



关于深圳汉弘数字印刷集团股份有限公司  
首次公开发行股票并在科创板上市申请文件  
第二轮审核问询函的回复

保荐人（主承销商）



民生证券股份有限公司  
MINSHENG SECURITIES CO.,LTD.

（中国（上海）自由贸易试验区世纪大道1168号B座2101、2104A室）

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《关于深圳汉弘数字印刷集团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第二轮审核问询函》（上证科审（审核）[2020]364 号）（以下简称“审核问询函”）已收悉。深圳汉弘数字印刷集团股份有限公司（以下简称“汉弘集团”、“发行人”、“公司”）与民生证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）、北京市中伦律师事务所（以下简称“发行人律师”、“律师”）、中汇会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”、“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，本回复使用的简称与《深圳汉弘数字印刷集团股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市招股说明书（申报稿）》中的释义相同。

本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

审核问询函所列问题	<b>黑体（加粗）</b>
审核问询函所列问题的回复	宋体
回复中涉及对招股书修改、补充的内容	<b>楷体（加粗）</b>

## 目录

目录.....	2
问题 1.关于核心技术人员涉诉.....	3
问题 2.关于对赌协议.....	30
问题 3.关于员工持股平台.....	36
问题 4.关于喷墨印刷市场拓展.....	38
问题 5.关于竞争地位.....	50
问题 6.关于环保情况.....	54
问题 7.关于珠海东昌.....	66
问题 8.关于首轮问询函未落实事项.....	71
问题 9.关于李明喜受让发行人股权.....	82
问题 10.关于外协加工和原材料采购.....	84
问题 11.关于营业收入和应收账款.....	96
问题 12.关于毛利率.....	159
问题 13.关于向经销商支付业务推广费.....	168
问题 14.关于研发样机.....	173
问题 15.关于软件产品销售.....	184
问题 16.关于存货.....	191
保荐机构总体意见.....	195

## 问题 1.关于核心技术人员涉诉

根据首轮问询回复，润天智以侵犯商业秘密罪起诉赵义发、李晓刚，该案件的二审程序正在进行中，尚未收到二审开庭通知；发行人不会对赵义发、李晓刚或任意一名技术研发人员存在重大依赖，上述诉讼不会对发行人核心技术、技术研发及生产经营带来重大不利影响。

请发行人披露：（1）润天智起诉赵义发、李晓刚案件的主要事实情况，是否涉及发行人的核心技术、其他技术及主营业务产品，如是，涉及的产品销量、销售收入、核心技术产品收入等情况；发行人是否存在侵犯第三方权利的情形；（2）诉讼的最新进展情况，赵义发、李晓刚是否存在败诉的风险，若二人败诉，预计对发行人核心技术、研发、生产经营、财务状况等所产生的不利影响；（3）发行人及其董监高、核心技术人员等是否存在其他诉讼纠纷或潜在纠纷。

请保荐机构和发行人律师对上述情况进行核查和发表意见，说明核查过程、核查依据，对发行人可能造成的影响作敏感性分析，并作风险提示。

回复：

### 一、发行人补充披露事项

（一）润天智起诉赵义发、李晓刚案件的主要事实情况，是否涉及发行人的核心技术、其他技术及主营业务产品，如是，涉及的产品销量、销售收入、核心技术产品收入等情况；发行人是否存在侵犯第三方权利的情形

发行人已在招股说明书“第十一节 其他重要事项”之“三、重大诉讼和仲裁事项”之“（一）深圳市润天智数字设备股份有限公司（原告）诉赵义发、李晓刚（被告）侵犯商业秘密”补充披露如下：

#### 1、润天智起诉赵义发、李晓刚案件的起因和发展过程

##### （1）案件的起因

公司员工赵义发曾在润天智担任研发工程师并于 2009 年 11 月离职；员工李晓刚曾在润天智担任软件室主任职务并于 2010 年 3 月离职，上述二人离职后均入职汉拓数码并参与汉拓数码相关数码打印设备的研发工作。

汉拓数码于 2010 年 7 月推出 HT2512UV 平板数字喷墨机，润天智认为该产品与其生产的 PP2512UV 平板喷绘机的喷头控制板程序、打印驱动程序的 8 段源代码相同，并认为赵义发和李晓刚将其商业秘密披露给汉拓数码，用于生产与润天智相似的喷绘机。

## （2）案件的发展过程

2011 年 5 月 10 日，润天智向深圳市公安局举报赵义发、李晓刚侵犯其商业秘密，深圳市公安局于 2011 年 7 月 8 日立案，并依法对汉拓数码的办公场所进行搜查，扣押了涉案电脑（含相关源代码文件）。

2018 年 1 月 29 日，深圳市公安局向深圳市人民检察院移送审查起诉；2018 年 2 月 9 日，深圳市人民检察院向深圳市龙岗区人民检察院（以下简称“龙岗区检察院”）移送审查起诉。龙岗区检察院分别于 2018 年 3 月 19 日和 2018 年 5 月 16 日两次退回侦查机关补充侦查。

2018 年 7 月 20 日，龙岗区检察院下达“深龙检刑不诉[2018]404 号”和“深龙检刑不诉[2018]405 号”《不起诉决定书》，经龙岗区检察院审查并退回补充侦查，其认为深圳市公安局认定的部分犯罪事实不清、证据不足，不符合起诉条件，决定对赵义发、李晓刚不起诉。

2019 年 1 月 8 日，润天智向深圳市龙岗区人民法院提起刑事自诉，其认为赵义发、李晓刚违反其与润天智签署的《保密协议》约定，侵犯润天智商业秘密，请求人民法院以侵犯商业秘密罪判处赵义发、李晓刚三年以上有期徒刑，并处罚金 50 万元。

2019 年 12 月 31 日，深圳市龙岗区人民法院下达“（2019）粤 0307 刑初 196 号”《刑事裁定书》并作出裁定，法院认为润天智起诉被告人赵义发、李晓刚构成侵犯商业秘密罪的事实不清、证据不足，不能排除合理怀疑，依法驳回润天智对被告的起诉。

2020 年 1 月 12 日，润天智就上述一审裁定向深圳市中级人民法院提起上诉，2020 年 3 月 31 日，深圳市中级人民法院立案受理上述上诉案件，**并已于 2020 年 8 月 14 日开庭审理，截至招股说明书签署日，尚未判决。**

## 2、润天智主张的商业秘密不属于喷墨印刷设备的核心技术

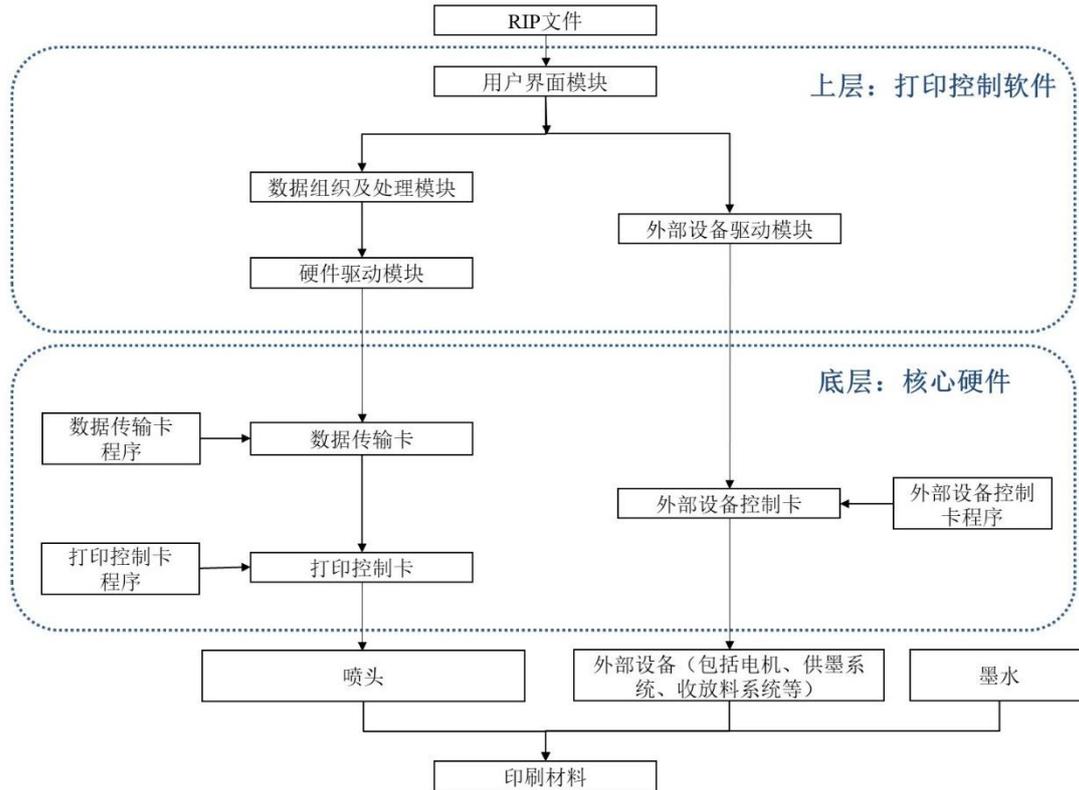
润天智主张的商业秘密为喷头控制程序和打印驱动程序中的 8 段源代码（即 8 个源代码文件），上述源代码根本不构成喷墨印刷设备的核心技术，主要理由如下：（1）喷墨印刷设备的核心是控制喷头和其他外部设备的各种控制卡，每个控制卡均有对应的程序，喷头、外部设备和数据传输方式不同，对应的程序也不同；每个程序都由几十个或上百个源代码文件组成，这些源代码自身并不单独构成喷墨印刷设备的核心，它们从属于各类控制卡，必须和控制卡配合才能发挥作用。（2）各类控制卡和打印控制软件中包含数百个源代码文件，仅仅 8 个文件远远不足以支撑整个打印系统的核心功能。（3）核心源代码应该和打印功能的实现直接相关，而这 8 个文件中有 5 个仅用于初始化、定义变量，定义函数接口等辅助功能，与打印功能的实现无直接关系；此外，由于不同喷头、不同设备类型的参数不一样，相应的使用方法也不一样，需要定义的变量数量和类型存在很大差异。（4）润天智主张的另外 3 个文件与打印功能直接相关，但与打印功能直接相关的源代码文件有上百个，这 3 个文件不足以支撑整个打印系统的核心功能；此外，这 3 个文件与喷头相关，随着喷头的变化必须重新编写，这几个文件根本不可能用于所有应用领域的设备，也不可能用于其他品牌和型号的喷头。

具体分析如下：

### （1）喷墨印刷原理

喷墨印刷技术是指通过计算机的作用，将图文信息转换为脉冲数据信号传递给喷墨设备，喷墨控制系统通过计算对应通道的用墨量，并控制墨水喷射到印刷材料特定表面位置，从而使印刷材料表面再现图文信息的技术。

喷墨印刷设备是将喷墨技术应用于印刷领域的一种数字化生产设备，其工作原理图如下：



### ①底层：核心硬件

喷墨印刷设备的核心是控制喷头和其他外部设备的各种控制卡，这些控制卡以印刷电路板的形式体现，其核心在于电路图的设计，再根据电路图安装集成电路（如 CPU、FPGA 等）、电晶体、二极管、被动元件（如电阻、电容、连接器等）及其他电子元器件，然后在 CPU 或 FPGA 中写入程序。相关程序需要根据电路图和不同电子元器件功能情况进行编写。此外，不同厂家生产的 CPU 和 FPGA 提供的开发环境不同，开发工具也存在差异，所以对应编写的程序也不同。每个控制卡均有对应的程序，每个程序都由几十个或上百个源代码文件组成。这些源代码自身并不单独构成喷墨印刷设备的核心，它们从属于各类控制卡。

喷墨印刷设备的核心硬件主要包括打印控制卡、数据传输卡和外部设备控制卡。各类控制卡简要介绍如下：

#### A、打印控制卡

打印控制卡主要用于驱动控制喷头工作，因此，需要围绕喷头的具体要求进行设计开发。不同喷头厂家的喷头在结构、参数和性能等方面均不相同，例如在

喷头的主要参数——喷孔个数、排数、喷头尺寸、分辨率、电压、波形、灰度、频率、适用墨水类型、墨滴大小、硬件接口、喷印宽度等方面——均有明显差别。

北极星、柯尼卡美能达、理光、京瓷的相关喷头的主要参数情况如下：

喷头品牌及型号	北极星 PQ-512/15AAA-2C PQ-512/35AAA-2C PQ-512/85AAA-2C	柯尼卡美能达 KM1024i	理光 MH5320	京瓷 KJ4B-YH
尺寸	150.25×29.5×84.5mm	131×18×94mm	89×66.3×24.51mm	200×30×61.8mm
喷孔数量	512	1,024	1,280	2,656
分辨率	200dpi	360dpi	600dpi	600dpi
有效打印范围	64.77mm	72mm	54.1mm	108.25mm
最大驱动频率	15 pl @ 40 kHz   35 pl @ 30 kHz   85 pl @ 20 kHz	45kHz	50kHz (3 levels) 40kHz (4 levels)	30kHz
标准液滴量	15pl	13pl	Binary mode:5pl/Grey-scale mode:5-15pl	3,7,11,14pl

注：资料来源于各喷头厂商的产品手册

由于不同厂商的喷头存在很大差异，因此，必须根据不同的喷头情况，设计不同的打印控制卡电路图，安装不同的集成电路及其他电子元器件，再根据电路图和电子元器件情况编写相应的程序。下图为公司针对北极星、理光和京瓷喷头开发的打印控制卡：



针对北极星喷头开发的打印控制卡



针对理光喷头开发的打印控制卡



针对京瓷喷头开发的打印控制卡

如上图所示，公司针对不同喷头所开发的打印控制卡，其电路图设计、电子元器件种类等均不相同，使用的 CPU 和 FPGA 的品牌和型号也不一样，因此，对应编写的程序具有根本性的差异。

## B、数据传输卡

数据传输卡主要用于接收、处理和分发数据。数据传输方式包括 USB、PCIe、WLAN 等方式，不同传输方式下的数据传输卡使用不同的数据总线接口，使用完全不同的接口控制芯片，在结构、电路图设计、电子元器件种类等方面均存在巨大差异，因此，对应编写的程序具有根本性的差异。

### C、外部设备控制卡

外部设备控制卡主要用于控制外部设备（包括电机、供墨系统、收放料系统等）工作。对于不同应用领域（如广告、纺织、成衣、包装、标签、书刊）的喷墨印刷设备，由于其应用场景不同，相应配置的外部设备也存在巨大差异，因此需重新设计外部设备控制卡电路图，安装不同的电子元器件，对应编写的程序也具有根本性的差异。

#### ②上层：打印控制软件

在各类控制卡之上的是打印控制软件，其主要功能为接收图文信息（RIP 文件），将其转化为控制卡可识别的信号，并向控制卡发送指令。如果控制卡的电路图、电子元器件、源代码发生变更，打印控制软件源代码就需要做相应修改。

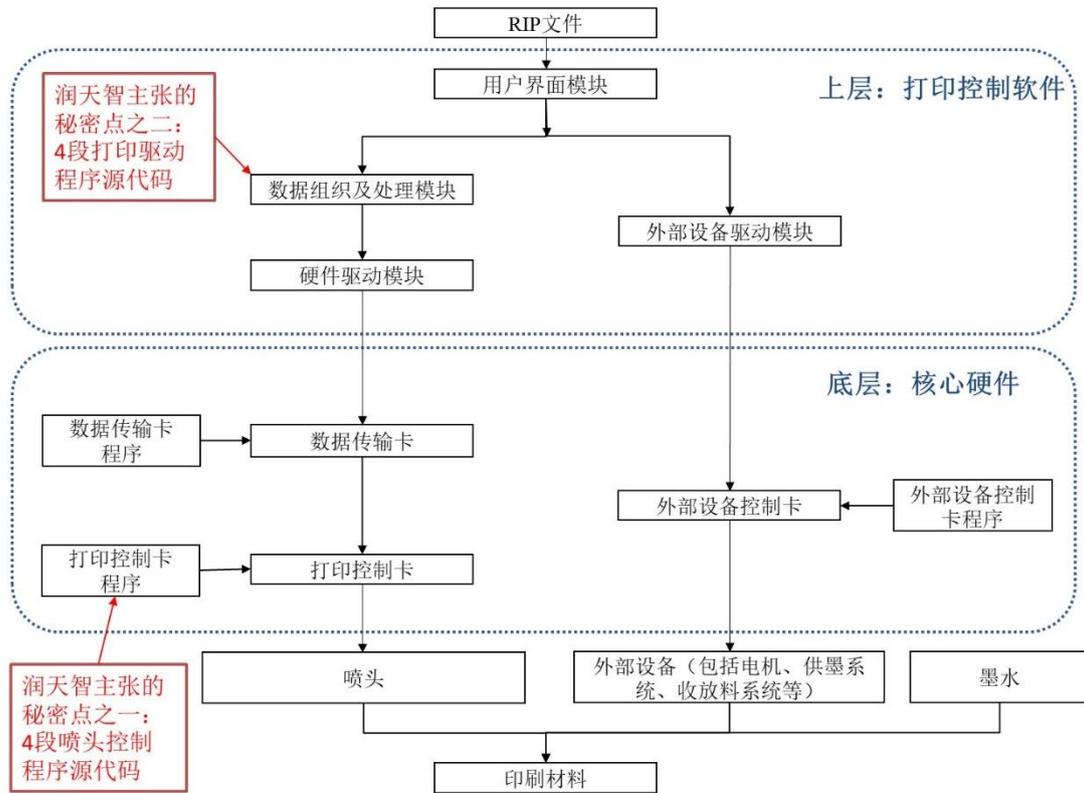
打印控制软件包括用户界面模块、数据组织和处理模块、硬件驱动模块和外部设备驱动模块。其中，用户界面模块直接面向用户，用户通过该模块对机器发送指令；数据组织和处理模块接收有关喷头工作的指令，将其转换为控制卡可识别的信号，再传输给硬件驱动模块，由硬件驱动模块向数据传输卡和打印控制卡发送指令；外部设备驱动模块负责接收和处理有关外部设备工作的指令，控制整个打印设备的完整工作流程。

#### （2）润天智主张的 8 个秘密点不属于喷墨印刷设备的核心技术

润天智认为汉拓数码的 HT2512UV 平板数字喷墨机的喷头控制板程序、打印驱动程序的主要源代码与其生产的 PP2512UV 平板喷绘机相同。根据润天智起诉赵义发和李晓刚的刑事上诉状，其并不主张将全部的源代码作为商业秘密，而是明确了其中的 8 段源代码（即 8 个源代码文件）作为秘密点，其中 4 个属于喷头控制程序，4 个属于打印驱动程序。

润天智所说的 4 段喷头控制程序源代码实际上是原理图中打印控制卡程序

里的 4 段源代码；其所说的 4 段打印驱动程序源代码实际上是原理图中打印控制软件中的数据组织及处理模块里的 4 段源代码，具体如下所示：



润天智所主张的 8 个秘密点根本不构成喷墨印刷设备的核心。具体理由如下：

### ①源代码自身并不单独构成喷墨印刷设备的核心

如前所述，喷墨印刷设备的核心是控制喷头和其他外部设备的各种控制卡，而这些控制卡的核心在于电路图的设计，再根据电路图安装集成电路（如 CPU、FPGA 等）、电晶体、二极管、被动元件（如电阻、电容、连接器等）及其他电子元器件，然后在 CPU 或 FPGA 中写入程序。相关程序需要根据电路图和不同电子元器件功能情况进行编写。此外，不同厂家生产的 CPU 和 FPGA 提供的开发环境不同，开发工具也存在差异，所以对应编写的程序也不同。每个控制卡均有对应的程序，每个程序都由几十个或上百个源代码文件组成。因此，这些源代码自身并不单独构成喷墨印刷设备的核心，它们从属于各类控制卡——即先有电路图，再安装各类电子元器件，最后才有源代码，源代码必须根据电路图和电子元器件情况编写，必须和控制卡配合才能发挥作用。

②润天智主张的 8 段源代码秘密点不属于核心代码

润天智主张的 8 段源代码（即 8 个源代码文件）秘密点根本不属于核心源代码，主要理由如下：（1）喷墨印刷设备中的各类控制卡和打印控制软件中包含数百个源代码文件，仅仅 8 个文件远远不足以支撑整个打印系统的核心功能。（2）核心源代码应该和打印功能的实现直接相关，而这 8 个文件中有 5 个仅用于初始化、定义变量，定义函数接口等辅助功能，与打印功能的实现无直接关系；此外，由于不同喷头、不同设备类型的参数不一样，相应的使用方法也不一样，需要定义的变量数量和类型存在很大差异。（3）润天智主张的另外 3 个文件与打印功能直接相关，但与打印功能直接相关的源代码文件有上百个，这 3 个文件不足以支撑整个打印系统的核心功能；此外，这 3 个文件与喷头相关，随着喷头的变化必须重新编写，这几个文件根本不可能用于所有应用领域的设备，也不可能用于其他品牌和型号的喷头。

润天智主张的 8 段源代码秘密点的具体情况如下：

润天智主张的商业秘密点			实际功能
名称	源代码文件名	润天智所说的功能	
一、4 段喷头控制程序源代码			
A、单片机控制程序	MAIN.c	1、电压控制：调节喷头的喷射电压（即喷出墨水的力度）； 2、高度控制：调节喷头高度（即喷头与喷绘平面的距离）； 3、温度控制：调节墨水温度； 4、发送打印控制命令和进行参数设置，读取参数和状态信息。	定义部分变量及函数，调节控制喷头的工作环境参数，是辅助性代码，非核心代码文件
B、喷头控制和时序控制管理模块	Pq512_Control.v	用于生成初始化数据，时钟数据，进行数据读出和控制管理等。	仅控制喷头时序（而喷头控制指令包含接口控制、电压控制、波形控制、通信协议、温度控制等诸多方面），且随着喷头变化，必须重新编写
C、光栅尺信号解码模	Raster_Decom.v	用于获取喷头位置信息。	只是读取喷头位置，不参与喷头控制，是

润天智主张的商业秘密点			实际功能
名称	源代码文件名	润天智所说的功能	
块			辅助性代码，非核心代码文件
D、FGPA 变量地址定义模块	Printhead_Control.v	用于 FGPA 变量定义和地址定义、设置参数，读出参数或状态，供单片机读写。	仅定义变量名称及初始化，是辅助性代码，非核心代码文件
二、4 段打印驱动程序源代码			
E、接口函数	IAmPrinter.cpp	1、基本打印控制程序所调用的相关函数； 2、用于对喷头运动装置和墨路的控制，以实现机器的连续打印。	仅是如何与外部软件对接，而非实际执行代码，是辅助性代码，非核心代码文件
F、任务调度算法	Thread.cpp	线程执行函数，用于处理打印机的驱动任务，任务分为紧急和正常 2 种，优先处理紧急任务，每种任务为 3 种处理情况，分别是执行，挂起，取消。	属于各类软件开发中使用的线程管理模块，并非喷墨印刷行业专用，是辅助性代码，非核心代码文件
G、数据封装算法	Transformer.cpp	1、用于右向打印时的数据封装打包； 2、用于左向打印时的数据封装打包。	仅为数据处理的一部分（数据处理包括羽化、主动补偿、可变墨滴数据处理、按照不同 pass 分发定义等），且随着喷头变化，必须重新编写
H、插点模板算法	Split.cpp	生成插点的模板。	

### 3、润天智起诉赵义发、李晓刚案件的相关事实情况

#### (1) 汉拓数码的 HT2512UV 平板数字喷墨机及其研发过程

汉拓数码 HT2512UV 平板数字喷墨机属于 UV 平板打印机的范畴，是一种利用喷墨技术，将 UV 墨水从喷头中喷出，直接在介质上成像的打印设备。该设备主要应用于大型户外广告、宣传画喷绘以及大型标牌喷印等。“2512UV”是行业通用名称，业内众多企业均在生产类似产品，其中“2512”系指可以打印 2.5m×1.2m 幅面的介质，“UV”系指该设备使用墨水为 UV 墨水。

赵义发、李晓刚自润天智离职后即开始了 HT2512UV 平板数字喷墨机喷墨控制系统及配套驱动程序的自主研发工作，汉拓数码于 2010 年 7 月研发成功并推出采用了美国北极星(Dimatix)喷头(以下简称“北极星喷头”)的 HT2512UV

平板数字喷墨机，并就该款产品申请并取得一项名称为“UV 平板打印机打印控制程序 V1.0”的计算机软件著作权，登记号为 2010SR065198，首次发表日期为 2010 年 6 月 30 日。

2011 年 7 月起，为实现提升打印速度及打印品质的目的，汉拓数码在 HT2512UV 机型上逐步采用了技术更加先进的日本理光（Ricoh）的喷头，替代原有的北极星喷头，并于 2013 年更换为日本京瓷（Kyocera）的喷头，汉拓数码的相关研发团队根据新喷头的相关技术参数重新设计了喷头控制板硬件，并编写了与之相匹配的喷头控制板程序和打印驱动程序的源代码。

（2）汉拓数码的 HT2512UV 平板数字喷墨机与润天智的 PP2512UV 平板喷绘机在喷头控制板程序和打印驱动程序的源代码上存在根本性差异

2.5m×1.2m 幅面的介质是行业主流，故国内外众多企业均在生产该类型打印设备，各家企业产品的差异主要体现在打印速度、打印质量以及产品稳定性方面，而该等差异取决于一些核心部件如喷头等的选择及其相应的整套喷墨控制系统设计上的不同，喷头不同则导致喷头控制系统发生根本性改变。

经国内高校教授、喷头企业和喷墨印刷控制系统开发企业相关技术人员访谈确认，若喷头及数据传输卡所使用的传输方式不同，相应的打印控制卡和数据传输卡的电路图将发生重大变化，使用的 CPU、FPGA 及其他电子元器件也不一样，所对应的打印控制卡和数据传输卡程序源代码存在显著差异，与之配套的上层打印控制软件源代码亦有根本性不同。

根据庭审相关材料，汉拓数码 2010 年 7 月推出的 HT2512UV 平板数字喷墨机采用北极星喷头，并采用 PCIe 卡和光纤传输的方式；润天智的 PP2512UV 平板喷绘机采用的是日本柯尼卡（Konica）喷头，数据传输使用 USB 接口方式。鉴于汉拓数码的 HT2512UV 平板数字喷墨机与润天智的 PP2512UV 平板喷绘机采用的喷头和数据传输方式不同，相应的喷墨控制系统需要单独设计，故上述两种打印设备在喷头控制板程序和打印驱动程序的主要源代码方面存在根本性差异。

（3）赵义发、李晓刚和汉拓数码不存在侵犯润天智商业秘密的情形

根据润天智向法院提交的《刑事自诉状》，其在该案中主张的商业秘密为 PP2512UV 平板喷绘机中喷头控制板程序、打印驱动程序中的 8 段源代码。赵义发、李晓刚和汉拓数码不存在侵犯润天智商业秘密的情形，具体理由如下：

①汉拓数码的 HT2512UV 机型的源代码系汉拓数码自主研发获得

赵义发在润天智主要负责对深圳航矽电子技术有限公司的实际控制人李利安提供的 PP2512UV 喷头控制板进行测试，未参与 PP2512UV 喷头控制板程序的源代码开发工作；李晓刚在润天智任职期间，未参与打印驱动程序的初始编写工作，仅参与打印驱动程序后期的修改与更新。

如前所述，汉拓数码的 HT2512UV 机型和润天智的 PP2512UV 机型使用的喷头和数据传输方式不同，汉拓数码 HT2512UV 平板数字喷墨机喷头控制板程序和打印驱动程序的主要源代码需基于其搭载的北极星喷头及 PCIe 传输方式独立开发，汉拓数码提供的 HT2512UV 研发过程中的《源代码设计日志》、《项目规划》、《研发进度说明》等文件亦形成其自主研发的佐证。

②润天智未拥有 PP2512UV 机型的源代码，其主张拥有的 PP2512UV 平板喷绘机源代码来源合法性及证明力存疑

根据庭审相关证据材料，润天智 PP2512UV 机型使用的喷头控制板程序的源代码由深圳航矽电子技术有限公司的实际控制人李利安编写，李利安通过将源代码编译成执行程序写入加密芯片的方式，以 500 元/片的价格将执行程序授权销售给润天智，且未曾直接向润天智提供过上述源代码，故润天智并不直接拥有 PP2512UV 机型喷头控制板程序的源代码。

润天智曾于 2011 年及 2015 年两次对 PP2512UV 平板喷绘机的源代码进行鉴定，但根据广东省知识产权研究与发展中心司法鉴定所对深圳市公安局经济犯罪侦查局来函的相关回复，“粤知司鉴所[2011]鉴字第 03 号”鉴定意见书与“粤知司鉴所[2015]鉴字第 02 号”鉴定意见书中的润天智用于进行鉴定的是否属于不为公众所知悉的技术信息的源代码，非同源代码；且广东省知识产权研究与发展中心司法鉴定所不能判断上述两种源代码是否均应用于润天智生产的数字喷绘机 PP2512UV 上。

2019年12月31日，深圳市龙岗区人民法院下达“(2019)粤0307刑初196号”《刑事裁定书》作出一审裁定，由于润天智涉案源代码系于2013年9月自行委托第三方提取，提取过程中未在侦查机关及相应技术监控下进行；侦察机关2015年9月委托鉴定机构对润天智源代码与赵义发、李晓刚电脑中提取的源代码做同一性鉴定，润天智的源代码中部分文件显示的修改时间却为2015年9月，与公安机关委托的鉴定机构对涉案源代码进行同一性鉴定的时间重合，存在不合理情形且润天智无法作出合理解释，因此法院认为润天智起诉赵义发、李晓刚构成侵犯商业秘密罪的事实不清、证据不足，不能排除合理怀疑，依法驳回润天智对赵义发、李晓刚的起诉。

综上所述，汉拓数码 HT2512UV 平板数字喷墨机的喷墨控制系统由汉拓数码及其研发团队自主研发取得，润天智主张的侵权行为的客体存疑，且无法证明其合法有效拥有前述“商业秘密”及依法论证相关权属的清晰完整性，赵义发、李晓刚和汉拓数码不存在侵犯润天智商业秘密的情形。

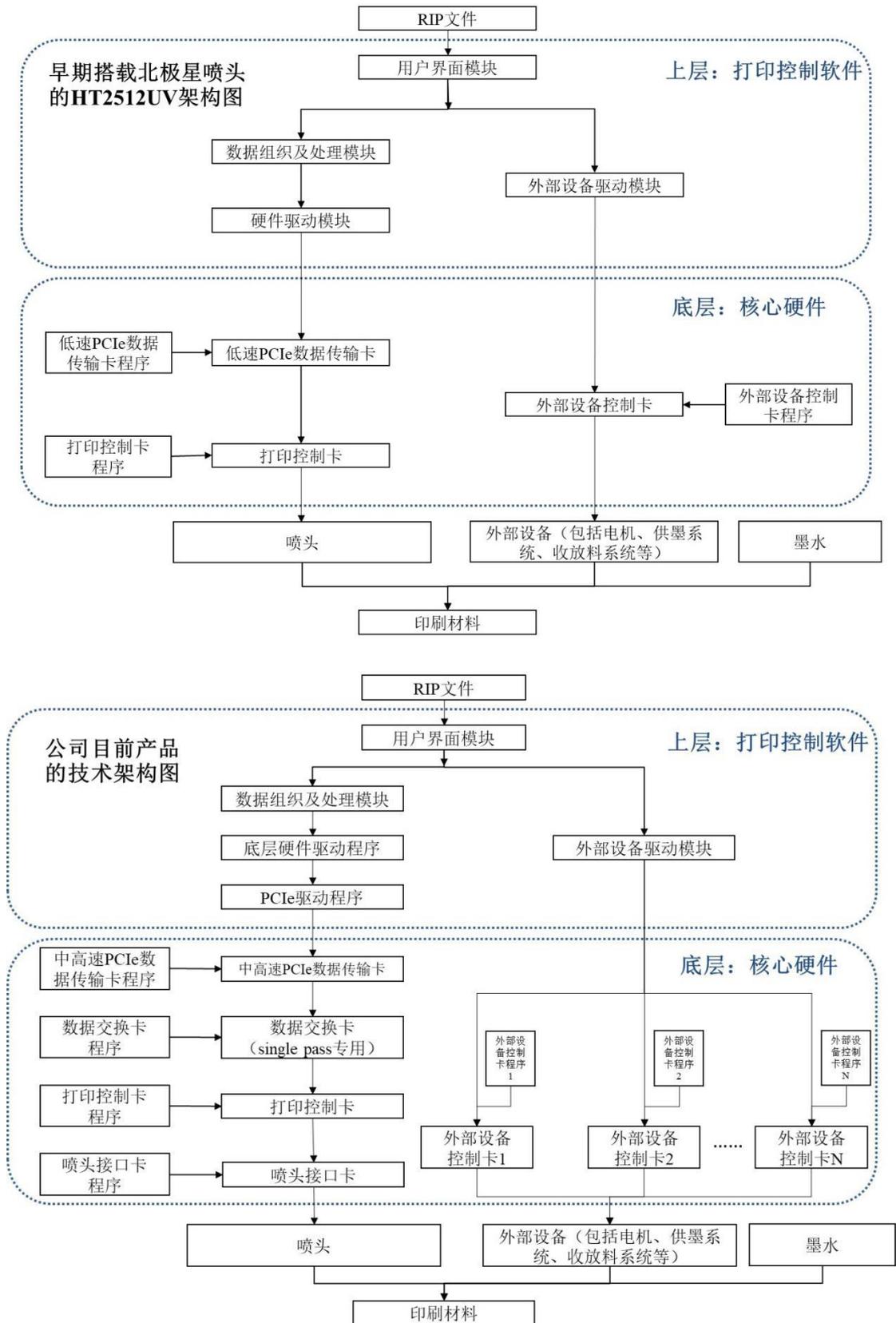
4、上述案件不涉及公司报告期内及目前的核心技术、其他技术及主营业务产品，公司不存在侵犯第三方权利的情形

润天智主张的商业秘密仅涉及汉拓数码 2010 年推出的搭载北极星喷头的 HT2512UV 平板数码喷绘机，并不涉及公司及其子公司报告期至今的产品，主要理由如下：（1）2011 年起，汉拓数码在 HT2512UV 机型上逐步采用了技术更加先进的理光和京瓷喷头，报告期至今，汉拓数码不再生产及销售搭载北极星喷头的 HT2512UV 机型，公司及其子公司的其他产品报告期至今也未使用过北极星喷头。由于更换喷头，相应的喷头控制程序和打印驱动程序中的源代码具有根本性的差异。（2）公司产品逐步由扫描式升级到 Single Pass，公司在硬件和软件架构上都进行了重新规划，对应编写的程序也存在巨大差异。（3）公司下游应用领域不断增加，外部设备发生变化，相应的控制卡和驱动程序重新设计、开发，相关的源代码进行了重新编写。

具体分析如下：

经过多年的发展，公司的技术水平不断提升，与汉拓数码 2010 年推出的搭载北极星喷头的 HT2512UV 产品技术相比，公司目前的技术已经发生重大变化，

前后两者的技术架构图如下所示：



公司的技术变化主要体现在：

(1) 使用的喷头变化，相应的硬件重新设计，软件源代码重新编写

2011 年 7 月起，为实现提升打印速度及打印品质的目的，汉拓数码在 HT2512UV 机型上逐步采用了技术更加先进的日本理光（Ricoh）的喷头及日本京瓷（Kyocera）的喷头，汉拓数码的相关研发团队根据新喷头的相关技术参数重新设计了底层硬件，在打印控制卡之外新增了喷头接口卡，相应的对打印控制卡电路图进行了重新设计，安装的电子元器件种类也发生了变化，与之相关的底层打印控制卡程序源代码和上层打印控制软件源代码均进行了重新编写。

自 2013 年 5 月起，汉拓数码不再生产搭载北极星喷头的 HT2512UV 平板数字喷墨机，报告期内，公司未再销售过搭载北极星喷头的 HT2512UV 平板数字喷墨机，公司销售的其他型号的 UV 数码喷绘机和其他喷墨印刷设备（包括纺织、成衣、包装、标签、书刊等）也均未使用北极星喷头。

(2) 由扫描式升级到 Single Pass，相关的硬件、软件进行重新设计、开发

扫描式指喷头在承印物上往复运动并打印从而使图像覆盖全篇的打印方式，它可以通过多次扫描使分辨率成倍提升，但印刷速度非常缓慢，印刷速度一般为几十平方米/小时，无法工业级大批量印刷。Single Pass 指喷头固定在某个位置，直接在移动中的承印物上印刷，由于喷头不再需要往复运动，Single Pass 具有很高的印刷速度，印刷速度高达几万平方米/小时，是扫描式印刷速度的 200 多倍，可用于工业级大批量印刷。

扫描式和 Single Pass 的主要区别在于配置的喷头数量不同，进而对喷墨印刷设备的数据传输、处理与分发技术要求不同。普通的扫描式 UV 数码喷绘机一般配备 4 个喷头，整机的数据吞吐率平均约为 76MB/s；工业印刷机配备的喷头数量更多，公司的 Glory2504 包装数码印刷机配备了 80 个京瓷喷头，整机的数据吞吐率高峰最高可达约为 3.04GB/s，而公司的 HanGlobal POD 5208 彩色书刊印刷机配备了 96 个富士 Samba 喷头，实时传输全可变数据吞吐率保持在 1.9GB/s，这对设备的数据传输、处理与分发能力提出了极高的要求。

由于数据量极大增加，公司在硬件和软件架构上都进行了重新规划，引进先进的高速数据通信技术：①硬件方面：以前的低速 PCIe 数据传输卡更换为高速

PCIe 数据传输卡；新增了 Single Pass 专用的数据交换卡；打印控制卡和喷头接口卡也根据数据量的要求进行了重新设计、开发；②打印控制软件方面：以前的硬件驱动模块拆分为底层硬件驱动程序和 PCIe 驱动程序，源代码数量极大增加；数据组织和处理模块也进行了重新编写，这样细分的模块化设计也是基于公司研发团队的壮大，从早期的几个研发人员到如今接近 300 人的研发团队，这更有利于团队协作和提升软件处理效率和以及算法的进一步持续优化。

(3) 下游应用领域不断增加，外部设备发生变化，相应的控制卡和驱动程序重新设计、开发

经过多年的发展，公司产品的应用领域不断扩展，产品由初期汉拓数码生产的面向广告标牌领域的 UV 数码喷绘机扩展到目前的纺织、成衣、PCB、包装、标签、书刊等各个领域。对于不同应用领域的喷墨印刷设备，其隶属于完全不同的行业应用，由于其应用场景不同，相应配置的外部设备也存在巨大差异，因此需重新设计外部设备控制卡电路图，安装不同的电子元器件，对应编写的程序也具有根本性的差异。

公司不同应用领域产品的区别如下：

项目	搭载北极星喷头的 2512UV 打印机	其他 UV 打印机	纺织印花机	成衣印花机	PCB 打印机	包装打印机	标签打印机	书刊打印机
喷头	北极星	京瓷/理光	京瓷	理光	理光	京瓷	京瓷	京瓷
数据传输卡	低速 PCIe	中速 PCIe	中高速 PCIe	中速 PCIe	中速 PCIe	高速 PCIe	高速 PCIe	高速 PCIe
数据交换卡	/	/	/	/	/	有	有	有
喷头接口卡	/	有	有	有	有	有	有	有
送料系统平台	25×12 平台	30×20 平台/ 25-卷对卷	导带卷对卷/ 卷对卷	旋转平台/ 双台板	流水线平台/ 三台板	直线导带/吸 附系统	卷对卷	卷对卷/卷对 张
电机控制方式	双丝杆/ 直线运动	圆周旋转运动/ 直线运动	圆周旋转运动	平台旋转/台 板平移	平台旋转/ 圆周旋转台板 平移	圆周旋转运动 /升降运动	圆周旋转及直 线	圆周旋转及直 线
电机数量 (个)	3	3-5	6 以上	15 以上	10 以上	20 以上	15 以上	15 以上
负压系统控制	单负压 -3.0kpa	单负压/双负压 -3.0kpa	多负压 -5.0kpa	多负压 -5.0kpa	多负压 -3.8kpa	多负压 -6.0kpa	多负压	多负压
墨路系统	4 色+白色 简单供墨	4 色+白色 6 色+白色 简单供墨	8 色 循环供墨	4 色+双白 循环供墨	白色循环供墨	4 色 6 色 循环供墨	4 色+白 双 4 色+双白 循环供墨	黑色 循环供墨
固化方式	UV	UV	热烘干	热烘干+压烫	UV	热烘干+红外	LED UV+汞 灯	红外+热烘干
墨水类型	UV	UV	活性+分散	涂料	UV	颜料+染料	UV	颜料
脱气系统	/	/	有	有	有	有	/	有

综上所述，公司报告期内及目前的核心技术、其他技术及主营业务产品与汉拓数码 2010 年推出的搭载北极星喷头的 HT2512UV 产品及相关技术相比，已经发生了重大变化。润天智起诉赵义发、李晓刚案件涉及的机型不涉及公司报告期内及目前的核心技术、其他技术及主营业务产品。

公司现有的核心技术均为公司业务发展过程中自主研发与技术积累而来，由相关技术项目的研发人员在公司任职期间利用公司设备、资源及个人知识、技术储备研发形成，核心专利、软件著作权等技术成果均为公司自主研发并自行申请获得，并依法办理登记手续，已经取得了完备的权属证书，相关核心技术、专利及计算机软件著作权来源均不涉及外部受让的情形。截至本回复出具之日，就该等专利权、计算机软件著作权未收到任何第三方关于技术侵权的主张，亦未与第三方已授权专利、计算机软件著作权之间存在纠纷或争议，公司及其子公司不存在侵犯第三方权利的情形。

**（二）诉讼的最新进展情况，赵义发、李晓刚是否存在败诉的风险，若二人败诉，预计对发行人核心技术、研发、生产经营、财务状况等所产生的不利影响**

发行人已在招股说明书“第十一节 其他重要事项”之“三、重大诉讼和仲裁事项”之“（二）深圳市润天智数字设备股份有限公司（原告）诉赵义发、李晓刚（被告）侵犯商业秘密”补充披露如下：

#### 4、诉讼的最新进展情况

赵义发、李晓刚与润天智之间的二审程序正在进行中，已于 2020 年 8 月 14 日开庭审理，截至招股说明书签署日，尚未判决。

#### 5、赵义发、李晓刚败诉的风险及相关影响

诉讼律师认为赵义发、李晓刚未侵犯润天智商业秘密，润天智诉讼请求被二审法院支持的概率较小。若赵义发、李晓刚在上述诉讼二审中败诉，则直接导致该二人离职，造成公司研发人员及管理人員的流失，但不会对公司核心技术、研发、生产经营、财务状况等所产生的不利影响，具体理由如下：

##### （1）对核心技术及研发的影响

尽管赵义发及李晓刚在公司早期的研发团队中起到了比较重要作用，但经过多年发展，公司拥有比较完整健全的研发团队，不断有更多新的产品已应用于多种领域，并拥有了科学完整的研发体系。公司 2015 年以来陆续引进了 5 位拥有丰富研发及管理经验的专业技术人员，上述人员带领公司从以往的扫描式技术升级到 Single Pass 技术、并向工业互联网的方向发展。

#### A、扫描式技术升级到 Single Pass 技术

公司 2015 年开始研发 Single Pass 设备，Single Pass 的核心难点在于对数据传输、处理与分发技术要求极高，公司 2015 年引进了李继洲、张建强两位专业技术人员，二人分别负责硬件（各类控制卡）和打印控制软件开发。二人在通讯行业拥有 15 年以上的工作经验（其工作本质上也是数据的传输、处理与分发），对公司 Single Pass 包装数码印刷机的研发具有重要的作用。2016 年，公司成功研发出 Single Pass 包装数码印刷机，并于 2017 年实现销售。

2017 年，公司引进了专业技术人员曲海东，开始研发卷对卷的书刊数码印刷机和标签数码印刷机。这类印刷机也属于 Single Pass 设备，其难度比包装印刷机更高，这类产品的印刷之前都是通过传统的印刷技术实现，曲海东拥有近 20 年传统印刷机的研发经验，其对于公司书刊数码印刷机和标签印刷机及未来更高精度和速度的印刷机的研发具有重要的作用，2019 年，公司标签印刷机实现销售，书刊印刷机研发成功并交予客户生产测试成功，标志着公司 Single Pass 技术实力更进一步。

随着公司的业务规模日益扩大，研发人员和项目规模也逐渐增加，这也对研发管理提出了更高的要求。2019 年，公司引进了专业技术人员李加周。李加周拥有近 20 年软件研发和管理经验，对于公司整体研发管理、Single Pass 技术的进一步提升具有重要的作用。

#### B、向工业互联网的方向发展

印刷与互联网的深度融合是印刷行业的发展方向。2019 年，公司引进专业技术人员江华，江华在通信及互联网领域拥有 20 多年研发及管理经验，对于工业互联网拥有深刻的理解和丰富的实践经验。在江华的领导下，公司成功开发出生产管理系统软件，该软件可提供数码喷印设备管理及监测、工单管理、印刷数

据处理及转换、生产实时监控、生产报表管理等各项功能，为公司客户适应互联网及电商时代提供了关键的支撑。生产管理系统软件的成功研发是公司进入工业互联网领域的关键一步。

目前，公司已拥有强大的研发团队，截至**2020年3月末**，公司研发及服务人员**305**人，占员工总数的**34.78%**。基于公司已拥有的强大技术研发团队及完善健全的研发体系，截至目前，公司不会对赵义发、李晓刚或任意一名技术研发人员存在重大依赖，公司技术研发流程完善，核心技术权属清晰。

### （2）对生产经营的影响

赵义发目前担任弘博智能的总经理，全面负责弘博智能的管理工作；李晓刚目前担任弘锐精密的研发经理，主要负责组织和参与弘锐精密打印软件项目评审及进度协调、参与弘锐精密PCB连线文字打印机软件控制系统的攻关论证，其二人对于公司整体的经营管理不具有决定性的作用；如前所述，公司目前的主营业务产品的喷头、源代码等均与涉诉产品不同，若赵义发、李晓刚因在上述诉讼败诉，不会影响到公司目前的核心技术及主营业务产品，亦不会对公司生产经营产生重大不利影响。

### （3）对财务状况的影响

若赵义发、李晓刚在上述二审案件中败诉，面临被处以50万元罚金的诉讼后果。鉴于上述诉讼的被告为赵义发、李晓刚，公司及其子公司未作为当事人一方，故赵义发、李晓刚在上述二审案件中败诉，不会直接对公司造成财产损失，亦不会对公司的财务状况造成不利影响。

## （三）发行人及其董监高、核心技术人员等是否存在其他诉讼纠纷或潜在纠纷

发行人已在招股说明书“第十一节 其他重要事项”之“三、重大诉讼和仲裁事项”之“（二）深圳市润天智数字设备股份有限公司（原告）诉汉拓数码、汉弘集团（被告）侵犯技术秘密”补充披露如下：

2020年6月12日，润天智于全国中小企业股份转让系统网站（<http://www.neeq.com.cn/>）上披露一则公告，即《深圳市润天智数字设备股份有限公司涉及诉讼公告》，根据该公告的披露信息，润天智向广东省深圳市中级人

民法院提起诉讼，其认为，案外人赵义发、李晓刚、饶佳旺在润天智任职期间，参与 PP2512UV、PP1816UV 等型号平板喷绘机的研发工作，该等人员离职后加入汉拓数码，将其掌握的商业秘密披露、提供给汉拓数码，因其认为汉拓数码生产、销售 HT2512UV 平板喷绘机侵犯其技术秘密，故起诉汉拓数码、汉弘集团并请求判令停止侵犯其涉案技术秘密，停止生产和销售侵权商品，删除及销毁包含其商业秘密的数据、文件和文档，赔偿其经济损失人民币 109,695,365.05 元及维权合理支出 350,000 元。

**深圳市中级人民法院已于 2020 年 8 月 5 日立案，案号为：（2020）粤 03 民初 3671 号。截至招股说明书签署之日，尚未开庭。**

截至本回复出具之日，除上述披露的案件外，公司及其董事、监事、高级管理人员和核心技术人员均不存在尚未了结的或者可预见的作为一方当事人的重大诉讼、仲裁或潜在纠纷。

**二、请保荐机构和发行人律师对上述情况进行核查和发表意见，说明核查过程、核查依据，对发行人可能造成的影响作敏感性分析，并作风险提示**

#### **（一）核查程序**

保荐机构和发行人律师履行的主要程序如下：

1、查阅了案件的卷宗材料（包括但不限于一审辩护词、对自诉人提交的证据之质证意见、一审裁定书等，以下简称“庭审相关材料”）、赵义发及李晓刚提供的研发记录文件；

2、与赵义发、李晓刚及其诉讼代理律师进行了访谈；

3、查阅发行人的专利权属证书、计算机软件著作权登记证书，对发行人研发部门主要负责人及核心技术人员进行访谈；

4、登录中国及多国专利审查信息查询系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、中国庭审公开网、广东诉讼服务网的微信小程序“粤公正”等进行查询；

5、对国内高校教授、喷头企业和喷墨印刷控制系统开发企业相关技术人员进行访谈，咨询相关技术问题；

6、获取公司实际控制人肖迪出具的书面承诺。

## （二）敏感性分析

经核查，HT2512UV 平板数字喷墨机系汉拓数码的研发团队自主研发完成，其喷头控制板程序和打印驱动程序的源代码与润天智的 PP2512UV 平板喷绘机存在根本性差异，润天智上述诉讼请求被法院支持的概率较小。

在侵犯商业秘密的民事审判程序中，主要适用《中华人民共和国反不正当竞争法》的相关规定。根据《中华人民共和国反不正当竞争法》第十七条的规定，因不正当竞争行为受到损害的经营者的赔偿数额，按照其因被侵权所受到的实际损失确定；实际损失难以计算的，按照侵权人因侵权所获得的利益确定。权利人因被侵权所受到的实际损失、侵权人因侵权所获得的利益难以确定的，由人民法院根据侵权行为的情节判决给予权利人五百万元以下的赔偿。在最不利情况下，若汉拓数码、汉弘集团被法院认定侵犯润天智的商业秘密，根据上述规定，汉拓数码、汉弘集团可能承担的民事赔偿责任可能为以下三种情况：

1、润天智为主张其被侵权，首先应举证其订单实际减少量，但由于当时国内外生产 2512UV 平板打印机的厂家众多，应难以判断该等损失与汉拓数码有直接关联，且润天智在其诉讼请求中未能明确订单减少量或实际损失金额。即便其能够举证其减少的订单与汉拓数码新增订单存在密切关联，但减少订单金额最高也不会超过汉拓数码销售搭载北极星喷头的 HT2512UV 平板打印机的金额。

2、根据公司提供的资料，汉拓数码自 2010 年起累计销售的搭载北极星喷头的 HT2512UV 平板打印机所实现的销售收入约为 730 余万元，根据相关司法解释及司法实践，“因侵权所获得的利益”一般按照侵权人的营业利润计算，若润天智主张按照侵权人因侵权所获得的利益确定其赔偿数额，则应根据上述销售收入及营业利润率进行计算。

3、若双方当事人均未提交证据证明权利人的损失或者侵害人的获利情况，或提交的证据未被人民法院采纳，则人民法院根据侵权行为的情节判决给予权利人五百万元以下的赔偿。

因此，假设法院认定发行人及汉拓数码违反《反不正当竞争法》，侵犯了润天智的商业秘密并给润天智造成损害，对润天智的赔偿预计将不超过 500 万元。

就上述纠纷可能带来的赔偿风险，公司的实际控制人肖迪于 2020 年 6 月 23 日出具书面承诺：“如果因本次案件败诉导致汉拓数码及发行人需要支付任何赔偿金、相关诉讼费用，或因本次诉讼导致公司的生产、经营遭受损失，本人将承担公司因本次诉讼产生的侵权赔偿金、案件费用及生产、经营损失”。因此，上诉赔偿金额不会给发行人造成重大不利影响，亦不会对本次发行构成实质障碍。

### （三）风险提示

发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”中作风险提示如下：

#### 七、核心技术人员涉诉风险

##### 1、相关诉讼的基本情况

（1）深圳市润天智数字设备股份有限公司（原告）诉赵义发、李晓刚（被告）侵犯商业秘密案

公司核心技术人员之一赵义发和员工李晓刚曾在深圳市润天智数字设备股份有限公司（以下简称“润天智”）任职，上述二人从润天智离职后先后入职公司子公司汉拓数码并参与汉拓数码相关数码打印设备的研发工作。

汉拓数码于 2010 年 7 月推出 HT2512UV 平板数字喷墨机，润天智认为该产品与其生产的 PP2512UV 平板喷绘机的喷头控制板程序、打印驱动程序的 8 段源代码相同，并认为赵义发和李晓刚将其商业秘密披露给汉拓数码，用于生产与润天智相似的喷绘机。

2011 年 5 月 10 日，润天智向深圳市公安局举报赵义发、李晓刚侵犯其商业秘密，深圳市公安局于 2011 年 7 月 8 日立案，并依法对汉拓数码的办公场所进行搜索，扣押了涉案电脑（含相关源代码文件）。

2018 年 1 月 29 日，深圳市公安局向深圳市人民检察院移送审查起诉；2018 年 2 月 9 日，深圳市人民检察院向深圳市龙岗区人民检察院（以下简称“龙岗区检察院”）移送审查起诉。龙岗区检察院分别于 2018 年 3 月 19 日和 2018 年 5 月 16 日两次退回侦查机关补充侦查。

2018 年 7 月 20 日，龙岗区检察院下达“深龙检刑不诉[2018]404 号”和“深龙检刑不诉[2018]405 号”《不起诉决定书》，经龙岗区检察院审查并退回补充侦

查,其认为深圳市公安局认定的部分犯罪事实不清、证据不足,不符合起诉条件,决定对赵义发、李晓刚不起诉。

2019年1月8日,润天智向深圳市龙岗区人民法院提起刑事自诉,认为被告违反其与原告签署的《保密协议》约定,侵犯原告商业秘密,请求人民法院以侵犯商业秘密罪判处被告三年以上有期徒刑,并处罚金50万元。

2019年12月31日,深圳市龙岗区人民法院下达“(2019)粤0307刑初196号”《刑事裁定书》并作出裁定,法院认为润天智起诉被告人赵义发、李晓刚构成侵犯商业秘密罪的事实不清、证据不足,不能排除合理怀疑,依法驳回润天智对被告的起诉。

2020年1月12日,润天智就上述一审裁定向深圳市中级人民法院提起上诉,2020年3月31日,深圳市中级人民法院立案受理上述上诉案件,并已于2020年8月14日开庭审理,截至招股说明书签署日,尚未判决。

## (2) 润天智(原告)诉汉拓数码、汉弘集团(被告)侵犯技术秘密

2020年6月12日,润天智于全国中小企业股份转让系统网站(<http://www.neeq.com.cn/>)上披露一则公告,即《深圳市润天智数字设备股份有限公司涉及诉讼公告》,根据该公告的披露信息,润天智向广东省深圳市中级人民法院提起诉讼,其认为,案外人赵义发、李晓刚、饶佳旺在润天智任职期间,参与PP2512UV、PP1816UV等型号平板喷绘机的研发工作,该等人员离职后加入汉拓数码,将其掌握的商业秘密披露、提供给汉拓数码,因其认为汉拓数码生产、销售HT2512UV平板喷绘机侵犯其技术秘密,故起诉汉拓数码、汉弘集团并请求判令停止侵犯其涉案技术秘密,停止生产和销售侵权商品,删除及销毁包含其商业秘密的数据、文件和文档,赔偿其经济损失人民币109,695,365.05元及维权合理支出350,000元。

深圳市中级人民法院于2020年8月5日立案,案号为:(2020)粤03民初3671号。截至招股说明书签署之日,该案尚未开庭。

有关上述诉讼的具体情况详见招股说明书“第十一节 其他重要事项”之“三、重大诉讼和仲裁事项”。

## 2、相关诉讼的最新进展情况及对公司的影响

深圳市润天智数字设备股份有限公司（以下简称“润天智”）对赵义发、李晓刚提起的刑事自诉案的二审已于 2020 年 8 月 14 日开庭审理，截至招股说明书签署日，尚未判决；关于润天智对汉弘集团和汉拓数码提起的民事诉讼案，截至招股说明书签署日，一审尚未开庭审理。

关于润天智控告赵义发和李晓刚侵犯商业秘密的刑事案件，经公安机关长达七年的侦查，检察院两次退回补充侦查，检察院仍然以部分事实不清、证据不足为由作出不起诉决定。这不仅仅是程序性认定，也是实体性认定。

关于润天智诉公司及子公司汉拓数码侵犯技术秘密案的民事案件，在该案《民事诉讼状》中其陈述的所谓侵权事实与其在控告赵义发和李晓刚侵犯商业秘密的刑事案件，以及起诉赵义发和李晓刚刑事自诉案中陈述的所谓事实一致，提交的证据也一致，并未提出新的证据；其在《民事诉讼状》中指控的侵权产品仅为 HT2512UV，并未涉及其他产品。在润天智起诉赵义发和李晓刚的刑事自诉一审案件中，龙岗区人民法院在审理过程中，对案件的程序和实体均进行了审理，龙岗区人民法院经审理后仍然认为案件事实不清、证据不足，依法驳回润天智的起诉。虽然在刑事案件中，证据的认定标准比在民事案件中要严格，但在刑事案件中，由于公权力的介入，取证能力也更强。因此，润天智对公司及子公司汉拓数码的民事诉讼请求被法院支持的概率较小。

润天智主张的商业秘密仅涉及汉拓数码 2010 年推出的搭载北极星喷头的 HT2512UV 平板数码喷绘机，十年来，喷墨印刷行业的技术发展日新月异，公司紧紧抓住行业发展趋势，持续加大研发投入，公司报告期内及目前的核心技术、其他技术及主营业务产品与汉拓数码 2010 年推出的搭载北极星喷头的 HT2512UV 产品及相关技术相比，已经发生了重大变化。公司产品已应用于多种领域并拥有了科学完整的研发体系，同时，公司还拥有强大的研发团队，基于公司已拥有的强大技术研发团队及完整健全的研发体系，公司完全具备重新设计开发硬件和软件架构、重新编写源代码的能力。润天智起诉涉及的机型不涉及公司报告期内及目前的核心技术、其他技术及主营业务产品。

润天智在刑事自诉和民事诉讼中指控的侵权产品均仅为 HT2512UV，并未涉及其他产品。自 2013 年 5 月起，汉拓数码不再生产搭载北极星喷头的 HT2512UV 平板数字喷墨机，报告期内，公司未再销售过搭载北极星喷头的 HT2512UV 平板

数字喷墨机。即使是搭载其他喷头的 HT2512UV 产品销售收入占公司营业收入的比例也较低，公司报告期内所有 HT2512UV 产品的销售收入分别为 5,551.05 万元、7,178.80 万元、6,493.78 万元和 751.49 万元，占公司营业收入的比例分别为 11.46%、11.79%、7.37%和 5.77%，对公司的影响较小。目前在侵犯商业秘密的民事审判程序中，主要适用《中华人民共和国反不正当竞争法》的相关规定。假设法院认定公司及汉拓数码违反《反不正当竞争法》，侵犯了润天智的商业秘密并给润天智造成损害，对润天智的赔偿预计将不超过 500 万元。就上述纠纷可能带来的赔偿风险，公司的实际控制人肖迪于 2020 年 6 月 23 日出具书面承诺：“如果因本次案件败诉导致汉拓数码及发行人需要支付任何赔偿金、相关诉讼费用，或因本次诉讼导致公司的生产、经营遭受损失，本人将承担公司因本次诉讼产生的侵权赔偿金、案件费用及生产、经营损失”。综上所述，即便相关诉讼可能出现最不利结果，公司及相关人员败诉，也不会对公司持续经营构成重大不利影响，不会对本次发行构成实质障碍。

### 3、相关诉讼对公司业务经营的具体影响与风险

#### (1) 关于润天智起诉赵义发和李晓刚案

目前，赵义发担任公司子公司弘博智能总经理，是公司核心技术人员之一，李晓刚担任公司子公司弘锐精密研发经理。赵义发、李晓刚未侵犯润天智商业秘密，润天智诉讼请求被二审法院支持的概率较小。若赵义发、李晓刚在上述诉讼二审中败诉，则直接导致该二人离职，造成公司研发人员及管理人士的流失，并可能会对公司及子公司汉拓数码与润天智的民事诉讼产生不利影响。但润天智起诉公司及汉拓数码、赵义发、李晓刚案件涉及的机型不涉及公司报告期内及目前的核心技术、其他技术及主营业务产品，因此不会对公司核心技术、研发、生产经营、财务状况等产生重大不利影响。

#### (2) 关于润天智起诉公司及子公司汉拓数码案

公司报告期内及目前的核心技术、其他技术及主营业务产品与涉案的 HT2512UV 产品及相关技术相比，已经发生了重大变化。润天智起诉公司及汉拓数码、赵义发、李晓刚案件涉及的机型不涉及公司报告期内及目前的核心技术、其他技术及主营业务产品。公司及其子公司不存在侵犯第三方权利的情形。

目前在侵犯商业秘密的民事审判程序中，主要适用《中华人民共和国反不正当竞争法》的相关规定。根据《中华人民共和国反不正当竞争法》第十七条的规定，因不正当竞争行为受到损害的经营者的赔偿数额，按照其因被侵权所受到的实际损失确定；实际损失难以计算的，按照侵权人因侵权所获得的利益确定。权利人因被侵权所受到的实际损失、侵权人因侵权所获得的利益难以确定的，由人民法院根据侵权行为的情节判决给予权利人五百万元以下的赔偿。在最不利情况下，若汉拓数码、汉弘集团被法院认定侵犯润天智的商业秘密，根据上述规定，汉拓数码、汉弘集团可能承担的民事赔偿责任可能为以下三种情况：

①润天智为主张其被侵权，首先应举证其订单实际减少量，但由于当时国内外生产 2512UV 平板打印机的厂家众多，应难以判断该等损失与汉拓数码有直接关联，且润天智在其诉讼请求中未能明确订单减少量或实际损失金额。即便其能够举证其减少的订单与汉拓数码新增订单存在密切关联，但减少订单金额最高也不会超过汉拓数码销售搭载北极星喷头的 HT2512UV 平板打印机的金额。

②汉拓数码自 2010 年起累计销售的搭载北极星喷头的 HT2512UV 平板打印机所实现的销售收入约为 730 余万元，根据相关司法解释及司法实践，“因侵权所获得的利益”一般按照侵权人的营业利润计算，若润天智主张按照侵权人因侵权所获得的利益确定其赔偿数额，则应根据上述销售收入及营业利润率进行计算。

③若双方当事人均未提交证据证明权利人的损失或者侵害人的获利情况，或提交的证据未被人民法院采纳，则人民法院根据侵权行为的情节判决给予权利人五百万元以下的赔偿。

因此，假设法院认定公司及汉拓数码违反《反不正当竞争法》，侵犯了润天智的商业秘密并给润天智造成损害，对润天智的赔偿预计将不超过 500 万元。就上述纠纷可能带来的赔偿风险，公司的实际控制人肖迪于 2020 年 6 月 23 日出具书面承诺：“如果因本次案件败诉导致汉拓数码及发行人需要支付任何赔偿金、相关诉讼费用，或因本次诉讼导致公司的生产、经营遭受损失，本人将承担公司因本次诉讼产生的侵权赔偿金、案件费用及生产、经营损失”。因此，上诉赔偿金额不会给发行人造成重大不利影响，亦不会对本次发行构成实质障碍。

#### （四）核查意见

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

1、润天智起诉赵义发、李晓刚案件涉及的产品不涉及发行人报告期内及目前的核心技术、其他技术及主营业务产品；发行人及其子公司拥有的专利权、计算机软件著作权未收到任何第三方关于技术侵权的主张，亦未与第三方已授权专利、计算机软件著作权之间存在纠纷或争议，发行人及其子公司不存在侵犯第三方权利的情形；

2、若赵义发、李晓刚在上述诉讼二审中败诉，不会对发行人核心技术、研发、生产经营、财务状况等产生不利影响；

3、除已披露的案件外，发行人及其董事、监事、高级管理人员和核心技术人员均不存在尚未了结的或者可预见的作为一方当事人的重大诉讼、仲裁或潜在纠纷。

## 问题 2.关于对赌协议

根据首轮问询回复，报告期内发行人及实际控制人等主体曾与外部机构投资者签订具有业绩补偿条款、回购权、反稀释条款、优先购买权、优先清算权等内容的协议。

请发行人：（1）详细列表说明报告期内发行人、实际控制人等主体与外部机构投资者约定具有业绩补偿条款、回购权等内容协议的签订与解除情况及其主要条款；（2）是否符合《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》第 10 条的要求。

回复：

一、详细列表说明报告期内发行人、实际控制人等主体与外部机构投资者约定具有业绩补偿条款、回购权等内容协议的签订与解除情况及其主要条款

### （一）业绩补偿条款、回购权等主要条款

报告期内发行人、实际控制人等主体与外部机构投资者签订的业绩补偿条款、回购权等内容的主要条款及其解除情况具体如下：

序号	特殊约定	具体条款内容
1.	业绩补偿条款	<p>《补充协议》第一条第1.2.1款约定：“若公司在2019年实现的合并口径归属于母公司股东扣除非经常性损益前后孰低的净利润（“2019年实际净利润”）未达到目标净利润的92.5%（即18,500万元），创始股东应对投资方（“被补偿投资方”）进行现金补偿，现金补偿公式如下：2019年度补偿款金额=投资方投资总额×（1-公司2019年度实际净利润/公司2019年度目标净利润）。”</p> <p>第一条第1.2.2款约定：“若公司在2020年实现的合并口径归属于母公司股东扣除非经常性损益后的净利润（“2020年实际净利润”）未达到目标净利润25,000万元，现金补偿公式如下：2020年度补偿款金额=（投资方投资总额-投资方2019年度已实际获得的补偿款金额）×（1-公司2020年度实际净利润/公司2020年度目标净利润）。”</p>
2.	回购权	<p>《补充协议》第二条第2.1款约定：“本补充协议生效后、公司完成合格上市前，当出现下列任一情况时，投资方（“被回购投资方”）有权要求创始股东和/或公司以法律允许的方式回购投资方要求回购的其届时在公司中持有的全部或者部分权益，并向投资方支付相应回购价款：(1)公司未能在2022年12月31日前完成合格上市；(2)公司因重大违法违规行为被行政机关吊销营业执照及与公司主营业务相关的资质、许可，致使公司全面停止经营；(3)创始股东因重大违法违规行为被启动刑事调查程序或刑事处罚，足以对公司的正常运营造成重大不利影响；(4)公司被申请或拟进行清算、解散或终止；(5)公司和/或创始股东违反《投资协议》及本补充协议的约定，且经投资方书面通知后在30个工作日内未对其违约行为进行充分的补救、弥补，严重影响投资方的投资权益、无法实现其原有投资目的的；(6)创始股东以任何直接或间接的方式从事与公司相同或相似业务的竞争行为或创始股东违反离职限制，经投资方书面豁免的除外；(7)公司和/或创始股东出现重大诚信问题，包括但不限于：目标公司与其关联方之间发生对目标公司或投资方造成损害的资金占用、关联交易或担保行为；目标公司资产转移、存在账外销售收入、财务造假、出于创始股东故意造成的重大内部控制漏洞等；(8)公司实际控制权发生变更或创始股东将其持有的公司股权向投资方以外的第三方作出抵押或任何其他处置可能导致公司的实际控制权发生变更；(9)由于行业监管政策原因导致公司的业务无法正常开展，或对公司正常经营造成重大不利影响；(10)在业绩承诺期内任一年度实际净利润未能达到年度保证净利润并触发补偿且创始股东未能按照协议约定完成现金补偿的；(11)公司不能在每会计年度结束后4个月内向投资方提供具有证券从业资格的会计师事务所审计的审计报告；(12)公司任一年度的财务数据未能取得具有中国证券期货从业资格的会计师事务所出具无保留意见的审计报告；(13)其他股东向创始股东和/或目标公司提出行使回购权（员工股权激励除外）。”</p>
3.	反稀释条款	<p>《补充协议》第四条第4.1款规定：“交割日后公司合格上市前，未经投资方事先书面同意，公司不得以低于本次投资的每单位认购价格发行股票或股权类证券（但基于本补充协议签订前已实施的现有员工股权激励计划以及其他经股东会同意的员工股权激励计划下的股票或股权类证券发行除外），否则作为一项反稀释保护措施，投资方有权要求公司或创始股东通过送股、盈余公积转增或资本公积转增、无偿或以名义价格转让等任何法律允许的方式获得足够的股权补偿（“补偿股权”），以使得取得该等补偿股权后，投资方认购公司的注册资本或股权（包括补偿股权）的每一元注册资本单价或每股单价调整为新低价格。在该调整完成前，公司不得实施发行股票或股权类证券</p>

序号	特殊约定	具体条款内容
		（包括但不限于可转债）。上述反稀释保护措施可能导致的相关税费由目标公司实际承担。”
4.	优先认购权	《补充协议》第五条第5.1.1款规定：“在公司合格上市前，如公司计划新增注册资本或发行股票或再融资时，各股东有权根据届时在公司的持股比例对新增注册资本或股票进行认缴（但根据公司有权机构批准的员工持股计划的发行除外）；若该等新增注册资本或股票拟由其他潜在投资人认缴的，则各股东有权（但没有义务）按照各自届时的持股比例以与其他潜在投资人相同的价格、条款和条件优先认购（“优先认购权”）。若任何股东（“放弃增资股东”）选择不行使此处约定的优先购买权，则其他股东有权按照以下公式认购放弃增资股东所放弃认购的增资：每一参与增资股东可认购的增资=放弃增资股东所放弃认购的增资×（该参与增资股东持有的公司股权÷全部参与增资股东持有的公司股权）。”
5.	股权转让限制	《补充协议》第六条第6.1.1款规定：“在公司合格上市前，除本补充协议另有约定，非经投资方事先书面同意，创始股东不得转让、质押或以其他方式处分其直接或间接持有的公司股权，包括但不限于通过转让、质押或以其他方式处分其直接或间接在目标公司中享有的权益，但根据公司有权机构批准的员工股权激励计划将持股平台的股东或合伙人所持有的持股平台股权或合伙人份额转让给相关员工的情形不受前述限制。”
6.	优先购买权	《补充协议》第六条第6.2.1款规定：“受限于第6.1.1条的规定，在公司合格上市前，若任何创始股东（“拟转让方”）拟向第三方（“拟受让方”）直接或间接出售或以其他方式处置其持有的公司股权（“拟出售股权”），全体投资方在同等条款下享有优先购买权。拟转让方应向目标公司股东发出出售其公司股权之通知（“出售通知”）。出售通知应包括拟出售股权的全部条款，包括售价、付款条件以及第三方的身份。投资方应自收到出售通知后十（10）日内书面答复是否按照本补充协议行使优先购买权。如目标公司股东自收到出售通知后十（10）日内未书面答复，视为放弃优先购买权。如数名投资方拟同时行使优先购买权，则应按其届时所持目标公司的股权比例行使优先购买权。”
7.	共同出售权	《补充协议》第六条第6.3.1款规定：“受限于本补充协议第6.2条的约定，如投资方未针对拟出售股权行使优先购买权（“未行权投资方”），则未行权投资方有权但无义务按照出售通知载明的相同价格和条件参与出售其持有的公司股权。如果未行权投资方决定行使前述规定的共同出售权，则应向拟转让方发出参与出售的通知，该通知应载明其拟参与出售的股权的数量。未行权投资方能够行使共同共售权的股权数额，按拟行使共同出售权的投资方所持目标公司股权和拟出让股东所持有公司股权的相对比例进行确定，具体公式为：未行权投资方能够行使共售权的股权数额=拟直接或间接转让的股权数量×（该投资方届时持有的股权数量÷主张行使共同出售权的投资方与拟出让股权的股东届时持有的股权数量之和）。未行权投资方应自收到出售通知之日起10日内书面明确表示是否行使共同出售权，如未在约定期限内做出明确表示，视为放弃共同出售权。”
8.	优先清算权	《补充协议》第七条第7.2.1款规定：“投资方的清算优先权：投资方有权就其根据本次投资取得的股权优先于现有股东获得分配。投资方有权根据其股权比例累计获得以下二者中的孰高者（“优先分配额”）：(1)就投资方而言，为其投资款的100%加每年8%的利息（单利），以及经公司股东会批准的、已经宣布但尚未向投资方支付的

序号	特殊约定	具体条款内容
		分红；或(2)投资方按股权比例获得分配的清算所得金额。”
9.	最优惠条款	<p>《补充协议》第九条第9.1款规定：“如于本次投资交割日前持有公司任何股权类证券的股东或投资人享有投资方在本次交易文件项下不享有的任何权利、条件或保护性条款，或该等股东或投资人享有的任何权利、条件或保护性条款优于投资方在本次投资交易文件项下所享有的权利，则投资方可自动享有该等股东或投资方享有的前述更优惠的权利、条件或保护性条款。”</p> <p>第九条第9.3条规定：“在公司合格上市前，公司若向新的投资人发行新的任何级别或类别的股权类证券或可转债或创始股东向新的投资人转让其持有的公司股权，新的投资人/受让方所享有的任何比投资方所享有的更为优惠的条件、权利、优先权、特权、权益或保护类条款，则投资方可自动享有该等新的投资人/受让方享有的前述更为优惠的条件、权利、优先权、特权、权益或保护类条款，最优惠待遇可基于投资方的自愿放弃及各方达成的一致约定而不适用。”</p>

## （二）对赌协议的终止

为进一步明晰发行人的股权结构、加强稳定性、避免股权争议或潜在纠纷，2020年3月10日，发行人及其实际控制人、合舟联成、合舟联享、合舟聚沙、合舟聚成、赵义发与领誉基石、知盛投资、天巽柏智、天巽高端、中洲铁城、慧辉投资、前海松禾、创赛投资签署了《关于深圳汉弘数字印刷集团股份有限公司投资协议之补充协议二》；同日，发行人及其实际控制人、合舟联享、赵义发与富海新材签署了《关于深圳汉弘数字印刷集团股份有限公司投资协议之补充协议二》，对于《投资协议》、《补充协议》中关于对赌、优先权等特殊条款进行了全面终止，具体约定如下：

1、终止履行《补充协议》第一条“业绩补偿”、第二条“回购权”、第四条“反稀释”、第五条“优先认购权”、第六条“股权转让限制、优先购买权及共同出售权”、第七条“清算优先权”、第八条“知情权”、第九条“最优惠条款”、第十条“股权激励”、第十一条“关于创始股东履约的约定”、第十二条“关于投资方权利的其他约定”中全部约定，自《补充协议二》签署之日起，投资方不再享有前述条款中约定的各项任何权利。

2、除《补充协议》第3.1.1条“公司设立董事会，领誉基石有权提名1名董事”继续有效外，终止履行《补充协议》第三条“公司治理”的其余约定，自《补充协议二》签署之日起，除领誉基石享有第3.1.1条约定向发行人推荐一名董事的权利外，投资方不再享有《补充协议》第三条约定的关于“公司治理”的相关权利。

3、各方确认，除《补充协议》中第一条、第二条、第三条、第四条、第五条、第六条、第七条、第八条、第九条、第十二条约定的业绩补偿、股份回购及优先权等特殊权利或类似安排外，各方不存在其他任何形式的对赌协议、股份回购、优先权等特殊权利或类似安排。

4、各方确认，各方就《投资协议》及其补充协议的履行不存在任何纠纷或潜在纠纷。

## 二、是否符合《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》第 10 条的要求

根据《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》第 10 条的规定：“存在对赌协议情形的，原则上要求发行人在申报前清理，但同时满足以下要求的对赌协议可以不清理：一是发行人不作为对赌协议当事人；二是对赌协议不存在可能导致公司控制权变化的约定；三是对赌协议不与市值挂钩；四是对赌协议不存在严重影响发行人持续经营能力或者其他严重影响投资者权益的情形。”

发行人已于 2020 年 3 月全面终止了与投资者的对赌、优先权等特殊条款约定。截至本回复出具之日，发行人及其实际控制人与其他股东之间不存在任何对赌条款、特殊权利条款或类似安排，符合《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》第 10 条的要求。

### 问题 3.关于员工持股平台

根据首轮问询回复，发行人员工持股平台中存在部分人员不属于公司现有员工的情形。

请发行人说明：（1）上述人员在员工持股平台中的持有股份数量及其入股价格情况；（2）上述人员目前的工作及身份情况，作为持股平台一员的原因及其合理性，是否存在委托持股或者其他利益输送的情形。

回复：

#### （一）上述人员在员工持股平台中的持有股份数量及其入股价格情况

截至本回复出具之日，不属于公司现有员工的合伙人在持股平台中的持有份额数量及对持股平台的入股价格情况如下：

序号	姓名	持股平台	持有合伙企业份额（万元）	对平台的入股价格（元/财产份额）
1.	张政	合舟联成	194.8230	1
2.	蔡旭红	合舟联享	72.0000	1
3.	张聪慧	合舟联享	40.0000	1
4.	李颖珊	合舟联成	12.0000	2.50
5.	邓小娟	合舟聚沙	8.0000	1
6.	金球	合舟联享	8.0000	1
7.	孙朝华	合舟聚成	6.8000	1
8.	徐宏伟	合舟聚沙	6.0000	1
9.	曹克	合舟聚沙	4.0000	1
10.	孙扬志	合舟聚沙	4.0000	1
11.	付斯斯	合舟聚沙	1.6000	1

（二）上述人员目前的工作及身份情况，作为持股平台一员的原因及其合理性，是否存在委托持股或者其他利益输送的情形

上述人员曾经在公司的任职情况以及目前的工作、身份情况如下：

序号	姓名	目前的工作情况	曾在公司任职的岗位
1.	张政	深圳优越科技新材料有限公司	曾任监事
2.	蔡旭红	待业	曾任汉弘图像采购负责人
3.	张聪慧	天津市海丝顿商贸有限公司	原计划入职公司
4.	李颖珊	广州星玥潼话科技有限公司	注
5.	邓小娟	深圳市凯雷科技有限公司	注
6.	金球	黄石市金球机械制造厂	曾任研发中心技术部机械工程师
7.	孙朝华	深圳市优越新材料有限公司	曾任财务部出纳
8.	徐宏伟	深圳市空港油料有限公司	曾任国内销售部销售工程师
9.	曹克	退休	曾任国内销售部销售工程师
10.	孙扬志	深圳市优越新材料有限公司、 深圳市嘉岳科技有限公司	曾任国内销售部销售经理
11.	付斯斯	深圳市中科利亨车库设备股份有限公司	曾任人事经理

注：李颖珊为公司国际销售部销售总监黎志恒的妻子，邓小娟为公司研发中心机械工程师詹明的妻子，二人在持股平台中的持股系作为家庭共有财产由二人持有。

上述人员中，李颖珊、邓小娟的配偶目前为公司员工。张聪慧原计划入职公司，因此持有持股平台股份，后因为张政与公司的纠纷，未入职公司，其股份仍然保留。张聪慧及其近亲属不存在为公司的客户或供应商的股东或职员的情况。除上述三人之外，其余人员均为曾经在公司任职的员工，因此而持有持股平台股份，在离职时经公司实际控制人、董事长肖迪的同意，保留了持股平台股份，因此上述人员目前在员工持股平台中的持股具有合理性。

孙扬志控制的深圳市嘉岳科技有限公司曾于 2017 年和 2018 年从公司采购了部分产品，有关具体情况请见本回复“问题 8.1 发行人员工设立公司”的相关内容。除此之外，上述其他人员目前所任职的工作单位与汉弘集团及其实际控制人之间不存在业务往来的情形。上述人员在员工持股平台中的持股不存在委托持股或者其他利益输送的情形。

#### 问题 4.关于喷墨印刷市场拓展

根据首轮问询回复，目前喷墨印刷在印刷幅面和承印物范围方面较传统印刷方式具有明显的优势，在印刷质量方面与传统印刷方式各有优劣势。当前影响喷墨印刷市场推广和拓展的困难和障碍主要是印刷速度和印刷成本。

请发行人披露：（1）结合喷墨印刷与传统印刷方式的主要异同以及主要优劣势情况，披露目前喷墨印刷与传统印刷在国内市场的竞争格局以及各自主要适用领域；（2）喷墨印刷在国内的推广和发展情况，其市场推广和拓展面临的“印刷速度和印刷成本”等障碍是否在短期内有突破或解决的可能；（3）结合与传统印刷产品在印刷速度、印刷成本、印刷质量等方面发展趋势比较情况及不同下游应用领域的需求特点等，量化分析披露喷墨印刷市场在不同应用领域拓展或产能替代的具体进程，各细分市场容量及市场空间，发行人在不同应用领域市场拓展的现状与发展趋势。

请发行人结合上述问题，就喷墨印刷市场拓展相关事项作重大事项提示和风险提示。

回复：

##### 一、发行人补充披露事项

（一）结合喷墨印刷与传统印刷方式的主要异同以及主要优劣势情况，披露目前喷墨印刷与传统印刷在国内市场的竞争格局以及各自主要适用领域

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”之“（二）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”补充披露如下：

3、喷墨印刷与传统印刷方式的主要异同、主要优劣势、竞争格局以及各自主要适用领域

（1）喷墨印刷与传统印刷方式的主要异同

##### ①主要相同点

喷墨印刷与传统印刷方式的相同点主要在于其印刷功能性，并且均具有对应的机械结构，即印刷设备。

## ②主要不同点

喷墨印刷与传统印刷方式的不同点主要在于印刷设备构造和印刷方式。

在印刷设备构造方面，传统印刷设备一般由装版、涂墨、压印、输纸等机构组成。传统印刷设备工作时先将要印刷的文字和图像制成印版，装在印刷机上，然后由人工或印刷机把墨涂敷于印版上有文字和图像的地方，再直接或间接地转印到纸或其他承印物上，从而复制出与印版相同的印刷品。传统印刷设备主要为机械设备，其核心在于其机械结构。喷墨印刷设备是将喷墨技术应用于印刷领域的一种数字化生产设备，它主要由喷墨控制系统、供墨系统、干燥系统、印刷平台、数字化前端系统、印后处理系统等子系统组成。

与传统印刷设备侧重于机械制造不同，数字印刷设备综合了电子信息、通信、计算机、自动化控制、精密机械制造等多种技术，是一个光、机、电一体化的智能设备，具备自动化、智能化等特点。

喷墨印刷与传统印刷方式在印刷方式方面也有显著不同，传统印刷需先将要印刷的文字和图像制成印版，由人工或印刷机把墨水涂敷于印版上有文字和图像的地方，再直接或间接地转印到纸或其他承印物上，从而复制出与印版相同的印刷品；而喷墨印刷无需制版，即可将图文信息通过网络传输到印刷设备上，无需接触承印物，直接在承印物上成像。

### (2) 喷墨印刷与传统印刷方式的主要优劣势情况

#### ①印刷幅面和承印物范围

喷墨印刷是严格意义上的非接触复制工艺，成像结果直接在承印材料表面完成，无须借助任何中间载体、也不存在中间转印过程，可以直接成像在除了水和空气以外的柔性、刚性以及平面和非平面的所有材质上，所以喷墨印刷不受承印物材质、形状和幅面大小的限制，例如可以在陶瓷、丝绸和玻璃等材料上完成大幅面、高质量印刷；而传统印刷为接触式印刷，需要制版，在印刷幅面大小及承印物范围方面有所限制。

#### ②印刷质量

传统印刷在单色印刷方面具备较高的印刷质量，而喷墨印刷在多色彩印刷方

面具有较高的清晰度和色彩饱和度，并能够喷印出立体效果。

### ③印刷速度和印刷成本

目前，喷墨印刷速度尚无法完全达到传统印刷水平，在单一品种、大批量的订单上，传统印刷方式仍处于相对优势地位，但在多品种、小批量订单上，喷墨印刷无需传统印刷制版等复杂工序，喷墨印刷大大缩短了生产周期。此外，传统印刷需要印前制版和停机更换印版，如果频繁换单，将降低了印刷速度。而喷墨印刷免去了印前制版和停机更换印版的过程，减少了设备的调试时间。加之喷墨印刷机在电脑控制下可实现自动供墨、完成连续喷印，节约了时间、提高了效率。

印刷成本主要包括两方面：首先，喷墨印刷设备价格相比传统印刷设备更高，一些小型印刷厂商初始投资成本的支付压力较大；其次是设备的运营成本，喷墨印刷设备所使用的墨水成本较高。但对于小批量、多品种的生产需求，传统印刷由于印刷特性，不管批量数量大小，都需要同样的时间与费用成本。所以，传统印刷一般都有最少起印数量要求，如果批次少于起印数量也要承担最少开机成本费用的分摊。喷墨印刷不需要制作印版，只需制图软件印前设计、电脑输出印刷即完成自动印刷过程；喷印成本主要为墨水成本。

### ④节能环保

传统印刷方式每天完工或生产过程转换颜色或换单（换版），都需要对设备墨水回流系统和印版清洗，产生大量的废水，需要专用废水处理装置来处理。废水处理装置价格昂贵，并且还有长期管理运作成本支出。喷墨印刷技术，采用的是全封闭的自动供墨系统装置，实现按需求加墨、自动解色，无需洗机，从而避免了因清洗机器和印版产生的大量废水，改善了企业对环保问题的困扰和处理费用。

### ⑤数据可变性

喷墨印刷可以通过各种数字传输手段将图文信息传输到计算机，并且可以在计算机上任意设计、修改，能满足个性化需求。喷墨印刷运用印刷过程数字化技术和装备，自动控制印刷质量，通过建立高度自动化和高效的智能工厂，运用智能化印刷方法能够以大规模生产的成本生产个性化和定制化的产品。对于消费者而言，可以亲身参与到产品的设计中去，定制化自己想要的产品，其个性化、即

时满足的要求将以更低的成本得以实现。

### （3）喷墨印刷与传统印刷在国内市场的竞争格局以及各自主要适用领域

喷墨印刷与传统印刷在不同细分领域，所呈现出的竞争格局特点不同。在UV印刷领域，喷墨印刷的渗透率较高，传统印刷逐步退出市场；在纺织和成衣印刷领域，传统印刷仍占据较大的市场份额；在PCB印刷领域，喷墨印刷的市场占有率约为20%<sup>1</sup>；而在包装、标签及书刊领域，仍以传统印刷为主流印刷方式，但国内喷墨印刷处于快速发展阶段。

传统印刷由于印刷特性，不管批量数量大小，都需要同样的时间与费用成本。所以，传统印刷一般都有最少起印数量要求，如果批次少于起印数量也要承担最少开机成本费用的分摊，并且传统有版印刷均需预先制好印版。所以，传统印刷主要应用于大批量、同质化的印刷应用领域。

喷墨印刷无需传统印刷制版等复杂程序，只需制图软件印前设计、电脑输出印刷即完成自动印刷过程，并且喷墨印刷不受承印物材质、形状和幅面大小的限制，所以喷墨印刷主要应用于小批量、多品种、需印刷在特殊承印物的印刷需求领域。

## （二）喷墨印刷在国内的推广和发展情况，其市场推广和拓展面临的“印刷速度和印刷成本”等障碍是否在短期内有突破或解决的可能

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”之“（二）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”补充披露如下：

### 4、喷墨印刷在国内的推广和发展情况

喷墨印刷技术起源于19世纪末期，兴起于20世纪90年代，其工作流程符合印刷数字化、网络化的发展趋势，是印刷行业发展的前沿领域，发展潜力巨大。1995年我国引进第一台静电写真机，拉开了中国喷墨产业发展的帷幕。宽幅喷墨印刷机传入中国，迎合了中国广告行业发展的趋势，得到快速发展。

目前，喷墨技术已经进入广告喷绘、成衣、纺织、包装、陶瓷、标签、PCB、

<sup>1</sup> 资料来源：公司市场调研数据

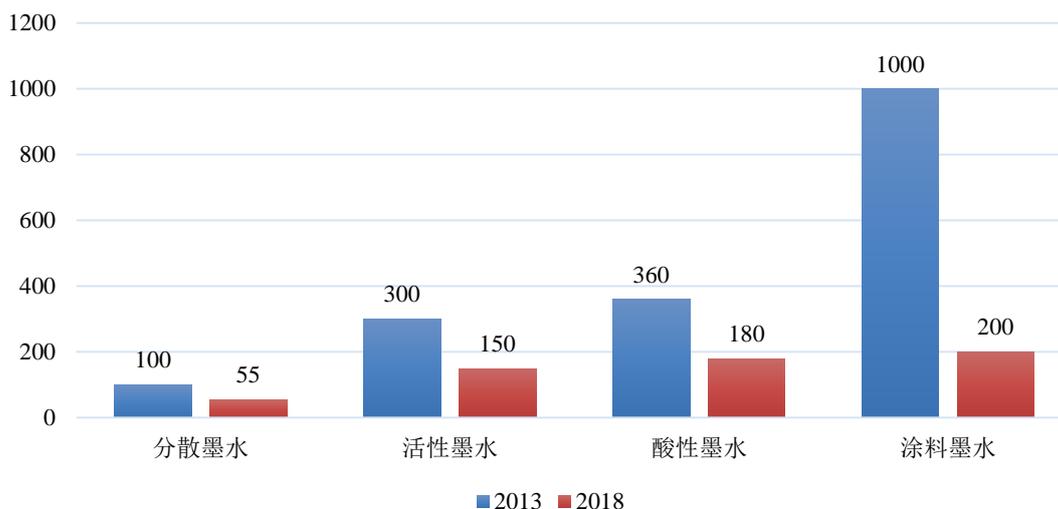
书刊等市场，应用于图文图像领域、数码印花领域、数字出版印刷领域、大幅面艺术品打印领域、各种展览展示领域和建筑装饰领域等。同时，未来随着喷墨印刷技术和墨水工艺的提高，适合喷墨印刷的承印材料范围将会越来越广。喷墨印刷技术将会结合不同行业的特点，衍生出更多特性化的应用，下游应用领域将会不断扩大。

在印刷速度方面，印刷速度的核心在于喷头的技术水平，随着喷头技术的不断提高，这种形势正在迅速转变。一是喷头的分辨率得到了极大提升，比如富士推出的Samba喷头原生分辨率就达到了1200dpi，最小墨滴2pL，4级灰度下印刷速度可以达到80米/分，这极大提升了喷墨印刷的速度；二是喷墨印刷设备的幅宽逐年增加，目前，许多设备的印刷幅面完全对标胶印，这大大提高了印刷速度，生产效率也相应提高；三是随着高速检测技术和实时软件补偿处理技术日趋成熟，喷墨印刷设备的稳定性和自动化程度都显著提高；四是不少公司投入研发特种墨水和承印材料，提高喷墨设备的适印性。

印刷成本的核心在于墨水，随着喷墨印刷的应用领域不断扩大，喷在墨印刷技术快速发展的推动下，墨水研发进程加快。近五年来，市场对墨水的需求不断增加，墨水价格逐年下降，主要墨水品种价格变化情况如下<sup>2</sup>：

单位：元/千克

### 墨水品种价格变化情况



<sup>2</sup> 资料来源：资料来源：丁思佳、林琳、陈志华，《中国纺织品数码喷墨印花发展报告》，《染整技术》2019年10月，第41卷第10期

分散墨水、活性墨水、酸性墨水、涂料墨水价格自2013年以来整体呈下降趋势。喷墨墨水价格的下降将会使喷墨印刷在各应用领域取得更大的推广和发展。

**（三）结合与传统印刷产品在印刷速度、印刷成本、印刷质量等方面发展趋势比较情况及不同下游应用领域的需求特点等，量化分析披露喷墨印刷市场在不同应用领域拓展或产能替代的具体进程，各细分市场容量及市场空间，发行人在不同应用领域市场拓展的现状与发展趋势**

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”之“（二）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”补充披露如下：

**5、喷墨印刷与传统印刷产品在印刷速度、印刷成本、印刷质量等方面发展趋势比较情况及不同下游应用领域的需求特点**

目前，喷墨印刷速度尚无法完全达到传统印刷水平，在单一品种、大批量的订单上，传统印刷方式仍处于相对优势地位，但在多品种、小批量订单上，喷墨印刷凭借其无需制版的特点，免去了印前制版和停机更换印版的过程，减少了设备的调试时间，且在电脑控制下可实现自动供墨、完成连续喷印，提高了印刷速度。印刷成本主要包括两方面：首先，喷墨印刷设备价格相比传统印刷设备更高，一些小型印刷厂商初始投资成本的支付压力较大；其次是设备的运营成本，喷墨印刷设备所使用的墨水成本较高。但喷墨印刷可省去制版成本。

传统印刷在单色印刷方面具备较高的印刷质量，而喷墨印刷在多色彩印刷方面具有较高的清晰度和色彩饱和度，并能够喷印出立体效果。

传统印刷由于印刷特性，不管批量数量大小，都需要同样的时间与费用成本。所以，传统印刷一般都有最少起印数量要求，如果批次少于起印数量也要承担最少开机成本费用的分摊，并且传统有版印刷均需预先制好印版。所以，传统印刷主要应用于大批量、同质化的印刷应用领域。

喷墨印刷无需传统印刷制版等复杂程序，只需制图软件印前设计、电脑输出印刷即完成自动印刷过程，并且喷墨印刷不受承印物材质、形状和幅面大小的限制，所以喷墨印刷主要应用于小批量、多品种、需印刷在特殊承印物的印刷需求领域。

## 6、喷墨印刷市场在不同应用领域拓展或产能替代的具体进程

(1) 广告和标识标牌领域，由于其具有小批量、变化快等特性，喷墨印刷迅速得到推广应用，目前喷墨印刷在国内广告和标识标牌行业的渗透率约为80%，其中约25%使用UV墨水，其余使用溶剂和弱溶剂墨水，UV墨水比溶剂和弱溶剂墨水更加环保，未来将逐步取代二者。

(2) 纺织印花领域，喷墨印刷进入较早，但由于纺织印花产业涉及整个服装产业链，喷墨印刷只改变印花技术，所以推广相对较慢，2018年全球市场渗透率约7%。

(3) 成衣印花领域，当前的消费者对服装个性化有强烈的需求，并且喷墨印刷由于其生产特性能够满足季节性需求或新产品需求，所以市场渗透率相比纺织印花要高。

(4) 包装领域，喷墨印刷目前在瓦楞包装领域的市场渗透率不到1%，目前正处于积极推广期，受电商行业快速发展的影响，包装印刷领域多品种、小批量的趋势越来越明显，喷墨印刷的市场渗透率将快速大幅提升。预计未来5年国内市场渗透率将达到30%（包括Single Pass和扫描机）。

(5) 标签印刷领域，国内喷墨印刷渗透率约2%，近年来随着标签印刷终端应用领域食品和饮料行业的个性化定制越来越高，喷墨印刷也将得到更快的发展。

(6) 书刊印刷领域，国内喷墨印刷渗透率不足3%，但目前按需印刷在出版行业得到应用，具有减少库存、提高库存周转率、起印量灵活等优势，而喷墨印刷正是按需印刷得以应用的关键，同时，随着技术进步，阻碍喷墨印刷在书刊印刷领域推广的成本因素不断降低，未来喷墨印刷将得到更广泛的应用。

## 7、各细分市场容量及市场空间，发行人在不同应用领域市场拓展的现状与发展趋势

### (1) 各细分市场容量及市场空间

#### ①UV领域

UV领域主要包括图像、广告、家居装饰、促销及其他装饰、陶瓷、玻璃、汽

车等的印刷。根据Smithers Pira 2018年发布的研究报告《The Future of Inkjet Printing to 2023》，喷墨印刷应用领域中，UV领域市场规模从2013年的498.14亿美元增加到2018年的890.96亿美元，预计2023年将达到1,284.84亿美元，比2013年增长157.93%。

## ②纺织印花领域

世界纺织信息网（WTiN）发布的数据显示<sup>3</sup>，2018年全球有360亿平方米的面料（不包括标牌）采用印花，其中采用数码印花技术生产的面料25.7亿平方米，占比约7%。

根据中国印染行业协会调研分析<sup>4</sup>，2018年中国印染布产量约1,000亿米，其中印花布产量约160亿米，数码喷墨印花产量约15亿米，占印花布总量的9%。2011-2018年，中国数码喷墨印花行业呈现快速发展的态势，产量由1.4亿米增长到15亿米，年均增速48%；数码印花布占印花布总产量比例从0.9%增加到9.0%。

截至2018年底，中国各种型号的数码喷墨印花机保有量约27,000台，其中，数码喷墨转移印花机约24,500台，数码直接喷墨印花机约2,500台。2011-2018年，中国数码喷墨印花设备保有量由700台增加至27,000台，年均复合增长率为68.50%。

## ③成衣及其他成品印花领域

据统计，全球每年生产约1,000亿件服装，服装消费量在过去15年翻了一番。根据Credence的研究，消费者每年购买超过100亿件新T恤，其中印刷及定制印刷的T恤占54%以上。基于InfoTrends对2017年全国DTG（直接在服装上喷墨打印，也称“服装直印”）市场的预测，2017年数字DTG打印占印刷及定制印刷市场的比例不到9%。InfoTrends发布的数据显示，DTG市场将在2016~2021年实现13%的强劲年复合增长率，达到近100亿美元的全球价值。<sup>5</sup>

## ④包装领域

根据Smithers Pira 2018年发布的研究报告《The Future of Inkjet Printing to

<sup>3</sup> 资料来源：薛金萍，《数字纺织品：商业印刷的下一个增长引擎文》，《今日印刷》2019年第10期

<sup>4</sup> 资料来源：丁思佳、林琳、陈志华，《中国纺织品数码喷墨印花发展报告》，《染整技术》2019年10月，第41卷第10期

<sup>5</sup> 资料来源：薛金萍，《数字纺织品：商业印刷的下一个增长引擎文》，《今日印刷》2019年第10期

2023》, 喷墨印刷应用领域中, 包装领域市场规模从2013年的8.90亿美元增加到2018年的35.10亿美元, 预计2023年将达到111.3亿美元, 比2013年增长1150.56%。根据国家新闻出版署每年发布的《全国新闻出版业基本情况》, 2018年我国包装装潢印刷厂实现营业收入10,686.45亿元, 相比2013年增长31.11%。据统计, 2018年我国共有包装印刷企业50,738家, 其中纸包装印刷企业超过3万家。<sup>6</sup>目前, 喷墨印刷在瓦楞包装领域的市场占有率不到1%<sup>7</sup>。受电商行业快速发展的影响, 包装印刷领域多品种、小批量的趋势越来越明显, 喷墨印刷的市场渗透率将快速大幅提升。预计未来5年国内市场渗透率将达到30% (包括Single Pass和扫描机)。

#### ⑤ 标签和书刊领域

书刊领域主要包括图书、杂志、报纸等的印刷。根据Smithers Pira 2018年发布的研究报告《The Future of Inkjet Printing to 2023》, 喷墨印刷应用领域中, 标签和书刊领域市场规模从2013年的46.80亿美元增加到2018年的112.90亿美元, 预计2023年将达到235.80亿美元, 比2013年增长403.85%。

#### ⑥ 其他应用领域

其他应用领域主要包括电子 (PCB 等)、生物医学、3D 打印等。根据 Smithers Pira 2018 年发布的研究报告《The Future of Inkjet Printing to 2023》, 喷墨印刷其他应用领域市场规模从 2013 年的 44.63 亿美元增加到 2018 年的 184.35 亿美元, 预计 2023 年将达到 304.52 亿美元, 比 2013 年增长 582.28%。

### (2) 发行人在不同应用领域市场拓展的现状与发展趋势

公司在不同应用领域市场拓展的现状与发展趋势如下:

应用领域	现状	发展趋势
UV	公司是国内少数具备喷墨控制系统自主开发能力的企业。实行经销商模式对国内外市场进行拓展。已成立内销、外销 (亚洲、欧洲、美洲) 的销售团队, 并已开发了一批具有一定实力且合作良好的国内外经销商。报告期内实现销售收入 16,115.18 万元、18,176.69 万元、	1、产品应用方面: 开发高端自动化卷板机, 瞄准世界第一梯队, 依托高端产品提升品牌影响力; 拓展在建材, 装饰等其他板材印刷市场的应用; 深入调研 UV 在更多传统印刷领域应用的可行性, 开发新的应用方案, 拓宽 UV 产品的应用面。 2、市场拓展方面: 国内市场针对新

<sup>6</sup> 资料来源: 王丽杰,《中国纸包装产业走势分析》,《印刷技术》2019 年第 12 期

<sup>7</sup> 资料来源:《全球瓦楞包装数字印刷最新研究报告——对纸箱厂采用实践和机会的分析》  
[https://www.sohu.com/a/350252868\\_174775](https://www.sohu.com/a/350252868_174775)

应用领域	现状	发展趋势
	18,084.02 万元和 <b>2,347.53 万元</b> 。	产品新方案，建设工业打印领域销售渠道；海外成熟市场如欧洲，北美等，通过展会、open house 等营销事件，加强品牌建设；海外新兴市场如东南亚，拉美等，针对各地市场情况，制定合理的产品及价格政策，带动销售增长。
纺织	公司是少数具备纺织印刷设备生产能力的企业，已成立内销、外销（亚洲、欧洲、美洲）的销售团队，并已开发了一批具有一定实力且合作良好的国内外经销商，并在国内以及南亚地区具有一定规模的市场份额。报告期内实现销售收入 10,010.51 万元、9,466.79 万元、11,425.75 万元和 <b>2,835.68 万元</b> 。	1、产品应用方面：优化现有的直喷和热转印设备，完善打印方案。 2、市场拓展方面：国内市场加大华东、山东、辽宁等地区的开拓；海外市场加大南亚（如巴基斯坦、印度、孟加拉等）、东南亚（如越南、泰国、印尼等）和美洲（如美国、巴西、哥伦比亚、智利等）等地区的开拓。
成衣	公司是少数同时具备椭圆机配套数码印刷设备和数码直喷设备生产能力的企业，已成立内销、外销（亚洲、欧洲、美洲）的销售团队，并已开发了一批具有一定实力且合作良好的国内外经销商，并与阿里巴巴迅犀（杭州）数字科技有限公司等大型客户合作。报告期内实现销售收入 10,823.69 万元、15,871.09 万元、11,387.81 万元和 <b>2,386.07 万元</b> 。	1、产品应用方面：完善现有设备和打印方案，即重点突出纯数码及 HYBRID(数码+椭圆)的应用和推广。 2、市场拓展方面：根据 Nike, Adidas, H&M, Uniqulo, Puma 等品牌的供应链系统，锁定区域内重点客户；继续扩大与阿里巴巴迅犀（杭州）数字科技有限公司等大型客户合作，同时积极与服装品牌商进行战略合作模式的探索（利用数码印花的个性化、交付及时等特性推动品牌服装生产模式的变化，从而推动服装品牌商印花供应链体系的整体升级）。
包装	公司是少数具备 Single Pass 技术的企业，已成立内销、外销（亚洲、欧洲、美洲）的销售团队，并已开发了一批具有一定实力且合作良好的国内外经销商，已与国内包装印刷区域龙头企业进行合作。报告期内实现销售收入 4,261.09 万元、3,538.50 万元、27,872.42 万元和 <b>2,856.25 万元</b> 。	1、产品应用方面，完善现有机型和打印方案；推出新机型，以二级厂和大的三级厂为主要目标客户，提供系统解决方案。 2、市场拓展方面：国内市场成立专门的团队加强大型集团客户的开发力度；东南亚市场，立足现有 Single Pass 样板点客户向全球和区域知名集团渗透；欧美市场，通过展会和杂志加强公司包装数字印刷设备和方案的宣传力度，建立和完善相关的销售渠道。
标签、书刊	公司是少数具备彩色标签机和单色、彩色书刊印刷机生产能力的企业，已成立销售团队，并对市场完成初步拓展。标签产品 2019 年实现销售收入 2,658.47 万元；书刊产品 2019 年研发成功并交付客户试用。	1、产品应用方面：完善全可变打印系统及印前、印后方案。 2、市场拓展方面：标签机通过样板点客户带动市场拓展；书刊机国内以直销为主建立销售团队，国外寻找行业代理。

应用领域	现状	发展趋势
PCB	国内是 PCB 生产及应用的主要市场，且行业集中度较高。已成立销售团队。 <b>2017 年至 2019 年</b> 实现销售收入 517.61 万元、467.71 万元和 130.45 万元。	1、产品应用方面：完善连线设备，满足客户连线生产需求。 2、市场拓展方面：基于 PCB 生产企业进行合作，针对关键客户做好拓展；提高售后服务整体服务质量，促进销售增长。

注：上述销售收入包括研发机的收入。

## 二、结合上述问题，就喷墨印刷市场拓展相关事项作重大事项提示和风险揭示

发行人已在招股说明书“重大事项提示”和“第四节 风险因素”之“一、经营风险”进行披露，具体如下：

### （二）境外销售收入占比较高，受贸易环境和新冠疫情影响较大的风险

公司外销收入占比较高。报告期内，公司外销的主营业务收入分别为 19,117.71 万元、28,000.66 万元、48,514.37 万元和 **8,229.36 万元**，占公司主营业务收入的比例分别为 41.30%、47.61%、55.65%和 **64.33%**。

伴随着全球产业格局的深度调整，国际贸易摩擦不断，已有部分国家通过贸易保护的手段，对中国相关产业的发展造成了客观不利影响。若未来与中国相关的国际贸易摩擦持续发生，可能对公司的出口业务产生不利影响。

2020 年 3 月开始，新冠疫情在境外加速蔓延，诸多国家和地区采取停产停工、封城封国等管控方式限制疫情传播。部分境外客户要求公司推迟交付产品，订单数量也较上年同期有所减少。此外，受人员流动限制，公司海外客户拜访及业务洽谈受到较大影响。目前，境外疫情仍未得到有效控制，如果疫情在境外继续蔓延且持续较长时间，将对公司外销收入造成较大不利影响。

### （四）国内市场开拓风险

喷墨印刷技术作为一门新兴技术，其对技术人员以及原料、工艺方面的要求与传统印刷技术不同，喷墨印刷设备当前的单价较高，设备一次性购置成本较大，同时耗材喷墨墨水成本较高。尽管随着喷印速度的提升、墨水成本的逐步下降，喷墨印刷设备性价比逐步提高，但国内传统喷印企业大规模采用此类设备进行产能升级替换需要一定的过程。报告期内，公司内销的主营业务收入分别为 27,175.18 万元、30,813.22 万元、38,657.00 万元和 **4,562.42 万元**，占主营业务

收入的比例分别为 58.70%、52.39%、44.35%和 **35.67%**。喷墨印刷技术的推广应用一旦无法达到预期目标，将可能对公司的盈利能力提升带来一定影响。

### 问题 5.关于竞争地位

根据首轮问询回复，发行人认为，在 UV、纺织、成衣、标签、书刊领域，目前国外企业处于第一梯队，国内企业处于第二梯队；包装领域全球具备 Single Pass 技术的企业极少，公司的技术水平与国外企业处于同一水平。

请发行人披露：（1）发行人论证上述观点的主要依据，公司的技术水平与国外企业处于“同一水平”是否有充分的依据，相关资料的援引是否客观和权威，如无，请删除或修改相关表述；（2）在 UV、纺织、成衣、标签、书刊领域，处于第一梯队的国外企业主要有哪些，国内处于第二梯队的企业有哪些，相较于第一梯队的企业，发行人的主要竞争优势和劣势有哪些、其主要客户群体是否有明显不同；（3）全球具备 Single Pass 技术的企业有哪些，发行人在包装领域的境内外市场竞争及市场份额占比情况。

回复：

（一）发行人论证上述观点的主要依据，公司的技术水平与国外企业处于“同一水平”是否有充分的依据，相关资料的援引是否客观和权威，如无，请删除或修改相关表述

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”之“（六）同行业可比公司比较”之“4、公司在海外市场的竞争格局、针对性措施及发展战略”补充披露如下：

公司包装印刷机Glory1604和Glory2504与国外同行业企业Single Pass包装印刷机型参数比较情况如下表所示：

机型	Glory1604	Glory2504	Delta SPC 130	Nozomi C18000	HP Scitex 15500	HP Scitex 17000
品牌	汉华工业	汉华工业	Durst	EFI	惠普	惠普
设备尺寸	Min.12.8x5.7x2.3m	Min.8.1x6.4x2.6m	Min.110x35x13ft (注 2)	Min.36 x11.2x3.5m	12.8x6.7x3.4m	12.8x6.7mx3.4m
进纸尺寸	Max: 1600x2800mm Min: 450x400mm	Max: 2000x2500mm Min: 400x600mm	Max: 51.2x86.7in Min: 19.6x23.6in (注 3)	Max: 1800x3000mm; Min: 600x600mm	1600x3200mm	1600x3200mm
开槽尺寸	-	最小开槽间距尺寸: 230x90x230x90mm 最大开槽深度: 420mm	-	-	-	-
RIP精度	Max.600x1200dpi	Max.600x600dpi	Max.800dpi	Max.360x720dpi	-	-
最高生产速度	150m/min	180m/min	394lf/min (注 4)	75m/min	650m <sup>2</sup> /h	1000m <sup>2</sup> /h
最大幅宽	1510mm	2500mm	50.6in (注 5)	1800mm	3200mm	3200mm
厚度	1.5-11mm	1.5-15mm	0.06-0.47in (注 6)	0.8-12mm	0.8mm-25mm	0.8mm-25mm
墨水	汉华水性墨水	汉华水性墨水	Durst Water Technology	EFI UV LED	HP HDR230 Scitex Inks, pigmented UV-curable inks	HP HDR230 Scitex Inks, pigmented UV-curable inks
颜色	4 色: CMYK	4 色: CMYK	4 色至 6 色	最多七色	Cyan, magenta, yellow, black, light cyan, light magenta	Cyan, Magenta, Yellow, Black

注 1: ft 为英尺, 长度计量单位; in 为英寸, 长度计量单位。

注 2: Min.110x35x13ft 可换算为 Min.33.528x10.668x3.9624m

注 3: Max: 51.2x86.7in Min: 19.6x23.6in 可换算为 Max: 1300x2202.18mm Min: 497.84x599.44mm

注 4: 394lf/min 可换算为 120.09m/min

注 5: 50.6in 可换算为 1285.24mm

注 6: 0.06-0.47in 可换算为 1.524 -11.938mm

资料来源: Durst、EFI、惠普产品手册

由上表可看出，公司包装印刷机在生产速度、幅宽、厚度等参数指标已达到国外企业水平。

**（二）在 UV、纺织、成衣、标签、书刊领域，处于第一梯队的国外企业主要有哪些，国内处于第二梯队的企业有哪些，相较于第一梯队的企业，发行人的主要竞争优势和劣势有哪些、其主要客户群体是否有明显不同**

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”之“（六）同行业可比公司比较”之“4、公司在海外市场的竞争格局、针对性措施及发展战略”补充披露如下：

在UV、纺织、成衣、标签、书刊领域，第一梯队与第二梯队企业情况如下：

应用领域	国外企业中第一梯队	国内企业中第二梯队
UV	惠普、EFI、Agfa、Durst	汉弘集团、润天智、北京金恒丰、万政数码
纺织	EFI、意大利 MS 公司	汉弘集团、宏华数码
成衣	康丽	汉弘集团、宏华数码
标签、书刊	Durst、SCREEN、Domino、惠普	汉弘集团、方正电子

相较于第一梯队的企业，公司的主要竞争优势和劣势如下：

项目	竞争优势劣势比较
品牌	惠普、佳能等拥有 80 多年的历史，具有较高的国际品牌知名度。相比而言，公司在国内具有较高的品牌知名度。
资金	境外竞争对手大部分为上市公司，公司在资金实力方面处于劣势。
技术	境外竞争对手在机械设计、墨水方案等方面具有较强先发优势，公司在喷墨控制系统研发方面与境外对手处于同一技术水平。
市场渠道	境外竞争对手在国外市场渠道具有较强的优势，公司在国内市场渠道方面具有较强的优势。
其他资源	境外竞争对手在国际市场的信息、人脉等方面具有较强优势，公司在国内市场的信息、人脉等方面具有较强的优势。

公司与上述企业的具体优劣势情况请见招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”之“（六）同行业可比公司比较”之“1、在各细分市场与竞争对手的优劣势比较情况”。

公司的产品相较于第一梯队的企业，具有较高的产品性价比，所以公司主要客户群体定位于亚洲（东南亚）、南美洲等地区的企业，以及欧洲、北美洲等地区的中小企业。第一梯队的企业凭借较高的国际品牌知名度、产品的稳定性和精

度，其产品定价均较高，主要客户群体定位于欧美市场的大中型企业。客户群体具有明显差异。

### （三）全球具备 Single Pass 技术的企业有哪些，发行人在包装领域的境内外市场竞争及市场份额占比情况

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”之“（六）同行业可比公司比较”之“4、公司在海外市场的竞争格局、针对性措施及发展战略”补充披露如下：

全球具备Single Pass技术的企业主要有惠普、EFI、Durst、SCREEN、Domino、意大利MS公司、汉弘集团和宏华数码等。

公司为少数具备Single Pass技术的企业，在包装印刷领域，公司主要竞争对手为惠普、EFI、Durst、Bobst。公司的竞争优势如下：（1）产品性价比高，公司同类型产品价格约为竞争对手的50%；（2）公司产品使用水性墨水，而EFI、Durst产品使用UV墨水，UV墨水价格是水性墨水的2-3倍，且UV墨水有一定腐蚀性，影响喷头使用寿命，环保性比水性墨水差；（3）公司在水性墨水基础上增加了预涂液、光油等印前印后工艺，使得印刷效果优于惠普的水性墨水方案；（4）公司已针对包装印刷行业数码化的特点开发了生产管理系统，将有利提升包装印刷生产企业的运行管理效率。公司的竞争劣势主要为公司在国际品牌知名度、资金实力等方面与国外竞争对手相比处于劣势。

针对公司在包装领域的境内外市场竞争及市场份额占比情况，目前无法获得相关权威数据，暂时无法披露。

## 问题 6.关于环保情况

根据招股说明书披露，发行人子公司珠海东昌从事喷墨墨水生产，生产过程中产生一定的废水、废气、固体废弃物等。生产在售的墨水产品中包括染料墨水，生产产生的危废废物与染料的生产有关。本次募投项目之一为数码喷墨墨水扩建项目。根据首轮问询回复，公司的环保投入主要包括废墨废水处理费用、危险废物处理费用、污水处理及环保设备折旧费用，环保投入、环保设施等与处理日常生产经营产生的污染相匹配。2019 年环保相关费用成本支出为 91.66 万元，其中环保设备折旧费用 77.95 万元。

请发行人说明：（1）发行人及珠海东昌在生产过程中废水、废气、固体废弃物、危险废物的排放情况；是否存在违规排放情形或其他环保违法违规情况，是否存在与环保相关的投诉或纠纷；环保设备是否齐备且正常有效运行，相关环保验收情况，并定量分析说明环保相关支出、环保设施是否与经营规模、产能、排污量相匹配；发行人的生产经营及相关募投项目是否符合国家及地方的环保要求；

（2）结合珠海东昌生产销售染料产品的情况，说明珠海东昌是否具有染料产品的生产资质、设备及染料环保生产许可；珠海东昌是否具备染料环保处理的产线和设备，染料废水及危险废物的产生及处理情况，是否存在染料废水偷排或危险废物转移情况，是否委外处理，是否存在环保违法违规情况；（3）2020 年 3 月 24 日《关于珠海市东昌颜料公司数码喷墨墨水扩建及研发中心建设项目环境影响报告表的批复》中批复的墨水生产内容，是否与 2 月《珠海市东昌颜料有限公司大益工业园 UV 墨水生产项目-环评报告表》相关内容一致，是否与珠海东昌申报的生产经营范围相符，是否存在偷换文字概念绕过审查的情况。

请保荐机构和发行人律师对上述情况进行核查和发表意见，说明核查过程、核查手段、核查依据。

回复：

一、发行人及珠海东昌在生产过程中废水、废气、固体废弃物、危险废物的排放情况；是否存在违规排放情形或其他环保违法违规情况，是否存在与环保相关的投诉或纠纷；环保设备是否齐备且正常有效运行，相关环保验收情况，并定量分析说明环保相关支出、环保设施是否与经营规模、产能、排污量相匹配；发行人的生产经营及相关募投项目是否符合国家及地方的环保要求

**（一）发行人及珠海东昌在生产过程中废水、废气、固体废弃物、危险废物的排放情况**

汉弘集团在报告期内主要从事工业喷墨印刷控制系统的设计、研发，包括喷头控制板卡的设计、喷墨控制系统软件、打印控制程序软件、图像处理软件等软件产品开发，汉弘集团自身不涉及正在建设或已经建设完成的生产建设项目，不涉及废水、废气、固体废弃物、危险废物的排放，无需履行环境影响评价手续。

发行人及其附属公司中从事设备装配集成的公司为汉拓数码、诚拓数码、汉华数码、弘博数码、弘美数码、弘锐精密，上述公司在生产调试过程中，会根据需要扫描式数码设备进行常规打印条（块）测试和对部分特种机型（主要为 Singlepass 类数码设备）进行全面打印测试，测试完后对数码设备进行退墨处理（即清洗墨路）会产生少量的油墨废水，各子公司均会对该等油墨废水集中收集。在个别零部件组装过程中，因偶尔涉及焊接产生极少量的焊锡废气，通过移动式过滤净化设备净化处理。生产过程中产生的固体废弃物、危险废物（主要为油墨废水）均交由有经营资质的深圳市宝安区东江环保技术有限公司（以下简称“东江环保”）统一进行处理。

上述公司在设备研发过程中，若采用新喷头或换用新墨水或打印新的打印介质时，会使用一定量的墨水进行测试，产生一定的墨路清洗废水和瓶底残留废墨，对于该等危废集中收集后交由东江环保统一进行处理。除上述情形外，发行人及其附属公司中从事设备生产经营的公司在其研发、生产、销售过程中，不存在其他使用墨水对设备测试进而产生危险废物的情形。

发行人的子公司珠海东昌主要从事喷墨墨水的研发、生产与销售，珠海东昌目前的生产建设项目在生产过程中主要废水、废气、固体废弃物、危险废物的排放情况如下：

主体	主营业务	主要污染物		许可排放总量	实际排放量
		大类	具体污染物		
珠海东昌	喷墨墨水的研发、生产与销售	水污染物 (废水)	化学需氧量	23.6吨/年	0.84吨/年
			五日生化需氧量	6.4吨/年	0.2吨/年
			悬浮物	无要求	0.23吨/年
			氨氮	2.3吨/年	0.13吨/年
			LAS	2.15吨/年	0.009吨/年
			硫化物	0.22吨/年	无
			总有机碳	21.45吨/年	0.54吨/年
		大气污染物 (废气)	氯化氢	1.9kg/年	0.32kg/年
			VOCS	4.8吨/年	0.00028吨/年
			油烟	2.0mg/ M <sup>3</sup>	1.14mg/ M <sup>3</sup>
		固体废弃物	无	无	无
		危险废物	HW49类：废弃包装物/容器/废抹布	无要求	13.25吨/年
			HW12类：污泥	无要求	2.7吨/年

2020年6月22日，江门中环检测技术有限公司出具报告编号为“JMZH20200615AY-03”的《检测报告》，确认珠海东昌生产建设项目产生的废水、废气、噪声均达标排放。

## (二) 是否存在违规排放情形或其他环保违法违规情况，是否存在与环保相关的投诉或纠纷

2020年1月20日，深圳市生态环境局出具守法证明，证实汉弘集团、汉拓数码、弘美数码、诚拓数码、汉华数码、汉弘软件、弘锐精密自2017年1月1日起至2019年12月31日在全市无环保行政处罚记录；弘博数码自成立之日起至2019年12月31日在全市无环保行政处罚记录。

2020年6月23日，珠海市生态环境局出具《关于珠海市东昌颜料有限公司申请开具环境守法证明的复函》，确认珠海东昌自2017年1月1日起至2020年5月31日期间未因违反环境保护相关法律、行政法规而受到该局行政处罚。发行人、珠海东昌及发行人其他子公司不存在违规排放的情形及因违反环境保护相关法律、行政法规而受到主管部门行政处罚的情况，亦不存在与环保相关的投诉或纠纷。

### （三）环保设备是否齐备且正常有效运行以及相关环保验收情况

珠海东昌的环保设备主要包括：污水处理站（包括集水调节池、中和反应池、清水池）及活性炭吸附装置等。珠海东昌目前正在进行的生产建设项目已经完成环保设施验收手续，珠海东昌的环保设备齐备且正常有效运行。除珠海东昌外，发行人及其他子公司的生产建设项目不涉及专用环保设施，无需履行相应的环保设施验收手续。

### （四）定量分析说明环保相关支出、环保设施是否与经营规模、产能、排污量相匹配

发行人及其附属公司中从事喷墨墨水研发、生产的主体为珠海东昌，珠海东昌的主要污染物及环保支出由以下三部分组成：（1）在生产过程中产生的废包装物、废空桶、污泥等危险废物交由肇庆市新荣昌环保股份有限公司、东莞中普环境科技有限公司进行回收处理产生的危险废物处理费用；（2）颜料及染料墨水生产工艺中过滤、水洗环节产生的废水及清洗设备产生的废水，经污水处理站处理后向市政污水管网排放时产生的排污费用；（3）废水处理过程中产生的电费、化学制剂、人工成本以及设备折旧等生产成本，具体项目及支出金额情况如下：

金额单位：万元

项目	2020年1-3月	2019年	2018年
产量（吨）	169	612	409
①危险废弃物的处理支出	6.77	7.65	5.27
②排污费用支出	0.20	1.45	1.31
③环保设备折旧	19.41	77.95	77.95
④环保设备电费	1.67	6.96	6.51
⑤人员薪酬	2.96	11.94	9.75
⑥化学制剂费用	0.33	0.49	0.40
环保支出合计（①+②+.....+⑥）	31.34	106.44	101.18
平均处理价格（万元/吨）	0.19	0.17	0.25

根据上表所示，珠海东昌2019年度墨水产量较2018年度有所增长，环保费用支出没有明显变动的主要原因为：（1）环保设备折旧、环保设备电费及人员薪酬属于日常固定环保支出，基本不会随着墨水产能发生同步变动；（2）2019年度

发行人包装印刷机墨水测试工作转由珠海东昌实施，导致危废处理费用较 2018 年度有所增长；（3）目前珠海东昌染料墨水的产量占其全部墨水产量的比例超过 90%，即其墨水生产过程中主要的污水来源为清洗设备产生的废水，当墨水产能上升时，墨水生产效率相应提高，同一条生产线变更生产墨水的原辅材料的频率降低，染料墨水生产过程中清洗设备的次数减少，产生的污水、污泥及处理污水的化学制剂费用亦同步减少。综上所述，当墨水产量有所提升时，单位墨水产量对应的环保费用投入不会必然随着墨水产量的提升有所增长，反而有可能为下降趋势。因此，珠海东昌的环保支出与经营规模、产能相匹配。

根据珠海东昌持有的《广东省污染物排放许可证》，核定的废水排放量为 18.165 万吨/年，废水治理设施处理能力为 600 吨/日，2019 年度珠海东昌实际排放废水量为 1.69 万吨，废水排放量远低于核定的排放数量。

综上所述，珠海东昌的环保设施的处理能力能够满足目前产能对应的排污量且有结余，公司环保相关支出、环保设施与经营规模、产能、排污量相匹配。

#### （五）发行人的生产经营及相关募投项目是否符合国家及地方的环保要求

发行人目前的生产建设项目已经根据相应的法律、法规完成了环境影响评价手续、验收手续，生产经营过程中产生的污染物能够在核定的排污量内按照核定的排污种类达标排放，符合国家及地方的环保要求。就发行人的募投项目，发行人及其子公司已经完成相应的环境影响评价手续，具体情况如下：

（1）惠州市生态环境局于 2020 年 2 月 19 日向惠州汉弘核发“惠市环（仲恺）建[2020]52 号”《关于惠州汉弘实业有限公司新建项目环境影响报告表的批复》，核准惠州汉弘作为募投项目的生产建设项目。

（2）珠海市生态环境局于 2020 年 3 月 24 日向珠海东昌核发了“珠环建表[2020]58 号”《关于珠海市东昌颜料有限公司数码喷墨墨水扩建及研发中心建设项目环境影响报告表的批复》，核准珠海东昌作为募投项目的生产建设项目。综上所述，发行人的生产经营及相关募投项目符合国家及地方的环保要求。

二、结合珠海东昌生产销售染料产品的情况，说明珠海东昌是否具有染料产品的生产资质、设备及染料环保生产许可；珠海东昌是否具备染料环保处理的产线和设备，染料废水及危险废物的产生及处理情况，是否存在染料废水偷排或危险废物转移情况，是否委外处理，是否存在环保违法违规情况；

**（一）结合珠海东昌生产销售染料产品的情况，说明珠海东昌是否具有染料产品的生产资质、设备及染料环保生产许可**

根据《国民经济行业分类》（GB/T 4754-2017）的相关行业分类，染料产品属于国民经济行业分类中“染料制造业”，该行业主要产品为有机合成、植物性或动物性色料或有机颜料；珠海东昌的行业分类属于“油墨及类似产品制造业”，公司主要的产品为以染料粉、联接料和填充料作为原材料，通过混合、研磨的生产工艺产出喷墨墨水，不涉及染料的研究、生产和销售，因此，珠海东昌无需取得染料产品的生产资质、设备以及相关染料环保生产许可。

**（二）珠海东昌是否具备染料环保处理的产线和设备，染料废水及危险废物的产生及处理情况**

珠海东昌不涉及染料的研究、生产和销售，而是以染料粉作为原材料，通过混合、研磨的生产工艺产出染料墨水，而染料墨水与颜料墨水在生产设备、原辅材料、生产工艺、产污环节等方面均不存在重大变化，其颜料墨水的环保处理产线和设备能够处理染料墨水生产过程中的排放的主要污染物，具体情况及理由如下：

2012年7月4日，珠海高栏港经济区管理委员会环境保护局向珠海东昌下发“珠港环建[2011]72号”《关于珠海市东昌颜料有限公司年产纳米颜料色浆6000吨、颜料墨水800吨、水性颜料1200吨建设项目环境影响报告书的审批意见》，核准珠海东昌年产颜料墨水800吨，该项目于2018年12月完成了环保设施验收手续，验收检测报告载明的验收产能为年产纳米颜料色浆4000吨、颜料墨水600吨、水性颜料200吨。

珠海东昌在生产建设过程中，将600吨颜料墨水调整为50吨颜料墨水和550吨染料墨水，根据《中华人民共和国环境影响评价法》（以下简称“《环境影响评价法》”）第二十四条的相关规定，建设项目的环评文件经批准后，建设

项目的性质、规模、地点、采用的生产工艺或者防治污染、防止生态破坏的措施发生重大变动的，建设单位应当重新报批建设项目的环境影响评价文件。

根据第三方机构珠海号环环保科技有限公司于 2020 年 6 月 22 日出具的《珠海市东昌颜料有限公司 2019 年已建成工程与环评批复工程环境影响对比分析报告》，染料墨水产品和颜料墨水在生产设备、原辅材料、生产工艺、产污环节等方面均不存在重大变化，珠海东昌在墨水生产过程中产生的废水主要来源于预分散、研磨、调配、过滤等设备的清洗，由于清洗方式、频次和用水量基本一致，因此，染料墨水及颜料墨水的生产废水产生情况并无区别，废水水质及水量变化不大，珠海东昌年产颜料墨水 50 吨及染料墨水 550 吨与年产颜料墨水 600 吨相比，生产性质、生产规模、工艺流程、设备、污染物产生及排放均无明显变化，未加重不利环境影响。

2020 年 6 月 22 日，专家评审组就上述《环保分析报告》出具专家评审意见，认为《环保分析报告》内容全面、重点突出，技术线路合理，评审专家认可《环保分析报告》的相关结论，认为阶段性建设项目内容与环境影响评价手续批复并未发生重大变更，珠海东昌现有环保处理产线和设备能够处理染料墨水生产过程中的排放的主要污染物。

此外，珠海东昌扩大生产时，于 2020 年 3 月 24 日取得了《关于珠海市东昌颜料公司数码喷墨墨水扩建及研发中心建设项目环境影响报告表的批复》，该批复同意珠海东昌生产规模调整为年产墨水 10,000 吨，其中水性分散墨水 1,500 吨/年、水性颜料墨水 2,000 吨/年、活性墨水 2500 吨/年、酸性墨水 500 吨/年、打纸染料墨水 2,000 吨/年、UV 墨水 1,500 吨/年，上述核定内容已包含了珠海东昌原有的颜料墨水 50 吨及染料墨水 550 吨的生产规模。

珠海东昌具备染料墨水环保处理的产线和设备，能够处理染料墨水生产过程中的排放的主要污染物，其生产经营过程中废水通过自有环保设备进行集中处理，危险废物交由具备相关经营资质的第三方进行运输、接收及处理。

**（三）是否存在染料废水偷排或危险废物转移情况，是否委外处理，是否存在环保违法违规情况**

1、是否存在染料废水偷排情况

染料墨水在投料、搅拌、调配等生产环节本身不产生污水，仅在设备清洗过程中产生一定量的废水，废水经自建的废水处理站处理后，排入市政污水管网，在向市政污水管网排放过程中，产生一定的污水处理费用。

根据《珠海市污水处理费征收管理办法》、《珠海市污水处理费征收管理办法实施细则》的相关规定，珠海市水务管理局授权珠海市水资源管理中心委托珠海市供水总公司（以下简称“供水总公司”）代收污水处理费，其中使用供水总公司自来水的排水户，污水处理费统一由供水总公司按售水量或排污水量随水费收取。2009年12月1日，珠海高栏港经济区管委会下发《关于调整高栏港经济区污水处理费征收标准的函》，规定珠海高栏港经济区工商服务业污水处理费为0.90元/吨，污水排放量按照用水量的90%计算。

珠海东昌排放污水量亦根据其用水量进行核定，自纳入发行人合并报表后2018年度（2月-12月）、2019年度的用水量分别为14,447吨、18,814吨，缴纳的排污费分别为13,050.54元、14,498.64元。经计算，珠海东昌的用水量与排污费匹配，符合珠海高栏港经济区污水处理费征收标准。

此外，根据珠海东昌持有的《广东省污染物排放许可证》，核定的废水排污量为18.165万吨/年，废水治理设施处理能力为600吨/天，而珠海东昌目前的废水排放量仅约为平均60吨/天，废水排放量远低于核定的数量，不存在实际污水排放量超过核定排放量的情形。

2020年6月22日，江门中环检测技术有限公司出具报告编号为“JMZH20200615AY-03”的《检测报告》，确认珠海东昌生产建设项目产生的废水经集水调节池+中和反应池+SBR处理+清水池处理后，符合广东省《水污染排放限值》（DB44/26-2001）第二时段二级标准和《油墨工业水污染物排放标准》（GB25463-2010）表2间接排放标准的较严者。

综上所述，珠海东昌在染料墨水生产过程中产生的相关废水，均经过污水处理站处理后达标排放至市政污水管网，不存在废水偷排的问题。

## 2、是否存在危险废物违规转移情况

《中华人民共和国固体废物污染环境防治法》第五十五条规定：“产生危险废物的单位，必须按照国家有关规定处置危险废物，不得擅自倾倒、堆放”；第

五十七条规定：“从事收集、贮存、处置危险废物经营活动的单位，必须向县级以上人民政府环境保护行政主管部门申请领取经营许可证”；第五十九条规定：“转移危险废物的，必须按照国家有关规定填写危险废物转移联单”。

珠海东昌在报告期内产生的危险废弃物主要包括沾有颜料的废胶带纸巾、染料涂料废物、废弃包装物、废弃容器、废抹布等，珠海东昌在生产过程中产生的危险废弃物交由深圳市粤隆运输有限公司（以下简称“粤隆运输”）及肇庆市新荣昌环保股份有限公司（以下简称“新荣昌”）进行转移运输，委托新荣昌、东莞中普环境科技有限公司（以下简称“中普环境”）进行处理，珠海东昌在 2018 年度以及 2019 年度转移和处理的危险废物数量分别为 15.54 吨及 15.95 吨。

粤隆运输、新荣昌、中普环境已经取得从事收集、贮存、处置危险废物所必备的业务资质。此外，根据“广东省固体废物环境监管信息平台”中生成的《危险废物转移联单》，该《危险废物转移联单》中记载的相关信息与珠海东昌实际委托处理的危废数量及处理费用一致。

综上所述，珠海东昌在染料墨水生产过程中产生的危险废物，均经过有资质的第三方进行处理，不存在危险废物违规转移的情况。

### 3、是否存在环保违法违规情况

2020 年 6 月 23 日，珠海市生态环境局向珠海东昌出具《珠海市生态环境局关于珠海市东昌颜料有限公司申请开具环境守法证明的复函》，证实珠海东昌自 2017 年 1 月 1 日起至 2020 年 5 月 31 日期间未因违反环境保护相关法律、行政法规而受到主管部门的行政处罚。

综上所述，珠海东昌不存在废水偷排或危险废物违规转移情况，不存在环保违法违规的情况。

三、2020年3月24日《关于珠海市东昌颜料公司数码喷墨墨水扩建及研发中心建设项目环境影响报告表的批复》中批复的墨水生产内容，是否与2月《珠海市东昌颜料有限公司大益工业园UV墨水生产项目-环评报告表》相关内容一致，是否与珠海东昌申报的生产经营范围相符，是否存在偷换文字概念绕过审查的情况

珠海东昌目前的生产建设项目包括“数码喷墨墨水扩建及研发中心建设项目”（以下简称“喷墨墨水扩产项目”）与“大益工业园UV墨水生产项目”（以下简称“UV墨水项目”），珠海东昌分别就上述项目取得的环境影响评价文件、环境影响评价批复文件等情况如下：

项目名称	环境影响评价文件	申报内容	环评批复编号及名称	环评批复内容	珠海东昌经营范围
喷墨墨水扩产项目	《珠海市东昌颜料有限公司数码喷墨墨水扩建及研发中心建设项目环境影响报告表》	预计年产墨水10000吨，其中水性分散墨水：1500吨/年，水性颜料墨水：2000吨/年，活性墨水：2500吨/年，酸性墨水：500吨/年，打纸染料墨水：2000吨/年，UV墨水：1500吨/年。	“珠环建表[2020]58号” 《关于珠海市东昌颜料有限公司数码喷墨墨水扩建及研发中心建设项目环境影响报告表的批复》	年产墨水10,000吨，其中包括水性分散墨水1,500吨/年、水性颜料墨水2,000吨/年、活性墨水2,500吨/年、酸性墨水500吨/年、打纸染料墨水2,000吨/年、UV墨水1,500吨/年	颜料、色浆、墨水、印花材料和助剂的研发、生产和销售（不含危险化学品及其易制毒化学品）。
UV墨水项目	《珠海市东昌颜料有限公司大益工业园UV墨水生产项目环境影响报告表》	预计年产UV墨水400吨	“珠环建表[2020]160号” 《珠海市生态环境局关于珠海市东昌颜料有限公司大益工业园UV墨水生产项目环境影响报告表的批复》	年产UV墨水400吨	

根据上表所示，《珠海市东昌颜料有限公司大益工业园UV墨水生产项目-环评报告表》为珠海东昌拟在大益工业园进行的UV墨水生产建设项目，而2020年3月24日《关于珠海市东昌颜料公司数码喷墨墨水扩建及研发中心建设项目环境影响报告表的批复》为珠海东昌拟在珠海市金湾区南水镇浪涌路3号实施的生产建设项目，上述两个项目的环评批复与其环境影响报告表的相关内容一致；珠海东昌目前颜料、染料墨水生产项目及拟实施的“喷墨墨水扩产项目”中关于

染料墨水的生产均符合相关环保要求，且未超出珠海东昌的生产经营范围，不存在偷换文字概念绕过审查的情况。

#### 四、请保荐机构和发行人律师对上述情况进行核查和发表意见，说明核查过程、核查手段、核查依据

##### （一）核查程序

保荐机构和发行人律师履行的主要核查程序如下：

1、审阅了发行人子公司生产建设项目环境影响评价文件、政府环境主管部门出具的环境影响评价批复文件；

2、审阅了珠海东昌的环保设施验收文件；

3、审阅了第三方专业机构就珠海东昌目前的生产建设项目出具的《珠海市东昌颜料有限公司 2019 年已建成工程与环评批复工程环境影响对比分析报告》及相关专家意见；

4、前往发行人及其子公司的主要经营场所进行实地调查；

5、查验珠海东昌持有的排污许可证及相关排污费发票；

6、与公司环保负责人进行面谈；

7、与珠海东昌所属的政府环境主管部门相关负责人进行面谈；

8、查验珠海市生态环境局向珠海东昌出具的守法证明；

9、登录“广东省固体废物环境监管信息平台”、“深圳市中级人民法院”、“深圳市龙岗区人民法院”、“深圳市生态环境局”、“珠海市中级人民法院”、“珠海市金湾区人民法院”、“珠海市生态环境局”等网站及其他互联网公开途径进行检索；

10、查验了发行人及其子公司出具的书面说明文件。

##### （二）核查意见

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

1、发行人、珠海东昌及发行人其他子公司不存在违规排放的情形及因违反环境保护相关法律、行政法规而受到主管部门行政处罚的情况，亦不存在与环保相关的投诉或纠纷；珠海东昌目前正在进行的生产建设项目已经完成环保设施验

收手续，珠海东昌的环保设备齐备且正常有效运行。除珠海东昌外，发行人及其他子公司的生产建设项目不涉及专用环保设施，无需履行相应的环保设施验收手续；珠海东昌的环保设施的处理能力能够满足目前产能对应的排污量且有结余，公司环保相关支出、环保设施与经营规模、产能、排污量相匹配；发行人的生产经营及相关募投项目符合国家及地方的环保要求；

2、珠海东昌无需取得染料产品的生产资质、设备以及相关染料环保生产许可；珠海东昌具备染料墨水环保处理的产线和设备，能够处理染料墨水生产过程中的排放的主要污染物，其生产经营过程中废水通过自有环保设备进行集中处理，危险废物交由具备相关经营资质的第三方进行运输、接收及处理；珠海东昌不存在废水偷排或危险废物转移情况，不存在环保违法违规的情况。

3、《珠海市东昌颜料有限公司大益工业园 UV 墨水生产项目-环评报告表》和《关于珠海市东昌颜料有限公司数码喷墨墨水扩建及研发中心建设项目环境影响报告表的批复》两个项目的环评批复与其环境影响报告表的相关内容一致；珠海东昌目前颜料、染料墨水生产项目及拟实施的“喷墨墨水扩产项目”中关于染料墨水的生产均符合相关环保要求，且未超出珠海东昌的生产经营范围，不存在偷换文字概念绕过审查的情况。

### 问题 7.关于珠海东昌

根据问询回复：（1）2018 年度发行人收购了珠海东昌，该公司以前年度投建房产未取得发票的金额为 2,230.29 万元，评估基准日珠海东昌固定资产的账面净值为 2,687.14 万元；（2）截至合并日珠海东昌对李明喜和珠海市宇昌化工有限公司的其他应付款分别为 787.80 万元和 1,282.38 万元，截至 2019 年 8 月 31 日已经全部清偿。

请发行人补充披露：（1）珠海东昌清偿李明喜和珠海市宇昌化工有限公司其他应付款的详细过程；（2）构建房屋未取得发票的背景及原因。

请发行人说明：（1）珠海东昌房屋及建筑物账面原值的确认方法，前述房产评估的成本数据来源及依据，房屋及建筑物的评估值与同地区房屋造价之间是否存在显著差异，评估价值是否合理；（2）逐项列示珠海东昌对李明喜和珠海市宇昌化工有限公司的其他应付款的形成过程以及具体用途，前述款项是否为真实债务，珠海东昌应收珠海市宇昌化工有限公司款项的形成过程及原因。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

#### 一、发行人补充披露的事项

（一）珠海东昌清偿李明喜和珠海市宇昌化工有限公司其他应付款的详细过程

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“三、报告期内发行人重大资产重组情况”之“（一）收购珠海东昌”补充披露如下：

#### 4、珠海东昌清偿李明喜和珠海市宇昌化工有限公司其他应付款的详细过程

##### （1）李明喜

金额单位：万元

还款日期	支付方式	还款金额	现金流量表项目
2018年7月31日	转账	300.00	支付其他与经营活动有关的现金
2018年8月31日	转账	380.00	支付其他与经营活动有关的现金
2018年9月30日	转账	70.00	支付其他与经营活动有关的现金
2019年5月31日	转账	30.00	支付其他与经营活动有关的现金

还款日期	支付方式	还款金额	现金流量表项目
2019年8月31日	转账	7.80	支付其他与经营活动有关的现金
合计		787.80	-

## (2) 珠海市宇昌化工有限公司

金额单位：万元

还款日期	支付方式	还款金额	现金流量表项目
2018年3月31日	转账	1,000.00	偿还债务所支付的现金
2019年8月31日	抵应收珠海市宇昌化工有限公司账款	282.38	无
合计		1,282.38	-

## (二) 构建房屋未取得发票的背景及原因

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“三、报告期内发行人重大资产重组情况”之“(一) 收购珠海东昌”补充披露如下：

## 5、构建房屋未取得发票的背景及原因

珠海东昌房屋建筑物为自建厂房，在珠海东昌被汉弘集团收购之前已建成，当时未及时要求施工方等开具相关发票。公司收购珠海东昌后，联系施工方等要求补开发票，但施工方等不愿意补开，故该等房屋建筑物未取得发票。

## 二、发行人说明

(一) 珠海东昌房屋及建筑物账面原值的确认方法，前述房产评估的成本数据来源及依据，房屋及建筑物的评估值与同地区房屋造价之间是否存在显著差异，评估价值是否合理

珠海东昌房屋及建筑物账面原值是依据施工合同及付款凭据予以入账。该等房屋及建筑物由于属自建自用，故采用成本法进行评估。评估的成本数据取自当地及周边地区（包括广州、肇庆、四会）建设工程造价管理站颁布的“房屋建筑工程 2017 年参考造价”，结合珠海东昌的实际情况，评估人员根据经验，将门卫房、综合楼、丙类车间、丙类仓库、配电房的建安成本单价确定为 1800-2800 元/平方米之间，将污水处理设施、围墙、道路、绿化、球场等构筑物依据原建筑成本及系数调整后确定其评估值。由于上述房产评估是参考当地建筑工程价格信息、建设工程技术经济指标等资料做出，故与同地区房屋造价之间不存在显著差

异，评估价值是合理的。

(二) 逐项列示珠海东昌对李明喜和珠海市宇昌化工有限公司的其他应付款的形成过程以及具体用途，前述款项是否为真实债务

1、李明喜

金额单位：万元

形成过程及用途	金额
李明喜代付供应商货款	181.94
向李明喜借款补充流动资金	98.30
李明喜代付工程建设款	529.56
<b>贷方合计</b>	<b>809.80</b>
归还李明喜款项	22.00
<b>借方合计</b>	<b>22.00</b>
<b>截至2018年1月31日余额</b>	<b>787.80</b>

相关债务的具体形成过程如下：

(1) 李明喜代付供应商货款形成过程

金额单位：万元

供应商名称	金额	采购内容	采购时间	付款时间
珠海市金湾区建设工程质量监督检测站	17.05	检测服务	2013年	2013年
宣城亚邦化工有限公司	11.39	色浆	2016-2017年	2017年
江西润华颜料有限公司	20.00	颜料	2017年	2017年
佛山市南海区珠之彩化工原料有限公司	85.00	颜料	2015-2017年	2015-2017年
滨海康益医药化工有限公司	29.00	颜料	2016年	2016年
其他	19.50	颜料、助剂等	2016-2017年	2016-2017年
<b>合计</b>	<b>181.94</b>			

(2) 李明喜代付工程建设款的具体形成过程

金额单位：万元

供应商名称	金额	采购内容	采购时间	付款时间
邓小林	129.00	工程款	2013-2016年	2013年
邓小林	70.00	工程款	2013-2016年	2014年
邓小林	15.00	工程款	2013-2016年	2015年

供应商名称	金额	采购内容	采购时间	付款时间
谭昌辉	14.06	装修费	2015 年	2015 年
邓小林	67.66	工程款	2013-2016 年	2016 年
其他	233.83	工程款等	2013-2016 年	2013-2017 年
<b>合计</b>	<b>529.56</b>			

## 2、珠海市宇昌化工有限公司（以下简称：珠海宇昌）

金额单位：万元

形成过程及用途	金额
珠海宇昌借款给珠海东昌	1,000.00
珠海宇昌代付供应商货款	264.09
珠海宇昌代付工资	18.29
<b>合计</b>	<b>1,282.38</b>

其中，珠海宇昌代付供应商货款的具体形成过程如下：

金额单位：万元

供应商名称	金额	采购内容	采购时间	付款时间
珠海东洋色材有限公司	120.00	颜料	2017 年	2018 年
常熟市辐照技术应用厂	30.00	颜料	2017 年	2018 年
成都科蔻特新材料有限公司	40.00	颜料	2017 年	2018 年
杭州孟塞尔化工有限公司	17.95	颜料	2017 年	2018 年
双乐颜料股份有限公司	31.00	颜料	2017 年	2018 年
吴江梅堰三友染料化工有限公司	15.14	助剂	2017 年	2018 年
其他	10.00	颜料	2017 年	2018 年
<b>合计</b>	<b>264.09</b>			

## （三）珠海东昌应收珠海市宇昌化工有限公司款项的形成过程及原因

珠海东昌在偿还收珠海市宇昌化工有限公司借款过程中，抵销了其对于珠海宇昌应收账款 282.38 万元。珠海东昌对珠海宇昌的应收账款均为 2018 年 1 月之前形成，主要原因系珠海东昌无销售人员，珠海东昌将色浆和颜料销售给珠海宇昌，再由珠海宇昌对外销售。

## 三、请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见

## （一）核查程序

保荐机构和申报会计师履行的主要核查程序如下：

1、获取并检查其他应付款李明喜和珠海宇昌记账凭证，检查相关收付款流水等原始凭证；

2、对李明喜进行访谈，了解其他应付款李明喜和珠海宇昌形成原因；了解珠海东昌将色浆和颜料销售给珠海宇昌的原因；

3、查阅了公司收购珠海东昌时的审计、评估报告；

4、取得了李明喜和珠海宇昌的银行账户流水；

5、复核珠海东昌房屋及建筑物评估过程。

## （二）核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、珠海东昌房屋及建筑物的评估值与同地区房屋造价之间不存在显著差异，评估价值是合理的；

2、珠海东昌其他应付款中对李明喜和珠海宇昌的款项均为真实债务；珠海东昌向李明喜和珠海宇昌支付的款项不存在流向发行人客户或供应商的情况。

## 问题 8.关于首轮问询函未落实事项

### 问题 8.1 发行人员工设立公司

首轮问询函回复未充分落实问题 6 中说明事项：(1) 发行人拥有实质控制权的具体依据以及相关会计处理过程，是否符合企业会计准则规定；(2) 是否存在其他由发行人员工或前员工及其近亲属对外设立公司的情形，是否与发行人及其关联方之间存在关联交易、资金往来或其他利益安排的情形。

请发行人说明：(1) 结合出资款来源及相关合同约定、HANGLORY (USA) LTD 的公司章程以及经营管理情况，说明发行人对 HANGLORY (USA) LTD 拥有实质控制权的具体依据，母公司报表和合并报表的会计处理过程，是否符合企业会计准则的规定；(2) 是否存在发行人员工或前员工及其近亲属对外设立公司并与发行人及其关联方之间存在关联交易、资金往来或其他利益安排的情形。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

#### 一、发行人说明

(一) 结合出资款来源及相关合同约定、HANGLORY (USA) LTD 的公司章程以及经营管理情况，说明发行人对 HANGLORY (USA) LTD 拥有实质控制权的具体依据，母公司报表和合并报表的会计处理过程，是否符合企业会计准则的规定

为了方便在美国开展业务，由公司员工作为股东在当地设立 HANGLORY (USA) LTD (在流程上，个人相较于公司更快)，注册资本 1,000.00 美元，员工股东未实际出资。HANGLORY (USA) LTD 公司章程由公司拟定。HANGLORY (USA) LTD 主要经营管理活动如下：

人事任命方面：HANGLORY (USA) LTD 仅有一位董事徐猛负责管理运营，徐猛由公司委派，其薪酬由公司考核决定；

采购管理方面：所售产品向公司采购，采购价格由公司决定；

销售管理方面：客户由 HANGLORY (USA) LTD 负责开发，与客户签订的销售合同需公司审批；

财务管理方面：财务负责人为公司财务总监，款项支付、费用报销等由公司审批。

综上所述， HANGLORY (USA) LTD 为公司实际控制。

HANGLORY (USA) LTD 并未实际出资， Hanglory Graphics Inc 以零元对价取得其全部股份，故母公司报表无相关会计处理。公司从 HANGLORY (USA) LTD 设立开始就对其控制，故从 HANGLORY (USA) LTD 设立后公司将其纳入合并范围编制合并报表，符合企业会计准则的规定。

## （二）是否存在发行人员工或前员工及其近亲属对外设立公司并与发行人及其关联方之间存在关联交易、资金往来或其他利益安排的情形

报告期内，公司存在员工（已离职）对外设立公司并从公司采购产品的情况。该名员工为孙扬志，其于 2015 年 11 月至 2019 年 2 月就职于汉弘集团，担任国内销售部销售经理；2019 年 2 月从汉弘集团离职。孙扬志妻子杨琴目前仍为汉弘集团员工，在公司从事研发工作。

孙扬志于 2016 年投资设立了深圳市嘉岳科技有限公司（以下简称“嘉岳科技”），持有嘉岳科技 100% 股权，并担任嘉岳科技执行董事兼总经理。嘉岳科技主要从事 PCB 线路板生产和检测设备、耗材的销售。2017 年和 2018 年，嘉岳科技曾从公司采购 PCB 字符打印机及相关配件。报告期内，公司对嘉岳科技的销售收入及占营业收入的比重如下：

金额单位：万元

序号	客户名称	2020 年 1-3 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1	深圳市嘉岳科技有限公司	-	-	-	-	87.34	0.14%	220.51	0.46%
	合计	-	-	-	-	<b>87.34</b>	<b>0.14%</b>	<b>220.51</b>	<b>0.46%</b>

嘉岳科技从公司采购的产品最终销售给了深圳市博敏电子有限公司、深圳市丰达兴线路板制造有限公司、柏承电子（惠阳）有限公司和九江明阳电路科技有限公司等终端客户。嘉岳科技从公司采购的产品金额较低，2019 年起与公司未再发生交易。截至 2019 年末，嘉岳科技应付公司的货款已全部结清。

报告期内，公司与客户签订销售合同之前，会根据合同金额大小履行相应的

审批流程。对于合同金额低于 150 万元的销售合同依次由产品线销售总监、法务人员、财务人员审核。公司对嘉岳科技的销售金额很低，每笔销售合同金额均未超过 150 万元，因此，相关合同由 PCB 字符打印机产品线销售总监、法务人员、财务人员审核，公司董事、监事和高级管理人员对该事项均不知情。目前，公司完善了合同审批流程，不区分合同金额，均需由产品线负责人、法务经理、审计部经理、董事会秘书、总经理审核，审核时，会重点关注该公司的股东背景，避免公司员工及其近亲属对外设立公司并与汉弘集团发生交易的情况。

## 二、请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见

### （一）核查程序

保荐机构和申报会计师履行的主要核查程序如下：

- 1、取得并查阅 HANGLORY (USA) LTD 公司章程；
- 2、检查 HANGLORY (USA) LTD 是否实际出资；
- 3、了解 HANGLORY (USA) LTD 主要业务流程；
- 4、取得并查阅 HANGLORY (USA) LTD 股权转让协议；
- 5、穿透核查公司主要客户、供应商股东情况，并与公司员工进行核对，并获取公司董监高、员工持股平台合伙人、主要采购和销售填写的《调查表》；
- 6、访谈对外设立公司并与发行人及其关联方之间存在关联交易的员工；
- 7、查询员工对外成立公司的工商资料；对其与发行人发生的交易执行穿行测试，核查期后回款情况。

### （二）核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

- 1、发行人对 HANGLORY (USA) LTD 拥有控制权；
- 2、母公司报表和合并报表的会计处理符合企业会计准则的规定；
- 3、报告期内，发行人存在员工（已离职）对外设立公司并从公司采购产品的情况，相关交易发生在 2017 年和 2018 年，且金额较低。

## 问题 8.2 关于资金拆借

首轮问询函回复未充分落实问题 6 中说明事项关于“发行人为何既向实际控制人拆出资金又向其拆入资金”。根据问询回复，发行人存在实际发放奖金时未扣留关联自然人个人所得税导致的垫付款项。

请发行人补充披露：（1）报告期各期发行人与关联自然人资金拆借的具体过程，包括期初余额、拆出和拆入金额、代缴个税和期末余额；（2）既向实际控制人拆出资金又向其拆入资金的原因。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，说明对发行人董事、监事、高级管理人员和关键财务人员的银行流水核查情况。

回复：

### 一、发行人补充披露事项

（一）报告期各期发行人与关联自然人资金拆借的具体过程，包括期初余额、拆出和拆入金额、代缴个税和期末余额

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方、关联关系及关联交易”之“（二）关联交易情况”之“2、偶发性关联交易”补充披露如下：

报告期各期发行人与关联自然人资金拆借的具体过程如下：

#### 1、肖迪-公司拆出

金额单位：万元

日期	拆出金额	归还金额	余额	拆借用途	资金来源	
期初余额	-	-	10.40			
2017 年	1 月	140.00	-	150.40	用于个人用途	
	2 月	-	150.40	-		个人自有资金
	9 月	800.00	-	800.00	用于个人用途	
	11 月	30.00	-	830.00	用于个人用途	
	12 月	-	830.00	-		个人自有资金
2018 年	3 月	163.23	-	163.23	公司代缴个税（注）	
	5 月	1.33	-	164.56	公司代缴个税（注）	

日期	拆出金额	归还金额	余额	拆借用途	资金来源	
	9月	130.00	-	294.56	用于个人用途	
	12月	-	130.00	164.56		个人自有资金
2019年	9月	-	164.56	-		个人自有资金

注：公司在实际发放奖金时未代扣代缴个人所得税，按奖金数额通过银行转账方式全额发放（相关奖金均以银行转账的方式直接发放，不存在以发票报销的情形）。缴纳个税时公司先行垫付，将个税款项汇入税务局账户，肖迪后续以自有资金归还给公司。

## 2、肖迪-公司拆入

金额单位：万元

日期	归还金额	拆入金额	余额	拆借用途	资金来源	
2017年	4月	--	8.10	8.10	补充流动资金	个人自有资金
	5月	--	138.82	146.92	补充流动资金	个人自有资金
	6月	138.82	-	8.10		
2019年	9月	8.10	-	-		

## 3、张政-公司拆出

金额单位：万元

日期	拆出金额	归还金额	余额	拆借用途	资金来源	
2017年	4月	91.90	-	91.90	用于个人用途	
2018年	2月	-	8.90	83.00		费用报销
	3月	151.63	-	234.63	公司代缴个税（注）	
	7月	60.00	-	294.63	业务备用金	
	8月	-	60.00	234.63		费用报销
2019年	9月	-	234.63	-		个人自有资金

注：公司在实际发放奖金时未代扣代缴个人所得税，按奖金数额通过银行转账方式全额发放（相关奖金均以银行转账的方式直接发放，不存在以发票报销的情形）。缴纳个税时公司先行垫付，将个税款项汇入税务局账户，张政后续以自有资金归还给公司。

## 4、何彤彤-公司拆出

金额单位：万元

日期	拆出金额	归还金额	余额	拆借用途	资金来源	
2018年	3月	16.49	-	16.49	公司代缴个税（注）	
2019年	9月	-	16.49	-		个人自有资金

注：公司在实际发放奖金时未代扣代缴个人所得税，按奖金数额通过银行转账方式全额发放（相关奖金均以银行转账的方式直接发放，不存在以发票报销的情形）。缴纳个税时公司先行垫付，将个税款项汇入税务局账户，何彤彤后续以自有资金归还给公司。

## 5、李其相-公司拆出

金额单位：万元

日期		拆出金额	归还金额	余额	拆借用途	资金来源
2018年	3月	25.87	-	25.87	公司代缴个税 (注)	
2019年	9月	-	25.87	-		个人自有资金

注：公司在实际发放奖金时未代扣代缴个人所得税，按奖金数额通过银行转账方式全额发放（相关奖金均以银行转账的方式直接发放，不存在以发票报销的情形）。缴纳个税时公司先行垫付，将个税款项汇入税务局账户，李其相后续以自有资金归还给公司。

## 6、万忠成-公司拆出

金额单位：万元

日期		拆出金额	归还金额	余额	拆借用途	资金来源
2018年	9月	30.00	-	30.00	业务备用金	
2019年	9月	-	30.00	-		个人自有资金

## 7、李晓刚-公司拆出

金额单位：万元

日期		拆出金额	归还金额	余额	拆借用途	资金来源
2017年	4月	6.78	-	6.78	业务备用金	
	12月	-	6.78	-		费用报销
2018年	3月	41.58	-	41.58	公司代缴个税 (注)	
2019年	9月	-	41.58	-		个人自有资金

注：公司在实际发放奖金时未代扣代缴个人所得税，按奖金数额通过银行转账方式全额发放（相关奖金均以银行转账的方式直接发放，不存在以发票报销的情形）。缴纳个税时公司先行垫付，将个税款项汇入税务局账户，李晓刚后续以自有资金归还给公司。

## 8、赵义发-公司拆出

金额单位：万元

日期		拆出金额	归还金额	余额	拆借用途	资金来源
2017年	1月	140.00		140.00	用于个人用途	
	2月	140.00	280.00	-	用于个人用途	个人自有资金
2018年	3月	115.76	-	115.76	公司代缴个税 (注)	
2019年	9月	-	115.76	-		个人自有资金

注：公司在实际发放奖金时未代扣代缴个人所得税，按奖金数额通过银行转账方式全额发放（相关奖金均以银行转账的方式直接发放，不存在以发票报销的情形）。缴纳个税时公司先行垫付，将个税款项汇入税务局账户，赵义发后续以自有资金归还给公司。

## 9、蔡旭红-公司拆出

金额单位：万元

日期		拆出金额	归还金额	余额	拆借用途	资金来源
2018年	3月	17.39	-	17.39	公司代缴个税 (注)	
2019年	9月	-	17.39	-		个人自有资金

注：公司在实际发放奖金时未代扣代缴个人所得税，按奖金数额通过银行转账方式全额发放（相关奖金均以银行转账的方式直接发放，不存在以发票报销的情形）。缴纳个税时公司先行垫付，将个税款项汇入税务局账户，蔡旭红后续以自有资金归还给公司。

上述借款未计利息，若按照同期银行借款利率进行测算，上述资金拆借的借款利息约为 52.37 万元。

## （二）既向实际控制人拆出资金又向其拆入资金的原因

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方、关联关系及关联交易”之“（二）关联交易情况”之“2、偶发性关联交易”补充披露如下：

公司向实际控制人肖迪拆入资金的原因系公司未及时结汇导致公司人民币资金临时性紧张，向实际控制人肖迪拆入资金补充流动资金。公司向实际控制人肖迪拆出资金的原因系发放奖金时未代扣代缴个人所得税和肖迪用于个人用途。

## 二、请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见

### （一）核查程序

保荐机构和申报会计师对发行人董事、监事、高级管理人员和关键财务人员的银行流水核查情况如下：

1、获取发行人董事、监事、高级管理人员和关键财务人员报告期内银行账户（包括报告期内销户的账户）的银行流水；

2、核查全部 5 万以上的流水，以及虽低于 5 万元但异常的资金收支；并对当月累计流入或流出达到 20 万的进行重点核查；

3、通过打印银行账户清单、比对银行流水对手方信息、现场查看电子银行信息、获取承诺函（承诺函中列明已提供的账户信息）等方式保证提供账户的完整性；

4、针对异常交易的背景信息，访谈发行人董事、监事、高级管理人员和关键财务人员，关注大额资金净流出的流向及合理性，并获取相应证据文件。

## （二）核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

- 1、报告期各期发行人与关联自然人资金拆借的过程合规，具有合理性；
- 2、发行人既向实际控制人拆出资金又向其拆入资金的原因合理。

### 问题 8.3 进项税额抵扣

首轮问询函回复未充分落实问题 22.2 中说明事项（2）“是否与相关存货采购和销售收入等项目匹配”的相关内容，发行人披露其进项税与存货采购不能完全匹配。请发行人补充披露：报告期各期营业成本中进项税额转出的金额及其占比，计入的相关会计科目。

请发行人说明：增值税项目与采购和收入之间的匹配关系，结合发票取得时间或认证时间说明不能完全匹配的原因。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

#### 一、发行人补充披露事项

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、经营成果分析”之“（三）营业成本分析”之“1、营业成本构成分析”补充披露如下：

报告期营业成本中进项税额转出金额及其占比情况如下：

单位：万元				
项目	2020年1-3月	2019年度	2018年度	2017年度
营业成本中进项税转出金额	0.16	14.82	39.38	20.96
进项税转出总额	1.28	25.36	62.65	24.35
占进项税转出的比例	12.42%	58.44%	62.85%	86.07%

进项税额转出有关的会计处理及计入相关的会计科目如下：

借：营业成本（或存货、销售费用、管理费用）

贷：应交税费-进项税额转出

#### 二、发行人说明

（一）增值税项目与采购和收入之间的匹配关系，结合发票取得时间或认证说明不能完全匹配的原因

1、公司增值税-销项税项目与收入的匹配关系如下：

金额单位：万元

税率	2020年1-3月		2019年度		2018年度		2017年度	
	国内收入	测算税额	国内收入	测算税额	国内收入	测算税额	国内收入	测算税额
13%税率	4,562.42	593.11	31,152.10	4,049.77	-	-	-	-
16%税率	-	-	7,917.63	1,266.82	23,977.39	3,836.38	-	-
17%税率	-	-	-	-	8,330.40	1,416.17	28,747.97	4,887.15
销项税小计	4,562.42	593.11		5,316.59		5,252.55		4,887.15
账面销项税		538.92		5,457.26		5,332.18		4,795.15
差异(注)		54.19		-140.67		-79.63		92.00

注：差异原因系对部分不满足确认条件的收入进行调整。

## 2、公司增值税项目与采购的匹配关系如下：

单位：万元

税率	2020年1-3月		2019年度		2018年度		2017年度	
	采购额	税额	采购额	税额	采购额	税额	采购额	税额
3%税率	6.87	0.21	67.24	2.02	66.41	1.99	94.68	2.84
13%税率	8,203.57	1,066.46	34,846.90	4,530.10	-	-	-	-
16%税率	-	-	6,559.78	1,049.57	25,403.91	4,064.63	-	-
17%税率	-	-	-	-	8,362.19	1,421.57	25,115.77	4,269.68
进项税小计		1,066.67		5,581.69		5,488.19		4,272.52
账面进项税		1,155.91		5,854.63		5,667.78		4,233.38
差异(注)		-89.24		-272.94		-179.59		39.14

注：公司期末存在暂估采购的情况，主要原因为采购商品发票未到，对采购入库商品做暂估入账处理，对于该部分商品有关的进项税不会做暂估入账处理；公司采购发票进项税的认证时间与实际开票时间也存在一定的滞后性，该部分进项税会重分类至其他流动资产。

## 三、请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见

### (一) 核查程序

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、收集了发行人增值税申报表，并对申报表中有关进项税费转出的数据进行了复核；
- 2、对发行人进项税额转出的原因及其相关的会计处理进行了复核；
- 3、对发行人增值税项目与收入及采购匹配关系执行了分析性程序；
- 4、对增值税项目与采购无法完全匹配的情况，检查了发行人账务处理时间、

发票开票时间及进项税认证时间之间的时间间隔情况。

**(二) 核查意见**

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

发行人进项税额转出的情况及其会计处理符合企业会计准则的有关规定，发行人增值税项目与收入及采购的匹配情况与公司的实际情况相符。

## 问题 9.关于李明喜受让发行人股权

根据问询回复：（1）李明喜于 2019 年 5 月、2019 年 6 月分别受让蔡永略、肖映富以及肖迪持有公司的股权，转让价格为 25.00 元/股，低于当年度 9 月股权转让和增资价格 45.83 元/股；（2）发行人与张政之间的纠纷导致 2019 年 5 月的股权转让价格较低。

请发行人说明：认定 2019 年 5 月股权转让价格具有公允性的依据，未将同年 9 月股份转让价格作为权益工具公允价值的原因，是否符合企业会计准则的规定，并测算对 2019 年度财务报表的影响。

请申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

### 一、发行人说明

2019 年 5 月李明喜受让蔡永略、肖映富股权以及 2019 年 6 月受让肖迪股权，所对应的转让价格为 25.00 元/股。该转让价格是参照张政向君度德瑞、加泽北瑞的股权转让价格确定，同时也是交易各方真实意思的表示。如以公司 2018 年扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润 10,034.36 万元计算，该价格对应的公司估值市盈率倍数为 17.94 倍，符合一般市场价格情形。而 2019 年 9 月股权转让和增资价格 45.83 元/股，是交易各方以 2019 年预估净利润基础协商确定，且当时与投资者约定了对赌、优先权等特殊条款。因此，2019 年 5 月、6 月的股权转让价格与 2019 年 9 月的股权转让和增资价格不具备可比性。

2019 年 6 月肖迪向李明喜转让股权 33.60 万股，转让价格 25.00 元/股，价格公允，且未签署任何股权限制性条款，并无换取服务的意图，无需确认股份支付，符合企业会计准则的规定。如按 2019 年 9 月股权转让和增资价格 45.83 元/股计算，股份支付金额为 699.89 万元，占公司 2019 年度归属于母公司所有者的净利润的 3.26%，对公司财务报表的影响较小。

### 二、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见

#### （一）核查程序

申报会计师履行的主要核查程序如下：

- 1、获取李明喜与蔡永略、肖映富以及肖迪签署的股权转让协议；
- 2、获取同期相近日期的股权转让协议，了解各方交易背景及入股价格，评价权益工具公允价值合理性。

## **（二）核查意见**

经核查，申报会计师认为，2019年5月和6月李明喜受让股权价格是公允的，会计处理符合企业会计准则规定。

## 问题 10.关于外协加工和原材料采购

根据问询回复：（1）报告期各期发行人采购打印槽及平台组件加工服务金额为 1,094.83 万元、1,204.94 万元和 843.18 万元，为外协加工的主要构成，外协加工服务费按照市场询价及成本加成为基础确定；（2）报告期各期东莞市欧耐模具钢材有限公司一直为发行人第一大外协加工服务商和前五大供应商，注册资本规模较小；（3）非标准件基于成本加成进行定价，采购价格与相关原材料的市场价格变动趋势一致。

请发行人补充披露：外协加工环节与装配工艺流程之间的具体关系。

请发行人说明：（1）不同类型外协加工服务与前五大外协加工商采购内容的对应关系；（2）结合外协加工的具体类型和金额，说明报告期各期前五大外协加工商是否为某一加工环节的唯一供应商，发行人对前述供应商的外协加工内容、金额及其占比，发行人是否对该等供应商构成依赖；（3）外协加工合同签署的类型和外协加工方式，外协加工费中材料费和加工费的核定标准及加成率，不同供应商之间的加工费率是否存在显著差异；（4）发行人既向部分供应商采购原材料又采购外协加工服务的原因，相关原材料和加工产品的差异及具体用途；（5）非标准件材料费、加工费等构成的核定标准及加成率，非标准件价格与原材料市场价格变动趋势一致的分析过程。

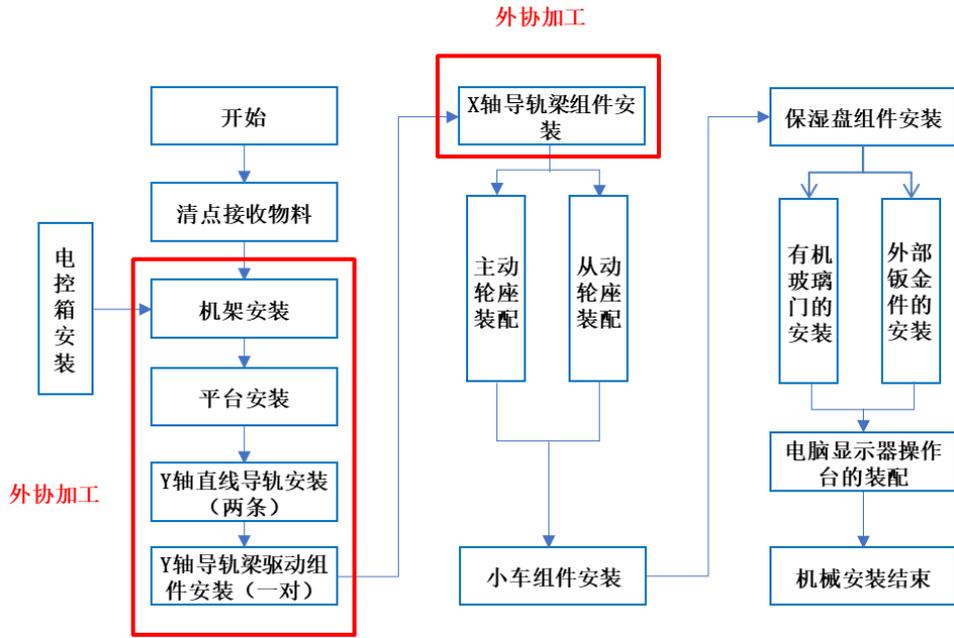
请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，说明：（1）对外协加工商、供应商的注册资本规模与交易的匹配性、是否具备生产加工能力履行的核查程序及核查结论；（2）结合具体核查过程及实地走访情况，说明供应商是否为贸易商的相关回复是否准确；（3）主要供应商与发行人关联方之间是否存在关联关系、关联交易、资金往来或其他利益安排。

回复：

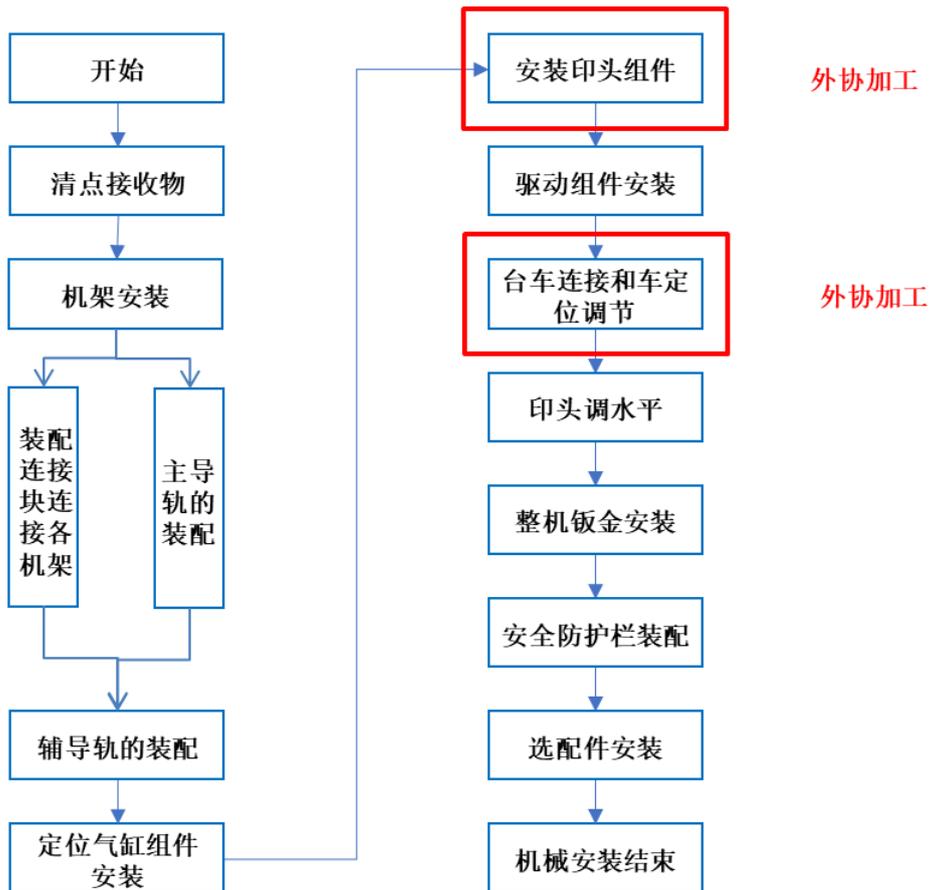
### 一、发行人补充披露事项

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人的主营业务、主要产品及设立以来的变化情况”之“（二）主要经营模式”之“3、生产模式”补充披露如下：

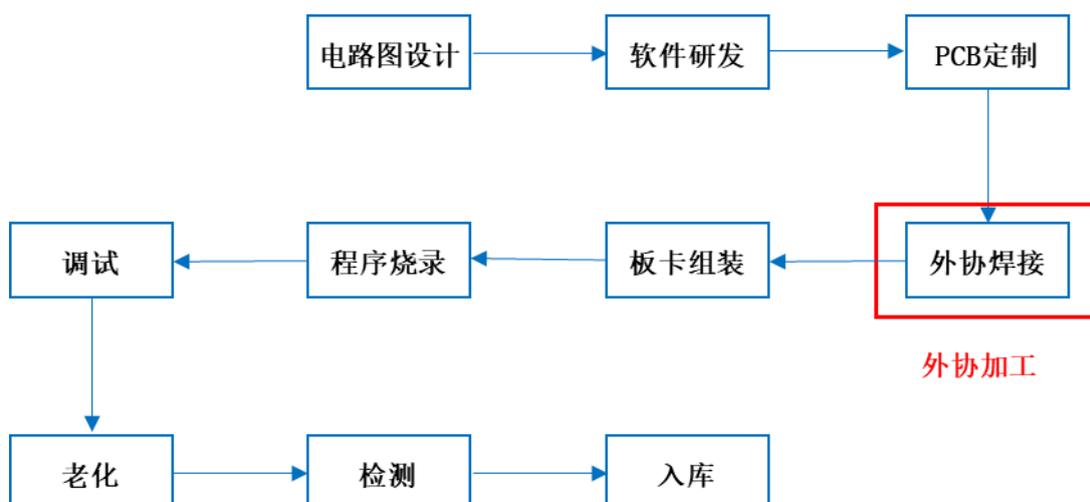
#### 1、数码机机械装配工艺流程图



2、椭圆机机械装配工艺流程图



## 3、公司的喷墨控制系统开发、生产流程



## 二、发行人说明事项

## (一) 不同类型外协加工服务与前五大外协加工商采购内容的对应关系

报告期内，不同类型外协加工服务与前五大外协加工商采购内容的对应关系如下：

2020年1-3月				
序号	供应商名称	主要采购内容	主要外协加工服务类型	外协加工环节
1	东莞市欧耐模具钢材有限公司	印头、水冷灯及台板加工等	打印槽及平台组件加工、机加件加工	椭圆机印头组件安装、台车连接和车定位调节，数码机机械装配工艺中小车组件安装
2	深圳市永协成机械设备有限公司	机架、导轨梁及打印台加工等	机架导轨梁组件加工、机加件加工	数码机机械装配工艺中导轨梁组件安装、平台安装
3	深圳市杉子五金模具科技有限公司	吸附箱、安装板加工	机架导轨梁组件加工、打印槽及平台组件加工和机加件加工	数码机机械装配工艺中导轨梁组件安装、平台安装
4	深圳市源兴机械设备有限公司	滑槽、打印平台及吸附箱加工等	打印槽及平台组件加工、机械配件加工	数码机机械装配工艺中平台安装
5	深圳市华田鹰科技有限公司	滑槽、打印平台加工	打印槽及平台组件加工、钣金件加工	数码机机械装配工艺中平台安装

## 2019 年度

序号	供应商名称	主要采购内容	主要外协加工服务类型	外协加工环节
1	东莞市欧耐模具钢材有限公司	印头、水冷灯及台板加工等	打印槽及平台组件加工、机加件加工	椭圆机印头组件安装、台车连接和车定位调节, 数码机机械装配工艺中小车组件安装
2	深圳市永协成机械设备有限公司	机架、导轨梁及打印台加工等	机架导轨梁组件加工、机加件加工	数码机机械装配工艺中导轨梁组件安装、平台安装
3	深圳市杉子五金模具科技有限公司	吸附箱、安装板加工	机架导轨梁组件加工、打印槽及平台组件加工和机加件加工	数码机机械装配工艺中导轨梁组件安装、平台安装
4	深圳市华田鹰科技有限公司	滑槽、打印平台加工	打印槽及平台组件加工、钣金件加工	数码机机械装配工艺中平台安装
5	深圳市源兴机械设备有限公司	滑槽、打印平台及吸附箱加工等	打印槽及平台组件加工、机械配件加工	数码机机械装配工艺中平台安装

## 2018 年度

序号	供应商名称	主要采购内容	主要外协加工服务类型	外协加工环节
1	东莞市欧耐模具钢材有限公司	印头、水冷灯及台板加工等	打印槽及平台组件加工、机加件加工	椭圆机印头组件安装、台车连接和车定位调节, 数码机机械装配工艺中小车组件安装
2	深圳市永协成机械设备有限公司	机架、导轨梁及打印台加工等	机架导轨梁组件加工、机加件加工	数码机机械装配工艺中导轨梁组件安装、平台安装
3	深圳市宏金瑞电子科技有限公司	接口板、打印控制板加工	PCBA 板卡加工	公司的喷墨控制系统开发、生产流程的外协焊接
4	深圳市华田鹰科技有限公司	滑槽、打印平台及导轨梁加工等	打印槽及平台组件加工、钣金件加工	数码机机械装配工艺中平台安装、导轨梁组件安装
5	深圳市天润鑫盛机械有限公司	机架、导轨梁加工	机架导轨梁组件加工、机加件加工	数码机机械装配工艺中导轨梁组件安装

## 2017 年度

序号	供应商名称	主要采购内容	主要外协加工服务类型	外协加工环节
1	东莞市欧耐模具钢材有限公司	印头、水冷灯及台板加工等	打印槽及平台组件加工、机加件加工	椭圆机印头组件安装、台车连接和车定位调节, 数码机机械装配工艺中小车组件安装

2	深圳市永协成机械设备有限公司	机架、导轨梁及打印台加工等	机架导轨梁组件加工、机加件加工	数码机机械装配工艺中导轨梁组件安装、平台安装
3	深圳市天润鑫盛机械有限公司	机架、导轨梁加工	机架导轨梁组件加工、机加件加工	数码机机械装配工艺中导轨梁组件安装
4	同向兴业机械(深圳)有限公司	机架、上拉梁加工	机架导轨梁组件加工	数码机机械装配工艺中平台安装
5	深圳市宏金瑞电子科技有限公司	接口板、打印控制板加工	PCBA 板卡加工	公司的喷墨控制系统开发、生产流程的外协焊接

(二) 结合外协加工的具体类型和金额, 说明报告期各期前五大外协加工商是否为某一加工环节的唯一供应商, 发行人对前述供应商的外协加工内容、金额及其占比, 发行人是否对该等供应商构成依赖

1、结合外协加工的具体类型和金额, 说明报告期各期前五大外协加工商是否为某一加工环节的唯一供应商

报告期内, 公司印头的外协加工厂商为唯一供应商东莞市欧耐模具钢材有限公司; 2018 年以来, 公司 PCBA 板卡加工 (包括接口板、打印控制板加工) 的外协加工厂商为唯一供应商深圳市宏金瑞电子科技有限公司。报告期各期前五大外协加工商的具体采购金额、采购内容、涉及外协加工环节及该环节其他的主要供应商情况如下:

金额单位: 万元

2020 年 1-3 月					
序号	供应商名称	金额	主要采购内容	涉及外协加工环节	该环节其他的主要供应商
1	东莞市欧耐模具钢材有限公司	81.24	印头、水冷灯及台板加工等	椭圆机印头组件安装、台车连接和车定位调节, 数码机机械装配工艺中小车组件安装	-
2	深圳市永协成机械设备有限公司	20.88	机架、导轨梁及打印台加工等	数码机机械装配工艺中导轨梁组件安装、平台安装	深圳市天润鑫盛机械有限公司、东莞市天康精密机械有限公司、深圳市越泽精密科技有限公司
3	深圳市杉子五金模具科技有限公司	13.88	吸附箱、安装板加工	数码机机械装配工艺中导轨梁组	深圳市源兴机械设备有限公司、深圳市越

				件安装、平台安装	泽精密科技有限公司
4	深圳市源兴机械设备有限公司	8.81	滑槽、打印平台及吸附箱加工等	数码机机械装配工艺中平台安装	深圳市永协成机械设备有限公司、深圳市越泽精密科技有限公司、深圳市杉子五金模具科技有限公司
5	深圳市华田鹰科技有限公司	7.82	滑槽、打印平台加工	数码机机械装配工艺中平台安装	深圳市永协成机械设备有限公司、深圳市源兴机械设备有限公司
合计		132.63	-	-	-

## 2019年度

序号	供应商名称	采购金额	主要采购内容	涉及外协加工环节	该环节其他的主要供应商
1	东莞市欧耐模具钢材有限公司	712.41	印头、水冷灯及台板加工等	椭圆机印头组件安装、台车连接和车定位调节, 数码机机械装配工艺中小车组件安装	-
2	深圳市永协成机械设备有限公司	102.26	机架、导轨梁及打印台加工等	数码机机械装配工艺中导轨梁组件安装、平台安装	深圳市天润鑫盛机械有限公司、东莞市天康精密机械有限公司、深圳市越泽精密科技有限公司
3	深圳市杉子五金模具科技有限公司	44.37	吸附箱、安装板加工	数码机机械装配工艺中导轨梁组件安装、平台安装	深圳市源兴机械设备有限公司、深圳市越泽精密科技有限公司
4	深圳市华田鹰科技有限公司	39.04	滑槽、打印平台加工	数码机机械装配工艺中平台安装	深圳市永协成机械设备有限公司、深圳市源兴机械设备有限公司
5	深圳市源兴机械设备有限公司	37.68	滑槽、打印平台及吸附箱加工等	数码机机械装配工艺中平台安装	深圳市永协成机械设备有限公司、深圳市越泽精密科技有限公司、深圳市杉子五金模具科技有限公司
合计		935.76	-	-	-

2018 年度					
序号	供应商名称	采购金额	主要采购内容	涉及外协加工环节	该环节其他的主要供应商
1	东莞市欧耐模具钢材有限公司	1,121.29	印头、水冷灯及台板加工等	椭圆机印头组件安装、台车连接和车定位调节, 数码机机械装配工艺中小车组件安装	-
2	深圳市永协成机械设备有限公司	92.15	机架、导轨梁及打印台加工等	数码机机械装配工艺中导轨梁组件安装、平台安装	深圳市天润鑫盛机械有限公司、东莞市天康精密机械有限公司、深圳市越泽精密科技有限公司
3	深圳市宏金瑞电子科技有限公司	34.64	接口板、打印控制板加工	公司的喷墨控制系统开发、生产流程的外协焊接	-
4	深圳市华田鹰科技有限公司	33.3	滑槽、打印平台及导轨梁加工等	数码机机械装配工艺中平台安装、导轨梁组件安装	深圳市永协成机械设备有限公司、深圳市源兴机械设备有限公司
5	深圳市天润鑫盛机械有限公司	30.14	机架、导轨梁加工	数码机机械装配工艺中导轨梁组件安装	深圳市永协成机械设备有限公司、深圳市越泽精密科技有限公司、深圳市杉子五金模具科技有限公司
合计		1,311.51	-	-	-
2017 年度					
序号	供应商名称	采购金额	主要采购内容	涉及外协加工环节	该环节其他的主要供应商
1	东莞市欧耐模具钢材有限公司	1,012.08	印头、水冷灯及台板加工等	椭圆机印头组件安装、台车连接和车定位调节, 数码机机械装配工艺中小车组件安装	-
2	深圳市永协成机械设备有限公司	130.86	机架、导轨梁及打印台加工等	数码机机械装配工艺中导轨梁组件安装、平台安装	深圳市天润鑫盛机械有限公司、东莞市天康精密机械有限公司、同向兴业机械(深圳)有限公司
3	深圳市天润鑫盛机械有限公司	47.45	机架、导轨梁加工	数码机机械装配工艺中导轨梁组件安装	深圳市永协成机械设备有限公司、深圳市

					越泽精密科技有限公司、同向兴业机械(深圳)有限公司
4	同向兴业机械(深圳)有限公司	30.56	机架、上拉梁加工	数码机机械装配工艺中平台安装	深圳市永协成机械设备有限公司、深圳市越泽精密科技有限公司、深圳市天润鑫盛机械有限公司
5	深圳市宏金瑞电子科技有限公司	25.19	接口板、打印控制板加工	公司的喷墨控制系统开发、生产流程的外协焊接	深圳市锋利勤电子有限公司
合计		1,246.15	-	-	-

2、发行人对前述供应商的外协加工内容、金额及其占比，发行人是否对该等供应商构成依赖

报告期内，公司对东莞市欧耐模具钢材有限公司、深圳市宏金瑞电子科技有限公司的外协加工内容、金额及其占比情况如下：

金额单位：万元

2020年1-3月				
序号	供应商名称	主要采购内容	金额	占总外协采购比例
1	东莞市欧耐模具钢材有限公司	印头、水冷灯及台板加工等	81.24	53.01%
2	深圳市宏金瑞电子科技有限公司	接口板、打印控制板加工	7.44	4.86%
2019年度				
序号	供应商名称	主要采购内容	金额	占总外协采购比例
1	东莞市欧耐模具钢材有限公司	印头、水冷灯及台板加工等	712.41	67.84%
2	深圳市宏金瑞电子科技有限公司	接口板、打印控制板加工	34.97	3.33%
2018年度				
序号	供应商名称	主要采购内容	金额	占总外协采购比例
1	东莞市欧耐模具钢材有限公司	印头、水冷灯及台板加工等	1,121.29	79.96%
2	深圳市宏金瑞电子科技有限公司	接口板、打印控制板加工	34.64	2.47%
2017年度				
序号	供应商名称	主要采购内容	金额	占总外协采购比例

1	东莞市欧耐模具钢材有限公司	印头、水冷灯及台板加工等	1,012.08	76.59%
2	深圳市宏金瑞电子科技有限公司	接口板、打印控制板加工	25.19	1.91%

公司前五大外协加工厂商中，东莞市欧耐模具钢材有限公司和深圳市宏金瑞电子科技有限公司具有稳定外协加工能力，其中东莞市欧耐模具钢材有限公司主要提供印头加工服务，深圳市宏金瑞电子科技有限公司提供 PCBA 加工服务。由于印头专用于椭圆印花机，为降低公司开模和采购成本，故东莞市欧耐模具钢材有限公司为公司印头加工的唯一供应商；公司 PCBA 加工规模较小，为提高议价能力，公司从 2018 年开始仅委托深圳市宏金瑞电子科技有限公司进行加工。公司地处珠三角地区，钢材、铝型材和 PCBA 板卡加工厂商众多，市场供应充足，发行人对该等供应商不存在重大依赖情形。

### （三）外协加工合同签署的类型和外协加工方式，外协加工费中材料费和加工费的核定标准及加成率，不同供应商之间的加工费率是否存在显著差异

#### 1、外协加工合同签署的类型和外协加工方式

外协加工模式下，公司与各个供应商签署采购标准合同，公司按照合同报价表确认组成价格的材料费和加工费。外协加工主要针对非标准机械加工件，公司向外协加工商提供技术图纸和部分材料，外协加工商按公司的技术要求完成非标准机械加工件的供应。

#### 2、外协加工费中材料费和加工费的核定标准及加成率，不同供应商之间的加工费率是否存在显著差异

公司成立有专门核价小组，接到外协加工商报价后，按照公司产品设计图纸，计算出所需的原材料用量，参考市场同类型原材料和用量核算价格；公司非标准机械加工件主要涉及车床、铣床、钳工、表面处理等加工工艺，公司按照工艺难度确定工时单价和用时并核算价格，同时考虑税费等确定相应价格。公司完成价格核算后，再对比其他公司报价，与外部加工厂通过商务谈判的方式确定最终价格。

经过上述核价和比价等程序，公司不同供应商之间的加工费率不存在显著差异。公司的喷墨印刷设备涉及外协加工物料众多，公司基于原材料、工艺、表面

处理难度及供应商议价能力综合考虑成本加成率，无相应标准加成率。

#### **（四）发行人既向部分供应商采购原材料又采购外协加工服务的原因，相关原材料和加工产品的差异及具体用途**

公司同一供应商既存在采购原材料又存在外协加工，主要原因为公司采购物料种类较多，为提高公司议价能力并保证供应质量稳定性，公司会向部分供应商采购原材料又采购外协加工服务。

采购原材料和外协加工服务的区别主要在于公司是否向供应商提供了部分材料，如果公司提供了部分材料，则按照采购外协加工服务核算；如果公司未提供任何材料，则按照采购原材料核算。以东莞市欧耐模具钢材有限公司为例，公司向其采购的外协加工服务主要包括印头、水冷灯及台板加工等，采购的原材料主要包括台车、刮刀、继电器及压片等标准件和非标准件，上述原材料和加工产品均用于公司椭圆印花机，为椭圆印花机上不同的零部件。

#### **（五）非标准件材料费、加工费等构成的核定标准及加成率，非标准件价格与原材料市场价格变动趋势一致的分析过程**

##### **1、非标准件材料费、加工费等构成的核定标准及加成率**

公司非标准件材料费、加工费等的核算方法及过程与外协加工件一致。公司的喷墨印刷设备涉及非标准件物料众多，公司基于原材料、工艺、表面处理难度及供应商议价能力综合考虑成本加成率，无相应标准加成率。

##### **2、非标准件价格与原材料市场价格变动趋势一致的分析过程**

报告期内，公司非标准件的原材料主要为钢材和铝型材，公司根据非标准件的图纸要求，核算非标准件相关原材料的用量，并参考同类型的原材料市场供应价格，测算相应原材料成本。保荐机构和会计师抽取公司主要供应商的非标准件的采购订单，获取相应的报价单，并复核了公司的核价测算表，与公开查询的原材料市场价格进行比对。通过上述分析过程，得出报告期内公司非标准件价格与原材料市场价格变动趋势一致的结论。

三、请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，说明：

(1) 对外协加工商、供应商的注册资本规模与交易的匹配性、是否具备生产加工能力履行的核查程序及核查结论；(2) 结合具体核查过程及实地走访情况，说明供应商是否为贸易商的相关回复是否准确；(3) 主要供应商与发行人关联方之间是否存在关联关系、关联交易、资金往来或其他利益安排

#### (一) 核查程序

保荐机构和申报会计师针对外协加工和原材料采购执行了如下核查程序：

1、取得发行人的产品生产手册，并访谈生产部门和采购部门负责人，了解外协加工环节与装配工艺流程之间的具体对应关系和不同类型外协加工服务与前五大外协加工商采购内容的对应关系；

2、实地走访了公司主要外协厂商并通过查询公开工商信息，核查外协加工商、供应商的注册资本规模与交易的匹配性、是否具备生产加工能力；

3、对发行人主要供应商进行了实地走访，核查主要供应商是否为贸易商，首轮回复中有 3 家供应商披露为生产加工商，经再次复核后实际为贸易商，具体情况如下：

序号	供应商名称	成立时间	主营业务	注册资本	股东情况	合作开始时间	是否为贸易商
1	不弱自动化设备(深圳)有限公司	2010年10月8日	自动化传动产品、控制及节能环保设备、燃气行业用PE阀门及管件产品的批发、进出口及相关配套	100万美元	住友工业(集团)有限公司持股100%	2014年	是，最终供应商为日本富士电机株式会社等
2	东莞市新友源电器有限公司	2003年5月7日	从事研发、生产和销售高精密行星减速机、机器人专用减速机及应用工业自动化产品。	101万元	苏新友持股100%	2014年	是，最终供应商为台达电子工业股份有限公司等
3	东莞市新越液压气动器材有限公司	2009年10月20日	液压气动器材及配件	50万元	张珊南持股100%	2014年	是，最终供应商为日本SMC公司等

4、通过互联网搜索主要外协厂商的工商资料情况并实地走访，取得公司大额资金流水和主要关联方的调查表，核查主要供应商与发行人关联方之间是否存在关联关系、关联交易、资金往来或其他利益安排；

5、获取主要外协厂商和非标准件厂商报价单，并查询原材料公开市场价格，核查非标准件材料费、加工费等构成的核定标准及加成率，非标准件价格与原材料市场价格。

## （二）核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、发行人已补充披露了外协加工环节与装配工艺流程之间的具体关系。基于采购成本和供应稳定性的考虑，报告期各期存在前五大外协加工商为某一加工环节的唯一供应商情况，发行人对该等供应商不构成重大依赖。

2、发行人不同供应商之间的加工费率不存在显著差异；报告期内发行人主要原材料价格变动趋势与市场价格变动趋势一致。

3、公司与主要外协加工商和主要供应商建立了长期合作关系，公司与上述外协加工商的交易金额与其经营规模相匹配，具有相应加工生产能力。部分外协加工商注册资本较低，主要是因为其所属行业对注册资本没有特殊要求，未随经营规模扩大而及时增加注册资本所致。主要供应商与发行人关联方之间不存在关联关系、关联交易、资金往来或其他利益安排。

## 问题 11.关于营业收入和应收账款

### 问题 11.1 关于收入确认

根据问询回复：（1）发行人与终端客户签订的销售合同或订单中，约定产品安装调试需由公司完成，发行人与经销商签订的经销协议中，约定产品安装调试由经销商负责；（2）部分发行人新开拓的机型，也存在与经销商签订协议时约定首台机或首几台机安装调试由公司负责的情形，对这部分销售合同或订单，公司在最终客户安装调试完成并取得安装验收单时确认收入。

请发行人说明：（1）报告期各期前十大直销和经销客户的销售收入确认方法及对应的金额分布、具体收入确认时点及相关依据，是否与合同约定和实际销售开展过程相匹配；（2）如前述同一客户存在不同销售收入确认方法，列示发行人对该等客户销售和收入确认的具体过程、时点和凭证，说明销售方式和销售收入确认方法变化的原因及依据，结合发行人对该等客户员工的培训记录、该等客户的人员规模和合作历史等，说明其是否已具备市场开拓、客户维护和安装调试能力；（3）是否存在试生产或试运行期等约定，是否存在提前确认收入的情形。

请申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

#### 一、发行人说明

（一）报告期各期前十大直销和经销客户的销售收入确认方法及对应的金额分布、具体收入确认时点及相关依据，是否与合同约定和实际销售开展过程相匹配

报告期前十大直销客户销售收入确认情况如下：

金额单位：万元

序号	客户名称	主要销售内容	安装条款约定	收入确认方法	收入确认时点	相关依据	金额
2020年1-3月							
1	SNP Paper Co., LTD	包装数码印刷机	卖方派2位技术人员安装和调试	安装确认	取得安装调试验收单	验收单	1,396.06
2	M&R PRINTING EQUIPMENT, INC	成衣印花机、喷头、配件及其他	首5台卖方需派人安装（该条款为2017年签署的协议所约定，2020年销售的产品已不属于首5台设备），后续安装由买方负责	报关确认	报关后确认	报关单	1,088.72
3	成都世音包装纸品有限公司	包装数码印刷机	由卖方负责安装、调试	安装确认	取得安装调试验收单	验收单	626.55
4	LAMITEK SYSTEMS INCORPORATED WING BLDG MC ARTHUR HIGHWAY COR	配件	不需要安装	报关确认	报关后确认	报关单	311.87
	STENIEL MINDANAO PACKAGING CORPORATION	配件	不需要安装	报关确认	报关后确认	报关单	5.45
5	Star Textile Printing Inds	纺织数码印花机	卖方派2位技术人员安装和调试	安装确认	取得安装调试验收单	验收单	221.33
6	DIGITAL SERVICE di HUANG WANGBIN	成衣印花机	由卖方负责安装、调试	安装确认	取得安装调试验收单	验收单	184.83

序号	客户名称	主要销售内容	安装条款约定	收入确认方法	收入确认时点	相关依据	金额
7	HWASHIN VINA CO., LTD	成衣印花机	由卖方负责安装、调试	安装确认	取得安装调试验收单	验收单	176.34
8	PTC BIK Ltd	包装数码印刷机	卖方派2位技术人员安装和调试	安装确认	取得安装调试验收单	验收单	167.59
9	Cong ty trach nhien huu han mot thanh vien san xuat thuong mai Ky Loi	成衣印花机、其他	由卖方负责安装、调试	安装确认	取得安装调试验收单	验收单	153.11
10	SEHWA VINA CO., LTD	成衣印花机、其他	由卖方负责安装、调试	安装确认	取得安装调试验收单	验收单	148.58
合计			-	-	-	-	4,480.43

## 2019 年度

1	M&R PRINTING EQUIPMENT, INC	成衣印花机、墨水、配件及其他	首5台卖方需派人安装（该条款为2017年签署的协议所约定，2019年销售的产品已不属于首5台设备），后续安装由买方负责	结关确认	结关后确认	报关单	5,344.21
2	Greenstone Packaging Corporation	包装数码印刷机	销售方应派2位技术人员为安装和测试提供指导	安装确认	取得安装调试验收单	验收单	1,411.91
	STENIEL MINDANAO PACKAGING CORPORATION		销售方应派2位技术人员为安装和测试提供指导	安装确认	取得安装调试验收单	验收单	1,411.21

序号	客户名称	主要销售内容	安装条款约定	收入确认方法	收入确认时点	相关依据	金额
	LAMITEK SYSTEMS INCORPORATEDW NG BLDG MC ARTHUR HIGHWAY COR		销售方应派2位 技术人员为安装 和测试提供指导	安装确认	取得安装调试验收单	验收单	562.10
3	广东美斯图数码印刷科 技有限公司	包装数 码印刷 机	由卖方负责安 装、调 试	安装确认	取得安装调试验收单	验收单	1,608.85
4	SAMSUNG PACKAGING CO.,LTD	包装数 码印刷 机、墨 水、配 件及其 他	销售方应派2位 技术人员为安装 和测试提供指导	安装确认	取得安装调试验收单	验收单	1,496.87
5	辛集市银叶纸品有限公 司	包装数 码印刷 机、墨 水	由卖方负责安 装、调 试	安装确认	取得安装调试验收单	验收单	1,347.70
6	WELL-PACK CONTAINER CORPORATION	包装数 码印刷 机	销售方应派2位 技术人员为安装 和测试提供指导	安装确认	取得安装调试验收单	验收单	1,273.07
7	INTER FIBRE CONTAINER CO.,LTD	包装数 码印刷 机	销售方应派2位 技术人员为安装 和测试提供指导	安装确认	取得安装调试验收单	验收单	1,266.68
8	Olive Apparel (Cambodia) Co.,LTD	成衣印 花机	由卖方负责安 装、调 试	安装确认	取得安装调试验收单	验收单	591.84
	Pine Tree Company for Textile Manufacturing		由卖方负责安 装、调 试	安装确认	取得安装调试验收单	验收单	204.81
	俐马(苏州)化纤纺织工 业有限公司	墨水、 其他配 件	无需卖方安装	签收确认	取得签收单确认	签收单	15.88
	MAPLE COMPANY LIMITED-PEONY			结关确认	结关后确认	报关单	1.48

序号	客户名称	主要销售内容	安装条款约定	收入确认方法	收入确认时点	相关依据	金额
	BRANCH						
9	泰安市恒丰包装材料有限公司	包装数码印刷机、墨水	由卖方负责安装、调试	安装确认	取得安装调试验收单	验收单	807.79
10	日照康盛包装材料有限公司	包装数码印刷机	由卖方负责安装、调试	安装确认	取得安装调试验收单	验收单	761.06
合计			-	-	-	-	<b>18,105.46</b>
<b>2018 年度</b>							
1	M&R PRINTING EQUIPMENT, INC	纺织数码印花机、成衣印花机、墨水、配件及其他	首 5 台卖方需派人安装（该条款为 2017 年签署的协议所约定，2018 年销售的产品已不属于首 5 台设备），后续安装由买方负责	结关确认	结关后确认	报关单	6,528.57
2	MAPLE COMPANY LIMITED-PEONY BRANCH	成衣印花机	由卖方负责安装、调试	安装确认	取得安装调试验收单	验收单	1,655.43
	Ramatex Textiles Industries Sdn. Bhd.		由卖方负责安装、调试	安装确认	取得安装调试验收单	验收单	830.77
	俐马(苏州)化纤纺织工业有限公司		由卖方负责安装、调试	安装确认	取得安装调试验收单	验收单	184.32
3	森林包装集团股份有限公司	墨水	不需要安装	签收确认	取得签收单确认	签收单	4.10

序号	客户名称	主要销售内容	安装条款约定	收入确认方法	收入确认时点	相关依据	金额
	温岭市森林包装有限公司	包装数码印刷机	由卖方派遣2名技师负责安装调试	安装确认	取得安装调试验收单	验收单	732.76
4	台山市兴荣包装制品有限公司	包装数码印刷机、墨水	由卖方派遣2名技师负责安装调试	安装确认	取得安装调试验收单	验收单	637.93
5	EVEREST TEXTILE CO., TLD	成衣印花机	由卖方负责安装、调试	安装确认	取得安装调试验收单	验收单	580.87
6	Freeport Paper Industries Inc	包装数码印刷机、墨水、配件及其他	卖方应派出3或4名技术、工程师完成安装和调试工作。	安装确认	取得安装调试验收单	验收单	560.06
7	ILSONG GLOBAL	纺织数码印花机、墨水、配件及其他	卖方派1个技术人员安装调试和培训	安装确认	取得安装调试验收单	验收单	387.95
8	西安创鑫时代广告科技有限公司	UV 数码喷绘机、墨水、配件及其他	由卖方负责安装、调试	安装确认	取得安装调试验收单	验收单	275.82
9	中山市霞印斑斓数码科技有限公司	成衣印花机、墨水	由卖方负责安装、调试	安装确认	取得安装调试验收单	验收单	271.16

序号	客户名称	主要销售内容	安装条款约定	收入确认方法	收入确认时点	相关依据	金额
10	荣霸新材料科技(上海)有限公司	UV 数码喷绘机、墨水、配件及其他	由卖方负责安装、调试	安装确认	取得安装调试验收单	验收单	265.66
合计			-	-	-	-	12,915.39
<b>2017 年度</b>							
1	M&R PRINTING EQUIPMENT, INC	纺织数码印花机、成衣印花机、墨水、配件及其他	首 5 台卖方需派人安装, 后续安装由买方负责	结关确认	结关后确认	报关单	4,099.56
				安装确认	取得安装调试验收单	验收单	281.75
2	漳州五星包装制品有限公司	包装数码印刷机	由卖方派遣2名技师负责安装调试	安装确认	取得安装调试验收单	验收单	735.04
3	森林包装集团股份有限公司	包装数码印刷机	由卖方派遣2名技师负责安装调试	安装确认	取得安装调试验收单	验收单	662.39
4	福建省文松彩印有限公司	包装数码印刷机、墨水	由卖方负责安装、调试	安装确认	取得安装调试验收单	验收单	655.03
5	爱克发感光器材(深圳)有限公司	UV 数码喷绘机、墨	买方收到卖方产品后立即验收	签收确认	取得签收单确认	签收单	536.06

序号	客户名称	主要销售内容	安装条款约定	收入确认方法	收入确认时点	相关依据	金额
		水、配件及其他					
6	广东汇益纺织有限公司	纺织数码印花机、墨水、配件及其他	由卖方负责安装、调试	安装确认	取得安装调试验收单	验收单	470.45
7	上海韩鲜纺织有限公司	纺织数码印花机、墨水	由卖方负责安装、调试	安装确认	取得安装调试验收单	验收单	446.32
8	广东溢达纺织有限公司	成衣印花机、墨水、配件及其他	卖方派人指导安装调试	安装确认	取得安装调试验收单	验收单	410.21
9	郑州创鑫时代广告有限公司	UV 数码喷绘机、墨水、配件及其他	卖方派人指导安装调试	安装确认	取得安装调试验收单	验收单	401.06
10	俐马（苏州）化纤纺织工业有限公司	成衣印花机	由卖方负责安装、调试	安装确认	取得安装调试验收单	验收单	400.85
合计			-	-	-	-	<b>9,098.73</b>

报告期前十大经销客户收入确认情况如下：

金额单位：万元

序号	客户名称	主要销售内容	安装条款约定	收入确认方法	收入确认时点	相关依据	金额
2020年1-3月							
1	CRESCENT COLORS	纺织数码印花机	卖方不负责安装	报关确认	报关后确认	报关单	559.92
2	杭州尊嘉科技有限公司	纺织数码印花机、墨水、喷头	买方必须配备至少4人从事机器销售、操作及售后，由买方负责安装	签收确认	取得签收单确认	签收单	287.91
3	Orange 0 Tec Private Limited	纺织数码印花机、墨水、配件	卖方不负责安装	报关确认	报关后确认	报关单	249.97
4	杭州京京科技有限公司	纺织数码印花机、墨水、喷头、配件及其他	买方必须配备至少4人从事机器销售、操作及售后，由买方负责安装	签收确认	取得签收单确认	签收单	206.58
5	HAND RICH INTERNATIONAL LTD	包装数码印刷机、墨水	卖方不负责安装	报关确认	报关后确认	报关单	168.80
6	TeamEPS	UV 数码喷绘机、配件	卖方不负责安装	报关确认	报关后确认	报关单	167.28
7	SIGNRACER GmbH	UV 数码喷绘机、纺织数码印花机、墨水、配件	经销商负责产品的安装、培训	报关确认	报关后确认	报关单	149.19
8	INDUSTRIA E COMERCIO AUXILIADORA LTDA	UV 数码喷绘机、墨水、配件	卖方不负责安装	报关确认	报关后确认	报关单	148.28
9	厦门祥科工贸有限公司	UV 数码喷绘机、墨水	买方必须配备充足人员从事机器销售、操作及售后，由买方负责安装	签收确认	取得签收单确认	签收单	146.62
10	兰州佳豪数码科技有限公司	UV 数码喷绘机、墨水、配件	买方必须配备充足人员从事机器销	签收确认	取得签收单确认	签收单	134.68

序号	客户名称	主要销售内容	安装条款约定	收入确认方法	收入确认时点	相关依据	金额
			售、操作及售后，由买方负责安装				
合计		-	-	-	-	-	2,219.24
<b>2019年度</b>							
1	CET COLOR	UV 数码喷绘机、墨水、配件及其他	经销商负责产品的安装和维护	结关确认	结关后确认	报关单	705.27
		包装数码印刷机(首2台)	由卖方派遣2名技师负责安装调试	安装确认	取得安装调试验收单	验收单	2,021.98
		包装数码印刷机(第3台)	由买方独立安装, 卖方通过电话或邮件方式提供指导, 如果有需要, 卖方派遣技术人员提供必要指导	结关确认	结关后确认	报关单	1,034.16
2	YF Packaging Sdn Bhd	包装数码印刷机、墨水、配件及其他	由卖方派遣2名技师负责安装调试	安装确认	取得安装调试验收单	验收单	2,460.07
3	杭州京京科技有限公司	纺织数码印花机、墨水、配件及其他	买方必须配备至少4人从事机器销售、操作及售后, 由买方负责安装	签收确认	取得签收单确认	签收单	1,301.06
4	广州合御数码贸易有限公司	纺织数码印花机、墨水、配件及其他	买方必须配备至少4人从事机器销售、操作及售后, 由买方负责安装	签收确认	取得签收单确认	签收单	1,236.73
5	SIGN RACER GmbH	纺织数码印花机、UV 数码喷绘机、墨水、配件及其他	经销商负责产品的安装、培训	结关确认	结关后确认	报关单	1,224.56

序号	客户名称	主要销售内容	安装条款约定	收入确认方法	收入确认时点	相关依据	金额
6	北京三义文讯科技发展有限公司	UV 数码喷绘机、墨水、配件及其他	买方必须配备至少 4 人从事机器销售、操作及售后，由买方负责安装	签收确认	取得签收单确认	签收单	1,185.66
7	FURNAX COMERCIAL EIMPORTADORA EIRELI	包装数码印刷机	安装及售后服务由买方负责，公司仅提供必要的技术服务	结关确认	结关后确认	报关单	1,172.05
8	Ocean Technology Co.,LTD	包装数码印刷机、墨水、配件及其他	由卖方派遣 2 名技师负责安装调试	安装确认	取得安装调试验收单	验收单	1,131.46
9	Swiss Performance Chemicals	纺织数码印花机、配件及其他	经销商负责产品的安装、培训	结关确认	结关后确认	报关单	1,091.51
10	ANS AD SUPPLY SDN BHD	包装数码印刷机、UV 数码喷绘机、墨水、配件及其他	卖方应提供培训服务，保证经销能够使用、安装和维护，由买方负责安装	结关确认	结关后确认	报关单	1,053.29
合计			-	-	-	-	15,617.78

## 2018 年度

1	北京三义文讯科技发展有限公司	UV 数码喷绘机、墨水、配件及其他	买方必须配备至少 4 人从事机器销售、操作及售后，由买方负责安装	签收确认	取得签收单确认	签收单	2,778.45
2	The Dream Junction Ink LLC	成衣印花机、配件及其他	买方负责售后服务，由买方负责安装	结关确认	结关后确认	报关单	2,624.37
3	杭州京京科技有限公司	纺织数码印花机、墨水、配件及其他	买方必须配备至少 4 人从事机器销售、操作及售后，由买	签收确认	取得签收单确认	签收单	2,433.61

序号	客户名称	主要销售内容	安装条款约定	收入确认方法	收入确认时点	相关依据	金额
			方负责安装				
4	杭州尊嘉科技有限公司	纺织数码印花机、墨水、配件及其他	买方必须配备至少 4 人从事机器销售、操作及售后，由买方负责安装	签收确认	取得签收单确认	签收单	1,111.08
5	上海世之谦数码科技有限公司	纺织数码印花机、墨水、配件及其他	买方必须配备至少 4 人从事机器销售、操作及售后，由买方负责安装	签收确认	取得签收单确认	签收单	1,110.11
6	PIMMS ULUSLARARASI REKLAM URUNLERI SAN.A.S	UV 数码喷绘机、纺织数码印花机、墨水、配件及其他	卖方应提供培训服务，保证经销能够使用、安装和维护，提供首 4 台安装调试服务（该条款为 2017 年签署的协议所约定，2018 年销售的产品已不属于首 4 台设备）	结关确认	结关后确认	报关单	913.52
		包装数码印刷机	卖方负责安装	安装确认	取得安装调试验收单	验收单	140.86
7	SIGNRACER GmbH	纺织数码印花机、UV 数码喷绘机、墨水、配件及其他	经销商负责产品的安装、培训	结关确认	结关后确认	报关单	903.75
8	ANS AD SUPPLY SDN BHD	包装数码印刷机、UV 数码喷绘机、墨水、配件及其他	卖方应提供培训服务，保证经销能够使用、安装和维护，由买方负责安装	结关确认	结关后确认	报关单	838.22
				安装确认	取得安装调试验收单	验收单	46.61
9	Swiss Performance Chemicals	纺织数码印花机、配件及其他	经销商负责产品的安装、培训	结关确认	结关后确认	报关单	781.83

序号	客户名称	主要销售内容	安装条款约定	收入确认方法	收入确认时点	相关依据	金额
10	成都科美数控与激光发展有限公司	UV 数码喷绘机、墨水、配件及其他	买方必须配备至少 4 人从事机器销售、操作及售后，由买方负责安装	签收确认	取得签收单确认	签收单	716.83
合计			-	-	-	-	14,399.25
<b>2017 年度</b>							
1	北京三义文讯科技发展有限公司	UV 数码喷绘机、墨水、配件及其他	买方必须配备至少 4 人从事机器销售、操作及售后，由买方负责安装	签收确认	取得签收单确认	签收单	2,381.39
2	CET COLOR	UV 数码喷绘机、墨水、配件及其他	供应商提供培训，经销商负责产品的安装和维护	结关确认	结关后确认	报关单	1,562.41
3	上海世之谦数码科技有限公司	纺织数码印花机、墨水、配件及其他	买方必须配备至少 4 人从事机器销售、操作及售后，由买方负责安装	签收确认	取得签收单确认	签收单	1,152.13
4	ERA AUTOMATION GROUP LIMITED	包装数码印刷机	卖方负责产品的安装、培训	安装确认	取得安装调试验收单	验收单	994.06
5	杭州京京科技有限公司	纺织数码印花机、墨水、配件及其他	买方必须配备至少 4 人从事机器销售、操作及售后，由买方负责安装	签收确认	取得签收单确认	签收单	975.81
6	上海享印数码技术有限公司	纺织数码印花机、墨水、配件及其他	买方必须配备至少 4 人从事机器销售、操作及售后，由买方负责安装	签收确认	取得签收单确认	签收单	817.16
7	SIGNRACER GmbH	纺织数码印花机、UV 数码喷绘机、墨水、配	经销商负责产品的安装、培训	结关确认	结关后确认	报关单	771.72

序号	客户名称	主要销售内容	安装条款约定	收入确认方法	收入确认时点	相关依据	金额
		件及其他					
8	杭州畅阳科技有限公司	UV 数码喷绘机、墨水、配件及其他	买方必须配备至少 4 人从事机器销售、操作及售后，由买方负责安装	签收确认	取得签收单确认	签收单	701.89
		纺织数码印花机	卖方负责首台纺织数码印花机安装调试	安装确认	取得安装调试验收单	验收单	21.37
9	PIMMS ULUSLARARASI REKLAM URUNLERI SAN.A.S	UV 数码喷绘机、纺织数码印花机、墨水、配件及其他	卖方应提供培训服务，保证经销能够使用、安装和维护，提供首 4 台安装调试服务	结关确认	结关后确认	报关单	535.51
				安装确认	取得安装调试验收单	验收单	167.94
10	成都科美数控与激光发展有限公司	UV 数码喷绘机、墨水、配件及其他	买方必须配备至少 4 人从事机器销售、操作及售后，由买方负责安装	签收确认	取得签收单确认	签收单	645.78
合计			-	-	-	-	<b>10,727.17</b>

上述收入的确认方法及对应的金额分布、具体收入确认时点及相关依据与合同约定和实际销售开展过程相匹配。

(二) 如前述同一客户存在不同销售收入确认方法，列示发行人对该等客户销售和收入确认的具体过程、时点和凭证，说明销售方式和销售收入确认方法变化的原因及依据，结合发行人对该等客户员工的培训记录、该等客户的人员规模和合作历史等，说明其是否已具备市场开拓、客户维护和安装调试能力

由前表可见，报告期内部分客户收入确认存在两种方式，其收入确认的具体过程、时点和凭证见前表。客户员工数量、合作时间等见下表：

客户名称	员工数量	合作开始时间	报告期内培训时间
CET COLOR (注)	29人左右	2012年	2018.12.2-2018.12.12
ANS AD SUPPLY SDN BHD	30人左右	2016年	2018.12.7-2018.12.10
PIMMS ULUSLARARASI REKLAM URUNLERI SAN.A.S	20人左右	2017年	2017.11.7
M&R PRINTING EQUIPMENT, INC	200人左右	2017年	2017.6.23、2017.6.27、2017.7.18、2017.11.30
杭州畅阳科技有限公司	70人左右	2013年	2017.8.13

注：CET COLOR 员工数量包括其关联方公司 EXPRESS COLOR。

经销商客户 CET COLOR 及其前身从 2012 年开始代理销售 UV 数码喷绘机，合作时间长，对公司产品熟悉，能够独立安装调试公司 UV 数码喷绘机产品，采用结关确认收入方式确认收入。2019 年包装数码印刷机同时存在安装确认收入和结关确认收入，原因系 2019 年对该客户销售 3 台 Single Pass 包装数码印刷机，分别签订销售合同，其中 2 台 Single Pass 销售合同约定由公司提供安装调试服务，终端客户为 EXPRESS COLOR，公司在提供安装调试服务并取得验收单后确认收入。因 CET COLOR 在公司提供 2 台 Single Pass 包装数码印刷机安装调试及培训服务后具有独立安装调试能力，第 3 台 Single Pass 包装数码印刷机销售合同约定由客户自行负责安装调试，故第 3 台 single pass 包装数码印刷机在结关后确认收入，符合收入确认条件。目前公司对于第 3 台机器已收款 50 万美元，受美国疫情影响，该台设备尚未对外实现最终销售。

经销商客户 ANS AD SUPPLY SDN BHD 从 2014 年开始与公司接触，2016

年开始正式代理销售公司的 UV 数码喷绘机，对公司产品熟悉，能够独立安装调试公司产品，采用结关确认收入方式确认收入。2018 年，公司与其单独签订一台型号 Highjet2500A 包装数码印刷机销售合同，合同约定由公司提供安装调试服务，公司在终端客户处提供了安装服务，取得验收单后确认收入。

经销商客户 PIMMS ULUSLARARASI REKLAM URUNLERI SAN.A.S 从 2017 年开始代理销售 UV 数码喷绘机和纺织数码印刷机。经销合同约定公司提供首 4 台机器安装及培训服务，后续安装由客户自行负责。公司在 PIMMS ULUSLARARASI REKLAM URUNLERI SAN.A.S 处提供了 4 台机器安装调试服务，取得验收单后确认收入，后续销售的机器由经销商自行安装，公司在结关后确认收入。2018 年，公司与其单独签订一台型号 Highjet2500B 包装数码印刷机销售合同，合同约定由公司提供安装调试服务，公司在终端客户处提供了安装服务，取得验收单后确认收入。

经销商客户杭州畅阳科技有限公司从 2013 年开始代理销售 UV 数码喷绘机，2017 年开始代理销售纺织数码印刷机。公司在终端客户处提供首台纺织数码印刷机安装及培训服务后，该经销商客户具备相关产品的安装调试能力，后续安装由客户自行负责，因此收入确认方式变更为签收确认。

直销客户 M&R PRINTING EQUIPMENT, INC 报告期收入确认方式发生变化，原因系该客户 2017 年开始合作，经销合同约定公司提供首 5 台机器安装服务及培训服务，后续销售机器的安装由客户自行负责。公司安装的 5 台机器中，其中 3 台在终端客户安装，2 台在 M&R PRINTING EQUIPMENT, INC 处安装。公司在提供首 5 台机器安装及培训服务并根据验收单确认收入后，将后续收入确认方式变更为结关确认。

### **（三）是否存在试生产或试运行期等约定，是否存在提前确认收入的情形**

报告期内已确认收入的销售合同或订单不存在生产或试运行期等约定。公司 2019 年向广西区党委劳动服务公司凤凰印刷厂销售 HB660 数码书刊印刷机一台，该产品于 2019 年 11 月 29 日发货，根据协议约定，该台设备在对方厂区需完成 6 个月的生产适应性测试，截至 2020 年 3 月末该合同尚未确认收入。公司不存在提前确认收入的情形。

## 二、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见

### （一）核查程序

申报会计师履行的主要核查程序如下：

- 1、取得报告期前十大经销商客户和直销客户销售明细表，抽样检查销售合同或订单、出库单、报关单、提单、验收单、签收单，查询结关信息；
- 2、对报告期收入确认方法发生变动的客户，了解变动原因；
- 3、对销售人员进行访谈，了解销售合同或者订单是否存在试生产或试运行期等约定；
- 4、取得部分经销客户员工数量等信息；
- 5、抽样选取部分大额客户进行函证、实地走访或视频访谈，查看直销客户或者经销商的终端客户机器运行情况；
- 6、取得主要经销商客户关于发行人产品的进销存资料，检查经销商实现销售的情况。

### （二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

- 1、发行人报告期各期前十大直销和经销客户的销售收入确认方法及对应的金额分布、具体收入确认时点及相关依据与合同约定和实际销售开展过程相匹配；
- 2、发行人报告期内前十大客户中部分客户存在不同销售收入确认方法的情况，上述客户具备市场开拓、客户维护和安装调试能力；
- 3、发行人报告期内已确认收入的销售合同或订单不存在生产或试运行期等约定，发行人收入确认方法、收入确认时点合理，收入确认依据充分，不存在提前确认收入的情况。

## 问题 11.2 主要产品

根据问询回复：（1）发行人与两家企业建立了 ODM 合作模式；（2）single pass 系列包装数码印刷机平均售价逐年上升；（3）同类型产品因不同型号和喷头数量导致不同客户的产品销售价格差异较大。

请发行人补充披露：（1）报告期内 ODM 产品的定价策略、毛利率以及进一步计划，与自有品牌产品的销售价格和毛利率之间是否存在显著差异；（2）墨水和配件销售收入与存量设备的匹配关系以及未来的发展计划。

请发行人说明：（1）single pass 系列包装数码印刷机平均售价逐年上升的原因；（2）结合具体型号和配置差异，说明不同客户之间同型号产品销售价格存在差异的原因。

请申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

### 一、发行人补充披露事项

（一）报告期内 ODM 产品的定价策略、毛利率以及进一步计划，与自有品牌产品的销售价格和毛利率之间是否存在显著差异

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人销售情况和主要客户”之“（一）主要产品销售情况”之“1、公司主营业务收入构成情况”补充披露如下：

#### 1、报告期内 ODM 产品的定价策略、毛利率以及进一步计划

报告期内，公司销售产品以自有品牌为主要方式。为推广公司产品，公司与全球最大的丝网印刷设备制造商 M&R PRINTING EQUIPMENT, INC.、全球知名喷墨印刷设备制造商比利时 Agfa Graphics 公司的下属企业爱克发感光器材（深圳）有限公司建立了 ODM 合作模式。ODM 产品的市场定价主要基于成本加成、品牌定位、产品销售的人力成本、营销宣传成本、产品研发创新及对当地市场竞争态势等因素协商定价。ODM 产品销售毛利率具体情况如下：

项目	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
ODM 的毛利率	55.92%	46.13%	39.27%	45.56%

项目	2020年1-3月	2019年度	2018年度	2017年度
公司产品综合毛利率	47.69%	48.13%	43.57%	48.20%

2018年度公司ODM产品销售毛利率较低，主要原因为产品结构差异，公司重要的ODM客户M&R PRINTING EQUIPMENT, INC采购产品主要为椭圆印花机和纯数码印花机，2018年度采购椭圆印花机占比较高，因单位生产成本上升，致使椭圆印花机销售毛利率较低，导致2018年度ODM产品的销售毛利率较低。公司ODM客户均为业内知名跨国企业，其经营规模和议价能力较强，因此总体而言，公司ODM的毛利率略低于综合毛利率。2020年1-3月公司ODM产品销售毛利率较高，主要原因系产品结构变化，当期ODM的产品中纯数码成衣印花机较多，该机型毛利率相对较高。

公司依托国际知名企业，能够较快实现市场布局和销售，因此部分产品采用ODM方式销售。未来，公司将不断丰富和完善喷墨印刷产品在各个领域应用情况，并持续提升自有品牌的市场声誉和知名度，深耕自主品牌产品，提高产品的国际品牌认知度。

## 2、ODM产品与自有品牌产品的销售价格和毛利率对比情况

公司ODM客户均为业内知名跨国企业，其经营规模和议价能力较强，因此总体而言，公司ODM产品的销售价格和毛利率低于同类型同区域的自有品牌产品。以公司主要的ODM客户M&R PRINTING EQUIPMENT, INC.（公司向其销售成衣印花机）为例，其与成衣印花机外销客户对比情况如下：

金额单位：万元

客户	2020年1-3月		2019年度		2018年度		2017年度	
	销售单价	毛利率	销售单价	毛利率	销售单价	毛利率	销售单价	毛利率
M&R PRINTING EQUIPMENT, INC.	66.11	60.09%	51.28	53.51%	50.95	42.98%	59.25	46.82%
成衣印花机外销客户	72.18	52.49%	60.49	49.24%	69.62	52.06%	61.81	49.71%

总体而言，公司向M&R PRINTING EQUIPMENT, INC.销售成衣印花机的价格和毛利率低于成衣印花机外销客户。2019年和2020年1-3月，公司对

M&R PRINTING EQUIPMENT, INC 的毛利率高于其他外销客户，主要原因系当年对 M&R PRINTING EQUIPMENT, INC 销售的纯数码印花机较多，而纯数码印花机毛利率高于其他类型的成衣印花机。

## （二）墨水和配件销售收入与存量设备的匹配关系以及未来的发展计划

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人销售情况和主要客户”之“（一）主要产品销售情况”之“1、公司主营业务收入构成情况”补充披露如下：

截至报告期各期末，喷墨印刷设备存量为 3,120 台、4,318 台、5,488 台和 5,667 台，单台设备对应的墨水和配件及其他销售收入为 2.15 万元、3.06 万元、3.01 万元和 0.46 万元，具体情况如下：

金额单位：万元

项目	2020 年 1-3 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
墨水	1,595.49	12.47%	10,773.87	12.36%	7,747.34	13.17%	4,687.40	10.13%
配件及其他	995.38	7.78%	5,729.69	6.57%	5,445.93	9.26%	2,013.41	4.35%
小计（A）	2,590.87	20.25%	16,503.56	18.93%	13,193.27	22.43%	6,700.81	14.47%
喷墨印刷设备销售存量（B） （台）	5,667	-	5,488	-	4,318	-	3,120	-
配比（A/B）	0.46	-	3.01	-	3.06	-	2.15	-

注：上述喷墨印刷设备销售包括研发机。

公司墨水和配件销售收入变动与相关存量设备有一定程度的匹配关系。其中，单台设备对应的墨水和配件及其他销售收入 2018 年度增长较快，主要原因为：一是公司 2018 年收购珠海东昌，提高墨水供应能力，导致墨水销量增加；二是公司加大了墨水和喷头的销售力度。公司墨水和配件参考公开市场定价，并考虑客户业务规模、合作时间以及信用状况协商定价，销售价格公允。2020 年 1-3 月，公司墨水及配件收入与喷墨印刷设备销售存量的配比为 0.46（按年简化计算为 1.84），配比较低，主要原因系受新冠疫情的影响，客户实际开机生产时间较短，导致公司当期墨水和配件等的销售收入下降。

公司于 2018 年收购珠海东昌，进入喷墨墨水领域。目前，公司已通过自主

研发掌握了自研磨颜料墨水制备、水性京瓷 Single Pass 高速喷墨打印热转印墨水制备等核心技术，具备适用于京瓷喷头的水性活性直喷印花墨水、适用于京瓷喷头中高速印花的纳米水性热转印墨水等产品的研发及生产能力，公司的环保型 UV 墨水、水性白墨涂料等产品亦处于研制或小试阶段。未来，随着公司数码喷墨墨水扩建及研发中心建设项目建成并达产后，公司数码喷墨墨水产能将新增 9,200 吨/年，并进一步丰富墨水种类，增强供应能力，完善公司产业链，提高公司竞争能力。另外随着公司喷墨印刷设备存量销售增加，公司相应喷头及配件耗材等销售也将呈现增长趋势。

## 二、发行人说明事项

### （一）Single Pass 系列包装数码印刷机平均售价逐年上升的原因

报告期内，公司 Single Pass 系列包装数码印刷机具体售价情况如下：

金额单位：万元

产品分类	2020 年 1-3 月				
	销售区域	销售收入	收入占比	数量 (台)	销售价格
Glory2504	内销	-	-	-	-
	外销	1,396.06	69.02%	1	1,396.06
小计		1,396.06	69.02%	1	1,396.06
Glory1604	内销	626.55	30.98%	1	626.55
	外销	-	-	-	-
小计		626.55	30.98%	1	626.55
汇总		2,022.61	100.00%	2	1,011.31
产品分类	2019 年度				
	销售区域	销售收入	收入占比	数量 (台)	销售价格
Glory2504	内销	8,028.64	33.10%	11	729.88
	外销	6,264.90	25.83%	5	1,252.98
小计		14,293.54	58.92%	16	893.35
Glory1604	内销	475.58	1.96%	1	475.58
	外销	9,489.48	39.12%	9	1,054.39
小计		9,965.06	41.08%	10	996.51
汇总		24,258.60	100.00%	26	933.02
产品分类	2018 年度				

	销售区域	销售收入	收入占比	数量 (台)	销售价格
Glory2504	内销	732.76	42.69%	1	732.76
	外销	-	-	-	-
小计		<b>732.76</b>	<b>42.69%</b>	<b>1</b>	<b>732.76</b>
Glory1604	内销	559.93	32.62%	1	559.93
	外销	423.91	24.69%	1	423.91
小计		<b>983.84</b>	<b>57.31%</b>	<b>2</b>	<b>491.92</b>
汇总		<b>1,716.59</b>	<b>100.00%</b>	<b>3</b>	<b>572.2</b>
产品分类	<b>2017 年度</b>				
	销售区域	销售收入	收入占比	数量 (台)	销售价格
Glory2504	内销	-	-	-	-
	外销	-	-	-	-
小计		-	-	-	-
Glory1604	内销	2,038.46	59.30%	3	679.49
	外销	1,399.09	40.70%	3	466.36
小计		<b>3,437.56</b>	<b>100.00%</b>	<b>6</b>	<b>572.93</b>
汇总		<b>3,437.56</b>	<b>100.00%</b>	<b>6</b>	<b>572.93</b>

注：上述收入均为主营业务收入，不包括研发机收入。

报告期内，公司 single pass 系列包装数码印刷机主要有 Glory2504 和 Glory1604 两种机型，Glory2504 机型销售价格高于 Glory1604 机型。报告期内，single pass 系列包装数码印刷机平均售价逐年上升主要原因为 Glory2504 机型销售金额以及外销占比逐年上升。

公司 single pass 系列包装数码印刷机内销的价格低于外销，主要原因是内外销的定价策略不同，具体原因如下：

1、外销客户可接受的价格较高。single pass 系列包装数码印刷机主要用于瓦楞包装印刷，国外终端印刷厂的印刷价格远高于国内印刷厂，例如，东南亚瓦楞包装印刷价格约为国内价格的 3 倍，美国约为国内的 6 倍，由于外销客户自身印刷产品定价较高，因此对印刷设备可接受的价格较高，相应的公司对外销客户的定价也高于内销客户。

2、公司对于内外销的竞争策略不同。公司该款产品的主要竞争对手为惠普、EFI、Durst 等跨国企业，上述企业的产品价格普遍较高，公司外销产品价格约为

国外竞争对手的 50%，因此，即使外销价格高于内销，公司产品在国外依旧具有明显的价格优势。而在国内市场，公司制定了低于外销的定价水平，使得国外竞争对手以及国内潜在竞争对手进入国内市场的盈利空间较低，从而一定程度上阻止了竞争对手和潜在竞争对手进入国内市场，为公司赢得了更多的市场空间。

3、公司内外销的售后服务成本不同。公司需要为终端客户提供售后服务，国外客户的售后服务成本高于国内客户，相应的，公司在定价策略上，外销价格高于内销。

## （二）结合具体型号和配置差异，说明不同客户之间同型号产品销售价格存在差异的原因

报告期内，公司主要产品包括包装数码印刷机、UV 数码喷绘机和纺织数码印花机等。各产品的机器型号较多，不同产品和不同型号的设备价格差异较大。公司在每一类主要产品中选取一个代表性的机型进行价格比较，其中包装数码印刷机以 Glory2504 机型为代表，UV 数码喷绘机以 HT2512UV 机型为代表，纺织数码印花机以 HM1800R 机型为代表。报告期内，三种代表机型的销售收入情况如下：

金额单位：万元

产品名称	年度	特定机型销售收入	销售总收入	占所述产品类别收入的比例
包装数码印刷机 (Glory2504)	<b>2020年 1-3月</b>	<b>1,396.06</b>	<b>2,856.25</b>	<b>48.88%</b>
	2019年度	14,293.54	27,872.42	51.28%
	2018年度	1,465.52	3,538.50	41.42%
	2017年度	-	4,261.09	-
UV 数码喷绘机 (HT2512UV)	<b>2020年 1-3月</b>	<b>751.49</b>	<b>2,347.53</b>	<b>32.01%</b>
	2019年度	6,493.78	18,084.02	35.91%
	2018年度	7,178.80	18,176.69	39.49%
	2017年度	5,551.05	16,115.18	34.45%
纺织数码印花机 (HM1800R)	<b>2020年 1-3月</b>	<b>543.88</b>	<b>2,835.68</b>	<b>19.18%</b>
	2019年度	5,183.71	11,425.75	45.37%
	2018年度	3,293.00	9,466.79	34.78%
	2017年度	1,288.29	10,010.51	12.87%

注：上述收入包括研发机收入，下同。

### 1、包装数码印刷机

以 Glory 2504 为例分析包装数码印刷机前五大客户销售价格如下：

金额单位：万元

2020年1-3月						
序号	客户名称	客户性质	产品型号	金额	台数	销售单价
1	SNP Paper Co., LTD	直销	Glory2504 印刷机	1,396.06	1	1,396.06
2019年度						
序号	客户名称	客户性质	产品型号	金额	台数	销售单价
1	CET COLOR	经销	Glory2504 印 刷机	1,034.16	1	1,034.16
2	Greenstone Packaging Corporation	直销	Glory2504 印 刷机	1,411.91	1	1,411.91
3	STENIEL MINDANAO PACKAGING CORPORATION	直销	Glory2504 印 刷机	1,411.21	1	1,411.21
4	YF Packaging Sdn Bhd	经销	Glory2504 印 刷机	1,140.94	1	1,140.94
5	广东美斯图数码印刷科技有限公司	直销	Glory2504 印 刷机	741.59	1	741.59
2018年度						
序号	客户名称	客户性质	产品型号	金额	台数	销售单价
1	森林包装集团股份有限公司	直销	Glory2504 印 刷机	732.76	1	732.76
2	温岭市森林包装有限公司	直销	Glory2504 印 刷机	732.76	1	732.76

注：1、2018年度，公司 Glory2504 印刷机开始实现销售；

2、2018年，部分前五大客户未购买 Glory2504 印刷机；

3、2020年1-3月公司 Glory2504 实现销售一台。

报告期内，因国内市场竞争程度高于国外市场，导致国内客户销售单价普遍低于国外。不同的国外客户之间、不同的国内客户之间的价格不存在显著差异。

### 2、UV 数码喷绘机

以平板打印机 HT2512UV 为例分析 UV 数码喷绘机前五大客户情况如下：

金额单位：万元

2020年1-3月						
序号	客户名称	客户性质	产品型号	金额	台数	销售单价
1	TeamEPS	经销	平板打印机 HT2512UV	80.21	4	20.05

2	厦门祥科工贸有限公司	经销	平板打印机 HT2512UV	67.77	4	16.94
3	兰州佳豪数码科技有限公司	经销	平板打印机 HT2512UV	98.94	4	24.73

## 2019 年度

序号	客户名称	客户性质	产品型号	金额	台数	销售单价
1	TeamEPS	经销	平板打印机 HT2512UV	138.68	5	27.74
2	杭州畅阳科技有限公司	经销	平板打印机 HT2512UV	398.08	26	15.31
3	南非 Pacific Beach Trading T/A Clear Solutions	经销	平板打印机 HT2512UV	254.69	7	36.38
4	SIGNRACER GmbH	经销	平板打印机 HT2512UV	119.74	6	19.96
5	Handtop France	经销	平板打印机 HT2512UV	167.42	6	27.90

## 2018 年度

序号	客户名称	客户性质	产品型号	金额	台数	销售单价
1	北京三义文讯科技发展有限公司	经销	平板打印机 HT2512UV	998.08	52	19.19
2	ANS AD SUPPLY SDN BHD	经销	平板打印机 HT2512UV	34.59	1	34.59
3	广州康跃数码设备有限公司	经销	平板打印机 HT2512UV	263.8	12	21.98
4	成都科美数控与激光发展有限公司	经销	平板打印机 HT2512UV	350.96	19	18.47
5	SIGNRACER GmbH	经销	平板打印机 HT2512UV	58.01	3	19.34

## 2017 年度

序号	客户名称	客户性质	产品型号	金额	台数	销售单价
1	北京三义文讯科技发展有限公司	经销	平板打印机 HT2512UV	749.39	40	18.73
2	美国 CET COLOR	经销	平板打印机 HT2512UV	121.5	6	20.25
3	SIGNRACER GmbH	经销	平板打印机 HT2512UV	61.73	3	20.58
4	杭州畅阳科技有限公司	经销	平板打印机 HT2512UV	291.33	16	18.21
5	成都科美数控与激光发展有限公司	经销	平板打印机 HT2512UV	362.99	20	18.15

因不同客户对打印精度、速度要求不同，公司为平板打印机 HT2512UV 客户配备不同型号和数量的喷头，导致价格有所差异（喷头越多，价格越贵）。南

非 Pacific Beach Trading T/A Clear Solutions 和 ANS AD SUPPLY SDN BHD 的销售价格较高, 主要是因为: 一是销售给其的机器配置的喷头较多, 其中南非 Pacific Beach Trading T/A Clear Solutions 和 ANS AD SUPPLY SDN BHD 配置京瓷双通道喷头, 单台配置喷头数量分别约为 3.86 个和 4 个, 高于 UV 数码喷绘机其他客户配置数量, 且该类型喷头售价高于理光等其他类型喷头; 二是国内市场竞争激烈, 销售国外客户单价高于国内客户。若剔除喷头价格的影响, 同类型产品不同客户之间销售价格不存在重大差异。

### 3、纺织数码印花机

以 HM1800R 热转印机型为例分析纺织数码印花机主要客户销售情况, 具体对比如下:

金额单位: 万元

2020 年 1-3 月						
序号	客户名称	客户性质	产品型号	金额	台数	销售单价
1	广州合御数码贸易有限公司	经销	HM1800R	69.03	3	23.01
2	CMYK Print solutions	经销	HM1800R	55.55	2	27.77
3	广州市超伦科技有限公司	经销	HM1800R	45.80	2	22.90
4	SwissPerformance Chemicals	经销	HM1800R	43.28	2	21.64
5	肇庆市奥美数码科技有限公司	经销	HM1800R	29.20	1	29.20
2019 年度						
序号	客户名称	客户性质	产品型号	金额	台数	销售单价
1	Orange O Tec Private Limited	经销	HM1800R	448.8	17	26.4
2	肇庆市奥美数码科技有限公司	经销	HM1800R	408.85	14	29.20
3	SIGNRACER GmbH	经销	HM1800R	332.82	11	30.26
4	SwissPerformance Chemicals	经销	HM1800R	157.61	6	26.27
5	DOUBLE BOND CHEM. IND. CO., LTD.	经销	HM1800R	149.94	5	29.99
2018 年度						
序号	客户名称	客户性质	产品型号	金额	台数	销售单价

1	上海享印数码技术有限公司	经销	HM1800R	285.99	11	26.00
2	PIMMS ULUSLARARASI REKLAM URUNLERI SAN.A.S	经销	HM1800R	107.68	4	26.92
3	杭州尊嘉科技有限公司	经销	HM1800R	84.48	3	28.16
4	佛山市顺德区琪发纺织有限公司	直销	HM1800R	29.91	1	29.91
5	SIGNRACER GmbH	经销	HM1800R	28.51	1	28.51

## 2017年度

序号	客户名称	客户性质	产品型号	金额	台数	销售
						单价
1	上海享印数码技术有限公司	经销	HM1800R	439.66	15	29.31
2	杭州美铭纸张有限公司	直销	HM1800R	29.91	1	29.91
3	绍兴柯桥速写纺织有限公司	直销	HM1800R	25.64	1	25.64

报告期内，公司 HM1800R 纺织数码印花机客户因配置喷头数量不同，价格略有不同。其中 Orange O Tec Private Limited 和 SwissPerformance Chemicals 销售价格较低，主要原因为：一是产品配置差异，Orange O Tec Private Limited 和 SwissPerformance Chemicals 单台配置喷头数量分别约为 1.59 个和 2.67 个，低于同类型其他客户；二是为开拓新客户和新市场，公司给予客户相对优惠价格。剔除上述因素影响，同类型产品不同客户之间价格不存在重大差异。

### 三、请申报会计师进行核查并发表明确意见

#### （一）核查程序

申报会计师对主要产品核查过程如下：

1、按照产品销售模式，测算 ODM 产品销售毛利率，核查 ODM 产品与自有品牌产品的销售价格和毛利率之间是否存在显著差异；

2、取得同类型产品主要客户的销售合同，并测算销售收入成本明细表中同类型产品主要客户的销售价格，并进行比较，并分析具体配置差异；

3、获取发行人以前年度销售合同及销售台账，查阅发行人墨水及配件销售订单，结合报告期内销售设备与以前年度销售的存量设备进行一一对比核对，分

析墨水和配件及其他销售收入变动与相关存量设备的匹配性；

4、查阅公司主要产品的介绍，并访谈公司主要管理人员，了解 ODM 产品的定价策略、毛利率以及 ODM 产品、墨水和配件销售收入未来发展计划。

## （二）核查意见

经核查，申报会计师认为：公司 ODM 客户均为业内知名跨国企业，其经营规模和议价能力较强，因此总体而言，公司 ODM 产品的销售价格和毛利率低于自有品牌产品。公司墨水和配件销售收入变动与相关存量设备有一定程度的匹配关系。因产品结构和销售区域差异，single pass 系列包装数码印刷机平均售价逐年上升；不同客户之间同型号产品销售价格存在差异主要原因为机器配置差异和当地市场竞争程度所致；考虑上述因素，不同客户之间同型号产品销售价格不存在重大差异。

### 问题 11.3 主要客户

发行人前十大经销商和直销客户中存在成立时间较短、注册资本金额较低，且与发行人合作时间较短。

请发行人说明：前十大经销商和直销客户的开发过程，报告期各期发行人对该等客户收入金额及变动原因，是否具有可持续性，交易额是否与其经营规模相匹配。

请申报会计师说明对上述客户履行的核查程序、核查过程和核查结论，包括但不限于抽样、函证、实地走访的具体情况。

回复：

#### 一、发行人说明事项

##### （一）前十大经销商和直销客户的开发过程

##### 1、客户开发的一般过程

公司的新客户开发分为确定开发目标、进行初步接洽、技术交流及客户审核、产品试制及验证、签订框架协议、订单管理及维护几个步骤，具体如下：

（1）确定开发目标：结合公司产品确定需要开发的目标领域，主要针对行业内的大型国内外知名客户进行开发。

（2）进行初步接洽：在结合产品特点确定了开发的目标领域后，公司通过市场调研等方法确定目标客户，并建立初步联系；同时，由于公司良好的品牌声誉和先进的设备配置，也会有客户主动或通过展会与公司取得联系，沟通意向需求。一般而言，公司主要通过参加行业展会和通过调研评估主动联系等方式获得经销商信息并开始合作，公司直销客户主要通过共同参加行业展会或公司终端客户介绍等方式建立合作关系。

（3）技术交流及客户审核：公司客户一般对供应商的技术能力、生产管理、质量控制等方面要求较高，在初步接洽后一般会安排专门团队对公司进行多轮审核。

（4）产品试制及验证：通过供应商认证之后，对于具体产品的技术要求，公司按照客户要求对产品打样，并交付客户进行验证，并带领客户参观公司其

他客户产品应用情况，以确认产品技术指标可以达到客户要求，成为合格供应商。

(5) 签订框架协议：产品通过客户认证之后，公司一般与客户签订框架协议或合同，对合作过程中的具体权利、义务等作出约定。

(6) 订单管理及维护：客户根据需求下达订单，公司销售部门指定专人进行订单的处理和日常维护，以了解客户对产品的使用情况的反馈以及最新的需求情况。

## 2、前十大经销商和直销客户的开发具体过程

报告期内，公司前十大经销商和直销客户的开发具体过程如下：

序号	客户名称	首次建立合作方式	客户开发具体过程
1	西安创鑫时代广告科技有限公司	合作伙伴介绍	2014年5月，经合作伙伴介绍，经过多次商务洽谈； 2014年11月，对公司进行实地考察，确认满足需求，2015年开始合作至今
2	爱克发感光器材(深圳)有限公司	共同参加行业展会后主动联系公司	2014年1月，通过共同参加的几次展会，客户对汉拓数码的产品性能和设计理念有了一定的认识，开始主动联系公司，寻求合作，经过双方一年的技术沟通和衔接，认为公司硬件、软件都达到国际标准； 2015年1月，开始正式合作并合作至今
3	北京三义文讯科技发展有限公司	合作伙伴介绍	2014年4月，经合作伙伴的介绍，开始初步接触； 经过多次商务拜访，2014年11月到公司对产品进行深入了解； 2015年1月，签订正式合作协议并合作至今
4	成都科美数控与激光发展有限公司	合作伙伴介绍	2015年1月，经合作伙伴的介绍，经过多次商务拜访，对汉拓数码的产品深入了解，2015年底决定放弃之前合作多年的UV品牌； 2016年1月，确定正式跟汉拓数码合作至今
5	杭州畅阳科技有限公司	合作伙伴介绍	2012年5月，根据公司产品定位要求将该客户筛选为浙江地区意向合作伙伴； 2012年10月，客户来工厂测试设备，同时协助对方开发下游客户； 2012年11月，所有合作伙伴设备培训； 2013年5月，确立合作关系并合作至今
6	广东美斯图数码印刷科技有限公司	合作伙伴介绍	2019年8月，通过合作伙伴介绍第一次拜访客户，了解到工厂订单结构很适合数码印刷； 2019年9月，到福建文松彩印生产现场实地考察； 2019年9月下旬，签署glory2504设备销售合同； 2019年10月客户提出新的需求，陪同去四

序号	客户名称	首次建立合作方式	客户开发具体过程
			川一圣鸿包装现场考察打样； 2019年10月份现场考察后和公司签订了第二台设备 glory1604，并合作至今
7	SAMSUNG PACKAGING CO.,LTD	主动开发	2019年3月至4月，主动开发客户并给客户的纸板打样； 2019年4月，共同参加上海展会； 2019年5月，与客户进行商务谈判并签订合同，并合作至今
8	Greenstone Packaging Corporation	主动开发	2019年6月，首次拜访客户，给客户讲述数码产品的市场以及应用，月底报价； 2019年7月，为客户打样； 2019年8月，客户来访汉华工业总部，参观工厂。 2019年9月至10月，商务洽谈并签订合同，并合作至今
9	STENIEL MINDANAO PACKAGING CORPORATION		
10	LAMITEK SYSTEMS INCORPORATED W NG BLDG MC ARTHUR HIGHWAY COR		
11	辛集市银叶纸品有限公司	主动开发	2018年12月，开始首次拜访客户，并带客户去了台州森林包装现场考察打样； 2019年1月，在汉华工业再次打样； 2019年1月底，商务洽谈并签订合同，并合作至今
12	WELL-PACK CONTAINER CORPORATION	主动开发	2019年5月，首次拜访客户进行产品介绍； 2019年5月至6月，寄送公司产品样品； 2019年7月初，带领客户到福建文松彩印参观 glory 1604 机型现场打样； 2019年7月底，进行商务谈判并签订合同，并合作至今
13	INTER FIBRE CONTAINER CO.,LTD	主动开发	2017年3月中旬，与客户前往浙江森林包装参观； 2017年5月中旬，客户打样并洽谈具体方案； 2017年10月-12月：进行商务谈判并签订合同，并合作至今
14	泰安市恒丰包装材料有限公司	主动开发	2018年4月，与客户首次接洽并介绍设备； 2019年1月，经客户打样、进行商务谈判并签订合同，并合作至今
15	日照康盛包装材料有限公司	主动开发	2019年3月，与客户首次接触； 2019年4月，共同参加展会开始进行商务谈判； 2019年9月，客户前往辛集银叶包装客户处参加 glory2504 发布会与现场打样确认合同细节； 2019年9月下旬，进行商务谈判并签订合同，并合作至今
16	森林包装集团股份有限公司	主动开发	2016年6月，公司主动拜访客户，介绍了公司的基本情况、产品性能及技术优势；

序号	客户名称	首次建立合作方式	客户开发具体过程
17	温岭市森林包装有限公司		2016年7月，客户的董事长来公司考察，现场查看公司产品运行情况，并提出了改进意见； 2017年9月，进行商务谈判并签订合同，并合作至今
18	临海市森林包装有限公司		
19	台山市兴荣包装制品有限公司	主动开发	2016年底，开始接触客户，客户对汉华工业 Single Pass 设备感兴趣； 2017年初，多次到客户处进行拜访，介绍数码行业优势和汉华工业设备情况； 2017年3月邀请客户到福山纸业考察现场生产情况，客户比较满意； 2017年4月，客户到汉华工业跟高层进行商务洽谈，达成合作意向并合作至今
20	Freeport Paper Industries Inc	主动开发	2017年4月，经过主动开发，了解客户需求，建立初步联系； 2017年8月，拜访客户公司，确定客户具体需求，并进行商务谈判； 2017年9月，完成商务谈判，签订相应的合同并合作至今
21	漳州五星包装制品有限公司	主动开发	2016年初，与客户首次接洽并介绍设备； 2017年12月，经客户打样、进行商务谈判并签订合同，并合作至今
22	福建省文松彩印有限公司	主动开发	2016年8月，公司领导带公司研发团队第一次拜访客户，介绍了公司的基本情况与 glory1604 设备的主要功能与使用场景； 2016年9月，客户到访公司厂区近距离参观了设备，同时考察了公司研发与售后； 2017年初，进行商务谈判并签订合同，并合作至今
23	郑州创鑫时代广告有限公司	共同参加行业展会后主动联系公司	2017年初，通过共同参加的几次展会，客户对汉拓数码的产品性能和设计理念有了一定的认识，开始主动联系公司，寻求合作，经过双方一年的技术沟通和衔接，认为公司硬件、软件都达到国际标准； 2017年6月，开始正式合作并合作至今
24	YF Packaging Sdn Bhd	主动开发	2017年9月，经了解客户需求，公司主动接触客户，并推荐公司产品； 2018年3月，邀请客户到公司进行参观； 2018年期间，进行多次商务洽谈，给客户打样，最终达成合同意向； 2019年4月签订销售合同，合作至今
25	FURNAX COMERCIAL E IMPORTADORA EIRELI	主动开发	2017年3月，邀请客户参加该年4月的上海印刷展会； 2017年6月，客户的采购负责人到公司拜访； 2017年至2018年：与客户保持联系； 2019年3月，再次邀请客户参加该年4月的上海印刷展会； 2019年7月，客户来中国参观工厂了解现场

序号	客户名称	首次建立合作方式	客户开发具体过程
			设备使用情况并打样； 2019年8月，进行商务谈判并签订合同，并合作至今
26	Ocean Technology Co., LTD	主动开发	2017年3月，首次拜访客户，并带领客户前往福建文松参观； 2018年4月，前往日本拜访客户； 2019年6月，进行商务谈判并签订合同，并合作至今
27	ERA AUTOMATION GROUP LIMITED	共同参加行业展会后主动联系公司	2016年7月，共同参加行业展会后主动联系公司，公司前往法国拜访客户； 2016年11月，公司参观并进行商务洽谈； 2017年1月，签订合同，并合作至今
28	CET COLOR	朋友介绍	2012年起，经朋友介绍，对UV喷绘机现场打样并测试性能，认证合格后，销售汉拓数码UV喷绘机； 2017年以来，客户扩大自己的经营范围，对公司的包装印刷机进行现场打样并测试性能，认证合格后，销售包装印刷机，并合作至今；
29	ANS AD SUPPLY SDN BHD	主动开发	2014年4月，经朋友介绍开始接触，并向客户介绍公司产品、性能及技术优势； 2016年6月，邀请客户参观公司，并现场打印； 2016年7月，达成销售合同，并合作至今
30	M&R PRINTING EQUIPMENT, INC	共同参加行业展会后主动联系公司	2015年美国SGIA展会邀请管理团队参观公司展位，交流椭圆机产品及Hybrid数码机合作机会； 2016年2月，在孟加拉客户处与M&R销售总监共同参观公司设备生产； 2016年6月，M&R下一台椭圆机样机进行为期3个月的测试； 2016年11月，公司管理团队到M&R美国总部探讨合作框架，达成合作意向及细节； 2017年2月，完成所有合同签署并合作至今
31	MAPLE COMPANY LIMITED-PEONY BRANCH	主动开发	2016年5月，通过上下游资源了解到俐马苏州公司喷墨印刷需求，主动联系并到公司拜访，了解其现实订单情况和未来规划； 2017年6月，对客户扩产能需求及时跟进，带领客户拜访使用公司设备的工厂，同时客户决定批量采购，增加了苏州厂的设备，同时尝试在其海外工厂使用公司的设备； 2018年1月，经过半年以上海外产品的应用，客户认可公司产品质量，客户决定在其越南、马来西亚、柬埔寨和约旦工厂批量采购公司的设备并合作至今
32	Ramatex Textiles Industries Sdn. Bhd.		
33	Olive Apparel (Cambodia) Co.,LTD		
34	Pine Tree Company for Textile Manufacturing		
35	俐马（苏州）化纤纺织工业有限		

序号	客户名称	首次建立合作方式	客户开发具体过程
	公司		
36	EVEREST TEXTILE CO., TLD	共同参加行业展会后主动联系公司	<p>2017年，越南展会客户管理团队看到了公司的设备，现场交流非常认可，确认后续保持联系，公司提供相应的产品相关介绍资料；</p> <p>2018年4月，针对客户的应用场景需求，公司提出相应解决方案，同时安排其业务及印花部门去越南考察现有公司设备，并进行现场讲解；</p> <p>2018年10月，公司去台湾总部拜访并现场展示公司产品的特性、价格、优势，进一步商讨合同；</p> <p>2018年12月，商务谈判并签署合同，并合作至今</p>
37	广东溢达纺织有限公司	主动开发	<p>2016年3月，通过其他客户及供应商了解到客户需求后提前拜访使用部门，了解其目前订单的数量及生产方式，建立了初步合作关系；</p> <p>2017年6月，邀请客户高层带领其团队参观公司展位，了解产品特性、对比其他产品，取得客户的认可；</p> <p>2017年8月，针对客户扩产能需求及时跟进，带领客户拜访使用公司设备的工厂；</p> <p>2017年8月，商务谈判并签署合同，并合作至今</p>
38	The Dream Junction Ink LLC	代理渠道介绍，主动联系公司	<p>2016年6月，经美国经销商介绍来公司参观，对于公司 Hybrid 数码设备非常认可，探讨研制高速椭圆纯数码印刷机的计划；</p> <p>2016年11月，正式达成合作意向；</p> <p>2017年7月，来公司验收第一台设备并提出改善意见，签署合作协议；</p> <p>2018年2月，第二代机器通过生产验收，后续批量下单。</p>
39	ILSONG GLOBAL	合作伙伴介绍	<p>2017年11月，经行业转印纸厂家介绍，开始接触该客户；</p> <p>2018年1月，邀请该客户来公司参观，并且对公司机器做打印测试，该客户对机器表示满意，并现场达成两台机器的订单；</p> <p>2018年4月，邀请该客户再次来公司测试另外一个机型，该客户提出了相应改进意见；</p> <p>2018年5月和10月，该客户订购三台机器扩大产能；</p> <p>2019年9月，邀请该客户测试公司高速8头打纸机，该客户对机器速度表示基本满意，并提出改进意见；</p> <p>2019年10月，公司按照客户需求做好改进后再次邀请客户来公司测试，客户表示认可，确认加购两台高速机，并合作至今</p>

序号	客户名称	首次建立合作方式	客户开发具体过程
40	广东汇益纺织有限公司	合作伙伴介绍	2015年初,通过合作伙伴介绍认识,并多次交流喷墨印刷技术; 2016年6月,基于前期的交流,客户拿了布料和花型来公司现场打样,对于样品的精度和设备的生产速度都很满意; 2017年2月,商务谈判并签署正式合同,并合作至今
41	上海韩鲜纺织有限公司	合作伙伴介绍	2016年,通过上海展会认识接触,了解公司的设备性能和价格; 2016年6月,前往公司打样,并对样品效果表示满意; 2017年开始正式签署合同,并合作至今
42	杭州京京科技有限公司	合作伙伴介绍	2015年开始接触,期间多次互访,带领其团队参观公司华南地区客户设备使用情况; 2016年客户经过市场调研,落实其在华东有数个客户有明确的需求,开始尝试合作; 2016年12月,商务谈判并签署正式合同,并合作至今
43	广州合御数码贸易有限公司	合作伙伴介绍	2016年9月,根据公司产品定位要求将该客户筛选为广州地区意向合作伙伴; 2017年4月,带客户来工厂测试设备,同时协助对方开发下游客户; 2017年12月,确立合作关系并开始出货,合作至今
44	SwissPerformance Chemicals	共同参加行业展会后主动联系公司	2016年2月,共同参加行业展会后主动联系公司,邮件保持沟通; 2016年6月,双方都作为参展商共同参加行业展会,展会上该客户对公司参展产品表示满意,双方达成合作意向; 2016年6月,该客户订购弘美数码两台机型并进行测试; 2016年9月,该客户对弘美数码机器表示认可,并提出了一些定制化需求,后续批量下单并合作至今
45	杭州尊嘉科技有限公司	合作伙伴介绍	2017年2月,经合作伙伴介绍开始接触,并带领客户参观公司现有用户设备使用情况; 2017年4月,客户经过市场调研和现场打样,确定产品质量和性能; 2017年6月,商务谈判并签署正式合同,并合作至今
46	上海世之谦数码科技有限公司	合作伙伴介绍	2016年5月,根据公司产品定位要求将该客户筛选为江苏地区意向合作伙伴; 2016年7月,约客户来工厂测试设备,同时协助对方开发下游客户; 2016年8月,确立合作关系并开始销售,销售出国内第一台设备; 2016年11月,所有合作伙伴设备培训并合作至今

序号	客户名称	首次建立合作方式	客户开发具体过程
47	上海亨印数码科技有限公司	合作伙伴介绍	2016年5月, 根据公司产品定位要求将该客户筛选为江苏地区意向合作伙伴; 2016年7月份, 约客户来工厂测试设备, 同时协助对方开发下游客户; 2016年8月份, 确立合作关系并开始出货; 2016年11月份, 所有合作伙伴设备培训并合作至今
48	荣霸新材料科技(上海)有限公司	主动开发	2017年5月, 开始接触该客户, 经过多次商务拜访, 打样及技术测试, 公司产品符合客户对供应商的选取标准; 2017年6月 签订商务合同, 合作至今
49	SIGNRACER GmbH	共同参加行业展会后主动联系公司	2014年5月, 通过行业展会 FESPA 了解了公司及公司产品, 并主动联系公司寻求合作; 2014年12月, 该客户拜访公司, 并达成与汉拓数码的合作协议, 合作至今; 2017年8月, 订购第一台弘美数码打纸机并进行测试 2017年10月, 该客户表示对机器表示认可, 并提出一些定制化需求, 并合作至今
50	PIMMS ULUSLARARASI REKLAM URUNLERI SAN.A.S	合作伙伴介绍	2014年12月, 开始接触该客户, 行业展会多次拜访, 寻找合作机会; 2016年6月, 德国 Drupa 展会弘美数码首次展出打纸机, 该客户对该机型表示满意, 双方达成合作意向; 2016年11月, 该客户订购弘美数码第一台机器, 进行测试, 并向自己的销售渠道推广; 2017年4月, 该客户对机器性能表示满意并与公司签订代理协议, 开始批量下单并合作至今
51	TeamEPS	合作伙伴介绍	2018在9月, 经合作货币介绍于 SGIA 展会与客户结识, 于年底前开始初步合作, 2019年批量出货
52	厦门祥科工贸有限公司	老客户介绍	2019年9月, 经老客户介绍开始接触该客户负责人, 经过多次商务拜访, 对公司产品深入了解; 2020年3月, 确定正式跟公司合作至今
53	INDUSTRIA E COMERCIO AUXILIADORA LTDA	合作伙伴介绍	2016年, 通过合作伙伴介绍, 与公司达成初步合作意向; 2017年初来工厂实地考察后, 达成正式商务合作合同, 并合作至今
54	兰州佳豪数码科技有限公司	合作伙伴介绍	2014年3月, 经合作伙伴介绍开始主动接触, 并到公司考察、洽谈合作情况; 2015年2月, 广州迪培思展会再次与公司进行洽谈, 基本达成合作意向, 并于2015年9月开始正式合作至今
55	SNP Paper Co.,	主动开发	2019年7月初步接触客户, 2019年9打

序号	客户名称	首次建立合作方式	客户开发具体过程
	LTD		样； 2019年10月带客户参观日本 openhouse； 2019年12月来访公司，2019年12月底签订合同，2020年3月出货并合作至今
56	成都世音包装纸品有限公司	主动开发	2019年7月，初步接触客户并邀请客户来公司参观，重点推荐包装数码印刷机； 2019年8月，客户从工厂寄了一卷纸过来在工厂测试，并审查效果； 2019年10月，客户对测试效果满意，并邀请公司销售去成都洽谈商务合同； 2019年11月，因涉及到纸板线改造以及配套设备，客户进一步考察公司配套设备，并在纸板线上论证改造后分切数码印刷纸板的可行性； 2019年12月，经整体调研，客户对公司产品满意，并开始正式合作至今
57	PTC BIK Ltd	共同参加行业展会后主动联系我方	2019年在莫斯科包装展首次了解产品，随后在2019年上海包装展会上确定购机意向，又去参观了公司客户工厂； 2019年11月签订购机合同并在同年发机，并合作至今
58	DIGITAL SERVICE di HUANG WANGBIN	合作伙伴介绍	2019年5月，合作伙伴介绍该客户，该客户准备开一家印花厂，与该客户建立联系； 2019年6月，邀请该客户来西班牙 ITMA 展会观看展机，并确定购买展机； 2019年10月，客户来工厂考察参观； 2020年2月，客户厂房准备完毕，将机器运往客户工厂，并合作至今
59	HWASHIN VINA CO., LTD	合作伙伴介绍	2019年，经合作伙伴介绍，销售人员拜访及按客户需求谈定订单； 2020年，立合作关系并开始销售，合作至今
60	SEHWA VINA CO., LTD	主动开发	2017年了解到越南由此韩国客户并做印花，通过主动联系并拜访越南其工厂介绍公司及产品，但因客户需求和价位不符合，一直没有谈妥； 2019年底，再次拜访客户介绍数码机方案及公司产品的优势，后续签订正式商务合同并合作至今
61	Star Textile Printing Inds	共同参加行业展会后主动联系我方	2019年，客户通过共同参加行业展会主动联系公司，并拜访公司参观展厅工厂，去样板客户参观； 2019年底，公司派销售深耕巴基斯坦市场，再次拜访该公司敲定首批2台订单，后续签订正式商务合同并合作至今
62	CRESCENT COLORS	共同参加行业展会后主动联系我方	2019年4月，客户通过共同参加行业展会主动联系公司，并达成初步合作的意向； 2019年6月，客户带10多位巴基斯坦终端客户参观 ITMA 巴塞罗那展位，并于2019年

序号	客户名称	首次建立合作方式	客户开发具体过程
63	HAND RICH INTERNATIONAL LTD	主动开发	底开始销售弘美机器； 2020年，签订正式商务合同并合作至今 2018年底，通过市场开发，主动联系客户； 2019年4月，邀请客户参加公司上海行业展会并前往公司样板点考察设备； 2019年4-5月，为客户打样、寄样； 2019年7、9、10月客户分别来公司检验设备； 2019年10月，签订正式商务合同并合作至今

(二) 报告期各期发行人对该等客户收入金额及变动原因，是否具有可持续性，交易额是否与其经营规模相匹配

1、前十大经销商客户

报告期内，公司前十大经销商客户收入金额及变动情况具体如下：

金额单位：万元

序号	客户名称	2020年1-3月		2019年度		2018年度		2017年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1	CET COLOR	4.30	0.08%	3,761.40	9.02%	702.91	2.17%	1,562.41	7.30%
2	YF Packaging Sdn Bhd	8.33	0.15%	2,460.07	5.90%	-	0.00%	-	0.00%
3	杭州京京科技有限公司	206.58	3.83%	1,301.06	3.12%	2,433.61	7.50%	975.81	4.56%
4	广州合御数码贸易有限公司	133.54	2.48%	1,236.73	2.97%	301.72	0.93%	-	0.00%
5	SIGNRACER GmbH	149.19	2.77%	1,224.56	2.94%	903.75	2.78%	771.72	3.61%
6	北京三义文讯科技发展有限公司	79.67	1.48%	1,185.66	2.84%	2,778.45	8.56%	2,381.39	11.13%
7	FURNAX COMERCIAL E IMPORTADORA EIRELI	-	-	1,172.05	2.81%	-	-	-	-
8	Ocean Technology Co., LTD	2.47	0.05%	1,131.46	2.71%	-	-	-	-
9	SwissPerformance Chemicals	118.12	2.19%	1,091.51	2.62%	781.83	2.41%	444.48	2.08%
10	ANS AD SUPPLY SDN BHD	106.90	1.98%	1,053.29	2.53%	884.83	2.73%	375.84	1.76%
11	The Dream Junction Ink LLC	-	-	101.92	0.24%	2,624.37	8.09%	28.18	0.13%
12	杭州尊嘉科技有限公司	287.91	5.34%	874.80	2.10%	1,111.08	3.42%	52.31	0.24%
13	上海世之谦数码科技有限公司	39.16	0.73%	611.64	1.47%	1,110.11	3.42%	1,152.13	5.39%
14	PIMMS ULUSLARARASI REKLAM URUNLERI SAN.A.S	0.21	0.00%	466.28	1.12%	1,054.38	3.25%	703.45	3.29%
15	成都科美数控与激光发展有限公司	21.85	0.41%	456.92	1.10%	716.83	2.21%	645.78	3.02%
16	ERA AUTOMATION GROUP	0.69	0.01%	125.38	0.30%	220.11	0.68%	994.06	4.65%

序号	客户名称	2020年1-3月		2019年度		2018年度		2017年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
	LIMITED								
17	上海享印数码技术有限公司	-	-	430.83	1.03%	616.45	1.90%	817.16	3.82%
18	杭州畅阳科技有限公司	33.64	0.62%	922.83	2.21%	615.44	1.90%	723.26	3.38%
19	CRESCENT COLORS	559.92	10.39%	383.98	0.92%	-	-	-	-
20	Orange O Tec Private Limited	249.97	4.64%	918.81	2.20%	161.39	0.50%	-	-
21	HAND RICH INTERNATIONAL LTD	168.80	3.13%	-	-	-	-	-	-
22	TeamEPS	167.28	3.10%	927.93	2.22%	99.78	0.31%	-	-
23	INDUSTRIA E COMERCIO AUXILIADORA LTDA	148.28	2.75%	146.81	0.35%	39.07	0.12%	33.24	0.16%
24	厦门祥科工贸有限公司	146.62	2.72%	-	-	-	-	-	-
25	兰州佳豪数码科技有限公司	134.68	2.50%	767.82	1.84%	615.19	1.90%	-	-
	合计	2,768.11	51.35%	22,753.73	54.55%	17,771.31	54.75%	11,661.22	54.50%

注：上述占比为客户销售收入占经销收入比重。

2019年，公司包装数码印刷机在海外市场开拓取得良好效果，新增加了 YF Packaging Sdn Bhd、FURNAX COMERCIAL E IMPORTADORA EIRELI 和 Ocean Technology Co., LTD 等经销商客户。CET COLOR 2018 年度销售金额下降，主要原因系 CET COLOR 人事变动，结合自身经营情况，2018 年从公司采购 UV 数码喷绘机减少；2019 年度销售金额上升，主要原因系公司包装数码印刷机市场推广效果良好，CET COLOR 增加了对包装数码印刷机采购。结合经销区域市场需求和经营情况，杭州京京科技有限公司和北京三义文讯科技发展有限公司降低了 2019 年采购额。因与公司合作沟通事项分歧，The Dream Junction Ink LLC 2019 年度与公司交易金额降低，具体原因详见“问题 11.4 应收账款·一·(一)·1、(2) The Dream Junction Ink LLC”。除此之外，公司主要前十大经销商客户合作期限均 3 年以上，合作稳定，交易具有可持续性。公司合作经销商客户主要为行业内知名经销商，深耕印刷行业多年，具有一定客户资源和售后服务能力，交易额与其经营规模相匹配。

## 2、前十大直销客户

报告期内，公司前十大直销客户收入金额及变动情况具体如下：

金额单位：万元

序号	客户名称	2020年1-3月		2019年度		2018年度		2017年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1	M&R PRINTING EQUIPMENT, INC	1,088.72	14.71%	5,344.21	11.76%	6,528.57	24.77%	4,381.31	17.60%
2	Greenstone Packaging Corporation	-	-	1,411.91	3.11%	-	-	-	-
	STENIEL MINDANAO PACKAGING CORPORATION	5.45	0.07%	1,411.21	3.10%	-	-	-	-
	LAMITEK SYSTEMS INCORPORATED W NG BLDG MC ARTHUR HIGHWAY COR	311.87	4.21%	562.10	1.24%	-	-	-	-
	小计	317.32	4.29%	3,385.22	7.45%	-	-	-	-
3	广东美斯图数码印刷科技有限公司	-	-	1,608.85	3.54%	-	-	-	-
4	SAMSUNG PACKAGING CO.,LTD	0.28	0.00%	1,496.87	3.29%	-	-	-	-
5	辛集市银叶纸品有限公司	-	-	1,347.70	2.96%	-	-	-	-
6	WELL-PACK CONTAINER CORPORATION	-	-	1,273.07	2.80%	-	-	-	-
7	INTER FIBRE CONTAINER CO.,LTD	-	-	1,266.68	2.79%	-	-	-	-
8	Olive Apparel (Cambodia) Co.,LTD	-	-	591.84	1.30%	-	-	-	-
	Pine Tree Company for Textile Manufacturing	-	-	204.81	0.45%	-	-	-	-
	俐马（苏州）化纤纺织工业有限公司	0.98	0.01%	15.88	0.03%	184.32	0.70%	400.85	1.61%
	MAPLE COMPANY LIMITED-PEONY BRANCH	-	-	1.48	0.00%	1,655.43	6.28%	-	-
	Ramatex Textiles Industries Sdn. Bhd.	-	-	-	-	830.77	3.15%	-	-
小计	0.98	0.01%	814.01	1.79%	2,670.52	10.13%	400.85	1.61%	
9	泰安市恒丰包装材料有限公司	2.83	0.04%	807.79	1.78%	-	-	-	-

序号	客户名称	2020年1-3月		2019年度		2018年度		2017年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
10	日照康盛包装材料有限公司	-	-	761.06	1.67%	-	-	-	-
11	森林包装集团股份有限公司	7.42	0.10%	13.71	0.03%	4.10	0.02%	662.39	2.66%
	温岭市森林包装有限公司	2.67	0.04%	-	-	732.76	2.78%	-	-
	临海市森林包装有限公司	-	-	732.76	1.61%	-	-	-	-
	小计	10.09	0.14%	746.47	1.64%	736.86	2.80%	662.39	2.66%
12	台山市兴荣包装制品有限公司	0.99	0.01%	0.71	0.00%	637.93	2.42%	-	-
13	EVEREST TEXTILE CO., TLD	-	-	401.01	0.88%	580.87	2.20%	-	-
14	Freeport Paper Industries Inc	22.62	0.31%	118.23	0.26%	560.06	2.12%	390.71	1.57%
15	ILSONG GLOBAL	0.10	0.00%	319.92	0.70%	387.95	1.47%	-	-
16	西安创鑫时代广告科技有限公司	32.85	0.44%	517.29	1.14%	275.82	1.05%	-	-
17	中山市霞印斑斓数码科技有限公司	-	-	17.26	0.04%	271.16	1.03%	-	-
18	荣霸新材料科技（上海）有限公司	24.78	0.33%	744.37	1.64%	265.66	1.01%	199.85	0.80%
19	漳州五星包装制品有限公司	-	-	154.77	0.34%	13.47	0.05%	735.04	2.95%
20	福建省文松彩印有限公司	3.19	0.04%	22.50	0.05%	-69.27	-0.26%	655.03	2.63%
21	爱克发感光器材(深圳)有限公司	0.52	0.01%	18.37	0.04%	149.39	0.57%	536.06	2.15%
22	广东汇益纺织有限公司	-	-	36.17	0.08%	4.64	0.02%	470.45	1.89%
23	上海韩鲜纺织有限公司	13.92	0.19%	100.60	0.22%	90.52	0.34%	446.32	1.79%
24	广东溢达纺织有限公司	8.76	0.12%	29.29	0.06%	65.08	0.25%	410.21	1.65%

序号	客户名称	2020年1-3月		2019年度		2018年度		2017年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
25	郑州创鑫时代广告有限公司	-	-	71.60	0.16%	-	-	401.06	1.61%
26	SNP Paper Co., LTD	1,396.06	18.86%	-	-	-	-	-	-
27	成都世音包装纸品有限公司	626.55	8.47%	84.07	0.18%	-	-	-	-
28	Star Textile Printing Inds	221.33	2.99%	-	-	-	-	-	-
29	DIGITAL SERVICE di HUANG WANGBIN	184.83	2.50%	-	-	-	-	-	-
30	HWASHIN VINA CO., LTD	176.34	2.38%	-	-	-	-	-	-
31	PTC BIK Ltd	167.59	2.26%	-	-	-	-	-	-
32	Cong ty trach nhiem huu han mot thanh vien san xuat thuong mai Ky Loi	153.11	2.07%	85.26	0.19%	1.13	0.00%	292.85	1.18%
33	SEHWA VINA CO.,LTD	148.58	2.01%	-	-	-	-	-	-
合计		4,602.36	62.18%	21,573.33	47.45%	13,170.34	49.97%	9,982.14	40.09%

注：上述占比为客户销售收入占直销收入比重。

2019年，公司包装数码印刷机市场开拓取得良好效果，新增加了 Greenstone Packaging Corporation 系列公司、SAMSUNG PACKAGING CO.,LTD、WELL-PACK CONTAINER CORPORATION、INTER FIBRE CONTAINER CO.,LTD 包装印刷行业国外客户和广东美斯图数码印刷科技有限公司、辛集市银叶纸品有限公司、泰安市恒丰包装材料有限公司和日照康盛包装材料有限公司国内客户。

公司前十大直销客户主要为包装行业、纺织印花行业的知名企业，这些企业因为产品升级等需要，具备持续采购喷墨印刷设备的需求；此外，随着公司加大对喷墨墨水的研发投入，扩充喷墨墨水种类并提高供应能力，公司产品种类将进一步丰富，客户粘性将进一步提高，公司与上述客户的合作具备可持续性。上述客户为行业内知名企业，客户交易额与经营规模相匹配。

**二、请申报会计师说明对上述客户履行的核查程序、核查过程和核查结论，包括但不限于抽样、函证、实地走访的具体情况**

**(一) 核查程序**

申报会计师对销售收入真实性核查情况如下：

1、通过访谈公司销售人员并获取客户开发过程相关资料，了解公司客户开发的一般过程和前十大经销商和直销客户的开发具体过程；

2、获取公司收入成本明细表并访谈销售人员，结合实地走访情况，核查报告期各期发行人对该等客户收入金额及变动原因，是否具有可持续性，交易额是否与其经营规模相匹配；

3、对前十大直销和经销客户进行了函证、实地走访和视频访谈，核查收入的真实性和准确性。根据中国证券业协会《关于疫情防控期间证券公司开展保荐承销业务有关事宜的通知》（中证协发[2020]27号），在疫情防控期间可以视频访谈等有效的非现场核查手段替代现场核查。因国外疫情影响，本次对主要国内客户采用实地走访，国外客户核查采用实地走访和视频访谈相结合的方式。公司对上述客户函证和访谈的核查比例如下：

金额单位：万元

核查项目	2020年1-3月	2019年度	2018年度	2017年度
营业收入（A）	7,370.47	44,389.07	31,832.02	22,195.67

核查项目	2020年1-3月	2019年度	2018年度	2017年度
发函客户销售收入 (B)	7,323.28	44,258.97	31,728.92	22,069.88
发函比例 (C=B/A)	99.36%	99.71%	99.68%	99.43%
回函客户销售收入 (D)	6,521.14	34,097.79	24,327.43	18,783.34
回函占发函比例 (D/B)	89.05%	77.04%	76.67%	85.11%
回函占营业收入比例 (D/A)	88.48%	76.82%	76.42%	84.63%
回函差异金额 (E)	-161.25	474.03	-85.18	274.78
回函差异占收入比例 (E/A)	-2.19%	1.07%	-0.27%	1.24%
访谈客户销售收入占营业收入比例	92.09%	98.14%	84.38%	82.01%
其中：实地走访客户销售收入占公司营业收入比例	44.54%	78.10%	81.92%	80.55%
视频访谈客户销售收入占营业收入比例	47.55%	20.04%	2.46%	1.47%

注：上述营业收入包括研发机收入。

对 2019 年新增的直销和经销主要客户，具体执行程序情况如下：

序号	客户名称	客户类型	执行程序
1	YF Packaging Sdn Bhd	经销	函证、实地走访
2	FURNAX COMERCIAL E IMPORTADORA EIRELI	经销	函证、视频访谈、获取进销存明细表
3	Ocean Technology Co., LTD	经销	函证、视频访谈、获取进销存明细表
4	Greenstone Packaging Corporation	直销	函证、视频访谈
	STENIEL MINDANAO PACKAGING CORPORATION	直销	
	LAMITEK SYSTEMS INCORPORATED W NG BLDG MC ARTHUR HIGHWAY COR	直销	
5	广东美斯图数码印刷科技有限公司	直销	函证、实地走访
6	SAMSUNG PACKAGING CO.,LTD	直销	函证、实地走访
7	辛集市银叶纸品有限公司	直销	函证、实地走访
8	WELL-PACK CONTAINER CORPORATION	直销	函证、视频访谈
9	INTER FIBRE CONTAINER CO.,LTD	直销	函证、实地走访

序号	客户名称	客户类型	执行程序
10	泰安市恒丰包装材料有限公司	直销	函证、实地走访
11	日照康盛包装材料有限公司	直销	函证、实地走访

受国外疫情影响,对上述客户中的部分国外客户采取了视频访谈的核查程序,其他客户均进行了实地走访。

对前十大直销和经销客户回函差异的主要原因为时间性差异,对于出口业务,如果发行人不负有安装义务,则相关货物于完成出口结关后确认收入,但由于海外经销客户货物运输及到岸后清关时间相对较长,导致时间性差异。其中主要回函差异(选取标准为回函差异100万元以上)如下:

金额单位:万元

客户名称	经销/直销	差异	2020年1-3月	2019年度	2018年度	2017年度
M&R PRINTING EQUIPMENT,INC	直销	本期收入客户未入账	530.44	691.69	180.69	80.05
		上期收入客户当期入账	-691.69	-180.69	-80.05	136.30
		小计	-161.25	511.00	100.63	216.35
SwissPerformance Chemicals	经销	本期收入客户未入账	-64.64 (注)	38.69	-191.47 (注)	27.04
		上期收入客户当期入账	-38.69	191.47	-27.04	-
		小计	-103.33	230.16	-218.52	27.04

注:公司当期预收客户货款,尚未完成结关,而客户当期账面确认采购金额。

针对上述差异,申报会计师编制了回函差异调节表并对回函差异原因予以核实。对回函存在差异以及未回函的进行了以下替代程序:(1)询问管理层差异原因,获取差异部分的订单和发票,追查至对应的出库单、客户签收记录或提单等支持性文件;(2)检查客户签收日期、提运单日期等收入确认时点,核实是否存在跨期,评价营业收入是否在恰当期间确认;(3)获取资产负债表日后的有关销售退回、销售换货记录,检查是否存在差异订单期后退回或换货的情况;(4)查阅未回函客户的主要订单和发票,检查对应的出库单、报关单、提单和签收记录等原始单据;(5)检查未回函客户的期后收款情况。经核查,不符函证和未回函不存在重大异常情况。

4、根据细节测试要求抽取样本核查主要客户的销售订单、出库单、报关单、

销售发票、签收单等原始单据，全面核查前十大直销及经销客户在报告期内大额的银行收款回单，核查公司销售收入的合理性、真实性和准确性。

## （二）核查意见

经核查，申报会计师认为：公司与前十大经销商和直销客户的合作具有可持续性，该等客户的交易额与其经营规模匹配。

### 问题 11.4 应收账款

请发行人说明：（1）各期末一年以上应收款未收回的原因，结合收入确认依据、后续服务记录说明是否存在提前确认收入的情形；（2）信用评级报告的来源，客户信用评级的具体过程及审批程序，各因素在信用评级过程中的权重，信用评级是否与信用政策相匹配，主要客户的回款进度是否与信用期相匹配以及存在未严格执行情形的原因。

请申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

#### 一、发行人说明事项

（一）各期末一年以上应收款未收回的原因，结合收入确认依据、后续服务记录说明是否存在提前确认收入的情形

报告期各期末，一年以上前五大应收账款客户期末余额分别为 296.26 万元、1,835.63 万元、2,321.02 万元和 **2,264.32 万元**，上述客户一年以上应收账款余额占公司同期一年以上应收账款比例为 83.17%、79.02%、62.43%和 **62.41%**，上述客户的期末应收账款余额、回款及收入确认情况如下：

金额单位：万元

序号	客户名称	行业	期末应收账款余额	期后回款	回款比例	收入确认依据	验收单或报关单日期	收入确认时间
2020.3.31								
1	ERA AUTOMATION GROUP LIMITED	包装印刷行业	616.40	4.22	0.68%	验收单	2017年6月23日	2017年度
2	The Dream Junction Ink LLC	纺织服装行业	546.63	-	-	报关单	2018年8月10日、 2018年8月29日、 2018年9月12日、 2018年10月10日、 2018年10月28日	2018年度

序号	客户名称	行业	期末应收账款余额	期后回款	回款比例	收入确认依据	验收单或报关单日期	收入确认时间
3	森林包装集团股份有限公司	包装印刷行业	386.18	25.32	6.56%	验收单	2018年11月20日	2018年度
4	绍兴柯桥速写纺织有限公司	纺织服装行业	383.10	33.65	8.78%	验收单	2017年12月16日	2017年度
5	福建省文松彩印有限公司	包装印刷行业	332.00	5.12	1.54%	验收单	2017年6月28日	2017年度
小计			2,264.32	68.31	3.02%	-	-	-

## 2019.12.31

1	ERA AUTOMATION GROUP LIMITED	包装印刷行业	606.93	7.70	1.27%	验收单	2017年6月23日	2017年度
2	The Dream Junction Ink LLC	纺织服装行业	538.23	-		报关单	2018年8月10日、2018年8月29日、2018年9月12日、2018年10月10日、2018年10月28日	2018年度
3	森林包装集团股份有限公司	包装印刷行业	458.68	106.20	23.15%	验收单	2018年11月20日	2018年度
4	绍兴柯桥速写纺织有限公司	纺织服装行业	383.01	33.65	8.79%	验收单	2017年12月16日	2017年度
5	福建省文松彩印有限公司	包装印刷行业	334.08	10.80	3.23%	验收单	2017年6月28日	2017年度
小计			2,321.02	158.35	6.82%	-	-	-

## 2018.12.31

1	ERA AUTOMATION GROUP LIMITED	包装印刷行业	597.1	12.05	2.02%	验收单	2017年6月23日	2017年度
2	绍兴柯桥速写纺织有限公司	纺织服装行业	457.05	165.10	36.12%	验收单	2017年12月16日	2017年度
3	漳州五星包装制品有限公司	包装印刷行业	343.25	343.25	100.00%	验收单	2017年7月7日	2017年度
4	福建省文松彩印有限公司	包装印刷行业	330.72	30.72	9.29%	验收单	2017年6月28日	2017年度
5	慈溪福龙纸业	包装印刷行业	107.5	107.50	100.00%	验收单	2017年12月16日	2017年度
小计			1,835.63	658.62	35.11%	-	-	-

序号	客户名称	行业	期末应收账款余额	期后回款	回款比例	收入确认依据	验收单或报关单日期	收入确认时间
<b>2017.12.31</b>								
1	东莞市忠盛印花有限公司	纺织服装行业	88.36	88.36	100.00%	验收单	2016年3月29日	2016年度
2	深圳市东锋瑞广告有限公司	广告行业	70	-	注	验收单	2016年3月12日	2016年度
3	BORDEAUX Digital Printink Ltd.	纺织服装行业	75.14	75.14	100.00%	报关单	2016年8月18日	2016年度
4	API.PLLtd	广告行业	27.27	27.27	100.00%	报关单	2016年6月16日	2016年度
5	DIGI PRO SOLUTIONS	广告行业	35.49	35.49	100.00%	报关单	2015年8月25日	2015年度
小 计			<b>296.26</b>	<b>226.26</b>	<b>76.37%</b>	-	-	-

注：1、上述回款统计为截至 2020 年 8 月 31 日情况。

2、深圳市东锋瑞广告有限公司已停业、无法支付款项，已全额计提坏账准备；

3、因当期报表汇率折算差异，导致同一国外客户期末未回款的应收账款余额存在差异。

### 1、各期末一年以上应收款未收回的原因

截至 2020 年 3 月 31 日，报告期各期末一年以上账龄应收账款的客户中回款比例较低客户包括 ERA AUTOMATION GROUP LIMITED、The Dream Junction Ink LLC、森林包装集团股份有限公司、福建省文松彩印有限公司和绍兴柯桥速写纺织有限公司。上述客户应收账款未收回的原因如下：

#### (1) ERA AUTOMATION GROUP LIMITED

2017 年，公司通过与 ERA AUTOMATION GROUP LIMITED 相互考察、交流后建立了合作关系，ERA AUTOMATION GROUP LIMITED 成为公司包装数码印刷机的经销商。2017 年，公司向该客户销售一台 Single Pass 包装数码印刷机；2018 年和 2019 年，公司向该客户合计销售了三台扫描式包装数码印刷机及相关墨水、配件。根据公司与 ERA AUTOMATION GROUP LIMITED 签订的合同，公司负责安装了 2017 年销售的 Single Pass 包装数码印刷机和 2018 年销售的 2 台扫描式包装数码印刷机，公司在取得验收单后进行收入确认（其中，Single Pass 机器在经销商现场安装，扫描式机器在终端客户现场安装）；由于该经销商已具备设备安装能力，公司 2019 年向其销售的 1 台扫描式包装数码印刷机由经销商

自行负责安装，公司在完成出口报关手续结关后确认收入，符合收入确认条件。

报告期内，该客户累计向公司采购金额为 **1,340.24 万元**，截至 **2020 年 3 月末**，应收账款余额为 **616.40 万元**。客户未按照合同约定的付款进度支付相关款项，主要原因系该客户采购的 Single Pass 包装数码印刷机尚未实现最终销售。公司已与其初步商谈，公司销售团队将于 2020 年协助其销售 Single pass 包装数码印刷机，待实现销售后同时结清相关应收账款。

ERA AUTOMATION GROUP LIMITED 的母公司为 Toutin Service Group，该公司于 1997 年在法国成立，专门从事瓦楞纸和紧凑型工业机器的销售，目前在欧洲、亚洲和非洲设立了 6 个子公司，拥有 250 名员工。该公司具备较强的实力，应收账款坏账风险很小。

## **(2) The Dream Junction Ink LLC**

The Dream Junction Ink LLC 是公司美国成衣印花机客户，自 2017 年开始合作，报告期累计购买了 18 台成衣印花机及相关配件，交易金额约 3,227.04 万元，截至 **2020 年 3 月末**，应收账款余额为 **546.63 万元**。根据公司与 The Dream Junction Ink LLC 签订的框架合同，经销商负责售后服务，由经销商负责安装。公司在完成出口报关手续结关后确认收入，符合收入确认条件。

该客户未按照合同约定的付款进度支付相关款项，主要原因如下：由于纯数码成衣印花机的白墨方案是个行业性难题，因此，在实际生产过程中打印速度与品质、稳定性方面存在一定的均衡要求，对此，公司与 The Dream Junction Ink LLC 在打印方案方面存在分歧，The Dream Junction Ink LLC 则以此为由要求产品降价，并提出公司后续纯数码成衣印花机美国市场的经销授权保护，公司基于美国纯数码成衣印花市场自主品牌战略以及考虑与 M&R 的合作关系，公司没有同意 The Dream Junction Ink LLC 的降价和其他要求。目前，The Dream Junction Ink LLC 已将购买的公司印花设备用于生产经营，后续该等设备的售后服务仍需公司予以支持。公司后续对于其应收账款将加大催收力度，总体而言，该应收账款的坏账风险较小。

## **(3) 福建省文松彩印有限公司、森林包装集团股份有限公司和绍兴柯桥速写纺织有限公司**

福建省文松彩印有限公司 2017 年购买了公司一台 Single Pass 包装数码印刷机；森林包装集团股份有限公司于 2017 年和 2018 年合计购买了公司两台 Single Pass 包装数码印刷机；绍兴柯桥速写纺织有限公司于 2017 年购买了公司一台 Single pass 纺织热转印机。根据公司与上述三家客户签订的销售合同，由卖方负责安装、调试。公司在取得验收单后确认收入，符合收入确认条件。

报告期内，福建省文松彩印有限公司、森林包装集团股份有限公司和绍兴柯桥速写纺织有限公司累计向公司采购额分别为 611.45 万元、1,420.38 万元和 694.97 万元，截至 2020 年 3 月末，应收账款余额分别为 332.00 万元、386.18 万元和 383.10 万元。这三家客户均未按照合同约定的付款进度支付相关款项，主要原因如下：

相比传统印刷设备，公司 Single pass 机器更适合中小批量订单，这就要求印刷厂改变以往基于大批量订单所建立的生产经营模式，而经营模式的改变需要一定的时间。公司本着与客户互惠共赢、协同发展的长期合作战略，在客户订单负荷率有待进一步提升的情况下，一般不会苛求客户严格按照合同约定的进度付款，所以导致上述三家企业应收账款账龄较长。

森林包装集团股份有限公司和福建省文松彩印有限公司都是包装印刷行业的区域性龙头企业，森林包装集团股份有限公司已于 2019 年向中国证监会报送了首次公开发行股票并上市申请文件；福建省文松彩印有限公司成立于 1998 年，是福建省信息化和工业化融合示范企业、泉州市上市后备企业。绍兴柯桥速写纺织有限公司主营轻纺原料、针纺织物的批发和零售，数码印花加工，在广州、江西均有工厂，在购置 Single pass 纺织热转印机前已陆续购买了几十台扫描式纺织印花机。上述三家企业均具备较强的资金实力，应收账款产生坏账的风险较小。

## 2、结合收入确认依据、后续服务记录说明是否存在提前确认收入的情形

根据公司 2017 年至 2019 年执行的《企业会计准则第 14 号—收入》（以下简称：**原收入确认准则**）规定，商品销售收入，在已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购买方，既没有保留与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售商品实施有效控制，收入的金额能够可靠地计量，相关的经济利益很可能流入企业，相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量时，确认商品销售收入的实现。

**(1) 公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购买方**

发行人境内收入以产品发出并取得经客户确认的签收单或验收单时确认客户取得商品控制权，境外收入以商品交付后凭报关信息时点或验收时确认客户取得商品控制权。根据上述客户销售合同相关条款，在公司完成产品安装验收、签收或结关之后，商品所有权上的主要风险和报酬随之转移，符合收入确认条件。

**(2) 公司既没有保留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**

根据上述客户销售合同相关条款，在公司完成产品安装验收、签收或结关之后，公司既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已交付的商品实施有效控制，满足收入确认的条件。

**(3) 收入的金额能够可靠地计量**

公司与客户签订的销售合同/订单中通常明确约定交易条款，确定销售商品的数量及单价，该合同明确了合同各方与所转让商品或或订单相关的权利和义务；根据公司与签署的协议或订单，均明确的约定了相应的交付产品、交付数量、交付价格，权利义务明确，因此收入的金额能够可靠计量。The Dream Junction Ink LLC 因在打印方案方面存在分歧，The Dream Junction Ink LLC 则以此为由要求产品降价，并提出公司后续纯数码成衣印花机美国市场的经销授权保护。该等诉求均未在签署销售合同或商品交付时有所表示。公司基于自身利益保护，并未同意 The Dream Junction Ink LLC 的降价和其他要求，其有义务依旧按照相关合同继续执行相关收款条件，收入的金额能够可靠地计量。

**(4) 公司严格管理应收账款，销售产品产生的经济利益很可能流入**

公司在验收入库时点或结关确认收入，已经充分考虑了发行人客户群体信用特征、既往合同义务履约情况及收回对价的可能性。公司上述客户主要为数码印刷行业知名经销商或生产商，具有较强的综合实力和较好的信用资质，具有主观付款意愿，经公司客户确认付款义务后不能收回的可能性总体较低。

ERA AUTOMATION GROUP LIMITED 采购的 Single Pass 包装数码印刷机尚未实现最终销售，目前用于样机展览和市场推广。ERA AUTOMATION GROUP LIMITED 专门从事瓦楞纸和紧凑型工业机器的销售，目前在欧洲、亚洲和非洲

设立了 6 个子子公司该公司具备较强的实力，销售回款可能性较大。目前，The Dream Junction Ink LLC 已将购买的公司印花设备用于生产经营，能够产生持续而稳定的现金流，具有相应回款能力。报告期内，福建省文松彩印有限公司、森林包装集团股份有限公司和绍兴柯桥速写纺织有限公司等客户对发行人的回款虽然有所延迟，但客户自验收完成即确认并承担了付款义务，并根据自身的资金安排逐步安排付款。

#### **(5) 相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量时**

公司成本核算采取实际成本法，各类产品单位成本采用加权平均法，各月计算各类产品的生产成本并计入存货，每月根据收入确认数量相应结转营业成本，故相关的已发生或将发生的成本能够可靠计量。

财政部于 2017 年 7 月 5 日发布《企业会计准则第 14 号——收入(2017 年修订)》(财会[2017]22 号)(以下简称：新收入准则)，公司自 2020 年 1 月 1 日起执行新收入准则。

新收入准则下，公司以控制权转移作为收入确认时点的判断标准。公司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。在满足一定条件时，公司属于在某一段时间内履行履约义务，否则，属于在某一时点履行履约义务。合同中包含两项或多项履约义务的，公司在合同开始日，按照各单项履约义务所承诺商品的单独售价的相对比例，将交易价格分摊至各单项履约义务，按照分摊至各单项履约义务的交易价格计量收入。

新收入准则的实施未引起公司收入确认具体原则的实质性变化，仅根据新收入准则规定中履行履约义务与客户付款之间的关系在资产负债表中增加列示合同资产或合同负债。

综上所述，公司收入确认时点恰当且具有一贯性及可操作性，符合《企业会计准则》相关规定。结合各期末一年以上应收款未收回收入确认依据、后续服务记录，公司一年以上主要应收账款客户的收入确认依据充分，不存在提前确认收入的情况。

(二) 信用评级报告的来源，客户信用评级的具体过程及审批程序，各因素在信用评级过程中的权重，信用评级是否与信用政策相匹配，主要客户的回款进度是否与信用期相匹配以及存在未严格执行情形的原因

1、信用评级报告的来源，客户信用评级的具体过程及审批程序，各因素在信用评级过程中的权重，信用评级是否与信用政策相匹配

公司信用评级报告主要来源于国家企业信用信息公示系统的企业信用报告、中国出口信用保险公司出具的海外资信报告。公司制定了《客户信用管理制度》，建立了客户资信调查评级制度，根据客户品质、能力、资本、抵押、条件等评价变量，对客户进行信用评级。客户信用评级的具体过程及审批程序如下：

流程	具体过程	审批程序
客户资信调查	客户资信调查是指公司销售中心、财务中心对客户的资质和信用状况所进行的调查。客户资信调查的资料及内容主要包括： 1、客户基本信息(包括公司简介、公司章程、股权结构图、营业执照复印件、税务登记证复印件、主要负责人、第三方机构的信用评级等)； 2、主要往来结算银行帐户（包括公司全称、开户银行、银行帐号等）； 3、企业财务状况； 4、该客户的业务信用记录(该客户近三年在公司的发货、回款情况及是否有不良信用记录等)； 5、企业基本经营状况； 6、其他需调查的事项。	销售业务人员负责进行客户资信调查，报公司销售总监、公司负责人审批、主管财务经理、财务总监审核
客户信用等级评定	销售负责人以《客户信用调查评定表》等客户资信资料为基础，会同经办业务员、区域经理、公司财务主管经理一起初步评定客户的信用等级	报公司负责人审批
确定客户信用额度	依据《客户信用调查评定表》及公司目前交易客户的赊销情况，销售相关人员还应将赊销客户（包括授信客户和虽不是授信客户但已发生赊销行为的客户）进行汇总，并填写《赊销客户汇总表》	报公司负责人审批
客户授信执行与监督	销售相关人员应严格执行客户信用管理制度，按照公司授权批准的授信范围和额度区分不同类型客户进行销售，同时加大货款清收的力度，确保公司资产的安全。	成本会计具体承担对销售中心授信执行情况的日常监督职责，应加强对业务单据的审核，对于超出信用额度的订单，需经财务总监、集团总经理审核，否则，不得审核发货通知单。
客户授信的检查与调整	销售相关人员应当建立授信客户的季度检查审核制度，对客户授信实施动态管理，根据客户信用情况的变化及时调整授信，确保授信安全，	1、公司成本会计负责提供相应的财务数据及往来情况资料，每月填写《客户授信

流程	具体过程	审批程序
	发现问题立即采取适当的解决措施。	额度执行评价表》后交产线负责人审核，成本会计对财务数据的真实性负责 2、销售总监审核业务员和财务中心的书面汇报后，签署书面评价意见，必要时可对客户的信用额度进行调整，报公司负责人批准后作为销售中心及财务中心下一步的监控依据。

公司在与客户进行商务谈判时会根据客户具体情况、公司相关产品主要信用期情况综合评判决定信用期。公司各个销售部负责处理客户管理，签订合同、执行销售政策和信用政策，按照规定的信用调查标准，开展信用调查，提交信用评级报告，及时向财务中心反馈客户的重大经营信息，更新对客户的信用政策，信用评级定期更新，信用评级与信用政策基本相匹配。

## 2、主要客户的回款进度是否与信用期相匹配以及存在未严格执行情形的原因

报告期各期，公司前五大客户的销售金额、期末应收账款及回款情况如下：

金额单位：万元

2020年1-3月						
序号	客户名称	主要信用期	销售金额	期末应收账款	期后回款金额	期后回款比例
1	SNP Paper Co., LTD	确认交货日期前支付30%，起运前支付10%，安装后付60%尾款	1,396.06	850.21	195.79	23.03%
2	M&R PRINTING EQUIPMENT, INC	预付30%，装船起运前支付30%，上船起运之日起十五天内支付40%	1,088.72	978.01	141.63	14.48%
3	成都世音包装纸品有限公司	发货支付50万，2020年5-7月支付50万，验收后支付608万	626.55	677.00	4.46	0.66%
4	CRESCENT COLORS	预付5万美元，尾款分12个月分期付款	559.92	683.71	296.66	43.39%
5	LAMITEK SYSTEMS INCORPORATED W NG BLDG MC	签约后开具100%货款的远期信用证	311.87	884.22	884.22	100.00%

	ARTHUR HIGHWAY COR					
	STENIEL MINDANAO PACKAGING CORPORATION	预付 20% 货款, 货物 交付前开具 80% 货款 远期信用证	5.45	1,131.70	1,131.70	100.00%
小 计			3,988.57	5,204.85	2,654.46	51.00%

## 2019 年度

序号	客户名称	主要信用期	销售金额	期末应收 账款	期后回款 金额	期后回 款比例
1	M&R PRINTING EQUIPMENT, INC	预付 30%, 装船起运 前支付 30%, 上船起 运之日起十五天内支 付 40%	5,406.22	1,450.99	1,450.99	100.00%
2	CET COLOR	UV 数码喷绘机为款 到发货; 包装数码印 刷机为预付 27.78%, 2020 年 3 月 31 日前 付 55.56%, 2020 年 6 月 30 日前付 16.67%。	3,761.40	1,425.08	473.83	33.25%
3	Greenstone Packaging Corporation	预付 20% 货款, 货物 交付前开具 80% 货款 12 个月信用证	1,411.91	1,122.82	1,122.82	100.00% (注 2)
	STENIEL MINDANAO PACKAGING CORPORATIO N	预付 20% 货款, 货物 交付前开具 80% 货款 远期信用证	1,411.21	1,108.86	1,108.86	100.00% (注 2)
	LAMITEK SYSTEMS INCORPORAT EDW NG BLD G MC ARTHUR HIGHWAY COR	签约后开具 100% 货 款的远期信用证	562.1	558.1	558.1	100.00% (注 2)
4	YF Packaging Sdn Bhd	预付 30%, 出厂检验 后付 60%, 安装验收 付 10%	2,460.07	1,446.74	187.66	12.97%
5	广东美斯图数 码印刷科技有 限公司	两台包装数码印刷机 为预付 20%, 出厂检 验后付 50%, 验收后 12 个月内付 30%; 另 一台包装数码印刷机 为预付 16.67%, 验收 后付 27.78%, 验收后 19 个月内支付 55.55%	1,608.85	1,275.40	4.36	0.34%
合计			16,621.76	8,387.99	4,906.63	58.50%

## 2018 年度

序号	客户名称	主要信用期	金额	期末应收账款	期后回款金额	回款比例
1	M&R PRINTING EQUIPMENT, INC	预付 30%，装船起运前支付 30%，上船起运之日起十五天内支付 40%	6,528.57	641.74	641.74	100.00%
2	The Dream Junction Ink LLC	预付 30%，装船起运前支付 40%，上船起运之日起十五天内支付 30%	2,781.98	549.33	36.67	6.68%
3	北京三义文讯科技发展有限公司	款到发货	2,778.45	3	3	100.00%
4	MAPLE COMPANY LIMITED-PEONY BRANCH	预付 100% 即期信用证	1,655.43	-	-	不适用
	Ramatex Textiles Industries Sdn. Bhd.	预付 100% 即期信用证	830.77	-	-	不适用
	俐马（苏州）化纤纺织工业有限公司	预付 30%，交货前支付 60%，安装后 30 天付尾款 10%	184.32	6.52	6.52	100.00%
5	杭州京京科技有限公司	款到发货	2,433.61	114.94	114.94	100.00%
合计			<b>17,193.12</b>	<b>1,315.52</b>	<b>802.87</b>	<b>61.03%</b>

## 2017 年度

序号	客户名称	主要信用期	金额	期末应收账款	回款金额	回款比例
1	M&R PRINTING EQUIPMENT, INC	预付 30%，装船起运前支付 30%，上船起运之日起十五天内支付 40%	4,455.52	361.36	361.36	100.00%
2	北京三义文讯科技发展有限公司	款到发货	2,381.39	146	146	100.00%
3	CET COLOR	款到发货	1,562.68	258.99	258.99	100.00%
4	上海世之谦数码科技有限公司	款到发货	1,188.03	127.83	127.83	100.00%
5	杭州京京科技有限公司	款到发货	1,016.57	103.98	18.98	100.00% (注 3)
合计			<b>10,604.19</b>	<b>998.15</b>	<b>913.15</b>	<b>100.00% (注 3)</b>

注：1、上述回款统计为截至 2020 年 8 月 31 日情况；

2、Greenstone Packaging Corporation、STENIEL MINDANAO PACKAGING CORPORATION、LAMITEK SYSTEMS INCORPORATED W NG BLDG MC ARTHUR HIGHWAY COR 回款均为信用证；

3、杭州京京科技有限公司 2018 年度退货 85.00 万元，后续实际回款为 18.98 万元，回款比例为 100.00%。

报告期内，公司存在未严格执行合同约定的信用期、回款进度与信用期不一致情形，主要原因：一是部分客户自身资金安排付款期限超过了信用期；二是公司本着与客户互惠共赢、协同发展的长期合作战略，未苛求客户严格按照合同约定的进度付款；三是因受新冠疫情影响，部分客户如 YF Packaging Sdn Bhd、CET COLOR 和广东美斯图数码印刷科技有限公司等未能及时回款，基于长期合作考虑和客户良好信用情况，公司未严格执行相应的信用期；四是与公司合作沟通事项分歧，如 The Dream Junction Ink LLC 期后未回款，具体原因详见“问题 11.4 应收账款·一·（一）·1·（2）The Dream Junction Ink LLC”。

## 二、请申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见

### （一）核查程序

申报会计师对应收账款核查过程如下：

1、获取报告期内应收账款明细账、收入确认依据及后续服务记录，同时访谈公司销售人员，了解各期末一年以上应收款未收回的原因，核查是否存在提前确认收入的情形；

2、获取公司信用评级相关制度、信用评级报告和主要客户销售合同等文件，了解客户信用评级的具体过程及审批程序，核查信用评级是否与信用政策相匹配；

3、通过网络查询等方式获取主要客户的背景资料，检查与主要客户签订的合同条款，抽取主要客户的销售合同、出库单、签收单、发票、银行回单等原始凭证，复核发行人对信用政策的实际执行情况，并结合客户实地走访了解主要客户的销售模式、合作情况及信用政策；

4、检查发行人应收账款期后回款的相关会计记录，并与期后银行账户流水中的回款人、回款金额、回款日期进行核对，核查主要客户的回款进度是否与信用期相匹配以及是否存在未严格执行情形。

5、报告期内公司应收账款函证情况

金额单位：万元

项目	2020/3/31	2019/12/31	2018/12/31	2017/12/31
应收余额	<b>30,614.24</b>	29,149.12	9,674.42	7,264.06
发函金额	<b>28,438.97</b>	27,543.41	9,555.32	6,511.57
发函比例	<b>92.89%</b>	94.49%	98.77%	89.64%
回函金额	<b>23,311.49</b>	20,509.56	7,519.31	5,257.13
回函占发函比例	<b>81.97%</b>	74.46%	78.69%	80.74%
回函占期末余额比例	<b>76.15%</b>	70.36%	77.72%	72.37%
回函差异	<b>234.43</b>	279.23	-52.06	327.52
回函差异占比	<b>0.77%</b>	0.96%	-0.54%	4.51%

2020年3月末回函的客户主要包括：

金额单位：万元

客户名称	应收账款期末余额
The Dream Junction Ink LLC	<b>546.63</b>
广州合御数码贸易有限公司	<b>360.45</b>
福建省文松彩印有限公司	<b>332.00</b>

2019年末回函的客户主要包括：

金额单位：万元

客户名称	应收账款期末余额
STENIEL MINDANAO PACKAGING CORPORATION	1,108.86
INTER FIBRE CONTAINER CO.,LTD	805.19
The Dream Junction Ink LLC	538.23

注：在进行2020年1-3月审计时，STENIEL MINDANAO PACKAGING CORPORATION和INTER FIBRE CONTAINER CO.,LTD均回函确认无误，INTER FIBRE CONTAINER CO.,LTD同时对2019年函证回函确认。

上述未回函客户中，对STENIEL MINDANAO PACKAGING CORPORATION、INTER FIBRE CONTAINER CO.,LTD、广州合御数码贸易有限公司和福建省文松彩印有限公司进行了访谈，同时对上述五家客户执行了检查合同和订单、出库单、报关单、提单、发票、签收单或验收单及期后回款等替代程序，未发现异常。

公司2017年回函差异率较大，2018年和2019年回函差异率较小，2017年差异率较大，主要原因是慈溪福龙纸业有限公司和森林包装集团股份有限公司回

函差异，详细情况如下：

金额单位：万元

客户名称	发函金额	回函金额	差异金额	差异原因
慈溪福龙纸业有限公司	107.50	-1.25	108.75	对方根据收票时间在次年入账
森林包装集团股份有限公司	320.00	233.03	86.97	主要系对方收到票未及时入账、以合同不含税金额入暂估账

#### 6、账龄一年以上应收账款发函及回函情况

截至 2020 年 3 月 31 日，报告期各期末一年以上账龄应收账款的客户中回款比例较低客户包括 ERA AUTOMATION GROUP LIMITED、The Dream Junction Ink LLC、森林包装集团股份有限公司、福建省文松彩印有限公司和绍兴柯桥速写纺织有限公司。申报会计师对上述 5 家客户均进行了函证，回函情况如下：

金额单位：万元

项目	是否回函	差异				差异原因
		2020 年 3 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日	
ERA AUTOMATION GROUP LIMITED	是	-	-	-	-	
The Dream Junction Ink LLC	否					
福建省文松彩印有限公司	[注 1]		-	-	-	
森林包装集团股份有限公司	是	-	5.89	-	86.97	[注 2]
绍兴柯桥速写纺织有限公司	是	-	-	-	-	

注 1：2017 至 2019 年回函无差异，2020 年 3 月 31 日未回函；

注 2：2017 年 12 月 31 日差异原因主要系对方收到票未及时入账、以合同不含税金额入暂估账；2019 年 12 月 31 日差异原因系对方于 2020 年收到发票入账。

The Dream Junction Ink LLC 未回函，执行了检查合同和订单、出库单、报关单、提单、发票及期后回款等替代程序，未发现异常。

#### (二) 核查意见

经核查，申报会计师认为：结合公司收入确认单据及售后服务记录，公司一年以上主要应收账款客户的收入确认依据充分，不存在提前确认收入的情况。报告期内，客户信用评级与信用政策基本相匹配；公司存在未严格执行合同约定的信用期、回款进度与信用期不一致情形，符合公司实际情况，公司整体期末应收

账款期后回款情况良好。

## 问题 12.关于毛利率

根据问询回复:(1)包装数码印刷机毛利率分别为 60.67%、44.13%和 59.42%，主要原因系产品结构调整；(2)成衣数码印花机毛利率分别为 46.46%、50.81%和 47.66%，2019 年下降系传统椭圆印花机市场竞争加剧所致；(3)UV 数码喷绘机和纺织数码印花机的毛利率变化系市场竞争加剧和海外销售占比上升所致。

请发行人：(1)结合产品结构、内外销结构、单位销售价格和单位成本结构等因素分析毛利率变动的原因；(2)成衣数码印花机的收入结构和毛利率情况，销售价格和毛利率是否存在持续下降的风险。

回复：

一、结合产品结构、内外销结构、单位销售价格和单位成本结构等因素分析毛利率变动的原因

### (一) 内外销销售收入、毛利率情况

报告期内，公司主营业务中内外销销售收入、整机数量及毛利率情况如下：

金额单位：万元

项目	2020 年 1-3 月			
	销售收入	收入占比	整机数量(台)	毛利率
内销	4,562.42	35.67%	78	37.14%
外销	8,229.36	64.33%	99	53.05%
合计	12,791.77	100.00%	177	47.38%
项目	2019 年度			
	销售收入	收入占比	整机数量(台)	毛利率
内销	38,657.00	44.35%	583	39.66%
外销	48,514.37	55.65%	576	54.41%
合计	87,171.37	100.00%	1,159	47.87%
项目	2018 年度			
	销售收入	收入占比	整机数量(台)	毛利率
内销	30,813.22	52.39%	667	38.09%
外销	28,000.66	47.61%	512	47.62%
合计	58,813.88	100.00%	1,179	42.63%

项目	2017 年度			
	销售收入	收入占比	整机数量（台）	毛利率
内销	27,175.18	58.70%	651	42.85%
外销	19,117.71	41.30%	438	51.97%
<b>合计</b>	<b>46,292.90</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,089</b>	<b>46.61%</b>

报告期内，公司经销销售中内外销销售收入、整机数量及毛利率情况如：

金额单位：万元

项目	2020 年 1-3 月			
	销售收入	收入占比	整机数量（台）	毛利率
内销	1,807.32	33.53%	50	33.79%
外销	3,582.84	66.47%	66	46.82%
<b>合计</b>	<b>5,390.16</b>	<b>100.00%</b>	<b>116</b>	<b>42.45%</b>

项目	2019 年度			
	销售收入	收入占比	整机数量（台）	毛利率
内销	13,876.50	33.27%	342	32.64%
外销	27,834.24	66.73%	417	53.41%
<b>合计</b>	<b>41,710.74</b>	<b>100.00%</b>	<b>759</b>	<b>46.50%</b>

项目	2018 年度			
	销售收入	收入占比	整机数量（台）	毛利率
内销	16,657.83	51.32%	463	33.56%
外销	15,799.87	48.68%	354	49.50%
<b>合计</b>	<b>32,457.70</b>	<b>100.00%</b>	<b>817</b>	<b>41.32%</b>

项目	2017 年度			
	销售收入	收入占比	整机数量（台）	毛利率
内销	10,790.21	50.43%	337	37.77%
外销	10,604.83	49.57%	287	54.05%
<b>合计</b>	<b>21,395.05</b>	<b>100.00%</b>	<b>624</b>	<b>45.84%</b>

公司相同机型产品内销毛利率低于外销，主要原因：一是国外喷墨印刷行业发展时间较长，客户对喷墨印刷的接受程度更高，相比之下，国内喷墨印刷行业起步较晚，并且喷墨印刷设备价格高于传统印刷设备，这在一定程度上制约了国内喷墨印刷设备的价格；二是公司在国外的竞争对手主要是惠普、EFI、康丽等跨国企业，上述企业的产品价格普遍较高，与上述企业相比，公司产品具备明显的性价比优势，尽管公司产品的外销价格高于内销，但仍低于境外竞

争对手，相比之下，国内竞争对手习惯于低价竞争，制约了公司的内销产品价格。三是公司在内外销的定价策略上有所不同，外销产品的定价高于内销产品。

## （二）包装数码印刷机

报告期内，包装数码印刷机毛利率分别为63.75%、41.85%、59.42%和**54.51%**，报告期内，包装数码印刷机分型号收入及毛利率情况如下：

金额单位：万元

项目	2020年1-3月						
	销售区域	销售收入	收入占比	整机数量(台)	销售单价	单位成本	毛利率
single pass 系列	内销	626.55	21.94%	1	626.55	419.96	32.97%
	外销	1,396.06	48.88%	1	1,396.06	387.78	72.22%
小计		2,022.61	70.81%	2	1,011.31	403.87	60.06%
扫描机系列	内销	77.88	2.73%	1	77.88	68.91	11.51%
	外销	755.76	26.46%	7	107.97	60.37	44.09%
小计		833.64	29.19%	8	104.21	61.44	41.04%
合计		2,856.25	100.00%	10	285.63	129.92	54.51%
项目	2019年度						
	销售区域	销售收入	收入占比	整机数量(台)	销售单价	单位成本	毛利率
single pass 系列	内销	8,504.22	30.51%	12	708.68	347.95	50.90%
	外销	15,754.38	56.52%	14	1,125.31	343.29	69.49%
小计		24,258.60	87.03%	26	933.02	345.44	62.98%
扫描机系列	内销	852.65	3.06%	15	56.84	41.02	27.84%
	外销	2,761.16	9.91%	35	78.89	48.99	37.90%
小计		3,613.82	12.97%	50	72.28	46.6	35.52%
合计		27,872.42	100.00%	76	366.74	148.84	59.42%
项目	2018年度						
	销售区域	销售收入	收入占比	整机数量(台)	销售单价	单位成本	毛利率
single pass 系列	内销	1,292.69	46.07%	2	646.34	296.06	54.20%
	外销	423.91	15.11%	1	423.91	200.03	52.81%

小计		1,716.59	61.18%	3	572.2	264.05	53.85%
扫描机系列	内销	377.5	13.45%	9	41.94	35.63	15.05%
	外销	711.65	25.36%	10	71.16	51.87	27.11%
小计		1,089.15	38.82%	19	57.32	44.18	22.93%
合计		<b>2,805.74</b>	<b>100.00%</b>	<b>22</b>	<b>127.53</b>	<b>74.16</b>	<b>41.85%</b>
<b>2017 年度</b>							
项目	销售区域	销售收入	收入占比	整机数量(台)	销售单价	单位成本	毛利率
single pass 系列	内销	2,038.46	55.98%	3	679.49	224.42	66.97%
	外销	1,399.09	38.42%	3	466.36	157.5	66.23%
小计		3,437.56	94.40%	6	572.93	190.96	66.67%
扫描机系列	内销	82.14	2.26%	3	27.38	24.17	11.71%
	外销	121.73	3.34%	2	60.87	50.81	16.53%
小计		203.87	5.60%	5	40.77	34.83	14.59%
合计		<b>3,641.43</b>	<b>100.00%</b>	<b>11</b>	<b>331.04</b>	<b>119.99</b>	<b>63.75%</b>

公司包装数码印刷机根据客户的个性化需求提供工业数字印刷解决方案，产品价格根据应用场景复杂程度、客户需求、精度和速度等要求，产品价格因型号不同及内外销价格差异较大。公司以 Glory 2504 和 Glory 1604 为代表 single pass 系列机型，包括印前、印后等处理设备（如光油机、隧道烘干、数码压线开槽机、扣手模切机和堆码机等），精度和速度要求更高，喷头数量更多，单位产品价格和毛利率均高于以 Highjet 2500A 和 Highjet 2500B 为代表小型扫描机系列产品。

### 1、关于 single pass 系列产品

single pass 系列产品的价格和毛利率主要受产品结构、产品配置和定价策略影响。首先，Glory2504 机型销售价格通常高于 Glory1604 机型；其次，因客户要求不同，同一机型的产品配置也可能存在差异，例如喷头数量不同，配置的印前和印后设备不同；此外，公司针对内外销客户采取了不同的定价策略。

2017 年和 2018 年 single pass 系列产品外销单价、单位成本和毛利率低于内销，主要原因系产品配置不同，因客户要求不同，外销产品配置的喷头数量少于内销产品，配置的印前印后设备也存在差异。

2019 年内外销产品配置不存在重大差异，单位成本相近，外销价格和毛利

率高于内销，主要原因是公司内外销的定价策略不同：一是外销客户可接受的价格较高，二是公司对于内外销的竞争策略不同，三是公司内外销的售后服务成本不同，具体原因请参见本回复“问题 11.2 主要产品·二·（一）Single Pass 系列包装数码印刷机平均售价逐年上升的原因”。

2019 年 single pass 系列产品外销价格高于 2018 年外销产品，主要原因为：一是产品结构不同，2018 年外销仅销售一台 1604 机型，而 2019 年外销销售了 5 台 2504 机型和 9 台 1604 机型；二是产品配置差异，2018 年外销的 1604 机型仅配置了 24 个喷头，而 2019 年销售的 1604 机型配置了 40-56 个喷头，并且 2018 年销售的 1604 机型未配置光油机、隧道烘干等印后设备；三是 2018 年外销的机器为公司参加展会的样机，销售价格相应偏低。

2020 年 1-3 月，公司 single pass 系列内外销价格差异较大，主要原因系产品结构差异，内销为 1604 系列产品一台，外销为 2504 系列产品一台，2504 系列产品价格高于 1604 系列产品。

## 2、关于扫描机系列产品

关于扫描机系列产品，公司外销产品的单价、单位成本和毛利率均高于内销，主要原因：一是产品配置不一样，外销产品的配置高于内销产品；二是公司的定价策略不一样，外销产品的定价高于内销产品。

### （三）成衣印花机

报告期内，成衣印花机毛利率分别为 46.13%、49.89%、47.61%和 50.73%。公司销售的成衣印花机分为椭圆印花机、椭圆+数码印花机和纯数码机。报告期内，成衣印花机分机器类型单价及毛利率具体情况如下：

金额单位：万元、万元/台

产品分类	2020 年 1-3 月			
	平均售价	收入占比	单位成本	毛利率
椭圆印花机	70.11	41.13%	44.61	36.37%
椭圆+数码印花机	59.53	32.44%	22.65	61.95%
纯数码印花机	78.83	26.43%	32.08	59.30%
汇总	68.17	100.00%	33.59	50.73%
产品分类	2019 年度			

	平均售价	收入占比	单位成本	毛利率
椭圆印花机	69.74	52.71%	45.32	35.01%
椭圆+数码印花机	49.78	29.36%	17.49	64.87%
纯数码印花机	51.19	17.93%	22.34	56.36%
<b>汇总</b>	<b>58.96</b>	<b>100.00%</b>	<b>30.89</b>	<b>47.61%</b>
产品分类	<b>2018 年度</b>			
	平均售价	收入占比	单位成本	毛利率
椭圆印花机	72.34	68.20%	44.13	39.00%
椭圆+数码印花机	44.13	19.04%	13.10	70.31%
纯数码印花机	128.06	12.75%	28.61	77.66%
<b>汇总</b>	<b>67.84</b>	<b>100.00%</b>	<b>33.99</b>	<b>49.89%</b>
产品分类	<b>2017 年度</b>			
	平均售价	收入占比	单位成本	毛利率
椭圆印花机	64.81	81.78%	37.58	42.02%
椭圆+数码印花机	36.81	18.22%	13.04	64.57%
纯数码印花机	-	-	-	-
<b>汇总</b>	<b>56.92</b>	<b>100.00%</b>	<b>30.67</b>	<b>46.13%</b>

公司成衣印花机价格和毛利率受产品配置的影响，其中，椭圆印花机的主要影响因素为印头数量，椭圆+数码印花机的主要影响因素为印头数量、喷头数量及型号差异，纯数码机的主要影响因素为喷头数量及型号差异。报告期内，公司的成衣印花机以椭圆印花机销售为主，因传统椭圆印花机市场竞争加剧导致成衣印花机的 2019 年度毛利率同比下降。2018 年，因椭圆印花机生产 12 色号以上机型占比较高，相应销售单价较高，导致椭圆印花机平均单价增加。2019 年度，纯数码印花机销售价格下降，主要原因系产品结构差异，公司 2019 年度纯数码机销售以双台板型的中速成衣印花机为主，配置喷头数量较少，销售价格低于高速成衣印花机（2018 年销售产品以高速成衣印花机为主），导致 2019 年度单台销售单价下降。

#### （四）UV 数码喷绘机

报告期内，UV 数码喷绘机毛利率分别为 46.26%、40.04%、43.34%和 **44.92%**。报告期内，UV 数码喷绘机分内外销单价及毛利率具体情况如下：

金额单位：万元、万元/台

产品分类	2020年1-3月			
	平均售价	收入占比	单位成本	毛利率
内销	21.72	42.56%	15.16	30.21%
外销	35.49	57.44%	15.68	55.82%
汇总	27.95	100.00%	15.39	44.92%
产品分类	2019年度			
	平均售价	收入占比	单位成本	毛利率
内销	23.79	44.70%	15.81	33.54%
外销	34.65	55.30%	16.88	51.27%
汇总	28.78	100.00%	16.31	43.34%
产品分类	2018年度			
	平均售价	收入占比	单位成本	毛利率
内销	23.94	56.55%	15.66	34.57%
外销	30.49	43.45%	16.11	47.16%
汇总	26.40	100.00%	15.83	40.04%
产品分类	2017年度			
	平均售价	收入占比	单位成本	毛利率
内销	22.62	54.53%	13.31	41.16%
外销	30.46	45.47%	14.50	52.38%
汇总	25.61	100.00%	13.77	46.26%

报告期内，UV 数码喷绘机的毛利率 2018 年较 2017 年有所下降的主要原因是一是海外销售毛利率较高，但因市场竞争加剧导致销售占比降低，毛利贡献减少；二是因机型性能改进和优化，UV 数码喷绘机公司单位成本提高。2019 年较 2018 年上升的主要原因是公司海外销售占比增加且外销产品价格较高所致。

#### （五）纺织数码印花机

报告期内，纺织数码印花机毛利率分别为 44.80%、42.68%、43.67%和 **39.96%**。报告期内，纺织数码印花机分内外销单价及毛利率情况如下：

金额单位：万元、万元/台

产品分类	2020年1-3月			
	平均售价	收入占比	单位成本	毛利率
内销	55.33	42.38%	32.78	40.75%

外销	53.73	57.62%	32.58	39.37%
汇总	54.40	100.00%	32.66	39.96%
产品分类	2019 年度			
	平均售价	收入占比	单位成本	毛利率
内销	43.03	53.43%	25.15	41.56%
外销	42.77	46.57%	23.05	46.11%
汇总	42.91	100.00%	24.17	43.67%
产品分类	2018 年度			
	平均售价	收入占比	单位成本	毛利率
内销	39.00	63.01%	24.15	38.07%
外销	37.18	36.99%	18.39	50.53%
汇总	38.31	100.00%	21.96	42.68%
产品分类	2017 年度			
	平均售价	收入占比	单位成本	毛利率
内销	37.73	64.11%	21.88	42.01%
外销	30.88	35.89%	15.51	49.79%
汇总	34.95	100.00%	19.29	44.80%

报告期内，纺织数码印花机毛利率波动主要原因：2018 年较 2017 年有所下降的主要原因是国内市场竞争加剧使得内销产品整体销售价格有所下降所致；2019 年较 2018 年毛利率上升的主要原因是公司海外销售占比增加且外销产品价格上升所致。2020 年 1-3 月，公司加大巴基斯坦纺织数码印花机市场的开拓力度，给予客户一定的价格优惠，导致外销毛利率低于内销，进而导致当期整体毛利率有所下降。

二、成衣印花机的收入结构和毛利率情况，销售价格和毛利率是否存在持续下降的风险

报告期内，成衣印花机的收入结构、销售价格和毛利率情况：

金额单位：万元、万元/台

产品分类	2020 年 1-3 月			
	平均售价	收入占比	单位成本	毛利率
椭圆印花机	70.11	41.13%	44.61	36.37%
椭圆+数码印花机	59.53	32.44%	22.65	61.95%
纯数码印花机	78.83	26.43%	32.08	59.30%

汇总	68.17	100.00%	33.59	50.73%
产品分类	2019 年度			
	平均售价	收入占比	单位成本	毛利率
椭圆印花机	69.74	52.71%	45.32	35.01%
椭圆+数码印花机	49.78	29.36%	17.49	64.87%
纯数码印花机	51.19	17.93%	22.34	56.36%
汇总	58.96	100.00%	30.89	47.61%
产品分类	2018 年度			
	平均售价	收入占比	单位成本	毛利率
椭圆印花机	72.34	68.20%	44.13	39.00%
椭圆+数码印花机	44.13	19.04%	13.10	70.31%
纯数码印花机	128.06	12.75%	28.61	77.66%
汇总	67.84	100.00%	33.99	49.89%
产品分类	2017 年度			
	平均售价	收入占比	单位成本	毛利率
椭圆印花机	64.81	81.78%	37.58	42.02%
椭圆+数码印花机	36.81	18.22%	13.04	64.57%
纯数码印花机	-	-	-	-
汇总	56.92	100.00%	30.67	46.13%

随着经济和文明水平的提高，大众的消费观已经从大规模、同质化、趋同性等倾向转向小众化、异质性、个性化。基于“互联网+”的印刷行业，一方面可以满足消费者需求趋势的转换，另一方面可以使消费者参与到书籍等印刷品的涉及生产过程中，使得需求与供给直接对接，减少中间环节，公司适时推出纯数码印花、椭圆+数码印花方案，满足小批量、多品种的用户需求，相较于传统椭圆印花机毛利率较高。报告期内，公司纯数码印花、椭圆+数码印花方案收入贡献稳步提高，公司成衣印花机销售价格和毛利率保持一定水平。未来，随着喷墨印刷与互联网的广泛融合，公司将进一步加大纯数码印花、椭圆+数码印花方案研发和推广力度，销售价格和毛利率持续下降的风险较低。

### 问题 13.关于向经销商支付业务推广费

报告期各期，发行人支付业务推广费分别为 237.18 万元、243.32 万元和 750.11 万元，系发行人给予潜在经销商及其他拥有市场渠道资源的客户的佣金或市场推广费。

请发行人说明：（1）业务佣金和市场推广支出的支付对象、支付依据、与相关收入的匹配关系，支付对象是否为发行人客户，是否与发行人及其关联方之间存在关联关系；（2）市场推广支出的核定标准及复核程序，是否存在通过代开发票虚增费用损害发行人利益的情形；（3）业务推广费的会计处理是否恰当。

请申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

#### 一、发行人说明事项

（一）业务佣金和市场推广支出的支付对象、支付依据、与相关收入的匹配关系，支付对象是否为发行人客户，是否与发行人及其关联方之间存在关联关系

金额单位：万元

收款对象	金额	内容	是否为公司客户	是否为关联方	支付依据
<b>2020年1-3月</b>					
HONGKONG HENGDA SUPPLY CHAIN	69.61	代理佣金	否	否	订单收入的 4.98%
M/S R. H, Corporation	24.64	代理佣金	否	否	订单收入的 4.14%
RH COOPERATION	21.57	代理佣金	是	否	订单收入的 4.96%
CHEN LI DON	14.04	代理佣金	否	否	订单收入的 4.95%
Mpact	11.91	代理佣金	是	否	订单收入的 4.97%
其他	6.03	市场推广费	是	否	按实际支出清单
	6.52	代理佣金	否	否	
合计	154.32	-	-	-	-
<b>2019年度</b>					
M&R PRINTING EQUIPMENT, INC	144.86	市场推广费	是	否	按实际支出清单
Tan Han Ti	112.14	业务佣金	否	否	订单收入的 4.59%~4.93%

收款对象	金额	内容	是否为公司客户	是否为关联方	支付依据
BOXMC	61.83	业务佣金	否	否	订单收入的4.99%
TANG HVI QIANG	50.22	业务佣金	否	否	订单收入的4.96%
JNH Global Equipment LLC	46.79	业务佣金	是	否	订单收入的4.66%~4.69%
TAN CHONG GUAN	42.16	业务佣金	否	否	订单收入的4.66%~4.93%
EVEREST TEXTILE CO.,TLD	39.49	业务佣金	是	否	订单收入的4.42%~4.56%
MA YONG	35.36	业务佣金	否	否	订单收入的4.50%
HONGKONG HENGDA SUPPLY CHAIN	35.13	业务佣金	否	否	订单收入的4.01%
CHEONG PUI SZE	26.87	业务佣金	否	否	订单收入的4.98%
TNHH MTV THUONG MAI DICH VU LUKA	26.66	业务佣金	是	否	订单收入的3.20%
I-SUB	17.18	市场推广费	是	否	按实际支出清单
其他	28.63	业务佣金	是	否	
	41.02	业务佣金	否	否	
	41.77	市场推广费	否	否	
<b>合计</b>	<b>750.11</b>	-	-	-	-

## 2018年度

ZHOU HONGTAO YIN YING PIN	63.51	业务佣金	否	否	订单收入的4.95%
RH COOPERATION	52.60	业务佣金	是	否	订单收入的4.43%
EICHLER INDUSTRIES DBA MACHINERY	37.13	业务佣金	否	否	订单收入的2.48%~3.03%
Master Tek s.r.l	21.86	业务佣金	是	否	订单收入的4.17%~4.79%
KENNEDY GLOBAL LTD	19.38	市场推广费	否	否	按实际支出清单
PRINT TOP di LIN LIYING	15.33	业务佣金	是	否	订单收入的4.26%
STAMPERIA ROSSO di Luo Niwang	12.87	业务佣金	是	否	订单收入的4.52%
Genius Print SolutionCo.,Ltd	12.30	业务佣金	是	否	订单收入的4.00%
其他	7.83	业务佣金	否	否	
	0.50	市场推广费	否	否	
<b>合计</b>	<b>243.32</b>	-	-	-	-

收款对象	金额	内容	是否为公司客户	是否为关联方	支付依据
<b>2017年度</b>					
AMAL PODDER	67.07	业务佣金	否	否	订单收入的4.50%~4.92%
Naf Overseas(pvt.)ltd	29.27	业务佣金	是	否	订单收入的2.88%
刘鹏	20.00	业务佣金	否	否	订单收入的4.26%
CT LU,JUEI CHUAN	11.76	业务佣金	否	否	订单收入的3.29%
吕世维	8.00	业务佣金	否	否	订单收入的2.85%
刘颖琛	6.88	业务佣金	否	否	订单收入的4.92%
上海绎视数码科技有限公司	6.74	业务佣金	否	否	订单收入的4.77%
其他	52.68	业务佣金	否	否	
	34.77	市场推广费	否	否	
<b>合计</b>	<b>237.18</b>	-	-	-	-

1、公司支付 M&R PRINTING EQUIPMENT,INC 款项是因为通过其推广公司业务，承揽了向台湾宏远兴业提供印花整体方案业务。按照双方协议约定，公司需支付 M&R 市场推广等费用。该等费用与公司承接 M&R 的 ODM 相关业务没有直接联系。

2、公司支付的业务佣金，是因为该等支付对象提供了潜在购买公司产品的客户信息，并促成交易完成。公司依据双方签署的合同（部分金额较小的支付，未签署合同，由双方协商确定），按促成交易金额的一定比例经集团财务总监与董事长审批后支付。

上述支付对象有部分为公司客户，系因为该客户向公司介绍其他客户渠道并达成交易，因此公司向其支付业务佣金，并非对其本身交易的返利。

3、上述支付的业务佣金与市场推广费，如由香港汉弘支付，则在香港汉弘报税时作纳税扣除；如由公司或境内子公司支付的，除已取得税前抵扣的合法票据，在所得税汇算清缴时进行了纳税调整。

## **（二）市场推广支出的核定标准及复核程序，是否存在通过代开发票虚增费用损害发行人利益的情形**

市场推广支出主要包括百度推广支出、广告制作支出及展览支出；百度推广支出核定方式主要通过百度搜索与公司相关的关键词，查看公司排序是否靠前；广告制作支出核定方式为检查相关广告是否真实存在；展览支出核定方式为查看公司在展览现场的照片以确定参展。公司财务人员在登记相关费用入账时检查合同、审批单、发票、付款银行流水等单据，确认相关单据经过适当审批、相关费用真实发生。公司不存在通过代开发票虚增费用损害公司利益的情形。

## **（三）业务推广费的会计处理是否恰当**

业务佣金在对应的销售交易达成后根据相关协议入账，确认销售费用和应付款项；市场推广费在公司发生相关业务后根据销售费用金额确认费用和应付款项，会计处理恰当。

## **二、请申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见**

### **（一）核查程序**

申报会计师履行的主要核查程序如下：

- 1、对发行人销售人员、财务总监进行访谈，了解发行人与业务推广活动相关流程和制度；
- 2、取得报告期内业务推广费支付对象明细清单，检查支付对象是否为公司客户；
- 3、抽样检查业务推广费记账凭证，检查原始凭证是否齐全、是否经过审批；
- 4、检查支付对象与发行人及其关联方之间是否存在关联关系。

### **（二）核查意见**

经核查，申报会计师认为：

- 1、业务推广费支付与收入相匹配，存在支付对象是发行人客户的情况，支付对象与发行人及其关联方之间不存在关联关系；
- 2、市场推广是真实存在，不存在通过代开发票虚增费用损害发行人利益的

情形；

3、业务推广费的会计处理恰当。

#### 问题 14.关于研发样机

报告期各期，发行人研发机销售收入金额分别为 2,135.98 万元、1,938.93 万元和 891.12 万元，研发机实现销售后发行人将对应的材料费用结转至营业成本，同时确认营业收入。

请发行人补充披露：（1）研发机相关的会计政策，是否符合企业会计准则的规定；（2）报告期各期研发机销售对财务报表相关科目及指标的影响。

请发行人说明：（1）结合相关项目的立项和销售合同获取情况，说明上述研发活动是否应认定为生产活动并将相关料工费计入生产成本核算，将研发机销售认定为与日常活动相关并计入营业收入的准则依据，研发机的会计处理是否恰当；（2）与研发机相关的台账记录、材料费用确定方法和实物管理等相关的内部控制制度及执行情况，报告期各期研发机的数量及具体变动、对应材料费用及其结转营业成本金额，材料费用核算是否准确。

请申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

##### 一、发行人补充披露事项

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、经营成果分析”之“（五）期间费用分析”之“3、研发费用分析”补充披露如下：

##### （一）研发机相关的会计政策以及符合企业会计准则的规定的情况

报告期内，公司存在研发形成产品（以下简称“研发机”）并实现销售的情形。研发机在研制成功后在备查簿登记，公司获取销售订单后，生产部门领用研发机，并将机器里已反复测试使用过的喷头以及其他达不到出厂标准的配件取下，更换新的喷头、配件等，完成整机装配及测试后对外销售。2020年7月，公司对研发机销售的确认及计量模式进行如下变更：

变更前：将研发机销售收入确认为主营业务收入，将在研发过程中领用并构成研发机组成部分的材料成本金额（具体金额根据研发机BOM表及生产部门领用研发机当月相关材料账面成本计算确定研发机材料成本）从研发费用结转至主营业务成本，将后续生产成本（包括更换喷头、配件，完成整机装配及测试等）计入主营业务成本。

变更后：将研发机销售收入确认为其他业务收入，将后续生产成本(包括更换喷头、配件，完成整机装配及测试等)计入其他业务成本。

公司2020年7月24日召开的第一届董事会第五次会议审议通过上述会计差错更正事项，更正后的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

## (二) 报告期各期研发机销售对财务报表相关科目及指标的影响

### 1、报告期各期研发机收入与成本情况如下：

金额单位：万元

年度	研发机销售收入	其他业务成本	研发机销售收入占公司营业收入的比例
2020年1-3月	224.63	78.84	1.73%
2019年度	891.12	221.80	1.01%
2018年度	1,938.93	496.59	3.18%
2017年度	2,135.98	362.27	4.41%

### 2、研发机销售对公司总体毛利率影响情况：

项目	2020年1-3月			2019年度		
	毛利率	占营业收入比重	对综合毛利率的贡献	毛利率	占营业收入比重	对综合毛利率的贡献
主营业务收入	47.38%	98.24%	46.54%	47.87%	98.93%	47.36%
其他业务-研发机收入	64.90%	1.73%	1.12%	75.11%	1.01%	0.76%
其他业务-非研发机收入	62.07%	0.04%	0.02%	17.69%	0.06%	0.01%
合计	47.69%	100.00%	47.69%	48.13%	100.00%	48.13%
项目	2018年度			2017年度		
	毛利率	占营业收入比重	对综合毛利率的贡献	毛利率	占营业收入比重	对综合毛利率的贡献
主营业务收入	42.63%	96.60%	41.18%	46.61%	95.55%	44.54%
其他业务-研发机收入	74.39%	3.18%	2.37%	83.04%	4.41%	3.66%
其他业务-非研发机收入	10.76%	0.21%	0.02%	6.60%	0.04%	0.00%
合计	43.57%	100.00%	43.57%	48.20%	100.00%	48.20%

注：对综合毛利率的贡献=毛利率\*占营业收入比重

## 3、报告期各期研发机的数量及具体变动情况：

数量单位：台

年度	上期结存	本期研发完成	本期实现销售	期末结存
2020年1-3月	11	4	2	13
2019年度	3	19	11	11
2018年度	1	18	16	3
2017年度	3	18	20	1

参考同类机型最近销售价格，2019年底库存11台研发机预计销售收入约为770万元。2020年3月末库存13台研发机预计销售收入约为1,055万元。

## 二、发行人说明事项

（一）结合相关项目的立项和销售合同获取情况，说明上述研发活动是否应认定为生产活动并将相关料工费计入生产成本核算，将研发机销售认定为与日常活动相关并计入营业收入的准则依据，研发机的会计处理是否恰当

## 1、项目立项及销售情况

公司聚焦于工业数码喷墨印刷领域，致力于将相关核心技术产业化。公司研发项目立项时，一般是根据获悉的市场需求或相关业务人员反馈做出，应用场景比较明确，立项时未签订销售合同。研发机在研制成功后，公司业务人员会按既定客户目标寻求销售机会，通常能在较短时间内获得销售订单并签署销售合同。公司获取销售订单后，生产部门会领用该研发机，并将机器里已反复测试使用过的喷头以及其他达不到出厂标准的配件取下，更换新的喷头、配件等，完成整机装配及测试后对外销售。

## 2、研发机销售计入营业收入的准则依据

上述设备的销售，与客户签订了销售合同，并取得客户收货确认或安装验收单，符合公司收入确认原则。根据《企业会计准则第14号-收入》应用指南，“日常活动”是指企业为完成其经营目标所从事的经常性活动以及与之相关的活动。公司谋求新技术应用、新设备研发，并努力促使研制成功的研发机能够顺利对外销售，构成公司研发活动目标之一。公司在生产部门从研发部门领用研发机，继续进行加工生产之际，已属正常的生产经营活动。公司每年都有一定数量的研发机销售，销售金额也较大，故将研发机销售认定为与日常活动相关并计入营业收入。

入，相关会计处理符合企业会计准则的规定。

### 3、相关上市公司会计处理情况

经查询公开信息，上市公司中存在设备类公司将研发机销售计入营业收入的情形，相关案例如下：

奥特维（688516）《关于第三轮审核问询函的回复》中披露“公司研发验证阶段生产的合格样机是公司日常活动中持有以备出售的商品，公司预计样机很可能最终实现销售。报告期内，公司研发验证阶段生产的样机销售转化率为 78.09%。因此，公司研发验证阶段生产的样机符合《企业会计准则第 1 号——存货》之规定，其销售产生的收入按照《企业会计准则——收入》核算，经客户验收合格并取得验收单等单据后按照销售合同约定金额确认为主营业务收入，同时结转主营业务成本。”

芯源微（688037）《关于第二轮审核问询函的回复》中披露“发行人基于实质重于形式及一贯性考虑，将研发样机销售计入当期营业收入而非冲减研发支出”。

德林海（688069）招股说明书披露“公司将研发样机进行了对外销售，相关材料成本已转出至营业成本”。

中山金马（300756）招股说明书披露“公司研发项目收入的确认原则与传统项目收入确认原则相同，研发项目收入确认符合《企业会计准则》”。

综上所述，公司研发机的会计处理符合《企业会计准则》。

**（二）与研发机相关的台账记录、材料费用确定方法和实物管理等相关的内部控制制度及执行情况，报告期各期研发机的数量及具体变动、对应材料费用及其结转营业成本金额，材料费用核算是否准确**

#### 1、公司研发过程

公司的研发过程包括论证阶段、计划阶段和研制阶段，各阶段具体情况如下：

（1）论证阶段：产品经理根据市场需求，对产品进行定位，论证产品的可行性，并进行立项。论证阶段结束的标志是立项评审通过。

（2）计划阶段：项目经理根据立项申请，对需求进行澄清，列出关键里程

碑，组建团队。项目研发小组根据需求进行方案设计和测试设计，同时完成版本计划初稿。计划阶段结束的标志是计划评审通过。

(3) 研制阶段：由项目研发小组进行详细设计和开发，供应链进行采购，项目研发小组和工程小组进行样机试制和调试。研制阶段结束的标志是样机研制完成并通过评审。

## 2、公司与研发机相关的内控制度及执行情况

公司与研发机相关的台账记录、材料费用确定方法和实务管理的有关内部控制制度及执行情况如下：

内控流程	内控制度	执行情况
台账记录	1、建账：财务部根据研发中心提交的审批通过的研发项目立项申请，建立研发项目台账； 2、记录：公司财务部根据研发中心提供的领料记录、人员分配等资料，负责正确、合理分摊与研发相关直接费用和间接费用，多个研发项目使用共同资源的，采用合理的方法将研发费用在各个受益项目之间分摊； 3、复核：公司财务经理负责复核研发项目台账费用之间分配的合理性及准确性、对存在异常情况及时处理并反馈至有关部门。	公司对研发机的管理严格按照公司有关的内部控制制度执行
材料费用确定方法	研发项目组根据研发项目填写《其他出库单》或者投料单，单据注明对应的研发项目。研发机是研发成功成品机，研发人员制作相应BOM表，记账人员取得BOM表并根据BOM表计算研发机的材料成本，财务经理复核计算是否准确。	
实物管理	1、入库及记账管理：研制成功的研发机由研发中心办理入库申请，经公司审批通过后，办理入库并将入库单交由财务部负责入账登记； 2、资产管理及盘点：仓储中心承担对研发机的保管责任，公司定期会组织资产管理部及财务部等有关部门进行资产盘点。	

以公司研发项目“汉拓-3200 RTR 双驱卷对卷打印机研发”为例，内控制度具体执行如下：

### (1) 论证阶段和计划阶段

研发人员或销售人员根据市场要求或市场预测，提出立项申请并召开立项会讨论，由产品经理、研发总监、总工程师等人员审批通过后立项。

项目经理制作项目计划书，研发小组根据需求进行方案设计和测试设计，完成后对计划书(包括方案设计和测试设计)进行评审，由产品经理、研发总监、

总工程师、制造中心总监等人员审批通过后立项。

## (2) 研制阶段

研发中心根据研发项目制作投料单交给计划部门，计划部门审批后生成生产任务单（注明研发项目号）交给仓库备货。同时，财务人员建立研发台账，在“研发费用”科目下增加“汉拓-3200 RTR 双驱卷对卷打印机研发”核算项目。

研发中心根据投料单到仓库领料，仓库发料后制作出库单。在研发过程中，因为要进行多次反复测试，会出现多次领用某一物料的情况。月底，财务人员在ERP系统中找到该研发项目出库单生成记账凭证，将领料单成本归集到“研发费用-汉拓-3200 RTR 双驱卷对卷打印机研发”项目，会计分录为：“借：研发费用贷：原材料”，财务经理复核凭证是否准确。

样机经研制、调试、测试并达到立项目标后，项目经理提请样机评审，由产品经理、研发总监、总工程师等人员审批。评审通过后，在研发机备查簿登记。

公司获取销售订单后，生产部门领用研发机，并将机器里已反复测试使用过的喷头以及其他达不到出厂标准的配件取下，更换新的喷头、配件等，完成整机装配及测试后对外销售。

公司于2020年7月24日进行了会计差错更正，将研发机收入由主营业务收入调整计入其他业务收入，将后续生产成本（包括更换喷头、配件，完成整机装配及测试等）由主营业务成本调整计入其他业务成本，将原转入主营业务成本的研发费用转回至研发费用。

汉拓-3200 RTR 双驱卷对卷打印机研发样机实现销售收入 396,460.18 元，销售时额外领用物料的成本 192,010.48 元，相关会计分录为：

借：应收账款 448,000.00

贷：其他业务收入 396,460.18

应交税费-应交增值税 51,539.82

借：其他业务成本 192,010.48

贷：存货 192,010.48

### 3、报告期各期研发机的数量及具体变动情况

数量单位：台

年度	上期结存	本期研发完成	本期实现销售	期末结存
2020年1-3月	11	4	2	13
2019年度	3	19	11	11
2018年度	1	18	16	3
2017年度	3	18	20	1

### 4、研发机对应材料费用及其结转营业成本金额情况

报告期内，公司已完成研发并实现销售的研发机所对应的材料费用及其结转成本情况如下：

金额单位：万元

年度	研发机所对应的材料费用	后续生产成本
2020年1-3月	224.63	78.84
2019年度	264.36	221.80
2018年度	300.35	496.59
2017年度	1,015.88	362.27

公司于2020年7月24日进行了会计差错更正，研发机对应材料费用未结转至营业成本。

### 三、请申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见

#### （一）核查程序

申报会计师履行的主要核查程序如下：

1、对公司管理层和研发技术人员进行访谈，了解公司研发流程、研发机形成的过程，研发机与正式产品的区别，以及研发机的销售情况；

2、了解与研发费用和研发机相关的内部控制制度，核查了公司研发项目的立项文件和研发过程记录文件，并对相关人员进行访谈，评价其内部控制制度设计是否有效，并测试相关内部控制的运行有效性；

3、对公司管理层和财务人员进行访谈，了解与研发机相关的会计处理，并查阅了相关案例；

4、获取并检查公司的研发机台账、实务管理记录及相关销售合同、签收单

或验收单、销售发票及销售回款等记录；

- 5、抽样复核研发机材料成本计算是否准确；
- 6、获取会计差错更正相关得董事会决议文件。

## **（二）核查意见**

经核查，申报会计师认为：发行人有关研发机的会计处理符合会计准则的规定；与研发机相关的内部控制设计合理并得到有效执行。

**四、比对《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》第十六问的要求，逐项核实公司是否符合该问答的要求**

### **（一）保荐机构、申报会计师核查情况**

保荐机构、申报会计师按照《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》第十六问（以下简称：“审核问答第十六问”）的规定，核查发行人报告期内会计政策变更、会计差错更正情形。经核查，发行人不存在影响会计基础工作规范性及内控有效性情形，发行人在会计基础工作规范及相关内控方面是有效的，符合科创板发行条件。

保荐机构、申报会计师按照《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》第十六问的规定，逐条核查说明如下：

#### **1、涉及会计差错更正的具体要求**

##### **（1）审核问答第十六问之规定**

首发材料申报后，发行人如出现会计差错更正事项，应充分考虑差错更正的原因、性质、重要性与累积影响程度。对此，保荐机构、申报会计师应重点核查以下方面并明确发表意见：会计差错更正的时间和范围，是否反映发行人存在故意遗漏或虚构交易、事项或者其他重要信息，滥用会计政策或者会计估计，操纵、伪造或篡改编制财务报表所依据的会计记录等情形；差错更正对发行人的影响程度，是否符合《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和会计差错更正》的规定，发行人是否存在会计基础工作薄弱和内控缺失，相关更正信息是否已恰当披露等问题。

##### **（2）保荐机构、申报会计师比对核查情况**

发行人 2020 年 4 月申报首发材料后，发生研发机核算会计差错更正。为了更真实、准确、完整反映申报财务报表相关信息，2020 年 7 月，经董事会审议，研发机销售的确认及计量模式进行如下变更：

变更前：将研发机销售收入确认为主营业务收入，将在研发过程中领用并构成研发机组成部分的材料成本金额（具体金额根据研发机 BOM 表及生产部门领用研发机当月相关材料账面成本计算确定研发机材料成本）从研发费用结转至主营业务成本，将后续生产成本（包括更换喷头、配件，完成整机装配及测试等）计入主营业务成本。

变更后：将研发机销售收入确认为其他业务收入，将后续生产成本(包括更换喷头、配件，完成整机装配及测试等)计入其他业务成本。

会计差错更正对财务报表的影响如下：

金额单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
营业收入	-	-	-
营业成本	-264.36	-300.35	-1,015.88
研发费用	264.36	300.35	1,015.88
净利润	-	-	-
净资产	-	-	-

该会计差错更正系研发机会计计量模式的调整，以更加真实、准确、完整的反映申报财务报表相关信息；发行人已采用追溯调整法调整报告期各期间财务数据，并在财务报告附注中予以披露；公司上述会计差错更正属于重分类，对报告期内营业收入、净利润、净资产不构成影响；发行人不存在故意遗漏或虚构交易、事项或者其他重要信息，滥用会计政策或者会计估计，操纵、伪造或篡改编制财务报表所依据的会计记录等情形，发行人会计差错更正符合《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和会计差错更正》的规定；发行人不存在会计基础工作薄弱和内控缺失；相关更正信息已恰当披露。

发行人本次会计差错更正，经第一届第五次董事会审议通过。因此，发行人不存在会计基础工作薄弱和内控缺失。发行人已在招股说明书恰当披露相关更正信息。

综上，保荐机构、申报会计师认为：发行人本次调整符合审核问答第十六问

关于会计差错更正事项的具体要求。

## 2、会计差错更正涉及的会计基础、内部控制

### (1) 审核问答第十六问之规定

首发材料申报后，如发行人同一会计年度内因会计基础薄弱、内控不完善、必要的原始资料无法取得、审计疏漏等原因，除特殊会计判断事项外，导致会计差错更正累积净利润影响数达到当年净利润的 20%以上(如为中期报表差错更正则以上一年度净利润为比较基准)或净资产影响数达到当年(期)末净资产的 20%以上，以及滥用会计政策或者会计估计以及因恶意隐瞒或舞弊行为导致重大会计差错更正的，应视为发行人在会计基础工作规范及相关内控方面不符合发行条件。

### (2) 保荐机构、申报会计师比对核查情况

①发行人对研发样机变更计量方式作为会计差错更正，以更加真实、准确、完整反映申报财务报表相关信息。这不属于滥用会计政策或者会计估计以及因恶意隐瞒或舞弊行为导致重大会计差错更正的情形。

### ②对 2017-2019 年度会计差错更正影响数据的说明

金额单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
营业收入	-	-	-
营业成本	-264.36	-300.35	-1,015.88
研发费用	264.36	300.35	1,015.88
净利润	-	-	-
净资产	-	-	-

公司上述会计差错更正属于重分类，对报告期内营业收入、净利润、净资产不构成影响，发行人不存在会计基础工作薄弱的情况，本次会计差错更正不影响发行人在会计基础工作规范及相关内控的有效性，发行人在会计基础工作规范及相关内控方面符合发行条件，会计差错更正不影响发行人的发行条件。

### (二) 保荐机构、申报会计师核查结论

经逐项比对《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》第十六问的要求，保荐机构、申报会计师认为：

#### 1、发行人会计差错更正事项符合《企业会计准则第 28 号——会计政策、会

计估计变更和会计差错更正》的规定，已对三年财务报表进行调整，相关变更事项符合专业审慎原则，与同行业上市公司不存在重大差异，不存在影响发行人会计基础工作规范性及内控有效性情形。发行人已提交更新后的财务报告。

2、发行人会计差错更正事项系发行人对研发样机的调整，以求更加真实、准确、完整的反映申报财务报表相关信息。发行人不存在故意遗漏或虚构交易、事项或者其他重要信息，滥用会计政策或者会计估计，操纵、伪造或篡改编制财务报表所依据的会计记录等情形。发行人不存在会计基础工作薄弱和内控缺失情形，相关更正信息已恰当披露。

3、发行人上述调整，不存在因恶意隐瞒或舞弊行为导致重大会计差错更正，调整前后不存在滥用会计政策或者会计估计，发行人在会计基础工作规范及相关内控方面是有效的，符合发行条件。

4、会计差错更正影响数不影响发行人会计基础健全和内控有效性，在该等方面，发行人符合发行条件。

5、发行人申报财务报表能够公允地反映发行人的财务状况、经营成果和现金流量，差异调整合理、合规。发行人会计政策和会计估计保持一致性。会计政策变更后，能够提供更可靠、更相关的会计信息；对会计政策、会计估计的变更以及会计差错更正事项，发行人已履行必要的审批程序；发行人已在招股说明书中披露会计差错更正情形及其原因。

### 问题 15.关于软件产品销售

根据问询回复，发行人存在两种软件销售方式，报告期各期对内销售软件收入分别为 8,909.62 万元、6,539.83 万元和 12,172.10 万元，与销售收入规模变化不匹配。

请发行人补充披露：软件销售模式及采用不同销售方式的原因，不同软件销售方式下主营业务收入构成。

请发行人说明：（1）对内软件销售与对外销售订单和营业收入匹配关系，与发行人销售收入变动不一致的原因；（2）对内销售与对外直接销售软件的价格是否存在显著差异，未单独定价销售的产品是否申请了软件产品即征即退，软硬件收入如何区分。

请申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

#### 一、发行人补充披露事项

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、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“1、营业收入构成”补充披露如下：

公司的软件产品均安装在喷墨印刷设备中一同销售。公司的业务架构是汉弘集团（母公司）和汉弘软件负责软件开发（以下简称“软件开发主体”），子公司汉拓数码、弘美数码、诚拓数码、汉华工业、弘博智能等负责机器设备生产、销售（以下简称“设备生产主体”）。公司的软件销售方式分为两种：一是软件开发主体和设备生产主体分别和客户签署合同，分别约定软件和设备销售价格；二是软件开发主体向设备生产主体销售软件，再由设备生产主体统一与客户签署合同，合同中约定总体价格，不单独区分软件和设备价格。公司采取不同销售方式的原因，主要系客户要求不同：部分客户要求分别签署合同、分别约定软件和设备价格；部分客户仅要求约定总体价格。

报告期内，公司不同软件销售方式下主营业务收入构成情况如下：

金额单位：万元

软件销售方式	2020年1-3月		2019年度	
	软件收入	对应的设备收入 (含软件)	软件收入	对应的设备收入 (含软件)
对外直接销售	270.80	1,443.61	2,070.37	11,300.81
对内销售	1,744.71	8,981.92	12,172.10	60,258.11
合计	2,015.51	10,425.53	14,242.47	71,558.92
软件销售方式	2018年度		2017年度	
	软件收入	对应的设备收入 (含软件)	软件收入	对应的设备收入 (含软件)
对外直接销售	2,273.48	12,496.00	1,879.91	8,668.89
对内销售	6,539.83	35,024.78	8,909.62	33,059.23
合计	8,813.31	47,520.78	10,789.53	41,728.12

注：上述收入包括研发机销售收入。

## 二、发行人说明事项

(一) 对内软件销售与对外销售订单和营业收入匹配关系，与发行人销售收入变动不一致的原因

### 1、对内软件销售与对外销售订单和库存数量匹配关系

公司对内销售的软件，一台机器对应安装一套软件。如果软件开发主体已将软件销售给设备生产主体，而期末相关设备尚未实现对外销售的，在编制合并报表时，将内部销售未实现利润抵销。

公司对内软件销售与对外销售订单和库存数量匹配关系如下：

单位：万元、套/台

年度	2020年1-3月	2019年	2018年	2017年
期初软件库存数量(①)	86	46	49	91
当期对内销售软件数量(②)	78	825	719	729
期末软件库存数量(③)	37	86	46	49
对应的当期对外销售机器数量理论值 (④=①+②-③)	127	785	722	771
合并报表对外销售机器数量实际值(⑤)	127	785	722	771
差异1(④-⑤)	-	-	-	-
期末软件库存对应机器销售订单的金额(⑥)	2,379.48	6,693.74	3,832.68	2,411.35

年度	2020年1-3月	2019年	2018年	2017年
期末软件库存对应机器销售订单的整机台数(⑦)	36	72	46	49
差异2(③-⑦)	1	14	-	-
差异2产生的原因	公司产品备货	公司产品备货	-	-

如上所述，公司对内软件销售与对外销售订单和库存数量是匹配的。

## 2、对内软件销售与营业收入匹配关系

公司采取不同软件销售方式的原因，主要系客户要求不同：部分客户要求分别签署合同、分别约定软件和设备价格；部分客户仅要求约定总体价格。报告期内，公司对内软件销售方式下的营业收入情况如下：

金额单位：万元

软件销售方式	2020年1-3月		2019年度	
	软件收入	对应的设备收入(含软件)	软件收入	对应的设备收入(含软件)
对内销售	1,744.71	8,981.92	12,172.10	60,258.11
软件销售方式	2018年度		2017年度	
	软件收入	对应的设备收入(含软件)	软件收入	对应的设备收入(含软件)
对内销售	6,539.83	35,024.78	8,909.62	33,059.23

公司2018年对内销售的软件收入较2017年下降，而对应的设备收入(含软件)增加，主要原因：一是要求分别签署合同、分别约定软件和设备价格的客户收入比例上升；二是公司软件销售价格有所下降。

如上所述，公司对内软件销售与营业收入是匹配的。

## 3、软件收入与增值税申报表收入匹配关系

公司软件收入主体为汉弘集团(母公司)和汉弘软件，相关主体确认的软件收入与增值税申报表收入数据匹配情况如下：

### (1) 汉弘集团

金额单位：万元

年度	软件收入(①)	增值税申报表收入(②)	差异(①-②)
2020年1-3月	822.12	890.11	-67.99
2019年	9,718.00	9,673.65	44.35

年度	软件收入 (①)	增值税申报表收入 (②)	差异 (①-②)
2018 年	7,156.66	8,271.69	-1,115.04
2017 年	10,789.53	9,674.49	1,115.04

汉弘集团确认的软件收入与增值税申报表收入产生差异的原因如下：

①2020 年 1-3 月，汉弘集团的增值税申报收入差异原因为：一是 2019 年度已安装软件的开票收入为 53.10 万元，二是增值税申报收入包括投资理财收入 14.89 万元。

②2019 年度，汉弘集团的增值税申报收入差异原因为：一是 2019 年汉弘集团已向子公司提供软件安装于机器，但当年未及时开具增值税发票，对应金额 53.10 万元；二是增值税申报收入包括投资理财收入 8.75 万元。

③2017 年和 2018 年收入差异原因为：2017 年汉弘集团已向子公司提供软件安装于机器，但当年未及时开具增值税发票，于 2018 年方才开具相关发票。

具体勾稽关系如下：

金额单位：万元

年度	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
增值税申报表收入①	890.11	9,673.65	8,271.69	9,674.49
理财收入②	14.89	8.75	-	-
当年/上年未及时开具发票的软件收入③	-53.10	53.10	-1,115.04	1,115.04
汉弘集团实际确认的软件收入④=①-②+③	822.12	9,718.00	7,156.66	10,789.53

## (2) 汉弘软件

金额单位：万元

年度	软件收入 (①)	增值税申报表收入 (②)	差异 (①-②)
2020 年 1-3 月	176.99	176.99	-
2019 年	5,170.64	5,976.67	-806.03
2018 年	1,846.12	1,040.09	806.03

汉弘软件从 2018 年起有软件收入。汉弘软件 2018 年和 2019 年确认的软件收入与增值税申报表收入产生差异的原因为：2018 年汉弘软件已向公司其他子公司提供软件安装于机器，但当年未及时开具增值税发票，于 2019 年方才开具相关发票。具体勾稽关系如下：

金额单位：万元

年度	2020年1-3月	2019年度	2018年度
增值税申报表收入①	176.99	5,976.67	1,040.09
当年未及时开具发票的软件收入②	-	-806.03	806.03
汉弘软件实际确认的软件收入③ =①+②	176.99	5,170.64	1,846.12

### (3) 单体报表收入和合并报表收入的匹配关系

汉弘集团和汉弘软件单体报表确认的软件收入合计数与本题前文披露的公司合并报表的软件收入存在差异，原因系销售时间差，当年对内已销售软件，但相关设备尚未实现销售的，这部分对应的软件收入，在单体报表确认收入，但在合并报表中予以抵消。具体勾稽关系如下：

金额单位：万元

年度	2020年1-3月	2019年度	2018年度	2017年度
<b>汉弘集团</b>				
汉弘集团单体报表确认的软件收入①	822.12	9,718.00	7,156.66	10,789.53
上期对内已销售软件，但相关设备于本期实现销售，所对应的软件收入②	1,343.16	319.83	643.73	643.73
本期对内已销售软件，但相关设备尚未实现销售，所对应的软件收入③	246.15	1,343.16	319.83	643.73
合并抵消后的软件收入④=①+②-③	1,919.13	8,694.66	7,480.56	10,789.53
<b>汉弘软件</b>				
汉弘软件实际确认的软件收入⑤	176.99	5,170.64	1,846.12	-
上期对内已销售软件，但相关设备于本期实现销售，所对应的软件收入⑥	136.19	513.36	-	-
本期对内已销售软件，但相关设备尚未实现销售，所对应的软件收入⑦	216.81	136.19	513.36	-
合并抵消后的软件收入⑧=⑤+⑥-⑦	96.37	5,547.81	1,332.76	-
<b>合并报表</b>				
合并报表确认的软件收入⑨=④+⑧	2,015.51	14,242.47	8,813.31	10,789.53

(二) 对内销售与对外直接销售软件的价格是否存在显著差异，未单独定价销售的产品是否申请了软件产品即征即退，软硬件收入如何区分

报告期内，公司对内销售软件按照整机销售价格一定比例确定软件指导价进行定价，外部销售的软件参照公司软件指导价，并经与客户商务谈判后确定。因不同的客户商务谈判情况各异，公司对外销售软件价格存在一定差异。

报告期内，公司不同软件销售方式下的收入情况、以及软件收入占比情况如下：

金额单位：万元

软件销售方式	2020年1-3月		
	软件收入	对应的设备收入(含软件)	占比
对外直接销售	270.80	1,443.61	18.76%
对内销售	1,744.71	8,981.92	19.42%
小计	2,015.51	10,425.53	19.33%
软件销售方式	2019年度		
	软件收入	对应的设备收入(含软件)	占比
对外直接销售	2,070.37	11,300.81	18.32%
对内销售	12,172.10	60,258.11	20.20%
小计	14,242.47	71,558.92	19.90%
软件销售方式	2018年度		
	软件收入	对应的设备收入(含软件)	占比
对外直接销售	2,273.48	12,496.00	18.19%
对内销售	6,539.83	35,024.78	18.67%
小计	8,813.31	47,520.78	18.55%
软件销售方式	2017年度		
	软件收入	对应的设备收入(含软件)	占比
对外直接销售	1,879.91	8,668.89	21.69%
对内销售	8,909.62	33,059.23	26.95%
小计	10,789.53	41,728.12	25.86%

注：上述收入包括研发机销售收入。

整体而言，公司不同软件销售方式下，软件收入占对应的设备收入(含软件)的比例不存在显著差异，公司对内销售与对外直接销售软件的价格不存在显著差异。

公司对内销售软件与对外直接销售软件两种方式下，所对应的软件收入均按照税法的规定申请了软件产品增值税即征即退。公司对外销售机器设备时，未申请软件产品增值税即征即退。

### 三、请申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见

#### （一）核查程序

申报会计师主要履行了如下核查程序：

1、访谈销售部门负责人，了解发行人软件销售业务类型，获取软件收入明细表、销售合同，了解软件销售模式及采用不同销售方式的原因和不同软件销售方式下主营业务收入与软件收入情况；

2、获取营业收入成本明细表，测算公司对内软件销售与对外销售订单和营业收入匹配关系和软件销售价格，核查与发行人销售收入变动不一致的原因；

3、了解发行人软件增值税退税情况，包括退税基础及计算依据；获取公司申报退税的相关资料，核查未单独定价销售的产品是否申请了软件产品即征即退，软硬件收入如何区分；

4、公开查询软件增值税即征即退的相关政策规定，核查公司软件退税是否符合相关政策规定要求。

#### （二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

发行人对内软件销售与发行人销售收入变动不一致的原因是合理的；发行人对内销售与对外直接销售软件的价格不存在显著差异；发行人对内销售软件与对外直接销售软件两种方式下，所对应的软件收入均按照税法的规定申请了软件产品增值税即征即退；公司对外销售机器设备时，未申请软件产品增值税即征即退。

**问题 16.关于存货**

根据问询回复：（1）发行人存货跌价计提比例低于同行业可比公司；（2）原材料监盘比例较低。

请发行人补充披露：存货可变现净值的计算过程，存货跌价准备计提比例较低是否与存货跌价准备计提政策有关，存货跌价准备计提是否充分。

请保荐机构和申报会计师说明：（1）监盘人员安排及地点，原材料监盘比例较低的原因；（2）对发出商品的函证以及盘点程序情况以及对未回函执行的替代程序。

回复：

**一、发行人补充披露事项**

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、资产质量分析”之“（二）流动资产的构成及变化分析”之“7、存货”补充披露如下：

存货可变现净值的计算过程如下：

存货类别	可变现净值的具体计算过程
原材料、委外加工物资	库龄在1年以上的，以库龄为依据估计可变现净值，库龄1-2年的预计其可变现净值为账面价值的90%，2-3年的预计其可变现净值为账面价值的50%，3年以上的预计其可变现净值为0。
在产品、库存商品、发出商品	采用逐件甄别，分别确定可变现净值：（1）账面价值高于合同不含税价格或同类产品一般不含税销售价格的存货，以合同不含税价格/同类产品一般不含税销售价格减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额为可变现净值；（2）滞销风险较大的存货，以0为可变现净值，或拆卸后可回收原材料价值为可变现净值。

公司与同行业可比公司最近三年存货跌价准备计提比例情况对比如下：

可比公司名称	2019年度	2018年度	2017年度
润天智	13.68%	13.76%	4.20%
博源恒芯	终止挂牌	0%	0%
长荣股份	5.91%	1.86%	1.45%
爱司凯	6.27%	4.24%	3.65%
宏华数码	0.79%	1.47%	0.49%
行业平均	6.66%	4.27%	1.96%

可比公司名称	2019年度	2018年度	2017年度
公司	1.33%	1.35%	0.51%

资料来源：可比公司招股说明书、定期报告等。

最近三年，发行人存货跌价准备计提比例比同行业可比公司计提比例低，主要原因系发行人采用“接单生产、适量库存”的生产模式，存货库龄较短，公司产品毛利率较高，存货周转率也比同行业可比公司高，存在跌价迹象的存货比例较低，从而存货跌价准备计提比例比同行业低。此外，润天智存货跌价金额计提较高导致行业平均存货跌价水平较高，主要原因系润天智对陶瓷机等市场淘汰产品及其专用材料进行专项清理，计提较高金额的存货跌价准备。

公司根据实际生产经营情况制定存货跌价准备计提政策，能够覆盖存货实际之损失。与产品类别最为相似的宏华数码相比，存货跌价准备计提比例非常接近，公司存货跌价准备计提是充分的。

## 二、保荐机构和申报会计师说明

### （一）监盘人员安排及地点，原材料监盘比例较低的原因

报告期各期末存货监盘时间、监盘地点、监盘范围、监盘人员、监盘比例等情况如下：

项目	2020-3-31	2019-12-31	2018-12-31	2017-12-31
监盘地点	汉拓数码、弘美数码、诚拓数码、汉华工业和弘博的原材料仓、生产车间，喷头仓库、墨水仓库	汉拓数码、弘美数码、诚拓数码、汉华工业和珠海东昌的原材料仓、生产车间，珠海东昌成品仓、喷头仓库、墨水仓库	汉拓数码、弘美数码、诚拓数码、汉华工业和珠海东昌的原材料仓、生产车间，珠海东昌成品仓、喷头仓库、墨水仓库	汉拓数码、弘美数码、诚拓数码和汉华工业的原材料仓、生产车间，喷头仓库，墨水仓库
监盘范围	原材料、库存商品及在产品	原材料、库存商品及在产品	原材料、库存商品及在产品	原材料、库存商品及在产品
监盘人员	监盘人员包括保荐机构人员、申报会计师，汉拓数码、弘美数码、诚拓数码和汉华工业分别派1人负责，喷头仓库根据其他公司盘点进度安排	监盘人员包括保荐机构人员、申报会计师，汉拓数码、弘美数码、诚拓数码、汉华工业和珠海东昌分别派1人负责，喷头仓库根据其他公司盘点进度安排	监盘人员为申报会计师，汉拓数码、弘美数码、诚拓数码、汉华工业和珠海东昌分别派1人负责，喷头仓库根据其他公司盘点进度安排	监盘人员为申报会计师，汉拓数码、弘美数码、诚拓数码、汉华工业分别派1人负责，喷头仓库根据其他公司盘点进度安排

报告期各年末存货监盘比例情况如下：

项目	2020年3月31日	2019年12月31日	2018年12月31日	2017年12月31日
库存商品	93.21%	96.75%	97.54%	99.44%
在产品	92.15%	90.89%	100.00%	100.00%
原材料	35.44%	36.09%	28.78%	19.64%
发出商品 (注)	41.32%	35.65%	47.54%	32.75%
<b>总体监盘比例</b>	<b>68.20%</b>	<b>64.03%</b>	<b>73.83%</b>	<b>68.57%</b>

注：通过函证方式确认。

保荐机构和申报会计师已对公司所属所有原材料仓进行监盘，公司原材料包括伺服电机、连接器、继电器等，种类繁多。在监盘过程中，按公司制作的盘点表每页随机抽取 3-10 项原材料项目，检查实物是否存在、数量是否准确；同时随机选取部分原材料实物，检查盘点表中是否列示、数量是否准确。由于公司原材料种类多、单个原材料价值低，库房管理比较有序，保荐机构和申报会计师将更多精力安排在商品价值高的在产品、库存商品的监盘上，致使原材料监盘比例较低。

## (二) 对发出商品的函证以及盘点程序情况以及对未回函执行的替代程序

公司的发出商品主要包括二部分：①已发往客户尚需要安装调试验收的设备；②公司已发出或已结关尚待客户签收在途的设备。保荐机构与申报会计师对其采用函证的程序，未进行实地盘点，函证及回函情况如下：

金额单位：万元

项目	2020-3-31	2019-12-31	2018-12-31	2017-12-31
发出商品余额	2,057.68	3,665.54	3,174.66	1,898.18
发函金额	1,042.05	2,642.42	1,622.85	893.14
发函比例	50.64%	72.09%	51.12%	47.05%
函证回函可确认金额	850.24	1,306.90	1,509.31	621.64
回函占发函比例	81.59%	49.46%	93.00%	69.60%
对未回函及回函差异 实施替代程序后可确 认金额	191.81	1,335.51	113.54	271.49
发函可确认金额	1,042.05	2,642.42	1,622.85	893.14

注：2019 年发出商品回函率相对较低，主要原因系客户温州新盟包装有限公司、广西党委凤凰印刷厂和南通友和特种刺绣有限公司未回函，金额分别为 614.34 万元、240.99 万元和 94.23 万元。

对于未回函的发出商品函证，执行了下列替代程序：

①检查销售合同或订单、出库单、物流单，海关电子口岸结关信息，确认相关商品是否已经发出；

②检查期后发出商品签收或安装调试验收情况，以及收入确认情况；

③对广西党委凤凰印刷厂等部分未回函客户进行了访谈。

### **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，确认并保证其真实、完整、准确。

（本页无正文，为《关于深圳汉弘数字印刷集团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第二轮审核问询函的回复》之签章页）

深圳汉弘数字印刷集团股份有限公司（盖章）



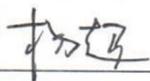
董事长及法定代表人（签字）：

肖迪

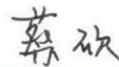
2010年9月28日

（本页无正文，为《关于深圳汉弘数字印刷集团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第二轮审核问询函的回复》之签章页）

保荐代表人：



杨超



民生证券股份有限公司  
2020年9月28日

## 保荐机构董事长声明

本人已认真阅读深圳汉弘数字印刷集团股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构董事长：

  
冯鹤年

