

民生证券股份有限公司

广东利元亨智能装备股份有限公司

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的
科创板上市委会议意见落实函的回复

二〇一九年六月

民生证券股份有限公司

广东利元亨智能装备股份有限公司

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 并在科创板上市的上市委审核意见落实函的回复

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的科创板上市委会议意见落实函》“以下简称《落实函》”已收悉。民生证券股份有限公司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保荐机构，会同发行人，对《落实函》所提出的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。

本回复中各类内容的格式如下：

内容	格式
落实函所列问题	黑体（加粗）
对问题的回答（各级标题）	宋体（加粗）
对问题的回答（正文）	宋体（不加粗）
对招股说明书的修改、补充	楷体（加粗）

一、请发行人补充披露大量使用租赁厂房用于生产经营的合理性，就租赁行为是否可能对生产经营稳定造成不利影响做出分析，并说明相应的风险控制措施。请保荐机构发表明确核查意见。

回复：

以下楷体加粗内容已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“五、主要固定资产和无形资产情况”之“(三) 租赁房产情况”中补充披露。

(一) 大量使用租赁厂房用于生产经营的合理性

报告期内，公司收入、利润的生产场所基本来自租赁厂房。公司大量使用租赁厂房用于生产经营的合理性如下：

1、自建厂房通常需要1-2年。公司生产对场地的要求不高，周边可租赁房源充足，相较自建厂房，租赁厂房可实现产能快速扩张。

2、自建厂房短期内需要大量资金，而租赁厂房为每期支付租金，短期占用资金较少。将资金优先满足日常经营所需，有利于公司长期发展。

综上，鉴于公司处于成长初期，业务规模快速扩张，租赁厂房可以节约资金，具有经济性。因此，公司大量使用租赁厂房用于生产经营具有合理性。

(二) 就租赁行为是否可能对生产经营稳定造成不利影响做出分析，并说明相应的风险控制措施

1、租赁行为合法有效，租赁厂房不存在无法持续使用的风险

公司租赁使用房屋的行为不存在违反强制性法律和行政法规的情形，合法有效。

按照公司与出租方签订的租赁协议，除发生不可抗力、政府征收（征用）或者公司违约等情形外，出租方不得解除合同，否则应承担违约责任。合同履行期间内，公司不存在违约情形，出租方亦未提出提前解除合同的要求。

同时，除公司向惠州市聿兴实业有限公司租赁的钢架构厂房和子公司索沃科技向惠州市鸿伟实业有限公司租赁的办公场所外，公司与其他出租方签订的

相关协议均约定，租赁期限届满后公司在同等条件下有优先承租权。翀兴实业相关厂房目前仅用于存放部分临时物料，索沃科技租赁场所面积为 120 平米，仅用于办公及注册地址，即便租赁期满不可优先续租，寻找替代租赁场所亦很方便。

因此，公司主要生产经营用租赁厂房不存在无法持续使用的风险。

2、公司已制定了搬迁或续租计划

2015 年，公司取得了位于柏塘工业园 1 宗地块的土地使用权（产权证号博府国用（2015）第 100017 号），拟建设“高端智能成套设备建设工程”项目。2017 年，公司获取了位于惠州市惠城区马安镇 2 宗地块的土地使用权，其中产权证号粤（2018）惠州市不动产权第 0114962 号项下地块，拟用于募投项目，产权证号粤（2018）惠州市不动产权第 0114964 号项下的地块，正在建设厂房，预计将于 2019 年下半年投入使用，届时将大大减少公司租赁厂房面积。公司将于租赁期限届满前将惠州市惠城区的租赁厂房陆续搬迁至新建厂房或新租赁厂房。具体续租及搬迁计划如下：

序号	承租方	出租方	坐落	租赁期限	续租或搬迁计划
1	利元亨有限	惠州市鸿伟实业有限公司	惠州市惠城区马安镇惠州大道旁东江职校路 2 号	2016.06.01 - 2020.12.03	计划到期后不再续租，搬迁入马安小地块自建厂房
2	利元亨有限	惠州市亚林企业有限公司	惠州市惠城区水口街道办事处统昇东路 5 号	2017.02.01 - 2022.01.31	租赁期限届满前搬迁，计划 2019 年 6 月搬迁入马安新乐村新租赁厂房
3	发行人	惠州市翀兴实业有限公司	惠州市惠城区马安镇新群村	2019.01.01 - 2019.12.31	计划到期后不再续租，原机加车间已搬迁至马安新乐村新租赁厂房，租赁到期前该厂房仅做临时仓库使用
4	利元亨有限	宁德市五盟贸易有限公司	宁德市东桥开发区福宁北路 30 号 1#楼 6、7 层	2017.09.02 - 2025.01.30	到期后继续租用
5	发行人	宁德盛辉物流有限公司	宁德盛辉物流园仓库	2018.12.15 - 2021.12.14	到期后继续租用

序号	承租方	出租方	坐落	租赁期限	续租或搬迁计划
6	索沃科技	惠州市鸿伟实业有限公司	惠州市惠城区马安镇惠州大道旁东江职校路2号(厂房)三楼A区	2014.12.15 - 2020.12.14	计划到期后不再续租, 搬迁入马安小地块自建厂房
7	发行人	惠州市茂森物业管理有限公司	惠州市惠城区马安镇新乐村鹿岗(茂森产业园)	2019.04.01 - 2025.02.28	到期后继续租用

注：马安新乐村新租赁厂房即上表第7项厂房。

假设公司自建厂房完工，并搬迁入新建厂房或新租赁厂房后，公司租赁厂房和自有厂房的面积情况如下：

单位：平米

项目	2018年末	假设完成搬迁
租赁厂房面积	35,897.05	23,294.92
自有厂房面积	1,886.52	63,955.00

搬迁之后，公司厂房将以自有厂房为主。

综上，公司租赁行为不会对生产经营稳定造成不利影响。

(三) 保荐机构执行的核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐机构执行了以下核查程序：

(1) 访谈公司董事长、总经理、行政中心负责人，了解大量使用租赁厂房用于生产经营的原因及公司的搬迁及续租计划；

(2) 查阅相关法律法规及租赁协议，了解是否存在无法持续使用的风险；

(3) 取得土地使用证及在建工程立项、环评等资料，了解自建厂房的进展。

2、核查意见

经核查，保荐机构认为：

(1) 公司大量使用租赁厂房用于生产经营具有合理性；

(2) 公司租赁使用房屋的行为不存在违反强制性法律和行政法规的情形，

合法有效，公司主要生产经营用租赁厂房不存在无法持续使用的风险；

(3) 公司租赁行为不会对生产经营稳定造成不利影响。

二、请发行人补充披露：（1）发行人的客户集中度高是否属于行业惯例，对新能源科技是否存在重大依赖；（2）如何获知在手订单占客户新能源科技的采购占比信息、新能源科技未来投入的信息。请保荐机构说明核查程序并发表明确意见。

回复：

以下楷体加粗内容已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、销售情况和主要客户”之“（四）报告期各期前五名客户销售情况”之“2、公司与新能源科技合作情况”之（3）到（7）中补充披露。

（一）发行人的客户集中度高是否属于行业惯例，对新能源科技是否存在重大依赖

公司与同行业可比公司相比，客户集中度高属于行业惯例。公司对新能源科技销售占比较高，但对持续经营不构成重大不利影响，不存在重大依赖。

1、客户集中度高属于行业惯例

公司设备应用于锂电池和精密电子等多个领域。锂电池领域及以 3C 为代表的精密电子领域同行业可比公司的客户集中情况如下：

公司	主要客户所在行业	第一大客户销售收入占比			前五大客户销售收入占比		
		2018 年	2017 年	2016 年	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%	68.92%	59.01%	63.97%
赢合科技	动力锂电池	19.41%	21.47%	25.46%	57.04%	48.94%	70.29%
杭可科技	消费锂电池、动力锂电池	35.70%	17.98%	31.03%	62.85%	63.70%	80.04%
科瑞技术	移动终端、锂电池	-	71.03%	68.60%	-	-	-
博众精工	移动终端	71.74%	84.84%	81.10%	-	-	-
公司	消费锂电池、动力锂电池	66.19%	77.29%	50.14%	92.52%	88.91%	87.97%

注：1、科瑞技术未公开 2018 年年报。2、科瑞技术与博众精工的第一大客户按苹果及

其指定 EMS 厂商统计。由于其公开披露信息前五大客户将苹果及指定厂商分开列示，因此此处未能获取合并列示口径下的前五大客户销售占比。

根据上表，可比公司的第一大客户销售收入占比基本在 25%-85% 区间，前五大客户销售收入占比基本在 60% 以上，集中度均较高。因此，公司与同行业可比公司相比，客户集中度较高属于行业惯例。

(1) 客户集中度较高，主要原因为下游行业集中度较高

一般情形下，若下游行业较为集中，则为下游领先客户提供产品和服务的部分企业也存在客户集中度较高的情形，当企业规模较小时尤为明显。

公司主要下游行业是锂电池行业，尤其是消费锂电行业。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。公司主要客户新能源科技是软包消费锂电池龙头企业，根据日本 B3 报告，2014 年至 2018 年，全球软包消费锂电池出货量从 15 亿颗增长至 28 亿颗，同期新能源科技出货量从 3.4 亿颗增长至 10.6 亿颗，增长数量占全球软包消费锂电池出货增量的一半以上。2018 年，新能源科技软包消费锂电池市场占有率为 37.73%。新能源科技设备采购规模较大，而公司业务规模相对较小，公司主要为新能源科技提供设备，客户集中度较高。

锂电领域可比公司中，先导智能 2018 年营业收入 38.9 亿元，近三年主要客户为动力锂电领先企业宁德时代，杭可科技 2018 年营业收入 11.1 亿元，近三年主要客户为三星、LG 等锂电行业领先企业，前五大客户销售收入占比基本在 60%-80% 之间，客户集中度也比较高。

3C 电子领域的行业集中度比较高，近三年苹果为行业领先企业。可比公司博众精工、科瑞技术主要为苹果及其指定 EMS 厂商提供设备，第一大客户收入占比基本在 70%-85% 之间，客户集中度较高。

(2) 公司客户集中度较锂电领域可比公司略高，主要原因是发展阶段、客户群体、产品特征、业务规模等存在差异

公司客户集中度较锂电领域可比公司略高，主要原因是公司与可比公司在发展阶段、客户群体、产品等方面存在差异，具有合理性。

① 公司与先导智能客户集中度差异原因主要是发展阶段不同

公司处于成长初期，规模不大，采取了重点从锂电池检测设备切入、集中资源服务优质大客户的发展策略，客户集中度较高。

先导智能 2012-2014 年，营业收入分别为 1.5 亿元、1.7 亿元、3.1 亿元，规模相对较小，其锂电设备分部第一大客户收入占比分别为 45.37%、60.38%及 84.02%，客户集中度与公司相似。近三年，先导智能业务规模快速增长，至 2018 年达 38.9 亿元，客户集中度较上市前有所降低。

② 公司与赢合科技客户集中度差异原因主要是客户群体不同

公司主要客户为消费锂电领先企业，而赢合科技客户主要包括国能电池、国轩高科、龙岩丰晟、沃特玛等动力锂电企业，该层级的锂电池厂商数量众多而市场份额较小，非常分散。因此，公司的客户集中度较赢合科技高。

③ 公司与杭可科技客户集中度差异原因主要是产品特征及业务规模不同

公司产品定制化程度较高，开发成本相对较高。此外，公司处于成长初期，业务增长较快但规模不大。因此，公司资源向现有优质客户倾斜，客户集中度较高。杭可科技的产品主要是充放电设备，标准化程度相对较高，且杭可科技的业务规模相较公司大。因此，杭可科技的客户集中度相对较低。

2、公司对新能源科技销售占比较高，但对持续经营能力不构成重大不利影响，不存在重大依赖

新能源科技是消费锂电龙头企业，其发展趋势较好，不存在重大不确定性。公司凭借研发与技术实力，成为新能源科技战略供应商，合作稳定、可持续。此外，公司具有独立拓展其他客户或其他领域的的能力，且已有成效，也制定了开拓更多行业标杆客户的未来发展战略。因此，公司对新能源科技销售占比较高，但对持续经营能力不构成重大不利影响，不存在重大依赖。

(1) 客户集中度高一定程度上与公司发展战略有关

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，由于在产能、研发力量、资金实力等方面资源有限，决定实施优先为已有锂电行业领先客户提供设备的发展战略。

前述发展战略一定程度上造成公司客户集中度提高，但有利于公司积累先进技术，快速扩大业务规模。

通过服务锂电行业领先客户，公司一方面建立了较为完善的研发体系，紧跟本行业和下游锂电行业技术前沿和发展趋势，积累了先进技术，另一方面业务规模快速扩张，报告期营业收入由 2.29 亿元快速增长至 6.81 亿元。

(2) 公司与新能源科技的合作稳定、可持续

①公司与新能源科技的合作历史较长

公司创始团队周俊雄先生、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，业务关系趋向紧密。

2014 年公司成立后，延续了与新能源科技的合作，为其开发了化成容量机、包装机、极耳焊接机等多项设备，经过新能源科技的评审、样机测试后，获取了量产订单。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，不断获取新能源科技订单，在新能源科技供应链中的地位不断提升，成为其唯一的设备类战略供应商。

②新能源科技是软包消费锂电池的龙头企业，业务处于快速增长期，不存在重大不确定性

新能源科技是消费锂电池尤其是软包类消费锂电池的龙头企业，2014 年至 2018 年对软包类消费锂电池的增量贡献达到 50%，2018 年市场占有率达 37.73%。

由于软包电池具有安全性能好、重量轻、容量大、循环性能好、内阻小等

优点，随着其成本降低及技术进步，在消费锂电池行业呈现出替代其他类型电池的趋势，并且应用领域不断扩展，代表着锂电池的发展方向。

2016年至2018年，新能源科技软包电池出货量从7.03亿颗增长至10.55亿颗，年均复合增长率为22.50%，快速增长。

未来，预计新能源科技仍将维持快速增长。增长领域将主要包括：A、传统消费电子市场软包电池持续替代其他类型电池；B、新兴消费电子市场快速增长，带动对软包电池的需求。目前新能源科技的产品已经覆盖多家客户，例如苹果、华为、小米、大疆无人机等；C、电动摩托车、电动自行车市场替代铅酸电池，预计未来年需求量18GWh。目前新能源科技已经开始与国内外知名品牌合作；D、电动工具市场目前年锂电需求量10亿颗左右，新能源科技的软包产品已经通过获得国际和国内知名客户的认证，即将批量生产；E、家用储能市场已经在日本和欧美快速普及，根据日本B3报告预测，2019年至2023年，市场规模将从1.6GWh增长至5.22GWh，复合增长率达34.40%。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。

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，其经营不存在重大不确定性。

③公司与新能源科技的合作稳定、可持续

经过多年合作验证，公司凭借研发与技术实力，从最初与其他设备商同质化竞争，逐渐提升在新能源科技供应链的地位，成为新能源科技唯一的设备类战略合作伙伴，建立了长期稳定的合作关系。

新能源科技未来的产能规划为5年内翻番，将产生大量设备采购需求。为此，公司加强研发，已开发出用于储能、电动、新兴消费电子异型电芯的配套生产设备，覆盖了电池装配、电池检测和电池组装环节。

截至2019年5月16日，公司对新能源科技的在手订单为6.78亿元(含税)。公司与新能源科技的合作稳定、可持续。

(3) 公司与新能源科技不存在关联关系，业务具有独立性

公司与新能源科技不存在关联关系。

新能源科技执行其采购流程，遵循市场原则遴选供应商。公司凭借在研发与技术等方面的竞争优势，与其他设备厂商公平竞争，独立获取订单，交易价格公允。公司与新能源科技的交易不影响公司业务独立性。

(4) 公司掌握了智能制造的核心技术，具备开拓其他领域及行业客户的能力，且已取得成效

公司已掌握锂电池电芯装配和电池检测环节的大部分设备制造技术，产品覆盖了动力锂电池的电芯装配、电池检测和电池组装等生产环节，具备其他锂电池客户拓展能力。报告期内，公司已与宁德时代、比亚迪、力神和中航锂电等客户建立长期合作关系。截至 2019 年 5 月 16 日，动力锂电池设备在手订单金额为 3.05 亿元（含税），其他消费锂电在手订单金额为 2,072 万元（含税），客户为比亚迪和欣旺达。

公司掌握了智能制造的共性技术，具备跨行业提供智能制造设备的能力。公司与汽车零部件领域的富临精工、爱信精机、Multimatic、凌云股份等，电子领域的联想等知名企业建立了良好合作关系。

报告期内，公司已实现了多行业的设备销售，如汽车零部件行业的相位器全自动装配检测线、快插接头全自动装配检测线等汽车零部件制造设备、精密电子行业的台式电脑主机包装生产线、安防领域的感烟探测器自动化生产线、金属机械行业的锁芯与盖帽自动组装机。

截至 2019 年 5 月 16 日，公司其他行业客户在手订单金额为 9,880.93 万元（含税），包括：①轨道交通领域，2018 年华铁经纬向公司采购了动车控制盒自动装配线，2019 年 3 月，该设备已发货至客户工厂；②通信领域，2019 年 4 月，公司新开发通信领域客户中兴通讯股份有限公司；③笔记本电脑领域，与中兴通讯相似，公司正在与全球笔记本电脑领域领先企业洽谈智能工厂业务，目前处于方案设计阶段，双方有意成为战略合作伙伴关系，由公司持续为其提供智能装备。

(5) 未来发展战略

未来，公司在保持锂电池领域领先优势的同时，将进一步扩大公司在汽车零部件、精密电子、安防等领域的市场份额，提升综合市场竞争力。此外，公司将发挥战略客户和品牌优势，继续与上下游领先企业保持紧密合作，积极开拓更多领域的标杆客户，推动公司的品牌化建设，致力于成为“全球一流的工厂整体智能化成套装备的解决方案提供商”。

综上，公司对新能源科技销售占比较高，但对持续经营能力不构成重大不利影响，不存在重大依赖。

(二) 如何获知在手订单占客户新能源科技的采购占比信息、新能源科技未来投入的信息

1、在手订单占客户新能源科技的采购占比信息

公司对新能源科技的采购占比信息，由本次发行上市中介机构访谈获取，访谈对象是客户采购部门的负责人，新能源科技已对访谈记录盖章确认。

保荐机构在对新能源科技访谈中，询问其过去三年采购总额，访谈对象将采购额统计数据告知发行人及保荐机构，并在访谈记录上签字盖章。

客户提供采购额统计信息是真实且有合理依据的，主要原因是：访谈对象为新能源科技资材部总监。资材部部门职能主要是负责公司运作过程的一切原料、辅料、工夹具、设备、配件纪外协加工等的采购。总监是资材部最高领导，其提供数据具备准确性和权威性。

2、新能源科技未来投入的信息

公司与其他主要设备供应商一样，通过正常商务沟通了解新能源科技未来投入的信息。同时，公司本次发行上市中介机构执行的多次访谈程序中，也包含未来投入的信息，并经被访谈人签字和新能源科技盖公章确认

新能源科技的主要产品软包电池在行业内的市场份额较高，发展迅速，其对材料和设备的需求需要供应商与之协同。新能源科技的产品技术含量较高、技术更新很快，其客户主要为消费电子等领域的龙头企业，他们向新能源科技

的需求是根据行业未来发展趋势作出的判断，是超前预计而非按照现有市场容量进行评判。相应地，新能源科技需要为未来 3-5 年的产能进行研发、设计和试生产，这些均需要供应商的提前参与和配合。

因此新能源科技会与主要供应商在商务沟通中，传递其战略规划、材料需求、产能投放等信息，并对供应商提出未来可能需要配合之处。

（三）请保荐机构说明核查程序并发表明确意见

1、核查程序

（1）检查发行人与新能源科技之间的日常商业联络信息

报告期内，发行人与新能源科技之间的商业联络主要包括四部分：

① 管理层之间的沟通

双方管理层之间定期不定期会晤，主要目的是解决核心技术发展瓶颈、某些规定时间未能解决的问题、开发过程中遇到的资源协调问题等，沟通内容包括对行业和技术发展趋势的观点、客户对未来产线的规划布局等，沟通方式主要为客户拜访、面谈交流，频率大概每月 1-2 次。

针对该类信息，保荐机构抽查了报告期内各年营销总监、工程中心总监定期到客户宁德总部的车票等。

② 在制项目定期汇报

营销中心对所有在制项目进度进行定期汇报。汇报方式为邮件，频率为每周 1-2 次。邮件附件会将在制项目进度向客户汇报，主要汇报内容包括设备存放区域、发行人设备编号、项目名称、数量、状态、阶段、出机时间（或预计）、进度细节等。

针对该类信息，保荐机构查看了报告期内各年汇报的内容，并抽样复印部分邮件。

③ 单个项目不同节点的联络信息

根据公司销售制度，公司《项目管理履历表》规定了单个项目从一开接洽到最终售后完成，共 36 个节点。实际公司对各个项目每个节点均作文件收录，涉及到商务沟通的，则附上沟通邮件或沟通纪要，主要包括：

目标客户分析、项目技术信息收集、意向合作协议、方案布局图/方案说明书、技术协议、报价单、与项目关联的询价或技术资料、合同、工程部项目排期表、首次立项会议记录、试机数据记录、客户验收报告、售后计划表、客户满意度调查表、售后回访记录表等。

针对该类信息，保荐机构查看了报告期内各年主要项目的项目管理各节点资料，检查沟通信息是否均为设备相关，相关内控是否有效，是否符合客户对其产品、服务的评价，并对部分项目整套文件的联络邮件进行抽样复印。

④ 其他联络事项

除此之外，发行人财务通过 SAP 系统与新能源科技对接开票、对账、收付款、交付、验收等事宜；发行人技术部门会不定期向客户分享近来的研发成果、技术沟通。

针对该类信息，保荐机构查看了财务沟通的过程。由于 SAP 系统已完结项目无法查看流程，只能对当前仍未开票的项目进行查看；研发技术沟通多为不定期非正式沟通且具有一定保密性，因此保荐机构无法对报告期各年信息进行复印。

(2) 对新能源科技访谈情况

保荐机构对新能源科技进行了多次访谈，访谈时间、对象及要点如下：

序号	时间	地点	访谈对象	访谈对象 职责	访谈要点
1	2018年8月1日 10:30	ATL 宁德总部办公楼 M1	徐总	资材部总监	保荐机构重要客户走访工作：1、客户基本情况，如股权结构、主营业务、销售规模、行业地位、采购流程；2、确认发行人与客户的交易情况，如合作历程、采购占比、采购清单的确认、定价模式、发行人销售模式、回款周期、结算模式等；3、合作过程中的反商业贿赂情况、未来合作意愿或计划；4、关联关系情况；5、其他事项：如部分特殊机型、通过利元亨精密的最终销售情况。

2	2018年8月1日 14:30	ATL 宁德总部办公楼 M1	程总	工程部总监	对锂电池生产工艺技术的访谈：1、产品、产能、产量、客户类型；2、行业竞争格局、技术水平差异；3、客户生产环节、关键工艺、发行人设备的作用；4、公司业务、行业资料的查询渠道。
3	2019年4月21日 21:00	电话	徐总	资材部总监	就第一次问询与客户追加访谈：1、战略合作协议条款的理解；2、合作历史的细化；3、新能源科技供应商资质认证流程、对发行人的审核方式、新能源科技向其他企业采购锂电设备的情况、不同供应商报价及与发行人交易的价格公允性；4、设备保管制度；5、替代风险；6、未来是否存在与化成容量机相似的产品路线从单台到放量采购；7、新产线的自动化采购计划；7、新能源科技要求供应商的保密程度，有无影响其开拓三星 LG 等对手；8、消费锂电池市场及开拓计划；9、最近4年设备投资额、投产计划、产能布局；10、除购销之外是否有其他关系
4	2019年5月21日 21:30	电话	徐总	资材部总监	就第二次问询与客户追加访谈：1、战略合作协议条款的执行及进一步确认，例如第一顺位、合理利润、是否绑定等的解释；2、合作历史中进一步了解发行人如何逐步成为战略供应商；3、相似机型的价格范围和采购数量范围；4、未来产能规划的细化；5、未来潜在合作机会
5	2019年6月4日 15:30	ATL 宁德总部办公楼 M1	徐总	资材部总监	对第二次问询电话访谈内容进一步确认，并追加访谈了：1、各个厂区的产能布局；2、是否要求独家为其提供消费锂电设备及合理性
6	2019年6月9日 15:06	电话	程总	工程部总监	就第三次问询与客户追加访谈：1、对前次与徐总访谈了解未来产能计划进行确认；2、信息来源、是否也曾提供给其他供应商；3、按领域了解未来规划，并提供公开行业资料搜索途径
7	2019年6月10日 11:48	电话	徐总	资材部总监	对产能规划、未来战略进一步确认
8	2019年6月21日 13:30	电话	徐总、程总	资材部总监、工程部总监	1、新能源科技关于客户设备采购额、产能规划等与发行人沟通的方式；2、设备类“唯一”战略供应商的背景

(3) 其他核查程序

① 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、竞争格局、产品结构调整情况、行业发展趋势；查询行业研究报告以及同行业可比公司的公开披露资料，核查客户集中是否符合行业特性，并对集中度差异进行分析；

查阅研报关于新能源科技的经营规模数据，分析新能源科技的行业地位；与发行人创始团队进行访谈，了解创业历史及早期的战略规划，分析客户集中的原因；

② 与发行人创始团队进行访谈了解其与新能源科技的合作历史，并结合报告期内的订单和销售情况分析合作稳定性；获取发行人报价记录，分析与同行业可比公司毛利率情况，结合客户访谈分析发行人对新能源科技的销售公允性；结合发行人研发投入、技术路线等竞争优势、历史上交货情况、设备生产情况及服务质量分析两者紧密合作的基础和趋势，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，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；

③ 查阅消费电子行业研究报告、访谈行业专家等，结合客户访谈记录分析客户未来的发展前景；

④ 访谈发行人工程中心负责人，了解公司动力锂电池设备、其他领域设备的开发情况，分析公司技术和资源储备是否具有一定竞争力；了解报告期内发行人核心技术在其他领域设备的应用情况，获取发行人对新能源科技和其他客户的在手订单以及洽谈中的项目，获取发行人研发项目主要情况，分析未来持续盈利能力；

⑤ 向新能源科技资材部总监访谈进一步确认其采购金额统计的口径和准确性，结合其岗位职责分析其获取数据的合理性；

⑥ 结合新能源科技发展前景分析，对资材部总监访谈和和工程部总监访谈了解产能预测情况；获取双方日常商务联络信息，了解双方合作紧密程度，结合新能源科技资材部职责判断产能预测的可靠性；

⑦ 获取发行人对新能源科技的在手订单、洽谈项目、在开发项目等，结合客户合作持续性及客户访谈等信息分析未来合作情况，判断申报文件披露的准确性。

2、核查意见

经核查，保荐机构认为：

(1) 发行人客户集中度高，主要原因是下游行业集中度高，与同行业可比公司相比，属于行业惯例，具有合理性；

(2) 新能源科技是行业龙头，其产品路线符合行业发展趋势，存在较大的扩产计划，经营不存在重大不确定性。发行人凭借研发与技术实力，持续获取新能源科技业务，在手订单充裕。发行人与新能源科技已建立长期稳定的合作关系。发行人客户集中具有行业普遍性，在客户稳定性与业务持续性方面没有重大风险。发行人对新能源科技销售占比较高，对持续经营能力不构成重大不利影响，不存在重大依赖；

(3) 发行人已就客户集中情况进行了充分的信息披露与风险揭示；

(4) 发行人在手订单占客户新能源科技的采购占比信息、新能源科技未来投入的信息等披露内容是真实、准确、客观的。

三、请发行人补充披露发行人技术是否具有通用性和可延展性，未能进入其他消费电池行业龙头的原因。请保荐代表人发表明确核查意见。

回复：

以下楷体加粗内容已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“六、技术和研发情况”之“（一）公司的核心技术及其应用”中补充披露。

（一）公司的技术具有通用性和可延展性

公司的产品以消费锂电池制造设备为主，已熟练掌握软包消费锂电池化成容量测试机的生产技术，并将该等技术转化为产品收入，报告期内，软包化成容量测试机是公司收入的主要来源。同时，公司已为新能源科技开发小钢壳消费锂电池化成容量测试机。公司掌握的上述产品生产技术具有通用性和可延展性，可以适用于其他客户。

各软包消费锂电池厂商的化成和分容生产工艺大同小异，生产工艺的区别主要包括电芯规格、来料弹夹规格和设备产能等因素，差异较小，可以通过调整设备部分功能模块将现有设备扩展运用于其他客户。目前，公司已经获取了比亚迪、欣旺达、惠州市豪鹏科技有限公司的软包消费锂电池化成容量测试机订单，公司的技术具有通用性和可延展性。

此外，软包锂电池、方形铝壳锂电池化成和分容的生产工艺有许多共同之处，差别主要体现为电池外形及重量，公司已将软包锂电池化成容量测试机生产技术成功应用于开发小钢壳消费锂电池，小钢壳化成和分容生产工艺与方形铝壳非常相似，公司具备为方形铝壳锂电池客户提供化成和分容设备的能力。

（二）公司未能进入其他消费电池行业龙头的原因

2018年，全球消费锂电池领域，三星SDI、LG化学和新能源科技出货量合计占比60%以上，三者均为消费锂电行业龙头企业。报告期内，公司实现对新能源科技销售，未能进入三星SDI、LG化学供应商目录，主要原因是受产能限制，公司将产能优先服务于新能源科技，同时，将余下产能战略布局多领域，储备技术、经验和客户资源，争取新的业务增长点。

1、产能限制

公司创始团队自 2011 年开始与新能源科技合作，经过多年良好合作，公司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。新能源科技作为软包消费锂电池行业的世界领先企业，公司在与其合作过程中，不断提升自身的核心技术、交付能力、项目管理能力和服务质量等，在软包消费锂电池领域已具备较强的竞争优势。

根据日本 B3 报告，2014 年至 2018 年，全球软包消费锂电池出货量从 15.4 亿颗增长至 28.0 亿颗，出货量增长 12.6 亿颗，同期，新能源科技从 3.4 亿颗增长至 10.6 亿颗，出货量增长 7.2 亿颗，其出货量增长数量占全球软包消费锂电池出货量增长数量的 57.14%，产能扩张较大。

三星 SDI、LG 化学和新能源科技均为消费锂电池行业全球领先企业，对各自的设备供应商在技术、交付能力、服务质量等均有严格的要求，历经多年的发展，各自的供应商体系已比较稳定，进入国际大型锂电池厂商供应商体系需要投入大量的人力、物力和资金，经历较长时间的持续考核才能争取大额订单。

公司成立时间较短，受人员、生产场地和资金的限制，在主要客户新能源科技持续保持稳定的设备投资需求情况下，公司将产能优先服务于新能源科技。报告期内，公司未主动拓展三星 SDI 和 LG 化学。

2、战略布局多领域，储备技术、经验和客户资源

公司在成立初期就战略性布局多个下游应用领域，通过不同领域技术、项目经验和客户资源的开拓积累，争取新的业务增长点。因此，公司在服务好重要客户前提下，将部分产能主动开拓、服务于消费锂电池领域外其他优质客户。报告期内，公司已实现动力锂电池、汽车零部件、精密电子和安防等领域产品的销售。

在动力锂电池领域，公司已与宁德时代、比亚迪、力神和中航锂电等优质客户建立了持续稳定的合作关系。根据 GGII 数据，上述客户均为 2018 年中国动力锂电池装机量前十大厂商，其中，宁德时代和比亚迪排名前二，根据其公开披露的信息，未来仍会有较大的设备投资。

在汽车零部件领域，公司与 Multimatic、爱信精机、富临精工和凌云股份等优质客户建立了持续稳定合作关系。Multimatic 和爱信精机为全球知名汽车零部件厂商，富临精工和凌云股份均为国内汽车零部件行业知名企业。均已在 A 股上市。

在精密电子领域，公司与联想电子持续稳定合作，联想电子为全球知名台式电脑生产商，截至本回复签署日，公司已获取知名笔记本电脑厂商联宝（合肥）电子科技有限公司订单。在安防领域，公司与知名企业青鸟消防保持持续稳定合作。

（三）请保荐代表人发表明确核查意见

1、核查程序

保荐机构和保荐代表人执行了以下核查程序：

（1）访谈发行人研究院负责人和工程中心负责人，了解发行人主要设备的生产技术，是否具有通用性和可延展性，并结合相关行业报告或报道分析是否准确；

（2）访谈发行人总经理和营销中心负责人，了解发行人未进入三星 SDI、LG 化学供应商名录的主要原因；

（3）查询三星 SDI、LG 化学在消费锂电池领域的主要设备厂商相关资料，结合发行人管理层的访谈、主要消费锂电池合作客户情况，分析发行人未进入三星 SDI、LG 化学供应商名录的主要原因。

2、核查意见

经核查，保荐机构和保荐代表人认为：

发行人技术具有通用性和可延展性，报告期内，发行人未能进入其他消费锂电行业龙头供应商目录，主要原因是受产能限制，发行人将产能优先服务于新能源科技，并战略性布局消费锂电领域外其他重要客户。

（本页无正文，为《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上市委审议意见落实函的回复》之签章页）

广东利元亨智能装备股份有限公司



(本页无正文，为民生证券股份有限公司《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上市委审议意见落实函的回复》之签章页)

保荐代表人: 郭春生
郭春生

袁莉敏
袁莉敏



保荐机构董事长声明

本人已认真阅读广东利元亨智能装备股份有限公司本次落实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，落实函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。

保荐机构董事长：


冯鹤年

