



深圳市科信通信技术股份有限公司

申请向特定对象发行股票的

审核问询函回复

信会师函字[2020]第ZI236号

立信会计师事务所（特殊普通合伙）
关于深圳市科信通信技术股份有限公司
申请向特定对象发行股票的
审核问询函回复

信会师函字[2020]第ZI236号

深圳证券交易所：

深圳证券交易所上市审核中心（以下简称“深交所”）于2020年10月21日下发《关于深圳市科信通信技术股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函》（以下简称“《审核问询函》”）已收悉，立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“本所”或“申报会计师”）作为深圳市科信通信技术股份有限公司（以下简称“发行人”或“公司”）拟申请向特定对象发行股票聘请的审计机构，根据深交所对发行人《审核问询函》的要求，本所对《审核问询函》中所涉申报会计师相关问题执行了审慎核查，现向贵所回复《审核问询函》（以下简称“审核问询函回复”）如下：

问题一《审核问询函》问题2

《审核问询函》问题2：

最近一期末，公司其他权益工具投资账面价值77.39万元，其他流动资产中理财产品账面价值1,002.72万元。

请发行人补充说明或披露：（1）说明最近一期末对外投资情况，包括公司名称、初始及后续投资时点、持股比例、账面价值、占最近一期末归母净资产比例、是否属于财务性投资；若未认定为财务性投资的，补充披露被投资企业与发行人主营业务的关系，是否密切相关；结合投资后新取得的行业资源或新增客户、订单等，披露发行人是否有能力通过该投资有效协同行业上下游资源以达到战略整合或拓展主业的目的；（2）补充说明自本次发行相关董事会前六个月至今，公司已实施或拟实施的财务性投资的具体情况。

请保荐人及会计师核查并发表明确意见。

【回复】

发行人回复及披露：

一、说明最近一期末对外投资情况，包括公司名称、初始及后续投资时点、持股比例、账面价值、占最近一期末归母净资产比例、是否属于财务性投资；若未认定为财务性投资的，补充披露被投资企业与发行人主营业务的关系，是否密切相关；结合投资后新取得的行业资源或新增客户、订单等，披露发行人是否有能力通过该投资有效协同行业上下游资源以达到战略整合或拓展主业的目的

（一）最近一期末对外投资情况

1、其他权益工具投资

截至 2020 年 9 月 30 日，公司其他权益工具投资的账面价值为 71.99 万元（未经审计），具体情况如下表所示：

单位：万元

序号	公司名称	投资时间	持股比例	投资金额 (万元)	账面价值 (万元)	占最近一期末归母净资产比例
1	深圳市汇芯通信技术有限公司	2019 年 3 月 29 日	0.9836%	100.00	71.99	0.11%

深圳市汇芯通信技术有限公司（以下简称“汇芯通信”）系深圳市福田区政府、南方科技大学、力合科创集团联合 28 家 5G 产业链上下游企业共同设立，设立目的为专注于 5G 通信领域前沿技术和共性关键技术的研发供给、转移扩散和首次商业化。其中发行人认缴出资 200.00 万元，占注册资本比例 0.9836%；截至 2020 年 9 月 30 日，发行人已实缴出资 100.00 万元。

发行人投资汇芯通信是基于 5G 通信领域中高频器件共性技术研发及产业化的战略投资，符合公司主营业务及战略发展方向，不属于财务性投资。

2、其他非流动金融资产

截至 2020 年 9 月 30 日，公司其他非流动金融资产的账面价值为 450.00 万元（未经审计），具体情况如下表所示：

单位：万元

序号	公司名称	投资时间	持股比例	投资金额 (万元)	占最近一期末归母净资产比例
1	比科奇微电子（杭州）有限公司	2020 年 9 月 27 日	2.88%	450.00	0.67%

比科奇微电子（杭州）有限公司（以下简称“比科奇微电子”、“标的公司”）是一家为 5G 小基站设备商提供开放 RAN 标准的基带系统级芯片（SoC）和运营商级可靠性的软件产品的半导体公司。2020 年 9 月 22 日，发行人全资子公司与抚顺市瑞思图网络科技合伙企业（有限合伙）（以下简称“瑞思图”）签署股权转让协议，拟以 1,500.00 万元受让瑞思图持有的比科奇微电子 2.88% 股份。截止 2020 年 9 月 30 日，发行人已支付第一期股权转让款 450.00 万元，在瑞思图收到第一期股权转让款之日起 1 月内，如以下先决条件全部完成的，发行人将在最后一项先决条件完成之日起的 10 日内，以银行转账方式支付第二期股权转让款 1,050.00 万元：（1）标的公司通过同意本次股权转让的股东会、董事会等内部程序，并取得标的公司其他股东放弃优先购买权的书面声明；（2）标的公司完成 A 轮融资及与之相关的工商变更登记手续，注册资本增至人民币 186.0714 万元；（3）标的公司全部完成协议项下股权转让的工商变更登记手续。

发行人投资比科奇微电子是基于 5G 通信领域中基站集成芯片设计研发及产业化的战略投资，系发行人在 5G 相关领域的重要布局，符合公司主营业务及战略发展方向，不属于财务性投资。

3、其他流动资产

截至 2020 年 9 月 30 日，公司其他流动资产中理财产品均已赎回，最近一期的认购情况具体如下：

受托银行名称	产品名称	产品类型	认购金额 (万元)	存续期	是否到期赎回	预期年化收益率
华夏银行 福田支行	慧盈人民币单位结构性存款产品 20230012	保本浮动收益型	2,000.00	2020 年 1 月 8 日 -2020 年 2 月 10 日	是	1.54%-3.37%

受托银行名称	产品名称	产品类型	认购金额(万元)	存续期	是否到期赎回	预期年化收益率
华夏银行 福田支行	慧盈人民币单位结构性存款产品 20230837	保本浮动收益型	2,000.00	2020年3月17日 -2020年4月22日	是	1.54%-3.37%
广发银行 深圳金谷支行	“物华添宝”华款 2020 年第 28 期人民币结构性存款（机构版）（挂钩沪金 2008 合约看涨阶梯结构）	保本浮动收益型	2,000.00	2020年4月24日 -2020年5月29日	是	1.5%/3.55%/3.7%
广发银行 深圳金谷支行	“物华添宝”华款 2020 年第 60 期人民币结构性存款（机构版）（挂钩沪金 2012 合约看涨阶梯结构）	保本浮动收益型	1,000.00	2020年6月2日 -2020年7月7日	是	1.5%/3.35%/3.5%
华夏银行 福田支行	慧盈人民币单位结构性存款产品 20230837	保本浮动收益型	1,000.00	2020年7月2日 -2020年8月5日	是	1.54%-3.12%
交通银行 深圳香洲支行	交通银行“蕴通财富”通财天周期型结构性存款 0699200003	保本浮动收益型	50.00	2020年9月9日- 2020年9月23日	是	1.35%/2.05%
交通银行 深圳香洲支行	交通银行“蕴通财富”通财天周期型结构性存款 0699200002	保本浮动收益型	50.00	2020年9月9日 -2020年9月23日	是	1.35%/2.05%
小计			8,100.00			

公司所购买的理财产品系出于对闲置资金进行现金管理的目的，旨在不影响其正常生产经营的前提下充分利用闲置资金，提高资金的使用效率和管理水平。公司所购买的理财产品均为保本浮动收益型产品，期限较短，安全性高，风险较低，不属于收益波动大且风险较高的金融产品，且不属于财务性投资。

（二）若未认定为财务性投资的，补充披露被投资企业与发行人主营业务的关系，是否密切相关

发行人已在募集说明书中“第一节 发行人基本情况”之“六、公司对外投资情况”之“（二）被投资企业与发行人主营业务的关系”中补充披露以下内容：

“公司对外投资主要为围绕公司主业进行了产业布局，具体情况如下：

1、汇芯通信业务重点围绕新型半导体材料及工艺共性关键技术和产业化，聚焦中高频功率放大器、滤波器、阵列天线等核心器件，面向 5G 的基站、终端、汽车雷达、车间通讯等射频前端、硅基毫米波集成芯片设计关键技术等开展攻

关，致力于加快 5G 通信中高频器件关键核心技术突破，推动创新成果产业化。

2、比科奇微电子是基站设备基带芯片提供商，提供开放 RAN 标准的基带系统级芯片(SoC)和运营级可靠性的软件产品，推动无线通信领域内的创新。

综上，汇芯通信、比科奇微电子研究领域与发展方向系发行人所处 5G 通信产业链上游，与发行人主营业务密切相关。”

(三) 结合投资后新取得的行业资源或新增客户、订单等，披露发行人是否有能力通过该投资有效协同行业上下游资源以达到战略整合或拓展主业的的目的

发行人已在募集说明书中“第一节 发行人基本情况”之“六、公司对外投资情况”之“(三) 发行人通过投资将有效协同行业上下游资源以达到战略整合或拓展主业的的目的”中补充披露以下内容：

“汇芯通信的创新中心采用“公司+联盟+基金”的组织形式，发行人投资汇芯通信后将有机会参与创新中心组织的产业技术联盟及高峰论坛，与其他成员单位、股东单位开展合作研发项目，实现对 5G 上下游产业链的业务布局。

由于 5G 的高频特性，5G 小基站的大规模部署是大势所趋，BBU 芯片在 5G 小基站产业链中处于核心地位，而且技术开发难度非常高，业内仅有 Intel、Qualcomm 等少数公司提供小基站芯片解决方案，下游运营商也亟需高性价比专用 5G 小基站芯片。比科奇微电子团队拥有多年的移动通信系统软硬件架构设计、物理层基带算法、大芯片设计技术经验积累。发行人投资比科奇微电子后双方将通过技术及业务合作，提升产品的创新水平，并强化发行人对 5G 上游产业链的资源整合。

综上，发行人对汇芯通信、比科奇微电子的投资是基于公司战略发展规划，有助于发行人实现在 5G 通信产业链的延伸布局，进一步提升公司综合竞争力。”

二、补充说明自本次发行相关董事会前六个月至今，公司已实施或拟实施的财务性投资的具体情况

（一）财务性投资的认定标准

根据中国证监会《发行监管问答——关于引导规范上市公司融资行为的监管要求（修订版）》的规定：上市公司申请再融资时，除金融类企业外，原则上最近一期末不得存在持有金额较大、期限较长的交易性金融资产和可供出售金融资产、借予他人款项、委托理财等财务性投资的情形。

根据中国证监会《关于上市公司监管指引第2号有关财务性投资认定的问答》的规定：财务性投资除监管指引中已明确的持有交易性金融资产和可供出售金融资产、借予他人、委托理财等情形外，对于上市公司投资于产业基金以及其他类似基金或产品的，如同时属于以下情形的，应认定为财务性投资：（1）上市公司为有限合伙人或其投资身份类似于有限合伙人，不具有该基金（产品）的实际管理权或控制权；（2）上市公司以获取该基金（产品）或其投资项目的投资收益为主要目的。

根据《深圳证券交易所创业板上市公司证券发行上市审核问答》：（1）财务性投资的类型包括不限于：类金融；投资产业基金、并购基金；拆借资金；委托贷款；以超过集团持股比例向集团财务公司出资或增资；购买收益波动大且风险较高的金融产品；非金融企业投资金融业务等。（2）围绕产业链上下游以获取技术、原料或渠道为目的的产业投资，以收购或整合为目的的并购投资，以拓展客户、渠道为目的的委托贷款，如符合公司主营业务及战略发展方向，不界定为财务性投资。（3）金额较大指的是，公司已持有和拟持有的财务性投资金额超过公司合并报表归属于母公司净资产的30%（不包含对类金融业务的投资金额）。（4）本次发行董事会决议日前六个月至今本次发行前新投入和拟投入的财务性投资金额应从本次募集资金总额中扣除。

（二）自本次发行相关董事会前六个月至今，公司不存在已实施或拟实施的财务性投资

2020年7月6日，发行人召开第三届董事会2020年第三次会议，审议通过了关于发行人向特定对象发行股票的有关议案，自本次发行董事会决议日前六个月（2020年1月6日）至本回复报告出具日，发行人不存在已实施或拟实施的财务性投资，具体情况如下：

1、类金融业务

自本次发行董事会决议日前六个月至本回复报告出具日，发行人不存在经营或投资类金融业务的情形。

2、投资产业基金、并购基金

自本次发行董事会决议日前六个月至本回复报告出具日，发行人不存在投资产业基金、并购基金的情形。

3、拆借资金

自本次发行董事会决议日前六个月至本回复报告出具日，发行人不存在其他对外拆借资金的情形。

4、委托贷款

自本次发行董事会决议日前六个月至本回复报告出具日，发行人不存在委托贷款的情形。

5、以超过集团持股比例向集团财务公司出资或增资

自本次发行董事会决议日前六个月至本回复报告出具日，发行人不涉及集团财务公司的情形。

6、购买收益波动大且风险较高的金融产品

自本次发行董事会决议日前六个月至本回复报告出具日，发行人不涉及购买收益波动大且风险较高的金融产品的情形。

7、拟实施的财务性投资

自本次发行董事会决议日前六个月至本回复报告出具日，发行人不存在其他拟实施财务性投资的相关安排。

综上，自本次发行董事会决议日前六个月至本回复报告出具日，发行人不存在实施或拟实施的财务性投资的情形。

中介机构核查意见：

根据上述发行人的回复说明及披露信息，会计师取得并查阅了公司的公告文件、董事会、股东大会会议文件、审计报告、年度报告、中期报告、理财产品相关的合同、对外投资协议等资料，对公司自本次发行相关董事会决议日前六个月

起至今持有的财务性投资情况进行了核查；访谈了公司主要管理人员，了解了后续财务性投资（包括类金融业务）计划等情况，并取得了发行人出具的相关情况说明。

经核查，会计师未发现与上述发行人的回复说明及披露信息存在重大异常的情况。

问题二《审核问询函》问题 3

《审核问询函》问题 3：

报告期内，发行人营业收入分别为 67,149.25 万元、54,262.02 万元、33,906.85 万元、25,216.52，综合毛利率分别为 34.01%、33.02%、21.15%、30.67%，扣非后净利润分别为 4,373.28 万元、819.36 万元、-8,538.77 万元、-1,863.94 万元。

请发行人补充说明或披露：（1）结合行业发展情况、同行业可比竞争对手情况，补充披露报告期内固定及传输网络产品营业收入连续大幅下降的原因，相关不利影响是否已消除，并充分披露相关风险；最近一年一期，无线网络能源产品营业收入增长较快的原因及合理性；（2）补充披露最近一年一期固定及传输网络产品毛利率大幅下降的原因及合理性；最近一期无线网络能源产品毛利率大幅上涨的原因及合理性；公司产品毛利率与同行业可比竞争对手的可比业务是否一致；（3）结合以上因素，补充披露 2017 年-2019 年扣非净利润大幅下降的原因；结合去年同期情况，披露最近一期扣非净利润同比增长 33.26%的原因及合理性。

请保荐人及会计师核查并发表明确意见。

【回复】

发行人回复及披露：

一、结合行业发展情况、同行业可比竞争对手情况，补充披露报告期内固定及传输网络产品营业收入连续大幅下降的原因，相关不利影响是否已消除，并充分披露相关风险；最近一年一期，无线网络能

源产品营业收入增长较快的原因及合理性

发行人已在募集说明书中“第一节 发行人基本情况”之“七、报告期内公司收入及业绩变动情况”之“（一）报告期内公司收入结构变动情况”中补充披露以下内容：

“（一）报告期内公司收入结构变动情况

1、报告期内，国内4G网络建设逐渐进入尾声，通信运营商光网建设投资规模持续缩减，运营商招标价格水平下降，存量市场竞争加剧，使得公司在固定及传输网络产品收入大幅下降

2017年以来，经过通信运营商的多年投资，我国的固定及传输网络建设已基本完成，国内4G网络建设步入尾期，通信运营商的固定及传输网络建设投资逐渐减少，光网建设投资规模持续缩减。而5G尚未开始大规模铺设，在通信行业业务增速趋缓、通信运营商资本投入放缓以及运营商“提速降费”的影响下，大幅压减了通信设备制造商的利润空间。

同时，由于固定及传输网络产品市场经过多年的发展，竞争者众多，行业内企业在有限的存量空间内竞争日趋激烈、竞相降价以获得订单，进一步压缩了通信设备厂商的利润空间。

公司根据国内外5G发展趋势及通信运营商建设及运营需求进行洞察，确定了通信网络能源的战略转型方向，有步骤的减少公司在固定及传输网络建设项目中的投入，以便于充分聚焦、快速占领通信网络能源领域的战略市场。

在上述行业背景下，公司在固定及传输网络产品的市场份额和销售订单出现一定程度的萎缩，且量价齐降，相应产品的营业收入出现较大幅度下降。

2、固定及传输网络产品领域的同行业公司近年来亦纷纷探索转型新市场，传统通信产品销售规模均出现下降

目前该领域的参与厂商较多，除发行人外主要参与者包括深圳日海通讯技术股份有限公司（简称“日海智能”）、南京华脉科技股份有限公司（简称“华脉科技”）、万马科技股份有限公司（简称“万马科技”）等。

报告期内，发行人与上述主要同行业竞争对手的收入规模情况如下：

单位：万元

公司名称	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
日海智能-通信产品	25,804.40	57,893.29	90,613.60	142,956.11
华脉科技-ODN网络物理连接及保护设备&光无源器件类	-	43,686.80	54,529.79	72,916.11
万马科技-通信业务	5,863.35	23,428.07	16,097.53	26,124.97
发行人-固定及传输网络产品	3,357.95	8,001.78	40,980.51	47,735.67

注1：上表中数据为上述企业公开披露数据中相应业务板块的收入；

注2：因可比公司第三季度收入明细未披露，以半年报数据列示，其中华脉科技半年报收入明细未披露。

由上表可见，固定及传输网络产品领域的同行业公司近年来亦纷纷探索转型新市场，传统通信产品销售规模均出现下降。

其中，日海智能是行业内较早从事机柜、配线架、光交箱、光无源器件和ODN类产品的行业传统龙头企业，在原4G时代占行业市场份额较大。近年来日海智能的发展方向发生战略转型，向AI物联网业务为核心的业务转型。其传统通信产品收入自2017年的14.30亿元下降至2019年的5.79亿元，2020年1-6月传统通信产品的销售规模仍在持续缩小。

华脉科技主营业务为通信网络物理连接设备研发、生产和销售，软件服务、物联网解决方案服务商，主要产品包括光通信网络设备、无线通信网络设备和发电机组。近年来，华脉科技经营业绩的增长主要系光缆类产品、微波无源器件产品和发电机组收入增长所致，通信板块也受到行业周期变化和市场竞争等因素的影响有所下降。

万马科技主营业务为通信与医疗信息化设备的研发、生产、系统集成与销售，及数据中心的集成与维护业务。万马科技作为通信设备制造行业里通信网络配线及信息化机柜的供应商，其销售亦受到产品中标竞争激烈、通讯运营商集采相关产品减少、行业周期等因素影响。2019年万马科技的通信业务较上年出现增长，部分系2019年新增并表子公司安华智能所致。

3、报告期内公司主动进行业务转型，逐渐从传统的光配线厂商转型为ICT解决方案企业，固定及传输网络产品收入占比不断减少，无线网络能源产品和数据中心收入占比不断上升，固定及传输网络产品收入下降对公司产生的不利影响已逐渐消除

在前述行业背景下，报告期内公司调整经营策略，主动推进业务转型和市场战略，逐渐由从传统的光配线厂商转型为 ICT 解决方案企业。报告期内，公司主营业务收入构成及变动情况具体如下：

单位：万元

项目	2020年1-9月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
固定及传输网络产品	5,423.61	10.60	8,001.78	23.60	40,980.51	75.52	47,735.67	71.09
无线网络能源产品	39,091.78	76.38	21,730.66	64.09	11,720.92	21.60	18,368.31	27.35
数据中心	6,361.24	12.42	3,485.58	10.28	211.68	0.39	-	-
其他	305.55	0.60	688.83	2.03	1,348.92	2.49	1,045.27	1.56
小计	51,182.18	100.00	33,906.85	100.00	54,262.02	100.00	67,149.25	100.00

2017年度及2018年度，公司销售产品以传统产品固定及传输网络产品为主，销售占比超过70%。自2019年度开始，通过多年的研发和技术提升，公司主动进行业务转型，逐渐从传统的光配线厂商转型为 ICT 解决方案企业，传统的固定及传输网络产品销售占比减少至2019年度的23.60%，2020年1-9月进一步减少至10.60%，同期公司无线网络能源产品销售占比大幅提升，具体如下：

(1) 报告期内，在行业相关投资规模减少及发行人积极寻求产品转型的背景下，发行人固定及传输网络产品营业收入连续大幅下降

如前文所述，2017年以来，国内4G网络建设进度逐步放缓，至2018年国内4G深度覆盖基本已经完成，而5G市场尚未实现大规模铺设。2019年度，随着国内三大运营商与铁塔公司对4G建设步入尾期，光网建设投资规模持续缩减，在既有的有限存量空间内，厂家竞争日趋激烈；同时受运营商提速降费的经营压力影响，设备制造厂商竞相降价以获得订单。综上，公司在固定及传输网络产品的市场份额和销售订单出现一定程度的萎缩，且量价齐降，销售额出现较大幅度下降。

(2) 报告期内，随着发行人对无线网络能源产品相关的技术积累和销售布局的不断完成，无线网络能源产品营业收入增长较快

随着国内通信行业传统4G减少进入尾声，5G网络建设及应用进入试点建设时期，带动了无线网络能源产品如机柜、电源、电池等产品的市场需求，对

此公司积极响应市场需求，调整经营策略，公司的业务转型和市场战略调整有序推进。公司 2019 年度至 2020 年 9 月无线网络能源产品销售已成规模，具体如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月		2019 年度	
	销售收入	同类占比 (%)	销售收入	同类占比 (%)
室外一体化 (综合) 机柜	17,953.15	45.93%	15,993.74	73.60%
电源、电池	16,377.89	41.90%	2,194.00	10.10%
配电柜/箱	4,527.98	11.58%	3,041.32	14.00%
电量计量	232.77	0.60%	501.60	2.31%
合计	39,091.78	100.00%	21,730.66	100.00%

由上可见，公司 2019 年度无线网络能源产品实现销售收入 21,730.66 万元，2020 年 1-9 月实现销售收入 39,091.78 万元，占公司营业总收入的比重已超过 70%。其中室外一体化(综合)机柜 2020 年 1-9 月实现销售收入 17,953.15 万元，已超过 2019 年度全年同类销售收入；电源、电池 2020 年 1-9 月实现销售收入 16,377.89 万元，较 2019 年度全年同类销售收入增加 14,183.89 亿元。

同时，报告期内公司积极开拓国际市场，并取得了良好的成效。公司通过了爱立信的供应体系认证，于 2017 年开始批量供货爱立信的订单，2019 年起无线网络能源产品中电源柜、综合柜、室外一体化机柜等订单交付量增加较快，2019 年度实现销售收入 9,826.59 万元，2020 年 1-9 月实现销售收入 11,640.32 万元。

综上，目前公司已顺利完成产品转型，无线网络能源产品和数据中心的收入增长较快，原有的固定及传输网络产品收入占比持续下降，上述变化趋势符合未来 5G 网络建设的需求特点；目前的收入结构下，原有固定及传输网络产品收入下降对公司整体收入和利润造成的不利影响已在逐步消除。”

同时，发行人已在募集说明书“第七节 与本次发行相关的风险因素”之“二、经营风险”中补充披露以下内容：

“（七）固定及传输网络产品营业收入持续下降的风险

报告期内，受国内 4G 网络建设进度放缓、运营商相关投资规模缩减、行业竞争加剧等因素的影响，发行人固定及传输网络产品收入分别为 47,735.67 万元、40,980.51 万元、8,001.78 万元和 5,423.61 万元，呈持续下降的趋势。目前公司已

顺利完成产品转型，无线网络能源产品和数据中心的收入增长较快，原有的固定及传输网络产品收入占比持续下降。未来发行人固定及传输网络产品的收入仍存在持续下降的风险，若发行人无线网络能源产品和数据中心收入增长不达预期，则固定及传输网络产品收入的下降仍会对发行人的业绩造成一定的不利影响。”

二、补充披露最近一年一期固定及传输网络产品毛利率大幅下降的原因及合理性；最近一期无线网络能源产品毛利率大幅上涨的原因及合理性；公司产品毛利率与同行业可比竞争对手的可比业务是否一致

发行人已在募集说明书中“第一节 发行人基本情况”之“七、报告期内公司收入及业绩变动情况”之“（二）报告期内公司毛利率变动情况”中补充披露以下内容：

“（二）报告期内公司毛利率变动情况

1、最近一年一期固定及传输网络产品毛利率大幅下降的原因

（1）固定及传输网络产品毛利率整体情况

单位：万元

项目	2020年1-9月			2019年			2018年		
	销售收入	同类占比 (%)	毛利率 (%)	销售收入	同类占比 (%)	毛利率 (%)	销售收入	同类占比 (%)	毛利率 (%)
光交箱	1,270.75	23.43	32.57	3,028.63	37.85	31.17	30,813.85	75.19	38.21
光无源器件	1,644.83	30.33	26.65	1,879.92	23.49	12.81	2,976.86	7.26	25.60
配线架	1,451.07	26.75	16.23	828.70	10.36	8.01	1,314.06	3.21	34.63
配线箱	800.23	14.75	25.85	1,948.50	24.35	24.80	4,464.52	10.89	35.91
智能 ODN	256.73	4.73	34.79	316.03	3.95	32.28	1,411.22	3.44	11.71
合计	5,423.61	100.00	25.52	8,001.78	100.00	22.95	40,980.51	100.00	36.02

注：上表中各项数据之和与合计数不符的，系数据四舍五入所致。

随着国内三大运营商与铁塔公司对 4G 建设步入尾期，光网建设投资规模持续缩减，2019 年度公司各类固定及传输网络产品销售规模大幅减小，其中仅光交箱销售收入就从 2018 年度的 30,813.85 万元下降至 2019 年的 3,028.63 万元。

受行业投资规模下降、存量空间内行业竞争加剧等因素的影响，公司固定

及传输网络产品毛利率由2018年的36.02%下降至2019年度的22.95%，下降了13.06个百分点。2020年1-9月固定及传输网络产品销售收入和毛利率下降趋势已得到控制，毛利率略有回升，较2019年度上升了2.57个百分点。

(2) 固定及传输网络产品毛利率变动具体分析

①2019年度固定及传输网络产品毛利率大幅下降的主要原因系光交箱收入规模和自身毛利率下降所致

最近一年及一期，各类细分产品对固定及传输网络产品整体毛利率的整体影响如下：

项目	2020年1-9月			2019年度		
	毛利率变动影响(%)	收入占比变动影响(%)	两者合计对毛利率的影响(%)	毛利率变动影响(%)	收入占比变动影响(%)	两者合计对毛利率的影响(%)
光交箱	0.43	-4.60	-4.17	-3.98	-12.95	-16.93
光无源器件	3.72	1.35	5.07	-1.97	3.12	1.15
配线架	1.52	1.99	3.51	-1.81	1.52	-0.28
配线箱	0.21	-2.43	-2.22	-1.96	4.08	2.13
智能ODN	0.11	0.26	0.37	0.76	0.11	0.87
合计	5.99	-3.43	2.57	-8.95	-4.12	-13.06

由上可见，2019年度光交箱的收入规模大幅下降，导致固定及传输网络产品毛利率下降12.95%，光交箱自身毛利率下降，导致固定及传输网络产品毛利率下降3.98%，光交箱收入规模和自身毛利率下降是2019年度固定及传输网络产品毛利率大幅下降的主要原因。

光交箱收入规模下降主要是受到国内4G建设步入尾期，光网建设投资规模减少所致。其中，影响最大的产品是公司于2016年中标的中国移动集采光缆交接箱项目，该集采项目至2018年底基本接近完结，2019年实现的销售额贡献比同期减少2.78亿元，降幅达90.17%。同时，随着光网建设投资规模持续缩减，在既有的有限存量空间内，厂家竞争日趋激烈，受运营商提速降费的经营压力影响，设备制造厂商竞相降价以获得订单，导致销售价格进一步降低，使得光交箱自身毛利率下降。光交箱2018年度至2019年度平均销售价格变动情况如下：

光交箱销售情况	2019 年度	变动率	2018 年度
销售数量 (万台/套)	5.82	-47.85%	11.15
平均销售价格 (元)	520.63	-81.15%	2,762.52
平均销售成本 (元)	358.35	-79.01%	1,707.01

注：由于公司的各类产品均为定制化产品，不同产品的型号、参数、配置等因客户的具体需求而定，因此不同产品的单价相差较大。

②2020 年 1-9 月固定及传输网络产品毛利率有所回升的原因一方面系产品结构的变化，另一方面系公司加强物料成本的管控，持续放弃和淘汰低毛利产品

从具体产品结构来看，2020 年 1-9 月对固定及传输网络产品整体毛利率影响较大的产品为光交箱和光无源器件。2020 年 1-9 月，毛利率水平较高的光交箱收入持续减少导致固定及传输网络产品整体毛利率下降 4.60%；同时，光无源器件自身毛利率上升和收入占比提升使得固定及传输网络产品整体毛利率提高了 5.07%。综合影响下，2020 年 1-9 月固定及传输网络产品毛利率较 2019 年度回升了 2.57%。

光无源器件自身毛利率得到较大的提升，主要系单位成本下降所致。随着公司业务转型继续推动，进一步缩减固定及传输网络产品业务规模。由于固定及传输网络产品收入规模不断减少，自制的单位固定成本不断提升，公司为加强物料成本的管控，将部分产品生产方式逐步从自制转外购，降低产品成本，同时持续淘汰低毛利产品。从光无源器件 2020 年 1-9 月的销售情况来看，光无源器件的平均销售价格略有上升，平均销售成本大幅下降，是光无源器件毛利率上升的主要原因：

光无源器件销售情况	2020 年 1-9 月	变动率	2019 年度
销售数量 (万台/套)	366.69	/	421.34
平均销售价格 (元)	4.49	0.54%	4.46
平均销售成本 (元)	3.29	-15.42%	3.89

综上所述，公司最近一年一期固定及传输网络产品毛利率大幅下降的原因系随着国内三大运营商与铁塔公司对 4G 建设步入尾期，光网建设投资规模持续缩减，同时受运营商提速降费的经营压力影响，设备制造厂商竞相降价以获得订单。随着公司转型继续推动，进一步缩减固定及传输网络产品业务规模，持

续淘汰低毛利产品，毛利率下降趋势已得到控制。

2、最近一期无线网络能源产品毛利率大幅上涨的原因

(1) 最近一年及一期，发行人无线网络能源产品各细分产品的收入及毛利率变动情况

发行人无线网络能源产品主要为室外一体化（综合）机柜、配电柜/箱和电源、电池三类，由于随着 5G 建设的不断推进，公司加大了无线网络能源产品线的布局，业务向“有源”产品转型。随着公司产品的不断升级和新产品的陆续推出，报告期内上述产品销售均呈增长态势，最近一期无线网络能源产品整体销售情况如下：

项目	2020年1-9月				2019年度			
	销售收入 (万元)	同类占 比(%)	毛利率 (%)	毛利贡 献率 (%)	销售收入 (万元)	同类占 比(%)	毛利率 (%)	毛利贡 献率 (%)
室外一体化（综合）机 柜	17,953.15	45.93	25.11	11.53	15,993.74	73.60	18.02	13.26
电源、电池	16,377.89	41.90	23.55	9.87	2,194.00	10.10	16.46	1.66
配电柜/箱	4,527.98	11.58	26.62	3.08	3,041.32	14.00	20.68	2.89
电量计量	232.77	0.60	21.28	0.13	501.60	2.31	18.25	0.42
合计	39,091.78	100.00	24.61	24.61	21,730.66	100.00	18.24	18.24

注：毛利贡献率=毛利率 X 同类占比

由上表可见，从整体来看，2020年1-9月，公司不同产品的毛利率均出现了提升，主要原因系随着 5G 建设进度的不断推进和运营商相关投资规模的增长，发行人对原有产品不断进行升级、优化，并陆续推出新产品，整体定价水平有所上升。

从毛利贡献率方面来看，2019年度对公司无线网络能源产品毛利贡献影响较大的产品为室外一体化（综合）机柜，而2020年1-9月对公司无线网络能源产品毛利贡献影响最大的产品为室外一体化（综合）机柜和电源电池。

(2) 电源、电池类产品的收入增长和自身毛利率的上涨，合计为无线网络能源产品带来毛利贡献率较2019年度增加8.20%，是2020年1-9月无线网络能源产品毛利率大幅上涨的主要原因

①公司2020年1-9月各类无线网络能源产品的毛利率和收入占比变动情况

公司2020年1-9月各类无线网络能源产品的自身毛利率变动和收入占比变动的情况具体如下：

项目	2020年1-9月		
	毛利率变动影响(%)	收入占比变动影响(%)	两者合计对毛利率的影响(%)
室外一体化(综合)机柜	4.24	-5.97	-1.73
电源、电池	1.84	6.36	8.20
配电柜/箱	0.76	-0.57	0.19
电量计量	0.04	-0.34	-0.29
合计	6.88	-0.52	6.37

其中电源、电池2020年1-9月实现销售收入16,377.89万元,较2019年度同类产品销售收入增加646.48%,使得无线网络能源产品毛利率较2019年度上升6.36个百分点;同时,电源、电池自身毛利率上升,使得无线网络能源产品毛利率较2019年度上升1.84个百分点,电源、电池销售规模大幅增长和自身毛利率上升,合计为无线网络能源产品带来毛利贡献率较2019年度增加8.20个百分点,是2020年1-9月无线网络能源产品毛利率大幅上涨的主要原因。

②2020年1-9月电源、电池销售规模大幅增长和毛利率上升的原因

A、新增了并表子公司 Fi-Systems Oy,增加了公司电源、电池业务的收入规模并提升了该业务的整体毛利率水平

公司2019年底完成了欧洲上市公司 Efore Oyj 剥离的通信电源业务(Fi-Systems Oy/泛亚系统)的收购,其主要客户为全球四大主设备商中的爱立信、诺基亚,2020年1-9月实现销售收入5,566.01万元,且该部分业务的毛利率为28.09%,毛利率水平较高,提升了公司该类业务的整体毛利率。②随着5G建设的陆续开展,电源、电池类产品的需求增加,带动了该类产品销售规模的相应增长,同时产品的不断升级和新产品的陆续推出提升了公司的整体定价水平,提升了该业务的毛利率。

B、2020年度,随着5G建设的陆续开展,相关产品需求增加,公司对原有部分产品进行了升级、陆续推出了新产品,整体定价水平有所提高

2019年度5G网络建设及应用进入试点建设时期,还未大规模应用,公司整体定价水平较低,导致2019年度电源毛利率较低。2020年度,随着5G建设的陆续开展,相关产品需求增加,公司积极加大了产品线布局,销售规模从2019年度的1,391.86万元增长至2020年1-9月的10,811.88万元;同时,公司对原有部分产品进行了升级、陆续推出了新产品,整体定价水平有所提高,提高了电

源、电池业务的毛利率。

3、公司产品毛利率与同行业对比分析

(1) 固定及传输网络产品毛利率同行业对比分析

公司简称	毛利率口径	2020年1-9月	2019年	2018年	2017年
万马科技	通信业务	-	25.20%	33.12%	42.12%
华脉科技	ODN网络物理连接及保护设备&光无源器件类	-	28.68%	24.02%	32.13%
日海智能	通信产品	-	28.80%	27.12%	24.83%
发行人		25.52%	22.95%	36.02%	37.03%

注：可比公司第三季度收入明细未披露。

2017-2019年度，公司固定及传输网络产品毛利率呈下滑趋势，波动趋势与行业变化趋势一致。2020年1-9月，公司固定及传输网络产品毛利率有所回升，主要原因系：（1）公司业务转型继续推动，进一步缩减固定及传输网络产品业务规模，持续淘汰低毛利产品；（2）此公司加强物料成本的管控，光网络产品的生产方式逐步从自制转外购，降低了物料成本。

(2) 无线网络能源产品毛利率同行业对比分析

公司简称	毛利率口径	2020年1-9月	2019年度
科士达	配套产品	-	23.63%
新雷能	通信及网络能源产品	-	30.64%
中恒电气	通信电源	-	22.50%
南都电源	通信行业	-	20.44%
发行人		24.61%	18.24%

注：可比公司第三季度收入明细未披露。

由于上述同行业上市公司主要专注于通信电源、电池等某个单一的产品，而公司无线网络能源产品系定制化产品，多为整体解决方案，与同行业上市公司同类产品存在一定的差异性。2019年度，公司无线网络能源产品中部分通信电源、电池类产品处于试点阶段，整体定价水平较低，导致毛利率水平较低。2020年1-9月，随着公司产品的不断优化、升级和新产品的陆续推出，整体定价水平上升，导致毛利率有所回升，与同行业可比公司的整体毛利率水平不存在显著差异。

综上所述，2019年度随着国内三大运营商与铁塔公司对4G建设步入尾期，光网建设投资规模持续缩减，同时受运营商提速降费的经营压力影响，设备制

造厂商竞相降价以获得订单，使得公司在固定及传输网络产品的市场份额和销售订单出现一定程度的萎缩，且量价齐降，导致毛利率下降幅度较大；随着公司转型继续推动，进一步缩减固定及传输网络产品业务规模，持续淘汰低毛利产品，毛利率下降趋势已得到控制。2020年，随着5G规模建设的陆续开展及公司业务转型的不断推进，公司继续加大无线网络能源产品线的布局，无线网络能源产品不断出新、优化、升级，销售收入及毛利率均呈增长态势。公司相关产品毛利率变化符合行业、市场变动趋势和公司业务变化的特点。”

三、结合以上因素，补充披露2017年-2019年扣非净利润大幅下降的原因；结合去年同期情况，披露最近一期扣非净利润同比增长33.26%的原因及合理性。

发行人已在募集说明书“第三节 发行对象的基本情况”之“七、公司业绩波动情况”之“（三）报告期内公司业绩变动情况”中补充披露了以下内容：

“（三）报告期内公司业绩变动情况

1、2017年-2019年扣非净利润大幅下降的原因

2017-2019年度，公司经营业绩情况具体如下：

单位：万元

项目	2019年度	2018年度	2017年度
营业收入	33,906.85	54,262.02	67,149.25
营业成本	26,736.58	36,345.23	44,312.82
毛利	7,170.27	17,916.79	22,836.42
税金及期间费用	16,408.95	15,346.60	16,134.07
其中：研发费用	3,968.61	3,252.60	3,271.72
营业利润	-9,946.91	2,288.82	6,572.24
利润总额	-9,929.03	2,280.86	6,572.00
净利润	-8,202.81	1,670.25	5,882.08
非经常性损益	335.97	850.89	1,508.80
扣非净利润	-8,538.77	819.36	4,373.28

公司近三年扣非净利润大幅下降的主要原因如下：

（1）受整体行业背景及下游客户投资规模缩减的影响，公司营业收入及毛利率整体下行趋势明显

公司是一家通信网络基础设施解决方案提供商，主要为国内外电信运营商、主设备商和网络集成商提供通信网络解决方案和技术服务。通信网络基础设施与信息技术更新、通信运营商的投资关联度较高，行业周期性略强。通信运营商的投资规模、投资结构、投资节奏直接影响通信网络基础设施厂家的业绩。

从通信行业发展整体看，近几年通信运营商的投资发生较大变化，2015年、2016年是4G投资相对高峰的时期，相应公司2015年、2016年的扣非净利润分别为6,111.28万元、6,170.96万元，业绩水平较好。而2017年以来，国内4G网络建设投资规模持续缩减，各大运营商的资本支出也相应减少。2019年4G网络建设步入尾声，虽然国内发放了5G牌照，但是5G尚未开始大规模商用，投资建设规模有限。在运营商的具体支出结构方面，2017-2019年中国移动向公司采购的主要为固定及传输网络产品，包括跳纤、铠装跳纤、光缆交接箱等产品，随着4G建设接近尾声，移动对该类产品的采购金额大幅缩减。

同时，在通信行业业务增速趋缓、电信运营商资本投入明显放缓以及运营商“提速降费”的影响下，电信运营商的部分招标采购有所延迟，部分采取实行最低价中标方式，从而拉低了通信网络设备行业的产品市场中标价格，大幅压减了通信设备制造商的利润空间；加之通信设备制造行业内竞争日趋激烈、竞相降价以获得订单，进一步压缩了通信设备厂商的利润空间。

在上述行业背景下，公司营业收入及毛利率整体下行趋势明显。

(2) 2017-2019年度，公司在产品转型过程中，新产品的销售规模尚未完全释放，尚不能支撑公司的收入规模增长

2017-2019年度，公司主营业务收入构成及变动情况具体如下：

单位：万元

项目	2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
固定及传输网络产品	8,001.78	23.60	40,980.51	75.52	47,735.67	71.09
无线网络能源产品	21,730.66	64.09	11,720.92	21.60	18,368.31	27.35
数据中心	3,485.58	10.28	211.68	0.39	-	-
其他	688.83	2.03	1,348.92	2.49	1,045.27	1.56
小计	33,906.85	100.00	54,262.02	100.00	67,149.25	100.00

由上表可见，尽管报告期内公司根据行业的变化特点，积极寻求业务转型，

在产品转型升级过程中，也主动淘汰了一些低毛利的产品订单，但 2018 年、2019 年公司无线网络能源产品和数据中心的销售规模尚未完全释放。尤其是 2019 年，在固定及网络传输产品大幅下降的情况下，无线网络能源产品的收入尽管较上年同期大幅增长，但整体销售规模依然有限，尚不能支撑公司整体收入规模的增长。

(3) 2017-2019 年度，公司在业务转型的过程中，为提高核心竞争力，应对未来的行业发展趋势，加强了人才引进力度，在收入下降的情况下仍旧积极加大研发投入，亦是导致公司业绩下降的原因之一，具体如下：

单位：万元

项目	2019 年	2018 年	2017 年
研发投入金额	3,968.61	3,252.60	3,271.72
营业收入	33,906.85	54,262.02	67,149.25
研发投入占营业收入比例	11.70%	5.99%	4.87%

2、最近一期扣非净利润同比增长的原因及合理性

2020 年 1-9 月，公司经营业绩情况具体如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年 1-9 月
营业收入	51,182.18	24,753.12
营业成本	37,627.88	19,291.52
毛利	13,554.30	5,461.61
毛利率	26.48%	22.06%
税金及期间费用	13,921.98	11,197.73
其中：研发费用	4,084.72	2,723.30
营业利润	-828.35	-5,707.94
利润总额	167.37	-5,699.02
净利润	317.62	-4,855.93
非经常性损益	1,561.87	305.50
扣非净利润	-1,244.25	-5,161.43

(1) 随着公司业务转型的顺利完成和 5G 建设的逐步开展，公司无线能源产品和数据中心产品的收入大幅增长

2020 年 1-9 月，随着公司业务转型的顺利完成和 5G 建设的逐步开展，公司的收入和利润水平较 2019 年同期有了大幅的好转。2020 年 1-9 月公司营业收入

较同期增加 26,429.06 万元，增幅 106.77%，毛利额较同期增加 8,092.69 万元，增幅 148.17%。其中，公司无线网络能源产品的销售金额和销售占比大幅提升，2020 年 1-9 月实现销售收入 39,091.78 万元，占 2020 年 1-9 月营业收入的 76.38%，超过了 2019 年该产品全年的收入规模（2019 年度全年无线网络能源产品销售收入为 21,730.66 万元）；数据中心产品 2020 年 1-9 月实现销售收入 6,361.24 万元，也已超过了 2019 年该产品全年的收入规模（2019 年度全年数据中心产品销售收入为 3,485.58 万元。）

（2）固定及传输网络产品的毛利率下降趋势得到控制，无线网络能源产品的毛利率上升，使得综合毛利率水平提升，营业毛利较同期增长

2020 年公司转型继续推动，进一步缩减固定及传输网络产品业务规模，持续淘汰低毛利产品，固定及传输网络产品毛利率下降趋势已得到控制，2020 年 1-9 月固定及传输网络产品的毛利率为 25.52%，较 2019 年度增加了 2.57%。随着 5G 建设的推广，公司加大了无线网络能源产品线的布局，业务向“有源”产品转型，无线网络能源产品不断出新、优化、升级，销售收入及毛利率均呈增长态势，2020 年 1-9 月无线网络能源产品的毛利率为 24.61%，较 2019 年度增加了 6.37%。固定及传输网络产品的毛利率下降趋势得到控制，无线网络能源产品的毛利率上升，使得 2020 年 1-9 月公司综合毛利率水平较同期提高，营业毛利较同期增加。

综上，公司 2020 年 1-9 月营业收入及扣非净利润同比增长的原因符合行业和公司业务的变化趋势，具有合理性。”

中介机构核查意见：

根据上述发行人的回复说明及披露信息，会计师通过数据分析、询问发行人相关人员、查阅公开信息等手段对发行人报告期内主要产品毛利率变动原因及合理性、扣非净利润变动原因及合理性进行了分析，对比了同行业可比竞争对手的相关业务数据，对上述数据勾稽关系的合理性、与发行人经营情况的相符性进行了复核。

经核查,会计师未发现与上述发行人的回复说明及披露信息存在重大异常的情况。

立信会计师事务所(特殊普通合伙)
(特殊普通合伙)
2020年11月4日





营业执照

(副本)

扫描二维码
即可查询
企业信息



统一社会信用代码

91310101568095764U

证照编号: 019000000202002100011

名称 立信会计师事务所(普通合伙)

类型 会计师事务所(普通合伙)

执行事务合伙人 朱建弟, 杨志坚



成立日期 2011年01月24日

合伙期限 2011年01月24日 至 不约定期限

主要经营场所 上海市黄浦区南京东路61号四楼

经营范围 审查企业会计报表,出具审计报告,验证企业资本,出具验资报告,办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务,出具专项审计报告;为基本建设投资项目提供审计服务;代理记账,税务咨询、税务设计、涉税鉴证、资产评估、管理咨询、信息系统咨询、其他法律、法规允许的会计、税务咨询业务;【依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动】

登记机关



2020年02月10日

证书序号: 0001247

说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。

发证机关： 上海市财政局
二〇一八年六月二日

中华人民共和国财政部制



会计师事务所

执业证书



名称：立信会计师事务所(普通合伙)

首席合伙人：朱建弟

主任会计师：

经营场所：上海市黄浦区南京东路61号四楼

组织形式：特殊普通合伙制

执业证书编号：310000006

批准执业文号：沪财会〔2000〕26号（转制批文 沪财会〔2010〕82号）

批准执业日期：2000年6月13日（转制日期 2010年12月31日）



证书序号: 000396

会计师事务所 证券、期货相关业务许可证

经财政部、中国证券监督管理委员会审查, 批准

立信会计师事务所(普通合伙)



执行证券、期货相关业务。

首席合伙人: 朱建弟



证书号: 34

发证时间: 二〇一三年七月十七日

证书有效期至:

二〇一三年七月十七日