

# 关于浙江杭可科技股份有限公司 首次公开发行股票并在科创板上市 上市委审议意见落实函回复报告

上海证券交易所：

根据贵所 2019 年 6 月 13 日下发的《关于浙江杭可科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市上市委审议意见落实函》（上证科审（审核）[2019]279 号）的要求，国信证券股份有限公司（以下简称“国信证券”或“保荐机构”或“保荐人”）作为浙江杭可科技股份有限公司（以下简称“杭可科技”、“发行人”或“公司”或“本公司”）首次公开发行股票的保荐机构，本着勤勉尽责和诚实信用的原则，会同发行人、发行人律师、发行人会计师就审议意见逐项进行了认真核查及分析说明，并根据贵所的要求提供了书面回复报告（以下简称“回复报告”），具体情况如下：

## 问题 1:

请发行人进一步披露“以销定产”销售模式的具体安排，如销售网络、渠道、人员、费用以及公司相对于竞争对手所具有的优势。

### 一、回复说明:

公司已在招股说明书之“第六节 业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品及其变化情况”之“(四) 发行人的主要经营模式”之“3、销售模式”中补充披露如下楷体加粗内容:

(3) “以销定产”销售模式下的具体安排，如销售网络、渠道、人员、费用

通常由于各家锂离子电池生产厂家的生产工艺不同，后处理设备的要求也有差异，后处理设备厂家一般根据客户的订单进行研究、开发及生产。因此，后处理设备生产商基本采用以销定产的经营模式。

发行人主要向客户销售锂离子电池充放电设备等后处理系统设备，该等产品专用性强，主要用于满足客户自身锂离子电池的生产需求，系非标设备，一般为客户根据自身生产需要向公司定制。发行人一般直接与客户签订销售合同，根据合同的要求进行开发设计、采购原材料并生产产品，在合同约定期限内将产品生产完毕，并发送至客户处并派人员进行安装、调试并保障客户试运行，试运行期满客户对产品进行验收。

由于后处理行业的特点，传统意义的销售网络并不适用于公司的发展需要，发行人主要通过一对一的技术交流，通过过往项目的技术、交付等口碑积累，进行客户开拓和维护，具体情况如下:

#### 1) 客户信息的了解

①大客户自身的调研途径: 国际一线电池生产商(例如三星、LG、索尼等)通常自身会对潜在合格供应商进行第三方调查或现场考察，逐步排除名单内技术、产能、交付能力、资金实力、信用状况等条件不合格的供应商，最终圈定供应商范围进行进一步商务、技术谈判，以确定最终供应商; 发行人通过上述

渠道与国际一线生产商达成合作。

②新客户及其生产线项目的了解：主要通过公司参加国内外专业展会（销售人员及技术人员参与），一方面宣传自身，让新客户了解发行人，另一方面了解锂离子电池生产厂家变化情况，认识和接触新客户；

③现有客户新生产线项目的了解：主要通过与客户的产品介绍、技术交流及在客户现场技术服务人员的了解。

## 2) 客户的联系和沟通

①客户的联系：主要通过杭可科技销售人员与对方主动联系，也有部分新客户主动联系杭可科技销售或技术人员；

②技术交流：杭可科技会定期或不定期派出由研发人员和销售人员组成的产品介绍或技术交流小组，上门（也有客户来公司）对客户进行产品介绍及技术交流；

## 3) 订单/协议的获得

①技术协议谈判：当客户有意愿将某一生产线项目交予杭可科技时，一般双方先进行技术协议谈判，以研发设计人员为主，也有销售人员参与；

②商务合同谈判：技术协议谈判基本结束后，根据技术协议的相关要求，杭可科技向客户报价，双方进行商务合同谈判并签订合同（部分国内客户的商务合同通过招标的形式进行，即在杭可科技中标的情况下双方才签署合同）。

## 4) 人员和费用

公司除销售部门外，研发部门也深度参与了客户的开拓和维护。相关业务招待费、差旅费、展会费等费用计入相应的销售费用、研发费用及管理费用。

### (4) 公司销售模式的竞争优势

公司建立了一支优秀的技术应用与服务团队，定期对客户进行走访，及时了解客户的需求和客户在使用公司产品中遇到的问题，定期开展产品推介活动，使客户充分了解公司产品的技术特点和产品特性。在此基础上针对每个重点客

户的不同需求，公司建立了一对一的包括产品工程师、技术服务工程师在内的重点客户服务团队，保证了公司能在第一时间对重点客户的需求提出建议，以及为产品故障维护提供良好的服务。在做好售后服务的同时，公司具备了较强的售前技术支持能力，主动为电池生产厂商提供充放电检测设备的选择、技术指标的系统设计与开发，来提供最合适的产品。

公司的销售人员以及跟厂项目人员必须具备良好的专业素质。目前发行人的主要销售人员都具备多年的后处理行业知识积累，能够在客户洽谈中发挥重要作用。此外在商务洽谈中，公司均会派出充足的研发人员团队参与谈判，并通常能够主导商务洽谈的走向与重点。因此在“以销定产”的销售模式下充分体现了技术优势。此外，在客户现场安装、调试的跟厂项目人员必须具备良好的专业背景或者经过长期的严格的技术业务培训，使得现场业务人员必须能够满足客户的技术或业务需求。

综上，技术及研发人员在杭可科技营销中占据主导地位，是杭可科技以销定产销售模式的最大竞争优势。研发人员较早地介入与客户的交流与谈判，可以使研发人员更熟悉市场和客户的需求，了解行业技术的变化，经验更丰富，从而在研发设计时更有针对性和预见性，更容易满足客户的需要。

(本页无正文,为《关于浙江杭可科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市上市委审议意见落实函回复报告》之签字盖章页)



曹骥

