

## **博敏电子股份有限公司关于上海证券交易所 《2023 年年度报告的信息披露监管工作函》的回复公告**

本公司董事会及全体董事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、准确性和完整性承担法律责任。

博敏电子股份有限公司（以下简称“公司”）近期收到上海证券交易所下发的《关于博敏电子股份有限公司 2023 年年度报告的信息披露监管工作函》（上证公函【2024】0655 号）（以下简称“《工作函》”）。根据《工作函》的要求，公司会同相关人员就《工作函》中所提问题逐项进行了认真分析，现将相关问题回复如下，其中，回复中楷体加粗部分为公司《2023 年年度报告》补充披露或修改的部分：

**问题 1.年报及前期公告显示，公司 2023 年对深圳市君天恒讯科技有限公司（以下简称君天恒讯）计提商誉减值准备约 4.9 亿元，导致报告期大额亏损。君天恒讯系公司 2018 年收购，主要从事 PCBA 相关核心电子元器件的定制化开发，并委托电子元器件生产商按照定制化方案批量生产后销售。2018 至 2020 年，君天恒讯踩线完成业绩承诺，2021 年起业绩即持续下滑。此外，其主要产品电存储和电转换器件部分毛利率超过 40%，显著高于同行业公司。**

**请公司补充披露：**（1）君天恒讯的业务模式和主要环节，包括供应商和客户的选取、货物采购、生产加工（如有）、仓储物流、货款结算、信用账期、采购及销售定价原则等，说明君天恒讯在业务链条中的主要作用，结合竞争优势说明相关产品及业务毛利率显著高于同行业公司的原因及合理性；（2）相关业务近年的主要客户、供应商及其实际控制人、对应交易金额，说明是否为最终客户、供应商，供应商是否系客户指定，上下游是否存在关联关系或协议约定；（3）从资产构成和规模、相关业务各环节所需的具体人工情况，说明君天恒讯目前的资产和人员配置是否与业务模式和业务规模相匹配；（4）结合前述问题，以及业绩承诺期内及期后的业绩变化情况，说明君天恒讯前期业绩承诺完成是否真实，商誉减值是否充分和准确。请重组财务顾问、年审会计师分别发表意见。

## 【回复】

一、君天恒讯的业务模式和主要环节，包括供应商和客户的选取、货物采购、生产加工（如有）、仓储物流、货款结算、信用账期、采购及销售定价原则等，说明君天恒讯在业务链条中的主要作用，结合竞争优势说明相关产品及业务毛利率显著高于同行业公司的原因及合理性

（一）君天恒讯的业务模式和主要环节，包括供应商和客户的选取、货物采购、生产加工（如有）、仓储物流、货款结算、信用账期、采购及销售定价原则等

君天恒讯是一家 PCBA 核心电子元器件综合化定制方案解决商，主要从事 PCBA 相关核心电子元器件的失效性分析、定制开发和销售，并提供相关品质监控、工艺指导、过程管理和危机处置等各个环节的技术支持和售后服务。自设立以来，君天恒讯已累计服务 200 多家智能控制和电源管理等领域客户，积累了大量电子元器件应用经验及失效性问题解决方案的成功案例。公司前期已针对君天恒讯业务模式进行披露介绍，现就君天恒讯业务的主要环节，包括供应商和客户的选取、货物采购、生产加工（如有）、仓储物流、货款结算、信用账期、采购及销售定价原则等做出如下补充披露：

### 1、采购、生产及供应商选取模式

君天恒讯为客户提供的定制化核心电子元器件产品，主要采取委托上游电子元器件生产商按照定制化要求进行产品生产，再向其进行定制产品的采购。君天恒讯生产环节通过外协完成，主要通过严格挑选的行业内知名生产企业作为外协供应商，按照定制化方案、产品规格或参数要求进行批量化生产，并最终由君天恒讯采购后发往客户。在外协供应商生产过程中，君天恒讯会根据实际情况委派技术人员协助供应商解决在生产过程中遇到的料号建立、产品用料、技术参数等相关问题，并及时将终端客户的技术、品质需求反馈给供应商。

### 2、销售及客户选取模式

君天恒讯主要根据客户需求进行失效性分析和产品定制开发，专业性较强，故主要采取技术营销的市场开拓方式。客户选取方面，君天恒讯在累计服务 200 多家智能控制、电源管理等领域客户，积累大量电子元器件应用经验及失效分析解决方案之成功案例的基础上，逐步将业务重心沉淀于细分行业龙头客户，如美的、格力、奥克斯等，把减少客户产品质量的隐患和风险作为目标，为其提供满

足个性化需求的电子元器件定制及相关服务，并通过批量订单实现规模效益。

### 3、仓储、物流模式

#### (1) 仓储模式

君天恒讯的仓储模式分为两种，其一为租赁第三方仓库，具体为君天恒讯及子公司在深圳、香港通过租赁第三方物流公司的仓库进行日常存货的进出管理；其二为根据部分客户需求(如美的集团)，采取 VMI 模式，公司租用客户的仓库，提前将产品存放于客户外租仓，由客户根据生产需求领用。

#### (2) 物流模式

君天恒讯的物流模式根据其下游客户在境内还是境外交付，可分为境内、境外两种物流模式，其中：

客户在境外交付的物流模式：客户境外交付主要在香港完成，供应商先从境内保税区将货物交付至君天恒讯子公司万泰国际在香港合作的物流公司仓库，物流公司再根据指示将产品运送到客户在香港指定的仓库或码头后即完成交付；涉及该模式的供应商主要为亿光电子（台湾）、Diodes、尼吉康、敦南科技等，客户主要为格力电器、友联科技、怡安科技、慧科电子等，交付产品主要为光发生器、光耦、桥堆、光遮断器、显示模块等。

客户在境内交付的物流模式：境内交付时，如为非进口货物的，则由供应商根据指示发货至客户指定仓库（含客户指定外租仓），或由供应商根据指示发货到君天恒讯在深圳租赁的自有仓库，后再根据客户需求完成产品交付，涉及该模式的供应商主要为万裕科技（香港）、移远通信，客户主要为美的集团、奥克斯、小米集团、深圳海红，交付的产品主要为电容、通讯模块、通讯模组、IC 等；如为进口货物的，则由合作物流公司按指示进行海关报关后发送至君天恒讯境内租用仓库，后再根据客户需求完成产品交付，涉及该模式的供应商主要为亿光电子（台湾）、INVENSENSE, INC，客户主要为美的集团，交付的产品主要为光发生器、光耦、传感器等。

### 4、货款结算及信用账期

君天恒讯向供应商采购的货款结算及收取客户的货款均通过银行转账方式进行，以 2023 年度为例，主要供应商为公司提供的信用账期为月结 30-60 天，部分为款到发货；公司为主要客户提供的信用账期主要为月结 60-90 天，少部分为月结挂账后 10 天付 TT 或款到发货，具体详见本问题回复“二、（一）主要客

户情况、（二）主要供应商情况”的相关介绍。

#### 5、采购及销售定价原则

君天恒讯向上游供应商的采购价格，对下游客户的销售价格均是在参考市场定价的原则上，由君天恒讯分别与相关供应商或客户协商确定，不存在上下游协商或联动定价的情况。

#### （二）君天恒讯在业务链条中的主要作用

君天恒讯在产业链中的作用主要体现在解决了上游供应商标准品供给与下游细分市场客户需求不匹配和信息不对称的矛盾。一方面，君天恒讯了解下游客户需求，并具有较强的定制化开发能力和技术服务能力，通过电子元器件综合化定制方案帮助客户降低其终端产品的故障率和返修率，有效提升产品品质；另一方面，君天恒讯主要客户为细分行业龙头企业，单品器件的采购规模较大，其定制化产品对于供应商除标准品生产外属于业务的增量，亦是进入新行业领域的较好机会，后续有利于更大程度发挥供应商规模化生产的优势。

（三）结合竞争优势说明相关产品及业务毛利率显著高于同行业公司的原因及合理性

#### 1、君天恒讯的竞争优势

基于优质客户的个性化需求和市场供给之间的矛盾，君天恒讯将减少客户产品质量的隐患和风险作为目标。君天恒讯首先通过接洽客户的品质管理和售后服务部门来主动发掘客户产品生产和使用过程中的不良和返修问题，然后凭借新技术的先行研究、控制应用系统的改进、整体定制方案导入等手段，将原厂标准化 PCBA 核心电子元器件通过改变其材质、性能参数或工艺流程等方式优化升级为针对特定客户需求的定制化产品，并为客户提供品质监控、工艺指导、过程管理和危机处置等相关各个环节的技术支持和售后服务，其中针对部分大客户，在定制化方案成熟后君天恒讯会在上游采取专线生产方式完成产品的交付。通过上述定制化产品开发及全方位的个性化服务，帮助客户成功解决了标准化通用电子元器件使用过程中经常出现的各类不良、返修等产品失效性问题，同时有效地控制了电子元器件的空间占用和生产成本，最终实现简化 PCBA 生产工艺，提升客户生产效率和产品品质；上述独特的模式与传统元器件代理商及生产商均区别明显。

因此，相比于同行业公司，君天恒讯的竞争优势主要体现在坚持以客户实际

需求为导向的定制化开发模式，通过以规模订单为基础的优质多赢的供应链管理实现产品的交付，已累计为 200 多家智能控制、电源管理等领域客户提供了定制化产品或相关服务，积累了大量电子元器件应用经验及失效分析解决方案的成功案例；在服务众多领域客户的基础上，君天恒讯逐步形成了以行业龙头客户为基础的定制化业务模式，通过全方位、多环节的综合化服务不断增强客户的合作粘性，进而建立起良好的业界口碑，增强了自身的持续盈利能力，在行业内具备较强的竞争优势。

## 2、相关产品及业务毛利率显著高于同行业公司的原因及合理性

2018-2023 年度，君天恒讯的主要产品电存储和电转换器件中的光发生器的毛利率均在 40%以上，毛利率相对较高。由于市场暂无与君天恒讯专注于白家电及智能家居客户所需元器件定制化开发业务模式完全类似的公司，亦无定制化元器件公开的行业或细分领域市场数据可参考，此处选取产品类似（光发生器）及经营模式类似（Fabless 模式）两个维度来对比君天恒讯与可比公司的毛利率情况，其中：国星光电、聚飞光电的主营产品均与君天恒讯的光发生器类似，但其经营模式均包含生产制造环节；圣邦股份、中颖电子均为芯片设计企业，与君天恒讯专注于定制化元器件方案设计及轻资产的运营模式类似，生产环节委外，具体如下：

报告期	君天恒讯	国星光电	聚飞光电	圣邦股份	中颖电子
2018 年度	49.28%	26.84%	25.82%	45.94%	43.84%
2019 年度	47.49%	23.59%	31.59%	46.88%	42.31%
2020 年度	42.19%	13.90%	28.34%	48.73%	40.55%
2021 年度	44.14%	17.65%	24.32%	55.50%	47.43%
2022 年度	51.92%	13.41%	25.30%	58.98%	45.77%
2023 年度	48.85%	14.24%	27.39%	49.60%	35.62%

注：以上同行业数据来自公开披露信息整理。

如上表，可比公司中，采用 Fabless 模式公司的毛利率普遍高于包含生产、制造的可比公司，君天恒讯的毛利率与采用 Fabless 模式的可比公司较为接近，具体来说，君天恒讯光发生器的毛利率高于包含自行制造、生产环节的国星光电、聚飞光电，但与采用 Fabless 模式的圣邦股份、中颖电子的毛利率相对比较接近，其中，与圣邦股份近六年的毛利率基本接近。

综上，相比于同行业公司，君天恒讯光发生器毛利率相对较高的原因如下：

第一，君天恒讯作为解决方案商，采用轻资产运营模式，自身无生产环节，不受

产能利用率及良品率、固定资产折旧等因素影响；第二，该产品主要系为客户个性化需求研发定制，终端产品的品质要求相对较高，外协供应商（如亿光电子）采取专线生产，君天恒讯在同类产品中的综合竞争优势较强；第三，不同于可比公司批量化标准品面向各领域行业客户的经营模式，该产品的核心客户主要为格力电器、友联科技等，聚焦核心大客户的经营模式与可比公司存在差异。上述因素综合导致光发生器的毛利率相对较高，与可比公司存在差异具有合理性。

二、相关业务近年的主要客户、供应商及其实际控制人、对应交易金额，说明是否为最终客户、供应商，供应商是否系客户指定，上下游是否存在关联关系或协议约定

**（一）2018-2023 年度君天恒讯的主要客户情况**

自成立以来，君天恒讯向客户销售的产品均为电子元器件，根据客户采购产品后是否为其自身直接使用为标准，可将客户分为终端客户和代理商客户。2018-2023 年度，公司的终端客户主要是以格力、美的、奥克斯、小米等为代表的白电及智能家居产品领域的知名客户；除此之外，公司亦存在向代理商客户销售产品的情况，主要代理商客户为怡安（香港）科技实业有限公司（以下简称“怡安科技”）、慧科电子技术有限公司（以下简称“慧科电子”）、友联科技（香港）有限公司（以下简称“友联科技”）等，该类客户主要基于公司与白电细分领域龙头企业客户合作的经验及口碑，向公司采购相关产品，其终端客户的应用领域为白电、智能家居及消费电子产品。君天恒讯与主要客户之间，以及主要客户与公司主要供应商之间不存在关联关系，相关客户均未指定上游供应商，不存在除业务合作之外的其他协议安排。

**1、业绩承诺期间 2018-2020 年度的主要客户情况**

客户	2020 年度		2019 年度		2018 年度		实际控制人	是否为终端客户	是否存在关联关系	信用账期
	收入 (万元)	占营业收入比例	收入 (万元)	占营业收入比例	收入 (万元)	占营业收入比例				
格力集团	5,575.27	9.26%	9,529.62	19.19%	19,389.16	52.14%	无	是	否	月结 10 天付 TT
美的集团	14,298.43	23.74%	8,218.10	16.55%	9,492.75	25.53%	何享健	是	否	月结 60 天
怡安科技	12,484.32	20.73%	8,483.35	17.09%	2,888.67	7.77%	尹文强	否	否	月结 60 天
小米集团	6,650.94	11.04%	8,938.22	18.00%	2,000.09	5.38%	雷军	是	否	月结 60 天

慧科电子	5,439.64	9.03%	7,681.23	15.47%	1,342.62	3.61%	胡亮	否	否	月结 90天
奥克斯集团	6,976.10	11.58%	625.27	1.26%	24.45	0.07%	郑坚江	是	否	月结 75天
合计	51,424.70	85.38%	43,475.79	87.56%	35,137.74	94.50%	-	-	-	

业绩承诺期内，公司的主要终端客户为格力、美的、小米集团，其他代理商客户为怡安科技、慧科电子。其中：怡安科技为中山市锐钜智能电子有限公司的合作采购平台，怡安科技为其等合作客户在香港采购进口的电子元器件，后者的终端客户主要为TCL、创维；慧科电子为深圳市永旭兴业科技有限公司在香港的采购合作平台，后者的终端客户为消费电子、空调行业相关企业，主要客户为巴西富士康、AEG（洗衣机、冰箱、洗碗机）、Dual帝而（电烤箱，微波炉等）。由于向怡安科技、慧科电子销售的主要为定制化的高品质产品，且属于进口元器件，因此相关客户的毛利率相对较高，上述两家客户的毛利率分别为50.30%、53.06%、40.44%和42.61%、49.97%、44.85%。

## 2、业绩承诺期后 2021-2023 年度主要客户情况

客户	2023 年度		2022 年度		2021 年度		实际控制人	是否为终端客户	是否存在关联关系	信用账期
	收入(万元)	占营业收入比例	收入(万元)	占营业收入比例	收入(万元)	占营业收入比例				
格力集团	9,968.37	24.25%	8,163.72	16.66%	10,648.99	16.00%	无	是	否	月结 10 天付 TT
美的集团	12,699.38	30.89%	12,683.16	25.89%	15,457.42	23.23%	何享健	是	否	月结 60 天
奥克斯集团	10,448.56	25.42%	6,606.10	13.48%	5,286.19	7.94%	郑坚江	是	否	月结 75 天
友联科技	6,911.02	16.59%	16,176.83	33.02%	12,323.75	18.52%	何家政	否	否	月结 90 天
深圳海红	-	-	3,389.53	6.92%	1,081.69	1.63%	周梁宇	是	否	月结 120 天
湖北金蟾	-	-	-	-	10,502.42	15.78%	无	是	否	交货前付清全部货款
小米集团	-	-	-	-	6,647.24	9.99%	雷军	是	否	月结 60 天
合计	40,027.33	97.15%	47,019.34	95.97%	61,947.70	93.09%	-	-	-	

2021 年度，公司的主要终端客户为美的集团、格力集团、小米集团及湖北金蟾网络科技有限公司；其他代理商客户主要为友联科技，受疫情等因素影响，2020

年合作客户慧科电子的回款较差（该客户 2019-2020 年度的业务均出现逾期付款情况，逾期付款金额分别为 3,008.56 万元和 996.00 万元，后经沟通，慧科电子于 2021 年 9 月完成全部回款）。公司为了控制风险，于 2021 年度暂停了相关业务合作；其中：公司向湖北金蟾网络科技有限公司销售微型服务器；友联科技为公司 2021 年的新合作客户。2021 年全球性的芯片、元器件供应紧张，公司拥有较好的渠道及上游合作供应商优势，在此背景下，与友联科技建立了合作关系，将与格力集团合作较为成熟的产品销售给友联科技，其终端客户的应用领域主要为家电及智能家居产品，客户包括 TELCEL/墨西哥电信无线通信公司、SENWA/SENWA 通信（墨西哥）、ACER/宏碁（墨西哥）&宏碁（阿根廷）&宏碁（巴西）、Starlight/SARLESSALEM（阿尔及利亚）等。

2022 年度，因报价较低，公司未再与原主要终端客户小米集团、主要代理商客户怡安科技合作，其中，因 2021 年度元器件整体涨价的因素，公司向主要供应商的采购价格持续上涨，而客户怡安科技一再要求降价，公司评估再继续合作将出现极低毛利的情况，考虑到信用账期、回款周期等因素，公司与其终止了相关合作；2023 年度，因其终端客户外汇管制导致的回款问题，对友联科技的销售大幅下降，2023 年下半年以来双方已暂停合作。合作期间，公司向友联科技销售的主要为高品质产品（LED、光耦），均属于进口元器件，且友联科技的下游客户均为境外客户，相关产品的毛利率相对较高，2021-2023 年度，毛利率分别为 49.32%、52.99%和 49.21%；截至 2024 年 5 月，友联科技的销售货款均已收回，未来将视该客户及境外市场的情况继续推动相关业务合作。

## （二）2018-2023 年度君天恒讯的主要供应商情况

2018-2023 年度，君天恒讯合作的主要供应商以行业内的知名公司或上市公司（含其子公司）为主，包括亿光电子（台湾）、尼吉康（香港）、敦南科技有限公司、万裕科技（香港）、移远通信、全志科技（向其代理商采购）等，委外生产及采购的产品包括电储存及电转换器件、功率控制器件、光讯号传输器件等，细分产品包括光发生器、整流滤波器、整流模块、光控通断器、IC 等电子元器件；相关合作供应商以终端生产厂家为主，少部分为代理供应商，君天恒讯与主要供应商之间，以及合作主要供应商与公司主要客户之间均不存在关联关系，相

关供应商均系君天恒讯自主选择，并非下游客户指定<sup>1</sup>，君天恒讯与主要供应商不存在除采购合作之外的其他协议安排。

### 1、业绩承诺期间 2018-2020 年度的主要供应商合作情况

客户	2020 年度		2019 年度		2018 年度		实际控制人	是否为终端供应商	是否系客户指定	是否存在关联关系	信用账期
	采购金额 (万元)	占采购总额比例	采购金额 (万元)	占采购总额比例	采购金额 (万元)	占采购总额比例					
亿光电子 (台湾)	18,822.65	42.02%	16,809.01	46.41%	10,644.20	55.89%	中国台湾交易所上市公司亿光电子	是	否	否	月结 60 天
尼吉康 (香港) 有限公司	339.30	0.76%	622.94	1.72%	3,699.40	19.42%	东京交易所上市公司尼吉康	是	否	否	货到付款
敦南科技股份有限公司	583.27	1.30%	1,471.41	4.06%	1,532.38	8.05%	纳斯达克上市公司达尔科技 (Diodes)	是	否	否	月结 60 天
香港盛丰电子有限公司	6,203.52	13.85%	7,896.36	21.80%	1,284.59	6.75%	李玲	否 (全志科技华南区代理商)	否	否	货到付款
捷扬讯科国际有限公司	-	-	850.39	2.35%	1,256.48	6.60%	梁光伟	否 (深圳华强下属公司)	否	否	货到付款
万裕科技 (香港)	11,314.62	25.26%	3,561.88	9.83%	28.79	0.15%	香港联交所上市公司万裕科技	是	否	否	月结 60 天
宁波强生电机有限公司	1,545.46	3.45%	3,333.29	9.20%	360.87	1.89%	无实际控制人, 第一大股东为卢勃	是	否	否	货到付款
移远通信	4,315.10	9.63%	168.88	0.47%	-	-	钱鹏鹤	是	否	否	款到发货
合计	42,123.92	96.27%	34,714.16	95.84%	18,806.71	98.75%	-	-	-	-	

2018 年度主要供应商中，亿光电子为中国台湾的上市公司，主营业务产品为发光元件，相关产品在全球排名前列，公司主要向其采购二极管、光电开关、红外发射管、显示模块等；尼吉康（香港）有限公司为日本尼吉康的子公司，尼吉康为电容行业的全球巨头之一，公司主要向其采购电容产品；敦南科技股份有限公司为原台湾上市公司光宝科技子公司，2019 年被美国 Diodes（达尔科技）收购，公司主要向其采购桥墩产品；香港盛丰电子有限公司为上市公司全志科技

<sup>1</sup> 君天恒讯代采业务存在指定供应商情况，相关业务以净额法结算。

华南区代理商；捷扬讯科国际有限公司为深圳华强集团在中国香港地区的业务平台之一，公司主要向其采购 IC 产品。

2019 年度第三大供应商万裕科技（香港）为港股上市公司，公司主要向其采购电解电容产品；第四大供应商宁波强生电机有限公司的主营业务为串激成套电机、直流成套电机、电动泵等，公司主要向其采购隔膜增压泵产品。2020 年度第四大供应商上海移远通信技术股份有限公司为上交所上市公司移远通信，主营业务为物联网领域无线通信模组，公司主要向其采购通信模组、光耦等产品。

## 2、业绩承诺期后 2021-2023 年度主要供应商情况

客户	2023 年度		2022 年度		2021 年度		实际控制人	是否为终端供应商	是否系客户指定	是否存在关联关系	信用账期
	采购金额 (万元)	占采购总额比例	采购金额 (万元)	占采购总额比例	采购金额 (万元)	占采购总额比例					
亿光电子 (台湾)	13,778.11	41.68%	18,821.44	50.93%	18,142.38	37.47%	中国台湾交易所上市公司亿光电子	是	否	否	月结 60 天
万裕科技 (香港)	7,693.65	23.28%	10,469.23	28.33%	11,858.97	24.49%	香港联交所上市公司万裕科技	是	否	否	月结 60 天
移远通信	8,976.55	27.16%	4,220.97	11.42%	1,483.43	3.06%	钱鹏鹤	是	否	否	款到发货
Diodes	1,957.90	5.92%	1,704.47	4.61%	1,233.56	2.55%	纳斯达克上市公司达尔科技 (Diodes)	是	否	否	款到发货
INVENSENSE, INC	266.91	0.81%	1,203.74	3.26%	-	-	东京交易所上市公司 TDK	是	否	否	货到 30 天
香港盛丰电子有限公司	-	-	-	-	5,553.38	11.47%	李玲	否 (全志科技华南区代理商)	否	否	货到付款
珠海芯动先进半导体研发中心有限公司	-	-	-	-	9,054.02	18.70%	敖海	是	否	否	货到 15 天付款
合计	32,673.12	98.85%	36,419.85	98.55%	47,325.74	97.74%	-	-	-	-	

2021 年度第三大供应商珠海芯动先进半导体研发中心有限公司，主营业务为高端混合电路芯片设计公司，公司主要向其采购芯片及内存等产品，该产品主要为公司向客户湖北金蟾销售的微型服务器提供相关配套芯片及器件，由于该客户的持续性相对较差，公司后续年度未再向珠海芯动进行采购；2021 年度第四

大供应商香港盛丰自 2022 年度其不再合作，主要系公司向该供应商采购的 IC 产品主要销售给小米集团，因小米集团报价较低，公司自 2022 年度其不再与其合作，因此，公司后续未再向香港盛丰采购；公司向捷扬讯科国际有限公司主要采购 IC 产品，采购的相关产品为通用品，深圳华强集团为华南区规模较大的元器件代理商之一，公司在客户急需通用产品时向其采购较为便利，在价格、交期方面均能满足需求，但合作期间整体采购规模相对较小，因下游客户对同类通用品需求减少，自 2020 年起公司未再向其采购。

2022 年度第四大供应商 DIODES 为美国纳斯达克上市公司达尔科技，主营业务为分立元件制造生产、销售，公司主要向其采购整流桥、时钟芯片等产品，达尔科技于 2019 年收购公司合作的供应商敦南科技，双方的合作持续深入；第五大供应商 INVENSENSE, INC 主营业务为设计、开发和销售适用于追踪设备的微机电系统陀螺仪，2011 年 INVENSENSE, INC 在美国纽交所上市（NYSE: INVN），2017 年被日本 TDK（东京证券交易所上市公司）收购，INVENSENSE, INC 作为 TDK 的全资子公司存续，并在纽交所摘牌，公司主要向其采购传感器等产品，系公司根据下游客户新引入的行业内排名前列的知名供应商。

2023 年度，公司主要供应商未发生变化。

三、从资产构成和规模、相关业务各环节所需的具体人工情况，说明君天恒讯目前的资产和人员配置是否与业务模式和业务规模相匹配

（一）君天恒讯的资产情况

截至 2023 年末，君天恒讯的主要资产构成及规模情况如下：

资产名称	2023 年 12 月 31 日（单位：万元）
货币资金	8,484.16
应收账款	34,954.92
其他应收款	20,728.99
存货	8,114.57
<b>流动资产</b>	<b>78,510.50</b>
固定资产	169.28
递延所得税资产	253.23
<b>非流动资产合计</b>	<b>438.24</b>
<b>资产总计</b>	<b>78,948.74</b>

其中：2023 年期末应收账款前五名情况如下：

序号	客户名称	期末应收账款金额（万元）	占期末应收账款总额的比例
1	索罗威（北京）科技发展有限责任公司	9,694.08	27.35%
2	友联科技	8,705.30	24.56%

3	美的集团	8,371.75	23.62%
4	奥克斯集团	4,337.08	12.24%
5	格力集团	2,512.92	7.09%
合计		<b>33,621.14</b>	<b>94.85%</b>

注：上述应收账款中，存在为客户代采产品服务形成的应收账款，涉及索罗威和友联科技，具体情况如下：

1、索罗威：索罗威的代采业务模式及代采费用标准详见“本工作函问题 3”回复的相关内容介绍，君天恒讯与索罗威的业务合作均为代采，双方合作于 2021 年，代采产品为平衡车配件，2023 年度代采不含税总金额为 90,318,911.36 元（与期末应收账款金额存在差异主要系未包含代采服务的资金费用影响），按净额法结算不含税收入 5,766,970.32 元，相关应收账款的账龄均在 1 年以内，代采业务对应的供应商主要为永康市竣皓工贸股份有限公司、浙江飞神车业有限公司、深圳车泰斗科技有限公司等；

2、友联科技：君天恒讯在向友联科技销售光发生器等产品的时候，还为其提供产品代采服务，代采业务开展原因主要为万泰国际作为君天恒讯在香港的采购平台，充分发挥自身具备元器件代采行业经验及资金优势，根据客户需求提供代采服务，与友联科技代采的业务模式如下：万泰国际与友联科技于 2020 年 9 月签订《采购框架协议》，约定根据友联科技的需求为其提供产品代采服务，代采产品主要为集成电路，具体采购产品数量等以友联科技下发订单为准，代采产品由供应商直接发货至友联科技指定地点，代采服务费及账期方面，双方同意代采服务费为“总费用=先行支付成本\*【100%+X%，X=月份】”，结算周期为 3 个月”，其中：2023 年度万泰国际为其提供代采产品金额为 37,515,475.84 元，按净额法结算收入 1,125,794.21 元，期末因代采业务形成应收账款为 17,523,622.97 元，账龄均在 1 年以内，代采业务对应的供应商主要为香港天勤科技有限公司、香港利佰控股有限公司等。

2023 年期末其他应收账款前五名情况如下：

序号	客户名称	期末其他应收账款金额（万元）	占期末其他应收账款总额的比例	往来款性质
1	博敏电子股份有限公司	18,868.62	91.03%	借款
2	亿光电子（台湾）	1,542.49	7.44%	供应商押金
3	奥克斯集团	183.98	0.89%	客户保证金
4	格力集团	105.38	0.51%	客户保证金
5	广东新宝电器股份有限公司	7.51	0.04%	客户保证金
合计		<b>20,707.98</b>	<b>99.90%</b>	-

如上表，君天恒讯的主要资产构成为货币资金、应收账款、其他应收款、存货等，其中应收账款主要为应收客户及代采客户的款项，包括索罗威（北京）科技发展有限责任公司、友联科技（香港）有限公司、美的集团、奥克斯集团、格力集团，索罗威的相关业务合作情况详见本回复问题 3 的相关内容；其他应收款主要为与母公司的关联借款款及向供应商亿光电子缴纳的押金保证金等；此外，

期末固定资产账面价值分别为 169.28 万元，主要为研发相关的机器设备以及办公设备、车辆等，与公司轻资产的运营模式相匹配。

## （二）君天恒讯各业务环节所需的人工情况

截至 2023 年 12 月 31 日，君天恒讯的员工合计为 38 人，内部的业务运营环节主要包括研发、采购及供应链管理、市场销售及内部的财务及行政，其中：研发、采购及供应链管理、市场销售为君天恒讯的核心业务环节，人员数量分别为 16 人、12 人和 8 人，与公司注重客户个性化技术需求及技术营销并形成满足客户需要的定制化产品方案的经营策略匹配，最终交由供应商生产；另外，君天恒讯联合研发、市场、采购等部门组建针对大客户服务团队 9 人，根据客户需求开展临时驻场或随时前往客户及相关供应商现场提供技术指导及综合技术服务。由于自身无生产环节，君天恒讯的研发、采购及供应链管理、销售等核心业务环节所需的人工均围绕核心客户的需求开展相关工作。

## （三）君天恒讯目前的资产和人员配置是否与业务模式和业务规模相匹配

君天恒讯采取轻资产模式运营，与传统的电子元器件生产企业差别较大，类似芯片设计企业的 Fabless 模式，其生产环节委外，业务的核心在于以客户需求为导向的定制化方案开发能力、全方位、多环节的嵌入式服务模式优势等，并非以重资产运营模式下的生产设备等为基础，相关人员均围绕重点客户的需求为其提供定制化电子元器件的综合服务。因此，目前的资产构成、规模和人员配置与业务模式和业务规模具有匹配性。

四、结合前述问题，以及业绩承诺期内及期后的业绩变化情况，说明君天恒讯前期业绩承诺完成是否真实，商誉减值是否充分和准确

### （一）君天恒讯业绩承诺期内及期后的业绩变化情况

君天恒讯在业绩承诺期内及期后的业绩变化情况详见公司于 2024 年 2 月 29 日在上交所官网披露的《博敏电子关于业绩预告相关事项监管工作函的回复公告》的相关内容介绍。

### （二）君天恒讯前期业绩承诺完成具有真实性，商誉减值充分、准确

#### 1、君天恒讯前期业绩承诺完成真实

公司于 2018 年完成对君天恒讯的收购，根据相关协议约定，业绩承诺期为 2018-2020 年度，业绩承诺完成情况如下：

单位：万元

扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	2020 年度	2019 年度	2018 年度	三年累计
承诺业绩 (a)	14,063.00	11,250.00	9,000.00	34,313.00
实际完成 (b)	13,290.94	11,463.16	9,850.16	34,604.26
差额 (b-a)	-772.06	213.16	850.16	291.26
是否实现	否	是	是	是

根据天健会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《关于深圳市君天恒讯科技有限公司业绩承诺完成情况的鉴证报告》（天健审〔2021〕3-124号），君天恒讯2018-2020年三年的实际业绩分别为9,850.16万元、11,463.16万元和13,290.94万元，三年实际实现累计业绩34,604.26万元，完成了《关于现金及发行股份购买资产的盈利预测补偿协议》约定的34,313.00万元的累计业绩承诺；但依据2019年9月16日共青城浩翔、共青城源翔、袁岚、韩乐权出具的《关于深圳市君天恒讯科技有限公司重组承诺业绩的补充承诺》：如果君天恒讯在2019年度、2020年度截至当期期末累计实际盈利数达到截至当期期末累计承诺盈利数的95%及以上（含95%），但在扣减按上市公司2018年会计估计变更前应收账款坏账准备计提比例测算的净利润影响金额后，若未能达到截至当期期末累计承诺盈利数，则共青城浩翔和共青城源翔承诺将向公司以现金方式补足坏账准备计提比例变更的累计影响金额。经测算，坏账准备计提比例变更的累计影响金额为810.42万元，共青城浩翔、共青城源翔应以现金方式补足上述款项给公司，该款项已于2021年7月支付完毕。

综上，君天恒讯前期业绩承诺完成真实。

## 2、君天恒讯的商誉减值充分、准确

君天恒讯2018-2023年度的商誉减值测试情况详见公司于2024年2月29日在上交所官网披露的《博敏电子关于业绩预告相关事项监管工作函的回复公告》的相关内容介绍。

在君天恒讯资产组2018-2023年度的商誉减值测试过程中，各年折现率相关参数的测算方法、选择的参考公司和个别调整系数，历年均未进行任何主动调整，各参数因基准日不同有所变动，综合导致各年折现率有所变化，具有合理性，各年度商誉减值测试的过程审慎、合理，商誉减值计提充分、准确。

## 五、重组财务顾问及年审会计师核查意见

公司重组财务顾问及年审会计师认为：

1、上市公司已在年度报告中补充披露了君天恒讯的业务模式和主要环节，包括供应商和客户的选取、货物采购、生产加工（如有）、仓储物流、货款结算、信用账期、采购及销售定价原则等；君天恒讯主要产品光发生器的毛利率高于可比公司，主要系君天恒讯作为解决方案商，采用轻资产运营模式，自身无生产环节，不受产能利用率及良品率、固定资产折旧等因素的影响；该产品系为客户个性化需求研发定制，终端产品的品质要求相对较高，外协供应商采取专线生产，在同类产品中的综合竞争优势较强；不同于批量化标准品面向各领域行业客户的传统经营模式，该产品的核心客户主要为格力电器等，聚焦核心大客户的经营模式与可比公司存在差异；上述因素综合导致光发生器的毛利率相对较高，与可比公司存在差异具有合理性。

2、上市公司已在年度报告中补充披露了君天恒讯相关业务近年的主要客户、供应商及其实际控制人、对应交易金额情况、最终客户、供应商，供应商是否系客户指定等相关情况；君天恒讯与主要供应商、客户之间以及合作主要供应商与主要客户之间均不存在关联关系或其他协议约定。

3、君天恒讯采取轻资产模式运营，与传统的电子元器件生产企业差别较大，类似芯片设计企业的 Fabless 模式，其生产环节委外，业务的核心在于以客户需求为导向的定制化方案开发能力、全方位、多环节的嵌入式服务模式优势等，并非以重资产运营模式下的生产设备等为基础，相关人员均围绕重点客户的需求为其提供定制化电子元器件的综合服务，目前的资产构成、规模和人员配置与业务模式和业务规模具有匹配性。

4、君天恒讯的经营业绩从 2018 年至 2021 年保持稳步增长或基本持平状态，2022 年、2023 年因宏观经济形势、行业上下游变动等因素导致经营业绩出现下降趋势，前期业绩承诺完成真实；2018-2023 年度君天恒讯资产组商誉减值测试过程中，各年折现率相关参数的测算方法、选择的参考公司和个别调整系数，历年均未进行任何主动调整，各参数因基准日不同有所变动，综合导致各年折现率有所变化，具有合理性，各年度商誉减值测试的过程审慎、合理，商誉减值计提充分、准确。

问题 2.年报及前期公告显示，2021 年 4 月公司通过分步收购的方式取得苏州市裕立诚电子科技有限公司（以下简称裕立诚）100%股权，其中形成商誉 8642.6 万元。2022 及 2023 年，公司先后对裕立诚计提商誉减值准备 198.7 万元和 1965 万元。年报显示，2022 年公司为购买裕立诚 33%股权支付现金 5197.5 万元。

请公司补充披露：（1）前期收购裕立诚的主要考虑及具体交易安排，包括但不限于交易对方及其所涉关联关系、评估作价、付款方式及业绩承诺等，结合可比交易情况说明相关交易作价的依据及其公允性；（2）裕立诚的主营业务、盈利模式、主要客户和供应商及其交易金额，说明其自收购以来历年业绩实现情况与盈利预测是否存在重大差异及原因，并结合业绩承诺完成情况及期后业绩变动情况说明历年业绩承诺完成是否真实，商誉减值是否充分和准确；（3）结合 2022 年公司对裕立诚计提商誉减值等情况，说明当期进一步增加对裕立诚投资的原因及合理性。请年审会计师就问题（1）（2）发表意见。

#### 【回复】

一、前期收购裕立诚的主要考虑及具体交易安排，包括但不限于交易对方及其所涉关联关系、评估作价、付款方式及业绩承诺等，结合可比交易情况说明相关交易作价的依据及其公允性

（一）前期收购裕立诚的主要考虑及具体交易安排，包括但不限于交易对方及其所涉关联关系、评估作价、付款方式及业绩承诺等

##### 1、裕立诚的主营业务情况

裕立诚自 2015 年成立以来，专注于 PCB 的研发、设计与销售，同时为客户提供移动支付设备研发及定制、PCB 贴片等产品和服务，其中，核心产品为定制化 PCB，生产环节采取委外模式。裕立诚拥有立讯精密、Honeywell、百度、商米等业内优质终端客户，作为 PCB 综合方案解决商，其具体业务开展模式如下：

鉴于 PCB 行业分布广泛，具有多品种、多规格、非标准、定制化等特点，裕立诚通过前期与客户的充分调研、沟通，了解客户对产品应用场景、规格、技术等因素的需求，依托行业积累经验，协助客户进行产品设计；经客户确认后委托制造厂商按照方案进行生产，生产完成后裕立诚向其采购并销售至客户，并在销售产品的同时，与客户保持长期的技术交流及售后综合服务。

以占收入比重超过 90% 以上的主力产品 PCB 为例，在上述业务模式中，裕立

诚在形成客户需求的产品个性化方案后，即根据方案向上游供应商采购定制化的PCB产品，供应商完成生产后，按公司要求发送给裕立诚的合作客户。

## 2、本次交易对方及其所涉关联关系

公司收购裕立诚的交易对方为裕立诚原股东高桂华，其与公司控股股东、实际控制人和董监高人员不存在关联关系。

## 3、本次交易的付款方式及业绩承诺

### (1) 本次收购裕立诚的交易背景

为进一步拓展公司解决方案事业部的相关业务，践行“内生+外延”的发展战略，公司于2019年第四季度开始了对裕立诚收购的尽职调查事宜，根据尽调结果，初步认为裕立诚具备较好的业务基础，符合公司的收购条件。由于尽调及初步沟通时裕立诚的财务状况及业务数据尚未经公司认可的会计师事务所审计，为降低收购风险，公司决定视后续经审计的情况再启动正式收购。但为推动本次收购，公司与交易对方初步达成了根据2019年度裕立诚经审计的业绩情况再洽谈下一步的收购事宜，并初步确定了2019年度为本次收购业绩的考核期间。

在上述前期尽调及初步沟通的基础上，2020年3月初，公司获取了裕立诚经会计师事务所初步审计的财务数据，判定其业绩情况与前期尽调基本一致，随即启动了收购事宜，由于相关核心条款尚需详细讨论，并需履行公司内部的决策程序，双方同意先行签署意向协议。因此，2020年3月10日，各方正式签署了收购裕立诚的《意向协议》，鉴于前期沟通时双方已初步同意了2019年度作为业绩考核期间的初步意向，为推动交易顺利进行，《意向协议》同意2019年度作为未来正式收购的业绩考核期间。

### (2) 本次交易的具体收购过程情况

1) 意向协议约定情况：在前期对裕立诚进行初步考察及尽职调查的基础上，2020年3月，公司子公司博思敏与裕立诚及其原股东高桂华签署《意向协议》，初步约定收购的估值为三年对赌业绩期平均净利润的10.5倍（含）PE，业绩承诺为2019-2021年净利润分别不低于1,000万元、1,500万元和2,000万元，年平均利润为1,500万元，各方的权利及义务以正式签署的收购协议约定为准；同时博思敏需向高桂华支付3,000万元的收购保证金。

2) 首期收购40%股权：2020年5月，博思敏与高桂华、裕立诚签订《关于苏州市裕立诚电子科技有限公司股权转让协议》，确定了估值与业绩承诺与《意

向协议》一致，并约定首期收购 40%股权，转让价款为 6,300 万元，2020 年 4 月已支付的 3,000 万元的收购保证金自动转为价款。同时，针对后续收购安排，协议 6.1.1 条款约定：“本次交易完成后，若公司 2020 年度的净利润预计可达到 6.2 条承诺的业绩承诺期间前两年累计扣非后净利润总额的 85%，则受让方应当于 2021 年第二季度结束之前以 2.1.1 中约定的估值，即人民币 4,252.5 万元的对价收购转让方所持公司 27%的股权，使其合计持有公司的股权达到 67%；若公司 2021 年度的净利润预计可达到 6.2 条承诺的业绩承诺期间三年累计扣非后净利润总额的 85%，则受让方应当于 2022 年第二季度结束之前以相同的估值进一步收购转让方所持公司的股权，使其合计持有公司的股权达到 100%。”

3) 第二期收购 27%股权：2021 年 2 月，博思敏与高桂华签订《补充协议》，鉴于裕立诚 2019 年度和 2020 年度的净利润已满足股权转让协议规定的收购条件，博思敏同意以 4,252.5 万元的价格受让裕立诚 27%的股权，本次交易完成后，博思敏持有裕立诚 67%的股权，为控股股东。

4) 第三期收购 33%股权：2022 年 6 月，博思敏与高桂华签订《补充协议（二）》，鉴于裕立诚 2019 年度、2020 年度和 2021 年度的净利润已满足股权转让协议规定的收购条件，博思敏同意以 5,197.5 万元的价格受让裕立诚 33%的股权，本次交易完成后，博思敏持有裕立诚 100%的股权。

公司已按照前述协议约定分步支付收购裕立诚的相关价款，收购资金均来源于自有资金，支付方式为现金支付，前述股权收购款项均已支付。

## （二）评估作价及相关交易作价的依据及其公允性情况

公司收购裕立诚未聘请第三方评估机构进行资产评估，交易定价参考了交易对方对裕立诚未来三年的承诺净利润对应的 PE，并在设置了业绩承诺、有条件分步收购及股权回购条款的基础上由双方协商决定，交易定价具有合理性、公允性。交易作价与可比交易的对比情况如下：

本次股权收购的估值为裕立诚 2019-2021 年三年承诺净利润平均值的 10.5 倍PE。2018 年 1 月至 2020 年 5 月，本次交易时可比的上市公司（电子元件、半导体产品、电子制造服务行业）并购案例的具体情况如下：

股票名称	交易标的	支付方式	是否存在业绩承诺	动态市盈率	交易标的所属行业
民德电子	泰博迅睿 100%股权	现金收购	是	6.42	电子元件

航天长峰	航天朝阳电源 100%股权	发行股份	是	13.29	电子元件
新劲刚	宽普科技 100%股权	发行股份 + 现金	是	13.00	电子元件
爱旭股份	爱旭科技 100%股权	发行股份	是	9.09	半导体产品
超频三	炯达能源 49%股权	发行股份 + 现金	是	8.87	电子制造服务
恩捷股份	上海恩捷 90.08%股权	发行股份	是	9.73	电子制造服务
领益智造	领益科技 100%股权	发行股份	是	13.82	电子元件
昇辉科技	昇辉电子 100%股权	发行股份 + 现金	是	9.16	半导体产品
兆易创新	上海思立微 100%股权	发行股份 + 现金	是	15.89	电子元件
<b>平均动态市盈率</b>		<b>11.03</b>			

注：动态市盈率=标的公司 100%股权价值÷三年业绩承诺期平均净利润

由上表所示，本次交易时可比的电子元件、半导体产品、电子制造服务行业上市公司并购标的公司的平均动态市盈率为 11.03 倍，公司收购裕立诚的估值与同行业案例相比不存在重大差异，交易作价公允。

二、裕立诚的主营业务、盈利模式、主要客户和供应商及其交易金额，说明其自收购以来历年业绩实现情况与盈利预测是否存在重大差异及原因，并结合业绩承诺完成情况及时后业绩变动情况说明历年业绩承诺完成是否真实，商誉减值是否充分和准确

#### （一）主营业务、盈利模式、主要客户和供应商及其交易金额

##### 1、裕立诚主营业务、盈利模式情况

裕立诚专注 PCB 的研发、设计与销售，同时为客户提供移动支付设备定制及研发、PCB 贴片等产品和服务。依托多年的市场开拓，裕立诚积累了立讯精密、Honeywell、百度、商米等业内优质终端客户。裕立诚通过向客户销售 PCB、提供移动支付设备、PCB 贴片等产品和服务实现收入，在扣除生产经营的各项成本费用后获得利润。

##### 2、主要客户及供应商情况

###### （1）主要客户

2019-2023 年，裕立诚主要客户包括百度系、立讯精密系、商米系等相关客户，具体情况如下：

单位：万元、%

客户	交易	2023 年度	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
----	----	---------	---------	---------	---------	---------

	内容	收入	占营业收入比例	收入	占营业收入比例	收入	占营业收入比例	收入	占营业收入比例	收入	占营业收入比例
百度系 <sup>注1</sup>	PCB	4,216.64	43.90	7,051.66	64.47	7,778.95	56.02	4,087.96	52.80	8,772.07	83.17
深圳市博悦科技有限公司 <sup>注2</sup>	PCB	2,312.17	24.07	80.40	0.74	-	-	-	-	-	-
立讯精密系 <sup>注3</sup>	PCB	880.14	9.16	1,175.61	10.75	1,763.73	12.70	1,986.21	25.60	448.49	4.25
商米系 <sup>注4</sup>	PCB	720.61	7.50	1,088.41	9.95	966.00	6.96	355.68	4.60	203.56	1.93
Honeywell 系 <sup>注5</sup>	PCB	381.61	3.97	331.83	3.03	426.75	3.07	74.03	1.00	-	-
北京诚拓致远科技有限公司 <sup>注6</sup>	PCB	-	-	-	-	1,871.93	13.48	-	-	-	-
<b>合计</b>	<b>-</b>	<b>8,511.17</b>	<b>88.60</b>	<b>9,727.91</b>	<b>88.94</b>	<b>12,807.36</b>	<b>92.23</b>	<b>6,503.88</b>	<b>84.00</b>	<b>9,424.12</b>	<b>89.35</b>

注：1、百度系客户主要由超过多家代工厂构成；

2、该公司主要从事光电产品业务；

3、立讯精密系客户主要由立讯精密及其控股公司构成；

4、商米系客户主要由多家商米终端产品代工厂构成；

5、Honeywell 系客户主要由霍尼韦尔控股公司及多家终端产品代工厂构成；

6、该公司由上市公司中国长城（股票代码：000066.SZ）、科大智能（股票代码：300222.SZ）等集团内下属企业联合设立，其中中国长城下属的控股企业为其第一大股东，实际控制该公司 45%的股权。

由上表可知，2019 年以来裕立诚的第一大客户均为百度系客户，双方合作开始于 2018 年度，裕立诚主要为百度智能音箱类、平板类等终端产品提供定制化物料及产品（如 PCB），双方合作关系及模式稳定。同时，裕立诚相继拓展了立讯精密及其控股公司、商米系客户、Honeywell 系客户及北京诚拓致远科技有限公司、深圳市博悦科技有限公司等新的重要客户，逐步实现了客户结构的多元化。

## （2）主要供应商

2019-2023 年，裕立诚主要供应商包括博敏电子、梅州市奔创电子有限公司、钜鑫电子技术（梅州）有限公司等，具体情况如下：

单位：万元、%

客户	交易内容	2023 年度		2022 年度		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		采购金额	占采购总额比例								
博敏电子	PCB、PCB 贴片服务	5,774.98	75.58	4,239.76	51.27	6,582.53	63.21	4,158.80	73.13	7,137.86	88.33
梅州市奔创电子有限公司	PCB	966.75	12.65	1,053.84	12.74	-	-	-	-	-	-
江西志博信科技股份有限公司	PCB	726.12	9.50	635.41	7.68	564.98	5.43	1,393.84	24.40	628.63	7.73
深圳卓为信科技有限公司	PCB	145.28	1.90	232.18	2.81	231.59	2.22	22.60	0.40	-	-
珠海方正印刷电路板发展有限公	PCB	27.81	0.36	53.29	0.64	93.88	0.90	111.36	2.00	314.58	3.87

司											
江西兆红电子有限公司	PCB	-	-	-	-	1,541.06	14.80	-	-	-	-
钜鑫电子技术(梅州)有限公司	PCB	-	-	2,050.66	24.80	1,397.99	13.43	-	-	-	-
合计	-	7,640.94	99.99	8,265.14	99.94	10,412.03	99.99	5,686.60	99.93	8,081.07	99.93

由上表可知，2019年以来，裕立诚的第一大供应商均为博敏电子，主要是基于产品质量、双方合作的协同效应等因素综合考虑。同时，裕立诚根据需求，向梅州市奔创电子有限公司、江西志博信科技股份有限公司、钜鑫电子技术(梅州)有限公司等供应商进行采购。

## (二) 历年业绩实现情况与盈利预测的比较情况

公司于2021年4月将裕立诚纳入合并报表范围，并按照相关规定于2021年末、2022年末及2023年末对相关商誉进行减值测试，减值测试中的盈利预测与裕立诚业绩实现情况具体如下：

单位：万元

项目		2022年	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年
实现业绩	收入	10,938.72	9,605.16					
	利润总额	2,423.73	1,599.84					
2021年末商誉减值测试盈利预测	收入	14,172.34	14,426.16	14,717.34	15,016.96	15,305.25	15,305.25	15,305.25
	收入实现率	77.18%	66.58%					
	利润总额	2,889.23	2,875.39	2,867.28	2,823.69	2,809.53	2,809.53	2,809.53
	利润总额实现率	83.89%	55.64%					
2022年末商誉减值测试盈利预测	收入		10,048.66	9,967.59	10,094.12	10,368.64	10,820.75	10,820.75
	收入实现率		95.59%					
	利润总额		2,102.83	2,079.26	2,103.10	2,159.44	2,250.30	2,250.30
	利润总额实现率		76.08%					
2023年末商誉减值测试盈利预测	收入			9,752.28	9,978.90	10,301.29	10,704.45	11,196.02
	收入实现率							
	利润总额			1,501.26	1,515.28	1,548.10	1,599.03	1,672.19
	利润总额实现率							

### 1、2022年度业绩承诺业绩实现情况与盈利预测的差异说明

2021年末商誉减值测试中的盈利预测和2022年业绩的实际实现情况存在一定差异，其中商誉减值测试中的营业收入和利润总额分别为14,172.34万元、2,889.23万元，实际实现为10,938.72万元、2,423.73万元，形成差异的主要原因

为公共卫生事件及全球半导体市场“缺芯”等因素影响，公司终端产品销量下滑（如智能音箱行业，根据洛图科技统计，2022年中国智能音箱市场销量同比下降28%、市场销售额同比下降25%），进而客户需求量减少所致，具有合理性。

## 2、2023年度业绩承诺业绩实现情况与盈利预测的差异说明

2022年末商誉减值测试中的盈利预测和2023年业绩的实际实现情况存在一定差异，其中：商誉减值测试中的营业收入和利润总额分别为10,048.66万元、2,102.83万元，实际实现为9,605.16万元、1,599.84万元，其中营业收入差异较小，利润总额存在一定差异，形成差异的主要原因是行业竞争加剧，客户端产品价格下滑（如销售给立讯精密的主要产品单价下滑22%），进而毛利率下滑（4.84个百分点）导致，具有合理性。

### （三）业绩承诺期完成情况及期后业绩变动情况

#### 1、业绩承诺期完成情况

裕立诚原股东承诺，裕立诚2019-2021年度实现的净利润（扣除非经常性损益前后孰低）分别不低于1,000万元、1,500万元和2,000万元，且三年平均净利润不低于1,500万元。

业绩承诺期间，裕立诚实际完成业绩情况如下：

单位：万元

扣除非经常性损益后归属于母 公司股东的净利润	2021年度	2020年度	2019年度
承诺业绩（a）	2,000.00	1,500.00	1,000.00
实际完成（b）	2,183.24	1,098.73	1,252.69
完成比例（b/a）	109.16%	73.25%	125.27%
<b>2019-2020年累计完成比例</b>	/	<b>94.06%</b>	
<b>2019-2021年年平均净利润</b>	<b>1,511.55</b>		
<b>2019-2021年累计完成比例</b>	<b>100.77%</b>		

由上表可知，裕立诚完成了三年累计业绩承诺，且符合双方约定的收购第三期股权以达到100%持股的业绩条件。其中，2020年度，业绩承诺完成比例较低，主要原因为：受到公共卫生事件及半导体行业“缺芯”的冲击及市场竞争加剧的影响，百度旗下小度系列产品的出货量大幅下降，根据IDC和Strategy Analytics数据，2020年全国智能音箱市场销量3,676万台，其中百度产品占市场份额为33.4%，销量约为1,228万台，较2019年出货量1,900万台下降35.37%，导致裕立诚来

自百度系客户的收入较 2019 年下降 53.40%，对裕立诚 2020 年的经营业绩造成了较大影响。

## 2、期后业绩变动情况

2022 年度及 2023 年度，裕立诚业绩情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度	
	金额	同比变动	金额	同比变动
营业收入	9,605.16	-12.19%	10,938.72	-21.23%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	1,183.74	-34.48%	1,806.62	-17.25%

2022 年度及 2023 年度，裕立诚营业收入及净利润均同比下滑，主要原因为：受公共卫生事件、半导体行业“缺芯”情况、市场竞争加剧等因素影响，客户需求量及产品单价出现一定程度的下滑所致，具体情况详见前文“（二）历年业绩实现情况与盈利预测的比较情况”中的相关内容。

综上，自收购以来，裕立诚主营业务、盈利模式未发生变化，主要客户、供应商保持整体稳定，业绩实现情况与盈利预测的差异符合实际经营情况，业绩变动具有合理性，历年业绩承诺完成真实。

### （四）商誉减值测试参数选取及测试结果

2021-2023 年，公司按照《企业会计准则第 8 号—资产减值》等相关规定进行了商誉减值测试。在进行相关减值测试时，公司委托了国众联资产评估土地房地产估价有限公司对商誉减值测试涉及的裕立诚含商誉所在资产组在各年末的可收回金额进行了评估（国众联评报字（2022）第 3-0074 号、国众联评报字（2023）第 3-0044 号、国众联评报字（2024）第 3-0090 号），减值测试参数选取及测试结果的情况如下：

#### 1、商誉减值测试主要参数情况

公司对裕立诚 2021-2023 年度商誉减值测试主要参数情况如下：

评估基准日	关键参数				
	预测期	预测期增长率	永续期增长率	利润率	折现率（加权平均资本成本 WACC）
2021 年末	2022-2026 年 （后续为永续期）	预测期内在前一年度基础上增长 2.06%、1.79%、2.02%、2.04% 和 1.92%	0	根据预测的收入、成本、费用等计算	13.04%

2022 年末	2023-2027 年 (后续为永续期)	预测期内在前一年度基础上增长-8.14%、-0.81%、1.27%、2.72%和 4.36%	0	根据预测的收入、成本、费用等计算	14.08%
2023 年末	2024-2028 年 (后续为永续期)	预测期内在前一年度基础上增长 1.53%、2.32%、3.23%、3.91%和 4.59%	0	根据预测的收入、成本、费用等计算	13.31%

注：1、根据历史经营情况分析、并结合期后实际经营状况、相关行业的发展趋势以及公司管理层对发展的预期估计等因素对收入、成本、费用等进行预测；

2、折现率计算中无风险收益率、市场风险溢价、贝塔值（ $\beta$ ）计算选择的可比公司等参数均遵循了一致性原则。

## 2、商誉减值测试结果

根据相关评估报告，2021-2023 年度商誉减值测试结果如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
公司商誉账面价值 A	8,443.87	8,642.58	8,642.58
包含商誉的资产组账面价值（裕立诚 100%股权）B	12,631.30	12,941.95	12,962.21
包含商誉的可收回金额（裕立诚 100%股权）C	9,698.53	12,645.37	19,069.32
整体商誉减值准备（裕立诚 100%股权）D=C-B	2,932.77	296.58	未减值
归属于母公司股东的商誉减值准备 E=D*67%	1,964.96	198.71	未减值
计提减值后的公司商誉账面价值 F=A-E	6,478.91	8,443.87	8,642.58

根据以上测试结果，2021 年末，包含商誉的资产组的可收回金额均高于其账面价值，商誉未出现减值损失，因此无需计提减值准备；2022 年末及 2023 年末，公司已根据测试结果计提商誉减值。

综上，公司相关商誉减值测试的关键参数的确定具有合理性，可收回金额测算具有准确性，相关商誉减值准备的计提充分、合理，符合《企业会计准则》的规定。

**三、结合 2022 年公司对裕立诚计提商誉减值等情况，说明当期进一步增加对裕立诚投资的原因及合理性**

### （一）进一步增加对裕立诚投资主要系基于协议约定

根据 2020 年 5 月公司全资子公司博思敏与高桂华、裕立诚签署的《关于苏州市裕立诚电子科技有限公司股权转让协议》，第三期的收购条件为三年累计净利润达到三年业绩承诺总额的 85%。根据亚太（集团）会计师事务所（特殊普通

合伙）、天健会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《苏州市裕立诚电子科技有限公司 2020 年度审计报告》（亚会审字（2021）第 036100005 号）、《苏州市裕立诚电子科技有限公司 2021 年度审计报告》（天健深审（2022）888 号），裕立诚 2019 年度、2020 年度及 2021 年度的净利润累计已满足股权转让协议中规定的相关条件。

因此，公司按照约定于 2022 年 6 月完成对裕立诚第三期 33%的股权收购。

## （二）第三期股权收购时裕立诚经营情况良好

根据国众联资产评估土地房地产估价有限公司出具的资产评估报告（国众联评报字（2022）第 3-0074 号），裕立诚商誉及相关资产组在 2021 年末的可收回金额为 19,069.32 万元，包含商誉的资产组账面价值为 12,962.21 万元，可回收金额高于账面价值，商誉并未出现减值损失。

公司按照约定于 2022 年 6 月启动裕立诚第三期股权收购事项。2022 年 1-6 月，裕立诚 2022 年 1-6 月的营业收入及净利润分别为 3,193.95 万元、376.43 万元（未经审计），较去年同期分别增长 4.46%、23.92%，收购时其经营情况良好。

综上，公司于 2022 年 6 月进一步增加对裕立诚投资主要原因为其已满足协议约定的收购条件，且经营情况未发生重大不利变化，具有合理性。

## 四、年审会计师核查意见

经核查，年审会计师认为：

1、公司收购裕立诚的交易对方为裕立诚原股东，双方不存在关联关系；本次交易采取分步收购，并设置了业绩承诺期，估值为裕立诚 2019-2021 年三年承诺净利润平均值的 10.5 倍 PE，与可比交易不存在重大差异，交易定价公允；

2、裕立诚专注 PCB 的研发、设计与销售，同时为客户提供移动支付设备、PCB 贴片等产品和服务，主要客户包括立讯精密、Honeywell、百度、商米等业内优质终端客户，主要供应商包括博敏电子、梅州市奔创电子有限公司、钜鑫电子技术（梅州）有限公司等；2021 年末商誉减值测试中对 2022 年度的盈利预测和实际实现情况存在一定差异，主要系公共卫生事件及全球半导体市场“缺芯”等因素影响，公司终端产品销量下滑，进而客户需求量减少所致；2022 年末商誉减值测试中对 2023 年度的收入预测与实际实现情况差异较少，利润总额存在一定差异，主要系行业竞争加剧，客户端产品价格下滑，进而毛利率下滑导致；

裕立诚完成了 2019-2021 年三年累计业绩承诺；2022 年、2023 年营业收入

及净利润均同比下滑，主要是受公共卫生事件、半导体行业“缺芯”情况、市场竞争加剧等因素影响，客户需求量及产品单价出现一定程度的下滑所致，商誉减值计提充分、准确。

**问题 3.年报显示，公司预付款项期末余额为 3308.6 万元，同比增长 79%，其中第一大预付对象的期末余额为 3102.2 万元，账龄 2-3 年，预计无法收回，已全额计提减值准备。报告期末，公司其他非流动资产余额为 2.1 亿元，同比增长 44.4%，主要系预付购买长期资产款。**

**请公司补充披露：（1）报告期预付款项大幅增长的原因、所涉交易事项、交易对方及是否构成关联方，结合商业惯例和必要性说明预付款项是否具备合理性；（2）报告期末第一大预付对象及相关预付款所涉事项，未及时结算且无法收回的原因及合理性，相关业务涉及的收入确认等会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；（3）预付购买长期资产款涉及的具体交易对象、交易内容、结算安排、是否存在关联关系，相关采购结算方式是否符合行业惯例，并结合相关预付对象的资信情况及目前履约情况，说明是否存在款项无法收回的风险；（4）结合前述情况，说明相关款项是否存在流向控股股东等关联方的情形。请年审会计师发表意见。**

**【回复】**

**一、报告期预付款项大幅增长的原因、所涉交易事项、交易对方及是否构成关联方，结合商业惯例和必要性说明预付款项是否具备合理性**

**（一）公司情况说明**

2023 年末预付款项余额 6,410.79 万元，计提减值准备 3,102.19 万元，净额 3,308.60 万元；2022 年末预付款项余额 4,950.47 万元，计提减值准备 3,102.19 万元，净额 1,848.28 万元，相应期末预付款项按供应商列示情况如下：

**1、2023 年末预付款项余额构成**

单位：万元

序号	预付对象	期末余额	占比（%）
1	上海星地通通信科技有限公司	3,102.19	48.38
2	永康市竣皓工贸股份有限公司	1,976.27	30.83
3	上海移远通信技术股份有限公司	539.41	8.41
4	国网江苏省电力有限公司盐城市大丰区供电公司	170.99	2.67

5	江西志博信科技股份有限公司	151.02	2.36
6	其他	470.92	7.35
合计		<b>6,410.79</b>	<b>100.00</b>

## 2、2022 年末预付款项余额构成

单位：万元

序号	预付对象	期末余额	占比（%）
1	上海星地通通信科技有限公司	3,102.19	62.66
2	上海移远通信技术股份有限公司	441.75	8.92
3	永康市竣皓工贸股份有限公司	255.41	5.16
4	DIODES TAIWAN SARL TAIWAN BRANCH(LUXEMBOURG)	242.43	4.9
5	国网江苏省电力有限公司盐城市大丰区供电公司	224.60	4.54
6	其他	684.09	13.82
合计		<b>4,950.47</b>	<b>100.00</b>

如上表所述，2023 年末预付款项相比 2022 年末大幅增加的原因系 2023 年末预付永康市竣皓工贸股份有限公司（以下简称“永康竣皓”）的采购款增加 1,720.86 万元。具体情况如下：

### （1）业务合作背景

1) **业务背景概述：**由于索罗威自身资金较为紧张，需要通过融资或其他方式来满足日常采购款的需要，博敏电子作为索罗威战略合作方，自身体系内子公司及孙公司具备元器件及其他产品代采的行业经验，因此与索罗威建立了指定产品代采的业务关系。因此，鼎泰浩华作为深圳市君天恒讯科技有限公司的全资子公司，预付永康竣皓采购款的原因系鼎泰浩华代索罗威采购相关产品，鼎泰浩华通过代采向索罗威收取服务费，相关业务采用净额法结算，永康竣皓为索罗威的指定供货商。其中，合作方索罗威的主营业务为助动自行车、代步车及零配件销售、共享自行车服务等；预付方永康竣皓的主营业务为助动车制造、非公路休闲车及零配件制造、电机制造、非公路休闲车及零配件销售、电动自行车销售等。近两年来，公司下属企业博思敏、鼎泰浩华分别为索罗威提供代采业务规模为 1,638.00 万元、45.60 万元和 1,658.34 万元、9,608.59 万元，按净额法确认收入金额分别为 217.08 万元、0.91 万元和 112.57 万元、576.70 万元，其中鼎泰浩华与永康因代采业务发生的交易金额分别为 1,193.20 万元、3,783.61 万元。

### 2) 合作各方的权利、业务关系

#### ①索罗威与永康竣皓为商品买卖关系：

2020年7月13日索罗威与永康竣皓就联想平衡车N4款的生产事宜和合作事宜于签署了《采购合同工作说明》、《采购协议》、《供应补充协议》等，约定了索罗威向永康竣皓采购的相关产品事宜，后续日常采购根据实际需求再下达《订单合同》。因此，双方作为买卖合作方，权利义务为商品买卖关系。

**②索罗威与博思敏(后调整为孙公司鼎泰浩华)为产品代采购业务合作关系:**

2021年8月10日，索罗威与博思敏、博敏电子签署《战略合作框架协议》，约定代采业务的合作意向；2021年8月25日，博思敏与索罗威、永康竣皓签署《采购合同》，各方就索罗威采购永康竣皓的平衡车生产、物料采购达成业务合作，合作内容主要为索罗威向永康竣皓采购包括但不限于联想平衡车N4款、N10款等产品，并由博思敏代索罗威支付相关采购货款，索罗威后续在结算期内再向博思敏支付该笔垫付成本及费用(支付标准:总费用=先行支付成本\*【100%+X%，X=月份】，原则上结算周期为60个自然日，后改为4个自然月)，以尾款(无预付款的订单为全款)支付日期起算；后续因公司内部解决方案事业部进一步聚焦元器件方案业务发展战略的原因，公司将上述代采业务执行方由子公司博思敏调整为孙公司鼎泰浩华，此后，索罗威、博敏电子、博思敏、鼎泰浩华先后于2021年12月10日、2022年8月12日补充签署了《战略合作协议》，上述代采业务的核心条款未变化。因此，作为代采业务合作方，索罗威与博思敏为代采购业务合作关系，博思敏按约定收取一定资金费用，但不对索罗威指定代采的相关产品的质量及验收等事项负担任何义务。

**③博思敏、鼎泰浩华与永康竣皓之间不存在直接的权利、义务关系:**

根据博思敏、鼎泰浩华与索罗威、永康竣皓签署的《采购合同》，索罗威根据实际需要向博思敏、鼎泰浩华发送《采购订单》，博思敏于收到采购订单之日起2个工作日内将订单送至永康竣皓处，并根据订单金额向永康竣皓支付代垫的物料费用；后续在结算期内由索罗威按约定的条件向博思敏、鼎泰浩华支付该笔垫付成本及费用；其中，永康竣皓应直接对索罗威承担产品的质量、交付、服务等义务或责任，交货时间、交货地点等均按索罗威要求，运输途中的一切风险由永康竣皓负责。因此，综合上述业务合作条款约定，博思敏、鼎泰浩华与永康竣皓分别为索罗威代采业务中对索罗威的代垫资金方以及对索罗威的产品销售方，双方之间不存在直接的权利、义务关系。

**(2) 与永康竣皓的相关业务情况**

君天恒讯子公司深圳市鼎泰浩华科技有限公司（以下简称“鼎泰浩华”）采购永康竣皓平衡车配件，双方于 2023 年 5 月签订两笔采购电动滑板车 ES15 的订单（订单编号 DJH20230522001、DJH20230522002），两笔订单采购总价均为 2,000 万元，付款方式均为“预付 50%，尾款 50%”，交货时间均为 2023 年 12 月 30 日。鼎泰浩华按订单约定，于 2023 年 5 月 22 日、5 月 23 日分别预付两笔订单采购款 1,000 万元，合计 2,000 万元。如合同按约定履行，鼎泰浩华应于货物交付给索罗威时支付永康竣皓合同尾款 2,000 万元；上述预付款的支付均系按照业务合同约定执行，完成预付后永康竣皓按照索罗威的要求开始备货，相关款项的支付符合行业惯例。

（3）期末预付款未结转主要系下游客户需求变更，具备合理性

根据鼎泰浩华、索罗威、永康竣皓的采购合作安排，鼎泰浩华在收到索罗威平衡车配件 2 笔采购订单后，向永康竣皓下达相同采购数量的上述 2 笔采购订单。截至 2024 年 6 月末，索罗威委托鼎泰浩华预付给永康竣皓的 2 笔订单款合计 2,000 万元订单未执行，即订单物料未从永康竣皓购入，鼎泰浩华也未因此订单产生对索罗威的应收账款。上述订单一直未执行的主要原因：一是索罗威的下游客户（FIRATDEMIRAY，主营户外运动出行等产品）要求将产品的续航参数提高，期间一直在根据客户需求调整参数设置等，导致项目难度增加，进度相应延后；二是根据产品二次首版样品方案进行评审，产品未完全达到样品验收标准，对未来产品交付存在品质顾虑，导致交付进度不及预期；三是索罗威客户受近期相关政策影响（包含中国产的锂电池相关产品），导致其关键部件材料成本上涨，最终没有盈利空间。因此，索罗威无法满足下游客户要求，上述两笔订单决定作取消处理。

鉴于以上，根据公司与索罗威签署的合同约定：“为避免订单因异常情况导致长期无法结案，针对有预付款的订单，该订单需在预付款支付日起 180 天内结案，如该订单无法在 180 天内结案的，需提前与鼎泰浩华（博思敏）结算相关货款，具体流程为由鼎泰浩华（博思敏）发起货款结算的书面邀请，索罗威书面回复确认并开始结算流程。”由于公司角色是为索罗威提供代采服务，其下游客户的需求变更等沟通环节公司并未参与，考虑到双方代采合作的稳定性，公司并未在索罗威与其客户及永康竣皓保持正常沟通的情况下严格将该笔业务作为异常订单处理，索罗威亦同步确认继续严格按双方约定的代采费用条款支付相关费用。

随着后续索罗威确认该笔订单已无法执行，公司已于 2024 年 6 月 21 日启动异常订单处理程序。

综上，预付款未结转进而使得 2023 年末预付款大幅增长，预付款项具备合理性；截至本回复日，鉴于合作方索罗威决定取消对永康竣皓的订单，公司已与索罗威达成合作终止意见，相关预付款及服务费用已在 2024 年 6 月 28 日收回。

## （二）年审会计师核查意见

经核查，年审会计师认为，预付款大幅增长主要系预付永康竣皓的材料采购款订单尚未完成所致；永康竣皓与公司不存在关联方关系；该交易已经终止，相关预付款项已退回。

**二、报告期末第一大预付对象及相关预付款所涉事项，未及时结算且无法收回的原因及合理性，相关业务涉及的收入确认等会计处理是否符合《企业会计准则》的规定**

### （一）公司情况说明

2023 年末预付账款期末余额第一名 3,102.19 万元，为公司子公司深圳市博敏电子有限公司（以下简称“深圳博敏”）预付上海星地通通信科技有限公司（以下简称“星地通”）购买 TM55 小型数据链终端款。具体情况如下：

1、与第一大预付对象的合作情况，未及时结算且无法收回的原因及合理性

2020 年，军工专网业务在市场上较为火爆，子公司深圳博敏是具备军工资质的企业，其新的战略定位主攻元器件和模组的军品定制市场，子公司计划从此类市场中寻找机会协助公司做大业务。在该业务背景下，子公司先后拓展了江苏弘萃实业发展有限公司（以下简称“江苏弘萃”）、哈尔滨综合保税集团有限公司（以下简称“哈尔滨保税集团”）两家客户，考虑到客户均为国资背景企业，信用有保证，其市场资源也丰富，有利于公司后期业务资源的引进，公司于 2020 年 9 月先后与上述客户开始了业务合作，向其销售小型数据链终端设备等产品，上游采购对象为星地通。其中，与江苏弘萃累计销售金额为 1,911.11 万元，相关款项已于 2020 年全部结清；后续因市场因素公司将该类业务聚焦合作规模更大的哈尔滨保税集团，累计销售金额为 9,555.54 万元。哈尔滨保税集团于 2021 年 8 月出现专网通信业务风险，公司停止了与其业务合作，并停止了向星地通的采购。终止合作时，公司累计向星地通预付的订单采购金额为 15,308.25 万元，其中，2020 年度累计采购金额为 2,073.12 万元，2021 年度累计采购金额为 10,132.94

万元，截至终止合作前公司预付星地通未到货金额为 3,102.19 万元；累计对哈尔滨保税集团确认收入 9,555.54 万元，相关收入均于 2021 年度确认，终止合作前公司对哈尔滨保税集团的应收账款为 1,540.66 万元。终止合作后，由于星地通已无法向公司交付相关货物，因此公司的相关预付款无法相应结转及结算，对哈尔滨保税集团的应收账款亦无法收回。

2、相关业务涉及的收入确认等会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

针对上述事项，公司已及时与星地通、哈尔滨保税集团开展了还款沟通工作，并同步采取了法律措施催收款项。考虑到星地通、哈尔滨保税集团的实际情况及相关款项收回的可能性较低，公司对 2021 年末上述预付账款、应收账款计提全额减值损失。由于业务开展时，根据合同约定，公司需承担存货及信用等实质风险，货物流转中公司参与产品验收环节，且该业务的下游客户与上游供应商之间不存在股权等直接的关联关系，结合上述业务合作情况及相关业务单据情况，公司于 2020 年度、2021 年度当期分别对上述业务按总额法确认收入。近期公司对专网通信业务开展进一步梳理后认为，在该专网业务中，公司对供应商无选择权，商品相关的风险承担向采购方进行了转移，公司实质未取得商品控制权，未承担相关存货风险。根据《企业会计准则第 14 号——收入》相关规定，相关业务不符合按总额法确认收入的条件，应按净额法确认收入；因此，公司对该业务的收入确认情况进行了会计差错更正，具体内容如下：

1、对 2020 年合并财务报表的影响如下：

单位：人民币元

受影响的报表项目名称	重述前	重述额	重述后
营业收入	2,785,506,052.16	-18,346,230.03	2,767,159,822.13
营业成本	2,205,042,697.26	-18,346,230.03	2,186,696,467.23

2、对 2021 年合并财务报表的影响如下：

单位：人民币元

受影响的报表项目名称	重述前	重述额	重述后
营业收入	3,520,660,207.12	-91,731,150.15	3,428,929,056.97
营业成本	2,861,931,651.90	-91,731,150.15	2,770,200,501.75

同时，天健会计师事务所（特殊普通合伙）对上述事项出具了《前期差错更正情况的鉴证报告》（天健审〔2024〕3-326 号）。

（二）年审会计师核查意见

经核查，年审会计师认为，2023 年末第一大预付对象为星地通，因该预付款收回的可能性较低，全额计提减值准备充分、恰当；相关业务涉及的收入不符合按总额法确认收入的条件，应按净额法确认收入，公司已对相关收入进行了会计差错更正，并由天健会计师事务所（特殊普通合伙）出具了《前期差错更正情况的鉴证报告》。

**三、预付购买长期资产款涉及的具体交易对象、交易内容、结算安排、是否存在关联关系，相关采购结算方式是否符合行业惯例，并结合相关预付对象的资信情况及目前履约情况，说明是否存在款项无法收回的风险**

**（一）公司情况说明**

2023 年末预付购买长期资产款金额为 2.11 亿元，剔除待抵扣增值税进项税额 0.55 亿元后，余额 1.56 亿元，相比 2022 年末预付购买长期资产款 1.40（已剔除待抵扣增值税进项税额 645.07 万元），增长 11.77%，增长的主要原因系博敏电子新一代电子信息产业投资扩建项目预计 2024 年底完工，预付钻孔机等设备款。

2023 年末预付长期资产款主要系博敏电子及子公司江苏博敏电子有限公司（以下简称“江苏博敏”）的扩产及技改项目预付的工程及设备款。2023 年末预付购买长期资产款前十名供应商情况如下：

单位：元

序号	供应商名称	2023 年末 预付金额	投资项目	是否募 投项目 (注 1)	交易内容	结算方式
1	苏州维嘉科技股份有限公司	38,097,356.96	新一代电子信息 产业投资扩建项目	是	钻孔机等设备	合同签订 15 天内，支付合同总价款的 30%作为预付款；余款 70%待设备验收合格后平均分 12 期支付，每 1 月 1 期，支付第 3 期分期付款前设备须验收合格
2	广东电白建设集团有限公司	17,059,104.44	新一代电子信息 产业投资扩建项目	是	3# 厂房工程施 工	合同签订后 7 日内付总价 20%（不含暂列金额），按工程进度次月 15 号前收到发票支付，按工程最终结算价 3%为质保金（竣工结算 12 个月后 60 天内付）
3	环球电路板设备有限公司	27,079,080.00	高精密多层刚挠结 合印制电路板产业 化项目	是	激光加工机、 直接成像系统	激光加工机：1、合同签订后十日内支付合同总价款的 10%作为定金，剩余合同总价款的 90%，甲方于当批次对应设备交机前 2 周开具 60/90 天期不可撤销远期信用证；2、合同签订后十日内支付合同总价款的 10%作为定金，到货前一周电汇 70%，B/L 日期起 90 天电汇支付 20% 直接成像系统：合同签订后十日内支付合同总价款的 5%作为定金，买卖双方确认交易后，剩余合同总价款的 95%，买方于设备交机前 2 周开具 90 天期不可撤销远期信用证
4	广东乐维智能装备有限公司	12,720,000.00	高精密多层刚挠结 合印制电路板产业 化项目	是	镭射钻孔机	合同签订 5 天内，买方支付合同总价款的 30%作为预付 30%；合同总价款的 60%，买方于发货前一次性向卖方电汇支付；合同总价款的 10%作为验收款，买方于设备验收合格后次月电汇支付
5	保德科技有限公司	6,161,949.00	高精密多层刚挠结 合印制电路板产业 化项目	是	板电	合同签订十个工作日内预付 10%
6	金富宝亚太有限公司	4,493,973.15	高精密多层刚挠结 合印制电路板产业 化项目	是	钻孔机、电路板 数控成型机	合同签订 5 天内，支付合同总金额的 30%作为预付款；合同总价款的 70%，买方于出货前一周开具 180 天不可撤销远期信用证
7	深圳市乐维机械有限公司	13,685,244.92	工业互联项目工程	否	钻孔机、真空蚀 刻线等设备	框架合作合同签订的 10 个工作日内付 30%保证金合计 1,608 万元，后续根据具体设备购买合同在验收合格后一年内按期支付
8	江苏世之高智能装备有限公司	10,121,532.70	工业互联项目工程	否	线路 LDI、 AOI、阻焊 DI 机等	框架合作合同签订的 10 个工作日内付 30%保证金合计 2,163 万元，后续根据具体设备购买合同在验收合格后一年内按期支付

9	力得机械科技（东莞）有限公司	4,461,655.96	工业互联项目工程	否	自动回流线、MMX-888 钻靶机	框架合作合同签订后的 10 个工作日内付 30% 保证金合计 1,221 万元，后续根据具体设备购买合同在验收合格后一年内按期支付
10	广东道生一激光科技有限公司	4,000,000.00	1A 期技改项目	否	三菱镭射激光加工机	合同签订后，支付合同总金额的 50% 作为预付款；交货且全部设备安装调试合格后一个月内付清剩余货款
合计		137,879,897.13		否		

注 1：募投项目中的高精度多层刚挠结合印制电路板产业化项目，在 2023 年投入 42.47 万元后，募集资金全部使用完毕。

（续上表）

序号	供应商名称	2023 年末预付金额	截至 2024 年 6 月 30 日，2023 年末预付款结转在建工程或固定资产金额	计提减值情况	预计结转进度	是否存在关联关系
1	苏州维嘉科技股份有限公司	38,097,356.96	4,539,823.00	不存在减值迹象，未计提	设备准备投放至博敏电子新一代电子信息产业投资扩建项目，将视项目整体完工进度交付设备	否
2	广东电白建设集团有限公司	17,059,104.44	17,059,104.44	不存在减值迹象，未计提	3# 厂房预计 2024 年底完工	否
3	环球电路板设备有限公司	27,079,080.00	21,415,844.50	不存在减值迹象，未计提	15 台未交付设备将根据项目产能提升情况交付设备	否
4	广东乐维智能装备有限公司	12,720,000.00		不存在减值迹象，未计提	将视江苏博敏扩产情况、博敏电子新一代电子信息产业投资扩建项目建设情况，考虑设备进场计划	否
5	保德科技有限公司	6,161,949.00		不存在减值迹象，未计提	将视江苏博敏扩产情况、博敏电子新一代电子信息产业投资扩建项目建设情况，考虑设备进场计划	否
6	金富宝亚太有限公司	4,493,973.15	4,493,973.15	不存在减值迹象，未计提	2024 年 1 月设备到货，预计 2024 年 9 月验收，2024 年底支付合同 10% 的尾款	否
7	深圳市乐维机械有限公司	13,685,244.92		不存在减值迹象，未计提	已与供应商签订终止协议，并于 2024 年 7 月 3 日退回相关款项	否

8	江苏世之高智能装备有限公司	10,121,532.70		不存在减值迹象，未计提	已与供应商签订终止协议，并于 2024 年 6 月 28 日退回相关款项	否
9	力得机械科技（东莞）有限公司	4,461,655.96		不存在减值迹象，未计提	已与供应商签订终止协议，截至 2024 年 7 月 9 日，相关款项已结清	否
10	广东道生一激光科技有限公司	4,000,000.00	4,000,000.00	不存在减值迹象，未计提	截至 2024 年 6 月 30 日，合同已全部执行完毕	否
合计		137,879,897.13	51,508,745.09			

2023 年末预付长期资产款前十名供应商合计 13,787.99 万元，占比 88.30%，主要投资项目包括新一代电子信息产业投资扩建项目、高精密多层刚挠结合印制电路板产业化项目、工业互联项目工程和 1A 期技改项目，这些项目涉及的预付款对象资信良好，公司与相关供应商的合作在正常开展中，相关采购结算方式符合行业惯例，预付款不存在异常或款项无法收回的风险，具体项目预付款情况如下：

### 1、新一代电子信息产业投资扩建项目

博敏电子第四届董事会第五次会议及 2020 年第二次临时股东大会审议通过了《关于公司对外投资的议案》，同意开展博敏电子新一代电子信息产业投资扩建项目，计划投资总额 30 亿元人民币以上。2021 年 6 月 25 日，博敏电子与梅州市梅江区人民政府正式签署《博敏电子新一代电子信息产业投资扩建项目投资协议书》。

该项目主要配置高多层板、多层板和特种板生产线，产品主要应用于 5G 通信、服务器、MiniLED、工控、新能源汽车等相关领域。该项目于 2021 年底开工建设，预计 2024 年底开始首期投产，2026 年全部建成投产后年产量达 360 万平方米。

2023 年末预付长期资产款中：1）苏州维嘉科技股份有限公司（以下简称“苏州维嘉”）为博敏电子 PCB 自动化钻孔车间项目提供机床/全自动钻孔机、PCB 成型机等设备，双方于 2023 年 9 月签署《PCB 自动化钻孔车间项目采购合同》（合同编号 MZBMCG20230906），合同总金额为 14,192.00 万元，博敏电子按合同约定向苏州维嘉支付合同总金额的 30%即 4,257.60 万元作为预付款（其中 2023 年 10 月 24 日银行转账支付 1,000 万元、2023 年 10 月 24 日银行转账支付 3,257.60 万元）；2）广东电白建设集团有限公司为博敏电子提供 3#厂房工程施工服务，双方于 2023 年 3 月 28 日签署《建设工程施工合同》（合同编号 MZBMCG-20230366），签约合同价为 342,991,803.18 元，双方按工程合同约定及工程进度结算工程款。

截至 2024 年 6 月 30 日，苏州维嘉预付款 3,355.75 万元未结转的原因系购买的设备尚在生产中。

### 2、高精密多层刚挠结合印制电路板产业化项目

博敏电子第四届董事会第五次会议及 2020 年第二次临时股东大会审议通过了《关于子公司对外投资的议案》，同意江苏博敏二期项目投资 20 亿元（其中 5.89 亿元为公司 2020 非公开发行股票募投项目，使用募集资金投入 4.39 亿元；其余 14.11 亿元全部为公司自有或自筹资金投入）。该项目主要配置 HDI 板生产线及 IC 载板生

产试验线，产品主要应用于高端通讯产品、MiniLED、5G 物联网模块等，可新增产能 4 万平方米/月。截至 2024 年 6 月末，江苏博敏二期项目已完成两条产线的投入，项目总投资 123,213.3 万元，其中固定资产 98,307.94 万元、在建工程 24,905.36 万元，目前一条产线属于投产状态，另一条产线处于试运营状态；相关资产不存在减值。

江苏博敏从众多设备供应商处购买设备，如：从环球电路板设备有限公司（以下简称“环球电路”）购买激光加工机、直接成像系统，从广东乐维智能装备有限公司（以下简称“广东乐维”）购买镭射钻孔机，从保德科技有限公司（以下简称“保德科技”）购买板电，从金富宝亚太有限公司（以下简称“金富宝”）购买钻孔机、电路板数控成型机等设备。江苏博敏均需支付合同约定比例的预付款。其中：

1) 向环球电路购买激光加工机、直接成像系统

①激光加工机：2020 年 11 月、2021 年 6 月，江苏博敏与环球电路先后签署 30 台《激光加工机采购合同》，两笔合同金额分别为 14.5 亿日元（按 2024 年 6 月末汇率<sup>2</sup>折合人民币 6,487.01 万元，下文无特殊说明同）、7.27 亿日元（折合人民币 3,252.45 万元，2021 年 7 月、2023 年 9 月签署关于《激光加工机采购合同》补充协议，合同金额增加了 600 万日元，最终金额为 7.33 亿日元（折合人民币 3,279.30 万元）），合同总金额为 21.83 亿日元（折合人民币 9,766.31 万元）。2020 年 12 月、2021 年 6 月，江苏博敏分别支付 2020 年 11 月及 2021 年 6 月两笔合同 10%的预付款 1.45 亿日元和 0.727 亿日元，合计支付首期预付款 2.177 日元；2022 年 2-3 月，环球电路陆续交付 10 台设备（原合同总金额 7.25 亿日元，后其中 1 台设备经补充协议升级型号，价款增加 200 万日元，预付款差额 20 万日元于第二期一并支付），江苏博敏按项目进度累计支付 5.671 亿日元（其中 4 台设备支付剩余合同总价款的 90%，即 2.61 亿日元，公司于对应设备交机前 2 周开具 60/90 天期不可撤销远期信用证；6 台设备支付价款的 70%，即 3.061 亿日元（含前述 20 万日元预付款差额），公司于对应设备到货前一周电汇），合计结转金额 7.27 亿日元（即 10 台交付设备的总价款，含该 10 台设备 0.725 亿日元的预付款），2022 年 9 月按项目进度支付 0.874 亿日元（交付的 10 台设备中 6 台的 20%尾款），截至 2022 年末，公司累计付款金额为 8.722 亿日元，根据已交付的设备累计结转 7.27 亿日元，期末预付款金额为 1.452 亿日元（按 2022 年末

---

<sup>2</sup> 中国人民银行授权中国外汇交易中心公布，2024 年 6 月 28 日银行间外汇市场人民币汇率中间价为 100 日元对人民币 4.4738 元

汇率折合人民币 760.24 万元)；2023 年度，按合同约定环球电路暂无需交付设备，但双方协商其应根据项目进度于 2024 年 1 月交付 6 台设备（其中 1 台为到货前一周需电汇 70%，5 台双方签署补充协议约定剩余 90%的采购款于当批次对应设备交付前 2 周 T/T 支付），因此，公司在 2023 年 11-12 月按向其新增预付款金额合计 3.828 亿日元；截至 2023 年末，对环球电路的预付款金额为 5.28 亿日元（按 2023 年末汇率折合人民币 2,651.25 万元）；2024 年 1 月，环球电路交付 6 台激光加工机，公司预付款结转 4.41 亿日元；截至 2024 年 5 月末，上述激光加工机采购形成的预付款金额为 0.87 亿日元（按 2024 年 5 月末汇率折合人民币 396.82 万元），环球电路尚有 14 台激光加工机需根据项目进度交付，目前双方正在协商后续增购定制化设备事宜，预计 2024 年第三季度将会继续购进设备。

②直接成像系统：2023 年 7 月，江苏博敏与环球电路签署《直接成像系统采购合同》，采购数量 2 台，合同总金额为 320 万美元；2023 年 9-10 月，公司按合同要求预付 168 万美元，截至 2023 年末，环球电路已交付 1 台上述设备，公司相应结转预付款 160 万美元；截至 2024 年 5 月末，尚有 1 台设备需根据项目进度交付，公司上述设备的预付款余额为 8 万美元。

2) 广东乐维：2021 年 5 月，江苏博敏与广东乐维签署《镭射钻孔机采购同》，合同总金额为 4,240 万元，江苏博敏按合同约定于 2021 年 6 月 1 日预付 30%的预付款即 1,272 万元；截至 2023 年末，上述设备尚未交付，公司暂未对预付款进行结转，因此形成期末预付款为 1,272 万元；截至 2024 年 5 月末，由于按项目进度上述设备暂未交付，公司未对广东乐维新增预付款，预付款余额为 1,272 万元。

3) 保德科技：2020 年 12 月，江苏博敏与保德科技签署《设备采购意向协议》，合同总金额为 870 万美元，江苏博敏按合同约定于 2021 年 1 月预付 10%的预付款即 87 万美元；后因项目进展不及预期，相关设备暂未交付，公司亦未追加预付款，上述预付款暂未结转，截至 2023 年末的预付款余额为 87 万美元；截至 2024 年 5 月末，上述预付款余额未变。

4) 金富宝：2023 年 8 月，江苏博敏与金富宝签署《电路板数控成型机采购合同》及《电路板数控钻孔机采购合同》，合同总金额为 70.50 万美元。江苏博敏于 2023 年 8 月按合同约定预付 30%款项即 21.15 万美元，于 2023 年 10 月按约定开具合同金额 70%的 180 天信用证即 49.35 万美元，其中 42.30 万美元以提单(B/L)开船之日起算，

7.05 万美元以设备验收合格之日起算；截至 2023 年末，上述设备暂未交付，形成预付款为 63.45 万美元；2024 年 1 月，金富宝按约定完成设备交付，公司对上述预付款进行了结转，剩余款项的 10%（即 7.05 万美元）待设备合格后支付。

综上，截至 2024 年 6 月 30 日，预付广东乐维、保德科技的长期资产款未执行的原因系，由于合同签订后，市场出现下滑趋势，行业竞争日趋激烈，江苏博敏暂缓扩产速度。因江苏博敏尚有扩产空间，博敏电子新一代电子信息产业投资扩建项目预计 2024 年底建成投产，且合同仍有价格优势，后续将视经营状况再考虑设备进场计划。

### 3、工业互联网项目工程

工业互联网是博敏电子计划实现设备信息化，智能化和自动化，使生产设备所有信息均上网连接信息系统，实现过程可视化，并可自动实现在线交期稼动率管控及实施成本和品质数据统计，同时设备与设备之间实现自动输送半成品，减少人工操作。该项目系博敏电子与深圳市乐维机械有限公司（以下简称“深圳乐维”）、江苏世之高智能装备有限公司（以下简称“世之高”）、力得机械科技（东莞）有限公司（以下简称“力得机械”）开展的“自动化、智能化工厂、工业互联网项目”。截至 2024 年 6 月末，工业互联网项目总计形成固定资产 5,469.91 万元，设备主要用于博敏电子高多层板厂、软硬板厂，设备已全部投入使用且运转正常，相关资产不存在减值迹象。项目具体情况如下：

2020 年 3 月 6 日博敏电子与深圳乐维签订《自动化、智能化工厂、工业互联网项目合作协议书》（合同编号 MZBMCG20200109），合同约定，深圳乐维为博敏电子提供从规划、建设、到运营维护的全方位一体化服务，助力博敏电子自动化、智能化工厂、工业互联网项目的建设，合同预算总金额 5,360 万元，合同期限自合同签署之日起至 2023 年 1 月 31 日止，合同期限为三年主要系该技改项目覆盖面较广，涉及的设备类型和硬件合作方较多，且要在保障生产正常的前提下频繁改造调试，公司选择以分步实施的方式开展相关项目，因此该设备供应商的合作周期相对较长。由于行业大型设备的定制均需较长的生产周期，同时存在需部分采购原材料和零部件的情况，如果涉及新的定制要求，设备上尚需开展一定的研发投入。因此，其通常都要求下游客户预先支付 20%-40%的定金，以减少资金压力和减少退订风险；基于以上情况，双方合同中对预付定金进行了相应约定，即博敏电子按合同约定支付 30%的预付款即 1,608 万元（其中 2020 年 6 月 8 日银行转账支付 7,805,600 元、2020 年 6 月 9 日银行

转账支付 8,274,400 元)。自项目合作协议书签订后, 2020 年 6 月至 2022 年 4 月博敏电子与深圳乐维另签订了 5 份设备采购合同, 合同总金额为 800 万元, 其中 4 份合同(总金额为 750 万元)约定了 30%预付款即 225 万元, 该预付款在前期预付的 1,608 万元中扣减, 其余款项已按合同要求在设备验收后另行支付。截至 2023 年末, 博敏电子与深圳乐维执行合同 800 万元。项目合作协议书签订后, 博敏电子一受疫情影响导致智能终端类的订单波动较大, 限产多, 二受行业不景气导致效益下滑, 压缩了项目的投入, 项目仅部分执行, 最终双方于 2023 年 6 月 30 日签署了《自动化、智能化工厂、工业互联网项目合作协议书终止协议》, 该项目预付款 1,608 万元在扣减前述已执行设备采购合同预付款 225 万元后, 剩余的 1,383 万元已由深圳乐维于 2024 年 7 月 3 日全额退还给博敏电子。

2019 年 9 月 30 日博敏电子与世之高签订《自动化、智能化工厂、工业互联网项目合作协议书》(合同编号 MZBMCG20191001), 合同预算总金额 7,210 万元, 合同期限自合同签署之日起至 2022 年 9 月 30 日止。博敏电子按合同约定支付 30%的预付款即 2,163 万元(其中 2019 年 10 月 29 日银行转账预付 8,862,600.00 元、2020 年 1 月 10 日银行转账预付 7,767,400.00 元, 2020 年 7 月 14 日建信融通票据支付 5,000,000.00 元)。自项目合作协议书签订后, 2020 年 6 月至 2021 年 7 月博敏电子与世之高另签订了 5 份设备采购合同, 5 份合同总金额为 3,830 万元。截至 2023 年末, 博敏电子与世之高执行合同 3,830 万元。项目合作协议书签订不久, 就开始了长达 3 年的新冠疫情, 加之整体经济环境的影响, 项目仅部分执行, 经多次沟通, 最终双方于 2023 年 7 月 5 日签署《自动化、智能化工厂、工业互联网项目合作协议书终止协议》, 该项目预付款 2,163 万元在扣减已执行 5 份设备采购合同预付款 1,149 万元后, 剩余的 1,014 万元已由世之高于 2024 年 6 月 30 日前全额退还给博敏电子。

2019 年 12 月 31 日博敏电子与力得机械签订《自动化、智能化工厂、工业互联网项目合作协议书》(合同编号 MZBMCG20191240), 合同预算总金额 4,070 万元, 合同期限自合同签署之日起至 2022 年 12 月 31 日止。博敏电子按合同约定于 2020 年 1 月 8 日银行转账支付 30%的预付款即 1,221 万元。自项目合作协议书签订后, 2019 年 12 月至 2020 年 8 月博敏电子与力得机械另签订了 7 份设备采购合同(其中 1 份为《自动回流线系统采购合同》(合同编号 MZBMCG20200411)), 7 份合同总金额为 1,551 万元。截至 2023 年末, 博敏电子与力得机械执行合同 1,551 万元。项目合作协

议书签订后，项目部分执行，由于市场行情不好，经双方沟通，于2023年7月11日签署《自动化、智能化工厂、工业互联网项目合作协议书终止协议》，该项目预付款1,221万元在扣减已执行7份设备采购合同预付款465.30万元后，剩余的755.70万元已由力得机械于2024年6月28日退还463.59万元给博敏电子，剩余的292.11万元已经双方协商一致抵扣《自动回流线系统采购合同》应付的360.50万元，抵扣后，博敏电子尚需向其支付该合同对应的68.39万元货款。

截至2023年末，博敏电子预付深圳乐维13,685,244.92元、预付世之高10,121,532.70元，与应退深圳乐维1,383万元、应退世之高1,014万元之间的差异主要系，博敏电子与深圳乐维、世之高尚有其他设备采购合作；截至2023年末，博敏电子预付力得机械4,461,655.96元与应退力得机械755.70万元的差异主要系，双方于2020年5月6日签订的《自动回流线系统采购合同》（合同编号MZBMCG20200411），合同金额515万元，购买的1台自动回流线系统已于2020年10月到货，截至2023年末，该合同尚有3,083,619.48元未支付。

#### **4、1A 期技改项目**

1A 期技改项目中江苏博敏主要从广东道生一激光科技有限公司购买三菱镭射激光加工机，双方于2023年12月6日签署《三菱镭射激光加工机买卖合同》（合同编号JSBMCG20231218），合同总金额为800万元，江苏博敏按合同约定于2023年12月11日银行转账支付50%的预付款即400万元。截至2024年6月30日，该合同已全部执行完毕。

#### **（二）年审会计师核查意见**

经核查，年审会计师认为，预付购买长期资产款涉及的交易对象主要为公司扩产及技改项目相关的工程商及设备商，公司与预付长期资产供应商不存在关联关系，采购结算方式符合行业惯例，预付款不存在无法收回的风险。

#### **四、结合前述情况，说明相关款项是否存在流向控股股东等关联方的情形**

##### **（一）公司说明**

经自查公司付款记录及相关银行流水等，公司不存在预付款流向控股股东等关联方的情形。同时，根据深圳乐维、世之高、力得机械出具的说明函，相关合作方已收到的业务资金主要用于自身业务经营需求，不存在流向博敏电子及其关联方的情形。

##### **（二）会计师核查意见**

通过对公司的采购与付款循环、固定资产和其他长期资产循环进行内控测试、主要供应商的访谈与函证、报告期及期后采购合同的履约比对、公司与主要供应商的关联方关系核查等程序，我们认为，公司预付款支付情况真实。

**问题 4.年报显示，公司与梅州市奔创电子有限公司（以下简称梅州奔创）及其原股东谢坚生等人于 2020 年 11 月签署《投资合作意向协议》，公司支付 2800 万元作为排他性的梅州奔创股权收购定金。2021 年 1 月，公司、梅州奔创原股东和自然人熊冬梅签署三方协议，约定梅州奔创原股东将持有的梅州奔创股权全部转让给熊冬梅，公司支付的股权保证金也一并转让，相关款项计入公司其他应收款，截至 2023 年末未计提坏账准备。2021 年 11 月，公司以实物出资 1332 万元取得梅州奔创 13.146% 股权，梅州奔创成为公司的联营企业。报告期内，公司与梅州奔创发生的购销业务同比大幅增加，主要系向梅州奔创采购材料及外协加工等。**

**请公司补充披露：（1）结合梅州奔创主营业务及与公司业务的协同性等说明投资梅州奔创的原因，支付大额股权收购定金的合理性，是否符合交易惯例，结合支付意向金的对象及所涉关联关系等，说明相关资金是否存在流向关联方的情形；（2）结合投资合作协议的主要条款和交易磋商过程，说明支付意向金后长期未推进股权收购事项且追加实物出资的原因及合理性，已支付意向金的后续安排，是否存在回收风险及应计提未计提减值准备的情形；（3）公司与梅州奔创发生的购销业务所涉的具体内容、交易的必要性和合理性，本期业务规模大幅增长的原因，对比同类交易情况说明相关交易是否公允。请年审会计师发表意见。**

**【回复】：**

**一、结合梅州奔创主营业务及与公司业务的协同性等说明投资梅州奔创的原因，支付大额股权收购定金的合理性，是否符合交易惯例，结合支付意向金的对象及所涉关联关系等，说明相关资金是否存在流向关联方的情形**

**（一）梅州奔创主营业务**

梅州奔创成立于 2007 年 2 月 13 日，主营业务为单、双、多层线路板及电子产品研发、生产和销售。梅州奔创具备 HDI 板全制程能力，截至 2023 年年末，其年产能约为 40 万平米，主要客户为深圳市大疆百旺科技有限公司、深圳市红景佳路科技有限公司、深圳市星河电路技术有限公司、厦门新能达科技有限公司等，综合实力排名

梅州地区前列，是一家拥有特色竞争优势的优质 PCB 企业。

## **（二）投资梅州奔创原因**

### **1、梅州奔创具备较好的 HDI 技术及产能，与公司业务协同效应较好**

一方面，梅州奔创是梅州当地少数几家拥有 HDI 板全制程能力的厂商，地理位置与公司较近，是梅州当地 HDI 技术及产能规模等综合实力较强的公司，尤其在 HDI 方面，与公司业务具有较好的协同效应，可以较好地弥补公司在 HDI 旺季的结构性能瓶颈。另一方面，投资梅州奔创有利于公司培育优质外协供应商，优化并提高公司外协服务采购的效率及品质，降低外协采购的成本。

### **2、为公司新项目建设前的业务拓展奠定基础**

2021 年，公司启动新一代电子信息产业投资扩建项目（一期），预计将在 2024 年底实现投产，项目聚焦高多层和 HDI 等高端 PCB 产品，应用领域包括 5G 通讯、服务器、工控、汽车电子等领域。在此之前，公司在高端 PCB 产品方面面临一定的结构性产能瓶颈，尤其是服务器领域，需要进一步深度锁定梅州奔创的相关产能，以满足客户需求。因此，通过梅州奔创，公司可以在新项目建设之前满足高端客户（某 H 客户等）的产品需求，同时为新一代电子信息产业投资扩建项目（一期）的建设投产提前储备相关产品应用领域的客户资源及订单。

## **（三）支付大额股权收购定金的合理性，是否符合交易惯例**

### **1、公司需在梅州奔创满足规范条件相关事项后才启动正式收购，公司支付股权收购定金具有合理性，符合交易惯例**

公司与梅州奔创及其原股东谢坚生等人于 2020 年 11 月签署《投资合作意向协议》，并支付梅州奔创 2,800 万元有权排他性的股权收购定金，原股东谢坚生等人同意将其持有的梅州奔创 40%的股权质押给博敏电子，如梅州奔创达到协议约定的规范条件且实现双方产能合作目的，则博敏电子正式启动收购谢坚生等人的股权事项，届时该笔款项可正式转为股权支付价款。规范条件主要包括：有效存续、股权稳定、业务经营、资产完整、无违约、重大事项披露、关联交易、财务报告及税务、知识产权等事项，其中重点规范事项为公司的业务经营（核心为梅州奔创的产能及技术）、资产完整（核心为资产出资及相关原始凭证的完整及规范）、财务报告（核心为公司内控及财务事项的规范性）；产能合作方面主要针对梅州奔创的产能提升、产品结构调整及技术能力提升等事项达成初步意向，由于该事项涉及对梅州奔创的持续投入，并

未形成意向协议的正式条款或技术及产能提升的指标或要求，但在上述《投资合作意向协议》签署后，双方先后通过股东自行投入以及公司设备增资入股方式逐步落实产能合作，具体情况详见本问题回复之“二、（二）已支付意向金的后续安排”的相关回复。

综上，由于本次交易并非双方签署协议后立即进行或在短期内可以进行，正式收购的前提为标的公司实现规范化等附加条件，在该意向约定条件下，公司支付相关保证金款项具有合理性，符合交易惯例。

## **2、梅州奔创股东熊冬梅同意继承意向协议约定的相关收购前置条件，公司将股权收购定金转移给熊冬梅具有合理性，符合交易惯例**

根据公司及中介机构的尽调结果，梅州奔创的规范程度相对较低，随后建议其持续开展整改，待规范条件符合后开展分阶段收购。由于原股东谢坚生等人拟尽快完成股权转让，与博敏电子的分阶段收购的战略安排不符，因此，随后原股东谢坚生等人将其持有的梅州奔创 100%股权转让给熊冬梅。为继续锁定未来收购梅州奔创的优先权利，2021 年 1 月，公司、梅州奔创原股东和自然人熊冬梅签署三方协议，约定梅州奔创原股东将持有的梅州奔创股权全部转让给熊冬梅，公司支付的股权保证金也一并转让，新股东熊冬梅同意继承公司未来收购梅州奔创的附加条件（业务协同、实现规范化管理等）。因此，公司将 2,800 万元保证金相应转移给了熊冬梅具有合理性，符合交易惯例。

### **（四）结合支付意向金的对象及所涉关联关系等，说明相关资金是否存在流向关联方的情形**

经自查，公司及公司控股股东、实际控制人、董监高人员与上述支付意向金的梅州奔创原股东谢坚生等人、现股东熊冬梅不存在关联关系，亦不存在相关保证金流向关联方的情形。

## **二、结合投资合作协议的主要条款和交易磋商过程，说明支付意向金后长期未推进股权收购事项且追加实物出资的原因及合理性，已支付意向金的后续安排，是否存在回收风险及应计提未计提减值准备的情形**

### **（一）结合投资合作协议的主要条款和交易磋商过程，说明支付意向金后长期未推进股权收购事项且追加实物出资的原因及合理性**

#### **1、投资合作协议的主要条款和交易磋商过程**

在前期对梅州奔创初步考察的基础上，公司与梅州奔创原股东谢坚生等人于 2020 年 11 月签署《投资合作意向协议》，由于意向协议签订时梅州奔创的各项基础条件尚处于待了解阶段，因此，协议并未对未来的收购价格做出相对明确的价格约定。意向协议的核心条款主要为本次收购价款的确定机制及公司对梅州奔创的规范运营要求，如协议 2.2 条款约定：“本次标的股权支付对价及支付条件等相关事宜，除本协议做出约定外，由协议各方根据标的公司业务发展、规范运作、双方产能合作等情况，结合相关审计、尽职调查的结果，在签订最终协议时确定；如乙方（被收购方）促使标的公司按要求完成 3.2 条款规定的相关规范化要求，实现双方产能合作之目的，甲方（博敏电子）即可启动正式股权收购”；3.3 条款约定了标的公司规范化的相关要求，包括有效存续、股权稳定、业务经营、资产完成、无违约、重大事项披露、关联交易、税务、知识产权等事项。

在签署上述协议的基础上，博敏电子会同中介机构对梅州奔创开展了尽职调查工作，包括业务、财务及合规事项等，初步判断梅州奔创具有较好的业务及技术储备，HDI 等产品的产能与公司具有较好协同，但该公司的整体规范程度有待进一步提高，需要开展相关整改工作才能满足意向协议约定的规范条件。随后，公司将尽调结果同步了原股东谢坚生等交易对方，并初步沟通未来加强双方的业务合作及视梅州奔创的规范整改进度分阶段收购的规划，鉴于相关事项的规范时间及进度存在较大不确定性，双方未就具体的收款价款或定价原则或方法形成一致意见或签署进一步的交易协议。

由于原股东谢坚生等人拟尽快完成股权转让，与公司规划的分阶段收购战略安排不符，因此，原股东谢坚生等人将其持有的梅州奔创 100%股权转让给熊冬梅，公司未能获得其交易双方的交易价格等商业信息。为继续锁定未来收购梅州奔创的优先权利，2021 年 1 月，公司、梅州奔创原股东和自然人熊冬梅签署三方协议，约定梅州奔创原股东将持有的梅州奔创股权全部转让给熊冬梅，公司支付的股权保证金也一并转让，熊冬梅同意承接公司未来收购梅州奔创的附加条件（业务协同、实现规范化管理等）。

## **2、支付意向金后长期未推进股权收购事项且追加实物出资的原因及合理性**

基于公司与交易对方达成的收购意向及签署的协议约定，梅州奔创需持续开展相关规范整改工作，直至符合交易双方约定的股权正式收购条件；截至本回复日，梅州奔创的相关整改工作尚在进行中。

在梅州奔创规范整改的同时，鉴于其优化产品结构及产能扩充发展需求并经双方协商，公司于 2021 年 11 月以设备及材料向梅州奔创出资 1,332.00 万元，占其注册资本的 13.1465%（对应价格为 1 元/注册资本）。公司本次未以保证金转为投资款主要系根据双方签订的合作协议，公司支付的 2,800 万元收购保证金为支付给原股东的排他性收购定金，是双方股权收购合作的保证；梅州奔创本次增资的原因主要为优化产品结构，提升高端 HDI 产品产能，亟需采购设备及原材料，在 2021 年度原材料价格上涨的大环境下，公司相对于梅州奔创在设备采购及材料采购方面均具备较大优势。因此，基于对梅州奔创良好的发展预期，公司采取了以设备及材料进行增资的方式。公司在前期已支付意向金后长期未推进股权收购事项的情况下继续追加本次实物出资的原因主要系，一方面长期未推进股权收购事项并非本次交易出现实质性障碍，相反标的公司一直在按照前期的约定开展持续整改工作，相关规范条件未满足的方面主要为梅州奔创的财务基础尚处于逐步规范中、产能及技术提升方面尚待加强等；另一方面，通过本次设备增资的形式参股梅州奔创，成为该标的公司的战略股东，可以在业务合作方面进一步加强双方的协同，如外协业务，具体详见本问题“一、（二）投资梅州奔创原因”的相关回复内容。

## （二）已支付意向金的后续安排

### 1、支付意向金后与现有股东熊冬梅关于后续交易的沟通情况

本次交易意向协议签署及意向金支付后，公司持续与梅州奔创相关股东沟通后续正式交易的相关安排，沟通内容主要为梅州奔创的持续合规及运营规范、产能提升、技术能力改进及新客户开发等，并在达到相关条件后开始正式交易的谈判。随后，梅州奔创持续提升运营规范及产能、技术水平等，公司及梅州奔创现股东同步通过增资或提供借款等形式助力其产能、技术水平的提升，如通过增购先进设备提升生产效率、通过委派技术人员提供工艺改进指导等；根据公司了解情况，截至 2024 年 3 月末，梅州奔创各项条件已基本符合双方意向协议及初步谈判的各项综合条件（详见下文介绍），双方已于近期初步沟通前期意向协议的约定开展正式的收购相关事宜。

### 2、截至目前梅州奔创的运营规范、产能提升、技术改进等进展情况

本次收购意向协议签署后，梅州奔创持续开展规范整改及产能、技术提升工作，相关事项进展符合预期。截至本回复日，意向协议约定的核心规范事项的进展如下：

项目	核心规范事项	2020 年末初步合作时的情况	截至 2024 年 3 月末的进展情况	达到收购标准时间
----	--------	-----------------	---------------------	----------

合规及运营规范	资产完整性	存货管理、固定资产核算及管理、无形资产核算等存在缺陷	公司在资产完整性、核算规范性方面已基本符合企业会计准则要求，整体日常财务管理及内部控制已达到相对完善水平，具备证券期货资质的会计师事务所出具审计报告及未来上市公司并表的财务基础条件	2024.3
	财务规范性	税务账套核算、收发存管理及其他日常财务管理等方面较为薄弱		
产能提升情况	产量方面	入库产量平均月 26,000 m <sup>3</sup>	入库产量提升约 27%-31%	2023.12
	准时交付率	年平均准交率 80%	年平均准交率提升至 95%	2021.12
	报废率	2020 年报废率 5.81%（未含余数报废，含余数报废则报废在 9%-10%）	年度综合报废率降低至 4.2%（含余数报废）	2024.3
	效率：钻机及锣机稼动率	2020 年对钻机稼动率未做考核与要求，实际系统数据显示约 70-77% 2020 年对锣机稼动率未做考核与要求，实际系统数据显示约 70-75%	按规范系统考核指标，且做每日设备稼动率稽查与纠正提升，目前钻机稼动率达到 88%-90% 按规范系统考核指标，且做每日设备稼动率稽查与纠正提升，目前锣机稼动率达到 86%-88%	
技术能力	设备及技术改造情况	原瓶颈设备配置情况：1、8 台镭射钻机；2、压合 4 台电压机，无油压机；3、电镀 1 条导电胶、1 条龙门线、2 条 DVCP 线；4、CCD 半自动曝光机+1 台奥宝线路 LDI 曝光机；5、防焊为 CCD 半自动曝光机；6、无真空树脂塞孔机及树脂磨板机；7、无 CCD 精密锣机	通过持续技改及新增设备补充瓶颈工序进展情况：1、新增 4 台镭射钻机；2、新增大田油压机；3、导电胶替换为水平沉铜线、龙门线替换成鸿展 VCP 线、宇宙旧 VCP 线替换成保德 VCP 填孔线、新增 1 条 DVCP 填孔线；4、新增 2 台芯基微 LDI 曝光机；5、新增 1 台源卓 DI 曝光机；6、新增 1 台晟丰真空丝印塞孔机及 1 台金硕树脂磨板机；7、新增 1 台大量 CCD 精密锣机	2023.12
	最高层数及平均层数	12L 4.5 层	27L（14 层-20 层大批量生产、22-27 层小批量生产） 8 层	2022.6
	产品类型	通孔、一阶 HDI	通孔，1 阶、2 阶、≥3 阶、Anylayer HDI，机械埋盲孔、高速板	2023.12
	产品结构及其占比	通孔、HDI 通孔（占比约 70%）、一阶 HDI（占比约 30%）	通孔、HDI、Anylayer HDI、机械埋盲孔、2-5OZ 厚铜板、高速板 通孔占比约(20%)、HDI(占比约 80%，其中一阶 20%、二阶 40%、三阶 10%、Anylayer 及机械埋盲孔共占 10%)	
	特殊工艺改善	半孔、金属包边、定深钻、锣盲槽	半孔、金属包边、定深钻、锣盲槽、POFV、背钻、金手指（蚀刻引线）、阶梯孔、超薄板、碳油板、高尺寸精度	
客户群体	终端大客户	大疆、华智融、新国都	新增客户：大疆（三阶产品）、爱联、海信网络科技、浪潮、德明利、柏楚数控、莱宝光电、安克创新	2023.12

除上述情况外，梅州奔创于 2023 年 9 月、2024 年 1 月先后获得了广东省工业和信息化厅颁发的“创新型中小企业”“专精特新中小企业”称号，整体的技术及创新力、综合竞争实力提升明显。

综上，截至 2024 年 3 月末，梅州奔创已在核心事项等方面达到公司收购标准。

### 3、后续收购安排计划及潜在风险提示

截至本回复日，公司已与熊冬梅初步沟通收购梅州奔创剩余股权事宜，根据意向协议约定，本次收购的估值及定价将“结合相关审计、尽职调查的结果，在签订最终协议时确定”，因此，双方未就具体价格或价格的上限、下限进行沟通，同意最终的收购价格将在履行审计、评估后协商确定；基于以上情况，经双方初步沟通，公司计划于本年度第三季度开展收购相关的审计、评估工作。由于本次收购的价格尚需双方协商，正式收购协议尚未签订，公司已在年度报告中对本次收购提示如下潜在风险：

鉴于梅州奔创当前的规范运营及整体产能、技术实力等综合情况，公司拟在本年度第三季度启动收购事宜，由于本次收购的价格尚需双方履行审计、评估后协商确定，因此，本次收购是否成功存在不确定性，甚至存在交易终止的风险。此外，本次交易完成后，梅州奔创将成为上市公司的全资或控股子公司，上市公司和梅州奔创需在财务管理、客户管理、资源管理、规章制度、业务拓展等方面进一步融合，以发挥本次交易的协同效应，最大程度发挥双方优势；但由于交易后整合能否顺利实施以及整合效果能否达到并购预期仍存在一定不确定性，提请投资者注意相关并购整合的风险。

### （三）是否存在回收风险及应计提未计提减值准备的情形

公司已支付意向金不能回收的风险较低，原因如下：一方面，公司已支付的意向金为收购奔创剩余股权的保证金，被收购对象熊冬梅已将其持有的梅州奔创 40%的股权质押给公司，极端情况下公司可以通过实现质押股权的方式保证自身权益；另一方面，截至本回复日，梅州奔创整体规范程度及整改进度符合预期，公司已计划在本年度第三季度启动正式股权收购事宜。根据约定，届时上述 2,800 万元收购保证金将优先转为股权收购的对价款。基于以上，公司已支付保证金存在不能回收的风险较低，公司在期末计提资产减值准备时已审慎考虑各项风险因素，不存在应计提未计提减值准备的情形。

三、公司与梅州奔创发生的购销业务所涉的具体内容、交易的必要性和合理性，本期业务规模大幅增长的原因，对比同类交易情况说明相关交易是否公允。请年审会计师发表意见

#### （一）公司与梅州奔创发生的购销业务所涉的具体内容，交易的必要性和合理性

##### 1、公司与梅州奔创发生的购销业务所涉的具体内容

公司与梅州奔创发生的交易主要包含两个方面，其一为公司向梅州奔创采购外协加工服务及少部分材料（板材、铜箔及包装材料等辅材），其中外协服务为主要采购

内容；其二为公司会向梅州奔创销售少量的印制线路板（主要为 FPC 裸板，梅州奔创自身不具备该产品的生产能力）、材料（板材、铜箔及包装材料等辅材）。此外，公司与梅州奔创会在特定情况下采购对方设备的情况。近两年具体关联交易情况如下：

(1) 向关联方采购材料及外协加工情况

单位：元

供应商名称	采购内容	2023 年度交易金额	2022 年度交易金额
梅州奔创	采购材料、外协加工	221,880,064.46	129,886,623.84

(2) 向关联方销售产品及材料情况

单位：元

客户名称	销售内容	2023 年度交易金额	2022 年度交易金额
梅州奔创	销售印制线路板、材料	3,499,939.63	6,837,677.66

(3) 与关联方之间互相采购设备情况

单位：元

关联方	关联交易内容	2023 年度发生额	2022 年度发生额
梅州奔创	采购设备	88,495.57	16,258,849.56
梅州奔创	销售设备	-	7,111,504.43

## 2、交易的必要性和合理性

(1) 公司向梅州奔创采购外协服务及互相采购材料或销售 PCB 产品的必要性及合理性

PCB 行业普遍存在外协加工的惯例，公司将部分订单工序委托加工的情形，主要系行业特性所致。虽然公司具备 PCB 全制程生产能力，但在旺季或订单量大、交期短的情况下，部分制程工序（如钻孔、压合、沉铜和沉金等）产能不足或部分产品结构性产能不足等，均需通过委托加工方式提升生产能力，以保证客户订单的交期。

梅州奔创距离公司较近，是梅州当地 HDI 技术及产能规模等综合实力较强的公司，尤其在 HDI 方面，与公司业务具有较好的协同效应，可以较好地弥补公司在 HDI 旺季的结构性产能瓶颈，向其采购外协服务，可以便利公司对外协供应商的管理，并优化公司外协服务采购的效率及品质。

此外，公司在订单紧急时面临原材料供应紧张的情况，梅州奔创与公司的产品类型相似，板材结构接近，且地理位置与公司较近，因此公司在订单量大、原材料供应

紧张时会向其采购部分原材料；而梅州奔创在其产能紧缺或没有价格、交期优势的情况下亦向公司采购少量板材或 PCB 产品，公司与同行业公司汕头超声、深南电路等均存在类似情况。

综上，公司向梅州奔创采购外协服务及互相采购材料或销售 PCB 产品具备必要性及合理性。

#### （2）公司与梅州奔创互相采购设备的必要性及合理性

公司与梅州奔创存在采购设备的交易，主要系公司或梅州奔创在内部产线需要紧急更换特定设备时，因设备厂商排期等客观原因，通过自身的采购渠道难以在短期内从市场上获取所需设备，而通过采购对方的闲置设备或在没有价格、交期优势的情况下利用对方采购渠道购买设备可快速确保紧缺设备的及时到位，保障自身正常的生产经营不受设备紧缺的影响。

因此，梅州奔创作为公司的联营企业，双方基于自身特定需要开展少量特定设备的采购交易具有必要性及合理性。

#### （二）本期业务规模大幅增长的原因

2023 年度，公司与梅州奔创的业务规模大幅增长主要为公司向其采购的外协加工服务大幅增长，由 2022 年度的 12,988.66 万元增长至 2023 年度的 22,188.01 万元，较前一年增长了 70.83%，约占其当年度收入总额的 52%，增长原因如下：首先，2023 年度，公司业务持续发展，虽然因市场竞争、下游产品价格下降导致 PCB 业务的收入仅比上年同期增长 2.01%，但 PCB 产品的产量及销量仍保持快速增长状态，分别较前一年增长 24.31%、20.92%，整体产能处于紧缺状态；其次，2023 年度，公司在服务器、通信等高端 PCB 业务方面进展良好，为保障产品交付，对 HDI 等产品的高端品类产能进行了内部调整，由此导致中低端 HDI 等产品存在一定结构性产能瓶颈，需要外协服务保证下游客户订单的及时交付；此外，作为公司战略参股的联营企业，近年来双方的业务协同逐渐加强，公司进一步加大了与梅州奔创的外协合作。上述原因综合导致本期与梅州奔创的业务规模大幅增长，具有合理性。

#### （三）对比同类交易情况说明相关交易是否公允

公司与梅州奔创的关联交易定价公允，相关交易和公司的其他同类交易不存在较大差异。其中，外协服务采购方面：由于公司采购的外协服务在细分类别上差距较大（如全制程、半制程、PCB 类别或层数等），无法直接进行价格对比，但公司与包括

梅州奔创在内的外协商的定价原则一致，即参考外协工序自身生产成本的基础上进行市场定价，如全制程委外生产，公司一般按照下游客户报价的约 90%左右确定外协加工价格；原材料采购及销售方面，公司与梅州奔创及其他同类业务的定价均为参考该材料自身采购成本及当前市场价格进行定价，同类材料采购的定价浮动比例在 5%以内，定价公允；设备采购或销售方面，公司会参考自身设备的账面价值或上游设备厂商的采购价格的基础上确定设备价格，定价公允。

#### 四、年审会计师核查意见

经核查，年审会计师认为：

1、公司与梅州奔创的业务具有协同性，支付大额股权收购定金具备合理性，符合交易惯例，相关资金支付真实；

2、公司支付意向金后未能推进股权收购事项且追加实物出资的原因系梅州奔创在按前期约定开展整改工作，通过本次设备增资的形式参股梅州奔创，成为该标的公司的战略股东，可以在业务合作方面进一步加强双方的协同，具有合理性；已支付的意向金后续将优先转为股权收购的对价款，不存在回收风险及应计提未计提减值准备的情形；

3、公司与梅州奔创发生的购销业务大幅增长的原因系 2023 年度公司在服务器、通信等高端 PCB 业务方面进展良好，自身在 HDI 等产品存在一定的结构性产能瓶颈，需要外协服务保证客户订单的及时交付，同时，作为公司战略参股的联营企业，近年来双方的业务协同逐渐加强，公司进一步加大了与梅州奔创的外协合作；公司与梅州奔创的交易具备必要性和合理性，公司与梅州奔创的交易价格公允。

**问题 5.年报显示，公司于 2021 年 3 月与宁德冠鸿投资有限公司（以下简称宁德冠鸿）、北京桑海汇通资产管理中心（有限合伙）（以下简称桑海汇通）、喻军等三方合资设立苏州博敏鸿锂新能源科技有限公司（以下简称博敏鸿锂），于 2021 年 4 月支付认缴注册资本 1050 万元，占比 42%。2021 年 11 月，公司与上述三方签署清算协议，各方一致同意将博敏鸿锂注销，于 2022 年收回股权投资款 1050 万元。**

**请公司补充披露：（1）结合博敏鸿锂拟开展的业务、合作方在相关领域的业务经验及核心竞争力、合作方与上市公司的关联关系等，说明公司与相关方共同投资设立博敏鸿锂的原因及合理性；（2）各方决议清算博敏鸿锂的主要原因，说明短期内**

投资决策发生较大变化的原因及合理性，相关投资决策是否审慎；（3）其他各方资金是否与公司同步实缴到位，结合博敏鸿锂业务开展实际说明相关实缴资金在归还至公司账户前的存放和使用情况，是否存在被控股股东等关联方期间占用的情形。请年审会计师就问题（1）（3）发表意见。

**【回复】：**

一、结合博敏鸿锂拟开展的业务、合作方在相关领域的业务经验及核心竞争力、合作方与上市公司的关联关系等，说明公司与相关方共同投资设立博敏鸿锂的原因及合理性

#### （一）博敏鸿锂的基本情况及其拟开展的业务

根据业务发展情况和未来战略发展需要，公司于 2021 年 3 月 17 日与宁德冠鸿投资有限公司（以下简称“宁德冠鸿”）、北京桑海汇通资产管理中心（有限合伙）（以下简称“北京桑海”）、喻军等三方签署《关于组建博冠（苏州）新能源科技有限公司协议书》（后工商核准名称为鸿锂新能源）；2021 年 4 月 2 日，博敏鸿锂正式成立，注册资本为 2,500 万元，其中公司出资 1,050 万元，占注册资本 42%。

博敏鸿锂拟开展的业务为两轮车的 PACK、BMS 的研发制造，客户主要是 TOB 端，聚焦运营及充换电市场，公司参与组建博敏鸿锂主要系基于看好新能源汽车行业的发展前景及布局，通过该投资拉动车用 PCB 业务的增长，并积累 BMS 设计制造经验，为顺利进入四轮车业务做好技术铺垫和客户导入。

#### （二）合作方在相关领域的业务经验及核心竞争力及与上市公司的关联关系

##### 1、合作方在相关领域的业务经验及核心竞争力

博敏鸿锂的设立旨在促进公司主营业务的发展，系围绕主营业务及未来发展战略而进行的战略性投资。其中，宁德冠鸿、北京桑海实质上为合作方的投资持股平台，相关合作方在新能源领域的产业背景及市场资源方面均有较好的积累，如核心合作方宁德冠鸿的相关股东具备锂离子电池产业链的投资经验，同时拥有在锂离子电池的电解液及正、负极材料相关公司的生产与销售经验，具体情况如下：

宁德冠鸿成立于 2017 年 2 月 24 日，其主营业务为对锂离子电池产业链的投资，其控股股东为宁德众联投资有限公司（宁德众联的原股东为宁德万和投资集团有限公司，宁德万和曾用名宁德时代投资有限公司，宁德时代投资为上市公司宁德时代原股东），实际控制人为郑璜超，曾在宁德时代原股东宁德时代投资任职。郑璜超投资的

其他公司包括浙江时代电动科技有限公司（主营业务为电机及其控制系统研发等，已完成 A 轮融资）、福建百城新能源科技有限公司（主营业务为以充电为基础面向用户提供储能和电池检测服务）、厦门镒源投资合伙企业（有限合伙）、宜宾润和锂电产业园运营有限公司、福州经济技术开发区中青榕树股权投资合伙企业（有限合伙）等，因此，宁德冠鸿及其实际控制人在新能源领域具备较为雄厚的投资经验及积累。

## 2、合作方与上市公司的关联关系

经自查，上述合作对象与公司及公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员均不存在关联关系。

综上，公司与相关合作方共同投资设立博敏鸿锂是以公司业务需求为出发点，一方面公司看好新能源汽车行业的发展前景，计划通过该投资拉动公司在车用 PCB 领域业务的增长，并积累 BMS 设计制造经验，为公司进入四轮车领域的业务奠定基础；另一方面，合作方在新能源领域拥有较好的产业及市场资源背景，有利于未来项目的顺利开展，项目启动时已具备开展业务的各项综合条件，发展预期较好。

## 二、各方决议清算博敏鸿锂的主要原因，说明短期内投资决策发生较大变化的原因及合理性，相关投资决策是否审慎

### （一）各方决议清算博敏鸿锂的主要原因，短期内投资决策发生较大变化的原因及合理性

博敏鸿锂成立后，各股东按照约定陆续完成了注册资本的实缴出资，并于 2021 年 5-11 月期间开展了业务启动的相关前期工作，该阶段主要以股东在行业里的市场积累等为基础，围绕宁德时代等行业龙头的两轮车电池业务开展工作，拟拓展的业务为行业龙头提供包括两轮车电池包 PACK、BMS 及相关模组业务。后因宁德时代自身在两轮车业务与消费电池行业巨头 ATL 设立的合资公司开展包含电动两轮车等领域电池包相关业务的实际进展超出行业预期，核心影响为设立博敏鸿锂拟开展的两轮车电池包及相关模组外包等业务，已由宁德时代设立的合资公司及其关联企业自行开展，由此导致博敏鸿锂拟开展的面向行业龙头企业电动两轮车电池外包业务前景不确定性大幅增加。面对该市场变化，博敏鸿锂股东认为两轮车电池包 PACK、BMS 及相关模组的外包业务市场环境已较预期发生重大变化，相关业务的市场竞争将更加激烈，博敏鸿锂相关股东当前投入的资金规模等方面较竞争对手并无优势，预计成立博敏鸿锂的发展规划短期内将难以实现，继续投入的必要性较小。

基于以上情况，公司于 2021 年 11 月 30 日与上述三方签署了清算协议，各方一致同意注销博敏鸿锂。本投资项目的运行时间合计低于一年，短期内公司与合作方投资决策发生较大变化及各方决议清算博敏鸿锂的原因主要系博敏鸿锂拟开展业务的市场环境发生变更，各方的相关决策及变化均系客观原因导致，具有合理性。

## （二）相关投资决策是否审慎

公司本次与合作方投资设立博敏鸿锂主要系围绕主营业务开展的战略投资布局，拟通过投资带动公司主营业务的市场拓展及扩张。公司本次投资金额为 1,050 万元，已根据相关法律法规及公司内部管理规定履行了必要的决策程序，相关投资决策审慎。

### 三、其他各方资金是否与公司同步实缴到位，结合博敏鸿锂业务开展实际说明相关实缴资金在归还至公司账户前的存放和使用情况，是否存在被控股股东等关联方期间占用的情形

#### （一）其他各方资金与公司同步实缴资金到位情况

截至 2021 年 4 月末，公司与合作方的投资资金均已缴纳到位，具体情况如下：

单位：万元

序号	合作方名称	认缴金额	实缴金额	持股比例 (%)	出资日期
1	博敏电子	1,050	1,050	42	2021.4.22
2	宁德冠鸿投资有限公司	700	700	28	2021.4.21
3	北京桑海汇通资产管理中心（有限合伙）	450	450	18	2021.4.23
4	喻军	300	300	12	2021.4.21
合计		2,500	2,500	100	

#### （二）结合博敏鸿锂业务开展实际说明相关实缴资金在归还至公司账户前的存放和使用情况，是否存在被控股股东等关联方期间占用的情形

博敏鸿锂设立后，相关股东的实缴资金于 2021 年 4 月末陆续到位，合计金额为 2,500 万元。2021 年 4-11 月期间，博敏鸿锂开展了业务启动的相关工作，但并未获取订单及业务收入，股东已实缴到位的资金除用于公司设立及注销、日常报销和运营场所初期的装修款外，未发生其他支出，其中：筹备期间共计发生费用支出合计为 24.46 万元（房租及装修费用 12.60 万元，其余 11.86 万元为公司筹备、办公、差旅报销及其他费用），股东缴纳出资存入银行的活期利息收入累计为 11.64 万元。截至清算日（2021 年 11 月 30 日），博敏鸿锂的账面净资产全部为货币资金，金额为 2,487.18 万元。随后各股东按实缴出资比例分配剩余财产，相关分配资金已于 2022 年 1 月 18 日

归还至公司账户，公司实际分配的剩余财产金额为 1,047.90 万元（差额 3.28 万元为注销清算日至投资款返还日期间银行账户资金产生的活期利息）。

根据博敏鸿锂设立之日至相关实缴资金在归还至公司账户前的银行账户流水，博敏鸿锂除发生部分公司设立、注销、日常报销和运营场所初期的装修款等基本开办费用外，未实际发生其他业务运营成本或费用，期间相关资金均留存于博敏鸿锂的银行账户内，不存在违规使用资金及被控股股东等关联方期间占用的情形。

#### **四、年审会计师核查意见**

经核查，年审会计师认为：

1、公司与相关方共同投资设立博敏鸿锂主要系基于看好新能源汽车行业的发展前景及布局，通过该投资拉动车用 PCB 业务的增长，并积累 BMS 设计制造经验，为顺利进入四轮车业务做好技术铺垫和客户导入，投资具有合理性；

2、博敏鸿锂成立后，公司与其他各方资金在 2021 年 4 月同步实缴到位。

特此公告。

博敏电子股份有限公司董事会

2024 年 7 月 31 日