证券代码：688208　　证券简称：道通科技　　公告编号：2022-048

深圳市道通科技股份有限公司 监事集中竞价减持股份结果公告

本公司董事会、全体董事及相关股东保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

重要内容提示：

● 监事持股的基本情况

本次减持计划实施前，深圳市道通科技股份有限公司（以下简称“公司”）监事邓仁祥先生直接持有公司 1,523,163 股股份，占公司股份总数的 0.34%；监事周秋芳女士直接持有公司 137,250 股股份，占公司股份总数的 0.03%。

● 集中竞价减持计划的实施结果情况

2021 年 11 月 27 日，公司披露了《监事集中竞价减持股份计划公告》（公告编号：2021-057）。监事邓仁祥先生拟于 2021 年 12 月 20 日至 2022 年 6 月 17 日，以集中竞价方式减持其持有的公司股份不超过 360,000 股，占公司总股本比例不超过 0.08%，减持价格按市场价格确定。监事周秋芳女士拟于 2021 年 12 月 20 日至 2022 年 6 月 17 日，以集中竞价方式减持其持有的公司股份不超过 32,000 股，占公司总股本比例不超过 0.007%，减持价格按市场价格确定。若公司在前述减持期间内，发生派发红利、送红股、转增股本、增发新股或配股等股本除权、除息事项的，则上述减持计划将作相应调整。

2022 年 6 月 17 日，公司收到监事邓仁祥先生、监事周秋芳女士出具的《关于减持股份计划实施结果的告知函》。截至本公告披露日，邓仁祥先生通过集中竞价方式累计减持公司股份 10,000 股，占公司总股本的 0.0022%；周秋芳女士通过集中竞价方式累计减持公司股份 8,000 股，占公司总股本的 0.0018%。本次减持计划时间区间届满，本次减持计划已实施完毕。

一、集中竞价减持主体减持前基本情况

股东名称	股东身份	持股数量（股）	持股比例	当前持股股份来源
邓仁祥	董事、监事、高级管理人员	1,523,163	0.34%	其他方式取得：1,523,163 股
周秋芳	董事、监事、高级管理人员	137,250	0.03%	其他方式取得：137,250 股

上述减持主体无一致行动人。

二、集中竞价减持计划的实施结果

（一）监事因以下事项披露集中竞价减持计划实施结果：

披露的减持时间区间届满

股东名称	减持数量（股）	减持比例	减持期间	减持方式	减持价格区间（元/股）	减持总金额（元）	减持完成情况	当前持股数量（股）	当前持股比例
邓仁祥	10,000	0.0022%	2021/12/23 ~ 2021/12/24	集中竞价交易	80.15 – 80.15	801,500	未完成：350,000 股	1,513,163	0.34%
周秋芳	8,000	0.0018%	2021/12/22 ~ 2021/12/24	集中竞价交易	79.65 – 81.15	641,700	未完成：24,000 股	129,250	0.03%

（二）本次实际减持情况与此前披露的减持计划、承诺是否一致　　√是　□否

（三）减持时间区间届满，是否未实施减持　　□未实施　√已实施

（四）实际减持是否未达到减持计划最低减持数量（比例）　□未达到　√已达到

（五）是否提前终止减持计划　　□是　√否

特此公告。

深圳市道通科技股份有限公司董事会

2022 年 6 月 18 日

股票代码：688208　　股票简称：道通科技　　公告编号：2022-049

深圳市道通科技股份有限公司 关于 2021 年年度报告事后审核问询函的回复公告

深圳市道通科技股份有限公司（以下简称“公司”或“道通科技”）于 2022 年 5 月 5 日收到上海证券交易所出具的《关于对深圳市道通科技股份有限公司 2021 年年度报告的事后审核问询函》（上证科创公函【2022】0062 号）（以下简称“问询函”），公司和相关中介机构就《问询函》相关问题逐项进行认真核查落实，本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。现就有关问题回复如下：

问题 1：关于北美市场营业收入大幅增长

2021 年，公司营业收入 22.54 亿元，去年同期为 15.78 亿元，同比增加 42.84%。其中：北美市场实现营业收入 10.47 亿元，去年同期为 6.97 亿元，同比增加 50.23%。请公司：（1）按露北美市场前五大客户具体名称、注册地址、成立时间、是否为新增客户、是否为公司关联方、销售的主要产品类别、销售金额、业务模式、各自结算方式以及目前回款情况；（2）结合前述五大客户的信用政策及其前后变化，相互之间的差异，说明公司是否存在通过放宽信用政策、增加营业收入的情形。请年审会计师说明针对北美业务执行的审计程序和获取的审计证据，并对前述问题发表核查意见。

回复：

一、公司说明

（一）北美市场前五大客户具体情况

单位：万元

客户名称	成立时间	开始合作时间	是否为新增客户	是否为公司关联方	销售产品种类	销售金额	业务模式	结算方式	期末应收款金额	截至 2022 年 4 月末回款金额
客户 A	1920	2021	是	否	ADAS 产品	9,719.13	直销	信用期 30 天	278.25	269.45
客户 B	1932	2011	否	否	汽车综合诊断产品、TPMS 产品、ADAS 产品、其他产品、软件升级服务	9,066.15	大型连锁零售商	汽车智能诊断业务：信用期 120 天；TPMS 业务：信用期 364 天	2,610.34	1,714.99
客户 C	1985	2011	否	否	汽车综合诊断产品、TPMS 产品、ADAS 产品、其他产品、软件升级服务	8,329.38	一般经销	信用期 90 天，在约定日期内付款享有 2%现金折扣	2,138.50	1,278.41
客户 D	1972	2011	否	否	汽车综合诊断产品、TPMS 产品、ADAS 产品、其他产品、软件升级服务	7,685.68	一般经销	信用期 90 天，在约定日期内付款享有 2%现金折扣	482.00	482.00
客户 E	1919	2011	否	否	汽车综合诊断产品、TPMS 产品、ADAS 产品、其他产品、软件升级服务	6,935.96	大型连锁零售商	信用期 30 天	184.74	184.74
合计						41,736.31			5,693.83	3,929.59

（二）结合前述五大客户的信用政策及其前后变化、相互之间的差异，说明公司是否存在通过放宽信用政策、增加营业收入的情形

公司上述前五大客户的信用政策及前后变化情况如下：

客户名称	2021 年信用政策	2020 年信用政策
客户 A	信用期 30 天	不适用
客户 B	汽车智能诊断业务：信用期 120 天；TPMS 业务：信用期 364 天	汽车智能诊断业务：信用期 120 天；TPMS 业务：信用期 364 天
客户 C	信用期 90 天，在约定日期内付款享有 2%现金折扣	信用期 90 天，在约定日期内付款享有 2%现金折扣
客户 D	信用期 90 天，在约定日期内付款享有 2%现金折扣	信用期 90 天，在约定日期内付款享有 2%现金折扣
客户 E	信用期 30 天	信用期 30 天

由上表可知，除客户 A 为 2021 年新增客户外，其他客户 2021 年信用政策与 2020 年一致，不存在前后变化的情形。

公司设立信用政策时主要考虑客户的资质、合作历史以及销售模式等因素，同一类型的客户一般设置相近的信用政策，例如客户 C、客户 D 等客户信用期为 90 天，而客户 B 信用期较其他客户略长，主要系该客户历年销售金额较大，公司对其适当增加了账期，但 2021 年和 2020 年账期未发生变化。

综上所述，2021 年公司北美市场主要客户信用政策未发生变化，不存在通过放宽信用政策、增加营业收入的情形。

二、执行的审计程序、获取的审计证据及核查意见

（一）核查程序

针对北美业务，保荐机构和年审会计师执行了如下审计程序，并获取相关审计证据：

1、了解应收账款、信用政策相关的内部控制制度，评价其设计是否有效，并测试相关内部控制的运行有效性；

2、取得主要客户合同、中信保出具的资信调查报告，查看主要客户背景信息及信用政策，核查并分析主要客户的信用政策及应收账款变化情况，分析变化的合理性；

3、执行函证程序，函证北美主要客户收入金额及应收账款金额，并对未回函客户执行替代程序；

（1）北美客户收入函证情况如下：

单位：万元

项目	2021 年
营业收入	104,876.25
发函的收入金额	88,495.71
发函金额占收入比例	84.38%
回函确认的收入金额	49,725.10
回函确认金额占收入比例	47.41%

（2）北美客户应收账款函证情况如下：

单位：万元

项目	2021 年
应收账款原值	20,640.53
发函的应收账款金额	16,840.23
发函占应收账款原值比例	86.02%
回函确认的应收账款金额	9,230.02
回函确认占应收账款原值比例	47.15%

（3）替代程序

北美部分大客户较为强势，不予回函，我们执行的替代程序包括：① 查阅客户的供应商系统，导出发票清单及付款明细等；② 查阅客户发送的订单明细及付款记录邮件；③ 检查销售合同、销售订单、物流记录、签收记录等；④ 执行期后回款测试等。

通过执行替代程序核实的北美客户收入金额为 29,804.68 万元，占北美客户营业收入比例为 28.42%；核实的应收账款金额为 5,678.31 万元，占北美客户应收账款原值比例为 29.00%。

4、执行收入细节测试和截止测试，检查收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、销售订单、交货单、物流记录、签收记录等文件。2021 年北美客户收入细节测试和截止测试金额分别为 23,376.59 万元、16,043.40 万元，占北美客户营业收入比例分别为 22.29%、18.89%；

5、执行客户回款测试，查看银行收款账单、支票扫描件、应收账款保理业务支取记录等，核对付款金额与记账金额是否一致，付款单位是否与客户名称一致，核查销售回款的真实性；2021 年北美客户回款测试金额为 59,534.78 万元，占 2021 年北美客户收入金额比例为 56.77%；

6、取得公司期后回款情况明细表，了解公司期末应收账款的逾期情况及期后回款情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和年审会计师认为：

1、公司已按要求补充披露北美市场前五大客户的基本信息以及销售情况；

2、2021 年公司北美市场主要客户信用政策未发生变化，不存在通过放宽信用政策、增加营业收入的情形；

3、2021 年公司北美市场营业收入真实发生。

问题 2：关于北美市场毛利率下滑

2021 年，公司北美市场毛利率为 56.50%，同比减少 6.92 个百分点。请公司：（1）说明所在北美业务的业务模式、行业地位等方面是否发生重大变化；（2）结合北美业务上下游价格变动、成本费用归集以及主要客户的变化情况等，分析北美业务毛利率下降的原因及合理性，是否会进一步持续。若会，请充分提示风险。

回复：

一、公司说明

（一）说明所在北美业务的业务模式、行业地位等方面是否发生重大变化；

公司专注于汽车智能诊断、检测分析系统及汽车电子零部件的研发、生产、销售和服务，产品主销美国、欧洲、日本、澳大利亚等 70 多个国家和地区，是专业的新能源汽车智慧充电综合解决方案、汽车智能诊断和检测、TPMS（胎压监测系统）、ADAS（高级辅助驾驶系统）产品和相关软件云服务综合方案提供商。

公司在北美销售采用以经销为主、直销为辅的销售模式，销售产品与公司主营产品一致。相关销售产品从国内和越南生产后，一般通过海运方式发运到美国子公司仓库，再由美国子公司对外销售。

在行业地位方面，由于汽车智能诊断、检测行业的技术门槛较高以及用户的品牌意识较强，行业参与者需要有较强的技术和规模实力，整体行业集中度较高。经过多年的发展，公司产品主销美国、欧洲、日本、澳大利亚等 70 多个国家和地区，是专业的新能源汽车智慧充电综合解决方案、汽车智能诊断和检测、TPMS（胎压监测系统）和 ADAS（高级辅助驾驶系统）产品、相关软件云服务综合方案提供商。公司始终把自身放在国际竞技场上，和国际巨头同台竞技，在行业中具有较强的竞争力。凭借持续的研发创新和全球化的运营，公司以发达的欧美汽车后市场为突破点，在成功占领发达市场和树立品牌知名度后，又逐步进入全球其他众多充满潜力的地区和市场，目前已发展成为全球汽车后市场智能综合诊断检测领域龙头企业之一。

综上，北美业务的业务模式、行业地位未发生重大变化。

（二）结合北美业务上下游价格变动、成本费用归集以及主要客户的变化情况等，分析北美业务毛利率下降的原因及合理性，是否会进一步持续。

本报告期公司根据 2021 年 11 月财政部关于企业会计准则的实施问答，将相关运输成本由原计入当期销售费用更改为采用与商品成服务收入确认相同的基础摊销至营业成本。上述会计政策变更后，本报告期北美市场毛利率为 56.50%，对 2020 年度进行追溯调整后，北美市场上年同期毛利率为 63.42%，本年度同比减少 6.92%，主要受到人民币升值、国际运费上涨及现货价格上涨等不可控因素的影响，具体情况如下：

1、人民币升值影响，按照 2020 年同等汇率口径，北美市场本报告期收入减少人民币 7,070.49 万元，影响毛利率同比减少 2.75%；

2、受国际运费和原材料现货成本涨价影响，使公司本报告期成本比上年同期增加，影响毛利率同比减少 4.04%。2021 年度，公司在北美市场的业务销量、收入、成本及毛利率变动情况如下：

2021 年	销量（台）	销售金额（万元）	单价（元/台）	成本（万元）	单位成本（元/台）	毛利率
汽车综合诊断产品	408,607	35,119.68	859.50	17,530.73	429.04	50.08%
TPMS 产品	2,667,274	26,182.50	98.16	12,711.50	47.66	51.45%
软件升级服务	93,345	20,480.91	2,194.11	1,954.38	209.37	90.46%
ADAS 产品	4,030	18,780.43	46,601.56	9,146.29	22,695.51	51.30%
其他产品	213,374	4,184.32	196.10	4,224.39	197.98	–
合计		104,747.85		45,567.29		56.50%
2020 年	销量（台）	销售金额（万元）	单价（元/台）	成本（万元）	单位成本（元/台）	毛利率
汽车综合诊断产品	418,246	29,500.33	705.33	12,283.91	293.70	58.36%
TPMS 产品	1,784,982	18,239.07	102.18	7,782.61	43.60	57.33%
软件升级服务	75,575	13,365.12	1,768.46	1,042.04	137.88	92.20%
ADAS 产品	1,183	7,344.13	62,080.56	2,412.74	20,395.10	67.15%
其他产品	137,464	1,278.58	93.01	1,989.62	144.74	–
合计		69,727.23		25,510.92		63.41%

3、2020 年和 2021 年度，北美前五大客户情况如下：

年度	序号	客户	营业收入金额（万元）	占年度销售总额比例	是否与上市公司存在关联关系
2021 年度	1	客户 A	9,719.13	4.31%	否
	2	客户 B	9,066.15	4.02%	否
	3	客户 C	8,329.38	3.70%	否
	4	客户 D	7,685.68	3.41%	否
	5	客户 E	6,935.96	3.08%	否
合计			41,736.31	18.52%	
2020 年度	1	客户 B	8,202.71	5.26%	否
	2	客户 C	5,783.66	3.67%	否
	3	客户 F	5,444.14	3.45%	否
	4	客户 D	5,243.61	3.32%	否
	5	客户 E	5,068.35	3.21%	否
合计			29,742.46	18.85%	

由上表可知，客户 A 为北美市场 2021 年新增客户，销售金额 9,719.13 万元，占集团主营业务收入比为 4.31%，主要销售产品是 ADAS 产品。由于公司业务主要聚焦在汽车后市场，与美国三大汽车品牌之一的菲亚特－克莱斯勒签订的 ADAS 标定设备订单是公司在前装市场的首次尝试，而前装市场的毛利率较后装市场较低，与新增客户 A 合作的 FCA 项目导致北美市场 ADAS 产品毛利率减少 2.15%。

4、报告期内，公司成本费用归集方法发生变化。

根据财政部新收入准则，要求在境内外同时上市的企业以及在境外上市并采用国际财务报告准则或企业会计准则编制财务报表的企业，自 2018 年 1 月 1 日起施行；其他境内上市企业，自 2020 年 1 月 1 日起施行；执行企业会计准则的非上市企业，自 2021 年 1 月 1 日起施行。根据上述要求，本报告期公司将相关运输成本由原计入当期销售费用更改为采用与商品或服务收入确认相同的基础摊销至营业成本后，北美市场毛利率为 56.50%，对 2020 年度进行追溯调整后，北美市场上年同期毛利率为 63.42%，本年度同比减少 6.92%，主要受到人民币升值、国际运费上涨及现货价格上涨等不可控因素的影响。公司北美业务受多方面因素影响，若未来影响公司产品价格和成本的相关因素出现重大不利变化导致公司产品价格下降较多，或成本上升较快，则北美业务毛利率存在下滑的风险。

二、核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构履行了以下核查程序：

1、访谈北美业务管理层关于北美业务的业务模式、行业地位及变动情况；

2、取得发行人北美市场销售明细及前五大客户情况；

3、取得人民币兑美元和欧元汇率变动情况；

4、了解公司成本费用归集方法。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、北美业务的业务模式、行业地位等方面未发生重大变化；

2、北美业务毛利率下降主要受到人民币升值、国际运费上涨及原材料现货价格上涨等不可控因素的影响。北美业务毛利率受产品价格、原材料市场价格、劳动力成本、业务规模等因素影响，未来如影响公司产品价格和成本的相关因素出现重大不利变化导致公司产品价格下降较多，或成本上升较快，则公司毛利率存在下滑的风险。

问题 3：前五大供应商

2019 年至 2021 年，公司销售收入逐年增加，同比增长分别为 32.88%、31.94%和 42.84%；但对前五大供应商的采购占比却逐年下降，分别为 23.83%、18.01%、15.81%。请公司：（1）补充近三年前五大供应商名称、成立时间、采购内容、是否为公司关联方；（2）说明近三年供应商变动情况及合理性，前五名供应商与应付账款期末余额前五名是否匹配。

回复：

一、公司说明

（一）公司前五大供应商情况

	供应商名称	采购额（万元）	成立时间	采购内容	是否关联方
2021 年	Arrow Electronics China Ltd.	4,731.09	1935 年	IC 电子元器件等	否
	YOTRON（HONGKONG）ELECTRONICS LIMIT	4,528.25	2007 年	存储类 IC 电子元器件等	否
	HONGKONG TONGLI ELECTRICS CO.,LIMIT	4,520.93	2013 年	存储类 IC 电子元器件等	否
	东莞市锐嘉精密机械制造有限公司	4,045.31	2004 年	五金塑胶类等	否
	深圳市华之晶科技有限公司	3,617.86	2009 年	液晶显示屏、LED 屏等	否
	合 计	21,443.44			
2020 年	深圳市精工社精密模具有限公司	3,142.84	2004 年	五金塑胶类等	否
	TO －TOP ELECTRONICS COMPANY LIMITED	2,506.85	2011 年	IC 电子元器件等	否
	深圳市晋阳电子科技有限公司	2,406.93	2010 年	线材等	否
	东莞市锐嘉精密机械制造有限公司	2,375.12	2004 年	五金塑胶类等	否
	AVNET TECHNOLOGY HONGKONG LIMITED	2,308.19	2000 年	IC 电子元器件等	否
	合 计	12,739.93			
2019 年	AVNET TECHNOLOGY HONGKONG LIMITED	4,528.58	2000 年	IC 电子元器件等	否
	深圳市精工社精密模具有限公司	2,870.82	2004 年	五金塑胶类等	否
	深圳市晋阳电子科技有限公司	2,115.28	2010 年	线材等	否
	YOTRON（HONGKONG）ELECTRONICS LIMIT	1,533.75	2007 年	IC 电子元器件等	否
	TO －TOP ELECTRONICSCOMPA-NYLIMITED	1,457.35	2011 年	IC 电子元器件等	否
	合 计	12,505.78			

（二）说明近三年供应商变动情况及合理性，前五名供应商与应付账款期末余额前五名是否匹配。

1、近三年供应商变动情况及合理性

2021 年全球 IC 芯片等电子元器件市场总体供应紧张，交货周期拉长，公司为了应对经营规模扩大以及原材料供应紧张进行主动增加 IC 及屏类等原材料备货，因此从 YOTRON（HONGKONG）ELECTRONICS LIMIT 和 HONGKONG TONGLI ELECTRICS CO.,LIMIT 采购 IC 电子元器件等增加较多，而 TI 的代理商从 AVNET TECHNOLOGY HONGKONG LIMITED 变更为 Arrow Electronics China Ltd.，因此 Arrow Electronics China Ltd.新增为公司前五大供应商。由于屏类原材料涨价，公司增加备货，因此从深圳市华之晶科技有限公司采购液晶显示屏、LED 屏增加。由于 ADAS 业务规模扩大需求，从东莞市锐嘉精密机械制造有限公司和深圳市晋阳电子科技有限公司采购五金塑料类原材料增加。

2、应付账款期末余额前五名与前五名供应商匹配情况分析

2021 年末，应付账款期末余额前五名情况如下：

单位：万元

单位名称	应付账款期末余额	采购额	是否当年前五大供应商
供应商 A	1,387.28	2,817.29	否
供应商 B	1,075.20	2,554.32	否
供应商 C	1,323.76	3,149.01	否
供应商 D	855.16	4,045.31	是
供应商 E	1,691.83	2,748.13	否
合计	6,333.24	15,314.06	

2021 年末，前五名供应商情况如下：

单位：万元

供应商名称	采购额	应付账款期末余额	是否当年应付账款期末余额前五大
Arrow Electronics China Ltd.	4,731.09	714.44	否
YOTRON（HONGKONG）ELECTRONICS LIMIT	4,528.25	501.30	否
HONGKONG TONGLI ELECTRICS CO.,LIMIT	4,520.93	79.52	否
东莞市锐嘉精密机械制造有限公司	4,045.31	855.16	是
深圳市华之晶科技有限公司	3,617.86	187.58	否
合计	21,443.44	2,338.00	

2021 年，应付账款期末余额前五名与前五名供应商有部分不相匹配，主要系与供应商的结算政策及采购额的月度波动所致。其中，前五大供应商中 Arrow Electronics China Ltd. 的账期为 60 天且 11-12 月份的采购额远低于平均月采购额；YOTRON（HONGKONG）ELECTRONICS LIMIT 的账期为 10 天；HONGKONG TONGLI ELECTRICS CO.,LIMIT 的账期为 15 天；深圳市华之晶科技有限公司的账期为 60 天且部分订单存在预付款 50%的情况。

二、核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构履行了以下核查程序：

1、取得公司 2019 年至 2021 年的采购大表，了解近三年供应商变动情况及合理性；

2、取得 2021 年应付账款科目余额表及应付账款期末余额前五名供应商的采购合同，并与前五大供应商进行匹配，通过比较该等供应商 2021 年采购的月度波动情况及结算政策，分析应付账款期末余额前五名与前五名供应商有部分不相匹配的合理性。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、2019 年至 2021 年，公司前五大供应商变动情况具有合理性；

2、2021 年，应付账款期末余额前五名与前五名供应商有部分不相匹配，主要系与供应商的结算政策及采购额的月度波动所致，具有合理性。

问题 4：关于专业机构服务费

2021 年，公司管理费用中专业机构服务费为 0.36 亿元，去年同期为 0.13 亿元，同比增加 187.50%。请公司说明专业机构服务费的主要构成与性质，较去年大幅上升的原因及合理性。请公司年审会计师对前述问题核查并发表明确意见。

回复：

一、公司说明

（一）专业机构服务费的主要构成与性质，较去年大幅上升的原因及合理性

2021 年公司专业机构服务费的主要构成与性质情况如下：

单位：万元

专业机构服务费项目	2021 年度	2020 年度	变动幅度	主要原因
律师费	1,989.80	348.86	470.37%	主要系 2021 年新增与 Snap－On 和 Orange 诉讼案件，导致发生的律师费增加
审计费	222.17	185.32	19.88%	因收购子公司彩虹科技股权导致审计费较去年有所增加
咨询费	1,407.00	724.60	94.18%	主要系 2021 年新增了与公司市场布局相关的外部财务顾问费和拟引入合伙人制度而发生的咨询费增加所致
合 计	3,618.97	1,258.78	187.50%	

由上表可知，2021 年专业机构服务费较 2020 年增加较多主要系律师费和咨询费增加较多所致，律师费增加主要系 2021 年新增与 Snap－On 和 Orange 诉讼案件所致，咨询费增加主要系 2021 年新增了与公司市场布局相关的外部财务顾问费和拟引入合伙人制度而发生的咨询费增加所致，具有合理性。

二、核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构和年审会计师履行了以下核查程序：

1、取得 2021 年度公司专业机构服务费清单，并与 2020 年度清单对比了解变动情况，并与管理层访谈了解相关费用存在较大幅度增长的原因及合理性；

2、检查相关律师费合同、结算清单，审计费和咨询费发生的相关合同，并与账面记录进行核对；同时检查大额专业机构服务费支付回单。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和年审会计师认为：

公司 2021 年度专业机构服务费主要由律师费、审计费和咨询费构成，其中律师费增加主要系 2021 年新增与 Snap－On 和 Orange 诉讼案件所致，咨询费增加主要系 2021 年新增了与公司市场布局相关的外部财务顾问费和拟引入合伙人制度而发生的咨询费增加所致，专业机构服务费 2021 年较 2020 年存在较大幅度上升具有合理性。

问题 5：关于汇兑损益

2021 年，公司汇兑损失 0.64 亿元，去年同期为 0.25 亿元，同比增加 158.09%。请公司：（1）结合具体业务内容量化分析人民币对美元、欧元升值分别对公司业绩的影响，并说明相关影响是否具有持续性；（2）补充已采取以及拟采取的应对措施和已取得的成效。

回复：

一、公司说明

（一）结合具体业务内容量化分析人民币对美元、欧元升值分别对公司业绩的影响，并说明相关影响是否具有持续性；

1、报告期内主要外币兑人民币汇率情况

报告期内，公司经营过程中所涉及的主要外币为美元和欧元，报告期内各期的平均汇率情况如下：

项目	2021 年	2020 年
美元兑人民币平均汇率	6.4474	6.8941
欧元兑人民币平均汇率	7.6186	7.9065

2、汇率波动的敏感性分析

假设报告期内外币销售收入分别按照外币兑人民币年平均汇率折算，在外币兑人民币年平均汇率上（下）浮 5%、10%的情况下，对公司营业收入的具体影响如下：

单位：万元

项目	2021 年	2020 年
营业收入	225,371.27	157,777.51
其中：以外币结算的外销收入	198,327.31	137,939.92
占比	88.00%	87.43%
按外币销售额及年平均汇率折算营业收入	198,327.31	137,939.92
年平均汇率上升（下降）5.00%变动对主营业务收入的影响	9,916.37	6,897.00
影响金额占营业收入比例	4.40%	4.37%
年平均汇率上升（下降）10.00%变动对主营业务收入的影响	19,832.73	13,793.99
影响金额占营业收入比例	8.80%	8.74%

注：按结算的外币金额＊外币年均中间价计算。

由上表可见，报告期内各期，外币兑人民币年平均汇率分别上升（下降）5.00%，对公司各期销售收入的影响分别为±4.37%和±4.40%；外币兑人民币年平均汇率分别上升（下降）10.00%，对公司各期销售收入的影响分别为±8.74%和±8.80%。公司外销收入占比较高，汇率波动对公司营业收入有一定影响，但公司通过采取应对措施，降低了公司的外汇风险。

（二）补充已采取以及拟采取的应对措施和已取得的成效

报告期各期末，公司外币持有情况包括美元、欧元、越南盾及日元等，公司持有外汇风险主要受美元及欧元兑人民币汇率波动影响。报告期内，公司未采取套期工具等手段对汇率波动进行风险对冲。截至目前，公司对冲汇率波动的具体措施如下：

1、适时调整结汇窗口期

公司实时关注国际贸易局势，及时分析汇率变动情况及走势，结合资金管理需要，进行相关结汇策略、时点的选择。当人民币呈贬值趋势时，公司适度减少或延迟外币结汇、尽量增加持有的外汇头寸；当人民币呈升值趋势时，公司适度增加或加快外币结汇、尽量降低持有的外汇头寸。因此，公司通过适时调整结汇窗口期，从而合理规避汇率波动导致的汇兑损益风险。同时，公司通过多次小额的结汇方式，能有效平滑汇率波动对公司业绩的影响。报告期内，公司通过购买外汇远期交易产品以降低汇率风险，共产生交易收益共 5,247.04 万元，计入公允价值变动损益和投资收益，公司因汇率变动以及为防范外汇风险购买外汇远期交易产品合计影响当期损益净额为－1,322.59 万元。

2、加强与结汇银行的全方位合作，获取更多结汇优惠政策

多年来，公司与主要外汇存款银行中国农业银行股份有限公司、中国银行股份有限公司等商业银行分支机构建立了良好的合作关系，是该等商业银行的重要客户。因此，公司通过比较不同商业银行的外币结汇价格，与长期合作的商业银行进行积极协商，能获取更多的结汇优惠政策，降低汇率波动对公司业绩带来的不利影响。

3、加强以外币计价的应收账款管理，提高外币资产周转率

公司根据自身的外销收入规模及变动趋势，制定有针对性的客户信用政策，必要时采取各种催收措施加快以外币计价应收账款的回款速度，以达到通过控制以外币计价的应收账款规模来降低汇率波动对公司业绩造成的不利影响。

4、通过新产品的开发，增加产品的溢价

公司通过与优质客户联合进行新产品的开发，使公司产品能及时响应下游新兴市场的需求，增强公司产品的下游溢价能力及毛利空间，以提高公司应对汇率波动的能力。

通过上述措施，公司加强了在业务执行中对人民币汇率的动态监控，有效降低公司在经营中的外汇风险。

二、核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构履行了以下核查程序：

1、取得人民币兑美元、欧元汇率变动情况；

2、取得发行人汇率波动的敏感性分析表，复核其计算准确性；

3、了解人民币对美元、欧元升值分别对公司业绩的影响以及相关影响是否具有持续性；

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、公司已结合业务内容量化分析人民币对美元、欧元升值分别对公司业绩的影响，报告期内各期，外币兑人民币年平均汇率分别上升（下降）5.00%，对公司各期销售收入的影响分别为±4.37%和±4.40%；外币兑人民币年平均汇率分别上升（下降）10.00%，对公司各期销售收入的影响分别为±8.74%和±8.80%。公司外销收入占比较高，汇率波动对公司营业收入有一定影响，但公司通过采取应对措施，降低了公司的外汇风险。

2、公司已采取以及拟采取的应对措施包括适时调整结汇窗口期、加强与结汇银行的全方位合作，获取更多结汇优惠政策、加强以外币计价的应收账款管理，提高外币资产周转率和通过新产品的开发，增加产品的溢价。通过上述措施，公司加强了在业务执行中对人民币汇率的动态监控，有效降低公司在经营中的外汇风险。

问题 6：关于存货大幅增加

2021 年，公司存货账面价值 9.67 亿元，同比增加 118.34%，主要系为满足业务规模扩大需求及应对全球供应紧张局势，增加安全库存和子公司备货所致。其中：原材料账面价值 2.98 亿元，同比增加 112.85%；库存商品账面价值 4.65 亿元，同比增加 136.04%。

请公司：（1）列示原材料主要类别、数量、账面余额、计提的减值准备、存在在手订单支撑的金额；（2）结合原材料主要类别、备货用途、下游市场需求和采购价格等，说明原材料大幅增加的原因及合理性；（3）列示库存商品主要类别、数量、账面余额、计提的减值准备、存在在手订单支撑的金额；（4）结合库存商品的主要类别、库龄和下游市场需求等，说明库存商品大幅增加的原因及合理性，是否存在商品滞销的情形。

回复：

一、公司说明

（一）列示原材料主要类别、数量、账面余额、计提的减值准备、存在在手订单支撑的金额

单位：万元

原材料类别	数量（万个）	账面余额	计提的减值准备	账面价值
IC	3,085.71	15,873.39	435.75	15,437.64
电子元器件	76,266.61	7,653.01	57.79	7,595.22
屏幕元器件	43.86	2,226.32	85.42	2,140.90
五金塑胶材料	3,554.27	1,321.15	30.33	1,290.82
供电、光学材料	229.28	391.16	14.61	376.55
线材接头材料	206.77	932.51	16.79	915.72
包装材料	1,410.88	505.58	58.94	446.64
其他材料	531.26	1,692.63	1.14	1,691.49
合计	85,328.54	30,595.75	700.77	29,894.98

2021 年末，公司在手订单情况如下：

单位：万元

项目	2021 年
原材料账面余额	30,595.75
库存商品账面余额	47,174.58
在手订单	2,872.09

公司根据历史销售情况以及与客户的沟通情况进行销售数据预测，再基于销售预测进行备货。公司订单交付及时率很高，交货周期很短，因此客户一般较少提前较长时间向公司下单，以致 2021 年末在手订单金额远小于公司的销售预测金额。

（二）结合原材料主要类别、备货用途、下游市场需求和采购价格等，说明原材料大幅增加的原因及合理性；

1、2020 和 2021 年公司原材料采购情况如下：

	产品类别	采购额（万元）	占比	数量（万）	单价
2021 年度	IC	44,259.97	37.31%	5,873	7.54
	包装材料	5,286.24	4.46%	4,559	1.16
	电子元器件	23,004.92	19.39%	139,476	0.16
	供电、光学材料	5,936.73	5.00%	696	8.53
	屏幕元器件	15,252.63	12.86%	176	86.69
	其他材料	828.96	0.70%	1,527	0.54
	五金塑胶材料	18,237.83	15.37%	9,961	1.83
	线材接头材料	5,820.66	4.91%	672	8.66
	小计	118,627.95	100.00%	162,940	
2020 年度	产品类别	采购额（万元）	占比	数量（万）	单价
	IC 芯片	16,097.41	29.57%	2,586	6.22
	包装材料	2,910.52	5.35%	1,742	1.67
	电子元器件	12,307.06	22.61%	75,531	0.16
	供电