



优利德科技（中国）股份有限公司

UNI-TREND TECHNOLOGY (CHINA) CO., LTD.

（住所：东莞松山湖高新技术产业开发区工业北一路 6 号）

首次公开发行股票并在科创板上市申请文件
的审核问询函的回复

保荐机构（主承销商）



长城证券股份有限公司
GREAT WALL SECURITIES CO., LTD.

二〇二〇年九月

上海证券交易所：

贵所于 2020 年 6 月 19 日出具的《关于优利德科技（中国）股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的审核问询函》（上证科审（审核）〔2020〕361 号）（以下简称“审核问询函”）已收悉。优利德科技（中国）股份有限公司（以下简称“优利德”、“发行人”、“公司”）与长城证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）、北京市金杜律师事务所（以下简称“发行人律师”）、容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）等相关方对审核问询函所列问题进行了逐项核查，现回复如下，请予审核。

如无特别说明，本回复所述的词语或简称与招股说明书中“释义”所定义的词语或简称具有相同的涵义。

字体	释义
黑体加粗	《审核问询函》中的问题
宋体	对《审核问询函》的回复、中介机构核查意见
楷体加粗	对招股说明书、审核问询函回复的修改、补充

在本回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

一、关于发行人股权结构、董监高等基本情况

1. 关于股东

1.1 关于实际控制人

招股说明书披露，（1）发行人控股股东优利德集团持有公司73%股份，洪佳宁、吴美玉、洪少俊、洪少林分别持有优利德集团25%股份。洪佳宁、吴美玉系夫妻关系，洪少俊、洪少林系洪佳宁与吴美玉之子，2019年11月13日，此四人通过协议明确了一致行动关系，为发行人的共同实际控制人；（2）洪少俊以董事身份持有瑞联控股1.17%的股权，以GP的身份持有拓利亚二期2.78%的财产份额；洪少林以GP的身份持有拓利亚一期5.82%的财产份额，以GP的身份持有拓利亚三期0.10%的财产份额。

请发行人补充披露实际控制人能控制的表决权比例。

请发行人说明：（1）共同实际控制人关于公司经营管理事项的决策安排、发生分歧时的解决机制，报告期内重大事项的表决情况，是否存在无法达成有效决策的风险，并提供一致行动协议文本；（2）结合优利德集团股权结构变化、一致行动协议签署时间、公司日常经营管理的实际控制情况等，说明发行人实际控制人最近2年是否发生变化；（3）实际控制人亲属在发行人处的任职情况、直接或间接持股情况，并比照实际控制人的要求作出相应的锁定期及减持承诺。

请发行人律师对上述事项进行核查并发表明确意见。请保荐机构、发行人律师按照《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》（以下简称《问答（二）》）第5条的规定进行核查及信息披露，并发表明确意见。

【问题回复】

【补充披露部分】请发行人补充披露实际控制人能控制的表决权比例

发行人已于招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、发行人主要股东及实际控制人的基本情况”之“（二）发行人控股股东、实际控制人的基本情况”中补充披露如下：

“截至本招股说明书签署日，公司共同实际控制人能控制的公司表决权比

例为 79.18%，其中，洪佳宁、吴美玉、洪少俊、洪少林通过持股并担任董事¹的优利德集团控制的表决权比例为 73.00%；洪少俊通过持股并担任董事的瑞联控股控制的表决权比例为 0.49%，通过担任普通合伙人及执行事务合伙人的拓利亚二期控制的表决权比例为 2.77%；洪少林通过担任普通合伙人及执行事务合伙人的拓利亚一期、拓利亚三期分别控制的表决权比例为 1.53%、1.39%。”

瑞联控股是一家于 2017 年 3 月 27 日在中国香港注册成立的私人股份有限公司，注册成立时的股本为 1 万港元，由洪少俊持有 100% 股权并担任董事。瑞联控股自设立至今未实质开展经营活动，目前的业务范围为“股权投资、信息咨询”，系公司的员工持股平台。根据香港《公司条例》（第 622 章）、《公司（章程细则范本）公告》（第 622H 章）以及瑞联控股章程的规定，瑞联控股的“业务及事务均由董事管理，董事可行使本公司的一切权力”。洪少俊自瑞联控股设立至今均担任其董事，能够实际控制瑞联控股的对外投资等经营活动，故能够通过瑞联控股控制公司 0.49% 的表决权。

【发行人说明部分】

（一）共同实际控制人关于公司经营管理事项的决策安排、发生分歧时的解决机制，报告期内重大事项的表决情况，是否存在无法达成有效决策的风险

1、共同实际控制人关于公司经营管理事项的决策安排、发生分歧时的解决机制

2019 年 11 月 13 日，共同实际控制人洪佳宁、吴美玉、洪少俊、洪少林签订《一致行动人协议》，进一步明确了对公司经营管理事项的决策安排、发生分歧时的解决机制。

（1）公司经营管理事项的决策安排

《一致行动人协议》第二条约定：“2.1 各方应在公司的经营事项上进行充分的协商，共同决策，尤其在股东大会的投票上，各方及其控制的其他企业应当保持一致，共同作出决策，以达到一致行动、提高决策效率性及有效性。

2.2 各方同意并承诺，在决定公司经营决策及其他重大事务和公司日常经营

¹截至报告期末，洪少俊、洪少林担任优利德集团董事。

管理事项时，采取一致行动。具体事项包括但不限于法律法规规范性文件及《公司章程》等规定应当由股东大会、董事会或监事会审议、批准的事项。

2.3 各方承诺并同意，各方或各方通过直接或间接控制的企业向公司提名并经公司股东会/股东大会选聘的董事就公司在项目开发、经营计划、财务预决算、财务政策制度、高管任免、投融资管理、现金及资产管理等经营及财务政策事务方面决策时保持一致，并在董事会上行使表决权时保持一致。

2.4 协议各方或各方通过直接或间接控制的企业行使公司股东权利，特别是提案权、表决权之前，应当进行充分的协商、沟通，以保证顺利做出一致行动的决定；必要时召开一致行动人会议，促使协议各方达成采取一致行动的决定。”

《一致行动人协议》第四条第一款至第三款约定：“4.1 在不违背法律、行政法规、《公司章程》，不损害公司、股东和债权人权益的情况下，各方将在公司的董事会、股东大会召开前就会议所要表决事项进行充分协商沟通，形成一致意见后，通过各自直接或间接控制的企业及其提名的董事在公司的董事会、股东大会进行一致意见的投票。

4.2 除关联交易需要回避的情形外，各方在通过协商达成一致行动意见后，应当在董事会及股东大会上按照各方已先期确定的一致行动意见行使表决权。

4.3 协议各方应当确保按照达成一致行动决定行使相关权利及承担相关义务。”

(2) 发生分歧时的解决机制

《一致行动人协议》第四条第四款约定：“4.4 若协议各方内部无法达成一致意见，各方应当按照少数服从多数原则形成统一意见并一致行使表决权；如就该等拟表决议案意见各不相同，无法按照少数服从多数原则形成统一意见，则各方应以董事长洪少俊的意见为准在董事会和股东大会上行使表决权。各方将对公司股东大会、董事会决议承担相应责任，不得采取任何方式、以任何理由对上述表决结果提出异议。”

2、报告期内重大事项的表决情况，是否存在无法达成有效决策的风险

报告期内，对公司发展战略、重大经营决策等事项，共同实际控制人均能友好协商，充分沟通，在公司历次董事会、股东会/股东大会均有相同的表决意见，作出有效决议。共同实际控制人均确认，针对公司重大事项不存在纠纷或潜在纠纷，将继续按照《一致行动人协议》的约定采取一致行动，保证公司治理的稳定性。

综上所述，共同实际控制人报告期内对发行人重大事项的表决均达成一致意见，不存在无法达成有效决策的风险。

（二）结合优利德集团股权结构变化、一致行动协议签署时间、公司日常经营管理的实际控制情况等，说明发行人实际控制人最近2年是否发生变化

1、报告期内优利德集团的股权结构未发生变化

优利德集团设立至今的股权演变情况如下：

（1）2005年7月，优利德集团设立

2005年7月8日，香港公司注册处处长签发了《公司注册证书》（981925号），优利德集团在中国香港登记设立。优利德集团设立时的股东及持股情况如下：

序号	股东	持股数（万股）	持股比例
1	洪佳宁	620.00	62.00%
2	吴美玉	200.00	20.00%
3	洪国雄	180.00	18.00%
合计		1,000.00	100.00%

注：洪国雄为洪佳宁的堂叔。

（2）2008年8月，优利德集团第一次增资

2008年8月12日，优利德集团股本从1,000万股增至2,000万股，由各股东同比例增资。本次增资完成后，优利德集团的股东及持股情况如下：

序号	股东	持股数（万股）	持股比例
1	洪佳宁	1,240.00	62.00%
2	吴美玉	400.00	20.00%

序号	股东	持股数(万股)	持股比例
3	洪国雄	360.00	18.00%
合计		2,000.00	100.00%

(3) 2010年11月，优利德集团第一次股权转让

2010年11月11日，洪国雄将其持有的优利德集团260万股、100万股股份分别转让给洪少林、吴美玉；洪佳宁将其持有的优利德集团500万股、240万股股份分别转让给洪少俊、洪少林。本次转让完成后，优利德集团的股东及持股情况如下：

序号	股东	持股数(万股)	持股比例
1	洪佳宁	500.00	25.00%
2	吴美玉	500.00	25.00%
3	洪少俊	500.00	25.00%
4	洪少林	500.00	25.00%
合计		2,000.00	100.00%

(4) 2011年6月，优利德集团第二次股权转让

2011年6月17日，洪少林将其持有的优利德集团500万股份转让给洪佳宁。本次转让完成后，优利德集团的股东及持股情况如下：

序号	股东	持股数(万股)	持股比例
1	洪佳宁	1,000.00	50.00%
2	吴美玉	500.00	25.00%
3	洪少俊	500.00	25.00%
合计		2,000.00	100.00%

(5) 2016年12月，优利德集团第三次股权转让

2016年12月15日，洪佳宁将其持有的优利德集团500万股份转让给洪少林，本次转让完成后，优利德集团的股东及持股情况如下：

序号	股东	持股数(万股)	持股比例
1	洪佳宁	500.00	25.00%
2	吴美玉	500.00	25.00%

序号	股东	持股数（万股）	持股比例
3	洪少俊	500.00	25.00%
4	洪少林	500.00	25.00%
合计		2,000.00	100.00%

此次变更后至本回复签署日，优利德集团的股权结构未发生变化。

2、一致行动协议的签署

洪佳宁与吴美玉系夫妻关系，洪少俊、洪少林均系洪佳宁与吴美玉之子。上述四人自持有优利德集团股权以来，通过优利德集团对公司重大事项的表决意见均保持一致；为了在原有实际一致行动的基础上进一步明确相关主体的一致行动关系，确保公司继续平稳健康发展，2019年11月13日，共同实际控制人洪佳宁、吴美玉、洪少俊、洪少林签订《一致行动人协议》，以强化各方对公司经营管理事项的一致行动安排。

3、公司日常经营管理的实际控制情况

（1）股东大会

报告期内，优利德集团持有公司的股份不低于73.00%；洪佳宁、吴美玉、洪少俊、洪少林各持有优利德集团25%的股权，共同通过优利德集团形成对公司股东大会的控制。截至本回复签署日，优利德集团持有公司73.00%的股份，实际支配上市公司股份表决权超过总表决权的三分之二，可以实际支配并决定公司的重大经营决策、重要人事任命。

（2）董事会

报告期内，公司董事的提名及任免情况如下：

期间	董事	变动说明
2017.1-2017.6	洪少俊、洪少林、甘宗秀、张昌林、张兴	优利德集团提名洪少俊、甘宗秀、张昌林为有限公司董事，拓利亚二期提名洪少林为有限公司董事，拓利亚一期提名张兴为有限公司董事
2017.6-2017.11	洪少俊、洪少林、甘宗秀、施天德、张兴	董事张昌林离职，优利德集团提名施天德为有限公司董事
2017.11-2018.4	洪少俊、洪少林、甘宗秀、汪世英、张兴	施天德辞任董事职位，优利德集团提名汪世英为有限公司董事

期间	董事	变动说明
2018.4-2019.10	洪少俊、洪少林、甘宗秀、汪世英、张兴	股份公司选聘第一届董事会董事，全体发起人股东提名洪少俊、洪少林、甘宗秀、汪世英、张兴担任股份公司董事
2019.10-2020.9	洪少俊、洪少林、甘宗秀、汪世英、张兴、周建华、杜兴强、袁鸿、杨月彬	全体发起人股东共同提名周建华担任董事，杜兴强、袁鸿、杨月彬担任独立董事
2020.9至今	洪少俊、洪少林、甘宗秀、汪世英、张兴、周建华、孔小文、袁鸿、杨月彬	杜兴强因个人原因辞任独立董事，优利德集团提名孔小文担任独立董事

根据《公司章程》，董事会成员的任免由股东大会以普通决议通过。报告期内，共同实际控制人通过优利德集团持有公司的股份不低于 73.00%，通过实际支配公司股份表决权能够控制公司董事会三分之二以上席位。共同实际控制人之洪少俊及洪少林分别担任公司董事长及副董事长，出席公司历次董事会并作出了一致有效的决议，对优利德董事会具有影响力。

(3) 日常经营管理

报告期初，洪佳宁担任优利德有限总经理；2017 年 11 月，洪佳宁辞任优利德有限总经理，优利德有限董事会聘任洪少俊为总经理，聘任洪少林为副总经理；2018 年 4 月，优利德有限整体变更为股份有限公司并续聘洪少俊、洪少林担任总经理、副总经理。洪少俊、洪少林对公司的日常经营管理拥有决策权，洪少俊作为董事长及总经理，拥有对公司高级管理人员的提名权，共同实际控制人通过控制董事会拥有对其他高级管理人员的任免权。

综上，报告期内，洪佳宁、吴美玉、洪少俊、洪少林分别持有优利德集团 25% 股权，通过 100% 控制优利德集团从而控制公司 73% 以上股权，此四人签订《一致行动人协议》进一步明确了对公司经营管理事项的一致行动安排，通过股东大会、董事会及总经理办公会实现对公司日常经营管理的实际控制。公司实际控制人最近 2 年未发生变化。

(三) 实际控制人亲属在发行人处的任职情况、直接或间接持股情况，并比照实际控制人的要求作出相应的锁定期及减持承诺

实际控制人亲属在公司的任职及持股情况如下：

姓名	职务	与实际控制人的关系	持股情况
洪碧宣	香港优利德员工	洪佳宁的堂兄弟姐妹	通过瑞联控股间接持有优利德 0.04% 股权

姓名	职务	与实际控制人的关系	持股情况
洪欣欣	香港优利德员工	洪佳宁的堂兄弟姐妹	通过瑞联控股间接持有优利德 0.04% 股权
吴国森	技术中心员工	洪少俊的表兄弟	通过拓利亚一期、拓利亚三期间接持有优利德 0.11% 股权
施天德	营销中心员工	洪少俊的表兄弟	通过拓利亚二期、拓利亚三期间接持有优利德 0.29% 股权
洪晓梅	营销中心员工	洪少俊表兄弟的配偶	/
吴苗苗	制造中心员工	洪少俊的表兄弟姐妹	/
吴身鸿	制造中心员工	洪佳宁的表兄弟	/

根据《问答（二）》第 5 条规定，对于作为实际控制人亲属的股东所持的股份，应当比照实际控制人自发行人上市之日起锁定 36 个月。洪碧宣、洪欣欣、吴国森、施天德已比照实际控制人的要求作出了锁定期承诺及减持承诺，并在招股说明书“第十节 投资者保护”之“六、承诺事项”之“（一）股份锁定的承诺、持股意向及减持意向”中补充披露如下：

“1、关于股份锁定的承诺

.....

④实际控制人亲属的承诺

实际控制人洪少俊及洪少林的堂姑洪碧宣、洪欣欣，表兄弟吴国森、施天德承诺如下：

‘1、就本人所持有的发行人在本次发行上市前已发行的股份，自发行人股票在上海证券交易所上市之日起三十六个月内（以下简称“锁定期”），本人不转让或者委托他人管理其直接或间接持有的发行人本次发行上市前已发行的股份，也不由发行人回购该部分股份。

2、发行人 A 股股票上市后 6 个月内如发行人股票连续 20 个交易日的收盘价均低于发行价，或者上市后 6 个月期末收盘价低于发行价，本人持有发行人股票的锁定期自动延长 6 个月。如发行人本次发行上市后存在利润分配或送配股份等除权、除息行为的，上述发行价为除权除息后的价格。

3、如监管部门或相关的法律法规对股份的流通限制另有规定或做出进一步规定的，本人保证将遵守相应的锁定要求。

本人将忠实履行上述承诺，若未履行上述承诺，本人转让股票所得收益将由发行人收回，且本人将承担一切法律责任和接受证券监管部门、上海证券交易所的处分。若法律、法规、规章、规范性文件及证券监管部门或上海证券交易所对相关主体违反上述承诺而应承担的相关责任及后果有不同规定的，本人自愿无条件地遵从该等规定。’

2、关于持股意向及减持意向的承诺

……

(3) 实际控制人亲属的承诺

实际控制人洪少俊及洪少林的堂姑洪碧宣、洪欣欣，表兄弟吴国森、施天德承诺如下：

‘1、本人拟长期持有发行人股份；

2、本人减持行为将通过中国证监会、上海证券交易所规定的合法方式进行；

3、如本人在锁定期满后两年内减持的，减持价格不低于发行价（若发行人股票在此期间发生派息、送股、资本公积转增股本等除权除息事项的，减持价格应作相应调整）。

本人将忠实履行上述承诺，若未履行上述承诺，将由发行人收回转让股票所得收益，且本人将承担一切法律责任和接受证券监管部门、上海证券交易所的处分。若法律、法规、规范性文件及证券监管部门或上海证券交易所对相关主体违反上述承诺而应承担的相关责任及后果有不同规定的，本人自愿无条件地遵从该等规定。’ ”

【中介机构核查部分】请发行人律师对上述事项进行核查并发表明确意见。请保荐机构、发行人律师按照《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》（以下简称《问答（二）》）第5条的规定进行核查及信息披露，并发表明确意见

根据《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》第5条第二

款的规定：“法定或约定形成的一致行动关系并不必然导致多人共同拥有公司控制权的情况，发行人及中介机构不应为扩大履行实际控制人义务的主体范围或满足发行条件而作出违背事实的认定。通过一致行动协议主张共同控制的，无合理理由的（如第一大股东为纯财务投资人），一般不能排除第一大股东为共同控制人。实际控制人的配偶、直系亲属，如其持有公司股份达到5%以上或者虽未超过5%但是担任公司董事、高级管理人员并在公司经营决策中发挥重要作用，除非有相反证据，原则上应认定为共同实际控制人。

共同实际控制人签署一致行动协议的，应当在协议中明确发生意见分歧或纠纷时的解决机制。对于作为实际控制人亲属的股东所持的股份，应当比照实际控制人自发行人上市之日起锁定36个月。保荐机构及发行人律师应重点关注最近2年内公司控制权是否发生变化，存在为满足发行条件而调整实际控制人认定范围嫌疑的，应从严把握，审慎进行核查及信息披露。”

洪佳宁与吴美玉系夫妻关系，洪少俊及洪少林为洪佳宁与吴美玉之子，此四人互为直系亲属，属天然的一致行动关系；且洪佳宁通过优利德集团间接持有发行人18.25%股份，吴美玉通过优利德集团间接持有发行人18.25%股份，洪少俊通过优利德集团、瑞联控股、拓利亚二期间接持有发行人18.33%股份，洪少林通过优利德集团、拓利亚一期、拓利亚三期间接持有发行人18.34%的股份，均为间接持有发行人5%以上股份的股东，因此洪佳宁、吴美玉、洪少俊、洪少林为优利德的共同实际控制人，其签署《一致行动人协议》旨在进一步明确作为共同控制人的决策机制，不存在将第一大股东排除为共同控制人的情况，亦并未实际扩大履行实际控制人义务的主体范围或违背事实认定，最近2年内发行人控制权未发生变化。

此外，对于作为实际控制人亲属的股东所持的股份，已比照实际控制人自发行人上市之日起锁定36个月。

综上，共同实际控制人的认定及其亲属对持有的发行人股份的锁定期符合《问答（二）》第5条的规定。

【核查程序】

保荐机构、发行人律师主要履行了以下核查程序：

- 1、查阅了实际控制人签署的《一致行动人协议》；
- 2、查阅了发行人报告期内的工商登记资料、历次股东大会、董事会及总经理办公会会议文件；
- 3、查阅了优利德集团的商事登记文件，以及香港律师出具的关于优利德集团的法律意见书；
- 4、访谈了发行人控股股东、实际控制人、董事和高级管理人员；
- 5、取得并复核了实际控制人填写的调查表；
- 6、查阅了实际控制人亲属与公司签订的劳动合同，以及出具的股份锁定及减持相关承诺。

【核查结论】

经核查，保荐机构认为：发行人实际控制人的认定及其亲属对持有的发行人股份的锁定期符合《问答（二）》第5条的规定。

发行人律师认为：洪佳宁、吴美玉、洪少俊、洪少林为优利德的共同实际控制人，四人签署了一致行动协议并在协议中明确约定了意见分歧或纠纷时的解决机制，报告期内对发行人重大事项表决均达成一致，不存在无法达成有效决策的风险；发行人实际控制人最近2年未发生变化。对于作为实际控制人亲属的股东所持的股份，已比照实际控制人自发行人上市之日起锁定36个月。共同实际控制人的认定及其亲属对持有的发行人股份的锁定期符合《问答（二）》第5条的规定。

1.2 关于股东

招股说明书披露，（1）瑞联控股、拓利亚一期、拓利亚二期、拓利亚三期为发行人员工持股计划；（2）发行人申报前一年存在新增股东。

请发行人说明：上述员工持股计划人员是否均为发行人在职员工，出资额是否足额缴纳、资金来源，是否存在股份代持情形。

请保荐机构、发行人律师按照《问答（二）》第2条的规定对申报前一年新增股东进行核查，并发表明确意见。

【问题回复】

【发行人说明部分】

（一）上述员工持股计划人员是否均为发行人在职员工

2017年10月，优利德有限董事会审议通过了《员工持股计划管理制度》。根据该管理制度，每一名激励对象必须是与公司或公司的子公司签订劳动合同的正式员工，且需担任高管、销售、研发、管理4类经理级别以上职务，或者是经公司董事会或者董事会薪酬委员会认定的对公司有特殊、杰出贡献的员工；在公司上市前及上市后的承诺服务期内，除退休、因工伤丧失劳动能力等情况外，员工因其他原因离职而转让退出的，只能向员工持股计划内员工或公司董事会/董事会薪酬委员会认定的其他符合条件的员工进行转让。

公司按照《员工持股计划管理制度》的规定实施员工持股计划，授予的瑞联控股、拓利亚一期、拓利亚二期、拓利亚三期持股人员均为公司在职员工。公司持股平台员工在公司的具体任职情况请参见招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十四、发行人已执行的股权激励及其他制度安排和执行情况”之“（一）股权激励相关安排”。

（二）出资额是否足额缴纳、资金来源，是否存在股份代持情形

公司员工参与本次员工持股计划的出资额均已足额缴纳并办理了相应的工商登记手续，资金来源为员工的个人薪酬所得或家庭经营积累所得的自有资金。

截至本回复签署日，公司员工持股计划人员不存在股份代持的情形。

【中介机构核查部分】请保荐机构、发行人律师按照《问答（二）》第2条的规定对申报前一年新增股东进行核查，并发表明确意见

1、发行人最近一年新增股东的基本情况

根据发行人提供的工商档案及国家企业信用信息公示系统查询的结果，发行人申报前一年新增股东为盈科锐思、毅达创投。

（1）盈科锐思

公司名称	盈科锐思（北京）投资有限公司	
统一社会信用代码	91110108597666664U	
注册地址	北京市海淀区中关村东路 16 号院 11 号楼 1 层 106	
注册资本	3,000 万元	
实收资本	3,000 万元	
法定代表人	郝铁栓	
成立日期	2012 年 6 月 19 日	
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股）	
经营期限	2012 年 6 月 19 日至 2032 年 6 月 18 日	
经营范围	投资管理、资产管理；投资咨询。（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）	
是否私募投资基金	否	
是否私募投资基金管理人	否	
股东名称	认缴出资额（万元）	比例
郝铁栓	1,200.00	40.00%
牛梅霞	900.00	30.00%
宋艳艳	900.00	30.00%
合计	3,000.00	100%

根据对盈科锐思的访谈确认，郝铁栓持有盈科锐思 40% 股份并担任执行董事兼经理，全权负责盈科锐思的经营投资决策，为盈科锐思的实际控制人。

盈科锐思的资金来源于三名自然人股东，在设立过程中未向任何投资者发出基金募集文件，不存在以非公开方式向投资者募集资金设立的情况，由自然人担任执行事务合伙人执行合伙企业事务，其执行事务合伙人不属于私募基金管理人。盈科锐思不属于《证券投资基金法》、《私募投资基金监督管理暂行办法》和《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》规定的私募投资基金或私募基金管理人，不需要按照《私募投资基金监督管理暂行办法》和《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》等相关法律法规履行登记或备案程序。

（2）毅达创投

公司名称	广东毅达创新创业投资合伙企业（有限合伙）
统一社会信用代码	91440101MA5CJ8W145

注册地址	广州市黄埔区峻文街7号2511房		
注册资本	60,500.00 万元		
实收资本	40,750.00 万元		
执行事务合伙人	广东毅达汇顺股权投资管理企业（有限合伙）		
成立日期	2018年10月26日		
企业类型	有限合伙企业		
合伙期限	2018年10月26日至2025年10月26日		
经营范围	创业投资		
是否私募投资基金	是（备案编码：SEZ517）		
是否私募投资基金管理人	否		
合伙人名称	合伙人类别	认缴出资额（万元）	比例
南京毅达汇宁创业投资合伙企业（有限合伙）	有限合伙人	37,500.00	61.98%
广州世星投资有限公司	有限合伙人	10,000.00	16.53%
广州市新兴产业发展基金管理有限公司	有限合伙人	10,000.00	16.53%
广东毅达汇顺股权投资管理企业（有限合伙）	普通合伙人	2,500.00	4.13%
何文樑	有限合伙人	500.00	0.83%
合计	-	60,500.00	100%

毅达创投的普通合伙人为广东毅达汇顺股权投资管理企业（有限合伙），其基本情况如下：

公司名称	广东毅达汇顺股权投资管理企业（有限合伙）
统一社会信用代码	91440101MA5AY2TL2K
成立日期	2018年6月22日
合伙期限	2018年6月22日至无固定期限
认缴出资额	5,000.00 万元
执行事务合伙人	西藏爱达汇承企业管理有限公司
企业类型	有限合伙企业
注册地址	广州市中新广州知识城九佛建设路333号自编883室（自主申报）
经营范围	受托管理股权投资基金；股权投资管理
是否私募投资基金	否
是否私募投资基金管理人	是（管理人登记号：P1069481）

合伙人名称	合伙人类别	认缴出资额（万元）	比例
西藏爱达汇承企业管理有限公司	普通合伙人	3,000.00	60.00%
涂鋈	有限合伙人	2,000.00	40.00%
合计	-	5,000.00	100.00%

2、引入新股东的原因、增资的价格及定价依据，有关股权变动是否是双方真实意思表示，是否存在争议或潜在纠纷

盈科锐思、毅达创投看好发行人的未来发展前景，对优利德进行了充分的尽职调查并做出投资决策；增资价格以公司预期净利润为基础，经双方市场化协商确定，均为 8.99 元/股。

盈科锐思、毅达创投投资发行人为其真实意思表示，不存在争议或潜在纠纷。

3、新股东与发行人其他股东、董事、监事、高级管理人员、本次发行中介机构负责人及其签字人员是否存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排

根据盈科锐思、毅达创投的确认，优利德董事、监事、高级管理人员及本次发行中介机构相关人员出具的确认文件，以及在国家企业信用信息公示系统、企查查、天眼查等的查询结果，盈科锐思、毅达创投与发行人其他股东、董事、监事、高级管理人员、本次发行中介机构负责人及其签字人员不存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排。

4、新股东是否具备法律、法规规定的股东资格

（1）盈科锐思

根据盈科锐思提供的营业执照、公司章程及国家企业信用信息公示系统的查询结果，盈科锐思为依法设立并合法存续的有限责任公司，不存在法律法规规定或公司章程约定的应当解散的情形，不存在法律法规规定的禁止担任发行人股东的情形。

（2）毅达创投

根据毅达创投提供的营业执照、合伙协议、私募投资基金备案证明及国家企业信用信息公示系统、中国证券投资基金业协会网站的查询结果，毅达创投为依法设立并合法存续的合伙企业，不存在法律法规规定或合伙协议约定的应当解散的情形，毅达创投已按照《私募投资基金监督管理暂行办法》和《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》的规定履行了私募投资基金备案程序，不存在法律法规规定的禁止担任发行人股东的情形。

5、新增股东的信息披露情况

发行人已按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 41 号——科创板公司招股说明书》及《问答（二）》第 2 条的规定，在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“七、发行人股本情况”之“（五）最近一年发行人新增股东情况”中对申报前新增股东情况进行了信息披露。

6、股份锁定情况

本次申报前六个月内参与发行人增资扩股的股东盈科锐思、毅达创投承诺如下：

“就本企业所持有的发行人本次发行上市前已发行的股份，自发行人股票在上海证券交易所上市之日起一年内，或在发行人完成本企业增资入股的工商变更登记手续之日起三年内，以两者孰晚为准，本企业不转让或者委托他人管理其直接及间接持有的发行人本次发行上市前已发行的股份，也不由发行人回购该部分股份。”

根据发行人本次受理时间计算，盈科锐思及毅达创投增资入股发行人的时间距本次首发申请受理的时间不满 6 个月，因此盈科锐思及毅达创投持有发行人的股份，应自发行人完成增资扩股工商变更登记手续之日起锁定三年，盈科锐思及毅达创投出具的股份锁定承诺符合《问答（二）》第 2 条的规定。

【核查程序】

1、查阅了新增股东的营业执照、公司章程/合伙协议、财务报告及注册资本实缴的出资凭证；

2、查阅了新增股东投资发行人的出资凭证及验资报告；

3、查阅了毅达创投的普通合伙人的营业执照、合伙协议；

4、查阅了毅达创投的《私募投资基金备案证明》；

5、对新增股东进行访谈并制作访谈笔录；

6、查阅了发行人股东出具的《关于关联关系和一致行动关系的承诺》、《关于资金来源和权属状况的承诺》、《关于股份锁定的承诺》，以及发行人董事、监事、高级管理人员及本次发行中介机构相关人员出具的关联关系相关确认文件；

7、通过国家企业信用信息公示系统、企查查、天眼查、中国证券投资基金业协会等网站进行查询。

【核查结论】

经核查，保荐机构、发行人律师认为：（1）发行人申报前一年新增股东盈科锐思、毅达创投增资发行人为真实意思表示，不存在争议或潜在纠纷；（2）新增股东与发行人其他股东、董事、监事、高级管理人员、本次发行中介机构负责人及其签字人员不存在委托持股、信托持股或其他利益输送安排；（3）新增股东具备法律、法规规定的股东资格；（4）发行人已按照有关规定对申报前新增股东情况进行了信息披露；（5）新增股东的股份锁定承诺符合《问答（二）》第2条的规定。

2. 关于子公司

招股说明书披露，（1）发行人子公司东莞拓利亚、坚朗优利德均成立于2017年，目前实收资本为0元、4万元。其中，坚朗优利德由发行人持股51%、广东坚朗五金制品股份有限公司持股49%。（2）发行人在境外拥有1家全资子公司香港优利德。香港优利德成立于2013年2月28日，主要从事发行人仪器仪表销售业务。

请发行人说明：（1）东莞拓利亚、坚朗优利德实收资本缴纳较少的原因，是否足以支撑其生产经营的开展；（2）广东坚朗五金制品股份有限公司的基本情况，与发行人合作设立坚朗优利德的原因，是否与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及发行人主要客户

或供应商存在关联关系或资金、业务往来；（3）香港优利德设立及历次增资时商务、发改、外汇等部门的核准或备案情况，如未履行相关核准或备案程序可能面临的行政处罚及对公司境外业务的影响，是否会影响持续经营。

请发行人律师对上述事项（2）至（3）进行核查并发表明确意见。

【问题回复】

【发行人说明部分】

（一）东莞拓利亚、坚朗优利德实收资本缴纳较少的原因，是否足以支撑其生产经营的开展

东莞拓利亚、坚朗优利德的成立日期、注册资本、实收资本、经营范围、主营业务及主要财务数据如下：

公司名称	拓利亚（东莞）商贸有限公司		东莞市坚朗优利德精密仪器有限公司	
成立日期	2017年11月30日		2017年11月21日	
注册资本	100万元		100万元	
实收资本	100万元		4万元	
经营范围	销售电子产品、计量器具、机电产品、高压配电电器配件、电工器材、接插件、电器附件、传感器、光学材料及元器件、光学及光电系统软件及其零部件、红外热成像监控系统软件、夜视系统软件、电动工具、金属工具及其部件。 （依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）		研发、生产及销售：仪器仪表、五金工具；仪器仪表技术咨询服务；货物及技术进出口。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人的全资子公司，主要从事发行人仪器仪表及配套产品的销售业务。		发行人的控股子公司，主要从事发行人仪器仪表的销售业务。	
财务数据	2020年6月30日 /2020年1-6月	2019年12月31日 /2019年度	2020年6月30日 /2020年1-6月	2019年12月31日 /2019年度
总资产（万元）	41.57	0.92	3.71	3.92
净资产（万元）	41.57	-0.08	3.63	3.85
营业收入（万元）	-	-	-	-
净利润（万元）	-8.35	-0.08	-0.21	-0.12
审计机构名称	容诚会计师事务所（特殊普通合伙）		容诚会计师事务所（特殊普通合伙）	

截至本回复签署日，东莞拓利亚的注册资本已全部完成实缴。

坚朗优利德成立于 2017 年，自设立之日起即适用《公司法》所规定的注册

资本认缴制，尚未实缴的出资额未达到其公司章程所约定的出资期限，且股东均能够根据章程的规定按期足额缴纳各自所认缴的出资额。坚朗优利德实收资本缴纳较少的原因主要系遵照其公司章程对于出资期限的约定和安排，根据自身业务开展情况及资金需求逐步缴纳注册资本，符合《公司法》等相关法律法规的规定。

截至报告期末，东莞拓利亚、坚朗优利德尚未实际开展业务，实收资本能够支撑其生产经营的开展。未来，坚朗优利德的股东将根据其公司章程及业务开展情况逐步缴纳注册资本，以满足其生产经营需要。

（二）广东坚朗五金制品股份有限公司的基本情况，与发行人合作设立坚朗优利德的原因，是否与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及发行人主要客户或供应商存在关联关系或资金、业务往来

1、广东坚朗五金制品股份有限公司的基本情况

坚朗五金为一家在深圳证券交易所上市的上市公司，股票代码为“002791”，其基本情况如下：

公司名称	广东坚朗五金制品股份有限公司
统一社会信用代码	914419007520851901
成立日期	2003年6月26日
营业期限	长期
注册资本	32,154.00 万元
法定代表人	白宝鲲
企业类型	股份有限公司（上市、自然人投资或控股）
注册地址	东莞市塘厦镇大坪坚朗路3号
经营范围	研发、生产、销售：建筑五金及金属构配件、装配式建筑五金构配件、不锈钢制品、智能楼宇产品、智能家居产品、物联网产品、智慧社区产品、电子产品、建筑门锁、门禁系统、紧固件、管廊产品、预埋槽道、抗震支吊架、塑胶制品、陶瓷制品、劳保用品、安防器材、家居产品、家用电器、照明器具、物料搬运设备、智能装备、环卫设备、机电设备、建筑工具、金属工具、化工产品（不含危险化学品）、钢丝绳、钢丝绳索具、钢绞线、建筑钢拉杆、桥梁缆索、索锚具、铸钢件、整体浴室、卫浴洁具、整体橱柜、密封胶条（含三元乙丙胶条）、防水材料、耐火材料、包装材料、轨道交通配套设备、商业通道闸机、日用品、净水设备及配件、二类医疗器械、智能养老系统、智能运动器材、智能测量设备、建筑及装饰装潢材料、工程

	安装与维修；增值电信业务经营；技术及货物进出口；普通货运（仅限分支机构经营）。
董监高	董事：白宝鲲，赵正挺，黄强，束伟农，许怀斌，赵键，殷建忠，王晓丽，白宝萍，陈平，闫桂林；监事：尚德岭、张平、詹美连；高级管理人员：白宝鲲、邹志敏、殷建忠、陈平、白宝萍、王晓丽、张德凯、黄庭来、陈志明、杜万明

截至报告期末，坚朗五金的前十大股东如下：

序号	股东名称	股东性质	持股比例
1	白宝鲲	境内自然人	37.74%
2	闫桂林	境内自然人	8.78%
3	陈平	境内自然人	7.02%
4	白宝萍	境内自然人	7.43%
5	王晓丽	境内自然人	3.74%
6	广东坚朗五金制品股份有限公司—第一期员工持股计划	其他	2.28%
7	全国社保基金四一三组合	其他	1.69%
8	白宝鹏	境内自然人	1.51%
9	殷建忠	境内自然人	1.13%
10	中国人寿保险股份有限公司—传统—普通保险产品-005LCT001 深	其他	1.02%
	合计	/	72.34%

2、广东坚朗五金制品股份有限公司与发行人合作设立坚朗优利德的原因，是否与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及发行人主要客户或供应商存在关联关系或资金、业务往来

坚朗五金与公司合作设立坚朗优利德的原因主要系坚朗五金看好仪器仪表市场的发展前景，公司在仪器仪表行业表现较为突出，且在技术及地域上有优势，通过设立坚朗优利德共同合作开展仪器仪表相关业务，可以更好地利用双方各自的市场及技术优势，打造双赢、可持续发展的战略合作伙伴关系。

报告期内，坚朗五金存在向公司采购仪器仪表产品的情况，报告内采购金额分别为 74.81 万元、127.22 万元、29.95 万元和 41.77 万元，除此之外，根据坚朗五金出具的确认函，以及公司对控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、主要客户及供应商的自查情况，坚朗五金与公司

及公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及公司主要客户或供应商不存在关联关系或其他资金、业务往来。

（三）香港优利德设立及历次增资时商务、发改、外汇等部门的核准或备案情况，如未履行相关核准或备案程序可能面临的行政处罚及对公司境外业务的影响，是否会影响持续经营

1、香港优利德设立及历次增资时商务、发改、外汇等部门的核准或备案情况

（1）香港优利德设立时的商务、发改、外汇部门核准或备案

2012年12月26日，中华人民共和国商务部向优利德有限核发了《企业境外投资证书》（商境投资证第4400201200438号），优利德有限在中国香港新设优利德科技（香港）有限公司，投资总额为50万美元，持股100%。2020年4月10日，广东省商务厅向公司核发了更新后的《企业境外投资证书》（境外投资证第N4400202000194号），境内主体名称由“优利德科技（中国）有限公司”变更为“优利德科技（中国）股份有限公司”。

2013年8月27日，优利德有限取得了国家外汇管理局东莞市中心支局出具的《业务登记凭证》。

公司2013年设立香港优利德时未办理发改委核准手续，并非刻意规避行为，主要系公司对国家境外投资管理有关规定缺乏全面了解，仅根据《企业境外投资证书》所载内容“公司持本证书办理外汇、海关、外事等相关手续”办理了商委、外汇的核准手续，且公司办理外汇登记手续及在香港登记设立香港优利德亦无障碍，故未至发改部门沟通办理发改委核准手续事项。

（2）香港优利德历次增资时商务、发改、外汇等部门的核准或备案情况

截至本回复签署日，香港优利德设立完成后未进行过增资。

2、如未履行相关核准或备案程序可能面临的行政处罚及对公司境外业务的影响，是否会影响持续经营

（1）公司未因设立香港优利德的发改核准事项受到行政处罚

根据《境外投资项目核准暂行管理办法》（中华人民共和国国家发展和改革委员会令 第 21 号）（2004 年 10 月 9 日施行，2014 年 5 月 8 日失效）第五条规定，“中方投资额 3000 万美元以下的资源开发类和中方投资用汇额 1000 万美元以下的其他项目，由各省、自治区、直辖市及计划单列市和新疆生产建设兵团等省级发展改革部门核准，项目核准权不得下放”；第二十二规定，“对未经有权机构核准或备案的境外投资项目，外汇管理、海关、税务等部门不得办理相关手续”。

截至本回复签署日，公司办理香港优利德外汇登记手续时不存在障碍，已于 2013 年 3 月 28 日完成香港优利德的设立，且公司未因前述未办理改委核准手续事项收到发改部门的整改通知或受到行政处罚。

（2）未履行发改核准程序不会对公司境外业务造成重大不利影响，不影响公司的持续经营

①公司 2013 年投资设立香港优利德未办理发改核准手续不属于重大违法违规行为

根据广东省发改委互动交流网站的留言咨询确认，在 2018 年 3 月 1 日之前，广东省发改委仅就境外固定资产投资类项目进行审批或备案，对境内主体在境外设立贸易公司或销售公司而未进行固定资产投资的行为，无需进行发改委审批或备案。后续如公司需办理相关发改委手续，可直接办理，不会因此要求依照 2018 年 3 月 1 日施行的《企业境外投资管理办法》补办此前的发改委备案手续。根据对东莞市发展和改革局的电话咨询及访谈确认，2018 年 3 月 1 日施行的《企业境外投资管理办法》对境外投资明确提出了备案要求，需履行该等手续才能进一步办理外汇等手续；2018 年 3 月 1 日之前已经完成的境外投资但未办理备案的，不要求企业补充办理备案，没有对此类事项的处罚记录。

报告期内，香港优利德的业务性质为贸易，主营业务为销售仪器、仪表。公司 2013 年投资设立香港优利德属于境内主体在境外设立销售公司的情形。根据上述咨询确认，在当时境外投资设立香港优利德无需办理发改委核准手续。

根据对东莞市发展和改革局相关负责人员的访谈确认，东莞市发展和改革局无针对优利德的行政处罚记录，不会要求优利德就当时未履行发改委核准手

续进行补办，东莞市发展和改革局未因企业未办理境外投资发改委核准手续而对企业作出行政处罚。

《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答》（以下简称“《问答》”）第3条规定，“最近3年内，发行人及其控股股东、实际控制人在国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域，存在以下违法行为之一的，原则上视为重大违法行为：被处以罚款等处罚且情节严重；导致严重环境污染、重大人员伤亡、社会影响恶劣等。有以下情形之一且中介机构出具明确核查结论的，可以不认定为重大违法：违法行为显著轻微、罚款数额较小；相关规定或处罚决定未认定该行为属于情节严重；有权机关证明该行为不属于重大违法。但违法行为导致严重环境污染、重大人员伤亡、社会影响恶劣等并被处以罚款等处罚的，不适用上述情形。”

根据上述规定，公司未就境外投资办理发改核准事项不属于国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全领域的违法违规行为；截至本回复签署日，公司未受到发改部门的行政处罚；东莞市发展和改革局确认不会针对上述事项要求公司补办发改程序；上述情形未导致严重环境污染、重大人员伤亡、社会影响恶劣等。

综上，公司2013年投资设立香港优利德未办理发改核准手续不属于重大违法违规行为。

②香港优利德主要为公司境外销售产品提供贸易中转渠道

报告期内，香港优利德主要为公司境外销售产品提供贸易中转渠道，即便被责令停止经营，发行人亦可自行与客户签署订单或在香港另设其他公司予以承接，对公司的境外业务及持续经营不会造成重大不利影响。

根据对东莞市发展和改革局相关负责人员的访谈及上述咨询回复，上述未办理发改委核准事项不会影响公司后续投资事项的发改核准或备案手续，届时按照《企业境外投资管理办法》的规定，履行相关发改委核准或备案手续即可。

③公司控股股东、实际控制人出具关于境外投资手续的承诺

公司控股股东、实际控制人关于投资香港优利德未办理发改委核准事项已出具承诺：“如因发行人的全资子公司优利德科技香港有限公司未办理发改委核准/备案或其他境外投资手续方面存在的瑕疵，发行人及优利德科技香港有限公司的经营活动受到不利影响或受到监管部门的行政处罚，以及因此被要求承担任何形式的法律责任或发生的任何损失或支出，本企业/本人愿意应监管部门的要求，积极配合发行人及优利德科技香港有限公司完善相关手续，并承担发行人及优利德科技香港有限公司因前述事项而导致、遭受、承担的任何损失、损害、成本和费用。”

鉴于上述情况，公司 2013 年投资设立香港优利德未办理发改核准手续不属于重大违法违规行为，不会对境外业务造成重大不利影响，不会影响公司的持续经营。

【中介机构核查】请发行人律师对上述事项（2）至（3）进行核查并发表明确意见

【核查程序】

1、取得坚朗五金提供的《营业执照》、《公司章程》、调查表、关于基本情况及关联关系、资金或业务往来的确认文件，《承诺函》，并通过国家企业信用信息公示系统、巨潮资讯网、企查查等网站检索，核查坚朗五金的基本情况以及与发行人的合作情况、关联关系；

2、访谈发行人董事长兼总经理，了解双方合作情况及关联关系；

3、取得并查阅了发行人股东出具的《关于关联关系和一致行动关系的承诺》，发行人董事、监事、高级管理人员、核心技术人员出具的关联关系相关确认文件，以及发行人实际控制人、董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员及出纳的银行流水对账单，核查是否与坚朗五金存在关联关系或资金、业务往来；

4、查阅发行人设立境外子公司履行的商务、发改、外汇审批/备案文件，了解发行人境外投资所履行的相关程序；

5、查阅发行人投资香港优利德的外汇《业务登记凭证》，并检索国家外汇

管理局数字外管平台，核实发行人向香港优利德实缴出资在外汇管理局登记平台的登记情况；

6、查阅国家外汇管理局东莞市中心支局出具的证明文件，了解发行人是否存在因违反外汇管理相关法律法规而被处以行政处罚的情形；

7、查阅香港姚黎李律师事务所出具的关于香港优利德的法律意见书，了解发行人境外子公司经营的合规性；

8、检索《境外投资项目核准暂行管理办法》、《境外投资项目核准和备案管理办法》、《企业境外投资管理办法》等相关法律法规和规范性文件，了解发行人境外子公司未履行发改核准手续面临的法律风险；

9、检索东莞市发展和改革局官网、广东省发展和改革委员会官网、国家发展和改革委员会官网、“信用中国”网站，并通过广东省发改委互动交流网站咨询，了解发行人是否存在因违反发改程序而被处以行政处罚的情形；

10、现场走访东莞市发展和改革局，了解其是否会就发行人未办理相关投资项目核准事宜进行处罚；

11、查阅发行人出具的说明文件，以及控股股东、实际控制人出具的承诺函。

【核查结论】

经核查，发行人律师认为：（1）坚朗五金存在向发行人采购仪器仪表产品的情况，除此之外，坚朗五金与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及发行人主要客户或供应商不存在关联关系或其他资金、业务往来；（2）发行人就其境外投资设立香港优利德，已按照当时现行有效的法律法规及规范性文件履行了商务、外汇的境外投资监管手续；发行人不存在因未办理发改核准手续而受到主管部门的行政处罚的情形，未办理发改核准手续对发行人的境外业务及持续经营不会造成重大不利影响。

3. 关于董监高及核心技术人员

招股说明书披露，（1）发行人核心技术人员与在研项目中的主要研发人

员对应存在较大差异，未充分披露董监高及核心技术人员的对外投资情况；

(2) 发行人独立董事杜兴强为厦门大学管理学院会计系系主任，袁鸿系暨南大学力学与建筑工程学院教授、博导、常务副院长。

请发行人披露：董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的对外投资情况，前述人员的亲属是否存在直接或间接持有发行人股份的情形。

请发行人说明：(1) 核心技术人员在发行人研发项目、产品技术中所起的作用，未将陈闰、毕利华等在研项目主要研发人员认定为核心技术人员的原因，目前关于核心技术人员的认定是否准确、全面；(2) 独立董事杜兴强、袁鸿任职是否符合中组部《关于进一步规范党政领导干部在企业兼职（任职）问题的意见》和中共教育部党组《关于进一步加强直属高校党员领导干部兼职管理的通知》等相关规定。

请发行人律师对上述事项(2)进行核查并发表明确意见。

【问题回复】

【补充披露部分】

(一) 董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的对外投资情况

公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的对外投资情况已披露于招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十一、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员对外投资情况”。

(二) 前述人员的亲属是否存在直接或间接持有发行人股份的情形

公司董事洪少俊及洪少林的堂姑洪碧宣、洪欣欣，表兄弟吴国森、施天德间接持有公司股份，发行人已于招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十一、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员对外投资情况”中补充披露如下：

“截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及其亲属的对外投资情况如下：

姓名	担任职务	对外投资企业	主营业务	出资额	持股比例
----	------	--------	------	-----	------

姓名	担任职务	对外投资企业	主营业务	出资额	持股比例
洪少俊	董事长、总经理	优利德集团	股权投资、信息咨询	500 万港元	25%
		拓利亚二期	员工持股平台	7.4607 万元	2.78%
		瑞联控股	员工持股平台	117 港元	1.17%
洪少林	副董事长、副总经理、技术中心总监	优利德集团	股权投资、信息咨询	500 万港元	25%
		拓利亚一期	员工持股平台	8.6422 万元	5.82%
		拓利亚三期	员工持股平台	0.3560 万元	0.10%
洪佳宁	洪少俊及洪少林之父	优利德集团	股权投资、信息咨询	500 万港元	25%
		优利德国际	股权投资、信息咨询	640 万港元	80%
吴美玉	洪少俊及洪少林之母	优利德集团	股权投资、信息咨询	500 万港元	25%
		优利德国际	股权投资、信息咨询	160 万港元	20%
洪碧宣	香港优利德运营经理	瑞联控股	员工持股平台	782.70 港元	7.83%
洪欣欣	香港优利德出纳	瑞联控股	员工持股平台	782.70 港元	7.83%
吴国森	技术中心员工	拓利亚一期	员工持股平台	7.6208 万元	5.13%
		拓利亚三期	员工持股平台	7.1668 万元	1.99%
施天德	营销中心员工	拓利亚二期	员工持股平台	22.4678 万元	8.36%
		拓利亚三期	员工持股平台	15.0668 万元	4.19%
甘宗秀	董事、制造中心总监	拓利亚二期	员工持股平台	36.7766 万元	13.69%
汪世英	董事、中国销售总监	拓利亚一期	员工持股平台	27.9850 万元	18.84%
		拓利亚三期	员工持股平台	51.6002 万元	14.33%
张兴	董事、副总经理、财务总监	拓利亚二期	员工持股平台	14.1831 万元	5.28%
周建华	董事、副总经理、董事会秘书、对外事务管理中心总监	拓利亚二期	员工持股平台	28.4110 万元	10.57%
高志超	监事会主席、财务经理	拓利亚二期	员工持股平台	2.7817 万元	1.04%
张邓	监事、计划与物流部经理	拓利亚二期	员工持股平台	6.8474 万元	2.55%
杨正军	监事、人力资源管理中心总监	拓利亚二期	员工持股平台	7.7032 万元	2.87%
吴忠良	开发部经理	拓利亚一期	员工持股平台	8.8074 万元	5.93%
		拓利亚三期	员工持股平台	8.6001 万元	2.39%
杨志凌	开发部经理	拓利亚二期	员工持股平台	11.4701 万元	4.27%
李志海	开发部产品经理	拓利亚一期	员工持股平台	6.5957 万元	4.44%
孙乔	开发部工程师	拓利亚二期	员工持股平台	6.9543 万元	2.59%

姓名	担任职务	对外投资企业	主营业务	出资额	持股比例
		拓利亚三期	员工持股平台	2.8667 万元	0.80%
龙基智	开发部主管	拓利亚一期	员工持股平台	7.9773 万元	5.37%
		拓利亚三期	员工持股平台	11.4668 万元	3.19%

除上述情况外，公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及其关系密切的家庭成员不存在其他直接或间接持有公司股份的情况。

截至本招股说明书签署日，上述个人持有的公司股份不存在被质押或冻结的情形。”

【发行人说明部分】

（一）核心技术人员在发行人研发项目、产品技术中所起的作用，未将陈润、毕利华等在研项目主要研发人员认定为核心技术人员的原因，目前关于核心技术人员的认定是否准确、全面

1、核心技术人员在发行人研发项目、产品技术中所起的作用

公司的核心技术人员在研发项目、产品技术中所起的作用如下表所示：

核心技术人员	工作职责及贡献说明	在研发项目中作用	在核心技术中的作用
洪少林	为公司研发技术总监，负责公司整体产品规划、关键项目方案制定、关键技术的研究方向；同时负责研发体系的建立、人才梯队的培养及考核等。并参与多项专利技术的研究工作，作为发明人共计取得 4 项发明专利，23 项实用新型专利，2 项外观设计专利，同时担任广东省仪器仪表工程技术研究中心负责人。	在具体的研发项目中，发挥的作用主要体现在领导产品研发方向，对研发项目的方案及项目阶段性成果进行评审决策，参与产品功能定义、技术参数、产品安全标准及测试要求等产品性能指标的确定。参与与高校及科研院所产学研项目的共同开发，领导高端产品、IoT 产品及其他技术复杂产品的具体开发工作。	为发明专利一种电弧故障断路器检测装置及其检测方法（201710720006.X）的发明人，该项专利为公司电子电工产品线核心技术应用创新技术的重要专利。
吴忠良	现任仪器产品开发部（东莞）经理。先后负责电子电工测试仪表、温度及环境测试仪表、电力及高压测试仪表和测试仪器产品线的研发管理，主导了多个绝缘电阻测试仪项目、电气综合测试仪等产品的研究。	领导或参与的研发项目如下：相位同步自检示波器研发项目、数字荧光示波器高速采样技术研发项目、具有自适应信号调节功能的荧光示波器研发项目、具有 150ppm 精度的 5 位半台式数字万用表研发项目、程控线性可编程直流电源研发项目、宽频全波整流数字交	负责或参与公司核心技术可设步进电压技术、三维波形实时显示技术的研发工作，为该等核心技术的主要发明专利：一种支持任意点输出电压的绝缘电阻测量方法及测量装置（201310182116.7）、一种示波器数字荧光显示方法及其控制装置（201610304431.6）、一种基于示波器的协议解码分析方法及

核心技术 人员	工作职责及贡献说明	在研发项目中作用	在核心技术中的作用
		流毫伏表研发项目、四位显示的可调稳压线性电源的研发项目	协议解码分析装置（201610280617.2）的发明人
杨志凌	现任测试仪表开发一部经理，主管并负责公司电子电工类产品的研发工作。	领导或参与了公司已完成的研发项目多功能电流钳表研发项目、声光报警指示测量万用表研发项目、电流测量温控预警万用表研发项目、电池电量与测量精度关联预警万用表项目，在研项目 1000A 钳形表配置 3000A 柔性线圈研发项目、1000V 手持式四位半真有效值万用表研发项目的研发工作、一种双屏显示数字钳形表研发项目、一种具有多重输入保护的数字万用表研发项目	领导公司电子电工产品线核心技术的研发与提升工作。作为发明人共计取得 1 项发明专利，11 项实用新型专利，并于 2019 年入选广东东莞松山湖第一批青年科技创新人才培养工程，系东莞市计量协会会长。
李志海	现任仪器产品开发部（成都）示波器产品经理。先后主持或参与的重要研发项目包括手持式数字示波表、数字荧光示波器、混合数字荧光示波器等多个产品。	主要参与数字荧光示波器高速采样技术研发项目、具有自适应信号调节功能的荧光示波器研发项目、快速显示数字荧光示波器研发项目、数字混合示波器（在研项目）的研发工作	负责或参与公司示波器核心技术三维波形实时显示技术研发工作，为该核心技术的主要发明专利一种基于示波器的协议解码分析方法及协议解码分析装置（201610280617.2）、一种示波器数字荧光显示方法及其控制装置（201610304431.6）的发明人
孙乔	现任仪器产品开发部（成都）逻辑工程师，主要负责并参与测试仪器产品开发工作。	负责并参与信号源、频谱分析仪产品开发工作，为公司 600M 函数及任意波形发生器研发项目（在研项目） 的负责人。	负责公司信号发生器产品的核心技术宽频率连续可调的脉宽波数字产生技术、波形图像文件转换技术的研发，为该两项核心技术的主要发明专利一种宽频率连续可调的脉宽波数字产生方法及系统（201410149200.3）（该发明取得了第 20 届中国专利优秀奖）、自动将波形图像文件转换成预设波形数据文件的方法（201310398655.4）的发明人
龙基智	主要负责并参与电力及高压测量测试产品的开发工作	负责并参与的研发项目如下：网络寻线仪调制解调式信号传输技术项目、电弧故障断路器测试仪研发项、 12kV 高压绝缘测试仪的研发项目、可自动识别正负极性 LED 测试仪研发项目	负责公司核心技术可设步进电压技术、稳定升压技术的研发，为上述核心技术的主要专利一种支持任意点输出电压的绝缘电阻测量方法及测量装置（201310182116.7）的发明人，该发明取得了第 21 届中国专利优秀奖。

2、未将陈闰、毕利华等在研项目主要研发人员认定为核心技术人员的原 因

公司为对核心技术人员进行规范管理，将核心技术人员的选聘作为研发人员激励的重要措施，在各主要产品线择优选聘，相应制定了核心技术人员的认

定标准，具体如下：

(1) 任职期限标准：与公司签订正式劳动合同，在公司研发体系从事研发工作满 3 年；

(2) 工作岗位标准：为公司研发机构相关部门的主要人员；

(3) 工作贡献标准（需符合两项及以上标准）：

①至少参与一项重点研发项目，研发过程中担任关键职位；

②至少作为发明人取得一项国家发明专利，或参与取得软件著作权；

③掌握与公司主要业务领域相关的核心技术或拥有相应的技术专长。

公司在选取核心技术人员时，对于工作贡献标准比较关注研发人员是否取得专利、软件著作权，特别是该员工是否作为发明人取得发明专利。曾秋平、李承相、王云、吴洋、杨林、刘海、李鸿金、饶哲章、吕伟虽然为较为资深的研发人员，但是**首次申报时**未取得发明专利；

陈闰于 2017 年 8 月加入公司，毕利华于 2018 年 7 月加入公司，虽然两人有丰富的工作经验，但是**首次申报时**加入优利德的工作时间未满 3 年，不符合核心技术人员的任职期限标准。

3、目前关于核心技术人员的认定是否准确、全面

公司制定核心技术人员的认定标准包括任职期限、工作岗位及工作贡献三方面的内容，并基本覆盖公司的核心产品线，能较为全面的对研发人员进行评价，代表了公司核心研发团队的技术水平。

截至招股说明书签署日，公司核心技术人员共 6 人，该 6 名核心技术人员均满足公司制定的核心技术人员认定标准，具体如下：

核心技术人员	任职期限标准		工作岗位标准	
	入职时间	是否符合	部门及职务	是否符合
洪少林	2010 年 8 月	是	研发总监	是
吴忠良	2007 年 5 月	是	仪器产品开发部（东莞），经理	是
杨志凌	2013 年 6 月	是	测试仪表产品开发一部，经理	是

李志海	2010年3月	是	仪器产品开发部（成都），产品经理	是
孙乔	2011年11月	是	仪器产品开发部（成都），逻辑工程师	是
龙基智	2005年9月	是	测试仪表产品开发二部，硬件研发主管	是

核心技术 技术人员	负责主要 产品	工作贡献标准					
		重点研发项目	是否 符合	专利	是否 符合	核心技术或技术 专长	是否 符合
洪少林	高端产品、技术复杂产品及前瞻性产品布局	重点参与数字荧光示波器高速采样技术研发项目、实验系统综合测试平台、数字混合示波器、600M函数任意波形发生器、20G采样示波器产学研项目及IoT传感器模块项目等	是	29项专利，包括4项发明专利	是	负责公司整体产品规划、关键项目方案制定、关键技术的研究方向确定等	是
吴忠良	测试仪器类产品	领导或参与研发项目：相位同步自检示波器研发项目、数字荧光示波器高速采样技术研发项目、具有自适应信号调节功能的荧光示波器研发项目、具有150ppm精确定度的5位半台式数字万用表研发项目、程控线性可编程直流电源研发项目、 宽频全波整流数字交流毫伏表研发项目、四位显示的可调稳压线性电源的研发项目	是	24项专利，包括8项发明专利	是	负责或参与可设步进电压技术、三维波形实时显示技术	是
杨志凌	万用表、钳形表	领导或参与研发项目：多功能电流钳表研发项目、声光报警指示测量万用表研发项目、电流测量温控预警万用表研发项目、电池电量与测量精度关联预警万用表项目，在研项目1000A钳形表配置3000A柔性线圈研发项目、1000V手持式四位半真有效值万用表研发项目的研发工、 一种双屏显示数字钳形表研发项目、一种具有多重输入保护的数字万	是	12项专利，包括1项发明专利	是	领导电子电工产品线核心技术的研发与提升工作	是

核心技术 技术人员	负责主要 产品	工作贡献标准					
		重点研发项目	是否 符合	专利	是否 符合	核心技术或技术 专长	是否 符合
		用表研发项目					
李志海	示波器	主要参与数字荧光示波器高速采样技术研发项目、具有自适应信号调节功能的荧光示波器研发项目、快速显示数字荧光示波器研发项目、数字混合示波器研发项目	是	6项专利，包括2项发明专利	是	负责或参与公司示波器核心技术三维波形实时显示技术研发工作	是
孙乔	信号发生器	600M函数及任意波形发生器研发项目	是	10项专利，包括3项发明专利	是	负责公司信号发生器产品的核心技术宽频率连续可调的脉宽波数字产生技术、波形图像文件转换技术的研发	是
龙基智	绝缘电阻测试仪	负责或参与网络寻线仪调制解调式信号传输技术项目、电弧故障分断器测试仪研发项目、12kV高压绝缘测试仪的研发项目、可自动识别正负极性LED测试仪研发项目	是	10项专利，包括4项发明专利	是	负责公司核心技术可设步进电压技术、稳定升压技术的研发	是

从上述分析可知，公司 6 名核心技术人员满足公司制定的核心技术人员的认定标准，公司对核心技术人员的认定是准确的。

除洪少林作为研发总监外，其他 5 名核心技术人员分属于 4 个研发部门，为该 4 个研发部门的负责人或重要研发人员；该 6 名核心技术人员主要负责的产品包括万用表、钳形表、示波器、信号发生器、绝缘电阻测试仪等公司大部分核心技术产品；该 6 名核心技术人员负责或参与的研发项目共计 24 个，占公司报告期内研发项目总数的约为 66.67%；负责或参与了公司 13 项核心技术中的 9 个项目的研发工作，占公司核心技术数量的 69.23%。

综上，公司上述 6 名核心技术人员覆盖了公司大部分研发部门、核心技术、核心技术产品与重要研发项目，公司对核心技术人员的认定是全面的。

(二) 独立董事杜兴强、袁鸿任职是否符合中组部《关于进一步规范党政领导干部在企业兼职（任职）问题的意见》和中共教育部党组《关于进一步加强直属高校党员领导干部兼职管理的通知》等相关规定

1、党政领导干部兼职的相关规定

序号	规定名称	主要内容
1	《中共中央纪委、教育部、监察部关于加强高等学校反腐倡廉建设的意见》（教监[2008]15号）	学校党政领导班子成员应集中精力做好本职工作，除因工作需要、经批准在学校设立的高校资产管理公司兼职外，一律不得在校内外其他经济实体中兼职。确需在高校资产管理公司兼职的，须经党委（常委）会集体研究决定，并报学校上级主管部门批准和上级纪检监察部门备案，兼职不得领取报酬。
2	《中共教育部党组关于进一步加强直属高校党员领导干部兼职管理的通知》（教党[2011]22号）	三、直属高校校级党员领导干部原则上不得在经济实体中兼职，确因工作需要在本校设立的资产管理公司兼职的，须经学校党委（常委）会研究决定，并按干部管理权限报教育部审批和驻教育部纪检组监察局备案。 四、直属高校校级党员领导干部在社会团体等单位中兼职的，需经学校党委（常委）会研究同意后，按照干部管理权限报教育部审批。 六、直属高校处级（中层）党员领导干部原则上不得在经济实体和社会团体等单位中兼职，确因工作需要兼职的，须经学校党委审批。
3	《关于进一步规范党政领导干部在企业兼职（任职）问题的意见》（中组发[2013]18号）	一、现职和不担任现职但未办理退（离）休手续的党政领导干部不得在企业兼职（任职）。 三、按规定经批准在企业兼职的党政领导干部，不得在企业领取薪酬、奖金、津贴等报酬，不得获取股权和其他额外利益；兼职不得超过1个……
4	《教育部办公厅关于开展党政领导干部在企业兼职情况专项检查的通知》（教人厅函[2015]11号）	教育部内各司局、各直属单位、部属各直属高校对本单位内党政领导干部在企业兼职情况进行全面梳理汇总，登记造册。该通知的附件《党政领导干部在企业兼职情况登记表》关于“党政领导干部”包括机关、直属单位及其内设机构、直属高校及其院系等副处级以上干部。
5	中共教育部党组关于印发《高等学校深化落实中央八项规定精神的若干规定》的通知（教党[2016]39号）	二、严格执行兼职取酬管理规定。学校党员领导干部未经批准不得在社会团体、基金会、企业化管理事业单位、民办非企业单位和企业兼职；经批准兼职的校级领导人员不得在兼职单位领取薪酬；经批准兼职的院系及内设机构领导人员在兼职单位获得的报酬，应当全额上缴学校，由学校根据实际情况制定有关奖励办法，给予适当奖励。

2、独立董事杜兴强是否符合党政领导干部兼职的相关规定

公司独立董事杜兴强为厦门大学管理学院会计系教授、博导、系主任。

根据厦门大学（<https://www.xmu.edu.cn/about/xianrenlingdao/>）以及厦门大学管理学院（<https://sm.xmu.edu.cn/xygk/xyld.htm>）的领导干部公示，杜兴强不属于厦门大学或管理学院领导。厦门大学管理学院为厦门大学二级教学管理单位，其下设的会计系为基层教学单位。同时，杜兴强本人填写了《关于优利德

科技（中国）股份有限公司首发上市的董事、监事、高级管理人员调查表》，确认其不属于党政领导班子成员或六级以上管理岗位的中共党员；其在发行人担任独立董事并兼职行为并未违反关于党政领导干部在企业兼职的相关规定，亦未违反厦门大学及管理学院的相关规定。

独立董事杜兴强曾任建发股份（600153）、清源科技（603628）等上市公司的独立董事，目前亦担任宋都股份（600077）、麦克奥迪（300341）、卧龙地产（600173）、圣农发展（002299）的独立董事，未有因不符合任职资格而被解除上市公司独立董事职务的情形。

因此，杜兴强在公司担任独立董事符合中组部《关于进一步规范党政领导干部在企业兼职（任职）问题的意见》和中共教育部党组《关于进一步加强直属高校党员领导干部兼职管理的通知》等相关规定。

2020年8月，公司独立董事杜兴强因个人原因申请辞任公司独立董事职务。2020年9月3日及2020年9月18日，公司分别召开第一届董事会第十八次会议及2020年第三次临时股东大会，审议通过了《关于补选第一届董事会独立董事的议案》等相关议案，同意补选孔小文为公司独立董事。杜兴强先生目前已不再担任公司任何职务。

3、独立董事袁鸿是否符合党政领导干部兼职的相关规定

公司独立董事袁鸿为暨南大学力学与建筑工程学院教授、博导、副院长，九三学社社员。

根据暨南大学（<https://www.jnu.edu.cn/2564/list.htm>）的领导干部公示，袁鸿不属于学校领导。根据暨南大学力学与建筑工程学院出具的《说明》，袁鸿不属于该校党政领导班子成员或六级以上管理岗位的中共党员，其在发行人担任独立董事的兼职行为未违反关于党政领导干部在企业兼职的相关规定，亦未违反该校及学院的相关规定。

因此，袁鸿在公司担任独立董事符合中组部《关于进一步规范党政领导干部在企业兼职（任职）问题的意见》和中共教育部党组《关于进一步加强直属高校党员领导干部兼职管理的通知》等相关规定。

【中介机构核查】请发行人律师对上述事项（2）进行核查并发表明确意见

【核查程序】

1、查阅了中组部《关于进一步规范党政领导干部在企业兼职（任职）问题的意见》、中共教育部党组《关于进一步加强直属高校党员领导干部兼职管理的通知》等相关规定；

2、取得并核对了杜兴强、袁鸿提供的《关于优利德科技（中国）股份有限公司首发上市的董事、监事、高级管理人员调查表》，以及杜兴强提供的《独立董事资格证书》；

3、通过国家企业信用信息公示系统、企查查、天眼查对杜兴强及袁鸿在其他上市公司任职情况进行查询；

4、在厦门大学、暨南大学相关网站对杜兴强、袁鸿的党员领导干部身份进行核查；

5、取得并查阅了暨南大学力学与建筑工程学院出具的《说明》；

6、在巨潮资讯网检索并查阅了宋都股份（600077）、卧龙地产（600173）、圣农发展（002299）的年度报告、麦克奥迪（300341）的《独立董事候选人声明（杜兴强）》。

【核查结论】

经核查，发行人律师认为：杜兴强、袁鸿在发行人处担任独立董事符合中组部《关于进一步规范党政领导干部在企业兼职（任职）问题的意见》和中共教育部党组《关于进一步加强直属高校党员领导干部兼职管理的通知》等相关规定。

4. 关于返程投资

招股说明书披露，发行人前身优利德有限公司于2003年12月5日设立，系由优利德国际出资设立的外商独资企业，发行人控股股东为于香港设立的公司，实际控制人均为中国香港籍。

请发行人说明：发行人实际控制人取得香港永久居民身份的具体时间，投资发行人的资金来源，是否需要办理返程投资外汇登记手续。

请发行人律师对上述事项进行核查并发表明确意见。

【问题回复】

【发行人说明部分】发行人实际控制人取得香港永久居民身份的具体时间，投资发行人的资金来源，是否需要办理返程投资外汇登记手续。

（一）发行人实际控制人取得香港永久居民身份的具体时间

公司实际控制人取得香港永久居民身份的具体时间如下：

姓名	首次取得香港居民身份时间	取得香港永久居民身份时间
洪佳宁	1995年9月	2002年9月
吴美玉	2000年8月	2007年9月
洪少俊	2000年8月	2008年7月
洪少林	2000年8月	2008年7月

（二）投资发行人的资金来源

（1）1995年7月，洪佳宁投资优利德国际的资金来源于个人自筹资金，1996年至2003年，洪佳宁及吴美玉投资优利德国际的资金来源于家庭在香港的经营积累。

（2）2003年12月，优利德国际投资设立公司前身东莞优利德的资金源于优利德国际在香港的多年积累的生产经营所得。

（3）2005年7月，洪佳宁、吴美玉与洪国雄以境外自有资金在香港投资设立优利德集团；同年，优利德集团与优利德国际签署《股权转让协议》，以1,500万港元受让优利德国际持有的东莞优利德100%股权，股权转让款来源于股东的原始投入及经营所得。

（4）2008年8月，洪佳宁及吴美玉增资优利德集团的资金来源于家庭在香港的经营积累。

（5）2010年11月，吴美玉及洪少林以家庭经营积累所得资金受让洪国雄

持有的优利德集团股权，同时洪佳宁将其持有的部分优利德集团股权转让给洪少俊及洪少林。

(6) 优利德集团于 2005 年 12 月、2008 年 9 月、2009 年 4 月、2009 年 10 月、2010 年 10 月向发行人增资，该等增资款项均来源于优利德集团自身在香港的经营所得或向中国香港地区银行的借款，截至报告期初，该等借款已偿还完毕。

(三) 是否需要办理返程投资外汇登记手续

1、外商投资企业及返程投资相关规定

优利德国际 2003 年设立优利德有限系外商直接投资方式，符合当时适用的《中华人民共和国外资企业法》和《中华人民共和国外资企业法实施细则》对于外资企业设立的相关规定，已履行了东莞市对外贸易经济合作局、广东省人民政府、东莞市工商行政管理局等主管部门的审批程序，并取得了《外商投资企业外汇登记证》。

有关中国自然人境外投资并返程投资的规定始于《国家外汇管理局关于境内居民通过境外特殊目的公司融资及返程投资外汇管理有关问题的通知》（汇发〔2005〕75 号）（以下简称“汇发 75 号文”）。汇发 75 号文第一条规定：“本通知所称‘特殊目的公司’，是指境内居民法人或境内居民自然人以其持有的境内企业资产或权益在境外进行股权融资（包括可转换债融资）为目的而直接设立或间接控制的境外企业。本通知所称‘返程投资’，是指境内居民通过特殊目的公司对境内开展的直接投资活动，包括但不限于以下方式：购买或置换境内企业中方股权、在境内设立外商投资企业及通过该企业购买或协议控制境内资产、协议购买境内资产及以该项资产投资设立外商投资企业、向境内企业增资。本通知所称“境内居民法人”，是指在中国境内依法设立的企业事业法人以及其他经济组织；“境内居民自然人”是指持有中华人民共和国居民身份证或护照等合法身份证件的自然人的自然人，或者虽无中国境内合法身份但因经济利益关系在中国境内习惯性居住的自然人……”；第五条规定：“特殊目的公司使用境外融资所得资金返程投资或向境内企业提供股东贷款及其他债务资金，相关境内企业应按照现行利用外资、外债管理法律、法规办理有关外汇管

理手续。”

根据《关于境内居民通过特殊目的公司境外投融资及返程投资外汇管理有关问题的通知》（汇发〔2014〕37号）（以下简称“汇发37号文”）附件1：《返程投资外汇管理所涉业务操作指引》第十项境内居民个人特殊目的公司外汇（补）登记的规定：“对于同时持有境内合法身份证件和境外（含港澳台）合法身份证件的，视同境外个人管理。对于境外个人以其境外资产或权益向境外特殊目的公司出资的，不纳入境内居民个人特殊目的公司外汇（补）登记范围。”

2、优利德集团、优利德国际不属于“特殊目的公司”

优利德国际设立之目的为开展境外仪器仪表贸易业务，自设立至2005年退出持有公司股权期间，能够自主经营仪器仪表贸易业务并产生收入；优利德集团自设立至2012年实缴增资公司的注册资本期间，能够自主经营仪器仪表贸易业务并产生收入。优利德国际、优利德集团并非“境内居民法人或境内居民自然人以其持有的境内企业资产或权益在境外进行股权融资（包括可转换债融资）为目的而直接设立或间接控制的境外企业”，不属于汇发75号文规定的特殊目的公司。

3、洪佳宁、吴美玉在公司设立前已注销境内户口，并以境外资金投资公司

《中国公民因私事往来香港地区或者澳门地区的暂行管理办法》第十二条规定：“经批准前往香港、澳门定居的内地公民，由公安机关出入境管理部门发给前往港澳通行证。持证人应当在前往香港、澳门之前，到所在地公安派出所注销户口，并在规定的时间内前往香港、澳门。”洪佳宁、吴美玉分别于1995年6月、2000年8月注销境内户口，且在2003年设立公司时已定居于香港，不属于“境内居民自然人”。洪佳宁、吴美玉投资优利德国际、优利德集团，并通过优利德国际和优利德集团投资于公司的资金均来源于个人自筹资金、境外经营积累所得或香港银行的借款，不涉及境内资金或通过特殊目的公司融资的行为。

4、洪少俊、洪少林在投资优利德集团前已取得香港永久性居民身份证，

并以境外资金投资公司

洪少俊、洪少林于 2008 年 7 月取得香港永久性居民身份后，于 2010 年 11 月成为优利德集团的股东。洪少俊、洪少林投资优利德集团时不属于“境内居民自然人”，通过优利德集团投资于公司的资金均来源于家庭境外所得或香港当地银行的借款，不涉及境内资金或通过特殊目的公司融资的行为。

5、瑞联控股投资公司无需办理返程投资外汇登记手续

瑞联控股是一家于 2017 年 3 月 27 日在中国香港注册成立的私人股份有限公司，注册成立时的股本为 1 万港元，由洪少俊持有 100% 股权并担任董事，瑞联控股于 2017 年 7 月从优利德集团受让取得公司 44.46 万港元出资额而成为公司直接股东。瑞联控股的设立目的为建立公司境外员工持股平台，其股东均为公司的在职员工，瑞联控股取得公司股权符合当时适用的《中华人民共和国中外合资经营企业法》和《中华人民共和国中外合资经营企业法实施条例》对于中外合资企业股权转让的相关规定，优利德有限已履行了东莞市商务局、东莞市工商行政管理局等主管部门的审批程序，取得了《外商投资企业变更备案回执》及更新后的《营业执照》。

洪少俊在投资设立瑞联控股前已取得香港永久性居民身份证，其投资瑞联控股的资金均来源于家庭境外所得，不涉及境内资金或通过特殊目的公司融资的行为。瑞联控股的其他股东亦均为公司在职员工，在瑞联控股设立前已取得境外居民身份，具体情况如下：

股东姓名	境外居民身份情况	持有证件核发时间	持有证件类型
LIU REX YI CHUAN	加拿大	2011-12-16	护照
陈学文	中国香港	2007-07-05	香港永久性居民身份证
RUO CHEN CHEN	美国	2016-06-30	护照
洪欣欣	中国香港	2004-10-12	香港永久性居民身份证
洪碧宣	中国香港	2005-10-13	香港永久性居民身份证
MAO XIANG	加拿大	2016-10-28	护照
HAMZAH KHAN AMIR	英国	2016-02-22	护照

股东姓名	境外居民身份情况	持有证件核发时间	持有证件类型
蔡伟明	中国香港	2006-05-30	香港永久性居民身份证

上述员工投资瑞联控股的资金均来源于境外自有资金，不涉及境内资金或通过特殊目的公司融资的行为。

鉴于上述，瑞联控股为公司境外员工持股平台，其股东在瑞联控股设立前已取得境外居民身份，且其投资瑞联控股的资金不涉及境内资金，瑞联控股非为“特殊目的公司”。因此，瑞联控股投资公司无需办理返程投资外汇登记手续。

综上，优利德国际、优利德集团、瑞联控股直接投资优利德有限不涉及汇发 75 号文或汇发 37 号文规定的特殊目的公司返程投资，洪佳宁、吴美玉、洪少俊、洪少林通过优利德国际、优利德集团、瑞联控股投资公司无需办理返程投资外汇登记手续。

【中介机构核查】请发行人律师对上述事项进行核查并发表明确意见

【核查程序】

- 1、取得并核查了发行人实际控制人提供的《户口注销证明》、前往港澳通行证（单程证）、香港永久性居民身份证，以及瑞联控股股东的身份证明文件及出资情况的确认文件；
- 2、对发行人实际控制人进行访谈并制作访谈纪要；
- 3、取得并查阅了发行人的工商登记资料及历次增资的验资报告；
- 4、取得并查阅了优利德国际的股权变更相关商事登记资料及税审报告；
- 5、取得并查阅了优利德集团的股权变更相关商事登记资料、税审报告、借款合同及相关凭证；
- 6、取得并查阅了瑞联控股的股权变更相关商事登记资料、出资凭证等文件；
- 7、查询返程投资相关法律、法规及规范性文件；

8、取得并查阅了香港律师出具的关于优利德国际、优利德集团的法律意见书。

【核查结论】

经核查，发行人律师认为：洪佳宁、吴美玉、洪少俊、洪少林取得香港永久居民身份的时间分别为 2002 年 9 月、2007 年 9 月、2008 年 7 月及 2008 年 7 月，投资发行人的资金来源于个人自筹资金、境外经营积累所得或向香港银行的借款，通过优利德国际、优利德集团、瑞联控股投资发行人不属于汇发 75 号文或汇发 37 号文规定的特殊目的公司返程投资，无需办理返程投资外汇登记手续。

二、关于发行人业务

5. 关于主要产品

招股说明书披露，（1）发行人主要产品包括电子电工测试仪表、温度及环境测试仪表、电力及高压测试仪表、测绘测量仪表和测试仪器等，招股说明书选取了一些对标产品进行产品质量参数指标的对比；（2）测试测量仪器仪表的技术发展趋势未结合发行人产品的技术情况进行分析；（3）招股说明书对发行人各主要产品的未来行业发展情况进行了介绍，如新能源汽车细分市场、自动量程电子电工测试仪表、高端数字示波器等；（4）发行人海外主要销售国政府对仪器仪表的市场准入有严格的规定，如美国的UL和ETL、欧盟的CE、德国GS等认证，若公司相关产品不能及时取得所必需的认证，会对产品出口造成不利影响。

请发行人披露：（1）结合发行人各主要产品的技术水平，分析是否与测试测量仪器仪表的技术发展趋势相匹配；（2）结合发行人主要产品的性能及未来布局与未来行业发展状况的匹配关系，分析发行人产品的未来市场空间。

请发行人说明：（1）选取的对标产品是否为竞争对手的最新产品、是否体现行业先进水平且具有可比性，进行万用表、钳形表、示波器、绝缘电阻测试仪等产品的参数比较时未选择华盛昌、台湾固玮同类产品的原因，是否存在选择性选取对标产品的情形，部分产品性能与对标产品相当或超过对标产品但产品价格存在较大差异的原因及合理性；（2）海外主要销售国政府关

于仪器仪表的认证标准、程序、周期、有效期限等，发行人是否存在未取得相关产品认证而进行销售的情形，若存在，请结合销售国的相关规定及境外律师的意见，分析是否存在受到处罚或停止销售等风险，对发行人业务开展的具体影响。

请发行人律师对说明的第（2）项进行核查并发表明确意见。

【问题回复】

【补充披露部分】

（一）结合发行人各主要产品的技术水平，分析是否与测试测量仪器仪表的技术发展趋势相匹配

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“二、发行人所属行业的基本情况”之“（三）3、测试测量仪器仪表的技术发展情况及未来发展趋势”，对发行人主要产品的技术水平与测试测量仪器仪表的技术发展趋势匹配情况进行了补充披露，具体如下：

“（1）电子电工类测试仪表

电子电工类产品最常用的测试仪表为万用表和钳形表，目前采用的主流技术为数字化测量技术，即把连续的模拟信号转换成不连续的、离散的数字信号并加以显示。

目前行业内万用表和钳形表的技术差异主要体现在各个生产厂家对模拟通道的设计能力、采样技术、信号校准方式、电路设计和结构设计等方面。具体而言，产品安全性、耐用性越高，对模拟通道设计的要求越苛刻，且需对特殊的保护器件（如 MOV 和 PTC）进行选型与搭配。采样技术主要包括模拟采样、数据处理方式，影响产品的精确度和效率。对于信号校准方式，一般会用更高一位精度的校准源来做输入信号。此外，软件自动校准技术有助于提高产品校准测试的效率、稳定性、一致性。产品需经过高低温、热冲击等考核，以及一系列严格的品控流程来确保测量的稳定性。

未来电子电工测试仪表的发展方向主要体现在产品性能的提升与应用场景的多元化，其中产品性能的提升仍有赖于对模拟通道的设计能力、采样技术、

信号校准方式、电路设计和结构设计等方面的创新与突破，公司结合积累的核心技术，朝着行业技术的发展方向不断进行产品的升级迭代，以万用表及钳形表为例，产品的技术发展趋势包括：

①伴随着微处理器运算能力提高，部分传统的需要以模拟器件实现的运算功能，将会集成到微处理器中被软件算法取代，比如真有效值（TRUE RMS）软件运算、变频信号运算（VFD）等。

公司基于自身在信号采样及数字信号处理的技术优势，结合微处理器的高速运算能力取代传统的由分立电阻、电容、运算放大器等模拟元器件实现的功能，实现离散量采集系统的自动化，克服了传统数据采集精准差的弊端，通过软件的校准算法、补偿算法提高了测量精度和效率、测量的稳定性。根据此技术研发的UT15B PRO、UT17B PRO万用表等高可靠性真有效值（True RMS）数字万用表，内置VFD功能，对比相同定位产品Fluke 15B+/17B+，提升了功能及参数，提高了产品市场竞争力，可广泛应用于工厂、变电站、家电安装和检修、暖通设备维护、电力设备检修、科研教学等领域。

②软件运算能力的提高将带动产品功能运行更加精准，比如 NCV 功能在运算能力增加后可以对感应的信号作更多等级的分辨和显示，提高用户对感应信号强弱的体验。

公司最新研发的万用表UT89X/XD、1000V手持式三位半真有效值万用表系列产品，通过高速多位的 $\Sigma\Delta$ ADC对数据进行采集，搭配特有电路设计及硬件布局，结合微处理器、校准算法、补偿算法等数字信号处理技术，提高软件运算能力和产品测量精度，实现了多等级高分辨的NCV 感应能力，特别适用于电子、电气设备维护等应用领域，提高了对NCV有依赖的电气系统工程师检测的安全性与便利性。

③产品进入更多专业的细分垂直应用领域，产品功能也将完全符合细分行业测量和应用的定制化需求。如暖通行业专用万用表、汽车行业专用万用表、光伏行业专用万用表等。

公司基于多维度的安全保护技术及信号采样和数字信号处理的技术优势，搭配特有电路设计及硬件布局，研发出适用于暖通行业专用钳形表如UT207B；

所掌握的超高脉冲电压冲击保护、抗雷击保护技术、电路安全装置损坏自恢复技术，可应用于光伏行业专用仪表的开发；将电流过热侦测预警装置技术，LED指示测量方法及便捷的通信连接技术，应用于新型1000V手持式四位半真有效值万用表的研发，可适用于院校实验室等专业机构。

④物联网领域的应用：目前大部分的万用表和钳形表作为单体仪表使用，测量数据只会显示在产品上，未来产品将配置更多不同的通讯模块实现测量结果输出，并能实时进行数据采集并传输到云平台，实现数据实时分析、反馈及返控功能输出。

公司在应用创新上进行技术突破，研发了基于LoRa互联通信功能的钳形电流传感器硬件（IoT 20A/200A Sensor），该产品具有开机自动组网连接，传输距离远，抗干扰能力强等特点，可对接物联网应用解决方案。

综上，契合电子电工测试仪表的发展方向，公司结合自身的核心技术不断实现产品功能升级及应用的多元化。

（2）测试仪器

作为应用范围最广泛的测试仪器，数字示波器在所有电子类产品开发设计、生产、维修中均能起到重要作用。目前国内能规模生产数字示波器的公司主要包括普源精电、鼎阳科技、优利德等；而国外以美国的泰克、是德科技和力科等寡头品牌引领行业技术的创新和发展。国内数字示波器的发展时间相较于国外落后较多，导致国内的技术水平和国外相比存在着一定的差距，如示波器采样率，泰克已经突破了 30G 以上的采样率，而国内厂家主要还是停留在 10G 以下的采样率。

以数字存储示波器为例，重要的技术构成及技术特点包括：

技术构成	主要作用	技术特点
模拟通道	精度、安全	对被测量的信号进行交直流耦合、衰减、放大、直流偏移等精确控制，使测量的信号满足ADC转换器电压采集范围。
采样技术	精度、效率	目前行业提高采样率主要是通用两种途径：一是使用更高采样率的高速模拟/数字转换器ADC，二是使用多片低采样率ADC通过逻辑软件设计进行ADC时间交错采集，从而实现高采样率。ADC是将模拟通道连续变化的模拟信号转换为离散的数字信号的关键器件，普遍用于示波器中。

技术构成	主要作用	技术特点
信号处理算法	精度	<p>示波器信号处理算法难度主要集中在因快速采样引起的大量数据处理。目前，行业主要基于FPGA/DSP/ARM软件开发实现信号处理算法。</p> <p>FPGA实现将ADC输出的高速数据完整接收、缓存、抽样及峰值检测、时基电路、测量电路、对模拟通道进行控制。</p> <p>DSP/ARM对原始采集数据进行抽点/插值处理、对数据进行幅度类和时基类测量、显示采集到的电信号波形、存储采集到的原始波形、为用户提供友好便捷的操作界面。</p>

目前国内生产的数字示波器主要是以“模拟通道+高速度 ADC+FPGA（现场可编程门阵列）+ARM 处理器的数字架构”为整体设计架构进行产品设计。未来数字示波器的技术发展将按照以下几个方向去发展：

①产品的功能升级：重点在高分辨率采样、高带宽、高捕获率、多通道及人机交互等功能方向的示波器开发。

如公司在研的20G采样示波器项目，该项目产品对标美国泰克DP07254，采样率达20GSPS，带宽达2.5GHz，与国外同类产品指标相当。该示波器项目重点在于实现对输入波形信号进行20G高速采样，并将采集数据重构显示，公司的高速宽带信号的波形重构技术发挥了重要作用。该技术通过对原始信号进行采样、插值及信号变换处理，提升了示波器获取信号全貌及更多波形细节的显示能力。

同时，该项目是基于数字荧光示波器研发基础上进行扩展研发，而数字荧光显示技术的核心是三维波形实时显示技术。该技术通过将采集的数据进行存储标记、高速传送及三维叠加，实现荧光显示效果，增强了示波器显示更新能力，缩短了数据采集盲区，同时能够实现信号细节、中断事件及信号动态特性的采集。

此外，该项目会延续增加公司示波器产品双时基独立可调功能，该功能依靠双时基独立可调技术实现，相较双时基非独立可调示波器而言，双时基独立可调功能可以更为精确的显示观测频率差异较大的被测信号的波形细节。

整体而言，公司基于电子仪器的高速宽带信号的波形重构技术、三维波形实时显示技术、双时基独立可调技术等核心技术不断进行示波器产品的功能升级，重点在高分辨率采样、高带宽、高捕获率、多通道及人机交互等功能方向

的示波器进行开发。

②电子测量仪器的软硬件集成化趋势：更多的系统集成开发商会把测试仪器集成到不同的软件系统上，并开发行业针对性的应用系统，比如：自动化测试系统、自动化生产系统、电动汽车集成测试系统、电池测试系统等。

公司研发的实验系统综合测试平台通过物联网方法将示波器、信号发生器、可编程电源等集成为网络终端，实现教师在线教学、学生在线学习和管理员在线管理，符合电子电工、数电、模电、物理和开放性创新等实验室的应用需求。

③仪器之间的无缝互联：运用标准互联协议对多品牌、不同功能的测量仪器进行系统化集成及数据交换，实现仪器采集数据的云端分析。

公司研发的UP02000CS系列、UP03000CS系列、UP07000Z系列及UP08000Z系列示波器均可支持SCPI通信协议，SCPI通信协议是可编程仪器标准命令，支持多品牌不同功能的测量仪器进行系统化集成及数据交换，符合仪器之间的无缝互联的技术发展趋势。

④不同测量仪器的模块化集成：在示波器中集成了逻辑分析仪、频谱仪、信号发生器模块，实现测量测试需求一站式解决方案。

公司在仪器模块化集成方向亦有产品布局，在研的数字混合示波器项目，在数字荧光示波器的基础上增加16个数字通道及等性能双通道的信号发生器模块，是集示波器，逻辑分析仪、信号发生器与一体的数字混合示波器。

(3) 温度及环境测试类仪器仪表

温度与环境类产品线测试原理主要是通过不同类型的传感器，采集包括温度、湿度、照度、风速、声音等环境信息，通过一系列的后端数据处理包括信号放大、除噪、线性化、补偿、校准等，确保测量的精度，再通过显示器或通讯接口等方法向用户展示测量结果。

以温度测试类产品为例，国内生产厂商的技术差异主要体现在线性化信号处理、温度补偿、算法设计等方面，行业的核心技术如下表：

技术构成	主要作用	技术特点
------	------	------

线性化信号处理	稳定性、一致性	传感器由于物理性质、设计等原因，容易在测量范围内出现非线性的现象，生产商往往需要增加大量的校准点去确保测量温度的精度。线性化处理是通过针对不同环境、不同批次传感器的大量测试，并分析测量数据后，对传感器的输出数据进行算法处理和补偿，令测量数据在测量范围内呈现线性效果，保持测量精度。
温度补偿	精度、稳定性	产品的不同部分，包括传感器、壳体、电子元件等，在环境温度变化时，测量数据会出现偏差，导致测量温度有可能超出精度范围。所以部分对温度敏感的测试仪会内置环境温度传感器，对机体内部的温度进行检测，并通过多次的高低温实验，对不同环境温度的数据做出算法处理和补偿，确保产品在不同环境下测量的精度。
算法设计	精度、稳定性	算法设计主要考虑两个方向，图像优化算法和温度补偿算法。图像优化算法包含时域IIR滤波（无限冲激响应滤波）、高斯滤波（低通滤波）、双边滤波及线性拉伸或直方图均衡等；温度补偿算法包含环境温度快门补偿算法和测量距离补偿算法等算法，其目的是在环境温度、测量距离及测量物体材质变化时，始终能够保持测试结果的准确性。

结合温度计环境测试类仪器仪表的技术特点，产品的技术发展趋势主要包括以下几个方向：

①产品功能的提升：通过不断优化信号处理与温度补偿的算法，从而获得更加精准的测量结果。通过加强各种环境实验，使产品能够满足更加苛刻的使用要求。图像算法的优化，抗干扰技术的应用，有效提升成像的对比度，使得测量结果能够更加直观、细腻地呈现。

以公司在研发的可见式红外温湿度测试仪为例，通过优化信号处理与温度补偿的算法，可以适应-5~50度的使用环境，并使测量范围拓宽至2000度。图像算法在UTi260K上得到了很好的应用体现，其平滑度，噪声，对比度等都有明显的提升。

②传感器的尺寸和功耗变小

电子元件整体呈轻薄化、低功耗方向发展，仪器仪表使用的传感器和主 IC 亦有此趋势，更容易嵌入以往不容易应用的领域，核心部件技术升级、小型化的趋势将进一步丰富仪器仪表的应用场景及产品形态。

③网络化和无人化

随着网络的普及，市场要求测量仪表的数据能更便捷地传送到电脑或手机等设备上，便于工作报告、讨论和网络分享等。长期检测设备慢慢取代人工巡检的工作，这种设备包括测量用的传感器和网络模块，可长期检测目标情况，实时测量并进行数据处理，定期向维保人员汇报设备状态，并具备报警功能，

可达到无人值守的效果，维保人员只需要在设备状态出现异常时进行针对性的维修，减少了定期人工巡检的成本，也加快了维护设备的及时性。

公司在应用创新上进行技术突破，研发了基于LoRa互联通信功能的转速、风速、门磁、温湿度等传感器。该系列产品具有开机自动组网连接，传输距离远，抗干扰能力强等特点，将对接电梯物联网应用解决方案。

④红外测试技术与无人机、机器人等结合，扩充测试测量仪表的使用环境，提高数据采集效率。

综上，契合温度与环境类测试仪表的发展方向，公司结合自身的核心技术不断实现产品功能的多元化应用。

(4) 电力及高压测试仪表

电力及高压类产品线主要包括绝缘电阻测试仪、接地电阻测试仪、电能质量分析仪、钳形谐波功率计、漏电保护开关测试仪、电气综合测试仪等产品。

电力及高压类产品测试原理主要是通过模拟电力场所的电力设备工作状态，用电子电路进行模拟升压、模拟漏电、模拟电弧等电子信号，加载到电力设备中去，然后再采集被加载设备的输出量，进行数据处理和计算，将其结果显示给用户阅读。

绝缘电阻测试仪是电力及高压类产品常用的测量工具，其技术特点主要包括：

技术构成	主要作用	技术特点
升压技术	绝缘测试电压的升压	此技术通过开关电源逆变技术，将振荡器产生用于脉宽调制的基础频率，通过脉宽调制电路来控制产生直流高压信号，通过逆变使电压升高到12kV后，再通过高压衰减器采集此刻输出的高压信号，同时将采集到的高压信号反馈至专用脉宽调制进行调制后，得到稳定的脉宽来控制逆变输出，使输出高压恒定在所需的数值，实现恒压输出。
可设步进电压	任意调整输出电压	主控芯片DAC输出电压基准，加入开关电源逆变脉宽调制的基准控制模块中，以高精度DAC来选择输出电压。
高压测量方法	准确性	模拟高压设备正常工作时的场景，输出其工作时电压数值，测试其绝缘和漏电的情况。

① 更高绝缘测试电压及电压多点可调的发展方向

随着电网的不断升级和改造，高压配网的电压根据应用场景（城市配电网、

农村配电网、工厂配电网)各不相同,所以各高压电力输电线路(变电站)及高压电力设备(变压器)的绝缘检定检修对绝缘测试电压值要求提高、绝缘测试电压点要求增多,绝缘电阻测试仪产品会向更高绝缘测试电压及绝缘测试电压多点可调方向发展。

公司研发的UT516B绝缘电阻测试仪,最高输出测试电压达12000V,输出测试电压粗调可达6个量程,细调可按每个量程10%步进。该产品研发符合绝缘测试仪向更高绝缘测试电压及绝缘测试电压多点可调的技术发展趋势。

12000V输出测试电压功能,依托公司的稳定升压技术进行开发。该技术通过专用脉宽调整电路、高压信号的PCB布局和防起弧特殊处理等硬件设计,并结合PID控制算法,实现绝缘测试电压的稳定输出。而该绝缘电阻测试仪输出测试电压粗调可达6个量程,细调可按每个量程10%步进,该关键指标实现需应用公司的可设步进电压技术。该技术通过对DAC、开关电源逆变脉宽调制的基准控制模块等进行硬件及电路设计,并结合步进电压控制算法、辅助控制算法和补偿算法,实现了电压的线性输出,进而丰富了绝缘电阻测试仪的应用场景。

因此,公司的稳定升压技术与可设步进电压技术符合绝缘电阻测试仪新产品研发的技术发展需求。

②在线检测领域的技术突破与应用创新

长期以来,我国电网设备的技术管理一直采用的是设备预防性试验、设备周期性大修的维护方式,然而随着电网规模扩大与智能化水平提高,这种检修方式已经越来越不适应当前电网的发展需要,存在着检修过剩或检修不足、检修停电、检修成本大幅上涨等缺点。随着智能电网的发展、在线监测技术的不断发展和成熟,在线状态检修在我国电力系统获得了应用和推广,泛在电力物联网的发展将进一步促进在线巡检技术的发展与应用。

公司的绝缘电阻测试仪(UT510系列)、接地电阻测试仪(UT523A)、电能质量分析仪(UT280系列)等电力及高压系列产品均有具备通信接口的型号,可支持扩展联网,实现在线检测功能。同时公司会密切关注电力及高压测试仪表在在线检测领域的发展及市场需求情况,及时策划相应的产品系列,并利用

公司积累的电力及高压测试技术、物联网技术进行产品研发，以满足行业及市场发展需求。”

（二）结合发行人主要产品的性能及未来布局与未来行业发展状况的匹配关系，分析发行人产品的未来市场空间

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“二、发行人所属行业的基本情况”之“（三）2、测试测量仪器仪表分行业发展情况及未来发展趋势”，对发行人主要产品的性能及未来布局与未来行业发展状况的匹配关系，进一步对发行人产品的市场空间进行了分析，具体如下：

（1）电子电工类测试仪表

……

电子电工测量仪表是新能源汽车制造、维保及使用的基础仪表，按应用分类，预计未来新能源汽车细分市场有望成为增长最快的电子电工测试仪表市场。依据汽车工业协会资料，中国新能源汽车市场快速增长，销量自2013年1.76万台增长至2019年120.6万台，虽然受到国家补贴政策退坡影响，2019年销量下滑4%，但是未来随着新能源汽车技术的成熟、环保影响以及国家政策的持续引导，新能源汽车发展空间巨大。从各国官方披露来看，新能源汽车新车销售占比²，欧盟2030年35%、中国2025年25%、日本2030年20-30%，电动汽车的快速增长，推动了对电子电工测试仪表的需求；按区域分，亚太地区有望成为最大的电子电工测试仪表市场，受益于劳动力成本优势和供应链优势，世界上最大的电子制造公司在亚太地区开展业务，同时中国还是汽车行业的世界领先制造商之一，在上述因素的促进下，亚太地区将在电子电工测试仪表市场中占据重要份额。

按产品类型分类，自动量程电子电工测试仪表有望成为增长最快的产品。自动量程电子电工测试仪表属于数字式测量仪器仪表的一种，可以实现量程自动切换，手动量程电子电工测试仪表需要通过手动切换量程档位，自动量程电子电工测试仪表易于操作，对使用者技术知识要求较低，无需手动调整即可自

² 数据来源：泽平宏观《全球新能源汽车发展报告 2020：中国汽车人离汽车强国的梦想从未如此近过》、工业和信息化部《新能源汽车产业发展规划（2021-2035年）》（征求意见稿）

动测量不同范围电参数的能力，具有更好的易用性。在电子电工测试仪表由模拟式向数字式转换初期，相对于手动量程电子电工测试仪表，自动量程电子电工测试仪表对微处理器运算能力要求更高，手动量程电子电工测试仪表具有更高性价比，因此，在此阶段，主要以手动量程电子电工测试仪表为主。随着微处理器运算能力的快速提升，自动量程电子电工测试仪表的成本逐步降低，自动量程电子电工测试仪表市场份额逐步提升。目前，欧美等发达国家和地区以自动量程电子电工测试仪表为主，未来随着中国等发展中国家经济进一步发展，自动量程电子电工测试仪表有望快速增长，逐步成为市场主流产品。

（2）测试仪器

.....

目前公司在中端示波器上会重点向仪器模块化集成方向进行产品布局，公司已投入在研的数字混合示波器项目，在数字荧光示波器的基础上增加16个数字通道及等性能双通道的信号发生器模块，是集示波器，逻辑分析仪、信号发生器与一体的数字混合示波器。后续公司会进一步规划研发更多模块集成、模块功能精度更优化等具备差异化功能的中端示波器产品。

同时公司在高端示波器上会向功能升级方向进行产品布局，重点在高分辨率采样、高带宽、高捕获率、多通道及人机交互等。公司已投入在研的20G采样示波器项目，该项目产品对标美国泰克DP07254，采样率达20GSPS，带宽达2.5GHz，与国外同类产品指标相当。该示波器项目产品研发成功后，公司会进一步规划研发更多功能升级型高端产品，逐步满足国内市场对高端示波器的产品需求，推动公司示波器产品进入高端市场。

（3）温度及环境测试类仪器仪表

.....

对于温度类产品，一方面公司将继续致力提高温度测量范围宽度与测量的精准度、反应效率等产品性能，满足更加苛刻的使用要求。另外一方面，公司将会进一步拓宽相关产品线，进入食品、冷链及冷暖通等更多行业。

（4）电力及高压测试仪表

.....

绝缘电阻测试仪是电网建设验收、维护检修中的常用产品，也是公司电力及高压产品中的核心产品，目前公司在绝缘电阻测试仪产品上会重点向高绝缘测试电压及电压多点可调的方向进行产品布局。后续公司会进一步规划研发绝缘电阻测试仪的差异化功能产品，如绝缘电压进一步提升、电压更精细可调等，以满足电网的建设验收、维护检修中的绝缘电阻测试需求，进而扩大公司绝缘测试仪的产品市场。

在绝缘电阻测试仪系列产品基础上，公司继续部署更为丰富的电力产品线，如泄漏钳形表、超大电流钳形表、高压验电器、核相仪等电力巡检专用产品，同时公司密切关注电力及高压测试仪表在在线检测领域的发展及市场需求情况，在硬件技术基础之上进一步结合IoT技术实现配电系统的在线检测功能，以满足电网行业及市场发展需求。

【发行人说明部分】

（一）选取的对标产品是否为竞争对手的最新产品、是否体现行业先进水平且具有可比性，进行万用表、钳形表、示波器、绝缘电阻测试仪等产品的参数比较时未选择华盛昌、台湾固玮同类产品的原因，是否存在选择性选取对标产品的情形，部分产品性能与对标产品相当或超过对标产品但产品价格存在较大差异的原因及合理性

1、选取的对标产品是否为竞争对手的最新产品、是否体现行业先进水平且具有可比性

公司在选取对标竞品时，分别选取该产品的全球品牌、中国大陆具有代表性及竞争力的品牌，所选取的对标产品均为竞争对手的同等指标下具有技术代表性的产品，该等产品在同等指标下处于先进水平，具有较强的可比性。此处同等指标主要指对比产品的核心指标处于同一水平，不同产品考虑的核心指标不同，如：万用表主要考虑显示位数，示波器则综合考虑模拟带宽、通道数、最高实时采样率，红外测温仪主要考虑 D:S 等。

为了更全面的与同行业主流产品进行比较，公司补充选择华盛昌、台湾固

纬的对标产品进行比较。具体如下：

产品线	产品名称	对标产品——全球品牌		对标产品——中国大陆品牌		是否为同等指标产品
		产品名称	是否为竞争对手同等级别最新产品	产品名称	是否为竞争对手同等级别最新产品	
电子电工类产品	万用表产品 UT181A	FLUKE 289C	是	胜利 VC189A、华盛昌 DT-9987	是	是。显示位数均为 50,000 及以上，为手持式万用表最高精度产品
	钳形表产品 UT213B	FLUKE 302+	是	胜利 VC6056E、华盛昌 DT-9180	是	是。产品均满足 CAT III 600V 安规等级，优利德、华盛昌、FLUKE 对标产品测量电流范围为交流 400A。
测试仪器	示波器 UPO2104CS	泰克 DPO2104B、固纬 GDS-1104B	是	普源精电 DS1104ZPlus	是	是。进行对比的产品主要技术指标一致：模拟带宽均为 100MHz、通道数均为 4、最高实时采样率均为 1GSa/s。
	信号发生器 UTG4202A	是德科技 33622A、固纬 MFG-2220HM	是	普源精电 DG4202	是	是。优利德、普源精电、台湾固纬产品采样率均为 500MSa/s、最高输出频率均为 200MHz、通道数均为 2，是德科技信号发生器产品采样率最低为 1GSa/s，高于其他竞品，通道数与其他产品一致。
温度与环境类产品	红外测温仪 UT301C+	FLUKE MT4MAX+	是	华盛昌 DT880H	是	是。红外测温仪主要技术指标为距离与光点尺寸比 (D:S)，进行对比的产品 D:S 均为 10:1 左右。
电力及高压类产品	绝缘电阻测试仪 UT516B	FLUKE 1555KIT	是	无	是	是。进行对比的产品最高输出测试电压均为 10kV 左右。

为体现公司产品与行业先进性水平比较情况，公司在《招股说明书》“第六节 业务和技术”之“二、发行人所属行业的基本情况”之“（五）与同行业可比公司在经营情况、市场地位、技术实力、衡量核心竞争力的关键业务数据、指标等方面的比较情况”之“3、产品质量参数指标对比”对主要产品的核心指标补充披露如下：

“（1）主要产品核心指标的最高水平比较

公司主要产品核心指标的最高技术水平与竞争对手对比情况如下：

产品线	产品名称	核心指标	公司最高水平	中国大陆竞争对手最高水平	全球竞争对手最高水平
电子电工类产品	手持式万用表产品	显示计数	60000	55000	55000
	钳形表产品（非泄露和柔性线圈）	测量电流	2500A	2000A	2000A
测试仪器	示波器	8bit 模拟带宽	1GHz	2GHz	110GHz
	信号发生器（非 RF 信号发生器）	采样率	2.5GS/s	2.4GSa/s	120GS/s
		最高输出频率	600MHz	500MHz	45GHz
	台式万用表 ³	显示位数	5 1/2	6 1/2	8 1/2
温度与环境类产品	红外测温仪	测量最高温度	1550℃	2200℃	3200℃
	红外热成像仪	分辨率	256x192	1024x768	1024x768
电力及高压类产品	绝缘电阻测试仪	输出电压	12kV	20kV ^注	30kV

注：目前高压绝缘电阻测试仪主要为电力配套厂家在设计生产

目前，公司手持式万用表、钳形表（非泄露和柔性线圈）等产品的技术水平在行业内具有较强的竞争力。信号发生器（非 RF 信号发生器）的技术水平在国内市场具有竞争力，但是较国外领先水平存在较大差距。示波器、台式万用表、红外测温仪、红外热成像仪的技术水平较国内最高水平仍存在一定差距，

³ 手持式万用表与台式万用表主要区别如下（1）形态差异：手持式万用表为便携性产品，通过电池供电；台式万用表为台式，体积较手持式万用表要大，主要在固定场所使用，通过电源供电。（2）性能差异：手持式万用表精度普遍在 4 1/2 及以下，台式万用表精度可以达到 5 1/2 及以上；手持式万用表数据接口较少，台式万用表数据接口更加丰富，包括创口、USB 和网口等。（3）主要应用领域差异：手持式万用表主要用于维修、DIY、研发等；台式万用表主要用于工厂生产线、科研及教学等。（4）技术难度差异：由于台式万用表结构更加复杂，精度更高，所以技术难度较手持式万用表要高。综上，公司将两者划分为不同产品线，手持式万用表属于电子电工测量仪表产品线，台式万用表属于测试仪器产品线。

较国外领先水平存在较大差距。”

2、进行万用表、钳形表、示波器、绝缘电阻测试仪等产品的参数比较时未选择华盛昌、台湾固纬同类产品的原因，是否存在选择性选取对标产品的情形

公司进行万用表、钳形表、示波器、信号发生器、绝缘电阻测试仪等产品的参数比较时未选择华盛昌、台湾固纬同类产品的原因如下：

产品线	产品名称	未选择华盛昌的原因	未选择固纬的原因
电子电工类产品	万用表产品 UT181A	华盛昌以 ODM 为主，报告期内，ODM 业务收入占比均在 85% 以上；且以境外市场为主，报告期内境外收入占比在 90% 以上，其在国内自主品牌产品收入占比较低。	台湾固纬万用表由优利德等厂商代工，福禄克为全球万用表领导品牌，产品竞争力优于台湾固纬，具有代表性。
	钳形表产品 UT213B	胜利在中国大陆电子电工测试仪表市场具有较高知名度，具有代表性。	福禄克为全球钳形表领导品牌，产品竞争力优于台湾固纬，具有代表性。
测试仪器	示波器 UPO2104CS	国内示波器、信号发生器产品，普源精电居于领先地位，具有代表性。华盛昌未生产示波器及信号发生器产品。	泰克示波器产品在全球居于领先地位，产品竞争力优于台湾固纬，具有代表性。
	信号发生器 UTG4202A		是德科技信号发生器产品在全球居于领先地位，产品竞争力优于台湾固纬，具有代表性。
电力及高压类产品	绝缘电阻测试仪 UT516B	华盛昌绝缘电阻测试仪产品电压量程最高为 5,000V，无 10,000V 以上的产品	台湾固纬无同类产品

综上，公司不存在选择性选取对标产品的情形。

为了更全面的与同行业主流产品进行比较，公司补充选择华盛昌、台湾固纬的对标产品进行比较，并在《招股说明书》“第六节 业务和技术”之“二、发行人所属行业的基本情况”之“（五）与同行业可比公司在经营情况、市场地位、技术实力、衡量核心竞争力的关键业务数据、指标等方面的比较情况”之“3、产品质量参数指标对比”进行补充披露如下：

“产品选择如下表所示：

产品线	产品名称	对标产品	选择原因
电子电工类产品	万用表产品 UT181A	FLUKE 289C、胜利 VC189A、华盛昌 DT-9987	公司万用表代表产品

产品线	产品名称	对标产品	选择原因
	钳形表产品 UT213B	FLUKE 302+、胜利 VC6056B、 华盛昌 DT-9180	公司钳形表代表性产品
测试仪器	示波器 UPO2104CS	泰克 DPO2104B、普源精电 DS1104ZPlus、固纬 GDS-1104B	公司荧光示波器代表性产品
	信号发生器 UTG4202A	是德科技 33622A、普源精电 DG4202、固纬 MFG-2220HM	公司信号发生器代表产品
温度与环境类产品	红外测温仪 UT301C+	FLUKE MT4MAX+、华盛昌 DT880H	公司具有代表性的红外测温仪产品
电力及高压类产品	绝缘电阻测试仪 UT516B	FLUKE 1555KIT	公司高端绝缘电阻测试仪产品

”

“ (3) 电子电工类产品

公司电子电工类产品主要为万用表和钳形表，与竞争对手对标产品主要技术参数对比如下表：

公司万用表的代表产品为 UT181A，竞争对手 FLUKE 的对标产品为 FLUKE 289C、胜利的对标产品为 VC189A、华盛昌的对标产品为 DT-9987。

公司名称	对比指标释义	优利德	FLUKE	胜利	华盛昌	优利德技术优势描述
万用表型号		UT181A	FLUKE 289C	VC189A	DT-9987	
京东旗舰店价格（元）			3,509	4,955	1,980	无网上销售价格
安规等级	用于判断电子电工仪器仪表所属的最高的“安全区域”，分为 CAT I、CAT II、CAT III和 CAT IV 四类：CAT I 的应用场景一般为电子设备；CAT II 的应用场景一般为单相插座连接的负载；CAT III 的应用场景一般为三相分布式环境，包括单项商业照片用电；CAT IV 的应用场景一般为公用电力连接处的三相线路及任何室外导体；	CAT III 1000V CAT IV 600V	CAT III 1000V CAT IV 600V	CAT III 1000V CAT IV 600V	CAT III 1000V CAT IV 600V	-
抗雷击脉冲	为瞬态过压测试指标，抗雷击脉冲电压等级越高，产品安全性能越强。	8kV	8kV	无	8kV	UT181A 产品采用了公司特有的过压及脉冲保护保护技术，可实现 8kV 抗雷击脉冲，与 FLUKE 289C、华盛昌 DT-9987 一致。
EMC 等级	仪表在传导、辐射等电磁骚扰的影响下，不应损坏或受到实质性影响，具体判断标准为是否	符合 EN 61326-1:2013 要求	符合 EN 61326-1:2013 要求	无标准	符合 EN61326-1:2013 要求	UT181A、FLUKE 289C、华盛昌 DT-9987 符合 EN 61326-1:2013，可以在高频信号

	满足 IEC61326-1 标准					干扰场合下使用。
最大显示	是指量程的最大值，即仪表显示位数越高，测量读数值越大，产品性能越强	60,000	50,000	55,000	50,000	UT181A 产品采用了公司的高效的采样及数字信号处理技术，可实现最大 60,000 位显示，领先对标产品；产品的 ACV 最高精度达到±0.3%，与 FLUKE 289C 一致。
ACV 最高精度	ACV 最高精度是指交流电压测量的最高精确度，ACV 最高精度值越小，误差越小，测量精度越高	±0.3%	±0.3%	±0.5%	±0.4%	
IP 等级	IP 等级指产品的防水、防尘等级指标，IP 等级越高，产品的防水、防尘能力越强	IP65 等级	无 IP 等级	IP65 等级	IP67 等级	UT181A 可在潮湿、粉尘的环境领域中使用
趋势图捕获功能	此项功能是指仪表产品可将变化的信号或无人值守的情况下，将现场的信号变化状况记录下来，能够记录连续数据的趋势图捕获功能	有	有	无	有	UT181A 可以连续记录数据，具有趋势图捕获功能，以图形趋势记录所测量的数据，同时可以显示时间间隔和事件数据，用户可以快速了解信号动态，如漂移和短时脉冲等参数。

由上表可知，公司该系列的万用表在安全保护技术、EMC 等级方面与 FLUKE、华盛昌相当，在最大显示位数、ACV 最高精度等采样及数字信号处理技术指标方面较对标产品具有优势，同时具有较好的应用性。

钳形表产品 UT213B 的主要对标产品为 FLUKE 302+、胜利 VC6056E、华盛昌 DT-9180，其产品性能对比分析如下表：

公司名称	对比指标释义	优利德	FLUKE	胜利	华盛昌	优利德技术优势描述
钳形表型号		UT213B	FLUKE 302+	VC6056E	DT-9180	
京东旗舰店价格（元）		328	499	312	主要供欧洲产品，无网上销售价格	-
安规等级	同上	CAT III 600V	CAT III 600V	CAT III 600V	CAT II 1000V CAT III 600V	-

抗雷击脉冲	同上	6kV	6kV	无	6kV	UT213B 产品采用了公司特有的过压及脉冲保护保护技术, 可实现 6kV 抗雷击脉冲, 与 FLUKE 302+、 华盛昌 DT-9180 一致。
EMC 等级	同上	符合 EN 61326-1:2013 要求	符合 EN 61326-1:2013 要求	无标准	符合 EN 61326-1:2013 要求	UT213B 和 FLUKE 302+、 华盛昌 DT-9180 可以在高频信号干扰场合下使用。
ACA 最高精度	同上	±1.2%	±1.5%	±2.5%	±2.5%	UT213B 产品采用了公司的高效的采样及数字信号处理技术, 可实现 ACA±1.2%的最高精度, 领先对标产品。
DCV 最高精度	DCV 最高精度是指直流电压测量的最高精确度, DCV 最高精度值越小, 误差越小, 测量精度越高	±0.8%	±1.0%	±0.5%	±0.5%	

由上表可知, 公司该系列的钳形表在安全保护、EMC 等级方面与 FLUKE、**华盛昌**相当, 在 **ACA 最高精度**指标方面较对标产品具有优势。

(4) 测试仪器类产品

公司的测试仪器类产品主要为示波器, UPO2104CS 是公司荧光示波器销量最大的产品, 与竞争对手主要技术参数对比如下表:

公司名称	对比指标释义	优利德	泰克	普源精电	台湾固纬	优利德技术优势描述
示波器		UPO2104CS	DPO2014B	DS1104Z Plus	GDS-1104B	
京东旗舰店价格 (元)		4,048	17,240	3,999	7,840	-
模拟带宽	模拟带宽是示波器的首要指标, 示波器的模拟带宽越高, 能够测量模拟信号的频率就越高, 相应地示波器的档次也越高。	100MHz	100MHz	100MHz	100MHz	-

公司名称	对比指标释义	优利德	泰克	普源精电	台湾固纬	优利德技术优势描述
示波器		UPO2104CS	DPO2014B	DS1104Z Plus	GDS-1104B	
通道数量	通道数量决定了示波器能够同时测量的信号数量，通道数越多，用户就能进行越多通道信号的同时测量	4	4	4	4	-
最高实时采样率	最高实时采样率决定了示波器采集信号的速度，实时采样率越高，则采集信号的速度就越快，就越能测量更高频率的信号。	1GSa/s	1GSa/s	1GSa/s	1GSa/s	-
最大存储深度	存储深度越大则示波器能够存储的采样点数就越多，记录存储信号波形长度就更长，更便于用户分析波形参数。	28Mpts	1Mpts	24Mpts	10Mpts	应用公司的发明专利（一种三维波形实时显示方法和系统），UPO2104CS 能够实现 28Mpts 的最大存储深度及 50,000wfms/s 的最高波形捕获率，领先对标产品。存储深度大能存储更多的波形细节，在波形正常显示和展览显示时更多的波形特性能提供给用户分析；波形捕获率高能获得更多波形瞬时特性，对用户分析波形异常提供有利的依据。
最高波形捕获率	波形捕获率决定了示波捕获波形的速度，波形捕获率越高，则捕获波形的速度越快，更便于用户侦测“出现几率较少、出现时间较短”的异常信号。	50,000wfms/s	5,000wfms/s	30,000wfms/s	50,000wfms/s	
双时基独立可调	具备双时基独立可调功能的示波器，更方便用户观测频率差异较大的被测信号的波形细节，进而能对复杂信号进行更有效的分析。	支持	不支持	不支持	不支持	应用公司的发明专利（双时基数字存储示波器），UPO2014CS 具备四通道独立时基可调功能。该技术解决了复杂信号波形应用场合中频率差异较大的被测信号难以有效采集及显示的问题，进而能对复杂信号进行更有效的分析。

通过上述对比可知，在 100MHz 的产品档次，公司核心技术指标模拟带宽、通道数和采样率与泰克、普源、固纬相当，在存储深度指标则要优于竞争对手，波形捕获率指标与台湾固纬相当，优于其他竞争对手，并且公司产品拥有独立时基可调的特性。

公司信号发生器产品与竞争对手主要技术参数对比如下表：

公司名称	对比指标释义	优利德	是德科技	普源精电	台湾固纬	优利德优势指标技术方案描述
------	--------	-----	------	------	------	---------------

信号发生器		UTG4202A	33622A	DG4202	MFG-2220HM	
京东旗舰店 价格（元）		14,520	61,590	12,800	9,980 [*]	-
采样率	采样率决定了输出信号的频率带宽和保真度，采样率越高，则输出信号的频率带宽越宽，信号的保真度越高。	500MSa/s	1 GSa/s	500MSa/s	500MSa/s	-
最高输出频率	最高输出频率是信号源的关键指标，信号源的最高输出频率越高，信号源的性能越强。	200MHz	120MHz	200MHz	200MHz	-
通道数	通道数决定了能够同时输出信号的数量，通道数越多，用户就能实现越多通道信号的同时输出。	2	2	2	2	-
垂直分辨率	垂直分辨率越高，则 DAC（数模转换器）的位数就越高，输出波形的幅度精度就越高。	16bits	14 bits	14 bits	14bits	UTG4202A 采用高位宽的 DAC 器件，得到更优的信号质量。
方波	方波的输出频率越高，越能满足用户对方波输出频率的需求，市场应用的范围越广。	1μHz 至 60MHz	1 μHz 至 100 MHz	1μHz 至 60MHz	1 μ Hz 至 60MHz	UTG4202A 使用“一种宽频率连续可调的脉宽波数字产生方法及系统”的专利技术（第二十届中国专利优秀奖）提高了相位分辨率，使得最终输出的重组脉冲波的边沿低抖动，将处理的脉冲波数字信号进行数模转换，得到的高质量模拟信号。
脉冲波	脉冲波的输出频率越高，越能满足用户对脉冲波输出频率的需求，市场应用的范围越广。	1μHz 至 60MHz	1 μHz 至 100 MHz	1μHz 至 50MHz	1 μ Hz 至 40MHz	
脉冲波边沿最小	脉冲波边沿最小时间越小，输出脉冲波的波形质量就越高。	4.2ns	2.9ns	5ns	6ns	

注：该价格为淘宝店铺查询价格

通过上述对比可知，公司信号发生器产品 UTG4202A 的主要性能与普源精电 DG4202、固纬 MFG-2220HM 相当，与是德科技 33622A 相比，采样率较低。

（5）温度与环境类产品

公司温度与环境类产品主要为红外测温产品和红外热像仪，公司红外测温产品与竞争对手主要技术参数对比如下表：

公司名称	对比指标释义	优利德	FLUKE	华盛昌	优利德技术优势描述
红外测温产品		UT301C+	MT4 MAX+	DT880H	
市场售价(元)		365	480	348	
测温范围	红外测温仪温度范围应满足检定所需的温度范围内且在其全部测温范围内, 均不应超过其最大允许误差; 目前最大范围为-50℃到3000℃。测温范围越宽, 产品性能越强。	-32℃~600℃	-30℃~400℃	-50℃~500℃	-
精度	以正负误差值作为精度判断标准, 正负值越小, 精度越高	±1.5℃或读数的±1.5%, 取较大值	±1.5℃或读数的±1.5%, 取较大值	±1.5℃或读数的±1.5%, 取较大值	公司开发的线性化信号处理技术, 能够实现对传感器的输出数据进行算法处理和算法补偿, 令测量数据在测量范围内呈现线性效果。应用该技术生产的 UT301C+ 在测量精度上与 FLUKE MT4 MAX+ 产品相当, 在重复精度、距离与光点尺寸比及响应时间等技术指标优于对标产品。
重复精度	重复精度的绝对值越小, 产品的性能越强	读数的±0.7% 或±0.7℃, 取较大值	读数的±0.8% 或±1.0℃, 取较大值	读数的±1.0% 或±1.0℃, 取较大值	
距离与光点尺寸比(D:S)	距离与光点尺寸比(D:S)即指红外测温仪测量距离与该距离视场直径的比; DS比越高, 产品性能强。	12:1(在能量为95%时计算所得)	10:1(在能量为90%时计算所得)	10:1(在能量为90%时计算所得)	
响应时间	响应时间表示红外测温仪对被测温度变化的反应速度, 响应时间越短, 产品的性能越强	<250ms(读数的95%)	<500ms(读数的95%)	<1s	
电磁兼容性	红外测温仪预期使用在规定的电磁环境中, 以是否满足CE认证要求作为判断标准	EN61326-1:2013 EN61326-2-3:2013	EN61326-1:2013 EN61326-2-3:2013	EN61326-1:2013 EN61326-2-3:2013	-

公司的中端红外测温产品在距离与光点尺寸比、精度、测温范围等指标与 FLUKE 相当, 在测量重复精度和响应时间上具有优势。

(6) 电力及高压类产品

公司的电力及高压类产品主要为绝缘电阻测试仪, 公司绝缘电阻测试仪产品与竞争对手主要技术参数对比如下表:

公司名称	对比指标释义	优利德	FLUKE	优利德技术优势描述
------	--------	-----	-------	-----------

绝缘电阻测试仪		UT516B	FLUKE 1555KIT	
价格		39,999 元 (京东旗舰店)	37,411 元 (京东旗舰店)	-
最高输出测试电压	以标称电流加载测量设备时，测量设备端子之间的恒定电压输出，恒定电压输出值越高，产品性能越强	12,000V	10,000V	最高输出电压与 FLUKE 相当
可设步进电压	用程序方法实现输出电压可多点或步进调节功能	各量程的 10% 步进	含 1,000V 以下以 50V 步进，1,000V 以上 100V 步进	UT516B 使用公司的可设步进电压技术（一种支持任意点输出电压的绝缘电阻测量方法及测量装置-第 21 届国家专利优秀奖），可选择输出电压，可实现产品粗调 6 个量程，细调为每个量程 10% 步进调节，丰富了用户电压选择范围。
短路电流	输出端与取样端短路时，绝缘电阻测试仪能够输出的最大电流值，短路电流的输出值越高，产品性能越强	小于 5.0mA	小于 2.0mA	该指标保护电路不会被高压大电流冲击而引起损坏，UT516B 短路电流更高。

公司的绝缘电阻测试产品的可设步进电压及短路电流等关键技术指标优于对标产品。”

3、部分产品性能与对标产品相当或超过对标产品但产品价格存在较大差异的原因及合理性

公司万用表、钳形表、红外测温产品价格对比分析如下表所示：

万用表	公司名称	优利德	FLUKE	胜利
	型号	UT181A	FLUKE 289C	VC189A
	市场售价（元）	3,509	4,955	1,980
钳形表	公司名称	优利德	FLUKE	胜利
	型号	UT213B	FLUKE 302+	VC6056E
	市场售价（元）	328	499	312
红外测温产品	公司名称	优利德	FLUKE	华盛昌
	红外测温产品	UT301C+	MT4 MAX+	DT880H
	市场售价（元）	365	480	348

优利德选取的万用表、钳形表、红外测温产品性能与 FLUKE 相当，但是价格较 FLUKE 分别低 29.2%、34.3%、24.0%，主要原因为：FLUKE 为全球领先的测试测量仪器仪表企业，其产品具有较高的品牌溢价。

公司示波器、信号发生器产品价格对比分析如下表所示：

示波器	公司名称	优利德	泰克	台湾固纬	普源精电
	型号	UPO2104CS	DPO2014B	GDS-1104B	DS1104Z Plus
	京东旗舰店价格（元）	4,048	17,240	7,840	3,999
信号发生器	公司名称	优利德	是德科技	台湾固纬	普源精电
	型号	UTG4202A	33622A	MFG-2220HM	DG4202
	京东旗舰店价格（元）	14,520	61,590	9,980 ^注	12,800

注：该价格为淘宝店铺查询价格

优利德示波器 UPO2104CS 性能与泰克 DPO2014B、台湾固纬 GDS-1104B 相当，但是价格为泰克 23.5%、台湾固纬的 51.6%，销售价格与普源精电相当；信号发生器 UTG4204A 性能略低于是德科技 33622A，价格为是德科技

23.6%，销售价格高于台湾固纬，与普源精电相当。优利德示波器销售价格低于泰克、台湾固纬，信号发生器销售价格低于是德科技主要原因为：国内测试仪器产品主要集中于中低端产品，高端产品尚无突破，泰克、是德科技均为全球领先的测试仪器厂商，其产品具有很高的品牌溢价，台湾固纬则为全球测试仪器中高端品牌。优利德等中国大陆厂商为拓展市场份额，选择具有竞争性的产品定价策略。

综上所述，公司部分产品性能与对标产品相当或超过对标产品但产品价格存在较大差异具有合理性，符合目前全球电子测试测量仪器仪表产业的竞争格局。

（二）海外主要销售国政府关于仪器仪表的认证标准、程序、周期、有效期限等，发行人是否存在未取得相关产品认证而进行销售的情形，若存在，请结合销售国的相关规定及境外律师的意见，分析是否存在受到处罚或停止销售等风险，对发行人业务开展的具体影响。

1、海外主要销售国政府关于仪器仪表的认证标准、程序、周期、有效期限等规定

报告期内，公司在美国、欧盟、巴西、俄罗斯、瑞士、巴基斯坦、哥伦比亚、墨西哥、阿根廷、土耳其和秘鲁的销售收入占海外销售收入的 78.91%，上述国家或地区为公司的海外主要销售国，其他国家在报告期内的销售金额较小、分布较为零散，因此未纳入海外主要销售国的范围。

针对海外主要销售国，公司取得了当地客户关于产品认证事项的认可，上述客户报告期内的收入合计占公司海外主要销售国收入的比重为 74.97%，占公司境外销售收入的比重为 59.16%，具体情况如下：

编号	客户名称	客户类型	海外主要销售国	报告期收入合计(万元)
1	KLEIN TOOLS INC.	ODM	美国	14,506.15
2	CEI CONRAD ELECTRONIC INTL (HK) LTD.	ODM	欧盟	4,573.76
3	MINIPA DO BRASIL LTDA.	ODM	巴西	3,504.60
4	ECM Industries LLC	ODM	美国	695.80
5	KLEIN TOOLS DE MEXICO S.DE R.L DE C.V	ODM	墨西哥	465.49

编号	客户名称	客户类型	海外主要销售国	报告期收入合计 (万元)
6	LECHPOL ELECTRONICS SPOLKA Z OGRANICZONA	境外经销	欧盟	4,400.62
7	TIPA SPOL S.R.O.	境外经销	欧盟	2,075.03
8	TECO ASIA LIMITED	境外经销	瑞士	1,873.53
9	Sarwar Electronics,	境外经销	巴基斯坦	1,680.94
10	L.O. ELECTRONICS S.A.C.	境外经销	秘鲁	1,016.64
11	ELECTROCOMPONENTES SA	境外经销	阿根廷	827.97
12	IMPORTRONIC S.A.	境外经销	哥伦比亚	954.39
13	AG ELECTRONICS (HK) LTD.	境外经销	墨西哥	821.91
14	ILETIM ELEKTRIK M	境外经销	土耳其	797.02
15	EASTERN INTERNATIONAL LOGISTICS (HK) LIMITED	境外经销	俄罗斯	225.98
16	Southwire Company, LLC	ODM	美国	5,445.49
17	Harbor Freight Tools	ODM	美国	616.12
18	ORIENT DIRECT INC	境外经销	美国	83.85
19	GLOBAL TEST SUPPLY	ODM	美国	120.64
20	Ghost Technology Inc	ODM	美国	34.77
21	Kjell & Co Elektronik AB	境外经销	欧盟	599.68
22	CLAS OHLSON AB	境外经销	欧盟	437.47
23	VITACOM ELECTRONICS SRL	境外经销	欧盟	488.08
24	Z-EL D. O. O.	境外经销	欧盟	366.31
25	LEMONA ELECTRONICS	境外经销	欧盟	361.45
26	Robert Bosch Power Tools GmbH	ODM	欧盟	611.60
27	JULA POSTORDER AB	境外经销	欧盟	287.19
28	AQUARIO COMERCIO DE ELECTRONICA SA	境外经销	欧盟	188.63

编号	客户名称	客户类型	海外主要销售国	报告期收入合计(万元)
29	PASAT ELEKTRONIK OOD	境外经销	欧盟	210.38
30	Elimex Engineering Ltd			
31	VASSILIS A. GETSOS (MEGA EL)	境外经销	欧盟	159.10
32	KAMIC INSTALLATION AB	境外经销	欧盟	134.27
33	RATANAS LIMITED	境外经销	欧盟	60.51
34	Eleshop B. V.	其他客户	欧盟	62.67
35	Chauvin Arnoux	ODM	欧盟	29.19
36	LONG XIANG IMPORT. EXPORT. SL	境外经销	欧盟	2,636.03
37	SUCONEL S. A.	境外经销	哥伦比亚	525.16
38	Teknik Ticaret-Tayyip Gunay	境外经销	土耳其	597.26
39	YAKOVLEFF ELECTRONICS LTD	境外经销	俄罗斯	726.04
40	INTERFORWARD (LLC)	其他客户	俄罗斯	112.89
41	DIGITAL CORPORACION PERUANA S. A. C.	其他客户	秘鲁	69.12

根据上述客户的确认函、第三方认证机构的确认函以及网络公开渠道查询，公司海外主要销售国关于仪器仪表的认证标准、程序、周期、有效期限等的主要规定如下：

国家/地区	认证标准	相关规定	程序	周期	有效期限
美国	FCC	根据 Electronic Code of Federal Regulations, Title 47. Telecommunication-Chapter I Federal Communications Commission, 电子电器设备进入美国市场须取得 FCC 认证。但是针对数字测量产品，可以参照豁免条款 Title 47 §15.103 Exempted devices 中提到的用于工业、商业、医疗的数字测试设备可以豁免。	发行人提供资料及样机→认证机构进行检验测试、资料审核→认证合格→发证	1个月	无限期
	ETL	产品进入美国市场，根据美国 Occupational Safety and Health Act: Chapter 13-General duties of manufacturers and suppliers.厂商可自行选择 ETL、UL 或 cTUVus 等产品安全认证，非强制要求。	发行人提供资料及样机→认证机构进行检验测试、资料审核→认证合格→发证	2个月	无限期
	UL				
	cTUVus				

国家/地区	认证标准	相关规定	程序	周期	有效期
欧盟	CE	根据欧盟议会和欧盟理事会 No 768/2008/EC 决定，电子电器设备进入欧洲市场须符合 CE 相关指令要求，公司生产的电子测量测试仪器仪表产品根据产品具体属性，分别适用 CE-EMC、CE-LVD、CE-RoHS、CE-RED 的具体指令要求。	发行人提供资料及样机→认证机构进行检验测试、资料审核→认证合格→发证	2 个月	无限期
	GS	以德国产品安全法(GPGS)为依据，按照欧盟统一标准 EN 或德国工业标准 DIN 进行检测的一种自愿性认证。	发行人提供资料及样机→认证机构进行检验测试、资料审核→认证合格→发证	2 个月	无限期
	PAHs	电子电器产品进入德国市场，厂商根据客户需求自愿选择是否依据德国标准 AfPS GS 2019: 01 PAK 进行 PAHs 检测。	发行人提供资料及样机→认证机构进行检验测试、资料审核→认证合格→发证	2 个月	无限期
<p>巴西、俄罗斯、瑞士、巴基斯坦、哥伦比亚、墨西哥、阿根廷、土耳其和秘鲁：根据当地客户确认，无强制认证要求。</p> <p>CE、ETL、UL 等认证或注册在国际上的认可度较高，例如公司产品取得 CE 认证后，在瑞士等欧洲国家也可自由进入当地市场；取得 ETL/UL 认证后，在墨西哥、加拿大等北美国家和地区也可自由进入当地市场。</p>					

认证程序基本相同，为发行人提供资料及样机→认证机构进行检验测试、资料审核→认证合格→发证，认证周期根据产品、认证机构等实际情况稍有不同，一般不超过两个月，且产品认证通过后在标准不变的情况下为长期有效。

2、发行人是否存在未取得相关产品认证而进行销售的情形

根据海外主要销售国客户的确认，如其销售了未取得所需认证的优利德产品，则可能被相关主管部门处以禁止销售、没收违法所得、判处罚金、被要求召回产品、赔偿消费者损失等处罚措施。因此，客户从公司进口产品前要求该产品取得销售所在地的仪器仪表认证，满足所必需的法律法规要求、国家、行业及地方标准规范，不会从公司购买未取得所需认证的产品。

公司根据产品进口国的政策及当地客户的具体要求，办理了产品的相关认证，销往海外主要销售国的产品均已通过严格的质量、安全等相关认证、检测，符合当地法律法规要求、国家、行业及地方标准规范要求的认证标准。

报告期内，公司及海外主要销售国客户不存在因销售由公司生产的产品而被销售地所在国家（地区）监管部门禁止销售、没收违法所得、判处罚金、要求召回、赔偿消费者损失、实施处罚、采取监管措施或提起诉讼的情形，未因产品质量或认证问题被消费者或第三方投诉或提起诉讼。公司严格按照该等客

户合同的约定履行义务，不存在违约行为，不存在任何法律争议或潜在纠纷。

认证机构深圳天祥质量技术服务有限公司广州分公司⁴（ITS）、东莞市信测科技有限公司⁵（EMTEK）、莱茵技术监护（深圳）有限公司（TUV）⁶向公司出具了《确认函》，确认公司在美国/欧盟销售的仪器仪表产品已取得满足当地法律法规、国家、行业及地方标准规范要求的相关认证。

综上，公司在海外主要销售国不存在未取得相关产品认证而进行销售的情形。

3、控股股东、实际控制人关于公司海外销售产品认证的承诺

公司控股股东、实际控制人关于海外销售产品认证事项已出具承诺：“若发行人及其直接或间接控制的企业因在海外销售未取得相关认证的产品，使发行人及其直接或间接控制的企业存在受到处罚或停止销售等风险，本企业/本人将及时采取有效措施，包括但不限于协助安排取得相关产品认证等，促使各相关企业的海外业务持续正常进行，以减轻或消除不利影响；若发行人及其直接或间接控制的企业因在海外销售未取得相关认证的产品，被有关政府主管部门要求停止销售、召回产品或以任何形式进行处罚或被要求承担任何形式的法律责任，或因海外销售产品认证问题的整改而发生的任何损失或支出，本企业/本人愿意承担发行人及其直接或间接控制的企业因前述停止销售、召回产品或受处罚或承担法律责任而导致、遭受、承担的任何损失、损害、索赔、成本和费用，使发行人及其直接或间接控制的企业免受损害。

此外，本企业/本人将支持发行人及其直接或间接控制的企业向相关方积极主张权利，以在最大程度上维护及保障发行人及其直接或间接控制的企业的利益。”

⁴ 深圳天祥质量技术服务有限公司广州分公司：隶属于 Intertek 天祥集团（ITS），ITS 于 2002 年 5 月在伦敦证券交易所上市，为全球领先的全面质量保障服务机构，以其公认的专业、质量和诚信享誉全球，ITS 也是第一家进入中国的国际商业检验机构。

⁵ 东莞市信测科技有限公司：隶属于深圳信测标准技术服务股份有限公司（EMTEK），EMTEK 成立于 2000 年，是国内首家商业运营的第三方检测机构，获得了中国 CNAS、CMA、CQC，美国 A2LA、NVLAP、FCC、CPSC、TSCP，加拿大 IC、CSA，德国 TUV，日本 VCCI 等认可资质，是国家 AQSIQ 认定的进出口商品检验鉴定机构，是国际电工委员会 IEC 认定的 CB 全球认证实验室。

⁶ 莱茵技术监护（深圳）有限公司：隶属于德国莱茵 TUV 集团（TUV Rheinland），TUV 集团成立于 1872 年，为“德国制造”提供质量保证，是一家国际领先的技术服务供应商，拥有遍布全球的服务网络。

【中介机构核查】请发行人律师对说明的第（2）项进行核查并发表明确意见

【核查程序】

1、取得并查阅了发行人的海外客户收入明细，根据报告期内发行人产品的境外销售收划定了海外主要销售国及主要海外销售客户的范围；

2、通过网络公开渠道查询海外主要销售国政府关于仪器仪表认证事项的相关规定，并与发行人客户及 ITS\EMTEK\TUV 机构确认的认证规定进行比对，核查是否存在差异；

3、取得发行人提供的海外销售产品的认证清单、认证证书或检测报告以及客户出具的认证《确认函》进行交叉复核，核查是否存在应当办理认证而发行人未取得的情形；

4、取得发行人海外主要销售国客户的销售合同，对其进行访谈并制作了访谈纪要，复核发行人产品的认证事项、产品质量、诉讼及纠纷等情况；

5、在美国、欧盟、巴西、俄罗斯、瑞士、巴基斯坦、哥伦比亚、墨西哥、阿根廷、土耳其和秘鲁分别选取了客户代表，取得并查阅了前述海外主要销售国客户出具的《确认函》，对在当地销售的发行人产品是否需要取得认证进行了确认；

6、取得并查阅了认证机构出具的关于发行人产品认证事项的《确认函》，按照产品型号逐项确认了海外主要销售国政府关于仪器仪表的认证标准、程序、周期、有效期限、依据条文等情况；

7、取得并查阅了发行人对主要销售国范围、认证标准、程序、周期、有效期限、依据条文的说明；

8、对发行人技术中心副总监进行访谈并制作了访谈纪要，对发行人海外主要销售国、产品认证取得情况、处罚或纠纷情况进行了确认了解；

9、取得并查阅了发行人控股股东及实际控制人出具的海外销售产品认证的承诺函。

【核查结论】

经核查，发行人律师认为：发行人在海外主要销售国不存在未取得相关产品认证而进行销售的情形。

6. 关于市场竞争状况

招股说明书披露，（1）在测量测试仪器仪表具体应用行业的政策鼓励下，测量测试仪器仪表沿着高端化、精密化、智能化的方向实现产业升级，并推动行业的规模化集中；（2）中国仪器仪表产业在传统产业应用和中低端产品具备较强竞争力，并在一些高端仪器仪表设备研发生产上取得了突破，但是国外企业在高技术领域和中高端产品仍具有优势；（3）招股说明书关于发行人竞争劣势、市场竞争格局等内容的披露不够充分，部分数据为2017、2018年的数据。

请发行人披露：（1）测量测试仪器仪表行业“规模化集中”的具体体现，发行人各主要产品所处细分市场的竞争格局及市场份额情况；（2）结合发行人产品的市场地位、技术水平、同行业可比公司的比较情况等，客观充分披露竞争劣势；（3）更新招股说明书中的相关数据。

请发行人说明：（1）中国仪器仪表产业在传统产业应用、中低端产品竞争力、高端产品突破、与国外企业相比存在的差距和瓶颈等方面的具体情况，并结合发行人产品在低中高端产品中的分布情况及与国外企业相关产品存在的技术差距、拟采取的应对措施等，充分分析发行人产品的竞争力；（2）发行人为“亚洲知名且规模较大的仪器仪表公司之一”是否有充分的表述依据，若否，请删除相关表述。

【问题回复】

【补充披露部分】

（一）测量测试仪器仪表行业“规模化集中”的具体体现，发行人各主要产品所处细分市场的竞争格局及市场份额情况

1、测量测试仪器仪表行业“规模化集中”的具体体现

公司在《招股说明书》“第六节 业务和技术”之“二、发行人所属行业的基本情况”之“（二）行业主管部门、行业监管体制、行业主要法律法规政策”之“2、行业主要法律法规政策”之“（2）行业主要政策”补充披露：

“测试测量仪器仪表行业属于仪器仪表大行业下的细分行业，在多个战略新兴产业具有广泛的应用。一方面，近年来国务院及发改委、工信部等相关部委陆续出台了多项具体产业政策鼓励支持测量测试仪器仪表行业发展；另一方面，在测量测试仪器仪表具体应用行业的政策鼓励下，测量测试仪器仪表沿着高端化、精密化、智能化的方向实现产业升级，并推动行业的规模化集中。2016年6月，中国仪器仪表行业协会发布了《仪器仪表行业“十三五”发展规划建议》中约定，仪器仪表行业“十三五”期间任务目标包括“5. 引导行业优势企业通过联合、重组更好地整合行业资源，提升行业集中度，进一步改善整体产业生态；积极培育大型龙头企业；加强行业专业化分工协作；加快行业制造过程信息化步伐，夯实企业管理和行业发展基础，提升整体竞争力。”

在《招股说明书》“第六节 业务和技术”之“二、发行人所属行业的基本情况”之“（三）所属行业在新技术、新产业、新业态、新模式等方面近三年的发展情况和未来发展趋势，发行人取得的科技成果与产业深度融合的具体情况”之“1、仪器仪表行业整体发展概况”之“（1）全球仪器仪表发展概况”补充披露：

“……测试测量仪表行业的终端用户以工程师为主，对于专业工具产品具有使用惯性，因此国际行业巨头的在夯实技术、品牌及渠道基础之上，不断通过并购整合等方式，丰富产品线，致力于为客户提供“一站式测量服务”，进而提升公司营收规模。以测试测量仪器仪表行业领先厂商福迪威集团为例，其通过不断并购，拥有福禄克、泰克等 22 家专业子公司，2019 年度，公司营业收入达 73.20 亿美元，其中专业工具和设备收入规模为 50.15 亿美元。……”

2、发行人各主要产品所处细分市场的竞争格局及市场份额情况

在《招股说明书》“第六节 业务和技术”之“二、发行人所属行业的基本情况”之“（三）所属行业在新技术、新产业、新业态、新模式等方面近三年的发展情况和未来发展趋势，发行人取得的科技成果与产业深度融合的具体情况”之“2、测试测量仪器仪表分行业发展情况及未来发展趋势”之“（1）电子电工类测试仪表”补充披露：

“……从细分市场竞争格局及市场份额来看，电子电工类测试仪表行业应

用广泛，市场规模很大，参与者较多，依据工信部发布的统计数据，2019 年度国内电工仪器仪表制造及电子测量仪器制造子行业（包含公司电子电工测试仪表、测试仪器和电力及高压测试仪表产品线）规模以上企业数量为 572 家，实现收入 989 亿元，业内知名企业单家规模未超过 10 亿元，整体市场较为分散，具有较大的整合空间。电子电工类测试仪表行业虽然参与者较多，但是具备较高行业知名度的企业数量较少，海外以福禄克（FLUKE）为代表，其为全球电子电工类测试仪表的领先公司，优利德、华盛昌、华仪、胜利等少数厂商为国内电子电工类测试仪表领先品牌。在国内电子电工测试仪表细分市场，优利德较国内其他品牌产品在销售规模、品牌知名度及技术水平等方面具有综合的竞争优势。……”

在“（2）测试仪器”补充披露

“目前示波器的主要供应国和地区有美国、日本、荷兰、韩国、中国等。从全球市场销量来看，三大厂商泰克、是德科技和力科垄断了大部分市场份额。近年来国产示波器取得了长足的发展，从入门级的 100MHz—200MHz 带宽产品逐渐进入了中端 300M-1GHz 带宽市场，对国外厂商实现了部分进口替代。优利德测试仪器产品竞争力较国外厂商存在较大的差距，但在国内市场，与测试仪器的主要厂商普源精电、鼎阳科技等公司处于同一梯队，居于国内领先地位。依据 Technavio 的预测，数字示波器市场规模为 17.34 亿美元，2019 年度鼎阳科技示波器收入为 10,486.46 万元、优利德示波器收入为 4,345.36 万元，国内示波器厂商市场份额较小，有较大成长空间。随着中国加大对上游 ADC 芯片、FPGA 等领域的投资，上游芯片供应商的发展崛起，国内示波器厂商将逐渐向中高端产品拓展。”

在“（3）温度及环境测试类仪器仪表”补充披露

“随着红外热成像技术的发展，红外产品的价格不断下降，红外热成像仪在民用领域得到了广泛的应用。根据 Maxtach International 及北京立信咨询中心预测，2023 年全球民用红外市场规模将达 74.65 亿美元。根据 Markets and Markets 研究预测，预测期内（2019 年至 2024 年）亚太地区复合年均增长率最高。目前北美市场占据了全球 60%以上的民用红外热像产品份额，欧洲和亚洲

市场则正处于快速发展阶段。全球民用红外龙头 FLIR 占据全球民用红外市场约 40%左右市场份额，另外，福禄克、ULIS、我国的高德红外、大立科技公司等也都是民用红外热成像仪领域较强的竞争者，目前，优利德红外热成像产品以中低端为主，销售规模及技术水平较上述厂商仍存在一定差距。”

在“（4）电力及高压测试仪表”补充披露

在电力及高压测试仪表领域，海外知名厂商主要包括日本克列茨（KYORITSU）、美国福禄克、英国 Megger、德国 METREL 等，该等厂商有超过 60 年的历史，具有较强的技术实力、品牌知名度和完善的销售网络，具备很高的国际竞争力。国内厂商起步较晚，较海外厂商仍存在一定差距，以绝缘电阻测试仪为例，目前国内仅有优利德等少数厂商能自主生产 10kV 以上的高压绝缘电阻测试仪，优利德在国内电力及高压测试仪表细分市场具有竞争优势。

（二）结合发行人产品的市场地位、技术水平、同行业可比公司的比较情况等，客观充分披露竞争劣势

在《招股说明书》“第六节 业务和技术”之“二、发行人所属行业的基本情况”之“（四）公司产品或服务的市场地位、技术水平及特点、行业内的主要企业、竞争优势与劣势、行业发展态势、面临的机遇与挑战”之“5、公司的竞争劣势”补充披露如下：

“（3）与国际领先企业相比，存在差距

与国际领先企业相比，公司在业务规模、技术水平、品牌知名度等方面仍存在差距，具体如下：

业务规模：2019 年度，公司主营业务收入为 5.36 亿元，公司主要竞争对手福禄克（FLUKE）、泰克（Tektronix）的母公司福迪威集团（股票代码：FTV）2019 年度营业收入为 73.20 亿美元，其中专业工具和设备收入规模为 50.15 亿美元，是德科技（股票代码：KEYS）2019 财年的总收入为 43.03 亿美元。公司与国际领先仪器仪表厂商相比，在业务规模上存在较大差距。

技术水平：在手持式万用表、钳形表及绝缘电阻测试仪等领域，公司技术水平已经居于行业领先水平。但是，在测试仪器、红外测温产品领域，公司主

要生产中低端产品，较国际领先水平存在较大差距，以示波器为例，公司示波器产品模拟带宽最高可达1GHz，而全球最高水平可达110GHz。

品牌知名度：经过多年的积累与投入，公司在客户中树立了良好的品牌形象，具有一定的品牌知名度，但是与国际领先品牌仍存在一定差距。海外领先品牌的仪器仪表厂商，成立时间较长，以美国福禄克（FLUKE）、泰克（Tektronix），日本克列茨（KYORITSU）等为例，该等厂商成立时间超过70年，品牌积累深厚，客户认可度高，其产品具有较高的品牌溢价。

未来公司将进一步加大投入，提升公司的技术水平与营收规模，持续扩大品牌影响力。

（4）测试仪器产品技术水平与国外存在较大差距

目前，国内测试仪器产品主要集中于低端产品，在中端产品有一定积累，在高端产品领域较国外竞争对手仍存在较大差距，如目前，国内示波器产品主要集中在模拟带宽在1GHz以下的中低端产品，信号发生器也主要集中于最高输出频率为1GHz以下的中低端产品。公司已具备测试仪器向中高端发展的技术基础，未来将继续加大测试仪器领域的研发投入，通过人才引进、合作研发等多种方式，提升在测试仪器领域的技术水平。”

（三）更新招股说明书中的相关数据

《招股说明书》“第六节 业务和技术”之“二、发行人所属行业的基本情况”之“（三）所属行业在新技术、新产业、新业态、新模式等方面近三年的发展情况和未来发展趋势，发行人取得的科技成果与产业深度融合的具体情况”之“2、测试测量仪器仪表分行业发展情况及未来发展趋势”之“（2）测试仪器”部分进行更新修改如下：

“2019年度，我国示波器进出口逆差11,874万美元，其中测试频率在300MHz以下的通用示波器，已经实现进出口贸易顺差，其他示波器进口金额较大。国内示波器产品在品牌效应上较海外产品存在差距，即使300MHz以下示波器产品，中国出口价格平均仅为224美元/台，仅为进口产品平均价格10.24%。

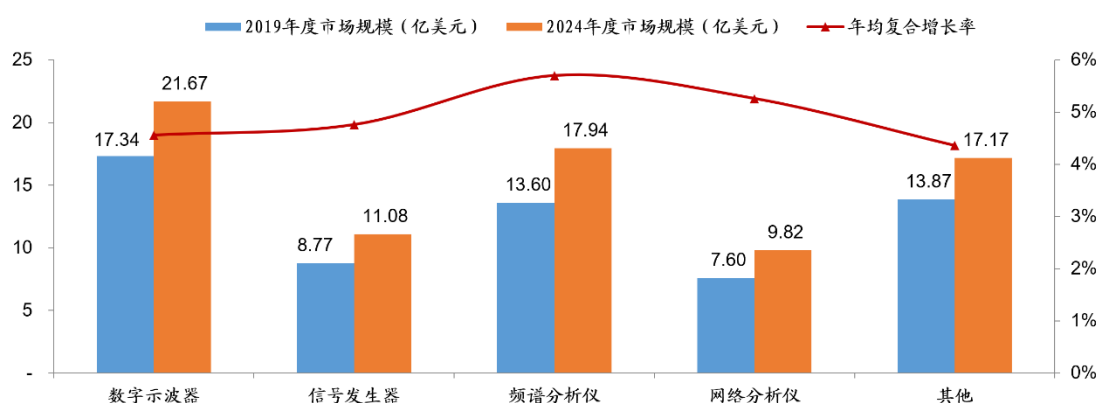
2019 年度我国示波器行业进出口情况（万台）

商品名称	进口			出口			进出口差额 (万美元)
	数量 (台)	金额(万 美元)	单价(美 元/台)	数量 (台)	金额(万 美元)	单价(美 元/台)	
测试频率在 300MHz 以下的 通用示波器	11,541	2,526	2,189	151,197	3,387	224	862 (顺差)
其他示波器	6,814	17,577	25,795	71,497	4,842	677	12,735 (逆 差)
示波器合计	18,355	20,103		222,694	8,229		11,874 (逆 差)

数据来源：中国电子仪器行业协会

依据 Technavio 报告，2019 年度测试仪器市场规模为 61.18 亿美元，预计到 2024 年为 77.68 亿美元。受 5G 逐渐商用化的影响，频谱分析仪市场需求相对更旺。亚太、北美是测试仪器最大的市场区域，两者合计贡献了测试仪器约 2/3 的市场规模。

测试仪器分产品市场规模及增长率



数据来源：Technavio，深圳市鼎阳科技股份有限公司招股说明书”

【发行人说明部分】

（一）中国仪器仪表产业在传统产业应用、中低端产品竞争力、高端产品突破、与国外企业相比存在的差距和瓶颈等方面的具体情况，并结合发行人产品在低中高端产品中的分布情况及与国外企业相关产品存在的技术差距、拟采取的应对措施等，充分分析发行人产品的竞争力

1、中国仪器仪表产业在传统产业应用的具体情况

仪器仪表是检测、测量各种物理量、物质成分、物性参数等的器具或设备。其产品种类繁多，公司主营的测试测量仪器仪表在电子、家用电器、机电设备、节能环保、轨道交通、汽车制造、冷暖通、建筑工程、电力建设及维护、医疗防疫、高等教育和科学研究等领域有着重要的应用。公司各产品线在传统行业主要应用如下：

(1) 电子电工类测试仪器仪表，包括测量或检测电压、电流、功率、电阻、电导、电感、电容、频率等参数的仪器仪表，主要包括数字万用表、数字钳形表、测电笔、光功率计、网络寻线仪、手持式电桥等测试测量仪器仪表，被广泛应用于电子、电器、机电设备、新能源汽车、轨道交通、航空、航海等行业。

传统行业	仪器仪表的应用
电子信息制造产业	电子仪器仪表是电子信息制造业的基础工具，广泛用于电子信息制造业产品的研发、生产、检验与维修过程中。
家用电器	家用电器的基本电子元器件包括阻容元器件、电感器与变压器、半导体分离元器件、半导体集成电路等，测量电压、电流、功率、电阻、电感、电容等电磁参数的主要工具为使用电子电工类测试仪表。
机电设备	机电设备是把电能转换成机械能的设备，不仅需要使用电子电工类测试仪表测量电压、电流、功率等常用参数，还需要测量转速、相位等参数，主要包括电动机、电梯及其他工业设备。
轨道交通	由于轨道交通的采用了大量的牵引整流器、逆变器和照明系统，并且时速控制快慢的因素，因而电力系统电路会在基波的成份上，大量产生各种载频干扰信号、多谐波干扰等畸变信号，需要使用工业万用表等专业测量工具。

(2) 测试仪器以电路技术为基础，融合测量技术、计算机技术、通信技术等组成单机或自动测试系统，电子测试仪器包括通用电子测试测量仪器和专用电子测试测量仪器，通用电子测试测量仪器主要包括示波器、频谱分析仪、台式万用表、信号发生器、电源、辅助仪器等。电子测试测量仪器被广泛应用于电子制造、通讯及信息技术、教育科研、新能源等行业和领域。

(3) 红外测温仪、热成像仪是常见的温度测试类仪表。红外测温和成像有着响应时间快、准确、直观、遥测非接触、使用安全及使用寿命长等特点，并可拍摄设备或人体温度场的分布、测量任何部位的温度值，在医疗、电力、工业、消防等领域广泛应用。

传统行业	仪器仪表的应用
------	---------

传统行业	仪器仪表的应用
医疗防疫	红外体温检测是红外测温产品在医疗防疫领域的应用。传统的水银温度计、耳温计等测温工具不仅检查慢，还通过近距离接触带来了很大的交叉感染风险，红外测温仪和红外热成像体温仪有着非接触、效率高、使用方便等特性，因此市场需求量很大；全自动红外体温检测仪则对大规模移动人群进行快速体温测定自动追踪，可以实现大面积、快速体温排查，便于筛查发热旅客，防控新型冠状病毒感染的肺炎疫情。特别适用于如机场、火车站、汽车站、港口及学校和拥有数量众多员工的大企业，在客流量较大的时刻，需要进行快速、大面积、方便、同时无接触进行人员体温排查，是遏制“新冠肺炎”传播的有力工具。
冷暖通	地暖是中国北方家庭中重要的隐蔽工程，红外热像仪可以通过检测管道热量辐射的情况，快速检查管道泄漏、堵塞的故障。红外热成像仪也广泛用于空调检查与维修。
电力检测	电气系统中是红外热像仪应用最早也最普遍的应用领域。FLIR 在 1965 年售出的第一台商用热成像摄像机就被用于高压电源线检查。红外热像仪在电气工业中主要用于电气设备的在线检测和诊断，利用红外状态监测和诊断技术具有远距离、不接触、不触体、准确、快速、直观等特点。对提高电气设备的可靠性与有效性、提高运行经济效益、降低维修成本都有很重要的意义。
工业制造	工业生产中，大多设备发生故障的地方温度都发生明显变化，利用红外探测器可以避免生产中接触温度测量带来的问题。在冶炼行业中利用红外热像仪对高炉表面进行分区块的检测，并通过红外分析软件，可对得到的热图像进行温度分布的分析。在电子工业领域红外热像仪可在电路板研发初期对整个电路的温度分布情况进行掌控，方便工程师进行合理布局。
消防领域	消防领域是世界上发达国家红外热像仪最大的民用市场。由于红外成像的透烟雾及测温特性，红外热像仪可应用于消防的火场救生和检测设备，用于确定火焰中心位置、燃烧程度和蔓延情况。

环境测试类仪器仪表主要包括以风速、噪声、震动、水和空气中的污染物等进行监测的仪器仪表，主要应用于环境监测、环境污染治理。

(4) 电力及高压测试仪表主要用于电网的输电、配电、送电、变电的关键电器设备的安规检测，是保障电力设备安全运行的必要手段，关系着设备的利用率、事故率和使用寿命。

(5) 测绘测量类仪器仪表主要应用于各类工程项目的设计、施工、监理和验收。激光测距仪是常用的测绘测量类仪器仪表，通过利用激光时域反射技术实现对目标距离测量的仪器，广泛用于工程测量、地形测量、建筑测量等。由于激光测距仪成本的不断降低，以及激光装调工艺、光学镀膜工艺的不断改进和发展，工业上也逐渐开始使用激光测距仪，其应用范围不断扩展到基础设施建设、城市管理、工业生产、交通管控以及资源勘探等领域。

2、中国仪器仪表产业在中低端产品竞争力、高端产品突破、与国外企业相比存在的差距和瓶颈等方面的具体情况

(1) 中国仪器仪表产业在中低端产品竞争力、高端产品突破的具体情况

中国仪器仪表产业在中低端产品具备较强的竞争力，并在高端仪器仪表设备研发生产上取得了突破，但是，国外企业在高技术领域和中高端产品仍具有优势。以公司所处子行业测试测量仪器仪表行业为例：

电子电工类测试仪表：电子电工类测试仪表主要产品为手持式万用表、钳形表。国内万用表、钳形表产品已经具有较强的竞争力。技术水平方面，目前，国内手持式万用表显示计数最高水平为 60000 位、钳形表测量电流最高水平为 2500A，均为公司生产的产品，要优于全球竞争对手产品；市场方面，国内万用表已经实现进出口贸易顺差，2019 年度，国内万用表出口金额为 1.42 亿美元，实现了 1.16 亿美元的贸易顺差。未来公司将进一步巩固在电子电工类测试仪表的技术优势，向更高精度显示以及更高的点测量电流、电压指标的方向进行产品升级。

测试仪器：国内测试仪器产品主要集中在中低端产品，在高端产品领域较国外企业存在较大差距。技术方面，目前国内示波器 8bit 带宽最高可达 2GHz，信号发生器采用率、最高输出频率可达 2.5GS/s、600MHz，已经可以在中端产品领域与国外竞争对手相抗衡，但是较海外竞争对手最高水平产品仍存在较大差距；市场方面，以示波器为例，2019 年度，国内 300MHz 及以下示波器已经实现了贸易顺差，其他示波器则有 1.27 亿美元贸易逆差。高端示波器产品方面，目前公司主要在 20G 采样、2.5G 带宽示波器进行研发布局。

温度与环境类产品：主要为红外测温仪和红外热成像仪，国内最高水平的产品在测量温度、分辨率等方面分别可达 2200℃、640×480，可达同类产品中端水平，较海外竞争对手最高水平产品仍存在一定差距。市场方面，全球民用红外龙头 FLIR 占据全球民用红外市场约 40%左右市场份额，红外产品的进口替代空间巨大。从产品布局来看，目前公司主要向更高测温范围及更高分辨率的红外热成像仪产品进行研发，测温范围 2000℃以上，分辨率为 384×288。

电力及高压产品：主要为绝缘电阻测试仪，公司产品可测量输出电压 12kV，在国内电子测量测试仪器仪表行业处于领先水平，较全球竞争对手最高水平 30kV 存在一定差距，但已经可以在国内市场对竞争对手产品实现进口替代。

(2) 中国仪器仪表产业与国外企业相比存在的差距和瓶颈等方面的具体情况

中国仪器仪表产业与国外企业相比存在的主要差距和瓶颈如下：

①产业结构性矛盾突出

国内测试测量仪器仪表行业的企业规模不大，没有形成实力很强的优势企业，销售额达到十亿元的企业很少，无法与国外同行巨头抗衡。

同时，产品结构不合理，国内企业 90%以上属于中低档产品，存在低档产品重复生产、相互仿制、互相压价恶性竞争问题。由于国内测试测量仪器仪表企业实力普遍较弱，自有资金投入科研开发不足，不利于新产品研发和企业发展。

②产业基础、技术水平、产品质量及品牌差距

高端元器件、高端材料和工艺水平是电子仪器行业发展的基础，这三个领域的技术水平落后于发达国家是制约着我国电子仪器行业快速发展的重要因素。近年来，虽然国内企业在基础研究、核心技术和产品化等方面取得了长足进步，但是技术水平与国际先进水平仍有较大差距。

一般来说，开发中高端电子仪器产品，需要五年以上的技术积累，产品从上市到成熟还需要三年左右的时间，产品从研发到形成成熟产品，具有周期长、投入大、回收慢的特点，企业投资研发高端仪器仪表产品的动力不足。

同时，由于国产仪器仪表在产品种类、可靠性及品牌知名度等方面较国外领先品牌仍存在一定差距，导致国内产品在市场拓展、产品定价方面较国外领先企业存在劣势。

3、并结合发行人产品在低中高端产品中的分布情况及与国外企业相关产品存在的技术差距、拟采取的应对措施等，充分分析发行人产品的竞争力

公司依据产品的价格、技术指标、功能差异以及行业的专用性等因素综合判断，将相关产品划分为低中高端。具体分类标准参见本回复之“17.3 关于同行业对比”之“（二）报告期各期，公司产品在中低高端领域的应用占比情况”补充披露部分。

报告期内，公司产品在低中高端产品中分布情况如下表所示：

金额单位：万元

产品分类	2020年度1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
低端	15,419.78	30.04%	19,350.48	36.13%	17,727.96	38.39%	16,356.26	41.08%
中端	30,426.83	59.27%	28,616.56	53.43%	23,123.74	50.07%	19,249.78	48.35%
高端	5,486.95	10.69%	5,594.30	10.44%	5,331.86	11.54%	4,204.99	10.56%
合计	51,333.57	100.00%	53,561.33	100.00%	46,183.56	100.00%	39,811.02	100.00%

公司收入主要集中于中端产品，报告期内高端产品收入规模占比均在 10% 以上。

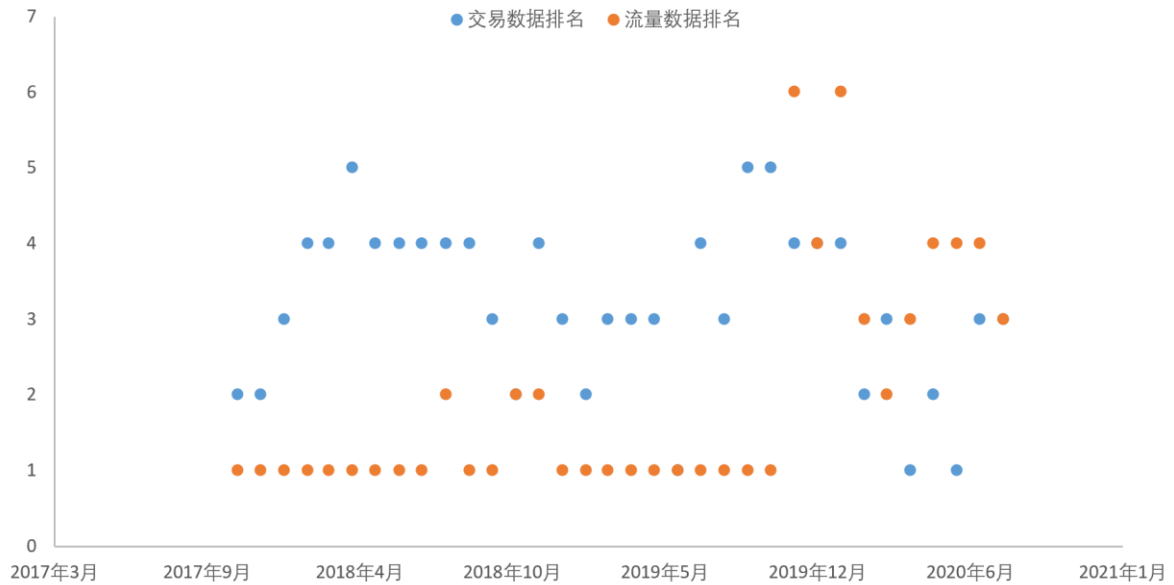
目前，公司电子电工类测试仪表、电力及高压测试仪表产品线中代表产品手持式万用表、钳形表、绝缘电阻测试仪等产品的技术水平已经居于国内电子测量测试仪器仪表行业的领先地位，正逐步向高端市场拓展，较国外领先水平差异较小。公司针对该产品线，将保持研发投入，保持公司技术方面的优势，并进一步扩大产能，扩建全球营销网络，以进一步提升销售规模与市场份额。

测试仪器、温度及环境测试类仪器仪表产品线，示波器、台式万用表、红外测温仪、红外热成像仪的技术水平较国内最高水平仍存在一定差距，较国外领先水平存在较大差距。公司未来将加大在该领域的研发投入，通过自主研发、合作开发等多种方式，提升技术水平与销售规模。

（二）发行人为“亚洲知名且规模较大的仪器仪表公司之一”是否有充分的表述依据，若否，请删除相关表述

公司已在招股说明书中将“亚洲知名且规模较大的仪器仪表公司之一”的描述修正为“国内知名的仪器仪表公司”，具体分析如下：

根据天猫后台统计的 2017 年 11 月至 2020 年 6 月，天猫平台仪器仪表类目优利德品牌的交易量及流量排名情况如下图：



报告期内，公司天猫交易量排名一般处于第二至第四位，流量排名一般位于前五名。同时，在 2020 年 1 至 6 月，在京东五金工具/仪器仪表的品牌榜单，优利德在交易榜单和人气榜单均排名第一。

因此，根据国内两大主流电商平台的交易数据统计，优利德为“国内知名的仪器仪表公司”与公司的市场地位相符，依据充分。

7. 关于销售模式

7.1 关于经销模式

根据申报材料，公司2017年至2019年，公司自有品牌销售以经销为主，其中境内经销收入分别为15,976.05万元、18,936.71万元、20,540.43万元，境外经销收入分别为8,472.47万元、8,588.93万元、9,928.09万元；公司与经销商签订分销协议，协议存在年度季度销售指标、由分销商进一步向下游经销商销售、分销商需保证最低安全库存量、折扣返利等多项约定；公司对提前付款的经销商给予一定的销售折扣。

请发行人提交前五大境外经销客户的经销合同。

请发行人区别境内和境外说明：（1）公司经销收入占比较高的情况是否符合行业惯例；（2）公司对经销商选取的标准，主要经销商的类型，对不同类型经销商日常管理的模式，核心经销商收入占比；（3）公司各类型产品销售至最终用户的路径，路径中不同节点参与者与公司之间存在的权利与义

务的约定及发挥的作用，分析是否属于多级经销方式及公司对销售路径的各个环节的参与情况；（4）公司与经销商定价的机制，包括但不限于营销方式、运输费用承担、折扣及返利发放方式及比例等的具体情形，其中涉及折扣与返利时的会计处理情况，返利与相应销售额的匹配性；（5）报告期各期选择款到发货方式的经销收入占比，折扣的具体标准及金额，发行人会计处理方式；（6）公司与经销商退换货的约定及报告期内发生情况；（7）报告期内，公司与经销商就安全库存量的具体约定及变化情况，该种约定的必要性及合理性，是否符合行业惯例，公司如何对经销商库存量进行管控以保证经销商保有足够安全库存量，报告期各期末，安全库存的规模及变化情况、变化合理性，报告期内是否存在通过安全库存约定方式向经销商压货来扩大销售的情况；（8）结合前述情形及与经销商客户协议关于定价、送货、验收等方面的具体约定，分析境内经销在客户签收时确认收入和境外经销在完成报关和装运手续后确认收入是否符合《企业会计准则》要求；（9）经销商在报告期内销售规模及各期末安全库存量的分布情况，并结合报告期各期经销商增减变动数量及相应收入、毛利变化总额占比，分析经销商的稳定性。

请保荐机构、申报会计师对上述事项及以下事项进行核查：

（1）对经销商信用政策变化及报告期内执行情况，是否存在放宽信用期刺激销售的情形；（2）报告期末经销商各库存情况及报告期内经销业务终端销售情况；（3）是否存在公司员工担任经销商的情形，是否存在大量个人等非法人实体的情形，是否存在多个经销商实际受同一第三方控制的情形。并说明对上述核查事项及经销模式的核查情况，包括核查方式、核查过程、核查比例、核查结论。请保荐机构、发行人律师对发行人与经销商关联关系情况进行核查，包括核查方式、核查过程、核查比例、核查结论。

【问题回复】

【资料提交】请发行人提交前五大境外经销客户的经销合同。

报告期内，公司境外经销客户总收入排名前五的客户如下：

序号	客户名称	报告期内总收入（万元）
1	LECHPOL ELECTRONICS SPOLKA Z OGRANICZONA	4,400.62
2	LONG XIANG IMPORT. EXPORT. SL	2,636.03

3	TIPA SPOL S.R.O.	2,075.03
4	TECO ASIA LIMITED	1,873.53
5	Sarwar Electronics,	1,680.94

公司已经提交该等客户的经销商合同。

【发行人说明部分】

（一）公司经销收入占比较高的情况是否符合行业惯例

公司营业收入按照销售渠道分为经销商销售收入、ODM 销售收入、电商销售收入和其他销售收入。按照销售渠道分类，与同行业比较如下：

单位：万元

单位	类型	注释	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
华盛昌	经销收入	A	未披露	1,585.29	1,786.04	1,522.86
	其中：境内经销收入	B		754.83	956.40	955.24
	其中：境外经销收入	C		830.46	829.64	567.62
	非经销收入	D		44,476.99	46,863.49	44,038.34
	收入合计	E		46,062.28	48,649.53	45,561.20
	其中：境内收入	F		2,936.50	3,723.49	3,716.68
	其中：境外收入	G		43,125.78	44,926.04	41,844.52
	经销收入占比	H=A/E		3.44%	3.67%	3.34%
	其中：境内经销占比	I=B/F		25.71%	25.69%	25.70%
	其中：境外经销占比	J=C/G		1.93%	1.85%	1.36%
鼎阳科技	经销收入	A	未披露	14,236.23	10,927.55	9,064.15
	非经销收入	D		4,576.09	4,422.58	3,007.97
	收入合计	E		18,812.32	15,350.13	12,072.12
	其中：境内收入	F		3,845.44	3,843.46	3,594.10
	其中：境外收入	G		14,966.88	11,506.67	8,478.02
	经销收入占比	H=A/E		75.68%	71.19%	75.08%
优利德	经销收入	A	29,593.45	30,468.52	27,525.64	24,448.52
	其中：境内经销	B	19,425.02	20,540.43	18,936.71	15,976.05
	其中：境外经销	C	10,168.43	9,928.09	8,588.93	8,472.47
	非经销收入	D	21,740.12	23,092.81	18,657.92	15,362.50
	收入合计	E	51,333.57	53,561.33	46,183.56	39,811.02
	其中：境内收入	F	28,468.11	26,536.76	24,140.55	21,503.68
	其中：境外收入	G	22,865.46	27,024.57	22,043.01	18,307.34

单位	类型	注释	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
	经销收入占比	H=A/E	57.65%	56.89%	59.60%	61.41%
	其中：境内经销占比	I=B/F	68.23%	77.40%	78.44%	74.29%
	其中：境外经销占比	J=C/G	44.47%	36.74%	38.96%	46.28%

注：鼎阳科技未分别披露境内、境外自主品牌经销收入金额，其以外销为主，2017年、2018年、2019年外销收入占比分别为70.23%、74.96%、79.56%，外销的经销收入占比较高。

2017-2019 年度，公司经销收入占比平均为 59.30%，高于华盛昌的 3.48%，较鼎阳科技的 73.98% 偏低。境内经销收入平均占比为 76.71%，境外经销收入平均占比为 40.06%。公司经销收入占比较高与公司的发展战略和当地市场情况适应。

经销商立足于当地市场，为区域终端用户提供本土化服务，在产品与品牌推广上具有渠道与成本优势，可使得公司产品与品牌以更低成本到达更多终端用户，因此立足于发展自有品牌的仪器仪表厂商，会借助经销商的渠道优势进行产品的推广与品牌建设。与华盛昌以 ODM 业务为主不同，优利德、鼎阳科技均为以发展自主品牌产品为主的企业，因此对经销商的收入占比较高，符合公司的发展战略和行业惯例。

在境内，立足于发展自有品牌产品的仪器仪表厂商可以采用线下、线上的销售方式。由于中国市场规模较大，各地区之间的市场需求不均衡，测试测量仪器仪表厂商自有品牌产品的终端用户较为分散，单个区域市场规模与客单价有限，线下直销成本较高，所以线下销售方式主要以经销为主，如福禄克（FLUKE）在中国的全部产品线通过经销商销售的比例占全部销售的 90% 以上，是德科技、泰克等制造商的中低端产品基本通过经销渠道销售⁷。公司在境内主要销售自主品牌产品，通过经销商和线上销售等方式来拓展自有品牌销售网络，经销收入占比较高。华盛昌以 ODM 为主，自有品牌产品占比较低，经销收入占比较低。

优利德在境外拓展 ODM 业务同时，大力拓展自主品牌产品市场，自主品牌（UNI-T）产品在海外有一定知名度，销往全球超过 80 个国家和地区，由于境外各地市场差异较大，建立直销网络成本较高，经销方式能更好推广自主品

⁷ 中国产业信息网发布的《2016-2022 年中国电子测量仪器制造市场运行态势及未来发展趋势报告》

牌产品，因此境外主要以经销方式销售自主品牌产品，经销商收入占比相对较高。根据鼎阳科技披露的公开信息“鼎阳科技制定了‘研发+产品+品牌’的发展战略，自主品牌‘SIGLENT’已经成为全球知名的测试测量仪器品牌，建立了稳定的全球销售体系，主要通过经销方式拓展自主品牌市场，因此自主品牌经销收入占比较高”。华盛昌海外以 ODM 业务为主，主要在俄罗斯、印度等新兴市场推广其自主品牌“CEM”产品，自主品牌经销收入占比较低。

因此，公司经销商收入占比较高适应自身发展战略与当地市场情况，与行业惯例相符。

【保荐机构、申报会计师核查情况】

【核查过程】

1、向公司管理层了解公司以及同行业情况，对比分析公司及同行业的生产经营特点、销售模式、客户构成、产品类别等情况；

2、取得同行业上市公司公开信息，并根据公开信息与公司进行对比分析；

3、查询同行业主要公司的网站，及通过网络检索的方式，获得《2016-2022 年中国电子测量仪器制造市场运行态势及未来发展趋势报告》等文件，了解同行业主要公司的销售模式；

4、根据客户销售明细表，对公司销售收入按照销售模式进行检查，分析合同内容差别、客户性质差异等，检查公司按照销售模式的分类是否正确；

5、对主要客户进行走访、视频访谈或问卷调查，了解公司与客户的销售模式、客户的性质及其与下游的关系。

【核查结论】

经核查，保荐机构、申报会计师认为：公司经销商收入占比较高与公司发展战略、品牌定位及目标市场的实际竞争情况相关，与行业惯例相符。

（二）公司对经销商选取的标准，主要经销商的类型，对不同类型经销商日常管理的模式，核心经销商收入占比

1、公司对经销商选取的标准

(1) 境内经销商

公司在选择境内经销商时，主要考虑如下因素：①对优利德品牌、文化和经营理念的认同；②经销商在当地的下游客户资源及渠道覆盖深度；③经销商的市场开拓能力、行业经验、人员配置及售后服务能力；④经销商的信用状况和资金能力；⑤是否存在违法违规行为。

(2) 境外经销商

公司选取境外经销商时，主要考虑如下标准：①经销商基本情况：经营范围、规模大小、技术支持能力、维修点及维修设备、区域市场的覆盖情况、资信情况及资金实力；②结合经销商所在区域的市场状况确定当地合作经销商数量，秉承每个类别产品均有经销商覆盖并适度保持区域内经销商之间良性竞争的原则确定境外经销商的合作关系。

2、主要经销商的类型

(1) 按照经销商的销售方式分类

按照经销商下游的主要客户构成，境内经销商的类型主要为：批发兼零售型经销商（主要通过批发及零售方式对外销售）、电商型经销商（主要通过电商对外销售）、项目型经销商（主要通过招投标的方式对外销售）、出口贸易型经销商（主要通过出口贸易方式对外销售）。境外经销商按照销售方式区分为：批发兼零售型经销商（主要通过批发及零售方式对外销售）和电商型经销商（主要通过电商对外销售）。

报告期内，境内经销商按照经销商销售方式分类如下：

项目		2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
		数值	比例	数值	比例	数值	比例	数值	比例
境内经销商交易额 (单位：万元)	批发兼零售型经销商	11,558.68	59.50%	12,230.08	59.54%	10,751.91	56.78%	8,687.03	54.38%
	电商型经销商	5,188.73	26.71%	5,222.46	25.43%	5,164.14	27.27%	3,771.71	23.61%
	出口贸易型经销商	1,252.11	6.45%	1,797.84	8.75%	1,417.29	7.48%	1,614.05	10.10%
	项目型经销商	1,425.50	7.34%	1,290.05	6.28%	1,603.37	8.47%	1,903.26	11.91%
	合计	19,425.02	100.00%	20,540.43	100.00%	18,936.71	100.00%	15,976.05	100.00%
境内经销商数量	批发兼零售型经销商	79	61.72%	74	58.73%	79	61.72%	81	62.79%
	电商型经销商	25	19.53%	24	19.05%	21	16.41%	16	12.40%

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	数值	比例	数值	比例	数值	比例	数值	比例
出口贸易型经销商	4	3.13%	3	2.38%	3	2.34%	2	1.55%
项目型经销商	20	15.63%	25	19.84%	25	19.53%	30	23.26%
合计	128	100.00%	126	100.00%	128	100.00%	129	100.00%

注：公司经销商客户中，存在两家及以上的经销商由同一控制人控制的情形。如果同一控制人控制的经销商类型相同，则将其合并统计；如果同一控制人控制的经销商类型不同，则分别统计经销商数量。

从数量及经销收入占比来看公司经销商客户类型以批发兼零售型经销商为主，具体而言该等经销商主要向区域内下级零售门店进行批发，同时自身也兼营零售门店，从该等经销商自身的业务占比来看，其收入结构以批发为主。

报告期间内，境外经销商按照经销商销售方式分类如下：

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度		
	数值	占比	数值	占比	数值	占比	数值	占比	
境外经销商收入（单位：万元）	批发兼零售型经销商	10,100.55	99.33%	9,818.13	98.89%	8,478.21	98.71%	8,375.08	98.85%
	电商型经销商	67.88	0.67%	109.96	1.11%	110.73	1.29%	97.39	1.15%
	合计	10,168.43	100%	9,928.09	100.00%	8,588.93	100.00%	8,472.47	100.00%
境外经销商数量（个）	批发兼零售型经销商	83	97.65%	94	97.92%	103	98.10%	95	97.94%
	电商型经销商	2	2.35%	2	2.08%	2	1.90%	2	2.06%
	合计	85	100.00%	96	100.00%	105	100.00%	97	100.00%

公司境外经销商主要为批发兼零售型经销商，该等客户购进公司产品后，主要通过批发方式销售给下游零售门店，部分通过直销、零售方式销售给终端用户。

（2）按照经销商的性质分类

报告期内公司境内、境外经销商均为法人经销商，不存在非法人实体的情况。

3、对不同类型经销商日常管理的模式

公司对不同类型经销商的日常管理模式侧重点有所不同，具体如下：

①业绩考核及管控：对于境内经销商，每年年初，根据经销商上年的业绩完成情况，制定年度及季度的考核指标，并针对不同经销商实施不同的管控措施：

A、对境内批发兼零售型经销商，确定业绩考核目标后，通过对客户日常的走访，动态监控及管理经销商的业绩实现情况。具体措施包括业绩分解、指导规范区域内零售门店的货品摆放、产品宣传，协助经销商拓展下级零售门店；定期要求批发兼零售经销商提供其对下游零售门店的销售数据，实时掌握市场的整体销售情况等。

B、对电商型经销商，根据上年业绩完成情况制定年度任务，并实行考核淘汰制度，以周为单位动态分析店铺爆款的推广力度、年度综合考察店铺的层级等。

C、对项目型经销商，根据项目型客户制定考核任务，协助项目经销商对终端用户进行产品选型、技术推广，跟踪项目的推广进度、招标过程中提供技术支持、协助客户验收。

D、对出口型经销商，公司重点对其进行新产品推广。

对于部分境外经销商，公司也制定业绩考核指标，对于业绩考核达标的经销商，给予返利激励。

②价格政策：对于境内经销商制定统一的产品价格；对于国外经销商，会制定统一标准价，公司会在该标准价基础上，参考当地市场情况、客户合作情况与信用情况、销售订单的规模及实时汇率情况，与客户协商确定最终售价。

③折扣与返利政策：

对于境内经销商制定统一的折扣与返利政策，主要包括季度/半年/年度业绩返利、台账返利、技术返利、新品返利、促销返利、现款折扣等，对于电商型经销商，公司会根据电商市场推广的情况提供相应的返利政策。

对境外经销商，公司仅对部分经销商依据采购规模提供价格折扣及业绩返利等。

④公司持续关注经销商的经营合规性、订货、回款、市场开拓等情况。公司制定台账返利制度，激励经销商提供月末库存数据。

⑤防范不正当竞争：对于境内批发兼零售型经销商，公司会考察店面零售价格是否严重偏离指导价等扰乱市场的情况，要求各平台促销活动报备，考察

是否存在恶性竞争的情况。对于项目型经销商，公司制定项目报备保护制度。

⑥对不遵守协议以及与公司经营理念严重冲突的经销商进行淘汰；

⑦对境内经销商定期举行经销商线上及线下培训会议、课程，推广新产品及技术营销理念；对境外经销商定期提供线上培训及新产品技术资料等。

4、核心经销商收入占比

公司对境内境外核心经销商采取不同的认定标准：

对于境内经销商，如果报告期内其中一年，客户年收入超过 100 万元，公司会将该经销商作为核心经销商进行管理。2020 年上半年，因“新冠肺炎”疫情影响，部分经销商临时性采购大量红外测温产品，导致当期对其销售收入较高，公司在统计境内核心经销商时，剔除该因素的影响。

对于境外经销商，公司对核心经销的认定标准如下：①经销公司自主品牌产品且具有一定的销售能力，并在当地主力推广公司品牌（主动参加展会、线上线推广）；②合作年限在 2 年以上。

对于核心经销商，公司销售部门重点支持、重点培育、重点管理。报告期内公司的核心经销商较为稳定，境内核心经销商数量及收入占比平均为 45.98% 与 88.73%，境外核心经销商数量及收入占比平均为 76.66% 与 94.24%，占比较高，具体如下：

类别	项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
境内	境内核心经销商数量（个）	57	56	58	57
	境内经销商总数量（个） ^注	124	122	123	127
	境内核心经销商数量/境内经销商总数量	45.97%	45.90%	47.15%	44.88%
	境内核心经销商收入（万元）	16,751.47	18,534.48	17,012.17	14,153.95
	境内经销商收入总额（万元）	19,425.02	20,540.43	18,936.71	15,976.05
	境内核心经销商收入/境内经销商收入总额	86.24%	90.23%	89.84%	88.59%
境外	境外核心经销商数量（个）	73	75	74	70
	境外经销商总数量（个）	85	96	105	97
	境外核心经销商数量/境外经销商总数量	85.88%	78.13%	70.48%	72.16%

类别	项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
	境外核心经销商收入（万元）	9,514.45	9,631.03	7,999.92	7,898.30
	境外经销商收入总额（万元）	10,168.43	9,928.09	8,588.93	8,472.47
	境外核心经销商收入/境外经销商收入总额	93.57%	97.01%	93.14%	93.22%

注：对属于同一实际控制人控制的不同经销商，合并计算

【保荐机构、申报会计师核查情况】

【核查过程】

1、对公司管理层及销售部门领导访谈，了解公司的经销商的选取标准、经销商的主要类型、经销商的日常管理模式、核心经销商的选取标准以及实际执行情况；

2、取得公司经销商管理制度相关文件，并分析经销商选取标准、日常管理模式等内容；

3、取得公司销售明细表，检查是否存在非法人经销商，并分析各类经销商收入规模及收入占比等；

4、对境内所有经销商，查询国家企业信用信息公示系统、企查查等网站，获得经销商工商信息，确认境内经销商不存在非法人实体的情况；对于境外前十大经销商，通过中国出口信用保险公司获取客户海外资信报告，确认不存在非法人实体的情况；

5、对于当期收入规模较大、交易金额增减变动幅度较大的客户，实施走访核查、视频访谈或问卷调查程序，了解公司对经销商日常管理模式，获取经销商性质、下游客户的构成情况等信息。

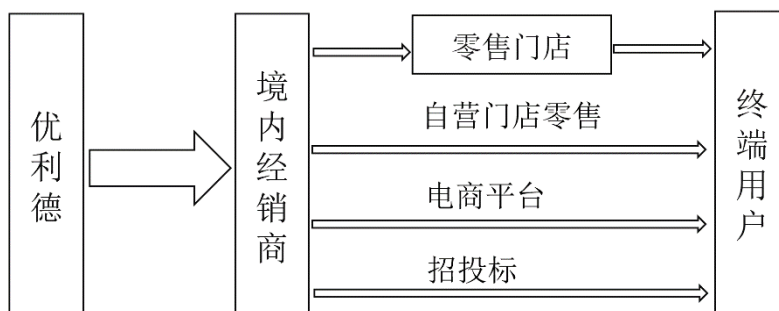
【核查结论】

经核查，保荐机构、申报会计师认为：发行人已经说明的有关经销商选取的标准及经销商类型信息，与经销商的实际经营情况相符，发行人已真实、准确、完整地说明了相关信息。

（三）公司各类型产品销售至最终用户的路径，路径中不同节点参与者与公司之间存在的权利与义务的约定及发挥的作用，分析是否属于多级经销方式及公司对销售路径的各个环节的参与情况

1、境内经销

在境内经销模式下，公司产品销售至最终用户的路径如下图所示：



境内经销商向公司购买产品后，一般通过对下级零售门店批发、自营门店零售、电商平台、招投标等渠道实现最终销售。不同类型的经销商主要销售路径不同，批发兼零售型经销商主要向区域内的零售门店进行批发，零售门店主要为五金、工具类店铺及超市等，直接向终端用户销售，优利德不直接向该等经销商的下游客户供货；电商型经销商、项目型经销商直接面向终端销售，不存在多级经销方式销售；出口贸易型经销商主要向其服务的海外区域内的零售门店进行批发，或通过海外电商平台进行销售。

公司与境内经销商的交易采用买断方式。公司向经销商交付产品后，除履行作为生产厂家的权利和义务（如防止串货及跨区域销售、品牌形象维护、新产品宣传与推广、客户培训及技术支持、市场调研、协助客户招投标等）外，不与经销商的下游客户产生直接的购销关系，不干涉经销商选择销售对象、不干涉经销商对下游客户制定如账期、价格等销售政策，前述有关购销关系的核心商业条款均由客户独立决策。

根据公司与经销商客户签订的协议明确载明：“1、分销商⁸须以独立承办商的身份履行本协议的条款和义务，并购买优利德的产品，然后成为分销商拥有的财产，亦须透过在区域内的经销网络中所选任的经销商，将产品转售给区

⁸注：优利德与客户签订《分销协议》，协议中“分销商”即“经销商”

域内的最终用户。由于分销商是独立的承办商，分销商和其雇员在任何情况下也不是优利德的法定代表。分销商未经书面授权，无权代表优利德处分权利，亦无权以本协议之外的任何方法约束优利德。本协议载述的任何规定，均不可诠释为优利德与分销商之间有任何合伙或合营关系。2、分销商须独自负责及承担分销商与其经销商或与其顾客所达成销售的所有费用、税项、劳工义务及任何坏账风险，亦须承担产品销售中直接或间接竞争的风险。”

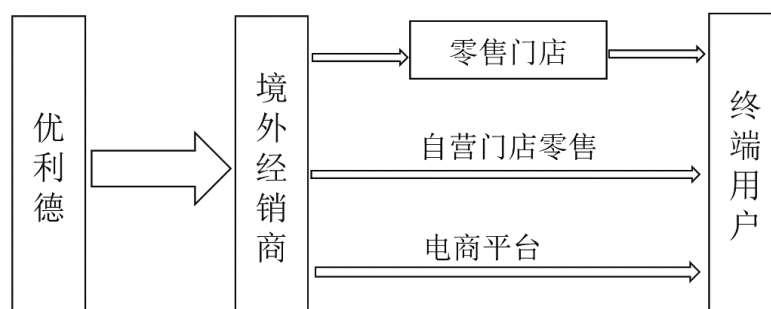
境内经销商客户自主决定其对外的销售对象、销售方式，销售价格及结算方式等，优利德作为生产厂家并不参与其与下游客户的交易，不承担其对下游客户销售过程中的权利及义务，从渠道管理的角度，公司仅对通用仪器仪表经销商的批发价格和终端价格设定建议指导价。

对于境内经销的终端用户，主要由经销商自行拓展，公司作为生产厂家会提供技术支持、并负有按照产品说明书及相关法律约定的质量保修义务等责任，除此之外公司不存在其他权利与义务。

综上，公司与境内经销商的交易采用买断方式，优利德作为生产厂家并不参与其与下游客户的交易，不承担其对下游客户销售过程中的权利及义务，公司境内经销模式不属于多级经销方式。

2、境外经销

在境外经销模式下，公司产品销售至最终用户的路径如下图所示：



公司将自有品牌产品销售给境外经销商，境外经销商通过对下级零售门店批发、自营门店零售、电商平台等渠道实现最终销售。

公司与境外经销商的交易为买断方式。公司与海外经销商签订的《分销协议》载明，“1、分销商须以独立承办商的身份履行协议的条款和义务。未经书

面授权，分销商不能代表优利德行使分销权利，亦不能以协议之外的任何方法约束优利德。2、分销商须独自负责及承担分销商与其经销商或与其顾客所达成销售的所有费用、税项、劳工义务及任何赊账风险，亦须承担因产品销售而产生的任何直接或间接竞争的风险。”此外，协议约定，优利德为制造商，按照经销商订单运送产品到指定港口，向经销商提供技术支持、保修等售后服务，拥有按时收款、调整产品价格等权利及产品的商标权、专利权等。经销商向优利德发出产品订单，约定产品交付日期、运送方式、收货地点、产品型号及数量，按订单约定收货，并按协议约定付款，接收货品后利用销售网络将相关产品在区域内销售，同时，经销商还负有保密义务、不得恶意跨区域销售。

优利德不对经销商的销售对象进行干涉，不实际主导经销商的销售价格。因此，对于海外经销商的下游零售门店、自营门店、电商平台等销售节点，由经销商自行管理，公司不参与经销商对下游客户的销售行为，与其不存在任何权利与义务的约定。

对于境外经销的终端用户，主要由经销商自行拓展，公司作为生产厂家会提供技术支持、并负有按照产品说明书及相关法律约定的质量保修义务等责任，除此之外公司不存在其他权利与义务。

综上，公司与境外经销商的交易采用买断方式，公司不参与境外经销商对下游客户销售路径等其他节点，公司境外经销模式不属于多级经销方式。

【保荐机构、申报会计师核查情况】

【核查过程】

1、对公司管理层访谈，了解公司销售模式、销售流程、公司在不同销售节点的参与程度和权利义务等，是否存在多级经销模式等；

2、获取主要经销商的合同，分析合同中关于公司与经销商的权利与义务的约定等；

3、获取公司销售明细表，并按照销售流程检查公司与经销商交易的真实性、准确性、完整性；

4、对于当期收入规模较大、交易金额增减变动幅度较大的客户，实施走访

核查、视频访谈或问卷调查程序，获取经销商下游客户的构成情况等信息。

【核查结论】

经核查，保荐机构、申报会计师认为：发行人说明的对下游经销商的销售路径与公司经销业务的商业实质相符；公司仅与经销商产生购销关系，公司境内外经销模式不属于多级经销方式，发行人已经真实、准确、完整地披露了相关信息。

（四）公司与经销商定价的机制，包括但不限于营销方式、运输费用承担、折扣及返利发放方式及比例等的具体情形，其中涉及折扣与返利时的会计处理情况，返利与相应销售额的匹配性

1、公司与经销商定价的机制，包括但不限于营销方式、运输费用承担、折扣及返利发放方式及比例等的具体情形

（1）境内经销

批发兼零售型经销商、电商型经销商、项目型经销商采取统一的销售政策：

①定价：同类产品统一定价的原则；

②运输费用：公司统一提供公路运输，由此产生的运费由公司承担；

③信用期：经销商的账期统一为 30 天，公司在统一账期的基础上制定了现款交易优惠价格政策，鼓励经销商现款交易；经销商根据自己实际情况，在每次下单前自行选择是否享受现款交易的价格优惠政策，对于选择了现款交易的客户，公司按照折扣后的价格开具发票、确认收入和收取货款。

④折扣与返利。报告期内，公司制定了多种折扣与返利政策，具体类型如下：

季度/半年/年度业绩返利：按季度/半年/年度考核，完成季度/半年/年度业绩目标，可以获得返利；

台账返利：每月前 5 日内将上月末的库存数据发给优利德销售人员，可以获得返利；

技术返利：经销商参加优利德每年的技术培训且通过考核取得技术培训合格证书，可以获得返利；

新品返利：按年度考核，完成新产品年度业绩指标，可以获得返利；

电商推广费分摊：系电商型经销商客户在电商平台发生推广费时，公司按照一定比例向电商型经销商提供返利用于支付电商平台推广费用；

促销返利：系公司在促销活动时，给予经销商临时性返利；

现款折扣：经销商以先款后货形式向优利德购买产品时，可以获得价格优惠；

准时回款折扣：未选择款到发货方式的经销商在信用期内回款的，可以获得折扣。

公司的折扣及返利比例如下：

行业	类别	项目	性质	2020年度		2019年度	2018年度		2017年度	
				4-6月	1-3月	1-12月	5-12月	1-4月	5-12月	1-4月
店面	仪表	季度业绩	返利	1.00%	3.00%	3.00%	3.00%	3.00%	3.00%	5.00%
		台账	返利	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%	
		技术	返利	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%	
		年度业绩	返利	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%	2.00%
		新品	返利	1%/2%	1%/2%	1%/2%	1%/2%	2.00%	2.00%	2.00%
		现款	折扣	2.00%	3.00%	3.00%	3.00%	3.00%	3.00%	4.00%
		准时回款	折扣	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%
	仪器	季度业绩	返利	1.00%	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%	3.00%
		台账	返利	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%	
		技术	返利	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%	
		年度业绩	返利	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%			
		新品	返利	1%/2%	1%/2%	1%/2%	1%/2%			
		现款	折扣	2.00%	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%
		准时回款	折扣	1.00%	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%
工业	仪表	半年业绩	返利		3.00%	3.00%	3.00%	3.00%	3.00%	5.00%
		季度业绩	返利	1.00%						
		台账	返利	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%	
		技术	返利	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%	
		年度业绩	返利	1.00%	4.00%	4.00%	4.00%	4.00%	4.00%	5.00%

行业	类别	项目	性质	2020 年度		2019 年度	2018 年度		2017 年度		
				4-6 月	1-3 月	1-12 月	5-12 月	1-4 月	5-12 月	1-4 月	
		现款	折扣	2.00%						4.00%	
		准时回款	折扣							1.00%	
	仪器	半年业绩	返利		3.00%	3.00%	3.00%	3.00%	3.00%	3.00%	
		季度业绩	返利	1.00%							
		台账	返利	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%		
		技术	返利	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%		
		年度业绩	返利	1.00%	4.00%	4.00%	4.00%	4.00%	4.00%		
		现款	折扣	2.00%						1.00%	
		准时回款	折扣							0.50%	
	教育	仪表	半年业绩	返利		2.00%	2.00%	2.00%	3.00%	3.00%	5.00%
			季度业绩	返利	1.00%						
			台账	返利	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%	
			技术	返利	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%	
			年度业绩	返利	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%			2.00%
现款			折扣	2.00%	1.00%	1.00%	1.00%			4.00%	
准时回款			折扣							1.00%	
仪器		半年业绩	返利		2.00%	2.00%	2.00%	3.00%	3.00%	3.00%	
		季度业绩	返利	1.00%							
		台账	返利	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%		
		技术	返利	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%		
		年度业绩	返利	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%				
		现款	折扣	2.00%	1.00%	1.00%	1.00%			1.00%	
		准时回款	折扣							0.50%	

由于公司给予经销商的账期较短，且现款折扣力度较大，经销商主要选择现款折扣，极少选择准时回款折扣。

出口贸易型经销商的产品价格和账期与境内其他类型经销商一致，由公司通过公路运输方式运送到指定的交货仓，运费由公司承担，但是其不执行上述折扣及返利政策。

(2) 境外经销

公司对境外经销的经销方式如下：

①定价：公司对境外经销产品，会制定统一标准价，公司会在该标准价基

基础上，参考当地市场情况、客户合作情况与信用情况、销售订单的规模及实时汇率情况，与客户协商确定最终售价。

②运输费用：境外经销模式主要采用 FOB 交货方式，公司负责运送产品到客户指定港口，产品出厂到产品装船之前的运输费用、仓储费由公司承担，产品装船后所有的运输费用由客户自行承担。

③折扣及返利：由于境外不同地区市场差异很大，公司未制定统一的折扣与返利政策。对于部分合作时间较长、信用较好的客户，公司综合考虑当地市场情况、预计采购规模等因素，与其协商约定折扣与返利具体条款。

折扣政策：公司对境外经销商的折扣政策主要包括整单促销折扣、新产品促销折扣。整单促销折扣为公司根据淡旺季开展的促销活动给予的临时价格优惠，比如活动期间，单个订单金额到达条件时，可享受一定的价格折扣；新产品促销折扣系为鼓励部分经销商推广公司的新产品，在新产品发布半年内首次下单购买新产品可享受一定的价格折扣。

返利政策：2019 年及 2020 年 1-6 月公司全部境外经销客户涉及的返利政策情况如下表：

序号	客户名称	2019 年度		2020 年 1-6 月	
		返利政策	实际返利比例	返利政策	预提的返利比例
1	AG ELECTRONICS (HK) LTD.	收入>22 万美元，返利比例 3%； 收入>25 万美元，返利比例 4%； 收入>30 万美元，返利比例 5%。 使用优利德 CRM 系统下单，提供 0.5% 额外返利。提供存货信息，给予 0.5% 返利。	1%	与 2019 年度一致	5%
2	L.O. ELECTRONICS S.A.C.	收入>20 万美元，返利比例 2%； 收入>30 万美元，返利比例 4%； 收入>40 万美元，返利比例 5%； 收入>50 万美元，返利比例 6%。	5%	与 2019 年度一致	5%
3	TIPA SPOL S.R.O.	按照收入的 8% 计提返利	8%	按照订单的 5% 给予商业折扣，按照收入的 3% 计提返利	3%
4	ELECTROCOMPONENTES SA	按照收入的 4% 计提返利	4%	无	
5	IMPORTRONIC S.A.	使用优利德 CRM 系统下单，提供 2% 返利；提供存货信息，给予	4%	与 2019 年度一致	4%

序号	客户名称	2019 年度		2020 年 1-6 月	
		返利政策	实际返利比例	返利政策	预提的返利比例
		2% 返利。			
6	SUMINISTROS Y CONTROLES ELECTRONICOS S.A./SUCONEL S.A	收入>15 万美元，返利比例 2%；收入>20 万美元，返利比例 2.5%；收入>25 万美元，返利比例 3%。使用优利德 CRM 系统下单，提供 0.5% 返利。提供存货信息，给予 0.5% 额外返利。	4%	与 2019 年度一致	4%
7	LECHPOL ELECTRONICS SPOLKA Z OGRANICZONA	按照收入的 3% 计提返利	3%	与 2019 年度一致	3%
8	Sarwar Electronics	按照收入的 1% 计提返利	1%	与 2019 年度一致	1%
9	CASTRO ELECTRONICA, LDA	无		按照收入的 5% 计提返利	5%

2、涉及折扣与返利时的会计处理情况

(1) 折扣

对于境内经销现款价格折扣，境外经销商整单促销折扣、新产品促销折扣为商业折扣，公司直接以折扣后的金额确认收入，并以折扣后的金额收取货款或确认应收账款。

(2) 返利

对于境内返利，按照返利种类不同，按季度或年度与客户进行结算；对于境外返利，则主要按年度与客户进行结算。每季末、年末，公司将尚未向境内外客户支付的本期返利予以计提并冲减营业收入，返利的发放形式均为抵扣下一期订单的货款，公司未向下游客户提供现金返利。

3、返利与相应销售额的匹配性

(1) 境内经销

报告期内，公司销售返利占经销收入的比例如下：

单位：万元

项目	注释	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
境内经销收入	A	19,425.02	20,540.43	18,936.71	15,976.05

项目	注释	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
其中：享受考核任务的境内经销收入	B	8,026.13	17,001.83	14,600.63	13,518.63
返利总额	C=D+E+F	559.79	1,431.50	1,019.01	1,076.58
其中：考核任务返利	D	379.92	968.38	787.59	796.75
其中：电商推广费分摊	E	75.97	176.70	91.07	154.41
其中：促销返利	F	103.91	286.42	140.35	125.42
考核任务返利占相应销售额的比例	G=D/B	4.73%	5.70%	5.39%	5.89%

注：考核任务返利包括：季度业绩返利、半年业绩返利、台账返利、技术返利、年度业绩返利、新品返利；

公司考核任务返利的比例较为稳定，与经销商的收入挂钩，公司向经销商发放的返利与返利政策约定相符，返利与销售额相匹配。

(2) 境外经销

报告期内，公司境外经销客户计提的返利金额与销售额匹配关系如下表所示：

年度	给予返利经销商数量(个)	本期计提返利金额(万美元)	客户收入金额(万美元)	返利金额/收入	说明
2017年度	4	9.27	232.70	3.98%	不同客户返利比例不同，介于1%-6%
2018年度	8	14.83	508.78	2.92%	不同客户返利比例不同，介于1%-5%
2019年度	8	21.83	621.27	3.51%	不同客户返利比例不同，介于1%-8%
2020年1-6月	8	10.68	332.50	3.21%	不同客户返利比例不同，介于1%-5%

报告期内，公司仅对部分境外经销商给予返利，且境外经销商之间返利比例存在差异。公司对境外经销商客户计提返利金额与返利政策约定相符，返利与销售额相匹配。

【保荐机构、申报会计师核查情况】

【核查过程】

1、对公司管理层进行访谈，了解公司对经销商的定价机制，包括价格、账期、运费承担方式、返利及折扣等商业条款；

2、获取主要经销商不同年度的销售合同，检查合同约定的价格、账期、运

费承担方式、返利及折扣的约定；

3、获取客户返利及折扣政策以及公司返利的计算表，分析公司返利计算的准确性；

4、获取销售明细表，并与销售合同、公司折扣、返利政策进行对比，以确定折扣及返利计算是否正确；

5、按照销售流程检查公司与经销商的交易是否真实、准确、完整，折扣与返利是否真实、准确以及实际执行方式；

6、核查公司对经销商的折扣及返利会计处理是否正确。

【核查结论】

经核查，保荐机构、申报会计师认为：发行人已经真实、准确、完整地说明了与经销商定价的机制，包括但不限于营销方式、运输费用承担、折扣及返利发放方式及相关比例等信息，公司对经销商的折扣及返利计算准确，会计处理符合《企业会计准则》的规定，返利与相应销售额相匹配。

（五）报告期各期选择款到发货方式的经销收入占比，折扣的具体标准及金额，发行人会计处理方式

1、境内经销

（1）选择款到发货方式的经销收入占比，折扣的具体标准及金额

对于境内的批发兼零售型经销商、电商型经销商、项目型经销商等三类内销型经销商，公司制定了统一账期（30天），如经销商选择现款交易方式，公司可给予适当的价格折扣。对于境内的出口贸易型经销商执行独立的价格体系，公司亦给与30天账期，但不执行现款折扣制度。

公司区分仪表、仪器两大类产品制定不同的现款结算折扣比例，具体如下：

行业	类别	项目	2020年1-6月		2019年度	2018年度		2017年度	
			4-6月	1-3月	1-12月	5-12月	1-4月	5-12月	1-4月
店面	仪表	现款	2.00%	3.00%	3.00%	3.00%	3.00%	3.00%	4.00%
	仪器	现款	2.00%	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%

行业	类别	项目	2020年1-6月		2019年度	2018年度		2017年度	
			4-6月	1-3月	1-12月	5-12月	1-4月	5-12月	1-4月
工业	仪表	现款	2.00%						4.00%
	仪器	现款	2.00%						1.00%
教育	仪表	现款	2.00%	1.00%	1.00%	1.00%			4.00%
	仪器	现款	2.00%	1.00%	1.00%	1.00%			1.00%

报告期各期款到发货的境内经销商折扣占如下：

项目	注释	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
款到发货的经销业务的折扣总额	A	226.26	455.83	413.53	439.83
款到发货的境内经销收入总额（享有现款结算折扣部分）	B	8,891.77	16,908.77	15,270.41	14,223.70
款到发货的境内经销收入总额（不享有现款结算折扣部分）	C	8,365.57			
境内经销商收入总额	D	19,425.02	20,540.43	18,936.71	15,976.05
折扣占比	E=A/B	2.54%	2.70%	2.71%	3.09%
款到发货的境内经销收入总额	F=(B+C)/D	88.84%	82.32%	80.64%	89.03%

报告期内，境内款到发货方式的经销收入占比平均为 85.21%，折扣占比平均为 2.76%，款到发货的境内经销商折扣占比与当年执行的款到发货折扣比例相匹配。

2017 年公司现款折扣平均占比高于 2018 年及 2019 年，主要因公司为扩大产能，提升研发能力，自 2012 年以来公司陆续加大了厂房、研发楼、设备等长期资产投入，资金较为紧张。为了缓解资金压力，公司制定了现款结算的销售折扣政策，鼓励经销商更多的采用现款交易方式以快速回笼资金。2018 年以来，公司研发及办公大楼相继投入使用，亦通过外部股权融资的方式解决公司长期资产投入的资金问题，同时在银行贷款利率逐年下调，资金成本逐年降低的背景之下，2018 年以来公司相应降低了现款结算的折扣比例。

2020 年 1-6 月，受“新冠肺炎”疫情影响，市场对红外测温产品需求量大幅增长，在特殊市场环境下，产品的原材料及人工成本大幅上升，为降低公司销售风险，公司对红外测温产品采用先款后货的销售模式，并且取消了红外测

温产品现款结算的折扣政策。因此，2020年1-6月，仅非红外测温类产品销售享有现款结算折扣政策。

(2) 发行人的会计处理方式

对选择现款交易的经销商，公司直接按照扣除现款折扣后的优惠价格向经销商开具发票，并以折扣后的金额收取货款、确认收入，因此无需单独对该折扣进行会计处理。

2、境外经销

报告期各期，境外款到发货的经销商收入及占比如下表所示：

单位：万元

项目	2020年度1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
境外款到发货的经销商收入	6,530.52	5,039.92	4,647.98	4,590.74
境外经销商收入总额	10,168.43	9,928.09	8,588.93	8,472.47
境外款到发货的经销商收入占比境外款到发货的经销商收入	64.22%	50.76%	54.12%	54.18%

对境外经销商的销售，为防范结算风险，公司会综合考虑经销商自身信用情况、合作情况及销售规模大小等因素确定经销商的信用政策。对于部分规模较大、偿债能力强、合作期限较长及采购规模较大的客户，给予一定账期，对于其他经销商则要求先款后货。2020年度1-6月，公司境外经销商先款后货比例有所提升，主要由于新增客户 LONG XIANG IMPORT. EXPORT. SL 信用政策为先款后货，且该客户当期销售金额为 2,636.03 万元，金额较大。对于采用款到发货方式的经销商，公司未给予现款折扣，也无需进行额外的会计处理。

【保荐机构、申报会计师核查情况】

【核查方式】

1、对公司管理层进行访谈，了解公司信用政策及执行情况，公司的现款折扣政策内容及制定原因，了解经销商款到发货的政策及制度，以及实行执行情况；

2、对公司财务总监进行访谈，了解公司款到发货模式下会计处理方式；

3、获取公司境内经销商现金折扣明细表，分析选择款到发货方式的经销收

入占比，现金折扣与相应销售收入的匹配性；获取境外经销商信用政策明细表，分析境外经销商款到发货的经销收入金额及占比；

4、获取境外经销商信用政策明细表，分析确定选择款到发货的经销商；

5、按照销售流程，选取样本对公司与经销商的交易是否真实、准确、完整；

6、选取样本抽查凭证，检查款到发货的价格与赊销的价格差异是否与公司制度相符；选取样本抽查凭证，检查对于款到发货的经销商，公司的会计处理是否准确，并对比分析公司货款支付时间及发货时间。

7、对经销商进行走访、视频访谈，了解公司经销商信用政策及执行情况。

【核查结论】

经核查，保荐机构、申报会计师认为：发行人已经真实、准确、完整地说明了与经销商业模式下款到发货的相关信息，公司会计处理符合《企业会计准则》的规定。

（六）公司与经销商退换货的约定及报告期内发生情况

1、公司与经销商退换货的约定

依据公司与境内外经销商签订的协议约定，公司与经销商的交易属于买断式交易，只有在公司提供的产品存在缺陷时，经销商才能退货。

公司与境内经销商签订的《分销协议》具体条款如下：“7、除非优利德提供给分销商的产品有缺陷，否则分销商不得将未使用过的产品退回优利德。分销商须将有缺陷的产品连同有关问题的书面报告退给优利德，退货分销商需自行支付所有运费、保险、包装费。”

公司与境外经销商签订的《分销协议》具体条款如下：

“6.7 除非优利德提供给分销商的产品有缺陷，否则分销商不得将产品退回优利德。

9.2 优利德的保修责任仅限于对在保修期内运回优利德的有缺陷的产品进行付费维修、免费维修或产品更换。

9.3 分销商须将有缺陷的产品连同有关问题的书面报告寄给优利德，并支付运费；优利德将预先评估维修费用，在取得分销商认可后再进行维修，然后将向分销商收取维修费用（若适用），并送回修妥或更换的产品。”

2、报告期内经销商退换货发生情况

(1) 境内经销

报告期内，公司境内经销商退换货情况如下：

单位：万元

年度	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
退货金额	-	14.55	81.66	1.44
换货金额	861.33	674.87	593.97	402.38
境内经销收入	19,425.02	20,540.43	18,936.71	15,976.05
退货占比	-	0.07%	0.43%	0.01%
换货占比	4.43%	3.29%	3.14%	2.52%

报告期内，境内经销商的退货金额及比例较小。境内经销商换货的原因是：个别境内经销商出现所在区域的个别产品销售不能达到预期的情况，为了不违反公司关于经销商不能窜货的规定，经销商向公司申请，通过公司将其产品调整至其他区域经销商进行销售，境内经销商的换货实质上是渠道调整行为。报告期内，公司境内经销商平均换货比例为 3.35%，整体占比较低。

(2) 境外经销

公司产品质量稳定，报告期内境外经销商未发生过退换货情况。

【保荐机构、申报会计师核查情况】

【核查过程】

1、向公司管理层访谈，了解公司退换货制度以及实际的退换货情况；检查公司与经销商的合同关于退换货的约定；

2、检查公司的总账系统、物流系统以及增值税发票开具情况，核查公司的实际退换货情况；

3、对经销商进行函证、走访、视频访谈，以确定公司与经销商交易的真实性、准确性、完整性和退换货情况等；

4、对公司财务总监进行访谈，了解公司退换货的会计处理方式；抽查凭证，检查公司退换货的会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

【核查结论】

经核查，保荐机构、申报会计师认为：发行人已经真实、准确、完整地说明了与经销商退换货的约定及金额等相关事项。

（七）报告期内，公司与经销商就安全库存量的具体约定及变化情况，该种约定的必要性及合理性，是否符合行业惯例，公司如何对经销商库存量进行管控以保证经销商保有足够安全库存量，报告期各期末，安全库存的规模及变化情况、变化合理性，报告期内是否存在通过安全库存约定方式向经销商压货来扩大销售的情况

1、境内经销

（1）安全库存约定的背景及该种约定的必要性及合理性，是否符合行业惯例

根据公司与境内经销商签订的协议，除工业产品外，其他产品未与经销商约定安全库存。工业产品主要为工业级万用表和钳形表、电力及高压绝缘测试仪、工业测温等产品。根据《优利德工业产品分销协议》约定，分销商承诺每月保持关于产品线最低安全库存不低于优利德要求库存数量以应对区域内的零散批发需求，并制定相应的工业产品价格及库存指导。

根据经销商访谈，行业内其他公司一般未设置安全库存，公司就工业产品设置安全库存的目的主要为提高工业产品生产效率，降低生产成本与交付周期，实际执行过程当中并未严格要求经销商执行安全库存采购承诺。

报告期内，公司签订了《工业产品分销协议》的经销商，销售的工业产品金额分别为 506.08 万元、562.20 万元、854.39 万元与 679.79 万元，占营业收入的比重平均为 1.34%，且单家经销商的销售额较小。由于工业品销量较低且较为零散，公司未单独设置工业产品生产线，工业产品生产人员和部分设备与其他产品共用，导致工业产品生产交付时间相对较长。如公司对零散的工业产品订单按订单生产，需要频繁切换生产线，不但会影响公司其他产品的生产交

付，还将增加工业品的生产成本与交付时间，不利于市场竞争。因此公司要求有工业品业务的境内经销商承诺对相应的工业品保有一定的安全库存量，首次备货标准分别为1台、2台、3台、5台、20台和40台不等。

综上，公司对工业产品约定安全库存主要考虑工业产品的经济生产及交付，具有必要性和商业合理性；工业产品销售规模较小，平均占收入的比重为1.34%。

(2) 报告期内，公司与经销商就安全库存量的具体约定及变化情况

公司与经销商签署的《工业产品分销协议》中，对“工业产品价格及库存指导”进行约定，报告期内，需要承诺安全库存量工业品的数量情况如下：

单位：台

产品名称	产品型号	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
专业万用表、工业级真有效值万用表等	UT309A、UT309C、UT195E、UT195M、UT195DS、UT281A、UT281C、UT219E、UT219M、UT219DS、UT171A、UT171B、UT281E、UT309D	20	20	20	20
工业级真有效值万用表、彩屏示波型数字万用表等	UT171C、UT181A、UT207、UT208、UT209、UT216D、UT222、UT233、UT251A、UT251C、UT258A、UT505A、UT505B、UT513A、UT582、UT582+	5	5	5	5
大电流数字钳形表、高压钳形电流表等	UT223A、UT243、UT253A、UT253B、UT255A、UT255B、UT257A、UT265B、UT267B、UT276A、UT278A、UT283A、UT305A、UT305C、UT276A+、UT278A+、UTR2811D-II、UTR2830、UTR2832	2	2	2	2
电能质量分析仪、漏电保护开关测试仪等	UT285A、UT523A、UT572、UT585、UT586、UTi160B、UTi160D、UTi380D、UTD1202C、UT506A、UT515A、UT575A、UT595、UTS1010、UTS1020、UTS1030、UTi320V、UTi320H、UTi380H、UDP3303A、UT516B、UTi640C、UTi192M、UTi384M、UDP1306C	1	1	1	1
真有效值数字万用表	UT139S	40	40	20	
专业红外测温仪	UT309E	10			

公司要求承诺安全库存量的产品仅限于上表所列示的工业产品；要求做出承诺经销商仅限于境内从事工业品销售的境内经销商，不从事工业品销售的境

内经销商及境外经销商无需承诺。

(3) 公司如何对经销商库存量进行管控以保证经销商保有足够安全库存量

公司未严格要求境内经销商执行工业品安全库存的承诺，报告期内，境内经销商承诺的安全库存与工业品销售情况对比分析如下：

项目		2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度	
签订《工业产品分销协议》的境内经销商	理论安全库存额（万元）	57.84	47.79	31.07	30.30	
	采购额超过理论安全库存金额的经销商	经销商数量	9	6	7	7
		该等经销商所有工业产品的销售金额（万元）	525.13	473.74	423.91	385.64
	采购额低于理论安全库存金额的经销商	经销商数量	22	19	10	9
该等经销商所有工业产品的销售金额（万元）		154.66	380.65	138.29	120.44	

注：理论安全库存额为所有需承诺安全库存工业产品的安全库存量对应的金额，使用优利德与境内经销商扣除折扣及返利后的销售价格计算所得。

如上表，公司并未严格要求从事工业产品销售的经销商履行工业品安全库存备货承诺，报告期内经销商承诺的工业品安全库存备货金额为 30.30 万元、31.07 万元、47.79 及 57.84 万元，签署《工业产品分销协议》的境内经销商总共为 16 家、17 家、25 家及 31 家，其中仅 7 家、7 家、6 家及 9 家采购金额大于理论安全库存金额，其他客户采购金额均低于安全库存金额。

(4) 报告期各期末，安全库存的规模及变化情况、变化合理性

由于协议约定理论安全库存备货金额总体较低，公司列示了实际采购额超过理论安全库存金额的经销商，其全部工业产品的销售额及期末库存情况，如下表所示：

单位：万元

客户名称	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	优利德工业产品销售额	客户期末工业产品库存金额	优利德工业产品销售额	客户期末工业产品库存金额	优利德工业产品销售额	客户期末工业产品库存金额	优利德工业产品销售额	客户期末工业产品库存金额
深圳市田诚电子有限公司	39.47	16.25	106.26	14.65	101.94	12.16	-	-

客户名称	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	优利德工业产品销售额	客户期末工业产品库存金额	优利德工业产品销售额	客户期末工业产品库存金额	优利德工业产品销售额	客户期末工业产品库存金额	优利德工业产品销售额	客户期末工业产品库存金额
武汉明海达科技有限公司	94.01	14.93	99.96	11.20	60.46	8.13	82.06	10.81
北京双番仪佳电子科技有限公司、北京晶利鑫科技发展有限公司	130.53	21.04	92.51	44.66	38.85	14.14	73.09	28.53
上海广信实业公司、上海广信友达实业有限公司	44.45	24.40	70.19	21.37	73.39	25.88	54.00	25.64
大庆天安恒磁采油技术有限公司、大庆广正电气科技有限公司	27.10	1.52	53.77	1.46	32.64	19.15	41.62	5.68
深圳市昊仪仪器仪表有限公司	41.87	6.80	51.06	-	-	-	-	-
山东兴康电子科技有限公司、济南一发众悦商贸有限公司	75.98	7.69	47.66	-	64.60	-	45.20	8.96
河南宏博测控技术有限公司			26.64	-	52.04	6.44	32.81	12.08
万聚国际(杭州)供应链有限公司			-	-	-	-	56.86	3.24
陕西麦创电子科技有限公司	34.70	15.36	38.53	-	-	-	-	-
广州市环城电子有限公司	31.71	5.16	32.54	-	-	-	-	-
南京新通力通信设备有限公司	32.41	4.33	-	-	8.82	6.94	16.61	13.65
陕西麦创电子科技有限公司	34.70	15.36	38.53	-	-	-	-	-
小计	552.22	117.46	619.11	93.34	432.73	92.84	402.25	108.59

注：该数字与前表所列合计数473.74万元的差异为74.30万元，主要原因是山东兴康电子科技有限公司、济南一发众悦商贸有限公司、河南宏博测控技术有限公司三家公司2019年实际采购未超过约定金额，但前述三家经销商在对比表中2017年及2018年均属于实际采购金额超过约定金额的样本，为展示可比性，在2019年也将其销售的工业产品金额进行列示。

如上表，对于销售工业产品的经销商而言，其期末工业产品库存金额较小，综合计算前述主要经销商工业产品的周转率在4至5次每年，较为合理。

(5) 报告期内是否存在通过安全库存约定方式向经销商压货来扩大销售的情况

报告期内，公司不存在通过安全库存约定向经销商压货来扩大销售的情况

①报告期内，境内经销商工业产品的销售收入占比较低

报告期内，公司境内经销商工业品的销售收入占总收入比例较小，未超过3%，其中境内签约经销商工业产品收入占总收入比重小于2%，公司工业销售收入变动对总收入影响较小。具体如下：

单位：万元

项目	注释	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
境内工业产品销售收入	A	844.30	1,172.86	978.29	1,012.29
其中：境内签约经销商工业产品销售收入	B	679.79	854.39	562.20	506.08
收入总额	C	51,683.58	54,003.70	46,423.97	40,081.01
境内工业产品收入占比	D=A/C	1.63%	2.17%	2.11%	2.53%
其中：境内签约经销商工业产品收入占比	E=B/C	1.32%	1.58%	1.21%	1.26%

②优利德对于安全库存的约定仅限于公司工业产品

公司要求承诺安全库存量的产品仅限于公司工业产品，要求做出承诺经销商仅限于境内从事工业品销售的境内经销商，不从事工业品销售的境内经销商及境外经销商无需承诺。

公司基于工业品的销售规模及管理成本等原因，也未实际要求经销商严格执行对安全库存的承诺。经销商主要依据自身运营情况及所在区域市场情况确定工业产品库存量。报告期各期，签约经销商工业产品终端销售情况良好，库存金额较小，不存在通过安全库存约定向经销商压货来扩大销售的情况。

综上，发行人境内不存在通过安全库存约定向经销商压货来扩大销售的情况。

2、境外经销

依据公司与海外经销商签订的《分销协议》等，公司与海外经销商未约定安全库存量。因为海外市场较为复杂，不同市场及经销商之间差异较大，通常由经销商自己确定产品所需库存量，不约定经销商的安全库存量符合行业惯例。依据销售经验，对海外经销商的销售业务，公司从接受客户订单到出货一

般需要 1 个月左右，货物路途货运时间约需要 1 个月左右，因此客户根据产品交付及货运时间，一般会储备 2-3 个月库存量。报告期内，公司主要海外经销商的采购频次较为稳定。

同时，公司与海外经销商为买断式的产品购销关系，公司也无权利通过安全库存约定方式向经销商压货扩大销售。

综上，发行人境外不存在通过安全库存约定向经销商压货来扩大销售的情况。

【保荐机构、申报会计师核查情况】

【核查过程】

1、向公司管理层访谈，了解公司与经销商约定安全库存的目的、范围、对经销商安全库存的管控情况、同行业安全库存的约定情况；

2、获取公司主要经销商合同，检查经销商安全库存的约定情况；

3、取得公司工业品销售明细表，分析经销商采购额与理论安全库存的匹配情况；

4、对经销商进行函证、走访，确定公司与经销商交易的真实性、准确性、安全库存的执行情况、期末安全库存量以及同行业安全库存的约定情况。

【核查结论】

经核查，保荐机构、申报会计师认为：发行人仅针对部分工业产品与经销商存在安全库存约定，报告内该等安全库存的承诺采购金额比例较小，发行人已经真实、准确、完整地说明了与安全库存的相关信息，发行人针对部分工业产品与经销商约定安全库存采购量与该等工业产品的市场定位及公司经营策略相符，具有合理的商业实质，发行人不存在通过安全库存约定向经销商压货来扩大销售的情况。

（八）结合前述情形及与经销商客户协议关于定价、送货、验收等方面的具体约定，分析境内经销在客户签收时确认收入和境外经销在完成报关和装运手续后确认收入是否符合《企业会计准则》要求

1、《企业会计准则》对收入确认的要求

依据《企业会计准则第14号——收入》（财会[2006]3号）

“第四条 销售商品收入同时满足下列条件的，才能予以确认：

- （一）企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；
- （二）企业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；
- （三）收入的金额能够可靠地计量；
- （四）相关的经济利益很可能流入企业；
- （五）相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。”

2017年7月19日，财政部颁布新的收入准则《企业会计准则第14号——收入》（财会[2017]22号），具体规定“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。”

“第十三条 对于在某一时点履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品控制权时，企业应当考虑下列迹象：

- （一）企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务。
- （二）企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权。
- （三）企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品。
- （四）企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬。
- （五）客户已接受该商品。

（六）其他表明客户已取得商品控制权的迹象。”

财政部规定对于其他在境内上市的企业，要求自2020年1月1日起执行新收入准则。

报告期内，公司在2017年度至2019年度，执行《企业会计准则第14号——收入》（财会[2006]3号）。自2020年1月1日开始，公司执行新收入确认准则《企业会计准则第14号——收入》（财会[2017]22号）。

2、境内经销

（1）以优利德境内的《分销协议》为例，公司与境内经销商关于定价、送货、验收等方面的约定如下：

定价：优利德向经销商提供产品价格表，优利德保留变更任何优利德产品价格的权利；在协议有效期内，优利德调整任何产品价格，将以价格变动生效日前30天书面通知经销商。

送货：经销商应不定期向优利德发出产品订单，产品订单对优利德具有约束力，经销商的订单应清楚的列明产品的交付日期、运送方式、收货地点、产品型号和数量；产品的运送只限于公路运输，优利德同意支付运费及保险费至经销商所在区域最近的车站，若经销商指定的收货车站为区域以外或者采用其他任何运送方式，运费和保险费由经销商承担。

验收与退货：优利德依照协议和订单将货物运送到指定车站，经销商授权的收货人应进行验收，若经销商授权的收货人在收货时发现产品包装不完整、被破坏或产品损失、被盗窃或损毁等，应立即与货运经销商、承运人彻底检查，并把相关事件及经销商、承运人的证明交给优利德。除非优利德提供给经销商的产品有缺陷，否则经销商不得将未使用过的产品退回优利德。

付款：分销商同意，在优利德交付产品给货运分销商或承运人之日起三十天期限内，分销商将支付运送产品的全部货款给优利德。

（2）公司境内销售收入确认符合企业会计准则的相关规定

④2017年至2019年

公司境内销售业务收入确认原则：公司境内销售一般通过物流公司运送，

在货物交付客户后，与货物相关的主要风险、报酬和控制权转移，公司确认收入结转成本；

公司境内销售收入确认原则符合《企业会计准则第 14 号——收入》（财会[2006]3 号）的规定，具体如下：

收入确认准则	说明
（一）企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；	产品为标准化产品，无需安装调试，交付即可使用，因此从交付经销商时点起购买方即承担货物灭失或损坏的一切风险，销售方已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给了购货方。
（二）企业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；	优利德按经销商指定的收货地点送达并交付后，产品的控制权自优利德转移至分销商；在产品完成交付后，产品的控制权即发生了转移，销售方不再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。
（三）收入的金额能够可靠地计量；	《分销协议》约定，公司提供经销商产品价格表，保留变更任何产品价格的权利。经销商的产品订单须清楚列明产品交付日期、运送方式、收货地点、产品的型号及数量。因此收入的金额能够可靠地计量。
（四）相关的经济利益很可能流入企业；	公司对于大部分经销商采用先款后货的方式，对于部分合作时间长、信用好的客户给予一定账期，因此发生坏账的风险比较低，相关经济利益很可能流入企业。
（五）相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。	公司会计核算规范，对于所销售产品成本能够可靠地计量。

②2020 年 1-6 月

公司境内销售业务收入确认原则：公司根据合同约定将产品交付给客户后，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，已完成合同约定的履约义务；同时公司就该部分商品取得现时收款权利、客户就该部分商品负有现时付款义务。

公司境内销售收入确认原则符合《企业会计准则第 14 号——收入》（财会[2017]22 号）的规定，具体分析如下：

收入确认准则	说明
（一）企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务。	《分销协议》约定，在优利德交付产品给货运分销商或承运人之日起计三十天期限内，分销商将支付所运送产品的全部货款给优利德。即优利德将产品交付给分销商后，客户就负有现时付款义务。
（二）企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权。	优利德按经销商指定的收货地点送达并交付后，产品的控制权自优利德转移至分销商。
（三）企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品。	

(五) 客户已接受该商品。	
(四) 企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬。	优利德产品为标准化产品，无需安装调试，交付即可使用。《分销协议》约定，除非优利德产品有缺陷，否则分销商不得将未使用过的产品退回优利德。因此从产品交付经销商时点起购买方即承担货物灭失或损坏的一切风险，销售方已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给了购货方。
(六) 其他表明客户已取得商品控制权的迹象。	

3、境外经销

(1) 根据公司与海外经销商签署的标准《分销协议》，相关定价、交付、送货及退货等商业条款约定如下：

定价：公司提供经销商产品价格表，保留变更任何产品价格的权利。在协议有效期限内，如果优利德调整产品价格，将书面通知经销商。

交付：分销商向优利德发出产品订单，产品订单具有约束力；产品订单必须列明产品交付日期、运送方式、收货地点、产品的型号及数量；根据客户确认的 Proforma Invoice 载明，双方确定的结算方式为 FOB HONGKONG。

送货：优利德同意，在收到分销商产品订单后三个工作日内确认并签署产品订单，并根据订单或分销商约定的交货期限和方式运送产品至订单或分销商指定地点。境内交货的，优利德按分销商指定的境内收货地点送达并交付后，产品的控制权自优利德转移至分销商，无签收程序的以实际交付视为签收；境外交货的，产品的控制权自优利德向经销商转移以提单载明的装运时间为准（若无提单，以产品交付时间为准）。

验收及退货：除非优利德提供给分销商的产品有缺陷，否则分销商不得将产品退回优利德。

(2) 公司境外销售收入确认符合企业会计准则的相关规定

①2017 年至 2019 年

公司境外销售业务收入确认原则：公司境外销售通常采用 FOB 模式结算，公司根据客户的订单组织发货、办理报关及装运手续，在办理完报关和装运手续后，与货物相关的主要风险、报酬和控制权转移，公司确认收入结转成本。

根据《国际贸易术语解释通则》，在 FOB 模式下，当货物在指定的装运港越过船舷，卖方即完成交货，这意味着买方必须从该点起承担货物灭失或损坏

的一切风险。

公司海外销售收入确认原则符合《企业会计准则第 14 号——收入》（财会[2006]3 号）的规定，具体分析如下：

收入确认准则	说明
（一）企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；	在FOB模式下，当货物在指定的装运港越过船舷，卖方即完成交货，这意味着买方必须从该点起承担货物灭失或损坏的一切风险，销售方已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给了购货方。
（二）企业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；	境外交货的，产品的控制权自优利德向经销商转移以提单载明的装运时间为准，在产品装船后，产品的控制权即发生了转移，销售方不再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。
（三）收入的金额能够可靠地计量；	《分销协议》约定，公司提供经销商产品价格表，保留变更任何产品价格的权利。经销商的产品订单须清楚列明产品交付日期、运送方式、收货地点、产品的型号及数量。因此收入的金额能够可靠地计量。
（四）相关的经济利益很可能流入企业；	公司对海外经销商有严格的信用管理政策，对于大部分经销商采用先款后货的方式，对于部分合作时间长、信用好的客户给予一定账期，因此发生坏账的风险比较低，相关经济利益很可能流入企业。
（五）相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。	公司会计核算规范，对于所销售产品成本能够可靠地计量。

②2020 年 1-6 月

公司境外销售业务收入确认原则：公司国外销售通常采用 FOB 模式结算，公司根据合同约定组织发货、办理报关及装运手续，在办理完报关和装运手续签发提单时，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移，同时公司就该部分商品取得现时收款权利、客户就该部分商品负有现时付款义务。

公司海外销售收入确认原则符合《企业会计准则第14号——收入》（财会[2017]22号）的规定，具体分析如下：

收入确认准则	说明
（一）企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务。	公司与海外经销商客户在协议中明确约定了付款条款，对于大部分经销商采用先款后货的方式，对于部分合作时间长、信用好的客户给予一定账期，客户应按相应的付款条款付款。因此，企业就销售该商品具有现时的收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务。
（二）企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权。	境内交货的，优利德按分销商指定的境内收货地点送达并交付后，产品的控制权自优利德转移至分销商，无签收程序的以实际交付视为签收；境外交货的，产品的控
（三）企业已将该商品实物转移给客户，即客户已	

实物占有该商品。	制权自优利德向经销商转移以提单载明的装运时间为准（若无提单，以产品交付时间为准）；也即双方对产品的交付已有明确的规定。
（五）客户已接受该商品。	
（四）企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬。	在FOB模式下，当货物在指定的装运港越过船舷，卖方即完成交货，这意味着买方必须从该点起承担货物灭失或损坏的一切风险，销售方已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给了购货方。
（六）其他表明客户已取得商品控制权的迹象。	

综上，境外经销在完成报关和装运手续后确认收入符合《企业会计准则》要求。

【保荐机构、申报会计师核查情况】

【核查过程】

- 1、向公司管理层访谈，了解公司与经销商协议中的主要条款、销售流程、以及收入确认时点；
- 2、获取公司与经销商签订的销售合同，分析合同中关于定价、结算、送货、验收等主要条款的约定以及对公司收入确定时点的影响；
- 3、了解公司产品，分析产品是否需要安装工序等对收入确定时点的影响必须环节；
- 4、按照销售流程，抽查与销售相关的凭证，以确定公司与经销商交易的真实性、准确性、完整性以及收入确认的时点；
- 5、对经销商进行访谈、函证，以确定公司与经销商交易的真实性、准确性、完整性以及收入确认的时点；
- 6、根据公司发货记录、报关与装船记录，以确定公司收入确认时点是否准确。

【核查结论】

经核查，保荐机构、申报会计师认为：发行人已真实、准确、完整地说明了与经销商关于定价、送货及验收等方面的具体约定及相关约定的执行情况，发行人境内经销商销售在客户签收货物、境外经销商销售在完成报关及装运收入后确定收入符合《企业会计准则》要求。

(九) 经销商在报告期内销售规模及各期末安全库存量的分布情况，并结合报告期各期经销商增减变动数量及相应收入、毛利变化总额占比，分析经销商的稳定性

1、经销商在报告期内销售规模的分布情况

报告期内，境内经销商销售规模的分布情况如下表所示：

年度	境内经销商收入规模	数量	数量占比	销售收入(万元)	收入占比
2020年 1-6月 ^注	销售规模>500万元	9	7.26%	7,761.56	39.96%
	500万元>销售规模>250万元	13	10.48%	4,387.34	22.59%
	250万元>销售规模>150万元	19	15.32%	3,654.57	18.81%
	150万元>销售规模>50万元	28	22.58%	2,681.96	13.81%
	50万元>销售规模>25万元	18	14.52%	628.95	3.24%
	销售规模<25万元	37	29.84%	310.64	1.60%
	合计	124	100.00%	19,425.02	100.00%
2019年 年度	销售规模≥1000万元	4	3.28%	6,094.29	29.67%
	1000万元>销售规模≥500万元	4	3.28%	2,766.20	13.47%
	500万元>销售规模≥300万元	9	7.38%	3,325.31	16.19%
	300万元>销售规模≥100万元	34	27.87%	6,058.53	29.50%
	100万元>销售规模≥50万元	15	12.30%	1,068.79	5.20%
	销售规模<50万元	56	45.90%	1,227.32	5.98%
	合计	122	100.00%	20,540.43	100.00%
2018年 年度	销售规模≥1000万元	4	3.25%	5,249.15	27.72%
	1000万元>销售规模≥500万元	3	2.44%	1,756.68	9.28%
	500万元>销售规模≥300万元	11	8.94%	3,920.51	20.70%
	300万元>销售规模≥100万元	31	25.20%	5,456.15	28.81%
	100万元>销售规模≥50万元	18	14.63%	1,286.62	6.79%
	销售规模<50万元	56	45.53%	1,267.60	6.69%
	合计	123	100.00%	18,936.71	100.00%
2017年 年度	销售规模≥1000万元	3	2.36%	3,580.38	22.41%
	1000万元>销售规模≥500万元	5	3.94%	2,820.10	17.65%
	500万元>销售规模≥300万元	5	3.94%	1,914.82	11.99%
	300万元>销售规模≥100万元	29	22.83%	4,961.07	31.05%
	100万元>销售规模≥50万元	18	14.17%	1,280.68	8.02%
	销售规模<50万元	67	52.76%	1,418.99	8.88%
	合计	127	100.00%	15,976.05	100.00%

注：2020年上半年经销商收入规模标准按照年度标准的1/2进行统计

2017-2019年度，公司境内经销商中收入规模大于100万元的经销商数量占比分别为33.07%、39.83%、41.81%，销售收入占境内经销收入的比重分别为83.10%、86.51%、88.83%。2020年1-6月，公司境内经销商中收入规模大于50万元的经销商数量占比为55.65%，销售收入占境内经销收入的比重分别为95.17%。

境外经销商销售规模的分布情况如下表所示：

年度	境外经销商收入规模	数量	数量占比	销售收入(万元)	收入占比
2020年 1-6月	销售规模>500万元	3	3.53%	3,970.92	39.05%
	500万元>销售规模>250万元	10	11.76%	3,375.69	33.20%
	250万元>销售规模>150万元	4	4.71%	749.30	7.37%
	150万元>销售规模>50万元	16	18.82%	1,238.11	12.18%
	50万元>销售规模>25万元	13	15.29%	491.27	4.83%
	销售规模<25万元	39	45.88%	343.15	3.37%
	合计	85	100.00%	10,168.43	100.00%
2019年 度	销售规模≥1000万元	1	1.04%	1,353.81	13.64%
	1000万元>销售规模≥500万元	2	2.08%	1,267.30	12.76%
	500万元>销售规模≥300万元	5	5.21%	1,865.02	18.79%
	300万元>销售规模≥100万元	19	19.79%	3,128.69	31.51%
	100万元>销售规模≥50万元	19	19.79%	1,351.66	13.61%
	销售规模<50万元	50	52.08%	961.61	9.69%
	合计	96	100.00%	9,928.09	100.00%
2018年 度	销售规模≥1000万元	1	0.95%	1,068.35	12.44%
	1000万元>销售规模≥500万元	2	1.90%	1,146.42	13.35%
	500万元>销售规模≥300万元	2	1.90%	784.18	9.13%
	300万元>销售规模≥100万元	21	20.00%	3,307.87	38.51%
	100万元>销售规模≥50万元	15	14.29%	1,063.80	12.39%
	销售规模<50万元	64	60.95%	1,218.30	14.18%
	合计	105	100.00%	8,588.93	100.00%
2017年 度	销售规模≥1000万元	1	1.03%	1,173.95	13.86%
	1000万元>销售规模≥500万元	1	1.03%	615.88	7.27%
	500万元>销售规模≥300万元	5	5.15%	1,947.01	22.98%
	300万元>销售规模≥100万元	18	18.56%	2,573.38	30.37%
	100万元>销售规模≥50万元	17	17.53%	1,181.70	13.95%

年度	境外经销商收入规模	数量	数量占比	销售收入（万元）	收入占比
	销售规模<50万元	55	56.70%	980.55	11.57%
	合计	97	100.00%	8,472.47	100.00%

2017年度至2019年度，公司境外经销商中收入规模大于100万元的经销商数量占比分别为25.77%、25.76%、28.13%，销售收入占境外经销收入的比重分别为74.48%、74.43%、76.70%。2020年度1-6月，境外经销商中收入规模大于50万元的经销商数量占比为38.82%，销售收入占境外经销收入的比重分别为91.79%。

2、经销商在报告期内各期末安全库存的分布情况

对于境内经销，公司要求承诺安全库存量的产品仅限于工业产品，要求做出承诺经销商仅限于境内从事工业品销售的境内经销商，不从事工业品销售的境内经销商及境外经销商无需承诺。

由于协议约定理论安全库存金额较低，下表列示了签订《工业产品分销协议》的境内经销商工业产品销售额及期末库存的对比情况：

单位名称	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
工业产销售额（万元）	679.79	854.39	562.20	506.08
工业产品库存额（万元）	189.90	141.88	138.13	153.54
工业产品库存额/销售额	27.94%	16.61%	24.57%	30.34%

如上表，从事工业产品销售的经销商库存周转情况良好，2020年6月30日经销商工业产品期末库存占其销售额的比重为27.94%，即经销商一般保有两个月左右的库存，与其实际经营情况基本相符。

报告期内，签约经销商期末库存分布情况请参见本问题之“发行人说明部分”之“（七）报告期内，公司与经销商就安全库存量的具体约定及变化情况，该种约定的必要性及合理性，是否符合行业惯例，公司如何对经销商库存量进行管控以保证经销商保有足够安全库存量，报告期各期末，安全库存的规模及变化情况、变化合理性，报告期内是否存在通过安全库存约定方式向经销商压货来扩大销售的情况”之“1、境内经销”之“（4）报告期各期末，安全库存的规模及变化情况、变化合理性”的回复内容。

报告期内，依据公司与境外经销商签订的《分销协议》等，公司与境外经销商未约定安全库存。

3、并结合报告期各期经销商增减变动数量及相应收入、毛利变化总额占比，分析经销商的稳定性

报告期各期，境内经销商增减变动情况如下表所示：

项目		注释	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
境内经销商总计	家数（个）	A	124	122	123	127
	收入（万元）	B	19,425.02	20,540.43	18,936.71	15,976.05
	毛利（万元）	C	7,874.94	6,569.64	5,483.82	4,765.77
报告期内境内新增经销商	增加家数（个）	D	15	12	16	
	增加收入（万元）	E	942.66	389.61	458.61	
	比重	F=E/B	4.85%	1.90%	2.42%	
	增加毛利（万元）	G	417.38	124.91	108.42	
	比重	H=G/C	5.30%	1.90%	1.98%	
报告期内境内减少经销商	减少家数（个）	I	13	13	20	
	减少收入（万元）	J	440.79	418.51	849.50	
	比重	K=J/B	2.27%	2.04%	4.49%	
	减少毛利（万元）	L	150.82	117.61	287.27	
	比重	M=L/C	1.92%	1.79%	5.24%	
报告期各期均有合作的经销商	家数（个）	N	90	90	90	90
	收入（万元）	O	17,717.23	19,221.73	17,354.80	13,631.48
	比重	P=O/B	91.21%	93.58%	91.65%	85.32%
	毛利（万元）	Q	7,158.83	6,162.71	5,063.99	4,074.70
	比重	R=Q/C	90.91%	93.81%	92.34%	85.50%

注：减少经销商在当年减少收入、毛利额，为该等经销商在前一年实现的收入、毛利金额，下同

从上表可知，报告期内公司与境内经销商保持稳定的合作关系。公司共计90家境内经销商在报告期各期均形成收入，2017年至2020年上半年，贡献收入、毛利的比重平均为90.44%、90.64%。报告期内，当期新增或减少的经销商对当期收入、毛利影响较小，低于6%。

报告期各期，境外经销商增减变动情况如下表所示：

项目	注释	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
----	----	-----------	--------	--------	--------

项目		注释	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
境外经销商总计	家数(个)	A	85	96	105	97
	收入(万元)	B	10,168.43	9,928.09	8,588.93	8,472.47
	毛利(万元)	C	4,160.28	3,654.59	2,928.30	3,153.36
报告期内境外新增经销商	增加家数(个)	D	10	5	21	
	增加收入(万元)	E	3,782.01	199.05	495.14	
	比重	F=E/B	37.19%	2.00%	5.76%	
	增加毛利(万元)	G	1,669.93	69.53	193.41	
	比重	H=G/C	40.14%	1.90%	6.61%	
报告期内境外减少经销商	减少家数(个)	I	21	14	13	
	减少收入(万元)	J	376.71	180.66	145.03	
	比重	K=J/B	3.70%	1.82%	1.69%	
	减少毛利(万元)	L	161.41	69.50	58.65	
	比重	M=L/C	3.88%	1.90%	2.00%	
报告期各期均有合作的经销商	家数(个)	N	65	65	65	65
	收入(万元)	O	5,587.89	8,974.91	7,653.76	7,771.37
	比重	P=O/B	54.95%	90.40%	89.11%	91.72%
	毛利(万元)	Q	2,171.80	3,272.18	2,565.18	2,862.50
	比重	R=Q/C	52.20%	89.54%	87.60%	90.78%

公司共计65家境外经销商在报告期各期均形成收入，2017年度至2019年度，贡献收入、毛利占比超过87%，2020年度1-6月，贡献收入、毛利占比均超过50%。2018年度、2019年度，当期新增经销商对当期收入、毛利贡献均小于7%，当期减少经销商对当期收入、毛利影响均不超过2%。2017年度至2019年度，经销商增减变动对海外经销商收入、毛利影响较小，公司与境外经销商保持稳定的合作关系。

2020年度1-6月，受“新冠肺炎”疫情影响，公司新增部分境外经销商大量采购红外测温产品，特别是新增西班牙客户 LONG XIANG IMPORT. EXPORT. SL，该客户2020年度上半年采购红外测温产品金额为2,636.03万元，贡献销售毛利为1,151.45万元，占当期收入、毛利的比重分别为25.92%、27.68%；公司与其他境外经销商客户的合作保持稳定。

【保荐机构、申报会计师核查情况】

【核查过程】

1、向公司管理层访谈，了解公司经销商的销售规模以及安全库存情况、经销商的数量及变化情况、主要经销商销售规模及变化、毛利率的变化情况；

2、公司销售明细表，分析主要经销商的销售变化情况以及变化原因；按照产品品种分析销售单价、单位成本；

3、按照销售流程，选取样本抽查凭证，以确定公司与经销商交易的真实性、准确性、完整性；

4、按照公司成本核算流程，复核公司成本核算是否正确；

5、对主要经销商进行函证、走访，以确定公司与经销商交易的真实性、准确性、完整性以及安全库存情况。

【核查结论】

经核查，保荐机构、申报会计师认为：发行人已经真实、准确、完整地披露了经销商的销售规模及期末库存分布等相关信息，报告期内公司与经销商保持稳定的合作关系，新增或减少经销商的收入、毛利金额较小，占收入的比重较低。

【中介机构核查】请保荐机构、申报会计师对上述事项及以下事项进行核查：1、对经销商信用政策变化及报告期内执行情况，是否存在放宽信用期刺激销售的情形；2、报告期末经销商各库存情况及报告期内经销业务终端销售情况；3、是否存在公司员工担任经销商的情形，是否存在大量个人等非法人实体的情形，是否存在多个经销商实际受同一第三方控制的情形。并说明对上述核查事项及经销模式的核查情况，包括核查方式、核查过程、核查比例、核查结论。请保荐机构、发行人律师对发行人与经销商关联关系情况进行核查，包括核查方式、核查过程、核查比例、核查结论。

1、对经销商信用政策变化及报告期内执行情况，是否存在放宽信用期刺激销售的情形

(1) 境内经销

公司对境内经销商的信用政策是 30 天账期，如经销商选择现款交易，可享受产品的价格折扣。报告期内前十名经销商信用政策的对比及应收账款逾期的情况如下：

金额单位：万元

序号	经销商名称	2020年1-6月				2019年度				2018年度				2017年度			
		销售额	应收账款余额	信用政策	逾期金额	销售额	应收账款余额	信用政策	逾期金额	销售额	应收账款余额	信用政策	逾期金额	销售额	应收账款余额	信用政策	逾期金额
1	北京双番仪佳电子科技有限公司	625.00	54.84	30天	-	1,536.57	433.41	30天	-	1,593.03	236.13	30天	-	709.06	62.25	30天	-
	北京晶利鑫科技发展有限公司	1,155.68	59.41	30天	-	497.39	57.70	30天	-	322.69	54.88	30天	25.71	468.07	48.82	30天	48.82
	合计：	1,780.68	114.26	30天	-	2,033.96	491.11	30天	-	1,915.72	291.01	30天	25.71	1,177.13	111.07	30天	48.82
2	南京赛创电子进出口有限公司	892.85	195.00	30天	-	1,582.82	206.18	30天	-	1,115.97	56.61	30天	-	1,339.43	-	30天	-
3	大庆天安恒磁采油技术有限公司	677.13	-	30天	-	1,344.17	-	30天	-	653.87	-	30天	-	-	-	30天	-
	大庆广正电气科技有限公司	-	-	30天	-	-	-	30天	-	17.60	-	30天	-	206.08	-	30天	-
	合计：	677.13	-	30天	-	1,344.17	-	30天	-	671.47	-	30天	-	206.08	-	30天	-
4	深圳市乐达精密工具有限公司	777.13	-	30天	-	1,133.33	-	30天	-	1,166.18	-	30天	-	732.76	-	30天	-
5	深圳市悍马精密科技有限公司	190.34	-	30天	-	952.59	-	30天	-	98.09	-	30天	-	-	-	30天	-

序号	经销商名称	2020年1-6月				2019年度				2018年度				2017年度			
		销售额	应收账款余额	信用政策	逾期金额	销售额	应收账款余额	信用政策	逾期金额	销售额	应收账款余额	信用政策	逾期金额	销售额	应收账款余额	信用政策	逾期金额
	深圳市保利发测控技术有限公司	-	-	30天	-	-	-	30天	-	214.89	-	30天	-	-	-	30天	-
	深圳市保利发电子科技有限公司	-	-	30天	-	-	-	30天	-	725.55	-	30天	-	1,063.82	-	30天	-
	BAOLIFAT ECHNOLOGY CO., LIMITED	2.96	-	30天	-	20.97	-	30天	-	12.75	-	30天	-	-	-	30天	-
	合计:	193.31	-	30天	-	973.56	-	30天	-	1,051.28	-	30天	-	1,063.82	-	30天	-
6	深圳市田诚电子有限公司	377.06	3.82	30天	3.82	711.70	-	30天	-	575.24	-	30天	-	525.13	-	30天	-
7	深圳市昊仪器仪表有限公司	1,032.66	-	30天	-	549.86	64.04	30天	26.71	337.47	5.00	30天	-	27.07	-	30天	-
8	上海朗赛电子科技有限公司	424.88	-	30天	-	531.08	-	30天	-	434.74	-	30天	-	508.37	-	30天	-
9	山东兴康电子科技有限公司	353.38	2.12	30天	2.12	432.90	-	30天	-	478.00	-	30天	-	112.02	-	30天	-
	济南一发众悦商贸有限公司	-	-	30天	-	27.42	-	30天	-	31.97	-	30天	-	293.97	-	30天	-
	合计:	353.38	2.12	30天	2.12	460.31	-	30天	-	509.97	-	30天	-	405.99	-	30天	-
10	东莞市不凡电子有限公司	753.80	5.64	30天	-	438.10	4.69	30天	-	309.74	0.25	30天	-	197.50	-	30天	-
11	广州巨力通用设备有限公司	-	-	30天	-	-	-	30天	-	260.99	13.51	30天	4.43	531.62	-	30天	-

序号	经销商名称	2020年1-6月				2019年度				2018年度				2017年度			
		销售额	应收账款余额	信用政策	逾期金额	销售额	应收账款余额	信用政策	逾期金额	销售额	应收账款余额	信用政策	逾期金额	销售额	应收账款余额	信用政策	逾期金额
1 2	东莞市亚润五金电子有限公司	441.39	3.34	30天	3.34	267.46	-	30天	-	398.38	-	30天	-	196.31	-	30天	-
1 3	东莞市优尔瑞电子有限公司	-	-	30天	-	-	-	30天	-	-	-	30天	-	522.23	-	30天	-
1 4	上海岚友商贸有限公司	347.38	0.35	30天	-	263.75	33.59	30天	-	175.88	63.47	30天	-	121.55	-	30天	-
	上海佐唯商贸有限公司	-	10.00	30天	10.00	54.16	8.24	30天	8.24	238.36	9.95	30天	3.44	377.05	7.39	30天	6.27
	合计:	347.38	10.35	30天	10.00	317.91	41.83	30天	8.24	414.23	73.42	30天	3.44	498.60	7.39	30天	6.27
1 5	陕西麦创电子科技有限公司	653.78	-	30天	-	379.00	-	30天	-	348.02	-	30天	-	384.69	-	30天	-
1 6	武汉明海达科技有限公司	682.17	-	30天	-	374.81	-	30天	-	266.50	-	30天	-	206.37	-	30天	-
1 7	上海广信实业公司	378.80	84.46	30天	66.79	388.23	82.38	30天	-	351.68	44.02	30天	9.02	239.20	3.79	30天	-
	上海广信友达实业有限公司	132.55	-	30天	-	28.71	-	30天	-	-	-	30天	-	2.23	-	30天	-
	合计:	511.34	84.46	30天	66.79	416.94	82.38	30天	-	351.68	44.02	30天	9.02	241.43	3.79	30天	-

如上表所示，报告期内境内主要经销商的信用政策与协议约定一致，不存在信用政策发生变化的情况。报告期内，境内主要经销商信用政策执行情况良好，回款情况良好，较少经销商出现账款逾期的情况，且逾期金额较小。公司不存在通过的放宽信用政策刺激销售的情形。

(2) 境外经销

公司境外经销商分布于不同国家及地区，地区及客户之间差异较大，公司制定了差异化的信用政策。报告期内，公司境外经销商的信用政策基本保持稳定。报告期内前十名境外经销商信用政策的对比以及应收账款逾期的情况如下：

单位：万元

序号	经销商	2020年度1-6月				2019年度				2018年度				2017年度			
		销售额	应收账款余额	信用政策	逾期金额	销售额	应收账款余额	信用政策	逾期金额	销售额	应收账款余额	信用政策	逾期金额	销售额	应收账款余额	信用政策	逾期金额
1	LECHPOL ELECTRONICS SPOLKA Z OGRANICZONA	804.5	260.34	未变化	186.36	1,353.81	-	未变化	-	1,068.35	-	未变化	-	1,173.95	298.67	货物到目的港后付款	-
2	LONG XIANG IMPORT. EXPORT. SL	2,636.03	-	先款后货	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3	TIPA SPOL S.R.O.	281.14	-	未变化	-	654.13	-	未变化	-	644.37	-	未变化	-	495.39	-	30%生产前电汇支付，70%收到提单复印件后电汇支付	-
4	TECO ASIA LIMITED	286.58	-	未变化	-	489.44	50.7	未变化	-	481.63	44.04	未变化	-	615.88	129.21	交货后15天支付	-
5	Sarwar Electronics,	170.58	185.49	未变化	139.39	613.17	173.71	未变化	173.71	502.06	68.33	未变化	65.84	395.13	35.73	提单日期后60天付款	5.95
6	L.O. ELECTRONICS S.A.C.	104.5	-	未变化	-	311.99	-	未变化	-	245.08	-	未变化	-	355.07	-	100%见提单复印件后电汇	-
7	ELECTROCOMPONENTES SA	-	-	未变化	-	335.87	-	未变化	-	186.94	39.11	未变化	-	305.16	88.94	货款在收到提单复	-

序号	经销商	2020年度1-6月				2019年度				2018年度				2017年度			
		销售 额	应 收 账 款 余 额	信 用 政 策	逾 期 金 额	销 售 额	应 收 账 款 余 额	信 用 政 策	逾 期 金 额	销 售 额	应 收 账 款 余 额	信 用 政 策	逾 期 金 额	销 售 额	应 收 账 款 余 额	信 用 政 策	逾 期 金 额
																印件后30 天支付	
8	IMPORTRONIC S.A.	189.3 6	-	未 变 化	-	372.1 3	-	未 变 化	-	242.68	-	未 变 化	-	150.21	1.02	货款100% 见提单复 印件后电 汇支付	1.02
9	YAKOVLEFF ELECTRONICS LTD	0.00	-	未 变 化	-	355.5 9	-	未 变 化	-	149.46	-	未 变 化	-	220.99	-	货款50% 生产前电 汇支付, 50%装运 前电汇支 付	-
10	Three-D Agencies(Pty) Ltd	395.6 1	20.34	未 变 化	20.34	235.0 9	0.63	未 变 化	0.63	192.55	-	未 变 化	-	122.73	21.39	现款现货	21.39
11	Amorn Multimedia Co.,Ltd	77.02	-	出 货 后 15 天 付 款	-	208.6 8	13.08	出 货 后 15 天 付 款	12.41	145.35	25.57	现 款 现 货	25.57	396.26	-	现款现货	-
12	Teknik Ticaret- Tayyip Gunay	97.95	-	未 变 化	-	68.61	-	未 变 化	-	302.55	-	未 变 化	-	128.15	-	现款现货	-
13	SUMINISTRO S Y CONTROLES ELECTRONICOS S.A.	63.05	-	未 变 化	-	220.8 5	-	未 变 化	-	131.6	-	未 变 化	-	109.66	-	货款10% 生产前电 汇支付, 90%装运 前电汇支 付	-

序号	经销商	2020年度1-6月				2019年度				2018年度				2017年度			
		销售额	应收账款余额	信用政策	逾期金额	销售额	应收账款余额	信用政策	逾期金额	销售额	应收账款余额	信用政策	逾期金额	销售额	应收账款余额	信用政策	逾期金额
14	Kjell & Co Elektronik AB、KJELL&COMPANY	46.09	13.97	未变化	-	147.8	3.61	未变化	-	203.43	124.79	未变化	-	202.36	45.39	货款100%见提单复印件后45天电汇支付	-
15	Best Holding Development Ltd./KINMO PW CORPORATION/UNIBEST (ASIA) LIMITED	530.39	49.36	未变化	49.36	196.4	6.62	未变化	6.62	106.43	-	未变化	-	195.94	0.06	现款现货	0.06
16	ILETIM ELEKTRIK M	486.19	-	未变化	-	177.68	-	未变化	-	132.93	-	未变化	-	161.37	-	收到提单扫描本后付款	-
17	INDUSTRIAL INSTRUMENTS CENTRE, LLC	390.17	31.74	未变化	-	0.43	-	未变化	-	1.27	-	即期信用证支付	-	-	-	-	-
18	AG ELECTRONICS (HK) LTD.	383.92	-	未变化	-	133.76	-	未变化	-	140.97	-	未变化	-	163.26	-	货款100%装运前电汇	-
19	JETDAN INTERNATIONAL TRADING LIMITED	379.28	-	未变化	-	16.15	-	未变化	-	14.25	-	先款后货	-	-	-	-	-

报告期内，公司境外经销商信用政策存在变化的客户如下表：

单位：万元

序号	客户名称	2020年度1-6月		2019年度		2018年度		2017年度		信用政策变化原因
		信用政策	收入	信用政策	收入	信用政策	收入	信用政策	收入	
1	Amorn Multimedia Co.,Ltd	出货后15天付款	77.02	出货后15天付款	208.68	现款现货	145.35	现款现货	396.26	与客户合作关系时间较长、较为稳定且信用较好，应客户要求，经双方协商后调整账期。
2	Ali Asger & Brothers LLC.	40天	160.24	40天	137.08	现款现货	70.94	现款现货	84.85	因与客户合作关系良好，收入规模较大，且信用较好。应客户要求，经双方协商后调整账期。
3	Sline India Pvt. Ltd.	现款现货	-	现款现货	4.91	60天	76.21	60天	68.68	因客户收入规模下降，公司对该客户调整信用政策。

从上述统计可知，报告期内，公司主要的海外经销商中有三家客户涉及信用期调整，2019年度、2020年度1-6月收入总计为350.67万元、237.25万元，占海外经销商收入比重仅为3.53%、2.33%，对境外经销商收入影响较小。报告期内，境内主要经销商信用政策执行情况良好，回款情况良好，较少经销商出现账款逾期的情况，且逾期金额较小。公司不存在通过放宽信用政策刺激销售的情形。

(3) 核查程序

报告期内，中介机构对上述事项的核查如下：

①核查方式

主要通过对管理层、销售经理及经销商客户访谈，查阅公司销售合同、应收账款回款，主要经销商的访谈、函证等方式进行核查。

②核查过程及核查比例

A、对公司销售总监及各区域销售经理进行访谈，了解报告期内各经销商信用政策变化及执行情况；

B、获取公司信用政策明细表及主要经销商的销售合同，检查报告期内是否存在经销商信用政策变化的情况；

C、实质性核查：检查主要经销商报告期内销售确认时点、期末应收账款余额及回款时间，以确定报告期内经销商的实际回款是否与信用政策是否匹配。

核查比例如下：

项目		注释	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
实施实质性核查程序的经销商的收入规模（万元）	境内	A	19,221.86	19,531.53	18,086.06	15,196.93
	境外	B	9,685.52	8,857.95	7,434.57	7,470.41
	合计	C=A+B	28,907.38	28,389.48	25,520.63	22,667.34
经销收入总计（万元）		D	29,593.45	30,468.52	27,525.64	24,448.52
核查比例		E=C/D	97.68%	93.18%	92.72%	92.71%

D、访谈：对于当期收入规模较大、交易金额增减变动幅度较大的经销商进行现场、视频、电话访谈走访，核查优利德给予经销商的信用政策情况，信用政策变化情况，信用政策实际执行情况等。

核查比例：

境内经销客户访谈核查比例如下表所示：

年度	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
走访境内经销客户数量	60	60	60	58
走访境内经销客户收入（万元）	16,549.28	18,530.75	16,801.01	13,548.33
境内经销商主营业务收入	19,425.02	20,540.43	18,936.71	15,976.05
境内经销商访谈客户收入占比	85.20%	90.22%	88.72%	84.80%

境外经销客户访谈核查比例如下表所示：

项目		2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
视频或电话访谈	视频访谈客户数量	22	19	18	16
	访谈客户收入（万元）	5,939.67	3,580.44	3,194.79	2,806.35
现场走访、优利德工厂或展会访谈	访谈客户数量	11	12	12	12
	访谈客户收入（万元）	2,760.27	3,639.26	2,899.35	3,285.72
境外经销商访谈合计	访谈客户数量	33	31	30	28
	访谈客户收入（万元）	8,699.94	7,219.70	6,094.14	6,092.07
	境外经销商主营业务收入（万元）	10,168.43	9,928.09	8,588.93	8,472.47
	境外经销商访谈客户收入占比	85.56%	72.72%	70.95%	71.90%

E 函证：对经销商进行函证，获得经销商收入、应收账款期末余额等信息，核查公司应收账款余额的真实性、准确性、完整性。

对境内经销商函证情况如下：

项目		2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
发函	数量（个）	96	83	81	81
	收入金额（万元）	19,225.05	19,531.94	18,086.06	14,660.29
	收入金额占境内经销收入比重	98.97%	95.09%	95.51%	91.76%
回函	数量（个）	91	79	77	75
	收入金额（万元）	18,888.07	19,339.76	17,272.87	13,428.93
	收入金额占境内经销收入比重	97.24%	94.15%	91.21%	84.06%

对境外经销商函证情况如下：

项目		2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
发函	数量（个）	41	42	41	40

项目		2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度	
	收入金额（万元）	9,261.41	8,075.70	6,926.04	7,026.08	
回函	邮递方式	数量（个）	6	22	22	
		收入金额（万元）	1,582.26	5,597.97	4,728.03	4,771.64
	电子邮件方式	数量（个）	23	8	7	7
		收入金额（万元）	6,028.77	1,712.03	973.95	1,231.23
	合计	数量（个）	29	30	29	28
		收入金额（万元）	7,611.04	7,310.00	5,701.99	6,002.87
回函收入金额占境外经销收入比重		74.85%	73.63%	66.39%	70.85%	

③核查结论

报告期内，公司对境内经销商的账期为 30 天，境外经销商的账期一般不超过 60 天。报告期内，公司境内经销商账期保持一致，未发生变化；境外主要经销商中，仅有 3 家客户在 2019 年度涉及信用期调整，2019 年度、2020 年度 1-6 月收入总计为 350.67 万元、237.25 万元，占海外经销商收入比重仅为 3.53%、2.33%，对境外经销商收入影响较小。公司主要经销商信用政策执行情况良好，回款情况良好，较少经销商出现账款逾期的情况。综上，公司不存在通过放宽信用政策刺激销售的情形。

2、报告期末经销商各库存情况及报告期内经销业务终端销售情况

(1) 境内经销

报告期末，境内前十大经销商各库存情况及报告期内经销业务终端销售情况：

金额单位：万元

序号	经销商名称	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度		终端销售情况 (以2019年度为例)
		优利德销售金额	经销商期末库存金额	优利德销售金额	经销商期末库存金额	优利德销售金额	经销商期末库存金额	优利德销售金额	经销商期末库存金额	
1	北京双番仪佳电子科技有限公司	625.00	388.24	1,536.57	223.26	1,593.03	196.62	709.06	169.14	80%批发，20%直销或零售电商方式
	北京晶利鑫科技发展有限公司	1,155.68		497.39		322.69		468.07		30%批发，30%直销或零售电商方式，40%电商平台方式
2	南京赛创电子进出口有限公司	892.85	45.60	1,582.82	40.60	1,115.97	33.50	1,339.43	35.30	90%批发，10%直销或零售电商方式
3	大庆天安恒磁采油技术有限公司	677.13	7.92	1,344.17	7.50	653.87	57.25	-	20.10	70%批发，30%直销或零售电商方式
	大庆广正电气科技有限公司	-		-		17.60		206.08		/
4	深圳市乐达精密工具有限公司	777.13	162.52	1,133.33	91.48	1,166.18	117.38	732.76	64.21	55%批发，45%直销或零售电商方式

序号	经销商名称	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度		终端销售情况 (以2019年度为例)
		优利德销售金额	经销商期末库存金额	优利德销售金额	经销商期末库存金额	优利德销售金额	经销商期末库存金额	优利德销售金额	经销商期末库存金额	
5	深圳市悍马精密科技有限公司	190.34	54.48	952.59	114.29	98.09	77.51	-	129.52	80%批发，20%电商
	深圳市保利发电子科技有限公司	-		-		725.55		1,063.82		
	深圳市保利发测控技术有限公司	-		-		214.89		-		
	BAOLIFATECHNOLOGY CO.,LIMITED	2.96		20.97		12.75		-		100%批发
6	深圳市田诚电子有限公司	377.06	196.44	711.70	197.05	575.24	133.34	525.13	135.38	40%批发，25%直销或零售电商方式，30%电商平台方式，5%其他类别
7	深圳市昊仪仪器仪表有限公司	1,032.66	127.99	549.86	23.73	337.47	21.72	27.07	14.01	60%批发，30%直销或零售电商方式，10%其他类别
8	上海朗赛电子科技有限公司	424.88	169.94	531.08	163.88	434.74	43.29	508.37	94.69	80%电商，10%批发，10%直销或零售
9	山东兴康电子科技有限公司	353.38	77.08	432.90	56.63	478.00	68.55	112.02	46.35	100%批发
	济南一发众悦商贸有限公司	-		27.42		31.97		293.97		
10	东莞市不凡电子有限公司	753.80	55.95	438.10	24.95	309.74	28.32	197.50	28.00	90%电商，10%直销或零售
11	上海岚友商贸有限公司	347.38	69.50	263.75	66.66	175.88	72.26	121.55	68.61	2%批发，95%直销或零售电商方式，3%其他类别
	上海佐唯商贸有限公司	-		54.16		238.36		377.05		80%电商，10%批发，直销或零售10%

序号	经销商名称	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度		终端销售情况 (以2019年度为例)
		优利德销售金额	经销商期末库存金额	优利德销售金额	经销商期末库存金额	优利德销售金额	经销商期末库存金额	优利德销售金额	经销商期末库存金额	
12	东莞市亚润五金电子有限公司	441.39	88.59	267.46	86.71	398.38	82.95	196.31	65.17	20%批发，20%直销或零售电商方式，57%电商平台方式，3%其他类别
13	广州巨力通用设备有限公司	-	-	-	-	260.99	-	531.62	-	/
14	东莞市优尔瑞电子有限公司	-	-	-	-	-	-	522.23	-	10%批发，30%直销或零售电商方式，60%电商平台方式
15	陕西麦创电子科技有限公司	653.78	179.08	379.00	108.07	348.02	84.20	384.69	76.29	50%批发，50%直销或零售电商方式
16	武汉明海达科技有限公司	682.17	69.25	374.81	47.16	266.50	31.43	206.37	10.81	60%直销或零售电商方式，40%电商平台方式
17	上海广信实业公司	378.80	173.15	388.23	145.75	351.68	111.83	239.20	82.84	85%批发，10%直销或零售电商方式，5%电商平台方式
	上海广信友达实业有限公司	132.55		28.71		-		2.23		

注：部分境内外经销商出于保密考虑，不愿提供期末库存及终端销售情况相关信息，表格中以“/”标识，下同。

上述经销商中，南京赛创电子进出口有限公司、BAOLIFATECHNOLOGYCO.,LIMITED为出口贸易型经销商，广州巨力通用设备有限公司为项目型经销商，大庆广正及大庆天安除经营仪器仪表批发业务外，还向当地油田企业直销油田专用的仪器仪表产品，整体而言出口型、项目型及从事直销业务的经销商一般期末库存较小，其他类型的经销商一般保留2个月左右的库存，经销商的期末

库存金额合理，不存在通过经销商压货扩大销售的情况。

(2) 境外经销

报告期内境外前十大经销商的库存情况及经销业务终端销售情况：

金额单位：万元

序号	经销商名称	2020年度1-6月		2019年度		2018年度		2017年度		终端销售情况（以2019年度为例）
		优利德销售金额	经销商期末库存金额	优利德销售金额	经销商期末库存金额	优利德销售金额	经销商期末库存金额	优利德销售金额	经销商期末库存金额	
1	LECHPOL ELECTRONICS SPOLKA Z OGRANICZONA	804.5	约708	1,353.81	495	1,068.35	371	1,173.95	320	批发66%；直销29%；电商5%
2	LONG XIANG IMPORT. EXPORT. SL	2,636.03	901.22	-	-	-	-	-	-	批发100%
3	TIPA SPOL S.R.O.	281.14	84.03	654.13	195.33	644.37	184.41	495.39	137.22	批发80%；直销20%
4	TECO ASIA LIMITED	286.58	0	489.44	0	481.63	0	615.88	0	批发100%
5	Sarwar Electronics,	170.58	约140	613.17	约143	502.06	约134	395.13	约114	批发75%；直销20%；电商5%
6	L.O. ELECTRONICS S.A.C.	104.5	/	311.99	约104.6	245.08	约75.5	355.07	约98	批发85%；直销8%；电商7%
7	ELECTROCOMPONENTE S SA	0	/	335.87	135.54	186.94	136.54	305.16	126.74	直销40%；批发25%；电商35%
8	IMPORTRONIC S.A.	189.36	154.13	372.13	约125.57	242.68	约75.50	150.21	约45.74	批发77%；直销或电商23%
9	YAKOVLEFF	0.00	约50	355.59	约105	149.46	约34	220.99	约52	批发41%；直销25%；电商34%

序号	经销商名称	2020年度1-6月		2019年度		2018年度		2017年度		终端销售情况（以2019年度为例）
		优利德销售金额	经销商期末库存金额	优利德销售金额	经销商期末库存金额	优利德销售金额	经销商期末库存金额	优利德销售金额	经销商期末库存金额	
	ELECTRONICS LTD									
10	Three-D Agencies(Pty) Ltd	395.61	约127.4	235.09	约69.8	192.55	约64.5	122.73	约52.3	批发90%；直销5%；电商5%
11	Amorn Multimedia Co.,Ltd	77.02	约35	208.68	约105	145.35	约103	396.26	约98	直销90%；批发5%；电商5%
12	Teknik Ticaret-Tayyip Gunay	97.95	约35	68.61	约21	302.55	约89	128.15	约39	批发60%；电商40%
13	SUMINISTRO S Y CONTROLES ELECTRONICOS S.A.	63.05	50.3	220.85	86.5	131.6	37.75	109.66	34.63	直销100%
14	Kjell & Co Elektronik AB、KJELL&COMPANY	46.09	/	147.8	/	203.43	/	202.36	/	主要通过超市、电商对终端消费者销售。
15	Best Holding Development Ltd./KINMO PW CORPORATION/UNIBEST (ASIA) LIMITED	530.39	56.64	196.4	45.74	106.43	26.77	195.94	/	批发90%；直销或零售5%；其他5%
16	ILETIM ELEKTRIK M	486.19	约120	177.68	约56	132.93	约41	161.37	约46	批发50%，直销或零售50%。
17	INDUSTRIAL INSTRUMENTS CENTRE, LLC	390.17	/	0.43	/	1.27	0			批发方式70%，直销或零售30%
18	AG ELECTRONICS (HK) LTD.	383.92	0	133.76	0	140.97	0	163.26	0	批发100%
19	JETDAN INTERNATIONAL TRADING LIMITED	379.28	0	16.15	0	14.25	0	-	-	批发方式85%，直销或零售15%，电商5%。

由于境外销售货运时间较长，一般需要一个月左右，并且需要办理报关等手续，所以境外客户下单频次较境内客户要低，期末库存金额一般较境内客户要高。TECO ASIA 母公司 Datwyler 集团是一家专业的工业物资供应商，Datwyler 集团子公司 Distrelec、Reichelt 是欧洲最大的电子元件、消费电子产品和 IT 分销商之一，TECO ASIA 是其设立在香港的采购中心，TECO ASIA 向优利德采购的产品直接发货到其欧洲兄弟公司 Distrelec、Reichelt 以做销售，因此 TECO ASIA 不设有库存，各期末库存为 0。AG ELECTRONICS (HK) LTD. 客户在墨西哥，与 JETDAN INTERNATIONAL TRADING LIMITED 主要从事产品贸易，依据海外客户订单进行采购，因此期末库存为 0。

(3) 核查程序

①核查方式

主要通过访谈、函证、境外经销商的采购频次分析等方式对该等事项进行核查。

②核查过程及核查比例

A、通过对客户进行现场访谈、视频访谈及调查问卷等方式，了解发行人与客户的购销情况、经销商的业务开展情况、采购发行人产品的期末库存情况及终端销售方式；

经销商期末库存核查情况如下：

金额单位：万元

年份	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
取得库存资料的境内经销收入	19,225.05	19,353.27	17,384.12	14,051.37
取得库存资料的境外经销收入	7,060.11	7,054.54	5,756.40	5,929.51
小计	26,285.16	26,407.81	23,140.52	19,980.88
经销收入总额	29,593.45	30,468.52	27,525.64	24,448.52
核查比例	88.82%	86.67%	84.07%	81.73%

经销商终端销售方式核查情况如下：

金额单位：万元

年份	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
核实终端销售方式的经销商境内经销收入	19,224.83	19,343.78	17,285.47	14,029.11
核实终端销售方式的经销商境外经销收入	7,915.70	6,545.67	5,615.86	5,561.57
小计	27,140.52	25,889.46	22,901.33	19,590.68
经销收入总额	29,593.45	30,468.52	27,525.64	24,448.52
核查比例	91.71%	84.97%	83.20%	80.13%

B、对境外主要经销商的采购频次进行分析，确认其采购的合理性，具体如下表：

金额单位：万元

平均采购频次	经销商个数	2020年1-6月 采购额	2019年采购额	2018年采购额	2017年采购额
1个月采购一次	6	1,136.83	1,126.95	1,040.43	1,016.88
2个月采购一次	14	4,617.65	3,070.33	2,478.24	2,714.66

平均采购频次	经销商个数	2020年1-6月 采购额	2019年采购额	2018年采购额	2017年采购额
一个季度采购一次	14	2,577.06	3,282.92	2,771.08	2,576.64
半年采购一次	3	137.25	254.32	252.36	281.56
一年采购一次	4	30.75	135.25	73.11	113.35
合计	41	8,499.53	7,869.78	6,615.21	6,703.10
境外经销总收入		10,168.43	9,928.09	8,588.93	8,472.47
核查比例		83.59%	77.07%	75.19%	77.21%

报告期内，大部分经销商的采购频次在三个月以内，与海外经销收入下公司的交货期、航运期基本吻合，且主要经销商的采购频次稳定，不存在突击销售的情况。

③核查结论

通过履行上述核查程序，报告期末，主要经销商期末库存金额合理，不存在通过经销商压货扩大销售的情况。经销商的终端销售主要通过批发、直销及电商的方式进行销售，发行人不存在多级销售的情况。

3、是否存在公司员工担任经销商的情形，是否存在大量个人等非法人实体的情形，是否存在多个经销商实际受同一第三方控制的情形

(1) 是否存在公司员工担任经销商的情形，是否存在大量个人等非法人实体的情形

报告期内，公司境内存在如下员工担任客户的情形：

经销商名称	与公司员工的关系	说明
东莞市优尔瑞电子有限公司	施天德持股50%，其妻子洪晓梅持股50%，于2017年12月6日已注销。	施天德于2017年5月加入公司，为优利德营销中心员工，也为洪佳宁的姐姐洪随意之子。该两家公司已经作为关联方在招股说明书中披露。
深圳市优瑞德科技有限公司	施天德妻子洪晓梅持股100%，于2017年9月4日出售给无关联第三方并更名深圳市泰宇浩科技有限公司，2019年8月12日已注销。	

报告期内，公司向员工担任客户销售商品具体情况如下：

关联方	关联交易内容	定价原则	金额及占比	2020年 1-6月	2019年 度	2018年 度	2017年度
深圳市优瑞德科技有限公司	货物	市场价格	金额（万元）	-	-	-	75.51
			占营业收入比重	-	-	-	0.19%

关联方	关联交易内容	定价原则	金额及占比	2020年 1-6月	2019年 度	2018年 度	2017年度
东莞市优尔瑞电子有限公司	货物	市场价格	金额（万元）	-	-	-	522.23
			占营业收入比重	-	-	-	1.30%

由于深圳市优瑞德科技有限公司、东莞市优尔瑞电子有限公司均系公司实际控制人洪佳宁的姐姐洪随意之子施天德及其配偶控制的企业，公司参照关联方的标准在招股说明中披露与其发生的交易情况。东莞市优尔瑞电子有限公司已于 2017 年 12 月 6 日注销；深圳市优瑞德科技有限公司于 2017 年 9 月 4 日出售给非关联方并更名深圳市泰宇浩科技有限公司，且已于 2019 年 8 月 12 日注销，公司与深圳市泰宇浩科技有限公司未发生交易。公司的上述销售均采用市场化定价，不存在交易价格显失公允的情形。

上述两家客户，东莞市优尔瑞电子有限公司为公司经销商客户，深圳市优瑞德科技有限公司为其他类型客户，未纳入公司经销商进行管理。

施天德于 2017 年 5 月加入优利德，2017 年度，东莞优尔瑞与优利德的交易均发生在 2017 年 1-5 月，东莞市优尔瑞已于 2017 年 12 月 6 日注销。公司的上述销售均采用市场化定价，不存在交易价格显失公允的情形。

除上述情形外，报告期内，公司不存在员工担任经销商的情形，也不存在非法人实体的经销商。

(2) 是否存在多个经销商实际受同一第三方控制的情形

经核查，报告期内存在多个经销商实际受同一第三方控制的情形，如下表所示：

①境内经销商

单位：万元

序号	经销商名称	2020年1-6月销售 额	2019年销售额	2018年销售额	2017年销售额	是否受同一第三方 控制
1	北京晶利鑫科技发展有限公司	1,155.68	497.39	322.69	468.07	是，实际控制人均为聂立红及其亲属
	北京双番仪佳电子科技有限公司	625.00	1,536.57	1,593.03	709.06	
	小计	1,780.68	2,033.96	1,915.72	1,177.13	
2	深圳市悍马精密科技有限公司	190.34	952.59	98.09	-	是，实际控制人均 常建林
	BAOLIFA TECHNOLOGY CO., LIMITED	2.96	20.97	12.75	-	
	深圳市保利发测控技术有限公司	-	-	214.89	-	
	深圳市保利发电子科技有限公司	-	-	725.55	1,063.82	
	小计	193.31	973.56	1,051.28	1,063.82	
3	山东兴康电子科技有限公司	353.38	432.90	478.00	112.02	是，实际控制人均 为刘利强及其亲属
	济南一发众悦商贸有限公司	-	27.42	31.97	293.97	
	小计	353.38	460.31	509.97	405.99	
4	上海广信实业公司	378.80	388.23	351.68	239.20	是，实际控制人均 为谢海林
	上海广信友达实业有限公司	132.55	28.71	-	2.23	
	小计	511.34	416.94	351.68	241.43	
5	上海层升电子科技有限公司	128.19	276.43	321.74	116.49	是，实际控制人均 为马雷
	上海引星网络科技有限公司	199.98	42.46	-	-	

序号	经销商名称	2020年1-6月销售 额	2019年销售 额	2018年销售 额	2017年销售 额	是否受同一第三方 控制
	小计	328.17	318.89	321.74	116.49	
6	上海岚友商贸有限公司	347.38	263.75	175.88	121.55	是，实际控制人为 胡旭标及其亲属
	上海佐唯商贸有限公司	-	54.16	238.36	377.05	
	小计	347.38	317.91	414.23	498.60	
7	桓团电子(上海)有限公司	163.49	159.00	154.33	104.91	是，实际控制人为 候业培及其亲属
	上海若一电子科技有限公司	-	-	-	51.13	
	圣锤电子（上海）有限公司	36.98				
	小计	200.48	159.00	154.33	156.04	
8	广州市速为电子科技有限公司	85.33	146.56	135.26	50.96	是，实际控制人均 为杨万聪
	广州宇测电子科技有限公司	58.69	9.06	62.11	122.94	
	小计	144.02	155.62	197.37	173.90	
9	苏州安必信电子有限公司	18.16	75.11	-	-	是，实际控制人均 为刘令及其亲属
	上海韧跃电子科技有限公司	63.43	65.09	111.87	-	
	小计	81.59	140.20	111.87	-	
10	重庆候狼商贸有限公司	-	77.75	-	-	是，实际控制人均 为林征及其近亲属
	重庆福诺优科技有限公司	163.63	27.09	-	-	
	重庆时格科技有限公司	-	2.43	101.43	87.48	
	小计	163.63	107.26	101.43	87.48	
11	苏州佐夫电子有限公司	-	48.59	116.26	-	是，实际控制人均 为简磊
	苏州特安斯电子有限公司	-	19.79	232.54	323.40	
	小计	-	68.38	348.80	323.40	

序号	经销商名称	2020年1-6月销售额	2019年销售额	2018年销售额	2017年销售额	是否受同一第三方控制
12	牛器网（北京）仪器仪表有限公司	99.51	52.02	-	-	是，实际控制人均为李国本
	江西一器网网络科技有限公司	-	1.98	32.46	-	
	小计	99.51	54.01	32.46	-	
13	乐清市伊莱科电气有限公司	6.32	20.04	38.02	167.34	是，实际控制人为陈月嫦及其近亲属
	乐清市优宁电气有限公司	-	-	-	27.59	
	小计	6.32	20.04	38.02	194.92	
14	青岛艾瑞泽电子商务有限公司	7.50	-	54.02	92.88	是，实际控制人为陈述
	青岛易购五金工具有限公司	-	-	-	42.58	
	小计	7.50	-	54.02	135.46	

客户采取不同主体向公司进行采购主要为平衡增值税税负考虑。大庆天安恒磁采油技术有限公司与大庆广正电气科技有限公司虽然不属于同一第三方控制的情形，但是两家公司的主要经营管理人员重合且对公司的采购业务具有延续性。

②境外经销商

报告期内，境外经销商中多个经销商实际受同一第三方控制的情形如下：

金额单位：万元

序号	客户名称	2020年度1-6月	2019年度	2018年度	2017年度	关联关系
1	Best Holding Development Ltd.	-	83.16	106.43	-	KINMO PW CORPORATION为母公司，剩下两家公司为其在香港注册的公司
	KINMO PW CORPORATION	527.65	-	-	195.94	
	UNIBEST (ASIA) LIMITED	2.74	113.24	-	-	
	小计	530.39	196.40	106.43	195.94	

序号	客户名称	2020年度1-6月	2019年度	2018年度	2017年度	关联关系
2	PROSTEER GROUP LTD	17.98	170.26	154.59	53.47	PROSTEER GROUP LTD为乌克兰总公司， Technopark Company Limited (HK)为其在香港设立的采购公司
	Technopark Company Limited (HK)	-	-	-	101.89	
	小计	17.98	170.26	154.59	155.36	
3	EASTERN INTERNATIONAL LOGISTICS (HK) LIMITED	43.35	132.40	50.23	-	SDS VITIM TRADING CORP.为俄罗斯公司， EASTERN INTERNATIONAL LOGISTICS (HK) LIMITED为其香港子公司。
	SDS VITIM TRADING CORP.	-	-	16.57	73.46	
	小计	43.35	132.40	66.80	73.46	
4	INTERNATIONAL TRANSPORT LINE Co., Ltd	-	26.80	32.68	-	INTERNATIONAL TRANSPORT LINE为公司的俄罗斯客户， OOO PKF MARS-COMPONENT、QUATRA INDUSTRIAL LIMITED为其子公司。
	OOO PKF MARS-COMPONENT	-	-	-	49.44	
	QUATRA INDUSTRIAL LIMITED	-	39.80	-	-	
	小计	-	66.59	32.68	49.44	
5	COMMERICAL ELECTRONICS L.L.C	-	-	-	49.35	南美客户， 为同一个客户的三个不同贸易主体。
	DISTRIBUIDORA ELECTRONICA SAS	-	-	54.09	-	
	INVERSIONES RADIO Y PARTES SAS	52.40	52.02	-	-	
	小计	52.40	52.02	54.09	49.35	
6	DI-ME LTDA	53.39	12.35	-	-	哥伦比亚客户， 为兄弟公司
	EQUIPO ELECTRICO L.G. LTDA	-	-	13.24	44.54	
	小计	53.39	12.35	13.24	44.54	
7	GREEN POWER ELECTRIC PTE LTD SGP	5.49	44.04	-	-	母子公司关系， GREEN POWER为母公司
	KTK ELECTRICAL ENGINEERING CO.,Ltd	-	-	13.50	44.07	
	小计	5.49	44.04	13.50	44.07	

序号	客户名称	2020年度1-6月	2019年度	2018年度	2017年度	关联关系
8	ELECTRONFF, LLC	-	-	-	18.46	ELECTRONFF, LLC为乌克兰客户, UKR CHINA COM LIMITED为其在国内的采购公司
	UKR CHINA COM LIMITED	-	-	10.52	-	
	小计	-	-	10.52	18.46	
9	LOGITRADE KRAJOWY SP. Z O O.	4.89	26.26	6.79	-	两者为母子公司, TEMPUS PLUS LTD为母公司
	TEMPUS PLUS LTD	-	-	-	12.56	
	小计	4.89	26.26	6.79	12.56	
10	深圳市菲比斯科技有限公司	146.59	4.73	-	0.10	公司的实际控制人为直系亲属关系
	PROTECH INTERNATIONAL GROUP CO.,LIMITED	96.01	186.47	-	-	
	小计	242.60	191.20	-	0.10	
11	Measurement & Metrology (S) Pte Ltd	226.75	-	-	-	该客户为新加坡客户, 其实际控制人为同一人。
	2M Technologies Pte Ltd	31.39	154.71	86.24	-	
	小计	258.13	154.71	86.24	-	

(3) 核查过程

①核查方式

通过访谈、函证、网络查询等方式对该等事项进行核查。

②核查过程及核查比例

A、获得公司董事、监事、高级管理人员及全部销售人员出具的确认函，确认公司员工不存在担任经销商的情形；

B、对公司董事、监事、高级管理人员、区域销售经理就上述问题进行访谈；

C、取得公司的销售明细表与应收账款明细表，分析公司的客户是否存在个人等非法人实体的情形；

D、对客户进行访谈、问卷调查，并获得部分客户出具的与优利德不存在关联关系的承诺函，客户股权结构及实际控制人的说明文件。

核查比例：

经销商承诺函获取情况如下：

金额单位：万元

年份	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
获取承诺函的境内经销收入	19,224.83	18,317.61	16,519.77	14,269.46
获取承诺函的境外经销收入	8,782.94	7,782.27	6,316.73	6,469.00
小计	28,007.77	26,099.88	22,836.50	20,738.46
经销收入总额	29,593.45	30,468.52	27,525.64	24,448.52
核查比例	94.64%	85.66%	82.96%	84.83%

经销商股权结构及实际控制人说明文件获取情况如下：

金额单位：万元

年份	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
获取股权架构的境内经销收入	19,224.83	18,317.61	16,519.77	14,269.46
获取股权架构的境外经销收入	5,052.36	5,326.67	4,003.09	4,385.54

年份	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
小计	24,277.19	23,644.28	20,522.86	18,654.99
经销收入总额	29,593.45	30,468.52	27,525.64	24,448.52
核查比例	82.04%	77.60%	74.56%	76.30%

E、对境内所有经销商，通过查询国家企业信用信息公示系统、企查查等网站，分析客户股东情况，核查是否存在员工担任经销商、是否存在多个经销商实际受同一第三方控制的情形；

F、对境外报告期每年前十大经销商进行网络查询，并通过中国出口信用保险公司查询相关客户的海外资信报告，通过查阅相关资信报告，分析客户股东情况，核查是否存在员工担任经销商、是否存在多个经销商实际受同一第三方控制的情形；

G、检查施天德的入职时间及深圳市优瑞德科技有限公司、东莞市优尔瑞电子有限公司与公司最后一次交易的时间，以判断施天德是否以员工身份担任经销商。

③核查结论

通过上述核查可知，报告期内，除东莞市优尔瑞电子有限公司、深圳市优瑞德科技有限公司外，公司不存在员工担任经销商的情形，也不存在经销商为非法实体的情形；如前所述，公司存在多个经销商受同一第三方控制的情况，已经合并列示；发行人已真实、准确、完整地说明了经销商之间的关联关系。

4、保荐机构、申报会计师对经销模式的核查情况，包括核查方式、核查过程、核查比例、核查结论

公司境内销售收入确认原则：公司国内销售一般通过物流公司运送，在货物交付客户后，与货物相关的主要风险、报酬和控制权转移，公司确认收入结转成本。公司境外销售收入确认原则：公司国外销售通常采用 FOB 模式结算，公司根据客户的订单组织发货、办理报关及装运手续，在办理完报关和装运手续后，与货物相关的主要风险、报酬和控制权转移，公司确认收入结转成本。

针对经销的核查，保荐机构、申报会计师的核查情况如下：

(1) 核查方式

主要采用管理层及业务部负责人的访谈，网络查询客户基本情况，按照销售流程检查销售业务，现场走访核查、视频访谈，函证，核查公司银行资金流水，截止性测试等多种方式。

(2) 核查过程及核查比例

①管理层及业务部负责人的访谈

访谈优利德管理层和相关业务部门负责人，详细了解优利德业务模式，各销售模式下的销售流程，风险报酬转移的时点，以评价优利德境内外经销模式下收入确认方法是否准确，是否符合《企业会计准则第 14 号—收入》的相关规定。

核查销售业务相关的内部控制制度，查看优利德信息系统，对优利德境内外经销业务的销售循环执行穿行测试。

② 客户基本情况核查

核查过程：通过查询国家企业信用信息公示系统、企查查、中信宝查询、网络检索等网站，获得经销客户的注册资本、股东、董监高、经营范围等相关信息。核查客户经营范围是否与公司业务相关、客户资本规模是否与公司销售规模相符合、客户与公司是否存在关联关系等。

核查范围：

境内经销：报告期内，境内所有经销商。

境外经销：报告期内，境外经销前十大客户。

③客户合同核查

核查过程：获得境内外经销的销售合同或订单，分析合同主要条款，并对主要经销商合同真实性进行函证。

核查范围：报告期，境内外经销前五大客户

④按照销售流程检查销售业务

核查过程：获取客户销售明细表、应收账款明细表，按照销售流程，检查相关业务的合同签订、发货记录、运输记录、客户签收记录（境外客户为报关及装船记录）以及回款记录，以确定交易的真实性。

核查范围：

A、境内经销客户的检查情况：

a.对于**2017年度至2019年度**年交易额在500万元及以上的境内经销客户、**2020年1-6月**交易额大于250万元的境内经销商客户（简称“**第I类客户**”），全部进行核查，每个客户随机抽取至少5笔交易进行核查；

b.对于**2017年度至2019年度**年交易额100万元及以上且500万元以下的境内经销客户、**2020年1-6月**交易额50万元以上且250万元以下的境内经销商客户（简称“**第II类客户**”），从中随机抽取部分客户，每个客户随机抽取至少3笔交易进行核查；

c.对于**2017年度至2019年度**年交易额在100万元以下的境内经销客户、**2020年1-6月**交易额50万元以下的境内经销商客户（简称“**第III类客户**”），从中随机抽取部分客户，每个客户随机抽取至少1笔业务进行核查。

报告期对境内经销客户的销售流程检查情况如下：

金额单位：万元

类别	项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
第I类客户	客户家数	22	8	7	8
	抽样家数	22	8	7	8
	比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
第II类客户	客户家数	47	43	42	34
	抽样家数	47	42	31	24
	比例	100.00%	97.67%	73.81%	70.59%
第III类客户	客户家数	55	71	74	85
	抽样家数	27	25	18	18
	比例	49.09%	35.21%	24.32%	21.18%

B、境外经销客户的检查情况：

a. 对于2017年度至2019年度年交易额在300万元及以上的境外经销客户、2020年1-6月交易额大于150万元的境外经销商客户（简称“第Ⅰ类客户”），全部进行核查，每个客户随机抽取至少5笔交易进行核查；

b. 对于2017年度至2019年度年交易额100万元及以上且300万元以下的境外经销客户、2020年1-6月交易额50万元以上且150万元以下的境外经销商客户（简称“第Ⅱ类客户”），随机抽取部分客户，每个客户随机抽取至少3笔交易进行核查；

c. 对于2017年度至2019年度年交易额在100万元以下的境外经销客户、2020年1-6月交易额50万元以下的境外经销商客户（简称“第Ⅲ类客户”），随机抽取部分客户，每个客户随机抽取至少1笔业务进行核查。

金额单位：万元

类别	项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
第Ⅰ类客户	客户家数	16	8	5	7
	抽样家数	16	8	5	7
	比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
第Ⅱ类客户	客户家数	18	19	21	18
	抽样家数	13	14	20	12
	比例	72.22%	73.68%	95.24%	66.67%
第Ⅲ类客户	客户家数	51	69	79	72
	抽样家数	11	12	13	19
	比例	21.57%	17.39%	16.46%	26.39%

⑤走访核查与视频访谈

A、样本选择

对于当期收入规模较大、交易金额增减变动幅度较大、当期减少或新增客户，实施走访核查与视频访谈程序。

B、境内经销客户

核查过程：对于境内客户以现场走访核查为主，主要核查手段包括：

向客户管理人员访谈，了解其与公司业务合作的背景、其业务开展情况、

与发行人的购销情况、商业政策执行情况、交易的真实性及是否存在纠纷等事项，参观客户办公场所，并获得客户签字的访谈纪要、无关联关系承诺函、关于股权结构及实际控制人的说明等资料；

对主要经销商库存进行核查，索取客户报告期末优利德产品库存明细，并前往客户仓库查看，现场随机抽盘2-3个型号产品。

取得客户报告期内优利德产品的采购明细与发行人对客户销售明细进行交叉核对；

对经销商客户货物流向进行核查。对于以批发为主的经销客户，对经销商下游客户抽取1-2家零售门店进行走访，实际查看零售门店的经营情况并与零售门店负责人进行访谈确认货物流向、业务规模、业务真实性的等经营业务开展情况，实地查验零售门店的货柜、展示柜台确认其销售发行人产品的情况等；对于电商型经销商，复核客户提供的电商平台的销售记录；对于项目型经销商，则抽取部分招标合同。

核查比例： 境内经销客户访谈核查比例如下表所示

年度	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
实际走访的境内经销客户数量	60	60	60	58
实际走访的境内经销客户收入（万元）	16,549.28	18,530.75	16,801.01	13,548.33
境内经销商主营业务收入	19,425.02	20,540.43	18,936.71	15,976.05
境内经销商访谈客户收入占比	85.20%	90.22%	88.72%	84.80%

对于境内批发兼零售型经销商的下游客户走访比例如下表所示：

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度	
数量	对经销商下游客户进行现场走访的经销商数量（个）	27	27	29	26
	现场走访的经销商下游客户数量（个）	91	91	86	86
	批发兼零售型经销商总数量（个）	79	74	79	81
	对经销商下游客户进行现场走访的经销商数量/批发兼零售型经销商总数量	34.18%	36.49%	36.71%	32.10%

项目		2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
金额	对经销商下游客户进行现场走访的经销商收入（万元）	8,134.54	9,426.84	8,140.90	6,089.69
	批发兼零售型经销商收入总额（万元）	11,558.68	12,230.08	10,751.91	8,687.03
	占比	70.38%	77.08%	75.72%	70.10%

注：中介机构对境内经销商及其下游客户进行现场走访的程序分别在2019年9月、2020年3-4月、2020年8月分三次进行，在统计执行过走访程序的经销商数量、金额及占比、对下游客户进行现场走访的经销商数量、收入及占比、现场走访的经销商下游客户的数量时，如果中介机构执行过相关程序，则在报告期各期均进行了统计。

C、境外经销客户

核查过程：由于受到“新冠肺炎”疫情影响，针对海外客户，申报前以视频或电话访谈为主，待疫情好转，条件允许，中介机构会及时前往客户所在地进行现场访谈方式核查；同时，由于境外客户较为分散，若客户有来优利德工厂现场参加会议、签署合同，以及参加香港电子展、广交会等展会，中介机构对该等客户进行访谈作为补充。报告期内每年的访谈比例均在70%以上。

核查比例：境外经销客户访谈核查比例如下表所示

项目		2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
视频或电话访谈	视频访谈客户数量	22	19	18	16
	访谈客户收入（万元）	5,939.67	3,580.44	3,194.79	2,806.35
现场走访、优利德工厂或展会访谈	访谈客户数量	11	12	12	12
	访谈客户收入（万元）	2,760.27	3,639.26	2,899.35	3,285.72
境外经销商访谈合计	访谈客户数量	33	31	30	28
	访谈客户收入（万元）	8,699.94	7,219.70	6,094.14	6,092.07
	境外经销商主营业务收入（万元）	10,168.43	9,928.09	8,588.93	8,472.47
	境外经销商访谈客户收入占比	85.56%	72.72%	70.95%	71.90%

针对视频或电话访谈的，在访谈之前通过其公司邮箱、名片等方式确认了访谈客户的身份，访谈过程中全程录音录像，并就其与发行人之间的业务合作情况，包括购销的规模、商业政策、其自身业务的开展情况及购销业务的真实

性、是否存在商业纠纷等事项进行了确认。

⑥函证

核查方式：对报告期内主要客户的收入进行函证，函证内容包括报告期各期收入、应收账款等信息。主要通过邮递发函回函为主，对于部分境外客户，由于疫情的影响，邮递发函回函存在困难，通过电子邮件进行函证。

核查比例：

境内经销商客户函证比例如下表：

项目		2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
发函	数量	96	83	81	81
	收入金额（万元）	19,225.05	19,531.94	18,086.06	14,660.29
	收入金额占境内经销收入比重	98.97%	95.09%	95.51%	91.76%
回函	数量	91	79	77	75
	收入金额（万元）	18,888.07	19,339.76	17,272.87	13,428.93
	收入金额占境内经销收入比重	97.24%	94.15%	91.21%	84.06%

境外经销商客户函证比例如下表：

项目			2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
发函	邮递方式	数量	41	42	41	40
		收入金额（万元）	9,261.41	8,075.70	6,926.04	7,026.08
回函	邮递方式	数量	6	22	22	21
		收入金额（万元）	1,582.26	5,597.97	4,728.03	4,771.64
	电子邮件方式	数量	23	8	7	7
		收入金额（万元）	6,028.77	1,712.03	973.95	1,231.23
	合计	数量	29	30	29	28
		收入金额（万元）	7,611.04	7,310.00	5,701.99	6,002.87
回函收入金额占境外经销收入比重			74.85%	73.63%	66.39%	70.85%

⑦销售对应的回款情况核查

银行流水核查：打印银行开户清单，并根据开户清单打印每个银行账户的交易清单，对所有银行账户发生额在5万元以上的银行流水都进行检查，主要账

户的检查样本占发生额比例不低于70%。

实际控制人、董事、监事、高级管理人员银行流水核查：取得前述人员的全部银行账户流水，逐笔审阅该等自然人银行流水收入、支出的具体来源、去向，确认前述自然人除领取工资之外，与发行人、发行人的客户及供应商等相关实体不存在资金、业务往来。

客户销售回款：每年至少抽取境内外前五大客户各自每年金额最大3笔银行回款凭证、银行回款单，比较会计凭证、银行回款单的时间、金额、付款单位名称是否一致。

期末应收账款回款核查：针对最近一年期末应收账款，期后关注大额应收账款的回款情况，每家客户随机抽查2-5笔回款记录。

针对应收账款函证未回函的客户，关注期末回款，并抽查未回函的应收账款确认的真实性。

⑧ 收入截止性核查

境内经销：对于境内经销业务，一般以快递、第三方货运物流方式将货物运至订单列明或客户指定收货地，一般一周内能达到目的地。保荐机构、申报会计师获取优利德**2017年至2019年12月20日至12月31日、2020年6月20日至6月30日（期前）、次年1月1日至1月7日及2020年7月1日至7月7日（期后）**确认的收入明细，结合发货信息，通过物流公司或货运公司等第三方途径查询对应商品的签收日期或货物实际交付日期，确认优利德是否存在提前或延后确认收入的情形。

境外经销：对于境外销售业务，一般以FOB方式为主，以提单上的装船日期作为确认收入的时点。保荐机构、申报会计师主要获取优利德及子公司**2017年至2019年12月20日至12月31日、2020年6月20日至6月30日（期前）、次年1月1日至1月7日及2020年7月1日至7月7日（期后）**确认的收入明细。取得每笔收入对应的装箱单、提单、报关单，通过核对提单上的装船日期，确认优利德是否存在提前或延后确认收入的情形。

(3) 核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：公司经销销售收入确认真实、准确、完整，不存在虚增或虚减收入的情况，也不存在提前或延后确认收入的情形。

5、请保荐机构、发行人律师对发行人与经销商关联关系情况进行核查，包括核查方式、核查过程、核查比例、核查结论

【核查方式】

保荐机构、发行人律师主要通过访谈、网络检索及中信宝查询、客户出具确认函等方式对发行人与经销商关联关系情况进行了核查。

【核查过程、核查比例】

(1) 网络检索及中信宝查询

通过国家企业信用信息公示系统网站（<http://gsxt.gdgs.gov.cn/>）、企查查（<https://www.qcc.com/>）等对公司境内所有经销商进行检索，查询经销商的股东、董监高等信息，核查境内经销商与公司是否存在关联关系。

获取东莞市优尔瑞电子有限公司的工商登记资料，通过对施天德进行访谈，核查东莞市优尔瑞电子有限公司、深圳市优瑞德科技有限公司与公司的关联关系。

通过中国出口信用保险公司（<http://www.sinosure.com.cn/>）获取报告期内境外前十大经销商的海外资信报告，并通过网络检索的方式对该等经销商经销查询，核查与公司是否存在关联关系。

(2) 获取公司控股股东及实际控制人、持股 5%以上股东、董事、监事、高级管理人员调查表，核查是否存在关联经销商。

(3) 走访核查与视频访谈

对于当期收入规模较大、交易金额增减变动幅度较大、当期减少或新增客户，实施走访核查与视频访谈程序，询问核查客户是否与公司存在关联关系，并获得客户出具的《承诺函》，承诺客户与公司不存在关联关系。走访核查与

视频访谈的核查比例详见本题回复之“中介机构核查”之“1、对经销商信用政策变化及报告期内执行情况，是否存在放宽信用期刺激销售的情形”。

【核查结论】

经核查，保荐机构、发行人律师认为：报告期内，除已披露的东莞市优尔瑞电子有限公司、深圳市优瑞德科技有限公司两家客户之外，公司与境内外经销商不存在关联关系。

7.2 关于电商销售

招股说明书披露，发行人电商自营收入分别为 1,239.67 万元、2,124.78 万元、2,739.54 万元。

请发行人说明：（1）报告期各期，不同平台的线上平台自营销售产品构成的差异，不同平台之间同类产品平均销售单价、毛利率的差异及合理性；（2）报告期各期，电商自营模式分月销售额情况，客单销售额的分布，是否存在大额集中销售的情形及合理性；（3）报告期各期对各平台退换货的具体金额及会计处理情况；（4）对不同电商平台销售的管理方式，业务开展过程中的内控环节，包括但不限于接单、线下发货、与支付平台对账等；（5）报告期各期线上促销活动如“双十一”情况，各活动涉及的营销支出情况，相关支出会计处理，上述促销活动是否涉及额外业务开支（扣除营销支出）及具体情形；（6）各电商平台佣金的确认情况，会计处理及与各平台销售额的匹配性。

请保荐机构、申报会计师对上述及以下事项进行核查：（1）电商自营模式，客单销售与收款的匹配性；（2）线下发货记录与线上订单的匹配性；（3）报告期内是否存在刷单、具体情形及整改情况；并说明对上述核查事项及电商自营销销售的核查情况，包括核查方式、核查过程、核查比例、核查结论。

请发行人律师对发行人是否存在刷单等违反《反不正当竞争法》规定的行为进行核查，并发表明确意见。

【问题回复】

【发行人说明部分】

（一）报告期各期，不同平台的线上平台自营销售产品构成的差异，不同平台之间同类产品平均销售单价、毛利率的差异及合理性

1、不同平台的线上平台自营销售产品构成的差异及其合理性

公司从 2017 年 5 月开始陆续在各电商平台销售自营品牌产品，包括：优利德（UNI-T）品牌、MINIPA 品牌和拓利亚品牌。公司在各电商平台开设的网点如下：

序号	平台名称	店铺名称	销售对象
1	天猫	旗舰店：unit优利德旗舰店、米尼帕五金旗舰店（以下简称“天猫旗舰店”）	销售对象主要为国内终端用户
2	京东	旗舰店：优利德工具官方旗舰店（以下简称“京东旗舰店”） 专卖店：优利德专卖店（以下简称“京东专卖店”）	
3	拼多多	优利德官方旗舰店（以下简称“拼多多店”）	
4	淘宝	优利德工厂官方店（以下简称“淘宝店”）	
5	1688阿里巴巴采购批发网	UNI-T/优利德官方旗舰店（以下简称“1688店”）	销售对象主要为境内散客
6	阿里巴巴国际站	Uni-Trend Technology (China) Co, Ltd.	销售对象主要为境外批发商、零售商
7	速卖通（aliexpress）	官方店：Aliexpress Uni-t Official Store（原店名为 UNIT Official Store）； 专卖店：UNI-T Factory Tools Store（原店名为 YOULIDE TECH CO.,LTD Store）；	主要针对境外市场终端用户

公司在各电商平台销售的产品类别无差异，各平台因客户群体、客户消费习惯、运费以及公司对电商的广告投入等存在差异，导致各平台实际达成的销售产品构成比例存在差异。因为天猫平台的用户数量和成交额远大于京东等其他平台，且公司在天猫广告投入最大，因此公司在天猫店铺销售额最大。

报告期内，各电商线上平台自营销售产品收入构成如下：

单位：万元

年度	序号	类别	天猫		京东		速卖通		阿里巴巴		其他		合计	
			收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
2020年 1-6月	1	电子电工测试仪表	180.92	10.36%	36.65	6.46%	100.61	46.55%	15.37	3.26%	16.49	11.83%	350.04	11.14%
	2	测试仪器	288.33	16.51%	67.05	11.82%	26.17	12.11%	16.87	3.58%	67.39	48.37%	465.81	14.83%
	3	温度及环境测试仪表	1,201.63	68.80%	432.05	76.17%	56.32	26.06%	430.36	91.20%	40.55	29.10%	2,160.92	68.80%
	4	电力及高压测试仪表	28.99	1.66%	6.95	1.23%	1.95	0.90%	2.39	0.51%	9.39	6.74%	49.67	1.58%
	5	测绘测量仪表	19.34	1.11%	17.85	3.15%	26.90	12.45%	5.43	1.15%	2.51	1.80%	72.03	2.29%
	6	工具、配件及其他	27.21	1.56%	6.67	1.18%	4.19	1.94%	1.48	0.31%	3.00	2.16%	42.56	1.35%
	合计		1,746.43	100.00%	567.23	100.00%	216.14	100.00%	471.90	100.00%	139.33	100.00%	3,141.02	100.00%
2019年 度	1	电子电工测试仪表	389.02	28.14%	124.87	20.79%	216.71	51.42%	35.59	34.95%	41.98	18.00%	808.17	29.50%
	2	测试仪器	470.33	34.02%	183.60	30.56%	11.93	2.83%	16.09	15.80%	117.34	50.31%	799.29	29.18%
	3	温度及环境测试仪表	327.50	23.69%	141.33	23.53%	115.52	27.41%	35.22	34.59%	49.38	21.17%	668.95	24.42%
	4	电力及高压测试仪表	62.27	4.50%	31.02	5.16%	7.53	1.79%	4.10	4.02%	14.72	6.31%	119.63	4.37%
	5	测绘测量仪表	66.73	4.83%	100.27	16.69%	62.15	14.75%	7.98	7.83%	4.96	2.13%	242.09	8.84%
	6	工具、配件及其他	66.50	4.81%	19.59	3.26%	7.59	1.80%	2.85	2.80%	4.87	2.09%	101.41	3.70%
	合计		1,382.34	100.00%	600.68	100.00%	421.44	100.00%	101.83	100.00%	233.25	100.00%	2,739.54	100.00%
2018年 度	1	电子电工测试仪表	337.09	29.07%	61.00	13.48%	195.17	70.12%	17.97	29.72%	33.73	19.40%	644.97	30.35%
	2	测试仪器	444.15	38.31%	100.44	22.19%	3.25	1.17%	10.95	18.10%	86.01	49.47%	644.80	30.35%
	3	温度及环境测试仪表	178.21	15.37%	95.47	21.09%	45.09	16.20%	15.79	26.12%	29.96	17.23%	364.52	17.16%
	4	电力及高压测试仪表	48.61	4.19%	22.30	4.93%	4.20	1.51%	4.56	7.55%	15.51	8.92%	95.19	4.48%
	5	测绘测量仪表	108.55	9.36%	164.03	36.24%	27.45	9.86%	8.75	14.46%	5.44	3.13%	314.21	14.79%
	6	工具、配件及其他	42.82	3.69%	9.42	2.08%	3.19	1.15%	2.45	4.05%	3.21	1.85%	61.09	2.88%
	合计		1,159.43	100.00%	452.67	100.00%	278.35	100.00%	60.46	100.00%	173.87	100.00%	2,124.78	100.00%

年度	序号	类别	天猫		京东		速卖通		阿里巴巴		其他		合计	
			收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
2017年 度	1	电子电工测试仪表	226.14	29.35%	5.55	14.98%	26.23	67.78%	77.31	43.21%	45.99	21.43%	381.23	30.75%
	2	测试仪器	292.74	38.00%	17.50	47.19%	1.72	4.46%	44.91	25.10%	83.47	38.90%	440.34	35.52%
	3	温度及环境测试仪表	95.79	12.43%	7.61	20.52%	4.77	12.34%	22.33	12.48%	22.65	10.56%	153.15	12.35%
	4	电力及高压测试仪表	38.34	4.98%	4.00	10.78%	0.58	1.51%	18.66	10.43%	53.01	24.70%	114.59	9.24%
	5	测绘测量仪表	94.92	12.32%	0.94	2.54%	4.60	11.89%	10.75	6.01%	6.49	3.02%	117.70	9.49%
	6	工具、配件及其他	22.46	2.92%	1.48	4.00%	0.79	2.03%	4.97	2.78%	2.97	1.38%	32.67	2.64%
		合计	770.39	100.00%	37.07	100.00%	38.70	100.00%	178.93	100.00%	214.58	100.00%	1,239.67	100.00%

注：

(1) 速卖通：由于公司在阿里巴巴国际站的店铺销售额很小，且速卖通、阿里巴巴国际站均面向境外客户，所以将公司在速卖通、阿里巴巴国际站的店铺进行合并统计。

(2) 阿里巴巴：由于优利德工厂官方店（淘宝）、UNI-T/优利德官方旗舰店（1688阿里巴巴采购批发网）采用同一价格体系，且销售规模较小，所以在阿里巴巴项目下合并统计。

(3) 其他：主要为在拼多多等其他电商平台的交易以及客户通过公司网店获知相关产品信息，直接与公司电商业务部门人员进行接洽并完成的交易等，该等无法在网上达成交易的原因主要为其开设支付宝对公账户。

从上表统计可知，境内电商平台测试仪器类产品销售占比较高。主要由于：电子电工测试仪表为公司优势产品，在国内市场具有较高的知名度，单品价格较低，电商推广难度较小，所以公司的境内电商型经销商会主力推广电子电工测试仪表。为避免抢占电商型经销商市场份额，维护公司经销商客户利益，公司境内电商平台自营店铺，主要大力推广销售测试仪器类产品，所以测试仪器类产品收入占比较高。

境外电商平台中，电子电工测试仪表收入占比最高，测试仪器收入占比较低。主要为境外运费较高的影响：公司境外电商平台主要从境内工厂发货，境外电商平台销售仪表产品，主要通过 Aliexpress Standard Shipping 进行货运，运费较低，最终销售价格具备竞争优势。仪器产品中示波器、信号发生器等产品重量较大，超过 2Kg 的产品需要 UPS、DHL、Fedex、EMS 等商业快递进行货运，运费较高，致使公司测试仪器产品含运费的价格缺乏竞争优势，因此境外电商平台中，测试仪器收入占比较低。

2、不同平台之间同类产品平均销售单价、毛利率的差异及其合理性

公司在各电商平台销售的同一产品的成本相同，因此同一产品的销售毛利率差异主要取决于销售价格。公司产品在各电商平台采用差别定价策略，具体如下表所示：

平台名称及店铺名称		定价	
境内经销商		经销商享受现款折扣和考核达标销售返点后的价格	P0
1688阿里巴巴采购批发网	UNI-T/优利德官方旗舰店	1688主要针对采购量稍大散客，所以价格较低。各产品价格 P0 基础上上浮 10%-20%	P1
淘宝	优利德工厂官方店		
京东	优利德专卖店	各产品价格 P1 基础上上浮 10%-15%	P2
拼多多	优利德官方旗舰店		
天猫	旗舰店：unit 优利德旗舰店、米尼帕五金旗舰店	各产品价格 P2 基础上上浮 7%-15%	P3
京东	优利德工具官方旗舰店		
速卖通	官方店：AliexpressUnitOfficialStore（原店名为 UNITOfficialStore）； 专卖店：UNI-TFactoryToolsStore（原店名为	主要针对境外终端用户市场，由于运费较高且由公司承担，各产品价格一般为 P0 的 2 倍	P4

平台名称及店铺名称		定价	
	YOULIDETECHCO.,LTDStore) ;		
阿里巴巴国际站	Uni-Trend Technology (China) Co, Ltd.	定价较速卖通低，较境内经销商价格要高。P0<P5<P4	P5

公司产品在不同平台的定价存在差异，主要是由于平台店铺定位及成本费用存在差异，具体如下：

（1）天猫、京东的旗舰店

①各平台店铺的消费者群体不同，公司在天猫、京东的旗舰店主要起到品牌形象宣传作用，树立价格标杆，定价高于同一平台其他类型店铺。

②销售佣金及店铺成本等存在差异：公司在天猫、京东旗舰店的店铺成本及销售佣金较其他类型店铺要高，且公司在该等店铺的广告推广费较高。

③由于天猫、京东的旗舰店具有价格标杆性，为维护电商型经销商客户利益，公司在天猫、京东旗舰店的定价高于其他类型店铺。

（2）京东专卖店

京东专卖店价格高于淘宝店、1688店，主要由于京东专卖店存在平台佣金。

（3）速卖通

速卖通售价包含国际运费、平台推广费用及佣金，由于国际运费较高，所以定价较高。

从上述定价可知，对于同一产品，不同电商店铺的毛利趋势如下：速卖通>天猫（unit 优利德旗舰店、米尼帕五金旗舰店）、京东旗舰店>京东专卖店、拼多多>阿里巴巴（淘宝店、1688旗舰店）。

报告期内，公司不同平台之间同类产品平均销售单价、毛利率的差异如下表所示：

(1) 电子电工测试仪表

平台	2020年1-6月			2019年度			2018年度			2017年度		
	销售收入 (万元)	平均单价 (元/个)	毛利率	销售收入 (万元)	平均单价 (元/个)	毛利率	销售收入 (万元)	平均单价 (元/个)	毛利率	销售收入 (万元)	平均单价 (元/个)	毛利率
天猫	180.92	92.15	57.26%	389.02	111.93	60.27%	337.09	111.15	54.56%	226.14	110.79	51.60%
京东旗舰店	6.18	110.08	62.16%	14.30	146.95	62.74%	17.85	103.90	55.14%	5.55	98.44	53.08%
京东专卖店	30.48	78.83	52.44%	110.58	98.12	57.10%	43.15	90.50	53.47%	-	-	-
速卖通	100.61	174.55	69.09%	216.71	185.80	67.96%	195.17	208.99	66.51%	26.23	169.12	62.57%
阿里巴巴	15.37	110.02	57.29%	35.59	125.36	54.26%	17.97	109.82	48.81%	77.31	91.03	40.44%
其他	16.49	98.19	54.31%	41.98	120.00	55.49%	33.73	86.59	46.71%	45.99	163.32	48.63%

(2) 测试仪器

平台	2020年1-6月			2019年度			2018年度			2017年度		
	销售收入 (万元)	平均单价 (元/个)	毛利率	销售收入 (万元)	平均单价 (元/个)	毛利率	销售收入 (万元)	平均单价 (元/个)	毛利率	销售收入 (万元)	平均单价 (元/个)	毛利率
天猫	288.33	874.00	44.57%	470.33	969.56	43.50%	444.15	1,078.57	38.32%	292.74	1,020.34	39.03%
京东旗舰店	10.92	769.31	46.42%	19.85	803.48	41.03%	32.58	738.81	36.73%	17.50	683.42	38.56%
京东专卖店	56.13	795.00	41.13%	163.75	913.27	40.45%	67.86	868.83	37.70%	-	-	-
速卖通	26.17	797.76	59.52%	11.93	903.88	57.57%	3.25	2,500.64	52.63%	1.72	1,724.69	54.46%
阿里巴巴	16.87	683.03	38.58%	16.09	653.88	31.76%	10.95	904.59	27.93%	44.91	839.45	23.12%

平台	2020年1-6月			2019年度			2018年度			2017年度		
	销售收入 (万元)	平均单价 (元/个)	毛利率	销售收入 (万元)	平均单价 (元/个)	毛利率	销售收入 (万元)	平均单价 (元/个)	毛利率	销售收入 (万元)	平均单价 (元/个)	毛利率
巴												
其他	67.39	845.59	38.16%	117.34	1,014.20	41.01%	86.01	1,163.87	34.00%	83.47	1,003.27	31.93%

(3) 温度及环境测试仪表

平台	2020年1-6月			2019年度			2018年度			2017年度		
	销售收入 (万元)	平均单价 (元/个)	毛利率	销售收入 (万元)	平均单价 (元/个)	毛利率	销售收入 (万元)	平均单价 (元/个)	毛利率	销售收入 (万元)	平均单价 (元/个)	毛利率
天猫	1,201.63	391.61	67.98%	327.50	336.31	53.08%	178.21	222.66	59.19%	95.79	204.54	58.30%
京东旗舰店	140.46	420.80	64.78%	11.44	261.10	49.04%	28.58	435.06	57.31%	7.61	458.18	58.00%
京东专卖店	291.59	368.82	62.31%	129.89	381.59	49.47%	66.89	238.47	54.71%			
速卖通	56.32	302.32	54.81%	115.52	198.11	55.31%	45.09	162.24	63.01%	4.77	133.37	65.54%
阿里巴巴	430.36	275.66	51.08%	35.22	322.27	41.18%	15.79	211.95	54.71%	22.33	162.40	46.89%
其他	40.55	302.41	49.96%	49.38	832.64	49.84%	29.96	770.12	45.86%	22.65	372.60	62.48%

(4) 电力及高压测试仪表

平台	2020年1-6月			2019年度			2018年度			2017年度		
	销售收入 (万元)	平均单价 (元/个)	毛利率	销售收入 (万元)	平均单价 (元/个)	毛利率	销售收入 (万元)	平均单价 (元/个)	毛利率	销售收入 (万元)	平均单价 (元/个)	毛利率
天猫	28.99	796.45	71.04%	62.27	734.26	68.50%	48.61	627.99	60.01%	38.34	618.31	57.76%

平台	2020年1-6月			2019年度			2018年度			2017年度		
	销售收入 (万元)	平均单价 (元/个)	毛利率	销售收入 (万元)	平均单价 (元/个)	毛利率	销售收入 (万元)	平均单价 (元/个)	毛利率	销售收入 (万元)	平均单价 (元/个)	毛利率
京东旗舰店	2.42	1,099.04	71.44%	3.66	1,017.77	71.92%	4.13	809.55	63.23%	4.00	1,537.06	57.06%
京东专卖店	4.53	354.09	57.97%	27.35	530.11	60.12%	18.17	649.07	58.13%	-	-	-
速卖通	1.95	974.42	74.59%	7.53	745.85	70.75%	4.20	856.96	72.08%	0.58	648.77	70.91%
阿里巴巴	2.39	955.98	62.09%	4.10	593.97	63.07%	4.56	1,037.32	49.52%	18.66	514.11	52.79%
其他	9.39	1,915.85	72.50%	14.72	1,300.51	63.80%	15.51	544.37	52.57%	53.01	844.10	47.50%

(5) 测绘测量仪表

平台	2020年1-6月			2019年度			2018年度			2017年度		
	销售收入 (万元)	平均单价 (元/个)	毛利率	销售收入 (万元)	平均单价 (元/个)	毛利率	销售收入 (万元)	平均单价 (元/个)	毛利率	销售收入 (万元)	平均单价 (元/个)	毛利率
天猫	19.34	189.79	35.99%	66.73	267.12	43.83%	108.55	279.77	47.12%	94.92	220.85	44.04%
京东旗舰店	3.85	159.23	30.93%	6.69	225.41	45.55%	26.94	167.76	40.08%	0.94	324.24	40.55%
京东专卖店	13.99	184.87	38.74%	93.58	209.06	37.75%	137.09	170.42	35.67%	-	-	-
速卖通	26.90	220.34	43.71%	62.15	207.04	43.22%	27.45	250.66	51.15%	4.60	298.74	51.13%
阿里巴巴	5.43	205.57	45.89%	7.98	238.81	37.80%	8.75	201.97	34.00%	10.75	245.97	42.17%
其他	2.51	369.06	45.13%	4.96	1,291.21	38.98%	5.44	321.80	44.20%	6.49	186.95	16.70%

公司各产品线的产品种类较多，不同平台之间平均单价差异主要系产品结构与产品定价不同所致。各平台间销售毛利率差异主

要受到公司的产品定价策略和各平台店铺销售产品结构的影响，整体而言，同类型产品毛利率速卖通>天猫、京东旗舰店>京东专卖店、拼多多>阿里巴巴，上表列示不同产品线的毛利率基本遵循前述差异规律，与公司的定价策略基本相符。报告期，不同平台之间同类产品的平均销售单价、毛利率的差异是合理的。

【保荐机构、申报会计师核查情况】

【核查过程】

1、向公司管理层及电商业务负责人访谈，了解公司电商业务开展情况、业务流程、管理方式、定价机制、各平台产品销售结构等情况；

2、选取同一产品在不同电商平台、同一平台不同网店的销售价格进行对比，以确定公司电商平台的实际定价情况；

3、将公司财务记录电商收入与平台上的下单、交付记录进行核对以及对主要电商平台进行访谈，以确定公司电商平台销售收入的真实性、准确、完整性；

4、根据电商平台交易记录，分析不同平台之间、同一平台不同网店之间的产品是否存在差异；

5、登录公司电商平台，比较不同平台、同一平台不同网店的产品及价格情况。

【核查结论】

经核查，保荐机构、申报会计师认为：发行人已经真实、准确、完整地说明了不同电商平台的相关产品差异、平均售价以及毛利率差异情况，各电商平台经营数据与电商平台销售的产品结构、平台定位等实际经营情况相符，具有合理性。

(二) 报告期各期，电商自营模式分月销售额情况，客单销售额的分布，是否存在大额集中销售的情形及合理性

1、报告期各期，电商自营模式分月销售额情况

报告期各期，境内电商自营分月销售额情况如下表所示：

月份	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	收入(万元)	占比	收入(万元)	占比	收入(万元)	占比	收入(万元)	占比
1月	97.76	3.36%	80.15	3.84%	62.33	3.73%	-	-
2月	126.26	4.34%	111.66	5.36%	79.01	4.72%	-	-
3月	201.14	6.92%	251.46	12.06%	111.65	6.68%	-	-
4月	1,464.17	50.37%	110.71	5.31%	124.64	7.45%	-	-
5月	446.44	15.36%	182.24	8.74%	124.80	7.46%	38.36	3.89%
6月	571.08	19.65%	186.30	8.94%	124.43	7.44%	89.47	9.07%

月份	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	收入(万元)	占比	收入(万元)	占比	收入(万元)	占比	收入(万元)	占比
7月			173.73	8.33%	118.50	7.09%	130.60	13.24%
8月			155.26	7.45%	129.83	7.76%	118.62	12.03%
9月			173.76	8.33%	142.29	8.51%	114.35	11.59%
10月			167.08	8.01%	155.47	9.30%	133.84	13.57%
11月			204.46	9.81%	204.68	12.24%	164.91	16.72%
12月			288.05	13.82%	294.93	17.63%	196.25	19.90%
合计	2,906.85	100.00%	2,084.85	100.00%	1,672.56	100.00%	986.39	100.00%

注：境内电商自营店铺统计包括：天猫旗舰店、京东旗舰店、京东专卖店、淘宝店、1688店。

对于境内电商自营店铺，各电商会推出双 11、双 12 活动，同时，客户会在 12 月份提前购买，来应对春节期间的物流、生产活动减少等因素的影响，因此公司 11 月份、12 月份销售额相对较大。由于春节假期影响，1 月份、2 月份销售量较低，从 3 月份开始销售较为稳定。

2020 年 1-6 月，受“新冠肺炎”疫情影响，公司红外测温产品在 4 月开始销售规模大幅增长，5、6 月因国内疫情得到有效控制，销售规模有所下降，

综上，公司分月销售额变化情况是合理的。

报告期各期，境外电商自营分月销售额情况如下表所示：

月份	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	收入(万元)	占比	收入(万元)	占比	收入(万元)	占比	收入(万元)	占比
1月	41.58	17.76%	28.24	6.70%	11.59	4.16%	-	-
2月	51.77	22.11%	15.81	3.75%	13.43	4.82%	-	-
3月	27.32	11.66%	15.35	3.64%	11.90	4.28%	-	-
4月	28.16	12.03%	30.98	7.35%	39.50	14.19%	-	-
5月	49.45	21.11%	25.06	5.95%	2.25	0.81%	-	-
6月	35.90	15.33%	21.30	5.05%	50.07	17.99%	8.38	21.65%
7月			31.43	7.46%	15.16	5.45%	-	-
8月			27.83	6.60%	19.86	7.14%	-	-
9月			32.22	7.64%	27.55	9.90%	0.47	1.22%
10月			40.10	9.52%	11.31	4.06%	1.83	4.73%
11月			80.76	19.16%	52.45	18.84%	6.30	16.27%
12月			72.37	17.17%	23.28	8.36%	21.72	56.12%

月份	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	收入(万元)	占比	收入(万元)	占比	收入(万元)	占比	收入(万元)	占比
合计	234.18	100.00%	421.44	100.00%	278.35	100.00%	38.70	100.00%

注：境外电商自营店铺统计包括：阿里巴巴国际站店铺、速卖通店铺。

对于境外电商自营店铺，由于电商平台 3.28 周年庆活动、6.18 活动、双 11 活动及海外圣诞节的影响，一般 4 月、6 月、11 月、12 月的销售额会较大。综上，境外电商分月销售的变化是合理的。

2、报告期各期，客单销售额的分布情况

对电商平台交易价格区间的订单数量进行分析，公司电商平台的订单数量主要集中在 500 元以下的区间，2017 年、2018 年、2019 年及 2020 年 1-6 月，500 元以下订单数量占总的订单数量的比例分别为 83.33%、87.24%、87.59% 和 83.53%。订价金额超过 1 万元的订单数量较少，数量占比分别为 0.29%、0.14%、0.08% 和 0.37%，金额占比分别为 14.93%、10.52%、5.88% 和 20.91%。具体如下：

2020年1-6月								
客单价范围	0-200元	200-500元	500-1000元	1000-2000元	2000-5000元	5000-10000元	1万-20万元	合计
合计订单数(个)	31,285	27,975	5,058	3,570	2,518	276	260	70,942
订单数占比	44.10%	39.43%	7.13%	5.03%	3.55%	0.39%	0.37%	100.00%
合计金额(万元)	251.02	723.94	319.85	434.59	603.90	150.97	656.76	3,141.02
金额占比	7.99%	23.05%	10.18%	13.84%	19.23%	4.81%	20.91%	100.00%
平均客单价(元/个)	80.24	258.78	632.36	1,217.33	2,398.35	5,469.87	25,259.94	442.76
2019年度								
客单价范围	0-200元	200-500元	500-1000元	1000-2000元	2000-5000元	5000-10000元	1万-20万元	合计
合计订单数(个)	53275	21106	3735	4031	2014	179	66	84406
订单数占比	63.12%	25.01%	4.43%	4.78%	2.39%	0.21%	0.08%	100.00%
合计金额(万元)	441.51	613.00	260.02	597.05	544.66	122.34	160.96	2,739.54
金额占比	16.12%	22.38%	9.49%	21.79%	19.88%	4.47%	5.88%	100.00%
平均客单价(元/个)	82.87	290.44	696.18	1,481.14	2,704.38	6,834.38	24,387.98	324.57
2018年度								
客单价范围	0-200元	200-500元	500-1000元	1000-2000元	2000-5000元	5000-10000元	1万-20万元	合计
合计订单数(个)	41350	16298	3648	2867	1602	185	92	66042
订单数占比	62.61%	24.68%	5.52%	4.34%	2.43%	0.28%	0.14%	100.00%
合计金额(万元)	332.23	439.72	229.08	364.95	423.68	111.59	223.53	2,124.78
金额占比	15.64%	20.69%	10.78%	17.18%	19.94%	5.25%	10.52%	100.00%
平均客单价(元/个)	80.35	269.80	627.96	1,272.93	2,644.69	6,031.69	24,297.23	321.73
2017年度								
客单价范围	0-200元	200-500元	500-1000元	1000-2000元	2000-5000元	5000-10000元	1万-20万元	合计

合计订单数 (个)	18869	7012	1816	1928	747	122	90	30584
订单数占比	61.70%	22.93%	5.94%	6.30%	2.44%	0.40%	0.29%	100.00%
合计金额 (万元)	159.54	207.07	127.53	270.10	207.77	82.62	185.06	1,239.67
金额占比	12.87%	16.70%	10.29%	21.79%	16.76%	6.66%	14.93%	100.00%
平均客单价 (元/个)	84.55	295.30	702.27	1,400.92	2,781.33	6,772.15	20,562.11	405.33

对年度交易额各区间的账号数量进行分析，公司电商平台的账号数量主要集中在 500 元以下的区间，2017 年、2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月，500 元以下账号数量占总的账号数量的比例分别为 84.57%、88.37%、87.96%和 83.86%。账号年度交易额超过 1 万元的数量较少，数量占比分别为 0.22%、0.10%、0.08%和 0.38%，金额占比分别为 25.06%、8.93%、11.72%和 20.91%。具体如下：

2020年1-6月								
账号交易额范围	0-200元	200-500元	500-1000元	1000-2000元	2000-5000元	5000-10000元	1万-40万元	合计
合计用户数 (个)	30,506	26,819	4,910	3,367	2,252	247	260	68,361
用户数占比	44.62%	39.23%	7.18%	4.93%	3.29%	0.36%	0.38%	100.00%
合计金额 (万元)	251.02	723.94	319.85	434.59	603.90	150.97	656.76	3,141.02
金额占比	7.99%	23.05%	10.18%	13.84%	19.23%	4.81%	20.91%	100.00%
平均单客消费	82.28	269.94	651.42	1,290.73	2,681.63	6,112.08	25,259.94	459.48
2019年度								
账号交易额范围	0-200元	200-500元	500-1000元	1000-2000元	2000-5000元	5000-10000元	1万-40万元	合计
合计用户数 (个)	49,741	20,088	3,730	3,694	1,919	149	63	79,384
用户数占比	62.66%	25.30%	4.70%	4.65%	2.42%	0.19%	0.08%	100.00%
合计金额 (万元)	437.57	574.87	257.84	524.50	521.63	101.98	321.14	2,739.54
金额占比	15.97%	20.98%	9.41%	19.15%	19.04%	3.72%	11.72%	100.00%

平均单客消费	87.97	286.18	691.26	1,419.88	2,718.25	6,844.26	50,975.32	345.10
2018年度								
账号交易额范围	0-200元	200-500元	500-1000元	1000-2000元	2000-5000元	5000-10000元	1万-40万元	合计
合计用户数（个）	38,429	16,239	2,879	2,897	1,223	134	61	61,862
用户数占比	62.12%	26.25%	4.65%	4.68%	1.98%	0.22%	0.10%	100.00%
合计金额（万元）	369.90	504.63	201.00	417.34	350.57	91.65	189.70	2,124.78
金额占比	17.41%	23.75%	9.46%	19.64%	16.50%	4.31%	8.93%	100.00%
平均单客消费	96.26	310.75	698.15	1,440.59	2,866.46	6,839.70	31,097.64	343.47
2017年度								
账号交易额范围	0-200元	200-500元	500-1000元	1000-2000元	2000-5000元	5000-10000元	1万-40万元	合计
合计用户数（个）	16,273	6,399	1,583	1,731	686	76	59	26,807
用户数占比	60.70%	23.87%	5.91%	6.46%	2.56%	0.28%	0.22%	100.00%
合计金额（万元）	144.90	189.18	111.13	243.25	192.39	48.19	310.63	1,239.67
金额占比	11.69%	15.26%	8.96%	19.62%	15.52%	3.89%	25.06%	100.00%
平均单客消费	89.04	295.64	702.03	1,405.25	2,804.53	6,341.15	52,648.78	462.44

综上，2017年至2019年，超过1万元的订单及交易额超过1万元的账户数量很少，交易额占比较低，不存在大额集中销售的情形。公司部分客户的销售额较大，主要因为电商模式采购流程简单，客户范围广，部分企业客户通过电商集中采购，单笔订单产品数量较多，金额较大。2020年上半年，超过1万元的订单及账户交易额占比有所提升，主要是由于“新冠肺炎”疫情影响，较多企业单位采购红外测温产品。

3、是否存在大额集中销售的情形及合理性

通过对报告期各期，电商自营模式分月销售额情况进行分析，可知公司在部分月份销售额较大，主要受电商平台的促销活动及

节假日的影响，公司分月销售额变化情况是合理的。通过对报告期各期客单销售额的分布情况进行分析可知，公司电商平台的订单数量主要集中在 500 元以下的区间，平均客单销售金额较为稳定，超过 1 万元的订单及年度交易额超过 1 万元的账户数量较少，交易额占比较低，不存在大额集中销售的情形。2020 年上半年，超过 1 万元的订单及账户交易额占比有所提升，主要是由于“新冠肺炎”疫情影响，较多企业单位采购红外测温产品。

【保荐机构、申报会计师核查情况】

【核查过程】

- 1、向公司电商业务负责人了解公司不同平台的月度销售情况和客单销售情况；
- 2、获取公司电商业务销售明细账以及各电商平台的销售统计表，并核对是否一致；
- 3、按照电商业务的销售流程，对单笔订单在 1 万元以上的业务全部进行凭证抽查，对单笔订单在 1 万元以下的，随机选取一定的样本进行凭证抽查，以确定交易的真实性、准确性；
- 4、按照订单号、账户号分析订单的构成，并与公司产品价格以及线上交易的产品型号进行匹配性进行分析。

【核查结论】

经核查，保荐机构、申报会计师认为：公司电商平台客单销售额与公司产品价格特点相符，订单集中分布在 500 元以下的订单，平均客单销售金额较为稳定，分布合理，超过 1 万元的订单及年度交易额超过 1 万元的账户数量很少，交易额占比较低，不存在大额集中销售情形。

（三）报告期各期对各平台退换货的具体金额及会计处理情况

1、各平台退换货情况

由于线上交易的存在无理由退货期以及客户退货的随意性较大，因此线上交易的退货率较高（天猫双 11 组委会公告的天猫 2018 年双 11 活动整体退货率为 6%）。各平台的退换货政策如下：

平台	退换货政策
天猫	买家在签收商品之日起七天内（按照物流签收后的第二天零时起计算时间，满 168 小时为 7 天）发起申请；买家在七天内已要求卖家提供“七天无理由退换货”服务而被卖家拒绝，或无法联系到该卖家，或卖家中断其经营或服务；
京东	客户在京东购物，自收到商品第二日起 7 日内（含 7 日），在保证商品完好的前提下，可申请 7 天无理由退货。

平台	退换货政策
速卖通	全球速卖通支持货到 15 天内无理由退换货，消费者可以申请货退回商家指定的仓储地，并支付国际运费，商家在确认货物符合退款条件并给予退款。
阿里巴巴	消费者在签收商品之日起七天内，对支持七天无理由退换货的商品(详见表 1)且符合商品完好标准的，可向商家发起七天无理由退货或换货申请。
拼多多	买家须在发货后到确认收货 15 天申请退货（特殊商品除外，如海淘商品），须在确认收货 15 天内申请换货（已确认收货才能申请）。

公司线上退货率的具体情况如下：

单位：万元

平台	销售金额	退货金额	退货率	换货金额	换货率
2020 年 1-6 月					
天猫	1,746.43	63.78	3.65%	0.00	-
京东	567.23	27.60	4.87%	0.00	-
速卖通	216.14	0.32	0.15%	0.00	-
阿里巴巴	471.90	7.03	1.49%	0.00	-
其他	139.33	0.97	0.70%	0.00	-
合计	3,141.02	99.69	3.17%	0.00	-
2019 年度					
天猫	1,382.34	21.43	1.55%	0.00	-
京东	600.68	13.14	2.19%	0.00	-
速卖通	421.44	0.28	0.07%	0.00	-
阿里巴巴	101.83	2.43	2.39%	0.00	-
其他	233.25	2.39	1.03%	0.00	-
合计	2,739.54	39.67	1.45%	0.00	-
2018 年度					
天猫	1,159.43	9.00	0.78%	0.00	-
京东	452.67	5.65	1.25%	0.00	-
速卖通	278.35	0.04	0.01%	0.00	-
阿里巴巴	60.46	0.36	0.60%	0.00	-
其他	173.87	0.67	0.39%	0.00	-
合计	2,124.78	15.72	0.74%	0.00	-
2017 年度					
天猫	770.39	3.16	0.41%	0.00	-
京东	37.07	0.12	0.32%	0.00	-
速卖通	38.70	0.00	0.00%	0.00	-

平台	销售金额	退货金额	退货率	换货金额	换货率
阿里巴巴	178.93	1.73	0.96%	0.00	-
其他	214.58	0.27	0.12%	0.00	-
合计	1,239.67	5.27	0.43%	0.00	-

2、各平台退换货的会计处理情况

电商销售一般存在无理由退货期，公司线上交易的收入确定时点为无理由退货期结束之日。在退货期之前发生的退货，由于公司尚未确认收入结转成本，因此发生退货时无需冲回收入和成本。为了维护公司形象，对于无理由退货期结束之后的退货业务，公司一般会给予退货。对于已经确认收入结转成本业务发生退货时，一般冲减收到退货当期的收入及成本；如所退货物属于上一年度已经确认收入的业务，在公司财务报表批注报出日之前，冲减收入确认年度的收入及成本，如在批注报出日之后，则冲减收到退货当期的收入及成本。

【保荐机构、申报会计师核查情况】

【核查过程】

- 1、向公司电商业务负责人了解电商业务退换货流程以及退换货情况，了解主要电商平台的退换货政策及流程；
- 2、取得公司电商退换货明细表并与电商平台的退换货记录进行核对；
- 3、检查公司电商退换货的会计处理是否准确。

【核查结论】

经核查，保荐机构、申报会计师认为：公司各电商平台的退换货金额较小，账面记录退换货情况与实际经营情况相符，会计处理符合《企业会计准则》的规定。

（四）对不同电商平台销售的管理方式，业务开展过程中的内控环节，包括但不限于接单、线下发货、与支付平台对账等

公司设置专门的部门负责管理天猫、阿里巴巴、京东、速卖通等电商平台的线上业务。公司在前述电商平台申请开网店时，首选需要与平台签署电子协

议，平台审核通过后才能在其平台开店销售，公司在申请开店时同时要在平台开设对应收款的资金账户。公司在电商平台公布产品信息及价格，客户在公司网店下单并将货款支付到公司在电商平台的收款账户（在途资金），公司根据电商平台下单情况，制作发货申请单，按照流程经过审批后组织发货，并通过第三方物流将货物运送到客户指定的收货地点，客户收到货物后，物流公司将客户签收信息上传电商平台。

电商平台在客户确认收货或无理由退货期后，将对应的款项（扣除佣金之后的金额）从收款账户（在途资金）转入收款账户（可用余额）。公司每月根据从电商平台打印交易清单，与发货清单、收入确认清单、电商平台账户入账流水等进行核对。

【保荐机构、申报会计师核查情况】

【核查方式】

1、向公司电商业务负责人访谈电商业务的管理方式以及电商业务的内控、流程等；

2、按照业务流程，从线上接单、接单发货、物流运送、开票、客户签收、电商付款、财务入账、与电商对账等，选择样本，对电商业务进行内控测试。

【核查结论】

经核查，保荐机构、申报会计师认为：发行人已经真实、准确、完整地说明了与电商平台销售的相关管理方式及业务开展过程中的内控环节的相关信息。

（五）报告期各期线上促销活动如“双十一”情况，各活动涉及的营销支出情况，相关支出会计处理，上述促销活动是否涉及额外业务开支（扣除营销支出）及具体情形

公司根据电商的通知参与电商发起的促销活动，如“双十一”。活动前，电商会通知公司活动期间产品销售价格的打折情况，公司在活动期间按照打折后的价格在电商平台销售产品，电商根据销售额提取佣金。公司在天猫等平台日常会产生“直通车”等推广营销支出，在电商活动时由于销售额增长，相关

营销支出会增长，公司将该类费用计入销售费用。除此之外，上述电商的促销活动不会涉及额外业务开支。

【保荐机构、申报会计师核查情况】

【核查方式】

1、向公司电商业务负责人访谈，了解各电商平台在促销活动中业务开展模式以及公司参与方式、参与程度等情况；

2、检查促销活动中公司电商平台的产品销售价格是否符合电商平台的规定；

3、检查电商业务的收入与电商平台的记录是否一致，是否存在额外的支出。

【核查结论】

经核查，保荐机构、申报会计师认为：公司电商业务促销活动不涉及额外的业务开支，公司电商业务会计处理符合《企业会计准则》的规定。

（六）各电商平台佣金的确认情况，会计处理及与各平台销售额的匹配性

公司在电商平台开设网店时，电商平台需要与公司签署协议并审核，协议约定电商佣金的比例、货款结算方式、产品质量等内容，电商平台将扣除佣金的货款余额转入公司在平台开设的收款账号并向公司出具发票，公司根据电商平台提供的付款信息和发票，将佣金计入销售费用科目。各平台的佣金政策由电商平台制定，参与方在平台进行交易的前提之一就是同意电商平台制定的佣金政策。

报告期内，各平台销售销售金额与佣金的匹配情况如下：

金额单位：万元

平台	佣金政策	销售金额	佣金金额	佣金比例
2020年1-6月				
天猫	销售额 5%佣金+0.5%返点+1.5%淘宝客佣金	1,746.43	104.93	6.01%
京东	销售额 8%佣金+1%京豆（上限 50）	567.23	48.83	8.61%
速卖通	5%平台佣金+3%联盟佣金	216.14	17.29	8.00%

平台	佣金政策	销售金额	佣金金额	佣金比例
阿里巴巴	无佣金	471.90	0.00	0.00%
其他	无佣金	139.33	0.00	0.00%
合计		3,141.02	171.05	5.45%
2019年度				
天猫	销售额 5%佣金+0.5%返点+1.5%淘宝客佣金	1,382.34	77.94	5.64%
京东	销售额 8%佣金+1%京豆（上限 50）	600.68	52.72	8.78%
速卖通	5%平台佣金+3%联盟佣金	421.44	33.72	8.00%
阿里巴巴	无佣金	101.83	0.00	0.00%
其他	无佣金	233.25	0.00	0.00%
合计		2,739.54	164.38	6.00%
2018年度				
天猫	销售额 5%佣金+0.5%返点+1.5%淘宝客佣金	1,159.43	66.49	5.73%
京东	销售额 8%佣金+1%京豆（上限 50）	452.67	38.97	8.61%
速卖通	5%平台佣金+3%联盟佣金	278.35	22.27	8.00%
阿里巴巴	无佣金	60.46	0.00	0.00%
其他	无佣金	173.87	0.00	0.00%
合计		2,124.78	127.72	6.01%
2017年度				
天猫	销售额 5%佣金+0.5%返点+1.5%淘宝客佣金	770.39	44.62	5.79%
京东	销售额 8%佣金+1%京豆（上限 50）	37.07	3.20	8.63%
速卖通	5%平台佣金+3%联盟佣金	38.70	3.10	8.00%
阿里巴巴	无佣金	178.93	0.00	0.00%
其他	无佣金	214.58	0.00	0.00%
合计		1,239.67	50.91	4.11%

如上表，公司在各电商平台销售佣金支出比例与平台政策相符。

【保荐机构、申报会计师核查情况】

【核查结论】

- 1、对公司电商业务负责人进行访谈，了解公司电商平台的佣金收取标准、方式以及协议签订情况；
- 2、检查公司与电商平台签订的协议，查阅电商平台公布的佣金政策，确定

各平台的佣金收取标准是否与平台公布的政策相符；

3、检查电商业务佣金付账会计凭证，以确定佣金是否与平台出具的发票金额、扣款金额相符；

4、根据各平台的交易额和佣金比例，核查佣金计提是否准确，会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

【核查结论】

经核查，保荐机构、申报会计师认为：各电商平台的佣金支付与交易相匹配，公司已经全额入账，不存在少计、多计情况，会计处理符合《企业会计准则》的规定。

【中介机构核查】（1）**电商自营模式，客单销售与收款的匹配性；**（2）**线下发货记录与线上订单的匹配性；**（3）**报告期内是否存在刷单、具体情形及整改情况；**并说明对上述核查事项及电商自营销销售的核查情况，包括核查方式、核查过程、核查比例、核查结论。请发行人律师对发行人是否存在刷单等违反《反不正当竞争法》规定的行为进行核查，并发表明确意见。

（一）电商自营模式，客单销售与收款的匹配性

1、核查方式

电商业务负责人访谈，电商自营模式销售收入真实性及完整性检查，电商平台回款银行流水的检查并收入进行匹配，主要电商平台的访谈等。

2、核查过程及核查比例

（1）电商业务负责人访谈

访谈优利德管理层及电商部门负责人，详细了解自营电商业务模式付款与订单下达流程，了解主要的资金流动节点，并通过查看企业店铺后台了解与第三方支付平台结算、对账过程。

（2）电商自营模式销售收入真实性及完整性检查

按照电商业务的销售流程，从电商平台的销售订单、公司发货记录、运输

记录、客户签收记录、电商平台转账记录等，并与电商平台数据进行核对，以确定电商业务的真实性、完整性。

凭证抽查：按照订单金额对企业电商销售订单进行分层，对单个订单一万元金额以上订单选择全面核查，对于订单金额位于 0-500 元、500-2000 元，2000-10000 元区间部分，每部分每年抽查 25 笔，报告期各期分别核查订单数为 155 单、146 单、135 单和 298 单。

(3) 电商平台回款银行流水的检查并与收入进行匹配

获取企业报告期内全部电商平台店铺与第三方支付平台的月度对账记录，勾稽销售与收款总额，并检查是否存在同一支付账号为多人代垫货款的情形。

报告期内，电商自营模式下，客单销售与收款的匹配性如下表所示：

单位：万元

项目	注释	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
电商收入总额（不含税）	A	3,141.02	2,739.54	2,124.78	1,239.67
电商销售收款总额（含税）	B	3,423.78	3,092.12	2,354.46	1,411.36
匹配性	C=B/A	109.00%	112.87%	110.81%	113.85%

报告期内，电商销售收款与收入总额存在差异，主要原因为：对于实际已经收货而客户未在线上立即确认收货，需由平台系统自动完成交易的订单，并将资金从账户中（在途资金）转入账户的（可用余额）中。公司电商平台收入确认时点为客户收到货物后的无理由退货期满时，一般会早于系统自动完成交易的时点，因此会产生少量应收账款。

(4) 主要电商平台的访谈

对主要电商平台京东和天猫进行了访谈，以确定是否存在刷单以及退换货情况等。

3、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：公司的客单销售与收款相匹配。

(二) 线下发货记录与线上订单的匹配性

1、核查方式

对电商业务负责人访谈，核对线上订单与线下交易记录，按照电商业务流程检查电商收入的真实性等。

2、核查过程及核查比例

(1) 对电商业务负责人访谈

访谈优利德管理层及电商部门负责人，详细了解自营电商业务模式线上下单如何对接线下实物发货，该模式下主要的风险控制点和风险报酬转移时点，以及电商管理平台对于订单与物流单据的自动匹配机制。

(2) 核对线上订单与线下交易记录

获取报告期内企业电商自营店铺全部的线上订单记录、报告期内企业电商自营店铺全部的物流发货记录，两者的匹配性如下表所示：

项目	注释	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
线上订单数量	A	119,192	84,406	66,042	30,584
线下发货单数	B	119,189	83,716	65,328	30,282
匹配度	C=B/A	99.99%	99.18%	98.92%	99.01%

由于同一客户部分线上订单会合并发货，所以线下发货单数会小于线上订单数量。

(3) 电商自营模式销售收入真实性及完整性检查

按照电商业务的销售流程，从电商平台的销售订单、公司发货记录、运输记录、客户签收记录、电商平台转账记录等，并与电商平台数据进行核对，以确定电商业务的真实性、完整性。

样本选取：按照订单金额对企业电商销售订单进行分层，对单个订单一万元金额以上订单选择全面核查，对于订单金额位于 0-500 元、500-2000 元，2,000-10,000 元区间部分，每部分每年抽查 25 笔，报告期各期分别核查订单数为 155 单、146 单、135 单和 298 单。

3、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：企业电商自营平台销售线下发货记录与线上订单均相匹配。

（三）报告期内是否存在刷单、具体情形及整改情况

1、核查方式

访谈公司电商业务负责人，查询电商平台关于刷单行为的相关规定，检查电商平台的内控制度及实际执行情况，对主要电商平台进行访谈，按照电商业务流程抽查电商平台的销售业务，对比分析公司客单分布情况等。

2、核查过程及核查比例

（1）访谈优利德管理层及电商部门负责人，详细了解自营电商销售业务模式，各平台销售环节与主要业务流程等，并取得公司及电商业务负责人不存在刷单业务的声明书。

（2）登陆第三方电商平台的官方网站，查阅网站公示的平台协议或平台政策。对平台政策和主要网店平台监管记录的核查。第三方电商平台明确禁止刷空包裹、自买自卖等刷单行为，并对平台卖家订单处理情况进行管理和监控，检测发现卖家网店存在显著异常的刷单情形后有权采取限制销售、关闭网店等惩罚措施。

（3）核查自营电商业务相关的内部控制制度，查看优利德日常使用的电商管理系统，对优利德电商模式下的销售循环执行穿行测试。

（4）对天猫、京东、速卖通等平台进行访谈，报告期内，公司不存在被第三方电商平台认定存在刷单行为或因刷单被第三方电商平台处罚的情形。

（5）按照电商业务流程抽查电商平台的销售业务。

①根据第三方电商平台的交易运作机制，有效订单必须具有真实的下单、付款、发货、物流、签收等环节，卖家必须实际发送包裹并生成物流信息，第三方电商平台方可确定订单执行并与卖家结算。因此，随机选择样本，从电商平台下单信息开始，检查发货记录、物流记录、客户签收记录和付款记录等整

个流程，以确定是否存在刷单情形。具体核查比例见本问题回复“（一）电商自营模式，客单销售与收款的匹配性”部分。

②线上交易，客户下单时需要同时支付货款，如果存在刷单，需要把资金转入刷单人账户。针对该特点，保荐机构、申报会计师核查了公司及董监高、实际控制人及出纳的资金流水，未发现有流向线上客户资金的情况。

（6）对比分析公司客单分布情况。从订单数量、账户数量分析公司客单的分布情况，是否存在刷单的可能性。报告期内，公司线上交易客单对应的订单数量分别为 30,584 单、66,042 单、84,406 单和 70,942 单，线上交易客单对应的账号数量分别为 26,807 个、61,862 个、79,384 个和 68,361 个，且交易金额在 500 元以下账户数量的平均占 86.19%，客户离散程度较高，因此公司通过刷单虚增收入的操作难度很大。

3、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：公司不存在第三方刷单虚增收入的情形。

（四）电商自营销售的核查情况

1、核查方式

访谈公司管理层及电商业务负责人，登陆电商平台了解电商的相关政策并对主要电商进行访谈，检查公司电商业务的内控制度，按照销售流程检查公司电商业务的真实性、准确性、完整性，核对公司账面记录电商业务数据是否一致，分析客单分布情况、登陆公司电商平台店铺，验证公司访谈内容是否属实等。

2、核查过程及核查比例

（1）访谈公司电商业务负责人及财务负责人

①访谈优利德管理层及电商部门负责人，详细了解自营电商销售业务模式，各平台销售环节与主要业务流程等，取得相关声明。

②访谈公司财务负责人，详细了解电商业务收入确认的政策及方法。

(2) 登陆电商平台了解电商的相关政策并对主要电商进行访谈

登陆第三方电商平台的官方网站，查阅网站公示的平台协议或平台政策，并对天猫、京东等主要电商进行访谈，对主要电商平台京东和天猫进行了访谈，以确定是否存在刷单以及退换货情况等。

(3) 检查公司电商业务的内控制度

核查自营电商业务相关的内部控制制度，查看优利德日常使用的电商管理系统，对优利德电商模式下的销售循环执行穿行测试。

(4) 按照销售流程检查公司电商业务及分析客单分布情况

按照电商业务流程选取样本进行凭证抽查，对客单销售与收款的匹配性核查、线下发货记录与线上订单的匹配性核查、是否存在刷单情况等核查，对电商自营模式分月销售额情况、客单销售额的分布等进行分析性复核，检查收入确认时点是否正确。

(5) 登陆公司电商平台店铺，验证公司访谈内容是否属实。

保荐机构、申报会计师通过自己账号，登陆公司电商平台店铺，验证公司访谈内容是否属实。

3、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：报告期内公司电商自营业务销售真实、准确、完整。

(五) 请发行人律师对发行人是否存在刷单等违反《反不正当竞争法》规定的行为进行核查，并发表明确意见

1、发行人是否存在刷单行为

针对该问题，发行人律师会同发行人保荐机构、会计师对发行人是否存在刷单情况进行核查，核查方式主要包括访谈公司电商业务负责人，查询电商平台关于刷单行为的相关规定，检查电商平台的内控制度及实际执行情况，对主要电商平台进行访谈，按照电商业务流程抽查电商平台的销售业务，对比分析公司客单分布情况等。核查过程及核查比例如下：

(1) 访谈优利德管理层及电商部门负责人，详细了解自营电商销售业务模式，各平台销售环节与主要业务流程等，并取得公司及电商业务负责人不存在刷单业务的声明书。

(2) 登陆第三方电商平台的官方网站，查阅网站公示的平台协议或平台政策。对平台政策和主要网店平台监管记录的核查。第三方电商平台明确禁止刷空包裹、自买自卖等刷单行为，并对平台卖家订单处理情况进行管理和监控，检测发现卖家网店存在显著异常的刷单情形后有权采取限制销售、关闭网店等惩罚措施。

(3) 核查自营电商业务相关的内部控制制度，查看优利德日常使用的电商管理系统。

(4) 对天猫、京东、速卖通等平台进行访谈，报告期内，公司不存在被第三方电商平台认定存在刷单行为或因刷单被第三方电商平台处罚的情形。

(5) 按照电商业务流程抽查电商平台的销售业务：

①根据第三方电商平台的交易运作机制，有效订单必须具有真实的下单、付款、发货、物流、签收等环节，卖家必须实际发送包裹并生成物流信息，第三方电商平台方可确定订单执行并与卖家结算。因此，发行人律师会同发行人保荐机构、会计师随机选择样本，从电商平台下单信息开始，检查发货记录、物流记录、客户签收记录和付款记录等整个流程，以确定是否存在刷单情形。具体核查程序及比例如下：

A、电商自营模式销售收入真实性及完整性核查

按照电商业务的销售流程，从电商平台的销售订单、公司发货记录、运输记录、客户签收记录、电商平台转账记录等，并与电商平台数据进行核对，以确定电商业务的真实性、完整性。

凭证抽查：按照订单金额对企业电商销售订单进行分层，对单个订单一万元金额以上订单选择全查，对于订单金额位于 0-500 元、500-2000 元，2000-10000 元区间部分，每部分每年抽查 25 笔，报告期各期分别核查订单数为 155 单、146 单和 135 单。

B、电商平台回款银行流水的检查并与收入进行匹配

获取发行人报告期内全部电商平台店铺与第三方支付平台的月度对账记录，勾稽销售与收款总额，并检查是否存在同一支付账号为多人代垫货款的情形。

报告期内，电商自营模式下，客单销售与收款的匹配性如下表所示：

单位：万元

项目	注释	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
电商收入总额（不含税）	A	3,141.02	2,739.54	2,124.78	1,239.67
电商销售收款总额（含税）	B	3,423.78	3,092.12	2,354.46	1,411.36
匹配性	C=B/A	109.00%	112.87%	110.81%	113.85%

报告期内，电商销售收款与收入总额存在差异，主要原因为：对于实际已经收货而客户未在线上立即确认收货，需由平台系统自动完成交易的订单，并将资金从账户中（在途资金）转入账户的（可用余额）中。公司电商平台收入确认时点为客户收到货物后的无理由退货期满时，一般会早于系统自动完成交易的时点，因此会产生少量应收账款。

②线上交易，客户下单时需要同时支付货款，如果存在刷单，需要把资金转入刷单人账户。针对该特点，发行人律师会同发行人保荐机构、会计师核查了公司及董监高、实际控制人及出纳的资金流水，未发现有流向线上客户资金的情况。

（6）对比分析公司客单分布情况。从订单数量、账户数量分析公司客单的分布情况，是否存在刷单的可能性。报告期内，公司线上交易客单对应的订单数量分别为 30,584 单、66,042 单、84,406 单和 119,192 单，线上交易客单对应的账号数量分别为 26,807 个、61,862 个、79,384 个和 119,152 个，且交易金额在 500 元以下的约占 76.80%，客户离散程度较高，因此公司通过刷单虚增收入的操作难度很大。

综上，经核查，报告期内，公司不存在第三方刷单虚增收入的情形。

2、发行人是否存在因违反《反不正当竞争法》第八条而受到行政处罚的

情形

《反不正当竞争法》第八条规定，“经营者不得对其商品的性能、功能、质量、销售状况、用户评价、曾获荣誉等作虚假或者引人误解的商业宣传，欺骗、误导消费者。”第二十条规定“经营者违反本法第八条规定对其商品作虚假或者引人误解的商业宣传，或者通过组织虚假交易等方式帮助其他经营者进行虚假或者引人误解的商业宣传的，由监督检查部门责令停止违法行为，处二十万元以上一百万元以下的罚款；情节严重的，处一百万元以上二百万元以下的罚款，可以吊销营业执照。”

2020年1月3日及2020年7月8日，东莞市市场监督管理局分别向发行人出具东市监询【2020】85号及东市监询【2020】527号《行政处罚信息查询结果告知书》，确认在2017年1月1日至2020年6月30日“暂未发现该公司存在违反市场监督管理法律法规的行政处罚信息记录”。

经发行人律师查询信用中国网站（<https://www.creditchina.gov.cn/>）、广东省消委会消费维权网（<http://www.gdcc315.cn/>）、东莞市企业信用信息公示系统网站（<http://qyxy.dg.cn/qyxy/index.shtml>），报告期内，发行人不存在因欺诈消费者被处罚的情形。

鉴于上述，发行人律师认为，发行人不存在刷单等违反《反不正当竞争法》第八条规定的对其商品的销售状况等作虚假或者引人误解的商业宣传，欺骗、误导消费者的行为。

8. 关于主要客户

招股说明书披露，（1）发行人存在国内经销、国外经销、ODM、其他客户等多种不同类型的销售。2017年至2019年，其他客户销售额为2,926.75万元、2,602.62万元、3,279.78万元。报告期内发行人向前五名客户合计销售金额占当期销售总额的比例分别为17.92%、20.78%、23.90%。（2）报告期内前五大客户之一北京双番仪佳电子科技有限公司及北京晶利鑫科技发展有限公司（以下简称“双番仪佳及其关联方”）的股东聂立红曾经控制北京优利德科技中心，后于2018年11月注销；（3）发行人客户中存在通过招投标

方式取得的情形。

请发行人披露报告期各期国内经销、国外经销、ODM的前五大客户具体销售情况，并分析各期不同类型销售前五大客户变化的原因。

请发行人说明：（1）报告期各期其他客户的主要客户名称及销售额，相关客户采购主要内容及用途；（2）报告期各期，主要的国内经销、国外经销、ODM业务客户基本情况，包括名称、成立时间、注册资本及实缴情况、控股股东或实际控制人、业务范围，公司与其合作历史及背景，报告期各期上述主要客户销售额的变化情况及变化原因，客户采购产品内容及其自身业务的关联性，发行人是否为其主要或唯一供应商及合理性；（3）北京优利德科技中心的基本情况、注销原因，与发行人共用“优利德”商号的原因及合理性，是否与发行人及其关联方存在关联关系；发行人与双番仪佳及其关联方进行交易的必要性、公允性，是否存在关联交易非关联化或其他利益输送情形；发行人其他经销商是否存在使用发行人商号的情况，是否经过发行人授权，是否会对发行人造成不利影响；（4）报告期内是否存在应履行公开招投标程序而未履行的情形，如存在，请说明具体原因、合同金额、执行情况及相关风险。

请申报会计师、发行人律师对上述事项进行核查并发表明确意见。

请保荐机构、申报会计师说明对境外销售的核查情况，包括核查方式、核查过程、核查比例、核查结论。

【问题回复】

【补充披露部分】请发行人披露报告期各期国内经销、国外经销、ODM的前五大客户具体销售情况，并分析各期不同类型销售前五大客户变化的原因。

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、发行人销售情况及主要客户”之“（三）主要客户情况”补充披露了分业务模式的前五大客户具体情况如下：

“2、境内经销前五大客户情况

序号	客户名称	销售金额（万元）	占主营业务收入的比例	占境内经销收入的比例
2020年1-6月				

序号	客户名称	销售金额 (万元)	占主营业务收入的比例	占境内经销收入的比例
1	北京双番仪佳电子科技有限公司	625.00	1.22%	3.22%
	北京晶利鑫科技发展有限公司	1,155.68	2.25%	5.95%
	小计	1,780.68	3.47%	9.17%
2	深圳市昊仪仪器仪表有限公司	1,032.66	2.01%	5.32%
3	南京赛创电子进出口有限公司	892.85	1.74%	4.60%
4	深圳市乐达精密工具有限公司	777.13	1.51%	4.00%
5	东莞市不凡电子有限公司	753.80	1.47%	3.88%
合计		5,237.14	10.20%	26.96%
2019年度				
1	北京双番仪佳电子科技有限公司	1,536.57	2.87%	7.48%
	北京晶利鑫科技发展有限公司	497.39	0.93%	2.42%
	小计	2,033.96	3.80%	9.90%
2	南京赛创电子进出口有限公司	1,582.82	2.96%	7.71%
3	大庆天安恒磁采油技术有限公司	1,344.17	2.51%	6.54%
4	深圳市乐达精密工具有限公司	1,133.33	2.12%	5.52%
5	深圳市悍马精密科技有限公司	952.59	1.78%	4.64%
	BAOLIFA TECHNOLOGY CO., LIMITED	20.97	0.04%	0.10%
	小计	973.56	1.82%	4.74%
合计		7,067.85	13.20%	34.41%
2018年度				
1	北京双番仪佳电子科技有限公司	1,593.03	3.45%	8.41%
	北京晶利鑫科技发展有限公司	322.69	0.70%	1.70%
	小计	1,915.72	4.15%	10.12%
2	深圳市乐达精密工具有限公司	1,166.18	2.53%	6.16%
3	南京赛创电子进出口有限公司	1,115.97	2.42%	5.89%
4	深圳市悍马精密科技有限公司	98.09	0.21%	0.52%
	深圳市保利发测控技术有限公司	214.89	0.47%	1.13%
	深圳市保利发电子科技有限公司	725.55	1.57%	3.83%
	BAOLIFA TECHNOLOGY CO., LIMITED	12.75	0.03%	0.07%
	小计	1,051.28	2.28%	5.55%
5	大庆天安恒磁采油技术有限公司	653.87	1.42%	3.45%
	大庆广正电气科技有限公司	17.60	0.04%	0.09%

序号	客户名称	销售金额(万元)	占主营业务收入的比例	占境内经销收入的比例
	小计	671.47	1.45%	3.55%
合计		5,920.62	12.82%	31.27%
2017年度				
1	南京赛创电子进出口有限公司	1,339.43	3.36%	8.38%
2	北京双番仪佳电子科技有限公司	709.06	1.78%	4.44%
	北京晶利鑫科技发展有限公司	468.07	1.18%	2.93%
	小计	1,177.13	2.96%	7.37%
3	深圳市保利发电子科技有限公司	1,063.82	2.67%	6.66%
4	深圳市乐达精密工具有限公司	732.76	1.84%	4.59%
5	广州巨力通用设备有限公司	531.62	1.34%	3.33%
合计		4,844.76	12.17%	30.33%

报告期内，公司境内经销商保持稳定，销售额占收入总的比例也相对稳定。除 2017 年第五大境内经销商客户广州巨力通用设备有限公司发生变化外，其他客户一直与公司保持稳定业务关系，广州巨力通用设备有限公司的客户以招投标为主，其与公司的交易主要依赖于其中标情况，收入存在一定波动性。2018 年第五大客户大庆天安恒磁采油技术有限公司（含大庆广正电气科技有限公司）为公司的重要经销商之一，2017 年度销售收入为 206.08 万元，2018 年其对下游客户供货数量提升，因此对公司采购额有所增长，相应进入前五大经销商行列。2020 年度上半年，受“新冠肺炎”疫情影响，客户采购规模出现一定变化，深圳市昊仪仪器仪表有限公司、东莞市不凡电子有限公司加大对红外测温产品的采购，进入当期前五大经销商行列。

3、境外经销前五大客户情况

序号	客户名称	销售金额(万元)	占主营业务收入的比例	占境外经销收入的比例
2020年1-6月				
1	LONG XIANG IMPORT. EXPORT. SL	2,636.03	5.14%	25.92%
2	LECHPOL ELECTRONICS SPOLKA Z OGRANICZONA	804.50	1.57%	7.91%
3	KINMO PW CORPORATION	530.39	1.03%	5.22%
4	ILETIM ELEKTRIK M	486.19	0.95%	4.78%
5	Three-D Agencies (Pty) Ltd	395.61	0.77%	3.89%

序号	客户名称	销售金额(万元)	占主营业务收入的比例	占境外经销收入的比例
合计		4,852.72	9.45%	47.72%
2019 年度				
1	LECHPOL ELECTRONICS SPOLKA Z OGRANICZONA	1,353.81	2.53%	13.64%
2	TIPA SPOL S.R.O.	654.13	1.22%	6.59%
3	Sarwar Electronics,	613.17	1.14%	6.18%
4	TECO ASIA LIMITED	489.44	0.91%	4.93%
5	IMPORTRONIC S.A.	372.13	0.69%	3.75%
合计		3,482.69	6.50%	35.08%
2018 年度				
1	LECHPOL ELECTRONICS SPOLKA Z OGRANICZONA	1,068.35	2.31%	12.44%
2	TIPA SPOL S.R.O.	644.37	1.40%	7.50%
3	Sarwar Electronics,	502.06	1.09%	5.85%
4	TECO ASIA LIMITED	481.63	1.04%	5.61%
5	Teknik Ticaret-Tayyip Gunay	302.55	0.66%	3.52%
合计		2,998.96	6.49%	34.92%
2017 年度				
1	LECHPOL ELECTRONICS SPOLKA Z OGRANICZONA	1,173.95	2.95%	13.86%
2	TECO ASIA LIMITED	615.88	1.55%	7.27%
3	TIPA SPOL S.R.O.	495.39	1.24%	5.85%
4	Amorn Multimedia Co.,Ltd	396.26	1.00%	4.68%
5	Sarwar Electronics,	395.13	0.99%	4.66%
合计		3,076.61	7.73%	36.31%

报告期内，公司境外经销商基本保持稳定。2017 年第四大经销商 Amorn Multimedia Co.,Ltd 2018 年度、2019 年度的收入分别为 145.35 万元、208.68 万元，该客户为泰国经销商，收入变动受到当地市场情况的影响；2018 年第五大经销商 Teknik Ticaret-Tayyip Gunay 为土耳其经销商，公司在 2017 年度及 2019 年度对其亦有销售收入。2020 年度上半年，受“新冠肺炎”疫情影响，客户采购规模出现一定变化，LONG XIANG IMPORT. EXPORT. SL 为新增西班牙经销商客户，采购产品均为红外测温产品，KINMO PW CORPORATION、ILETIM ELEKTRIK M、Three-D Agencies (Pty) Ltd 均为合作较为稳定的境外经销商客户，公司对上述客户 2017 年度至 2019 年度每年销售额均超过 100 万

元，在 2020 年上半年上述客户采购较多红外测温产品，进入当期境外经销商前五名。

4、ODM 前五大客户情况

序号	客户名称	销售金额(万元)	占主营业务收入的比例	占 ODM 收入的比例
2020 年 1-6 月				
1	KLEIN TOOLS, INC.	3,500.45	6.82%	34.40%
	KLEIN TOOLS DE MEXICO S.DE R.L DE C.V	44.76	0.09%	0.44%
	小计	3,545.21	6.91%	34.84%
2	Southwire Company, LLC	1,131.08	2.20%	11.11%
3	CEI CONRAD ELECTRONIC INT'L (HK) LTD.	768.01	1.50%	7.55%
4	ARUN ENTERPRISES	520.29	1.01%	5.11%
5	MINIPA DO BRASIL LTDA.	488.53	0.95%	4.80%
合计		6,453.12	12.57%	63.41%
2019 年度				
1	KLEIN TOOLS INC.	5,302.74	9.90%	31.06%
	KLEIN TOOLS DE MEXICO S.DE R.L DE C.V	175.51	0.33%	1.03%
	小计	5,478.25	10.23%	32.09%
2	Southwire Company, LLC	2,460.84	4.59%	14.41%
3	CEI CONRAD ELECTRONIC INT'L (HK) LTD.	1,423.06	2.66%	8.33%
4	MINIPA DO BRASIL LTDA.	1,107.55	2.07%	6.49%
5	Techtronic Trading Ltd	536.49	1.00%	3.14%
	Techtronic Cordless GP	89.92	0.17%	0.53%
	小计	626.41	1.17%	3.67%
合计		11,096.11	20.72%	64.99%
2018 年度				
1	KLEIN TOOLS INC.	3,544.07	7.67%	25.44%
	KLEIN TOOLS DE MEXICO S.DE R.L DE C.V	172.69	0.37%	1.24%
	小计	3,716.76	8.05%	26.68%
2	Southwire Company, LLC	1,853.58	4.01%	13.31%
3	CEI CONRAD ELECTRONIC INT'L (HK) LTD.	1,095.70	2.37%	7.87%
4	MINIPA DO BRASIL LTDA.	976.66	2.11%	7.01%
5	Techtronic Trading Ltd	706.17	1.53%	5.07%

序号	客户名称	销售金额(万元)	占主营业务收入的比例	占 ODM 收入的比例
合计		8,348.87	18.08%	59.93%
2017 年度				
1	KLEIN TOOLS INC.	2,158.88	5.42%	19.28%
	KLEIN TOOLS DE MEXICO S.DE R.L DE C.V	72.54	0.18%	0.65%
	小计	2,231.42	5.61%	19.93%
2	CEI CONRAD ELECTRONIC INT'L (HK) LTD.	1,286.99	3.23%	11.50%
3	MINIPA DO BRASIL LTDA.	931.86	2.34%	8.32%
4	ELEMENT14 ASIA PTE LTD	704.92	1.77%	6.30%
5	FLUKE EUROPE B.V	318.96	0.80%	2.85%
	FLUKE ELECTRONICS CORPORATION	383.85	0.96%	3.43%
	小计	702.81	1.77%	6.28%
合计		5,858.00	14.71%	52.32%

报告期内，公司 ODM 客户保持稳定，2017 年的第四大客户 ELEMENT14 ASIA PTE LTD、第五大客户 FLUKE（包含 FLUKE EUROPE B.V、FLUKE ELECTRONICS CORPORATION）在 2018 年、2019 年未进入前五名的原因是：该等客户年度交易额比较稳定，2018 年度，新增客户 Southwire Company, LLC 收入规模较大，进入公司当年 ODM 客户前三名，Techtronic Cordless GP 对公司的产品认可度提高，当年销售收入有所增长，进入当年 ODM 客户前五名。2020 年度上半年，ARUN ENTERPRISES 采购较多红外测温产品，进入当年 ODM 客户前五名，Techtronic Cordless GP 位居当年 ODM 客户第六名。

综上，报告期内公司不存在与主要客户终止合作的情形”

【发行人说明部分】

（一）报告期各期其他客户的主要客户名称及销售额，相关客户采购主要内容及用途

对于未纳入经销商管理体系的境内外零散线下客户，公司作为其他客户管理，其他客户销售的特点为下单周期不确定、采购频次较低，报告期各期其他客户的前十名客户情况如下：

序号	客户名称	销售金额(万元)	占主营业务收入比例	主要销售内容	主要用途
2020年1-6月					
1	北京兆易创新科技股份有限公司	350.44	0.68%	红外热成像仪	自用
2	ELICROM CIA. LTDA	252.69	0.49%	非接触式红外额温计、非接触式红外测温仪	批发
3	南京涌潮医疗科技有限公司	237.03	0.46%	非接触式红外测温仪、红外热成像仪	零售
4	合肥云迅汇智信息科技有限公司	204.37	0.40%	红外热成像仪	零售
5	IPTEC GENERAL TRADING LLC	165.17	0.32%	红外热成像仪	批发/零售
6	西安新思行网络科技有限公司	162.73	0.32%	红外热成像仪、非接触式红外测温仪、非接触式红外额温计	批发/零售
7	青岛智博鸿宇工业科技有限公司	158.24	0.31%	数字钳形表、红外热成像仪、数字万用表	跨境电商
8	Gracehaven Industries	157.80	0.31%	非接触式红外测温仪	批发/零售
9	MX Image Consultants Pty Ltd.	140.85	0.27%	非接触式红外测温仪、红外热成像仪	批发
10	金华马卡科技有限公司	109.27	0.21%	红外热成像仪	零售
2019年度					
1	广东三向智能科技股份有限公司	144.04	0.27%	函数/任意波形发生器、数字荧光示波器、直流稳压电源	自用
2	FORMEDIA S.AR.L.	85.61	0.16%	台式数字存储示波器	零售/批发
3	宁波维能进出口有限公司	80.98	0.15%	笔记本式数字万用表、数字钳形表	贸易
4	TIDEBUY INTERNATIONAL LIMITED	74.37	0.14%	红外热成像仪、望远镜测距仪	电商零售
5	神木市启宸科技有限公司	68.55	0.13%	真有效值数字万用表、手持式绝缘电阻测试仪、600A 数字钳形表	自用
6	MAHMOUD HAMDY ESMAIL MOHAMED RABIE	67.49	0.13%	台式数字存储示波器、掌上型数字万用表	批发
7	Sainstore(HK)Limited	61.03	0.11%	红外热成像仪、直流稳压电源、台式数字存储示波器	电商零售
8	河南东润电子有限公司	60.93	0.11%	掌上型数字万用表、数字钳形表	批发
9	徐州鑫石电气科技有限公司	59.72	0.11%	红外热成像仪、红外测温仪	零售
10	深圳市立创电子商务有限公司	59.47	0.11%	掌上型数字万用表、直流稳压电源	零售
2018年度					

序号	客户名称	销售金额(万元)	占主营业务收入比例	主要销售内容	主要用途
1	深圳市希创辉科技有限公司	155.35	0.34%	台式数字存储示波器、频谱分析仪、数字荧光示波器	批发
2	河南东润电子有限公司	86.77	0.19%	掌上型数字万用表、数字钳形表	批发
3	深圳市仪华实业有限公司	82.64	0.18%	数字钳形表、台式数字存储示波器、掌上型数字万用表	批发
4	sasco industrial trade and transport	54.67	0.12%	智能型数字万用表、台式数字存储示波器、智能型数字万用表	批发
5	宁波旭日对外贸易有限公司	48.58	0.11%	数字钳形表	贸易
6	郑州鑫尧电子科技有限公司	43.00	0.09%	台式数字存储示波器、直流稳压电源	电商
7	迅创(上海)机电科技发展有限公司	38.24	0.08%	实验系统综合测试平台	自用
8	INTERFORWARD	34.66	0.08%	台式数字存储示波器、直流稳压电源	零售/批发
9	TRITON SRL	29.17	0.06%	通用型数字万用表、数字钳形表	零售/批发
10	张家港高开五金机械有限公司	29.15	0.06%	数字钳形表、红外测温仪	零售/批发
2017年度					
1	通拓科技有限公司	119.47	0.30%	迷你数字钳形表、电压及连续性测试仪、数字钳形表	电商
2	东莞市优博电子商务有限公司	117.87	0.30%	迷你数字钳形表、数字钳形表、电压及连续性测试仪	电商
3	河南东润电子有限公司	95.78	0.24%	掌上型数字万用表、数字钳形表	批发
4	中国电子进出口宁波有限公司	95.24	0.24%	数字钳形表、掌上型数字万用表、智能型数字万用表	贸易
5	宜兴市元宏进出口有限公司	79.27	0.20%	数字钳形表、掌上型数字万用表	贸易
6	深圳市优瑞德科技有限公司	75.51	0.19%	测距仪、大口径泄漏电流钳形表	批发
7	深圳市仪华实业有限公司	66.54	0.17%	数字钳形表、台式数字存储示波器、掌上型数字万用表	批发
8	宁波旭日对外贸易有限公司	52.43	0.13%	数字钳形表	贸易
9	杭州久用电动工具有限公司	50.02	0.13%	测距仪、手持式数字万用表	电商
10	深圳通网贸易有限公司	47.48	0.12%	迷你数字钳形表、电压及连续性测试仪	批发

【申报会计师核查情况】

【核查方式】

1、对公司管理层及销售部门负责人访谈，了解公司客户的构成、销售流程、销售模式等；

2、获取公司销售明细表，随机选取样本，按照销售流程，检查公司与其他客户的交易是否真实、准确、完整；

3、随机选取样本，对其他客户进行函证及走访，以确定交易的真实性、准确性、完整性以及了解客户向公司采购业务的内容及用途等。

【核查结论】

经核查，申报会计师认为：发行人已真实、准确、完整地说明了有关其他客户的相关信息；其他客户为未纳入经销商管理体系的境内外零散线下客户，采购公司仪器仪表产品用于自用或批发零售。

(二) 报告期各期，主要的国内经销、国外经销、ODM 业务客户基本情况，包括名称、成立时间、注册资本及实缴情况、控股股东或实际控制人、业务范围，公司与其合作历史及背景，报告期各期上述主要客户销售额的变化情况及变化原因，客户采购产品内容及其与其自身业务的关联性，发行人是否为其主要或唯一供应商及合理性

1、报告期内，国内经销业务前十大客户

(1) 基本情况

序号	经销商名称	成立时间	注册资本	实缴资本	控股股东或实际控制人	经营业务范围	合作历史及背景	采购产品内容	采购产品内容与其自身业务关联性	发行人是否为主要或唯一供应商 ⁹	合理性
1	北京双番仪佳电子科技有限公司	2003-1-17	300万元人民币	180万元	聂立红及其亲属	技术开发、技术转让、技术培训、技术服务；信息咨询（不含中介服务）；接受委托提供劳务服务；销售本企业开发后的产品、百货、五金交电、化工产品（不含化学危险品）、工艺美术品、计算机及外部设备、汽车配件、建筑材料、机械电器设备、通信设备、电子元器件、医疗器械II类；安装机械电器设备。	2003年，优利德正在发展各地的代理商，双方由此开始合作，并且从代理店面产品逐步发展成优利德全线产品代理商，主要开展线上销售业务，为京东自营平台提供服务。	万用表、测距仪、数字钳形表、红外热成像仪、数字存储示波器、钳形接地电阻测试仪	客户主营仪器仪表产品线上及线下代理，与其自身业务关联	主要供应商	北京双番及北京晶利鑫主要代理优利德、胜利和日本三和的产品，优利德品牌产品占比较大

⁹ 主要供应商：指客户向优利德采购额占其采购总金额超过 50%，下同

序号	经销商名称	成立时间	注册资本	实缴资本	控股股东或实际控制人	经营业务范围	合作历史及背景	采购产品内容	采购产品内容与其自身业务关联性	发行人是否为主要或唯一供应商 ⁹	合理性
	北京晶利鑫科技发展有限公司	2007-8-14	300万元人民币	300万元		技术开发、转让；货物进出口；销售仪器仪表、机械电子设备、办公用品、工艺美术品、日用百货、医疗器械II类。	2007年，优利德上门推广展开合作，代理优利德全线产品，主要开展北京区域线下零售门店批发业务。				
2	南京赛创电子进出口有限公司	2000-12-22	500万元人民币	500万元	王建伟	自营和代理各类商品和技术的进出口业务（国家限定和禁止进出口的商品和技术除外）。普通机械、五金交电（不含助力车）、电子产品及通信设备（卫星地面接收设施除外）、电子计算机及配件、百货、针纺织品销售；科技咨询服务；高新技术产品的开发；包装设计；计算机应用服务。	双方从优利德成立之日即开始合作，南京赛创主营外贸业务，是全线产品代理商，主推店面系列产品	数字钳形表、数字万用表、测距仪、电压及连续性测试仪、迷你数字钳形表	客户主营仪器仪表产品外贸进出口业务，与其自身业务关联	否	南京赛创主要做外贸业务，还代理华仪、Mamstech等其他品牌，优利德产品占比20%左右
3	大庆天安恒磁采油技术有限公司	2014-04-23	6000万元人民币	0万元	姜淑芳	石油钻采专用设备研发及技术服务，通信技术服务，信息咨询（需审批除外），计算机系统服务，油田技术服务；标准件、机电一体化设备、橡胶制品、金属制品（稀贵金属除外）、塑料制品、篷布、帆布、防渗布、仪器仪表的研发、制造与销售；工程机械设备及配件、柴油机配件、化工产品（不含危险化学品、易燃	2018年，在大庆广正基础上展开合作，在优利德定制适合油田使用的仪表。	数字钳形表、台式数字存储示波器、万用表、测距仪	客户主营油田项目仪器仪表产品的招标项目，与自身业务关联	主要供应商	大庆天安和大庆广正主营优利德测量测试仪器仪表产品的招标项目，优利德是该系列产品的的主要供应商

序号	经销商名称	成立时间	注册资本	实缴资本	控股股东或实际控制人	经营业务范围	合作历史及背景	采购产品内容	采购产品内容与其自身业务关联性	发行人是否为主要或唯一供应商 ⁹	合理性
						易爆品及剧毒品)、金属材料(稀贵金属除外)、废旧金属、石油钻采专用设备及配件、工矿配件、汽车配件、泵、阀门、井下工具、五金产品、办公用品、家具、水处理设备、建筑材料、防腐材料、塑料制品、玻璃钢制品、机电产品、橡胶制品、日用杂品销售;进出口业务(国家法律、行政法规禁止的项目除外,国家法律、行政法规限制的项目需取得许可后方可经营)。					
	大庆广正电气科技有限公司	2007-03-28	6000万元人民币	403万元	霍艳斌	低压电器设备的开发、制造、销售及技术服务;软件开发、销售,仪器仪表的制造及研发;环境保护专用设备、清洗设备、不锈钢制品,金属密封件,石油钻采专用设备及配件、管道设备及配件、电气设备及配件的制造及销售;销售:计算机及辅助设备,抽油机配件,仪器仪表,输配电设备,电料,五金交电,建筑材料,水暖配件,泵及配件,阀门,通讯器材,劳保用品,电子产品,汽车配件,办公用品,日用百货,家具,服装鞋帽,橡胶制品,机械设备及配件,电线电缆,杂品,化妆品,卫生用品,照明器材,金具,金属制品(不含有色金属),篷、帆布,电动工具,	2009年,通过线上与优利德区域经理取得联系展开合作,在优利德定制适合油田使用的仪表。				

序号	经销商名称	成立时间	注册资本	实缴资本	控股股东或实际控制人	经营业务范围	合作历史及背景	采购产品内容	采购产品内容与其自身业务关联性	发行人是否为主要或唯一供应商 ⁹	合理性
						工矿设备及配件，管材，变压器，发电机，模架、模具标准件，柴油机配件，隔音、隔热材料，煤炭，塑料制品，化工产品、化学助剂（以上两项不含危险品及剧毒品）。					
4	深圳市乐达精密工具有限公司	2002-05-15	300万元人民币	300万元	蔡田彪	一般经营项目是：测试测量仪器和仪表、电动与焊接工具、电子产品、电子元器件、机械设备、机电设备、数码产品、工艺礼品、五金交电、塑料制品医疗器械的销售；电子产品与仪器仪表的售后维修；电子产品的技术开发与技术咨询；商务咨询、企业管理咨询（不含证券、保险、基金、金融业务、人才中介服务及其它限制项目）；国内贸易；货物及技术进出口；经营电子商务；自有物业租赁；从事广告业务；展览展示策划；电子通信与自动控制技术开发；工业设计、包装装潢设计。（法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外，限制的项目须取得许可后方可经营）。	2002年，优利德上门推广展开合作，从广东区域线下批发零售代理商发展至线上线下以及跨境电商等多种业务模式。	数字钳形表、电压及连续性测试仪、台式数字存储示波器、空气质量检测仪	客户主营测试测量仪器仪表产品，与自身业务关联	否	乐达还代理Fluke等其它品牌的万用表，优利德的产品占其业务20%左右
5	深圳市悍马精密科技有限公司	2018-09-28	500万元人民币	500万元	常建林	一般经营项目是：电动工具、仪器仪表、劳防用品（除专控）酒店用品、卫生洁具、家具、工具刀具的批发与零售；测绘测量仪器、焊接工具、电子产品、实验室设备研发与销	2012年，优利德上门推广展开合作，主要负责广东区域线下批发业	台式数字存储示波器、数字万用表、数字钳形表、直流	客户主营仪器仪表产品的批发与零售，与自身业务关联	否	深圳悍马及其同一控制下其他公司逐渐开发自有品牌，优利德产品占比较小

序号	经销商名称	成立时间	注册资本	实缴资本	控股股东或实际控制人	经营业务范围	合作历史及背景	采购产品内容	采购产品内容与其自身业务关联性	发行人是否为主要或唯一供应商 ⁹	合理性
						售；经营电子商务；货物及技术的进出口。（法律、行政法规、国务院决定规定在登记前须经批准的项目除外），许可经营项目是：第二类医疗器械研发与销售。	务	稳压电源			
	深圳市保利发测控技术有限公司	2015-02-04	500万元人民币	500万元		一般经营项目是：自动化测试系统、机械设备、工装夹具、电子产品、电器、小家电、数码产品、仪器仪表、电子元器件、电子辅料、电子工具、劳保用品、计算机、软件及辅助设备的研发、销售、租赁及上门维修；国内贸易；经营进出口业务。（法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外，限制的项目须取得许可后方可经营），许可经营项目是：自动化测试系统、机械设备、工装夹具、电子产品、电器、小家电、数码产品、仪器仪表、电子元器件、电子辅料、电子工具、劳保用品、计算机、软件及辅助设备的生产。					
	深圳市保利发电子科技有限公司	2006-11-07	200万元人民币	200万元人民币		一般经营项目是：声学实验室、电波暗室、隔声工程、音乐厅的设计与施工（取得建设行政主管部门颁发的资质证书后方可经营）；自动化测试系统、仪器仪表、机械设备、电子元器件、电子辅料、电子工具、电子产品、劳保用品的销					

序号	经销商名称	成立时间	注册资本	实缴资本	控股股东或实际控制人	经营业务范围	合作历史及背景	采购产品内容	采购产品内容与其自身业务关联性	发行人是否为主要或唯一供应商 ⁹	合理性
	BAOLIFA TECHNOLOGY CO., LIMITED	2011-08-24	200万元人民币	200万元人民币		售、集成、上门维修及技术开发；国内贸易；经营进出口业务。（法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外，限制的项目须取得许可后方可经营），许可经营项目是：自动化测试系统、仪器仪表、机械设备、电子元器件、电子辅料、电子工具、电子产品、劳保用品的组装。					
6	深圳市田诚电子有限公司	1995-09-29	75万元人民币	75万元人民币	付威	一般经营项目是：电子产品、仪器仪表、电器机械及器材的购销、技术咨询、技术服务、上门维护；医疗器械和电子产品（二类）的销售及技术服务；市场营销策划。	2006-2007年，利德上门推广展开合作，2017年前以渠道批发为主，2018年后主营线上、跨境电商业务。	数字钳形表、台式数字存储示波器、万用表、红外测温仪	客户主营仪器仪表产品，与其自身业务关联	否	深圳田诚同时代理sanwa、Fluke、Tektronix等产品，优利德产品占其业务30%左右
7	深圳市昊仪仪器仪表有限公司	2010-07-13	100万元人民币	100万元	周鹏	一般经营项目是：仪器仪表、通讯产品、数码产品、安防设备、机电设备（不含特种设备）、办公用品的销售；电子元器件的研发及销售；国内贸易（不含专营、专控、专卖商品）；经营进出口业务（法律、行政法规、国务院决定禁	2010年，利德上门推广展开合作，客户前期以线上销售为主，2017年后增加批发业务。	台式数字存储示波器、数字钳形表、测距仪	客户主营仪器仪表、铜须产品等的销售、与自身业务关联	主要供应商	深圳昊仪主营批发和电商，主要代理多种品牌仪器仪表，优利德产品占比较大，是主要供应商

序号	经销商名称	成立时间	注册资本	实缴资本	控股股东或实际控制人	经营业务范围	合作历史及背景	采购产品内容	采购产品内容与其自身业务关联性	发行人是否为主要或唯一供应商 ⁹	合理性
						止的项目除外，限制的项目须取得许可后方可经营）。一类、二类医疗器械、医用口罩、防护口罩、医用服装、医用目镜、防护鞋帽、手套、消毒杀菌产品、卫生用品、劳保用品、测温仪的销售。					
8	上海朗赛电子科技有限公司	2014-02-27	200万元人民币	200万元	岑青青/俞哲	从事电子科技领域内的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让，电子产品、仪器仪表、五金交电、工具量具、电线电缆、电子元器件、橡塑制品、一般劳防用品、文具用品、体育用品、办公用品、机电设备、建筑装饰材料、计算机、软件及辅助设备（除计算机信息系统安全专用产品）、液压设备的批发、零售，电子商务（不得从事增值电信业务、金融业务）。	2014年，优利德上门推广展开合作，从仪器产品切入然后逐步发展至全线产品代理商，主营线上产品，授权为优利德朗赛天猫专卖店，2019年授权跨境电商速卖通专卖店。	测距仪、红外测温仪、台式数字存储示波器、数字钳形表	客户从事电子产品、仪器仪表、五金交电等产品的批发零售，与自身业务关联	主要供应商	上海朗赛线上产品，同时代理多种品牌仪器仪表，优利德产品占比较大，系主要供应商
9	山东兴康电子科技有限公司	2017-07-24	1500万元人民币	0元	刘利强及其亲属	电子产品、仪器仪表、电力设备、计算机软硬件的技术开发、技术咨询；批发、零售：五金交电、日用品、非专控通讯设备、办公用品、电子元器件、电子显示屏、监控设备、建筑材料、服装、鞋帽、箱包、电气设备及配件、仪器仪表、机械设备及零部件、电子	2017年，在济南一发的基础上展开合作。主营线下批发零售以及项目。	数字钳形表、台式数字存储示波器、红外测温仪、数字万用表	客户主营电子产品、仪器仪表、五金交电、日用品等的批发零售，与自身业务关联	主要供应商	同时代理包括Fluke等多个品牌仪器仪表，优利德是主要供应商

序号	经销商名称	成立时间	注册资本	实缴资本	控股股东或实际控制人	经营业务范围	合作历史及背景	采购产品内容	采购产品内容与其自身业务关联性	发行人是否为主要或唯一供应商 ⁹	合理性
						产品、金属材料、环保设备、办公设备、橡胶制品、塑料制品、计算机软硬件、电力设备；电子产品的维修；汽车租赁；计算机系统集成；会议及展览服务；建筑智能化安装工程。					
	济南一发众悦商贸有限公司	2002-07-04	1500万元人民币	0元		批发、零售：五金交电、日用品、百货、非专控通讯设备、办公用品、电子元器件、电子显示屏、监控设备、建筑材料、服装鞋帽、箱包、电气设备及配件、仪器仪表、机械设备及零部件、电子产品、金属材料、环保设备、办公设备、橡胶制品、塑料制品、计算机软硬件、电力设备；仪器仪表、电力设备、电子产品、计算机软硬件的技术开发、技术咨询；电子产品的维修；汽车租赁；计算机系统集成；会议服务；展览展示服务；建筑智能化工程。	2013-2014年，优利德上门推广展开合作。从店面产品逐渐发展到全线产品代理商，开拓了线上销售渠道，授权为优利德天猫专卖店。				
10	东莞市不凡电子有限公司	2010-02-09	500万元人民币	500万元人民币	郑夏令	销售：电子工具、五金工具、电子设备、仪器仪表（不含医疗仪器设备）、电子辅料、家用电器、金属材料、防静电用品、计算机软硬件、通讯设备、办公用品、橡胶制品、包装材料；零售：电子测温计、红外测温仪、第二类医疗器	2010年，优利德上门推广展开合作，以线上业务为主，2019年开展跨境电商业务。	直流稳压电源、台式数字存储示波器、数字万用表、数字钳形表	客户主营销售电子工具、仪器仪表（不含医疗仪器设备）等产品，与自身业务关联	否	优利德产品占东莞不凡业务较小。

序号	经销商名称	成立时间	注册资本	实缴资本	控股股东或实际控制人	经营业务范围	合作历史及背景	采购产品内容	采购产品内容与其自身业务关联性	发行人是否为主要或唯一供应商 ⁹	合理性
						械、电动工具、实验设备仪器、自动化机器人、自动化设备、气体仪器、测绘仪器、环境仪器；电子产品维修。					
11	上海岚友商贸有限公司	2013-12-11	100万元人民币	100万元人民币	胡旭标及其亲属	五金交电，机电设备及配件，紧固件，电子产品，船舶配件，仪器仪表，文化办公用品，办公设备，日用百货，金属材料及制品，建材，照明器材，管道阀门，通信设备及相关产品，通讯器材，家用电器，汽摩配件，塑料制品，化工原料及产品（除危险化学品、监控化学品、烟花爆竹、民用爆炸物品、易制毒化学品）销售。	在上海佐唯商贸有限公司的基础上合作，授权为优利德岚友天猫专卖店。	手持式数字万用表、数字钳形表、数字万用表、红外测温仪	客户主营五金交电、仪器仪表等产品销售，与自身业务关联	主要供应商	上海岚友和上海佐唯主要代理优利德产品，优利德是其主要供应商。
	上海佐唯商贸有限公司	2012-03-01	50万元人民币	50万元人民币		五金交电，机电设备，紧固件，电子产品，机械设备及配件，船舶配件，仪器仪表，文化办公用品，办公设备，日用百货，金属材料及制品，建材，照明器材，管道阀门，通信设备及相关产品，通讯器材，家用电器，汽摩配件，塑料制品销售。	2014年，主动联系优利德区域经理开展合作，从仪表产品切入然后逐步发展至全线产品代理商，上海佐唯有丰富的电商销售经验，主营线上产品。				

序号	经销商名称	成立时间	注册资本	实缴资本	控股股东或实际控制人	经营业务范围	合作历史及背景	采购产品内容	采购产品内容与其自身业务关联性	发行人是否为主要或唯一供应商 ⁹	合理性
12	东莞市亚润五金电子有限公司	2009-11-30	10万元人民币	10万元	彭香萍	销售：五金、电子配件及辅料、仪器仪表、其他化工产品（不含危险化学品）、电子工具、电子设备、家用电器、金属材料、防静电用品、计算机软硬件、办公用品、橡胶制品、包装材料；零售：第二类医疗器械、电动工具、实验设备仪器、自动化机器人、自动化设备、气体仪器、测绘仪器、环境仪器；维修：电子产品。	2017年，优利德上门推广展开合作。以电商业务为主。	数字钳形表、激光水平仪、测距仪、直流稳压电源	客户主要销售电子配件及辅料、仪器仪表等产品，与自身业务关联	否	东莞亚润同时代理胜利、Fluke等其他品牌，优利德产品占比较小。
13	广州巨力通用设备有限公司	2010-07-01	5300万元人民币	2680万元人民币	戴金登	农药批发（危险化学品除外）；五金产品批发；仪器仪表批发；电线、电缆批发；电工器材的批发；技术进出口；劳动防护用品批发；消防检测技术研究、开发；电气防火技术检测服务；清洁用品批发；文具用品批发；劳动防护用品研究、设计服务；消毒用品销售（涉及许可经营的项目除外）；家用电器批发；石油制品批发（成品油、危险化学品除外）；安全技术防范产品批发；商品批发贸易（许可审批类商品除外）；消防设备、器材的批发；文具用品零售；通用设备修理；其他办公设备维修；电工机械专用设备制造；风动和电动工具制造；通用机械零售；电力金具制造；	2014年，利德上门推广展开合作，主营南方电网招标项目。	数字钳形表、数字万用表、数字钳形表、台式数字存储示波器	客户主营仪器仪表产品批发，与自身业务相关	否	南方电网招标投标项目减少，广州巨力与优利德合作业务减少。

序号	经销商名称	成立时间	注册资本	实缴资本	控股股东或实际控制人	经营业务范围	合作历史及背景	采购产品内容	采购产品内容与其自身业务关联性	发行人是否为主要或唯一供应商 ⁹	合理性
						五金配件制造、加工；绝缘制品制造；办公用机械制造；仪器仪表修理；光学仪器制造；计算机批发；电气设备零售；五金零售；新材料技术推广服务；专用设备修理；汽车销售；电力电子技术服务；照相器材零售；安全检查仪器的制造；电工器材零售；专用设备销售；电气设备修理；电工仪器仪表制造；通用和专用仪器仪表的元件、器件制造；安全技术防范产品制造；电工器材制造；销售标识牌、指示牌；电气设备批发；开关、插座、接线板、电线电缆、绝缘材料零售；电力电子元器件制造；新材料技术咨询、交流服务；电子、通信与自动控制技术研究、开发；消防设备、器材的零售；办公设备批发；能源技术研究、技术开发服务；通用机械设备销售；电气机械设备销售；润滑油批发；新材料技术开发服务；供应用仪表及其他通用仪器制造；消防设备、器材的制造；铁路专用设备及器材、配件制造；发电机及发电机组制造；变压器、整流器和电感器制造；智能电气设备制造；电气机械制造；紫外线辐照设备制造。					

序号	经销商名称	成立时间	注册资本	实缴资本	控股股东或实际控制人	经营业务范围	合作历史及背景	采购产品内容	采购产品内容与其自身业务关联性	发行人是否为主要或唯一供应商 ⁹	合理性
14	东莞市优尔瑞电子有限公司(已注销)	2011-01-19	100万元人民币	10万元人民币	施天德	销售:电子产品及配件、电子辅料、仪器仪表、电子工具、电子设备、劳保用品。	原实际控制人为施天德,后因规范关联交易,主体注销,施天德入职公司营销中心工作。	迷你数字钳形表、台式数字存储示波器、数字万用表	客户主营仪器仪表产品的代理,与自身业务关联	主要供应商	主要代理优利德产品
15	陕西麦创电子科技有限公司	2004-5-26	1000万元	500万元	李国强	一般项目:电工仪器仪表销售;教学专用仪器销售;仪器仪表制造;实验分析仪器制造;计算机软硬件及辅助设备批发;仪器仪表修理;软件开发;软件销售;信息系统集成服务;第二类医疗器械销售;日用家电零售;家具销售;室内装饰装修。	2008年,优利德上门推广合作,主营批发零售为主。	红外热成像仪、非接触式红外测温仪、台式数字存储示波器、红外测温仪	客户主营电工、教学专用仪器仪表销售等产品的批发零售,与自身业务相关联	主要供应商	同时代理通汇、大华等其他品牌仪器仪表,优利德是主要产品之一。
16	武汉明海达科技有限公司	2011-8-19	5800万元	600.42万元	殷卫	电力设备研发、技术转让、技术咨询、批零兼营、维护、租赁;铁路设备的研发、批零兼营、维护;仪器仪表、机电设备、五金交电及工具、液压工具、电子电器、电线电缆、标识产品及耗材、五金建材、安防产品、计算机软硬件、通信器材、办公用品、劳保用品、日用百货、厨具、安保设备批零兼营;货物或技术进出口(国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外);电	2014年左右,优利德上门推广合作。	非接触式红外测温仪、红外热成像仪、数字钳形表、红外测温仪	客户主营仪器仪表产品的批发零售,与自身业务关联	主要供应商	优利德品牌为主,同时也会代理其它品牌。

序号	经销商名称	成立时间	注册资本	实缴资本	控股股东或实际控制人	经营业务范围	合作历史及背景	采购产品内容	采购产品内容与其自身业务关联性	发行人是否为主要或唯一供应商 ⁹	合理性
						力工程、建筑工程施工；电缆接头及附件、仪器设备的安装、维护及技术服务；一、二类医疗器械研发及批零兼营。					
17	上海广信实业公司	1994-7-18	50万元	50万元	谢海林	仪器仪表，办公自动化设备，舞台灯光，音响设备，建材，化工原料及产品，五金交电，设分支一户。。	1997年，优利德调研后上门推广展开合作，以批发零售为主	非接触式红外测温仪、红外热成像仪、数字万用表、数字钳形表、掌上型数字万用表	客户主要销售仪器仪表、电子元器件等产品，与自身业务相关	否	同时代理福禄克、日志、泰克等品牌产品，优利德产品占比较小。
	上海广信友达实业有限公司	2005-5-16	200万元	200万元		销售仪器仪表、电子元器件、低压电器、音响设备、建材、化工原料及产品（除危险、监控、易制毒化学品，民用爆炸物品）、五金交电、舞台灯光，园林绿化工程，会展服务，水电安装，从事货物及技术的进出口业务。					

(2) 报告期各期，上述主要客户销售额的变化情况及变化原因

金额单位：万元

序号	经销商名称	2020年1-6月			2019年			2018年			2017年		变化原因
		销售额	销售占比	变动率	销售额	销售占比	变动率	销售额	销售占比	变动率	销售额	销售占比	
1	北京双番仪佳电子科技有限公司及同一实际控制人控制公	1,780.68	9.17%	80.21%	2,033.96	9.90%	6.17%	1,915.72	10.12%	62.74%	1,177.13	7.37%	18年京东商场平台取得较大发展。2020年上半年，受疫情影响，公司红外测温产品收入大幅增长。

序号	经销商名称	2020年1-6月			2019年			2018年			2017年		变化原因
		销售额	销售占比	变动率	销售额	销售占比	变动率	销售额	销售占比	变动率	销售额	销售占比	
	司												
2	南京赛创电子进出口有限公司	892.85	4.60%	15.38%	1,582.82	7.71%	41.83%	1,115.97	5.89%	-16.68%	1,339.43	8.38%	18年阿根廷和澳洲经济发展不景气需求量减少,影响外贸业务,19年在广交会开发了巴基斯坦和印度的客户,业绩上涨。2020年上半年,受疫情影响,公司红外测温产品收入有所增长。
3	大庆天安恒磁采油技术有限公司及同一实际控制人控制公司	677.13	3.49%	-1.89%	1,344.17	6.54%	100.18%	671.47	3.55%	225.83%	206.08	1.29%	17年只在黑龙江区域油田供货,18年中标后面面向全国油田系统供货,销售迎来增长。2020年上半年受疫情影响,油田采购预算减少,分销市场需求疲软,导致业绩下降。
4	深圳市乐达精密工具有限公司	777.13	4.00%	41.59%	1,133.33	5.52%	-2.82%	1,166.18	6.16%	59.15%	732.76	4.59%	18年对跨境电商经销商进行整合,减少了“规模小,不规范”的经销商,业务转移到深圳乐达。2020年上半年,受疫情影响,公司红外测温产品收入大幅增长。
5	深圳市悍马精密科技有限公司及其同一实际控制人控制公司	193.31	1.00%	-66.97%	973.56	4.74%	-7.39%	1,051.28	5.55%	-1.18%	1,063.82	6.66%	19年开始发展自主品牌,减少经销业务,收入规模下滑。
6	深圳市田诚电子有限公司	377.06	1.94%	-10.33%	711.7	3.46%	23.72%	575.24	3.04%	9.54%	525.13	3.29%	17年以批发为主,产品比较单一,18年转为线上业务后客户需求更加丰富业绩开始增长。因客户红外测温产品销售比重偏小,2020年上半年,受疫情影响,公司收入有所下滑。
7	深圳市昊仪	1,032.6	5.32%	328.32%	549.86	2.68%	62.93%	337.47	1.78%	1146.79%	27.07	0.17%	前期只针对优利德部分产品进

序号	经销商名称	2020年1-6月			2019年			2018年			2017年		变化原因
		销售额	销售占比	变动率	销售额	销售占比	变动率	销售额	销售占比	变动率	销售额	销售占比	
	仪器仪表有限公司	6											行合作，17年底开始经营万用表电商业务，18年后继续增加了批发业务，因此业绩一直增长较大。2020年上半年，受疫情影响，公司红外测温产品收入大幅增长。
8	上海朗赛电子科技有限公司	424.88	2.19%	27.74%	531.08	2.59%	22.16%	434.74	2.30%	-14.48%	508.37	3.18%	18年测距仪系列产品竞争激烈，销售额下降。19年开展跨境电商业务和，红外测温仪系列产品销售额上涨。2020年上半年，受疫情影响，公司红外测温产品收入有所增长。
9	山东兴康电子科技有限公司及其同一实际控制人控制公司	353.38	1.82%	47.36%	460.31	2.24%	-9.74%	509.97	2.69%	25.61%	405.99	2.54%	2018年客户加大渠道拓展，收入有所增长；2019年，因客户线上经营不善，公司取消其天猫专卖店导致业务下降。2020年上半年，受疫情影响，公司红外测温产品收入大幅增长。
10	东莞市不凡电子有限公司	753.80	3.88%	261.83%	438.1	2.13%	41.44%	309.74	1.64%	56.83%	197.5	1.24%	18年代理的产品线扩大，19年增加了跨境电商业务，业绩出现增长。2020年上半年，受疫情影响，公司红外测温产品收入有所增长。
11	上海岚友商贸有限公司及其同一实际控制人控制公司	347.38	1.79%	167.83%	317.91	1.55%	-23.25%	414.23	2.19%	-16.92%	498.6	3.12%	17-19年由于客户资金比较紧张，为了控制货款的坏账风险，优利德根据收款情况发货，交易额逐年下降。2020年上半年，受疫情影响，公司红外测温产品收入有所增长。
12	东莞市亚润五金电子有限公司	441.39	2.27%	210.80%	267.46	1.30%	-32.86%	398.38	2.10%	102.93%	196.31	1.23%	18年推广测距仪产品得到较大的业绩增长，19年由于市场竞争激烈，测绘产品业绩开始下滑。2020年上半年，受疫情影响，公司红外测温产品收入有

序号	经销商名称	2020年1-6月			2019年			2018年			2017年		变化原因
		销售额	销售占比	变动率	销售额	销售占比	变动率	销售额	销售占比	变动率	销售额	销售占比	
													所增长。
13	广州巨力通用设备有限公司							260.99	1.38%	-50.91%	531.62	3.33%	南方电网招投标项目减少，巨力与优利德合作业务减少。
14	东莞市优尔瑞电子有限公司										522.23	3.27%	为公司实际控制人亲属施天德控制的公司，2017年底已注销，施天德入职公司从事电商业务销售
15	陕西麦创电子科技有限公司	653.78	3.37%	223.22%	379.00	1.85%	8.90%	348.02	1.84%	-9.53%	384.69	2.41%	2017年至2019年，客户收入基本稳定。2020年上半年，受疫情影响，公司红外测温产品收入大幅增长。
16	武汉明海达科技有限公司	682.17	3.51%	330.35%	374.81	1.82%	40.64%	266.50	1.41%	29.14%	206.37	1.29%	18-19年电商业务的发展带动了整体业绩增长，2020年上半年，受疫情影响，公司红外测温产品收入大幅增长。
17	上海广信实业公司及其同一实际控制人控制公司	511.34	2.63%	228.52%	416.94	2.03%	18.55%	351.68	1.86%	45.67%	241.43	1.51%	18-19年MRO平台取得较大发展。2020年上半年，受疫情影响，公司红外测温产品收入大幅增长。

2020年上半年，国内经销业务前十大客户收入增长的，均主要系疫情影响下红外测温产品收入增长的影响。

2、报告期内，国外经销业务前十大客户

(1) 基本情况

序号	经销商名称	国家/地区	成立时间	出资额	控股股东或实际控制人	经营业务范围	公司与其合作历史及背景	采购产品内容	采购产品内容与其自身业务关联性	公司是否为其主要或唯一供应商	合理性
1	LECHPOL ELECTRONIC S SPOLKA Z OGRANICZON A	波兰	1990年	/	Mariusz Leszek Marcin Leszek Michal Leszek	欧洲电子产品经销商，小型电子连锁超市，有200多家门店。主要销售产品包括电子电力零件、通讯产品、影音、手机和零部件等，一共销售11种品牌商品，仪器仪表主要卖优利德品牌。 网址： https://www.lechpol.eu/	2003年优利德成立时，客户与优利德建立了合作关系，在波兰独家代理优利德的产品。	万用表、钳形表、电压及连续性测试仪、直流稳压电源、示波器、绝缘电阻测试仪、 红外测温产品 等	客户主营业务为电子产品经销，采购产品内容与其主营业务相关联	否	2019年度，客户优利德产品销售额约占其总销售额5-6%左右。
2	LONG XIANG IMPORT. EXPORT .SL	西班牙	1993年	实缴资本 €20,033,48	Meng Bin Xu Yin	主要从事视频安防产品的进口及批发业务	2020年上半年，因“新冠肺炎”疫情影响，客户需要采购红外测温产品。	红外测温产品	客户采购红外测温产品可以用于疫情防控，与安防产品客户群一致。	否	客户主要从事视频安防产品的进口批发业务，优利德产品占客户收入比重低于10%。
3	TIPA SPOL S.R.O.	捷克	1991年	注册资本 CZK1,500,000	Jiri Pavlik	经营家用电子和相关产品，年销售额超过1,300万美金，在捷克有21个分销点。 网址： https://www.tipa.eu/	通过香港电子展与优利德建立合作关系，自2003年优利德成立时，客户与优利德建立了合作关系。自2008年以来，TIPA一直是优利德产品在捷克、斯洛伐克的独家经销商。	连续性测试仪、万用表、钳形表、接地电阻测试仪、直流稳压电源、 红外测温产品 等	客户主营业务为电子产品进口、批发和网络销售，采购产品内容与其主营业务相关联	否	客户经营多种电子产品业务，仪器仪表为其主营业务一部分，其向优利德采购金额占比未超过50%。

序号	经销商名称	国家/地区	成立时间	出资额	控股股东或实际控制人	经营业务范围	公司与其合作历史及背景	采购产品内容	采购产品内容与其自身业务关联性	公司是否为其主要或唯一供应商	合理性
4	TECO ASIA LIMITED	中国香港	2007.6.26	注册与实收资本: HK\$10,000	Datwyler TeCo Holding BV	Datwyler集团是一家专业的工业物资供应商, 1986年在瑞士上市, 在超过100个国家销售产品, 年销售额超过10亿美金。其技术组件部门 Distrelec、Reichelt是欧洲最大的电子元件, 消费电子产品和IT分销商之一, TECOASIA是其设立在香港的采购公司 网址: https://www.reichelt.de/ https://www.elfa.se/	优利德与TECOASIA (德皓亚洲) 自2014年开始合作, 德皓亚洲向优利德采购的产品直接发货到其欧洲兄弟公司Distrelec、Reichelt	万用表、示波器、信号发生器、钳形表、 红外测温产品 等	TECOASIA 母公司拥有欧洲最大的电子产品分销商之一, 采购产品内容与其主营业务相关联	否	客户母公司 Datwyler集团年收入超过10亿欧元, 拥有, 超过1000家供应商, 其对优利德的采购额占比较小。
5	Sarwar Electronics,	巴基斯坦	2005年	注册资本: PKR10,000,000	Mr. Muhammad Asghar	客户在巴基斯坦从事仪器仪表、工具等产品的进口和贸易。 网址: http://sarwarelectronics.com.pk/	之前在中国零星采购, 从公司网站了解优利德后, 2015年到优利德拜访, 建立合作关系。	钳形表、万用表、示波器、接地电阻测试仪、信号发生器、 红外测温产品 等	客户从事测量设备、万用表的进口和贸易, 采购产品内容与其主营业务相关联	主要供应商	客户主要从事仪器仪表产品的经销, 在巴基斯坦独家代理优利德产品, 优利德产品占其销售额比重超过50%。
6	L.O. ELECTRONIC S S.A.C.	秘鲁	2002年	实收资本: S/3,637,8	ORTIZ VILLEGAS, LUCIANO	秘鲁的电子产品贸易公司, 主要从事电子产品、音响、灯具的	客户通过杂志认识优利德品牌, 2004年开始合作关系。	钳形表、万用表、接地电阻测试仪、直流稳压	客户从事电子产品的进口、批发和	否	客户约90%采购通过进口, 2019年度, 客

序号	经销商名称	国家/地区	成立时间	出资额	控股股东或实际控制人	经营业务范围	公司与其合作历史及背景	采购产品内容	采购产品内容与其自身业务关联性	公司是否为其主要或唯一供应商	合理性
				03Sol		进口、批发和零售。		电源、示波器等	零售，采购产品内容与其主营业务相关联		户进口货物金额约为178万美元。优利德对其销售额约占其进口额1/4。
7	ELECTROCOMPONENTES SA	阿根廷	1980年	注册与实收资本：ARS5,600,000	Luis Victor Zanazzo	1980年成立，是阿根廷的电子产品、仪器和工具分销商，销售超过20,000种产品型号的电子产品及零部件。 网址： https://www.electrocomponentes.com/tienda/english	2013~2014年，优利德业务人员对该客户进行拜访推广，开始合作	示波器、钳形表、直流稳压电源、万用表、接地电阻测试仪等	客户从事仪器、工具的分销，采购产品内容与其主营业务相关联	否	客户主要销售电子零部件产品，仪器仪表占其业务比重较低，其对优利德的采购额占比较小。
8	IMPORTRONIC S.A.	哥伦比亚	1992年	注册及实收资本：USD3,000,000	Ricardo Gutierrez D.	客户前身为成立于1960年的老牌电子零部件产品公司，1992年变更为目前公司，主要从事仪器仪表、家用电器的批发业务 网址： http://importronic.com/home	2011年，客户在香港交易会接触优利德，随后开始合作。	钳形表、万用表、接地电阻测试仪、示波器、红外测温仪等	客户主要从事仪器仪表产品批发，采购产品内容与其主营业务相关联	否	客户经营仪器仪表、家用电器等批发业务。报告期内，优利德产品销售额占客户总销售额的比重低于20%。
9	YAKOVLEFF ELECTRONICS LTD	俄罗斯	1995年	/	Yakovlev Igor	电子产品配件、测量仪器的连锁超市。 网址： https://www.chipdip.ru	优利德通过电子展会方式于2013年与客户建立合作关系。	台式数字存储示波器、万用表、数字钳形表、函数/任意波形发生	客户主要在俄罗斯、白俄罗斯经销仪器仪表，	否	该客户经销多个仪器仪表品牌，优利德为其供应商之

序号	经销商名称	国家/地区	成立时间	出资额	控股股东或实际控制人	经营业务范围	公司与其合作历史及背景	采购产品内容	采购产品内容与其自身业务关联性	公司是否为其主要或唯一供应商	合理性
						u/		器、红外热成像仪等	采购产品与其主营业务相符合		一。
10	Three-D Agencies(Pty) Ltd	南非	1984年成立，2007年开始营业	/	HUDACO INDUSTRIES LIMITED	母公司HUDACO.早在1938年就在南非上市。客户通过全球采购，为南非市场提供高质量线缆、配件、仪器仪表等产品。	客户在市场寻找合作品牌时了解优利德，在香港认识优利德销售人员，合作历史已经超过10年	钳形表、万用表、电气综合测试仪、绝缘电阻测试仪、示波器、 红外测温产品 等	客户销售与线缆行业相关的仪器仪表产品，采购产品内容与其主营业务相关联	否	客户主要从事线缆及配件销售，仪器仪表为客户销售线缆的配套工具产品。报告期内，优利德产品占客户销售比重平均低于10%，占比较低。
11	Amorn Multimedia Co.,Ltd	泰国	1996年	注册及实收资本：THB1,000,000	Amorn Electronic Center Spare Part Company Limitd	AMORN为泰国五金、工具类产品的连锁超市，拥有100多家门店。 网址： https://www.amorngroup.com/home	公司与客户在展会上认识，合作时间较长，超过10年。	钳形表、万用表、红外测温仪、测电笔、风速仪等	客户为五金、工具类连锁超市，采购产品内容与其主营业务相关联	否	该客户销售产品种类较多，其对优利德采购占比较小。
12	Teknik Ticaret-Tayyip Gunay	土耳其	1972年	/	Tayyip Gunay	为进口贸易商，以电子产品的批发贸易为主，有自己独立仓库。	公司与客户在展会上认识，合作时间较长，超过10年。	钳形表、万用表、示波器、接地电阻测试仪、直流稳压电源等	客户主要进口、批发电子产品，采购产品内容与其主营业务相关联	否	客户主要为电子产品批发贸易商，仪器仪表为其业务一部分。

序号	经销商名称	国家/地区	成立时间	出资额	控股股东或实际控制人	经营业务范围	公司与其合作历史及背景	采购产品内容	采购产品内容与其自身业务关联性	公司是否为其主要或唯一供应商	合理性
13	SUMINISTROS Y CONTROLESE ELECTRONICO S S.A.	哥伦比亚	1987年	注册及实收资本: USD41,100	Jorge Grisales Giraldo/ Jaime Uribe Moreno	客户主要从事电子产品的批发、零售业务。	客户涉足电子设备行业, 所以开始拜访中国供应商, 进而与中国品牌建立合作关系, 该客户与优利德建立合作关系超过10年。	钳形表、万用表、接地电阻测试仪、红外测温仪、直流稳压电源等	客户从事电子产品的批发及零售, 从优利德采购仪器仪表与其主营业务相关联	否	客户优利德产品的销售额约占其收入总额的1/4。
14	KJELL & COMPANY	瑞典	1988年	注册资本: SEK1,120,000	/	Kjell & Company是一家瑞典连锁商店, 主要销售电子周边设备。截至2018年, 拥有超过100家实体店及线上购买商店 https://www.kjell.com/se	客户在上海有采购部门, 2012在香港展会与优利德建立合作关系。	万用表、示波器、钳形表、电气综合测试仪、测电笔、测距仪等	客户为电子产品连锁商店, 采购产品内容与其主营业务相关联	否	客户为瑞典规模很大的连锁商店, 其对优利德的采购额占其采购比重较小。
	Kjell & Co Elektronik AB		1990年	注册资本: TL1,120,000	Kjell Koncern AB	Kjell&CoElektronikAB是互联网上的计算机和视频游戏商店, 通过邮购和零售方式销售, 业务范围广泛。					
15	KINMO PW CORPORATION	菲律宾	2005年	注册及实收资本: USD400,000	Leonardo Dy	是各种电子、电气产品和仪器的经销商。 网 址: http://www.kinmo.com/	客户为优利德仪器仪表产品在菲律宾的独家经销商。	钳形表、万用表、红外热成像仪、测距仪、绝缘电阻测试仪等	客户为各种电子、电气产品和仪器的经销商, 采购产品内容与其主营业务相关联	否	仪器仪表为客户主营业务一部分, 优利德为其仪器仪表最大的供应商, 但是占客户总采购金额比重未超过

序号	经销商名称	国家/地区	成立时间	出资额	控股股东或实际控制人	经营业务范围	公司与其合作历史及背景	采购产品内容	采购产品内容与其自身业务关联性	公司是否为其主要或唯一供应商	合理性
											50%。
16	ILETIM ELEKTRIK M	土耳其	1980年	注册资本：TL3,000,000	Demir家族	客户为土耳其的老牌电子产品批发商。 网址： http://www.iletimelektrik.com	公司在2016年通过业务员拜访与客户建立合作关系，计划通过该经销商进一步拓展土耳其市场。	万用表、钳形表、红外测温产品等	客户从事电子产品的批发业务，采购产品内容与其主营业务相关联	否	客户销售产品种类较为丰富，优利德产品占客户销售比重较低。
17	INDUSTRIAL INSTRUMENTS CENTRE, LLC	俄罗斯	2018年4月	注册资本：USD8123	Mr. Nikolay A. Borisevich	测量产品的零售及批发	从2018年开始洽谈合作，2020年因“新冠肺炎”疫情影响，客户大量采购红外测温产品。	红外测温产品、万用表、钳形表等	客户主要从事测量产品的零售及批发业务，采购产品内容与其主营业务相关联	否	客户2020年上半年销售额超过1,000万美元，优利德产品占客户收入比重比较低
18	AG ELECTRONICS (HK) LTD.	香港	2005年7月	注册资本：10,000HKD	Juan Antonio Garcia	电子产品贸易	公司与客户在香港电子展建立合作关系，合作时间较长，超过10年。	红外测温产品、示波器、万用表等	客户主要从事电子产品贸易，采购产品内容与其主营业务相关联	否	客户采购产品种类较多，2017-2019年度，优利德产品占客户收入比重约为10%
19	JETDAN INTERNATIONAL TRADING LIMITED	伊朗	2016年7月	/	Miss LI JING	仪器仪表及家具产品贸易	客户通过展会了解优利德，从2017年建立联系，在2018年正式进行业务合作。	红外测温产品、示波器、绝缘电阻测试仪等	客户业务包括仪器仪表贸易，采购产品内容与其主营业务相关联	否	客户贸易产品种类较多，优利德产品占客户收入比重低于10%。

(2) 报告期各期，上述主要客户销售额的变化情况及变化原因

序号	名称	2020年度1-6月			2019年度			2018年度			2017年度		销售额变化原因
		销售额	占比	变动率	销售额	占比	变动率	销售额	占比	变动率	销售额	占比	
1	LECHPOL ELECTRONICS SPOLKA Z OGRANICZONA	804.5	7.91%	116.65%	1,353.81	13.64%	26.72%	1,068.35	12.44%	-9.00%	1,173.95	13.86%	该客户销售较为稳定，每年下单四次左右。2019年，因客户新增加30多个零售门店，销售额增长较快。2020年上半年，受“新冠肺炎”疫情影响，客户购买较多红外测温产品。
2	LONG XIANG IMPORT. EXPORT. SL	2,636.03	25.92%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2020年上半年，受“新冠肺炎”疫情影响，该客户大量采购红外测温产品。
3	TIPA SPOL S.R.O.	281.14	2.76%	24.28%	654.13	6.59%	1.52%	644.37	7.50%	30.07%	495.39	5.85%	该客户主要面向欧盟市场，2018年度，公司代理产品型号有所增加，当年收入增长较快。2020年上半年，受“新冠肺炎”疫情影响，客户红外测温产品采购有所增加。
4	TECO ASIA LIMITED	286.58	2.82%	12.51%	489.44	4.93%	1.62%	481.63	5.61%	21.80%	615.88	7.27%	2018年度，销售收入略有下降，主要因为其经销的部分型号台式万用表产品停产。2020年上半年，受“新冠肺炎”疫情影响，客户红外测温产品采购有所增加。
5	Sarwar Electronics,	170.58	1.68%	52.23%	613.17	6.18%	22.13%	502.06	5.85%	27.06%	395.13	4.66%	Sarwar是公司在巴基斯坦的独家代理商，具有较好的渠道管理及市场拓展能力，销量快速增加，公司也适当给予返利政策支持其开拓当地市场。2020年上半年，受

序号	名称	2020年度1-6月			2019年度			2018年度			2017年度		销售额变化原因	
		销售额	占比	变动率	销售额	占比	变动率	销售额	占比	变动率	销售额	占比		
													“新冠肺炎”疫情影响，客户资金较为紧张，采购额下降。	
6	L.O. ELECTRONICS S.A.C.	104.5	1.03%	21.17%	311.99	3.14%	27.30%	245.08	2.85%	30.98%	-	355.07	4.19%	客户在秘鲁从事仪器仪表的批发业务，整体较为平稳，每年约下四次订单，2017年度，因公司举行促销活动，该客户进货较多，当年收入规模较大。2020年上半年，受“新冠肺炎”疫情影响，客户红外测温产品采购有所增加。
7	ELECTROCOMPONENTES SA	-	-	100.00%	335.87	3.38%	79.67%	186.94	2.18%	38.74%	-	305.16	3.60%	2018年度，阿根廷遭遇金融危机，全年货币大幅贬值约60%，对进口商品及美金付款有所管控，所以2018年度收入有所下滑。2020年上半年，受“新冠肺炎”疫情影响，客户当期未进行采购。
8	IMPORTRONIC S.A.	189.36	1.86%	-8.63%	372.13	3.75%	53.34%	242.68	2.83%	61.56%		150.21	1.77%	客户位于哥伦比亚中心城市，建立了覆盖全国各区的销售渠道，具有较强的营销能力，公司也给予其折扣、返利等支撑，最近三年该客户市场拓展情况良好，销量快速增长。2020年上半年，受“新冠肺炎”疫情影响，客户除红外测温产品之外的其他类产品，采购金额下滑较多，致使当期收入同比下

序号	名称	2020年度1-6月			2019年度			2018年度			2017年度		销售额变化原因
		销售额	占比	变动率	销售额	占比	变动率	销售额	占比	变动率	销售额	占比	
													降。
9	YAKOVLEFF ELECTRONICS LTD	0.00	0.00%	-100.00%	355.59	3.58%	137.91%	149.46	1.74%	-32.36%	220.99	2.61%	俄罗斯当地的连锁电子零件、测量工具零售店。2018年度，由于当地市场竞争激烈，优利德对该客户收入有所下滑，2019年度，优利德加大了对客户的拓展力度，同时，公司产品质量具有较强竞争力，收入大幅增长。 2020年上半年，受“新冠肺炎”疫情影响，客户当期未进行采购。
10	Three-D Agencies (Pty) Ltd	395.61	3.89%	173.30%	235.09	2.37%	22.09%	192.55	2.24%	56.89%	122.73	1.45%	该客户为优利德在南非的独家经销商，报告期内，大力推广优利德产品，收入快速增长。 2020年上半年，受“新冠肺炎”疫情影响，客户红外测温产品采购金额较大。
11	Amorn Multimedia Co.,Ltd	77.02	0.76%	-54.62%	208.68	2.10%	43.57%	145.35	1.69%	-63.32%	396.26	4.68%	该客户为泰国连锁超市，整体销量较为平稳，客户每年下单3-6次。2017年度，客户依据自身的资金情况，下单采购数量较大，因此2018年度有所下滑。 2020年上半年，受“新冠肺炎”疫情影响，客户采购额有所下降。

序号	名称	2020年度1-6月			2019年度			2018年度			2017年度		销售额变化原因
		销售额	占比	变动率	销售额	占比	变动率	销售额	占比	变动率	销售额	占比	
12	Teknik Ticaret-Tayyip Gunay	97.95	0.96%	287.76%	68.61	0.69%	-77.32%	302.55	3.52%	136.09%	128.15	1.51%	该客户为土耳其电子批发商，公司于2018年度与客户沟通产品提价，经双方协商后，于2019年度执行。2018年度，客户以原价购买较多产品，2019年度收入下滑。同时，公司在土耳其开拓新的经销商，拓展当地市场，也导致该客户2019年度收入有所下滑。2020年上半年客户收入增长较多，主要由于客户部分产品于2019年底下单，公司于2020年1月发货，收入在2020年上半年确认。
13	SUMINISTRO S Y CONTROLES ELECTRONICOS S.A.	63.05	0.62%	-32.33%	220.85	2.22%	67.82%	131.6	1.53%	20.00%	109.66	1.29%	该客户为成立时间超过80年的工具零售店，代理了包括福禄克、优利德在内的多个仪器仪表品牌。报告期内，当地经济良好，优利德在当地品牌较好，收入稳步增长。2020年上半年，受“新冠肺炎”疫情影响，客户加大对红外测温产品的采购。
14	Kjell & Co Elektronik AB、KJELL&COMPANY	46.09	0.45%	-49.95%	147.8	1.49%	-27.34%	203.43	2.37%	0.53%	202.36	2.39%	该客户为瑞典经销商，2018年下半年，公司更新产品目录，部分型号万用表产品停产，向该客户推广新产品。客户对新产品采购进行考察，决策时间较长，2019年度收入有所下滑。2020年上半年，受“新冠肺炎”疫情影响，客户采购额有所下

序号	名称	2020年度1-6月			2019年度			2018年度			2017年度		销售额变化原因
		销售额	占比	变动率	销售额	占比	变动率	销售额	占比	变动率	销售额	占比	
													降。
15	Best Holding Development Ltd./KINMO PW CORPORATION/UNIBEST (ASIA) LIMITED	530.39	5.22%	542.24%	196.4	1.98%	84.53%	106.43	1.24%	45.68%	195.94	2.31%	该客户为公司在菲律宾的独家代理，2017年度，因公司举行促销活动，客户当年收入较大。2019年度，因代理的产品有所增加，当年收入快速增长。2020年上半年，受“新冠肺炎”疫情影响，客户红外测温产品采购金额较大。
16	ILETIM ELEKTRIK M	486.19	4.78%	1106.25%	177.68	1.79%	33.66%	132.93	1.55%	17.62%	161.37	1.90%	2017至2019年度，客户收入变化主要受采购频次的影响，2020年上半年，受“新冠肺炎”疫情影响，客户红外测温产品采购金额较大。
17	INDUSTRIAL INSTRUMENTS CENTRE, LLC	390.17	3.84%	92542.33%	0.43	0.00%	66.15%	1.27	0.01%	-	-	-	2020年上半年，受“新冠肺炎”疫情影响，该客户大量采购红外测温产品，当期销售额较大。
18	AG ELECTRONICS (HK) LTD.	383.92	3.78%	424.10%	133.76	1.35%	-5.12%	140.97	1.64%	13.65%	163.26	1.93%	2020年上半年，受“新冠肺炎”疫情影响，该客户大量采购红外测温产品，当期销售额较大。
19	JETDAN INTERNATIONAL TRADING LIMITED	379.28	3.73%	3766.00%	16.15	0.16%	13.31%	14.25	0.17%	-	-	-	2020年上半年，受“新冠肺炎”疫情影响，该客户大量采购红外测温产品，当期销售额较大。

2020年上半年，国外经销业务前十大客户收入增长的，均主要系疫情影响下红外测温产品收入增长的影响。

3、报告期内，ODM业务前十大客户

(1) 基本情况

序号	客户名称	国家	成立时间	出资额	控股股东或实际控制人	经营业务范围	公司与其合作历史及背景	采购产品内容	采购产品内容与其自身业务关联性	公司是否为其主要或唯一供应商	合理性
1	KLEIN TOOLS INC.	美国	创立于1857年	/	KLEIN 家族	老牌手动、电动工具生产厂商，业务覆盖全北美，以及部分欧盟国家。 https://www.kleintools.com/	2013年美国KLEIN收购墨西哥工具品牌TULMEX，当时优利德与TULMEX已经建立合作关系。2015年，公司经过竞标后，开始为客户代工仪表产品，一直合作至今。	钳形表、连续性测试仪、红外测温仪、数字寻线仪等	公司为其代工生产仪器仪表，与客户主营业务相符合	否	KLEINTOOLS为美国历史悠久，规模较大的工具类厂商。10年前为了拓展工业以外的周边开始找品质好，供货稳定的仪表供应商。优利德为其仪器仪表的重要供应商之一
	KLEIN TOOLS DE MEXICO S.DE R.L DE C.V	墨西哥	1971年	实收资本：\$21,845,526 MexicanPeso	KLEIN TOOLS INC.	现为 KLEIN TOOLS INC.的子公司，墨西哥手动、电动工具品牌商，批发商 https://www.kleintools.com.mx/	公司与 TULMEX 在香港展会认识后建立合作关系，合作超过 10 年。后来 TULMEX 被美国 KLEIM 收购，继续合作至今。	钳形表、电源极性检测器、万用表等			
2	Southwire Company, LLC	美国	创立于1937年，1950年以家族公司运营，公司于1992年正式注册	/	Richard family	起初主要生产制造用于民用、商用及工业电线，于2015年起开始从事测量测试仪器仪表相关业务。 https://www.southwire.com/	2015年左右，公司业务人员通过客户拓展与其建立合作关系，2018年客户开始正式下单。	钳形表、万用表、连续性测试仪、插座检测仪、红外测温仪等	公司为其代工生产仪器仪表，与客户主营业务相符合	否	客户主要从事电线电缆生产销售，仪器仪表为其新拓展业务，占比不高。

			册								
3	CEI Conrad Electronic International (HK) Ltd.	中国香港	1988 年	注册与实收资本: HK\$500,000	Conrad Electronic Linz GmbH	CEI 为 Conrad Electronic Linz GmbH 的香港采购办事处, 采购产品范围包括测量仪器、消费类电子产品、组件和电源等, 超过 30,000 多种项目。 https://www.conrad.com/	优利德通过香港电子展会与客户建立合作关系, 合作时间超过 15 年, 建立了良好的信任关系。	万用表、钳形表、红外热成像仪、绝缘电阻测试仪、表笔/测试线等	优利德为客户代工仪表产品, 客户以 VOLT CRAFT 品牌对外销售。客户采购内容与其主营业务相符合。	否	客户为 Conrad Electronic Linz GmbH 的香港采购办事处, 采购产品种类繁多, 超过 30,000 多种项目, 优利德产品占其采购额较小部分。
4	MINIPA DO BRASIL LTDA.	巴西	1980 年	注册资本: R\$8,000,000	JOON HYUNG PARK	巴西仪器仪表的知名品牌, 主要生产、销售仪器仪表产品 http://minipa.com.br/	公司与客户 2011 年在香港展会认识, 并建立合作关系, 优利德为其代工生产测试仪表产品。	钳形表、测电笔、存储示波器、万用表、钳形接地电阻测试仪等	公司为其代工生产仪器仪表产品, 与客户主营业务相符合	是	客户与优利德建立了长期战略合作关系, 50% 以上产品由优利德 ODM 生产。
5	Techtronic Cordless GP	美国	2019 年	/	Techtronic Industries Co Ltd (创科实业)	该三家公司同属于创科实业的子公司, 创科实业为港交所上市公司, 创建于 1985 年, 股票代码 00669.HK, 是全球领先的电动工具、配件、手动工具、户外园艺工具及地板护理产品企业。 https://www.ttigroup.com/ https://www.milwauk	优利德 2013 年香港电子展与客户认识, 后来成功与其合作开发红外测温仪项目	红外测温仪等	创科实业为主营业务为电动工具、配件, 其销售产品包括红外测温仪、万用表等测量仪表。其采购产品内容与其主营业务相关联。	否	创科实业 2019 年收入为 76.67 亿美元, 其向优利德采购额占比较小。
	TECHTRONIC PRODUCT DEVELOPMENT LIMITED	中国香港	1998 年	/							
	Techtronic Trading Ltd	中国香港	2002 年	注册资本: HK\$10,000							

				实收资本： HK\$2		eetool.com/					
6	FLUKE EUROPE B.V	荷兰	1992 年	注册资本： € 500,000 实收资本： € 110,000	持股单位为 Fluke Corporation，该公司于 1948 年成立，后被 Fortive 收购	从事测量和控制设备业务 https://www.beha-amprobe.com/	优利德通过 2010 先与 FLUKE（美国）建立合作关系，合作时间约 10 年。客户对优利德较为认可，计划在欧洲销售优利德代工产品，优利德于 2013 年与 FLUKE（荷兰）进行合作。	万用表、红外测温仪等	客户主营测试测量仪器仪表，公司为其贴牌生产部分仪表产品，与客户主营业务相符合	否	FLUKE 及其母公司 Fortive 为全球领先的仪器仪表厂商，2019 年度，Fortive 营业收入为 73.20 亿美元，其向优利德采购额占比较小。
	FLUKE ELECTRONICS CORPORATION	美国	2001 年	注册资本： USD1002.5		主要从事电子测量工具和软件的研发、经销。 https://www.fluke.com/ https://www.amprobe.com/		万用表、红外测温仪等			
7	深圳市晨北科技有限公司	中国深圳	2013 年	注册资本： 2850 万人民币 实收资本： 50 万人民币	杨琳	智能电子产品、计算机硬件、电子器件、通讯器材及软件的开发、销售；产品包装设计；电子商务软件技术开发；国内贸易，货物及技术进出口；供应链管理、技术咨询、研发和技术服务；企业管理咨询；国内货运代理。	深圳晨北主要从事仪器仪表及智能家居业务，2013 年，经过公司的业务人员市场推广，与其建立合作关系。	钳形表、万用表等	客户主要从事跨境电商业务，为亚马逊平台知名的仪器仪表商家，委托优利德为其贴牌生产部分测量仪表产品，与客户主营业务相符合。	否	客户主营业务包括仪器仪表及智能家居，收入规模较大，其向优利德采购额占比较小。
8	EXTECH INSTRUMENTS, AFLIR COMPANY	美国	1971 年	/	EXTECH 于 2007 年被 FLIR Systems 收购	专注于测试和测量工具，主要产品类别如下：仪表，测试仪，数据记录仪，探测器，管道镜和校准器等。 https://www.flir.com/	于 2013 年通过香港展会认识，公司通过业务拓展获得客户部分代工项目	万用表、钳形表、红外测温仪、绝缘电阻测试仪等	客户主营业务为测试测量工具，公司为其代工部分仪表产品，与客户主营业务相符合。	否	EXTECH 是全球规模较大的手持式测试测量产品品牌企业，FLIR 为全球最大的热成像公司，其向

						http://www.extech.com/			符合		优利德采购额占比较小。
9	ELEMENT14 ASIA PTE LTD	新加坡	1995 年	实收资本: SGD7,000,025,002	AVNET INTERNATIONAL HOLDING S 2BVBA	为电子系统设计、维护和维修提供技术产品、服务和解决方案的分销商 https://cn.element14.com/?COM=element14	PremierFarnell 为母公司, NEWARKELEM ENT14 为 Farnell 在美国并购的子公司, Farnell 在整个亚太地区均作为 element14 运营。整个 Farnell 集团在 2016 年 10 月被 AVNET 并购。 公司与客户从 2004 年开始即与 ELEMENT14ASI A、Farnell、NEWARKELEM ENT14 合作。	万用表、直流稳压电源、示波器、信号发生器、钳形表等	客户为电子产品类分销商, 公司为其代工部分仪器仪表产品, 与客户主营业务相符合	否	Farnell 拥有 80 多年的高服务电子元器件分销经验。遍布 38 个国家/地区的 3500 名员工提供了广泛的产品和服务, 包括欧洲, 中东和非洲地区的 Farnell, 北美的 NEWARK 和亚太地区的 element14。Farnell 拥有超过 900,000 种产品软件 and 解决方案, 覆盖 3,000 个制造商品牌, 并为 150 多个全球行业的 200 万客户提供了联系。其向优利德采购额占比较小。
	Premier Farnell UK Limited	英国	1940 年	/	AVNET INTERNATIONAL HOLDING S 2BVBA	电子系统设计、维护和维修提供技术产品、服务和解决方案的分销商 https://www.farnell.com/emea/					
	NEWARK ELEMENT14	美国	1995 年	/	AVNET INTERNATIONAL HOLDING S 2BVBA	电子系统设计、维护和维修提供技术产品、服务和解决方案的分销商 https://www.farnell.com/newark/					
10	ECM Industries LLC	美国	1959 年	/	Genstar Capital	公司是建筑、照明、灌溉和景观、天然气公用事业市场电气产	公司与 Gardner Bender(GB)、Sperry	万用表、钳形表、相序旋转指示及	客户旗下的 SPERRY、GB 品牌为	否	ECM 主营为建筑、灌溉和景观、天然气市

						品的全球制造商和供应商。 https://www.ecmindustries.com/ https://www.sperryinstruments.com/	Instruments(Sperry)有 10 年以上的合作关系, 上述两家公司在 2014 年-2015 年被 power PRODUCTS 收购, 2018 年被 POWER PRODUCTS 出售给 ECM, 因此公司先后与 POWER PRODUCTS、ECM 建立合作关系。	马达转向仪等	老牌工具, 仪表公司, 公司为其代工部分仪表产品, 与客户主营业务相符合。		场的电气产品, 测试测量仪表占比较小。
	POWER PRODUCTS LLC	美国	2013 年	/	/	客户是一个全球多元化的电气产品平台, 其业务遍及荷兰, 新西兰, 墨西哥, 加拿大和美国。 PowerProducts 产品组合由领先品牌组成, 这些品牌涉及休闲船用和特种车辆, 工业动力和运输领域的各种售后市场和 OEM 客户细分市场。 https://www.powerprodllc.com/		万用表、钳形表等		否	POWERPRODUCTS 旗下品牌加多, 优利德只为旗下 SPERRY 品牌代工部分万用表, 钳形表。
11	浙江飞越机电有限公司	中国浙江省	2005 年	注册资本: 10,000 万元; 实收资本: 500 万元	蒋友荣	电机、泵及真空设备、阀门、制冷设备、压缩机、衡器、手工具、电动工具、压力测量仪器、汽车配件、集成电路设计、制造、销售; 箱、包销售; 真空技术开发、咨询、转让、推广服务	客户 2013 年开始销售仪器仪表, 通过网络查询, 了解到优利德, 与公司展开合作。	钳形表、红外测温仪、风速仪、万用表、声级计等	客户销售飞越牌仪表, 主要由优利德代工。客户采购产品与业务相符合	否	客户主营业务为真空设备, 收入规模较大, 仪器仪表在客户收入中占比较小。
12	上海泛球瑞明电子有限公司	中国上海市	2003 年	注册资本: 100 万人民币	李侠	自营和代理各类商品和技术的进出口, 包括电子产品、电器产品、百货、通讯产	上海泛球瑞明成立时即从事测试测量仪器仪表业务, 由优利德销	示波器、信号发生器、万用表等	客户主要委托优利德代工生产部分仪器仪表产	否	上海泛球瑞明从优利德采购额约占其同类产品采购比重

				实收资本： 100 万人民币		品、电子设备的销售，计算机软硬件的开发与销售，以及以上相关业务的咨询服务。	售人员推广建立合作关系，约 2007 年度开始合作。		品，贴 MCP 品牌后出口销售，客户采购产品与主营业务相符合。		10-15%，还有 10 家左右其他贴牌厂商。
13	BOSCH AUTO MOTIVE SERVICE SOLUTIONS LLC	美国	1971 年	/	Robert Bosch GmbH	客户为 Robert Bosch GmbH（以下简称“博世”）的子公司，BOSCH AUTO MOTIVE SERVICE SOLUTIONS LLC 为“汽车服务解决方案”业务中提供测试和维修车间技术，诊断软件，服务培训以及信息服务 https://www.boschautomotiveservicesolutions.com/	优利德与 BOSCH AUTO MOTIVE SERVICE SOLUTIONS LLC 于 2003 年通过展会建立合作关系，合作时间超过 15 年，合作历史较长。	万用表、红外测温仪等	客户采购公司产品，以客户自有的 Bosch 和 ACTRON 品牌对外销售	否	博世从事业务相当广泛，优利德为其提供汽车万用表、红外测温仪等产品，占其采购比重较小。
	Robert Bosch Power Tools GmbH	德国	/	/		Robert Bosch Power Tools GmbH 为其旗下从事电动工具、五金相关业务的子公司； https://www.boschtools.com/us/en/	Robert Bosch Power Tools GmbH 与优利德于 2017 年在香港电子展认识，经过两年的项目开发，于 2019 年度开始正式出货。	红外测温仪			
14	ARUN ENTERPRISES	印度	/	/	/	主要从事测量仪器仪表业务	公司与客户在香港电子展建立合作关系，合作时间较长，超过 10 年。	红外测温仪、示波器等	客户从事测量仪器仪表业务，其采购产品与其主营业务相符合。	否	客户收入规模较大，优利德产品占客户采购比重较小。

(2) 报告期各期，上述主要客户销售额的变化情况及变化原因

单位：万元

序号	名称	2020年1-6月			2019年度			2018年度			2017年度		销售额变化原因
		销售额	占比	变动率	销售额	占比	变动率	销售额	占比	变动率	销售额	占比	
1	KLEIN TOOLS INC.	3,500.45	34.40%	26.49%	5,302.74	31.06%	49.62%	3,544.07	25.44%	64.16%	2,158.88	19.28%	公司与客户在2017年开始增加合作产品线带来销量增长。2020年上半年，受“新冠肺炎”疫情影响，客户红外测温产品采购金额较大。
	KLEIN TOOLS DE MEXICO S.DE R.L DE C.V	44.76	0.44%	-43.81%	175.51	1.03%	1.63%	172.69	1.24%	138.05%	72.54	0.65%	由于公司与客户母公司美国KLEIN开始合作，该客户开始引进美国KLEIN的产品在墨西哥销售，从而带来收入增长。2020年上半年，受“新冠肺炎”疫情影响，客户采购金额有所下滑。
	合计	3,545.21	34.84%	24.52%	5,478.25	32.09%	47.39%	3,716.76	26.68%	66.56%	2,231.42	19.93%	
2	Southwire Company, LLC	1,131.08	11.11%	-18.27%	2,460.84	14.41%	32.76%	1,853.58	13.31%	-	-	-	公司与客户从2018年建立合作关系，陆续增加合作产品线带来销量增长。2020年上半年，受“新冠肺炎”疫情影响，客户采购金额有所下滑。
3	CEI Conrad Electronic International (HK) Ltd.	768.01	7.55%	19.99%	1,423.06	8.33%	29.88%	1,095.70	7.87%	-14.86%	1,286.99	11.50%	该客户为德国CEI在香港的采购公司，2018年度，受客户母公司所在市场波动，采购额有所下降。2019年度，公司与客户合作的新项目上市带来增长。2020年上半年，受“新冠肺炎”疫情影响，客户采购较多红外测温产

序号	名称	2020年1-6月			2019年度			2018年度			2017年度		销售额变化原因
		销售额	占比	变动率	销售额	占比	变动率	销售额	占比	变动率	销售额	占比	
													品。
4	MINIPA DO BRASIL LTDA.	488.53	4.80%	-0.14%	1,107.55	6.49%	13.40%	976.66	7.01%	4.81%	931.86	8.32%	公司与客户合作关系良好，报告期内收入保持稳定。
5	Techtronic Cordless GP/TECHTRONIC PRODUCT DEVELOPMENT LIMITED/Techtronic Trading Ltd	395.20	3.88%	48.90%	626.41	3.67%	-11.29%	706.17	5.07%	64.44%	429.44	3.84%	2018年、2019年客户的收入较2017年大幅增长，主要由于客户渠道扩充，覆盖更多的市场，因此对公司的采购额有所增长。2020年上半年，受“新冠肺炎”疫情影响，客户采购较多红外测温产品，收入快速增长。
6	FLUKE EUROPE B.V	241.42	2.37%	135.52%	257.54	1.51%	-22.67%	333.02	2.39%	4.41%	318.96	2.85%	2017至2019年度，由于美国、欧洲市场竞争激烈，客户较少开发新品，导致市场份额有所下滑。2020年上半年，受“新冠肺炎”疫情影响，客户采购较多红外测温产品，收入快速增长。
	FLUKE ELECTRONICS CORPORATION	152.49	1.50%	9.12%	250.84	1.47%	-10.52%	280.34	2.01%	-26.97%	383.85	3.43%	
	合计	393.90	3.87%	62.60%	508.38	2.98%	-17.11%	613.36	4.40%	-12.73%	702.81	6.28%	
7	深圳市晨北科技有限公司	213.51	2.10%	43.30%	371.21	2.17%	-27.64%	513.00	3.68%	51.60%	338.40	3.02%	客户为亚马逊平台知名的仪器仪表电商，2018年度、2019年度，较多仪器仪表电商进驻亚马逊，竞争加剧，导致2019年度客户仪器仪表收入下滑，对公司采购额下降。2020年上半年受疫情影响，客户为预防无法采购风险，加大采购规模。
8	EXTECH INSTRUMENTS, AFLIRCOMPANY	37.02	0.36%	-86.54%	355.66	2.08%	2.64%	346.52	2.49%	-23.12%	450.76	4.03%	客户于2017年度在美国市场有大型促销活动，当年采购量较大。2018年度、2019年

序号	名称	2020年1-6月			2019年度			2018年度			2017年度		销售额变化原因
		销售额	占比	变动率	销售额	占比	变动率	销售额	占比	变动率	销售额	占比	
													度, 收入保持平稳。2020年上半年, 受“新冠肺炎”疫情影响, 客户采购金额大幅下滑。
9	ELEMENT14 ASIA PTE LTD	-	-		341.01	2.00%	-43.83%	607.07	4.36%	-13.88%	704.92	6.30%	因客户部分产品停产, 所以销量有所下降。2020年上半年, 因疫情影响, 客户收入大幅下滑。
	Premier Farnell UK Limited	137.42	1.35%		212.30	1.24%	-	-	-	-	-	-	
	NEWARK ELEMENT14	62.16	0.61%		19.77	0.12%	-	-	-	-	-	-	
	合计	199.58	1.96%	-34.07%	573.07	3.36%	-5.60%	607.07	4.36%	-13.88%	704.92	6.30%	
10	ECM Industries LLC	42.54	0.42%	-75.20%	314.98	1.84%	-6.89%	338.27	2.43%	-	-	-	2017年至2019年度, 客户收入保持稳定。2020年上半年, 因疫情影响, 客户收入大幅下滑
	POWER PRODUCTS LLC	-	-	-	27.29	0.16%	-	-	-	-	348.19	3.11%	
	合计	42.54	0.42%	-75.20%	342.28	2.00%	1.18%	338.27	2.43%	-2.85%	348.19	3.11%	
11	浙江飞越机电有限公司	174.01	1.71%	15.54%	282.90	1.66%	108.02%	135.99	0.98%	-58.39%	326.79	2.92%	客户2017年度开发了新产品, 当年采购较多。2018年度处于新产品市场推广阶段, 收入有所下滑。2019年度, 随着新产品成功推广, 收入快速增长。2020年上半年, 因疫情影响, 客户采购部分红外测温产品, 收入有所增长。
12	上海泛球瑞明电子有限公司	28.49	0.28%	-11.08%	73.24	0.43%	20.24%	60.91	0.44%	-84.09%	382.83	3.42%	客户采购公司产品主要用于海外教育类项目投标, 2018年度、2019年度, 客户海外相应中标项目减少, 采购金额大幅下滑。2020年上半

序号	名称	2020年1-6月			2019年度			2018年度			2017年度		销售额变化原因
		销售额	占比	变动率	销售额	占比	变动率	销售额	占比	变动率	销售额	占比	
													年，因疫情影响，客户收入有所下滑。
13	BOSCH AUTO MOTIVE SERVICE SOLUTIONS LLC	48.23	0.47%	-31.10%	82.76	0.48%	-26.67%	112.86	0.81%	-68.61%	359.55	3.21%	该客户为博世在美国收购的一家汽车工具公司，公司与其合作的产品主要为老款产品，未能开发新产品，所以销量呈下滑趋势。
	Robert Bosch Power Tools GmbH	332.12	3.26%	919.60%	279.49	2.01%	-	-	-	-	-	-	客户与优利德于2017年度在香港电子展认识，经过两年的项目开发，于2019年度正式开始合作。2020年上半年，受“新冠肺炎”疫情影响，客户采购较多红外测温产品，收入快速增长。
	合计	380.35	3.74%	270.83%	362.25	2.12%	220.96%	112.86	0.81%	-68.61%	359.55	3.21%	
14	ARUN ENTERPRISES	520.29	5.11%	987.98%	106.94	0.63%	23.27%	86.75	0.62%	5.96%	81.87	0.73%	2017年至2019年度，随着客户业务规模扩大，收入稳步增长，2020年上半年，因疫情影响，客户采购较多红外测温产品，收入大幅增长。

2020年上半年，受疫情的影响，ODM客户业务的增长出现分化，部分市场敏锐度较高的客户，在疫情期间加大了红外测温产品的ODM订单量，使得公司对其销售额有所增长；部分客户则由于疫情影响停工、停产的原因，上半年对其销售额有所下降。

【申报会计师核查情况】

【核查方式】

A、对公司销售部门负责人进行访谈，了解公司主要经销商客户、ODM客户的基本情况、合作背景、销售的变化以及公司是否为唯一或主要供应商等；

B、通过网络查询，中信宝查询等方式检查公司主要客户的基本情况，是否与公司存在关联关系等；

C、取得公司销售明细表，按照销售流程，检查公司与客户的交易真实、准确、完整；

D、对主要经销商进行访谈、函证，以确定公司与客户的交易真实、准确、完整，是否存在关联关系，是否为主要供应商或者唯一供应商、合作历史以及客户的基本情况。

【核查结论】

经核查，申报会计师认为：发行人已真实、准确、完整地说明了与不同业务类型的主要客户合作的基本情况以及该等客户的基本情况；报告期各期内，公司主要客户与发行人的交易具有商业合理性。

（三）北京优利德科技中心的基本情况、注销原因，与发行人共用“优利德”商号的原因及合理性，是否与发行人及其关联方存在关联关系；发行人与双番仪佳及其关联方进行交易的必要性、公允性，是否存在关联交易非关联化或其他利益输送情形；发行人其他经销商是否存在使用发行人商号的情况，是否经过发行人授权，是否会对发行人造成不利影响

1、北京优利德科技中心的基本情况、注销原因，与发行人共用“优利德”商号的原因及合理性，是否与发行人及其关联方存在关联关系

（1）北京优利德科技中心的基本情况、注销原因

北京优利德科技中心在注销前的基本信息如下：

企业名称	北京优利德科技中心
------	-----------

统一社会信用代码	911101086605192625
住所	北京市海淀区知春路 118 号中发电子市场第一分市场 E326
投资人	聂立红
企业类型	个人独资企业
经营范围	技术开发；销售电子元器件、电子计算机及外部设备、计算机软件。（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）
成立日期	2007 年 4 月 6 日
注销日期	2018 年 11 月 9 日

根据对北京优利德科技中心实际控制人聂立红的访谈确认，2007 年聂立红拟在北京中发电子市场第一分市场开立门店推广销售优利德的仪器仪表产品，应第一分市场管理部门的要求而注册了北京优利德科技中心，2018 年因第一分市场进行拆迁，故北京优利德科技中心关闭门店，并注销了工商登记。

(2) 与发行人共用“优利德”商号的原因及合理性，是否与发行人及其关联方存在关联关系

根据对北京优利德科技中心实际控制人聂立红的访谈确认，北京优利德科技中心设立之目的即为在北京中发电子市场第一分市场开立门店推广销售优利德的仪器仪表产品，使用“优利德”商号有利于产品的推广销售，具有商业合理性。

北京优利德科技中心与发行人及其关联方不存在关联关系。

2、发行人与双番仪佳及其关联方进行交易的必要性、公允性，是否存在关联交易非关联化或其他利益输送情形

双番仪佳成立于 2003 年 1 月，北京晶利鑫成立于 2007 年 8 月，均主要从事仪器仪表销售等业务，经过多年的经营积累在华北区域建立了较好的销售渠道，并直接对接京东电商平台提供就近服务。公司成立之初即与双番仪佳及其关联方建立了初步的合作关系，经过多年的合作发展，双番仪佳及其关联方成为公司华北地区的前五大经销商，合作关系稳固。

报告期内，公司对双番仪佳及北京晶利鑫的供货价格、返利政策等均根据

公司的全国代理商销售政策进行确定，价格公允。

公司与双番仪佳及北京晶利鑫不存在关联关系，因此不存在关联交易非关联化或其他利益输送的情形。

3、发行人其他经销商是否存在使用发行人商号的情况，是否经过发行人授权，是否会对发行人造成不利影响

(1) 发行人其他经销商是否存在使用发行人商号的情况

报告期内，公司存在五家使用“优利德”商号的客户，分别为河南优利德仪器仪表有限公司（以下简称“河南优利德”）、扬州优利德贸易有限公司（以下简称“扬州优利德”）、长沙优利德骠仪表贸易有限公司（以下简称“长沙优利德”）、成都优利德仪器仪表有限公司（以下简称“成都优利德”）、兰州优利德电子科技有限公司（以下简称“兰州优利德”），其中，长沙优利德、成都优利德、兰州优利德从 2018 年开始不再与公司合作。截至本回复签署日，公司有两家经销商河南优利德、扬州优利德仍存在使用“优利德”商号的情形。

①河南优利德的基本情况

公司名称	河南优利德仪器仪表有限公司
统一社会信用代码	914101043301858615
成立日期	2015 年 1 月 22 日
经营期限	2015 年 1 月 22 日至长期
注册资本	500 万元人民币
法定代表人	朱孟丽
企业类型	有限责任公司（自然人独资）
注册地址	河南省郑州市管城回族区东明路东、郑汴路北绿都广场办公楼 1 号楼 1 单元 4 层 408
董监高等主要管理人员	执行董事兼总经理：朱孟丽；监事：李保城
经营范围	销售：仪器仪表、环保设备、教学设备、电力设备、实验室设备、普通机械设备及配件、电子元器件、电子产品、五金产品、铝合金制品、建材、计算机及辅助设备、办公设备、塑料制品、日用品、第一二类医疗器械；电子产品维修。

股权结构	序号	股东名称	认缴出资额（万元）	出资比例（%）
	1	朱孟丽	500	100
	合计		500	100

报告期内，公司对河南优利德的销售收入分别为 253.28 万元、323.71 万元、311.31 万元及 387.92 万元。

②扬州优利德的基本情况

公司名称	扬州优利德贸易有限公司			
统一社会信用代码	91321002596902960Q			
成立日期	2012 年 5 月 17 日			
经营期限	2012 年 5 月 17 日至 2027 年 5 月 16 日			
注册资本	150 万元人民币			
法定代表人	周露			
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股）			
注册地址	徐凝门路 B6-410 室			
董监高等主要管理人员	执行董事兼总经理：周露；监事：王临江			
经营范围	五金工具、电工电料、仪器仪表、有色金属、钢材、日用百货、电子元器件、化工产品（不含化学危险品）、劳保用品销售；服装加工；五金电力工具及仪器仪表维修。第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）			
股权结构	序号	股东名称	认缴出资额（万元）	出资比例（%）
	1	周露	76.5	51
	2	王临江	73.5	49
	合计		150	100

报告期内，公司对扬州优利德的销售收入分别为 67.01 万元、97.79 万元、123.54 万元及 179.83 万元。

③长沙优利德的基本情况

公司名称	长沙优利德仪表贸易有限公司
统一社会信用代码	91430103673567474Q
成立日期	2008 年 04 月 11 日

经营期限	2008年4月11日至2058年4月10日（已于2019年5月5日被吊销营业执照）			
注册资本	50万元人民币			
法定代表人	汪静			
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股）			
注册地址	长沙市天心区蔡锷南路与城南路交界面添景阁A栋309房			
董监高等主要管理人员	执行董事兼总经理：汪静；监事：蒲建平			
经营范围	仪器仪表成套设备的销售及服务；电子元器件、家用电器、五金工具、电线电缆、计算机配件、电子产品的销售；教学设备维修及安装（涉及行政许可经营的凭许可证经营）。			
股权结构	序号	股东名称	认缴出资额（万元）	出资比例（%）
	1	蒲建平	40	80
	2	汪静	10	20
	合计		50	100

2017年，公司对长沙优利德的销售收入为4.37万元，金额较小。长沙优利德因股东及主要管理人员个人原因停止经营活动并不再与优利德合作，并于2019年5月5日因开业后自行停业连续六个月以上被吊销营业执照。

④成都优利德的基本情况

公司名称	成都优利德仪器仪表有限公司
统一社会信用代码	915101060986682199
成立日期	2014年4月30日
经营期限	2014年4月30日至3999年1月1日
注册资本	200万元人民币
法定代表人	杨燕梅
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
注册地址	成都市金牛区金府路555号A区20栋6号
董监高等主要管理人员	执行董事兼总经理：杨燕梅；监事：周少辉
经营范围	销售：仪器仪表、电气设备、机械设备、家用电器、通讯器材（不含无线电发射设备）、五金产品、建材、社会公共安全设备及器材、计算机及辅助设备、电子元件、金属制品、橡胶制品、塑料制品、润滑油、办公用品、生活日用品、化工产品（不含危险品）、自动化成套控制装置系统；货物进出口；仪器仪表上门维修。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可经营）。

股权结构	序号	股东名称	认缴出资额（万元）	出资比例（%）
	1	杨燕梅	180	90
	2	周少辉	20	10
	合计		200	100

2017年，公司对成都优利德的销售收入为0.27万元，金额较小。成都优利德股东因个人原因从2018年开始停止了与优利德的合作。

⑤兰州优利德的基本情况

公司名称	兰州开晟机电设备有限公司（曾用名：兰州优利德电子科技有限公司）			
统一社会信用代码	91620102665406785T			
成立日期	2007年8月15日			
经营期限	2007年8月15日至2027年8月14日			
注册资本	200万元人民币			
法定代表人	陆安琪			
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股）			
注册地址	甘肃省兰州市皋兰县忠和镇北龙口国际商贸物流城五金机电市场013幢101号（B2 068）			
董监高等主要管理人员	执行董事兼总经理：陆安琪；监事：王庭华			
经营范围	仪器仪表、五金产品、电工电料、机械设备（不含小轿车）、化工产品（不含危险化学品、剧毒品）、通信器材（不含卫星地面接收设施）、多媒体播放设备、安防监控设备、消防器材、机电设备、金属材料（不含贵稀有金属）、建筑材料、电脑及耗材、文体用品、办公用品、针织品、纺织品、洗涤用品、鞋帽的批发零售；利用互联网进行上述产品的销售；网页制作；灯光亮化工程；环保工程（凭资质证经营）与咨询；计算机、软件及辅助设备、电子元器件、接插件、传感器的批发及零售；电动保健设备的销售；仪器仪表、机械设备、电动工具的修理与维护；智能化安装工程服务；互联网数据服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）			
股权结构	序号	股东名称	认缴出资额（万元）	出资比例（%）
	1	陆安琪	175	87.50
	2	王庭华	25	12.50
	合计		200	100.00

2017年，公司对兰州优利德的销售收入为0.03万元，金额较小。兰州优利德股东因个人原因从2018年开始停止了与优利德的合作，并于2018年9月21日完成名称变更，不再使用“优利德”商号。

(2) 是否经过发行人授权，是否会对发行人造成不利影响

河南优利德、扬州优利德、长沙优利德、成都优利德、兰州优利德皆为优利德仪器仪表类产品的批发零售商，优利德行业认可度及知名度较高，使用“优利德”商号方便其推广产品及开展业务，故上述客户自行向当地工商行政主管部门申请，并获得企业名称核准。公司未对上述使用“优利德”商号的行为进行授权。

《企业名称登记管理规定》第六条第一款规定，“企业只准使用一个名称，在登记主管机关辖区内不得与已登记注册的同行业企业名称相同或者近似”。河南优利德、扬州优利德、长沙优利德、成都优利德及兰州优利德与公司分属不同的工商登记主管机关，且在登记注册时都已获得工商登记主管部门的名称预核准，取得了营业执照。

《反不正当竞争法》第六条规定，“经营者不得实施下列混淆行为，引人误认为是他人商品或者与他人存在特定联系：……（二）擅自使用他人有一定影响的企业名称（包括简称、字号等）、社会组织名称（包括简称等）、姓名（包括笔名、艺名、译名等）；……”《最高人民法院关于审理注册商标、企业名称与在先权利冲突的民事纠纷案件若干问题的规定》（法释【2008】3号）第二条规定，“原告以他人企业名称与其在先的企业名称相同或者近似，足以使相关公众对其商品的来源产生混淆，违反不正当竞争法第五条第（三）项的规定为由提起诉讼，符合民事诉讼法第一百零八条规定的，人民法院应当受理”。

同时，公司与经销商签署的协议明确约定“……由于分销商是独立的承办商，分销商和其雇员在任何情况下也不是优利德的法定代表。分销商未经书面授权，无权代表优利德行处分权利，亦无权以本协议之外的任何方法约束优利德。本协议载述的任何规定，均不可诠释为优利德与分销商之间有任何合伙或合营关系。”

河南优利德、扬州优利德、长沙优利德、成都优利德及兰州优利德作为公司的客户，使用“优利德”商号有利于所售优利德产品的销售及推广，在销售过程中，不存在对其与公司之间的经销关系作夸大宣传，使消费者误以为其与

公司之间存在除经销关系之外的其他关系或以为双方是同一经营实体等不正当竞争行为；截至目前也未发生过因使用“优利德”商号而与消费者或其他第三方产生纠纷的情形。

报告期内，公司未因上述客户使用“优利德”商号行为受到民事侵权赔偿请求或行政处罚。

根据公司与河南优利德、扬州优利德签订的《分销协议》约定，“分销商确认，优利德的商标及商用名称只限于在本协议有效期内进行推广及招揽产品的销售用途上。分销商同意任何时间分销商不会采用或使用优利德的商标及商用名称，或任何容易混淆优利德的商用名称及商用名称的文字或符号作为分销商的商标及商业机构名称。”

河南优利德、扬州优利德已向公司出具《承诺函》，承诺“1、除经优利德书面同意外，优利德的商号只限于在本公司作为优利德经销商的期限内进行推广及招揽产品的销售用途上；2、本公司不会作出对与优利德之间的经销关系作夸大宣传，使消费者误以为本公司与优利德之间存在除经销关系之外的其他关系或以为双方是同一经营实体等不正当竞争行为；3、本公司不会因使用优利德商号而对优利德的声誉、经营业务等造成不利影响；4、如本公司因使用优利德商号而对优利德造成不利影响，优利德有权依照双方签订的《分销协议》的约定及法律法规的规定追究本公司违约责任。”

综上，公司其他经销商存在使用“优利德”商号的情况，该等行为未经过公司授权，不会对公司造成重大不利影响。

【申报会计师核查情况】

【核查方式】

1、对公司管理层进行访谈，了解公司注销北京优利德中心的原因；其他人与公司共用“优利德”商号的情况；是否与公司存在关联关系；公司与双番仪佳及其关联方进行交易的背景及定价方式等；

2、查询北京优利德科技中心的注销情况；

3、检查公司与双番仪佳及其关联方的销售合同、销售凭证、回款凭证等，

以确定其价格、账期、返利等是否与公司政策相符；

4、对双番仪佳及其关联方进行访谈及函证，以确定其与公司交易的真实性、准确性、完整性，是否存在关联交易等；

5、查询河南优利德、扬州优利德、长沙优利德、成都优利德及兰州优利德工商信息，以确定与公司是否存在关联关系；取得前述公司与公司交易明细，检查其交易价格、账期、返利等是否与公司政策相符；对河南优利德、扬州优利德进行函证，以确定交易的真实性以及确定是否存在关联关系。

【核查结论】

经核查，申报会计师认为：北京优利德科技中心与发行人共用“优利德”商号具有商业合理性，其与发行人及其关联方不存在关联关系；发行人与双番仪佳及其关联方进行交易具有商业上的必要性及合理性，交易价格公允，不存在关联交易非关联化或其他利益输送情形；发行人其他经销商存在使用发行人商号的情况，该等行为未经过发行人授权，未对发行人造成重大不利影响。

（四）报告期内是否存在应履行公开招投标程序而未履行的情形，如存在，请说明具体原因、合同金额、执行情况及相关风险

1、有关法律、法规、规范性文件关于履行招投标程序的主要规定

根据《中华人民共和国招标投标法》《中华人民共和国招标投标法实施条例》《工程建设项目招标范围和规模标准规定》《必须招标的工程项目规定》《必须招标的基础设施和公用事业项目范围规定》《工程建设项目施工招标投标办法》《中华人民共和国政府采购法》等有关法律、法规和规范性文件，需要履行招投标程序的主要规定如下：

序号	文件	颁布机构	内容
1	《中华人民共和国招标投标法》 (2000年1月1日实施，2017年12月28日修订)	全国人民代表大会常务委员会	第三条 在中华人民共和国境内进行下列工程建设项目包括项目的勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购，必须进行招标：（一）大型基础设施、公用事业等关系社会公共利益、公众安全的项目；（二）全部或者部分使用国有资金投资或者国家融资的项目；（三）使用国际组织或者外国政府贷款、援助资金的项目。
2	《中华人民共和国招标投标法实施条例》（2011年发布	国务院	第八条 规定，国有资金占控股或者主导地位的依法必须进行招标的项目，应当公开招标。

序号	文件	颁布机构	内容
	及历次修订)		
3	《工程建设项目招标范围和规模标准规定》(2000年5月1日实施,2018年5月30日废止)	国家发展计划委员会	<p>第一条 为了确定必须进行招标的工程建设项目的具体范围和规模标准,规范招标投标活动,根据《中华人民共和国招标投标法》第三条的规定,制定本规定。</p> <p>第二条 关系社会公共利益、公众安全的基础设施项目的范围包括:</p> <p>(一) 煤炭、石油、天然气、电力、新能源等能源项目;</p> <p>(二) 铁路、公路、管道、水运、航空以及其他交通运输业等交通运输项目;</p> <p>(三) 邮政、电信枢纽、通信、信息网络等邮电通讯项目;</p> <p>(四) 防洪、灌溉、排涝、引(供)水、滩涂治理、水土保持、水利枢纽等水利项目;</p> <p>(五) 道路、桥梁、地铁和轻轨交通、污水排放及处理、垃圾处理、地下管道、公共停车场等城市设施项目;</p> <p>(六) 生态环境保护项目;</p> <p>(七) 其他基础设施项目。</p> <p>第三条 关系社会公共利益、公众安全的公用事业项目的范围包括:</p> <p>(一) 供水、供电、供气、供热等市政工程项目;</p> <p>(二) 科技、教育、文化等项目;</p> <p>(三) 体育、旅游等项目;</p> <p>(四) 卫生、社会福利等项目;</p> <p>(五) 商品住宅,包括经济适用住房;</p> <p>(六) 其他公用事业项目。</p> <p>第四条 使用国有资金投资项目的范围包括:</p> <p>(一) 使用各级财政预算资金的项目;</p> <p>(二) 使用纳入财政管理的各种政府性专项建设基金的项目;</p> <p>(三) 使用国有企业事业单位自有资金,并且国有资产投资者实际拥有控制权的项目。</p> <p>第五条 国家融资项目的范围包括:</p> <p>(一) 使用国家发行债券所筹资金的项目;</p> <p>(二) 使用国家对外借款或者担保所筹资金的项目;</p> <p>(三) 使用国家政策性贷款的项目;</p> <p>(四) 国家授权投资主体融资的项目;</p> <p>(五) 国家特许的融资项目。</p> <p>第六条 使用国际组织或者外国政府资金的项目的范围包括:</p> <p>(一) 使用世界银行、亚洲开发银行等国际组织贷款资金的项目;</p> <p>(二) 使用外国政府及其机构贷款资金的项目;</p> <p>(三) 使用国际组织或者外国政府援助资金的项目。</p> <p>第七条 本规定第二条至第六条规定范围内的各类工程建设项目,包括项目的勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购,达到下列标准之一的,必须进行招标:</p> <p>(一) 施工单项合同估算价在200万元人民币以上的;</p> <p>(二) 重要设备、材料等货物的采购,单项合同估算价在</p>

序号	文件	颁布机构	内容
			<p>100万元人民币以上的；</p> <p>（三）勘察、设计、监理等服务的采购，单项合同估算价在50万元人民币以上的；</p> <p>（四）单项合同估算价低于第（一）、（二）、（三）项规定的标准，但项目总投资额在3000万元人民币以上的。</p> <p>第八条 建设项目的勘察、设计，采用特定专利或者专有技术的，或者其建筑艺术造型有特殊要求的，经项目主管部门批准，可以不进行招标。</p> <p>第九条 依法必须进行招标的项目，全部使用国有资金投资或者国有资金投资占控股或者主导地位，应当公开招标。</p>
4	《必须招标的工程项目规定》（2018年6月1日实施）	国家发展和改革委员会	<p>第一条 为了确定必须招标的工程项目，规范招标投标活动，提高工作效率、降低企业成本、预防腐败，根据《中华人民共和国招标投标法》第三条的规定，制定本规定。</p> <p>第二条 全部或者部分使用国有资金投资或者国家融资的项目包括：</p> <p>（一）使用预算资金200万元人民币以上，并且该资金占投资额10%以上的项目；</p> <p>（二）使用国有企业事业单位资金，并且该资金占控股或者主导地位的项目。</p> <p>第三条 使用国际组织或者外国政府贷款、援助资金的项目包括：</p> <p>（一）使用世界银行、亚洲开发银行等国际组织贷款、援助资金的项目；</p> <p>（二）使用外国政府及其机构贷款、援助资金的项目。</p> <p>第四条 不属于本规定第二条、第三条规定情形的大型基础设施、公用事业等关系社会公共利益、公众安全的项目，必须招标的具体范围由国务院发展改革部门会同国务院有关部门按照确有必要、严格限定的原则制订，报国务院批准。</p> <p>第五条 本规定第二条至第四条规定范围内的项目，其勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购达到下列标准之一的，必须招标：</p> <p>（一）施工单项合同估算价在400万元人民币以上；</p> <p>（二）重要设备、材料等货物的采购，单项合同估算价在200万元人民币以上；</p> <p>（三）勘察、设计、监理等服务的采购，单项合同估算价在100万元人民币以上。</p> <p>同一项目中可以合并进行的勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购，合同估算价合计达到前款规定标准的，必须招标。</p>
5	《必须招标的基础设施和公用事业项目范围规定》（2018年6月6日实施）	国家发展和改革委员会	<p>第一条 为明确必须招标的大型基础设施和公用事业项目范围，根据《中华人民共和国招标投标法》和《必须招标的工程项目规定》，制定本规定。</p> <p>第二条 不属于《必须招标的工程项目规定》第二条、第三条规定情形的大型基础设施、公用事业等关系社会公共利益、公众安全的项目，必须招标的具体范围包括：</p> <p>（一）煤炭、石油、天然气、电力、新能源等能源基础设施项目；</p> <p>（二）铁路、公路、管道、水运，以及公共航空和A1级通用机场等交通运输基础设施项目；</p> <p>（三）电信枢纽、通信信息网络等通信基础设施项目；</p> <p>（四）防洪、灌溉、排涝、引（供）水等水利基础设施项目；</p>

序号	文件	颁布机构	内容
			(五) 城市轨道交通等城建项目。
6	《工程建设项目施工招标投标办法》 (2003年5月1日实施)	国家发展计划委员会	<p>第三条 工程建设项目符合《工程建设项目招标范围和规模标准规定》(国家计委令第3号)规定的范围和标准的,必须通过招标选择施工单位。</p> <p>第十一条 国务院发展计划部门确定的国家重点建设项目和各省、自治区、直辖市人民政府确定的地方重点建设项目,以及全部使用国有资金投资或者国有资金投资占控股或者主导地位的工程建设项目,应当公开招标;有下列情形之一的,经批准可以进行邀请招标:</p> <p>(一) 项目技术复杂或有特殊要求,只有少量几家潜在投标人可供选择的;</p> <p>(二) 受自然地域环境限制的;</p> <p>(三) 涉及国家安全、国家秘密或者抢险救灾,适宜招标但不宜公开招标的;</p> <p>(四) 拟公开招标的费用与项目的价值相比,不值得的;</p> <p>(五) 法律、法规规定不宜公开招标的。</p> <p>国家重点建设项目的邀请招标,应当经国务院发展计划部门批准;地方重点建设项目的邀请招标,应当经各省、自治区、直辖市人民政府批准。</p> <p>全部使用国有资金投资或者国有资金投资占控股或者主导地位的并需要审批的工程建设项目的邀请招标,应当经项目审批部门批准,但项目审批部门只审批立项的,由有关行政监督部门批准。</p>
7	《中华人民共和国政府采购法》 (2002年发布及历次修订)	全国人民代表大会常务委员会	<p>第二条 在中华人民共和国境内进行的政府采购适用本法。</p> <p>本法所称政府采购,是指各级国家机关、事业单位和团体组织,使用财政性资金采购依法制定的集中采购目录以内的或者采购限额标准以上的货物、工程和服务的行为。</p> <p>第二十六条 政府采购采用以下方式:</p> <p>(一) 公开招标;</p> <p>(二) 邀请招标;</p> <p>(三) 竞争性谈判;</p> <p>(四) 单一来源采购;</p> <p>(五) 询价;</p> <p>(六) 国务院政府采购监督管理部门认定的其他采购方式。</p> <p>公开招标应作为政府采购的主要采购方式。</p> <p>第二十七条 采购人采购货物或者服务应当采用公开招标方式的,其具体数额标准,属于中央预算的政府采购项目,由国务院规定;属于地方预算的政府采购项目,由省、自治区、直辖市人民政府规定;因特殊情况需要采用公开招标以外的采购方式的,应当在采购活动开始前获得设区的市、自治州以上人民政府采购监督管理部门的批准。</p>

因此,符合一定规模标准的工程建设项目,必须根据《中华人民共和国招标投标法》的规定进行招标;符合一定数额标准以上的政府采购项目,根据《中华人民共和国政府采购法》应当采用公开招投标的方式。

2、发行人报告期内不存在应履行公开招投标程序而未履行的情形

(1) 公司未从事《中华人民共和国招标投标法》规定的应招投标类业务

根据《中华人民共和国招标投标法》第三条的规定，在中华人民共和国境内进行下列工程建设项目包括项目的勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购，必须进行招标。公司的主营业务为测试测量仪器仪表的研发、生产和销售，根据公司在报告期内与主要客户签署的合同、订单显示，报告期内公司业务均为向客户提供测试测量仪器仪表产品及其配件，未进行工程建设项目，不属于《中华人民共和国招标投标法》规定的强制性招投标类业务。

(2) 公司不存在《中华人民共和国政府采购法》规定的应招投标类交易

根据《中华人民共和国政府采购法》第二条的规定，政府采购是指各级国家机关、事业单位和团体组织，使用财政性资金采购依法制定的集中采购目录以内的或者采购限额标准以上的货物、工程和服务的行为。因此，如国家机关、事业单位和团体组织，使用财政性资金向公司采购产品且金额在一定金额标准以上的，应当采用公开招标的方式。

①政府集中采购目录及标准

根据《国务院办公厅关于印发中央预算单位 2017—2018 年政府集中采购目录及标准的通知》（国办发【2016】96 号）、财政部关于中央预算单位政府集中采购目录及标准有关问题的通知（财库（2019）2 号）以及《国务院办公厅关于印发中央预算单位政府集中采购目录及标准（2020 年版）的通知》（国办发【2019】55 号），政府采购货物或服务项目，单项采购金额达到 200 万元以上的，必须采用公开招标方式；除集中采购机构采购项目和部门集中采购项目外，各部门自行采购单项或批量金额达到 100 万元以上的货物和服务的项目、120 万元以上的工程项目应按《中华人民共和国政府采购法》和《中华人民共和国招标投标法》有关规定执行。

②公司业务所在地政府采购公开招标的最低数额标准

报告期内，公司主要业务所在省、自治区、直辖市人民政府规定的政府采购货物项目应该履行公开招标的最低数额标准主要情况如下：

单位：万元

地区	2020年	2019年	2018年	2017年
广东	400	200	200	200
江苏	200	200	200	200
上海	400	400	200	200
浙江	200	200	100	50
山东	400	400	200	100
北京	400	200	200	200
湖北	100	100	100	100
四川	80	80	80	50
河南	200	100	100	50
陕西	150	100	100	100
安徽	400	100	100	/
黑龙江	200	100	100	100
河北	200	100	100	100
云南	200	100	100	100
湖南	200	100	100	100
辽宁	/	100	100	100
新疆	150	150	150	150
天津	200	200	200	100
重庆	200	200	200	200
贵州	/	100	100	100
福建	/	200	100	100
广西	200	120	120	120

注：省政府制定的集中采购目录及标准中，若省、市、县等不同等级政府标准不同，此处列示最低标准。

根据公司与报告期各期销售额在 50 万元以上的客户签署的合同、订单，以及国内客户的回函确认，报告期内公司不存在向国家机关、事业单位和团体组织等政府采购主体进行销售涉及公开招标的情形，无需履行公开招投标程序。

公司部分经销商在销售教育、工业等类型的产品时，存在以其自身名义参与投标的情况。在此类客户的标书文件制作、竞标等过程中，如有需要，公司可提供指标参数的优化、技术咨询等配套服务。客户的招投标类项目采购是基于订单式的，中标后向公司发出采购订单，公司据此制备相应产品；同时，若客户根据其市场预判自行向公司提前采购备货，根据经销商协议约定，非因产

品质量问题无法退货或换货，故即使客户未中标，也不会造成公司的呆滞库存，不会对公司生产经营造成重大不利影响。

综上，发行人报告期内不存在应履行公开招投标程序而未履行的情形。

【申报会计师核查情况】

【核查方式】

- 1、向公司管理层了解公司是否存在应公开招标而未公开招标的情况；
- 2、向公司管理层访谈公司销售模式和客户构成情况；
- 3、获取公司销售明细，以确定是否存在《中华人民共和国政府采购法》规定的应招标的交易对象等。

【核查结论】

经核查，申报会计师认为：公司报告期内不存在应履行公开招投标程序而未履行的情形。

【中介机构核查】

（一）请申报会计师、发行人律师对上述事项进行核查并发表明确意见

申报会计师核查程序及意见已在前述各问题分别描述，发行人律师的核查程序及核查意见如下：

【核查程序】

- 1、对公司管理层及销售部门负责人访谈，了解公司客户的构成、销售流程、销售模式等；
- 2、获取公司销售明细表，随机选取样本，按照销售流程，检查公司与其他客户的交易是否真实、准确；
- 3、随机选取样本，对其他客户进行函证及走访，以确定交易的真实性、准确性。
- 4、对公司销售部门负责人进行访谈，了解公司主要经销商客户、ODM 客

户的基本情况、合作背景、销售的变化以及是否为唯一供应商等；

5、通过网络查询，检查公司主要客户的基本情况，是否与公司存在关联关系等；

6、取得公司销售明细表，按照销售流程，检查公司与客户的交易真实、准确、完整；

7、对主要经销商进行访谈、函证，以确定公司与客户的交易真实、准确、完整，是否存在关联关系，是否为主要供应商或者唯一供应商、合作历史以及客户的基本情况等；

8、取得并查阅了北京优利德科技中心的营业执照及《注销核准通知书》，并访谈其负责人；

9、取得并查阅了双番仪佳、北京晶利鑫的营业执照、与发行人不存在关联关系的承诺函，并访谈其负责人；

10、取得发行人与双番仪佳及北京晶利鑫签订的销售合同、与京东合作的票据凭证等，了解三方合作的必要性及公允性情况；

11、取得公司的经销商清单，并通过国家企业信用信息公示系统、企查查等网站查询，复核北京优利德科技中心、双番仪佳、北京晶利鑫、河南优利德、扬州优利德、成都优利德、长沙优利德、兰州优利德的基本情况以及与发行人的关联关系；

12、取得河南优利德、扬州优利德的营业执照及公司章程，与发行人签订的协议或订单，并访谈河南优利德、扬州优利德、成都优利德的负责人；

13、对发行人国内销售总监进行访谈；

14、查阅商号登记及管理相关法律法规；

15、通过信用中国、中国裁判文书网、人民法院公告网、东莞市第一人民法院网站、郑州市管城回族区人民法院网站、扬州市广陵区人民法院网站等网站检索发行人的违规或侵权情况，并取得发行人市场监督管理局等主管政府部门出具的合规证明文件；

16、查阅关于招投标的法律、法规、规范性文件以及发行人主要业务所在地的政府采购目录、公开招标最低数额标准；

17、获取发行人报告期内销售额在公开招标最低数额标准以上的客户名单，通过第三方查询系统核查上述客户的企业性质及股权关系，确认是否属于国家机关、事业单位和团体组织等政府采购主体；

18、了解发行人的获客方式并查阅发行人与主要客户签订的合同、订单，复核是否存在通过招投标方式获取客户订单的情形；

19、通过网络公开检索，查询是否存在发行人作为中标方的招投标项目；

20、对发行人主要客户进行了访谈或者函证，了解主要客户与发行人的业务开展方式，确认是否存在应履行公开招标程序的销售情形。

【核查结论】

经核查，申报会计师、发行人律师认为：（1）发行人已真实、准确、完整地说明了有关其他客户的相关信息；其他客户为未纳入经销商管理体系的境内外零散线下客户，采购公司仪器仪表产品用于自用或批发零售；（2）发行人已真实、准确、完整地说明了与不同业务类型的主要客户合作的基本情况以及该等客户的基本情况；报告期各期内，公司主要客户与发行人的交易具有商业合理性；（3）北京优利德科技中心与发行人共用“优利德”商号具有商业合理性，其与发行人及其关联方不存在关联关系；发行人与双番仪佳及其关联方进行交易具有商业上的必要性及合理性，交易价格公允，不存在关联交易非关联化或其他利益输送情形；发行人其他经销商存在使用发行人商号的情况，该等行为未经过发行人授权，未对发行人造成重大不利影响；（4）发行人报告期内不存在应履行公开招标程序而未履行的情形。

（二）请保荐机构、申报会计师说明对境外销售的核查情况，包括核查方式、核查过程、核查比例、核查结论

公司境外销售收入确认原则：公司国外销售通常采用 FOB 模式结算，公司根据客户的订单组织发货、办理报关及装运手续，在办理完报关和装运手续后，与货物相关的主要风险、报酬和控制权转移，公司确认收入结转成本。针

对境外销售的核查，保荐机构及会计师核查情况如下：

1、核查方式

访谈公司管理层及境外销售业务负责人，对境外业务内控穿行测试，按照境外业务销售流程检查境外业务，对境外业务进行走访、视频访谈，函证，截止性检查，与海关报关数据以及增值税退税数据进行对比分析，分析性复核等多种方式。

2、核查过程及核查比例

(1) 访谈公司管理层及境外业务负责人

访谈优利德管理层和相关业务部门负责人，详细了解优利德业务模式，各销售模式下的销售流程，风险报酬转移的时点，以评价优利德各销售模式下收入确认方法是否准确，是否符合《企业会计准则第14号—收入》的相关规定。

(2) 对境外业务内控穿行测试

核查销售业务相关的内部控制制度，查看优利德信息系统，对优利德不同销售模式下的销售循环执行穿行测试。

(3) 客户基本情况与销售合同核查

通过中信宝、网络检索等方式，对报告期内，海外前十大客户基本情况进行检查。获取海外主要客户的销售合同，分析合同主要条款。

(4) 按照境外业务销售流程检查境外业务

公司境外业务销售主要包括境外经销商销售和境外ODM业务。核查程序主要为：选取样本，按照境外经销商销售和ODM的流程，对境外销售业务进行检查，主要包括销售合同或客户的采购订单、发货记录、Invoice发票、提单、报关单以及客户期后回款记录等。

检查情况具体如下：

①境外经销客户的检查情况

A、对于**2017年度至2019年度**年交易额在300万元及以上的境外经销客户、

2020年1-6月交易额大于150万元的境外经销商客户（简称“第I类客户”），全部进行核查，每个客户随机抽取至少5笔交易进行核查；

B、对于2017年度至2019年度年交易额100万元及以上且300万元以下的境外经销客户、2020年1-6月交易额50万元以上且150万元以下的境外经销商客户（简称“第II类客户”），随机抽取部分客户，每个客户随机抽取至少3笔交易进行核查；

C、对于2017年度至2019年度年交易额在100万元以下的境外经销客户、2020年1-6月交易额50万元以下的境外经销商客户（简称“第III类客户”），随机抽取部分客户，每个客户随机抽取至少1笔业务进行核查。

金额单位：万元

类别	项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
第I类客户	客户家数	16	8	5	7
	抽样家数	16	8	5	7
	比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
第II类客户	客户家数	18	19	21	18
	抽样家数	13	14	20	12
	比例	72.22%	73.68%	95.24%	66.67%
第III类客户	客户家数	51	69	79	72
	抽样家数	11	12	13	19
	比例	21.57%	17.39%	16.46%	26.39%

②境外ODM客户的检查情况

A、对于2017年度至2019年度年交易额在300万元及以上的境外ODM客户、2020年1-6月交易额大于150万元的境外ODM客户（简称“第I类客户”），全部进行核查，每个客户随机抽取至少5笔交易进行核查；

B、对于2017年度至2019年度年交易额100万元及以上且300万元以下的境外ODM客户、2020年1-6月交易额50万元以上且150万元以下的境外ODM客户（简称“第II类客户”），随机抽取部分客户，每个客户随机抽取至少3笔交易进行核查；

C、对于2017年度至2019年度年交易额在100万元以下的境外ODM客户、

2020年1-6月交易额50万元以下的境外ODM客户（简称“第Ⅲ类客户”），随机抽取部分客户，每个客户随机抽取至少1笔业务进行核查。

类别	项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
第Ⅰ类客户	客户家数	10	9	9	9
	抽样家数	10	9	9	9
	比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
第Ⅱ类客户	客户家数	8	6	4	4
	抽样家数	7	6	3	3
	比例	87.50%	100.00%	75.00%	75.00%
第Ⅲ类客户	客户家数	44	51	51	47
	抽样家数	9	13	11	12
	比例	20.45%	25.49%	21.57%	25.53%

打印银行开户清单，并根据开户清单打印每个银行账户的交易清单，对所有银行账户发生额在5万元以上的银行流水都进行检查，主要账户的检查样本占发生额比例不低于70%。

（5）走访核查与视频访谈

由于受到“新冠肺炎”疫情的影响，针对海外客户，申报前以视频或电话访谈为主，待疫情好转，条件允许，申报会计师会及时前往客户所在地进行现场访谈方式核查；同时，由于境外客户较为分散，若客户有来优利德工厂现场参加会议、签署合同，以及参加香港电子展、广交会等展会，中介机构对该等客户进行访谈作为补充。报告期内访谈比例在68%以上。

中介机构选择符合境外收入平均在70%以上的主要客户执行走访、访谈程序，并随机抽取部分小客户进行核查，具体的核查方式及核查比例如下表所示：

项目	年度	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
视频或电话访谈	视频访谈客户数量	30	29	27	23
	电话访谈客户数量	1	1	1	1
	访谈客户收入（万元）	12,006.68	13,405.99	10,847.60	6,942.86
现场走访、工厂或展会访谈	访谈客户数量	14	15	15	15
	访谈客户收入（万	4,127.07	6,356.33	4,946.39	5,531.00

项目	年度	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
	元)				
境外访谈合计	访谈客户数量	45	45	43	39
	访谈客户收入(万元)	16,133.76	19,762.32	15,793.99	12,473.86
	境外主营业务收入	22,865.46	27,024.57	22,043.01	18,307.34
	海外访谈客户收入占比	70.56%	73.13%	71.65%	68.14%

(6) 函证

对销售收入的函证，对报告期内主要客户的收入进行函证，并随机抽取部分小客户进行核查，函证的收入比例超过70%。此外，针对报告期各期前十大经销商和ODM客户进行合同函证，函证内容包括：合同名称、产品内容及销售指标、合同签订时间及合作期限、销售方式及结算政策等重要信息。

境外客户函证比例如下表：

项目		2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
发函	数量	95	84	84	84
	收入金额(万元)	19,368.86	22,743.51	18,837	15,780.43
	收入金额占海外收入比重	84.71%	84.16%	85.46%	86.20%
回函	数量	63	57	57	57
	收入金额(万元)	15,677.61	19,380.44	14,872.46	11,823.99
	收入金额占海外收入比重	68.56%	71.71%	67.47%	64.59%

(7) 收入截止性核查

样本选取：抽取优利德及子公司各报告期期末的期前10天、期后10天的交易记录作为样本。

核查过程：取得每笔收入对应的装箱单、提单、报关单，通过核对提单上的装船日期，确认优利德是否存在提前或延后确认收入的情形。

(8) 与海关报关数据以及增值税退税数据进行对比分析。

(9) 分析性复核

①公司外销收入月度销售情况分析

根据收入成本表，对公司外销收入（含香港子公司）按月进行列示如下表：

金额单位：万元

月份	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	总计
2020年1-6月	2,217.84	816.39	2,983.01	6,317.33	6,405.47	4,125.42							22,865.46
2019年度	3,335.30	616.26	2,129.15	3,693.70	1,932.30	2,319.92	2,546.05	2,012.28	1,937.44	1,663.11	2,673.22	2,165.83	27,024.56
2018年度	1,202.10	958.67	1,317.64	2,168.90	1,635.12	2,395.91	1,996.66	1,832.27	1,825.81	1,797.83	2,170.18	2,741.94	22,043.03
2017年度	1,665.57	706.31	1,853.64	1,924.39	1,040.10	1,446.78	1,740.04	1,496.26	1,972.07	1,194.99	1,533.18	1,734.01	18,307.34
合计	8,420.81	3,097.63	8,283.44	14,104.32	11,012.99	10,288.03	6,282.75	5,340.80	5,735.32	4,655.93	6,376.58	6,641.78	90,240.39

如上表，2017年至2019年，公司外销收入月度分布较为均衡，不存在年底突击销售的情况。2020年1-6月，受“新冠肺炎”疫情影响，海外客户对红外测温产品需求大幅增长，4、5月份销售收入规模较大。

②销售频次分析

对公司主要海外客户（含香港子公司）采购频次进行分析如下：

金额单位：万元

平均采购频次	客户个数 (个)	2020年1-6月采购额	2019年采购额	2018年采购额	2017年采购额
1个月采购多次	5	5,436.56	9,883.31	7,433.89	4,601.55
1个月采购一次	15	1,931.10	2,609.67	2,393.81	2,747.91
2个月采购一次	23	6,923.55	5,538.12	4,531.55	4,437.56
一个季度采购一次	22	2,707.40	3,660.39	3,121.10	2,839.38
半年采购一次	8	274.99	477.38	428.32	396.57
一年采购一次	7	119.77	350.88	299.47	223.83
合计	80	17,393.37	22,519.75	18,208.14	15,246.80
海外收入总计		22,865.46	27,024.57	22,043.01	18,307.34
核查比例		76.07%	83.33%	82.60%	83.28%

公司海外客户的采购频次以三个月内为主，不存在报告期期末集中突击采购情况。

3、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：公司境外销售收入确认真实、准确、完整，不存在虚增或虚减收入的情况，也不存在提前或延后确认收入的情形。

9. 关于 ODM 模式

招股说明书披露，（1）公司通过自主品牌业务（境内外经销、电商自营、其他客户）和ODM相结合的方式开展销售。报告期内ODM模式产生的收入分别为11,196.07、13,930.51、17,073.49万元，占各期主营业务收入总额的比重分别为28.12%、30.16%、31.88%；（2）ODM模式下，公司根据市场调研信息和客户潜在需求，对客户进行报价和提供样品信息，确认合作关系后，客户提供产品的指标、商标、外观、说明书等要求，公司据此进行自主设计、研发及生产。

请发行人说明：（1）ODM模式是否为行业惯例，发行人与主要ODM客户合作是否稳定，发行人自主品牌进入ODM模式下的相关市场面临的壁垒，是否缺乏相关市场独立销售和市场开拓能力；（2）发行人未来各类销售模式的布局，ODM模式是否呈现扩大趋势，是否对发行人扩大品牌影响力、参与市场竞争构成不利影响；（3）发行人与主要ODM客户相关权利和义务的约定，相关知识产权的归属，ODM产品销售国家或地区是否与发行人自主品牌重合，是否存在侵权风险。

请发行人律师对上述事项（3）进行核查并发表明确意见。

【问题回复】

【发行人说明部分】

（一）ODM模式是否为行业惯例，发行人与主要ODM客户合作是否稳定，发行人自主品牌进入ODM模式下的相关市场面临的壁垒，是否缺乏相关市场独立销售和市场开拓能力

1、ODM模式是否为行业惯例

报告期内，公司及主要竞争对手ODM收入及占比情况如下表所示：

单位：万元

项目		2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
华盛昌	ODM收入	-	40,943.51	42,211.00	39,026.22
	主营业务收入	-	46,062.28	48,649.53	45,561.20
	ODM收入占比	-	88.89%	86.77%	85.66%
鼎阳科技	ODM收入	1,192.85	3,298.53	3,665.52	2,695.51
	主营业务收入	9,054.34	18,812.32	15,350.13	12,072.12
	ODM收入占比	13.17%	17.53%	23.88%	22.33%
优利德	ODM收入	10,176.61	17,073.49	13,930.51	11,196.07
	主营业务收入	51,333.57	53,561.33	46,183.56	39,811.02
	ODM收入占比	19.82%	31.88%	30.16%	28.12%

注：华盛昌未披露2020年度1-6月ODM收入数据

企业是否采取ODM模式及ODM收入占比，与企业自身经营战略、市场情况相关。

针对不同的市场，国内的品牌企业采取不同的销售策略，在中国、亚太等新兴市场，以自有品牌产品销售为主，ODM 收入占比较低。对于美国、欧洲等发达市场，仪器仪表行业和市场发展较为成熟，已经有品牌沉淀，存在较多领先的测试测量仪器仪表厂商，该等厂商在当地已经形成品牌优势和销售渠道优势，新兴厂商品牌很难进入。

因此，在美国、欧洲等发达市场，国内品牌厂商充分利用自己的技术优势、成本优势与质量优势，采用 ODM 模式为当地的品牌企业进行贴牌生产，以扩大业务规模、提升影响力。

同行业公司中，华盛昌的 ODM 业务主要集中在美国和欧洲，两个国家地区的 ODM 收入占到其 2018 年外销收入比重的 83.29%。这与优利德的 ODM 业务收入主要集中在欧美等海外市场的经营策略一致。

由此可见，针对不同市场采用不同销售策略是企业根据自身产品发展定位和发展阶段作出的合理商业选择，对于欧美等当地品牌厂商发展成熟的市场，选择以 ODM 方式与当地知名品牌商进行合作符合当下全球测试仪器仪表的竞争格局情况。

2、发行人与主要 ODM 客户关系稳定

公司的 ODM 客户主要是品牌商，该等客户对产品质量、交期稳定性要求较高，因此供应商准入门槛较高，品牌商会综合考虑供应商的技术水平、产品质量、交期、业务规模等因素，其选定供应商后，更换供应商的成本较高，因此建立的合作关系较为稳固。

报告期内收入合计前十大的 ODM 客户占 ODM 收入的 73.96%，其中 9 家客户在报告期内每年均有销售，Southwire Company, LLC 为 2018 年度新增 ODM 客户，因此在之前年度未形成销售。

单位：万元

年度	2020年度1-6月	2019年度	2018年度	2017年度	总计
前十大 ODM客户收入	7,552.38	13,266.68	10,481.68	7,436.15	38,736.89
ODM客户收入总计	10,176.61	17,073.49	13,930.51	11,196.07	52,376.68
前十大 ODM客户收入占比	74.21%	77.70%	75.24%	66.42%	73.96%

如上表，报告期内公司与主要的 ODM 客户合作关系稳定，销售金额呈逐年稳定增长的趋势，2018 年度新增南方电缆的 ODM 业务，对南方电缆的销售额由 2018 年的 1,853.58 万元增长至 2019 年的 2,460.84 万元，合作规模逐年扩大。

综上，公司与主要 ODM 客户有较为稳定的合作关系。

3、发行人自主品牌进入 ODM 模式下的相关市场面临的壁垒，是否缺乏相关市场独立销售和市场开拓能力

报告期内，公司分区域 ODM 收入如下表所示：

单位：万元

区域	2020年度1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
国内总计	1,025.82	10.08%	1,558.02	9.13%	1,588.47	11.40%	2,008.03	17.94%
海外总计	9,150.79	89.92%	15,515.47	90.87%	12,342.04	88.60%	9,188.04	82.06%
美洲	6,542.63	64.29%	11,857.07	69.45%	9,197.67	66.03%	5,852.27	52.27%
欧洲	1,852.35	18.20%	2,916.34	17.08%	2,460.26	17.66%	2,650.57	23.67%
亚洲	685.23	6.73%	491.61	2.88%	504.58	3.62%	524.36	4.68%
大洋洲	70.07	0.69%	223.82	1.31%	172.29	1.24%	149.37	1.33%
非洲	0.51	0.00%	26.65	0.16%	7.24	0.05%	11.46	0.10%
总计	10,176.61	100.00%	17,073.49	100.00%	13,930.51	100.00%	11,196.07	100.00%

从上表可知，公司 ODM 收入主要来源于美洲、欧洲等发达市场。公司自主品牌进入该等市场面临的主要壁垒包括：

品牌壁垒。欧美等发达市场，拥有较多全球知名的测试测量仪器仪表厂商，如美国福禄克（FLUKE）、泰克（Tektronix）、是德科技（KEYS）、凯能工具、南方电缆、英国 Megger、德国 METREL 等，该等厂商具有很长的历史与品牌沉淀，具有很强的品牌效应。并且由于公司销售的电子电工测试仪表、电力及高压测试仪表、测试仪器等产品，均为带电测量类产品，如产品质量存在瑕疵，会影响人身安全，该等仪器仪表对产品的安全、稳定性要求较高，消费者会更加信任当地的成熟品牌。公司自主品牌产品如需在欧美发达市

场获得较高市场份额，需要投入大量资源来进行品牌建设，提升品牌影响力。

销售渠道壁垒。欧美本土的仪器仪表厂商，经过多年的积累，已经建成了较为完善的销售渠道网络。拥有大量直营门店、超市、经销商和电商平台等销售网络。公司如需在欧美市场大力拓展自有品牌，需要投入较多资源进一步扩充销售网络。

售后服务壁垒。测试测量仪器仪表的使用需要消费者具备一定的专业背景，部分价值较高的仪器仪表产品存在售后维修的需求。欧美当地品牌商具有本土优势，可以就近进行技术支持与产品维修，更能得到终端消费者的信赖。公司需要在当地设立售后服务网点，才能获得更多消费者的信任。

基于欧美市场存在的上述壁垒，公司在欧美市场的开拓和销售以 ODM 业务为主，即通过与当地品牌厂商合作，充分利用自身的技术优势、产品质量优势为当地品牌厂商代工，以主要以 ODM 模式进入当地市场。报告期内公司在海外市场 ODM 业务收入的提升，亦是公司在当地市场销售和开拓能力不断提升的表现。

（二）发行人未来各类销售模式的布局，ODM 模式是否呈现扩大趋势，是否对发行人扩大品牌影响力、参与市场竞争构成不利影响

未来发行人将立足于经销商模式与 ODM 业务模式并行发展的策略，目前公司已建立了覆盖全球市场的销售渠道，根据不同区域市场的具体品牌竞争情况采取差异化的发展战略，对于在美国、欧洲等本土品牌沉淀较为深厚的市场，公司将通过技术及产能优势，继续为美国、欧洲本土品牌企业提供 ODM 生产服务，拓展 ODM 新客户并巩固现有 ODM 客户业务合作，不断扩充合作产品线；对于其他市场，公司将立足于代理商资源，加大产品品牌推广力度，并不断扩充经销商代理产品线。从目前的市场格局来看，尽管美国、欧洲市场发展较为成熟，但以国内市场为主的亚洲、南美、东南亚、中东地区及东欧等新兴经济体市场发展迅速，公司在亚洲市场已经具有一定的知名度，具备继续扩大品牌影响力的基础。

从收入的绝对值来看，报告期内，公司 ODM 业务收入不断增长的同时，自主品牌业务收入亦保持较快的增长速度，未来公司仍将立足于发展自主品

牌，目标市场容量及发展空间较大，ODM 业务的增长不会对发行人扩大品牌影响力、参与市场竞争构成不利影响，不会构成公司业务模式的重大变化。

（三）发行人与主要ODM客户相关权利和义务的约定，相关知识产权的归属，ODM产品销售国家或地区是否与发行人自主品牌重合，是否存在侵权风险

1、发行人与主要 ODM 客户相关权利和义务的约定，相关知识产权的归属

公司与主要 ODM 客户相关权利和义务、知识产权归属的约定如下：

序号	客户名称	主要权利义务约定	知识产权归属约定
1	KLEIN TOOLS INC.	通过签订供应协议约定了产品类型、协议期限、独家经销权、采购订单、装运、交货、质量和保证、产品退货和商誉、赔偿及保险、机密信息、知识产权、模具、终止条款、不可抗力等双方的权利和义务。	凯能工具拥有与凯能工具或其产品相关的所有商标、服务标记和商业名称的所有权；凯能工具拥有产品所包含的知识产权以及凯能工具或发行人可能单独或共同对产品做出的所有改进、修改或改编的所有权。
2	Southwire Company, LLC	通过签订供应协议约定了采购和销售、有效期限和终止、终止效力、服务对价、产品价格调整、质量、产品或制造变更、交付周期、交付、保证及不合格产品、召回、有形财产和知识产权、工作成果、保障、责任限制、保险、履约标准、遵守法律、自由贸易、海关、保密条款、客户关系、记录、不可抗力等双方的权利和义务。	南方电缆拥有商标、商品名称和商品外观的所有权；南方电缆拥有与 ODM 产品有关的工作成果（包括但不限于专利）的所有权。
3	CEI CONRAD ELECTRONIC INT'L (HK) LTD.	通过签订供应协议约定了产品供应、订单、服务、知识产权、保密、不可抗力、所有权的转让和保留等双方的权利和义务。	CEI 提供的资料及资料中的所有知识产权始终是 CEI 或其许可方的财产。
4	MINIPA DO BRASIL LTDA.	通过签订分销协议约定了优利德的责任、价格及购买条件、产品订单、运送及退货、付款、售后服务、保密、转让、终止、适用法律、争议等双方的权利和义务。	MINIPA 放弃任何对米尼帕（Minipa）商标在中国境内的申请、在先使用权、优先权或其他权利。
5	Techtronic Trading Ltd	通过签订成品供应协议约定了供应和销售、采购订单、价格和付款、装运和包装、交付、产品制造、备件、技术协助、质量检查、测试和拒收、供应商保证、合规、不合格产品、财产、知识产权、竞业禁止、保密条款、赔偿、保险、期限和终止、不可抗力等双方的权利和义务。	TTI 拥有该协议项下开发成果的所有权利和所有权。发行人保证不会就 TTI 的任何知识产权在中国或其他地方提出专利、设计和/或实用新型申请。

从 ODM 的业务实质来看，ODM 客户向公司提供产品外观设计及技术性能指标要求，公司根据 ODM 客户的要求委托供应商开模，同时基于自身的技术

积累生产满足客户技术性能指标要求的产品。对于 ODM 产品涉及的产品外观设计及产品展示的 ODM 客户商标、名称等专利权利，均归属于 ODM 客户所有，公司自产的产品在外观设计、商标、名称等方面严格与 ODM 客户产品进行区分；此外，公司基于自身技术积累生产产品，不存在技术单独为具体某一 ODM 客户产品进行开发、也不存在与 ODM 客户进行委托、合作开发的情况，公司与生产 ODM 产品相关的技术、专利为公司专有，不存在权利瑕疵，也不存在因 ODM 业务开展侵犯客户权利的情形。

2、ODM 产品销售国家或地区是否与发行人自主品牌重合，是否存在侵权风险

公司主要 ODM 客户为凯能工具、南方电缆、CEI、MINIPA、TTI，其主要销售国家为美国、德国及巴西。2017 年、2018 年、2019 年及 2020 年 1-6 月，公司通过代理商向美国、德国及巴西销售的自有品牌产品金额较低，合计分别为 103.58 万元、135.09 万元、109.84 万元及 45.26 万元，ODM 产品销售国家或地区与发行人自主品牌存在重合的情况，但美国、德国及巴西不是公司自主品牌的主要市场。

(1) 主要 ODM 客户并未禁止公司在其销售国家或地区销售公司自主品牌产品

公司主要 ODM 客户均未禁止公司在其销售国家或地区销售公司自主品牌产品。ODM 客户凯能工具及南方电缆均确认，如优利德自主品牌产品不属于 ODM 产品的相同或类似产品则无侵权风险；CEI、MINIPA、TTI 均确认，优利德在其销售国家或地区销售优利德自主品牌产品无侵权风险。

(2) 公司未发生过侵权行为或产生过纠纷

报告期内，公司未向其他客户销售与凯能工具、南方电缆合同及订单中约定的 ODM 产品或类似产品，未侵犯主要 ODM 客户的独家经销权或商标、专利等知识产权。公司销售的自主品牌产品均未使用属于 ODM 客户的知识产权，公司与 ODM 客户未因独家经销权、知识产权问题产生过纠纷。

综上，主要 ODM 产品销售国家并非公司自主品牌的主要市场，尽管公司

在当地存在少量自主品牌产品的销售业务，但公司严格区分自有品牌产品与 ODM 产品的商标、外观或其他相关产品标识，侵权风险较低。截至本回复签署日，公司不存在因在该等市场销售自主品牌产品而遭受侵权诉讼的情况。

【中介机构核查部分】请发行人律师对上述事项（3）进行核查并发表明确意见

【核查程序】

- 1、取得并查阅了发行人的海外销售分客户明细；
- 2、取得并查阅了主要 ODM 客户的销售合同；
- 3、取得并查阅了发行人提供的产品销售清单；
- 4、对发行人技术中心副总监进行访谈并制作了访谈笔录；
- 5、对主要 ODM 客户进行访谈并制作了访谈笔录；
- 6、取得并查阅了主要 ODM 客户出具的《确认函》。

【核查结论】

经核查，发行人律师认为：发行人在主要 ODM 产品销售国家或地区存在销售自主品牌产品的情况，但侵权风险较低。

10. 关于采购

10.1 关于主要供应商

招股说明书披露，（1）公司原材料采购主要包括电子类、塑料类、包材类、配件类、五金类、整机采购等6类。上述6类采购占采购总额的比重为 91.76%、91.13%、91.34%。公司产品系列及型号丰富，导致公司采购的原材料种类较多且规格、型号、品牌均有所不同，不同原材料的市场价格差异较大；（2）报告期内，发行人向前五名供应商合计采购金额占当期采购总额的比例分别为20.79%、20.80%、20.22%。其中，东莞市凯裕塑胶科技有限公司（2016年11月1日）、东莞市铭宏腾五金塑胶有限公司（2016年10月21日）、东莞市森威电子有限公司（2016年7月21日）均为成立不久后即成为发行人

2017年前五大供应商；（3）发行人综合毛利率与可比公司华盛昌存在差异的重要原因是因发行人考虑到环保、生产管理和工序附加值等因素，直接对外采购注塑件，报告期内公司注塑件的采购金额分别为3,982.10万元、5,022.10万元和5,500.73万元。

请发行人披露：发行人向前五大供应商主要采购内容。

请发行人说明：（1）报告期各期上述不同类别的主要供应商名称、销售额及变化情况；（2）公司对供应商的管理方式及选取标准，上述不同类别采购的主要供应商的基本情况，包括名称、成立时间、注册资本及实缴情况、控股股东或实际控制人、业务范围，公司与其合作历史及背景，发行人是否为其主要或唯一客户及合理性，部分供应商成立不久后即成为发行人前五大供应商的原因及合理性；（3）上述主要供应商供应的同类型同规格产品价格差异情况及合理性，并结合上述不同类别产品定价的方式、市场的状况等，分析发行人采购上述产品价格的公允性；（4）注塑件的生产难度及在发行人产品生产环节中发挥的作用，是否为核心部件，发行人是否具备生产注塑件的能力，发行人核心技术是否主要体现在集成和加工上，是否具备相应的技术门槛。

请申报会计师对上述事项（1）至（3）进行核查并发表明确意见。请发行人律师对上述主要供应商与发行人关联关系情况进行核查，并发表明确意见。

【问题回复】

【补充披露部分】请发行人披露：发行人向前五大供应商主要采购内容。

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、发行人采购情况及主要供应商”之“（二）主要供应商情况”补充披露采购内容如下：

1、报告期内，发行人前五大供应商情况

单位：万元

序号	供应商名称	采购金额	占采购总额比例	采购内容
2020年1-6月				
1	深圳市迪米科技有限公司	3,579.62	11.71%	IC元件

序号	供应商名称	采购金额	占采购总额比例	采购内容
2	FLIR Systems Co., Ltd.	3,491.63	11.42%	IC元件
3	东莞市鹏建精密塑胶有限公司	992.83	3.25%	五金类、塑胶类
4	东莞市铭宏腾五金塑胶有限公司	964.26	3.15%	塑胶类、五金类
5	惠州明联佳实业有限公司	724.36	2.37%	五金类、塑胶类
前五大供应商合计		9,752.69	31.90%	
2019年度				
1	深圳市明联佳精密模具有限公司	1,539.62	4.78%	五金类、塑胶类
2	东莞市鹏建精密塑胶有限公司	1,375.23	4.27%	塑胶类、五金类
3	东莞市铭宏腾五金塑胶有限公司	1,319.63	4.09%	塑胶类、五金类
4	东莞市博超电业有限公司	1,178.46	3.66%	配件类、五金类、塑胶类
5	深圳市迈测科技股份有限公司	1,104.41	3.43%	整机采购
前五大供应商合计		6,517.35	20.22%	-
2018年度				
1	东莞市森威电子有限公司	1,489.76	4.82%	整机采购
2	东莞市铭宏腾五金塑胶有限公司	1,390.79	4.50%	塑胶类、五金类
3	深圳市明联佳精密模具有限公司	1,389.30	4.49%	五金类、塑胶类
4	东莞市鹏建精密塑胶有限公司	1,096.66	3.55%	塑胶类、五金类
5	东莞市博超电业有限公司	1,064.36	3.44%	配件类、五金类、塑胶类
前五大供应商合计		6,430.87	20.80%	-
2017年度				
1	东莞市森威电子有限公司	1,368.50	5.56%	整机采购
2	深圳市明联佳精密模具有限公司	1,113.81	4.52%	五金类
3	东莞市铭宏腾五金塑胶有限公司	946.78	3.84%	塑胶类、五金类
4	东莞市博超电业有限公司	886.93	3.60%	配件类、五金类、塑胶类
5	东莞市凯裕塑胶科技有限公司	804.39	3.27%	塑胶类、五金类
前五大供应商合计		5,120.42	20.79%	-

【发行人说明部分】

（一）报告期各期上述不同类别的主要供应商名称、销售额及变化情况

报告期各期公司不同类别的主要供应商情况如下：

1、电子类

单位：万元

序号	供应商名称	主要采购内容	采购金额	占采购总额比例
2020年1-6月				
1	深圳市迪米科技有限公司	IC元件	3,566.93	11.67%
2	FLIR Systems Co., Ltd.	IC元件	3,490.92	11.42%
3	深圳市华严慧海电子有限公司	PCB板	482.23	1.58%
4	WPI INT'L (H.K.) LTD.	IC元件	460.19	1.51%
5	深圳市拓发科技有限公司	IC元件	412.75	1.35%
合计		-	8,413.03	27.51%
2019年度				
1	FLIR Systems Co., Ltd.	IC元件	751.24	2.33%
2	Excelpoint Systems (H.K.) Limited	IC元件	641.51	1.99%
3	深圳市正赐懋科技有限公司	PCB板	628.90	1.95%
4	深圳市华严慧海电子有限公司	PCB板	598.73	1.86%
5	中山市佳信电路板有限公司	PCB板	519.47	1.61%
合计		-	3,139.85	9.74%
2018年度				
1	深圳市普瑞电子有限公司	电容、电阻、电感	815.26	2.64%
2	Excelpoint Systems (H.K.) Limited	IC元件	581.57	1.88%
3	深圳市华严慧海电子有限公司	PCB板	571.57	1.85%
4	深圳市深芯扬电子有限公司	IC元件	566.22	1.83%
5	深圳市正赐懋科技有限公司	PCB板	511.15	1.65%
合计		-	3,045.76	9.85%
2017年度				
1	Excelpoint Systems (H.K.) Limited	IC元件	671.15	2.72%
2	深圳市深芯扬电子有限公司	IC元件	569.86	2.31%
3	深圳市正赐懋科技有限公司	PCB板	557.70	2.26%
4	深圳市华严慧海电子有限公司	PCB板	444.71	1.81%
5	深圳市普瑞电子有限公司	电容、电阻、电感	386.53	1.57%
合计		-	2,629.96	10.68%

2018年、2019年公司推出多款红外热成像仪，对红外热成像测温传感器的需求出现较大幅度的上升，2019年公司红外热成像传感器从由代理商采购改为直接从生产厂商 FLIR Systems Co., Ltd.采购，使其成为2019年电子类第一大供

应商。2019 年电容、电阻的采购单价较上年分别下滑 57.48%、26.63%，因此公司对深圳市普瑞电子有限公司的采购额在 2019 年有所下滑。2020 年上半年公司为生产红外测温产品采购了大量的红外传感器和红外热成像仪芯片，使得深圳市迪米科技有限公司、FLIR Systems Co., Ltd.、WPI INT'L (H.K.) LTD. 和深圳市拓发科技有限公司的采购金额大幅增加。

2、塑胶类

单位：万元

序号	供应商名称	主要采购内容	采购金额	占采购总额比例
2020年1-6月				
1	东莞市鹏建精密塑胶有限公司	面盖、底壳、液晶罩等	940.39	3.08%
2	东莞市铭宏腾五金塑胶有限公司	面盖、保护套等	920.98	3.01%
3	东莞市精璞伦实业有限公司	面盖、底壳等	572.48	1.87%
4	深圳市宏泰精密科技有限公司	面盖、底座等	408.28	1.34%
5	东莞市凯裕塑胶科技有限公司	面盖、底壳、按键等	308.61	1.01%
合计		-	3,150.74	10.31%
2019年度				
1	东莞市鹏建精密塑胶有限公司	面盖、底壳、液晶罩等	1,321.85	4.10%
2	东莞市铭宏腾五金塑胶有限公司	面盖、保护套等	1,273.07	3.95%
3	东莞市精璞伦实业有限公司	面盖、底壳等	545.95	1.69%
4	深圳市宏泰精密科技有限公司	面盖、底座等	480.57	1.49%
5	东莞市凯裕塑胶科技有限公司	面盖、底壳、按键等	400.96	1.24%
合计		-	4,022.41	12.48%
2018年度				
1	东莞市铭宏腾五金塑胶有限公司	面盖、保护套等	1,334.09	4.31%
2	东莞市鹏建精密塑胶有限公司	面盖、底壳、液晶罩等	1,047.11	3.39%
3	东莞市凯裕塑胶科技有限公司	面盖、底壳、按键等	500.73	1.62%
4	深圳市精英伦实业有限公司 ^{注1}	面盖、底壳等	430.52	1.39%
5	东莞市铭胜塑胶制品有限公司	面盖、保护套、内衬等	409.63	1.32%
合计		-	3,722.08	12.04%
2017年度				
1	东莞市铭宏腾五金塑胶有限公司	面盖、保护套等	891.50	3.62%

序号	供应商名称	主要采购内容	采购金额	占采购总额比例
2	东莞市凯裕塑胶科技有限公司	面盖、底壳、按键等	641.76	2.61%
3	东莞市源冠 ^{注2} 科技有限公司	面盖、底壳等	632.71	2.57%
4	东莞市铭胜塑胶制品有限公司	面盖、保护套、内衬等	570.36	2.32%
5	东莞市鹏建精密塑胶有限公司	面盖、底壳、液晶罩等	357.90	1.45%
合计		-	3,094.24	12.56%

注1: 东莞市精琪伦实业有限公司与深圳市精英伦实业有限公司为同一实际控制人控制的企业。

注2: 东莞市源冠科技有限公司: 曾用名东莞市源冠塑胶模具有限公司。

报告期内, 东莞市源冠^{注2}科技有限公司系公司关联方, 2018年10月之后, 为进一步规范和减少关联交易, 公司终止与东莞市源冠^{注2}科技有限公司的业务往来。除此之外, 公司塑胶类供应商整体较为稳定。

3、包材类

单位: 万元

序号	供应商名称	主要采购内容	采购金额	占采购总额比例
2020年1-6月				
1	东莞市华翔印刷有限公司	彩盒、卡纸等	270.46	0.88%
2	中山富红包装设计有限公司	吸塑、卡纸等	170.16	0.56%
3	深圳市顺发印刷有限公司	说明书、贴纸等	157.55	0.52%
4	东莞市林泰印刷有限公司	卡纸、贴纸、说明书等	134.04	0.44%
5	深圳康立手袋有限公司	布包、手提袋等	108.23	0.35%
合计		-	840.44	2.75%
2019年度				
1	深圳康立手袋有限公司	布包、手提袋等	372.44	1.16%
2	东莞市华翔印刷有限公司	彩盒、卡纸等	365.16	1.13%
3	深圳市顺发印刷有限公司	说明书、贴纸等	257.97	0.80%
4	中山富红包装设计有限公司	吸塑、卡纸等	250.35	0.78%
5	东莞市林泰印刷有限公司	卡纸、贴纸、说明书等	154.13	0.48%
合计		-	1,400.05	4.34%
2018年度				
1	东莞市华翔印刷有限公司	彩盒、卡纸等	317.78	1.03%
2	深圳康立手袋有限公司	布包、手提袋等	316.75	1.02%

序号	供应商名称	主要采购内容	采购金额	占采购总额比例
3	深圳市顺发印刷有限公司	说明书、贴纸等	265.97	0.86%
4	中山富红包装设计有限公司	吸塑、卡纸等	257.91	0.83%
5	东莞市民泰包装制品有限公司	彩盒、纸箱等	211.04	0.68%
合计		-	1,369.45	4.43%
2017年度				
1	深圳康立手袋有限公司	布包、手提袋等	267.85	1.09%
2	深圳市顺发印刷有限公司	说明书、贴纸等	246.51	1.00%
3	东莞市宏昇印刷有限公司	彩盒、卡纸等	242.17	0.98%
4	东莞市华翔印刷有限公司	彩盒、卡纸等	200.76	0.82%
5	中山鸿达塑胶制品有限公司	吸塑、卡纸等	189.56	0.77%
合计		-	1,146.85	4.66%

注：中山富红包装设计有限公司控股股东为中山鸿达塑胶制品有限公司的董事。

公司包材类采购主要是彩盒、布包、说明书、吸塑、纸箱、卡板、卡纸等，报告期内供应商较为稳定。

4、配件类

单位：万元

序号	供应商名称	主要采购内容	采购金额	占采购总额比例
2020年1-6月				
1	东莞市博超电业有限公司	表笔、测试夹、探头等	520.36	1.70%
2	潮州市西新电讯器件厂	表笔、连接测试线等	262.98	0.86%
3	乐清市虹桥电控器件厂	探头	76.74	0.25%
4	扬中市扬泰电子仪器有限公司	探头	67.03	0.22%
5	广州德肯电子有限公司	探头	18.16	0.06%
合计		-	945.26	3.09%
2019年度				
1	东莞市博超电业有限公司	表笔、测试夹、探头等	1,098.11	3.41%
2	潮州市西新电讯器件厂	表笔、连接测试线等	658.35	2.04%
3	乐清市虹桥电控器件厂	探头	191.45	0.59%
4	扬中市扬泰电子仪器有限公司	探头	151.16	0.47%
5	广州德肯电子有限公司	探头	40.08	0.12%

序号	供应商名称	主要采购内容	采购金额	占采购总额比例
合计		-	2,139.16	6.64%
2018年度				
1	东莞市博超电业有限公司	表笔、测试夹、探头等	952.91	3.08%
2	潮州市西新电讯器件厂	表笔、连接测试线等	531.60	1.72%
3	乐清市虹桥电控器件厂	探头	154.72	0.50%
4	扬中市扬泰电子仪器有限公司	探头	140.24	0.45%
5	广州德肯电子有限公司	探头	32.66	0.11%
合计		-	1,812.13	5.86%
2017年度				
1	东莞市博超电业有限公司	表笔、测试夹、探头等	799.83	3.25%
2	潮州市西新电讯器件厂	表笔、连接测试线等	555.94	2.26%
3	乐清市虹桥电控器件厂	探头	132.31	0.54%
4	扬中市扬泰电子仪器有限公司	探头	114.09	0.46%
5	广州德肯电子有限公司	探头	37.13	0.15%
合计		-	1,639.30	6.65%

公司配件类采购主要包括表笔、测试夹、探头等，供应商较为稳定，报告期内配件类采购金额随公司规模不断扩大而不断增长。

5、五金类

单位：万元

序号	供应商名称	主要采购内容	采购金额	占采购总额比例
2020年1-6月				
1	惠州明联佳实业有限公司	钳头、插座、插孔等	664.37	2.17%
2	东莞市德懋机电有限公司	镜筒	207.01	0.68%
3	东莞市力拓五金压铸有限公司	镜筒	192.65	0.63%
4	中山普纳斯能源科技有限公司	电池	187.71	0.61%
5	超霸电池(深圳)有限公司	电池	142.39	0.47%
合计		-	1,394.13	4.56%
2019年度				
1	深圳市明联佳精密模具有限公司	钳头、插座、插孔等	1,508.01	4.68%
2	惠州市鑫弘诚电子科技有限公司	插座、插孔、电池片等	278.83	0.86%

序号	供应商名称	主要采购内容	采购金额	占采购总额比例
3	超霸电池（深圳）有限公司	电池	169.78	0.53%
4	广东天球电子科技有限公司	电池	133.33	0.41%
5	广东力王新能源股份有限公司	电池	107.51	0.33%
合计		-	2,197.46	6.82%
2018年度				
1	深圳市明联佳精密模具有限公司	钳头、插座、插孔等	1,237.10	4.00%
2	惠州市鑫弘诚电子科技有限公司	插座、插孔、电池片等	276.17	0.89%
3	超霸电池（深圳）有限公司	电池	234.88	0.76%
4	余姚市申缘仪表厂	钳头	147.33	0.48%
5	惠州市惠城区友高精密五金加工厂	壳体、屏蔽件等	136.85	0.44%
合计		-	2,032.33	6.57%
2017年度				
1	深圳市明联佳精密模具有限公司	钳头、插座、插孔等	1,071.73	4.35%
2	惠州市鑫弘诚电子科技有限公司	插座、插孔、电池片等	216.96	0.88%
3	超霸电池（深圳）有限公司	电池	213.11	0.87%
4	惠州市惠城区友高精密五金加工厂	壳体、屏蔽件等	123.63	0.50%
5	广东天球电子科技有限公司	电池	104.54	0.42%
合计		-	1,729.06	7.02%

注：深圳市明联佳精密模具有限公司与惠州明联佳实业有限公司为同一实际控制人控制公司。

报告期各期，公司五金类采购主要包括钳头、插座插孔、电池、电池片等，主要供应商均已建立了多年的合作关系，较为稳定。2020年上半年由于红外测温产品的大量生产，公司五金类前五大供应商新增了镜筒供应商东莞市德懋机电有限公司和东莞市力拓五金压铸有限公司。

6、整机采购

单位：万元

序号	供应商名称	主要采购内容	采购金额	占采购总额比例
2020年1-6月				
1	深圳市迈测科技股份有限公司	激光测距仪	385.04	1.26%
2	武汉高德智感科技有限公司	红外热成像仪	210.76	0.69%

序号	供应商名称	主要采购内容	采购金额	占采购总额比例
3	广州市敏泰电子科技有限公司	相序表、电阻仪	198.71	0.65%
4	深圳市泽丰盛仪器科技有限公司	电源产品	190.32	0.62%
5	东莞市鑫泰仪器仪表有限公司	红外热成像仪	164.60	0.54%
合计		-	1,149.42	3.76%
2019年度				
1	深圳市迈测科技股份有限公司	激光测距仪	1,102.42	3.42%
2	深圳市泽丰盛仪器科技有限公司	电源产品	417.74	1.30%
3	东莞市优迅家居用品有限公司	测堵仪等	317.71	0.99%
4	苏州福田激光精密仪器有限公司	激光水平仪	305.18	0.95%
5	必虎嘉晓光电技术(重庆)有限公司	激光望远镜	253.46	0.79%
合计		-	2,396.51	7.43%
2018年度				
1	东莞市森威电子有限公司	激光测距仪	1,458.95	4.72%
2	苏州福田激光精密仪器有限公司	激光水平仪	618.63	2.00%
3	深圳市泽丰盛仪器科技有限公司	电源产品	550.80	1.78%
4	深圳市迈测科技股份有限公司	激光测距仪	220.68	0.71%
5	必虎嘉晓光电技术(重庆)有限公司	激光望远镜	228.35	0.74%
合计		-	3,077.41	9.95%
2017年度				
1	东莞市森威电子有限公司	激光测距仪	1,345.20	5.46%
2	深圳市泽丰盛仪器科技有限公司	电源产品	449.28	1.82%
3	必虎嘉晓光电技术(重庆)有限公司	激光望远镜	149.70	0.61%
4	江苏久能电子科技有限公司	电源、信号发生器	110.12	0.45%
5	苏州福田激光精密仪器有限公司	激光水平仪	56.79	0.23%
合计		-	2,111.09	8.57%

2018年由于深圳市迈测科技股份有限公司诉讼东莞市森威电子有限公司涉嫌专利侵权，公司主动减少东莞市森威电子有限公司的采购金额，并积极寻找替代供应商，在满足公司产品质量和采购标准的前提下，公司与深圳市迈测科技股份有限公司开始合作，并逐步增加了对其采购金额。公司主要向江苏久能电子科技有限公司采购模拟信号源等产品，随着公司逐步推出 DDS 信号源，公

司减少对模拟信号源产品的采购，因此，江苏久能电子科技有限公司未进入2018年度、2019年度整机采购供应商的前五名。2020年上半年公司对外采购了少量红外热成像仪，使得武汉高德智感科技有限公司和东莞市鑫泰仪器仪表有限公司进入整机采购前五名。

【申报会计师核查情况】

【核查过程】

1、对公司管理层及采购部门负责人访谈，了解公司主要供应商情况、采购情况及其变化的原因和采购业务的内控流程等；

2、按照采购流程，对报告期内公司主要供应商的采购进行检查，检查内容包括采购合同、材料入库记录、采购发票、付款记录、主要材料的车间生产领用记录，并在年末对存货进行监盘，以确定公司采购的业务真实性、准确性和完整性等；

3、对主要供应商进行访谈、函证，以确定采购业务的真实性、准确性和完整性以及与公司是否存在关联关系等。

【核查结论】

经核查，申报会计师认为，公司已真实、准确、完整地披露了不同类别主要供应商的相关交易情况，公司与主要供应商的采购业务真实，采购额及其变化情况与实际一致。

（二）公司对供应商的管理方式及选取标准，上述不同类别采购的主要供应商的基本情况，包括名称、成立时间、注册资本及实缴情况、控股股东或实际控制人、业务范围，公司与其合作历史及背景，发行人是否为其主要或唯一客户及合理性，部分供应商成立不久后即成为发行人前五大供应商的原因及合理

1、供应商的管理方式及选取标准

（1）供应商的开发和选取

根据公司供应商管理相关制度，公司在出现下列情形之一时，需开发新供

应商：①同类型物料合格供应商不足 2 个或以上的；②现有物料供应商在品质、交期、价格或服务上达不到要求的；③现有物料供应商的供货能力达不到要求的；④现有物料供应商与公司配合不力的；⑤新产品开发产生新物料需求的；⑥旧产品升级所产生物料更改需求的。

新供应商选取的标准为：①技术条件和生产工艺能满足公司要求；②品质稳定并符合公司的需求；③新开发供应商一般遵循“距离就近”原则；④生产经营业绩近三年良好；⑤有满足生产经营需要的经营场所、合法的经营证照及与生产产品相对应的产品认证；⑥价格在同行业中具有竞争优势；⑦在客户中具有良好的信誉。

对满足上述条件的供应商，由采购部主导并由品质部、工程部、财务部参与组成供应商评估小组，对新供应商实施包括技术开发、物料控制、生产工艺、品质保证等现场评估，通过现场考察和样品评估的供应商经核准后进入公司的供应商名录。

(2) 供应商品质稽核和辅导

由品质部、采购部建立供应商稽核小组，对供应商实行一年一次的稽核（公司年度品质管理总结会议另行决定的供应商稽核事项除外）。主要根据上一年度的交易金额、品质状况、物料交期、付款周期等采购数据由采购部综合品质部及工程部意见制定访厂名单，在特殊情况下会增加相应的稽核频次。

(3) 供应商绩效评估和不合格供应商淘汰

由采购部主导同时品质部、工程部配合参与对供应商实施一年一次的绩效评分，具体地，品质部负责对供应商的品质进行绩效评估；采购部负责对供应商的物料交期、价格、物流协同配合度进行绩效评估；工程部负责对供应商的物料及控制做验证，包括可靠性、技术性的稽核，以及物料反馈问题的改善效果验证。对于评估不合格的供应商经审批后将其从供应商名录中剔除并在随后的三个月内取消该供应商的供货资格并停止交易。

2、不同类别采购的主要供应商的相关情况

序号	供应商名称	成立日期	注册资本 (万元)	实缴资本 (万元)	控股股东 或实际控 制人	业务范围	发展历程	合作时间及背景	主要交 易内容	发行人采 购占其销 售额比例	是否为其 主要/唯一 客户 ¹⁰	是否合理
电子类												
1	FLIR Systems Co., Ltd.	1978年	/	/	美国纳斯达克股市上市公司	设计, 生产及销售工业热像仪, 检测设备, 安防摄像头, 检测设备等	1978年成立, 经过长期发展在美国纳斯达克上市, 是红外热像仪设计、生产和营销的全球领导者	2015年开始合作, 公司销售测试仪器给 FLIR。2017-2018 年均从其代理商处采购热成像仪传感器模组, 2019 年采购量增大, 直接从 FLIR 原厂采购	"FLIR"牌传感器模组	低于 1%	否	FLIR 为传感器的全球主要生产商, 产品品质高, 合理
2	Excelpoint Systems (H.K.) Limited	1993/9/7	/	/	郭飛龍	存储器 放大器 电源模块 其他变频器 开关元件 开关二极管 RFMD	1993年在香港成立, 是亚太区领先的电子元器件分销商, 其主要代理品牌: Analog Devices、Microchip、Bourns、Simcom、Trinamic 等	2011年开始合作, Excelpoint 是示波器的芯片 ADI 品牌的一级代理商, 若通过其他贸易商购买 ADI 芯片价格较高	"Analog Devices (ADI)"牌电子元器件	低于 1%	否	ADI 是全球芯片知名品牌, Excelpoint 是其一级代理商, 合理
3	深圳市正赐懋科技有限公司	2012/5/17	100	100	彭作银	电子产品及零配件、电路板的生产加工、技术开发与购销。	2012年成立, 主要供应 PCB 板	2014年, 供应商通过市场信息知悉优利德, 主动联系公司, 并在生产产品符合公司需求后开展合作	线路板	10%-15%	否	同类供应商中较早建立合作, 供应速度及时, 采购价格略低于同类供应商, 合理。

¹⁰ 主要客户指: 供应商向优利德销售额占该供应商收入总额的比重超过 50%

序号	供应商名称	成立日期	注册资本 (万元)	实缴资本 (万元)	控股股东 或实际控 制人	业务范围	发展历程	合作时间及背景	主要交 易内容	发行人采 购占其销 售额比例	是否为其 主要/唯一 客户 ¹⁰	是否合理
4	深圳市华严慧海电子有限公司	2000/11/10	558	558	麦伟金	线路板的生产与销售；电子产品、电子元器件的技术开发与销售；国内贸易；货物及技术进出口。	2000年成立，是一家制作高精度、高密度双面及多层印制电路板（PCB）的专业厂家，产品远销香港、新加坡、日本、欧洲、美国等国家和地区。	2012年，供应商业务员主动联系建立业务关系	线路板	7%左右	否	公司采购线路板大部分为镀金板，华严慧海拥有镀金工艺，能够提供相关产品，合理
5	中山市佳信电路板有限公司	2001/3/14	2100	2100	伍钊雄、伍文雄、伍锦标	生产、销售、来料加工：电路板、电器配件。	2001年成立，是专业单、双面高精密度电路板的股份制企业，拥有先进的制造设备和检测仪器，产品质量获得美国UL认证（E210448）。主要客户有：大洋电机、万和电器、格力、华帝等	2007年，供应商市场部业务员在仪表行业刊物中取得优利德联系方式，并在生产产品符合公司要求后开展合作	线路板	低于5%	否	合作期限长，品质稳定，价格较同行业略高，合理
6	深圳市普瑞电子有限公司	2003/2/17	1000	200	陈永春	电子产品、家用电器、计算机软、硬件的技术开发与销售；国内商业、物资供销	2003年成立，专业代理以及经销国内外知名品牌电子元器件，代理品牌有台湾WALSIN、YAGEO、日本TDK、KYOCERA	2012年，普瑞电子是东莞市华科电子有限公司的一级代理商，出于生产需求，公司采购部在华科官网取得普瑞联系方式后主动联络并建立业务关系	半自动元器件，贴片电容等	3%	否	普瑞为多家被动元器件品牌代理商，公司采购额相对较小，占其销售额比例较低，合理

序号	供应商名称	成立日期	注册资本 (万元)	实缴资本 (万元)	控股股东 或实际控 制人	业务范围	发展历程	合作时间及背景	主要交 易内容	发行人采 购占其销 售额比例	是否为其 主要/唯一 客户 ¹⁰	是否合理
7	深圳市深芯扬电子有限公司	2010/1/29	300	300	朱大江	电子产品、集成电路的购销；电子产品软硬件的技术开发和销售；国内贸易；从事货物及技术进出口业务	2010年成立，是一家集研发、生产、销售为一体的专业半导体公司。主要从事集成电路产品的设计、开发、应用、销售，并代理销售世界知名厂家集成电路、电子元件。其供应客户包括：华盛昌、深圳胜利、华仪仪表等	2015年开始合作，原供应商为无锡华润矽科微电子有限公司，后因账期较短及采购金额较小将其转到深圳市深芯扬电子有限公司	"华润"、"NXP"等电子元件	8%左右	否	深芯扬主要为仪器仪表行业芯片供应商，合理
8	深圳市迪米科技有限公司	2005-04-08	100	100	李刚	电子元器件、电子材料、仪器仪表、电子周边设备的开发和销售；电子产品、集成电路的批发；金属、非金属和化学材料（不含危险品）的开发与销售；信息咨询；国内贸易（不含专营、专控、专卖商品）；经营进出口业务。	2005年成立，是一家以产品研发的方案型为主的科技公司，有多年传感器相关产品的研发经验，对模拟信号转为数字信号和温度补偿方面有深厚的经验方案。	2014年供应商业业务员主动联系建立业务关系	"迪米"电子元器件、红外传感器	20.00%左右	否	红外测温传感器生产商，2020年采购金额增大，合理

序号	供应商名称	成立日期	注册资本 (万元)	实缴资本 (万元)	控股股东 或实际控制 人	业务范围	发展历程	合作时间及背景	主要交 易内容	发行人采 购占其销 售额比例	是否为其 主要/唯一 客户 ¹⁰	是否合理
9	WPI INT'L (H. K.) LTD.	1996- 4-16	/	/	张蓉崗	代理迈斯、科锐、英特尔、铠侠、镁光、莫仕、南亚、安世、ON、NXP、Vishay 等	1996 年成立，是亚洲最大的半导体组件商大联大控股旗下成员，代理经销品牌完整。	2012 年开始合作，WPI 代理经销完整，若通过其他贸易商购买芯片价格较高	多品牌 电子元 器件	低于 1%	否	合作期限长，亚洲大型代理商，公司采购金额占其销售金额小，合理
10	深圳市拓发 科技有限公司	2006- 10-08	100	100	卢春光	一般经营项目是：电子产品、五金、模具、塑胶产品及其设备的研发和销售；国内贸易，货物及技术进出口。许可经营项目是：无纺布制品，额温计，体温计，口罩，二级医疗防护器械用品，五金制品、五金模具的生产及销售；	2006 年成立，是一家专门从事机械加工业务以及代理台湾众智（众智光电科技股份有限公司）的传感器销售的公司。	2012 年，供应商寻求公司合作，采购其代理的“台湾众智”牌传感器。	红外热 传感器	5.00%	否	采购台湾众智牌传感器，合作期限长，由于 2020 年上半年红外传感器需求量大，采购额增加，合理
塑胶类												

序号	供应商名称	成立日期	注册资本 (万元)	实缴资本 (万元)	控股股东 或实际控制 人	业务范围	发展历程	合作时间及背景	主要交 易内容	发行人采 购占其销 售额比例	是否为其 主要/唯一 客户 ¹⁰	是否合理
1	东莞市鹏建精密塑胶有限公司	2011/ 3/7	600	600	王震	研发、产销：模具、塑胶制品、五金制品；货物进出口、技术进出口。	2011年成立，设备先进，具有良好的开模、制模技术	2015年，供应商主动寻求公司合作，在生产样品符合公司需求后开展合作	根据 公司需求制造模具，并提供壳体等塑胶材料	35%左右	否	开模能力较强，供应品质稳定，随着业务量的增长，在供应商的销售收入及占比增长，合理。
2	东莞市铭宏腾五金塑胶有限公司	2016/ 10/21	500	260	李庆强	产销、加工：五金制品、塑胶制品、工艺礼品、玩具、五金配件、金属制品、电子产品、包装材料、包装制品；货物或技术进出口	2013年7月成立东莞市横沥铭宏腾五金塑胶厂，具有丰富的注塑经验	2013年开始以东莞市横沥铭宏腾五金塑胶厂的名义合作，2016年供应商注销旧公司并成立新公司，公司与其继续合作。	提供壳体等塑胶材料	70%左右	主要客户 注	移印工序完善，有双色注塑技术，合作期限较长，品质稳定，性价比较高，生产规模较小，优利德采购金额不断增长，导致占比较大，合理。
3	深圳市宏泰精密科技有限公司	2014/ 5/26	300	300	周宇	精密模具、塑胶模具的研发，设计，制造和塑胶产品制造和销售，电子产品的销售，国内贸易、物资及技术进出口业务。	主要供应塑胶制品，价格较好。为爱立信、中国移动供应商。	2014年，公司采购部由于生产需求开发新供应商，采购部主动与宏泰联系，并开展业务合作。	根据 公司需求制造模具，并提供壳体等塑胶材料	10-15%左右	否	开模能力较强，性价比较高，生产规模较大，合理

序号	供应商名称	成立日期	注册资本 (万元)	实缴资本 (万元)	控股股东 或实际控 制人	业务范围	发展历程	合作时间及背景	主要交 易内容	发行人采 购占其销 售额比例	是否为其 主要/唯一 客户 ¹⁰	是否合理
4	东莞市凯裕塑胶科技有限公司	2016/ 11/1	200	50	刘俊	研发、产销：塑胶制品、电子产品、五金产品、模具。	凯裕前身 2008 年成立，注塑经验丰富	前身为东莞市升宝塑胶制品有限公司，2016 年注销升宝，成立凯裕。实际 2012 年开始合作，供应业务员联系公司，并在产品满足公司要求后开始开展业务	根据 公 司 需 求 制 造 少 量 模 具， 并 提 供 壳 体 等 塑 胶 材 料	50%左右	主要客户	服务好，性价比较高，规模较小，报告期内采购额下降，合理。
5	深圳市精英实业有限公司	2004/ 4/14	390	390	任珂	塑胶制品、模具、网络通信产品、传输设备、数码通讯产品及周边设备、手机及手机零配件、五金制品、电子消费类产品、汽车配件及光电产品的研发与销售；国内贸易，货物及技术进出口。	2004 年成立，是集模具制造、喷涂、注塑为一体的专业产品服务提供商，具有丰富的开模及注塑经验	2013 年优利德通过网上平台获取供应商信息，并主动联系形成合作关系	壳体等塑胶材料	10%左右	否	双色技术较强，公司双色产品较多，合理
6	东莞市铭胜塑胶制品有限公司	2014/ 11/25	150	50	姚华娟	塑胶制品、五金模具；货物进出口、技术进出口。	铭胜前身 2004 年成立，有丰富的注塑经验，其他客户有：TTI、深圳市蒙发利有限公司	公司前身为东莞市铭景塑胶制品有限公司，2013 年开始合作，2015 年合作主体变更为东莞市铭胜塑胶制品有限公司；供应业务员联系公司，并满足公司品质要求后开始开展业务	壳体等塑胶材料	3%	否	铭胜生产规模较大，合理

序号	供应商名称	成立日期	注册资本 (万元)	实缴资本 (万元)	控股股东 或实际控制 人	业务范围	发展历程	合作时间及背景	主要交 易内容	发行人采 购占其销 售额比例	是否为其 主要/唯一 客户 ¹⁰	是否合理
7	东莞市源冠 科技有限公司	2006/ 7/24	500	500	余华伟	研发、设计、生产、销售：塑胶制品、模具、电子产品、机电产品、智能产品、塑胶材料、纳米材料、有机硅材料；塑胶模具技术咨询、工业技术信息咨询、商务信息咨询、投资信息咨询；货物或技术进出口	该供应商于 2006 年成立，由于存在亲属关系直接开展合作。具有丰富的注塑经验，取得了 ISO:9001 认证，并严格按照 ISO 14001、C-TPAT、SA8000 等标准经营业务	2006 年开始合作，源冠股东与公司实际控制人为亲属关系，2013 年逐步减少对其交易，2018 年 10 月终止交易。	壳体等 塑胶材料	2017 年 20% ， 2018 年 3%， 2019 年无	否	公司已停止关联交易，合理
包材类												
1	深圳康立手 袋有限公司	2010/ 5/20	30	30	甘立洪	手袋、皮包、布包的技术开发、生产与销售；国内贸易。	康立前身成立于 2001 年 7 月，康立手袋成立于 2010 年，拥有先进的生产设备及配套优质的生产服务团队，产品畅销大陆的各行各业，并出口欧美、大洋洲等十几个国家	2001 年，供应商经业界朋友介绍与优利德取得联系并开展合作	手袋、 皮包等 包材	30%	否	康立为仪器仪表行业的布包主要供应商，合理

序号	供应商名称	成立日期	注册资本 (万元)	实缴资本 (万元)	控股股东 或实际控制 人	业务范围	发展历程	合作时间及背景	主要交 易内容	发行人采 购占其销 售额比例	是否为其 主要/唯一 客户 ¹⁰	是否合理
2	东莞市华翔 印刷有限公司	2008/ 9/8	600	150	陈克	出版物、包装装潢印刷品、其他印刷品印刷；纸品加工；销售：印刷器材、耗材（不含危险化学品）、日用品、劳保用品、第一类医疗器械、第二类医疗器械、日用口罩（非医用）；加工、销售：包装材料；货物或技术进出口	成立于 2008 年，具有一定规模的印刷公司，为客户提供从产品摄影设计、印刷及后加工整体解决方案，客户遍布全球。产品销售给优衣库、安杰包装盒等客户	2012 年，优利德业务员通过网络查询，开发新供应商与供应商取得业务联系	彩盒等印刷材	5%左右	否	价格合理，距离较近，合理
3	深圳市顺发 印刷有限公司	2001/ 12/3	50	50	林定邦	包装装潢印刷品、其他印刷品印刷。	成立于 2001 年，有丰富的印刷经验，供应质量稳定。产品销售给中兴、内斯达等客户	2004 年开始与优利德合作，供应商通过优利德线下推广认识该品牌，并主动与优利德建立业务联系后发展合作	合格证、保修证等印刷品	20-25%	否	合作期间较长，服务好，规模较小，合理
4	中山富红包 装设计有限 公司	2017/ 08/21	200	200	龚军富	包装设计；生产、销售：塑胶制品、包装材料；企业形象设计、文化活动策划及咨询；货物及技术进出口。	中山富红是包装产品专业生产加工的公司，拥有完整、科学的质量管理体系	中山富红控股股东的董事，实际 2011 年开始建立合作关系，采购开发新供应商所得	塑料包装盒	5%左右	否	主要供应吸塑产品，合作期限质量稳定，合理

序号	供应商名称	成立日期	注册资本 (万元)	实缴资本 (万元)	控股股东 或实际控 制人	业务范围	发展历程	合作时间及背景	主要交 易内容	发行人采 购占其销 售额比例	是否为其 主要/唯一 客户 ¹⁰	是否合理
5	东莞市林泰印刷有限公司	2012/ 7/11	2000	150	冯林、王定平	包装装潢印刷品、其它印刷品印刷；研发、设计：标签、包装制品；设计、制作：广告；销售：印刷设备、包装材料；企业管理咨询；自有物业租赁；印刷设备租赁；货物或技术进出口	公司是一家专业生产彩卡、彩盒等印刷产品系列的企业。目前产品销售客户有：飞利浦、双飞燕、惠普、三星、广明源等公司	2008 年开始以东莞市虎门林发印刷厂的名义合作，供应商主动联系公司，并发展业务	彩盒等印刷材	7%左右	否	合作时间较长，价格合理，规模较小，合理
6	东莞市民泰包装制品有限公司	2017/ 3/16	50	50	廖光伟、廖雪峰	加工、销售：包装材料、五金制品、塑胶制品、纸制品；其他印刷品印刷、包装装潢印刷品印刷。	民泰是专业从事包装制品的厂家，通过了 ISO9001：2000 质量管理体系认证。销售客户有：爱玛电动车、春迅电子等	2014 年开始以东莞市东坑民泰包装制品厂的名义合作，后供应商变更主体，合作延续	纸箱	10%左右	否	价格合理，距离较近，规模较小，合理
7	东莞市宏昇印刷有限公司	2010/ 3/30	150	150	倪显军	包装装潢印刷品、其他印刷品印刷；货物进出口、技术进出口；产销、加工：塑胶制品、包装材料	成立于 2010 年，是专业的印刷包装产品企业，产品主要出口日本，欧美市场，现成为日本几家儿童教育玩具公司的合格厂商	2013 年，公司采购部通过网站了解到该供应商并开发后开展合作	彩盒等包装盒	3%左右	否	质量稳定，价格较高，合理
8	中山鸿达塑胶制品有限公司	2005/ 6/2	800 万港元	800 万港元	鸿达塑胶制品有限公司	生产经营各种塑料制品，产品 20%内销	公司为鸿达包装集团有限公司的下属子公司，主营吸塑包装设计、胶袋等，具有多年的吸塑包装经验，设备先进	2011 年开始合作，采购开发供应商建立联络	塑料包装盒	2017 年 5%左右，2018 年、2019 年无合作	否	2018 年之后业务已由中山富红包装设计有限公司承接，合理

序号	供应商名称	成立日期	注册资本 (万元)	实缴资本 (万元)	控股股东 或实际控 制人	业务范围	发展历程	合作时间及背景	主要交 易内容	发行人采 购占其销 售额比例	是否为其 主要/唯一 客户 ¹⁰	是否合理
配件类												
1	东莞市博超电业有限公司	2015/9/14	500	500	胡国柳	产销、加工：插头、模具、五金制品、塑胶制品、电子产品；研发、销售：仪器仪表及其零配件。	公司前身成立于2012年，是专业测试套件的配线生产商，拥有丰富的生产经验，管理体系完善，检测设备齐全。其他客户包括深圳华盛昌、东莞函正仪表等。	2012年开始以东莞市长安博超电业制品厂的名义与优利德进行合作，优利德采购部门独立开发的供应商	表笔	50%-60%	主要客户	交期短，质量好，具有价格优势，表笔行业规模不大，为优利德表笔主要供应商，随着采购额增长在其销售额中占比上升，合理。
2	潮州市西新电讯器件厂	1990/7/26	48	48	林应忠	制造、加工:电器配件、接插件。	成立于1990年，自创建以来，凭借专业数字式、指针式万用表笔生产经验，产品畅销西欧、东南亚各国及国内各大厂家	2003年开始通过市场得知优利德，取得联系并开展合作。该供应商属于业内主要的仪表配件供应商	表笔	40-50%	否	行业内的主要表笔供应商，供应质量稳定，表笔行业规模不大，合理。
3	乐清市虹桥电控器件厂	1985/4/2	55	55	薛方新	电子设备用开关、电子设备用低频连接器、机械设 备、五金冲件、汽车配件 制造、加工、销售。	成立于1985年，是行业内主要的温度探头供应商，产品质量较好	2003年开始与公司合作，属于业内主要的温度探头供应商，公司主动与供应商联系开展合作	温度探头	20-30%	否	虹桥电控为仪器仪表行业温度探头的主要供应商，合作期限长，质量稳定，合理
4	扬中市扬泰电子仪器有限公司	2004/10/28	50	50	吴一红	仪器、仪表、语音教学设备制造销售；电视监控设备、车辆用电器配件批发零售。	成立于2004年，是一家专业生产示波器探极、仪表测试线等产品的企业。主要产品示波器探头	2005年，公司业务员与其联系开展合作，属于业内主要示波器探头供应商	示波器探头	10%左右	否	行业内示波器探头的主要供应商，合作时间长，质量稳定，合理

序号	供应商名称	成立日期	注册资本 (万元)	实缴资本 (万元)	控股股东 或实际控制 人	业务范围	发展历程	合作时间及背景	主要交 易内容	发行人采 购占其销 售额比例	是否为其 主要/唯一 客户 ¹⁰	是否合理
5	广州德肯电 子有限公司	2006/ 7/4	340	340	李红	电子测量仪器制造;电子元 件制造;电子器件制造;电 工仪器仪表制造;仪器仪表 修理;电气设备修理;工程 和技术研究和试验发展	成立于 2006 年, 已获得了多项国际 发明专利和技术专 利,代表性的高端 产品有源差分探 头、高压测试棒、 高压电表、电流探 头	2014 年 开 始 合 作, 主要购买示 波器高端配件	高 端 示 波 器 探 头	低 于 1%	否	公司采购金额较 小, 合理
五金类												
1	深圳市明联 佳精密模 具有限公司	2009/ 6/19	600	400	徐许勇	模具、电子产品的技术开 发及销售;五金、塑胶制 品的技术开发及销售;国 内贸易	2009 年 成 立, 主 要 产 品 为 塑 料、冲 压 件。公司已积累多 年的塑料、冲压件 生产经验,采用了 先进的设备,产品 畅销国内外市场。 其他客户有:华盛 昌、华仪仪表	2014 年 开 始 合 作, 供应商通过 网络搜索公开信 息与优利德建立 业务联系, 并开 展合作	钳 头、 铁 芯、 插 座 等 五金件	50%-60%	主要客户	供应品质稳定, 交期较短。合作 后由于优利德钳 形表生产规模扩 大, 采购额逐年 增长, 合理
2	惠州市鑫弘 诚电子科技 有限公司	2012/ 8/14	50	50	王善荣	生产、销售:五金模具、 五金制品、电子产品;销 售:塑胶产品。	2012 年 成 立, 生 产 仪 器 仪 表 行 业 V 形 弹 簧 片 系 列 五 金 产 品与微型机电马达 碳刷、无刷电机转 子。其他客户主要 有:华盛昌、北城 电子	2012 年, 供应 商通过网络搜索公 开信息与公司建 立联系并开展业 务合作	V 形 片、感 应片等	30%-40%	否	供应商的重要客 户之一, 由于采 购价格稳定且品 质有保证, 采购 保持稳定增长, 合理。

序号	供应商名称	成立日期	注册资本 (万元)	实缴资本 (万元)	控股股东 或实际控制 人	业务范围	发展历程	合作时间及背景	主要交 易内容	发行人采 购占其销 售额比例	是否为其 主要/唯一 客户 ¹⁰	是否合理
3	超霸电池 (深圳)有 限公司	2005/ 12/26	100万港元	100万港元	GPI 国际 有限公 司, 1991 年在新加 坡交易所 上市	电池、家用电器及电子产 品的批发、进出口、维 护、检测及相关配套业 务; 国内货运代理	2005 年成立, GP 超霸电池是亚洲区 (除日本外)最大的 电池生产商。具有 领先水平, 产品 销售全球多个国家 和地区	2007 年开始与公 司建立合作关 系, 主要供应电 池, 因产品质量 较好, 一直持续 合作	电池	0.1%左右	否	供应商规模大, 公司采购金额较 小, 合理
4	广东天球电 子科技有限 公司	2005/ 11/6	1000	1000	黄理博	电子产品批发;电子产品零 售;商品批发贸易;通讯设 备及配套设备批发;货物进 出口	成立于 2005 年, 是中国扣式电池的 优秀品牌企业。天 球电子具有二十多 年的电池制造经 验, 是日本三菱电 池的代理商	2015 年, 优利德 通过展会及同行 介绍与供应商取 得联系并建立合 作关系。	电池	不到 1%	否	供应商规模较 大, 公司采购金 额较小, 合理
5	余姚市申缘 仪表厂	2011/ 1/10	10	10	邵圣杰	仪器仪表及其配件、五金 冲件、塑料制品、模具的 制造、加工。	2011 年成立, 主要 经营: 仪器仪表及 其配件、五金冲 件、塑料制品、模 具的制造、加工 等, 拥有完整、科 学的质量管理体系	2012 年开始与公 司建立合作关系	钳头、 铁芯等 五金件	20%	否	合作期间较久, 供应商生产规模 较小, 合理
6	惠州市惠城 区友高精密 五金加工厂	2004/ 6/4	2	2	廖辉友	五金来料加工。	成立于 2004 年, 主营散热片、电磁 片、弹片、灯罩、 弹簧及各种冲压件	2009 年开始与优 利德建立合作关 系, 2019 年开始 以惠州市晶鑫顺 五金制品有限公司 名义合作	钳头、 铁芯等 五金件	2017 年和 2018 年 40-50%, 2019 年 10%	否	合作期限较长, 供应商规模较 小, 合理

序号	供应商名称	成立日期	注册资本 (万元)	实缴资本 (万元)	控股股东 或实际控 制人	业务范围	发展历程	合作时间及背景	主要交 易内容	发行人采 购占其销 售额比例	是否为其 主要/唯一 客户 ¹⁰	是否合理
7	广东力王新 能源股份有 限公司	2001/ 6/6	6800	6800	李维海、 王红旗	研发、产销：碱性锌锰电 池、锌锰电池、锂离子电 池、镍氢电池、聚合物电 池、电池材料；货物进出 口、技术进出口。	成立于 2001 年， 主要生产锌锰干电 池，现拥有十余条 先进的自动化无汞 碱性锌锰电池和环 保碳性电池生产设 备，年产量超 6 亿 只。其他客户有： 雷柏、东芝等	2015 年，供应商 主动拜访公司， 并开展合作	碱 性 电 池	低于 1%	否	供应商规模较 大，合理
8	东莞市德懋 机电有限公 司	2015- 07-23	1000	0	汪书庆	产销：机电设备、塑胶制 品、五金制品；模具设计 与制造；货物或技术进出 口	2015 年成立，具 有丰富的生产技术 经验和灵活的市场 应对能力，其他客 户有迈瑞医疗，实 力较强	2020 年 2 月份， 优利德主动寻求 合作	镜筒	20.00%	否	红外测温仪镜筒 供应商，经验丰 富，生产规模较 大，为满足生产 需求主动寻求合 作，合理
9	东莞市力拓 五金压铸有 限公司	2007- 11-01	130	130	肖小叁	加工：五金。	2007 年成立，是 压铸产品，压铸件， 铝合金压铸的专业 生产厂家和供应商	2020 年 2 月份， 优利德主动寻求 合作	镜筒	10.00%	否	红外测温仪镜筒 供应商，为满足 生产需求主动寻 求合作，合理

序号	供应商名称	成立日期	注册资本 (万元)	实缴资本 (万元)	控股股东 或实际控 制人	业务范围	发展历程	合作时间及背景	主要交 易内容	发行人采 购占其销 售额比例	是否为其 主要/唯一 客户 ¹⁰	是否合理
10	中山普纳斯能源科技有限公司	2018-08-16	200	149.265212	颜楚舒 / 张秀云	研发、生产、加工、销售：新能源产品、电池、电池原料及设备、模具；货物及技术进出口。	2018年成立，是一家专门从事锂离子电池的研发、设计、制造和销售的技术型企业，主要产品为聚合物锂离子电池，超薄锂电池，异型电池及圆柱锂电池多串并电池组四大类。其他客户有小米、中控智慧等	2019年1月份，供应商主动寻找优利德的合作	锂离子 电池	2.60%	否	锂电池供应商，具有价格优势，采购额增加，合理
整机采购类												
1	深圳市迈测科技股份有限公司	2009/7/8	4,529.68	4,529.68	俞智	手持式激光测距仪、测距望远镜、工业激光传感器	2009年成立，是国内较早研究和生产高精度手持测距仪的厂家之一，具有超过12年的行业积累，是国内较早进入测量领域的一批企业。客户有TTI、泉峰等	2018年开始合作，主要供应激光测距仪产品，由于原合作厂商森威涉及产品专利诉讼，公司寻找开发新的供应商，其产品符合优利德要求	测距仪	10%左右	否	供应商规模较小，合理
2	深圳市泽丰盛仪器科技有限公司	2002/7/18	50	50	刘品华	销售电子仪器、仪表、机电设备（不含国家限制项目）；货物及技术进出口。	成立于2002年，主要生产多功能频率系列、低频信号发生器系列、LCR数字电桥和直流稳定电源。其他客户有：上海泛球瑞明，深圳胜利等	2013年，主要供应电源产品，优利德扩充产品种类，主动寻找ODM厂商建立合作关系	直流稳 压电源	40%	否	整机采购产品，合作时间较长，采购价格稳定，供应商规模较小，合理

序号	供应商名称	成立日期	注册资本 (万元)	实缴资本 (万元)	控股股东 或实际控 制人	业务范围	发展历程	合作时间及背景	主要交 易内容	发行人采 购占其销 售额比例	是否为其 主要/唯一 客户 ¹⁰	是否合理
3	东莞市优迅家居用品有限公司	2014/ 9/30	100	100	黄成安	销售：五金工具、仪器仪表、家居用品、厨具用品。	成立于 2014 年，主要生产测堵仪等产品	2018 年开始合作，供应商主动寻求与优利德的合作	测堵仪	0.6%左右	否	公司采购金额较小，合理
4	苏州福田激光精密仪器有限公司	2004/ 11/2	1200 万美元	1200 万美元	杨光	加工、生产、组装精密仪器、激光仪器、测绘仪器、光学仪器、机械设备及配件、光学零件、电子元器件；开发相关软件	2004 年成立，是中国较早从事建筑、装饰、安装工程类激光仪器的专业制造商之一，是一家集研发、制造与销售激光工程类仪器的中外合资企业。其他客户有：史丹利工具，德利	2017 年，通过展会取得业务合作	激光水平仪	2-3%	否	供应商规模较大，合理
5	必虎嘉骛光电技术（重庆）有限公司	2015/ 7/27	300	264	付先龙	从事光电技术领域的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务；光学产品的研发、生产和销售；货物进出口。	其他客户：沃尔玛	2016 年，必虎嘉骛光电技术（重庆）有限公司的曾用名重庆嘉骛光学科技有限公司，通过熟人介绍建立联系，且公司需要扩展产品线而开展合作。	激光望远镜	5%左右	否	公司向其采购金额较小，合理

序号	供应商名称	成立日期	注册资本 (万元)	实缴资本 (万元)	控股股东 或实际控 制人	业务范围	发展历程	合作时间及背景	主要交 易内容	发行人采 购占其销 售额比例	是否为其 主要/唯一 客户 ¹⁰	是否合理
6	东莞市森威电子有限公司	2010/8/16	500	500	何刚	设计、研发、产销：测量仪器仪表、传感器、电子产品；货物进出口、技术进出口。	2010年成立，多年来一直从事手持式激光测距仪、环境测量仪器，无损检测仪器的研发、生产、销售和服务工作。公司拥有自主品牌“深达威”系列手持激光测距仪，其他客户主要有：傲基科技股份有限公司	2015年开始合作，2018年后停止合作，优利德为扩充产品种类，主动寻找ODM厂商过程中建立合作关系	测距仪	2017年、2018年8%左右，2019年0%	否	与森威业务已转为与迈测合作，合理。
7	江苏久能电子科技有限公司	1998/4/28	1000	1000	田晓明	电子产品研发；教学仪器、稳压电源、信号源制造、销售；自营和代理各类商品及技术的进出口业务	成立于1998年，主要生产示波器、信号源、交流毫伏表、直流稳压电源等四大系列的电子测量仪器	开始以杨中市江南电子仪器有限公司名义合作，2009年开始与公司建立合作关系，优利德主动寻找并确认合作	函数信号发生器、指针交流毫伏表	10%左右	否	供应商规模较小，合理
8	武汉高德智感科技有限公司	2016-11-28	6000	6000	武汉高德红外股份有限公司	仪器仪表（含计量器具）、电子产品、光学及光电系统、半导体器件及集成电路、二类医疗器械、自动控制设备研发、生产、技术服务、销售；计算机软硬件技术开发及销售；安全技术防范工程；货物的进出口、技术的进出口、代理进出口。	2016年11月成立，是上市公司武汉高德红外股份有限公司（SZ.002414）旗下全资子公司，专注于红外热成像技术在民用和新兴领域的应用开发。	2017年12月开始合作，优利德主动找其合作	热像仪	低于1%	否	供应商规模较大，优利德采购金额少，合理

序号	供应商名称	成立日期	注册资本 (万元)	实缴资本 (万元)	控股股东 或实际控制 人	业务范围	发展历程	合作时间及背景	主要交 易内容	发行人采 购占其销 售额比例	是否为其 主要/唯一 客户 ¹⁰	是否合理
9	东莞市鑫泰 仪器仪表有 限公司	2010- 05-06	500	150	罗国栋 90%	产销：仪器仪表、电子产 品、医疗器械(第二类医 疗器械)；货物进出口、 技术进出口。	成立于 2010 年主 要生产：红外线测 温仪，风速仪，噪 音测量仪，温湿度 计，气体检测仪， 红外热成像仪，激 光测距仪等，拥有 成熟设计和生产技 术设备。	2018 年 8 月开始 合作，我司主动 找其合作	红外热 成像仪	1.00%	否	公司采购数量 少，占比较小合 理
10	广州市铨泰 电子科技有 限公司	2006- 09-08	1000	712.58	栾浩东	电子测量仪器制造；电子 产品零售；电子、通信与 自动控制技术研究、开 发；电子产品批发；电力电 子元器件制造；通用和专 用仪器仪表的元件、器件 制造；电力电子技术服务； 电力工程设计服务；配电 开关控制设备制造；软件 开发；信息电子技术服务； 计算机技术开发、技术服 务；数据处理和存储服务； 电气设备零售；电气设备 批发；商品批发贸易；商 品零售贸易；能源技术研 究、技术开发服务；网络 技术的研究、开发；智能 电气设备制造；电工机械 专用设备制造；	成立于 2006 年， 是集研究开发、制 造销售、应用服务 为一体的高新技术 企业，提供接地电 阻、泄漏电流、相 序、功率等非接触 式远程在线监测解 决方案，	2011 年 8 月优利 德公司主动与其 合作	电阻测 试仪、 相序表	10%	否	整机采购产品， 合作时间较长， 采购价格稳定， 采购额增加，合 理

注：发行人是东莞市铭宏腾五金塑胶有限公司的主要客户，主要系东莞市横沥铭宏腾五金塑胶厂自成立以来便与优利德合作，其移印工序完善、双色注塑技术较强，随着优利德逐渐停止了关联方东莞市源冠科技有限公司的交易，公司将业务逐步转向东莞市铭宏腾五金塑胶有限公司。

上述主要供应商中，东莞市森威电子有限公司成立于 2010 年，2015 年开始与优利德合作；东莞市铭宏腾五金塑胶有限公司于 2013 年开始以东莞市横沥铭宏腾五金塑胶厂的名义与优利德合作，后为设立东莞市铭宏腾五金塑胶有限公司将其注销。东莞市凯裕塑胶科技有限公司于 2012 年以东莞市升宝塑胶制品有限公司的名义与优利德合作，自合作以来优利德对两者的采购金额分别为：

单位：万元

序号	公司名称	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年	2016年	2015年	2014年	2013年
1	东莞市铭宏腾五金塑胶有限公司	964.26	1,319.63	1,390.79	946.78	-	-	-	-
	东莞市横沥铭宏腾五金塑胶厂	-	-	-	-	189.53	12.70	74.32	10.01
2	东莞市凯裕塑胶科技有限公司	340.79	464.86	617.76	804.39	-	-	-	-
	东莞市升宝塑胶制品有限公司	-	-	-	-	706.62	558.94	433.73	86.03

注：2016年之前公司与东莞市横沥铭宏腾五金塑胶厂合作内容主要为移印业务，由于2015年公司将移印业务整体打包给注塑件供应商，因此当年采购额较小。2016年公司开始向东莞市横沥铭宏腾五金塑胶厂采购注塑件后采购金额逐年增加。

【申报会计师核查情况】

【核查过程】

1、对公司管理层以及采购部负责人访谈，了解公司采购业务的制度建设情况、供应商的管理方式、供应商的选取标准以及主要供应商的基本情况；

2、获取公司采购明细表，并按照采购流程，选取样本对主要原材料的采购业务进行检查，以确定公司采购业务的真实性、准确性和完整性等；

3、对主要供应商访谈和函证，以确定主要供应商与公司业务的真实性、准确性、完整性、基本情况、公司采购业务占供应商业务的比重、价格的公允性以及是否存在关联关系等；

4、通过国家企业信用信息公示系统查询，供应商的基本情况与公司的关联关系等。

【核查结论】

经核查，申报会计师认为：公司已经建立了较为完善的供应商管理制度并得到有效执行；公司已真实、准确、完整地说明了不同类别主要供应商的基本情况、双方合作的历史沿革等相关信息；部分供应商成立不久即成为公司前五大供应商主要因供应商合作主体更换，具有商业合理性；公司与主要供应商合作时间较长、合作关系稳固。

(三) 上述主要供应商供应的同类型同规格产品价格差异情况及合理性，并结合上述不同类别产品定价的方式、市场的状况等，分析发行人采购上述产品价格的公允性

整机采购：在整机采购供应商准入环节，公司会先对多家供应商进行询价、比价，确定供货供应商。由于此类产品涉及模具开发、技术与品质标准的确定，供应商更换成本较高，供应商一经确定，一般不再更换，因此不存在不同供应商供应同类型同规格产品的情形。

塑胶类、五金类采购：由于塑胶类、部分五金类产品的生产需要开发专门模具，公司在确定供应商之前，会对多家供应商进行比价，经过综合考虑后，确定最终供货供应商。由于每个系列产品通常只开发一组模具，很少存在相同规格原材料对应不同供应商的情况。偶尔出现部分供应商供应能力不足的情况，公司会重新调配模具，如下表中所示，2017年和2018年东莞市凯裕塑胶科技有限公司和东莞市铭胜塑胶制品有限公司供应同类型同规格产品的底盖，但采购单价基本一致。

采购内容	供应商	2018年		2017年	
		采购金额 (万元)	采购单价 (元/件)	采购金额 (万元)	采购单价 (元/件)
塑胶类 (某型号底盖)	东莞市凯裕塑胶科技有限公司	25.96	1.34	34.59	1.25
	东莞市铭胜塑胶制品有限公司	5.69	1.36	20.54	1.24

此外，公司部分产品使用ADI品牌的芯片，由于Excelpoint Systems (H.K.) Limited为ADI指定的一级代理商，根据ADI的经销机制，客户在其指定的代理商登记后，只能在该代理商处购买产品，因此无同规格产品可比公司或可比代理商报价。

对于其他类别的采购，公司存在同类型同规格产品的物料规格繁多，以下从上述主要供应商中选取年度采购金额较大的可比同类型同规格产品进行比较，具体情况如下：

采购内容	供应商	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
		采购金额(万元)	采购单价(元/件)	采购金额(万元)	采购单价(元/件)	采购金额(万元)	采购单价(元/件)	采购金额(万元)	采购单价(元/件)
电子类(某型号传感器)	深圳市迪米科技有限公司	191.28	3.36	9.79	1.75	5.26	1.95	4.10	2.05
	深圳城科科技有限公司	15.71	1.65	7.97	1.85	6.91	2.03	19.08	2.05
电子类(某型号传感器)	WPI INT'L (H. K.) LTD.	51.14	10.65	-	-	-	-	-	-
	深圳市合信盈科电子有限公司	12.87	2.21	-	-	-	-	-	-
电子类(某型号传感器)	深圳市拓发科技有限公司	111.96	30.26	-	-	-	-	-	-
	深圳市迪米科技有限公司	15.34	4.87	60.22	4.87	55.95	4.97	59.03	5.13
电子类(某型号传感器)	FLIR Systems Co., Ltd.	679.28	485.20	47.60	475.99	-	-	-	-
	DIGI-KEY ELECTRONICS	-	-	65.22	682.95	401.88	705.05	236.36	695.18
电子类(某型号电容)	深圳市普瑞电子有限公司	-	-	7.68	0.0352	90.48	0.158	34.34	0.06
	东莞市卓仕电子科技有限公司	5.60	0.03	4.73	0.0448	22.17	0.090	-	-
电子类(某型号电容)	深圳市普瑞电子有限公司	6.73	0.010	-	-	-	-	-	-
	厦门信和达电子有限公司	7.55	0.011	-	-	-	-	-	-
电子类(某型号PCB板)	深圳市华严慧海电子有限公司	1.68	6.59	1.32	6.59	5.76	6.65	7.52	6.48
	中山市佳信电路板有限公司	1.05	7.02	9.74	7.02	2.32	6.93	0.1	6.82
电子类(某型号PCB板)	深圳市华严慧海电子有限公司	10.49	2.19	12.38	2.21	1.27	2.53	12.98	2.44
	中山市佳信电路板有限公司	1.75	2.50	6.6	2.50	15.99	2.50	4.25	2.44

采购内容	供应商	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
		采购金额(万元)	采购单价(元/件)	采购金额(万元)	采购单价(元/件)	采购金额(万元)	采购单价(元/件)	采购金额(万元)	采购单价(元/件)
电子类(某型号PCB板)	深圳市正赐懋科技有限公司	3.41	5.68	-	-	-	-	-	-
	中山市佳信电路板有限公司	17.35	5.89	-	-	-	-	-	-
包材类(某型号布包)	东莞市庆锋户外用品有限公司	-	-	62.65	2.24	16.47	2.24	-	-
	深圳康立手袋有限公司	0.84	2.80	60.65	2.44	65.53	2.44	70.13	2.44
	深圳市嘉禾杰皮件制品有限公司	-	-	4.87	2.44	44.72	2.44	57.29	2.44
	深圳市鑫鹏达手袋有限公司	2.72	2.80	19.24	2.44	-	-	-	-
配件类(某型号表笔)	潮州市西新电讯器件厂	90.28	2.13	137.91	2.12	-	-	-	-
	东莞市博超电业有限公司	-	-	9.61	2.34	-	-	-	-
配件类(某型号表笔)	潮州市西新电讯器件厂	-	-	-	-	0.34	4.27	8.12	4.27
	东莞市博超电业有限公司	-	-	-	-	26.67	4.27	29.75	4.19
配件类(某型号探头)	乐清市虹桥电控器件厂	27.64	1.54	-	-	-	-	-	-
	南京利鸿普工贸有限责任公司	4.38	1.46	-	-	-	-	-	-
五金类(某型号电池)	广东天球电子科技有限公司	-	-	9.85	0.23	27.88	0.23	44.74	0.23
	驰特(佛山)新能源科技有限公司	-	-	29.78	0.24	18.18	0.24	-	-
五金类(某型号电池)	广东天球电子科技有限公司	10.55	0.73	-	-	-	-	-	-
	超霸电池(深圳)有限公司	78.19	0.72	-	-	-	-	-	-
五金类(某	惠州明联佳实业有限公司	24.43	5.42	68.00	5.42	112.22	5.35	142.21	5.30

采购内容	供应商	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
		采购金额(万元)	采购单价(元/件)	采购金额(万元)	采购单价(元/件)	采购金额(万元)	采购单价(元/件)	采购金额(万元)	采购单价(元/件)
型号钳头组件)	余姚市申缘仪表厂	-	-	81.38	5.52	144.47	5.47	96.98	5.35
	宁波恺特电气科技有限公司	33.81	5.54	-	-	-	-	-	-
五金类(某型号镀锌镜筒)	东莞市德懋机电有限公司	108.50	5.35	-	-	-	-	-	-
	东莞希涵铝业有限公司	3.31	3.26	14.37	2.88	2.84	2.93	-	-
五金类(某型号镀锌镜筒)	东莞市德懋机电有限公司	1.47	2.94	-	-	-	-	-	-
	东莞市博炜五金制品有限公司	8.00	2.35	-	-	-	-	-	-
五金类(某型号镀锌镜筒)	东莞市博炜五金制品有限公司	8.00	2.35	-	-	-	-	-	-
	东莞市力拓五金压铸有限公司	182.19	2.27	-	-	-	-	-	-
	东莞市博炜五金制品有限公司	8.00	2.35	40.07	2.37	19.52	2.42	26.87	2.44

注：由于对红外热成像仪传感器需求的增加，2019年开始公司由从其代理商DIGI-KEY ELECTRONICS采购改为直接从FLIR Systems Co., Ltd.原厂采购，因此采购单价差异较大。

由上表可知，公司向不同供应商采购的同规格原材料价格不存在较大差异。总体来说，公司采购价格差异的主要原因是：（1）公司采购的主要原材料种类繁多，即使是同种规格原材料，也会因为品牌、材质、采购数量的不同而存在一定的价格差异，并根据采购时间的不同呈现一定的波动性；（2）PCB的采购价格主要受材料、生产工艺、加工难度、良品率等因素的影响，定价维度较多，各类PCB采购价格相对来说差异较大；（3）2018年度，阻容件产品的价格波动很大，在2018年上半年阻容件市场价格较高，自2018年下半年开始回落，对东莞市卓仕电子科技有限公司的采购单价较深圳市普瑞电子有限公司更低，主要是2018年当年采购时点差异所致；（4）2020年上半年，红外传感器芯片价格波动很大，由于购买时点的差异导致深圳市迪米科技有限公司与深圳城科科技

有限公司、WPI INT'L (H.K.) LTD. 与深圳市合信盈科电子有限公司及深圳市拓发科技有限公司与深圳市迪米科技有限公司采购价格差异较大。

报告期内，对主要供应商的采购，若在同一期间内无同类型同规格的其他供应商达成采购订单的，公司选取询价阶段的询价价格与该等主要供应商的最终采购价进行比较如下：

单位：元/件

物料名称	供应商名称	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
		采购价	其他供应商询价结果	采购价	其他供应商询价结果	采购价	其他供应商询价结果	采购价	其他供应商询价结果
某型号 PCB 板	深圳市正赐懋科技有限公司	-	-	5.68	6.50	5.80	6.59	5.91	6.76
某型号 IC 元件	深圳市深芯扬电子有限公司	7.26	8.63	7.26	8.63	7.77	8.63	8.43	10.43
某型号探头	广州德肯电子有限公司	1,533.76	1,637.17	1,533.76	1,628.32	1,533.76	1,594.83	1,533.76	1,666.67
某型号电池	超霸电池（深圳）有限公司	-	-	0.72	0.78	0.70	0.72	0.67	0.67
某型号探头	乐清市虹桥电控器件厂	1.54	1.99	1.51	1.46	1.50	1.72	1.46	1.71
某型号探头	扬中市扬泰电子仪器有限公司	31.18	33.63	31.18	34.07	31.18	33.62	31.18	35.47
某型号电池	广东力王新能源股份有限公司	0.47	0.51	0.47	0.51	0.50	0.52	0.50	0.53
某型号电池	中山普纳斯能源科技有限公司	21.26	21.68	23.40	24.57	-	-	-	-

公司的供应商开发与管理、供应商询价、比价制度等与采购付款相关的内部控制制度运行良好，有效保障了采购价格合理、公允。针对公司计划采购的物料向至少 2 家以上供应商进行询价，并对其报价进行比价、议价，与供应商进行沟通协商、初步定价和供应商评审，由采购部、开发部、工程部和品质部共同对供应商进行考核评审，通过考核的供应商进入公司的供应商名录。公司向主要供应商的采购价格基于市场化原则确定，具体地，公司一般通过代理商购买 IC 元件，并在官网定价的基础上对不同代理商进行询价、比价；除 IC 元件外其他原材料市场竞争较为充分，价格会根据市场波动而波动，公司通过询价、比价确保了采购价格与市场价格不存在重大差异。

综上所述，报告期内，公司各类原材料产品采购价格公允。

【申报会计师核查情况】

【核查方式及核查过程】

1、对公司管理层及采购部门负责人访谈，了解公司采购业务内控以及采购业务定价方式、采购市场在报告期内的变化情况；

2、获取公司采购明细表，按照采购流程，选取样本对主要原材料的采购业务进行检查，以确定公司采购业务的真实性、准确性和完整性等；

3、对主要供应商访谈和函证，以确定主要供应商与公司业务的真实性、准确性、完整性、基本情况、公司采购业务占供应商业务的比重、价格的公允性以及是否存在关联关系等。

(1) 供应商函证情况

①采用应付账款函证口径函证情况如下：

类别		2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
发函	数量	122	127	131	116
	金额（万元）	9,523.45	7,362.00	7,762.61	8,819.88
	占应付余额比例（%）	78.53	80.49	84.56	87.55
回函	数量	117	108	113	103
	金额（万元）	9,490.82	7,048.93	7,246.90	8,268.19

	占应付余额比例 (%)	78.26	77.06	78.94	82.07
--	-------------	-------	-------	-------	-------

②采用采购额函证情况如下:

类别		2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
发函	数量	122	127	131	116
	金额(万元)	25,124.81	26,951.85	26,656.99	21,197.53
	占采购额比例 (%)	82.17	83.61	86.20	86.05
回函	数量	117	108	113	103
	金额(万元)	24,941.65	25,636.58	24,673.87	19,623.58
	占采购额比例 (%)	81.57	79.53	79.79	79.66

(2) 供应商访谈情况

对发行人主要供应商执行了现场走访或视频访谈程序,现场走访查看其经营场所,查看营业执照并了解供应商与发行人之间的业务合作背景、定价情况、交货方式、付款账期、询问是否与发行人存在亲属或者其他关联关系、询问是否与发行人之间存在利益输送并取得访谈记录:

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
现场走访数量	63	60	60	60
视频访谈数量	4	4	4	4
数量合计	67	64	64	64
现场走访采购金额(万元)	17,195.22	20,064.08	20,129.96	15,349.68
视频走访采购金额(万元)	1,248.41	1,723.71	1,232.72	1,175.26
采购金额合计(万元)	18,443.63	21,787.80	21,362.68	16,524.94
占采购额比例 (%)	60.32	67.59	69.08	67.08

4、通过国家企业信用信息公示系统、天眼查上查询主要供应商的基本信息,包括:成立时间、股权结构及董监高信息、注册资本、经营范围等,了解发行人与供应商之前是否存在关联关系,不同供应商之间是否存在关联关系,并获取主要供应商是否与发行人是否存在关联关系确认函及相关信息声明书;

5、取得公司不同供应商的询价资料 and 对比分析不同供应商采购价格,以确定公司采购价格的公允性。

【核查结论】

经核查，申报会计师认为：公司对供应商的采购作价公允，同类型同规格原材料采购价格不存在重大差异或显失公允的情形。

（四）注塑件的生产难度及在发行人产品生产环节中发挥的作用，是否为核心部件，发行人是否具备生产注塑件的能力，发行人核心技术是否主要体现在集成和加工上，是否具备相应的技术门槛

公司外购注塑件主要包括产品的面盖、底壳、液晶罩、按键、保护套等，注塑件主要使用的生产设备是注塑机，通过注塑机根据不同的模具将注塑料注塑成型，不是产品核心部件。注塑工艺十分成熟，由于注塑件附加值较低，属于充分竞争市场，公司考虑到环保、生产管理、产能等因素，直接对外采购注塑件，未自行生产注塑件。

此外，根据同行业可比公司华盛昌招股说明书披露“2018 年较 2017 年，华盛昌外协加工金额大幅提高，主要是由于公司考虑到外协加工的成本优势，增加了注塑、丝印、组装等附加值较低的工序委外加工的比例，相应精简了注塑、丝印的相关人员”，可见华盛昌亦在外包注塑等工序环节，且其并未将注塑工艺列为其核心技术工艺。

发行人的核心技术主要体现在应用于电子电工产品的多维度安全保护技术、高效的采样及数字信号处理技术、全自动校准技术及产品的应用创新技术；应用于电力及高压产品的稳定升压技术、可设步进电压技术；应用于温度及环境的线性化信号处理技术、红外热像图像处理技术；应用于测试仪器的高速宽带信号的波形重构技术、三维波形实时显示技术、双时基独立可调技术、宽频率连续可调的脉宽波数字产生技术和波形图像文件转换技术等研发设计技术。该等技术侧重于提升产品的安全性、测量的精度、测量的效率及测量范围等产品性能，属于电子测量测试仪器仪表的核心技术。

因此，公司基于核心技术构建了核心技术产品的技术壁垒及技术门槛。相较于公司的核心技术而言，注塑工艺的技术较为简单、成熟、经济附加值较低，因此公司选择对外直接采购注塑件，以进一步提高生产效率。综上，注塑件不涉及发行人核心技术和核心生产环节。

【发行人律师核查】请发行人律师对上述主要供应商与发行人关联关系情况进行核查，并发表明确意见。

【核查程序】

1、获取了发行人提供的主要供应商的基本信息说明清单，包括成立日期、业务范围、与其合作历史及背景、是否存在关联关系等；

2、在国家企业信用信息公示系统、企查查、天眼查网站对上述主要境内供应商的持股5%以上股东、董事、监事及高级管理人员情况进行核查，并与发行人的实际控制人、董事、监事、高级管理人员、主要员工及前述主体的近亲属进行比对；

3、获取并核查了发行人实际控制人、董事、监事及高级管理人员填写的调查表，确认前述人员与发行人的上述主要供应商是否存在关联关系；

4、对上述主要供应商进行了抽查走访；

5、取得了上述主要供应商关于无关联关系的《承诺函》；

6、对发行人控股股东及实际控制人进行访谈。

【核查结论】

经核查，发行人律师认为：报告期内的供应商东莞市源冠科技有限公司系公司实际控制人洪佳宁的姐姐洪美铃及其配偶控制的企业，除此之外，上述主要供应商与发行人之间不存在关联关系。发行人已在招股说明书中对东莞市源冠科技有限公司与发行人之间的关系及相关交易情况进行了披露。

10.2 关于整机采购

招股说明书披露，对于测绘测量类产品和电源产品，发行人存在委托供应商生产整机产品的情况，发行人无单独的测绘测量类产品和电源产品的销售分类。

请发行人披露：（1）对照发行人收入构成的主要产品分类，披露采购的整机产品对应产品分类；（2）报告期各期采购的整机产品占自产产量的比例。

请发行人说明：整机采购的原因、采购的具体产品、是否为发行人核心产品、相关产品性能等方面与发行人自产产品是否存在区别，发行人是否进行再加工或直接对外销售，是否运用了核心技术，是否纳入核心技术产生的收入及其合理性，整机采购是否符合行业惯例，并结合上述情况进一步分析发行人产品先进性的具体体现。

请申报会计师对披露事项进行核查并发表明确意见。

【问题回复】

【发行人披露】

（一）对照发行人收入构成的主要产品分类，披露采购的整机产品对应产品分类

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人采购情况及主要供应商”之“（一）采购原材料、能源和接受服务的情况”补充披露采购的整机产品对应的产品分类，具体情况如下：

发行人采购的整机产品对应的产品分类情况如下：

单位：万元

产品名称	对外采购的整机产品	2020年1-6月采购额	2019年采购额	2018年采购额	2017年采购额
电子电工测试仪表	相序表、线缆测试仪、回路校准仪、温度校准仪	159.59	416.25	374.98	346.11
测试仪器	电源产品、信号发生器、频谱分析仪、电池内阻测试仪、台式数字电桥	487.18	934.05	904.28	814.02
温度及环境测试仪表	测震仪、红外热成像仪	475.75	519.22	455.73	172.56
电力及高压测试仪表	电阻测试仪、三相电能质量分析仪、光功率计	143.57	117.27	131.01	126.32
测绘测量仪表	测绘测量类产品	907.77	2,212.77	2,618.47	1,590.24
合计	-	2,173.86	4,199.56	4,484.47	3,049.25

（二）报告期各期采购的整机产品占自产产量的比例

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人采购情况及主要供应商”之“（二）主要供应商情况”补充披露报告期各期采购的整机产品占自产产量的比例情况，具体如下：

2、报告期内采购整机产品占自产产量的比例情况

单位：万个/万台

产品名称	对外采购的整机产品	项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
电子电工测试仪表	相序表、线缆测试仪、回路校准仪、温度校准仪	外购数量	0.35	0.84	0.7	0.65
		自产产量	243.17	504.79	432.59	371.17
		比例	0.15%	0.17%	0.16%	0.18%
测试仪器	电源产品、信号发生器、频谱分析仪、电池内阻测试仪、台式数字电桥	外购数量	1.36	3.07	2.81	2.62
		自产产量	3.24	6.12	5.49	4.6
		比例	41.98%	50.16%	51.18%	56.96%
温度及环境测试仪表	测震仪、红外热成像仪	外购数量	0.30	0.55	0.66	0.18
		自产产量	157.57	57.2	39.65	42.17
		比例	0.19%	0.96%	1.66%	0.43%
电力及高压测试仪表	电阻测试仪、三相电能质量分析仪、光功率计	外购数量	0.53	0.24	0.41	0.1
		自产产量	3.02	7.78	6.86	6.25
		比例	17.51%	3.08%	5.98%	1.60%
测绘测量仪表	测绘测量类产品	外购数量	7.67	20.92	23.75	14.41
		自产产量	0.93	0.92	2.89	1.57
		比例	825.81%	2273.91%	821.80%	917.83%

【发行人说明部分】 整机采购的原因、采购的具体产品、是否为发行人核心产品、相关产品性能等方面与发行人自产产品是否存在区别，发行人是否进行再加工或直接对外销售，是否运用了核心技术，是否纳入核心技术产生的收入及其合理性，整机采购是否符合行业惯例，并结合上述情况进一步分析发行人产品先进性的具体体现。

1、整机采购符合行业惯例及采购原因分析

公司向供应商外购整机，本质上属于 ODM 采购，与公司作为供应商向 ODM 客户供货的业务性质类似，属于行业惯例，具有商业合理性。公司外购整机销售，一方面是基于自身的渠道优势，为终端用户提供更为丰富、全面的测量测试解决方案；另一方面，作为销售策略，公司选择外购整机产品打通产品的销售渠道，再通过自研自产自销产品的方式进行市场的逐步替代。

2、整机采购产品系公司非核心产品，在产品性能方面与公司自产产品存在一定差异

为丰富产品线，充分利用公司的品牌及渠道优势，公司测绘测量产品及部分电源等其他产品与合格供应商开展合作，由公司提供产品的技术指标、结构及外观设计、验收及测试要求等，委托供应商进行产品的研发、设计和生产，公司对产品进行检验、包装及入库后以公司的品牌进行销售。采购的具体产品包括测绘测量类产品；电子电工类的少量相序表、线缆测试仪等；测试仪器类的部分电源产品、信号发生器产品等；温度及环境类的少量测震仪、红外热成像仪以及电力及高压测试仪表中的部分防雷测试仪、三相电能质量分析仪等。上述产品未纳入公司核心技术产品，且未纳入核心技术产品产生的收入中。

公司外采的整机类产品市场销售量较低，出于投入产出的考虑，公司未投入研发资源进行该产品的开发，该等产品与公司自产产品在产品性能上存在一定差异，具体说明如下：测绘产品的生产工艺及产品调试流程与公司其他产品存在较大的差异，因此公司提供工业设计、技术指标、产品定义要求，委托专业供应商生产整机；电源及信号发生器产品方面，外购的信号发生器整机采用模拟方案，而自产的信号发生器为函数及任意波形发生器，二者产品性能存在差异；电源方面，相较外购的电源产品而言，公司自产电源产品的原材料及生产工艺更为优化，精度及稳定性更高；红外热像仪产品方面，外购的红外热像仪整机为高端带镜头产品，而公司自产的红外热像仪产品不具备光学镜头，存在一定差异。

公司的核心技术主要体现在产品的软硬件设计上，通过独特的硬件和电路布局，搭配具体的算法，实现产品较高的安全性、测量精度、测量效率及显示效果。公司的核心技术先进性充分体现在产品的功能上，应用核心技术生产的产品在安全指标及测量精度等方面与同类型产品相比具有竞争力。报告期内，公司收入构成中，应用核心技术生产的产品收入贡献比率平均为 80.33%，且保持逐年增长，充分说明了公司核心技术生产产品的市场竞争力，公司核心技术具有先进性。

【中介机构核查】请申报会计师对披露事项进行核查并发表明确意见。

【核查方式及核查过程】

1、向公司管理层了解整机采购原因、产品类别、采购方式以及同行业的整

机采购情况；

2、向管理层了解整机采购的产品与其他产品的区别，以及整机采购流程、采购回来后的销售流程；

3、获取整机采购的明细表，检查采购合同、采购入库验收、采购的整机产品的销售、采购付款；

4、向主要整机供应商进行函证和走访，了解公司与整机采购供应商业务是否属实；

5、获取并复核了发行人报告期内的整体产量以及整机的产量数据。

【核查结论】

经核查，申报会计师认为：发行人已真实、准确、完整地披露了整机采购的产品分类及相关产量数据。

11. 关于资源要素

11.1 关于部分产品未取得 CPA 证书

招股说明书披露，发行人部分测距仪、激光卷尺及声级计尚在申请计量器具型式批准，报告期内该等产品的销售收入分别为289.08万元、252.71万元及414.59万元，占当期营业收入的比重分别为0.72%、0.54%及0.77%。

请发行人披露：（1）未取得CPA证书的产品名称及未取得原因，目前的办理进展，是否存在无法在过渡期内完成办理或无法办理的障碍；（2）结合相关法律法规规定，量化分析未取得CPA证书可能给发行人生产经营带来的影响及行政处罚风险，并结合前述内容补充完善相关风险提示内容。

请发行人律师对上述事项进行核查并发表明确意见。

【问题回复】

【发行人披露】

(一) 未取得CPA证书的产品名称及未取得原因，目前的办理进展，是否存在无法在过渡期内完成办理或无法办理的障碍；(二) 结合相关法律法规规定，量化分析未取得CPA证书可能给发行人生产经营带来的影响及行政处罚风险

发行人已于招股说明书“第六节 业务和技术”之“五、主要固定资产和无形资产情况”之“(三) 经营许可及经营资质”之“1、经营许可证”中补充披露如下：

“(1) CPA 证书

根据 2019 年 11 月《市场监管总局关于发布实施强制管理的计量器具目录的公告》(2019 年第 48 号)(以下简称“《公告》”)，公司的手持式激光测距仪、一氧化碳测试仪器等产品属于型式批准监管方式，应办理型式批准或进口计量器具型式批准；根据《公告》要求，2020 年 11 月 1 日后列入目录的产品尚未取得型式批准证书的，责令停止制造、销售和进口。截至本招股说明书签署日，公司获取的 CPA 证书如下表所示：

产品名称	产品型号	证书编号	发证日期
手持式激光测距仪	LM40、LM50、LM60、LM80、LM100、LM120、LM150、LM150V、LM70V、LM100V	2019L512-44	2019-12-5
手持式激光测距仪	LM40T、LM50D、LM100D、LM80D Pro、LM120D Pro	2020L174-44	2020-6-23
手持式激光测距仪	UT391	2013L247-44	2013-8-23
一氧化碳检测仪	UT337A	2014C216-44	2014-6-11

①未取得 CPA 证书的产品名称及未取得原因，目前的办理进展，是否存在无法在过渡期内完成办理或无法办理的障碍

截至本招股说明书签署日，发行人部分测距仪及声级计尚在申请计量器具型式批准，具体情况如下：

产品名称	产品型号
测距仪 ^注	LM100 PRO, LM100EX, LM45e, LM50e, LM50EX, LM60e, LM70 PRO, LM70EX,

产品名称	产品型号
	LM80C, LM50G, LM70G, LM100G
声级计	UT351、UT351C、UT352、UT353、UT353BT

注：根据《手持式测距仪型式评价大纲》，“本大纲适用于测量范围至100m的超声波测距仪和手持式激光测距仪的评价”；根据办理型式批准证书过程中的窗口指导意见，公司100m以上的测距仪已无需办理CPA认证。

测量测试仪器仪表市场竞争充分，技术创新和产品升级速度较快，公司致力于不断开发新型号产品，但计量器具型式批准证书的办理周期较长，故存在未能及时取得 CPA 证书的情形。公司已提交了上表产品的计量器具型式批准申请，截至目前尚未收到主管部门不予办理或无法办理的相关文件，公司不存在无法在过渡期内完成办理或无法办理的实质性法律障碍。

②未取得 CPA 证书可能给公司生产经营带来的影响及行政处罚风险

《中华人民共和国计量法》第十三条规定：“制造计量器具的企业、事业单位生产本单位未生产过的计量器具新产品，必须经省级以上人民政府计量行政部门对其样品的计量性能考核合格，方可投入生产”。第二十三条规定：“制造、销售未经考核合格的计量器具新产品的，责令停止制造、销售该种新产品，没收违法所得，可以并处罚款”。《中华人民共和国计量法实施细则》第十五条规定：“凡制造在全国范围内从未生产过的计量器具新产品，必须经过定型鉴定。定型鉴定合格后，应当履行型式批准手续，颁发证书。在全国范围内已经定型，而本单位未生产过的计量器具新产品，应当进行样机试验。样机试验合格后，发给合格证书。凡未经型式批准或者未取得样机试验合格证书的计量器具，不准生产”。第四十四条规定：“制造、销售未经型式批准或样机试验合格的计量器具新产品的，责令其停止制造、销售，封存该种新产品，没收全部违法所得，可并处 3,000 元以下的罚款”。

基于上述规定，公司生产并在境内销售未取得型式批准证书的产品，存在被责令停止制造、销售、封存以及没收违法所得并处 3,000 元以下罚款的风险。根据对东莞市市场监督管理局的访谈确认，在《公告》规定的过渡期，即 2020 年 11 月 1 日之后未取得型式批准证书的，将予以责令停止制造、销售和进口。报告期内该等产品的销售收入分别为 289.08 万元、249.66 万元、369.73 万元及 115.74 万元，占当期营业收入的比重分别为 0.72%、0.54%、0.68%及

0.22%，占比较低，不会对公司的生产经营造成重大不利影响。公司目前正按照要求积极申请办理该等产品的计量器具型式批准，如若无法在《公告》要求的过渡期内办妥相关产品认证，公司承诺将停止在中国境内生产及销售该等无法办妥型式批准的产品。

实际控制人和控股股东已出具相关承诺：‘若发行人及其直接或间接控制的企业因未及时申请/取得计量器具型式批准而致使发行人及其直接或间接控制的企业被处以没收违法所得、罚款或承担其他损失，则本企业/本人将无条件全额连带承担发行人及其直接或间接控制的企业导致、遭受及承担的任何损失、损害、索赔、成本及费用。’

2020年1月3日及2020年7月8日，东莞市市场监督管理局分别向公司出具东市监询【2020】85号及东市监询【2020】527号《行政处罚信息查询结果告知书》，确认在2017年1月1日至2020年6月30日‘暂未发现该公司存在违反市场监督管理法律法规的行政处罚信息记录’。”

（二）并结合前述内容补充完善相关风险提示内容

公司已于招股说明书“重大事项提示”至“一、公司特别提醒投资者注意“风险因素”中的下列风险”之“（六）公司产品的生产及销售不能取得相关认证的风险”与“第四节 风险因素”之“二、经营风险”之“（二）公司产品的生产及销售不能取得相关认证的风险”中补充披露如下：

“（二）公司产品的生产及销售不能取得相关认证的风险

根据《市场监管总局关于发布实施强制管理的计量器具目录的公告》（2019年第48号）规定，列入《目录》且监管方式为P（型式批准）和P+V（型式批准+强制检定）的计量器具应办理型式批准或进口计量器具型式批准；2020年11月1日后以上产品尚未取得型式批准证书的，责令停止制造、销售和进口，并依照有关规定给予处罚。根据《中华人民共和国计量法实施细则》第四十四条规定：“制造、销售未经型式批准或样机试验合格的计量器具新产品的，责令其停止制造、销售，封存该种新产品，没收全部违法所得，可并处3000元以下的罚款”。

截至本招股说明书签署日，公司未取得 CPA 认证的产品在报告期内的销售收入分别为 289.08 万元、249.66 万元、369.73 万元及 115.74 万元，占当期营业收入的比重分别为 0.72%、0.54%、0.68%及 0.22%，占比较低，即使被主管部门责令停止制造及销售，或者没收违法所得，或并处 3,000 元以下的罚款等处罚，不会对公司的生产经营造成重大不利影响。公司正积极完成该等产品的 CPA 证书申请程序，若公司无法在规定期限内取得证书，公司将停止在中国境内生产及销售该等产品，从而可能对公司的经营业绩产生一定的影响。

.....”

【中介机构核查】请发行人律师对上述事项进行核查并发表明确意见

【核查程序】

- 1、取得发行人的产品目录、CPA 证书；
- 2、访谈发行人技术中心副总监并制作访谈纪要；
- 3、取得发行人的《计量器具型式批准申请书》《行政许可申请受理决定书》《委托检测交接表》等申请认证办理进展相关文件；
- 4、查阅 CPA 认证相关法律法规规定；
- 5、访谈东莞市市场监督管理局计量科；
- 6、取得发行人及其控股股东、实际控制人出具的 CPA 认证事项承诺文件；
- 7、取得并查阅东莞市市场监督管理局出具的合规证明文件。

【核查结论】

经核查，发行人律师认为：（1）发行人正在就以上产品申请计量器具型式批准，截至目前尚未收到主管部门不予办理或无法办理的相关文件，发行人不存在无法在过渡期内完成办理或无法办理的实质性法律障碍；（2）若发行人在 2020 年 11 月 1 日之前无法取得上述产品的型式批准证书并继续在过渡期结束后生产销售的，存在被责令停止制造、销售、封存以及没收违法所得并处 51,000 元以下罚款的风险，但该等产品收入及罚款占发行人报告期内各年度的营业收

入比例很低，同时根据东莞市市场监督管理局的确认，报告期期内发行人并未因此受到行政处罚。且发行人正在办理该等产品的型式批准证书，实际控制人和控股股东承诺承担由于未及时申请/取得计量器具型式批准而致使发行人及其直接或间接控制的企业被处以没收违法所得、罚款或承担其他损失；此外，发行人亦已承诺针对在过渡期内无法办妥型式批准证书的产品，将在中国境内停止生产及销售。基于此，本所认为，发行人正在生产并在境内销售的部分产品未取得型式批准证书不会对发行人的生产经营及本次发行上市产生重大不利影响。

11.2 关于房产

根据申报材料，（1）香港优利德有一处编号为 A4706510 的物业目前正受限于 2017 年 4 月 5 日以星展银行（香港）有限公司作为收益人的法定押记；（2）发行人在东府国用（2009）第特142 号国有土地上有 4 处正在使用，但尚未取得权属证书并办理建设工程规划许可证、建筑工程施工许可的建筑物、构筑物；（3）发行人租赁的成都房产未办理房屋租赁登记备案手续、租赁的深圳房产的出租方未能提供相关房屋的权属证书。

请发行人说明：（1）香港优利德上述物业办理法定押记的具体情况、债权金额、抵押到期时间，是否存在抵押实现的风险及对发行人的影响；（2）上述 4 处正在使用的房产未取得权属证书的原因，是否存在产权争议，是否因建设工程规划、施工等违反相关规定，是否存在行政处罚、限期拆除等风险，量化分析对发行人生产经营的影响，目前权属证书的取得进展，是否存在无法办理的障碍，必要时请进行充分的风险揭示；（3）发行人租赁的成都房产未办理备案登记手续的原因，是否存在行政处罚风险及对发行人的影响，2020 年 7 月 31 日到期后发行人的后续安排；（4）租赁的深圳房产未能提供房产权属证书的原因，是否存在未经所有权人同意而转租的情形，是否存在纠纷或潜在纠纷。

请发行人律师对上述事项进行核查并发表明确意见。

【问题回复】

【发行人说明】

（一）香港优利德上述物业办理法定押记的具体情况、债权金额、抵押到期时间，是否存在抵押实现的风险公司及对发行人的影响

2017年4月5日，香港优利德以香港九龙观塘鸿图道57号南洋广场9楼901室的物业为抵押物，创设了一个以星展银行（香港）有限公司作为抵押权人的押记，该押记为星展银行（香港）有限公司不时授予香港优利德的贷款而创设，在当时的债权包括为购买该物业的按揭贷款以及银行透支款项。房屋按揭贷款在2017年4月初的待偿还债权金额为593.46万港元，按揭贷款到期时间为2035年5月；截至2020年6月30日，待偿还债权金额为506.10万港币。银行透支款项的透支额度为900万港元，长期有效且可循环使用，在2017年4月初的待偿还债权金额为863.74万港元；截至2020年6月30日待偿还债权金额为0万港元，未使用透支额度。

报告期内，香港优利德经营状况稳定，业务规模、净资产和净利润保持增长，截至报告期末的总资产为10,815.54万港币，净资产为3,451.42万港币，不存在主要合同承诺的债务到期和逾期未偿还负债的情形。

根据姚黎李律师行出具的《有关香港优利德法律意见书》，截至2020年9月15日，香港优利德“不存在将触发该按揭文件第7款而导致该押记可立即强制执行的情况”。

鉴于此，抵押权人行使抵押权的风险较低，且该等房产主要作为办公用房，非生产经营用房，不会对香港优利德的经营造成重大影响，不会对公司造成重大不利影响。

（二）上述4处正在使用的房产未取得权属证书的原因，是否存在产权争议，是否因建设工程规划、施工等违反相关规定，是否存在行政处罚、限期拆除等风险，量化分析对发行人生产经营的影响，目前权属证书的取得进展，是否存在无法办理的障碍，必要时请进行充分的风险揭示

1、上述4处正在使用的房产未取得权属证书的原因，是否存在产权争议

公司在东府国用（2009）第特 142 号国有土地上的 4 处房产未取得权属证书，主要原因系公司主体建筑建设已于 2012 年 7 月完成竣工验收备案，而前期未规划保安亭、空调机房等附属设施，为尽快将生产场地投入使用，公司临时加盖保安亭、空调机房、临时周转仓等配套设施建筑，故在未办理相关规划、施工手续的情况下进行了建设，且前期未申请办理权属证书。

《中华人民共和国物权法》第九条规定：“不动产物权的设立、变更、转让和消灭，经依法登记，发生法律效力；未经登记，不发生法律效力，但法律另有规定的除外。”第三十九条规定：“所有权人对自己的不动产或者动产，依法享有占有、使用、收益和处分的权利。”因此，虽然上述房产位于东府国用（2009）第特 142 号国有土地上，土地使用权人为优利德，因上述房产未办理所有权登记，房产的所有权无法受法律保护。

2、是否因建设工程规划、施工等违反相关规定，是否存在行政处罚、限期拆除等风险，量化分析对发行人生产经营的影响，目前权属证书的取得进展，是否存在无法办理的障碍，必要时请进行充分的风险揭示

（1）是否因建设工程规划、施工等违反相关规定，是否存在行政处罚、限期拆除等风险

《中华人民共和国城乡规划法》第四十条第一款规定：“在城市、镇规划区内进行建筑物、构筑物、道路、管线和其他工程建设的，建设单位或者个人应当向城市、县人民政府城乡规划主管部门或者省、自治区、直辖市人民政府确定的镇人民政府申请办理建设工程规划许可证。”第六十四条规定：“未取得建设工程规划许可证或者未按照建设工程规划许可证的规定进行建设的，由县级以上地方人民政府城乡规划主管部门责令停止建设；尚可采取改正措施消除对规划实施的影响的，限期改正，处建设工程造价百分之五以上百分之十以下的罚款；无法采取改正措施消除影响的，限期拆除，不能拆除的，没收实物或者违法收入，可以并处建设工程造价百分之十以下的罚款。”因此，公司上述 4 处房产存在被责令限期拆除并处罚款的风险。

《中华人民共和国建筑法》第七条第一款规定：“建筑工程开工前，建设单位应当按照国家有关规定向工程所在地县级以上人民政府建设行政主管部门

申请领取施工许可证；但是，国务院建设行政主管部门确定的限额以下的小型工程除外。”公司上述房产未按照相关规定办理建设工程规划许可、建筑工程施工许可，存在程序瑕疵。第六十四条规定：“违反本法规定，未取得施工许可证或者开工报告未经批准擅自施工的，责令改正，对不符合开工条件的责令停止施工，可以处以罚款。”因此，公司上述房产未办理建筑工程施工许可，存在被处罚的风险。

但鉴于：

①上述房产位于东府国用（2009）第特 142 号国有土地上，土地使用权人为优利德。

②根据《东莞松山湖科技产业园区土地利用总体规划（2010-2020 年）》，“……对历史形成的无合法用地手续的建设用地，属已建成使用且符合土地利用总体规划的，按照减少用地计划指标和提高土地利用效率的原则，可以完善用地手续，以促进用地布局优化和建设用地的集约利用。”2020 年 7 月 9 日，东莞松山湖高新技术开发区管理委员会出具《关于优利德科技（中国）股份有限公司补办不动产手续情况的证明》，“我委认为优利德科技（中国）股份有限公司上述四处房产符合补办不动产权手续的条件，其已按照相关程序申请补办上述四处房产的不动产权手续，在其办妥不动产权手续前，我委不会拆除上述四处房产，也不会因上述四处房产未办理不动产权登记事宜对优利德科技（中国）股份有限公司进行处罚。”

③ 2020 年 2 月 17 日及 2020 年 7 月 21 日，东莞市自然资源局分别开具《核查证明》（东自然资证明〔2020〕41 号、东自然资证明〔2020〕203 号），证明公司自 2017 年 1 月 1 日至 2020 年 6 月 30 日，没有因违反国土资源管理和城乡规划法律法规而受到该局行政处罚的情形。2020 年 2 月 10 日及 2020 年 7 月 21 日，东莞市城市管理和综合执法局分别开具《证明》，证明公司自 2017 年 1 月 1 日至 2020 年 6 月 30 日在该局职能范围内没有发现违反相关法律法规记录。

因此，公司可以占有、使用、处置四处房产，虽然尚未取得上述四处房产的权属证书、未办理上述四处房产的建设工程规划许可及建筑工程施工许可，

但公司未因此受到责令拆除等行政处罚，且相关政府部门确认不会拆除上述四处房产，也不会因上述四处房产未办理不动产权登记事宜对发行人进行处罚。

(2) 量化分析对发行人生产经营的影响

公司上述房产仅作为空调机房、临时周转仓、保安亭等配套设施使用，非生产经营主要用房。上述房产建筑面积约为 1,141.42 平方米，占公司该处房产总面积的 2.63%，占比较低，该等房产瑕疵不会对公司的生产经营构成重大实质性影响。

公司控股股东、实际控制人已出具《关于自有及租赁场地及房产瑕疵的承诺函》，承诺：“若发行人及其直接或间接控制的企业因自有或租赁的场地和/或房产不规范情形影响发行人及其直接或间接控制的企业使用该等场地和/或房产以从事正常业务经营，本企业/本人将及时采取有效措施，包括但不限于协助安排提供相同或相似条件的场地和/或房产供相关企业经营使用等，促使各相关企业业务经营持续正常进行，以减轻或消除不利影响；若发行人及其直接或间接控制的企业因自有或租赁的场地和/或房产不符合相关法律法规而被有关政府主管部门要求收回场地和/或房产或以任何形式进行处罚或被要求承担任何形式的法律责任，或因场地和/或房产瑕疵的整改而发生的任何损失或支出，本企业/本人愿意承担发行人及其直接或间接控制的企业因前述场地和/或房产收回或受处罚或承担法律责任而导致、遭受、承担的任何损失、损害、索赔、成本和费用，并使发行人及其直接或间接控制的企业免受损害。

此外，本企业/本人将支持发行人及其直接或间接控制的企业向相关方积极主张权利，以在最大程度上维护及保障发行人及其直接或间接控制的企业利益。”

鉴于上述，公司该等房产面积占比较小，不涉及主要生产用途；上述事宜不会对公司的主营业务生产经营造成产生重大不利影响。

(3) 目前权属证书的取得进展，是否存在无法办理的障碍，必要时请进行充分的风险揭示

公司已按照相关程序申请补办上述四处房产的不动产权手续，截至本回复

签署日，尚未收到主管部门不予办理或无法办理的相关文件。根据东莞松山湖高新技术开发区管理委员会的证明，“优利德科技（中国）股份有限公司上述四处房产符合补办不动产权手续的条件，其已按照相关程序申请补办上述四处房产的不动产权手续，在其办妥不动产权手续之前，我委不会拆除上述四处房产，也不会因上述四处房产未办理不动产权登记事宜对优利德科技（中国）股份有限公司进行行政处罚”。

综上所述，公司可以占有、使用、处置四处房产，虽然尚未取得上述四处房产的权属证书、未办理上述四处房产的建设工程规划许可及建筑工程施工许可，但公司未因此受到责令拆除等行政处罚，且相关政府部门确认不会拆除上述四处房产，也不会因上述四处房产未办理不动产权登记事宜对发行人进行处罚，亦不存在行政处罚、限期拆除等风险；该等房产面积占比较小，不涉及主要生产经营用途，上述事宜不会对优利德的主营业务产生重大不利影响，公司已就不动产权补办事项向相关政府部门提出了申请，尚未收到主管部门不予办理或无法办理的相关文件。根据东莞松山湖高新技术开发区管理委员会出具的证明，优利德科技（中国）股份有限公司上述四处房产符合补办不动产权手续的条件，不存在无法办理的实质性法律障碍。

（三）发行人租赁的成都房产未办理备案登记手续的原因，是否存在行政处罚风险及对发行人的影响，2020年7月31日到期后发行人的后续安排

2019年7月2日，公司与成都西部大学生科技园有限公司签订《房屋租赁合同书》，约定成都西部大学生科技园将位于成都市高新西区西芯大道3号“国腾科技园”园区内11栋3层A302号房屋出租给公司使用，面积为347.26平方米，租赁房屋用途为办公，房屋租赁期限为自2019年8月1日起至2020年7月31日止。成都西部大学生科技园有限公司已向公司提供上述租赁房产的产权证（成房权监证字第4975819号），但无法配合公司办理房屋租赁备案登记手续，故截至目前，该处租赁房屋尚未办理租赁备案登记。

《商品房屋租赁管理办法》第十四条规定：“房屋租赁合同订立后三十日内，房屋租赁当事人应当到租赁房屋所在地直辖市、市、县人民政府建设（房地产）主管部门办理房屋租赁登记备案”。第二十三条规定：“违反本办法第

十四条第一款、第十九条规定的，由直辖市、市、县人民政府建设（房地产）主管部门责令限期改正；个人逾期不改正的，处以一千元以下罚款；单位逾期不改正的，处以一千元以上一万元以下罚款”。

截至本回复签署日，公司尚未收到成都市相关主管部门的责令限期改正通知或处罚文件。

根据《最高人民法院关于审理城镇房屋租赁合同纠纷案件具体应用法律若干问题的解释》第四条第一款的规定，当事人以房屋租赁合同未按照法律、行政法规规定办理登记备案手续为由，请求确认合同无效的，人民法院不予支持。第六条规定“出租人就同一房屋订立数份租赁合同，在合同均有效的情况下，承租人均主张履行合同的，人民法院按照下列顺序确定履行合同的承租人：（一）已经合法占有租赁房屋的；（二）已经办理登记备案手续的；……”因此，未办理房屋租赁备案登记不会影响合同的效力，公司有权依法占有租赁房屋主张承租人地位。

公司控股股东、实际控制人已出具《关于自有及租赁场地及房产瑕疵的承诺函》，承诺“若发行人及其直接或间接控制的企业因自有或租赁的场地和/或房产不规范情形影响发行人及其直接或间接控制的企业使用该等场地和/或房产以从事正常业务经营，本人/本公司将及采取有效措施，包括但不限于协助安排提供相同或相似条件的场地和/或房产供相关企业经营使用等，促使各相关企业业务经营持续正常进行，以减轻或消除不利影响；若发行人及其直接或间接控制的企业因自有或租赁的场地和/或房产不符合相关法律法规而被有关政府主管部门要求收回场地和/或房产或以任何形式进行处罚或被要求承担任何形式的法律责任，或因场地和/或房产瑕疵的整改而发生的任何损失或支出，本人/本公司愿意承担发行人及其直接或间接控制的企业因前述场地和/或房产收回或受处罚或承担法律责任而导致、遭受、承担的任何损失、损害、索赔、成本和费用，并使发行人及其直接或间接控制的企业免受损害。”

综上所述，公司就租赁房屋未办理房屋租赁登记备案，存在被主管部门责令限期改正或处以罚款的风险，但未办理租赁登记手续不会影响合同的效力，不会影响公司在租赁合同中所享有的合同权益，公司继续使用虽未办理租赁备

案登记但已经实际合法占有的承租房屋不存在重大法律风险，且前述房产为办公用途，可替代性较强，公司在当地类似地段寻找新的租赁场所亦无实质性障碍，不会对公司的生产经营造成重大不利影响。

2020年8月1日，公司与成都西部大学生科技创业园有限公司签订《房屋租赁合同书》，将上述房屋租赁的期限延长至2022年7月31日。

（四）租赁的深圳房产未能提供房产权属证书的原因，是否存在未经所有权人同意而转租的情形，是否存在纠纷或潜在纠纷

2019年4月1日，公司与深圳市宝安华丰实业有限公司（以下简称“华丰实业”）签订《场地租赁合同书》，约定华丰实业将位于深圳市宝安区西乡街道劳动社区劳动二队宝源新村前排11号鸿源大厦2-13楼三楼309号场地出租给公司使用，租赁面积32.5平方米，租赁用途为办公，租赁期限为2019年4月1日至2020年3月31日；2020年3月27日，双方签订《补充合同书》，约定增加租赁期，自2020年4月1日至2021年3月31日止。2020年4月28日，公司取得深圳市宝安区住房和建设局核发的《房屋租赁凭证》（登记备案号：深房租宝安2020032725），就前述租赁物业办理了房屋租赁备案登记。根据对华丰实业的访谈及其提供的《房屋租赁凭证》（登记备案号：宝BG014580（备）），上述房屋的所有权人为李鸿宇，华丰实业与李鸿宇签订协议约定其运营管理该租赁房屋，华丰实业将租赁房屋出租给发行人已经房屋所有权人同意。房屋所有权人李鸿宇不予配合向公司提供房屋权属证书，故截至目前，公司无法取得租赁的深圳房产的房产权属证书。

《中华人民共和国物权法》第九条规定：“不动产物权的设立、变更、转让和消灭，经依法登记，发生法律效力；未经登记，不发生法律效力，但法律另有规定的除外。”第三十九条规定：“所有权人对自己的不动产或者动产，依法享有占有、使用、收益和处分的权利。”因此，如出租方未办理房屋所有权证书会影响其权属确定及处分权利。

《中华人民共和国合同法》第二百二十四条规定：“承租人经出租人同意，可以将租赁物转租给第三人。承租人转租的，承租人与出租人之间的租赁合同继续有效，第三人对租赁物造成损失的，承租人应当赔偿损失。承租人未

经出租人同意转租的，出租人可以解除合同。”因此，如华丰实业未经出租人同意将租赁房屋转让给公司，存在出租人解除合同的风险。

但鉴于华丰实业向李鸿宇租赁该处房产已按规定办理房屋租赁合同备案手续，华丰实业确认将该处房产转租给公司已经取得李鸿宇同意，且公司与华丰实业、李鸿宇之间皆不存在纠纷及潜在纠纷；该处租赁房屋面积为 32.5 平方米，租赁用途为办公，可替代性较强；公司控股股东及实际控制人已出具《关于自有及租赁场地及房产瑕疵的承诺函》，因此，上述租赁房产瑕疵不会对公司的生产经营造成重大不利影响。

【中介机构核查】请发行人律师对上述事项进行核查并发表明确意见

【核查程序】

- 1、取得姚黎李律师行出具的关于香港优利德的法律意见书；
- 2、向香港星展银行函证香港优利德的抵押贷款情况；
- 3、取得香港优利德报告期内的财务报表及审计报告；
- 4、访谈发行人的外事务管理中心总监；
- 5、查阅房屋产权登记及备案的法律、法规及规范性文件等相关规定；
- 6、取得东莞松山湖高新技术开发区管理委员会、东莞市自然资源局、东莞市城市管理和综合执法局出具的证明文件；
- 7、取得发行人租赁房产的租赁合同、备案登记文件、房屋产权证书等资料；
- 8、访谈深圳租赁房产的出租人；
- 9、通过中国裁判文书网、人民法院公告网、深圳市宝安区人民法院网站、东莞市第一人民法院网站等检索，核查发行人就租赁物业是否存在诉讼纠纷或处罚；
- 10、取得发行人控股股东及实际控制人出具的《关于自有及租赁场地及房产瑕疵的承诺函》；

11、取得发行人关于公司瑕疵房产事项的说明。

【核查结论】

经核查，发行人律师认为，（1）香港优利德房产的抵押权人行使抵押权的风险较低，且该等房产主要作为办公用房，不会对香港优利德的经营造成重大影响，不会对发行人造成重大不利影响；（2）发行人可以占有、使用、处置上述四处房产，虽然尚未取得上述四处房产的权属证书、未办理上述四处房产的建设工程规划许可及建筑工程施工许可，但发行人未因此受到责令拆除等行政处罚，且相关政府部门确认不会拆除上述四处房产，也不会因上述四处房产未办理不动产权登记事宜对发行人进行处罚；该等房产面积占比较小，不涉及主要生产用途；上述事宜不会对发行人的生产经营造成重大不利影响；发行人已就不动产权补办事项向相关政府部门提出了申请，尚未收到主管部门不予办理或无法办理的相关文件。根据东莞松山湖高新技术开发区管理委员会出具的证明，发行人上述四处房产符合补办不动产权手续的条件，不存在无法办理的实质性法律障碍；（3）发行人就租赁房屋未办理房屋租赁登记备案，存在被主管部门责令限期改正或处以罚款的风险，但未办理租赁登记手续不会影响合同的效力，不会影响发行人在租赁合同中所享有的合同权益，发行人继续使用虽未办理租赁备案登记但已经实际合法占有的承租房屋不存在重大法律风险，且前述房产为办公用途，可替代性较强，发行人在当地类似地段寻找新的租赁场所亦无实质性障碍，不会对发行人的生产经营造成重大不利影响；发行人已与出租方签订合同将上述房屋租赁的期限延长至 2022 年 7 月 31 日；（4）因出租方不予配合，发行人就前述租赁房屋未能取得出租方提供的房屋产权证书及所有权人对于同意转租的书面确认文件，存在出租方权属不确定、处分权利受限，以及所有权人解除租赁合同的风险，但发行人已就前述租赁房屋租赁合同办理了房屋租赁备案，且前述房产为办公用途，可替代性较强；截至补充法律意见书出具之日，发行人与出租方及所有权人就前述租赁物业不存在纠纷或潜在纠纷，不会对发行人的生产经营造成重大不利影响。

12. 关于环保

根据申报材料，（1）发行人生产经营中主要污染物包括废水、废气、

固废、噪音等；（2）中介机构目前对发行人环保合规性的核查仅通过查阅相关网站进行。

请发行人按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第41号——科创板公司招股说明书》（以下简称《准则》）第49条的规定补充披露主要环境污染物的处理能力。

请发行人说明：（1）报告期内发行人环保投资和相关费用成本支出情况，环保设施实际运行情况，报告期内环保投入、环保相关成本费用是否与处理公司生产经营所产生的污染相匹配；（2）发行人报告期内是否存在违反环境保护相关规定的情形，是否受到过行政处罚或存在被行政处罚的风险。

请保荐机构、发行人律师对上述事项进行核查，说明核查方式、过程和依据，并发表明确意见。

【问题回复】

【补充披露部分】请发行人按照《准则》第49条的规定补充披露主要环境污染物的处理能力

发行人已于招股说明书“第六节业务和技术”之“一、公司主营业务、主要产品和服务情况”之“（五）生产经营中涉及的主要环境污染物、主要处理设施及处理能力”中补充披露如下：

“公司研发生产测试测量仪器仪表，生产制造过程不存在高风险、重污染的情况。报告期内，公司严格执行《中华人民共和国环境保护法》及地方有关环境保护标准，公司生产经营中主要污染物及处理情况、主要处理设施及处理能力如下所示：

主要污染物	处理方式	主要环保设施	数量	最大处理能力
废洗板水、废锡膏罐、废洗板水罐、废无铅助焊剂罐等危险固废	交由拥有危险废物经营许可证的单位转移处理	危险废物暂存间	1间	18.60 m ³
生活污水	经隔油隔渣池及三级化粪池预处理后经市政污水管网排入当地污水处理厂集中处理	隔油隔渣池	1个	15m ³
		化粪池	2个	1.54 m ³
锡及其化合物及有机废气等	经“滤棉+UV光催化氧化+等离子净化装置”集中处理后高空排放	工业废气净化处理装置	6套	320,000m ³ /h

主要污染物	处理方式	主要环保设施	数量	最大处理能力
焊锡废气	集中收集并通过排气管高空排放	焊锡废气排气管及配套装置	8套	2,000m³/h
厨房油烟废气	经油烟净化器进行处理后高空排放	油烟净化器及配套排放装置	1套	15,051m³/h
锡渣（不含铅）、废引脚、塑料边角料、碎屑、废包装材料等一般工业固废	经分类收集后交专业公司处理	一般固废临时堆放间	1间	53.63 m²
生活垃圾	经分类收集后交环卫部门处理	/	/	/
生产设备及机械通风设施噪音	经过减振、厂房、墙壁的隔声和厂界距离的衰减后可有效降低噪声，满足标准限值要求	/	/	/

公司根据实际需要配置了相应的环保设施，环保设施运行状况良好，处理能力能够满足日常排放需求。”

【发行人说明部分】

（一）报告期内发行人环保投资和相关费用成本支出情况，环保设施实际运行情况，报告期内环保投入、环保相关成本费用是否与处理公司生产经营所产生的污染相匹配

1、报告期内发行人环保投资和相关费用成本支出情况，报告期内环保投入、环保相关成本费用是否与处理公司生产经营所产生的污染相匹配

报告期内，公司环保投资和相关费用成本支出情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
环保投资和费用成本支出	22.32	32.09	62.53	24.03
占营业收入比重	0.04%	0.06%	0.13%	0.06%

报告期内，公司的环保投资主要为改造环保设施及购置环保处置设备相关投入，环保费用成本支出主要包括第三方检测费用、咨询服务费、固体废弃物委托处理费、环保设备折旧费等。报告期各期内，公司环保投入及环保相关成本费用分别为 24.03 万元、62.53 万元、32.09 万元及 22.32 万元，2018 年环保投入较高，主要系公司进行工业废气治理设施升级改造工程，导致支出增加。公司生产经营过程产生的环境污染物较少，报告期内公司的环保投入、环保相

关成本费用支出与公司生产经营过程中的污染物处理量相匹配。

2、公司环保设施实际运行情况

公司的环保设施主要包括工业废气净化处理装置、焊锡废气排气管及配套装置、油烟净化器及配套排放装置等。公司在生产运营过程中定期对关键环保设施进行检查维护，排查异常情况，保障环保设施正常运行。

报告期内，公司环保设施实际运行情况良好，能够确保各项污染物得到有效处理并达标排放。

(1) 危险废弃物处理情况

公司生产过程中产生的危险废弃物主要包括废洗板水、废锡膏罐、废洗板水罐及废无铅助焊剂罐等，上述危险废弃物由公司统一收集后委托有危废物处理资质的单位进行处理，具体情况如下：

序号	受托方	委托处理项目	资质编号	资质有效期	可处理危废物范围
1	深圳市深投环保科技有限公司	清洗废液、废干电池、废灯管、废空容器	440304050101	2015.7.10-2020.7.9	HW06 类、HW08 类、HW49 类、废日光灯管、废干电池等
2	深圳市深投环保科技有限公司	废过滤器	440307140311	2017.5.2-2020.4.15	HW06 类、HW49 类等

报告期内，发行人委托的危废物处理单位有效存续，具备处理能力。

(2) 发行人污染物排放监测情况

报告期内，发行人委托第三方环境监测单位对公司排放的废水、废气、固废、噪音等进行监测，监测结果均符合排放要求，不存在超标排放的情形。相关监测报告情况如下：

序号	检测机构	报告编号	采样日期	检测对象	检测结果
1	广东新创华科环保股份有限公司	LCDE17051379	2017.5.19	废气、噪声	达标
2	广东中健检测技术有限公司	HJ201708040	2017.8.11	废气、噪声	达标
3	东莞市富润检测技术服务有限公司	FDT20181011-03	2018.10.13-2018.10.14	废气	达标
4	东莞市富润检测技术服务有限公司	FDT20181011-03-01	2018.10.13	废气、噪声	达标

序号	检测机构	报告编号	采样日期	检测对象	检测结果
	限公司				
5	广东中健检测技术有限公司	HJ201810161	2018.10.22- 2018.10.23	噪声	达标
6	深圳市索奥检测技术有限公司	R19157319-A1	2019.11.13	废水、废气、噪声	达标
7	广东清环检测科技有限公司	CETT200116001- QT	2020.1.13	废气	达标

根据东莞市环保主管部门公布的重点排污单位名录，发行人不属于重点监管单位。报告期内，发行人严格遵守国家环境保护的相关法律法规，并按照 ISO14001: 2015 环境管理体系认证标准开展生产经营活动，配置了与生产过程相匹配的废水、废气处理相关环保设施，固体废弃物交由专业第三方机构处理。报告期内，上述环保设施运行情况正常，发行人生产过程中产生的废水、废气能够达到国家相关排放标准。

综上，报告期内发行人环保投资和相关费用成本支出合理，环保设施实际运行情况正常，报告期内环保投入、环保相关成本费用与处理公司生产经营所产生的污染相匹配。

（二）发行人报告期内是否存在违反环境保护相关规定的情形，是否受到过行政处罚或存在被行政处罚的风险

发行人运行投产的应履行环评手续和环保验收手续的项目已按照相关规定履行了环评手续和环保验收手续，符合国家和地方环保规定；报告期内，发行人严格按照环保相关要求对生产经营中产生的污染物进行处理及排放，并委托第三方环保检测机构对废气、废水、噪音等污染物进行检测；报告期内，发行人未发生过环保事故；东莞市生态环境局于 2020 年 7 月 10 日出具《政府信息公开申请答复书》，证明“2017 年 1 月 1 日至 2020 年 7 月 8 日，优利德科技（中国）股份有限公司无因环境违法行为被我局作出行政处罚决定”。

综上，发行人报告期内不存在违反环境保护相关规定的情形，未受到过环保部门的行政处罚。

【中介机构核查部分】请保荐机构、发行人律师对上述事项进行核查，说明核查方式、过程和依据，并发表明确意见

【核查程序】

1、查阅发行人排污许可证、排污登记表、已建项目的环境影响报告表、环境保护验收文件、募投项目的环评批复文件，检索国家和地方相关法律法规要求，核查发行人已建项目、募投项目的环评批复或验收的具体情况；

2、查阅发行人与第三方危废处理机构签署的污染物处理协议以及该等第三方机构的相关业务资质，核查合作危废处理单位相关资质；

3、查阅发行人报告期内环保投入明细并核查了相应的合同、凭证等相关文件；

4、实地查看发行人的环保设施运行情况，访谈相关工作人员，核查发行人环保投资、环保设施运行、危废物的处理等情况，了解发行人环保手续办理情况、相关排污情况和环保部门现场监察情况，了解是否发生环保事故；

5、查阅报告期内第三方检测机构出具的检测报告，核查发行人的排污达标情况；

6、查询广东省生态环境厅、东莞市生态环境局、东莞市应急管理局、东莞市城市管理和综合执法局、国家企业信用信息公示系统、信用中国等网站，并通过百度、必应等搜索引擎检索了包括“优利德科技（中国）股份有限公司”“优利德科技（中国）股份有限公司”“优利德”“环保事故”“环保处罚”“环境污染”等关键词，核查发行人是否存在环保方面的行政处罚或环保事故，检索并核查了东莞市 2019 年重点排污单位目录；

7、访谈了东莞市生态环境局松山局分局，并取得了东莞市生态环境局出具的《政府信息公开申请答复书》，核查发行人有无重大环保违法行为及遭受行政处罚情况；

8、取得了发行人对环保相关情况的说明及确认。

【核查结论】

经核查，保荐机构、发行人律师认为：（1）报告期内发行人环保投资和相
关费用成本支出合理，环保设施实际运行情况正常，报告期内环保投入、环保
相关成本费用与处理公司生产经营所产生的污染相匹配；（2）发行人报告期内
不存在违反环境保护相关规定的情形，未受到过环保部门的行政处罚。

三、关于发行人核心技术

13. 关于核心技术

招股说明书披露，（1）发行人汇集了安全保护、采样及数字信号处理
等多个技术领域的核心技术及先进生产工艺，核心技术均为“国内领先”
“国内先进”“国内首创”，发行人参与了4项国家标准的制定；（2）招股
说明书未列明测量测绘仪表类产品所涉及的核心技术，核心技术产品收入分
具体产品类别列举，包括“其他核心技术产品”，此类产品报告期内产生的
收入分别为2451.72万元、2763.22万元、4089.29万元。

请发行人披露：“其他核心技术产品”包括的具体产品类别。

请发行人说明：（1）发行人各项核心技术先进性的衡量标准、技术指
标及所处水平，与行业现状的差异、与同行业可比公司的比较情况，“国内
领先”“国内先进”“国内首创”等表述的依据是否客观、充分，若否，请
删除相关表述；（2）测量测绘仪表类产品是否涉及发行人核心技术，是否纳
入核心技术产品产生的收入及其合理性；（3）核心技术中商业秘密等非专利
技术的技术保护措施，是否存在技术泄密风险；（4）上述4项国家标准制定
的主导、参与单位，发行人在其中发挥的作用，3项2008年制定的国家标准目
前是否仍在使用的，若否，请删除相关内容。

请发行人及中介机构按照《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问
答》第10条的规定进行信息披露及核查，并发表明确意见。

【问题回复】：

【补充披露部分】“其他核心技术产品”包括的具体产品类别。

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“二、发行人所属行业的基
本情况”之“（三）所属行业在新技术、新产业、新业态、新模式等方面近三
年的发展情况和未来发展趋势，发行人取得的科技成果与产业深度融合的具体

情况”之“5、发行人取得的科技成果与产业深度融合的具体情况”及“第六节业务和技术”之“七、公司的技术与研发情况”之“（一）核心技术情况”之“4、核心技术产品的相关情况”中补充披露如下：

金额单位：万元

核心技术产品	2020年度1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
万用表	5,903.00	13,114.86	12,475.32	12,194.27
钳形表	5,688.60	12,894.86	11,380.63	8,843.69
红外测温产品类	28,576.89	4,147.28	3,044.98	2,432.24
示波器、信号发生器类	1,995.43	5,347.15	4,720.98	4,390.56
绝缘电阻测试仪	704.02	1,474.31	1,245.83	1,084.64
电压及连续性测试仪	1,158.23	1,946.68	1,478.71	1,361.26
其他核心技术产品	1,254.08	2,131.66	1,275.53	1,077.62
数字寻线仪、线缆测试仪、线路寻线器	781.71	941.48	250.47	143.30
台式数字万用表	206.35	362.87	417.67	441.99
安规测试仪、电气综合测试仪、多功能电气测试仪	102.43	282.19	337.15	326.04
电弧故障断路器检测仪	49.99	267.33	-	-
单相电能质量分析仪、钳形谐波功率计、数字钳形功率计	43.64	183.48	139.91	140.64
实验系统综合测试平台、教学实验箱	69.96	94.31	130.33	25.64
核心技术产品合计	45,280.24	41,056.79	35,621.97	31,384.29
公司主营业务收入	51,333.57	53,561.33	46,183.56	39,811.02
核心技术产品收入占比	88.21%	76.65%	77.13%	78.83%

【发行人说明部分】

（一）发行人各项核心技术先进性的衡量标准、技术指标及所处水平，与行业现状的差异、与同行业可比公司的比较情况，“国内领先”“国内先进”“国内首创”等表述的依据是否客观、充分，若否，请删除相关表述

1、发行人各项核心技术先进性的衡量标准、技术指标及所处水平，与行业现状的差异、与同行业可比公司的比较情况

发行人各项核心技术相关情况如下表所示：

核心技术	先进性的衡量标准	技术指标及所处水平	与行业现状的差异、与同行业可比公司的比较
1、电子电工			
多维度的安全保护技术	<p>依据欧盟最新标准EN61010-1, EN61010-2-33安规标准, 以是否满足安规等级、是否具备抗雷击脉冲、误操作电压保护功能作为产品安全保护技术先进性的衡量标准。</p>	<p>CATIII 1000V及CATIV 600V 抗8kV雷击脉冲</p> <p>所处水平：抗雷击和误操作保护技术与国际品牌相当, 国内仅优利德、华盛昌等少数品牌在产品设计时会全面考虑雷击保护和误操作电压保护功能。</p>	<p>行业现状：国内较少厂家在产品设计时会全面考虑抗雷击保护和误操作电压保护功能, 而实现高压电流保护功能需要不断优化电路参数与元器件的配合使用, 通过反复实验测试达到最优效果。</p> <p>与行业内公司的比较情况：公司按照EN61010-1和EN61010-2-33的安规标准设计产品, 产品满足CAT III 1000V及CAT IV 600V 抗8kV雷击脉冲功能; 从同行业的比较来看, 抗雷击和误操作保护技术与国际品牌相当, 国内仅优利德、华盛昌等少数品牌产品实现了抗雷击保护和误操作电压保护功能。</p>
高效的采样及数字信号处理技术	<p>高效的采样及数字信号处理技术侧重于提升产品的测量精度、稳定性、测量效率及测量结果的一致性等功能, 体现出产品的衡量指标为最大显示位数、ACV最高精度、DCV最高精度, 测量精度是衡量电子电工仪表产品性能的关键指标。</p>	<p>公司产品数据显示刷新率达到5次/秒; 在电容测试领域, 能在5秒内实现1mF电容测试</p> <p>公司技术指标与国际品牌相当。</p>	<p>行业现状：测量效率通过搭配ADC使用来实现, 厂家不同的电路设计布局以及校准、补偿算法有所不同, 进而各家生产的电子电工产品体现出的测量效率、精准度存在差异。</p> <p>公司与同行业的比较：优利德UT171系列产品数据显示刷新率可达到5次/秒, 行业内一般的数据显示刷新率为3次/秒, 对标的FLUKE F179系列产品数据刷新率为4次/秒; UT136+系列产品能在5秒内实现1mF电容测试, 目前行业主流技术以10秒的测试速率为主。对比行业水平, 公司的产品具有更高的数据显示刷新率及电容测试速度。整体技术水平与国际品牌相当。</p>

核心技术	先进性的衡量标准	技术指标及所处水平	与行业现状的差异、与同行业可比公司的比较
全自动校准技术	<p>全自动校准技术实现了对校准对象（万用表）的自动化校准及测试，保证了校准数据的可记录、可追溯，解决了传统的人工单机、单功能校准引起的校准测量误差及低效问题，保证产品的功能一致性。</p> <p>衡量标准为企业是否能够实现万用表生产过程中的自动化校准</p>	<p>公司全部带通讯接口产品已经实现自动化校准；局部没有通讯接口产品也陆续导入自动化校准方法。引入自动化校准方法，能避免人工干预漏校、错校的问题，提升产品精度的一致性；FLUKE等国外先进生产厂商均已实现了自动校准</p>	<p>公司全部带通讯接口的万用表产品已经实现自动化校准；局部没有通讯接口产品也陆续导入自动化校准方法。从行业的情况来看，FLUKE等国外先进生产厂商均已实现了自动校准，公司是国内较早引入自动化仪表校准与测试的企业。</p>
应用创新技术	<p>公司的应用创新主要体现为U形线圈的外部抗干扰补偿技术及电弧故障测试技术，形成的产品为电弧故障分断器检测仪及叉型表。</p>	<p>公司开发的U形PCB线圈钳头通过外部干扰补偿方法，能够在无闭合钳头的状态下实现对电流的精准测试，与传统的闭合钳形表相比，基于该项技术开发的叉形表的应用便捷性及稳定性更高。</p> <p>公司开发的电弧故障测试仪，通过在火线及地线之间加载超过120A的3毫秒脉冲电流，形成模拟电弧实现对电弧保护器的分断能力的快速检测。公司该技术与国际品牌相当。</p>	<p>公司开发的U形PCB线圈钳头通过外部干扰补偿方法，能够在无闭合钳头的状态下实现对电流的精准测试，与传统的闭合钳形表相比，基于该项技术开发的叉形表的应用便捷性及稳定性更高。</p> <p>公司开发的电弧故障测试仪，通过在火线及地线之间加载超过120A的3毫秒脉冲电流，形成模拟电弧实现对电弧保护器的分断能力的快速检测。公司该技术与国际品牌相当。</p> <p>目前掌握U型线圈抗干扰技术的厂家包括FLUKE、华盛昌及台湾少数几家厂商，目前市场上掌握电弧故障测试技术的厂家较少。</p>
2、电力及高压			
稳定升压技术	<p>主要应用于绝缘电阻测试仪，先进性的衡量标准为绝缘电阻测试仪的最高稳定输出电压值。</p>	<p>公司掌握最高的稳定输出测试电压12,000V技术；该指标与国际品牌相当，优于电子测量测试仪器仪表行业的其他国内品牌产品，但是较专业从事电力配套测量的公司存在一定差距。</p>	<p>国内品牌企业绝缘测量最高输出测试电压较少达到10,000V或以上。以优利德的UT 516B为例，同FLUKE 1555KIT比较，产品的性能优势主要体现在UT 516B最高输出稳定测试电压达12,000V，FLUKE 1555KIT最高输出测试电压为10,000V。公司掌握最高的稳定输出测试电压12,000V技术，该指标与国际品牌基本相当，优于电子测量测试仪器仪表行业的其他国内品牌产品。</p>

核心技术	先进性的衡量标准	技术指标及所处水平	与行业现状的差异、与同行业可比公司的比较
可设步进电压技术	主要应用于绝缘电阻测试仪，先进性的衡量标准为绝缘电阻测试仪的输出电压的步进量调节的精细程度。	公司产品可实现粗调6个量程，细调每个量程10%步进；指标与国际品牌相当。	国内品牌企业绝缘测量输出电压较少能做到可设步进或可设步进精细度较差，以优利德的UT 516B为例，可实现粗调6个量程，细调每个量程10%步进，与FLUKE 1555KIT技术指标相当 该技术对应发明专利：一种支持任意点输出电压的绝缘电阻测量方法及测量装置获第21届中国专利优秀奖。
3、温度及环境			
线性化信号处理技术	线性化信号处理技术决定了红外测温产品在外界信号干扰及环境温度影响下的测温范围、精度及重复性，是衡量红外测温产品的关键技术指标。	公司工业类红外测温仪产品的精度达到 $\pm 1.5^{\circ}\text{C}$ 所处水平：公司最高工业测温精度达到 $\pm 1.5^{\circ}\text{C}$ ，稍逊于国际品牌FLUKE的 $\pm 1.0^{\circ}\text{C}$ 。	从公司生产的具体产品来看，应用线性化信号处理技术的红外测温仪产品，能够实现工业测温精度达到 $\pm 1.5^{\circ}\text{C}$ 精度误差，稍逊于国际品牌FLUKE的 $\pm 1.0^{\circ}\text{C}$ 精度误差，与国内厂家的指标水平相当。
红外热像图像处理技术	红外热像图像处理技术主要用于提升红外热像图像的显示质量，具体体现为图像纹理和边缘平滑度、高低温对比度等方面的图像显示质量指标。	具体体现为图像纹理和边缘平滑度、高低温对比度等方面的图像显示质量 所处水平：目前公司的图像处理技术落后于行业领先品牌，处于技术追赶阶段	所处水平：目前公司的红外热像图像处理技术尚处于技术追赶阶段。 比较目前市场其他384×288分辨率以内的红外热成像仪所呈现图像锯齿感强烈、噪点过多，公司生产的同档次产品的红外热像图像显示效果较好，在384×288分辨率以内具有一定的竞争优势，但与国内如海康威视及国外菲利尔等行业巨头相比仍存在较大技术差距。
4、测试仪器			
高速宽带信号的波形重构技术	高速宽带信号的波形重构技术主要用于实现示波器的高质量原始信号重构的显示效果。因此，被测信号的显示效果是衡量该技术的标准。	宽带信号的波形显示质量 所处水平：同级别产品的指标与国际品牌及国内品牌相当	国际及国内品牌均有各自的提高宽带信号的波形显示质量的技术方案，波形显示质量各品牌均相当。
三维波形实时显示技术	三维波形实时显示技术增强了示波器显示更	公司产品能达到的技术指标为灰度等级：256	与国际及国内相同级别产品比较，公司产品的波形

核心技术	先进性的衡量标准	技术指标及所处水平	与行业现状的差异、与同行业可比公司的比较
	新能力，缩短了数据采集盲区，同时能够实现信号细节、间断事件及信号动态特性的采集；主要衡量指标为灰度等级与波形捕获率。	级，波形捕获率：200,000wfms/s； 所处水平:灰度等级指标在同级别产品与国际及国内品牌相当，波形捕获率指标在同级别产品比较优于对标产品，但最高波形捕获率指标落后于国际品牌	捕获率指标有一定优势,以优利德的UP0 2104CS为例，同泰克DPO 2014B及普源精电DS 1104Z Plus比较，公司产品的波形捕获率为50,000wfms/s，而泰克为5,000wfms/s，普源精电为30,000wfms/s。受示波器采样率水平的限制，公司示波器产品的波形捕获率最高水平较国内外高端示波器产品仍存在较大差距。 该技术对应发明专利：一种三维波形实时显示方法和系统获第16届中国专利优秀奖。
双时基独立可调技术	双时基独立可调技术实现了示波器的双时基独立可调，较双时基非独立可调方式，更方便用户观测频率差异较大的被测信号的波形细节，主要应用于公司研发生产的示波器产品。 衡量技术先进性的标准为示波器产品是否具备双时基独立可调功能。	公司掌握双时基独立可调技术 所处水平:指标与国际品牌相当;在国内同等级产品中指标无双时基独立可调功能	国内品牌企业的示波器产品目前没有具备双时基独立可调功能。
宽频率连续可调的脉宽波数字产生技术	宽频率连续可调的脉宽波数字产生技术目的在于实现信号源产品的方波、脉冲波从1uHz到60MHz以1uHz的步进连续可调。具体的衡量标准为脉冲波频率范围以及脉冲波边沿最小值	公司产品的脉冲波频率范围：1uHz至60MHz、脉冲波边沿最小值4.2ns； 所处水平：指标略逊于国外品牌，优于国内品牌同级别产品。	国内大部分品牌一般采用模拟电路实现的方式，有少部分品牌采用数字方式实现，同级别产品比较，以公司的产品UTG 4202A为例，同是德33622A及普源精电DG 4202比较，产品的性能优势主要体现在：脉冲波频率范围指标：UTG 4202A为1uHz至60MHz，是德33622A为1uHz至100MHz，普源精电DG 4202为1uHz至50MHz。脉冲波边沿最小指标：UTG 4202A为4.2ns，是德33622A为2.9ns，普源精电DG 4202为5ns。 该技术对应发明专利：一种宽频率连续可调的脉宽波数字产生方法及系统获第20届中国专利优秀奖。
波形图像文件转换技术	波形图像文件转换技术目的在于将波形图像文件转换成任意波形输出，有效的提升了用	公司掌握波形图像文件转换技术，并已取得相关发明专利	目前国际及国内品牌信号源产品暂不具备波形图像文件转换功能，公司已掌握该技术并已获发明专

核心技术	先进性的衡量标准	技术指标及所处水平	与行业现状的差异、与同行业可比公司的比较
	<p>户使用信号发生器的便捷性；以应用该技术生产的信号源产品是否具备波形图像文件转换功能作为技术衡量标准。</p>	<p>所处水平：目前其他同级别产品暂未实现波形图像文件转换功能</p>	<p>利。</p>

2、“国内领先”“国内先进”“国内首创”等表述的依据是否客观、充分，若否，请删除相关表述

公司对核心技术表述为“国内领先”，主要依据广东省科学技术情报研究所针对核心技术或相关专利出具《科技查新报告》的查新结论，公司该核心技术具有创新性，未见有其他相似文献报道，处于国内领先水平。具体如下表所示：

核心技术	先进性衡量依据
多维度的安全保护技术	依据万用电表高压误测保护及PCB线圈钳头电路设计技术的研发的《科技查新报告》，公司万用电表高压误测保护方法，通过复合反应型保护电路设计，使产品在高压条件下安全操作，提升了产品的质量和安全性。
高效的采样及数字信号处理技术	依据同时监测电流、温度与电压、电流双模仪表的研发的《科技查新报告》，除公司该核心技术关联专利外，核心技术通过ADC采样和运算，使用一台仪表同时检测电压、电流与电流、温度等特点，未见有其他相同文献报道。
电子电工-应用创新技术	依据测量仪表电弧故障分断器检测技术的研发的《科技查新报告》，公司电弧故障检测技术的实现方式具有独特性，未检出有相似的文献报道。
稳定升压技术	依据12kV高压绝缘测试仪的《科技查新报告》，国内几大仪表厂商之前都在做最高5kV的绝缘电阻测量，公司该核心技术所需的开关电源逆变技术，未检出有文献报道。
双时基独立可调技术	依据示波器双时基数字存储技术的研发的《科技查新报告》，公司该核心技术的创新之处在于将抽点控制器和存储器结合，通过控制存储控制器的读写方式来实现双时基波形数据的采集，不再需要单独的数据抽取器，电路相对简单，成本低，未见有相同的文献报道。
波形图像文件转换技术	依据信号源波形图像、数据转换技术的研发的《科技查新报告》，除公司该核心技术的关联专利外，未见有其他相同的文献报道。

为确保招股说明书编纂的谨慎严谨，删除了公司核心技术“国内领先”相关表述。

公司对原核心技术表述为“国内先进”的，主要考虑该等核心技术相关产品或专利的性能指标与国内主要竞争对手的竞品相当，处于先进水平。为确保招股说明书披露的谨慎严谨，已做删除；公司对原核心技术表述为“国内首创”，是指该等核心技术具有相关发明专利，发明专利授权条件包括“新颖性、创造性、实用性”，据此可知，包括发明专利的核心技术属于国内首创。为确保招股说明书披露的谨慎严谨，已做删除。

（二）测量测绘仪表类产品是否涉及发行人核心技术，是否纳入核心技术产品产生的收入及其合理性

公司测绘测量仪表类产品不涉及核心技术，未纳入核心技术产品产生的收入。公司未将测绘测量仪表类产品纳入核心技术产品的主要原因如下：

1、报告期内，公司测绘测量仪表类产品收入占公司主营业务收入的比例平均为 4.87%，销售毛利额占公司毛利总额的比例平均为 2.72%，销售毛利率平均为 17.65%，低于公司其他产品线，具体如下表所示：

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
测绘测量仪表收入金额（万元）	1,043.99	2,846.34	3,227.14	2,047.89
测绘测量仪表收入占主营业务收入的比例	2.03%	5.31%	6.99%	5.14%
测绘测量仪表毛利金额（万元）	149.70	557.34	586.77	378.82
测绘测量仪表毛利额占公司毛利总额的比例	0.71%	3.08%	4.13%	2.95%
测绘测量仪表销售毛利率	14.34%	19.58%	18.18%	18.50%
主营业务综合毛利率	41.01%	33.81%	30.78%	32.24%

公司测绘测量仪表类产品收入规模、盈利能力较其他产品线偏低，不是公司主要收入、利润来源，公司未将其纳入核心产品线。

2、公司于 2010 年进入测绘测量仪表市场，对该领域研发投入时间较短，积累较少，公司测绘测量仪表产品的研发成果主要为实用新型和外观设计专利，尚未形成具有较强竞争力的核心技术。

3、由于公司产能受限，且测量测绘类产品对生产场地有特殊要求，公司将产能主要分配给毛利率较高的产品，对于测绘测量仪表产品线的主力产品激光测距仪、激光水平仪，公司主要采用整机采购的方式进行生产。

综上，公司未将测绘测量仪表类产品纳入核心技术产品具有合理性。

（三）核心技术中商业秘密等非专利技术的技术保护措施，是否存在技术泄密风险

核心技术中的商业秘密主要包括稳定升压技术、线性化信号处理技术及红外热像图像处理技术三项，具体如下：

稳定升压技术	通过专用脉宽调整电路、开关电源逆变技术、对高压器件的独特布局、高压信号的防起弧特殊处理等硬件设计，利用负反馈电路对高压输出信号进行实时采集，结合PID控制算法，可以实现12,000V高压输出，得到稳定的测量信号源。
线性化信号处理技术	公司基于多年的测温技术应用经验累积及数据分析，开发了线性化信号处理算法，能够实现对传感器的输出数据进行算法处理和算法补偿，令测量数据在测量范围内呈现线性效果；一方面能够实现产品在工业测温±1.5℃测量精度；另外一方面实现了产品在更宽温度使用环境下的稳定性及测量精度。
红外热像图像处理技术	公司开发的红外热像图像处理技术，通过时域滤波、高斯滤波、自动增益控制、细节增强等图像处理算法的结合优化，提高了不同应用场景、测温对象温度图像效果的清晰度、图像边缘的平滑度及高低温的对比度，实现了测温对象的精准筛查。

公司的技术保护措施主要包括：

公司的核心技术均为团队共同开发的结晶，不具体依赖于某一位工程师，且技术开发除研发部门参与之外，还需要生产部门的协同，涉及复杂的测试环境及测试条件，整体而言技术的开发过程较为复杂，需要较长的产品生产经验积累，技术复制难度较大。

公司建立健全了保密制度，实施资料授权管理、入职员工保密培训及责任追究等技术保密内控措施，员工需与公司签署《员工知识产权及保密协议》，制度上防范泄密风险。公司致力于 PLM 信息化建设，逐步规范软件管理权限，通过系统对软件源代码进行密级权限管理。

公司通过对技术人员实施激励，保持人员队伍的稳定性，具体包括提供具有竞争力的薪酬、股权激励并积极构建完善的研发管理体系，通过平台给技术人员赋能，充分给予技术人员的职业发展空间。

综上，公司通过内部控制制度、系统建设、薪酬管理及职业生涯规划等多个角度维持研发团队的稳定性，公司历史上未出现核心技术泄密的情况。

针对公司技术泄密风险，公司已在招股说明书第四节 风险因素之一、技术风险之“（二）技术人员流失或核心技术泄密风险”中进行了风险披露。

（四）上述 4 项国家标准制定的主导、参与单位，发行人在其中发挥的作用，3 项 2008 年制定的国家标准目前是否仍在使用，若否，请删除相关内容

公司参与的四项测量测试仪器仪表相关标准起草，具体的情况如下：

序号	标准性质	标准名称	标准号	发布时间	主导单位	参与单位	标准目前是否继续使用
1	国家标准	直流数字电压表及直流模数转换器	GB/T14913-2008	2008 年 8 月 6 日	——	哈尔滨电工仪表研究所、山东省计量科学研究院、优利德科技(东莞)有限公司、深圳世纪人通讯设备有限公司、上海四达电子仪表有限公司、东莞华仪仪表科技有限公司、上海英孚特电子有限公司、国家电工仪器仪表质量监督检验中心、上海市计量测试技术研究院、湖北省电力试验研究院、江西省电力科学研究院、江苏省计量科学研究院。	是
2	国家标准	数字仪表基本参数术语	GB/T13970-2008	2008 年 8 月 19 日	——	哈尔滨电工仪表研究所、深圳世纪人通讯设备有限公司、上海四达电子仪表有限公司、东莞华仪仪表科技有限公司、优利德科技(东莞)有限公司、国家电工仪器仪表质量监督检验中心、湖北省电力试验研究院、江西省电力科学研究院、上海英孚特电子有限公司、江苏省计量科学研究院、上海市计量测试技术研究院、山东省计量科学研究院。	是
3	国家标准	数字多用表	GB/T13978-2008	2008 年 8 月 19 日	——	哈尔滨电工仪表研究所、上海英孚特电子有限公司、上海四达电子仪表有限公司、深圳世纪人通讯设备有限公司、东莞华仪仪表科技有限公司、优利德科技(东莞)有限公司、国家电工仪器仪表质量监督检验中心、山东省计量科学研究院、江苏省计量科学研究院、上海市计量测试技术研究院、湖北	是

序号	标准性质	标准名称	标准号	发布时间	主导单位	参与单位	标准目前是否继续使用
						省电力试验研究院、江西省电力科学研究院。	
4	国家标准	电击防护装置和设备的通用部分	GB/T17045-2020	2020年3月31日	——	中机中电设计研究院有限公司、优利德科技(中国)有限公司、施耐德电气(中国)有限公司、西门子(中国)有限公司、罗格朗低压电器(无锡)有限公司、西安智恒电器科技有限公司。	是

公司在国标制定过程中的具体作用：公司产品根据 IEC 国际标准制定技术方案，而国内标准的制定通常参考 IEC 的标准，因此需要公司在国内标准制定过程当中提技术产品参数建议及技术支持等。

【披露及核查部分】请发行人及中介机构按照《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答》第 10 条的规定进行信息披露及核查，并发表明确意见。

1、补充披露部分

根据《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答》第 10 条信息披露要求，发行人应在招股说明书中披露以下信息：

(1) 报告期内通过核心技术开发产品（服务）的情况，报告期内核心技术产品（服务）的生产和销售数量，核心技术产品（服务）在细分行业的市场占有率

报告期内通过核心技术开发产品的情况，参见《招股说明书》之“第六节业务和技术”之“七、公司的技术与研发情况”之“（一）核心技术情况”之“4、核心技术产品的相关情况”。

“（2）报告期内核心技术产品的生产和销售数量如下表所示：

单位：万个

产品名称	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	产量	销量	产量	销量	产量	销量	产量	销量
电子电工测试仪表	186.66	180.61	404.51	396.48	360.41	354.50	321.74	322.62
测试仪器	2.47	2.04	5.09	5.18	5.13	4.65	4.66	4.52
温度及环境测试仪表	144.03	127.80	34.36	33.98	23.69	23.43	22.71	23.26
电力及高压测试仪表	2.17	1.97	4.65	4.55	4.42	4.14	3.72	3.80
总计	335.33	312.43	448.62	440.19	393.65	386.72	352.83	354.19

(3) 核心技术产品在细分行业的市场占有率

电子电工类测试仪表行业市场规模很大，参与者较多，依据工信部发布的统计数据，2019年度国内电工仪器仪表制造及电子测量仪器制造子行业（包含公司电子电工测试仪表、测试仪器和电力及高压测试仪表产品线）规模以上企业数量为572家，实现收入989亿元，公司上述子行业核心技术产品收入总计为3.7亿元，市场占有率约为0.37%。

根据Maxtach International及北京立信咨询中心预测，2019年全球民用红外市场规模将达49.06亿美元，公司红外测温类核心技术产品在2019年的收入为0.48亿元，市场份额较小。”

(2) 报告期内营业收入中，发行人依靠核心技术开展生产经营所产生收入的构成、占比、变动情况及原因等。

已在《招股说明书》“第六节 业务和技术”之“七、公司的技术与研发情况”之“(一)核心技术情况”之“2、核心技术产品占营业收入的比例”中补充披露，具体参见本回复“16.2 关于核心技术产品收入”之“发行人披露部分”。

2、保荐机构核查说明及核查结论

(1) 发行人的研发投入是否主要围绕核心技术及其相关产品

报告期内，发行人涉及 36 项目研发项目，其中 29 项目与发行人的核心技术及相关产品相关，具体对应关系如下表所示：

序号	项目	涉及的核心技术	涉及的核心技术产品
1	相位同步自检示波器研发项目	测试仪器-高速宽带信号的波形重构技术、双时基独立可调技术	示波器
2	数字荧光示波器高速采样技术研发项目	测试仪器-高速宽带信号的波形重构技术、三维波形实时显示技术、双时基独立可调技术	示波器
3	具有自适应信号调节功能的荧光示波器研发项目	测试仪器-高速宽带信号的波形重构技术、三维波形实时显示技术、双时基独立可调技术	示波器
4	具有拍照功能的综合测转速测温测湿仪器研发项目	温度与环境-线性化信号处理技术	红外测温仪
5	网络寻线仪调制解调式信号传输技术项目	电子电工-高效的采样及数字信号处理技术	网络寻线仪
6	电弧故障分断器测试仪研发项目	电子电工-应用创新技术	电弧故障分析测试仪
7	具有 150ppm 精确度的 5 位半台式数字万用表研发项目	电子电工-高效的采样及数字信号处理技术	台式万用表
8	多功能电流钳表研发项目	电子电工-多维度的安全保护技术	钳形表
9	采用光栅透镜的红外测温枪研发项目	温度与环境-线性化信号处理技术	红外测温仪
10	快速显示数字荧光示波器研发项目	测试仪器-高速宽带信号的波形重构技术、三维波形实时显示技术、双时基独立可调技术	示波器
11	三防红外热像仪研发项目	温度与环境-红外热像图像处理技术	红外热成像仪
12	声光报警指示测量万用表研发项目	电子电工-高效的采样及数字信号处理技术	万用表
13	电流测量温控预警万用表研发项目	电子电工-高效的采样及数字信号处理技术、多维度的安全保护技术	万用表
14	电池电量与测量精度关联预警万用表项目	电子电工-高效的采样及数字信号处理技术、多维度的安全保护技术	万用表
15	10kV 高压绝缘测试仪的研发项目	电力及高压-稳定升压技术、可设步进电压技术	绝缘电阻测试仪
16	I-V 转换和放大电路激光功率计研发项目	无	

序号	项目	涉及的核心技术	涉及的核心技术产品
17	程控线性可编程直流电源研发项目	无	
18	可自动识别正负极性 LED 测试仪研发项目	无	
19	20G 采样示波器研发项目	测试仪器-高速宽带信号的波形重构技术、三维波形实时显示技术	示波器
20	600M 函数及任意波形发生器研发项目	测试仪器-宽频率连续可调的脉宽波数字产生技术、波形图像文件转换技术	函数及任意波形发生器
21	数字混合示波器研发项目	测试仪器-高速宽带信号的波形重构技术、三维波形实时显示技术、双时基独立可调技术	示波器
22	可见式红外温湿度测试仪研发项目	温度与环境-线性化信号处理技术	红外测温仪
23	1000A 钳形表配置 3000A 柔性线圈研发项目	电子电工-高效的采样及数字信号处理技术、多维度的安全保护技术	钳形表
24	1000V 手持式四位半真有效值万用表研发项目	电子电工-高效的采样及数字信号处理技术、多维度的安全保护技术	万用表
25	卡片式红外热成像仪研发项目	温度与环境-红外热像图像处理技术	红外热成像仪
26	高分辨率红外热成像仪研发项目	温度与环境-红外热像图像处理技术	红外热成像仪
27	IoT 传感模块研发项目	电子电工-高效的采样及数字信号处理技术、多维度的安全保护技术；温度与环境-线性化信号处理技术	IoT 传感模块，包括：电压模块、电流模块、测温模块等
28	高精度人体测温算法的研发	温度与环境-线性化信号处理技术	红外额温计
29	宽频全波整流数字交流毫伏表研发	电子电工-高效的采样及数字信号处理技术、多维度的安全保护技术	数据交流毫伏表
30	四位显示的可调稳压线性电源的研发项目	无	无
31	一种新型数字网络寻线装置研发项目	无	无
32	带 GFCI 功能的插座线序测试仪	无	无
33	一种双屏显示数字钳形表研发项目	电子电工-高效的采样及数字信号处理技术、多维度的安全保护技术	钳形表
34	一种具有多重输入保护的数字万用表研发项目	电子电工-高效的采样及数字信号处理技术、多维度的安全保护技术	万用表
35	基于智能终端的热成像仪通信与图像处理方法的研发项目	温度与环境-红外热像图像处理技术	红外热成像仪
36	具有多平台自动化报表生成的环境参数记录仪的研发项目	无	无

上述研发项目中 I-V 转换和放大电路激光功率计研发项目、可自动识别正负极性 LED 测试仪研发项目分别为研发激光功率计、LED 测试仪、一种新型数字网络寻线装置研发项目、带 GFCI 功能的插座线序测试仪、具有多平台自动化报表生成的环境参数记录仪的研发项目等新产品而投入的研发项目，是公司为了丰富产品组合而拓展的新领域。程控线性可编程直流电源研发项目、四位

显示的可调稳压线性电源的研发项目为研发可编程直流电源而投入的研发项目，公司通过该项目研发新型号产品，提升在直流电源产品领域的竞争力。该三项研发项目不涉及公司的核心技术，相关产品也不属于公司的核心技术产品。

(2) 发行人营业收入是否主要来源于依托核心技术的产品（服务），营业收入中是否存在较多的与核心技术不具有相关性的贸易等收入，核心技术能否支持公司的持续成长

报告期内，公司核心技术产品收入占比及增长率如下表所示：

金额单位：万元

项目	2020 年度 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
核心技术产品收入	45,280.24	41,056.79	35,621.97	31,384.29
主营业务收入	51,333.57	53,561.33	46,183.56	39,811.02
核心技术产品收入占比	88.21%	76.65%	77.13%	78.83%
核心技术产品收入增长率	127.50%	15.26%	13.50%	

2017 年度至 2019 年度，公司核心技术产品收入占比较为稳定，均在 76% 以上，且公司核心技术产品收入保持稳定增长态势，2020 年度上半年，受“新冠肺炎”疫情影响，公司红外测温类核心技术产品销售额大幅增长，致使当期核心技术产品收入占比提升至 88.21%，相应核心技术产品收入增长率较上年有较大幅度提升。报告期内，公司营业收入主要来源于核心技术产品。

公司主营业务收入产品均为自产产品，虽然公司部分产品通过整机采购的方式进行生产，该等产品也需要通过公司生产线员工进行后续检测及产品包装，且测量测试仪器仪表的产品检测环节至关重要，完成检测及包装工序后以优利德自有品牌进行销售。报告期内公司外购整机的销售额分别为 4,437.83 万元、5,945.76 万元、6,186.72 万元及 2,896.76 万元，公司未将该等外购整机业务收入纳入核心技术产品收入，此外公司不存在贸易收入。

报告期内，公司核心技术产品收入占比均在 76% 以上，毛利占比均在 77% 以上，是公司收入、利润的主要来源，且保持稳定增长。公司通过持续的研发投入，不断巩固公司核心技术的竞争优势，并基于公司核心技术开发出更多核心技术新产品，支持公司的持续增长。

(3) 发行人核心技术产品（服务）收入的主要内容和计算方法是否适当，是否为偶发性收入，是否来源于显失公平的关联交易

公司根据具体的产品明细，结合核心技术的具体情况，对涉及核心技术应用的产品纳入核心技术产品，公司的核心技术主要体现在产品的功能指标参数，根据产品功能指标参数进行筛选方法客观合理且能够保证核心技术产品收入统计的准确性。同时，公司的核心技术产品覆盖了公司主要产品线，且均形成公司主营业务收入，不属于偶发性收入。

此外，公司的核心技术产品收入未来源于显失公平的关联交易。报告期内，公司向关联方销售商品具体情况如下：

关联方	关联交易内容	定价原则	金额及占比	2020年度 1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
深圳市优瑞德科技有限公司	货物	市场价格	金额（万元）	-	-	-	75.51
			占营业收入比重	-	-	-	0.19%
东莞市优尔瑞电子有限公司	货物	市场价格	金额（万元）	-	-	-	522.23
			占营业收入比重	-	-	-	1.30%

报告期内，公司关联销售收入规模较小，占比较低，主要发生在 2017 年度。公司的上述关联销售均采用市场化定价，不存在交易价格显失公允的情形。

综上，公司核心技术产品收入的主要内容和计算方法恰当，不是偶发性收入，未来源于显失公平的关联交易。

(4) 其他对发行人利用核心技术开展生产经营活动产生影响的情形

报告期内，公司的核心技术均与公司主业相关，且核心技术对应的专利权属清晰，不存在权利瑕疵，公司不存在对利用核心技术开展生产经营活动产生重大不利影响的情形。

综上，保荐机构认为发行人主要依靠核心技术开展生产经营。

【核查方法】

保荐机构主要通过访谈、审阅专利、产品说明文件及财务数据、分析性复核等方式进行核查。

【核查过程】

①对公司高级管理人员、各研发部门经理进行访谈，了解公司的核心技术及其在公司产品的应用情况；

②收集与公司核心技术相关的专利及软件著作权，分析相关文件的具体描述，核查其是否与公司的核心技术相符；

③通过广东省科学技术情报研究所对核心技术进行查新，核查公司核心技术的先进性；

④抽查公司核心技术产品说明文件，核查其是否应用公司的核心技术；

⑤收集公司研发项目相关文件，就相关项目文件的研发方向、人员投入及具体的研发项目开支进行核查，确定其是否与公司核心技术相关；

⑥获得公司财务数据明细及审计报告，分析公司核心技术产品收入、毛利、毛利率等情况，分析核心技术产品对公司收入、盈利能力的影响；

⑦对公司的生产部门负责人进行访谈，并实地查看公司生产线，核查公司核心技术产品的生产方式；

⑧收集公司关联销售的审批、合同等文件，分析关联销售对公司核心技术产品收入的影响；

【核查结论】

经核查，保荐机构认为发行人主要依靠核心技术开展生产经营。

14. 关于知识产权、研发项目

招股说明书披露，（1）发行人国内注册商标中存在几项受让取得的情形，优利德集团、优利德国际将几项注册商标无偿转让给发行人；（2）发行人共拥有43项发明专利，其中有15项为通过与电子科技大学的技术开发合作，从电子科技大学处无偿受让取得。发行人与电子科技大学的合作协议中约定产品的所有全球专利权、专利申请权等属于优利德；（3）发行人与电子科技大学等国内重点大学开展“产、学、研”合作。

根据公开资料查询，报告期内发行人、北京仁友科技发展有限公司与深圳市迈测科技股份有限公司间存在实用新型专利、发明专利的诉讼纠纷。深

圳市迈测科技股份有限公司为发行人2019年新增的第五大供应商。

请发行人披露：是否存在合作研发的情形，若存在，请披露合作研发的参与主体、研发成果及归属、使用约定、采取的保密措施等。

请发行人说明：（1）上述受让取得国内注册商标的具体情况，包括受让原因、转让方、转让价格，相关转让手续是否办理完毕，是否存在纠纷或潜在纠纷；（2）优利德集团、优利德国际无偿转让相关商标的原因，是否存在其它未转让的商标，是否影响发行人资产完整性；（3）上述受让取得专利在发行人核心技术、产品中的运用情况，发行人与电子科技大学在合作研发中各自发挥的作用，发行人是否具备独立、可持续的研发能力；（4）无偿受让取得相关专利的原因及合理性，受让取得的方式是否与协议约定专利权、专利申请权等归属于优利德相矛盾，发行人与电子科技大学的合作历史、目前合作研发的成果及归属情况、使用约定，电子科技大学是否可授权第三方使用研发成果，是否对发行人业务开展造成不利影响；（5）上述实用新型专利、发明专利诉讼纠纷的具体情况，包括涉案标的、诉由、争议焦点、诉讼进展、涉诉金额、争议专利的形成过程及归属，在发行人核心技术、产品及营业收入中的运用、占比情况，后续是否存在纠纷或潜在纠纷，是否对发行人生产经营构成重大不利影响，是否影响发行人与深圳市迈测科技股份有限公司的后续合作，必要时请进行充分的风险揭示；（6）上述诉讼纠纷未在申报材料中进行披露和说明的原因，发行人是否存在未披露的知识产权纠纷或其它纠纷。

请发行人律师对上述事项及发行人知识产权、业务经营中是否存在纠纷或潜在纠纷进行核查，说明核查方式、过程、依据，并发表明确意见。

【问题回复】

【补充披露部分】是否存在合作研发的情形，若存在，请披露合作研发的参与主体、研发成果及归属、使用约定、采取的保密措施等。

发行人已于招股说明书“第六节 业务和技术”之“七、公司的技术与研发情况”之“（六）保持技术不断创新的机制及技术创新的安排”之“6、技术合作”中补充披露如下：

“公司与电子科技大学等国内重点大学开展‘产、学、研’合作，主要在

示波器等领域进行交流合作，努力提高公司的科研水平和自主创新能力，加快推进科技成果产业化。通过充分利用大学、研究机构的人才、科研优势，公司研发能力得到有效延伸和补充，为产品技术水平持续提高提供了强有力的保障。

2006年4月，公司与电子科技大学签署《关于联合组建“优利德电子科大测试仪器研发中心”及数字存储示波器产品技术开发合作协议书》，联合组建研发中心开发示波器产品，该合作已于2016年4月届满，双方不存在任何续存的未尽义务和责任。上述合作研发项目的具体情况如下：

项目类别	测试仪器类
项目名称	联合组建“优利德电子科大测试仪器研发中心”及数字存储示波器产品技术开发合作项目
参与主体	优利德、电子科技大学
研发方式	合作研发
研发成果	台式及便携式“数字存储示波器”系列产品及相应专利
研发成果归属、使用约定	研发中心为优利德所设计的产品其所有全球专利权、专利申请权、商标权、版权或其他知识产权之权利将属于优利德的绝对专有财产。
采取的保密措施	<p>《合作协议书》中约定的保密措施如下：“1、自披露日期起计十年期限内，任何一方须将另一方的所有机密资料保密。本协议中被认定为是机密资料的资料必须是：以书面或其它有形方式提供并注明为机密资料的资料，或提供资料时以口头方式或可视方式并确定为机密资料而且在提供之日起十四个工作天内由提供方以书面形式概括并提交资料。</p> <p>2、对于任何一方披露之前另一方已拥有的资料并非由于任何一方的过失而公众已经知道或将会知道的资料、根据法律实施而披露的资料、任何一方取得另一方事前书面批准后披露的资料，本协议不会因而将任何义务加诸于另一方身上。</p> <p>3、双方须采取一切所需和合理的预防措施，防止其雇员或任何其它中介人士在未经许可的情况下披露或使用有关机密资料，尤其须要求上述人士作出保密承诺。</p> <p>4、双方同意，至少以保护自己同类性质和同类重要程序的资料采用相同的措施来妥善保管对方的该等资料。”</p>

报告期内，公司亦存在与成都菁汇科技有限公司、成都仪郎科技有限公司等企业开展技术合作的情况，具体如下：

合作方名称	成都菁汇科技有限公司	成都仪郎科技有限公司
合作建立时间	2016年12月	2019年7月
项目类别	测试仪器类	测试仪器类
项目名称	数字荧光示波器核心技术研究项目	4G频谱方案研究项目

参与主体	优利德、成都菁汇科技有限公司	优利德、成都仪郎科技有限公司
研发方式	委托研发	合作研发
研发成果	数字荧光示波器 UPO5000CS 的架构规划、指标验证及测试分析等开发内容，不包含硬件产品	4G 频谱方案研究，包括原理文档及部分功能组件的代码编写
研发成果归属、使用约定	成都菁汇科技有限公司为优利德所设计的产品其所有全球专利权、专利申请权、商标权、版权或其他知识产权之权利将属于优利德的绝对专有财产。	产品研发过程中所有知识产权均归属优利德。
采取的保密措施	成都菁汇科技有限公司不得在向优利德交付研究开发成果前，自行将研究开发成果转让给第三人；在协议有效期限内及终止后两年内，不得以任何方式把为优利德所开发及设计的产品技术成果用于任何第三方任何相同或相似产品的研制、开发及设计上，或以任何方式转让给任何第三方。	产品的软件、硬件设计资料在产品转让过程中及产品转让完成后，成都仪郎科技有限公司必须对此产品一切资料进行保密，不得在期刊、网络、报纸、电子媒体上发表。

”

【发行人说明部分】

(一) 上述受让取得国内注册商标的具体情况，包括受让原因、转让方、转让价格，相关转让手续是否办理完毕，是否存在纠纷或潜在纠纷

公司受让取得的国内注册商标基本情况如下：

序号	商标	注册号	注册类别	权利人	注册日期	转让方
1		981772	9	优利德	2007.04.14 2017.04.14 (续展)	优利德（深圳）有限公司
2		1263724	9	优利德	2009.04.14 2019.04.14 (续展)	优利德（深圳）有限公司
3		1757984	9	优利德	2012.04.28	优利德（深圳）有限公司
4		1757985	9	优利德	2012.04.28	优利德（深圳）有限公司
5		1982826	9	优利德	2013.02.14	昆山米尼帕电子有限公司
6		8860319	9	优利德	2011.12.07	昆山米尼帕电子有限公司

优利德科技（深圳）有限公司（以下简称“深圳优利德”）为优利德国际于 1994 年 10 月设立的一家港资独资经营企业，主要从事仪器仪表、电子元器件

件等的生产和销售业务。2003 年，优利德国际在东莞设立优利德并将生产和销售重心转移到东莞，故注销深圳优利德并将其商标无偿转让给优利德。

昆山米尼帕电子有限公司（以下简称“昆山米尼帕”）成立于 2003 年 3 月，主要从事电子产品、机电设备等的生产和销售业务。2014 年 7 月，昆山米尼帕的实际控制人因个人原因拟退出经营，鉴于米尼帕品牌在国内市场有一定的知名度，优利德看好其品牌发展并拟将其打造成为专业的工具品牌，故与昆山米尼帕签订《资产购买协议》，以人民币 50 万元的价格受让注册号为第 8860319、第 1982826 号的两项注册商标。前述商标转让价款已于 2015 年 6 月支付完毕。

截至报告期末，公司受让取得的 6 项国内注册商标的转让手续已办理完毕，不存在纠纷或潜在纠纷。

（二）优利德集团、优利德国际无偿转让相关商标的原因，是否存在其它未转让的商标，是否影响发行人资产完整性

优利德集团、优利德国际无偿转让给公司的商标的基本情况如下：

序号	商标	注册号	注册类别	权利人	注册日期	国别	转让方
1		301066347	9	优利德	2018.03.05	香港	优利德集团
2		200212726	9	优利德	2018.05.04	香港	优利德集团
3		3929056	9	优利德	2011.03.08	美国	优利德集团
4		002366078	9	优利德	2011.09.06	欧盟	优利德集团
5		1275241	9	优利德	2004.03.26	印度	优利德国际
					2014.03.26（续展）		
6		Kor261228	9	优利德	2006.06.07	泰国	优利德国际
					2016.06.07（续展）		

为规范并减少关联交易，避免同业竞争，支持公司的生产经营并增强资产独立性，控股股东优利德集团及公司实际控制人控制的企业优利德国际拟不再从事具体经营业务，并将其持有并授权优利德使用的商标无偿转让给优利德。

截至本回复签署日，优利德集团及优利德国际不存在其他未转让的商标，

不会对公司的资产完整性造成不利影响。

(三) 上述受让取得专利在发行人核心技术、产品中的运用情况，发行人与电子科技大学在合作研发中各自发挥的作用，发行人是否具备独立、可持续的研发能力

1、上述受让取得专利在发行人核心技术、产品中的运用情况

公司受让取得的专利在公司核心技术、产品中的运用情况如下表所示：

序号	申请号	专利名称	专利主要应用的产品	专利主要应用的核心技术
1	ZL200710050266.7	多功能测试仪	——	——
2	ZL200710121605.6	数字存储示波器的智能触发方法及系统	示波器、示波表	——
3	ZL200710121606.0	一种示波器的高速信号重构方法	示波器、示波表	示波器、示波表的数字处理算法部分，提高示波器显示的波形质量
4	ZL200710121803.2	一种三维波形实时显示方法和系统	数字荧光示波器	数字荧光示波器的数字系统架构，主要实现高捕获率、荧光效果、存储深度等性能指标
5	ZL200810044246.3	一种极高波形捕获率数字存储示波器	示波器	——
6	ZL200810044342.8	双时基数字存储示波器	示波器	双时基独立可调技术的主要来源，实现示波器双时基独立可调功能
7	ZL200910216205.2	一种数字存储示波器增益校正装置	示波器、示波表	——
8	ZL200910216209.0	一种通道隔离的手持式数字示波器	——	——
9	ZL200910216429.3	一种时间交替采集系统的实时信号重构方法	示波器	——
10	ZL201010537145.7	一种电网电压过零点的捕获与锁定方法	电气综合测试仪、电弧故障分断器检测仪	——
11	ZL201010547974.3	一种数字示波器宽带触发电路	示波器	——
12	ZL201010577600.6	一种具有波形图像实时缩放功能的数字三维示波器	数字荧光示波器	——
13	ZL201110068875.1	一种宽带数字示波器通道偏置调节电路	示波器、示波表	——
14	ZL201110076086.2	一种高速海量数据采集存储系统的硬件协处理装置	示波器	——

序号	申请号	专利名称	专利主要应用的产品	专利主要应用的核心技术
15	ZL201110328770.5	一种具有同步校正功能的多通道高速数据采集系统	数字荧光示波器	——

2、发行人与电子科技大学在合作研发中各自发挥的作用

优利德、电子科技大学与“优利德电子科大测试仪器研发中心”（以下简称“研发中心”）在合作研发中各自发挥的作用如下：

优利德的主要作用：

- （1）负责产品的外观设计和机械设计并承担其设计费用；
- （2）负责产品各种结构件、按钮、附件及显示器模具制造并承担其制造费用；
- （3）负责产品试生产、小批量生产及批量生产并承担所需要的全部费用；
- （4）负责产品所需要的认证申请并承担其费用；
- （5）公司根据《合作协议书》的规定，实时支付款项给电子科大，每年不少于 200 万元。
- （6）提供足够的市场网络、供货渠道、生产能力，全面负责及处理产品的生产及销售业务，以及承担产品开发及设计时所需要的样机之费用。

电子科技大学的主要作用：

- （1）提供足够的人力资源、技术力量、供货信息、管理能力，全面负责及处理研发中心的一切管理事务；
- （2）负责研发中心全部费用支出，并实时把优利德已支付的设计经费支付给研发中心；
- （3）负责提供研发中心所需要的工作场地；
- （4）执行《合作协议书》中“研发中心责任”的责任。

研发中心责任：

- （1）提供足够的技术力量及管理能力和按照诚信原则致力贯注于优利德产品的开发及设计业务上，以及承担产品开发及设计阶段所需要的费用和设

备。

(2) 负责产品所需要的改良或重新设计；

(3) 负责产品功能样机及生产样机的装配并承担所需要的费用和设备；

(4) 负责产品在优利德试生产、小批量生产及批量生产时所需要的技术指导及支持；

(5) 负责给予优利德的工程师、技术人员及其他相关人士提供所需要的开发及设计辅导和技术培训；

(6) 依照优利德标准格式的要求，负责提交给优利德用于产品开发、设计、生产、调试、品质控制及销售技术支持的全部设计文档资料；

(7) 负责优先推荐研发人员给优利德聘用。

3、发行人是否具备独立、可持续的研发能力

公司具备独立、可持续的研发能力：

(1) 公司合作研发项目及受让取得的专利，主要属于示波器领域，通过上述合作研发，公司提高了在示波器领域的研发经验及人才素质，并于合作的中后期成立了仪器产品开发部（东莞）、仪器产品开发部（成都），专门从事测试仪器的产品开发，独立完成了双方合作结束后示波器产品的功能、技术升级，并独立开发了数字荧光示波器、数字混合示波器及信号源产品。报告期内，公司核心技术人员吴忠良、孙乔、李志海均聚焦于测试仪器的研发。截至本回复签署日，公司自主研发并取得 4 项示波器相关专利：

序号	申请号	专利名称	发明专利应用情况	取得方式
1	ZL201610279269.7	一种基于USB通信的数字示波器模块化功能拓展方法及系统	数字存储示波器、数字荧光示波器	原始取得
2	ZL201610280262.7	一种智能软开关电源实现方法及智能软开关电源	数字荧光示波器	原始取得
3	ZL201610280617.2	一种基于示波器的协议解码分析方法及协议解码分析装置	数字荧光示波器	原始取得
4	ZL201610304431.6	一种示波器数字荧光显示方法及其控制装置	数字荧光示波器	原始取得

(2) 公司与电子科技大学的《合作协议书》于 2016 年度执行完毕，公司仍持续对示波器领域进行投入，报告期内，公司在示波器领域研发项目投入情

况如下表所示：

单位：万元

序号	项目	报告期内累计研发费用投入	报告期末项目实施进度
1	相位同步自检示波器研发项目	166.51	完成
2	数字荧光示波器高速采样技术研发项目	342.15	完成
3	具有自适应信号调节功能的荧光示波器研发项目	502.14	完成
4	快速显示数字荧光示波器研发项目	540.68	完成
5	20G采样示波器研发项目	285.53	在研
6	数字混合示波器研发项目	699.33	在研

报告期内，公司示波器领域的研发项目共计 6 项，其中 4 个项目已经完成研发，截至报告期末，公司在研项目数字混合示波器研发项目已经进入试产阶段。

(3) 除上述 15 项通过受让取得专利外，公司其他专利均为自主研发取得。公司通过采取市场导向的研发机制，不断优化研发管理体系，实施合理的研发激励机制和研发人员培养机制，形成了丰富的研发技术储备。

综上所述，公司具备独立、可持续的研发能力。

(四) 无偿受让取得相关专利的原因及合理性，受让取得的方式是否与协议约定专利权、专利申请权等归属于优利德相矛盾，发行人与电子科技大学的合作历史、目前合作研发的成果及归属情况、使用约定，电子科技大学是否可授权第三方使用研发成果，是否对发行人业务开展造成不利影响

1、无偿取得受让取得相关专利的原因及合理性，受让取得的方式是否与协议约定专利权、专利申请权等归属于优利德相矛盾

根据《合作协议书》及其补充协议的约定，考虑到学校教师职称评定及年度考核等因素，双方同意在研发过程中所产生的专利由电子科大申请，电子科大在国家知识产权局作出专利授权后三十个工作日内向国家知识产权局办理专利权转让手续，将专利权人由电子科大变更为优利德。相关的专利转让费用已计入双方协议约定的项目研发费或提成费中，优利德不再另行支付专利权转让费用。

基于此，优利德无偿受让取得电子科大转让的相关专利系基于双方协议约

定，不存在矛盾或争议。

2、发行人与电子科技大学的合作历史、目前合作研发的成果及归属情况、使用约定，电子科技大学是否可授权第三方使用研发成果，是否对发行人业务开展造成不利影响

(1) 合作历史

电子科大在示波器方面有较强的研发能力，但无法实现研发成果产业化；优利德有提升在示波器领域研发能力的需求，且能够提供资金支持，并运用其市场网络、供货渠道及生产能力使研发成果产业化，双方合作可以优势互补，互利共赢，故在 2006 年与电子科大开展合作，双方签订《合作协议书》，对项目合作研发进行了约定。自双方合作的第二年开始，便陆续完成了多系列、不同带宽等级产品的研发及生产上市，基于双方的合作，优利德也积累了示波器产品的研发、技术经验与销售渠道。在合作的中后期，优利德独立打造了自主研发团队；合作完成后，优利德自主完成了老产品的升级维护并自主研发了多个系列、型号的示波器新产品，同时也进一步延伸了信号源等测试仪器产品线。

(2) 目前合作研发的成果及归属情况、使用约定，电子科技大学是否可授权第三方使用研发成果，是否对发行人业务开展造成不利影响

《合作协议书》中约定的共同组建“优利德电子科大测试仪器研发中心”项目（以下简称“示波器项目”）执行完毕后，公司与电子科大未达成其他书面合作研发项目。

根据《合作协议书》约定，“研发中心为优利德所设计的产品其所有全球专利权、专利申请权、商标权、版权或其他知识产权之权利将属于优利德的绝对专有财产”。示波器项目中合作研发的成果归属于优利德，优利德为相关专利的专利权人，电子科大无权授权第三方使用研发成果，未对公司业务开展造成不利影响。

（五）上述实用新型专利、发明专利诉讼纠纷的具体情况，包括涉案标的、案由、争议焦点、诉讼进展、涉诉金额、争议专利的形成过程及归属，在发行人核心技术、产品及营业收入中的运用、占比情况，后续是否存在纠纷或潜在纠纷，是否对发行人生产经营构成重大不利影响，是否影响发行人与深圳市迈测科技股份有限公司的后续合作，必要时请进行充分的风险揭示

1、上述实用新型专利、发明专利诉讼纠纷的具体情况，包括涉案标的、案由、争议焦点、诉讼进展、涉诉金额、争议专利的形成过程及归属，在发行人核心技术、产品及营业收入中的运用、占比情况

（1）上述实用新型专利、发明专利诉讼纠纷的具体情况，包括涉案标的、案由、争议焦点、诉讼进展、涉诉金额、争议专利的形成过程及归属

①诉讼背景

激光测距仪是常用的测绘测量类仪器仪表，可应用于土建工程、建筑施工、家庭装修等场景，市场竞争较为充分。公司自 2011 年与迈测科技建立合作，从其整机采购相关产品并经过检测调试、封装等工序后对外销售。2014 年，出于产品售价、供货能力、地理位置及交货便利性等服务配套的考虑，公司暂时中止了与迈测科技的合作，并自 2015 年开始从东莞市森威电子有限公司（以下简称“森威电子”）整机采购此类产品。迈测科技分别向法院诉请森威电子停止侵害其发明专利权（第 200810067250.1 号）、实用新型专利权（第 201621076979.1 号）的行为并获得立案。鉴于本公司从森威电子采购并对外销售了涉案专利产品，故迈测科技向法院提起了对本公司的侵权之诉。

②诉讼具体情况

2018 年 3 月 27 日，迈测科技向北京知识产权法院提起诉讼（（2018）京 73 民初 337-338 号），诉称其系发明专利“一种相位测量的校准方法、装置及测距设备”（第 200810067250.1 号）及实用新型专利“光斑增强处理装置及激光测距仪”（第 201621076979.1 号）（以下合称“涉案专利”）的专利权人，优利德制造、使用、许诺销售、销售、进口了优利德“UNI-T”牌不同型号的激光测距仪产品（以下简称“被控侵权产品”）。北京仁友通过淘宝网许诺销售、销售了被控侵权产品。经对比被控侵权产品与涉案专利，迈测科技发现被控侵权产品落

入涉案专利权利要求的保护范围，优利德及北京仁友未经其许可，为生产经营目的制造、使用、许诺销售、销售、进口了侵害涉案专利权的被控侵权产品。诉请优利德及北京仁友停止侵害迈测科技涉案专利的行为，诉请优利德停止制造、使用、许诺销售、销售、进口被控侵权产品，并赔偿迈测科技经济损失以及为制止侵权行为所支付的合理开支，共计 20 万元。

2018 年 4 月 19 日，北京知识产权法院对上述侵害专利权纠纷立案。

2018 年 5 月 8 日，优利德向北京知识产权法院提出管辖权异议申请，请求将（2018）京 73 民初 337 号及（2018）京 73 民初 338 号案件移送至广州知识产权法院管辖。2018 年 6 月 20 日，北京知识产权法院作出（2018）京 73 民初 337 号及（2018）京 73 民初 338 号《民事裁定书》，裁定驳回优利德对前述案件管辖权提出的异议。就前述事项，优利德向北京市高级人民法院提起上诉，请求依法撤销前述北京知识产权法院驳回管辖权异议的裁定书，将前述案件移送广州知识产权法院审理。

2018 年 6 月 16 日，优利德与迈测科技达成庭下和解。

2018 年 8 月 28 日，北京市高级人民法院裁定准许了优利德对（2018）京 73 民初 338 号裁定上诉的撤回上诉申请；2018 年 9 月 28 日，北京市高级人民法院作出裁定驳回了优利德对（2018）京 73 民初 337 号裁定上诉的申请。

2018 年 9 月 26 日，迈测科技就（2018）京 73 民初 338 号案件向北京知识产权法院提出撤诉申请，并于 2018 年 11 月 19 日获得准许撤诉的裁定；2018 年 12 月 20 日，迈测科技就（2018）京 73 民初 337 号案件向北京知识产权法院提出撤诉申请，并于 2019 年 1 月 3 日获得准许撤诉的裁定。

③涉案专利的权属状态

涉案专利 200810067250.1 号发明专利为迈测科技 2008 年 5 月 16 日申请的专利，并于 2013 年 4 月 17 日获授权。2019 年 12 月 26 日中华人民共和国最高人民法院作出《行政判决书》（（2019）最高法行再 225 号），判决维持国家知识产权局第 32074 号无效宣告请求审查决定，200810067250.1 号专利权全部无效。

涉案专利 201621076979.1 为迈测科技 2016 年 9 月 23 日申请的专利，并于

2017年5月17日获授权。2019年3月4日，国家知识产权局下发《无效宣告请求审查决定书》，宣告201621076979.1号专利权全部无效。

(2) 在发行人核心技术、产品及营业收入中的运用、占比情况

上述专利主要应用于公司激光测距仪产品，不属于公司的核心技术，公司主要通过整机采购生产该等产品，不属于公司的核心技术产品。使用上述专利的产品收入及占比情况如下表所示：

金额单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
激光测距仪收入	505.79	1,649.84	2,298.76	1,584.52
主营业务收入	51,333.57	53,561.33	46,183.56	39,811.02
占比	0.99%	3.08%	4.98%	3.98%

2、后续是否存在纠纷或潜在纠纷，是否对公司生产经营构成重大不利影响，是否影响公司与深圳市迈测科技股份有限公司的后续合作，必要时请进行充分的风险揭示

截至报告期末，优利德与迈测科技已达成和解并撤诉，不存在纠纷及潜在纠纷，涉案专利均已被宣告无效；上述涉案专利不属于公司的核心技术，主要应用于激光测距仪产品，不属于公司的核心技术产品，公司主要通过整机采购生产该等产品，报告期内形成的销售收入占公司主营业务收入比重较小，未对公司生产经营构成重大不利影响。

鉴于2018年当时迈测科技与森威电子的专利权纠纷案件所涉专利是否有效未形成结论，为降低诉讼纠纷或潜在纠纷的风险，公司与迈测科技达成和解，并自2018年恢复了与迈测科技的合作，继续从其采购激光测距仪产品。2018年6月15日，优利德与迈测科技签订五年有效期的《购货合同》，约定优利德向迈测科技采购手持式激光测距仪产品，协议到期后如双方无异议，协议有效期即自动顺延五年。2018年、2019年及2020年1-6月，优利德向迈测科技采购金额分别为302.29万元、1,104.41万元及385.04万元，双方目前合作状况良好。

综上，优利德与迈测科技就上述实用新型专利、发明专利诉讼纠纷已达成和解并撤诉，后续不存在纠纷或潜在纠纷，未对公司的生产经营构成重大不利

影响，不影响公司与迈测科技之间的后续合作。

(六) 上述诉讼纠纷未在申报材料中进行披露和说明的原因，发行人是否存在未披露的知识产权纠纷或其它纠纷

1、上述诉讼纠纷未在申报材料中进行披露和说明的原因

《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 41 号——科创板公司招股说明书》第九十六条规定，“发行人应披露对财务状况、经营成果、声誉、业务活动、未来前景等可能产生较大影响的诉讼或仲裁事项”。

截至报告期末，优利德与迈测科技已达成和解并撤诉，不存在纠纷及潜在纠纷，涉案专利均已被宣告无效；上述涉案专利不属于公司的核心技术，主要应用于激光测距仪产品，不属于公司的核心技术产品，公司主要通过整机采购生产该等产品，报告期内形成的销售收入占公司主营业务收入比重较小，未对公司的财务状况、经营成果、声誉、业务活动、未来前景等产生较大影响，不属于上述规定中所述诉讼案件，未达到披露标准，故未在申报材料中进行披露和说明。

2、发行人是否存在未披露的知识产权纠纷或其它纠纷

截至本回复签署日，公司不存在未披露的知识产权纠纷或其它纠纷。

【中介机构核查部分】请发行人律师对上述事项及发行人知识产权、业务经营中是否存在纠纷或潜在纠纷进行核查，说明核查方式、过程、依据，并发表明确意见

【核查程序】

- 1、取得发行人与电子科大之间的合作开发协议；
- 2、取得发行人的《商标注册证》《注册商标转让证明》《商标转让证明》《资产购买协议》《注册商标使用授权书》《关于商标转让事项的确认函》、专利证书、专利转让手续合格通知书，以及国家知识产权局出具的《商标档案》文件、北京集佳知识产权代理有限公司出具的商标注册证明文件等资料；
- 3、访谈发行人对外事务管理中心总监，以及控股股东、实际控制人，并制作访谈纪要；

- 4、取得发行人支付商标转让款的银行流水凭证；
- 5、取得香港姚黎李律师行出具的关于优利德集团、优利德国际的法律意见书；
- 6、访谈电子科大相关人员合作项目负责人并制作访谈纪要；
- 7、通过国家知识产权局中国及多国专利审查信息查询网站核查发行人的商标及专利权属登记情况；
- 8、取得发行人与迈测科技诉讼的《民事起诉状》《民事应诉通知书》、《民事裁定书》《购货合同》等相关资料；
- 9、访谈迈测科技相关负责人并制作访谈纪要；
- 10、查阅首次发行并在科创板上市的信息披露相关规定；
- 11、通过中国裁判文书网、人民法院公告网、广东知识产权法院网站、北京知识产权法院网站、东莞市第一人民法院网站等发行人及其境内控股子公司住所地的相关司法机关网站进行检索，核查发行人的纠纷或潜在纠纷情况。

【核查结论】

经核查，发行人律师认为：（1）发行人受让取得国内注册商标的的转让手续已完成，截至补充法律意见书出具之日，针对上述商标发行人与相关主体之间不存在纠纷或潜在纠纷；（2）优利德集团及优利德国际不存在其它未转让的商标，不会对发行人的资产完整性造成不利影响；（3）发行人具备独立、可持续的研发能力；（4）发行人无偿受让取得电子科大转让的相关专利系基于双方协议约定，不存在矛盾或争议，发行人为相关专利的专利权人，电子科大无权授权第三方使用研发成果，未对发行人业务开展造成不利影响；（5）上述实用新型专利、发明专利诉讼纠纷已经双方和解并撤诉，后续不存在纠纷或潜在纠纷，未对发行人的生产经营构成重大不利影响，未影响发行人与迈测科技之间的后续合作；（6）发行人与迈测科技的诉讼案件未达到相关规定的披露标准，发行人不存在未披露的知识产权纠纷或其它纠纷；（7）发行人知识产权、业务经营中不存在重大纠纷或潜在纠纷。

四、关于公司治理与独立性

15. 关于关联方及关联交易

招股说明书披露，（1）发行人存在3家已注销的关联方：优利德电子（上海）有限公司、东莞市优尔瑞电子有限公司、深圳市优瑞德科技有限公司，报告期内与发行人存在资金拆入、关联销售等关联交易；（2）洪少俊于2019年12月将其控制的CENTURY TREND LIMITED出售给非关联方；（3）发行人控股股东优利德集团2017年4月5日将其名下的香港南洋广场9楼901室房屋转让给香港优利德；（4）发行人存在租赁控股股东名下汽车、办公楼的情形。

请发行人说明：（1）上述3家关联方注销的原因，报告期内是否存在违法违规情形，是否存在为发行人承担成本费用或其他利益输送情形；（2）洪少俊转让CENTURY TREND LIMITED的具体情况，包括转让原因、受让方、转让价格及其公允性、款项实际支付情况，是否存在关联交易非关联化或其他特殊利益安排；（3）控股股东将上述房产转让给香港优利德的原因、款项实际支付情况、作价是否公允、是否履行相应的决策程序。

请发行人律师对上述事项进行核查并发表明确意见。请发行人及中介机构按照《问答（二）》第7条的规定进行信息披露及核查，并发表明确意见。

【问题回复】

【发行人说明部分】

（一）上述3家关联方注销的原因，报告期内是否存在违法违规情形，是否存在为发行人承担成本费用或其他利益输送情形

1、优利德电子（上海）有限公司

优利德电子（上海）有限公司（以下简称“上海优利德”）于2017年9月8日完成工商注销程序，其注销前的基本情况如下：

企业名称	优利德电子（上海）有限公司
注册号	310115400241992
住所	中国（上海）自由贸易试验区陆家嘴东路161号1114室
法定代表人	洪佳宁
企业类型	有限责任公司（台港澳法人独资）

注册资本	800 万港元			
经营范围	电子仪器和电子仪表的设计，上述同类商品的批发、佣金代理（拍卖除外）、进出口，提供相关技术服务和咨询（涉及配额许可证管理、专项规定管理的商品按照国家有关规定办理）（涉及行政许可的，凭许可证经营）。			
成立日期	2008 年 2 月 25 日			
注销日期	2017 年 9 月 8 日			
董监高	执行董事：洪佳宁；监事：洪国雄			
股权结构	序号	股东名称	认缴出资额（万港元）	出资比例（%）
	1	优利德集团	800	100
	合计		800	100

2008 年之前，优利德集团及其子公司的主要业务市场为华东地区，在上海地区设立上海优利德开展仪器仪表销售业务能更好地服务客户，但上海优利德的实际经营成果未达预期，自 2011 年开始未实质开展业务，2017 年完成注销手续。

报告期内，上海优利德不存在违法违规情形；2014 年 12 月，公司从上海优利德取得无息借款 290 万元用于公司日常生产经营活动，2017 年在上海优利德注销前公司已清偿该笔借款。除此之外，上海优利德未实质开展业务，不存在为公司承担成本费用或其他利益输送情形。

2、东莞市优尔瑞电子有限公司、深圳市优瑞德科技有限公司

东莞市优尔瑞电子有限公司（以下简称“东莞优尔瑞”）于 2017 年 12 月 6 日完成注销；深圳市优瑞德科技有限公司（以下简称“深圳优瑞德”）于 2019 年 8 月 12 日完成注销。东莞优尔瑞、深圳优瑞德注销前的基本情况如下：

（1）东莞优尔瑞

企业名称	东莞市优尔瑞电子有限公司
统一社会信用代码	9144190056827563XY
住所	东莞市长安镇上沙明和电子广场 B-A1017 号
法定代表人	施天德
注册资本	100 万元

企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股）			
经营范围	销售:电子产品及配件、电子辅料、仪器仪表、电子工具、电子设备、劳保用品。			
成立日期	2011年1月19日			
注销日期	2017年12月6日			
董监高	执行董事兼总经理：施天德；监事：洪晓梅			
股权结构	序号	股东名称	认缴出资额（万元）	出资比例（%）
	1	施天德	50	50
	2	洪晓梅	50	50
	合计		100	100

(2) 深圳优瑞德

企业名称	深圳市泰宇浩科技有限公司（曾用名：深圳市优瑞德科技有限公司、深圳市广源中进出口有限公司）			
统一社会信用代码	91440300052780707J			
住所	深圳市宝安区西乡街道宝源路1061号华丰宝源大厦922室			
法定代表人	罗添胜			
企业类型	有限责任公司（自然人独资）			
经营范围	一般经营项目是：电子产品、电子元器件、电子仪器设备、手机配件、机电产品、塑料制品、模具、五金制品、通讯设备、通讯器材、线路板的研发与销售；国内贸易，货物及技术进出口。（法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外，限制的项目须取得许可后方可经营）			
成立日期	2012年8月23日			
注销日期	2019年8月12日			
董监高	执行董事兼总经理：罗添胜；监事：郑玉承			
股权结构	序号	股东名称	认缴出资额（万元）	出资比例（%）
	1	罗添胜	100	100
	合计		100	100

深圳优瑞德于2017年9月转让给无关联第三方罗添胜并更名深圳市泰宇浩科技有限公司，施天德及洪晓梅不再持有深圳优瑞德的股份也不再担任任何职务。东莞优尔瑞注销及深圳优瑞德转出的原因主要为施天德及其配偶洪晓梅个人规划需要，同时进一步规范及减少与优利德之间的关联交易。在启动深圳优

瑞德与东莞优尔瑞主体的注销或转让后，施天德与洪晓梅入职发行人营销中心工作至今。

东莞优尔瑞及深圳优瑞德在报告期内不存在违法违规情形，2017 年当年公司分别向深圳优瑞德及东莞优尔瑞销售产品 75.51 万元及 522.23 万元，在东莞优尔瑞与深圳优瑞德主体注销或转让前，该等公司为公司的客户，适用统一标准的产品结算价格或结算政策，双方交易公允，东莞优尔瑞及深圳优瑞德不存在为公司承担成本费用或其他利益输送情形。

（二）洪少俊转让CENTURY TREND LIMITED的具体情况，包括转让原因、受让方、转让价格及其公允性、款项实际支付情况，是否存在关联交易非关联化或其他特殊利益安排

1、转让原因及受让方

洪少俊与 CENTURY TREND LIMITED（以下简称“CENTURY TREND”）原股东张志华为朋友关系，CENTURY TREND 名下有粤港两地车牌指标；因张志华拟移民并准备转让 CENTURY TREND，而洪少俊需要长期频繁往返粤港两地，因此张志华将 CENTURY TREND 转让给洪少俊，两地车牌指标随之转让于洪少俊使用。CENTURY TREND 转让给洪少俊至洪少俊转出 CENTURY TREND 股权期间，CENTURY TREND 未实际从事经营业务。

CENTURY TREND 于 2007 年 11 月在深圳投资设立了外商独资企业深圳纪腾贸易有限公司（以下简称“深圳纪腾”），深圳纪腾由于一直没有维护，其法律状态自 2012 年 1 月 16 日开始为吊销状态，为规范和清理实际控制人的对外投资，考虑深圳纪腾吊销营业执照的状态，故决定将 CENTURY TREND 对外转出。洪少俊未在深圳纪腾贸易有限公司担任法定代表人或其他职务。

2019 年 12 月，洪少俊将其持有的 CENTURY TREND LIMITED（以下简称“CENTURY TREND”）的股份转让给卓敏（ZHUO MIN），并不再担任 CENTURY TREND 的董事。

2、转让价格及其公允性、款项实际支付情况，是否存在关联交易非关联化或其他特殊利益安排

CENTURY TREND 已发行的股本为 1 股普通股，实缴股本为 1 元港币。鉴

于洪少俊自 2009 年取得 CENTURY TREND 的 100% 股权之后，未实际经营管理该公司，CENTURY TREND 截至 2019 年 12 月转出时无经营所得，洪少俊以 1 港元的价格将其转出，转让价格公允。截至报告期末，该笔股权转让款已实际支付，转让手续已完成。

根据 CENTURY TREND 出具的说明，2017 年初至今，其未从事任何经营业务。

转让完成后，CENTURY TREND 及其股东卓敏（ZHUO MIN）与公司及洪少俊之间不存在关联关系，CENTURY TREND 与公司之间不存在业务往来，转让 CENTURY TREND 不存在关联交易非关联化或其他特殊利益安排的情形。

（三）控股股东将上述房产转让给香港优利德的原因、款项实际支付情况、作价是否公允、是否履行相应的决策程序

1、控股股东将上述房产转让给香港优利德的原因

优利德集团自 2015 年始不再从事经营业务，将其名下位于九龙观塘鸿图道 57 号南洋广场 9 字楼 901 室的房产出租给香港优利德作为办公用房，租期为 2015 年 4 月 1 日至 2017 年 3 月 31 日。为解决报告期期初控股股东及实际控制人与香港优利德的资金拆借问题，2017 年 4 月 5 日，优利德集团与香港优利德签订房屋买卖合同，约定优利德集团以港币 1,700 万元的价格将上述房产转让给香港优利德。

2、款项实际支付情况、作价是否公允

截至 2017 年末，上述房产转让的价款已实际支付，转让价格参考了交易当时香港同地段房屋的市场价格，作价公允。2018 年 6 月 25 日，北京华信众合资产评估有限公司出具了《优利德科技（香港）有限公司购买香港南洋广场 901 室房屋市场价值项目追溯资产评估报告》（华信众合评报字【2018】第 B1100 号），确认上述房屋在 2017 年 4 月 27 日的评估值为 1,505.45 万人民币（1,700.19 万港币）。

3、是否履行相应的决策程序

2017 年 4 月 5 日，优利德集团董事会作出决议，同意优利德集团以港币

1,700 万元的价格将其名下的香港南洋广场 9 楼 901 室房屋转让给香港优利德；同日，香港优利德董事会作出决议，同意香港优利德以港币 1,700 万元的价格受让上述房产。2020 年 4 月，公司召开第一届董事会第十二次会议、2020 年第二次临时股东大会，审议通过了《关于确认公司 2017-2019 年度关联交易的议案》，确认公司与关联方在 2017-2019 年度发生的关联交易均为合法、必要的，且定价公允，不存在损害公司及股东权益的情况。

双方就房产转让事项已履行相应的决策程序，香港优利德合法拥有并使用该房产，不影响公司的资产完整和独立性。

【中介机构核查部分】

（一）请发行人律师对上述事项进行核查并发表明确意见

【核查程序】

1、取得上海优利德的《准予注销登记通知书》《备案通知书》等文件，东莞优尔瑞、深圳优瑞德的工商登记基本情况资料，上海优利德、东莞优尔瑞的日记账、银行对账单等资金流水记录文件；

2、访谈上海优利德、东莞优尔瑞、深圳优瑞德以及 CENTURY TREND 的实际控制人，并制作访谈纪要；取得了 CENTURY TREND 出具的确认函，确认“2017 年 1 月 1 日至今，未实质开展经营活动，未开立银行账户，与优利德科技（中国）股份有限公司及其子公司之间不存在交易或资金往来，不存在为优利德科技（中国）股份有限公司及其子公司承担成本费用或其他利益输送的情形，不存在违法违规的情况。”

3、通过国家企业信用信息公示系统查询 3 家已注销关联方的工商登记信息；

4、通过信用中国网站、中国裁判文书网、人民法院公告网、上海市市场监督管理局网站、中国（上海）自由贸易试验区管理委员会网站、信用上海网站、东莞市长安镇网站、东莞市市场监督管理局（知识产权局）网站、国家税务总局东莞市税务局、深圳市宝安区人民政府网站、深圳市市场监督管理局（深圳市知识产权局）网站、东莞信用网、深圳信用网等政府部门网站查询，核查注销关联方的违法违规情况；

5、取得 CENTURY TREND 的《商业登记证》《更改公司秘书及董事通知书（委任/停任）》、股份转让书和股份买卖书，以及香港姚黎李律师行出具的关于 CENTURY TREND 的法律意见书等资料；

6、访谈关联方洪少俊并取得其调查表；

7、取得香港房产转让的支付证明文件；

8、取得优利德集团、香港优利德关于房产转让事项的董事会决定；

9、实地查验香港优利德的房产；

10、取得香港姚黎李律师行出具的关于优利德集团、香港优利德的法律意见书。

【核查结论】

经核查，发行人律师认为：（1）3 家注销的关联方在报告期内不存在违法违规情形，除已披露的上海优利德 2014 年向发行人提供无息贷款事项外，不存在为发行人承担成本费用或其他利益输送情形；（2）洪少俊转让 CENTURY TREND LIMITED 的转让价格公允，款项已实际支付，不存在关联交易非关联化或其他特殊利益安排；（3）控股股东将相关房产转让给香港优利德系自身资金需求，款项已实际支付、作价公允，已经履行了相应的决策程序。

（二）请发行人及中介机构按照《问答（二）》第7条的规定进行信息披露及核查，并发表明确意见

1、根据《问答（二）》第7条的规定，充分论证上述情况是否对发行人资产完整和独立性构成重大不利影响

报告期内，发行人存在租赁控股股东优利德集团的房产，以及被优利德集团及优利德国际授权使用商标的情况，具体情况如下：

项目	具体用途	对发行人的重要程度	未投入发行人的原因	租赁或授权使用费用的公允性	是否能确保发行人长期使用	今后的处置方案
租赁房产	用于香港优利德的日常经营办公	办公用房无特殊要求，替代性强，不具有重大依赖	已投入发行人	参考当地市场价格	是	已经按照公允价格转让给发行人
授权使用	产品商标	在注册国家或地区销	已投入发行	无偿授权	是	已转让给发

项目	具体用途	对发行人的重要程度	未投入发行人的原因	租赁或授权使用费用的公允性	是否能确保发行人长期使用	今后的处置方案
用商标		售授权商标产品的占比较小，不具有重大影响	人			行人

如上表，发行人子公司香港优利德为贸易型公司，在 2017 年以前向优利德集团租赁的房产为办公用房，不涉及发行人生产经营的主要厂房、机器设备等核心固定资产，不影响发行人生产经营的独立性。商标方面，发行人母公司及其关联方向发行人无偿独家授权使用的商标并非发行人的核心商标，且独家无偿授权使用有效保障了发行人对商标的合法使用，截至 2019 年底相关商标的变更登记手续已经完成。

综上，截至报告期末，上述租赁房产和授权使用商标已投入发行人，能够确保发行人长期使用，对发行人资产完整和独立性不构成重大不利影响。

2、敦促发行人做好信息披露和风险提示

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“七、发行人独立运营情况”之“（一）资产完整”及“九、关联方、关联关系及关联交易”之“（二）关联交易”中对相关房产租赁、转让以及商标授权等相关事项进行了信息披露，不属于重大风险事项。

3、中介机构核查意见

经核查，保荐机构、发行人会计师、发行人律师认为：（1）就该等房屋租赁和商标授权事项，发行人已在招股说明书中进行了信息披露；（2）租赁房产和授权使用商标已投入发行人，能够确保发行人长期使用，对发行人资产完整和独立性不构成重大不利影响。

五、关于财务会计信息与管理层分析

16. 关于收入

16.1 关于外销收入确认

招股说明书披露，公司国外销售通常采用FOB模式结算，公司根据客户的订单组织发货、办理报关及装运手续，在办理完报关和装运手续后，与货物相关的主要风险、报酬和控制权转移，公司确认收入结转成本。根据与美

国凯能的销售合同约定，买方有权检查和拒收其收到的所有产品，买方可在合理期限内检查产品并将不符合订单条款的情况通知卖方，可以拒收任何不符合订单条款的产品，相关产品可退还给卖方或由卖方暂时保管，但相关风险和费用由卖方承担；公司与南方电线的销售合同约定，在收到南方电线的书面确认函，交付即视为完成。

请发行人说明：（1）其他存在类似拒收或书面确认约定的境外销售客户情况及具体约定，报告期各期发行人对该等客户销售额、报告期各期及期后退换货情况；（2）结合与各主要境外客户合同条款的具体约定及实际执行情况，说明公司与不同类型境外客户交易的主要环节（包括但不限于定价、合同签订、发货、出口报关、进口报关、客户收货、产品验收、付款等），各环节发行人、客户及参与的第三方发挥的具体作用和承担的义务，明确是否存在验收环节，相关环节在交易过程中所处的位置，并进一步分析在在办理完报关和装运手续后确认收入是否符合《企业会计准则》要求。

【问题回复】

【发行人说明部分】

（一）其他存在类似拒收或书面确认约定的境外销售客户情况及具体约定，报告期各期发行人对该等客户销售额、报告期各期及期后退换货情况

公司主要境外销售客户中，存在与凯能工具类似约定的客户具体情况如下：

客户名称	合同约定	订单约定	发票约定	实际执行情况
凯能工具	1、所有产品的交货方式均采用 FOB 香港； 2、在产品被交付给买方货运并被其接收之前，产品的灭失或损坏风险仍由卖方承担。买方有权检查和拒收其收到的所有产品，买方可在合理期限内检查产品并将不符合订单条款的情况通知卖方，可以拒收任何不符合订单条款的产品，相关产品可退还给卖方或由卖方暂时保管，但相关风险和费用由卖方承担。	FOB 香港	FOB 香港	公司在批量生产前，产品样机已经凯能工具验收，客户确认后公司发货，产品装船后，公司会将报关装船及发票资料电子信息发送给对方，客户根据账期支付货款。
南方电缆	1、所有产品均按照深圳离岸价格（FOB）的形式交付。 2、一旦收到南方电缆的书面确认函，交付即视为完成。	FOB 发运点	FOB 深圳	产品装船后，公司会将报关装船及发票资料电子信息发送给对方，且发货前客户会自行或委托第三方检验，并出具检测报告；客户根据账期支付货款
CEI	1、价格以 FOB 交货方式为基础确定或《国际	FOB 香	FOB	发货前客户会委托第三

客户名称	合同约定	订单约定	发票约定	实际执行情况
	贸易术语解释通则》中双方商定的其他方式确定；2、货物交付遵循交货时最新版本的《国际贸易术语解释通则》；3、CEI 和客户收到货物后，供应商仍须承担责任，只有在客户收到货物后5个工作日内 CEI 和客户对货物进行检验后才能视为接受。	港	香港	方进行检验，并出具检测报告；发货后，公司会将报关装船及发票资料电子信息发送给对方；客户收到发票、装箱单及提单后安排开出支票
Techtronic Trading Ltd.	1、任何产品的损失或损坏风险应根据双方商定并在采购订单第一页上注明的国际商业贸易条款（以《2010年国际贸易术语解释通则》为准），由供应商转移到 TTI。2、如果发现装运的任何产品在设计、材料或工艺上存在缺陷，或任何产品不符合规范，则 TTI 应有权拒收该等产品。	FOB 香港（个别 DAP 香港 ^注 ）	FOB 香港（个别 DAP 香港）	发货前客户会到工厂检验；发货后，公司会将报关装船资料电子信息发送给对方；客户根据账期支付货款
TECO ASIA LIMITED	1、当商品还未被交付到协定中指定的地方，并未由买方的员工、买方指定的代表或由买方指定的第三人签署送货单，商品的拥有权和风险仍为供应商所拥有和负责。在签署送货单后，商品的所有权和风险才转移到买方。2、除非另有规定，供应商应按照由买方正式发出的，并由供应商确认的采购订单明细，安排交付商品给买方。	FOB 香港	FOB 香港	客户委托货代公司收货，公司根据客户要求将货物运送至货代公司收货地点，货代公司盖章确认收货；客户根据账期支付货款
FLUKE ELECTRONICS CORPORATION	1、价格采用 FOB 原产地形式，并且包括包装和装箱成本。2、在收到 fluke 有关拒收产品的通知后24小时内，供应商将授权 fluke 以供应商承担风险和费用的方式退还产品。	FOB 原产地	FOB 香港	产品装船后，公司会将报关装船及发票资料电子信息发送给对方，客户根据账期支付货款

注：DAP（delivered at place）是一个国际贸易术语，即所在地交货，是指卖方已经用运输工具把货物运送到达买方指定的目的地后，将装在运输工具上的货物（不用卸载）交由买方处置，即完成交货。

公司与上述客户签署的合同中存在卖方承担相关风险的约定，其中凯能工具合同中约定，所有产品的交货方式均采用 FOB 香港，南方电缆合同中亦约定所有产品均按照深圳离岸价格（FOB）的形式交付，CEI 和 TTI 合同中约定货物交付遵循《国际贸易术语解释通则》，其订单和和发票均约定以 FOB 香港作为交货方式，其中《国际贸易术语解释通则》中 FOB 的定义如下：

贸易术语	交货地点	风险转移时点	出口报关	运输费用	保险费用	进口报关
FOB	指定的装运港口	货物交到船上时	卖方	买方	买方	买方

TECO ASIA LIMITED 合同中约定“供应商应按照由买方正式发出的，并由供应商确认的采购订单明细，安排交付商品给买方”，其采购订单中约定交货方式为 FOB 香港。FLUKE ELECTRONICS CORPORATION 合同和订单中约定交货方式为 FOB 原产地。

由于出口业务涉及到报关、海运、外汇结算等环节，相对于国内业务较为复杂，如果出现产品型号不符、质量缺陷等需要退换货的情况，手续较为繁琐、成本较高。因此境外客户与公司签订协议时，为了保证尽量避免出现产品

型号不符、质量缺陷等导致退换货的情况，境外客户往往会在协议中约定“型号不符、质量缺陷”等情况下可以拒收或者收到买方书面确认函时交付视同完成等条款。从实质上讲，合同中此类约定主要是强化对公司的质量管控而非为了锁定产品的风险转移时点，合同或订单中均约定交货方式为 FOB 模式；同时在实践中，客户亦会考虑到出口运输的时间性等因素，在公司交货前自行或委托第三方对待发货物进行检测，在检测合格后通知公司发货，因而在发货前客户实际已完成对产品质量的验收，公司装船后，产品的风险、报酬及控制权已经转移到买方。报告期各期，发行人对该等客户销售额分别为 5,266.54 万元、8,453.96 万元、10,896.46 万元和 6,367.50 万元，公司境外销售不存在退换货情况。

（二）结合与各主要境外客户合同条款的具体约定及实际执行情况，说明公司与不同类型境外客户交易的主要环节（包括但不限于定价、合同签订、发货、出口报关、进口报关、客户收货、产品验收、付款等），各环节发行人、客户及参与的第三方发挥的具体作用和承担的义务，明确是否存在验收环节，相关环节在交易过程中所处的位置，并进一步分析在在办理完报关和装运手续后确认收入是否符合《企业会计准则》要求

对于公司主要境外客户，其主要交易环节及具体环节各方的具体权责分工如下：

客户类型	定价	合同/订单签订	生产发货	出口报关
境外经销客户	以境外产品指导价为依据，销售人员拥有一定的自主权，与客户协商定价	协商定价后，签订相应订单，约定交货方式为 FOB	收到订单后安排发货	将货物运抵起运地海关，公司负责办理报关手续，将货物交给客户指定的船运公司，产品装船后，公司会将报关装船资料邮件发送给对方。
境外 ODM 客户	具体型号的产品研发和量产后以成本加成定价，后续价格一般不变	签署框架合同后，客户直接发出订单需求，约定交货方式为 FOB	收到订单后安排生产	将货物运抵起运地海关，公司负责办理报关手续，将货物交给客户指定的船运公司，产品装船后，公司会将报关装船资料邮件发送给对方。
客户类型	进口报关	客户收货	产品验收	付款
境外经销	运费与保险费及进口关税由客户承担，且由客户自行负责进口	货物运抵目的港后，船运公司通知客户收货	大部分客户无产品验收环节，部分客户会在发货	现款现货方式，客户会在发货前付款；对其他结算方式，客户收到报关单、

客户	报关		前前往工厂验货	装箱单、发票或收到货物后根据约定信用账期进行结算，结算方式为 T/T、L/C 等
境外 ODM 客户	运费与保险费及进口关税由客户承担，且由客户自行负责进口报关	货物运抵目的港后，船运公司通知客户收货	SW、CEI、TTI 等主要客户都会发货前前往工厂验货，对于 KT 客户，公司在批量生产前，产品样机已经 KT 验收。	客户收到报关单、装箱单、发票或收到货物后根据约定信用账期进行结算，结算方式为 T/T、支票等

同行业可比公司境外销售收入确认时点对比如下：

公司名称	收入确认
华盛昌	货物进行海关申报后，完成出口报关手续时为销售收入确认时点。
鼎阳科技	对于境外销售业务，则依据合同或订单规定发货，完成海关报关等相关手续后确认收入。
优利德	公司国外销售通常采用 FOB 模式结算，公司在办理完报关和装运手续后，与货物相关的主要风险、报酬和控制权转移，公司确认收入结转成本。

从主要境外客户合同条款的具体约定及实际执行情况来看，公司与客户的合同或订单中明确约定交货方式为 FOB，且对于存在产品验收环节的客户会在发货前自行或委托第三方对产品进行验收，对于客户委托第三方检验的，由第三方机构根据客户要求出具检验报告确认产品合格后发货，因而在交货前此类客户实际已完成产品验收。公司境外销售收入按合同载明的国际贸易术语确认收入符合《企业会计准则》要求。

报告期各期，公司境外收入中存在验货的情况统计如下：

单位：万元

类别	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度		
	客户数量	销售收入	客户数量	销售收入	客户数量	销售收入	客户数量	销售收入	
ODM	客户合计	62	9,150.79	75	15,515.47	69	12,342.04	63	9,188.04
	其中：发货前验收的客户	11	2,834.42	12	5,582.98	10	4,650.07	7	2,685.81
	比例（%）	17.74%	30.97%	16.00%	35.98%	14.49%	37.68%	11.11%	29.23%
境外经销	客户合计	85	10,168.43	96	9,928.09	105	8,588.93	97	8,472.47
	其中：发货前验收的客户	4	205.15	4	583.50	4	561.14	4	441.61
	比例（%）	4.71%	2.02%	4.17%	5.88%	3.81%	6.53%	4.12%	5.21%
海外客户合计		352	22,865.46	326	27,024.57	314	22,043.01	259	18,307.34

ODM模式业务下，发行人为ODM客户提供定制化产品，发行人按ODM客户的定制要求进行设计、生产和交付产品，具体业务流程为：客户提出产品需

求—公司设计—手板样机（测试产品生产工艺流程）—工程样机（确定产品生产工艺流程）—客户确认样机—品质样机（客户确认品质要求）—小批量试产—批量生产。ODM客户的工程品质人员会对样机的规格、型号、性能、品质等方面进行检验测试，以确保符合其产品要求，并作为后续产品的交付标准。前期检测达标后，大部分ODM客户不再对后续每批次产品进行发货前检测，只有部分客户基于自身的采购业务流程管理要求会对每批成品进行发货前检测，且该检测费用由客户自行承担。区别于ODM模式的销售，境外经销模式销售的产品属于发行人自主研发生产并以自有品牌无差别的提供给市场的产品，经销客户基于自身经营需要有选择地下达采购订单，因经销商与发行人不属于委托加工关系且产品一经交付即可使用，不存在安装调试过程，经销商向发行人下达采购订单前已充分评估了公司产品的规格、型号、性能及品牌等方面的因素，因此一般不存在发货前的检测环节。存在个别经销客户基于自身的采购业务流程管理要求会对每批成品进行发货前检测，但检测产生费用由该等经销商自行承担。

【申报会计师核查】请申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

【核查过程】

- 1、对公司管理层进行访谈，了解主要合同条款的目的以及公司确认收入的时点；
- 2、取得主要境外经销商、ODM 客户的合同，分析合同相关条款对公司收入确认的影响；
- 3、按照销售流程检查公司境外销售的协议、发货记录、报关信息、装船信息、向客户发送报关装船信息的邮件、客户回款记录、客户退货拒收记录等，以确定公司境外销售交替的真实性和确认时点是否正确；
- 4、向境外主要客户函证及访谈，确认交易的真实性和准确性；
- 5、与同行业收入确认时点进行比较，以判断公司确认时点是否谨慎是否符合《企业会计准则》。

【核查结论】

经核查，申报会计师认为：（1）公司已真实、准确、完整地披露了境外销售客户的相关合同约定条款及对应销售额、退换货情况；（2）公司境外交易真实，ODM 条款中的相关约定主要为了避免产品型号错误及产品质量缺陷做出，相关约定不影响公司在装船后确认收入的时点，公司境外收入确认时点符合《企业会计准则》的规定。

16.2关于核心技术产品收入

招股说明书披露，报告期各期核心技术产品收入占主营业务收入比重分别为 79.90%、77.99%、77.93%，披露的核心技术产品名称与披露的主营业务收入构成无法对应。

请发行人：（1）按主营业务收入主要产品分类情况，披露报告期各期主要产品中核心技术产品收入金额及占比情况，不同类型产品中核心技术产品与非核心技术产品在生产及性能等方面的区别；（2）报告期各期不同类型产品中，核心技术产品与非核心技术产品结构比例的变化情况变化原因，核心技术产品与非核心技术产品毛利率的差异情况及原因。

【问题回复】

【发行人补充披露部分】

（一）按主营业务收入主要产品分类情况，披露报告期各期主要产品中核心技术产品收入金额及占比情况，不同类型产品中核心技术产品与非核心技术产品在生产及性能等方面的区别

发行人已经在招股说明书“第六节 业务与技术”之“七、公司的技术与研发情况”之“4、核心技术产品的相关情况”中对核心及非核心技术产品明细收入及生产与性能等方面的区别补充披露如下：

（4）报告期各期主要产品中核心技术产品收入金额及占比情况，不同类型产品中核心技术产品与非核心技术产品在生产及性能等方面的区别

报告期内，公司各期主要产品中核心技术产品收入金额及占比情况如下表所示：

金额单位：万元

产品类别	2020年度1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
------	------------	--------	--------	--------

产品类别			2020年度1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
电子电工 测试仪表	核心技术产品	万用表	5,903.00	13,114.86	12,475.32	12,194.27
		钳形表	5,688.60	12,894.86	11,380.63	8,843.69
		电压及连续性测试仪	1,158.23	1,946.68	1,478.71	1,361.26
		数字寻线仪、线缆测试仪、线路寻线器	781.71	941.48	250.47	143.3
		电弧故障分断器检测仪	49.99	267.33	-	-
		小计	13,581.53	29,165.20	25,585.12	22,542.52
		占比	90.88%	92.73%	93.45%	94.24%
	非核心技术产品	测电笔、电源极性检测器、USB测试仪等	1,363.70	2,285.84	1,794.63	1,377.47
		占比	9.12%	7.27%	6.55%	5.76%
	电子电工测试仪表收入总计			14,945.23	31,451.03	27,379.75
测试仪器	核心技术产品	示波器、信号发生器	1,995.43	5,347.15	4,720.98	4,390.56
		台式数字万用表	206.35	362.87	417.67	441.99
		实验系统综合测试平台、教学实验箱	69.96	94.31	130.33	25.64
		小计	2,271.74	5,804.33	5,268.98	4,858.20
		占比	76.52%	78.79%	81.11%	80.45%
	非核心技术产品	直流稳压电源、频谱分析仪等	696.97	1,562.21	1,227.00	1,180.44
		占比	23.48%	21.21%	18.89%	19.55%
	测试仪器收入总计			2,968.71	7,366.54	6,495.98
温度及环境 测试仪表	核心技术产品	红外测温产品类	28,576.89	4,147.28	3,044.98	2,432.24
		占比	94.30%	57.67%	59.00%	58.12%
	非核心技术产品	环境类产品及部分红外热成像仪	1,728.89	3,044.44	2,115.79	1,752.58
		占比	5.70%	42.33%	41.00%	41.88%
	温度及环境测试仪表收入总计			30,305.78	7,191.72	5,160.76
电力及高压 测试仪表	核心技术产品	绝缘电阻测试仪	704.02	1,474.31	1,245.83	1,084.64
		安规测试仪、电气综合测试仪、多功能电气测试仪	102.43	282.19	337.15	326.04
		单相电能质量分析仪、钳形谐波功率计、数字钳形功率计	43.64	183.48	139.91	140.64
		合计	850.09	1,939.99	1,722.90	1,551.32
		占比	48.66%	50.20%	51.72%	50.82%
	非核心技术产品	接地电阻测试仪、漏电保护开关测试仪等	896.85	1,924.34	1,608.04	1,501.14
		占比	51.34%	49.80%	48.28%	49.18%

产品类别			2020年度1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
电力及高压测试仪表收入总计			1,746.93	3,864.33	3,330.94	3,052.46
测绘测量仪表	非核心技术产品	激光测距仪、激光水平仪等	1,043.99	2,846.34	3,227.14	2,047.89
		占比	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
工具、配件及其他	非核心技术产品	电池、表笔、测试线、探头及插座等等配件	322.93	841.36	588.99	567.21
		占比	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
核心技术产品合计			金额	45,280.24	41,056.79	35,621.97
			占比	88.21%	76.65%	77.13%
非核心技术产品合计			金额	6,053.33	12,504.53	10,561.59
			占比	11.79%	23.35%	22.87%
主营业务收入合计			51,333.57	53,561.33	46,183.56	39,811.02

公司核心技术产品与非核心技术产品在性能与生产方面的主要区别如下表所示:

产品分类	核心技术产品	非核心技术产品
电子电工测试仪表	主要包括万用表、钳形表、电压及连续性测试仪等。其中万用表、钳形表应用了公司多维度的安全保护技术、高效的采样及数字信号处理技术；电弧故障断路器检测仪是公司应用创新技术产品，通过模拟电弧实现对电弧保护器分断能力的快速检测，公司核心技术产品均为自主研发、自主生产的产品。	主要为测电笔、电源极性检测器、USB测试仪、电感电容表、插座检测仪等性能、结构较为简单的产品，产品技术及生产工艺属通用型技术工艺。
测试仪器	主要为示波器、信号发生器、实验系统综合测试平台等，该等核心技术产品应用了公司测试仪器类的核心技术，均为自主研发、自主生产的产品。	主要为直流稳压电源、频谱分析仪等产品，该等产品性能、用途与示波器、信号发生器不同，主要通过整机采购方式生产。此外还包括部分低端信号发生器，该等低端信号发生器只能输出常规波形，不能输出任意波形，技术难度相对较低且公司主要通过整机采购的方式向客户供货。
温度及环境测试仪表	主要为红外测温仪、部分红外热成像仪，均为自主研发、自主生产的产品，产品功能应用体现了公司线性化信号处理及红外热像图像处理技术。	主要为环境类产品，与红外测温产品功能、用途不一样，技术、功能相对简单，未使用公司温度及环境类产品的核心技术。 公司部分红外热成像仪通过整机采购方式生产。该部分产品主要通过高德红外OEM生产，性能优于公司产品。公司从红外热像仪中低端产品做起，现在尚不具备高端红外产品的技术研发与生产能力。公司通过整机采购的方式，先建立完善高端产品销售渠道，后逐步通过自研自产方式进行替代。
电力及高压测试仪表	主要为绝缘电阻测试仪、电气综合测试仪、安规测试仪等产品，应用了公司稳定升压、可设步进电压等核心技术。	主要为接地电阻测试仪产品，该产品主要用于测试接地电阻，产品的性能、用途与绝缘电阻测试不同。
测绘	——	主要为激光测距仪、水平测距仪，产品生产方式以整

测量 仪表	机采购为主
----------	-------

(二) 报告期各期不同类型产品中，核心技术产品与非核心技术产品结构比例的变化情况变化原因，核心技术产品与非核心技术产品毛利率的差异情况及原因

1、报告期各期不同类型产品中，核心技术产品与非核心技术产品结构比例的变化情况变化原因

发行人已经在招股说明书“第六节 业务与技术”之“七、公司的技术与研发情况”之“2、核心技术产品的相关情况”中对核心及非核心技术产品结构比例的变化情况及原因补充披露如下：

“(5) 报告期各期不同类型产品中，核心技术产品与非核心技术产品结构比例的变化情况变化原因

报告期内，公司电子电工测试仪表产品线，核心技术产品占比超过92%，基本保持稳定，其中万用表类、钳形表类产品收入稳步增长。非核心技术产品增速较快，主要系报告期内公司增加对海外ODM客户拓展力度，ODM客户向公司采购产品品类及金额增加所致。2018年度，公司向KLEIN TOOLS INC.新增销售USB测试仪、测电笔等产品，向Southwire Company, LLC新增销售插座检测仪；2019年度，公司向Southwire Company, LLC新增销售测电笔、电源极性检测器等产品，因此使得电子电工测试仪表产品线的非核心技术产品收入占比有小幅提升。

报告期内，公司测试仪器产品线，示波器、信号发生器等核心技术产品稳步增长，但由于2019年度直流稳压电源新产品销售规模大幅增长，致使测试仪器产品线非核心技术产品收入占比有较大提升。

报告期内，公司加大对红外热成像仪和红外测温仪产品的研发力度，并根据市场和客户需求推出了多款新产品，公司红外测温产品类核心技术产品收入规模增速较快，2020年上半年，受“新冠肺炎”疫情影响，公司红外测温类核心技术产品收入大幅增长，致使当期温度及环境测试仪表产品线核心技术产品占比上升至94.30%。

报告期内，公司电力及高压测试仪表产品线，核心技术产品与非核心技术

产品收入均保持稳定增长，两者占比基本保持稳定。”

2、核心技术产品与非核心技术产品毛利率的差异情况及原因

发行人已经在招股说明书“第六节 业务与技术”之“七、公司的技术与研发情况”之“2、核心技术产品的**相关情况**”中对核心及非核心技术产品毛利率的差异情况及原因补充披露如下：

“（6）核心技术产品与非核心技术产品毛利率的差异情况及原因

报告期内，公司核心技术产品与非核心技术产品毛利率的差异情况如下表所示：

金额单位：万元

项目		2020年度1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
		收入	销售毛利率	收入	销售毛利率	收入	销售毛利率	收入	销售毛利率
电子电工测试仪表	核心技术产品	13,581.53	36.65%	29,165.20	34.91%	25,585.12	31.24%	22,542.52	33.70%
	非核心技术产品	1,363.70	31.72%	2,285.84	33.47%	1,794.63	30.88%	1,377.47	32.69%
	合计	14,945.23	36.20%	31,451.03	34.80%	27,379.75	31.22%	23,919.99	33.64%
测试仪器	核心技术产品	2,271.74	30.61%	5,804.33	25.82%	5,268.98	20.33%	4,858.20	22.32%
	非核心技术产品	696.97	19.79%	1,562.21	20.15%	1,227.00	24.09%	1,180.44	23.54%
	合计	2,968.71	28.07%	7,366.54	24.62%	6,495.98	21.04%	6,038.64	22.56%
温度及环境测试仪表	核心技术产品	28,576.89	45.56%	4,147.28	33.82%	3,044.98	40.66%	2,432.24	34.19%
	非核心技术产品	1,728.89	44.98%	3,044.44	43.79%	2,115.79	41.42%	1,752.58	41.67%
	合计	30,305.78	45.53%	7,191.72	38.04%	5,160.76	40.97%	4,184.83	37.32%
电力及高压测试仪表	核心技术产品	850.09	47.40%	1,939.99	45.59%	1,722.90	42.57%	1,551.32	42.84%
	非核心技术产品	896.85	47.61%	1,924.34	47.30%	1,608.04	40.80%	1,501.14	40.17%
	合计	1,746.93	47.51%	3,864.33	46.44%	3,330.94	41.72%	3,052.46	41.53%
测绘测量仪表		1,043.99	14.34%	2,846.34	19.58%	3,227.14	18.18%	2,047.89	18.50%
主营业务收入		51,333.57	41.01%	53,561.33	33.81%	46,183.56	30.78%	39,811.02	32.24%

报告期内，公司核心技术产品与非核心技术产品毛利率的差异原因如下：

总体而言，公司核心技术产品占收入的比重平均为80.33%，为公司收入的主要组成部分。公司核心技术产品性能体现了公司的核心技术优势，构建了优利德品牌的核心产品矩阵。在国内外日趋激烈的市场竞争格局之下，对于核心技术产品公司采取更为有竞争力的定价策略，以确保公司产品的品牌影响力和市场的覆盖能力，培育中长期的稳定用户群体。相较之下，对于非核心技术产品，整体占公司收入比重较低，一部分为技术功能较为简单的通用型产品，从市场策略来看，由于并非公司重点培育的产品线，以保证产品的盈利性为目标；另外一部分为公司目前技术能力尚无法自产的高端产品，如高端红外热成像仪，产品本身的盈利能力比较强，公司一般通过采购整机打通销售渠道，逐步自研自产替代的方式开展技术及市场攻关。核心技术产品与非核心技术产品的定位、市场策略及品类有所不同，因此毛利率存在一定差异。

具体分产品的分析如下：

电子电工测试仪表：核心技术产品主要为万用表、钳形表、电压及连续性测试仪等，非核心技术产品主要为测电笔、电源极性检测器、USB测试仪等，非核心技术产品技术、结构、性能相对较为简单，因此销售毛利率要略低于核心技术产品。报告期内，电子电工产品收入占主营业务收入比例平均为51.80%，是公司重要收入、利润来源。

测试仪器：2017年度和2018年，核心技术产品销售毛利率略低于非核心技术产品，其中核心技术产品主要为台式数字存储示波器，非核心技术产品主要为直流稳压电源。虽然台式数字存储示波器技术复杂、生产制造难度较大，但是市场竞争激烈，公司为了扩大示波器的销售规模，提升市场占有率，采取较高性价比的定价策略，致使产品毛利率较低。

2019年度，核心技术产品销售毛利率高于非核心技术产品：一方面是应用于示波器、信号发生器等产品原材料电阻、电容成本下降的影响，核心技术产品的毛利率有所上升。另外一方面也受到非核心技术产品毛利率下降的影响：2019年直流稳压电源新产品上市，公司为提升电源产品的研发、制造能力，扩大电源产品的销售规模，当年将部分电源产品由整机采购的生产模式改为自主

生产，当年自主生产的电源产品比重约为20%，由于自主生产初期的规模较小，成本相对较高使得电源产品在2019年的毛利率有所下降，而公司直流稳压电源收入占测试仪器非核心技术产品收入的比重为78.14%，整体拉低了非核心技术产品的毛利率水平。

2020年度上半年，公司测试仪器核心技术产品毛利率上升4.79个百分点。一方面，由于示波器等产品于2019年5月调高售价，2020年上半年以调整后的价格销售，平均价格较2019年度有所提升；另一方面，公司通过研发对部分产品方案进行调整，采用更具性价比FPGA芯片，降低产品的单位成本。

温度及环境测试仪表：公司核心技术产品主要为红外测温仪、红外热成像仪，非核心技术产品主要为环境类测试仪表及部分整机采购的红外热成像仪。公司环境类测试仪表种类较多，市场规模有限，单产品的收入规模不大，但是部分产品销售毛利率较高，如非接触式转速计、声级计、数据记录仪等产品报告期内销售毛利率均超过50%。此外，2019年度，公司红外热成像仪整机采购金额较大，占当年红外热成像仪收入比重40.84%，由于公司通过整机采购生产的红外热成像仪为高端产品，销售毛利率较高，致使非核心技术产品销售毛利率高于核心技术产品。

2020年度上半年，受“新冠肺炎”疫情影响，市场对红外测温产品需求大幅提升，市场呈现阶段性供求失衡的状态。疫情期间，红外测温产品的原材料及人工成本提升，公司对红外测温类产品销售不再给客户销售折扣及返点，红外测温产品的销售毛利率因此有所提升。

电力及高压测试仪表：核心技术产品主要为绝缘电阻测试仪，非核心技术产品主要为接地电阻测试仪。2017年度、2018年度，核心技术产品销售毛利率高于非核心技术产品，2019年度，非核心技术产品销售毛利率较大提升。

公司非核心技术产品主要接地电阻测试仪，2019年度，公司对接地电阻测试仪主要产品UT521、UT522、UT275、UT273等产品提高了销售价格。相关产品售价平均售价提升3%至13%不等，公司核心技术产品绝缘电阻测试仪平均涨价幅度较接地电阻测试仪低。

公司非核心技术产品中钳形接地电阻测试仪主要通过整机采购进行生产，

通过采购降成本，公司主要的钳形接地电阻测试仪单位成本下降5%至10%。

上述因素综合影响，2019年度公司电力及高压产品非核心技术产品销售毛利率大幅增长，高于核心技术产品。”

【申报会计师核查】请申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

【核查过程】

- 1、对公司管理层进行访谈，了解核心产品与非核心产品的分类标准；
- 2、取得公司销售明细账，根据销售明细账及公司确定的分类标准，复核公司披露的核心产品与非核心产品关于收入、成本及毛利率计算的准确性；
- 3、与公司的技术团队进行访谈确认，明确核心产品与非核心产品的生产及性能差异；
- 4、针对核心产品与非核心产品的毛利率差异进行分析性复核。

【核查结论】

经核查，申报会计师认为：公司披露的核心产品、非核心产品标准明确，与具体产品性能、技术指标及产品定位的实际情况相符；公司核心产品、非核心产品的毛利率及其变化原因具有真实商业实质及合理原因，公司已经真实、准确、完整地说明了核心及非核心产品的相关信息。

16.3关于外销收入增长

招股说明书披露，2017年至2019年，外销收入占比为45.99%、47.73%、50.46%，其中对美国销售金额4,763.71万元、7,947.31万元、10,430.37万元；发行人产品被纳入了美国加征关税的范围，但未明确被纳入的时间及加征税率；根据与美国南方电线销售合同的约定，若政府机构有要求，南方电线有权从本协议下任何应付款项中扣除任何可适用的税费。

请发行人披露：（1）产品被纳入美国加征关税的时间及税率；（2）报告期各期外销结算货币及占比情况；（3）分析报告期各期，汇率波动对发行人主要产品单价及毛利率的影响情况。

请发行人说明：报告期各期对美国销售产品的毛利率变化情况及关税变化

的影响，关税支出是否完全由发行人承担及报告期各期发生情况，是否存在通过降价实际承担部分关税的情形，涉及的销售额及税费金额，相关支出发生时的处理方式，在额外承担关税成本的情况下，报告期各期对美国销售收入逐年快速增长的合理性。

【问题回复】

【发行人披露部分】

发行人已在招股说明书第六节 业务和技术之“八、出口及境外经营情况”之“（三）主要进口国的进口政策、贸易摩擦的影响”中对相关事项进行了披露：

“3、产品被纳入美国加征关税的时间及税率

美国于 2018 年 7 月 6 日开始对第一批清单价值 340 亿美元的中国商品加征 25%的进口关税，并于 8 月 23 日起对第二批清单价值 160 亿美元的中国商品加征 25%的进口关税。同时，美国于 2018 年 9 月 24 日起对 2,000 亿美元的中国产品加征 10%的进口关税，并自 2019 年 5 月 10 日起将关税税率上调到25%。2019 年 8 月 13 日，美国政府宣布对从中国进口的约 3000 亿美元商品加征10%关税，分两批自 2019 年 9 月 1 日、12 月 15 日起实施。2019 年 8 月23 日，美国政府宣布拟将前述合计价值约 5,500 亿美元商品关税税率提高 5%，其中已加征 25%关税的约 2,500 亿美元商品自 2019 年 10 月 1 日起税率提高至 30%，原拟加征 10%关税的约 3,000 亿美元商品税率提高至 15%。2019 年 9 月 12 日，美国政府宣布对前述约 2,500 亿美元商品关税提高的日期从 2019 年 10 月 1 日推迟至 2019 年 10 月 15 日。2019 年 10 月 11 日，中美第十三轮经贸高级别磋商取得阶段性进展，美方同意不实施原定于 2019 年 10 月 15 日生效的上调中国输美商品关税的计划。2020 年 1 月 15 日，中美两国签署第一阶段的经贸协议；同时，美国宣布自 2020 年 2 月 14 日起，将已于 2019 年 9 月 1 日起加征 15%关税的 1200亿美元商品，加征关税税率由 15%调整为7.5%。

根据美方对中国加征进口关税的时间表，产品清单总额为5,500亿美元，分别为2018年7月6日宣布的340亿美元，2018年8月23日宣布的160亿美元，

2018年9月24日宣布的2,000亿美元及2019年8月13日宣布的3,000亿美元。其中2018年7月6日宣布的340亿美元加征关税产品及2018年8月23日宣布的160亿美元加征关税产品清单中包含了公司销往美国的产品，具体涉及的公司产品情况如下：

项目	2020年1-6月		2019年		2018年	
	销售额	关税产品	销售额	关税产品	销售额	关税产品
电子电工测试仪表	4,644.33	4,644.33	8,216.22	8,216.22	6,298.87	6,298.87
温度及环境测试仪表	1,260.99	-	1,785.73	-	1,408.97	-
电力及高压测试仪表	14.51	14.51	156.89	156.89	76.58	76.58
其他产品	148.16	-	271.53	3.47	162.89	0.85
合计	6,067.99	4,658.84	10,430.37	8,376.58	7,947.31	6,376.30

如上表，2018年、2019年及2020年上半年公司在美国市场的销售额分别为7,947.31万元、10,430.37万元及6,067.99万元，占主营业务收入的比重分别为17.21%、19.47%及11.82%，占境外收入的比重分别为36.05%、38.60%及26.54%。在美国区域销售的产品以电子电工测试仪表为主，电子电工测试仪表、电力及高压测试仪表产品纳入加征关税的时间分别为2018年7月6日与2018年8月23日两次合计500亿美元的关税清单，于2019年9月27日获第十二批、第十三批豁免。

4、报告期内外币的结算情况

结算货币	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
外销金额(人民币)	22,865.46	27,024.57	22,043.01	18,307.34
其中：美元结算(万美元)	3,166.33	3,865.30	3,313.94	2,714.49
欧元结算(万欧元)	-	0.60	-	-
港币结算(万港币)	-	2.28	-	-
人民币结算	585.48	313.99	189.09	56.70
外销中以外币结算金额	22,279.98	26,710.58	21,853.92	18,250.64
主营业务收入	51,333.57	53,561.33	46,183.56	39,811.02
占比	43.40%	49.87%	47.32%	45.84%

如上表，报告期内公司外销以美元结算为主，人民币结算的外销业务主要为对跨境电商客户的销售，因该等客户主体在国内但其产品最终销往国外，因此以人民币进行结算且公司将其作为外销列示。

5、分析报告期各期，汇率波动对发行人主要产品单价及毛利率的影响情况

公司选取美元结算的产品进行汇率的波动分析，报告期内美元结算的主要产品的销售情况如下表：

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	美元	人民币	美元	人民币	美元	人民币	美元	人民币
电子电工测试仪表	1,197.31	8,429.41	2,693.45	18,593.33	2,319.93	15,320.14	1,897.23	12,759.15
测试仪器	92.37	649.12	304.85	2,104.22	288.36	1,903.02	252.01	1,692.72
温度及环境测试仪表	1,725.91	12,141.26	473.1	3,272.58	371.85	2,454.65	268.52	1,804.09
电力及高压测试仪表	97.25	683.93	257.28	1,796.40	237.88	1,566.44	205.95	1,385.35
测绘测量仪表	25.53	179.61	56.41	389.88	37.03	243.74	27.82	187.45
工具、配件及其他	27.97	196.65	80.21	554.02	58.9	387.8	62.97	421.87
合计	3,166.33	22,279.98	3,865.30	26,710.43	3,313.94	21,875.80	2,714.49	18,250.64

以美元结算的产品平均结算汇率如下表:

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度
	平均汇率	波动率	平均汇率	波动率	平均汇率	波动率	平均汇率
电子电工测试仪表	7.04	2.03%	6.90	4.55%	6.60	-1.93%	6.73
测试仪器	7.03	1.84%	6.90	4.55%	6.60	-1.79%	6.72
温度及环境测试仪表	7.03	1.66%	6.92	4.85%	6.60	-1.79%	6.72
电力及高压测试仪表	7.03	0.76%	6.98	5.92%	6.59	-2.08%	6.73
测绘测量仪表	7.04	1.83%	6.91	5.02%	6.58	-2.37%	6.74
工具、配件及其他	7.03	1.76%	6.91	5.02%	6.58	-1.79%	6.70
合计	7.04	1.83%	6.91	4.70%	6.60	-1.79%	6.72

公司五大类产品在报告期内平均结算汇率与人民币兑美元结算汇率的波动趋势保持一致:



如上图, 美元兑人民币中间价从2017年下半年开始下跌, 2018年下半年开始回升, 2019年以来保持较高的水平, 至2020年5月美元兑人民币中间价达到峰值7.13元后, 开始回落。

2018年至2020年上半年, 公司主要产品人民币单价、结算汇率波动及美元

单价的变动情况如下:

项目	2020年度1-6月			2019年度			2018年度		
	人民币单价波动率	汇率波动率	美元单价波动率	人民币单价波动率	汇率波动率	美元单价波动率	人民币单价波动率	汇率波动率	美元单价波动率
电子电工测试仪表	-0.74%	1.99%	-2.67%	-2.31%	4.55%	6.54%	2.21%	1.93%	0.41%
测试仪器	-5.51%	1.80%	-7.19%	1.54%	4.55%	5.86%	1.31%	1.79%	0.45%
温度及环境测试仪表	72.13%	1.70%	69.25%	2.60%	4.85%	7.05%	9.62%	1.79%	11.57%
电力及高压测试仪表	-0.14%	0.73%	-0.86%	1.47%	5.92%	7.08%	2.66%	2.08%	4.87%
测绘测量仪表	0.73%	1.81%	-1.06%	0.42%	5.02%	4.36%	15.65%	2.37%	13.65%

如上表所示, 2018年及2019年主要产品人民币单价的波动, 是汇率波动与美元单价波动的综合影响, 2019年美元兑人民币升值, 主要产品的结算汇率平均上升5%左右, 抵消了电子电工测试仪表、测试仪器、温度及环境测试仪表及测绘测量仪表美元价格下降的影响; 2018年美元兑人民币贬值, 主要产品的结算汇率平均下降2%左右, 其中测绘测量仪表的美元单价有所下降, 双重因素叠加使得测绘测量仪表的人民币单价较2017年下降幅度加大, 但是温度及环境测试仪表、电力及高压测试仪表在2018年的美元价格有所上升, 抵消了汇率下降的影响。

2020年上半年, 公司温度及环境测试仪表人民币单价较上年全年平均单价有较大幅度的上升, 主要是美元结算单价上升的影响。整体而言, 2020年上半年结算汇率较上年有所提升, 对人民币单价属于正面的提升效应。

针对汇率波动对公司主要产品毛利率的影响, 具体分析如下:

电子电工测试仪表	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
单价(元/件)	61.53	61.99	63.45	64.88
单价(美元/件)	8.74	8.98	9.61	9.65
单位成本(元/件)	40.22	41.07	44.66	42.71

实际毛利率	34.64%	33.74%	29.61%	34.18%
平均结算汇率	7.04	6.90	6.60	6.73
毛利率变动	0.90%	4.13%	-4.57%	-
若按照上年的 结算汇率计算 的单价	60.30	59.30	64.62	-
若按照上年的 结算汇率计算 的毛利率	33.31%	30.73%	30.88%	-
若按照上年的 结算汇率计算 的毛利率变动	-0.43%	1.12%	-3.30%	-

如上表可知，2018年及2019年电子电工测试仪表以美元结算的产品毛利率分别较上年下降4.57个百分点与上升4.13个百分点，若按照上年的不变汇率进行测算，2018年及2019年以美元结算的电子电工测试仪表毛利率分别较上年下降3.30与上升1.12个百分点，由此可见，不考虑美元结算汇率变动的因素，2019年以美元结算的电子电工测试仪表产品毛利率与上年基本持平，剔除汇率的影响2018年电子电工产品毛利率仍较上年下降3.30个百分点，主要是2018年当年单位成本上升的影响。

2020年上半年，汇率对毛利率的影响较小，若不考虑汇率影响，电子电工仪器仪表毛利率基本与上年持平。

测试仪器	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
单价(元/件)	683.50	723.37	734.67	744.41
单价(美元/件)	97.27	104.80	111.32	110.83
单位成本(元/件)	534.36	578.34	583.16	546.98
实际毛利率	21.82%	20.05%	20.62%	26.52%
平均结算汇率	7.03	6.90	6.60	6.72
毛利率变动	1.77%	-0.57%	-5.90%	-
若按照上年的 结算汇率计算 的单价	671.14	691.61	747.76	-
若按照上年的 结算汇率计算 的毛利率	20.38%	16.38%	22.01%	26.52%
若按照上年的 结算汇率计算 的毛利率变动	0.33%	-4.24%	-4.51%	-

如上表，若不考虑汇率的影响，2019年以美元结算的测试仪器产品毛利率较上年下滑4.24个百分点，美元升值抵消了美元单价及成本变动对毛利率的部分影响；剔除汇率因素影响前后2018年以美元结算的测试仪器产品毛利率分别较上年下降5.90与4.51个百分点，说明2018年毛利率下降仍主要受到成本略微上升的影响。2020年上半年，剔除汇率前后毛利率分别较上年增加了1.77及0.33个百分点，汇率波动对测试仪器产品的毛利率的影响整体不大。

温度及环境测试仪表	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
单价(元/件)	186.51	108.36	111.25	101.49
单价(美元/件)	26.51	15.66	16.85	15.11
单位成本(元/件)	109.38	66.51	67.67	65.48
实际毛利率	41.35%	38.62%	39.17%	35.48%
平均结算汇率	7.03	6.92	6.60	6.72
毛利率变动	2.73%	-0.55%	3.70%	-
若按照上年的结算汇率计算的单价	183.47	103.40	113.23	-
若按照上年的结算汇率计算的毛利率	40.38%	35.68%	40.24%	-
若按照上年的结算汇率计算的毛利率变动	1.76%	-3.49%	4.76%	-

如上表，若不考虑汇率的影响，2019年以美元结算的温度及环境测试仪表产品毛利率较上年下滑3.49个百分点，美元升值抵消了美元单价及成本变动对毛利率的部分影响；剔除汇率因素影响前后2018年以美元结算的温度及环境测试仪表产品毛利率分别较上年上升3.7与4.76个百分点，说明2018年毛利率上升仍主要受到美元单价上升的影响。2020年上半年，剔除汇率因素前后毛利率分别较上年增长2.73与1.76个百分点，说明上半年人民币贬值对温度及环境测试仪表的毛利率起到了正面促进作用。

电力及高压测试仪表	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
单价(元/件)	500.06	500.77	508.26	495.09
单价(美元/件)	71.10	71.72	77.18	73.60

单位成本(元/件)	265.52	258.12	284.48	270.75
实际毛利率	46.90%	48.46%	44.03%	45.31%
平均结算汇率	7.03	6.98	6.59	6.73
毛利率变动	-1.56%	4.43%	-1.28%	-
若按照上年的结算汇率计算的单价	496.30	472.29	519.19	-
若按照上年的结算汇率计算的毛利率	46.50%	45.35%	45.21%	-
若按照上年的结算汇率计算的毛利率变动	-1.96%	1.32%	-0.11%	-

如上表，以美元结算的电力及高压测试仪表产品毛利率，在2018年及2019年分别较上年下滑1.28与上升4.43个百分点，剔除汇率的影响后，2018年及2019年以美元结算的电力及高压测试仪表产品毛利率基本持平，说明汇率的波动是导致毛利率在2018年及2019年电力及高压测试仪表毛利率波动的主要原因。2020年上半年汇率的波动对电力及高压产品毛利率影响较小。

测绘测量仪表	2020年1-6月	2019年件	2018年件	2017年件
单价(元/件)	133.47	132.50	131.95	156.43
单价(美元/件)	18.97	19.17	20.05	23.21
单位成本(元/件)	104.58	100.05	94.89	103.46
实际毛利率	21.64%	24.49%	28.08%	33.86%
平均结算汇率	7.04	6.91	6.58	6.74
毛利率变动	-2.85%	-3.59%	-5.78%	-
若按照上年的结算汇率计算的单价	131.07	126.20	135.08	-
若按照上年的结算汇率计算的毛利率	20.21%	20.72%	29.75%	-
若按照上年的结算汇率计算的毛利率变动	-4.28%	-7.36%	-4.11%	-

如上表所示，以美元结算的测绘测量仪表产品的毛利率在2018年及2019年分别较上年下滑5.78与3.59个百分点，剔除汇率的影响分别较上年下降4.11与7.36个百分点，说明2019年美元贬值部分抵消了测绘测量仪表成本上升对毛利

率的影响。2020年上半年剔除汇率影响前后测绘测量仪表产品毛利率分别较上年下滑2.85与4.28个百分点，说明2020年上半年人民币贬值对公司产品毛利率起到了一定的正向促进作用。”

【发行人说明部分】报告期各期对美国销售产品的毛利率变化情况及关税变化的影响，关税支出是否完全由发行人承担及报告期各期发生情况，是否存在通过降价实际承担部分关税的情形，涉及的销售额及税费金额，相关支出发生时的处理方式，在额外承担关税成本的情况下，报告期各期对美国销售收入逐年快速增长的合理性。

（一）报告期各期对美国销售产品的毛利率变化情况及关税变化的影响

报告期内，公司在美国市场的销售额逐年上升，分别为 4,763.71 万元、7,947.31 万元、10,430.37 万元及 6,067.99 万元，以电子电工测试仪表及温度与环境测试仪表产品为主，报告期内主要产品的毛利率情况如下：

产品名称	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	销售额 (万元)	毛利率	销售额 (万元)	毛利率	销售额 (万元)	毛利率	销售额 (万元)	毛利率
电子电工测试仪表	4,644.33	29.93%	8,216.22	28.92%	6,298.87	23.09%	3,442.33	29.45%
温度与环境测试仪表	1,260.99	34.99%	1,785.73	33.95%	1,408.97	35.82%	1,072.25	28.05%

整体来看，出口美国的产品中，电子电工测试仪表的毛利率在 2017 年及 2019 年一致，2018 年整体较低主要是当年原材料阻容件价格上涨的影响。温度与环境测试仪表在美国市场销售的毛利率水平在 2018 年及 2019 年相较 2017 年有所上升，主要系 2018 年开始公司推出的多款红外测温仪新产品及原有产品技术、性能指标改良，单价上升的影响。**2020 年上半年销往美国的主要产品毛利率基本与上年持平。**

报告期内，因中美贸易摩擦美方加征关税事宜，累计通过产品价格优惠的方式向客户补偿金额为 42.59 万美元，金额较小，公司出口美国产品的毛利率波动仍主要受到原材料及价格的影响，关税政策的实施未对公司出口美国产品的毛利率波动构成重大影响。

(二) 关税支出是否完全由发行人承担及报告期各期发生情况，是否存在通过降价实际承担部分关税的情形，涉及的销售额及税费金额，相关支出发生时的处理方式，在额外承担关税成本的情况下，报告期各期对美国销售收入逐年快速增长的合理性

1、关税支出是否完全由发行人承担及报告期各期发生情况，是否存在通过降价实际承担部分关税的情形，涉及的销售额及税费金额，相关支出发生时的处理方式

报告期内，针对美国加征关税事宜上述产品加征关税的事宜，部分客户要求公司给与降价或其他支持，具体包括：

客户名称	支持内容	累计让利
Southwire Company, LLC	直接给与11.20万美元的产品价格优惠	11.27万美元
FLUKE ELECTRONICS CORPORATION	直接给予11万美元的产品价格优惠	11万美元
ECM Industries LLC	自2018年11月1日开始降价，降价幅度为3%	1.37万美元
Techtronic Trading Ltd	2018年9月11日至2019年11月18日，降价幅度为10%	18.95万美元

如上表，因美方加征关税，在报告期内公司累计向客户让利 42.59 万美元，其中对 Southwire Company, LLC 及 FLUKE ELECTRONICS CORPORATION 的支持主要在客户部分订单中以价格优惠的方式体现，对 ECM Industries LLC 及 Techtronic Trading Ltd 的支持直接通过产品降价的方式体现。

2、在额外承担关税成本的情况下，报告期各期对美国销售收入逐年快速增长的合理性

如上所述，报告期内因中美贸易摩擦加征关税事宜，公司实际向客户让利的金额为 42.59 万美元，整体对公司的经营业绩影响较小。此外，2018 年 7 月及 2018 年 8 月合计 500 亿美元的加征关税产品，其中涉及公司的应税“90303338”及“90303100”产品已分别于 2019 年 9 月发布的第十二批及第十三批豁免清单中予以豁免，自 2019 年 9 月以后公司恢复了前期因关税政策影响对部分客户及部分产品的销售价格，因此中美贸易加征关税事宜，涉及公司产品的影响正逐步减弱或消除。

公司在美国市场主要以 ODM 方式开展业务，**报告期内**在美国市场的销售额分别为 4,763.71 万元、7,947.31 万元、10,430.37 万元及**及 6,067.99 万元**，呈逐年快速增长趋势。公司依托自身产品技术研发实力及产能配套能力，一方面不断拓展 ODM 客户，如 2018 年新客户南方电缆在当年即实现收入 1,853.58 万元，并在 2019 年继续增长至 2,460.84 万元；另外一方面公司也不断拓展原有 ODM 客户合作产品线，如凯能工具，2017 年至 2019 年公司向其销售的电子电工类产品分别为 7 款、9 款与 13 款，合作产品线不断增加。

综上，报告期内公司因中美贸易摩擦加征关税，公司向客户让利的金额较小，自 2019 年 9 月以来，由于主要产品进入关税豁免清单，中美贸易加征关税对公司经营的影响正逐步减弱或消除。报告期内公司在美国市场销售额的增长得益于公司不断拓展 ODM 客户并扩充合作产品线数量，中美贸易摩擦未对公司在美国市场的销售构成重大不利影响。

【申报会计师核查】请申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

【核查过程】

- 1、向公司管理层了解美国加征关税政策对公司产品的影响及对应策略；
- 2、查阅美国加收关税的政策，并分析对公司产品及业务的影响；
- 3、检查公司美国客户的销售合同和订单，分析合同单价和订单数量的变化情况；
- 4、检查公司美国客户的订单、出货、报关、装船、期后回款等情况，分析美国政策对公司的影响，查看会计凭证，以确定相关支出的处理方式；
- 5、对美国客户进行函证和访谈，确认销售交易的真实性、准确性、完整性；
- 6、取得并复核了公司与美国客户涉及产品价格或让利调整的相关文件；
- 7、取得并复核了公司以外币结算产品明细，结合具体产品明细、汇率波动对产品美元及人民币单价变动原因进行分析。

【核查结论】

经核查，申报会计师认为：报告期内，美国关税政策的变化对公司影响的

金额 42.59 万美元，影响程度较小，相关补偿或让利的会计处理符合《企业会计准则》的规定；自 2019 年 9 月以来，由于主要产品进入关税豁免清单，中美贸易加征关税对公司经营的影响正逐步减弱或消除。报告期内公司在美国市场销售额的增长得益于公司不断拓展 ODM 客户并扩充合作产品线数量，中美贸易摩擦未对公司在美国市场的销售构成重大不利影响。

16.4 关于收入变化

招股说明书按产品类别分类并对各主要产品收入做了简单定性分析，例如（1）电子电工测试仪表收入增长受经销业务的稳定影响，但分析经销业务增长仅说明是受渠道的巩固完善以及推出新产品等多方面因素影响；（2）测试仪器增长原因分析时，仅提到受新产品推出和加大推广力度影响；都未结合业务背景做进一步量化分析。

请发行人披露：调整目前的分析方式，结合业务背景、销售结构等对各主要产品收入变化作进一步量化分析。

【发行人回复】

【补充披露部分】调整目前的分析方式，结合业务背景、销售结构等对各主要产品收入变化作进一步量化分析。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、发行人经营分析”之“2、主营业务收入构成及变动分析”对收入变动的内容进行调整如下：

“公司自成立以来便致力于测试测量仪器仪表的研发、生产和销售，主要产品包括电子电工测试仪表、测试仪器、温度及环境测试仪表、电力及高压测试仪表以及测绘测量仪表等多个种类。

①电子电工测试仪表

报告期内，公司电子电工测试仪表产品明细收入情况如下：

单位：万元

产品明细	2020年1-6月		2019年		2018年		2017年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
万用表	5,903.74	39.50%	13,119.89	41.72%	12,484.08	45.60%	12,199.25	51.00%

钳形表	5,688.60	38.06%	12,894.86	41.00%	11,380.63	41.57%	8,843.69	36.97%
其他	3,352.89	22.43%	5,436.29	17.28%	3,515.04	12.84%	2,877.05	12.03%
合计	14,945.23	100.00%	31,451.03	100.00%	27,379.75	100.00%	23,919.99	100.00%

从产品结构上来看，公司电子电工测试仪表以万用表和钳形表为主，报告期内占电子电工仪表的收入比重分别为 87.97%、87.16%、82.72%及 77.57%，电压及连续性测试仪、电弧故障分断器检测仪等其他产品的收入及占比亦有所提升。

2017年至2019年，公司不同业务模式下电子电工测试仪表收入均呈现逐年上升的趋势：

A、ODM业务模式下电子电工收入测试仪表收入的增长原因

2018年、2019年电子电工类ODM客户销售收入分别同比增长2,482.11万元、2,209.88万元。一方面体现在ODM客户的不断开拓，2018年新发展的合作金额在十万元以上的ODM客户数量为12家，其中新客户南方电缆在2018年实现的销售收入为1,853.58万元；2019年新发展的合作金额在十万元以上的ODM客户数量为13家；公司ODM客户数量不断增长促进了电子电工产类产品的收入增长。另外一方面，原有合作的ODM客户采购金额亦有所增长，其中凯能工具在2018年及2019年分别较上年增长了70.18%与53.30%，南方电缆在2019年较上年增长18.87%。以凯能工具为例，2017年至2019年公司向其销售的电子电工类产品分别为7款、9款与13款，合作产品线不断增加，其中400A数字钳形表、电压及连续性测试仪与电源极性检测器等在报告期内均有销售的产品实现了销量的增长，2018年及2019年新增的产品线分别包括USB测试仪、叉形表与电弧故障分断器检测仪、数字寻线仪等产品，在2018年及2019年分别实现收入359.89万元与875.25万元。

综上，2017年至2019年，公司电子电工ODM业务的增长体现出公司丰富的技术积累、生产配套能力、质量控制和新产品研发等优势得到了客户的充分认可。

B、经销业务模式下电子电工收入测试仪表收入的增长原因

2018年、2019年经销业务模式下电子电工测试仪表产品销售收入分别同比增长1,061.00万元、1,395.29万元。2017年至2019年度，公司的经销商客户较为

稳定，经销业务模式下电子电工产品销售情况如下：

电子电工测试仪表产品经销商收入	2019年度	2018年度	2017年度
金额	10,308.44	9,680.31	8,464.35
经销商数量	130	128	128
经销商平均销售额	79.30	75.63	66.13

如上表，单家经销商年销售电子电工测试仪表产品的金额分别为66.13万元、75.63万元及79.30万元，增长较为稳定，一方面得益于公司对经销商渠道的投入，包括产品推广、渠道维护与经销商培训等渠道管理措施的有效实施；另外一方面公司投入经销商渠道的电子电工产品类型也在不断丰富，从2017年39个产品类型项下的201个产品型号增加至2019年的43个产品类型项下的243个产品型号，产品序列的不断丰富是促进公司产品收入增长的另外一个重要原因。

2020年上半年，受境内外新冠肺炎疫情影响，电子电工测试仪表收入未及上年全年收入的50%。

②测试仪器

报告期内，公司测试仪器具体产品明细构成如下：

单位：万元

产品明细	2020年1-6月		2019年		2018年		2017年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
示波器	1,622.88	54.67%	4,345.36	58.99%	4,074.60	62.72%	3,900.95	64.60%
直流稳压电源	611.89	20.61%	1,220.71	16.57%	861.02	13.25%	742.38	12.29%
信号发生器	375.33	12.64%	1,050.25	14.26%	782.33	12.04%	726.96	12.04%
其他	358.60	12.08%	750.22	10.18%	778.03	11.98%	668.36	11.07%
合计	2,968.71	100.00%	7,366.54	100.00%	6,495.98	100.00%	6,038.64	100.00%

从产品结构来看，公司销售的测试仪器主要以示波器、直流稳压电源、信号发生器等产品为主。2018年及2019年测试仪器较上年同期增长7.57%与13.40%，从产品类型来看，2017年公司销售的测试仪器为13个产品类型，2019年增长至18个产品类型，陆续推出了函数信号发生器、工业直流稳压电源等测试仪器产品；同时公司亦不断丰富测试仪器产品的类型，以销量较大的数字荧光示波器、数字存储示波器、实验室综合测试平台以及直流稳压电源为例，2017年两个产品类型的型号数量分别为49个、26个；2019年分别增长至54个与37个，公司一直致力于不断丰富产品的序列与产品更新迭代。从销售模式来看，

报告期内境内经销业务模式下测试仪器增速较快，由2017年2,729.87万元增长至2019年的3,436.24万元，公司加大工业和教育渠道的推广力度的收效明显。

随着未来募集资金的投入，公司工业和教育产品营销网络将进一步开拓和完善，测试仪器新产品将进一步推出，测量仪器收入有望快速提升。

2020年上半年，疫情影响下终端需求有所滞后，公司测试仪器销售收入实现2,968.71万元，占上年全年收入的比重为40.30%。

③温度及环境测试仪表

报告期内，公司温度及环境测试仪表具体产品明细构成如下：

单位：万元

产品明细	2020年1-6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
红外测温仪	17,021.68	56.17%	3,236.29	45.00%	2,550.71	49.43%	2,117.69	50.60%
红外热成像仪	12,258.23	40.45%	1,539.97	21.41%	746.97	14.47%	489.08	11.69%
其他	1,025.87	3.39%	2,415.47	33.59%	1,863.09	36.10%	1,578.06	37.71%
合计	30,305.78	100.00%	7,191.72	100.00%	5,160.76	100.00%	4,184.83	100.00%

公司销售的温度及环境测试仪表主要包括红外热成像仪器、红外测温仪及测振仪、照度计、风速仪、测震仪等其他类型环境测试仪表。报告期内，公司温度及环境测试仪表的销售收入在2018年及2019年分别较上年增长23.32%及39.35%，主要系公司加大了红外热成像仪和红外测温仪产品的研发力度，根据市场和客户需求推出了多款新产品，如单价较高UT303A+红外热成像仪产品以及销量较高的UTi165A红外热成像仪产品等；同时，公司还对部分现有环境测试产品进行更新换代和性能优化，整体提升了温度及环境测试仪表产品的市场竞争力。

2020年1-6月，“新冠肺炎”疫情影响下，公司红外测温产品市场需求量有较大幅度的增长，红外测温仪与红外热成像仪实现销售收入29,279.90万元。上述实现的红外测温仪与红外热成像仪收入中，2020年1-6月外购整机实现销售收入612.46万元，占当期红外测温仪与红外热成像仪收入比重的2.09%，2019年1-6月外购产品实现销售收入352.33万元，占当期红外测温仪与红外热成像仪收入比重的17.24%。”

【申报会计师核查】请申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

【核查过程】

1、获取并复核了公司分产品、区域及业务模式的销售明细表，复核公司主要产品的结构变动及平均单价变动情况及其变动原因；

2、针对报告期内分产品的收入变动情况与发行人财务总监、销售总监及主要客户进行访谈确认；

3、检索公开市场、行业及竞争对手的相关数据，确定业务增长具有合理的市场及商业背景；

【核查结论】

经核查，申报会计师认为：报告期内，公司已真实、准确、完整地披露了与收入变动相关的量化数据及原因背景。

16.5请申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。请保荐机构、申报会计师说明对报告期各期外销收入核查及以下事项的核查情况，包括核查方式、核查过程、核查比例、核查结论：（1）外销收入与出口报关数据及申报退税数据的匹配性；（2）国家外汇管制委托第三方代付款的销售。

【问题回复】

【中介机构核查】

（一）外销收入与出口报关数据及申报退税数据的匹配性

报告期内，优利德科技（中国）股份有限公司（以下简称“东莞母公司”）与优利德科技（香港）有限公司（以下简称“香港子公司”）外销收入与出口报关数据及申报退税数据的整体匹配性如下表所示：

单位：万元

项目	注释	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
东莞母公司					
东莞母公司销售收入	A=B+C	50,728.85	51,193.42	44,692.99	37,808.28
其中：内销	B	28,181.42	26,536.76	24,140.55	21,503.68
其中：外销	C	22,547.43	24,656.66	20,552.44	16,304.60
外销一对境外客户收入	D	5,496.85	4,124.29	3,771.63	3,224.08

项目	注释	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
外销一对境外子公司收入	E	17,050.59	20,532.37	16,780.81	13,080.52
东莞母公司报关数据	G	22,591.49	24,443.80	20,520.74	16,351.73
匹配度	H=G/C	100.20%	99.14%	99.85%	100.29%
申报免、抵、退办法出口销售额	I	22,273.32	24,725.86	20,321.35	16,190.88
匹配度	J=I/C	98.78%	100.28%	98.88%	99.30%
香港子公司					
香港子公司销售收入	A=B+C	17,655.30	22,900.27	18,270.19	15,083.26
其中：内销	B	-	-	-	-
其中：外销	C	17,655.30	22,900.27	18,270.19	15,083.26
香港子公司出口数据	D=E+F	17,655.30	22,900.27	18,270.19	15,083.26
其中：报关数据	E	12,091.53	17,229.73	13,961.60	13,249.86
未报关数据	F	5,563.77	5,670.54	4,308.59	1,833.40
匹配度	G=D/C	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
申报免、抵、退办法出口销售额	H	不适用	不适用	不适用	不适用
匹配度	I	不适用	不适用	不适用	不适用

由于公司外销收入确认时点为装船时间，晚于报关时点，因此东莞母公司外销报关数据与东莞母公司外销销售收入之间存在较小时间性差异。公司产品完成出口报关并在海关在清关后，通过电子口岸将相关数据传递给生产企业出口退税申报系统，生成免、抵、退办法出口销售额，该数据与公司外销收入确认时点存在时间性差异。整体而言，东莞母公司外销收入与出口报关及申报退税数据相匹配。

由于香港为免税自由港，出口报关存在豁免情形，优利德香港子公司出口数据未报关收入的构成如下：

单位：万元

未报关收入分类	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
由中国大陆直接发送至客户，实物未经过香港	4,818.64	4,832.29	3,581.45	1,095.53
香港本地客户/交至客户香港代理人	736.70	832.87	718.66	734.59
客户样品	8.43	5.39	8.48	3.28
合计	5,563.77	5,670.54	4,308.59	1,833.40

针对上述各类型香港未报关收入的原因具体如下：

由中国大陆直接发送至客户，实物未经过香港：香港子公司与境外客户签订协议并下单，发行人组织生产并完工后告知客户可以发货，客户通知发行人

将货物交付给境内指定的货代公司，由货代公司办理报关、货物装船及发运工作。东莞母公司将货物交由境内物流公司发往境内货代指定的码头仓库，经仓库签收后，由境内货代在装船发运前代理报关，随后货物直接发往客户，实物未经过香港，无需在香港海关进行二次报关。公司境外电商平台销售，亦由东莞母公司直接从中国大陆报关发货寄送至客户，实物未经过香港，无需在香港海关报关。

香港本地客户/交至客户香港代理人：客户在香港当地设有子公司、办事处或有指定的代理人，因此货物通过优利德东莞母公司报关销往香港后，仅在香港本地进行物流配送交货即可，故香港子公司无需报关。

客户样品：依据香港《进出口（登记）规例》，价值 1000 港元以下的任何样品无需报关。

由于香港子公司为纯贸易公司，不存在生产过程，主要负责向欧美客户销售公司成品，因此香港子公司基本不保有库存，香港子公司向东莞母公司采购的成品再对外销售的情况列示如下：

单位：万元

年度	期初成品存货金额	本期向东莞母公司采购金额	本期销售出库金额	期末成品库存金额
2020年1-6月	38.73	17,050.59	16,795.01	294.31
2019年度	49.30	20,532.37	20,542.94	38.73
2018年度	15.11	16,780.81	16,746.62	49.30
2017年度	17.19	13,080.52	13,082.59	15.11

综上，公司外销收入与出口报关及申报退税数据具有匹配性。

（二）国家外汇管制委托第三方代付款的销售

公司出口业务部分客户所在国因外汇管制等原因，存在第三方付款的情况。报告期内，公司第三方付款金额占收入总的比例较小。报告期内第三方付款金额占收入总额的比例如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度	合计
国家外汇管制委托第三方代付款金额	306.23	523.92	656.37	451.72	1,938.24
外销收入金额	23,086.96	27,024.57	22,043.01	18,307.34	90,461.88

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度	合计
占比	1.33%	1.94%	2.98%	2.47%	2.14%

报告期，因客户所在国家外汇管制委托第三方代付款的主要客户如下：

单位：万元

序号	单位名称	国家	报告期交易 额合计	报告期第三方 回款金额合计	占比
1	Sarwar Electronics,	巴基斯坦	1,680.94	1,315.49	78.26%
2	Tose'e ofogh nooran alborz.co	伊朗	383.36	350.40	91.40%
3	Measuring Instruments» LIMITED LIABILITY COMPANY	俄罗斯	172.52	78.72	45.63%
4	Amin Electric & Electronic	巴基斯坦	33.50	31.10	92.84%
5	Al- Bakri Corporation for General Trade & Contract	也门	17.51	16.84	96.15%
6	ZIFAN TECHNOLOGY EQUIPMENT CO., LIMITED	埃塞俄比 亚	52.96	13.88	26.21%
7	COMPTOIRE D' ELECTRICITE INDUSTRIELLE	突尼斯	14.12	13.85	98.06%
8	TOO Test instruments	哈萨克斯 坦	96.02	13.80	14.37%
9	TRADESTAR ALLIANCE LP GB BH12 5LA	阿塞拜疆	13.75	13.75	100.00%
10	LLP « Dynamic Group »	哈萨克斯 坦	10.96	10.66	97.22%
合计		-	2,475.64	1,858.49	75.07%

注：上表选取报告期内（2017-2020年1-6月）交易总额超过10万的单位列示，占国家外汇管制委托第三方代付款的单位报告期交易额的95.89%。

（三）核查方式、核查过程、核查比例及核查结论

核查方式、核查过程、核查比例请参见本问询函回复之“8、关于主要客户”之“中介机构核查程序”中的相关内容。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：公司外销收入与出口报关数据及申报退税数据向相匹配，由于部分国家外汇管制的原因，存在第三方付款的销售，该等第三方付款的金额较小，与之相关的销售业务真实。

17. 关于成本毛利率

17.1 关于成本结构

招股说明书披露了公司主要业务成本料工费构成情况，发行人部分产品存在外购整机的情况。

请发行人披露：剔除外购整机后，报告期各期公司产品料工费构成及变化情况，料工费占比变化较大的原因。

【问题回复】

【补充披露部分】

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、发行人经营成果分析”之“（二）营业成本分析”之“3、主营业务成本按成本因素构成及变动分析”补充披露如下：

“……剔除外购整机后，报告期各期公司产品料工费构成具体情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月		2019年		2018年		2017年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接材料	24,297.12	86.46%	25,792.45	83.37%	22,429.47	81.94%	19,529.97	82.76%
直接人工	1,933.55	6.88%	2,810.50	9.08%	2,668.40	9.75%	2,145.89	9.09%
制造费用	1,536.91	5.47%	2,310.13	7.47%	2,110.50	7.71%	1,725.72	7.31%
外协加工	334.07	1.19%	24.76	0.08%	165.04	0.60%	195.62	0.83%
合计	28,101.64	100.00%	30,937.84	100.00%	27,373.41	100.00%	23,597.21	100.00%

由上表可知，剔除外购整机后，2017年至2019年公司主营业务成本结构整体相对稳定。2020年直接材料占比上升幅度较大，主要是红外测温产品占比上升所致。……”

【申报会计师核查】请申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

【核查过程】

- 1、了解并评估发行人关于生产与仓库的内控，并对发行人计划与物流部、销售部、采购部的相关人员进行访谈；
- 2、了解发行人的基本生产流程、成本核算方法及核算流程，分析发行人的成本核算方法是否符合企业生产流程；
- 3、获取发行人报告期各期的成本计算单及完工产品明细表，复核计算成本计算单与企业成本核算方法是否一致；分析企业成本计算单料工费构成情况；
- 4、获取企业的物料清单、成品属性报表和产品 BOM 表明细，检查企业对自制机与外购机的划分是否一致；
- 5、区分自制机及外购机分析报告期内料工费的购成及变化情况，并分析变动原因。

【核查结论】

经核查，申报会计师认为：剔除外购机整机后，报告期各期发行人自制产品的料工费的构成变化情况较小，与实际生产情况一致。

17.2关于毛利率

请发行人披露：量化分析报告期各期各主要产品单价及单位成本的变化情况、变化原因，并结合单价和单位成本的变化，量化分析各主要产品毛利率变化的原因及合理性。

请发行人说明：报告期各期，不同类型产品电商销售、境内经销、境外经销、其他不同方式下毛利率的差异情况及合理性。

【问题回复】

【发行人披露部分】量化分析报告期各期各主要产品单价及单位成本的变化情况、变化原因，并结合单价和单位成本的变化，量化分析各主要产品毛利率变化的原因及合理性。

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、发行人经营成果分析”之“（三）毛利额及毛利率分析”之“2、公司主要产品毛利率变动分析”补充披露如下：

“报告期各期，公司主要产品的单价及单位成本的具体情况如下：

单位：元/件

类别		2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度
		金额	变动情况	金额	变动情况	金额	变动情况	金额
电子电工测试仪表	平均单价	64.59	1.03%	63.93	-0.98%	64.56	0.26%	64.39
	单位成本	41.20	-1.14%	41.68	-6.15%	44.41	3.93%	42.73
	毛利率	36.20%		34.80%		31.22%		33.64%
测试仪器	平均单价	749.13	-6.42%	800.50	-6.32%	854.50	4.28%	819.39
	单位成本	538.87	-10.70%	603.44	-10.57%	674.73	6.34%	634.51
	毛利率	28.07%		24.62%		21.04%		22.56%
温度及环境测试仪表	平均单价	218.36	74.10%	125.42	0.91%	124.29	15.77%	107.36
	单位成本	118.95	53.07%	77.71	5.93%	73.36	9.02%	67.29
	毛利率	45.53%		38.04%		40.97%		37.32%

类别		2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度
		金额	变动情况	金额	变动情况	金额	变动情况	金额
电力及 高压测 试仪表	平均单价	532.81	6.68%	499.45	2.59%	486.84	1.23%	480.92
	单位成本	279.70	4.56%	267.50	-5.73%	283.75	0.90%	281.22
	毛利率	47.51%		46.44%		41.72%		41.53%
测绘测 量仪表	平均单价	138.06	-3.79%	143.49	5.69%	135.77	-2.29%	138.95
	单位成本	118.26	2.49%	115.39	3.88%	111.08	-1.91%	113.24
	毛利率	14.34%		19.58%		18.18%		18.50%
工具、 配件及 其他	平均单价	7.41	-18.25%	9.07	-0.11%	9.08	-14.02%	10.56
	单位成本	6.66	7.12%	6.22	7.06%	5.81	-11.16%	6.54
	毛利率	10.14%		31.40%		35.97%		38.04%

(1) 电子电工测试仪表

报告期内，公司电子电工测试仪表产品明细收入情况如下：

单位：万元

产品明细	2020年1-6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
万用表	5,903.74	39.50%	13,119.89	41.72%	12,484.08	45.60%	12,199.25	51.00%
钳形表	5,688.60	38.06%	12,894.86	41.00%	11,380.63	41.57%	8,843.69	36.97%
其他	3,352.89	22.43%	5,436.29	17.28%	3,515.04	12.84%	2,877.05	12.03%
合计	14,945.23	100.00%	31,451.03	100.00%	27,379.75	100.00%	23,919.99	100.00%

报告期内，公司电子电工测试仪表以万用表和钳形表为主，具体产品平均单价和单位成本情况如下：

单位：元/件

电子电工测试仪表		2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度
		金额	变动情况	金额	变动情况	金额	变动情况	金额
万用表	平均单价	65.70	4.64%	62.79	1.51%	61.85	4.83%	59
	单位成本	46.07	0.63%	45.78	-0.72%	46.11	10.89%	41.58
	毛利率	29.88%		27.08%		25.44%		29.52%
钳形表	平均单价	108.07	2.40%	105.54	7.05%	98.59	6.01%	93
	单位成本	59.80	-1.17%	60.51	-0.79%	60.99	8.38%	56.27
	毛利率	44.67%		42.67%		38.14%		39.49%

如上表，2020年上半年由于①美元兑人民币升值；②公司主要电子电工产品2020年4月份的年度例行涨价等因素使得万用表和钳形表的平均单价均有

所上升，是万用表及钳形表毛利率上涨的主要影响因素。

2019年与2018年相比，万用表与钳形表的单位成本略有下降，单价来看钳形表相较2018年上升了7.05个百分点，主要原因为①2019年美元兑人民币升值，以美元结算的出口产品单价上升；②钳形表细分产品结构有所变化，单价较高的产品销售占比上升。

2018年相较2017年而言，平均单价与平均成本均有所上升。单价上升主要是公司对主要型号的万用表及钳形表例行调价的影响。成本上升因素主要为原材料及人工成本上升的影响，具体而言①原材料中被动元器件如电容、电阻由于日本厂商在2017年底退出低端 MLCC（贴片电容）和电阻市场，导致 MLCC（贴片电容）等被动元件行业在2018年前三季度经历了价格的大幅上涨。同时行业代理商和渠道商大量囤积库存，进一步加剧了供给的短缺。MLCC（贴片电容）等被动元件价格的大幅上涨持续到2018年8月，随着2018年9月份中美贸易摩擦的加剧导致需求放缓，同时电子元件代理商开始抛售库存，行业开始经历长达一年时间的去库存阶段，电子元件的价格也出现大幅下滑¹¹，导致公司2018年全年电容电阻采购单价分别较上年增长66.29%和25.86%；②2018年5月公司生产员工基本工资上调20%以上，导致人工成本有所上涨，使得电子电工测试仪表2018年单位成本上升3.93%。

（2）测试仪器

报告期内，公司测试仪器具体产品明细构成如下：

单位：万元

产品明细	2020年1-6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
示波器	1,622.88	54.67%	4,345.36	58.99%	4,074.60	62.72%	3,900.95	64.60%
直流稳压电源	611.89	20.61%	1,220.71	16.57%	861.02	13.25%	742.38	12.29%
信号发生器	375.33	12.64%	1,050.25	14.26%	782.33	12.04%	726.96	12.04%
其他	358.60	12.08%	750.22	10.18%	778.03	11.98%	668.36	11.07%
合计	2,968.71	100.00%	7,366.54	100.00%	6,495.98	100.00%	6,038.64	100.00%

报告期内，测试仪器以示波器、直流稳压电源及信号发生器产品为主，其平均单价和单位成本情况如下：

¹¹ 《行业周期性接近底部，MLCC 打开成长空间》，光大证券，2019.11

单位：元/件

类别		2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度
		金额	变动情况	金额	变动情况	金额	变动情况	金额
示波器	平均单价	1,255.13	1.97%	1,230.88	0.47%	1,225.15	3.47%	1,182.68
	单位成本	884.76	-4.60%	927.43	-6.17%	984.63	5.56%	929.86
	毛利率	29.51%		24.65%		19.63%		21.38%
直流稳压电源	平均单价	337.00	0.78%	334.38	-3.82%	347.14	1.44%	342.16
	单位成本	280.24	2.33%	273.87	0.05%	273.74	1.52%	269.59
	毛利率	16.84%		18.10%		21.14%		21.21%
信号发生器	平均单价	891.11	-8.53%	974.17	8.13%	895.01	6.51%	836.74
	单位成本	603.67	-13.98%	701.82	-5.19%	738.24	8.84%	672.98
	毛利率	32.26%		27.96%		17.52%		19.57%

如上表，2020年1-6月示波器的单位成本较上年下降4.60%，主要是公司通过技术研发对部分型号示波器材料组件进行了优化降低了材料成本；信号发生器单价下滑主要是产品明细结构变动的影响。

2019年与2018年对比来看，直流稳压电源与信号发生器的单价存在一定波动，主要直流稳压电源与信号发生器的细分产品结构的影响，具体而言，2019年公司价格较低的直流稳压电源占比上升使得直流稳压电源平均单价较上年下滑3.82%，价格较高的信号发生器销售占比上升使得信号发生器平均单价较上年增长8.13%；单位成本来看，示波器与信号发生器2019年的单位成本有所下降，一方面随着阻容件的各生产厂商产能调整到位市场采购单价出现大幅的回落，另外一方面公司生产员工较为稳定、生产人员熟练程度的提高以及生产工艺的升级使得生产效率有所提升，进一步降低了单位生产成本。2018年与2017年的对比来看，主要测试仪器产品的单位成本有不同程度的上升，主要原因为①原材料中被动元器件如电容、电阻由于供给短缺和代理商囤货等因素，采购单价分别较上年增长66.29%和25.86%；②2018年5月公司对一线生产人员的工资进行调整，基本工资平均上调20%以上，导致人工成本有所上涨；单价来看，主要测试仪器产品的平均单价较上年有所上升，主要系当年公司通过电商渠道销售的示波器价格较高以及推向市场的新型号信号发生器等价格较高的影响。

(3) 温度及环境测试仪表

报告期内，公司温度及环境测试仪表具体产品明细构成如下：

单位：万元

产品明细	2020年1-6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
红外测温仪	17,021.68	56.17%	3,236.29	45.00%	2,550.71	49.43%	2,117.69	50.60%
红外热成像仪	12,258.23	40.45%	1,539.97	21.41%	746.97	14.47%	489.08	11.69%
其他	1,025.87	3.39%	2,415.47	33.59%	1,863.09	36.10%	1,578.06	37.71%
合计	30,305.78	100.00%	7,191.72	100.00%	5,160.76	100.00%	4,184.83	100.00%

报告期内，其平均单价和单位成本情况如下：

单位：元/件

类别	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	变动情况	金额	变动情况	金额	变动情况	金额	
红外测温仪	平均单价	138.46	42.58%	97.11	-11.79%	110.09	19.96%	91.77
	单位成本	74.06	20.80%	61.31	-7.23%	66.09	8.31%	61.01
	毛利率	46.51%		36.87%		39.97%		33.51%
红外热成像仪	平均单价	2,004.65	3.25%	1,941.46	-22.03%	2,489.89	1.51%	2,452.77
	单位成本	1,120.40	-18.69%	1,377.98	-9.02%	1,514.62	2.04%	1,484.29
	毛利率	44.11%		29.02%		39.17%		39.49%
其他	平均单价	105.37	1.32%	104.00	0.78%	103.2	2.69%	100.49
	单位成本	56.74	-0.15%	56.82	-3.29%	58.75	0.40%	58.52
	毛利率	46.16%		45.36%		43.07%		41.76%
合计	平均单价	218.36	74.10%	125.42	0.91%	124.29	15.76%	107.36
	单位成本	118.95	53.07%	77.71	5.92%	73.36	9.03%	67.29
	毛利率	45.53%		38.04%		40.97%		37.32%

2018年红外测温仪的平均单价较2017年上升较大，主要当年新产品的上市以及对原有产品进行技术、性能等指标改良，产品的单价有所提升；2019年红外测温仪及红外热成像仪等产品的单价有所下降，主要因公司当年主要温度及环境产品的促销推广降价的影响。从成本来看，2018年温度及环境测试仪表单位成本均有所上涨，主要是①原材料中被动元器件如电容、电阻由于供给短缺和代理商囤货等因素，采购单价分别较上年增长66.29%和25.86%；②2018年5月公司生产员工基本工资上调20%以上，导致人工成本有所上涨；2019年温度及环境类产品的单位成本不同程度的降低，一方面随着温度与环境类产品产量的提升，公司的传感器原材料由向代理商采购改为直接从生产厂

家采购，而致该项原材料采购价格有所下降，同时，其他配套的阻容件随着各生产厂商产能调整到位单价出现大幅的回落，以及公司当年生产人员稳定、员工操作熟练程度提升以及生产工艺的升级等方面的因素，当年生产效率有所提升，是单位成本下降的另一因素。

2020年1-6月，由于红外测温仪产品原材料价格涨幅较大，公司相应提高了产品的销售价格；2020年上半年销售的红外热成像仪以新开发的人体测温产品为主，如UTi165H、UTi165K等，其产品设计参数、原材料等成本构成与上年存在较大差异，单位成本较低，拉低了整体的红外热成像仪平均成本。

(4) 电力及高压测试仪表

报告期内，公司电力及高压测试仪表具体产品明细构成如下：

单位：万元

产品明细	2020年1-6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
绝缘电阻测试仪	733.77	42.00%	1,474.31	38.15%	1,245.83	37.40%	1,084.64	35.53%
接地电阻测试仪	593.16	33.95%	1,173.62	30.37%	1,030.96	30.95%	873.74	28.62%
其他	419.99	24.04%	1,216.40	31.48%	1,054.14	31.65%	1,094.08	35.84%
合计	1,746.93	100.00%	3,864.33	100.00%	3,330.94	100.00%	3,052.46	100.00%

报告期内，其平均单价和单位成本情况如下：

单位：元/件

类别		2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度
		金额	变动情况	金额	变动情况	金额	变动情况	金额
绝缘电阻测试仪	平均单价	404.64	10.15%	367.34	4.36%	351.98	5.23%	334.5
	单位成本	221.05	1.82%	217.09	-1.53%	220.46	3.95%	212.08
	毛利率	45.37%		40.90%		37.37%		36.60%
接地电阻测试仪	平均单价	676.67	5.14%	643.61	4.33%	616.9	3.24%	597.51
	单位成本	379.52	4.80%	362.14	-8.29%	394.87	3.22%	382.53
	毛利率	43.91%		43.73%		35.99%		35.98%
其他	平均单价	713.42	11.45%	640.14	-0.94%	646.24	-3.00%	666.23
	单位成本	311.73	10.09%	283.16	-7.83%	307.23	-6.19%	327.51
	毛利率	56.30%		55.77%		52.46%		50.84%
合计	平均单价	532.81	6.68%	499.45	2.59%	486.84	1.23%	480.92
	单位成本	279.70	4.56%	267.5	-5.72%	283.75	0.90%	281.22

类别	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度
	金额	变动情况	金额	变动情况	金额	变动情况	金额
毛利率	47.51%		46.44%		41.72%		41.53%

报告期内，电力及高压测试仪表产品结构较为稳定，其价格持续上升，主要是公司对电力及高压测试仪表每年进行提价的影响。单位成本整体呈2018年升高、2019年回落的趋势，主要是2018年当年阻容件等原材料及人工成本上升而2019年主要原材料的采购价格回落的影响。2020年1-6月绝缘电阻测试仪的平均单价较上年上升了10.15%，主要是上半年公司取消了产品的销售折扣及返点的影响。

(5) 测绘测量仪表

公司测绘测量仪表主要为整机采购产品，市场竞争较为充分，其单价和单位成本随市场价格的波动而波动，2017年至2019年毛利率分别为18.50%、18.18%和19.58%，毛利率基本保持稳定。2020年1-6月公司根据市场情况下调了激光测距仪的价格，使得毛利率有所下降。”

【发行人说明部分】报告期各期，不同类型产品电商销售、境内经销、境外经销、其他不同方式下毛利率的差异情况及合理性。

报告期各期，不同类型产品在不同销售模式下毛利率的具体情况如下：

类别	境内经销	境外经销	ODM	电商	其他客户
2020年1-6月					
电子电工测试仪表	38.53%	40.60%	30.79%	60.19%	43.84%
温度及环境测试仪表	46.38%	42.13%	37.13%	62.96%	45.90%
测试仪器	25.16%	20.52%	19.93%	43.89%	33.20%
电力及高压测试仪表	46.41%	48.39%	43.93%	69.85%	51.82%
测绘测量仪表	10.66%	17.62%	17.50%	40.20%	18.72%
工具、配件及其他	11.11%	14.95%	9.85%	0.20%	45.33%
2019年度					
电子电工测试仪表	35.98%	37.51%	30.36%	61.61%	38.42%
温度及环境测试仪表	36.08%	41.13%	35.92%	51.88%	35.60%
测试仪器	22.31%	20.80%	24.46%	42.40%	23.21%
电力及高压测试仪表	42.68%	50.28%	44.51%	66.12%	51.97%
测绘测量仪表	17.22%	20.20%	19.32%	41.28%	17.56%

类别	境内经销	境外经销	ODM	电商	其他客户
工具、配件及其他	16.72%	32.97%	37.46%	29.89%	27.87%
2018年度					
电子电工测试仪表	32.49%	33.84%	26.29%	57.52%	38.02%
温度及环境测试仪表	40.78%	42.70%	36.75%	57.39%	43.76%
测试仪器	17.61%	19.33%	21.13%	37.48%	22.58%
电力及高压测试仪表	38.07%	45.30%	39.59%	58.61%	51.04%
测绘测量仪表	13.88%	24.58%	25.33%	41.46%	21.08%
工具、配件及其他	7.31%	40.89%	51.57%	26.23%	10.47%
2017年度					
电子电工测试仪表	32.73%	36.53%	31.71%	49.75%	33.88%
温度及环境测试仪表	38.05%	47.39%	30.47%	57.47%	40.55%
测试仪器	20.49%	26.78%	22.72%	35.93%	17.45%
电力及高压测试仪表	37.24%	47.47%	39.93%	52.28%	39.82%
测绘测量仪表	13.44%	39.35%	27.21%	42.49%	21.39%
工具、配件及其他	18.58%	26.70%	50.13%	24.16%	46.89%

报告期内，公司同类产品不同销售模式下毛利率有所差异，主要与不同地域、不同的销售渠道及客户类型的定价策略有关。整体来看，公司电商业务毛利率一般高于其他销售模式的毛利率，主要系电商业务直接面对终端客户并以终端零售价格进行结算。公司境外经销业务毛利率一般高于境内经销业务毛利率，一方面是境内经销商客户享受一定的返利政策，另外一方面境外经销商一般以美元价格定价，汇率的波动对境外经销业务的毛利率存在一定的影响。ODM 业务毛利率受客户结构、产品结构以及汇率等因素的影响，存在一定波动，如 2018 年公司新开发的客户南方电缆，由于初期合作的产品单价和毛利率较低，导致当年电子电工测试仪表 ODM 业务的毛利率较低。

对于其他客户，由于其采购频率低、采购金额较小且无返利，因此其毛利率总体而言较境内经销业务略高。

工具配件类产品在境内经销商业务模式下的毛利率较低，主要原因为电池、表笔、测试线或插座等工具配件一般作为境内经销商采购的主要产品的配套产品或赠品销售，单价较低。

【申报会计师核查】请申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

【核查过程】

1、获取发行人报告期内的收入成本明细表，并复核发行人产品类别分类情况；

2、了解发行人成本的核算方法，复核公司成本核算是否正确；

3、获取并复核了发行人成本计算单及成本倒轧表，检查成本计算是否准确；

4、分析报告期内主要产品的单价变动情况，结合企业的产品结构变动及产品的年度调价、促销对单价变动合理性进行分析；获取年度调价通知、促销活动公告等文件；

5、分析报告期内主要产品的单位成本变动情况。结合企业的产品结构变动及材料采购成本变动、人工成本变动对单位成本变动合理性进行分析；

6、结合主要产品单价及单位成本的变动情况，对主要产品的毛利率变动进行分析；

7、执行存货的截止性测试及期后仓库收发情况，结合账面期末存货明细情况，检查是否存在跨期成本；

8、获取同行业可比公司毛利率情况，与发行人毛利率进行对比分析。

【核查结论】

经核查，申报会计师认为：发行人已对报告期内主要产品单价及单位成本的变化情况进行了披露，公司产品销售单价、成本变动、以及毛利率的变化与公司实际情况一致，真实、准确、合理。

17.3关于同行业对比

招股说明书披露，公司产品毛利率显著低于华盛昌与台湾固纬。公司同类产品毛利率低于华盛昌主要因为发行人外购塑料结构件，而华盛昌自产塑料结构件，导致发行人单位成本高于华盛昌。公司产品毛利率低于台湾固纬主要是其产品主要用于中高端。

请发行人披露：（1）补充分析公司产品与华盛昌平均售价的差异；（2）报告期各期，公司产品在中低高端领域的应用占比情况。

【问题回复】

【补充披露部分】

（一）补充分析公司同类产品与华盛昌平均售价的差异

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、发行人经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“3、主要产品销售量及销售单价变动分析”补充披露如下：

根据华盛昌招股说明书，公司与华盛昌可比同类产品售价情况如下：

产品	项目	2019年度		2018年度		2017年度
		金额	变动率	金额	变动率	金额
优利德 电子电 工测试 仪表	销量（万台）	491.93	16.00%	424.09	14.17%	371.46
	销售收入（万元）	31,451.03	14.87%	27,379.75	14.46%	23,919.99
	平均单价（元/个）	63.93	-0.97%	64.56	0.26%	64.39
华盛昌 电工电 力类	销量（万台）	351.87	-12.96%	404.26	16.20%	347.89
	销售收入（万元）	24,212.55	-6.05%	25,771.83	14.69%	22,471.01
	平均单价（元/个）	68.81	7.94%	63.75	-1.30%	64.59
优利德 温度及 环境测 试仪表	销量（万台）	57.34	38.10%	41.52	6.53%	38.98
	销售收入（万元）	7,191.72	39.35%	5,160.76	23.32%	4,184.83
	平均单价（元/个）	125.42	0.91%	124.29	15.76%	107.36
华盛昌 环境检 测类	销量（万台）	56.07	-4.72%	58.85	-0.76%	59.3
	销售收入（万元）	12,801.10	-0.67%	12,888.06	2.90%	12,524.99
	平均单价（元/个）	228.29	4.24%	219.01	3.69%	211.22

注：由于华盛昌半年报未披露相应分类产品销量数据，因此选择2017年至2019年数据进行比较。

由上表可知，优利德电子电工测试仪表与华盛昌电工电力类产品单价不存在显著差异，优利德温度及环境测试仪表与华盛昌环境检测类产品单价差异较大。根据华盛昌披露的招股说明书，其生产的环境检测类产品包括红外热像仪、红外测温仪、空气质量检测仪、水质分析仪与气体、温湿光度、风速、噪声测量仪器仪表等产品，门类比较丰富，2017年至2019年华盛昌环境检测类毛利率分别为54.70%、55.75%和56.31%，环境检测类外销收入占比85%以上，以ODM模式为主。公司生产销售的温度及环境测试仪表以红外热成像仪及红外测温仪产品为主，相比之下华盛昌的红外产品相对高端，且主要面对欧美受众市场，因此定价更高。

(二) 报告期各期，公司产品在中低高端领域的应用占比情况

行业内关于测试测量仪器仪表低中高端产品的划分依据主要包括：产品技术指标、功能差异及产品的行业专用性等因素，但是针对具体产品未制定具体低中高端划分标准。公司依据产品的价格、技术指标、功能差异及产品的行业专用性等因素综合判断，将相关产品划分为低中高端。以各产品线代表性产品为例，具体划分标准如下：

产品大类	主要产品	低端	中端	高端
电子电工类	手持式万用表	量程≤600V的手动万用表。	①量程1000V的手动万用表； ②3位半自动量程万用表；	①4位半的高精度万用表； ②特殊功能万用表，如三防保护等。
	钳形表	量程≤400A的交流钳形表。	①400A<量程≤1000A的交流钳形表； ②量程≤400A的交直流钳形表； ③安规等级为CAT III 600V。	①量程>1000A的交流钳形表； ②量程>400A的交直流钳形表； ③特殊功能钳形表（如三防保护）。
	电压及连续性测试仪	测量电压范围固定，并量程<10个	测量电压范围固定，量程≥10个	产品具备特殊功能，如：具备RCD触发功能、GFCI触发功能等。
测试仪器	示波器	①采样率≤1GHz的基础数字存储示波器； ②带宽<300MHz的基础数字存储示波器。	①1GHz<采样率<10GHz的数字存储示波器； ②300MHz≤带宽<1GHz的数字存储示波器； ③带宽<1GHz的数字荧光示波器。	①采样率≥10GHz的数字存储示波器； ②带宽≥1GHz的数字存储示波器； ③带宽≥1GHz的数字荧光示波器。
	信号发生器	带宽<100MHz的函数及任意波形发生器	①RF信号发生器，带宽<10GHz； ②100MHz≤带宽<500MHz的函数及任意波形发生器	①RF信号发生器，带宽≥10G； ②带宽≥500MHz的函数及任意波形发生器
温度与环境	红外测温仪	D:S值≤10的红外测温仪。	10<D:S值<50的红外测温仪	①D:S值≥50的红外测温仪； ②特殊功能测温仪，如三防等。
	红外热成像仪	分辨率≤160×120的热成像仪。	160×120<分辨率<1024×768的热成像仪。	分辨率≥1024×768的热成像仪。
电力及高压	绝缘电阻测试仪	摇表式的绝缘电阻测试仪	电压输出≤5,000V的绝缘电阻测试仪	①电压输出>5,000V的绝缘电阻测试仪； ②具有特殊功能的绝缘电阻测试仪。
	接地电阻测试仪	模拟接地电阻测试仪	①钳形接地电阻测试仪； ②不具备土壤电阻测试功能的接地电阻测试仪	①具备土壤电阻测试功能的接地电阻测试仪； ②具有特殊功能的接地电阻测试仪。

测绘测量	测距仪	基础测距<60米的测距仪。	①基础测距≥60米，没有特别功能的测距仪； ②望远镜测距仪。	具备特别功能的测距仪，如三防、摄像、彩屏等。
------	-----	---------------	-----------------------------------	------------------------

上述划分标准经广东省仪器仪表学会、广东省仪器仪表行业协会复核并认可。

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“二、发行人所属行业的基本情况”之“（三）所属行业在新技术、新产业、新业态、新模式等方面近三年的发展情况和未来发展趋势，发行人取得的科技成果与产业深度融合的具体情况”之“5、发行人取得的科技成果与产业深度融合的具体情况”披露如下：

“（3）报告期内，公司产品分低中高端构成情况

行业内关于测试测量仪器仪表低中高端产品的划分依据主要包括：产品技术指标、功能差异及产品的行业专用性等因素，但是针对具体产品未制定具体低中高端划分标准。公司依据产品的价格、技术指标、功能差异及产品的行业专用性等因素综合判断，将相关产品划分为低中高端。

报告期内，产品具体销售占比情况如下：

金额单位：万元

产品分类	2020年度1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
低端	15,419.78	30.04%	19,350.48	36.13%	17,727.96	38.39%	16,356.26	41.08%
中端	30,426.83	59.27%	28,616.56	53.43%	23,123.74	50.07%	19,249.78	48.35%
高端	5,486.95	10.69%	5,594.30	10.44%	5,331.86	11.54%	4,204.99	10.56%
合计	51,333.57	100.00%	53,561.33	100.00%	46,183.56	100.00%	39,811.02	100.00%

”

【申报会计师核查】请申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

【核查过程】

1、查询公开信息，取得同行业可比公司毛利率的情况，并与发行人毛利率进行对比；

2、结合收入、成本的核查程序，分析复核毛利率波动的合理性；

3、就毛利率的差异与发行人财务总监、技术团队负责人进行访谈；

4、取得并复核了发行人产品中低高端分类表并就分类依据向发行人技术团队负责人进行确认。

【核查结论】

经核查，申报会计师认为：发行人毛利率真实准确，与同行业毛利率存在差异主要是产品结构、目标市场等方面的影响，真实、合理；发行人已真实、准确、完整地披露了产品在中低高端领域的应用情况。

17.4请申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

申报会计师已针对上述事项逐项发表了核查意见，请参见上文相关内容。

18. 关于期间费用

18.1 关于销售费用

招股说明书披露，2017年至2019年，销售费用职工薪酬金额分别为850.71万元、1172.99万元、1745.04万元，业务宣传费分别为971.55万元、725.34万元、835.58万元；职工薪酬快速增长，业务宣传费较高，而发行人产品以经销为主。

请发行人说明：（1）报告期各期销售人员数量及人均薪酬的变化情况，结合公司客户获取及维护等的业务模式，分析经销为主的情况下，销售人员薪酬逐年大幅上升的合理性；（2）业务宣传费的构成情况，相关费用的用途，结合经销商和发行人在营销活动中发挥的作用及与同行业对比情况，分析业务宣传费较高的合理性。

【问题回复】

【发行人说明】

（一）报告期各期销售人员数量及人均薪酬的变化情况，结合公司客户获取及维护等的业务模式，分析经销为主的情况下，销售人员薪酬逐年大幅上升的合理性

报告期内销售人员数量及平均薪酬水平情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
销售人员薪酬（万元）	1,338.64	1,745.04	1,172.99	850.71
期末销售人员人数（人）	135	111	96	79
销售人员年平均薪酬（万元）	19.83	15.72	12.22	10.77

报告期各期末，发行人销售人员人数分别为 79 人、96 人、111 人和 135 人，2018 年销售人员的增长主要系境内市场销售人员和电商销售人员的增加。从公司境内经销业务拓展策略来看，销售人员的职能包括强化大客户与高端客户的合作关系，深化与既有核心经销商客户的业务合作；同时公司生产的产品较为专业，业务人员需要对经销商提供技术支持，包括：样机演示、培训等，同时配合经销商进行销售推广、开拓市场等；此外，新产品的推出也有赖于销售人员对经销商进行技术推广或开辟新的销售领域，因此境内市场销售人员有所增加；另外一方面，电商事业部的销售人员亦有所增长，为顺应终端用户多样化的购买方式，公司积极拓展电商销售渠道，2018 年公司继续加大电商业务的人员投入，效果显著，电商自营收入较上年增长 71.40%。2020 年上半年由于公司业绩增长，主要销售人员的销售提成增加导致其年化后平均薪酬有所增加。

由于销售人员薪酬主要根据公司全年销售业绩实现情况进行综合评定，报告期内，由于公司销售收入实现快速增长，良好的业绩使得销售人员人均薪酬逐年上升，整体与公司当年的业务开拓情况相匹配。

（二）业务宣传费的构成情况，相关费用的用途，结合经销商和发行人在营销活动中发挥的作用及与同行业对比情况，分析业务宣传费较高的合理性

（1）报告期各期，公司业务宣传费的具体情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年	主要用途
产品推广费	262.51	194.37	174.03	381.18	广告费、宣传片制作费、销售推广活动等费用支出
电商推广费	68.76	176.67	144.65	122.61	电商平台的广告费
电商平台服务费	171.99	188.87	134.11	55.61	天猫、京东等平台的佣金和技术服务费、平台服务费等
宣传材料费	14.38	145.54	170.75	202.60	产品宣传册，展会、活动推广、销售人员推广

项目	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年	主要用途
					过程中领用的产成品
展会费	27.47	123.58	96.18	206.63	参加国内外展会相关的费用
网站维护费	-	6.55	5.62	2.92	网站维护
合计	545.12	835.57	725.35	971.56	-

由上表可知，公司业务宣传费主要是产品推广费、电商平台的推广费和服务费以及宣传材料费、展会费等。其中，**报告期各期**电商推广费和电商平台服务费合计金额分别为 178.22 万元、278.76 万元、365.54 万元和 **240.76 万元**，占业务宣传费的比例分别为 18.34%、38.43%、43.75%和 **44.17%**，是业务宣传费的重要构成。2017 年公司产品推广费较高主要是当年在境外召开的经销商大会暨新品发布会活动支出的影响，此外，由于公司 2017 年推出了多款新产品并加大推广力度，在全球主要的仪器仪表相关展会参展，当年广告宣传费、宣传材料费和展会费较高。宣传材料费在报告期内呈小幅下降的趋势，另外一个重要原因为近年来电子化宣传推广方式普及，书面宣传材料制作费有所降低。**2020 年上半年由于肺炎疫情的因素公司展会和宣传材料费用均出现大幅下滑，同时由于公司进行托利亚工具及个别产品的推广营销活动，使得上半年的推广费金额较高。**

发行人一般采取两级销售模式向终端用户提供服务，也即公司直接面向经销商进行买断式销售，经销商根据具体覆盖的区域，向区域内的零售门店进行销售，零售门店直接面对终端用户供货。公司的经销商一般同时代理多个品牌产品，经销商及区域内的零售门店一般设有展示柜台进行产品展示，以突出产品的品牌效应。同时，公司生产的电子测量测试仪器仪表产品种类繁多，定期需要更新选型手册供用户使用，而前述门店展示柜台及宣传材料一般由厂家提供，构成公司业务推广费的一部分。同时，公司立足于发展自有品牌，品牌的拓展一般通过广告、展会等方式进行，而品牌的拓展职能一般也由厂家来完成。此外，公司生产专业的工具类产品，在进行品牌宣传的同时，也需要进行技术营销，包括培训经销商使得经销商能够更为准确的理解并推广产品，以及协助经销商或零售门店对终端用户进行产品的技术服务，也构成公司业务推广费用的一部分。整体而言，从产品流通的分工来看，厂家承担了品牌建设、技术推广及技术服务的职能，经销商在区域内主要承担渠道管理及产品推广职

能，厂家与经销商为买断式的购销关系，各自承担的职能具有商业实质。

(2) 同行业对比情况

单位：万元

公司名称	项目	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
优利德	业务宣传费	545.12	835.57	725.35	971.56
	销售费用	2,747.79	4,380.39	3,465.96	3,259.41
	营业收入	51,683.58	54,003.70	46,423.97	40,081.01
	业务宣传费/营业收入	1.05%	1.55%	1.56%	2.42%
	销售费用率	5.32%	8.11%	7.47%	8.13%
华盛昌	业务宣传费	196.21	312.94	389.41	351.92
	销售费用	2,488.20	3,560.09	3,748.34	2,975.87
	营业收入	59,813.14	46,554.56	48,963.75	45,571.92
	业务宣传费/营业收入	0.33%	0.67%	0.80%	0.77%
	销售费用率	4.16%	7.65%	7.66%	6.53%
鼎阳科技	业务宣传费	未披露	775.58	533.07	179.33
	销售费用		2,927.91	2,135.74	1,222.03
	营业收入		18,954.95	15,411.01	12,227.44
	业务宣传费/营业收入		4.09%	3.46%	1.47%
	销售费用率		15.45%	13.86%	9.99%

由上表可知，公司业务宣传费占营业收入比重高于华盛昌，低于鼎阳科技，公司与华盛昌的销售模式不同，公司立足于推广自主品牌，产品销售以经销模式为主，经销业务中自有品牌业务的产品推广费、电商推广费、电商平台服务费等金额较大，导致业务宣传费占比高于华盛昌，总体而言两者销售费用率较为接近，不存在显著差异。

【申报会计师核查】请申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

【核查过程】

1、向公司管理层了解公司销售模式、销售部门的人员设置、销售人员在销售环节中承担角色、销售人员薪酬水平以及包含业务费在内的发生背景等；向公司人事部门了解公司的薪酬制度；

2、取得公司销售费用明细表，并对销售费用中包含薪酬、业务费在内的各项费用进行对比分析；

3、取得公司每月员工工资表以及个人所得税申报表，检查公司销售人员工资及人数是否与财务记录一致；根据银行流水，检查公司工资发放情况；

4、检查业务费用发生是否真实准确，对于电商推广费和电商平台服务费检查与电商的协议、发票、银行付款记录等；对于展会费检查公司参会协议、举办方出具的发票、银行付款记录等；对于产品推广费检查公司举办的推广活动时间、地点、相关照片、相关酒店的协议、发票和付款记录等；对于宣传材料费检查与供应商的协议、发票、银行付款记录以及公司收货记录等；

5、对于销售费用进行截止性测试，以判断费用是否跨期；

6、与同行业可比公司进行对比分析。

【核查结论】

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，公司销售人员数量及人均薪酬真实、准确，销售人员变化及人均薪酬的变化原因合理；

2、公司销售费用的业务宣传费具有真实的商业背景，业务宣传费的发生真实、准确、完整，与同行业可比公司相比公司的业务宣传费支出与公司的市场销售策略及产业定位相符。

18.2 关于研发费用

招股说明书披露，职工薪酬为公司研发费用最主要构成，2017年至2019年，职工薪酬金额为2,063.86万元、2,116.11万元、2,593.02万元，另外，设计及专利费金额也较高，分别为343.10万元、287.15万元、279.77万元。根据申报材料，公司与南方电线的ODM销售合同中约定，因协议而由供应方按规格或要求为南方电线开发并由南方电线购买的所有工具、模具、规格、图纸、设计、其他信息或其他资产均属于南方电线的有形资产和知识产权，由供应方进行标注并与供应方其他设施中的其他财产分开保管；报告期各期固定资产含模具。

请发行人说明：（1）研发人员的认定标准，是否从事非研发活动或非研发人员从事研发活动的情形，相关支出划分的准确性，是否存在将非研发

支出在研发活动中列示的情况；（2）设计及专利费的具体内容，是否为委外或合作研发支出，是否涉及公司核心研发活动，相关知识产权的约定情况；（3）与公司存在如南方电线类似知识产权约定客户情况，相关销售占发行人业务比重，报告期各期研发活动及支出中是否存在如以上为南方电线开发的支出及具体金额，该等客户是否就相关支出向发行人额外支付费用，费用金额、支付的方式及会计处理情况，公司模具固定资产是否存在根据合同约定，产权不属于发行人的情况，该等产权归属于客户的模具资产形成过程中的各项开支，发行人如何进行会计处理及是否违反《企业会计准则》要求。

【问题回复】

【发行人说明】

（一）研发人员的认定标准，是否从事非研发活动或非研发人员从事研发活动的情形，相关支出划分的准确性，是否存在将非研发支出在研发活动中列示的情况

公司将任职于研发部门的技术人员，认定为公司的研发人员，除技术中心总监兼任公司管理层职务外，公司研发人员主要任职于研发部门。

研发人员所在部门	研发相关职能介绍	2020年6月末人数
产品策划部	项目立项策划及统筹、产品认证及产品工业设计	15
热成像仪产品开发部	负责热成像仪表产品开发	12
非带电类产品开发部	负责温度与环境类（除热成像仪）、测绘测量类仪表产品开发	19
测试仪表产品开发一部	负责电子电工类产品开发	22
测试仪表产品开发二部	负责电力及高压类产品开发	15
仪器产品开发部（东莞）	负责其它仪器产品开发，如台式万用表、直流稳压电源等	15
仪器产品开发部（成都）	负责示波器与信号源产品开发	18
测绘等其他	负责IoT应用的开发、测绘测量等的开发	6

公司根据部门职能设置技术中心、营销中心、制造中心、人力资源管理中心、财务管理中心、运营管理中心及对外事务管理中心等职能部门。各部门各司其职，权责划分明确，不存在人员交叉的情况。公司对研发活动建立了健全的内控制度，并按照制度有效执行。在项目人员管理方面，公司建立了《设计

和开发管理程序》和《项目立项管理规范》，研发项目立项时确定各研发项目负责人及项目组成员，项目研发过程中根据项目及人员情况及时调整，人员的业绩最终在《研发项目考核与奖金分配规范》中进行体现并进行激励。研发物料管理方面，公司制定了《物料承认管理规范》，对研发用原材料采购、领用，研发样品入库、领用、销毁等全流程进行管理。公司建立了《研发费用加计扣除管理程序》，规定了研发支出开支范围和标准，制度中明确规定发行人的研发支出开支范围包括：职工薪酬、直接材料、折旧与摊销、办公费、差旅费、业务招待费、维修维护费用等，并对各项费用的开支标准做了规定；规定了研发开支的用途、性质，不得将与研发无关的费用在研发支出中核算。

根据公司研发项目的立项管理及研发支出归集的情况，公司不存在研发人员从事非研发活动或非研发人员从事研发活动的情形，公司与研究开发活动相关的归集核算内部控制制度运行有效，公司不存在非研发活动支出作为研发费用归集的情形。

（二）设计及专利费的具体内容，是否为委外或合作研发支出，是否涉及公司核心研发活动，相关知识产权的约定情况

报告期内，公司设计及专利费的具体内容如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
委外/合作研发支出	37.39	23.30	0.00	150.00
产品检测费	66.45	153.58	161.38	151.81
专利代理费	36.62	56.24	62.49	31.92
软件设计费	12.00	17.00	36.56	5.00
产品设计费等其他	1.06	29.64	26.73	4.37
总计	153.52	279.77	287.15	343.10

报告期内，公司设计及专利费主要为新产品的测试和检测费用、专利代理费和委外/合作研发支出等，公司委外/合作研发支出主要为示波器、频谱分析仪等产品的方案研究，根据双方签署的协议，合作开发项目具体内容如下：

时间	合作方	金额	合作研发项目
2017年	成都普汇科技有限公司	150.00	数字荧光示波器UPO5000CS的架构规划、指标验证及测试分析等开发内容，不包含硬件产品
2019年	成都仪朗科技	23.30	4G频谱方案研究，包括原理文档及部分功能组件的代码编写

时间	合作方	金额	合作研发项目
	有限公司		
2020年1-6月	成都仪朗科技有限公司	37.39	2019年合作研发项目的4G频谱方案研究第二阶段

与成都普汇科技有限公司及成都仪朗科技有限公司的合作开发项目，为公司具体某款产品的部分功能组件的软件开发，根据双方签署的合同，产品研发过程中所有知识产权归属均为发行人所有，鉴于合同项下的技术开发未形成专利，不涉及公司的核心技术。

（三）与公司存在如南方电线类似知识产权约定客户情况，相关销售占发行人业务比重，报告期各期研发活动及支出中是否存在如以上为南方电线开发的支出及具体金额，该等客户是否就相关支出向发行人额外支付费用，费用金额、支付的方式及会计处理情况，公司模具固定资产是否存在根据合同约定，产权不属于发行人的情况，该等产权归属于客户的模具资产形成过程中的各项开支，发行人如何进行会计处理及是否违反《企业会计准则》要求

1、与公司存在如南方电线类似知识产权约定的客户情况

发行人梳理了与主要海外客户签署的业务合同，存在如南方电线类似知识产权约定的客户具体情况如下：

客户名称	知识产权相关约定	客户是否支付研发活动支出	客户是否支付模具费用或其他费用	模具归属方及会计处理
凯能工具	由买方提供或付费的任何及所有工具、压铸模、钻模、夹具、模板、图案、模具等均应属于且应视为买方财产。	否	存在凯能工具支付模具费用的情况	客户支付费用的模具归属客户
南方电缆	因协议而由供应方按规格或要求为南方电线开发并由南方电线购买的所有工具、模具、规格、图纸、设计、其他信息或其他资产均属于南方电线的有形资产和知识产权，由供应方进行标注并与供应方其他设施中的其他财产分开保管	否	否	对南方电缆的ODM业务，由公司付费开模，公司纳入固定资产管理，但该业务项下的模具公司仅用于生产南方电缆的产品
CEI	CEI提供给供应商的所有设计和技术图纸、原型样品、图片、文件、专有技术、软件及其他自理、模具、模板或样品，或者CEI交给供应商处置的货物，始终是CEI或其许可方的财产	否	全部专属型号模具费用由CEI支付	客户支付费用的模具归属客户
Techtronic Trading Ltd.（以下简称TTI）	任何由TTI拥有和提供，或由供应商为TTI开发或采购，或以其	否	全部专属型号模具费用	客户支付费用的模具归属客户

客户名称	知识产权相关约定	客户是否支付研发活动支出	客户是否支付模具费用或其他费用	模具归属方及会计处理
	他方式包含TTI或其关联公司设计或其他知识产权，已经或正在由供应商占有的模具和工装、其他材料（包括但不限于工具、治具、夹具、图案、原型和量具）和设备，无论其已由TTI部分或全部支付，或已在产品价格中摊销，均应仍唯一属于或将属于TTI及其关联公司。		由TTI支付	
TECO ASIA LIMITED	当商品以买方的规格、型号或设计生产时，其涉及到的规格、型号或设计及其任何改进或研发的知识产权应绝对属于买方。	否	否	不适用，TECO ASIA LIMITED是优利德的经销商，未提供任何自己的知识产权
EXTECH INSTRUMENTS, A FLIR COMPANY	买方向卖方提供的及买方专门购买的所有工具、设备和材料，始终属于买方的财产。	否	存在EXTECH支付模具费用的情况	客户支付费用的模具归属客户

如上表，与 ODM 客户的合作过程中，客户一般只提供外观工业设计、产品具体指标要求，是 ODM 业务模式的行业惯例，外观工业设计与模具相关，产品的具体指标系指客户委托公司生产的产品应达到的技术水准，公司基于自身的技术积累生产产品满足客户的技术指标要求即可。

部分客户会向公司支付模具费用用于产品开模，对于客户支付模具费用的模具，所有权归属于客户所有，公司未将该等模具作为固定资产核算。而对于公司承担模具费用的，该等模具作为公司的固定资产核算，因 ODM 客户的外观工业设计有独特要求，该等公司作为固定资产核算模具也仅用于具体 ODM 客户的产品生产。

2、相关销售占发行人业务比重

上述客户销售及占发行人业务比重情况如下：

单位：万元

客户名称	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
凯能工具	3,545.21	6.91%	5,478.25	10.23%	3,716.76	8.05%	2,231.42	5.61%
南方电缆	1,131.08	2.20%	2,460.84	4.59%	1,853.58	4.01%	-	-
CEI CONRAD ELECTRONIC INTL(HK) LTD.	768.01	1.50%	1,423.06	2.66%	1,082.46	2.34%	1,286.99	3.23%

客户名称	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
Techtronic Trading Ltd	395.20	0.77%	536.49	1.00%	706.17	1.53%	429.44	1.08%
TECO ASIA LIMITED	286.58	0.56%	489.44	0.91%	481.63	1.04%	615.88	1.55%
EXTECH INSTRUMENTS, A FLIR COMPANY	37.02	0.07%	346.52	0.75%	450.76	1.13%	346.52	0.75%
合计	6,163.10	12.01%	10,734.60	20.14%	8,291.36	18.10%	4,910.25	12.22%

3、报告期各期研发活动及支出中是否存在如以上为南方电线开发的支出及具体金额

公司不存在单独为具体 ODM 客户的具体产品型号开发的技术，从 ODM 业务实质来看，客户仅提供外观工业设计与技术指标要求，公司生产交付的产品满足其外观及技术指标要求即可。公司基于自主研发积累的产品技术及产能配套能力，根据客户的指标要求为客户提供定制化生产，产品生产过程中应用软硬件设计、开发及生产工艺等核心技术，均为针对具体某类产品的通用性技术，技术来源为公司自主开发，技术所有权人为公司。与 ODM 客户之间不存在有关产品研发支出及其他与研发相关活动的约定内容及款项支付。

4、公司模具固定资产是否存在根据合同约定，产权不属于发行人的情况，该等产权归属于客户的模具资产形成过程中的各项开支，发行人如何进行会计处理及是否违反《企业会计准则》要求

报告期内，公司模具全部为通过委托供应商开模外购所得，不存在计入研发费用或研发费用资本化的情况。对于客户支付模具费用的产品模具，模具所有权归客户所有，公司未将该类模具作为公司的固定资产核算，对于公司收取客户支付的模具费，公司作为其他业务收入核算，对应的模具支出公司作为其他业务支出核算，报告期内公司确认的其他业务收入中关于模具费的金额分别为 8.46 万元、88.94 万元、154.04 万元和 0.00 万元，对应的其他业务支出分别为 5.21 万元、58.74 万元、138.45 万元和 0.00 万元。除模具费用外，客户不存在额外向公司支付产品开发或其他费用的情形。而对于公司承担模具费用的，该类模具作为公司的固定资产核算，因 ODM 客户的外观工业设计有独特要

求，该类别模具也仅用于具体的 ODM 客户的产品生产。

如上所述，公司固定资产中的模具资产不存在客户付费的模具，对于收费的模具业务，公司的会计处理符合《企业会计准则》的要求。

【申报会计师核查】请申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

【核查过程】

- 1、向公司管理层了解公司研发部门的设置、工作内容、人员构成等情况；
- 2、观察公司研发部门及其日常人员工作情况，以确定是否存在非研发人员从事研发活动的情况；
- 3、向公司研发部门了解公司产品的主要研发环节、研发内容等，是否存在委外研发活动；
- 4、取得研发费用明细表，对于研发活动的相关支出进行分析，检查研发费用相关凭证、合同、发票以及银行付款记录，以确定是否存在非研发费用归集到研发费中；
- 5、将研发费用与公司研发立项及所得税申报中研发费用的加计扣除进行核对；
- 6、对研发费用进行截止性测试；
- 7、获取并复核了公司与主要客户签署的与南方电线类似知识产权约定的合作协议，就合作协议的具体履行情况进行明细核查，检查相关合同条款及相应会计处理；
- 8、检查公司付款的模具固定资产对应的合同条款及会计处理。

【核查结论】

经核查，申报会计师认为：

- 1、公司研发人员的认定标准符合规定，不能存在非研发人员归集到研发人员的情形；也不存在非研发费用归集到研发费用的情形，公司研发费用归集核算真实、准确、完整；
- 2、研发费用的设计及专利费，公司设计及专利费主要为新产品的测试和检

测费用、专利代理费和委外/合作研发支出等，不涉及公司核心技术；

3、对于向客户收取模具费的模具开发业务，产权属于客户，公司作为出售模具处理，并计入其他业务收入；对于未收费模具，虽然约定了只能用于某个客户的产品生产，但产权属于公司，公司作为固定资产核算并计提折旧。公司固定资产中的模具资产不存在客户付费的模具，对于模具业务，公司的会计处理符合《企业会计准则》的要求。

18.3 关于折旧摊销费用

根据申报材料，2019 年末，生产、销售、研发、管理人员数量分别为 403、111、119、175；非生产人员各职能数量相当，生产人员总数与非生产人员总数相当。报告期各期，扣除计入成本的金额外，绝大部分折旧摊销费用都在管理费用中体现，而2018年和 2019 年计入非生产活动折旧摊销总额占折旧摊销支出总额的一半。

请发行人说明：（1）分摊至非生产活动折旧摊销资产超过生产活动的合理性；（2）分摊至管理费用的折旧摊销支出显著高于其他期间费用的合理性；（3）结合（1）至（2）内容，量化分析报告期各期折旧摊销费用在生产、销售、研发、管理各项不同支出中分摊的准确性，销售、研发、管理人员划分的准确性。

【问题回复】

【发行人说明】

（一）分摊至非生产活动折旧摊销资产超过生产活动的合理性

公司的长期资产折旧摊销的分摊对象是根据固定资产的使用部门决定。公司在固定资产管理过程中，建立了固定资产台账和卡片，在计提折旧时，根据具体使用对象分别计入生产成本、销售费用、管理费用和研发费用等科目。由于 2018 年公司非生产部门的研发及办公大楼投入使用，导致当年计入非生产活动的折旧摊销金额较大。截至 2020 年 6 月 30 日，用于非生产活动的长期资产原值为 14,806.66 万元，用于生产活动的长期资产原值为 12,468.34 万元，因此分摊进入非生产活动的折旧摊销金额大于生产活动的折旧摊销金额，具有合理性。

截至 2020 年 6 月 30 日，公司生产活动固定资产和非生产活动长期资产具体情况如下：

单位：万元

类别	长期资产项目	资产原值	折旧摊销			
		2020年6月30日	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
生产活动	固定资产-办公设备及其他	1,015.79	30.81	69.84	61.56	76.02
	固定资产-房屋建筑物及装修	5,954.43	102.61	232.52	199.04	184.10
	固定资产-机器设备	2,118.00	85.42	158.03	120.35	94.66
	固定资产-模具设备	3,355.12	258.91	419.80	358.56	305.92
	无形资产-商标	25.00	1.25	2.50	2.50	2.50
	合计	12,468.34	479.00	882.69	742.01	663.20
非生产活动	固定资产-办公设备及其他	1,001.34	59.69	90.75	90.85	121.87
	固定资产-房屋建筑物及装修	10,839.06	289.95	553.68	456.30	246.34
	固定资产-机器设备	46.31	2.25	3.35	0.03	0.03
	固定资产-运输设备	220.75	4.95	31.43	28.25	27.44
	无形资产-软件	575.61	24.54	29.49	21.22	5.71
	无形资产-土地使用权	2,123.58	21.24	33.71	31.96	31.96
	合计	14,806.66	402.62	742.41	628.61	433.35

(二) 分摊至管理费用的折旧摊销支出显著高于其他期间费用的合理性

随着公司销售规模的不断扩大，原有分散的办公区域不能满足公司的管理和员工的办公需求，2018 年公司研发及办公大楼建成投入使用，公司根据各部门的实际使用情况分摊房屋建筑物和无形资产的折旧。截至 2020 年 6 月 30 日，公司研发部门、管理部门、销售部门使用的长期资产的原值分别为 1,528.19 万元、13,065.34 万元和 213.13 万元，故分摊至管理费用的折旧显著高于研发费用和销售费用的折旧具有合理性。

截至 2020 年 6 月 30 日，公司固定资产按照各部门使用情况及折旧具体情况如下：

单位：万元

类别	长期资产项目	资产原值	折旧摊销			
		2020年6月30日	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
管理费用	香港办公楼	1,669.32	25.67	48.27	46.92	31.67
	宿舍大楼	1,446.26	25.35	50.71	50.71	50.71

类别	长期资产项目	资产原值	折旧摊销			
		2020年6月30日	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
	研发大楼	4,894.08	174.71	322.13	245.08	92.33
	园区配套工程	707.57	10.61	21.23	21.23	21.23
	综合大楼	851.18	14.66	29.32	29.32	29.32
	固定资产-办公设备及其他	576.99	23.80	39.38	33.26	73.47
	固定资产-运输设备	220.75	4.95	31.43	28.25	27.44
	无形资产-软件	575.61	24.54	29.49	21.22	5.71
	无形资产-土地使用权	2,123.58	21.24	33.71	31.96	31.96
	合计	13,065.34	325.54	605.66	507.94	363.84
销售费用	西安市办事处房产	114.19	1.71	3.43	3.43	3.43
	固定资产-办公设备及其他	98.64	13.82	16.23	15.08	6.86
	固定资产-机器设备	0.30	0.01	0.03	0.03	0.03
	合计	213.13	15.55	19.69	18.54	10.32
研发费用	研发大楼	1,156.47	37.23	78.60	59.62	17.65
	固定资产-办公设备及其他	325.71	22.07	35.14	42.51	41.54
	固定资产-机器设备	46.01	2.23	3.32		
	合计	1,528.19	61.53	117.06	102.13	59.19

(三) 量化分析报告各期折旧摊销费用在生产、销售、研发、管理各项不同支出中分摊的准确性，销售、研发、管理人员划分的准确性

公司的折旧摊销主要是固定资产折旧中的房屋建筑物、机器设备、模具以及土地使用权。机器设备和模具主要用于生产，对应的折旧计入生产成本。房屋建筑物主要根据使用部门进行划分，区分为生产部门、管理部门、研发部门和销售部门等。公司管理部门、研发部门和销售部门均位于研发大楼及办公大楼，但均有各自的办公区域。由于管理部门和研发部门占用的办公面积和人均面积较大，而销售部门员工多数为当地办事处办公或者海外办公，常驻办公室的销售人员较少，因此分配的办公面积较小。截至2020年6月30日，用于非生产活动的长期资产原值为14,806.66万元，用于分摊至研发部门、管理部门、销售部门使用的长期资产的原值分别为1,528.19万元、13,065.34万元和213.13万元，公司的房屋建筑物的折旧分摊与各部门实际使用情况相符，截至2020年6月30日，公司销售费用、管理费用、研发费用归集按受益原则分部门划分如下：

费用项目	部门	2020年6月30日人数
管理费用	HK运营部、财务管理中心/财务部、对外事务管理中心、行政总裁、人力资源管理中心、供应链部、运营管理中心、制造中心/采购部、制造中心/工程部、制造中心/计划与物流部、制造中心/总经理、总裁办	176
销售费用	IoT事业部/市场部、国际营销中心/国际市场部、拓利亚事业部/市场部、营销中心	135
研发费用	技术中心	122

公司根据员工岗位、工作内容和职能划分销售、研发、管理人员，除非岗位调整，否则员工入司后根据既定的岗位划归具体的部门，相应进行费用核算或成本归集，公司部门人员划分准确合理，不存在费用交叉混同的情况。

【申报会计师核查】请申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

【核查过程】

- 1、取得公司厂区的平面图，对比分析各部门使用的房屋建筑物情况；
- 2、向管理层了解公司建筑物在各部门的划分情况；在固定资产监盘中观察固定资产的使用部门与财务核算时固定资产的部门划分是否一致；
- 3、取得公司固定资产明细表，测算固定资产折旧计提是否正确，在部门之间的分配是否正确。

【核查结论】

经核查，申报会计师认为：公司折旧费计提以及在生产、销售、研发、管理中的分配真实、准确，非生产活动的折旧超过生产活动的折旧主要系非生产活动所占房屋建筑物较大，与实际经营情况一致，准确合理。

18.4 关于股份支付

招股说明书披露，报告期各期股份支付费用金额为 33.50 万元、111.63 万元、126.56 万元，2017 年、2018 年员工持股股份支付费用分别按 6 年、5 年摊销。

请发行人说明：（1）两次员工入股的价格及公允价值认定依据，是否与相关员工签订了明确的相关服务期限协议，结合分析股份支付费用分摊的准确性；（2）报告期内是否有员工未通过持股平台直接间接入股发行人，是否存在应确认股份支付未确认的情形。

【问题回复】

【发行人说明】

（一）两次员工入股的价格及公允价格认定依据，是否与相关员工签订了明确的相关服务期限协议，结合分析股份支付费用分摊的准确性

根据《员工持股计划管理制度》和外部股东投资入股情况，公司员工持股计划授予股份的具体情况如下：

项目	2017年员工持股计划	2018年员工持股计划
每股公允价格	4.37元/出资额	4.81元/股
公允价格确定依据	2017年11月授予，以2017年7月外部股东千意智合入股的每股价格确定公允价值	2018年1月授予，以2017年7月外部股东千意智合入股的每股价格并溢价10%确定公允价值
折扣率	6.5折	7.25折
每股员工入股价格	2.84元/出资额	3.17元/股

公司《员工持股计划管理制度》中明确了承诺服务期，所有参加员工持股计划的员工，必须主动承诺在取得授予股份之日起至上市后3年内不会主动离职，上述期间为对其为公司提供服务的最低年限。在公司上市前及上市后的上述承诺服务期内，除退休、因工伤丧失劳动能力等情况外，员工因其他原因离职的，需要将其所持相关股份转让退出且只能向员工持股计划内员工或公司董事会/董事会薪酬委员会认定的其他符合条件的员工按原授予价格进行转让。公司根据上述承诺服务期和上市时间安排预计第一期员工持股计划的服务期间为6年，第二期员工持股计划的服务期间为5年，相应在服务年限内对股权激励成本进行平均摊销，具体如下表所示：

项目	每股公允价格（元）	合计确认股份支付金额（万元）	摊销年限（年）	报告期内确认的股份支付金额（万元）			
				2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
2017年员工持股计划	4.37	200.99	6	16.75	33.50	33.50	33.50
2018年员工持股计划	4.81	390.68	5	39.07	78.14	78.14	-
其他	-	-	-	7.46	14.92 ^注	-	-
合计	-	591.67	-	63.28	126.56	111.63	33.50

注：其他为优利德员工持股计划对2019年度退出合伙平台的成员原授予并已确认部分的股份支付金额予以冲回，同时对合伙平台新吸收的成员补确认股份支付的金额，2019年及2020年1-6月金额分别为14.92万元和7.46万元。

综上，2017年和2018年两次股份支付的公允价值确定合理，分摊准确。

(二) 报告期内是否有员工未通过持股平台直接间接入股发行人，是否存在应确认股份支付未确认的情形

报告期内，符合《员工持股计划管理制度》要求条件的激励对象并经董事会确认的员工均已通过持股平台入股发行人。报告期内，除员工持股计划外公司历次增资情况如下：

股东名称	增资时间	增资金额（万元）	每股价格（元/股）
千意智合	2017年7月	2,728	4.37
菁华智达、嘉宏投资	2019年3月	2,288	7.04
盈科锐思	2019年11月	1,977.80	8.99
毅达创投	2019年12月	2,247.50	8.99

上述增资均为外部股东看好公司未来发展前景，以双方市场化协商确定投资价格，对发行人进行增资入股，增资价格均高于员工持股计划的入股价格，员工不存在直接或间接持有外部股东权益而对发行人进行增资入股发行人的情况。同时，除已确认的股份支付外，发行人报告期内历次增资、股权转让中不存在为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具情形，不适用《企业会计准则第11号——股份支付》第二条“股份支付，是指企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易”的规定，不存在应确认股份支付而未确认的情况。

【申报会计师核查】请申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

【核查过程】

- 1、向公司管理层了解股权激励的背景、是否存在服务期的约定等；
- 2、取得公司股权激励的董事会决议、股东会决议、员工入股协议，并分析是否实质上存在服务期，对持股平台员工进行访谈确认是否存在代持情况等；
- 3、取得公司同期第三方入股价格并与管理层入股价格进行对比；
- 4、复核公司计算股份支付的公允价值、摊销期限、摊销金额是否准确；
- 5、穿透检查公司的股权结构，查看是否存在有未通过持股平台直接或者间接入股发行人的情况。

【核查结论】

经核查，申报会计师认为：公司两次员工入股价格及公允价值认定依据充分，股份支付计算准确，会计处理符合《企业会计准则》的规定，不存在有员工未通过持股平台直接、间接入股发行人未确认股份支付的情况。

18.5 请申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

申报会计师已针对上述事项逐项发表了核查意见，请参见上文相关内容。

19. 关于应收账款

招股说明书披露，2017年末至2019年末，公司应收账款余额分别为3,072.70万元、4,700.25万元、5,038.42万元；根据2019年之前的坏账计提政策，公司对关联方应收账款不计提坏账准备；公司应收账款含对电商自营应收账款。

请发行人说明：（1）报告期各期末应收账款逾期情况，逾期的主要客户，逾期金额及逾期的主要原因；（2）应收账款各期末期后回款情况，逾期应收账款回款情况；（3）报告期各期对主要客户信用政策及变化情况、变化原因，并结合主要客户期后回款情况，分析对主要客户信用政策执行情况，是否存在放宽信用期刺激销售的情形；（4）2019年1月1日执行新金融工具准则后，公司对关联方应收款坏账计提的具体政策，是否不计提坏账准备及是否符合《企业会计准则》要求；（5）自营电商存在应收账款的合理性及应收对象。

请申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。请保荐机构、申报会计师说明对应收账款函证核查的具体情况。

【问题回复】

【发行人说明】

（一）报告期各期末应收账款逾期情况，逾期的主要客户，逾期金额及逾期的主要原因

公司给予客户账期较短，境内客户的信用期为30天，如采用现款交易会有价格折扣；境外客户的账期一般在60天以内，同时会考虑客户的具体情况进行

协商，极个别客户账期为 90 天。公司应收账款逾期比例较低，且均能回款，未实际发生坏账。报告期各期末，公司应收账款余额及逾期应收账款余额情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月 /2020年6月30日	2019年度/2019 年12月31日	2019年度/2018 年12月31日	2019年度/2017 年12月31日
应收账款余额	7,299.72	5,038.42	4,700.25	3,072.70
应收账款余额逾期金额	1,475.81	803.63	561.94	632.88
逾期金额占应收账款比	20.22%	15.95%	11.96%	20.60%
主营业务收入金额	51,333.57	53,561.33	46,183.56	39,811.02
逾期金额占主营业务收入比例	2.87%	1.50%	1.22%	1.59%
期后回款金额	5,748.33	5,038.42	4,700.25	3,072.71
期后回款比例	78.75%	100.00%	100.00%	100.00%

注：2020年6月30日的应收账款期后回款为截至2020年9月20日的统计数据。

报告期各期末，主要逾期客户情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	逾期金额	逾期金额期后回款	逾期原因	
2020年6月30日	1	MINIPA DO BRASIL LTDA.	548.01	548.01	该客户为巴西客户，与公司合作多年，由于巴西汇率变化较大，受客户自身资金安排影响暂未全部回款，截至2020年9月，逾期款项大部分已收回。
	2	LECHPOL ELECTRONICS SPOLKA Z OGRANICZONA	186.36	186.36	受客户自身资金安排影响暂未回款，相关款项已于期后收回
	3	Sarwar Electronics,	139.39	136.32	该客户为巴基斯坦客户，由于当地外汇管制原因，付款存在延迟，相关款项已于期后收回
	4	Measurement & Metrology (S) Pte Ltd	74.86	62.78	受客户自身资金安排影响暂未回款，相关款项已于期后收回
	5	上海广信实业公司	66.79	66.79	受客户自身资金安排影响暂未回款，相关款项已于期后收回
		合计	1,015.41	1,000.26	-
		占逾期款项比重	68.80%	-	-
2019年12月31日	1	MINIPADO BRASIL LTDA.	262.35	262.35	该客户为巴西客户，与公司合作当年，由于巴西汇率变化较大，受客户自身资金安排影响暂未全部回款，相关款项已于期后收回
	2	Sarwar Electronics,	173.71	173.71	该客户为巴基斯坦客户，由于当地外汇管制原因，付款存在延迟，相关款项已于期后收回

序号	客户名称	逾期金额	逾期金额期后回款	逾期原因	
	3	深圳市晨北科技有限公司	113.99	113.99	受客户自身资金安排影响暂未回款，相关款项已于期后收回
	4	2M Technologies Pte Ltd.	33.93	33.93	受客户自身资金安排影响暂未回款，相关款项已于期后收回
	5	ARUN ENTERPRISES	30.23	30.23	受客户自身资金安排影响暂未回款，相关款项已于期后收回
	合计		614.21	614.21	-
	占逾期款项比重		76.43%	-	-
2018年12月31日	1	MINIPA DO BRASIL LTDA.	129.67	129.67	该客户为巴西客户，与公司合作当年，由于巴西汇率变化较大，受客户自身资金安排影响，付款存在延迟，相关款项已于期后收回。
	2	Sarwar Electronics,	65.84	65.84	该客户为巴基斯坦客户，由于当地外汇管制原因，付款存在延迟，相关款项已于期后收回
	3	ILETIM ELEKTRIK M	55.00	55.00	受客户自身资金安排影响暂未回款，相关款项已于期后收回
	4	EXTECH INSTRUMENTS,A FLIR COMPANY	47.78	47.78	该客户为公司主要客户，且合作多年。受客户自身资金安排影响暂未回款，相关款项已于期后收回
	5	MINIPA DO BRASIL (HK) CO. LTD.	41.25	41.25	该客户为公司主要客户，且合作多年。受客户自身资金安排影响暂未回款，相关款项已于期后收回
	合计		339.54	339.54	-
	占逾期款项比重		60.42%	-	-
2017年12月31日	1	MINIPA DO BRASIL LTDA.	199.52	199.52	该客户为巴西客户，与公司合作当年，由于巴西汇率变化较大，受客户自身资金安排影响，付款存在延迟，相关款项已于期后收回。
	2	世达工具(上海)有限公司	106.1	106.1	受客户自身资金安排影响暂未回款，相关款项已于期后收回
	3	深圳市茂申和进出口贸易有限公司	38.13	38.13	该客户为公司主要客户，且合作多年。受客户自身资金安排影响暂未回款，相关款项已于期后收回
	4	BOSCH AUTOMOTIVE SERVICE SOLUTIONS LLC	37.79	37.79	受客户自身资金安排影响暂未回款，相关款项已于期后收回
	5	VITACOM ELECTRONICS SRL	31.38	31.38	该客户为公司主要客户，且合作多年。受客户自身资金安排影响暂未回款，相关款项已于期后收回
	合计		412.92	412.92	-
	占逾期款项比重		65.24%	-	-

注：2020年6月30日的应收账款期后回款为截至2020年9月20日的统计数据。

如上表，报告期内逾期的客户数量较少，均主要系客户临时资金周转问题

导致的偶发性的逾期，报告期内公司坏账损失金额较小，逾期应收款绝大部分在期后均能全部收回。

【申报会计师核查】请申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

【核查过程】

1、对公司市场部负责人、财务总监进行了访谈，询问应收账款账项核对、坏账计提核销的控制流程，了解公司主要客户信用政策的制订原则，了解公司相关会计政策。检查账龄明细表是否按月编制且经审核，检查公司催款计划及措施是否经相关人员审核并正常实施。

2、按照公司销售流程检查公司销售业务应收账款的期后回款情况；

3、检查公司应收账款逾期信息的记录是否真实、准确；

4、对主要客户进行函证、访谈，以确定交易的真实性、应收账款余额的真实性。

【核查结论】

经核查，申报会计师认为，公司账期较短，应收账款逾期比例较低，个别因客户资金周转或者外汇支付等原因会发生逾期，逾期原因具有真实、合理的商业背景。

(二) 应收账款各期末期后回款情况，逾期应收账款回款情况

报告期各期末，公司应收账款回款及逾期应收账款回款情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年12月31日	2018年12月31日	2017年12月31日
应收账款余额	7,299.72	5,038.42	4,700.25	3,072.70
其中：账期内金额	5,823.91	4,234.79	4,138.31	2,439.82
逾期金额	1,475.81	803.63	561.94	632.88
应收账款期后回款金额	5,748.33	5,038.42	4,700.25	3,072.71
逾期账款回款金额	1,312.61	803.63	561.94	632.88
应收账款期后回款比例	78.75%	100.00%	100.00%	100.00%

注：2020年6月30日的应收账款期后回款为截至2020年9月20日的统计数据。

【申报会计师核查】请申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

【核查过程】

请参见本问询函回复之“19.关于应收账款”之“（一）报告期各期末应收账款逾期情况，逾期的主要客户，逾期金额及逾期的主要原因”中申报会计师的核查过程内容。

【核查结论】

经核查，申报会计师认为：公司报告期各期末回款情况良好，截止 2020 年 9 月 20 日，公司绝大部分逾期应收账款已收回。

（三）报告期各期对主要客户信用政策及变化情况、变化原因，并结合主要客户期后回款情况，分析对主要客户信用政策执行情况，是否存在放宽信用期刺激销售的情形

公司报告期各期前五名客户的信用政策情况如下：

客户名称	2020年1-6月信用政策	2019年信用政策	2018年信用政策	2017年信用政策
KLEIN TOOLS INC.	交货后60天内支付	交货后60天内支付	交货后60天内支付	交货后60天内支付
Southwire Company, LLC	见发票90天内付款	见发票90天内付款	见发票90天内付款	-
南京赛创电子进出口有限公司	交货后30天支付	交货后30天支付	交货后30天支付	交货后30天支付
北京双番仪佳电子科技有限公司	交货后30天支付	交货后30天支付	交货后30天支付	交货后30天支付
CEI CONRAD ELECTRONIC INT'L (HK) LTD.	见整套正本运输文件后支票支付	见整套正本运输文件后支票支付	见整套正本运输文件后支票支付	见整套正本运输文件后支票支付
LECHPOL ELECTRONICS SPOLKA Z OGRANICZONA	见提单后付款	见提单后付款	见提单后付款	见提单后付款
深圳市乐达精密工具有限公司	交货后30天支付	交货后30天支付	交货后30天支付	交货后30天支付
深圳市昊仪仪器仪表有限公司	交货后30天支付	交货后30天支付	交货后30天支付	交货后30天支付
LONG XIANG IMPORT. EXP ORT. SL (VISIOTECH SPA IN)	先款后货	-	-	-

报告期内，公司主要客户不存在信用政策变化的情况，上述客户均已按约定账期进行回款，不存在逾期回款的情况，不存在放宽信用期刺激销售的情

形。

【申报会计师核查】请申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

【核查过程】

请参见本问询函回复之“19.关于应收账款”之“（一）报告期各期末应收账款逾期情况，逾期的主要客户，逾期金额及逾期的主要原因”中申报会计师的核查过程内容。

【核查结论】

经核查，申报会计师认为：公司与主要客户约定的信用政策基本保持稳定，主要客户均按照信用政策履行正常回款义务，不存在放宽信用期刺激销量的行为。

（四）2019年1月1日执行新金融工具准则后，公司对关联方应收款坏账计提的具体政策，是否不计提坏账准备及是否符合《企业会计准则》要求

根据公司审计报告附注之“三、重要会计政策及会计估计”之“10.金融工具”中披露，2019年1月1日起，公司关联方应收账款坏账计提的具体政策如下：

对于存在客观证据表明存在减值，以及其他适用于单项评估的应收票据、应收账款，其他应收款、应收款项融资等单独进行减值测试，确认预期信用损失，计提单项减值准备。对于不存在减值客观证据的应收票据、应收账款、其他应收款、应收款项融资或当单项金融资产无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，本公司依据信用风险特征将应收票据、应收账款、其他应收款、应收款项融资等划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失，应收账款确定组合的依据如下：

应收账款组合 1 应收关联方客户

应收账款组合 2 应收其他客户

对于划分为组合的应收账款，本公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。

报告期各期末，由于公司不存在关联方应收账款，因此未计提关联方应收

账款坏账准备，但公司制定了针对关联方客户应收款项的坏账准备计提政策，符合公司实际情况和《企业会计准则》要求。

【申报会计师核查】请申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

【核查过程】

申报会计师对关联方计提坏账准备的政策进行了了解，并查看了公司报告期内应收账款余额情况，无关联方应收账款余额。

【核查结论】

经核查，申报会计师认为：报告期各期末无应收关联方款项，2019年1月1日起公司对关联方执行的坏账准备政策和执行情况符合企业会计准则要求。

（五）自营电商存在应收账款的合理性及应收对象

报告期内，自营电商应收账款余额主要是公司于天猫、京东、速卖通等电商平台中已收款无取现资格的货款，具体地，对于客户收货后未立即确认收货，而是由平台系统自动完成交易的订单，系统会在公司发货后的第10天自动确认订单交易完成并将资金从账户中“在途资金”转入账户的“可用余额”中，公司电商平收入确认时点为消费者收到货物后的第7天（无理由退货期满时），由于公司确认收入的时间早于收到系统自动确认交易完成的时间，因此会产生少量应收账款，由于此时产生的应收账款对应的资金已经存在于平台资金账户中的“在途资金”中，因此应收账款收款对象是第三方监管平台。报告期各期，各电商平台产生的应收账款具体情况如下：

单位：万元

项目	2020年6月30日	2019年12月31日	2018年12月31日	2017年12月31日
天猫平台	94.37	27.85	48.46	24.54
速卖通平台	0.10	33.42	34.71	3.43
诚信通平台	-	4.32	6.54	1.08
京东平台	83.06	-	12.68	3.42
一达通等其他平台	2.48	0.09	0.08	0.01
合计	180.01	65.68	102.47	32.48

【申报会计师核查】请申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

【核查过程】

针对电商业务应收账款相关事项的核查请参见“一、（二）、7.2 关于电商销售”的相关内容；

【核查结论】

经核查，申报会计师认为公司自营电商存在应收账款情况具有真实的商业背景，不存在异常情况。

【中介机构核查部分】申报会计师说明对应收账款函证核查的具体情况。

申报会计师对报告期内主要客户应收账款及销售收入独立发函确认，对发函过程保持控制，并检查回函地址与发函地址保持一致，部分海外客户由于自身原因选择电子邮件回函，已对电子邮件回函可靠性进行检查。

按应收账款余额统计发函及回函比例如下表所示：

项目	项目	2020. 6. 30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31	2016.12.31
应收账款余额（万元）	A	7,299.72	5,038.42	4,700.25	3,072.70	2,421.91
应收账款家数（个）	B	943.00	1,004.00	994.00	811.00	485.00
发函金额（万元）	C	6,408.86	4,426.16	4,449.22	2,832.42	2,250.76
发函家数（个）	D	282.00	221.00	221.00	221.00	221.00
发函金额占比	E=C/A	87.80%	87.85%	94.66%	92.18%	92.93%
发函家数占比	F=D/B	29.90%	22.01%	22.23%	27.25%	45.57%
回函确认金额合计	G=H+I	5,687.33	3,854.69	3,963.79	2,321.24	1,852.16
其中：纸质邮寄回函金额	H	2,042.76	2,635.66	2,770.22	1,492.38	944.76
其中：电子邮件回函金额	I	3,221.19	1,219.03	1,193.57	828.86	907.40
回函确认比例合计	J=K+L	72.11%	76.51%	84.33%	75.54%	76.48%
其中：纸质邮寄回函比例	K=H/A	27.98%	52.31%	58.94%	48.57%	39.01%
其中：电子邮件回函比例	L=I/A	44.13%	24.19%	25.39%	26.97%	37.47%

按当期销售收入统计发函及回函比例如下表：

项目	项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
收入金额（万元）	A	51,683.58	53,561.33	46,183.56	39,811.02
客户家数（个）	B	943.00	1,004.00	994.00	811.00
发函金额（万元）	C	42,668.94	44,123.22	38,761.52	32,907.55
客户发函家数（个）	D	282.00	221.00	221.00	221.00
发函金额占比	E=C/A	82.56%	82.38%	83.93%	82.66%
发函家数占比	F=D/B	29.90%	22.01%	22.23%	27.25%

项目	项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
回函确认金额合计	G=H+I	39,879.31	39,743.02	32,944.01	26,946.34
其中：纸质邮寄回函金额	H	25,481.58	31,189.83	26,718.80	21,770.36
其中：电子邮件回函金额	I	12,330.22	8,553.19	6,225.21	5,175.98
回函确认比例合计	J=K+L	73.16%	74.20%	71.33%	67.68%
其中：纸质邮寄回函比例	K=H/A	49.30%	58.23%	57.85%	54.68%
其中：电子邮件回函比例	L=I/A	23.86%	15.97%	13.48%	13.00%

报告期内主要客户均已回函，各报告期回函占总体应收账款余额比例均超过 75%，占总体销售收入比例均超过 67%。

20. 关于存货

根据申报材料，公司产品通过多种途径销售，包括国内经销、国外经销、自营电商、ODM等，不同销售模式定价存在差异；2018年末存货金额较上年末大幅增加，主要是新增ODM存货订单以及新型号存货的备货。

请发行人披露：（1）报告期各期末ODM存货金额及其中有订单对应的比重；（2）报告期各期末不同类型存货库龄构成情况；（3）报告期各期末，较上年相比的新型号库存占比情况。

请发行人说明：存货跌价计提采用的具体方法，在认定可变现净值时，采用何种销售模式下的定价，并结合分析相关跌价计提的充分性与该种计提方式是否符合《企业会计准则》的谨慎性要求。

请申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。请保荐机构、申报会计师说明对公司存货盘点的核查情况，说明核查方式、核查过程、核查比例、核查结论。

【问题回复】

【发行人披露部分】

（一）报告期各期末 ODM 存货金额及其中有订单对应的比重

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、发行人资产质量、偿债能力、流动性与持续经营能力”之“（一）资产质量分析”之“2、流动资产分析”之“（5）存货”补充披露报告期各期末公司按销售模式分类的库存商品账面余额明细情况，具体如下：

“③报告期各期末公司按销售模式分类的库存商品账面余额明细情况

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
ODM	1,479.24	1,293.71	1,417.84	469.50
国内经销	4,928.04	4,204.80	3,423.03	2,560.29
国外经销	1,214.28	610.17	350.54	489.29
自营电商	409.26	343.26	297.48	176.17
其他	383.79	443.99	286.00	-
合计	8,414.61	6,895.94	5,774.89	3,695.25

由于公司 ODM 业务均为接到客户的订单之后开始安排生产，因此上述 ODM 存货均有对应的订单。”

(二) 报告期各期末不同类型存货库龄构成情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、发行人资产质量、偿债能力、流动性与持续经营能力”之“(一) 资产质量分析”之“2、流动资产分析”之“(5) 存货”补充披露报告期各期末不同类型存货库龄构成情况，具体如下：

④报告期各期末不同类型存货库龄情况

2020年6月30日，公司不同类型存货库龄构成情况如下：

单位：万元

项目		1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	合计
原材料	金额	5,078.00	280.47	128.30	95.05	5,581.82
	比例	31.97%	1.77%	0.81%	0.60%	35.14%
在制品	金额	777.73				777.73
	比例	4.90%				8.29%
半成品	金额	539.49	30.82	16.55	0.89	587.75
	比例	3.40%	0.19%	0.10%	0.01%	5.93%
库存商品	金额	7,738.15	578.42	89.29	8.75	8,414.61
	比例	48.72%	3.64%	0.56%	0.06%	58.65%
发出商品	金额	521.10				521.10
	比例	3.28%				2.09%
合计	金额	14,654.47	889.71	234.14	104.69	15,883.01
	比例	92.27%	5.60%	1.47%	0.66%	100.00%

2019年末，公司不同类型存货库龄构成情况如下：

单位：万元

项目		1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	合计
原材料	金额	2,498.25	270.05	116.02	59.64	2,943.96
	比例	21.25%	2.30%	0.99%	0.51%	25.04%
在制品	金额	974.21	-	-	-	974.21
	比例	8.29%	-	-	-	8.29%
半成品	金额	652.06	37.92	6.24	0.74	696.96
	比例	5.55%	0.32%	0.05%	0.01%	5.93%
库存商品	金额	6,370.20	464.52	55.79	5.42	6,895.94
	比例	54.18%	3.95%	0.47%	0.05%	58.65%
发出商品	金额	245.73	-	-	-	245.73
	比例	2.09%	-	-	-	2.09%
合计	金额	10,740.45	772.49	178.06	65.80	11,756.80
	比例	91.36%	6.57%	1.51%	0.56%	100.00%

2018年末，公司不同类型存货库龄构成情况如下：

单位：万元

项目		1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	合计
原材料	金额	2,738.59	275.36	39.44	55.32	3,108.70
	比例	25.76%	2.59%	0.37%	0.52%	29.24%
在制品	金额	943.81	-	-	-	943.81
	比例	8.88%	-	-	-	8.88%
半成品	金额	427.95	21.97	0.89	0.13	450.94
	比例	4.03%	0.21%	0.01%	0.00%	4.24%
库存商品	金额	5,445.30	315.41	11.04	3.14	5,774.89
	比例	51.22%	2.97%	0.10%	0.03%	54.32%
发出商品	金额	352.45	-	-	-	352.45
	比例	3.32%	-	-	-	3.32%
合计	金额	9,908.11	612.73	51.37	58.59	10,630.79
	比例	93.20%	5.76%	0.48%	0.55%	100.00%

2017年末，公司不同类型存货库龄构成情况如下：

单位：万元

项目		1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	合计
原材料	金额	2,366.48	81.92	29.60	61.35	2,539.35
	比例	29.90%	1.03%	0.37%	0.78%	32.08%
在制品	金额	1,067.77	-	-	-	1,067.77
	比例	13.49%	-	-	-	13.49%

项目		1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	合计
半成品	金额	380.17	8.55	0.65	1.50	390.87
	比例	4.80%	0.11%	0.01%	0.02%	4.94%
库存商品	金额	3,524.43	133.94	31.43	5.45	3,695.25
	比例	44.53%	1.69%	0.40%	0.07%	46.69%
发出商品	金额	221.87	-	-	-	221.87
	比例	2.80%				2.80%
合计	金额	7,560.73	224.41	61.68	68.30	7,915.12
	比例	95.52%	2.84%	0.78%	0.86%	100.00%

(三) 报告期各期末，较上年相比的新型号库存占比情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、发行人资产质量、偿债能力、流动性与持续经营能力”之“（一）资产质量分析”之“2、流动资产分析”之“（5）存货”补充披露报告期各期末较上年相比的新型号库存产品及占比情况，具体如下：

⑤ 报告期各期末，公司较上年相比的新型号库存产品及占比情况

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
新产品库存账面余额	878.02	1,299.36	736.54	586.99
库存商品账面余额	8,414.61	6,670.60	5,638.76	3,626.90
比例	10.43%	19.48%	13.06%	16.18%

报告期各期，公司持续开发多款新产品投入量产，新产品期末库存占比持续提升。由于公司2020年上半年以开发红外测温产品为主，期末相关产品基本已完成销售，因此截至2020年6月30日新产品库存账面余额较上年末有所下滑。

【申报会计师核查意见】

【核查方式】

1、获取公司存货明细表，结合成品属性报表对发行人期末库存产品的分类进行复核，并将 ODM 存货与相关订单进行核对；

2、获得发行人报告期内的库龄表，结合报告期内的采购、生产、销售情况对存货库龄进行复核；

3、取得报告期内公司的新产品明细表，与生产销售明细勾稽，确认新产品

的库存是否真实。

【核查结论】

经核查，申报会计师认为：发行人已真实、准确、完整地披露了期末库存中ODM 存货金额及其中有订单对应的比重、不同类型存货库龄情况以及新型号库存占比情况等信息。

【发行人说明部分】存货跌价计提采用的具体方法，在认定可变现净值时，采用何种销售模式下的定价，并结合分析相关跌价计提的充分性与该种计提方式是否符合《企业会计准则》的谨慎性要求。

1、存货跌价计提采用的具体方法

发行人根据《企业会计准则》制定了存货跌价准备的计提原则，报告期各资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。存货成本高于其可变现净值的，相应计提存货跌价准备，计入当期损益。可变现净值采用预计售价减去销售过程中预计发生的销售费用及相关税费确认，具体如下：

(1) 对于原材料的减值测试，由于 IC 元件、PCB 板、面盖底壳等主要原材料与相应产成品具有一一对应的关系，属于专用材料，报告期各期末公司存货中专用材料占比超过80%；通用材料主要包括电容电阻、表笔、探头、电池等。在测试原材料减值时，将原材料区分通用材料和专用材料，根据目前的生产工艺及生产环境，考虑至完工将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费等因素，模拟原材料对应的完工产品成本（其中专用材料选取与其相匹配的完工产成品，通用材料选取其主要的完工产成品），并获取相应产成品的可变现净值（相应产成品的可变现净值确定方法与库存商品的可变现净值确定方法一致），以确定相应原材料是否发生减值。

(2) 对于在制品、半成品减值测试，根据目前的生产工艺及生产环境，模拟成完工产品的成本（相应产成品的可变现净值确定方法与库存商品的可变现净值确定方法一致），再与可变现净值进行比较，以确定是否需要计提减值。

(3) 对于库存商品的减值测试，预计售价根据销售模式分别确认：ODM 模式系订单式生产，公司在安排生产时相关产品的销售价格已经确定，因此 ODM 模式下预计售价为对应的订单价格。自有品牌产品（非 ODM 模式）通过

境内经销、境外经销、线上交易等方式出售，根据公司实际情况，境内经销价格销售量最大且价格一般低于境外经销和线上交易价格，因此在各报告期末，对于存在订单的自有品牌库存商品采用相应订单对应的价格确定可变现净值，对于无订单部分的自有品牌库存商品采用国内经销商的价格确定可变现净值。

(4) 对于发出商品的减值测试，相关产品的订单价格已经确定，根据订单对应的价格计算出的可变现净值，与发出商品的成本进行比较，以确定是否需要计提减值。

(5) 对于已经不能使用存货全额计提减值准备。

2、存货跌价准备计提的充分性与谨慎性

(1) 存货构成及跌价准备计提情况

报告期各期末，公司按产品类别划分存货及跌价准备计提情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020年6月30日			2019年12月31日		
	账面余额	跌价准备	跌价比例	账面余额	跌价准备	跌价比例
库存商品	8,414.61	328.62	3.91%	6,895.94	225.33	3.27%
原材料	5,581.82	237.54	4.26%	2,943.96	186.74	6.34%
在产品	777.73	-		974.21	-	
半成品	587.75	21.40	3.64%	696.96	18.53	2.66%
发出商品	521.10	63.45	12.18%	245.73	-	
合计	15,883.00	651.01	4.10%	11,756.80	430.60	3.66%
项目	2018年12月31日			2017年12月31日		
	账面余额	跌价准备	跌价比例	账面余额	跌价准备	跌价比例
库存商品	5,774.89	136.13	2.36%	3,695.25	68.35	1.85%
原材料	3,108.70	175.02	5.63%	2,539.35	108.98	4.29%
在产品	943.81	-		1,067.77	-	
半成品	450.94	12.61	2.80%	390.87	4.09	1.05%
发出商品	352.45	-		221.87	-	
合计	10,630.79	323.76	3.05%	7,915.11	181.42	2.29%

公司存货主要是库存商品和原材料，报告期内公司库存商品金额和占比持续上升，主要系新产品投放市场和 ODM 订单的增加。

(2) 存货库龄分布情况

报告期各期末，公司库龄一年以内的存货占比分别为 95.65%、93.20%、91.36%和 92.27%，存货库龄较短，存货库龄结构合理，报告期内公司产品的产销率分别为 98.91%、97.68%、97.28%和 92.07%，均保持在较高水平，不存在存货滞销情况。

(3) 同行业可比公司的比较分析

与同行业公司相比，2017 年至 2019 年公司存货跌价准备计提比例处于中等水平，具体如下表：

公司简称	2020年6月30日	2019年12月31日	2018年12月31日	2017年12月31日
华盛昌	5.44%	7.53%	7.24%	6.49%
鼎阳科技	4.46%	2.47%	1.29%	2.07%
优利德	4.10%	3.66%	3.05%	2.29%

注：台湾固纬未单独披露计提存货跌价准备金额，故上表仅列式华盛昌、鼎阳科技的数据。

与同行业公司相比，公司的存货周转率较高，具体如下表：

单位：次

公司简称	2020年6月30日	2019年12月31日	2018年12月31日	2017年12月31日
华盛昌	1.91	1.92	1.96	1.91
台湾固纬	0.73	1.73	1.64	1.56
鼎阳科技	-	1.63	1.86	2.64
同行业平均水平	1.32	1.76	1.82	2.04
优利德	2.21	3.20	3.47	3.58

综上，报告期各年公司整体存货周转率高同行业平均水平，ODM 业务模式公司采取以销定产的方式，经销模式下公司根据市场经验、新品推出情况等因素合理安排生产交付，不存在金额较大的长期滞销的存货，公司存货周转率较快符合其实际生产经营情况。公司存货跌价准备计提比例居于行业中等水平，因此，公司存货跌价准备计提充分，存货跌价准备计提政策谨慎合理。

【申报会计师核查意见】

【核查方式】

1、访谈公司管理层，了解公司的存货用途、存放、库龄以及存货跌价准备的计提方法等；

2、取得公司存货跌价准备的测算过程，复核公司存货跌价准备计提是否充分，方法是否正确；

3、对存货进行监盘，查看存货的保存、损毁以及库龄情况；

4、与同行业可比公司的存货跌价计提情况进行对比，以确定计提是否充分。

【核查结论】

经核查，申报会计师认为：公司存货跌价准备计提方法符合《企业会计准则》规定，计提充分。

【中介机构核查部分】请保荐机构、申报会计师说明对公司存货盘点的核查情况，说明核查方式、核查过程、核查比例、核查结论。

【核查方式】

1、了解并评价公司盘点方式的合理性和相关内部控制的有效性；

2、了解存货的内容、性质及存放场所，获取企业的盘点计划，评估盘点计划是否适当；

3、观察公司财务人员和仓库保管人员实际盘点过程；

4、抽取部分存货品种与公司库管员一起盘点；

5、报告期内，分别对公司 2017 年 11 月末、2018 年末、2019 年末、2020 年 6 月末的存货盘点情况进行监盘。在公司存货盘点结束前，再次观察盘点现场，以确定所有应纳入盘点范围的存货均已盘点；检查盘点表单，复核盘点结果汇总记录。

中介机构取得并核查公司的存货盘点制度、存货盘点表，并对公司的盘点过程进行监盘，报告期各期末核查比例如下：

项目	2020年6月30日	2019年12月31日	2018年12月31日	2017年11月30日
存货余额	15,883.00	11,756.80	10,630.79	8,572.39
监盘金额	12,027.81	9,243.67	6,416.26	5,675.22
监盘比例	75.73%	78.62%	60.36%	66.20%

中介机构对公司 2017 年 11 月 30 日的存货进行监盘，监盘比例达到

66.20%，同时在对 2017 年 12 月份存货进销存执行分析检查后，对 2017 年 12 月 31 日的存货执行监盘程序，2017 年 12 月 31 日的存货监盘比例达到 36.43%。

【核查结论】

经核查，保荐机构、申报会计师认为：公司已按照制定的存货管理制度执行了盘点工作；中介机构履行了存货监盘和核查程序，实盘结果与公司账面记录无重大差异。

21. 关于长期资产

21.1 关于固定资产

根据申报材料，2019年末模具设备余额为3,776.50万元，而境内可比上市公司华盛昌固定资产构成中无模具设备分类。2017年至2019年每年都有模具设备处置或报废的情形，合计处置金额760.17万元。

请发行人说明：模具设备的具体内容及用途，形成过程系自己研发产生还是外购取得，是设备还是模具本身，报告期内处置模具的原因，同行业可比公司对模具的会计处理方式，结合模具的实际可使用年限及折旧年限的认定依据，分析将其列为固定资产核算是否符合《企业会计准则》的要求。

【问题回复】

【发行人说明】

公司模具设备包括面盖、底壳、液晶罩、按键、保护套、底座、保护膜、挡板等塑胶、五金件的模具，公司生产所用模具均为外购取得，具体地，公司委托供应商开模并将模具存放于供应商生产车间，作为供应商塑胶五金件设备的配套用于生产塑胶五金件，根据与供应商签署的合同，对于模具成本由公司承担的，模具属于公司资产，公司将其作为固定资产核算。

报告期内处置模具的主要原因包括：（1）模具的使用年限较长，模具质量不再符合要求需要报废；（2）公司部分产品型号与外观设计更新原有模具不再使用因此报废等。报告期内公司模具处置的净额分别为 135.88 万元、42.71 万元、42.17 万元和 48.78 万元，整体金额较低。

同行业可比公司华盛昌和鼎阳科技未披露模具会计处理的具体情况，台湾固纬在财务报告中将模具认定为和房屋及建筑、机器设备、运输设备等相同类型的固定资产，并按照直线法以 4-7 年的使用年限计提折旧。公司产品模具的使用寿命一般为 50 万次，遵照谨慎性原则同时考虑公司产品的年产量等因素据此确定 5 年折旧年限。

根据《企业会计准则》第三条关于固定资产的定义

“（一）为生产商品、提供劳务、出租或经营管理而持有的；

（二）使用寿命超过一个会计年度。

使用寿命，是指企业使用固定资产的预计期间，或者该固定资产所能生产产品或提供劳务的数量。”

以及固定资产的确认条件

“（一）与该固定资产有关的经济利益很可能流入企业；

（二）该固定资产的成本能够可靠地计量。”

公司模具设备主要用于生产产品，使用年限超过一个会计年度，模具的成本能够可靠计量，因此将其作为固定资产核算并按 5 年进行折旧符合《企业会计准则》的要求且与同行可比上市公司台湾固纬基本相符。

21.2 关于在建工程

根据申报材料，2018 年公司房屋及建筑物中在建工程转固金额 1,960.89 万元，公司未在财务报告中披露重要在建工程的增减变动情况，2017 年末在建工程金额较大主要是生产大楼和研发大楼的装修工程。

请发行人：按《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 15 号——财务报告的一般规定》要求，完善财务报告附注中在建工程披露，并重新提交修改后的财务报表及审计报告。

请发行人说明：（1）2018 年转固房屋建筑物具体内容，转固时点及准确性，装修工程是否转固计入房屋及建筑物，装修工程预期可使用期限，将其认定为房屋建筑物并按 30 年进行折旧摊销是否符合《企业会计准则》要求；（2）报告期末房屋建筑物的构成，其中外购第三方施工金额、自身领用

工程物资及人工支出金额、利息资本化情况（包括资本化利息计算过程）等，是否存在将本应费用化的支出在资产中进行列支的情形。

【问题回复】

【资料报送】请发行人：按《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 15 号——财务报告的一般规定》要求，完善财务报告附注中在建工程披露，并重新提交修改后的财务报表及审计报告。

公司已经按按《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 15 号——财务报告的一般规定》要求，完善财务报告附注中在建工程披露，并重新提交修改后的财务报表及审计报告。

【发行人说明部分】

（一）2018年转固房屋建筑物具体内容，转固时点及准确性，装修工程是否转固计入房屋及建筑物，装修工程预期可使用期限，将其认定为房屋建筑物并按 30 年进行折旧摊销是否符合《企业会计准则》要求

2018 年公司转固的房屋建筑物具体情况如下：

单位：万元

项目	转固金额	转固时点	转固依据	预计可使用年限	折旧年限	
研发及办公大楼-消防工程	62.48	2018年3月	达到预计可使用状态且已投入使用	10年	10年	
研发及办公大楼-设计咨询费	93.54			10年	10年	
研发及办公大楼-设备款	135.09			10年	10年	
研发及办公大楼-其他	19.81			10年	10年	
研发及办公大楼-空调工程	386.14			10年	10年	
研发及办公大楼-改造工程	1,598.88			10年	10年	
研发及办公大楼-防水工程	165.05			10年	10年	
研发及办公大楼-材料费	337.06			10年	10年	
生产大楼-维修工程	61.82	2018年11月		10年	10年	
生产大楼-设计咨询费	15.00			10年	10年	
生产大楼-空调工程	118.58			10年	10年	
生产大楼-改造工程	307.25			10年	10年	
合计	3,300.71	-		-	-	-

2018 年公司转固的房屋建筑物主要为研发及大楼装修工程 2,798.06 万元和生产大楼装修改造工程 502.66 万元，装修工程转固后均已计入固定资产-房屋建

筑物核算，实际计提折旧年限为 10 年，由于附注披露有误，现已将固定资产折旧年限更正如下：

类别	折旧方法	折旧年限(年)	残值率(%)	年折旧率(%)
房屋及建筑物	年限平均法	10、30	10	3.00
机器设备	年限平均法	5-10	3	9.70-19.40
办公设备及其他	年限平均法	5	3	19.40
运输设备	年限平均法	5	3	19.40
模具	年限平均法	5	3	19.40

按照企业会计准则的规定：固定资产的后续支出是指固定资产使用过程中发生的更新改造支出、修理费用等。后续支出的处理原则为：符合固定资产确认条件的（即同时满足：与该固定资产有关的经济利益很可能流入企业，固定资产的成本能够可靠地计量），应当计入固定资产成本。企业应当根据与固定资产有关的经济利益的预期实现方式合理选择折旧方法。公司对于房屋建筑物按照 30 年计提折旧，装修费按照 10 年计提折旧，公司房屋建筑物的折旧年限符合《企业会计准则》的规定。

（二）报告期末房屋建筑物的构成，其中外购第三方施工金额、自身领用工程物资及人工支出金额、利息资本化情况（包括资本化利息计算过程）等，是否存在将本应费用化的支出在资产中进行列支的情形

截至 2020 年 6 月 30 日，公司主要房屋建筑物的构成情况如下：

单位：万元

名称	折旧年限(年)	原值	累计折旧	减值准备	账面价值
香港办公楼	30	1,669.32	160.11	-	1,509.21
西安办事处房产	30	114.19	44.10	-	70.09
生产大楼	10、30	5,954.43	1,313.99	-	4,640.44
研发大楼及办公大楼	10、30	6,050.54	1,392.46	-	4,658.08
宿舍大楼	10、30	1,446.26	342.48	-	1,103.78
综合大楼	10、30	851.18	197.83	-	653.35
厂区配套工程	30	707.57	131.32	-	576.25
合计	-	16,793.49	3,582.30	-	13,211.19

上述房屋建筑物除西安办事处房产、香港办公楼直接购买外，公司生产大楼、研发大楼、宿舍大楼、综合大楼均为委托承建商采用包工包料的方式承

建，公司按照与承建商实际结算的金额计入固定资产原值。外购情况具体明细如下：

名称	外购方式	账面原值
香港办公楼	直接购买	1,669.32
西安办事处房产	直接购买	114.19
生产大楼、研发大楼等其他房屋建筑物	第三方施工	15,009.98
合计	-	16,793.49

综上，报告期末公司房屋建筑物主要通过和第三方供应商签订相应施工合同外购取得，不存在自身领用工程物资及人工支出金额，公司房屋建筑物建设过程中全部使用自筹资金，不存在利息资本化等情况，房屋建筑物入账金额均为根据施工合同按建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出，不存在将本应费用化的支出在资产中列支的情形。

21.3 关于同行业对比

招股说明书披露，公司流动比率显著低于同行业可比公司。

请发行人说明：公司长期资产占比是否显著高于同行业可比公司，结合与同行业可比公司生产模式等方面的差异，分析发行人长期资产占比较高的原因及合理性。

【问题回复】

【发行人说明】

报告期内，公司流动比率、非流动资产金额及占比与同行业可比公司对比结果如下表所示：

项目	可比公司	2020年度1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
流动比率	华盛昌	6.69	5.90	4.68	3.71
	鼎阳科技	-	3.32	2.80	2.18
	台湾固纬	2.63	3.26	2.57	2.50
	优利德	2.01	1.44	0.88	0.70
非流动资产（万元）	华盛昌	4,094.33	3,231.91	3,100.20	3,576.29
	鼎阳科技	-	958.94	715.30	430.96
	台湾固纬	26,800.00	24,326.32	21,657.14	22,795.19
	优利德	20,413.52	19,951.78	19,587.63	17,592.85

项目	可比公司	2020 年度 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
总资产 (万元)	华盛昌	130,777.92	47,265.41	37,999.71	36,686.46
	鼎阳科技	-	15,133.49	10,850.08	7,823.68
	台湾固纬	73,353.62	72,834.58	65,651.89	66,615.13
	优利德	56,359.23	43,517.47	36,965.87	31,399.75
非流动资产 占比	华盛昌	3.13%	6.84%	8.16%	9.75%
	鼎阳科技	-	6.34%	6.59%	5.51%
	台湾固纬	36.54%	33.40%	32.99%	34.22%
	优利德	36.22%	45.85%	52.99%	56.03%

报告期内，公司流动比率较低，非流动资产占比高于同行业可比公司，主要系公司固定资产、无形资产规模较大所致。

1、固定资产对比分析

截至 2019 年 12 月 31 日，公司固定资产构成与同行业可比公司对比如下所示：

单位：万元

固定资产	华盛昌		鼎阳科技		台湾固纬		优利德	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
房屋建筑物	-	-	-	-	15,323.29	80.97%	13,574.29	79.08%
机器设备	428.41	31.72%	490.60	89.45%	1,387.74	7.33%	1,251.35	7.29%
研发设备、电子设备、办公设备及其他	727.10	53.83%	56.49	10.30%	1,614.70	8.53%	547.75	3.19%
运输设备	195.22	14.45%	1.39	0.25%	136.63	0.72%	72.03	0.42%
模具设备	-	-	-	-	263.25	1.39%	1,719.46	10.02%
租赁资产	-	-	-	-	198.81	1.05%	-	-
合计	1,350.73	100.00%	548.48	100.00%	18,924.43	100.0%	17,164.88	100.00%

截至 2020 年度 6 月 30 日，公司固定资产构成与同行业可比公司对比如下表所示：

单位：万元

固定资产	华盛昌		优利德	
	金额	占比	金额	占比
房屋建筑物	-	-	13,211.20	77.59%
机器设备	579.03	32.62%	1,441.79	8.47%

研发设备、电子设备、办公设备及其他	993.05	55.95%	694.62	4.08%
运输设备	202.88	11.43%	105.84	0.62%
模具设备	-	-	1,572.42	9.24%
租赁资产	-	-	-	-
合计	1,774.96	100.00%	17,025.87	100.00%

公司固定资产规模远高于华盛昌、鼎阳科技，主要系公司拥有 6 处房屋建筑物，特别是东莞市松山湖区的生产大楼、研发大楼、宿舍大楼和综合大楼，共计面积 4.3 万平方米，该等房屋建筑成新度较高、价值较大。华盛昌、鼎阳科技生产、研发场地以租赁为主，不拥有房屋所有权。

2、无形资产对比分析

截至 2019 年 12 月 31 日，公司无形资产构成与同行业可比公司对比如下表所示：

单位：万元

无形资产	华盛昌	鼎阳科技	台湾固纬	优利德
土地使用权	487.54	-	-	1,788.90
软件	-	23.66	108.69	356.68
商标	-	-	-	11.67
合计	487.54	23.66	108.69	2,157.24

截至 2020 年 6 月 30 日，公司无形资产构成与同行业可比公司对比如下表所示：

单位：万元

无形资产	华盛昌	优利德
土地使用权	482.37	1,767.66
软件	-	420.91
商标	-	10.42
合计	482.37	2,198.99

优利德无形资产主要为土地使用权与软件，公司拥有东府国用（2009）第特 142 号、粤（2020）河源市不动产权第 0004851 号两宗土地使用权，价值较高，因此公司无形资产价值要高于竞争对手。

是否投资土地及构筑房产，系各家企业根据自身所处的区域、资金情况等因素自行独立决策的结果。华盛昌与鼎阳科技地处深圳，整体而言土地及房产

的投资成本要高于发行人所处的东莞市松山湖工业园，而从发行人自身经营来看，发行人坚持发展自主品牌产品，不断扩充产品系列，因此也需要保有一定的场地空间用于产品研发、产品展示、品牌宣传、经销商及员工的培训等，整体而言发行人房屋建筑物的利用率较高。

综上，公司与同行业可比公司的生产模式并无较大差异，因公司资产构成中房屋建筑物、土地使用权等长期资产金额较大，而华盛昌、鼎阳科技则主要通过租赁房屋建筑物用于生产经营的原因，使得公司的流动比率低于同行业可比公司，具有合理性。

22. 关于其他综合收益

根据申报材料，公司报告期各期其他综合收益为外币财务报表折算差额，发行人折股过程中未将该部分金额纳入折股范围。

请发行人说明：报告期各期外币报表折算差额的形成原因及报告期各期变动的依据，及未纳入折股范围是否合规。

请申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

【问题回复】

【发行人说明】请发行人说明：报告期各期外币报表折算差额的形成原因及报告期各期变动的依据，及未纳入折股范围是否合规。

公司报告期内外币报表折算差额主要系子公司香港优利德资产负债表日外币汇率差异所致，具体形成原因和变动情况如下：

香港优利德报表科目	金额（港币）	折算汇率选取口径	折算汇率	金额（人民币）
2017-12-31/ 2017 年度				
资产总额	76,391,398.56	期末即期汇率	0.8359	63,855,570.06
负债总额	59,368,188.89	期末即期汇率	0.8359	49,625,869.09
利润表当期发生额	4,898,168.22	年度平均汇率	0.8664	4,243,772.95
年初未分配利润	8,246,591.45	历史汇率	-	6,374,876.10
股本	3,878,450.00	历史汇率	-	3,076,150.00
外币报表折算差额	-	-	-	534,901.92
2018-12-31/2018 年度				
资产总额	81,231,636.74	期末即期汇率	0.8762	71,175,160.11
负债总额	59,322,158.18	期末即期汇率	0.8762	51,978,075.00

香港优利德报表科目	金额（港币）	折算汇率选取口径	折算汇率	金额（人民币）
利润表当期发生额	4,886,268.89	年度平均汇率	0.8443	4,125,476.80
年初未分配利润	13,144,759.67	历史汇率	-	10,618,649.05
股本	3,878,450.00	历史汇率	-	3,076,150.00
外币报表折算差额	-	-	-	1,376,809.26
2019-12-31/2019 年度				
资产总额	71,990,536.84	期末即期汇率	0.89578	64,487,683.09
负债总额	41,386,360.96	期末即期汇率	0.89578	37,073,074.42
利润表当期发生额	8,694,697.32	年度平均汇率	0.8805	7,655,681.05
年初未分配利润	18,031,028.56	历史汇率	-	14,744,125.85
股本	3,878,450.00	历史汇率	-	3,076,150.00
外币报表折算差额	-	-	-	1,938,651.77
2020-6-30/2020年1-6月				
资产总额	108,155,380.57	期末即期汇率	0.91344	98,793,450.83
负债总额	73,641,168.66	期末即期汇率	0.91344	67,266,789.10
利润表当期发生额	3,910,036.03	年度平均汇率	0.9060	3,542,492.65
年初未分配利润	26,725,725.88	历史汇率	-	22,399,806.87
股本	3,878,450.00	历史汇率	-	3,076,150.00
外币报表折算差额	-	-	-	2,508,212.21

由上表可知，公司外币报表折算差额是在编制合并报表时，将子公司香港优利德港币记账的财务报表换算成人民币记账的财务报表所形成，体现在合并报表中的资产负债表和利润表中，母公司单体报表并不存在外币报表折算差额。公司以 2017 年 11 月 30 日为基准日进行的股份制改造，是将母公司单体报表股改基准日的净资产折算为股份公司的股本和资本公积，而发行人的外币报表折算差额源自合并报表层面香港子公司的外币折算，股改过程中未将该部分金额纳入折股范围是合理的。

【中介机构核查】请申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

经核查，申报会计师认为：公司外币报表折算差额是在编制合并报表时，将子公司香港优利德港币记账的财务报表换算成人民币记账的财务报表所形成，体现在合并报表中的资产负债表和利润表中，母公司单体报表并不存在外币报表折算差额。公司以 2017 年 11 月 30 日为基准日进行的股份制改制，是将母公司单体报表股改基准日的净资产折算为股份公司的股本和资本公积，因此折股过程中未将该部分金额纳入折股范围，合并报表中的外币报表折算差额未

纳入折股范围是合理的。

23. 关于现金流量

请发行人说明：（1）报告期各期“购买商品、接受劳务支付的现金”与报告期各期原材料采购总额及报告期各期末对应的应付预付款项的余额变动的匹配性；（2）报告期各期，“取得借款收到和偿还借款支付的现金”与报告期各期末借款余额变动的匹配性；（3）2017年收回投资收到的现金5,911.97万元以及取得投资收益收到的现金614.37万元的具体内容；（4）报告期各期，“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与报告期各期长期资产增加金额及报告期各期末相应应付预付款变动的匹配性。

【问题回复】

【发行人说明】

（一）报告期各期“购买商品、接受劳务支付的现金”与报告期各期原材料采购总额及报告期各期末对应的应付预付款项的余额变动的匹配性

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
现金流量表				
购买商品、接受劳务支付的现金	32,780.40	37,780.24	37,624.08	30,208.26
财务报表				
原材料、水电燃气等采购总额	31,340.17	32,781.21	31,198.08	25,335.68
加：应交增值税——进项税额	3,992.28	4,965.42	5,612.59	4,725.48
加：预付款项期末余额（购买材料相关）	655.08	115.69	97.17	221.88
减：预付款项期初余额（购买材料相关）	115.69	97.17	221.88	186.99
减：应付账款期末余额（购买材料相关）	12,058.96	8,967.52	8,982.62	9,755.36
加：应付账款期初余额（购买材料相关）	8,967.52	8,982.62	9,755.36	10,032.95
减：应付票据期末余额（购买材料相关）	-	-	-	165.37
加：应付票据期初余额（购买材料相关）	-	-	165.37	-
合计	32,780.40	37,780.24	37,624.08	30,208.26

（二）报告期各期，“取得借款收到和偿还借款支付的现金”与报告期各期末借款余额变动的匹配性

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
现金流量表				

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
取得借款收到的现金	-	4,962.92	11,466.85	14,280.99
减：偿还债务支付的现金	2,266.06	11,009.90	10,565.15	14,422.94
净增加额	-2,266.06	-6,046.97	901.70	-141.95
财务报表				
短期借款期末余额	-	2,725.90	8,781.57	7,764.21
减：短期借款期初余额	2,266.06	8,781.57	7,764.21	7,947.90
加：长期借款期末余额	-2,266.06	-	-	-
减：长期借款期初余额	2,266.06	-	-	-
减：利息及汇率变动影响	-2,266.06	-8.69	115.66	-41.74
净增加额（剔除利息及汇率变动影响）	2,266.06	-6,046.97	901.70	-141.95

（三）2017年收回投资收到的现金 5,911.97万元以及取得投资收益收到的现金 614.37万元的具体内容

项目	金额	具体内容
收回投资收到的现金	5,911.97	股东资金拆借还款
取得投资收益收到的现金	614.37	主要为股东资金拆借的利息收回

（四）报告期各期，“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与报告期各期长期资产增加金额及报告期各期末相应应付预付款变动的匹配性

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
现金流量表				
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	1,413.81	2,014.76	3,262.44	4,530.40
财务报表				
长期资产增加金额	1,205.68	2,239.37	2,891.00	4,655.84
其中：固定资产	0.00	1,458.02	2,743.48	2,523.72
无形资产	0.00	711.19	56.22	171.23
在建工程	0.00	70.16	91.30	1,960.89
加：应付账款期初余额（购买长期资产相关）	179.32	197.38	153.38	59.65
减：应付账款期末余额（购买长期资产相关）	92.69	-179.32	-197.38	-153.38
加：其他非流动资产期末余额（购买长期资产相关）	574.41	452.90	695.58	280.14
减：其他非流动资产期初余额（购买长期资产相关）	452.90	-695.58	-280.14	-311.83
合计	1,413.81	2,014.76	3,262.44	4,530.40

六、关于其他事项

24.关于净资产折股

根据申报材料，发行人2018年改制时，以经审计（瑞华审字【2018】48390001号《审计报告》）的公司账面净资产97,228,680.43元，扣除所得税1,929,584.41元（含千意智合股改所得税14,277.43元，因法人股东身份，税局将已缴纳个税予以退回）后净额折股，即由发行人承担了折股税费；后由容城会计师事务所出具容诚验字[2020]518Z0015号验资报告。

请发行人说明在存在法人股东情况下，以扣除个人股东应缴纳的个税后净额改制折股是否符合法律法规要求，是否侵害了法人股东权益及税局退回的法人股东税费的处理。

请发行人律师对上述事项进行核查并发表明确意见。

【问题回复】

【发行人说明】

（一）在存在法人股东情况下，以扣除个人股东应缴纳的个税后净额改制折股是否符合法律法规要求

发行人2018年改制时，发行人的股东结构及股东性质如下表：

序号	股东	股东性质	持股数额（万股）	持股比例
1	优利德集团	境外公司法人	6,022.22	84.82%
2	千意智合	境内合伙企业	568.00	8.00%
3	拓利亚二期	境内合伙企业	228.62	3.22%
4	拓利亚一期	境内合伙企业	126.38	1.78%
5	博瑞二期	境内合伙企业	114.31	1.61%
6	瑞联控股	境外公司法人	40.47	0.57%
	合计	/	7,100.00	100.00%

注：2018年9月20日，博瑞二期企业名称变更为珠海横琴拓利亚三期企业管理中心（有限合伙）。

根据发行人改制当时的股东性质，因股改涉及的税赋法律规定如下：

（1）优利德集团及瑞联控股

优利德集团及瑞联控股在股改过程中涉及的所得税问题，根据《企业所得税法》第三条第三款、第十九条第（一）项以及第二十七条第（五）项的相关规定，优利德集团及瑞联控股作为非居民企业从境内取得的股息、红利等权益性投资收益应缴纳企业所得税。

根据《企业所得税法实施条例》第九十一条第一款规定：“非居民企业取得企业所得税法第二十七条第（五）项规定的所得，减按 10%的税率征收企业所得税。”

根据国税函〔2006〕884号《内地和香港特别行政区关于对所得避免双重征税和防止偷漏税的安排》第十条第二款规定：“然而，这些股息也可以在支付股息的公司是其居民的一方，按照该一方法律征税。但是，如果股息受益所有人是另一方的居民，则所征税款不应超过：（一）如果受益所有人是直接拥有支付股息公司至少 25%资本的公司，为股息总额的 5%；（二）在其它情况下，为股息总额的 10%。……”第十条第三款规定：“本条‘股息’一语是指从股份或者非债权关系分享利润的权利取得的所得，以及按照分配利润的公司是其居民的一方的法律，视同股份所得同样征税的其它公司权利取得的所得。”

综上法规，优利德集团及瑞联控股在发行人股改过程中取得的股息、红利等权益性投资收益缴纳企业所得税的税率分别为 5%与 10%，且根据《企业所得税法》第三十七条的规定，发行人为代扣代缴义务人。

（2）千意智合、拓利亚一期、拓利亚二期及博瑞二期

《国家税务总局关于<关于个人独资企业和合伙企业投资者征收个人所得税的规定>执行口径的通知》（国税函〔2001〕84号）规定：“二、关于个人独资企业和合伙企业对外投资分回利息、股息、红利的征税问题，个人独资企业和合伙企业对外投资分回的利息或者股息、红利，不并入企业的收入，而应单独作为投资者个人取得的利息、股息、红利所得，按‘利息、股息、红利所得’应税项目计算缴纳个人所得税。以合伙企业名义对外投资分回利息或者股息、红利的，应按《通知》所附规定的第五条精神确定各个投资者的利息、股息、红利所得，分别按‘利息、股息、红利所得’应税项目计算缴纳个人所得税。”

根据《中华人民共和国个人所得税法》第三条第五款规定“五、特许权使用费所得，利息、股息、红利所得，财产租赁所得，财产转让所得，偶然所得和其他所得，适用比例税率，税率为百分之二十。”第九条第一款规定：“个

人所得税以所得人为纳税人，以支付所得的单位或者个人为扣缴义务人。”

因此，千意智合、拓利亚一期、拓利亚二期及博瑞二期自发行人分得的股息、红利所得，应相应向自然人出资人分配并扣缴 20% 的个人所得税，分配当时拓利亚一期、拓利亚二期及博瑞二期的合伙人均为自然人，千意智合的合伙人中，持有千意智合 96.6611% 财产份额的合伙人为自然人，存在一家法人合伙人深圳纵联合创投资管理有限公司（以下简称“纵联合创”），持有千意智合 3.3389% 财产份额。

根据国家税务局东莞市税务局出具的《涉税征信情况》（东税电征信〔2020〕125 号、东税电征信〔2020〕1237 号），公司自 2017 年 1 月 1 日至 2020 年 6 月 30 日无欠缴税费记录，未发现公司存在税收违法违章行为。根据对国家税务总局东莞市税务局相关负责人的访谈确认，企业股份制改造过程中，在合伙企业股东中存在法人合伙人的情况下，以扣除个人股东应缴纳的个税后净额改制折股不违反税务相关规定。

因此，发行人以扣除个人股东应缴纳的个税后净额改制折股不违反法律法规要求，且得到税务主管部门的认可。

（二）是否侵害了法人股东权益及税局退回的法人股东税费的处理

在 2018 年股改时，发行人未对穿透的后出资人加以区分，仅根据相应的税率计提了股东应缴纳的所得税，具体如下表所示：

序号	股东	股东性质	持股数额（万股）	持股比例	税率	税额
1	优利德集团	境外公司法人	6,022.22	84.82%	5%	1,133,430.40
2	千意智合	境内合伙企业	568.00	8.00%	20%	427,608.73
3	拓利亚二期	境内合伙企业	228.62	3.22%	20%	172,112.52
4	拓利亚一期	境内合伙企业	126.38	1.78%	20%	95,142.94
5	博瑞二期	境内合伙企业	114.31	1.61%	20%	86,056.26
6	瑞联控股	境外公司法人	40.47	0.57%	10%	15,233.56
合计		/	7,100.00	100.00%		1,929,584.41

其中计税基础为截至股改基准日账面净资产 97,228,680.43 元扣除注册资本 70,503,134.60 元的差额部分 26,725,545.83 元，根据各股东持有发行人股权比例及税率计算得出税额。

本次发行人在整体变更过程中，由发行人计提各股东应缴的所得税额，在扣除所得税额之后的净资产进行折股，视为股改当时之发起人对公司净资产进行的分配行为，且经优利德有限最高权力机构董事会审议通过了《关于以现有全体股东为发起人将公司整体变更为股份有限公司的议案》，同时亦经发行人创立大会暨第一次股东大会审议通过了《关于对优利德科技（中国）有限公司股东以其持有的有限公司股东权益作为对股份公司的出资予以确认的议案》，过程合法合规。

千意智合在办理分配的 427,608.73 元税额款项的纳税过程中，因合伙人深圳纵联合创投资管理有限公司的法人身份，税务局未予征收其分配的 14,277.43 元税额并将其退还至千意智合，千意智合将其直接退回公司，公司计入资本公积。

千意智合的法人股东纵联合创已出具《声明》，确认“自愿放弃对前述 14,277.43 元款项的追索权，将该 14,277.43 元款项赠予优利德”。公司全体发起人股东优利德集团、拓利亚二期、拓利亚一期、瑞联控股、博瑞二期、千意智合，以及千意智合的法人股东纵联合创均已出具《声明》，确认“本公司了解并同意优利德以扣除个人股东应缴纳的个人所得税后的净资产额改制折股的过程，不认为该改制折股方式侵害本公司权益。关于优利德股份制改造事项，本公司与优利德不存在任何争议、纠纷或潜在纠纷，本公司不会因此事项对优利德提起诉讼或仲裁”。

综上，公司在改制过程中向发起人股东分配税款，并以扣除税款之后的净资产进行折股，经优利德有限董事会及发行人创立大会暨第一次股东大会审议通过，符合股东合意，过程合法合规，同时发起人股东已根据相关法律法规的要求完成了所得税款的缴纳并取得了完税证明。对于千意智合收到的税务局退税款 14,277.43 元，应属千意智合的出资人纵联合创所有，纵联合创已出具《声明》，确认其自愿放弃对 14,277.43 元的追索权，作为股东捐赠予公司。

【中介机构核查部分】请发行人律师对上述事项进行核查并发表明确意见。

【核查程序】

1、检索并查阅了有限公司净资产折股设立股份有限公司的税务相关法律法规；

2、取得并查阅了瑞华审字【2018】48390001号《审计报告》；

3、取得并查阅了优利德集团、瑞联控股提供的注册证书、商业登记证、周年申报表、公司章程；

4、取得并查阅了香港律师出具的关于优利德集团、瑞联控股的法律意见书；

5、取得并查阅了千意智合、拓利亚一期、拓利亚二期、博瑞二期提供的营业执照、合伙协议、工商档案；

6、通过企查查对千意智合、拓利亚一期、拓利亚二期、博瑞二期进行了基本信息核查；

7、取得并查阅了发行人创立大会的会议通知、议程、日程安排、股东签到册、会议记录、会议议案、表决票、会议决议；

8、取得并查阅了千意智合退还 14,277.43 元的银行回单、记账凭证；

9、取得并查阅了国家税务总局东莞市税务局出具的《涉税征信情况》（东税电征信〔2020〕125号、东税电征信〔2020〕1237号）；

10、对国家税务总局东莞市税务局进行访谈并制作了访谈笔录；

11、对容诚会计师进行访谈并制作了访谈笔录；

12、取得并查阅了纵联合创以及发行人全体发起人股东出具的《声明》。

【核查结论】

经核查，发行人律师认为：（1）发行人以扣除个人股东应缴纳的个税后净额改制折股不违反法律法规要求，且得到税务主管部门的认可；（2）发行人以扣除个人股东应缴纳的个税后净额改制折股未侵害法人股东权益，税局退回的

法人股东税费已计入发行人资本公积。

25.关于无工会经费和职工教育经费

根据申报材料，2017年至2019年公司短期薪酬部分，工会经费和职工教育经费增加减少都为0。

请发行人说明：（1）报告期内是否发生工会经费和职工教育经费支出；（2）无工会经费和职工教育经费投入是否符合法律法规要求。

请申报会计师对上述事项（1）进行核查并发表明确意见。请发行人律师对上述事项（2）进行核查并发表明确意见。

【问题回复】

【发行人说明】

（一）报告期内是否发生工会经费和职工教育经费支出

公司成立了工会组织，工会的日常活动包括组织内部文体活动、员工生日会、员工亲子活动、户外拓展活动、节日活动等；公司属于专业性较强的行业，为了取得良好的培训效果，员工的劳动技能培训主要在公司内部进行。上述公司工会活动和员工内部培训发生的相关支出，财务部门根据实际发生情况归集到了福利费中核算，未单独在工会经费和职工教育经费列示。2017年至2019年，在福利费中列示的工会经费和职工教育经费金额分别为17.19万元、62.88万元、72.84万元，2020年1-6月公司发生的工会和职工教育经费支出为477.10万元，其中包括2017年至2019年补提及补缴的工会经费和职工教育经费387.31万元，以及2020年1-6月计提的工会经费和职工教育经费89.79万元。

（二）无工会经费和职工教育经费投入是否符合法律法规要求

1、无工会经费投入是否符合法律法规要求

《中华人民共和国工会法（2009修订）》第四十二条第二款规定，建立工会组织的企业、事业单位、机关按每月全部职工工资总额的百分之二向工会拨缴的经费。第四十三条规定，企业、事业单位无正当理由拖延或者拒不拨缴工会经费，基层工会或者上级工会可以向当地人民法院申请支付令；拒不执行支

付令的，工会可以依法申请人民法院强制执行。根据上述规定，建立工会组织的企业需按照规定拨缴相应的工会经费。

2017年至2019年，公司工会经费账面记载为0，公司实际职工活动支出分别为14.51万元、53.13万元及58.01万元，公司未按照规定进行归集与拨缴。

但鉴于：

(1) 2017至2019年公司实际职工活动支出125.65万元，合理保障的公司职工活动的有序开展；

(2) 优利德已于2020年7月向松山湖总工会补缴前期工会经费，并自2020年7月开始正常拨缴经费；

(3) 2020年7月29日，东莞市松山湖总工会出具《关于优利德科技（中国）股份有限公司工会经费拨缴相关情况的说明》，确认“自优利德工会成立以来，我会未接到优利德工会会员关于工会经费事项的投诉举报。截止目前，公司不存在欠缴工会经费的情况。”

综上，尽管公司2017年至2019年未根据法律法规规定拨缴工会经费，但公司2017年至2019年实际职工活动支出金额达125.65万元，同时公司已于2020年7月向松山湖总工会补缴了前期工会经费，并取得了松山湖总工会的说明确认，松山湖总工会未接到优利德工会会员关于工会经费事项的投诉举报，截至确认出具之日公司不存在欠缴工会经费的情况，且公司已自2020年7月起开始正常拨缴工会经费。公司本次补缴的2020年7月前工会经费的金额为145.12万元，占2019年净利润的比重为2.72%，未对公司生产经营产生重大不利影响，不构成本次发行申请的实质性法律障碍。

2、无职工教育经费投入是否符合法律法规要求

关于职工教育经费的主要法律法规规定如下：

序号	法律法规	具体条文
1	《中华人民共和国就业促进法（2015修正）》	第四十七条 企业应当按照国家有关规定提取职工教育经费，对劳动者进行职业技能培训和继续教育培训。 第六十七条 违反本法规定，企业未按照国家规定提取职工教育经费，或者挪用职工教育经费的，由劳动行政部门责令改正，并依法给予处罚。

序号	法律法规	具体条文
2	《中华人民共和国职业教育法》	第二十条 企业应当根据本单位的实际，有计划地对本单位的职工和准备录用的人员实施职业教育。 企业可以单独举办或者联合举办职业学校、职业培训机构，也可以委托学校、职业培训机构对本单位的职工和准备录用人员实施职业教育。 第二十九条 企业未按本法第二十条的规定实施职业教育的，县级以上地方人民政府应当责令改正；拒不改正的，可以收取企业应当承担的职业教育经费，用于本地区的职业教育。
3	《国务院关于大力推进职业教育改革与发展的决定》	19.各类企业要按《中华人民共和国职业教育法》的规定实施职业教育和职工培训，承担相应的费用。一般企业按照职工工资总额的1.5%足额提取教育培训经费，从业人员技术素质要求高、培训任务重、经济效益较好的企业可按2.5%提取，列入成本开支。
4	关于印发《企业职工教育经费提取与使用管理的意见》的通知	（一）建立健全企业职工教育培训经费提取和使用的规章制度，严格按照规定范围和控制额度开支。企业的经营者应确保本企业职工教育经费的提取与使用。

根据上述规定，一般企业应按照职工工资总额的 1.5% 足额提取教育培训经费。

2017 年至 2019 年，公司职工教育经费账面记载为 0，公司职工教育投入实际支出为 27.27 万元，公司未按照规定对教育培训经费进行归集与支取，对于职工教育经费支出主要在福利费中进行列支。

但鉴于：

（1）2017 至 2019 年公司实际支出职工教育经费 27.27 万元，合理开展了员工的技能培训及再教育活动；

（2）2020 年 7 月起公司已按每月全部职工工资总额的百分之一点五提取教育培训经费；

（3）2020 年 7 月 13 日，根据东莞市人力资源和社会保障局访谈确认，东莞市人力资源和社会保障局确认不会因公司 2020 年 6 月以前未足额提取职工教育经费对公司进行处罚。

综上，企业需按照法律法规规定提取职工教育经费，2017 年至 2019 年公司实际支出职工教育经费 27.27 万元，合理开展了员工的技能培训及再教育活动，报告期内公司未损害员工合法权益，也未受到**劳动人事**相关行政处罚，公司 2020 年 6 月以前未足额提取职工教育经费不会对公司生产经营产生重大不利影响。

3、补缴工会经费及补提职工教育经费对发行人财务报表的影响

根据相关规定，补缴工会经费及补提职工教育经费对财务报表影响如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
计提教育经费工资总额	4,871.84	7,619.58	6,265.85	5,193.18
应计提职工教育经费	73.08	114.29	93.99	77.90
已入账职工教育经费	73.08	14.83	9.76	2.68
补提的职工教育经费	0.00	99.46	84.23	75.22
计提及缴纳的工会经费	16.71	-	-	-
补缴的2017年至2019年工会经费小计		128.40		
补提的2017年至2019年职工教育经费小计		258.91		
补缴补提的2017年至2019年工会经费和职工教育经费合计		387.31		
报告期内职工教育经费及工会经费合计		477.10		

公司已将2017年至2019年期间需要补充计提或拨付的工会经费与职工教育经费合计387.31万元在2020年当年进行了计提与拨付，2020年实际向松山湖总工会拨付的工会经费金额为145.12万元，并取得了付款回执。

4、公司控股股东、实际控制人关于工会经费、职工教育经费事项的承诺

公司控股股东、实际控制人关于工会经费、职工教育经费事项已出具承诺：“若发行人及其直接或间接控制的企业因未足额缴纳/计提工会经费、职工教育经费，使发行人及其直接或间接控制的企业存在被申请支付令、提起诉讼、被申请强制执行或受到处罚等风险，本企业/本人将及时采取有效措施，包括但不限于及时足额补缴工会经费、职工教育经费等，促使各相关企业持续正常运行，以减轻或消除不利影响；若发行人及其直接或间接控制的企业因未足额缴纳/计提工会经费、职工教育经费，被有关政府主管部门或上级工会申请支付令、提起诉讼、申请强制执行或以任何形式进行处罚或被要求承担任何形式的法律责任，或因未足额缴纳/计提工会经费、职工教育经费问题的整改而发生的任何损失或支出，本企业/本人愿意承担发行人及其直接或间接控制的企业因前述被申请支付令、提起诉讼、被申请强制执行或受处罚或承担法律责任而导致、遭受、承担的任何损失、损害、索赔、成本和费用，使发行人及其直接或间接控制的企业免受损害。

此外，本企业/本人将支持发行人及其直接或间接控制的企业向相关方积极主张权利，以在最大程度上维护及保障发行人及其直接或间接控制的企业利益。”

【中介机构核查部分】

（一）请申报会计师对上述事项（1）进行核查并发表明确意见

【核查程序】

1、对公司管理层及工会负责人进行访谈，了解公司工会组织及员工培训教育活动的开展情况；

2、对公司开展工会活动及员工教育活动的相关支出进行凭证抽查；

3、检查公司职工薪酬总额的构成情况，并测算应计提工会经费、职工教育经费；

4、检查公司 2020 年 7 月缴纳的截止 2020 年 6 月 30 日工会经费情况以及松山湖总工会出具《关于优利德科技（中国）股份有限公司工会经费拨缴相关情况的确认》等；

5、取得了公司控股股东、实际控制人关于工会经费、职工教育经费事项的承诺。

6、取得公司 2020 年 1-6 月报表，并检查公司是否已经计提了截止 2020 年 6 月 30 日工会经费和职工教育经费。

【核查结论】

经核查，申报会计师认为：**2017 至 2019 年**，公司实际发生工会经费及职工教育经费分别为 125.65 万元与 27.27 万元；根据相关法律法规规定，截止 2020 年 6 月 30 日，少计 387.31 万元工会经费和职工教育经费已经补提在 2020 年 1-6 月报表，并于 2020 年 7 月实际缴纳了截止 2020 年 6 月 30 日的工会经费；公司控股股东、实际控制人出具关于工会经费、职工教育经费事项的相关承诺。公司申报期未按照规定比例计提工会经费和职工教育经费对公司申报期财务报表不构成重大影响。

(二) 请发行人律师对上述事项(2)进行核查并发表明确意见

【核查程序】

- 1、查询了工会经费投入、职工教育经费投入的相关法律法规；
- 2、对发行人人力资源总监进行了访谈并制作了访谈笔录；
- 3、取得并查阅了发行人提供的工会经费、职工教育经费支出清单；
- 4、取得并查阅了松山湖总工会出具《关于优利德科技(中国)股份有限公司工会会费拨缴相关情况的确认》；
- 5、取得并查阅了东莞市人力资源和社会保障局出具的《企业遵守人力资源和社会保障法律法规证明》；
- 6、对东莞市人力资源和社会保障局进行了访谈并制作了访谈笔录。

【核查结论】

经核查，发行人律师认为：(1) 建立工会后需按照法律法规规定拨缴工会经费，发行人 2017 年至 2019 年公司实际职工活动支出 125.65 万元，且已于 2020 年 7 月补缴 145.12 万元工会经费，截至补充法律意见书出具之日公司不存在欠缴工会经费的情况，未损害员工合法权益，也未受到**劳动人事相关**行政处罚。发行人 2020 年 6 月以前未足额拨缴工会经费不会对发行人生产经营产生重大不利影响。(2) 一般企业应按照职工工资总额的 1.5% 提取教育培训经费；发行人已经按照规定补提职工教育经费，发行人未因未及时提取教育培训经费受到行政处罚。发行人未及时提取教育培训经费不会对发行人生产经营产生重大不利影响。

26.关于社会保险和住房公积金

根据申报材料，因部分员工为农村户籍，未及时提供社保及公积金登记材料，发行人未给其缴纳社会保险和住房公积金。

请发行人：在招股说明书中完整披露未给部分员工缴纳社会保险及住房公积金的原因及对应的人员数量。

请发行人说明：为上述员工缴纳社会保险及住房公积金的进展情况，是否存在纠纷或潜在纠纷，发行人是否存在被行政处罚的风险。

请发行人律师对上述事项进行核查并发表明确意见。

【问题回复】

【补充披露部分】在招股说明书中完整披露未给部分员工缴纳社会保险及住房公积金的原因及对应的人员数量

发行人已于招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十五、发行人员工及其社会保障情况”之“（二）发行人报告期内社会保险和住房公积金缴纳情况”中补充披露如下：

“报告期内，发行人及其子公司存在未给部分员工缴纳社会保险和住房公积金的情况，未予缴纳原因具体如下：

单位：人

未缴纳原因	项目	2020年6月末	2019年末	2018年末	2017年末
部分员工为境外子公司员工，不涉及缴纳境内社保或公积金	失业保险	7	9	12	10
	工伤保险	7	9	12	10
	养老保险	7	9	12	10
	医疗保险	7	9	12	10
	生育保险	7	9	12	10
	公积金	9	11	13	11
退休返聘人员	失业保险	17	16	14	11
	工伤保险	15	16	13	10
	养老保险	16	15	13	11
	医疗保险	15	15	12	10
	生育保险	17	16	14	11
	公积金	17	16	12	11
新员工入职尚在办理缴纳手续	失业保险	17	17	27	20
	工伤保险	17	17	27	20
	养老保险	17	17	27	20
	医疗保险	17	17	27	20
	生育保险	17	17	27	20
	公积金	3	9	27	20
自动放弃缴纳	失业保险	4	5	61	50
	工伤保险	4	5	61	50
	养老保险	4	5	61	50
	医疗保险	4	5	61	50
	生育保险	4	5	61	50

未缴纳原因	项目	2020年6月末	2019年末	2018年末	2017年末
	公积金	4	12	99	376

2020年1月16日及2020年7月17日，东莞市住房公积金管理中心分别出具《证明》，确认发行人不存在住房公积金重大违法违规记录。2020年1月20日及2020年7月24日，东莞市人力资源与社会保障局分别出具编号为20200057、20200388的合规证明，确认发行人报告期内不存在违反人力资源和社会保障法律法规而受到行政处罚的记录。”

【发行人说明部分】

（一）为上述员工缴纳社会保险及住房公积金的进展情况

上述截至报告期末未缴纳社会保险及住房公积金的进展情况主要如下：

1、部分员工为境外子公司员工，不涉及缴纳境内社保或公积金

公司部分员工与香港优利德签订劳动合同，不涉及在境内缴纳社保或住房公积金。根据姚黎李律师事务所 2020 年 9 月 18 日出具的关于香港优利德的法律意见书，截至报告期各期末，香港优利德都已经为其当时应缴纳强积金之雇员缴足了香港法例规定的强积金强制性供款款额，并为其雇员投保了雇员补偿保险。

2、部分员工为退休返聘人员

《劳动合同法》第四十四条规定，“有下列情形之一的，劳动合同终止：（二）劳动者开始依法享受基本养老保险的待遇的；……”《最高人民法院关于审理劳动争议案件适用法律若干问题的解释（三）》第七条规定，“用人单位与其招用的已经依法享受养老保险待遇或领取退休金的人员发生用工争议，向人民法院提起诉讼的，人民法院应当按劳务关系处理。”针对退休返聘人员，其与公司之间建立的非为劳动关系，根据相关规定，用人单位无为其缴纳社会保险及住房公积金的法定义务，公司未为其缴纳社保公积金符合相关规定。

3、部分员工为新入职员工，正在办理社保及住房公积金缴存登记手续

《社会保险法》第五十八条规定，用人单位应当自用工之日起三十日内为其职工向社会保险经办机构申请办理社会保险登记。未办理社会保险登记的，

由社会保险经办机构核定其应当缴纳的社会保险费。《住房公积金管理条例》第十五条规定，单位录用职工的，应当自录用之日起 30 日内向住房公积金管理中心办理缴存登记，并办理职工住房公积金账户的设立或者转移手续。

截至2020年6月30日未缴纳社会保险的17名新入职员工，已于次月缴纳社会保险；3名未缴纳住房公积金的新入职员工，已于次月离职，故未缴纳住房公积金。

4、个别员工基于自身原因自动放弃缴纳

截至2019年12月31日，有5名员工自动放弃缴纳社会保险，12名员工自动放弃缴纳住房公积金；截至2020年6月30日，公司员工中仍有4名员工放弃缴纳社会保险、4名放弃缴纳住房公积金；截至本回复签署日，2名放弃缴纳社会保险的员工已离职，其余2名放弃缴纳社会保险及4名放弃缴纳住房公积金员工已出具《声明函》，承诺“不以未购买社会保险/住房公积金为由要求与公司解除劳动关系或要求公司进行赔偿，本人自愿放弃追究公司补缴社会保险/住房公积金的权利，同时放弃追究公司因未购买社会保险/住房公积金产生的责任。”

(二) 是否存在纠纷或潜在纠纷，发行人是否存在被行政处罚的风险

根据《中华人民共和国社会保险法》第八十六条的规定，用人单位未按时足额缴纳社会保险费的，由社会保险费征收机构责令限期缴纳或者补足，并自欠缴之日起，按日加收万分之五的滞纳金；逾期仍不缴纳的，由有关行政部门处欠缴数额一倍以上三倍以下的罚款。根据《住房公积金管理条例》第三十八条的规定，违反本条例的规定，单位逾期不缴或者少缴住房公积金的，由住房公积金管理中心责令限期缴存；逾期仍不缴存的，可以申请人民法院强制执行。

针对报告期内公司未给部分员工缴纳社会保险和住房公积金的情况，主管社会保险费征收机构和住房公积金管理中心有权依据前述规定责令公司限期缴纳。

但鉴于：

1、2020年1月20日及2020年7月24日，东莞市人力资源和社会保障局分别出具编号为20200057、20200388的合规证明，证明公司在2017年1月1

日至 2020 年 6 月 30 日期间，不存在违反人力资源和社会保障法律法规而受到行政处罚的记录。2020 年 2 月 1 日及 2020 年 7 月 14 日，深圳市人力资源和社会保障局分别出具《证明》，确认公司深圳分公司自 2017 年 1 月 1 日至 2020 年 6 月 30 日期间，无因违反劳动法律法规而被行政处罚的记录。2020 年 1 月 13 日及 2020 年 7 月 8 日，深圳市社会保险基金管理局分别出具《证明》，证明公司深圳分公司在 2017 年 1 月 1 日至 2020 年 6 月 30 日期间无因违反社会保险法律、法规或者规章而被该局行政处罚的记录。2020 年 1 月 6 日及 2020 年 7 月 2 日，成都市社会保险分别出具编号为（2020）字第 1548588 号、（2020）字第 1605696 号的合规证明，证明公司成都分公司在 2013 年 11 月至 2020 年 6 月的社会保险费无欠费记录。2020 年 1 月 10 日及 2020 年 7 月 2 日，成都高新区社会发展治理和社会事业局分别出具《劳动用工和社会保险核查证明》，确认公司成都分公司 2013 年 11 月 6 日起至 2020 年 6 月 30 日，未因违反国家、地方有关劳动保障、社会保险方面的法律、法规而被该局做出行政处罚。

2、2020 年 1 月 16 日及 2020 年 7 月 17 日，东莞市住房公积金管理中心分别出具《证明》，确认公司“在本市不存在住房公积金重大违法违规记录”。2020 年 1 月 13 日及 2020 年 7 月 8 日，深圳市住房公积金管理中心宝安区管理部分别出具编号为 20011300197416、20070800112589 的《单位住房公积金缴存证明》，证明公司深圳分公司“没有因违法违规而被我中心处罚的情况”。2020 年 1 月 13 日及 2020 年 7 月 13 日，成都住房公积金管理中心分别出具编号为 2020 第 0000009 号、2020 第 0000247 号的缴存证明，证明公司成都分公司“没有因违反住房公积金法律法规收到我中心行政处罚的记录”¹²。

3、根据香港姚黎李律师行出具的《有关香港优利德法律意见书》，未发现香港优利德于香港强积金局的不合规记录网站（<http://www.mpfa.org.hk/eng/enforcement/nceor/nceor.jsp>）存在不合规记录。“截至 2020 年 9 月 15 日，该公司在香港没有针对其的判决，亦不存在尚未了结的诉讼案件或判令或清盘或破产申请。”

4、未缴纳原因系基于部分员工为境外子公司员工、退休返聘人员、新入职

¹² 公司子公司东莞拓利亚、河源优利德、坚朗优利德截至报告期末无在职员工，故未开具社保及住房公积金缴存事项的合规证明。

员工或自动放弃缴纳，其中新入职员工已于次月缴纳，自动放弃缴纳的员工已签署《声明函》，承诺“不以未购买**社会保险**/住房公积金为由要求与公司解除劳动关系或要求公司进行赔偿，本人自愿放弃追究公司补缴**社会保险**/住房公积金的权利，同时放弃追究公司因未购买**社会保险**/住房公积金产生的责任”。

5、报告期内，公司未因劳动社保及公积金存在诉讼、仲裁或受到政府主管部门行政处罚的情形。

6、报告期内，公司未因劳动用工及社会保险、公积金缴存事项而与劳动者、其他用人单位等第三方产生劳动仲裁或诉讼纠纷；未因违反国家和地方劳动用工以及社会保险、公积金存缴方面法律、法规而受到政府部门的行政处罚。

7、公司控股股东及实际控制人已出具《关于社会保险和住房公积金的承诺》，承诺“如应有权部门要求或决定，公司及其直接或间接控制的企业需要为员工补缴社会保险费/住房公积金，或公司及其直接或间接控制的企业因未为员工缴纳社会保险费/住房公积金而承担任何罚款或损失，则本企业/本人将无条件全额连带承担公司及其直接或间接控制的企业补缴的社会保险费/住房公积金及因此所产生的相关费用。”

综上，报告期内，公司未因缴纳社会保险及住房公积金而产生纠纷或潜在纠纷，未因此受到政府部门的行政处罚。公司未缴纳社会保险及住房公积金事宜对本次发行上市不会造成实质性障碍。

【中介机构核查部分】请发行人律师对上述事项进行核查并发表明确意见

【核查程序】

- 1、取得发行人的社保住房公积金缴纳凭证、未缴纳社保公积金名单等资料；
- 2、香港姚黎李律师行出具的关于香港优利德的法律意见书；
- 3、取得发行人员工出具的自动放弃缴纳社保或公积金的声明；
- 4、访谈发行人人力资源总监并制作访谈纪要；
- 5、查询社保及公积金缴纳相关法律、法律等规定；

6、取得发行人人力资源和社会保障主管部门、住房公积金主管部门出具的合规证明；

7、通过中国裁判文书网、人民法院公告网、国家企业信用信息公示系统、信用中国网站、东莞信用网、成都信用网、深圳信用网、东莞市人力资源和社会保障局网站、东莞松山湖高新技术产业开发区管理委员会网站、宝安区人民政府网站、成都市人力资源和社会保障局网站等政府部门网站检索，核查发行人是否因劳动社保及公积金存在诉讼、仲裁或受到政府主管部门行政处罚的情形；

8、取得发行人控股股东及实际控制人出具的《关于社会保险和住房公积金的承诺》。

【核查结论】

经核查，发行人律师认为：报告期内，发行人未因缴纳社会保险及住房公积金而产生纠纷或潜在纠纷，未因此受到政府部门的行政处罚。发行人未缴纳社会保险及住房公积金事宜对本次发行上市不会造成实质性障碍。

27.关于其他

27.1 请发行人补充披露关键审计事项。

【问题回复】

【发行人补充披露】

发行人已在招股说明书第八节 财务会计信息与管理层分析之“二、财务报表的审计意见及关键审计事项”中对关键审计事项进行补充披露如下：

（二）关键审计事项

关键审计事项是容诚会计师事务所（特殊普通合伙）根据职业判断，认为对2020年1-6月、2019年度、2018年度、2017年度财务报表审计最为重要的事项。这些事项的应对以对财务报表整体进行审计并形成审计意见为背景，容诚会计师事务所（特殊普通合伙）不对这些事项单独发表意见。

1、收入确认

(1) 事项描述

由于优利德 2020 年 1-6 月合并营业收入 51,683.58 万元, 2019 年度合并营业收入 54,003.70 万元, 2018 年度合并营业收入 46,423.97 万元, 2017 年度合并营业收入 40,081.01 万元, 为优利德合并利润表重要组成项目, 营业收入的真实性及截止性可能存在潜在错报, 因此将营业收入确定为关键审计事项。

(2) 审计应对

容诚会计师事务所(特殊普通合伙)对营业收入实施的相关程序主要包括:

①了解、评估优利德自销售合同审批至营业收入入账的销售流程中内部控制的设计, 测试相关关键内部控制执行的有效性。

②抽样检查销售合同并与管理层访谈, 对营业收入确认有关的重大风险及报酬转移时点进行分析, 进而评估优利德营业收入确认政策的合理性。

③对营业收入以及毛利率情况执行分析性复核程序, 判断本期营业收入及毛利率变动的合理性。

④采用抽样方式对营业收入执行以下程序:

A、选取样本检查确认营业收入的原始单据, 核实营业收入的真实性。同时, 抽取部分原始单据与账面记录核对, 以核实营业收入的完整性。

B、选取样本对客户进行函证, 选取样本对客户执行走访程序, 对实地走访的客户参观其经营场所, 以核实优利德营业收入的真实性。

C、选取样本对优利德产品销售价格进行比较分析, 以核实销售价格是否真实。

D、对营业收入执行截止测试, 评估营业收入是否已计入恰当的会计期间;

E、抽取资产负债表日后的退货记录, 检查销售收入是否存在被不恰当计入的可能性。

2、存货跌价

(1) 事项描述

存货于 2020 年 6 月 30 日账面价值为人民币 15,231.99 万元，已计提跌价准备余额 651.01 万元；2019 年 12 月 31 日账面价值为人民币 11,326.20 万元，已计提跌价准备余额 430.60 万元；存货于 2018 年 12 月 31 日账面价值为人民币 10,307.03 万元，已计提跌价准备余额 323.76 万元；存货于 2017 年 12 月 31 日账面价值为人民币 7,733.70 万元，已计提跌价准备余额 181.42 万元；存货为优利德合并资产负债表重要组成项目。

存货跌价准备的计提取决于优利德管理层对存货可变现净值的估计。存货可变现净值的确定，要求优利德管理层对存货的售价、至完工时将要发生的成本、销售费用以及相关税费的额进金行估计。鉴于存货年末账面价值的确定需要优利德管理层识别已发生减值的项目和客观证据、评估预期未来可获取的现金流量并确定其现值，涉及管理层运用重大会计估计和判断，为此容诚会计师事务所（特殊普通合伙）确定存货减值准备的计提为关键审计事项。

（2）审计应对

容诚会计师事务所（特殊普通合伙）对存货跌价准备实施的相关程序主要包括：

①了解、评估和测试优利德公司与存货库存管理及跌价准备计提相关的关键内部控制的设计和运行有效性。

②实施存货监盘程序，检查存货的数量及状况，结合产品市场情况及存货实际周转天数，对库龄较长的存货进行分析性复核，评估存货跌价准备是否合理；并关注不能正常出售和使用的存货是否被识别。

③获取存货跌价准备计算表，复核存货减值测试过程，抽查是否按优利德相关会计政策及会计估计执行，检查以前年度计提的存货跌价准备本期的变化情况，核实存货跌价准备计提是否充分。

27.2 关于审阅报告与半年度业绩预告

请发行人提交 2020 年一季度审阅报告，结合在手订单量化分析公司 2020 年上半年业绩预估情况，并在招股说明书中披露 2020 年半年度业绩预告信息，较上年同期发生较大变化的，分析并披露原因。

【问题回复】

（一）请发行人提交 2020 年一季度审阅报告

发行人已在报送本次问询函回复的同时向交易所提交了 2020 年一季度审阅报告。

（二）结合在手订单量化分析公司 2020 年上半年业绩预估情况，并在招股说明书中披露2020 年半年度业绩预告信息，较上年同期发生较大变化的，分析并披露原因。

鉴于截至本回复签署日，发行人已出具 2020 年上半年的财务报表，发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“二、发行人 2020 年上半年财务数据”对 2020 年上半年的主要财务数据补充披露如下：

“二、发行人2020年上半年财务数据

根据容诚会计师事务所出具的容诚审字[2020]518Z0772号审计报告，公司 2017年至2020年6月的财务数据如下：

单位：万元

项目		2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
利润表	营业收入	51,683.58	54,003.70	46,423.97	40,081.01
	营业利润	13,310.27	6,002.67	3,543.05	3,100.65
	利润总额	13,181.77	5,952.33	3,535.79	3,055.23
	净利润	11,208.45	5,326.78	3,208.97	2,745.32
	归属于母公司股东的净利润	11,208.55	5,326.84	3,208.97	2,745.32
	扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	11,219.31	5,283.73	3,041.23	2,591.15
资产负债表及现金流	总资产	56,359.23	43,517.47	36,965.87	31,399.75
	总负债	18,331.87	16,818.78	20,292.00	20,438.33
	净资产	38,027.37	26,698.68	16,673.88	10,961.42
	归属于母公司净资产	38,025.59	26,696.80	16,673.88	10,961.42
	经营活动产生的现金流量净额	11,497.67	6,786.34	-107.58	2,222.07

”

鉴于截至本回复签署日，发行人已出具 2020 年上半年的财务报表，并根

据 2020 年财务数据更新了招股说明书，有关财务指标的变动分析请参见招股说明书第八节 财务会计信息与管理层分析部分的内容。

27.3 关于风险提示与重大事项提示

请发行人：（1）结合报告期内新冠疫情对发行人的影响及未来疫情形势，对“新冠肺炎疫情的影响”风险内容进行量化分析和进一步补充完善；（2）全面梳理风险因素内容，结合公司实际情况作风险提示和重大事项提示，提高风险因素披露的针对性和相关性，尽量对风险因素作定量分析，对导致风险的变动性因素作敏感性分析，删除风险因素中包含的风险对策、发行人竞争优势及类似表述；（3）删除“重大事项提示”中的承诺等其他重要提示。

【问题回复】

（一）结合报告期内新冠疫情对发行人的影响及未来疫情形势，对“新冠肺炎疫情的影响”风险内容进行量化分析和进一步补充完善

在“招股说明书”之“第四节 风险因素”之“二、经营风险”之“（三）“新冠肺炎”疫情的影响”与“重大事项提示”之“一、公司特别提醒投资者注意“风险因素”中的下列风险”之“（八）“新冠肺炎”疫情的影响”补充披露如下：

“2020 年 1 月“新冠肺炎”疫情爆发并在全世界流行，致使全球各行各业均遭受了不同程度的影响。因隔离措施、交通管制等防疫管控措施的影响，仪器仪表行业的采购、生产和销售等环节在短期内均受到了一定程度的影响。截至目前，海外“新冠肺炎”疫情的走势尚不明朗，2019 年公司在海外地区的销售额 27,024.57 万元，占 2019 年全年营业收入的比重为 50.46%，若疫情在全球范围内持续较长时间，则可能导致原材料价格波动并影响下游客户和终端市场需求，进而可能对公司海外销售业务造成不利影响。”

（二）全面梳理风险因素内容，结合公司实际情况作风险提示和重大事项提示，提高风险因素披露的针对性和相关性，尽量对风险因素作定量分析，对导致风险的变动性因素作敏感性分析，删除风险因素中包含的风险对策、发行人竞争优势及类似表述

公司已结合实际经营情况对相关风险进行针对性的修订披露，具体如下：

“一、技术风险

（一）技术创新及新产品开发的风险

测试测量仪器仪表广泛应用于国民经济各个领域，是经济发展、科技进步的基础性工具，在相关产业研发、生产和维护中有着不可或缺的作用。随着 5G、物联网、新能源汽车等新应用场景不断出现，对测试测量仪器仪表的技术和性能提出了新的要求。为满足市场需求，测试测量仪器仪表企业必须加大产品研发力度，提升工艺技术水平，不断开发新产品及集成解决方案。

目前，公司手持式万用表、钳形表、绝缘电阻测试仪等产品的技术水平在行业内具有一定的竞争力，但是示波器、台式万用表、红外测温类产品的技术水平较国内外仍存在差距，尚处于技术赶超阶段。针对手持式万用表、钳形表及绝缘电阻测试仪等产品，公司应根据技术发展趋势及终端用户需求，不断巩固技术优势；而针对红外测温产品及测试仪器产品线，公司应持续加大人才引进力度，加强技术研发投入，缩小与行业内竞争对手的技术差距；同时，公司也将充分依托现有的技术、渠道及品牌资源，不断扩充应用于更广泛领域的产品序列。因此，在目前国外领先企业已形成一定品牌、技术壁垒的情况下，公司如果无法持续提升研发能力、无法根据终端市场需求不断开发、引进新的产品序列、无法在高端产品领域实现技术突破，则可能使公司在日益激烈的市场竞争环境中处于劣势地位，从而会对公司市场份额和核心竞争力产生一定影响。

本公司提请投资人关注公司电子测量测试仪器仪表充分竞争的业态环境，行业内企业面临持续的技术创新与产品开发的風險。

（二）技术人员流失或核心技术泄密风险

仪器仪表研发与生产涉及硬件设计、软件设计、结构设计、应用创新及生产工艺设计等综合技术，属于技术密集型行业，具有较高的技术壁垒，对技术开发人员、关键工艺生产人员等的综合素质要求较高。目前，行业内的人才竞争较为激烈，高端技术人才不足。截至 2020 年 6 月 30 日，发行人共有研发人员 122 人，占员工总人数 13.72%，一方面如果公司核心人员流失，则可能会削弱公司的竞争力或技术优势；另外一方面，如果公司无法有效引进高端技术人才，则不利于公司中长期的技术发展；此外，技术保护对仪器仪表行业至关重要

要，如公司专利保护措施不利，仍可能引致核心技术泄密的风险，进而对公司生产经营产生不利影响。

二、经营风险

（一）境外经营及市场开拓风险

截至报告期末，公司境外销售遍及全球超过80个国家和地区，2017年至2020年上半年，公司境外销售收入占主营业务收入的比例分别为45.99%、47.73%、50.46%和44.54%。一方面，在境外开展业务需要遵守所在国家或地区的法律法规，如果业务所在国家或地区的政治经济形势、产业政策、法律法规等发生变化，将给公司的境外经营业务带来不利影响。另一方面，测试测量仪器仪表行业发展较为成熟，从全球市场来看属于充分竞争市场；目前国内主要的测试测量仪器仪表企业纷纷布局海外市场，同时海外市场中如美国、欧盟的成熟市场的测试测量仪器仪表生产企业已构建品牌、技术甚至渠道壁垒，公司在海外市场进行业务开拓将面临较为激烈的市场竞争环境。此外，公司致力于不断丰富测试测量仪器仪表的产品序列，而新产品的推出同样面临产品的设计研发、功能质量、产品定位及目标市场选择的多方面的市场开拓风险。

从外部经营环境来看，近年来中美贸易摩擦逐渐升级，美国政府加大了对中国进口商品加征关税范围和征收税率。2017年至2020年上半年，公司销往美国的产品收入分别为4,763.71万元、7,947.31万元、10,430.37万元和6,067.99万元，占公司主营业务收入的比重分别为11.97%、17.21%、19.47%及11.82%。公司与美国客户主要采用FOB结算方式，货物到岸后需缴纳的关税由客户自行承担，自加征关税以来，公司与美国客户进行了积极磋商，中美贸易摩擦尚未对公司的生产经营产生重大不利影响。但是如果未来中美贸易摩擦进一步升级，可能会导致公司美国地区出口业务收入或盈利水平下降。

从境外业务的结算方面来看，公司的境外销售业务以美元结算为主，公司子公司香港优利德的记账本位币为港币。报告期内，公司的汇兑净损失分别为212.01万元、50.89万元、-162.89万元和-30.02万元，存在一定波动。随着公司境外销售规模的持续扩大，如果未来汇率出现大幅波动，公司仍将面临着一定的汇率风险。

本公司提请投资人关注境外市场经营可能带来经营合规性、激烈竞争环境的市场开拓、新产品的市场推广、外部经营环境中美贸易摩擦及汇率波动的风险。

（二）公司产品的生产及销售不能取得相关认证的风险

根据《市场监管总局关于发布实施强制管理的计量器具目录的公告》（2019 年第 48 号）规定，列入《目录》且监管方式为 P（型式批准）和 P+V（型式批准+强制检定）的计量器具应办理型式批准或进口计量器具型式批准；2020 年 11 月 1 日后以上产品尚未取得型式批准证书的，责令停止制造、销售和进口，并依照有关规定给予处罚。根据《中华人民共和国计量法实施细则》第四十四条规定：“制造、销售未经型式批准或样机试验合格的计量器具新产品的，责令其停止制造、销售，封存该种新产品，没收全部违法所得，可并处 3000 元以下的罚款”。

截至本招股说明书签署日，公司未取得 CPA 认证的产品在报告期内的销售收入分别为 289.08 万元、249.66 万元、369.73 万元及 115.74 万元，占当期营业收入的比重分别为 0.72%、0.54%、0.68%及 0.22%，占比较低，即使被主管部门责令停止制造及销售，或者没收违法所得，或并处 3,000 元以下的罚款等处罚，不会对公司的生产经营造成重大不利影响。公司正积极完成该等产品的 CPA 证书申请程序，若公司无法在规定期限内取得证书，公司将停止在中国境内生产及销售该等产品，从而可能对公司的经营业绩产生一定的影响。

美国及欧盟地区对仪器仪表的销售有市场准入规定。ODM 业务的产品通常由客户以自己的名义在当地进行认证，公司配合客户提供用于产品认证的技术支持文档，也存在应客户要求由公司进行产品认证的情况；报告期内由公司申请产品认证的 ODM 业务收入占比为 80.65%；自主品牌产品的认证则全部由公司完成。一方面，由于大部分 ODM 业务的产品认证由公司完成，若公司无法应客户要求取得相关产品的认证，则可能存在合同违约或丢失产品订单的商业风险；另外一方面，由于自有品牌产品认证工作由公司完成，未来公司在新产品开发过程中无法维持较高的产品质量标准，或者无法满足国际市场对产品认证的更新迭代要求，公司将面临无法在有强制认证要求的国际市场顺利开展自主品牌销售业务的风险，进而对公司境外销售业绩产生一定的不利影响。

本公司提请投资人关注公司生产及销售活动应取得的相关产品认证，若公司无法持续、合规取得相关认证则可能给公司带来经营合规性及业绩波动的风险。

（三）“新冠肺炎”疫情的影响

2020年1月“新冠肺炎”疫情爆发并在全球流行，致使全球各行各业均遭受了不同程度的影响。因隔离措施、交通管制等防疫管控措施的影响，仪器仪表行业的采购、生产和销售等环节在短期内均受到了一定程度的影响。截至目前，海外“新冠肺炎”疫情的走势尚不明朗，2019年公司在海外地区的销售额27,024.57万元，占2019年全年营业收入的比重为50.46%，若疫情在全球范围内持续较长时间，则可能导致原材料价格波动并影响下游客户和终端市场需求，进而可能对公司海外销售业务造成不利影响。

（四）市场竞争风险

目前电子测试测量仪器仪表行业内的代表性企业主要有美国福迪威集团及是德科技，尤其福迪威集团的子公司福禄克与泰克均为测试仪器仪表行业的领军企业；日本主要的市场参与者为克列茨、日置等；大陆及台湾地区的主要市场参与者包括华盛昌、胜利科技、普源精电与台湾固纬等。

从业务规模来看，公司与美国福禄克、泰克等行业内领军企业相比，在规模及市场份额上仍存在较大的差距。从技术水平来看，公司手持式万用表、钳形表等产品的技术水平，在行业内具有较强的竞争力，但是在测试仪器、红外测温产品等领域，公司主要生产中低端产品，较国际领先水平存在较大差距。

整体而言，目前全球电子测试测量仪器仪表行业属充分的竞争性行业，目前公司的经营规模、产品类型、技术储备等方面仍有较大的发展空间，由于国外的知名品牌已经构建了品牌、技术及用户壁垒，公司的发展势必面临与国外知名品牌的正面竞争，若公司未来无法进一步提升品牌竞争力、无法缩小测试仪器、红外测温等产品的技术差距、无法通过不断丰富产品类型规模化提升市场影响力，则将面临较大的市场竞争风险。

（五）行业政策变动风险

近年来，随着我国传统产业持续转型升级，各行各业对测试测量仪器仪表

产品在技术水平、质量等方面的要求越来越高。为此，国家颁布了《战略性新兴产业分类（2018）》、《“十三五”先进制造技术领域科技创新专项规划》（国科发高[2017]89号）等一系列政策，对仪器仪表行业的发展给予了有力支持，亦同时对行业内的企业提出了更高的标准要求。如果未来国家产业政策发生重大变化，导致下游行业需求量增长速度放缓，可能对公司的业务发展产生不利影响。

（六）经济周期波动风险

公司产品广泛应用于电子、家用电器、节能环保、机电设备、轨道交通、汽车制造、冷暖通、建筑工程、电力建设及维护、高等教育和科学研究等场景，下游行业分布较为广泛，与宏观经济联系较为紧密。若宏观经济出现较大波动，公司经营业绩可能在一定程度上受到影响。

（七）产品质量风险

公司产品应用于关系国家社会民生的多个产业，下游客户对测试测量产品的质量要求较高。公司经营的产品种类较多，涉及的生产环节较为复杂，如公司未来不能实现对产品质量的持续有效控制，导致公司产品出现质量问题，公司将可能面临赔偿、产品退换货等经济损失，对公司市场形象构成影响，从而进一步影响公司整体市场竞争力。

（八）第三方回款的风险

报告期各期，公司第三方回款金额分别为 1,892.08 万元、1,303.62 万元、1,213.92 万元和 848.07 万元，占当期营业收入的比例分别为 4.72%、2.81%、2.25%和 1.64%，主要系集团集中统一付款和外汇管制委托第三方代付所产生。其中，因国家外汇管制问题委托第三方代付金额分别为 451.72 万元、656.37 万元、523.92 万元和 306.23 万元，主要以巴基斯坦、伊朗等存在外汇管制政策的国家为主，上述存在国家外汇管制的第三方回款客户中，部分客户存在一定的信用账期。目前公司在该等区域的销售金额较小，但未来公司若扩大存在外汇管制国家客户的销售额，则会给公司财务收款的管理及核算增加难度，并可能进一步提升公司的回款风险。

（九）部分房屋建筑物未取得产权证书的风险

截至本招股说明书签署日，公司在宗地代码为 441935003001GB00044 的国有土地上建有空调机房、临时周转仓及保安亭等配套建筑设施，未办妥房屋产权证书。该等瑕疵房产的占地面积合计约 425.17 平方米，建筑面积合计约 1,141.42 平方米。虽然公司可以占有、使用、处置该等房产，但房产的所有权无法受法律保护。目前公司已按照相关程序申请补办上述房产的不动产权手续，若公司无法顺利取得权属证明，可能存在被主管部门予以行政处罚或者限期拆除的风险，进而对公司的生产经营产生一定的不利影响。

（十）境外子公司未履行发改核准程序的风险

公司 2013 年投资设立香港优利德未履行相关发改核准程序，根据当时有效的《境外投资项目核准暂行管理办法》，存在外汇管理、海关、税务等部门不予办理相关手续的风险。目前公司已办理完成设立香港优利德的商务、外汇手续，香港优利德已于 2013 年 2 月 28 日设立且合法存续，未对公司及香港优利德的生产经营产生不利影响。但如果未来公司开展新的境外投资活动未按照最新规定办理发改部门的核准或备案程序，将存在外汇管理、海关、税务等部门不予办理相关手续的风险。

三、内控风险

（一）实际控制人持股比例较高，存在不当控制的风险

公司实际控制人为洪佳宁、吴美玉、洪少俊、洪少林四人，实际控制人通过优利德集团、瑞联控股、托利亚一期、托利亚二期及托利亚三期能够控制的公司表决权比例为 79.18%，整体比例较高。实际控制人较高的持股比例，可能导致实际控制人通过公司董事会或行使股东表决权等方式对公司的人事、生产、经营决策等事项进行不当控制，从而损害公司及中小股东的利益。

本公司提请投资人关注实际控制人不当控制的风险。

（二）内部控制制度健全完善与公司发展规模、发展阶段不匹配的风险

随着公司主营业务的不断拓展和产品结构的不断丰富，尤其是本次股票发行募集资金到位后，公司资产规模、业务规模、管理机构等都将进一步扩大，这将对公司的战略规划、组织机构、内部控制、运营管理、财务管理等方面提出更高要求，与此对应的公司经营活动、组织架构和管理体系亦将趋于复杂。

如果公司未能根据资本市场的要求和公司业务发展的需要及时调整和优化管理体系，并建立有效的激励约束机制，公司将面临一定的内部控制风险。

四、财务风险

(一) 2020年上半年高增长经营业绩无法持续的风险

2020年上半年公司实现营业收入 51,683.58 万元，较上年同期增加 25,759.63 万元，增长幅度为 99.37%；实现归属于母公司净利润 11,208.55 万元，较上年同期增加 8,494.24 万元，增长幅度为 312.94%。2020年上半年公司营业收入及净利润的大幅增长主要是红外测温产品在“新冠肺炎”特殊背景下销量增长的影响，未来随着国内外疫情逐步得到控制，公司下游客户对红外测温产品的需求可能会逐步减少，加上红外测温产品市场竞争加剧，公司 2020 年上半年的业绩爆发式增长具有偶发性，公司在未来可能会面临业绩高速增长无法持续的风险。

(二) 业绩波动风险

仪器仪表行业的发展及市场竞争环境存在不确定性，未来若出现仪器仪表行业整体发展放缓或者公司在未来发展过程中不能准确把握行业趋势，在技术水平、产品性能、客户服务、公司管理等方面不能持续保持竞争力，则公司的业务发展和经营业绩将受到不利影响。

(三) 原材料价格波动风险

公司主要原材料包括IC元件、PCB板、LCD、电阻电容、二三极管、塑胶五金件及表笔、探头等。报告期内，公司直接材料占主营业务成本的平均比例为80%以上，为生产成本中最重要的组成部分，原材料价格波动会对公司经营成本产生一定的影响。以2019年公司主营业务毛利率模拟测算，若原材料价格分别上升1%、5%、10%，公司毛利率相应下降0.56%、2.82%、5.64%。报告期内，公司主要原材料采购价格有所波动，如果未来原材料价格出现较大幅度上涨，原材料采购将占用更多的流动资金，并将增加公司的生产成本，对公司经营业绩产生一定不利影响。

(四) 存货余额较大的风险

随着公司产销规模的快速增长，公司原材料、库存商品等规模有所增长。报告期各期末，公司存货的账面价值金额较大，分别为 7,733.70 万元、10,307.03 万元、11,326.20 万元和 15,231.99 万元，占流动资产比例分别为 56.01%、59.31%、48.06%和 42.38%。如果市场环境发生重大变化、市场竞争风险加剧及公司存货管理水平下降，引致公司存货出现积压、毁损、减值等情况，将对公司经营业绩及经营现金流产生不利影响。

（五）人力成本上涨的风险

近年来，随着适龄劳动力减少及劳动力回流内地的趋势共同影响，东南沿海等地劳动力成本逐年上涨，以公司所在地东莞为例，2018 年度城镇在岗职工平均工资为 69,937 元/年，较 2015 年度上涨 31.41%。以 2019 年公司主营业务毛利率模拟测算，若人工成本分别上升 1%、5%、10%，公司毛利率相应下降 0.05%、0.26%、0.53%。未来随着公司生产规模扩大，员工人数增加，公司面临人力成本上涨的风险，进而可能影响公司产品的盈利水平。

（六）经营活动现金流量净额波动的风险

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 2,222.07 万元、-107.58 万元、6,786.34 万元和 11,497.67 万元，同期归属于母公司股东的净利润分别为 2,745.32 万元、3,208.97 万元、5,326.84 万元和 11,208.55 万元。2018 年，由于公司生产经营规模的扩大，原材料采购与产品备货相应增加，同时公司对提供一定信用账期的 ODM 客户的销售收入有所增长，导致公司 2018 年度经营活动产生的现金流量净额为负。随着经营规模的不断扩大，营运资金需求日益增加，如公司未来在业务发展中不能合理安排资金使用，控制存货备货量对资金的占用，并及时收回应收账款，将会影响公司经营活动现金流量，对公司的流动性带来一定的压力。

（七）税收政策变化的风险

报告期内，公司被广东省科学技术厅等单位认定为高新技术企业，根据《中华人民共和国企业所得税法》规定，公司企业所得税税率减按 15% 计缴，公司出口产品目前适用增值税“免、抵、退”的税收政策。如果公司在后续高新技术企业认定中未能通过，或者国家相应的增值税出口退税税收政策发生变

化，将会对公司的财务状况和经营成果产生一定的影响。

五、募集资金投资项目的风险

（一）产能消化风险

本次募集资金投资项目是公司顺应行业下游市场需求发展，结合公司实际经营发展情况做出的决策，项目达产后，公司主要产品产能将大幅提升。由于募投项目的实施与宏观环境政策、市场竞争环境、下游需求变化、公司自身管理和储备等密切相关，不排除项目达产后存在市场需求变化、竞争加剧或市场拓展不利等因素引致的产能无法消化、公司现有业务及募集资金投资项目产生的收入及利润水平未实现既定目标等情况，对公司业绩产生不利影响。

（二）净资产收益率下降的风险

报告期内，公司归属于母公司股东的加权平均净资产收益率分别为 26.44%、25.07%、24.92% 和 **34.69%**。本次发行成功后，公司净资产将大幅增长。但由于募集资金投资项目效益的产生需要经历项目建设、先期试产、产能逐步释放等过程，并且项目预期效益的实现存在一定的不确定性，公司盈利水平能否保持与净资产同步增长存在不确定性，因此公司存在因净资产增长较大而导致净资产收益率下降的风险。

（三）固定资产折旧的风险

根据募集资金投资计划，本次募集资金投资项目建成后，公司固定资产年折旧费用将增加，在募集资金投资项目达产之前，可能导致公司的利润出现下滑。募投项目达产后，若因市场环境发生重大不利变化等因素导致募集资金投资项目的预期收益不能实现，则公司将面临因折旧大量增加而导致利润下滑的风险。

六、发行失败风险

公司在中国证监会同意注册决定并启动发行后，如存在发行人预计发行后总市值不满足上市条件，或存在《上海证券交易所科创板股票发行与承销实施办法》中规定的其他中止发行的情形，发行人将面临发行失败的风险。”

（三）删除“重大事项提示”中的承诺等其他重要提示

已删除。

27.4 关于承诺及表述

请发行人：（1）请发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员按照《中国证监会关于进一步推进新股发行体制改革的意见》的要求对因招股说明书中有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券交易中遭受损失依法应当承担的损害赔偿责任作出相应承诺；（2）修订招股说明书中宣传式、广告标语式的表述，结合公司实际情况进行完善，如第17页关于“未来发展战略”的表述。

【问题回复】

（一）请发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员按照《中国证监会关于进一步推进新股发行体制改革的意见》的要求对因招股说明书中有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券交易中遭受损失依法应当承担的损害赔偿责任作出相应承诺

按照《中国证监会关于进一步推进新股发行体制改革的意见》的有关规定，发行人及其控股股东、实际控制人重新出具了《依法承担赔偿责任或者赔偿责任的承诺》，并在招股说明书“第十节 投资者保护”之“六、承诺事项”之“（七）依法承担赔偿责任或者赔偿责任的承诺”中补充披露如下：

“（七）依法承担赔偿责任或者赔偿责任的承诺

1、发行人及其控股股东、实际控制人承诺

公司及控股股东、实际控制人已对本公司首次公开发行股票并在科创板上市的申请文件进行了核查和审阅，确认上述文件不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

若发行人招股说明书有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，对判断发行人是否符合法律规定的发行条件构成重大、实质影响的，公司及控股股东、实际控制人将依法回购首次公开发行的全部新股；且公司控股股东、实际控制人将购回已转让的原限售股份（如有），督促公司履行股份回购或购回事宜的决

策程序，并在公司召开股东大会对股份回购或购回作出决议时，就该等事宜在股东大会中投赞成票。股份回购或购回价格将根据相关法律法规确定，且不低于首次公开发行股票的发价价格。如发行人本次发行上市后至回购前有利润分配、资本公积金转增股本、增发、配股等除权、除息行为，上述发价为除权除息后的价格。

发行人招股说明书有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券交易中遭受损失的，公司及其控股股东、实际控制人将依法赔偿投资者损失。”

2、董事、监事及高级管理人员承诺

“本人已对公司首次公开发行股票并在科创板上市招股说明书进行了核查和审阅，确认上述文件不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

若发行人招股说明书有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，对判断发行人是否符合法律规定的发行条件构成重大、实质影响的，发行人在召开相关董事会对回购股份作出决议时，本人承诺就该等回购股份的相关决议投赞成票。

发行人招股说明书有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券交易中遭受损失的，本人将依法赔偿投资者损失。”

(二) 修订招股说明书中宣传式、广告标语式的表述，结合公司实际情况进行完善，如第 17 页关于“未来发展战略”的表述

对《招股说明书》“第二节 概览”之“五、发行人的技术先进性、研发技术产业化情况以及未来发展战略”之“（三）未来发展战略”及“第九节 募集资金运用与未来发展规划”之“三、未来发展规划”之“（一）发行人的发展战略”修改披露如下：

公司一直秉承为全球用户提供高质量、高安全性、高可靠性、高性价比的测试测量产品及综合解决方案，坚持以科技及人文为本，致力于成为仪器仪表全球知名品牌。

27.5 关于媒体质疑

请保荐机构自查与发行人本次公开发行相关的媒体质疑情况，并就相关

媒体质疑核查并发表意见。

【问题回复】

（一）核查过程

针对发行人招股说明书预先披露后至本问询函回复签署日主要媒体关注的优利德首次公开发行股票并在科创板上市的相关问题，保荐机构进行了以下核查工作：

1、通过关键字检索方式，检索了中国证券报、上海证券报、证券时报、证券日报、中国改革报、金融时报、中国日报网 7 家具有法定信息披露资格的日报媒体，以及证券市场红周刊、证券市场周刊 2 家具有法定信息披露资格的周刊媒体；

2、通过关键字检索方式，检索了人民网、新华网、新浪、搜狐等知名门户网站；

3、通过关键字检索方式，检索了和讯网、金融界、中金在线、东方财富网等热门专业财经网站，以及 21 世纪经济报道、第一财经日报、每日经济新闻、经济观察报、财新网、华夏时报、时代周报、新京报等多家财经类新闻媒体；

4、通过关键字检索方式，检索了百度、360 搜索、搜狗搜索、必应 4 个国内搜索引擎网站；

5、检索了新浪微博、微信主流财经类公众号等新媒体。

（二）核查结论

2020 年 5 月 30 日，时代周报发布文章《优利德 IPO：境外经营风险攀升，存货高企致资金运转紧张》¹³，其中对发行人已披露的招股说明书部分内容进行摘抄并对相关问题进行关注，具体包括：

1、“根据招股书，2017—2019 年该公司境外销售收入占主营业务收入的比例分别为 45.99%、47.73%和 50.46%，其中 2019 年来自美国的营收占比为 19.47%，在当前贸易摩擦、疫情蔓延、全球经济衰退背景下，该公司存在需

¹³ 百度百家号时代周报文章，网址

<https://baijiahao.baidu.com/s?id=1668056045891945993&wfr=spider&for=pc>

求、物流、产业政策、汇率波动等多方不确定性经营风险。此外，2017—2019年该公司存货资产占流动资产的比重分别为 56.01%、59.31%、48.06%，经营性净现金流波动大，速动比率等指标反映短期偿债能力弱，但该公司又以短期负债为主，存货高企、现金流状况、负债结构等财务信息综合反映该公司资金运转紧张。”

根据媒体文章，“该公司存在需求、物流、产业政策、汇率波动等多方不确定性经营风险”属于对招股说明书第四节 风险因素的总结性表述，不构成公司公开信息披露真实性、完整性及准确性的媒体质疑；

“经营性净现金流波动大，速动比率等指标反映短期偿债能力弱，但该公司又以短期负债为主，存货高企、现金流状况、负债结构等财务信息综合反映该公司资金运转紧张”同样属于对招股说明书第八节 财务会计信息与管理分析性等相关财务指标分析内容的总结性表述，不构成公司公开信息披露真实性、准确性及完整性的媒体质疑。

发行人经营净现金流量波动较大，主要体现为 2018 年经营活动产生的现金净流量为负，同时流动比率指标低于同行可比上市公司，具体原因已在招股说明书第八节 财务会计信息之十一（二）偿债能力、流动性与持续经营能力分析部分进行了披露解释。

2、“在当前贸易壁垒升级、疫情蔓延、全球经济衰退的宏观背景下，随着所在国家的政治经济形势、产业政策、法律法规、汇率波动等发生变化，该公司境外业务恐受不利影响。”

该部分内容亦为媒体根据公司披露的招股说明书相关内容的解读，不构成公开信息披露真实性、准确性及完整性的媒体质疑，公司已在招股说明书第四章 风险因素中对二、经营风险之（一）境外经营及**市场开拓**风险进行了风险披露。

综上，核查期间不存在与优利德本次公开发行相关信息披露真实性、准确性及完整性的媒体质疑。

保荐机构总体意见

对本回复材料中的发行人回复（包括补充披露和说明的事项），本保荐机构均已进行核查，确认并保证真实、完整、准确。

（本页无正文，为《关于优利德科技（中国）股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的审核问询函的回复》之签字盖章页）


优利德科技（中国）股份有限公司
2020年 9月 28日

发行人董事长声明

本人承诺本回复不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

董事长： 洪少俊

洪少俊

优利德科技（中国）股份有限公司

2020年9月28日

(本页无正文，为《关于优利德科技（中国）股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的审核问询函的回复》之签字盖章页)

保荐代表人：


张涛

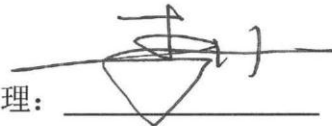

漆传金



保荐机构总经理声明

本人已认真阅读优利德科技（中国）股份有限公司本次审核问询函的回复的全部内容，了解回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函的回复不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构总经理：



李翔

长城证券股份有限公司

2020年9月28日