

深圳市长盈精密技术股份有限公司
问询函专项说明

目 录

一、问题 1.....	第 1—44 页
二、问题 2.....	第 44—61 页

问询函专项说明

天健函〔2023〕3-105号

深圳证券交易所:

由中国国际金融股份有限公司转来的《关于深圳市长盈精密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》(审核函〔2023〕020077号,以下简称问询函)奉悉。我们已对问询函中需要我们说明的财务事项进行了审慎核查,并出具了《问询函专项说明》(天健函〔2023〕3-142号)。因深圳市长盈精密技术股份有限公司(以下简称长盈精密公司或公司)补充了最近一期财务数据,我们为此作了追加核查,现汇报说明如下。

一、报告期内,公司实现归母净利润分别为60,013.84万元、-60,459.67万元和4,255.24万元,存在波动;综合毛利率分别为28.42%、17.43%和17.37%,2021年大幅下降;境外收入占比分别为50.03%、48.86%和54.24%,主要以美元结算,汇率波动对公司利润产生的影响较大。2022年,公司远期结汇投资收益为-12,604.63万元。报告期各期末,公司存货账面价值分别为303,374.53万元、425,521.97万元和356,340.27万元,以在产品、库存商品和发出商品为主,存货周转率低于行业平均水平,2021年公司以寄售仓(VMI)模式向下游客户销售的规模有所增长。2022年,发行人营业收入大幅增长,销售费用率、管理费用率、研发费用率同比出现下降,期间费用合计占营业收入比例下降。报告期内,发行人存在多起因安全生产问题受到的行政处罚。发行人控股子公司深圳市梦启半导体装备有限公司、深圳市纳芯威科技有限公司、东莞智昊光电科技有限公司经营范围包括集成电路、芯片等的研发、生产和销售。

请发行人补充说明:(1)结合公司产品结构、定价模式、原材料价格波动,量化分析说明2021年毛利率大幅下降、2021年净利润大幅为负的原因,结合公

司各产品下游市场发展前景、行业竞争格局、原材料价格波动及转嫁能力等，说明发行人是否存在毛利率持续下滑或业绩下滑的风险；（2）结合报告期内跨境运费、出口退税、汇率变动、汇兑损益金额等，说明境外销售收入的真实性和匹配性；（3）结合报告期内人民币汇率情况，量化说明汇率波动对发行人业绩的影响，及发行人应对汇率波动的相关措施及有效性；（4）结合公司存货管理模式、生产周期、备货政策等，说明存货余额较大，存货周转率低于行业平均水平的原因及合理性，结合存货产品结构、库龄情况、期后销售、公司下游行业产品更新换代速度等，说明存货跌价准备计提的充分性，是否存在大额计提的风险；（5）2022年在营业收入增长的背景下，发行人费用率下降的原因及合理性；（6）……；（7）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；（8）……。

请会计师核查（1）（2）（3）（4）（5）（7）并发表明确意见，并说明针对发行人境外销售收入所实施的具体核查/审计程序及结果。（问询函第1条）

（一）结合公司产品结构、定价模式、原材料价格波动，量化分析说明2021年毛利率大幅下降、2021年净利润大幅为负的原因，结合公司各产品下游市场发展前景、行业竞争格局、原材料价格波动及转嫁能力等，说明公司是否存在毛利率持续下滑或业绩下滑的风险

1. 结合公司产品结构、定价模式、原材料价格波动，量化分析说明2021年毛利率大幅下降、2021年净利润大幅为负的原因

（1）2021年毛利率大幅下降的原因

2020年和2021年，公司营业收入和综合毛利率的情况列示如下：

单位：万元

项目	2021年度	2020年度
营业收入	1,104,651.50	979,791.14
营业成本	912,107.61	701,358.81
毛利额	192,543.88	278,432.34
综合毛利率	17.43%	28.42%

2020年和2021年，公司综合毛利率分别为28.42%和17.43%，2021年较2020年下降10.99%，主要受原材料采购价格波动、人工成本增加和汇率波动的影响，

公司产品结构、定价模式未发生重大变化，具体分析如下：

1) 公司产品结构

2020 年和 2021 年，公司按产品类型划分的营业收入和毛利率情况如下：

单位：万元

项 目	2021 年度			2020 年度		
	收入金额	收入占 比	毛利率	收入金额	收入占 比	毛利率
消费类电子精密结构件及模组	476,948.56	43.18%	13.56%	431,648.47	44.06%	22.76%
电子连接器及智能电子产品精密小件	442,385.76	40.05%	22.02%	398,621.76	40.68%	34.35%
消费电子主要产品小计	919,334.32	83.22%	17.63%	830,270.23	84.74%	28.33%
新能源产品零组件及连接器	112,931.17	10.22%	19.47%	50,281.37	5.13%	27.04%
机器人及工业互联网	11,083.82	1.00%	5.08%	24,307.38	2.48%	27.55%
其他	61,302.19	5.55%	12.89%	74,932.16	7.65%	30.64%
其他产品小计	185,317.18	16.78%	16.43%	149,520.91	15.26%	28.93%
合 计	1,104,651.50	100.00%	17.43%	979,791.14	100.00%	28.42%

由上表可见，2020 年至 2021 年，公司产品结构未发生重大变化，仍以消费电子相关产品为主，占营业收入比例超过 80%。2021 年，公司一方面巩固在智能手机精密零组件上的竞争地位，另一方面实施开发和拓展高端消费电子的产品路线，在笔记本电脑、平板电脑、智能穿戴等非手机类消费电子产品精密零组件方面持续发力，产品结构不断优化完善，营业收入较 2020 年有所增加。但因原材料价格和人工成本上涨、消费电子下游竞争加剧等因素，使得公司面临旧产品降价及新产品利润空间压缩的压力，以及部分重点项目量产前期生产效率低于预期，导致消费电子相关产品 2021 年毛利率较 2020 年下降 10.70%。

此外，公司大力发展新能源业务，并在多地新设厂区。2021 年动力及储能电池结构件项目产能开始释放，且高压电连接领域亦有新项目进入量产，新能源产品零组件及连接器营业收入快速增长。但受原材料价格波动、新建产能投产初期生产效率较低等影响，2021 年公司新能源产品零组件及连接器产品毛利率较 2020 年下降 7.57%。

2) 公司定价模式

产品定价模式方面，公司主要采用行业内通用的成本加成法，即在综合考虑

材料成本、人工成本、产品工艺制程损耗、制造费用及其他相关费用等因素形成预测成本的基础上，根据加工工艺难度、订货数量、客户商务谈判能力、产品所处生命周期等因素加成一定的利润率作为产品的销售报价，并参考市场价格与客户进行协商确定最终售价。公司已与消费电子行业和新能源行业的国内外知名厂商建立了长期稳定的合作关系，凭借产品设计、精密模具设计、智能制造、客户服务等方面的优势对下游客户具有一定的议价能力。从长期来看，公司产品销售价格与公司成本具有一定匹配关系；但短期内，若在公司与客户确定售价后原材料价格等出现大幅波动，公司利润空间将会随之受到影响。

3) 公司原材料价格波动

公司主要原材料为铝类、铜类等大宗商品，2020年和2021年公司对该等原材料的采购金额和单价情况如下：

单位：万元、万元/吨

项目	2021 年度			2020 年度	
	采购金额	采购单价	采购单价变动率	采购金额	采购单价
铝类	92,771.35	2.69	15.81%	51,848.26	2.32
铜类	52,537.44	6.64	23.85%	25,129.08	5.36

由上表可见，2021年，受大宗商品交易价格上涨的影响，公司主要原材料的采购价格均有不同程度的上涨，2021年公司主要原材料铝类上涨15.81%、铜类上涨23.85%，导致2021年度整体生产成本的上升。公司主要原材料铝、铜的市场价格变动情况详见本说明一(一)2(3)。

假设采购量不变，公司铝类、铜类采购单价的波动对公司2021年采购金额影响情况如下：

项目	2021年采购量 (吨)	2021年采购金 额(万元)	以2020年单价计算 采购金额(万元)	价格波动对采购金额 的影响(万元)
铝类	34,455.81	92,771.35	80,104.39	12,666.96
铜类	7,918.03	52,537.44	42,421.11	10,116.33
合计	42,373.84	145,308.79	120,843.08	24,465.71

由上表可见，铝类、铜类采购单价的波动使得公司2021年采购金额增加24,465.71万元，占当年营业成本912,107.61万元的比例为2.68%，但产品售价调整较原材料价格变动在时间上存在一定的滞后性，是造成公司2021年成本端

承压进而毛利率下降的主要因素之一。

4) 人工成本增加

人工成本是公司营业成本的主要构成之一，2020 年和 2021 年，公司人工成本情况如下：

项目	2021 年度	2020 年度
营业成本-直接人工（万元）	223,321.66	157,651.25
生产人员数量（人）	15,884	13,714
生产人员平均薪酬（万元/人）	14.06	11.50

注：当年生产人员数量=（年初生产人员数量+年末生产人员数量）/2

2021 年，受宏观外部环境等外部因素以及公司用工需求和薪酬福利调整等内部因素影响，公司生产人员平均薪酬增长至 14.06 万元，同比增长 22.30%，使得公司 2021 年度生产成本有所上升。

假设 2021 年生产人员数量不变，公司人均薪酬提升导致人工成本的增加对 2021 年营业成本的影响情况如下：

项目	金额
2021 年生产人员数量（人，A）	15,884
2020 年生产人员平均薪酬（万元/人，B）	11.50
调整后 2021 年营业成本-直接人工（万元，C=A*B）	182,596.80
2021 年营业成本-直接人工（万元，D）	223,321.66
2021 年人工成本增加对营业成本影响金额（万元，E=D-C）	40,724.86
2021 年营业成本（万元，F）	912,107.61
影响金额占营业成本比例（G=E/F）	4.46%

由上表可见，人工成本增加使得公司 2021 年营业成本增加 40,724.86 万元，占公司当年营业成本比例为 4.46%，是造成公司 2021 年成本端承压进而毛利率下降的主要因素之一。

5) 汇率波动的影响

2021 年，受国际政治经济形势变化等影响，美元兑人民币汇率走弱，公司存在较多以美元结算的境外销售收入，美元贬值对公司产生一定负面影响。汇率波动对公司业绩影响的量化分析详见本说明一(三)2。2021 年，公司营业收入、采购总额因汇率波动的影响额为-38,998.54 万元、-2,344.31 万元，假设当年外

币采购的原材料全部用于生产并结转成本，由此测算公司毛利额因汇率波动而减少 36,654.23 万元，占公司 2021 年毛利额的比例为 19.04%。因此，汇率波动也是造成公司毛利率下降的主要因素之一。

综上所述，2021 年公司产品结构、定价模式未发生重大变化，受大宗商品价格波动影响，公司 2021 年原材料采购价格增长较多；而受宏观外部环境和公司用工需求、薪酬福利调整等因素影响，公司 2021 年用工成本有所上升，使得公司成本端整体承压，加之汇率波动带来的负面影响，是造成公司 2021 年毛利率下滑的主要原因。

(2) 2021 年净利润大幅为负的原因

2021 年公司出现较大亏损，量化分析如下：

单位：万元

项 目	2021 年度	2020 年度	变动金额	变动比率
营业收入	1,104,651.50	979,791.14	124,860.36	12.74%
毛利额	192,543.89	278,432.33	-85,888.44	-30.85%
毛利率	17.43%	28.42%		-10.99%
期间费用	237,266.70	200,187.97	37,078.73	18.52%
资产减值损失	41,759.14	11,644.29	30,114.85	258.62%
利润总额	-72,193.92	67,458.06	-139,651.98	-207.02%
净利润	-66,533.92	60,335.39	-126,869.31	-210.27%

由上表可见，2021 年公司净利润较 2020 年下降 12.69 亿元，形成较大亏损，主要为毛利率下降、资产减值损失增加以及期间费用增长所致，具体如下：

1) 公司 2021 年毛利率较前一年下降 10.99%，在营业收入有所增长的情况下，毛利额仍下降 8.59 亿元，有关毛利率下降的分析详见本说明一(一)1(1)；

2) 受原材料价格波动、人工成本上升、重要项目投产前期毛利率较低等因素影响，2021 年末公司较多存货出现减值，资产减值损失较 2020 年增加 3.01 亿元，其中存货跌价准备及合同履约成本减值损失增加 2.81 亿元，有关存货跌价准备的分析详见本说明一(一)4(2)；

3) 公司期间费用规模有所增加，具体如下：

单位：万元

项 目	2021 年度	2020 年度	变动金额	变动比率
营业收入	1,104,651.50	979,791.14	124,860.36	12.74%
销售费用	18,840.46	16,773.70	2,066.76	12.32%
管理费用	82,236.35	68,357.00	13,879.35	20.30%
研发费用	107,871.13	88,210.88	19,660.25	22.29%
财务费用	28,318.76	26,846.39	1,472.37	5.48%
期间费用合计	237,266.70	200,187.97	37,078.73	18.52%

由上表可见，2021 年公司期间费用规模均有不同程度增长，其中管理费用和研发费用增长率高于营业收入，主要原因为：①公司在 2021 年加快对新能源产业布局并扩张消费电子产能，在人力资源、业务管理等方面投入较大，管理费用增加较多；②公司为配合下游客户新品项目的推出加大研发投入，研发费用增加较多。

2. 结合公司各产品下游市场发展前景、行业竞争格局、原材料价格波动及转嫁能力等，说明公司是否存在毛利率持续下滑或业绩下滑的风险

(1) 公司各产品下游市场发展前景

报告期内，公司主营业务为开发、生产、销售电子连接器及智能电子产品精密小件、新能源产品零组件及连接器、消费类电子精密结构件及模组、机器人及工业互联网等，下游市场主要包括消费电子智能终端市场、新能源汽车及动力储能电池市场、工业自动化设备市场，具体如下：

1) 消费电子智能终端市场

① 智能手机

最近十年，智能手机由于具备独立的操作系统、运行空间、大屏幕控制、影音系统及丰富的第三方软件等个性化需求而快速崛起，成为消费者最喜欢的智能终端产品。2016 年以来受渗透率提升、全球通货膨胀、居民消费情绪降低等因素的影响，智能手机市场进入调整期，整体出货量呈现一定波动，根据 IDC 数据，2022 年度全球智能手机出货量为 12.06 亿台，同比下降 11.35%，且 2023 年一季度出货量环比进一步降低。

近年来 5G 商用以及折叠屏变革给智能手机行业注入新活力。根据 IDC 数据，2022 年全球折叠屏手机出货量 1,420 万部，同比增长 74.14%。根据 DSCC 预测，到 2025 年全球折叠屏手机出货量将超过 4,400 万部，对应销售额约 1,053 亿美

元。折叠屏手机作为智能手机和平板电脑的集合体，将进一步拓展 APP 大屏显示的使用场景，刺激用户换机需求。

另一方面，新兴市场智能手机渗透率仍较低，智能手机替代功能机空间较大。根据 IDC 数据，2022 年第四季度印度、亚太（不含中国、印度）、非洲智能手机渗透率分别为 70.2%、87.8%、43.7%，与中国、美国、欧洲等成熟市场 90% 以上的智能手机渗透率相比仍有较大提升空间。

② 笔记本电脑

在智能手机、平板电脑等移动智能终端与个人消费、娱乐、生活等越来越密切的情况下，笔记本电脑作为一种生产力工具，仍处于无可替代的地位。由于前期笔记本电脑对传统 PC 的替换效应，全球笔记本电脑出货量于 2011 年达到高峰 2.09 亿台，然后处于小幅下滑的趋势，至 2016 年止跌并开始小幅缓慢增长，2021 年达到历史高峰 2.68 亿台，2022 年因消费需求疲软出货量下降至 2.08 亿台。随着笔记本电脑开始出现游戏本、轻薄本、设计本等定制化、专门化的细分领域，预计将在消费复苏后促进笔记本电脑的需求。

③ 虚拟现实（XR，包括 VR/AR/MR）

虚拟现实（XR，包括 VR/AR/MR）是新一代信息技术的重要前沿方向，是数字经济的重大前瞻领域，其与 5G、AI、大数据、云计算、区块链、数字孪生等新一代信息技术的融合将推动“虚拟现实+”赋能能力，并将深刻改变人类的生产生活方式。随着行业内光学、显示、交互等技术方案的持续升级以及内容生态的不断完善，VR 头显产品加速迭代，产业链逐步趋于成熟，根据 WellSenn XR 预测，到 2025 年全球 VR 头显出货量将达到 3,500 万台。

在行业政策支持、硬件/软件技术的不断提升以及应用场景的拓宽下，Meta、Pico 等头部玩家不断发布新品，苹果多年布局 XR 产业也有望推出新品类产品，XR 行业有望在头部品牌的引领下进入持续高速发展的阶段，从硬件、软件系统、内容生态、应用场景等多维度、全方位协同融合发展。XR 有望成为继智能手机之后又一划时代终端品类，成为消费电子领域未来十年的黄金赛道。XR 行业下游需求的快速提升也将带动相关产品零组件制造行业的高速发展。

目前 Meta 作为行业开拓者引领风潮，市占率保持在 80% 左右，Pico 紧随其后，其余第二梯队的品牌还包括 Valve、HTC、创维、大朋、NOLO、爱奇艺等。

苹果作为“革命者”也即将入局，短期内品牌竞争格局尚未固定，但考虑到技术变革作为驱动该行业发展的主要核心，预计最终 XR 产品将类似智能手机形成向头部少数几家厂商集中的竞争格局。

④ 智能穿戴

根据 Canalsys 数据，2015 年伴随 Apple Watch 开售，智能穿戴市场热度提升，出货量增长数倍，之后每年保持百分之几十的高增长。近年来，消费者更加关心个人健康和免疫力问题，老龄化、亚健康等问题使日常健康检测需求增多，且伴随 5G+AIoT 周期，健康智能穿戴产品（尤其是如智能手表等具备心率、血氧等健康监测功能的产品）成为新的增长点。根据 IDC 数据，2022 年全球智能手表出货量 1.49 亿部，同比增长 9.4%，预计未来仍有较大发展空间。

2) 新能源汽车及动力储能电池市场

在碳达峰、碳中和的时代背景下，全球能源结构变革势在必行，近年来各国政府出台多项支持性政策文件，助力新能源汽车和储能行业蓬勃发展，推动动力及储能电池的需求高速增长，进而带动动力及储能电池精密零组件需求快速增长。

根据 EV Tank 数据，2022 年全球新能源汽车销量达到 1,082 万辆，同比增长 61.6%，并预测 2025 年全球销量将达到 2,542 万辆，2030 年有望进一步提升到 5,212 万辆，新能源汽车的渗透率也将持续提升并在 2030 年超过 50%。随着全球新能源汽车需求和渗透率快速提升，全球动力电池装机量快速扩张。根据 GGII 数据，2022 年全球动力电池出货量 680GWh，同比增长超 80%，预测到 2025 年全球动力电池出货量将达到 1,550GWh，动力电池正式迈入“TWh”时代，2030 年有望达到 3,000GWh。

储能技术是实现“双碳”目标的关键技术，可再生能源的发展需要大规模储能支撑，近年来随着光能、风能等清洁能源渗透率提高，电网配套储能、户用储能及移动储能市场的需求迅速增强。根据 SNE Research 数据，2022 年全球储能电池出货量 122GWh，同比增长 175.2%。根据 GGII 预测，到 2025 年全球储能电池出货量将超 500GWh，到 2030 年，储能电池出货量将达到 2,300GWh。

为持续满足市场和客户需求，国内外动力储能电池行业龙头企业均积极在全球布局生产基地以提升产能规模，动力储能电池扩产需求高速增长进一步推动了锂电池供应链新一轮的配套扩产。同时，在已实现成熟应用的锂电池材料体系下，

电芯、模组、封装方式等结构的技术变革也为动力储能电池行业的发展催生出新的机遇。根据 GGII 数据，2022 年我国锂电池结构件市场规模约 360 亿元，同比增长接近 100%，预计未来市场规模仍将保持快速增长，到 2025 年有望接近 800 亿元。

就竞争格局而言，新能源及动力储能电池的市场集中度较高，行业龙头的优势明显。2022 年，新能源汽车销量前十位的企业集团分别为比亚迪、上汽集团、特斯拉、东风汽车集团、吉利汽车集团、广汽集团、长安汽车集团、奇瑞汽车集团、江汽集团和一汽集团，合计销量占我国新能源汽车销量的比例超过 80%。动力电池和储能电池行业也由头部厂商掌握主要市场份额，其中宁德时代的市占率超过 30%，多年位列行业第一。2022 年全球动力电池和储能电池装机量/出货量 TOP5 的企业市场占有率分别达到 76.90%和 77.41%，具体如下：

电池企业	2022 年动力电池装机量 (GWH)	市占率	电池企业	2022 年储能电池出货量 (GWH)	市占率
宁德时代	191.6	37.0%	宁德时代	53.0	43.4%
比亚迪	70.4	13.6%	比亚迪	14.0	11.5%
LG 新能源	70.4	13.6%	亿纬锂能	9.5	7.8%
松下电池	38.0	7.3%	LG 新能源	9.2	7.5%
SK On	27.8	5.4%	三星 SDI	8.9	7.3%
三星 SDI	24.3	4.7%	瑞普兰钧	7.5	6.1%
中创新航	20.0	3.9%	鹏辉能源	5.8	4.8%
国轩高科	14.1	2.7%	国轩高科	5.5	4.5%
其他	61.1	11.8%	其他	8.8	7.2%
合计	517.9	100.0%	合计	122.2	100.0%

数据来源：SNE Research

3) 工业自动化设备市场

智能制造是全球发展先进制造业所关注的热点，而工业自动化技术及产品是智能制造的基石，是现代化工厂实现规模、高效、精准、智能、安全生产的重要前提和保证，具有广阔的应用前景，大数据、人工智能、5G、视觉识别等技术的引入融合将深刻改变自动化行业及其服务的企业，成为新增长引擎。Frost&Sullivan 数据显示，未来随着全球工业 4.0 时代的持续推进，各应用领

域对工业自动化设备的需求将进一步增加，预计到 2025 年全球工业自动化市场规模将达到 5,436.6 亿美元。根据工控网统计，2021 年我国工业自动化市场规模达 2,530 亿元，2015-2021 年期间年复合增长率为 10.30%。

此外，外资著名品牌如德国西门子、日本松下电器、日本三菱电机、日本安川电机等，长期以来凭借其产品先进的技术、稳定的质量、齐全的功能以及较高的市场知名度在国内工业自动化控制领域一直占据主导地位，掌握了国内大部分 PLC、伺服系统等产品的市场份额。随着国内工业自动化技术的积累和创新以及国家相关产业政策的支持，国产工业自动化控制产品在产品适应性、技术服务、性价比等方面逐步显现出优势，国产化需求与日俱增，未来“进口替代”空间广阔。

(2) 公司所处行业竞争格局

公司所处行业属于精密电子零组件制造业。精密电子零组件是下游智能终端、汽车电子部件必备的重要构成部件，是保证电子部件在适宜工作环境中正常运作的基础，其质量和品质直接决定了下游产品的质量、性能、使用寿命及可靠性。从工艺和应用两方面看，精密电子零组件属于金属精密加工和智能终端、汽车电子部件制造的交叉产品，通过各种金属精密加工技术实现生产制造，最终应用于各类智能终端、汽车的不同模块和系统，具有实现功能多、型号分类多、应用范围广、对技术综合性要求高、与终端定制化产品具有稳定配套关系等特点。

精密电子零组件产品制造对生产的精密度、一致性、高效性、灵活性等要求较高，且需要企业在长期生产过程中积累相关规模化、批量化的经验，因此下游客户在选择和认证精密电子零组件供应商时较为谨慎，特别是精密电子零组件在汽车电子、动力电池等汽车领域的应用，提高了技术标准和品质，产品更加高端化。目前，电子产业、通信产业和汽车产业均为全球化的产业链，市场份额集中在少数几家寡头垄断的大品牌或大集团，产品呈现大批量、周期短、转换快等特点，要求精密电子零组件厂商能够提供“一对一”的专业化生产保障，并且具备国际化的供货和服务能力。

就国内情况而言，国内精密电子零组件制造业在最近十余年的快速发展中，在学习国际品牌、中国台湾企业的基础上，伴随着与 3C 消费电子、智能终端、汽车电子等应用领域的融合，已经形成了一批基础精密加工能力强、研发周期短、

具有提供全球化供货服务能力的优秀企业。国内精密电子零组件制造业的龙头企业基本有其固定合作的下游品牌客户。通过与下游知名终端品牌厂商的紧密合作，可以获得稳定增长的订单需求、分享下游行业的增长、并维持较为稳定的利润空间，因此大客户策略成为国内精密电子零组件制造业企业普遍选择的经营模式。另一方面，为了节约前期认证成本和研发费用，提高产业链的整体利润空间和供应商的配合度，下游客户一般就某一型号精密电子零组件仅选择单一或少数几家认证供应商，加剧了行业的集中度。

从市场集中度看，国内精密电子零组件制造业的集中度逐渐提高，市场份额向技术水平高、装备能力强、产品品质好的厂商集中。随着精密电子零组件下游应用行业电子产业、通信产业和汽车产业逐渐成为成熟市场，下游品牌厂商逐渐集中到少数几家巨头，将带动形成一批精密电子零组件制造业巨头。

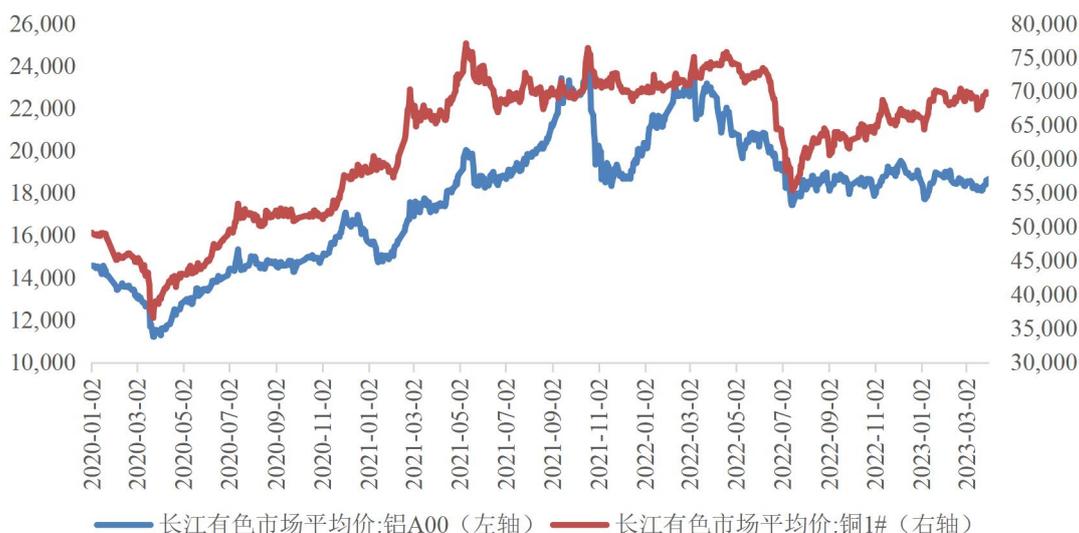
从竞争品牌看，精密电子零组件制造业呈现国外品牌和国内品牌并存、国内品牌在持续追赶的竞争局面。国际品牌和中国台湾企业由于从业时间较长，一般为综合性、跨领域的大集团，例如安费诺、泰科、鸿海精密等，具有技术水平高、产品线丰富、品牌信任度好、应用领域广泛等特点，特别是在高端电子产品、汽车电子产品等领域的竞争优势明显，产品利润水平较高。国内品牌随着国内电子制造业的发展而相应快速发展，但大部分专注于某一个或几个相关的特定应用领域。近年来在国际品牌和中国台湾企业在中国大陆设厂扩产的大背景下，国内品牌迅速积累了技术和行业经验，处于积极地向高端、新兴应用领域扩张的阶段。

经过二十余年的发展，公司已经发展成为国内精密电子零组件的领先企业，曾荣获 2022 年中国电子元件行业骨干企业第 33 位、2022 年广东省制造业企业 500 强第 49 位、2022 广东企业 500 强第 192 位、2021 年中国电子元件百强企业第 12 位等荣誉。特别是在智能终端、新能源领域，公司已经建立了一定的市场地位和先发优势，核心客户包括智能终端领域全球知名品牌以及新能源领域的全球知名动力电池及整车厂品牌，并连续多年获得客户颁发的最佳交付奖、优秀协同供应商、最佳创新奖、供应保障奖、潜力供应商等荣誉。

(3) 原材料价格波动及转嫁能力

最近三年一期，公司主要原材料铝、铜的市场价格变动情况如下：

铝、铜现货价格（元/吨）



数据来源：wind

由上图可见，最近三年一期，铝、铜市场价格呈现一定波动，具体而言：2020年至2021年，铝、铜市场价格呈现持续增长趋势，并在2021年出现快速上扬，且在2022年上半年仍保持高位，于2022年下半年开始有所回落并持续震荡。公司所采购的铝类、铜类材料主要为经过一定加工的型材，采购价格主要按照大宗商品市场价格加成一定加工费确定，因此公司采购原材料价格与市场价格波动相匹配，铝、铜等市场价格的波动会对公司生产成本产生一定影响。

由于公司所处的精密电子零组件制造业具有种类多、定制化等特点，企业自身的利润水平受到产品的结构、下游客户需求、工艺制造水平等因素影响。一般而言，技术水平较低、生产规模较小的企业竞争较为激烈，相对于上下游而言议价能力相对较弱，当主要原材料供应商提价后，该企业一般无法在短时间内将原材料涨价成本转嫁至下游客户。而具有工艺优势与生产规模优势的企业，转嫁成本能力较强，利润率能维持在较高水平。

公司采取成本加成的定价模式，单位成本的变动会对产品定价产生影响，原材料价格波动由此传导至产成品销售价格。公司与不同客户的调价机制存在差异，部分客户存在按季度等周期进行价格调整，部分客户无明确约定的调价机制，价格调整通常根据客户采购需求、原材料市场价格等因素经双方协商确定。由于每次调价存在一定时间间隔，因此短期内原材料的价格变动风险由公司承担，无法传导至下游客户。若原材料出现较长时间内的大幅上涨，公司在下一次定价周期

中，将会考虑原材料价格波动所带来的成本变动，与客户协商产品销售价格上涨事宜；如果客户基于终端市场或自身经营情况存在产品降价需求的，发行人也会结合原材料上涨以及预期利润率与客户协商产品的价格调整幅度。

最近三年一期，公司主要产品的单位销售价格（不含税，下同）和单位成本与公司主要原材料的采购价格变化情况如下：

项目	2023年1-3月		2022年度		2021年度		2020年度
	金额	变化幅度	金额	变化幅度	金额	变化幅度	金额
电子元器件							
单位销售价格（元/PCS）	1.01	-4.36%	1.06	25.53%	0.84	37.22%	0.62
单位销售成本（元/PCS）	0.83	-5.13%	0.87	25.27%	0.70	58.68%	0.44
新能源产品零组件							
单位销售价格（元/PCS）	6.06	-2.15%	6.20	-5.25%	6.54	3.62%	6.31
单位销售成本（元/PCS）	4.94	-3.93%	5.14	-2.37%	5.27	14.37%	4.60
主要原材料							
铝类单位采购成本（万元/吨）	2.57	-8.61%	2.81	4.41%	2.69	15.81%	2.32
铜类单位采购成本（万元/吨）	6.28	-2.84%	6.46	-2.64%	6.64	23.85%	5.36

注：电子元器件类别对应产品为消费类电子精密结构件及模组、电子连接器及智能电子产品精密小件和少量其他产品，新能源产品零组件类别对应产品为新能源产品零组件及连接器

由上表可见，1）最近三年一期，公司电子元器件产品单位销售价格、单位成本变动趋势与主要原材料采购单价变动趋势不存在较大差异。2020年至2022年，公司电子元器件产品单位销售价格和单位销售成本整体呈现上升趋势，一方面因为公司持续加强研发并推进细分产品结构转型，为客户提供工艺难度更大、单价更高的新型号产品；另一方面，原材料价格上升使得公司单位成本有所增加，公司通过向下游客户议价转嫁部分成本，整体单位销售价格也有所上升。2023年1-3月，电子元器件产品单位售价、单位成本随主要原材料采购单价下降以及当期主要交付产品型号结构变化有所下降。2）最近三年一期，公司新能源业务处于快速发展期，新能源产品零组件单位销售价格相对稳定，单位销售成本随原材料价格波动等有所波动。如2021年因原材料价格短期快速上涨，公司单位成本有所增长，但未能及时传导至单位售价，新能源产品零组件单位销售价格涨幅

较小；2022年虽铝类材料采购价格上涨，但由于公司新能源业务规模快速增长，生产规模效应逐步显现，单位成本略有降低，而销售价格受不同产品单价差异也略有下降。

整体来看，产品售价调整较原材料价格变动在时间上存在一定的滞后性，且售价调整幅度不完全同步于原材料价格变动幅度。因此，当原材料价格出现预期外的快速上涨时，若公司未能及时调整产品价格，将对公司经营业绩带来一定的不利影响。公司持续加大研发投入，根据客户需求不断开发工艺难度大、附加值高的产品，保持自身的核心竞争力，为客户和市场创造价值，并提升自身的议价能力。

公司采购的主要原材料包括铝类、铜类等大宗原材料，报告期内公司直接材料占营业成本的比例分别为33.74%、38.57%、41.22%和38.23%。受宏观经济、供求关系等市场因素的影响，上述大宗原材料价格容易出现波动。2021年以来，受全球大宗原材料价格上涨影响，公司铝类、铜类等平均采购价格上涨明显。公司与不同客户的调价机制存在差异，价格调整通常根据客户采购需求、原材料市场价格等因素经双方协商确定。由于每次调价存在一定时间间隔，因此短期内原材料的价格变动风险由公司承担。倘若未来受市场环境变化导致原材料价格进一步上涨，且公司无法将价格传导到下游客户，则可能对公司的盈利能力产生不利影响。

(4) 公司是否存在毛利率持续下滑或业绩下滑的风险

公司毛利率以及经营业绩受到宏观经济环境、行业政策、下游市场需求、行业竞争格局、原材料价格波动等外部因素，以及公司产能利用率、管理水平、技术创新能力等内部因素的多重影响，若上述因素出现重大不利变化，将对公司毛利率以及经营业绩造成负面影响。但公司各产品下游市场发展前景良好，公司在所处行业中具有一定行业地位和竞争优势，且公司在中长期具备一定的原材料价格波动转嫁能力。

目前，公司已初步形成消费类电子精密结构件及模组和新能源产品零组件及连接器双支柱战略格局，通过不断拓展产品细分品种和业务领域分散风险，并建立了智能制造的核心竞争力壁垒。未来，公司将依据所处行业的发展特点和趋势，结合公司自身情况，不断提升公司核心竞争力，依靠持续创新实现快速发展。一

方面，公司将根据重点领域的产品发展规划，积极研发新产品，持续推进生产自动化和信息化，综合提升生产过程自动化率、良率和效率，提高产品整体品质水平；另一方面，公司将通过工艺创新、精益生产管理、合理布局生产基地、把握大宗商品波动时机、生产自动化等方式降低公司生产成本，提升行业竞争力。通过上述举措，公司将进一步夯实核心竞争力基础，增强抵御各种因素所致的毛利率持续下滑或业绩下滑的风险。

1) 业绩波动风险

报告期内，受原材料成本和人工成本变动、汇率波动等多重因素影响，公司业绩出现较大波动，2020年度、2021年度、2022年度和2023年1-3月，公司归属于母公司股东的净利润分别为60,013.84万元、-60,459.67万元、4,255.24万元和-8,138.79万元。

公司业绩受宏观经济环境、行业政策、下游市场需求、行业竞争格局、原材料价格波动、汇率波动等外部因素，以及公司产能利用率、管理水平、技术创新能力、原材料价格转嫁能力等内部因素影响。若上述因素发生重大不利变化，如公司所处下游行业景气度下滑，消费电子市场需求持续低迷、新能源市场增速放缓、市场竞争愈发激烈、上游原材料价格大幅上升、美元汇率大幅波动、客户开拓不利或重要客户合作关系发生变化等，将导致公司存在未来经营业绩下滑的风险。

2) 毛利率下滑风险

2020年度、2021年度、2022年度和2023年1-3月，公司综合毛利率分别为28.42%、17.43%、17.37%和18.23%。2021年度毛利率下降较多，主要系受原材料和人工成本上涨、汇率波动等多重因素影响。未来，如果公司所处行业整体情况发生不利变化、行业竞争加剧、境内外客户需求未达预期从而影响公司产品的销量和价格，或者原材料价格或人工成本大幅上涨而公司未能及时转嫁、公司未能保持技术、产品、客户等行业竞争优势从而影响公司成本的情形，亦或是公司产品结构因下游需求改变而出现较大变化但公司经营管理计划和生产安排未能及时调整，则公司将面临毛利率继续下滑的风险。

(二) 结合报告期内跨境运费、出口退税、汇率变动、汇兑损益金额等，说

明境外销售收入的真实性和匹配性

1. 跨境运费与境外销售收入的匹配性分析

公司与境外客户约定的运费承担方式主要包括客户自提、送货到国内港口、送货到客户指定地点等，送货到客户境外指定地点会导致公司发生跨境运费。

最近三年一期，公司境外销售运输费与境外销售收入情况如下：

单位：万元

项 目	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
境外销售收入	145,494.00	824,666.10	539,706.68	490,210.51
其中：无需承担运输费和仅承担境内段运输费的境外销售收入	131,905.15	731,892.04	462,887.40	394,640.99
需承担跨境运费的境外销售收入	13,588.85	92,774.06	76,819.28	95,569.51
跨境运费	209.74	2,226.55	1,723.69	3,142.81
跨境运费/需承担跨境运费的境外销售收入	1.54%	2.40%	2.24%	3.29%

注：公司 2023 年 1-3 月财务数据未经审计，下同

2020 年度、2021 年度、2022 年度和 2023 年 1-3 月，公司跨境运费与当期需承担跨境运费的境外销售收入的比例分别为 3.29%、2.24%、2.40%和 1.54%。2020 年跨境运费与相关境外收入比例较高，主要原因为公司 2020 年开展口罩销售业务，向美国等地运送口罩产生跨境运费 1,557.03 万元；2021 年和 2022 年，受外部环境影响，部分港口作业能力不足，国际航线运力紧张，跨境运费价格整体处于高位，公司跨境运费与相关境外收入比例较高；2023 年 1-3 月，随着国际运力有所恢复，跨境运费价格较前两年有所回落，公司跨境运费与相关境外收入比例有所下降。整体而言，公司跨境运费与境外销售收入相匹配。

2. 出口退税与境外销售收入的匹配性分析

最近三年一期，公司主要出口主体为深圳长盈公司，深圳长盈公司的境外收入金额与海关出口退税数据进行比较，具体情况如下：

单位：万元

项 目	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
报关主体出口销售收入合计 (A)	91,385.08	687,804.30	510,487.03	411,240.95
申报免抵税额 (B)	3,025.91	32,829.41	4,888.40	12,852.32
申报退税额 (C)	8,803.61	53,718.28	60,217.66	40,571.38

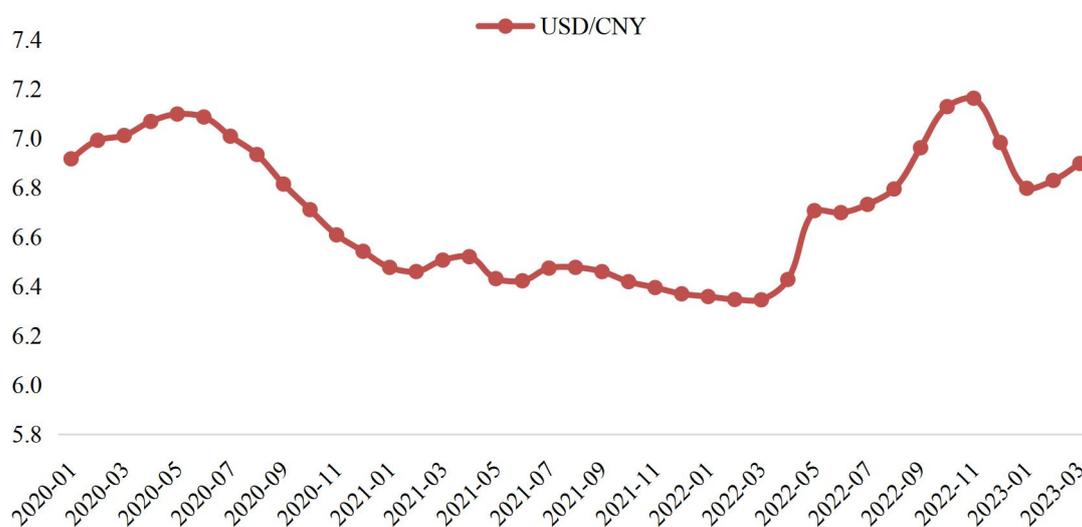
出口免抵退税额合计 (D=B+C)	11,829.52	86,547.68	65,106.06	53,423.70
出口免抵退税额占报关主体出口销售收入比例 (E=D/A)	12.94%	12.58%	12.75%	12.99%
公司适用的出口退税率	13.00%	13.00%	13.00%	13.00%
当期申请出口退税的出口销售额 (F)	90,996.31	682,604.31	501,852.80	410,902.00
申报出口退税的销售额占境外销售收入的比例 (G=F/A)	99.57%	99.24%	98.31%	99.92%

由上表可见，2020年度、2021年度、2022年度和2023年1-3月，深圳长盈公司申报出口退税的销售额占境外销售收入的比例分别为99.92%、98.31%、99.24%和99.57%，存在差异主要为出口收入确认和申报出口退税存在时间差。整体而言，公司出口退税与境外销售收入基本匹配。

3. 汇率变动及汇兑损益与境外销售收入的匹配性分析

报告期内，公司境外销售主要以美元结算，公司外币资产负债项目也主要以美元核算。2020年至2023年3月，美元兑人民币汇率变化趋势图如下所示：

2020年-2022年3月美元兑人民币汇率变化趋势图



数据来源：中国外汇交易中心

由上图可见，最近三年一期美元兑人民币汇率存在一定波动：2020年上半年美元汇率处于相对高位，2020年下半年开始美元汇率有所回落，并在2021年整体处于较低水平；2022年以来，随着美元进入加息周期，美元兑人民币汇率整体保持上升趋势，在2022年11月小幅回落并保持一定震荡。公司向境外销售的产品主要以美元定价，美元升值会对公司带来一定正向影响，反之则会对公司

产生一定负面影响。报告期内，公司境外销售收入的增长主要受公司与国际大客户合作逐步加深，重要项目进入量产所拉动，受汇率变动的的影响相对较小。

最近三年一期，公司汇兑损益与境外销售收入、美元兑人民币汇率的匹配关系如下：

单位：万元

项 目	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
汇兑收益（损失以“-”号列示）	-4,763.51	29,352.51	-4,952.13	-12,369.79
境外销售收入	145,494.00	824,666.10	539,706.68	490,210.51
汇兑损益占境外销售收入比例	-3.27%	3.56%	-0.92%	-2.52%
美元兑人民币期初汇率[注]	6.9475	6.3794	6.5408	6.9614
美元兑人民币期末汇率[注]	6.8717	6.9646	6.3757	6.5249
汇率波动率（期末汇率/期初汇率-1）	-1.09%	9.17%	-2.52%	-6.27%

[注]美元兑人民币期初汇率和期末汇率采用中国外汇交易中心公布的当年/当期首个和最后一个交易日汇率

2020 年度和 2021 年度，美元兑人民币汇率有所下降，公司形成一定的汇兑损失；2022 年度，美元兑人民币汇率有所上涨，同时公司境外销售规模显著提升，导致 2022 年公司形成一定汇兑收益，且绝对金额较以前年度更高；2023 年 1-3 月，虽然美元兑人民币平均汇率保持高位，但较 2022 年末出现下降，导致公司出现汇兑损失。公司境外销售所产生的汇兑损益具体金额受到境外销售收入的确认时点、外币款项收回后的结汇规模及结汇时点、不同时间段汇率变动幅度等多种因素影响，最近三年一期，公司汇兑损益占境外销售收入的比例与汇率变动趋势一致，具有合理性。

综上所述，公司跨境运费、出口退税、汇率变动和汇兑损益与公司境外销售收入具有匹配性，境外销售收入具有真实性。

（三）结合报告期内人民币汇率情况，量化说明汇率波动对发行人业绩的影响，及发行人应对汇率波动的相关措施及有效性

1. 报告报告期内人民币汇率情况

2020 年至 2023 年 3 月，美元兑人民币汇率变动情况及分析，详见本说明一（二）3。

2. 汇率波动对公司业绩影响的量化分析

(1) 汇率波动对公司收入的影响

2020 年度、2021 年度、2022 年度和 2023 年 1-3 月，公司境外销售收入金额分别为 490,210.51 万元、539,706.68 万元、824,666.10 万元和 145,494.00 万元，主要以美元结算。

最近三年一期，假设按照上一期的月度加权平均汇率测算，汇率变动对于公司营业收入的影响测算情况如下：

项目	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
外币收入（万元，A）	145,494.00	824,666.10	539,706.68	490,210.51
当期美元月度加权平均汇率（B） [注]	6.8789	6.6972	6.4615	6.9284
上一期美元月度加权平均汇率 （C）[注]	6.6972	6.4615	6.9284	6.8826
按照上一期汇率调整后的外币 收入（万元，D=A*C/B）	141,650.91	795,642.96	578,705.22	486,971.76
汇率调整收入变动（万元， E=A-D）	3,843.09	29,023.14	-38,998.54	3,238.75
营业收入（万元，F）	300,882.51	1,520,293.55	1,104,651.50	979,791.14
汇率调整收入变动占营业收入 的比例（G=E/F）	1.28%	1.91%	-3.53%	0.33%

[注]美元月度加权平均汇率采用中国外汇交易中心公布的当年每月月初汇率平均值计算

由上表可见，假设按照上一期月度加权平均汇率测算，最近三年一期，公司因汇率变化而调整的收入占公司各期营业收入的比例分别为 0.33%、-3.56%、1.91%和 1.28%，汇率波动越大，对营业收入的影响越大。

(2) 汇率波动对公司采购的影响

除销售收入采用外币结算外，公司向国外供应商采购及支付运费时主要采用美元结算。最近三年一期，公司以外币结算的采购情况，以及假设当期采购全部用于生产并结转成本，按照上一期的月度加权平均汇率测算，汇率变动对于公司营业成本的影响测算情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-3 月	2022 年	2021 年	2020 年
外币采购金额（万元，A）	8,950.08	32,492.74	32,443.29	25,770.19
外币采购占采购总额比例	4.50%	3.05%	3.20%	3.86%

项目	2023年1-3月	2022年	2021年	2020年
当期美元月度加权平均汇率(B)[注]	6.8789	6.6972	6.4615	6.9284
上一期美元月度加权平均汇率(C) [注]	6.6972	6.4615	6.9284	6.8826
按照上一期汇率调整后的外币采购 金额(万元, D=A*C/B)	8,713.67	31,349.20	34,787.60	25,599.93
汇率调整采购金额变动(万元, E=A-D)	236.41	1,143.54	-2,344.31	170.26
营业成本(万元, F)	246,037.20	1,256,218.46	912,107.61	701,358.81
汇率调整采购金额变动占营业成本 的比例(G=E/F)	0.10%	0.09%	-0.26%	0.02%

注:美元月度加权平均汇率采用中国外汇交易中心公布的当年每月月初汇率平均值计算

由上表可见,最近三年一期,公司外币采购占采购总额比例整体较低且较为稳定。与境外收入相反,公司通过外币结算采购及费用,当外币升值时公司会形成汇兑损失,外币贬值时公司形成汇兑收益。汇率变动所导致的收入及成本端影响叠加抵消后会减小对公司业绩的影响。

与境外收入相反,公司通过外币结算采购及费用,当外币升值时公司会形成汇兑损失,外币贬值时公司形成汇兑收益。汇率变动所导致的收入及成本端影响叠加抵消后会减小对公司业绩的影响。

(3) 汇率波动对公司汇兑损益的影响

以2022年的财务数据为例,假定除外币资产和负债外,收入、成本等其他因素保持不变,汇率波动对公司汇兑损益的敏感性分析情况如下:

单位:万元

外币汇率变动比例	2022年度/2022年12月31日						
	+1.00%	+0.50%	+0.10%	-0.10%	-0.50%	-1.00%	-1.05% (盈亏平衡点)
外币资产影响额①	2,137.91	1,068.95	213.79	-213.79	-1,068.95	-2,137.91	-2,234.83
外币负债影响额②	296.85	148.42	29.68	-29.68	-148.42	-296.85	-310.31
汇兑损益变动①-②	1,841.06	920.53	184.11	-184.11	-920.53	-1,841.06	-1,924.52
利润总额变动	1,841.06	920.53	184.11	-184.11	-920.53	-1,841.06	-1,924.52

外币汇率变动比例	2022 年度/2022 年 12 月 31 日						
	+1.00%	+0.50%	+0.10%	-0.10%	-0.50%	-1.00%	-1.05% (盈亏平衡点)
当期利润总额	1,924.52	1,924.52	1,924.52	1,924.52	1,924.52	1,924.52	1,924.52
利润总额变动占比	95.66%	47.83%	9.57%	-9.57%	-47.83%	-95.66%	-100.00%

注：“+1.00%”表示 2022 年 12 月 31 日时点外币升值 1.00%、人民币贬值 1.00%，反之亦然

由上表可见，因 2022 年利润总额绝对金额较小，汇率波动对利润总额的影响较大，当外币兑人民币汇率升值 1.00%时，公司因汇兑损益变动导致的 2022 年利润总额增加 1,841.06 万元，占 2022 年利润总额的比例为 95.66%。当外币兑人民币汇率贬值 1.05%时，公司 2022 年利润总额为零，达到盈亏平衡点。因此，汇率波动对公司经营业绩存在一定影响，若未来人民币持续升值，可能导致公司汇兑损失金额较大，从而对公司的经营业绩产生不利影响。

报告期内，公司境外收入占比分别为 50.03%、48.86%、54.24%和 48.36%，是公司销售收入的重要组成部分。因公司国际客户业务持续发展，外币收入占比提升，汇率波动对公司利润产生的影响较大，报告期各期公司汇兑损失分别为 12,369.79 万元、4,952.13 万元、-29,352.51 万元和 4,763.51 万元。公司境外销售主要以美元结算，同时公司也存在一定金额的外币应收账款等资产，结算货币与人民币之间的汇率可能随着地缘政治、经济环境的变化而波动，具有较大的不确定性，使公司面临汇率变动带来的收入、采购、汇兑损益等变动的风险。

2. 公司对汇率波动的相关措施及有效性

为应对汇率风险，公司制定的应对措施如下：

(1) 开展外汇衍生品交易业务

为提高公司应对外汇波动风险的能力，更好地防范公司所面临的外汇汇率波动风险，公司结合资金管理要求和各子公司日常业务需要，开展以套期保值为目的的外汇衍生品交易业务，以加强公司外汇风险管理，稳定公司经营发展。公司遵循谨慎、稳健的风险管理原则，开展的外汇衍生品交易业务主要包括远期结汇、人民币期权、利率掉期等单项衍生产品以及上述产品组成的复合结构产品。公司开展的外汇衍生品交易业务以锁定成本、规避和防范汇率、利率等风险为目的，

外汇衍生品交易品种均为与基础业务密切相关的简单外汇衍生产品，且该等外汇衍生产品与基础业务在品种、规模、方向、期限等方面相互匹配，不影响公司主营业务的发展。

最近三年一期，公司所开展的外汇衍生品交易业务主要为根据汇率走势开展远期结售汇业务，具体情况如下：

单位：万美元

期 间	期初金额	本期增加	本期减少	期末金额
2020 年度		13,300.00		13,300.00
2021 年度	13,300.00	34,200.00	41,000.00	6,500.00
2022 年度	6,500.00	59,850.00	65,850.00	500.00
2023 年 1-3 月	500.00	12,900.00	10,500.00	2,900.00

2020 年、2021 年、2022 年和 2023 年 1-3 月，公司因远期结售汇交割获得投资收益分别为人民币 0.00 万元、3,764.46 万元、-12,604.63 万元和-458.30 万元，与汇兑损益起到对冲作用，以减少汇率波动对公司业绩的影响。

(2) 通过银行出口保理缩短回款周期

公司与部分银行签订了出口保理相关协议，公司给予客户的回款期限可以通过向签署银行转让应收账款的方式缩短，融资成本相对较低。公司给予客户的款期一般为 30-90 天，公司可以根据实际情况选择通过银行出口保理回款，实际回款时间在 30 天左右，缩短了回款周期，降低了汇率波动风险。

最近三年一期，公司通过银行出口保理取得销售回款情况如下：

单位：万元

项 目	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
银行出口保理回款金额	11,096.50	46,709.79	15,845.31	19,487.20
当期销售商品、提供劳务收到的现金	375,515.79	1,469,964.86	972,792.29	921,013.43
银行出口保理占当期销售回款比例	2.96%	3.18%	1.63%	2.12%

由上表可见，最近三年一期公司通过银行出口保理取得回款占当期销售回款金额的比例较为稳定，银行出口保理是公司应对汇率波动的有效措施之一。

(3) 根据预测汇率调整产品报价

公司在持续加大研发投入，不断提升技术水平以及产品竞争力，继而提升销售议价能力的同时，基于对汇率的走势分析形成对未来一段时间内的汇率预测，

并根据汇率预测调整对客户的报价，从而降低产品定价后汇率大幅波动的不利影响。

(4) 公司财务部监控外币交易和外币资产规模

公司财务部门实时跟踪外汇波动情况，并适时进行结汇，以最大程度降低汇率波动风险；此外，为避免汇率大幅波动风险，公司持续加强对汇率的研究分析，实时关注国际市场环境变化，预测汇率波动趋势，适时调整经营策略，并快速制定应对措施以最大限度的避免汇兑损失，例如公司积极利用金融工具锁定汇率，有效应对汇率波动风险。公司财务部门的汇率跟踪制度较为完善，采取的应对措施有效，汇率波动风险可以被控制在合理的范围内。

综上所述，公司通过开展外汇衍生品交易业务、通过银行出口保理缩短回款周期、根据预测汇率调整产品报价及公司财务部监控外币交易和外币资产规模等措施，有效控制汇率波动对公司带来的影响。

(四) 结合公司存货管理模式、生产周期、备货政策等，说明存货余额较大，存货周转率低于行业平均水平的原因及合理性，结合存货产品结构、库龄情况、期后销售、公司下游行业产品更新换代速度等，说明存货跌价准备计提的充分性，是否存在大额计提的风险

1. 结合公司存货管理模式、生产周期、备货政策等，说明存货余额较大，存货周转率低于行业平均水平的原因及合理性

(1) 公司存货管理模式、生产周期和备货政策

公司主要采取“以销定产，以产定采，安全库存”的存货管理模式。公司大部分产品为定制化产品，主要采用订单生产模式，客户根据自身销售计划提前向公司提供提示性生产计划，公司依据客户现有订单及预测订单组织生产，在组织生产的过程中，根据产品材料定额和生产计划进行物资采购。公司基于 ERP 管理系统，采用了高效的信息化采购方式，公司所需原材料均由采购部统一进行采购，针对外协采购，公司会根据不同工序的类型及预计采购额确定具体的采购程序。

报告期内公司不同产品生产周期存在一定差异，但因生产工序相对一致，且公司根据自身产能合理安排生产排期，一般生产周期约为 1-4 周。公司不同客户订单覆盖周期存在差异，消费电子类客户一般根据 4-6 周的消耗量下订单，同时提供 1-2 月左右滚动预测；新能源类客户则根据交货周期滚动下达订单，公司会

根据客户的实际订单或预测订单备货，通过合理的安全库存来保证能够及时响应客户的需求。对于通用的原材料，公司通常根据市场的供需关系，并结合市场价格的未来走向进行备货，备货周期通常为 3-6 个月。报告期内公司备货政策不存在重大变动。

(2) 说明存货余额较大，存货周转率低于行业平均水平的原因及合理性

最近三年一期，公司营业成本、存货余额及存货周转率如下所示：

单位：万元

项 目	2023 年 1-3 月/ 2023 年 3 月 31 日	2022 年度/ 2022 年 12 月 31 日	2021 年度/ 2021 年 12 月 31 日	2020 年度/ 2020 年 12 月 31 日
营业成本	246,037.20	1,256,218.46	912,107.61	701,358.81
存货余额	334,051.92	377,387.68	464,034.92	319,012.59
存货周转率[注]	2.77	2.99	2.33	2.47

[注] 存货周转率 = 营业成本 / 存货平均余额。2023 年 1-3 月存货周转率已年化处理

最近三年一期，公司存货余额和存货周转率存在一定波动。2021 年末，公司存货余额有所增长，主要原因为一方面，随着公司销售规模增长，公司各项存货规模余额有所上升；另一方面，应客户提高交付产品及时性的需求，2021 年公司以寄售仓（VMI）模式向下游客户销售的规模有所增长，且下游客户根据自身生产计划排期，要求公司在 2021 年末对于部分项目需储备较多存货于 VMI 仓，2021 年末公司 VMI 发出商品规模较前一年末增加 54,859.74 万元。2022 年以来，公司内部进一步加强了存货管理，着重强调以销定产，合理制定了生产计划和备货计划，优化库存量管理，存货规模呈现下降趋势。公司存货周转率 2021 年有所降低，2022 年起有所提升，与存货规模的变动相匹配。

最近三年一期，公司存货周转率与可比上市公司对比情况如下：

公司名称	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
立讯精密	5.37	6.33	7.81	7.17
领益智造	4.77	5.01	5.16	5.25
科达利	6.03	6.43	5.82	3.73
祥鑫科技	3.05	3.43	2.97	3.29
可比公司平均值	4.81	5.30	5.44	4.86

公司名称	2023年1-3月	2022年度	2021年度	2020年度
公司	2.77	2.99	2.33	2.47

注1：存货周转率=营业成本/存货平均余额

注2：2023年1-3月存货周转率均年化。由于可比公司未披露2023年3月末的存货余额情况，采用营业成本/存货平均账面价值计算其2023年1-3月存货周转率

最近三年一期，公司的存货周转率低于行业平均水平，主要原因为：

1) 公司与同行业可比公司业务结构、产品结构存在差异，导致生产周期不同

公司主要生产、销售消费类电子精密结构件及模组和新能源产品零组件及连接器。就消费电子领域而言，公司的主要业务涉及消费电子零组件和模组的生产，而可比公司立讯精密、领益智造的主要业务除了消费电子零组件、模组生产外，还进行消费电子智能终端整机组装。就新能源领域而言，公司的主要产品包括动力及储能电池精密零组件、新能源电连接及模组产品，产品类型丰富，而可比公司科达利聚焦于新能源电芯结构件产品，祥鑫科技则在新能源汽车、燃油汽车、储能设备、通信设备等领域生产、销售冲压模具和金属结构件产品。公司与可比公司在业务结构、产品结构上的差异导致产品生产周期有所差异，使得在产品规模有所差异，进而影响存货周转率。公司与可比公司的在产品备货比例如下：

项目	2022年度	2021年度	2020年度
立讯精密	0.32	0.30	0.32
领益智造	0.18	0.26	0.18
科达利	0.29	0.40	0.48
祥鑫科技	2.11	2.34	1.93
可比公司平均值	0.72	0.83	0.73
公司	0.81	1.67	1.57

注1：在产品备货比例=当期末在产品余额/当期月均营业成本

注2：可比公司均未披露2023年3月末的在产品余额，故未比较2023年1-3月情况

公司依据客户现有订单及预测订单组织生产，并根据自身产能合理安排生产排期，一般生产周期约为1-4周。2020年和2021年公司在产品备货比例较高，

主要原因为公司处于客户结构和产品结构的调整期，新产品新项目较多，整体在产品规模较大。2022年以来公司进一步优化了生产流程以及生产排期管理，在产品规模有所降低。

立讯精密和领益智造在产品备货比例较低，与其涉及整机组装等业务，生产周期相对较短有关。根据立讯精密披露，“公司客户订单具有频次高、交货期较短（两至三周）的特点，公司根据客户需求预先备货，以缩短订单生产周期”。而公司主要消费电子类客户一般根据4-6周的消耗量下订单，同时提供1-2月左右滚动预测。公司交货时间相对较长也反映出与可比公司生产周期的差异。

科达利在产品备货比例较低，与其主要产品的具体生产制程有关。根据科达利披露，其主要产品锂电池精密结构件整体生产周期约1-2周。而公司新能源业务除生产与科达利相似的电芯结构件产品外，还生产箱体结构件等，该等产品生产周期会更长。

祥鑫科技在产品备货比例较高，主要与其生产冲压模具有关。根据祥鑫科技披露，其冲压模具产品生产周期大约为1-6个月，其中针对对收入贡献较大的新能源汽车、燃油汽车领域，相关冲压模具生产周期大约为2-6个月，整体较长。祥鑫科技的金属结构件产品生产周期为3-20天，与公司主要产品的生产周期较为接近。

综上，受业务结构、产品结构差异的影响，公司与可比公司在生产周期上存在一定差异，导致公司在产品规模相对较大，是造成公司存货周转率较低的主要原因之一。

2) 受产业链模式影响，公司产成品备货较多

公司下游客户主要为消费电子和新能源领域的知名厂商，客户在产业链中的地位较为强势，通常要求上游供应商保持一定的库存以及及时交付订单需求。公司与可比公司的产成品备货比例如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
立讯精密	1.52	0.96	1.28
领益智造	2.10	2.10	1.83
科达利	1.27	1.00	1.54
祥鑫科技	1.75	2.12	1.93

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
可比公司平均值	1.66	1.55	1.64
公司	2.31	3.84	3.29
公司剔除 VMI 发出商品、模具和口罩库存商品影响后	1.70	2.05	1.83

注 1：产成品备货比例=（当期末库存商品余额+当期末发出商品余额）/当期月均营业成本

注 2：可比公司均未披露 2023 年 3 月末的库存商品、发出商品余额，故未比较 2023 年 1-3 月情况

公司产成品备货比例相对较高，一方面因为应部分主要客户要求，公司采用 VMI 模式向其供货，导致公司发出商品规模较大；另一方面公司存在一定金额的尚未与客户结算的模具存货以及公司因市场环境变化而滞销的口罩存货，使得公司库存商品规模较大。公司 2020 年和 2021 年处于业务结构的调整期，受上述因素影响较大，随着公司双支柱业务布局已逐步形成，存货管理进一步优化，公司业务发展步入良性循环，上述因素影响有所减弱。剔除上述因素影响后，公司产成品备货比例显著下降，与领益智造、祥鑫科技接近。

立讯精密产成品备货比例较低，主要原因为立讯精密系消费电子行业龙头企业，业务规模较大，在产业链中谈判能力更强，对下游客户备货比例可以相对较低，且能够通过与供应商采用 VMI 模式交易分散库存风险。

科达利为电芯结构件细分领域的龙头企业，客户需求较多，加之其产品生产周期相对较短，存货周转较快，因此产成品备货比例较低。

综上，受产业链模式影响，公司为下游客户备货相对龙头企业立讯精密、科达利较多，导致公司产成品规模相对较大，是造成公司存货周转率较低的主要原因之一。

综上所述，整体而言，公司存货余额和存货周转率情况与公司经营状况和产销模式相匹配，具有合理性。

2. 结合存货产品结构、库龄情况、期后销售、公司下游行业产品更新换代速度等，说明存货跌价准备计提的充分性，是否存在大额计提的风险

(1) 存货产品结构

2020 年末、2021 年末、2022 年末和 2023 年 3 月末，公司存货产品结构情况如下：

单位：万元

项 目	2023. 3. 31		2022. 12. 31		2021. 12. 31		2020. 12. 31	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
原材料	28,816.78	8.63%	32,526.04	8.62%	26,899.09	5.80%	18,225.58	5.71%
在产品	79,370.54	23.76%	85,130.64	22.56%	127,288.09	27.43%	91,858.48	28.79%
库存商品	92,203.01	27.60%	105,455.60	27.94%	150,121.25	32.35%	133,079.61	41.72%
其中：口罩	1,309.24	0.39%	5,999.77	1.59%	10,597.21	2.28%	19,081.27	5.98%
发出商品	117,976.94	35.32%	136,254.11	36.10%	141,953.73	30.59%	59,115.49	18.53%
其中：VMI 模式发出商 品	22,431.24	6.71%	43,513.86	11.53%	61,298.02	13.21%	6,438.28	2.02%
委托加工物 资	1,214.68	0.36%	1,190.24	0.32%	1,196.96	0.26%	2,014.16	0.63%
其他周转材 料	14,469.97	4.33%	16,831.04	4.46%	16,575.80	3.57%	14,719.28	4.61%
合 计	334,051.92	100.00%	377,387.68	100.00%	464,034.92	100.00%	319,012.59	100.00%
减：跌价准 备	16,303.52	4.88%	21,047.41	5.58%	38,512.95	8.30%	15,638.06	4.90%
账面价值	317,748.40	95.12%	356,340.27	94.42%	425,521.97	91.70%	303,374.53	95.10%

2020年末、2021年末、2022年末和2023年3月末，公司存货账面价值分别为303,374.53万元、425,521.97万元、356,340.27万元和317,748.40万元，公司存货产品结构较为稳定，以在产品、库存商品和发出商品为主。公司采取VMI模式交易的客户主要为公司境外大客户，系消费电子领域知名厂商。公司VMI发出商品2021年末增长较多，主要原因为客户根据终端产品的市场出货需求和自身生产排期，要求公司对部分项目在2021年末保持较高库位，与具体项目周期安排有关，具有一定偶发性，2022年以来公司VMI发出商品规模已有所减少。报告期内，公司原材料主要为金属材料等，库存商品、在产品、发出商品主要包括消费类电子精密结构件及模组、电子连接器及智能电子产品精密小件、新能源产品零组件及连接器等，均与公司主营业务相匹配。

(2) 库龄情况

2020年末、2021年末、2022年末和2023年3月末，公司各类别存货库龄分布情况如下：

单位：万元

2023年3月末

类别	1年以内		1-2年		2年以上		合计	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料	26,244.33	91.07%	1,653.28	5.74%	919.17	3.19%	28,816.78	100.00%
在产品	73,726.18	92.89%	3,701.24	4.66%	1,943.12	2.45%	79,370.54	100.00%
库存商品	81,112.22	87.97%	6,646.62	7.21%	4,444.17	4.82%	92,203.01	100.00%
发出商品	117,352.49	99.47%	624.45	0.53%			117,976.94	100.00%
委托加工物资	1,214.68	100.00%					1,214.68	100.00%
其他周转材料	10,958.59	75.73%	1,316.20	9.10%	2,195.18	15.17%	14,469.97	100.00%
合计	310,608.49	92.98%	13,941.79	4.17%	9,501.64	2.84%	334,051.92	100.00%

2022年末

类别	1年以内		1-2年		2年以上		合计	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料	30,241.49	92.98%	1,322.45	4.07%	962.11	2.96%	32,526.04	100.00%
在产品	80,676.91	94.77%	2,729.92	3.21%	1,723.80	2.02%	85,130.64	100.00%
库存商品	90,734.29	86.04%	6,223.96	5.90%	8,497.35	8.06%	105,455.60	100.00%
发出商品	135,478.30	99.43%	775.81	0.57%			136,254.11	100.00%
委托加工物资	1,190.24	100.00%					1,190.24	100.00%
其他周转材料	13,313.47	79.10%	1,423.18	8.46%	2,094.39	12.44%	16,831.04	100.00%
合计	351,634.70	93.18%	12,475.32	3.31%	13,277.65	3.52%	377,387.68	100.00%

2021年末

类别	1年以内		1-2年		2年以上		合计	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料	24,616.59	91.51%	463.61	1.72%	1,818.89	6.76%	26,899.09	100.00%
在产品	121,236.47	95.25%	3,513.80	2.76%	2,537.82	1.99%	127,288.09	100.00%
库存商品	97,420.55	64.89%	36,585.02	24.37%	16,115.68	10.74%	150,121.25	100.00%
发出商品	141,953.73	100.00%					141,953.73	100.00%

委托加工物资	1,196.96	100.00%					1,196.96	100.00%
其他周转材料	11,237.20	67.79%	1,149.72	6.94%	4,188.88	25.27%	16,575.80	100.00%
合计	397,661.50	85.70%	41,712.15	8.99%	24,661.27	5.31%	464,034.92	100.00%

2020年末

类别	1年以内		1-2年		2年以上		合计	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料	13,621.51	74.74%	2,711.89	14.88%	1,892.18	10.38%	18,225.58	100.00%
在产品	82,613.78	89.94%	2,956.89	3.22%	6,287.81	6.85%	91,858.48	100.00%
库存商品	106,988.67	80.39%	16,507.89	12.40%	9,583.05	7.20%	133,079.61	100.00%
发出商品	57,334.65	96.99%	1,714.92	2.90%	65.93	0.11%	59,115.49	100.00%
委托加工物资	2,014.03	99.99%			0.13	0.01%	2,014.16	100.00%
其他周转材料	9,812.45	66.66%	1,044.25	7.09%	3,862.58	26.24%	14,719.28	100.00%
合计	272,385.09	85.38%	24,935.84	7.82%	21,691.68	6.80%	319,012.59	100.00%

由上表可见，公司存货以一年以内为主，2020年末、2021年末、2022年末和2023年3月末，公司一年以内存货占比为85.38%、85.70%、93.18%和92.98%。公司一年以上的存货主要为库存商品，一方面为尚未与客户结算的模具存货以及公司因市场环境变化而滞销的口罩存货；另一方面，受下游客户产品需求变动、交货期限的变动及售后维修期等影响，如客户通常要求公司储备一定数量的以往年度上市的产品，以满足其终端市场的售后维保需求，公司主要销售的消费电子类产品和新能源类产品亦有一定金额的一年以上库存商品。公司于2022年大力推动与客户的模具结算，2022年末和2023年3月末公司一年以上库存商品已大幅下降。公司结合自身经营状况和产销模式，建立了完善的存货管理制度，从原材料采购、安排生产等环节实现库存的合理控制，并制定相应的备货计划，不存在大规模存货积压、过时的情形。

(3) 期后销售结转情况

2020年末、2021年末、2022年末和2023年3月末，公司产成品（库存商品及发出商品）期后销售结转情况如下：

单位：万元

项 目	2023. 3. 31	2022. 12. 31	2021. 12. 31	2020. 12. 31
库存商品余额	92, 203. 01	105, 455. 60	150, 121. 25	133, 079. 61
发出商品余额	117, 976. 94	136, 254. 11	141, 953. 73	59, 115. 49
合 计	210, 179. 95	241, 709. 71	292, 074. 98	192, 195. 10
期后销售结转[注]	101, 891. 36	186, 171. 48	281, 553. 63	187, 854. 93
期后销售比例	48. 48%	77. 02%	96. 40%	97. 74%

[注]期后销售结转统计截至 2023 年 4 月 30 日

由上表可见，公司 2020 年末和 2021 年末的存货于期后已基本实现销售结转。2022 年末和 2023 年 3 月末的存货于期后已销售结转 77.02%和 48.48%，期后销售结转情况良好，公司存货流动性相对较好。

(4) 公司下游行业产品更新换代速度

报告期内，公司下游行业主要包括消费电子行业、新能源行业。

针对消费电子行业，公司主要客户为消费电子行业厂商，公司产品主要由客户用于生产终端消费电子产品。一般而言，消费电子具有典型的周期性更新换代特征，通常一个智能手机等消费电子代表产品更新周期约为 1-2 年，并在 2-3 年内历经整个项目“研发-量产-衰减-退出”的生命周期。公司消费电子项目周期与下游行业产品更新换代周期基本匹配，具体而言：公司消费电子类产品主要为定制化产品，定制化周期主要包括产品开发期、批量量产期及售后维保期三个部分。一般而言，产品开发期约持续 2-10 个月，批量量产期约为 12-24 个月，售后维保期约持续 12-36 个月，部分国际客户的产品在海外销售周期较长。公司根据下游客户推出新产品新品类以及产品更新换代的需求持续进行新产品开发，不断深入与合作，已成为一家研发、生产、销售智能终端零组件的规模化制造企业。

针对新能源行业，公司主要客户为新能源电池及整车厂商，公司产品包括新能源动力及储能电池结构件、高压电连接器等。一般而言，整车厂商在车型更新换代前，会经历较长周期的可行性分析、研发、测试等流程，并提前通知相关供应商以进行量产准备，且相关项目指定车型后续生命周期内特定的零部件均由提前确定的供应商来提供。在“碳达峰、碳中和”的背景下，发展新能源已成为全球共识，加之排放标准的更新，新能源汽车需求旺盛，结合汽车制造行业过往产

品迭代周期，一般产品更新换代周期为3-5年。而随着新能源汽车续航里程、充电速度和安全性要求的持续提升，与之配套的新能源电池性能要求也逐步提高，客户对产线更新改造迭代周期一般在5年左右。公司新能源产品一般经过前期客户认证后，配套客户指定型号的终端产品，因此公司产品与下游行业产品更新换代速度基本匹配。

(5) 说明存货跌价准备计提的充分性，是否存在大额计提的风险

2020年末、2021年末、2022年末和2023年3月末，公司存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项 目	2023. 3. 31			2022. 12. 31		
	账面余额	跌价准备	计提比例	账面余额	跌价准备	计提比例
原材料	28,816.78	647.17	2.25%	32,526.04	602.71	1.85%
在产品	79,370.54	4,022.85	5.07%	85,130.64	3,772.58	4.43%
库存商品	92,203.01	7,139.65	7.74%	105,455.60	12,129.26	11.50%
发出商品	117,976.94	3,611.72	3.06%	136,254.11	3,674.67	2.70%
委托加工物资	1,214.68			1,190.24		
其他周转材料	14,469.97	882.13	6.10%	16,831.04	868.19	5.16%
合 计	334,051.92	16,303.52	4.88%	377,387.68	21,047.41	5.58%
项 目	2021. 12. 31			2020. 12. 31		
	账面余额	跌价准备	计提比例	账面余额	跌价准备	计提比例
原材料	26,899.09	1,338.73	4.98%	18,225.58	143.52	0.79%
在产品	127,288.09	7,935.78	6.23%	91,858.48	5,662.91	6.16%
库存商品	150,121.25	22,422.90	14.94%	133,079.61	9,473.84	7.12%
发出商品	141,953.73	5,917.98	4.17%	59,115.49	211.50	0.36%
委托加工物资	1,196.96			2,014.16		
其他周转材料	16,575.80	897.58	5.41%	14,719.28	146.29	0.99%
合 计	464,034.92	38,512.95	8.30%	319,012.59	15,638.06	4.90%

2020年末、2021年末、2022年末和2023年3月末，公司存货跌价准备计提比例分别为4.90%、8.30%、5.58%和4.88%。公司存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用

于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

2021年末，公司存货跌价准备计提比例较前一年末有所增加，主要是库存商品和发出商品计提增加，主要原因为：1) 受外部环境及市场因素的共同影响，公司2021年原材料价格、用工成本均有所上涨，导致生产成本的增加，相关存货发生跌价；2) 公司下游消费电子终端市场竞争加剧，下游客户要求公司进一步降低产品的销售价格，导致部分产品出现亏损，相关存货发生跌价；3) 2021年，公司重点新项目投产初期生产效率较低等导致产品毛利率为负，相关存货发生跌价。

2022年以来，公司存货跌价准备计提比例呈现下降趋势，主要原因为一方面，公司2021年计提的库存商品和发出商品跌价准备大部分于期后因对应的存货实现销售而转销；另一方面，公司2022年以来进一步加强了存货管理，根据客户需求制定合理的生产计划和采购计划，且随着大宗商品原材料价格于2022年中回落、美元兑人民币汇率较2021年出现较大回升，以及2021年的重点新项目随着量产的推进毛利率有所回升，公司新计提的存货跌价准备有所减少。

2020年末、2021年末、2022年末和2023年3月末，公司与可比公司存货跌价准备比例对比如下：

证券代码	证券名称	2023年3月末	2022年末	2021年末	2020年末
002475.SZ	立讯精密	未披露	2.00%	1.67%	0.97%
002600.SZ	领益智造	未披露	6.86%	7.42%	5.33%
002850.SZ	科达利	未披露	6.26%	9.06%	16.80%
002965.SZ	祥鑫科技	未披露	0.60%	0.71%	0.48%
可比公司均值		不适用	3.93%	4.71%	5.90%
长盈精密公司		4.88%	5.58%	8.30%	4.90%

由上表可见，公司存货跌价准备计提比例处在可比公司范围内，并高于可比公司平均水平。

综上所述，最近三年一期公司存货产品结构与公司主营业务相匹配，公司存货以一年以内为主，公司存货期后销售结转情况良好，公司产品周期与下游行业产品更新换代基本匹配，且公司存货跌价准备计提比例高于可比公司平均水平，公司存货跌价准备计提具有充分性和合理性，不存在大额计提的风险。

(五) 2022 年在营业收入增长的背景下，发行人费用率下降的原因及合理性

2021 年和 2022 年，公司各项期间费用及占当期营业收入比例情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年度		2021 年度	
	金额	费用率	金额	费用率
销售费用	14,870.91	0.98%	18,840.46	1.71%
管理费用	80,489.72	5.29%	82,236.35	7.44%
研发费用	121,559.03	8.00%	107,871.13	9.77%
财务费用	2,426.17	0.16%	28,318.76	2.56%
合 计	219,345.83	14.43%	237,266.70	21.48%
营业收入	1,520,293.55		1,104,651.50	

2022 年度，公司实现营业收入 1,520,293.55 万元，同比增长 37.63%；公司期间费用率为 14.43%，较前一年下降 7.05%，各项期间费用率均有所下降，具体如下：

1. 销售费用

2021 年和 2022 年，公司销售费用构成情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年度		2021 年度	
	金额	比例	金额	比例
工资及附加	6,246.63	42.01%	6,315.58	33.52%
市场开发费	3,412.90	22.95%	6,559.36	34.82%
质量保证损失	1,722.82	11.59%	942.61	5.00%
仓储费	1,083.24	7.28%	1,151.41	6.11%
业务招待费	928.57	6.24%	1,284.92	6.82%
样品费	433.30	2.91%	613.76	3.26%

项 目	2022 年度		2021 年度	
	金额	比例	金额	比例
其他	1,043.44	7.02%	1,972.84	10.47%
合 计	14,870.91	100.00%	18,840.46	100.00%
销售费用率	0.98%		1.71%	

公司的销售费用主要与公司市场开发活动有关，由于公司主要采取大客户策略，公司销售费用规模相对较为平稳。2022 年度，公司销售费用较前一年度减少 3,969.56 万元，主要原因为随着公司前期与重点客户合作推进较为顺利，且公司内部进一步加强了费用管控，公司市场开发费、业务招待费较前一年下降 3,502.81 万元，加之公司 2022 年度营业收入增长较多，公司销售费用率有所下降。公司与消费电子行业头部品牌均建立了长期稳定的合作关系，并积极拓展新能源产品零组件业务，目前已在动力电池结构件、电连接等产品上向行业主要品牌供货。未来，公司也将根据市场情况积极进行产品结构及客户结构的调整，在进一步深化与现有客户的合作以及开拓新客户等方面持续发力，2022 年公司销售费用的变动对公司未来业务发展不构成重大不利影响。

2. 管理费用

2021 年和 2022 年，公司管理费用构成情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年度		2021 年度	
	金额	比例	金额	比例
工资及附加	39,360.95	48.90%	36,379.21	44.24%
排污费	7,523.87	9.35%	5,895.31	7.17%
维修费	2,035.99	2.53%	10,858.52	13.20%
装修费	4,013.12	4.99%	2,463.32	3.00%
办公费	7,028.31	8.73%	6,969.20	8.47%
折旧费	5,014.02	6.23%	4,002.03	4.87%
汽车费用	1,098.23	1.36%	836.37	1.02%
咨询认证费	2,720.80	3.38%	2,117.38	2.57%
保安服务费	3,793.96	4.71%	3,740.82	4.55%

项 目	2022 年度		2021 年度	
	金额	比例	金额	比例
股份支付	1,833.45	2.28%	2,140.49	2.60%
其他	6,067.02	7.54%	6,833.68	8.31%
合 计	80,489.72	100.00%	82,236.35	100.00%
管理费用率	5.29%		7.44%	

2022 年度，管理费用规模较前一年减少 1,746.63 万元，加之公司营业收入较前一年有所增长，使得公司管理费用率较前一年有所下降，主要原因为：2022 年起，公司根据财政部 2021 年 11 月发布的《固定资产准则实施问答》，针对不符合固定资产资本化后续支出条件的固定资产日常修理费用，由此前全部计入管理费用调整为按照固定资产用途，将日常修理费用分别计入存货/营业成本和管理费用，因此 2022 年公司管理费用中的维修费较前一年下降 8,822.53 万元。若排除维修费的影响，2021 年和 2022 年公司管理费用分别为 71,377.82 万元和 78,453.73 万元，2022 年同比增长 9.91%，增长幅度与营业收入增速 37.63% 相比较小，主要为公司在 2022 年内部进一步强调降费增效，加强费用管控所致。

3. 研发费用

2021 年和 2022 年，公司研发费用构成情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年度		2021 年度	
	金额	比例	金额	比例
工资及附加	62,492.80	51.41%	49,500.93	45.89%
能源材料费	33,174.09	27.29%	31,827.29	29.50%
模具开发费	10,165.04	8.36%	11,392.06	10.56%
仪器设备折旧	8,280.74	6.81%	7,704.33	7.14%
房租水电费	4,776.16	3.93%	5,480.20	5.08%
其他	2,670.20	2.20%	1,966.32	1.82%
合 计	121,559.03	100.00%	107,871.13	100.00%
研发费用率	8.00%		9.77%	

2022 年度，公司研发费用 121,559.03 万元，同比增长 12.69%，公司以产品设计、精密模具设计和智能制造为核心竞争力，高度重视研发活动，不断开发、

设计高精密、高性能、高附加值新产品，并拓展、完善公司的业务及产品体系，保持较高的研发投入。公司 2022 年研发费用率较前一年有所下降，主要受营业收入快速增长的影响。

4. 财务费用

2021 年和 2022 年，公司财务费用构成情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年度	2021 年度
金融机构利息支出	25,979.49	19,342.69
租赁负债利息支出	4,189.10	4,542.57
减：利息收入	1,754.05	2,091.49
汇兑损益	-29,352.51	4,952.13
金融机构手续费	3,364.14	1,572.86
合 计	2,426.17	28,318.76
财务费用率	0.16%	2.56%

2022 年度，公司财务费用为 2,426.17 万元，财务费用规模和财务费用率较前一年下降较多，主要原因为公司存在较多以美元结算的境外收入（2022 年境外收入占比为 54.24%），且公司外币货币性项目以美元应收账款为主，2022 年美元兑人民币汇率有所上升，公司实现较多汇兑收益，而 2021 年为汇兑损失。

综上所述，2022 年公司在营业收入增长的背景下，期间费用率下降具有合理性。

（六）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

1. 财务性投资的认定依据

根据《证券期货法律适用意见第 18 号》的规定：“（一）财务性投资包括但不限于：投资类金融业务；非金融企业投资金融业务（不包括投资前后持股比例未增加的对集团财务公司的投资）；与公司主营业务无关的股权投资或投资产业基金、并购基金；拆借资金；委托贷款；购买收益波动大且风险较高的金融产品等。（二）围绕产业链上下游以获取技术、原料或者渠道为目的的产业投资，以收购或者整合为目的的并购投资，以拓展客户、渠道为目的的拆借资金、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。（三）上市

公司及其子公司参股类金融公司的，适用本条要求；经营类金融业务的不适用本条，经营类金融业务是指将类金融业务收入纳入合并报表。（四）基于历史原因，通过发起设立、政策性重组等形式形成且短期难以清退的财务性投资，不纳入财务性投资计算口径。”

2. 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

公司于 2023 年 3 月 14 日召开第五届董事会第三十一次会议，审议通过本次向特定对象发行 A 股股票的相关议案。自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今（即自 2022 年 9 月 14 日至本说明出具日，下同），经过逐项对照核查，公司不存在已实施或拟实施的财务性投资与类金融业务，具体分析如下：

(1) 投资类金融业务、非金融企业投资金融业务

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司不存在已实施或拟实施的类金融业务及投资，不存在投资金融业务的情形。

(2) 与公司主营业务无关的股权投资

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今的股权投资情况如下：

被投资单位	首次持股时间	账面价值 (万元)	持股比例	经营范围	投资目的
四川峰盈新能源科技有限公司（以下简称“四川峰盈”）	2022 年 10 月	900	30.00%	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；新材料技术研发；新材料技术推广服务；真空镀膜加工；储能技术服务；电池零配件生产；电池零配件销售；电力电子元器件制造；电力电子元器件销售；模具制造；机床功能部件及附件制造；橡胶制品制造；塑料制品制造；光学仪器制造；泵及真空设备制造；机械设备租赁。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	拓展用于新能源汽车及储能行业的新型真空镀膜应用技术方方案，有助于公司新能源汽车及储能领域业务的发展

真空镀膜技术在新能源汽车动力电池及储能电池领域的应用具有前瞻性，目前仍处于研发阶段，尚未达到推广至行业普遍应用的技术成熟阶段。公司在首次持股时已与四川峰盈签署长期战略合作协议，约定在新能源汽车动力电池及储能电池领域，四川峰盈将作为公司的真空镀膜应用的首要供应商，四川峰盈的产能

优先供应和满足公司的需求。通过与四川峰盈的合作，公司将在新能源汽车及储能领域进一步拓展产品广度和技术深度，有助于公司的业务发展。因此，四川峰盈与公司主营业务存在较强协同关系，系公司围绕产业链上下游以获取技术、加强产业链合作及业务协同为目的开展的产业链相关投资，不属于与公司主营业务无关的股权投资。

综上，自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司不存在已实施或拟实施的与公司主营业务无关的股权投资。

(3) 投资产业基金、并购基金

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司不存在已实施或拟实施的投资产业基金、并购基金。

(4) 拆借资金

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司不存在已实施或拟实施的拆借资金。

(5) 委托贷款

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司不存在已实施或拟实施的委托贷款。

(6) 购买收益波动大且风险较高的金融产品

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司为提高资金运用效率，使用闲置资金购买了结构性存款银行理财产品，相关产品不属于收益波动大且风险较高的金融产品，不属于财务性投资，公司不存在已实施或拟实施的购买收益波动大且风险较高的金融产品。

综上所述，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。

(七) 核查程序及核查结论

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

(1) 获取公司按产品分类的收入成本明细表，向公司管理层了解产品定价模式，查阅公司主要原材料采购单价情况，分析公司 2021 年毛利率大幅下降的原因，并结合公司财务报表主要项目情况综合判断公司 2021 年净利润大幅为负的

原因；

(2) 查阅公司所处行业及下游行业的相关研究报告、同行业可比公司年度报告等公开信息，了解公司下游市场发展前景以及公司所处行业竞争格局情况；查阅公司主要原材料相关的市场研究报告和统计资料，向公司管理层了解公司原材料采购价格与大宗商品市场价格的匹配关系以及公司对于原材料价格波动的转嫁能力；综合分析判断公司是否存在毛利率持续下滑或业绩下滑的风险，核查公司是否已进行充分风险提示；

(3) 获取公司收入成本明细表，分析公司报告期内主要客户的收入变动情况、向主要客户销售的产品；

(4) 查阅公司主要出口国家针对公司产品的贸易政策，获取公司主要产品出口关税税率和公司适用的出口退税率；

(5) 获取公司最近三年一期的跨境运费、出口退税、汇率变动情况和汇兑损益明细，分析与境外收入的匹配性；

(6) 获取最近三年一期美元兑人民币汇率数据，分析汇率走势，并结合报告期内公司的经营情况，量化分析汇率波动对公司经营业绩的影响；

(7) 了解汇率波动对公司业绩的影响情况，了解公司应对汇率波动的措施及有效性；

(8) 向公司管理层了解公司存货管理模式、生产周期和备货政策，查阅同行业可比公司定期报告等公开信息，分析公司存货余额较大，存货周转率低于行业平均水平的原因及合理性；

(9) 获取公司存货产品结构明细、库龄明细、期后销售明细，查阅公司下游行业的相关研究报告和同行业可比公司定期报告等公开信息，向公司管理层了解公司存货跌价准备变化的原因；对公司存货执行监盘程序并对异地发出商品实施独立函证程序，确认公司存货真实性；复核公司存货跌价测试相关底稿，评价跌价测试参数选取的合理性，跌价测试的准确性；综合判断公司存货跌价准备计提的充分性，是否存在大额计提的风险；

(10) 向公司管理层了解 2022 年期间费用率下降的原因，抽查公司大额期间费用原始凭证，查阅财政部于 2021 年 11 月发布的固定资产准则实施问答、美元兑人民币汇率数据等，综合判断公司 2022 年期间费用率下降的合理性；

(11) 查阅《证券期货法律适用意见第 18 号》关于财务性投资的有关规定；查阅公司对外披露的定期报告等公告，结合财务报告和 Related 科目明细资料，判断公司是否存在财务性投资（含类金融业务）；查阅公司对外投资相关的协议或说明，了解对外投资的背景和目的，判断是否属于财务性投资或类金融业务；获取公司及子公司、参股公司的营业执照等，确认其是否从事金融活动或类金融业务；向公司管理层了解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；

(12) 针对公司境外销售收入，我们主要实施了以下审计程序：

1) 了解公司境外销售相关的内部控制制度，评价与境外销售收入确认相关的关键内部控制设计是否有效，并测试相关内部控制运行的有效性；

2) 了解公司收入确认政策，复核收入确认政策是否符合企业会计准则要求，关注报告期内是否保持了一贯性原则；

3) 获取公司报告期各期境外销售收入数据，获取公司报告期内主要境外客户名称、销售内容、销售金额、合作历史等资料，通过公开信息查询公司报告期内主要境外客户的基本情况；

4) 对公司报告期内主要境外客户执行销售穿行测试，查阅合同/订单、发票、报关单、提单、运输单据、客户签收/验收资料、回款单据等凭证及公司账务记录，检查公司对主要客户的销售内部控制流程的完整性和有效性，检查公司收入确认是否与会计政策描述一致；

5) 对公司报告期内主要境外客户执行函证程序，针对未回函的客户执行替代程序，核实交易金额、应收账款余额的真实性、准确性；针对回函不符的客户，核查差异原因并获取公司编制的回函差异调节表，对差异调节情况进行复核。具体情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
外销收入金额 (a)	824,666.10	539,706.68	490,210.51
外销收入发函金额 (b)	708,762.52	464,869.29	267,626.92
发函比例 (c=b/a)	85.95%	86.13%	54.59%
回函确认金额 (d)	646,754.85	275,998.33	199,580.03

回函确认金额占外销收入比例(e=d/a)	78.43%	51.14%	40.71%
替代测试确认金额(f)	62,007.67	188,870.97	68,046.89
替代测试金额占外销收入比例(g=f/a)	7.52%	35.00%	13.88%
回函+替代测试合计确认比例(h=e+g)	85.95%	86.13%	54.59%

5) 针对公司报告期各期资产负债表日前后记录的境外收入交易选取样本执行截止性测试, 核对报关单及其他支持性文件, 评价境外收入是否被记录于恰当的会计期间;

6) 获取公司及涉及出口的子公司的出口报关资料、免抵退税申报表等资料, 与公司境外收入进行比较分析;

7) 查阅公司主要出口国家或地区的贸易政策、相关行业报告及市场动态, 并与公司报告期内境外收入变动情况进行对比, 判断公司境外收入变动的合理性;

8) 查阅报告期内公司境外销售主要结算货币的汇率情况, 结合公司报告期内汇兑损益情况, 判断是否有较大的汇率波动及汇率波动是否对公司经营造成重大影响;

9) 核查公司及子公司报告期内银行流水, 对境外销售收入的回款情况进行检查, 抽取部分收款银行回单, 了解相关交易发生背景, 核查公司境外销售是否存在异常, 是否存在大额退回的情况。

2. 核查意见

经核查, 我们认为:

(1) 公司 2021 年毛利率大幅下降主要受原材料价格波动等因素影响, 2021 年净利润大幅为负主要受毛利率下滑、资产减值损失增加和期间费用增加等影响, 具有合理性;

(2) 公司最近三年一期境外销售收入与跨境运费、出口退税、汇率变动、汇兑损益金额等具有匹配性; 公司报告期内境外销售收入具有真实性;

(3) 汇率波动对公司业绩具有一定影响, 若人民币兑美元持续升值, 可能导致公司汇兑损失金额较大, 从而对公司的经营业绩产生不利影响; 公司应对汇率波动风险的措施包括开展外汇衍生品交易业务、通过银行出口保理缩短回款周期、根据预测汇率调整产品报价, 并及时关注汇率波动情况等, 公司采取的应对措施有效, 汇率波动风险可以被控制在合理的范围内;

(4) 公司最近三年一期存货余额较大、存货周转率低于行业平均水平主要与

公司存货管理模式、生产周期和备货政策等有关，与公司经营状况和产销模式相匹配；公司存货跌价准备计提具有充分性和合理性，不存在大额计提的风险；

(5) 公司 2022 年期间费用率有所下降，主要受营业收入快速增长、市场开发相关支出放缓、根据财政部于 2021 年 11 月发布的固定资产准则实施问答进行会计处理调整、美元兑人民币汇率走高等影响，具有合理性；

(6) 自本次发行相关董事会前六个月至本说明出具日，公司不存在已实施或拟实施的财务性投资。

二、本次发行拟募集资金不超过 220,000 万元，扣除发行费用后的募集资金净额将分别用于常州长盈新能源动力及储能电池零组件项目（以下简称项目一）、宜宾长盈新能源动力及储能电池零组件项目（以下简称项目二）、智能可穿戴设备 AR/VR 零组件项目（以下简称项目三）和补充流动资金。项目一和项目二均用于新能源动力及储能电池零组件产品的扩产。项目一总投资 118,225 万元，拟使用募集资金 94,000 万元，项目税后内部收益率为 20.99%。项目二总投资 64,550 万元，拟使用募集资金 53,000 万元，项目税后内部收益率为 20.35%。项目三用于 AR/VR 零组件产品的扩产，总投资 80,539 万元，拟使用募集资金 50,000 万元，项目税后内部收益率为 18.78%。公司前次募集资金项目包括上海临港新能源汽车零组件（一期）（以下简称上海新能源项目），公司审议并增加了四川宜宾和常州溧阳为该项目的实施地点，并将该项目的建设期从 2 年调整为 4 年，生产产品为新能源汽车零组件产品。截至 2022 年 12 月 31 日，上海新能源项目实际投资与承诺投资金额的差额为 32,923.81 万元。

请发行人补充说明：（1）……；（2）截至目前募投项目的厂房建设情况，已投入资金情况，各项目设备采购明细，设备投资测算依据和测算过程，各募投项目单位产能设备投资强度，与公司现有业务或项目的投资强度是否一致，本次募投项目投资规模的合理性；（3）……；（4）……；（5）分项目说明效益预测中收入、利润和毛利率等具体计算过程，并对比现有业务或同行业公司相关业务或项目情况，说明效益预测的合理性和谨慎性；（6）……；（7）结合本次募投项目的投资进度、折旧摊销政策等，量化分析本次募投项目折旧或摊销对发行人未来经营业绩的影响。

请会计师核查（2）（5）（7）并发表明确意见。（问询函第2条）

（一）截至目前募投项目的厂房建设情况，已投入资金情况，各项目设备采购明细，设备投资测算依据和测算过程，各募投项目单位产能设备投资强度，与公司现有业务或项目的投资强度是否一致，本次募投项目投资规模的合理性

1. 截至目前募投项目的厂房建设情况，已投入资金情况

本次募投项目将在公司现有厂房基础上进行装修、购置设备后生产，不涉及新建厂房的情形。现有厂房主体工程建设已单独进行备案与环评，未使用本次募集资金。

截至2023年4月30日，项目三已投入资金121.85万元，其余募投项目暂未投入资金。

2. 各项目设备采购明细，设备投资测算依据和测算过程，各募投项目单位产能设备投资强度，与公司现有业务或项目的投资强度是否一致，本次募投项目投资规模的合理性

（1）各项目设备采购明细，设备投资测算依据和测算过程

1) 项目一：常州长盈新能源动力及储能电池零组件项目

测算依据：参考各设备供应商的报价及公司历史采购单价汇总得出单条生产线的设备投资金额。

测算过程：本募投项目所需设备购置费为90,526.00万元，包括30条顶盖生产线、4条箱体生产线、36条壳体生产线，主要满足本项目未来产能建设所需。具体投资明细如下：

序号	投资内容	投资金额（万元）
顶盖生产线		
1	冲压设备	6,761
2	清洗设备	240
3	注塑设备	4,680
4	装配自动线	10,500
5	退火设备	30
6	焊接设备	3,120
7	镭雕设备	72

序号	投资内容	投资金额（万元）
8	检测设备	1,215
小 计		26,618
箱体生产线		
1	PACK 箱体生产线	8,000
2	CNC 设备	1,920
3	FDS 设备	1,280
4	检测设备	1,248
5	产线辅助工具	1,520
6	CMT 焊接设备	680
7	产线追溯系统	100
8	底护板安装设备	480
9	压铆机	80
小 计		15,308
壳体生产线		
1	冲压设备	20,160
2	清洗设备	12,960
3	自动检测线	14,400
4	自动包装线	1,080
小 计		48,600
合 计		90,526

2) 项目二：宜宾长盈新能源动力及储能电池零组件项目

测算依据：参考各设备供应商的报价及公司历史采购单价汇总得出单条生产线的设备投资金额。

测算过程：本募投项目所需设备购置费为 49,580.00 万元，包括 30 条顶盖生产线和 6 条箱体生产线，主要满足本项目未来产能建设所需。具体投资明细如下：

序号	投资内容	投资金额（万元）
顶盖生产线		

序号	投资内容	投资金额（万元）
1	冲压设备	6,761
2	清洗设备	240
3	注塑设备	4,680
4	装配自动线	10,500
5	退火设备	30
6	焊接设备	3,120
7	镭雕设备	72
8	检测设备	1,215
小 计		26,618
箱体生产线		
1	PACK 箱体生产线	12,000
2	CNC 设备	2,880
3	FDS 设备	1,920
4	检测设备	1,872
5	产线辅助工具	2,280
6	CMT 焊接设备	1,020
7	产线追溯系统	150
8	底护板安装设备	720
9	压铆机	120
小 计		22,962
合 计		49,580

3) 项目三：智能可穿戴设备 AR/VR 零组件项目

测算依据：参考各设备供应商的报价及公司历史采购单价汇总得出单条生产线的设备投资金额。

测算过程：本募投项目所需设备购置费为 67,114.00 万元，包括 2 条 AR/VR 零组件生产线，主要满足本项目未来产能建设所需。具体投资明细如下：

序号	投资内容	投资金额（万元）
1	锻压设备	1,200

序号	投资内容	投资金额（万元）
2	CNC 设备	44,497
3	表面处理设备	2,783
4	组装设备	7,039
5	测量设备	8,354
6	信息安全系统	731
7	系统辅助设备	1,048
8	碳纤维产线	1,462
合 计		67,114

(2) 各募投项目单位产能设备投资强度，与公司现有业务或项目的投资强度是否一致，本次募投项目投资规模的合理性

由于项目一和项目二均包含多个产品，各个产品的单位产能设备投资强度存在差异，故按照产品列式和对比如下：

序号	募投项目产品	单位产能的设备投资金额（万元/万 PCS 或万元/万套）	
		本次募投项目	现有业务或项目
1	顶盖	2.46	3.09
2	箱体	1,125.59	800.65
3	壳体	1.69	1.41
4	AR/VR 零组件	806.66	882.45

其中，顶盖生产线本次规划单位产能的设备投资金额低于已有产线，主要原因系顶盖属于标准线体，公司最初进入该行业时供应商资源有限，故购买的设备价格较高，随着公司生产规模的扩大，积累了一定的供应商资源，同时议价能力也有所增加，采购单价有所下降；箱体生产线规划单位产能的设备投资金额高于已有产线，主要原因系箱体并非标准线体，不同工艺使用的设备价格差异较大，且由于技术含量较高，客户对于产品的复杂程度、自动化程度要求有所提升，使得箱体生产线的采购单价有所提升；壳体生产线规划单位产能的设备投资金额高于已有产线，主要原因系现有产线的清洗环节主要使用水洗，而考虑到环保因素，本次规划为碳氢清洗机，价格较高。另外现有壳体线的自动化水平较低，如检测、包装等采用人工或半自动化设备，而此次规划产线为全自动化检测线和包装线，价格较高；AR/VR 零组件本次规划单位产能的设备投资金额低于已有产线，主要

原因系本次规划两条线体，部分设备可共用。

综上，本次募投项目投资规模具备合理性。

(二) 分项目说明效益预测中收入、利润和毛利率等具体计算过程，并对比现有业务或同行业公司相关业务或项目情况，说明效益预测的合理性和谨慎性

1. 效益预测中收入、利润和毛利率等具体计算过程

(1) 项目一：常州长盈新能源动力及储能电池零组件项目

本项目分期建设，各期项目建设期为6个月。整体项目于建设开始后第5年完成达产。达产当年新增营业收入275,856.01万元，新增净利润22,894.35万元。项目税后内部收益率为20.99%，投资回收期5.35年（含建设期）。项目效益的具体测算过程如下：

1) 项目的营业收入测算

在营业收入测算中，公司按照新增产能及各个产品的预计单价进行计算，其中各个产品的预计单价充分考虑了公司历史实际经营情况和未来行业发展状况，以谨慎性为原则按照不同产品类型考虑一定的降价幅度进行估计，具体情况如下：

产品类型	产量（万PCS）	达产当年平均售价（元/PCS）[注]	达产当年营业收入（万元）
顶盖	10,800.00	6.46	69,731.03
箱体	13.60	2,850.77	38,770.50
壳体	28,800.00	5.81	167,354.48
合计	39,613.60		275,856.01

[注]顶盖、箱体、壳体的平均售价系假设第一年分别为7元/只、3,500元/只、6.3元/只并考虑每年2%、5%和2%的降价得出

本次募投项目投入的新能源动力及储能电池零组件产品公司已于2021年末和2022年陆续投产，其2022年和2023年1-3月平均销售单价与本次募投测算预测单价的对比情况如下：

单位：元/PCS

产品名称	2023年1-3月	2022年	募投预测基准价	募投预测每年降价幅度
顶盖	10.30	9.33	7.00	2%
壳体	3.37	0.58	6.30	2%
箱体	4,193.47	3,879.90	3,500.00	5%

本次募投预测单价参考了历史产品售价，并考虑了一定的降价幅度，具备谨

慎性和合理性，其中壳体历史销售单价较低主要原因系不同型号的壳体价格差异较大，例如 2022 年主要销售 21700 圆柱钢壳，平均单价为 0.04 元/件，而 2023 年主要销售方壳（39.5mm*148mm*95mm），平均单价为 3.46 元/件，报告期内亦销售如方壳（35.5mm*173.6mm*246mm），平均单价为 8.63 元/件。目前公司壳体仍处于客户与项目持续拓展阶段，产品结构未完全确定，故各期单价存在差异。本次募投采用中等尺寸的壳体单价预测，具有合理性。

2) 各类税费测算

税金及附加在达产当年的测算金额为 1,540.14 万元，主要包括城市维护建设税、教育费附加及地方教育费附加，分别按照达产年应交增值税的 7%、3%和 2%进行测算。

3) 项目总成本费用测算

项目的总成本费用系指在运营期内为生产产品所发生的全部费用，由生产成本和期间费用两部分构成，生产成本包括生产产品而直接发生的原材料、人工、制造费用等。期间费用包括管理费用、研发费用、销售费用。

人工成本根据项目需要使用的人员数量及参考公司实际薪资水平、募投项目建设所在地平均薪资水平进行测算。

制造费用主要包括折旧和摊销、水电费及其他制造费用。折旧摊销系根据本项目固定资产投资及公司现有折旧政策进行测算；水电费按照单位产能耗用量与报告期内公司水电费平均单价测算；其他制造费用按照公司历史实际经营情况以营业收入的固定比例进行估算。

期间费用参照公司历史实际经营情况以营业收入的固定比例进行估算。

达产当年的具体测算数据如下：

项 目	金额（万元）
营业收入	275,856.01
生产成本	225,312.86
其中：原材料成本	177,129.38
直接人工	23,240.00
制造费用	24,943.49
毛利率	18.32%

项 目	金额（万元）
销售费用	2,758.56
管理研发费用	19,309.92
利润总额	26,934.53

4) 项目的净利润测算

各项税费的计算以公司历史经验数值为基础、合理考虑未来情况加以确定，达产当年净利润 22,894.35 万元。

5) 测算结果

常州长盈新能源动力及储能电池零组件项目的所得税税后项目财务内部收益率为 20.99%，项目具有较好的经济效益。

(2) 项目二：宜宾长盈新能源动力及储能电池零组件项目

本项目分期建设，各期项目建设期为 6 个月。整体项目于建设开始后第 5 年完成达产。达产当年新增营业收入 127,886.78 万元，新增净利润 11,016.53 万元。项目税后内部收益率为 20.35%，投资回收期 5.21 年（含建设期）。项目效益的具体测算过程如下：

1) 项目的营业收入测算

在营业收入测算中，公司按照新增产能及各个产品的预计单价进行计算，其中各个产品的预计单价充分考虑了公司历史实际经营情况和未来行业发展状况，以谨慎性为原则按照不同产品类型考虑一定的降价幅度进行估计，具体情况如下：

产品类型	产量（万PCS）	达产当年平均售价（元/PCS）[注]	达产当年营业收入（万元）
顶盖	10,800.00	6.46	69,731.03
箱体	20.40	2,850.77	58,155.75
合 计	10,820.40		127,886.78

[注]顶盖、箱体的平均售价系假设第一年分别为 7 元/PCS、3,500 元/PCS 并考虑每年 2%和 5%的降价得出

本次募投项目投入的产品历史平均销售单价与本次募投测算预测单价的对比情况参见本说明二(二)1(1)。

2) 各类税费测算

税金及附加在达产当年的测算金额为 783.61 万元，主要包括城市维护建设税、教育费附加及地方教育费附加，分别按照达产年应交增值税的 7%、3%和 2%

进行测算。

3) 项目总成本费用测算

项目的总成本费用系指在运营期内为生产产品所发生的全部费用，由生产成本和期间费用两部分构成，生产成本包括生产产品而直接发生的原材料、人工、制造费用等。期间费用包括管理费用、研发费用、销售费用。

原材料参考公司历史生产所需耗用的主要原材料类别、数量及采购价格进行测算。

人工成本根据项目需要使用的人员数量及参考公司实际薪资水平、募投项目建设所在地平均薪资水平进行测算。

制造费用主要包括折旧和摊销、水电费及其他制造费用。折旧摊销系根据本项目固定资产投资及公司现有折旧政策进行测算；水电费按照单位产能耗用量与报告期内公司水电费平均单价测算；其他制造费用按照公司历史实际经营情况以营业收入的固定比例进行估算。

期间费用参照公司历史实际经营情况以营业收入的固定比例进行估算。

达产当年的具体测算数据如下：

项 目	金额（万元）
营业收入	127,886.78
生产成本	103,911.61
其中：原材料成本	77,655.37
直接人工	12,200.00
制造费用	14,056.24
毛利率	18.75%
销售费用	1,278.87
管理研发费用	8,952.07
利润总额	12,960.62

4) 项目的净利润测算

各项税费的计算以公司历史经验数值为基础、合理考虑未来情况加以确定，达产当年净利润 11,016.53 万元。

5) 测算结果

宜宾长盈新能源动力及储能电池零组件项目的所得税税后项目财务内部收

益率为 20.35%，项目具有较好的经济效益。

(3) 项目三：智能可穿戴设备 AR/VR 零组件项目

本项目分期建设，各期项目建设期为 6 个月。整体项目于建设开始后第 4 年完成达产。达产当年新增营业收入 101,864.38 万元，新增净利润 15,607.23 万元。项目税后内部收益率为 18.78%，投资回收期 5.33 年（含建设期）。项目效益的具体测算过程如下：

1) 项目的营业收入测算

在营业收入测算中，公司按照新增产能及各个产品的预计单价进行计算，其中各个产品的预计单价充分考虑了公司历史实际经营情况和未来行业发展状况，以谨慎性为原则按照不同产品类型考虑一定的降价幅度进行估计，具体情况如下：

产品类型	产量（万套）	达产当年平均售价（元/套）[注]	达产当年营业收入（万元）
AR/VR零组件	83.20	1,224.33	101,864.38

报告期内，公司智能可穿戴设备 AR/VR 零组件一直处于研发、试产阶段，未批量、整套生产，因此整体产出和销量较小，历史售价不具有参考性，预测单价系根据目前与主要客户沟通的价格进行测算。

2) 各类税费测算

税金及附加在达产当年的测算金额为 1,128.25 万元，主要包括城市维护建设税、教育费附加及地方教育费附加，分别按照达产年应交增值税的 7%、3%和 2%进行测算。

3) 项目总成本费用测算

项目的总成本费用系指在运营期内为生产产品所发生的全部费用，由生产成本和期间费用两部分构成，生产成本包括生产产品而直接发生的原材料、人工、制造费用等。期间费用包括管理费用、研发费用、销售费用。

原材料参考公司历史生产所需耗用的原材料占营业收入的比例进行测算。

人工成本根据项目需要使用的人员数量及参考公司实际薪资水平、募投项目建设所在地平均薪资水平进行测算。

制造费用主要包括折旧和摊销、水电费及其他制造费用。折旧摊销系根据本项目固定资产投资及公司现有折旧政策进行测算；水电费按照单位产能耗用量与报告期内公司水电费平均单价测算；其他制造费用按照公司历史实际经营情况以

营业收入的固定比例进行估算。

期间费用参照公司历史实际经营情况以营业收入的固定比例进行估算。

达产当年的具体测算数据如下：

项 目	金额（万元）
营业收入	101,864.38
生产成本	69,132.31
其中：原材料成本	29,540.67
直接人工	15,152.00
制造费用	24,439.64
毛利率	32.13%
销售费用	2,037.29
管理研发费用	11,205.08
利润总额	18,361.45

4) 项目的净利润测算

各项税费的计算以公司历史经验数值为基础、合理考虑未来情况加以确定，达产当年净利润 15,607.23 万元。

5) 测算结果

智能可穿戴设备 AR/VR 零组件项目的所得税税后项目财务内部收益率为 18.78%，项目具有较好的经济效益。

2. 对比现有业务或同行业公司相关业务或项目情况，说明效益预测的合理性和谨慎性

公司本次募投项目通过与公司现有业务或可比公司相似业务或者项目的毛利率、内部收益率进行对比，效益测算具有谨慎性，具体如下：

(1) 项目一和项目二：新能源动力及储能电池零组件项目

1) 毛利率

本次募投项目与公司现有新能源汽车连接器及模组属于同一类型的业务，本募投项目预测毛利率与公司新能源产品零组件及连接器业务毛利率的对比情况如下：

项 目	本募投项目	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
-----	-------	--------------	---------	---------	---------

项目一	18.32%	18.54%	17.02%	19.47%	27.04%
项目二	18.75%				

注：本募投项目的毛利率为达产年毛利率

公司现有毛利率较低主要原因系产品尚处于产能爬坡期，本次募投项目规划时亦考虑了产能爬坡的影响，在项目运营前期的毛利率较低，而此处列式为达产年毛利率情况，运营期各期的毛利率水平如下：

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8	T+9	T+10
项目一	9.59%	15.06%	17.22%	17.51%	18.32%	17.97%	17.61%	17.24%	16.87%	16.49%
项目二	9.34%	15.62%	17.90%	18.14%	18.75%	18.21%	17.66%	17.09%	16.51%	15.91%

注：T+5 为达产年

可比公司相关产品的毛利率情况如下：

公司名称	产品类别	2022 年度	2021 年度	2020 年度
科达利	锂电池结构件	24.39%	26.70%	29.19%
震裕科技	动力锂电池精密结构件	9.46%[注 1]	17.49%	21.98%
祥鑫科技	汽车零部件及配件制造业——动力电池精密冲压模具和金属结构件	未单独披露该类别	21.97%	未单独披露该类别

注 1：根据震裕科技公开资料披露，其 2022 年动力锂电池精密结构件毛利率下滑 8.03%，除原材料成本处于高位，当期产品单价无法及时因材料价格上涨而快速调整，从而使得毛利率会受到较大幅度影响外，受 2022 年质量赔偿事件影响，公司动力锂电池精密结构件产量规模效益不足，2022 年在建工程转固金额较大，造成动力锂电池精密结构件单位制造费用较 2021 年提升

注 2：可比公司一季报未披露细分产品类别毛利率，故未列示，下同

其中，科达利和震裕科技主要生产电芯结构件（包括壳体、顶盖等），公司本次募投项目预测的毛利率低于科达利，主要原因系科达利布局电池精密结构件时间较长、产能较高，拥有规模化优势；预测毛利率与震裕科技 2021 年的水平接近，整体测算较为合理、谨慎；祥鑫科技主要生产 PACK 结构件（箱体），公司本次募投项目预测的毛利率略低于祥鑫科技，整体测算较为谨慎。

公司本次募投项目的预测毛利率与同行业可比投资项目的毛利率对比情况如下：

公司名称	资金来源	投资项目名称	毛利率
------	------	--------	-----

公司名称	资金来源	投资项目名称	毛利率
科达利 (002850.SZ)	2023年向特定对象发行	江西项目	20.83%
		湖北项目	21.80%
		江苏项目（三期）	22.23%
		江门项目	19.77%
	2022年公开发行可转债	新能源动力电池精密结构件项目	22.83%
		新能源汽车锂电池精密结构件项目（二期）	29.21%
公司		常州长盈新能源动力及储能电池零组件项目	18.32%
		宜宾长盈新能源动力及储能电池零组件项目	18.75%

公司本次募投项目的预测毛利率略低于科达利，主要原因系科达利布局电池精密结构件时间较长、产能较高，拥有规模化优势。

2) 内部收益率

公司本次募投项目的预测内部收益率与同行业可比投资项目的内部收益率对比情况如下表所示：

公司名称	资金来源	投资项目名称	内部收益率
科达利 (002850.SZ)	2023年向特定对象发行	江西项目	18.70%
		湖北项目	23.14%
		江苏项目（三期）	28.37%
		江门项目	16.98%
	2022年公开发行可转债	新能源动力电池精密结构件项目	29.44%
		新能源汽车锂电池精密结构件项目（二期）	31.27%
祥鑫科技 (002965.SZ)	2022年非公开发行	东莞储能、光伏逆变器及动力电池箱体生产基地建设项目	21.03%
		广州新能源车车身结构件及动力电池箱体产线建设项目	21.96%
		常熟动力电池箱体生产基地建设项目	19.91%
		宜宾动力电池箱体生产基地扩建项目	22.35%
公司	本次募投	常州长盈新能源动力及储能电池零组件项目	20.99%
		宜宾长盈新能源动力及储能电池零组件项目	20.35%

本次募投项目的预测内部收益率与祥鑫科技接近，略低于科达利，主要原因系科达利布局电池精密结构件时间较长、产能较高，拥有规模化优势。

(2) 项目三：智能可穿戴设备 AR/VR 零组件项目

1) 毛利率

本募投项目与公司现有消费类电子精密结构件及模组属于同一类型的业务，本募投项目预测毛利率与公司消费类电子精密结构件及模组业务毛利率的对比情况如下：

项 目	本募投项目	2023 年 1-3 月	2022 年 度	2021 年 度	2020 年 度
智能可穿戴设备 AR/VR 零组件项目	32.13%	18.21%	16.31%	13.56%	22.76%

公司本次募投项目的预测毛利率高于现有业务毛利率，主要原因系智能可穿戴设备 AR/VR 零组件项目的目标客户为境外大客户，且该产品技术要求较高，现有市场竞争与手机等其他消费电子产品相比较小，故公司预期能保持较高的毛利率水平。

可比公司近期可比募投项目未披露毛利率情况，公司本次募投项目的预测毛利率与同行业可比公司的毛利率对比情况如下：

公司名称	收入分类	2022 年度	2021 年度	2020 年度
立讯精密（002475.SZ）	消费性电子	11.47%	11.36%	17.85%
领益智造（002600.SZ）	消费电子	21.57%	16.55%	22.17%

公司本次募投项目的预测毛利率高于可比公司毛利率，主要原因系产品结构和客户结构的差异。

2) 内部收益率

公司本次募投项目的预测内部收益率与同行业可比投资项目的内部收益率对比情况如下表所示：

公司名称	资金来源	投资项目名称	内部收益率
立讯精密（002475.SZ）	2022 年非公开发行	智能可穿戴设备产品生产线建设及技术升级项目	19.48%
公司		智能可穿戴设备 AR/VR 零组件项目	18.78%

公司本次募投项目的预测内部收益率与可比公司不存在重大差异。

综上，本次募投各项目的效益预测具备合理性和谨慎性。

(三) 结合本次募投项目的投资进度、折旧摊销政策等，量化分析本次募投项目折旧或摊销对发行人未来经营业绩的影响

公司本次募投项目中常州长盈新能源动力及储能电池零组件项目、宜宾长盈新能源动力及储能电池零组件项目及智能可穿戴设备 AR/VR 零组件项目投资总额分别为 118,225.00 万元、64,550.00 万元和 80,539.00 万元，主要涉及装修工程、机器设备的折旧摊销，折旧摊销方法、折旧摊销年限、残值率参照公司现有会计政策制定，具体如下：

项目类别	资产类别	新增金额 (不含税)	折旧/摊 销方法	投资进度	折旧/摊销年 限(年)	残值率 (%)
常州长盈新能源动力及 储能电池零组件项目	装修工程	3,485.34	年限平 均法	T+1 和 T+2 分期投入	3	0
	设备购置	80,111.33	年限平 均法	T+1 和 T+2 分期投入	10	5
宜宾长盈新能源动力及 储能电池零组件项目	装修工程	3,183.19	年限平 均法	T+1 和 T+2 分期投入	3	0
	设备购置	43,875.93	年限平 均法	T+1 和 T+2 分期投入	10	5
智能可穿戴设备 AR/VR 零组件项目	装修工程	4,610.09	年限平 均法	T+1 和 T+2 分期投入	3	0
	设备购置	59,393.30	年限平 均法	T+1 和 T+2 分期投入	10	5

以 2024 年度为 T+1 年测算，根据上述折旧摊销方法、折旧摊销年限、残值率，并结合项目的收入、净利润预测，募投项目新增固定资产的折旧摊销费用对公司未来营业收入、净利润的合计影响如下：

单位：万元

项 目		T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8	T+9	T+10
折旧及摊销	本次募投项目预计新增的固定资产折旧和无形资产摊销	6,908.19	15,740.13	21,180.69	20,224.82	18,189.50	17,421.15	17,421.15	17,421.15	11,778.79	11,778.79
	营业收入										
营业收入	现有业务的营业收入	1,520,293.55	1,520,293.55	1,520,293.55	1,520,293.55	1,520,293.55	1,520,293.55	1,520,293.55	1,520,293.55	1,520,293.55	1,520,293.55
	本次募投项目预计新增的营业收入	84,916.44	289,672.60	440,596.94	492,303.35	500,513.95	484,692.75	469,478.52	454,844.59	361,944.84	352,337.54
	营业收入合计	1,605,209.99	1,809,966.15	1,960,890.49	2,012,596.90	2,020,807.50	2,004,986.30	1,989,772.07	1,975,138.14	1,882,238.39	1,872,631.09
净利润	现有业务的净利润	6,852.01	6,852.01	6,852.01	6,852.01	6,852.01	6,852.01	6,852.01	6,852.01	6,852.01	6,852.01
	本次募投项目预计新增的净利润	-1,773.91	18,171.31	39,772.32	45,944.80	48,009.39	44,621.87	40,744.59	37,023.26	25,751.81	23,723.20
	净利润合计	5,078.10	25,023.32	46,624.32	52,796.81	54,861.39	51,473.88	47,596.60	43,875.27	32,603.81	30,575.21
占比	本次募投项目预计新增的折旧摊销占本次募投项目预计新增营业收入的比例	8.14%	5.43%	4.81%	4.11%	3.63%	3.59%	3.71%	3.83%	3.25%	3.34%
	本次募投项目预计新增的折旧摊销占本次募投项目预计新增净利润的比例	-389.43%	86.62%	53.25%	44.02%	37.89%	39.04%	42.76%	47.05%	45.74%	49.65%
	本次募投项目预计新增的折旧摊销占整体营业	0.43%	0.87%	1.08%	1.00%	0.90%	0.87%	0.88%	0.88%	0.63%	0.63%

项 目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8	T+9	T+10
收入合计的比例										
本次募投项目预计新增的折旧摊销占整体净利润合计的比例	136.04%	62.90%	45.43%	38.31%	33.16%	33.84%	36.60%	39.71%	36.13%	38.52%

注 1：现有业务的营业收入和净利润以 2022 年度公司营业收入和净利润为基础，均不考虑公司现有业务的未来收入增长以及净利润增长

注 2：智能可穿戴设备 AR/VR 零组件项目运营期（含建设期）8 年，故上述 T+9 和 T+10 的影响未考虑智能可穿戴设备 AR/VR 零组件项目

综上，随着本次募投项目按照预期实现效益，新增收入、利润可完全覆盖新增资产带来的折旧摊销费用，实施募投项目而新增的折旧摊销不会对公司业绩产生重大不利影响。

（四）核查程序及核查结论

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

- （1）获取本次募投项目前募项目的厂房建设情况，已投入资金明细；
- （2）获取各项目设备采购明细，复核设备投资测算依据和测算过程，分析各募投项目单位产能设备投资强度，与公司现有业务或项目的投资强度是否一致，分析本次募投项目投资规模的合理性；
- （3）查阅并复核本次募投项目效益预测中收入、利润和毛利率等具体计算过程，对比现有业务及同行业公司项目情况，确认效益预测的合理性和谨慎性；
- （4）查阅并复核本次募投项目的投资进度、折旧摊销政策等，确认本次募投项目折旧或摊销对公司未来经营业绩的影响。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

- （1）各募投项目单位产能设备投资强度与公司现有业务或项目的投资强度之间的差异合理，本次募投项目投资规模具有合理性；
- （2）本次募投项目效益预测依据、过程、相关收益指标具有谨慎性及合理性；
- （3）本次募投项目按照预期实现效益，新增收入、利润可完全覆盖新增资产带来的折旧摊销费用，实施募投项目而新增的折旧摊销不会对公司业绩产生重大不利影响。

专此说明，请予察核。



天健会计师事务所（特殊普通合伙）

中国注册会计师：

叶涵



中国注册会计师：

杨雪燕



二〇二三年七月七日



会计师事务所 执业证书

名称：天健会计师事务所（特殊普通合伙）

首席合伙人：胡少先

主任会计师：

经营场所：浙江省杭州市西湖区灵隐街道西溪路
128号

组织形式：特殊普通合伙

执业证书编号：33000001

批准执业文号：浙财会〔2011〕25号

批准执业日期：1998年11月21日设立，2011年6月28日转制

证书序号：0015310

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：



2023年3月14日

中华人民共和国财政部制

仅为深圳市长盈精密技术股份有限公司问询函专项说明之目的而提供文件的复印件（原件与复印件一致），仅用于说明天健会计师事务所（特殊普通合伙）具有执业资质，未经本所书面同意，此文件不得用作任何其他用途，亦不得向第三方传送或披露。



SCJDGL

SCJDGL

SCJDGL

统一社会信用代码

913300005793421213 (1/3)

营业执照



扫描二维码登录“国家企业信用信息公示系统”了解更多登记、备案、许可、监管信息

JDGL

SCJDGL

(副本)

SCJDGL

SCJD

名称 天健会计师事务所(特殊普通合伙)

出资额 壹亿捌仟壹佰伍拾伍万元整

类型 特殊普通合伙企业

成立日期 2011年07月18日

执行事务合伙人 胡少先

主要经营场所 浙江省杭州市西湖区灵隐街道西溪路128号

经营范围 审计企业会计报表、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，出具有关报告；基本建设年度决算审计；代理记账；会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训；信息系统审计；法律、法规规定的其他业务。(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)

市场监督管理

JDGL

SCJDGL

仅为深圳市长盈精密技术股份有限公司问询函专项说明之目的而提供文件的复印件，仅用于说明天健会计师事务所(特殊普通合伙)合法经营未经本所书面同意，此文件不得用作任何其他用途，亦不得向第三方传送或披露。

登记机关



2023年02月28日

2-65



效一年。
(year after)

叶涵
310000074452
深圳市注册会计师协会



姓名 叶涵
Full name
性别 女
Sex
出生日期 1987-08-23
Date of birth
工作单位 普华永道中天会计师事务所(特
殊普通合伙)深圳分所
Working unit
身份证号码 36070219870823032x
Identity card No.

证书编号: 310000074452
No. of Certificate
批准注册协会: 深圳市注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs
发证日期: 2015 年 12 月 31 日
Date of Issuance

仅为深圳市长盈精密技术股份有限公司询问函专项说明之目的而提供文件的复印件(原件与复印件一致), 仅用于说明叶涵是中国注册会计师未经本人书面同意, 此文件不得用作任何其他用途, 亦不得向第三方传送或披露。

注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
Agree the holder to be transferred from

普华永道会计师 事务所
CPAs
(特普) 深圳分所
转出协会盖章
Stamp of the transfer-out Institute of CPAs
2019 年 12 月 31 日
/y /m /d

同意调入
Agree the holder to be transferred to

天健会计师 事务所
CPAs
(特普) 深圳分所
转入协会盖章
Stamp of the transfer-in Institute of CPAs
2019 年 12 月 31 日
/y /m /d

同意调出
Agree the holder to be transferred from

事务所
CPAs
转出协会盖章
Stamp of the transfer-out Institute of CPAs
年 月 日
/y /m /d

同意调入
Agree the holder to be transferred to

事务所
CPAs
转入协会盖章
Stamp of the transfer-in Institute of CPAs
年 月 日
/y /m /d



仅为深圳市长盈精密技术有限公司问询函专项说明之目的而提供文件的复印件（原件与复印件一致），仅用于说明杨雪燕是中国注册会计师未经本人书面同意，此文件不得用作任何其他用途，亦不得向第三方传送或披露。

