

**关于苏州华兴源创科技股份有限公司  
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**

保荐机构（主承销商）



（深圳市福田区中心区中心广场香港中旅大厦）

## 目录

问题 1 .....	4
问题 2 .....	13
问题 3 .....	16
问题 4 .....	20
问题 5 .....	23
问题 6 .....	24

### 上海证券交易所：

苏州华兴源创科技股份有限公司（以下简称“公司”、“发行人”或“华兴源创”）收到贵所于 2019 年 5 月 20 日下发的《关于苏州华兴源创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第三轮审核问询函》（上证科审（审核）〔2019〕150 号）（以下简称“《问询函》”），公司已会同华泰联合证券有限责任公司（以下简称“华泰联合证券”、“保荐机构”）、上海市通力律师事务所（以下简称“律师”）、华普天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）进行了认真研究和落实，并按照《问询函》的要求对所涉及的问题进行了回复，现提交贵所，请予审核。

除非文义另有所指，本问询函回复中的简称与《苏州华兴源创科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市招股说明书（申报稿）》（以下简称“《招股说明书》”）中的释义具有相同涵义。

本问询函回复中**楷体加粗**内容为涉及在《招股说明书》补充披露或修改的内容，已在《招股说明书》中以**楷体加粗**方式列示。本问询函回复部分表格中单项数据加总数与表格合计数可能存在微小差异，均因计算过程中的四舍五入所形成。

问题 1.关于苹果公司对发行人业务的影响。根据第二轮问询问题 1 的回复,报告期内,公司直接向苹果公司的销售金额分别为 2,725.22 万元、27,224.16 万元及 8,080.35 万元,占主营业务收入的比例分别为 5.28%、19.87%及 8.04%。报告期内发行人来自于苹果公司直接订单及其指定的第三方的订单合计影响发行人收入的比例分别为 36.72%、42.28%和 45.73%。报告期各期,发行人来自于苹果公司直接订单及其指定的第三方的订单,以及苹果产业链厂商自主决定向公司采购合计占发行人收入的比例分别为 75.13%、91.94%和 66.52%,占比较高。请发行人:(1)披露苹果产业链厂商自主决定采购的相关产品是否最终用于苹果相关产品的检测,结合合同签订情况、销售产品类型、销售价格、检测设备的最终检测产品等说明该方式与苹果指定第三方向发行人采购的区别;(2)披露发行人向美国出口产品销售金额及占主营业务收入比例,并结合美国近期对华产品加征关税的相关情况,量化说明中美贸易摩擦对发行人生产经营的影响,补充披露相关风险;(3)结合苹果公司产品市场占有率下滑的情况,进一步分析并披露苹果公司的业绩变动是否对发行人业务的稳定性和持续性产生重大不利影响,是否对发行人的持续经营能力产生重大不利影响,补充披露相关风险并作重大风险提示。请保荐机构和发行人律师就以上事项说明核查依据、核查过程并发表意见。

回复:

一、披露苹果产业链厂商自主决定采购的相关产品是否最终用于苹果相关产品的检测,结合合同签订情况、销售产品类型、销售价格、检测设备的最终检测产品等说明该方式与苹果指定第三方向发行人采购的区别;

(一)披露苹果产业链厂商自主决定采购的相关产品是否最终用于苹果相关产品的检测

以下相关内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、主要产品生产销售及原材料采购情况”之“(一)主要产品生产销售情况”之“4、报告期内前五大客户销售情况”之“(7)苹果产业链厂商自主决定向公司采购的情况”中进行了补充披露。

发行人披露的苹果产业链厂商自主决定采购的产品为按照苹果产业链厂商的需求定制开发的用于苹果产品检测的产品。因此，苹果产业链厂商自主决定采购的相关产品均最终用于苹果相关产品的检测。

## （二）结合合同签订情况、销售产品类型、销售价格、检测设备的最终检测产品等说明该方式与苹果指定第三方向发行人采购的区别

公司产品销售通常与客户以订单的形式订立交易协议。从订单签订情况来看，两种模式下公司均与客户直接签订订单，订单中的相关信息可以体现出该产品是否用于苹果公司相关产品的检测，但未写明是其自主采购或是苹果公司指定其采购，两种模式差异体现在苹果公司对订单要素的影响上。对于苹果公司指定第三方采购，指定产品的销售价格系在公司与苹果公司确定的产品指导价格内协商确定，同时苹果公司还会与第三方厂商确定其指定产品的大致的总采购数量规模，订单的具体批次以及交货期等商务条款由公司与第三方直接确定；对于苹果产业链厂商自主决定采购，订单的价格、规模等要素以及其他商务条款均由公司与产业链厂商直接确定。

从销售产品类型来看，两种模式存在差异，不存在重叠的具体产品。苹果公司指定第三方向发行人采购的产品为与苹果公司直接对接，按照苹果公司需求为其手机面板特定检测功能定制化开发的产品；苹果产业链厂商自主决定采购的产品为与苹果产业链厂商直接对接，按照苹果产业链厂商自身的需求，为其定制化开发的产品，该等产品亦最终用于苹果公司相关产品检测。

从销售价格角度来看，两种模式销售的产品均为定制化产品，不同产品价格不同，且在销售价格确定方式上存在差异。苹果公司指定第三方向发行人采购的产品先由苹果公司与发行人协商确定销售指导价，发行人根据客户信用情况、合作关系、订单金额等因素与直接客户在与苹果公司确定的销售指导价内进行协商定价；苹果产业链厂商自主决定采购的产品销售价格系发行人与苹果产业链厂商直接自主协商确定。

从检测设备的最终检测产品来看，苹果公司指定第三方向发行人采购与苹果产业链厂商自主决定采购均用于苹果公司多代 iPhone 系列智能手机等消费电子产品，应用的最终检测产品不存在区别。

综上，苹果产业链厂商自主决定采购与苹果公司指定第三方向发行人采购两种模式的区别主要体现在订单签订情况、销售产品类型以及销售价格确定方式方面。

二、披露发行人向美国出口产品销售金额及占主营业务收入比例，并结合美国近期对华产品加征关税的相关情况，量化说明中美贸易摩擦对发行人生产经营的影响，补充披露相关风险；

(一) 披露发行人向美国出口产品销售金额及占主营业务收入比例

以下相关内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“七、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“3、主营业务收入按区域分析”中进行了补充披露。

对于报关出口但实际运送至保税区内的商品销售，交易对方无需缴纳关税，该部分商品销售不受加征关税的影响。只有向美国出口产品货物实际运送至美国国内的部分，才会受美国对华加征关税的影响。

报告期各期，公司向美国出口产品销售金额及占主营业务收入的的比例情况如下：

单位：万元

项目	2018 年		2017 年		2016 年	
	金额	占营业收入的比例	金额	占营业收入的比例	金额	占营业收入的比例
美国出口产品销售	1,592.81	1.58%	1,479.44	1.08%	758.78	1.47%

注：以上销售收入为直接出口至美国国内产品的收入。

2019年1-4月发行人向美国出口产品金额为1,030.86万元(数据未经审计)。

公司直接出口至美国国内产品占营业收入的比例较小，系因苹果公司产品的生产基地主要集中在美国境外，发行人检测产品主要在生产当地使用。

(二) 结合美国近期对华产品加征关税的相关情况，量化说明中美贸易摩擦对发行人生产经营的影响，补充披露相关风险

2018年6月，美国政府正式发布了加征关税的商品清单，将对从中国进口的约500亿美元商品加征25%的关税，涉及的中国产品集中在航空、现代铁路、新能源汽车等高科技领域。2018年7月和8月，美国对首批340亿美元和第二批160亿美元中国商品加征关税的措施相继正式实施。

2018年7月，美国政府发布了新一轮加征关税的建议商品清单，拟对从中国进口的约2,000亿美元商品加征10%的关税，涉及的中国商品范围扩大至轻工业、机械制造、生活日用品等领域。2018年9月，美国对2,000亿美元中国商品加征10%关税的措施正式生效。2019年5月，美国将对2,000亿美元中国商品加征关税税率提高到25%。

报告期内，发行人生产销售的检测设备的使用方和直接客户主要为平板显示器生产商，如三星、LG、夏普、JDI等，上述企业的生产制造部门主要集中在中国、越南等东亚、东南亚地区，产成品也多在当地完成组装，中美贸易摩擦对发行人向平板显示器生产商销售检测设备无直接影响。对于发行人将检测设备直接销售给苹果公司的情况，目前美国政府公布的加征关税商品清单未涉及工业检测设备，对发行人向美国客户提供服务无直接影响。

综上，截至本问询回复签署日，中美贸易摩擦对发行人生产经营未产生不利影响。

若未来中美之间的贸易摩擦升级加剧，美国未来就公司对其出口的产品加征关税或出台相关不利政策，将可能对发行人生产经营造成不利影响。通常情况下，加征的关税将由购销双方各实际承担一部分。以下测算假设美国对公司产品加征关税全部转嫁为由公司承担（美国客户实际获得公司产品的价格不变），则以2018年出口美国销售金额为基础测算，加征关税可能对公司业绩影响的敏感性分析如下：

加征关税影响利润总额金额（万元）		直接出口至美国销售收入较2018年增长比例				
		20.00%	40.00%	60.00%	80.00%	100.00%
加征关税税率	10.00%	-173.76	-202.72	-231.68	-260.64	-289.60
	25.00%	-382.27	-445.99	-509.70	-573.41	-637.12

发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“一、经营风险”之“（五）

全球经济周期性波动和贸易政策、贸易摩擦的风险”中补充披露了若美国对华产品加征关税涉及发行人相关产品时可能对发行人生产经营产生不利影响的分析。

具体如下：

**（五）全球经济周期性波动和贸易政策、贸易摩擦的风险**

2016 年度、2017 年度和 2018 年度，发行人外销收入分别为 31,487.49 万元、115,704.80 万元和 47,270.86 万元，占同期公司主营业务收入的比重分别为 61.03%、84.47%和 47.03%。目前全球经济仍处于周期性波动当中，尚未出现经济全面复苏趋势，依然面临下滑的可能，全球经济放缓可能对消费电子产品带来一定不利影响，进而影响公司业绩。

此外，若未来中美贸易摩擦持续加深，或相关国家贸易政策变动、贸易摩擦加剧，可能会对公司产品销售产生一定不利影响，进而影响到公司未来经营业绩，以 2018 年经营业绩为基础测算，如相关国家贸易政策变动、贸易摩擦导致发行人境外收入进一步下滑 10%，将会导致发行人利润总额下滑 9.82%。

2016 年度、2017 年度、2018 年度和 2019 年 1-4 月，发行人直接出口至美国国内产品的销售收入分别为 758.78 万元、1,479.44 万元、1,592.81 万元和 1,030.86 万元（2019 年 1-4 月数据未经审计）。若未来美国对公司产品加征关税，且全部转嫁为由公司承担（美国客户实际获得公司产品的价格不变），则以 2018 年出口美国销售金额为基础测算，加征关税可能对公司业绩影响的敏感性分析如下：

加征关税影响利润总额金额（万元）		直接出口至美国销售收入较 2018 年增长比例				
		20.00%	40.00%	60.00%	80.00%	100.00%
加征关税税率	10.00%	-173.76	-202.72	-231.68	-260.64	-289.60
	25.00%	-382.27	-445.99	-509.70	-573.41	-637.12

三、结合苹果公司产品市场占有率下滑的情况，进一步分析并披露苹果公司的业绩变动是否对发行人业务的稳定性和持续性产生重大不利影响，是否对发行人的持续经营能力产生重大不利影响，补充披露相关风险并作重大风险提示。

回复：



(一) 结合苹果公司产品市场占有率下滑的情况，进一步分析并披露苹果公司的业绩变动是否对发行人业务的稳定性和持续性产生重大不利影响，是否对发行人的持续经营能力产生重大不利影响

以下相关内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、主要产品生产销售及原材料采购情况”之“(一) 主要产品生产销售情况”之“4、报告期内前五大客户销售情况”中进行了补充披露。

报告期内公司有来自于苹果公司直接订单及其指定的第三方的订单，且存在部分苹果产业链厂商自主决定向公司采购的情况，报告期各期以上情况合计影响公司收入的比例分别为 75.13%、91.94%和 66.52%，占比较高，苹果公司经营情况对公司影响较大。

公司向苹果公司及其供应链厂商销售的产品主要应用于苹果公司智能手机显示面板的检测。报告期内，苹果公司在全球智能手机领域市场占有率排名位居前列。根据 IDC 的统计数据，2016 年、2017 年和 2018 年，苹果公司在全球智能手机领域的市场占有率均位居第 2 名，分别为 14.60%、14.70%和 14.86%，总体略有上升，苹果公司经营业绩也呈上升趋势。2019 年 1 季度，苹果公司在全球智能手机领域的市场占有率位居第 3 名，受自身及竞争对手新产品推出周期等因素的影响，市场占有率下滑至 11.70%。根据苹果公司 2019 年第一季度财务报告，苹果公司 2019 年第一季度实现营业收入 580.15 亿美元，其中 iPhone 产品实现收入 310.51 亿美元，较 2018 年同期下降 17.33%。总体来看，虽然 2019 年 1 季度有所下滑，但苹果公司智能手机市场占有率、经营业绩仍维持较高水平。

在以下几方面因素的作用下，近期苹果公司智能手机市场占有率及经营业绩变化，不会对公司经营产生重大不利影响：

1、近期苹果公司的 iPhone 产品销量未达预期主要系其未推出大换代产品且定价较高所致，苹果公司核心竞争力未发生重大不利变化。

按照苹果公司通常两年对产品进行一次大换代的销售策略，2018 年 9 月推出的主力产品 iPhone Xs/Xs Max/Xr 等非大换代产品，但苹果公司继续对其 2018

年推出的产品采取了涨价的定价策略，因此一定程度上限制了市场对其产品的需求，从而使其 2019 年一季度市场占有率、经营业绩有所下滑。

尽管 2019 年一季度苹果公司 iPhone 产品销售未达预期，但是苹果公司仍是行业内最优质的品牌客户之一，苹果公司的核心竞争力未发生重大不利变化。苹果公司曾引领全球智能手机革命，具有突出的行业地位，2016 年苹果公司成为全球 100 大最有价值品牌第 1 名，2012 年至 2017 年苹果公司连续六年成为全球市值最大公司，2018 年成为全球首家市值突破万亿美元大关的公司。经过多年发展，苹果公司在智能手机行业的竞争中处于领先地位，具有强大的品牌号召力和较高的客户黏性，主要产品 iPhone 系列智能手机占据了高端智能手机市场较大的市场份额，具有远高于行业平均水平的产品销售价格和盈利能力。作为消费电子领域领先的科技型企业，苹果公司持续保持巨额研发投入，2018 财年研发投入达 142 亿美元，拥有优秀的技术团队和强大的设计、研发能力。较高的利润水平加上出色的设计、研发能力支撑苹果公司进行持续产品升级，强大的品牌号召力、较高的客户忠诚度使得苹果公司智能手机产品具有广阔的用户群体。

综上，2019 年一季度苹果公司市场占有率及经营业绩下滑并不代表苹果公司设计研发能力、品牌号召力、客户粘性等核心竞争能力的长期性减弱，预计其影响时间有限，苹果公司未来将继续保持一定的竞争优势以及较为稳定、可持续的经营业绩。

## 2、苹果公司及其产业链厂商检测设备采购量与苹果公司产品销量无严格的配比关系

公司检测产品主要用于苹果公司的智能手机的生产检测环节，相关的采购投入与苹果公司智能手机销量无严格的配比关系。一方面，为保障产品推出后的产量水平，苹果公司在产品推出之前即会根据其预期产品销量订购设备产品，因此相关的设备销量主要取决于苹果公司的销售预期，其最终产品实际销售情况不能准确反映其检测设备的真实采购需求。同时消费电子行业的激烈竞争使得品牌厂商需不断对产品进行更新换代，进而创造新的检测产品采购需求，苹果公司智能手机较高的价格水平使其即便在销量未达预期的基础上仍然有着较

高的盈利以支撑其产品创新及大规模的设备投入。另一方面，尽管销量未达预期，但根据 IDC 的统计数据，2019 年第一季度苹果公司 iPhone 出货量仍然超过了 3,600 万台，销售规模仍然较大，为了保障产品生产的经济性和及时应对突然的需求上升，苹果公司产业链厂商仍需保有一定规模的检测设备采购量。

3、公司具备为市场上最优秀客户提供检测服务的能力，可根据自身发展战略及下游行业竞争情况的变化独立面向市场获取新的业务机会

公司是国内领先的检测设备与整线检测系统解决方案提供商，近年来业务快速发展，业务范围不断扩大，通过多年的积累已在技术研发、品牌声誉、产品品类、综合服务能力等方面形成了一定的优势，拥有优秀的产品研发能力、快速响应客户需求的反应能力、全面的技术支持能力、长期稳定的生产制造能力、持续的质量控制能力与合格的技术保密能力，行业地位突出。公司具备为市场上最优秀客户提供检测服务的能力，若未来苹果公司经营情况出现较大的、长期的不利变动，公司可根据自身发展战略及下游行业竞争情况的变化独立面向市场获取新的业务机会。公司报告期内持续开拓苹果公司之外的境内外客户，并取得了成效。尤其是随着国内消费类电子及平板显示行业的发展，公司加大了对京东方等国内知名客户的销售力度，公司对京东方集团实现销售收入从 2016 年的 2,600.07 万元增长到 2018 年的 8,547.02 万元，随着合作的深入预计未来销售将进一步增加。

4、公司积极利用自身积累，着力布局集成电路等业务领域，有助于降低苹果公司业务波动的影响

报告期内公司在原有的业务基础上，基于对自身技术储备、行业发展趋势和未来市场前景的预期，积极布局集成电路测试领域。2017 年初公司成立集成电路事业部以来，对测试机和分选机以及测试机配套周边产品的研发投入了大量研发人员和资金，目前集成电路领域相关检测业务已成为公司业务结构的重要组成部分，自主研发的超大规模 SoC 测试机目前已交付部分标杆客户验证，预计未来对集成电路领域客户的销售将大幅增加，为公司贡献新的利润增长点，进一步增强公司综合实力及核心竞争力。

综上，苹果公司经营业绩波动对发行人业务的稳定性和持续性以及持续经营能力未产生重大不利影响。

但是，近年来全球智能手机领域竞争日趋激烈，产品更新换代快、技术革新频繁，华为等后起品牌的市场占有率提高较快。若未来市场竞争进一步加剧，苹果公司无法保持设计研发等方面的竞争优势以及良好的品牌声誉，使得其智能手机经营出现较大的、长期的不利变动，则苹果公司经营业绩将可能因此受到重大不利影响。若苹果公司智能手机业务出现较大的、长期的不利变动的同时，公司无法及时拓展平板检测领域的其他客户且集成电路检测等其他业务领域开拓效果不佳，则前述情形可能对公司业务的稳定性和持续性以及持续经营能力产生重大不利影响。

## （二）补充披露相关风险并作重大风险提示

以下相关内容已在招股说明书“重大事项提示”之“四、特别风险提示”中进行了补充披露。

### 苹果公司业绩变动影响公司经营的风险

报告期内公司用于苹果公司产品检测的产品收入比例分别为 75.13%、91.94% 和 66.52%，占比较高，苹果公司经营情况对公司影响较大。2019 年一季度，受 2018 年 9 月推出的新产品非大换代产品且定价过高的影响，苹果公司的 iPhone 产品销售情况未达预期，市场占有率有所下滑。若未来市场竞争进一步加剧，苹果公司无法保持设计研发等方面的竞争优势以及良好的品牌声誉，使得其智能手机经营出现较大的、长期的不利变动，则苹果公司经营业绩将可能因此受到重大不利影响。若苹果公司智能手机业务出现较大的、长期的不利变动的同时，公司无法及时拓展平板检测领域的其他客户且集成电路检测等其他业务领域开拓效果不佳，则前述情形可能对公司业务的稳定性和持续性以及持续经营能力产生重大不利影响。

## 四、保荐机构和发行人律师的核查情况

### （一）核查程序

1、获取了发行人关于苹果产业链厂商自主决定采购的相关产品是否最终用

于苹果相关产品的检测说明；

2、获取了发行人关于苹果产业链厂商自主决定采购与苹果指定第三方向发行人采购区别的说明，复核了前述两种模式的划分情况；

3、获取了发行人向美国销售统计表，复核了销售金额及占营业收入的比例情况；

4、核查了美国近期对华产品加征关税对公司的影响情况，根据相关假设对美国加征关税可能对公司产生的影响进行了量化分析；

5、核查了苹果公司市场占有率情况及经营业绩情况，获取了发行人关于苹果公司的业绩变动对公司影响的说明。

## （二）核查意见

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

1、报告期内苹果产业链厂商自主决定向公司采购的相关产品最终用于苹果相关产品的检测，苹果产业链厂商自主决定采购与苹果公司指定第三方向发行人采购两种模式的区别主要体现在订单签订情况、销售产品类型以及销售价格确定方式方面。

2、截至本问询回复签署日，中美贸易摩擦对发行人生产经营未产生不利影响。若未来中美国之间的贸易摩擦升级加剧，美国未来就公司对其出口的产品加征关税或出台相关不利政策，将可能对发行人生产经营造成不利影响。公司已在招股说明书中提示相关风险。

3、苹果公司经营业绩波动对发行人业务的稳定性和持续性以及持续经营能力未产生重大不利影响。若苹果公司智能手机业务出现较大的、长期的不利变动的同时，公司无法及时拓展平板检测领域的其他客户且集成电路检测等其他业务领域开拓效果不佳，则前述情形可能对公司业务的稳定性和持续性以及持续经营能力产生重大不利影响。发行人已在招股说明书中就未来苹果公司业绩出现重大不利波动可能对公司持续盈利能力造成负面影响进行了重大风险提示。

**问题 2.关于苹果公司以外境内外客户的开拓情况。根据第二轮问询问题 1**

的回复，报告期内公司持续开拓苹果公司之外的境内外客户，并取得了成效。请发行人进一步说明报告期内开拓境内外客户的具体过程，客户的主要情况，是否存在与苹果公司类似的指定第三方平板显示器件生产商销售测试设备的情形，销售的主要内容，销售收入、毛利金额、销售收入及利润占比等。

回复：

一、请发行人进一步说明报告期内开拓境内外客户的具体过程，客户的主要情况

公司在开拓客户时以直接对接终端及产业链厂商的方式为主，依靠自身的销售力量进行市场开拓。具体来说有以下几点：

1、公司和行业大多数客户保持着较为紧密的联系，在主要客户现场部署销售和服务团队，及时响应客户的新增需求，同时进行横向的需求开发；

2、公司在所处行业已经深耕多年，并具备较高的行业知名度。行业内客户的相关需求公开招标时，一般会主动邀请发行人参与；

3、公司根据市场需求趋势，会提前进行技术储备、研发新的产品，覆盖更多的客户应用场景；

4、根据行业的动态，公司持续增加销售力量，对新市场、新客户、存量客户新需求进行深度挖掘，在推广既有产品和技术的同时，也根据客户需求开发全新功能的检测设备。

报告期内，除苹果产业链厂商外，公司开拓的境内外主要客户的具体情况如下表所示：

客户名称	开拓的具体过程	客户的主要情况
京东方集团	2018年，京东方集团建设柔性 OLED 生产线，并向社会公开招标。公司凭借柔性 OLED 的 Mura 补偿技术和丰富的柔性 OLED 自动化检测设备生产经验，成功中标。	国内液晶面板龙头企业，是中国液晶面板行业的引领者，也是国内率先批量生产 OLED 手机面板的公司。

晶端显示集团	2017年，终端非苹果产品更新换代，新产品在老化方面的技术要求较高，发行人凭借在老化检测方面具有平板显示屏老化测试用高精度温度控制技术，获得了客户老化检测设备新增订单；2018年，晶端显示精密电子（苏州）有限公司将生产线从手工向自动化升级。发行人凭借多年为其提供检测设备的技术积累和丰富的自动化检测设备生产经验，取得了自动化检测设备的新增订单。	包含晶端显示精密电子（苏州）有限公司和晶端显示器件（苏州）有限公司。主营业务为开发、设计、生产液晶显示器、半导体等电子应用机械类产品和相关零部件。公司与晶端显示集团拥有长期合作关系，公司多年为其提供检测设备相关产品。
东莞技研新阳电子有限公司	东莞技研新阳电子有限公司与公司拥有长期合作关系，公司多年为其提供车载显示屏的相关检测设备。2018年，发行人获悉客户生产线从手工向自动化升级的需求，发行人凭借多年为其提供检测设备的技术积累和丰富的自动化检测设备生产经验，通过产品打样测试后，取得了其自动化检测设备的新增订单。	技研新阳有限公司于1993年在香港注册成立。东莞技研新阳电子有限公司是技研新阳有限公司于2011年在境内投资设立的全资子公司，主营业务为电器、自动化设备等电子产品的生产和销售。
苏州能讯高能半导体有限公司	2018年，苏州能讯高能半导体有限公司通过向社会公开招标提出了射频芯片自动化测试设备的需求，公司凭借高性价比的解决方案，成功中标。	成立于2011年，主营业务为半导体芯片的研发、生产、销售，是5G基站射频芯片的核心供应商。
上海金脉电子科技有限公司	2017年，发行人开拓汽车电子检测领域，主动拜访了包含上海金脉电子科技有限公司在内的多家汽车零部件生产商，并与其首次建立合作，为其提供车载显示屏检测设备的维修服务工作。2018年，发行人在获悉客户生产新一代车载显示屏对全新检测设备的需求后，基于过去一年的良好合作，取得了其车载显示屏检测设备的新增订单。	成立于1999年，专注于车电子产品设计、生产和销售，包括车载显示屏、电子元器件和仪器仪表等。
深圳市帝晶光电科技有限公司	2016年客户向公司采购了部分检测设备用于建设新产线；2017年，客户扩大产能，向公司采购了大量检测设备。	成立于2004年，是一家一直致力于液晶显示器件研究开发、生产制造及销售推广的高科技公司，是目前国内主要的液晶显示器件制造商之一。深圳市帝晶光电科技有限公司与公司拥有长期合作关系。

**二、是否存在与苹果公司类似的指定第三方平板显示器件生产商销售测试设备的情形**

报告期内，公司不存在与苹果公司类似的指定第三方平板显示器件生产商销

售测试设备的情形。

**问题 3.关于向泰科集团采购和销售。**根据招股说明书披露和第二轮问询问题2的回复,发行人报告期内向泰科集团采购金额分别为9,167.55万元、13,168.02万元和 2,046.88 万元,同期向泰科集团销售金额为 20,040.28 万元、2,783.68 万元和 13,586.41 万元。同时,日本泰科对发行人的销售在考虑技术支持及客户服务费后,确定销售订单金额并按该销售订单金额确认收入。请发行人:(1)结合对泰科集团采购及销售时点、生产周期等,进一步说明 2017 年和 2018 年向泰科集团采购金额与发行人采购总额变动趋势不一致的原因,向泰科集团销售金额与发行人营业收入变动趋势不一致的原因;(2)是否存在向泰科集团采购零部件加工后再出售给泰科集团的情形,如存在,请具体说明主要内容和金额及占比情况;(3)提供发行人和日本泰科的销售合同协议或订单,并说明技术支持及客户服务费相关条款,采用净额结算货款并确认销售收入是否符合会计准则的相关规定。请保荐机构和申报会计师核查并说明发行人对上述收入的确认时点是否符合《企业会计准则》的相关规定,是否存在延迟确认收入的情形。

回复:

一、结合对泰科集团采购及销售时点、生产周期等,进一步说明 2017 年和 2018 年向泰科集团采购金额与发行人采购总额变动趋势不一致的原因,向泰科集团销售金额与发行人营业收入变动趋势不一致的原因

(一)结合对泰科集团采购及销售时点、生产周期等,进一步说明 2017 年和 2018 年向泰科集团采购金额与发行人采购总额变动趋势不一致的原因

报告期内,公司向泰科集团采购金额与发行人采购总额情况如下:

单位:万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度	2018 年相对 2017 年增长率	2017 年相对 2016 年增长率
发行人向泰科集团的采购额	2,046.88	13,168.02	9,167.55	-84.46%	43.64%
发行人采购总额	46,695.22	72,199.15	19,862.35	-35.32%	263.50%

公司主要产品具有高度定制化和个性化的特点,生产主要以销售订单作为驱



动。为能够及时响应客户订单需求，公司采用以“订单+储备生产”的生产模式，每月与客户保持沟通，了解客户未来采购计划和订单意向，并基于客户采购计划和订单提前备货。从采购周期来看，部分主要材料采购周期在 1-2 月左右，从生产工艺来看，从投料直至产品完工一般在两周内完成。公司对泰科集团的采购及销售时点、生产周期等因素对公司向泰科集团的采购及销售金额的变动趋势无直接影响。

2017 年和 2018 年公司向泰科集团采购金额与发行人采购总额变动趋势一致，波动幅度不一致，主要原因分析如下：

2016 年至 2018 年，公司自动化检测设备的销售收入分别为 4,258.11 万元、74,821.02 万元和 25,247.16 万元。公司 2016 年产品主要为手动或半自动测试设备，2017 年因三星项目，产品需升级为全自动化设备，与手动或半自动测试设备相比，自动化设备需使用大量机械手臂、电缸、料机、控制器、PLC 控制系统、读码器、传送带等自动化部件，因此 2017 年对上述电气类材料采购较多，2018 年全自动化设备产销量较 2017 年减少，由此导致相应的原材料采购有所减少。

报告期内，公司向泰科集团的采购主要系电气类材料，与采购总额的波动原因类似，由于发行人自动化检测设备销售波动，导致发行人向泰科集团电气类材料的采购 2017 年增加较大，相应 2018 年减少。此外，公司 2018 年向泰科集团采购下降较大，还基于公司增加了对国内供应商的采购，进一步降低了对泰科集团的采购。

## （二）2017 年和 2018 年向泰科集团销售金额与发行人营业收入变动趋势不一致的原因

报告期内，公司向泰科集团销售金额与公司营业收入金额如下：

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度	2018 年相对 2017 年增长率	2017 年相对 2016 年增长率
公司向泰科集团销售收入	13,586.41	2,783.68	20,040.28	388.07%	-86.11%
营业收入	100,508.35	136,983.42	51,595.44	-26.63%	165.50%

泰科集团包括日本泰科和台湾泰克,报告期内公司向泰科集团的销售主要系对日本泰科的销售,对台湾泰克仅在 2018 年发生了 0.96 万元的直接销售。公司向日本泰科销售的产品主要为夏普和 JDI 在生产用于苹果公司移动设备的 LCD 液晶面板过程中所需的检测治具及检测设备,夏普和 JDI 属于苹果公司指定的供应商。

### **1、2017 年相对 2016 年销售变动分析**

2017 年相对 2016 年,公司营业收入增长 165.50%,公司向泰科集团销售收入下降 86.11%,变动趋势不一致,主要原因是 2016 年苹果公司的产品应用的主要是 LCD 显示屏,2017 年苹果公司推出 iPhone X 等新一代产品,全面采用三星的 OLED 显示屏,降低了向夏普和 JDI 公司 LCD 液晶面板显示屏的采购,从而使公司 2017 年营业收入大幅增长,通过泰科集团向夏普和 JDI 公司销售 LCD 相关的检测设备和检测治具下降。

### **2、2018 年相对 2017 年销售变动分析**

2018 年相对 2017 年,公司营业收入下降 26.63%,公司向泰科集团销售收入增长 388.07%,变动趋势不一致,主要原因是随着 2017 年 OLED 新产线投资完成,2018 年公司用于 OLED 检测设备的订单减少导致公司 2018 年营业收入下降。同时由于苹果公司 2018 年推出新一代产品部分机型使用 LCD 显示屏,使得 2018 年公司通过日本泰科向夏普和 JDI 公司销售 LCD 相关的检测设备和检测治具增加。

**二、是否存在向泰科集团采购零部件加工后再出售给泰科集团的情形,如存在,请具体说明主要内容和金额及占比情况**

委托加工是指由委托方提供原材料和主要材料,受托方按照委托方的要求制造货物并收取加工费和代垫部分辅助材料加工的业务。双方一般签订加工合同,合同价款表现为加工费,且加工费与受托方持有的主要材料价格变动无关。从公司与泰科集团的交易模式来看,泰科集团与发行人签订的是材料采购订单,并非加工合同。

报告期各期公司从泰科集团采购的主要系印刷电路板、电缸等基础原材料,

多数为国际知名电子及电气品牌的元器件。发行人采购需求是基于公司全部产品的生产计划，所采购的原材料应用于公司全部产品的生产。该等原材料可能应用于销售给泰科集团的产品中，也可能应用于其他客户的产品，因此公司向泰科集团的采购与销售不存在对应关系。

综上，公司向泰科集团采购零部件系为公司自产产品使用，不存在向泰科集团采购零部件加工后再出售给泰科集团的情形。

**三、提供发行人和日本泰科的销售合同协议或订单，并说明技术支持及客户服务费相关条款，采用净额结算货款并确认销售收入是否符合会计准则的相关规定。**

发行人已提供与日本泰科的销售订单。

日本泰科以下达采购订单方式与发行人进行交易，订单中未单独约定技术支持及客户服务费的相关条款，技术支持及客户服务费是交易双方协商订单金额的部分考虑因素。公司根据双方确定的订单金额报关出口、开具发票、结算货款并确认销售收入，相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

**四、请保荐机构和申报会计师核查并说明发行人对上述收入的确认时点是否符合《企业会计准则》的相关规定，是否存在延迟确认收入的情形。**

#### **（一）核查程序**

1、对发行人销售负责人、财务负责人等进行访谈，了解发行人 2017 年和 2018 年向泰科集团销售金额与发行人销售总金额变动趋势不一致的原因；

2、对日本泰科销售收入进行函证，检查与产品销售收入相关的销售订单、销售发票、出口报关单、海关进出口证明、客户签收单、验收单、销售回款等资料，确认交易金额及往来余额的真实性、准确性、完整性；

3、对日本泰科进行现场访谈，了解客户与发行人交易背景、合同订单的签订、报告期各期的交易金额等，确认交易金额及往来余额的真实性、准确性、完整性；

4、对泰科集团的销售收入进行截止性测试，通过测试资产负债表日前后的

账务记录、销售合同/订单、运单、客户签收单、销售回款等，以确定销售是否存在跨期现象，是否存在延迟确认收入的情形；

5、检查发行人与泰科集团交易相关的会计处理，复核是否符合《企业会计准则》的相关规定。

## （二）核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：发行人对泰科集团的收入确认时点符合《企业会计准则》的相关规定，不存在延迟确认收入的情形。

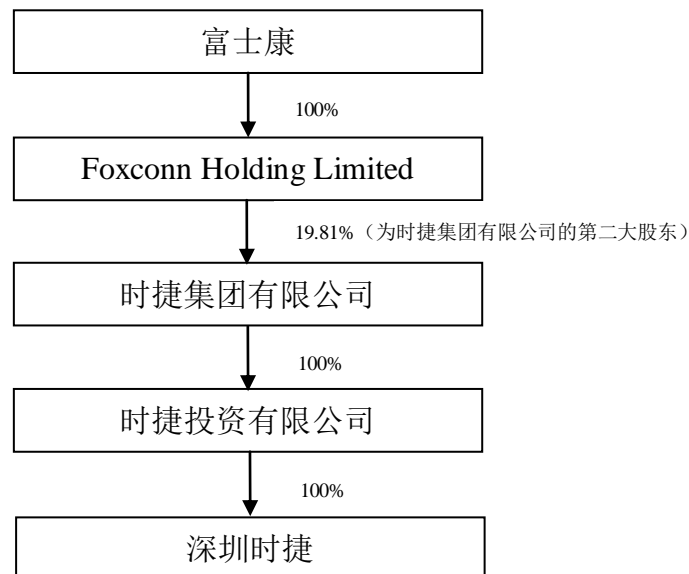
**问题 4.关于与时捷电子-境内公司的合作。根据第二轮问询问题 1 的回复，发行人与时捷电子-境内公司的交易订单实际来源于富士康，时捷电子-境内公司系富士康关联方，与公司进行交易，报告期内发行人与时捷电子-境内公司的销售不属于经销收入。同时，2017 年 6 月发行人与时捷电子-境内公司签订《代理合同》，双方约定，时捷电子-境内公司除根据富士康的指示向发行人采购外，可以代理发行人产品并开拓新客户，具体情况另行协商。请发行人：（1）说明时捷电子-境内公司与富士康的关联关系，通过时捷电子-境内公司向发行人采购相关产品的主要原因，2016 年及 2017 年富士康是否通过时捷电子-境内公司向第三方采购同类产品；（2）说明《代理合同》的主要内容，是否为经销框架协议，除苹果及其指定客户外，发行人未来是否主要通过经销方式销售相关产品。请保荐机构和发行人律师核查并发表意见。**

**回复：**

**一、说明时捷电子-境内公司与富士康的关联关系，通过时捷电子-境内公司向发行人采购相关产品的主要原因，2016 年及 2017 年富士康是否通过时捷电子-境内公司向第三方采购同类产品；**

根据于国家企业信用信息公示系统网站查询的时捷电子-境内公司（即时捷电子科技（深圳）有限公司，以下简称“深圳时捷”）的相关公开信息、时捷集团有限公司（香港股份代码 1184，以下简称“时捷集团”）公开披露的 2018 年年报、鸿海精密工业股份有限公司（台湾股票代码 2317，以下简称“富士康”）公开披露的 2017 年年报、2018 年及 2019 年第一季度合并财务报告暨会计师核

查报告，深圳时捷与富士康存在间接持股关系，具体如下图所示：



富士康通过深圳时捷向发行人采购相关产品的主要原因是，发行人在与富士康商谈签订订单的过程中，富士康基于其自身供应链体系的采购管理需求，指定了深圳时捷作为其向发行人的采购方。深圳时捷除代富士康向发行人采购外，还负责为富士康采购其他类型产品。

因发行人产品均为高度定制化产品，2016年及2017年富士康不存在通过深圳时捷向第三方采购同类产品的情况。

**二、说明《代理合同》的主要内容，是否为经销框架协议，除苹果及其指定客户外，发行人未来是否主要通过经销方式销售相关产品。**

2017年6月，发行人与深圳时捷签订了一份《代理合同》，就深圳时捷代理发行人液晶显示及相关平面显示等产品进行了约定，系发行人与深圳时捷达成的关于代理发行人相关产品的经销框架协议。前述《代理合同》约定的主要内容

序号	内容	具体约定
1.	代理区域	深圳时捷的代理区域为富士康科技集团及其分公司、子公司关联公司，包括国内国外两个市场；双方可协商扩大或缩小代理区域。
2.	代理产品	深圳时捷代理销售发行人的产品为：液晶显示及相关平面显示等产品；双方可协商增减代理商品种类。

3.	代理权限	发行人授权深圳时捷为富士康科技集团及其分公司、子公司关联公司，包括国内国外两个市场的独家代理商，全面负责该地区销售和经销商管理；发行人不得在深圳时捷代理区域内另设其他代理或经销商；深圳时捷严禁跨区域窜货；深圳时捷可以根据实际情况制订销售政策。
4.	代理期限	本合同的代理期限为3年，从本合同签订之日起至2020年6月13日止。深圳时捷要求续期的，应在合同期限届满前1个月向发行人提出书面要求，发行人同意的可以续签合同。
5.	代理商品价格及付款方式	深圳时捷按照发行人建议的零售价格销售产品（服务）；深圳时捷向发行人付款方式为发票日次月结30天。
6.	购货与销售	发行人收到深圳时捷订单后，应按时交货至深圳时捷指定地点，运输和报关等相关费用由发行人承担。

截至本问询回复签署日，发行人向深圳时捷销售产品均系根据富士康的指定而发生，发行人从深圳时捷取得的销售收入并非是基于双方签署的上述《代理合同》而主动产生的经销收入。发行人生产的产品主要为高度定制化、非标准型的产品。发行人收到客户产品需求后，会针对客户的需求确定技术方案，与客户确认产品相关参数、性能等，开发样品经客户打样测试通过后，双方签订销售合同或订单，并在完成试作评审后才进行大批量生产销售。基于发行人主要产品高度定制化的特征，未来也将主要通过直接销售的方式销售产品。

### 三、保荐机构和发行人律师的核查情况

#### （一）核查程序

1、对发行人销售负责人、财务负责人进行访谈，并检查富士康与公司关于指定深圳时捷作为其采购方的沟通记录，检查发行人与深圳时捷签订的代理协议，了解发行人与深圳时捷的交易原因、交易模式、定价方式、产品的配送方式、货款的结算方式；

2、于国家企业信用信息公示系统网站对深圳时捷公开信息进行查询、对深圳时捷访谈，对其是否为发行人的经销商、双方的交易模式等进行了确认，了解该客户的获取方式，了解富士康是否通过深圳时捷向第三方采购同类产品的情况。关注其成立时间、注册资本、注册地、经营范围、法定代表人、股东结构、董监高任职情况等，核查其背景信息及其与发行人是否存在关联关系等；

3、查询时捷集团香港交易所的公开披露资料，查询相关股东信息等，查询

富士康公开披露的 2017 年年报、2018 年及 2019 年第一季度合并财务报告暨会计师事务所核查报告，核查深圳时捷与富士康的关联关系。

## （二）核查意见

经核查，保荐机构和发行人律师认为：深圳时捷的母公司时捷集团的第二大股东为富士康的全资子公司。富士康通过深圳时捷向发行人采购相关产品的主要原因是富士康基于其自身供应链体系的采购管理需求。2016 年及 2017 年富士康不存在通过深圳时捷向第三方采购同类产品的情况。发行人与深圳时捷签订的《代理合同》是经销框架协议，但未产生相关经销销售，基于发行人的产品特性，发行人未来也将主要通过直接销售方式销售产品。

**问题 5.关于集成电路检测设备。**根据第二轮问询问题 1 的回复，发行人称其积极布局集成电路测试领域，目前集成电路领域相关检测业务已成为公司业务结构的重要组成部分，但根据发行人在第二轮问询问题 4 的回复，目前集成电路测试相关产品尚处于量产验证、调试验证过程，尚未实现销售。请发行人：

（1）提供发行人就集成电路测试产品与相关客户签订的协议或订单；（2）按照集成电路领域相关检测业务收入占营业收入的比例，相应调整集成电路领域相关检测业务在招股说明书中的披露篇幅。请保荐机构和发行人律师对上述事项进行核查并发表意见。

**回复：**

### 一、提供发行人就集成电路测试产品与相关客户签订的协议或订单

发行人与客户签订的协议或订单详见本次问询函回复之其他文件之“8-4-1 集成电路测试产品相关协议或订单”。

### 二、按照集成电路领域相关检测业务收入占营业收入的比例，相应调整集成电路领域相关检测业务在招股说明书中的披露篇幅

报告期内，发行人基于自身技术储备，对集成电路测试领域投入了大量研发人员和资金。研发过程中形成的阶段性研究成果实现了小批量销售。发行人在第二轮问询问题 4 回复中关于集成电路相关的核心技术是发行人的最新技术成果，因此相关产品尚处于量产验证、调试验证阶段，尚未实现销售。

发行人集成电路测试领域相关的移动终端电池管理系统芯片测试技术已于 2018 年研发完成并获得国际知名消费电子企业认可，截至本问询回复日，公司已与下游客户签署多条订单并开始交付，累计订单金额超过 3 亿元。

报告期内发行人集成电路测试设备的相关收入较小，为便于投资者阅读，发行人已对招股说明书集成电路相关的披露篇幅进行了适当删减，删除了部分冗余信息，突出了与投资者投资决策相关的重要信息，增强了可读性，具体修改内容比较情况详见本次问询函回复之其他文件之“8-4-3 苏州华兴源创科技股份有限公司关于招股说明书修订情况的说明”。

### 三、保荐机构和发行人律师的核查情况

#### （一）核查程序

- 1、获取了发行人报告期内集成电路测试产品的相关合同及订单；
- 2、对发行人研发负责人及集成电路业务相关负责人进行了访谈，了解公司集成电路领域相关业务的发展情况。

#### （二）核查意见

经核查，保荐机构和发行人律师认为：发行人在集成电路测试领域具备一定技术实力，报告期内实现了小批量销售。为便于投资者阅读，发行人已对招股说明书集成电路相关的披露篇幅进行了适当删减，删除了部分冗余信息，突出了与投资者投资决策相关的重要信息，增强了可读性。

**问题 6.根据招股说明书和问询回复，2017 年末公司应收账款比 2016 年末大幅增长，主要是因为 2017 年客户苹果公司订单大幅增长，并受双方对部分订单的对账及付款流程等因素影响。发行人与苹果公司商定的付款条件为苹果公司收到发行人业务员提供的对账清单并且确认无误后 45 天内付款，同时 2017 年苹果业务收入主要于二季度、三季度确认，年末不应有大额应收账款。请发行人：（1）进一步说明销售内控的相关制度关于对账时间的约定，2017 年发行人是否按时与苹果公司对账，双方对部分订单的对账及付款流程等因素如何影响应收账款余额，双方对部分订单的对账是否存在争议或异常，苹果付款流程是否发生变化，对账时点与收入确认时点的差异情况；（2）说明期末对苹果应收**



账款的账龄是否存在超过 45 天的情形,如是,请按照账龄 45 天以内、45-90 天、90-180 天、180 天以上等情形分类,并说明应收账款账龄逾期的金额及原因。请保荐机构和申报会计师核查并发表意见。

回复:

一、进一步说明销售内控的相关制度关于对账时间的约定,2017 年发行人是否按时与苹果公司对账,双方对部分订单的对账及付款流程等因素如何影响应收账款余额,双方对部分订单的对账是否存在争议或异常,苹果付款流程是否发生变化,对账时点与收入确认时点的差异情况;

根据公司销售内控相关制度规定,公司在订单产品全部交付完成后,向客户发起对账。公司与苹果公司的具体对账流程如下:

1、发货和确认收入:苹果公司以订单形式向发行人采购产品,发行人收到订单后,开始生产、分批(一般 4 个月内)发货、报关出口并确认收入。

2、公司完成整个订单产品交付后,一般会在次月向苹果公司发出对账清单,启动对账工作。

3、苹果公司收到对账清单后,启动内部对账流程,通常由其财务部门发起,将清单所列示产品向其内部采购部门、工程部门及代工厂进行核对。

如果苹果公司订单产品的实际使用方为其代工厂,苹果公司收到对账清单后,除核对订单签订情况外,还需要与代工厂确认货物实际交付和使用情况等,使得内部对账流程较长,有时长达 60 天。

4、苹果公司完成内部对账流程后,开始计算 45 天付款周期,到期付款。

2017 年发行人按时与苹果公司进行对账。从发行人与苹果公司的整个对账流程可以看出,发行人与苹果公司的对账是在整个订单产品交付完成后启动对账工作,同时苹果公司内部对账时间较长,在苹果公司完成整个内部对账工作后才开始计算 45 天付款周期,而公司是按分批发货并达到收入确认条件后即确认收入。因此,对账时点晚于收入确认时点,从而导致 2017 年末应收账款余额增长较大。

报告期内，发行人均在整个订单产品交付完成后，即向苹果公司对账，双方对订单的对账不存在争议或异常。苹果公司完成内部对账工作后开始计算付款周期，到期后即向发行人付款，付款流程未发生变化。

**二、说明期末对苹果应收账款的账龄是否存在超过 45 天的情形，如是，请按照账龄 45 天以内、45-90 天、90-180 天、180 天以上等情形分类，并说明应收账款账龄逾期的金额及原因。**

2017 年末公司对苹果公司应收账款账龄情况如下：

单位：万元

账龄	金额
45 天以内	2,781.38
45-90 天	610.03
90-180 天	17,524.32
180 天以上	-
<b>合计</b>	<b>20,915.73</b>

从上表可以看出，2017 年末应收账款账龄超过 45 天的金额为 18,134.35 万元，主要集中在 90-180 天内，主要原因是发行人同苹果公司对账时点晚于收入确认时点。具体而言，发行人与苹果公司的对账是在整个订单产品交付完成后启动对账工作，同时苹果公司内部对账时间较长，在苹果公司完成整个内部对账工作后才开始计算 45 天付款周期，而公司是按分批发货并达到收入确认条件后即确认收入。其中，2017 年发行人与苹果公司签订一份 2,124.43 万美元（折合人民币 14,034.31 万元）的订单，该订单产品于 2017 年 6 月初至 9 月中旬分批发货交付，发行人分批确认收入并形成应收账款。发行人在上述订单产品全部交付完成后，于 10 月初向苹果公司发出对账清单启动对账工作。苹果公司 12 月初完成其内部对账工作，于 2018 年 1 月向发行人支付货款 14,034.31 万元。

综上所述，公司对苹果公司应收账款账龄的起算时点为收入确认时点，与苹果公司约定的信用期 45 天的起算时点为苹果公司内部对账完成后。苹果公司实际付款时间符合约定，公司对苹果公司的应收账款不存在逾期的情形。

**三、保荐机构和申报会计师的核查情况**

## （一）核查程序

1、获取并审阅了公司销售和收款流程相关的内部控制制度文件；

2、获取并检查发行人 2017 年末对苹果公司应收账款的账龄明细，对发行人财务负责人、销售负责人等进行访谈，了解发行人与苹果公司的交易模式、销售价款的对账及支付结算方式、对苹果公司的信用政策、是否存在逾期情况等；

3、对苹果公司的销售额及往来余额进行函证，获取并检查苹果公司销售收入相关的销售合同/订单、销售发票、出口报关单、运单、客户签收单、验收单、销售回款等资料，核查双方交易金额及往来余额的真实性、准确性、完整性；

4、对报告期各期销售回款情况进行核查，获取报告期内发行人银行流水、银行进账单和票据并与账面回款进行核对，检查回款单位与销售合同/订单中的客户名称是否一致，核查客户回款的真实性和回款金额的准确性。

## （二）核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、根据公司销售内控相关制度规定，公司在订单产品全部交付完成后，向客户发起对账。2017 年发行人按时与苹果公司对账。由于发行人与苹果公司是在整个订单产品交付完成后启动对账工作，同时苹果公司内部对账时间较长，在苹果公司完成整个内部对账工作后开始计算 45 天付款周期，而公司是按分批发货并达到收入确认条件后确认收入。因此，对账时点晚于收入确认时点，从而导致 2017 年末应收账款余额增长较大。双方对订单的对账不存在争议或异常，苹果公司付款流程未发生变化。

2、2017 年末应收账款账龄超过 45 天的金额为 18,134.35 万元，该账龄的起算时点为收入确认时点；发行人与苹果公司约定的信用期 45 天的起算时点为苹果公司内部对账完成后。苹果公司实际付款时间符合约定，公司对苹果公司的应收账款不存在逾期的情形。

（本页无正文，为《关于苏州华兴源创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）

苏州华兴源创科技股份有限公司



（本页无正文，为华泰联合证券有限责任公司《关于苏州华兴源创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）

保荐代表人（签字）：

时锐

时锐

吴学孔

吴学孔

华泰联合证券有限责任公司

2019年5月24日



## 保荐机构总经理的声明

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

保荐机构总经理：



江禹

华泰联合证券有限责任公司（盖章）



2019年5月24日