

广东利元亨智能装备股份有限公司  
首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的  
第二轮审核问询函的回复  
广会专字[2019]G18036570155 号

---

目 录

首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的第二轮 审核问询函的回复.....	1-94
--	------

**关于广东利元亨智能装备股份有限公司  
首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的  
第二轮审核问询函的回复**

广会专字[2019]G18036570155 号

致：上海证券交易所

贵所出具的《关于广东利元亨智能装备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二轮审核问询函》（上证科审（审核）（2019）225 号，以下简称“《问询函》”）已收悉。我们作为广东利元亨智能装备股份有限公司（以下简称“发行人”、“公司”或“利元亨”）首次公开发行股票并在科创板上市的会计师，对《问询函》所提出的有关问题进行了逐项核查和落实，现向贵所提交本书面回复。

本回复中使用的术语、名称、缩略语，除特别说明外，与其在招股说明书中的含义相同。

**一、《问询函》问题 1**

**发行人及中介机构未按前次审核问询函的要求回答下列问题，请继续回答：**

**请发行人：（1）重新回答前次问询问题 14 发行人募投项目工业机器人的定位是否准确，募集资金是否重点投向科技创新领域；（2）重新回答前次问询问题 18，结合可比公司情况，补充说明发行人客户集中是否符合行业特性，并结合行业状况详细分析发行人与其主要客户交易的稳定性及可持续性；（3）明确回答前次问询中的问题 6，“评估基准日定为 2016 年 4 月 30 日的原因，及评估基准日与股权转让的时点相隔较长的原因”；（4）重新回答前次问询中的问题 10，不是分析“持续盈利能力”，而是分析“持续经营能力”；（5）结合下游客户应**

用及工艺环节的分类方法，补充在一张表中披露锂电池制造设备的销售收入；（6）披露对报告期内前五大客户各产品细分类别的销售内容，其中锂电池制造设备请按下游客户应用及工艺环节分类披露；（7）结合客户所在下游行业（消费电子和动力电池）需求、主要客户销售变动情况、相关产品定价的影响因素等，进一步量化分析发行人报告期内收入大幅增长的合理性、毛利率变动的合理性，及相关财务数据变动趋势是否与同行业公司一致；（8）结合消费电子行业增速放缓、动力电池行业受政策影响的情况，披露对设备制造业的影响，在风险因素和重大事项部分有针对性地对下游行业相关风险进行披露；（9）披露产品验收内容、时间周期及影响因素，结合上述因素进一步分析发出商品余额及占比较高的原因；（10）披露成本的归集对象，前次问询中 28 题所指归集对象，是指相关成本直接归集到具体产品还是分摊进入成本，另请分析相关成本核算是否准确；（11）披露售后费用与质保金核算对象的差异，并按性质披露应收账款的构成情况，及不同性质的应收账款回款情况、风险情况等是否存在差异，相关会计处理是否合规。

请发行人：（1）说明收购利元亨精密的资金来源和资金去向，转让事项履行的决策程序是否合法合规，自利元亨精密受让的两项注册商标是否已过户、后续是否存在法律纠纷；（2）明确说明与收购利元亨精密事项相关的存货、合同等是否已经处理完毕，是否不存在纠纷；（3）说明股权激励参照的 2017 年 9 月外部增资价格是否公允，对比该次外部增资前后外部增资的价格、同行业可比公司的市盈率情况等，进一步分析该参照价格的公允性；（4）分析并说明报告期内主要客户中新增客户的持续性和稳定性，报告期内除了新能源科技外，是否存在客户变动较大的情况，若存在，是否需要进行风险提示；（5）说明是否存在其他应收沃特玛或异常客户的票据或款项，相关坏账准备计提是否充分。

请保荐机构、申报会计师详细核查上述事项并发表意见。

请保荐机构认真研读《科创板首次公开发行股票注册管理办法》（试行）、《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 41 号——科创板公司招股说明书》等与科创板相关的文件，认真落实科创板的相关要求。

回复：

**（一）重新回答前次问询问题 14 发行人募投项目工业机器人的定位是否准确，募集资金是否重点投向科技创新领域**

公司本次募集资金拟投资 56,683.98 万元建设工业机器人智能装备生产项目、投资 12,829.13 万元建设工业机器人智能装备研发中心项目。该两个项目的定位准确，募集资金重点投向了科技创新领域。

**1、募投项目工业机器人智能装备的定位准确**

智能制造装备通常以工业机器人为载体，融合智能控制、机器视觉、人工智能、信息管理系统、精密机械零件加工及线体制造等技术，实现智能装配、检测、仓储、物流等功能，能够提供最优生产、个性化定制及协同制造方案的自动化装备。公司募投项目为智能制造装备，名称前面包含工业机器人，体现了智能装备以工业机器人为载体的重要特征。

此外，工业机器人产业链包含上游核心零部件、中游机器人本体及下游智能制造系统，狭义的工业机器人产业仅指中游机器人本体，广义的机器人产业包括全产业链，智能制造系统广义上也属于工业机器人产业。

因此，募投项目工业机器人的定位准确。

**2、募集资金重点投向了科技创新领域**

公司募投项目为智能制造装备的扩产和研发，智能制造装备属于国家科技创新领域。

中共中央、国务院 2016 年 5 月印发的《国家创新驱动发展战略纲要》之“四、战略任务”之“（一）推动产业技术体系创新，创造发展新优势”提出，“发展智能制造装备等技术，加快网络化制造技术、云计算、大数据等在制造业中的深度应用，推动制造业向自动化、智能化、服务化转变”。智能制造装备符合国家科技创新要求。

根据《上海证券交易所科创板企业上市推荐指引》，科创板优先推荐三类企业和七大领域，重点支持具有较强科技创新能力的企业，同时明确了科技创新的主要领域，即新一代信息技术、高端装备、新材料、新能源、节能环保、生物医药和符合科创板定位的其他领域。

公司本次募投项目为智能制造装备的生产和研发,属于前述指引中的高端装备领域,募集资金重点投向了科技创新领域。

**(二) 重新回答前次问询问题 18, 结合可比公司情况, 补充说明发行人客户集中是否符合行业特性, 并结合行业状况详细分析发行人与其主要客户交易的稳定性及可持续性**

公司对新能源科技收入及占比较高, 主要原因是下游客户发展较快, 及公司战略上为优质客户服务, 与下游行业集中度较高也相关, 符合行业特性, 具备合理性。

公司与第一大客户新能源科技已建立长期稳定的合作关系, 且在手订单充足, 交易具备稳定性及可持续性。

**1、下游行业与客户业务发展情况**

**(1) 消费锂电呈现差异化发展, 软包电池增长迅速**

消费锂电池主要应用于传统消费电子(手机、平板、笔记本电脑等)及新兴消费电子(可穿戴设备、智能音箱、AR/VR 设备、无人机等)。

近年来传统消费电子进入成熟期, 增速趋缓, 但产品更新迭代较快; 新兴消费电子增长迅速, 并且消费电子越来越趋向智能化。这对锂电池的安全性、轻量化、能量密度、形态多样化等提出了越来越高的要求。

因此, 一方面传统消费电子的产品更新迭代和新兴消费电子的增长持续带来设备改造和产能扩张的需求, 另一方面由于软包电池相较于其他类型电池, 能够更好地满足消费电子领域的前述要求, 2012-2018 年复合增长率达 18.73%, 增长较快。

**(2) 主要客户新能源科技业务快速增长**

新能源科技是世界领先的锂离子电池生产者和创新者, 技术、产能、服务均处于全球尖端水平。其主要产品是消费锂电池。

新能源科技是全球最大的软包锂电池生产企业, 最近三年出货量占比分别为 37.43%、38.08%和 37.73%, 稳居全球第一, 业务快速增长。

## 2、公司发展战略及实施效果

### (1) 公司发展战略

公司创始团队自 2011 年开始与新能源科技合作，意识到了锂电行业巨大的发展潜能。2014 年公司设立后，由于在人员规模、研发力量、资金实力等方面存在一定劣势，决定集中资源为已有优质客户新能源科技服务，并以当时自动化进程较慢、行业内竞争程度相对较低的电池检测设备尤其是核心设备化成容量测试机为切入点，进行技术攻坚，发展自己的优势产品。

### (2) 实施效果

2014 年至今，公司实施上述发展战略，取得了显著成效，不仅与新能源科技形成了稳固的战略合作关系，更建立了研发与技术竞争优势，掌握了通用核心技术，得以不断开拓新产品和新应用领域，并获得良好的业绩回报。

公司战略的实施效果具体体现在以下四个方面：

#### ① 建立了研发和技术竞争优势

公司作为突破口的化成容量测试机研发成功，并以大约每年一次的速度快速迭代，目前已发展到第 6 代，形成了自己的优势产品。

通过服务下游技术领先客户，公司一方面紧跟本行业和下游锂电行业技术前沿和发展趋势，另一方面逐步建立了较为完善的研发体系，掌握了通用核心技术，不断扩展产品线和应用领域。

公司应用于消费锂电的三层全自动热冷压化成容量测试机、应用于动力锂电的方形动力电池电芯装配线，总体技术处于国际先进水平；应用于汽车零部件领域的相位器全自动装配检测线，总体技术处于国内领先水平，部分指标达到国际先进水平，并填补了国内空白，获得了国家级珠江西岸先进装备制造业发展项目首台套奖励。

2014 年至今，公司产品由化成容量测试机 1 种增加至 30 余种，涵盖的锂电行业工艺段从后段延伸到前段和中段，应用领域从消费锂电扩展至动力锂电、汽车零部件、精密电子、安防、轨道交通等多个领域。

## ② 与新能源科技形成了稳固的战略合作关系

公司在研发和技术方面锐意进取，产品快速迭代，能够满足新能源科技产能快速扩充和自动化改造的需求，在其供应链体系中地位不断提升。

2018年，公司电池检测设备占新能源科技的采购比例已达74.51%，为其提供的产品拓展至电芯装配设备，并与新能源科技签署了战略合作协议，公司成为其设备类唯一战略供应商。

## ③ 良好口碑带来新领域的优质客户

通过服务锂电行业领先企业及开发新领域产品，公司建立了良好的口碑，打入了汽车零部件、安防等领域，获取了爱信精机、Multimatic、富临精工、凌云股份、联想电子、西门子西伯乐斯等优质企业订单。

### 3、下游行业集中度较高

公司主要下游行业是锂电池行业。在全球消费锂电领域，三星SDI、LG化学和新能源科技出货量合计占比60%以上，在动力锂电领域，宁德时代、松下、比亚迪装机量合计占比60%以上，集中度较高。

由于锂电行业集中度较高，为该行业领先企业提供产品和服务的部分上游行业也存在客户集中度较高的情形。例如在上游材料领域，德方纳米近三年对宁德时代的销售占比分别为63.17%、67.61%、67.90%；在智能装备领域，先导智能在上市前两年锂电设备第一大客户分部收入占比也高达60%-85%。

公司主要客户新能源科技为消费锂电三大巨头之一，市场占有率高，规模较大，公司对其收入和占比较高，一定程度上与此相关。

### 4、客户集中度较高符合行业特性

我国智能装备行业市场空间巨大，但起步较晚，企业数量众多、规模较小，成长初期往往选择某一领域作为切入口，因而客户集中现象较为普遍。

公司与锂电和3C电子领域的同行业公司第一大客户销售占比情况如下：

公司	主要客户所在	第一大客户	第一大客户销售收入占比
----	--------	-------	-------------

	行业		2018年	2017年	2016年
先导智能	动力锂电池、 消费锂电池、 光伏	-	44.84%	28.32%	24.29%
赢合科技	动力锂电池	-	19.41%	21.47%	25.46%
杭可科技	消费锂电池、 动力锂电池	三星集团/LG集团	35.70%	17.98%	31.03%
科瑞技术	移动终端、锂 电池	苹果公司及其指定 EMS厂商	-	71.03%	68.60%
博众精工	移动终端	苹果公司及其指定 EMS厂商	81.10%	84.84%	71.74%
公司	消费锂电池、 动力锂电池	新能源科技	66.19%	77.29%	50.14%

注：科瑞技术未公开 2018 年年报。

如以单一客户占比超过 30%为标准，前述公司中除赢合科技外，客户集中度均较高，具有一定普遍性。

公司第一大客户的收入占比与科瑞技术和博众精工较为接近，第一大客户均为行业内的龙头企业，其规模和设备需求较大，客户集中度较高的原因相似。

公司与先导智能的客户集中度差异，主要原因是发展阶段的不同。

根据先导智能招股说明书，上市前 2012-2014 年，其锂电设备分部收入及分部第一大客户收入占比如下：

项目	2014年	2013年	2012年
锂电设备分部收入（万元）	15,179.35	2,296.18	308.88
本分部第一大客户收入占比	84.02%	60.38%	45.37%

根据上表，先导智能上市前，锂电分部第一大客户收入占比较高且逐年大幅上升。以同一口径计算，公司报告期第一大客户收入占锂电设备销售收入的比例分别为 68.88%、89.41%及 74.71%，与先导智能差异不大。先导智能上市后，资本实力、产能、业务规模均大幅提升，具备较为充分的资源开拓更多客户，锂电分部的客户集中度有所下降。

公司与赢合科技和杭可科技在产品结构、细分市场、产能约束等方面存在差



异，客户集中度有所不同。

综上，公司客户集中度较高，符合智能制造行业成长期企业一般特征，与锂电行业可比公司存在的差异具备合理性。

## 5、结合行业状况详细分析发行人与其主要客户交易的稳定性及可持续性

公司下游消费锂电行业软包电池发展较快，主要客户新能源科技存在较大规模扩产计划。公司是新能源科技战略级供应商，与新能源科技的交易具备稳定性及可持续性。

### (1) 下游消费锂电行业的发展趋势

消费锂电池主要应用于传统消费电子（ICT 即手机、平板、笔记本电脑）及新兴消费电子（可穿戴设备、智能音箱、AR/VR 设备、无人机、清洁工具等）。近年来传统消费电子进入成熟期，增速趋缓，但迭代较快；新兴消费电子增长迅速。

相应地，消费锂电行业增长较为平缓，根据日本 B3 数据，2012 年至 2016 年出货量的复合增长率为 3.15%，但出现了能量密度高、轻量化的软包电池替代其他类型电池的结构变化。2017 年和 2018 年，消费锂电出货量增速上升，达 11.90% 和 11.94%。2012 年到 2018 年，软包类消费锂电池年复合增长率为 18.73%

受下游消费电子行业发展影响，未来几年内，预计软包类电池仍将快速发展。

#### ① 传统消费电子行业

传统消费电子行业竞争较为激烈，厂商不断加快产品升级迭代以吸引消费者，产品日益轻量化、智能化，由此对锂电池的安全性能、轻量化、容量和寿命的要求不断提高，从而对消费锂电池的市场结构产生重要影响。

相对于圆柱电池和方形电池，由于软包电池具有如下优点，更加符合下游消费电子的需求，尤其是高端消费电子市场：（1）安全性能好：软包电池电解液较少漏液，且在发生安全隐患的情况下软包电池会鼓气裂开，而不像硬壳电池那样内压过大会发生爆炸；（2）重量轻：软包电池重量较同等容量的钢壳方形电池轻 40%，较铝壳方形电池轻 20%；（3）容量大：软包节约体积 20%，较同等规格尺

寸的钢壳电池容量高 50%，较铝壳电池高 20%~30%；（4）循环性能好：软包电池的循环寿命更长，100 次循环衰减比铝壳少 4%~7%；（5）内阻小：软包电池的内阻较锂电池小，能极大地降低电池的自耗电。

随着传统消费电子快速迭代及用户消费升级，预计未来软包电池将在传统消费电子领域得到更广泛应用。

## ② 新兴消费电子行业

2015 年以来，智能可穿戴设备、VR/AR 设备、无人机等新兴电子产品迎来高速增速期，给 3C 行业注入了新的活力。以可穿戴设备为例，根据 IDC 数据，2018 年全球可穿戴设备（不包含蓝牙耳机）的出货量为 1.79 亿台，较 2017 年的 1.41 亿台增长了 27.1%。全球在 VR/AR 设备的支出在 2018 年达到 178 亿美元，相比 2017 年的 91 亿美元预计将增长 95.60%。预计 2017-2021 年全球对 AR/VR 产品和服务支出的复合年增长率为 98.80%。据 IDC 预测，到 2019 年全球民用无人机销量预计可达 393 万架，其中，消费级约为 300 万架，年均复合增长率为 60%，工业级约为 93 万架，年均复合增长率为 45%。

相对于传统消费电子，智能可穿戴设备、VR/AR 设备及无人机等形态各异，对锂电池的需求注重设计灵活这一特点。软包电池由于可定制外形，可以实现更小更薄等特点，新兴消费电子对其需求更大。

## （2）新能源科技的行业地位

新能源科技成立于 1999 年，目前是日本 TDK 集团属下全资独立运作公司，为非上市公司，总部位于香港，下辖子公司位于广东省东莞市和福建省宁德市。

新能源科技是世界领先的锂离子电池生产者和创新者，技术、产能、服务均处于全球尖端水平。新能源科技是全球最大的软包锂电池生产企业，最近三年出货量稳居全球第一，市场占有率分别为 37.43%、38.08%和 37.73%。

新能源科技的主要产品系列包括高能量密度、高功率电芯，又包括快充、异形电芯等。新能源科技的客户主要是全球知名的智能手机、笔记本和平板电脑原厂制造商、各类无人机、智能机器人和电动工具制造厂家，以及各种智能家居、虚拟、增强现实和可穿戴电子产品的先锋领导者，包括 Apple、Vivo、小米、OPPO、

HP、Dell、华为等。

### **(3) 新能源科技的扩产计划**

新能源科技预计未来市场空间较大，增长来源主要包括：（1）传统消费电子市场如手机、平板、笔记本电脑等，软包电池将持续替代其他类型电池；（2）新型消费电子市场如 5G、手表、耳机、可穿戴设备等，增长空间巨大；（3）家用储能市场在日本和欧美快速普及，新能源科技已经实现量产和批量交付，技术为行业前沿；（4）电动工具市场如无人机、电动摩托车等对锂电池需求稳定增长，已经与 BMW、博世、速珂电动、小牛电动等知名品牌合作。

为适应不断增长的行业需求，新能源科技未来的产能规划为 5 年内翻番，包括产能扩张和设备更新需求在内，各年对生产线的采购额不低于 5 亿美元。

### **(4) 凭借研发与技术实力，公司成为新能源科技战略级供应商**

公司在研发与技术方面锐意进取，产品快速迭代，最新第 6 代三层全自动热冷压化成容量测试机总体技术已达到国际先进水平。

公司建立了较为完善的研发体系，建设了具备较强实力的研发团队，自主研发掌握了多项核心技术，不仅能够为客户提供更好的设备，还具备向客户输出智能制造行业前沿技术，协助客户优化生产流程的能力。

凭借研发技术实力及其他竞争优势，公司在新能源供应链体系中地位不断提升。2018 年，新能源科技与公司签署战略合作协议，是其设备类唯一的战略供应商。

截至报告期末，公司在手订单合计 11.20 亿元（含税），其中新能源科技的订单 7.72 亿元（含税）。

综上，公司与主要客户的交易具备稳定性与可持续性。

**(三) 明确回答前次问询中的问题 6，“评估基准日定为 2016 年 4 月 30 日的原因，及评估基准日与股权转让的时点相隔较长的原因”**

#### **1、评估基准日定为 2016 年 4 月 30 日的原因**

2016 年 4 月，公司主要股东周俊雄和周俊杰商议设立利元亨投资作为持股

平台，将持有公司股权的方式由直接持股变更为间接持股，并确定以换股方式实施，即周俊雄、周俊杰以持有的公司股权向利元亨投资出资。

由于换股事宜系于 2016 年 4 月协商确定，因此将评估基准日定为 2016 年 4 月 30 日。

## **2、评估基准日与股权转让的时点相隔较长的原因**

本次换股交易于 2016 年 4 月商定，因此事没有紧迫性，未及时实施，至 2016 年 9 月，方办理了将股权转让予利元亨投资的工商登记手续，完成以股权对利元亨投资出资。

周俊雄、周俊杰以公司股权向利元亨投资出资，属于非货币出资，根据当时有效的公司法及公司登记管理条例，须经评估。但当时股东及经办人员均对相关法律规定不熟悉，至 2016 年底方知晓须评估，因此进行了补充评估。由于换股事宜系于 2016 年 4 月协商确定，因此将评估基准日定为 2016 年 4 月 30 日，导致评估基准日与股权转让的时点相隔较长。

## **（四）重新回答前次问询中的问题 10，不是分析“持续盈利能力”，而是分析“持续经营能力”**

公司业务处于快速发展时期，技术具备竞争优势，财务状况良好，客户较为集中但与主要客户交易稳定可持续，公司持续经营能力不存在重大不利风险。

### **1、业务快速增长**

报告期内，公司业务快速增长，营业收入从 2.29 亿元增长至 6.81 亿元，净利润从 0.13 亿元增长至 1.29 亿元，毛利率水平维持在 40%左右的较高水平。

公司所处智能装备行业及公司下游主要应用领域锂电池行业均处于成长期，公司在手订单充足，报告期末达 11.20 亿元（含税）。公司不存在因业务萎缩或停滞而无法持续经营的重大不利风险。

### **2、技术具备竞争优势**

公司已形成了完善的研发体系，建立了高素质的研发团队，研发投入占营业收入比例分别为 9.89%、13.15%及 11.50%，占比较高且金额持续增长。

公司积累了丰硕的研发成果。截至 2019 年 5 月 7 日，公司拥有已授权专利 139 件、在审专利 168 件，其中，已授权发明专利 46 件，在审发明专利 100 件。公司自主研发的“锂电池热冷压化成容量关键技术与成套装备”、“动力电池制芯工艺全自动装配关键技术与成套装备”总体技术处于国际先进水平，“汽车 VVT 相位器自动组装及高精高效检测技术与装备”总体技术处于国内领先水平，部分指标达到国际先进水平。

公司已掌握了智能制造装备领域的主要核心技术，包括智能控制技术、机器视觉与人工智能技术、激光加工技术、机电联合仿真技术和力与位移精准控制技术，可以每年为客户开发数十款新产品。

公司技术具备竞争优势，不存在影响持续经营的重大不利风险。

### **3、财务状况良好**

报告期内，公司经营活动现金净额分别为-1,595.39 万元、967.66 万元和 6,429.04 万元，流动比率分别为 0.93 倍、1.17 倍和 1.48 倍，持续改善。

报告期各期末，公司的资产负债率(母公司)分别为 94.53%、77.48%和 57.76%，资产负债率较高，主要原因是预收账款占比较大。剔除预收账款后，资产负债率(母公司)分别为 47.85%、40.55%和 28.11%，处于合理水平。

公司不存在影响持续经营的重大财务风险。

### **4、客户较为集中，但与主要客户的交易稳定可持续**

公司设立之初，选择了锂电行业作为主要发展方向，且战略规划优先为发展势头良好的行业领先企业提供专用设备。报告期内，公司对消费锂电行业巨头新能源科技的销售收入分别为 11,480.36 万元、31,115.90 万元和 45,098.27 万元，占营业收入比例分别为 50.14%、77.29%和 66.19%，销售比较集中。

公司与新能源科技长期稳定合作，是其唯一的设备战略合作供应商。截至报告期末，公司在手订单合计 11.20 亿元（含税），其中新能源科技 7.72 亿元（含税）。新能源科技计划在未来 5 年内产能翻番，未来 5 年内各年对生产线的采购额不低于 5 亿美元，包括产能扩张和设备更新需求。

公司与主要客户的交易稳定可持续,更详细分析可参见本题之“(二)”之“2”。

此外,公司也持续成功开发了新应用领域及新客户。公司客户集中对持续经营能力未产生重大不利影响。

**(五) 结合下游客户应用及工艺环节的分类方法,补充在一张表中披露锂电池制造设备的销售收入**

报告期内,公司锂电池制造设备按下游客户应用及工艺环节分类构成如下:

单位:万元

项目	2018年		2017年		2016年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
消费锂电池制造设备	44,377.83	73.52%	31,167.34	89.56%	12,356.82	74.14%
其中:电芯装配	1,722.80	2.85%	1,129.94	3.25%	2,922.77	17.54%
电池检测	42,655.03	70.66%	30,037.40	86.31%	9,434.05	56.60%
动力锂电池制造设备	15,987.61	26.48%	3,632.43	10.44%	4,310.08	25.86%
其中:电芯装配	15,402.31	25.52%	3,119.82	8.97%	3,036.58	18.22%
电池检测	440.00	0.73%	-	-	-	-
电池组装	145.30	0.24%	512.60	1.47%	1,273.50	7.64%
<b>合计</b>	<b>60,365.44</b>	<b>100.00%</b>	<b>34,799.77</b>	<b>100.00%</b>	<b>16,666.90</b>	<b>100.00%</b>

报告期内,公司消费锂电池检测设备收入分别为 9,434.05 万元、30,037.40 万元和 42,655.03 万元,逐年增长,占锂电池制造设备的比例分别为 56.60%、86.31% 和 70.66%,占比较高。

**(六) 披露对报告期内前五大客户各产品细分类别的销售内容,其中锂电池制造设备请按下游客户应用及工艺环节分类披露**

**1、新能源科技**

报告期内,公司对新能源科技的销售内容如下:

单位:万元

项目	2018年		2017年		2016年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
消费锂电电芯装配设备	1,722.80	3.82%	796.61	2.56%	1,673.28	14.58%

项目	2018年		2017年		2016年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
消费锂电电池检测设备	42,655.03	94.58%	30,037.40	96.53%	9,434.05	82.18%
配件及增值服务	720.44	1.60%	281.90	0.91%	373.03	3.25%
合计	<b>45,098.27</b>	<b>100.00%</b>	<b>31,115.90</b>	<b>100.00%</b>	<b>11,480.36</b>	<b>100.00%</b>

公司销售给新能源科技的产品以消费锂电电池检测设备为主，占公司对新能源科技收入的比例分别为 82.18%、96.53%和 94.58%，主要为热冷压化成容量测试机。

## 2、力神

报告期内，公司对力神的销售内容如下：

单位：万元

项目	2018年		2017年		2016年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
消费锂电电芯装配设备	-	-	307.69	100.00%	974.36	100.00%
动力锂电电芯装配设备	7,564.10	98.78%	-	-	-	-
配件及增值服务	93.22	1.22%	-	-	-	-
合计	<b>7,657.32</b>	<b>100.00%</b>	<b>307.69</b>	<b>100.00%</b>	<b>974.36</b>	<b>100.00%</b>

公司销售给力神的产品包括消费电池电芯装配设备和动力电池电芯装配设备，消费电池电芯装配设备为聚合物自动双折边机、动力电池电芯装配设备为方形动力电池电芯装配线。

## 3、宁德时代

报告期内，公司对宁德时代的销售内容如下：

单位：万元

项目	2018年		2017年		2016年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
动力电池电芯装配设备	5,427.96	84.31%	186.32	34.74%	3,036.58	94.11%
动力电池电池检测	440.00	6.83%	-	-	-	-

项目	2018年		2017年		2016年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
设备						
配件及增值服务	570.40	8.86%	349.95	65.26%	190.05	5.89%
<b>合计</b>	<b>6,438.36</b>	<b>100.00%</b>	<b>536.27</b>	<b>100.00%</b>	<b>3,226.63</b>	<b>100.00%</b>

公司销售给宁德时代的产品以动力电池电芯装配设备为主，占公司对宁德时代收入的比例分别为 94.11%、34.74%和 84.31%，主要为极耳超声波焊接机、包膜机和配对机等。

#### 4、比亚迪

报告期内，公司对比亚迪的销售内容如下：

单位：万元

项目	2018年		2017年		2016年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
动力电池电池组装设备	145.30	73.11%	512.60	75.90%	-	-
配件及增值服务	53.45	26.89%	162.74	24.10%	-	-
<b>合计</b>	<b>198.75</b>	<b>100.00%</b>	<b>675.34</b>	<b>100.00%</b>	-	-

公司销售给比亚迪的产品以动力电池电池组装设备为主，2017年和2018年，其占公司对比亚迪收入的比例分别为 75.90%和 73.11%，主要为模组装配焊接线。

#### 5、芜湖天弋

报告期内，公司对芜湖天弋的销售内容如下：

单位：万元

项目	2018年		2017年		2016年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
消费锂电电芯装配设备	-	-	-	-	23.85	85.64%
动力锂电电芯装配设备	-	-	1,736.92	99.99%	-	-
配件及增值服务	0.19	100.00%	0.10	0.01%	4.00	14.36%
<b>合计</b>	<b>0.19</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,737.02</b>	<b>100.00%</b>	<b>27.85</b>	<b>100.00%</b>



公司销售给芜湖天弋的产品主要为动力电池电芯装配设备，为方形动力电池电芯装配线。

## 6、利元亨精密

报告期内，公司对利元亨精密的销售内容如下：

单位：万元

项目	2018年		2017年		2016年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
消费锂电电芯装配设备	-	-	-	-	206.84	6.59%
动力锂电池组装设备	-	-	-	-	1,273.50	40.57%
锁具类组装设备	-	-	-	-	1,525.79	48.60%
配件及增值服务	-	-	-	-	133.27	4.25%
<b>合计</b>	-	-	-	-	<b>3,139.41</b>	<b>100.00%</b>

公司销售给利元亨精密的产品主要包括动力电池电池组装设备和锁具类组装设备，动力电池电池组装设备为模组装配焊接线，锁具类组装设备为锁芯与盖帽自动组装机。

## 7、其他客户

报告期内，公司其他前五大客户的销售内容如下：

(1) 中航锂电：报告期内，公司对中航锂电的收入分别为 0 万元、0 万元和 2,410.26 万元。2018 年，公司对中航锂电实现销售方形动力电池电芯装配线 2,410.26 万元，该设备为动力电池电芯装配设备。

(2) 富临精工：报告期内，公司对富临精工的收入分别为 1,322.76 万元、77.29 万元和 1,205.23 万元，均为汽车发动机总成的相位器装配检测设备，以及相应的配件和增值服务。

(3) 爱信精机：报告期内，公司对爱信精机收入分别为 7.34 万元、181.72 万元和 1,435.65 万元，均为汽车车身零部件装配检测设备。

(4) 沃特玛：报告期内，公司对沃特玛的收入分别为 0 万元、1,196.58 万

元和0万元，2017年实现销售设备为动力电池电芯装配设备。

(5) 时利和：报告期内，公司对时利和的收入分别为0万元、1,068.38万元和0万元，2017年实现销售设备为汽车车身零部件装配检测设备。

(七) 结合客户所在下游行业（消费电子和动力电池）需求、主要客户销售变动情况、相关产品定价的影响因素等，进一步量化分析发行人报告期内收入大幅增长的合理性、毛利率变动的合理性，及相关财务数据变动趋势是否与同行业公司一致

### 1、收入大幅增长的合理性

公司锂电池制造设备包含消费锂电设备和动力锂电设备，其收入变动情况如下：

单位：万元

项目		2018年		2017年		2016年
		金额	变动额	金额	变动额	金额
消费 锂电 设备	电芯装配设备	1,722.80	592.86	1,129.94	-1,792.82	2,922.77
	电池检测设备	42,655.03	12,617.63	30,037.40	20,603.34	9,434.05
	设备小计	44,377.83	13,210.49	31,167.34	18,810.52	12,356.82
动力 锂电 设备	电芯装配设备	15,402.31	12,282.49	3,119.82	83.24	3,036.58
	电池检测设备	440.00	440.00	-	-	-
	电池组装设备	145.30	-367.30	512.60	-760.90	1,273.50
	设备小计	15,987.61	12,355.19	3,632.43	-677.66	4,310.08
<b>锂电池制造设备小计</b>		<b>60,365.44</b>	<b>25,565.68</b>	<b>34,799.77</b>	<b>18,132.86</b>	<b>16,666.90</b>

2017年锂电池制造设备的销售额较上年增加了18,132.86万元，主要是消费锂电设备的销售额增长较快。2018年锂电池制造设备的销售额较上年增加25,565.68万元，消费锂电设备和动力锂电设备较上年分别增加了13,210.49万元和12,355.19万元。

#### (1) 消费锂电池收入变动分析

随着智能手机、平板电脑、可穿戴智能设备、无人机和电动平衡车等领域消

费电子产品的发展，锂电池的需求量不断上升，另一方面对锂离子电池的高能量密度、安全性、轻量化等要求越来越高，锂离子电池产品快速更新迭代。2012年-2018年，消费锂电池出货量的复合增长率为5.99%，其中软包类消费锂电池出货量的复合增长率为18.73%。2016年-2018年，消费锂电池出货量分别为47.7亿颗、53.3亿颗和59.7亿颗，新能源科技出货量分别为7.03亿颗、9.3亿颗和10.6亿颗，新能源科技在消费锂电池的市场占有率进一步提高。

报告期内，消费锂电设备的收入、单价和销量情况如下：

单位：万元、台、万元/台

产品	项目	2018年		2017年		2016年
		数量/ 金额	变动	数量/ 金额	变动	数量/ 金额
消费锂电设备	收入	44,377.83	13,210.49	31,167.34	18,810.52	12,356.82
	销量	219	-42	261	122	139
	单价	202.64	83.22	119.42	30.52	88.90
其中：新能源科技	收入	44,377.83	13,543.82	30,834.01	19,726.68	11,107.33
	销量	219	-37	256	132	124
	单价	202.64	82.19	120.45	30.87	89.58

公司消费锂电设备的主要客户为新能源科技，新能源科技是世界领先的锂离子电池生产者和创新者，其生产工艺不断更新，相关锂离子电池生产设备需求持续快速增长。公司在层板压力和温度控制精度、电流精度和智能及信息化水平等方面保持行业领先。经过与新能源科技多年合作验证，公司逐渐从与其他设备商同质化竞争的地位，转变成为新能源科技的战略合作伙伴。

2017年公司向新能源科技销售的锂电检测设备增加了132台，平均单台价格增加了30.87万元，销售额增加了19,726.68万元。2018年新能源科技采购了较多产能更高、换型周期更短的消费锂电检测设备，销售额增加了13,543.82万元，设备的平均单价由120.45万元提高至202.64万元。

截至2019年5月16日，公司对新能源科技的在执行订单6.78亿元(含税)，除了传统电池的电芯装配生产设备外，新增了储能、电动工具、新型消费电子异型电芯的生产设备。其中家用储能市场已经在日本和欧美快速普及，电动工具市场对锂电池需求稳定增长，未来消费锂电池设备需求持续增长。

## (2) 动力锂电池收入变动分析

2014 年到 2018 年，动力锂电池装机量从 3.48GWh 增长到 56.98GWh，锂电设备需求规模从 32.4 亿元增长至 145.4 亿元，年均复合增长率为 45.55%。2016 年以来，国内掀起了大规模的动力电池产能扩充浪潮，宁德时代、力神、中航锂电和比亚迪等一线动力电池厂商的投资高速增长。

报告期内，动力锂电设备的收入、单价和销量情况如下：

单位：万元、台（套）、万元/台（套）

产品	项目	2018 年		2017 年		2016 年
		数量/ 金额	变动	数量/ 金额	变动	数量/ 金额
动力锂电设备	收入	15,987.61	12,355.19	3,632.43	-677.66	4,310.08
	销量	59	39	20	-14	34
	单价	270.98	89.36	181.62	54.85	126.77

报告期内，公司动力锂电池设备主要是方形动力电池电芯装配线、极耳超声波焊接机、包膜机和配对机等。

2017 年验收动力锂电设备较少，相比上年收入下降，主要是 2016 年承接的中航锂电方形动力电池电芯装配线的订单，由于客户量产物料供应不及时，验收周期较长，2017 年未能验收。

2018 年，动力锂电设备销售额增长 12,355.19 万元，设备数量增长了 39 台（套），单价提高了 89.36 万元。单价提高主要是 2018 年公司销售给中航锂电和天津力神的 6 套方形动力电池电芯装配线实现验收，涵盖电芯装配段热压、检测和焊接等多个工艺，单价较高，单套价格 1,662.39 万元。销售数量增长主要是 2018 年向宁德时代销售的 30 台包膜机、8 台极耳超声波焊接机和 12 台配对机实现验收。

随着动力锂电设备需求的快速增长，公司动力锂电设备的订单持续增长，截至 2019 年 5 月 16 日，公司动力锂电设备的在手订单已达 3.05 亿元（含税）。

综上，得益于消费锂电和动力锂电的双轮驱动，报告期内公司锂电设备的收入大幅增长，具备合理性。

## 2、毛利率变动分析

### (1) 锂电池制造设备的毛利整体分析

报告期内，消费锂电设备和动力锂电设备的单位收入、单位成本、毛利率及变动情况如下：

单位：万元/台（套）

项目		2018年		2017年		2016年
		金额/比例	变动	金额/比例	变动	金额/比例
消费锂电设备	单位价格	202.64	83.22	119.42	30.52	88.90
	单位成本	113.27	48.56	64.70	4.79	59.91
	毛利率	44.10%	-1.71%	45.82%	13.21%	32.61%
动力锂电设备	单位价格	270.98	89.36	181.62	54.85	126.77
	单位成本	186.97	37.16	149.81	46.28	103.53
	毛利率	31.00%	13.49%	17.52%	-0.81%	18.33%
锂电池制造设备	单位价格	217.14	93.30	123.84	27.50	96.34
	单位成本	128.91	58.15	70.76	2.28	68.48
	毛利率	40.63%	-2.23%	42.86%	13.95%	28.91%

报告期内，公司消费锂电设备的毛利率高于动力锂电设备的毛利率，主要原因如下：①公司在消费锂电领域长期持续的研发投入，相关产品技术储备较为丰富，工艺较成熟，能有效满足客户技术需求，产品方案更改率低，可节约成本；②消费锂电设备订单量大，批量生产，可获得原材料批量采购的成本优势。

消费锂电设备、动力锂电设备的毛利率和收入占比变动对锂电池制造设备整体毛利率影响采用连环替代法分析如下：

项目	2018年毛利率贡献变动			2017年毛利率贡献变动		
	毛利率变动影响	收入占比变动影响	毛利率贡献变动	毛利率变动影响	收入占比变动影响	毛利率贡献变动
消费锂电设备	-1.53%	-7.08%	-8.61%	9.79%	7.07%	16.86%
动力锂电设备	1.41%	4.97%	6.38%	-0.21%	-2.70%	-2.91%
<b>锂电池制造设备小计</b>	<b>-0.12%</b>	<b>-2.10%</b>	<b>-2.23%</b>	<b>9.58%</b>	<b>4.36%</b>	<b>13.95%</b>

2017年锂电池制造设备的毛利率增长了13.95个百分点，主要是消费锂电

设备的毛利率的增长和收入占比的提高，对主营业务毛利率贡献是 16.86 个百分点。

2018 年锂电池制造设备毛利率下降了 2.10 个百分点，主要是消费锂电设备的收入占比下降。

## (2) 消费锂电设备毛利率变动分析

报告期内，消费锂电设备以电池检测设备为主，毛利率变动主要受电池检测设备毛利率和电池检测设备收入占比变动的的影响。消费锂电的电芯装配和电池检测设备的毛利率和收入占比如下：

产品类别	2018 年		2017 年		2016 年	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
电芯装配	28.55%	3.88%	18.46%	3.63%	25.31%	23.65%
电池检测	44.73%	96.12%	46.84%	96.37%	34.87%	76.35%
<b>消费锂电设备小计</b>	<b>44.10%</b>	<b>100.00%</b>	<b>45.82%</b>	<b>100.00%</b>	<b>32.61%</b>	<b>100.00%</b>

报告期内，消费锂电的电池检测设备和电芯装配设备的毛利率差异较大。电池检测设备的毛利率较高，主要原因如下：①电池检测设备研发投入较高，设备技术更新较快，平均单价持续提升，单价增长率分别为 32.21%和 82.14%；②公司拥有多年的电池检测设备的项目经验，技术储备较为丰富，工艺较成熟，成本比较稳定。

2017 年消费锂电设备的毛利率增长了 13.21 个百分点，主要原因如下：①毛利率较高的电池检测设备收入占比提高，2017 年检测设备占消费锂电设备收入比例由 76.35%提高至 96.37%；②电池检测设备在自动化程度、产能、人工换型时间等方面不断升级，2017 年单台价格由 96.27 万元提高至 127.28 万元；③公司在检测设备领域经验积累逐渐丰富，工艺逐渐成熟，批量生产量提高，成本更可控。

2018 年消费锂电设备的毛利率下降了 1.71 个百分点，主要是 2018 年销售的大电芯检测设备对原材料的性能要求更高，物料成本和人工调试成本增加，毛利率较低。

### (3) 动力锂电设备毛利率变动分析

报告期内，公司动力锂电领域以电芯装配设备为主，电芯装配设备占动力电池设备收入的比例分别为 70.45%、85.89%和 96.34%。2017 年和 2018 年，动力锂电设备毛利率分别变动了-0.81 个百分点和 13.49 个百分点。2018 年动力锂电设备的毛利率增长了 13.49 个百分点，主要原因如下：①2018 年公司销售的 6 套方形动力电池电芯装配线，涵盖的电芯装配工段较长，包括包膜和极耳焊接等工段，公司该工段年的生产工艺较成熟，有效降低了方案更改率，节约了成本；②涵盖多工段的生产线方案设计和调试难度较大，具备高技术附加值的特点，产品售价较高，单套平均价格为 1,662.39 万元。

### 3、相关财务数据变动趋势是否与同行业公司一致

#### (1) 锂电池制造设备收入的变动趋势

报告期内，公司锂电池制造设备的营业收入保持高速增长，与同行业的业务增速对比如下：

同行业	2018 年	2017 年
先导智能	88.95%	149.29%
赢合科技	17.68%	64.80%
科瑞技术	-	-5.94%
杭可科技	34.27%	78.77%
行业平均	46.97%	71.73%
本公司	73.47%	108.80%

注：1、同行业科瑞技术 2018 年数据尚未披露；2、先导智能数据来自锂电池设备的收入增长率，赢合科技数据来自锂电池专用生产设备的收入增长率，科瑞技术数据来源于新能源领域设备的收增长率，杭可科技数据来源于充放电设备的收入增长率。

2017 年和 2018 年，同行业公司锂电池制造设备的收入增长较快。其中，先导智能的增长率分别为 149.29%和 88.95%，快速增长得益于新能源汽车产业良好的发展势头拉动锂电设备需求。

2017 年公司锂电池制造设备的收入增长率为 108.80%，主要是新能源科技软包电池的市场占有率进一步提高，出货量增长带动的设备投资需求。2018 年公司锂电池制造设备的收入增长率为 73.47%，得益于消费锂电和动力锂电的双轮

驱动。公司与先导智能增速接近，处于同行业较高水平。

## (2) 毛利率的变动趋势

报告期内，同行业锂电池制造设备的毛利率及变动情况如下所示：

项目	2018年		2017年		2016年
	毛利率	变动百分点	毛利率	变动百分点	毛利率
先导智能	38.72%	-0.73	39.45%	-0.10	39.55%
赢合科技	36.95%	0.73	36.22%	-3.02	39.24%
科瑞技术	-	-	37.87%	-2.73	40.60%
杭可科技	51.25%	-0.35	51.60%	6.46	45.14%
行业平均	42.31%	1.02	41.29%	0.15	41.13%
本公司	40.63%	-2.23	42.86%	13.95	28.91%

注：1、同行业科瑞技术 2018 年数据尚未披露；2、先导智能数据来自锂电池设备的毛利率，赢合科技数据来自锂电池专用生产设备的毛利率，科瑞技术数据来源于新能源领域设备的毛利率，杭可科技数据来源于锂离子电池充放电设备的毛利率。

2016 年-2018 年，同行业公司平均毛利率基本稳定，分别为 41.13%、41.29% 和 42.31%。2016 年公司锂电池制造设备的毛利率为 28.91%，低于同行业平均水平，主要原因为 2016 年公司部分锂电池制造设备的工艺尚不成熟，设备耗费的成本较高，毛利率较低。2017 年和 2018 年，公司锂电池制造设备的毛利率为 42.86% 和 40.63%，与同行业平均水平接近。

(八) 结合消费电池行业增速放缓、动力电池行业受政策影响的情况，披露对设备制造业的影响，在风险因素和重大事项部分有针对性地对下游行业相关风险进行披露；

1、结合消费电池行业增速放缓、动力电池行业受政策影响的情况，披露对设备制造业的影响

### (1) 消费电池行业增速放缓对设备制造业的影响

我国消费电子行业始终保持着较高的景气度，市场容量逐步开拓，已经从高速增长期过渡到平稳增长阶段。相应地，我国消费锂电池进入稳定增长期，市场



规模增速较慢，但差异化竞争对产业链上设备企业也存在新的机遇和挑战。具体体现如下：

### ①传统消费电子产品更新迭代加速

传统消费电子进入成熟期，增速趋缓，但由于消费电子行业竞争相对激烈，为满足消费者的需求，提升对品牌的依赖，消费电子制造企业不断推出有新技术或新工艺的新产品，产品更新迭代较快。

### ②新兴消费电子快速增长

近年来，新兴消费电子（可穿戴设备、智能音箱、AR/VR 设备、无人机等）增长迅速，并且消费电子越来越趋向智能化。以可穿戴设备为例，根据 IDC 研究，2016 年全球可穿戴设备（不包含蓝牙耳机）的出货量为 1.046 亿部，同比增长 27.3%；2017 年出货 1.154 亿部，同比增长 10.3%。预计未来五年内全球可穿戴设备市场的年复合年增长率将达 18.3%，至 2021 年全球可穿戴设备销售量将达到约 2.375 亿部。

随着新兴消费电子的涌现，消费锂电池进入新一轮增长周期。根据日本 B3 报告，报告期内，消费锂电池出货量分别 47.7 亿颗、53.3 亿颗和 59.7 亿颗，2017 年和 2018 年增速分别为 11.90% 和 11.94%，远高于 2012 年至 2016 年的年均复合增长率。

### ③软包类电池增长迅速

消费电子的上述发展变化对锂电池的安全性、轻量化、能量密度、形态多样化等提出了越来越高的要求，由于软包电池相较于其他类型电池具有安全性好、能量密度大、循环性能好、内阻小等特点，能够更好满足消费电子领域的前述要求，2012-2018 年复合增长率达 18.73%，增长较快。

公司长期合作的第一大客户新能源科技主要产品为消费类软包电池，主要客户包括传统消费电子如智能手机、笔记本和平板电脑原厂制造商，例如 Apple、Vivo、小米、OPPO、HP、Dell、华为等全球消费电子产品知名企业。同时，新能源科技也是各类无人机、智能机器人和电动工具制造厂家，以及各种智能家居、虚拟、增强现实和可穿戴电子产品的电池供应商。未来，较其他消费锂电企业，

新能源科技将继续保持较高的增速。

综上，上述消费电子行业及消费电池行业的变化对锂电池生产设备的精度、性能、兼容性和安全性等要求不断提高，下游行业的差异化竞争和产业结构变化持续带来设备改造和产能扩张的需求。

## **(2) 动力电池行业政策对设备制造业的影响**

2009 年国家开始新能源汽车推广试点以来，我国一直推行新能源汽车补贴政策。2016 年 12 月，财政部、科技部、工信部、发改委联合发布《关于调整新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》，规定除燃料电池汽车外的各类车型补贴标准退坡 20%，同时提高财政补贴门槛，将补贴标准与电池能量密度挂钩。2018 年 2 月，财政部、工业和信息化部、科技部和发改委联合发布《关于调整完善新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》，新能源汽车补贴方案进一步提高了电池系统能量密度的要求。受补贴政策退坡的影响，动力电池厂商的压力主要是提高能量密度和降低成本。这对锂电制造设备的技术先进程度、自动化程度、生产良率、柔性等提出更高要求。

公司长期合作的动力电池客户如宁德时代、比亚迪、力神、中航锂电等，在 2017 年和 2018 年的装机量位列前十，在能量密度、技术水平方面也处于行业前列，预期补贴退坡将促进行业集中度提升，其有机会进一步提升市场份额。

## **2、在风险因素和重大事项部分有针对性地对下游行业相关风险进行披露**

公司主要从事智能制造装备的研发、生产及销售，为锂电池、汽车零部件、精密电子等领域提供高端成套智能装备和工厂自动化解决方案。报告期内，公司的主营业务收入主要来源于锂电池领域设备，实现销售收入分别为 16,666.90 万元、34,799.77 万元和 60,365.44 万元，占主营业务收入的比例分别为 72.79%、86.44% 和 88.64%。

### **(1) 消费锂电池行业增速放缓的风险**

根据日本 B3 报告，2012 年到 2018 年，消费锂电池出货量的复合增长率为 5.99%，增速较低。未来受手机、笔记本电脑等消费电子增速放缓的影响，消费锂电池行业可能出现增速放缓的风险。报告期内，公司消费锂电池制造设备的销

售额分别为 12,356.82 万元、31,167.34 万元和 44,377.83 万元，占锂电池制造设备的比例分别为 74.14%、89.56%和 73.52%。未来，如果消费锂电池行业增速放缓或下滑对公司主要客户产生重大不利影响，公司将存在收入增速放缓甚至收入下滑的风险。

## **(2) 新能源汽车产业政策变化风险**

2009 年国家开始新能源汽车推广试点以来，我国一直推行新能源汽车补贴政策，随着新能源汽车市场的发展，补贴政策呈现额度收紧，技术标准要求逐渐提高的趋势。报告期内，公司动力电池相关设备销售收入分别为 4,310.08 万元、3,632.43 万元和 15,987.61 万元，占主营业务收入的比例分别为 18.82%、9.02%和 23.48%。新能源汽车产业相关政策的变化对动力电池行业的发展有一定影响，进而影响公司产品的销售及营业收入等。如果政策退坡超过预期或相关产业政策发生重大不利变化，可能会对公司经营业绩产生不利影响。

## **(九) 披露产品验收内容、时间周期及影响因素，结合上述因素进一步分析发出商品余额及占比较高的原因**

### **1、产品验收内容**

公司的产品为定制化设备，设备交付客户后，由公司调试完成达到量产状态后，客户对设备进行验收。验收标准依据与客户签订的《技术协议书》所列各项要求，如设备有国家标准或行业标准的，要同时符合国家标准和行业标准。

终验收时主要验收检查内容如下：

外观问题检查：设备外形尺寸、颜色等是否符合《技术协议》要求；

功能问题检查：各按钮用途是否标识清楚，功能是否可靠；气管线路是否排布整齐；气管线路是否标示清楚；操作画面是否与实际动作相符；设备运行状态是否达到验机要求（产能、产品优率、稼动率、换型时间等）；

人员培训：是否培训操作人员；是否培训维修人员对设备进行故障排除和维修；

其他条件：是否提供易损件及说明书。

## 2、验收时间周期及影响因素

客户方案需求更改、测试物料供应及时性和设备工艺难度等多个因素会影响到设备运行状态是否能够达到验机要求，具体分析如下：

影响因素	影响分析
客户方案需求更改	设备发出后，客户更改设备所生产的产品型号和产品兼容性等需求，会导致设备的厂外调试周期延长
测试物料供应及时性	设备安装调试后，进入量产测试阶段，若量产所需的物料不能足额及时供应，导致验收周期延长
设备工艺难度和成熟度	包含多个工艺段的生产线调试难度较大，验收周期较长；新开发的机型或技术、工艺更新较多的设备，调试难度较大，验收周期较长

设备发出到终验收一般需要进行厂外安装、功能调试、量产测试和人员培训等，完成上述工作后发起验收流程，待客户检验通过后，方可获得终验报告。将设备从厂内发出到实现终验收视为设备的验收周期。报告期内，实现销售的设备平均验收需要 6-7 个月。

## 3、发出商品余额及占比较高的原因

报告期各期末，发出商品账面价值分别为 5,849.21 万元、24,048.47 万元和 38,375.17 万元，占存货余额的比例分别为 47.37%、69.04%和 79.79%。

报告期各期末，前五大发出商品情况如下：

单位：万元

年份	序号	项目名称	客户	账面余额	占发出商品账面余额的比例	截至报告期各期末设备发出时间	发出时间较长的原因
2016年	1	电池正负极自动焊接机	沃特玛	1,088.98	18.10%	4个月	/
	2	方形动力电池电芯装配线	芜湖天弋	1,002.91	16.67%	2-3个月	/
	3	车门限位器全自动装配线	时利和	445.95	7.41%	0-1个月	/
	4	单层全自动热冷压化成容量测试机	新能源科技	405.88	6.75%	1-2个月	/
	5	汽车门铰链全自动装配线	时利和	367.45	6.11%	1-2个月	/

年份	序号	项目名称	客户	账面余额	占发出商品账面余额的比例	截至报告期各期末设备发出时间	发出时间较长的原因
		小计		3,311.17	55.03%		
2017年	1	双层全自动热冷压化成容量测试机	新能源科技	6,590.02	27.29%	0-5个月	/
	2	方形动力电池电芯装配线	力神	4,185.99	17.33%	3-5个月	/
	3	单层全自动热冷压化成容量测试机	新能源科技	2,398.38	9.93%	5-6个月	/
	4	方形动力电池电芯装配线	中航锂电	2,146.78	8.89%	8-11个月	客户物料不足,未能及时进行量产测试
	5	斯堪尼亚辊轧件自动生产线	凌云股份	1,700.78	7.04%	4-5个月	/
		小计		17,021.94	70.49%		
2018年	1	三层全自动热冷压化成容量测试机	新能源科技	12,327.56	32.10%	5-7个月	RGV物料传送功能尚未稳定
	2	双层全自动热冷压化成容量测试机	新能源科技	5,503.86	14.33%	8-9个月	客户要求设备达到持续稳定状态的周期较长
	3	方形动力电池电芯装配线	力神	2,363.83	6.16%	1-2个月	/
	4	斯堪尼亚辊轧件自动生产线	凌云股份	1,699.62	4.43%	16-17个月	项目对标CE认证标准,且需要兼容的产品型号较多,是公司的首台项目,工艺难度较大,产品设计方案更改较多
	5	EV标准包模组自动线	比亚迪	1,523.55	3.97%	7-8个月	客户需求更改,生产的产品型号更改
	小计		23,418.42	60.99%			

注：1、设备的平均验收周期为6-7个月，将超过6个月未验收的设备定义为较长时间未验收；

注：2、项目的设备分批发出，截至各报告期期末，发出时间为区间值。

发出商品的账面价值较大，且占存货账面价值的比例逐年增高，主要原因如下：（1）订单量快速增长，发出商品增多，报告期各期末，尚未执行完毕的在手订单金额分别为 47,329.53 万元（含税）、102,886.02 万元（含税）和 112,042.99 万元（含税）；（2）设备发出后需要经过安装调试达到量产状态，再通过客户的外观、功能检查，完成人员培训等，方可通过验收；2017 年和 2018 年末发出设备中包含多个工艺段的生产线和技术、工艺更新较多的设备增多，验收周期延长；（3）部分发出商品由于客户更改设计方案和物料供应不及时等因素，导致发出商品验收周期延长。

**（十）披露成本的归集对象，前次问询中 28 题所指归集对象，是指相关成本直接归集到具体产品还是分摊进入成本，另请分析相关成本核算是否准确**

### **1、成本的归集对象**

公司按项目（具体产品）进行成本的归集，即以整线产品或多台同一型号产品为单位归集成本。公司成本包括直接材料、直接人工和制造费用，其中直接材料和直接人工在发生时直接计入对应项目成本，制造费用每月按车间进行归集，再分摊至具体项目。

### **2、分析相关成本核算是否准确**

公司按项目（具体产品）进行成本的归集和核算，成本核算内容为生产产品所发生的各项直接支出，包括直接材料、直接人工和制造费用，按存货的流转过程进行分析如下：

#### **（1）采购环节**

公司采购成本核算内容为所采购物资从采购到入库前所发生的全部支出，包括购买价款、相关税费、运输费、装卸费、保险费以及其他可归属于存货采购成本的费用。

公司原材料包括按具体项目采购的部件（如机加钣金件）和通用零部件（如螺丝、线材等五金材料），其中按具体项目采购的部件直接计入相关项目的直接

材料成本，通用零部件采购入库时先计入原材料科目，具体项目实际领用时再计入项目成本。

## （2）生产环节

公司生产环节包括领料、机加、装配调试、发货、厂外调试和验收，生产环节的成本均按项目（具体产品）归集。

项目直接材料成本核算由系统依据生产人员领料自动生成。

项目直接人工成本包括生产人员发生的职工薪酬和外购的组装服务，其中生产人员薪酬和以工时结算的组装服务根据从事的具体项目填报工时，系统根据填报的工时将对应薪酬计入对应项目的直接人工成本（通常单名人员同一期间仅从事一个项目，从事多个项目时，根据所填报的工时进行分摊），模块结算的外购组装服务直接计入对应项目的直接人工。

制造费用为生产车间发生的不能直接归属于生产订单的成本支出，包括生产车间管理人员的职工薪酬、生产用机器设备的折旧、生产用厂房租赁费和不能直接归属生产订单的物料消耗成本等。制造费用每月按车间进行归集，再根据人工工时分摊至具体项目。

## （3）销售环节

公司根据收入确认的时点和依据，确认收入时将对应项目的所有归集成本结转营业成本。

综上，公司存货成本核算流程与存货流转环节一致，成本核算内容准确，具体核算对象的成本能够准确划分，成本归集和结转准确，因此，相关成本核算准确。

**（十一）披露售后费用与质保金核算对象的差异，并按性质披露应收账款的构成情况，及不同性质的应收账款回款情况、风险情况等是否存在差异，相关会计处理是否合规。**

### **1、售后费用与质保金核算对象的差异**

公司售后费用包括售后物料消耗和人工费用，核算内容为产品验收后在质保

期内公司为客户免费提供维修服务而实际发生的费用。回复中“质保金”系指合同尾款。

## 2、按性质披露应收账款的构成情况

报告期内，公司应收账款按验收款和质保金分类统计的账龄情况如下：

单位：万元

类别	账龄	2018年12月31日		2017年12月31日		2016年12月31日	
		金额	比例(%)	金额	比例(%)	金额	比例(%)
验收款	1年以内	1,608.85	19.98	1,706.97	44.38	2,103.38	77.73
	1-2年	460.99	5.73	-	-	58.17	2.15
	2-3年	-	-	-	-	-	-
	3年以上	-	-	-	-	-	-
	小计	2,069.84	25.71	1,706.97	44.38	2,161.55	79.88
质保金	1年以内	3,978.42	49.42	2,091.77	54.38	505.86	18.69
	1-2年	1,966.34	24.43	30.00	0.78	38.63	1.43
	2-3年	30.00	0.37	17.80	0.46	-	-
	3年以上	5.80	0.07	-	-	-	-
	小计	5,980.56	74.29	2,139.57	55.62	544.49	20.12
<b>合计</b>		<b>8,050.40</b>	<b>100.00</b>	<b>3,846.54</b>	<b>100.00</b>	<b>2,706.04</b>	<b>100.00</b>

注：验收款及质保金账龄计算标准一致，均为自收入确认时点起计算。

公司的验收款信用期包括 1-3 个月不等，主要客户新能源科技一般在 30 日内支付验收款；质保金信用期主要为 1-2 年，多数为 12 个月，公司的质保金账龄主要为 2 年以内。

## 3、不同性质的应收账款回款情况、风险情况等是否存在差异

报告期各期末，公司不同性质的应收账款回款情况：

单位：万元

项目		2018年12月31日		2017年12月31日		2016年12月31日	
款项性质		验收款	质保金	验收款	质保金	验收款	质保金
期末余额		2,069.84	5,980.56	1,706.97	2,139.57	2,161.55	544.49
2017年度	回款金额	-	-	-	-	2,161.55	481.19



项目		2018年12月31日		2017年12月31日		2016年12月31日	
	回款占期末余额比例	-	-	-	-	100.00%	88.37%
2018年度	回款金额	-	-	1,245.97	137.43	-	12.00
	回款占期末余额比例	-	-	72.99%	6.42%	-	2.20%
2019年1月1日至2019年5月16日	回款金额	1,219.40	2,464.51	148.50	1,811.47	-	-
	回款占期末余额比例	58.91%	41.21%	8.70%	84.67%	-	-
截至2019年5月16日累计回款	回款金额	1,219.40	2,464.51	1,394.47	1,948.90	2,161.55	493.19
	回款占期末余额比例	58.91%	41.21%	81.69%	91.09%	100.00%	90.58%

报告期内，公司验收款大部分在1年内收回，而质保金一般在2年内收回。截至2019年5月16日仍未收回的1年以上的验收款金额为312.50万元，主要为芜湖天弋设备验收款270.00万元，因客户资金周转问题延迟支付，双方已达成付款补充协议，分次还清。

公司验收款和质保金均在设备验收后确认为应收账款，应收账款本身并不因性质的差异而存在风险差异。

#### 4、相关会计处理是否合规

根据《企业会计准则第13号——或有事项》第四条规定，或有事项相关的义务同时满足下列条件的，应当确认为预计负债：（1）该义务是企业承担的现时义务；（2）履行该义务很可能导致经济利益流出企业；（3）该义务的金额能够可靠地计量。

公司对质保期内设备提供售后服务的义务虽是公司承担的现时义务，但由于公司产品的维修具有偶然性和不确定性的，不能判断未来导致经济利益流出企业的可能性，同时未来维修的金额也不能够可靠计量，因此，公司对于售后费用的会计处理是在实际发生时确认为当期销售费用，未在实现销售的年度进行预提，同行业可比公司先导智能、赢合科技等公司的会计处理与公司相同。

因此，公司未对售后费用进行预提，而是于实际发生维修支出时确认为当期费用，符合企业会计准则的规定和行业惯例。

(十二) 说明收购利元亨精密的资金来源和资金去向，转让事项履行的决策程序是否合法合规，自利元亨精密受让的两项注册商标是否已过户、后续是否存在法律纠纷

### 1、收购利元亨精密的资金来源

发行人用于收购利元亨精密的资金来源为股东投资款及收到客户的货款，其中，2015 年收到利元亨精密因签订转购销合同的产品采购款金额为 14,969.53 万元，独立承接订单的货款金额为 7,931.81 万元。

发行人支付资产转让款的记录如下：

单位：万元

付款日期	付款方式	金额
2014-12-29	转账	900.00
2015-2-28	转账	100.00
2015-6-10	转账	180.00
2015-8-7	转账	2,000.00
2015-8-7	转账	2,000.00
2015-8-7	票据背书	340.00
2015-8-10	转账	2,000.00
2015-8-10	转账	1,200.00
2016-9-28	转账	594.85
合计		<b>9,314.85</b>

### 2、收购利元亨精密的资金去向

利元亨精密收到资产转让款，主要用于支付供应商货款 2,734.81 万元、归还银行借款 2,709.35 万元、股东分红 2,229.84 万元、缴纳税款 845.55 万元和发放员工工资 589.84 万元等，上述合计 9,109.40 万元，占利元亨精密收到资产转让款的 97.79%。

### 3、转让事项履行的决策程序是否合法合规

发行人（利元亨有限）与利元亨精密资产转让事项均已通过了双方股东会决议或取得了股东的书面确认，履行了决策程序，决策程序合法合规。

#### 4、自利元亨精密受让的两项注册商标是否已过户、后续是否存在法律纠纷

自利元亨精密受让的两项注册商标于 2015 年 10 月完成过户，后续不存在法律纠纷。

#### (十三) 明确说明与收购利元亨精密事项相关的存货、合同等是否已经处理完毕，是否不存在纠纷

收购利元亨精密事项相关的存货、合同等已经处理完毕，不存在纠纷。其中，收购利元亨精密事项相关的存货和设备均于 2016 年前交付，存货均为生产部门或研发部门领用，设备也正常使用，部分设备提足折旧年限报废，与利元亨精密及其股东之间不存在纠纷。

#### 1、资产处理情况

公司收购利元亨精密相关的含税总成本为 9,314.85 万元，具体如下：

单位：万元

项目	不含税金额	增值税金额	含税金额
原材料	1,431.39	243.34	1,674.72
在产品（自制半成品）	5,328.98	905.93	6,234.90
<b>存货小计</b>	<b>6,760.36</b>	<b>1,149.26</b>	<b>7,909.62</b>
机器设备	972.24	165.28	1,137.52
运输设备	101.61	17.27	118.88
电子设备	117.06	19.90	136.96
办公设备	10.14	1.72	11.86
<b>设备小计</b>	<b>1,201.05</b>	<b>204.18</b>	<b>1,405.23</b>
<b>合计</b>	<b>7,961.41</b>	<b>1,353.44</b>	<b>9,314.85</b>

上述存货均为生产部门或研发部门领用，具体如下：

单位：万元

项目	2014 年领用	2015 年领用	2016 年领用	合计
原材料	459.06	932.81	39.52	<b>1,431.39</b>
在产品（自制半成品）	433.74	4,582.37	312.87	<b>5,328.98</b>
<b>存货小计</b>	<b>892.80</b>	<b>5,515.18</b>	<b>352.39</b>	<b>6,760.36</b>

截至 2019 年 5 月 22 日，上述部分设备达到年限提足折旧并报废，其余仍继

续使用，达到年限提足折旧并报废的固定资产对应原值如下：

单位：万元

项目	原值（入账价值）
机器设备	113.05
运输设备	-
电子设备	97.44
办公设备	9.80
<b>设备小计</b>	<b>220.29</b>

## 2、合同执行情况

除资产收购之外，公司承接利元亨精密的销售订单（包括转购销方式和三方协议方式），均于 2016 年及之前实现销售。

### （1）转购销合同实现销售情况

公司通过转购销方式承接的订单均实现最终销售。2016 年实现最终销售情况如下：

单位：万元

序号	最终客户名称	收入金额	占比
1	比亚迪	1,299.15	41.38%
2	Siam Blue Mark Co.,Ltd.	989.52	31.52%
	Siam Inter Lock Tek Co.,Ltd.	372.00	11.85%
	泰国 SIAM 集团小计	1,361.52	43.37%
3	新能源科技	283.99	9.05%
4	Dorpen Pvc Kapi Ve Pencere Aksesuarlari Imalat Gayrimenkul Pazarlama Tic. Ltd.Sti	164.27	5.23%
5	富临精工	26.81	0.85%
	其他	3.66	0.12%
	<b>合计</b>	<b>3,139.41</b>	<b>100.00%</b>

2015 年最终实现销售情况如下：

单位：万元

序号	最终客户名称	收入金额	占比
----	--------	------	----

序号	最终客户名称	收入金额	占比
1	新能源科技	7,205.86	74.63%
2	富临精工	636.26	6.59%
3	Dorpen Pvc Kapi Ve Pencere Aksesuarlari Imalat Gayrimenkul Pazarlama Tic. Ltd.Sti	557.50	5.77%
4	公牛集团有限公司	303.42	3.14%
5	SIAM BLUE MARK CO.,LTD	235.69	2.44%
	SIAM INTER LOCKTEK CO.,LTD	164.51	1.70%
	泰国 SIAM 集团	400.21	4.15%
	其他	551.82	5.72%
	<b>合计</b>	<b>9,655.06</b>	<b>100.00%</b>

(2) 转三方合同实现销售情况

单位：万元

序号	客户名称	合同名称	金额(含税)	确认收入时间
1	惠州市德赛西威汽车电子股份有限公司	按键旋钮手感测试机	55.00	2015年9月
		USB 盒子自动化装配线	70.00	2016年1月
		小计	125.00	
2	廊坊舒畅汽车零部件有限公司	关于《阳接头套 O 型圈组装机》合同权利义务转让的三方协议	60.00	2015年5月
3	北京宏威派尔科技有限公司	关于《CR-14250 负极机》合同权利义务转让的三方协议	19.00	2015年6月
4	桂林市啄木鸟医疗器械有限公司	关于《换能器加压机》合同权利义务转让的三方协议	8.50	2015年4月
	<b>合计</b>		<b>212.50</b>	

(十四) 说明股权激励参照的 2017 年 9 月外部增资价格是否公允，对比该次外部增资前后外部增资的价格、同行业可比公司的市盈率情况等，进一步分析该参照价格的公允性；

1、2017 年 9 月外部增资价格是否公允

2017 年 9 月，公司注册资本由 1,000 万元增至 1,117.32 万元，外部投资者川捷投资认购 53.07 万元、深圳宏升认购 33.52 万元、贝庚投资认购 30.73 万元。

本次增资的定价方式为：公司与外部投资者协商，预计 2017 年净利润为 7,160.00 万元，按市盈率 15 倍，对公司估值为投后 12 亿元，即 107.40 元/出资额，该市盈率由外部投资者基于同行业公司的估值水平，综合考虑公司盈利能力预期及市场竞争能力进行估值后确认，以市盈率法确认公司的公允价值，该增资价格公允。

## 2、对比该次外部增资前后外部增资的价格、同行业可比公司的市盈率情况等，进一步分析该参照价格的公允性

### (1) 该次外部增资前后外部增资、股权转让的价格

公司设立至本回复出具日，公司外部投资者增资或股权转让的定价情况如下：

单位：元/出资额

序号	时间	变更事项	增资/转让价格	定价依据
1	2017 年 9 月	注册资本由 1,000 万元增至 1,117.32 万元	107.40	预计 2017 年利润为 7,160 万元，按市盈率 15 倍，则投后估值 12 亿元
2	2018 年 4 月	注册资本由 1,142.585 万元增至 1,266.367 万元	210.05	预计 2018 年利润为 16,000 万元，按市盈率 15 倍，则投后估值 26.6 亿元
3	2018 年 5 月	卢家红将持有的公司 14.285 万元出资转让给粤科汇盛；将持有的公司 9.523 万元出资转让给川捷投资	210.05	参考 2018 年 4 月增资价格确定

2017 年 9 月增资前，公司无外部增资或股权转让情况，该次增资后，公司于 2018 年 4 月进行增资，公司注册资本由 1,142.585 万元增至 1,266.367 万元，晨道投资认购 47.608 万元、招银肆号认购 47.132 万元、川捷投资认购 9.522 万元、招银共赢认购 5.237 万元、佛山创金源认购 4.761 万元、华创深大二号认购 4.761 万元、超兴投资认购 4.761 万元。该次增资的定价方式为：公司与外部投资者商议，预计 2018 年净利润为 16,000.00 万元，按市盈率 15 倍，对公司估值为投后 26.6 亿元，即 210.05 元/出资额。2018 年 5 月股权转让价格则参考 2018 年 4 月确定。

2018 年 4 月及 5 月，外部投资者增资或受让股权时，其综合考虑 2017 年至 2018 年公司的发展趋势及行业整体情况，对公司的市盈率预期较为稳定，因此其估值市盈率与 2017 年 9 月一致。

## (2) 同行业可比公司的市盈率情况

相近期间，上市公司并购同行业标的公司的估值及市盈率情况如下：

单位：万元

上市公司	标的	标的主营业务	对价	并购当年承诺利润	PE (倍)
先导智能 (300450.SZ)	珠海泰坦新动力电子有限公司	研发、制造能量回收型化成、分容、分选、自动化仓储物流、锂电池电芯及模组测试设备	135,000.00	5,000.00	12.86
科恒股份 (300340.SZ)	深圳市浩能科技有限公司	锂离子电池自动化生产设备的研发、设计、生产与销售	45,000.00	3,500.00	12.86
赢合科技 (300457.SZ)	东莞市雅康精密机械有限公司	主要从事锂离子电池自动化生产设备的研发、设计、制造、销售与服务，属于锂电设备制造业	43,800.00	3,900.00	11.23
<b>同行业平均</b>					<b>12.32</b>
<b>利元亨外部投资者入股事项</b>			<b>整体估值</b>	<b>当年预测利润</b>	<b>PE (倍)</b>
2017年9月利元亨增资			12,000.00	7,160.00	15.00
2018年4月利元亨增资和2018年5月股权转让			266,000.00	16,000.00	15.00

按照并购对价和并购当年承诺利润估计同行业标的的估值水平，其平均市盈率为 12.32 倍，考虑到公司盈利能力预期较高，同时市场竞争能力较强，因此其市盈率略高于同行业。

综上，公司 2017 年 9 月及其前后的增资价格均为外部投资者结合公司的增长预期及同行业情况，对公司进行评估确定，该价格公允。

(十五) 分析并说明报告期内主要客户中新增客户的持续性和稳定性，报告期内除了新能源科技外，是否存在客户变动较大的情况，若存在，是否需要提示

报告期内，除新能源科技外，公司其他主要客户金额波动较大，主要原因是受下游行业发展阶段、客户投产周期等因素影响，部分客户并非持续进行大规模的设备采购，但公司与其合作关系良好，未来有新的投资计划会继续合作。

报告期内，公司与主要客户中新增客户的合作持续性和稳定性如下：

期间	新增主要客户名称	合作持续性和稳定性
2016年	富临精工	首次合作后，双方保持持续稳定合作。2015年至2018年，富临精工向公司采购1,539.90万元、563.67万元、1,666.47万元和727.64万元，持续保持向公司采购，订单金额波动是因为其设备投资波动影响。报告期末，富临精工在手订单金额为1,449.28万元。
2017年	沃特玛	因客户自身经营问题，公司不再与其合作。
	时利和	Multimatic通过时利和向公司采购设备，之后Multimatic直接向公司采购设备，公司不再与时利和合作。
	比亚迪	首次合作后，双方保持持续稳定合作。2016年至2018年，比亚迪向公司采购630.14万元、330.00万元和20,565.14万元，持续保持向公司采购，合作领域从锂电池扩展到汽车零部件，双方保持良好合作关系。报告期末，比亚迪在手订单金额20,501.68万元。
2018年	中航锂电	2018年，公司首次实现对中航锂电销售收入，2019年1月，中航锂电与公司签订新订单，订单金额598.00万元，双方合作关系稳定。

报告期内，公司除新能源科技外，其他前五大客户变动较大，已在招股说明书“第四节 风险因素”之“九、客户销售收入波动风险”补充披露如下：

报告期内，公司主要客户中，新能源科技均为第一大客户，其产能持续扩张，设备投资额稳定增长。公司其他主要客户销售收入波动较大，虽然公司与主要客户合作关系良好，但是受下游行业发展阶段、客户投产周期等因素影响，部分客户并非持续进行大规模的设备采购，可能会导致公司对单个客户的收入波动较大。

#### （十六）说明是否存在其他应收沃特玛或异常客户的票据或款项，相关坏账准备计提是否充分

报告期末，公司应收款项客户主要为新能源科技、宁德时代、比亚迪、力神、爱信精机和中国航空规划设计研究总院有限公司等客户，公司不存在应收沃特玛或其他异常客户的票据或款项。

#### 1、应收票据

报告期末，公司应收票据客户包括新能源科技、比亚迪、宁德时代和中国航空规划设计研究总院有限公司，除比亚迪为应收商业承兑汇票外，其他客户均为应收不附追索权的银行承兑汇票，风险较小。比亚迪为国际知名企业，2018年，



其营业收入为 1,300.55 亿元、净利润 35.56 亿元，经营情况良好。

## 2、应收账款

报告期末，公司应收账款客户主要为新能源科技、宁德时代、比亚迪、力神和爱信精机等客户，客户经营情况较好，公司应收账款整体回款情况良好。

报告期内，公司存在逾期应收账款，公司应收账款逾期情况及逾期应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
逾期金额	2,910.70	278.48	44.12
逾期金额占应收账款余额的比例	36.16%	7.24%	1.63%
逾期应收账款计提坏账准备金额	509.63	13.92	3.21
逾期金额计提坏账准备的比例	17.51%	5.00%	7.27%
逾期应收账款截至2019年4月末回款金额	2,235.62	278.48	44.12
逾期应收账款截至2019年4月末回款比例	76.81%	100.00%	100.00%

截至2019年4月末，报告期末大部分逾期应收账款已于期后回款，回款比例达到76.81%，逾期应收账款回款情况良好。

报告期末，公司已对所有逾期应收账款进行单项减值测试，除美利龙外，其他逾期应收账款未出现减值迹象，公司已对美利龙36.20万元应收账款全额计提坏账。公司其他应收账款已按账龄组合法计提坏账。公司与同行业公司应收账款坏账计提比例情况如下：

账龄	先导智能	赢合科技	科瑞技术	杭可科技	本公司
一年以内	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%
一至二年	20.00%	10.00%	10.00%	15.00%	20.00%
二至三年	50.00%	30.00%	30.00%	30.00%	50.00%
三至四年	100.00%	100.00%	50.00%	100.00%	100.00%
四至五年	100.00%	100.00%	80.00%	100.00%	100.00%
五年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

根据上表，与同行业公司相比，公司的坏账准备计提比例处于同行业较高水平，公司的应收账款坏账计提是充分的。

## （十七）核查过程及核查结论

### 1、核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

（1）查阅了《国家创新驱动发展战略纲要》关于科技创新领域的论述和《上海证券交易所科创板企业上市推荐指引》关于优先推荐企业的规定，分析发行人募投项目投资产品和研发技术是否属于科技创新领域及是否符合科创板优先推荐企业的规定；

（2）查询搜索锂电池、3C 智能制造设备企业的公开披露数据、访谈对应行业专家、访谈了主要下游客户；

（3）获取了利元亨投资的工商读档、公司章程、相关股权转让协议，发行人的评估报告，访谈了周俊雄和周俊杰，了解利元亨投资的设立情况，利元亨投资受让周俊雄和周俊杰股权情形、对于出资的约定及评估基准日的确定原因。

（4）根据《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》关于持续经营能力影响因素，分析影响公司的持续经营的因素；

（5）获取销售明细表，复核发行人相关收入的披露是否准确；

（6）获取发行人的收入成本明细表、同行业公司的相关财务数据，结合行业报告和客户、财会中心和营销中心相关人员的访谈记录，分析收入及毛利率变动的合理性，分析发行人相关财务数据变动趋势是否与同行业公司一致；

（7）查询了相关产业政策和研究报告、访谈了相关行业专家，了解消费和动力电池的行业变动趋势；

（8）获取了设备的验收报告及《技术协议书》，查阅设备的验收条款；访谈了发行人主要客户、发行人制造中心和营销中心相关人员，了解设备的验收内容、周期及影响因素；获取公司报告期各期末应收账款明细表，按验收款、质保金分类统计应收账款构成及期后回款情况；

(9) 访谈发行人会计主管，了解公司成本和费用归集口径，并抽查相关会计处理的凭证，复核是否准确、合规；

(10) 访谈公司财会中心和营销中心相关人员，了解公司质保金、售后费用核算的主要内容，应收账款回款情况；获取公司报告期各期末应收账款明细表，按验收款、质保金分类统计应收账款构成及期后回款情况；

(11) 获取了利元亨精密和发行人涉及重组事项的银行流水，获取了利元亨精密和发行人之间的重组相关协议、涉及资产的评估报告、利元亨精密和发行人针对该事项的股东会决议和确认函发行人所受让商标的权属证书；访谈了利元亨精密及发行人相关人员，确认该商标是否存在法律纠纷；

(12) 获取了利元亨精密和发行人之间的资产转移协议重组相关协议、设备台账、财务系统中的存货领用记录，确认存货是否处理完毕、相关合同是否履行完毕；访谈了利元亨精密及发行人相关人员，确认双方就重组事项不存在法律纠纷；

(13) 获取了发行人的工商读档、相关增资及股权转让协议，访谈了公司董事长、外部投资者股东，了解公司外部投资者增资或股权转让的定价依据；查阅了相近期间上市公司并购同行业标的公司的估值及市盈率情况，分析发行人增资定价的公允性；

(14) 获取销售合同台账，结合对各期前五大客户的访谈，了解发行人与其合作历史；对于各期新增的客户，了解公司与新增客户的订单签署情况，并结合对其访谈了解双方合作的持续性和稳定；

(15) 获取公司报告期末应收账款和应收票据明细表，结合应收票据性质、客户的信用情况、逾期应收款项的期后回款情况，分析发行人应收票据及应收账款坏账计提是否充分。

## **2、核查意见**

经核查，申报会计师认为：

(1) 发行人募投项目的工业机器人的定位准确，募集资金重点投向属于科

技创新领域；

(2) 发行人客户集中符合行业特征，与主要客户交易具备稳定性和可持续性；

(3) 评估基准日定为 2016 年 4 月 30 日及评估基准日与股权转让的时点相隔较长的原因合理；

(4) 发行人的持续经营能力不存在重大风险；

(5) 发行人披露的报告期相关收入数据准确无误；

(6) 发行人报告期内锂电池制造设备收入大幅增长，主要因为软包类消费锂电池出货量的持续增长和新能源科技在软包类销售锂电池的市场占有率提高；消费类锂电池制造设备和动力锂电池制造设备的毛利率变动具有合理性；发行人锂电池制造设备的销售收入变动趋势与同行业公司一致；同行业公司平均毛利率基本稳定，2016 年公司锂电池制造设备的毛利率低于同行业平均水平，主要原因是当年验收的部分锂电池制造设备的工艺尚不成熟，设备耗费的成本较高，具备合理性；

(7) 消费锂电池增速放缓、动力锂电池政策变化对设备制造业有一定影响，但对发行人客户及发行人不存在重大不利影响；

(8) 发行人报告期各期末发出商品余额较大，且占比存货账面价值比例逐年增高，一方面是订单量快速增长，发出商品增多，另一方面是部分发出商品由于客户更改设计方案、物料供应不及时和技术难度较大等因素，导致发出商品验收周期延长，发出商品余额及占比较高具备合理性；

(9) 发行人直接材料和直接人工在发生时直接计入对应项目成本，制造费用按车间进行归集，再分摊至具体项目；相关成本核算是准确的；

(10) 报告期内，发行人应收账款本身并不因性质的差异而存在风险差异，发行人质保金的会计处理符合《企业会计准则》的规定；

(11) 收购利元亨精密的资金来源和资金去向均为真实经营所得或支付，转让事项履行的决策程序合法合规，自利元亨精密受让的两项注册商标已过户、后

续不存在法律纠纷；

(12) 与收购利元亨精密事项相关的存货、合同等已经处理完毕，不存在纠纷；

(13) 公司 2017 年 9 月及其前后的增资价格均为外部投资者结合公司的增长预期及行业情况，对公司进行评估确定，与同行业公司的估值方式不存在重大差异，增资价格公允；

(14) 报告期内，发行人新增主要客户中，除沃特玛和时利和之外，与其他新增主要客户合作持续且稳定；

(15) 报告期末，发行人不存在其他应收沃特玛或异常客户的票据或款项，相关坏账准备计提是充分的。

## 二、《问询函》问题 5. 关于客户集中

请发行人：(1) 按照披露的主营业务收入的构成中的分类方式，详细披露发行人对新能源科技销售的产品类型；(2) 结合发行人下游客户产品应用划分的收入情况、新能源科技的主营业务领域及产品应用情况，分析和披露发行人销售给新能源科技的产品是否与新能源科技的主营业务相关、相关销售是否具有真实性。(3) 明确回答与新能源科技的合作历史，包括但不限于发行人获取该客户的方法、历史上业务的演变、发行人在新能源科技内部的供应商地位等；(4) 进一步披露与新能源科技交易价格公允性的情况，请结合同类供应商对新能源科技销售同类产品的价格情况等可比因素，对价格公允性进行进一步论证；(5) 列表披露报告期内新能源科技向其他发行人竞争对手采购情况与向发行人采购情况的对比数据，及竞争对手向新能源科技销售的产品与发行人的差异情况，并结合上述情况进一步分析发行人的市场份额及竞争力情况；(6) 进一步提供充分证据，如行业中的相关数据、可比公司相关情况，以佐证“发行人客户集中符合行业特性”的论述；(7) 结合发行人的产品为客户的固定资产的情况，披露第一大客户新能源科技的经营情况是否存在不确定性，新能源科技是否有持续更新生产线的计划或能力，发行人的产品是否可以持续销售；(8) 结合上

述情况进一步论证发行人是否主要依靠核心技术而非客户关系开展生产经营。

请保荐机构、申报会计师核查，并就发行人客户集中及未来继续集中的趋势是否影响发行人持续经营、发行人是否主要依靠核心技术而非客户关系开展生产经营明确发表意见。

回复：

（一）按照披露的主营业务收入的构成中的分类方式，详细披露发行人对新能源科技销售的产品类型

报告期内，公司对第一大客户新能源科技销售收入分别为 11,480.36 万元、31,115.90 万元和 45,098.27 万元，占营业收入比重分别为 50.14%、77.29%和 66.19%。报告期内，公司对新能源科技的具体销售情况如下：

单位：万元

序号	产品名称	收入	占比
1	电芯装配设备	1,722.80	3.82%
2	电池检测设备	42,655.03	94.58%
3	配件及增值服务	720.44	1.60%
<b>2018 年小计</b>		<b>45,098.27</b>	<b>100.00%</b>
序号	产品名称	收入	占比
1	电芯装配设备	796.61	2.56%
2	电池检测设备	30,037.40	96.53%
3	配件及增值服务	281.90	0.91%
<b>2017 年小计</b>		<b>31,115.90</b>	<b>100.00%</b>
序号	产品名称	收入	占比
1	电芯装配设备	1,673.28	14.58%
2	电池检测设备	9,434.05	82.18%
3	配件及增值服务	373.03	3.25%
<b>2016 年小计</b>		<b>11,480.36</b>	<b>100.00%</b>

报告期内，公司销售给新能源科技的产品主要为电池检测设备，为热冷压化成容量测试机。

(二) 结合发行人下游客户产品应用划分的收入情况、新能源科技的主营业务领域及产品应用情况，分析和披露发行人销售给新能源科技的产品是否与新能源科技的主营业务相关、相关销售是否具有真实性。

新能源科技致力于研发、生产和营销可充电锂离子电池的电芯，为全球顶尖的消费电子产品品牌提供锂离子电池，是全球五大消费锂离子电池供应商之一，其电池产品包括快充电池、高功率电池及异型电池，产品主要应用于智能手机、平板电脑、手提电脑、智能穿戴设备、无人机、电子游戏机、移动电源、电动平衡车等领域。

公司销售给新能源科技的产品类型均为锂电池生产工艺中的电芯装配和电池检测设备，是新能源科技的电池检测环节第一大供应商，与新能源科技的主营业务相关，相关销售是真实的。

(三) 明确回答与新能源科技的合作历史，包括但不限于发行人获取该客户的方法、历史上业务的演变、发行人在新能源科技内部的供应商地位等

### 1、双方初始合作缘由

公司创始管理团队周俊雄先生、卢家红女士和周俊杰先生，是国内较早一批专注于自动化生产线的生产、研发和销售的团队。

2011年，新能源科技通过网络检索找到了创始团队，采购了1台自动贴胶机，主要用于电池的电芯封口成型，属于电芯装配环节。自此，新能源科技与创始团队保持长期合作，合作关系逐渐加强。

2014年12月，利元亨精密停止经营，并将与新能源科技的业务转移给公司，公司成立之初即与新能源科技合作。

公司成立之初，从利元亨精密承接了部分新能源科技设备订单，并参与了其化成容量机、包装机、极耳焊接机等的设计，经过新能源科技的评审，样机测试等过程，获取量产订单。之后凭借优良的产品品质、持续的技术改进、优异的工艺指标等，获取新能源科技越来越多订单，并成为其唯一的设备类战略供应商。

## 2、历史上业务的演变

2013 年，新能源科技建设成了第一条技术柔性灵活的自动化生产线，除外观检测工序，所有生产都实现自动化。新能源科技在自动化改造过程中一直与创始团队合作，包括电芯装配和电池检测设备，以电池检测设备为主。2013 年，新能源科技向利元亨精密采购了 1 台第一代热冷压化成机，目前公司已经为新能源科技开发至第六代化成容量测试机。

产品代次	产品名称	开发年份	测试通道数
第一代	单层半自动热冷压化成机	2013	336 通道
第二代	单层半自动热冷压化成容量测试机	2014-2015	392 通道
第三代	单层全自动热冷压化成容量测试机	2015-2016	448 通道
第四代	单层全自动热冷压化成容量测试机	2016-2017	576 通道
第五代	双层全自动热冷压化成容量测试机	2017-2018	1280 通道
第六代	三层全自动热冷压化成容量测试机	2018-2019	3024 通道

公司成立后，与新能源科技的合作逐渐加强，公司对新能源科技销售的产品明细如下：

单位：万元

年份	设备采购类别			
	电芯装配设备		电池检测设备	
	产品名称	金额	产品名称	金额
2016 年	顶封机、异型电芯贴胶机、异型电芯热压机等	1,673.28	单层半自动、单层全自动	9,434.05
2017 年	顶封机、切边折角位机、异型电芯叠片成型一体机、异型涂胶成型机等	796.61	单层全自动、双层全自动	30,037.40
2018 年	顶封机、切边折角位机、异型涂胶封边成型机、包装机	1,722.80	双层全自动、三层全自动	42,655.03
2019 年 1-3 月	顶封机、双折边机、包装机	1,319.35	双层全自动、三层全自动	18,649.57

报告期内，新能源科技的产能投放主要集中在传统消费电子锂电池领域，发行人为其提供电芯装配设备、电池检测设备。电池检测设备为化成容量测试机，逐年更新迭代，历年开发新产品，并实现样机到批量机的销售，销售额快速增长。电芯装配设备中例如顶封机、包装机等工艺成熟，逐年更新迭代。



自2018年开始，新能源科技积极开拓新兴消费电子领域、电动工具、储能等市场，发行人为其提供的设备增加了较多机型。截至2019年5月16日，公司对新能源科技的在手订单包括了传统电池、储能、电动、新兴消费电子异型电芯的生产设备，具体情况如下：

设备所生产产品	金额（亿元）
传统消费电子电芯	2.26
小电动及储能电芯	1.00
新兴消费电子异型电芯	3.40
配件及增值服务	0.11
合计	6.78

注：上述设备均包括电芯装配和电池检测设备。

### 3、发行人在新能源科技内部的供应商地位

经过多年合作验证，发行人从与其他设备商同质化竞争的地位，逐渐成为新能源科技的战略合作伙伴。

以电池检测环节为例，2015年同时参与方案设计的设备企业包括四家，最终通过样机测试的为三家，利元亨是其中之一；之后2016年及2017年，均有个别设备供应商因技术不达标被淘汰，新能源科技亦不断引入新的同类设备供应商作为备选库。公司在历次新机型开发、投产和售后维护方面表现出较高的技术水平和服务水平，因此2017年和2018年其在新能源科技电池检测环节的占比较高，均为70%左右。2018年11月，公司与新能源科技签署了《战略供应商合作协议》，双方达成战略合作关系。

**（四）进一步披露与新能源科技交易价格公允性的情况，请结合同类供应商对新能源科技销售同类产品的价格情况等可比因素，对价格公允性进行进一步论证**

#### 1、同行业公司锂电设备的毛利率不存在重大差异

公司销售的设备根据客户的需求定制设计生产，综合考虑产品工艺技术难度、物料成本和人工成本等，基于成本加成法进行定价，根据产品的主要增值环节预估成本加上一定比例的毛利率确定价格范围，同时考虑交货期、竞争状况等

其他因素，向客户报价。

公司向新能源科技销售的锂电池制造设备的毛利率与同行业公司锂电池制造设备的毛利率对比如下所示：

同行业	2018年	2017年	2016年
先导智能	38.72%	39.45%	39.55%
赢合科技	36.95%	36.22%	39.24%
科瑞技术	-	37.87%	40.60%
杭可科技	51.25%	51.60%	45.14%
行业平均	42.31%	41.29%	41.13%
本公司	40.63%	42.86%	28.91%
新能源科技设备的毛利率	44.10%	46.26%	30.96%

注：1、同行业科瑞技术 2018 年数据尚未披露；2、先导智能数据来自锂电池设备的毛利率，赢合科技数据来自锂电池专用生产设备的毛利率，科瑞技术数据来源于新能源领域设备的毛利率，杭可科技数据来源于锂离子电池充放电设备的毛利率。

2016年公司向新能源科技销售的锂电池制造设备毛利率比同行业平均水平低，主要是部分锂电池制造设备的工艺尚不成熟，设备耗费的成本较高，毛利率较低。2017年和2018年，公司向新能源科技销售的锂电池生产设备毛利率高于同行业平均水平，主要是公司向新能源科技销售的设备以锂电池生产后端环节的设备为主，毛利率相对较高，杭可科技的锂电设备主要是锂电池生产后端环节的设备，毛利率也较高。

## 2、竞价获取新能源订单

新能源科技有设备采购需求后，会拟定所需设备基本技术参数与功能要求，在确定供应商、签订合同前，从合格供应商名录中选取 2-3 家目标供应商，要求其分别提供具体技术方案和报价。

新能源科技经过对供应商方案、技术能力、价格、交货期、售后服务能力、响应速度等各项指标的内部评选流程，并充分比价议价后，确定最终供应商。

公司与新能源科技的业务定价系通过市场化定价机制产生，定价公允。报告期内，公司向新能源科技销售的设备与同类供应商价格不存在重大差异。

2015年-2018年，公司向利元亨采购主要是化成容量测试机，部分订单与其他供应商价格对比如下：

单位：万元/台

签单时间	产品	利元亨单价（含税）	其他供应商价格/利元亨价格
2015	产品 1	100.00	90.00%-100.00%
2015	产品 2	115.00	95.65%-113.04%
2015	产品 3	98.00	91.84%-102.04%
2016	产品 4	148.14	94.51%-108.01%
2017	产品 5	326.99	97.86%-103.98%
2017	产品 6	309.56	100.14%-106.60%
2018	产品 7	307.07	100.95%-107.47%

2015年-2018年，公司向新能源提供的设备与其他供应商价格不存在重大差异，价格的小幅差异主要原因是采购数量、技术差异、相关原材料零部件小幅差异等。

综上，公司与新能源科技的交易公允。

（五）列表披露报告期内新能源科技向其他发行人竞争对手采购情况与向发行人采购情况的对比数据，及竞争对手向新能源科技销售的产品与发行人的差异情况，并结合上述情况进一步分析发行人的市场份额及竞争力情况

报告期内，新能源科技各个生产环节的主要设备供应商如下：

锂电池生产环节	电芯制造	电芯装配	电池检测
主要工艺	辊压	封装、卷绕、极耳焊接	氦检、分容、化成
主要供应商	邢台海裕锂电池设备有限公司	先导智能、超源精密电子设备（东莞）有限公司、深圳市吉阳自动化科技有限公司	利元亨、杭可科技、科瑞技术、深圳市新威尔电子有限公司

报告期内，新能源科技向公司采购金额及占其相似设备采购比例情况如下：

单位：亿元

设备类型	项目	2018年	2017年	2016年
电池检测设备	利元亨获取订单金额	3.80	7.80	2.90
	占新能源科技采购比例	74.51%	76.47%	68.24%
电芯装配	利元亨获取订单金额	2.00	2.00	0.20

设备	占新能源科技采购比例	8.00%	11.11%	1.43%
----	------------	-------	--------	-------

注：此处仅列示电池检测设备和电芯装配设备，主要原因是：公司未销售电池组装设备；消费锂电池的电池组装环节较为简单，2018年之前，新能源科技电池组装环节主要由下游加工商处理，设备采购额很小。

在电池检测设备方面，科瑞技术与发行人提供的设备相似，均为化成容量设备，杭可科技、深圳市新威尔电子有限公司提供的是充放电设备，与发行人产品不同。充放电设备和化成容量设备需要同时使用才能实现电池检测功能，是互补的设备。新能源科技的电池检测设备占同类型设备金额较高，竞争力较强。一方面，化成容量设备的工艺先进程度直接影响锂电池的容量及充放电效率等关键性能，技术含量较高，是电池检测环节的主要设备；另一方面，经过多年的技术更迭和实践论证，发行人容量化成设备的主要工艺指标处于行业领先，2018年及之后的三层化成容量设备，由于技术难度很高，仅发行人方案设计通过，成为三层化成容量设备的唯一供应商。

在电芯装配设备方面，发行人提供的极耳焊接机、包装机、顶侧封机与超源精密电子设备（东莞）有限公司、深圳市吉阳自动化科技有限公司较为相似，发行人产品份额较低，但主要技术与其他设备商不存在重大差异。先导智能提供的设备主要为卷绕机，报告期内，发行人尚未销售该设备，但2019年第一季度，公司的样机已经实现初验证，主要技术指标等于或优于同类设备厂商。总之，发行人在电芯装备设备的技术实力与环节的主要设备商相当，未来有较大增长潜力。

**（六）进一步提供充分证据，如行业中的相关数据、可比公司相关情况等，以佐证“发行人客户集中符合行业特性”的论述**

公司客户集中符合行业特性，详见本回复第一题之“（二）重新回答前次询问问题 18，结合可比公司情况，补充说明发行人客户集中是否符合行业特性，并结合行业状况详细分析发行人与其主要客户交易的稳定性及可持续性”，其中楷体加粗部分已在招股说明书相应位置补充披露。

(七) 结合发行人的产品为客户的固定资产的情况，披露第一大客户新能源科技的经营情况是否存在不确定性，新能源科技是否有持续更新生产线的计划或能力，发行人的产品是否可以持续销售

### 1、新能源科技经营情况不存在不确定性

新能源科技成立于 1999 年，是世界领先的锂离子电池生产者和创新者，提供高质量可充电式锂离子电池的电芯，技术、产能、服务均处于全球尖端水平。新能源科技为非上市公司，总部位于香港，下辖子公司位于中国广东省东莞市和福建省宁德市。

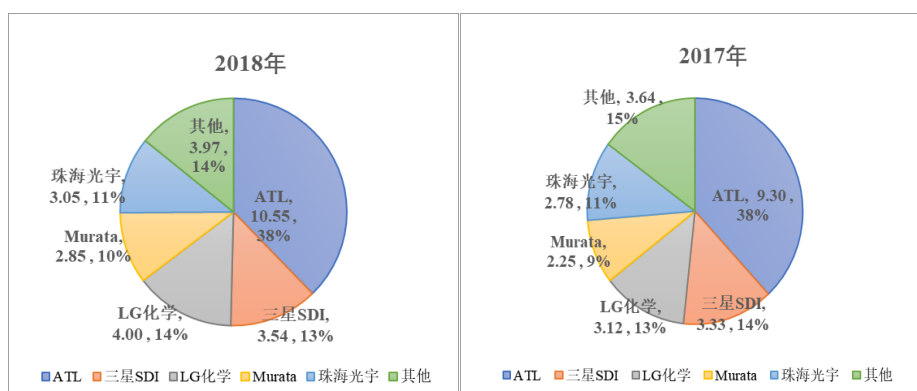
新能源科技在消费锂电池行业的竞争优势及发展前景如下：

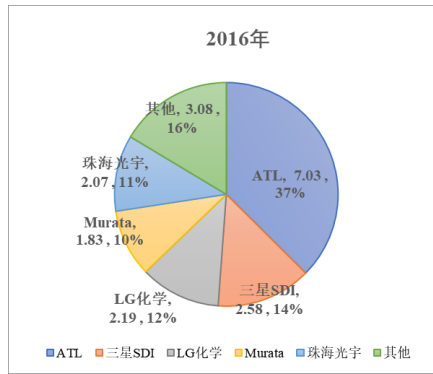
#### (1) 市场应用优势

新能源科技的主要产品系列包括高能量密度、高功率电芯，又包括快充、异型电芯等。新能源科技主要客户包括多个知名的智能手机、笔记本和平板电脑原厂制造商、各类无人机、智能机器人和电动工具制造厂家，以及各种智能家居、虚拟、增强现实和可穿戴电子产品的先锋领导者。新能源科技主要客户为 Apple、Vivo、小米、OPPO、HP、Dell、华为等全球消费电子产品知名企业。

新能源科技是全球最大的软包锂电池生产企业，在消费电子市场中软包电池竞争优势的背景下，逐步巩固其市场地位。最近三年，新能源科技软包电池出货量一直为全球第一，具体如下：

2016-2018 年全球软包锂电池出货量市场结构（单位：亿颗）





## (2) 研发制造优势

新能源科技研究院下辖中央实验室、电池仿真模拟实验中心、先进材料合成实验室、过程控制实验室等近 20 个独立实验室。公司研发团队拥有约 1,200 位科学家和技术研发人员，其中博士 66 余名，硕士近 440 名，多位海外学成人士；同时涉及电化学、有机化学、物理化学、模拟计算、量子化学、机械设计等多个学科领域。新能源科技已申请 2,000 多项专利，其中授权专利超 1,200 余项，专利授权数及申请数均处于国内外同行业的领先水平。

2008 年，新能源科技研究院中心实验室就已经获得中国合格评定国家认可委员会认证（CNAS）。目前实验室配备最先进的化学分析、电化学分析、热分析、可靠性测试、热安全测试，机械安全测试等仪器设备，总数超 6,200 台，已有研发设备购置总价将近 4 亿元人民币（近 6 千万美元）。

新能源科技重视生产工艺的研发。其智能制造生产线拥有全程追溯系统，可以追溯所有产品的原材料来源、产品批次以及操作设备流程信息。新能源科技智能制造生产线能充分在高自动化程度下兼顾适度柔性，在快速响应客户海量订单的同时，保证卓越的产品质量。

## (3) 发展前景

近年来新能源科技具备较强的竞争优势，产品的市场空间较大，未来增长来源主要包括：（1）传统消费电子市场如手机、平板和笔记本电脑，尽管出现增速放缓，但软包电池因其高能量密度、安全性、轻量化以及形态多样化仍是主流增长类别；（2）新兴消费电子市场如 5G、手表、耳机、可穿戴设备等，增速较快，对轻量化及形态多样化的软包电池软包需求较大，新能源科技的产品已经覆盖多

家客户；（3）家用储能市场已经在日本和欧美快速普及，目前新能源科技已经实现量产和批量交付，技术为行业前沿；（4）电动工具市场如无人机、电动摩托车等对锂电池需求稳定增长，新能源科技的产品因其稳定性和安全性，已经与BMW、博世、速珂电动、小牛电动等知名品牌合作，未来需求持续增长。

为适应不断增长的行业需求，新能源科技未来的产能规划为5年内翻番，未来5年内各年对生产线的采购额5亿美元左右，包括产能扩张和设备更新需求。

综上，发行人主要客户新能源科技不存在重大不确定性风险，经营情况不存在不确定性。

## **2、新能源科技具有持续更新生产线的计划和能力，发行人的产品可以持续销售**

公司与新能源科技合作的稳定性和业务持续性无重大风险，未来公司产品被替代的可能性较小，双方合作前景良好。

### **（1）发行人凭借核心技术形成竞争优势**

新能源科技为国际领先的消费锂电池生产厂商，遵循市场化原则，通过规范的采购流程遴选供应商，公司通过参与市场竞争，以公开、公平的方式独立获取新能源科技业务。公司与新能源科技建立合作关系后，在方案设计、设备交付、售后服务等方面长期实践中表现优异，从一开始几百家设备供应商中的公平竞争，逐渐发展成为锂电检测环节的最大供应商，在产能、稳定性和换型时间等性能指标均处于行业领先。公司为新能源科技提供产品与同类产品相比，定价公允，设备订单金额由小到大、参与环节由单环节到多环节。公司在新产品新技术新工艺的研发有利于其产品快速迭代，迅速响应新能源科技需求，与客户产品工艺匹配度极高。

公司依靠核心技术实力和服务质量与新能源科技建立了良好的合作共赢的关系，竞争优势显著。这些是其他短期合作的供应商或新进供应商不具备的。

### **（2）发行人与新能源科技的战略合作粘性**

新能源科技日资100%控股企业，对核心原材料和核心生产工艺非常重视，

通过对上千家供应商长期考核，在正极材料、负极材料、生产设备各形成一家战略合作供应商。这些供应商在未来的技术更新、进步以及研发方向与新能源科技能够产生协同作用，是新能源科技选择的重要因素。

公司掌握了智能制造行业前沿和核心技术，包括智能控制技术、机器视觉与人工智能技术、激光加工技术、机电联合仿真技术和机器人自动抛光打磨技术等，并拥有多项专利、软件著作权等，应用领域并不仅限于锂电池。通过与利元亨建立战略合作关系，新能源科技能够了解智能制造行业的前沿技术，并通过合作优化自己的生产流程。

双方在前沿技术研发方面产生协同效应，这种合作粘性是非核心设备供应商难以具备的。

### **(3) 发行人对新能源科技销售收入具有较大提升空间**

报告期内，新能源科技用于扩产或更新的设备采购额在30亿元左右。未来，新能源科技发展前景良好，设备采购需求具有持续性。新能源科技的固定资产投资需求主要包括新增产能扩建和原有生产线改造。新能源科技计划5年内产能翻番，在宁德厂区计划新建5-6个厂房，在东莞厂区计划新建4个厂房，新增设备年投资额28亿元左右。此外，原有生产线改造包括原有设备的更新替代、新增工艺段设备、工艺改造以及产品线调整，改造项目年投资额需求5亿元左右。

报告期内，新能源科技的产能投放主要集中在传统消费电子锂电池领域。目前，公司在电池检测环节占本环节采购量的比例为70%左右，多项技术指标为行业领先，且已经获取新能源科技所有电芯平台的检测设备订单，未来仍然是该环节重要供应商。

近年来，新能源科技积极开拓新兴消费电子领域、电动工具、储能等市场，新增了较多产品系列。公司在新能源科技新产品投放前期就参与方案设计，并逐渐提供较多新机型。截至2019年5月16日，发行人对新能源科技的在手订单覆盖了所有电芯平台，包括传统电池、储能、电动、新兴消费电子异型电芯的生产设备，具体情况如下：



设备所生产产品	金额（亿元）
传统消费电子电芯	2.26
小电动及储能电芯	1.00
新兴消费电子异型电芯	3.40
配件及增值服务	0.11
合计	6.78

注：上述设备均包括电芯装配和电池检测设备。

公司在保证传统优势产品销售的同时，成为覆盖平台和机型最多的设备供应商，未来与新能源科技合作范围进一步扩大，销售收入和份额有较大提升空间。

#### **（八）结合上述情况进一步论证发行人是否主要依靠核心技术而非客户关系开展生产经营**

公司与新能源科技的良好合作关系是公司产品技术领先、交付能力强、售后服务响应快速等致使的结果，而非公司获取业务的手段。公司获取新能源科技业务，至成为其设备战略供应商主要依靠的是公司的核心技术。

##### **1、公平参与竞争、独立获取订单**

新能源科技为国际领先的消费锂电池生产厂商，遵循市场化原则，通过规范的采购流程遴选供应商，公司通过参与市场竞争，以公开、公平的方式独立获取新能源科技业务。

公司管理团队在通过其供应商认证后，在合作过程中不断提升产品方案设计、交付、售后服务等能力，不断投入新能源科技新产品技术的研发。由早期的治具类订单到设备类订单、设备订单金额由小到大、参与环节由电芯装配到多环节，逐渐从其几百家设备供应商中发展成为锂电检测环节的最大供应商。

##### **2、紧跟客户方向、持续投入研发**

新能源科技为日资控股企业，对核心原材料和核心生产工艺非常重视，通过对上千家供应商长期考核，在正极材料、负极材料、生产设备各形成一家战略合作供应商。成为战略供应商拥有优先获取新能源科技新产品开发的性能参数信息、提前研发试生产的优势，双方共同进步，产生协同作用。

公司通过参与新能源科技新产品开发,不断研发新技术在锂电池生产工艺的应用,研发方向包括智能控制技术、机器视觉与人工智能技术、激光加工技术、力与位移精准控制技术、智能检测技术等核心技术。

### **3、技术改善产品、产品行业领先**

发行人创始团队自 2011 年开始与新能源科技合作,公司设立之日起一直参与其自动化改造和扩产过程,在双方主要合作的电池检测领域,公司共为其开发六代化成容量测试机。不断提升设备的产能、稳定性和换型时间等性能,多项指标已达到行业领先。

公司为新能源科技开发的三层化成容量设备,主要工艺指标处于行业领先,由于技术难度较高,仅发行人方案设计通过,成为三层化成容量设备的唯一供应商。2019 年,公司三层全自动热冷压化成容量测试机经广东省机械工程学会鉴定(鉴定证书号:粤机学鉴字[2019]002 号),总体技术处于国际先进水平。

**(九)请保荐机构、申报会计师核查,并就发行人客户集中及未来继续集中的趋势是否影响发行人持续经营、发行人是否主要依靠核心技术而非客户关系开展生产经营明确发表意见**

#### **1、核查程序**

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序:

(1) 获取发行人销售明细表,按照锂电池生产环节对新能源科技设备进行分类统计收入及销量,分析新能源科技的收入构成;

(2) 查阅锂电池行业相关的研究报告,了解锂电池行业的市场规模、工艺环节更新或产品结构调整情况;查阅研报关于新能源科技的经营规模数据,分析发行人与新能源科技合作的商业背景合理性;

(3) 查询行业研究报告以及同行业公司的公开披露资料,核查客户集中是否具有行业普遍性;

(4) 查阅锂电行业研究报告、访谈新能源科技、访谈行业专家等,核查客户是否存在重大不确定性风险;

(5) 访谈发行人及新能源科技相关人员、了解发行人与新能源科技历史合作情况、检查双方合作相关的框架协议、订单、验收报告等，获取发行人与其他主要客户业务合作的相关文件，核查发行人是否已与新能源科技建立长期稳定的合作关系，交易价格公允性，判断发行人在客户稳定性与业务持续性方面是否存在重大风险，以及市场竞争力；

(6) 访谈了解新能源科技相关人员，了解发行人的竞争对手向新能源科技销售的产品与发行人的差异情况；统计同行业锂电设备的毛利率，与发行人向新能源科技销售的设备毛利率差异，分析发行人向新能源科技的销售价格是否公允；

(7) 获取发行人为新能源科技历年开发的热冷压化成容量测试机技术协议书，了解公司为新能源科技开发产品的产能、稳定性和换型时间等性能指标的变动情况。

## 2、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

(1) 报告期内，发行人销售给新能源科技的产品主要为电池检测设备，为热冷压化成容量测试机；

(2) 报告期内，发行人销售给新能源科技的产品与新能源科技的主营业务相关、相关销售具有真实性；

(3) 发行人创始团队自 2011 年开始与新能源科技合作，后利元亨精密停止经营，与新能源科技的相关业务转移给发行人；双方开始在电芯装配段合作，后来在电池检测段深度合作，发行人成为新能源科技电池检测设备第一大供应商；经历多年的深度合作，发行人成为新能源科技唯一战略设备供应商；

(4) 发行人与新能源科技交易价格是公允的；

(5) 在电池检测设备方面，相对于其他供应商，发行人具有明显优势；在电芯装配设备方面，发行人在电芯装备设备的技术实力与环节的主要设备商相当，未来有较大增长潜力；

(6) 发行人客户集中符合行业特性；

(7) 发行人主要客户新能源科技不存在重大不确定性风险，经营情况不存在不确定性。发行人作为新能源科技的唯一设备类战略供应商，且设备涵盖所有产品系列，深度参与新能源科技及其下游客户产品的技术和产能布局，产品可以持续销售；

(8) 发行人获取新能源科技业务，至成为其设备战略供应商主要依靠的是公司的核心技术，而非客户关系；

综上，发行人客户集中及未来继续集中的趋势不影响发行人持续经营，发行人是主要依靠核心技术而非客户关系开展生产经营。

### 三、《问询函》问题 11. 关于退税

请发行人披露：(1) 相关表格中“嵌入式软件与计算机硬件、机器设备销售额合计”、“计算机硬件与机器设备成本”的数据来源，报告期各期“嵌入式软件与计算机硬件、机器设备销售额合计”数据大于主营业务收入数据的原因及合理性，并请列表披露相关数据的对应关系或匹配关系；(2) 在软件产品成本为零的情况下，嵌入式软件产品可抵扣进项税额如何计算，相关成本核算是否合规；(3) 上述增值税优惠属于经常性损益的具体原因。

请发行人：(1) 说明披露的“嵌入式软件产品增值税即征即退税额的计算方法”的来源或依据，是否符合相关规定；(2) 说明“原北京国税、江苏国税、深圳国税等地方税务机关的文件中有相关的管理规定”的具体条款，是否仍适用或废止时间，并结合发行人的注册地在广东省的情况，说明广东省对上述规定的具体适用情况；(3) 财税[2011]100 号文中规定：软件硬件产品未分别核算或者核算不清的不得享受相关增值税政策，请发行人说明其实际情况是否符合该文件的规定；(4) 结合上述情况，进一步论证发行人享受软件产品增值税税收优惠的合规性，并测算若不能持续合规地享受上述税收优惠对发行人财务数据的影响，做好风险揭示。

请保荐机构、申报会计师、发行人律师逐项核查上述事项并发表意见。请申报会计师对发行人增值税即征即退相关政策的适用性、计算方法及相关数据的准确性、报告期内退税变动趋势与发行人业务数据和财务数据的配比性等情况发

**表明确意见；请发行人律师对发行人享受嵌入式软件税收优惠的合规性发表明确意见。**

回复：

（一）相关表格中“嵌入式软件与计算机硬件、机器设备销售额合计”、“计算机硬件与机器设备成本”的数据来源，报告期各期“嵌入式软件与计算机硬件、机器设备销售额合计”数据大于主营业务收入数据的原因及合理性，并请列表披露相关数据的对应关系或匹配关系

1、相关表格中“嵌入式软件与计算机硬件、机器设备销售额合计”、“计算机硬件与机器设备成本”的数据来源

（1）“嵌入式软件与计算机硬件、机器设备销售额合计”的数据来源

“嵌入式软件与计算机硬件、机器设备销售额合计”是指已获税务局退税的设备的开票额。公司按开票金额申报退税，当期收到的退税对应的嵌入式软件产品与计算机硬件、机器设备销售额等于当期确认收入且当期收到退税的金额、前期已确认收入但本期收到退税的金额及本期未确认收入但本期收到退税的金额之和。

（2）“计算机硬件与机器设备成本”的数据来源

“计算机硬件与机器设备成本”是指已获退税设备开票额对应的设备硬件成本。通常情况下，公司设备发出即需要向客户开具全额发票，以此作为申报退税的软硬件收入之和。公司的设备发出至客户终验收期间仍会发生一定的物料成本及安调人工成本，公司根据追加的产品成本计算追加硬件收入，并在申报退税的软件收入中予以冲减。因此，“计算机硬件与机器设备成本”的具体计算方式为开具全额发票时对应的设备成本加上前期已发货但在当期验收的追加成本。

国家税务总局惠州市惠城区税务局水口税务分局（以下简称“水口税务分局”）对公司出具了合规证明，认可公司增值税即征即退的计算方法和计算过程。

2、报告期各期“嵌入式软件与计算机硬件、机器设备销售额合计”数据大于主营业务收入数据的原因及合理性，并请列表披露相关数据的对应关系或匹配关系

当期收到退税的嵌入式软件产品与计算机硬件、机器设备销售额（以退税时点为基础）与账面收入（以验收为基础）确认的方法不同，二者各期存在一定的差异，对应关系如下：

单位：万元

项目	2018年	2017年	2016年
当期收到退税的嵌入式软件产品与计算机硬件、机器设备销售额	84,282.89	42,965.36	6,493.30
加：本期确认收入但前期已收到退税的金额	12,896.16	1,478.63	-
减：本期未确认收入但本期收到退税的金额	29,645.28	12,896.16	1,478.63
减：前期已确认收入但本期收到退税的金额	3,616.43	159.22	-
加：本期确认收入但本期未收到退税的金额	184.56	3,616.43	159.22
取得退税的嵌入式软件产品与计算机硬件、机器设备账面收入小计	64,101.91	35,005.04	5,173.88
未申报退税设备账面收入金额	2,424.57	4,294.17	16,937.18
配件及服务账面收入金额	1,571.61	958.42	786.20
主营业务收入账面金额	68,098.09	40,257.63	22,897.26

2017年度和2018年度“嵌入式软件与计算机硬件、机器设备销售额合计”数据大于主营业务收入数据,主要是因为公司的主要客户，如新能源科技、宁德时代等，要求公司在发货时按合同金额开具增值税专用发票，水口税务分局要求发票开具的次月分别申报硬件和软件部分的收入和销项税额，公司按开票金额申报退税。同时，报告期内，公司的业务规模不断扩大，从而导致本期未确认收入但本期收到退税的开票金额大于本期确认收入但前期已收到退税的开票金额。因此，2017年度和2018年度“嵌入式软件与计算机硬件、机器设备销售额合计”数据大于主营业务收入数据是合理的。

因此，“嵌入式软件与计算机硬件、机器设备销售额合计”数据与主营业务收入数据存在明确的调整对应关系。2016年申请退税的设备销售额与当期主营业

务收入差异较大，主要原因是自2016年5月起才开始办理软件产品增值税即征即退业务，且由于2016年5月之前公司尚未取得软件著作权，尚不满足办理增值税即征即退的条件。

## **（二）在软件产品成本为零的情况下，嵌入式软件产品可抵扣进项税额如何计算，相关成本核算是否合规**

“嵌入式软件产品可抵扣进项税额”是指研发费用中软件开发部门应分摊的房屋租赁费及水电费所对应的进项税额。

由于软件退税是对软件产品增值税实际税负而非销项税额超过3%的部分实行即征即退，因此公司在申请退税时将软件开发部门分摊的费用中已抵扣的进项税额扣除，符合《关于软件产品增值税政策的通知》（财税[2011]100号）的规定。

根据《企业会计准则》的规定，存货成本为使存货达到目前场所和状态所发生的支出，公司销售的嵌入式软件产品所发生的软件开发成本，主要为同类产品的通用软件进行的开发，无法直接归集至相应订单成本，因此在发生时确认为当期费用，符合《企业会计准则》的规定。

## **（三）上述增值税优惠属于经常性损益的具体原因**

根据《公开发行证券的公司信息披露规范问答第1号——非经常性损益（2007年修订）》，非经常性损益是指公司发生的与主营业务和其他经营业务无直接关系，以及虽与主营业务和其他经营业务相关，但由于该交易或事项的性质、金额和发生频率，影响了正常反映公司经营、盈利能力的各项交易、事项产生的损益。非经常性损益项目应包含计入当期损益的政府补助，但与公司业务密切相关，按照国家统一标准定额或定量享受的政府补助除外。

公司研发的软件产品为公司的生产经营提供技术支撑，所享受的软件产品增值税即征即退税收优惠政策与公司业务密切相关。同时，增值税即征即退政策是对软件产品增值税实际税负超过3%的部分实行即征即退，且财政部、国家税务总局颁布的《关于软件产品增值税政策的通知》（财税[2011]100号）对软件产品增值税即征即退金额的计算作出了详细的规定，因此，软件产品增值税即征即退属于按照国家统一标准享受的政府补助。

同行业公司中，先导智能、赢合科技和杭可科技均将软件产品增值税即征即退作为经常性损益列报。

综上，软件产品增值税即征即退与公司业务密切相关，按照国家统一标准享受的政府补助，属于经常性损益。

#### **（四）披露的“嵌入式软件产品增值税即征即退税额的计算方法”的来源或依据，是否符合相关规定**

嵌入式软件产品增值税即征即退税额的计算方法来源于财政部、国家税务总局《关于软件产品增值税政策的通知》（财税[2011]100号）之“四、软件产品增值税即征即退税额的计算”之“（二）嵌入式软件产品增值税即征即退税额的计算”。

根据相关规定，当期嵌入式软件产品销售额=当期嵌入式软件产品与计算机硬件、机器设备销售额合计-当期计算机硬件、机器设备销售额

计算机硬件、机器设备销售额按照下列顺序确定：

- ①按纳税人最近同期同类货物的平均销售价格计算确定；
- ②按其他纳税人最近同期同类货物的平均销售价格计算确定；
- ③按计算机硬件、机器设备组成计税价格计算确定。

计算机硬件、机器设备组成计税价格= 计算机硬件、机器设备成本×(1+10%)。

公司销售设备均含有嵌入式软件，同期不存在不含嵌入式软件的同类货物，由于公司的设备均为个性化定制设备，亦无法获取其他纳税人最近同期同类货物的平均销售价格。公司按照第3种方式确定计算机硬件、机器设备组成计税价格符合要求。

综上，公司嵌入式软件产品增值税即征即退税额的计算方法符合相关规定。



(五) 说明“原北京国税、江苏国税、深圳国税等地方税务机关的文件中有相关的管理规定”的具体条款，是否仍适用或废止时间，并结合发行人的注册地在广东省的情况，说明广东省对上述规定的具体适用情况。

#### 1、“原北京国税、江苏国税、深圳国税等地方税务机关的文件中有相关的管理规定”的具体条款及其效力

原北京国税、江苏国税、深圳国税等地方税务机关的文件中有相关的管理规定如下：

##### (1) 原北京国税文件

根据《北京市国家税务局转发财政部、国家税务总局、海关总署关于鼓励软件产业和集成电路产业发展有关税收政策问题的通知的通知》(京国税(2000)187号)第1条：“一般纳税人销售符合本条第(一)款规定的软件产品、集成电路产品，应一律开具销售发票。在开具增值税专用发票时，应按软件产品、集成电路产品的规定税率开具。对随同计算机网络、计算机硬件、机器设备或其他货物一并销售的软件产品，应对软件产品的销售额单独开具销售发票。”

根据《北京市财政局、北京市国家税务局、北京市经济和信息化委员会转发财政部国家税务总局关于软件产品增值税政策的通知》(京财税(2011)2325号)的规定，上述规定已于2011年11月3日被废止。

##### (2) 原江苏国税文件

根据江苏省国家税务局《关于明确软件和集成电路产品有关增值税问题的通知》(苏国税发[2003]241号)第五条：“纳税人销售软件产品应在发票上注明软件产品名称及版本号，且必须与软件产品登记证书上的名称及版本号一致。……”

根据《国家税务总局江苏省税务局关于公布一批全文废止或失效的税收规范性文件目录的公告》(国家税务总局江苏省税务局公告2018年第16号)，该文件自2018年8月22日全文失效或废止。

### (3) 原深圳国税文件

根据深圳市国家税务局发布的《深圳市软件产品增值税即征即退管理办法》第十四条第一款：“增值税一般纳税人销售自行开发生生产的软件产品应在发票上注明软件产品名称及版本号，且必须与登记证书的相关内容一致。”

第十五条：“软件产品增值税即征即退按照下列规定计算、开票、核算及进行增值税纳税申报。（一）……（二）软件产品的核算和发票开具。……对随同计算机网络、计算机硬件、机器设备等一并销售的软件产品，不能单独开具软件收入部分发票的，在开具发票时按软件产品与计算机硬件、机器设备销售额合计填列，同时发票备注栏注明包括与登记证书一致的软件产品。按嵌入式软件产品计算增值税退税。”

经查验，深圳市该规定现行有效。

## 2、广东省对嵌入式软件开票方式规定及适用情况

中介机构咨询了国家税务总局广东省税务局、国家税务总局惠州市惠城区税务局水口税务分局（以下简称“水口税务分局”），就软件产品销售开票方法，除深圳市外，广东省及惠州市目前尚无相关规定。根据水口税务分局出具的证明，发行人软件产品发票开具等方面符合财税[2011]号文及其他法律法规的规定。

**（六）财税[2011]100号文中规定：软件硬件产品未分别核算或者核算不清的不得享受相关增值税政策，请发行人说明其实际情况是否符合该文件的规定**

根据财税[2011]100号第七条，对增值税一般纳税人随同计算机硬件、机器设备一并销售嵌入式软件产品，如果按照组成计税价格计算确定计算机硬件、机器设备销售额的，应当分别核算嵌入式软件产品与计算机硬件、机器设备部分的成本。凡未分别核算或者核算不清的，不得享受本通知规定的增值税政策。

公司销售的嵌入式软件产品均是自主研发，软件开发发生的成本，如人工费用等，已计入当期研发费用，主营业务成本中核算的成本均是硬件产品成本，软件产品的成本为零。因此，发行人的嵌入式软件产品与计算机硬件、机器设备部分的成本能够分别核算，符合财税[2011]100号文的相关规定。

(七) 结合上述情况，进一步论证发行人享受软件产品增值税税收优惠的合规性，并测算若不能持续合规地享受上述税收优惠对发行人财务数据的影响，做好风险揭示

## 1、发行人享受软件产品增值税税收优惠的合规性

### (1) 软件产品的类别

嵌入式软件产品是指嵌入在计算机硬件、机器设备中并随其一并销售，构成计算机硬件、机器设备组成部分的软件产品。公司销售的嵌入式软件产品，产品符合软件产品增值税即征即退的范畴。

### (2) 取得软件产业主管部门颁发的《软件产品登记证书》和省级软件产业主管部门认可的软件检测机构出具的检测证明材料

公司自 2016 年取得了著作权行政管理部门颁发的《计算机软件著作权登记证书》和省级软件产业主管部门认可的软件检测机构出具的检测证明材料，自 2016 年 5 月起对软件产品增值税实际税负超过 3% 的部分实行即征即退政策。

### (3) 软件产品增值税即征即退税额的计算

公司按照“计算机硬件、机器设备组成计税价格=计算机硬件、机器设备成本 $\times$ (1+10%)”的方法申报计算软件产品增值税即征即退金额，符合相关规定。

### (4) 软件产品与硬件产品成本是否分开核算

如本题回复第十一题之（六），发行人的嵌入式软件产品与计算机硬件、机器设备部分的成本能够分别核算，符合财税[2011]100 号文的相关规定。

综上，发行人享受软件产品增值税税收优惠合法合规。

根据水口税务分局出具的证明，发行人自 2016 年 5 月至今，相关产品享受软件产品增值税即征即退税收政策优惠，其计算依据、计算方法、计算过程、退税金额、发票开具等各方面均符合财税[2011]100 号文及其他相关法律法规的规定，已退税额不存在被追缴、退回或处罚。截至 2019 年 5 月 24 日，发行人相关产品可以继续享受软件产品增值税即征即退政策。

## 2、测算若不能持续合规地享受上述税收优惠对发行人财务数据的影响，做好风险揭示

报告期内，如公司及其子公司不能享受增值税即征即退税收优惠，对财务数据的影响测算如下：

单位：万元

项目	计算公式	2018年	2017年	2016年
增值税即征即退金额	A	4,427.79	2,428.05	241.78
净利润	B	12,900.76	4,158.15	1,260.33
扣除非经常性损益的净利润	C	12,207.82	6,310.58	1,261.88
增值税即征即退金额对净利润的影响金额	$D=A*(1-15\%)$	3,763.62	2,063.84	205.51
占比	$E=D/C$	30.83%	32.70%	16.29%
剔除退税影响后的净利润金额	$F=B-D$	9,137.14	2,094.31	1,054.82
剔除退税影响后的扣除非经常性损益的净利润金额	$G=C-D$	8,444.20	4,246.74	1,056.37

考虑 2016 年办理软件产品增值税即征即退业务的设备较少，可参考性较低，参考 2017 年及 2018 年退税额占扣非后净利润的影响，公司若不能持续合规地享受上述税收优惠，将降低公司扣非后净利润约 30%。

报告期内，公司享受高新技术企业所得税优惠、研发费用加计扣除和软件产品增值税即征即退的优惠政策，享受的税收优惠总额为 539.69 万元、3,341.83 万元和 6,700.85 万元，其中获得的增值税即征即退金额分别为 241.78 万元、2,428.05 万元和 4,427.79 万元。如果未来国家上述税收政策发生重大不利变化，或者公司不能再享受增值税即征即退优惠，可能对公司经营成果带来不利影响。

发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“四、税收政策变化风险”中补充风险提示。

(八) 请保荐机构、申报会计师、发行人律师逐项核查上述事项并发表意见。

### 1、核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

(1) 访谈发行人工程中心和财会中心相关人员，了解公司软件产品销售情况、成本费用核算的方法和开票方式；

(2) 查阅增值税即征即退的相关规定，判断发行人关于嵌入式软件的退税额和开票方式是否符合要求；

(3) 查询北京国税、江苏国税、深圳国税等地方税务机关的文件中关于增值税即征即退的开票的相关管理规定及规定的效力；

(4) 在相关政府部门网站查询相关的法规及政策，并向国家税务总局广东省税务局和国家税务总局惠州市惠城区税务局水口分局的业务人员进行电话咨询，了解广东省及惠州市针对软件产品销售开票方法有无相关规定；获得国家税务局惠州市惠城区税务局水口税务分局关于增值税即征即退出具的合规证明；

(5) 查阅企业的销售发票序时簿，获取开具发票的样本，检查软件产品销售的发票开具方式；

(6) 获取报告期各期增值税即征即退申报明细表或收入成本明细表，重新测算增值税即征即退金额，复核增值税即征即退金额的准确性；获取企业增值税即征即退的申请材料和银行流水，检查增值税即征即退的真实性。

## **2、核查意见**

经核查，申报会计认为：

(1) 2017 年度和 2018 年度“嵌入式软件与计算机硬件、机器设备销售额合计”数据大于主营业务收入数据主要是当期收到退税的嵌入式软件产品与计算机硬件、机器设备销售额（以退税时点为基础）与账面收入（以验收为基础）确认的方法不同，退税时点早于验收时点所导致的，具有合理性；

(2) 嵌入式软件产品可抵扣进项税额是软件开发部门应分摊的房屋租赁费及水电费所对应的进项税额，对应费用按各个部门的办公面积占总租赁面积的比例进行分摊，分摊方法符合《企业会计准则》的相关规定；

(3) 软件产品增值税即征即退是与公司业务密切相关，按照国家统一标准定额或定量享受的政府补助，属于经常性损益；

(4) 发行人披露的“嵌入式软件产品增值税即征即退税额的计算方法”来源于财政部、国家税务总局《关于软件产品增值税政策的通知》(财税[2011]100号)之“四、软件产品增值税即征即退税额的计算”之“(二)、嵌入式软件产品增值税即征即退税额的计算”，符合相关规定；

(5) 除深圳市外，广东省及惠州市目前尚无相关规定。国家税务总局惠州市惠城区税务局水口税务分局出具了《关于广东利元亨智能装备股份有限公司享受软件产品增值税即征即退优惠的合规证明》，该局认可发行人嵌入式软件产品增值税即征即退税额的计算方法；

(6) 发行人能够分别核算软件产品和硬件产品的成本费用，符合相关规定。

(7) 发行人享受软件产品增值税税收优惠具有合规性，若不能持续合规地享受上述税收优惠，将降低发行人扣非后净利润约 30%。

(8) 发行人销售的产品属于嵌入式软件产品，按照财政部、国家税务总局《关于软件产品增值税政策的通知》(财税[2011]100号)的相关规定，适用于增值税即征即退相关政策；

(9) 发行人增值税即征即退金额的计算方法及相关数据准确，符合相关规定；

(10) 报告期内，软件产品增值税即征即退金额逐年大幅上升，报告期内退税变动趋势与发行人的营业收入和发出商品增长趋势相匹配，具有合理性。

#### **四、《问询函》问题 12. 关于成本及研发费用归集**

**请发行人明确披露：**(1) 报告期内研发人员数量及薪酬大幅增长、研发项目并未显著增长的原因，并披露研发人员数量与研发项目的匹配关系；(2) 研发投入所列示的项目是否与具体的业务项目无关，是否确实属于研发费用；(3) “研发人员到客户现场了解自动化改造的需求，对工艺技术、设备技术、测试与评价技术等在具体场景的应用进行研究”是否为具体的销售业务项目，若是，请进一步分析上述费用归入研发费用核算是否符合《企业会计准则》中关于成本的相关规定；(4) “公司销售的嵌入式软件产品均是自主研发，软件开发发

生的成本，如人工费用等，已计入当期研发费用，嵌入式软件产品的成本为零”的会计核算的合理性、相关软件是否与项目相关，并进一步分析《企业会计准则》中关于成本的相关规定。

请保荐机构、申报会计师核查，并就发行人成本与研发费用是否能明确区分、相关会计处理是否合规发表明确意见。

回复：

（一）报告期内研发人员数量及薪酬大幅增长、研发项目并未显著增长的原因，并披露研发人员数量与研发项目的匹配关系

公司的研发费用主要是研发人员薪酬，其次是物料消耗，具体构成情况如下：

单位：万元、人

项目	2018年	2017年	2016年
人员薪酬	5,638.37	3,081.54	1,604.08
物料消耗	1,088.79	1,643.57	380.93
其他	1,111.56	569.27	279.51
合计	<b>7,838.72</b>	<b>5,294.38</b>	<b>2,264.52</b>
期末研发人员数量	<b>512</b>	<b>321</b>	<b>225</b>

报告期内，公司研发费用的增加主要是研发人员及其薪酬的增加，公司研发人员数量与主要研发项目的匹配关系如下：

单位：万元、人

序号	项目	2018年		2017年		2016年	
		金额	人数	金额	人数	金额	人数
1	力与位移精准控制技术	1,864.31	110	933.10	65	535.57	53
2	多轴可编程自动控制技术	1,409.16	66	1,193.36	83	424.66	42
3	智能仓储物流技术	400.92	15	479.53	33	-	-
4	激光加工技术	699.53	36	-	-	-	-
5	一体化控制技术	471.20	30	26.55	2	186.46	18
6	视觉伺服控制技术	253.31	4	366.65	5	-	-

序号	项目	2018年		2017年		2016年	
		金额	人数	金额	人数	金额	人数
7	电芯隔膜激光切割技术	248.34	16	117.47	8	47.92	5
8	密封性检测技术	60.29	4	235.28	16	65.16	6
9	基于模型自学习的智能控制技术	339.30	18	-	-	-	-
10	主动柔顺力控制技术	334.80	19	-	-	-	-
	小计	<b>6,081.15</b>		<b>3,351.93</b>		<b>1,259.77</b>	

报告期内，公司研发人员数量及薪酬大幅增长，研发项目并未显著增长的原因是研发项目为共性技术的研发，除新技术领域的拓展研究外，研发投入的增加主要是共性技术的延伸和应用研究，包括关键指标的提升及其在新领域、新产品中的应用而进行的研究开发，具体分析如下：

#### 1、新技术领域的拓展研究

2017年较2016年，研发项目新增“智能仓储物流技术”和“视觉伺服控制技术”，投入研发人员38人，增加研发投入846.18万元。其中“智能仓储物流技术”项目主要研究货物的智能仓储、上下料、运输、转运等；“视觉伺服控制技术”项目主要研究运动物体的动态识别、动态抓取、动态放置的功能。

2018年较2017年，研发项目新增“激光加工技术”、“基于模型自学习的智能控制技术”和“主动柔顺力控制技术”，共投入研发人员73人，增加研发投入1,373.63万元。其中“激光加工技术”建立了激光精密焊接实验室和激光精密切割加工实验室，进行各类激光焊接和激光切割试验和研究；“基于模型自学习的智能控制技术”主要研究基于自学习控制策略或专家系统的过程控制系统和基于自学习智能控制功能的先进制造系统；“主动柔顺力控制技术”主要研究柔顺力的快速响应和自动补偿控制。

#### 2、共性技术的延伸和应用研究

##### (1) 力与位移精准控制技术

报告期内，“力与位移精准控制技术”项目的研发费用逐年增长，主要原因是：



### ①技术应用领域不断拓展

2016年，公司该技术在电池检测领域的应用研究主要使用单层热压夹具，2017年主要是双层热压夹具，2018年主要是三层热压夹具和立式热压夹具，电池检测领域的研发投入不断增加，多层设备生产效率较单层设备成倍数提升。

2016年，公司该技术在锂电制造设备领域主要是研究消费锂电的电池检测和电芯装配环节的应用，2017年和2018年开始加大对动力锂电电芯装配、电池组装和电池检测环节应用的研究。同时，各环节所涉及的工艺段、产品兼容类别等不断增加，截至2018年末，公司电池检测环节已几乎涵盖所有类别的消费锂电池和动力锂电池，其他环节应用范围和工艺段也不断增加。

2016年，公司该技术在汽车零部件领域主要是研究车身和汽车电子零部件装配检测环节的应用，2017年和2018年开始加大对汽车发动机部件装配检测环节应用的研究，并不断拓展车身和汽车电子零部件应用类别。

报告期内，公司该技术在其他领域的应用不断增加，包括精密电子、安防、五金件和轨道交通等。

### ②技术关键指标不断提升

公司在该技术的研发不断深化和延伸，该技术的关键指标不断提升，在位移精度方面，2016年和2017年的最高精度为 $\pm 0.01\text{mm}$ ，而2018年为 $\pm 0.005\text{mm}$ ；在压力检测精度方面，2016年和2017年的最高精度为 $\pm \text{FS} * 1\%$ ，2018年为 $\pm \text{FS} * 0.5\%$ ，关键技术指标显著提升。

## (2) 多轴可编程自动控制技术

报告期内，“多轴可编程自动控制技术”项目的研发费用逐年增长，主要原因是：

### ①基础技术不断升级

2016年公司主要采用脉冲型PLC控制技术，而2017年主要采用EtherCAT总线控制技术，而EtherCAT总线控制技术与脉冲型PLC控制技术相比具有反馈快、线路简单、不易受干扰等特点，2018年公司将EtherCAT总线控制技术应用于所有领

域产品，上述基础技术的升级导致公司的编程控制技术发生较大改进，研发投入增加。

## ②应用能力不断加强

2016年公司多轴编程控制数量主要为32轴，2017年多轴编程控制数量主要为64轴，而2018年可实现128轴以上编程控制，且能够实现多轴协同控制。报告期内，公司多轴可编程自动控制技术对运动控制从直线控制、斜线控制等向曲线、不规则曲线等不断拓展，具体应用领域不断扩大。

2018年，公司多轴可编程自动控制技术的人员投入减少而研发费用增加，主要原因是在技术和应用快速升级的情况下，进行测试研究所耗用的材料增加。

## (3) 一体化控制技术

2018年公司一体化控制技术的研发人员和费用大幅增加，主要是公司研发战略的考虑，该技术能够改变现有工业机器人、视觉、上位机、运动控制等单独控制的方式，采用一体化控制平台，可降低设备成本40%以上、并缩短开发周期30%，显著优化自主化人机交互开发能力，2018年公司开始大力投入研发人员和设备搭建一体化控制技术实验平台。

由于不同领域设备所涉及的产品形态、工艺环节、生产方式等各不相同，各项共性技术在具体场景的应用需进行针对性的进一步研究，随着各项技术的应用领域不断拓展，关键指标不断提升，报告期内公司对各项主要共性技术的研究持续增加。

综上，报告期内，公司研发人员数量及薪酬的增长与公司新技术领域的拓展研究、共性技术的延伸和应用研究投入相匹配。

## (二) 研发投入所列示的项目是否与具体的业务项目无关，是否确实属于研发费用

公司研发投入主要为共性技术的研发，包括相关技术关键指标的提升，以及将相关技术在新领域、新产品中的应用。

公司具体项目涉及一项或多项共性技术的实施和应用，可能包括原有技术、

原有工艺的应用和新技术、新工艺等的应用，公司仅将新技术和新工艺在新领域、新产品中的应用所涉及的支出作为研发费用列支，公司以研发项目为研发费用的核算口径，而不是以具体业务项目为核算口径。

因此，公司研发投入所列示的项目与具体业务项目无关，相关投入均属于研发费用。

**（三）“研发人员到客户现场了解自动化改造的需求，对工艺技术、设备技术、测试与评价技术等在具体场景的应用进行研究”是否为具体的销售业务项目，若是，请进一步分析上述费用归入研发费用核算是否符合《企业会计准则》中关于成本的相关规定**

研发人员到客户现场了解自动化改造的需求包括新技术领域的拓展研究需要和共性技术的延伸和应用研究的需要，并非针对具体的销售业务，而是为了共性技术的拓展和应用研究的需要，上述业务活动是针对研发项目的需要，相关支出为与研发活动直接相关的费用。

根据《财政部关于企业加强研发费用财务管理的若干意见》（财企[2007]194号）第一条第（八）项的规定，“与研发活动直接相关的其他费用，包括技术图书资料费、资料翻译费、会议费、差旅费、办公费、外事费、研发人员培训费、培养费、专家咨询费、高新科技研发保险费用等”。

因此，公司将研发人员到客户现场了解自动化改造的需求，对工艺技术、设备技术、测试与评价技术等在具体场景的应用进行研究所发生的差旅费作为研发费用核算符合《企业会计准则》的规定。

**（四）“公司销售的嵌入式软件产品均是自主研发，软件开发发生的成本，如人工费用等，已计入当期研发费用，嵌入式软件产品的成本为零”的会计核算的合理性、相关软件是否与项目相关，并进一步分析《企业会计准则》中关于成本的相关规定**

根据《企业会计准则第1号——存货》第九条规定，“下列费用应当在发生时确认为当期损益，不计入存货成本：（一）非正常消耗的直接材料、直接人工和制造费用；（二）仓储费用（不包括在生产过程中为达到下一个生产阶段所必

需的费用)；(三)不能归属于使存货达到目前场所和状态的其他支出”。

根据《企业会计准则》的规定，存货成本为使存货达到目前场所和状态所发生的支出，公司销售的嵌入式软件产品所发生的软件开发发生的成本，主要为同类产品的通用软件进行的开发，无法直接归集至相应订单成本，因此应当在发生时确认为当期费用。

综上，公司软件开发发生的成本计入当期研发费用的会计核算合理，相关软件与具体项目不存在对应关系，相关会计处理符合《企业会计准则》中关于成本的相关规定。

**(五) 请保荐机构、申报会计师核查，并就发行人成本与研发费用是否能明确区分、相关会计处理是否合规发表明确意见**

### **1、核查程序**

申报会计师执行了以下核查程序：

(1) 访谈研究院、工程中心和财会中心相关人员，了解研究院和工程中心人员的主要职责，研发费用的核算范围、各研发项目成本归集与分摊的内容和标准；

(2) 获取研发相关的内控制度文件、发行人的研发费用台账、研发项目立项资料和内部验收报告等资料，检查研发费用的归集与审批执行情况；

(3) 将发行人研发费用中各项费用的会计处理及核算标准与《企业会计准则》具体规定逐条比对。

### **2、核查意见**

经核查，申报会计师认为：

发行人研发项目主要是共性技术的研发，研发投入的增加主要是新技术领域的拓展研究、共性技术的延伸和应用研究投入增加，与研发人员数量及薪酬的增长相匹配；发行人研发投入所列示的项目与具体的业务项目无关，均属于研发费用，“研发人员到客户现场了解自动化改造的需求，对工艺技术、设备技术、测试与评价技术等在具体场景的应用进行研究”并非针对具体的销售业务项目，研

发费用的核算符合《企业会计准则》中关于成本的相关规定，软件开发发生的成本计入研发费用符合《企业会计准则》中关于成本的相关规定；发行人成本与研发费用能够明确区分、相关会计处理符合《企业会计准则》和其他法律法规的规定。

## **五、《问询函》问题 13. 关于财务内控不规范**

**报告期内，发行人存在向关联方盛通达采购组装服务的情况。2016年和2017年发行人向盛通达采购金额分别为1,097.21万元和291.26万元。**

**请发行人：（1）充分披露发行人认为采购价格公允的依据，并提供与同类供应商交易价格的对比分析；（2）说明东莞市众智劳务派遣有限公司与盛通达是否存在任何关系，若存在，请披露相关信息。**

**请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查，说明盛通达于2018年11月注销的原因，并发表明确意见。**

**回复：**

报告期内，发行人存在第三方代收货款、转贷、资金拆借、利用个人账户对外收付款项支付费用及第三方回款等情形，保荐机构、发行人律师及申报会计师根据《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》问答14、问答15，对发行人财务内控不规范及第三方回款的核查及规范情况如下：

**（一）根据《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》问答14，对发行人存在的第三方代收货款、转贷、资金拆借、利用个人账户对外收付款项支付费用等财务内控不规范的情形的说明及核查情况**

### **1、第三方代收货款、利用个人账户对外收付款项支付费用**

报告期内，公司存在实际控制人之一卢家红通过个人账户代收公司货款、利用个人账户对外收付款项支付费用情形。

#### **（1）第三方代收货款、个人卡对外收付款项的相关信息**

##### **①个人卡收付基本情况**

单位：万元

事项		2018年	2017年	2016年
代收货款	代收金额	-	424.43	825.57
	公司主营业务收入	68,098.09	40,257.63	22,897.26
	占比	-	1.05%	3.61%
代收其他收入	代收金额	-	1.21	-
	公司营业外收入	139.42	72.36	241.78
	占比	-	1.67%	-
代付费用	代付费用	-	112.92	125.69
	公司期间费用	17,134.72	14,014.44	5,470.29
	占比	-	0.81%	2.30%

## ②相关交易形成的原因

2016年，时利和向公司采购限位器自动装配及检测线、车门铰链自动装配线，产品含税价为1,250.00万元。2016年和2017年，时利和分别向公司支付了825.57万元和424.43万元，出于时利和的要求，公司通过个人账户向时利和实际控制人张基建个人账户收取该货款。

同时，出于便捷性考虑，2017年，公司通过个人卡代收了1.21万元其他收入，2016年和2017年，通过个人卡支付了125.69万元和112.92万元费用。

## ③资金流向和使用用途情况

以上个人卡收付公司货款、其他收入及代付费用，均已纳入公司账务核算，资金流向和使用与账务核算一致。

### (2) 公司的整改情况

#### ①个人卡收付已经进行规范

公司利用个人卡对外收付款项、支付费用情形发生于2016年和2017年，上述个人户中代收的货款已纳入公司账户核算，公司已将该个人户注销，2018年后，公司不存在个人卡收付情形。

公司控股股东、实际控制人均出具了相关承诺函“本公司/本人保证不利用作为利元亨控股股东/实际控制人的地位，要求利元亨或者协助利元亨通过本公司/

本人或本公司/本人指定的其他主体名下银行账户收付款或进行其他资金往来”。

### **②该行为不属于主观恶意行为，不存在相关争议或纠纷事项，不构成重大违法违规行为**

根据《支付结算办法》第十六条：“单位、个人和银行办理支付结算必须遵守下列原则：一、恪守信用，履约付款；二、谁的钱进谁的帐，由谁支配；三、银行不垫款。”公司存在卢家红利用个人卡收付款项情形，违反了“谁的钱进谁的帐”的原则。

报告期内，公司个人卡收付款项的金额占公司当期同类业务比例较小，发生频率较低，个人卡收付主要出于客户要求及便捷性考虑，该款项已纳入公司财务核算，不属于违反《支付结算办法》相关规定的故意或恶意行为。公司与卢家红就代收代付事项签订了相关代收代付协议，双方不存在争议或纠纷情况。此外，公司获取了中国人民银行惠州市中心支行、中国银保监会惠州监管分局的无违法违规证明，证明报告期内公司不存在因违反相关法律法规而受到其行政处罚情形。

综上，公司该行为不属于主观恶意行为，不存在相关争议或纠纷事项，不构成重大违法违规行为。

### **③公司已建立相关内控制度并持续有效运行**

股份公司设立后，为了规范公司货币资金使用，公司制定了《公司章程》、《财务管理制度》、《内部审计制度》、《银行存款管理制度》等相关治理制度，对于公司货币资金及银行账户的使用制定了具体规定并严格执行。

#### **(3) 保荐机构和申报会计师的核查情况**

##### **①申报会计师执行了以下核查程序：**

A、获取了发行人银行账户流水和该个人卡流水，了解其收入支出情况，针对涉及代收付发行人款项情况，核查其业务背景及资金流向，确认其资金使用是否与财务核算一致，用途是否合法合规；获取了该个人卡的注销资料、实际控制人规范发行人银行账户使用的承诺函；获取了发行人董事、监事和高级管理人员

的个人银行流水，对大额资金进行分析核查，确认是否存在体外循环粉饰业绩情形；

B、访谈了个人卡收取货款涉及的客户，了解其商业背景；访谈了卢家红、发行人财务负责人，了解个人卡管理情况，个人卡收付行为的财务核算方法，确认其核算是否真实、准确；

C、获取了中国人民银行惠州市中心支行、中国银保监会惠州监管分局出具的无违法违规证明，证明报告期内发行人不存在重大违法违规行为；

D、对发行人货币资金循环进行内控测试，了解其内控制度的建立及运行情况，确认个人卡注销后是否存在个人卡收付情形。

②经核查，申报会计师认为：

A、发行人开立个人卡并发生收支的行为不属于主观故意或恶意行为，不构成重大违法违规，不存在因重大违法违规被处罚的情形或风险，满足相关发行条件的要求。

B、该个人卡收付行为的财务核算真实、准确，与相关方资金往来的实际流向和使用情况一致，不存在通过体外资金循环粉饰业绩行为。

C、该个人卡收付行为已经整改规范，已建立相关内控制度并有效执行，个人卡注销后未发生新的不合规资金往来等行为。

D、发行人个人卡已经销户，公司与卢家红不存在纠纷或争议，该行为不存在后续影响，不存在重大风险隐患。

## **2、转贷**

报告期内，公司与供应商入江机电和舜泽机械存在托付转贷情形，即公司以支付供应商货款名义申请贷款，供应商收到相关银行贷款后，再转回公司。

### **(1) 公司转贷相关信息**

#### **①转贷的基本情况**

2017年4月1日，公司收到华夏银行深圳龙岗支行的2,000.00万元流动资



金贷款（合同编号：SZ2610120170003），公司当日将 2,000.00 万元款项汇入供应商入江机电“4000029309200047930”银行账户，同日，入江机电将 2,000.00 万元转回至公司招商银行“752900141510103”账户。截至 2018 年 4 月 2 日，公司已还清该笔借款。

2017 年 6 月 16 日，公司收到招商银行惠州分行的 2,000.00 万元流动资金贷款（合同编号：2017 年惠字第 1017305010 号），公司当日分别将 1,000.00 万元款项汇入供应商入江机电“4000029309200047930”银行账户和将 400.00 万元款项汇入供应商舜泽机械“500002201003672”银行账户，同日，入江机电将 1,000.00 万元转回至公司华夏银行“10881000000007370”账户、舜泽机械将 400.00 万元转回至公司中信银行“8110901012700413994”账户。截至 2018 年 2 月 11 日，公司已还清该笔借款。

## ②转贷原因

报告期内，公司为补充日常经营所需资金，通过转贷获取银行贷款，该贷款均用于日常经营活动。

## ③资金流向和使用用途情况

该转贷资金均由供应商收到银行贷款当日转至公司账户，公司该资金均用于日常经营，使用用途与财务核算一致。

### （2）公司转贷的整改情况

①该行为不属于主观恶意行为，不存在相关争议或纠纷事项，不构成重大违法违规行为

根据《贷款通则》第七十一条：“借款人有下列情形之一，由贷款人对其部分或全部贷款加收利息；情节特别严重的，由贷款人停止支付借款人尚未使用的贷款，并提前收回部分或全部贷款：一、不按借款合同规定用途使用贷款的。……”公司转贷不符合该规定。

截至报告期末，上述借款协议均已履行完毕，不存在逾期还款的情形，未给相关贷款银行造成损失，公司将上述转贷资金均用于日常经营活动，不存在将转

贷资金用于拆借、证券投资、股权投资、房地产投资或国家禁止生产、经营的领域和用途的情形；供应商收到该资金后当日即转入公司账户，不存在占用公司资金情形，该行为不属于主观恶意行为。

招商银行惠州分行和华夏银行深圳龙岗支行分别出具了确认函，对相关协议项下借款事项，不会与公司产生争议、诉讼或纠纷。此外，公司获取了中国人民银行惠州市中心支行、中国银保监会惠州监管分局的无违法违规证明，证明报告期内公司不存在因违反相关法律法规而受到其行政处罚情形。

综上，公司该行为不属于主观恶意行为，不存在相关争议或纠纷事项，不构成重大违法违规行为。

## **②公司已建立相关内控制度并持续有效运行**

上述内控不规范的情形主要发生在2016年及2017年，自2018年7月整体变更为股份有限公司以来，公司依照《公司法》等法律、法规，建立了健全的法人治理结构，同时建立了较为完善的内部控制制度，制定了《筹资管理办法》。上述内控制度均得到了有效执行，2018年后，公司未再发生转贷情形。

### **(3) 保荐机构和申报会计师的核查情况**

#### **①申报会计师执行了以下核查程序：**

A、获取报告期内发行人所有借款合同、借据，结合资金流水核查，了解该转贷资金的流向和使用情况；

B、访谈发行人主要供应商，了解其与发行人资金往来情况；访谈公司财务负责人，了解发行人转贷资金的用途，转贷事项的财务核算方法，确认其资金使用是否合法合规，其财务核算是否真实、准确；

C、获取了转贷涉及的贷款银行出具的无纠纷无追责的说明，获取了中国人民银行惠州市中心支行、中国银保监会惠州监管分局出具的无违法证明，证明发行人报告期内不存在因违反国家法律、行政法规、规章的行为而受到其行政处罚情形。

D、对发行人货币资金循环进行内控测试，了解其内控制度的建立及运行情

况，确认股改后是否存在转贷情形。

②经核查，申报会计师认为：

A、发行人转贷行为不属于主观恶意行为，不构成重大违法违规，不存在被处罚的情形或风险，满足相关发行条件的要求；

B、该转贷行为的财务核算真实、准确，与相关方资金往来的实际流向和使用情况一致，不存在通过体外资金循环粉饰业绩行为；

C、该转贷行为已经整改规范，已建立相关内控制度并有效执行，发行人股改后未发生新的不合规资金往来等行为；

D、所涉贷款已经履行完毕，相关银行出具了不追责说明，该行为不存在后续影响，不存在重大风险隐患。

### 3、资金拆借

报告期内，公司与关联方利元亨投资、卢家红和盛通达之间存在资金拆借情况。

#### (1) 资金拆借的相关信息

##### ①发行人向控股股东及实际控制人拆借资金

报告期内，公司存在向控股股东利元亨投资和实际控制人之一卢家红拆借资金的情形，具体情况如下：

单位：万元

期间	拆出方	期初余额	累计借入	累计偿还	期末余额
2017年	卢家红	1,111.72	1,489.05	2,600.78	-
	利元亨投资	1,133.00	-	1,133.00	-
	小计	<b>2,244.72</b>	<b>1,489.05</b>	<b>3,733.78</b>	-
2016年	卢家红	2,219.16	1,118.13	2,225.57	1,111.72
	利元亨投资	-	1,133.00	-	1,133.00
	小计	<b>2,219.16</b>	<b>2,251.13</b>	<b>2,225.57</b>	<b>2,244.72</b>

以上资金拆借的原因主要在于：2016年和2017年，随着公司业务规模扩张，对于营运资金的需求增加，因此公司向控股股东和利元亨投资进行资金拆借，该

资金均用于公司日常经营往来。截至 2017 年末，公司已将所有拆借资金归还，该拆借未支付相关资金占用费。

### ②控股股东向发行人拆借资金

报告期内，利元亨投资存在向公司拆借资金的情形。2016 年 9 月 7 日，利元亨投资向公司借款 50.00 万元，2016 年 9 月 9 日，利元亨投资将上述款项归还；2017 年 7 月 14 日，利元亨投资向公司借款 25.00 万元，2017 年 8 月 25 日，利元亨投资将上述款项归还；2018 年 6 月 10 日，利元亨投资向公司借款 100.00 万元，2018 年 8 月 18 日，利元亨投资已归还上述款项。

以上资金拆借的原因主要在于：报告期内，公司为了维护与招商银行的合作关系，为招商银行保有有效存款户，因此在各年转入利元亨投资账户一定金额资金，一段期间后再转回公司账户。报告期内，利元亨投资向发行人拆借的资金均留存在账户中，未出现挪作他用或置换的情况，该资金拆借未支付相关资金占用费。

### ③关联方盛通达向发行人拆借资金

报告期内，盛通达存在向公司拆借资金的情形。2016 年 5 月至 11 月，盛通达陆续向公司借款 133.94 万元，用于支付其于 2016 年应付深圳市达特昌建筑设计有限公司的厂房建设款。截至 2017 年 9 月，盛通达已将上述款项还清。

以上拆借原因在于：盛通达属于公司实际控制人周俊雄施加重大影响的公司，其业务来源由周俊雄提供，报告期内，其打算建设一个临时厂房，方便为公司提供组装服务，因此向公司拆借相应资金。

该资金拆借支付了相关资金占用费，具体明细如下：

单位：万元

序号	拆借金额	代付日期	还款日期	占用天数	利率	利息金额
1	40.00	2016/5/20	2017/8/31	468	6%	3.12
2	30.00	2016/6/27	2017/8/31	430	6%	2.15
3	20.00	2016/9/10	2017/8/31	355	6%	1.18
4	10.00	2016/10/19	2017/8/31	316	6%	0.53
5	19.70	2016/10/19	2017/9/2	318	6%	1.04

序号	拆借金额	代付日期	还款日期	占用天数	利率	利息金额
6	14.24	2016/11/7	2017/9/2	299	6%	0.71
合计	<b>133.94</b>	-	-	-	-	<b>8.73</b>

该资金占用费的定价依据为按照银行同期贷款利率，即年化利率 6%。

## (2) 资金拆借的规范情况

### ①该行为不属于主观恶意行为，不存在争议或纠纷事项，不属于重大违法违规行为

根据《贷款通则》第六十一条的规定，企业之间不得违反国家规定办理借贷或者变相借贷融资业务。根据《贷款通则》第七十三条的规定，企业之间擅自办理借贷或者变相借贷的，由中国人民银行对出借方按违规收入处以 1 倍以上至 5 倍以下罚款，并由中国人民银行予以取缔。

根据《最高人民法院关于审理民间借贷案件适用法律若干问题的规定》（法释[2015]18 号）第十一条规定，“法人之间、其他组织之间以及它们相互之间为生产、经营需要订立的民间借贷合同，除存在合同法第五十二条、本规定第十四条规定的情形外，当事人主张民间借贷合同有效的，人民法院应予支持”。

虽然公司资金拆借行为不符合《贷款通则》有关规定，存在被中国人民银行处罚及取缔的风险，但是根据最高人民法院相关司法解释，前述资金拆借仍属于有效的经济行为，受法律保护。

截至报告期末，公司与关联方发生的资金拆借均已归还，公司向关联方拆借主要为了补充日常经营资金，利元亨投资向公司拆借主要为了维护发行人与银行之间商业合作关系，盛通达向公司拆借资金主要为了建设临时厂房，且已经向发行人支付相关利息。公司与关联方之间就拆借事项不存在争议或纠纷事项，该拆借不属于重大违法违规行为。此外，公司获取了中国人民银行惠州市中心支行、中国银保监会惠州监管分局的无违法违规证明，证明报告期内公司不存在因违反相关法律法规而受到其行政处罚情形。

### ②公司已建立相关内控制度并持续有效运行

股份公司设立后，为了规范公司与关联方之间的资金往来，维护公司股东特

别是中小股东的合法权益，避免关联方占用公司的资金，公司制定了《公司章程》、《关联交易管理制度》、《筹资管理办法》等一系列公司治理规章制度，具体规定了资金往来的决策程序、回避表决制度等，对公司与关联方之间的资金拆借行为进行严格管理。

发行人自上述相关制度建立以来，均严格按照上述相关规定执行，未再发生发行人与关联方之间实施资金拆借等非经营性资金使用的情况。同时，公司独立董事、董事会、股东大会均对公司报告期内发生的与关联方之间的资金拆借情况进行了确认，认为资金拆借不存在损害公司及其他股东利益的情形。

### **(3) 保荐机构和申报会计师核查情况**

①申报会计师执行了以下核查程序：

A、获取了发行人银行流水，确认拆借资金去向和归还情况；

B、访谈了发行人财务负责人、拆借对手方，了解拆借原因，资金最终用途，是否存在体外循环粉饰业绩情形；了解该拆借行为的财务核算方式，确认核算是否真实准确；获取了中国人民银行惠州市中心支行、中国银保监会惠州监管分局出具的无违法违规证明；

C、对发行人货币资金循环进行内控测试，了解其内控制度的建立及运行情况，确认股改后是否存在关联方资金拆借情形。

②经核查，申报会计师认为：

A、该资金拆借行为不属于主观恶意行为，不构成重大违法违规，不存在被处罚的情形或风险，满足相关发行条件的要求；

B、该资金拆借行为的财务核算真实、准确，与相关方资金往来的实际流向和使用情况一致，不存在通过体外资金循环粉饰业绩行为；

C、该资金拆借行为已经整改规范，已建立相关内控制度并有效执行，发行人股改后未发生新的不合规资金往来等行为；

D、该资金拆借均已归还，拆借双方不存在纠纷或争议，该行为不存在后续影响，不存在重大风险隐患。

(二)根据《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答(二)》问答 15,对发行人存在的第三方回款情形的说明及核查情况

1、第三方回款的基本情况

报告期内,公司存在第三方回款的情形,具体情况如下:

2016年,时利和向公司采购限位器自动装配及检测线、车门铰链自动装配线,产品含税价为1,250.00万元,2016年和2017年,张基建分别向公司支付了825.57万元和424.43万元。

单位:万元

期间	客户名称	对方户名	往来对象与客户关系	交易背景	金额
2016年	深圳市时利和实业有限公司	张基建	历史实际控制人、法定代表人、股东、执行董事、总经理	时利和向利元亨采购设备,当时张基建为时利和实际控制人,其用个人卡代付货款	825.57
2017年					424.43

该订单于2017年验收合格,公司一次性确认相应收入,报告期内,公司第三方回款形成收入占营业收入的比例分别为0.00%、2.65%和0.00%。

除以上事项,公司不存在其他第三方回款情形。

2、第三方回款符合《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答(二)》问答 15 中列示的条件

张基建当时为时利和的实际控制人,其出于自身资金安排及交易习惯的考虑,通过个人账户支付给公司货款,该代付具备合理性。同时,张基建与时利和签订了《委托付款协议》,双方就该支付事项不存在争议纠纷情形。

深圳市时利和实业有限公司从2016年5月开始与公司进行合作,报告期内主要向公司采购了汽车零部件设备,时利和及张基建与公司均不存在关联关系。

股改之后,公司已建立销售与收款内部控制制度,申报会计师认为,公司第三方回款及销售确认相关内部控制均得到了有效执行,2018年之后,公司不存在第三方回款情形。

### 3、保荐机构和申报会计师核查情况

(1) 申报会计师执行了以下核查程序

①参照《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》问答 15 的要求，确认发行人是否充分披露公司第三方回款情形；

②获取第三方收款涉及销售收入的合同、代付协议、银行回单等财务凭证，确认合同对于第三方付款是否有相关约定，资金流、实物流与合同约定及商业实质是否一致，该回款的真实性，是否存在虚构交易或调节账龄情形；

③访谈客户及第三方代付方，了解付款方与客户的关系、第三方回款的原因、确认代付金额，该代付是否存在必要性及商业合理性；确认是否存在因第三方回款导致的货款归属纠纷；

④获取第三方收款客户的基本工商信息，获取发行人实际控制人、董监高的关联方调查表，确认发行人及其实际控制人、董监高或其他关联方与第三方回款的支付方是否存在关联关系或其他利益安排；

(2) 经核查，申报会计师认为：

发行人第三方回款具备真实性，不存在虚构交易或调节账龄情形；报告期内，公司第三方回款形成收入占营业收入的比例分别为 0.00%、2.65%和 0.00%；发行人第三方回款的原因主要为客户实际控制人代客户支付货款，其具备商业合理性；发行人及其实际控制人、董监高或其他关联方与第三方回款的支付方不存在关联关系或其他利益安排；报告期内不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷；第三方回款涉及的资金流、实物流与合同约定及商业实质一致。

(三) 请对发行人实际控制人代收货款及冲抵应付实际控制人款项的合规性进行进一步核查，并就该事项是否合规发表明确意见

#### 1、发行人实际控制人代收货款的合规性

公司实际控制人卢家红代收公司货款属于财务内控不规范的情形，针对前述行为，发行人已整改完成；发行人在股改后已针对性建立健全了内部控制制度，以加强内控；自 2018 年至今未发生其他实际控制人代收货款的情况；同时控股



股东、实际控制人均出具了相关承诺函：“本公司/本人保证不利用作为利元亨控股股东/实际控制人的地位，要求利元亨或者协助利元亨通过本公司/本人或本公司/本人指定的其他主体名下银行账户收付款或进行其他资金往来。”因此，发行人实际控制人代收货款虽然属于内控不规范的情形，但不致对本次发行构成实质法律障碍。

## 2、发行人冲抵应付实际控制人款项的合规性

根据《企业会计准则第 37 号——金融工具列报》第五章第二十八条，金融资产和金融负债应当在资产负债表内分别列示，不得相互抵销。但同时满足下列条件的，应当以相互抵销后的净额在资产负债表内列示：1、企业具有抵销已确认金额的法定权利，且该种法定权利是当前可执行的；2、企业计划以净额结算，或同时变现该金融资产和清偿该金融负债。第二十九条，抵销权是债务人根据合同或其他协议，以应收债权人的金额全部或部分抵销应付债权人的金额的法定权利。

根据发行人与卢家红签订的关于代收货款冲减应付卢家红款项的协议，发行人具有抵销权，且发行人最终以净额与卢家红进行结算，因此，将股东代收的货款冲减应付股东的款项的处理符合《企业会计准则》的相关规定，同时，发行人以实际控制人卢家红代收公司货款冲减发行人应付卢家红款项属于当事人行使《合同法》第九十九条规定的抵销权的情形，符合法律规定。

根据《内部会计控制规范》第二十五条，内部报告控制要求单位建立和完善内部报告制度，全面反映经济活动情况，及时提供业务活动中的重要信息，增强内部管理的时效性和针对性。同时，根据发行人与财务报表编制相关的有效的内部控制，发行人在 2016 年补记预收时利和款项及其他应收款（卢家红），并将股东卢家红代收的货款冲减应付股东的款项更恰当地反映企业的经济活动情况，因此，将股东代收的货款冲减应付股东的款项的处理符合相关内控的要求。

## 六、《问询函》问题 14. 关于劳务外包

**请发行人：**（1）按照前次问询函的要求充分论证和披露“组装服务是否属于委托加工”，而非仅回答是或否；（2）充分分析组装服务与委托加工的差异；（3）

说明劳务外包的工序是否涉及核心技术、发行人使用劳务外包的形式是否影响其核心竞争力；

(4) 检查招股说明书及回复意见中各处出现的“劳务外包”是否存在多重含义，说明“模块外包”和“劳务外包”分别与委托加工、组装服务存在何种关系，及采购机加钣金件、采购组装服务、外协加工之间的差异及成本核算科目的差异；请发行人在进行信息披露及回复时核对用词、避免误导。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。

回复：

(一) 按照前次问询函的要求充分论证和披露“组装服务是否属于委托加工”

### 1、概念属性及定义

组装服务与委托加工是两个不同范畴的概念。

组装服务是一种服务内容。企业的采购通常包括有形产品（如各类原材料、固定资产等）与无形服务（如组装服务、咨询服务等）。组装服务并非法律概念，无法规上的定义。

委托加工是一种生产方式。委托加工的定义来源于我国相关税收法规，指由委托方提供原料和主要材料，受托方只收取加工费和代垫部分辅助材料进行加工生产。

### 2、组装服务提供方式不符合委托加工定义

组装服务的提供方式为供应商指派工作人员到指定地点，按照公司提供的技术图纸完成部件或模块的组装，不符合委托加工的定义及内涵，主要体现在：

(1) 公司不向组装服务供应商提供原料和主要材料，仅提供技术图纸；

(2) 组装服务供应商按工作量（时长或件数）收取服务费，不按加工数量收取加工费，也不存在代垫辅助材料的情形；

(3) 组装服务仅是将零散部件组合装配到一起，而委托加工供应商须对原

材料进行加工，会造成材料的形态和品质发生变化；

(4) 公司无需收回加工品。

因此，组装服务提供方式不属于委托加工。

## (二) 充分分析组装服务与委托加工的差异

组装服务与委托加工在属性、定义、服务提供方式/生产方式等方面存在较大差异，具体如下：

项目		组装服务	委托加工
属性		一种服务内容	一种生产方式
定义		法规无定义	指由委托方提供原料和主要材料，受托方只收取加工费和代垫部分辅助材料进行加工生产
公司的具体采购内容		部件、模块组装服务	金属表层处理、线材加工、走丝、极耳压块和热处理等加工工序
服务提供方式/生产方式	服务/生产内容	组装，即将零散部件组合装配到一起	加工，完成后采购方提供的材料的形态或品质将发生改变
	采购方是否提供原料/主要材料	采购方不向供应商提供原料/主要材料	是
	供应商是否代垫部分辅助材料	否	是
	费用收取	按时长或件数收取服务费	一般按加工数量收取加工费
	采购方是否收回加工品	否	是

## (三) 说明劳务外包的工序是否涉及核心技术、发行人使用劳务外包的形式是否影响其核心竞争力

### 1、劳务外包的工序不涉及核心技术

公司的核心技术主要应用于产品的设计环节，组装环节除部分核心部件或模块的图纸外，基本不涉及核心技术。公司仅将非核心部件或模块的组装外包给供应商，因此，劳务外包的工序不涉及核心技术。

## 2、使用劳务外包的形式不影响核心竞争力

组装工序技术含量较低、替代性较强，具备一般动手能力和/或初级的电气知识的人员即可胜任，且公司劳务外包仅为应对临时性、紧急性用工需求，因此，使用劳务外包的形式不影响核心竞争力。

（四）检查招股说明书及回复意见中各处出现的“劳务外包”是否存在多重含义，说明“模块外包”和“劳务外包”分别与委托加工、组装服务存在何种关系，及采购机加钣金件、采购组装服务、外协加工之间的差异及成本核算科目的差异；请发行人在进行信息披露及回复时核对用词、避免误导

### 1、招股说明书及回复意见各处中出现的“劳务外包”是否存在多重含义

公司已检查招股说明书及回复意见，各处中出现的“劳务外包”不存在多重含义。

### 2、模块外包、劳务外包与委托加工、组装服务的关系

#### （1）模块外包、劳务外包与组装服务的关系

劳务外包和模块外包是公司采购组装服务的两种模式，区别在于结算方式。劳务外包按服务时间结算（计时），模块外包按模块数量结算（计件）。

#### （2）委托加工与模块外包、劳务外包、组装服务的关系

①如前所述，委托加工是一种生产方式，组装服务是一种服务内容，模块外包、劳务外包则是组装服务的两种模式，委托加工与后三者是不同范畴的概念；

②如前所述，组装服务的提供方式与委托加工生产方式不同，相互独立；

③从具体采购内容来看，公司向组装服务供应商的采购内容是部件/模块组装服务，委托供应商加工的内容则为金属表层处理、线材加工、走丝、极耳压块和热处理等加工工序，不存在重合或从属关系。

### 3、采购机加钣金件、采购组装服务、外协加工之间的差异及成本核算科目的差异

公司采购机加钣金、采购组装服务和外协加工在采购内容、采购订单执行方

式、成本核算科目方面存在差异，具体如下：

项目	采购内容	采购订单执行方式	成本核算科目差异
采购机加钣金件	机加钣金件	供应商自购原材料，按公司图纸生产后向公司交货	在生产成本-直接材料中核算
采购组装服务	组装服务	供应商派员到公司指定地点提供组装服务	在生产成本-直接人工中核算
外协加工	金属表层处理、线材加工、走丝、极耳压块和热处理等	公司提供原材料，供应商加工完成后收回加工品	在生产成本-制造费用中核算

#### 4、请发行人在进行信息披露及回复时核对用词、避免误导

公司已认真核对招股说明书及问询函回复相关用词，不存在可能误导投资者之情形。

#### （五）请保荐机构、申报会计师核查并发表意见

##### 1、核查程序

申报会计师履行了如下核查程序：

（1）查询委托加工、组装服务的定义，查阅委托加工、组装服务的相关合同，分析委托加工与组装服务在定义、采购内容、采购订单执行方式等方面的具体差异；

（2）访谈发行人采购部门、技术部门负责人，了解劳务外包的工序内容、采购要求、核心技术的应用范围及图纸管理要求，分析劳务外包的工序是否涉及核心技术、发行人使用劳务外包的形式是否影响其核心竞争力；

（3）访谈发行人财务部门负责人、抽查凭证，了解发行人采购机加钣金件、采购组装服务和外协加工的成本核算科目差异；

（4）核对招股说明书和问询函回复，查看发行人表述是否统一、是否存在误导。

##### 2、核查结论

经核查，申报会计师认为：

(1) 发行人已按照前次问询函的要求充分论证和披露了组装服务不属于委托加工；

(2) 组装服务与委托加工在概念、相关采购内容、供应商履行订单的方式等方面存在明显差异；

(3) 发行人劳务外包的工序不涉及核心技术、发行人使用劳务外包的形式不影响其核心竞争力；

(4) 招股说明书及回复意见中各处出现的“劳务外包”不存在多重含义，“模块外包”和“劳务外包”是组装服务的两种模式，与委托加工是相互独立的，发行人采购机加钣金件、采购组装服务、外协加工在采购内容、采购订单执行方式及成本核算科目上存在差异；发行人在进行信息披露及回复时已核对用词、避免误导。

（本页无正文，为《广东正中珠江会计师事务所（特殊普通合伙）关于广东利元亨智能装备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二轮审核问询函的回复》之盖章页）



中国注册会计师：陈 昭



中国注册会计师：林恒新



中国 广州

二〇一九年6月 5 日