

**立信会计师事务所（特殊普通合伙）  
关于上海柏楚电子科技股份有限公司  
首次公开发行股票并在科创板上市申请文件  
审核问询函的回复**

信会师函字[2019]第 ZA202 号

**上海证券交易所：**

根据贵所于 2019 年 4 月 17 日出具的《关于上海柏楚电子科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的审核问询函》上证科审（审核）【2019】49 号（以下简称“审核问询函”）相关问题的要求，立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）作为上海柏楚电子科技股份有限公司（以下简称“柏楚电子”、“发行人”、“公司”）首次公开发行股票并在科创板上市的申报会计师，对审核问询函中涉及申报会计师的相关问题逐项回复如下：

说明：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。

## 问题 12

招股书披露，报告期内，发行人存在关联方资金拆借情况。

请保荐机构、发行人律师核查说明关联方借款的原因及用途，是否履行了相关程序，是否收取资金占用费及其定价依据。

请保荐机构、发行人律师、申报会计师对上述资金拆借行为的合法性及公司内部控制制度的完善性及有效性发表意见。

回复：

（一）关联方借款的原因及用途，是否履行了相关程序，是否收取资金占用费及其定价依据

申报会计师查阅了唐晔、代田田、恽筱源和阳潇与发行人签署的《借款合同》，查阅了上述四名借款人的借款支付凭证和还款凭证，查阅了唐晔和代田田资金占用费支付凭证，查阅了公司的《员工个人借款管理制度》文件及恽筱源和阳潇借款履行的相关程序，同时查阅了发行人上市的相关三会文件。相关核查情况及结论如下：

### 1、关联方借款的原因及用途为购房

经查阅唐晔、代田田、恽筱源和阳潇与发行人签署的《借款合同》，上述四名借款人的借款支付凭证和还款凭证，唐晔和代田田资金占用费支付凭证等资料，报告期内，发行人关联方唐晔、代田田、恽筱源和阳潇 4 人向发行人借款、还款及支付的资金占用费情况如下：

单位：万元

借款人	借款用途	拆借金额	拆借起始日	还款日	资金占用费	资金占用费支付日
唐晔	购房	40.00	2017.6.9	2017.12.29	0.98	2018.11.12
代田田	购房	10.00	2017.8.11	2017.12.29	0.17	2018.12.10
恽筱源	购房	20.00	2017.3.3	2018.7.27	-	-
阳潇	购房	20.00	2017.8.18	2018.7.31	-	-

## 2、关联方借款已履行相关法律程序

### (1) 关联方借款均签署了《借款合同》

申报会计师查阅了唐晔、代田田、恽筱源和阳潇与发行人签署的《借款合同》，具体情况如下：

2017年5月31日，唐晔与公司签署了《借款合同》，合同约定唐晔向公司借款40万元，借款期限为1年，自2017年6月1日至2018年5月31日。

2017年7月31日，代田田与公司签署了《借款合同》，合同约定代田田向公司借款10万元，借款期限为1年，自2017年8月1日至2018年7月31日。

2017年2月28日，恽筱源与公司签署了《借款合同》，合同约定恽筱源向公司借款20万元，借款期限为2年，自2017年3月1日至2019年2月28日。

2017年7月31日，阳潇与公司签署了《借款合同》，合同约定阳潇向公司借款20万元，借款期限为2年，自2017年8月1日至2019年7月31日。

### (2) 恽筱源、阳潇的借款履行了员工借款审批手续

申报会计师查阅了公司的《员工个人借款管理制度》文件及恽筱源和阳潇借款履行的相关程序，具体情况如下：

关联方恽筱源和阳潇于2018年4月受让公司股权成为公司股东，2017年向公司借款时并非公司股东，适用公司员工借款的相关制度。《员工个人借款管理制度》系公司为体现公司人文关怀，解决员工燃眉之急制定的制度，适用于符合条件的员工个人及其家庭因突发变故或其他不可控原因造成的重大资金紧张（如买房、生育、重病等）而发生的临时借款，相关借款不收取利息，借款期限为2年。公司股东不得借款。借款不得用于员工因公司业务而产生的各种出差、办事，亦不得用于因投资、个人消费享受、从事违法活动等原因提出的借款需求。上述《员工个人借款管理制度》已经公司于2015年12月1日召开的股东会审议通过。恽筱源、阳潇满足公司员工无息借款的申请条件，履行了总经理审批手续。

### (3) 关联方借款经股东大会确认，独立董事发表认可意见

申报会计师查阅了发行人2019年第二次临时股东大会相关议案和股东大会决议等资料，具体情况如下：

2019年3月18日，发行人召开2019年第二次临时股东大会，审议通过了《关于确认公司2016年、2017年及2018年关联交易的议案》，对上述关联方借款进行了确认，并由独立董事金鉴中、张峰、习俊通发表了独立意见，上述关联方借款履行了相关的公司内部批准程序，符合《公司法》和当时有效的公司章程的有关规定。

### **3、关联方借款收取资金占用费；定价依据为银行同期贷款利率**

申报会计师查阅了唐晔和代田田资金占用费支付凭证，具体情况如下：

2017年6月9日，唐晔收到所借资金40万元，于2017年12月29日等额归还，并于2018年11月12日支付了该笔借款产生的资金占用费9,811.67元，资金占用费的定价依据为银行同期贷款利率。

2017年8月11日，代田田收到所借资金10万元，于2017年12月29日等额归还，并于2018年12月10日支付了该笔借款产生的资金占用费1,691.67元，资金占用费的定价依据为银行同期贷款利率。

如上文所述，恽筱源和阳潇在2017年向公司借款时并未成为公司股东，满足《员工个人借款管理制度》规定的公司员工无息借款的申请条件，无需支付资金占用费。2018年4月，恽筱源和阳潇成为公司股东，不再符合《员工个人借款管理制度》的相关规定，于较短时间内先后归还了所借的全部员工借款。鉴于上述情况，阳潇、恽筱源的借款未收取资金占用费。

## **(二) 上述资金拆借行为的合法性及公司内控制度的完善性及有效性**

### **1、资金拆借行为的合法性**

根据相关主体签署的《借款合同》、发行人的《员工个人借款管理制度》、借款人的还款凭证及资金占用费支付凭证等相关资料，报告期内的上述资金拆借行为发生于发行人及关联自然人之间，合同有效；资金拆借事由合理，对具有公司股东身份的借款人按照银行同期贷款利率收取了资金占用费，未对发行人利益造成不利影响，相关资金拆借行为合法有效。

### **2、内控制度的完善性及有效性**

公司控股股东唐晔、代田田报告期内向公司的借款已及时还清并按照银行同期贷款利率支付了资金占用费，未对公司利益造成不利影响。在上述事项发生之后，公司

已完善了相关内部控制制度，并根据有关法律、法规和规范性文件在《公司章程》、《关联交易管理制度》、《独立董事工作制度》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》中对关联交易作出了严格规定，截至目前运行效果良好。截至本回复出具之日，未再次发生关联方资金拆借的情况，发行人内控制度完善有效。

### **（三）申报会计师核查意见**

#### **1、核查过程**

申报会计师履行了如下主要核查方式：

（1）取得并查阅了唐晔、代田田、恽筱源和阳潇签署的《借款合同》、2019年第二次临时股东大会相关议案和股东大会决议、借款人的还款凭证及资金占用费支付凭证等相关资料；

（2）取得并查阅了发行人的《员工个人借款管理制度》、《公司章程》、《关联交易管理制度》、《独立董事工作制度》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》等制度文件。

#### **2、核查意见**

经核查，申报会计师认为：（1）报告期内，发行人关联方唐晔、代田田、恽筱源、阳潇系因购房需求向发行人借款，已履行了相关程序，发行人对具有公司股东身份的借款人按照银行同期贷款利率收取了资金占用费；（2）截至报告期末，所有股东借款均已清理，上述资金拆借行为合法有效，发行人内控制度完善有效。

### 问题 13

招股说明书披露，发行人收入会计政策中除一般原则外，包括嵌入式软件产品销售收入确认、其他软件产品销售收入确认、让渡资产使用权收入确认三种政策。

请发行人补充披露：（1）报告期内三类收入的金额、占总收入的比例，以及与营业收入中分产品销售收入的对应情况；（2）结合合同条款，说明嵌入式软件产品合同约定的具体验收标准、验收依据、收入确认时点是否符合企业会计准则的规定；（3）结合具体合同条款，说明嵌入式软件产品预估折扣的具体计算过程、入账金额，相关会计处理是否符合企业会计准则的规定；（4）结合其他软件产品销售合同与收入确认时点相关的具体条款，说明带有效期的软件和其他软件产品销售收入确认时点的情况和区别、收入确认是否有外部依据、是否符合企业会计准则的规定；（5）让渡资产使用权收入的具体业务内容，利息收入或使用费收入的计算过程和入账金额、收入确认时点是否符合企业会计准则的规定。

请发行人提供三类收入金额前十大合同的复印件。请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

（一）报告期内三类收入的金额、占总收入的比例，以及与营业收入中分产品销售收入的对应情况

报告期内，公司嵌入式软件产品、其他软件产品和让渡资产使用权的收入金额及占总收入的比例情况如下：

单位：万元

项目	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	金额	占总收入比例	金额	占总收入比例	金额	占总收入比例
嵌入式软件产品	23,379.28	95.32%	20,542.77	97.65%	11,974.55	97.99%
其他软件产品	332.41	1.36%	18.87	0.09%	-	-
让渡资产使用权	1.15	0.00%	-	-	-	-
其他	813.56	3.32%	476.20	2.26%	245.78	2.01%
合计	<b>24,526.41</b>	<b>100.00%</b>	<b>21,037.84</b>	<b>100.00%</b>	<b>12,220.33</b>	<b>100.00%</b>

注：上表中的其他包括配件等纯硬件产品收入、软件版本升级收入、原材料销售收入及维修费收入

报告期内，公司营业收入的产品构成情况如下：

单位：万元

项目	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
随动系统	11,965.87	48.79%	11,138.74	52.95%	6,627.58	54.23%
板卡系统	10,327.71	42.11%	8,813.55	41.89%	5,208.76	42.62%
总线系统	530.67	2.16%	41.45	0.20%	-	-
其他	1,702.15	6.94%	1,044.09	4.96%	384.00	3.14%
<b>合计</b>	<b>24,526.41</b>	<b>100.00%</b>	<b>21,037.84</b>	<b>100.00%</b>	<b>12,220.33</b>	<b>100.00%</b>

其中，随动系统收入、板卡系统收入、总线系统收入属于嵌入式软件产品收入，其他收入包括部分嵌入式软件产品收入、其他软件产品收入以及让渡资产使用权的收入。

## （二）嵌入式软件产品合同约定的具体验收标准及验收依据，收入确认时点符合企业会计准则的规定

公司向客户销售产品时，双方按公司销售合同模板签订《销售合同》，销售合同就销售产品、销售单价、销售金额、验收标准、交货时间、运输方式等事项进行约定，其中第二条合同验收标准为：按生产厂家出厂标准验收，如需方收到货后 24 小时内未提出异议，即默认验收合格。

合同约定验收依据为客户签收单以及签收后 24 小时未提出异议。

企业会计准则规定销售商品同时满足下列条件的，可以确认为收入：

- （1）本公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；
- （2）本公司既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；
- （3）收入的金额能够可靠地计量；
- （4）相关的经济利益很可能流入本公司；
- （5）相关的、已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

公司下游客户主要为激光切割设备生产商，公司销售的产品为标准产品，产品的安装简单，无需专项调试，报告期内公司少量客户存在因配件型号或尺寸预定错误要

求调换的情况，因公司产品质量问题导致的退换货情况极少。因此，报告期内收入确认以客户签收后 24 小时未提出异议为收入确认时点符合企业会计准则规定的收入确认风险和报酬转移等五个条件，即收入确认时点符合企业会计准则的规定。

### （三）嵌入式软件产品预估折扣的计算过程及入账金额，相关会计处理符合企业会计准则的规定

#### 1、嵌入式软件产品预估折扣的具体计算过程及入账金额

##### （1）预估折扣的形成原因

公司每年销售周期与部分常年合作客户签订年度产品结算协议，协议就当年度产品销售价格、年度返现方案以及防止窜货事项进行约定。公司在向客户销售商品时约定：销售数量达到约定条件后，在销售周期结束将以抵货款的方式给予客户一定优惠。

##### （2）预估折扣的计算过程及入账金额

①资产负债表日根据与客户签订年度产品结算协议以及客户的实际采购情况，对销售折扣方案发生的可能性进行估计；

②若销售折扣方案可能发生，则按照已销售数量占折扣方案要求的销售数量的比例将承诺的抵货款金额确认为销售折扣，按不含税金额冲减当期营业收入，确认递延收益；

③销售周期结束时，根据最终结果对抵货款的估计进行调整。

##### （3）公司销售折扣过程及相应会计处理举例如下：

①假设某客户年初与公司签订《2018 年度产品结算协议》约定如销售产品不含税单价为 1 万元，若采购数量达到 1000 台，则以抵货款给予 50 万定额折扣，若截止 2018 年 6 月 30 日，采购额数量为 500 台，日常销售时：

借：银行存款/应收账款	580
贷：营业收入	500
应交税费-增值税-销项税	80

②若截止 2018 年 6 月 30 日，采购额数量为 500 台，公司预计可能享受 50 万销售折扣，预估折扣额=50/1000\*500=25，会计处理如下：



借：营业收入 25/1.16

贷：递延收益 25/1.16

注：营业收入确认  $500-25/1.16=478.45$  万元，但增值税按 500 万元申报

③年末结束时，实际销售 1100 台，双方签订《产品结算确认函》确认实际折扣金额 50 万，对预估情况进行调整：

借：营业收入  $(50-25)/1.16$

贷：递延收益  $(50-25)/1.16$

④假设 2019 年采购价格未变，1 月份采购 60 套，采购价 69.60 万元，双方签订销售合同，注明含税销售额 69.60 万元，扣除上年折扣 50 万元，本次销售收款 19.60 万元；开具增值税注明含税价 69.60 万元，含税折扣 50 万元，发票价税合计金额为 19.60 万元，会计处理如下：

借：银行存款/应收账款 19.60

递延收益 50/1.16

贷：营业收入 60

应交税费-增值税-销项税  $9.6-50/1.16*0.16$

## 2、嵌入式软件产品预估折扣的相关会计处理符合企业会计准则的规定

《企业会计准则讲解（2010）》规定，企业在销售产品授予客户奖励积分的，企业对该交易事项应当分别以下情况进行处理：

（1）在销售商品时，将取得的货款或应收货款扣除满足条件可于下期享受的价格折扣优惠的部分确认为收入，可于下期享受的价格折扣优惠确认为递延收益。

（2）在与客户发生下期交易时，将原计入递延收益可享受的价格折扣优惠抵作货款，确认为收入。

公司销售折扣相关处理系参照上述《企业会计准则讲解（2010）》规定，公司与客户约定当销售数量达到约定条件后，在销售周期后以抵货款的方式给予客户下期相应的价格折扣优惠。公司每向客户销售一套商品时，可视为客户相应获得一个奖励积分，在客户积累到一定数量积分后，即可在有效销售周期后兑换为折扣额度用于抵货

款。公司在合同约定的有效销售周期内，于资产负债表日根据客户的实际采购情况，持续对销售折扣方案发生的可能性进行估计，若销售折扣可能发生的，则按照已销售数量占折扣方案要求的销售数量的比例将承诺的抵货款金额确认为销售折扣，冲减当期营业收入，确认递延收益，并在销售周期结束时根据最终结果对抵货款的估计进行调整；在有效销售周期结束后，折扣额度用于抵货款时，将原计入递延收益部分确认为营业收入，公司相关处理与《企业会计准则讲解（2010）》客户奖励积分处理一致，处理符合企业会计准则的相关规定。

#### **（四）带有效期的软件和其他软件产品销售收入确认时点的情况和区别，收入确认具有外部依据、符合企业会计准则的规定**

公司其他软件产品是纯软件产品，主要包括 CypDraw、CypVision、CypNest 和 Tubest 四款产品。按纯软件是否有使用期限，分为一般其他软件产品和带有限期的软件产品，具体如下：

##### **1、一般其他软件产品收入确认时点的相关具体条款及外部依据**

公司销售一般其他软件产品收入与嵌入式软件产品的方式相同，公司向客户销售一般其他软件产品时，双方按公司销售合同模板签订《销售合同》，销售合同就销售产品、销售单价、销售金额、验收标准、交货时间、运输方式等事项进行约定，其中第二条合同验收标准为：按生产厂家出厂标准验收，如需方收到货后 24 小时内未提出异议，即默认验收合格。

公司将一般其他软件产品的加密狗或注册码以物流方式发送给客户，待客户签收无异议后确认收入。公司其他软件产品的收入确认外部依据为客户物流签收单，且 24 小时内未提出异议。

##### **2、带有效期的软件产品收入确认时点的相关具体条款及外部依据**

带有效期的软件是公司于 2018 年开始在微信公众号上推出 CypNest 和 Tubest 两款纯软件产品。两款软件产品有效期分为：按月、季度、半年期、一年期、两年期五种，不同期限价格不同。订阅客户主要是激光设备终端使用商，用户在公司官网下载 CypNest 平面套料软件和 Tubest 三维套料软件，并在线购买了相应软件有效期后，软件激活。有效期截止后，软件自动锁定；待客户续费后，相应延长有效期。软件产品在有效使用期间，公司无需提供额外服务，公司于收到款项后，软件激活时确认收入。

综上，公司销售的一般其他软件产品和带有效期的软件产品均为纯软件产品，两者的软件交付方式不一致，一般其他软件产品以物流方式交付，以经对方签收无异议确认收入，带有效期的软件产品收到款项后，软件激活时确认收入，收入确认时点符合企业会计准则规定的收入确认风险和报酬转移等五个条件，即收入确认时点符合企业会计准则的规定。

#### （五）让渡资产使用权收入的具体业务内容，利息收入或使用费收入的计算过程和入账金额、收入确认时点符合企业会计准则的规定

报告期内，公司让渡资产使用权收入主要是股东向公司借款产生的利息收入，具体如下：

单位：元

借款人	借款金额	起始日	到期日	借款天数	利率	结算利息	入账金额
唐晔	400,000.00	2017.6.9	2017.12.29	203.00	4.35%	9,811.67	9,811.67
代田田	100,000.00	2017.8.11	2017.12.29	140.00	4.35%	1,691.67	1,691.67
<b>合计</b>	<b>500,000.00</b>					<b>11,503.34</b>	<b>11,503.34</b>

公司向唐晔、代田田提供的借款，按金融机构同期贷款利率收取资金占用费，借款期间为 2017 年度，该资金占用费于 2018 年收到并计入 2018 年度损益。

会计准则规定，不重要的前期差错是指不足以影响财务报表使用者对企业财务状况、经营成果和现金流量做出正确判断的前期差错。对于不重要的前期差错，企业不需调整财务报表相关项目的期初数，但应调整发现当期与前期相同的相关项目。属于影响损益的，应直接计入本期与上期相同的净损益项目；属于不影响损益的，应调整本期与前期相同的相关项目。

公司收取的资金占用费金额较小，属于不重要的前期差错，按准则规定不需调整财务报表相关项目的期初数，因此计入 2018 年损益是符合企业会计准则规定的。

#### （六）申报会计师核查意见

##### 1、核查过程

申报会计师履行了以下主要核查程序：

（1）检查了公司与客户签订的年度结算协议、货款结算协议、产品结算确认函以及销售合同；

(2) 复核了公司的重要客户的销售情况、检查销售折扣预估计算过程与相关依据的一致性；

(3) 对报告期内客户的应收账款余额、预收账款余额、交易额、以后年度可用折扣额实施函证程序；

(4) 取得了报告期内公司对股东的借款合同并检查了利息计算情况；

(5) 对客户实施现场访谈程序。

## **2、核查意见**

经核查，申报会计师认为：（1）公司已补充披露报告期内三类收入的金额、占总收入的比例，以及与营业收入中分产品销售收入的对应情况；（2）公司嵌入式软件产品合同明确约定了具体验收标准和验收依据，收入确认时点符合企业会计准则的规定；

（3）公司已披露嵌入式软件产品预估折扣的具体计算过程、入账金额，相关会计处理符合企业会计准则的规定；（4）公司带有效期的软件和其他软件产品销售收入确认时点根据实际情况存在一定的差异，收入确认均有外部依据，符合企业会计准则的规定；

（5）公司已补充披露让渡资产使用权收入的具体业务内容，利息收入的计算过程和入账金额、收入确认时点符合企业会计准则的规定。

#### 问题 14

报告期内，发行人净资产收益率分别为 76.58%、78.83%、54.23%，销售净利率分别为 61.51%、62.31%、56.79%。

请发行人补充披露：（1）与同行业可比公司比较，说明发行人净资产收益率、销售净利率与行业均值的差异情况，及其原因；（2）2018 年净资产收益率和销售净利率下降的原因。

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

（一）发行人净资产收益率、销售净利率与同行业可比公司的比较及差异原因分析

#### 1、发行人净资产收益率、销售净利率与可比上市公司的比较情况

2016-2018 年，公司净资产收益率分别为 76.58%、78.83%、54.23%，高于可比上市公司平均的 13.34%、18.38%、9.00%。2016-2018 年；公司销售净利率分别为 61.51%、62.31%、56.79%，高于可比上市公司平均的 17.91%、23.17%、56.79%。具体如下表：

净资产收益率			
证券简称	2018 年度	2017 年度	2016 年度
维宏股份	-5.60%	16.99%	12.64%
深信服	22.37%	39.44%	13.21%
四维图新	6.96%	4.69%	5.91%
麦迪科技	12.26%	12.39%	21.60%
平均值	9.00%	18.38%	13.34%
公司	54.23%	78.83%	76.58%

销售净利率			
证券简称	2018 年度	2017 年度	2016 年度
维宏股份	-11.96%	40.63%	30.79%
深信服	18.71%	23.20%	14.72%
四维图新	17.69%	9.85%	7.33%
麦迪科技	19.37%	19.02%	18.79%
平均值	10.95%	23.17%	17.91%
公司	56.79%	62.31%	61.51%

## 2、发行人净资产收益率和销售净利率高于可比上市公司的原因

报告期内公司净资产收益率和销售净利率高于可比上市公司平均水平的主要原因如下：

### (1) 公司的净资产规模低于可比上市公司

在公司净利润约为可比上市公司平均 1/2 的情况下，使得公司净资产收益率高于可比上市公司的主要原因是公司的净资产规模低于可比上市公司。作为非上市公司，公司相比可比上市公司的资本实力较弱，报告期内公司的净资产不到可比上市公司平均的 1/10；同时，公司将产品生产流程中的相关硬件生产进行外协，自身负责半成品的组装、软件烧录等对于固定资产要求较低的生产流程，且报告期内公司无自有土地房产通过租赁办公和生产，使得公司相比可比上市公司的固定资产规模较低，具体如下表：

单位：万元

归属母公司股东的净利润			
证券简称	2018 年度	2017 年度	2016 年度
维宏股份	-2,742.24	8,069.56	4,436.33
深信服	60,327.57	57,351.93	25,755.91
四维图新	47,907.07	26,519.96	15,656.91
麦迪科技	5,547.96	5,111.09	4,520.57
平均值	27,760.09	24,263.14	12,592.43
公司	13,927.63	13,109.21	7,516.72

归属母公司股东的权益			
证券简称	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日	2016 年 12 月 31 日
维宏股份	47,013.23	51,119.15	43,850.29
深信服	343,741.52	174,053.74	121,071.73
四维图新	720,123.18	663,615.46	279,341.75
麦迪科技	47,236.15	43,378.57	39,497.10
平均值	289,528.52	233,041.73	120,940.22
公司	29,014.30	17,983.32	10,074.11

固定资产			
证券简称	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
维宏股份	10,430.18	10,875.88	11,493.84
深信服	18,184.44	14,374.53	9,992.66
四维图新	65,435.64	64,744.40	13,927.39
麦迪科技	22,133.05	21,734.39	21,787.85
平均值	29,045.83	27,932.30	14,300.44
公司	609.24	459.80	168.57

(2) 公司的毛利率高于可比上市公司

公司产品主要由毛利率较高的软件组成，低毛利的硬件部分占比较低，使得公司毛利率高于可比上市公司平均水平。2016-2018年，公司净资产收益率分别为81.90%、81.87%、81.17%，高于可比上市公司平均的73.77%、73.03%、70.35%，具体如下表：

毛利率			
证券简称	2018年度	2017年度	2016年度
维宏股份	62.94%	67.51%	70.72%
深信服	73.32%	75.50%	78.66%
四维图新	70.65%	75.38%	76.85%
麦迪科技	74.46%	73.72%	68.83%
平均值	70.35%	73.03%	73.77%
公司	81.17%	81.87%	81.90%

(3) 公司期间费用占营业收入的比例低于可比上市公司

2016-2018年，公司期间费用率分别为20.32%、19.15%、27.48%，低于可比上市公司平均的61.28%、57.62%、65.83%。其中：A、公司主要采取口碑营销的方式在下游激光切割设备生产商中树立良好的品牌形象和市场地位，较少在广告和业务宣传中投入资金，仅在深圳和武汉设立2处区域事业部，数量少于同行业可比公司，因此销售费用率较低；B、公司固定资产规模较小，办公场所均系租赁且面积较小，管理人员占比亦较低，因此管理费用率较低；C、公司以软件研发为重点，研发支出均费用化，不存在前期资本化的研发支出在报告期内摊销的情况，因此研发费用率较低；D、公司报告期内不存在银行贷款的情况，财务费用均为负数。具体期间费用率对比如下表：

**期间费用率**

证券简称	2018 年度	2017 年度	2016 年度
维宏股份	53.08%	50.16%	49.28%
深信服	62.11%	57.13%	70.82%
四维图新	86.97%	64.99%	69.61%
麦迪科技	61.16%	58.21%	55.40%
平均值	65.83%	57.62%	61.28%
公司	27.48%	19.15%	20.32%

**销售费用率**

证券简称	2018 年度	2017 年度	2016 年度
维宏股份	10.14%	10.93%	11.71%
深信服	36.32%	35.10%	43.76%
四维图新	6.17%	6.78%	7.10%
麦迪科技	22.72%	23.28%	25.59%
平均值	18.84%	19.02%	22.04%
公司	3.90%	3.27%	3.87%

**管理费用率**

证券简称	2018 年度	2017 年度	2016 年度
维宏股份	14.17%	13.48%	15.03%
深信服	4.03%	3.92%	9.22%
四维图新	22.41%	20.44%	-
麦迪科技	16.70%	16.18%	14.24%
平均值	14.33%	13.50%	12.83%
公司	12.22%	6.08%	5.24%

**财务费用率**

证券简称	2018 年度	2017 年度	2016 年度
维宏股份	0.05%	-0.03%	-0.91%
深信服	-2.40%	-1.71%	-2.26%
四维图新	-1.43%	-2.73%	-1.69%
麦迪科技	1.60%	0.95%	0.93%
平均值	-0.55%	-0.88%	-0.98%
公司	-0.12%	-0.08%	-0.09%



## （二）2018 年净资产收益率和销售净利率下降的原因分析

### 1、2018 年净资产收益率下降的原因

2018 年公司加权平均净资产收益率为 54.23%，低于 2016 年和 2017 年的 76.58% 和 78.83%，主要系由于：（1）2016 年末、2017 年末及 2018 年末，公司净资产总额分别为 10,074.11 万元、17,983.32 万元和 29,014.30 万元，2017 年末和 2018 年末的净资产增长率分别为 78.51% 和 61.34%，净资产规模快速增长；（2）受 2018 年公司发生股份支付、收入增速相对低于 2017 年等因素影响，公司 2018 年度净利润较 2017 年度增长 6.24%，净利润增幅小于同期净资产规模的增幅。

### 2、2018 年销售净利率下降的原因

报告期内，公司销售净利率具体情况如下：

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
营业收入	24,526.41	21,037.84	12,220.33
净利润	13,927.63	13,109.21	7,516.72
毛利率	81.17%	81.87%	81.90%
净利率	56.79%	62.31%	61.51%

2018 年度公司销售净利率为 56.79%，低于 2017 年度的 62.31%，主要系由于公司于 2018 年完成部分高级管理人员及核心技术人员持股，股份支付公允价差确认管理费用 1,103.35 万元，使得 2018 年度管理费用显著增长，对当年净利润规模和净利率水平造成一定影响。若剔除股份支付导致的管理费用增加，公司 2018 年度净利润为 15,030.98 万元，净利率为 61.28%，与 2016、2017 年度净利率水平接近。

## （三）申报会计师核查意见

### 1、核查过程

申报会计师履行了如下主要核查程序：

（1）查阅了发行人报告期内财务报表及报告；

（2）检索了发行人可比上市公司报告期内的相关财务数据和指标，并与发行人相关数据和指标进行比较、分析；

(3) 访谈了发行人相关财务人员、管理人员等人员。

## 2、核查意见

经核查，申报会计师认为：（1）公司的净资产收益率、销售净利率高于同行业可比公司比较，主要原因为公司的毛利率高于同行业可比公司、期间费用率低于同行业可比公司，且公司的净资产规模相对低于可比上市公司；（2）公司 2018 年净资产收益率下降的主要原因为公司净资产规模增幅较大，而 2018 年公司受股份支付和收入增速相对低于 2017 年等因素影响；公司销售净利率下降的原因主要为 2018 年发生股份支付的管理费用所致。

## 问题 15

报告期内，发行人实现收入 1.22 亿元、2.10 亿元、2.45 亿元，2017 年、2018 年同比增长 72.15%、16.58%。根据《2018 中国激光产业发展报告》，报告期内中低功率激光切割设备销售数量及预测分别为，14,100 台、22,500 台、28,000 台，2017 年、2018 年同比增长 60%、24%。

请发行人：（1）结合市场占有率、主要客户变动情况及原因，量化分析并披露收入变动与行业趋势不一致的原因；（2）结合随动系统和板卡系统的功能和下游客户需求，说明并披露两个系统是否成套销售，报告期内两个系统销售收入增长趋势和幅度是否一致，若否，请说明并披露原因；（3）2018 年发行人收入增速下滑，结合所处行业情况以及影响收入变动的主要因素，补充披露 2018 年收入增速下滑的原因，以及现有产品的未来发展前景。

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

### （一）公司收入变动与行业趋势不一致的原因分析

2016-2018 年公司营业收入分别为 12,220.33 万元、21,037.84 万元和 24,526.41 万元，2017 年和 2018 年同比增长 72.15%和 16.58%；2017 年和 2018 年中低功率激光切割运动控制系统行业销量同比增长 59.57%和 24.44%。公司 2017 年和 2018 年营业收入的变动与行业趋势率总体保持一致，但 2017 年增高于行业增速、2018 年低于行业增速，造成相关差异的主要原因包括：

#### 1、公司的市场占有率 2017 年有所增长，但 2018 年有所下降

根据《激光行业研究报告》市场容量相关数据及公司营业收入数据，估算公司 2017、2018 年度中低功率光切割运动控制系统市场占有率情况如下：

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
中低功率激光切割运动控制系统总销量（套）	28,000.00	22,500.00	14,100.00
增长率	24.44%	59.57%	-
公司中低功率激光切割运动控制系统销量（套）	15,577.50	14,309.50	8,544.00
增长率	8.86%	67.48%	-
公司中低功率激光切割运动控制系统市场占有率	55.63%	63.60%	60.59%

注 1: 鉴于报告期内公司随动系统和板卡系统(除 FSCUT1000 已集成随动功能)主要系成套销售, 公司中低功率激光切割运动控制系统销量=(随动系统销量+板卡系统销量-FSCUT1000 销量)/2 +FSCUT1000 销量

注 2: 公司中低功率激光切割运动控制系统市场占有率=公司中低功率激光切割运动控制系统销量/中低功率激光切割运动控制系统总销量

注 3:2018 年度中低功率激光切割运动控制系统总销量系《激光行业研究报告》预估数, 由于 2018 年下半年宏观经济环境影响, 预计 2018 年度实际中低功率激光切割运动控制系统总销量低于预估的 2.8 万套, 2018 年度行业增速实际低于 24.44%, 公司 2018 年度实际中低功率激光切割运动控制系统市场占有率高于 55.63%

## 2、主要客户的销售额 2017 年增速较快, 2018 年出现增速放缓或下降

报告期内, 各期均位列公司前五大客户的主要客户包括佛山市宏石激光技术有限公司、深圳迪能激光科技有限公司及济南邦德激光股份有限公司, 公司主要客户三年销售额的变动情况如下:

单位: 万元

公司	2018 年度		2017 年度		2016 年度
	销售额	增长率	销售额	增长率	销售额
佛山市宏石激光技术有限公司	1,850.03	1.05%	1,830.78	38.04%	1,326.31
深圳迪能激光科技有限公司	1,230.90	-9.67%	1,362.61	102.63%	672.46
济南邦德激光股份有限公司	852.25	-44.03%	1,522.82	204.51%	500.09

注: 2018 年度公司向济南邦德激光股份有限公司销售额明显下降, 主要系由于济南邦德激光股份有限公司部分产品转向其他供应商采购

公司主要客户的销售额在 2017 年度均实现较大幅度增长, 而在 2018 年度均不同程度的放缓了增速或发生了下降的情况, 主要系由于 2018 年下半年受宏观经济环境影响, 公司产品的终端客户放缓了激光切割设备采购节奏, 进而影响到公司下游激光切割设备生产商的全年生产计划, 对公司产品的销售情况亦产生不利影响。

综上, 2017 年度公司营业收入增长率为 72.15%, 公司中低功率激光切割运动控制系统销量增长率为 67.48%, 中低功率激光切割运动控制系统行业的销量增长率为 59.57%, 公司营业收入增长率及销量增长率均高于行业增长趋势, 主要系由于公司经过多年技术积累及主要客户销量增速较快, 在 2017 年开始实现业绩快速增长, 市场占有率上升, 公司当年营收和销量增幅均高于行业增幅; 2018 年度公司营业收入增长率为 16.58%, 公司中低功率激光切割运动控制系统销量增长率为 8.86%, 中低功率激光切割运动控制系统行业的销量增长率为 24.44%, 公司营业收入增长率及销量增长率均

略低于行业增长率，主要系由于：1、2018 年度公司中低功率市场占有率有所下滑；2、公司 2018 年度向主要客户的销售额增速放缓或有下降。

## （二）随动系统和板卡系统 90%以上成套销售，随动系统和板卡系统销售收入增长趋势和幅度基本一致

随动控制系统主要在激光切割中负责切割头与待切工件间的高度控制，板卡控制系统主要在激光切割中负责激光头的路径控制，在多数激光切割设备中两者搭配使用。

从公司的实际销售情况来看，多数随动系统与板卡系统成套进行销售，仅存在少量客户单独购买随动系统或板卡系统的情况，具体包括：1、单独购买公司的随动系统与进口厂商的数控系统搭配使用；2、单独购买公司的随动系统应用于工业机器人的高度控制；3、单独购买公司的板卡系统用于部分无需高度控制的激光切割设备。

报告期内，公司随动系统与板卡系统成套销售占比的情况如下：

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
随动系统销售额	11,965.87	11,138.74	6,627.58
板卡系统销售额	10,327.71	8,813.55	5,208.76
成套销售额	20,905.65	18,944.73	11,281.06
成套销售占比	93.77%	94.95%	95.31%

根据上表，报告期内公司随动系统和板卡系统 90%以上是成套销售的。

报告期内，公司随动系统与板卡系统销售收入增长趋势如下：

单位：万元

项目	2018 年度		2017 年度		2016 年度
	销售额	增长率	销售额	增长率	销售额
随动系统	11,965.87	7.43%	11,138.74	68.07%	6,627.58
板卡系统	10,327.71	17.18%	8,813.55	69.21%	5,208.76

报告期内随动系统和板卡系统销售收入的增长趋势一致。2017 年度，随动系统和板卡系统销售收入较 2016 年度的增长幅度基本一致；2018 年度，板卡系统销售收入增长幅度大于随动系统销售收入增长幅度，主要系由于 2018 年度公司板卡系统中高端产品的销量占比上升，高端产品单价相对较高，使得板卡系统 2018 年度收入增长率大于随动系统。

### （三）公司 2018 年收入增速下滑的原因分析，以及现有产品的未来发展前景

2018 年公司收入增速放缓，由 2017 年的 72.15% 下降至 16.58%，主要系由于：1、根据《激光行业研究报告》，中低功率激光切割设备销售数量增速由 2017 年的 59.57% 降至 2018 年的 24.44%，2018 年中低功率激光切割运动控制系统市场容量增长率为 20.29%，整体市场增速放缓；2、受宏观经济环境影响，公司产品的终端客户放缓了激光切割设备采购节奏，进而影响到公司下游激光切割设备生产商的全年生产计划，对公司产品的销售情况亦产生不利影响。

随着我国宏观经济的相对好转，下游激光设备生产商对控制系统的采购恢复较好的增速，同时公司总线控制系统等新增业务发展情况较好，公司 2019 年第一季度营业收入和利润均保持较好的增长趋势。公司 2019 年第一季度未经审计的营业收入约为 7,600 万元，较 2018 年第一季度同比增长 41.75%；2019 年第一季度未经审计的营业利润为 5,100 万元，较 2018 年第一季度同比增长 35.75%。

公司现有产品的未来发展前景如下：

#### 1、随动系统及板卡控制系统

随动系统及板卡控制系统主要面向中低功率市场，系目前公司主要收入来源。公司在中低功率市场占据主导地位，且拥有较强技术壁垒，公司预计市场占有率短期不会发生重大变化。故公司在中低功率市场的收入将伴随市场整体收入增长而受益。根据《激光行业研究报告》，未来 3 年，受存量市场更新换代、传统切割方式被激光切割方式替代等因素刺激，该等市场规模将保持年平均 12.65% 增长。公司将因稳定的市场占有率而从中受益。

公司持续对随动系统及板卡控制系统产品线进行迭代升级，针对管材切割、三维切割领域不断推出性能更好、易用性更佳、稳定性更强的新产品。未来，公司将继续对随动系统及板卡控制系统产品线的研发迭代，推出更多面向性能更高、稳定性更好的产品型号。

#### 2、总线控制系统

总线系统主要面向高功率市场，是板卡系统的集成升级，集成了板卡控制系统、随动控制系统、工业电脑、显示器、操作面板等其他部件，基于 EtherCAT 总线技术，

可以实现对平面切割机或者管材三维切割机的机械传动装置、激光器、辅助气体及其他辅助外设装置的实时控制。总线控制系统具有稳定性高、实时性高、集成度高、扩展性强、便于安装等特点，但价格相对于板卡控制系统较高。

公司自 2017 年起推出自主研发的总线控制系统产品，符合市场发展趋势，是激光加工系统行业发展的必然要求。但由于总线系统目前仍处于市场推广期，2017、2018 年度总线系统销售收入分别为 41.45 万元和 530.67 万元，占营业收入比例较低。未来，随着激光切割设备市场的逐渐成熟向高功率方向发展，对激光切割控制系统的高端需求也将逐步扩大，总线系统的未来前景广阔。

#### **（四）申报会计师核查意见**

##### **1、核查过程**

申报会计师履行了如下主要核查程序：

（1）查阅了行业研究报告、公司财务报表、客户销售明细表、分产品收入明细表，对比公司收入和行业发展趋势对比，对公司中低功率激光切割控制系统市场占有率、主要客户报告期内销售变化等进行分析；

（2）取得了报告期内发行人随动系统和板卡系统成套销售的相关数据；

（3）取得了公司 2019 年未经审计一季报；

（4）访谈了发行人相关财务人员、业务人员。

##### **2、核查意见**

经核查，申报会计师认为：（1）报告期内公司收入变动与行业趋势总体一致，增速差异主要受公司当年度的市场占有率及向主要客户的销售额变动影响；（2）公司随动系统和板卡系统 90%以上为成套销售，报告期内两个系统销售收入增长趋势和幅度总体一致，2018 年板卡系统收入增速略高于随动系统主要系公司当年板卡系统升级后高端产品收入占比增加；（3）公司 2018 年收入增速下滑主要是受行业总体增速放缓及公司当年市场占有率下降等因素导致。公司通过不断升级现有板卡系统和随动系统产品、推出高功率激光切割总线控制系统等措施，未来有望实现持续的发展。

## 问题 16

招股说明书披露，发行人下游客户多为国内激光切割设备生产企业。报告期内前五大客户销售收入合计占营业收入的比例为 27.03%、30.11%、24.19%。

请发行人补充说明：（1）国内激光切割设备生产企业的数量、发行人客户数量及占国内激光切割设备生产企业的比例；（2）报告期期内前十大客户的名称、销售金额、占总营业收入的比例、预估折扣金额、折扣实际支付金额、成立时间、向发行人首次采购时间、与发行人及关联方的关联关系情况、采购金额与其规模是否匹配；（3）报告期内的退货情况和退货原因、前十大客户的最终销售实现情况和主要终端客户名称和行业，是否存在因最终销售客户原因导致向发行人退货的情况。（4）结合报告期内客户数量、新增、减少情况，说明变动原因以及主要影响因素。

请保荐机构、申报会计师说明是否核查发行人客户的最终销售实现情况，客户向发行人采购金额与客户规模是否匹配。请提供上述核查情况的具体核查过程和核查证据，并对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

### （一）国内激光切割设备生产企业的数量、发行人客户数量及占国内激光切割设备生产企业的比例

由于激光切割设备生产行业属于激光行业的细分领域，较为小众，且激光行业属于新兴行业，起步较晚，国内目前尚未形成权威的行业协会，因此难以从权威第三方机构取得可靠的国内激光切割设备生产企业数据。公司在国内激光切割控制领域有着较高行业地位和市场占有率，结合公司统计的相关客户数据，对国内激光切割设备生产企业的数量合理预估如下：

公司深耕于截至 2018 年 12 月 31 日，公司已与超过 500 家激光切割设备生产企业开展合作。其中，目前公司的活跃客户约为 400 余家。作为行业内领先的企业，公司与激光切割设备生产企业均有一定的接触，每一次合作均被记录在公司数据库内。因此，综合判断目前国内约有 600 余家激光切割设备生产企业，目前公司的活跃客户占行业客户总数的比例约为 60%。

### （二）报告期期内前十大客户的名称、销售金额、占总营业收入的比例、预估折扣金额、折扣实际支付金额、成立时间、向发行人首次采购时间、与发行人及关联方的关联关系情况、采购金额与其规模是否匹配



## 2018年

序号	客户名称	销售金额 (未扣除折扣且 不含税)	未扣除折扣 占总营业收 入的比例	期末预估折 扣 (不含税)	当期折扣实 际支付金额 (含税)	成立时间	向发行人首 次采购时间	与发行人及 关联方的关 联关系	采购金额与 其规模是否 匹配
前十大客户合计		10,550.30	43.03%	555.73	589.04	-	-	-	-

## 2017年

序号	客户名称	销售金额 (未扣除折扣且 不含税)	未扣除折扣 占总营业收 入的比例	期末预估折 扣 (不含税)	当期折扣实 际支付金额 (含税)	成立时间	向发行人首 次采购时间	与发行人及 关联方的关 联关系	采购金额与 其规模是否 匹配
前十大客户合计		10,411.45	49.50%	444.82	156.95	-	-	-	-

## 2016年

序号	客户名称	销售金额 (未扣除折扣且 不含税)	未扣除折扣 占总营业收 入的比例	期末预估折 扣 (不含税)	当期折扣实 际支付金额 (含税)	成立时间	向发行人首 次采购时间	与发行人及 关联方的关 联关系	采购金额与 其规模是否 匹配
前十大客户合计		5,214.77	42.67%	108.12	-	-	-	-	-

经核查报告期各期公司前十大客户的工商信息，取得公司股东、董事、监事及高级管理人员调查表，走访报告期内主要客户，取得主要客户关于不存在关联关系的确认文件，报告期各期公司前十大客户与公司不存在关联关系。

经公开市场数据整理及客户现场走访了解，公司各期前十大客户中，大族激光、宏石激光、迪能激光等公司属于行业第一梯队，每年实现激光切割设备销售额超过 10 亿元；迅镭激光、邦德激光等公司属于行业第二梯队，年销售额在 5-10 亿元左右；金威刻、镭鸣激光、庆源激光、嘉泰激光等公司属于行业第三梯队，年销售额在 3-5 亿元左右；其他客户规模均较小，年销售额不足 3 亿元。激光切割控制系统的成本占激光切割设备总成本的 5%左右，激光切割设备生产商毛利率在 35%左右，估算第一梯队客户每年采购激光切割控制系统总额超过 3,250 万元，第二梯队客户每年采购激光切割控制系统总额约为 1,625-3,250 万元，第三梯队客户每年采购激光切割控制系统总额约为 975-1,625 万元，其他客户每年采购激光切割控制系统总额约在 975 万元以内。公司向报告期内前十大客户的销售额均小于其所属梯队每年估算的激光切割控制系统采购总额，考虑到客户的部分激光切割控制系统从国内其他厂商或国外厂商采购，以上客户的采购金额与其自身的规模是相匹配的。

**（三）报告期内的退货情况和退货原因、前十大客户的最终销售实现情况和主要终端客户名称和行业，是否存在因最终销售客户原因导致向发行人退货的情况。**

### 1、报告期内的退货情况

2016 年-2018 年度，公司销售退货金额分别为 11.20 万元、9.92 万元和 49.40 万元，金额较小；公司销售退货金额占当期营业收入的比例分别为 0.09%、0.05%和 0.20%，占比均较低；跨期的退货情况较少。2018 年度退货金额略有上升，主要系由于少量发货错误及因产品质量主动召回。报告期内公司全部的退货情况及原因具体如下：

单位：万元

2018 年度			
客户名称	确认收入时间	退货原因	退货金额
东莞市飞越激光设备有限公司	2017 年度	客户需求变更	1.11
济南金强激光数控设备有限公司	2018 年度	客户需求变更	1.20
武汉御拓激光设备有限公司	2018 年度	客户需求变更	2.44
武汉华俄激光工程有限公司	2018 年度	客户需求变更	0.17

**2018 年度**

客户名称	确认收入时间	退货原因	退货金额
华工法利莱切焊系统工程有限公司	2018 年度	客户需求变更	0.17
上海气焊机厂有限公司	2018 年度	发错货物	9.23
河南艾顿机床有限公司	2018 年度	客户需求变更	0.09
济南金威刻科技发展有限公司	2018 年度	客户需求变更	5.60
上海亚东盛进出口有限公司	2018 年度	客户需求变更	1.05
广州奥凌数控科技有限公司	2018 年度	客户需求变更	0.17
武汉中谷联创光电科技股份有限公司	2018 年度	客户需求变更	2.59
上海普睿玛智能科技有限公司	2018 年度	客户需求变更	0.69
德州爱普电气设备有限公司	2018 年度	客户需求变更	2.05
苏州科晟恒激光科技有限公司	2018 年度	客户需求变更	2.54
郑州力锋自动化设备股份有限公司	2018 年度	客户需求变更	1.12
孙广丽	2018 年度	客户需求变更	0.07
武汉鸿镭激光科技有限公司	2018 年度	客户需求变更	2.76
深圳美克激光设备有限公司	2018 年度	客户需求变更	2.24
常州鹏鸣数控机械设备有限公司	2018 年度	客户需求变更	0.17
深圳博众激光技术有限公司	2018 年度	客户需求变更	2.14
武汉唯拓光纤激光工程有限公司	2018 年度	客户需求变更	1.12
江苏大华激光科技开发有限公司	2018 年度	客户需求变更	1.55
中山市金智激光设备有限公司	2018 年度	客户需求变更	2.07
济南金威刻科技发展有限公司	2018 年度	客户需求变更	1.12
无锡先畅光电设备有限公司	2018 年度	客户需求变更	2.07
佛山市祺海兴五金机电设备有限公司	2018 年度	产品质量问题 内部召回	1.29
苏州领智迅创智能装备有限公司	2018 年度	产品质量问题 内部召回	1.29
山东镭鸣数控激光装备有限公司	2018 年度	产品质量问题 内部召回	1.29
<b>合计</b>			<b>49.40</b>

2017 年度			
客户名称	确认收入时间	退货原因	退货金额
武汉高能激光设备制造有限公司	2016 年度	客户需求变更	0.17
武汉金运激光股份有限公司	2016 年度	客户需求变更	0.02
广州通锐激光设备有限公司	2017 年度	客户需求变更	0.01
济南热刺数控设备有限公司	2017 年度	客户需求变更	1.03
武汉奥华光电器件有限公司	2017 年度	客户需求变更	1.11
济南多维光电设备有限公司	2017 年度	客户需求变更	1.58
苏州天弘激光股份有限公司	2017 年度	客户需求变更	1.11
浙江嘉泰激光科技股份有限公司	2017 年度	客户需求变更	3.59
济南锐捷机械设备有限公司	2017 年度	客户需求变更	0.18
浙江圣石激光科技股份有限公司	2017 年度	客户需求变更	1.03
南京全锐科技发展有限公司	2017 年度	客户需求变更	0.09
合计			<b>9.92</b>
2016 年度			
客户名称	确认收入时间	退货原因	退货金额
佛山市宏石激光技术有限公司	2016 年度	客户需求变更	0.05
武汉卡特激光工程有限责任公司	2016 年度	客户需求变更	0.04
常州唯尔义机械有限公司	2016 年度	客户需求变更	3.85
浙江嘉泰激光科技股份有限公司	2016 年度	客户需求变更	3.76
浙江金马逊机械有限公司	2016 年度	客户需求变更	2.39
无锡桥联焊割成套设备有限公司	2016 年度	客户需求变更	1.11
合计			<b>11.20</b>

## 2、报告期内主要产品最终销售实现情况的核查

由于公司与下游客户并非经销关系，故难以从下游客户处取得其向终端客户销售的准确数据，故此处使用公司提供给下游客户的小钥匙软件对最终销售实现情况进行核查与分析。

### (1) 小钥匙软件介绍

小钥匙软件是公司提供给激光切割设备生产商，用于进行分期收款管理的工具，主要功能用于控制激光切割设备终端的可用时间。由于激光切割设备整机金额较大，

一般激光切割设备生产商与其终端客户约定产品价款分期支付，相当一部分货款在设备交付一定期限后方能收回，故公司下游客户普遍有较大的应收账款余额，对分期收款管理有切实的需求。

激光切割设备生产商将公司的板卡系统集成到设备上销售给终端客户之前，可以通过小钥匙软件设定使用期限，一旦超过使用期限，设备的主要功能就会停止工作并显示报警。终端客户将产品序列号发送给激光切割设备生产商，激光切割设备生产商将序列号输入小钥匙软件，设定下一个有效期，然后生成注册码，发送给终端用户，终端用户将注册码输入产品后即可延长使用期限。小钥匙软件可以协助下游客户利用技术手段约束终端客户按时支付余款，若终端客户逾期支付则将无法取得下一个有效期的注册码，其设备将停止工作。

公司的小钥匙软件主要分为电脑版小钥匙和联网小钥匙，其中：电脑版小钥匙为运行于 PC 上的离线软件，需匹配公司提供的授权证书使用，每个证书有效期 180 天，证书有效期内客户可无限次使用小钥匙软件，柏楚无法记录其小钥匙使用情况；联网小钥匙是通过公司服务器提供的，供激光切割设备生产商通过微信或手机 APP 使用的小钥匙服务，每次使用小钥匙均会在公司服务器上留下记录。

## （2）使用联网小钥匙客户的最终销售实现情况核查

客户每次使用联网小钥匙时，公司服务期均会留下记录，记录内容包括日期、时间、客户名称、客户实际操作人员、操作人员职位、产品序列号、设定有效期。其中，产品序列号对应公司销售的板卡产品，每件产品的序列号均是唯一的。客户销售发货时，一般会使用小钥匙软件设定一个月的有效期，后续再根据终端客户付款情况相应延长有效期。因此，从业务流程来看，每有一个序列号在小钥匙服务器上被记录，即代表该产品完成了终端客户销售。

2016-2018 年度，公司小钥匙数据体现的实现最终销售的板卡系统数量为 3,086 套、5,769 套和 10,722 套，其中 2016、2017 年度数量较低，主要系由于 2016、2017 年度使用联网版小钥匙的客户比例较低，较多客户使用电脑版小钥匙。

## （3）使用电脑版小钥匙的主要客户最终销售实现情况核查

报告期各期，公司部分主要客户出于安全性考虑选择使用电脑版小钥匙，未使用联网版小钥匙，无法通过小钥匙工具统计该等客户的最终销售实现情况，故采用现场

访谈方式取得向该部分客户销售的板卡系统的最终销售实现情况，具体如下：

单位：套

2018 年度			
客户名称	销售板卡数量	终端客户销售数量	最终销售占比
客户 1	1,394	1,380	99.00%
客户 2	1,385	1,400	101.08%
客户 3	483	500	103.52%
客户 4	479	500	104.38%
客户 5	329	350	106.38%
客户 6	315	252	80.00%
合计	<b>4,385</b>	<b>4,382</b>	<b>99.93%</b>
2017 年度			
客户名称	销售板卡数量	终端客户销售数量	最终销售占比
客户 1	1,530	1,500	98.04%
客户 2	1,441	1,300	90.22%
客户 3	933	700	75.03%
客户 4	419	400	95.47%
客户 5	315	300	95.24%
客户 6	439	500	113.90%
合计	<b>5,077</b>	<b>4,700</b>	<b>92.57%</b>
2016 年度			
客户名称	销售板卡数量	终端客户销售数量	最终销售占比
客户 1	1,060	1,000	94.34%
客户 2	771	780	101.17%
客户 3	355	400	112.68%
客户 4	325	300	92.31%
客户 5	255	200	78.43%
客户 6	186	180	96.77%
合计	<b>2,952</b>	<b>2,860</b>	<b>96.88%</b>

#### (4) 整体最终销售实现情况核查

综合前述联网小钥匙软件取得的最终销售数据及通过访谈取得的电脑版小钥匙主要客户最终销售情况，已取得的报告期各期公司产品最终销售数据情况如下：

单位：套

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
联网版小钥匙软件取得的最终销售数据	10,722	5,769	3,086
电脑版小钥匙主要客户访谈取得的最终销售数据	4,382	4,700	2,860
合计取得的最终销售数据	15,104	10,469	5,946
当期板卡系统销量	15,292	13,973	8,419
合计取得的最终销售数据/当期板卡系统销量	98.77%	74.92%	70.63%

上表统计的合计取得的最终销售数据占当期板卡系统销量的比例逐年上升，主要系由于：A. 目前的核查方法未能覆盖仅使用电脑版小钥匙软件的非主要客户最终销售实现情况，公司实际最终销售数据应高于上表两种方法取得的最终销售数据合计；B. 报告期内使用联网版小钥匙软件的客户比例逐年上升，因此通过联网版小钥匙软件取得的最终销售数据逐年上升。

鉴于报告期内公司板卡系统和随动系统占公司营业收入的 90%以上，且两者 90%以上成套销售，板卡系统的最终销售实现情况可以很大程度代表公司产品整体的最终销售实现情况。综上，通过小钥匙软件数据和主要客户现场访谈方式取得的最终销售数据逐年上升，且均已达到各期板卡总销量的 70%以上，2018 年度占比达到 98.77%，说明公司最终销售实现情况良好，不存在产品销售至客户处作为存货严重积压的情况。

### 3、主要终端客户名称和行业，不存在因最终销售客户原因导致向发行人退货的情况

公司前十大客户的主要终端客户及所处行业情况如下：

序号	客户名称	终端客户和所处行业	是否存在因最终销售客户原因导致向发行人退货的情况
1	客户 1	公司各家主要客户的终端客户数量均在几百到一千家左右，且平均每家终端客户的采购数量较小，导致终端客户极其分散； 中低功率激光切割设备主要用于机箱机柜，门业、杯业、五金制品，电子行业，家电厨具，广告装饰业等； 高功率激光切割主要用于轨道机车、船舶行业、汽车行业的零部件制造，重型机械、模型制作，石油管道、建筑行业等。	经走访主要客户及对比退货明细表，不存在因最终销售客户原因导致向公司退货的情况
2	客户 2		
3	客户 3		
4	客户 4		
5	客户 5		
6	客户 6		
7	客户 7		
8	客户 8		
9	客户 9		
10	客户 10		

综上，报告期内公司退货情况较少；最终销售实现比例较高；主要终端客户集中在机箱机柜，门业、杯业、五金制品，电子行业，家电厨具，广告装饰业等行业；经走访主要客户及对比退货明细表，不存在因最终销售客户原因导致向公司退货的情况。

#### （四）报告期内客户数量、新增、减少的情况，其变动原因以及主要影响因素

报告期内，公司客户数量增减变动情况如下：

客户数量	2018 年度	2017 年度	2016 年度
当期增加	199	132	-
当期减少	96	99	-
当期变化	103	33	-
当期数量	417	314	281

报告期各期公司前十大客户均自报告期初即与公司建立业务关系。公司 2016 年、2017 年、2018 年客户分别为 281 家、314 家、417 家，总体呈稳步上升态势，主要系由于：1、随着公司业务规模的扩大，公司在行业内的知名度逐步提升，客户数量相应增长；2、报告期内激光切割设备行业发展迅速，下游客户总数快速增长，客户数量变动情况符合行业发展趋势。



## （五）申报会计师核查意见

### 1、核查过程

申报会计师履行了如下主要核查程序：

（1）查阅了财务报表、行业研究报告、客户销售明细表、销售折扣明细表、退货明细表；

（2）检索并整理了公开市场数据；

（3）走访了报告期内主要客户；

（4）取得了公司股东、董事、监事及高级管理人员调查表、主要客户关于不存在关联关系的确认文件、小钥匙软件数据；

（5）核查了发行人主要客户的工商信息；

（6）访谈了发行人相关业务人员；

（7）电话访谈了客户小钥匙软件直接操作人员。

### 2、核查意见

经核查，申报会计师认为：（1）国内激光切割设备生产企业约有 600 余家，发行人 2018 年度活跃客户占行业客户总数的比例约为 60%；（2）报告期内，发行人主要客户的采购金额与其规模匹配，主要客户与发行人不存在关联关系；（3）报告期内发行人的退货主要系由于客户需求变更，最终销售实现比例较高，不存在因最终销售客户原因导致向发行人退货的情况；（4）报告期内公司客户相对稳定，客户变动系由于正常生产经营原因导致。

## 问题 17

招股说明书披露，发行人对多数客户采取“先付款后交货”的销售政策，仅向部分客户提供 1-2 月的信用期。报告期末，发行人应收账款余额分别为 427.38 万元、918.98 万元、1,388.93 万元，发行人 2016 年、2017 年对部分应收账款进行了核销。预收账款余额分别为 142.61 万元、204.50 万元、161.88 万元。

请发行人补充说明：（1）结合合同条款，说明“先付款后交货”合同约定情况，并列表说明报告期内主要销售合同的收款时间、发货时间、验收时间、收入确认时间、金额，该主要销售合同合计金额应覆盖至少 50%当期主营业务收入金额；（2）“先付款后发货”和其他客户的区分标准和区分原因，其他客户的具体信用政策，区分标准和信用政策在报告期内变化情况及原因；（3）报告期期末应收账款全部客户的情况，包括应收账款金额、销售收入金额、收入确认时间、发货时间、期后回款时间，并说明该部分客户是否符合“先付款后交货”标准；（4）报告期期末预收账款全部客户情况，包括名称、预收金额、预收时间、期后发货时间、验收时间、收入确认时间和金额。

请发行人补充披露：（1）部分客户信用政策变化的具体情况，并量化披露应收账款余额逐年递增且快于收入增长幅度的原因；（2）报告期内应收账款核销的依据和原因、账龄、履行的决策程序、是否对此类客户采取诉讼等法律程序催收应收账款、核销是否符合企业会计准则规定；（3）2016 年发行人核销了对苏州迅镭激光科技有限公司货款 1.05 万元，2016 年、2017 年对其应收账款分别为 50.06 万元、96.35 万元，结合该公司的经营情况和信用风险，说明并披露 2016 年核销其应收账款但又在当期及次年对其销售的商业合理性。若存在对其他公司即核销又再次销售的情况，请披露具体公司情况及原因；（4）发行人预收政策，预收账款期末余额与预收政策、发行人收入规模的匹配情况。

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见。

## 回复

（一）结合合同条款，说明“先付款后交货”合同约定情况，并列表说明报告期内主要销售合同的收款时间、发货时间、验收时间、收入确认时间、金额，该主要销售合同合计金额应覆盖至少 50%当期主营业务收入金额

报告期内先付款后交货和信用结算客户销售情况如下：

单位：万元

项目	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	营业收入	占营业总收入比例	营业收入	占营业总收入比例	营业收入	占营业总收入比例
先付款后交货客户	8,809.32	35.92%	8,259.13	39.26%	3,890.11	31.83%
信用结算客户	15,717.09	64.08%	12,778.71	60.74%	8,330.22	68.17%
合计	<b>24,526.41</b>	<b>100.00%</b>	<b>21,037.84</b>	<b>100.00%</b>	<b>12,220.33</b>	<b>100.00%</b>

### 1、“先付款后交货”合同约定情况

根据公司与相关客户签订的销售合同，对于“先付款后交货”客户在合同中约定，交货时间为供方收到全款后 3-7 个工作日。

### 2、报告期内主要销售合同的具体情况

由于公司合同较为分散，单个合同或订单金额一般较小，覆盖报告期内公司各期主营业务收入金额 50%以上的销售合同或订单数量约为 7000 多项，会计师就上述 7000 多项进行核查。为便于阅读方便，故此处选取其中一周的数据作为样本列示如下：

单位：万元

购货单位	收款时间	发货时间	验收日期	收入确认日期	收入确认金额
武汉御拓激光设备有限公司	2018/11/30	2018/12/3	2018 年 12 月	2018 年 12 月	1.12
江苏卡米特激光智能科技有限公司	2018/11/30	2018/12/3	2018 年 12 月	2018 年 12 月	0.14
无锡洲翔激光设备有限公司	2018/12/3	2018/12/3	2018 年 12 月	2018 年 12 月	0.52
东莞市大鹏激光科技有限公司	2018/12/3	2018/12/4	2018 年 12 月	2018 年 12 月	30.17
北京万通博瑞金属加工有限公司	2018/12/4	2018/12/4	2018 年 12 月	2018 年 12 月	4.66
无锡市南方电器制造有限公司	2018/12/3	2018/12/4	2018 年 12 月	2018 年 12 月	4.14
上海徕宁实业有限公司	2018/12/3	2018/12/4	2018 年 12 月	2018 年 12 月	1.64
浙江圣石激光科技股份有限公司	2018/12/3	2018/12/4	2018 年 12 月	2018 年 12 月	0.99
德州市德城区东明数控机械厂	2018/12/4	2018/12/4	2018 年 12 月	2018 年 12 月	6.39
中山市金智激光设备有限公司	2018/12/4	2018/12/4	2018 年 12 月	2018 年 12 月	3.17

购货单位	收款时间	发货时间	验收日期	收入确认日期	收入确认金额
山东大威激光科技有限公司	2018/12/3	2018/12/4	2018年12月	2018年12月	2.75
上海埃锡尔数控机床有限公司	2018/12/4	2018/12/5	2018年12月	2018年12月	1.55
马鞍山裕祥智能装备科技有限公司	2018/12/4	2018/12/5	2018年12月	2018年12月	9.13
东莞市恒好激光科技有限公司	2018/12/4	2018/12/5	2018年12月	2018年12月	3.23
大族激光科技产业集团股份有限公司	2018/12/4	2018/12/5	2018年12月	2018年12月	1.12
苏州大族松谷智能装备股份有限公司	2018/12/4	2018/12/5	2018年12月	2018年12月	5.34
北京世纪达翰科技有限公司	2018/12/4	2018/12/5	2018年12月	2018年12月	1.67
江苏亚威创科源激光装备有限公司	2018/12/4	2018/12/5	2018年12月	2018年12月	2.93
河南勤工机器人有限公司	2018/12/4	2018/12/5	2018年12月	2018年12月	0.86
济南锐捷机械设备有限公司	2018/12/5	2018/12/5	2018年12月	2018年12月	0.52
武汉鸿镭激光科技有限公司	2018/12/5	2018/12/6	2018年12月	2018年12月	2.93
上海华族激光设备有限公司	2018/12/6	2018/12/6	2018年12月	2018年12月	10.56
安德激光智能装备（广东）有限公司	2018/12/5	2018/12/6	2018年12月	2018年12月	11.17
久天智能装备有限公司	2018/12/5	2018/12/6	2018年12月	2018年12月	3.19
济南金强激光数控设备有限公司	2018/12/5	2018/12/6	2018年12月	2018年12月	2.24
河北贯通智维智能设备有限公司	2018/12/5	2018/12/6	2018年12月	2018年12月	5.78
常州镭鼎智能科技有限公司	2018/12/5	2018/12/6	2018年12月	2018年12月	1.03
镭动激光科技（苏州）有限公司	2018/12/5	2018/12/6	2018年12月	2018年12月	1.03
广州汉马自动化控制设备有限公司	2018/12/5	2018/12/6	2018年12月	2018年12月	0.14
深圳市普盛激光设备有限公司	2018/12/5	2018/12/6	2018年12月	2018年12月	3.10
东莞市台谊激光科技有限公司	2018/12/5	2018/12/6	2018年12月	2018年12月	1.58
广州通锐激光设备有限公司	2018/12/6	2018/12/6	2018年12月	2018年12月	2.33
福建勤工机电科技有限公司	2018/12/6	2018/12/7	2018年12月	2018年12月	5.48
南京市罗奇泰克电子有限公司	2018/12/6	2018/12/7	2018年12月	2018年12月	20.95

购货单位	收款时间	发货时间	验收日期	收入确认日期	收入确认金额
无锡先畅光电设备有限公司	2018/12/6	2018/12/7	2018年12月	2018年12月	3.19
广州广源激光科技有限公司	2018/12/6	2018/12/7	2018年12月	2018年12月	3.10
东莞市大汉激光机械设备有限公司	2018/12/7	2018/12/7	2018年12月	2018年12月	0.04
东莞市恒德光电设备制造有限公司	2018/12/6	2018/12/7	2018年12月	2018年12月	1.68
深圳市创智自动化有限公司	2018/12/6	2018/12/7	2018年12月	2018年12月	1.64
安德激光智能装备（广东）有限公司	2018/12/6	2018/12/7	2018年12月	2018年12月	2.46
深圳市广天地数控设备有限公司	2018/12/6	2018/12/7	2018年12月	2018年12月	2.67
无锡桥联恒通激光科技有限公司	2018/12/7	2018/12/7	2018年12月	2018年12月	1.46
佛山市鑫全利数控设备有限公司	2018/12/7	2018/12/7	2018年12月	2018年12月	18.93
昆山华恒切割系统有限公司	2018/12/6	2018/12/7	2018年12月	2018年12月	0.95
江苏汇能激光智能科技有限公司	2018/12/6	2018/12/7	2018年12月	2018年12月	7.12
上海气焊机厂有限公司	2018/12/7	2018/12/7	2018年12月	2018年12月	0.03
广州通锐激光设备有限公司	2018/12/7	2018/12/7	2018年12月	2018年12月	0.86
广东大族粤铭激光集团股份有限公司	2018/12/7	2018/12/7	2018年12月	2018年12月	0.51
佛山市顺德区乐从镇鑫安五金制品厂	2018/12/6	2018/12/7	2018年12月	2018年12月	1.38
上海埃锡尔数控机床有限公司	2018/12/7	2018/12/7	2018年12月	2018年12月	0.28
武汉科贝科技股份有限公司	2018/11/29	2018/12/7	2018年12月	2018年12月	1.56
武汉万力威数控科技有限公司	2018/11/30	2018/12/3	2018年12月	2018年12月	0.07
东莞市台谊激光科技有限公司	2018/12/5	2018/12/6	2018年12月	2018年12月	2.57
山东欧锐激光科技有限公司	2018/12/3	2018/12/4	2018年12月	2018年12月	4.66
山东欧锐激光科技有限公司	2018/12/4	2018/12/5	2018年12月	2018年12月	0.10
上海亚东盛进出口有限公司	2018/12/3	2018/12/4	2018年12月	2018年12月	6.67
济南新天科技有限公司	2018/12/1	2018/12/3	2018年12月	2018年12月	6.04
济南新天科技有限公司	2018/11/30	2018/12/3	2018年12月	2018年12月	1.29

购货单位	收款时间	发货时间	验收日期	收入确认日期	收入确认金额
深圳市力天光驰科技有限公司	2018/12/3	2018/12/4	2018年12月	2018年12月	3.19
江苏亚威创科源激光装备有限公司	2018/12/6	2018/12/6	2018年12月	2018年12月	8.79
山东水泊焊割设备制造有限公司	2018/12/6	2018/12/6	2018年12月	2018年12月	0.43
杭州聚通激光科技有限公司	2018/12/7	2018/12/7	2018年12月	2018年12月	0.14
合计					235.36

(二) “先付款后发货”和其他客户的区分标准和区分原因，其他客户的具体信用政策，区分标准和信用政策在报告期内变化情况及原因

为了更好巩固市场份额、维护与客户的合作关系、快速推广新产品，公司按客户信用评级的结果分为先款后货客户与信用结算客户两种类型。信用评级具体指标包括销售份额、产品支持力度及技术配合度、客户服务量、总经理附加分等；客户信用达到相应等级，经公司审批，先款后货客户可以变更为信用结算客户。客户结算方式发生变更时，双方签订结算协议，明确具体信用结算周期以及结款节点。信用结算客户以月（自然月或自非然月）为一个周期，款项按月底结清或次月结清分为月清和月结两种。

信用结算客户的具体信用政策情况如下：

序号	客户名称	结算方式	协议生效日
1	客户 1	月清	2016 年之前
	客户 1	月结	2018/8/6
2	客户 2	月结	2018/11/8
3	客户 3	月结	2016/7/1
4	客户 4	月清	2018/3/1
	客户 4	月结	2018/5/10
5	客户 5	月清	2017/11/1
	客户 5	月结	2018/1/26
6	客户 6	月结	2016/7/21
7	客户 7	月结	2018/9/10
8	客户 8	月结	2016 年之前
9	客户 9	月结	2016 年之前
10	客户 10	月清	2018/6/12
11	客户 11	月清	2018/6/13
12	客户 12	月结	2016 年之前
13	客户 13	月结	2016/8/4
14	客户 13	月结	2017/9/10

序号	客户名称	结算方式	协议生效日
15	客户 14	月结	2017/2/7
16	客户 14	月结	2018/6/1
17	客户 15	月结	2016 年之前
18	客户 15	月结	2018/4/10
19	客户 16	月清	2016 年之前
20	客户 17	月结	2016/8/2
21	客户 18	月清	2018/7/19
22	客户 19	月结	2016/8/18
	客户 19	先款后货	2018/9/1

公司信用政策在报告期内未发生变化，随着客户发展、信用评级结果等级上升，具体客户的信用政策在报告期内可能由“先款后货客户”变为“信用结算客户”。

**(三) 报告期期末应收账款全部客户的情况，包括应收账款金额、销售收入金额、收入确认时间、发货时间、期后回款时间，并说明该部分客户是否符合“先付款后交货”标准**

报告期期末，应收账款期末余额大于 0 的客户均与公司签订结算协议，均属于信用结算客户的信用评级，不适用“先付款后交货”标准。报告期期末应收账款全部客户的情况列示如下：

单位：万元

2018年12月31日

客户名称	应收账款 金额	销售收入 金额	发货时间 (起)	发货时间 (止)	收入确定时 间	期后回款 时间	是否信 用期内	超期原因
客户 1	37.05	31.93	2018/11/23	2018/11/30	2018年11月	2019/1/24	是	
客户 1	228.80	197.24	2018/12/3	2018/12/20	2018年12月	2019/1/24	是	
客户 1	1.00	0.86	2018/12/25	2018/12/25	2018年12月	2019/3/8	否	约定结款时间为客户春节假期，延迟1个月付款
客户 2	81.60	70.34	2018/11/16	2018/11/27	2018年11月	2019/1/4	否	客户资金紧张，特批逾期一个月付款
客户 2	145.60	125.52	2018/12/13	2018/12/24	2018年12月	2019/1/25	否	客户资金紧张，特批延迟半个月付款
客户 3	208.45	179.70	2018/12/3	2018/12/26	2018年12月	2019/1/14	是	
客户 4	84.78	73.09	2018/11/1	2018/11/27	2018年11月	2019/1/4	否	客户资金紧张，特批延迟一个月付款
客户 4	61.50	53.02	2018/12/25	2018/12/25	2018年12月	2019/1/25	否	客户资金紧张，特批延迟半个月付款
客户 5	141.20	121.72	2018/12/3	2018/12/24	2018年12月	2019/1/4	是	
客户 6	1.86	1.61	2018/11/28	2018/11/29	2018年11月	2019/1/4	是	
客户 6	107.46	92.64	2018/12/7	2018/12/26	2018年12月	2019/1/4	是	
客户 7	8.80	7.58	2018/11/28	2018/11/29	2018年11月	2019/2/28	是	
客户 7	90.88	78.35	2018/12/4	2018/12/26	2018年12月	2019/2/28	是	
客户 8	0.40	0.35	2018/9/17	2018/9/28	2018年9月	2019/1/8	否	客户资金紧张，特批逾期
客户 8	6.50	5.60	2018/10/12	2018/10/25	2018年10月	2019/1/8	否	客户资金紧张，特批逾期
客户 8	5.50	4.73	2018/11/20	2018/11/28	2018年11月	2019/2/15	是	



2018年12月31日

客户名称	应收账款 金额	销售收入 金额	发货时间 (起)	发货时间 (止)	收入确定时 间	期后回款 时间	是否信 用期内	超期原因
客户 8	47.54	40.97	2018/12/4	2018/12/26	2018年12月	2019/3/7	是	
客户 9	46.86	40.39	2018/12/3	2018/12/24	2018年12月	2019/2/28	否	客户总经理出国参展, 审批付款延迟, 特批逾期
客户 10	43.68	37.66	2018/12/13	2018/12/24	2018年12月	2019/1/10	是	
客户 11	3.98	3.43	2018/8/29	2018/8/29	2018年8月	2019/1/9	是	除月结信用额度外的滚动授信额度
客户 11	9.27	7.90	2018/9/6	2018/9/7	2018年9月	2019/1/9	是	除月结信用额度外的滚动授信额度
客户 11	9.20	7.93	2018/10/18	2018/10/19	2018年10月	2019/1/21	是	除月结信用额度外的滚动授信额度
客户 11	7.55	6.50	2018/11/6	2018/11/23	2018年11月	2019/3/5	是	除月结信用额度外的滚动授信额度
客户 11	8.01	6.91	2018/12/12	2018/12/25	2018年12月	2019/4/10	是	除月结信用额度外的滚动授信额度
客户 12	34.81	30.01	2018/12/10	2018/12/19	2018年12月	2019/4/10	是	
客户 13	33.71	29.06	2018/12/12	2018/12/21	2018年12月	2019/1/21	否	客户负责人休假, 审批付款延迟, 特批逾期
客户 13	0.34	0.30	2018/12/12	2018/12/25	2018年12月	2019/2/27	否	小额维修款延迟付款
客户 14	5.25	4.52	2018/12/12	2018/12/14	2018年12月	2019/1/4	是	
客户 15	0.48	0.41	2018/12/13	2018/12/17	2018年12月	2019/1/7	是	
<b>合计</b>	<b>1,462.03</b>	<b>1,260.36</b>						

2017年12月31日

客户名称	应收账款 金额	销售收入 金额	发货时间 (起)	发货时间 (止)	收入确定时 间	期后回款 时间	是否信 用期内	超期原因
客户 1	0.05	0.04	2017/8/10	2017/8/10	2017年8月	2018/1/15	否	小额维修款延迟付款
客户 1	243.50	208.12	2017/12/1	2017/12/22	2017年12月	2018/1/15	是	
客户 2	28.00	23.93	2017/11/28	2017/11/28	2017年11月	2018/1/10	是	
客户 2	197.16	168.50	2017/12/12	2017/12/21	2017年12月	2018/1/10	是	
客户 3	96.35	82.36	2017/12/15	2017/12/25	2017年12月	2018/1/15	是	
客户 4	54.66	46.72	2017/12/6	2017/12/25	2017年12月	2018/1/4	是	
客户 4	30.00	25.65	2017/11/6	2017/11/22	2017年11月	2018/2/7	是	除月结信用额度外的滚动授信额度
客户 5	82.32	70.34	2017/12/4	2017/12/19	2017年12月	2018/1/2	是	
客户 6	1.08	0.92	2017/11/24	2017/11/24	2017年11月	2018/1/17	是	
客户 6	54.49	46.59	2017/12/1	2017/12/22	2017年12月	2018/1/17	是	
客户 6	0.16	0.14	2017/12/22	2017/12/22	2017年12月	2018/3/6	否	小额维修款延迟付款
客户 7	52.66	45.00	2017/12/1	2017/12/25	2017年12月	2018/1/24	是	
客户 8	51.94	44.41	2017/12/1	2017/12/15	2017年12月	2018/1/10	是	
客户 9	37.25	31.84	2017/12/7	2017/12/14	2017年12月	2018/1/22	是	
客户 10	16.40	14.02	2017/12/18	2017/12/18	2017年12月	2018/1/10	是	
客户 11	10.80	9.23	2017/12/20	2017/12/20	2017年12月	2018/2/26	是	
客户 12	1.34	1.14	2017/12/18	2017/12/25	2017年12月	2018/1/30	是	
客户 13	4.20	3.59	2017/12/13	2017/12/25	2017年12月	2018/1/12	是	
客户 14	1.88	1.60	2017/10/18	2017/10/23	2017年10月	2018/1/22	否	代理出口，主要货款先收到

2017年12月31日

客户名称	应收账款 金额	销售收入 金额	发货时间 (起)	发货时间 (止)	收入确定时 间	期后回款 时间	是否信 用期内	超期原因
客户 14	2.66	2.28	2017/10/30	2017/10/31	2017年11月	2018/1/22	否	代理出口, 主要货款先收到
客户 14	0.44	0.38	2017/11/3	2017/11/8	2017年11月	2018/1/22	否	代理出口, 主要货款先收到
<b>合计</b>	<b>967.34</b>	<b>826.80</b>						

2016年12月31日

客户名称	应收账款 金额	销售收入 金额	发货时间 (起)	发货时间 (止)	收入确定时间	期后回款 时间	是否信 用期内	超期原因
客户 15	11.50	9.83	2016/11/29	2016/11/29	2016年11月	2017/1/20	否	客户资金紧张, 特批逾期
客户 15	98.70	84.36	2016/12/1	2016/12/21	2016年12月	2017/1/20	否	客户资金紧张, 特批逾期
客户 15	0.05	0.04	2016/11/29	2016/11/29	2016年11月	2017/5/4	否	小额维修费延迟付款
客户 15	0.10	0.09	2016/11/29	2016/11/29	2016年11月	2017/1/20	否	小额维修费延迟付款
客户 16	0.30	0.26	2016/8/22	2016/8/22	2016年8月	2017/1/11	否	小额维修费延迟付款
客户 16	56.04	47.91	2016/12/3	2016/12/21	2016年12月	2017/1/11		
客户 16	0.50	0.43	2016/8/22	2016/8/22	2016年8月	2017/3/10	否	小额维修费延迟付款
客户 16	0.80	0.68	2016/10/12	2016/10/12	2016年10月	2017/3/10	否	小额维修费延迟付款
客户 16	-0.77	-0.66	2016/10/12	2016/10/12	2016年10月	退货	是	
客户 17	50.06	42.80	2016/12/1	2016/12/21	2016年12月	2017/1/17	是	
客户 18	49.85	42.61	2016/12/19	2016/12/23	2016年12月	2017/2/15	否	约定结款时间仍为客户春节假期, 故延迟付款
客户 19	7.85	6.71	2016/12/5	2016/12/20	2016年12月	2017/1/9	是	
客户 19	27.15	23.20	2016/11/2	2016/11/24	2016年11月	2017/2/10	否	除月结信用额度外的滚动授信额度
客户 19	1.90	1.63	2016/12/5	2016/12/23	2016年12月	2017/2/10	否	除月结信用额度外的滚动授信额度
客户 19	0.95	0.81	2016/12/23	2016/12/23	2016年12月	2017/3/7	否	除月结信用额度外的滚动授信额度
客户 20	16.95	14.49	2016/12/5	2016/12/21	2016年12月	2017/1/11	是	
客户 21	8.15	6.97	2016/12/2	2016/12/19	2016年12月	2017/1/13	是	
客户 22	7.30	6.24	2016/12/13	2016/12/13	2016年12月	2017/1/9	是	
客户 23	1.10	0.94	2016/10/10	2016/10/14	2016年10月	2017/1/10	否	代理出口, 主要货款先收到, 尾款 后付
客户 23	3.55	3.03	2016/11/15	2016/11/22	2016年11月	2017/2/27	否	代理出口, 主要货款先收到, 尾款 后付

2016年12月31日

客户名称	应收账款 金额	销售收入 金额	发货时间 (起)	发货时间 (止)	收入确定时间	期后回款 时间	是否信 用期内	超期原因
客户 23	0.45	0.38	2016/12/7	2016/12/7	2016年12月	2017/2/27	否	代理出口，主要货款先收到，尾款后付
客户 24	0.18	0.15	2016/12/8	2016/12/8	2016年12月	2017/3/30	否	试用转销售，客户付款审批流程较长
客户 25	0.05	0.04	2016/12/26	2016/12/26	2016年12月	2017/1/4	否	小额维修费，批准未付先发申请
客户 26	0.02	0.02	2016/12/12	2016/12/12	2016年12月	2017/1/11	否	小额维修费，批准未付先发申请
客户 27	0.02	0.02	2016/8/26	2016/8/26	2016年8月	2017/1/3	否	小额维修费，批准未付先发申请
客户 28	0.02	0.02	2016/12/23	2016/12/23	2016年12月	2017/1/5	否	小额维修费，批准未付先发申请
客户 29	54.74	46.79	2016/12/6	2016/12/21	2016年12月	2017/1/10	是	
客户 30	0.02	0.02	2016/12/30	2016/12/30	2016年12月	2017/1/5	否	小额维修费，批准未付先发申请
客户 31	0.01	0.01	2015/9/25	2015/9/25	2015年9月	已核销坏账	否	
客户 32	2.85	2.44	2015/9/25	2015/9/25	2015年9月	2017/1/9	否	
客户 33	0.04	0.04	2016/12/17	2016/12/17	2016年12月	2017/1/4	否	小额维修费，批准未付先发申请
客户 33	11.60	9.91	2015/1/12	2015/1/15	2015年1月	2017/4/5	否	对账后差异款项结清
客户 33	8.00	6.84	2015/1/19	2015/1/19	2015年1月	2017/5/2	否	对账后差异款项结清
客户 33	1.10	0.94	2015/1/30	2015/1/30	2015年2月	2017/5/2	否	对账后差异款项结清
客户 33	15.37	13.14	2015/2/3	2015/2/3	2015年2月	2017/7/3	否	对账后差异款项结清
客户 33	0.84	0.72	2015/2/3	2015/2/7	2015年2月	已核销坏账	否	款项后于2017年度核销
客户 33	0.04	0.03	2015/7/28	2015/7/28	2015年7月	已核销坏账	否	款项后于2017年度核销
客户 33	0.02	0.02	2015/8/5	2015/8/5	2015年8月	已核销坏账	否	款项后于2017年度核销
客户 34	0.22	0.19	2016/12/26	2016/12/26	2016年12月	2017/1/4	否	小额维修款延迟付款
客户 35	2.52	2.15	2015/5/28	2015/5/28	2015年5月	2017/5/3	否	点胶业务为先货后款，该业务已终止，该笔为后追回款项

**2016年12月31日**

客户名称	应收账款 金额	销售收入 金额	发货时间 (起)	发货时间 (止)	收入确定时间	期后回款 时间	是否信 用期内	超期原因
客户 36	0.38	0.32	2016/6/14	2016/6/14	2016年6月	2017/1/11	否	
客户 37	3.50	2.99	2014/8/20	2014/8/20	2014年8月	2017/5/3	否	点胶业务为先货后款，该业务已终止，该笔为后追回款项
客户 38	15.26	13.04	2014/3/3	2014/3/7	2014年3月	已核销坏 账	是	款项后于 2017 年度核销
<b>合计</b>	<b>459.27</b>	<b>392.59</b>						

注：上表中应收账款金额与销售收入金额的差异主要系增值税款的差异

(四) 报告期期末预收账款全部客户情况, 包括名称、预收金额、预收时间、期后发货时间、验收时间、收入确认时间和金额。

结合首次申报及本次专项核查(销售合同、资金进账单、出库单、客户签收单的抽查), 未发现无异常。

报告期期末, 单笔预收账款金额大于1万元的相关客户情况列示如下: (下表预收账款金额合计占各期末预收账款总额的比例均大于98.50%)

单位: 万元

2018年12月31日						
客户名称	预收金额	预收时间	期后发货时间	验收时间	收入确认时间	收入确认金额
深圳迪能激光科技有限公司	90.00	2018/11/30	2019/1/2	2019年1月	2019年1月	77.59
上海亚东盛进出口有限公司	12.50	2018/10/30	2018/10/30	2019年1月	2019年1月	10.78
上海亚东盛进出口有限公司	8.05	2018/12/26	2018/12/26	2019年1月	2019年1月	6.94
无锡桥联恒通激光科技有限公司	17.50	2018/12/29	2019/1/2	2019年1月	2019年1月	15.09
济南锐捷机械设备有限公司	8.50	2018/12/27	2019/1/2	2019年1月	2019年1月	7.33
济南锐捷机械设备有限公司	1.03	2018/3/13	2019/3/20	2019年3月	2019年3月	0.88
江苏蓝天激光科技有限公司	1.67	2018/10/12	2019/1/10	2019年1月	2019年1月	1.44
江苏蓝天激光科技有限公司	3.34	2018/10/12	2019/1/17	2019年1月	2019年1月	2.88
大族激光科技产业集团股份有限公司	4.80	2018/12/27	2019/1/2	2019年1月	2019年1月	4.14
上海普睿玛智能科技有限公司	4.50	2018/12/29	2019/1/3	2019年1月	2019年1月	3.88
江苏威扬重工科技有限公司	4.00	2018/12/27	2019/1/2	2019年1月	2019年1月	3.45
苏州大族松谷智能装备股份有限公司	3.60	2018/12/28	2019/1/2	2019年1月	2019年1月	3.10
<b>合计</b>	<b>159.49</b>					<b>137.50</b>

2017年12月31日						
客户名称	预收金额	预收时间	期后发货时间	验收时间	收入确认时间	收入确认金额
无锡庆源激光科技有限公司	4.94	2017/12/20	2018/1/11	2018年1月	2018年1月	4.22
深圳迪能激光科技有限公司	30.00	2017/12/20	2018/1/12	2018年1月	2018年1月	25.64

2017年12月31日

客户名称	预收金额	预收时间	期后发货时间	验收时间	收入确认时间	收入确认金额
深圳迪能激光科技有限公司	60.00	2017/12/20	2018/1/8	2018年1月	2018年1月	51.28
济南锐捷机械设备有限公司	6.00	2017/12/20	2018/1/30	2018年1月	2018年1月	5.13
佛山市祺海兴五金机电设备有限公司	5.70	2017/12/26	2018/1/2	2018年1月	2018年1月	4.87
保定市蜂鸟数控机械制造有限公司	3.60	2017/12/29	2018/1/2	2018年1月	2018年1月	3.08
深圳市大族超能激光科技有限公司	16.00	2017/12/21	2018/1/3	2018年1月	2018年1月	13.68
深圳市大族超能激光科技有限公司	6.20	2017/12/27	2018/1/3	2018年1月	2018年1月	5.30
济南多维光电设备有限公司	4.20	2017/12/29	2018/1/2	2018年1月	2018年1月	3.59
无锡桥联恒通激光科技有限公司	8.30	2017/9/12	2018/1/2	2018年1月	2018年1月	7.09
大族激光科技产业集团股份有限公司	2.80	2017/12/27	2018/1/2	2018年1月	2018年1月	2.39
广东大族粤铭激光集团股份有限公司	14.50	2017/12/25	2018/1/2	2018年1月	2018年1月	12.39
深圳市普盛激光设备有限公司	3.00	2017/12/29	2018/1/2	2018年1月	2018年1月	2.57
广州镭谷科技有限公司	1.85	2017/12/26	2018/1/2	2018年1月	2018年1月	1.58
济南金强激光数控设备有限公司	1.69	2017/12/28	2018/1/2	2018年1月	2018年1月	1.44
江苏汇能激光智能科技有限公司	3.60	2017/12/26	2018/1/9	2018年1月	2018年1月	3.08
江苏汇能激光智能科技有限公司	1.80	2017/12/28	2018/3/16	2018年3月	2018年3月	1.54
河北豪威电气设备科技有限公司	4.70	2017/12/25	2018/1/2	2018年1月	2018年1月	4.02
河北豪威电气设备科技有限公司	3.05	2017/12/25	2018/1/2	2018年1月	2018年1月	2.61
山东欧锐激光科技有限公司	2.00	2017/12/29	2018/1/3	2018年1月	2018年1月	1.71
江苏大华激光科技开发有限公司	2.40	2017/12/26	2018/1/2	2018年1月	2018年1月	2.05
常州鹏鸣数控机械设备有限公司	1.26	2017/12/28	2018/1/2	2018年1月	2018年1月	1.08
上海气焊机厂有限公司	1.20	2017/12/27	2018/1/2	2018年1月	2018年1月	1.03
山东耐垦智能装备有限公司	5.00	2017/12/25	2018/1/2	2018年1月	2018年1月	4.27



**2017年12月31日**

客户名称	预收金额	预收时间	期后发货时间	验收时间	收入确认时间	收入确认金额
温州市镭诺科技有限公司	4.00	2017/12/26	2018/1/2	2018年1月	2018年1月	3.42
江苏乐希激光科技有限公司	4.00	2017/12/26	2018/1/2	2018年1月	2018年1月	3.42
上海亚东盛进出口有限公司	1.06	2017/12/20	2017/12/20	2018年1月	2018年1月	0.91
<b>合计</b>	<b>202.85</b>					<b>173.39</b>

**2016年12月31日**

客户名称	预收金额	预收时间	期后发货时间	验收时间	收入确认时间	收入确认金额
湖北省轻工业科学研究设计院	1.16	2016/12/27	2017/1/3	2017年1月	2017年1月	0.99
无锡拓尔激光技术有限公司	1.80	2016/12/29	2017/1/3	2017年1月	2017年1月	1.54
深圳迪能激光科技有限公司	32.38	2016/12/21	2017/1/3	2017年1月	2017年1月	27.68
广州百盛电子科技有限公司	15.98	2016/12/27	2017/1/4	2017年1月	2017年1月	13.66
广州通锐激光设备有限公司	4.50	2016/12/24	2017/1/3	2017年1月	2017年1月	3.85
深圳美克激光设备有限公司	4.80	2016/12/21	2017/1/3	2017年1月	2017年1月	4.10
广州易字机电设备有限公司	2.30	2016/12/27	2017/1/4	2017年1月	2017年1月	1.97
广州易字机电设备有限公司	4.60	2016/12/30	2017/1/4	2017年1月	2017年1月	3.93
深圳市镭康机械设备有限公司	1.85	2016/12/23	2017/1/3	2017年1月	2017年1月	1.58
东莞市力星激光科技有限公司	2.45	2016/12/29	2017/1/3	2017年1月	2017年1月	2.09
深圳市大族超能激光科技有限公司	13.17	2016/12/30	2017/1/4	2017年1月	2017年1月	11.26
深圳创恒星激光设备有限公司	5.40	2016/12/27	2017/1/4	2017年1月	2017年1月	4.62
新乡市勤工机械有限公司	1.00	2016/12/27	2017/1/3	2017年1月	2017年1月	0.85
济南锐捷机械设备有限公司	5.10	2016/12/26	2017/1/3	2017年1月	2017年1月	4.36
济南金威刻科技发展有限公司	16.82	2016/12/24	2017/1/3	2017年1月	2017年1月	14.37
江苏大华激光科技开发有限公司	11.05	2016/12/27	2017/1/3	2017年1月	2017年1月	9.44

**2016年12月31日**

客户名称	预收金额	预收时间	期后发货时间	验收时间	收入确认时间	收入确认金额
南京全锐科技发展有限公司	2.00	2016/12/29	2017/1/4	2017年1月	2017年1月	1.71
上海埃锡尔数控机床有限公司	7.70	2016/12/26	2017/1/3	2017年1月	2017年1月	6.58
梅塞尔切割焊接（中国）有限公司	5.00	2016/12/28	2017/1/3	2017年1月	2017年1月	4.27
上海优易嘉机械设备有限公司	1.80	2016/12/29	2017/1/3	2017年1月	2017年1月	1.54
<b>合计</b>	<b>140.86</b>					<b>120.39</b>

（五）部分客户信用政策变化的具体情况，应收账款余额逐年递增且快于收入增长幅度的原因

1、部分客户信用政策变化的具体情况

报告期内，客户信用政策发生变化的具体情况如下：

序号	客户名称	变化前信用政策	变化后信用政策	信用政策变化时点
1	客户 1	月清	月结	2018/8/6
2	客户 2	先款后货	月结	2018/11/8
3	客户 3	先款后货	月结	2016/7/1
4	客户 4	先款后货	月清	2018/3/1
		月清	月结	2018/5/10
5	客户 5	先款后货	月清	2017/11/1
		月清	月结	2018/1/26
		先款后货	两月清	2018/6/1
6	客户 6	先款后货	月结	2016/7/21
7	客户 7	先款后货	月结	2018/9/10
8	客户 8	月结	两月结	2018/9/28
9	客户 9	先款后货	月清	2018/6/12
10	客户 10	先款后货	月清	2018/6/13
11	客户 11	先款后货	月结	2016/8/4
12	客户 12	先款后货	月结	2017/9/10
13	客户 13	先款后货	月结	2017/2/7
14	客户 14	先款后货	月结	2018/6/1

序号	客户名称	变化前信用政策	变化后信用政策	信用政策变化时点
15	客户 15	先款后货	月结	2018/4/10
16	客户 16	先款后货	月结	2016/8/2
17	客户 17	先款后货	月清	2018/7/19
18	客户 18	先款后货	月结	2016/8/18
		月结	先款后货	2018/9/1

报告期内，部分客户的信用政策由先款后货或月清变更为月清或月结，亦有一家由月结变为先款后货，信用政策发生变更的客户主要系报告期内公司重要客户。信用政策变更主要系公司根据客户信用评级管理办法，综合考虑销售份额、产品支持力度及技术配合度、客户服务量、总经理附加分等信用评级指标后，经由公司与客户协商一致最终确定的。其中上海普睿玛智能科技有限公司 2016 年信用政策由先款后货变更为月结，2018 年信用政策由月结变更为先款后货，主要系由于其月结期间有违反信用政策约定的情况，公司于 2018 年将其信用政策降为先款后货。

## 2、应收账款余额逐年递增且快于收入增长幅度的原因

报告期内，公司应收账款余额与营业收入增长趋势情况如下：

单位：万元

项目	2018 年 12 月 31 日 /2018 年度		2017 年 12 月 31 日 /2017 年度		2016 年 12 月 31 日 /2016 年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额
应收账款余额	1,462.03	51.14%	967.35	110.63%	459.27
营业收入	24,526.41	16.58%	21,037.84	72.15%	12,220.33
应收账款余额/ 营业收入	5.96%	29.57%	4.60%	22.34%	3.76%

如上表，报告期内，公司应收账款余额总体较低，占营业收入比例亦较低。公司应收账款逐步增加，且其增幅大于营业收入规模增幅，主要原因是：

(1) 报告期内，公司营业收入保持增加，相应的应收账款也会逐步增加。但是，公司应收账款余额增速高于营业收入增速，是由于根据公司对客户信用评级管理办法，部分客户的付款政策由先款后货变更为月清或月结。

(2) 信用政策发生变更的客户均系报告期内公司主要客户

报告期内，公司发生信用政策变化的客户包括佛山市宏石激光技术有限公司（各

期均为第一大客户）、济南邦德激光股份有限公司（各期均为前五大客户）、济南森峰科技有限公司（合并层面 17、18 年度均为第四大客户）等，致应收账款余额增幅大于收入规模增幅。

#### （六）报告期内应收账款核销的具体情况

报告期内，公司应收账款核销的具体情况如下：

序号	客户名称	核销金额 (单位：元)	核销时间	截至核销时点的账龄	核销原因	决策程序	是否采取法律措施催收
1	成都乐创自动化技术股份有限公司	152,600.00	2017 年度	2-3 年	因对方 ERP 系统数据更替，故致使其交接账目明细不清，经审批后核销； 该客户系公司原点胶业务客户，2015 年后公司不再从事点胶业务	总经理审批	否
2	无锡庆源激光科技有限公司	8,950.00	2017 年度	1-2 年	因对方财务人员更替频繁，故致使其交接账目明细不清，经审批后核销	总经理审批	否
3	无锡拓尔激光技术有限公司	70.00	2017 年度	1-2 年	因对方经办人员离职时交接工作不全，故致使该笔欠款无法收回，基于双方长期友好合作关系，经审批后核销	总经理审批	否
4	郑州百维数控机械股份有限公司	21,800.00	2016 年度	1 年以内	因双方对账金额有较小差异，基于未来保持良好业务合作的意愿，经审批后核销	总经理审批	否
5	深圳市久巨工业设备有限公司	17,000.00	2016 年度	1-2 年	因双方对账金额有较小差异，且后续不再合作，经审批后核销； 该客户系公司原点胶业务客户，2015 年后公司不再从事点胶业务	总经理审批	否

序号	客户名称	核销金额 (单位: 元)	核销时间	截至核销时点的账龄	核销原因	决策程序	是否采取法律措施催收
6	嵊州市浙东特不同电声设备有限公司	14,000.00	2016 年度	1-2 年	因双方对账金额有较小差异,且后续不再合作,经审批后核销; 该客户系公司原点胶业务客户,2015 年后公司不再从事点胶业务	总经理审批	否
7	苏州迅镭激光科技有限公司	10,500.00	2016 年度	1-2 年	因双方对账金额有较小差异,基于未来保持良好业务合作的意愿,经审批后核销	总经理审批	否
8	广州易字机电设备有限公司	675.00	2016 年度	1 年以内	因双方对账金额有较小差异,基于未来保持良好业务合作的意愿,经审批后核销	总经理审批	否
9	深圳华嘉激光设备有限公司	200.00	2016 年度	1 年以内	因双方对账金额有较小差异,且后续不再合作,经审批后核销	总经理审批	否
10	保定蜂鸟数控机械制造有限公司	10.00	2016 年度	1 年以内	因双方对账金额有较小差异,且后续不再合作,经审批后核销	总经理审批	否
合计		<b>225,805.00</b>	-	-	-	-	-

报告期内,公司应收账款核销金额为 225,805.00 元,其中 205,610.00 元系双方不再合作,款项经催收无法收回;20,195.00 元系双方对账金额有较小差异,基于未来良好合作的意愿、双方达成一致意见,该款项不再收取。

《企业会计制度》规定,企业对于无法收回的应收款项,根据企业管理权限,经股东大会或董事会,或经理(厂长)会议等类似机构批准,即可冲销已计提的坏账准备。公司管理层根据实际情况确认无法收回、经审批核销的应收账款,符合企业会计准则的相关规定。本次核销后,公司报告期内财务报表能够更加公允地反映截止各期末公司的财务状况、资产价值及各期经营成果。

### （七）部分客户应收账款核销后又再次销售的说明

报告期内，公司存在部分客户应收账款核销后再次向其销售的情况，具体如下：

序号	客户名称	核销金额 (单位：元)	核销时间	后续年度 销售情况 (单位：万元)	再次销售原因
1	无锡庆源激光科技有限公司	8,950.00	2017 年度	2018 年：820.29	核销系由于对方财务人员更替频繁，致使其交接账目明细不清造成，且金额较小，双方后续仍保持良好业务合作
2	无锡拓尔激光技术有限公司	70.00	2017 年度	2018 年:13.90	核销系因对方经办人员离职时交接工作不全，致使该笔欠款无法收回，且金额较小，双方后续仍保持良好业务合作
3	苏州迅镭激光科技有限公司	10,500.00	2016 年度	2017 年：561.57 2018 年：494.77	因双方对账金额有较小差异，基于未来保持良好业务合作的意愿，经审批后核销，双方后续仍保持良好业务合作
4	广州易字机电设备有限公司	675.00	2016 年度	2017 年：32.55 2018 年：30.39	因双方对账金额有较小差异，基于未来保持良好业务合作的意愿，经审批后核销，双方后续仍保持良好业务合作
合计		20,195.00	-	2017 年：795.35 2018 年：1,648.56	-

经检索上述客户工商信息并通过业务合作了解，上述客户报告期内正常经营，不存在恶意拖欠、破产、停业等情形。核销金额均较小，为多年对账累计尾差造成，系双方协商一致后之操作。除上述核销情况外未出现应收账款逾期的情况。

### （八）发行人预收政策，预收款项期末余额与预收政策、发行人收入规模的匹配情况

报告期内，公司与客户在合同中的“先付款后发货”政策一般规定公司在收到客户全款后 3-7 个工作日内发货。报告期内，公司预收款项均由货款构成，各期末公司预收款项余额与当期营业收入具体情况如下：

单位：万元

项目	2018年12月31日/ 2018年度	2017年12月31日/ 2017年度	2016年12月31日/ 2016年度
预收款项余额	161.88	204.50	142.61
营业收入	24,526.41	21,037.84	12,220.33
预收款项余额/营业收入	0.66%	0.97%	1.17%
预收款项周转天数 (天)	2.69	2.97	-

注：预收款项周转天数=360/营业收入\*（期末预收款项+期初预收款项）/2

报告期内，公司预收款项规模整体较小，预收款项周转天数约为3天，考虑到公司有一定比例客户不适用先款后货政策，公司预收款项周转率与前述收到客户全款后3-7个工作日内发货的预收政策相符。

报告期内，公司预收账款余额占营业收入比例逐年下降，主要系由于报告期内公司部分主要客户的付款政策由先款后货变更为月清或月结，致应收账款占营业收入比例上升，预收款项占营业收入比例下降。报告期内部分客户信用政策变化情况参见本问题之“（五）部分客户信用政策变化的具体情况，应收账款余额逐年递增且快于收入增长幅度的原因”。

## （九）申报会计师核查意见

### 1、核查过程

申报会计师履行了如下主要核查程序：

- （1）查阅了发行人主要销售合同、结算协议；
- （2）查阅公司客户信用评级制度以及报告期内相关客户信用政策变化的情况，并对比分析相关变化是否符合公司信用评级制度的规定和要求；
- （3）取得了发行人报告期内“先付款后发货”的销售合同；
- （4）取得了发行人销售金额50%以上的具体合同情况及具体收款、发货、收入确认时间等；
- （5）取得了发行人报告期内应收账款明细表、回款情况明细表、预收账款明细表；
- （6）取得了应收账款核销情况明细表及核销的相关审批流程，分析其会计处理是

否符合企业会计准则；

(7) 访谈了发行人财务部门、销售部门相关人员。

## 2、核查意见

经核查，申报会计师认为：（1）公司已补充说明“先付款后交货”合同约定情况及报告期内覆盖至少 50%当期主营业务收入金额的销售合同主要条款；（2）公司根据实际的客户管理要求，区分“先付款后发货”和其他客户，并给予不同的信用政策，并会根据实际经营管理对客户的信用评级进行调整；（3）公司已补充说明报告期期末应收账款全部客户的情况和预收账款全部客户情况；（4）报告期内公司应收账款余额总体较小，逐年递增主要系因为根据对主要客户信用评级调整而相应变动对其的信用政策所致；（5）报告期内公司应收账款的核销金额总体较小，均为管理层根据实际情况确认无法收回而核销，符合企业会计准则的相关规定；部分客户的应收账款核销后再次销售主要是因为双方良好的合作关系，且该部分客户的经营情况良好，不存在明显的信用风险；（6）报告期内公司预收账款的金额及占收入的比例均较低。



## 问题 18

报告期末,发行人递延收益中预提销售折扣余额分别为 133.72 万元、501.04 万元、628.96 万元。

请发行人补充披露: (1) 结合合同条款,披露预提销售折扣的具体比例、依据、折扣方式、增值税开票方式; (2) 说明在递延收益中核算预提销售折扣是否符合企业会计准则的规定; (3) 期末销售折扣余额的计算过程、报告期内销售折扣的发生额及占收入的比例; (4) 前十大销售折扣主要客户名称、销售金额、折扣金额及占比,说明是否与合同约定销售折扣情况相符。

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见。

回复:

(一) 结合合同条款,披露预提销售折扣的具体比例、依据、折扣方式、增值税开票方式

公司每年销售周期与部分常年合作客户签订年度产品结算协议,协议就当年度产品销售价格、年度返现方案以及防止串货事项进行约定。公司在向客户销售商品时约定:销售数量达到约定条件后,在销售周期结束将以抵货款的方式给予客户一定优惠。

### 1、预提销售折扣的具体比例

公司与客户签署的年度产品结算协议约定了参与优惠产品的单价、客户最低采购数量、优惠档次、折扣方式等内容,公司依据扣除预估销售折扣后产品的单价的高低,决策对应客户销售折扣幅度的大小,一般为 0.83%-10.08%。

2016 年度、2017 年度、2018 年度销售折扣的发生额分别为 133.72 万元(不含税)、501.04 万元(不含税)、680.69 万元(不含税);占营业收入(未扣除折扣额)的比例分别为:1.08%、2.33%、2.70%。

### 2、预提销售折扣的依据

预提销售折扣的主要依据为公司与客户签署的年度产品结算协议,协议中明确采购量到达一定数量后给予固定金额的抵货款折扣,具体条款详见本问题之“(四)前十大销售折扣主要客户名称、销售金额、折扣金额及占比,与合同约定销售折扣情况相符”。

### 3、预提销售折扣的折扣方式

预提销售折扣将于销售周期结束后以抵货款的方式给予客户优惠。销售周期结束时，依据双方签订的年度产品结算协议和该客户实际采购销售数量，双方签订产品结算确认函，明确采购的数量是否符合年度产品结算协议的要求和具体折扣金额。

公司每次销售时双方签订销售合同明确销售价格、销售数量和销售金额。销售周期结束后，客户折扣抵货款时，销售合同中注明销售数量、销售单价、销售金额、折扣金额和本次销售实际需收取的金额；结算货款时按扣除折扣后的金额收取，客户可以分多次抵货款，但抵扣的折扣金额不超过产品结算确认函确认的折扣金额。

### 4、预提销售折扣的增值税开票方式

公司每次销售时双方签订销售合同明确销售价格、销售数量和销售金额。公司按合同金额开具增值税发票；资产负债表日预估的销售折扣不开具增值税发票；销售周期结束后，客户折扣抵货款时，销售合同中注明销售数量、销售单价、销售金额、折扣金额和本次销售实际需收取的金额；开具增值税发票时，注明销售数量、销售单价、销售金额和抵扣的折扣额。销售额和折扣额在同一张发票上分别注明，发票金额为本次销售实际需收取的金额。

#### （二）说明在递延收益中核算预提销售折扣是否符合企业会计准则的规定

《企业会计准则讲解（2010）》规定，企业在销售产品授予客户奖励积分的，企业对该交易事项应当分别以下情况进行处理：

（1）在销售商品时，将取得的货款或应收货款扣除满足条件可于下期享受的价格折扣优惠的部分确认为收入，可于下期享受的价格折扣优惠确认为递延收益。

（2）在与客户发生下期交易时，将原计入递延收益可享受的价格折扣优惠抵作货款，确认为收入。

公司销售折扣相关处理系参照上述《企业会计准则讲解（2010）》规定，公司与客户约定当销售数量达到约定条件后，在采购有效期后以抵货款的方式给予客户下期相应的价格折扣优惠。柏楚电子每向客户销售一套商品时，可视为客户相应获得一个奖励积分，在客户积累到一定数量积分后，即可在有效销售周期后兑换为折扣额度用于抵货款。公司在合同约定的有效销售周期内，于资产负债表日根据客户的实际采购

情况，持续对销售折扣方案发生的可能性进行估计，若销售折扣可能发生的，则按照已销售数量占折扣方案要求的销售数量的比例将承诺的抵货款金额确认为销售折扣，冲减当期营业收入，确认递延收益，并在销售周期结束时根据最终结果对抵货款的估计进行调整；在有效销售周期结束后，折扣额度用于抵货款时，将原计入递延收益部分确认为营业收入，公司相关处理与《企业会计准则讲解（2010）》客户奖励积分处理一致，处理符合企业会计准则的相关规定。

### **（三）期末销售折扣余额的计算过程、报告期内销售折扣的发生额及占收入的比例**

期末销售折扣余额的计算过程：1、资产负债表日根据与客户签订年度产品结算协议以及客户的实际采购情况，对销售折扣方案发生的可能性进行估计；2、若销售折扣方案可能发生，则按照已销售数量占折扣方案要求的销售数量的比例将承诺的抵货款金额确认为销售折扣，按不含税金额冲减当期营业收入，确认递延收益；3、销售周期结束时，则需要根据最终双方结算结果对抵货款的估计进行调整。

2016年度、2017年度、2018年度销售折扣的发生额分别为133.72万元（不含税）、501.04万元（不含税）、680.69万元（不含税）；占营业收入（未扣除折扣额）的比例分别为：1.08%、2.33%、2.70%。

### **（四）前十大销售折扣主要客户名称、销售金额、折扣金额及占比，说明是否与合同约定销售折扣情况相符**

报告期内，公司前十大销售折扣主要客户名称、销售金额、折扣金额及占比列示如下：

单位：万元

2018 年度								
序号	客户名称	销售金额 (未扣除折扣 额)	折扣发生额	折扣发生 额占销售 额比例	合同约定情况	销售周期内实际 销售数量(已扣除 上期抵货款销售 数量)	应确认折 扣额 (含税)	实际确认折扣 额 (含税)
前十大销售折扣主要 客户合计		9,179.00	622.78	6.78%	-	-	-	-
2017 年度								
序号	客户名称	销售金额 (未扣除折扣 额)	折扣发生额	折扣发生 额占销售 额比例	合同约定情况	销售周期内实际 销售数量(已扣除 上期抵货款销售 数量)	应确认折 扣额 (含税)	实际确认折扣 额 (含税)
前十大销售折扣主要 客户合计		8,914.86	504.87	5.66%	-	-	-	-
2016 年度								
序号	客户名称	销售金额 (未扣除折扣 额)	折扣发生额	折扣发生 额占销售 额比例	合同约定情况	销售周期内实际 销售数量	应确认折 扣额 (含税)	实际确认折扣 额 (含税)
前十大销售折扣主要 客户合计		3,946.94	133.72	3.39%	-	-	-	-

报告期内，公司给予客户的折扣金额与合同约定销售折扣情况相符。

## **（五）申报会计师核查意见**

### **1、核查过程**

申报会计师履行了以下主要核查程序：

（1）检查了公司与客户签订的年度结算协议、货款结算协议、产品结算确认函以及销售合同；

（2）获取公司销售统计表以抽样方式检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、销售出库单、销售发票、客户签收单、银行收款单据等，对参与折扣产品的销售出库数量进行复核；

（3）对报告期内客户的应收账款余额、预收账款余额、交易额、以后年度可用折扣额实施函证程序；

（4）通过实地访谈了解主要客户的基本情况和经营状况、与发行人的合作模式、价格机制、货物控制权转移时点条款、退货条款、交易额及交易量、销售折扣等情况等信息；

（5）依据《年度结算协议》和参与返现产品的销售出库数量，重新计算报告期内销售折扣金额并与《产品结算确认函》比对，同时与发行人管理层讨论销售返利与销售收入的匹配关系。

### **2、核查意见**

经核查，申报会计师认为：（1）公司已根据实际情况补充披露预提销售折扣的具体比例、依据、折扣方式、增值税开票方式；（2）公司在递延收益中核算预提销售折扣符合企业会计准则的规定；（3）公司已补充披露期末销售折扣余额的计算过程、报告期内销售折扣的发生额及占收入的比例、前十大销售折扣主要客户情况，与合同约定销售折扣情况相符。

## 问题 19

招股说明书披露，2017 年对发行人第二大客户济南邦德激光股份有限公司（以下简称邦德激光）实现收入 1,522.82 万元。据公开信息，新三板挂牌公司有一家同名公司，代码为 838249.OC。

请发行人补充说明：（1）第二大客户与上述新三板挂牌公司是否为同一家；（2）比较发行人销售金额与邦德激光的采购金额，若存在差异，请说明原因并提供相应证据。

请申报会计师说明：（1）向发行人客户函件程序、函证数量及占客户总数的比例，是否存在回函不符情况，若是列表具体名称、收入金额、差异金额及不符原因；（2）向邦德激光的函证情况，及回函情况。

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

### （一）第二大客户与上述新三板挂牌公司是否为同一家

公司 2017 年第二大客户与上述新三板挂牌公司为同一家，客户全称为济南邦德激光股份有限公司。

（二）比较发行人销售金额与邦德激光的采购金额，若存在差异，请说明原因并提供相应证据

### 1、公司销售金额与邦德激光采购金额差异及原因分析

公司 2017 年为邦德激光的前五大供应商，邦德激光于 2017 年年报披露，第四名供应商采购金额为 1,640.41 万元，公司 2017 年对邦德激光的销售金额为 1,522.82 万元，差异为 117.59 万元。其中，2017 年末预估销售折扣影响 117.84 万元，公司 2017 年末给予邦德激光下一个销售周期抵货款的折扣，金额为 117.84 万元（含税 137.58 万元），邦德激光未冲减采购金额；维修费时间性差异影响-0.11 万元；其他差异影响-0.14 万元，具体核对过程如下：

单位：万元

	计算过程	不含税金额	含税金额
邦德激光披露的采购金额	A	1,640.41	1,919.28
柏楚电子披露的收入金额	B	1,522.82	1,781.70
双方差异	C=A-B	117.59	137.58
预估销售折扣影响	D	117.84	137.87
维修费时间性差异	E	-0.11	-0.13
其他差异	F	-0.14	-0.16
差异影响合计	D+E+F	117.59	137.58

## 2、向邦德激光函证 2017 年度交易额差异证据

预估销售折扣 117.84 万元（含税 137.58 万元）证据：（1）取得双方签订的结算确认函，确认该折扣金额；（2）邦德激光函证中已确认该折扣金额。

维修费时间性差异-0.11 万元证据：邦德激光函证中已确认该金额。

其他差异-0.14 万元证据：该差异为函证确认金额与邦德激光披露金额之差异。

（三）向发行人客户函件程序、函证数量及占客户总数的比例，是否存在回函不符情况，若是列表具体名称、收入金额、差异金额及不符原因

### 1、向发行人客户函件程序

申报会计师根据《中国注册会计师审计准则第 1312 号-函证》和《中国注册会计师审计准则问题解答第 2 号——函证》等相关规定和标准，就发行人与客户的交易额、应收账款、预收账款、折扣额等信息实施函证程序。对函证全程保持控制具体包括以下程序：

询证函发出前：

将被询证者的名称、地址与发行人签订的合同和开具的增值税专用发票相关信息进行核对，以确保询证函中的名称、地址等内容的准确性；将询证函中列示的应收账款账户余额、预收账款账户、交易额和折扣金额与发行人财务软件系统中账面记录进行核对；在询证函中指明直接向申报会计师回函；询证函经发行人盖章后，由申报会计师直接发出；将发出询证函的情况形成工作记录。

收到回函后：

将被询证者确认的询证函与申报会计师询证函发出前复印件比对，以验证是否为原件；将回函快递信封中记录的发件方名称、地址与函证发出时记录的名称、地址及询证函中记载的被询证者名称、地址进行核对；将收到的回函形成审计工作记录，并汇总统计函证结果。

## 2、向发行人客户函证数量及占客户总数的比例

申报会计师就客户函证申报期末应收账款余额、预收账款余额、申报期间交易额、以后年度可用折扣额向客户函证。申报期函证客户数量为 50 家，占 2018 年度客户总数的比例为 11.99%。

该等客户应收账款回函金额占各期末余额的比例分别为：95.90%、89.52%、83.20%；销售额回函金额占当年销售收入比例分别为：68.53%、74.72%、69.13%。

## 3、报告期内回函不符情况

报告期内，申报会计师就申报期末应收账款、预收账款、申报期间交易额、以后年度可用折扣额向客户函证，涉及三家客户回函不符，回函情况如下：

单位：万元

年度	发行人客户名称	收入金额	应收账款回函差额	交易额回函差额
2018 年度	浙江嘉泰激光科技股份有限公司	805.93	0.53	0.53
2017 年度	济南邦德激光股份有限公司	1,522.82	32.72	0.11
2016 年度	济南邦德激光股份有限公司	439.07	-	71.40
2016 年度	常州天正工业发展股份有限公司	542.66	-	21.40

浙江嘉泰激光科技股份有限公司 2018 年度应收账款、交易额回函比函证金额少 0.53 万元，系开票时间差所致，发行人 2018 年发货已签收销售 0.53 万元，浙江嘉泰激光科技股份有限公司未收到发票计入 2019 年。

济南邦德激光股份有限公司 2017 年度、2016 年度函证差异情况参见下文“（四）向邦德激光的函证情况及回函情况 2、邦德激光回函情况”的回复。

常州天正工业发展股份有限公司 2016 年度交易额回函比函证金额多 21.40 万元，该差异是对方名称变更所致。2016 年，常州中机天正激光装备有限公司名称先后变更



为常州天正工业发展有限公司、常州天正工业发展股份有限公司，函证时未包括与常州中机天正激光装备有限公司的交易额 21.40 万元。

#### （四）向邦德激光的函证情况及回函情况

##### 1、向邦德激光函证情况

报告期内，发行人与济南邦德激光股份有限公司账面情况列式如下：

单位：万元

截止日期/期间	与邦德激光交易额 (含税)	应收账款	预收 账款	下年度可 用折扣额
2018-12-31/2018 年度	854.82	-	-	-
2017-12-31/2017 年度	1,891.32	225.16	-	137.87
2016-12-31/2016 年度	541.96	110.35	-	28.25

2018 年度邦德激光采购有效期截止日期为 2018 年 8 月 31 日，确认优惠额度 60.00 万元，已于 2018 年 12 月 31 日前全部使用完毕，后续未签订年度产品结算协议。

##### 2、邦德激光回函情况

2016 年度公司向邦德激光函证以下信息：应收账款 110.35 万元、含税交易额 541.96 万元、以后年度可用折扣额 28.25 万元。济南邦德激光股份有限公司交易额回函比函证金额多 71.40 万元，该差异是对方名称变更所致。2016 年，济南邦德数控设备有限公司更名为济南邦德激光股份有限公司，向济南邦德激光股份有限公司函证时，未包括与济南邦德数控设备有限公司的交易额（含税）71.40 万元。

2017 年度公司向邦德激光函证以下信息：应收账款 225.16 万元、含税交易额 1,891.32 万元、以后年度可用折扣额 137.87 万元。济南邦德激光股份有限公司应收账款回函比函证金额少 32.72 万元，系开票时间差所致。发行人 2017 年发货已签收销售 225.16 万元，济南邦德激光股份有限公司因未收到发票，暂估应付账款 192.45 万元，税额 32.72 万元未确认。济南邦德激光股份有限公司 2017 年度交易额回函比函证金额少 0.11 万元，该差异为时间差。

2018 年度公司向邦德激光函证以下信息：应收账款 0.00 万元、预收账款 0.00 万元、含税交易额 854.82 万元，可用折扣额为 0.00 万元。邦德激光的回函与上述信息相符。

## **（五）申报会计师核查意见**

### **1、核查过程**

申报会计师履行了以下主要核查程序：

（1）检查了公司与邦德激光签订的年度结算协议、货款结算协议、产品结算确认函以及销售合同；

（2）向邦德激光函证报告期内的收入交易额、以后年度可用折扣额、应收账款余额和预收账款余额；

（3）针对回函不符情况，查明不符原因，实施替代程序如期后回款查验、期后发货查验以验证收入的完整性、真实性。

（4）对公司销售人员及邦德激光相关人员进行现场访谈。

### **2、核查意见**

经核查，申报会计师认为：（1）公司已如实披露与济南邦德激光股份有限公司的交易信息，相关差异具有合理的原因并已提供相应证据；（2）通过执行上述程序，我们未发现公司在申报期间对客户销售存在重大不合理之处。

## 问题 20

招股说明书披露，2018 年对发行人第四大客户（合并）济南森峰科技有限公司实现收入 136.51 万元。2018 年对其应收账款余额 227.20 万元。

请发行人补充说明 2018 年对济南森峰科技有限公司应收账款余额与对其收入不匹配的原因。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

（一）2018 年对济南森峰科技有限公司（单体）应收账款余额与对其收入不匹配的原因分析

1、济南森峰、山东镭鸣系母子公司，统一与公司结算，因折扣影响，故公司对济南森峰单体层面存在应收账款余额、收入不匹配的情况

公司客户山东镭鸣数控激光装备有限公司（以下简称“山东镭鸣”）为客户济南森峰科技有限公司（以下简称“济南森峰”）的全资子公司，2018 年度，针对该两客户，发行人实现收入以及应收账款如下：

单位：万元

	2018 年度营业收入	2018 年末应收账款
济南森峰（合并）	884.87	373.48
其中：济南森峰（单体）	136.51	227.20
山东镭鸣	748.36	146.28

2018 年公司对济南森峰应收账款余额 227.20 万元与对其收入 136.51 万元不匹配的原因主要系：

山东镭鸣为济南森峰的全资子公司，根据协议约定，发行人合并计算向济南森峰和山东镭鸣销售产品的套数作为济南森峰和山东镭鸣年度销售折扣的计算依据。

2018 年末三方确认由济南森峰在 2019 年单独享受该等销售折扣，该等预提销售折扣金额抵减 2018 年度对济南森峰的销售收入，不抵减 2018 年度应收账款（抵减 2019 年度货款），致发行人 2018 年对济南森峰（单体）销售收入低于对其应收账款余额。如按合并口径考虑，则发行人对济南森峰（合并）收入与应收账款相匹配。具体情况

如下：

## **2、根据济南森峰、山东镭鸣与发行人具体协议约定以及产品结算确认函，公司以抵货款方式给予济南森峰优惠 115 万元**

山东镭鸣、济南森峰与柏楚数控三方签署《2018 年度产品结算协议》、《补充协议》和《补充协议（二）》，对产品价格、年度销售折扣等相关事宜进行约定，具体如下：

山东镭鸣、济南森峰成套采购 BCS100+FSCUT2000C、BCS100+FSCUT3000C、BCS100+FSCUT3000S 切割控制系统满约定套数之后，柏楚数控将于 2019 年 1 月 1 日起以抵货款的方式给予山东镭鸣或济南森峰优惠 115 万元（含 16%增值税，不含税抵货款金额为 99.14 万元）。

2018 年 12 月 28 日，山东镭鸣、济南森峰及柏楚数控签署《2018 年度产品结算确认函》，确认山东镭鸣、济南森峰购买约定切割控制系统满约定套数的条件，柏楚数控将于 2019 年 1 月 1 日起以抵货款方式给予济南森峰优惠 115 万元（含 16%增值税，不含税抵货款金额为 99.14 万元）。

## **3、公司对济南森峰（单体）收入 136.51 万元、应收账款余额 227.20 万元具体计算过程**

2018 年，公司对济南森峰（单体）实现销售收入 235.65 万元（含税金额 273.35 万元），计提折扣 99.14 万元。报告期初应收款为 0，当期收到货款 46.15 万元。具体计算过程如下：

2018 年度确认收入金额 136.51 万元=当期不含税销售金额 235.65 万元—计提销售折扣金额 99.14 万元。

2018 年期末应收款 227.20 万元=期初应收款 0+当期含税销售金额 273.35 万元—当期收到货款 46.15 万元。

2018 年末三方确认由济南森峰在 2019 年单独享受该等销售折扣，该等预提销售折扣金额抵减 2018 年度对济南森峰的销售收入，不抵减 2018 年度应收账款（抵减 2019 年度货款），致发行人 2018 年对济南森峰（单体）销售收入低于对其应收账款余额。如按合并口径考虑，则发行人对济南森峰（合并）收入与应收账款相匹配。

## **(二) 申报会计师核查意见**

### **1、核查过程**

申报会计师履行了如下主要核查程序：

- (1) 查阅了发行人与山东镭鸣、济南森峰签署的结算协议；
- (2) 查阅了发行人与山东镭鸣、济南森峰结算确认函；
- (3) 查阅了财务系统相关记录；
- (4) 对山东镭鸣、济南森峰进行函证；
- (5) 对该等数据进行汇总分析。

### **2、核查意见**

经核查，申报会计师认为：山东镭鸣为济南森峰的全资子公司，根据协议约定，发行人合并计算向济南森峰和山东镭鸣销售产品的套数作为济南森峰和山东镭鸣年度销售折扣的计算依据。2018年末三方确认由济南森峰在2019年单独享受该等销售折扣，该等预提销售折扣金额抵减2018年度对济南森峰的销售收入，不抵减2018年度应收账款（抵减2019年度货款），致发行人2018年对济南森峰（单体）销售收入低于对其应收账款余额。如按合并口径考虑，则发行人对济南森峰（合并）收入与应收账款相匹配。

## 问题 21

招股说明书披露，报告期内发行人向前五大供应商采购金额为（不含外协）862.37万元、1,126.33万元、1,015.10万元，占当期采购总额（不含外协）的比例为41.51%、34.95%、33.19%。

请发行人补充披露：（1）报告期内前五大供应商的变动情况和变动原因；（2）报告期内向前五大供应商的主要采购内容，与发行人及其关联方是否存在关联关系；（3）报告期内采购金额与应付账款、预付账款、购买商品、接受劳务支付的现金等科目间的勾稽关系。

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

（一）报告期内前五大供应商的变动情况和变动原因

### 1、报告期内前五大供应商情况

报告期内，公司前五大供应商情况如下：

单位：万元

2018 年度			
序号	供应商	采购金额	占采购总额比例
1	宣威电子（上海）有限公司	271.77	8.89%
2	上海炳灿电子科技有限公司	202.29	6.61%
3	深圳市博科供应链管理有限公司	190.55	6.23%
4	上海向量电子有限公司	187.38	6.13%
5	上海蓝锐智能科技有限公司	163.13	5.33%
小计		1,015.10	33.19%
采购总额（不含外协）		3,058.40	100.00%

2017 年度			
序号	供应商	采购金额	占采购总额比例
1	宣威电子（上海）有限公司	285.73	8.87%
2	深圳市博科供应链管理有限公司	263.78	8.18%
3	上海向量电子有限公司	241.29	7.49%
4	深圳市雅全电子有限公司	168.72	5.23%
5	广州乐尹电子科技有限公司	166.82	5.18%
小计		<b>1126.33</b>	<b>34.95%</b>
采购总额（不含外协）		<b>3,223.03</b>	<b>100.00%</b>
2016 年度			
序号	供应商	采购金额	占采购总额比例
1	深圳市博科供应链管理有限公司	320.41	15.42%
2	宣威电子（上海）有限公司	153.92	7.41%
3	泰州图途进出口有限公司	150.19	7.23%
4	上海石草电子科技有限公司	122.43	5.89%
5	上海向量电子有限公司	115.42	5.56%
小计		<b>862.37</b>	<b>41.51%</b>
采购总额（不含外协）		<b>2,077.56</b>	<b>100.00%</b>

## 2、前五大供应商变动的的原因

(1) 2017 年相对 2016 年主要变化及原因:

①深圳市博科供应链管理有限公司采购额下降的原因主要系由于上海威强电工业电脑有限公司采购额的上升。公司 2017 年逐步引入外协商上海威强电工业电脑有限公司，上海威强电工业电脑有限公司为公司提供代工代料与代加工并提供辅料两种加工模式，所提供的材料中包括了之前公司向深圳市博科供应链管理有限公司采购的芯片等内容；

②宣威电子（上海）有限公司采购额上升主要系由于公司营收规模增加所致；

③泰州图途进出口有限公司采购额下降的原因系 2016 年度向泰州图途进出口有限公司采购的部分品类线材 2017 年起转向上海炳灿电子科技有限公司及上海乔点电子科技有限公司采购；

④上海石草电子科技有限公司采购额上升主要系由于公司营收规模增加所致；

⑤上海向量电子有限公司采购额上升，系由于：A.公司营收规模增加；B.公司 2017 年新增总线控制系统产品，相应增加向上海向量电子有限公司采购急停开关、存储芯片、通讯变压器。

(2) 2018 年相对 2017 年主要变化及原因：

①宣威电子（上海）有限公司 2018 年相对于 2017 年采购金额保持平稳；

②深圳市博科供应链管理有限公司采购额下降的原因主要系由于上海威强电工业电脑有限公司采购额的上升，以前年度向深圳市博科供应链管理有限公司采购的产品自 2018 年起由上海威强电工业电脑有限公司在加工过程中以代工代料或辅料的形式提供；

③上海向量电子有限公司 2018 年采购金额有所下降，系由于 2016、2017 年度向上海向量电子有限公司采购的部分继电器 2018 年起转向上海行芝达自动化科技有限公司采购，且 2018 年上海向量电子有限公司供应的继电器平均售价有所降低；

④深圳市雅全电子有限公司 2018 年采购金额有所下降，主要系由于其他供应商具有价格优势，因此部分产品转向其他供应商进行采购；

⑤广州乐尹电子科技有限公司为金升阳电源模块深圳地区经销商，由于金升阳电源模块上海地区代理商上海飘云电子有限公司具有价格优势，2018 年下半年起公司开始向上海飘云电子有限公司采购金升阳电源模块，减少向广州乐尹电子科技有限公司进行采购。

**(二) 报告期内向前五大供应商的主要采购内容，与发行人及其关联方是否存在关联关系**



## 1、主要采购内容及金额

公司报告期内前五大供应商主要采购内容及金额如下：

单位：万元

排名	2016			2017			2018		
	供应商	采购内容	采购金额	供应商	采购内容	采购金额	供应商	采购内容	采购金额
1	深圳市博科供应链管理有限公司	芯片、功率管、二极管等	320.41	宣威电子(上海)有限公司	附件类	285.73	宣威电子(上海)有限公司	附件类	271.77
2	宣威电子(上海)有限公司	附件类	153.92	深圳市博科供应链管理有限公司	芯片、功率管、二极管等	263.78	上海炳灿电子科技有限公司	配件类、连接器等	202.29
3	泰州图途进出口有限公司	附件类	150.19	上海向量电子有限公司	其他、电感类、连接器等	241.29	深圳市博科供应链管理有限公司	芯片、功率管、二极管等	190.55
4	上海石草电子科技有限公司	芯片	122.43	深圳市雅全电子有限公司	芯片、功率管、二极管等	168.72	上海向量电子有限公司	其他、电感类、芯片等	187.38
5	上海向量电子有限公司	其他、电感类、芯片等	115.42	广州乐尹电子科技有限公司	芯片	166.82	上海蓝锐智能科技有限公司	半成品类、附件类	163.13
合计	-	-	<b>862.38</b>	-	-	<b>1,126.33</b>	-	-	<b>1,015.10</b>

## 2、关联关系

经核查报告期各期公司前五大供应商的工商信息，取得公司股东、董事、监事及高级管理人员调查表，走访报告期内主要供应商，取得主要供应商关于不存在关联关系的确认文件，报告期各期公司前十大供应商与公司不存在关联关系。公司前五大供应商与发行人及其关联方不存在关联关系。

**(三) 报告期内采购金额与应付账款、预付账款、购买商品、接受劳务支付的现金等科目间的勾稽关系**

采购金额与应付账款、预付账款、购买商品、接受劳务支付的现金等科目存在勾稽关系，详见下表。经核对以及重新计算，上述勾稽关系成立。

单位：万元

项目	计算公式	2018年	2017年	2016年
采购原材料	A	3,058.40	3,223.03	2,077.56
外协成本	B	1,325.27	881.93	256.27
采购（不含税）合计	C=A+B	4,383.67	4,104.96	2,333.83
当期取得进项税	D	754.03	623.00	429.25
应付材料款减少	E	119.85	22.98	-285.49
预付材料款增加	F	-36.71	44.80	64.20
制造费用中非人工、折旧费用	G	129.66	34.10	37.22
存货改变用途等	K=H+I+J	74.34	40.27	42.47
研发领用存货	H	56.67	32.45	19.18
存货用于赠送	I	8.96	1.88	12.26
存货用于维修等	J	8.71	5.94	11.03
其他	L	6.80	-28.82	22.47
购买商品、接受劳务支付的现金	H=C+D+E+F+G-K+L	5,282.96	4,760.75	2,559.01

从上表数据可知，公司报告期内采购金额与应付账款、预付账款、购买商品、接受劳务支付的现金等科目间具有勾稽关系。

**(四) 申报会计师核查意见**

**1、核查过程**

申报会计师履行了如下主要核查方式：

(1) 对采购和付款交易进行了穿行测试，检查了相应的采购合同、付款申请单、入库单、记账凭证、付款银行回单、增值税发票等业务流程各节点的相关信息，核对了相关信息是否匹配一致；

(2) 对公司报告期各期的采购额进行了函证，确认与公司账面记录情况的一致性；

(3)对公司管理层、采购部负责人、财务部负责人等相关人员进行了访谈，查阅了公司内部的采购管理程序，供应商管理程序等文件。

## **2、核查意见**

经核查，申报会计师认为：（1）公司报告期内根据实际生产经营需要前五大供应商及采购金额有一定变动；（2）报告期内向前五大供应商的主要采购内容均为公司实际生产经营所需，前五大供应商与发行人及其关联方不存在关联关系；（3）报告期内采购金额与应付账款、预付账款、购买商品、接受劳务支付的现金等科目间的勾稽关系准确。

## 问题 22

招股说明书披露，发行人生产主要包括硬件组装和软件烧录两个阶段。硬件组装工序由外协厂商负责，外协厂商根据公司制定的生产计划完成硬件组装工序后，将半成品交至发行人。报告期内，发行人外协加工金额分别为 256.27 万元、881.93 万元、1,325.27 万元，占总成本的比例分别为 11.58%、23.13%、28.71%，高于同行业平均水平。

请发行人：（1）举例说明发行人和典型外协厂商的合作过程、材料采购方式、结算方式等，外协厂商如何根据发行人制定的生产计划完成组装、外协厂商收入来源是加工费或是半成品销售；（2）结合产品工艺流程，说明并披露外协服务发生的具体环节，并对比同行业可比公司外协情况，说明外协加工的必要性；（3）发行人生产工序与固定资产规模的匹配情况；（4）量化说明外协加工价格的公允性；（5）补充披露报告期内外协厂商的成立时间、首次向发行人提供服务或供货时间、注册资本、员工人数、与发行人及其关联方的关联关系、各期采购金额；（6）补充披露报告期内发行人外协采购金额占外协厂商销售金额的比例，外协供应商生产经营是否存在依赖发行人的情况，报告期内外协厂商变动情况及变动原因；（7）结合主要产品成本构成、工艺流程的变化情况，量化说明并披露外协成本占总成本比例逐年升高的原因，并对比同行业可比公司说明与行业惯例是否一致。

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

（一）举例说明发行人和典型外协厂商的合作过程、材料采购方式、结算方式等，外协厂商如何根据发行人制定的生产计划完成组装、外协厂商收入来源是加工费或是半成品销售

1、公司与外协厂商签订相关协议，向外协厂商提供所需的原材料，外协厂商根据公司的要求进行加工并收取加工费

公司采用外协生产的具体模式为：公司与外协厂商签署质量保证协议、外协仓管理协议，公司负责产品设计研发和原材料采购，外协厂商负责根据公司要求

完成指定产品的加工生产。公司向外协厂商提供设计生产方案、全部或部分原材料，指导监督其按要求完成加工。外协厂商根据公司提供的原料进行加工并收取加工费（部分外协厂商在加工过程中会提供部分辅料，辅料价格计入加工费），随后将半成品交付至公司。若外协厂商包工包料生产半成品，则该类半成品归入采购，不属于外协加工。在外协产品入库前，公司研发部、质量部对样品进行检测，以确保产品质量符合公司标准。

以公司与威强电的合作为例，公司与威强电签署质量保证协议、外协仓管理协议及委外订单约定外协加工的产品、数量。随后公司通过邮件将相关产品的设计图纸，技术参数等发送给威强电。在威强电确认公司所提供的原材料无误后，公司原材料仓根据委外订单的需求，按物料应发数量完成本次外协加工所需原材料的出库。随后威强电根据公司指定的要求进行加工，并加工过程中提供芯片、挡板、电池等辅料，加工完成后将半成品交付至公司。公司质量部、研发部、研发部、质量部对样品进行检测，确保产品质量符合公司标准。如出现质量问题，威强电要向公司支付违约金，并接受无条件退货。

## 2、公司通常以市场价格为基础向主要供应商询价采购

报告期内，公司外协主要原材料包括芯片、与电气元器件及板卡相关的附件、配件等。考虑到生产所需原材料基本为标准原材料，公司通常以市场价格为基础向主要供应商询价采购，采取年度采购或分月定期采购的模式。

## 3、公司与外协厂商大多以加工费的形式按月结算，与部分采购金额较小的外协厂商按次结算

公司与外协厂商之间无年度采购框架协议，公司与外协厂商大多以加工费的形式按月进行结算，部分采购金额较小的外协厂商按次结算。公司报告期各期前五大外协厂商的结算方式如下：

序号	外协商名称	结算政策
1	上海威强电工业电脑有限公司	预付 30%，剩余 70% 货到 30 天付款
2	上海乔点电子科技有限公司	货到当月结清
3	上海倍研电子有限公司	货到 30 天付款
4	上海三悠树脂有限公司	货到当月结清

序号	外协商名称	结算政策
5	上海诺达佳自动化技术有限公司	预付 30%，剩余 70%货到 30 天付款
6	上海炳灿电子科技有限公司	货到当月结清
7	上海任威电子科技有限公司	货到 30 天付款
8	上海煜新电子科技有限公司	货到 30 天付款

#### 4、公司与外协厂商签订委外加工合同，公司向外协厂商提供原材料后，外协厂商会给出准确的交货时间并开始加工

公司与外协厂商签订委外加工合同，同时约定预计交货时间。待公司向外协厂商提供原材料后，外协厂商给出较为准确的交货时间并开始加工。公司报告期各期前五大外协厂商的生产计划情况如下：

序号	外协商名称	外协合同约定内容
1	上海威强电工业电脑有限公司	PCBA 委外焊接；交货期一般约定 3 个月
2	上海乔点电子科技有限公司	线束加工；交货期一般约定 1 个月
3	上海倍研电子有限公司	PCBA 委外焊接；交货期一般约定 1 个月
4	上海三悠树脂有限公司	AMP 灌封胶加工；交货期一般约定 1 个月
5	上海诺达佳自动化技术有限公司	Hypanel 液晶屏；交货期一般约定 2 个月
6	上海炳灿电子科技有限公司	线束加工；交货期一般约定 1 个月
7	上海任威电子科技有限公司	PCBA 委外焊接；交货期一般约定 1 个月
8	上海煜新电子科技有限公司	PCBA 委外焊接；交货期一般约定 1 个月

#### 5、部分外协厂商仅提供外协加工服务、部分外协厂商提供外协+半成品服务

部分外协厂商仅提供外协加工服务。部分公司外协厂商同时向公司销售半成品及提供外协加工服务。若外协厂商代工代料进行生产并向公司交付半成品，则该生产活动归入采购，不属于外协加工(即某外协厂商可能同时为供应商，公司分别统计外协加工金额与采购金额)。公司向外协厂商提供原料，外协厂商进行纯加工或在加工过程中提供部分辅料，则外协厂商收入来源为加工费（在外协生产过程中涉及的辅料计入加工费）。

#### 6、小结

公司与外协厂商的合作模式为：公司与外协厂商签订相关协议，向外协厂

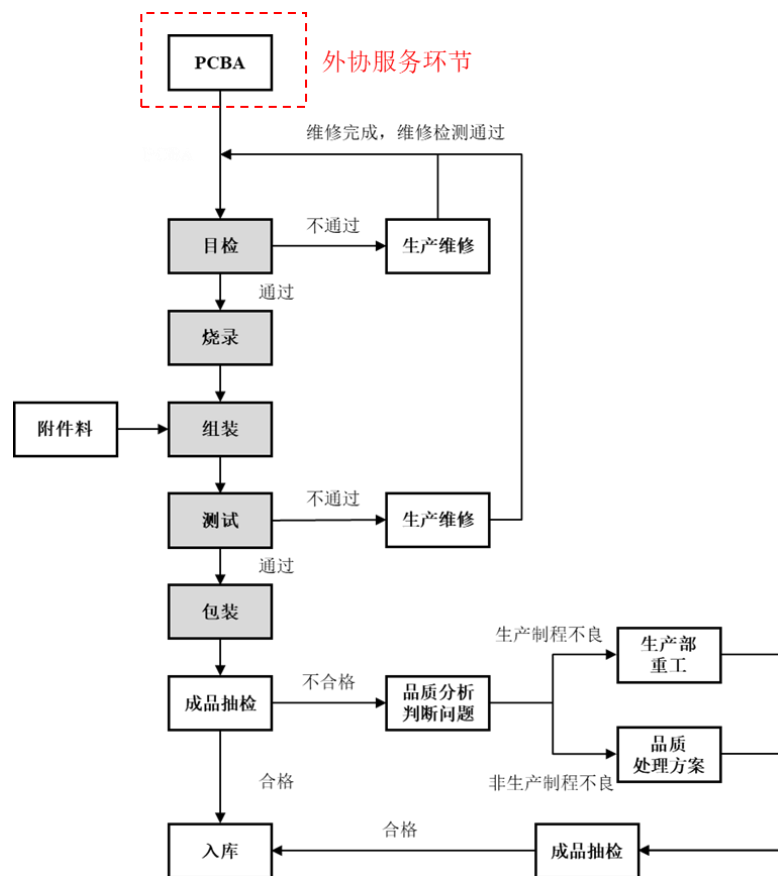
商提供所需的原材料，外协厂商根据公司的要求进行加工并收取加工费，部分外协厂商可能在加工过程中提供部分辅料。

公司以市场价格为基础向主要供应商询价采购，多数情况采取按月结算的方式进行。部分外协厂商可能同时为公司提供外协加工与半成品服务，半成品服务计入采购，不计入外协金额。

## （二）结合产品工艺流程，说明并披露外协服务发生的具体环节，并对比同行业可比公司外协情况，说明外协加工的必要性

### 1、外协服务一般发生于公司生产环节的起始段

公司不直接生产硬件设备，主要硬件设备均为外协加工。公司的生产仅包括软件的烧录和产品的组装。公司外协服务发生在生产加工的起始段，外协厂商将加工完成的硬件设备，包括电容调高器、板卡、总线主站、线束等提供给公司，公司随后将自主开发的控制系统软件烧录进硬件设备的储存器中，并进行组装以完成产品的生产。具体外协及公司自身生产流程如下：



## 2、与公司相同，维宏股份亦将 PCBA 加工环节外协进行生产，外协模式在行业中具有普遍性与必要性

根据同行业可比上市公司维宏股份的招股书披露，维宏股份采用“自主生产+外协加工”的产品生产模式，即 PCBA 加工环节委托外协企业进行加工，主要是因为 PCBA 加工环节由于涉及大量机器加工工序，且自主生产 PCBA 配件不具备规模经济效应，因此将配件 PCBA 的加工环节委托给外协厂商完成。

与维宏股份相同，公司将资源集中在研发环节和技术含量较高的生产环节，主要产品所涉及的关键技术全部由公司掌握，生产过程中技术含量较高或涉及公司技术机密的工序环节由公司自行完成；将部分生产环节中技术含量较低的流程性加工工序外协生产。因此，公司将配件 PCBA 的加工环节及其他附件外协与同行业上市公司情况一致，且具有明确的必要性。

### 3、小结

外协加工属于行业通用模式，通过将 PCB 板焊接等低附加值，流程性工序外协生产，公司可将资源集中在研发环节和技术含量较高的生产环节，具有更高价值。

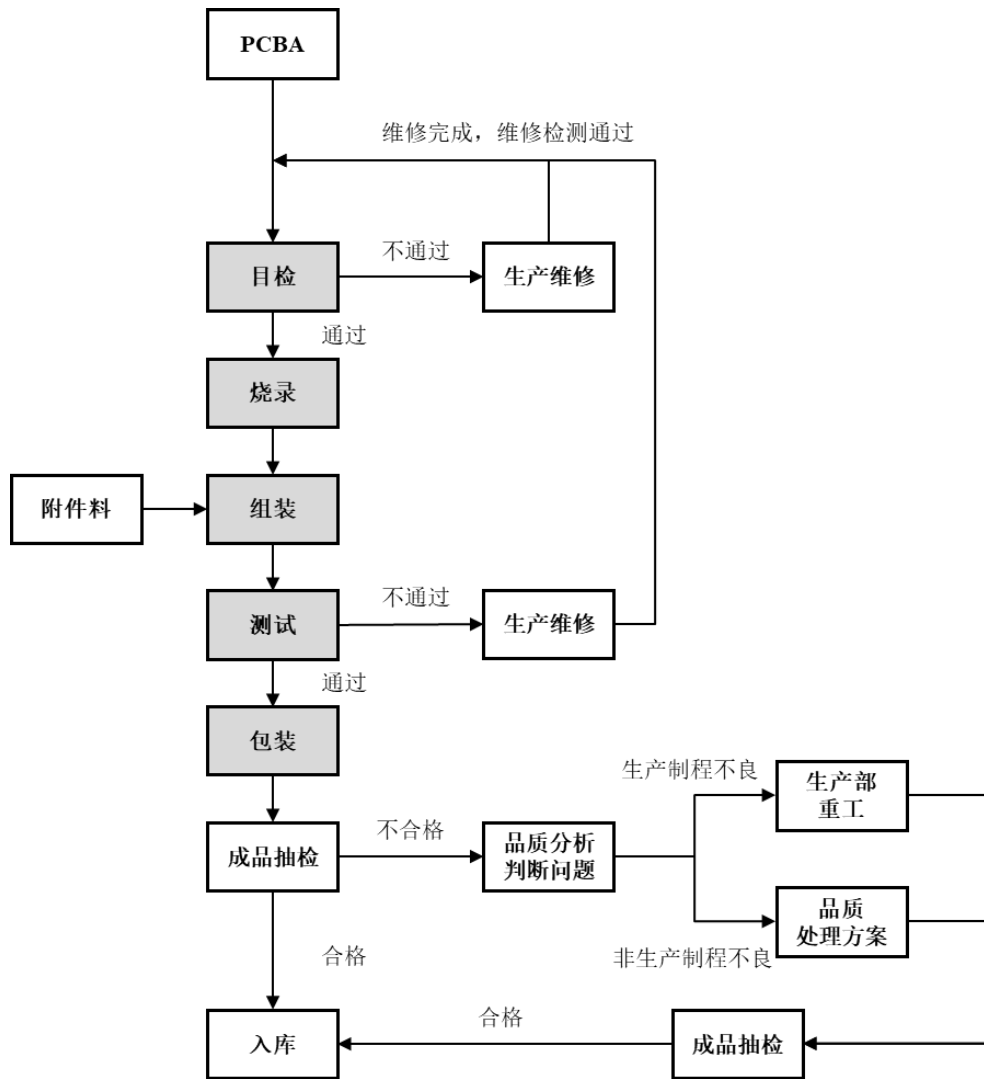
外协环节一般发生在公司生产环节的起始段。外协厂商将加工完成的硬件设备提供给公司，公司随后将自主开发的控制系统软件烧录进硬件设备的储存器中，并进行组装以完成产品的生产。

#### （三）发行人生产工序与固定资产规模的匹配情况

生产工艺流程方面，公司产品生产工序主要包括硬件组装和软件烧录两个阶段，硬件生产工序主要由外协厂商负责，软件烧录工序的工艺由公司负责，较为简单且为标准化产品。

生产工序具体流程图如下：





因此公司产品生产环节所需的固定资产较少、生产人员较少。符合公司轻资产特征。公司固定资产规模较低的特点与轻资产模式下重研发、主要生产环节外协的业务特点、生产工序相匹配。

#### (四) 量化说明外协加工价格的公允性

公司外协加工的种类较多，不同外协产品和外协服务的具体要求均有所差异，2018年公司主要外协厂商的外协内容及平均单价如下：

序号	外协商名称	外协内容	外协单价	市场价格	是否一致
1	上海威强电工业电脑有限公司	三防漆喷涂费用	45 元/小时	上海地区工时费一般范围 30 元/小时~58 元/小时，每家厂商工时费会根据管理的复杂程度而有所变化。	是
		代工物料费用	194.34 元/件	按照实际加工的产品来计算，不同的物料报价会不同。	是

序号	外协商名称	外协内容	外协单价	市场价格	是否一致
		加工费	65 元/件	按照实际加工的产品物料的焊接点数来具体定价。	是
		客供料管理费	客供料的金额 5%	不同供应商会有不同标准，存在差异性。	是
2	上海乔点电子科技有限公司	材料费用	根据具体使用到的原材料进行区别报价	根据具体使用到的原材料如：线材、接头、胶料、辅料等进行报价	是
		加工费用	35 元/小时	上海地区工时费一般范围 30 元/小时~58 元/小时，每家厂商工时费会根据管理的复杂程度而有所变化。	是
3	上海倍研电子有限公司	SMT IC 焊接	0.01 元/个焊点	上海地区价格区间：0.01 元/焊点~0.015 元/焊点	是
		SMT 阻容及异型件焊接	0.02 元/个焊点	上海地区价格区间：0.015 元/焊点~0.08 元/焊点，如异型件包含整形等工艺要求，则相应加工费用增加。	是
4	上海三悠树脂有限公司	打胶	25.13 元/PCS	此产品为小众产品，市场无参考价格	是
5	上海诺达佳自动化技术有限公司	工业显示器	3,400 元/台	威强电报价 3,900 元/台	是
6	上海炳灿电子科技有限公司	HC-15 线束	7.3 元/米	华东地区 PUR 3 芯线束报价一般范围为：7.2 元/米~7.8 元/米。线束成本与铜价关联较大，会随着铜价的变动而变动。组装费为 5 元/根，市场价格为 5 元~6 元/根。	是
		组装费	5 元/根		是
7	上海任威电子科技有限公司	SMT IC 焊接	0.015 元/个焊点	上海地区价格区间：0.01 元/焊点~0.015 元/焊点	是
		SMT 阻容件及异型件焊接	0.015 元/个阻容焊点 0.02 元/个异型件焊点	上海地区价格区间：0.015 元/焊点~0.08 元/焊点，如异型件包含整形等工艺要求，则相应加工费用增加。	是
8	上海煜新电子科技有限公司	SMT IC 焊接	0.015 元/个焊点	上海地区价格区间：0.01 元/焊点~0.015 元/焊点	是
		SMT 阻容件及异型件焊接	0.015 元/个阻容焊点 0.02 元/个异型件焊点	上海地区价格区间：0.015 元/焊点~0.08 元/焊点，如异型件包含整形等工艺要求，则相应加工费用增加。	是

由上述两表可见，同一工序的外协厂商的加工价格基本保持一致，仅因少量加工件的区别或客户有特殊工艺的要求产生的价格差异。目前市场上 PCBA 焊接加工技术和线束加工技术均比较成熟，市场处于充分竞争状态。综上所述，外协加工价格具有公允性。

**（五）补充披露报告期内外协厂商的成立时间、首次向发行人提供服务或供货时间、注册资本、员工人数、与发行人及其关联方的关联关系、各期采购金额**

报告期内主要外协厂商（各年前五大）的成立时间、首次向发行人提供服务或供货的时间、注册资本、员工人数、与发行人及其关联方的关联关系等情况如下：

序号	外协商名称	成立日期	首次向发行人提供服务或供货时间	注册资本	员工人数	与发行人及其关联方的关联关系
1	上海威强电工业电脑有限公司	2001/09/12	2016 年	355 万美元	1,020	无
2	上海乔点电子科技有限公司	2015/03/13	2015 年	200 万元	51	无
3	上海倍研电子有限公司	2014/08/18	2014 年	300 万元	32	无
4	上海三悠树脂有限公司	2003/01/03	2012 年	14,000 万日元	41	无
5	上海诺达佳自动化技术有限公司	2011/03/31	2017 年	500 万元	150	无
6	上海炳灿电子科技有限公司	2016/11/29	2016 年	100 万元	7	无
7	上海任威电子科技有限公司	2009/04/16	2013 年	100 万元	50	无
8	上海煜新电子科技有限公司	2005/11/01	2009 年	50 万元	18	无

注：上海乔点电子科技有限公司、上海炳灿电子科技有限公司、上海倍研电子有限公司成立日期与开始为公司供货的时间非常接近，原因如下：

1、上海乔点电子科技有限公司法人张文强为公司原合作公司奔升电子销售经理，负责公司业务，2015 年 3 月张文强携技术团队从奔升科技离职，成立乔点电子。因公司之前与张文强有良好的合作基础，遂尝试合作。经柏楚电子评审，乔点电子符合公司合格供应商的要求，因此开始向乔点电子进行采购

2、上海炳灿电子科技有限公司成立于 2016 年，为上海兆龙上海地区代理商。2016 年 10 月，因公司原供应商提供的 PVC 材质航插线性能无法满足需求，公司开始寻求新代理商。经多家供应商对比测试，公司发现上海兆龙产品可满足业务需求，并开始通过炳灿电子采购上海

兆龙产品

3、上海倍研电子有限公司法人韩风杰为原合作公司任威科技生产部经理，负责公司业务。公司与任威科技合作期间，韩风杰认真负责，产品品质较高，交货较为及时。2014年8月韩风杰离职任威并成立倍研，因公司之前与韩风杰有良好的合作基础，遂尝试合作。经柏楚电子评审，倍研电子符合合格供应商的要求，因此柏楚电子便减少了与任威科技的合作，将相关合作转移至倍研电子

报告期内公司各年前五大外协厂商采购金额情况如下：

单位：万元

序号	2018年			2017年			2016年		
	外协商名称	采购金额	占比	外协商名称	采购金额	占比	外协商名称	采购金额	占比
1	上海威强电工业电脑有限公司	635.88	47.98%	上海威强电工业电脑有限公司	294.69	33.41%	上海乔点电子科技有限公司	95.26	37.17%
2	上海乔点电子科技有限公司	349.84	26.40%	上海乔点电子科技有限公司	291.66	33.07%	上海倍研电子有限公司	78.05	30.46%
3	上海倍研电子有限公司	250.92	18.93%	上海倍研电子有限公司	212.76	24.12%	上海三悠树脂有限公司	21.54	8.40%
4	上海三悠树脂有限公司	45.49	3.43%	上海三悠树脂有限公司	38.89	4.41%	上海任威电子科技有限公司	37.83	14.76%
5	上海诺达佳自动化技术有限公司	43.14	3.26%	上海炳灿电子科技有限公司	23.09	2.62%	上海煜新电子科技有限公司	10.00	3.90%
前五大外协采购合计		1,325.27	100.00%	-	861.09	97.63%	-	242.68	94.69%

(六) 补充披露报告期内发行人外协采购金额占外协厂商销售金额的比例，外协供应商生产经营是否存在依赖发行人的情况，报告期内外协厂商变动情况及变动原因

## 1、外协采购金额占外协厂商销售金额的比例较低

序号	外协商名称	公司简介	外协采购金额占外协厂商销售金额的比例
1	上海威强电工业电脑有限公司	主要从事威强电公司业务为 NAS，机箱外壳，主板、工业自动化等产品的生产	约 2%
2	上海乔点电子科技有限公司	主要业务为线束加工，同时代理连接器贸易	约 10%
3	上海倍研电子有限公司	主营业务为 PCBA 生产商，从事印刷电路板封装	约 40%
4	上海三悠树脂有限公司	主营业务为树脂胶水	约 0.5%
5	上海诺达佳自动化技术有限公司	主营业务为工业计算机	约 0.4%
6	上海炳灿电子科技有限公司	主营线束加工代理贸易	约 20%
7	上海任威电子科技有限公司	主营业务为 PCBA 生产商，从事印刷电路板封装	约 0.5%
8	上海煜新电子科技有限公司	主营业务为 PCBA 生产商，从事印刷电路板封装	约 0.5%

## 2、外协厂商不存在依赖发行人的情况

公司报告期内前五大外协厂商合计为 8 家，倍研电子、炳灿电子为公司提供产品占其自身业务的比重相对较高，分别为 40%和 20%。除倍研电子、炳灿电子外，其他外协厂商为公司提供产品占其自身业务的比重较小，均低于 10%，因此根据占比进行判断，该 6 家外协厂商不存在依赖发行人的情况。

倍研电子、炳灿电子为公司提供产品占其自身业务的比重相对较高，分别为 40%和 20%，但综合分析其加工能力，客户构成，未来发展，该两家公司不存在依赖发行人的情况，具体原因如下：

### （1）倍研电子

1) 倍研电子主要从事 PCB 版及电子元器件的焊接，具有的技术适用于计算机、信息技术、电子设备等多个行业，具有为不同公司进行外协加工的能力。

2) 除公司外，上海倍研也有一系列优质客户，具体情况如下：

序号	倍研电子客户名称	倍研电子客户简介
1	上海强生控股股份有限公司	上海强生是上海久事公司旗下的国有控股集团型上市公司（证券代码：600662），2018 年总收入 40.94 亿元，净利润 1.51 亿元，主要经营出租汽车业、汽车租赁业、汽车服务业、旅游业、房地产业等五大产业上海倍研为上海强生代工计价器，导航和监控设备
2	特梦可通讯（上海）有限公司	日本企业，主营业务为对讲机、耳机的生产，公司年营业额约 1 亿元
3	上海安沛动力科技有限公司	主要生产电动车控制器，公司年营业额约 9,000 万元

## （2）炳灿电子

1) 炳灿电子主要从事线束采购代理与线束两端连接器的加工，具有的技术适用于计算机、信息技术、电子设备等多个行业，具有为不同公司进行外协加工的能力。

2) 除公司外，炳灿电子也有一系列优质客户，具体情况如下：

序号	炳灿电子客户名称	炳灿电子客户简介
1	广东德徕安电子技术有限公司	主营智能机器人系统的技术开发和服务，电压电气成套。年营业额元 1,000 万元
2	上海贝恩科线缆有限公司	是上海贝斯特的子公司，专业的电梯电缆及线束加工制造商，提供全方位的电梯电缆配套解决方案。年营业额约 5 亿元
3	上海长顺电梯电缆有限公司	公司经营范围包括电线，电缆，铜丝，电梯配件的制造加工、从事货物及技术的进出口业务等。年营业额约 3 亿元
4	上海铼钠克数控科技股份有限公司	该公司是集研发、制造、销售和服务为一体的高新技术企业。公司致力于高端数控系统、智能软件开发以及数控设备、直线电机的集成与应用。一直以来公司致力于五轴五联数控系统和直线电机控制，并根据市场需求不断丰富产品序列，提升产品性能。年营业额约 1 亿元
5	上海贝特威自动化科技有限公司	致力于引进国际先进的传感器技术和控制技术，不仅为中国工厂自动化领域提供高品质的机器安全、机器视觉和工业传感器产品，更为客户提供评估培训、技术咨询、系统设计、安装调试等一体化的专业技术服务。年营业额约 5,000 万元

### 3、报告期内外协厂商的变动系公司正常生产经营需求导致

报告期内公司各年前五大外协厂商采购金额情况如下：

单位：万元

序号	2018年		2017年		2016年	
	外协商名称	采购金额	外协商名称	采购金额	外协商名称	采购金额
1	上海威强电工业电脑有限公司	635.88	上海威强电工业电脑有限公司	294.69	上海乔点电子科技有限公司	95.26
2	上海乔点电子科技有限公司	349.84	上海乔点电子科技有限公司	291.66	上海倍研电子有限公司	78.05
3	上海倍研电子有限公司	250.92	上海倍研电子有限公司	212.76	上海三悠树脂有限公司	21.54
4	上海三悠树脂有限公司	45.49	上海三悠树脂有限公司	38.89	上海任威电子科技有限公司	37.83
5	上海诺达佳自动化技术有限公司	43.14	上海炳灿电子科技有限公司	23.09	上海煜新电子科技有限公司	10.00
	<b>前五大外协采购合计</b>	<b>1,325.27</b>		<b>861.09</b>		<b>242.68</b>

公司报告期内外协厂商组成较为稳定，外协厂商变动是正常生产经营需要。

#### (1) 公司外协厂商 2017 年相对 2016 年的主要变化及原因

①公司 2017 年开始与上海威强电工业电脑有限公司开始合作，上海威强电工业电脑有限公司为公司总线及板卡提供代工服务，上海威强电工业电脑有限公司加工过程中提供芯片、电子元器件等部分辅料，同时总线系统涉及金属外壳焊接，工艺要求较高，价格较贵。

②上海乔点电子科技有限公司主要为公司加工线束，采购金额上升的原因主要系因为合作模式的变更。2016 年公司线束委外加工为纯加工模式，即公司购买所有原材料后委外进行加工。2017 年以后公司仅提供连接头，部分芯线由上海乔点电子科技有限公司代为采购并作为加工过程中提供的辅料，辅料价格计入加工费，导致金额上升。

③上海倍研电子有限公司主要为公司随动系统硬件提供代工服务。采购金额上升的原因主要系公司随动系统产量的增加。2017 年公司随动系统产量为 14,869

台，较 2016 年的 8,427 台增长 76.44%。

④上海三悠树脂有限公司主要为公司提供传感器外围的打胶，2017 年采购金额上升主要系公司产量增加而相应增加采购。

⑤上海任威电子科技有限公司采购金额的下降系上海倍研电子有限公司采购金额的增加。公司于 2014 年 5 月与上海任威电子科技有限公司开始委外焊接业务的合作，由于上海任威电子科技有限公司于 8 月开始转型做贸易，导致产品质量波动，因此公司开发上海倍研电子有限公司作为储备供应商。经评估，上海倍研电子有限公司符合合格供应商要求，且上海倍研电子有限公司良品率、服务及价格优势明显，因此逐渐转为主要委外加工供应商。2015 年至今，上海倍研电子有限公司表现一直良好且稳定，并已通过每年末的采购与品质稽核工作。

⑥上海煜新电子科技有限公司因加工质量不满足公司要求，公司选择放弃与其合作。

⑦上海炳灿电子科技有限公司主要为公司加工线束。2017 年与公司的合作模式为公司采购并向上海炳灿电子科技有限公司提供连接头，上海炳灿电子科技有限公司采购加工过程中的辅料并计入加工费。后续双方合作模式变为上海炳灿电子科技有限公司代工代料进行生产，因此算作采购，不计入外协。

## （2）公司外协厂商 2018 年相对 2017 年的主要变化及原因

①公司 2018 年加大了总线产品的生产，该部分硬件由上海威强电工业电脑有限公司代工，因此外协金额大幅增加。

②上海乔点电子科技有限公司与公司的合作模式未发生变化，2018 年采购金额上升主要系公司产量增加而相应增加采购。

③上海倍研电子有限公司与公司的合作模式未发生变化，2018 年采购金额上升主要系公司产量增加而相应增加采购。

④上海三悠树脂有限公司与公司的合作模式未发生变化，2018 年采购金额上升主要系公司产量增加而相应增加采购。

⑤上海诺达佳自动化技术有限公司于 2018 年开始与公司合作，主要为公司



加工总线产品液晶显示屏。

#### 4、小结

公司主要外协采购金额占外协厂商销售金额的比例较低，不存在依赖发行人的情况。倍研电子、炳灿电子为公司提供产品占其自身业务的比重相对较高，但其具有为除柏楚电子外多家公司进行外协加工的能力，稳定优质的客户。同时未来拟开拓新市场与新客户，为柏楚电子提供产品占其自身业务的比重预计将有所下降。综合判断，倍研电子、炳灿电子不存在依赖发行人的情况。

公司报告期内外协厂商组成较为稳定，外协厂商变动是公司正常生产经营需要。

**（七）结合主要产品成本构成、工艺流程的变化情况，量化说明并披露外协成本占总成本比例逐年升高的原因，并对比同行业可比公司说明与行业惯例是否一致**

2016年、2017年、2018年公司外协成本逐年上升，以板卡控制系统为例，2017年、2018年增速分别达203.16%与52.34%，主要系由于公司各产品外协成本占比逐年上升。具体外协占产品成本构成变动情况与外协工艺流程变化情况如下：

##### 1、报告期内公司主要产品的的外协成本占比逐年提升

报告期内分产品的公司外协成本及外协成本增速如下：

单位：万元

成本项目	2018年度		2017年度		2016年度	
	金额	同比增速	金额	同比增速	金额	同比增速
随动控制系统外协成本	177.75	25.45%	141.69	112.62%	66.64	-
板卡控制系统外协成本	753.79	52.34%	494.81	203.16%	163.22	-
总线控制系统外协成本	59.37	22734.62%	0.26	-	-	-

成本项目	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	金额	同比增速	金额	同比增速	金额	同比增速
其他外协成本	48.66	63.95%	29.68	423.46%	5.67	-
外协成本合计	1,039.57	55.99%	666.44	182.95%	235.53	-
营业成本合计	4,618.82	21.13%	3,813.18	72.36%	2,212.35	-

公司各项产品外协成本占比的比例逐年升高，主要是由于（1）随着公司产品的，产品工艺也更加复杂，涉及的工序逐渐增多，单位产品的加工量变大，如单位电路板焊点更多，所需电子元器件数量更多等；（2）公司与外协厂商的合作模式逐渐由纯加工模式变为“代工辅料”模式。2016 年，公司与外协厂商主要以纯加工模式进行合作，即公司购买所有原材料后委外进行加工。2017 年开始，公司与多家外协厂商的合作模式变为代加工并提供辅料，即公司仅向外协厂商提供部分原材料，外协厂商帮助公司采购剩余所需原材料并作为加工过程中的辅料，辅料价格计入外协加工费，导致外协金额上升。

## 2、报告期内，公司产品涉及的焊接工艺流程复杂度提升以及外协商逐步提供辅料导致外协成本提升

报告期内，按照工艺分类，公司外协发生额及发生额增速如下：

单位：万元

	2018		2017		2016	
	金额	同比增速	金额	增速	金额	增速
焊接	929.94	76.03%	528.29	280.12%	138.98	-
线束加工	349.84	11.15%	314.75	228.72%	95.75	-
打胶	45.49	16.97%	38.89	80.55%	21.54	-
外协发生额合计	1,325.27	150.27%	881.93	344.10%	256.27	-
营业成本合计	4,618.82	21.13%	3,813.18	72.36%	2,212.35	-

报告期内公司外协金额增加最多、增速最快的为焊接，其次为线束加工，最后为打胶，主要是由于（1）公司随动控制系统、板卡随动系统、总线控制系统均涉及焊接，随着产品的升级对焊接工艺的要求逐渐提高，如单位电路板焊点更多，所需电子元器件数量更多；（2）焊接与线束加工外协模式略有转变，外协厂商在加工过程中提供了部分辅料，辅料价格计入加工费，导致外协金额上升。

### 3、同行业无法定量比较,定性分析公司将多数硬件生产环节外协,符合行业特征,与行业惯例保持一致

报告期内,同行业可比公司未将外协成本从生产成本中拆分,故难以具体量化分析趋势一致性。(维宏股份在 IPO 招股说明书中披露过 2012 年至 2014 年外协成本比例, 3.83%-4.14%)

定性分析: 根据维宏股份 2018 年年度报告披露, 其生产过程中技术含量较高或涉及公司技术机密的工序环节由公司自行完成生产; 而 PCBA 加工环节(包括贴片和插件焊接等工序) 则委托外协企业进行加工, 从而形成了“自主生产+外协加工”的产品生产模式。维宏股份与公司的生产模式较为接近, 具有轻资产特点, 公司将多数硬件生产环节外协, 符合行业特征, 与行业惯例保持一致。

### 4、小结

公司外协成本占总成本比例逐年升高主要系由于(1) 产品的升级导致加工工艺更加复杂, 加工工序件增多; (2) 公司与外协厂商的合作模式逐渐由纯加工模式变为“代工辅料”模式, 单位产品的原材料成本下降, 外协成本上市。公司同行业可比公司维宏股份亦将多数硬件生产环节外协, 公司的外协生产模式符合行业特征, 与行业惯例保持一致。

## (八) 申报会计师核查意见

### 1、核查过程

申报会计师履行了如下主要核查方式:

(1) 对发行人生产管理人员、外协业务负责人、财务相关人员进行访谈, 了解公司及行业的生产加工模式, 公司主要的外协加工环节, 定价方法, 外协加工质量控制措施, 报告期内主要外协加工企业, 外协加工数量、加工费金。

(2) 查阅公司的主要产品工艺流程图, 固定资产明细表, 现场观察公司的生产流程, 各类生产与检测设备

(3) 获取并查阅发行人与外协加工企业签订的质量保证协议, 保密协议, 有关技术参数的交流邮件。

(4) 取得发行人外协加工的报价单，检查发行人的招标流程的是否合规，对主要外协负责人员进行访谈，通过公开渠道搜寻外协厂商信息，了解外协加工价格。

(5) 对外协加工企业进行实地走访，获取发行人营业执照、章程、与发行人无关联关系声明等资料，了解外协加工企业基本情况，与发行人之间是否存在关联关系，与发行人的业务合作历史、结算方式，外协加工过程中质量控制措施，辅料与加工费的计算方式，与发行人业务合作数量及金额等内容，发行人对外协企业经营情况的影响等。

(6) 取得发行人与外协厂商结算对账的原始凭证、发票以及资金流水凭证，委托加工物资的出入库凭证和发货凭证，核查交易的真实性；核对发行人记账凭证与原始凭证，核查会计记录的准确性和完整性。

(7) 对主要外协加工企业进行函证，核查发行人与加工企业之间的交易数据及往来余额等财务数据的准确性和真实性；

## 2、核查意见

经核查，申报会计师认为：（1）公司已补充披露外协厂商的合作过程、材料采购方式、结算方式、采购金额等信息；（2）公司与同行业可比公司外协情况基本一致，且外协加工具有明确的必要性；（3）公司生产工序与固定资产规模匹配；（4）外协厂商与公司及其关联方不存在关联关系，外协加工价格公允；

（5）外协供应商生产经营不存在依赖发行人的情况，报告期内公司实际生产经营需要对外协厂商及其采购金额有一定的变动；（6）公司外协成本占主营业务成本的比例逐年提升主要是因为公司加大外协的内容及推出总线控制系统后外协的焊接成本相应增加。

## 问题 24

招股说明书披露,报告期内应付账款余额为 436.57 万元、415.72 万元、315.57 万元。应付账款余额随发行人整体采购金额增长而下降。

请发行人补充披露:(1)根据具体合同付款条款和发行人在原材料上游采购中的地位 and 议价能力,说明并披露报告期内加强了向供应商付款的及时程度的原因和必要性;(2)根据应付账款的具体类别,披露前五大应付账款供应商名称、采购内容、报告期内采购金额、应付账款余额、账龄、对该部分客户未及时付款的原因。

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见。

回复:

(一)根据具体合同付款条款和发行人在原材料上游采购中的地位 and 议价能力,说明并披露报告期内加强了向供应商付款的及时程度的原因和必要性

### 1、具体合同付款条件

根据公司与供应商签署的合同条款,材料采购与外协加工一般为月结付款。

例如公司与上海向量电子有限公司、上海倍研电子有限公司、苏州工业园区艾思科技有限公司、深圳市驰创电子有限公司、深圳市博科供应链管理有限公司等签订采购合同或委托加工合同约定的付款方式均为月结 30 天付款。

报告期内,公司与主要供应商关于付款条件的约定未发生变化,不是导致应付账款变化的原因。

### 2、加强供应商付款背景及必要性

作为轻资产重研发类公司,公司采购规模相对较小、盈利能力较强、现金流入金额较大。公司不需通过应付账款账期管理来调配资金。

公司与供应商系平等合作关系,双方均不存在绝对议价优势。针对应付账款管理,公司主要考虑是否有利于促进供应商、外协加工商供货效率与质量。

报告期内,公司收入和生产规模持续增长,为维持公司货源充足,确保芯片

供应商以及外协加工商能够优先、及时、高质供货，减少公司备货库存压力，且在公司应付账款金额总体较低的情况下，公司采取积极的付款方式，对于保障公司生产周期与生产质量均具有必要性。

**（二）根据应付账款的具体类别，披露前五大应付账款供应商名称、采购内容、报告期内采购金额、应付账款余额、账龄、对该部分供应商未及时付款的原因**

报告期内，公司采购原材料、外协加工、服务而形成的应付账款基本都在合同约定的信用期内。除此之外，未及时付款原因包括：发票未开、供应商未请款等。

报告期内，公司采购固定资产部分应付账款尚在信用期内，除此之外未及时付款的原因包括：质保金等。

具体情况如下：

## 1、前五大应付材料款供应商情况

单位：万元

2018 年度						
序号	供应商名称	采购内容	采购金额	应付账款余额	账龄	尚未付款的原因
1	上海向量电子有限公司	其他类材料等	187.38	51.14	1 年以内	信用期内
2	苏州工业园区艾思科技有限公司	芯片材料等	132.01	34.60	1 年以内	信用期内
3	上海佑葳电子科技有限公司	连接器、附件类材料等	77.74	23.13	1 年以内	信用期内
4	宣威电子（上海）有限公司	附件类材料等	271.77	18.36	1 年以内	信用期内
5	深圳市驰创电子有限公司	芯片材料等	61.55	17.79	1 年以内	信用期内
合计			<b>730.44</b>	<b>145.02</b>		
2017 年度						
序号	供应商名称	采购内容	采购金额	应付账款余额	账龄	尚未付款的原因
1	上海向量电子有限公司	其他类材料等	241.29	68.79	1 年以内	信用期内
2	深圳市博科供应链管理有限 公司	芯片材料、其他类材料等	263.78	39.51	1 年以内	信用期内
3	深圳市雅全电子有限公司	芯片材料、其他类材料等	168.72	38.58	1 年以内	信用期内
4	上海跃微贸易有限公司	连接器、附件类材料等	150.40	26.99	1 年以内	信用期内
5	上海溢裕高电子有限公司	电容、其他类材料等	117.17	26.42	1 年以内	信用期内
合计			<b>941.36</b>	<b>200.27</b>		

**2016 年度**

序号	供应商名称	采购内容	采购金额	应付账款余额	账龄	尚未付款的原因
1	上海向量电子有限公司	其他类材料等	115.42	61.18	1 年以内	信用期内
2	深圳市博科供应链管理有限公司	芯片材料、其他类材料等	320.41	44.96	1 年以内	信用期内
3	深圳市牧泰莱电路技术有限公司	印刷电路板等	77.39	26.87	1 年以内	信用期内
4	深圳市裕维电子有限公司宝安分公司	印刷电路板等	59.90	25.61	1 年以内	信用期内
5	苏州工业园区艾思科技有限公司	芯片材料等	86.20	23.91	1 年以内	信用期内
<b>合计</b>			<b>659.33</b>	<b>182.54</b>		

**2、前五大应付委外加工费供应商情况**

单位：万元

**2018 年度**

序号	供应商名称	采购内容	采购金额	应付账款余额	账龄	尚未付款的原因
1	上海倍研电子有限公司	焊接半成品	250.92	31.41	1 年以内、1 年以上	除 0.79 万元因发票未开账龄在 1 年以上,其他在信用期内
2	上海任威电子科技有限公司	BMC 焊接半成品	-	7.97	1 年以上	对方未要求支付,已终止合作
3	上海三悠树脂有限公司	AMP 半成品打胶	45.49	2.90	1 年以内	信用期内
4	上海乔点电子科技有限公司	伺服电缆线	349.84	1.00	1 年以内	信用期内
<b>合计</b>			<b>646.25</b>	<b>43.27</b>		



**2017 年度**

序号	供应商名称	采购内容	采购金额	应付账款余额	账龄	尚未付款的原因
1	上海倍研电子有限公司	焊接半成品	212.76	50.30	1 年以内、1 年以上	除 0.79 万元因发票未开账龄在 1 年以上,其他在信用期内
2	上海任威电子科技有限公司	BMC 焊接半成品	8.73	9.24	1 年以内、1 年以上	除 7 万元因对方未要求付款账龄在 1 年以上,其他在信用期内
3	上海三悠树脂有限公司	AMP 半成品打胶	38.89	2.77	1 年以内	信用期内
<b>合计</b>			<b>260.39</b>	<b>62.31</b>		

**2016 年度**

序号	供应商名称	采购内容	采购金额	应付账款余额	账龄	尚未付款的原因
1	上海倍研电子有限公司	焊接半成品	78.05	18.11	1 年以内	信用期内
2	上海任威电子科技有限公司	BMC 焊接半成品	37.83	17.89	1 年以内	信用期内
3	上海巨传电子科技有限公司	焊接半成品	8.14	3.40	1 年以内	信用期内
4	上海三悠树脂有限公司	AMP 半成品打胶	21.54	2.29	1 年以内	信用期内
5	上海炳灿电子科技有限公司	电缆线	0.49	0.49	1 年以内	信用期内
<b>合计</b>			<b>146.04</b>	<b>42.18</b>		

### 3、前五大应付外购固定资产款供应商情况

单位：万元

2018 年度						
序号	供应商名称	采购内容	采购金额	应付账款余额	账龄	尚未付款的原因
1	上海劲豪建设工程有限公司	办公设备	13.25	5.36	1 年以内	质保金
2	上海倾策电子科技有限公司	办公设备	3.35	3.80	1 年以内	信用期内
3	苏州领创激光科技有限公司	专用设备	-	3.30	1-2 年	质保金
4	上海禾弦贸易有限公司	办公设备	27.26	2.56	1 年以内	信用期内
5	上海荣渊信息科技有限公司	办公设备	1.72	2.00	1 年以内	信用期内
合计			45.58	17.02		
2017 年度						
序号	供应商名称	采购内容	采购金额	应付账款余额	账龄	尚未付款的原因
1	苏州领创激光科技有限公司	专用设备	28.21	3.30	1 年以内	质保金
合计			28.21	3.30		
2016 年度						
序号	供应商名称	采购内容	采购金额	应付账款余额	账龄	尚未付款的原因
	无					
合计						

#### 4、前五大其他费用（服务）供应商情况

单位：万元

2018 年度						
序号	供应商名称	采购内容	采购金额	应付账款余额	账龄	尚未付款的原因
1	万安裕维电子有限公司	PCB 工程菲林费用	1.39	1.54	1 年以内	信用期内
2	深圳市强达电路有限公司	PCB 工程菲林费用	0.87	0.97	1 年以内	信用期内
3	深圳市华测计量技术有限公司	研发仪器校验费用	0.90	0.96	1 年以内	信用期内
4	深圳市驰创电子有限公司	实验物料、测试工具费用	0.12	0.12	1 年以内	信用期内
5	深圳市裕维电子有限公司	PCB 工程菲林费用	0.09	0.10	1 年以内	信用期内
合计			<b>3.38</b>	<b>3.69</b>		
2017 年度						
序号	供应商名称	采购内容	采购金额	应付账款余额	账龄	尚未付款的原因
1	深圳市强达电路有限公司	PCB 工程菲林费用	0.53	0.43	1 年以内	信用期内
2	上海倍研电子有限公司	钢网费用	0.24	0.28	1 年以内	信用期内
3	苏州工业园区艾思科技有限公司	实验物料、测试工具费用	0.08	0.09	1 年以内	信用期内
合计			<b>0.85</b>	<b>0.80</b>		
2016 年度						
序号	供应商名称	采购内容	采购金额	应付账款余额	账龄	尚未付款的原因
1	上海鑫飞包装制品有限公司	包装材料费用	1.24	1.24	1 年以内	信用期内
2	上海豪族印刷有限公司	宣传页费用	0.71	0.71	1 年以内	信用期内
3	上海灵格包装材料有限公司	实验物料、测试工具费用	0.03	0.03	1 年以内	信用期内
合计			<b>1.97</b>	<b>1.98</b>		

注：根据应付账款的具体类别披露的前五大应付账款报告期内采购金额和应付账款余额仅统计对应具体类别下的报告期内采购金额和应付账款余额。

### **（三）申报会计师核查意见**

#### **1、核查过程**

申报会计师履行了如下主要核查程序：

（1）了解公司采购循环以及相关控制，对采购人员进行访谈，对采购流程执行穿行测试，并对采购业务流程相关内部控制点执行控制测试；

（2）对公司主要供应商进行实地走访，了解公司与供应商的业务往来以及主要合同条款；

（3）抽取样本核查公司供应商的具体采购合同、采购发票、采购入库情况以及期后付款情况；

（4）对公司主要供应商的采购额和应付账款余额执行函证程序。

#### **2、核查意见**

经核查，申报会计师认为：（1）公司报告期在总体应付账款金额较低的情况下，随着收入规模的持续增长，对于绩效表现优异的供应商，按照合同条款约定及时结算付款，能够加强与供应商的深度战略合作，提升柏楚供应链的竞争力；

（2）公司已根据应付账款的具体类别披露前五大应付账款供应商的相关情况，期末应付账款余额与具体合同条款匹配，未见重大异常。

## 问题 25

招股说明书披露，报告期末预付账款余额为 89.82 万元、268.17 万元、112.50 万元。发行人采购的原材料一般为市场上的普通通用型号，无特殊的技术要求。2017 年预付增长因发行人采购规模相应上升。

请发行人补充披露：（1）根据具体合同条款，说明发行人预付政策，及与预付账款余额是否匹配；（2）报告期期末预付账款的供应商名称、采购内容、报告期内采购金额、预付账款及其占当年对其采购金额的比例；（3）对比说明并披露应付账款下降原因与预付账款上升原因是否存在矛盾，并解释具体原因。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

（一）根据具体合同条款，说明发行人预付政策，及与预付账款余额是否匹配

根据公司采购政策，采购货款结算方式优先选用月结方式。同时根据采购物资的市场行情、交易双方市场地位以及交易习惯，结合商务谈判，公司部分采购采用预付款方式结算。公司采用预付政策的供应商一般为行业地位较高、付款条件严格的材料或外协供应商，如上海威强电工业电脑有限公司、上海蓝锐智能科技有限公司、成都泽耀科技有限公司等；以及根据市场交易习惯预付款的供应商，如设备类供应商。

公司与材料或外协供应商签订采购合同，合同规定的结算方式一般为预付 30%-50%，剩余 50%-70% 货到月结或货到付款；公司与设备供应商签订的设备采购合同付款条件一般为预付定金 30%，设备验收后支付尾款。

报告期末，重要的预付款供应商签订的具体合同条款及预付账款余额参见问题 25（二）的回复。根据对公司上述相关合同的核查以及账务信息的比对，公司按合同约定的预付条款执行，预付账款期末余额与具体合同相匹配。

(二) 报告期期末预付账款的供应商名称、采购内容、报告期内采购金额、预付账款及其占当年对其采购金额的比例

报告期期末重要的预付账款供应商名称、采购内容、报告期内采购金额、预付账款及其占当年对其采购金额的比例情况如下：

单位：万元

2018 年度						
供应商名称	采购内容	具体预付合同条款	预付账款 余额	余额占期末预付账款 余额比例	当年采购 金额	余额占当年采购金 额的比例
上海威强电工业电脑有限公司	BMC 焊接半成品	30%预付，70%月结 30 天	37.00	32.88%	635.88	5.82%
成都泽耀科技有限公司	附件类材料等	50%预付，50%当月结	15.46	12.36%	121.43	12.73%
慕尼黑展览（上海）有限公司	展会定金	100%预付	13.90	13.74%	13.90	100.00%
成都博瑞自动化仪器有限公司	固定资产	合同签订后预付 50%，出货前支付 40%，交付 30 天内支付 10%	8.45	7.51%	14.57	58.00%
苏州钧和伺服科技有限公司	配件类材料等	预付 30%定金后合同生效，付清全款发货	7.44	6.61%	10.30	72.25%
合计			<b>82.25</b>	<b>73.11%</b>	<b>796.09</b>	

2017 年度

供应商名称	采购内容	具体预付合同条款	预付账款 余额	余额占期末预付账款 余额比例	当年采购 金额	余额占当年采购金 额的比例
广州宝力机械科技有 限公司	固定资产	合同签订后预付 30%，出货前支付 70%	73.06	27.14%	89.49	81.64%
上海蓝锐智能科技有 限公司	半成品类材 料等	预付 30%，发货前付余款	64.30	23.89%	105.36	61.03%
上海威强电工业电脑 有限公司	BMC 焊接半 成品	30%预付，70%月结 30 天	27.41	10.18%	294.69	9.30%
东源精密机械（深圳） 有限公司	固定资产	合同签订后预付 30%，出货前支付 70%	25.80	73.50	22.05	35.10%
江苏中泽电气自动化 有限公司	半成品类材 料	30%预付，70%货票到付款	23.66	8.79%	33.79	70.04%
上海劲豪建设工程有 限公司	固定资产	合同签订后预付 25%，验收通过后支付 60%，5%质保金	16.12	5.99%	141.88	11.36%
上海竞格机床有限公 司	固定资产	预付定金 30%，收货后支付 60%，调试 合格后付清	5.79	2.15%	16.50	35.10%
溉盈电子（上海）有限 公司	附件类材料 等	预付 50%，验收合格支付 50%	5.09	1.89%	55.92	9.10%
<b>合计</b>			<b>241.24</b>	<b>89.62%</b>	<b>759.68</b>	

**2016 年度**

供应商名称	采购内容	具体预付合同条款	预付账款余额	余额占期末预付账款余额比例	当年采购金额	余额占当年采购金额的比例
江苏中泽电气自动化有限公司	半成品类材料	30%预付, 70%货票到付款	61.39	68.35%	18.16	337.98%
成都集芯微电子有限公司	附件类材料等	50%定金, 50%月结	8.62	9.59%	27.78	31.01%
<b>合计</b>			<b>70.01</b>	<b>77.95%</b>	<b>45.95</b>	

注：采购固定资产类填列的当年采购金额为采购合同不含税金额。



**（三）对比说明并披露应付账款下降原因与预付账款上升原因是否存在矛盾，并解释具体原因**

报告期内应付账款略有下降，2016年至2018年余额分别为436.57万元、415.72万元、315.57万元。报告期末预付账款呈现波动趋势，2016年至2018年余额为89.82万元、269.17万元、112.50万元。

报告期内，公司应付账款规模逐年小幅下降趋势、预付账款上升波动趋势，主要系：1、为维持公司货源充足，确保芯片供应商以及外协加工商能够优先、及时、高质供货，公司采取积极的付款方式，应付账款下降，预付账款上升。2、个别原因：公司2017年末预付余额高于2016年末和2018年末，系（1）2017年年末预付上海蓝锐智能科技有限公司64.30万元，2018年1月3日到货；（2）2017年年末公司因研发需要向广州宝力机械科技有限公司采购一批专用设备，按合同规定预付73.06万元设备款。

综上，报告期内公司应付账款下降与预付账款上升的原因是一致的，不存在矛盾。

**（四）申报会计师核查意见**

**1、核查过程**

申报会计师履行了如下主要核查程序：

（1）了解公司采购循环以及相关控制，对采购人员进行访谈，对采购流程执行穿行测试，并对采购业务流程相关内部控制点执行控制测试；

（2）对公司主要供应商进行实地走访，了解公司与供应商的业务往来以及主要合同条款；

（3）抽取样本核查公司供应商的具体采购合同、采购发票、预付货款情况以及期后入库情况；

（4）对公司主要供应商的采购额和预付账款余额执行函证程序。

## 2、核查意见

经核查，申报会计师认为：（1）公司严格按采购合同约定的预付条款执行，预付账款期末余额与具体合同相匹配，未见重大异常；（2）公司已按要求披露报告期期末预付账款相关明细，未见重大异常。（3）报告期内，公司应付账款下降与预付账款上升的原因系在应付账款和预付账款金额总体均较低的情况下，为确保相关供应商供货的及时性加强了向供应商付款的及时程度，两者不存在矛盾。

## 问题 26

招股说明书披露，报告期末，发行人期末存货余额分别为 814.82 万元、1,348.95 万元、1,574.17 万元。

请发行人补充披露：（1）期末存货金额与在手订单的匹配情况，存货各项目具体内容、库龄；（2）委托加工物资的具体内容、成本归集方法、期末盘点方法、其与发行人外协加工的关系；（3）2018 年 7 月发行人销售了一批共计 60055 个电容、芯片等呆滞原材料，补充披露上述呆滞原材料的库龄、成本、销售价格、是否属于低价处置，并基于此说明并披露报告期内未对存货计提坏账准备的原因和合理性。

请申报会计师补充说明：（1）期末存货的存放地点、盘点方法、盘盈和盘亏的具体情况；（2）2018 年 7 月销售呆滞原材料是否需要以前年度存货跌价准备进行会计差错更正，以及报告期内存货跌价准备是否充分计提。

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见。

（一）期末存货金额与在手订单的匹配情况，存货各项目具体内容、库龄；

### 1、公司期末存货金额与在手订单情况

单位：万元

项目	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日	2016 年 12 月 31 日
存货金额	1,574.17	1,348.95	814.82
在手订单金额	571.52	947.95	556.38
占比	275.44%	142.30%	146.45%

公司一般在收到预付款后 3-7 个工作日内发货，其他订单也一般在接单后一个月内完成交货，在手订单数量较小，存货备货主要是满足下个季度销售需要。公司市场部门与主要客户定期确认其年度、季度及月度采购计划，计划部根据客户采购计划相应安排生产计划，采购部门根据生产计划相应安排原材料、外协采购计划。此外，公司每年 3 月份积极参加展会，因此每年年末备货略高于平时。公司 2018 年存货金额占在手订单金额的比例高于 2016 年和 2017 年，主要是由于 2019 年过年较早，部分下游客户 2019 年 1 月中旬开始放假，故 2018 年末在手机订单有所下降。

## 2、存货各项目的具体内容及库龄

报告期内，公司存货规模整体较小，主要以原材料、委托加工物资和库存商品构成。库龄基本在1年以内。存货中有部分库龄在一年以上的产品，大部分系研发或维修使用备存的物料。

报告期内，公司存货规模逐年上升，主要系由于公司业务规模快速增长，致存货规模相应扩大。

单位：万元

2018年12月31日				
存货项目	期末余额	1年以内	1-2年	2-3年
原材料	421.05	417.36	3.15	0.54
委托加工物资	313.39	312.70	0.39	0.29
半成品	329.17	328.89	0.29	
库存商品	481.71	479.83	0.81	1.07
发出商品	28.86	27.67	0.66	0.52
<b>存货合计</b>	<b>1,574.17</b>	<b>1,566.45</b>	<b>5.30</b>	<b>2.42</b>
2017年12月31日				
存货项目	期末余额	1年以内	1-2年	2-3年
原材料	234.71	232.85	1.86	
委托加工物资	447.53	447.22	0.31	
半成品	288.58	288.58		
库存商品	373.70	369.80	3.90	
发出商品	4.43	3.90	0.53	
<b>存货合计</b>	<b>1,348.95</b>	<b>1,342.36</b>	<b>6.59</b>	
2016年12月31日				
存货项目	期末余额	1年以内	1-2年	2-3年
原材料	230.38	230.38		
委托加工物资	350.01	350.01		
半成品	78.57	78.57		
库存商品	153.24	153.24		
发出商品	2.62	2.62		
<b>存货合计</b>	<b>814.82</b>	<b>814.82</b>		

注：发出商品中库龄处于2-3年的主要系发给阿帕奇（北京）光纤激光技术有限公司的试用产品，金额为0.52万元，对方同时提供试用产品供公司使用。

## （二）委托加工物资的具体内容、成本归集方法、期末盘点方法、其与发行人外协加工的关系

### 1、委托加工物资的具体内容

委托加工物资包括原材料与半成品。

单位：万元

项目	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
原材料类	269.28	439.49	340.45
半成品类	41.02	8.04	9.40
成品类	3.10		0.15
合计	<b>313.39</b>	<b>447.53</b>	<b>350.01</b>

注：委托加工物资成品类是因外协质量问题将成品发给外协商返修。

### 2、委托加工物资成本归集方法

公司委托加工物资成本为委托加工物资材料成本。公司委托加工物资按订单核算，由生产部门根据生产计划发起加工申请单，并按标准物料清单生成委托加工出库单，根据外协供应商申请，若耗材料物料产生损耗，经公司审批后，进行发货，每期末按加权平均单价确认委托加工材料成本，订单完成后，若外协商退回余料，则调整委托加工物资材料成本。

### 3、委托加工物资期末盘点方法

（1）取得外协供应商委托加工物资清单，主要包括未加工物料、在制产品和已完成加工未交付给公司产品。

（2）在制产品和已完工产品状态与委托加工物资对比，物理状态可能已发生改变。根据委托加工物资不同状态进行实物盘点，并计算委托加工物资的数量。对已完成加工未交付给公司的产品数量进行盘点，实盘数量按标准物料清单计算对应委外加工物资具体明细及数量；对在制品数量进行盘点，取得外协供应商生产工单以及配料明细，对主要物料明细进行盘点；对已备料未加的原材料进行盘点。

实物盘点并按物料清单计算后的物资明细与公司账面委托加工物资结存数量进行核对，根据盘盈、盘亏情况，账面其他出库或其他入库处理，确认盘盈、

盘亏收益或损失。期末按年度盘点差异情况和合同约定损耗率对比，考核供应商，若超过合理损耗范围，则对加工价格进行调整或收取损耗费用。

#### 4、委托加工物资与发行人外协加工的关系

委托加工物资是因外协加工关系形成的。因外协加工需要，公司将委托加工物资发给外协商。

(三) 2018年7月发行人销售了一批共计60055个电容、芯片等呆滞原材料，补充披露上述呆滞原材料的库龄、成本、销售价格、是否属于低价处置，并基于此说明并披露报告期内未对存货计提跌价准备的原因和合理性

公司2018年研发材料申请时选型错误，购买的电容、电阻及芯片等一批研发物资亦无法用于生产，总体金额较小。经与长期合作的外协供应商上海倍研电子有限公司协商，公司将这批材料销售给上海倍研电子有限公司。该批物资是公司2018年初购买的，销售价格基本与采购价格一致，不属于低价处置。

2018年处置原材料的具体情况如下：

单位：元

原材料名称	数量	未税价格	收入金额	成本金额	库龄
PD 芯片	116.00	18.90	2,192.40	2,192.40	1年以内
控制芯片	86.00	16.66	1,432.76	1,432.76	1年以内
村田绕线电感	495.00	0.95	469.40	469.41	1年以内
贴片电容	18,942.00	0.37	6,939.17	6,974.26	1年以内
贴片电阻	39,921.00	0.02	817.52	817.70	1年以内
贴片式电感	495.00	1.72	853.45	853.45	1年以内
<b>总计</b>	<b>60,055.00</b>		<b>12,704.70</b>	<b>12,739.98</b>	

资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。可变现净值是指在日常活动中，以预计售价减去进一步加工成本和预计销售费用以及相关税费后的净值。报告期内，公司的产品销售毛利率较高，公司用于生产而持有的原材料、半成品、成品等，因公司生产的产成品的可变现净值高于成本，且主要产品型号不多且产品标准化程度高，报告期末公司计划部门评估公司存货可使用状况及后续使用计划。经评估，公司报告期末不需要对存货计提跌价准备。上述原材料销售是由公司研发采购原材料的选型错误特殊情况造成的，与公司报告期末根据存货的成本和可变现净值孰低比较后未计提存货跌价准备并不矛盾。

#### （四）期末存货的存放地点、盘点方法、盘盈和盘亏的具体情况；

##### 1、期末存货存放地点情况

期末存货的存放地点主要包括，公司厂区内、外协仓、委外加工商以及发出商品（主要是产品推广试用品）。

单位：万元

存放地点	2018年	2017年	2016年
厂区内自有仓库	1,190.64	889.55	457.71
市场部武汉仓	-	1.17	1.41
市场部深圳仓	-	1.83	3.07
外协仓	41.29	4.44	-
上海倍研电子有限公司	37.86	-	-
上海威强电工业电脑有限公司	3.42	4.44	-
委托加工物资	313.39	447.53	350.01
上海倍研电子有限公司	217.97	370.02	165.57
上海威强电工业电脑有限公司	28.20	33.79	-
上海诺达佳自动化技术有限公司	30.11	-	-
上海乔点电子科技有限公司	24.39	34.98	52.59
上海巨传电子科技有限公司	-	-	123.61
其他外协厂商	12.71	8.73	8.24
发出商品	28.86	4.43	2.62
合计	<b>1,574.17</b>	<b>1,348.95</b>	<b>814.82</b>

##### 2、期末存货盘点方法

报告期内，公司存货保管员不定期对存货进行自盘，财务部每月对成品进行全盘，每季度末对原材料进行抽盘。报告期末，公司存货保管员自盘、财务部抽盘以及审计监盘相结合。年末采用静态盘点的方式，每年末 25 号左右公司停止一切存货进出，财务关账，第一天由存货保管人自盘、第二天由财务抽盘、第三天由会计师执行监盘程序。

（1）根据公司存货的特点、存货存放地点，同时对厂区内自有仓库、全部外协仓（上海倍研电子有限公司和上海威强电工业电脑有限公司）和重要的委托加工商（上海倍研电子有限公司和上海威强电工业电脑有限公司）进行监盘；

(2) 了解企业盘点计划及盘点情况，取得公司盘点表以及委托加工物资状态表；

(3) 观察盘点现场，确定存货是否整齐排列，是否存在未纳入盘点范围的存货，关注存货是否存在毁损、陈旧、过时及残次的情况；

(4) 采用从存货盘点记录中选取项目追查至存货实物，从存货实物中选取项目追查至存货盘点记录，确保存货盘点记录的准确性以及完整性；

(5) 对于委托加工物资以及外协仓库的物资，查看委托加工物资是否与委托加工商的其他物资进行区分，委托加工物资在制产品和已完成加工未交付产品取得生产工单，盘点数量，物料清单总数与委托加工物资进行核对；

(6) 盘点结束前确定所有应纳入盘点范围的存货是否均已盘点，汇总盘点记录结果，要求盘点人、监盘人、抽凭人在盘点表上签字，并复印盘点表。

报告期内，申报会计师各年存货盘点比例均在 80% 以上。其中：（1）对厂区内自有仓库库存商品和半成品进行全盘，对原材料进行抽盘；（2）对外协仓进行抽盘；（3）对重要委托加工商的委托加工物资进行抽盘，并执行函证替代程序。（4）对发出商品执行函证替代程序。

### 3、报告期末盘盈和盘亏的具体情况

单位：元

2018 年 12 月 31 日				
品种	盘亏情况		盘盈情况	
	数量	金额	数量	金额
原材料类	121.00	11.38		
2017 年 12 月 31 日				
品种	盘亏情况		盘盈情况	
	数量	金额	数量	金额
成品类	10.00	1,875.59		
配件类	28.00	4,155.99	14.00	671.28
2016 年 12 月 31 日				
品种	盘亏情况		盘盈情况	
	数量	金额	数量	金额
配件类	9.00	2,109.90	1.00	21.54

报告期内存货盘盈盘亏金额较小，在公司管理规定的合理损耗范围内，公司于盘盈盘亏时作其他出库/入库，经公司审批后，盘盈盘亏成本计入管理费用。



**（五）2018年7月销售呆滞原材料是否需要以前年度存货跌价准备进行会计差错更正，以及报告期内存货跌价准备是否充分计提。**

公司2018年研发材料申请时选型错误，购买的电容、电阻及芯片等一批研发物资亦无法用于生产，总体金额较小。经与长期合作的外协供应商上海倍研电子有限公司协商，公司将这批材料销售给上海倍研电子有限公司。该批物资是公司2018年初购买的，销售价格基本与采购价格一致，不属于低价处置，不涉及对以前年度存货跌价准备进行会计差错更正。

报告期内，公司的产品销售毛利率较高，公司用于生产而持有的原材料、半成品、成品等，因公司生产的产成品的可变现净值高于成本，且主要产品型号不多且产品标准化程度高，报告期末公司计划部门评估公司存货可使用状况及后续使用计划，结合公司监盘情况及期后销售情况，公司报告期末不需要对存货计提跌价准备。

## **（六）申报会计师核查意见**

### **1、核查过程**

申报会计师履行了如下主要核查程序：

（1）了解公司生产与仓储循环以及相关控制，对生产、仓储人员进行访谈，对生产与仓储流程执行穿行测试，并对生产与仓储业务流程相关内部控制点执行控制测试；

（2）核查与外协供应商签订的委托加工合同，对公司外协商进行实地走访；

（3）核查公司原材料销售合同，出库单、收款、开票情况；

（4）实施存货监盘程序，实地检查各类存货的数量与状态，对各类存货的财务与仓库数据进行核对，编制存货监盘报告；

（5）对第三方保管的发出商品、委托加工物资实施函证程序；

（6）核查发出商品相关的合同或协议，出库单记录，分析交易实质；

（7）获取期末存货明细，资产负债表日后销售出库明细，将存货余额与在

手订单进行比较，以评估存货滞销和跌价的可能性；

（8）获取存货库龄明细，核查分析各类存货是否存在减值迹象，判断是否需要计提存货跌价准备。

## 2、核查意见

经核查，申报会计师认为：（1）公司已补充披露期末存货金额与在手订单的匹配情况，公司预期季度销售情况进行备货，公司订单交付周期短，无需客户提前下单，因此在手订单与期末存货金额关联性不高。2018 年受宏观经济环境和过年较早客户放假等因素的综合影响，在手订单较其余年度略低，未见重大异常；（2）公司已补充披露期末存货各项目具体内容、库龄，公司期末库龄大部分在一年以内，超过一年的部分主要系研发或维修留存备用，存货各期库龄未见重大异常；（3）公司已补充披露委托加工物资的具体内容、成本归集方法、期末盘点方法、其与发行人外协加工的关系，未见重大异常；（4）2018 年 7 月销售了一批原材料是由于 2018 年初研发申请采购原材料选型错误的特殊情况导致。报告期末公司存货的可变现净值高于成本，不属于低价处置，不存在存货跌价准备计提不充分的情况；（5）申报会计师对期末存货进行了盘点和监盘，盘盈盘亏金额较小，在合理范围内并已按规定进行，未见重大异常；（6）2018 年 7 月销售的材料不需要对以前年度存货跌价准备进行会计差错更正，期末存货金额与在手订单基本匹配，期末存货库龄多在一年以内，流动性大，报告期末存货的可变现净值高于成本，报告期内存货跌价准备充分计提。

## 问题 27

招股说明书披露，报告期内，发行人发生销售费用 472.49 万元，686.98 万元、957.66 万元，占收入的比例分别为 3.87%、3.27%、3.90%，显著低于行业均值 22.04%、19.02%、22.72%。发行人主要采取口碑营销的方式在下游激光切割设备生产商中树立良好的品牌形象和市场地位，较少在广告和业务宣传中投入资金。

请发行人补充披露：（1）报告期内销售费用主要项目的变动情况与发行人收入变动情况是否一致及其原因；（2）结合区域收入变动情况，说明销售费用中运费变动原因；（3）2018 年维修费用大幅增加的原因；（4）与可比公司维宏股份、奥森迪科比较，从主要产品、技术水平、下游客户等方面，说明维宏股份、奥森迪科的主要营销方式、是否依靠“口碑营销”及其原因、销售费用高于发行人的原因；（5）募投项目之一是建立市场营销网络强化项目，请说明并披露在口碑营销模式下，上述募投项目的具体内容及必要性。

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

### （一）销售费用主要项目变动情况与收入变动情况的一致性分析

#### 1、公司销售费用主要为职工薪酬、运费及维修费

报告期内，公司销售费用随营业收入增长相应增长，销售费用构成整体保持稳定，主要包括职工薪酬、运费及维修费等，其中职工薪酬占比较高，占销售费用总额的 66% 以上，具体构成如下表：

单位：万元

项目	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	674.18	70.40%	464.30	67.59%	312.99	66.24%
运费	73.23	7.65%	83.91	12.21%	54.27	11.49%
业务宣传费	41.52	4.34%	30.46	4.43%	15.25	3.23%
维修费	65.27	6.82%	37.42	5.45%	34.89	7.38%
差旅费	46.89	4.90%	28.06	4.08%	25.20	5.33%

项目	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
租赁及物业费	27.11	2.83%	25.00	3.64%	-	-
包装费	20.31	2.12%	13.53	1.97%	3.97	0.84%
代理费	0.15	0.02%	2.70	0.39%	1.47	0.31%
业务招待费	2.36	0.25%	1.35	0.20%	1.02	0.22%
其他	6.64	0.69%	0.24	0.03%	23.43	4.96%
<b>合计</b>	<b>957.66</b>	<b>100.00%</b>	<b>686.98</b>	<b>100.00%</b>	<b>472.49</b>	<b>100.00%</b>

## 2、公司销售费用主要项目与收入变动的对比

报告期内，销售费用主要科目与收入的变动趋势总体保持一致，占营业收入的比例基本稳定，具体如下表：

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
金额			
营业收入	24,526.41	21,037.84	12,220.33
职工薪酬	674.18	464.30	312.99
运费	73.23	83.91	54.27
维修费	65.27	37.42	34.89
同比增速			
营业收入	16.58%	72.15%	-
职工薪酬	45.20%	48.34%	-
运费	-12.73%	54.62%	-
维修费	74.43%	7.25%	-
占收入比例			
职工薪酬	2.75%	2.21%	2.56%
运费	0.30%	0.40%	0.44%
维修费	0.27%	0.18%	0.29%

2018 年度，运费略有下降，具体原因详见本问题之“（二）销售费用中的运费变动原因”；2018 年度，维修费同比增速高于营业收入增速，具体原因详见本问题之“（三）2018 年维修费增加的原因”。

## （二）销售费用中的运费变动原因

2017 年度公司运费占销售费用比例、占营业收入比例与 2016 年度相比基本保持一致。2018 年度公司运费较 2017 年度下降 12.73%，占销售费用比例亦有所下降，主要系由于：（1）公司部分产品原先通过航空快递发运，2018 年起国家对锂电池空运的管控更加严格（如中国民航局 2018 年 5 月新出台的《锂电池航空运输规范》（MH/T 1020-2018）代替原标准（MH/T 1020-2013）），快递公司不再空运含有锂电池的电路板，而公司主要产品随动系统、板卡系统、总线系统等均包含电路板，故公司大量产品由单价较贵的空运快递转为单价较低的陆运快递，公司 2018 年度运费因而降低；（2）2018 年度公司向华东地区销售收入占营业收入的比例较 2017 年度增加了 3.78 个百分点，同时中南地区、华北地区销售占比均有所下降，公司所有产品均从上海发货，向华东地区销售的单位运费相对低于向中南地区和华北地区销售，因而 2018 年度运费略有下降。

## （三）2018 年维修费增加的原因

报告期内，公司维修费明细如下：

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
维修人员工资	39.53	25.72	20.00
维修人员社会保险	6.45	4.72	3.05
维修人员住房公积金	1.60	1.04	0.82
材料费	8.71	5.94	11.03
房租	8.56	-	-
物业费	0.42	-	-
合计	<b>65.27</b>	<b>37.42</b>	<b>34.89</b>

2018 年度公司维修费较 2017 年度增长 74.43%，2018 年度公司营业收入较 2017 年度增长 16.58%，维修费增幅高于营业收入的增幅，主要系由于：（1）公司 2017 年下半年搬入新办公楼后售后部办公场所面积增加，分摊至维修费的租金金额大幅上升；（2）随着公司收入规模的增加，2018 年公司增加了维修人员数量，2016、2017 年末，公司仅有专职维修人员 1 名，2018 年末增至 4 名，相应的维修人员总薪酬支出增加。报告期内，公司维修费-材料费均较低，不存在因产品质量问题而导致维修费显著上升的情况。

#### （四）公司与维宏股份、奥森迪克营销方式及销售费用情况对比

2016-2018年度，公司销售费用占营业收入比例分别为3.87%、3.27%和3.90%，维宏股份销售费用占营业收入比例分别为11.71%、10.93%和10.14%，奥森迪克销售费用占营业收入比例分别为1.56%、3.50%和5.17%。

报告期内，公司和奥森迪克的平均销售费用占营业收入比例为3.68%和3.41%，较为接近，低于维宏股份的10.93%。报告期内，公司与维宏股份营收规模接近，但维宏股份全国各地设有21个办事处，公司目前仅在武汉、深圳设有2处营销网点；维宏股份销售人员121人、公司销售人员28人，维宏股份的销售费用相对高于公司。因此，维宏股份销售费用占营业收入比例显著高于公司。

公司与维宏股份、奥森迪克在相关方面的对比情况如下：

##### 1、主要产品、应用领域及下游客户

公司主要产品为随动控制系统、板卡控制系统、总线控制系统及其他相关配套产品，主要应用于激光切割领域，主要客户均为激光切割设备制造商。

奥森迪克的主要产品为激光聚焦系统及其配套设备、激光切割数控系统、激光器、附件以及光学元器件、电容调高控制器、非标定制控制器等，主要应用于激光加工领域，下游客户主要为激光加工整机制造企业。

维宏股份的主要产品为工业运动控制系统，包括控制卡、一体机等，主要应用于各类雕刻机、雕铣机、加工中心、水射流切割机、激光切割机、等离子切割机、火焰切割机、玻璃加工机床、工业机械手，下游客户包括各类智能化、自动化加工设备制造商。

公司在主要产品、应用领域及下游客户等各方面均与奥森迪克较为接近，因而销售费用率也较为接近。相较而言，维宏股份产品泛用性更高，可用于更多的加工领域，下游客户范围也更广，其营销网络需要覆盖更多的行业，相应导致其销售费用率较高。

##### 2、技术水平及市场占有率

公司相关技术完整覆盖了激光切割控制系统研发所需的CAD技术、CAM技

术、NC 技术、传感器技术和硬件设计技术五大类关键技术，在中低功率激光切割控制系统领域具有明显的技术领先性。公司在中低功率激光切割控制系统领域市场占有率约为 60%，维宏股份与奥森迪克中低功率激光切割控制系统领域市场占有率合计约为 30%。公司在细分领域具有明显的技术优势和市场地位优势，有利于公司通过口碑效应和品牌效应开拓市场、获取客户，因而在规模接近的情况下，公司的销售费用率显著低于维宏股份。

### **3、营销方式**

经过多年发展，公司目前已发展成为中低功率激光切割控制系统行业的龙头企业，形成良好的品牌效应，并形成了以激光设备制造商为主的较为稳定的客户群体，客户也会主动联系公司寻求合作机会。在现有中低功率激光切割控制系统产品方面，已形成较好的“口碑营销”。如有新品上市，公司一般通过参加展会和举办用户大会（每年参加一次展会和举办一次用户大会）等方式进行推广，同时也会向重点老客户做针对性推介并提供试用服务。公司目前仅在武汉、深圳设 2 处营销网点。

奥森迪克的营销方式与公司较为接近，主要采用直接向客户销售产品的模式，通过行业展会以及行业协会内部交流获得客户信息、资源进而取得销售合同，因而销售费用率也较为接近公司水平。

维宏股份在全国各重点销售区域设有 21 个办事处，专门负责所辖区域的市场开拓、业务洽谈、安装调试及技术支持工作。在规模接近的情况下，维宏股份办事处数量和销售人员数量均显著多于公司，使得其销售费用规模相对高于公司。

#### **（五）市场营销网络强化项目的具体内容及必要性**

##### **1、募投项目市场营销网络强化项目的具体内容**

市场营销网络强化项目拟对现有的武汉、深圳两个区域事业部进行强化升级，同时增设济南（原有办公场所装修）、无锡、温州、广州、北京及福建 6 个区域事业部，并在上海新建营销总部及展厅。营销总部建筑面积为 1,780 m<sup>2</sup>，展厅建筑面积为 1,400 m<sup>2</sup>，其余区域事业部办公用房拟采用租赁的方式解决，合计租赁办公用房总建筑面积为 1,200 m<sup>2</sup>。

本项目总投资 3,869.00 万元，具体情况如下：

单位：万元

序号	项目	投资额	比例
1	工程费用	3,083.50	79.7%
1.1	建筑工程费	1,590.00	41.1%
1.2	设备购置费	1,443.50	37.3%
1.3	安装工程费	50.00	1.3%
2	工程建设其它费用	566.50	14.6%
3	预备费	219.00	5.7%
项目总投资		<b>3,869.00</b>	<b>100.00%</b>

## 2、项目建设的必要性

公司目前在中低功率控制系统行业已形成良好的“口碑营销”情况下，建设市场营销网络强化项目的主要原因如下：

(1)公司设备健康云及MES系统数据平台业务相比现有的中低功率激光切割控制系统产品，需要到下游激光切割设备生产商和终端客户现场进行服务

公司为中低功率激光切割控制系统行业内市场占有率第一的供应商，为发挥现有市场地位优势，进一步提升公司的竞争力，拟建设面向激光设备制造商与终端工厂的云数据平台系统，打造激光生态圈的相关服务，形成完整的生态圈系统体系。相比现有控制系统产品的“口碑营销”，公司设备健康云及MES系统云数据平台，需要分别至激光切割设备制造商和激光切割终端工厂实地服务，将相关终端设备接入数据平台，为配置公司控制系统的激光设备提供专业的设备维护管理云服务功能。因此，公司需要增加全国各地的事业部，提高上述业务的全国各地覆盖率和实地服务能力。

(2)强化营销能力，助推总线系统和超快激光精密微纳加工系统等新增产品的市场推广

营销网络强化项目将在公司上海总部建设激光切割运动控制系统行业展厅。展厅的建设有利于公司总线系统和超快激光精密微纳加工系统等新增产品与技术的展示与推广，有助于推进行业内外公司的交流分享，从而提升公司的品牌形象和行业影响力。



## （六）申报会计师核查意见

### 1、核查过程

申报会计师履行了如下主要核查程序：

（1）查阅了发行人的财务报告、销售费用明细，对比分析公司销售费用和收入的变动趋势；

（2）查阅了发行人的运费明细，分析了发行人的收入区域分布变动情况，检索中国民航局关于锂电池相关的空运政策及发行人的相关快递单据等；

（3）查阅了发行人的员工名册及维修人员名单、工资等；

（4）对比分析了发行人与同行业公司的销售费用及占收入情况、全国各地办事处分布情况、销售模式等；

（5）查阅分析了发行人募投项目的具体内容及设备健康云及 MES 系统数据平台业务的具体业务模式及发展前景等。

### 2、核查意见

经核查，申报会计师认为：（1）报告期内销售费用主要项目的变动情况与发行人收入变动情况基本一致；（2）2018 年公司运费降低主要是因为部分产品按照规定由空运改为铁路运输及区域收入占比变动导致；（3）2018 年维修费用增加的原因主要是因为维修人员增加和摊分的租金增加；（4）公司销售费用占比与奥森迪科接近，低于维宏股份，主要是因为维宏股份与公司收入规模接近，但全国设立 21 个办事处高于公司的 2 个办事处；（5）为进一步提升公司进入高功率激光切割控制系统等新业务领域的市场开拓能力，加强公司现有的市场销售能力，募投项目之一建立市场营销网络强化项目具有必要性。

## 问题 28

招股说明书披露，报告期内，发行人发生研发费用 1,381.62 万元、2,078.68 万元、2,813.51 万元。占收入的比例分别 11.31%、9.88%、11.47%，低于同行业平均水平。

请发行人补充披露：（1）结合研发费用的具体构成，量化分析研发费用低于同行业平均水平的原因；（2）研发人员是否专职研发工作、与其他人员工作是否有重叠，研发费用中人工费用核算归集是否准确。

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

### （一）研发费用低于同行业平均水平的原因

2016-2018 年，公司研发费用占营业收入的比例分别为 11.31%、9.88%、11.47%，低于可比上市公司的 19.40%、25.98%、33.21%，具体如下表：

证券简称	2018 年度	2017 年度	2016 年度
维宏股份	28.72%	25.79%	23.45%
深信服	24.16%	19.82%	20.10%
四维图新	59.82%	40.51%	-
麦迪科技	20.14%	17.80%	14.64%
平均值	33.21%	25.98%	19.40%
公司	11.47%	9.88%	11.31%

公司研发费用占收入的比例低于可比上市公司的主要原因如下：

### 1、公司与可比上市公司研发费用主要构成为人工费用，但公司的人均研发人员对应的营业收入较高

根据与可比上市公司的研发费用构成对比，报告期内公司研发费用中人工费用平均占比为 88.39%，可比上市公司为 81.83%，具体如下表：

表：研发费用中人工费用占比

证券简称	2018 年度	2017 年度	2016 年度
维宏股份	93.03%	95.45%	-
深信服	85.60%	86.26%	-
四维图新	61.67%	55.08%	-
麦迪科技	88.54%	88.98%	-
平均值	82.21%	81.44%	-
公司	90.10%	91.96%	83.12%

注：根据财会（2018）15 号文的规定，上市公司自 2018 年年度报告开始将原“管理费用”中的研发费用重分类至“研发费用”单独列示。可比上市公司 2018 年年度报告均仅披露 2017、2018 年度研发费用明细，故无法取得可比上市公司 2016 年度研发费用明细。下同。

同时，对比公司与可比上市公司的研发人员数量和营业收入，2016-2018 年度公司的人均研发费用对应的营业收入分别达到 305.51 万元/人、333.93 万元/人和 295.50 万元/人，可比上市公司为 66.47 万元/人、105.57 万元/人和 90.15 万元/人，说明公司研发对应收入产出的效率较高，具体如下表：

表：单位研发人员对应营业收入的情况

单位：人，万元/人

证券简称	2018 年度	2017 年度	2016 年度
研发人员数量			
维宏股份	352	279	221
深信服	2,286	1,192	-
四维图新	2,408	2,691	2,269
麦迪科技	432	423	374
平均值	1369.50	1146.25	954.67
公司	83	63	40
人均研发人员 对应收入			
维宏股份	65.14	71.19	65.19
深信服	141.05	207.42	-
四维图新	88.61	80.14	69.87

证券简称	2018 年度	2017 年度	2016 年度
麦迪科技	65.80	63.52	64.34
平均值	90.15	105.57	66.47
公司	295.50	333.93	305.51

## 2、公司以软件研发为主，研发费用中原材料等投入较少

报告期内公司以软件研发为重点，公司 2017、2018 年度研发费用中直接投入（原材料）占比分别为 2.78%和 3.89%，维宏股份 2017、2018 年度研发费用中物料费占比分别为 2.13%和 4.30%，相对可比上市公司原材料投入较小。

## 3、无前期资本化研发支出摊销，且其他费用较低

报告期内，相比可比上市公司，公司研发支出均费用化，不存在前期资本化的研发支出在报告期内摊销的情况。此外，公司研发人员主要从事自主软件开发工作，差旅费、招待费、咨询费、委托外部研发支出等项目金额均极小或不存在。上述情况亦使得公司研发费用占营业收入的比例低于可比上市公司，具体如下表：

证券简称	2018 年度	2017 年度	2016 年度
研发费用中其他费用占比			
维宏股份	1.60%	1.54%	-
深信服	6.36%	5.68%	-
四维图新	14.60%	13.83%	-
麦迪科技	8.32%	7.38%	-
平均值	7.72%	7.11%	
公司	1.81%	0.99%	1.11%

注：其他费用指差旅费、招待费、咨询费、委托外部研发支出等

## （二）研发人员的独立性，研发费用中人工费用核算归集的准确性

报告期内，公司研发人员均专职研发工作，不存在与其他人员工作重叠或兼负其他部门工作职责的情况。

报告期内，公司研发费用中的人工费用按照以下方式进行核算归集：公司的研发主要由软件研发部、硬件研发部和测试部负责。财务部根据人事部门提供的含有部门的工资单，按照部门属性将软件研发部、硬件研发部和测试部的工资支

出进入研发费用中的人工费用。报告期内，公司研发费用中人工费用的核算归集是完整和准确的。

### （三）申报会计师核查意见

#### 1、核查过程

申报会计师履行了如下主要核查程序：

（1）查阅了发行人报告期内财务报表及报告，获取了公司的研发费用明细表，分析各项费用占研发费用的比例；

（2）对比分析公司与可比上市公司研发费用明细及占比的差异，研发人员的数量等；

（3）获得并核查了公司员工花名册及全部研发人员名单，就研发人员是否存在兼职情况对相关研发人员进行抽查访谈；

（4）查阅了公司的内部控制制度，核查了公司研发费用中人工费用的归集方式并进行相关月份的抽查，并对财务部相关人员进行了访谈。

#### 2、核查意见

经核查，申报会计师认为：（1）报告期内公司研发费用占营业收入比例低于可比上市公司平均水平，主要系由于：A、发行人以软件研发为重点，研发人员人均对应营业收入较高，研发费用以人员人工费用为主，原材料等其他投入较小；B、发行人研发支出均费用化，不存在前期资本化的研发支出在报告期内摊销的情况；C、发行人研发人员主要从事自主软件开发工作，差旅费、招待费、咨询费、委托外部研发支出等项目金额均极小或不存在；2、发行人研发人员均专职研发工作，不存在与其他人员工作重叠或兼负其他部门工作职责的情况，研发费用中人工费用的核算归集是完整和准确的。

## 问题 29

招股说明书披露，发行人向符合条件的员工提供临时借款，不收取利息，借款期限为 2 年。

请发行人补充披露：（1）员工借款管理制度的具体内容；（2）报告期内员工借款的具体情况，包括人员名称、所述部门、职务、金额、借款期限，并说明借款情况与相关制度是否相符、是否存在资金占用的情况；（3）员工借款的会计处理、利息费用确认情况。

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

### （一）员工借款管理制度的具体内容

公司于 2015 年 12 月建立《员工个人借款管理制度》，并于 2018 年 4 月对该制度的部分内容做了更新，更新后的《员工个人借款管理制度》主要条款如下：

#### 1、目的

为体现公司人文关怀，解决员工燃眉之急，同时规范员工借款行为，明确借款流程及权限，确保公司财务清晰，公司结合实际情况，特制定《员工个人借款管理制度》。

#### 2、适用范围及性质

（1）《员工个人借款管理制度》适用于符合条件的员工个人及其家庭因突发变故或其他不可控原因造成的重大资金紧张（如买房、生育、重病等）而发生的临时借款。

（2）《员工个人借款管理制度》借款属公司对员工个人的支持性借款，不收取利息。

（3）《员工个人借款管理制度》不适用于员工因公司业务而产生的各种出差、办事等借款行为。

（4）《员工个人借款管理制度》不适用于员工因投资、个人消费享受、从

事违法活动等原因提出的借款需求。

### 3、借款条件

员工申请上述范围内的借款，应符合一定条件，具体如下：

- (1) 工龄要求：在司工作时间满 3 年的正式员工，即员工工龄 $\geq 3$  年。
- (2) 职位要求：不同的任职岗位，借款的额度不同。
- (3) 态度要求：态度端正，有较强的责任心、事业心，无违纪记录。
- (4) 借款担保：借款须有 1 位担保人，其直属上级（且股东）即可。
- (5) 员工无过往借款未还记录。

（以上为必要不充分条件，如有特殊情况，报公司股东层酌情考虑。）

### 4、借款限额

公司基金池总额 600 万元，不同层级员工的借款限额如下：

单位：万元

岗位级别		借款限度
高层管理者（除股东以外）	S2.3/T5-6/P2.3/F2.3 以上	60
中层管理者	S2.2/T4/P2.2/F2.2	36
	S2.1/T3/P2.1/F2.1	24
基层管理者及普通员工	S1.3/T2/P1.3/F1.3	18
	S1.2//P1.2/F1.2	12
	S1.1/T1/P1.1/F1.1	6

### 5、借款程序

员工借款应严格按以下流程进行：

员工有借款需求时，首先与行政人事部沟通，并在致远 OA 上提交个人借款申请（说明借款原因、借款金额、还款时间等），行政人事部在 3 个工作日内就借款申请进行资格审查，并告知所在部门负责人及财务部填写意见，报公司总经理审批。

行政人事部在审批结束后第一时间告知借款人审批结果，在致远 OA 上提交借款单至财务部财务部将在 7 个工作日内将借款金额汇至员工个人账户，并通知员工办款结果。

## 6、借款所需资料

员工在进行借款申请时，应准备以下资料：

- (1) 借款申请书（含借款单）。
- (2) 借款人身份证复印件。
- (3) 担保人身份证复印件及有效联系方式。
- (4) 接收打款银行卡复印件。

## 7、还款办法

员工借款后应按约定情况按时还款，原则上自总经理审批之日起 2 年内还清借款，如确有难度的，可向公司另行书面申请并经总经理审批以延长期限，若期间有离职的，则需提前告知行政人事部，在公司规定的时间内一次偿还剩余借款，若有意拖延还款的或拒不偿还的，公司将视情况追究责任。

## 8、权责部门

(1) 行政人事部负责整个借款程序的进行，受理借款人的申请及借款手续的办理，负责对借款人的借款原因及借款条件进行审核，关注借款人还款情况。

(2) 财务部负责借款人款项的办理，追踪员工的还款。

(3) 直属上级（且股东）作为担保人应充分了解借款人的情况，向公司提出合理意见。同时，期间应及时关注借款人动向，督促借款人及时偿还，若员工有离职意向，应及时与行政人事部沟通，若提供信息严重有误，公司将视情况予以处分处罚。

**(二) 报告期内员工借款的具体情况，包括人员名称、所属部门、职务、金额、借款期限，借款情况与相关制度相符、不存在资金占用的情况**

### **1、报告期内员工借款的具体情况：主要用于购房**



报告期内，员工借款的具体情况如下：

单位：万元

序号	姓名	所属部门	职级	事由	借款金额	借款日期	期限	借款归还日	备注
1	孟丽芳	技术研发	T3.3	买房	10.00	2016/8/10	2年	2018/7/19	已还清
2	赵德明	技术研发	T3.2	买房	10.00	2016/8/29	2年	2018/7/19	已还清
3	陈耀华	技术研发	T2.2	买房	10.00	2016/9/1	1年	2018/9/14	2018/9/14 归还 4.5万，剩余5.5 万延期至 2019/8/31 日还 款
4	薛亚	产品运营	C1.2. 3	买房	5.00	2016/10/25	2年	2018/10/21	已还清
5	鞠勇	技术研发	T4.1	买房	15.00	2016/11/29	2年	2018/7/19	已还清
6	恽筱源	技术研发	T4.3	买房	20.00	2017/3/3	2年	2018/8/1	已还清
7	阳潇	技术研发	T4.3	买房	20.00	2017/8/18	2年	2018/7/31	已还清
8	周倩	产品运营	P2.2. 1	买房	20.00	2017/9/1	2年	-	-
9	邵达	技术研发	T4.1	买房	20.00	2018/3/6	2年	-	-
10	王仕卿	技术研发	T4.1	买房	20.00	2018/3/12	2年	-	-
11	王新杰	技术研发	T2.2	买房	15.00	2018/3/24	2年	-	-
12	梁天君	产品运营	C1.2. 3	买房	10.00	2018/3/26	2年	-	-
13	徐超	技术研发	T3.2	买房	24.00	2018/5/2	2年	-	-
14	徐沙沙	技术研发	T2.1	买房	16.00	2018/5/8	2年	-	-
15	石斌	技术研发	T3.2	买房	20.00	2018/6/8	2年	-	-
16	王飞锦	市场营销	S2.1. 1	买房	24.00	2018/9/4	2年	-	-
17	龚澜希	技术研发	T2.3	买房	18.00	2018/9/29	2年	-	-

## **2、报告期内员工借款体现人文关怀，符合《员工个人借款管理制度》规定**

自《员工个人借款管理制度》建立以来，公司严格按照该制度中的相关要求执行员工借款的申请审批、借款发放、还款追踪管理等事宜。报告期内，共发生 17 起员工借款，申请借款的员工均满足申请条件，借款金额未超过所任职级上限要求，借款申请均履行了必要的审核流程，除陈耀华因个人原因，经公司总经理审批同意延期还款外，其余员工均按时还款。

《员工个人借款管理制度》系公司为体现公司人文关怀，解决员工燃眉之急而建立的一项管理制度，该制度的建立旨在帮助员工解决生活中遇到的困难，有助于增强员工对公司的认同感和归属感，进而降低员工流动性，保证员工队伍整体的稳定性。

## **3、报告期内员工借款体现人文关怀，不构成资金占用**

根据《员工个人借款管理制度》规定，公司股东不得申请员工借款。报告期内向公司借款的 17 名员工中，恽筱源和阳潇目前为公司股东，但在 2017 年向公司借款时并未成为公司股东，符合借款条件，借款事项不构成股东资金占用。恽筱源和阳潇在 2018 年 4 月成为公司股东后，在较短时间内先后归还了 20 万元员工借款。除恽筱源和阳潇之外的 15 名借款员工均不是公司股东。因此，报告期内的员工借款事项不构成资金占用的情况。

### **（三）员工借款的会计处理其他应收款，银行存款；员工借款体现人文关怀，无利息费用**

根据《员工个人借款管理制度》规定，行政人事部在审批结束后第一时间告知借款人审批结果，在 OA 上提交借款单至财务部。财务部将在 7 个工作日内将借款金额汇至员工个人账户，并通知员工办款结果。公司财务按审批单及银行回单，借记其他应收款，贷记银行存款。

根据《员工个人借款管理制度》，公司向符合条件的员工个人及其家庭因突发变故或其他不可控原因造成的重大资金紧张（如买房、生育、重病等）提供临时借款，相关借款不收取利息，借款期限为 2 年。公司依据该制度未向借款员工收取利息费用。

#### **（四）申报会计师核查意见**

##### **1、核查过程**

申报会计师履行了如下主要核查方式：

（1）查阅了《员工个人借款管理制度》、员工借款明细表、员工借款单等材料；

（2）对公司管理层和人事行政部相关人员进行了访谈。

##### **2、核查意见**

经核查，申报会计师认为：公司的《员工个人借款管理制度》体现了公司人文关怀，解决员工燃眉之急而建立的一项管理制度，公司向符合条件的员工个人及其家庭因突发变故或其他不可控原因造成的重大资金紧张（如买房、生育、重病等）提供临时借款，相关借款不收取利息，借款期限为2年。报告期内公司共发生17起员工借款，借款情况与相关制度相符，不存在资金占用的情况。

### 问题 30

报告期末，发行人其他应收款和其他应付款中均有往来款。

请发行人补充披露：（1）上述往来款的具体内容、产生原因、交易对方及其与发行人及其关联方的关联关系；（2）上述金额与收到的其他与经营活动有关的现金、支付的其他与经营活动有关的现金中的勾稽关系。

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

（一）上述往来款的具体内容、产生原因、交易对方及其与发行人及其关联方的关联关系；

#### 1、其他应收款中往来款情况

其他应收款往来款主要核算押金、保证金、预付费用类款项等，其中押金、保证金为公司暂付款；预付费用类款项是与主营业务生产无关的预付款项。

2018 年末、2017 年末、2016 年末其他应收款往来款余额大于 1 万元金额分别为 20.51 万元、22.50 万元、2016 年末 25.93 万元，占期末总额的比例分别为 89.64%、90.29%、88.14%，具体明细如下：

单位：万元

2018 年 12 月 31 日				
具体内容	产生原因	交易对方	金额	是否关联方
预付款项	预付软件款	苏州精易会信息技术有限公司	7.80	否
预付款项	在途年会奖品	京东	6.97	否
预付款项	预付域名款	阿里云计算有限公司	1.85	否
预付款项	预付新年福利	北京轻奢生活商贸有限公司	1.76	否
预付款项	预付社保公积金	上海外服（集团）有限公司	1.13	否
押金	租赁保证金	上海紫竹创业投资有限公司	1.00	否
合计			20.51	

## 2017年12月31日

具体内容	产生原因	交易对方	金额	是否关联方
预付款项	2018年展会租金	慕尼黑展览（上海）有限公司	9.79	否
预付款项	在途年会礼品、研发材料等	淘宝	5.54	否
预付款项	2018年邮箱服务费	上海启邮网络科技有限公司	2.30	否
预付款项	预付油卡	中国石化销售有限公司上海石油分公司	1.62	否
预付款项	预付购新年福利物资费用	上海万丰文化传播股份有限公司	1.25	否
保证金	租赁保证金	上海紫竹创业投资有限公司	1.00	否
预付款项	在途办公用品	京东	1.00	否
合计			22.50	

## 2016年12月31日

具体内容	产生原因	交易对方	金额	是否关联方
押金	意向金	上海电驱动股份有限公司	10.00	否
预付款项	2017年展会租金	慕尼黑展览（上海）有限公司	5.02	否
押金	房租押金	上海广汇物业管理服务有限公司	5.00	否
定金	年会定金	上海臻晶彩商业管理有限公司	3.00	否
预付款项	预付油卡	中国石化销售有限公司上海石油分公司	1.91	否
保证金	租赁保证金	上海紫竹创业投资有限公司	1.00	否
小计			25.93	

通过查阅交易对方工商信息，对方与公司无关联关系，其他应收款往来款无重大异常。

## 2、其他应付款中往来款情况

其他应付款往来款主要核算公司代收款项如领军人才资助、党员活动费、共青团活动费等，该类款项需要公司专款用于相关支出，属于公司的暂收款。报告期末其他应付款往来款具体如下：

单位：万元

2018年12月31日				
具体内容	产生原因	交易对方	金额	是否关联方
多收的补贴款	小巨人培育企业项目	上海市闵行区科技创新服务中心	15.00	否
公司代收款	共青团活动费	中国共产主义青年团上海市闵行区委员会	1.00	否
公司代收款	党员活动费	上海市闵行区江川路街道办事处	0.27	否
公司代收款	两新支部活动经费	中共上海南滨江投资发展有限公司委员会	0.20	否
合计			16.47	
2017年12月31日				
具体内容	产生原因	交易对方	金额	是否关联方
多收的补贴款	小巨人培育企业项目	上海市闵行区科技创新服务中心	15.00	否
公司代收款	闵行领军人才资助	代田田	11.20	否
公司代收款	共青团活动费	中国共产主义青年团上海市闵行区委员会	1.00	否
公司代收款	党员活动费	上海市闵行区江川路街道办事处	0.03	否
合计			27.22	
2016年12月31日				
具体内容	产生原因	交易对方	金额	是否关联方
公司代收款	闵行领军人才资助	上海市人力资源和社会保障局、财政局	19.08	否
公司代收款	共青团活动费	中国共产主义青年团上海市闵行区委员会	1.00	否
公司代收款	党员活动费	上海市闵行区江川路街道办事处	0.21	否
公司代付款		员工社保	0.15	否
住房公积金	代扣代缴款	住房公积金	0.11	否
合计			20.54	

注 1：2017 年末小巨人培育企业项目 15 万元系公司申请的闵行区科技小巨人培育企业项目验收合格后，上海市闵行区科技创新服务中心超过合同支付给公司的款项；

注 2：按《中共闵行区委办公室、闵行区人民政府办公室印发<闵行区关于加快引进海外高层次人才的操作细则>等 15 个操作细则的通知》公司代收代付闵行领军人才资助主要用于资助领军人才及其团队的自身建设、交流合作与研修培训、文献资料费用、处理知识产权事务、改善工作、生活和医疗保健条件、解决特殊困难等方面。

通过查阅交易对方工商信息，对方与公司无关联关系，其他应付款往来款无重大异常。

## （二）上述金额与收到的其他与经营活动有关的现金、支付的其他与经营活动有关的现金中的勾稽关系

报告期内，上述款项中经营性款项，即资产负债表：其他应收款-往来款-经营性款项的期初期末变动金额与现金流量表科目：收到/支付的其他与经营活动有关的现金-其他应收款相关子科目净流出相等，存在上述勾稽关系，详见下表。经核对以及重新计算，上述勾稽关系成立。

项目	计算过程	2018 年度	2017 年度	2016 年度
现金流量表：其他应收款-往来款现金净流出	$A=A2+A3-A1$	-9.84	-4.50	-57.42
资产负债表：经营性其他应收-往来款（期末-期初）	A（期末-期初）	-9.84	-4.50	-57.42
差额	A-a	-	-	-
现金流量表：其他应付款-往来款现金净流出	$B=B3-B1-B2$	10.75	-6.68	-14.87
资产负债表：经营性：其他应付款-往来款（期初-期末）	b（期初-期末）	10.75	-6.68	-14.87
差额	B-b	-	-	-

具体引用数据来源如下：

单位：万元

资产负债表	标识	2018.12.31	2017.12.31	2016.12.31
其他应收款-往来款		22.88	24.92	29.42
其中：经营性款项	a	15.08	24.92	29.42
其他应付款-往来款		16.47	27.22	20.54
其中：经营性款项	b	16.47	27.22	20.54

现金流量表	标识	2018年度	2017年度	2016年度
收到的其他与经营活动有关的现金		921.95	347.68	150.26
其中：其他应收款-往来款（收回支付押金及保证金）	A1		5.00	3.00
其他应付款-往来款（代收领军人才、代收共青团费）	B1			21.00
其他应付款-往来款（多收政府补助）	B2		15.00	
支付的其他与经营活动有关的现金		1,204.43	855.18	622.02
其中：其他应收款-往来款（支付押金及保证金）	A2		0.94	2.76
其他应收款-往来款（扣除押金及保证金）变动影响数	A3	-9.84	-0.43	-57.18
其他应付款-往来款变动影响数	B3	10.75	8.32	6.13

### （三）申报会计师核查意见

#### 1、核查过程

申报会计师履行了以下主要核查程序：

（1）检查其他应收款、其他付款中往来款的明细，了解相关款项内容、产生原因、交易对方是否关联方等情况；

（2）抽查往来款相关合同，抽查付款凭据、期后结转费用或收回情况

#### 2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

（1）公司已补充披露其他应付款和其他应收款的具体内容、产生原因、交易对方等信息，其他应收款、其他应付款为公司暂收付款或预付费用类款，不属于未结转的费用或异常款项，且交易对方与发行人及其关联方均不存在关联关系；

（2）其他应收款、其他应付款往来款项与收到的其他与经营活动有关的现金、支付的其他与经营活动有关的现金中的存在一定的勾稽关系。



### 问题 31

2018 年，发行人管理费用包括股份支付费用 1,103.35 万元。该费用系 2018 年 3 月实际控制人之一唐晔向四名高管及核心技术人员转让股权形成。

请发行人补充披露本次股份支付授予日权益工具公允价值的金额和确认依据，以及与同行业可比公司的估值是否存在重大差异。

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

（一）本次股份支付授予日权益工具公允价值的金额和确认依据，以及与同行业可比公司的估值比较

1、本次股份支付授予日权益工具公允价值的金额为 1,298.00 万元，确认依据为评估报告

2018 年 3 月 29 日，公司股东唐晔签署协议将其持有的公司股权转让给员工胡佳、韩冬蕾、徐军、恽筱源,公司股东代田田签署协议将其持有的公司股权转让给员工阳潇。上述股东转让股权至员工事项的转让价格低于公允价值，构成股份支付。股份支付授予日权益工具公允价值的确认金额为 1,298.00 万元，确认依据为评估机构出具的评估报告。具体如下：

2018 年 3 月，根据银信评估“银信评报字[2018]沪第 0307 号”《上海柏楚电子科技有限公司拟股权转让所涉及的上海柏楚电子科技有限公司股东全部权益价值评估报告》，公司以 2017 年 12 月 31 日为基准日的评估值为 118,000.00 万元。根据该等评估结果，公司 1.1%股权的公允价值为 1,298.00 万元，与实际股权转让价格的价差 11,033,470.06 元作为股份支付公允价差计入当期管理费用。

2、本次股份支付授予日权益工具公允价值与可比案例估值的比较处于合理区间，无重大差异

（1）可比上市公司估值情况

公司本次估值的静态市盈率与同行业可比上市公司 2018 年 3 月 29 日的静态市盈率对比情况如下：

单位：万元

项目	维宏股份	深信服	四维图新	麦迪科技	平均数	公司
2018年3月29日总市值	375,125.64	-	3,179,602.62	308,072.34	1,287,600.20	118,000.00
2017年度归母净利润	8,069.56	57,351.93	26,519.96	5,111.09	24,263.14	13,109.21
静态市盈率(倍)	46.49	-	119.89	60.28	75.55	9.00

公司本次股份支付的估值，低于同行业可比上市公司平均水平，主要是因为上市公司存在股票交易流动性等因素，使得与非上市公司相比存在较大的估值溢价。

## (2) 上市公司可比案例的估值情况

2017年以来软件行业、互联网行业、计算机行业和通信行业等公司所属或较为接近行业的IPO案例中涉及股份支付的具体估值情况如下：

以外部投资者入股价格作为公允价值确认依据的案例			
股票简称	上市时间	股权激励时间	外部投资者入股时的市盈率(倍)
恒铭达	2019年2月	2017年	16.42
贝通信	2018年11月	2015年	14.75
鹏鼎控股	2018年9月	2017年	15.43
淳中科技	2018年1月	2016年	14.00
春秋电子	2017年11月	2015年	11.70
聚灿光电	2017年9月	2015年	12.51
光库科技	2017年2月	2015年	5.09
诚迈科技	2017年1月	2014年	20.00
平均数			<b>13.74</b>
中位数			<b>14.37</b>

**以专项评估报告作为公允价值确认依据的案例**

股票简称/公司名称	上市日期	股权激励日期	专项评估结果对应的市盈率（倍）
拉卡拉	2019年4月	2014年	-4.76
天邑股份	2018年3月	2016年	11.26
明阳电路	2018年2月	2015年	6.36
广东骏亚	2017年9月	2015年	7.11
美格智能	2017年6月	2015年	9.93
<b>平均数</b>			<b>5.98（剔除拉卡拉为 8.67）</b>
<b>中位数</b>			<b>7.11（剔除拉卡拉为 7.35）</b>

注：此处仅列示公开文件中详细披露股份支付公允价值确认依据的案例

2017年以来软件行业、互联网行业、计算机行业和通信行业等公司所属或较为接近的行业中，IPO企业在上市前因实施股权激励而涉及股份支付的案例13家，其中8家采用外部投资者增资入股价作为股份支付的公允价值确认依据，市盈率均值13.74倍，中位数14.37倍；5家采用专项评估结果作为股份支付的公允价值确认依据，市盈率均值5.98倍（剔除拉卡拉的负值后为8.67倍），中位数7.11倍（剔除拉卡拉的负值后为7.35倍）。

综上，鉴于公司历史上未引入过外部投资者，故采用专项评估结果作为股份支付的公允价值确认依据。公司为非上市公司，估值与上市公司估值不具有可比性。按照可比交易法衡量，公司专项评估结果对应的市盈率为9.00倍，略高于其他采用专项评估结果作为确认依据案例的平均水平，略低于以外部投资者入股价格作为公允价值确认依据案例的平均水平。本次股份支付的公允价值采用专项评估结果作为确认依据是较为合理的，与同行业可比公司的估值不存在重大差异。

## （二）申报会计师核查意见

### 1、核查过程

申报会计师履行了如下主要核查程序：

- （1）查阅了发行人2018年股权转让相关股东大会资料，股权转让协议；
- （2）查阅发行人本次股份支付作为授予日权益工具公允价值依据的评估报

告；

(3) 核查分析了本次股份支付的相关会计处理；

(4) 对比可比上市公司的估值情况，检索并对比分析近年来相近行业上市公司股份支付估值情况。

## **2、核查意见**

经核查，申报会计师认为：鉴于公司历史上未引入过外部投资者，公司 2018 年股份支付的公允价值采用专项评估结果作为确认依据。公司为非上市公司，估值与上市公司估值不具有可比较性。按照可比交易法衡量，公司专项评估结果对应的市盈率为 9.00 倍，略高于其他采用专项评估结果作为确认依据案例的平均水平，略低于以外部投资者入股价格作为公允价值确认依据案例的平均水平。本次股份支付的公允价值采用专项评估结果作为确认依据是较为合理的。

## 问题 32

报告期内，发行人总线系统部分赠与客户试用。请发行人补充披露总线系统赠予的金额和会计处理。

请保荐机构、申报会计师对核查并发表明确意见。

回复：

### （一）补充披露总线系统赠予的金额和会计处理

公司 2018 年度赠予了客户 2 套总线系统产品，成本为 24,619.26 元，2016 年度与 2017 年度赠予总线系统产品套数为 0。

公司赠予会计处理如下：确认赠予时，公司产品作其他出库，公司库存数量减少，月末按加权平均单价以及赠予数量结转赠予成本，借记销售费用-业务宣传费，贷记库存商品；年末计提视同销售增值税，借记销售费用-业务宣传费，贷记应交税费-增值税-销项税额。视同销售增值税计税依据为若有相同产品的销售，按平均销售价格确定；若无相同产品销售，则按成本加成 10% 确定。

业务宣传费是指企业开展业务宣传活动所支付的费用，主要是指未通过媒体传播的广告性支出。公司赠予客户产品主要是为推广新产品，符合业务宣传费相关规定，公司赠予客户产品，计入宣传费符合准则规定。根据增值税相关规定，企业将自产货物用于广告等用途的，应当视同销售货物缴纳增值税，公司处理符合税收法律相关规定。

### （二）申报会计师核查意见

#### 1、核查过程

申报会计师履行了如下主要核查程序：

（1）查阅了公司赠送申请审批表，其他出库单记录，是否符合审批程序；

（2）检查公司赠予成本结转以及会计处理、增值税纳税申报是否符合规定。

#### 2、核查意见

经核查，申报会计师认为：（1）公司已按规定补充披露总线系统赠予客户的金额，赠予客户总线系统通过公司内部审批流程，相关会计处理符合企业会计准则的规定；（2）公司已根据《中华人民共和国增值税暂行条例实施细则》合法合规计提视同销售货物行为产生的销项税额。

### 问题 33

报告期内，发行人享受自行开发生产的软件产品，增值税实际税负超过 3% 的部分即征即退政策。请发行人说明报告期内增值税退税金额与营业收入的勾稽关系，若存在差异，请说明原因。

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

#### （一）报告期内增值税退税金额与营业收入的勾稽关系

营业收入通过申请退税额与当期已收退税金额存在勾稽关系。

（1）营业收入 A 与申请退税额 F 存在勾稽关系。增值税退税额 F=公司自行开发生产软件产品营业收入 A\*增值税税率 B（17%/16%）-自行开发生产软件产品进项税 C-公司自行开发生产软件产品营业收入 A\*3%。

单位：万元

项目	计算公式	2016 年	2017 年	2018 年
自行开发生产软件产品销售收入	A	7,932.66	14,562.08	16,752.90
自行开发生产软件产品销项税额	B=A*税率 (17%/16%)	1,348.55	2,475.55	2,732.57
自行开发生产软件产品进项税	C	7.69	130.97	128.19
自行开发生产软件产品缴纳增值税	D=B-C	1,340.86	2,344.58	2,604.39
自行开发生产软件产品税负 3% 的部分	E=A*3%	237.98	436.86	502.59
申请退税额	F=D-E	1,102.88	1,907.72	2,101.80

（2）申请退税额 F 与当期已收退税额 I 存在勾稽关系。年末未收到退税额 J=年初未收到退税 G +申请退税额 F-税务局核减 H -当期已收退税额 I。

单位：万元

年度	年初未收到退税 G	申请退税额 F	税务局核减 H	当期已收退税额 I	年末未收到退税额 J=G+F-H-I
2016 年	409.59	1,102.88	0.03（注 2）	1,282.28	230.15
2017 年	230.15	1,907.72	0.00	1,815.79	322.08
2018 年	322.08	2,101.80		1,493.65	930.23

注 1：截止 2019 年 3 月末已收回 2018 年申报的增值税退税金额 930.23 万元。

注 2：税务局对自行开发生产软件产品销售收入会进行审核，相关软件产品需在税务局备案、软件产品销售已开具增值税发票且发票无错误。对于不符合条件的申请，税务局将进行核减。

经复核以及重新计算，营业收入通过申请退税额与当期已收退税金额存在勾稽关系。公司上述勾稽关系无误。

## **（二）申报会计师核查意见**

### **1、核查过程**

申报会计师履行了如下主要核查程序：

- （1）取得了公司增值税即征即退申请表；
- （2）检查了当期公司自开发生产软件产品销售收入与营业收入情况；
- （3）抽查了报告期内及期后实际收到退税的银行回单。

### **2、核查意见**

经核查，申报会计师认为：公司报告期内增值税退税金额为公司实际收到的退税，公司申请的增值税退税金额与营业收入的勾稽关系准确，按相关规定办理了增值税退税。

### 问题 34

请发行人补充披露报告期内，收回投资收到的现金和投资支付的现金的具体内容、产生原因、支付/收回对象及其与发行人及其关联方的关联关系。

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

（一）收回投资收到的现金和投资支付的现金的具体内容、产生原因、支付/收回对象及其与发行人及其关联方的关联关系

#### 1、收回投资收到的现金内容、原因及对象

内容：报告期内，公司收回投资收到的现金分别为 10,624.01 万元、31,425.00 万元和 63,701.95 万元，均系银行理财产品到期后收回的本金。

原因：报告期内，公司盈利情况良好，经营性现金流持续为正，为提高资金收益，公司配置风险较低、期限较短、可收回性较高短期银行理财产品。

对象：收回对象均系各大商业银行，包括农业银行、中国银行、兴业银行、杭州银行等。

#### 2、投资支付的现金的内容、原因及对象

内容：报告期内，公司投资支付的现金具体情况如下：

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
购买银行理财产品支付的现金	61,231.00	41,832.95	15,400.00
投资联营企业支付的现金	459.00	60.00	-
合计	61,690.00	41,892.95	15,400.00

原因：购买银行理财产品原因如上。公司投资联营企业（参股两家激光切割硬件领域的公司）主要是为进一步完善公司的产业结构，更好地通过硬件和软件结合提升激光切割技术。

对象：报告期购买银行理财产品支付的现金的对象各大商业银行，包括农业银行、中国银行、兴业银行、杭州银行等；投资联营企业支付的现金的对象为公



公司的参股公司常州戴芮珂、上海波刺。

## 2、上述支付和收回对象与发行人的关联关系

对于报告期内购买及到期赎回银行理财产品的对象均为各大商业银行，包括农业银行、中国银行、兴业银行、杭州银行等。根据公司的股东名册及公司控股股东的访谈，该等商业银行与公司不存在关联关联。

报告期内投资联营企业支付的现金的对象为公司的参股公司常州戴芮珂、上海波刺，属于公司的关联方。

## (二) 申报会计师核查意见

### 1、核查过程

申报会计师履行了如下主要核查程序：

(1) 查阅了发行人报告期的现金流量表明细；

(2) 查阅了发行人银行理财产品明细表、银行理财产品合同；

(3) 查阅了发行人长期股权投资明细表；

(4) 结合公司的股东名册及相关支付和收回现金对象的股权结构等，核查分析了发行人的关联方及与相关支付和收回现金对象的关联关系。

### 2、核查意见

经核查，申报会计师认为：报告期内，公司收回投资收到的现金均系银行理财产品到期后收回的本金，收回对象均系各大商业银行，与发行人及其关联方均不存在关联关系；报告期内，公司投资支付的现金除投资常州戴芮珂、上海波刺支付的现金外，均系购买银行理财产品支付的现金，支付对象均系各大商业银行，与发行人及其关联方均不存在关联关系。

(此页无正文,为《关于上海柏楚电子科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的审核问询函的回复》之签章页)



中国注册会计师:

李萍



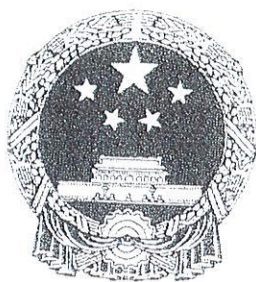
中国注册会计师:

钟焕秀



中国·上海

二〇一九年五月七日



# 营业执照

(副本)

统一社会信用代码 91310101568093764J

证照编号 0100000201808150101

名称 立信会计师事务所(特殊普通合伙)

类型 特殊普通合伙企业

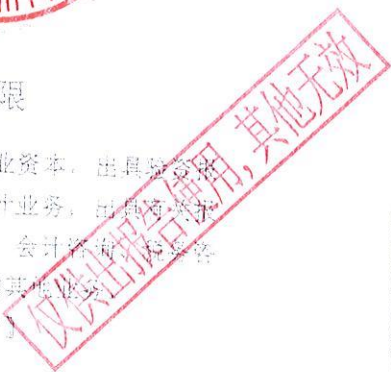
主要经营场所 上海市黄浦区南京东路

执行事务合伙人 朱建弟

成立日期 2011年1月24日

合伙期限 2011年1月24日至不约定期限

经营范围 审查企业会计报表,出具审计报告;验证企业资本,出具验资报告;办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务,出具相关报告;基本建设年度财务决算审计;代理记账;会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训;法律、法规规定的其他业务。  
【企业经营涉及行政许可的,凭许可证件经营】



登记机关

2018年08月15日



一清一白

证书序号: 0001247

# 说明

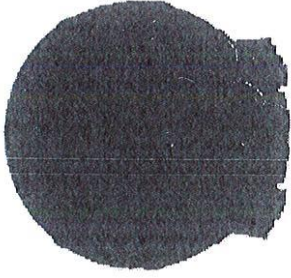
- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。



发证机关:

二〇一〇年六月一日

中华人民共和国财政部制



## 会计师事务所 执业证书

名称: 立信会计师事务所(特殊普通合伙)  
 首席合伙人: 朱建弟  
 主任会计师:  
 经营场所: 上海市黄浦区南京东路61号四楼



组织形式: 特殊普通合伙制

执业证书编号: 310000096

批准执业文号: 沪财会〔2000〕26号(转翻函文 沪财会[2010]82号)

批准执业日期: 2000年6月13日(转制日期 2010年12月31日)

仅供出报告使用, 其他无效



证书序号: 000194

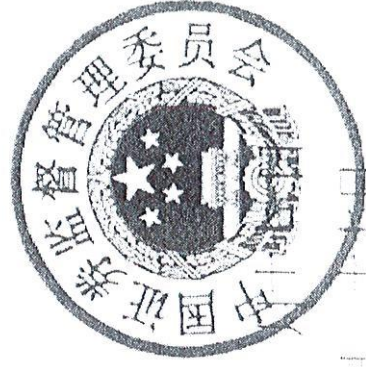
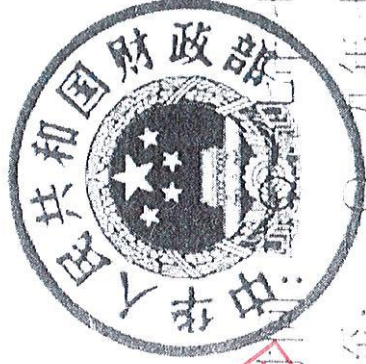
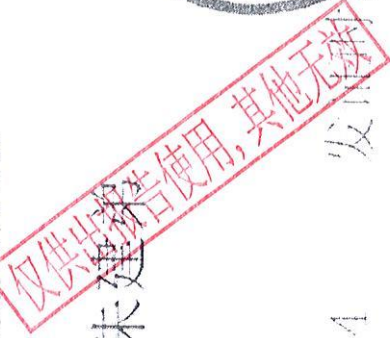
# 会计师事务所 证券、期货相关业务许可证

经财政部、中国证监会核准，批准

立信会计师事务所（特殊普通合伙）

执行证券、期货相关业务。

首席合伙人：朱建荣



证书号: 34

发证日期: 二〇〇九年七月

证书有效期至: 二〇一〇年七月



姓名	李萍
Sex	女
Date of birth	1979-06-26
Working unit	立信会计师事务所
Identity card No	650306200625124



仅供出报告使用,其他无效

年度检验登记  
Annual Renewal Registration

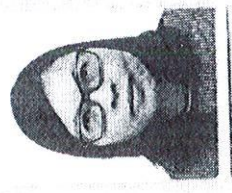
本证书经检验合格,继续有效一年。  
This certificate is valid for another year after  
this renewal.



李萍(310000060250)  
您已通过2018年年检  
上海市注册会计师协会  
2018年04月30日

月  
日

证书编号: 310000060250  
批准注册协会: Authorized Institute of CPAs  
发证日期: 1998年12月31日  
Date of Issuance: 1998/12/31



姓名 杨晓燕  
 Full name  
 姓 别 女  
 Sex  
 出生日期  
 Date of birth  
 工作单位  
 Working unit  
 身份证号码  
 Identity card No.



年度检验登记  
 Annual Renewal Registration  
 本证书经检验合格，照旧有效一年。  
 This certificate is valid for another year after  
 this renewal.



年度检验登记  
 Annual Renewal Registration  
 本证书经检验合格，照旧有效一年。  
 This certificate is valid for another year after  
 this renewal.

所