

# 苏州瀚川智能科技股份有限公司

(注册地址：苏州工业园区胜浦佳胜路 40 号)



## 关于苏州瀚川智能科技股份有限公司 首次公开发行股票并在科创板上市的 发行注册环节反馈意见落实函的回复

保荐机构（主承销商）



安信证券股份有限公司  
Essence Securities Co.,ltd.

(深圳市福田区金田路 4018 号安联大厦 35 层、28 层 A02 单元)

**上海证券交易所：**

根据贵所于 2019 年 7 月 1 日出具的《发行注册环节反馈意见落实函》（以下简称“落实函”）的要求，安信证券股份有限公司（以下简称“安信证券”、“保荐机构”）会同发行人对贵所落实函中提出的问题进行了认真落实，同时对申报材料 and 招股说明书中的相应材料作了补充和修改。现将落实函的落实情况逐条书面回复如下，其中涉及《招股说明书》的修改部分，已在《招股说明书》中楷体加粗予以标明，请审阅。

本回复中的简称与《招股说明书》中的简称具有相同含义。

1、2016年至2018年，公司主营业务收入分别为1.50亿元、2.44亿元、4.36亿元，2017、2018年同比增长分别为62.32%、78.81%。其中报告期汽车电子智能制造装备销售收入分别为1.37亿元、2.17亿元、3.73亿元，占比分别为91.09%、89.05%、85.53%。

请发行人结合汽车电子行业主要客户近年来生产经营、财务状况变动趋势，分析说明主营业务高速增长的可持续性，下游厂商改造生产线是否为阶段性需求，是否会受到汽车行业不景气的影响，并充分提示风险。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。

#### 【回复说明】

### 一、下游厂商改造生产线不属于阶段性需求，系长期战略发展方向

#### （一）汽车电动化、智能化及网联化是汽车工业长期发展趋势

近年来，汽车工业已进入电动化、智能化及网联化的技术变革中，汽车的电动化、智能化及网联化将是未来长期的发展趋势。

在汽车电动化方面，汽车电子技术在上个世纪70年代引入汽车工业，逐渐替代机械发挥作用，汽车电子系统越来越复杂，现代汽车是一个高度机电一体化的产物。随着资源与环境双重压力的持续增大，在政策和技术进步的驱动下，新能源汽车已成为未来汽车工业发展的方向，传统动力系统将会逐渐被驱动电机、动力电池与控制器所取代。

在智能化及网联化方面，智能驾驶技术，通过传感器准确、可靠地感知车辆自身及周边环境信息，及时向驾驶员提供环境感知结果或通过人工智能算法自行进行决策控制，从而有效提高行车安全，缓解城市道路拥堵。越来越多的汽车开始搭载无线通信模块，利用网联技术，与外部网络（人、车、基础设施、互联网）互联互通，实现智能出行。

基于上述因素，汽车电子产业呈现出快速增长态势，汽车电子零部件占比不断提升，给产业带来长期、重大的发展机遇与增长空间。

#### （二）下游厂商将会持续大力投入智能制造设备

为了顺应汽车电动化、智能化、网联化的趋势，全球各大汽车零部件厂商加大了对汽车电子产品的投入力度。公司下游厂商改造生产线不属于阶段性需求，

系长期战略发展方向，说明如下：

### 1、下游厂商积极回应汽车产业变革，将汽车电子作为战略发展方向

汽车电动化、智能化及网联化的发展方向已经是汽车零部件厂商的共识，公司主要客户均积极回应汽车产业变革，将发展汽车电子业务作为未来长期的战略发展方向。

如大陆集团提出研发核心主题是自动驾驶、电动交通、数字互联，致力于到2025年在高速公路上实现高度自动驾驶；泰科电子将继续投资制造基础设施及新项目，以进一步提高生产力和制造能力；莫仕集团提出未来重点投入智能汽车、连接系统、工业4.0等领域新产品的开发。

#### 公司主要客户未来业务发展计划

客户名称	未来业务发展计划
泰科电子	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 预计2019财年的资本投入水平约为净销售额的5%-6%；</li> <li>● 继续投资制造基础设施及新项目，以进一步提高生产力和制造能力；</li> <li>● 加强线束、传感器的新产品与业务的开发，加大对新能源相关领域的投资力度。</li> </ul>
大陆集团	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 致力于到2025年在高速公路上实现高度自动驾驶；</li> <li>● 研发核心主题是自动驾驶、电动交通、数字互联；</li> <li>● 在立陶宛建立汽车电子设备新工厂。</li> </ul>
力特集团	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 继续实施五年计划，实现平均每年5%-7%的加速增长；</li> <li>● 力争提升电路保护、功率控制业务，实现传感器业务翻倍增长；</li> <li>● 加强电路保护、控制及传感器组合产品的创新，以提升性能和保持差异化竞争优势。</li> </ul>
莫仕集团	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 未来重点投入智能汽车、连接系统、工业4.0等领域新产品的开发；</li> <li>● 逐渐进入汽车电子行业的一级供应商（Tier 1）行列；</li> <li>● 东莞工厂建成高技术自动化工厂，并建立智能化采购供应链系统。</li> </ul>
森萨特	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 积极布局电动化、自动化、智能网联、清洁高效等汽车行业四大方向；在电动化领域，重点开发动力系统关键部件；</li> <li>● 未来继续聚焦中国电动化发展，不断深化本土化策略，进一步完善在电动化领域的布局，为市场提供更安全、更绿色的产品及解决方案；</li> <li>● 在中国区设立电动化专门团队，进行工程研发和业务拓展。</li> </ul>
法雷奥	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 推出新的解决方案，以顺应正在重塑汽车行业的三大变革：电气化、自动和互联、数字移动；</li> <li>● 抓住中国政府推动电动汽车的机遇，不断改进其动力系统与清洁系统</li> <li>● 将扩大市场份额作为战略重点，尤其是亚洲地区，通过开设本地工厂和研发中心等方式继续加强在亚洲的立足点。</li> </ul>

资料来源：客户公开信息披露资料、新闻报道

### 2、下游厂商未来将加大加快汽车电子新产品的开发，提高生产能力

为了落实汽车电子的战略发展方向，下游厂商不断加大对汽车电子新产品的开发，加快新产品的上市速度，以及提高生产能力。如泰科电子提出将加强线束、传感器的新产品与业务的开发，加大对新能源相关领域的投资力度，继续投资制造基础设施及新项目，以进一步提高生产力和制造能力；力特集团提出将加强电路保护、控制及传感器组合产品的创新，力争提升电路保护、功率控制业务，实现传感器业务翻倍增长；森萨塔提出未来继续聚焦中国电动化发展，进一步完善在电动化领域的布局，为市场提供更安全、更绿色的产品及解决方案。

### 3、主要客户的生产经营及财务状况较为稳健，将充分保障汽车电子业务战略规划的实施与落地

近年来，公司主要客户生产经营及财务状况总体上较为稳健，这将充分保障其在汽车电子领域的持续投入。

在营业收入方面，2017 财年和 2018 年财年，主要客户营业收入较去年同期均呈上升态势。其中，力特集团增速较快，主要系其电路保护产品较为适销，以及营业收入规模相对较小所致。在净利润方面，公司主要客户在最近三个财年内均保持着较大规模的净利润。除法雷奥外，其他主要客户净利润整体呈上升态势。

#### 主要客户的营业收入及变动情况

客户名称	2018 财年		2017 财年		2016 财年
	营业收入	增长率	营业收入	增长率	营业收入
泰科电子	139.88	14.80%	121.85	7.34%	113.52
大陆集团	444.04	0.90%	440.10	8.53%	405.50
力特集团	17.18	40.59%	12.22	15.72%	10.56
森萨塔	35.22	6.50%	33.07	3.28%	32.02
法雷奥	191.24	3.46%	184.84	11.90%	165.19

#### 主要客户的净利润及变动情况

客户名称	2018 财年		2017 财年		2016 财年
	净利润	增长率	净利润	增长率	净利润
泰科电子	25.65	52.41%	16.83	-16.23%	20.09
大陆集团	28.97	-2.95%	29.85	6.49%	28.03
力特集团	1.65	37.50%	1.20	15.38%	1.04
森萨塔	5.99	46.81%	4.08	55.73%	2.62
法雷奥	6.42	-32.85% (注 1)	9.56	-2.75%	9.83

注 1：泰科电子、力特集团和森萨塔的货币单位为亿美元；大陆集团和法雷奥的货币单位亿欧元；资料来源于客户上市公司公开披露信息。莫仕集团为非上市公司，故无相关数据。

注 2：法雷奥 2018 年净利润下滑幅度较大，主要系合营企业亏损额增加（法雷奥西门子新能源汽车公司）、毛利率下滑及研发费用增加等因素所致。

同时，公司主要客户在资本投入方面也较为稳健，2017 财年和 2018 财年的资本支出较去年同期均呈上升态势。随着汽车工业电动化、智能化及网联化的趋势，以及自动化、柔性化的生产需要，智能制造装备在下游厂商资本投入中的地位及比重也愈发提升。国金证券研究所于 2019 年 4 月 15 日发布的《科创板机器人专题报告》表明：“根据产业调研，汽车电子领域自动化产线投资占比固定资产在 50%左右”。

#### 主要客户的资本支出及变动情况

客户名称	2018 财年		2017 财年		2016 财年
	资本支出	增长率	资本支出	增长率	资本支出
泰科电子	9.35	37.70%	6.79	12.60%	6.03
大陆集团	31.24	9.61%	28.50	9.92%	25.93
力特集团	0.75	13.64%	0.66	42.61%	0.46
森萨塔	1.60	10.34%	1.45	11.03%	1.30
法雷奥	12.91	11.49%	11.58	37.20%	8.44

注：泰科电子、力特集团和森萨塔的货币单位为亿美元；大陆集团和法雷奥的货币单位亿欧元；资料来源于客户年度报告之合并现金流量表中资本支出（购买物业、厂房及设备所支出）科目。莫仕集团为非上市公司，故无相关数据。

综上，主要客户较为稳健的生产经营及财务状况，将充分保障其在汽车电子业务的战略规划，持续增加智能制造装备的投入。

#### 4、汽车工业变革及下游厂商战略规划为发行人奠定了业务持续增长的基石

客户对智能制造设备的购置需求主要驱动因素一是新产品及新工艺的投入，需要对应购置或者改造生产线及相关装备；二是扩张产能，需新建生产线或者对现有生产线进行改造；三是对现有生产装备进行自动化、信息化及智能化的改造和更新。

汽车电动化、智能化及网联化为发行人业务发展提供了良好的行业环境。同时，下游厂商持续大力投入汽车电子业务又为发行人提供了直接的业务需求。电子信息技术对汽车工业的变革并非一蹴而就，需要进行长期的汽车电子产品升级与推广应用。汽车工业变革及下游厂商战略规划为发行人奠定了业务持续增长的基石

综上所述，下游厂商改造生产线不属于阶段性需求，系长期战略发展方向。汽车工业变革及下游厂商战略规划为发行人奠定了业务持续增长的基石。

## 二、发行人主营业务高速增长的可持续性

发行人主营业务高速增长具有可持续性，说明如下：

### （一）汽车工业的电动化、智能化及网联化的趋势，为公司高速增长营造了良好的行业环境

电动化、智能化及网联化是汽车工业未来长期的技术变革趋势。为了顺应这一趋势，汽车零部件厂商纷纷将汽车电子作为发展的重要方向，将对汽车电子产品进行长期、持续的投入。这将为上游智能制造装备行业营造良好的行业环境。

### （二）公司客户生产经营及财务状况较为稳健，可充分保障其在汽车电子业务的战略规划

近年来，公司主要客户生产经营良好，财务状况较为稳健，在营业收入、净利润及资本投入方面呈规模较大，并整体上升的态势。这将充分保障公司主要客户汽车电子业务战略规划的实施与落地，持续增加智能制造装备的投入。

### （三）公司与主要客户合作关系日趋紧密

经过多年的运营，发行人在研发实力、技术水平、创新能力、人才团队、客户服务等方面形成了较强的市场竞争优势，积累了多项核心技术，是国内领先的汽车电子智能制造解决方案提供商，并具有海外项目服务的能力与经验。公司与主要客户历史合作关系良好，是客户多项新产品首条生产线的设计者，与客户需求匹配性良好，具备技术储备丰富、快速响应、主动应对及前瞻性开发等突出优势。公司与主要客户日益紧密的合作关系将有效保障发行人主营业务的高速增长。

综上所述，依托良好的下游行业环境、主要客户稳健的生产经营及财务状况，以及发行人与客户日益紧密的合作关系，发行人主营业务高速增长具有可持续性。

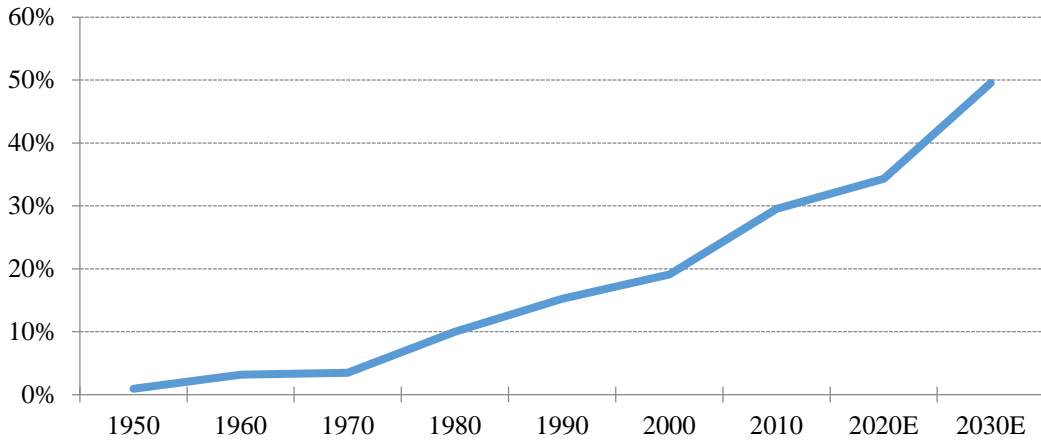
## 三、发行人生产经营及高速增长未受到汽车行业不景气的影响

发行人主要的下游行业为汽车电子。目前汽车电子市场增长速度已远远超过整车市场，公司生产经营及高速增长未受到汽车行业不景气的影响，说明如下：

### （一）电动化、智能化、网联化的大趋势下，汽车电子行业保持高增长态势

汽车工业当前及未来将长期处于电动化、智能化、网联化的大趋势。为实现前述功能，汽车中安装的电子产品种类和数量快速增加，致使汽车电子在整车中的成本快速上升，从而推动了汽车电子市场的快速增长。

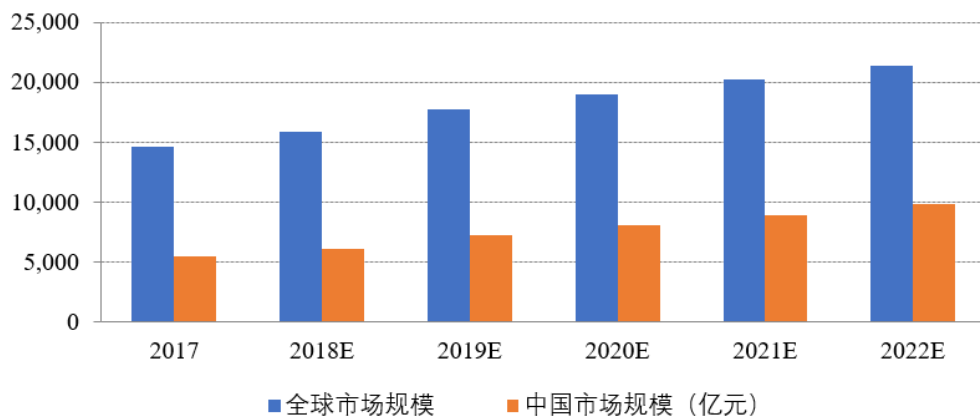
汽车电子占汽车成本的比重变化情况



数据来源：中国产业信息网

根据盖世汽车研究院《2017 年中国汽车电子行业白皮书》预测，今后 5 年内，中国汽车电子市场将以 10% 以上的速度增长。未来，随着自动驾驶、无人驾驶技术及新的信息化技术在汽车上的应用，汽车电子市场将长期保持增长态势。

2017 年至 2022 年全球与中国汽车电子市场规模预测



数据来源：盖世汽车研究院、中国产业信息网

高增长态势的汽车电子行业为汽车电子智能装备供应商奠定了良好的市场环境。

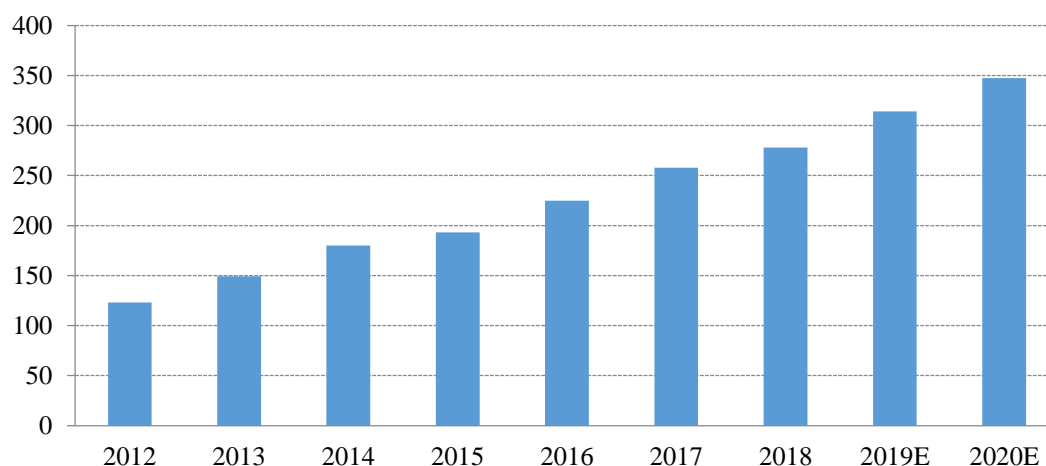
## (二) 细分市场的结构性变动带来了汽车电子的市场需求

尽管汽车整体行业增长放缓，行业景气度下降，但是豪华汽车及新能源汽车



细分市场仍保持较快增长态势。在豪华汽车方面，中国汽车市场正在告别增量竞争阶段，开始进入存量竞争阶段，豪华汽车的渗透率不断提升。同时，以 BBA（宝马、奔驰及奥迪）为代表的头部豪华车品牌在推行亲民路线，加速布局国产化战略，价格下探，性价比不断提升；另外，新富阶层崛起及换车周期加快。受益于上述因素，豪华车在汽车整体市场不景气的环境下逆势上升。

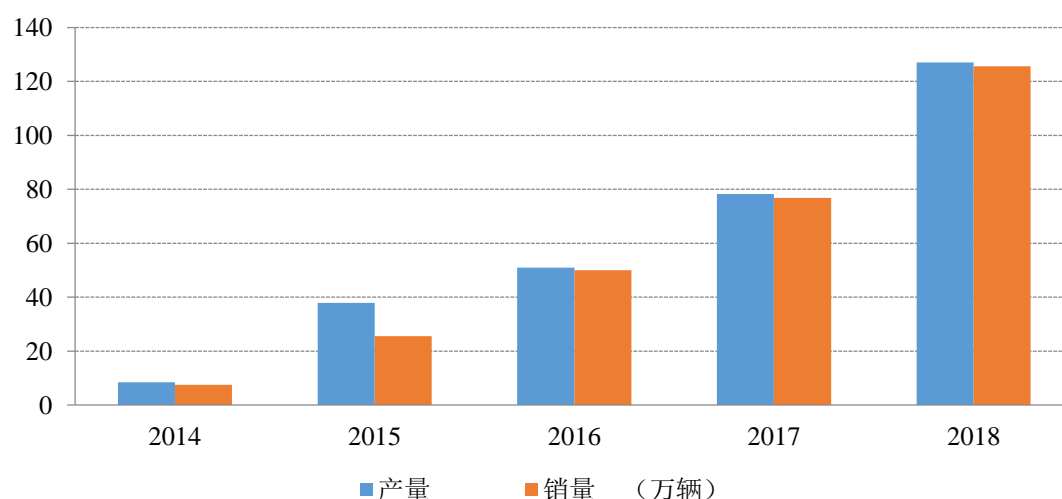
中国豪华汽车销量（单位：万辆）



数据来源：中国汽车工业协会、财通证券研究所

在新能源汽车行业，得益于技术提升、国家政策鼓励等利好因素，近年来我国新能源汽车产销量保持较高的增长态势。

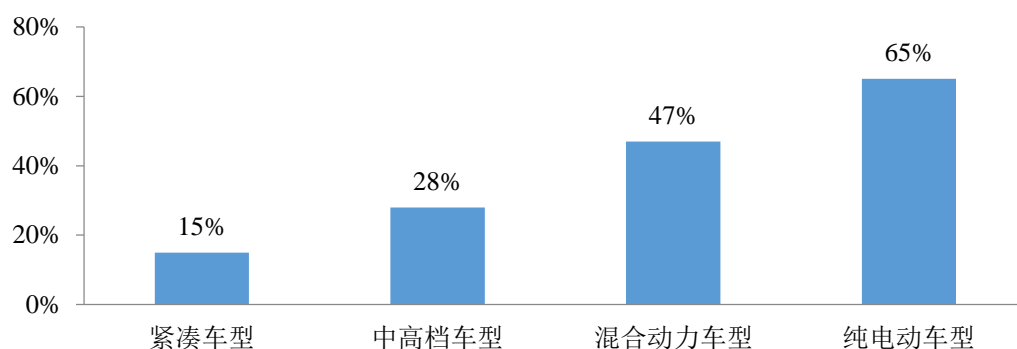
中国新能源汽车产销量



数据来源：中国汽车工业协会

由于新能源汽车、中高档汽车中，汽车电子的应用范围较广、汽车电子成本占比较高。汽车细分市场的结构性变动，也带来了汽车电子的市场需求。

各车型中汽车电子成本占比



数据来源：盖世汽车研究院、中国产业信息、麦肯锡

### （三）自动化、柔性化、智能化的生产需求日益迫切

近年来，发达国家技术工人短缺，新兴国家劳动力成本上涨，汽车工业和汽车电子行业的自动化生产需求日益迫切。同时，当下个性消费、新零售模式理念快速普及，消费者对产品的个性化、更新升级的需求不断提升。在汽车行业，新车上市周期不断缩短，功能升级速度加快，倒逼汽车电子产业加快新产品、新工艺的投产与上市，实施模块化、平台化、小批量、多品种的柔性生产。此外，随着产品复杂度、精密度提升，生产工艺难度不断增加，生产管理中数据采集、数据追溯、可视化管理等需求增加，也带动了对智能制造装备的需求。

综上所述，公司生产经营及高速增长未受到汽车行业不景气的影响。

## 四、公司营收季节性的分布情况、存在波动的原因，以及与行业特征是否相符

### （一）公司的营业收入、净利润的季节性分布情况

报告期内，公司营业收入及净利润按季度分布情况如下：

单位：万元

项目	季度	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
营业收入	第一季度	1,571.13	3.60%	1,995.22	8.18%	1,958.87	13.04%
	第二季度	9,112.54	20.90%	4,110.00	16.85%	1,826.94	12.16%
	第三季度	13,416.79	30.77%	5,012.54	20.56%	1,857.89	12.37%
	第四季度	19,501.29	44.73%	13,267.14	54.41%	9,378.94	62.43%
	合计	<b>43,601.76</b>	<b>100.00%</b>	<b>24,384.91</b>	<b>100.00%</b>	<b>15,022.64</b>	<b>100.00%</b>
净利润	第一季度	-659.30	-9.27%	-40.62	-1.24%	-283.83	-116.94%

第二季度	1,050.70	14.77%	296.85	9.04%	42.10	17.35%
第三季度	2,710.11	38.11%	554.56	16.89%	87.63	36.10%
第四季度	4,009.85	56.39%	2,471.89	75.30%	396.81	163.49%
合计	<b>7,111.36</b>	<b>100.00%</b>	<b>3,282.68</b>	<b>100.00%</b>	<b>242.71</b>	<b>100.00%</b>

报告期内，公司营业收入呈现一定的季节性特征，第三、四季度营业收入占比较高，而相关期间费用在年度内较为均衡地发生，导致公司第一季度、半年度出现季节性亏损或盈利较低的情形，公司营业收入等指标存在季节性特征。

## （二）公司营业收入季节性波动分析

### 1、公司营业收入存在季节性波动的原因

公司营业收入存在季节性波动的主要原因如下：

#### （1）客户通常在下半年完成产品终验收

公司提供非标定制化的智能制造装备，从取得订单到项目最终交付涉及多项复杂工艺流程，生产交付周期较长。目前公司主要客户为欧美跨国企业，该类客户一般在年初制定并执行固定资产投资计划，根据产品计划安排和交付进度，通常在下半年完成产品终验收。

公司智能制造装备业务的收入确认政策为：根据与客户签订的合同要求，由公司提供相关设备设计、制造服务，经客户最终验收合格后确认收入。上述因素导致公司一般下半年确认收入金额较大。

#### （2）公司下游应用行业较为集中

公司主要从事汽车电子、医疗健康、新能源电池等行业智能制造装备的研发、设计、生产、销售及服务，报告期内汽车电子智能制造装备收入占主营业务收入的比例分别为 91.09%、89.05%和 85.53%，下游应用行业主要为汽车电子行业。

汽车电子对安全性、可靠性等要求极高。相比消费电子产线投资易受消费电子潮流影响而会部分熨平季节波动性，汽车电子产线的投资计划性更强，季节性特征也更为显著，下游客户通常在年初制定投资计划并执行，根据产品交付进度，一般在下半年进行验收。

#### （3）公司客户较为集中

报告期内，公司对前五大客户的销售收入分别为 12,459.54 万元、17,744.93 万元和 32,705.08 万元，占主营业务收入的比例分别为 83.04%、72.82%和 75.07%。上述前五名客户主要系汽车电子制造企业，其投资计划与汽车电子行业具有类似

特征，通常于下半年完成产品的终验收，导致公司营业收入呈现季节性特征。

报告期内，随着公司营业收入规模扩大，下游应用领域逐渐拓展至医疗健康、新能源电池等行业，公司下半年、尤其是第四季度营业收入占全年的比重有所下降。

## 2、报告期内各年度收入季节性波动的具体原因

### (1) 2016 年度各季度收入波动情况分析

2016 年度，各季度确认收入的主要项目（金额 200 万元以上的项目）情况如下：

单位：万元

季度	客户名称	项目名称	营业收入	占比
第一季度	泰科电子	电子驻车系统 2 号自动检测生产线	284.88	1.90%
第一季度	泰科电子	汽车线束自动组装机	535.96	3.57%
第二季度	泰科电子	汽车线束自动组装机	215.52	1.43%
第二季度	毅结特紧固件系统（太仓）有限公司	汽车节气门自动组装测试包装机	366.55	2.44%
第三季度	飞恩机电	汽车连接器自动组装机	263.00	1.75%
第三季度	泰科电子	汽车接插件自动插针检测设备	292.69	1.95%
第三季度	泰科电子	线圈自动化组装生产线	370.00	2.46%
第四季度	力特集团	干簧管自动组装生产线	853.32	5.68%
第四季度	力特集团	滑动开关自动组装生产线	396.61	2.64%
第四季度	青岛飞恩机电科技有限公司	汽车接插件自动组装机	354.89	2.36%
第四季度	青岛飞恩机电科技有限公司	汽车连接器自动组装机	343.19	2.28%
第四季度	森萨塔集团	轮速传感器标准焊接机	242.59	1.61%
第四季度	泰科电子	汽车连接器插针包装机	224.23	1.49%
第四季度	泰科电子	插针折弯测试机	261.69	1.74%
第四季度	泰科电子	刹车系统自动化组装生产线	1,620.72	10.79%
第四季度	泰科电子	路侧单元组件注塑成型自动组装生产线	587.70	3.91%
第四季度	泰科电子	汽车连接器插针机	363.28	2.42%
<b>合计</b>	-	-	<b>7,576.82</b>	<b>50.42%</b>

2016 年前三季度的营业收入占比均为 12% 左右，第四季度占比为 62.43%，波动较大，除了受下游汽车电子行业固定资产投资时点及采购周期的影响外，主要是因为 2016 年度公司整体收入金额较小，当年度第四季度存在几笔金额较大

的收入，致使第四季度收入占比较高。2016 年四季度公司对力特集团新增的干簧管自动组装生产线、滑动开关自动组装生产线实现了 1,249.93 万元的收入，以及对泰科电子新增的刹车系统自动化组装生产线项目实现了 1,620.72 万元的收入。

## (2) 2017 年度各季度收入波动情况分析

2017 年度，各季度确认收入的主要项目（金额 300 万元以上的项目）情况如下：

单位：万元

季度	客户名称	项目名称	营业收入	占比
第一季度	泰科电子	行车电脑自动化组装生产线	575.36	2.36%
第一季度	泰科电子	行车电脑 196 针自动化组装生产线	751.12	3.08%
第二季度	力特集团	DBS6 自动组装生产线	442.42	1.81%
第二季度	欧姆龙（广州）汽车电子有限公司	汽车一键启动开关全自动组装线	352.75	1.45%
第二季度	泰科电子	汽车连接器 2S 自动组装机	337.29	1.38%
第三季度	大陆集团	轮速传感器自动化装配测试生产线	578.00	2.37%
第三季度	法雷奥集团	汽车按钮柔性全自动组装线	329.26	1.35%
第三季度	美敦力系	吻合器阻尼自动生产线	640.82	2.63%
第三季度	泰科电子	尼桑路侧单元组件注塑成型自动组装生产线	529.43	2.17%
第三季度	泰科电子	汽车连接器转盘机	349.08	1.43%
第三季度	泰科电子	汽车连接器自动组装机	365.55	1.50%
第四季度	大陆集团	轮速传感器自动化装配测试生产线	386.70	1.59%
第四季度	力特集团	干簧管自动组装 5-6 号生产线	512.05	2.10%
第四季度	力特集团	干簧管自动组装 7-8 号生产线	500.54	2.05%
第四季度	麦格纳汽车系统（苏州）有限公司	开关自动生产线	403.26	1.65%
第四季度	飞恩机电	汽车接插件自动组装机	424.81	1.74%
第四季度	上海海拉电子有限公司	印刷电路板高速插针机	340.00	1.39%
第四季度	泰科电子	汽车线束自动组装机	696.44	2.86%
第四季度	泰科电子	PMC 注塑成型自动组装生产线	613.69	2.52%
第四季度	泰科电子	刹车系统 8 号&9 号自动化组	1,593.95	6.54%

季度	客户名称	项目名称	营业收入	占比
第四季度	泰科电子	大陆直流转换器自动插针测试生产线	346.51	1.42%
第四季度	泰科电子	海拉 MLK 注塑插针自动组装机生产线	655.00	2.69%
第四季度	泰科电子	汽车节气门注塑测试机	1,202.22	4.93%
第四季度	泰科电子	汽车节气门注塑测试机-长安 ETC	626.69	2.57%
第四季度	泰科电子	旋转变压器线束自动化组装机生产线	565.31	2.32%
第四季度	卓能电子（太仓）有限公司	逆变器自动组装机生产线	541.50	2.22%
<b>合计</b>	-	-	<b>14,659.76</b>	<b>60.12%</b>

2017 年第二、三季度的营业收入占比分别为 16.85%和 20.56%，分别较上年同期增长 4.69%和 8.19%，而第四季度的占比较上年同期下降 8.02%，主要是因为第二季度对力特集团的 DBS6 自动化生产线、汽车保险丝自动化生产线等项目实现了 715.71 万元的收入，同时对美敦力系、莫仕集团、欧姆龙（广州）汽车电子有限公司等客户新增了 1,049.89 万元的收入，第三季度对大陆集团、康普集团、法雷奥系、美敦力系、山东新华医疗等客户新增了 2,055.14 万元的收入，其中大陆集团主要为轮速传感器自动化生产线、法雷奥系主要为汽车按钮柔性自动化生产线、美敦力系主要为吻合器阻尼自动化生产线。2017 年由于第四季度交付客户并通过验收的项目较多，第四季度收入占比较高，但相比 2016 年度主要集中在第四季度，2017 年第二、第三季度的收入占比有所增长。

### （3）2018 年度各季度收入波动情况分析

2018 年度，各季度确认收入的主要项目（金额 500 万元以上的项目）情况如下：

单位：万元

季度	客户名称	项目名称	营业收入	占比
第二季度	大陆集团	连接器注塑包装自动生产线	651.00	1.49%
第二季度	大陆集团	轮速传感器自动化装配测试 1#生产线	777.14	1.78%
第二季度	欧姆龙（广州）汽车电子有限公司	汽车座椅开关全自动生产线	662.59	1.52%
第二季度	泰科电子	汽车接插件自动组装机	910.55	2.09%

第二季度	泰科电子	汽车线束自动组装线	586.73	1.35%
第二季度	泰科电子	刹车系统塑胶本体自动插针检测组装生产线	880.00	2.02%
第二季度	泰科电子	嵌件注塑插针折弯设备	791.17	1.81%
第二季度	泰科电子	端子自动组装生产线	782.89	1.80%
第三季度	大陆集团	轮速传感器自动化装配测试生产线	521.68	1.20%
第三季度	大陆集团	轮速传感器自动化装配测试生产线	583.16	1.34%
第三季度	大陆集团	ABS 传感器自动组装线	507.18	1.16%
第三季度	惠州亿纬锂能股份有限公司	圆柱锂电智能化全自动组装线	3,603.42	8.26%
第三季度	力特集团	干簧管自动组装生产线	1,059.23	2.43%
第三季度	泰科电子	电子助力刹车系统生产线	1,615.06	3.70%
第三季度	泰科电子	安全气囊接头自动化组装生产线	713.00	1.64%
第四季度	大陆集团	轮速传感器自动组装生产线	563.67	1.29%
第四季度	大陆集团	刹车辅助系统 ABS 执行端压力控制阀全自动组装生产线	739.35	1.70%
第四季度	大陆集团	连接器注塑包装自动 2 号线	669.91	1.54%
第四季度	大陆集团	轮速传感器自动化装配测试生产线	586.97	1.35%
第四季度	大陆集团	轮速传感器自动化装配测试生产线	536.26	1.23%
第四季度	大陆集团	轮速传感器自动化装配测试生产线	506.91	1.16%
第四季度	法雷奥集团	汽车时钟弹簧全自动组装线	760.00	1.74%
第四季度	力特集团	保险丝自动组装生产线	748.91	1.72%
第四季度	莫仕集团	高速车用数据总线组件自动组装生产线	809.21	1.86%
第四季度	莫仕集团	汽车 USB 全自动组装检测机	995.60	2.28%
第四季度	泰科电子	汽车安全气囊线自动组装线	897.96	2.06%
第四季度	泰科电子	插针折弯设备	967.00	2.22%
第四季度	泰科电子	汽车连接器自动组装机	502.96	1.15%

第四季度	泰科电子	汽车连接器自动组装机	526.34	1.21%
合计	-	-	24,455.85	56.10%

2018年各个季度的收入占比分别为3.60%、20.90%、30.77%和44.73%，第一季度占比同比下降4.58%，第二、三季度占比分别同比上升4.05%和10.21%，第四季度占比同比下降9.68%，主要是因为第二、三季度营业收入增长幅度较大所致，第二季度泰科电子的汽车接插件自动化生产线、汽车线束自动化生产线等完成交付并通过验收，使得对泰科电子第二季度收入同比增长4,032.34万元；第三季度对大陆集团的轮速传感器自动化生产线项目完成交付并通过验收，确认了1,979.43万元的收入，同时，第三季度公司对惠州亿纬锂能股份有限公司新增的新能源电池自动化生产线项目实现了3,603.42万元的收入。2018年虽然由于第四季度交付客户并通过验收的项目较多，第四季度收入占比仍然较高，但由于收入总额增长较快、客户数量增多，相比之前两个年度，全年收入的分布有所平滑。

综上所述，公司营业收入的季节性波动除受下游汽车电子行业固定资产投资时点及采购周期的影响外，各年度同季度的收入占比还会因新增客户、新增项目、订单分布时间不均匀等因素的影响呈现出差异性。

### （三）同行业可比公司相关情况

报告期内，同行业可比公司各季度的营业收入分布情况如下：

期间	公司名称	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
2018年度	克来机电	16.30%	24.81%	21.81%	37.09%
	智云股份	18.30%	33.70%	27.62%	20.38%
	迈为股份	23.69%	21.56%	28.42%	26.33%
	智慧松德	10.86%	28.68%	18.87%	41.60%
	平均值	17.29%	27.19%	24.18%	31.35%
	发行人	3.60%	20.90%	30.77%	44.73%
2017年度	克来机电	21.35%	24.66%	15.24%	38.75%
	智云股份	6.71%	30.76%	38.05%	24.47%
	迈为股份	16.42%	17.97%	42.66%	22.96%
	智慧松德	8.96%	30.85%	5.04%	55.14%
	平均值	13.36%	26.06%	25.25%	35.33%
	发行人	8.18%	16.85%	20.56%	54.41%
2016年度	克来机电	11.20%	33.93%	6.43%	48.44%
	智云股份	5.08%	26.32%	19.53%	49.08%
	迈为股份	0.39%	6.04%	19.61%	73.96%



期间	公司名称	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
	智慧松德	7.38%	24.01%	8.45%	60.16%
	平均值	<b>6.01%</b>	<b>22.57%</b>	<b>13.50%</b>	<b>57.91%</b>
	发行人	<b>13.04%</b>	<b>12.16%</b>	<b>12.37%</b>	<b>62.43%</b>

注：数据来源于同行业可比公司定期报告、招股说明书。

发行人营业收入季节性特征与行业特征相符，说明如下：

第一，由上表可知，同行业可比公司营业收入均存在一定的季节性波动，总体上第一季度收入占比偏低，而第四季度收入占比较高。发行人收入季节性分布与同行业可比公司总体情况相近，符合行业特征。

第二，在前述同行业可比公司中，智云股份、迈为股份及智慧松德下游为消费电子和光伏产品，克来机电下游主要为汽车电子。克来机电与发行人的下游行业、客户特点更为接近。发行人收入的季节性波动特征与克来机电更为相近。

期间	公司名称	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
2018 年度	克来机电	16.30%	24.81%	21.81%	37.09%
	发行人	3.60%	20.90%	30.77%	44.73%
2017 年度	克来机电	21.35%	24.66%	15.24%	38.75%
	发行人	8.18%	16.85%	20.56%	54.41%
2016 年度	克来机电	11.20%	33.93%	6.43%	48.44%
	发行人	13.04%	12.16%	12.37%	62.43%

注：克来机电除了汽车电子自动化生产线外，汽车发动机配套零部件也是其收入的重要来源，后者不属于智能制造装备行业。

第三，克来机电 2016 年度至 2018 年度的营业收入分别为 19,241.57 万元、25,191.48 万元及 58,321.81 万元。随着营业收入增长，克来机电营业收入的季节性特征有所减弱，该等变动趋势亦与发行人基本一致。

综上，发行人营业收入季节性特征与行业特征相符，具有合理性。

#### （四）2019 年度公司营业收入等指标的季节性情况

报告期内，公司营业收入等指标存在季节性特征，营业收入和净利润主要在下半年实现。2019 年第一季度，公司经审阅的营业收入为 5,220.75 万元，归属于母公司股东的净利润为 100.54 万元；2019 年上半年，公司营业收入预计为 15,000.00 万元至 16,000.00 万元，净利润预计为 743.50 万元至 807.25 万元；截至 2019 年 6 月末，公司在手订单总金额为 5.54 亿元。根据合同及订单约定的交

付进度，前述订单大部分会在 2019 年下半年实现收入，预计 2019 年度营业收入的季节性分布与 2018 年度基本保持一致。

#### **（五）风险提示**

针对发行人面临的营业收入和净利润季节性波动的风险，发行人已在招股书“第四节 风险因素”之“一、业务经营风险”之“（九）季节性波动风险”部分进行了风险提示，具体如下：

“公司提供非标定制化的智能制造装备，从取得订单到项目最终交付涉及多项复杂工艺流程，生产交付周期较长。目前公司主要客户为欧美跨国企业。该类客户一般在年初制定并执行固定资产投资计划，根据产品计划安排和交付进度，往往集中在下半年进行终验收。同时，智能制造装备供应商出于谨慎性考虑，一般都会采取在客户终验收合格后才确认产品销售收入的收入确认方法。

报告期内，公司营业收入呈现显著的季节性特征，且主要在第四季度实现，而相关期间费用在年度内较为均衡地发生。因此，可能造成公司第一季度、半年度或者第三季度出现季节性亏损或盈利较低的情形，公司经营业绩存在季节性波动风险。”

#### **五、保荐机构和申报会计师核查意见**

保荐机构和申报会计师查阅了行业研究报告、主要客户公开信息披露资料、新闻报道等资料；获取了公司的销售合同、销售明细、财务报表等资料；了解并测试公司销售与收款循环内控流程；访谈了公司董监高及销售人员、技术人员；走访了主要客户；查询了 Wind、东方财富 Choice 等数据库。

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

- （1）下游厂商改造生产线不属于阶段性需求，系长期战略发展方向；
- （2）依托良好的下游行业环境、主要客户稳健的生产经营及财务状况，以及发行人与客户日益紧密的合作关系，发行人主营业务高速增长具有可持续性；
- （3）发行人生产经营及高速增长未受到汽车行业不景气的影响。
- （4）公司营业收入等指标呈现季节性特征，主要是受下游汽车电子制造行业固定资产投资时点和采购周期的影响而产生的；同时，各年度同季度的收入占比还会因新增客户、新增项目、订单分布时间不均匀等因素的影响呈现出差异性；公司对主要客户的收入季节性分布情况与公司整体收入的季节性特征基本保持

一致；同行业公司的营业收入亦呈现出季节性特征，公司营业收入的季节性特征符合行业情况，具有合理性。

## 六、补充披露情况

针对汽车行业不景气的情况，发行人已在《招股说明书》之“第四节 风险因素”之“一、业务经营风险”之“（十）汽车行业整体不景气的风险”补充披露如下：“目前汽车行业整体呈现不景气的状况，尤其是整车板块整体呈现下滑态势。汽车整体行业与整车板块的不利行情可能会影响汽车电子行业的景气度，造成公司下游厂商生产经营不良、财务状况恶化，进而减少对智能制造装备的采购，导致公司主营业务收入增长放缓。”

针对发行人面临的营业收入和净利润季节性波动的情况，发行人已在招股书“第六节 业务与技术”之“二、行业基本情况”之“（五）行业技术水平、技术特点及行业特征”之“3、行业的周期性、区域性和季节性特征”部分进行了补充披露。

2、报告期，公司营业收入分别为 15,022.64 万元、24,384.91 万元、43,601.76 万元，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润分别为 1,019.93 万元、3,024.85 万元、6,279.36 万元，收入净利率分别为 6.79%、12.41%、14.40%。

请发行人结合产品类型量化分析收入净利率波动幅度较大的原因，相关营业成本、期间费用的归集和会计处理是否符合企业会计准则的规定。

### 【回复说明】

#### 一、结合产品类型量化分析收入净利率波动幅度较大的原因

报告期内，公司扣除非经常性损益后的收入净利率分别为 6.79%、12.41%、14.40%，呈逐年增长趋势，主要受毛利率及期间费用率波动影响。

报告期内，公司各类产品的毛利率及收入占比情况如下：

项目	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	毛利率 (%)	收入占比 (%)	毛利率 (%)	收入占比 (%)	毛利率 (%)	收入占比 (%)
汽车电子智能制造装备	37.88	85.46	37.61	88.98	38.32	90.98

医疗健康智能制造装备	31.00	2.90	39.94	6.19	0.96	1.00
新能源电池智能制造装备	19.16	8.26	-	-	-	-
其他行业智能制造装备	20.51	2.21	24.48	2.14	48.25	5.63
零部件	25.72	1.08	28.11	2.61	30.15	2.27
主营业务毛利率	35.62	99.91	37.22	99.93	38.32	99.88
综合毛利率	35.61	100.00	37.20	100.00	38.28	100.00

报告期内，公司销售费用率、管理费用率、研发费用率及财务费用率情况如下：

项目	2018 年度 (%)	2017 年度 (%)	2016 年度 (%)
销售费用率	4.40	4.15	4.22
管理费用率	7.50	10.01	12.81
研发费用率	4.50	5.19	7.61
财务费用率	0.97	0.35	2.60
<b>合计</b>	<b>17.37</b>	<b>19.70</b>	<b>27.24</b>

注：上表中 2016 年度管理费用率为剔除股份支付金额后的数据。

结合上述表格可以看出，公司报告期内毛利率、销售费用率波动较为稳定，收入净利率波动的主要受管理费用率、研发费用率、财务费用率波动影响。

报告期内，公司管理费用分别为 1,925.06 万元、2,441.00 万元和 3,268.26 万元（已剔除 2016 年股份支付费用），呈上升趋势，管理费用率分别为 12.81%、10.01%和 7.50%，呈现逐年下降的趋势。2016 年度，公司的职工薪酬、折旧与摊销、办公费用等占营业收入的比例较高，主要是因为当时公司的营业收入规模相对较小，管理人员比例相对较高。随着公司营业收入的快速增长，规模效应逐渐显现，2017 年度和 2018 年度的收入同比增长幅度分别为 62.32%和 78.81%，管理费用的增长速度低于营业收入的增长速度，2017 年度、2018 年度管理费用率明显下降。

报告期内，公司研发费用分别为 1,142.54 万元、1,266.69 万元和 1,959.96 万元，呈上升趋势，研发费用率分别为 7.61%、5.19%和 4.50%，呈下降趋势，主要是因为报告期内公司营业收入快速增长，以及复制产线业务增厚营业收入等原因所致。

报告期内，公司的财务费用率分别为 2.60%、0.35%和 0.97%，波动较大。

报告期内，公司财务费用分别为 391.32 万元、85.43 万元和 421.62 万元，呈波动趋势。公司财务费用主要包括利息支出、利息收入、汇兑损益和银行手续费，其中利息支出及汇兑损益的占比较高。报告期内，利息支出分别为 16.22 万元、74.93 万元和 95.20 万元，受借款增加影响，报告期内利息支出呈增长趋势。报告期内，汇兑损益金额分别为 399.81 万元、53.68 万元、314.86 万元，公司产品出口结算货币主要为美元，报告期内，汇兑损益随出口金额及美元汇率的变化而波动。由于 2016 年度营业收入规模相对较小，2016 年度的财务费用率相对较高。

综上所述，报告期内，公司收入净利率的波动主要系公司营业收入快速增长，规模效益显现，收入净利率逐年上升。公司的相关营业成本、期间费用的归集和会计处理符合企业会计准则的规定。

## 二、保荐机构和申报会计师核查意见

保荐机构和申报会计师通过以下程序对上述情况进行了核查：

(1) 对营业收入、营业成本执行了分析程序，包括按产品类型的毛利率分析；

(2) 检查公司的成本归集及分配情况，核查成本核算的真实性、准确性及完整性；

(3) 执行分析程序，对销售费用、管理费用、研发费用、财务费用发生额进行了分析，核查了报告期内销售费用、管理费用、研发费用、财务费用总额、销售费用、管理费用、研发费用、财务费用占营业收入比重是否存在重大异常波动及波动原因；

(4) 对报告期销售费用、管理费用、研发费用、财务费用的明细项目及其占比进行分析，并了解了各明细核算的具体内容及核算方法；

(5) 了解公司费用报销流程及审批手续，通过抽取大额的销售费用发生明细并检查其报销单、发票或银行回单等原始单据，核查销售费用、管理费用、研发费用的真实性，检查销售费用、管理费用、研发费用报销是否经过恰当审批，检查费用归集期间及发生金额的准确性；

(6) 对汇兑损益进行测算，核查了企业账面汇兑损益归集金额的准确性。

经核查，保荐机构和申报会计师认为：公司收入净利率的波动主要系公司营业收入快速增长，规模效益显现，收入净利率逐年上升。公司的相关营业成本、

期间费用的归集和会计处理符合企业会计准则的规定。

3、公司对同属汽车电子行业的几大主要客户毛利率存在较大差异，2018年度，泰科电子 41.37%、大陆集团 45.11%、力特集团 29.14%、莫仕集团 36.11%。

请发行人结合合同定价、信用政策等情况分析说明存在波动与差异的原因及合理性。

请保荐机构、申报会计师就以上事项进行核查并发表意见，并分客户、分项目说明对发行人报告期内销售毛利率的核查方式、核查过程及核查依据，是否独立、客观地获取了除发行人所提供资料之外的核查依据和审计证据。

#### 【回复说明】

##### 一、公司对主要客户毛利率存在较大差异的原因

报告期内，公司对主要客户毛利率的波动情况如下：

客户	2018年度(%)	2017年度(%)	2016年度(%)
泰科电子系	41.37	43.44	40.93
大陆集团	45.11	45.91	40.25
力特集团	29.14	23.78	27.19
莫仕集团	36.11	25.45	24.14

##### (一) 报告期内，公司合同定价影响因素

公司与主要客户定价时以项目预计成本为基础，综合考虑订单项目技术水平、项目金额、客户类型、是否初次合作等多种因素进行报价。具体定价政策如下：

1、项目技术水平，对于技术水平高、制程工艺复杂、竞争对手较少的项目，公司会适当调高项目定价，反之则适当调低项目定价；2、项目金额，对于金额较大的项目，考虑到其实现的制程工艺复杂、供应商准入要求高等因素，公司会适当调高项目定价；3、客户类型，对于医疗健康等行业的客户，考虑其对智能制造装备的生产标准高、项目周期相对较长等因素，公司会适当调高项目定价；4、是否初次合作，对于初次合作的客户，为了进入客户供应商体系，公司的项目定价会较为谨慎。

##### (二) 报告期内，公司信用政策影响因素

报告期内，公司的客户主要为知名的工业制造企业，包括汽车电子行业的泰

科电子、大陆集团、力特集团、莫仕集团等，医疗健康行业的美敦力、百特、3M等，新能源电池行业的亿纬锂能、欣旺达等，此类企业均有自己的供应商体系和采购付款信用期管控标准。因此，公司对主要客户信用期的设定均为与有关客户进行协商谈判的结果。通常各个主要客户的信用期不尽相同，主要是因为各个客户的供应商体系和采购付款信用期不同所致。同时，公司与客户商业谈判时，也会根据项目的预计毛利总额、预计毛利率、回款风险等因素，在自身和客户的需求中寻求共同可接受的信用期条件。

公司对泰科电子系、力特集团的信用期较为接近，多为3个月以内，对大陆集团的信用期多为3个月至6个月，对莫仕集团的信用期为6个月左右（泰科电子系、大陆集团等客户均为大型跨国工业企业，在全球各地生产公司众多，各地的主体均会与发行人分别签订合同，合同中规定的信用期也不尽相同）。

### **（三）报告期内，不同客户毛利率波动与差异分析**

报告期内，公司对泰科电子系、大陆集团、力特集团等客户的毛利率较为稳定，毛利率波动在5%以内。

#### **1、泰科电子对比分析**

报告期内，公司对泰科电子的销售毛利率分别为40.93%、43.44%和41.37%。公司一直与泰科电子保持了良好的合作关系，基于公司高品质的产品和服务，泰科电子对公司产品的认可度较高，且其订单中大金额、技术复杂度较高的项目比例保持在较高水平，故公司对泰科电子的毛利率水平相对较高且相对较为稳定。

#### **2、大陆集团对比分析**

报告期内，公司对大陆集团的销售毛利率分别为40.25%、45.91%和45.11%。公司对大陆集团销售产品多为大金额、制程工艺复杂、终端产品附加值高的传感器制造自动化生产线，故公司的对大陆集团的毛利率水平相对较高。

#### **3、力特集团对比分析**

报告期内，公司对力特集团的销售毛利率分别为27.19%、23.78%和29.14%，相对较低，主要是因为公司对力特集团的销售产品以干簧管自动组装生产线为主，2016年度至2018年度分别销售了4条、4条和8条该生产线，该产品为客户指定的复制性生产线，公司报价相对较低，故毛利率相对较低。

#### **4、莫仕集团对比分析**

报告期内，公司对莫仕集团的销售毛利率分别 24.14%、25.45%和 36.11%，

低于对泰科电子系和大陆集团的销售毛利率，主要是因为 2016 年度和 2017 年度公司对莫仕集团的销售金额较小，分别为 59.88 万元和 156.55 万元，对应产品的金额较小、技术水平相对较低，公司产品报价较低；2018 年度公司对莫仕集团的销售金额为 1,891.34 万元，随着销售金额的上升和客户对公司认可度的提高，相应的销售毛利率增长至 36.11%。

综上所述，公司的对不同客户毛利率的差异，主要是因为项目金额、技术水平、制程工艺、终端产品附加值、客户认可程度等因素的差异造成的。

## 二、保荐机构和申报会计师核查意见

保荐机构和申报会计师通过以下程序对上述情况进行了核查：

(1) 查阅了公司与主要客户签订的销售合同或订单，核查主要客户的合同金额、付款条件、信用政策等内容；

(2) 获取公司的销售清单，包括客户名称、项目名称、收入、成本等信息；查阅公司报告期内实现收入的各项明细资料，包括合同、领料单、发货单、验收资料、银行回单、发票、记账凭证等；

(3) 对主要客户进行走访，了解公司与其各期交易情况、约定的信用政策及执行情况；

(4) 对主要客户进行函证，核实报告内各订单的验收情况及收款情况；

(5) 对采购、生产和销售流程执行了穿行测试，识别可能发生错报的环节及关键控制点，以评价控制设计和执行；

(6) 获取了主营成本明细表，并与总账、报表进行核对，检查公司成本的列报和披露是否正确；

(7) 对营业成本实施了分析程序，包括按项目进行毛利率分析，对各期的单位成本进行比较等；

(8) 获取、检查主营业务成本结转明细清单，编制收入成本匹配表，比较计入主营业务成本的品种、型号、数量和计入主营业务收入的口径是否一致，是否符合配比原则。

经核查，保荐机构和申报会计师认为：公司各客户毛利率存在波动与差异具有合理性，保荐机构和申报会计师独立、客观地获取了除发行人所提供资料之外的核查依据和审计证据。



4、2016年至2018年,公司研发投入占营业收入的比例分别为7.61%、5.19%、4.5%,逐年降低。

请发行人说明并披露:公司研发费用率下降的原因,以及对公司市场地位、核心技术能力以及未来竞争中技术储备的影响。

请保荐机构和申报会计师核查并发表意见。

**【回复说明】**

**一、公司研发费用率下降的原因**

报告期内,发行人的研发费用率下降的主要原因为:

**(一) 公司营业收入快速增长,增速高于研发费用增速**

报告期内,受益于公司研发、技术、客户服务等优势,公司营业收入快速增长,2017年度和2018年度的同比增长幅度分别为62.32%和78.81%。尽管公司研发费用2017年度和2018年度的同比增长幅度分别为10.87%和54.73%。由于研发费用增速低于营业收入增速,造成报告期内公司研发费用率下降,具体情况如下:

项目	报告期合计	2018年度	2017年度	2016年度
营业收入(万元)	83,009.31	43,601.76	24,384.91	15,022.64
营业收入同比增速	-	<b>78.81%</b>	<b>62.32%</b>	-
研发费用(万元)	4,369.19	1,959.96	1,266.69	1,142.54
研发费用同比增速	-	<b>54.73%</b>	<b>10.87%</b>	-
研发费用占营业收入的比例	<b>5.26%</b>	<b>4.50%</b>	<b>5.19%</b>	<b>7.61%</b>

**(二) 复制产线业务对研发投入要求较低**

报告期内,公司存在因产品适销而复制产线的情况。复制产线业务主要基于公司现有成熟的技术,对研发投入的要求较低。而该类业务为公司贡献了大量的销售收入,是公司营业收入增长的重要组成部分。

报告期内,公司因产品适销而复制产线的情况主要为大陆集团、力特集团、莫仕集团等大客户对特定生产线的认可度较高,而要求提供后续复制产线。2016年度至2018年度,公司生产的复制产线主要为连接器嵌件注塑自动生产线、高速数据线束自动生产线、轮速传感器自动生产线、干簧管自动生产线等,各年度

销售金额分别为 9,300.75 万元、12,818.97 万元和 20,489.21 万元，占主营业务收入的比分别为 61.96%、52.61%和 47.03%。

公司复制产线业务增加了营业收入，但不会带动研发费用的同步增长。

综上所述，发行人的研发费用率下降主要系：营业收入快速增长，以及复制产线业务增厚营业收入等原因所致。

## **二、公司研发费用率下降对公司市场地位、核心技术能力以及未来竞争中技术储备的影响**

公司研发费用率下降不会对公司市场地位、核心技术能力以及未来竞争中技术储备造成影响，说明如下：

### **（一）发行人行业经验的积累，有效提高了研发活动的效率**

公司长期专注于智能制造装备的研发、设计、生产、销售及服务，随着行业经验的积累，有效提升了公司研发活动效率。

在长期的经营活动中，公司已构建了一支专业基础扎实、多学科综合发展、对下游行业理解深刻的研发团队。研发团队的不断壮大有助于公司在同等研发投入情况下产生更多的科技成果。同时，公司在前期大量研发活动中积累了大量的经验与教训，付出了一定的试错成本。现阶段，公司研发技术方向日渐清晰，对客户技术痛点理解不断深刻，科技创新能力不断加强，科研成果转化效率日益提升。

因此，公司长期积累的行业经验不断提高了公司研发活动的效率，提升了公司研发投入产出情况。

### **（二）公司市场地位不断提升，核心技术能力和技术储备日渐丰富**

#### **1、在市场地位上，依靠深厚的研发实力、持续的研发投入，强大的技术实力等优势，公司的市场地位不断巩固和提高**

公司在汽车电子行业的领先地位日益凸显。目前全球前十大零部件厂商中，有七家为公司客户；在连接器细分领域，全球前二大厂商均为公司重要客户。其中大陆集团、法雷奥等知名客户为报告期内的新增客户，公司主要客户层次与地位不断提升。2018 年，公司获得了大陆集团授予的“全球最佳电子制造装备供应商奖”；2017 年，公司获得了泰科电子授予的“技术创新奖”，莫仕授予的“最佳技术贡献奖”。同时，公司有效地将业务延伸至医疗健康、新能源电池行业，

开发了美敦力、百特、3M、亿纬锂能、欣旺达等优质客户，实现了跨行业的业务布局。

## 2、在核心技术能力和技术储备上，公司核心技术数量增加，核心技术能力提升，技术储备日渐丰富

报告期内，公司依靠持续研发投入和研发实力，增加了公司核心技术数量，并对部分核心技术进行了优化与升级，提升了核心技术能力。如在 2017 年，公司研发团队在原有技术基础上，进行了升级迭代，优化完善，开发完成了“嵌入式工业设备实时边缘计算网关技术”、“能量回馈对拖测试技术”、“新能源汽车逆变器高压大电流功率测试技术”等核心技术。2017 年度，公司合计申报了 9 项发明专利和实用新型专利；2018 年度，公司合计申报了 54 项发明专利和实用新型专利，在专利申报数量上呈现增长态势。

同时，公司技术储备也日渐丰富。依托高效的研发体系，持续的创新能力，公司已形成了大量的技术储备，有效保障了公司科技创新能力及持续盈利能力。公司主要技术储备介绍如下：

序号	技术储备名称	简要介绍
1	OpenMaker	该系统系面向生产型企业推出的智能生产综合解决方案。系统利用了动态边缘计算技术、流式数据分析技术、大数据决策等技术。
2	互联生产协作平台	互联生产协作平台是面向中小制造企业推出的生产 SaaS 平台，旨在帮助中小制造业进行数字化生产改造，帮助企业管理运营人员及时客观的监控企业的生产状态。
3	新一代端子折弯纠偏方法技术	端子折弯纠偏方法是通过偏摆检测工位的偏摆检测信号控制折弯工位折弯头的偏转位置，进行端子折弯纠偏，偏摆检测工位的偏摆检测信号停止后折弯头停止偏转调整。
4	汽车电子节气门盖组装设备	本设备实现端子裁切、折弯一次冲压完成，机械手掌精准定位取料；针对立式注塑机，插针机械双面手掌取放料一体，通过手掌及模具换型实现多产品兼容共用柔性需求，并可实现智能化生产及远程维护。
5	OpenTouch	自主研发了 H5-FullStack 的人机交互软件，为高端装备电气工程师提供了快速开发人机交互界面的软件产品。

综上，公司研发费用率下降未对公司市场地位、核心技术能力以及未来竞争中技术储备造成影响。公司依托长期的行业经验、高效的研发体系等优势，市场地位不断提升，核心技术能力和技术储备日渐丰富。

### （三）公司未来将持续加大研发投入，充分保障市场竞争力

未来公司将继续秉承研发技术驱动市场的理念，注入各项资源，不断加大研

发投入。公司将高度重视研发，不断扩充研发团队，进一步挖掘内部员工潜力，优中选优组建研发团队，提升研发效率，加速技术革新；加强市场调研，及时跟进市场需求的动态发展，以市场信息引导公司研发工作，提高响应速度；将适时地与外部高校、行业内知名企业等机构开展合作研发，在实践中积累经验技术，优化研发管理流程，切实提高公司的技术水平。

因此，公司已将持续加大研发投入作为实现未来发展规划的重要举措，这将充分保障公司的市场竞争力。

综上所述，公司研发费用率下降不会对公司市场地位、核心技术能力以及未来竞争中技术储备造成影响。

### 三、保荐机构和申报会计师核查意见

保荐机构和申报会计师查阅了公司财务报表、研发费用明细数据、研发项目资料、核心技术材料、技术储备材料、行业研究报告等资料；访谈了公司董监高及研发部门负责人、核心技术人员；走访了主要客户。

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

(1) 发行人的研发费用率下降主要系营业收入快速增长，以及复制产线业务增厚营业收入所致。

(2) 公司研发费用率下降不会对公司市场地位、核心技术能力以及未来竞争中技术储备造成影响。

### 四、补充披露情况

以上情况，发行人已在《招股说明书》“第六节 业务与技术”之“六、公司的技术及研发情况”之“(二)、研究开发情况”部分尽心了补充披露。

5、根据问询回复，2016 年至 2018 年间，发行人 3 家子公司发生向苏州融风科技小额贷款公司借款事项。3 家子公司在不同时期取得的不同期限的小额贷款的合同利率均为 6.09%，实际资金使用费率在 5.46%-6.19%之间。

请发行人进一步补充说明：苏州融风科技小额贷款公司同期贷款业务公开政策及利率水平；结合案例，说明融风小贷同期向其他企业提供贷款的合同利率，与发行人取得的利率的差异情况，并分析出现差异的原因和差异的合理性；发行

人及其子公司未来向融风小贷融资取得类似利率是否具有可持续性，是否存在未来融资成本大幅上升的不利影响；发行人及其董事、监事和高管以及股东是否与融风小贷公司或其关联方存在关联关系，或存在其他影响发行人实际贷款利率的安排。

请保荐机构和发行人律师针对上述要求发行人补充说明的内容进行核查并发表明确意见。

**【回复说明】**

**一、苏州融风科技小额贷款公司同期贷款业务公开政策及利率水平**

根据苏州市融风科技小额贷款有限公司（以下简称“融风小贷”）出具的说明，融风小贷为苏州工业园区管理委员会控制的为苏州工业园区科技型企业提供金融服务的政策性小额贷款公司，其 2016-2018 年度贷款业务公开政策及利率水平如下：2016 年度，利率区间为 4.35%-7.10%；2017 年度，利率区间为 4.35%-7.00%；2018 年度，利率区间为 4.35%-8.00%。融风小贷在年度既定的利率区间中，根据借款企业的生产经营情况、信用情况，与借款企业协商确定利率水平。

**二、结合案例，说明融风小贷同期向其他企业提供贷款的合同利率，与发行人取得的利率的差异情况，并分析出现差异的原因和差异的合理性**

根据融风小贷对瀚川机电、瀚瑞斯及鑫伟捷的资格审核结果，经与发行人友好协商，确定年利率为 6.09%。

经网络检索公开信息，2016-2018 年度，融风小贷向其他企业提供贷款的利率情况如下：

年度	企业名称	借款金额（万元）	年化利率（%）	贷款期限	与公司借款利率水平的差异率（%）
2016 年度	驿力科技（证券代码：836860）	300.00	6.09	2016.4.28-2017.4.27	0.00
	凯美瑞德（证券代码：838201）	300.00	5.66	2016.5.9-2017.5.8	-7.06
	凯美瑞德（证券代码：838201）	200.00	5.66	2016.6.12-2017.6.11	-7.06
2017 年度	革新百集（证券代码：871543）	200.00	6.53	2017.5.19-2018.5.18	7.23
	革新百集（证券代码：871543）	100.00	6.53	2017.9.15-2018.5.18	7.23

	赛融科技(证券代码: 872427)	300.00	6.09	2017.09.28-2018.4.10	0.00
2018年度	驿力科技(证券代码: 836860)	300.00	6.09	2018.5.11 -2019.5.11	0.00
	赛融科技(证券代码: 872427)	300.00	6.09	2018.6.21-2019.6.20	0.00
	德华生态(证券代码: 838582)	100.00	6.53	2018.12.24-2019.12.23	7.23
	英诺迅(证券代码: 831789)	500.00	5.66	2018.11.19-2019.11.8	-7.06

注: 驿力科技、凯美瑞德、革新百集、赛融科技、德华生态、英诺迅均为新三板挂牌企业, 表中数据摘取自其公开披露信息。

经核查, 融风小贷根据借款企业的生产经营情况、信用情况, 与借款企业协商确定不同的利率水平, 其给予瀚川机电、瀚瑞斯及鑫伟捷的利率水平与其给予上述同类企业的利率水平的差异率在 7.5% 以内, 不存在显著差异, 具有合理性。

### 三、发行人及其子公司未来向融风小贷融资取得类似利率是否具有可持续性, 是否存在未来融资成本大幅上升的不利影响

报告期内, 发行人与融风小贷合作情况良好, 且融风小贷基于其政策性科技小额贷款公司的定位, 发行人及其子公司属于其重点提供金融服务的企业类型, 因此发行人及其子公司未来向融风小贷融资取得类似利率具有可持续性, 不存在未来融资成本大幅上升的不利影响。

此外, 融风小贷向发行人发放的贷款均为 100 万-300 万元的短期小额贷款。截至 2018 年 12 月 31 日, 发行人向融风小贷的贷款余额为 300 万元, 占公司 2018 年末短期借款总额的比例仅为 9.19%, 且随着发行人生产经营情况持续向好, 融资渠道日益多样化, 即使发行人未来无法再从融风小贷取得类似利率的借款, 也不会导致发行人整体融资成本的大幅上涨, 预期不会对发行人的生产经营造成重大不利影响。

### 四、发行人及其董事、监事和高管以及股东是否与融风小贷公司或其关联方存在关联关系, 或存在其他影响发行人实际贷款利率的安排

截至本落实函回复出具日, 融风小额的基本情况如下:

企业名称	苏州融风科技小额贷款有限公司
成立时间	2015年9月28日
注册资本	30,000.00万元

统一社会信用代码	91320000MA1M95KB9C
住所	苏州工业园区月亮湾10号慧湖大厦南楼903室
法人代表	秦宏弘
股权结构	苏州工业园区企业发展服务中心持股56.67%、苏州工业园区经济发展有限公司持股33.33%、苏州工业园区科技发展有限公司持股3.33%、苏州工业园区生物产业发展有限公司持股3.33%、苏州工业园区启纳创业投资有限公司持股3.33%
经营范围	面向科技型中小微企业发放贷款、创业投资、提供融资性担保、开展金融机构业务代理及经省金融办批准的其他业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

在融风小贷的股东中，苏州工业园区中小企业服务中心为由苏州工业园区管理委员会管理的事业单位，与发行人及其董事、监事和高管以及股东不存在关联关系；苏州工业园区经济发展有限公司、苏州工业园区科技发展有限公司、苏州工业园区启纳创业投资有限公司、苏州工业园区生物产业发展有限公司经穿透至最终出资人，上述四家公司均为苏州工业园区管理委员会全资子公司或孙公司。

经核查，发行人及其董事、监事和高管以及股东与融风小贷或其关联方不存在关联关系，发行人与融风小贷之间不存在其他影响发行人实际贷款利率的安排。

## 五、保荐机构及发行人律师核查意见

保荐机构及发行人律师取得了发行人出具的说明、融风小贷出具的说明以及发行人董事、监事和高管以及股东填写的调查表，查询了驿力科技、凯美瑞德、革新百集等公司的公开披露信息，取得了发行人与融风小贷签署的借款协议，并查询了国家企业信用信息公示系统。

经核查，保荐机构及发行人律师认为：融风小贷根据借款企业的生产经营情况、信用情况，与借款企业协商确定不同的利率水平，其给予瀚川机电、瀚瑞斯及鑫伟捷的利率水平与其给予其他类似公司的利率水平的差异率在7.5%以内，不存在显著差异，具有合理性；发行人及其子公司未来向融风小贷融资取得类似利率具有可持续性，不存在未来融资成本大幅上升的不利影响；发行人及其董事、监事和高管以及股东与融风小贷或其关联方不存在关联关系，发行人与融风小贷之间不存在其他影响发行人实际贷款利率的安排。

（本页无正文，为《关于苏州瀚川智能科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市的发行注册环节反馈意见落实函的回复》之签署页）



苏州瀚川智能科技股份有限公司


2019年7月3日



（本页无正文，为安信证券股份有限公司《关于苏州瀚川智能科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市的发行注册环节反馈意见落实函的回复》之保荐机构签署页）

保荐代表人：

  
\_\_\_\_\_  
任国栋

  
\_\_\_\_\_  
陈李彬



安信证券股份有限公司

2019年7月3日

## 保荐机构总经理声明

本人已认真阅读安信证券股份有限公司《关于苏州瀚川智能科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市的发行注册环节反馈意见落实函的回复》的全部内容，了解本回复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，本回复不存在虚假记载、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。

总经理：

  
王连志



安信证券股份有限公司

2019年7月3日