算状态，公司已在 2016 年全额计提坏账。

【会计师核查意见】：

我们对上述事项实施的审计程序包括但不限于：

检查公司客户的期后回款情况，核实是否存在大额逾期未付的应收款项；了解期后是否存在销售退回的情况以及产品质量纠纷。

基于实施的审计程序，截至审计报告日，我们未发现对应产品的销售退回以及产品质量纠纷。

4. 报告期末，公司存货账面余额 42,071.41 万元，计提跌价准备 6,857.55 万元。请你公司结合存货的具体构成及产品类别、库龄、产品价格、销售及订单情况以及行业变化趋势等，补充说明存货跌价准备计提的依据及合理性。请会计师核查并发表意见。

【公司的回复】：

（1）公司存货跌价准备的计提方法

公司根据存货的流动性、状态、库龄以及可变现净值，综合分析计提存货跌价准备。

1) 流动性分析

公司目前存货按流动性进行分析,对6个月以上未有实质性发出的库存商品及原材料全额计提跌价准备。

2) 产品状态分析

公司存货对报废仓及不良品仓,由于其后期基本无再利用价值,公司全额计提跌价准备。

3) 库龄分析

除流动性因素及产品状态分析外,对存货的库龄进行详细分析,对库龄一年以上产成品全额计提跌价准备,对流动性差且库龄较长的原材料、半成品进一步分析对应产成品的市场情况从而判断是否需要计提跌价。

4) 可变现净值分析

对上述(1)-(3)之外的存货,公司根据成本与其可变现净值的差额计提跌价准备。

(2) 结合存货的具体构成及产品类别、库龄、产品价格、销售及订单情况以及行业变化趋势等,补充说明存货跌价准备计提的依据及合理性。

1) 公司2019年存货跌价准备计提情况:

金额单位: 万元

类别	存货余额	半年以内	半年至一年	一年以上	存货跌价准备
原材料	17,857.09	11,667.77	2,726.43	3,462.88	4,150.29
库存商品	5,210.62	4,028.22	457.57	724.84	1,193.77
发出商品	5,935.30	5,478.20	457.10		45.79
委托加工物资	683.48	570.74	47.37	65.37	10.73
低值易耗品	255.90	135.09	23.72	97.09	94.56
包装物	47.75	29.25	5.56	12.94	11.20
自制半成品	6,030.43	5,413.59	414.46	202.38	1,270.7
在产品	6,050.85	6,050.85			80.50
合计	42,071.41	33,373.70	4,132.21	4,565.50	6,857.55

2) 公司存货计提跌价准备的主要系原材料、库存商品及自制半成品。

金额单位: 万元

项目	流动性分析	产品状态分析	库龄分析	可变现净值	合计
原材料	1,509.97	436.53	1,276.23	927.56	4,150.29
库存商品及自制半成品	757.67	624.18	382.29	700.33	2,464.47
小计	2,267.65	1,060.71	1,658.52	1,627.88	6,614.76

3) 原材料、库存商品及自制半成品对应的产品类别及库龄情况。

金额单位：万元

项目	对应产品	6个月以内 结存金额	6个月-1年 结存金额	1年以上 结存金额	结存金额 合计	存货跌价 准备金额
原材料	4.25G 以上光模块	10,087.08	2,375.14	2,812.34	15,274.56	3,068.38
	4.25G 以下光模块	1,283.60	306.06	531.06	2,120.72	964.60
	PON	297.10	45.23	119.48	461.81	117.31
	小计	11,667.77	2,726.43	3,462.88	17,857.09	4,150.29
半成品	4.25G 以上光模块	4,181.61	498.89	407.07	5,087.57	1,051.08
	4.25G 以下光模块	614.88	55.22	72.10	742.19	122.20
	PON	163.53	11.01	26.13	200.67	97.42
	小计	4,960.02	565.12	505.30	6,030.43	1,270.70
库存商品	4.25G 以上光模块	3,707.56	225.20	182.87	4,115.63	696.19
	4.25G 以下光模块	511.08	20.20	54.30	585.58	150.58
	PON	184.61	45.35	111.92	341.87	258.06
	组件等	78.55	16.15	72.84	167.54	88.95
	小计	4,481.79	306.91	421.92	5,210.62	1,193.77

公司 2019 年末根据在手订单情况及原材料的预计使用情况以及在产品和产成品预计的销售情况（包括历史销售和在手订单情况等），结合原材料、库存商品及自制在产品等存货的流动性及期末结存的状态，库龄情况，详细分析了期末存货的可变现净值情况，并计提了相应的存货跌价准备。

【会计师核查意见】：

我们对存货跌价准备实施的重要审计程序包括：

1) 获取公司存货年末库龄表和存货跌价准备计算表，执行存货减值测试，分别从存货的流动性、状态、库龄和可变现净值进行分析性复核，分析存货跌价准备是否合理；

2) 根据成本与可变现净值孰低的计价方法，查阅公司在手订单和历史销售情况，评估公司管理层对其使用或销售可能性的预测的适当性，评估管理层对于估计售价、至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费的估计的适当性，评估存货跌价准备计提的合理性。

3) 重新计算检查存货跌价准备计提的准确性。

基于实施的审计程序，我们未发现公司存货跌价准备计提存在不合理的情况。

5. 报告期末，你公司长期股权投资账面价值 4,396.67 万元，对应被投资单

位 Alpine Optoelectronics Inc.持续亏损，公司未计提减值准备。请你公司结合相关被投资单位的经营情况、盈利前景，补充说明未计提减值准备的依据及合理性。请会计师核查并发表意见。

【公司的回复】:

Alpine Optoelectronics Inc.（以下简称：“Alpine”）成立于 2017 年。Alpine 的核心能力包括积极的光学产品研究、设计和开发、网络设计、数字信号处理以及销售和营销渠道开发，致力于提供低成本、大容量的光互连解决方案，具有卓越的性能、覆盖范围和可靠性，产品主要用于 5G 网络建设，储备项目包括数据中心用光模块。Alpine 研发的主要产品覆盖了 40G、50G、100G 及 200G，产品在指标兼容的前提下，具有功耗低、性价比高、生产工艺简单等特点，更适合 5G 无线通信应用的大规模部署。

公司持有 Alpine 35%的股份。根据企业会计准则，公司在持有其股权期间按权益法核算，根据其报告期损益和净资产变动情况调整了公司投资账面价值。Alpine 自成立起至报告期末，一直投入人、财、物开展研发和销售工作，因尚未实现大量销售，截止 2019 年 12 月 Alpine 连续三年亏损。但自 2018 年起 Alpine 陆续实现销售，2019 年营业收入 3,227.07 万元，较 2018 年增长 439.04%，净利润-376.17 万元，亏损大幅减少。

Alpine 营业收入来源主要包括销售产品及技术提成费收入，根据 Alpine 提供的经营预测，随着 5G 网络建设及数据中心持续发展，现有技术不断投入使用，Alpine 未来盈利能力将不断增强，经营情况将得到明显改善。经测试，公司对 Alpine 的投资未发生减值迹象，不存在减值。

【会计师核查意见】:

上述公司说明与我们执行公司 2019 年度财务报表审计中了解的情况没有重大不一致。

我们对上述事项实施的审计程序包括但不限于：

- 1) 通过公开网站查询 Alpine 公司是否处于正常经营状态；
- 2) 通过访谈公司管理人员和财务人员，了解 Alpine 公司经营情况和财务状况，结合获取的 Alpine 公司财务报表数据，判断 Alpine 公司股权是否存在减值迹象。

基于实施的审计程序，我们未发现 Alpine 公司存在减值迹象。

6. 报告期内，你公司内部交易未实现利润 7,634.97 万元，请补充说明有关内部交易的具体内容、交易的必要性、交易价格是否公允。请会计师核查并发表意见。

【公司的回复】：

内部交易未实现利润 7,634.97 万元，较 2018 年度大幅增加，主要系全资子公司四川新易盛向成都新易盛销售半成品和成品尚未对外销售所形成。

随着公司业务发展，公司对母子公司的功能进行了调整，公司逐渐形成了母公司生产中低速率光模块和组件为主，四川新易盛生产高速率光模块为主的业务布局。随着市场对高速率模块的需求愈加旺盛，公司持续加强高速率光模块的研发及生产投入，四川新易盛因此主要承担了高速率光模块产品的成本。

成都新易盛作为上市公司主体，从市场知名度和信誉度等各方面，更易获得客户的认可，因此形成了公司以母公司为对外销售主体。2019 年公司高速率光模块产品销售占比大幅提升，母公司对外销售的高速率模块需从四川新易盛采购，内部交易价格在充分考虑了四川新易盛承担的成本并保证其合理利润的基础上确定。

由于高速率产品的生产工艺较低速率产品更复杂，投入的研发成本更高，因此毛利率高于中低速率产品。

综上，公司内部销售的价格是公允的。

【会计师核查意见】：

经核查，未发现公司说明情况与实际情况不相符情况。

特此公告。

成都新易盛通信技术股份有限公司

董事会

2020 年 6 月 18 日