

关于深圳市利和兴股份有限公司首次  
公开发行股票并在创业板上市申请文件的  
审核问询函有关财务问题的专项说明回复  
大信备字【2020】第 5-00036 号

**大信会计师事务所（特殊普通合伙）**

WUYIGE CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS LLP.

# 关于深圳市利和兴股份有限公司 首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核 问询函有关财务问题的专项说明回复

大信备字[2020]第 5-00036 号

## 深圳证券交易所：

贵所《关于深圳市利和兴股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函》（审核函【2020】010258 号）（以下简称“审核问询函”）已收悉。作为深圳市利和兴股份有限公司（以下简称“发行人”或“公司”或“利和兴”）的审计机构，大信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”或“申报会计师”）对审核问询函提及的发行人有关财务事项进行了审慎核查，现将核查情况予以说明。

除非文义另有所指，本专项说明回复的简称与《深圳市利和兴股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（申报稿）》（以下简称“招股说明书”）中的释义具有相同涵义。

## 问题 2、关于历史沿革

申报材料显示，发行人完成了 10 次增资、2 次股权转让；在新三板完成了 2 次增资，2017 年 11 月，发行人向深圳长城开发科技股份有限公司等 19 名投资者发行 1,571.43 万股股票，发行价格为 7.27 元/股，2019 年 3 月，发行人向湖北小米长江产业基金合伙企业（有限合伙）等 3 名投资者发行 2,029.78 万股股票，发行价格为 6.33 元/股。

请发行人补充披露：（1）历次股权转让、增资、分红、整体变更等过程中涉及到的控股股东及实际控制人缴纳所得税、发行人代扣代缴情况，是否存在违反税收法律法规等规范性文件的情况，是否构成重大违法行为；（2）发行人股东与发行人实际控制人、董监高、主要客户、供应商及主要股东、本次发行中介机构相关人员之间是否存在关联关系、代持关系、对赌协议或其他利益安

排；(3) 发行人股东及其关联方持股的锁定、减持等承诺的履行情况，是否符合相关监管要求。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、历次股权转让、增资、分红、整体变更等过程中涉及到的控股股东及实际控制人缴纳所得税、发行人代扣代缴情况，是否存在违反税收法律法规等规范性文件的情况，是否构成重大违法行为

(一) 历史沿革中涉及控股股东和实际控制人所得税缴纳情况、股权转让中是否涉及代持关系、对赌协议或其他利益安排及相关锁定、减持等承诺履行情况

1、历次股权转让、增资、分红、整体变更等过程中涉及到的控股股东及实际控制人缴纳所得税、发行人代扣代缴情况

自利和兴有限设立以来，发行人增资、分红、整体变更及控股股东、实际控制人历次股权转让以及所涉相关个人所得税纳税情况如下：

序号	时间和事项类型	股权变动/分红事项概述	控股股东、实际控制人 股权变动后持股情况	控股股东、实际 控制人纳税情况
1	2006年1月，利和兴有限成立	利和兴有限注册资本300万元，其中林宜潘认缴255万元，李志豪认缴45万元	林宜潘持有255万元注册资本	公司设立不涉及个人所得税纳税情形
2	2010年6月，利和兴有限股权转让	李志豪将所持利和兴有限45万元注册资本以10万元价格转让给黄月明	林宜潘持有255万元注册资本，黄月明持有45万元注册资本	转让方无应纳税所得，受让方黄月明无代扣缴义务
3	2014年1月，利和兴有限增资	利和兴有限增资至777.4168万元，新增注册资本全部由林宜潘其对利和兴有限全部债权共477.4168万元认缴	林宜潘持有732.4168万元注册资本，黄月明持有45万元注册资本	本次增资不涉及个人所得税纳税情形
4	2014年2月，利和兴有限增资	利和兴有限增资至883.4278万元，新增注册资本由吴宇文、黄彩莲、沙启桃、林兵煜、孙雷、侯卫峰、黄禹岳、谢有琼认缴	林宜潘持有732.4168万元注册资本，黄月明持有45万元注册资本	本次增资不涉及个人所得税纳税情形

序号	时间和事项类型	股权变动/分红事项概述	控股股东、实际控制人 股权变动后持股情况	控股股东、实际 控制人纳税情况
5	2014年11月整体变更	利和兴有限以2014年7月31日为整体变更基准日，整体变更为股份公司，股份公司股本总额为883.4279万元	林宜潘持有732.4169万股，黄月明持有45万股	利和兴有限整体变更不涉及个人所得税纳税情形
6	2015年4月，发行人增资	发行人增资至981.5866万元，新增注册资本全部由员工持股平台利和兴投资认缴	林宜潘持有732.4169万股，黄月明持有45万股	本次增资不涉及个人所得税纳税情形
7	2015年4月，发行人增资	发行人增资至1,102.054万元，新增注册资本由尼克领军投资和樊晓娜认缴	林宜潘持有732.4169万股，黄月明持有45万股	外部投资人增资，不涉及纳税情形
8	2015年12月，发行人在股份转让系统挂牌并增资	发行人在股转系统挂牌，同时发行人定向发行股份增资至1,304.425万元，新增注册资本由尼克优先投资、肖嵘、刘玉佳、银桦5号认缴。	林宜潘持有732.4169万股，黄月明持有45万股	发行人在股转系统挂牌并定向发行股份，不涉及个人所得税纳税情形
9	2016年2月，发行人转增股本	发行人以本次转增前公司总股本1,304.425万股为基数，以资本公积向全体股东每10股转增10股，转增完成后公司总股数变更为2,608.85万股	林宜潘持有1,464.8338万股，黄月明持有90万股	林宜潘、黄月明就本次资本公积转增股本无需缴纳个人所得税
10	2016年1-2月，林宜潘转让部分股份	林宜潘通过股转系统合计转让52万股股票	林宜潘持有1,412.8338万股，黄月明持有90万股	林宜潘已就该等股份转让进行纳税申报并缴纳个人所得税
11	2016年8月，发行人定向发行股票	发行人定向发行280万股股票，由聚能资本、中金葵花新机遇股权投资FOF四期投资基金、顺融瑞腾、聚能基金、黄月明、邹多约、章保华认缴，其中黄月明认缴30万股新发行股票	林宜潘持有1,412.8338万股，黄月明持有120万股	本次增资不涉及纳税情形
12	2016年10月，发行人转增股本	发行人以本次转增前公司总股本2,888.85万股为基数，以资本公积向全体股东每10股转增10股，转增完成后公司总股数变更为5,777.7万股	林宜潘持有2,825.6676万股，黄月明持有240万股	林宜潘、黄月明就本次资本公积转增股本无需缴纳个人所得税
13	2016年11-12月，黄月明受让部分股份	黄月明通过股转系统合计受让增持18.4万股股票	林宜潘持有2,825.6676万股，黄月明持有258.4万股	黄月明通过股转系统增持股份，该等变动不涉及黄月明纳税义务情形

序号	时间和事项类型	股权变动/分红事项概述	控股股东、实际控制人 股权变动后持股情况	控股股东、实际 控制人纳税情况
14	2017年2-7月，林宜潘、黄月明转让部分股份	林宜潘通过股转系统合计转让61.6万股股票，黄月明通过股转系统合计转让64.2万股股票	林宜潘持有2,764.0676万股，黄月明持有194.2万股	林宜潘、黄月明已就该等股份转让进行纳税申报并缴纳个人所得税
15	2017年11月，发行人定向发行股票	发行人定向发行1,512.5877万股股票，由汇银合富、深科技、赣州浚泉信易正投资合伙企业（有限合伙）、东莞弈投成长二期股权投资合伙企业（有限合伙）、侯卫东、顺融进取、黄禹岳、佛山大宇、深圳双石资本管理有限公司、广东雪莱特大宇产业并购基金合伙企业（有限合伙）、刘英、孙世海、潘宏权、章保华、邬永超、刘光胜、邹高、贺美华、徐光明认缴	林宜潘持有2,764.0676万股，黄月明持有194.2万股	本次增资不涉及个人所得税纳税情形
16	2018年6月，发行人转增股本	发行人以本次转增前公司总股本7,290.2877万股为基数，以资本公积向全体股东每10股转增3股，转增完成后公司总股数变更为9,477.3740万股	林宜潘持有3,593.2879万股，黄月明持有252.46万股	林宜潘、黄月明就本次资本公积转增股本无需缴纳个人所得税
17	2018年11月，黄月明受让部分股份	黄月明通过股转系统合计受让增持3.6万股股票	林宜潘持有3,593.2879万股，黄月明持有256.06万股	黄月明通过股转系统增持股份，该等变动不涉及黄月明个人所得税纳税情形
18	2019年3月，发行人定向发行股票	发行人定向发行2,029.7788万股股票，由远致富海、南海成长、小米基金等3名投资者认缴	林宜潘持有3,593.2879万股，黄月明持有256.06万股	本次增资不涉及个人所得税纳税情形
19	2019年12月，发行人增资	发行人向公司董事、监事、高级管理人员及核心员工发行180万股股份，其中林宜潘认缴60.45万股股份、黄月明认缴5万股股份	林宜潘持有3,653.7379万股，黄月明持有261.06万股	本次增资不涉及个人所得税纳税情形

(1) 控股股东、实际控制人已就其所涉的历次股权转让事项依法履行纳税义务

就发行人控股股东、实际控制人历次转让发行人股份和利和兴投资合伙份额，林宜潘、黄月明已经按照相关法律法规向主管税务机关进行了纳税申报并

分别缴纳了个人所得税，并取得了《税收完税证明》。

(2) 发行人历次增资不涉及控股股东、实际控制人需缴纳或发行人代扣代缴个人所得税的情形

自发行人前身利和兴有限设立至本问询专项说明回复签署之日，发行人进行过十二次增资，其中包括八次股东以货币资产出资、一次股东以非货币资产出资、三次资本公积转增股本。

① 股东以货币资产出资的，不涉及需纳税申报的情形。

② 林宜潘以其对利和兴有限的债权进行增资，不涉及需缴纳个人所得税的情形

2014年1月，林宜潘以其对利和兴有限的4,774,168.37元债权认缴利和兴有限新增注册资本4,774,168.37元，深圳皇嘉会计师事务所（普通合伙）已对用于出资的债权进行审计，深圳市世华资产评估有限公司已对用于出资的债权进行评估，评估值为4,774,168.37元。根据《财政部、国家税务总局关于个人非货币性资产投资有关个人所得税政策的通知》（财税〔2015〕41号）的相关规定，林宜潘本次以非货币资产出资无应纳税所得，不涉及需申报缴纳个人所得税的情形。

③ 发行人在股转系统期间三次以资本公积转增股本不涉及需缴纳个人所得税或发行人代扣代缴的情形

发行人在股转系统挂牌期间三次以资本公积转增股本，系以股票发行溢价形成的资本公积转增股本。

根据《国家税务总局关于股份制企业转增股本和派发红股征免个人所得税的通知》（国税发〔1997〕198号）规定，“股份制企业用资本公积金转增股本不属于股息、红利性质的分配，对个人取得的转增股本数额，不作为个人所得，不征收个人所得税”。

根据2016年1月1日起施行的《关于股权激励和转增股本个人所得税征管问题的公告》（国家税务总局2015年第80号公告）规定，“非上市及未在全国中小企业股份转让系统挂牌的中小高新技术企业以未分配利润、盈余公积、资

本公积向个人股东转增股本，并符合财税〔2015〕116号文件有关规定的，纳税人可分期缴纳个人所得税；非上市及未在全国中小企业股份转让系统挂牌的其他企业转增股本，应及时代扣代缴个人所得税”；“上市公司或在全国中小企业股份转让系统挂牌的企业转增股本（不含以股票发行溢价形成的资本公积转增股本），按现行有关股息红利差别化政策执行”。

综上，发行人在股转系统期间三次以股票发行溢价形成的资本公积转增股本不涉及自然人股东需缴纳或发行人代扣代缴个人所得税的情形。

(3) 发行人未进行过现金分红，历次资本公积转增股本的权益分派事项不涉及控股股东、实际控制人需缴纳或发行人代扣代缴个人所得税的情形

发行人设立至今未进行过现金分红，不涉及发行人控股股东、实际控制人就获得发行人现金分红相关的个人所得税申报缴纳或发行人代扣代缴事项。发行人三次权益分派系以股票发行溢价形成的资本公积转增股本，如上所述，不涉及发行人控股股东、实际控制人等相关自然人股东需缴纳或发行人代扣代缴个人所得税的情形。

(4) 发行人整体变更事项不涉及需申报缴纳个人所得税的情形

整体变更前，利和兴有限的注册资本为 8,834,278.37 元。2014 年 11 月，发行人以 2014 年 7 月 31 日为整体变更基准日，以截至该基准日经审计确认的公司账面净资产值 10,293,454.98 元为依据折股整体变更为股份有限公司，将其中的 8,834,279 元折合为 8,834,279 股作为公司股本总额，每股面值 1 元，净资产大于股本部分计入股份公司资本公积，利和兴有限各股东按照各自在有限公司的出资比例持有股份公司相应数额的股份，各股东的持股比例不变。

因本次整体变更不涉及注册资本增加，不涉及以未分配利润、盈余公积、资本公积转增股本的情形，因此不涉及发起人股东需就整体变更申报缴纳或发行人代扣代缴个人所得税的情形。

(5) 发行人控股股东、实际控制人就发行人历次股权转让、增资、分红、整体变更不存在违反税收法律法规的情形，不存在重大违法行为

发行人控股股东、实际控制人已就其所涉的历次股权转让事项依法履行纳

税义务，发行人历次增资、分红、整体变更不涉及控股股东、实际控制人需申报缴纳个人所得税的情形。

国家税务总局深圳龙华区税务局已于2020年8月25日出具《无欠税证明》，确认截止2020年8月22日未发现林宜潘、黄月明有欠税情形。

综上，发行人控股股东、实际控制人就发行人历次股权转让、增资、分红、整体变更不存在违反税收法律法规的情形，不存在重大违法行为。

公司在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“三、（三）1、历次股权转让、增资、分红、整体变更等过程中涉及到的控股股东及实际控制人缴纳所得税、发行人代扣代缴情况”中补充披露以上楷体加粗内容。

**二、发行人股东与发行人实际控制人、董监高、主要客户、供应商及主要股东、本次发行中介机构相关人员之间是否存在关联关系、代持关系、对赌协议或其他利益安排**

**（一）发行人股东与发行人相关方之间是否存在关联关系、代持关系、对赌协议或其他利益安排**

**1、发行人股东的基本情况**

截至本问询专项说明回复签署之日，发行人共有股东117名，其中94名自然人股东、23名非自然人股东。

**2、关联关系情况**

除以下关联关系外，发行人股东与发行人实际控制人、董事、监事及高级管理人员、发行人报告期内主要客户、主要供应商及主要股东、本次发行中介机构相关人员之间不存在其他关联关系：

**（1）发行人股东与发行人实际控制人、董事、监事及高级管理人员的关联关系**

①发行人控股股东、共同实际控制人、董事长、总经理林宜潘与发行人股东、共同实际控制人、董事黄月明为夫妻关系，发行人股东黄禹岳为林宜潘其



姐之配偶；

②发行人股东利和兴投资的普通合伙人为黄月明，发行人董事、监事、高级管理人员中黄月明、潘宏权、邬永超、方娜、邹高、贺美华同时持有利和兴投资合伙份额；

③发行人董事、监事、高级管理人员中林宜潘、黄月明、潘宏权、侯卫峰、邬永超、方娜、邹高、程金宏、贺美华同时直接持有发行人股份；

④发行人股东、监事侯卫峰持有发行人股东聚能基金的管理人聚能资本 5% 股权并担任聚能资本监事，发行人股东侯卫峰之胞兄侯卫东持有聚能资本 95% 股权并担任聚能资本执行董事及总经理，侯卫东之配偶孙小伟为聚能基金的份额持有人，侯卫东配偶孙小伟之姐孙惠芹、堂弟孙雷同时直接持有发行人股份；

⑤发行人董事梅健担任发行人主要股东远致富海执行事务合伙人深圳市远致富海投资管理有限公司的投资总监，并经远致富海提名后由发行人股东大会选举为发行人董事。

(2) 发行人股东与发行人主要客户、供应商的关联关系：

①发行人 2017 年度前五大客户中的佳信五金存续期间为发行人控股股东、共同实际控制人林宜潘经营的个体工商户，佳信五金已于 2019 年 1 月 10 日完成注销手续。

②发行人 2020 年 1-3 月期间前五大客户中的深科技，交易相对方为深科技下属子公司，深科技为持有发行人 3.0589% 股份的股东。

深科技的主营业务为计算机及相关电子设备制造，报告期内发行人对深科技的销售收入情况如下：

项目	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售金额（万元）	766.98	306.75	225.94	40.57
占主营业务收入比例	9.17%	0.53%	0.55%	0.18%

其中 2020 年 1-3 月实现销售收入较多主要是因为公司销售给深科技下属公司开发计量科技（香港）有限公司的智能电表线完成交付与验收。发行人与深

科技报告期内上述业务系基于公司正常业务发展所致，双方交易价格按市场作价，不存在利益输送行为。

### 3、对赌协议情况

(1) 发行人历史上外部股东与发行人、控股股东签署的对赌协议已全部终止

发行人股权沿革中，发行人及其控股股东与外部股东曾签署对赌协议，该等对赌协议已全部终止，具体情况如下：

#### ①对赌协议的签署

北京尼克投资管理有限公司、樊晓娜与发行人、发行人控股股东林宜潘于 2015 年 3 月 9 日签署《深圳市利和兴股份有限公司增资扩股协议》，北京尼克投资管理有限公司、尼克优先投资与发行人、发行人控股股东林宜潘于 2015 年 6 月 4 日签署《深圳市利和兴股份有限公司增资扩股协议之补充协议》，刘玉佳与肖嵘分别与发行人、发行人控股股东林宜潘于 2015 年 9 月 1 日签署《深圳市利和兴股份有限公司增资扩股协议》，深圳市红塔资产管理有限公司代其所管理的资管计划银桦 5 号与发行人、发行人控股股东林宜潘于 2015 年 9 月签署《深圳市利和兴股份有限公司增资扩股协议之补充协议》，上述协议约定：①利和兴合并会计报表中于 2015、2016 会计年度实现的归属母公司所有者的净利润应分别不少于约定承诺业绩；②如利和兴 2015 年度、2016 年度实际实现业绩发生协议约定的情形，则增资方有权要求利和兴控股股东林宜潘按照增资方的初始增资额进行现金补偿。

#### ②对赌协议的终止

发行人 2015 会计年度和 2016 会计年度已达成对赌协议所约定的承诺业绩，发行人控股股东无需向尼克领军投资、尼克优先投资、樊晓娜、刘玉佳、肖嵘及银桦 5 号方进行现金补偿，发行人控股股东与上述增资方之间不存在应履行但未履行的义务，各方就对赌协议的签署、履行和终止不存在争议、纠纷。

(2) 发行人不存在其他对赌协议情形

除上述曾签署、但已全部终止的对赌协议情形外，发行人股东与发行人、

发行人实际控制人之间未签署或达成任何其他有效的或将生效的对赌协议或类似的对赌安排。

#### 4、代持关系或其他利益安排情况

发行人股东与发行人实际控制人、董事、监事及高级管理人员、报告期内发行人主要客户和主要供应商及其主要股东、本次发行中介机构相关人员之间不存在股权代持关系或其他利益安排。

公司在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“三、(三)2、发行人股东与发行人相关方之间是否存在关联关系、代持关系、对赌协议或其他利益安排”中补充披露以上楷体加粗内容。

### 三、发行人股东及其关联方持股的锁定、减持等承诺的履行情况，是否符合相关监管要求

(一) 发行人股东及其关联方持股的锁定、减持等承诺的履行情况，是否符合相关监管要求

定和监管要求，承诺人不存在违反监管规定或公开承诺的情形

发行人股东及其关联方历史上除以下根据《公司法》《证券法》《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》等有关规定需履行的锁定、减持要求外，不存在其他自愿承诺安排，且承诺人不存在违反有关持股的锁定、减持等规定或公开承诺的情形。

#### 1、发起人股东、持股董事、监事、高级管理人员的限售安排

发行人是由利和兴有限以整体变更方式设立的股份有限公司，并于2014年11月7日取得深圳市市场监督管理局核发的《企业法人营业执照》。

根据当时有效的《公司法》(2013年修正)第一百四十一条规定：“发起人持有的本公司股份，自公司成立之日起一年内不得转让。公司公开发行股份前已发行的股份，自公司股票在证券交易所上市交易之日起一年内不得转让。公司董事、监事、高级管理人员应当向公司申报所持有的本公司的股份及其变动情况，在任职期间每年转让的股份不得超过其所持有本公司股份总数的百分之二十五；所持本公司股份自公司股票上市交易之日起一年内不得转让。上述人

员离职后半年内，不得转让其所持有的本公司股份。公司章程可以对公司董事、监事、高级管理人员转让其所持有的本公司股份作出其他限制性规定。”同时，公司章程未对公司董事、监事、高级管理人员转让其所持有的本公司股份作出其他限制性规定。

基于上述规定，发起人持有的发行人股份，自发行人成立之日起一年内不得转让；公司董事、监事、高级管理人员在任职期间每年转让的股份不得超过其所持有公司股份总数的百分之二十五，离职后半年内，不得转让其所持有的公司股份。林宜潘、黄月明等时任发行人董事、监事、高级管理人员的股东均已作出公开承诺，承诺严格按照《公司法》等有关规定进行股份的限售及解除限售。

发起人、时任发行人董事、监事和高级管理人员均已按规定履行该等承诺，不存在违反有关持股的锁定、减持等规定与承诺的情况，符合相关监管要求。

## 2、发行人股东在股转系统挂牌时的限售安排

经股转公司于 2015 年 10 月出具《关于同意深圳市利和兴股份有限公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌的函》(股转系统函[2015]6735 号)同意，发行人股票于 2015 年 12 月 10 日起在股转系统挂牌公开转让。

《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》第 2.8 条规定：“挂牌公司控股股东及实际控制人在挂牌前直接或间接持有的股票分三批解除转让限制，每批解除转让限制的数量均为其挂牌前所持股票的三分之一，解除转让限制的时间分别为挂牌之日、挂牌期满一年和两年。挂牌前十二个月以内控股股东及实际控制人直接或间接持有的股票进行过转让的，该股票的管理按照前款规定执行，主办券商为开展做市业务取得的做市初始库存股票除外。因司法裁决、继承等原因导致有限售期的股票持有人发生变更的，后续持有人应继续执行股票限售规定。”

基于上述规定，利和兴控股股东及实际控制人挂牌前直接或间接持有的股票分三批解除转让限制，每批解除转让限制的数量均为其挂牌前所持股票的三分之一，解除转让限制的时间分别为挂牌之日、挂牌期满一年和两年。

林宜潘、黄月明均严格履行承诺，对其所持股份按规定办理限售，不存在违反有关持股的锁定、减持等规定与承诺的情况，符合相关监管要求。

(二) 发行人股东及其关联方已按规定和监管要求就本次发行上市作出锁

## 定、减持承诺

发行人股东及其关联方已就本次发行上市前所持发行人股份的锁定、减持事宜作出相关承诺，承诺内容符合《公司法》《证券法》以及相关监管文件的要求。截至本问询专项说明回复签署之日，发行人股东及其关联方不存在违反就本次发行上市作出的有关持股的锁定、减持承诺的情况。

公司在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“三、（三）3、发行人股东及其关联方持股的锁定、减持等承诺的履行情况，是否符合相关监管要求”中补充披露以上楷体加粗内容。

## 四、请中介机构发表明确意见

### （一）核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

1、查阅了发行人设立以来的工商登记文件、增资协议、支付凭证、历次注册资本变动的验资报告、三会会议文件等，核实涉及控股股东及实际控制人缴纳所得税的情况；

2、查验了发行人补充申报应税工资薪金收入的计算过程，取得了相应的纳税申报表，查验了主管税务机关出具的税收完税证明以及相关税款支付的银行流水；

3、通过访谈发行人经营管理层，取得发行人董事、监事和高级管理人员填写的调查表，在国家企业信用信息公示系统查询发行人及其主要供应商的工商登记信息，核查其是否与发行人存在关联关系；

4、取得了股东填写的调查表，核查其与发行人实际控制人、董监高、主要客户、供应商及主要股东、本次发行中介机构相关人员之间是否存在关联关系、代持关系、对赌协议或其他利益安排；

5、走访或访谈发行人主要供应商，了解其基本情况，与发行人合作情况，董事、监事和高级管理人员情况，股权结构、实际控制人情况，核实是否存在关联关系，并取得了主要供应商出具的是否存在关联关系的说明；

6、对主要客户、供应商进行访谈，了解发行人主要客户及供应商的基本情况、经营情况，董事、监事和高级管理人员情况，股权结构、实际控制人情况，取得其出具的无关联关系声明，核实是否存在关联关系；

7、核查发行人设立以来的工商登记文件、历次增资协议及相关支付凭证、三会会议文件，公司信息披露文件，核实公司设立以来股权沿革中存在的代持关系、对赌协议或其他利益安排情况；

8、核查北京尼克投资管理有限公司、樊晓娜与发行人、发行人控股股东林宜潘签署的《深圳市利和兴股份有限公司增资扩股协议》，北京尼克投资管理有限公司、尼克优先投资与发行人、发行人控股股东林宜潘签署的《深圳市利和兴股份有限公司增资扩股协议之补充协议》，刘玉佳与肖嵘分别与发行人、发行人控股股东林宜潘签署的《深圳市利和兴股份有限公司增资扩股协议》，深圳市红塔资产管理有限公司代其所管理的资管计划银桦5号与发行人、发行人控股股东林宜潘签署的《深圳市利和兴股份有限公司增资扩股协议之补充协议》中的相关条款；

9、核查发行人《2015 年度报告》、《2016 年度报告》及 2015 年、2016 年年度审计报告，确认上述对赌条款是否触发生效；

10、取得北京尼克投资管理有限公司、樊晓娜、刘玉佳、肖嵘、深圳市红塔资产管理有限公司出具的确认函或签署的访谈记录，确认相关协议条款未触发，不存在发行人控股股东需要补偿的义务，确认各协议签署方不存在争议、纠纷；

11、访谈发行人控股股东、实际控制人，取得其签署的调查表，确认发行人及其控股股东、实际控制人不存在其他对赌协议情况或其他利益安排；

12、查阅了股东及其关联方出具的股份锁定、减持等承诺，并核查其履行是否符合相关监管要求。

## **(二) 核查意见**

经核查，我们认为：

1、控股股东、实际控制人就历次股权转让已依法缴纳相关的个人所得税，

发行人增资、分红、整体变更不涉及控股股东、实际控制人需缴纳或发行人代扣代缴个人所得税的情形，控股股东、实际控制人就发行人历次股权转让、增资、分红、整体变更不存在违反税收法律法规等规范性文件的情况，不存在重大违法行为；

2、除已披露的发行人个别股东与发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、发行人报告期内主要客户中的佳信五金、深科技存在关联关系外，发行人股东与发行人实际控制人、董监高、报告期内主要客户和供应商及其主要股东、本次发行中介机构相关人员之间不存在关联关系、代持关系或其他利益安排；

3、发行人及其控股股东林宜潘与尼克领军投资、尼克优先投资、樊晓娜、刘玉佳、肖嵘及银桦5号之间的对赌条款未触发，不存在实际执行的情况；上述对赌协议已全部终止，发行人及其控股股东林宜潘与尼克领军投资、尼克优先投资、樊晓娜、刘玉佳、肖嵘及银桦5号就对赌协议的签署、履行和终止不存在争议、纠纷；

4、发行人股东及其关联方不存在违反有关持股的锁定、减持等承诺的情况，符合相关监管要求。

## 问题 10、关于研发和技术

招股说明书披露，发行人取得实用新型专利 52 项，报告期内发行人存在合作研发在研项目 2 项，发行人部分核心非专利技术来源于合作研发。发行人实际控制人之一林宜潘曾任职于深圳格兰达机电科技，董事潘宏权曾任职于比亚迪公司、深圳市奥科斯特智能装备股份有限公司；监事邬永超曾任职于深圳市联得自动化装备股份有限公司；核心技术人员冯超球曾任职于风华高科、爱普科斯电子元器件，卢真光曾任职于大族激光、深圳市宏微视界科技有限公司。

请发行人：（1）结合发行人未拥有发明专利，全部专利均为实用新型的情形，分析并披露相关专利是否具有先进性，认定其为核心技术的依据是否充分；

（2）补充披露各合作研发项目的具体情况，包括发行人及相关参与主体的主要承担的任务、主要参与人员、研发重要时间节点、研发成果情况、是否形成专利、专利申请权或非专利技术，研发成果归属是否存在纠纷或潜在纠纷，相关专利及技术对应的营业收入及占比；（3）补充披露合作研发项目费用是否由各

方独立核算，是否存在相关参与主体为发行人分担费用的情形；（4）补充披露合作研发项目在发行人技术体系中的地位，进一步分析并披露发行人是否具备独立研发能力，发行人核心技术是否对合作研发存在依赖；（5）列表分析并披露发行人上述董事、监事、核心技术人员原任职单位是否为发行人竞争对手，目前的竞争关系，是否存在知识产权等方面的纠纷；上述人员是否与原任职单位签订保密协议或竞业禁止条款；发行人的核心技术和其他专利技术、非专利技术是否来自上述人员之前在原单位任职时的职务发明，是否来源于上述原任职单位、或与原任职单位相关，是否存在纠纷或潜在纠纷。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、结合发行人未拥有发明专利，全部专利均为实用新型的情形，分析并披露相关专利是否具有先进性，认定其为核心技术的依据是否充分

（一）发行人未拥有发明专利，全部专利均为实用新型的原因

截至2020年7月31日，发行人未拥有发明专利，拥有的52项专利均为实用新型，主要原因如下：

1、依据《中华人民共和国专利法》，发明专利申请的审批程序包括受理、初审、公布、实质审查以及授权五个阶段。实用新型或者外观设计专利申请在审批中不进行早期公布和实质审查，只有受理、初审和授权三个阶段。

因专利申请需要提交说明书等文件，并且发明专利在实质审查和授权之前需公开技术要点，容易造成泄密，而发行人产品主要为定制化设备，专用性较强，客户对定制化产品的保密性要求较高，为避免竞争对手从设备技术推测出其产品信息，因此发行人考虑客户需求，未对所有相关技术申请发明专利。而实用新型的技术要点则在授权后公布，且实用新型的相关技术保密性要求没有发明高，因此发行人申请了较多的实用新型专利。

2、发明，是指对产品、方法或者其改进所提出的新的技术方案。实用新型，是指对产品的形状、构造或者其结合所提出的适于实用的新的技术方案。发行人主要产品为智能制造设备，具有集成度高的特征，产品先进性主要体现在产



品设计、系统集成和技术应用方面，而非核心零部件的发明创造。而这种基于对各种应用技术进行改进、提高并作系统集成的技术方案大多数情况下属于实用新型范畴，虽然在创造性方面较发明专利要求低，但其实用价值大，且其申请周期较发明专利申请周期短，更适合也更有利于发行人知识产权的保护。

3、发行人下游行业产品更新迭代频繁，发行人提供的设备不仅具有专用性，而且部分设备具有较强的时效性，由于发明专利申请至授权的周期较长，存在相关技术在申请期间市场需求发生较大变化的可能性，因此部分技术申请发明专利进行保护的必要性不高。

## （二）发行人核心技术及相关实用新型专利的先进性

### 1、实用新型对应相关产品占发行人收入比重较高

发行人披露的核心技术中，有 6 项技术通过取得知识产权进行技术保护，对应 13 项专利技术，占发行人 52 项实用新型专利的 25%。报告期内，发行人上述 13 项实用新型专利涉及的产品在发行人营业收入占比较高，具体如下表所示：

单位：万元

技术名称	专利号	专利名称	2020 年 一季度	2019 年度	2018 年度	2017 年度				
多通道复用技术	ZL201721781605.4	一种主板射频测试箱	2,031.47	14,154.81	4,709.85	4,503.66				
	ZL201721917789.2	定制化综合测试柜								
错频测试技术	ZL201721771129.8	一种手机 NFC 自动测试装置								
	ZL201721781605.4	一种主板射频测试箱								
	ZL201721781602.0	一种用于车载主板的 CBT 测试平台								
机器人应用与系统集成技术	ZL201720522189.X	快换式机械手爪					268.90	1,814.87	2,115.81	1,537.59
	ZL201720524458.6	可调式料盘载具								
	ZL201720578365.1	流水线上翻转机构								
	ZL201720734880.4	一种翻转装置								
气密性检测技术	ZL201721769809.6	一种多方位防水测试装置					325.33	2,798.34	1,547.77	323.97
超长轴形变控制技术	ZL201721847948.6	多功能贴膜头					1,482.52	3,189.40	3,515.70	-
	ZL201721865161.2	一种自动取膜机构								
	ZL201721902156.4	一种通用贴膜机								
浮动对插测	ZL201721905476.5	一种浮动对接结构	156.45	3,464.57	6,666.13	3,758.89				

试技术					
	合计	4,264.66	25,422.00	18,555.26	10,124.11
	营业收入	8,364.37	57,884.31	40,824.34	23,328.07
	占比	50.99%	43.92%	45.45%	43.40%

由上表可见，报告期内发行人应用了上述实用新型专利技术的产品占发行人营业收入的比重分别为 43.40%、45.45%、43.92%和 50.99%，为发行人贡献了较高的收入，在下游市场具有较强的竞争力。上述实用新型专利对应的收入占比较高，在发行人业务中占有重要性，如果上述实用新型专利及核心技术对应的产品不具有先进性，则难以为发行人在技术密集的下游产业中创造较高的销售收入。

## 2、上述实用新型专利属于行业研究前沿领域

发行人上述实用新型专利相关的技术均属于行业研究前沿方向的技术，如多通道复用技术和错频测试技术均属于信号测试技术，机器人应用与系统集成技术属于数字工厂技术，气密性检测技术属于仿真测试技术，超长轴形变控制技术属于 OLED 柔性屏覆膜技术，浮动对插测试技术属于自动化测试技术。信号测试是 5G 终端设备检测的重点领域，数字工厂是智能制造的基础，OLED 柔性屏是终端屏幕的发展趋势，上述领域均属于行业研究的前沿领域，发行人应用了上述技术的产品并实现了产业化，体现了发行人上述技术具有一定先进性。

## 3、发行人主要客户为高科技制造业企业

根据《华为投资控股有限公司 2020 年度第四期中期票据募集说明书》，华为公司引进了业界先进制造设备与自动化技术，建立了现代化自动物流分拣中心、自动物流配送系统、自动化生产线，开发了集成云测试、云加载、云诊断、云仪表的智能测试与维修系统、数字化制造执行系统 (MES+)，自动化、数字化、大数据、人工智能等技术的广泛应用保证了公司全球制造质量一致性，同时拥有高精密部件与器件加工无尘室、业界先进的自动化耦合焊接等精密制造装备、纳米级可靠性分析实验室，部分产品制造技术已达到业界领先水平。

根据 2020 年《财富》世界 500 强排行榜，发行人客户华为公司是中国大陆唯一进入世界 500 强前 50 的高科技制造业企业。发行人的主要客户是业界领先

的高科技制造业企业，也是发行人产品具有先进性的重要表征。

公司在招股说明书“第六节 业务与技术”之“八、（一）核心技术情况”中补充披露以上楷体加粗内容。

二、补充披露各合作研发项目的具体情况，包括发行人及相关参与主体的主要承担的任务、主要参与人员、研发重要时间节点、研发成果情况、是否形成专利、专利申请权或非专利技术，研发成果归属是否存在纠纷或潜在纠纷，相关专利及技术对应的营业收入及占比

在上述项目中，发行人及相关参与主体的主要承担任务、主要参与人员、研发重要时间节点、研发成果情况、是否形成专利、专利申请权或非专利技术，研发成果归属是否存在纠纷或潜在纠纷，相关专利及技术对应的营业收入及占比情况如下表所示：

项目名称	5G 介质滤波器自动调谐设备技术研究	四曲面柔性屏覆膜线研究	曲面铜箔泡棉贴合机研发
发行人主要承担的任务	负责组织方案设计及技术研究工作，包括射频系统设计、结构设计、软件设计、电控设计等；负责样机试制，包括原材料采购、机械加工、装配；负责样机调试；负责技术资料的整理、归档。	负责组织方案设计及技术研究工作，包括结构设计、电控设计、视觉检测系统设计等；负责样机试制，包括原材料采购、机械加工、装配；负责样机调试；负责技术资料的整理、归档。	负责组织方案设计及技术研究工作，包括视觉检测系统设计、电控设计等，以及关键零部件生产工艺开发研究；负责样机试制，包括原材料采购、机械加工、装配；负责样机调试；负责技术资料的整理、归档。
合作方主要承担的任务	主要负责 5G 介质滤波器自动调谐设备市场调研，参与方案设计，包括参与射频、激光、算法系统设计的技术支持；参与样机联调。	主要负责进行四曲面柔性覆膜线的市场调研，参与方案设计，包括软件设计、现场 CIM 程序调试等技术支持。	主要负责进行曲面铜箔泡棉贴合机的市场调研，提供软件开发、MES 系统通讯等技术支持以及样机联调。
发行人主要参与人员	发行人委派项目负责人对项目进行管理，并且安排机械工程师 3 名、软件工程师 3 名、电气工程师 2 名、射频工程师 2 名、调试工程师 2 名参与项目	发行人委派 1 名项目负责人对项目进行管理，并且安排机械工程师 2 名、软件工程师 1 名、电控工程师 1 名、组装调试人员 3 名参与项目	发行人委派 1 名项目负责人对项目进行管理，并且安排机械工程师 3 名、软件工程师 1 名、电控工程师 1 名、组装调试人员 2 名参与项目
合作方主要参与人员	合作方派遣项目经理 1 名、射频工程师 2 名、软件工程师 1 名和调试工程师 1 名参与项目	合作方派遣项目经理 1 名、软件工程师 1 名和机械工程师 1 名参与项目	合作方派遣项目经理 1 名、软件工程师 1 名和机械工程师 1 名参与项目
研发重要时间节点	2019 年 6 月完成方案设计 2019 年 11 月样机组装和	2020 年 3 月完成方案设计	2020 年 8 月完成方案设计 计划 2020 年 10 月完成零部件

项目名称	5G 介质滤波器自动调谐设备技术研究	四曲面柔性屏覆膜线研究	曲面铜箔泡棉贴合机研发
	调试 2020 年 7 月样机验证	2020 年 4 月完成零部件机械加工、采购 2020 年 5 月样机组装完成 2020 年 8 月项目验收阶段	机械加工、采购 计划 2020 年 12 月样机组装完成 计划 2021 年 2 月项目验收
研发成果	设计说明书、技术规格书、整机图纸、研发样机	设计说明书、技术规格书、整机图纸、研发样机、操作说明书	设计说明书
是否形成专利、专利申请权或非专利技术	掌握了 5G 介质滤波器测调技术，并取得了 2 项专利申请权，尚未形成专利技术	尚未形成专利、专利申请权或非专利技术	尚未形成专利、专利申请权或非专利技术
研发成果归属是否存在纠纷或潜在纠纷	不存在	不存在	不存在
相关专利及技术对应的营业收入及占比	尚未实现销售收入	尚未实现销售收入	尚未实现销售收入

公司在招股说明书“第六节 业务与技术”之“八、（二）3、（2）合作研发项目的具体情况”中补充披露以上楷体加粗内容。

### 三、补充披露合作研发项目费用是否由各方独立核算，是否存在相关参与主体为发行人分担费用的情形

发行人合作研发项目由发行人提供研发场所，并负责向合作方提供因项目需要而必须的材料，仪器设备及技术资料，相关费用按项目全部计入发行人研发费用。合作方因项目产生的人工支出由合作方自行承担并独立核算，发行人仅以合同约定的报酬作为对合作方支付的全部费用，不再承担合作方额外费用支出。

报告期内，发行人合作研发项目费用由各方独立核算，不存在相关参与主体为发行人分担费用的情形。

公司在招股说明书“第六节 业务与技术”之“八、（二）3、（2）合作研发

项目的具体情况”中补充披露以上楷体加粗内容。

#### 四、补充披露合作研发项目在发行人技术体系中的地位，进一步分析并披露发行人是否具备独立研发能力，发行人核心技术是否对合作研发存在依赖

##### (1) 发行人建立了较为完整的研发体系，具备独立研发能力

发行人拥有完整的业务流程、独立的研发体系以及较高素质和技能的跨学科的研发团队，具备独立的研发能力。截至 2020 年 3 月 31 日，公司研发人员共 124 人，占公司员工总数的 18.93%。公司研发人员专业分布较广，结构合理，涵盖无线测试、网络通信、自动化、电气工程、电子技术、机械制造、视觉算法、计算机技术等多个专业领域，并且具有丰富的行业经验。

目前发行人已通过自主研发掌握了业务领域内的多项核心技术。发行人掌握的核心技术主要包括信号测试技术、数字工厂技术、仿真测试技术、视觉检测与定位技术、5G 介质滤波器测调技术、OLED 柔性屏覆膜技术、自动化测试技术、计算机图像分析处理技术以及精密加工技术，其中除 5G 介质滤波器测调技术和 OLED 柔性屏覆膜技术外均为自主研发取得。

发行人研发模式能够有效运行，密切跟踪行业发展趋势，以适应下游应用领域产品技术更迭，独立研发能力是公司得以快速响应下游客户需求的有力保障。

##### (二) 合作研发项目在发行人技术体系中的地位

发行人实施自主创新为主、合作开发为辅的研发战略，坚持客户需求导向和持续的研发实践积累的方略，不断形成自己的技术体系和核心竞争力。发行人设备类产品主要分为检测类和制程类，检测类产品相关核心技术均为发行人自主研发取得，报告期内发行人检测类产品收入占主营业务收入的比重分别为 63.94%、48.74%、71.71%和 49.99%。而 5G 介质滤波器测调技术与四曲面柔性屏覆膜线研究、曲面铜箔泡棉贴合机研发等 OLED 柔性屏覆膜技术主要应用于制程类领域，且 5G 介质滤波器测调技术尚未实现产业化，OLED 柔性屏覆膜技术主要应用于显示器件领域，处于业务开拓阶段，上述技术形成的产品不是报告期内发行人的主要产品，因此合作研发项目涉及的技术只是作为发行人技术体系中

的补充和储备。

综上，发行人具备独立研发能力，通过合作研发形成的技术在发行人技术体系中居于补充和储备的地位，发行人核心技术对合作研发不存在依赖。

公司在招股说明书“第六节 业务与技术”之“八、（二）3、（3）发行人核心技术对合作研发不存在依赖”中补充披露以上楷体加粗内容。

五、列表分析并披露发行人上述董事、监事、核心技术人员原任职单位是否为发行人竞争对手，目前的竞争关系，是否存在知识产权等方面的纠纷；上述人员是否与原任职单位签订保密协议或竞业禁止条款；发行人的核心技术和其他专利技术、非专利技术是否来自上述人员之前在原单位任职时的职务发明，是否来源于上述原任职单位、或与原任职单位相关，是否存在纠纷或潜在纠纷

（一）发行人上述董事、监事、核心技术人员原任职单位与发行人的竞争关系及知识产权纠纷情况

发行人的主营业务为自动化、智能化设备的研发、生产和销售。公司作为设备制造厂商，主要服务于信息和通信技术等领域客户，实现高端装备制造与新一代信息技术等新产业的深度融合。公司的产品主要应用于移动智能终端和网络基础设施器件的检测和制造领域。

发行人上述董事、监事、核心技术人员原任职单位、经营范围、与发行人竞争关系的相关情况如下：

姓名	原任职公司	主营业务	是否为发行人竞争对手	目前与发行人的竞争关系
林宜潘	深圳格兰达机电科技有限公司	五金制品、作业台、售架及铁卡板的销售；目前已无实际经营业务。	否	不存在
潘宏权	比亚迪股份有限公司	包括传统燃油汽车及新能源汽车在内的汽车业务、轨道交通运输设备业务、手机部件及组装业务，二次充电电池及新能源业务、广告设计、信息与技术咨询和服务、3D眼镜业务、GPS导航产品业务、及物业租赁业务等。	否	不存在

姓名	原任职公司	主营业务	是否为发行人竞争对手	目前与发行人的竞争关系
	深圳市奥科斯特智能装备股份有限公司	为客户提供完整的智能自动化解决方案，以及相关配套非标设备、智能装置和机器人的设计、研发、制造、安装、调试、销售与服务。其设备主要应用于汽车零部件、医疗设备、新能源、食品自动化等细分领域。	否	该公司经营自动化包装设备等；存在与发行人经营相似业务的情形
邬永超	深圳市联得自动化装备股份有限公司	电子专用设备与解决方案供应商，主要从事平板显示自动化模组组装设备的研发、生产、销售及服务。	是	该公司经营平板显示模组组装设备等；存在与发行人经营相似业务的情形
冯超球	广东风华高新科技股份有限公司	研制、生产、销售电子元器件、电子材料等。主营产品为电子元器件系列产品，包括 MLCC、片式电阻器、片式电感器、陶瓷滤波器、半导体器件、厚膜集成电路、压敏电阻、热敏电阻、铝电解电容器、圆片电容器、集成电路封装、软性印刷线路板等；公司产品还包括以电子浆料、瓷粉等电子功能材料系列产品。	否	不存在
	爱科电子（珠海保税区）有限公司（现名为：东电化电子元器件（珠海保税区）有限公司）	生产和销售自产的所有类型的有源、无源电子元器件及组件；仓储、国际贸易。公司生产产品同类商品及其所需材料、辅助物品的境内区外批发及进出口业务。	否	不存在
卢真光	大族激光科技产业集团股份有限公司	公司是一家提供激光、机器人及自动化技术在智能制造领域的系统解决方案的高端装备制造企业，业务包括研发、生产、销售激光标记、激光切割、激光焊接设备、PCB 专用设备、机器人、自动化设备及为上述业务配套的系统解决方案。公司产品主要应用于消费电子、显示面板、动力电池、PCB、机械五金、汽车船舶、航天航空、轨道交通、厨具电气等行业的金属或非金属加工。	该公司不属于发行人竞争对手；该公司参股公司深圳市明信测试设备股份有限公司为发行人竞争对手	发行人与该公司不存在直接竞争关系；发行人与该公司参股公司深圳市明信测试设备股份有限公司在消费电子领域自动化设备制造方面存在竞争关系
	深圳市宏微视界科技有限公司	机器视觉系统平台的设计技术开发及相关系统软硬件、器件的销售；国内贸易，经营进出口业务；	否	公司经营自动化设备软硬件和系统的

姓名	原任职公司	主营业务	是否为发行人竞争对手	目前与发行人的竞争关系
		工业自动化解方案以及各种自动化设备的软硬件和系统的技术开发设计、组装与销售，仪器仪表的租赁；仪器仪表，测试设备的技术开发设计，销售。		技术开发设计业务；存在与发行人经营相似业务的情形

基于上表，除卢真光曾任职的大族激光科技产业集团股份有限公司参股公司深圳市明信测试设备股份有限公司为发行人竞争对手、与发行人在消费电子领域自动化设备制造方面存在竞争关系，邬永超曾任职的深圳市联得自动化装备股份有限公司在平板显示自动化设备方面为发行人竞争对手，潘宏权曾任职的深圳市奥科斯特智能装备股份有限公司、卢真光曾任职的深圳市宏微视界科技有限公司存在与发行人经营相似业务的情形外，发行人上述董事、监事、核心技术人员的其他原任职单位均不属于发行人的竞争对手，目前与发行人亦不存在竞争关系。

截至本问询专项说明回复签署日，发行人与上述人员原任职单位不存在知识产权等方面的纠纷。

## （二）上述人员与原任职单位的保密协议及竞业禁止条款签订情况

上述人员入职发行人时与原任职单位不存在当时有效的保密协议或竞业禁止协议。

（三）发行人的核心技术和其他专利技术、非专利技术并非来自发行人董事、监事、核心技术人员在原任职单位任职时的职务发明，并非源自该等人员原任职单位，发行人与该等人员原任职单位不存在纠纷或潜在纠纷

1、相关董事、监事、核心技术人员原任职单位的主营业务及产品与发行人主要产品不同

林宜潘、潘宏权、邬永超、冯超球、卢真光入职发行人之前在原单位任职情况及其入职发行人的情况如下：

姓名	入职发行人前的原任职单位	原单位任职时间和担任的职务	原任职单位主营业务和产品情况	加入发行人的时间



姓名	入职发行人前的原任职单位	原单位任职时间和担任的职务	原任职单位主营业务和产品情况	加入发行人的时间
林宜潘	深圳格兰达机电科技有限公司	1995年1月至2000年4月，担任生产经理	五金制品、作业台、售架及铁卡板的销售。 与发行人主要产品不同。	2006年1月创立利和兴有限
潘宏权	比亚迪股份有限公司	2000年至2004年期间，担任工程师	汽车、轨道交通运输设备业务等。 与发行人主要产品不同。	2006年8月
	深圳市奥科斯特智能装备股份有限公司	2004年至2006年入职发行人前，担任研发工程师	智能自动化设备，产品应用于汽车零部件、医疗设备、新能源、食品自动化领域。 与发行人主要产品不同。	
邬永超	深圳市联得自动化装备股份有限公司	2003年8月至2004年9月，担任工程师	平板显示自动化模组组装设备的研发、生产、销售及服务。 与发行人主要产品不同。	2006年2月
冯超球	广东风华高新科技股份有限公司	1984年至2001年期间，曾任电子装备事业部总经理，常务副总经理，副董事长	电子元器件产品生产和销售。 与发行人主要产品不同。	2020年3月
	爱科电子(珠海保税区)有限公司(现名为:东电化电子元器件(珠海保税区)有限公司)	2001年至2005年期间，曾任总裁	有源、无源电子元器件及组件的生产销售。 与发行人主要产品不同。	
卢真光	大族激光科技产业集团股份有限公司	2013年至2017年期间，担任研发经理	激光标记、激光切割、激光焊接设备的研发、生产。 与发行人主要产品不同。	2018年8月
	深圳市宏微视界科技有限公司	2017年至2018年入职发行人前，担任副总经理兼研发总监	机器视觉系统平台的设计技术开发及相关系统软硬件、器件。 与发行人主要产品不同。	

从上表可见，上述董事、监事、核心技术人员林宜潘、潘宏权、邬永超、冯超球、卢真光的原任职单位的主要产品与发行人主要产品不同，且多数人员在原单位仅担任工程师、部门经理等普通岗位。

2、发行人的核心技术和其他专利技术、非专利技术源自于发行人自主研发成果、发行人与合作单位共同研发并明确约定归属于发行人所有的研发成果

公司实施自主创新为主、合作开发为辅的研发战略，通过建立完善创新机制、培养优秀研发团队、引进高端技术人才、坚持客户需求导向和持续的研发实践积累的方略，不断形成自己的知识产权和核心竞争力。发行人的核心技术和其他专利技术、非专利技术以发行人自主研发为主，部分技术则是发行人与外部第三方单位合作研发、并约定归属于发行人所有的成果。

发行人自主研发的技术是发行人持续的自主创新、技术钻研和长期生产经验积累的成果，是发行人技术人员执行发行人工作任务、并利用发行人的资源和条件进行的研发；也即，是作为发行人员工的技术人员在公司任职期间的职务发明创造成果。

3、相关人员在原任职单位的职务发明创造所涉技术与发行人的技术存在显著区别

除卢真光于大族激光科技产业集团股份有限公司（以下简称为大族激光）任职期间存在一项职务发明专利成果“拉丝打磨机”（实用新型专利号2015205952203）外，林宜潘、潘宏权、邬永超及冯超球在原任职单位中均无职务发明专利成果。

根据上述专利的专利说明书，实用新型专利“拉丝打磨机”应用于塑胶、金属件的手机外壳、边框以及其他3C电子产品外观件表面的自动化精整拉丝打磨，主要涉及电子产品的部件处理；该等技术及其所涉的应用领域与发行人主营业务技术及所涉应用领域均存在显著区别。

4、发行人与上述人员原任职单位不存在纠纷或潜在纠纷

截至本问询专项说明回复签署日，发行人与上述董事、监事、核心技术人员林宜潘、潘宏权、邬永超、冯超球、卢真光原任职单位不存在纠纷或潜在纠纷。

综上所述，发行人的核心技术和其他专利技术、非专利技术并非来自发行人董事、监事、核心技术人员在原任职单位任职时的职务发明，与上述人员原任职单位无关，发行人与上述人员原任职单位不存在纠纷或潜在纠纷。

公司在招股说明书“第六节 业务与技术”之“八、（三）研发人员情况”中

补充披露以上楷体加粗内容。

## 六、请中介机构发表明确意见

### (一) 核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

1、根据《招股说明书》、发行人及其控股子公司的《营业执照》及其公司章程、发行人重大业务合同，了解发行人主要业务；

2、取得发行人上述董事、监事、核心技术人员填写的调查表、出具的声明确认函，查阅相关公司招股说明书、年度报告等公开信息，了解上述人员原任职单位经营范围、与发行人竞争关系；

3、查询中国裁判文书网、全国法院被执行人信息查询网站、全国法院失信被执行人名单信息公布与查询网站、天眼查、企查查等网站，了解发行人与上述人员原任职单位是否存在知识产权等方面的纠纷；

4、取得发行人上述人董事、监事、核心技术人员出具的声明确认函以及发行人的说明确认，确认上述人员入职发行人时与原任职单位不存在当时有效的保密协议或竞业禁止协议；

5、取得发行人上述董事、监事、核心技术人员出具的声明确认函以及发行人的说明确认，通过国家知识产权局中国及多国专利审查信息查询网站查询上述董事、监事、核心技术人员于原任职单位任职期间其原任职单位所获授权的相关知识产权信息，了解发行人的核心技术和其他专利技术、非专利技术是否来自上述人员之前在原单位任职时的职务发明；

6、通过国家知识产权局“中国及多国专利审查信息查询”网站查询上述董事、监事、核心技术人员于原任职单位任职期间其原任职单位所获授权的相关知识产权信息；

7、取得发行人上述董事、监事、核心技术人员出具的声明确认函以及发行人的说明确认，查询中国裁判文书网、全国法院被执行人信息查询网站、全国法院失信被执行人名单信息公布与查询网站、天眼查、企查查等网站，了解发行人

的核心技术和其他专利技术、非专利技术与上述人员原任职单位是否存在纠纷或潜在纠纷。

## （二）核查意见

经核查，我们认为：

1、结合发明专利与实用新型申请流程与周期，基于对各种应用技术进行改进、提高并作系统集成的技术方案大多数情况下属于实用新型范畴等因素考虑，发行人专利以实用新型为主；此外，发行人实用新型对应相关产品占发行人收入比重较高、该等实用新型专利属于行业研究前沿领域、发行人主要客户为高科技制造业企业，因此发行人相关专利具有先进性，认定其为核心技术的依据充分；

2、发行人已在招股说明书补充披露各合作研发项目的具体情况，包括发行人及相关参与主体的主要承担的任务、主要参与人员、研发重要时间节点、研发成果情况、形成专利、专利申请权或非专利技术情况，研发成果归属不存在纠纷或潜在纠纷，相关专利及技术对应的营业收入及占比情况；

3、合作研发项目费用由各方独立核算，不存在相关参与主体为发行人分担费用的情形；

4、发行人实施自主创新为主、合作开发为辅的研发战略，发行人具备独立研发能力，通过合作研发形成的技术在发行人技术体系中居于补充和储备的地位，发行人核心技术对合作研发不存在依赖；

5、除卢真光曾任职的大族激光科技产业集团股份有限公司参股公司深圳市明信测试设备股份有限公司为发行人竞争对手、与发行人在消费电子领域自动化设备制造方面存在竞争关系，邬永超曾任职的深圳市联得自动化装备股份有限公司在平板显示自动化设备方面与发行人存在竞争关系，潘宏权曾任职的深圳市奥科斯特智能装备股份有限公司、卢真光曾任职的深圳市宏微视界科技有限公司存在与发行人经营相似业务的情形外，发行人董事、监事、核心技术人员林宜潘、潘宏权、邬永超、冯超球、卢真光的其他原任职单位不属于发行人的竞争对手；发行人董事、监事、核心技术人员林宜潘、潘宏权、邬永超、冯超球、卢真光的原任职单位与发行人均不存在知识产权等方面的纠纷；上述人员入职发行人时与

原任职单位不存在当时有效的保密协议或竞业禁止协议；上述人员参与研发的发行人的核心技术、其他专利技术和非专利技术均属发行人职务成果，与上述人员原任职单位无关，发行人与上述人员原任职单位不存在纠纷或潜在纠纷。

### 问题 13、关于收入确认

招股说明书披露，发行人营业收入以智能制造设备、专用配件、技术服务三类收入为主，其中销售智能制造设备和专用配件以客户验收或报关作为收入确认时点。技术服务又分为调试服务和升级改造服务，分别按照投入法和终验法确认收入。

请发行人：（1）补充披露发行人智能制造设备内销验收平均时长、验收完成后从客户处获取的原始凭证，是否存在未获取原始凭证即确认收入的情形、原始凭证日期与收入确认日期不一致的情形；（2）结合调试服务的具体内容、服务模式和历史结算情况，补充披露起发行人认定调试服务的履约进度在资产负债表日不能合理确定，但估计已经发生的劳务成本能够得到补偿的合理性；（3）结合调试服务收入确认具体案例，补充披露调试服务收入确认方法是否符合《企业会计准则》的相关规定；（4）结合升级改造服务的具体内容、与调试服务的差异，补充披露升级改造服务采用终验法确认收入的合理性、是否符合《企业会计准则》的相关规定；（5）补充披露客户购买技术服务是否需配套购买专用配件，专用配件销售与技术服务销售是否构成一项不可区分的履约义务；（6）结合智能制造设备内销销售、外销报关后发行人是否仍需履行安装义务、调试义务并承担验收责任等，补充披露销售收入确认的合理性；（7）补充披露报告期各期智能制造设备是否存在退换货情况，如是，披露客户名称，退换货原因、内容、金额，退还条款及会计处理方式；（8）结合主要产品的销售模式（内销、外销）、交货时点、验收程序、质量缺陷赔偿责任、退换货政策、款项结算条款、其他履约义务等因素，披露发行人收入确认政策、是否符合《企业会计准则》的要求；（9）结合上述内容，补充披露执行新收入准则与发行人现行收入确认是否存在重大差异，测算实施新收入准则对公司收入确认的结果及财务报表数据产生的影响；（10）披露新收入准则下发行人技术服务有关合同资产、合同负债等科目的会计处理、金额及变动。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、补充披露发行人智能制造设备内销验收平均时长、验收完成后从客户处获取的原始凭证，是否存在未获取原始凭证即确认收入的情形、原始凭证日期与收入确认日期不一致的情形

(一) 发行人智能制造设备内销验收平均时长、验收完成后从客户处获取的原始凭证

公司智能制造设备类产品对于下游最终用户而言通常作为“固定资产”管理，因此下游客户在接收产品后仍然需要根据其自身的生产计划或者设备使用需求进行设备场地整理、产线联调和设备试运行等验收相关活动，从而导致商品发出至最终验收存在一定的时间周期，公司的智能制造设备内销验收平均时长在 1-6 个月不等，部分产品验收周期可能会有所延长。验收完成后从客户处获取的原始凭证主要包括验收凭证、客户的协同管理系统验收记录、送货签收单等。

(二) 是否存在未获取原始凭证即确认收入的情形、原始凭证日期与收入确认日期不一致的情形

1、公司主要产品收入确认流程及具体内控措施

公司主要以智能制造设备类产品销售为主，且主要销售区域集中在境内。公司已建立了与销售业务有关职责分工的政策和程序，对销售合同的签订、审批、销售订单录入、发货、验收、开票、收款等环节实施相应的内控措施，对销售业务及财务核算进行了严格的管理和控制。

销售部门按与客户约定的交货日期开具送货单，仓库根据审批的发货通知组织安排发货，运输到客户指定的地点，并经由客户签收后，公司根据有关验收凭证记录确认收入，并陆续完成开票收款等流程。

2、公司智能制造设备收入确认所取得的外部原始凭证及收入确认时点

公司严格执行销售业务相关内控制度，依据客户验收合格的原始凭证确认

收入，不存在未获取原始凭证即确认收入的情形，因客户提供原始单据的日期与财务部取得原始单据的日期存在差异，故存在原始单据日期与财务进行会计处理确认收入日期不在同一天的情况，但报告期各期公司收入确认不存在跨期的情形。

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“八、(二十)、3、(1) 智能制造设备类产品收入确认”中补充披露以上楷体加粗内容。

## **二、结合调试服务的具体内容、服务模式和历史结算情况，补充披露起发行人认定调试服务的履约进度在资产负债表日不能合理确定，但估计已经发生的劳务成本能够得到补偿的合理性**

对于公司提供的调试服务，依据历史经验，已经发生的劳务成本能够得到补偿，因此公司按照已经发生的劳务成本金额结转调试服务成本。若当期验收订单的结算金额可覆盖已发生的劳务成本，则按当期验收订单的结算金额确认收入；若当期验收订单的结算金额不能覆盖已发生的劳务成本，则按照劳务成本相同的金额确认收入，并在以后期间验收订单的结算金额中扣除前期已确认的收入金额。

公司调试服务的履约进度在资产负债表日不能合理确定，但估计已经发生的劳务成本能够得到补偿的合理性分析如下：

### **(一) 调试服务的具体内容**

公司调试服务涵盖测试程序集、电控程序集等多个方面，每个任务集包含了较多不同的具体调试工作，如加装测试程序并根据客户要求调整参数设置、设备联网测试、气缸速率调整、载具运转限位调整等，不同调试订单之间具体的调试内容差异较大，具体调试工作数量较多。

### **(二) 服务模式**

客户下达调试服务任务后，由公司派出调试服务团队执行，由于调试服务内容包含多个任务集，而每个任务集又涉及多个类别的具体工作，因此存在同一时间，调试技术人员执行多个调试项目的情形，而且调试过程中，若客户有些较为急迫的调试需求，调试团队负责人需要临时调整团队人员工作，当单个

订单调试工作全部完成后，客户对相关调试成果进行整体验收。

### (三) 历史结算情况

单位：万元

项目	2020年1-3月	2019年度	2018年度	2017年度	合计
实际结算	38.97	732.12	378.20	1,328.16	2,477.44
调试服务收入	38.97	410.40	699.92	1,328.16	2,477.44
调试服务成本	29.49	229.87	699.92	1,273.37	2,232.65

报告期内，下游客户实际结算的调试服务整体金额与公司调试服务收入保持一致，能够覆盖公司调试服务所发生的成本。

鉴于公司调试服务涉及的具体工作内容差异较大且工作总量比较多，不同调试人员在同一时间又要参与不同的调试项目，客户也仅对调试项目进行整体验收，因此在资产负债表日，调试服务项目已完成的工作量和已发生的成本难以可靠计量。此外，结合公司与客户就调试服务的实际结算情况来看，报告期内公司与客户的实际结算金额为 2,477.44 万元，已发生的调试服务成本为 2,232.65 万元，已发生的调试服务成本能够得到补偿。因此，公司根据《企业会计准则第 14 号—收入》（财会[2006]3 号）第十四条的相关规定，制定公司调试服务收入确认政策具有合理性，符合《企业会计准则》的相关规定。

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“八、（二十）、2、（2）、A、调试服务”中补充披露以上楷体加粗内容。

### 三、结合调试服务收入确认具体案例，补充披露调试服务收入确认方法是否符合《企业会计准则》的相关规定

报告期内，调试服务的客户主要系华为公司等，客户通过下达订单提出调试需求，然后由公司专门的调试服务团队按照客户要求提供具体服务，调试过程中也需要不断确认调试效果和完善调试工作，因此调试订单的完成情况及进度难以合理确定，调试服务团队的成本也难以合理地在订单之间进行划分与归集，譬如公司于 2018 年 7 月接到尾号分别为 934、973 和 974 的调试服务订单，调试服务团队在现场同时执行上述订单，具体情况如下：



订单尾号	下单时间	业务集数量 (个)	验收结算期间
934	2018 年 7 月	141	2018 年
973	2018 年 7 月	58	2019 年
974	2018 年 7 月	468	2019 年

虽然下单时间一致，但由于调试服务团队需要同时执行 3 个订单，且对应订单的任务集超过 600 个，除 934 订单外，其他两个订单在 2018 年末尚未完结。每个任务集又由多项具体的调试工作构成，而公司在 2018 年末无法准确掌握未完结订单（973 和 974）任务集中具体调试工作的完工进度，因此调试服务的履约进度在资产负债表日难以合理确定。

事实上，除上述 3 个订单外，调试服务团队还要继续完成前期尚未完结的调试订单，而后续也会陆续接到客户下达的新订单，因此调试服务团队在现场需要根据调试服务的紧急程度，各技术人员工作量等因素灵活调派人手参与不同项目，已发生的成本与调试项目难以进行精准匹配。

此外，华为公司等客户信誉度较高，合作历史较长，依据历史经验以及实际结算情况，报告期内，华为公司等客户与公司对调试服务的结算金额均能够补偿已发生的成本，因此公司已发生的调试服务成本能够全部得到补偿。

同行业上市公司中除博杰股份外，联得装备、易天股份和佰奥智能在提供劳务的收入确认政策中均包含如果提供劳务交易的结果不能够可靠估计而根据已发生成本确认收入的情形。除同行业上市公司外，根据成都先导 (SH. 688222) 披露的招股说明书显示，其为客户提供定制服务（如 DEL 库定制服务、化学合成服务和 DEL 筛选服务等）时，在相关服务交付前的资产负债表日，其按照已经发生的成本金额结转劳务成本，并按照相同金额确认劳务收入。相关服务的成果交付时，公司根据合同约定的结算款扣除前期已确认的收入后的金额，确认当期收入，从而导致毛利率有较大波动，具体如下：

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2016 年度
DEL 筛选服务	82.11%	86.76%	76.22%	0.69%
DEL 库定制服务	76.96%	82.56%	0.00%	-

由于调试服务的业务模式特点，公司在资产负债表日提供劳务交易结果不

能够可靠估计，但已经发生的劳务成本预计能够得到补偿具有合理性，收入确认政策与同行业上市公司不存在重大差异，在其他上市公司中也存在采用类似收入确认方法的情形。

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“八、(二十)、2、(2)、A、调试服务”中补充披露以上楷体加粗内容。

#### 四、结合升级改造服务的具体内容、与调试服务的差异，补充披露升级改造服务采用终验法确认收入的合理性、是否符合《企业会计准则》的相关规定

公司升级改造服务主要是针对客户的设备硬件升级或维护保养所提供的一项业务，通常包括机柜改造、功能升级或加装配件等。升级改造服务主要是客户基于产品技术发展或提升效率等目的而提出对原设备升级改造的需求，升级改造过程通常需要耗用材料；而调试服务通常根据客户需求结合终端产品和已有产线的情况对应去调整设备的各项参数设置以及运转的速率等，调试过程中只需要结合现有软硬件进行调整即可，通常情况下不需要耗用其他材料。

相对于调试服务，升级改造服务客户相对分散，部分项目服务过程中还需要结合项目需求使用原材料进行升级改造或维护等，因此公司通常指定专人专项为客户提供服务，相关成本可以合理归集至各项目。由于该类服务内容具有明显差异，服务过程中客户也可能会调整升级改造需求，所以公司难以事先精确每个项目的成本和劳务总量，进而无法在资产负债表日合理确认相关项目的完工进度，也难以保证相关经济利益很可能流入企业，因此基于谨慎性原则的考虑，对于公司提供的升级改造服务，公司按照订单约定内容提供服务，在服务完成并经客户验收合格后，确认收入，同时结转相应成本。

采用终验方法确认升级改造服务收入能够提升公司会计信息的可靠性，符合《企业会计准则》规定的同时，也更符合谨慎性原则。

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“八、(二十)、2、(2)、B、升级改造服务”中补充披露以上楷体加粗内容。

#### 五、补充披露客户购买技术服务是否需配套购买专用配件，专用配件销售与

## 技术服务销售是否构成一项不可区分的履约义务

本公司业务分为智能制造设备类产品、专用配件等产品的销售、调试服务以及升级改造服务，其中调试服务只需要结合现有软硬件进行调试即可，通常情况下不需要耗用其他材料，而升级改造服务虽然需要根据项目情况耗用部分材料，但是客户在购买升级改造服务时无需配套购买专用配件。

专用配件销售主要包括夹具类、精密类及其他配件，由于配件在设备的日常使用过程中产生损耗或设备应用对象发生变化等原因，客户需要单独购置新配件，公司仅需要根据客户需求交付配件即可，而无需提供安装等服务，因此专用配件销售构成单项履约义务。

调试服务主要系公司为客户设备进行软硬件调试，服务过程中不涉及配件销售和交付，因此调试服务作为单独一项业务构成单项履约义务。

升级改造服务主要系公司基于客户的具体升级改造需求而提供的配套服务，公司在服务过程中根据需要使用必要的材料，但不会进行单独的产品销售，客户最终对升级改造服务的成果进行整体验收，因此服务过程中所使用的材料与服务本身作为组合产出转让给客户，构成单项履约义务。

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“八、（十九）、3、收入确认的具体方法”中补充披露以上楷体加粗内容。

## 六、结合智能制造设备内销销售、外销报关后发行人是否仍需履行安装义务、调试义务并承担验收责任等，补充披露销售收入确认的合理性

（一）结合智能制造设备内销销售、外销报关后发行人是否仍需履行安装义务、调试义务并承担验收责任等

### 1、境内销售

公司的智能制造设备类产品在经生产组装并按照产品质量标准或与客户约定的技术指标初步调试合格后，按照客户的要求发货，在客户接受产品后，公司仍然需要配合客户并根据其生产计划或者设备使用需求进行设备场地整理、

产线联调和设备试运行等验收相关活动，如在验收过程中出现产品问题，公司需协助客户解决并完成验收，在此过程中，公司需要承担验收责任。

## 2、境外销售

报告期内，公司境外销售业务较少，且主要采用EXW（一般为工厂交货，为方便客户收货，公司将货物运输至海关并协助报关）交易模式，公司产品在完成生产组装后，经客户委派的验收人员在产品出厂时按照产品有关质量标准及与客户约定的技术指标等进行调试检验合格后按照客户的要求发货，在报关时，公司已履行了约定的安装调试及验收义务，完成报关后不再负有安装调试义务，不承担验收责任。

### （二）补充披露销售收入确认的合理性分析

公司结合销售模式以及与客户约定的主要条款制定符合《企业会计准则》的收入确认政策，与同行业上市公司相比，公司收入确认政策与行业不存在重大差异，符合业内通常认定原则。

针对境内销售，公司按照合同约定，将智能制造设备类产品发送至客户指定地点，经客户验收合格后确认收入，虽然产品出厂前已完成安装和必要的调试工作，但在客户接收产品完成最终验收前，公司仍然负有验收责任，因此经客户验收合格后确认相关产品收入。

针对境外销售，产品出厂前需要完成调试安装并经由客户委派的验收人员验收，因此公司以产品完成报关出口离岸作为收入确认时点，在取得经海关审验的产品出口报关单和货运代理人收讫货物证明后确认收入。

公司境内销售经客户验收合格后，境外销售在完成报关出口离岸，取得经海关审验的产品出口报关单和货运代理人收讫货物证明后，已将商品相关的风险和报酬转移给了客户，对产品不再拥有控制权和实质上的产品继续管理权，公司结合销售模式以及客户约定的主要条款制定的收入确认政策符合企业会计准则的相关规定，具有合理性，不存在提前确认收入的情形。

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“八、（二十）、

3、(1)、③与智能制造设备类产品相关的安装及调试义务情况，以及收入确认合理性”中补充披露以上楷体加粗内容。

**七、补充披露报告期各期智能制造设备是否存在退换货情况，如是，披露客户名称，退换货原因、内容、金额，退还条款及会计处理方式**

公司智能制造设备类产品以定制化产品为主，报告期内公司积极加强产品质量管理，对于产品使用过程中偶尔产生的小问题，技术人员可以通过调整及时解决，为避免耽误正常生产，客户也不会因此而退换货，报告期内除终端智能测试项目终止验收而导致退货情形外，公司不存在其他退换货情形。

报告期内，公司与华为公司开展终端智能测试项目，该项目产品构成复杂且技术实现难度较大，但项目已不能满足现时的技术需求，未能实现项目目标，因此有关产品从项目整体来看未能达到客户最终的验收标准要求，经友好协商，双方达成终止协议，并退回相关产品。

为了更好地反映报告期内公司实际的财务状况及经营成果，针对此次退货情况，公司对财务报表进行追溯调整，调减收入2,100.00万元，调减成本1,442.10万元，并对应调整存货、往来款、应交税费、盈余公积、未分配利润、所得税费用等会计科目，以上会计处理方式符合《企业会计准则》的相关规定。

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“八、(二十)、4、报告期内退换货情况”中补充披露以上楷体加粗内容。

**八、结合主要产品的销售模式（内销、外销）、交货时点、验收程序、质量缺陷赔偿责任、退换货政策、款项结算条款、其他履约义务等因素，披露发行人收入确认政策、是否符合《企业会计准则》的要求**

报告期内，公司业务主要以定制化产品为主，产品类型种类较多，其中，作为公司最重要的产品，智能制造设备类产品的销售占同期主营业务收入的比例分别为82.47%、91.71%、90.92%及91.45%。由于信息与通信行业存在明显的规模经济性，因此公司客户集中度较高，报告期各期前五大客户占其同期营业

收入的比例分别为93.96%、92.50%、96.77%及95.08%，公司亦存在少量境外销售收入。报告期内，公司智能制造设备类产品累计前五大客户及主要外销客户销售模式、交货时点、验收程序等情况如下：

客户名称	销售模式	交货时点	验收程序	质量缺陷赔偿责任	款项结算条款
华为公司	境内销售	按双方约定交货	在客户所在地或客户指定的其他地点，在合理的时间内对产品进行评审验收	品质问题，供方承担全部责任，且在合同约定质保期内免费提供维修服务	月结60天，结算方式：电汇
海思科	境内销售	按双方约定交货	通过买方质量检验后，即为买方已完成验收	在12个月质保期内，供方免费提供维修义务	月结120天，结算方式：电汇、票据
宝德自动化	境内销售	按双方约定交货	安装调试完成后经客户验收	在12个月质保期内，供方免费提供维修义务	月结30天，结算方式：电汇
世豪机电	境内销售	按双方约定交货	安装调试完成后经客户验收	质保期内免费提供维修服务	月结30天，结算方式：电汇
发斯特	境内销售	按双方约定交货	安装调试完成后经客户验收	质保期内免费提供维修服务	月结90天，结算方式：电汇
深科技	境外销售	按双方约定交货	出厂前安装调试完成经客户委派验收人员验收	12个月质保期内免费提供维修服务	月结30天，结算方式：电汇

注：上表中所列示的境外销售业务为公司与深科技的下属公司开发计量科技（香港）有限公司开展的境外销售业务情况。

报告期内，对于境内销售客户，公司按照与客户约定进行交货，产品交付经客户验收合格后，公司按照行业惯例在质保期内提供免费维修服务，产品验收后公司按客户要求开具增值税发票并按照合同约定进行款项结算。对于境外销售客户，公司主要采用EXW交易模式，公司产品在完成生产组装后，经客户委派的验收人员在产品出厂时按照产品有关质量标准及与客户约定的技术指标等进行调试检验合格后按照客户的要求发货，并在取得经海关审验的产品出口报关单和货运代理人收讫货物证明后确认收入，同时按照合同约定进行款项结算，并在合同约定质保期内提供免费维修服务。

报告期内，公司积极加强产品质量管理，为避免耽误正常生产，客户也不会因产品使用过程中的小问题而要求退换货，故主要客户相关销售合同/订单未对退换货政策进行明确约定，为保障客户权益及增强客户合作黏性，对于产品

使用过程中在质保期内产生的问题，公司派技术人员维修予以解决。除以上履约义务相关条款外，报告期内，公司与主要客户的相关产品销售合同/订单亦不存在其他与收入确认相关的履约义务相关条款。

综上，报告期内公司产品在经客户验收合格后或在取得经海关审验的产品出口报关单和货运代理人收讫货物证明后发生风险报酬转移或控制权转移，符合收入确认条件。公司智能制造设备类产品在经客户验收合格后确认收入符合《企业会计准则》的要求。

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“八、（二十）、3、（1）、④结合销售模式（内销、外销）、交货时点等因素确认主要产品收入的合理性分析”中补充披露以上楷体加粗内容。

九、结合上述内容，补充披露执行新收入准则与发行人现行收入确认是否存在重大差异，测算实施新收入准则对公司收入确认的结果及财务报表数据产生的影响

### （一）执行新收入准则与发行人现行收入确认是否存在重大差异

#### 1、新收入准则实施前后对比

公司自 2020 年 1 月 1 日起执行财政部修订后的《企业会计准则第 14 号——收入》（以下简称新收入准则），新收入准则规定企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。新收入准则实施前后收入确认会计政策的对比情况如下：

收入类别	项目	新收入准则实施前	新收入准则实施后
收入确认基本原则	销售商品	公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；公司既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；收入的金额能够可靠地计量；相关的经济利益很可能流入企业；相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量时，确认	对于在某一时点履行的履约义务，在客户取得相关商品或服务控制权时点确认收入。

收入类别	项目	新收入准则实施前	新收入准则实施后
		收入。	
	提供劳务	<p>本公司在资产负债表日提供劳务交易的结果能够可靠估计的，采用完工百分比法确认提供劳务收入；在资产负债表日提供劳务交易结果不能够可靠估计的，分别按照下列情况处理：已经发生的劳务成本预计全部能够得到补偿的，按照已经发生的劳务成本金额确认提供劳务收入，并按相同金额结转劳务成本；已经发生的劳务成本预计部分能够得到补偿的，按能够得到补偿的劳务成本金额确认提供劳务收入，并结转已经发生的劳务成本；已经发生的劳务成本预计全部不能得到补偿的，将已经发生的劳务成本计入当期损益，不确认提供劳务收入。</p>	<p>对于在某一时段内履行的履约义务，公司在该段时间内按照履约进度确认收入。履约进度不能合理确定时，已经发生的成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。</p>
销售商品	境内销售	公司按照合同约定，将智能制造设备类产品、专用配件等发送至客户指定地点，经客户验收合格后确认收入	由于商品销售的控制权在公司将商品发出且经客户验收时转移至客户，本公司在将商品交付客户，并由客户验收合格后确认收入。
	境外销售	本公司以产品完成报关出口离岸作为收入确认时点，在取得经海关审验的产品出口报关单和货运代理人收讫货物证明后确认收入。	本公司以产品完成报关出口离岸作为收入确认时点，在取得经海关审验的产品出口报关单和货运代理人收讫货物证明后确认收入。
提供劳务	调试服务	<p>对于公司提供的调试服务，依据历史经验，已经发生的劳务成本能够得到补偿，因此公司按照已经发生的劳务成本金额结转调试服务成本。若当期验收订单的结算金额可覆盖已发生的劳务成本，则按当期验收订单的结算金额确认收入；若当期验收订单的结算金额不能覆盖已发生的劳务成本，则按照劳务成本相同的金额确认收入，并在以后期间验收订单的结算金额中扣除前期已确认的</p>	<p>公司提供调试服务的履约进度在资产负债表日不能合理确定，但公司预计已经发生的成本能够得到补偿，故公司按照已经发生的成本金额结转调试服务成本，同时：若当期验收订单的结算金额可覆盖已发生的劳务成本，则按当期验收订单的结算金额确认收入；若当期验收订单的结算金额不能覆盖已发生的劳务成本，则按照劳务成本相同的金额确认收入，并在以后期间验收订单的结算金额中扣除前期已确认的收入</p>



收入类别	项目	新收入准则实施前	新收入准则实施后
		收入金额。	金额。
	升级改造服务	对于公司提供的升级改造服务，公司按照订单约定内容提供服务，在服务完成并经客户验收合格后，确认收入，同时结转相应成本。	公司按照合同约定内容提供服务，在服务完成并经客户验收合格后，确认收入，同时结转相应成本。

## 2、实施新收入准则前后是否存在重大差异

### ①业务模式及收入确认

公司销售商品业务具体可分为境内销售和境外销售两种模式，均采用买断式的销售。公司在不同销售模式下均是在履行了合同履约义务，在客户取得相关商品控制权时确认收入，不同销售模式在新收准则实施前后对收入确认时点无差异。

公司提供劳务业务具体可分为调试服务和升级改造服务两种模式，均为在一段时间内履行的履约义务。对于调试服务，由于履约进度在资产负债表日不能合理确定，公司在资产负债表日根据已发生成本结转当期调试服务营业成本，同时：若当期验收订单的结算金额可覆盖已发生的劳务成本，则按当期验收订单的结算金额确认收入；若当期验收订单的结算金额不能覆盖已发生的劳务成本，则按照劳务成本相同的金额确认收入，并在以后期间验收订单的结算金额中扣除前期已确认的收入金额。对于升级改造服务，公司均在完成履约义务后确认收入。

### ②合同条款

公司与客户的销售合同或订单约定了产品或服务的数量及内容、价格、质量/服务标准、交货期、交货方式、验收条件、违约责任等条款，公司承担的合同义务为单项履约义务，交易价格与合同价款一致，公司的合同条款不会因实施新收入准则而发生变化。

综上，公司现行收入确认方法符合新收入准则的相关规定。

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“八、(二十五)、2、(5) 执行新收入准则的影响”中补充披露以上楷体加粗内容。

## (二) 测算实施新收入准则对公司收入确认的结果及财务报表数据产生的影响

本公司根据首次执行新收入准则的累计影响数，调整 2020 年 1 月 1 日财务报表相关项目金额，对可比期间信息不予调整，本公司仅对在首次执行日尚未完成的合同的累计影响数进行调整影响如下：

单位：元

合并报表项目	2019 年 12 月 31 日	影响金额	2020 年 1 月 1 日
资产：			
合同资产	-	4,053,718.50	4,053,718.50
应收账款	219,990,386.63	-4,053,718.50	215,936,668.13
负债：			
合同负债	-	2,034,001.69	2,034,001.69
预收款项	2,034,001.69	-2,034,001.69	-

除以上影响外，公司实施新收入准则对于公司业务模式、合同条款、收入确认等方面不会产生影响。

公司已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“八、（二十五）、2、（5）、④执行新收入准则的累计影响数”中披露以上内容。

### 十、披露新收入准则下发行人技术服务有关合同资产、合同负债等科目的会计处理、金额及变动

2020 年 1 月 1 日起，公司开始执行新收入准则，根据公司收入确认会计政策，对于调试服务，若调试服务收入存在当期结算金额小于当期实际发生调试服务成本情形时，按照新收入准则的相关规定，结算金额计入应收账款，超过结算金额按照调试成本确认对应收入的“应收款项”计入合同资产。由于执行新收入准则以来，客户实际结算金额大于当期发生的调试服务成本，因此公司将相关款项计入应收账款，无需调整至合同资产，也不涉及合同负债等科目。

对于升级改造服务，公司均在服务完成并经客户验收后确认相关收入，客户需要按照约定及时支付款项，因此公司将相关款项计入应收账款，且相关业

**务基本不存在预收货款情形，不涉及合同负债的相关调整。**

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“八、（十九）、4、新收入准则对公司技术服务有关合同资产、合同负债等科目的影响”中补充披露以上楷体加粗内容。

## **十一、中介机构核查并发表明确意见**

### **（一）核查程序**

申报会计师执行了以下核查程序：

1、访谈发行人管理人员，了解发行人销售业务相关的经营模式特点、销售合同的签订过程及执行情况、不同类型收入的确认政策及实际执行情况等；

2、了解报告期内发行人销售与收款等相关的关键内部控制制度，并对相关业务循环执行测试程序，评价发行人内部控制设计及执行有效性；

3、抽查发行人销售相关的合同及订单、销售出库单、发票等支持性文件，确认各类业务收入确认依据是否充分，并执行收入截止性测试，判断收入确认时点是否合理，收入确认是否符合《企业会计准则》相关规定；

4、获取并查阅发行人各类收入合同（订单）样本，结合具体条款和交易实质识别合同中的履约义务，对与收入确认有关的重大风险及报酬转移时点进行分析评估，判断各类履约义务收入确认政策和收入确认时点是否符合《企业会计准则》的相关规定；

5、核查发行人提供的产品或服务的具体内容，了解相关业务实际执行情况，并结合同行业上市公司收入确认政策，判断公司各类型销售业务收入确认方法是否符合与行业保持一致；

6、获取了发行人退换货清单，访谈了相关业务负责人，核查发行人报告期内的退货情况，对发行人与退货相关的会计处理情况进行复核；

7、结合新收入准则，对比发行人现行收入确认政策，会计处理方式等是否发生重大变化。

## （二）核查意见

经核查，我们认为：

1、发行人的智能制造设备内销验收平均时长在1-6个月不等，部分产品验收周期由于客户原因会有所延长；验收完成后从客户处获取的原始单据主要包括验收凭证、供应商系统验收记录、送货签收单等，并据此确认销售业务收入，不存在未获取原始凭证即确认收入的情形；客户提供原始单据的日期与财务取得原始单据的日期存在差异，故存在原始单据日期与财务确认收入日期不在同一天的情况，但报告期各期公司收入确认不存在跨期的情形；

2、根据调试服务的具体内容、服务模式和历史结算情况，发行人调试服务的履约进度在资产负债表日不能合理确定，但估计已经发生的劳务成本能够得到补偿具有合理性，发行人所制定的调试服务收入确认政策具有合理性，符合《企业会计准则》的相关规定；

3、结合发行人实际调试服务业务以及上市公司同类收入确认方法案例，发行人所采用调试服务收入确认方法符合《企业会计准则》的相关规定；

4、对比于调试服务，发行人升级改造服务成本能够按照项目进行归集，但由于在资产负债表日难以准确且合理地确定完工进度，发行人基于谨慎性原则，对升级改造服务采用终验法确认收入具有合理性，符合《企业会计准则》的相关规定；

5、根据发行人实际销售业务开展情况，客户购买技术服务通常不需要配套购买专用配件，专用配件销售与技术服务之间并没有较大的关联性，属于可以明确区分的商品，分别构成单项履约义务；

6、发行人在智能制造设备内销过程中完成交付后，仍然需要配合客户完成相关产品的验收工作，承担验收责任，因此当客户验收后确认产品销售收入具有合理性；而外销报关后，发行人已履行了约定的安装调试及验收义务，完成报关后不再负有安装调试义务，不承担验收责任，因此报关完成并取得货运代理人收讫货物证明后确认收入具有合理性；

7、发行人具有较好的产品品质控制，对于设备偶尔存在的小问题，技术人

员通过调整也可以及时解决，为避免耽误正常生产，客户也不会因此而退换货，所以报告期内除终端智能测试项目终止验收而导致退货情形外，发行人不存在其他退换货情形，发行人已经按照《企业会计准则》的规定，冲减相关产品收入和成本，调整与客户往来款项和存货金额等，相关会计处理符合《企业会计准则》的要求；

8、根据合同订单对交货时点、验收程序等合作条款的约定，报告期内发行人主要产品在经客户验收合格后风险报酬或控制权即完成转移，满足收入确认条件，符合《企业会计准则》的相关规定；

9、对比分析新旧收入准则，执行新收入准则对发行人现行收入确认不存在重大差异，根据发行人销售业务模式和合同条款等因素，发行人实施新收入准则后对收入确认不会产生重大影响；

10、由于执行新收入准则以来，发行人调试服务结算金额大于当期调试服务成本，可以按照实际结算金额收取服务款项，因此调试服务不涉及合同资产、合同负债等科目的调整；发行人在升级改造服务完成并验收后确认收入，按照合同约定向客户收取服务款项，因此升级改造服务也不涉及合同资产、合同负债等科目的调整。

#### **问题 14、关于营业收入**

报告期内，发行人主营业务收入分别为 22,991.02 万元、40,818.21 万元、57,872.84 万元和 8,361.54 万元，2017 年至 2019 年增长率分别为 75.00%、41.79%。

请发行人补充披露以下事项：（1）按产品主要用途（如射频检测、上下料等主要用途）分类，补充披露报告期内发行人营业收入构成，披露金额变动及构成变动的原因；（2）2017 至 2019 年，发行人检测设备实现营业收入 14,699.40 万元、19,895.09 万元、41,498.78 万元，较去年同期增长 35.35%、108.59%；结合主要客户智能手机出货量，补充披露发行人检测设备整体规模增长、变动幅度进一步扩大的合理性；（3）2017 年至 2019 年，发行人检测设备销售量较去年同期增长 44.57%、72.67%，实现量、价同时上涨；结合发行人销售合同中有关折扣的条款、销售产品结构变化等，补充披露发行人检测类设备均价持续上涨的合理性，量、价同时上涨的原因；（4）招股说明书披露，检测设备中有关

5G 技术的检测功能增多，导致销售均价上升；结合 5G 技术与发行人相关技术的具体联系、相关技术是否主要集中于检测领域、实现相关技术检测功能的成本与技术壁垒，补充披露检测设备中 5G 技术有关的检测设备出货量、出货占比、销售额、销售占比以及销售均价上升的合理性；（5）2017 年至 2019 年，发行人制程类设备实现营业收入 3,473.72 万元、15,411.69 万元、9,377.87 万元，呈现波动趋势，公司披露 2019 年因检测类产品需求较大，因此公司相应地将更多产能投放在检测类产品生产；结合制程设备使用寿命、更新换代周期、发行人行业地位等情况，补充披露发行人制程类设备销售收入波动的合理性，是否存在客户因设备质量问题不再向发行人购买的情形、发行人拒绝接受客户订单的情形；（6）招股说明书披露，制程类设备均价变动主要系因为产品结构改变；补充披露下游客户产品需求结构变化、定制需求变化的原因及合理性，发行人制程类设备均价波动较大的合理性；（7）发行人辅助类及其他产品销量分别为 306 套、1,451 套、1,489 套及 191 套，年销量呈现上升趋势，其对应收入占智能制造设备类产品营业收入的比例为 4.15%、5.69%、3.31%和 3.46%；补充披露辅助类及其他产品的主要内容，与检测制程设备销售是否存在配比关系，相关销售收入变动的合理性；（8）报告期内，发行人专用配件销售收入分别为 2,460.95 万元、2,067.42 万元、3,632.28 万元及 607.06 万元，占主营业务收入的的比例分别为 10.70%、5.06%、6.28%及 7.26%；结合模块化设计的概念，补充披露专用配件的主要内容，是否包括模块化部件，专用配件销售与检测制程设备销售是否存在配比关系，检测制程设备是否均存在大量模块化部件，专用配件销售规模呈现波动的原因；（9）报告期内，技术服务收入分别为 1,570.22 万元、1,315.32 万元、1,623.42 万元及 107.87 万元，占主营业务收入比例分别为 6.83%、3.22%、2.81%和 1.29%；补充披露技术服务具体内容，报告期内各类技术服务销售收入及其占比，各类技术服务收入变动情况及其原因；（10）结合报告期内同行业可比公司经营业绩、上下游、行业发展等，补充披露报告期各期营业收入整体变动的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、按产品主要用途（如射频检测、上下料等主要用途）分类，补充披露报

告期内发行人营业收入构成，披露金额变动及构成变动的原因

报告期各期，公司主要产品智能制造设备类产品中检测类及制程类产品销售收入按产品用途分类情况如下：

(一) 报告期各期，公司检测类产品销售收入按产品用途分类情况

单位：万元，%

项目	2020年1-3月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
射频测试类	2,119.26	50.70	18,820.72	45.35	5,492.53	27.61	5,307.67	36.11
整机加载检测类	156.45	3.74	3,464.57	8.35	6,666.13	33.51	3,799.50	25.85
充电测试类	81.38	1.95	1,758.35	4.24	2,368.26	11.90	2,670.61	18.17
板级测试类	55.52	1.33	3,633.83	8.76	2,287.55	11.50	653.47	4.45
防水测试类	325.33	7.78	2,798.34	6.74	1,547.77	7.78	323.97	2.20
视觉检测类	23.27	0.56	963.83	2.32	550.92	2.77	292.54	1.99
摄像头测试类	59.22	1.42	2,449.43	5.90	201.81	1.01	112.44	0.76
能源测试类	376.86	9.02	1,729.46	4.17	-	-	15.00	0.10
摄像机测试类	35.25	0.84	1,297.66	3.13	119.12	0.60	7.50	0.05
综合测试类	747.95	17.89	3,003.16	7.24	137.80	0.69	-	-
其他	199.47	4.77	1,579.41	3.81	523.20	2.63	1,516.71	10.32
合计	4,179.96	100.00	41,498.78	100.00	19,895.09	100.00	14,699.40	100.00

2017及2018年，4G技术已趋于成熟阶段，相关智能手机射频检测功能需求尚未发生明显变动，但主要客户华为公司市场占有率的逐步提升，手机出货量增加，其对检测类产品的需求保持稳定增长。同时，公司积极开展技术研发，不断适应客户需求变化，积极改进产品功能及效率，整机加载检测类、板级测试及防水测试类产品收入有所增长。

2019年，随着5G网络初具规模、5G终端产品进一步丰富，由于4G与5G产品在频段检测上功能需求存在差异，随着华为公司5G相关产品逐步上市，其对射频测试类设备需求增长明显，而公司通过不断地技术研发，有针对性地开发检测设备以满足客户需求，快速地完成了适应于5G手机检测的射频检测设备的设

计、生产与交付，射频测试类产品销售收入增长较快。此外，公司结合现有技术，积极开发其他应用领域产品，如能源检测类产品、摄像机测试类产品等销售收入也有所增长。整体而言，随着公司主要客户华为公司市场地位的进一步提升，公司主要检测类产品销售收入总体所增长，但受下游客户固定资产投资计划的影响，2019年整机加载测试类产品功能需求未发生明显改变，有关产品销售收入有所下降。

2020年1-3月，公司射频测试类产品延续了2019年的销售态势，当期销售占比较大，其他检测类产品则因为客户需求变化以及产品验收情况等因素影响，其对应收入有所波动。

报告期内，随着主要客户市场地位的不断提高及5G技术的逐步应用，公司积极响应客户需求，加强研发投入，不断开发出适应客户定制需求的产品，检测类产品整体保持增长。

## （二）报告期各期，公司制程类产品销售收入按产品用途分类情况

单位：万元，%

项目	2020年1-3月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
贴膜设备	1,482.52	46.30	3,189.40	34.01	3,515.70	22.81	-	-
电池组装设备	-	-	3,270.37	34.87	6,512.19	42.25	676.80	19.48
上下料机器人	268.90	8.40	1,814.87	19.35	2,115.81	13.73	1,537.59	44.26
包装设备	-	-	113.24	1.21	346.87	2.25	560.53	16.14
智能电表生产线	707.98	22.11	-	-	-	-	-	-
其他	742.64	23.19	989.99	10.56	2,921.12	18.95	698.80	20.12
合计	3,202.04	100.00	9,377.87	100.00	15,411.69	100.00	3,473.72	100.00

2017年公司制程类产品种类相对较少，销售收入金额总体较低。随着公司积极拓展产品种类，开发新客户，2018年公司新增了宝德自动化等客户，其下游客户主要包括富士康、京东方等国际知名企业，其产品需求主要为制程类设备，从而导致2018年贴膜设备、上下料机器人等产品销售收入增长明显。另随着华为公司经营规模的不断扩大，对制程类设备的需求有所增加，2018年公司向华



为公司销售较多电池组装设备，电池组装设备销售收入大幅增加。

近年来，国内屏类厂商快速发展，加快布局生产线、扩充产能，如2017年第四季度以来，京东方在武汉、成都和绵阳等地布局AMOLED生产线，产能持续提高，对上游设备需求扩大，其2019年在柔性AMOLED方面，出货量已位居全球第二。随着与客户合作的不断深入，公司凭借出色的研发技术、稳定的产品质量、优良的产品服务得到了客户的广泛认可，2019年相关贴膜设备需求保持稳定。2019年华为公司对5G相关检测类产品需求旺盛，为更高效的利用公司有限的资源，公司将更多资源投入到检测类产品生产，且由于电池组装设备毛利相对较低，公司亦逐步减少了对该类产品的投入，销量有所下滑，因此2019年电池组装设备销售收入降幅明显。

2020年1-3月，公司制程类产品收入中贴膜设备延续了2019年发展势头，在制程类产品中占比相对较高，此外，客户所定制的智能电表生产线等产品完成交付并验收，因此收入占比也相对较大。

报告期各期，虽然受客户定制需求变化，各类制程类产品收入占比有所波动，但整体主要以电池组装设备、上下料机器人和贴膜设备等为主，相关产品收入整体占比基本稳定。

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、（一）、5、主营业务收入按产品用途划分”中补充披露以上楷体加粗内容。

二、2017至2019年，发行人检测设备实现营业收入14,699.40万元、19,895.09万元、41,498.78万元，较去年同期增长35.35%、108.59%；结合主要客户智能手机出货量，补充披露发行人检测设备整体规模增长、变动幅度进一步扩大的合理性

最近三年，公司检测类产品销售收入及数量变动情况如下：

类别	项目	2019年度	2018年度	2017年度
公司检测类产品	销售收入(万元)	41,498.78	19,895.09	14,699.40
	增长率	108.59%	35.35%	-

类别	项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
	销售数量 (台/套)	3,310	1,917	1,326
	增长率	72.67%	44.57%	-
华为智能手机出货量	出货量 (百万台)	240.60	206.00	154.20
华为消费者业务	业务收入 (亿)	4,673.04	3,488.52	2,403.72

报告期内，公司不断加强研发投入，提高产品及服务质量，与主要客户合作的不断深入，同时公司不断拓展产品应用领域，除应用于智能手机外，公司产品在移动智能穿戴等其他消费者业务领域也有所进展。自 2015 年起，我国智能手机年均出货量保持在 4 亿部左右，是全球最大的智能手机市场之一。以华为、OPPO 和 VIVO 为代表的国内手机厂商抓住 4G 手机引领的换机热潮，依靠多年的技术沉淀不断进行产品创新，通过多样化的渠道策略、精准的市场定位和差异化竞争，市场占有率不断提高。

国内智能手机出货量



数据来源：同花顺 iFinD、IDC

由上图可知，华为公司手机出货量占国内智能手机销量的比例逐年上升，其国内市场份额从 2017 年第一季度的 20% 增长至 2019 年第四季度的 42%，市场优势显著扩大。2018 年，公司检测类产品销量增长率与华为公司手机出货量及消费者业务增长率趋势一致。2019 年作为 5G 元年，华为公司积极推广 5G 产品

应用及 5G 基站建设，对相关检测类产品在效率等方面提出更高要求，公司快速适应客户需求，针对部分产品推出 5G 相关产品检测技术，由于公司为客户提供的检测设备一般需要在新款智能手机量产之前定型、批量供应并能稳定运行，因此公司 2019 年检测类产品销售收入增幅明显，且随着公司产品技术的不断成熟及提升，公司积极开拓产品应用领域，除在智能手机检测领域保持高速增长外，公司能源检测类产品、摄像机测试类产品销售收入也有所增长，对检测类产品营业收入增长产生了积极影响。

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、（一）、2、（1）、③、A、检测设备整体规模增长的合理性”中补充披露以上楷体加粗内容。

三、2017 年至 2019 年，发行人检测设备销售量较去年同期增长 44.57%、72.67%，实现量、价同时上涨；结合发行人销售合同中有关折扣的条款、销售产品结构变化等，补充披露发行人检测类设备均价持续上涨的合理性，量、价同时上涨的原因

最近三年，公司检测类产品销售数量及销售单价变动情况如下：

单位：万元，台（套）

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
营业收入	41,498.78	19,895.09	14,699.40
销量	3,310	1,917	1,326
均价	12.54	10.38	11.09

2017 年至 2019 年，公司检测类产品销售数量分别为 1,326 套、1,917 套、3,310 套，销量明显增长。原因系随着 4G 技术的成熟和推广，自 2016 年起，全球智能手机仍保持了每年不低于 15 亿部的销售量，2017-2019 年，公司主要客户华为公司手机出货量市场占有率分别为 10.13%、14.63%、17.55%，逐年提升，2018 年华为公司市场占有率提升，对智能手机检测类产品需求相应增加，随着合作的不断深入及公司自身产品技术水平的提升，公司整机加载测试类、板极测试类及防水测试类产品销售收入较上年增长 5,724.51 万元。2019 年，随着

5G网络初具规模、5G终端产品进一步丰富，4G手机向5G手机升级的红利逐步释放，由于4G与5G产品在频段检测上功能需求存在差异，华为公司对射频测试类产品需求增长明显，而公司快速完成了适用于5G手机检测的射频检测设备的设计与生产，射频测试类产品销量收入较2018年增长13,328.19万元。此外，公司结合现有技术，积极开发其他应用领域产品并实现有效销售收入，也对检测类产品销量增长产生了积极影响。

2017年至2019年，公司检测类产品平均销售单价分别为11.09万元、10.38万元、12.54万元，呈波动上升趋势。2018年检测类产品销售单价较2017年略有下降原因系随着4G技术的成熟，公司相关检测类产品技术稳定，客户基于其自身需求，对产品功能配置上有所调整，且受客户采购成本控制的影响，部分产品销售单价有所下降。2019年，公司销售的综合测试类产品及摄像头测试类产品销售收入增长明显且单价较高，其销售单价分别约为47.67万元、27.83万元，另受5G技术逐步推广的影响，5G相关产品销售单价较同类产品销售单价有所提升，从而导致2019年检测类产品销售单价有所增长。

报告期内，公司产品主要为定制化产品，公司产品销售定价原则一般为根据公司自身成本效益需求，经与客户协商一致后，在销售合同/订单中对产品价格进行明确约定，一般不涉及折扣相关条款。

综上所述，2017年至2019年，随着主要客户市场占有率的逐步提升及5G技术的逐步应用，其对检测类设备在工作效率等方面提出了更高需求，公司积极对相关产品进行技术升级更新，快速适应客户需求，从而使得检测类产品销量增幅明显，更高标准的技术要求也导致产品销售单价有所上升。因此公司检测类产品量、价同时上涨符合行业发展趋势及公司实际经营情况。

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、（一）、2、（1）、③、B、检测类产品量、价同时上涨的合理性”中补充披露以上楷体加粗内容。

四、招股说明书披露，检测设备中有关5G技术的检测功能增多，导致销售均价上升；结合5G技术与发行人相关技术的具体联系、相关技术是否主要集中在

于检测领域、实现相关技术检测功能的成本与技术壁垒，补充披露检测设备中 5G 技术有关的检测设备出货量、出货占比、销售额、销售占比以及销售均价上升的合理性

目前，智能终端技术发展较快，智能手机中多摄像头、高像素传感器、屏下摄像头、高倍变焦等摄像技术，全面屏、柔性屏等显示技术，屏下指纹解锁、2D/3D 人脸识别解锁等生物识别技术，超级充电、无线充电等能源管理技术不断涌现，公司按照客户的定制需求为其提供检测类产品来满足其对终端产品相关功能的检测，所以销售均价总体呈现波动式上升。

除上述智能终端方面出现的新技术外，近年来 5G 通信技术发展较快，随着 5G 的推广与普及，有关需求逐步释放，公司下游客户需要能够满足其 5G 智能终端和基站器件检测的智能制造设备，因此公司把握市场机遇，结合自身的技术储备，根据客户需求生产 5G 相关设备类产品，如射频测试类产品、5G 基站能源检测类产品和 5G 介质滤波器测调设备等。

公司运用所掌握的信号测试等核心技术，结合多年来设备类产品的生产制造经验，按照客户定制需求，为客户提供能够适用于 5G 产品的检测类设备。5G 作为新一代通信技术，智能手机是其中一个重要的应用领域，并且涉及手机的天线系统与射频系统，而对手机射频和天线等功能的检测并非简单更换零部件即可实现相关检测目标，公司需要综合考虑设备参数和检测效果等因素，如信噪比等，此外，由于下游客户智能手机出货量持续上升，对设备检测效率也有更高要求，公司需要有针对性地优化产品空间结构和技术方案，以此来提升设备效率，综合各类因素的影响，从而导致相关产品整体成本发生变化。此外，公司凭借多年的行业经验积累，结合自身的技术储备，合理设计相关产品，在满足客户检测需求的同时又兼顾了产品性价比，以获得更大的竞争力。

由于 5G 通信技术特点，公司针对射频测试类产品需要在有限的空间范围内增加更多的信号测试通道，而且对于信号测试环境的要求更为严格，除功能上能够满足 5G 产品检测外，公司主要客户由于智能手机出货量大，对于设备的运行效率、质量稳定性和维护保养的便利性也具有一定要求，因此相关产品存在

一定的技术壁垒，而且需要公司具有长期的经验与技术积累方能满足像华为公司等客户对于检测设备较高的要求，进而帮助公司提升 5G 相关产品的销量和收入。

报告期内，公司与 5G 相关的产品主要应用于 5G 技术移动智能终端和网络基础设施中的器件检测等，具体销售情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售额	2,496.12	9,867.33	25.95	-
占检测类收入比例	59.72%	23.78%	0.13%	-
销售数量（台、套）	198	927	2	-
占检测类销量比例	68.04%	28.01%	0.10%	-
销售均价	12.61	10.64	12.97	-

进入 5G 时代后，5G 智能手机和基站建设需求逐步释放，与之相关的检测类产品也有较大需求，从而拉动了公司 2019 年 5G 相关产品的销量上升。公司结合客户对于检测类产品的整体需求变化，生产适用于 5G 检测的相关产品，其均价分别为 12.97 万元、10.64 万元、12.61 万元，其中 2019 年均价相对较低，主要系有部分射频测试类和能源测试类的产品价格较低，从而拉低了整体均价。报告期内，公司 5G 相关产品以射频测试类产品为主，其射频测试类产品包括两小类产品，由于功能等方面的差异，其平均单价分别约为 15 万元和 9 万元，而往年对应的非 5G 相关的同类产品，其平均单价分别约为 13 万元和 4 万元，因此整体上，与 5G 相关产品对于提升公司同类产品均价能够起到积极作用。

目前，智能制造装备行业竞争激烈，下游客户对于产品要求较高，及时推出 5G 相关产品不仅在于满足客户的检测需求，还反映出公司较强的智能装备制造的综合能力，对于公司获取各类型产品订单包括单价较高的产品订单起到一定的积极作用，也有助于公司不断提升产品的出货量，保持较强的竞争力。

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、（一）、2、（1）、②、A、检测类”中补充披露以上楷体加粗内容。

五、2017 年至 2019 年，发行人制程类设备实现营业收入 3,473.72 万元、

15,411.69 万元、9,377.87 万元，呈现波动趋势，公司披露 2019 年因检测类产品需求较大，因此公司相应地将更多产能投放在检测类产品生产；结合制程设备使用寿命、更新换代周期、发行人行业地位等情况，补充披露发行人制程类设备销售收入波动的合理性，是否存在客户因设备质量问题不再向发行人购买的情形、发行人拒绝接受客户订单的情形

目前，公司生产制造的制程类产品使用寿命主要是指其机械设备的寿命，而根据使用场景的不同，产品的使用寿命在 3-5 年不等。

由于自 2016 年以来，全球智能手机保持了每年不低于 15 亿部的销售量，而全球智能制造的产值预计到 2022 年将达到 1.51 万亿美元左右，行业具有较大的发展潜力，而手机和屏幕显像技术更新迭代较快，公司为了保持在经营业务上的灵活性，紧跟下游客户的技术发展，以下游客户的需求为导向，结合主要客户的定制需求以及现有产品的技术特点不断生产出满足客户需要的产品，因此公司制程类产品并没有较为明显的更新换代周期。

经过多年的行业积累与发展，公司现已成为国内移动智能终端检测领域行业较为领先的企业之一。在移动智能终端制造装备领域，公司具有较强的竞争优势，与全球领先的信息与通信技术（ICT）企业华为公司建立了长期稳定的合作关系，系其智能制造设备的重要供应商之一，合作不断深化。除此之外，公司也不断拓展制程类产品种类，并逐步进入京东方等知名企业供应链。

综上，目前下游行业对于制程类产品仍然具有较大的需求，虽然制程类产品没有较为明显的产品更新换代周期，但由于行业整体技术发展较快，公司也需要不断提升和优化自身技术，以满足客户对产品的新需求。公司凭借多年的行业积累和发展通过制程类产品进入了不少知名企业的供应链，并实现了产品销售收入。

报告期内，公司制程类产品收入整体少于检测类产品收入，且呈现一定的波动，近年以来公司主要以检测类产品生产为主，在制程类产品方面技术经验积累相对较少，因此 2017 年仅有少量制程类产品出货并实现销售收入；随着制

程类产品的陆续交付，公司产品技术和质量稳定性获得了下游客户的认可，并在 2018 年加大了对制程类产品上的投入，因此当年销量有明显提升；2019 年，公司主要客户消费者业务及 5G 通信技术相关业务发展较快，对于各类型智能装备有较大需求，公司基于客户对 5G 检测以及其他方面的检测需求，增加了检测类产品的销量，因此当期制程类产品收入有所减少；2020 年 1-3 月，受到春节及疫情等因素的影响，检测类产品销售数量有限，而部分制程类产品完成交付并验收，因此收入占比有所上升。总体而言，报告期内，公司受下游客户需求以及整体经营情况的影响，制程类产品收入有所波动具有合理性。

报告期内，公司制程类产品收入虽然有所波动，但并不存在因产品质量问题而导致客户不再向公司购买产品的情形，通常情况下，公司不会直接拒绝接受客户订单，下达订单前客户会及时与公司具体沟通产品需求和交付要求等，若公司难以满足客户的交付需求，则客户不会下达订单。

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、（一）、2、（1）、②、B、制程类”中补充披露以上楷体加粗内容。

**六、招股说明书披露，制程类设备均价变动主要系因为产品结构改变；补充披露下游客户产品需求结构变化、定制需求变化的原因及合理性，发行人制程类设备均价波动较大的合理性**

报告期内，公司制程类产品销售收入构成情况如下：

单位：万元，%

项目	2020 年 1-3 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
贴膜设备	1,482.52	46.30	3,189.40	34.01	3,515.70	22.81	-	-
智能电表生产线	707.98	22.11	-	-	-	-	-	-
电池组装设备	-	-	3,270.37	34.87	6,512.19	42.25	676.80	19.48
上下料机器人	268.90	8.40	1,814.87	19.35	2,115.81	13.73	1,537.59	44.26
包装设备	-	-	113.24	1.21	346.87	2.25	560.53	16.14
其他	742.64	23.19	989.99	10.56	2,921.12	18.95	698.80	20.12



合计	3,202.04	100.00	9,377.87	100.00	15,411.69	100.00	3,473.72	100.00
----	----------	--------	----------	--------	-----------	--------	----------	--------

报告期内，下游行业客户发展较快，出货量不断上升，因对制程类产品有较大需求，从而带动公司制程类产品收入增长。客户一般对于各类制程类产品有较大定制需求，但公司报告期内产能、人力、资金等资源有限，公司结合自身的技术储备和生产经验等因素综合考虑，在报告期各期为客户提供的制程类产品有所差异，从而导致制程类产品收入有所波动。

2017年至2019年，制程类产品均价稳定在30万元上下，而2020年1-3月，制程类产品均价有所上升，其均价变动主要系因为公司根据客户需求提供不同产品而导致产品销售结构变化所致。报告期内，客户对公司制程类产品的需求主要包括贴膜设备、电池组装设备、上下料机器人等，产品单价差异较大。

公司2017年上下料机器人产品收入占比最高，对制程类产品均价影响较大，当期该类主销型号以30-33万元的设备为主，受其他制程类产品的价格综合影响公司当期制程设备均价约为36.95万元。

2018年，上下料机器人收入占比下降，产品价格有所波动，客户定制需求也有所差异，其定制需求差异主要系2017年公司所销售的上下料机器人主要用于智能手机和PCB板的上下料，而2018年除继续销售该类型产品外，公司按照客户定制要求提供低配版本，同时公司还销售了部分小型上下料设备，该类设备尺寸较小，功能简单，因此整体上当期上下料机器人产品均价降至24万元。电池组装设备和贴膜设备销售收入上升，当期电池组装设备主销型号平均售价约为18万元，而贴膜设备平均售价约为270万元，但由于贴膜设备单价高，销售数量少，而电池组装设备出货量较大，因此对当期制程类产品均价影响较大。受到产品结构变化影响，公司当期制程类产品均价降至29.30万元。

2019年，公司制程类产品销售仍然以贴膜设备、电池组装设备和上下料机器人为主，但单价相对较低电池组装设备收入占比有所回落，而价格相对较高的贴膜设备和上下料机器人收入占比有所上升，从而带动平均售价上升，其产品均价略高于2018年。2019年贴膜设备受到市场竞争因素的影响，销售价格有所回落，同时，公司除继续向客户销售用于智能手机和PCB板的上下料机器人外，还销售了部分单价较低的小型上下料设备，因此整体上2019年制程类产品均价

略低于 2017 年。

2020 年 1-3 月，公司制程类产品均价与最近三年有所差异，主要系当期尚未销售单价相对较低的电池组装设备，而是以贴膜设备、智能电表生产线和上下料机器人销售为主，而贴膜设备和智能电表生产线均属于技术实现难度较大的整线类设备，销售单价较高，因此随着产品结构收入占比发生变化，当期制程类产品均价上升至 84.26 万元。

综上，公司下游客户业务保持发展，对智能制造装备整体具有较大需求，而客户本身对制程类产品的需求结构和定制需求虽然有所变化，但公司主要还是结合自身的生产经营状况为客户提供相应的制程类产品，从而导致制程类产品结构及产品均价有所波动，相关波动与公司经营情况相符。

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、（一）、2、（1）、②、B、制程类”中补充披露以上楷体加粗内容。

七、发行人辅助类及其他产品销量分别为 306 套、1,451 套、1,489 套及 191 套，年销量呈现上升趋势，其对应收入占智能制造设备类产品营业收入的比例为 4.15%、5.69%、3.31%和 3.46%；补充披露辅助类及其他产品的主要内容，与检测制程设备销售是否存在配比关系，相关销售收入变动的合理性

报告期内，公司辅助类及其他产品销售收入情况如下：

单位：万元，台（套），%

项目	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售收入	264.61	1,740.49	2,128.69	786.73
销售数量	191	1,489	1,451	306
销售收入占主营业务收入比	3.16	3.01	5.22	3.42

报告期内，公司销售的辅助类及其他产品种类具有多样性，如老化架、接驳台、配电柜、工作台等，客户可以根据其自身生产经营需要而决定是否购买相关产品。

报告期内，公司辅助类产品及其他与检测类及制程类对比分析如下：

项目	类别	2020年1-3月	2019年度	2018年度	2017年度
销售数量(套)	辅助类及其他(a)	191	1,489	1,451	306
	检测类及制程类(b)	329	3,620	2,443	1,420
	占比(a/b)	58.05%	41.13%	59.39%	21.55%
销售金额(万元)	辅助类及其他(a)	264.61	1,740.49	2,128.69	786.73
	检测类及制程类(b)	7,382.00	50,876.65	35,306.78	18,173.12
	占比(a/b)	3.58%	3.42%	6.03%	4.33%

由上表可知，无论从销售数量还是销售金额对比来看，辅助类及其他产品与公司的设备类产品销售基本没有直接配比关系，主要系因为客户购买辅助类及其他产品是结合其自身的生产需要而决定是否采购，而并非在采购检测类或制程类产品时配套购买，因此作为公司独立销售的产品，相关产品销售收入与检测类或制程类产品销售收入波动存在差异。

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、(一)、2、(1)、②、C、辅助类及其他”中补充披露以上楷体加粗内容。

**八、报告期内，发行人专用配件销售收入分别为 2,460.95 万元、2,067.42 万元、3,632.28 万元及 607.06 万元，占主营业务收入的比例分别为 10.70%、5.06%、6.28%及 7.26%；结合模块化设计的概念，补充披露专用配件的主要内容，是否包括模块化部件，专用配件销售与检测制程设备销售是否存在配比关系，检测制程设备是否均存在大量模块化部件，专用配件销售规模呈现波动的原因**

报告期内，公司专用配件销售收入分别为 2,460.95 万元、2,067.42 万元、3,632.28 万元及 607.06 万元，占主营业务收入的比例分别为 10.70%、5.06%、6.28%及 7.26%，占比较小。

公司产品具有模块化设计，针对设备中传动系统、电源系统等不同功能区域进行分工设计，以便于提高设计效率。公司将“模块化”概念运用于产品设计过程，实际生产过程中则主要按照钣金、机加、组装调试等工序开展生产活动，而非按照模块化进行生产，检测类产品、制程类产品和专用配件中并不存在大量模块化部件。

公司为客户提供各类型专用配件，包括夹具类、精密类及其他配件，通常包括工装夹具、托盘、轴承等。专用配件根据适配的设备类产品不同而具有较大差异，客户购买专用配件主要系以为：①客户设备应用对象（终端产品）变化而导致需要新配件；②正常的损耗购买配件，因此专用配件销售规模与智能制造设备类产品没有固定的配比关系。

报告期内，客户基于上述原因从而产生对专用配件的需求，但与智能制造设备销售并没有固定的配比关系，客户对专用配件的采购需求不存在明显规律。随着近年智能装备行业的稳定发展，该部分收入波动上升，但整体占公司主营业务收入比例较小。

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、（一）、2、（2）专用配件”中补充披露以上楷体加粗内容。

**九、报告期内，技术服务收入分别为 1,570.22 万元、1,315.32 万元、1,623.42 万元及 107.87 万元，占主营业务收入比例分别为 6.83%、3.22%、2.81%和 1.29%；补充披露技术服务具体内容，报告期内各类技术服务销售收入及其占比，各类技术服务收入变动情况及其原因**

由于公司所售智能制造设备构成较为复杂且终端产品技术迭代较快，为了提升客户对设备产品的满意度和及时响应客户新技术的需求，公司除了销售设备等硬件产品外，还为客户提供技术服务，其中主要包括调试服务及升级改造服务。

报告期内，公司的技术服务收入情况如下：

单位：万元，%

项目	2020 年 1-3 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
调试服务	38.97	36.12	410.40	25.28	699.92	53.21	1,328.16	84.58
升级改造服务	68.90	63.88	1,213.03	74.72	615.40	46.79	242.06	15.42
合计	107.87	100.00	1,623.42	100.00	1,315.32	100.00	1,570.22	100.00

报告期内，公司调试服务收入分别为 1,328.16 万元、699.92 万元、410.40

万元和 38.97 万元，调试服务占比逐年下降。公司调试服务涵盖测试程序集、电控程序集等多个方面，每个任务集包含了较多不同的具体调试工作，如加装测试程序并根据客户要求调整参数设置、设备联网测试、气缸速率调整、载具运转限位调整等，公司下游客户通常也具有较强的综合能力，其自身可以对设备进行调试，调试服务量需求相对有限，而且公司主要精力还是专注于智能制造设备类产品，因此来自调试服务的收入有所下降。

报告期内，公司升级改造服务收入分别为 242.06 万元、615.40 万元、1,213.03 万元和 68.90 万元，整体占比有所上升。公司升级改造服务主要是针对客户设备硬件升级或维护保养所提供的一项业务，通常包括机柜改造、功能升级或加装配件等。客户基于产品技术发展或提升效率等目的而提出对原设备升级改造的需求，随着智能制造设备类产品的销量增多，客户对于升级改造服务的需求也有所增加，公司升级改造服务收入有所上升具有合理性，但该需求与设备类产品销售不具有固定配比关系，客户升级改造需求未呈现明显的规律性。

报告期内，技术服务收入分别为 1,570.22 万元、1,315.32 万元、1,623.42 万元及 107.87 万元，年均收入规模总体平稳，占主营业务收入比例分别为 6.83%、3.22%、2.81%和 1.29%，整体而言，调试服务及升级改造服务仅作为公司完善销售服务体系的配套服务，技术服务收入规模较小，对公司经营业绩影响较小。

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、（一）、2、（3）技术服务”中补充披露以上楷体加粗内容。

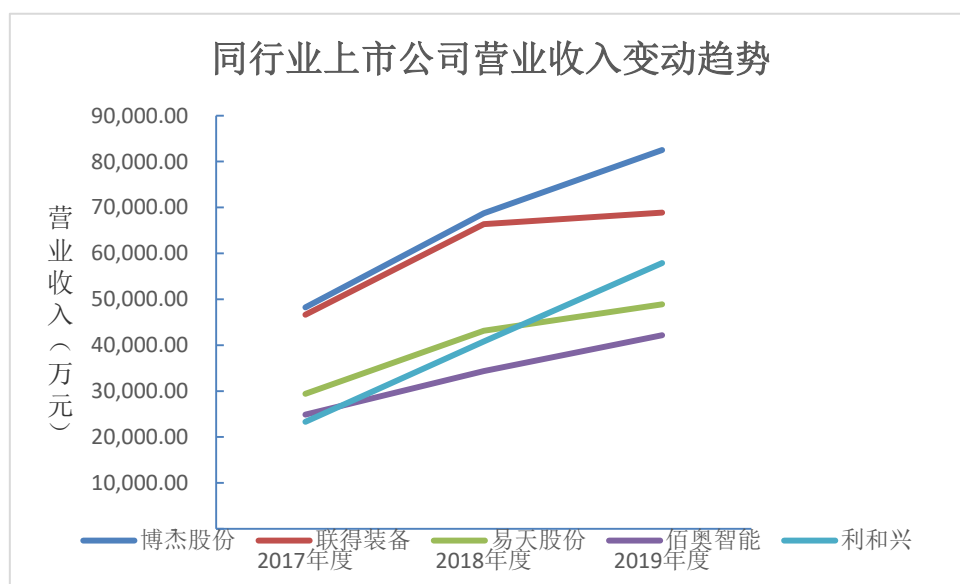
#### **十、结合报告期内同行业可比公司经营业绩、上下游、行业发展等，补充披露报告期各期营业收入整体变动的原因及合理性**

报告期内，公司主营业务收入分别为 22,991.02 万元、40,818.21 万元、57,872.84 万元及 8,361.54 万元，呈现高速增长，具体分析如下：

##### **（一）经营业绩保持与同行业上市公司发展趋势一致**

受益于行业发展带来的机遇，智能制造产业产值规模快速增长，公司及同

行业上市公司最近三年保持着经营业绩增长，公司与同行业上市公司营业收入增长趋势情况如下：

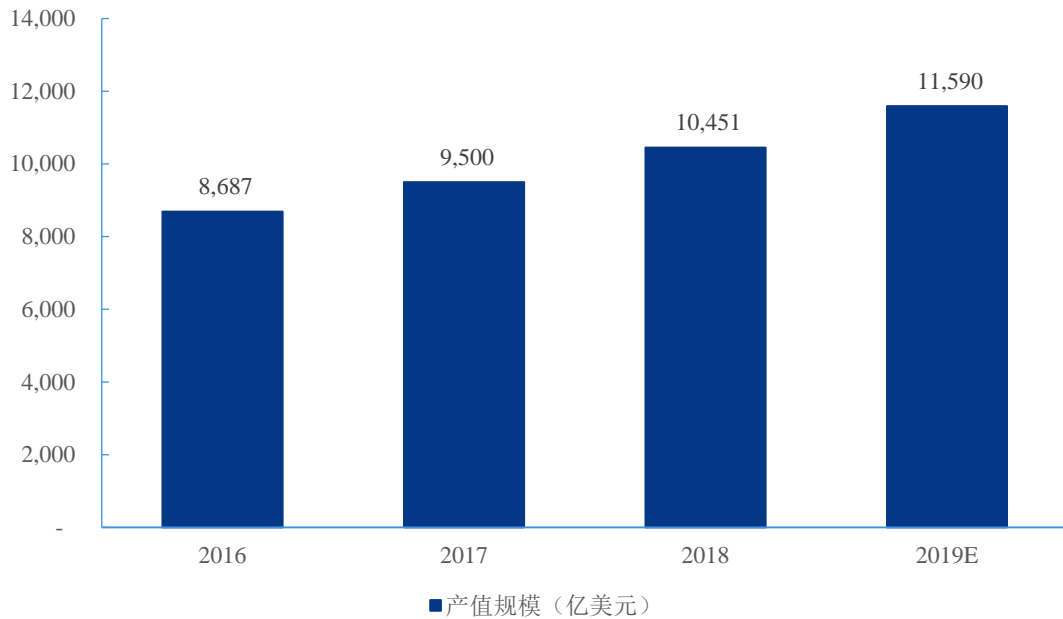


最近三年，公司与同行业上市公司受益于智能装备行业的稳定发展，营业收入保持稳定增长，公司与同行业上市公司经营业绩发展趋势一致，收入增长具有合理性，不存在重大异常。

## （二）智能制造装备行业保持较快发展

根据中商产业研究院发布的《2020年中国智能制造行业投资前景研究报告》，2016年全球智能制造的市场规模达到8,687亿美元，预计到2022年全球智能制造的产值将达到1.51万亿美元左右。

## 2016-2019年全球智能制造产值规模情况



数据来源：中商产业研究院整理

注：2019年数据为预测数

据中商产业研究院发布的《2020年中国智能制造行业投资前景研究报告》显示，随着制造业智能化的升级改造，我国智能制造产业呈现较快的增长。2017年，中国智能制造产业产值规模近15,000亿元，预计2020年产值规模将超27,000亿元，产业前景十分广阔。

新一代通信设备和终端产品制造、新能源汽车及其零部件制造、高端医疗器械制造、机械设备制造技术和工艺不断更新迭代，将促使智能制造设备不断进行升级换代，许多落后的生产设备将不能满足新产品的生产需求，在未达到更新年限的情况下也会被淘汰，拉动智能制造设备需求增长。巨大的下游市场需求为智能制造装备行业提供了广阔的发展空间。

公司自成立以来便专注于智能制造设备的研发、生产和销售，深耕智能装备行业，国务院《智能制造装备产业“十二五”发展规划》中明确指出，至2020年我国将建立完善的智能制造装备产业体系，产业销售收入超过3万亿元，得益于国家政策的支持以及市场的强劲需求，智能制造装备行业快速稳定发展，而公司也随着行业整体发展近年来生产经营规模持续扩大，其收入增长具有合理性。

### （三）下游主要客户业务保持发展

公司基于多年的智能制造装备行业应用经验，结合消费电子行业尤其是智能手机行业对智能制造设备的需求特点，多年来为主要客户华为公司研发智能手机等各类型检测及制程设备。

2018 年度，全球智能手机市场出货量达到 14.07 亿部，出货金额规模 4,832 亿美元（IDC Quarterly Mobile Phone Tracker, 2019Q1），华为市场占有率达 14.63%，较 2017 年度 10.13%提升了 4.50 个百分点；2019 年，华为手机市场占有率达 17.55%，仅次于三星；**2020 年 4 月，华为手机全球出货量首次超越三星，成为全球第一，且 2020 年 5 月仍然保持了第一。**华为系全球智能手机市场的领军者，依托“华为（HUAWEI）”和“荣耀（HONOR）”双品牌，在全球众多国家实现了规模销售，在智能手机等消费电子产品领域居龙头地位。根据华为公司公开披露的信息，2017 年至 2019 年，华为消费者业务营业收入分别为 2,403.72 亿元、3,488.52 亿元和 4,673.04 亿元，**其消费者业务营业收入复合增长率达到 40%，保持高速增长，而且华为公司在 5G 通信技术领域具有强大的技术实力，随着 2019 年 5G 商用牌照的发放，5G 手机的消费需求逐步释放，因此公司下游客户业务的高速增长导致其对于智能制造装备有较大的需求，进而带动公司报告期内的营业收入持续增长。**

综上所述，报告期内，公司下游客户市场地位逐步提升，随着 5G 相关产品消费需求的逐步释放，智能制造装备行业发展空间广阔，公司与同行业上市公司经营业绩发展趋势一致，其营业收入变动具有合理性。

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、（一）、1、主营业务收入增长情况分析”中补充披露以上楷体加粗内容。

## 十一、请中介机构核查并发表明确意见

### （一）核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

1、访谈发行人管理人员，了解发行人主要产品的功能及特点，报告期内产



品销售收入构成及产品构成，各类产品销售收入波动原因以及 5G 相关产品对发行人经营业绩的影响情况等；

2、了解报告期内发行人销售与收款等相关的关键内部控制制度，并对相关业务循环执行测试程序，评价发行人内部控制设计及执行有效性；

3、核查发行人销售明细表，了解产品分类和收入构成情况，对比分析报告期内各年度营业收入及产品构成变动的原因及合理性；

4、访谈发行人主要客户，了解主要客户与发行人之间的业务往来情况，确认相关业务合同订单的执行情况、是否存在质量纠纷或其他利益安排；

5、对主要客户销售收入及往来款项执行函证程序，确认发行人收入确认的真实性和准确性；

6、对销售收入执行测试程序，检查销售凭证，检查销售合同、出库单、验收单/签收单、增值税发票等原始凭证，判断销售收入确认是否准确，是否记录在正确的期间；

7、查阅同行业上市公司的年报，对比同行业其他公司经营业绩、上下游、行业发展等情况，分析报告期各期营业收入整体变动的原因及合理性。

## **(二) 核查意见**

经核查，我们认为：

1、发行人已按产品主要用途披露营业收入构成，其金额及构成变动的主要受客户结构及对应的采购需求影响所致，变动具有合理性；

2、2017至2019年，发行人检测设备销售规模随着华为智能手机出货量增长而保持增长，而且下游客户出货量不断增加，发行人在2019年也增加了检测类产品的投入，使得检测类产品整体规模变动幅度有所扩大，此外，发行人积极开拓产品应用领域，对检测类产品营业收入增长产生了积极影响，发行人检测类产品整体规模增长、变动幅度进一步扩大具有合理性；

3、发行人与各主要客户销售合同中无明确的折扣条款，受下游行业技术发

展以及客户的定制需求变化，发行人检测类产品销量增长，而新技术发展等因素也带动了产品平均价格上升，因此发行人检测类产品均价持续上涨具有合理性，发行人检测类产品量、价同时上涨符合行业发展趋势及发行人实际经营情况；

4、发行人已经补充披露5G相关的产品销售情况，相关技术主要应用在检测领域，具有一定的技术壁垒，且发行人需要综合考虑各类因素的影响，从而导致相关产品整体成本发生变化，报告期内，发行人5G相关产品销售数量及收入逐步上升，对于提升同类产品均价也起到积极作用；

5、根据使用场景不同，发行人制程类产品使用寿命在3-5年不等，而且由于发行人主要根据客户定制需求生产产品，因此制程类产品并没有较明显的更新换代周期，报告期内，发行人受下游客户需求以及整体经营情况的影响，制程类产品收入有所波动具有合理性；报告期内，不存在客户因设备质量问题不再向发行人购买的情形或是发行人拒绝接受客户订单的情形；

6、客户因下游行业快速发展对制程类产品产生需求结构变化和定制需求变化，从而导致制程类设备均价波动较大具有合理性；

7、受客户设备保养水平、采购频率及采购内容影响，报告期各期辅助类及其他产品占检测类产品及制程类产品比例波动较大，但无明显配比关系，报告期内，该类产品整体随着下游客户生产规模扩大而有所波动，其变动合理；

8、发行人已披露专用配件内容，专用配件中不存在模块化部件，专用配件销售与检测、制程类产品也不存在固定的配比关系；检测、制程类产品中不存在大量使用模块化部件的情形，专用配件受客户设备应用对象变化或损耗情况而产生购买需求，但该需求不存在明显规律，但随着智能装备行业的稳定发展，该类产品需求有所增加，所以对应收入波动式上升，但对发行人经营业绩影响较小；

9、发行人报告期内技术服务作为配套服务能够满足客户不同的需求，受下游客户自身的需求变化，其技术服务收入有所波动，但整体波动较小，对发行人经营业绩影响较小；

10、报告期内，发行人与同行业上市公司经营业绩发展趋势一致，受智能装备行业和下游客户保持发展的积极影响，发行人营业收入整体增长具有合理性。

## 问题 15、关于主要客户

报告期内，发行人销售前五名客户销售额占营业收入的比重分别为 93.96%、92.50%、96.77%和 95.08%，发行人来自第一大客户的销售收入分别为 16,146.74 万元、25,059.40 万元、43,686.23 万元和 3,972.60 万元，占营业收入的比例分别为 69.22%、61.38%、75.47%和 47.49%。

请发行人：（1）按主要客户、所购买产品用途进行归集，补充披露新增营业收入的主要来源及真实性；（2）补充披露发行人报告期内与前五大客户的历史合作情况、客户开拓方式、销售产品类别、订单和业务的获取方式，发行人是否均需取得客户的认证或进入客户的供应商名单，业务是否具有持续性及判断依据；（3）补充披露发行人报告期内主要客户销售金额变动情况，退出前五大销售客户的原因（如发斯特），是否存在质量纠纷；（4）按主营业务收入的产品类别分类，补充披露发行人销售收入前五大客户结构，分析披露与总销售额前五大客户产生差异的原因；（5）补充披露向主要客户销售产品的结构差异，价格及毛利率，与平均价格及毛利率是否存在较大差异；（6）结合产品使用寿命、升级换代周期，补充披露报告期各期，同一客户向发行人多次购买产品的情形及合理性；（7）结合主要客户行业地位、议价能力、对采购成本及质量的控制，补充披露客户集中度高对发行人持续经营能力的影响；（8）补充披露将产品销售至非终端客户的整体情况，包括客户名称、主营业务、产品名称及用途、数量、金额，相应客户的终端客户名称，向非终端客户销售的收入确认依据，是否具有商业实质，单价与同期直接销售至终端客户的同类产品是否存在差异并解释差异原因。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、按主要客户、所购买产品用途进行归集，补充披露新增营业收入的主要来源及真实性

### （一）对主要客户销售收入情况

报告期内，公司累计前五大客户各期销售收入变动情况如下：

客户	2019 年度	2018 年度	2017 年度
----	---------	---------	---------

	金额 (万元)	增长率	金额 (万元)	增长率	金额 (万元)
华为公司	43,686.23	74.33%	25,059.40	55.20%	16,146.74
海思科	7,335.26	22.02%	6,011.49	22.84%	4,893.83
宝德自动化	3,222.46	-8.37%	3,516.83	-	-
世豪机电	1,203.89	-14.72%	1,411.76	45148.72%	3.12
发斯特	-	-	1,761.19	-	-
合计	55,447.84	46.84%	37,760.67	79.44%	21,043.69

最近三年，公司主营业务收入金额分别为22,991.02万元、40,818.21万元、57,872.84万元，2018年及2019年的增长率分别为77.54%及41.78%。报告期内公司累计前五大客户最近三年销售收入金额分别为21,043.69万元、37,760.67万元及55,447.84万元，占主营业务收入的比例分别为91.53%、92.51%及95.81%，2018年及2019年的增长率分别为79.44%及46.84%。从主要客户看，新增营业收入主要来源于报告期内公司累计前五大客户。具体分析如下：

2018年公司对华为公司销售收入增长55.20%，主要原因系2018年华为对制程类产品电池组装设备需求增长明显，当期公司对华为公司电池组装设备销售收入较上年增加5,027.50万元，同时随着华为公司市场地位的逐步提升，以及公司与其合作的不断深入，公司整机加载检测类、板级测试设类、防水测试类产品销售收入随着华为公司对检测类产品需求增加而增长明显，较上年增加4,323.28万元；2019年公司对华为公司销售收入增幅为74.33%，主要原因系2019年为5G元年，作为信息与通信技术领域的全球领先企业，华为公司逐步推出5G相关产品，公司积极响应客户需求，射频测试类产品销售收入增幅明显，较2018年度增加10,782.90万元，同时华为公司对能源检测类、摄像头测试类、摄像机测试类、综合测试类产品的需求亦有所增加，使得该等产品的销售收入较2018年增加7,858.22万元。

公司对海思科2018及2019年销售收入增长率分别为22.84%、22.02%，其下游客户主要也集中在智能终端行业，对公司设备类产品有较大需求，因此随着智能终端行业的发展，最近三年公司对海思科销售收入保持稳定增长。

在不断深化与华为公司合作的同时，公司依托于现有技术，积极拓展制程类产品种类，并逐步进入京东方、富士康等知名企业供应链，2018年对宝德自

动化、世豪机电销售收入增长明显，公司凭借稳定的产品质量、良好的综合服务能力赢得了客户的认可，鉴于下游行业对制程类产品具有较大需求，报告期内公司与宝德自动化、世豪机电合作保持稳定。

2018年，公司通过同行介绍与发斯特建立合作关系并获得其订单，发斯特向公司采购了螺柱焊接设备，但由于其下游客户整体业务调整，2019年起发斯特暂无对螺柱焊接设备的采购需求。

## (二) 主要客户所购买产品用途

公司产品以智能制造设备类产品为主，客户集中度较高。报告期内，累计前五大客户产品需求主要为智能制造设备类产品，且以检测类及制程类产品为主，报告期内，公司累计前五大客户检测类及制程类产品销售收入按所购买产品用途归集及其变动情况如下：

检测类产品					
项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额(万元)	增长率	金额(万元)	增长率	金额 (万元)
射频测试类	18,760.00	242.44%	5,478.31	3.22%	5,307.67
整机加载检测类	3,464.57	-48.03%	6,666.13	76.22%	3,782.89
充电测试类	1,758.35	-25.75%	2,368.26	-11.32%	2,670.61
板级测试类	3,617.19	58.13%	2,287.55	250.06%	653.47
防水测试类	2,798.34	80.80%	1,547.77	377.75%	323.97
视觉检测类	935.34	88.71%	495.66	69.43%	292.54
摄像头测试类	2,449.43	1113.73%	201.81	79.48%	112.44
能源测试类	1,577.62	-	-	-	-
摄像机测试类	1,249.83	1420.14%	82.22	996.25%	7.50
综合测试类	3,003.16	2079.36%	137.80	-	-
其他	1,165.57	178.61%	418.36	-69.67%	1,379.28
合计	40,779.41	107.17%	19,683.86	35.47%	14,530.37
制程类产品					
项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额(万元)	增长率	金额(万元)	增长率	金额 (万元)
贴膜设备	3,189.40	-9.28%	3,515.70	-	-

电池组装设备	3,270.37	-42.67%	5,704.30	742.83%	676.80
上下料机器人	1,806.55	22.09%	1,479.71	-3.76%	1,537.59
包装设备	-	-	-	-100.00%	498.56
其他	676.16	-76.09%	2,828.35	423.11%	540.68
合计	8,942.48	-33.90%	13,528.05	315.78%	3,253.62

报告期内公司累计前五大客户检测类及制程类产品最近三年合计销售收入占主营业务收入的比例分别为77.35%、81.37%及85.92%，其中2018年检测类产品销售收入较上年增加5,153.49万元，制程类产品销售收入较上年增加10,274.43万元，两者构成2018年新增营业收入的主要来源；2019年检测类产品销售收入较上年增加21,095.55万元，制程类产品销售收入较上年减少4,585.58万元，检测类产品为2019年新增营业收入的主要来源。

2018年，公司检测类产品随着主要客户需求的增加而有所增加，而制程类产品销售收入增长明显，主要系随着公司经营规模及技术水平的不断提升，公司积极开拓新客户，新增客户需求以贴膜设备、螺柱焊接机等制程类产品为主，同时，主要客户华为公司当期对电池组装设备需求增长明显，从而导致2018年制程类产品销售收入增长明显。

2019年，公司检测类产品销售收入增长明显，主要原因系2019年为5G元年，受5G技术逐步应用的影响，主要客户对检测类产品在其功能、检测效率上提出了更高要求，公司积极响应客户需求，相关射频测试类产品销售收入增长明显，且随着公司产品应用领域的不断拓展，能源测试类、摄像头测试类、摄像机测试类、综合测试类产品销售收入也有所增长。另受下游客户需求及其固定资产计划管理影响，制程类产品中电池组装设备及其他制程类设备销售收入有所下降，从而导致2019年制程类产品销售收入有所下降。

综上，报告期内，公司新增营业收入主要受行业发展态势及客户需求变动的的影响。基于下游行业持续发展，需求保持稳定增长，同时随着公司营业规模的不断扩大及技术水平的逐步提升，公司在逐步深化与华为公司合作的同时，积极开拓新客户，并逐步拓展产品应用领域，从而实现了营业收入逐年增长，新增营业收入来源真实、合理。

公司在招股说明书“第六节业务与技术”之“五、(三)、8、对主要客户的产品销售情况”中补充披露以上楷体加粗内容。

**二、补充披露发行人报告期内与前五大客户的历史合作情况、客户开拓方式、销售产品类别、订单和业务的获取方式，发行人是否均需取得客户的认证或进入客户的供应商名单，业务是否具有持续性及判断依据**

发行人报告期内与前五大客户的历史合作情况、客户开拓方式、销售产品类别、订单和业务的获取方式，发行人取得客户的认证或进入客户的供应商名单情况，业务持续性情况如下表所示：

客户名称	历史合作情况	客户开拓方式	销售产品类别	订单和业务的主要获取方式	是否均需取得客户的认证或进入客户的供应商名单	业务是否具有持续性	判断依据
华为公司	2013年起合作至今	业务员拜访接洽后通过合格供应商认证后建立合作关系	智能制造设备类产品、专用配件、技术服务	招投标后通过系统获取订单	是	是	根据双方合作历史、目前合作关系，在手订单情况及客户经营状况
宝德自动化	2017年合作至今	通过同行介绍建立了合作关系	智能制造设备类产品、专用配件、技术服务	竞争性谈判签订合同或获取订单	是	是	根据双方合作历史、目前合作关系，在手订单情况及客户经营状况
海思科	2016年开始合作	业务员拜访接洽后建立合作关系	智能制造设备类产品、专用配件、技术服务	竞争性谈判签订合同或获取订单	是	是	根据双方合作历史、目前合作关系，并经中介机构访谈客户确认
深科技	2017年开始合作	通过展会最初接洽	智能制造设备类产品、专用配件、技术服务	招投标后签订单项合同或下达订单	是	是	根据双方合作历史、目前合作关系，在手订单情况及客户经营状况
深圳市瑜成达实业有限公司	2020年开始合作	通过同行介绍建立了合作关系	智能制造设备类产品	客户询价后签订业务合同	否	否	经中介机构访谈了解，客户表示有机会愿意继续与发行人合作，但该客户系新冠疫情特殊时期影响下产生，业务不

客户名称	历史合作情况	客户开拓方式	销售产品类别	订单和业务的主要获取方式	是否均需取得客户的认证或进入客户的供应商名单	业务是否具有持续性	判断依据
							具有可持续性
世豪机电	2018年合作至今	通过同行介绍建立了合作关系	智能制造设备类产品、专用配件、技术服务	客户询价后下达订单	是	是	根据双方合作历史、目前合作关系
维谛技术	2017年成为其合格供应商	承接佳信五金相关业务建立合作关系	智能制造设备类产品、专用配件、技术服务	客户询价后通过系统下达订单	是	是	根据双方合作历史、目前合作关系，在手订单情况及客户经营状况
发斯特	2018年度合作	通过同行介绍建立了合作关系	智能制造设备类产品	客户询价后下达订单	是	否	经中介机构访谈客户了解，该客户愿意与发行人保持了合作关系，但鉴于客户业务调整，尚无新的合作机会，因此业务不具有持续性
深圳市修亚科技有限公司	仅在2017年度合作	通过同行介绍建立了合作关系	其他设备类产品及相关配件	客户询价后签订业务合同	否	否	业务具有偶发性
佳信五金	仅在2017年度合作	发行人实际控制人控制的企业	智能制造设备类产品、专用配件、技术服务	客户询价后下达订单	否	否	客户主体已注销
肇庆信泰机电科技有限公司	仅在2016、2017年度合作	通过同行介绍建立了合作关系	智能制造设备类产品	客户询价后下达订单	否	否	经中介机构访谈了解，客户表示有意愿与发行人继续合作，但考虑其业务具有偶发性，因此缺乏持续性

公司在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、(三)、2、合作情况”中补充披露以上楷体加粗内容。

三、补充披露发行人报告期内主要客户销售金额变动情况，退出前五大销售客户的原因（如发斯特），是否存在质量纠纷



(一) 发行人报告期内主要客户销售金额变动情况

单位：万元

客户名称	2020年1-3月	2019年度	2018年度	2017年度
华为公司	3,972.60	43,686.23	25,059.40	16,146.74
宝德自动化	1,516.32	3,222.46	3,516.83	-
海思科	1,183.74	7,335.26	6,011.49	4,893.83
深科技	766.98	306.75	225.94	40.57
深圳市瑜成达实业有限公司	513.62	-	-	-
世豪机电	-	1,203.89	1,411.76	3.12
维谛技术	-	569.48	341.95	-
发斯特	-	-	1,761.19	-
深圳市修亚科技有限公司	-	-	-	335.15
佳信五金	-	-	-	306.08
肇庆信泰机电科技有限公司	-	-	-	238.03

(二) 退出前五大销售客户的原因，是否存在质量纠纷

1、世豪机电与维谛技术

2020年第一季度，世豪机电与维谛技术退出发行人前五大客户，主要系因为该季度未确认收入所致。截至本问询专项说明回复签署日，发行人对世豪机电与维谛技术的在手订单分别为1,051.92万元和163.43万元。

2、发斯特

2018年，公司为开拓市场，加大客户开发力度，凭借良好的市场口碑，通过同行介绍与发斯特建立合作关系并获得其订单，发斯特向公司采购了螺柱焊接设备，但由于其下游客户整体业务调整，2019年起发斯特暂无对螺柱焊接设备的采购需求，因此其退出发行人前五大销售客户，不存在重大质量纠纷的情况。

3、深圳市修亚科技有限公司及肇庆信泰机电科技有限公司

2017年，发行人向深圳市修亚科技有限公司及肇庆信泰机电科技有限公司销售的产品分别为机器人和元件生产设备、激光检测设备。深圳市修亚科技有限公司当时主要从事五金产品、电子辅料、机械设备及配件的相关业务。肇庆信泰机电科技有限公司则主要从事各类电子设备、仪器、元器件、工业设备及不锈钢制品的生产。上述两家客户经营规模相对不大，需求不频繁，因此其进

入发行人2017年前五大客户具有偶发性。

综上，深圳市修亚科技有限公司及肇庆信泰机电科技有限公司于2018年退出发行人前五大客户具有真实性和合理性。

#### 4、佳信五金

佳信五金与维谛技术具有多年的合作历史，2017年，为解决同业竞争和关联交易，林宜潘先生拟注销佳信五金，并由发行人承接相关业务。2017年9月，发行人成为维谛技术合格供应商，2018年、2019年，发行人实现对维谛技术的销售收入为341.95万元和569.48万元。因此佳信五金退出发行人前五大客户。

公司在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、（三）主要客户情况”中补充披露以上楷体加粗内容。

四、按主营业务收入的产品类别分类，补充披露发行人销售收入前五大客户结构，分析披露与总销售额前五大客户产生差异的原因

报告期内，公司按产品类别分类的前五大客户结构如下：

#### （一）智能制造设备类产品

2020年1-3月				
序号	客户名称	金额（万元）	占智能制造设备类产品销售收入比例	是否总销售额前五
1	华为公司	3,326.49	43.50%	是
2	宝德自动化	1,482.52	19.39%	是
3	海思科	1,180.46	15.44%	是
4	深科技	766.98	10.03%	是
5	深圳市瑜成达实业有限公司	513.62	6.72%	是
合计		7,270.07	95.08%	
2019年度				
序号	客户名称	金额（万元）	占智能制造设备类产品销售收入比例	是否总销售额前五
1	华为公司	39,513.35	75.10%	是
2	海思科	7,331.46	13.93%	是
3	宝德自动化	3,190.73	6.06%	是
4	世豪机电	1,185.22	2.25%	是
5	深科技	291.38	0.55%	否
合计		51,512.14	97.90%	

2018 年度				
序号	客户名称	金额 (万元)	占智能制造设备类产品销售收入比例	是否总销售额前五
1	华为公司	22,547.48	60.23%	是
2	海思科	5,975.29	15.96%	是
3	宝德自动化	3,515.70	9.39%	是
4	发斯特	1,761.19	4.70%	是
5	世豪机电	1,306.10	3.49%	是
合计		35,105.74	93.78%	
2017 年度				
序号	客户名称	金额 (万元)	占智能制造设备类产品销售收入比例	是否总销售额前五
1	华为公司	13,902.04	73.32%	是
2	海思科	4,269.12	22.52%	是
3	肇庆信泰机电科技有限公司	238.03	1.26%	是
4	深圳市鸿盛瑞科技有限公司	172.65	0.91%	否
5	云汇智联(深圳)科技有限公司	67.39	0.36%	否
合计		18,649.23	98.36%	

报告期内，智能制造设备类产品前五大客户与总销售额前五大客户总体上基本一致，但受客户产品需求结构影响，总销售额前五大客户中部分客户还销售专用配件等产品，从而导致智能制造设备类产品销售收入前五大客户中部分交易额相对较小的客户与总销售额前五大客户存在差异。

## (二) 专用配件

2020 年 1-3 月				
序号	客户名称	金额 (万元)	占专用配件销售收入比例	是否总销售额前五
1	华为公司	572.04	94.23%	是
2	奥兰若科技(深圳)有限公司	12.88	2.12%	否
3	佳能精技立志凯高科技(深圳)有限公司	6.02	0.99%	否
4	深圳市安科讯电子制造有限公司	5.34	0.88%	否
5	海思科	3.28	0.54%	是
合计		599.56	98.76%	
2019 年度				
序号	客户名称	金额 (万元)	占专用配件销售收入比例	是否总销售额前五

1	华为公司	2,727.17	75.08%	是
2	维谛技术	538.66	14.83%	是
3	奥兰若科技(深圳)有限公司	53.76	1.48%	否
4	西安锐智翼电子科技有限公司	53.71	1.48%	否
5	海南威昌汽车配件有限公司	33.45	0.92%	否
合计		3,406.76	93.79%	
2018 年度				
序号	客户名称	金额(万元)	占专用配件销售收入比例	是否总销售额前五
1	华为公司	1,327.51	64.21%	是
2	维谛技术	305.97	14.80%	否
3	富士施乐高科技(深圳)有限公司	105.31	5.09%	否
4	西安特锐德智能充电科技有限公司	44.08	2.13%	否
5	海思科	34.19	1.65%	是
合计		1,817.06	87.89%	
2017 年度				
序号	客户名称	金额(万元)	占专用配件销售收入比例	是否总销售额前五
1	华为公司	733.15	29.79%	是
2	海思科	605.35	24.60%	是
3	佳信五金	272.27	11.06%	是
4	富士施乐高科技(深圳)有限公司	169.94	6.91%	否
5	深圳市诚和昌实业有限公司	149.47	6.07%	否
合计		1,930.17	78.43%	

华为公司作为公司报告期第一大客户，智能制造设备类产品销售较多，对于专用配件需求较大，因此报告期各期专用配件销售收入占比亦较大。报告期内，公司收入增长主要来源于智能制造设备类产品的销售，公司主要客户除维谛技术及佳信五金系以专用配件销售收入为主外，其他主要客户产品需求均以智能制造设备类产品为主，对专用配件需求较小，从而导致报告期各期专用配件前五大客户与总销售额前五大客户存在差异。

### (三) 技术服务

2020年1-3月				
序号	客户名称	金额(万元)	占技术服务销售收入比例	是否总销售额前五
1	华为公司	74.07	68.67%	是
2	宝德自动化	33.80	31.33%	是
合计		107.87	100.00%	
2019年度				
序号	客户名称	金额(万元)	占技术服务销售收入比例	是否总销售额前五
1	华为公司	1,445.70	89.05%	是
2	鸿富准精密工业(深圳)有限公司	109.70	6.76%	否
3	维谛技术	16.50	1.02%	是
4	深科技	14.98	0.92%	否
5	世豪机电	14.72	0.91%	是
合计		1,601.60	98.66%	
2018年度				
序号	客户名称	金额(万元)	占技术服务销售收入比例	是否总销售额前五
1	华为公司	1,184.42	90.05%	是
2	世豪机电	100.86	7.67%	是
3	维谛技术	17.15	1.30%	否
4	西安特锐德智能充电科技有限公司	4.04	0.31%	否
5	江苏东旭亿泰智能装备有限公司	4.01	0.30%	否
合计		1,310.48	99.63%	
2017年度				
序号	客户名称	金额(万元)	占技术服务销售收入比例	是否总销售额前五
1	华为公司	1,511.56	96.26%	是
2	海思科	19.36	1.23%	是
3	佳信五金	18.24	1.16%	是
4	云汇智联(深圳)科技有限公司	14.24	0.91%	否
5	富士施乐高科技(深圳)有限公司	3.70	0.24%	否
合计		1,567.10	99.80%	

报告期各期,技术服务占当期主营业务收入比例分别为 6.83%、3.22%、2.81%

和 1.29%，占比较小，公司总销售额前五大客户产品需求以智能制造设备类产品为主，客户对技术服务的采购需求不存在明显规律；因此技术服务前五大客户与总销售额前五大客户存在差异。

公司在招股说明书“第六节业务与技术”之“五、（三）、1、（2）各类产品（服务）主要客户情况”中补充披露以上楷体加粗内容。

## 五、补充披露向主要客户销售产品的结构差异，价格及毛利率，与平均价格及毛利率是否存在较大差异

### （一）报告期内，公司累计销售前五大客户主要产品销售结构情况

报告期内，公司累计前五大客户销售收入主要为智能制造设备类产品销售收入，且以检测类及制程类设备为主，报告期累计前五大客户检测类及制程类产品销售收入及其占各客户当期智能制造设备类产品销售收入比例情况如下：

单位：万元，%

客户名称	项目	2020年1-3月		2019年度		2018年度		2017年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
华为公司	检测类	3,017.81	90.72	33,653.61	85.17	14,664.96	65.04	11,416.67	82.12
	制程类	177.59	5.34	4,565.88	11.56	6,958.00	30.86	2,201.33	15.83
合计		3,195.39	96.06	38,219.49	96.73	21,622.96	95.90	13,618.00	97.96
海思科	检测类	1,088.12	92.18	6,956.52	94.89	5,005.97	83.78	3,113.70	72.94
	制程类	91.32	7.74	182.63	2.49	-	-	1,052.29	24.65
合计		1,179.43	99.91	7,139.15	97.38	5,005.97	83.78	4,166.00	97.58
宝德自动化	制程类	1,482.52	100.00	3,180.24	99.67	3,515.70	100.00	-	-
合计		1,482.52	100.00	3,180.24	99.67	3,515.70	100.00		
世豪机电	检测类	-	-	169.28	14.28	12.93	0.99	-	-
	制程类	-	-	1,013.73	85.53	1,293.17	99.01	-	-
合计				1,183.01	99.81	1,306.10	100.00		
发斯特	制程类	-	-	-	-	1,761.19	100.00	-	-
合计				-	-	1,761.19	100.00	-	-

报告期内，受客户自身产品需求影响，公司对华为公司及海思科销售产品以检测类产品为主，而宝德自动化、世豪机电、发斯特等需求主要为制程类产

品，各客户之间产品销售结构存在差异。

(二) 售单价及毛利率情况

公司以智能制造设备类产品销售为主，报告期内，累计前五大客户检测类及制程类产品销售单价及毛利率具体情况如下：

单位：万元/套

2020年1-3月							
类别	项目	华为公司	海思科	宝德自动化	世豪机电	发斯特	当期平均
检测类	销售单价	15.40	12.09	-	-	-	14.36
	毛利率	34.47%	36.13%	-	-	-	35.04%
制程类	销售单价	29.60	30.44	247.09	-	-	84.26
	毛利率	19.86%	22.08%	31.80%	-	-	34.97%
2019年度							
类别	项目	华为公司	海思科	宝德自动化	世豪机电	发斯特	当期平均
检测类	销售单价	12.95	10.28	-	33.86	-	12.54
	毛利率	35.90%	31.95%	-	31.98%	-	35.07%
制程类	销售单价	20.94	30.44	227.16	18.43	-	30.25
	毛利率	18.00%	21.55%	26.36%	26.95%	-	22.48%
2018年度							
类别	项目	华为公司	海思科	宝德自动化	世豪机电	发斯特	当期平均
检测类	销售单价	11.04	8.89	-	6.47	-	10.38
	毛利率	32.78%	25.00%	-	31.24%	-	30.55%
制程类	销售单价	19.82	-	270.44	34.95	103.60	29.30
	毛利率	18.96%	-	34.72%	38.13%	32.92%	27.30%
2017年度							
类别	项目	华为公司	海思科	宝德自动化	世豪机电	发斯特	当期平均
检测类	销售单价	12.00	8.55	-	-	-	11.09
	毛利率	32.15%	30.62%	-	-	-	31.77%
制程类	销售单价	34.94	37.58	-	-	-	36.95
	毛利率	29.80%	29.53%	-	-	-	28.21%

2017年，华为公司各类产品销售单价及毛利率与同期同类产品平均售价及

平均毛利率接近，无明显差异，海思科制程类产品销售单价及毛利率与同期同类产品平均售价及平均毛利率接近，但检测类产品销售单价低于当期平均销售单价，主要原因系2017年公司销售给海思科的检测类产品主要为充电测试类、防水测试类等销售单价相对较低的产品，因此销售单价略低于检测类产品平均单价。

2018年，华为公司检测类产品销售均价及毛利率与同期平均水平接近，无明显差异，但海思科检测类产品销售均价及毛利率略低于同期平均水平，原因系受产品销售结构影响，客户对产品和技术、功能需求上存在差异，因此产品平均销售单价有所差异，从而导致2018年海思科检测类产品平均售价及毛利率略低于同期平均水平。2018年公司对世豪机电检测类产品销售收入为屏幕检测类产品收入，金额较小，产品单价较小，但毛利率与同期平均水平无差异。

2018年华为公司制程类产品销售单价及毛利率均低于同期平均水平，原因系当期销售额占比较大的电池组装设备进行识别、定位及软件功能升级，产品单位成本有所增长，但销售单价与上年持平，毛利率降幅明显。2018年公司新增宝德自动化、发斯特等主要客户，新增客户产品需求主要为制程类设备，均为根据客户具体需求定制化生产，产品销售单价及毛利率均较高。

2019年，华为公司检测类产品销售均价及毛利率与同期平均水平接近，无明显差异，但制程类产品销售单价及毛利率低于同期平均水平，原因系受产品销售结构影响，2019年公司销售给华为公司主要为毛利率较低的电池组装设备，该类产品销售单价低于其他制程类产品销售单价从而拉低了2019年华为公司制程类产品销售单价及毛利率。2019年海思科检测类及制程类产品销售均价及毛利率均与同期平均水平接近，无明显差异。宝德自动化因销售产品主要为单价及毛利较高的贴膜线，因此销售单价及毛利率高于同期平均水平。2019年公司对世豪机电制程类产品销售收入以销售单价较小的小型上下料设备为主，因此销售单价较低。

2020年1-3月，华为公司及海思科检测类产品销售均价及毛利率与同期平均水平无明显异常，制程类产品销售单价及毛利率较同期平均水平偏低原因系2020年1-3月，公司销售给宝德自动化的贴膜设备及销售给深科技的智能电表



生产线均属于技术实现难度较大的整线类设备，销售单价较高，因此当期制程类产品均价上升至 84.26 万元。

公司在招股说明书“第六节业务与技术”之“五、(三)、1、(3)向主要客户销售产品的结构差异，价格及毛利率”中补充披露以上楷体加粗内容。

#### 六、结合产品使用寿命、升级换代周期，补充披露报告期各期，同一客户向发行人多次购买产品的情形及合理性

同一客户向发行人多次购买产品与发行人产品的使用寿命、升级换代周期之间的关系不大。同一客户向发行人多次购买产品主要原因包括以下几个方面：

(一) 主要客户产能扩大：近年来，发行人主要客户经营规模不断扩大，其产品销量保持快速增长，导致向发行人采购的设备数量增加，以满足其扩产需求；

(二) 下游产品检测项目增加：以智能手机及对应的检测设备为例，同一系列的智能手机一般每年进行一次升级换代，但智能手机的升级换代并不意味着检测设备需要随之升级换代。当前后两代的智能手机都有相同检测项目时，客户不一定会向发行人采购新的设备。但如果智能手机应用了新技术，或增加新的功能，又或因其设计导致结构外观等发生变化，客户会向发行人采购新的产品以应对新的检测需求。因此客户向发行人多次购买产品，与客户的产品所涉及的技术、结构、功能等变化程度有较大的关系，与产品升级换代周期没有必然的联系；(三) 人工成本上升带来的自动化趋势：传统的智能手机检测多采用人工进行检测，近年来在国内人口红利逐渐消失的趋势背景下，随着劳动力成本不断上升，对自动化尤其是智能化设备的市场需求日益显著，发行人客户也不断提高其自动化水平，智能制造设备需求的提升使得客户多次采购发行人产品。

公司在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、(三)、7、同一客户向发行人多次购买产品的情形及合理性”中补充披露以上楷体加粗内容。

#### 七、结合主要客户行业地位、议价能力、对采购成本及质量的控制，补充披露客户集中度高对发行人持续经营能力的影响

(一) 结合主要客户行业地位，补充披露客户集中度高对发行人持续经营能

## 力的影响

华为公司是全球领先的智能终端品牌。根据 2019 年 7 月美国《财富》杂志发布的排名，其世界 500 强中排名第 61 位，2019 年及 2020 年上半年其营业收入为 8,588.33 亿元和 4,540 亿元，其中 2019 年度消费者业务收入达 4,673.04 亿元和 2,558 亿元，当年智能手机出货量市场份额达 17.55%。作为信息与通信技术领域的全球领先企业，以智能手机为主的消费者业务是其重要的收入来源，其有望在终端设备领域将持续保持高投入。

华为公司 2019 年年度报告指出，其已建立了一整套严密有效的业务连续性管理体系。过去一段时间，华为在“实体清单”下依然保持增长，充分验证了管理体系的有效性。目前其主力产品供应都有多元化方案，无论外部环境如何变化，华为公司都有信心确保对客户的供应、交付和服务。

华为作为公司报告期内的最大客户，未来仍将是公司十分重要的战略客户。其良好的市场表现、出色的经营业绩，为公司发展壮大提供了良好外部环境，成为华为公司的供应商后，公司在持续为客户服务的同时，在智能制造领域形成了多样化解方案提供能力和快速响应客户等综合服务能力，积累了技术和研发优势、客户资源优势和品牌优势，有助于发行人持续开拓市场、不断拓展产品应用领域，为发行人未来发展打下了良好的发展基础。

公司在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、（四）3、相关的业务具有稳定性以及可持续性”中补充披露以上楷体加粗内容。

## （二）结合主要客户议价能力，补充披露客户集中度高对发行人持续经营能力的影响

发行人主要客户的议价能力主要受下列因素的影响：相对于供应商数量的客户数量、单个客户的购买量、可供客户选择的替代产品数量、客户选择替代产品的成本、客户是否进入上游领域以及客户对产品信息了解程度。

就智能手机产业链而言，智能手机品牌形成了寡头垄断的竞争格局，智能

手机厂商相对于能够提供智能制造设备的供应商相对较少，下游客户的需求相对单一供应商而言购买量大，且发行人提供的产品为定制化设备，客户对产品信息了解程度较通用设备强，因此客户的议价能力较高。

但由于下游客户的需求相对于整个智能制造设备行业而言相对较小，与若干家供应商建立合作关系，一方面具有经济性，另一方面是为了减少由于单一供应商的供应中断或者产品质量问题对产品供应和交付造成的影响，并非由于客户规模较大，少数供应商无法满足其需求。且由于发行人产品定制化程度高，主要客户对供应商考核认证周期较长，且要求严格，因此能够在短时间内向客户提供相关检测设备的供应商数量有限，可供客户选择的替代供应商数量较少，转换成本较高，一旦成为合格供应商，不会轻易被更换。此外，相对客户规模而言，进入发行人所处行业吸引力不足。上述因素使得客户的议价能力有所削弱。

发行人主要客户将可持续发展作为战略重要组成部分，深化与客户、供应商和行业组织的合作，通过采购业务推动供应商可持续发展，因此，发行人主要客户不存在利用其优势地位损害供应商的情形，双方的合作是市场化竞争的结果，不会对发行人持续经营能力产生重大不利影响。

公司在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、（四）3、相关的业务具有稳定性以及可持续性”中补充披露以上楷体加粗内容。

### （三）结合主要客户对采购成本及质量的控制，补充披露客户集中度高对发行人持续经营能力的影响

相对于智能终端产品的销售规模，智能制造设备投入占比不大，但可以大幅提高生产效率和产品质量，同时降低产品因质量问题而导致的品牌打击风险。报告期内，公司对华为公司销售收入分别为 16,146.74 万元、25,059.40 万元、43,686.23 万元和 3,972.60 万元，发行人主要客户消费者业务销售收入分别为 2,403.72 亿元、3,488.52 亿元、4,673.04 亿元和 1,106.16 亿元，发行人对其销售收入占其消费者业务收入的比例分别为 0.067%、0.072%、0.094%和 0.036%，均不到千分之一。且 2017 年至 2019 年发行人主要客户固定资产中新增机器设

备金额分别为 12.20 亿元、29.11 亿元和 42.30 亿元，增幅分别达 138.60%和 45.31%，复合增长率达 86.20%。发行人向主要客户供应的设备不属于其主要的业务成本，因此主要客户对其采购成本的控制不会对发行人持续经营能力产生重大不利影响。

发行人主要客户坚持“质量优先”战略，对其产品的质量要求较高，如果某产品出现质量问题而未被发现流入市场，则对客户品牌声誉造成重大负面影响。而发行人提供的设备负责主要客户产线中的检测流程，能够帮助客户对产品质量进行检测，尽量避免质量问题，因此主要客户对发行人产品具有较强的需求，主要客户对质量的控制不会对发行人持续经营能力产生重大不利影响。

公司在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、（四）3、相关的业务具有稳定性以及可持续性”中补充披露以上楷体加粗内容。

八、补充披露将产品销售至非终端客户的整体情况，包括客户名称、主营业务、产品名称及用途、数量、金额，相应客户的终端客户名称，向非终端客户销售的收入确认依据，是否具有商业实质，单价与同期直接销售至终端客户的同类产品是否存在差异并解释差异原因

（一）产品销售至非终端客户的整体情况，包括客户名称、主营业务、产品名称及用途、数量、金额，相应客户的终端客户名称

#### 1、销售收入按终端与非终端客户分类

以客户是否为产品的最终使用方来分类，公司客户可以分为终端客户及非终端客户。报告期内，公司产品主要销售给华为公司等终端客户。但在智能制造设备领域，由于不同的厂商在产品优势、产品种类、生产能力等方面存在差异，基于资源配置效率考虑，部分客户向公司采购相关产品后再加工、改造为其产品，或与其它产品进行组装、调试，集成为综合设备或整条产线再销售给其下游客户；或因客户产能不足、缺乏个别流程或产品的生产加工能力而向公司采购产品，并销售给其下游客户，从而成为公司的非终端客户，该等非终端

客户一般亦为智能制造装备行业的生产厂商，而非贸易类型企业，其下游客户主要为华为公司、富士康、京东方、比亚迪等业内知名企业。报告期内公司营业收入按终端与非终端客户分类情况如下：

单位：万元，%

项目	2020年1-3月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
终端	4,883.19	58.38	46,122.69	79.68	27,308.97	66.89	17,862.71	76.57
非终端	3,481.18	41.62	11,761.61	20.32	13,515.37	33.11	5,465.35	23.43
合计	8,364.37	100.00	57,884.31	100.00	40,824.34	100.00	23,328.07	100.00

报告期内，非终端客户销售收入占当期营业收入比分别为 23.43%、33.11%、20.32%、41.62%，总体收入占比不高，其中 2018 年及 2020 年一季度占比相对较高。2018 年非终端客户收入占比较 2017 年有所增加原因系 2018 年公司新增宝德自动化、艾克斯、发斯特等客户，购买产品主要为制程类产品，其下游客户主要为京东方、富士康、比亚迪等；2020 年 1-3 月非终端客户销售收入占比增幅较大原因系受春节及疫情影响，检测类产品需求增长有所放缓，而当期销售给宝德自动化的贴膜设备完成交付验收导致非终端制程设备收入增加。

## 2、报告期各期主要非终端客户产品销售及相应终端客户情况

报告期各期，公司累计前五大非终端客户销售金额及相应的终端客户名称情况如下：

单位：万元

客户名称	主营业务	主要产品名称/用途	相应终端客户	2020年1-3月	2019年度	2018年度	2017年度
海思科	智能制造（手机制造设备、检测设备、卫星零部件）	智能制造设备类产品/进一步组装调试后销售	华为公司/比亚迪/富士康等	1,183.74	7,335.26	6,011.49	4,893.83
宝德自动化	电子半导体工业自动化设备等	智能制造设备类产品/进一步加工、优化和调试后销售	京东方/深天马等	1,516.32	3,222.46	3,516.83	-

世豪机电	自动化设备的生产、销售等	智能制造设备类产品/部分产品需要与自有设备组合后再销售	富士康/大族激光/格力电器等	-	1,203.89	1,411.76	3.12
发斯特	专业非标自动化设备制造等	智能制造设备类产品/需要进一步加工、优化和调试后销售	富士康/比亚迪等	-	-	1,761.19	-
艾克斯	自动化非标专业设备的研发、设计、销售等	智能制造设备类产品/进一步加工、优化、改造、组装或集成后销售	富士康/美的等	-	-	814.10	24.28
合计				2,700.06	11,761.61	13,515.37	4,921.24
占非终端客户销售收入比				77.56%	100.00%	100.00%	90.04%

报告期内，累计前五大非终端客户销售收入占同期非终端收入比例分别为90.04%、100%、100%、77.56%，且以智能制造设备类产品为主。2020年1-3月受口罩机非终端客户销售影响，累计前五大非终端客户收入占有所下降。

### 3、对主要非终端客户销售智能制造类设备类产品情况

报告期内累计前五大非终端客户智能制造设备类产品用途、数量及金额如下：

单位：套（台）、万元

客户名称	是否向终端客户销售同类产品	产品用途	2020年1-3月		2019年度		2018年度		2017年度	
			数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
海思科	是	检测	90	1,088.12	677	6,956.52	563	5,005.97	364	3,113.70
	是	制程	3	91.32	6	182.63	-	-	28	1,052.29
	是	辅助类及其他	1	1.03	242	192.31	270	969.30	10	103.12
合计			94	1,180.46	925	7,331.46	833	5,975.27	402	4,269.12
宝德自动化	否	制程	6	1,482.52	14	3,180.24	13	3,515.70	-	-
		辅助类及其他	-	-	3	10.48	-	-	-	-
合计			6	1,482.52	17	3,190.73	13	3,515.70	-	-

世豪 机电	是	检测	-	-	5	169.28	2	12.93	-	-
		制程	-	-	55	1,013.73	37	1,293.17	-	-
		辅助类 及其他	-	-	1	2.21	-	-	-	-
	合计	-	-	61	1,185.22	39	1,306.10	-	-	
发斯 特	否	制程	-	-	-	-	17	1,761.19	-	-
艾克斯	是	制程					70	807.89		

公司的产品主要应用于以智能手机为代表的移动智能终端行业，由于下游行业属于高科技密集和资本密集型产业，市场集中度较高。随着公司的成长与发展，一方面，公司加强与原有客户如华为公司、海思科的合作，海思科作为华为公司、比亚迪、富士康等企业的供应商，业务需求保持稳定增长；另一方面，为减少大客户依赖，报告期内公司采取了稳定扩张的战略，拓展产品种类，积极开发新客户，如向宝德自动化、世豪机电等客户实现销售贴膜设备、手机组装设备等制程类产品，该等客户主要为京东方、富士康等知名企业的供应商，从而使得报告期内公司实现一定比例的非终端客户销售收入。

(二) 向非终端客户销售的收入确认依据，是否具有商业实质，单价与同期直接销售至终端客户的同类产品是否存在差异并解释差异原因

#### 1、向非终端客户销售的收入确认依据

公司向非终端客户销售的收入确认依据主要为：

对于智能制造设备类产品和专用配件的销售，公司在将商品交付客户，并由客户验收合格后确认收入；对于技术服务，报告期内公司对非终端客户提供技术服务均为维修改造服务，公司按照合同约定内容提供服务，在服务完成并经客户验收合格后，确认收入。具体确认方法为：在与客户签订销售合同或获取相关销售订单后，公司按合同/订单约定将产品交付至客户并经客户验收，从客户处取得验收凭证并确认收入，公司除按照合同约定在质保期内为客户提供质量保证服务外，不再对产品享有控制权及使用权，产品相关风险报酬已转移，符合收入确认条件。

报告期内，公司上述非终端客户为智能装备行业的生产厂商，而非贸易类型企业，拥有完整的产供销业务体系以及其他必要资源开展有关生产经营活动，具备提供相关产品或服务的能力，其下游客户主要为华为公司、富士康、京东方、比亚迪等业内知名企业。如上文所述，由于不同的厂商在产品优势、产品种类、生产能力等方面存在差异，报告期内公司与该等非终端客户发生的交易基于真实的业务需求，具有合理性。此外，公司与该等非终端客户销售业务均基于真实有效的合同约定，相关产品销售价格定价合理、公允，公司依据有关验收凭证确认收入，期后不存在重大异常退货或回款情况，且公司与该等非终端客户不存在关联关系。因此，公司向非终端客户销售的收入具有商业实质。

## 2、单价与同期直接销售至终端客户的同类产品对比情况

报告期内，公司销售至终端与非终端客户同类产品销售单价区间对比情况如下：

单位：万元

2020年1-3月		
产品类别	非终端销售价格区间	终端销售价格区间
射频测试类	14.38	10.66-16.04
上下料机器人	30.44	28.82-30.38
2019年度		
产品类别	非终端销售价格区间	终端销售价格区间
射频测试类	4.22-14.43	4.36-18.32
整机加载检测类	15.59-15.88	17.03-18.77
上下料机器人	7.92-32.05	8.32-30.72
2018年度		
产品类别	非终端销售价格区间	终端销售价格区间
射频测试类	3.62-19.81	4.36-17.20
整机加载检测类	15.30-15.59	14.06-17.03
上下料机器人	9.48-44.83	17.9-33.24
电池组装设备	11.54	18.52-18.80
2017年度		
产品类别	非终端销售价格区间	终端销售价格区间
射频测试类	3.89-14.40	4.07-20.50



2020年1-3月		
整机加载检测类	13.86-16.92	12.00-17.20
上下料机器人	14.74-32.05	30.68-32.35

注：以上产品销售价格区间为各期各类产品终端与非终端客户主销机型对应价格区间，其中2018年电池组装设备和2020年射频测试类产品及上下料机器人对非终端客户主要销售机型相对集中，因此仅列示平均单价。

由上表可知，报告期内，终端与非终端客户同类产品主要集中于射频测试类、整机加载检测类、上下料机器人及电池组装设备等产品，受产品销售结构及客户定制需求影响，终端与非终端客户同类产品之间销售单价均存在差异。公司智能制造设备类产品具有定制化特点，产品功能及复杂度差异较大，公司在生产过程中根据客户具体生产制造需求，对产品实现功能及整体性能进行调整，相应的产品销售价格随客户需求增减变动而变动，从而导致同类产品销售单价差异较大。具体分析如下：

2017年，整机加载检测类产品终端与非终端客户产品销售价格区间基本一致，射频测试类产品终端与非终端客户产品销售价格区间有所差异，主要原因系2017年公司向终端客户销售部分单价较高的车载射频测试设备，而当期对终端客户射频测试类产品主销机型销售单价约为14.75万元，与非终端客户销售单价无明显差异。2017年上下料机器人销售价格区间差异较大，但同期销售给终端与非终端客户的同款上下料机器人销售价格均为30万元左右，无明显差异。

2018年，射频测试类及整机加载检测类产品终端与非终端客户产品销售价格区间基本一致，上下料机器人及电池组装设备终端与非终端客户销售价格区间差异较大，主要原因系2018年销售给非终端客户的上下料机器人中部分产品技术实现难度较大，从而导致销售单价较高，2018年公司销售给非终端客户的电池组装设备在产品功能完整性上与终端客户产品有差异，从而导致销售单价较低。

2019年及2020年1-3月各类产品终端与非终端销售价格区间不存在明显差异。

综上，报告期内，公司产品以定制化产品为主，同类产品中产品型号种类较多，产品性能、功能完整性存在差异，因此受客户定制需求及产品销售结构

**影响，公司非终端与终端客户之间同类产品销售价格区间存在差异。**

公司在招股说明书“第六节业务与技术”之“五、(三)、9、对终端和非终端客户的交易情况”中补充披露以上楷体加粗内容。

## **九、请中介机构核查并发表明确意见**

### **(一) 核查程序**

申报会计师执行了以下核查程序：

1、了解与销售与收款相关的内部控制，评价这些控制的设计是否健全，并测试相关内部控制的运行有效性，确定其是否得到执行；

2、访谈发行人管理层及相关人员、了解发行人报告期内收入构成及产品结构及其用途，各主要产品特点、规模及销售情况；了解发行人报告期各期主要客户行业地位、历史合作方式、开拓方式、订单和业务的获取方式及其变动情况及原因；了解发行人产品使用寿命及其升级换代周期；

3、获取发行人销售明细表，分析发行人报告期内收入成本结构构成及其变动情况并分析其原因的合理性，并对主要客户产品销售结构变动情况进行分析；了解公司终端与非终端客户销售情况，并对其产品销售结构及毛利率差异进行分析；

4、对主要客户实施访谈，了解其经营范围、规模、与发行人间的业务往来情况，了解发行人与报告期内前五大客户的历史合作情况、客户开拓方式、销售产品类别、订单和业务的获取方式，发行人取得客户的认证或进入客户的供应商名单情况，业务持续性情况，发行人报告期内主要客户销售金额变动情况，退出前五大销售客户的原因，是否存在质量纠纷情况；获取主要销售合同和订单，分析客户需求对发行人营业收入、产品结构的影响，并对报告期各期的销售收入及期末往来余额进行函证； 5、查阅发行人会计账簿，与客户签订的合同，订单台账，了解与报告期内前五大客户的历史合作情况、销售产品类别、订单和业务持续性情况；

6、查阅发行人主要客户公开披露文件，并对发行人实际控制人进行访谈，

了解发行人主要客户的议价能力、对采购成本及质量的控制情况，了解上述因素对发行人持续经营能力的影响；

7、获取发行人报告期各期末应收账款明细表，并将各期末应收账款前五名与各期销售前五名客户进行对比，分析其差异原因；

8、对销售收入执行测试程序，检查销售凭证，检查销售合同、出库单、验收单/签收单、增值税发票等原始凭证，判断销售收入确认是否准确，是否记录在正确的期间；

9、根据公开可查阅的信息，对比同行业其他公司经营业绩、上下游、行业发展等，分析报告期各期营业收入整体变动的原因及合理性。

## **(二) 核查意见**

经核查，我们认为：

1、发行人已按照主要客户和所购买产品用途披露相关收入情况，得益于行业整体良好的发展情况以及报告期内下游客户的快速发展，发行人报告期内新增营业收入来源合理、真实；

2、发行人已补充披露与报告期内前五大客户的历史合作情况、客户开拓方式、销售产品类别、订单和业务的获取方式，发行人取得客户的认证或进入客户的供应商名单情况，业务持续性情况及判断依据；目前，发行人客户中华为公司、宝德自动化、海思科、深科技、世豪机电、维谛技术等客户的业务具有持续性，发行人具有持续经营能力；

3、发行人已补充披露报告期内主要客户销售金额变动情况，受客户采购计划安排、客户下游整体业务调整以及部分客户需求具有偶发性等因素影响，部分企业退出前五大销售客户，该等客户销售额总体不大，退出前五大客户具有真实性和合理性，发行人与退出前五大销售客户不存在重大质量纠纷情况；

4、发行人报告期各类别产品销售收入前五大客户结构与总销售额前五大客户存在部分差异，主要原因系受主要客户产品需求差异所致，差异部分客户整体收入占比较小；

5、发行人已披露主要客户产品销售结构差异，报告期内，受客户产品需求差异影响，主要客户部分期间所购产品价格与毛利率，与平均价格及毛利率存在差异，由于主要客户每年定制和购买产品有所变化，因此其差异原因具有合理性；

6、发行人已结合产品使用寿命、升级换代周期，补充披露报告期各期，同一客户向发行人多次购买产品的情形及合理性，鉴于主要客户产能扩大、下游产品检测项目增加和人工成本上升带来的自动化水平提升等因素，同一客户向发行人多次购买产品具有合理性；

7、发行人已结合主要客户行业地位、议价能力、对采购成本及质量的控制，补充披露客户集中度高对发行人持续经营能力的影响；发行人客户集中具有行业普遍性，主要客户华为公司行业地位稳固，且不为发行人关联方，发行人与华为公司的合作是市场化方式建立的，双方已建立长期稳定的合作关系，在客户稳定性与业务持续性方面总体保持稳定；

8、报告期内，发行人对终端客户销售占比较大，并披露了向主要非终端客户的销售情况，以及收入确认依据；发行人与非终端客户交易价格受产品需求差异的影响，其销售单价有所差异，差异原因合理；非终端客户因自身产能不足等经营需要而产生向发行人购买产品的需求，相关产品销售价格公允、合理，发行人与非终端客户之间的交易具有商业实质。

## 问题 16、关于收入季节性

报告期内发行人下半年收入占比分别为 56.13%、77.31%、78.55%。

请发行人补充披露以下事项：（1）2017 年与 2018 年、2019 年季节性存在差异的原因，发行人经营模式、结算条款等是否发生变化；（2）招股说明书披露，智能移动终端下半年新品发布，需求相对旺盛，验收较多；结合下游客户出货数据，补充披露发行人收入集中于下半年是否主要受产品结构影响、发行人智能制造装备产品是否主要为下游客户销售前检测用设备；（3）发行人与同行业上市公司收入的季节分布存在差异；结合产品结构，补充披露季节分布与同行业存在差异的原因；（4）报告期各期 1 季度主要财务数据的对比情况，是否存在显著差异、差异产生的原因、相关影响因素的可持续性；（5）平面口罩机与公司现有技术之间的关系，与发行人现有产品的原材料、模块部件是否通用；（6）发行人四季度收入占全年营业收入的比例与同行业可比公司是否存在

差异、差异产生的原因及合理性；(7) 结合四季度收入占全年营业收入的比例、收入确认的内部控制措施，补充披露发行人是否存在跨期确认收入的情形。

请保荐人及申报会计师对报告期内发行人的销售进行核查，说明相关收入确认是否与发行人收入政策一致，收入是否存在跨期情形，收入确认及列报是否符合会计准则的要求。

回复：

一、2017 年与 2018 年、2019 年季节性存在差异的原因，发行人经营模式、结算条款等是否发生变化

报告期内，公司各季度销售收入具体情况如下：

单位：万元，%

季度	2020 年 1-3 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	8,361.54	100.00	2,497.13	4.31	1,369.20	3.35	3,207.71	13.95
第二季度	-	-	9,916.13	17.13	7,894.01	19.34	6,878.01	29.92
第三季度	-	-	18,448.35	31.88	12,100.09	29.64	5,268.45	22.92
第四季度	-	-	27,011.23	46.67	19,454.91	47.66	7,636.86	33.22
合计	8,361.54	100.00	57,872.84	100.00	40,818.21	100.00	22,991.02	100.00

报告期内，公司主要经营模式并未发生重大变化，通常在获得客户订单、完成产品交付且经客户验收确认后确认相应收入，与主要客户的结算条款也不存在重大变化，在完成产品销售后按照约定的结算条款付款，结算条款在报告期内也基本保持一致。公司营业收入在报告期内具有一定的季节性特征，下半年主营业务收入占比相对较高，主要系受下游行业生产计划和固定资产投资计划的影响。最近三年，公司下半年收入占比分别为 56.14%、77.30%、78.55%，其中 2018 和 2019 年占比相对稳定，而 2017 年下半年收入仅略高于上半年，主要系受主要客户华为公司的影响，由于 2016 年下半年以来，全球智能手机市场发展态势较好，全球手机厂商销售量在 2016 年第四季度达到 4.32 亿部，为近年销量最高的一个季度，而华为公司当季的销售量超过 4,000 万部，增长明显，因此华为公司为了能够凭借良好的市场环境持续推动其智能手机业务发展，进

一步提升智能手机市场占有率，其在 2017 年上半年对智能装备也有较大需求，随着相关产品在 2017 年上半年陆续完成交付及验收，公司当期上半年收入占比有所提升，而华为公司当年也因为发展较快，全球市场份额突破 10%。

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、（一）、4、（1）各季度营业收入”中补充披露以上楷体加粗内容。

**二、招股说明书披露，智能移动终端下半年新品发布，需求相对旺盛，验收较多；结合下游客户出货数据，补充披露发行人收入集中于下半年是否主要受产品结构影响、发行人智能制造装备产品是否主要为下游客户销售前检测用设备**

公司主要下游客户华为公司最近三年下半年的手机出货量占比均超过 50%，因此受到下游行业生产计划和固定资产投资计划的影响，公司营业收入呈现一定季节性特征。

最近三年，公司智能制造设备类产品下半年销售结构情况如下：

单位：万元，%

项目	2019 年下半年		2018 年下半年		2017 年下半年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
检测类	35,296.07	83.85	15,664.06	53.12	7,858.46	74.45
制程类	5,775.08	13.72	11,943.98	40.51	2,177.42	20.63
辅助类及其他	1,022.82	2.43	1,877.42	6.37	519.59	4.92
合计	42,093.97	100.00	29,485.47	100.00	10,555.47	100.00

报告期内，公司主要产品智能制造设备类产品下半年销售收入结构与全年的销售收入结构并不存在重大差异，收入季节性主要是因为下游行业生产计划和固定资产投资计划的影响所致，客户购买公司产品后，主要作为固定资产使用，且主要应用于客户产品制造过程中的生产和检测环节，而非销售前检测用。公司产品主要应用于智能终端、智能摄像机和 5G 基站器件等产品制造领域，对下游产品的电性能、光学性能、音频性能、触感性能、防水性能、可靠性、外观、尺寸等进行检测，或实现生产过程中的精密焊接、精密贴合、组装包装、移载物流等工作。公司提供的相关设备能够有效地提升下游客户生产过程的自动化、数

字化、网络化和智能化水平，较大程度提高产品质量和生产效率，降低不良率，维护客户品牌价值。

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、（一）、4、（2）主要产品下半年收入构成”中补充披露以上楷体加粗内容。

### 三、发行人与同行业上市公司收入的季节分布存在差异；结合产品结构，补充披露季节分布与同行业存在差异的原因

最近三年，公司与同行业上市公司上下半年收入情况占比如下：

同行业上市公司	时间	2019 年度	2018 年度	2017 年度
博杰股份	上半年	49.15%	41.75%	-
	下半年	50.85%	58.25%	-
联得装备	上半年	49.92%	44.16%	44.64%
	下半年	50.08%	55.84%	55.36%
易天股份	上半年	49.87%	39.75%	-
	下半年	50.13%	60.25%	-
佰奥智能	上半年	43.51%	47.10%	26.83%
	下半年	56.49%	52.90%	73.17%
平均	上半年	<b>48.11%</b>	<b>43.19%</b>	<b>35.74%</b>
	下半年	<b>51.89%</b>	<b>56.81%</b>	<b>64.26%</b>
公司	上半年	<b>21.45%</b>	<b>22.69%</b>	<b>43.87%</b>
	下半年	<b>78.55%</b>	<b>77.31%</b>	<b>56.13%</b>

注：博杰股份和易天股份未直接披露 2017 年上下半年的营业收入分布情况，故不进行比较。

由上表可知，受具体产品结构及下游客户类型不同的影响，公司与同行业上市公司收入的季节分布存在一定的差异，但普遍存在季节性，收入主要来自于下半年。针对产品结构，公司与同行业上市公司产品结构差异情况具体如下：

同行业上市公司	主要产品
博杰股份	所售测试和组装设备已应用于苹果 iPhone 系列手机、苹果电脑(Macbook、iMac、Mac mini 等)、Homepod 音响、无线耳机、TV Box、iPad、Apple Pencil、Apple Watch 等产品
联得装备	所售设备运用于平板显示面板后段模组组装工序，即平板显示器件中显

同行业上市公司	主要产品
	示模组，主要是 TFT-LCD、OLED 显示模组，以及触摸屏等相关零组件的模组组装生产过程，其设备生产的平板显示器件及相关零组件是智能手机、移动电脑、平板电视、液晶显示器等终端产品中不可或缺的组成部分。
易天股份	偏光片贴附系列设备是最主要的产品，2016 年至 2018 年占营业收入的比例均在 50%以上。偏光片贴附系列设备是平板显示模组组装工序的重要生产设备，用于完成显示面板与上下偏光片的自动贴附。
佰奥智能	智能组装设备包括生产线和单机两个类别产品，其中以生产线产品为主，主要包括手机精密组件智能组装生产线、平板电脑精密组件智能组装生产线、汽车天窗装配生产线、汽车安全气囊气体发生器装配生产线、汽车电路控制盒组装生产线等。
公司	公司主要产品为检测类设备和制程类设备，主要应用于智能终端、智能摄像机和 5G 基站器件等产品制造领域，对下游产品的电性能、光学性能、音频性能等进行检测，或实现生产过程中的精密焊接、精密贴合、组装包装、移载物流等工作。

资料来源：同行业上市公司招股说明书和定期报告等公开披露资料。

虽然均为智能装备行业企业，但同行业上市公司在具体产品上均存在一定差异，从而导致同行业上市公司在收入季节分布上与公司存在一定差异。博杰股份与苹果公司在全产品线上具有深度合作关系，苹果公司在全年不同时期均会发布不同新品，使得博杰股份可以在不同季节为苹果公司配套提供不同设备；联得装备和易天股份以屏类设备为主，其对应的终端产品可以广泛应用智能手机、移动电脑等不同电子产品，涉及的终端产品种类较多，屏幕制造商针对不同终端产品的屏幕备货生产的时间也不尽相同，从而使得收入季节性特征与公司存在差异；佰奥智能所销售的智能组装设备以生产线为主，并应用于手机、汽车等不同行业，其产品受下游不同行业的影响，从而导致收入季节性与公司存在一定差异。报告期内，公司主要以单体智能制造设备为主，主要应用于以智能手机为代表的智能终端产品，公司受主要客户的影响，一方面是该类客户下半年新品发布前后需要及时备产销售，而且春节等传统假日对于智能移动终端需求相对旺盛，结合市场消费需求情况，客户下半年产品验收较多；另一方面，目前国内智能移动终端产品相关的生产商相对集中，规模较大，且通常具有较强的预算管理制度，受客户自身预算管理制度的影响，公司下半年收入占比较大，从而导致公司收入确认具有季节性特征。

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、（一）、



4、(3) 与同行业上市公司对比”中补充披露以上楷体加粗内容。

#### 四、报告期各期 1 季度主要财务数据的对比情况，是否存在显著差异、差异产生的原因、相关影响因素的可持续性

##### 报告期各期第一季度主要财务数据

单位：万元

项目	2020 年 1-3 月	2019 年 1-3 月	2018 年 1-3 月	2017 年 1-3 月
营业收入	8,364.37	2,501.02	1,370.14	3,207.71
利润总额	2,398.58	3.02	-469.19	374.55
净利润	2,126.55	-159.39	-517.83	366.47
归属于母公司股东的净利润	2,135.81	-142.38	-517.83	366.47

2017年第一季度，营业收入较高于2018及2019年第一季度，主要系受主要客户华为公司的影响，由于2016年下半年以来，全球智能手机市场发展态势较好，全球手机厂商销售量在2016年第四季度达到4.32亿部，为近年销量最高的一个季度，而华为公司当季的销售量超过4,000万部，增长明显，因此华为公司为了能够持续推动其智能手机业务发展，进一步提升智能手机市场占有率，其在2017年第一季度对智能装备也有较大需求，随着相关产品陆续完成交付及验收，公司当期第一季度收入高于2018年和2019年同期。此外，由于2017年初公司整体经营规模较小，销售费用、管理费用等期间费用相关固定支出较低，从而导致2017年第一季度略有盈利。

2018年第一季度出现一定亏损，原因系继2016年第四季度达到峰值后，2017年国内智能手机出货量有所回落，且华为公司市场占有率于2017年三季度有所减少，受此影响，华为公司2018年第一季度需求有所减少，公司销售收入金额相应较少。为适应不断变化的市场及客户需求，2018年公司进一步加大研发投入，积极开发新技术、新产品，同时积极开拓新市场、开发新客户，从而导致成本费用等各项支出较上年同期有所增长，进而导致2018年第一季度净利润为负。

2019年第一季度公司略有亏损，但亏损金额较上年同期有所收窄，原因系

随着主要客户华为公司市场占有率的逐步提升，公司产品销售收入有所增长，毛利有所增加，但随着公司经营规模的不断扩大，固定支出亦有所增加，2019年第一季度公司未能实现盈利。

2020年第一季度公司实现归母净利润2,135.81万元，原因系受产品验收周期及客户需求的影响，2020年第一季度产品验收较多，同时受春节及疫情影响，公司各项期间费用支出有所减少，从而导致2020年第一季度公司实现净利润较高。

综上，受行业季节性及第一季度春节假期影响，2018及2019年第一季度公司出现小幅亏损，但随着与主要客户合作的不断深入，公司整体业绩情况持续向好，且不断丰富行业经验以及不断提升的技术储备都将支持公司业务不断发展，但由于受到美国商务部管制新规的限制，公司在一定程度上存在经营业绩下滑的风险。

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、（一）、4、（4）报告期各期第一季度经营情况”中补充披露以上楷体加粗内容。

#### **五、平面口罩机与公司现有技术之间的关系，与发行人现有产品的原材料、模块部件是否通用**

为了能够满足客户的不同制造需求，拓宽产品的应用领域，公司除提供检测类产品外，还承接制程类产品的订单。报告期各期，制程类产品的销售金额分别为3,473.72万元、15,411.69万元、9,377.87万元及3,202.04万元，占比分别为18.32%、41.17%、17.82%及41.88%，其中2018年和2020年1-3月，制程类产品收入占比有所上升，主要包括贴膜设备、电池组装设备和上下料机器人等。2020年1-3月，受疫情因素影响，公司有少量平面口罩机的收入，由于平面口罩机在机械、产品成型、产品传送、电气控制等方面的技术与公司现有的点胶、固化成型、皮带传送、电控系统等技术较为接近，而且生产平面口罩机所需材料包括铝板、钢板、轴承、齿轮、链条、电机气缸等与现有原材料具有一定的通用性，通过结合现有技术和部分通用材料，公司完成了平面口罩机的生产制造，并实现了少量收入，但对2020年1-3月经营业绩影响较小。

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、(一)、2、(1)、①收入构成变动分析”中补充披露以上楷体加粗内容。

## 六、发行人四季度收入占全年营业收入的比例与同行业可比公司是否存在差异、差异产生的原因及合理性

最近三年，公司与同行业上市公司第四季度收入占比情况如下：

同行业上市公司	2019 年度	2018 年度	2017 年度
博杰股份	20.34%	24.57%	-
易天股份	29.29%	36.19%	37.60%
联得装备	28.56%	25.49%	24.54%
佰奥智能	47.92%	-	-
平均值	31.53%	28.75%	31.07%
公司	46.67%	47.66%	33.22%

注：

①数据来源于同行业上市公司招股说明书和定期报告等公开披露资料，部分年度相关数据未披露；

②除易天股份 2017 年和 2018 年为第四季度收入占主营业务收入外，同行业上市公司数据为第四季度营业收入占全年营业收入的比例；

③佰奥智能未直接披露相关数据，根据其招股说明书所披露的“2019 年第四季度完成客户最终验收或交货的项目实现收入 20,214.85 万元”相关数据计算所得。

公司与同行业上市公司第四季度收入占比存在一定的差异，主要还是受具体产品结构及下游客户类型不同的影响。目前公司客户相对集中，其具有较强的预算管理制度，而且公司相关产品主要应用于智能手机，因此四季度收入占比相对较高。博杰股份、易天股份和联得装备所生产制造的智能制造装备对应终端产品涉及了苹果全系列产品以及不同智能终端屏幕等，因此四季度收入占比低于公司，而佰奥智能订单项目存在一定的执行周期，产品最终验收及销售收入的确认一般较多集中在下半年，2019 年四季度的收入占比也相对较高。

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、(一)、4、(3)与同行业上市公司对比”中补充披露以上楷体加粗内容。

## 七、结合四季度收入占全年营业收入的比例、收入确认的内部控制措施，补

## 充披露发行人是否存在跨期确认收入的情形

虽然公司主营业务收入受下游行业影响存在一定的季节性特征，四季度收入占比相对较高，但公司针对收入确认制定并执行较为严格的内部控制制度。一方面，产品发出后公司业务部门及时跟进客户验收确认情况，尤其是在报告期末，公司会整体梳理发出商品情况，确保符合收入确认条件的业务及时确认收入，同时公司将收入确认的准确性、完整性作为业务部门的考核指标之一，相关业务部门会较为积极主动跟进各项销售订单的实际进展情况，财务部等后台部门则会对业务情况进行严格把关，避免收入存在跨期现象；另一方面，公司主要客户华为公司通常使用其协同管理系统对相关采购业务进行管理，公司可以及时通过其系统及时获取订单的完成情况，并据此确认收入，从而避免收入确认跨期情形。

综上，报告期内公司严格遵循收入相关的内部控制制度，结合主要客户的协同管理系统的使用，尽管公司第四季度收入占比相对较高，但是公司能够及时确认业务收入，不存在跨期确认收入的情况。

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、（一）、4、（1）各季度营业收入”中补充披露以上楷体加粗内容。

八、请保荐人及申报会计师对报告期内发行人的销售进行核查，说明相关收入确认是否与发行人收入政策一致，收入是否存在跨期情形，收入确认及列报是否符合会计准则的要求

### （一）核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

- 1、访谈发行人管理人员，了解发行人销售收入存在季节性的原因，平面口罩机与发行人现有技术的关系等；
- 2、了解报告期内发行人销售与收款等相关的关键内部控制制度，并对相关业务循环执行测试程序，评价发行人内部控制设计及执行有效性；

3、获得并检查发行人销售明细表，结合产品销售情况，按季度进行统计分析，了解发行人产品结构与收入季节性之间的联系；

4、获取同行业上市公司的销售收入季节性信息，并与发行人的销售收入季节性信息对比，结合同行业公开披露的信息分析差异原因；

5、对销售收入执行截止性测试程序，检查销售凭证，检查销售合同、出库单、验收单/签收单、增值税发票等原始凭证，判断销售收入是否记录在正确的期间；并对报告期各期的销售收入及期末往来余额进行函证；

6、获取并对比发行人报告期各期第一季度财务数据，并分析变动原因及合理性。

## **(二) 核查意见**

经核查，我们认为：

1、发行人主要经营模式和结算条款并未发生重大变化，相关因素对发行人收入季节性特征不存在重大影响，发行人2017年和2018年、2019年存在季节性差异主要系受主要客户生产计划和固定资产投资计划的影响所致；

2、发行人下游主要客户下半年智能手机出货量占比超过50%，发行人最近三年各期下半年主要产品销售结构与全年不存在重大差异，其收入季节性特征主要是下游行业生产计划和固定资产投资计划的影响所致；发行人销售的智能制造设备类产品主要应用于下游客户产品生产过程，而非销售前检测用；

3、由于同行业上市公司分别针对苹果全系列产品、不同终端产品的显示器件等不同行业的终端产品提供智能制造装备，而发行人主要专注于智能终端等领域，所以发行人与同行业上市公司因产品结构不同而造成收入季节性存在一定的差异；

4、发行人2020年第一季度经营业绩情况与往年同期存在差异，主要系受客户采购需求以及发行人自身经营发展影响所致，由于发行人具备丰富的行业经验，且随着与主要客户合作的不断深入，发行人整体业绩情况持续向好，其技术储备也足以支持公司业务不断发展，但受到美国商务部管制新规的限制，发行人在一

定程度上受该因素影响而存在经营业绩下滑的风险；

5、平面口罩机在机械、电气控制等方面与发行人现有技术存在关联性，其所需的铝板、钢板、轴承等材料与发行人现有产品的部分原材料具有通用性；

6、受具体产品结构及下游客户类型不同的影响，发行人与同行业上市公司第四季度收入占比存在一定的差异，由于发行人仍主要专注于智能终端等领域的智能制造装备，因此受下游行业的影响，4季度收入占比高于同行业上市公司平均水平，但2019年4季度与佰奥智能的占比基本一致；

7、报告期内发行人严格遵循收入相关的内部控制制度，结合主要客户的协同管理系统的使用，尽管发行人第四季度收入占比相对较高，但是发行人能够及时确认业务收入，不存在跨期确认收入的情况；

8、通过对发行人的销售业务执行访谈、内部控制测试、函证等程序，发行人已根据《企业会计准则》的相关规定，制定了符合自身经营业务特点的收入确认政策，日常销售业务也遵照收入相关的内部控制制度执行，确保实际销售收入确认与收入政策保持一致，且不存在收入跨期情形。

## 问题 17、关于营业成本

报告期内，发行人营业成本分别为 16,665.50 万元、29,180.41 万元、38,769.28 万元、5,548.77 万元。2017 至 2019 年，营业成本增长率分别为 75.09%、32.86%。

请发行人补充披露以下事项：（1）2018 年至 2019 年，主要产品结构发生变化但主营业务成本结构未发生明显变化的原因；（2）发行人主要产品因为产品销售结构变化而导致成本有所波动；结合产品销售结构具体变化及变化原因，补充披露主要产品单位成本波动的原因及合理性；（3）按产品分类，补充披露报告期内发行人主要产品营业成本料工费及其变动情况，并分析变动原因；（4）结合营业成本结构、具体设备在下游客户生产工序中的位置，补充披露公司生产的检测设备与制程设备在工艺与功能上是否具有一定程度的相似性；（5）将检测装备认定为智能制造装备的合理性，检测装备是否具有生产功能；（6）营业成本中，机器人相关成本金额及其比例、不生产机器人本体的前提下发行人核心竞争力的体现情况；（7）报告各期营业成本中，模块化部件成本金额及其

比例，是否存在外购模块部件的情形；（8）对比分析同行业可比公司营业成本构成，结合发行人实际投入自产原材料成本、内部生产人员加工成本占产品总成本的比例，补充披露发行人主要产品生产过程中发行人实际发挥的作用和贡献；（9）发行人直接人工金额占比呈现下降趋势，主要系受技术服务中调试服务直接人工下降的影响所致；补充披露调试服务需求下降的原因，与行业变动趋势是否相符；（10）结合报告期各期发行人各类产品销售数量、单位成本变动情况，补充披露公司营业成本变化原因、与营业收入变动的匹配情况；（11）各产品主要原材料单位耗用变化情况，主要原材料采购、领用数量与产量的匹配情况；（12）报告期内生产人员数量的具体变动情况，结合生产人员的数量、薪酬政策补充披露直接人工变动原因；（13）量化分析并披露报告期各期耗用能源数量与产品产量之间的对应关系。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

**一、2018年至2019年，主要产品结构发生变化但主营业务成本结构未发生明显变化的原因**

2018年和2019年，虽然公司智能制造设备类产品中的检测、制程类产品的构成比例有所变化，但整体上，智能制造设备类产品收入占主营业务收入的比例为91.71%和90.92%，占比基本一致。虽然受产品材料耗用及工艺影响成本构成有所差异，但智能制造设备类产品均以直接材料为主，产品成本结构差异不大，因此在智能制造设备类产品占比稳定的情况下，其内部产品结构变化并不会导致营业成本结构产生明显变化。报告期内，公司主要产品营业成本料工费情况受产品结构及规模效应影响，略有波动，但公司主要产品直接材料占比基本保持在85%左右，变动不大。

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、（二）、3、主要产品成本构成及变动原因”中补充披露以上楷体加粗内容。

**二、发行人主要产品因为产品销售结构变化而导致成本有所波动；结合产品销售结构具体变化及变化原因，补充披露主要产品单位成本波动的原因及合理性**

报告期各期，公司销售规模快速扩大，收入增长主要来源于智能制造设备类产品的销售，其占同期主营业务收入的比例分别为 82.47%、91.71%、90.92%及 91.45%。报告期内，公司智能制造设备类产品分产品构成的收入情况如下：

单位：万元，%

项目	2020年1-3月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
检测类	4,179.96	54.66	41,498.78	78.87	19,895.09	53.15	14,699.40	77.53
制程类	3,202.04	41.88	9,377.87	17.82	15,411.69	41.17	3,473.72	18.32
辅助类及其他	264.61	3.46	1,740.49	3.31	2,128.69	5.69	786.73	4.15
<b>合计</b>	<b>7,646.61</b>	<b>100.00</b>	<b>52,617.14</b>	<b>100.00</b>	<b>37,435.47</b>	<b>100.00</b>	<b>18,959.85</b>	<b>100.00</b>

报告期各期，检测类及制程类产品销售收入占当期智能制造设备类产品销售收入的比例分别为 95.85%、94.31%、96.69%、96.54%，相关产品对单位成本变动影响较大，具体分析详见本题回复“十、（一）报告期内，公司检测类及制程类产品销售数量及单位成本变动情况”。

### 三、按产品分类，补充披露报告期内发行人主要产品营业成本料工费及其变动情况，并分析变动原因

报告期各期，公司智能制造设备类产品料工费情况如下：

单位：万元，%

产品类别	项目	2020年1-3月		2019年度		2018年度		2017年度	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
检测类	直接材料	2,373.24	87.40	23,144.63	85.89	11,361.79	82.23	7,562.79	75.40
	直接人工	125.65	4.63	1,471.63	5.46	987.30	7.15	1,053.69	10.51
	制造费用	216.53	7.97	2,330.20	8.65	1,467.50	10.62	1,413.39	14.09
合计		2,715.42	100.00	26,946.46	100.00	13,816.60	100.00	10,029.87	100.00
制程类	直接材料	1,781.67	85.57	6,468.81	88.98	9,817.36	87.62	2,066.98	82.89
	直接人工	142.38	6.84	406.21	5.59	665.93	5.94	197.13	7.91
	制造费用	158.09	7.59	394.72	5.43	720.67	6.43	229.55	9.21
合计		2,082.14	100.00	7,269.73	100.00	11,203.96	100.00	2,493.66	100.00
辅助类及	直接材料	144.70	86.46	1,102.55	75.01	1,296.29	79.28	436.61	81.72



其他	直接人工	10.68	6.38	162.65	11.07	150.01	9.17	52.32	9.79
	制造费用	11.98	7.16	204.63	13.92	188.79	11.55	45.32	8.48
合计		167.36	100.00	1,469.83	100.00	1,635.09	100.00	534.25	100.00

报告期内，公司智能制造设备类产品营业成本均以直接材料为主，且随着公司经营规模的不断扩大，规模效应日趋显现，直接材料占比总体呈逐年上升趋势，直接人工和制造费用总体呈下降趋势。报告期内，公司智能制造设备类产品料工费变动情况分析如下：

#### （一）检测类产品

报告期内，公司检测类产品营业成本中直接材料占比分别为 75.40%、82.23%、85.89%、87.40%，呈逐渐上升趋势，主要原因系随着公司生产经营规模的不断扩大，公司检测类产品生产技术逐渐成熟，规模效应逐步凸显，各单位产品耗用的人工及制造费用有所下降，从而导致直接材料占比有所上升。

#### （二）制程类产品

报告期内，公司制程类产品营业成本中直接材料占比分别为 82.89%、87.62%、88.98%、85.57%，2018 年至 2020 年 1-3 月，直接材料占比基本稳定，但略高于 2017 年度。主要原因系 2018 年公司新增贴膜线等技术实现难度较大的制程类产品，该类产品单位价值较高，生产过程中耗用材料较多，且 2018 年电池组装设备实现识别、定位及软件等功能升级，材料耗用有所增加，因此直接材料占比有所上升。

#### （三）辅助类及其他

报告期内公司辅助类及其他产品营业成本直接材料占比呈波动上升趋势，主要原因系公司辅助类及其他产品种类繁多，各项产品成本结构存在较大差异，随着报告期各期辅助类产品结构的变化，直接材料占比也随之有所波动，但随着产品工艺的逐渐成熟，生产人员学习曲线及规模效应逐步凸显，使得直接材料占比总体呈上升趋势。

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、（二）、3、主要产品成本构成及变动原因”中补充披露以上楷体加粗内容。

#### 四、结合营业成本结构、具体设备在下游客户生产工序中的位置，补充披露公司生产的检测设备与制程设备在工艺与功能上是否具有一定程度的相似性

发行人下游客户的生产线中，制程设备既可以在生产线的前端，也可以处于生产线后端，以制程设备中的包装设备为例，其可能置于下游客户生产工序后端。而检测设备同制程设备一样，既可以在生产线的后端进行整机检测，也可以处于生产线中后段。以智能手机的制造为例，由于智能手机集成度高，如果在制造完成后再检测发现质量问题，则质量成本较高，因此智能手机在制造过程中便需要对核心零部件进行检测，如检测设备中的射频测试设备、外观尺寸检测设备和折叠屏铰链检测设备，可对智能手机核心零部件进行检测，及时发现质量问题，以保证检测合格的零部件才能被移栽至下一道制程类生产工序。过程质量控制已成为现代制造业的重要组成部分。

制程设备能根据产品设计与工艺要求对产品进行特定加工以改变该产品物理状态、形态、位置或把不同形态的中间品进行组合，对公司而言制程类设备主要指能够根据用户要求实现生产过程中的贴合、焊接、组装、包装、移栽等工作的设备。检测设备能对产品有关功能、参数进行检测，测试产品是否符合设计标准与质量要求，能够实现对产品的电性能、光学性能、音频性能、触感性能、防水性能、可靠性及外观尺寸等检测工作。因此制程类设备主要改变产品的物理状态，而检测类设备主要检测产品的物理参数，在下游客户的生产工艺流程中具有不同的功能，就工艺和功能角度而言相似性不强。

公司在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、(二)、2、制程设备”中补充披露以上楷体加粗内容。

#### 五、将检测装备认定为智能制造装备的合理性，检测装备是否具有生产功能

根据工信部、财政部发布的《智能制造发展规划（2016-2020年）》，智能制造是基于新一代信息通信技术与先进制造技术深度融合，贯穿于设计、生产、管理、服务等制造活动的各个环节，具有自感知、自学习、自决策、自执行、自适应等功能新型生产方式。高档数控机床与工业机器人、增材制造装备、智能传感与控制装备、智能检测与装配装备、智能物流与仓储装备五类关键技

术装备属于智能制造装备创新发展重点。

制造装备既包括狭义的生产装备，也包括制造活动其他环节的装备，检测装备在制造活动中承担质量管理的任务，能够测试产品是否符合设计标准与质量要求，具有广义的生产功能，在制造业不断追求品质的发展趋势下，发挥了重要的作用。因此，将检测装备认定为智能制造装备具有合理性。

公司在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、(二)、2、制程设备”中补充披露以上楷体加粗内容。

#### 六、营业成本中，机器人相关成本金额及其比例、不生产机器人本体的前提下发行人核心竞争力的体现情况

报告期内，发行人机器人成本及其占营业成本比例情况如下：

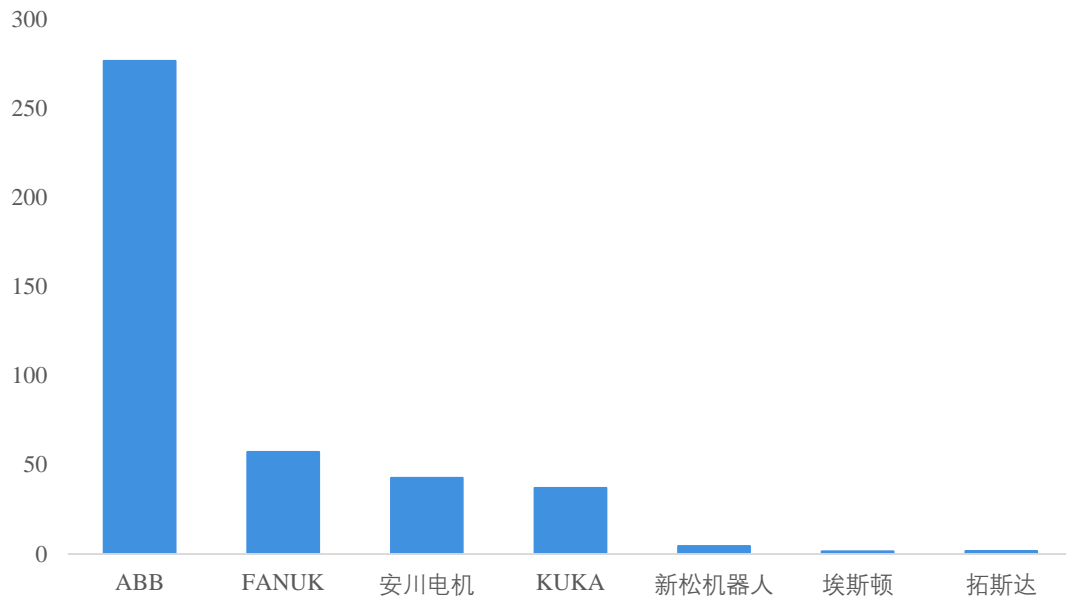
单位：万元

项目	2020年1-3月	2019年度	2018年度	2017年度
机器人成本	91.24	593.83	538.00	531.98
营业成本	5,548.77	38,769.28	29,180.41	16,665.50
比例	1.64%	1.53%	1.84%	3.19%

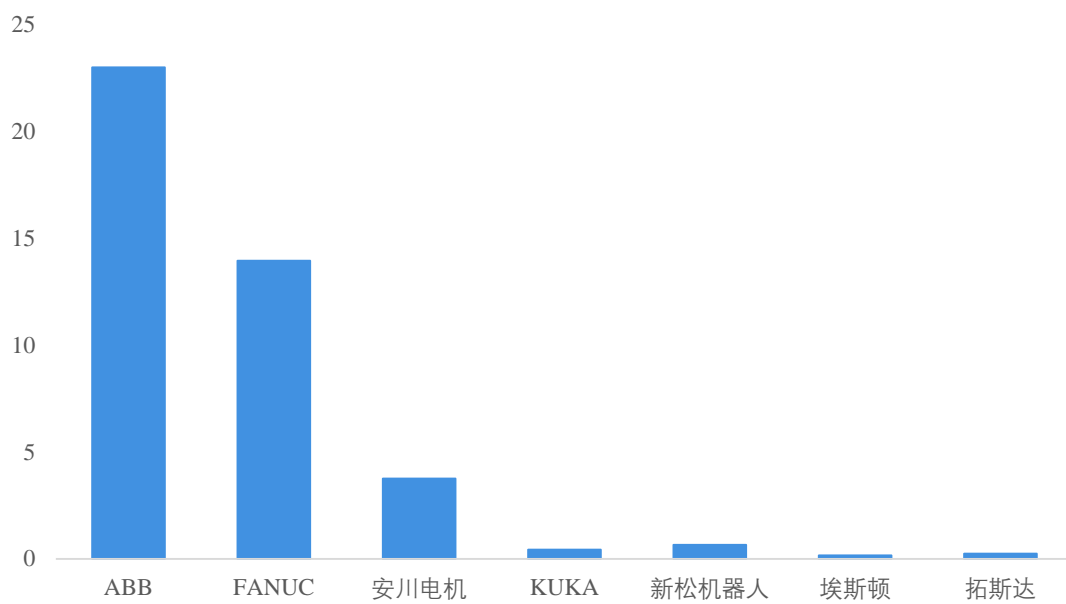
由上表可见，发行人营业成本中，机器人（狭义，下同）相关成本金额不大，占比较小。由于发行人以检测类产品为主，多数产品中并未使用机器人作为核心零部件，机器人在发行人产品中的重要性不高，即使机器人价格较高，也不会对发行人盈利能力产生较大影响，因此不生产机器人本体不会影响发行人目前的核心竞争力。

就机器人而言，ABB、KUKA、FANUC 和安川电机通过掌握零部件端、本体、集成应用端的技术，建立对机器人成本和产业链的把控力。国内企业尚无与其规模相当的竞争对手，而且机器人生产需要大量的研发投入，方能取得关键技术，形成技术壁垒，发行人暂无能力通过生产机器人提高核心竞争力。

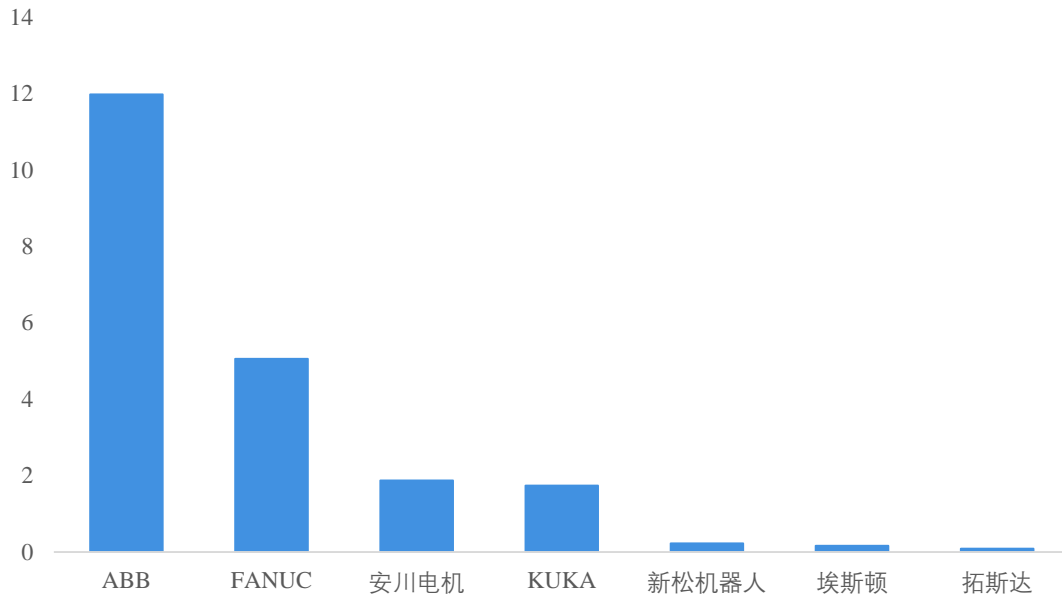
国内外机器人代表公司的收入对比  
(单位: 亿美元)



国内外机器人代表公司的净利润对比  
(单位: 亿美元)



## 国内外机器人代表公司的研发费用对比 (单位: 亿美元)



数据来源: 同花顺 iFinD, 华泰证券 2020 年 2 月 2 日发布的《机器人行业深度报告: 2020, 中国机器人产业的新起点》, FANUC 年度报告 2019 (截至 2019 年 3 月 31 日), 安川电机 2019 报告(2018 年 3 月 1 日至 2019 年 2 月 28 日), KUKA 年度报告 2018, 新松机器人、埃斯顿和拓斯达 2018 年年报, 按照 2018 年 12 月 31 日的汇率换算成美元

由上图可见, 我国较为领先的机器人企业营业收入规模、经营业绩和研发投入均与国际领先企业具有较大差距, 如果发行人在智能制造设备业务之外拓展机器人相关业务, 也难以与国际领先企业抗衡, 反而会分散企业有限的资源, 使得资源配置效率降低。此外, IFR 数据显示, 机器人的成本主要集中在零部件端, 其中核心零部件的比例在 70%左右, 减速器、伺服电机、控制器占比分别为 36%、24%、12%。而机器人核心零部件中技术含量最高的减速器, 市场主要也是由日本的纳博特斯克和哈默尼克两家企业把控。因此, 即使机器人本体制造企业, 也可能会面临上游供应链制约的情况。

我国智能装备关键部件的生产技术落后于发达国家, 机器人和关键零部件长期依赖于向国际厂商采购, 价格居高不下, 提高了国内企业的生产成本, 削弱了国内厂商的综合竞争力。但由于发行人产品中机器人所占成本较低, 且发行人的核心竞争力主要体现在较强系统集成和场景应用能力、提供多样化解决方案的能力、柔性化产品制造能力和综合性服务能力方面, 在定制化产品研发设计、行业应用经验、客户资源和质量控制方面形成了竞争优势, 因此不生产

机器人本体的前提下，发行人仍具有较强的核心竞争力。

公司在招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、（一）1、采购原材料的情况”中补充披露以上楷体加粗内容。

#### 七、报告各期营业成本中，模块化部件成本金额及其比例，是否存在外购模块化部件的情形

报告期内，公司直接材料主要包括各类电子电气标准件、加工件及其他，由于公司主要以生产非标准定制化产品为主，因此所需原材料种类较多，数量较大，直接材料成本随着公司生产销售规模的扩大呈现逐年增长的趋势。

虽然公司部分产品具有模块化设计特点，但主要体现在产品设计环节，实际生产过程中则主要按照钣金、机加、组装调试等工序开展生产活动，而非按照模块化进行生产，因此公司并未按照模块化部件进行成本核算，也不存在直接外购模块化部件的情形。

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、（二）、1、（1）直接材料”中补充披露以上楷体加粗内容。

#### 八、对比分析同行业可比公司营业成本构成，结合发行人实际投入自产原材料成本、内部生产人员加工成本占产品总成本的比例，补充披露发行人主要产品生产过程中发行人实际发挥的作用和贡献

##### （一）与同行业上市公司对比

报告期各期，公司与同行业上市公司成本中料工费占比情况如下：

单位：%

同行业上市公司	项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
博杰股份	直接材料	69.98	66.48	65.23
	直接人工	9.17	10.27	10.66
	制造费用	20.85	23.25	24.11
联得装备	直接材料	80.45	78.56	77.45
	直接人工	10.27	10.39	10.22

同行业上市公司	项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
	制造费用	9.28	11.05	12.33
易天股份	直接材料	90.95	91.19	91.67
	直接人工	3.11	2.67	2.59
	制造费用	5.94	6.14	5.74
佰奥智能	直接材料	63.64	62.84	64.38
	直接人工	21.88	23.21	19.06
	制造费用	14.48	13.96	16.56
平均值	直接材料	76.25	74.77	74.68
	直接人工	11.11	11.63	10.63
	制造费用	12.64	13.60	14.68
公司	直接材料	84.55	81.45	72.13
	直接人工	6.82	9.40	16.76
	制造费用	8.63	9.15	11.11

注：同行业上市公司数据主要来源于其公开披露的招股说明书和年报，其中招股说明书主要以料工费占主营业务成本为计算口径，而年报则以料工费占营业成本为计算口径。

最近三年，公司成本中直接材料、直接人工和制造费用的构成与同行业上市公司存在的差异主要系产品差异所致，由于智能制造装备涉及的原材料较多，因此成本构成中主要以材料成本为主。

(二) 实际投入自产原材料成本和内部生产人员加工成本占产品总成本的比例

最近三年，公司调试服务不涉及产品生产，主要系直接人工成本，剔除调试服务直接人工的影响后，公司其他业务直接生产人员对应的直接人工成本情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
直接生产人员成本 (不含调试人员)	2,413.36	2,042.18	1,466.15
主营业务成本	38,769.28	29,180.41	16,342.54
占比	6.22%	7.00%	8.97%

最近三年，公司直接生产人员成本分别为 1,466.15 万元、2,042.18 万元、2,413.36 万元，占主营业务成本的比例分别为 8.97%、7.00%、6.22%，整体波

动较小。

为确保公司具备较强的综合实力，公司具有机加和钣金加工能力，最近三年，公司该部分自产原材料的成本占比如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
自产原材料成本	7,850.06	6,564.37	1,761.83
主营业务成本	38,769.28	29,180.41	16,342.54
占比	20.25%	22.50%	10.78%

最近三年，公司自产原材料成本分别为 1,761.83 万元、6,564.37 万元、7,850.06 万元，占主营业务成本的比例分别为 10.78%、22.50%、20.25%，公司根据产品需要生产加工不同类型的加工件，由于制造的加工件差异较大，因此自产原材料成本占比有所波动。

最近三年，公司自产原材料和生产人员成本占主营业务成本的比例分别为 19.75%、29.50%、26.47%，在营业成本中占有一定的比重，但公司在主要产品生产过程中实际发挥的作用和贡献主要体现在能够根据客户的场景应用需求，结合公司的定制化产品设计、行业应用经验和较强的系统集成能力，为客户提供多样化智能装备解决方案，进而满足下游客户的生产经营需要。

结合同行业上市公司最近三年营业收入与机器设备原值的比值为 21.85，而公司该数据为 25.01，并不存在重大差异。此外，易天股份招股说明书披露其零配件均为外购，因此说明智能制造装备企业目前材料仍然以外购为主，在生产过程中实际发挥的作用和贡献主要体现在能够充分理解和实现客户对于智能制造装备的需求，打造符合客户所需要的智能制造设备。

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、（二）、4、营业成本构成与同行业对比”中补充披露以上楷体加粗内容。

九、发行人直接人工金额占比呈现下降趋势，主要系受技术服务中调试服务直接人工下降的影响所致；补充披露调试服务需求下降的原因，与行业变动趋势是否相符



报告期内，直接人工金额分别为 2,739.52 万元、2,742.10 万元、2,643.22 万元和 404.64 万元，占比分别为 16.76%、9.40%、6.82%和 7.29%，最近三年，公司直接人工金额相对稳定，但占比呈现下降趋势，主要系受技术服务中调试服务直接人工下降的影响所致。公司调试服务的主要客户是华为公司，报告期初华为公司全球市场份额突破 10%，智能制造装备需求较大，同时对调试服务也有一定的需求，但是由于下游客户综合实力较强，调试工作既可以自行完成，也可以采购供应商的调试服务，客户通常根据生产经营需要安排调试服务采购活动，所以作为公司的一项配套服务，调试服务收入受下游客户的需求影响而有所下降，公司对该项业务的资源投入也逐步减少，因此与之相关的成本也逐年下降。同行业上市公司通常会为其下游客户提供调试、维修、维护保养、故障排除等技术服务，由于下游客户对于技术服务的需求不同，不同企业提供的服务并不完全相同，相关业务的披露口径也具有一定的差异，而且业务规模及占比通常较小，因此难以通过对比了解行业变动趋势。总体而言，公司调试服务业务规模较小，对公司经营业绩影响有限。

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、（二）、1、（2）直接人工”中补充披露以上楷体加粗内容。

#### 十、结合报告期各期发行人各类产品销售数量、单位成本变动情况，补充披露公司营业成本变化原因、与营业收入变动的匹配情况

##### （一）报告期内，公司检测类及制程类产品销售数量及单位成本变动情况

报告期内，公司业务主要以非标准化定制产品为主，产品类型种类较多，其中，智能制造设备类产品占各期主营业务成本的比例分别为79.90%、91.35%、92.05%、89.48%，占比较大。作为公司最为重要的产品，智能制造设备类产品成本结构情况如下：

单位：万元，%

项目	2020年1-3月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
检测类	2,715.42	54.69	26,946.46	75.51	13,816.60	51.83	10,029.87	76.81
制程类	2,082.14	41.94	7,269.73	20.37	11,203.96	42.03	2,493.66	19.10

辅助类及其他	167.36	3.37	1,469.83	4.12	1,635.09	6.13	534.25	4.09
合计	4,964.92	100.00	35,686.03	100.00	26,655.65	100.00	13,057.78	100.00

报告期各期，检测类及制程类产品营业成本占当期智能制造设备产品成本比例分别为95.91%、93.86%、95.88%、96.63%，与产品销售收入结构基本一致。

报告期内，公司检测类及制程类产品销售数量及单位成本变动情况如下：

单位：万元，台（套）

产品类别	项目	2020年1-3月	2019年度	2018年度	2017年度
检测类	营业成本	2,715.42	26,946.46	13,816.60	10,029.87
	销量	291	3,310	1,917	1,326
	单位成本	9.33	8.14	7.21	7.56
制程类	营业成本	2,082.14	7,269.73	11,203.96	2,493.66
	销量	38	310	526	94
	单位成本	54.79	23.45	21.30	26.53

报告期内，检测类产品销量逐年增长，产品单位成本呈波动上升趋势。2018年，随着公司生产经营规模的逐步扩大，公司积极加强成本控制，规模效应逐渐显现，且随着公司产品生产技术、工艺的逐渐成熟，生产效率有所提升，产品单位成本有所下降，从而导致2018年检测类产品单位成本略有下降。2019年，受规模效应影响，公司成熟产品如整机加载检测类、充电测试设备类、防水测试类产品单位成本均有所下降，但随着5G技术的逐步应用，主要客户对适用5G的射频测试类产品需求明显增加，使得该类产品销售占比由上年的27.61%上升至45.35%，而该产品单位成本较原同类产品有所增加，从而导致2019年检测类产品单位成本较2018年有所上升。2020年1-3月，公司测试类产品销售以射频测试类及综合测试类为主，占当期检测类产品营业成本比例达70.74%，该两类产品单位成本较高，其中综合测试类产品成本单价约为34万元，受产品销售结构影响，2020年1-3月，检测类产品单位成本进一步上升。

报告期内，制程类产品销量及单位成本各期有所波动，2018年制程类产品销量大幅增长主要原因系2018年公司主要客户宝德自动化、世豪机电、发斯特等产品需求主要为制程类产品，且2018年电池组装设备销量增幅明显。2018年

公司电池组装设备销售占比由上年的19.48%上升至42.25%，而该类产品单位成本相对较低，约为15万元，从而导致2018年制程类产品虽销量大幅增加，但单位成本有所下降。2019年，制程类产品销量下降主要原因系电池组装设备销量降幅明显，而单位成本较高的贴膜线销量保持稳定，从而导致2019年制程类产品单位成本有所上升。2020年1-3月，制程类产品单位成本较高原因系当期销售的制程类产品主要为技术实现难度较大，且单位成本较高的贴膜设备及智能电表生产线等整线设备。

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、(二)、2、(1)主要产品销售数量及单位成本变动情况”中补充披露以上楷体加粗内容。

## (二) 报告期各期，公司主营业务成本变动情况、与营业收入变动的匹配情况

### 1、主营业务成本变动情况

最近三年，公司主营业务成本变动情况如下：

单位：万元

产品类别	项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
智能制造设备类	营业成本	35,686.03	26,655.65	13,057.78
	成本变动率	33.88%	104.14%	-
专用配件	营业成本	2,298.55	1,475.19	1,866.31
	成本变动率	55.81%	-20.96%	-
技术服务	营业成本	784.70	1,049.57	1,418.45
	成本变动率	-25.24%	-26.01%	-
合计	营业成本	38,769.28	29,180.41	16,342.54
	成本变动率	32.86%	78.55%	-

报告期内，随着经营规模的逐步扩大，公司主要产品智能制造设备类产品营业成本增长明显，是影响公司整体主营业务成本变动的主要因素。

### 2、公司各类产品主营业务成本与主营业务收入变动匹配情况

最近三年，公司主营业务成本及收入变动情况如下

单位：万元

产品类别	项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
智能制造设备类产品	营业收入	52,617.14	37,435.47	18,959.85
	营业成本	35,686.03	26,655.65	13,057.78
	收入变动率	40.55%	97.45%	-
	成本变动率	33.88%	104.14%	-
专用配件	营业收入	3,632.28	2,067.42	2,460.95
	营业成本	2,298.55	1,475.19	1,866.31
	收入变动率	75.69%	-15.99%	-
	成本变动率	55.81%	-20.96%	-
技术服务	营业收入	1,623.42	1,315.32	1,570.22
	营业成本	784.70	1,049.57	1,418.45
	收入变动率	23.42%	-16.23%	-
	成本变动率	-25.24%	-26.01%	-
主营业务	营业收入	57,872.84	40,818.21	22,991.02
	营业成本	38,769.28	29,180.41	16,342.54
	收入变动率	41.79%	77.54%	-
	成本变动率	32.86%	78.55%	-

最近三年，公司主营业务收入成本变动率整体差异不大，其中2018年主营业务收入增长77.54%，成本增长78.55%，变动整体匹配。2019年，公司主营业务收入变动率为41.79%，而成本变动率为32.86%，收入增长幅度略高于成本，由于智能制造设备类产品收入及成本占比较高，对主营业务影响较大，且其收入变动率为40.55%，对应成本变动率为33.88%，基本与主营业务保持一致，因此公司2019年的主营业务收入与成本变动差异，主要还是受智能制造设备类产品业务的影响：公司2019年制程类产品收入较2018年有所下降，检测类产品收入为41,498.78万元，占智能制造设备类产品收入的比例为78.87%，而检测类产品整体毛利率要高于制程类产品，因此收入变动率略高于成本具有合理性。

### 3、智能制造设备类产品营业成本与营业收入变动匹配情况

最近三年，公司智能制造设备类产品营业成本与营业收入变动匹配情况如下：

单位：万元

产品类别	项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
检测类	营业收入	41,498.78	19,895.09	14,699.40
	营业成本	26,946.46	13,816.60	10,029.87
	收入变动率	108.59%	35.35%	-
	成本变动率	95.03%	37.75%	-
制程类	营业收入	9,377.87	15,411.69	3,473.72
	营业成本	7,269.73	11,203.96	2,493.66
	收入变动率	-39.15%	343.67%	-
	成本变动率	-35.11%	349.30%	-
辅助类及其他产品	营业收入	1,740.49	2,128.69	786.73
	营业成本	1,469.83	1,635.09	534.25
	收入变动率	-18.24%	170.57%	-
	成本变动率	-10.11%	206.05%	-

公司智能制造设备类产品主要由检测类和制程类产品构成。由上表可知，2018年，公司检测类及制程类产品营业收入及营业成本变动率基本一致。2019年，公司制程类产品营业收入及营业成本变动率基本一致，而公司检测类产品营业收入变动率高于营业成本变动率，主要系2019年作为5G元年，主要客户逐步推出5G相关产品，对公司相关检测类产品提出新要求，相关产品单价及毛利率较原同类产品有所增长，从而导致检测类产品营业收入增长率高于营业成本。

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、（二）、2、（2）主营业务成本变化原因、与主营业务收入变动的匹配情况”中补充披露以上楷体加粗内容。

#### 十一、各产品主要原材料单位耗用变化情况，主要原材料采购、领用数量与产量的匹配情况

##### （一）各产品主要原材料单位耗用变化情况

公司原材料主要为电气标准件、机械标准件、加工件、电子类标准件及基础材料及辅料，其中电气标准件、机械标准件及加工件为公司主要原材料，其报告期各期采购金额占当期材料采购总额比例分别为 88.12%、89.41%、90.08%、88.42%。报告期内公司产品以定制产品生产为主，产品类型种类较多，其中，

作为公司最重要的产品，智能制造设备类产品营业成本占同期主营业务成本的比例分别为 79.90%、91.35%、92.05%及 89.48%。报告期内，智能制造设备类产品主要原材料单位耗用变化情况如下：

单位：万元/台（套）

项目	2020年1-3月	2019年度	2018年度	2017年度
电气类标准件	2.22	3.43	2.32	2.68
机械类标准件	1.90	1.48	1.41	1.38
加工件	2.74	1.81	1.69	1.15
合计	6.86	6.72	5.42	5.21

报告期内，公司智能制造设备类产品主要原材料单位耗用金额分别为 5.21 万元、5.42 万元、6.72 万元及 6.86 万元，各类原材料单位产品耗用各年度有所差异，主要原因系公司产品以定制化产品为准，各类产品耗用材料种类、型号、规格复杂多样，报告期内公司产品销售结构变动较大，从而导致各类型材料耗用有所波动。

以公司报告期内销售收入占比较大的射频测试类、整机加载测试类及电池组装设备为例，其报告期内的单位产品主要原材料耗用情况如下：

单位：万元/台（套）

射频测试类产品				
材料类别	2020年1-3月	2019年度	2018年度	2017年度
电气类标准件	7.88	7.80	7.09	7.19
机械类标准件	0.32	0.74	0.97	1.03
加工件	0.21	0.60	0.69	0.42
合计	8.41	9.14	8.75	8.64
整机加载检测类产品				
材料类别	2020年1-3月	2019年度	2018年度	2017年度
电气类标准件	6.10	5.21	5.27	5.37
机械类标准件	1.55	1.84	2.06	2.12
加工件	0.76	1.00	1.15	0.80
合计	8.41	8.05	8.48	8.30
电池组装设备				
材料类别	2020年1-3月	2019年度	2018年度	2017年度

电气类标准件	-	6.60	6.39	4.39
机械类标准件	-	3.40	3.70	4.15
加工件	-	0.96	1.05	1.02
合计	-	10.97	11.14	9.56

注:报告期各期,公司各类产品生产型号多样,故选取各期各类产品主销机型材料耗用进行对比。2020年1-3月公司未实现电池组装设备的销售。

由上表可知,报告期内,整机加载检测类产品单位产品主要原材料耗用总体保持稳定,射频测试类产品及电池组装设备主要原材料耗用存在一定差异,具体原因分析如下:

报告期内,射频测试类产品单位产品耗用主要原材料金额分别为8.64万元、8.75万元、9.14万元及8.41万元,呈逐年上升趋势,但整体波动不大,主要原因系受客户产品需求影响,报告期各期公司射频测试类产品结构有所差异,2019年及2020年1-3月受5G技术逐步应用的影响,公司5G相关产品需求增长明显,该类产品单位成本较原同类产品有所增加,从而导致单位产品主要原材料耗用上升明显。

2017至2019年,电池组装设备单位产品耗用主要原材料金额分别为9.56万元、11.14万元、10.97万元,其中2018年单位耗用较2017年增幅明显,主要原因系2018年受客户对产品技术需求调整影响,公司电池组装设备进行了识别、定位及软件功能升级,相应材料耗用有所增加,2019年电池组装设备单位主要原材料耗用与2018年差异不大。

综上,报告期内,受客户需求及产品结构影响,报告期各类产品单位产品主要材料耗用有所波动。

## (二) 主要原材料变动情况

### 1、主要原材料采购与领用数量情况

报告期各期,公司电气标准件、机械标准件及加工件采购与领用数量情况如下:

单位:万件, %

2019年度
--------

项目	采购数量	生产领用数量	差异	差异率
电气类标准件	209.87	201.19	8.68	4.13
机械类标准件	1,773.91	1,784.88	-10.97	-0.62
加工件	334.13	330.41	3.72	1.11
合计	2,317.91	2,316.49	1.42	0.06
2018 年度				
项目	采购数量	生产领用数量	差异	差异率
电气类标准件	124.61	151.07	-26.45	-21.23
机械类标准件	1,416.34	1,423.48	-7.14	-0.50
加工件	225.70	227.34	-1.63	-0.72
合计	1,766.65	1,801.88	-35.23	-1.99
2017 年度				
项目	采购数量	生产领用数量	差异	差异率
电气类标准件	97.76	84.26	13.49	13.80
机械类标准件	596.12	577.66	18.46	3.10
加工件	133.52	128.61	4.91	3.68
合计	827.40	790.53	36.87	4.46

注：加工件采购量含当期外购数量和当期自产入库数量。

由上表可知，近三年，公司主要原材料采购量与领用数量基本一致。2017年，各类主要原材料采购量均略高于生产领用量，主要原因系2018年公司预计经营业绩增幅较大，因此公司按照生产计划进行备货，各类原材料采购数量较多，2018年及2019年，公司积极加强存货管理水平，各类原材料采购量与生产领用量基本保持一致，但由于2017年公司采购较多电气类标准件，所以2018年电气类标准件采购量低于生产领用量。

## 2、主要原材料领用数量与产量匹配情况

公司主要产品为智能制造设备类产品，近三年，公司电气标准件、机械标准件及加工件领用数量与产量匹配情况如下：

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
生产领用数量 (万件)	2,316.49	1,801.88	790.53
生产领用数量变动率 (%)	28.56	127.93	-



产量 (台/套)	5,974.00	4,711.00	2,137.00
产量变动率 (%)	26.81	120.45	-
单位产品耗用数量 (万件/台、套)	0.39	0.38	0.37

注：产量为当期实际投入生产数量；单位产品耗用数量=生产领用数量/产量。

由上表可知，近三年，公司生产领用数量与产量变动率基本一致，单位产品主要材料耗用数量各年度基本一致，无异常波动。

综上，报告期内，公司根据生产计划及时备料，主要原材料采购量与生产领用量基本保持一致。近三年，材料领用数量变动幅度与产量增长幅度一致，无异常波动。由于公司产品主要为定制化产品，用途广泛，产品所需的原材料种类、型号、规格复杂多样，受产品销售结构变化影响，原材料采购结构有所波动。

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、(二)、1、(1) 直接材料”中补充披露以上楷体加粗内容。

**十二、报告期内生产人员数量的具体变动情况，结合生产人员的数量、薪酬政策补充披露直接人工变动原因**

### (一) 报告期内生产人员数量的具体变动情况

最近三年，技术服务业务中调试服务主要系直接人工成本，但由于客户对调试服务需求下降，且公司产品销售收入规模增长较快，因此公司降低了在调试服务上的资源投入，因此随着调试服务收入减少，其对应的直接人工呈现下降趋势，分别为 1,273.37 万元、699.92 万元、229.87 万元。剔除调试服务直接人工因素的影响后，其他业务的直接人工分别为 1,466.15 万元、2,042.18 万元、2,413.36 万元，明显随着营业收入规模增长而有所增加，占主营业务成本的比例分别为 8.97%、7.00%、6.22%，主要是由于规模效应导致其占比略有下降。

#### 1、生产人员变动分析

公司调试服务不涉及产品生产，主要系直接人工成本，剔除调试服务直接人工的影响后，报告期各期，直接生产人员（不含调试人员，下同）平均数量

的具体变动情况如下：

项目	2020年1-3月	2019年度	2018年度	2017年度
生产人员数量	302	320	262	181
变动率	-5.63%	22.14%	44.75%	-

注：平均人数=各月末人数合计/当期月份数。

由上表可知，报告期内，公司直接生产人员随着公司生产规模的不断扩大而有所增加。

## （二）结合生产人员的数量、薪酬政策补充披露直接人工变动原因

### 1、公司薪酬政策

根据公司薪酬管理制度，公司生产人员薪酬主要由月度工资和年终奖等组成；其中，月度工资主要根据员工岗位级别、工作表现、工作年限等确定标准工资；年终奖主要根据年度内生产人员的工作表现、工作业绩等方面进行考核，同时考虑公司整体业绩完成情况，最终确定年终奖。

### 2、报告期内生产人员变动与直接人工变动情况对比

项目	2019年度	2018年度
生产人员数量变动率	22.14%	44.75%
生产人员直接人工变动率	18.18%	39.29%

报告期内公司直接生产人员数量变动趋势与其直接人工金额变动趋势基本一致。随着公司生产规模的不断扩大，直接生产人员与直接人工呈现逐年上涨趋势，与公司整体经营状况相符。

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、（二）、1、（2）直接人工”中补充披露以上楷体加粗内容。

## 十三、量化分析并披露报告期各期耗用能源数量与产品产量之间的对应关系

报告期内公司水费耗用主要为日常办公生活用水，生产耗水较少，与产量不具有可比性，因此主要对比产量与耗电量。报告期各期耗用电量与产品产量之间的对应关系如下：

项目	2020年1-3月	2019年度	2018年度	2017年度
产量(台/套)	409	5,795	4,163	1,924
耗用电量(万度)	86.14	222.54	151.62	91.47
单位产品耗电量(万度/台、套)	0.21	0.04	0.04	0.05

2017至2019年，单位产品耗电量变动不大，2020年1-3月，单位产品耗电量较高原因系受春节及新冠疫情影响，公司产品投产较少，从而导致单位产品耗电量有所上升，但整体而言，公司对能源耗用需求较小，因此其变动对公司营业成本并不会产生重大影响。

公司在招股说明书“第六节业务与技术”之“六、(一)、2、采购能源的情况”中补充披露以上楷体加粗内容。

#### 十四、请中介机构核查并发表明确意见

##### (一) 核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

1、了解与成本及存货相关的内部控制，评价这些控制的设计是否健全，并测试相关内部控制的运行有效性，确定其是否得到执行；

2、访谈发行人管理人员，了解主要产品的生产工艺流程、生产周期、材料及人工耗用等情况及不同产品在以上方面是否存在差异，了解发行人自产原材料情况及存货结构变动的原因，了解发行人产品成本核算方法及产品成本结构变化原因；了解发行人生产人员变动情况及能源耗用情况；了解公司主要产品直接材料构成以及外购机器人对公司产品技术核心竞争力的影响；了解发行人设备在下游客户生产工序中的位置，了解公司生产的检测设备与制程设备在工艺与功能上是否具有一定程度的相似性，了解机器人对发行人业务的重要性；了解将检测装备认定为智能制造装备的合理性；

3、查阅工信部、财政部发布的《智能制造发展规划（2016-2020年）》，查阅行业研究报告，了解将检测装备认定为智能制造装备的合理性；

4、查阅发行人会计账簿，统计分析营业成本中，机器人相关成本金额及其

比例，了解机器人对发行人的重要性；

5、查阅华泰证券 2020 年 2 月 2 日发布的《机器人行业深度报告：2020，中国机器人产业的新起点》，通过同花顺 iFinD 查询 ABB 财务数据，查阅 KUKA、FANUC、安川电机、新松机器人、埃斯顿和拓斯达 2018 年年报，了解机器人行业市场竞争情况，对发行人实际控制人进行访谈，了解不生产机器人本体的前提下发行人核心竞争力的体现情况；

6、获取发行人销售明细表，检查发行人报告期各期各类产品销售数量、单位成本变动情况，并访谈公司主要客户，了解公司收入增长情况，分析公司营业成本变化是否与营业收入变化匹配；

7、获取发行人材料采购明细表及材料领用明细表，了解原材料采购类别构成情况及其领用情况，并结合自产原材料的生产入库及领料情况，分析原材料采购及耗用与产量的匹配情况；

8、获取发行人产品成本结构明细表，分析发行人不同产品类别单位成本变动原因；

9、获取发行人报告期各期薪酬明细表，了解发行人人员结构构成，检查发行人相关人工费用归集是否准确，并结合发行人营业成本及产品结构变动情况分析直接人工变动的合理性；

10、检查发行人水电费等会计凭证，检查相关发票及付款回单，获取报告期内发行人的能源消耗情况，并与产品产量进行配比；

11、对发行人报告期各期存货出入库、营业收入、水电费、直接人工等执行截止测试，检查发行人相关成本费用归集是否准确；

12、查阅同行业可比公司招股说明书、年度报告，对比分析发行人营业成本结构，各类产品成本构成，营业成本与营业收入匹配情况，以及变动情况是否与该行业保持一致。

## **(二) 核查意见**

经核查，我们认为：

1、2018年和2019年，虽然发行人智能制造设备类产品中的检测、制程类产品的构成比例有所变化，但整体上，智能制造设备类产品收入占主营业务收入的比例为91.71%和90.92%，占比基本一致，而且相关产品成本均以直接材料为主，产品成本结构差异不大，因此设备类产品内部结构变化并不会导致营业成本结构产生明显变化；

2、发行人主要产品包括检测类和制程类产品，受客户每年采购产品的变化影响，每年所售产品有所差异，不同产品的技术实现难度以及规格大小等均有一定的差异，从而造成发行人报告期内主要产品单位成本有所变动；

3、报告期内，受产品结构及规模效应影响，发行人主要产品料工费占比略有波动，且主要以直接材料成本为主，营业成本整体结构稳定；

4、发行人已结合营业成本结构、具体设备在下游客户生产工序中的位置，补充披露公司生产的检测设备与制程设备在工艺与功能上的有关情况，检测设备与制程设备在下游客户的生产工艺流程中具有不同的功能，就工艺和功能角度而言相似性不强；

5、制造装备既包括狭义的生产装备，也包括制造活动其他环节的装备，检测装备在制造活动中承担质量管理的任务，能够测试产品是否符合设计标准与质量要求，具有广义的生产功能，在制造业不断追求品质的发展趋势下，发挥了重要的作用。因此，将检测装备认定为智能制造装备具有合理性；

6、发行人已补充披露营业成本中机器人相关成本金额及其比例情况。由于发行人产品中机器人所占成本较低，且发行人的核心竞争力主要体现在较强系统集成和场景应用能力、提供多样化解方案的能力、柔性化产品制造能力和综合性服务能力方面，在定制化产品研发设计、行业应用经验、客户资源和质量控制方面形成了竞争优势，因此不生产机器人本体的前提下，发行人仍具有较强的核心竞争力；

7、为提升效率，发行人在部分产品设计过程中具有模块化设计的特点，但生产环节主要按照钣金、机加和装配调试等工序开展生产活动，因此不存在外购模块化部件的情形，也难以统计模块化部件成本金额及其比例；

8、发行人报告期内营业成本结构与同行业上市公司差异较小，而自产原材料和生产人员成本在主营业务成本中占有一定比例，发行人在主要产品生产过程中实际发挥的作用和贡献主要体现在能够根据客户的场景应用需求，结合发行人的定制化产品设计、行业应用经验和较强的系统集成能力，为客户提供多样化智能装备解决方案，进而满足下游客户的生产经营需要；

9、客户通常根据生产经营需要而自主选择是否采购调试服务，作为一项配套服务其收入逐年下降主要还是受客户采购需求变化所致，而下游行业对于技术服务的需求存在差异，因此难以通过对比了解行业变动趋势，整体上，该项业务收入及成本受客户需求变化而有所下降，但对发行人的经营业绩不存在重大影响；

10、发行人已结合报告期各期发行人各类产品销售数量、单位成本变动情况，补充披露营业成本变化原因、与营业收入变动的匹配情况，由于不同产品毛利率有所不同，受产品结构影响，发行人收入变动率与成本变动率有所差异，但报告期内发行人收入与成本变动趋势保持一致，变动不存在重大差异；

11、虽然发行人各类产品耗用材料种类、型号、规格复杂多样，报告期内其产品销售结构变动较大，从而导致各类型材料耗用有所波动，但发行人主要材料整体采购量、领用数量与产量能够合理匹配，单位产品主要材料耗用数量各年度基本保持一致，无异常波动；

12、发行人直接生产人员数量随生产规模的不断扩大而有所增加，直接人工成本也有所上升，人员数量变动率与对应的直接人工变动率差异较小，变动趋势保持一致，与发行人整体经营状况相符；

13、发行人 2017 至 2019 年，单位产品耗电量基本保持一致，而 2020 年 1-3 月受春节及新冠疫情影响，虽然单位产品耗电量有所上升，但整体而言，发行人对能源耗用需求较小，因此其变动对营业成本不会产生重大影响。

## **问题 18、关于产能、产量及固定资产**

报告期内，发行人以生产人员工时计算的产能利用率为 113.49%、115.95%、114.67%、103.40%。

请发行人补充披露以下事项：（1）报告期内发行人产能的计算方法，生产

人员变动与产量、产量是否匹配；(2) 结合人均产出数量与人均产值、同行业可比公司数据，分析差异原因；(3) 招股说明书披露，2019 年发行人将更多产能投放在检测类产品生产，减少了制程类产品生产；补充披露不同产品生产工艺是否具有相似性，生产设备是否可以通用；(4) 结合产能计算方法、生产设备通用性，补充披露固定资产是否不为发行人生产规模的主要限制因素，限制发行人生产规模的主要因素是否为人工；(5) 披露以机器设备工时计算的产能、产能利用率；(6) 结合机器设备产能利用率，补充披露发行人 2019 年度制程设备产销量下降的合理性；(7) 结合限制公司产能的核心要素，分析并披露生产人员数量与发行人经营规模的匹配性，固定资产原值与发行人经营规模之间的匹配性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

#### 一、报告期内发行人产能的计算方法，生产人员变动与产量、产量是否匹配

##### (一) 报告期内发行人产能的计算方法

公司的产品需经历产品设计、加工件制作、产品装配和调试验收等主要环节。而加工和装配环节是生产人员投入较多时间的阶段，因此以生产人员的工时数为指标反映公司产能利用率指标较为客观、准确，其中实际工时作为产量的反映指标，定额工时作为产能的反映指标。实际工时根据公司生产人员（不包括调试服务人员）实际出勤工时加总计算，定额工时根据公司生产人员（不包括调试服务人员）每月应出勤工时加总计算。报告期各期，公司以生产人员的工时数为标准计算产能利用率情况如下：

单位：万小时

项目	2020 年 1-3 月	2019 年	2018 年	2017 年
实际工时	22.87	107.40	85.73	59.85
定额工时	22.12	93.66	73.93	52.74
产能利用率	103.40%	114.67%	115.95%	113.49%

注：上述工时不包括调试服务人工时。

报告期内，发行人以人工工时计算的产能利用率分别为 113.49%、115.95%、

114.67%、103.40%，均在 100%以上，接近产能瓶颈，目前限制发行人生产规模的主要因素为人工。由于发行人所处的粤港澳大湾区具有人才储备充足的优势，可以根据需求在较短的时间通过市场招聘、员工培训的方式满足生产需要，因此人工因素限制产能规模对发行人生产经营影响相对有限。

公司在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、（一）1、发行人的产能情况”中补充披露以上楷体加粗内容。

## （二）生产人员变动与产能、产量是否匹配

发行人生产人员变动与产量的匹配性情况如下：

项目	2020 年 1-3 月	2019 年	2018 年	2017 年
实际工时（万小时）	22.87	107.40	85.73	59.85
定额工时（万小时）	22.12	93.66	73.93	52.74
产量（台、套）	409	5,795	4,163	1,924
生产人员（不包括调试服务人员）	405	414	339	242
实际工时/生产人员	0.06	0.26	0.25	0.25
定额工时/生产人员	0.05	0.23	0.22	0.22
产量/生产人员	1.01	14.00	12.28	7.95

注：生产人员数量为剔除调试服务人员后的月均人数

由上表可见，发行人以实际工时、定额工时为代表的产量产能指标与发行人生产人员变动呈一致的比例关系，发行人以台套为代表的产量指标与发行人生产人员的比例呈上涨趋势，主要原因是随着发行人销售规模的扩大，单个型号的产品产量扩大，生产的规模效应凸显。此外，发行人 2017 年度制程类产品单位价值较高，生产用时较长，相对而言产量较少，是 2017 年度生产人员人均产量较 2018 年及 2019 年低的原因之一。而 2020 年 1-3 月生产人员人均产量较低，主要是受春节及新冠疫情影响，发行人开工率不足所致。

公司在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、（一）发行人主要产品的规模”中补充披露以上楷体加粗内容。

## 二、结合人均产出数量与人均产值、同行业可比公司数据，分析差异原因



2017年至2019年，发行人的人均产出数量与同行业可比公司数据对比分析

如下：

人均产量（台/人）	2019年	2018年	2017年
发行人	8.62	7.14	4.09
博杰股份	3.79（1-6月）	7.18	5.77
易天股份	-	0.42	0.49
佰奥智能	3.27	0.30	0.83
联得装备	0.82	0.79	0.72

注：人均产量=产量/员工人数，部分同行业可比公司未披露部分年度产量数据及生产人员数据，员工人数=员工总数

2017年至2019年，发行人人均产量分别为4.09台/人、7.14台/人和8.62台/人，与博杰股份人均产量较为接近，其2017年及2018年人均产量分别为5.77台/人和7.18台/人，其2019年1-6月的人均产量为3.79台/人。而发行人及博杰股份的人均产量与易天股份、佰奥智能、联得装备人均产量差异较大，其主要原因系发行人及博杰股份的主要产品为智能手机检测设备，以单台设备为主，而易天股份、佰奥智能则以生产线为主，产量的计算方式与口径不同，导致差异较大。

2017年至2019年，发行人的人均产值与同行业可比公司数据对比分析如下：

人均产值（万元/人）	2019年	2018年	2017年
博杰股份	23.61	23.82	18.24
联得装备	41.18	57.16	40.09
佰奥智能	46.69	34.84	40.42
易天股份	60.97	58.90	51.49
行业平均	43.11	43.68	37.56
发行人	68.65	47.67	37.47

注：人均产值=产值/员工人数，其中产值=期末库存商品、发出商品余额-期初库存商品、发出商品余额+营业成本-调试服务成本（或技术服务成本），因部分同行业可比公司未披露2017年及2018年度生产人员数据，因此员工人数=员工总数

2017年至2019年，发行人人均产值分别为37.47万元/人、47.67万元/人和68.65万元/人，同行业可比公司平均值37.56万元/人、43.68万元/人和43.11万元/人，2017年及2018年两者较为一致。发行人2019年人均产值高于同行业

可比公司，主要系发行人生产人员所占员工人数比例与同行业可比公司存在一定差异所致，以2019年期末生产员工人数为基础计算的人均产值对比情况如下：

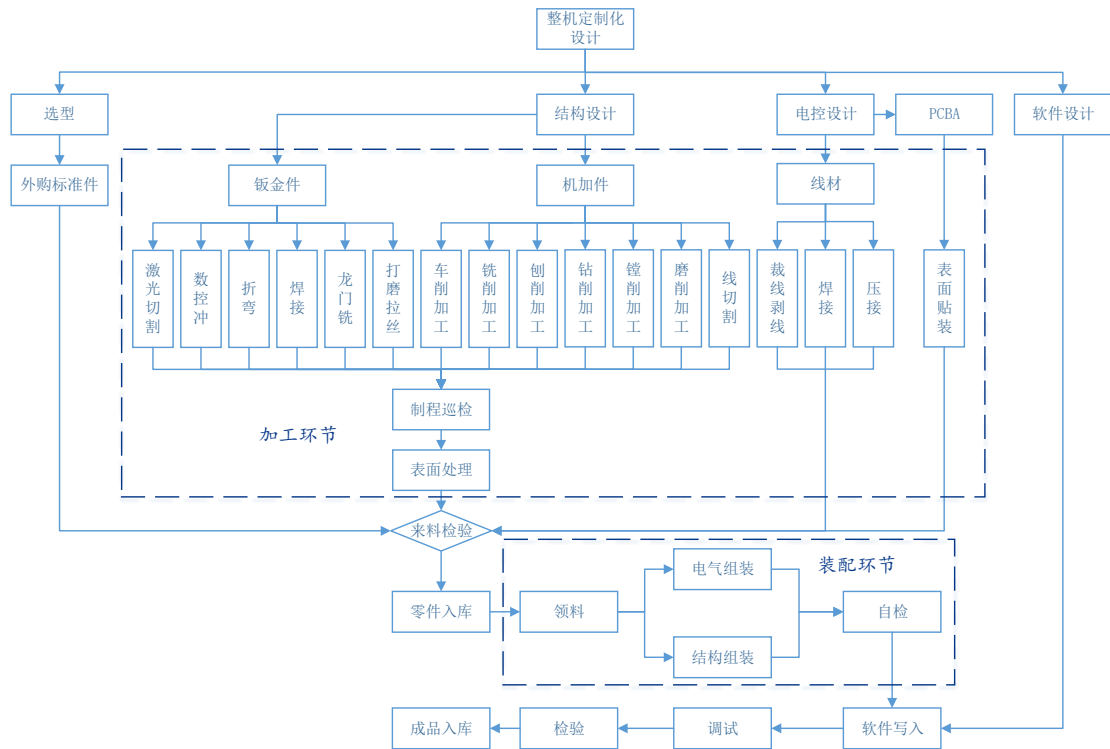
人均产值（万元/人）	2019年
博杰股份	43.72
佰奥智能	90.37
联得装备	101.12
易天股份	182.21
行业平均	104.36
发行人	111.17

由上表可见，发行人2019年年度人均产值同行业可比公司平均值较为一致。

公司在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、（一）发行人主要产品的规模”中补充披露以上楷体加粗内容。

**三、招股说明书披露，2019年发行人将更多产能投放在检测类产品生产，减少了制程类产品生产；补充披露不同产品生产工艺是否具有相似性，生产设备是否可以通用**

公司产品的主要工艺流程包括：整机定制设计，结构、电控和软件设计，机械加工，钣金加工，结构装配，电气装配，软件写入和程序调试等。具体如下图所示：



发行人的生产设备主要包括加工中心、数控冲床、雕铣机、切割机、折弯机、钻攻机、焊接设备、车床、龙门铣等通用设备，主要应用于加工环节。发行人不同产品的生产工艺具有相似性，大多需经过加工环节，上述主要生产设备均具有通用性，可广泛应用于不同的检测类和制程类产品。

公司在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、（六）主要产品的工艺流程图”中补充披露以上楷体加粗内容。

#### 四、结合产能计算方法、生产设备通用性，补充披露固定资产是否不为发行人生产规模的主要限制因素，限制发行人生产规模的主要因素是否为人工

##### （一）固定资产是否不为发行人生产规模的主要限制因素

发行人为制造型企业，资本、劳动、土地和机器设备都可能成为发行人生产规模的限制因素。但由于土地厂房具有一定的不可分割性，其对发行人的产能制约主要体现在长期，报告期内，发行人主要通过租赁的方式解决土地房产需求，因此发行人生产场地未全部体现于固定资产。报告期内发行人通过租赁取得生产场地情况如下表所示：

序号	场地	报告期内的使用期限	租赁面积 (m <sup>2</sup> )	取得方式
1	清湖神径工业区厂房 1	2017. 1. 1-2017. 8. 31	2, 630	租赁
2	清湖神径工业区厂房 2	2017. 1. 1-2020. 3. 31	3, 579. 58	租赁
3	恒昌荣工业园厂房	2017. 7. 18-2020. 3. 31	3, 985	租赁
4	华亿立伟工业园厂房	2019. 4. 1-2020. 3. 31	约 7, 000	租赁

随着发行人江门基地的建设和本次募投项目的实施，土地厂房在短期内不会对发行人生产规模构成限制。

由于发行人机器设备主要应用于生产的加工环节，主要生产机加、钣金件，该等机器设备通用性较强，发行人可以通过向外部供应商采购的方式解决短期产能不足的情形。同时发行人也具有一定规模的机器加工能力，能够在一定程度上保证生产的连续性和安全性，及时响应周期较短的生产任务，保持对供应商的议价能力。因此，以生产流程个别环节的生产能力或者以机器设备工时为产能指标无法真实反映公司的生产能力。

公司在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、（一）发行人主要产品的规模”中补充披露以上楷体加粗内容。

## （二）限制发行人生产规模的主要因素是否为人工

报告期内，包括厂房、机器设备在内的固定资产虽然对发行人的产能具有一定的影响，但是短期内限制发行人生产规模的主要因素仍为人工，以生产人员工时为产能指标能够更加客观反映产能利用率。公司产能计算方法详见本题回复“一、（一）报告期内发行人产能的计算方法”。

## 五、披露以机器设备工时计算的产能、产能利用率

由于发行人机器设备主要应用于生产的加工环节，主要生产发行人机加、钣金件，且发行人也通过采购的方式取得机加、钣金件，因此机器设备工时无法反映发行人的产能及产能利用率。公司固定资产对生产规模的限制情况详见本题回复“四、（一）固定资产是否不为发行人生产规模的主要限制因素”。

## 六、结合机器设备产能利用率，补充披露发行人 2019 年度制程设备产销量

## 下降的合理性

报告期内，公司制程类产品销售量分别为 94 套、526 套、310 套及 38 套，2018 年制程设备出货量大幅上涨之后，2019 年出现回落，而产品均价方面也有所波动。近年来，国家不断鼓励智能制造装备行业发展，因此制造业智能化及自动化水平有了明显提升，多年来公司在检测类产品方面积累了较多技术经验，为了能够适应未来智能制造装备行业的发展，响应客户的需求，公司在报告期内加快了制程类产品的研发投入，并开始相关产品的销售。由于公司在制程类产品方面技术经验积累较检测类产品少，因此公司 2017 年仅有少量的制程类产品销售；而 2018 年公司在制程类产品方面投入更多精力，销量有明显的上升；**由于发行人机器设备主要应用于生产中的加工环节，而发行人检测类和制程类产品的生产工艺流程中均包括加工环节，且发行人通过外部采购的方式替代自有机器设备加工方式取得机加、钣金件，因此发行人的自有机器设备无法全面反映公司的产能利用率。2018 年及 2019 年一季度，发行人主要生产场地为清湖神经工业区厂房以及恒昌荣工业园厂房，二者合计面积 7,564.58 平方米。2019 年，公司主要客户消费者业务及 5G 通信技术相关业务发展较快，对公司检测类产品需求较大，为应对主要客户需求，发行人于 2019 年 4 月起租用了华亿立伟工业园厂房约 7,000 平方米，并于 2019 年 5 月投入使用，2019 年下半年，发行人生产场地面积合计约 14,564.58 平方米，发行人生产场地限制得到一定缓解，但发行人主要客户需求较大，发行人一定程度收缩了制程类产品业务，相应地将更多产能投放在检测类产品生产，同时减少了制程类产品生产及出货，因此制程类产品销量有所下降；2020 年 1-3 月，受到春节及疫情等因素的影响，检测类产品销售数量有限，而部分制程类产品完成交付并验收，因此收入占比有所上升。**

公司在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、（一）2、（1）②B、制程类”中补充披露以上楷体加粗内容。

**七、结合限制公司产能的核心要素，分析并披露生产人员数量与发行人经营规模的匹配性，固定资产原值与发行人经营规模之间的匹配性**

**报告期内，生产人员数量、固定资产原值与发行人经营规模如下：**

项目	2020年1-3月 /2020年3月 31日	2019年/2019 年12月31日	2018年/2018 年12月31日	2017年/2017 年12月31日
营业收入(万元)	8,364.37	57,884.31	40,824.34	23,328.07
固定资产原值(万元)	4,780.65	4,769.16	2,134.34	1,500.52
生产人员数量(人)	405	414	339	242
营业收入/固定资产原值	1.75	12.14	19.13	15.55
营业收入/生产人员数量 (万元/人)	20.65	139.82	120.43	96.40

注：生产人员数量为剔除调试服务人员后的月均人数

由上表可见，报告期内发行人营业收入和固定资产原值、生产人员数量变动趋势总体保持一致。报告期内，发行人营业收入保持增长，与此同时发行人固定资产原值与生产人员数量也保持增长。同时，因发行人销量增加，同一型号产品产量较多，生产规模效应凸显，发行人营业收入与固定资产原值、生产人员数量的比例有所上升。2019年，发行人固定资产原值大幅增加，导致营业收入与固定资产原值比例下降，主要系利和兴东莞购置的产业用房投入使用所致，该产业用房原值为2,147.58万元，占2019年末发行人固定资产原值比例为45.03%。

公司在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、(一)、5、生产人员数量、固定资产原值与发行人经营规模之间的匹配性”中补充披露以上楷体加粗内容。

## 八、请中介机构发表明确意见

### (一) 核查程序

申报会计执行了以下核查程序：

1、查阅同行业上市公司产能和产销量计算方法，确认发行人产能和产销量计算方法选取的准确性；

2、访谈发行人实际控制人，了解报告期内发行人产能的计算方法；

3、查阅同业可比公司公开披露文件，取得发行人及同行业可比公司产量、员工人数、期末库存商品、发出商品余额-期初库存商品、发出商品余额、营业成本、调试服务成本等财务数据，计算发行人及同行业可比公司人均产量、人均

产值数据，对比分析其差异；

4、对发行人实际控制人进行访谈，了解不同产品生产工艺是否具有相似性，生产设备是否可以通用，了解发行人生产规模的主要限制因素，了解发行人机器设备工时情况；

5、取得发行人固定资产清单，走访发行人生产场所，了解发行人生产设备的主要用途；

6、取得发行人生产场所租赁合同，了解发行人生产场地使用情况；

7、取得发行人生产人员数量，分析生产人员数量、固定资产原值与发行人经营规模之间的匹配性。

## **(二) 核查意见**

经核查，我们认为：

1、发行人已补充披露报告期内发行人产能的计算方法，发行人的产品需经历产品设计、加工件制作、产品装配和调试验收等主要环节，而加工和装配环节是生产人员投入较多时间的阶段，因此以生产人员的工时数为指标反映发行人产能利用率指标较为客观、准确。报告期内，发行人生产人员变动与产能、产量变化趋势总体匹配；

2、与同行业可比公司对比，最近三年发行人人均产量与博杰股份较为接近，而与易天股份、佰奥智能、联得装备人均产量差异较大，主要是不同的产品形态及结构影响导致；此外，最近三年发行人人均产值与同行业可比公司对比总体较为一致；

3、发行人的生产设备主要包括加工中心、数控冲床、雕铣机、切割机、折弯机、钻攻机、焊接设备、车床、龙门铣等通用设备，主要应用于加工环节。发行人不同产品的生产工艺具有相似性，大多需经过加工环节，上述主要生产设备均具有通用性，可广泛应用于不同的检测类和制程类产品；

4、发行人为制造型企业，资本、劳动、土地和机器设备都可能成为发行人生产规模的限制因素。报告期内，包括厂房、机器设备在内的固定资产虽然对

发行人的产能具有一定的影响，但由于发行人生产所需机器设备通用性较强，发行人具有一定规模的机器加工能力，亦可以通过向外部供应商采购的方式解决短期产能不足的情形，因此短期内限制发行人生产规模的主要因素为人工。

5、由于发行人机器设备主要应用于生产的加工环节，主要生产发行人机加、钣金件，且发行人也通过采购的方式取得机加、钣金件，因此机器设备工时无法反映发行人的产能及产能利用率，以生产人员的工时数为指标反映发行人产能利用率指标较为客观、准确；

6、2019年，发行人主要客户消费者业务及5G通信技术相关业务发展较快，对公司检测类产品需求较大，为应对主要客户需求，发行人一定程度收缩了制程类产品业务，相应地将更多产能投放在检测类产品生产，同时减少了制程类产品生产及出货，因此制程类产品产销量有所下降具有合理性；

7、报告期内，发行人营业收入保持增长，与此同时发行人固定资产原值与生产人员数量也保持增长。因发行人销量增加，同一型号产品产量较多，生产规模效应凸显，发行人营业收入与固定资产原值、生产人员数量的比例有所上升。报告期内发行人营业收入和固定资产原值、生产人员数量变动趋势总体保持一致，具有匹配性。

## **问题 19、关于固定资产与在建工程**

报告期内，发行人固定资产原值分别为 1,500.52 万元、2,134.34 万元、4,769.16 万元、4,780.65 万元。在建工程增长较快，期末余额分别为 65.57 万元、4,616.52 万元、9,636.69 万元、10,207.44 万元。

请发行人补充披露以下事项：（1）购买固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金与资产负债表科目的勾稽关系；（2）东莞工程已于 2019 年验收完成，达到预定可使用状态转入至固定资产；结合 2019 年固定资产原值变动，披露东莞工程转入固定资产对应科目的具体情况；（3）在建工程的具体内容、预算、累计金额、完成进度、新增产能等，是否主要为房屋及建筑物；（4）在建工程与募投计划智能装备制造基地项目、研发中心建设项目的关系；（5）发行人是否存在变更主要生产经营地的安排、变更主要生产经营地对发行人维系客户关系的影响、是否影响发行人持续经营能力。



请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、购买固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金与资产负债表科目的勾稽关系

报告期各期公司购买固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金与资产负债表科目的勾稽关系如下：

单位：万元

项目	2020年1-3月	2019年度	2018年度	2017年度
固定资产原值增加(a)	11.49	2,693.28	644.03	512.19
在建工程增加(b)	570.75	5,020.18	4,550.94	65.57
无形资产原值增加(c)	-	28.73	73.68	1,832.43
长期待摊原值增加(d)	-	692.02	55.25	168.01
长期资产增加对应税金(e)	33.90	652.36	311.70	104.47
应付账款-长期资产类余额变动(f)	1,611.35	-1,625.57	-3.78	0.76
其他非流动资产增加(g)	52.88	362.74	-1,042.25	1,042.25
无形资产-土地使用权摊销(h)	-9.02	-36.07	-36.07	-6.01
利息资本化金额(i)	-36.06	-26.15	-	-
其他(j)	-	-93.41	-	93.41
购买固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金(a+b+c+d+e+f+g+h+i+j)	2,235.28	7,668.10	4,553.52	3,813.08

报告期各期购买固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金与资产负债表科目的勾稽一致，不存在重大异常。

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十四、(六)、2、投资活动现金流量分析”中补充披露以上楷体加粗内容。

二、东莞工程已于2019年验收完成，达到预定可使用状态转入至固定资产；结合2019年固定资产原值变动，披露东莞工程转入固定资产对应科目的具体情况

报告期各期末，公司固定资产以房屋建筑物和机器设备为主，随着经营规模的扩大，公司逐步加大了固定资产的投入，因此固定资产账面价值逐年上升，其中2017及2018年末固定资产原值增加主要系机器设备及运输设备有所增加，2019年东莞产业用房达到预定可使用状态，公司将其转入固定资产-房屋建筑物进行核算，因此公司2019年末固定资产-房屋建筑物原值有明显增长。报告期各期末固定资产原值增加具体情况如下：

单位：万元

项目	转入类型	2020年1-3月	2019年度	2018年度	2017年度
房屋建筑物	在建工程转入	-	2,147.58	-	-
机器设备	外购	-	320.49	392.99	461.51
运输设备	外购	-	41.24	177.97	7.17
电子设备	外购	11.08	71.98	63.96	32.94
办公设备	外购	0.41	111.99	9.12	10.57
合计		11.49	2,693.28	644.03	512.19

由上表可知，除2019年东莞产业用房达到预定可使用状态，由在建工程转入固定资产房屋建筑物外，公司其余固定资产增加均系外购设备增加。

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十三、（三）、1、（5）2019年固定资产变动情况”中补充披露以上楷体加粗内容。

### 三、在建工程的具体内容、预算、累计金额、完成进度、新增产能等，是否主要为房屋及建筑物

报告期各期末，公司在建工程主要系利和兴江门工程和东莞工程，在建工程账面价值分别为65.57万元、4,616.52万元、9,636.69万元和10,207.44万元。其中东莞工程主体结构已由开发商建造完成，公司购置后根据生产经营需要进行改造和装修后即可投入使用，因此工程进度较快，并已于2019年验收完成，达到预定可使用状态转入至固定资产；江门工程系公司取得土地使用权后自行开发建设，在建工程账面价值随着不断建设投入而增加，由于该工程规模较大，公司预计该工程整体将于2022年6月竣工。

报告期各期末，在建工程具体情况如下：

单位：万元

江门工程				
项目	2020. 3. 31	2019. 12. 31	2018. 12. 31	2017. 12. 31
预算数	34, 632. 42			
期初累计投入	9, 636. 69	2, 671. 42	65. 57	-
本期投入	570. 75	6, 965. 27	2, 605. 85	65. 57
本期转固	-	-	-	-
期末累计投入	10, 207. 44	9, 636. 69	2, 671. 42	65. 57
期末完成进度	29. 47%	27. 83%	7. 71%	0. 19%
东莞工程				
项目	2020. 3. 31	2019. 12. 31	2018. 12. 31	2017. 12. 31
预算数	2, 100. 00			
期初累计投入	-	1, 945. 10	-	-
本期投入	-	202. 48	1, 945. 10	-
本期转固	-	2, 147. 58	-	-
期末累计投入	-	-	1, 945. 10	-
期末完成进度	-	100. 00%	92. 62%	-

由上表可知，报告期内公司在建工程为江门工程及东莞工程，其中，东莞工程已于 2019 年验收完成，达到预定可使用状态并转入至固定资产-房屋建筑物。截至 2020 年 3 月末，江门工程累计投入 10, 207. 44 万元，完成进度为 29. 47%。公司在建工程均为房屋建筑物，其中江门工程随着募投项目“智能装备制造基地项目”建设完成后，将进一步提升公司产能，但由于公司主要以定制化产品生产为主，因此难以通过具体的产品数量衡量公司产能情况。但通过本项目的实施，公司现有生产场地瓶颈问题将得到有效地缓解；新建成的现代化生产厂房和新购置的先进配套设备，在巩固公司现有多种类型产品的基础上，可以满足功能更丰富、技术难度更高的新产品生产，进一步提升产品的稳定性、精密度和机械性能，提高相关设备的数字化、网络化和智能化水平。

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十三、（三）、2、（1）在建工程基本情况”中补充披露以上楷体加粗内容。

#### 四、在建工程与募投计划智能装备制造基地项目、研发中心建设项目的关系

公司报告期内在建工程包括利和兴江门工程和东莞工程，其中东莞工程为子公司利和兴东莞生产经营场所，已于2019年转入至固定资产，与募投项目不存在关系；江门工程由公司取得土地使用权后自行开发建设，包括了本次募集资金投资的“智能装备制造基地项目”和“研发中心建设项目”，其中，截止报告期期末的在建工程为“智能装备制造基地项目”的先期投入建设部分，“研发中心建设项目”截止报告期期末暂未开工建设。

期末在建工程与募投项目的关系如下：

单位：万元

项目	2020.3.31	完工进度	与募投项目关系说明
江门工程	10,207.44	未完工	智能装备制造基地项目
东莞工程	-	已完工	无关系
合计	10,207.44		

公司在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、（三）2、（2）在建工程与募集资金投资项目的关系”中补充披露以上楷体加粗内容。

#### 五、发行人是否存在变更主要生产经营地的安排、变更主要生产经营地对发行人维系客户关系的影响、是否影响发行人持续经营能力

（一）公司作为设备供应商，主要服务于信息和通信技术等领域客户，而我国信息通信产业，集中分布在经济较发达的以深圳、东莞等为代表的珠三角地区和以上海、苏州、杭州等为代表的长三角地区。报告期公司前五大客户基本在深圳地区，公司的主要生产经营地也在深圳，有利于公司及时响应客户需求、提升客户满意度和巩固客户关系。

（二）公司本次募集资金投资项目选址位于江门，一方面是考虑到随着公司经营规模扩大而新增加生产场所的需要；另一方面，由于江门地处珠三角区域，具有一定的区位和经济优势。募集资金建设项目将承接发行人部分生产经营活动，不影响公司目前服务的主要客户。

（三）目前公司与主要客户合作关系良好，预计未来公司主要客户仍将集中在深圳、东莞地区，考虑贴近客户并密切跟踪客户产品需求变化趋势的需要，

未来深圳仍将作为公司的主要经营地。

综上所述，截至本问询专项说明回复签署之日，发行人不存在变更主要生产经营地的安排，因此亦不存在由于变更主要生产经营地而对发行人维系客户关系产生影响，也不存在因变更主要生产经营地而对发行人持续经营能力产生影响。

公司在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、（三）2、（3）发行人是否存在变更主要生产经营地的安排”中补充披露以上楷体加粗内容。

## 六、请中介机构核查并发表明确意见

### （一）核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

1、访谈发行人管理人员，了解主要生产设备的用途及其使用情况，询问管理层报告期内固定资产的规模、构成、技术性能、主要生产设备的产能等情况；了解在建工程的预算、用途及完工进度情况以及未来转固计划；了解本次募投项目中包含大额场地投入和机器设备投入的原因及合理性；了解募集资金数额和投资项目与发行人现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力，了解在手订单及未来订单获取能力、市场空间；了解募集资金部分用于补充营运资金的原因及合理性；

2、获取并核查报告期内发行人的新增固定资产的清单，对新增大额固定资产执行测试程序，检查采购合同、发票、银行付款记录等相关凭证，了解新增固定资产的原因及用途；

3、对固定资产及在建工程进行实地盘点，了解固定资产的使用状态，在建工程建设状态及完工进度，检查在建工程是否存在已完工未转固情形，并结合公司的生产开展情况评价在建工程转入固定资产时点的恰当性；

4、获取并检查相关工程项目建设计划、在建工程明细账，在建工程相关工程承包建造合同、记账凭证、银行支付凭证流水等支持性文件；

5、获取发行人募投项目备案文件及项目可行性研究报告，核查在建工程与募投项目的关系；

6、查阅发行人生产经营使用场地相关的租赁合同等，并对发行人管理人员进行访谈，了解其生产经营地的安排情况以及是否会影响发行人的持续经营能力；

7、查阅发行人报告期内固定资产、在建工程、无形资产等长期资产明细账，检查相关科目与现金流量表的勾稽关系。

## **(二) 核查意见**

经核查，我们认为：

1、报告期各期购买固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金与资产负债表科目的勾稽一致，不存在重大异常；

2、东莞工程已于2019年达到预定可使用状态，发行人转入固定资产房屋建筑物进行核算，相关会计处理符合相关会计准则的规定；

3、报告期内发行人在建工程为江门工程及东莞工程，均为房屋建筑物。其中，东莞工程已于2019年验收完成，达到预定可使用状态并转入至固定资产；截至2020年3月末，江门工程累计投入10,207.44万元，完成进度为29.47%，江门工程随着募投项目“智能装备制造基地项目”建设完成后，将进一步提升公司产能；

4、发行人报告期内在建工程包括利和兴江门工程和东莞工程，其中东莞工程为子公司利和兴东莞生产经营场所，已于2019年转入至固定资产，与募投项目不存在关系；江门工程由发行人取得土地使用权后自行开发建设，包括了本次募集资金投资的“智能装备制造基地项目”和“研发中心建设项目”，其中，截止报告期期末的在建工程为“智能装备制造基地项目”的先期投入建设部分，“研发中心建设项目”截止报告期期末暂未开工建设；

5、发行人主要生产经营地在深圳，有利于公司及时响应客户需求、提升客户满意度和巩固客户关系。本次募集资金投资项目选址江门一方面是考虑到随着公司经营规模扩大而新增加生产场所的需要，另一方面由于江门地处珠三角区域而具有一定的区位和经济优势。截至本招股说明书签署之日，发行人不存在变更

主要生产经营地的安排,因此亦不存在由于变更主要生产经营地而对发行人维系客户关系产生影响,也不存在因变更主要生产经营地而对发行人持续经营能力产生影响。

## 问题 20、关于毛利率

报告期内各期,发行人综合毛利率分别为 28.56%、28.52%、33.02%及 33.66%。

请发行人补充披露以下事项:(1)结合客户结构、产品结构差异,补充披露检测类设备毛利率整体高于制程类设备的原因及合理性;(2)2017年至2019年,发行人营业收入增长率分别为75.00%、41.79%,营业成本增长率分别为75.09%、32.86%;补充披露公司营业收入变动幅度高于营业成本变动幅度的原因及合理性;(3)招股说明书披露,发行人主要产品推出适用于5G的机型,并按照更高的精密度要求推出新机型,提升了毛利率水平;补充披露各期新机型销售收入、销售占比、销售均价、单位成本,新机型与客户对应情况;(4)同类产品向主要客户的销售毛利率是否存在差异及差异产生的合理性;(5)结合主要产品迭代、生命周期、产品均价增幅高于单位成本变动幅度的原因、其他导致公司毛利率上升的具体因素,分析毛利率上升、发行人盈利能力提升的合理性以及毛利率上升是否具有可持续性;(6)结合主要客户在供应链中的地位、对采购成本的管控,补充披露发行人毛利率其合理性,是否存在毛利率下滑的风险。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复:

一、结合客户结构、产品结构差异,补充披露检测类设备毛利率整体高于制程类设备的原因及合理性

### (一) 客户结构影响

报告期内,公司检测类和制程类产品的主要客户构成情况如下:

单位:万元、%

产品类别	客户名称	累计销售收入	占比	毛利率
检测类	华为公司	62,752.41	78.17	34.42
	海思科	16,164.94	20.14	29.82

	其他	1,355.88	1.69	25.44
合计		80,273.23	100.00	33.34
制程类	华为公司	13,902.79	44.18	20.37
	宝德自动化	8,178.46	25.99	30.94
	世豪机电	2,306.90	7.33	33.22
	发斯特	1,761.19	5.60	32.92
	其他	5,315.98	16.89	32.12
合计		31,465.32	100.00	26.75

报告期内公司客户集中度较高，其中华为公司和海思科对检测类产品收入影响相对较大，其累计收入占检测类产品收入比例为 98.31%；制程类产品则主要系受华为公司、宝德自动化、世豪机电、发斯特等客户的影响，其累计营业收入占制程类产品收入比例为 83.11%。虽然检测类和制程类产品客户构成存在一定差异，但公司相关产品收入及毛利率均主要受到报告期内前五大客户的影响，由于华为公司所购买的制程类产品毛利率相对偏低，因此导致检测类产品毛利率整体高于制程类产品的毛利率。

## （二）产品结构影响

报告期内，公司检测类和制程类主要产品的构成情况如下：

单位：万元、%

产品类别	主要产品	累计销售收入	占比	毛利率
检测类	射频测试类	31,740.18	39.54	35.11
	整机加载检测类	14,086.64	17.55	31.57
	充电测试类	6,878.61	8.57	30.10
	板极测试类	6,630.37	8.26	32.83
	其他	20,937.42	26.08	33.08
合计		80,273.23	100.00	33.34
制程类	电池组装设备	10,459.35	33.24	21.56
	贴膜设备	8,187.62	26.02	30.53
	上下料机器人	5,737.17	18.23	23.76
	其他	7,081.17	22.50	32.44
合计		31,465.32	100.00	26.75

从产品结构来看，公司检测类产品累计收入为 80,273.23 万元，其中主要



产品射频测试类、整机加载检测类、充电测试类和板极测试类合计占比 73.92%，对检测类产品毛利率影响较大，该等产品的毛利率超过 30%；制程类产品累计收入为 31,465.32 万元，其中主要以电池组装设备、贴膜设备、上下料机器人为主，其合计占制程类产品收入比例为 77.50%，对制程类产品毛利率影响较大。无论是检测类产品还是制程类产品，其主要客户基本为报告期内公司前五大客户，检测类主要产品毛利率基本维持在 30%左右，而制程类主要产品除贴膜设备外，电池组装设备和上下料机器人毛利率相对偏低，拉低了制程类产品整体毛利率水平。公司电池组装设备和上下料机器人的客户主要以华为公司为主，该类设备通用性较强，客户可选择的供应商较多，产品竞争较激烈，因此利率相对偏低，从而使得制程类产品整体毛利率低于检测类产品。

综上，在客户结构方面，不同客户对产品的功能、数量以及技术要求不尽相同，因此其所购产品毛利率有所不同，其中来自于华为公司的收入较多，其在检测类产品上给予的毛利率水平要高于制程类产品，从而使得检测类产品毛利率高于制程类产品。

在产品结构方面，检测类产品整体毛利率水平均保持在 30%以上，而制程类产品受电池组装设备和上下料机器人等产品的影响，其整体毛利率在 30%以下，从而导致检测类产品毛利率高于制程类产品。

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、(三)、2、(1)、②检测类产品毛利率整体高于制程类产品的原因”中补充披露以上楷体加粗内容。

**二、2017 年至 2019 年，发行人营业收入增长率分别为 75.00%、41.79%，营业成本增长率分别为 75.09%、32.86%；补充披露公司营业收入变动幅度高于营业成本变动幅度的原因及合理性**

报告期内，公司主营业务收入及成本变动情况如下：

单位：万元

产品类别	项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
智能制造设备类产品	营业收入	52,617.14	37,435.47	18,959.85
	营业成本	35,686.03	26,655.65	13,057.78
	收入变动率	40.55%	97.45%	-
	成本变动率	33.88%	104.14%	-
专用配件	营业收入	3,632.28	2,067.42	2,460.95
	营业成本	2,298.55	1,475.19	1,866.31
	收入变动率	75.69%	-15.99%	-
	成本变动率	55.81%	-20.96%	-
技术服务	营业收入	1,623.42	1,315.32	1,570.22
	营业成本	784.70	1,049.57	1,418.45
	收入变动率	23.42%	-16.23%	-
	成本变动率	-25.24%	-26.01%	-
主营业务	营业收入	57,872.84	40,818.21	22,991.02
	营业成本	38,769.28	29,180.41	16,342.54
	收入变动率	41.79%	77.54%	-
	成本变动率	32.86%	78.55%	-

最近三年，公司主营业务收入成本变动率整体差异不大，其中2018年主营业务收入增长77.54%，成本增长78.55%，变动整体匹配。2019年，公司主营业务收入变动率为41.79%，而成本变动率为32.86%，收入增长幅度略高于成本。由于智能制造设备类产品收入及成本占比较高，对主营业务影响较大，且其收入变动率为40.55%，对应成本变动率为33.88%，基本与主营业务保持一致，因此公司2019年的主营业务收入与成本变动差异，主要受到智能制造设备类产品业务的影响。公司2019年制程类产品收入较2018年有所下降，而检测类产品收入为41,498.78万元，占智能制造设备类产品收入的比例为78.87%，而检测类产品整体毛利率要高于制程类产品，因此收入变动率略高于成本具有合理性。

公司针对公司营业收入变动幅度高于营业成本变动幅度的原因及合理性详见本专项说明回复问题 17 之“十、结合报告期各期发行人各类产品销售数量、单位成本变动情况，补充披露公司营业成本变化原因、与营业收入变动的匹配情况”。

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、(三)、3、主营业务收入与成本波动差异分析”中补充披露以上楷体加粗内容。

三、招股说明书披露，发行人主要产品推出适用于 5G 的机型，并按照更高的精密度要求推出新机型，提升了毛利率水平；补充披露各期新机型销售收入、销售占比、销售均价、单位成本，新机型与客户对应情况

(一) 补充披露各期新机型销售收入、销售占比、销售均价、单位成本

报告期各期公司均会根据客户需求对原有产品在产品效率、精密度、功能等方面进行调整，从而导致同类产品型号有所更新，另随着公司经营规模的不断扩大，公司积极开拓新客户并根据客户需求积极开发新产品，公司以2017年所售产品为基准，每年对应上一年而新售产品作为新产品，报告期内，公司智能制造设备类新款产品的销售情况如下：

单位：万元

2020年1-3月				
产品类别	销售收入	占智能制造设备类产品收入比例	销售均价	单位成本
检测类	1,008.74	13.19%	21.46	15.07
制程类	2,874.14	37.59%	106.45	67.58
制程类	162.13	2.12%	10.81	4.62
合计	4,045.00	52.90%	45.45	29.24
2019年度				
产品类别	销售收入	占智能制造设备类产品收入比例	销售均价	单位成本
检测类	27,166.23	51.63%	14.57	9.69
制程类	7,740.42	14.71%	33.65	26.11
辅助类及其他	805.61	1.53%	1.89	1.45
合计	35,712.26	67.87%	14.17	9.79
2018年度				
产品类别	销售收入	占智能制造设备类产品收入比例	销售均价	单位成本
检测类	5,718.99	15.28%	8.89	6.65

制程类	14,398.05	38.46%	29.20	21.13
辅助类及其他	1,894.19	5.06%	1.40	1.08
合计	22,011.23	58.80%	8.85	6.50

由上表可知，2018至2020年1-3月，公司新款产品销售收入占当期智能制造设备类产品销售收入比分别为58.80%、67.87%、52.90%，占比较高。报告期各期，各类智能制造设备类产品的新款产品销售单价呈逐年上升趋势，且制程类产品销售均价高于检测产品销售均价，主要原因系受客户需求影响，各年度新款产品结构有所差异，对占主要部分的检测类产品及制程类产品具体分析如下：

2019年检测类产品新款产品销售均价及单位成本均高于2018年，主要原因系2018年新款产品以整机加载检测类产品及充电测试类产品为主，其中充电测试类产品销售均价较低，约为6万元，从而拉低了当期新款产品销售均价。2019年度，随着5G技术的逐步应用，客户对射频测试类产品的功能及检测效率提出了更高要求，射频测试类新款产品销售收入占比较大，且销售均价较高，约为15万元，从而导致2019年检测类产品新款产品销售均价较高，相应单位成本有所上升。2020年，检测类产品新款产品以综合测试类产品为主，该类产品检测功能较齐全，销售均价及单位成本均较高。

2018及2019年，公司制程类产品新款产品均以电池组装设备及贴膜设备为主，贴膜设备销售均价及单位成本较高，2018年销售均价相对较低的电池组装设备销售收入增幅明显，从而导致2018年制程类产品新款产品销售均价及单位成本略低于2019年。2020年1-3月，公司制程类产品新款产品主要为贴膜设备及智能电表生产线，产品销售均价及单位成本均较高，从而导致2020年1-3月制程类产品销售均价及单位成本增长明显。

报告期内，公司不断提升自身技术开发及生产工艺水平，产品质量及服务态度得到了下游客户的一致认可，随着与客户合作的不断深入，未来公司将继续积极响应客户需求，不断的增强产品研发能力及服务水平，推出满足客户需求的各类智能制造设备类产品。

## (二) 补充披露与客户对应情况

报告期各期，公司新款产品对应客户销售收入情况如下：

单位：万元，%

2020年1-3月			
序号	客户名称	销售收入	占当期新机型收入比
1	宝德自动化	1,482.52	36.65
2	华为公司	1,007.18	24.90
3	深科技	707.98	17.50
4	深圳市瑜成达实业有限公司	513.62	12.70
5	其他客户	333.71	8.25
合计		4,045.00	100.00
2019年度			
序号	客户名称	销售收入	占当期新机型收入比
1	华为公司	26,096.24	73.07
2	海思科	3,927.73	11.00
3	宝德自动化	3,190.73	8.93
4	世豪机电	1,185.22	3.32
5	其他客户	1,312.34	3.67
合计		35,712.26	100.00
2018年度			
序号	客户名称	销售收入	占当期新机型收入比
1	华为公司	8,419.97	38.25
2	海思科	4,690.73	21.31
3	宝德自动化	3,515.70	15.97
4	发斯特	1,761.19	8.00
5	其他客户	3,623.65	16.46
合计		22,011.23	100.00

报告期内，公司新款产品对应的客户仍然以公司主要客户华为公司、海思科、宝德自动化等。由于近年智能装备行业稳定的发展，公司下游行业移动智能终端市场发展较快，上述客户对于智能制造装备需求量较大，而且下游技术更新较快，陆续推出5G通信技术、超级快充、柔性屏等各种新技术，使下游客户不断有新的定制需求，从而带动了公司新款产品销售收入持续增加。为了能

够满足客户的定制需求，公司也不断加大研发投入，紧跟客户技术发展，从而也增强了客户黏性，进而也使得新款产品收入主要来源于公司报告期内的主要客户，相关产品收入真实、合理。

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、（一）、6、智能制造设备新款产品销售情况”中补充披露以上楷体加粗内容。

#### **四、同类产品向主要客户的销售毛利率是否存在差异及差异产生的合理性**

公司前五大客户占累计销售收入的比例为 92.73%，且主要购买检测类和制程类产品，因此公司主要针对前五大客户购买同类产品的情况进行补充披露，具体详见本专项说明回复“问题 15”之“五、补充披露向主要客户销售产品的结构差异，价格及毛利率，与平均价格及毛利率是否存在较大差异”。

#### **五、结合主要产品迭代、生命周期、产品均价增幅高于单位成本变动幅度的原因、其他导致公司毛利率上升的具体因素，分析毛利率上升、发行人盈利能力提升的合理性以及毛利率上升是否具有可持续性**

以智能手机为例，同一系列的智能手机一般每年进行一次升级换代，但智能手机的升级换代并不意味着相关智能制造设备需要随之升级换代，当前后两代的智能手机都有相同检测项目时，客户不一定会向公司采购新的设备。但如果智能手机应用了新技术，或增加新的功能，又或因其设计导致结构外观等发生变化，客户会向公司采购新的产品以应对新的检测需求，因此公司智能制造设备类产品并不存在明显产品迭代或更新换代周期。公司产品变化主要还是以下游客户的需求为导向，结合主要客户的定制需求以及现有产品的技术特点不断推出满足客户需求的产品。

由于公司每年主要根据客户的定制需求生产相关设备类产品，因此公司自身并没有明确的产品生命周期标准，而下游客户的终端产品出货量较大，产品种类较多，对各类型的智能制造装备需求量大，因此也并没有明确的产品生命周期，产品生命周期不属于公司日常经营过程中对毛利率影响的主要考虑因素。

报告期内，公司智能制造设备类产品的毛利率整体波动式上升，产品均价

增幅高于单位成本变动幅度，其主要原因系受产品结构变化。公司 2019 年结合下游客户需求销售了较多 5G 相关的产品，其毛利率水平通常在 35%以上，高于平均毛利率水平，而 2020 年 1-3 月，除继续提升 5G 相关的产品收入占比，提升整体毛利率水平外，公司贴膜设备等单价较高的产品收入占比也有所上升，该类产品的技术实现难度通常较大，对于公司的技术实力要求较高，有助于公司将制程类产品的毛利率水平维持在相对合理水平。

总体而言，由于公司设备类产品不具有明确的产品迭代和生命周期标准，因此相关因素对公司毛利率变动没有重大影响。报告期内，公司设备类产品毛利率波动式上升更多系受产品结构影响所致，当客户推出 5G 通信技术相关的终端产品后，及时结合公司的技术储备优势，为客户提供满足其 5G 产品检测的设备类产品，从而提升相关产品的毛利率水平，因此报告期内公司毛利率水平上升，盈利能力有所加强具有合理性。公司不断加强研发投入，提高公司产品技术水平及生产经营效率，积极适应客户生产制造需求，同时强化成本管理能力和规模效应也有所凸显，因此产品均价增幅高于单位成本变动幅度。此外，公司报告期内的第一大客户华为公司，在 5G 技术方面具有领先地位，作为信息与通信技术领域的全球领先企业，其在终端设备领域的高投入可有助于公司未来维持或提升设备类产品整体毛利率水平。虽然公司的行业经验及技术储备能够支持公司未来维持或提升综合毛利率水平，但主要客户华为公司受到美国商务部管制新规的限制，导致其消费者业务方面受到一定程度的不利影响，进而导致公司毛利率存在下滑风险，毛利率上升可持续性可能受到影响。

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、（三）、2、（1）、③智能制造设备类产品毛利率上升及可持续性”中补充披露以上楷体加粗内容。

六、结合主要客户在供应链中的地位、对采购成本的管控，补充披露发行人毛利率其合理性，是否存在毛利率下滑的风险

公司报告期内的第一大客户华为公司，作为全球领先的智能终端品牌，最近三年消费者业务增长迅猛，其 2019 年全年智能手机出货量全球第二。由于华

为公司消费者业务产品定位不同，产品线覆盖面更广，针对高中低端市场均有不同的产品，因此在保证产品质量的前提下同时注重成本控制，受此影响，报告期内公司毛利率略有波动。但随着公司经营规模的不断扩张，规模效应逐渐显现，产品成本得到有效控制，同时公司积极加强研发投入，提高产品质量，不断适应客户对新技术、新产品需求，从而导致公司 2019 年度毛利率有所上升。最近三年，公司与华为公司毛利率对比情况如下：

公司	2019 年度	2018 年度	2017 年度
华为公司	28.69%	28.33%	27.68%
利和兴	33.02%	28.52%	28.56%

注：华为公司毛利率为其消费者业务毛利率，其数据来源于《华为投资控股有限公司 2019 年度第一期中期票据募集说明书》其中 2019 年仅披露 1-6 月的消费者业务毛利率。

报告期内，公司毛利率变动与华为公司变动趋势基本一致。公司与华为公司建立了长期稳定的合作关系，系其智能制造设备的重要供应商之一，提供各类型的设备类产品，并持续开发新产品，合作不断深化。经过多年的发展，公司也具有较丰富的行业经验和技術储备，产品质量稳定，交付及时，响应迅速，具备较强的综合服务能力。但华为公司受到美国商务部管制新规的限制，导致其在消费者业务方面受到一定程度的不利影响，从而影响其智能手机的出货量，短期内市场份额和消费者业务盈利可能面临下滑风险，进而导致公司毛利率存在下滑风险。

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、(三)、1、主营业务毛利变动及构成情况”中补充披露以上楷体加粗内容。

## 七、请中介机构核查并发表明确意见

### (一) 核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

1、访谈发行人管理人员，了解并检查发行人销售、采购相关的内控制度，并执行测试程序，评价销售、采购相关内部控制设计是否合理，执行是否有效；



2、获取发行人报告期各期的营业收入构成明细表，对主要产品分类情况表，收入、成本、毛利、毛利率情况进行了分析复核；

3、对报告期内发行人主要产品的销售价格及单位成本的波动进行分析，结合产品销售数量、定价政策、原材料采购价格以及产品结构等情况分析毛利率变动的原因及合理性；

4、对发行人主要客户、供应商进行访谈和函证，了解业务背景及确认收入和成本的真实性、准确性和完整性；

5、了解发行人各产品生产工艺流程、成本核算流程及成本归集与分配的标准和方法，核查成本计算方法、过程及数据的准确性；就各类产品收入、成本、毛利、毛利率变动原因访谈了发行人管理人员，结合业务开展情况对变动原因进行了分析；

6、查询同行业上市公司毛利率情况，将发行人毛利率与同行业上市公司的毛利率进行对比，分析发行人的毛利率与同行业上市公司毛利率差异原因。

## **(二) 核查意见**

经核查，我们认为：

1、不同客户对于产品定制需求不同，其所购毛利率有所差异，报告期内，发行人来自于华为公司收入占比较大，其检测类产品毛利率高于制程类产品；在产品结构方面，检测类产品整体毛利率高于30%，而制程类产品受部分低毛利率产品的影响，从而导致检测类产品毛利率高于制程类产品；受到客户及产品结构影响，发行人检测类产品毛利率整体高于制程类产品，随着2019年检测类产品销售收入上升，发行人毛利率上升符合实际经营情况，毛利率变动具有合理性；

2、2018年，发行人收入与成本增长幅度基本保持一致，2019年因为检测类产品收入占比较2018年明显上升，而检测类产品毛利率水平相对较高，因此当期营业收入增幅高于营业成本；

3、发行人已补充披露各期新机型销售收入、销售占比、销售均价、单位成本，新机型与客户对应情况，其新机型销售与发行人实际经营情况相符，对维持

和提升毛利率起到积极作用；

4、发行人对主要客户销售毛利率存在差异，主要系因为客户在购买同类型产品时对于产品的功能、技术要求等定制需求不同所致，差异原因合理；

5、由于发行人设备类产品不具有明确的产品迭代和生命周期标准，因此相关因素对其毛利率变动没有重大影响，发行人毛利率变动主要系受客户及产品结构变动等因素影响，华为公司报告期内所购买的检测类产品整体毛利率为34.42%，较制程类产品20.37%的整体毛利率高，发行人2019年对其检测类产品销售收入占比提升，从而拉动了发行人毛利率上升；产品结构方面，由于发行人报告期内检测类产品毛利率为33.34%，高于制程类产品26.75%的毛利率水平，随着2019年检测类产品收入大幅上升，发行人毛利率明显上升，其毛利率上升原因合理。发行人目前具有较丰富的行业经验，能够满足客户各种定制需求，其成本管理能力和持续加强，对于维持或提升毛利率水平具有持续性，但是发行人主要客户受到美国商务部管制新规的限制后，其消费者业务可能受到一定程度的不利影响，进而导致发行人毛利率存在下滑风险，毛利率上升可持续性可能受到影响；

6、报告期内，发行人毛利率变动与华为公司变动趋势基本一致，且与华为公司建立了长期稳定的合作关系，系其智能制造设备的重要供应商之一，但受到美国商务部管制新规的限制后，其消费者业务可能受到一定程度的不利影响，进而导致发行人毛利率存在下滑风险。

## 问题 21、关于期间费用

报告期各期，发行人期间费用占营业收入比重分别为 12.55%、11.99%、13.39% 和 15.52%。

请发行人补充披露以下事项：（1）最近三年，发行人售后服务费分别为 38.52 万元、75.93 万元、296.48 万元。结合销售合同相关条款，补充披露售后服务费的性质、计提与会计处理方法、费用发生额与收入规模、增速的配比情况、是否涉及质量纠纷；（2）报告期列入销售费用、管理费用、研发费用的人数，是否存在人员大幅波动的情况，相关工资与同地区、同行业比较情况，职工薪酬变动的合理性；（3）结合经营模式，对比分析与同行业上市公司报告期内期间费用率的差异情况、各项费用率均低于行业均值的合理性，披露是否存在体

外主体承担成本及代垫费用的情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、最近三年，发行人售后服务费分别为 38.52 万元、75.93 万元、296.48 万元。结合销售合同相关条款，补充披露售后服务费的性质、计提与会计处理方法、费用发生额与收入规模、增速的配比情况、是否涉及质量纠纷

(一) 结合销售合同相关条款，补充披露售后服务费的性质、计提与会计处理方法

公司所发生的售后服务费均为公司与客户按照合同约定的质保期内发生的设备维保费用，报告期内公司累计销售前五大客户相关质量保证及售后维修条款情况如下：

客户名称	质保期	相关维修条款
华为公司	3 个月/12 个月/供方标准的质保期内(以更长者为准)	质保期内免费提供维修服务
海思科	12 个月	质保期内免费提供维修服务
宝德自动化	12 个月	质保期内免费提供维修服务
世豪机电	供方标准的质保期内	质保期内免费提供维修服务
发斯特	供方标准的质保期内	质保期内免费提供维修服务

报告期内公司严格加强产品质量管理，确保不因产品质量问题对公司与客户的关系产生不利影响。为了增强与各主要客户的合作黏性，公司按照行业惯例并结合客户自身的具体需求，在与客户约定的质保期内为客户免费提供维保服务。随着公司销售规模的不断扩大，公司产品销量逐步增加，从而导致售后服务费相应有所增加。报告期内公司按照各期实际发生的售后服务费计入当期销售费用-售后服务费。

(二) 费用发生额与收入规模、增速的配比情况、是否涉及质量纠纷

最近三年，公司售后服务费占当期收入的比例情况如下：

单位：万元，%

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
售后服务费	296.48	75.93	38.52
营业收入	57,884.31	40,824.34	23,328.07
占比	0.51	0.19	0.17
售后服务费增长率	290.48	97.13	-
营业收入增长率	41.79	75.00	-

最近三年，公司售后服务费因营业收入增长而呈现上升趋势，但由于下游客户对于产品质量要求严格，而且公司具有较丰富的生产经验和相对完善的品质控制措施，因此售后服务费整体规模较小，占营业收入比例分别为0.17%、0.19%、0.51%，占比较小。

2018年度，公司售后服务费增长率97.13%，与当期营业收入增长率大致匹配。2019年度公司售后服务费增长率为290.48%，明显高于当期营业收入增长率，原因系公司于2018年开始销售贴膜设备给宝德自动化等客户，其结构、功能和技术复杂程度相对较高，应客户需求提供相对较多设备维护服务，从而导致2019年度售后服务费增长较大。除以上情形外，公司报告期各期产品质量稳定，客户评价及反馈良好，与宝德自动化亦为按照合同约定提供的正常维护服务，不涉及质量纠纷。

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、（五）、2、（1）、②售后服务费”中补充披露以上楷体加粗内容。

**二、报告期列入销售费用、管理费用、研发费用的人数，是否存在人员大幅波动的情况，相关工资与同地区、同行业比较情况，职工薪酬变动的合理性**

**（一）报告期列入销售费用、管理费用、研发费用的人数，是否存在人员大幅波动的情况**

报告期各期，公司列入销售费用、管理费用、研发费用的平均人数情况如下：

项目	2020年1-3月	2019年度	2018年度	2017年度
销售费用	60	64	64	38
管理费用	76	63	52	53
研发费用	124	124	111	61
合计	260	251	227	152

注：平均人数=各月末人数合计/当期月份数。

报告期各期，公司计入销售费用、管理费用、研发费用的平均人数分别为152人、227人、251人、260人。2018年，公司业务增长明显，销售团队规模有所增长，同时公司进一步加大研发投入，提升研发团队规模，相应销售人员、研发人员较2017年增长明显。对于在业务扩展阶段的公司而言，通过持续不断的研发，提高公司技术水平是提高公司竞争力的重要手段，因此2019年公司研发人员有所增长，且随着公司经营规模的进一步扩大，管理人员亦有所增加。

## （二）相关工资与同地区、同行业比较情况，职工薪酬变动的合理性

最近三年，公司工资水平与同地区、同行业比较情况如下：

### 1、与同地区比较

单位：万元

项目	2019年度	2018年度	2017年度
深圳市城镇私营单位就业人员年平均工资	7.02	6.36	5.93
公司员工年平均工资	12.10	10.63	9.76

注：深圳市城镇私营单位就业人员年平均工资数据来源于深圳市统计局。

报告期各期，公司年度平均工资均显著高于同地区同类型单位工资水平，公司薪酬水平具有一定竞争性。

### 2、与同行业比较

单位：万元

销售人员人均工资			
同行业上市公司	2019年度	2018年度	2017年度
博杰股份	11.84	12.51	10.67
联得装备	25.33	40.97	23.56

销售人员人均工资			
易天股份	18.11	20.62	18.15
佰奥智能	23.60	20.54	14.62
平均	19.72	23.66	16.75
公司	11.58	8.57	7.68
管理人员人均工资			
同行业上市公司	2019 年度	2018 年度	2017 年度
博杰股份	22.34	19.91	16.42
联得装备	13.19	14.08	11.69
易天股份	36.20	37.48	32.31
佰奥智能	17.83	16.52	13.24
平均	22.39	22.00	18.41
公司	16.36	11.79	10.16
研发人员人均工资			
同行业上市公司	2019 年度	2018 年度	2017 年度
博杰股份	26.54	23.08	18.50
联得装备	16.30	14.67	13.51
易天股份	16.94	18.66	16.33
佰奥智能	23.71	19.97	18.52
平均	20.87	19.10	16.72
公司	16.68	15.08	10.18

数据来源：同行业上市公司招股说明书和定期报告等公开披露资料，下同。

最近三年，公司销售人员平均工资水平较同行业上市公司平均水平偏低，主要系受销售业务经营特点影响所致，报告期内，公司主要客户相对集中，且第一大客户为华为公司，且公司业务主要集中在境内，随着公司与华为公司业务合作的不断深入，双方合作效率逐步提升，对于客户关系维护和产品售后服务等方面的工作相对简单，因此公司无需聘请具备较强市场营销和海外销售能力的销售人员，从而导致公司销售人员平均工资水平较同行业上市公司偏低。

最近三年，公司管理人员平均工资水平呈逐年上升趋势，但较同行业上市公司平均水平偏低。报告期各期，公司管理人员平均工资水平与博杰股份及易天股份差异较大，主要原因系博杰股份及易天股份关键管理人员平均薪酬较高，从而拉高了其管理人员平均工资水平。最近三年公司与同行业上市公司关键管

理人员薪酬平均工资水平对比如下：

关键管理人员平均工资（万元）			
同行业上市公司	2019 年度	2018 年度	2017 年度
博杰股份	101.62	79.62	61.80
联得装备	33.73	28.76	30.11
易天股份	64.78	69.13	55.54
佰奥智能	48.12	43.92	39.02
平均	62.06	55.36	46.62
公司	30.10	23.48	20.67

由上表可知，博杰股份、易天股份及佰奥智能关键管理人员平均工资水平较高，从而导致其管理人员平均工资水平较高，而公司关键管理人员平均工资水平与同在深圳地区的联得装备接近，因此整体管理人工工资水平与联得装备也比较接近，由此可见，公司管理人工工资水平与同行业上市公司相比无重大异常。

最近三年，公司研发人员平均工资水平较同行业上市公司平均水平偏低。2017 由于公司经营规模较小，研发人员平均工资水平较低，2018 年公司积极加大研发投入，研发人员平均工资水平增幅明显，且高于同在深圳地区的联得装备平均工资水平。随着公司经营规模的不断扩大，公司研发人员平均工资水平有所提升，2019 年度公司研发人员平均工资与联得装备、易天股份平均工资水平接近，与同行业上市公司工资水平无重大差异。

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、（五）、1、（2）、②工资薪酬情况”中补充披露以上楷体加粗内容。

三、结合经营模式，对比分析与同行业上市公司报告期内期间费用率的差异情况、各项费用率均低于行业均值的合理性，披露是否存在体外主体承担成本及代垫费用的情况

最近三年，公司与同行业上市公司期间费用率对比情况如下：

同行业上市公司	2019 年度	2018 年度	2017 年度
---------	---------	---------	---------

博杰股份	29.13%	29.88%	41.56%
联得装备	22.51%	22.33%	20.81%
易天股份	25.92%	25.58%	29.03%
佰奥智能	16.23%	15.73%	15.16%
平均	23.45%	23.38%	26.64%
公司	13.39%	11.99%	12.55%

数据来源：同行业上市公司招股说明书和定期报告等公开披露资料，下同。

结合公司的主要经营模式特点，公司期间费用率整体低于同行业上市公司平均水平的原因主要系：

#### （一）客户及销售区域集中

报告期内，公司业务发展较快，为了能够更好地服务客户，公司扎根于经济较发达的以深圳、东莞等为代表的珠三角地区，并且远离市中心，围绕主要客户就近租赁办公场所，从而能够有效控制租金费用支出。

报告期内，公司主要以境内销售为主，其中又以公司所在区域华南地区销售为主，2017年至2019年，公司华南区域销售占境内销售收入的比例分别为97.94%、88.37%和92.29%，占比较大。由于设备运输对于公司运输费用而言通常具有较大影响，而公司距离主要客户较近，销售区域相对集中，公司能够较同行业上市公司更容易节省运输费用等方面的开支。

报告期内，由于公司整体资源相对有限，公司更专注于移动智能终端相关的产品生产与制造，与主要客户保持了较为紧密的合作关系，因此在客户关系维护，产品质量稳定性方面能够取得一定的优势，可以有效降低市场开拓和售后服务费等方面支出。结合部分智能装备行业具有客户相对集中特点的上市公司情况，其销售费用率情况如下：

名称	2019年度		2018年度		2017年度	
	前五大客户收入占比	销售费用率	前五大客户收入占比	销售费用率	前五大客户收入占比	销售费用率
先惠技术	92.87%	4.28%	80.59%	3.92%	85.85%	3.29%
长盈精密	69.18%	1.60%	72.97%	1.27%	77.73%	1.25%
克来机电	70.40%	1.03%	72.23%	1.18%	88.09%	1.43%



名称	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	前五大客户收入占比	销售费用率	前五大客户收入占比	销售费用率	前五大客户收入占比	销售费用率
平均	77.48%	2.30%	75.26%	2.12%	83.89%	1.99%
公司	96.77%	2.48%	92.50%	2.30%	93.96%	2.00%

由上表可知，当客户相对集中时，销售费用率较低具有一定的合理性。由于客户相对集中，且主要集中在深圳及周边地区，因此公司通过多年的行业经验积累，保持与客户紧密的合作关系，也促使公司销售费用率保持在相对较低水平。

### (二) 业务集中，组织管理结构相对简单

报告期内，公司业务规模增长较快，但是仍然处于业务持续拓展阶段。为了能够提升管理效率，降低沟通成本，公司实施总部统一管理模式，主要管理人员集中于深圳总部，而避免过度设置分支机构增加费用开支。

公司报告期内主要以智能装备业务为主，主业集中，管理事务相对简单，公司管理人员规模相对较小，最近三年，公司管理人员数量与同行业上市公司对比情况如下：

同行业上市公司	2019 年度	2018 年度	2017 年度
博杰股份	165	149	129
联得装备	178	148	114
易天股份	55	52	46
佰奥智能	95	86	75
平均	123	109	91
发行人	63	52	53

最近三年，通过将主要管理人员集中于深圳总部，提高管理效率，从而使公司管理人员数量低于同行业平均水平，该管理模式在一定程度上有效减少了公司管理人工工资薪酬支出，同时也有助于降低办公费及差旅费等各项管理费用支出。

### (三) 行业技术发展较快，研发投入不断增加

报告期内，公司始终以紧跟行业发展趋势为原则，在整体资源有限，业务

持续扩展的情况下，以客户需求为目标，集中力量投入与移动智能终端相关的技术研发上。通过专注于移动智能终端相关技术，公司多年来持续积累相关技术经验，提升研发效率。与同行业上市公司相比，博杰股份因为与苹果公司在全系列产品上均有合作，其设备覆盖的终端产品种类较多，对于技术研发具有较高的要求，但同时也会给予供应商更高水平的合理利润，从而确保其在研发中有更多的投入，若剔除博杰股份的影响，公司研发费用率与同行业上市公司并不存在重大差异。

财务费用率对于公司及同行业上市公司整体费用率影响较小，而公司期间费用率整体低于同行业上市公司平均水平主要还是受上述经营模式特点所致，公司通过在销售、管理、研发等业务环节采取合理的费用控制举措，使得公司期间费用率整体低于同行业上市公司平均水平具有合理性。

报告期内，公司按照《会计法》《企业会计准则》等会计规范方面的规定制定了一系列的财务内控制度，包括但不限于《资金支付授权审批制度》《费用报销管理制度》《采购管理制度》《销售管理制度》等，公司严格执行相关内控制度，从采购、销售、收款、现金、费用报销等诸方面采取了有效措施防范成本、费用归集不准确、不完整的情形出现。报告期内，公司各项费用归集准确恰当，不存在体外主体承担成本及代垫费用的情况。

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、（五）、1、（2）与同行业上市公司比较”中补充披露以上楷体加粗内容。

#### **四、请中介机构发表明确意见**

##### **（一）核查程序**

申报会计师执行了以下核查程序：

1、访谈发行人管理人员，了解发行人售后政策、人员结构及薪酬结构，了解发行人职工薪酬水平及归集情况；

2、获取发行人费用台账，抽取大额费用支出并检查相关的合同、发票、付款申请单、银行回单等原始资料，查验费用核算内容，计算依据，并关注是否存

在与质量纠纷或其他诉讼事项方面的支出；对期间费用执行截止性测试程序，检查费用是否归集在正确的期间；

3、按员工职能对发行人职工薪酬进行分析性复核，并与当地平均工资及同行业上市公司人均工资进行对比，确认是否存在显著差异，人员相关变动是否与业务规模相匹配；

4、查阅同行业上市公司公开披露资料，与同行业上市公司进行比较分析，通过对期间费用执行分析性复核程序，分析变动的原因及合理性；

5、获取并核查报告期内公司及董监高等相关人员的银行账户流水，结合与关联方相关的核查程序，检查发行人费用支出是否存在体外主体承担成本及代垫费用情形。

## **(二) 核查意见**

经核查，我们认为：

1、发行人售后服务费主要系在质保期内为客户提供的维保费用，报告期内发行人按照各期实际发生的售后服务费计入当期销售费用-售后服务费，虽然2019年增速较快，但费用整体占营业收入比例较低，与收入变动趋势一致，且不涉及质量纠纷；

2、发行人报告期列入销售费用、管理费用、研发费用的员工数量整体随经营规模扩大而有所增长，受发行人主要以境内销售为主，经营规模持续扩大等因素影响，发行人相关人员职工薪酬与同行业上市公司具有一定差异，但高于深圳市城镇私营单位就业人员年平均工资水平，其职工薪酬费用逐年增长与经营业务规模持续扩大趋势一致；

3、受发行人销售、管理、研发等经营模式特点的影响，发行人期间费用率低于同行业上市公司具有合理性，不存在体外主体承担成本及代垫费用的情况。

## **问题 22、关于研发投入**

报告期内发行人研发费用的投入分别为 1,345.73 万元、2,669.05 万元、4,249.35 万元和 682.50 万元，占营业收入的比例分别为 5.77%、6.54%、7.34%

和 8.16%。

请发行人补充披露：（1）核心技术形成过程中累计发生的研发费用，研发完成时间，研发费用与资本化的会计处理；（2）研发费用的具体归集口径、会计处理，以及各研发项目所对应的明细科目；（3）研发费用的归集是否准确，研发费用与其他费用或生产成本是否能明确区分，相关费用是否确实与研发活动相关，是否存在应计入其他成本、费用项目的支出计入研发费用的情形，发行人是否存在研发费用归集不恰当的情况。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

#### 一、核心技术形成过程中累计发生的研发费用，研发完成时间，研发费用与资本化的会计处理

公司核心技术形成过程中累计发生的研发费用、研发完成时间情况如下：

序号	研发项目	累计研发费用（万元）	研发完成时间
1	信号测试技术	196.57	2017.08
2	自动化测试技术	206.95	2017.08
3	仿真测试技术	71.99	2018.07
4	数字工厂技术	236.99	2018.09
5	精密机械加工技术	264.00	2018.10
6	视觉检测与定位技术	386.44	2019.11
7	计算机图像分析处理技术	714.62	2019.12
8	5G 介质滤波器测调技术	707.50	持续投入中
9	OLED 柔性屏覆膜技术	1252.47	持续投入中
	合计	4,037.53	

截至 2020 年 3 月末，公司核心技术形成过程中累计发生的研发费用为 4,037.53 元，均于研发费用实际发生时计入当期损益，不存在资本化情形。目前，公司针对部分核心技术仍然在持续投入，确保技术储备能够满足下游行业发展。

公司实施自主创新为主、合作开发为辅的研发战略，通过建立完善创新机

制、培养优秀研发团队、引进高端技术人才、坚持客户需求导向和持续的研发实践积累的方略，不断的加强项目研发及其投入，公司核心技术形成一般涉及多个研发项目，投入时间较长，公司在研发过程中不断形成自己的知识产权，增强自身技术实力，目前已掌握了业务领域内的多项核心技术，在智能制造装备领域具备一定的技术壁垒，从而形成了公司的核心竞争力。

公司在招股说明书“第六节业务与技术”之“八、（一）、3、核心技术研发投入与会计处理方式”中补充披露以上楷体加粗内容。

## 二、研发费用的具体归集口径、会计处理，以及各研发项目所对应的明细科目

报告期内，公司按照权责发生制原则归集当期实际发生的研发费用并计入当期损益，主要包括职工薪酬、材料费、技术服务费、折旧费及其他费用。针对研发费用的归集，公司制定了严格的内控管理制度，并按照以下标准界定研发费用：

（一）研发活动直接消耗的材料、燃料和动力费用；

（二）公司在职研发人员的工资、奖金、津贴、补贴、社会保险费、住房公积金等人工费用；

（三）用于研发活动的仪器、设备等固定资产的折旧费以及相关固定资产的运行维护、维修等费用；

（四）用于研发活动的软件、专利权、非专利技术等无形资产的摊销费用；

（五）研发成果的论证、评审、验收、评估以及知识产权的申请费、注册费、代理费等费用；

（六）通过外包、合作研发等方式，委托其他单位、个人或者与之合作进行研发而支付的费用；

（七）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。

报告期内各研发项目累计发生研发费用对应的明细科目如下：

单位：万元

序号	研发项目	职工薪酬	材料费	技术服务费	折旧费	其他	合计
1	手机整机快速充电测试技术研发	10.30	31.51	-	0.38	0.87	43.06
2	NFC 手机单板测试技术研发	11.22	33.86	-	0.40	1.09	46.57
3	NFC 手机整机测试技术研发	14.80	25.26	-	0.30	0.95	41.31
4	车载芯片性能测试技术研发	12.60	21.15	-	0.25	0.95	34.95
5	手机射频测试技术研发	28.31	46.85	-	0.56	1.31	77.03
6	电池漏液测试和电池性能检测技术研发	19.12	31.70	-	0.38	0.90	52.10
7	六轴弧焊机器人运动算法、运动控制系统和操作系统开发	23.87	105.16	-	1.19	5.07	135.29
8	低成本六轴机器人研究	32.16	41.04	-	0.64	2.29	76.13
9	板测基带加载测试技术研发	12.07	58.86	-	0.56	1.46	72.96
10	天线一致性测试技术研发	11.95	18.90	-	0.24	0.57	31.66
11	整流器检测包装自动化设备研究	169.3	40.44	9.79	1.91	6.37	227.81
12	定制化通用型测试设备研究	13.92	31.84	-	0.36	0.33	46.45
13	手机防水测试技术研发	8.95	24.87	-	0.24	0.85	34.91
14	USB 浮动对插结构研究	15.93	22.18	-	0.32	0.56	38.99
15	通用贴膜机研究	36.52	37.48	-	0.51	0.81	75.32
16	电池测装一体化设备研究	199.76	71.55	29.13	3.05	7.69	311.18
17	自动曝光线研究	73.05	28.16	13.31	0.46	2.65	117.63
18	手机保护膜自动贴	389.08	193.29	63.11	3.19	30.67	679.34

序号	研发项目	职工薪酬	材料费	技术服务费	折旧费	其他	合计
	膜线研究						
19	螺母焊接技术研发	166.79	84.45	-	1.39	11.37	264.00
20	智能手机防水测试平台开发	27.69	8.45	-	0.14	0.80	37.08
21	产线自动上下料设备研发	39.59	11.26	-	0.19	1.13	52.17
22	全自动包装机研发	49.42	19.69	-	0.33	1.47	70.91
23	LCD贴膜机研发	79.88	36.60	-	0.60	4.29	121.37
24	SMT全自动贴付机研发	44.83	14.07	-	0.23	2.86	61.99
25	安防摄像机功能测试平台开发	13.17	5.63	-	0.09	1.32	20.21
26	定制化综合测试柜研发	27.12	12.67	-	0.21	0.86	40.86
27	智能手机整机功能测试自动化设备研发	60.71	30.98	-	0.51	4.62	96.82
28	智能手机整机摄像头的 HDC 功能测试自动化设备研发	45.90	30.96	-	0.51	4.02	81.39
29	智能手机整机摄像头全幅标定测试自动化设备研发	59.63	30.97	-	0.51	2.44	93.55
30	结构件视觉检测技术研发	11.25	5.64	-	0.09	1.30	18.28
31	智能手机整机摄像头定、远焦测试自动化设备研发	58.71	30.97	-	0.51	3.04	93.23
32	智能手机 USB3.0 整机定制升级设备研发	41.32	19.70	-	0.33	1.97	63.32
33	终端板级小型化加载充电测试技术研发	42.07	19.70	-	0.33	1.69	63.79
34	摄像机清晰度测试平台开发	11.93	5.63	-	0.09	1.04	18.69
35	摄像头模组测试平台开发	59.81	28.15	-	0.46	4.14	92.56
36	智能手机整机摄像头 OIS 测试平台开发	49.18	25.33	-	0.42	2.26	77.19

序号	研发项目	职工薪酬	材料费	技术服务费	折旧费	其他	合计
37	二次电源功能测试技术研发	71.23	36.59	-	0.60	4.7	113.12
38	智能手机铰链组件尺寸自动化测量技术研发	24.18	11.25	-	0.19	1.32	36.94
39	Bot 投首自动化设备研发	11.17	5.63	-	0.09	0.77	17.66
40	钢网自动化改造研究	40.34	26.74	-	0.44	3.56	71.08
41	胶囊转笼干燥机研发	17.89	8.44	-	0.14	1.25	27.72
42	汽车前椅装配线静音室测试技术研发	96.50	42.23	-	0.70	5.72	145.15
43	后排座椅链板装配系统开发	23.86	11.26	-	0.19	1.86	37.16
44	手机充电电源异响检测技术研发	37.05	16.32	-	0.27	2.18	55.82
45	多 MIC 校准设备技术研发	62.06	33.53	-	0.31	1.56	97.46
46	大底封型塑封技术研发	60.54	100.78	113.21	0.88	2.46	277.87
47	定焦镜头自动化技术研发	76.25	51.28	-	0.41	0.99	128.93
48	ST 共用测试技术研发	125.25	69.69	-	0.66	7.23	202.83
49	水洗线上下料技术研发	131.11	74.86	-	0.69	5.85	212.51
50	STH 撕膜技术研发	85.97	62.74	-	0.47	2.21	151.39
51	摄影机试验设备技术研发	80.29	47.12	-	0.44	3.37	131.22
52	屏显测试技术研发	90.01	62.62	-	0.50	3.67	156.8
53	二代曝光线设备研究	5.58	0.20	20.00	0.09	-	25.87
54	经济型贴膜技术研发	12.68	3.94	14.15	0.09	-	30.86
55	二代钢网自动化设备研究	5.64	1.81	50.00	0.19	-	57.64
56	全自动曲面覆膜线技术研发	126.20	96.09	141.51	1.19	7.34	372.33
57	网印自动化管理系统	27.83	32.53	12.10	0.23	3.78	76.47



序号	研发项目	职工薪酬	材料费	技术服务费	折旧费	其他	合计
58	5G 介质滤波器自动调谐设备技术研究	364.35	201.64	127.36	4.43	9.72	707.5
59	脚踏板焊接技术研究	33.01	38.35	-	0.25	3.80	75.41
60	Tape 贴胶机技术设备研究检测装备研究	40.80	26.37	-	0.23	4.91	72.31
61	整机屏幕自动化研究	59.28	39.28	-	0.34	5.83	104.73
62	覆膜线全贴合机研究	36.97	68.43	61.32	0.56	7.91	175.19
63	电感测试设备研发	101.13	37.71	-	0.47	5.74	145.05
64	覆膜线脱泡机（罐体式）技术研究	54.65	22.34	42.45	0.41	7.12	126.97
65	全自动纳米压印生产线技术研究	641.66	374.79	-	5.95	22.89	1045.29
66	OCA 贴合设备研发	44.54	38.62	70.75	0.50	4.94	159.35
67	智能摄像机标杆线测试自动化装备技术研究	64.33	38.39	-	0.34	3.52	106.58
68	摄像机自动化测试装备的研发	39.43	21.22	-	0.35	0.53	61.53
69	新能源汽车变压器生产线研究	22.78	4.98	-	0.88	0.36	29.00
70	MY003/4 四曲面柔性屏覆膜线研究	70.58	1.75	127.36	0.58	0.53	200.8
合计		4,757.05	2,994.47	895.55	45.94	253.63	8,946.64

报告期内，公司各研发项目费用均以职工薪酬及研发领用材料费用为主，两者占报告期内公司研发费用累计投入比例为86.64%，相关项目的研发费用归集合理。

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、（五）、4、（3）研发费用的具体归集口径、会计处理，以及各研发项目所对应的明细科目”中补充披露以上楷体加粗内容。

### 三、研发费用的归集是否准确，研发费用与其他费用或生产成本是否能明确

区分，相关费用是否确实与研发活动相关，是否存在应计入其他成本、费用项目的支出计入研发费用的情形，发行人是否存在研发费用归集不恰当的情况

#### （一）研发费用的归集是否准确

报告期各期公司各项研发费用归集标准详见本题问询回复之“二、研发费用的具体归集口径、会计处理，以及各研发项目所对应的明细科目”。

（二）研发费用与其他费用或生产成本是否能明确区分，相关费用是否确实与研发活动相关，是否存在应计入其他成本、费用项目的支出计入研发费用的情形，发行人是否存在研发费用归集不恰当的情况

公司制定了《研发费用管理制度》《研发项目管理制度》等内控制度，明确了研发工作业务流程和职责分工、研发支出的范围，规范了研发项目费用归集核算、审批流程等事项，确保项目规范立项、顺利实施，控制项目研发风险，确保研发项目的效率和效益。

报告期内，公司设立研发费用台账，记录各项目研发支出。财务部门根据研发费用支出范围和标准、支出受益对象和性质，判断是否可以将发生的支列入研发费用。费用发生时由相关人员按项目名称填写费用报销单据或付款申请书，由项目负责人审核、分管技术工作的研发部门负责人审核，并在报销单或付款申请书上签字后方可送达财务部，最后由财务进行相应的账务处理。对于研发部门和其他部门共同发生的其他费用等情况，公司严格按照相关标准分摊至相应费用，避免将与研发无关的费用计入研发费用中。

综上，报告期内公司严格根据《企业会计准则》和研发相关内部控制确认研发费用并进行相应的会计核算，研发费用归集核算的内容均与研发活动相关，与其他费用或生产成本可以明确区分，不存在将应计入其他成本、费用项目的支出计入研发费用的情形，研发费用归集恰当。

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、（五）、4、（3）研发费用的具体归集口径、会计处理，以及各研发项目所对应的明细科

目”中补充披露以上楷体加粗内容。

#### **四、请中介机构核查并发表明确意见**

##### **(一) 核查程序**

申报会计师执行了以下核查程序：

1、访谈发行人管理人员，了解发行人研发业务模式、费用具体归集口径、会计处理以及研发费用支出变动的的原因等情况；了解发行人核心技术相关研发投入情况；

2、了解发行人研发活动相关的内部控制制度，对关键内部控制执行测试程序，判断其设计及运行的有效性；

3、获取核心技术相关研发项目台账，判断及评价核心技术相关研发项目研发费用归集是否恰当、完整，相关会计处理是否恰当；

4、获取研发项目费用台账，检查各项研发费用支出是否合理归集，是否存在应计入成本或其他费用项目的支出计入研发费用的情形；

5、抽查报告期内研发费用凭证，进行截止性测试，确定期间费用是否归集在正确的会计期间，相关研发费用归集是否恰当、完整。

##### **(二) 核查意见**

经核查，我们认为：

1、发行人已补充披露核心技术对应的研发费用、完成时间等情况，发行人核心技术相关的研发费用均计入当期损益，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定；

2、发行人已补充披露研发费用的归集口径、会计处理情况，其会计处理符合《企业会计准则》的相关规定，各研发项目所对应的明细科目归集合理；

3、报告期内发行人研发费用归集准确，研发费用与其他费用或生产成本能够明确区分，相关费用与研发活动切实相关，不存在应计入其他成本、费用项目的支出计入研发费用的情形，发行人不存在研发费用归集不恰当的情况。

## 问题 23、关于净利润

报告期内，发行人主营业务收入分别为 22,991.02 万元、40,818.21 万元、57,872.84 万元和 8,361.54 万元。净利润分别为 3,074.02 万元、4,252.65 万元、10,409.54 万元及 2,126.55 万元。2017 年至 2018 年，发行人营业收入增长率为 75.00%，净利润增长率为 38.34%。2018 至 2019 年，公司营业收入增长率为 41.79%，净利润增长率为 144.78%。

请发行人补充披露以下事项：（1）分析 2018 年发行人收入增长较大、利润同比增长较小的原因，以及导致上述差异的主要项目、科目；（2）分析 2019 年发行人收入增长较小，利润同比增长较大的原因，以及导致上述差异的主要项目、科目；（3）报告期内经营活动产生的现金流量净额 855.17 万元、-474.52 万元、9,538.89 万元、6,225.55 万元；量化分析 2017 年公司经营活动现金流量净额与净利润差异较大的原因及合理性，以及 2018 年经营活动现金流量为负的原因及合理性；（4）存货的减少、经营性应收项目的减少、经营性应付项目的增加等现金流量表间接法项目与资产负债表主要科目之间的勾稽关系，分析是否存在差异；（5）报告期内净利润、经营活动产生的现金流量净额波动较大的原因，结合下游行业及风险等，分析发行人盈利能力的持续性及稳定性，是否存在净利润大幅波动风险。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、分析 2018 年发行人收入增长较大、利润同比增长较小的原因，以及导致上述差异的主要项目、科目

公司2018年度较2017年度利润表主要项目变动情况如下：

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	变动额	变动率
营业收入	40,824.34	23,328.07	17,496.27	75.00%
营业成本	29,180.41	16,665.50	12,514.91	75.09%
综合毛利率	28.52%	28.56%	-0.04%	-0.13%
销售费用	937.17	465.66	471.51	101.26%
管理费用	1,173.44	1,019.50	153.94	15.10%

研发费用	2,669.05	1,345.73	1,323.32	98.33%
资产减值损失	-2,034.24	-261.90	-1,772.34	676.71%
利润总额	4,660.97	3,507.40	1,153.58	32.89%
净利润	4,252.65	3,074.02	1,178.63	38.34%

由上表可知，2018年度营业收入及营业成本均较上年增长75%左右，公司综合毛利率保持平稳，但净利润较上年仅增长38.34%，主要原因系由于公司经营规模的持续扩大，公司积极开拓新客户及开发新技术，从而导致销售费用及研发费用增长率高于营业收入增长率；另受华为公司终止终端智能测试项目退货及收入确认季节性的影响，公司于2018年末计提了大额存货跌价准备及坏账准备，导致2018年度资产减值损失较2017年度大幅增加，从而对公司净利润增长产生不利影响，具体分析如下：

2018年度公司销售费用较2017年度增长101.26%，主要原因系2018年公司积极开拓新客户，新增了宝德自动化、发斯特等客户，其中宝德自动化收货区域多为华东及西南，从而导致2018年度差旅费及运杂费较上期增长较大，增幅达169.92%，另随着经营规模的扩大，公司注重企业及产品的口碑建设，逐步形成专业的销售团队，销售人员从2017年的38人增加为64人，人均薪酬从7.68万元/年增长至8.57万元/年，从而导致2018年度职工薪酬较上年增长87.88%。另2018年度公司研发费用较2017年度增长98.33%，主要原因系为提高公司核心竞争力积极加大研发投入所致。

2018年度公司资产减值损失较2017年度增长676.71%，原因主要系①2018年末受公司营业收入季节性影响，公司2018年末应收账款余额较2017年末增长明显，从而导致应收账款坏账准备较2017年补充计提719.69万元；②由于外部技术环境变化较快，公司与华为公司经友好协商终止了终端智能测试项目，由于该等合同涉及的产品为高度定制化产品，较难实现再次销售，因此公司2018年对该部分存货计提了1,226.07万元跌价准备。

除以上影响因素外，随着公司营业收入的增长，相关税金及附加、管理费用也有所增加。综上，受公司积极开拓新客户及开发新技术以及华为公司终止终端智能测试项目退货影响，公司2018年度期间费用增长较快，资产减值损失计提较多，从而导致2018年净利润增长率小于营业收入增长率。

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、(十三)、1、2018年与2017年经营成果对比”中补充披露以上楷体加粗内容。

二、分析2019年发行人收入增长较小，利润同比增长较大的原因，以及导致上述差异的主要项目、科目

公司2019年度较2018年度利润表主要项目变动情况如下：

单位：万元

项目	2019年度	2018年度	变动额	变动率
营业收入	57,884.31	40,824.34	17,059.97	41.79%
营业成本	38,769.28	29,180.41	9,588.87	32.86%
毛利	19,115.02	11,643.93	7,471.09	64.16%
综合毛利率	33.02%	28.52%	4.50%	15.78%
销售费用	1,435.58	937.17	498.42	53.18%
管理费用	2,119.98	1,173.44	946.54	80.66%
研发费用	4,249.35	2,669.05	1,580.30	59.21%
信用/资产减值损失	-619.89	-2,034.24	1,414.35	-69.53%
利润总额	11,691.41	4,660.97	7,030.43	150.84%
净利润	10,409.54	4,252.65	6,156.89	144.78%

由上表可知，2019年度营业收入较上年增长41.79%，但净利润较上年增长达144.78%，主要原因系2019年度公司综合毛利率由28.52%增长为33.02%，另2019年度信用/资产减值损失的减少累计影响利润总额1,414.35万元，从而导致2019年度公司净利润增长率高于营业收入增长率，具体分析如下：

2019年公司营业收入增幅明显，且随着公司经营规模的不断扩张，规模效应逐渐显现，产品成本得到有效控制，同时公司积极加强研发投入，提高产品质量，不断适应客户对新技术、新产品需求，从而导致公司2019年度毛利率有所上升。随着经营规模的扩大，2019年销售费用、管理费用亦随着营业收入的增长而增长，研发投入的持续增加也导致研发费用增幅明显。

2019年度公司资产减值损失较2018年度减少76.39%，原因主要系①公司积极加强应收账款管理，2019年末应收账款增幅较2018年末较低，因此2019年度

补提的应收账款坏账准备金额较少；②由于2018年因终止了终端智能测试项目，公司对该部分存货计提了1,226.07万元跌价准备，2019年度公司存货未发生重大减值迹象，故存货跌价准备当期计提金额有所下降。

综上，2019年公司营业收入增幅明显，且随着规模效应的逐渐显现，产品成本得到有效控制，公司毛利率有所上升，同时公司积极加强应收账款及存货管理，相应信用减值损失及资产减值损失当期计提金额有所减少，从而导致2019年净利润增长率高于营业收入增长率。

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、(十三)、2、2019年与2018年经营成果对比”中补充披露以上楷体加粗内容。

**三、报告期内经营活动产生的现金流量净额 855.17 万元、-474.52 万元、9,538.89 万元、6,225.55 万元；量化分析 2017 年公司经营活动现金流量净额与净利润差异较大的原因及合理性，以及 2018 年经营活动现金流量为负的原因及合理性**

报告期内，公司将净利润调节为经营活动现金流量净额过程如下：

单位：万元

项目	2020年1-3月	2019年度	2018年度	2017年度
净利润	2,126.55	10,409.54	4,252.65	3,074.02
加：信用减值损失	-454.58	139.55	-	-
资产减值准备	43.08	480.35	2,034.24	261.90
固定资产折旧	100.75	276.38	207.07	118.58
无形资产摊销	5.29	18.52	14.85	23.85
长期待摊费用摊销	49.40	108.83	52.76	26.02
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”号填列）	-	-	-	22.28
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）	-	15.40	3.51	-
财务费用（收益以“-”号填列）	-0.01	165.26	161.15	123.76
投资损失（收益以“-”号填列）	-43.20	-108.67	-55.30	-

项目	2020年1-3月	2019年度	2018年度	2017年度
递延所得税资产减少(增加以“-”号填列)	52.96	72.34	-296.25	-39.75
递延所得税负债的增加(减少以“-”号填列)	-5.42	134.87	-	-
存货的减少(增加以“-”号填列)	-3,951.33	-8,980.12	-1,600.87	-806.47
经营性应收项目的减少(增加以“-”号填列)	9,856.07	-1,964.46	-13,899.47	-3,194.97
经营性应付项目的增加(减少以“-”号填列)	-1,554.01	8,515.51	8,651.15	1,213.90
其他	-	255.60	-	32.06
经营活动产生的现金流量净额	<b>6,225.55</b>	<b>9,538.89</b>	<b>-474.52</b>	<b>855.17</b>

2017年公司经营活动现金流量净额与净利润差异较大的原因主要系受公司营业收入季节性的影响,2017年末应收账款余额较大,较上年末增加3,194.97万元,从而导致2017年度销售商品、提供劳务收到的现金略低于当期实现的含税营业收入;另由于2017年度公司经营规模有限,市场地位有待提升,对供应商议价能力较弱,对主要供应商信用期多为月结30-60天,且付款方式多为电汇,采购付款速度高于销售收款速度,应付账款期末余额较上期仅增加1,213.90万元。综上所述,2017年度公司经营活动现金流量净额与净利润差异较大系受公司营业收入季节性及其供应商付款政策所致,与公司实际经营情况相符,具有合理性。

2018年经营活动现金流量为负的原因主要系2018年度公司营业收入增长较快,且公司四季度确认的营业收入占全年营业收入比重为47.66%,受客户信用政策影响,2018年末应收账款余额较上年增长14,322.49万元,从而导致当期销售商品、提供劳务收到的现金占当期营业收入的比为80.44%;同时随着公司经营规模的持续扩张,公司生产采购及备货需求增加,但由于公司采购付款周期相对较短且多采用电汇方式进行结算,2018年度公司采购商品、接受劳务支付的现金及支付给职工以及为职工支付的现金合计金额占当期营业成本比例为104.35%,销售回款速度低于采购付款速度,从而导致2018年度经营活动现金流量为负。

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十四、(六)、



1、(2)、①经营活动现金流量净额与净利润差异原因”中补充披露以上楷体加粗内容。

四、存货的减少、经营性应收项目的减少、经营性应付项目的增加等现金流量表间接法项目与资产负债表主要科目之间的勾稽关系，分析是否存在差异

报告期各期，公司存货的减少、经营性应收项目的减少、经营性应付项目的增加等现金流量表间接法项目与资产负债表主要科目之间的勾稽关系如下：

(一) 存货的减少与资产负债表主要科目之间的勾稽关系

单位：万元

项目	2020年1-3月	2019年度	2018年度	2017年度
存货期初余额(a)	18,418.20	10,695.59	9,094.72	8,288.25
存货期末余额(b)	22,354.65	18,418.20	10,695.59	9,094.72
本期变动额(c=a-b)	-3,936.45	-7,722.61	-1,600.87	-806.47
本期存货转销金额(d)	-14.88	-1,257.52		
现金流附表-存货的减少(e=c+d)	-3,951.33	-8,980.12	-1,600.87	-806.47

(二) 经营性应收项目的减少与资产负债表主要科目之间的勾稽关系

单位：万元

项目	2020年1-3月	2019年度	2018年度	2017年度
受限货币资金变动(a)	1,010.62	-1,583.41	461.31	-1,198.95
应收票据变动(b)	-16.14	-57.07	20.00	60.08
应收账款/合同资产账面余额变动(c)	9,192.21	-506.62	-14,322.49	-1,976.51
预付款项变动(d)	-282.44	36.74	13.92	-39.93
其他应收款账面余额变动(e)	-140.11	64.43	-39.22	-100.16
非经营性预付及其他应收变动(f)	91.93	81.48	-32.98	60.49
经营性应收项目的减少(g=a+b+c+d+e+f)	9,856.07	-1,964.46	-13,899.47	-3,194.97

(三) 经营性应付项目的增加与应付票据、应付账款等报表项目之间存在的勾稽

单位：万元

项目	2020年1-3月	2019年度	2018年度	2017年度
应付票据增加 (a)	-2,521.46	7,107.28	-194.19	1,348.97
应付账款增加 (b)	-6,074.90	3,879.01	7,169.99	-1,571.50
应付账款-长期资产类增加 (c)	-1,611.35	1,625.57	3.78	-0.76
预收款项/合同负债增加 (d)	6,246.90	-864.18	2.25	871.18
应付职工薪酬增加 (e)	-369.44	570.13	120.31	-35.23
应交税费增加 (f)	-445.65	-582.66	1,516.66	576.64
其他应付款增加 (g)	0.86	12.51	0.71	23.08
递延收益增加 (h)	-1.66	19.00	39.21	-
经营性应付项目的增加 (i=a+b-c+d+e+f+g+h)	-1,554.01	8,515.51	8,651.15	1,213.90

报告期各期购买商品、接受劳务支付的现金，经营性应付项目的增加与应付票据、应付账款等报表项目之间的勾稽一致，不存在重大异常情况。

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十四、(六)、1、(6) 存货的减少、经营性应收项目的减少、经营性应付项目的增加等现金流量表间接法项目与资产负债表主要科目之间的勾稽关系”中补充披露以上楷体加粗内容。

五、报告期内净利润、经营活动产生的现金流量净额波动较大的原因，结合下游行业及风险等，分析发行人盈利能力的持续性及稳定性，是否存在净利润大幅波动风险

#### (一) 报告期内净利润、经营活动产生的现金流量净额波动较大的原因

2018年度净利润较2017年度增长38.34%，主要原因系随着公司经营规模的持续扩大，营业收入增长较快，增幅达75.00%，但受华为公司终止终端智能测试项目退货影响，公司于2018年末计提了大额存货跌价准备，同时公司积极开拓新客户及开发新技术，导致当期销售费用及研发费用增长率略高于营业收入增长率，从而对公司净利润增长产生不利影响。受公司营业收入季节性的影响，2018年末部分应收账款仍然处在信用期内，应收账款余额较大，当期销售

商品、提供劳务收到的现金占当期营业收入的比例为 80.44%，低于 2017 年的 112.56%，且随着公司营业规模的持续扩张，公司生产采购及备货需求增加，但由于公司采购付款周期相对较短且多采用电汇方式进行结算，从而导致 2018 年经营活动产生的现金流量净额为负。

2019 年公司净利润及经营活动产生的现金流量净额均较上年大幅增长，主要原因系 2019 年度营业收入及毛利率实现双增长，其中营业收入较上年增长 41.79%，毛利率由 28.52% 增长为 33.02%。为进一步提高公司经营质量，公司积极加强应收账款管理，2019 年公司销售回款状况良好，且随着公司市场地位的逐步提高及与主要供应商合作的进一步深入，公司对供应商议价能力有所增强，部分供应商付款周期有所增加，且更多供应商接受以票据的方式进行结算，公司付款速度有所放缓，受公司经营业绩增长及收付款管理政策的双重影响，2019 年公司经营活动产生的现金流量净额增幅较大。

2020 年 1-3 月，公司经营活动产生的现金流量净额高于当期净利润主要原因系受新冠疫情影响，公司积极响应国家应对疫情防控物资的需求，投入平面口罩生产设备的研发与生产，公司主要采用预收款的方式销售口罩机，从而导致当期经营活动产生的现金流量净额较高。

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十四、（六）、1、（2）、②经营活动现金流量净额、净利润波动原因”中补充披露以上楷体加粗内容。

**（二）结合下游行业及风险等，分析发行人盈利能力的持续性及稳定性，是否存在净利润大幅波动风险**

虽然报告期内公司净利润和经营活动产生的现金流量净额存在波动，但下游行业整体发展情况较好。

智能终端方面，自 2016 年起，全球智能手机仍保持了每年不低于 15 亿部的销售量，国内厂商的市场份额也在不断提升，华为公司更是在 2020 年第二季度实现全球出货量第一，随着 5G 技术的推出和应用，5G 智能手机将迎来一次换新热潮；除智能手机外，智能终端随着移动网络与各行各业的融合应用，形态

各异的移动终端如 TWS 耳机、智能手表、智能手环、VR/AR 眼镜等可穿戴设备及无人机、机器人、各类摄像头、传感器、医疗设备、汽车等，逐步在各种无线移动场景成功应用，而 5G 技术的推广与应用可以使得这些智能终端在各种应用场景中成为主流。

网络基础设施方面，2019 年，全国净增移动电话基站 174 万个，总数达 841 万个，其中 4G 基站总数达到 544 万个。由于电磁波的频率越高，所承载的信息量越大，5G 为了传输更多的信息，将使用比 4G 更高的电磁波频率。但由于频率越高的电磁波覆盖范围越小，因此 5G 基站的分布将比 4G 基站更为密集。根据中国信息通信研究院估算，在同等覆盖情况下，5G 中频段基站数量将是 4G 的 1.5 倍左右。

智能安防方面，《中国安防行业“十三五”（2016-2020 年）发展规划》指出，“十三五”期间，安防行业将向规模化、自动化、智能化转型升级，到 2020 年安防企业总收入达到 8,000 亿元左右，年增长率达到 10%以上。按照规划预期，到 2022 年安防行业市场规模将达到近万亿。

在宏观政策支持下，公司下游行业发展速度较快，并带动了智能装备行业的持续增长，但受到美国商务部管制新规的限制，华为公司在半导体业务方面受到一定程度的不利影响，从而影响其智能手机的出货量，短期内市场份额可能面临下滑风险。华为公司一方面积极寻求解决方案，确保智能手机业务能够持续发展，另一方面国务院印发《新时期促进集成电路产业和软件产业高质量发展的若干政策》，积极推动我国集成电路产业和软件产业实现高质量发展。

虽然华为公司受到美国商务部管制新规的限制，导致其在半导体业务方面受到一定程度的不利影响，从而影响其智能手机的出货量，短期内市场份额可能面临下滑风险，但是，华为公司一方面积极寻求解决方案，确保智能手机业务能够持续发展，另一方面国务院印发《新时期促进集成电路产业和软件产业高质量发展的若干政策》，积极推动我国集成电路产业和软件产业实现高质量发展。

相关下游行业风险虽然对公司业务发展存在不利影响，但是公司近年来在技术研发上不断投入，并不断拓展产品的下游应用领域，从智能手机到其他智

能终端产品，并逐步延伸至屏幕制造等相关领域，从而满足下游行业发展需求。除了与全球领先的信息与通信技术（ICT）企业华为公司建立了长期稳定的合作关系外，公司与国内外知名企业富士康、维谛技术、TCL、富士施乐、佳能等客户也建立了良好稳定的业务合作关系，有助于公司未来业务的持续发展。

综上，公司管理层认为，国家政策对智能制造的大力支持和对绿色发展理念的高度重视将推动智能装备行业的快速发展，公司凭借多年来在智能装备行业的技术积累和持续的研发投入，使得公司具有较强的市场竞争力，但美国政府针对华为公司的管制将在一定程度上对公司盈利能力的持续性及稳定性产生不利影响，公司可能存在对华为公司的销售收入下滑的风险。

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十四、（九）、2、管理层对公司持续经营能力自我评判”中补充披露以上楷体加粗内容。

## 六、请中介机构核查并发表明确意见

### （一）核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

1、访谈发行人管理人员，了解行业发展情况以及下游行业风险对发行人经营业绩的影响，现金流量波动的原因等；

2、分析报告期内发行人业绩波动的情况，分析影响净利润波动的因素及原因；

3、了解发行人现金流量表的编制方法及过程，核对发行人编制现金流量表的基础数据是否与财务报表数据一致，复核发行人报告期内编制现金流量的方法是否正确、现金流量性质的划分是否准确；

4、分析经营活动现金流净额与净利润差异的原因，结合同行业上市公司经营活动现金流净额与净利润差异情况进行对比分析，判断差异是否具有与行业整体情况一致，是否对发行人持续经营及盈利能力产生重大不利影响。

### （二）核查意见

经核查，我们认为：

1、发行人2018年收入增加的同时，业务仍然处于拓展阶段，期间费用支出相对较多，而且受到终端智能测试项目以及应收账款变动的影响，当期存货跌价准备及坏账准备金额变动较大，因此收入与利润增长存在不一致情形；

2、2019年发行人收入增长较小，利润同比增长较大的原因，主要系发行人当期综合毛利率有所提升，期间费用整体随经营业务发展而增加，且当期应计提存货跌价准备及坏账准备金额有所下降所致，因此收入与利润增长不一致；

3、发行人受销售收款与采购付款的速度差异、收入季节性等因素影响，2017年和2018年经营活动现金流量净额与净利润存在一定差异，其差异原因与发行人实际经营情况相符，差异原因合理；

4、存货的减少、经营性应收项目的减少、经营性应付项目的增加等现金流量表间接法项目与资产负债表主要科目之间的勾稽关系一致，不存在差异；

5、报告期内，发行人业务规模持续扩大，净利润也随之上升，而经营活动现金流量净额受客户回款及对供应商付款等因素影响而有所波动，波动原因合理；由于智能装备行业发展情况较好，发行人盈利能力具有持续性及稳定性，但下游主要客户受到美国商务部管制新规的限制，其负面影响在一定程度上有可能导致发行人净利润存在下滑风险。

## 问题 24、关于应收账款

报告期各期末，发行人应收账款账面价值分别为 8,024.10 万元、21,626.91 万元、21,999.04 万元和 12,715.15 万元，占流动资产比重分别为 27.23%、53.99%、33.95%和 19.36%。

请发行人补充披露以下事项：（1）报告期各期末，应收客户余额占对应客户销售额的比例，披露不同客户的回款速度是否存在差异；（2）2020 年 1 季度末，发行人逾期应收账款余额为 9,153.55 万元；结合各年 1 季度应收账款余额、上年末 4 季度营业收入金额，补充披露 1 季度逾期应收账款金额较大的原因；（3）报告期各期末发行人应收账款逾期金额分别为 2,530.89 万元、1,630.14 万元、

1,973.56万元和9,153.55万元,补充披露行业下游是否普遍存在拖欠应收账款情形;(4)各年末进行减值测试的具体计算过程及结果,并与同行业进行对比,进一步分析说明公司计提政策、实际计提比例与同行业相比是否合理,坏账准备计提是否充分;(5)单独计提坏账准备的应收账款情况,包括但不限于金额、比例;(6)坏账准备冲回的具体情形,包括相应客户的信用状况,冲回的具体原因、合理性及对各期财务数据的影响;(7)各期末发行人应收账款前五名与收入前五名是否存在不一致的情形,如是,补充披露各期末应收账款相应客户当期销售金额,是否出现逾期、逾期金额及原因、期后回款金额。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复:

一、报告期各期末,应收客户余额占对应客户销售额的比例,披露不同客户的回款速度是否存在差异

报告期各期末,公司应收账款前五名客户对应当期销售额比例情况如下:

单位:万元, %

2020. 3. 31/2020 年 1-3 月				
序号	客户名称	应收账款余额	销售额	应收账款余额/销售额
1	海思科	7,116.70	1,183.74	601.20
2	宝德自动化	2,459.77	1,516.32	162.22
3	华为公司	1,126.62	3,972.60	28.36
4	深科技	678.89	766.98	88.51
5	艾克斯	634.99	-	-
合计		12,016.97	7,439.64	161.53
2019. 12. 31/2019 年度				
序号	客户名称	应收账款余额	销售额	应收账款余额/销售额
1	华为公司	11,638.42	43,686.23	26.64
2	海思科	7,471.01	7,335.26	101.85
3	宝德自动化	1,349.86	3,222.46	41.89
4	世豪机电	721.85	1,203.89	59.96

5	艾克斯	634.99	-	-
合计		21,816.13	55,447.84	39.35
2018.12.31/2018年度				
序号	客户名称	应收账款余额	销售额	应收账款余额/销售额
1	华为公司	10,178.06	25,059.40	40.62
2	海思科	5,057.86	6,011.49	84.14
3	宝德自动化	2,227.87	3,516.83	63.35
4	发斯特	2,042.97	1,761.19	116.00
5	世豪机电	1,017.70	1,411.76	72.09
合计		20,524.46	37,760.67	54.35
2017.12.31/2017年度				
序号	客户名称	应收账款余额	销售额	应收账款余额/销售额
1	华为公司	3,803.44	16,146.74	23.56
2	海思科	4,202.91	4,893.83	85.88
3	深圳市新盛机器人有限公司	144.13	123.19	117.00
4	深圳市诚和昌实业有限公司	110.68	180.07	61.47
5	西安特锐德智能充电科技有限公司	38.97	72.79	53.54
合计		8,300.13	21,416.62	38.76

报告期内受公司营业收入季节性及下游行业生产计划和固定资产投资计划的影响，公司各客户的回款速度存在差异，具体分析如下：

华为公司作为报告期内公司的第一大客户，报告期各期末应收账款余额占当期销售额的比例分别为23.56%、40.62%、26.64%、28.36%，除2018年末占比较高外，其余报告期末占比均在25%左右，无异常波动。2018年末占比较高原因系受公司销售收入季节性的影响，公司2018年四季度对华为公司销售金额占比较大，占当期对华为公司销售额比例由2017年的32.35%上升为47.58%，受此影响2018年公司对华为公司应收账款周转天数有所提升。华为公司系国际知名的大型企业，近年在消费者业务以及5G通信领域有着较快的发展，经营情况较好，报告期内主要按照约定信用期支付款项，应收账款回收风险较小。

海思科报告期各期末应收账款余额占当期销售额的比例较高，主要是海思科下半年销售收入占比相对较高，从而导致各期末应收账款余额占当期销售收



入比例较高。2020年3月末，受春节假期及新冠疫情的双重影响，客户回款速度有所放缓，但该客户已合作多年，经营情况较好，且其合作下游客户包括华为公司、比亚迪、富士康等大型企业，具有较强的实力，过往未出现款项无法收回的情形，且期后持续回款。截至本问询专项说明回复签署日，海思科逾期应收账款回款比例达70.27%，应收账款回收风险相对较小。

宝德自动化报告期各期末应收账款余额占当期销售额的比例分别为0%、63.35%、41.89%、162.22%，2020年3月末占比较高原因系2019年度公司对宝德自动化销售主要集中于下半年，大部分应收账款均还在正常信用期内，受疫情影响，2020年宝德自动化回款速度有所放缓，故而导致占比较高，截至本问询专项说明回复签署日，宝德自动化逾期应收账款已全部收回。

报告期内世豪机电应收账款余额占当期销售额的比例分别为0%、72.09%、59.96%、0%。主要是受销售收入季节性影响，公司对世豪机电收入多集中于下半年，从而导致2018及2019年期末应收账款占当期销售收入比例相对较高。报告期内，公司与世豪机电合作良好，应收账款回款状况良好。

发斯特及艾克斯报告期内仅于2018年向公司购买产品，其中对发斯特应收账款已于2019年全部收回。另外截至本问询专项说明回复签署日，艾克斯逾期账款回款比例为98.14%，款项已基本收回。

深圳市新盛机器人有限公司、深圳市诚和昌实业有限公司、西安特锐德智能充电科技有限公司应收余额占比较小，且相关客户均在合同约定信用期内正常回款，期后回款状况良好。

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十三、(二)、4、(2)、②应收客户余额占对应客户销售额比例”中补充披露以上楷体加粗内容。

**二、2020年1季度末，发行人逾期应收账款余额为9,153.55万元；结合各年1季度应收账款余额、上年末4季度营业收入金额，补充披露1季度逾期应收账款金额较大的原因**

2020年1季度末，公司应收账款逾期余额为9,153.55万元，占2020年1季度

末应收账款余额比例为67.71%，占比较大。主要原因系2019年公司营业收入规模较大，受公司营业收入季节性影响，2019年末应收账款余额较大，但受春节假期及新冠疫情的双重影响，部分客户回款速度有所放缓，从而导致2020年1季度末应收账款逾期金额较大。报告期各期1季度应收账款余额占上年末4季度营业收入金额情况如下：

单位：万元，%

项目	2020.3.31	2019.3.31	2018.3.31	2017.3.31
应收账款余额	13,519.54	11,934.51	4,744.85	5,045.70
上年末4季度营业收入	27,011.23	19,454.91	7,636.86	5,677.54
占比	50.05	61.34	62.13	88.87

由上表可知，报告期内各期4季度营业收入逐年增长，但随着公司对应收账款管理的加强，报告期各期1季度末应收账款余额占上年末4季度营业收入金额比例分别为88.87%、62.13%、61.34%、50.05%，呈逐渐下降趋势。

报告期内，公司主要客户如华为公司、海思科、宝德自动化均系综合实力较强的国家高新技术企业，经营情况良好，具有较强的资金实力，为提高经营成果质量，公司积极加强应收账款管理。2020年3月末，受春节假期及新冠疫情的双重影响，部分客户回款有所放缓，导致应收账款逾期金额较大。截至本问询专项说明回复签署日，逾期应收账款回款比例达77.14%，应收账款期后回款良好，无法收回风险较小。

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十三、（二）、4、（4）、②报告期末应收账款逾期情况及金额较大原因”中补充披露以上楷体加粗内容。

三、报告期各期末发行人应收账款逾期金额分别为 2,530.89 万元、1,630.14 万元、1,973.56 万元和 9,153.55 万元，补充披露行业下游是否普遍存在拖欠应收账款情形

同行业上市公司应收账款逾期情况如下：

单位：万元

同行业上市公司	逾期应收账款情况			
博杰股份	项目	2018. 12. 31	2017. 12. 31	2016. 12. 31
	应收账款余额	26, 302. 75	12, 959. 90	14, 440. 39
	其中：逾期余额	2, 082. 14	2, 204. 57	4, 579. 22
	逾期余额占比	7. 92%	17. 01%	31. 71%
易天股份	项目	2017. 12. 31	2016. 12. 31	2015. 12. 31
	应收账款余额	7, 059. 05	8, 353. 86	3, 373. 41
	其中：逾期余额	1, 424. 08	1, 075. 09	648. 36
	逾期余额占比	20. 17%	12. 87%	19. 22%
公司	项目	2019. 12. 31	2018. 12. 31	2017. 12. 31
	应收账款余额	23, 305. 98	22, 799. 36	8, 476. 87
	其中：逾期余额	1, 973. 56	1, 630. 14	2, 530. 89
	逾期余额占比	8. 47%	7. 15%	29. 86%

注：联得装备和佰奥智能未直接披露其应收账款逾期情况。

由上表可知，博杰股份和易天股份在不同年份均存在不同程度的应收账款逾期情形，应收账款逾期的主要原因是部分下游客户付款审批流程较长，从而导致应收账款逾期，从而也反映了下游行业通常存在付款较慢而导致应收账款逾期的情形。针对应收账款逾期，公司除了采用较为严谨的坏账计提政策对应收账款计提坏账准备外，公司也积极加强应收账款管理，改善应收账款逾期情况。

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十三、(二)、4、(4)、③同行业公司应收账款逾期情况”中补充披露以上楷体加粗内容。

四、各年末进行减值测试的具体计算过程及结果，并与同行业进行对比，进一步分析说明公司计提政策、实际计提比例与同行业相比是否合理，坏账准备计提是否充分

#### (一) 各年末进行减值测试的具体计算过程及结果

报告期各期末，公司根据各应收账款预计可收回性确定其减值测试方法，对于在资产负债表日有客观证据表明其发生了减值的，本公司根据其账面价值

与预计未来现金流量现值之间差额确认减值损失；对于在资产负债表日未有客观证据表明其发生了减值的，公司根据信用风险特征将应收账款划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失，报告期各期末，公司应收账款减值计提明细如下：

单位：万元，%

2020. 3. 31				
类别	账面余额		坏账准备	
	金额	比例	金额	比例
按单项评估计提坏账准备的应收账款	44.79	0.33	44.79	100.00
按账龄计提组合	13,474.76	99.67	759.61	5.64
合计	13,519.54	100.00	804.40	5.95
2019. 12. 31				
类别	账面余额		坏账准备	
	金额	比例	金额	比例
按单项评估计提坏账准备的应收账款	44.79	0.19	44.79	100.00
按账龄计提组合	23,261.19	99.81	1,262.15	5.43
合计	23,305.98	100.00	1,306.94	5.61
2018. 12. 31				
类别	账面余额		坏账准备	
	金额	比例	金额	比例
按单项评估计提坏账准备的应收账款				
按账龄计提组合	22,799.36	100.00	1,172.45	5.14
合计	22,799.36	100.00	1,172.45	5.14
2017. 12. 31				
类别	账面余额		坏账准备	
	金额	比例	金额	比例
按单项评估计提坏账准备的应收账款	-	-	-	-
按账龄计提组合	8,476.87	100.00	452.76	5.34
合计	8,476.87	100.00	452.76	5.34

由上表可知，报告期各期末，除2019年末及2020年3月末公司对香港赛柯亚技术有限公司应收账款单项计提坏账准备外，报告期发行人无其他单项计提坏账的应收账款，也不存在单项计提的坏账准备冲回的情形。

报告期各期末公司按账龄计提组合的应收款项明细如下：

单位：万元

账龄	2020.03.31		2019.12.31		2018.12.31		2017.12.31	
	应收账款	坏账准备	应收账款	坏账准备	应收账款	坏账准备	应收账款	坏账准备
1年以内	12,795.86	639.79	22,471.99	1,123.60	22,705.79	1,135.29	8,427.28	421.36
1至2年	650.88	97.63	758.60	113.79	65.90	9.89	7.70	1.15
2至3年	11.67	5.83	11.67	5.83	0.78	0.39	23.30	11.65
3年以上	16.35	16.35	18.93	18.93	26.88	26.88	18.59	18.59
合计	13,474.76	759.61	23,261.19	1,262.15	22,799.36	1,172.45	8,476.87	452.76

报告期各期末应收账款按账龄组合计提的坏账准备计算方法如下：

报告期各期末应收账款按账龄组合计提的坏账准备计算方法为各账龄区间应收账款余额乘以对应坏账准备计提比例之和。综上，公司报告期各期末应收账款减值测试计算过程合理，计算结果准确。

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十三、(二)、4、(6)、①坏账准备计提计算过程及结果”中补充披露以上楷体加粗内容。

**(二) 与同行业进行对比，进一步分析说明公司计提政策、实际计提比例与同行业相比是否合理，坏账准备计提是否充分**

报告期内，公司应收账款坏账准备计提政策与同行业上市公司对比情况如下：

同行业上市公司	1年以内	1至2年	2至3年	3至4年	4至5年	5年以上
博杰股份	5%	10%	20%	50%	80%	100%
联得装备	3%	10%	30%	50%	80%	100%
易天股份	5%	15%	30%	50%	80%	100%
佰奥智能	5%	10%	30%	50%	50%	100%
公司	<b>5%</b>	<b>15%</b>	<b>50%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

从上表可知，公司应收账款坏账准备计提政策在同行业上市公司中较谨慎，与公司销售与收款业务相匹配，坏账准备计提更为充分。

**最近三年末，公司应收坏账实际计提比例与同行业上市公司比较情况如下：**

单位：%

同行业上市公司	2019. 12. 31	2018. 12. 31	2017. 12. 31
博杰股份	5.01	5.05	5.09
联得装备	5.20	4.15	6.40
易天股份	7.44	4.14	2.30
佰奥智能	5.47	5.86	5.34
平均	5.78	4.80	4.78
公司	5.61	5.14	5.34

由上表可知，报告期各期末公司应收账款坏账准备实际计提比例与同行业上市公司实际计提比例无明显差异，坏账准备计提充分。

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十三、（二）、4、（6）、②坏账准备计提计算过程及结果”中补充披露以上楷体加粗内容。

#### 五、单独计提坏账准备的应收账款情况，包括但不限于金额、比例

公司2017年末及2018年末无单项计提坏账准备的应收账款，2019年末及2020年3月末单项计提坏账准备的应收账款均系对香港赛柯亚技术有限公司应收账款，明细如下：

单位：万元，%

单位名称	期末余额	截止 2020. 3. 31 账龄	坏账准 备余额	坏账计 提比例	单项计提原因
香港赛柯亚技术有限公司	44.79	2-3年	44.79	100.00	已注销，预计无法收回
合计	44.79		44.79	100.00	

除以上情形外，报告期发行人无其他单项计提坏账的应收账款，也不存在单项计提的坏账准备冲回的情形，单项计提坏账对于公司经营业绩影响较小。

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十三、（二）、4、（6）、③单项计提坏账”中补充披露以上楷体加粗内容。

六、坏账准备冲回的具体情形，包括相应客户的信用状况，冲回的具体原因、合理性及各期财务数据的影响

报告期各期公司应收账款坏账准备计提、冲回、转销具体情况如下：

单位：万元，%

项目	2020年1-3月	2019年度	2018年度	2017年度
期初坏账准备	1,285.61	1,172.45	452.76	353.67
本期计提	103.75	367.91	757.81	173.80
本期转回	582.35	233.41	38.12	74.71
本期转销	2.61	-	-	-
期末坏账准备	804.40	1,306.94	1,172.45	452.76
计入当期损益金额	-478.60	134.49	719.69	99.09
净利润	2,126.55	10,409.54	4,252.65	3,074.02
占当期净利润比	-22.51	1.29	16.92	3.22

由上表可知，报告期各期，应收账款坏账准备计入当期损益金额占净利润的比例分别为3.22%、16.92%、1.29%、-22.51%，2017-2019年度，各年度应收账款坏账准备本期计提数均较上期有所增加，原因主要系报告期各年度营业收入持续增长，各年度增长率分别为35.92%、75.00%、41.79%，由于营业收入的季节性，公司各年度4季度确认收入金额较多，各期末应收账款余额较大，从而导致各期末相应补充计提坏账准备金额较多。

2018年当期坏账准备计入当期损益金额占净利润比重较大系本期计提增加757.81万元，原因主要系2018年末公司对华为公司应收账款余额为10,178.06万元，较2017年末3,803.44万元增加6,374.62万元，相应补充计提坏账准备318.73万元；另2018年度公司新增宝德自动化、世豪机电、艾克斯、发斯特等客户，由于验收日期均在2018年下半年，受客户信用政策影响，期末应收账款增加6,225.93万元，相应计提坏账准备311.30万元。

2020年1-3月及2019年度当期转回应收账款坏账准备金额较大，具体分析如下：

2019年公司转回应收账款坏账准备233.41万元，原因主要系2019年末公司对宝德自动化应收账款为1,349.86万元，较2018年末2,227.87万元减少878.01万元，相应转回坏账准备43.90万元，另公司本期收回上期对发斯特应收账款2,042.97万元，相应转回应收账款102.15万元。

2020年3月末公司转回应收账款坏账准备582.35万元，原因主要系2019年末公司对华为公司应收账款11,638.42万元均已于本期在客户信用期内收回，相应转回坏账准备525.56万元，另本期海思科持续回款，相应转回坏账准备17.72万元，从而导致本期应收账款坏账准备转回金额较大。

综上，报告期各期应收账款坏账准备冲回的具体原因均为收回款项而相应转回坏账准备并计入当期资产减值损失/信用减值损失，报告期各期主要客户信用状况良好，且均处于持续回款状态，无异常。

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十三、(二)、4、(6)、④坏账冲回情况”中补充披露以上楷体加粗内容。

七、各期末发行人应收账款前五名与收入前五名是否存在不一致的情形，如是，补充披露各期末应收账款相应客户当期销售金额，是否出现逾期、逾期金额及原因、期后回款金额

(一) 各期末发行人应收账款前五名与收入前五名是否存在不一致的情形

报告期各期末，公司应收账款前五名客户明细情况如下：

序号	客户名称	应收账款余额 (万元)	占应收账款余额比例 (%)	坏账准备 (万元)	是否收入前五名
<b>2020.03.31</b>					
1	海思科	7,116.70	52.64	355.83	是
2	宝德自动化	2,459.77	18.19	122.99	是
3	华为公司	1,126.62	8.33	61.32	是
4	深科技	678.89	5.02	33.94	是
5	艾克斯	634.99	4.70	95.25	否
	合计	<b>12,016.97</b>	<b>88.89</b>	<b>669.34</b>	
<b>2019.12.31</b>					
1	华为公司	11,638.42	49.94	586.91	是
2	海思科	7,471.01	32.06	373.55	是
3	宝德自动化	1,349.86	5.79	67.49	是
4	世豪机电	721.85	3.10	36.09	是



序号	客户名称	应收账款余额 (万元)	占应收账款余 额比例 (%)	坏账准备 (万元)	是否收入 前五名
5	艾克斯	634.99	2.72	95.25	否
合计		<b>21,816.13</b>	<b>93.61</b>	<b>1,159.30</b>	
<b>2018.12.31</b>					
1	华为公司	10,178.06	44.64	510.04	是
2	海思科	5,057.86	22.18	252.89	是
3	宝德自动化	2,227.87	9.77	111.39	是
4	发斯特	2,042.97	8.96	102.15	是
5	世豪机电	1,017.70	4.46	50.89	是
合计		<b>20,524.46</b>	<b>90.02</b>	<b>1,027.36</b>	
<b>2017.12.31</b>					
1	华为公司	3,803.44	44.87	190.17	是
2	海思科	4,202.91	49.58	210.15	是
3	深圳市新盛机器人有限公司	144.13	1.70	7.21	否
4	深圳市诚和昌实业有限公司	110.68	1.31	5.53	否
5	西安特锐德智能充电科技有限公司	38.97	0.46	1.95	否
合计		<b>8,300.13</b>	<b>97.92</b>	<b>415.01</b>	

报告期各期末，发行人对华为公司的应收账款占期末应收账款总额的比例分别为 44.87%、44.64%、49.94%和 8.33%，该客户系国际知名的大型企业，近年在消费者业务以及 5G 通信领域有着较快的发展，经营情况较好，应收账款回收风险较小。报告期各期末，发行人对海思科的应收账款占期末应收账款总额的比例分别为 49.58%、22.18%、32.06%和 52.64%，应收账款余额逐年增加，但最近一期末有所回落，其余额变动主要系因为公司对海思科销售规模逐年增长所致，由于该客户已合作多年，经营情况较好，具有较强的资金实力，过往未出现款项无法收回的情形，且期后存在持续回款，所以该客户的应收账款回收风险较小。

报告期各期，公司应收账款前五及收入前五基本保持一致，其中2017年末应收前五与收入前五不一致的原因系2017年公司对深圳市修亚科技有限公司、深圳市宝安区龙华佳信五金机械厂、肇庆信泰机电科技有限公司的应收账款均已当期收回，而对深圳市新盛机器人有限公司、深圳市诚和昌实业有限公司、

西安特锐德智能充电科技有限公司销售收入主要集中于三、四季度，因此期末应收账款余额排名较靠前。2019年末与2020年3月末应收前五与收入前五不一致的原因系2018年度公司对艾克斯销售货款未得到及时收回，从而导致2019年末及2020年3月末应收账款排名靠前，截至本问询专项说明回复签署日，公司对艾克斯的应收账款已收回98.14%。

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十三、（二）、4、（2）、①主要应收账款客户”中补充披露以上楷体加粗内容。

**（二）补充披露各期末应收账款相应客户当期销售金额，是否出现逾期、逾期金额及原因、期后回款金额**

报告期各期末应收账款前五与收入前五不一致客户当期销售金额、逾期金额及原因、期后回款金额如下：

单位：万元

2020. 3. 31/2020 年 1-3 月						
客户名称	应收账款余额	销售金额	是否逾期	逾期金额	期后回款金额	回款比例
艾克斯	634.99	-	是	634.99	623.17	98.14%
合计	634.99			634.99	623.17	98.14%
2019. 12. 31/2019 年度						
客户名称	应收账款余额	销售金额	是否逾期	逾期金额	期后回款金额	回款比例
艾克斯	634.99	-	是	634.99	623.17	98.14%
合计	634.99			634.99	623.17	98.14%
2017. 12. 31/2017 年度						
应收前五	应收账款余额	销售金额	是否逾期	逾期金额	期后回款金额	回款比例
深圳市新盛机器人有限公司	144.13	123.19	是	144.13	144.13	100.00%
深圳市诚和昌实业有限公司	110.68	180.07	是	110.68	110.68	100.00%
西安特锐德智能充电科技有限公司	38.97	72.79	否	-	38.97	100.00%
合计	293.78	376.05		254.81	293.78	100.00%

由上表可知，截至本问询专项说明回复签署日相应客户应收账款大部分已

**收回，公司各项应收款项期后回款良好，收回风险较小。**

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十三、(二)、4、(2)、①主要应收账款客户”中补充披露以上楷体加粗内容。

## **八、请中介机构核查并发表明确意见**

### **(一) 核查程序**

申报会计师执行了以下核查程序：

1、访谈发行人管理人员，对报告期内主要客户的信用政策制定情况、主要应收账款客户变动原因进行了解；

2、查阅发行人报告期内应收账款明细账，分析报告期主要客户应收账款的变动及逾期情况；

3、复核主要客户应收账款占其销售额的比例，了解不同客户的回款速度情况；

4、分析各期末发行人应收账款账龄结构、期末应收账款逾期情况，核实应收账款逾期原因；结合各年1季度应收账款余额以及上年末4季度收入情况，分析1季度逾期应收账款金额较大的原因；

5、结合同行业应收账款回款情况，了解行业下游是否普遍存在拖欠应收账款的情形；

6、查阅发行人应收账款坏账准备计提政策，核实发行人应收账款坏账准备的计提过程，并与同行业上市公司的坏账计提政策进行对比，分析发行人坏账准备计提政策的合理性，分析坏账准备变动原因及合理性；

7、对报告期内主要客户销售额及应收账款实施函证及访谈程序，检查销售合同、出库单、验收单据等资料，验证应收账款期末余额及发生额的真实性和准确性；

8、检查客户应收账款期后回款情况，了解应收账款逾期未能回款的原因。

## （二）核查意见

经核查，我们认为：

1、报告期各期末，应收客户余额占对应客户销售额的比例有所波动，受信用政策及客户资金实力的影响，不同客户的回款速度存在差异，但应收账款整体回款情况较好；

2、报告期内，随着应收账款管理加强，发行人各期1季度末应收账款余额占上年4季度收入的比例逐年下降，但受春节假期及新冠疫情的双重影响，部分客户回款有所放缓，导致2020年3月末应收账款逾期金额较大，而逾期应收账款期后回款情况较好，不存在重大异常；

3、通过与同行业上市公司对比，发行人与同行业均存在一定程度上受行业下游部分客户付款较慢的影响而导致应收账款逾期情形；针对应收账款逾期，发行人除了采用较为严谨的坏账计提政策对应收账款计提坏账准备外，发行人也积极加强应收账款管理，改善应收账款逾期情况；

4、发行人报告期各期末按照应收账款坏账计提政策进行减值测试，其计算过程合理，结果准确；报告期各期末发行人应收账款坏账准备实际计提比例与同行业上市公司实际计提比例无明显差异，坏账准备计提充分；

5、除一笔较小金额应收账款单项计提坏账准备外，报告期发行人无其他单项计提坏账的应收账款，也不存在单项计提的坏账准备冲回的情形，单项计提坏账对于发行人经营业绩影响较小；

6、报告期各期应收账款坏账准备冲回的具体原因均为收回款项而相应转回坏账准备，报告期各期主要客户信用状况良好，且均处于持续回款状态，坏账准备（信用减值损失）计提与冲回对发行人经营业绩影响有限，不存在重大异常；

7、发行人因为客户回款速度差异而导致各期末应收账款前五名与收入前五名存在不一致的情形，且部分客户应收账款存在一定程度上的逾期，但客户期后回款整体情况较好，不存在重大异常。

## 问题 25、关于存货

报告期各期末发行人存货规模逐期增长，存货账面价值分别为 8,957.46 万元、9,397.27 万元、17,897.05 万元和 21,805.30 万元，占总资产的比重分别为 26.42%、19.27%、21.88%和 26.24%，其中发出商品的账面价值分别为 3,801.85 万元、2,246.96 万元、8,581.85 万元及 9,802.28 万元。

请发行人补充披露以下事项：（1）结合采购周期、生产周期、验收周期，分析发行人存货规模增长的合理性，各类存货占营业成本比例的合理性；（2）发行人于 2019 年新增深圳观澜厂房，增加了场地，提升了产品交付能力；结合深圳观澜厂房新增产能、对生产周期的缩短，补充披露发行人存货结构变动的合理性；（3）2018 年末，发行人计提了 1,226.07 万元跌价准备，主要系与华为公司的终端智能测试项目终止验收；补充披露 2018 年华为公司的终端智能测试项目终止验收的原因，是否涉及发行人技术或质量瑕疵，是否影响发行人供应商资质及持续经营能力，发行人的具体会计处理；（4）发行人报告期各期末在手订单、中止/终止订单及其进展等具体情况；（5）报告期各期在手订单对发行人在产品、库存商品、发出商品的支持率；（6）发出商品报告期期末对应的前五名客户明细，确认收入尚需履行的后续程序，未确认收入的原因及合理性；（7）截至 2019 年 6 月 30 日，2019 年末发出商品期后确认收入情况、是否偏离平均收入确认时长；（8）存货跌价测试和可变现净值具体计算过程，分析存货跌价准备计提充分性与合理性。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、结合采购周期、生产周期、验收周期，分析发行人存货规模增长的合理性，各类存货占营业成本比例的合理性

#### （一）采购周期、生产周期、验收周期

报告期内公司采购的物料种类众多，主要包括标准件、加工件、基础材料及辅料。公司产品主要为定制化产品，用途广泛，产品所需的原材料种类、型号、规格复杂多样，基于上述情形，公司主要原材料的采购周期在 7-30 天。

公司产品以客户需求为导向安排生产活动，主要采用“以销定产”的生产方式，公司产品以定制化产品为主，产品种类较多，各产品生产周期受其结构

及技术的复杂程度影响有所差异，报告期内公司产品生产周期一般为10-50天。

受产品功能、技术实现的复杂程度和下游客户验收流程等因素影响，公司主要产品的验收周期一般为30-180天，部分产品验收周期可能会有所延长，但基本能在12个月以内完成验收。

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十三、(二)、7、(1) 采购周期、生产周期、验收周期”中补充披露以上楷体加粗内容。

## (二) 存货规模增长的合理性

报告期各期末，公司存货具体情况如下：

单位：万元，%

项目	2020.03.31		2019.12.31		2018.12.31		2017.12.31	
	账面价值	占比	账面价值	占比	账面价值	占比	账面价值	占比
原材料	2,233.29	10.24	1,524.61	8.52	1,104.73	11.76	938.94	10.48
在产品	6,468.22	29.66	4,227.35	23.62	4,464.12	47.50	2,305.13	25.73
库存商品	3,265.60	14.98	3,512.74	19.63	1,554.68	16.54	1,889.22	21.09
发出商品	9,802.28	44.95	8,581.85	47.95	2,246.96	23.91	3,801.85	42.44
低值易耗品	19.19	0.09	19.19	0.11	26.79	0.29	22.33	0.25
委托加工物资	16.71	0.08	31.31	0.17	-	-	-	-
合计	21,805.30	100.00	17,897.05	100.00	9,397.27	100.00	8,957.46	100.00

公司的存货由原材料、在产品、库存商品、发出商品、低值易耗品及委托加工物资组成，其中在产品、库存商品与发出商品的占比较大，报告期各期末，三者合计占存货金额的比例分别为 89.27%、87.96%、91.20%和 89.59%。公司存货受原材料备货、生产周期、发货验收流程、安全库存等多种因素共同影响，具体分析如下：

报告期内，公司主要生产销售智能制造设备类产品，专用配件等，其中智能制造设备类产品占比较大，且不同设备和模组，因产品成熟度，技术实现难度不同，生产周期和客户验收周期差异较大，从而对公司的存货结构造成影响。

报告期各期末，公司原材料金额分别为 938.94 万元、1,104.73 万元、1,524.61 万元和 2,233.29 万元，占比分别为 10.48%、11.76%、8.52%和 10.24%，

原材料结存金额有所增加，但占存货比重较低。主要系因为公司销售规模不断扩大，需要备有更多的原材料用于生产，因此原材料金额有所增加；此外，公司主要采用柔性生产，涉及的原材料种类较多，不同产品材料差异较大，且报告期内公司积极加强采购管理，材料采购周期主要为 7-30 天，报告期各期原材料周转天数保持在 14 至 22 天左右，材料周转速度较快，公司可以根据资金计划及材料耗用情况在采购周期内合理安排材料采购，因此公司主要根据其生产计划及时备料，在而不会选择囤积大量原材料在库房，因此原材料整体占比较低。

报告期各期末，公司在产品、库存商品及发出商品合计金额分别为 7,996.19 万元、8,265.76 万元、16,321.94 万元和 19,536.11 万元，占比分别为 89.27%、87.96%、91.20%和 89.59%，该部分金额及占比较大，且占比较为稳定。最近三年末，该部分存货金额逐年上升，主要系公司销售业务规模扩大，与此同时，受下游消费者智能终端厂商秋季新品发布会的影响，下半年的订单数量有所增加，从而导致每年四季度属于公司产品生产、交付及验收的旺季。报告期各期末，在产品、库存商品及发出商品的结构占比波动主要系受公司自身产能、产品生产周期、验收周期以及主要客户华为公司的新产品投产进度的影响，其中 2017 年末和 2019 年末该部分存货结构占比较为一致，而 2018 年因为公司场地有限，在第四季订单量较大的情况下难以进一步提高产能满足交付需求，且 2018 年期末在产的产品主要为贴膜线、螺柱焊接机等结构相对复杂、技术实现难度相对较高的制程类产品，产品生产周期相对较长，当期在产品周转天数约为 55 天左右，因此 2018 年期末在产品余额较大，同时受生产场地所限，产品生产周期有所延长，随着原有库存商品及发出商品的不断交付及验收，库存商品及发出商品增量有限，库存商品及发出商品周转速度加快，周转天数降为 63.33 天，从而导致 2018 年库存商品及发出商品金额有所下降。最近三年，华为公司消费者业务增长迅猛，其 2019 年全年智能手机出货量全球第二，此外，华为公司在 5G 技术方面具有领先地位，未来 5G 基础设施产品也有较大的需求量，基于上述背景情况，公司于 2019 年新增深圳观澜厂房，因此有效地解决了场地不足问题，产品生产周期有所缩短，提升了公司 2019 年的产品交付能力，进而使得在产品余额占比下降，同时公司积极响应客户需求，及时按订单要求交付相关产品，但受产品验收周期影响，部分产品于年末尚未完成验收，从而导致发出商品余额上升。

此外，公司除了根据产品生产周期排产外，还会随时关注华为公司等主要客户新产品的投产计划，当华为公司调整其自身的生产经营计划时，通常会要求其供应商配合其计划，调整供货时间，因此该因素对公司各期末的存货结构也产生一定的影响。2020年3月末，公司该部分存货结构基本与2019年末保持一致，但为了及时响应防疫需要，除了日常产品生产外，公司增加了制程类产品平面口罩机的生产投入，因此在产品、库存商品及发出商品整体规模略有上升。

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十三、（二）、7、（2）存货变动分析”中补充披露以上楷体加粗内容。

### （三）各类存货占营业成本比例的合理性

最近三年，各类存货账面余额占营业成本比例情况及其变动率如下：

单位：万元，%

项目	2019. 12. 31		2018. 12. 31		2017. 12. 31	
	账面余额	占营业成本比	账面余额	占营业成本比	账面余额	占营业成本比
原材料	1,688.12	4.35	1,141.34	3.91	1,015.45	6.09
在产品	4,227.35	10.90	4,464.12	15.30	2,305.13	13.83
库存商品	3,865.74	9.97	1,561.41	5.35	1,949.97	11.70
发出商品	8,586.49	22.15	3,501.93	12.00	3,801.85	22.81
低值易耗品	19.19	0.05	26.79	0.09	22.33	0.13
委托加工物资	31.31	0.08	-	-	-	-
合计	18,418.20	47.51	10,695.59	36.65	9,094.72	54.57

由上表可知，最近三年公司存货规模整体随着公司营业规模的增长而增长，但受产品生产周期、验收周期及公司生产场地供应能力影响，各存货类别占当期营业成本比例有所波动。最近三年，按照各类别存货占当期营业成本的比例测算，主要存货周转天数情况如下：

单位：天

项目	采购/生产/验收周期	2019. 12. 31	2018. 12. 31	2017. 12. 31
原材料	7-30	15.89	14.28	22.24
在产品	10-50	39.80	55.84	50.49
库存商品	30-180	36.39	19.53	42.71



发出商品		80.84	43.80	83.27
合计	47-260	172.92	133.45	198.71

注：原材料周期指采购周期，在产品周期指生产周期，库存商品及发出商品周期指验收周期。

最近三年，原材料占当期营业成本比例分别为6.09%、3.91%、4.35%，周转天数分别为22.24天、14.28天、15.89天，与公司材料采购周期相符，其中2017年周转天数略高，主要原因系公司预计2018年业绩增长较快，因此2017年公司根据生产计划安排采购较多原材料进行生产备货，从而导致2017年末原材料期末余额占当期营业成本比例较高。

最近三年，公司在产品占当期营业成本比例分别为13.83%、15.30%、10.90%，周转天数分别为50.49天、55.84天、39.80天，其中2019年周转天数相对较低，主要是2019年新增观澜厂房后，有效地解决了场地不足问题，公司随之也逐步增加了生产人员数量，2019年生产人员数量较2018年增加约22.14%，在产品周转天数缩短约28.72%，在产品周转速度有所提升，所以增加观澜厂房并配套投入生产人员使得生产加快，生产周期在一定程度上有所缩短具有合理性，而公司生产呈现设备品种多、批量小、产品差异大的特点，所以生产人员的数量增加与在产品周转天数的减少幅度会存在一定差异，两者间并非完全保持一致。最近三年，公司在产品周转天数与生产周期基本相符。

2017-2019年各期末，公司库存商品及发出商品合计占当期营业成本的比例分别为34.51%、17.35%、32.12%，周转天数合计分别为125.98天、63.33天、117.23天，2017年及2019年库存商品及发出商品周转天数与公司产品验收周期趋同，其占营业成本比例也无异常波动。2018年末公司库存商品及发出商品占营业成本比例及周转天数偏低原因系受公司生产场地所限，一方面存量库存商品及发出商品不断发出及结转，另一方面库存商品及发出商品增量有限，从而导致期末库存商品及发出商品占营业成本比例有所下降，周转天数降幅明显。

综上，2017及2019年，公司各类存货占营业成本比例无异常波动且与公司存货采购周期、生产周期及验收周期相符，2018年受生产场地有限影响，在产品占营业成本比例有所上升，生产周期有所延长，也间接导致了库存商品及发出商品余额减少，周转天数有所减少。

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十三、(二)、7、(3) 各类存货占营业成本比例的合理性”中补充披露以上楷体加粗内容。

**二、发行人于 2019 年新增深圳观澜厂房，增加了场地，提升了产品交付能力；结合深圳观澜厂房新增产能、对生产周期的缩短，补充披露发行人存货结构变动的合理性**

### **(一) 影响发行人产能的主要因素**

发行人为制造型企业，资本、劳动、土地和机器设备都可能成为发行人生产规模的限制因素。受发行人经营业务特点的影响，资本、土地和机器设备作为一般生产要素，对产能具有一定的影响，发行人需要借助一般生产要素维持企业的正常运作，推动业务的持续发展。除此之外，发行人以定制化产品生产为主，需要根据客户的定制需求采用柔性化生产方式开展生产经营活动，而制约柔性化产品制造能力的主要因素是生产人员，因此具有柔性生产能力的生产人员对于发行人而言是专业生产要素，该要素将直接影响发行人整体的产能产出情况。

### **(二) 2019 年新增深圳观澜厂房对发行人产能及生产周期的影响分析**

发行人 2018 年在产品周转天数上升，主要系因为装配调试环节对产能形成制约所致。通常情况下，定制化产品的装配调试环节主要依靠人力，而且需要有充足的场地开展工作，因此，发行人为了提升整体产能，于 2019 年通过租赁方式新增观澜厂房（即华亿立伟工业园厂房），厂房面积约 7,000 m<sup>2</sup>。在装配调试场地面积充足的情况下，发行人对相关生产人员进行合理调整，并在当期整体新增约 58 名直接生产人员，增幅 22.14%，而 2019 年在产品周转天数下降，周转加快，在产品周转天数缩短约 28.72%，发行人 2019 年新增观澜厂房在一定程度上有助于提升产能，加快产品生产和周转，但土地作为发行人的一般生产要素，并不直接反映具体产能的变化，因此新增厂房后，直接生产人员整体规模增长对于缩短生产周期，提升在产品周转效率具有一定的积极作用。

综上，发行人 2019 年新增观澜厂房，对于提升产能，缩短生产周期具有积极作用，在产品周转天数从 2018 年的 55.84 天降低至 39.80 天，周转明显加快，

在产品余额变动具有合理性。发行人已经结合新增观澜厂房对生产周期的影响，补充披露存货结构变动的合理性，详见本题回复“一、结合采购周期、生产周期、验收周期，分析发行人存货规模增长的合理性，各类存货占营业成本比例的合理性”。

**三、2018 年末，发行人计提了 1,226.07 万元跌价准备，主要系与华为公司的终端智能测试项目终止验收；补充披露 2018 年华为公司的终端智能测试项目终止验收的原因，是否涉及发行人技术或质量瑕疵，是否影响发行人供应商资质及持续经营能力，发行人的具体会计处理**

报告期各期末，公司对存货按照成本与可变现净值孰低计量，对于存货因预计销售价格低于成本等原因导致成本高于可变现净值的部分，提取存货跌价准备，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020.03.31		2019.12.31		2018.12.31		2017.12.31	
	原值	跌价准备	原值	跌价准备	原值	跌价准备	原值	跌价准备
原材料	2,409.39	176.10	1,688.12	163.51	1,141.34	36.61	1,015.45	76.51
在产品	6,468.22	-	4,227.35	-	4,464.12	-	2,305.13	-
库存商品	3,635.10	369.50	3,865.74	353.00	1,561.41	6.73	1,949.97	60.75
发出商品	9,806.02	3.74	8,586.49	4.64	3,501.93	1,254.97	3,801.85	-
低值易耗品	19.19	-	19.19	-	26.79	-	22.33	-
委托加工物资	16.71	-	31.31	-	-	-	-	-
<b>合计</b>	<b>22,354.65</b>	<b>549.35</b>	<b>18,418.20</b>	<b>521.15</b>	<b>10,695.59</b>	<b>1,298.32</b>	<b>9,094.72</b>	<b>137.26</b>

报告期末，公司在产品、库存商品及发出商品一般有对应销售订单，可变现净值高于成本，发生存货跌价的风险较小。此外，公司每年对存货进行全面清查，对呆滞材料以及预计未来难以继续出售的产品计提跌价准备。其中，2018 年末，公司计提了较大金额的跌价准备，主要系公司为了配合客户针对未来终端产品将出现的技术而打造先进的测试与检测能力，按照客户终端智能测试项目的要求向客户交付相关产品，但相关产品构成复杂且技术实现难度较大，而且近年终

端技术发展变化较快，且该等项目属于客户整机线项目的组成部分，其项目整体已不能满足现时的技术需求，未能实现项目目标，因此客户终止该项目的验收，终止验收的原因也并非公司产品技术或质量问题，因此在项目终止验收后，华为公司并未取消公司合格供应商的资质，也没有减少与公司之间的业务往来，对公司持续经营能力不构成重大影响。公司按照《企业会计准则》的规定，在项目终止验收后，调整相关产品收入及往来账款，并在2018年对该部分发出商品计提了1,226.07万元跌价准备，而2019年公司将该部分设备进行拆解，拆解后对应设备的分类、性状已经发生改变，故于2020年4月24日召开第二届董事会第二十二次会议，审议通过《关于核销部分商品存货跌价准备的议案》，对其原来已经计提存货跌价准备的发出商品实际损失部分直接进行核销，核销存货跌价准备1,226.07万元。

报告期内，公司已严格按照相关要求对存货计提跌价准备，公司存货跌价准备计提充分、合理，未来公司也将进一步提升技术水平，保持与客户在技术层面上的沟通，并加强存货管理水平。

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十三、（二）、7、（4）、①存货跌价准备计提情况”中补充披露以上楷体加粗内容。

#### 四、发行人报告期各期末在手订单、中止/终止订单及其进展等具体情况

##### （一）在手订单

##### 报告期各期末各类存货期末在手订单情况

2020.3.31			
项目	账面余额（万元）	订单支持金额（万元）	订单支持率
原材料	2,409.39	-	-
在产品	6,468.22	5,469.94	84.57%
库存商品	3,635.10	2,303.29	63.36%
发出商品	9,806.02	9,806.02	100.00%
低值易耗品	19.19	-	-
委托加工物资	16.71	-	-
合计	22,354.63	17,579.25	78.64%

2019. 12. 31			
项目	账面余额 (万元)	订单支持金额 (万元)	订单支持率
原材料	1,688.12	-	-
在产品	4,227.35	3,791.97	89.70%
库存商品	3,865.74	2,680.41	69.34%
发出商品	8,586.49	8,586.49	100.00%
低值易耗品	19.19	-	-
委托加工物资	31.31	-	-
合计	18,418.20	15,058.86	81.76%
2018. 12. 31			
项目	账面余额 (万元)	订单支持金额 (万元)	订单支持率
原材料	1,141.34	-	-
在产品	4,464.12	3,527.77	79.02%
库存商品	1,561.41	815.81	52.25%
发出商品	3,501.93	3,501.93	100.00%
低值易耗品	26.79	-	-
合计	10,695.59	7,845.51	73.35%
2017. 12. 31			
项目	账面余额 (万元)	订单支持金额 (万元)	订单支持率
原材料	1,015.45	-	-
在产品	2,305.13	2,181.98	94.66%
库存商品	1,949.97	1,598.06	81.95%
发出商品	3,801.85	3,801.85	100.00%
低值易耗品	22.33	-	-
合计	9,094.73	7,581.89	83.37%

由上表可知，截至本问询专项说明回复签署日，报告期各期末各类存货在手订单支持率分别为 83.37%、73.35%、81.76%、78.64%，整体情况良好，其中发出商品订单支持率均为 100%，但受公司生产经营规划及产品生产特性影响，其他各类别存货各期订单支持率存在差异，具体分析如下：

报告期内公司主要采用柔性生产，涉及的原材料种类繁多，不同产品材料差异较大，公司产品虽以定制化产品为主，但部分产品在基础材料如线材、电子元器件、螺丝、螺母等材料耗用上存在共通性，故而公司原材料无法逐一按

照具体订单进行匹配。

报告期各期末，公司在产品订单支持率分别为 94.66%、79.02%、89.70%、84.57%，库存商品订单支持率分别为 81.95%、52.25%、69.34%、63.36%，2018 年末在产品及库存商品订单支持率均较低，主要原因系 2018 年起公司积极进行业务扩张，在维护好与华为公司合作关系的前提下，公司结合自身产能、产品销售情况、下游市场需求预测等因素，积极拓展产品种类并投入生产，该部分产品主要包括通用性较强的螺柱焊接设备、包装设备等，且在当期末有部分产品未能获得有效订单，导致 2018 年在产品及库存商品的订单支持率相对较低。

最近三年末，公司在产品、库存商品及发出商品订单支持率与同行业上市公司对比具体情况如下：

在产品			
同行业上市公司	2019. 6. 30/2019. 12. 31	2018. 12. 31	2017. 12. 31
博杰股份	100.00%	100.00%	100.00%
易天股份	94.14%	99.31%	99.55%
平均	97.07%	99.66%	99.77%
公司	89.70%	79.02%	94.66%
库存商品			
项目	2019. 6. 30/2019. 12. 31	2018. 12. 31	2017. 12. 31
博杰股份	81.83%	79.24%	57.17%
易天股份	50.17%	19.61%	7.63%
平均	66.00%	49.43%	32.40%
公司	69.34%	52.25%	81.95%
发出商品			
项目	2019. 6. 30/2019. 12. 31	2018. 12. 31	2017. 12. 31
博杰股份	100.00%	100.00%	100.00%
易天股份	100.00%	100.00%	100.00%
平均	100.00%	100.00%	100.00%
公司	100.00%	100.00%	100.00%

注：联得装备和佰奥智能尚未披露相关数据，博杰股份及易天股份存货订单支持率数据为招股书披露数据，其中 2019 年仅披露截止 6 月 30 日数据。

由上表可知，2017 及 2019 年，公司在产品订单支持率与同行业上市公司较

为接近，2018年在产品订单支持率低于同行业上市公司，主要原因系2018年度为开拓市场生产的部分产品未能获得有效订单所致。报告期各期末，公司库存商品订单支持率略高于同行业上市公司平均水平，公司存货管理情况良好，与同行业上市公司无重大差异。

## （二）订单进展情况

### 1、报告期各期末在手订单进展情况

截至本问询专项说明回复签署日，公司报告期各期末在产品、库存商品及发出商品在手订单期后结转情况如下：

2020. 3. 31			
项目	订单支持金额（万元）	期后结转金额（万元）	期后结转率
在产品	5,469.94	4,176.74	76.36%
库存商品	2,303.29	1,207.70	52.43%
发出商品	9,806.02	5,701.62	58.14%
合计	17,579.25	11,086.05	63.06%
2019. 12. 31			
项目	订单支持金额（万元）	期后结转金额（万元）	期后结转率
在产品	3,791.97	2,591.46	68.34%
库存商品	2,680.41	1,643.74	61.32%
发出商品	8,586.49	6,711.98	78.17%
合计	15,058.86	10,947.17	72.70%
2018. 12. 31			
项目	订单支持金额（万元）	期后结转金额（万元）	期后结转率
在产品	3,527.77	3,523.27	99.87%
库存商品	815.81	802.84	98.41%
发出商品	3,501.93	3,501.93	100.00%
合计	7,845.51	7,828.05	99.78%
2017. 12. 31			
项目	订单支持金额（万元）	期后结转金额（万元）	期后结转率
在产品	2,181.98	2,181.98	100.00%
库存商品	1,598.06	1,592.54	99.65%
发出商品	3,801.85	3,801.85	100.00%

合计	7,581.89	7,576.37	99.93%
----	----------	----------	--------

报告期各期末，公司在产品、库存商品及发出商品在手订单期后结转率分别为 99.93%、99.78%、72.70%、63.06%。截止本问询专项说明回复签署日，公司 2017 年及 2018 年期末存货在手订单期后结转情况良好，2019 年末和 2020 年 3 月末，根据公司通常 1-6 个月的验收周期，相关存货逐步结转，而受到产品功能和复杂程度不同、客户验收流程以及 2020 年新冠疫情等因素的影响，相关存货仍然未完成结转，期后结转率相对偏低，公司持续关注存货期后结转情况，确保在手订单能够完成交付，相关存货能够正常完成期后结转。

## 2、报告期各期末中止/终止订单进展情况

除终端智能测试项目整体未能达到客户最终的验收标准要求，经友好协商，双方达成终止协议，客户终止对终端智能测试项目验收外，报告期内公司无其他订单终止情形，亦不存在中止订单情形，该终止订单对公司报告期内的经营业绩影响有限。

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十三、（二）、7、（7）存货与订单情况”中补充披露以上楷体加粗内容。

## 五、报告期各期在手订单对发行人在产品、库存商品、发出商品的支持率

报告期各期末，公司在产品、库存商品与发出商品三者合计占存货金额的比例分别为 89.27%、87.96%、91.20%和 89.59%，在手订单支持率分别为 94.10%、82.35%、90.28%和 88.30%，在手订单支持率整体处于较高水平，在手订单支持率具体情况详见本问题回复之“四、发行人报告期各期末在手订单、中止/终止订单及其进展等具体情况”。

## 六、发出商品报告期期末对应的前五名客户明细，确认收入尚需履行的后续程序，未确认收入的原因及合理性

2020 年 3 月末，公司发出商品前五名客户明细情况如下：

单位：万元，%



序号	客户名称	期末余额	占比	期后结转金额	期后结转比例
1	华为公司	5,493.39	56.02	2,569.12	46.77
2	深圳市拓野机器人自动化有限公司	515.91	5.26	-	-
3	海思科	499.44	5.09	487.51	97.61
4	宝德自动化	338.26	3.45	336.37	99.44
5	中电九天智能科技有限公司	292.23	2.98	-	-
合计		7,139.23	72.80	3,392.99	47.53

注：以上期后结转金额为截止 2020 年 7 月 31 日数据。

发行人将产品交付给客户后，需要经过产线联调和设备试运行等相关验收程序后，客户方能对产品进行相应的验收，产品经客户调试验收合格后，发行人确认销售收入。截至 2020 年 7 月末，公司报告期末对海思科及宝德自动化的发出商品大部分均已确认收入，公司对深圳市拓野机器人自动化有限公司及中电九天智能科技有限公司主要在 2020 年 3 月末交付相关产品，受到产品功能和复杂程度不同、客户验收流程以及 2020 年新冠疫情等因素的影响，华为公司部分发出商品、深圳市拓野机器人自动化有限公司及中电九天智能科技有限公司暂未结转相关发出商品收入。

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十三、（二）、7、（6）、⑤报告期末发出商品验收情况”中补充披露以上楷体加粗内容。

**七、截至 2020 年 6 月 30 日，2019 年末发出商品期后确认收入情况、是否偏离平均收入确认时长**

截至 2020 年 6 月 30 日，2019 年末发出商品期后确认收入情况如下：

项目	金额（万元）
2020年1-6月确认收入	6,332.33
2019年末发出商品	8,586.49
结转比例	73.75%

公司主要产品的验收周期一般为 30-180 天，但基本能在 12 个月以内完成验收，但受到产品功能和复杂程度不同、客户验收流程以及 2020 年新冠疫情等

因素的影响，截至 2020 年 6 月 30 日，2019 年期末发出商品在期后 1-6 个月内确认收入的比例为 73.35%，期后确认收入情况良好，大部分发出商品均已完成验收并确认收入，而仍有少量存货未完成验收具有合理性，整体上未偏离平均收入确认时长。

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十三、(二)、7、(6)、④2019 年末发出商品验收情况”中补充披露以上楷体加粗内容。

## 八、存货跌价测试和可变现净值具体计算过程，分析存货跌价准备计提充分性与合理性

### (一) 存货跌价测试和可变现净值具体计算过程

报告期各期公司存货跌价测试及可变现净值具体计算过程如下：

报告期各期末，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当存货成本低于可变现净值时，存货按成本计量，当存货成本高于可变现净值时，存货按可变现净值计量，同时按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，计入当期损益。在确定存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，并考虑了持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。具体过程如下：

1、库存商品和可出售的材料等直接用于销售的存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；

2、需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；出于谨慎性的考虑，对于呆滞的以及预计未来难以继续出售的存货，全额提取了跌价准备；

3、为执行销售合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础计算；

4、以前年度减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额予以恢复，

并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益；已计提存货跌价准备的存货销售出库或领用出库，相应存货跌价准备进行转销处理，转销的金额计入当期损益；

5、除有明确证据表明资产负债表日市场价格异常外，存货项目的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础确定。

根据上述方法，报告期各期末存货跌价测试结果如下：

单位：万元，%

2020. 3. 31				
项目	账面余额	可变现净值	跌价准备金额	跌价准备率
原材料	2,409.39	2,233.29	176.10	7.31
在产品	6,468.22	6,468.22	-	-
库存商品	3,635.10	3,265.60	369.50	10.16
发出商品	9,806.02	9,802.28	3.74	0.04
低值易耗品	19.19	19.19	-	-
委托加工物资	16.71	16.71	-	-
合计	22,354.63	21,805.29	549.34	2.46
2019. 12. 31				
项目	账面余额	可变现净值	跌价准备金额	跌价准备率
原材料	1,688.12	1,524.61	163.51	9.69
在产品	4,227.35	4,227.35	-	-
库存商品	3,865.74	3,512.74	353.00	9.13
发出商品	8,586.49	8,581.85	4.64	0.05
低值易耗品	19.19	19.19	-	-
委托加工物资	31.31	31.31	-	-
合计	18,418.20	17,897.05	521.15	2.83
2018. 12. 31				
项目	账面余额	可变现净值	跌价准备金额	跌价准备率
原材料	1,141.34	1,104.73	36.61	3.21
在产品	4,464.12	4,464.12	-	-
库存商品	1,561.41	1,554.68	6.73	0.43
发出商品	3,501.93	2,246.96	1,254.97	35.84
低值易耗品	26.79	26.79	-	-

2020. 3. 31				
合计	10,695.59	9,397.28	1,298.31	12.14
2017. 12. 31				
项目	账面余额	可变现净值	跌价准备金额	跌价准备率
原材料	1,015.45	938.94	76.51	7.53
在产品	2,305.13	2,305.13	-	-
库存商品	1,949.97	1,889.22	60.75	3.12
发出商品	3,801.85	3,801.85	-	-
低值易耗品	22.33	22.33	-	-
合计	9,094.73	8,957.47	137.26	1.51

由上表可知，报告期各期末，公司存货跌价准备计提对象主要为原材料、库存商品及发出商品，各期存货跌价准备率存在波动，其中2018年较高，主要原因系受当年华为终端智能测试项目退货影响，公司对该部分退货产品按照可变现净值计提了跌价准备。

报告期各期末公司原材料跌价准备率分别为7.53%、3.21%、9.69%、7.31%，其中2018年跌价准备率较低，主要原因系2018年公司积极加强存货管理，材料耗用周转情况良好，因此原材料跌价准备率有所下降。2019年，公司出于谨慎性的考虑，对于呆滞的以及预计未来难以继续出售的原材料，足额计提了跌价准备，从而导致2019年原材料跌价准备率有所上升。

报告期各期末公司库存商品跌价准备率由2017年末的3.12%上升为2020年3月末的10.16%，主要原因系2018年起为拓展产品种类，公司生产了部分通用性较强的定制化设备，如螺柱焊接机等，该类商品2018年已实现销售收入，且公司预计未来仍将持续销售，不存在减值迹象，但截至2019年末，部分产品仍未实现有效销售，公司基于谨慎性原则于2019年末充分计提了跌价准备。

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十三、（二）、7、（4）、②存货跌价计提过程及合理性”中补充披露以上楷体加粗内容。

## （二）与同行业上市公司对比分析存货跌价计提的充分性及合理性

报告期各期末，发行人存货跌价准备率与同行业上市公司对比情况如下：

同行业上市公司	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
博杰股份	3.73%	2.50%	3.75%
联得装备	1.56%	1.64%	1.18%
易天股份	1.61%	1.39%	3.03%
佰奥智能	2.26%	2.50%	3.73%
平均	<b>2.29%</b>	<b>2.01%</b>	<b>2.92%</b>
公司	<b>2.83%</b>	<b>12.14%</b>	<b>1.51%</b>

与同行业上市公司相比，除 2018 年因为前述**华为终端智能测试**项目原因，公司充分计提了相关项目的存货跌价准备，从而导致公司 2018 年存货跌价准备率高于同行业平均水平外，公司最近三年末存货跌价准备率与同行业上市公司基本不存在重大差异，**2017 年公司存货跌价准备计提率相对较低原因系 2017 年末公司主要存货订单支持率较高，相关存货减值风险较小。报告期内，公司已经充分考虑相关存货近期的销售情况或未来的使用情况、适用范围等因素，每年对存货进行全面清查及评估，对呆滞材料以及预计未来难以继续出售的产品计提跌价准备，同时公司在产品、发出商品一般有对应销售订单，可变现净值高于成本，发生存货跌价的风险较小，公司各期末已严格按照存货计提方法对各类存货进行减值测试，并按照成本与可变现净值孰低计提存货跌价准备，相关存货跌价准备计提充分，具有其合理性。**

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十三、（二）、7、（4）、③存货跌价准备率与同行业上市公司对比”中补充披露以上楷体加粗内容。

## 九、请中介机构核查并发表明确意见

### （一）核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

1、访谈发行人管理人员，了解主要产品的生产工艺流程、生产周期等特征，了解存货结构变动的的原因、存货跌价准备的计提政策及方法和计算过程；判断发行人存货跌价准备的政策及计提方法的合理性，是否符合《企业会计准则》规定；

了解客户对发出商品通常的验收程序及验收周期；

2、了解发行人采购与付款、生产与仓储相关的内部控制，评价控制设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

3、获取并检查发行人报告期内存货明细表，对存货余额实施分析性程序，将报告期存货结构变化与发行人经营情况进行比较，确定是否匹配；

4、获取报告期末的在手订单清单，检查在手订单的真实性，了解相关订单的执行情况，并与发行人存货进行匹配；

5、查阅发行人存货相关管理制度，通过执行存货盘点程序，观察是否存在呆滞、损毁的存货等情况；对终端智能测试项目对应的存货进行盘点，了解存货状态，并对该部分存货进行单项减值测试，评价存货跌价计提是否恰当、充分，相关处理方法是否符合《企业会计准则》的规定；

6、对客户进行访谈，了解终端智能测试项目实际执行情况，确认项目终止验收的原因，评价是否对发行人持续经营能力产生重大不利影响；

7、获取并检查新增观澜厂房的租赁合同，分析场地面积增加对发行人生产经营能力以及存货结构变动的影响；

8、检查报告期后发出商品的验收情况，结合发出商品期后结转情况以及客户验收周期等因素复核发出商品的真实性及合理性；了解产品未验收的原因，并分析相关原因的合理性；

9、检查发行人存货跌价准备计提过程，评价存货跌价准备计提充分性与合理性。

## **(二) 核查意见**

经核查，我们认为：

1、报告期各期末，发行人各类存货结构有所波动，其对应的存货周转情况与发行人采购周期、生产周期及验收周期相匹配，不存在重大异常；

2、发行人2019年新增观澜厂房，直接生产人员数量也有所增加，对应在生产

品周转天数较2018年有所下降，因此新增厂房有助提升发行人产品交付能力，其对存货结构变动的影响具有合理性；

3、发行人终端智能测试项目作为客户整机线项目的组成部分，受技术发展影响而终止验收，不涉及发行人自身产品技术或质量瑕疵，对发行人供应商资质及持续经营能力不存在重大不利影响，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定；

4、发行人报告期各期末在手订单进展状况良好，且不存在中止订单情形，报告期内终止订单主要是客户终止对终端智能测试项目验收所致，终止订单对发行人报告期内的经营业绩影响有限；

5、报告期各期发行人在产品、库存商品、发出商品的订单支持率较高，与同行业上市公司无重大差异；

6、产品交付后，客户仍然需要通过产线联调和试运行等流程后方能验收，发行人需要承担相应的验收责任，由于产品功能和复杂程度不同，客户调试及验收周期有所差异，相关产品销售未确认收入具有合理性；

7、发行人通常验收周期一般在30-180天，部分产品会有所延长，但一般在12个月内也能完成验收，截至2020年6月30日，2019年末发出商品期后结转情况较好，大部分发出商品期后结转并未偏离通常的验收周期，而部分发出商品尚未结转，与发行人通常的验收情况相符；

8、发行人报告期各期末存货跌价测试和可变现净值计算过程准确合理，存货跌价准备已充分计提。

## **问题 26、关于应付票据及应付账款**

报告期内，发行人应付票据及应付账款余额为 5,584.2 万元、12,560.0 万元、23,546.30 万元、14,949.94 万元，占总负债的比例分别为 52.49%、59.12%、79.00%、51.84%。报告期各期末，发行人应付票据余额分别为 1,577.65 万元、1,383.46 万元、8,490.74 万元和 5,969.28 万元，占流动负债的比例分别为 14.83%、6.52%、31.87%和 25.18%。

请发行人补充披露：（1）2019 年末发行人应付票据余额大幅增长的原因，是否存在流动性问题；（2）报告期各期应付票据及应付账款前五名情况、采购内容，与采购前五名是否存在不一致的情形；（3）应付票据和应付账款余额波动的原因、与发行人采购额的匹配关系、发行人采购政策、结算信用期是否发生了变化；（4）报告期各期购买商品、接受劳务支付的现金，经营性应付项目的增加与应付票据、应付账款等报表项目之间存在的勾稽关系。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

#### **一、2019 年末发行人应付票据余额大幅增长的原因，是否存在流动性问题**

报告期各期末，公司应付票据余额分别为1,577.65万元、1,383.46万元、8,490.74万元和5,969.28万元，占流动负债的比例分别为14.83%、6.52%、31.87%和25.18%。由于与部分供应商合作时间较长，货款支付及时，部分供应商接受票据结算方式。报告期各期末，公司应付票据均为银行承兑汇票，适当通过票据的方式与供应商进行结算能够有效地缓解公司资金周转压力。

2019年公司应付票据余额较2018年大幅增长的主要原因为：2019年，公司经营规模持续扩张，采购额增长明显，当期采购额由2018年的27,362.41万元增长至44,129.71万元，应付票据余额相应增长；另外公司经营实力持续增强，随着交易规模的逐步增长，与主要供应商的业务合作关系保持稳固和逐步加深，公司与供应商提高票据结算的比例，因此2019年末应付票据余额大幅增长。

截至2019年末，公司营运资金为38,151.18万元，货币资金为16,625.10万元，其中未受限货币资金金额为14,073.79万元，流动比率和速动比率分别为2.43和1.76，流动性的保障空间相对较大，流动性风险相对较低。截至本问询专项说明回复签署日，2019末的应付票据余额均已到期承兑付款。

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十四、（一）、2、（2）应付票据”中补充披露以上楷体加粗内容。

#### **二、报告期各期应付票据及应付账款前五名情况、采购内容，与采购前五名**



是否存在不一致的情形

报告期各期末,公司应付票据及应付账款前五名情况、采购内容如下:

单位:万元, %

2020. 3. 31					
序号	供应商名称	主要采购内容	金额	占期末应付票据及应付账款比例	是否采购前五
1	深圳市富森供应链管理有限公司	标准件	1,514.88	10.13	是
2	深圳市齐普生欣科技发展有限公司	电气标准件	959.00	6.41	否
3	深圳市鑫合力士精密组件有限公司	加工件	899.71	6.02	是
4	上海绪盈信息科技有限公司	标准件、线材	872.94	5.84	是
5	深圳市迈晶益实业有限公司	标准件	522.44	3.49	否, 但为当期前10名供应商
合计			4,768.97	31.90	
2019. 12. 31					
序号	供应商名称	主要采购内容	金额	占期末应付票据及应付账款比例	是否采购前五
1	深圳市齐普生欣科技发展有限公司	电气类标准件	1,734.08	7.36	是
2	上海绪盈信息科技有限公司	标准件、线材	1,356.41	5.76	是
3	江西中创建设工程有限公司	工程款	1,304.02	5.54	否, 为工程供应商
4	深圳市富森供应链管理有限公司	标准件	1,694.83	7.20	是
5	米思米(中国)精密机械贸易有限公司	机械标准件	753.53	3.20	否, 但为当期前20名供应商
合计			6,842.88	29.06	
2018. 12. 31					
序号	供应商名称	主要采购内容	金额	占期末应付票据及应付账款比例	是否采购前五
1	深圳市鑫合力士精密组件有限公司	加工件	970.27	7.73	是
2	深圳市诚金晖精密机械有限公司	电气标准件	859.00	6.84	是

3	苏州鼎纳自动化技术有限公司	电气标准件	815.58	6.49	否, 但为当期前10名供应商
4	米思米(中国)精密机械贸易有限公司	机械标准件	744.21	5.93	否, 但为当期前10名供应商
5	深圳市中冀联合技术股份有限公司	电气标准件、线材	553.16	4.40	否, 但为当期前20名供应商
合计			3,942.21	31.39	
2017.12.31					
序号	供应商名称	主要采购内容	金额	占期末应付票据及应付账款比例	是否为当期采购前五名
1	苏州鼎纳自动化技术有限公司	电气标准件	503.66	9.02	是
2	深圳市中冀联合技术股份有限公司	电气标准件、线材	433.32	7.76	否, 但为当期前10名供应商
3	博众精工科技股份有限公司	机械标准件	386.07	6.91	否
4	深圳市诚金晖精密机械有限公司	标准件	260.32	4.66	是
5	东莞市昂泰精密机械有限公司	机械标准件	247.43	4.43	否, 但为当期前20名供应商
合计			1,830.80	32.79	

由上表可知, 除2019年末对江西中创建设工程有限公司应付账款系江门工程按照完工进度进行结算所致外, 其余各期末, 应付票据及应付账款前五名均为应付材料采购供应商余额。

报告期各期, 公司应付账款及应付票据合计前五供应商与采购前五名供应商存在部分差异, 但公司应付账款及应付票据合计前五供应商总体上是当期的采购前20名供应商, 属于公司的主要供应商。公司应付账款及应付票据合计前五供应商与采购前五名供应商存在部分差异主要是由于不同供应商的采购规模、采购计划安排、信用期及结算方式等存在差异导致, 具体分析如下:

2017年度, 深圳市中冀联合技术股份有限公司采购额排名第7, 采购额规模相对较大, 同时以票据结算的金额较大, 期末形成较大应付账款及应付票据余额而进入应付前五名; 受结算方式影响, 2017年末公司对博众精工科技股份有限公司应付票据余额较大; 东莞市昂泰精密机械有限公司采购额排名第14, 且采购期间主要集中在10-12月, 故而导致期末应付票据及应付账款余额较大。

2018年度，苏州鼎纳自动化技术有限公司、米思米(中国)精密机械贸易有限公司及深圳市中冀联合技术股份有限公司采购额排名分别为第6、第8及第11，虽然未进入前五名供应商，但也是采购额排名较前的主要供应商，该等供应商下半年采购金额相对较大，且一定比例的交易额以票据结算，故期末应付票据及应付账款余额较大。

2019年度，江西中创建设工程有限公司为公司江门工程的供应商，有关款项为工程款，不属于原料采购，因此未进入当期采购前五名。米思米(中国)精密机械贸易有限公司采购额排名第11，是公司的主要供应商，且以票据结算的比例相对较高，因此期末应付票据及应付账款余额较大。

深圳市齐普生欣科技发展有限公司、深圳市迈晶益实业有限公司均为 2019 年度采购前五名。2020 年一季度公司总体采购规模较全年来看相对较小，且受疫情影响，全国出现大面积企业延迟复工情形，一定程度上影响了公司及上下游产业链的经营活动开展，同时银行承兑汇票的付款期限一般为 6 个月，导致部分 2019 年度主要供应商在 2020 年一季度末结存较大的应付票据及应付账款余额。

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十四、(一)、2、(3)、④应付票据及应付账款前五名与采购前五名对比情况”中补充披露以上楷体加粗内容。

### 三、应付票据和应付账款余额波动的原因、与发行人采购额的匹配关系、发行人采购政策、结算信用期是否发生了变化

#### (一) 应付票据和应付账款余额波动的原因

报告期各期末，公司应付票据及应付账款余额变动情况如下：

单位：万元，%

项目	2020. 3. 31	2019. 12. 31	2018. 12. 31	2017. 12. 31
应付票据	5,969.28	8,490.74	1,383.46	1,577.65
应付账款	8,980.66	15,055.56	11,176.55	4,006.56
合计	14,949.94	23,546.30	12,560.01	5,584.21

占流动负债比	63.07	88.37	59.23	52.49
变动额	-8,596.36	10,986.29	6,975.80	-
变动率	-36.51	87.47	124.92	-

报告期各期末，公司应付票据及应付账款余额变动率分别为124.92%、87.47%、-36.51%，最近三年增长较为明显，主要是随着公司经营规模不断扩大，销售订单不断增加，生产所需物料采购总额亦相应增加，同时公司持续加大江门工程的投入，导致应付工程款增幅较大。受春节放假以及疫情影响，公司2020年1-3月物料采购规模相对较小，期末应付票据及应付账款余额随着当期公司与供应商结算货款或票据到期承兑而较2019年末有所下降。

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十四、（一）、2、（3）、①应付票据和应付账款余额波动的原因”中补充披露以上楷体加粗内容。

## （二）与发行人采购额的匹配关系

报告期各期，应付票据和应付账款余额与发行人采购额的匹配情况如下：

单位：万元，%

项目	2020.3.31/2020年1-3月	2019.12.31/2019年度	2018.12.31/2018年度	2017.12.31/2017年度
应付票据及应付账款余额	14,949.94	23,546.30	12,560.01	5,584.21
其中：经营性应付	14,888.48	21,873.49	12,512.77	5,540.76
长期资产类应付	61.46	1,672.81	47.24	43.46
采购金额	8,472.15	44,129.71	27,362.41	14,363.63
经营性应付/材料采购金额	175.73	49.57	45.73	38.57

由上表可知，报告期各期末公司经营性应付票据及应付账款余额占当期采购金额比例分别为38.57%、45.73%、49.57%及175.73%。最近三年公司经营性应付票据及应付账款余额占当期采购金额比例总体较为稳定，呈现小幅上升的趋势，主要是随着公司经营规模的迅速扩大，采购规模增长明显，对供应商的议价能力有所提高，同时随着与主要供应商合作关系的不断深化，票据结算的比例增大，导致经营性应付票据及应付账款余额占当期采购金额比例总体呈现小幅上升的趋势。

2020年3月末应付票据及应付账款余额占当期采购金额比例较大的主要原因：A、2020年一季度公司采购金额为8,472.15万元，总体采购规模较全年来看相对较小，且公司与主要供应商的信用期一般为月结90天，2020年一季度相当部分的采购货款仍在信用期内尚未结算；B、2019年末应付票据余额有所增长，且公司2019年末8,490.74万元应付票据余额中仍有4,616.61万元在2020年3月末未到付款日期。

综上，最近三年，公司经营规模不断扩大，采购规模增长明显，随着公司对供应商议价能力的不断增强，以及合作关系的持续深化，票据结算的比例增大，从而导致经营性应付票据及应付账款余额占当期采购金额比例总体呈现小幅上升的趋势。

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十四、（一）、2、（3）、②应付票据和应付账款余额与发行人采购额的匹配情况”中补充披露以上楷体加粗内容。

### （三）发行人采购政策、结算信用期是否发生了变化

报告期各期，公司采购前五供应商的采购政策、结算信用期情况如下：

供应商名称	采购年份	采购政策/信用期	结算方式
深圳市富森供应链管理有限公司	2020年	根据采购物料的不同采取预付方式或月结60天	电汇、银承
	2019年		电汇、银承
	2018年/2017年		电汇
深圳市鑫合力士精密组件有限公司	2020年	月结90天	电汇、银承
	2019年	月结90天	电汇、银承
	2018年	月结90天	电汇
	2017年	月结90天	电汇
深圳市迈晶益实业有限公司	2019年	月结90天	电汇、银承
	2018年		电汇
深圳市齐普生欣科技发展有限公司	2019年	月结60天	电汇、银承

	2018年	月结 30 天	电汇
上海绪盈信息科技有限公司	2020 年	月结 90 天	电汇
	2019 年	月结 90 天	电汇
深圳市诚金晖精密机械有限公司	2018年	月结 60 天	电汇
	2017年	月结 30 天	电汇
汇专科技集团股份有限公司	2020年	预付货款	电汇
米思米(中国)精密机械贸易有限公司	2017年	月结 60 天	电汇、银承
苏州鼎纳自动化技术有限公司	2017年	月结 30 天	电汇、银承
深圳市宏胜模具钢材有限公司	2020年	月结 90 天	电汇

由上表可知，报告期内，除对深圳市富森供应链管理有限公司信用政策未见变动外，各期主要供应商采购政策及信用期存在差异。其中2017及2018年对主要供应商信用期主要为月结30天或月结60天，付款方式多为电汇；2019年以来对主要供应商的信用期主要为月结60天或月结90天，付款方式主要为电汇/银承。

报告期内，随着公司经营规模的不断扩大，公司对供应商的议价能力有所提升，同时公司与主要供应商的业务合作关系持续深化，与部分供应商的结算周期有所增加，付款方式也逐步采用电汇与银行承兑汇票相结合的方式。

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十四、（一）、2、（3）、③采购政策和结算信用期情况”中补充披露以上楷体加粗内容。

#### 四、报告期各期购买商品、接受劳务支付的现金，经营性应付项目的增加与应付票据、应付账款等报表项目之间存在的勾稽关系

（一）报告期各期购买商品、接受劳务支付的现金与应付票据、应付账款等报表项目之间存在的勾稽关系

②购买商品、接受劳务支付的现金与资产负债表、利润表项目的勾稽关系

单位：万元

项目	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
营业成本 (a)	5,548.77	38,769.28	29,180.41	16,665.50

项目	2020年1-3月	2019年度	2018年度	2017年度
增值税进项税额 (b)	794.45	5,798.94	4,269.18	2,477.07
存货余额增加 (c)	3,951.33	8,980.12	1,600.87	806.47
应付票据减少 (d)	2,521.46	-7,107.28	194.19	-1,348.97
应付账款减少 (e)	4,549.97	-2,336.08	-7,030.87	1,566.48
预付款项增加 (f)	281.95	21.85	-42.79	-13.46
票据背书金额 (g)	-84.75	-361.00	-253.98	-161.50
计入营业成本的工资、折旧 (h)	-1,088.66	-4,568.11	-3,778.18	-3,376.84
购买商品接受劳务支付的现金 (a+b+c+d+e+f+g+h)	16,474.51	39,197.73	24,138.83	16,614.74

报告期各期，公司购买商品、接受劳务支付的现金与应付票据、应付账款等报表项目之间勾稽一致，不存在重大异常情况。

公司已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十四、(六)、1、(5)结合利润表和资产负债表相关科目的勾稽关系说明原因及合理性”中补充披露以上楷体加粗内容。

## (二) 经营性应付项目的增加与应付票据、应付账款等报表项目之间存在的勾稽关系

报告期各期，公司经营性项目的增加与应付票据、应付账款等报表项目之间勾稽关系一致，无异常，详见本专项说明回复“问题 23”之“四、存货的减少、经营性应收项目的减少、经营性应付项目的增加等现金流量表间接法项目与资产负债表主要科目之间的勾稽关系，分析是否存在差异”。

## 五、请中介机构核查并发表明确意见

### (一) 核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

1、访谈发行人管理人员，了解相关供应商采购的内容及其付款政策以及应付票据和应付账款余额波动的原因；

2、了解报告期内发行人采购与付款等相关的关键内部控制制度，并对相关业务循环执行测试程序，评价发行人内部控制设计及执行有效性；

3、查阅发行人报告期内与主要供应商签署的业务合同，确定与主要供应商采购内容、付款政策及信用政策；

4、获取发行人应付票据备查簿及应付账款明细账，检查应付票据及应付账款前五名情况以及采购内容，对比分析与采购前五名不一致的原因及合理性；

5、检查发行人采购业务相关的采购合同、材料签收单、入库单、发票、银行付款记录等，判断开具应付票据是否具有真实的交易背景；

6、走访发行人主要供应商，了解供应商与发行人主要交易情况、结算方式、付款条件、是否存在关联关系及其他利益约定等情况；并对应付票据和应付账款实施函证程序，向承兑汇票开具银行函证各期末应付票据余额，及向主要供应商函证报告期的采购金额及各期末的应付账款余额；

7、了解并复核发行人现金流量表的编制方法及过程，检查编制现金流量表的基础数据是否与财务报表数据一致；

8、结合资产负债项目的金额及变动情况，分析发行人主要现金流量项目报告期内变动的原因及合理性。

## **(二) 核查意见**

经核查，我们认为：

1、2019年公司采购规模明显增长，同时公司经营实力持续增强，随着交易规模的逐步增长，与主要供应商的业务合作关系保持稳固和逐步加深，公司与供应商提高票据结算的比例，因此发行人2019年末应付票据余额增长明显，其营运资金较为充足，流动性保障空间较大，流动性风险较小；

2、报告期各期末，发行人应付票据及应付账款前五名与采购前五名存在不一致的情形，其差异原因主要系受采购规模、采购时间以及结算方式等因素影响，而存在差异部分的供应商也基本属于发行人的主要供应商，不存在重大异常情形；



3、最近三年，发行人应付票据及应付账款余额随经营规模扩大而持续增长，与采购规模基本匹配，其占比随发行人经营实力持续增强而略有上升，而2020年1-3月仅为一个季度的采购额，因此应付票据及应付账款余额占当期采购金额比例上升较快，但应付余额整体规模明显下降；随着公司经营规模的不断扩大，公司对供应商的议价能力有所提升，同时公司与主要供应商的业务合作关系持续深化，与部分供应商的结算周期有所增加，付款方式也逐步采用电汇与银行承兑汇票相结合的方式；

4、报告期各期购买商品、接受劳务支付的现金，经营性应付项目的增加与应付票据、应付账款等报表项目之间的勾稽一致，不存在重大异常情况。

## 问题 27、关于审计截止日后财务信息及经营状况

请发行人补充披露：（1）本次疫情对发行人整体生产经营的影响，包括影响的具体方面、经营业绩等财务数据、持续经营等；（2）2020年1至6月的业绩情况，主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况，如变动幅度较大的，请分析变动原因以及由此可能产生的影响，相关影响因素是否具有持续性；（3）如2020年1至6月经营业绩下滑的，请在风险因素中进一步量化分析和披露导致业绩下滑的相关影响因素及其变动情况，是否具有持续影响，披露由此可能带来的风险。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、本次疫情对发行人整体生产经营的影响，包括影响的具体方面、经营业绩等财务数据、持续经营等

### （一）新冠疫情对公司整体生产经营的影响

2020年1月以来，我国暴发新型冠状病毒肺炎疫情，公司根据疫情防控需要和政府要求延迟至2月中旬复工，新冠疫情对公司整体生产经营的具体影响如下：

#### 1、采购业务

公司原材料供应商主要集中在珠三角地区，其中大部分在深圳周边地区，

疫情虽然对交通运输产生了不利影响，但是对于深圳周边地区等短途物流运输并没有太大影响。而部分供应商复工复产较晚，在一定程度上对公司材料采购构成了一定的不利影响，随着疫情得到控制，供应商已恢复正常供货，能够满足公司生产需求。

## 2、生产制造

公司原定于2020年2月1日复工，受疫情影响，公司根据当地政府的防疫要求将复工时间推迟至2020年2月17日，并严格遵照疫情防控需要对员工的复工情况、身体状况进行记录和上报，公司现场并未出现确诊、疑似或密切接触者案例。但是部分员工因为受所在地政府疫情防控限制而未能如期返工，从而影响了公司整体复工率，对生产制造活动造成了一定的不利影响。

## 3、销售业务

为了实现快速响应的服务机制，公司以深圳为中心不断开拓周边地区客户，公司主要客户集中在深圳周边地区，因此政府的防疫要求也基本一致，主要客户并没有出现长时间大面积停工停产的情况，也没有取消订单等方面的要求。但因为疫情关系，公司的市场开拓工作难以正常开展，部分下游客户业务受到影响后也调整了固定资产投资计划，从而对公司销售业务带来不利影响。

疫情对全球智能手机销售量也具有较明显的不利影响，2020年1-3月全球智能手机销量为2.99亿部，较2019年同期3.73亿部销量有明显下降，受此影响下游客户下达订单速度也有所放缓，2020年1-7月主要客户的在手订单金额少于往年同期。

受新冠疫情影响使得公司复工时间较原本预定时间有所推迟，延迟复工对于公司经营业绩具有一定不利影响，但为积极响应政府防控要求，公司通过调整生产计划，投入生产了部分平面口罩机产品并实现产品销售收入，结合上半年其他产品的验收，当期营业收入较往年同期增长53.78%。公司2020年1-6月的主要经营业绩指标情况如下：

单位：万元，%

项目	2020年1-6月	2019年1-6月	变动率
营业收入	19,097.55	12,418.81	53.78

净利润	4,601.99	1,184.06	288.66
扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润	4,344.77	1,012.25	329.22

注：以上数据未经审计。

得益于智能制造装备行业的稳定增长，公司生产经营规模持续扩张，公司2020年1-6月营业收入和净利润较上年同期保持增长，未因为新冠疫情而出现下降情形。

综上所述，公司受新冠疫情影响而延迟复工，疫情对公司整体生产经营情况具有一定程度的不利影响。目前疫情在全球范围内仍有较为严重的影响，全球经济面临衰退的风险，从而可能导致移动智能终端的需求量下降，但由于公司主要业务仍然集中在国内市场，且产品的应用领域不断扩大，目前疫情带来的不利影响对公司生产经营状况和财务状况影响有限，未给公司带来重大持续经营问题。但若全球范围内新型冠状病毒肺炎疫情持续蔓延或国内出现疫情反弹的情形，将可能对公司未来经营业绩产生不利影响。

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十六、（一）新冠疫情对公司整体生产经营的影响”中补充披露以上楷体加粗内容。

二、2020年1至6月的业绩情况，主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况，如变动幅度较大的，请分析变动原因以及由此可能产生的影响，相关影响因素是否具有持续性

#### （一）2020年1-6月的业绩情况

公司2020年1-6月财务报表主要财务数据（未经审计，但已经大信会计师事务所审阅）如下：

##### 1、合并资产负债表主要数据

单位：万元

项目	2020.06.30	2019.12.31
资产总计	79,506.84	81,780.51
负债合计	22,781.26	29,806.96

股东权益合计	56,725.58	51,973.56
归属于母公司所有者权益	56,489.61	51,891.63

## 2、合并利润表主要数据

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年1-6月
营业收入	19,097.55	12,418.81
营业利润	5,229.41	1,291.48
利润总额	5,213.55	1,276.50
净利润	4,601.99	1,184.06
归属于母公司所有者的净利润	4,597.95	1,210.01
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	4,344.77	1,012.25

## 3、合并现金流量表主要数据

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年1-6月
经营活动产生的现金流量净额	101.81	-3,975.14
投资活动产生的现金流量净额	-4,617.03	-7,035.17
筹资活动产生的现金流量净额	3,653.22	11,130.56
现金及现金等价物净增加额	-861.95	120.27

## 4、非经常性损益明细表

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年1-6月
非流动资产处置损益,包括已计提资产减值准备的冲销部分	-0.44	-9.15
计入当期损益的政府补助(与企业业务密切相关,按照国家统一标准定额或定量享受的政府补助除外)	130.28	210.72
委托他人投资或管理资产的损益	183.50	36.92
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-15.43	-5.83
小计	297.91	232.66
减:所得税影响额	44.69	34.90
少数股东影响额	0.04	-

项目	2020年1-6月	2019年1-6月
合计	253.18	197.76

## (二) 主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况

2020年1-6月，公司主要会计报表项目与上年年末或同期相比变动情况如下：

### 1、资产负债表

单位：万元，%

项目	2020.06.30	2019.12.31	变动额	变动率
应收账款	10,834.80	21,999.04	-11,164.24	-50.75
预付款项	194.05	85.34	108.71	127.38
存货	23,109.45	17,897.05	5,212.40	29.12
合同资产	516.16	-	516.16	-
其他流动资产	1,862.40	887.45	974.95	109.86
流动资产合计	57,405.87	64,795.07	-7,389.20	-11.40
固定资产	3,973.94	3,973.45	0.48	0.01
在建工程	14,397.56	9,636.69	4,760.87	49.40
非流动资产合计	22,100.96	16,985.44	5,115.52	30.12
资产总计	79,506.84	81,780.51	-2,273.68	-2.78
应付票据	2,963.39	8,490.74	-5,527.35	-65.10
应付账款	9,417.05	15,055.56	-5,638.51	-37.45
合同负债	2,281.25	-	2,281.25	-
应付职工薪酬	760.51	1,296.92	-536.41	-41.36
应交税费	414.47	1,519.15	-1,104.67	-72.72
流动负债合计	16,266.33	26,643.89	-10,377.55	-38.95
长期借款	6,336.00	2,970.00	3,366.00	113.33
非流动负债合计	6,514.92	3,163.07	3,351.85	105.97
负债合计	22,781.26	29,806.96	-7,025.70	-23.57
股东权益合计	56,725.58	51,973.56	4,752.02	9.14

#### (1) 应收账款

2020年6月末，公司应收账款较2019年末减少11,164.24万元，降幅为50.75%，主要系受行业季节性影响，公司2019年四季度确认收入较多，期末应收款余额较大，截至2020年6月末，公司应收账款期后回款情况良好，因此应收账款金额有所下降。此外，对部分客户的设备销售存在质保金情形，公司与客户按照产品售价约定一定比例的货款作为产品质保金，待质保期结束后再由客户支付。

2020年起，公司执行新收入准则，将原计入应收账款的质保金列示为合同资产，从而也导致应收账款余额减少。

## (2) 合同资产

对部分客户的设备销售存在质保金情形，公司与客户按照产品售价约定一定比例的货款作为产品质保金，待质保期结束后再由客户支付。2020年起，公司执行新收入准则，将原计入应收账款的质保金516.16万元列示为合同资产。

## (3) 预付款项

2020年6月末，公司预付款项较2019年末增加108.71万元，增幅为127.38%，主要系预付材料款和中介服务等。

## (4) 其他流动资产

2020年6月末，公司其他流动资产较2019年末增加974.95万元，增幅为109.86%，主要系江门工程持续投入，相应增加待抵扣及待认证进项税。

## (5) 在建工程

2020年6月末，公司在建工程较2019年末增加4,760.87万元，增幅为49.40%，主要系公司对江门工程的持续投入所致。

## (6) 应付票据及应付账款

2020年6月末，公司应付票据及应付账款较2019年末减少11,165.86万元，降幅为47.42%，主要系偿付2019年末应付票据及应付账款，另受疫情影响，公司2020年1-6月采购规模相对较小，故期末尚未支付给供应商的款项有所下降。

## (7) 应付职工薪酬

2020年6月末，公司应付职工薪酬较2019年末减少536.41万元，降幅为41.36%，主要系2020年1-6月支付了2019年末计提的年终奖所致。

## (8) 应交税费

2020年6月末，公司应交税费较2019年末减少1,104.67万元，降幅为72.72%，主要系2020年1-6月支付2019年12月末应交增值税及计提的企业所得税所致。

## 2、利润表 2020 年 1-6 月主要会计报表项目与同期相比的变动情况

2020年1-6月，公司主要利润表科目与2019年1-6月相比变动情况如下：

单位：万元，%

项目	2020年1-6月	2019年1-6月	变动额	变动率
营业收入	19,097.55	12,418.81	6,678.74	53.78
营业成本	12,150.11	8,656.45	3,493.66	40.36
销售费用	694.48	571.49	122.99	21.52
管理费用	956.61	712.48	244.13	34.26
研发费用	1,425.24	1,885.58	-460.34	-24.41
财务费用	-119.37	36.96	-156.33	-422.93
信用减值损失	618.10	348.58	269.52	77.32
利润总额	5,213.55	1,276.50	3,937.05	308.42
所得税费用	611.56	92.44	519.12	561.59
净利润	4,601.99	1,184.06	3,417.92	288.66

注：以上数据未经审计。

### (1) 营业收入及营业成本

2020年1-6月，营业收入同比增加6,678.74万元，增幅为53.78%；营业成本同比增加3,493.66万元，增幅为40.36%，主要系随着营业收入上升而增长。

得益于智能制造装备行业的稳定增长，同时随着主要客户消费者业务市场份额的快速扩大，智能制造设备需求有所增长，从而带动2020年1-6月公司营业收入较上年同期有所增长。此外，受新冠疫情的影响，为配合政府的防疫工作，公司于2020年推出了平面口罩机，在一定程度上对2020年1-6月的营业收入增长有积极影响。

### (2) 管理费用

2020年1-6月，公司管理费用同比增加244.13万元，增幅为34.26%，主要系公司持续引进管理人才，管理人员数量较上年同期有所增加，人员工资有所上涨，另受疫情影响，公司增加了部分防疫支出，此外，随着公司经营规模不断扩大，其他管理费用如房租费、差旅费等也相应有所增长。

### (3) 财务费用

2020年1-6月，公司财务费用同比减少156.33万元，降幅为422.93%，主要系2020年1-6月除江门工程专门借款计入在建工程外，公司无其他借款利息支出。

### (4) 信用减值损失

2020年1-6月，公司信用减值损失同比减少269.52万元（会计报表以“-”代表损失），降幅为77.32%，主要系公司2020年6月末应收账款余额较2019年末应收账款余额降幅较大，从而导致相应的应收账款坏账准备转回金额较大。

综上，公司经营业绩随智能装备行业的稳定发展而有所提升，另受春节及新冠疫情的影响，公司部分期间费用支出有所减少，且为配合政府的防疫工作，公司于2020年推出了平面口罩机，受市场环境影响，疫情初期该产品毛利率相对较高，对公司净利润产生积极影响。

### (三) 主要会计科目变动可能产生的影响及影响因素的可持续性

公司截至2020年6月30日的总资产、总负债等资产负债表科目不存在重大不利变化，而2020年1-6月经营业绩情况较往年有所波动，其波动原因一方面系因为近年公司业务保持发展，公司2020年1-6月整体业绩有较好的表现；另一方面，为响应政府防控要求，公司生产了部分口罩机并实现销售收入。

总体而言，得益于智能制造装备行业的稳定增长，公司生产经营规模持续扩张，营业收入和净利润保持增长。但是受到疫情和美国政府针对华为公司的管制新规影响，公司存在对华为公司的销售收入下滑的风险。为降低相关因素的影响，公司积极拓展产品的下游应用领域，加强与不同客户的合作关系，从而保障公司的持续盈利能力。

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十六、（四）审计截止日后主要财务信息”中补充披露以上楷体加粗内容。

三、如2020年1至6月经营业绩下滑的，请在风险因素中进一步量化分析和披露导致业绩下滑的相关影响因素及其变动情况，是否具有持续影响，披露由此可能带来的风险



公司2020年1-6月经营业绩并未出现下滑情形，具体经营业绩情况及原因分析详见本题回复“二、2020年1至6月的业绩情况，主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况，如变动幅度较大的，请分析变动原因以及由此可能产生的影响，相关影响因素是否具有持续性”。

#### **四、请中介机构核查并发表明确意见**

##### **(一) 核查程序**

申报会计师执行了以下核查程序：

1、访谈发行人管理人员，了解新型冠状病毒肺炎疫情对发行人生产经营的影响情况，了解公司主要产品在报告期内收入变动情况、变动原因和可预见的变动趋势；

2、结合在手订单、供应商和下游客户目前生产恢复情况，了解公司 2020 年 1-6 月主要经营情况以及经营业绩，分析新冠疫情对发行人生产经营和财务状况的影响；

3、获取发行人 2020 年 1-6 月财务报表进行审阅，并对主要会计报表项目的变动情况进行分析；

4、结合发行人业务模式和经营规模的变动情况，分析发行人 2020 年 1-6 月经营业绩变化的合理性，进行同期比较，分析波动原因及是否对发行人持续经营能力产生重大影响。

##### **(二) 核查意见**

经核查，我们认为：

1、受疫情影响，发行人采购业务、生产制造及销售业务均在一定程度上受到不利影响，发行人也通过采取有效的措施，降低疫情对正常经营业务的影响，从而避免2020年1-6月经营业绩出现下滑；目前，新冠疫情仍然在全球范围内具有较为严重的影响，虽然未给发行人带来重大持续经营问题，但有可能对发行人未来经营业绩产生不利影响；

2、发行人已披露2020年1-6月主要经营业绩情况，并对变动幅度较大的主要会计报表项目进行分析，受近年业务发展以及疫情影响，其经营业绩有所波动，同时受到疫情和美国政府针对华为公司的管制新规影响，公司存在对华为公司的销售收入下滑的风险，发行人也采取相关措施保障公司的持续盈利能力；

3、发行人2020年1-6月不存在经营业绩下滑情形，但受疫情以及美国政府针对华为公司的管制新规影响，发行人存在对华为公司的销售收入下滑的风险，除上述影响因素外，未发生重大变化或出现对发行人经营业绩异常波动的其他重大不利因素。

(此页无正文，为大信会计师事务所（特殊普通合伙）《关于深圳市利和兴股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函有关财务问题的专项说明回复》之签章页)

大信会计师事务所（特殊普通合伙）



中国注册会计师：



中国注册会计师：



2020年8月31日