



瑞华会计师事务所
RUHUA CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS

通讯地址：北京市东城区永定门西滨河路 8 号院 7 号楼中海地产广场西塔 5-11 层
Postal Address: 5-11/F, West Tower of China Overseas Property Plaza, Building 7, NO.8, Yongdingmen
Xibinhe Road, Dongcheng District, Beijing
邮政编码 (Post Code): 100077
电话 (Tel): +86(10)8095588 传真 (Fax): +86(10)8091199

**关于北京兆易创新科技股份有限公司发行股份及支付现金购买资产
并募集配套资金预案信息披露的问询函
涉及会计师部分的回复**

上海证券交易所：

根据贵所 2018 年 2 月 12 日下发的《关于北京兆易创新科技股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金预案信息披露的问询函》（上证公函【2018】0175 号）（以下简称“问询函”）的相关要求，瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）（简称“会计师”）就问询函涉及会计师发表意见的部分回复如下：

一、问题三-6、标的公司最近两年及一期未经审计的营业收入分别为 1.75 亿、1.75 亿和 4.07 亿，净利润分别为 1,808.87 万元、-230.30 万元和 2,233.20 万元。预案说明 2016 年亏损主要受存货计提减值、其他应收款计提坏账以及研发投入加大的影响。请补充披露：（1）结合标的公司产品构成、相关细分行业及上下游趋势等，说明业绩变化的合理性；（2）报告期内标的公司的毛利率从 2015 年度的近 40%，下降至 2017 年的 26%，请区分指纹芯片和触控芯片等不同产品披露毛利率变化的具体情况，并对比同行业公司分析毛利率持续下降的原因；（3）2017 年 8 月标的公司实施了股权激励，相关股份支付成本是否已入账，若尚未进行账务处理后续是否可能对 2017 年度业绩产生重大影响。请财务顾问和会计师发表意见。

『答复』：

（1）结合标的公司产品构成、相关细分行业及上下游趋势等，说明业绩变化的合理性

1) 标的公司的产品构成

标的公司主要从事新一代智能移动终端传感器 SoC 芯片和解决方案的研发和销售，目前主要产品为电容触控芯片和指纹识别芯片。电容触控芯片市场竞争日趋激烈，市场

规模增速有所放缓，为增强市场竞争力，标的公司在电容触控技术的基础上，自主研发指纹识别技术，并在 2016 年底成为国内某一线品牌手机厂商的供应商，使得标的公司业务在 2017 年迅速增长，指纹识别芯片也成为公司营业收入的主要来源和增长点。

报告期内，标的公司的营业收入情况如下表所示：

单位：万元

项 目	2017 年 1-10 月		2016 年		2015 年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
指纹产品	33,305.36	81.58%	3,437.68	19.58%	3,214.77	18.36%
触控产品	7,405.05	18.14%	14,023.94	79.85%	14,271.26	81.48%
测试板	116.82	0.29%	99.95	0.57%	28.16	0.16%
合 计	40,827.23	100.00%	17,561.57	100.00%	17,514.19	100.00%

注：以上数据未经审计

2) 细分市场和行业上下游趋势

标的公司的主要产品为指纹识别芯片和电容触控芯片，报告期内相关的细分市场情况和行业趋势如下：

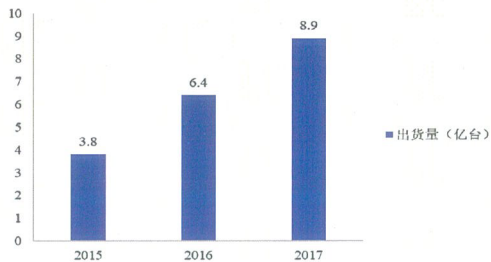
1、指纹芯片市场分析

①2015-2020 年全球及中国指纹识别市场规模



数据来源：CCID

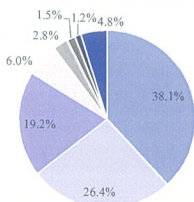
②2015-2017 年全球指纹识别手机出货量



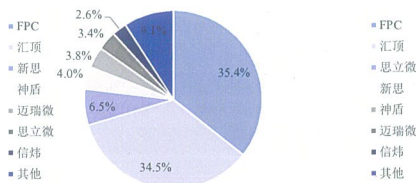
数据来源：IDC

③2016-2017 年，全球指纹识别芯片市场份额统计如下图所示：

2016年全球指纹识别企业出货量份额



2017年全球指纹识别企业出货量份额



数据来源：CCID

标的公司的指纹识别芯片主要用于智能手机，根据以上指纹识别芯片的行业数据可知，指纹识别芯片的下游产品指纹识别手机的出货量在报告期内保持高速增长，指纹识别芯片市场规模变化和标的公司的市场占有率变化，与标的公司在报告期内的销售业绩表现相一致。

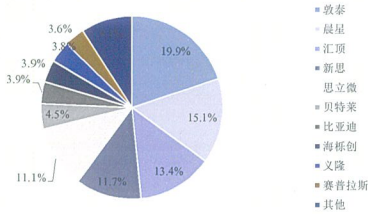
2、电容触控芯片市场分析

①2015-2020 年全球触控芯片市场规模

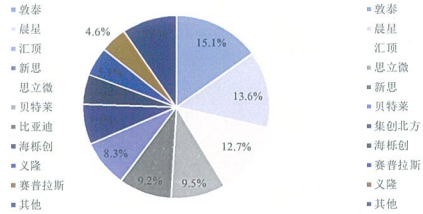
根据 CCID 数据,2015 年、2016 年和 2017 年,全球触控芯片市场规模分别为 10.20 亿美元、11.50 亿美元和 12.70 亿美元,预计到 2020 年全球触控芯片市场规模将增至 19.20 亿美元。

②2016 年、2017 年全球触控芯片市场份额统计（按出货量口径计算）

2016年全球触控芯片企业出货量份额



2017年全球触控芯片企业出货量份额



数据来源：CCID

根据触控芯片的市场规模和市场占有率的行业数据，触控芯片市场相比指纹识别芯片市场，增速相对缓慢。报告期内，标的公司在触控芯片市场上的占有率在 2015-2016 年基本持平，在 2017 年出现一定下滑，也与标的公司报告期内触控芯片销售业绩变化基本一致。

3) 公司业绩变化的合理性

报告期内，标的公司在细分市场中的业绩表现与相关细分市场及其上下游行业表现趋势相一致，报告期内标的公司的业绩变化具有合理性。

报告期内，标的公司指纹识别芯片和电容触控芯片单颗价格均出现下降，同时采购晶圆和封测成本价格略有上升，造成产品毛利率有所下降。

标的公司 2015 年度在电容触控芯片产品市场上具有较高的竞争力，且因为国内市场上新出现指纹识别芯片产品，出货量低，单颗价格较高，指纹识别芯片的毛利率高，因此标的公司在 2015 年度实现盈利 1,808.87 万元。

标的公司在 2016 年调整经营战略，加大研发支出支持针对一线品牌手机的指纹芯片产品研发，同时由于早期产品计提大额存货减值损失，造成 2016 年亏损 230.30 万元。剔除 2016 年计提的存货减值准备损失 1,499.17 万元影响，2016 年盈利 1,268.87 万元。

2017 年受益于指纹识别芯片市场的发展和标的公司在 2016 年指纹识别芯片研发上的投入，2017 年 1-10 月标的公司指纹芯片销售收入增长到 3.33 亿元，当期销售总收入达到 4.08 亿元。2017 年 1-10 月因受抢占市场份额导致的当期产品毛利率下降、根据新的销售预计计提存货减值损失和确认当期股权激励的股份支付费用的影响，在 2017 年 1-10 月实现盈利 2,233.20 万元。

综上所述，标的公司在报告期内的业绩变化既与细分市场和上下游行业数据趋势一致，又与标的公司自身发展状况相符，具有合理性。

(2) 报告期内标的公司的毛利率从 2015 年度的近 40%，下降至 2017 年的 26%，请区分指纹芯片和触控芯片等不同产品披露毛利率变化的具体情况，并对比同行业公司分析毛利率持续下降的原因

1) 报告期内，标的公司分产品类别毛利率的变化情况如下：

类别	2017 年 1-10 月	2016 年度	2015 年度
指纹芯片毛利率 (%)	25.59	29.42	55.69
触控芯片毛利率 (%)	27.37	35.46	35.29
综合产品毛利率 (%)	26.13	34.64	39.14

通过上表可知，报告期内标的公司指纹芯片产品毛利率从 55.69% 下降到 25.59%，触控产品芯片毛利率 2015、2016 年保持稳定，在 2017 年 1-10 月下降至 27.37%。标的公司毛利率由 39.14% 降至 26.13%。

2) 选取同行业汇顶科技、瑞典 Fingerprint Cards AB(以下简称“FPC”)、新思 (Synaptics)、敦泰 (Focaltech) 作为可比公司，可比公司报告期内毛利率的变化情况如下：

可比公司	2017 年度毛利率 (%)	2016 年度毛利率 (%)	2015 年度毛利率 (%)
汇顶科技	47.40	47.10	57.90
FPC	33.00	48.00	43.00
新思	30.50	34.90	34.00
敦泰	21.00	20.57	17.13
均值	32.98	37.64	38.01
标的公司	26.13	34.64	39.14

注：汇顶科技、敦泰引用其 2017 年三季度报毛利率；FPC 引用其 2017 年度毛利率；新思为其财年毛利率数据，其当年 6 月至上年 6 月为一财年。

对比上表可比公司毛利率，标的公司在 2015 和 2016 年的毛利率，与可比公司平均毛利率基本持平，在 2016 年下半年，标的公司实现指纹识别芯片产品经营策略的转变，主要产品由电容触控芯片转向指纹识别芯片。在 2017 年，标的公司实现销售业绩的快

速增长，同时因 2017 年触控芯片的平板电脑终端市场出现萎缩和抢占指纹识别产品市场份额的竞争策略，导致标的公司 2017 年 1-10 月的毛利率与可比公司平均水平相比稍低。

报告期内，可比公司分产品类别毛利率的变化情况如下：

产品类别	可比公司	2017 年度毛利率 (%)	2016 年度毛利率 (%)	2015 年度毛利率 (%)
指纹芯片	汇顶科技	-	42.97	34.31
	FPC	33.00	48.00	43.00
触控芯片	汇顶科技	-	60.00	65.21
	敦泰	21.00	20.57	17.13

注：①汇顶科技尚未披露 2017 年年报，故其分产品类别毛利率暂缺

②敦泰主要生产触控芯片产品，故放入触控产品类别对比

③新思仅有综合毛利率，在此不做比较

通过上表可知，可比公司 FPC、汇顶科技的指纹芯片产品毛利率 2016 年比 2015 年有所上升；FPC2017 年指纹芯片产品毛利率下降明显，其 2017 年度的毛利率降至 33%，2017 年第四季度的毛利更是降至 21.00%。触控芯片产品可比公司中，汇顶的毛利率在报告期内逐年下降，而市场份额较大的可比公司敦泰的毛利率一直保持较低的水平。

3) 对比可比公司，报告期内毛利率下降的原因如下：

①细分市场上产品竞争程度和售价的变化

a. 触控芯片产品

产品竞争加剧和标的公司采取的经营策略，使得标的公司触控芯片毛利率在报告期内总体有所下降。市场竞争层面，电容触控芯片市场的技术在 2015 年已经相对成熟，市场竞争愈发激烈，单颗价格的下调导致电容触控产品的毛利率出现下降。报告期内，标的公司作为电容触控芯片的一线厂商，在保证产品性能和客户需求的情况下，2016 年主要型号触控芯片产品售价保持稳定，2017 年则由于全球平板电脑市场的萎缩，标的公司为拓展手机触控市场降价，进而导致毛利率在 2015 和 2016 年保持稳定，2017 年出现一定下降。对比可比公司，标的公司触控芯片毛利率与汇顶科技同类产品毛利率在报告期内变化趋势一致。

标的公司经营策略层面，标的公司基于对电容触控芯片市场现状和对指纹识别芯片

巨大市场前景的判断，在 2016 年主要产品向指纹识别芯片调整，研发力度和市场开拓力度均向指纹识别芯片倾斜，开拓指纹产品市场。因此，标的公司投入在触控产品研发和营销上的人员和资源被分散，使得电容触控芯片的出货量和毛利均有所下降。

b.指纹识别芯片产品

2015 年，国内指纹识别芯片尚处于扩张初期阶段，国内市场竞争有限，生产厂商数量少，指纹芯片单片售价较高。另一方面，标的公司的指纹芯片产品同年面向市场，前期一般品牌对产品定制化相关的要求低，单片成本相应降低。因此标的公司 2015 年指纹芯片产品毛利率高。

2016 年，国内市场竞争加剧，指纹识别芯片市场上已经存在 FPC、汇顶科技两家公司市场占有率较高的竞争对手。同年，标的公司加大研发力度，并成功在 2016 年底成为国内某一线品牌手机厂商的指纹识别芯片供应商，进入国内一线指纹芯片产品供应商行列。为提高产品市场占有率，标的公司在保证产品性能的基础上，合理降低产品单片售价以增加市场份额，进而导致标的公司指纹芯片产品的单颗售价在 2015-2017 年 10 月之间不断降低，指纹识别芯片的毛利率在报告期内不断下降。对比可比公司，标的公司指纹芯片毛利率与可比公司同类产品毛利率在报告期内变化趋势一致，其中 FPC 2017 年第四季度的毛利率降至 21.00%，已经低于标的公司指纹产品的毛利率。

②标的公司产品采购成本略有增长

与报告期内芯片单片销售价格逐年下降不同，报告期内，标的公司采购的原材料晶圆和封装测试成本基本保持稳定，只有晶圆采购价格因采用美元计价，受报告期内人民币对美元略微贬值的影响，以人民币计价的晶圆价格略有上升，但幅度较小。

综上，无论是触控还是指纹识别芯片产品，在报告期内采购成本保持相对稳定的情况，标的公司因市场竞争加剧和标的公司采取的经营竞争策略导致的产品单片销售价格降低，是标的公司产品毛利率不断下降的主要原因。

(3) 2017 年 8 月标的公司实施了股权激励，相关股份支付成本是否已入账，若尚未进行账务处理后续是否可能对 2017 年度业绩产生重大影响

2017 年标的公司实施了股权激励计划，相关的股份支付成本已在 2017 年入账。2017 年 1 月 4 日，上海思立微股东联意香港作出股东决定，同意根据实际情况及需求，适时启动并实施股权激励计划，并确定了授予激励股权的对象名单及授予的激励股权数

量。根据《企业会计准则第 11 号-股份支付》，标的公司将此次股份支付确认为授予后立即可行权的换取职工提供服务的权益结算的股份支付，在授予日（2017 年 1 月 4 日）按照权益工具的公允价值，即估值超出股权转让对价部分计提股份支付费用，确认管理费用 429.00 万元,同时计入资本公积。

（4）补充披露说明：报告期内，标的公司主要产品构成和毛利率变动情况已在《预案（修订稿）》“第四章 标的资产情况”之“二、标的公司主营业务发展情况”之“（五）主要业务的经营情况”，以及“第四章 标的资产情况”之“三、标的公司最近两年一期的主要财务数据”之“（四）关于标的公司财务状况的补充说明”中补充披露相关内容。

（5）会计师意见：会计师认为标的公司报告期内的业绩变化和毛利率变动具有合理性。与 2017 年实施的股权激励相关的股份支付成本已于 2017 年入账。

二、问题三-7.预案披露，报告期内，标的公司存货跌价准备计提金额较高，主要系标的公司报告期内调整指纹识别芯片产品的经营策略所致。请补充披露：（1）存货的具体构成；（2）结合公司存货跌价准备的具体计提政策，以及主要原材料、产成品价格走势等，说明公司存货跌价准备计提的合理性，并进行同行业对比；（3）存货减值计提是标的公司 2016 年亏损的主要影响因素之一，请说明相关减值的具体项目及原因，以及相关减值因素是否将对标的公司造成持续影响。请财务顾问和会计师发表意见。

『答复』：

（1）存货的具体构成

标的公司存货主要包括原材料、委托加工半成品、库存商品等。报告期内，标的公司存货的具体构成如下：

①2017 年 10 月 31 日存货的具体构成如下表：

单位：万元

项 目	2017 年 10 月 31 日		
	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	3,427.79	328.94	3,098.85
委托加工半成品	2,847.31	236.91	2,610.40
库存商品	7,071.21	2,861.55	4,209.66
合 计	13,346.31	3,427.40	9,918.91

②2016 年 12 月 31 日存货的具体构成如下表：

单位：万元

项 目	2016 年 12 月 31 日		
	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	2,038.05	184.56	1,853.49
委托加工半成品	2,023.73	-	2,023.73
库存商品	5,631.13	1,567.05	4,064.08
合 计	9,692.91	1,751.61	7,941.30

③2015 年 12 月 31 日存货的具体构成如下表：

单位：万元

项 目	2015 年 12 月 31 日		
	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	516.86	36.13	480.73
委托加工半成品	2,431.17	-	2,431.17
库存商品	3,736.42	188.76	3,547.66
合 计	6,684.45	224.89	6,459.56

（2）结合公司存货跌价准备的具体计提政策，以及主要原材料、产成品价格走势等，说明公司存货跌价准备计提的合理性，并进行同行业对比

标的公司存货主要包括原材料、委托加工半成品、库存商品等。原材料在取得时按实际成本计价，库存商品成本包括原材料采购成本和加工成本（封测代工费）。存货在领用和发出时按加权平均法计价。

1)、标的公司减值准备的计提方法

报告期内各期末，标的公司存货按照成本与可变现净值孰低计量，根据成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。在具体计算减值时，标的公司是用预计未来售价减去可对外进行销售的最终产成品的成本。预计未来售价主要是参考报告期次月的实际对外销售售价、销售订单约定价格、市场询价等。

对于产品的成本，标的公司根据存货的不同状态，按照产品的生产加工流程，计算不同存货达到可对外销售状态时的后续成本，后续成本与账面成本之和就是可对外进行

销售的最终产品的成本，具体计算如下：

①库存商品的成本

发出商品和库存商品已完成生产制造，后续成本为零，其账面成本就是可对外进行销售的最终产成品的成本。

②委托加工半成品的成本

根据标的公司近 1-3 个月的各类委托加工半成品的封测单位成本，预估各类委托加工半成品加工成为库存商品的封测成本；委托加工半成品成本与预估封测成本之和即为可对外进行销售的最终产成品的成本。

③原材料的成本

根据标的公司各类原材料型号对应的库存商品型号，根据标的公司近 1-3 个月的对应型号产成品的平均封测单位成本，预估各类加工产成品的封测成本，原材料成本与封测成本之和即为继续加工后可对外销售的库存商品的成本。

④对库龄的考虑

在计算存货跌价准备时，标的公司同时考虑了存货库龄对存货减值的影响，在对库存商品进行减值测试时，对库龄超过一年的库存商品，计提了充足的存货减值。

⑤成本和售价变化对减值的支持

报告期内，标的公司的触控芯片和指纹芯片的主要产品型号销售单价在降低，原材料采购价格略有增长。并且标的公司在 2016 年公司经营策略发生改变，为获得更大的发展，标的公司指纹芯片产品进行主要客户由一般品牌客户向一线品牌客户的市场策略调整，由于指纹芯片产品的客制化特征，为一般品牌客户定制的产品无法满足一线品牌客户要求。

2)、同行业可比公司存货跌价准备的计提

国内同行业可比公司汇顶科技的存货跌价准备计提金额如下：

①2016 年 12 月 31 日，汇顶科技存货项目及跌价准备计提如下表：

单位：万元

项 目	2016 年 12 月 31 日			减值占存 货比例(%)
	账面余额	跌价准备	账面价值	
原材料	158.32	43.26	115.06	27.32
半成品	573.33	78.86	494.47	13.75
委托加工物资	40,724.95	-	40,724.95	-
库存商品	11,087.68	425.19	10,662.49	3.83
其他	3,045.60	-	3,045.60	-
合 计	55,589.88	547.31	55,042.57	0.98

②2015 年 12 月 31 日，汇顶科技存货项目及跌价准备计提如下表：

单位：万元

项 目	2015 年 12 月 31 日			减值占存 货比例(%)
	账面余额	跌价准备	账面价值	
原材料	278.01	41.56	236.45	14.95
半成品	202.87	50.78	152.09	25.03
委托加工物资	9,071.65	-	9,071.65	-
库存商品	4,057.50	335.80	3,721.70	8.28
其他	1,037.25	-	1,037.25	-
合 计	14,647.28	428.14	14,219.14	2.92

根据标的公司的存货减值表，报告期内标的公司各个存货项目计提存货跌价准备占各存货项目金额的比例如下表：

存货项目	2017 年 10 月 31 日	2016 年 12 月 31 日	2015 年 12 月 31 日
原材料	9.60%	9.06%	6.99%
委托加工半成品	8.32%	-	-
库存商品	40.47%	27.83%	5.05%
合计	25.68%	18.07%	3.36%

对比标的公司与汇顶科技的数据可知，标的公司在原材料的减值比例上低于汇顶科技，在库存商品的减值比例上，标的公司 2015 年低于汇顶科技，2016 年和 2017 年则

远高于汇顶科技，原因是标的公司在 2016 年改变指纹芯片产品的经营策略，主要客户由一般品牌客户向一线品牌客户调整，由于指纹芯片的客制属性，为一般品牌客户定制的指纹芯片无法通用于一线品牌客户，且该部分库存商品的库龄超过一年，因此标的公司在 2016 年 12 月 31 日及 2017 年 10 月 31 日计提的存货跌价准备高于汇顶科技。

综上，标的公司的存货跌价准备的计提符合《企业会计准则第 1 号——存货》的规定，相较于同行业可比公司也具有合理性。

（3）存货减值计提是标的公司 2016 年亏损的主要影响因素之一，请说明相关减值的具体项目及原因，以及相关减值因素是否将对标的公司造成持续影响。

标的公司 2016 年计提存货减值金额为 1,499.17 万元，主要为库存商品减值，金额为 1,378.29 万元；此外，原材料减值金额为 148.43 万元。计提存货减值的产品主要为指纹芯片产品。原因为标的公司将指纹芯片客户进行由一般品牌客户向一线品牌客户的市场策略调整，由于指纹芯片需求客制化的特征，一线品牌客户对指纹芯片产品的要求和一般品牌客户不一样，用于一般品牌客户的指纹芯片无法通用于一线品牌客户，因此发生指纹芯片库存商品的减值。2016 年库存商品存货跌价准备余额为 1,567.05 万元，其中指纹芯片库存商品跌价准备余额为 1,437.36 万元，占比 91.72%。

报告期内，相关存货减值产品的具体项目和减值原因如下表：

产品类型	涉及项目	减值原因	是否对报告期后造成持续影响
早期单颗封装的指纹产品	针对一般品牌市场的项目	1、2015 年标的公司开始进入指纹一般品牌市场，对市场策略是先开发产品，一部分做成单颗的标准产品，进行不同客户的推广，同时再准备一部分晶圆以应对客户量产的需求。	否
早期大板封装的指纹产品	针对一般品牌市场的项目	2、2016 年第二季度，标的公司发现指纹市场 90%均为客制化需求，因此决策转入面向品牌市场。针对早期客户生产的指纹产品不适合一线品牌客户的定制化需求，造成相关存货的减值。	否
早期一个触控产品的指纹产品	针对一般品牌市场的产品	2015 年底封装了样品，在当时的项目中未能成功导入，至 2016 年底，样品连同原料晶圆超过一年未销售，预计以后也无法销售。	否

产品类型	涉及项目	减值原因	是否对报告期后造成持续影响
早期为终端客户备货的指纹产品	针对品牌终端客户多备货的指纹产品	为提高对终端客户需求的响应速度以增强竞争力，前期部分指纹芯片产品原材料备货较多，受手机品牌更新换代和终端客户需求波动的影响，这部分原材料出现了减值，但金额较小。	否

如上表所示，报告期内，标的公司存货跌价准备计提金额较高，主要系标的公司报告期内调整指纹识别芯片产品的经营策略所致。自 2016 年下半年开始，标的公司根据移动终端市场客户对于指纹芯片需求高度定制化的特征，调整战略方向为主攻以一线品牌手机为主的终端市场。此外，战略调整初期，标的公司为提高对终端客户需求的响应速度以增强竞争力，前期部分指纹芯片原材料备货较多，受手机品牌更新换代和终端客户需求波动的影响，该部分原材料出现了减值，但金额较小。基于以上原因，标的公司 2016 年度和 2017 年 1-10 月存货计提的跌价准备金额较高。

报告期内，标的公司经营策略调整进展顺利，现已成为国内某一线品牌手机厂商的主要供应商之一。此外，标的公司亦进一步完善其存货及供应链管理制度。综上，存货减值的问题有望得到进一步改善，相关减值因素将不会对标公司造成持续影响。

（4）补充披露说明：报告期内，标的公司主要存货项目构成和减值准备计提情况已在《预案（修订稿）》“第四章 标的资产情况”之“三、标的公司最近两年一期的主要财务数据”之“（四）关于标的公司财务状况的补充说明”中补充披露相关内容。

（5）会计师意见：经核查，标的公司报告期内的存货项目构成和存货跌价准备计提具有合理性。

三、问题三-8、预案披露，在直销模式下，欧菲科技采取承兑方式结算，账期一般为 90 天；在经销模式下，标的公司通常只接受现款结算，账期控制在 15 天以内。请补充披露：（1）报告期内标的公司应收账款的账面金额、账龄构成、坏账计提、期末余额前五名的应收账款占应收账款总额之比、大额应收款项的形成原因、是否涉及关联方等；（2）结合标的公司的信用销售政策及结算方式，并说明其是否与以前年度和行业惯例存在明显差异，公司对欧菲科技的结算政策与其他客户是否有明显差异；（3）结合公司业务的具体收入确认方法，分析说明销售商品的主要风险与报酬是否已转移，

是否存在售后回购或退货等不满足收入确认条件的相关安排。请财务顾问和会计师发表意见。

『答复』:

(1) 报告期内标的公司应收账款的账面金额、账龄构成、坏账计提、期末余额前五名的应收账款占应收账款总额之比、大额应收款项的形成原因、是否涉及关联方等

1) 报告期内标的公司应收账款的账面金额、账龄结构、坏账计提:

单位: 万元

账 龄	2017/10/31			2016/12/31			2015/12/31		
	账面余额		坏账准备	账面余额		坏账准备	账面余额		坏账准备
	金额	比例 (%)		金额	比例 (%)		金额	比例 (%)	
3 个月以内(含 3 个月)	5,890.14	81.35		2,331.18	100.00		50.57	100.00	
4-12 个月(含 1 年)	1,350.22	18.65	67.51						
1 年以上									
合 计	7,240.36	100.00	67.51	2,331.18	100.00		50.57	100.00	

2) 报告期内标的公司应收账款期末余额前五名的应收账款占应收账款总额之比以及是否涉及关联方

①2017-10-31, 标的公司应收账款期末余额前五名及占比, 如下表(单位: 万元):

序号	2017 年 10 月 31 日		
	债务人名称	应收账款余额	占应收账款合计的比例 (%)
1	欧菲光科技(香港)有限公司	6,717.99	92.79
	南昌欧菲生物识别技术有限公司	460.93	6.37
	小计	7,178.93	99.15
2	深圳市路必康实业有限公司	61.43	0.85
	合计	7,240.36	100.00

②2016-12-31, 标的公司应收账款期末余额前五名及占比, 如下表(单位: 万元):

序号	2016 年 12 月 31 日		
	债务人名称	应收账款余额	占应收账款合计的比例 (%)
1	欧菲光科技（香港）有限公司	2,089.25	89.63
	南昌欧菲生物识别技术有限公司	39.01	1.67
	南昌欧菲光科技有限公司	21.38	0.92
	小计	2,149.65	92.22
2	江西合力泰科技有限公司	127.67	5.48
3	湖北三赢兴电子科技有限公司	46.24	1.98
4	广东金龙机电有限公司	5.90	0.25
5	深圳市日永光电科技有限公司	1.72	0.07
合计		2,331.18	100.00

③2015-12-31，标的公司应收账款期末余额前五名及占比，如下表（单位：万元）：

序号	2015 年 12 月 31 日		
	债务人名称	应收账款余额	占应收账款合计的比例 (%)
1	深圳市路必康实业有限公司	45.14	89.26
2	瑞比特有限公司	4.07	8.05
3	金龙机电（东莞）有限公司	1.17	2.31
4	江苏凯尔生物识别科技有限公司	0.20	0.38
合计		50.57	100.00

经核查，报告期内 2017 年 10 月 31 日、2016 年 12 月 31 日、2015 年 12 月 31 日应收账款期末余额前五名占应收账款总额之比均为 100.00%。大额应收账款形成主要是对欧菲光科技（香港）有限公司和南昌欧菲生物识别技术有限公司销售存在一定时间的账期所致。2017 年 10 月 31 日标的公司对欧菲应收账款余额为 7,178.93 万元，截至 2018 年 1 月 31 日，欧菲科技已经通过银行汇款和支付银行承兑汇票的方式支付全部上述货款。经核查，标的公司与报告期内的前五大客户均不存在关联关系。

（2）结合标的公司的信用销售政策及结算方式，并说明其是否与以前年度和行业惯例存在明显差异，公司对欧菲科技的结算政策与其他客户是否有明显差异

报告期内，标的公司同时采用直销和经销的销售模式，两种销售模式下，标的公司给予客户信用销售政策及结算方式存在一定的差异：

直销模式下，标的公司采取电汇和银行承兑汇票方式结算，目前标的公司的直销客户只有欧菲科技及其子公司，账期一般为 90 天；经销模式下，标的公司除对深圳市路必康实业有限公司存在预收账款，通常给予 30 天账期外，针对其余经销商标的公司通常只接受现款结算，对于个别客户给予一定的信用期，账期通常控制在 15 天以内。

2016 年之前，标的公司的主营业务以触控芯片为主，无论是直销还是经销模式，标的公司通常只接受现款结算，账期控制在 15 天以内。2016 年开始，为提高指纹识别芯片的销量，扩大市场份额，同时结合主要直销客户欧菲科技及主要经销商深圳路必康的信用情况，标的公司决定给予其一定的赊销账期。

欧菲科技作为公司第一大客户和上市公司，自身实力雄厚，信用良好，标的公司在评估信用风险的基础上给予 90 天的赊销账期，符合标的公司利益和行业惯例。

（3）结合公司业务的具体收入确认方法，分析说明销售商品的主要风险与报酬是否已转移，是否存在售后回购或退货等不满足收入确认条件的相关安排

1）标的公司业务的具体收入确认方法

标的公司在已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给买方，既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售商品实施有效控制，收入的金额能够可靠地计量，相关的经济利益很可能流入企业，相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量时，确认商品销售收入的实现。

标的公司的商品销售根据与客户签订的销售合同（订单）发货，商品按照合同约定送达客户指定的交货地点或客户自行提货，在取得对方客户确认时作为风险报酬的转移时点，确认销售收入；本公司与经销商签订买断式销售合同，款到发货，除非质量问题销售后不得退货，在取得对方客户确认时作为风险报酬的转移时点，确认销售收入。

根据标的公司的收入确认方法，标的公司按照合同的规定将产品运输到客户指定的地点或客户自行取货，由客户或客户指定的人签收后，此时已经完成产品的交付，除非产品存在质量问题不得退货。考虑到芯片产品在生产过程中已经在晶圆环节、封装环节等多次检测，以及结合历史时期数据，产品存在质量问题退货的数量和金额极低，在产品交付客户后，销售商品的主要风险和报酬已经转移。

2）报告期内不存在售后回购等不满足收入确认条件的相关安排

标的公司报告期内不存在售后回购。

3）报告期内存在极少量退货情况，不存在不满足收入确认条件的安排

报告期内标的公司退货金额占当年销售收入的比例如下表（单位：万元）：

项目	2017 年 1-10 月	2016 年度	2015 年度
销售金额	40,827.23	17,561.57	17,514.19
退货金额	40.94	32.61	-
占比（%）	0.10	0.19	-

标的公司报告期内存在退货情况，系由于经多次检测流程后仍未检测出质量问题的部分不良品销售产生的退货，如上表所示，销售产成品中因质量问题发生退货情况的概率极低，金额较小且占销售比极低。而且，标的公司已在退货的同时开具增值税红字发票，冲减当期销售收入，符合《企业会计准则第 14 号-收入》中对于销售退货的会计处理规定，不存在不满足收入确认条件的相关安排。

综上所述，标的公司的具体收入确认方法、对退货的处理，符合《企业会计准则第 14 号-收入》的规定，是合理的。

（4）补充披露说明：公司已在《预案（修订稿）》“第四章 标的资产情况”之“三、标的公司最近两年一期的主要财务数据”之“（四）关于标的公司财务状况的补充说明”中补充披露相关内容。

（5）会计师意见：经核查，会计师认为大额应收账款形成主要是给予欧菲科技及其子公司一定时间的信用期所致，标的公司与报告期内的前五大客户均不存在关联关系。标的公司的信用销售政策及结算方式与以前年度和行业惯例不存在明显差异，但是标的公司给予欧菲科技的结算政策较其他客户存在一定的差异，系标的公司结合自身发展战略以及欧菲科技的信用情况制定的结算政策，符合标的公司自身利益、信用销售政策和行业惯例。标的公司的具体收入确认方法、对退货的处理，符合《企业会计准则第 14 号-收入》的规定，是合理的。

四、问题三-9、预案披露，其他应收款坏账计提是标的公司 2016 年亏损的主要影响因素之一，请补充披露：（1）其他应收款的账面金额、账龄构成、主要欠款方及相关款项的交易背景；（2）2016 年度其他应收款坏账计提的具体金额及其原因。请财务顾问和会计师发表意见。

『答复』:

(1) 其他应收款的的账面金额、账龄构成、主要欠款方及相关款项的交易背景

①其他应收款的账面金额、账龄构成 (单位: 万元):

账 龄	2017 年 10 月 31 日		2016 年 12 月 31 日		2015 年 12 月 31 日	
	账面余额	比例 (%)	账面余额	比例 (%)	账面余额	比例 (%)
3 个月以内(含 3 个月)	307.32	47.31	29.61	10.88	306.38	55.90
4-12 个月(含 1 年)	103.35	15.91	7.00	2.57	9.27	1.69
1-2 年(含 2 年)	3.40	0.52	9.27	3.41	225.84	41.20
2-3 年(含 3 年)	9.27	1.43	220.00	80.82	6.63	1.21
3-4 年(含 4 年)	220.00	33.86	6.32	2.32	-	0.00
4 年以上	6.32	0.97	-	0.00	-	0.00
合 计	649.66	100.00	272.20	100.00	548.12	100.00

2、主要欠款方及相关款项的交易背景

报告期各期末, 标的公司的其他应收款主要为应收出口退税款 (账龄均在 3 个月以内)、借款给邓明个人的款项、借款给 CHENG TAIYI 个人 (账龄 4-12 个月) 的款项。相关款项的借款背景如下:

(1) 应收出口退税款: 主要系因为标的公司出口的芯片产品享受增值税出口退税政策, 各期末应收出口退税款余额为标的公司已向海关申报的, 应予退还的已缴纳出口芯片产品的增值税进项税额。

(2) 借款给邓明的应收款: 作为标的公司创始团队成员之一的邓明离职后, 标的公司分两次借款给邓明 220.00 万元, 用于其自主创业, 约定到期归还。截至 2017 年 12 月 31 日, 邓明已将全部借款及本息归还标的公司。

(3) 借款给 CHENG TAIYI 的款项: 该笔借款主要用于 CHENG TAIYI 个人资金周转, 单笔借款时间相对较短。截至 2017 年 12 月 31 日, CHENG TAIYI 已将借款归还标的公司。

(2) 2016 年度其他应收款坏账计提的具体金额及其原因。

①2016 年度其他应收款坏账计提的具体金额如下表 (单位: 万元):

账 龄	2016 年 12 月 31 日		
	账面余额	计提比例（%）	坏账准备
3 个月以内(含 3 个月)	29.61	0.00	0.00
4-12 个月(含 1 年)	7.00	5.00	0.35
1-2 年(含 2 年)	9.27	10.00	0.93
2-3 年(含 3 年)	220.00	20.00	44.00
3-4 年(含 4 年)	6.32	50.00	3.16
4 年以上	-	80.00	-
合 计	272.20	17.79	48.44

标的公司 2016 年 12 月 31 日，计提其他应收款坏账准备 48.44 万元。

计提其他应收款是 2016 年亏损的原因之一，但影响很小，造成 2016 年标的公司亏损的主要原因是 2016 年计提存货减值损失和研发费用的大幅增加。

②2016 年度其他应收款坏账计提原因

因标的公司对单项重大的其他应收款单独测试未发现减值的情况下，按照账龄组合计提其他应收款坏账准备，其坏账政策如下：

按组合方式实施减值测试时，坏账准备金额系根据应收款项组合结构及类似信用风险特征（债务人根据合同条款偿还欠款的能力）按历史损失经验及目前经济状况与预计应收款项组合中已经存在的损失评估确定。

不同组合计提坏账准备的计提方法：

项 目	计提方法
合并范围内组合	不计提坏账准备
账龄组合	账龄分析法

组合中，采用账龄分析法计提坏账准备的组合计提方法

账 龄	应收账款计提比例（%）	其他应收款计提比例（%）
1 年以内（含 1 年，下同）		
其中：[3 个月以内]（含 3 个月）		
[4~12 个月]	5%	5%
1-2 年	10%	10%

账 龄	应收账款计提比例（%）	其他应收款计提比例（%）
2-3 年	20%	20%
3-4 年	50%	50%
4-5 年	80%	80%
5 年以上	100%	100%

标的公司按照公司的坏账准备计提政策,按照账龄组合计提减值金额为 48.44 万元。

（3）补充披露说明：公司已在《预案（修订稿）》“第四章 标的资产情况”之“三、标的公司最近两年一期的主要财务数据”之“（四）关于标的公司财务状况的补充说明”中补充披露相关内容。

此外，鉴于标的公司报告期内其他应收款坏账计提金额较小，并非标的公司 2016 年亏损的主要影响因素之一，公司已调整《预案（修订稿）》“第四章 标的资产情况”之“三、标的公司最近两年一期的主要财务数据”之“（三）最近一年营业收入或净利润变动分析”中关于 2016 年标的公司净利润下降的原因表述为“2016 年上海思立微合并报表的净利润水平较 2015 年同比下降较大，主要受存货计提减值以及研发投入加大的影响”。

（4）会计师意见：经核查，会计师认为：标的公司的其他应收款坏账政策符合企业会计准则要求和企业实际情况，计提金额合理、充分。

五、问题三-10、预案披露，截至 2017 年 10 月末，标的公司研发人员为 83 人，占员工总人数的 47%。请补充披露：（1）报告期内标的公司研发人员的教育背景、从业经历、年龄等构成情况；（2）核心技术人员的薪酬激励情况；（3）报告期内研发支出及其占销售收入的比例，相关研发支出资本化与费用化的金额。请财务顾问和会计师发表意见。

『答复』：

（1）截至 2017 年 10 月末，标的公司研发人员的教育背景、从业经历、年龄等构成情况

①截至 2017 年 10 月末，标的公司研发人员的受教育程度如下表：

研发人员受教育程度		
学历类型	人数	占研发员工总数的比例（%）
博士	4	4.82
硕士	25	30.12
本科	52	62.65
专科及以下	2	2.41
合计	83	100.00

②截至 2017 年 10 月末，标的公司研发人员的从业经历如下表：

研发人员从业经历		
从业时间	人数	占研发员工总数的比例（%）
10 年以上	12	14.46
5-10 年	15	18.07
2-5 年	26	31.33
2 年以下	30	36.14
合计	83	100.00

③截至 2017 年 10 月末，标的公司研发人员的年龄分布如下表：

研发人员年龄分布		
年龄区间	人数	占研发员工总数的比例（%）
50 岁以上	0	0.00
40 岁-50 岁	3	3.61
30 岁-40 岁	29	34.94
30 岁以下	51	61.45
合计	83	100.00

（2）核心技术人员的薪酬激励情况

标的公司核心技术人员包含 IC 设计相关人员，算法相关人员，软件相关人员，封装设计、产品制造相关人员。技术人员掌握着标的公司的核心技术，构建了标的公司的核心竞争力，对该类人员的薪酬激励，标的公司采用长期激励和短期激励相结合的方式进行：

1) 短期激励是指基本薪酬，为了更大程度的调动现有核心技术人员的积极性，基本薪酬的设计以专业技能为基础，跟个人业绩贡献挂钩，以激励核心技术人员实现特定

的业绩目标，另一方面，基本薪酬也会每年调整，时刻保持与外部市场薪酬水平的同步，体现竞争性，在激励认可现有员工的基础上，吸引更多优秀人才加盟。

2) 长期激励，是指股权化薪酬，以股权分红或者期权的方式实现。长期激励的作用旨在让核心技术人员更加关注企业未来的发展，兑现需要满足一定的业绩条件或者 3 年服务期的限制，在激励核心技术人员向着公司目标迈进的同时起到人才保留的作用。

(3) 报告期内研发支出及其占销售收入的比例，相关研发支出资本化与费用化的金额

报告期内，标的公司研发支出金额及占销售收入的比例如下表：

单位：万元

项目	2017 年 1-10 月	2016 年度	2015 年度
研发费用	2,999.87	2,701.26	1,698.56
销售收入	40,827.23	17,561.57	17,514.19
研发费用占销售收入比例	7.35%	15.38%	9.70%

根据上表，研发费用在报告期内不断增长，其中由于 2016 年企业指纹产品由一般品牌客户向一线品牌客户的市场策略调整，为达到一线品牌客户严格的产品性能要求，2016 年研发费用金额和占销售比例均大幅增加，2017 年成为一线品牌手机厂商供应商后销售收入大幅增加导致研发费用在当年金额虽有增长但是占销售比例下降。

标的公司报告期内将当期发生的研发费用支出全部费用化。

(4) 补充披露说明：公司已在《预案（修订稿）》“第四章 标的资产情况”之“二、标的公司主营业务发展情况”之“（九）标的资产研发情况及核心技术人员情况”中补充披露相关内容。

(5) 会计师意见：经核查，标的公司报告期内的研发费用支出金额不断增长，其中 2016 年因产品调整的原因支出金额和占销售比例均增长较快，符合企业实际的业务发展情况，并且标的公司在报告期内的研发费用支出全部费用化，计入当期管理费用。

六、问题三-11、预案披露，公司 2015 年、2016 年、2017 年 1-10 月份销售费用分别为 2781.72 万元、1713.83 万元和 2598.71 万元。请补充披露：（1）结合销售模式，说明销售费用的具体构成；（2）2017 年 1-10 月份销售费用率大幅下降的原因，

是否存在少计费用或跨期确认的情况。请财务顾问和会计师发表意见。

『答复』:

(1) 结合销售模式，说明销售费用的具体构成；

标的公司销售模式分为直销和经销两种方式，直销模式下，标的公司将产品运往客户指定的地点，运费由标的公司负担。经销模式下，标的公司将产品运往客户指定地点或者客户自行提货，运往指定地点则运费由标的公司负担，客户自行提货则由客户负担。标的公司电容触控芯片销售一直采取经销模式，通过经销商进行产品销售；指纹识别芯片在 2015、2016 年采取的是直销模式，在 2017 年将除欧菲科技外的其他模组厂均调整为经销模式，以减少快速扩张带来的资金和人力的压力；所有的触控和指纹产品，均由标的公司直接向模组厂和终端客户提供技术服务。

销售费用具体分为销售人员的薪酬、差旅费、车辆交通费，为拓展业务发生的业务招待费、广告宣传费，销售部门日常经营产生的办公费、房租、通讯费、折旧费，与产品销售有关的技术服务费、物流相关费用等。标的公司报告期内销售费用的具体构成项目如下表（单位：万元）：

销售费用明细表			
项目	2017 年 1-10 月	2016 年度	2015 年度
职工薪酬	1,025.27	1,140.21	1,043.37
物流相关费用	122.80	70.64	49.25
专业服务费	1,124.42	63.60	1,304.52
差旅费	83.39	75.87	34.65
广告及业务宣传费	0.55	24.31	18.89
租赁费	42.41	49.90	35.69
业务招待费	117.54	104.79	111.82
交通与通讯	26.43	60.70	72.53
办公费	7.90	32.53	9.56
车辆费用	24.80	23.28	1.10
折旧费	5.38	10.86	16.74
其他	17.82	57.14	83.60
合计	2,598.71	1,713.83	2,781.72

如上表列式，与销售收入存在线性关系的主要是物流相关费用，在报告期内与销售收入的变动相一致。标的公司的产品均为体积小出货量大的芯片产品，且 2017 年 1-10 月主要客户集中度提高，物流相关费用在 2015-2017 年 10 月间逐年增加，并且 2017 年 1-10 月比 2016 年翻倍增长，与企业销售模式及销售增长情况相一致。

此外，除职工薪酬外，销售费用中专业服务费金额较高。专业服务费主要是公司业务相关的技术服务与技术使用支出。2016、2017 年主要以指纹业务相关费用为主，其费用与销量挂钩，随着指纹识别产品销量的大幅增长，2017 年的专业服务费同比增加较多。2015 年主要系触控业务相关的一次性技术服务与技术使用费支出，与触控产品销量不存在线性关系。

(2) 2017 年 1-10 月份销售费用率大幅下降的原因，是否存在少计费用或跨期确认的情况。

2017 年 1-10 月，标的公司销售费用率大幅下降的原因是 2017 年 1-10 月标的公司销售收入由 2016 年的 1.75 亿增长到 4.08 亿，销售收入迅速增长，且公司主要客户由一般品牌客户向一线品牌客户调整，客户数量减少，销售集中度提高，规模效应显现，便于日常销售管理。销售费用中同时包括与销售收入直接相关的可变销售费用以及短期内不存在线性关联关系的固定销售费用，在人员工资、房租、办公费用等固定的销售费用不变的情况下，运费、技术服务费等与销量有关的可变销售费用均大幅增长，但收入增长速度远高过销售费用的增长速度，因此 2017 年 1-10 月份销售费用率大幅下降。经核查，2017 年 1-10 月不存在少计费用和跨期确认的情况。

(3) 补充披露说明：公司已在《预案（修订稿）》“三、标的公司最近两年一期的主要财务数据”之“（四）关于标的公司财务状况的补充说明”中补充披露相关内容。

(4) 会计师意见：经核查，标的公司 2017 年 1-10 月份销售费用率大幅下降的原因是由于销售的大幅增长，而销售费用增长幅度低于销售收入增长所致，且标的公司不存在少计费用或者跨期确认销售费用的情况。

七、问题三-12、标的公司 2017 年度资产规模较此前年度有明显增长，2017 年 10 月末总资产 2.14 亿元，较 2016 年末的 1.29 亿元增长 65.9%。请结合标的公司的发展状况、经营政策变化等补充说明 2017 年资产规模增长的具体原因。请财务顾问和会计师发表意见。

『答复』:

(1) 2017 年资产规模增长的具体原因说明

标的公司资产主要由流动资产构成,报告期内占比均超过 94.00%以上, 2017 年 10 月末流动资产规模较 2016 年末增长 65.90%的主要原因为标的公司应收票据、应收账款及存货增加所致,变动趋势与 2017 年 1-10 月销售收入增长相一致。2017 年 1-10 月的销售收入 4.08 亿较 2016 年度销售收入 1.75 亿增长 132.48%。

标的公司流动资产项目截至 2017 年 10 月 31 日与 2016 年 12 月 31 日比较情况如下表(单位:万元):

项目	2017 年 10 月 31 日	2016/12/31	变动比例
	(1)	(2)	(3)=((1)-(2))/(2)
货币资金	1,999.31	1,949.40	2.56%
应收票据	954.37	28.12	3,293.92%
应收账款	7,172.85	2,331.18	207.69%
预付款项	138.48	31.91	333.97%
其他应收款	527.25	223.76	135.63%
存货	9,918.91	7,941.30	24.90%
其他流动资产	765.36	451.10	69.67%
流动资产合计	21,476.53	12,956.77	65.76%

标的公司 2015-2016 年主要产品中电容触控芯片的销售比例高于指纹识别芯片,随着电容触控市场技术日益成熟、竞争者增多及竞争加剧,使得电容触控芯片市场经营难度加大。而同时智能手机、智能家居等产业兴起使得指纹识别芯片获得巨大的市场前景,标的公司经营重心从电容触控芯片转向指纹识别芯片,并且在 2016 年度成为国内某一线品牌手机厂商的指纹芯片供应商,指纹识别芯片的销售量迅速放大,使得 2017 年 1-10 月的销售额较 2016 年度增长 132.48%。

标的公司为加强与第一大客户欧菲科技的合作,制定与欧菲科技的信用销售政策,给予欧菲科技应收账款 90 天的账期,并同意欧菲科技以支付 90 天内到期银行承兑汇票的形式付款。使得 2017 年 10 月末,应收票据和应收账款的期末余额较 2016 年底分别增长 3,293.92%和 207.69%。

为实现销售收入的增长,标的公司需要为未来的销售预备存货,预付供应商款项,

使得 2017 年 10 月末，存货和预付账款的期末余额较 2016 年底分别增长 24.90%和 333.97%。

因为销售收入的大幅增长，使得标的公司缴纳的增值税进项税额和产品出口金额大幅增加，从而导致其他应收款中出口退税金额和其他流动资产中预缴的增值税金额增加，所以 2017 年 10 月末，其他应收款和其他流动资产的期末余额较 2016 年底分别增长 135.63%和 69.67%。

（2）会计师核查意见：经核查，会计师认为：标的公司 2017 年 10 月末流动资产规模较 2016 年末增长 65.90%，主要原因为标的公司应收票据、应收账款及存货增加所致，变动趋势与 2017 年 1-10 月销售收入增长相一致。因此标的公司 2017 年资产规模增长是合理的。

瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）

