

深圳市显盈科技股份有限公司

FullinkTechnologyCo.,Ltd.

（注册地：深圳市宝安区燕罗街道燕川社区红湖东路西侧嘉达工
业园 7 栋厂房 601（6-7 层））

及

国金证券股份有限公司

**关于深圳市显盈科技股份有限公司申请
向不特定对象发行可转换公司债券
的第三轮审核问询函的回复**

保荐人（主承销商）



国金证券股份有限公司
SINOLINK SECURITIES CO.,LTD.

（四川省成都市东城根上街 95 号）

深圳证券交易所：

贵所于 2024 年 1 月 22 日出具的《关于深圳市显盈科技股份有限公司申请向不特定对象发行可转换公司债券的第三轮审核问询函》（审核函〔2024〕020006 号，以下简称“《审核问询函》”）已收悉，国金证券股份有限公司作为保荐人和主承销商，与发行人对《审核问询函》所列问题认真进行了逐项落实，同时按照《审核问询函》的要求对《深圳市显盈科技股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券募集说明书（申报稿）》（以下简称“募集说明书”）进行了修订，现回复如下，请予审核。

如无特别说明，本回复报告中的简称或名词释义与募集说明书一致。

本问询函回复中的字体：

审核问询函所列问题	黑体（不加粗）
审核问询函所列问题的回复	宋体
涉及对募集说明书等申请文件的修改内容	楷体（加粗）

本回复报告主要数值保留两位小数，由于四舍五入原因，总数与各分项数值之和可能出现尾数不符的情况。

目录

问题 1.....	3
其他问题.....	62

问题 1

报告期各期,发行人扣非后归母净利润分别为 6,572.14 万元、1,778.87 万元、209.74 万元和 50.05 万元,经营活动产生的现金流量净额分别为 8,846.95 万元、2,646.71 万元、2,753.21 万元和 1,149.40 万元,最近一期扣非后归母净利润和经营活动现金净流量大幅下滑,主要受市场需求下滑、原材料价格波动及汇率波动的影响。报告期各期末,发行人存货余额分别为 13,499.74 万元、16,365.20 万元、21,330.27 万元和 17,975.67 万元,呈增长趋势。报告期内,存货周转次数分别为 3.96 次、3.50 次、3.69 次和 2.71 次,不断下滑。截至 2025 年 3 月 31 日,公司合并口径归属于母公司股东净资产为 83,924.42 万元,本次发行可转债后,累计债券余额占净资产比例为 32.17%。截至 2025 年 3 月 31 日,发行人 2021 年首次公开发行募投项目“Type-C 信号转换器产品扩产项目”和“高速高清多功能拓展坞建设项目”分别实现效益 1,045.47 万元、478.55 万元,未达到预计效益,主要系项目尚处于产能爬坡期。

请发行人补充说明:(1)结合消费电子行业需求情况、行业竞争状况、发行人议价能力及下游客户业绩表现等情况,并结合发行人全年业绩预告情况说明净利润下滑趋势是否持续,相关不利因素是否持续,发行人已采取和拟采取的应对措施;(2)结合经营模式和生产周期、存货结构与在手订单情况、存货成本及销售价格、库龄、期后销售情况及同行业可比公司情况等,说明报告期内存货余额较快增长且与收入变动趋势不一致的原因及合理性,是否存在存货滞销的情形和跌价风险,各期末存货跌价准备计提是否充分;(3)结合业绩情况、未来融资/还款安排、利润分配计划等,说明如发行人净资产下降,本次发行后,累计债券余额占净资产的比例是否持续满足《证券期货法律适用意见第 18 号》相关要求,发行人拟采取的应对措施及有效性;(4)结合前次募投项目实现效益情况,说明前次募投项目是否能够达到预计效益,如否,请说明原因及合理性,相关不利因素是否已消除,是否可能导致本次募投项目的实施存在重大不确定性,本次募投项目实施后是否有利于提升公司资产质量、营运能力、盈利能力等。

请保荐人核查并发表明确意见。

【回复】

一、结合消费电子行业需求情况、行业竞争状况、发行人议价能力及下游客户业绩表现等情况，并结合发行人全年业绩预告情况说明净利润下滑趋势是否持续，相关不利因素是否持续，发行人已采取和拟采取的应对措施

（一）消费电子行业需求情况：长期向好，2023 年受国内外经济环境等因素影响市场需求下降。全球个人电脑出货量自 2024 年 1 季度起连续 4 个季度同比增长，消费电子行业有望企稳并重回增长轨道

1、长期市场需求有望恢复增长：在数据接口转换需求及电子产品轻薄化等因素共同作用下信号转换拓展产品、快充充电器市场存在恢复增长的市场需求

（1）Type-C 接口快速普及，不同设备传输不匹配导致接口转换需求持续增加

随着显示技术的不断进步，信号传输速率越来越高，各类 3C 电子产品的信号传输接口不断更新换代，视频传输方面先后经历了 VGA、DVI、HDMI 和 DP 接口，目前 HDMI 接口是视频传输领域的主流接口，Type-C 接口为后起之秀。

2014 年发布的 Type-C 接口是能够传输电力、数据和音视频信号的全能接口，其体积小，使用无需区分正反面，支持 USBPD 协议（快速充电技术，最大功率 100W）、双向充电、DP 视频传输协议和 Thunderbolt3 数据传输协议，同时 USB TypeC 接口拥有更多的引脚，能够支持更快的数据传输，在 Thunderbolt3 协议下，最高传输速度为 40Gb/s。凭借众多优秀的技术指标和技术特点，自 2014 年发布以来，Type-C 接口在笔记本电脑、安卓手机、显示器、高端显卡等 3C 电子领域快速普及，逐渐替代常规 USB 接口、HDMI 和 DP 接口。根据 Credence Research 数据，预计 2019-2027 年，全球 Type-C 接口市场规模将以 25.7%年复合增长率持续增长。

Type-C 接口在新设备上快速普及，原有设备的 VGA、DVI、HDMI 和 DP、USBType-A 等接口在继续使用，导致新老设备间接口不匹配，接口转换需求快速增长，从而带动信号转换拓展产品市场的快速发展。

（2）笔记本电脑轻薄化，带来更多接口转换、拓展需求

近年来，笔记本电脑整体呈现出轻薄化的发展势头，计算机厂商在产品设计上不断追求轻薄化、简约化，导致接口不断精简。例如：2022 年苹果公司新推出的 13.6 寸 MacBookAir 产品线，仅配备了两个 Type-C 接口、一个 MagSafe 充电口和一个 3.5mm 耳机接口，没有配置常规的 USB 接口、HDMI 和 SD 卡等接口。

不同代际 MacBookAir 接口对比

13 寸 MacBookAir 接口	2015 款、2017 款	2022 款、2023 款
	2 个 USB 接口	2 个 Type-C（雷电 3）接口、一个 MagSafe3 充电口
	miniDP（雷电 2）接口	
	SD 卡插槽	
	3.5 毫米耳机插孔	

Windows 笔记本方面，2022 年，戴尔推出新一代 XPS139315 微边框系列产品，相较于 2016 年的 XPS139360 产品，放弃了常规的 USB 接口，仅保留了两个 Type-C 接口。

戴尔 XPS13 系列产品不同代际接口对比

型号	XPS139360	XPS139315
上市时间	2016 年	2022 年
接口	Type-C（雷电 3）接口	2 个 Type-C（雷电 4）接口
	2 个 USB 接口	
	SD 卡插槽	
	3.5 毫米耳机插孔	

上述产品在使用传统 U 盘、移动硬盘、有线网络、显示器、投影仪、智能电视、键盘、鼠标等大量非 Type-C 接口外设时，以及使用超过设备自带 Type-C 接口数量的外设时，必须通过转换器、拓展坞产品进行转换、拓展。目前来看，笔记本电脑轻薄化是大势所趋，预计未来将有更多产品配置 Type-C 接口，减少配置常规 USB 接口并逐渐放弃配置 HDMI、DP、RJ45 有线网络等接口，因此笔记本电脑的轻薄化趋势将带来更多接口转换、拓展需求，从而带动信号转换拓展

产品市场的快速发展。

(3) 苹果最新发布的 iPhone15 采用 Type-C 接口，为行业打开了新的增长空间

基于 Type-C 接口的良好性能，及欧盟对手机产品接口要求，2023 年 9 月苹果在其新发布的 iPhone15 上引入 Type-C 接口，代替其原先采用的 Lightning 接口，为行业打开了新的增长空间。

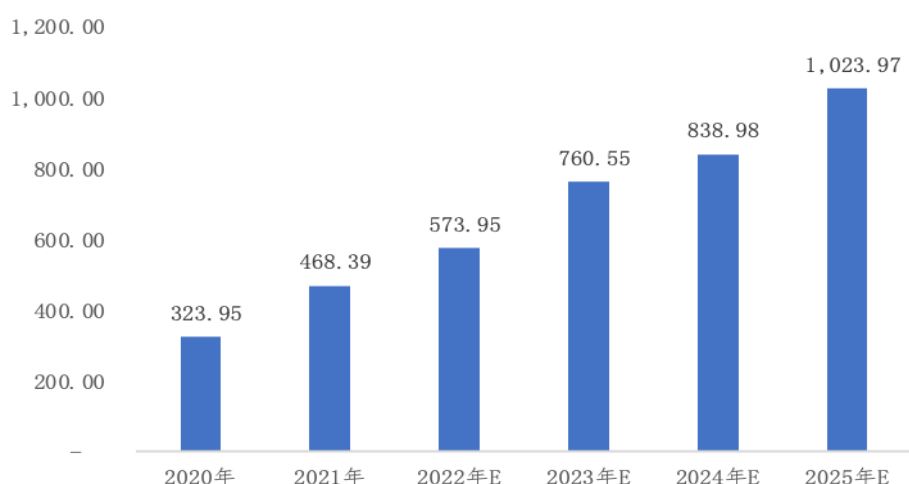
(4) 受智能移动设备普及、万物互联下移动电子设备应用场景增加等因素影响，信号转换拓展产品市场需求呈持续增长的趋势

受智能移动设备普及、万物互联下移动电子设备应用场景增加等因素影响，消费者对接口转换、多设备连接和高速数据传输等附加功能需求持续增加，将进一步驱动信号转换拓展产品市场需求。IMARC Group 数据显示，2022 年全球信号转换拓展产品市场规模约为 72 亿美元，预计到 2028 年，全球信号转换拓展产品市场规模将达到 96 亿美元，年均复合增长率为 4.75%，市场需求呈增长的趋势。

(5) 3C 电子产品的轻薄化、便携化、高清化催生对快充充电器产品的市场需求

3C 电子产品的轻薄化、便携化、高清化催生对快充充电器产品的市场需求。以手机为例，随着手机轻薄化发展，电池容量扩展受限。同时随着手机产品高分辨率与高响应速度，以及多镜头相机、3D 感测、人工智能运算等核心功能的增加，手机功耗持续增加，手机续航时间不断缩短。受限于当前的电池技术和手机体积，智能手机电池容量难以大幅扩充，因此缩短充电时长的快充充电器产品成为解决消费者痛点的关键，市场潜力巨大。根据 Strategy Analytics 数据，2022 年全球快充充电器市场规模约为 573.95 亿元，预计 2025 年市场规模将达 1,023.97 亿元。

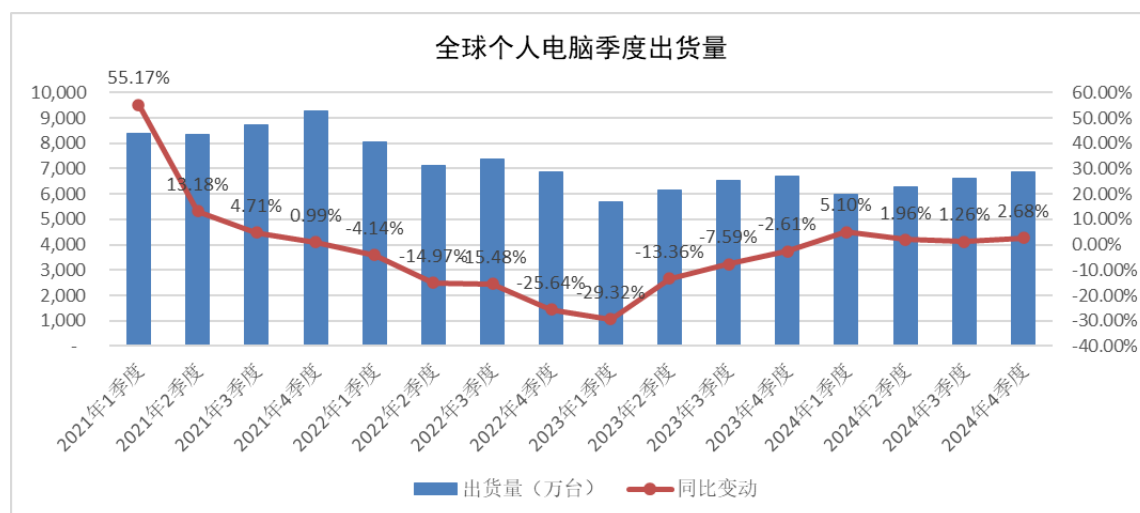
2020 年至 2025 年全球快充充电器市场规模及预测（亿元）



数据来源：Strategy Analytics

2、行业短期需求下降，2024 年前三季度均同比增长：2023 年受国内外经济环境、地缘政治等因素影响，消费需求受到较大抑制，公司所属行业需求景气度有所降低，全球个人电脑出货量自 2024 年 1 季度起连续 4 个季度同比增长，消费电子行业有望企稳并重回增长轨道

公司以 3C 周边产品为主，产品市场需求与个人电脑、手机等 3C 电子产品出货量紧密相关，其中与个人电脑出货量关系最为密切。2023 年受国内外经济环境、地缘政治等因素影响，消费需求受到较大抑制。全球个人电脑出货量在 2023 年四个季度均同比下降，但降幅逐季收窄，并于 2024 年 1 季度起连续 4 个季度同比增长，市场环境整体向好。具体如下：



数据来源：同花顺 iFinD

随着个人电脑等 3C 产品出货回暖，公司所属的 3C 周边产品亦有望实现需

求企稳并重回增长轨道。

（二）行业竞争状况：发行人是 A 股上市公司中，产销规模前二的信号转换拓展产品 ODM 供应商，具有较强的竞争优势

经过多年的发展，3C 周边产品行业形成了品牌商和 ODM 制造商分工合作的格局。以信号转换拓展产品行业为例，行业形成了品牌商和 ODM 制造商两类厂商，品牌商专注于品牌和销售渠道的打造，ODM 制造商负责产品的研发、制造。

1、得益于相对完整的产业链条和劳动力成本优势，我国已成为信号转换拓展产品的主要制造国之一

信号转换拓展产品 ODM 供应商的竞争集中在研发能力、客户资源、响应速度、产品品质等方面。得益于相对完整的产业链条和劳动力成本优势，我国已成为信号转换拓展产品的主要制造国之一。

信号转换拓展产品涉及的主要原材料包括芯片、被动器件、连接器件、PCB 板、精密结构件等，涉及的生产工序包括双倍线加工、SMT 贴片及插件、精密结构件加工、表面处理、组装、测试、包装等。产品价值链条较长、涉及上游产业类别较多，且在双倍线加工、组装、测试、包装等环节涉及大量的人工投入。

我国工业门类齐全，在芯片、被动器件、连接器件、PCB 板等领域及价值链环节，均有大量企业供应原材料并提供配套服务。较为完整的产业链条并辅以我国充沛且技能较高的劳动力供应，为我国信号转换拓展产品制造行业的发展提供了较大的竞争优势。

目前全球信号转换拓展产品制造业主要分布于中国大陆地区及中国台湾地区。涉及的上市公司主要包括发行人、海能实业（股票代码：300787）、贸联控股公司（股票代码：3665.TW）、致伸科技股份有限公司（股票代码：4915.TW），其中贸联控股和致伸科技均在其年报中有披露其主要生产基地在中国大陆。2023 年各公司营业收入如下：

项目	海能实业	贸联控股	致伸科技	发行人
营业收入	22.13 亿元	540.80 亿元新台币	582.44 亿元新台币	8.73 亿
其中：信号转换拓展产品	5.79 亿元	未披露	未披露	4.23 亿元

注 1：以上数据取自各公司披露的 2024 年年报；

注 2：贸联控股、致伸科技产品线众多，未披露信号转换拓展产品营收规模。

（1）海能实业（股票代码：300787）

安福县海能实业股份有限公司成立于 2009 年 7 月，2019 年 8 月在深交所创业板上市。海能实业是一家专业从事电子信号传输适配产品及其他消费电子产品的定制化设计生产的高新技术企业，主要产品是线束类产品和信号转换拓展产品。2023 年海能实业实现营业收入 19.03 亿元，净利润 1.29 亿元，其中信号转换拓展产品销售收入 6.06 亿元。2024 年海能实业实现营业收入 22.13 亿元，净利润 0.63 亿元，其中信号转换拓展产品销售收入 5.79 亿元。因海能实业主要以 ODM 形式为品牌厂商提供产品，假定品牌商在终端市场价格加成率为 100%，结合 IMARC Group 披露的 2022 年全球信号转换拓展产品约 72 亿美元的市场规模，以 2022 年海能实业信号转换拓展产品 10.98 亿元销售收入计算，海能实业信号转换拓展产品全球市场占有率约为 4.36%。

（2）贸联控股公司（股票代码：3665.TW）

贸联控股公司（Bizlink）创立于 2000 年 6 月，总部位于美国加州，主要产品包括连接线组、电子线、扩充基座（即发行人所述信号转换拓展产品）、电源线和光通讯组件等，客户遍及信息、消费性、通讯、仪器设备、医疗、汽车与太阳能等产业。2023 年贸联控股营业收入为 510.52 亿元新台币，净利润 23.11 亿元新台币。2024 年贸联控股营业收入为 540.82 亿元新台币，净利润 43.91 亿元新台币。

贸联控股扩充基座产品主要客户为电脑品牌商，电脑品牌商采购后主要作为其销售的个人电脑的附属配件。其业务模式的特点为，产品主要由电脑品牌商研发，信号转换拓展产品供应商主要提供 OEM 生产制造。与面向 3C 周边品牌商的 ODM 业务模式存在差异。

（3）致伸科技股份有限公司（股票代码：4915.TW）

致伸科技股份有限公司于 2006 年 3 月成立于中国台湾，主要产品包括视觉影像产品、声学产品、电脑周边产品（含信号转换拓展产品）等。**2023 年致伸科技营业收入为 604.88 亿元新台币，净利润 26.33 亿元新台币。2024 年致伸科技营业收入为 582.44 亿元新台币，净利润 27.27 亿元新台币。**致伸科技产品线众多，其未披露信号转换拓展产品营收规模。

与贸联控股类似，致伸科技信号转换拓展产品主要客户为电脑品牌商，电脑品牌商采购后主要作为其销售的个人电脑的附属配件。其业务模式的特点为，产品主要由电脑品牌商研发，信号转换拓展产品供应商主要提供 OEM 生产制造。与面向 3C 周边品牌商的 ODM 业务模式存在差异。

2、发行人是 A 股上市公司中，产销规模前二的信号转换拓展产品 ODM 供应商，具有较强的竞争优势

国内大部分信号转换拓展产品供应商集中于中低端产品的生产，凭借一定的生产、业务经验，获取一部分中低端市场，但缺乏自主研发能力。相比之下，以发行人为代表的国内小部分信号转换拓展产品 ODM 供应商，依托较强的研发能力和生产能力，已经摆脱了同质化的中低端产品竞争，进入到国际知名 3C 周边品牌商客户的供应链当中，形成了竞争优势地位。

发行人是 A 股上市公司中，产销规模前二的信号转换拓展产品 ODM 供应商。报告期内发行人信号转换拓展产品占主营业务收入的比例约为 50%。信号转换拓展产品行业属于细分行业，A 股上市公司中主营业务从事信号转换拓展产品 ODM 生产的同行业可比公司仅有海能实业一家。海能实业信号适配器（即发行人所述信号转换拓展产品）业务 **2023 年营业收入为 6.06 亿元、2024 年营业收入为 5.79 亿元；发行人信号转换拓展产品 2023 年营业收入为 4.10 亿元、2024 年营业收入为 4.23 亿元。**因公司主要以 ODM 形式为品牌厂商提供产品，假定品牌商在终端市场价格加成率为 100%，以 2022 年公司信号转换拓展产品销售收入计算，公司信号转换拓展产品全球市场占有率约为 2.27%。

（三）发行人议价能力：依托较强的研发能力和生产能力，公司已摆脱了同质化的低价竞争，进入国际知名品牌商供应链中，与其形成长期、稳定的业务合作关系。为维护双方长期合作，发行人与客户协商定价，维持双方合理利润

发行人信号转换拓展产品成本构成以直接材料为主，其占比约为 70%，直接材料中芯片占比约为 50%。产品成本受芯片价格波动影响较大，为维持双方稳定的业务合作关系，业务合作中，如芯片价格发生较大变动，发行人将与客户商议调整产品价格，维持双方合理利润。报告期内发行人信号转换拓展产品毛利率如下：

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
发行人信号转换拓展产品	23.72%	24.98%	27.07%	26.70%

2022 年、2023 年，发行人信号转换拓展产品毛利率基本稳定。

2024 年公司信号转换拓展产品毛利率下降主要受产品价格调整的影响。2023 年作为信号转换拓展产品主要部件的芯片其采购价格同比下降 36.07%。为维护双方长期稳定的业务合作关系，发行人调低了部分产品销售价格。因价格调整的滞后性，部分产品价格调整发生在 2023 年下半年或 2024 年。发行人 2024 年销售的信号转换拓展产品中约一半为老产品，受价格调整因素影响，该部分产品 2024 年单价平均下降 3.08%，该因素对毛利率影响约为-1.54%。

2025 年 1-3 月，受生产效率提升等因素影响，公司信号转换拓展产品毛利率较 2024 年同期的 22.21%小幅改善。

（四）下游客户业绩表现：发行人主要客户中安克创新、绿联科技均为 A 股创业板上市公司，报告期内安克创新及绿联科技经营业绩持续增长，主要客户业务增长，有望带动公司业务增长

1、主要客户业绩持续增长

发行人主要客户中安克创新、绿联科技均为 A 股创业板上市公司，信息披露较完整。2024 年其分别为公司第二大客户及第三大客户。报告期内安克创新、绿联科技业绩持续增长，具体如下：

单位：万元

项目		2025 年 1-3 月		2024 年		2023 年		2022 年
		金额	同比变动	金额	同比变动	金额	同比变动	金额
安克创新	营业收入	599,338.11	36.91%	2,471,008.03	41.14%	1,750,720.31	22.85%	1,425,051.98
	净利润	52,431.64	60.85%	221,112.40	30.53%	169,393.87	42.97%	118,486.06
绿联科技	营业收入	182,380.85	41.99%	616,967.37	28.46%	480,264.62	25.09%	383,932.14
	净利润	14,853.69	47.13%	46,048.36	16.97%	39,368.32	19.30%	32,998.34

发行人前五大客户中，除安克创新、绿联科技外，大疆创新亦存在部分年度的公开营业收入信息。根据公开信息，2017 年大疆创新营业收入为 175.7 亿元，2022 年其营业收入增长至 301.4 亿元，营业收入年复合增长率为 11.40%。

2、主要客户扩张计划、采购计划

安克创新可转债于 2025 年 2 月取得证监会同意注册的批复，绿联科技于 2024 年 7 月完成首次公开发行并上市，其均计划通过再融资或首次公开发行进一步扩大生产经营规模及企业实力。主要客户规模增长、实力增强，有利于带动公司业务增长。

3、向发行人采购的金额或品种

报告期发行人前五大客户向发行人采购的金额及产品类别如下：

期间	序号	客户名称	主要销售内容	销售金额 (万元)	占营业收入 比例 (%)
2025 年 1-3 月	1	大疆创新	模具及精密结构件产品	3,672.76	22.05
	2	安克创新	信号转换拓展产品	2,191.09	13.15
	3	Belkin	信号转换拓展产品	1,637.47	9.83
	4	罗马仕科技	电源适配器	1,021.86	6.13
	5	StarTech. com	信号转换拓展产品	995.63	5.98
	合计			9,518.81	57.14
2024 年度	1	大疆创新	模具及精密结构件产品	10,986.24	12.59
	2	安克创新	信号转换拓展产品	10,450.97	11.98
	3	绿联科技	信号转换拓展产品	8,756.20	10.04
	4	Belkin	信号转换拓展产品	8,728.67	10.00

期间	序号	客户名称	主要销售内容	销售金额 (万元)	占营业收入 比例 (%)
	5	罗马仕科技	电源适配器	7,782.33	8.92
	合计			46,704.41	53.53
2023 年度	1	安克创新	信号转换拓展产品	9,429.67	13.83
	2	Belkin	信号转换拓展产品	7,887.47	11.57
	3	茂杰国际	信号转换拓展产品	7,457.69	10.94
	4	大疆创新	模具及精密结构件产品	7,070.63	10.37
	5	绿联科技	信号转换拓展产品	4,719.85	6.92
	合计			36,565.32	53.62
2022 年度	1	Belkin	信号转换拓展产品	8,858.22	12.90
	2	StarTech.com	信号转换拓展产品	8,115.07	11.81
	3	茂杰国际	信号转换拓展产品	7,480.70	10.89
	4	大疆创新	模具及精密结构件产品	5,933.24	8.64
	5	绿联科技	信号转换拓展产品	4,978.08	7.25
	合计			35,365.32	51.49

主要客户业绩的持续增长，有望带动公司业务的增长，报告期内公司对安克创新、大疆创新、绿联科技营业收入如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月	2024 年	2023 年	2022 年
安克创新	2,191.09	10,450.97	9,429.67	4,181.37
大疆创新	3,672.76	10,986.24	7,070.63	5,933.24
绿联科技	990.44	8,756.20	4,719.85	4,978.08

报告期内公司对安克创新、大疆创新业务持续增长，对绿联科技业务规模 2022 年、2023 年基本平稳，2024 年增长较快。

4、发行人与主要客户签订业务合作协议情况

发行人与主要客户签订了相应的业务合作协议，以 2023 年收入计量，公司前五大客户分别为安克创新、Belkin、茂杰国际、大疆创新、绿联科技，各主要客户均为面向全球业务的行业知名品牌商。发行人与 2024 年前五大客户合作协议签订情况如下：

序号	客户	合同编号/名称	合同有效期	履行状况
1	深圳市大疆百旺科技有限公司（大疆创新子公司）	SS-BW-200714-04 《采购框架协议》	2020.07.16-无固定期限	正在履行
2	深圳市大疆如影科技有限公司（大疆创新子公司）	SS-RY-200714-01 《采购框架协议》	2020.07.16-无固定期限	正在履行
3	绿联科技	UG-B-07V1 《商务合作协议》	2023.01.01-2025.12.31	正在履行
4	江门罗马仕科技有限公司（深圳罗马仕科技有限公司子公司）	J-CG-2310009 K-《采购协议》	2023. 10. 10-2025. 10. 10（如无另行通知，长期有效）	正在履行
5	湖南安克电子科技有限公司（安克创新子公司）	《采购合同》	2022.08.30-2025.08.29 本合同期限届满时，若双方均未书面提出终止要求的，也未重新签订框架采购合同的，则本合同有效期自动顺延一年，顺延次数不限。	正在履行

发行人与除 Belkin 外的主要客户均签订了相应的业务合作协议，发行人与 Belkin 以具体业务订单的形式开展业务合作，双方自 2019 年以来一直以此形式合作，合作稳定。

（五）结合发行人业绩情况说明净利润下滑趋势是否持续：受益于市场需求的逐步好转及公司市场拓展，2023 年四季度起营收持续同比增长。2023 年归母净利润下滑 71.61%，2024 受东莞润众业绩拖累、产品调价、运营效率、研发投入等因素影响，归母净利润为 805.73 万元，同比下降 61.06%，随着 2025 年 1 月出售东莞润众、收入增长及公司运营效率逐步提升，预计公司盈利能力亦将逐步改善

1、公司业绩分季度变动情况：受益于市场需求的逐步好转及公司市场拓展，公司营业收入逐步转增

2023 年起公司分季度营业收入变动情况如下：

单位：万元

项目	2025 年一 季度	2024 年四 季度	2024 年三 季度	2024 年二 季度	2024 年一 季度	2023 年四 季度	2023 年三 季度	2023 年二 季度	2023 年一 季度
营业收入	16,659.57	24,979.29	25,277.34	19,751.64	17,245.11	21,415.82	17,782.47	16,790.07	12,204.97
营业收入 同比变动	-3.40%	16.64%	42.15%	17.64%	41.30%	37.89%	-9.88%	-16.93%	-7.61%

受益于市场需求的逐步好转及公司市场拓展，自 2023 年四季度至 2024 年四

季度，公司营收持续同比增长。2025 年一季度公司营收同比下降 3.40%主要受 2025 年 1 月处置子公司东莞润众影响，如剔除其影响，2025 年一季度公司营收同比增长 10.39%。

2、2023 年业绩同比下滑原因：主要受内外部市场环境，及惠州新建生产基地产能爬坡、越南子公司设立并初期运营，成本费用增多，生产效率阶段性偏低等因素影响

公司业绩较上年同期有所下降，主要原因为：

（1）受国内外经济环境影响，消费需求短期受到较大抑制

受国内外经济环境影响，消费需求短期受到较大抑制，公司所属行业需求景气度有所降低，终端市场产品需求下降，3C 市场表现疲软，海外订单及公司外销收入相应减少。同行业可比公司业绩亦出现不同程度下滑，2023 年，发行人同行业可比上市公司的业绩变动情况如下：

单位：万元

证券代码	证券名称	归属于上市公司股东的净利润			扣非后归属于上市公司股东的净利润		
		2023 年	2022 年	变动率	2023 年	2022 年	变动率
300793.SZ	佳禾智能	13,264.63	17,358.27	-23.58%	11,091.71	16,032.35	-30.82%
002993.SZ	奥海科技	44,094.12	43,761.89	0.76%	35,937.61	41,939.11	-14.31%
300787.SZ	海能实业	12,878.09	32,598.75	-60.50%	11,014.09	30,524.62	-63.92%
同行业可比上市公司平均变动率		-	-	-27.77%	-	-	-36.35%
301067.SZ	显盈科技	2,069.28	7,289.70	-71.61%	1,778.87	6,572.14	-72.93%

2023 年，受外部经济环境等因素影响，同行业可比上市公司扣非后归属于上市公司股东的净利润同比平均下降 36.35%。结合同行业可比公司公开披露信息，2023 年同行业可比公司业绩变动具体情况如下：

①佳禾智能：受益于所属的电声产品和智能穿戴产品行业需求复苏，营业收入同比增长，同时受新建产业园投产折旧摊销费用增多、汇率因素产生的汇兑收益减少等影响，归母净利润小幅下降

2022 年、2023 年，佳禾智能主要损益指标变动如下：

单位：万元

项目	2023 年	2022 年	同比变动
营业收入	237,732.78	217,225.08	9.44%
营业成本	194,516.65	180,336.23	7.86%
销售费用	2,420.29	1,499.88	61.37%
管理费用	11,968.54	7,847.39	52.52%
研发费用	12,444.58	13,186.86	-5.63%
财务费用	-2,702.39	-6,946.02	-61.09%
归母净利润	13,264.63	17,358.27	-23.58%

佳禾智能主要从事电声产品和智能穿戴产品的研发、生产和销售，与公司主营的具体产品差异较大。

受益于所属的电声产品和智能穿戴产品行业需求复苏，营业收入同比增长 9.44%，同时受新建产业园投产折旧摊销费用增多、汇率因素产生的汇兑收益减少等因素影响，归母净利润同比下降 23.58%。

②奥海科技：主营充电器及电源适配器产品，受益于市场份额提升，2023 年营业收入增长，归母净利润小幅提升

2022 年、2023 年，奥海科技主要损益指标变动如下：

单位：万元

项目	2023 年	2022 年	同比变动
营业收入	517,427.39	446,684.80	15.84%
营业成本	402,312.19	349,551.93	15.09%
销售费用	16,502.95	8,707.20	89.53%
管理费用	21,593.86	16,831.24	28.30%
研发费用	30,841.30	24,444.43	26.17%
财务费用	-4,012.64	-5,543.25	-27.61%
归母净利润	44,094.12	43,761.89	0.76%

奥海科技产品主要包括充电器、电源适配器等，2023 年受益于市场份额提升，营业收入同比增长 15.84%，归母净利润相应的小幅上升。

③海能实业：受去库存等因素影响，市场需求下降；同时公司加大了产品研

发等投入，归母净利润下降 60.50%，大于收入下降幅度

2022 年、2023 年，海能实业主要损益指标变动如下：

单位：万元

项目	2023 年	2022 年	同比变动
营业收入	190,313.73	238,594.09	-20.24%
营业成本	136,917.44	168,006.10	-18.50%
销售费用	7,682.91	6,961.07	10.37%
管理费用	13,623.53	12,357.57	10.24%
研发费用	17,604.64	14,241.18	23.62%
财务费用	157.74	-1,792.65	-108.80%
归母净利润	12,878.09	32,598.75	-60.50%

海能实业主营产品主要为信号线束、信号适配器、电源适配器，跟发行人较为接近。2023 年受需求下降因素影响，营业收入下降，同时受研发投入增多等因素影响，归母净利润下降 60.50%，扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润同比下降 63.92%。

同行业可比公司中，主营业务与发行人同属信号转换拓展产品的海能实业其 2023 年扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润同比下降 63.92%，2024 年 1-9 月同比下滑 59.01%，变动情况与发行人基本一致。

（2）受关税因素影响，美国市场影响更为显著，外销收入下降

自 2018 年 9 月起，公司出口产品所属类别被列入美国实施加征关税清单，加征 10%关税，自 2019 年 5 月起，相关产品对美国出口关税税率提升至 25%。受海外新供应商准入、产业链转移需要较长时间影响，关税因素未在实施后的短期内对美国订单产生直接影响。2020 年至 2022 年全球人员、物资出入境流动受限进一步延缓了国内供应链向海外的转移，关税因素对美国订单影响较小。但 2022 年末以来，随着人员、物资出入境恢复、同行业公司纷纷在越南等国家设立生产基地，客户的海外供应商选择迅速增加，导致关税因素对美国订单的影响加剧。

2023 年公司外销收入同比下降 30.46%，其中面向美国市场的外销收入同比下降 50.68%，面向美国市场销售金额下降 7,713.31 万元。外销业务毛利率相对

内销高，导致公司 2023 年利润下滑幅度超过收入下滑幅度。

（3）产能整合阶段，多地生产、惠州生产基地产能爬坡、越南显盈设立及运营初期运营效率阶段性偏低，人员增多、管理费用率上升

2023 年以来，因收购东莞润众、惠州生产基地（广东至盈）建成、越南显盈投产等原因，公司主要生产主体从 2023 年初的 2 个（深圳显盈和惠州耀盈）增加至 5 个（深圳显盈、惠州耀盈、广东至盈、东莞润众、越南显盈）。公司积极筹划产能整合，但在当前整合阶段仍不可避免地出现多地生产的情况，需要多套管理体系、运营效率阶段性偏低。目前，深圳显盈、惠州耀盈与广东至盈已实现部分整合，东莞润众的整合将于 2024 年内启动。公司计划未来仅保留惠州生产基地、越南显盈、惠州自建项目三大生产基地，以实现生产的高效管理。

公司惠州新建生产基地 2023 年处于小批量试产及产能爬坡阶段，人员费用增多，生产效率阶段性偏低。同时为维护美国市场业务，应市场需求，公司于越南设立生产子公司，并于 2023 年 12 月达到批量生产状态，境外子公司设立及运营初期增加了公司成本费用。主要受多地生产需要多套管理体系、运营效率阶段性偏低的影响，2023 年、2024 年公司管理人员数量及记入管理费用的职工薪酬增多。2023 年、2024 年公司管理人员数量、管理人员职工薪酬较上年同期对比如下：

项目	2024 年	2023 年	2022 年	2024 年同比增长	2023 年同比增加
管理人员数量（人）	299	268	217	31	51
管理人员职工薪酬	4,968.34	3,866.80	2,881.89	1,101.54	984.91

（4）为拓展市场及确保技术对公司业务的有力支持，公司加大了销售和研发投入

为满足公司未来产品布局和业务拓展的需要，公司持续加大高端人才引进及研发投入，尤其是越南公司投产后，在研项目显著增加，公司围绕研发项目持续推进研发与技术创新，积极拓展销售渠道，参加国内外各大展会，加大市场开拓及客户维护力度，因此导致 2023 年度销售费用和研发费用分别增加 569.40 万元和 1,007.50 万元；2024 年销售费用和研发费用分别增加 712.79 万元和 1,602.97 万元。2023 年、2024 年公司销售费用及研发费用率与上年同期对比如下：

项目	2025 年 1-3 月		2024 年		2023 年		2022 年	
	金额 (万元)	费用率	金额 (万元)	费用率	金额 (万元)	费用率	金额 (万元)	费用率
销售费用	540.19	3.24%	2,709.23	3.11%	1,996.45	2.93%	1,427.05	2.08%
研发费用	1,227.05	7.37%	6,631.86	7.60%	5,028.89	7.37%	4,021.39	5.85%

(5) 2023 年公司汇兑收益及其他收益较 2022 年同比减少

受汇率波动因素影响，2023 年公司汇兑收益为-21.61 万元，较 2022 年的 944.05 万元大幅减少。因公司存在较多美元应收账款、美元货币资金等资产，美元兑人民币汇率上升有利于公司取得汇兑收益。2022 年，美元兑人民币汇率从年初的 6.38 上升至年末的 6.96，升值 9.24%；2023 年期初、期末，美元兑人民币汇率波动幅度相对较小，汇兑收益大幅减少。

公司其他收益减少主要受政府补助下降影响。2023 年，公司确认的政府补助为 109.88 万元，较 2022 年的 884.35 万元减少 774.47 万元。

3、2023 年公司利润同比下降的定量分析：2023 年，公司经营业绩同比下降主要受国内外经济环境、自身经营情况等因素综合影响

发行人 2023 年主要经营数据及其变动情况具体如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	变动情况	
			金额	比例
营业收入	68,193.32	68,685.25	-491.93	-0.72%
营业成本	52,305.38	51,552.83	752.55	1.46%
销售费用	1,996.45	1,427.05	569.40	39.90%
管理费用	5,759.17	4,701.55	1,057.63	22.50%
研发费用	5,028.89	4,021.39	1,007.50	25.05%
财务费用	140.48	-1,030.60	1,171.08	-113.63%
其他收益	202.16	884.58	-682.42	-77.15%
资产减值损失（损失以“-”号填列）	-790.31	-190.45	-599.86	-314.97%
营业利润	2,211.96	8,417.41	-6,205.45	-73.72%
利润总额	2,220.86	8,298.08	-6,077.22	-73.24%

项目	2023 年度	2022 年度	变动情况	
			金额	比例
净利润	2,267.12	7,289.70	-5,022.59	-68.90%
归属于母公司所有者的净利润	2,069.28	7,289.70	-5,220.42	-71.61%
扣除非经常性损益后的归属母公司股东净利润	1,778.87	6,572.14	-4,793.28	-72.93%

2023 年，公司利润总额较上年同期减少 6,077.22 万元，同比下降 73.24%，主要原因如下：

①受外部市场需求、美国加征关税等因素影响，毛利率相对较高的外销业务规模下降，在营业收入基本保持不变的情况下，综合毛利下降 1,244.48 万元

2023 年公司实现营业收入 68,193.32 万元，同比减少 491.93 万元。在营业收入基本保持不变的情况下，毛利率较高的外销业务金额及占比下降，公司综合毛利率由 2022 年的 24.94%下降至 2023 年的 23.30%。相应的 2023 年公司综合毛利同比下降 1,244.48 万元。

自 2018 年 9 月起，公司出口产品所属类别被列入美国实施加征关税清单，加征 10%关税，自 2019 年 5 月起，相关产品对美国出口关税税率提升至 25%。受海外新供应商准入、产业链转移需要较长时间影响，关税因素未在实施后的短期内对美国订单产生直接影响。2020 年至 2022 年全球人员、物资出入境流动受限进一步延缓了国内供应链向海外的转移，关税因素对美国订单影响较小。但 2022 年末以来，随着人员、物资出入境恢复、同行业企业纷纷在越南等国家设立生产基地，客户的海外供应商选择迅速增加，导致关税因素对美国订单的影响加剧。

受外部市场需求、美国加征关税等因素影响，海外订单及公司外销收入相应减少。2023 年公司外销业务收入金额较 2022 年下降 13,877.97 万元，同比下降 30.46%。其中 2023 年公司出口美国的销售收入为 7,506.17 万元，同比下降 7,713.31 万元，降幅为 50.68%。

通过国内市场的开拓及东莞润众的业务贡献，公司内销业务收入增加 13,300.63 万元，整体业务收入基本保持稳定。但受客户结构、产品类别等因素影响，公司外销毛利率高于内销毛利率，以 2023 年为例，公司内销毛利率、外

销毛利率分别为 14.26%和 33.37%。外部市场需求、美国加征关税等因素导致的公司内外销结构变化，对公司盈利水平产生不利影响。

②受新建生产基地产能爬坡期运营效率阶段性偏低，新增主体经营整合初期，及市场拓展、新产品研发强度增大等因素影响，公司销售费用、管理费用、研发费用增加，影响利润总额 2,634.53 万元

2023 年，体现公司管理、运营效率的销售费用、管理费用、研发费用合计同比增加 2,634.53 万元，其中销售费用、管理费用、研发费用分别同比增加 569.40 万元、1,057.63 万元和 1,007.50 万元。2023 年公司销售费用、管理费用、研发费用同比增加主要受四方面因素影响。一是公司收购的东莞润众于 2023 年 4 月纳入公司合并报表，各项期间费用相应增多；二是为拓展市场，公司参展费用及差旅费用相应增多；三是 2023 年公司惠州生产基地建成投产，尚处于产能爬坡阶段，生产及运营效率偏低、多地生产需要多套管理体系，成本费用增多；四是为积极应对美国加征关税不利影响，2023 年公司于越南成立越南显盈，并于 2023 年 12 月实现批量出货，越南显盈在成立初期亦存在运营效率需逐步提升的问题；五是随着越南公司的设立，在研项目显著增加，公司增强了研发投入。

③受汇率波动因素影响，2023 年公司汇兑收益较 2022 年减少 965.66 万元

2022 年，美元兑人民币汇率整体大幅上升，最高升至 7.33，2022 年末为 6.96；2023 年美元兑人民币汇率在年初及年末变动相对较小；2024 年至 2025 年 3 月，美元兑人民币汇率除 2024 年 9 月短期波动外，整体较为平稳。具体如下：



报告期内，受汇率波动影响，公司汇兑损益金额（收益以负数列示）分别为-944.05 万元、21.61 万元、**-369.18 万元和-116.83 万元**。2023 年公司汇兑收益较 2022 年减少 965.66 万元。

因公司存在较多美元应收账款、美元货币资金等资产，美元兑人民币汇率上升有利于公司取得汇兑收益。美元兑人民币汇率波动会影响公司汇兑损益金额，如果未来美元兑人民币汇率大幅下降，将可能导致汇兑收益减少或汇兑损失，发行人已在募集说明书中披露上述相关风险。未来，公司将加强汇率风险管理，通过提高人民币结算比例、控制外汇资产余额等方式降低外汇风险敞口，同时适当引入安全性高的外汇管理工具，管理汇率风险。

长期来看，公司依托较强的研发能力和生产能力，已摆脱了同质化的低价竞争，进入国际知名品牌商供应链中，与其形成长期、稳定的业务合作关系。为维护双方长期合作，发行人与客户协商定价，维持双方合理利润，未来若美元兑人民币汇率持续下降，公司将与客户协商重新定价，以减少美元兑人民币汇率下降对公司利润的不利影响。

④2023 年公司收到的政府补助减少，影响利润总额 774.47 万元

2023 年，公司确认的政府补助为 109.88 万元，较 2022 年的 884.35 万元减少 774.47 万元。政府补助金额主要受当年度公司可以享受的补助项目及金额的影响，波动性较大，2022 年公司计入其他收益的政府补助金额较大。

⑤2023 年公司资产减值损失金额较 2022 年增加 599.86 万元

2023 年，公司资产减值损失金额为 790.31 万元，较 2022 年的 190.45 万元增加损失 599.86 万元，导致利润总额减少 599.86 万元。其中计提商誉减值准备 220.99 万元，公司收购东莞润众初始商誉确认及减值情况如下：

A、收购东莞润众初始商誉确认情况

2023 年 4 月，发行人完成对东莞润众 51%股权的收购。本次收购以东莞润众 2022 年扣除非经常性损益后净利润 1,594.44 万元为基础，按 6.8 倍市盈率进行估值，确定标的公司的整体估值为 10,842.19 万元，收购对价为人民币 5,529.52 万元。本次收购形成商誉 4,257.33 万元。

B、公司 2023 年商誉减值计提情况

根据公司和东莞润众的原股东刘威、谭先秀签订的收购协议，以东莞润众 2022 年经审计扣除非经常性损益后的净利润 1,594.44 万元为基数，刘威、谭先秀及东莞润众应分别且连带地保证东莞润众 2023 年度至 2025 年度（以下合称“业绩承诺期间”）经审计扣除非经常性损益后的净利润年复合年增长率大于等于 30%（2023 年和 2024 年不单独考核）。2023 年受电子消费市场不景气和销售未达预期影响，东莞润众 2023 年实现扣除非经常性损益后的净利润为 687.30 万元，低于 2022 年，出现减值迹象。

2023 年末，公司组织相关部门开展了商誉减值的测试工作，并聘请了深圳中洲资产评估房地产估价有限公司进行评估并出具了深中洲评字(2024)第 2-023 号《深圳市显盈科技股份有限公司拟对合并东莞市润众电子有限公司股权形成的包含商誉资产组可收回金额资产评估报告》，截至评估基准日 2023 年 12 月 31 日，评估东莞润众含商誉资产组预计未来净现金流量的现值为 9,641.71 万元，公允价值减去处置费用后的净额为 9,524.22 万元，根据孰高原则，确定资产组的可收回金额为 9,641.71 万元。据此，公司对收购东莞润众形成的商誉计提 220.99 万元减值准备，计提后公司商誉账面价值为 4,036.34 万元。

C、业绩补偿的安排

根据公司和东莞润众的原股东刘威、谭先秀签订的收购协议，以东莞润众 2022 年经审计扣除非经常性损益后的净利润 1,594.44 万元为基数，刘威、谭先秀及东莞润众应分别且连带地保证东莞润众 2023 年度至 2025 年度（以下合称“业绩承诺期间”）经审计扣除非经常性损益后的净利润年复合年增长率大于等于 30%（2023 年和 2024 年不单独考核）。

如东莞润众未能实现 2023 年度至 2025 年度的承诺净利润增长率，显盈科技有权要求刘威、谭先秀以调整股权比例或补偿现金的方式补偿显盈科技：

a、调整股权比例的计算公式为：股权转让比例=（1/（标的公司 2023 年至 2025 年累积实现净利润/标的公司 2023 年至 2025 年承诺净利润总和（合计 8,270.36 万元））-1）×显盈科技于本次交易项下收购的标的公司的股权比例（即标的公司 51%股权）；交易对方应当按照前述计算出的股权比例以总价人民币 1

元的价格将相应股权转让给显盈科技；

b、现金补偿的计算公式为：（1-标的公司 2023 年至 2025 年累积实现净利润/标的公司 2023 年至 2025 年承诺净利润总和（合计 8,270.36 万元））×显盈科技于本次交易项下支付的股权转让款（即 5,529.52 万元）。

若选择上述现金补偿方式，交易对方应在审计机构出具业绩承诺期间当期年度审计报告后 2 个月内向显盈科技支付现金补偿，标的公司年度审计报告必须在次年显盈科技出具年报前一并出具。

D、业绩补偿的保障措施

目前东莞润众少数股东刘威、谭先秀持有的东莞润众 49%股权未质押。根据交易各方签署的《股权转让协议》的约定，收购完成后，未经显盈科技事先书面同意，刘威、谭先秀不得以任何形式转让其持有东莞润众的全部或部分股权或在该等股权之上设置质押等任何权利负担或其他第三方限制；如刘威、谭先秀未来拟向任何第三方转让其持有的东莞润众股权，刘威、谭先秀均应提前十五天通知显盈科技拟处置股权比例、数量、交易条件以及受让方基本情况，并征得显盈科技事先书面同意后方可对外转让，显盈科技有权在同等条件下优先于受让方受让该部分股权。

如上所述，交易各方已在协议约定了限制东莞润众少数股权转让或设置质押等的限制条款，在刘威、谭先秀履行业绩补偿义务前，发行人将采取措施限制上述股权转让或设置质押，可有效保障本次交易业绩补偿的实施。

综上，本次交易设置了充分的业绩补偿保障措施，业绩补偿义务人具有良好的履约能力，可以充分保障上市公司利益。

E、对外转让东莞润众股权，业绩承诺条款终止

受大环境影响和国内外市场变化，东莞润众公司经营业绩未达预期，盈利能力严重下降，2024 年实现净利润-846.61 万元，出现亏损，资产价值下降。2025 年 1 月 8 日，公司与刘威、肖杰签署《关于东莞市润众电子有限公司之股权转让协议》，以原价 5,529.52 万元为对价转让公司所持东莞润众的全部股权。公司与刘威、谭先秀此前签署的《深圳市显盈科技股份有限公司与东莞市润众电子有限公司及其全体股东签署之关于东莞市润众电子有限公司之股权转让协

议》和《补充协议》（以下合称“原协议”）中约定的各项权利与义务一并终止。

综上，2023 年，公司经营业绩的同比下降主要受国内外经济环境、自身经营情况等因素综合影响。

4、2024 年扣非归母净利润同比下滑定量分析：主要受东莞润众业绩拖累、产品调价、产品结构及客户结构变化影响，主营业务毛利率下降。同时因多地生产、惠州和越南投产初期效率较低、费用较高，存在亏损，导致扣非归母净利润同比下滑

发行人 2024 年主要经营数据及其变动情况具体如下：

单位：万元			
项目	2024 年	2023 年	2024 年同比变动
营业收入	87,253.38	68,193.32	19,060.06
主营业务毛利率	20.14%	23.20%	-3.06%
期间费用	16,878.23	12,924.99	3,953.24
期间费用率	19.34%	18.95%	0.39%
其他收益	661.84	202.16	459.67
利润总额	424.28	2,220.86	-1,796.58
净利润	375.53	2,267.12	-1,891.58
归母净利润	805.73	2,069.28	-1,263.55
扣除非经常性损益后归母净利润	209.74	1,778.87	-1,569.12

注：2024 年同比变动计算公式为“本期指标-上年同期指标”。

(1)受收购的子公司东莞润众业绩拖累，2024 年度东莞润众净利润-846.61 万元，较 2023 年度的 695.17 万元下降 1,541.78 万元

受大环境影响和国内外市场变化，东莞润众公司经营业绩未达预期，盈利能力严重下降，2024 年实现净利润-846.61 万元，较 2023 年度的 695.17 万元下降 1,541.78 万元。受东莞润众利润拖累，公司 2024 年扣非归母净利润同比下滑较多。

(2) 2024 年，主要受产品调价、产品结构变化及客户结构变化影响，主营

业务毛利率下降 3.06%

①主要受信号转换拓展产品调价影响，2024 年信号转换拓展产品毛利率同比下降 2.09%，影响 2024 年主营业务毛利率-1.02%

2024 年公司信号转换拓展产品毛利率下降主要受产品价格调整的影响。2023 年作为信号转换拓展产品主要部件的芯片其采购价格同比下降 36.07%。为维护双方长期稳定的业务合作关系，发行人调低了部分产品销售价格。因价格调整的滞后性，部分产品价格调整发生在 2023 年下半年或 2024 年。发行人 2024 年销售的信号转换拓展产品中约一半为老产品，受价格调整因素影响，该部分产品 2024 年单价平均下降 3.08%，该因素对毛利率影响约为-1.54%。结合信号转换拓展产品收入占比，2024 年信号转换拓展产品毛利率下降对 2024 年公司主营业务毛利率影响为-1.02%。

②2024 年电源适配器主要受单一低毛利率大客户收入占比上升影响，毛利率下降 6.15%，影响公司主营业务毛利率-1.97%

2023 年、2024 年和 2025 年 1-3 月，公司电源适配器产品毛利率分别为 20.03%、13.88%和 12.74%。2023 年为深化与行业内大客户的业务合作关系，公司在产品价格上做了部分让渡。随着与该客户业务规模的扩大，2024 年、2025 年 1-3 月，该单一客户业务占比提升，公司电源适配器产品毛利率相应下降。具体如下：

项目	2025 年 1-3 月		2024 年		2023 年	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
单一大客户	30.31%	-3.83%	27.96%	-0.25%	10.39%	-4.53%
其它客户	69.69%	19.94%	72.04%	19.36%	89.61%	22.87%
合计	100.00%	12.74%	100.00%	13.88%	100.00%	20.03%

结合电源适配器产品收入占比，2024 年电源适配器产品毛利率下降对 2024 年公司主营业务毛利率影响为-1.97%。

③2024 年毛利率相对较低的电源适配器收入占比上升，影响 2024 年主营业务毛利率-0.87%

产品结构变化因素对毛利率具体影响如下：

项目	2024 年		2023 年	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
信号转换拓展产品	48.73%	24.98%	60.61%	27.00%
模具及精密结构件	19.21%	18.31%	18.71%	14.00%
电源适配器	32.06%	13.88%	20.68%	20.00%
合计	100.00%	20.14%	100.00%	23.00%

2024 年毛利率较高的信号转换拓展产品收入占比下降，毛利率相对较低的电源适配器产品收入占比上升，产品结构变化因素对公司 2024 年主营业务毛利率影响为-0.87%。

(3) 产能整合阶段，多地生产、惠州生产基地产能爬坡、越南显盈设立及运营初期运营效率阶段性偏低，人员增多、管理费用率上升

公司惠州新建生产基地 2023 年处于小批量试产及产能爬坡阶段，人员费用增多，生产效率阶段性偏低。同时为维护美国市场业务，应市场需求，公司于越南设立生产子公司，并于 2023 年 12 月达到批量生产状态，境外子公司设立及运营初期增加了公司成本费用。主要受多地生产需要多套管理体系、运营效率阶段性偏低的影响，2024 年公司管理人员数量及计入管理费用的职工薪酬增多，如下：

项目	2024 年/2024 年末	2023 年/2023 年末	同比增长
管理人员数量（人）	299	268	31
管理人员职工薪酬	4,968.34	3,866.80	1,101.54

(4) 为确保技术对公司业务的有力支持，公司加大了研发投入

公司加大业务拓展，公司围绕新产品与新项目持续推进研发与技术创新。2024 年公司研发费用同比增加 1,602.97 万元，如下：

项目	2024 年		2023 年	
	金额（万元）	费用率	金额（万元）	费用率
研发费用	6,631.86	7.60%	5,028.89	7.37%

5、2025 年 1-3 月，公司盈利情况逐步好转，受益于公司市场拓展及市场需求的逐步好转，预计公司盈利情况将逐步好转

2025 年 1 季度，公司扣非归母净利润为 50.05 万元，较 2023 年和 2024 年同期的亏损 48.36 万元和亏损 238.44 万元已显著改善。随着生产、运营效率的逐步提升，预计公司盈利情况将逐步好转。

(1) 受益于市场需求的逐步好转及公司市场拓展，公司营业收入逐步转增

①2023 年四季度起公司分季度营业收入连续实现同比较快增长

2023 年起公司分季度营业收入变动情况如下：

单位：万元

项目	2025 年一 季度	2024 年四 季度	2024 年三 季度	2024 年二 季度	2024 年一 季度	2023 年四 季度	2023 年三 季度	2023 年二 季度	2023 年一 季度
营业收入	16,659.57	24,979.29	25,277.34	19,751.64	17,245.11	21,415.82	17,782.47	16,790.07	12,204.97
营业收入 同比变动	-3.40%	16.64%	42.15%	17.64%	41.30%	37.89%	-9.88%	-16.93%	-7.61%

受益于市场需求的逐步好转及公司市场拓展，自 2023 年四季度至 2024 年四季度，公司营收持续同比增长。2025 年一季度公司营收同比下降 3.40%主要受 2025 年 1 月处置子公司东莞润众影响，如剔除其影响，2025 年一季度公司营收同比增长 10.39%。

②公司新接订单持续同比增长，越南显盈对公司外销业务的支撑亦逐步显现

2024 年起，公司新接销售订单持续增长，具体如下：

单位：万元

项目	12 月	11 月	10 月	9 月	8 月	7 月	6 月	5 月	4 月	3 月	2 月	1 月
2025 年										7,557.03	5,804.72	5,593.32
2024 年	6,671.60	10,078.63	8,451.47	10,360.80	9,361.19	9,405.02	7,897.26	7,543.14	7,385.51	7,221.72	4,313.46	5,347.58
2023 年	5,865.07	6,304.96	7,587.36	8,144.62	7,630.92	5,716.37	6,306.41	5,502.81	5,806.49	4,466.20	3,835.12	1,466.90
2025 年 分月同 比增长										4.64%	34.57%	4.60%
2024 年 分月同 比增长	13.75%	59.85%	11.39%	27.21%	22.67%	64.53%	25.23%	37.08%	27.19%	61.70%	12.47%	264.55%

2024 年起公司销售订单持续增长，其部分受益于越南显盈的设立并运营。因本次募投项目中越南生产基地建设项目的建设运营需要一定的时间，应客户要求及市场竞争的需要，2023 年 6 月公司以租赁厂房的形式设立越南显盈，主要从事信号转换拓展产品后端的组装、测试、包装等业务环节。越南显盈正式运行

后，市场拓展情况良好，2024 年起其各月新接订单总体呈增长趋势，如下：

单位：万元

项目	12 月	11 月	10 月	9 月	8 月	7 月	6 月	5 月	4 月	3 月	2 月	1 月
2025 年 1-3 月										1,325.90	935.02	159.03
2024 年	419.40	2,465.70	872.60	1,034.15	845.46	504.03	1,285.57	1,087.91	519.10	758.29	470.72	452.54

注：1、越南显盈主要负责生产，以新加坡显盈为销售接单主体，以上数据为新加坡销售订单数据；

2、因 2024 年 5、6 月份越南显盈接单量较大，越南工厂生产排期较满，2024 年 7 月部分急单客户转由公司国内工厂接单，因此 7 月新接订单较少。

越南显盈的设立，有效响应了欧美客户，特别是美国客户的全球采购需求，有利于公司外销业务拓展。越南显盈租赁厂房产于 2026 年 5 月到期，届时计划由本次募投越南显盈生产基地建设项目承接其业务。

（2）成本端，随着产销规模的扩大、研发项目需预先投入，营业成本和研发等费用也将增长

随着产销规模的扩大、研发项目需预先投入，营业成本和研发等费用也将增长。惠州生产基地建成、东莞润众收购后，公司的产能整合尚在进行中，多地生产导致的场地、人员重复仍然存在。

从成本构成看，营业成本中的非材料成本（生产成本）占比能较好地反映生产效率的变化，2023 年较 2022 年上升较快：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	4,335.05	69.56%	22,706.53	71.53%	21,794.77	72.81%	32,409.21	77.22%
生产成本 a	1,896.74	30.44%	9,036.41	28.47%	8,140.91	27.19%	9,558.43	22.78%
按 2022 年材料占比计算的生产成本 b	1,327.24	-	6,951.95	-	6,672.80	-	-	-
生产成本	569.50	-	2,084.46	-	1,468.11	-	-	-

节省 (a-b)								
-------------	--	--	--	--	--	--	--	--

注 1：2023 年发行人芯片平均采购价格同比下降 36.07%，2022 年发行人芯片采购金额占原材料采购的比例约 50%，以此比例作为芯片成本占直接材料的比例，剔除芯片价格下降对营业成本结构的影响计算的直接材料占比约为 76.56%，并以此计算生产成本 b。

目前，公司的产能整合、产能效率爬坡尚在进行中，若生产整合后，能达到 2022 年的生产效率，有望降低生产成本，以 2024 年算，节省成本约 **2,084.46** 万元。

(3) 随着各主体业务整合的推进，公司运营效率提升已初见成效

①以人均创收计量，惠州生产基地运营效率较 2023 年已逐步提升

2024 年惠州生产基地、越南显盈均进入正式生产运营阶段，公司将进一步整合深圳显盈、惠州生产基地、东莞润众、越南显盈的业务、部门及作业流程，以减少人员需求，提高运营效率，提升公司盈利能力。

随着业务整合工作的推进，2024 年公司惠州生产基地业务运营效率已逐步提升。以人均创收计量，2024 年惠州生产基地人均创收已较 2023 年提升 **42.69%**。具体如下：

项目	惠州生产基地 2024 年	惠州生产基地 2023 年
营业收入（万元）	32,678.42	20,466.25
生产基地平均人员数量（人）	689	616
人均创收（万元/人）	47.43	33.24

②目前惠州生产基地及越南显盈生产效率逐步改善，但受制于生产基地运营效率需渐进式提升的客观现实，整体仍未达目标

为加强生产效率管控，惠州生产基地、越南显盈引入了标准工时管理模式，并分别于 2024 年 1 月、2024 年 3 月起正式投入使用。以“标准工时/实际工时”计算的生产效率指数，可较好地衡量公司生产效率。2024 年一季度起惠州生产基地、越南显盈生产效率指数如下：

项目	2025 年 1 季度	2024 年 4 季度	2024 年 3 季度	2024 年 2 季度	2024 年 1 季度
惠州生产基地	85.53%	88.97%	82.71%	78.38%	76.99%
越南显盈	56.94%	52.65%	56.67%	59.17%	43.96%

作为参照，同样以信号转换拓展业务为主的母公司深圳显盈其 2022 年生产效率指数月度平均为 107.74%。目前惠州生产基地及越南显盈生产效率仍处于较低水平，但整体表现出逐步改善趋势。

目前，公司的产能整合、产能效率爬坡尚在进行中，若整合后，能达到 90% 的生产效率，惠州生产基地、越南显盈生产端薪酬有望分别减少 9.40%和 38.31%，以 2024 年收入、成本计算，能节省成本约 324.48 万元。

（六）发行人已采取和拟采取的应对措施

1、应美国客户及市场需求，在本次募投项目实施前，以租赁形式在越南设立生产子公司越南显盈。越南显盈设立以来显著增长

2023 年，公司出口美国业务同比下降 50.68%，主要受美国对我国出口产品加征关税，2022 年末以来随着人员、物资出入境恢复、同行业公司纷纷在越南等国家设立生产基地，客户的海外供应商选择迅速增加影响。应美国客户及市场需求，2023 年 6 月公司以租赁厂房形式，于越南设立生产子公司越南显盈，以期在本次募投中越南生产基地建设项目实施并投产前，维护并拓展美国市场。

2023 年 10 月越南显盈完成生产车间安装、调试后，美国市场客户对越南工厂进行了密集的审厂、试样，2023 年 12 月越南显盈进入生产阶段，正式开展生产运营。2024 年 1 月起其各月新接订单总体呈增长趋势，如下：

单位：万元												
项目	12 月	11 月	10 月	9 月	8 月	7 月	6 月	5 月	4 月	3 月	2 月	1 月
2025 年 1-3 月										1,325.90	935.02	159.03
2024 年	419.40	2,465.70	872.60	1,034.15	845.46	504.03	1,285.57	1,087.91	519.10	758.29	470.72	452.54

注：1、越南显盈主要负责生产，以新加坡显盈为销售接单主体，以上数据为新加坡销售订单数据；

2、因 2024 年 5、6 月份越南显盈接单量较大，越南工厂生产排期较满，2024 年 7 月部分急单客户转由公司国内工厂接单，因此 7 月新接订单较少。

2、整合产能布局，减少生产场所，精益管理，提升公司生产运营效率和盈利能力

公司惠州新建生产基地 2023 年处于小批量试产及产能爬坡阶段，人员费用

增多，生产效率阶段性偏低。同时为维护美国市场业务，应客户及市场需求，2023年6月公司于越南设立生产子公司，并于2023年12月达到生产状态，境外子公司设立及运营初期增加了公司成本费用。2023年广东至盈（惠州新建生产基地法人主体）、越南显盈亏损金额合计181.43万元。

2023年以来，因收购东莞润众、惠州生产基地（广东至盈）建成、越南显盈投产等原因，公司主要生产主体从2023年初的2个（深圳显盈和惠州耀盈）增加至5个（深圳显盈、惠州耀盈、广东至盈、东莞润众、越南显盈）。公司积极筹划产能整合，但在当前整合阶段仍不可避免地出现多地生产的情况，需要多套管理体系、运营效率阶段性偏低。目前，深圳显盈、惠州耀盈与广东至盈已实现部分整合。**公司持有的东莞润众股权亦已于2025年1月全部处置，电源适配器业务将集中由全资子公司广东至盈开展。**公司计划未来仅保留惠州生产基地、越南显盈、惠州自建项目(2025年末建成)三大生产基地，以实现生产的高效管理。如本题相关回复测算，若生产整合后，能达到2022年的生产效率，有望降低生产成本，以2024年计算，节省成本约**2,084.46**万元。

随着业务整合工作的推进，2024年公司惠州生产基地业务运营效率已逐步提升。表现为人均创收和“标准工时/实际工时”指标：

①以人均创收计量，惠州生产基地人均创收已较2023年显著提升 2024年惠州生产基地、越南显盈均进入正式生产运营阶段，公司将进一步整合深圳显盈、惠州生产基地、东莞润众、越南显盈的业务、部门及作业流程，以减少人员需求，提高运营效率，提升公司盈利能力。

随着业务整合工作的推进，2024年公司惠州生产基地业务运营效率已逐步提升。以人均创收计量，2024年惠州生产基地人均创收已较2023年提升**42.69%**。具体如下：

项目	惠州生产基地 2024 年	惠州生产基地 2023 年
营业收入（万元）	32,678.42	20,466.25
生产基地平均人员数量（人）	689	616
人均创收（万元/人）	47.43	33.24

②目前惠州生产基地及越南显盈生产效率逐步改善，但受制于生产基地运营

效率需渐进式提升的客观现实，整体仍未达目标

为加强生产效率管控，惠州生产基地、越南显盈引入了标准工时管理模式，并分别于 2024 年 1 月、2024 年 3 月起正式投入使用。以“标准工时/实际工时”计算的生产效率指数，可较好地衡量公司生产效率。2024 年一季度起惠州生产基地、越南显盈生产效率指数如下：

项目	2025 年 1 季度	2024 年 4 季度	2024 年 3 季度	2024 年 2 季度	2024 年 1 季度
惠州生产基地	85.53%	88.97%	82.71%	78.38%	76.99%
越南显盈	56.94%	52.65%	56.67%	59.17%	43.96%

作为参照，同样以信号转换拓展业务为主的母公司深圳显盈其 2022 年生产效率指数月度平均为 107.74%。目前惠州生产基地及越南显盈生产效率仍处于较低水平，但整体表现出逐步改善趋势。

目前，公司的产能整合、产能效率爬坡尚在进行中，若整合后，能达到 90% 的生产效率，惠州生产基地、越南显盈生产端薪酬有望分别减少 9.40%和 38.31%，以 2024 年收入、成本计算，能节省成本约 324.48 万元。

3、积极维护好原有优质客户，增加对老客户的供应份额

公司与安克创新、绿联科技等国内优质客户长期合作。近年来，上述优质客户发展良好，安克创新 2024 年营业收入增长 41.14%，绿联科技 2024 年营业收入增长 28.46%。公司将积极维护好上述原有优质客户，与客户共同成长，并争取进一步增加对老客户的供应份额，提升盈利水平。

4、积极拓展新领域业务，发掘新客户

公司在 3C 周边产品行业深耕多年，尤其在信号转换拓展领域积累了丰富的技术储备和经验。基于公司在信号转换拓展产品领域的技术、生产、销售经验，公司不断拓展自身的业务范畴，逐步将业务领域延伸至同属 3C 周边产品的快充充电器、蓝牙键盘、移动电源等领域，持续开拓新领域业务。

未来公司将把握市场发展机遇，围绕 3C 周边产品加大新领域业务开拓力度，开发新的客户，从而为公司带来新的订单需求。

5、持续加大产品开发投入，确保技术对业务的有效支撑

公司始终坚持将技术创新作为企业发展的重要驱动力，持续进行研发投入，不断提高技术创新实力水平。未来，公司将继续秉持技术创新驱动发展的理念，紧跟行业技术发展趋势，时刻关注市场需求变化，持续加大对前瞻性技术以及核心基础技术的研发投入，保障公司产品技术始终处于行业领先水平，为公司业务发展提供有力的技术支撑。

综上，2023 年、**2024 年**影响公司业绩的主要因素：短期内行业市场需求下降、**产品结构及客户结构变化**、美国对中国出口产品加征关税、惠州新建生产基地产能爬坡，越南子公司设立并初期运营、**东莞润众的业绩拖累**，综合导致了 2023 年、**2024 年公司毛利率下降**、成本费用增多、生产效率阶段性偏低。行业市场需求已有所企稳，2023 年四季度起公司已连续实现营业收入同比增长（**2025 年 1-3 月，受处置子公司东莞润众影响，公司主营业务收入同比下降 3.40%，如剔除东莞润众影响，2025 年 1-3 月公司主营业务收入同比增长 10.39%**）。公司针对美国关税、自身因素已采取针对性的应对措施，不利因素有望在 2024 年逐步改善或扭转，公司 2024 年业绩有望企稳增长。但随着产销规模的扩大、研发项目需预先投入，营业成本和研发等费用也将增长，随着公司业务规模扩大及运营效率的逐步提升，预计公司盈利能力亦将逐步改善。

二、结合经营模式和生产周期、存货结构与在手订单情况、存货成本及销售价格、库龄、期后销售情况及同行业可比公司情况等，说明报告期内存货余额较快增长且与收入变动趋势不一致的原因及合理性，是否存在存货滞销的情形和跌价风险，各期末存货跌价准备计提是否充分

（一）公司经营模式和生产周期

1、“以销定产”的生产模式

公司遵循“以销定产”为主的生产模式。客户以订单的形式订购产品或提供需求计划，公司根据客户订单或需求计划安排生产。公司产品的技术方案及样品经客户验证和确认后，公司根据客户订单或需求计划，按照客户要求的性能、产品规格、数量和交货期组织生产。“按订单生产”模式避免了公司自行制定生产计划可能带来的盲目性，也使得原材料采购和生产更有计划性，既有利于控制原材料和产成品库存规模，提高资金周转效率，又可以降低存货跌价风险。

2、自主生产与外协加工相结合的生产模式

公司采用自主生产与外协加工相结合的生产模式，公司以自主生产为主，同时将部分标准工序外协生产。公司生产工序中，塑料结构件加工、激光前处理、自动焊、半成品检测、成品总装、功能质检、外观全检和包装入库等工序主要由公司自主完成。在公司自有产能不足的情况下将信号转换拓展产品的 SMT 贴片工序、双倍线加工工序、非 Type-C 接口信号转换器的成品组装工序通过外协方式进行生产。

3、按需采购和提前备料相结合的采购模式

公司日常采购主要实行按需采购，以客户订单或需求计划为基础，生产部门根据采购周期和需求数量确定所需物料数量，然后发出采购需求，采购部门按需进行采购。对于个别物料，如芯片等，由于订货周期较长，公司会针对该类产品提前备料。

（二）公司存货结构与在手订单情况：在手订单覆盖率 98%以上

报告期各期末，公司存货余额明细及结构如下：

项目	2025/3/31		2024/12/31		2023/12/31		2022/12/31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
原材料	7,674.23	42.69%	8,871.16	41.59%	7,336.75	44.83%	5,735.00	42.48%
在产品	2,083.96	11.59%	2,654.62	12.45%	2,247.56	13.73%	1,072.15	7.94%
库存商品	4,595.02	25.56%	6,406.10	30.03%	3,756.97	22.96%	2,471.78	18.31%
发出商品	3,560.30	19.81%	3,151.77	14.78%	2,919.95	17.84%	2,359.12	17.48%
委托加工物资	-	-	194.22	0.91%	78.04	0.48%	1,838.26	13.62%
低值易耗品	62.16	0.35%	52.40	0.25%	25.94	0.16%	23.44	0.17%
合计	17,975.67	100.00%	21,330.27	100.00%	16,365.20	100.00%	13,499.74	100.00%

报告期各期末，公司存货余额分别为 13,499.74 万元、16,365.20 万元、21,330.27 万元和 17,975.67 万元。2023 年末、2024 年末，公司存货余额增长

主要受两方面因素影响：一是 2023 年 4 月公司收购东莞润众，并将其纳入合并范围；二是 2023 年 4 季度、**2024 年 4 季度**，公司营业收入分别同比增长 37.89% 和 **16.64%**，业务规模增大，存货相应增加。

公司存货主要由原材料、库存商品、发出商品和委托加工物资构成，各主要存货项在报告期内变动情况如下：

1、原材料

公司原材料分为信号转换拓展产品制造所需的原材料以及模具及精密结构件制造所需的原材料，其中信号转换拓展产品制造所需的原材料包括芯片、被动器件、连接器件、PCB 板、精密结构件以及已完成 SMT 贴片的 PCBA 板、已组装完成的双倍线；模具及精密结构件制造所需原材料包括工程塑料、模具钢料等。具体执行采购计划时，公司以客户订单或客户确定的产品需求计划为基础，综合库存情况，下达采购订单，对采购周期较长或市场价格波动较大的物料亦可能根据实际需求进行提前备货。

报告期各期末，公司原材料金额占存货金额的比重较大，主要系为保证生产的连续性，公司需对原材料保有一定的库存储备。以主要产品信号转换拓展产品为例，外购的电子料需满足 20 天左右 SMT 贴片、双倍线加工物料需求，精密结构件、PCBA 板、双倍线等需满足 20 天左右成品组装生产需求。对芯片类关键元器件，为保证生产、供应连续性，公司亦会根据市场行情变化情况，适当备货。

报告期各期末，公司原材料库存余额分别为 5,735.00 万元、**7,336.75 万元**、**8,871.16 万元**和 **7,674.23 万元**。2023 年末、2024 年末，公司原材料余额增长主要受东莞润众纳入合并范围，公司惠州新建生产基地投产后将前期由于自身产能不足委外生产的工序改为自产，2023 年 4 季度、**2024 年 4 季度**公司营业收入增长等因素影响。

2、在产品、委托加工物资

公司在产品指自有产线上在制的信号转换拓展成品、PCBA、模具及精密结构件和电源适配器等；委托加工物资为发往外协厂商的原材料和外协厂商线上在

制的PCBA、信号转换拓展成品等。公司根据客户产品交付要求，在自身生产能力之外，将部分工序委托加工厂商生产。

公司在产品、委托加工物资期末余额变化主要受业务规模及**自有新增产能建成影响**。2022年末，公司委托加工物资**金额**较大，主要受两方面因素影响。一是2022年公司营业收入同比增长20.65%，收入金额增加11,756.02万元；二是2022年12月中上旬为规避委外厂商可能面临的不能连续生产的可能性，公司增加了物料外发数量，安排委外厂商加紧排产。2022年12月下旬部分委外厂商出现了减产或停工的情况，截至2022年末尚有较多委外物料未完成加工入库。

2023年8月底，公司惠州新建生产基地达到预定可使用状态，公司将前期由于自身产能不足而委外生产的工序改为自产。因委外加工业务减少，2023年末，公司委托加工物资余额减少至78.04万元。

3、库存商品

库存商品指公司已经完工入库、但尚未销售出库的信号转换拓展成品、模具及精密结构件等，报告期各期末金额分别为2,471.78万元、3,756.97万元、**6,406.10万元和4,595.02万元**。2023年末、2024年末，公司库存商品余额增长主要受东莞润众纳入合并范围及2023年4季度、2024年4季度公司营业收入同比增长的影响。

4、发出商品

公司发出商品为已经销售出库但尚未满足收入确认条件的信号转换拓展成品、电源适配器、模具及精密结构件等。报告期各期末，公司发出商品金额分别为2,359.12万元、2,919.95万元、**3,151.77万元和3,560.30万元**。

5、在手订单：公司实施“以销定产”的生产模式，在手订单可全面覆盖报告期各期末存货

报告期各期末存货余额和在手订单金额情况如下：

项目	2025/3/31	2024/12/31	2023/12/31	2022/12/31
存货余额（不含发出商品）A	14,415.37	18,178.50	13,445.25	11,140.62
在手订单金额B	19,430.30	18,846.80	13,288.93	13,432.16
订单覆盖率C=B/A	134.79%	103.68%	98.84%	120.57%

注：在手订单金额不含报告期各期末已发货未确认收入的订单

公司实施“以销定产”的生产模式，客户通常提前 2-3 个月向公司下发采购订单，在手订单基本可以覆盖报告期各期末存货余额，存货滞销和跌价的风险较小。

（三）存货成本及销售价格

公司采用成本加成的销售定价模式，维持合理的销售毛利，产品毛利率基本稳定，产品销售价格高于存货成本，跌价风险较小。报告期内，公司产品毛利率如下：

项目	2025 年 1-3 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	毛利额 (万元)	毛利率 (%)	毛利额 (万元)	毛利率 (%)	毛利额 (万元)	毛利率 (%)	毛利额 (万元)	毛利率 (%)
信号转换 拓展产品	1,938.04	23.72	10,569.51	24.98	11,111.15	27.07	15,286.83	26.70
模具及精 密结构件	887.28	17.76	3,055.07	18.31	1,796.43	14.18	1,699.93	15.39
电源 适配器	419.52	12.74	3,863.71	13.88	2,805.17	20.03		
合计	3,244.84	19.72	17,488.29	20.14	15,712.74	23.20	16,986.75	24.87

（四）期后销售情况及同行业公司存货情况：存货期后销售情况良好，同行业公司存货周转率下降，与发行人变动趋势基本一致

公司实施“以销定产”的生产模式，并主要依据销售订单采购原材料等物料，存货期后销售情况良好。报告期内各期末公司一年以上库龄存货占比均在 10% 以内。截至 2025 年 4 月 30 日，公司 2022 年末、2023 年末、2024 年末、2025 年 3 月末，存货期后消耗率分别为 97.32%、91.66%、81.81%和 64.00%。报告期各期末存货余额期后销售情况如下：

项目	2025/3/31	2024/12/31	2023/12/31	2022/12/31
存货余额	17,975.67	21,330.27	16,365.20	13,499.74
期后消耗金额	11,503.72	17,450.82	14,999.79	13,138.36

消耗比例	64.00%	81.81%	91.66%	97.32%
------	--------	--------	--------	--------

A 股上市公司中，公司同行业可比公司包括海能实业、奥海科技、佳禾智能，同行业可比公司存货管理模式及存货周转情况与公司基本一致。报告期内，公司和同行业可比公司存货周转率如下：

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
海能实业	3.74	4.25	4.52	4.69
奥海科技	5.10	5.92	6.75	5.85
佳禾智能	3.62	4.10	3.56	2.95
公司	2.71	3.69	3.50	3.96

注：因同行业可比公司未披露 2025 年 3 月末的存货余额，其存货周转率计算中 2025 年 3 月 31 日存货余额以存货净额替代。

公司存货周转率与同行业公司基本接近。

（五）报告期内存货余额较快增长且与收入变动趋势不一致的原因及合理性

报告期内，公司存货余额和收入变动情况如下：

单位：万元、%

项目	2025 年 1-3 月 2025 年 3 月 31 日		2024 年度 2024 年 12 月 31 日		2023 年度 2023 年 12 月 31 日		2022 年度 2022 年 12 月 31 日
	金额	同比 变动	金额	同比 变动	金额	同比 变动	金额
营业收入	16,659.57	-3.40	87,253.38	27.95	68,193.32	-0.72	68,685.25
存货余额	17,975.67	14.27	21,330.27	30.34	16,365.20	21.23	13,499.74

报告期内，因期末存货主要受当季收入规模影响，营业收入与存货余额变动幅度存在一定差异。2023 年末公司存货余额增长幅度大于 2023 年营业收入增长幅度，主要受 2023 年四季度公司营业收入大幅增长影响，具体如下：

项目	2023 年四季度/ 2023 年 12 月 31 日	2022 年四季度/ 2022 年 12 月 31 日	同比变动
营业收入（万元）	21,415.82	15,531.48	37.89%
存货余额（万元）	16,365.20	13,499.74	21.23%

2023 年四季度公司营业收入同比增长 37.89%，高于 2023 年末公司存货余额增长幅度，存货余额的增长具有合理性。

（六）是否存在存货滞销的情形和跌价风险，各期末存货跌价准备计提是否

充分

报告期各期末 90%以上存货库龄在 1 年以内。

单位：万元

项目	2025年3月31日		2024年12月31日		2023年12月31日		2022年12月31日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
一年以内	16,626.19	92.49%	19,618.79	91.98%	15,749.40	96.24%	13,064.68	96.78%
一年以上	1,349.48	7.51%	1,711.48	8.02%	615.80	3.76%	435.06	3.22%
合计	17,975.67	100.00%	21,330.27	100.00%	16,365.20	100.00%	13,499.74	100.00%

报告期各期末，公司存货库龄主要集中在 1 年以内，与公司经营模式基本匹配，不存在存货滞销风险。公司一年以上的存货主要系生产备货的各类电子元器件、PCBA、生产过程中的模具等。公司各期末对长库龄存货进行检查，按照成本与可变现净值孰低原则计提了存货跌价准备，存货跌价准备计提充分。报告期各期末，公司存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2025/3/31	2024/12/31	2023/12/31	2022/12/31
存货余额	17,975.67	21,330.27	16,365.20	13,499.74
跌价准备	594.71	637.08	385.34	189.59
账面价值	17,380.96	20,693.19	15,979.86	13,310.16
计提比例	3.31%	2.99%	2.35%	1.40%

报告期各期末，公司存货跌价准备计提比例与同行业可比公司对比如下：

项目	2024/12/31	2023/12/31	2022/12/31
海能实业	8.55%	13.35%	11.10%
佳禾智能	7.27%	5.99%	4.87%
奥海科技	7.97%	5.72%	10.56%
发行人	2.99%	2.35%	1.40%

注：因同行业可比公司未披露 2025 年 3 月末存货跌价准备计提相关信息，故上表未列示 2025 年 3 月 31 日对比数据。

发行人计提比例较低，主要原因是：为减少存货呆滞的影响，发行人定期及

时对呆滞或长库龄存货进行处理，跌价准备余额随之转销，期末存货跌价准备占存货余额比例较小。因不同公司对存货可能存在不同的管理方式，存货跌价准备占存货余额比例并不能完全反映存货质量。因会计处理中，期初存在的存货跌价准备领用后将冲减当期成本，期末存货跌价准备余额与期初余额的差额能更直观反映其对当期业绩的影响。

报告期内，各可比公司期末存货跌价准备余额与期初的差额，占期末存货余额的比例如下：

项目	2024/12/31	2023/12/31	2022/12/31
海能实业	1.44%	-0.73%	7.33%
佳禾智能	1.60%	0.19%	1.10%
奥海科技	2.79%	-1.89%	8.63%
发行人	1.18%	1.20%	0.47%

注：因同行业可比公司未披露 2025 年 3 月末存货跌价准备计提相关信息，故上表未列示 2025 年 3 月 31 日对比数据。

经对比，报告期内，公司存货跌价准备期末、期初余额的差额占期末存货余额的比例与可比公司不存在明显差异。海能实业和奥海科技在 2022 年末均对原材料计提了较大金额的跌价准备，合理推测因 2022 年下半年芯片大幅降价导致库存价格高于市场价格所致。发行人 2022 年末原材料芯片库存为 2,213.18 万元，金额较少，无需计提大额跌价准备。

相比于同行业可比公司，报告期各期末，发行人存货跌价准备计提比例基本稳定。2023 年末公司存货跌价准备计提比例上升主要受模具及精密结构件业务影响。

如上所述，公司存货期后销售情况良好、库龄结构合理，存货周转率及趋势与同行业公司不存在显著差异，因此公司不存在存货滞销的情形。公司存货结构合理，与经营模式和生产模式相匹配，在手订单基本可以覆盖报告期各期末存货，公司产品毛利率合理、稳定，不存在毛利为负的情况，因此公司存货跌价风险小，存货跌价准备计提充分。

三、结合业绩情况、未来融资/还款安排、利润分配计划等，说明如发行人净资产下降，本次发行后，累计债券余额占净资产的比例是否持续满足《证券期货法律适用意见第 18 号》相关要求，发行人拟采取的应对措施及有效性

（一）2024 年、2025 年 1-3 月公司归母净利润分别为 805.73 万元和 496.60 万元

受益于市场需求的逐步好转，2023 年四季度起公司营收持续同比增长。2025 年 1-3 月，受处置子公司东莞润众影响，公司主营业务收入同比下降 3.40%，如剔除东莞润众影响，2025 年 1-3 月公司主营业务收入同比增长 10.39%。

2024 年受产品调价、产品结构及客户结构变化、运营效率、研发投入及市场拓展等因素影响，归母净利润为 805.73 万元，同比下降 61.06%。2025 年 1-3 月公司归母净利润为 496.60 万元，较 2023 年同期的 62.90 万元显著改善。随着生产、运营效率的逐步提升，预计公司盈利情况将逐步好转。

（二）公司未来融资/还款安排：除本次可转债外，公司无其他股权或债券融资计划，目前亦无股份回购计划，不存在其他减少公司净资产的融资或还款事项

除本次可转债外，目前公司无其他股权或债券融资计划。

2024 年 2 月 6 日，公司召开董事会审议通过了《关于回购公司股份方案的议案》，拟使用自有资金回购部分公司股份并用于实施股权激励计划或员工持股计划。决议主要条款包括：

拟回购资金总额：回购的资金总额不低于人民币 2,000 万元（含），不超过人民币 4,000 万元（含），具体回购金额以回购实施完成时实际回购的金额为准。

拟回购期限：自公司董事会审议通过本次回购股份方案之日起不超过 12 个月。

截至 2025 年 3 月末，前述回购计划已实施完毕，公司目前无其他回购计划。

银行借款方面，为维持公司业务的持续稳定运营，公司没有大幅度扩大或压缩银行借款规模的计划。

（三）利润分配计划：公司将按照法律法规及《公司章程》的要求，实施利

利润分配

按照公司章程的约定，在满足现金分红条件的前提下，如无重大投资计划或重大现金支出发生，公司应当采取现金分配股利，公司每年以现金方式分配的利润不少于当年度实现的可分配利润的 15%。

根据 2025 年 4 月 28 日公司第三届董事会第二十五次会议和第三届监事会第二十三次会议审议通过的《关于公司〈2024 年度利润分配预案〉的议案》，公司以截至 2024 年 12 月 31 日公司总股本 97,236,000 股扣减不参与利润分配的回购专户中的股份 890,400 股，即以 96,345,600 为基数，向全体股东每 10 股派发现金股利人民币 0.5 元（含税），合计派发现金股利人民币 4,817,280 元（含税）。本分配议案尚需提交公司 2024 年年度股东大会审议通过。

（四）公司已调减本次可转债募集资金金额，结合公司业绩情况、未来融资/还款安排、利润分配计划，本次发行后，累计债券余额占净资产的比例持续满足《证券期货法律适用意见第 18 号》相关要求

基于公司当前经营和财务状况，同时考虑到公司拟实施的股份回购计划，经公司 2024 年 3 月 18 日召开的董事会及 2024 年 4 月 9 日召开的股东会审议通过，调减补充流动资金项目金额 5,000 万元；因公司以 2,000 万元投资奥康银华股权，认定为财务性投资，经公司 2024 年 7 月 10 日召开的董事会审议通过，再次调减补充流动资金项目金额 2,000 万元；此外，基于公司当前经营和财务状况，经公司 2024 年 8 月 12 日召开的董事会审议通过，再次调减募集资金 8,000 万元，其中调减越南生产基地建设项目 2,790.84 万元，调减研发中心建设项目 5,209.16 万元。至此，公司已合计调减募集资金 15,000 万元，以保证本次发行后，累计债券余额占净资产的比例持续满足《证券期货法律适用意见第 18 号》相关要求。

调减后，本次拟发行可转债募集资金总额不超过人民币 27,000.00 万元。结合公司 2024 年、2025 年 1-3 月业绩情况、未来融资/还款安排、利润分配计划，本次发行后，累计债券余额占净资产的比例持续满足《证券期货法律适用意见第 18 号》相关要求。具体数据测算如下：

项目	考虑后续分红后净资产	2025 年 3 月末	2024 年末	2023 年末	2022 年末
归属于母公司股东净资产（万元）	83,442.70	83,924.42	84,363.83	85,223.98	84,984.33

项目	考虑后续分红 后净资产	2025 年 3 月末	2024 年末	2023 年末	2022 年末
累计债券余额占归 母净资产的比例	32.36%	32.17%	-	-	-

注 1：上表股份回购金额以股份回购计划中 4,000 万元的回购上限计算。

截至 2025 年 3 月末，公司归母净资产为 83,924.42 万元，本次发行前公司未曾发行债券。假定发行前公司归母净资产金额不变，本次发行将新增 27,000.00 万元债券余额，新增后累计债券余额占净资产比例为 32.17%，累计债券余额不超过最近一期末净资产的百分之五十，符合《适用意见第 18 号》相关要求。

结合公司业绩情况、未来融资/还款安排、利润分配计划、股份回购计划，完成 2024 年分红后，公司归母净资产为 83,442.70 万元，本次债券发行后，累计债券余额占净资产比例为 32.36%，累计债券余额不超过最近一期末净资产的百分之五十，符合《适用意见第 18 号》相关要求。

随着留存收益的增加，预计未来发行人归属于母公司所有者权益总额将继续增长，发行人可以持续符合《证券期货法律适用意见第 18 号》相关规定。

（五）发行人拟采取的应对措施及有效性：持续改善公司盈利能力，关注公司归属母公司股东净资产变动情况，确保本次发行后，累计债券余额占净资产的比例持续满足《证券期货法律适用意见第 18 号》相关要求

结合公司业绩情况、未来融资/还款安排、利润分配计划，本次发行后，累计债券余额占净资产的比例持续满足《证券期货法律适用意见第 18 号》相关要求。公司已采取或拟采取以下措施，持续改善公司盈利能力，增加公司归属于母公司股东的净资产：

1、提前布局海外产能，积极维护和开发客户。应美国客户及市场需求，在本次募投项目实施前，以租赁形式在越南设立生产子公司越南显盈。

2、整合产能布局，减少生产场所，精益管理，提升公司生产运营效率和盈利能力。公司惠州新建生产基地 2023 年处于小批量试产及产能爬坡阶段，境外越南子公司设立及运营初期增加了公司成本费用。2024 年惠州生产基地、越南显盈均进入正式生产运营阶段，公司将进一步整合深圳显盈、广东至盈（惠州新

建生产基地的法人主体)、越南显盈的业务、部门及作业流程,以减少人员需求,提高运营效率,提升公司盈利能力。

3、积极维护好原有优质客户,增加对老客户的供应份额。公司与安克创新、绿联科技等国内优质客户长期合作。近年来,上述优质客户发展良好,安克创新 2024 年营业收入增长 41.14%,绿联科技 2024 年营业收入增长 28.46%。公司将积极维护好上述原有优质客户,与客户共同成长,并争取进一步增加对老客户的供应份额,提升盈利水平。

4、积极拓展新领域业务,发掘新客户。公司在 3C 周边产品行业深耕多年,尤其在信号转换拓展领域积累了丰富的技术储备和经验。基于公司在信号转换拓展产品领域的技术、生产、销售经验,公司不断拓展自身的业务范畴,逐步将业务领域延伸至同属 3C 周边产品的快充充电器、蓝牙键盘、移动电源等领域,持续开拓新领域业务。未来公司将把握市场发展机遇,围绕 3C 周边产品加大新领域业务开拓力度,开发新的客户,从而为公司带来新的订单需求。

5、持续加大产品开发投入,确保技术对业务的有效支撑。公司始终坚持将技术创新作为企业发展的重要驱动力,持续进行研发投入,不断提高技术创新实力水平。未来,公司将继续秉持技术创新驱动发展的理念,紧跟行业技术发展趋势,时刻关注市场需求变化,持续加大对前瞻性技术以及核心基础技术的研发投入,保障公司产品技术始终处于行业领先水平,为公司业务发展提供有力的技术支撑。

6、后续公司将持续关注公司归属母公司股东净资产的变动情况,确保本次发行后,累计债券余额占净资产的比例持续满足《证券期货法律适用意见第 18 号》相关要求。

四、结合前次募投项目实现效益情况,说明前次募投项目是否能够达到预计效益,如否,请说明原因及合理性,相关不利因素是否已消除,是否可能导致本次募投项目的实施存在重大不确定性,本次募投项目实施后是否有利于提升公司资产质量、营运能力、盈利能力等

(一)结合前次募投项目实现效益情况,说明前次募投项目是否能够达到预计效益,如否,请说明原因及合理性,相关不利因素是否已消除

截至 2025 年 3 月 31 日，发行人前次募集资金投资项目实现效益情况如下：

承诺投资项目		截止日 投资项目 累计 产能利 用率	承诺效益	最近三年实际效益				截止日 累计实 现效益	是否达到预计 效益
序号	项目名 称			2025 年 1-3 月	2024 年	2023 年	2022 年		
1	Type-C 信号转 换器产 品扩产 项目	第一年 99.12% 第二年 37.21%	项目建成产 能爬坡期第 一年、第二 年实现利润分 别为 1,338.58 万 元、2,850.64 万元	129.50 万元	617.18 万元	298.79 万 元	不适用	1,045.4 7 万元	否，按年化计算效益实现率第一年 46.48%、第二年 25.45%。该项目设计的生产负荷逐年提升，投产前 4 年设计的生产负荷率分别为 35%、75%、90%和 100%。2023 年 9 月为项目投产第一个月，2023 年 9 月至今尚处于产能爬坡阶段，虽然以设计生产负荷计算的产能利用率第一年达 99.12%，第二年达 37.21%，但折算为项目满产年度的产能，其产能利用率仅为 34.69%和 27.91%。项目投产初期因业务流程、人员配置等有待进一步改善，经营效率阶段性偏低。
2	高速高 清多功 能拓展 坞建设 项目	第一年 116.11% 第二年 44.45%	项目建成产 能爬坡期第 一年、第二 年实现利润分 别为 597.16 万元、 1,646.93 万 元	90.17 万元	263.85 万元	124.53 万 元	不适用	478.55 万元	否，按年化计算效益实现率第一年 40.10%、第二年 24.89%。该项目设计的生产负荷率逐年提升，投产前 4 年设计的生产负荷率分别为 20%、50%、70%和 100%。2023 年 9 月为项目投产第一个月，2023 年 9 月至今尚处于产能爬坡阶段，虽然以设计生产负荷计算的产能利用率第一年达 116.11%，第二年达 44.45%，但折算为项目满产年度的产能，其产能利用率仅为 23.22%和 22.23%。项目投产初期因业务流程、人员配置等有待进一步改善，经营效率阶段性偏低。
3	补充流 动资金	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用

注 1：Type-C 信号转换器产品扩产项目和高速高清多功能拓展坞建设项目于 2023 年 8 月底达到预定可使用状态，上表 2023 年度已实现效益为项目于 2023 年 9 月至 12 月实现的净利润，投资项目效益实现率，第一年为项目 2023 年 9 月至 2024 年 8 月实现的净利润年化后与第一年预计净利润计算而得，第二年为项目 2024 年 9 月至 2025 年 3 月实现的净利润年化后与第二年预计净利润计算而得；

注 2：补充流动资金项目及超募资金项目无法单独核算效益，其项目成果体现在缓解公司资金压力，降低财务风险；

注 3：发行人不存在标准产能，截止日投资项目累计产能利用率，第一年为项目 2023 年 9 月至 2024 年 8 月实现的收入年化后与第一年预计销售收入计算而得，第二年为项目 2024 年 9 月至 2025 年 3 月实现的收入年化后与第二年预计销售收入计算而得。

惠州生产基地作为 IPO 两个生产类募投项目的实施主体，在承诺的项目投入外，亦利用了部分自有资金和超募资金进行项目建设。为提高公司整体运营效率，公司在不同主体间基于相同或相似的产品进行了业务整合。其中惠州生产基地整合了母公司深圳显盈的部分生产职能，而母公司深圳显盈整合了各子公司部分研发、销售职能，因此惠州生产基地运营主体广东至盈单体难以反映其业务的盈利情况。效益测算时，以产品为划分基础，经各主体合并抵销后，公司信号转换拓展业务的收入分项目列示如下：

单位：万元

项目	2023 年 1 月至 2025 年 3 月		
	Type-C 信号转换器产品扩产项目	高速高清多功能拓展坞项目	信号转换拓展产品其他业务
营业收入	16,310.23	9,770.70	84,989.58

在募投项目效益测算中，公司新型号 Type-C 信号转换器产品（即 IPO 扩产项目）和高速高清多功能拓展坞归属于 IPO 生产类募投项目，其销售单价为公司面向外部客户的销售价格，生产成本则主要为广东至盈生产成本。募投项目期间费用、资产减值损失等损益项根据相关性在公司整体费用或损益中进行分摊。2023 年 8 月底，前次募投项目惠州生产基地达到预定可使用状态，Type-C 信号转换器产品扩产项目 2023 年 9 月至 2024 年 8 月实现利润合计 622.20 万元，2024 年 9 月至 2025 年 3 月实现利润合计 423.27 万元，年化后实现利润合计 725.60 万元，承诺效益为产能爬坡期第一年、第二年分别实现利润 1,338.58 万元和 2,850.64 万元，效益实现率分别为 46.48%和 25.45%；高速高清多功能拓展坞建设项目 2023 年 9 月至 2024 年 8 月实现利润 239.44 万元，2024 年 9 月至 2025 年 3 月实现利润合计 239.11 万元，年化后实现利润合计 409.91 万元，承诺效益为产能爬坡期第一年、第二年分别实现利润 597.16 万元和 1,646.93 万元，效益实现率分别为 40.10%和 24.89%。前次募集资金投资项目未达预计效益，主要系项目投产初期，尚处于产能爬坡阶段，经营效率阶段性偏低，另外，公司产能整合阶段，多地生产，人员费用多，同时受公司加大研发及市场拓展力度等因素影响，期间费用率上升，2023 年、2024 年期间费用率分别为 18.95%和 19.34%，导致利润偏低。第二年效率实现率较第一年有所下降，除上述原因外，还受收入季节性因素影响，第二年效益计算期间为 2024 年 9 月至 2025 年 3 月，一季度淡

季，且春节期间停工，产能利用率偏低，效益下降，具体分析如下：

1、前次募集资金投资项目自 2023 年 9 月投产以来，尚处于产能爬坡阶段，经营效率阶段性偏低，公司产能整合，人员增多，期间费用率上升

2023 年 9 月为前次募集资金投资项目投产第一个月，2023 年 9 月至今，前次募集资金投资项目尚处于产能爬坡阶段，生产经营效率低，公司产能整合，人员费用多，期间费用率上升，利润未达到前次募投项目测算的月平均水平。

(1) Type-C 信号转换器产品扩产项目

根据项目可研规划，项目在达到可使用状态后生产负荷逐年提高，项目达到可使用状态后第 1 年生产负荷为 35%，第 2 年生产负荷为 75%，第 3 年生产负荷为 90%，第 4 年及以后各年生产负荷均为 100%。项目预期各年生产负荷率及收入如下：

单位：万元

项目	第一年	第二年	第三年	第四年
预期生产负荷率	35.00%	75.00%	90.00%	100.00%
预期营业收入	11,200.00	24,000.00	28,800.00	32,000.00

2023 年 9 月项目投产，尚处于产能爬坡阶段，虽然以设计生产负荷计算的产能利用率**第一年达 99.12%，第二年达 37.21%**，但折算为项目满产年度的产能，其产能利用率仅为**34.69%和 27.91%**。

项目投产初期受业务流程、人员配置有待进一步改善等因素影响，经营效率阶段性偏低，未能达成预计效益。该项目预计损益指标与实际实现情况对比如下：

①投产第一年对比情况

项目	项目预计值	项目实际值	完成率
营业收入(万元) (A)	11,200.00	11,100.90	99.12%
毛利率 (B)	29.76%	27.50%	-
期间费用率 (C)	13.82%	19.81%	-
税金及附加率 (D)	0.00%	0.64%	-
减值损失率 (E)	0.00%	0.46%	-
利润总额 [F=A*(B-C-D-E)]	1,784.77	732.00	41.01%

企业所得税率(G)	25%	15%	-
净利润（万元） [H=F*(1-G)]	1,338.58	622.20	46.48%

注：因项目于 2023 年 9 月达到可使用状态，截至 2024 年 8 月 30 日，其已运行 12 个月，上表项目实际值为 2023 年 9 月至 2024 年 8 月实现额

②投产第二年对比情况

项目	项目预计值	项目实际值	完成率
营业收入(万元) (A)	24,000.00	8,930.27	37.21%
毛利率(B)	30.13%	29.64%	
期间费用率(C)	13.79%	18.63%	
税金及附加率(D)	0.50%	0.67%	
减值损失率(E)	0.00%	0.62%	
利润总额[F=A*(B-C-D-E)]	3,800.85	853.65	22.46%
企业所得税率(G)	25%	15%	
净利润（万元）[H=F*(1-G)]	2,850.64	725.60	25.45%

注：上表项目实际值为 2024 年 9 月至 2025 年 3 月实现额年化后所得

项目在运营初期，虽然项目收入在预计生产负荷的基础上完成率**第一年达 99.12%，第二年达 37.21%**，但其占项目满产产能的比例仅为 **34.69%和 27.91%**。项目投产初期受业务流程、人员配置有待进一步改善等因素影响，经营效率阶段性偏低，毛利率低于预计水平；且因公司产能整合，多地生产，人员费用增多，同时加大研发及市场拓展力度，导致期间费用率远高于项目预计值，以净利润计量的项目效益达成率**第一年、第二年分别为 46.48%和 25.45%**。**第二年收入在预计生产负荷的基础上完成率偏低，主要原因是一季度淡季，且春节期间停工，产能利用率偏低，效益下降。**

(2) 高速高清多功能拓展坞建设项目

根据项目可研规划，项目在达到可使用状态后生产负荷逐年提高，项目达到可使用状态后第 1 年生产负荷为 20%，第 2 年生产负荷为 50%，第 3 年生产负荷为 70%，第 4 年及以后各年生产负荷均为 100%。项目预期各年生产负荷率及收入如下：

单位：万元

项目	第一年	第二年	第三年	第四年
预期生产负荷率	20.00%	50.00%	70.00%	100.00%
预期营业收入	5,400.00	13,500.00	18,900.00	27,000.00

2023 年 9 月项目投产，尚处于产能爬坡阶段，虽然以设计生产负荷计算的产能利用率**第一年达 116.11%，第二年达 44.45%**，但折算为项目满产年度的产能，其产能利用率仅为**23.22%和 22.23%**。

项目投产初期受业务流程、人员配置有待进一步改善等因素影响，经营效率阶段性偏低，未能达成预计效益。该项目预计损益指标与实际实现情况对比如下：

①投产第一年对比情况

项目	项目预计值	项目实际值	完成率
营业收入(万元)(A)	5,400.00	6,269.94	116.11%
毛利率(B)	27.18%	25.56%	-
期间费用率(C)	12.43%	19.99%	-
税金及附加率(D)	0.00%	0.63%	-
减值损失率(E)	0.00%	0.44%	-
利润总额 [F=A*(B-C-D-E)]	796.21	281.69	35.38%
企业所得税率(G)	25%	15%	-
净利润(万元) [H=F*(1-G)]	597.16	239.44	40.10%

注：相关数据口径及差异说明同 Type-C 信号转换器产品扩产项目。

②投产第二年对比情况

项目	项目预计值	项目实际值	完成率
营业收入(万元)(A)	13,500.00	6,001.31	44.45%
毛利率(B)	28.83%	27.66%	
期间费用率(C)	12.36%	18.49%	
税金及附加率(D)	0.20%	0.68%	
减值损失率(E)	0.00%	0.58%	
利润总额 [F=A*(B-C-D-E)]	2,195.91	482.24	21.96%
企业所得税率(G)	25%	15%	

净利润(万元) [H=F*(1-G)]	1,646.93	409.91	24.89%
------------------------	----------	--------	--------

注：相关数据口径及差异说明同 Type-C 信号转换器产品扩产项目。

项目在运营初期，虽然项目收入在预计生产负荷的基础上完成率**第一年达 116.11%，第二年达 44.45%**，但其占项目满产产能的比例仅为**23.22%和 22.23%**。项目投产初期受业务流程、人员配置有待进一步改善等因素影响，经营效率阶段性偏低，毛利率低于预计水平；且因公司产能整合，多地生产，人员费用增多，同时加大研发及市场拓展力度，导致期间费用率远高于项目预计值，以净利润计量的项目效益达成率**第一年、第二年分别为 40.10%和 24.89%**。**第二年收入在预计生产负荷的基础上完成率偏低，主要原因是一季度淡季，且春节期间停工，产能利用率偏低，效益下降。**

(3) IPO 募投项目效益测算与实际差异合理性分析

①期间费用率

对期间费用率，因 IPO 募投项目效益测算编制于 2020 年上半年，其主要参照 2019 年实际费用率。2019 年公司实际期间费用率为 13.42%，结合人员工资、资产折旧摊销等因素以 13.82%的期间费用率进行项目效益测算。因公司多地生产需要多套管理体系、研发投入加大、市场拓展加强、业务及运营主体扩展，公司实际期间费用率上升。

②营业税金及附加

对营业税金及附加项，主要为增值税附加税，以应纳增值税额为计税基础。IPO 募投项目测算中，项目生产、销售均为同一主体，因项目投产前厂房建设、设备购置等会产生大额的增值税进项税额，经测算其大于项目投产第一年可能产生的增值税销项税额，项目实施主体在项目投产第一年应缴纳的增值税额为 0，故项目效益测算中，项目投产第一年的营业税金及附加项为 0。经查阅上市公司公开披露的项目可行性分析报告，部分公司亦披露其募投项目实现收入第一年税金及附加金额为 0，如浙文互联(600986)、润丰股份(301035)和吴通控股(300292)，因此 IPO 募投项目测算中第一年营业税金及附加项为 0 合理。募投项目实际运营

中，其销售主要通过母公司进行，因此母公司形成了应纳增值税及增值税附加税等。

③减值损失

对减值损失项，募投项目测算中，其测算主要关注收入、成本、期间费用、营业税金及附加、企业所得税等可预期并系统计算的损益影响项，通常不会将减值损失、投资收益等不可预期项纳入损益测算，故项目效益测算中，其减值损失率为 0。

④企业所得税

对企业所得税，因募投项目实施主体为新设主体，其高新技术企业资质需在公司实际运营并满足一定要求后方可申请并获取，故项目效益测算中，公司以普通企业 25%的企业所得税率进行测算。为提高公司运营效益，公司对不同主体的业务活动进行了整合，整合后募投项目产品主要通过母公司深圳显盈对外销售。母公司深圳显盈为高新技术企业，享受 15%的优惠税率。

2、公司已采取缓解相关不利因素的措施：公司将进一步整合资源，精益管理，提升公司生产运营效率和盈利能力，运营效率已逐步提升

2024 年惠州新建生产基地进入了正式生产运营阶段，公司将进一步整合深圳显盈、广东至盈（惠州新建生产基地的法人主体）、越南显盈的业务、部门及作业流程，以减少人员需求，提高运营效率，提升公司盈利能力。

随着业务整合工作的推进，2024 年公司惠州生产基地业务运营效率已逐步提升。以人均创收计量，2024 年惠州生产基地人均创收已较 2023 年提升 42.69%。具体如下：

项目	惠州生产基地 2024 年	惠州生产基地 2023 年
营业收入（万元）	32,678.42	20,466.25
生产基地平均人员数量（人）	689	616
人均创收（万元/人）	47.43	33.24

综上，公司已采取措施以缓解影响前募效益的不利因素，虽然前募效益未达预期，但已经实现了盈利，项目实现效益已经完全覆盖了项目固定成本，第二年

效率实现率较第一年有所下降，除受产能爬坡阶段，经营效率阶段性偏低，多地生产，人员费用多等因素外，还受收入季节性因素影响，第二年效益计算期间为 2024 年 9 月至 2025 年 3 月，一季度淡季，且春节期间停工，产能利用率偏低，效益下降。此外，公司运营效率已逐步提升，但仍需进一步提升，在后续产销量进一步提升的情况下，产能利用率提升，项目规模效益得以体现，有望降低单位成本费用，项目效益将得到释放，将有利于实现预计效益。

（二）是否可能导致本次募投项目的实施存在重大不确定性：越南生产基地项目面向美国市场，产能预期可充分消化；发行人在本次募投项目建成前已通过越南租赁厂房的方式先行生产，将为本次募投项目的实施提供经验

越南生产基地建设项目拟在越南北宁省桂武二工业区购置土地并自建厂房，通过购置先进的生产设备，建设高效的信号转换拓展产品生产线、快充充电器生产线。该项目主要面向美国业务，规划产能预期可充分消化，且公司通过在越南租赁厂房的方式实施生产经营，将为越南生产基地建设项目顺利实施提供有益经验，因此本次募投项目的实施不存在重大不确定性，具体分析如下：

1、越南生产基地项目面向美国市场，产能预期可充分消化

因越南生产基地建成后，公司面向美国市场的信号转换拓展产品将转移到越南生产，2022 年公司销往美国市场的信号转换拓展产品为 159.22 万个，本次越南募投项目预计投产第一年产量为 168.48 万个，公司现有面向美国市场的产品销量几乎可覆盖越南募投项目规划产量。以募投项目达产后规划产销量 280.80 万个/年计算，其达产后产能较 2022 年公司对美国市场销售数量 159.22 万个增加 121.38 万个/年。结合公司 2022 年对美国业务的销售规模，越南生产基地建设项目 280.80 万个/年的规划产能中，159.22 万个/年为现有产能的转移，增加的 121.38 万个/年产能（预计 2028 年达产）为新增产能。

目前越南显盈已以租赁厂房形式在越南先行设厂，并已于 2023 年 12 月开始出货。2024 年起其各月新接订单总体呈增长趋势，如下：

单位：万元

项目	12 月	11 月	10 月	9 月	8 月	7 月	6 月	5 月	4 月	3 月	2 月	1 月
2025 年 1-3 月										1,325.90	935.02	159.03

2024 年	419.40	2,465.70	872.60	1,034.15	845.46	504.03	1,285.57	1,087.91	519.10	758.29	470.72	452.54
--------	--------	----------	--------	----------	--------	--------	----------	----------	--------	--------	--------	--------

注：1、越南显盈主要负责生产，以新加坡显盈为销售接单主体，以上数据为新加坡销售订单数据；

2、因 2024 年 5、6 月份越南显盈接单量较大，越南工厂生产排期较满，2024 年 7 月部分急单客户转由公司国内工厂接单，因此 7 月新接订单较少。

公司持续开发全球优质客户。2024 年下半年起，公司相继开发了威凡雅尔、三星、泰普森、Biolite 等行业优质客户，部分已实现出货。新客户业务合作规模有望逐步扩大，截至 2025 年 3 月末，公司针对上述新客户的在开发项目共 13 个。具体如下：

客户名称	产品类型	规格型号/项目名称
威凡雅尔	信号转换拓展产品	USB-C/FT02*TYPE-C (40GBPS+video8k*30hz 双视频 4k/60hz) +3*HDMI+3*DP (2*8K/60hz, 4*4K/60hz)+6*USBA3.2 (10g) +1*typecgen2 (10Gbps) +1*tf/microsd4.0 (312m/s) +1*sd/mmc4.0 (312m/s) +1*Audio+1*RJ452.5G+1*DC20V+1*PD85W
泰鈞	电源适配器	C/FT05*POG0PIN (10PINPD20W+USB2.0 数据) +DC20V/120WD1417
三星	电源适配器	Q12 无线充电器 D1401
	电源适配器	Q12 车载无线充电器 D1402
	电源适配器	Q12 三合一无线充电器 D1400
ZAGG	信号转换拓展产品	C/MT02*HDMI2.1 (8K60)+3*USB-C (10G+DP2.1)+2*USB-A10G++RJ452.5G+SD4.0+DC150WD1349
	信号转换拓展产品	C/MT0HDM2.0+2*USB-A/F5GBC1.2+PD3.0 (100W+5G) E1420
泰普森	电源适配器	1. 外壳：PC+ABS 2. 电子部分参考 BOM 和规格书，单向逆变 300W，可接受双向逆变 3. 辅料参考 BOM，辅料特别注意 UN 箱里面还有一个彩盒，要上 MES 系统 4. 配件：60W 适配器，美规，认证齐全；120W 车充点烟器 5. 质保：2 年 6. 电芯：创明 2600mah18650NCM, 4S8P;
Biolite	电源适配器	1、Material: PC 2、IP67waterproof 3、Input: Type-C:5V/3A, 9V/2A, 12V/1.5 Type-Ccable:5V/3A, 9V/2A, 12V/1.5 4、Output: Type-C:5V/3A, 9V/2.22A, 12V/1.67A Type-Ccable:5V/3A, 9V/2.22A, 12V/1.67A Wirelesscharging:5W-7.5W-10W-15WMax 5、Protection: Shortcircuitprotection, Overcharge, Overdischarge, Overcurrent. Overtemperature.

		7、Weight: 130g Wirelesscharge. Built-incable
	电源适配器	1、Input:Type-C1:5V/3A、9V/3A、12V/2.5A、15V/2A、20V/1.5A (PD30W) 2、Output:Type-C1:5V/3A、9V/3A、12V/2.5A、15V/2A、20V/1.5A (PD30W) 3、Indicator:LEDDisplay 4、 Protection:Overcharge, Overdischarge, Overcurrent, Overtemperature, Shortcircuitprotection 5、Color:Black, White, Blue 6、Material:PC+ABS 7、IP67waterproof Wirelesscharge. Withcable
	电源适配器	USB-C1 Input: 5V=3A, 9V=3A, 12V=3A, 15V=3A, 20=3A, 60W (max) _x005f_x000b_USB-C 10output1: 5V=3A, 9V=3A, 12V=3A, 15V=3A, 20=5A, 28V=5A, 140W (max) USB-C 20output: 5V=3A, 9V=3A, 12V=3A, 15V=3A, 20=5A, 28V=5A, 140W (max) Wirelesscharge. Withcable
QuadLock	电源适配器	1、Material: PC 3、Input: Type-C:5V/3A, 9V/2A, 12V/1.5 Type-Ccable:5V/3A, 9V/2A, 12V/1.5 4、Output: Type-C:5V/3A, 9V/2.22A, 12V/1.67A Type-Ccable:5V/3A, 9V/2.22A, 12V/1.67A Wirelesscharging:5W-7.5W-10W-15WMax 5、Protection: Shortcircuitprotection, Overcharge, Overdischarge, Overcurrent. Overtemperature. 6、Color: Black, White, Blue 7、Weight: 130g 8、Function: Wirelesscharge. Built-incable
Hammer	电源适配器	CargolampwithLEDwithpowerbank 10,000mAhwithAPP

2、发行人已于越南成立子公司越南显盈，在本次募投项目建成前通过租赁厂房的方式先行生产，2023 年 12 月越南显盈已实现出货，正式开展生产经营。租赁生产经营实践，将为越南生产基地建设项目顺利实施提供有益经验

考虑到本次募投项目中越南生产基地建设项目在正式动工后，尚需 2 年的建设期，为响应市场需求，增强产品在美国市场竞争力，2023 年 6 月 26 日发行人于越南北宁省投资设立越南显盈，在本次募投项目中越南生产基地建设项目正式投产前，通过租赁厂房先行投入生产，以满足市场需求。

2023 年 8 月，越南显盈于越南北宁省桂武社玉舍乡租入 3,124 平方米的厂房、

办公室，租赁期至 2026 年 5 月 31 日止。至 2026 年 5 月，预计本次募投项目中越南生产基地建设项目已达到可使用状态，届时越南显盈于租赁厂房的生产经营活动将转移至募投项目。

2023 年 12 月越南显盈已实现出货，正式开展生产经营。越南显盈的设立、生产经营实践，将为越南生产基地建设项目顺利实施提供有益经验。

（三）本次募投项目实施后是否有利于提升公司资产质量、营运能力、盈利能力等

本次发行募集资金将分别投向越南生产基地建设项目、研发中心建设项目、补充流动资金项目。随着本次募投项目的实施，公司的综合竞争力将进一步得到提升，有利于提升公司营运能力及盈利能力；补充流动资金项目有利于优化公司资本结构、提升公司资产质量、进一步降低财务风险，为公司后续发展提供有力保障。具体如下：

1、越南生产基地建设项目

越南生产基地建设项目主要面向美国业务，以提高拓展美国业务的竞争力。本次募投项目的实施，有利于承接美国客户的订单，有利于外销收入占比的提升；项目的实施，将完善公司国际化布局，提高拓展美国业务的竞争力，提升公司的抗风险能力，促进公司可持续发展；同时该项目的实施，将进一步优化公司产能布局，巩固公司生产制造优势，依托越南的区位优势、人力成本优势等进一步夯实公司盈利能力。

（1）提升公司抗风险能力及经营稳定性，实现可持续发展

2025 年 4 月，美国宣布的加征“对等关税”中，对越南加征税率为 46%（90 天暂停期间为 10%），根据 2025 年 5 月 12 日发布的《中美日内瓦经贸会谈联合声明》，对中国大陆加征“对等关税”34%（90 天暂停期间为 10%），结合 2025 年 2-3 月美国以芬太尼等问题为由对所有中国输美商品加征的 20%关税及 2020 年前加征的关税，目前美国对原产越南产品关税税率仍低于中国大陆。

越南生产基地建设项目的实施，有利于承接美国客户的订单，有利于外销收入占比的提升；同时实现产品产地的多元化，有助于构建全球化的生产、销售布局，增强公司的抗风险能力。

(2) 优化产能布局，重建竞争优势，提升营运能力和盈利能力

公司产品主要应用于各类消费电子终端产品领域，随着消费电子终端产品市场的发展，信号转换拓展产品、快充充电器产品市场需求有望回到稳健增长态势。根据 IMARC Group 数据显示，2022 年全球信号扩展坞市场规模约为 72 亿美元，预计到 2028 年，全球扩展坞市场规模将达到 96 亿美元，年均复合增长率为 4.75%。同时，全球快充充电器市场规模预计将在 2025 年达 1,023.97 亿元。

目前，公司仅在惠州设有生产基地，随着海外业务需求增长，公司现有产能布局已无法满足公司不断增长的业务需求，海外产能问题或将成为公司持续发展的掣肘。同行业公司纷纷在越南、泰国等国家设立生产基地。例如，海能实业已于 2023 年 4 月发行可转债募集资金 6 亿元，其中 4.2 亿元用于“越南新建年产 3,360 万件消费类电子厂项目”。

因此，越南生产基地项目有利于公司规避当前产能布局的不足，重建竞争优势，同时依托越南的区位优势、人力成本优势，提升资产质量、营运能力、盈利能力。

2、研发中心建设项目

研发中心建设项目的实施可强化对优秀研发人才吸引力，提升产品研发设计效率，为进一步抢占未来市场先机创造有利条件；研发中心建设项目将开展前沿性课题研究，夯实公司现有业务研发实力，丰富产品体系，培育新业务盈利增长点，有利于提升盈利能力。

(1) 公司通过构建设施先进、环境舒适的研发中心，强化对优秀研发人才吸引力，提升产品研发设计效率，为进一步抢占未来市场先机创造有利条件

研发中心建设项目，公司计划在深圳购置办公场地，投入先进研发设备，汇聚行业优秀研发人才，打造设施先进、环境舒适的研发中心。一方面，舒适的办公环境，利于招聘高端技术人才，壮大公司研发团队。另一方面，通过先进研发设备的购置，公司研发能力及产品开发效率将进一步提升。本项目公司将购置业内先进的专业化研发检测设备，如：高频数字信号示波器，激光导热仪等，上述设备到位后，公司资产质量和整体评测能力将大幅度提升。同时，部分检测设备用于辅助制程，可提高实验效率，加快项目进度和产品验证，缩短产品研发周期，

为进一步抢占未来市场先机创造有利条件。

(2) 开展前沿性课题研究，夯实公司现有业务研发实力，有利于提升盈利能力

研发中心建设项目，公司将基于研发中心，打造高精度产品检测实验室，购置高端研发设备，引进相关技术人才，将开展“高速高频领域”、“新材料领域”、“软件兼容性领域”等方向前沿性课题研究。待上述课题研发成功，公司现有消费电子周边产品领域的技术领先地位将得到进一步夯实，在日趋激烈的市场竞争中保持技术先发优势，巩固公司市场竞争地位。

(3) 丰富产品体系，培育新业务盈利增长点，有利于提升盈利能力

研发中心建设项目“电源类产品领域”研发课题中，公司将针对“电源研发”、“电源节能高效软件编写”、“新能源模块”等细分课题展开研究，以扩充公司在电源等产品领域的技术储备，培育新的盈利增长点，为公司长期可持续发展奠定坚实基础。

3、补充流动资金项目

公司通过本次发行所募集的部分资金补充相应流动资金，可以有效缓解公司业务发展所面临的流动资金压力，为公司未来经营提供充足的资金支持，此外有利于优化公司资本结构、提升公司资产质量、进一步降低财务风险，为公司后续发展提供有力保障。

综上，通过本次募投项目的实施，公司将不断优化业务结构，提升公司资产质量、抗风险能力及经营稳定性，巩固和加强公司的市场份额和行业地位，提高公司的营运能力，增强公司核心竞争力以提高盈利能力。

【中介机构核查意见】

一、核查过程

保荐机构履行了以下核查程序：

- 1、查询了消费电子行业有关行业需求、行业竞争状况的报告及行业数据；
- 2、查看销售合同并访谈发行人董事长、财务总监了解发行人议价能力、业绩变动原因及后续可能的变动情况；

3、查看主要下游客户公开的定期报告或营业收入信息，了解其业绩变动等情况；

4、取得并核查发行人各期财务报告，访谈了解其业绩变动的原因；

5、访谈公司董事长、财务总监，了解公司未来融资/还款安排、股份回购计划、利润分配计划等；

6、取得公司存货及在手订单数据，访谈公司财务总监了解公司经营模式及存货管理模式；

7、取得同行业可比公司披露的定期报告，了解其存货情况；

8、取得发行人前次募投项目可行性研究报告，查阅效益测算数据；

9、取得发行人前次募投项目投产后收入、利润等相关数据，并访谈了解其未达预计效益的原因，以及相关不利因素是否消除；

10、取得本次募投项目可行性研究报告，了解公司预计产能消化措施，分析本次募投项目实施后是否有利于提升公司资产质量、营运能力、盈利能力。

二、核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、2023 年、2024 年影响公司业绩的主要因素有：短期内行业市场需求下降、产品结构及客户结构变化、美国对中国出口产品加征关税、惠州新建生产基地产能爬坡，越南子公司设立并初期运营、东莞润众业绩拖累，综合导致了 2023 年、2024 年公司毛利率下降、成本费用增多、生产效率阶段性偏低。以上因素均有望在 2025 年逐步改善或扭转，公司盈利能力预计将逐步提升；

2、为改善公司业绩，公司已采取或将采取的措施包括：在本次募投中的越南生产基地建设项目实施前以租赁厂房形式于越南设立生产子公司以维护并拓展美国业务，精益管理、提升公司生产经营效率等措施；

3、本次发行后，公司累计债券余额占净资产的比例持续满足《证券期货法律适用意见第 18 号》相关要求；

4、报告期内公司存货余额增长具有合理性，不存在存货滞销的情形和跌价

风险，各期末存货跌价准备计提充分；

5、前次募投项目未达预计效益，但随着公司生产运营效率和盈利能力的提升，相关不利因素将逐步缓解；

6、本次募投项目的实施不存在重大不确定性，本次募投项目实施后有利于提升公司资产质量、营运能力、盈利能力等。

其他问题

请发行人关注再融资申请受理以来有关该项目的重大舆情等情况，请保荐人对上述情况中涉及该项目信息披露的真实性、准确性、完整性等事项进行核查，并于答复本审核问询函时一并提交。若无重大舆情情况，也请予以书面说明。

【回复】

发行人及保荐机构自本次发行申请受理以来，持续关注媒体报道情况，已通过网络搜索等方式对重大舆情等情况进行了自查/核查，经自查/核查，自本次发行申请受理日至本回复报告出具之日，不存在质疑发行人本次发行项目信息披露真实性、准确性、完整性的重大舆情情况。

发行人及保荐机构将持续关注有关发行人本次发行相关的媒体报道情况，如果出现媒体对发行人本次发行申请的信息披露真实性、准确性、完整性提出质疑的情形，发行人及保荐机构将及时进行核查并持续关注相关事项进展。

【中介机构核查意见】

一、核查过程

保荐机构履行了以下核查程序：

- 1、关注与发行人本次发行相关的新闻媒体报道情况；
- 2、网络检索了与本次发行相关的媒体报道情况，了解具体的报道情况并对相关内容进行分析和核实，与本次发行相关申请文件进行比对分析。

二、核查意见

经核查，保荐机构认为：自本次发行申请受理日至本回复报告出具之日，不存在质疑发行人本次发行项目信息披露真实性、准确性、完整性的相关媒体报道，

发行人不存在重大舆情情况。

（以下无正文）

(本页无正文，为深圳市显盈科技股份有限公司关于《深圳市显盈科技股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券的第三轮审核问询函的回复》之盖章页)

深圳市显盈科技股份有限公司

2025年5月16日



(本页无正文，为国金证券股份有限公司关于《深圳市显盈科技股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券的第三轮审核问询函的回复》之签字盖章页)

保荐代表人：

陈海玲

陈海玲

陈坚

陈坚



国金证券股份有限公司

2015 年 5 月 16 日

保荐机构法定代表人声明

本人已认真阅读深圳市显盈科技股份有限公司本次问询意见回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，问询意见回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

法定代表人（董事长）：



冉云

国金证券股份有限公司



2015年5月16日