

证券代码：300504

证券简称：天邑股份

公告编号：2021-046

四川天邑康和通信股份有限公司

关于深圳证券交易所对公司 2020 年年报问询函的回复的公告

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。

四川天邑康和通信股份有限公司（以下简称“公司”、“本公司”或“天邑股份”）于 2021 年 4 月 13 日收到深圳证券交易所创业板公司管理部下发的《关于对四川天邑康和通信股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函〔2021〕第 49 号）（以下简称“问询函”），收到《问询函》后，公司董事会高度重视，及时组织相关人员进行分析与核实，现就问询函所提问题及公司相关回复说明公告如下：

1. 你公司 2018 年至 2020 年营业收入分别为 277,550.59 万元、213,773.88 万元、190,626.27 万元，毛利率分别为 16.5%、19.03%和 20.98%。本年第四季度公司归属于母公司股东的净利润（以下简称“净利润”）为 854.22 万元，经营活动产生的现金流量净额 30,181.66 万元，金额均显著异于其他季度，而营业收入未出现大幅波动。

（1）请结合公司竞争地位、主要产品市场需求、销售价格、销售成本的变化情况等说明主营业务毛利率逐年上升的原因、是否与行业趋势一致、是否具有可持续性，毛利率变动趋势与营业收入变动趋势不一致的原因。

回复：

（一）公司竞争地位、主要产品市场需求

公司为国内知名的通信设备专业提供商，连续多年为国内通信运营商的入围企业和主要供应商之一，在通信接入系统的产品研发、设计、生产和服务上拥有较强的整体解决能力。公司主要产品的市场份额名列前茅，近年公告的中标协议/合同份额、排名如下表：

序号	披露时间	框架协议名称	份额、排名
1	2020 年 6 月 30 日	中移物联网：智能机顶盒供应商名录项目第二批采购框架合同（天邑）	第三名，份额 18.68%
2	2020 年 6 月 29 日	中移物联网：2020 年智能家庭网关生产项目第二批采购框架合同	第二名，份额 30%
3	2019 年 11 月 28 日	中移物联网：2019 年智能家庭网关生产项目第二批（天邑）框架采购合同	第一名，份额 32.5%
4	2019 年 7 月 18 日	中国电信 2019 年千兆网关集中采购项目设备及相关服务采购框架协议	第二名，份额 25%
5	2019 年 7 月 8 日	中移物联网：2019 年智能家庭网关生产项目第一批（天邑）框架采购合同	第二名，份额 30%
6	2019 年 3 月 15 日	中国电信 2018 年宽带融合终端集中采购项目设备及相关服务采购框架协议	标包一，第二名，份额 22.52% 标包二，第四名，份额 11.63%
7	2019 年 1 月 7 日	中国电信 2018 年 IPTV 智能机顶盒（P60）集中采购项目设备及相关服务采购框架协议	标包一，第四名，份额 12.65%
8	2018 年 9 月 14 日	中移物联网：2018 智能家庭网关第二批生产及服务支撑项目第一批标包一框架合同	第二名，份额 27%
9	2018 年 9 月 6 日	中国电信 2018 年天翼网关 3.0 集中采购项目设备及相关服务采购框架协议	标包一，第三名，份额 18.82% 标包二，第一名，份额 27.63%

公司主要产品为宽带网络终端设备，具体产品包括：光纤接入终端设备（1G PON、10G PON 等）、融合终端设备、IPTV 机顶盒（4K）、WiFi6 无线路由器等，占公司 2020 年度营业收入的 90.48%，是公司的主要收入、利润来源，上述产品广泛应用于家庭/行业客户的宽带网络终端接入、家庭多媒体音视频及千兆 WiFi 服务等。

产品产量主要受新增、存量更换和升级需求影响。根据工信部网站信息，截至 2020 年底，三家基础电信企业的固定互联网宽带接入用户总数达 4.84 亿户，2018 年至 2020 年间，100M 速率以上用户净增数与本公司宽带网络终端设备产销量比较如下表。公司

2018 年至 2020 年营业收入趋势与行业情况一致。

类别、数量	2020 年度	2019 年度	2018 年度
工信部—100M 速率以上用户净增数(万户)	5,074	9,734	15,097
公司—宽带网络终端设备—产量(万台)	1,387.06	1,363.51	1,769.95
公司—宽带网络终端设备—销量(万台)	1,441.66	1,453.30	1,823.40

通信技术发展、用户需求对通信设备提出了更新、更高的性能要求，随着网络提速步伐加快，终端设备正在实现新一轮的更新换代。2020 年度与 2019 年度相比，公司新产品（10G-PON、WiFi6 无线路由器）发货量在逐渐上升，WiFi6 逐渐替代 WiFi5 设备，产品由百兆逐渐向千兆迁移，跟行业发展趋势一致。

（二）根据材料成本等因素确定投标价格，中标后，确定产品的销售价格及份额

公司主要客户为国内通信运营商中国电信、中国移动、中国联通，国内主要通信运营商为控制成本、质量和服务，采购设备及服务主要采用集中采购的模式，该模式下采购由运营商省市公司执行，招投标则由集团公司层面进行。目前，通信运营商的招投标评价指标通常主要有技术、价格、商务、服务等。运营商集团公司根据业务发展进行招标集采活动，对入围供应商有着严格的资质条件限制，完成招标并确定各中标供应商的中标产品价格及金额（或份额）后，实际采购活动由通信运营商集团公司的下属各省市分公司执行，由各分公司以订单形式向供应商提出具体采购需求，公司按订单需求组织生产，产品检验合格包装后送达运营商指定的交货地点。

（三）毛利率与同行业大致相当

现阶段，通过参与通信运营商公开招投标，向通信运营商直接提供宽带网络终端设备的通信设备制造商主要有：烽火通信科技股份有限公司（烽火通信 600498）、中兴通讯股份有限公司（中兴通讯 000063）、华为技术有限公司、上海贝尔股份有限公司、深圳市友华通信技术有限公司等。由于华为技术有限公司、上海贝尔股份有限公司、深圳市友华通信技术有限公司为非上市公司，无法通过公开渠道获取其细分产品的毛利率数据。

中兴通讯 2018 至 2020 年报将主营业务归类为通讯设备类制造行业，合并披露通讯设备类制造行业的毛利率数据，考虑到中兴通讯细分产品种类众多、细分产品收入占比各年度存在差异，因此，中兴通讯披露的通讯设备类制造行业毛利率数据与公司宽带网络终端设备毛利率可比性不强。

烽火通信 2018 年年报至 2020 年报披露的主营业务按产品大类划分为：通信系统设备、光纤及线缆、数据网络产品，其中，烽火通信通信系统设备与公司宽带网络终端设备存在部分重合，具备一定的可比性。

2018 至 2020 年度，公司宽带网络终端设备与烽火通信通信系统设备产品毛利率情况如下表所示：

公司名称、类别	2020 年度	2019 年度	2018 年度
烽火通信—通信系统设备	19.63%	18.57%	21.76%
本公司—宽带网络终端设备	20.00%	18.58%	14.63%

上表所示，烽火通信毛利率也主要在 20%左右，毛利率大致相当。

（四）确定中标价格后，毛利率主要受材料成本影响

中标后，材料成本的变动直接影响产品最终毛利率。公司通信设备主要成本为材料成本，约占成本的 85%。其中，芯片材料占材料成本的 50%左右。材料价格，特别是芯片、电容电阻在 2017-2018 年间价格处于高位，导致 2018 年度毛利率较低。

从 2018 年后期材料价格开始呈下降趋势，2019 年、2020 年毛利率逐渐回升。将公司 2019 年度采购金额最大的前 10 项材料与 2018 年采购单价相比，8 项材料单价在下降，前 10 项材料采购总成本下降 9.67%。将公司 2020 年度采购金额最大的前 10 项材料与 2019 年采购单价相比，9 项材料单价在下降，前 10 项材料采购总成本下降 14.48%。

（五）毛利率变动趋势与营业收入变动趋势不一致的原因

毛利率变动主要受各年度材料成本波动影响，而收入变动主要受行业发展阶段影响。收入变动与毛利率变动的影响因素不一致，导致两者变动趋势不一致。

（六）行业持续发展，毛利率具有可持续性

公司根据材料价格、市场竞争等因素确定投标价格。宽带网络终端设备的主要成本为材料成本（芯片成本约占 50%材料成本），尽管材料成本会因市场供求关系等出现波动，对各年度毛利率有一定影响，公司通过加大研发投入、实施智能制造、提升管理效率等措施降低制造成本。从历史情况来看，公司毛利率水平与行业水平相当，具备可持续性。

2021 年 3 月 24 日工信部印发《“双千兆”网络协同发展行动计划（2021-2023 年）》，《行动计划》目标之一为：到 2021 年底，千兆光纤网络具备覆盖 2 亿户家庭

的能力，到 2023 年底千兆光纤网络具备覆盖 4 亿户家庭的能力。根据工信部网站信息，截至 2020 年底，三家基础电信企业的固定互联网宽带接入用户总数达 4.84 亿户，而 1000Mbps 及以上接入速率的用户数为 640 万户，宽带接入设备存在极大的升级换代空间。公司已在 2019 年推出 10G-PON 系列产品，并规模发货。

不断丰富产品种类以满足用户需求。随着技术和应用需求的提升，WiFi6 路由器产品也将逐步替代 WiFi5 路由器产品，公司于 2019 年推出了 WiFi6 路由器产品，已规模发货；同时，公司还不断研发包括 5G 微基站等新的产品，形成销售后将持续丰富公司产品种类，优化产品结构，提升公司竞争力。

(2) 请你公司结合行业特征、销售回款情况、以往年度季节性特点等分析报告期内第四季度净利润及经营活动产生的现金流量净额与其他季度存在较大差异的原因及合理性。

回复：

公司 2018 年-2020 年分季度比较情况如下表：

2020 年度：

2020 年度项目（万元）	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	45,997.76	44,927.24	49,966.90	49,734.37
归属于上市公司股东的净利润	3,895.13	2,461.35	3,843.71	854.22
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	3,729.48	1,857.35	3,074.06	623.33
经营活动产生的现金流量净额	-9,298.54	-8,836.31	8,793.33	30,181.66

2019 年度：

2019 年度项目（万元）	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	70,902.36	50,467.20	49,836.81	42,567.51
归属于上市公司股东的净利润	5,009.71	3,621.31	3,276.33	-1,139.37
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	4,616.84	3,271.88	3,013.79	-2,133.26
经营活动产生的现金流量净额	-9,563.76	7,210.57	1,054.42	15,235.48

2018 年度：

2018 年度项目（万元）	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	66,284.24	79,354.27	67,475.86	64,386.21
归属于上市公司股东的净利润	5,232.43	3,258.58	4,616.89	2,109.96
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	5,294.49	2,947.25	3,915.58	1,765.67
经营活动产生的现金流量净额	-26,086.44	-8,991.47	2,061.19	48,309.24

从上表可以看出，公司第四季度净利润在各年度最低，而经营活动现金净流量在各年度是最高的。

公司客户主要为通信运营商，根据运营商的需求计划发货，各季度的销售收入变化不大，销售收入不存在季节性。每年年底公司根据当年业绩情况计提年终奖、年度绩效工资等，导致公司每年第四季度净利润相对前三季度较低。

公司的销售回款受通信运营商结算周期、付款流程的影响一般回款在下半年，尤其在四季度；而公司对供应商的付款较为均衡，故公司第四季度经营活动产生的现金流量净额相对其他季度存在较大差异。

因此，受公司年终计提年终奖、年度绩效的影响，公司第四季度净利润与其他季度存在一定差异，具有合理性；受公司客户运营商结算周期、付款流程的影响，公司回款在第四季度较大，而公司对供应商的付款较为均衡，故公司第四季度经营活动产生的现金流量净额与其他季度存在较大差异，符合行业特征，具有合理性。

2. 2018 年，你公司收购上海亨谷智能科技有限公司（以下简称“上海亨谷”）100%股权形成商誉 1,340.16 万元，截至本期末未计提商誉减值准备。上海亨谷 2018-2020 年营业收入分别为 4,570.47 万元、2,618.40 万元、2,820.34 万元，报告期末来自关联方的应收账款账面余额为 2,542.47 万元。根据你公司报备的上海亨谷资产评估报告，采用收益法评估的资产组截至 2020 年 12 月 31 日的价值为 3,677.12 万元，且 2021 年预计销售收入增长率为 26.77%。报告期内，公司以自有资金向上海亨谷增资 5000 万元，上海亨谷拟通过在四川天府新区设立全资子公司的形

式分批投入 5 亿元打造通信创新研制中心。

(1) 请结合上海亨谷主营业务、行业竞争情况、主要客户、订单获取方式等说明收购完成后业绩大幅下滑的原因。

回复:

(一) 上海亨谷情况

上海亨谷智能科技有限公司（以下简称“上海亨谷”，下同）主营业务为研发和 ODM，通过商务洽谈等方式获取订单。

收购前，上海亨谷接受公司委托提供宽带网络终端设备的研发服务，并对外承接 ODM 业务。2018 年 10 月 24 日，公司受让上海亨谷 100% 股权。本次股权转让完成后，原股东全部退出，上海亨谷成为公司的全资子公司。

截止至 2020 年 12 月 31 日，上海亨谷 90% 员工均为研发人员，目前主要为本公司提供受托研发。

2018 年至 2020 年，上海亨谷营业收入构成如下表:

上海亨谷	2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业收入金额（万元）	2,820.34	2,618.40	4,570.47
其中：来自本公司占比	74.36%	75.88%	42.79%

(二) 收购后，业绩大幅下滑的原因

上海亨谷主要收入来源	业务类型	2020 年度	2019 年度	2018 年度
公司	受托研发	2,097.11	1,986.72	1,955.72
客户 A	ODM	578.62	239.98	1,193.06
客户 B	ODM	0.00	0.00	1,276.22
其他客户		144.61	391.70	145.48
小计		2,820.34	2,618.40	4,570.47

收购完成后，公司对上海亨谷的业务进行了整合。客户 A 销售国外的 xDLS 设备被 PON 设备替代，其 ODM 业务收入大幅下降；随着客户 A 的 PON 设备在市场的逐渐拓展，客户 A 的业务开始逐步回升。客户 B 为国内客户，已由公司直接中标，其业务已整合

到本公司。

(2) 请结合上海亨谷的业务开展模式、交易双方的交易内容等说明关联交易的必要性，关联方应收账款的具体内容（包括但不限于交易对手方、信用账期、账龄、截至回函日的回款金额），关联交易占比较高的原因及作价公允性，是否对关联方存在严重依赖。

回复：

上海亨谷目前以研发为主，并将逐渐通过自有品牌、承接 ODM 开展业务，为公司未来增长提供新的支撑点。

公司营业收入从 2016 年开始大幅上升，而研发队伍的培养需要一定的时间。为了更好的服务客户，公司从 2016 年至今委托上海亨谷进行研发。研发成果包括 IPTV 机顶盒(4K)，WiFi6 路由器等，相关研发成果已转化为公司产品，提高了公司竞争力。报告期内，公司与上海亨谷委托研发业务占公司研发费用的比例为：

项目（万元）	2020 年度	2019 年度	2018 年度
委托上海亨谷研发费用 1	2,097.11	1,986.72	1,955.72
本公司合并研发费用 2	11,683.93	11,901.81	8,958.76
占合并研发费用比例 1÷2	17.95%	16.69%	21.83%

公司与上海亨谷签订的委（受）托研发协议是参照上海亨谷投入研发的必要成本来确定。

截至 2020 年 12 月 31 日，全资子公司上海亨谷应收账款 2,560.34 万元，其中应收公司 2,542.47 万元，占比 99.30%，上述账款为公司应付上海亨谷委托研发费用。上海亨谷为公司全资子公司，公司在上海亨谷有资金需求时向其支付账款或调度资金。除了跟公司交易和往来外，上海亨谷不存在跟其他关联方的交易和往来。

收购完成后，上海亨谷的业务已与公司业务协同性强，因此，公司与上海亨谷的母子公司之间的关联交易和业务依赖存在合理性。

(3) 请结合历史财务数据、在手订单等补充说明上海亨谷商誉减值测试的关键假设、主要参数及其选取依据，相关假设及参数与收购时及

以前年度相比的差异情况及原因，2021 年预测收入增速较高的原因以及本期未计提商誉减值准备的合理性。请会计师核查并发表明确意见

回复：

（一）上海亨谷商誉减值测试的关键假设、主要参数及其选取依据

1. 假设资产组（包含商誉）经营主体可以保持持续经营状态，其各项与生产经营有关的资质在到期后均可以顺利获取延期；

2. 假设资产组（包含商誉）未来年度持续享有企业所得税率 15%的税收优惠政策，其他有关利率、汇率、赋税基准及税率、政策性征收费用等不发生重大变化；

3. 假设资产组（包含商誉）经营主体可以获得正常经营所需的资金；

4. 假设资产组（包含商誉）所有与营运相关的现金流将在相关的收入、成本、费用发生的同一年度内均匀产生；

上海亨谷当前估值基于以上关键假设确认，若上海亨谷期后无法延续高新技术企业认定，将对估值产生较大影响。

以上关键假设与并购及后续商誉减值测试保持一致。

2020 年商誉减值测试的主要参数如下：

项 目	上海亨谷 2020 年商誉减值测试
营业收入	未来 5 年在前一年的基础上分别以 26.77%、4.36%、3.36%、1.77%、1.00%的比例增长
营业成本	未来 5 年按平均毛利率 28.83%预测
净利润	未来 5 年按平均净利率 8.94%预测
税前折现率	12.37%

主要参数的选取依据：

（1）营业收入：依据当年上海亨谷实际业绩完成情况、预测年度上海亨谷已签订在手订单、现有客户业务关系稳定性以及未来年度市场行情综合确认预测期收入增长率。

（2）营业成本：依据基准日时点前后上海亨谷业务实际毛利率变化情况，结合短期市场波动因素分析以及长期上游原材料市场行情，综合确认预测期各期毛利率。

（3）净利润：依据上海亨谷历史年度费用及税金实际支出情况，结合上海亨谷自身预算规划，确认预测期各期费用及税金支出，结合以上营业收入、营业成本进一步

确认资产组（包含商誉）预测期各期净利率。

（4）折现率：收益法要求评估的资产组（包含商誉）价值内涵与应用的收益类型以及折现率的口径一致，本次采用的折现率为税前加权平均资本成本（税前 WACC）。首先计算税后 WACC，并根据迭代计算得出税前 WACC。税后 WACC 计算公式如下：

$$WACC = K_E \times \frac{E}{D + E} + K_D \times (1 - T) \times \frac{D}{D + E}$$

式中：WACC：加权平均资本成本

K_E ：权益资本成本

K_D ：债务资本成本

T：所得税率

D/E：目标资本结构

以上主要参数与并购及后续商誉减值测试取值方式保持一致。

（二）相关假设及参数与收购时及以前年度相比的差异情况及原因

历史年度商誉减值测试及并购测算主要参数如下：

项目	上海亨谷 2020 年商誉减值测试
营业收入	未来 5 年在前一年的基础上分别以 26.77%、4.36%、3.36%、1.77%、1.00%的比例增长
营业成本	未来 5 年按平均毛利率 28.83%预测
净利润	未来 5 年按平均净利率 8.94%预测
税前折现率	12.37%

续上表：

项目	上海亨谷 2019 年商誉减值测试
营业收入	未来 5 年在前一年的基础上分别以 3.22%、6.82%、6.17%、5.19%、3.43%的比例增长
营业成本	未来 5 年按平均毛利率 33.10%预测
净利润	未来 5 年按平均净利率 7.96%预测
税前折现率	11.90%

续上表：

项目	上海亨谷 2018 年商誉减值测试
----	-------------------

项目	上海亨谷 2018 年商誉减值测试
营业收入	未来 5 年在前一年的基础上分别以 5.30%、3.78%、3.21%、3.21%、2.59%的比例增长
营业成本	未来 5 年按平均毛利率 20.68%预测
净利润	未来 5 年按平均净利率 8.50%预测
税前折现率	14.93%

续上表:

项目	上海亨谷 2018 年并购测算
营业收入	未来 5 年在前一年的基础上分别以 31.65%、14.77%、14.45%、13.38%、7.88%、4.59%的比例增长
营业成本	未来 5 年按平均毛利率 11.16%预测
净利润	未来 5 年按平均净利率 4.22%预测
税后折现率	12.01%

2018 年并购时点预计收入增长率高于后续两年商誉减值测试，预计毛利率、净利率均显著低于 2018、2019 年商誉减值测试预测，主要原因系并购时点上海亨谷主要业务系通信设备销售业务。并购时点通信设备销售业务收入占主营业务收入 72.59%，该业务模块毛利率普遍较低，基于历史年度业务经营及预计销售情况，2018 年企业并购测算作出以上预测期预测；

2018 年商誉减值测试时点，上海亨谷业务模式调整，经营业务由主要的通信设备销售转变为较为稳定的技术服务与研发业务，2018 年减值测试时点技术服务与研发业务收入占主营业务收入 59.74%。研发业务模块毛利率显著高于设备销售业务，同时业务体量较为稳定，故 2018、2019 年商誉减值测试在收入增长率维持较低水平的情况下，毛利率、净利率与同 2018 年并购测算有较大提升。

2018-2020 年三期商誉减值测试在预计毛利率上有较大差异变化，主要系上游原材料如 MLCC、DDR 等产品价格大幅波动影响；各期商誉减值测试根据现场工作时点原材料市场情况及上游原材料行业未来预计供需情况，对预测期产品毛利率作出预测；另一方面，上海亨谷主营业务构成变化也对整体毛利率变化有一定影响：2018 年末，技术服务与研发业务收入占主营业务收入 59.74%，截至 2020 年末，该业务比例已达 71.53%。

2018-2020 年三期商誉减值测试在预计净利率上总体较为稳定，系合理范围内的

正常波动，2020 年预计净利率在预计毛利率同比上期减值测试下降的情况下仍然有所提升，系收入规模提高，固定费用占比下降以及上海亨谷研发费用管控政策趋紧，2020 年研发费用实际发生数低于 2019 年减值预测数据。

2018-2020 年三期商誉减值测试税前折现率差异较大，主要原因系各期所得税率变化（2018 年商誉减值测试时点企业所得税率为 25%）引起。

（三）2021 年预测收入增速较高的原因以及本期未计提商誉减值准备的合理性

2020 年商誉减值测试预计收入增长率与 2018-2019 商誉减值测试相比变化较大，其中，主要差异体现在 2021 年内外销收入增长率，系根据上海亨谷 2021 年已签订内外销在手订单及协议确认。截止 2020 年商誉减值测试现场工作时点，上海亨谷已新洽谈多家客户，并签订了多份在手订单。截至 2021 年 3 月 3 日，上海亨谷国内设备销售业务收入已达 479.78 万元，相比 2020 年全年上海亨谷国内设备经销业务收入增长率达到 200%以上。本年度商誉减值测试基于以上在手订单情况调整预测期收入增长率，2021 年度上海亨谷实现收入预计高于上期商誉减值预测。

本期未计提商誉减值准备的原因为：（1）上海亨谷 2020 年业绩实现情况好于 2019 年商誉减值测试预计情况（实际收入高于预计收入 117.75 万元）；（2）根据上海亨谷 2021 年在手订单、框架协议及期后收入的实现情况，2021 年上海亨谷预计业绩实现情况较好，高于历史年度各期商誉减值预测数据。

因此，公司基于当前可观察业绩情况同时考虑前瞻性因素（在手订单、期后收入）影响，上海亨谷本期未计提商誉减值准备是合理的。

（4）请补充说明你公司收购上海亨谷的背景、目的，在上海亨谷收入大幅下滑的情况下你公司仍追加大额投资的原因及合理性，上海亨谷对外大额投资的目的、具体投资计划及投资可行性、投资收益情况等，并结合公司及上海亨谷的货币资金、债务及现金流情况说明投资资金来源，是否会对公司正常经营产生重大不利影响。

回复：

（一）收购背景和目的

上海亨谷成立于 2015 年 10 月 19 日，主要从事智能科技、通信设备、计算机、电

子科技、网络信息领域内的技术开发、技术服务，销售通信设备及相关产品（除卫星地面接收装置），计算机、软件及辅助设备，电子产品。公司从 2016 年收入开始大幅上升，而研发队伍的培养需要一定时间。为了更好的服务客户，公司从 2016 年至今委托上海亨谷进行研发。随着双方合作的深入以及对上海亨谷研发人员技术的认可，结合公司未来产品布局 and 研发资源的需求，2018 年 10 月 24 日，公司收购上海亨谷 100% 股权，上海亨谷成为公司的全资子公司，收购完成后公司研发形成了以成都、上海、深圳为主的三地研发齐头并进的布局模式。

（二）公司追加投资的原因和合理性

收购完成后，公司对上海亨谷的业务进行了整合，将上海亨谷的业务发展定位为研发、自有品牌、ODM 并行的发展模式。在新产品研发上，上海亨谷在 2019 年成功研发了新产品 IPTV 机顶盒（4K）、WiFi6 无线路由器、5G-CPE，为公司的产品结构调整奠定了基础；同时，继续将 IPTV 机顶盒以及部分宽带网络终端接入设备的升级研发、技术业务委托给上海亨谷开展，其受托研发服务收入增加。上海亨谷研发人员的产品前瞻性、技术先进性和可靠性进一步得到验证。

但是随着中美贸易摩擦的加剧、行业竞争格局和市场环境的变化、下游客户需求结构改变，公司经过调研和规划，以“向上、向前、向外”的主体战略发展目标，计划从产品结构、市场、品牌、客户多维度对公司主营业务进行调整，根据上海亨谷的发展定位，决定向上海亨谷追加投资，通过上海亨谷投资设立子公司，整合研发资源，建设“通信创新研制中心”，打造公司一体化研发中心，充分发挥国家企业技术中心在公司发展中的积极作用；同时通过上海亨谷及其子公司发展自有品牌，开展非运营商客户业务，充分利用上海亨谷现有的 ODM 经验和客户资源，为公司的客户多元化、经营多元化、品牌多元化提供支撑，促进公司持续、稳定、健康发展。

（三）上海亨谷对外大额投资的目的、具体投资计划及投资可行性、投资收益情况等。

四川天府新区作为国家级新区、地处成都，经济相对发达、人才集中、行政效率高，因此不论在人才聚集、产业聚集，亦或是资金聚集上均能够给企业发展带来更多的支持和发展机会。

根据公司的整体战略规划和上海亨谷的发展定位，上海亨谷已与四川天府新区管理委员会签订《投资框架协议》，并于 2021 年 2 月 1 日在四川天府新区注册设立全资子公司成都朗邑科技有限公司（以下简称“成都朗邑”）。目前上海亨谷及成都朗邑

与天府新区的相关投资事项有序推进，但是包括办公场所购置、人才引进等在内的相关投资项目建设事项需要一定的时间周期，上海亨谷及成都朗邑将依托天府新区的优势，以建设通信创新研制中心和发展自有品牌为主的经营发展思路，从产品研发、品牌发展、市场拓展等方向落实公司的战略发展规划。

（四）投资资金来源，不会对公司正常经营产生重大不利影响

截至 2020 年 12 月 31 日，上海亨谷资产总额 3,128.73 万元，负债总额 845.71 万元，所有者权益金额 2,283.02 万元。资产总额包括货币资金 451.18 万元，应收账款账面价值 2,559.34 万元（其中应收本公司账款 2,542.47 万元）。为满足上海亨谷发展需要，公司通过增加上海亨谷注册资本至 10,000 万元（目前实收资本 850 万元）的方式向上海亨谷追加投资，上海亨谷对外投资的资金来源充足。

截至 2020 年 12 月 31 日，公司资产总额 25.44 亿元（主要为流动资产 22.90 亿元），负债总额 6.76 亿元，资产负债率 26.57%，财务状况良好，对上海亨谷增加实收资本 9,150 万元占公司资产总额的比例较小（3.60%）。同时，公司 2020 年净利润 1.10 亿元，经营活动产生的现金流量净额 2.08 亿元，经营情况良好，为上海亨谷的投资提供了可靠的保障。因此，公司对上海亨谷的投资，不会对公司正常经营产生重大不利影响。

（5）你公司年报披露的上海亨谷资产组可收回金额为 3,398 万元，与评估报告中的评估值金额不一致且小于包含整体商誉的上海亨谷资产组的账面价值，请你公司核实可回收金额的来源，如列示有误请予以更正。

回复：

公司《2020 年年度报告》披露的第十二节财务报告第七“合并财务报表项目注释”第 28 “商誉”第（2）“商誉减值准备”第 1 “商誉减值测试情况”之“资产组或资产组合可回收金额⑨”数据与《2020 年度审计报告》不一致，系工作人员疏忽，没有正确填报 2020 年度的评估值金额，属于列示有误。本公司已于 2021 年 4 月 20 日发布《更正公告》（公告编号：2021-045）予以更正，并向投资者诚恳表示歉意。

3. 报告期末，你公司存货余额为 65,531 万元，其中发出商品账面余额 36,613.6 万元，占比 55.87%，未计提减值准备；原材料账面余额为

16,026.51 万元，较期初增长 22.98%，本期减值准备计提比例为 2.66%，较上年增加 2.05 个百分点。

(1) 请说明你公司发出商品金额较大的原因、是否与公司经营模式或行业惯例相符，并列示发出商品的明细、客户名称、存放地点、发货时间、截至本函件发出之日的结转情况，你公司能否对发出商品实施有效控制，并结合期后结转情况、历史销售退回情况说明发出商品是否存在无法确认收入的风险，未计提减值准备的原因及合理性。

回复：

(一) 存货主要为发出商品，符合公司的经营模式和行业惯例

根据运营商的集采模式，中标后，通常公司会与运营商签署框架协议，在框架协议约定内根据客户各地省公司实际需求进行产品采购，并执行统一的价格，公司会在接到具体订单之后进行排产，并向运营商交付。国内运营商一般实行零库存管理，即：公司发给营运商的产品，营运商没有使用产品前，不计入营运商的库存，只是代公司保管。公司的采购、生产周期较短，因此公司的存货主要为根据运营商订单而生产并发出的发出商品，符合公司的经营模式和行业惯例。

(二) 报告期末，各发出商品情况及期后结转情况

1. 与发出商品相关的商品销售收入确认的具体条件和方法

公司主要面向中国电信、中国移动、中国联通等运营商提供通信设备。公司根据与运营商签署的协议约定以及客户用货需求，将产品发运至运营商指定的仓库。运营商根据产品使用情况，向公司发送结算单。公司据此确认收入。

2. 截至回函日，发出商品期后结转比例为 66.11%。发出商品情况见下表：

(1) 中国电信

发出商品类别	1 年以内 (万元)	1 年以上 (万元)	合计 (万元)	期后截至回函日 结转情况 (万元)
宽带网络终端设备	24,071.39	1,312.73	25,384.12	17,564.57
通信网络物理连接与 保护设备	1,581.40	628.04	2,209.44	1,018.97

移动通信网络优化系统设备	115.17	232.48	347.65	118.62
热缩制品等	0.22	2.33	2.55	2.33
合计	25,768.17	2,175.59	27,943.76	18,704.49

(2) 中国移动

发出商品类别	1年以内 (万元)	1年以上 (万元)	合计 (万元)	期后截至回函日 结转情况 (万元)
宽带网络终端设备	1,797.52		1,797.52	1,730.51
通信网络物理连接与保护设备	346.46	405.72	752.17	47.53
移动通信网络优化系统设备	0.78		0.78	
热缩制品等				
合计	2,144.75	405.72	2,550.47	1,778.04

(3) 中国联通

发出商品类别	1年以内 (万元)	1年以上 (万元)	合计 (万元)	期后截至回函日 结转情况 (万元)
宽带网络终端设备	2,404.33	877.23	3,281.57	2,300.55
通信网络物理连接与保护设备	34.18	124.06	158.24	22.81
移动通信网络优化系统设备	5.54	4.43	9.97	4.04
热缩制品等	0.38	-	0.38	-
合计	2,444.44	1,005.73	3,450.16	2,327.40

(4) 其他客户

发出商品类别	1年以内 (万元)	1年以上 (万元)	合计 (万元)	期后截至回函日 结转情况 (万元)
--------	--------------	--------------	------------	----------------------

宽带网络终端设备	1,721.47	63.91	1,785.38	654.64
通信网络物理连接与 保护设备	816.34	21.13	837.47	705.95
移动通信网络优化系 统设备	0.00	1.14	1.14	-
热缩制品等	44.72	0.50	45.22	33.43
合计	2,582.54	86.67	2,669.21	1,394.02

(三) 公司对发出商品实施了有效控制

产品发送至运营商指定的仓库收货地址，公司市场人员及时与用户电话核对规格型号、数量。运营商收货后在货物签收单上签收，并将签收单交给公司，作为以后结算的依据。公司财务部发出商品人员每月对录入的发出商品、销售减少等进行核对，并由审核岗位审核后每月编制发出商品明细表，以数量、金额列示该客户上期发出商品余额、本期发货及累计发货、本期销售及累计销售、本期余额及发出商品账龄，并逐一客户发出商品电子表格发公司管理领导和市场部业务人员，用于与客户核对发出商品本期使用与结存情况。业务员每月需查看公司产品使用情况、结存数量与营运商结算的数量是否相符。公司对营运商代管的发出商品组织由发出商品人员、监督人员、市场业务人员的盘存小组进行抽盘，期末向营运商发出询证函询证发出商品结存情况。

(四) 发出商品无法确认为收入的风险较低，发出商品无计提减值准备的迹象和风险

公司生产模式属于订单式生产，原材料按中标份额及订单需求，结合生产安排进行采购。公司的发出商品均为根据客户订单生产发货，是公司未来的收入来源，而该部分存货发出时通常销售价格已经确定，从历史情况销售退回情形极少发生。公司平均毛利率在 20%左右，发出商品也不存在减值迹象。报告期末，根据销售订单价格等对发出商品进行减值测试，发出商品不存在减值。

(2) 请列示原材料的主要构成、备货用途、库龄，并结合价格走势、生产备货周期、在手订单规模等并说明本期原材料大幅增长的原因，减值准备计提比例增加的原因，以前年度计提是否充分。

回复：

（一）原材料构成、用途、库龄

公司以销定产，以产定采，原材料主要用于产品生产。库存原材料主要包括芯片、BOSA 及原材料、终端配件及包材、PCB 板、电容电感电阻等，其中主要是是芯片类材料。公司在与供应商的长期合作中建立了良好的业务关系，供应商在接到公司产品订单时能快速响应、及时地提供原材料。公司根据中标及订单情况对原材料的用量进行预测，出于合理安排生产、满足客户需求、减少原材料对资金占用、降低原材料价格波动风险等方面的考虑，公司一般储备两个月左右的原材料需求量。

报告期末，原材料占存货的比例为 24.26%(期初 19.38%)，占总资产的比例为 6.13%(期初 5.17%)，原材料在存货、总资产的结构占比相对稳定。报告期末原材料的构成如下表：

类别	1 年以内 (万元)	1 年以上 (万元)	合计 (万元)
芯片	7,464.53	179.89	7,644.42
电感、电容电阻	1,454.81	90.03	1,544.84
PCB 板	1,371.81	98.41	1,470.21
终端配件及包材 (套)	1,352.35	88.03	1,440.39
滤波器	407.40	6.03	413.43
连接器	345.84	57.76	403.60
网络变压器	199.39	31.22	230.61
散热片/器	167.66	25.67	193.33
BOSA 及原材料	189.72	-	189.72
天线	152.81	19.15	171.95
晶体	133.46	4.26	137.72
其他	1,589.81	596.47	2,186.29
合计	14,829.59	1,196.92	16,026.51

（二）期末原材料大幅增长原因

报告期末，公司原材料原值 16,026.51 万元，账面价值 15,599.69 万元(占报告期末存货的 24.26%)，账面价值较报告期初增加 20.44%。

受如下因素等影响，公司加大了材料备货，期末原材料大幅增加：

1、供货周期延长，价格呈上涨趋势。2020 年下半年起，全球芯片供应趋紧，供货周期延长，并且材料价格呈上涨趋势。

2、在手订单充足，满荷生产。因疫情逐渐减缓，报告期下半年收入逐渐回升，公司预测未来订单会持续增加。

（三）减值准备增加的原因，减值准备计提充分

公司以销定产，以产定采。大部分存货都有协议或订单对应，减值风险小。各资产负债表日，公司对原材料等存货进行减值测试。公司经过测试，对已无使用价值或市场价格下降，可变现净值低于存货成本的原材料，计提相应的跌价准备。报告期末，原材料跌价准备为 426.82 万元，占原材料原值的 2.66%（期初 0.61%）。因通信设备升级换代加快，本期末原材料计提比例高于上期末。

4. 报告期末，你公司应收账款账面余额为 43,002.14 万元，较期初减少 16.38%，坏账准备计提比例 7.49%，较期初提高 0.55 个百分点，报告期内不存在单项计提的情形。

（1）请补充说明本期应收账款大幅减少的原因，并列示前五大应收账款明细、截至回函日（4.20）的回款情况。

回复：

（一）本期应收账款大幅减少的原因

公司期末应收账款余额较期初减少 16.38%。公司在 2020 年度加大了应收账款的催收力度，下游客户积极向本公司回款，国家出台的相关政策也有利于企业账款回收。受此影响，公司在 2020 年度回款情况较好。

（二）应收账款前五名情况

截至回函日，应收账款前五名已回款 8,768.76 万元，占期末余额 40.40%。应收账款前 5 名情况如下表：

单位名称	期末余额 (万元)	账龄	占应收账款期末余额合 计数的比例(%)
客户 1	8,764.41	1 年以内	20.38
客户 2	7,464.84	1 年以内	17.36

单位名称	期末余额 (万元)	账龄	占应收账款期末余额合 计数的比例(%)
客户 3	2,253.36	1 年以内	5.24
客户 4	1,732.76	1 年以内	4.03
客户 5	1,486.89	主要为 1 年以内	3.46
小计	21,702.25		50.47

续上表:

单位名称	坏账准备期末余额 (万元)	截至回函日回款情况 (万元)
客户 1	438.22	1,383.53
客户 2	373.24	4,354.21
客户 3	112.67	2,253.36
客户 4	86.64	733.70
客户 5	456.96	43.96
小计	1,467.73	8,768.76

(2) 请结合应收账款账龄结构变化、客户资信状况、历史坏账率等说明预期信用损失模型各项参数选取的依据及合理性,本期坏账准备计提的充分性和恰当性以及公司未按单项计提坏账准备的原因。请会计师核查并发表明确意见。

回复:

(一) 公司的应收账款账龄结构变化、客户资信状况、历史坏账率如下:

公司客户主要为国内电信运营商,中国移动、中国电信、中国联通均属于世界五百强企业,资金实力雄厚,资信状况优质。

公司最近三年应收账款账龄结构变化如下:

账龄	2020/12/31 (万元)	2019/12/31 (万元)	2018/12/31 (万元)
----	-----------------	-----------------	-----------------

账龄	2020/12/31 (万元)	2019/12/31 (万元)	2018/12/31 (万元)
1 年以内	39,878.07	47,811.43	68,707.65
1-2 年	2,022.91	2,545.22	2,152.28
2-3 年	556.89	808.26	828.25
3 年以上	544.27	262.86	221.69
合计	43,002.14	51,427.77	71,909.87

公司最近 3 年坏账率较小，累计发生坏账损失 58.91 万元，其中 2018 年度发生坏账损失 18.73 万元，坏账损失占期末应收账款余额 0.03%，2019 年度发生坏账损失 15.46 万元，坏账损失占期末应收账款余额 0.03%，2020 年度发生坏账损失 24.73 万元，坏账损失占期末应收账款余额 0.06%。

(二) 预期信用损失模型各项参数选取的依据及合理性，本期坏账准备计提的充分性和恰当性以及公司未按单项计提坏账准备的原因

公司自 2019 年 1 月 1 日起执行新金融工具准则，采用预期信用损失模式，按照相当于整个存续期内预期损失的金额计量应收账款的损失准备。对于划分为组合的应收账款，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。

2020 年度公司信用减值损失计算过程如下：

经计算历史信用损失率：

项目	3年平均迁徙率 (%)	历史损失率计算过程	注释	历史损失率 (%)
1 年以内	4.40	$a*b*c*d$	a	0.29
1 年至 2 年	35.70	$b*c*d$	b	6.53
2 年至 3 年	29.39	$c*d$	c	18.29
3 年以上	62.23	d	d	62.23

调整历史损失率

公司基于当前可观察以及考虑前瞻性因素对历史信用损失率进行调整，以反映并未影响历史数据所属期间的当前状况及未来状况预测的影响。出于谨慎性的考虑，公司将历史损失率进行了一定程度的上调，其中，1 年以内的部分调整至 5%，1 年至 2 年 10%，2 年至 3 年调整至 50%，3 年以上调整至 100%。公司结合宏观经济形势及未来

状况的影响，对上述预期信用损失率进行了一定幅度的上调，调整后的预期信用损失率已经充分反映了公司的预期信用损失，故公司预期损失率的选取具有合理性。

将预期损失率乘以应收账款余额来建立准备矩阵，计算得出 2020 年 12 月 31 日应确认的坏账准备

项目	期末应收账款余额 (万元)	调整后预期信用损失率 (%)	应收账款坏账准备 (万 元)
1 年以内	39,878.07	5	1,993.90
1 年至 2 年	2,022.91	20	404.58
2 年至 3 年	556.89	50	278.44
3 年以上	544.27	100	544.27
合计	43,002.14		3,221.20

公司客户主要为通信运营商，客户资信情况优良，历史坏账率较低，未发现单项客户存在信用状况恶化的情形。公司结合宏观经济形势及未来状况的影响，对迁徙率法计算的预期信用损失率进行了一定幅度的上调，调整后的预期信用损失率已经充分反映了公司的预期信用损失。因此，公司本期坏账准备计提是充分、恰当的，未按单项计提坏账准备是合理的。

5. 报告期末，你公司无形资产账面价值为 6,113.04 万元，2019 年和 2020 年分别同比增长 103.1%和 43.3%，主要系购置土地使用权和外购软件所致，请结合新增无形资产的具体内容，包括但不限于土地位置、面积、软件名称、摊销年限、购置土地及软件的具体用途说明无形资产大幅增加的原因和必要性。

回复：

因公司业务发展的需要，公司在 2019-2020 年度合计购置土地 3,728.78 万元，用于包括募投项目在内的天邑电子信息产业园建设，天邑电子信息产业园将有利于公司生产经营场所整体规划和合理布局，能够充分发挥内部资源的整合优势，增加公司竞争力。2019—2020 年购置土地的具体情况如下：

无形资产	取得日期	无形资产原值	年限	面积	土地位置
------	------	--------	----	----	------

名称		(万元)		(平方米)	
土地使用权	2019.3	2,053.76	50 年	103,284.53	晋原镇工业集中发展区光华路
土地使用权	2020.3	1,675.02	50 年	84,278.20	晋原镇工业集中发展区光华路

围绕“三千兆”，加大 5G 无线信号深度覆盖产品的研发，公司 2019—2020 年购买了无线 5G 软件、5G 设计软件等软件用于 5G 微基站产品的研发，5G 微基站产品形成销售后将有利于公司市场拓展和产品结构优化。2019—2020 年购买软件主要情况如下：

无形资产名称	取得日期	无形资产原值 (万元)	摊销年限(年)	具体用途
5G 研发软件 1	2019.1	423.22	3	5G 微基站研发
5G 研发软件 2	2020.5	562.30	3	5G 微基站研发
5G 研发软件 3	2020.8	45.07	3	5G 微基站研发

6. 年报显示，你公司 2018 年 3 月首次公开发行上市募集资金净额为 79,553.00 万元，报告期内（2020 年）仅投入 3,997.8 万元，尚未使用募集资金总额 46,784.45 万元，且多个项目目前投资进度不足 40%。2020 年 1 月，公司将募投项目建设完成期限调整至 2022 年 3 月 31 日。请结合募投项目内容、市场环境变化说明部分项目进展缓慢的原因、存在的障碍及后续具体安排。

回复：

（一）募投项目建设内容、进展缓慢原因、存在的障碍

1、募投项目建设内容

募投项目名称	募集资金总额 (万元)	建设费用 (万元)	软硬件设备 投资(万元)	建筑面 积(m²)	建设内容
--------	----------------	--------------	-----------------	--------------	------

1. 宽带网络终端设备扩产生 产线技术改造 项目	31,685.57	11,140.00	20,545.57	38,800	1、建设用于宽带网络终端设备产品技改扩能所需的生产性厂房和配套设施。 2、购置宽带网络终端设备产品生产、制造、检测等相关的机械注塑、SMT、DIP、测试组装、包装、丝印设备等自动化生产设备若干。
2. 通信网络物理连接与保护 设备扩产生 产线技术改造 项目	11,917.00	3919.2	7,997.35	19,596	1、建设用于通信网络物理连接与保护设备产品生产所需的生产性厂房和配套设施。 2、购置通信网络物理连接与保护设备产品生产相关的生产设备等。
3. 移动通信网络优化系统 设备扩产生 产线技术改造 项目	3,980.00	1,500.00	2,479.82	7,500	1、建设用于移动通信网络优化设备产品生产所需的生产厂房和配套设施。 2、购置移动通信网络优化设备产品生产相关的生产设备、检测测试设备、开发设备等。
4. 研发中心技术 改造项目	7,253.00	2,100.00	5,153.09	6,000	新建研发楼，并对研发场所进行整体规划及装修，新购各类研究、检测、测试等设备建设研发环境。
5. 营销服务网络 扩建项目	4,716.70	1765.62	2951.08	-	主要包括国内国际办公场所、仓库、员工宿舍租赁，办公设备购置，测试维修仪器设备购置、安装、调试等，以及建设营销网络信息系统。

2、进展缓慢原因、存在的障碍

(1) 募投项目建设土地情况

上表 1-4 项募投项目建设内容均包含土建工程，涉及的厂房/研发中心建设工程建筑面积合计 7 万余平方米，建设地点均位于成都市大邑县雪山大道一段 198 号，属于在原有的场地上进行扩建，必须与原有的厂房等建筑物进行整体的规划、设计和建设。因募投项目涉及的建设工程建筑面积较大，为让公司生产经营场所整体规划和布局更加合理，能够充分发挥内部资源的整合优势，提高整体管理效率，以及满足政府整体城市建设规划调整的要求，公司以自有资金新购土地建设“天邑电子信息产业园”，为避免重复投资和资金浪费，公司将 1-4 项募投项目建设纳入“天邑电子信息产业园”。

根据大邑县政府供应工业用地的时间进度，公司分别于 2019 年 2 月、2020 年 3 月通过竞拍的方式在大邑县晋原镇工业集中发展区光华路获得工业土地使用权合计

187,563.3 m²，并于 2021 年 1 月取得《不动产权证书》，具体信息详见公司分别于 2019 年 2 月 12 日、2020 年 3 月 18 日、2021 年 1 月 29 日发布的《关于公司竞拍获得土地使用权的公告》（公告编号：2019-006）、《关于公司竞拍获得土地使用权的公告》（公告编号：2020-025），《关于取得不动产权证书的公告》（公告编号：2021-009），土地使用权的获得为公司的整体规划布局和募投项目建设奠定了基础，消除了募投项目开工建设的实质性障碍。

（2）营销服务网络扩建项目

公司在编制募投项目时已具备初级的营销服务网络，通过本项目实施，公司原计划将在原有营销网点基础上新建 5 个海外营销服务区域中心，负责海外及所在片区综合销售事务；国内扩建 6 个一级营销区域中心，负责整个片区的营销和售后服务业务；国内扩建 25 个二级营销服务区域中心，负责所在省份销售及基础售后服务工作。

受中美贸易摩擦和 2020 年全球疫情爆发的影响，公司国内国际市场拓展不及预期，为合理使用募集资金，避免造成资金浪费，公司目前只完成了“营销网络信息系统”建设，而放缓了海外及国内营销区域中心场所租赁和测试维修仪器设备购置的进度。

（3）募投项目实施地点变更和延期情况

基于公司整体规划和布局，根据公司分批获得土地使用权时间，避免重复投资和资金浪费，公司分别于 2019 年 4 月 10 日召开了第三届董事会第五次会议、2020 年 1 月 13 日公司第三届董事会第九次会议审议通过了《关于变更部分募集资金投资项目实施地点的议案》，公司对募集资金投资项目中的宽带网络终端设备扩产生产线技术改造项目、通信网络物理连接与保护设备扩产生产线技术改造项目、研发中心技术改造项目、移动通信网络优化系统设备扩产生产线技术改造项目的实施地点进行变更，实施地点由大邑县晋原镇雪山大道一段 198 号变更为大邑县电子信息产业园（后变更为：大邑县晋原镇工业集中发展区光华路）。

由于募投项目建设所需土地为分批获得，基于整体建设工期需要，经 2020 年 1 月 13 日公司第三届董事会第九次会议审议通过，公司结合募投项目实施地点变更、市场变化等因素，为降低募集资金的使用风险，提高募集资金的效率，保障公司及股东的利益，在募投项目实施主体、募集资金用途及投资项目规模不发生变更的情况下，对“宽带网络终端设备扩产生产线技术改造项目”、“通信网络物理连接与保护设备扩产生产线技术改造项目”、“研发中心技术改造项目”、“移动通信网络优化系统设

备扩产生产线技术改造项目”、“营销服务网络扩建项目”的预计完成时间进行调整，将建设完成期限调整至2022年3月31日。

（二）市场环境变化及后续具体安排

党中央、国务院高度重视5G和千兆光网建设发展。2021年《政府工作报告》明确要求，“加大5G网络和千兆光网建设力度，丰富应用场景”。工业和信息化部出台了《“双千兆”网络协同发展行动计划（2021-2023年）》，未来三年是5G和千兆光网发展的关键期，《行动计划》的出台，对于统筹推进“双千兆”网络发展，凝聚共识，形成合力具有重要意义。

公司上述募投项目建设涉及的主要产品，属于国家鼓励类的产业，行业政策较多，行业总体发展前景向好。因此，公司将按照法律法规和政府审定的整体设计、规划，分期分批进行募投项目建设；同时，在建设过程中会充分评估行业情况、市场竞争格局、产品前景等因素，对募投项目建设综合考虑和科学决策，以保证募集资金的合理、有效使用，积极履行信息披露义务。

特此公告。

四川天邑康和通信股份有限公司

董事会

2021年4月20日