

关于华智机器股份公司  
首次公开发行股票并在创业板上市  
申请文件审核问询函的回复

保荐人： **民生证券股份有限公司**  
主承销商： **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

## 深圳证券交易所：

贵所于 2020 年 8 月 30 日出具的《关于华智机器股份公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函》（以下简称“《审核问询函》”）已收悉，华智机器股份公司（以下简称“发行人、“公司”或“华智股份”）、民生证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”或“民生证券”）、广东信达律师事务所（以下简称“发行人律师”）、大华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）等相关方对审核问询函所列问题进行了逐项核查，现回复如下，请予审核。

保荐机构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）进行了逐项核查，确认并保证其真实、完整、准确。

除另有说明外，本回复报告所用简称与《华智机器股份公司创业板首次公开发行股票招股说明书（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	黑体（不加粗）
审核问询函所列问题的回复	宋体（不加粗）
引用原招股说明书内容	宋体（不加粗）
<b>对招股说明书的修改、补充</b>	<b>楷体（加粗）</b>

招股说明书中对问询函中要求披露的回复内容，进行了补充披露。考虑到问询函中回复的完整性，不同问题的回复存在重复内容的情况。因此，招股说明书补充披露时，考虑招股说明书上下文联系及可读性，针对重复的内容进行了适当合并、简略，并按照招股说明书中编号重新进行了编排。

## 目录

问题 1、关于实际控制人认定和历史沿革.....	3
问题 2. 关于关联方和关联交易.....	29
问题 3、关于经营资质及经营的合法合规性.....	45
问题 4. 关于最近 2 年内董事、高级管理人员的变化.....	54
问题 5. 关于收入确认.....	56
问题 6. 关于营业收入.....	71
问题 7. 关于对外投资及其他业务收入.....	92
问题 8. 关于外销收入.....	96
问题 9. 关于中美贸易摩擦.....	106
问题 10. 关于下游客户.....	109
问题 11. 关于营业成本.....	132
问题 12. 关于采购和供应商.....	145
问题 13. 关于产能、产量及固定资产.....	165
问题 14. 关于毛利率.....	172
问题 15. 关于期间费用.....	188
问题 16. 关于现金流.....	207
问题 17. 关于应收账款.....	214
问题 18. 关于存货.....	219
问题 19. 关于应付账款.....	229
问题 20. 关于审计截止日后财务信息及经营状况.....	236
问题 21. 关于更换保荐人.....	239

## 问题 1、关于实际控制人认定和历史沿革

### 招股说明书披露：

(1) 2016 年 12 月，持有发行人前身深圳东洲 100%股权的原控股股东上海东洲将其持有的深圳东洲 60%股权、40%股权分别转让给蒋笑、沈坚，上述股权转让价格为 1.32 元/出资额；

(2) 2017 年 12 月，深圳东洲增资，引入新股东深圳蒋氏企业管理咨询中心、深圳沈氏企业管理咨询中心，增资价格为 1 元/出资额，增资后蒋笑、深圳蒋氏企业管理咨询中心、沈坚、深圳沈氏企业管理咨询中心分别持有深圳东洲 20%、13.33%、40%、26.67%股权；上述增资发生后，2017 年 12 月，沈坚将其持有的深圳东洲 5%股权、4.33%股权分别转让给东洲创富、东洲泰富，深圳沈氏企业管理咨询中心将其持有的深圳东洲 0.67%股权转让给东洲泰富，上述股权转让价格为 1.09 元/出资额；

(3) 2018 年 2 月，深圳蒋氏企业管理咨询中心将其持有的深圳东洲 40.00%股权转让给深圳蒋氏，深圳沈氏企业管理咨询中心将持有的深圳东洲 26.00%股权转让给深圳沈氏，上述股权转让价格为 1 元/出资额；2019 年 1 月，蒋笑与沈坚签订《深圳沈氏企业管理有限公司股权转让协议》，约定：沈坚将持有深圳沈氏 99%的股权转让给蒋笑，该次股权转让只针对深圳沈氏持有的发行人的股权转让，深圳沈氏持有的江苏嘉瑞的股权（包括对应的债权、债务）均与蒋笑无关，因此深圳沈氏持有的江苏嘉瑞 52%股权为公司董事沈坚实际拥有；

(4) 截至招股说明书签署日，蒋笑为发行人的实际控制人，直接或间接控制公司股份表决权比例为 91.62%，其中，蒋笑直接持有发行人 18.30%股份；通过持有控股股东深圳蒋氏 100%的股权，进而控制发行人 38.59%的表决权；通过持有深圳沈氏 99%的股权，进而控制发行人 25.09%的表决权；作为东洲创富、东洲泰富的执行事务合伙人，通过东洲创富和东洲泰富控制发行人 9.64%的表决权；

(5) 截至招股说明书签署日，沈坚持有发行人 3.86%的股权，为发行人董事；沈坚控制或施加重大影响的企业 19 家，其中，东洲投资、东洲罗顿、江苏东洲信息产业园有限公司、江苏东洲物联科技有限公司 4 家企业的字号包含“东

洲”；沈坚之兄沈彬控制或施加重大影响的企业 5 家，其中 3 家企业的字号包含“东洲”；沈坚之父沈维初控制或施加重大影响的企业为海门市东洲通信工程服务有限公司；发行人原控股股东上海东洲已于 2019 年 12 月注销，注销时为发行人控股子公司；

(6) 2018 年 7 月，发行人通过增资引入新股东高略智汇，增资价格为 9.01 元/股；2019 年 12 月，发行人实际控制人蒋笑将其持有的发行人 1%股份转让给新股东邹晓丹，转让价格为 9.12 元/股；

(7) 2018 年 7 月发行人整体变更时，发行人名称由“深圳东洲新能源科技有限公司”变更为“华智机器股份公司”。

请发行人披露：

(1) 发行人设立时原控股股东上海东洲是否为沈坚或其父亲沈维初控制；针对 2016 年 12 月、2017 年 12 月发行人前身深圳东洲的股权转让，以及 2019 年 1 月深圳沈氏 99%的股权转让，结合相关股权转让价格，披露上述股权转让是否双方真实意思表示，是否存在委托持股或其他利益安排；结合《深圳沈氏企业管理有限公司股权转让协议》的约定，披露沈坚是否实际控制深圳沈氏，沈坚实际持有发行人股份及控制发行人表决权的比例；按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》关于实际控制人的相关规定，披露未将沈坚认定为发行人共同实际控制人的原因及依据；

(2) 沈坚及其兄沈彬控制或施加重大影响企业的实际经营业务，在资产、人员、业务和技术等方面与发行人的关系，是否与发行人存在共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料、为发行人提供外协的情形，是否与发行人的主要客户、供应商及其主要股东之间存在资金、业务往来，是否存在关联交易非关联化、和发行人成本费用混同或其他利益安排等情形；发行人名称由“深圳东洲新能源科技有限公司”变更为“华智机器股份公司”的原因；发行人是否通过不认定沈坚为发行人共同实际控制人，从而规避对沈坚及其兄沈彬控制或施加重大影响相关企业的同业竞争监管要求；

(3) 报告期内发行人增资和股权转让的背景、原因及定价公允性；相关股

份变动是否涉及股份支付。

请保荐人、发行人律师和申报会计师发表明确意见。

### 一、发行人补充披露

(一) 发行人设立时原控股股东上海东洲是否为沈坚或其父亲沈维初控制；针对2016年12月、2017年12月发行人前身深圳东洲的股权转让，以及2019年1月深圳沈氏99%的股权转让，结合相关股权转让价格，披露上述股权转让是否双方真实意思表示，是否存在委托持股或其他利益安排；结合《深圳沈氏企业管理有限公司股权转让协议》的约定，披露沈坚是否实际控制深圳沈氏，沈坚实际持有发行人股份及控制发行人表决权的比例；按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》关于实际控制人的相关规定，披露未将沈坚认定为发行人共同实际控制人的原因及依据；

发行人在招股说明书“第五节、七、(一) 控股股东、实际控制人”补充披露如下：

#### 1、发行人设立时原控股股东上海东洲是否为沈坚或其父亲沈维初控制

##### (1) 发行人设立时（2014年4月）上海东洲股权结构

经查阅上海东洲工商内档以及登陆国家企业信用信息公示系统、企查查网站查询确认，发行人设立时（2014年4月），蒋笑持有上海东洲60%的股权，沈坚控制的东洲罗顿持有上海东洲40%的股权，蒋笑系上海东洲的控股股东。

经查阅上海东洲工商内档并对沈坚、蒋笑进行访谈，蒋笑系于2011年5月通过分别受让沈坚、东洲投资所持有上海东洲共计60%的股权而成为上海东洲的控股股东，其所持有的上海东洲股权比例自受让之日起至发行人设立时未发生过变化。该次股权转让系沈坚、蒋笑本人真实意思表示，真实有效，不存在任何纠纷、潜在纠纷或股权代持的情形。

##### (2) 上海东洲的经营管理情况

经核查上海东洲的工商内档并对沈坚进行访谈，自2011年5月蒋笑入股上海东洲至2019年12月上海东洲注销期间，蒋笑一直作为上海东洲的法定代表

人、执行董事兼总经理且其全面负责上海东洲的研发、生产、销售和管理，上述任职情况未发生过变化。而沈维初已于 2003 年 4 月通过股权转让（其将所持上海东洲 10%的股权转让给沈坚）方式退出了上海东洲，沈坚作为财务投资人自 2011 年 5 月蒋笑入股上海东洲后未再实际参与上海东洲的经营管理。

综上所述，发行人设立时原控股股东上海东洲的控股股东及实际控制人均为蒋笑，非为沈坚或其父亲沈维初控制。

2、针对 2016 年 12 月、2017 年 12 月发行人前身深圳东洲的股权转让，以及 2019 年 1 月深圳沈氏 99%的股权转让，结合相关股权转让价格，披露上述股权转让是否双方真实意思表示，是否存在委托持股或其他利益安排

#### （1）2016 年 12 月股权转让

2016 年 11 月 28 日，深圳东洲召开股东会，决议同意上海东洲将其持有的深圳东洲 60%股权转让给蒋笑，将其持有的深圳东洲 40%股权转让给沈坚。2016 年 12 月 7 日，上海东洲与蒋笑、沈坚分别签订股权转让协议，约定每 1 元出资额作价 1.32 元，本次股权转让系以深圳东洲截至 2016 年 7 月 31 日的公司净资产作为定价依据协商确定，定价公允，股权转让款均已支付完毕。自此，发行人的间接股东蒋笑、沈坚成为发行人直接股东。

经就上述股权转让事项对沈坚、蒋笑进行的访谈，该次股权转让的原因主要系拟搭建深圳东洲的上市架构，将间接持股的方式改为直接持股，股权调整后，蒋笑、沈坚享有的深圳东洲实际权益并未发生任何变化。该次股权转让系沈坚、蒋笑真实意思表示，转让真实有效，不存在委托持股或其他利益安排；且本次股权转让的程序以及相关转让义务均已经履行完毕，不存在任何纠纷和潜在纠纷。

#### （2）2017 年 12 月股权转让

2017 年 12 月，沈坚将其持有发行人 5%股权转让给东洲创富，将其持有发行人 4.33%股权转让给东洲泰富，深圳沈氏企业管理咨询中心将其持有深圳东洲 0.67%股权转让给东洲泰富，沈坚合计转让其直接和间接持有的发行人 10%的股权。本次股权转让价格为每 1 元出资额作价 1.09 元，以深圳东洲截至 2017 年 4

月 30 日的经审计净资产 8,861.38 万元作为定价依据协商确定，股权转让款均已支付完毕。本次股权转让以净资产为基础进行员工股权激励，定价公允。

经就上述股权转让事宜访谈沈坚，该次股权转让的原因系沈坚考虑到深圳东洲发展壮大主要归功于蒋笑，而沈坚对深圳东洲的经营管理投入的时间和精力较少，因此沈坚与蒋笑达成一致，决定由沈坚来让渡部分股权对深圳东洲的员工进行股权激励。该次股权转让系沈坚真实意思表示，转让真实有效，不存在委托持股或其他利益安排；且本次股权转让的程序以及相关转让义务均已经履行完毕，不存在任何纠纷和潜在纠纷。

### (3) 2019 年 1 月股权转让

2019 年 1 月 16 日，深圳沈氏召开股东会，同意沈坚将其持有深圳沈氏 99% 股权（对应 990 万元出资额）以 990 万元价格转让给蒋笑。截至 2018 年 12 月 31 日，发行人的净资产为 20,344.42 万元，截至本次深圳沈氏股权转让前，深圳沈氏所持有发行人 25.09% 的股份对应的净资产值为 5,104.41 万元。

#### 1) 本次股权转让虽非市场价格，但具有合理性

经访谈沈坚、蒋笑，该次股权转让的主要原因系：自 2016 年以来，蒋笑与沈坚之间在合作过程中经历了多次争议和巨大的分歧，合作基础已经丧失，沈坚已经不止一次萌生退意；同时，客观来说，华智机器能有今天的发展壮大，也确实主要是蒋笑的功劳，沈坚亦认可蒋笑对公司的努力和付出的。因此，在充分考虑沈坚、蒋笑两个股东对华智机器成立以来的付出和贡献的背景下，双方根据各自对公司的实际贡献对原先的股权比例安排进行了重大修正，本次股权转让的价格是双方经过多次、持续的协商最终确定的结果，具有合理性。

#### 2) 本次股权转让已履行了全部相关法律手续并已依法纳税

经查阅深圳沈氏的工商内档，2019 年 1 月 16 日，深圳沈氏作出股东决定，同意沈坚将其持有深圳沈氏 99% 股权（对应 990 万元出资额）以 990 万元价格转让给蒋笑。

2019 年 1 月 16 日，依据上述关于股权转让的股东决定相关内容，沈坚与蒋笑签署了相应的股权转让协议。经核查，上述股权转让款已于 2020 年 1 月 8 日



支付完毕，沈坚已于 2020 年 2 月 14 日就上述股权转让按照上述深圳沈氏对应的净资产值依法缴纳个人所得税。

2019 年 12 月 17 日，深圳市市场监督管理局对上述股东变更事项予以备案登记。

### 3) 本次股权转让不存在规避同业竞争监管要求及关联交易非关联化情形

#### ①本次股权转让不存在规避同业竞争监管要求的情形

经核查，沈坚及其近亲属控制或施加重大影响相关企业与发行人之间不存在同业竞争，且沈坚已出具关于避免同业竞争的承诺，具体论述详见“问题 1”之“（二）沈坚及其兄沈彬控制或施加重大影响的企业的实际经营业务，在资产、人员、业务和技术等方面与发行人的关系，是否与发行人存在共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料、为发行人提供外协的情形，是否与发行人的主要客户、供应商及其主要股东之间存在资金、业务往来，是否存在关联交易非关联化、和发行人成本费用混同或其他利益安排等情形”。因此，发行人不存在通过本次股权转让使得沈坚及其近亲属控制或施加重大影响相关企业规避同业竞争监管要求的情形。

#### ②本次股权转让不存在关联交易非关联化的情形

经查阅发行人《招股说明书（申报稿）》，发行人已严格按照《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2020 修订）》《企业会计准则》等相关规定将沈坚及其近亲属控制或施加重大影响的企业认定为关联方并在招股说明书中如实披露，不存在关联方遗漏的情形，因此，发行人不存在关联交易非关联化的情形。

4) 经登陆中国裁判文书网、中国执行信息公开网网站查询，上述股权转让涉及的当事人不存在任何诉讼纠纷。

基于上述，本次股权转让虽非市场价格，但是具备合理性，股权转让系当事各方的真实意思表示，不存在委托持股或其他利益安排，亦不存在规避同业竞争监管要求及关联交易非关联化的情形。

综上所述，上述股权转让均系当事各方的真实意思表示，不存在委托持股或其他利益安排，亦不存在规避同业竞争监管要求及关联交易非关联化的情形。

3、结合《深圳沈氏企业管理有限公司股权转让协议》的约定，披露沈坚是否实际控制深圳沈氏，沈坚实际持有发行人股份及控制发行人表决权的比例

根据沈坚与蒋笑于 2019 年 1 月 16 日签订的《深圳沈氏企业管理有限公司股权转让协议》之约定，沈坚同意将其持有的深圳沈氏 99%的股权（对应出资额人民币 990 万元）以人民币 990 万元转让给蒋笑。双方在《深圳沈氏企业管理有限公司股权转让协议》中约定，蒋笑自上述股权转让协议生效之日起即成为深圳沈氏新股东，享有作为深圳沈氏股东的一切权利和利益，承担深圳沈氏股东应承担的责任和义务，此外，双方约定上述股权转让协议自双方签署之日起生效。经核查，2019 年 1 月 16 日，深圳沈氏修订了《股东名册》，其中载明蒋笑持股 99%，沈坚持股 1%。因此，根据深圳沈氏《股东名册》以及蒋笑、沈坚签署的上述股权转让协议，蒋笑于 2019 年 1 月 16 日即持有深圳沈氏 99%股权，系深圳沈氏控股股东，实际控制深圳沈氏。

经核查，深圳沈氏 2019 年 1 月 16 日股权转让前后，沈坚实际持有发行人股份及控制发行人表决权的比例情况如下：

项目	截至 2019 年 1 月 16 日	2019 年 1 月 16 日至今
实际持有发行人的股份比例	通过深圳沈氏间接持有发行人 25.09%股份，直接持有发行人 3.86%股份（直接及间接合计持有发行人的 28.95%股份）	通过深圳沈氏间接持有发行人 0.25%股份，直接持有发行人 3.86%股份（直接及间接合计持有发行人的 4.11%股份）
控制发行人表决权的比例	控制发行人 28.95%的表决权	控制发行人 3.86%的表决权

因此，截至 2019 年 1 月，沈坚实际控制深圳沈氏；自 2019 年 1 月至今，深圳沈氏由蒋笑而非沈坚实际控制。

4、按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》关于实际控制人的相关规定，披露未将沈坚认定为发行人共同实际控制人的原因及依据

经检索查询《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》第

九问，关于“共同实际控制人”的相关内容如下：

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

经核查相关资料及比照核查上述规定，未将沈坚认定为发行人共同实际控制人的原因及依据如下：

(1) 沈坚、蒋笑之间不存在一致行动关系

经查阅沈坚、蒋笑提供的调查表并对沈坚、蒋笑进行访谈确认，沈坚与蒋笑之间不存在相关一致行动关系。

(2) 沈坚、蒋笑非配偶、直系亲属关系

经查阅沈坚、蒋笑提供的相关资料以及调查表并对沈坚、蒋笑进行访谈，沈坚与蒋笑之间不存在配偶、直系亲属关系。

(3) 沈坚持股比例及控制发行人表决权的比例最近两年均较低且持续下降

经查阅发行人及深圳沈氏的工商内档，截至 2019 年 1 月 16 日，沈坚直接及间接持有发行人 28.95%的股份及控制发行人 28.95%的表决权；自 2019 年 1 月 16 日至今，沈坚直接及间接持有发行人 4.11%的股份及控制发行人 3.86%的表决权，因此，沈坚持有发行人的股份比例以及控制发行人的表决权比例最近两年均较低且持续下降。

(4) 沈坚未在公司的经营决策发挥重要作用

根据发行人现行有效的《公司章程》及章程修正案并查阅发行人自设立之日起至今的股东大会、董事会相关文件，以及发行人报告期内的花名册，并访谈沈坚、蒋笑，报告期内，沈坚除担任发行人董事外，未担任发行人专门委员

会委员且未在发行人处担任具体管理职务，未实际参与公司的经营管理；沈坚虽为发行人的股东以及董事，但其直接及间接持有的发行人股份所享有的表决权以及其董事表决权均无法对发行人董事会及股东大会的决议产生决定性影响，因此，沈坚未在发行人的经营决策中发挥重要作用。

综上所述，沈坚非发行人的共同实际控制人。

(二) 沈坚及其兄沈彬控制或施加重大影响的企业的实际经营业务，在资产、人员、业务和技术等方面与发行人的关系，是否与发行人存在共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料、为发行人提供外协的情形，是否与发行人的主要客户、供应商及其主要股东之间存在资金、业务往来，是否存在关联交易非关联化、和发行人成本费用混同或其他利益安排等情形；发行人名称由“深圳东洲新能源科技有限公司”变更为“华智机器股份公司”的原因；发行人是否通过不认定沈坚为发行人共同实际控制人，从而规避对沈坚及其兄沈彬控制或施加重大影响相关企业的同业竞争监管要求

发行人在招股说明书“第七节、九、(五) 持股 5% 以上的其他股东、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员控制、共同控制或施加重大影响或担任董事、高级管理人员的其他企业”补充披露如下：

1、沈坚及其兄沈彬控制或施加重大影响的企业的实际经营业务，在资产、人员、业务和技术等方面与发行人的关系，是否与发行人存在共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料、为发行人提供外协的情形，是否与发行人的主要客户、供应商及其主要股东之间存在资金、业务往来，是否存在关联交易非关联化、和发行人成本费用混同或其他利益安排等情形

(1) 沈坚及其兄沈彬控制或施加重大影响的企业的实际经营业务，在资产、人员、业务和技术等方面与发行人的关系

序号	关联方名称	关联关系	经营范围	主要经营业务
1	江苏嘉瑞置业有限公司	深圳沈氏持股 52%	房地产开发、经营。	房产开发、物业管理等
2	东洲投资	沈坚持股 90%并担任执行董	实业及高科技投资；房地产投资管理；酒店投资和管理；企业管理咨询（除经纪）；计算机网络设备（除计算机信息系统安全	实业及高科技投资、房地产投资、酒店投资和管理、企业咨询

		事	专用产品)、建筑材料、金属材料、机电设备、日用百货销售。	等
3	上海世德电缆有限公司	东洲投资持股 70%，沈坚担任执行董事	销售：电线电缆、机电设备、金属材料、五金产品，计算机软件的开发和销售（除计算机信息系统安全专用产品），电力专业建设工程设计，机械专业建设工程设计，电力建设工程施工，机电设备安装建设工程专业施工，从事货物及技术的进出口业务。	电线电缆、机电设备、金属材料、五金产品等销售
4	江苏艾佩达精密制造有限公司	东洲投资持股 40%	精密机械设备、模塑开关、薄膜面板、橡塑制品、钣金件、工业裁切设备和机器人软硬件的研发、设计、制造和销售；五金产品销售。（国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外）	工业园区投资开发和运营
5	江苏东洲物联科技有限公司	东洲投资持股 37.8%	物联网技术开发；计算机软硬件、通信设备、电子产品的研发、生产、销售；通信系统、计算机系统及物联网系统的系统集成服务；数据处理、云计算、数据整理及智能大数据分析；通信工程、建筑智能化工程、电子工程施工；自营和代理各类商品及技术的进出口业务（国家限定企业经营或禁止进出口商品和技术的除外）。	物联网及软件服务
6	上海聚实信息科技发展有限公司	东洲投资持股 51%	电子信息技术、计算机软硬件的研发及相关产品的销售，计算机系统集成，计算机软件的制作，货物与技术的进出口业务（涉及许可经营的凭许可证经营）。	网络监控等产品
7	上海复旦聚升信息科技有限公司	上海聚实信息科技发展有限公司持股 51%	信息科技领域内的四技服务；电子产品，通信产品及其它工业产品的开发、生产、销售。	网络监控等设备
8	江苏省化工研究所有限公司（下称“江苏化工”）	沈坚持股 35.97%，东洲投资持股 64.03%，沈坚担任执行董事	化工技术开发、技术转让及相关的咨询服务，化工产品、汽车配件、仪器仪表的生产、销售及售后服务，聚氨酯、聚脲、防水防腐及保温材料的生产、销售和施工（危险化学品除外），化学分析和检测，计算机应用服务。自营和代理各类商品及技术的进出口业务；经济信息和化工信息的咨询服务，网络技术开发与应用，人才培养，会议服务，建筑材料的销售及技术开发；发布、代理国内各类广告，增值电信业务（按《增值电信业务经营许可证》核定范围内经营）。	精细化工、聚氨酯组合料、胶粘剂等产品

9	江苏顺达新材料有限公司	江苏化工持股 65.2%，沈坚担任董事长	有机硅系列产品、有机锡系列产品、表面活性剂、高技术复合材料、聚合物材料及助剂的生产、研发、批发、科技成果转让及相关售后服务；自营和代理各类商品及技术的进出口业务（国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外）。	有机硅、表面活性剂、有机锡等产品
10	滁州九天峰度假村有限公司	江苏化工持股 100%	住宿、餐饮（凭许可证在有效期内经营）；度假旅游景点服务；日用百货（除食品）销售；室外休闲健身活动（涉及专项审批的除外）；农副林产品种植，水产养殖。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	住宿、餐饮；度假旅游景点服务；日用百货销售等
11	滁州市世德商务服务有限公司	滁州九天峰度假村有限公司持股 100%	餐饮服务；度假旅游景点服务；日用百货、农副产品销售；室外休闲健身活动；苗木种植、销售；水产养殖、销售；会务服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	餐饮服务；度假旅游景点；日用百货；农副产品销售等
12	铁岭友森聚氨酯有限公司	江苏化工持股 100%	聚氨酯材料制造销售（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动。）	聚氨酯材料制造和销售
13	江苏江化聚氨酯产品质量检测有限公司	江苏化工持股 80%	聚氨酯材料、化工材料（不含危险化学品）、建筑材料质量检测。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	聚氨酯材料、化工材料等质量检测
14	东洲罗顿	沈坚持股 28.04%，东洲投资持股 55.38%；沈坚担任董事长	通信网络设备设计、销售及技术服务，通信工程及技术服务，通信与计算机系统集成，移动通信终端产品销售及维修，天线、无源器件、无线局域网络设备、数字多点分布系统加工生产、设计、销售自产产品，调频广播发射机产品、变压器输配电及控制设备组装加工、设计、销售自产产品，地面数字电视发射机和直放站系列产品的加工生产，移动通信网络优化，数据传输及光电子产品，通信产品、通信电源销售及调频广播发射机的设计、销售，自有设备租赁，通信杆销售、安装，激励器、机柜的销售，房屋建设工程，建筑装饰装饰建设工程，水暖电安装建设工程作业，焊接建设工程作业，架线建设工程作业，钢筋建设工程作业，砌筑建设工程作业，钣金建设工程作业，模板建设工程作业，脚手架建设工程作业，混凝土建设工程作业，油漆建设工程作业，木制建设工程作业，石制建设工程作业，抹灰建设工程作	通信产品、通信工程、广播电视发射设备等

			业，有线广播电视传输服务，无线广播电视传输服务，广播电视卫星传输服务，电子工程，建筑智能化工程，钢结构建设工程专业施工，电力建设工程施工，通信设备加工、制造（限分支机构），从事货物及技术的进出口业务。	
15	艾佩达电子通信设备（上海）有限公司	东洲罗顿持股 100%	研究、开发、生产电脑辅助设备，电脑机柜及相关的金属、塑料制品，电子测试仪、装配仪、监控仪及配套的操作台，集成电子机柜及与之配套的电源装置，温度控制调节装置，集成电路板。销售公司自产的产品，从事货物及技术的进出口业务。	机柜及其他钣金类业务
16	哈尔滨中通建设投资有限公司	东洲罗顿持股 55%	以自有资金对通讯行业进行投资；网络通讯设备租赁及销售（不含卫星电视广播地面接收设施）；架线及设备工程建筑；信息技术服务；节能技术咨询、技术服务。电信业务经营。	通信行业投资、通讯设备租赁业务
17	江苏东洲信息产业有限公司	沈坚持股 10%，东洲投资持股 90%	信息产业园内物业管理；房屋租赁；房屋的修缮、装潢；企业管理咨询；商务服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	园区建设开发，物业管理
18	江苏东洲通信设备有限公司	沈坚之兄沈彬持有 65.2% 股权并担任公司执行董事兼总经理	通信设备、通信器材（国家限制经营的商品除外）、橡胶制品、塑料制品、胶木制品设计、制造、加工、销售及其相关技术服务；五金、机电配件、汽车配件、铁路机车车辆配件加工、销售；建材批发、零售；经营本企业自产产品的出口业务和本企业所需的机械设备、零配件、原辅材料的进口业务（国家限制公司经营或禁止进出口的商品及技术除外）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	通信设备、通信器材、橡塑制品等生产和销售
19	上海金锦新能源装备有限公司	江苏东洲通信设备有限公司持股 98.04%，沈彬配偶黄红九持股 1.96% 并担任执行董事兼总经理	新能源节能产品技术领域内的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务，公共安全防范工程设计施工，计算机系统集成，机电产品、通信设备及相关产品、五金产品、实验室设备、仪器仪表、环保设备的销售。	新能源节能产品技术领域内的技术开发、咨询等

20	上海高跃典当有限公司	上海金锦新能源装备有限公司持股25%(第一大股东),沈坚之兄沈彬担任董事,沈彬配偶黄红九担任董事	动产质押典当业务;财产权利质押典当业务;房地产(外省、自治区、直辖市的房地产或者未取得商品房预售许可证的在建工程除外)抵押典当业务;限额内绝当物品的变卖;鉴定评估及咨询服务;商务部依法批准的其他典当业务。	动产及房地产抵押典当业务
21	江苏东洲节能设备有限公司	沈坚之兄沈彬持股50%,沈彬配偶黄红九持股50%并担任执行董事兼总经理	新能源节能设备、通信设备、通信器材、实验室设备、仪器仪表研发、制造、加工、销售及相关领域内的技术转让、技术咨询、技术服务;分布式太阳能发电(国家有专项规定的依专项规定执行)、从事光伏发电项目投资及其相关工程咨询服务;光伏电力项目及产品、太阳能应用系统集成开发的开发;五金制品、汽车配件、铁路机车车辆设备加工、销售;经营本企业自产产品及技术的出口业务和本企业所需的机械设备、零配件、原辅材料及技术的进口业务,但国家限定公司经营或禁止进出口的商品及技术除外。(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动)	新能源节能设备、通信设备、通信器材等生产和销售
22	上海东洲通信系统工程有限公司	沈彬配偶黄红九持股45%并担任执行董事	通信设备及器材、钢结构产品、机车零配件的设计、生产、销售及工程安装施工服务,信息科技领域内的技术咨询、技术服务,计算机网络工程(除专项审批),楼宇智能化工程,弱电工程,建材、机械设备、机电设备、汽车配件的销售,从事货物及技术的进出口业务。	通信设备及器材、钢材结构产品等销售
23	南京万众通信工程有限公司	沈坚持股50%,沈彬持股30%,沈彬配偶黄红九持股20%,沈彬配偶黄红九担任执行董事	通信网络工程的设计、安装、调试、维护、咨询、技术服务及相关配套产品的加工。	通信工程服务



24	宿迁东州通信网络有限责任公司	沈坚曾持股 60%并担任执行董事,已于 2020 年 6 月注销	通信工程网络建设维护、通信设备制造(地面卫星接收除外)、计算机销售及维修。	该公司于 2005 年被吊销并于 2020 年 6 月注销,未实际经营
25	上海蓝湾信息技术有限公司	曾为东洲罗顿的全资子公司,2019 年 11 月东洲罗顿将持有的 100%股权转让给无关联第三方自然人	一般项目:通信网络设备设计、销售及技术服务;通信工程及技术服务;通信与计算机系统集成;移动通信终端产品销售及维修;移动通信网络优化;数据传输及光电子产品、通信产品销售;通信设备加工、制造(除卫星电视广播地面接收设施);电子工程;建筑智能化工程;计算机软件开发和销售(除计算机信息系统安全专用产品);电源设备、电子产品、仪器仪表、机电设备、五金交电、工业自动化设备、玻璃制品、劳保用品的销售;广播设备设计、销售;从事货物及技术的进出口业务。(除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动)	通信网络设备设计销售及技术服务、计算机软件开发和销售
26	慧充电气(上海)有限公司	曾为东洲罗顿的控股子公司,已于 2018 年 11 月注销	电子产品、开关、薄膜面板、薄膜传感器、五金配件的生产、加工,新能源汽车充电设备的生产加工,新能源汽车充电设备销售(除专项),电动汽车智能充换电服务网络建设、运营、维护,自动化系统设计,新能源科技领域内技术开发、技术咨询、技术转让、技术服务,计算机系统集成。	新能源汽车充电桩等产品

上述关联方在资产、人员、业务、技术、财务等发面与发行人相互独立:

#### ①资产独立

经核查,发行人的主要经营场地位于深圳以及惠州,而上述 26 家公司的经营场地主要位于上海、江苏等地;此外,发行人合法租赁独立于上述相关关联方的生产经营场所以及合法拥有独立于上述相关关联方的机器设备、专利及其他辅助配套设施和权利,对所属资产拥有完全控制支配权;根据发行人以及上述相关关联方的实际控制人的访谈确认,发行人与上述相关关联方之间不存在共用、共享资产或相互占用资产的情形。发行人与上述相关关联方在资产方面相互独立。

## ②人员独立

经核查，发行人拥有独立的人力资源部门，独立负责员工劳动、人事和工资管理，并制订了完整独立的劳动、人事及工资管理制度；发行人的董事、监事和高级管理人员均系由发行人通过董事会、股东会或股东大会聘用和选举产生，该等人员中，除沈坚外，均不在上述相关关联方兼职或领取薪酬，上述相关关联方的董事（除沈坚外）、监事和高级管理人员亦未在发行人处兼职或领取薪酬。发行人财务人员、核心技术人员以及其他重要员工不存在与上述相关关联方人员重叠、混同的情形。发行人与相关关联方在人员方面相互独立。

## ③业务和技术独立

经核查，发行人根据其业务运作的需要设置了相应的内部职能部门，拥有独立的研发、生产体系和必要的从业人员，可独立开展各项业务活动；发行人独立对外签订交易合同，拥有独立于上述相关关联方的采购、销售渠道，具备直接面向市场独立经营开展业务的能力；发行人及其子公司共拥有发明专利 6 项，实用新型专利 21 项，相关专利权属合法、有效，均系其独立开发，不存在与上述相关关联方技术共用、混同或技术依赖的情形。

## ④财务独立

经核查，发行人拥有独立的财务部门并配备了专职财务人员，负责发行人的财务会计核算体系和财务管理；发行人在银行单独开立账户，拥有独立的银行账号，不存在与发行人共享账户的情况；发行人作为独立的纳税人，依法独立纳税；发行人自主决定资金使用事项，与上述相关关联方之间不存在相互支配资金使用的情况。发行人与相关关联方在财务方面相互独立。

(2) 相关关联方与发行人是否存在共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料、为发行人提供外协的情形，相关关联方与发行人的主要客户、供应商及其主要股东之间是否存在资金、业务往来

经取得发行人的销售及采购明细，实地走访发行人的主要客户、主要供应商，核查发行人的公司银行流水，查阅上述相关关联方提供的说明确认函以及发行人提供的说明确认函，并访谈沈坚、沈彬，上述相关关联方与发行人不存

在共用生产、共用销售、采购渠道、通用原材料、为发行人提供外协的情形，相关关联方与发行人的主要客户、供应商及其主要股东之间不存在资金、业务往来。

### (3) 不存在关联交易非关联化情形

①相关关联方均系发行人按照《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2020修订）》、《企业会计准则》等相关规定严格认定的关联方，并在招股说明书中如实披露，不存在关联方遗漏的情形。

②经核查发行人报告期的销售及采购明细表、发行人提供的说明确认函，以及相关关联方提供的说明确认函，并访谈沈坚、沈彬，并抽查发行人的银行资金流水，发行人与沈坚及其兄沈彬控制或施加重大影响的企业之间不存在关联交易非关联化的情形。

### (4) 上述相关关联方是否存在与发行人成本费用混同或其他利益安排等情形

经核查发行人的银行流水、发行人提供的说明确认函，并访谈相关关联方的实际控制人，以及上述相关关联方提供的说明确认函，上述相关关联方不存在与发行人成本费用混同或其他利益安排等情形。

综上所述，沈坚及其兄沈彬控制或施加重大影响的企业实际经营业务，在资产、人员、业务和技术等方面均独立于发行人，与发行人不存在共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料、为发行人提供外协的情形，与发行人的主要客户、供应商及其主要股东之间不存在资金、业务往来，不存在关联交易非关联化、和发行人成本费用混同或其他利益安排等情形。

## 2、发行人名称由“深圳东洲新能源科技有限公司”变更为“华智机器股份公司”的原因

经访谈发行人实际控制人蒋笑，发行人设立之初使用“深圳东洲新能源科技有限公司”作为公司名称仅是为了沿用其当时股东上海东洲的商号，发行人作为一家电子制造服务商，所生产的产品为中间产品，商号在该领域的企业生产经营中的重要性较低。考虑到发行人与沈坚及其兄沈彬控制或施加重大影响

的包含“东洲”字样的企业本身无任何业务关系，为彻底与“东洲”体系的公司商号进行区分，发行人借股改的契机，将名称变更为“华智机器股份公司”。

经核查，本次更名业经深圳市市场监督管理局于2018年9月9日出具的《企业名称变更核准通知书》予以核准；本次更名不存在损害其他主体合法权益的情形，发行人与上海东洲及沈坚及其兄沈彬控制或施加重大影响的包含“东洲”字样的企业无任何纠纷或潜在纠纷。经登录中国裁判文书网、中国执行信息公开网查询，发行人不存在与名称相关的诉讼纠纷。

3、发行人是否通过不认定沈坚为发行人共同实际控制人，从而规避对沈坚及其兄沈彬控制或施加重大影响相关企业的同业竞争监管要求

经核查，沈坚非发行人共同实际控制人，具体论述详见本问题“一、（一）4、按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》关于实际控制人的相关规定，披露未将沈坚认定为发行人共同实际控制人的原因及依据”；沈坚及其兄沈彬控制或施加重大影响相关企业与发行人之间不存在同业竞争，且沈坚已出具关于避免同业竞争的承诺。因此，发行人未通过不认定沈坚为发行人共同实际控制人，从而规避对沈坚及其兄沈彬控制或施加重大影响相关企业的同业竞争监管要求。

（三）报告期内发行人增资和股权转让的背景、原因及定价公允性；相关股份变动是否涉及股份支付

发行人在招股说明书“第五节、二、（三）报告期内的股本和股东变化情况”补充披露如下：

#### 1、报告期内发行人增资和股权转让的背景、原因及定价公允性

报告期内发行人增资和股权转让情况如下：

##### （1）2017年12月，深圳东洲增资至9,000万元

2017年12月20日，深圳东洲召开股东会，决议同意新增注册资本6,000.00万元，其中深圳蒋氏企业管理咨询中心认缴深圳东洲新增注册资本3,600.00万元，深圳沈氏企业管理咨询中心认缴深圳东洲新增注册资本2,400.00万元。

2017年12月25日，大华会计师出具《验资报告》（大华验字[2017]001016号），经审验，深圳东洲已收到深圳蒋氏企业管理咨询中心缴纳的投资款3,600.00万元、深圳沈氏企业管理咨询中心缴纳的投资款2,400.00万元。

2017年12月20日，深圳东洲在深圳市市场监督管理局完成变更登记。

本次增资完成后，深圳东洲的股权结构如下表所示：

序号	股东姓名或名称	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	股权比例（%）
1	深圳蒋氏企业管理咨询中心	3,600.00	3,600.00	40.00
2	深圳沈氏企业管理咨询中心	2,400.00	2,400.00	26.67
3	蒋笑	1,800.00	1,800.00	20.00
4	沈坚	1,200.00	1,200.00	13.33
	合计	<b>9,000.00</b>	<b>9,000.00</b>	<b>100.00</b>

经核查及访谈蒋笑、沈坚，本次增资的原因是为了将蒋笑、沈坚直接持有深圳东洲股权的方式改为间接及直接持有，从而有利于日后股东层面的资本运作，系蒋笑、沈坚本人真实意思表示，不存在任何纠纷和潜在纠纷。

本次增资系参照公司注册资本作为定价依据，即每增资1元认缴1元注册资本。本次增资前后，深圳东洲的最终股东均为蒋笑、沈坚，且二人在增资前后最终实际持有深圳东洲的股权比例未发生任何变化，因此，增资价格合理。

## （2）2017年12月，深圳东洲股权转让

2017年12月25日，深圳东洲召开股东会，决议同意沈坚将其持有深圳东洲5%股权以488.40万元转让给东洲创富，同意沈坚将其持有深圳东洲4.33%股权以422.95万元转让给东洲泰富，同意深圳沈氏企业管理咨询中心将其持有深圳东洲0.67%股权以65.45万元转让给东洲泰富，其他股东一致同意放弃优先购买权。

同日，沈坚分别与东洲创富、东洲泰富签署股权转让协议，深圳沈氏企业管理咨询中心与东洲泰富签署股权转让协议，约定每1元出资额作价1.09元。

2017年12月28日，深圳东洲在深圳市市场监督管理局完成变更登记。

本次股权转让完成后，深圳东洲的股权结构如下表所示：

序号	股东姓名或名称	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	股权比例（%）
1	深圳蒋氏企业管理咨询中心	3,600.00	3,600.00	40.00
2	深圳沈氏企业管理咨询中心	2,340.00	2,340.00	26.00
3	蒋笑	1,800.00	1,800.00	20.00
4	东洲创富	450.00	450.00	5.00
5	东洲泰富	450.00	450.00	5.00
6	沈坚	360.00	360.00	4.00
合计		9,000.00	9,000.00	100.00

经访谈沈坚，本次股权转让的原因是为了激励员工，引入员工持股平台，是沈坚本人真实意思表示，转让真实有效，相关转让义务已经履行完毕，不存在任何纠纷和潜在纠纷。

本次股权转让的价格系根据深圳东洲截至 2017 年 4 月 30 日的净资产 8,861.38 万元作为定价依据进行协商确定，股权转让价格为每 1 元出资额作价 1.09 元，定价公允。

### （3）2018 年 2 月，深圳东洲股权转让

2018 年 2 月 10 日，深圳东洲召开股东会，决议同意深圳蒋氏企业管理咨询中心将其持有的深圳东洲 40.00% 股权以 3,600.00 万元转让给深圳蒋氏，深圳沈氏企业管理咨询中心将其持有的深圳东洲 26.00% 股权以 2,340.00 万元转让给深圳沈氏。

同日，深圳蒋氏企业管理咨询中心、深圳沈氏企业管理咨询中心分别与深圳蒋氏、深圳沈氏签订股权转让协议，约定每 1 元出资额作价 1 元。

2018 年 2 月 12 日，深圳东洲在深圳市市场监督管理局完成变更登记。

本次股权转让完成后，深圳东洲的股权结构如下表所示：

序号	股东姓名或名称	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	股权比例（%）
1	深圳蒋氏	3,600.00	3,600.00	40.00

2	深圳沈氏	2,340.00	2,340.00	26.00
3	蒋笑	1,800.00	1,800.00	20.00
4	东洲创富	450.00	450.00	5.00
5	东洲泰富	450.00	450.00	5.00
6	沈坚	360.00	360.00	4.00
合计		<b>9,000.00</b>	<b>9,000.00</b>	<b>100.00</b>

经访谈蒋笑、沈坚，蒋笑、沈坚此前为了有利于日后发行人股东层面的资本运作，拟通过个人独资的有限责任公司间接持有公司股份，但由于工作人员疏忽，将原本应注册的一人有限公司注册成个人独资企业，即深圳蒋氏企业管理咨询中心、深圳沈氏企业管理咨询中心，与股权结构设计的目的有很大出入。考虑到个人独资企业不具有法人资格，不符合蒋笑、沈坚的初衷，因而蒋笑、沈坚注销掉深圳蒋氏企业管理咨询中心、深圳沈氏企业管理咨询中心，并分别重新设立了一人有限公司，即深圳蒋氏、深圳沈氏，并通过股权转让形式更换发行人的股东。

经核查，本次股权转让价格系参照公司注册资本作为定价依据，即每 1 元出资额作价 1 元。如上所述，本次股权转让前后的股东，其中，深圳蒋氏企业管理咨询中心（转让前股东）与深圳蒋氏（转让后股东）均系蒋笑一人控制的企业，深圳沈氏企业管理咨询中心（转让前股东）与深圳沈氏（转让后股东）均系沈坚一人控制的企业，因此，蒋笑、沈坚在本次转让前后最终实际持有深圳东洲的股权比例未发生任何变化，因此，本次股权转让价格合理。

#### （4）2018 年 7 月，深圳东洲增资至 9,328.24 万元

2018 年 7 月 16 日，深圳东洲召开股东会，决议同意新增注册资本 328.24 万元，新增注册资本由新股东高略智汇以 2,957.00 万元进行认购，其中 328.24 万元进入公司注册资本，剩余 2,628.76 万元进入公司资本公积。

2018 年 7 月 18 日，大华会计师出具《验资报告》（大华验字[2018]000463 号），经审验，深圳东洲已收到高略智汇缴纳的投资款 2,957.00 万元，新增实收资本 328.24 万元。

2018 年 7 月 20 日，深圳东洲在深圳市市场监督管理局完成变更登记。

本次增资完成后，深圳东洲的股权结构情况如下：

序号	股东姓名或名称	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	股权比例（%）
1	深圳蒋氏	3,600.00	3,600.00	38.59
2	深圳沈氏	2,340.00	2,340.00	25.09
3	蒋笑	1,800.00	1,800.00	19.30
4	东洲创富	450.00	450.00	4.82
5	东洲泰富	450.00	450.00	4.82
6	沈坚	360.00	360.00	3.86
7	高略智汇	328.24	328.24	3.52
合计		<b>9,328.24</b>	<b>9,328.24</b>	<b>100.00</b>

经对高略智汇执行事务合伙人李继祥进行访谈，李继祥系蒋笑的朋友，其看好发行人所在行业的发展故决定由高略智汇入股投资发行人。高略智汇及其全部合伙人与发行人其他股东、董事、监事、高级管理人员、本次发行的中介机构负责人及其签字人员不存在亲属关系、协议控制、委托持股、信托持股或其他利益输送安排的关联关系，其具备法律、法规规定的股东资格。

经核查，本次增资价格为每1元出资额作价9元，主要系在参考发行人2017年的扣除非经常性损益后的净利润的基础上，以约15倍的PE倍数由高略智汇与发行人协商定价，定价公允。

#### （5）2019年12月，华智股份第一次股权转让

2019年12月20日，蒋笑与邹晓丹签订股权转让协议，将其持有的华智股份1%的股权即93.28万股转让给邹晓丹，转让价格为850.71万元。本次股权转让的定价依据主要系参考高略智汇入股价格由双方协商确定。

本次股份转让完成后，发行人的股份结构如下：

序号	股东姓名或名称	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	股份比例（%）
1	深圳蒋氏	3,600.00	3,600.00	38.59
2	深圳沈氏	2,340.00	2,340.00	25.09
3	蒋笑	1,706.72	1,706.72	18.30
4	东洲创富	450.00	450.00	4.82
5	东洲泰富	450.00	450.00	4.82



6	沈坚	360.00	360.00	3.86
7	高略智汇	328.24	328.24	3.52
8	邹晓丹	93.28	93.28	1.00
合计		9,328.24	9,328.24	100.00

经对邹晓丹进行的访谈，邹晓丹系发行人实际控制人蒋笑的朋友，其看好发行人所在行业的发展前景故决定通过受让股份的方式投资发行人。该次股份转让系其与蒋笑之间的真实意思表示，不存在股份转让相关的争议或潜在纠纷，其与发行人其他股东、董事、监事、高级管理人员、本次发行的中介机构负责人及其签字人员不存在亲属关系、协议控制、委托持股、信托持股或其他利益输送安排的关联关系，其具备法律、法规规定的股东资格。

经核查，本次股份转让价格为 9.12 元 / 股，主要系在参考高略智汇入股发行人时的价格基础上由邹晓丹和蒋笑协商确定，定价公允。

综上所述，发行人上述增资和股权转让的相关变更登记程序合法合规、增资及转让背景、原因合理，不存在损害发行人其他股东合法权益的情形。

## 2、相关股份变动是否涉及股份支付

### (1) 报告期内历次增资及股权转让是否涉及股份支付的情况如下

时间	增资或股权转让内容	是否涉及股份支付	原因
2017年12月	深圳蒋氏企业管理咨询中心和深圳沈氏企业管理咨询中心分别认购华智股份新发行股份 3,600 万股和 2,400 万股	否	原自然人股东蒋笑和沈坚分别新设个人独资企业后等比例增资
2017年12月	股东沈坚将其持有的华智股份 5% 的股权转让给东洲创富，将其持有的华智股份 4.33% 的股权转让给东洲泰富，股东深圳沈氏企业管理咨询中心将其持有的华智股份 0.67% 的股权转让给东洲泰富	否	转让股权至两个新设员工持股平台，但尚未授予股权给员工
2017年12月	将东洲创富、东洲泰富部分股权授予给员工	是	员工股权激励
2017年12月	员工离职，其持有的东洲创富全部股权由蒋笑予以回购	否	原已确认股份支付费用，回购未冲减
2018年2月	深圳蒋氏企业管理咨询中心全部股权转让至深圳蒋氏	否	股东由“个人独资企业”变更为“一人有限公司”
2018年2月	深圳沈氏企业管理咨询中心全部股权转让至深圳沈氏	否	

2018年7月/12月	将东洲泰富部分股权授予给员工	是	员工股权激励
2018年7月	宁波高略智汇投资合伙企业（有限合伙）认缴新增注册资本	否	外部投资者增资，不涉及公司员工
2018年5月/11月/12月	员工离职，其持有的东洲创富、东洲泰富全部股权由蒋笑予以回购	否	原已确认股份支付费用，回购未冲减
2019年12月	东洲创富、东洲泰富部分股权授予员工	是	员工股权激励
2019年2月/3月/7月/9月/10月/12月	员工离职，其持有的东洲创富、东洲泰富全部股权由蒋笑予以回购	否	原已确认股份支付费用，回购未冲减
2019年12月	自然人股东蒋笑将其持有的华智股份部分股权转让给新增自然人股东邹晓丹	否	外部投资者，不涉及公司员工
2020年2月/3月	员工离职，其持有的东洲创富、东洲泰富全部股权由蒋笑予以回购	否	原已确认股份支付费用，回购未冲减
2020年5月	员工离职，实际控制人蒋笑同意其将持有的股权转让给拟授予的其他员工	否	相关出资额变动仅在各有限合伙人之间发生

如上表所示，发行人报告期内发生涉及股份支付的股权变更行为，包括①2017年12月，将东洲创富、东洲泰富部分股权授予给员工；②2018年7月和12月，将东洲泰富部分股权授予给员工；③2019年12月，将东洲创富、东洲泰富部分股权授予员工。以上股权变更行为，均为发行人为换取员工提供相应服务而按照员工股权激励计划以低于每股公允价值价格授予员工股份，按照《企业会计准则》相关规定确认了股份支付费用。其他历次增资或股权变更行为，均不涉及股份支付。

## （2）关于股份支付的相关规定

《企业会计准则第11号-股份支付》将股份支付定义为“企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易”，并据此区分了以权益结算的股份支付和以现金结算的股份支付。

《企业会计准则第11号-股份支付》应用指南指出，企业授予职工期权、认股权证等衍生工具或其他权益工具，对职工进行激励或补偿，以换取职工提供的服务，实质上属于职工薪酬的组成部分，但由于股份支付是以权益工具的公允价值为计量基础，因此由股份支付准则进行规范。

股份支付具有如下三个特征：

①股份支付是企业与职工或向企业提供服务的其他方之间发生的交易。

②股份支付是以获取职工或其他方服务为目的的交易。

③股份支付交易的对价或其定价与企业自身权益工具未来的价值密切相关。

综合上述规定，报告期内发行人历次增资及股权转让，仅有因发行人为换取员工提供相应服务而按照员工股权激励计划以低于每股公允价值价格授予员工股份，按照企业会计准则相关规定确认股份支付费用；其他增资或股权变动行为，均不涉及股份支付。

## 二、核查程序

保荐人、发行人律师和申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、查阅了蒋笑、沈坚、沈彬提供的调查表，并对蒋笑、沈坚、沈彬进行了访谈；
- 2、查阅了发行人及上海东洲、东洲罗顿、东洲投资、深圳沈氏的工商内档；
- 3、查阅了深圳蒋氏、东洲创富、东洲泰富的现行有效的《公司章程》、工商内档、沈坚及蒋笑的身份证明；
- 4、查阅了2016年12月、2017年12月发行人前身深圳东洲的股权转让，以及2019年1月深圳沈氏99%的股权转让所涉及的股权转让协议、股权转让款支付凭证、缴税凭证；
- 5、查阅了发行人现行有效的《公司章程》及章程修正案、历次股东大会（股东出席会议情况、表决过程、审议结果、董事提名和任命等）、董事会（重大决策的提议和表决过程等）、监事会及相关文件，以及发行人报告期内的花名册；
- 6、登录中国裁判文书网、中国执行信息公开网查询上述股权转让涉及的当事人是否存在诉讼纠纷；
- 7、登陆国家企业信用信息公示系统、企查查网站查询发行人、深圳沈氏、沈坚及其兄沈彬控制或施加重大影响的企业（以下简称“相关关联方”）相关工商信息；
- 8、检索查询了《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》第九问关于共同实际控制人认定的相关内容。

9、登陆国家知识产权局专利局、国家知识产权局商标局查询了发行人的知识产权登记信息；

10、查阅了发行人的工商内档以及历次股东会、董事会、监事会文件；

11、查阅了发行人报告期内的花名册、主要生产经营场所的权属证书或相关租赁合同、主要生产经营设备清单及相关购买合同、主要知识产权证书、组织架构图及相关人事相关管理制度，以及发行人董事、监事、高级管理人员、核心技术人员提供的调查表；

12、实地走访了发行人的主要客户、主要供应商；

13、查阅了相关关联方的说明确认函，取得并抽查了发行人的报告期内的银行资金流水，查阅了发行人报告期内的采购销售明细表；

14、查阅了发行人报告期内委托外协厂商加工的报价单、对账单、采购订单；

15、取得并查阅了沈坚关于避免同业竞争及规范关联交易的承诺函；

16、就发行人名称变更相关事宜对蒋笑进行了专项访谈，登录中国裁判文书网、中国执行信息公开网网站查询发行人是否存在与名称相关的诉讼纠纷；

17、查阅了发行人提供的深圳市市场监督管理局出具的违法违规记录证明；

18、查阅了发行人报告期内历次增资、股权转让的相关协议、款项支付凭证、缴税凭证；

19、访谈了沈坚、蒋笑、高略智汇、邹晓丹，了解发行人报告期内历次增资、股权转让的背景及原因；

20、登录中国裁判文书网、中国执行信息公开网查询了发行人是否存在与股权转让、增资相关的诉讼纠纷；

21、获取了发行人报告期内员工花名册，检查股权转让相关人员的员工信息；访谈了发行人管理层，了解报告期内股权变动情况和原因，对是否涉及股份支付进行判断；

22、获取并检查历次增资协议、股权转让协议和合伙协议等，确认相关协议

是否存在对服务期、业绩等相关约定；

23、访谈了发行人管理层，了解授予员工股权的具体价格及确认股份支付所参考的公允价格的确定依据，复核发行人股份支付具体计算过程及相关账务处理是否符合企业会计准则的规定。

### 三、核查意见

经核查，保荐人、发行人律师和申报会计师认为：

1、发行人设立时原控股股东上海东洲的控股股东及实际控制人均为蒋笑，非为沈坚或其父亲沈维初控制。

2、2016年12月、2017年12月发行人前身深圳东洲的股权转让，以及2019年1月深圳沈氏99%的股权转让，均为蒋笑、沈坚通过持续不断的协商，根据双方在发行人发展壮大过程中的贡献度对发行人设立时初始股权份额的持续修正，均系当事各方的真实意思表示，不存在委托持股或其他利益安排，亦不存在规避同业竞争监管要求及关联交易非关联化的情形。

3、截至2019年1月16日，沈坚实际控制深圳沈氏，实际持有发行人28.95%的股份及控制发行人28.95%的表决权；自2019年1月16日股权转让后至今，深圳沈氏由蒋笑实际控制，沈坚实际持有发行人4.11%的股份及控制发行人3.86%的表决权。

4、按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》，沈坚非发行人的共同实际控制人。

5、沈坚及其兄沈彬控制或施加重大影响的企业的实际经营业务，在资产、人员、业务和技术等方面均独立于发行人，与发行人不存在共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料、为发行人提供外协的情形，与发行人的主要客户、供应商及其主要股东之间不存在资金、业务往来，不存在关联交易非关联化、和发行人成本费用混同或其他利益安排等情形。

6、发行人名称由“深圳东洲新能源科技有限公司”变更为“华智机器股份公司”的原因合理，变更程序合法合规，不存在损害其他主体合法权益的情形。

7、按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》，沈坚非发行人的共同实际控制人，发行人未通过不认定沈坚为发行人共同实际控制人，从而规避对沈坚及其兄沈彬控制或施加重大影响相关企业的同业竞争监管要求。

8、发行人上述增资和股权转让的相关变更登记程序合法合规、增资及转让背景、原因合理，不存在损害发行人其他股东合法权益的情形。

9、报告期内发行人历次增资及股权转让，仅有因发行人为换取员工提供相应服务而按照员工股权激励计划以低于每股公允价值的价格授予员工股份，按照企业会计准则相关规定确认股份支付费用；其他增资或股权变动行为，均不涉及股份支付。

## 问题 2. 关于关联方和关联交易

### 招股说明书披露：

(1) 发行人存在向关联方拆出资金的情形：2017年，发行人前身深圳东洲股东会作出分红决议，对蒋笑、沈坚、深圳沈氏企业管理咨询中心和深圳蒋氏企业管理咨询中心进行分红，合计分红款5,000万元，并于2017年12月27日支付了分红款项；发行人股东会于2017年12月29日审议通过了取消分红的决议，股东于2018年2月12日将全部分红款项归还至深圳东洲账户。2018年和2019年，发行人分别向关联方东洲投资拆出资金150.00万元和8.39万元。

(2) 发行人存在向关联方拆入资金的情形：2017年发行人向东洲投资拆入资金1,100万元；

(3) 发行人历史关联方中，发行人实际控制人蒋笑原控制的企业深圳蒋氏企业管理咨询中心和DONGHONG INTERNATIONAL ET LIMITED，董事沈坚原控制的企业深圳沈氏企业管理咨询中心，均于2018年3月注销，发行人原控股子公司上海东洲于2019年12月注销；发行人原控股子公司深圳市中芯能供应链管理服务有限公司于2017年8月对外转让，沈坚原控制的企业上海蓝湾信息技术有限公司于2019年11月对外转让。

请发行人补充披露：

(1) 报告期内发行人上述资金拆借的合理性、公允性和必要性，是否存在和发行人成本费用混同或其他利益安排等情形；

(2) 报告期内已注销及对外转出的历史关联方的基本情况，主营业务及与发行人主营业务的关系、主要产品或服务、主要财务状况，与发行人是否存在共用客户和供应商渠道的情况；注销及对外转出上述关联方的原因及商业合理性，报告期内上述关联方是否存在重大违法情形；注销后相关资产和人员的安置情况，是否存在纠纷；相关关联方对外转让的价格及其定价公允性，与其原实际控制人之间是否存在委托持股或其他利益安排；注销及对外转出上述关联方对发行人生产经营的具体影响。

请保荐人、发行人律师对上述事项发表明确意见，并说明发行人是否严格按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会及本所的有关规定披露关联方和关联交易，是否存在关联交易非关联化的情形。

回复：

#### 一、发行人补充披露

(一) 报告期内发行人上述资金拆借的合理性、公允性和必要性，是否存在和发行人成本费用混同或其他利益安排等情形

发行人在招股说明书“第七节、十、(三)偶发性关联交易”处补充披露如下：

报告期内，发行人存在与关联方之间的资金往来情形，具体如下：

1、2017年12月22日，深圳东洲股东会作出分红决议，同意对蒋笑、沈坚、深圳沈氏企业管理咨询中心和深圳蒋氏企业管理咨询中心进行分红，合计分红款5,000万元，并于2017年12月27日支付了分红款项。由于深圳沈氏企业管理咨询中心和深圳蒋氏企业管理咨询中心首次注册时误将企业性质选为“个人独资企业”，个人独资企业不具有法人资格，不符合股东设立个人持股平台的初衷。鉴于此，公司股东会于2017年12月29日审议通过了取消分红的决议，股东于2018

年2月12日将全部分红款项归还至深圳东洲账户。除此之外，报告期内深圳东洲与关联方之间的其他往来如下：

单位：万元

关联方	拆出金额	拆出日	归还日
东洲投资	150.00	2018-2-11	2018-2-11
	8.39	2019-8-14	2019-12-24

上述发行人与关联方之间的资金往来均系操作失误所致，不具有必要性，不属于关联方对发行人主观、恶意的资金占用，且拆出时间较短，对发行人的财务状况和经营成果未产生重大影响。发行人人员独立、财务独立，已建立独立的财务核算体系、能够独立作出财务决策，不存在和关联方成本费用混同或其他利益安排等情形。

2、报告期内，由于公司发展资金不足曾向关联方拆入资金，具体如下：

单位：万元

期间	关联方名称	其他应付款-期初余额	本期拆入	本期偿还	其他应付款-期末余额
2017年	东洲投资	2,100.00	1,100.00	3,343.84	-
			应计利息 143.84		

报告期内，发行人向关联方资金拆入主要用于资金周转及日常经营，按照5.5%年化利率计提资金拆借利息，价格公允。发行人已于2017年归还全部关联方借款，2018年1月1日至今未发生向关联方拆入资金的行为。以上资金拆借具有合理性、必要性，不存在和发行人成本费用混同或其他利益安排等情形。

除上述情况外，报告期内，发行人不存在其他与关联方之间的资金往来情形。

(二) 报告期内已注销及对外转出的历史关联方的基本情况，主营业务及与发行人主营业务的关系、主要产品或服务、主要财务状况，与发行人是否存在共用客户和供应商渠道的情况；注销及对外转出上述关联方的原因及商业合理性，报告期内上述关联方是否存在重大违法情形；注销后相关资产和人员的安置情况，是否存在纠纷；相关关联方对外转让的价格及其定价公允性，与其原实际控制人之间是否存在委托持股或其他利益安排；注销及对外转出上述关



## 联方对发行人生产经营的具体影响

发行人在招股说明书“第七节、九、（六）历史关联方”处补充披露如下：

### 1、深圳蒋氏企业管理咨询中心、深圳沈氏企业管理咨询中心

#### （1）基本情况

深圳蒋氏企业管理咨询中心曾为发行人实际控制人蒋笑控制的企业，已于2018年3月注销，该企业注销前的基本情况如下：

成立时间	2017年10月25日
注册资本	10.00万元
统一社会信用代码	91440300MA5ETAU80P
企业类型	个人独资企业
注册地址	深圳市坪山区龙田街道莹展工业园3号厂房B3a101室
股权结构	蒋笑持股100%
经营范围	企业管理、企业咨询

深圳沈氏企业管理咨询中心曾为发行人董事沈坚控制的企业，已于2018年3月注销，该企业注销前的基本情况如下：

成立时间	2017年10月25日
注册资本	10.00万元
统一社会信用代码	91440300MA5ETAUJ02
企业类型	个人独资企业
注册地址	深圳市坪山区龙田街道莹展工业园3号厂房B3a102室
股权结构	沈坚持股100%
经营范围	企业管理、企业咨询

（2）主营业务及与发行人主营业务的关系、主要产品或服务、主要财务状况，与发行人是否存在共用客户和供应商渠道的情况

上述两家企业登记的经营范围为企业管理、企业咨询，报告期内未实际开展业务，不存在与发行人共用客户和供应商渠道的情况。

（3）注销上述关联方的原因及商业合理性，报告期内上述关联方是否存在

## 重大违法情形

由于经办人员操作失误，错误设立了“个人独资企业”深圳蒋氏企业管理咨询中心及深圳沈氏企业管理咨询中心，与发行人股东搭建上市后的资本运作平台的初衷相违背，因此将其注销，重新成立了新的一人有限公司主体。因此，上述两家企业的注销具有合理性。

深圳蒋氏企业管理咨询中心和深圳沈氏企业管理咨询中心在于2017年10月成立，成立后经办人员及时发现注册错误，随即开展注销工作，并于2018年3月注销。上述两家企业存续时间较短，注销前未开展实质业务，经核查注销资料及进行网络核查，上述两家企业不存在违法违规的情况。

### (4) 注销后相关资产和人员的安置情况，是否存在纠纷

上述两家企业存续时间较短，注销前未开展实质业务，未聘请相关人员。根据上述两家企业的工商注销登记档案资料，其备案的《公司注销登记申请书》、《清算报告》，确认上述两家企业经决议注销，清算后剩余财产为0万元，债权债务已全部清理完毕，不存在纠纷。

### (5) 注销对发行人生产经营的具体影响

上述两家企业未开展实际经营，与发行人无业务往来，其注销对发行人生产经营无影响。

## 2、上海东洲

### (1) 基本情况

上海东洲曾为发行人控股子公司，已于2019年12月注销，该企业注销前的基本情况如下：

成立时间	2003年1月10日
注册资本	3,000.00万元
统一社会信用代码	91310113746196089G
公司类型	有限责任公司
注册地址	宝山区金石路1688号2-111室

股权结构	发行人持股 100%
经营范围	高频开关电源、电力电源设备、电动汽车充电设施及检测装置、光伏发电设备、铁路电源、通信电源、工业电源、配电柜、变压器、电子元器件研发、生产、销售；新能源科技领域内软件开发、技术服务；从事货物及技术的进出口业务。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】

(2) 主营业务及与发行人主营业务的关系、主要产品或服务、主要财务状况，与发行人是否存在共用客户和供应商渠道的情况

报告期内，上海东洲为发行人全资子公司，主营业务和产品与发行人相同。自报告期初至2018年11月，上海东洲与发行人存在共用客户和供应商渠道情形，具体为：上海东洲仅作为合同签订主体与华为签订业务合同，再由上海东洲委托发行人进行生产，该等产品实际生产过程中所涉之研发测试、采购、生产均由发行人完成。自2018年11月起，上海东洲对华为的销售业务由发行人全面承接，相关合同主体已变更为发行人，上海东洲自此不再有任何实际经营，双方之间不存在共用客户和供应商渠道的情形。

根据会计师出具的审计报告，上海东洲注销前主要财务状况如下：

单位：万元

项目	2019. 12. 31/2019 年度	2018. 12. 31/2018 年度
净资产	-	1,793.66
营业收入	-	5,443.95
净利润	-6.18	193.68

(3) 注销上述关联方的原因及商业合理性，报告期内上述关联方是否存在重大违法情形

上海东洲业务已由发行人全面承接，不再具有存续的必要性，因此将其注销。报告期内上海东洲不存在重大违法情形：2018年10月26日，上海市宝山区市场监督管理局出具证明，“上海东洲新能源科技有限公司自2017年1月1日至2018年10月25日，没有发现因违反工商行政管理法律法规的违法行为而受到工商机关行政处罚的记录”。2020年3月16日，国家税务总局上海市宝山区税务局出具证明，“根据相关法律法规及税务机关涉税事项调查工作规范，经查实：我局所辖纳税人上海东洲新能源科技有限公司在2017年1月至2019年12月税务

核实相关情况如下：1、未查询有税收违法违规情况；2、无欠税情况。”

(4) 注销后相关资产和人员的安置情况，是否存在纠纷

上海东洲自2018年11月业务由发行人承接后至2019年12月注销期间，未实质开展业务，所聘请人员在上海东洲注销前已从上海东洲离职。根据上海东洲的工商注销登记档案资料，其备案的《公司注销登记申请书》、《清算报告》，确认上海东洲经股东会决议注销，公司财产已处置完毕，债权债务已全部清理完毕，不存在纠纷。

(5) 注销对发行人生产经营的具体影响

上海东洲业务已由发行人全面承接，不再具有存续的必要性，其注销对发行人生产经营无重大不利影响。

### 3、深圳市中芯能供应链管理有限公司

(1) 基本情况

中芯能曾为发行人控股子公司，已于2017年8月转让给其原股东，截至本问询回复出具日，中芯能的基本情况如下：

成立时间	2016年9月9日
注册资本	500.00万元
统一社会信用代码	91440300MA5DKQMT54
公司类型	有限责任公司
注册地址	深圳市前海深港合作区前湾一路1号A栋201室(入驻深圳市前海商务秘书有限公司)
股权结构	李良持股40%、盛剑明持股30%、曹丽秀持股30%
经营范围	一般经营项目是：供应链管理及其相关配套服务；计算机技术咨询、技术服务、技术转让；计算机软硬件的技术开发、销售；电子元器件、集成电路、光电产品、半导体、太阳能产品、仪表配件、数字电视播放产品、电动汽车充电产品的技术开发及销售；智能交通产品的上门技术研发、技术服务及销售；智慧能源产品，会议公共广播设备、电子设备的技术开发及销售；互联网技术服务；建筑材料、金属材料的购销；网上从事商贸活动；国内贸易（不含专营、专卖、专控商品）；经营进出口业务（不含限制项目）。（以上各项法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外，限制的项目须取得许可后方可经营）。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）

营活动)，许可经营项目是：第二类医疗器械销售。

(2) 主营业务及与发行人主营业务的关系、主要产品或服务、主要财务状况，与发行人是否存在共用客户和供应商渠道的情况

中芯能主要从事电子元器件供应链相关业务，与发行人业务不同，不存在与发行人共用客户和供应商渠道的情况。根据会计师出具的审计报告，中芯能成为发行人子公司至股权转让给原股东期间中芯能主要财务状况如下：

单位：万元

项目	2017.8.31/2017年5-8月
净资产	506.58
营业收入	609.87
净利润	7.62

(3) 对外转出上述关联方的原因及商业合理性，报告期内上述关联方是否存在重大违法情形

对外转出的原因及商业合理性详见“问题7”之“（一）结合中芯能主营业务、与发行人的协同效应，补充披露发行人投资、并短期内处置中芯能的原因及商业合理性”。

中芯能在作为发行人子公司期间，不存在重大违法违规情形：2020年5月12日，深圳市市场监督管理局出具证明，“经查询深圳市市场监督管理局违法违规查询系统，深圳中芯能供应链管理有限公司从2017年4月6日至2020年3月31日没有违反市场（包括工商、质量监督、知识产权、食品药品、医疗器械、化妆品和价格检查等）监督管理有关法律法规的记录”。2020年5月12日，国家税务总局深圳市前海税务局出具证明，“经查询我局征管信息系统，深圳中芯能供应链管理有限公司是我局管辖的纳税人。我局暂未发现该纳税人2017年1月1日至2017年12月31日期间有重大税务违法记录”。

(4) 相关关联方对外转让的价格及其定价公允性，与其原实际控制人之间是否存在委托持股或其他利益安排

发行人以中芯能经审计的截至2017年1月31日的净资产541.56万元为定价依据，双方协商确定交易作价为500.00万元，4个月后发行人以原价转出给原股

东，持有时间较短，定价公允。受让方与原实际控制人之间不存在委托持股或其他利益安排。

#### (5) 对外转出对发行人生产经营的具体影响

中芯能与发行人从事不同的业务，发行人将其纳入合并范围的时间较短，且发行人拥有完善的供应链体系，其对外转出对发行人生产经营不具有重大不利影响。

### 4、DONGHONG INTERNATIONAL ET LIMITED

#### (1) 基本情况

Donghong International ET Limited是一家成立于塞舌尔的公司，于2013年11月成立，曾为实际控制人蒋笑控制的企业，股本为1万美元，已于2016年12月转让给无关联第三方，经访谈受让方，该公司在报告期内未有实际经营，并于2018年3月注销。

(2) 主营业务及与发行人主营业务的关系、主要产品或服务、主要财务状况，与发行人是否存在共用客户和供应商渠道的情况

经访谈发行人实际控制人及受让方，Donghong International ET Limited在2016年之前主要从事通信电源贸易业务，并在2016年11月转让，转让后报告期内未进行实际经营，报告期内不存在与发行人共用客户和供应商渠道的情况。

(3) 注销及对外转出上述关联方的原因及商业合理性，报告期内上述关联方是否存在重大违法情形

由于Donghong International ET Limited在2016年之前主要从事通信电源贸易业务，为避免与发行人潜在的同业竞争及关联交易问题，发行人实际控制人将其转出，而受让方也有意寻求在境外开展业务的机会，因此，双方协商一致达成转让。经访谈受让人及查阅Donghong International ET Limited的注销资料，报告期内，Donghong International ET Limited不存在重大违法违规情形。

(4) 注销后相关资产和人员的安置情况，是否存在纠纷

经访谈受让方，在受让Donghong International ET Limited的股权后，一直未找到合适的境外业务机会，因此一直未实际开展业务，无相应人员，并于2018年3月将其注销，不存在纠纷的情形。

(5) 相关关联方对外转让的价格及其定价公允性，与其原实际控制人之间是否存在委托持股或其他利益安排

由于在转让前，Donghong International ET Limited主要从事贸易类业务，人员和资产配备较小。经双方友好协商，拟定转让价格为1万美金，以Donghong International ET Limited股本为定价依据。受让方与原实际控制人之间无关联关系，不存在委托持股或其他利益安排。

(6) 注销及对外转出对发行人生产经营的具体影响

报告期内，Donghong International ET Limited未有实际经营，注销及对外转出对发行人生产经营无重大不利影响。

## 5、上海蓝湾信息技术有限公司

(1) 基本情况

上海蓝湾信息技术有限公司（以下简称“上海蓝湾”）曾为发行人董事沈坚控制的公司东洲罗顿的全资子公司，2019年11月东洲罗顿将持有的上海蓝湾100%股权转让给无关联第三方。截至本回复出具日，上海蓝湾的基本情况如下：

成立时间	2011年10月8日
注册资本	1,000万元
统一社会信用代码	913101135834394794
公司类型	有限责任公司
注册地址	宝山区枫叶路188号5幢
股权结构	王卫飞持股100%
经营范围	一般项目：通信网络设备设计、销售及技术服务；通信工程及技术服务；通信与计算机系统集成；移动通信终端产品销售及维修；移动通信网络优化；数据传输及光电子产品、通信产品销售；通信设备加工、制造（除卫星电视广播地面接收设施）；电子工程；建筑智能化工程；计算机软件开发和销售（除计算机信息系统安全专用产品）；电源设备、电子产品、仪器仪表、机电设备、五金交电、工业

自动化设备、玻璃制品、劳保用品的销售；广播设备设计、销售；从事货物及技术的进出口业务。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）

(2) 主营业务及与发行人主营业务的关系、主要产品或服务、主要财务状况，与发行人是否存在共用客户和供应商渠道的情况

上海蓝湾主要从事通信网络设备软件的开发工作，主要产品为通信软件，与发行人主营业务不相关，与发行人不存在共用客户和供应商渠道的情况，于2019年11月转让给无关联第三方，其在转让前一年一期的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2019年1-11月/2019年11月末	2018年度/2018年末
净资产	660.03	598.06
营业收入	555.25	29.02
净利润	61.97	-119.97

注：上述数据未经审计

(3) 对外转出上述关联方的原因及商业合理性，报告期内上述关联方是否存在重大违法情形

根据与沈坚的访谈，上海蓝湾的主要产品为通信软件，通信软件的开发投入较大、耗费精力较多，经营业绩不稳定，而受让方却看好该领域的未来发展前景，因此双方协商一致达成转让。根据访谈结果、网络核查以及上海市宝山区税务局、上海市宝山区市场监督管理局出具的无违规证明，报告期内，上海蓝湾不存在重大违法情形。

(4) 相关关联方对外转让的价格及其定价公允性，与其原实际控制人之间是否存在委托持股或其他利益安排

根据访谈结果、查阅双方签订的股权转让协议，双方经友好协商，拟定转让价格为1,000万元，以上海蓝湾的净资产和注册资本为基础双方协商确定，定价公允。受让方与上海蓝湾原实际控制人之间无关联关系，不存在委托持股或其他利益安排。

(5) 对外转出对发行人生产经营的具体影响



该公司与发行人无任何业务往来，其对外转出对发行人生产经营无重大不利影响。

## 6、慧充电气（上海）有限公司

### (1) 基本情况

慧充电气（上海）有限公司（以下简称“慧充电气”）曾为发行人董事沈坚控制的艾佩达电子通信设备（上海）有限公司的控股子公司，已于 2018 年 11 月注销，其注销前的基本情况如下：

成立时间	2016 年 3 月 10 日
注册资本	3,000.00 万元
统一社会信用代码	91310107MA1G03PU6F
公司类型	有限责任公司
注册地址	上海市普陀区绥德路 128 号一楼北侧甲
股权结构	艾佩达电子通信设备（上海）有限公司持股 80.00% 陆卫华持股 20.00%
经营范围	电子产品、开关、薄膜面板、薄膜传感器、五金配件的生产、加工，新能源汽车充电设备的生产加工，新能源汽车充电设备销售（除专项），电动汽车智能充换电服务网络建设、运营、维护，自动化系统设计，新能源科技领域内技术开发、技术咨询、技术转让、技术服务，计算机系统集成。

(2) 主营业务及与发行人主营业务的关系、主要产品或服务、主要财务状况，与发行人是否存在共用客户和供应商渠道的情况

慧充电气主要从事新能源汽车充电桩的生产与销售，主要产品为新能源汽车充电桩，为发行人产品的下游应用领域，与发行人不存在共用客户和供应商渠道的情况，于 2018 年 11 月注销，其在注销前一年一期的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2018 年 1-4 月/2018 年 4 月末	2017 年度/2017 年末
净资产	1.41	-107.47
营业收入	6.61	48.81
净利润	108.88	-66.35

注：上述数据未经审计，2018 年 4 月，沈坚开始进行慧充电气的注销工作，并于 2018 年

11月注销。

(3) 注销上述关联方的原因及商业合理性，报告期内上述关联方是否存在重大违法情形

根据与沈坚的访谈，慧充电气的主要产品为新能源汽车充电桩，新能源充电桩领域随着市场竞争的日益激烈，耗费精力也越来越大，因此在2018年收到相应补贴后退出该领域，准备企业的注销工作。根据访谈结果、网络核查以及上海市普陀区税务局出具的无违规证明、上海市普陀区市场监督管理局出具的准予注销登记通知书，报告期内，慧充电气不存在重大违法情形。

(4) 注销后相关资产和人员的安置情况，是否存在纠纷

慧充电气开始注销流程时，相关人员已陆续从慧充电气离职，相关债权债务已全部清理完毕，注销时剩余财产仅为货币资金，不存在纠纷情形。

(5) 注销对发行人生产经营的具体影响

该公司与发行人无任何业务往来，其注销对发行人生产经营无重大不利影响。

## 7、宿迁东州通信网络有限责任公司

(1) 基本情况

宿迁东州通信网络有限责任公司（以下简称“宿迁东州”）曾为发行人董事沈坚控制的公司，于2002年9月成立，2005年11月吊销，2020年6月注销，其注销前的基本情况如下：

成立时间	2002年9月4日
注册资本	50.00万元
注册号	3213002100657
公司类型	有限责任公司
注册地址	宿迁市党校西路10号农艺楼
股权结构	沈坚持股60.00% 孙阳持股40.00%
经营范围	通信工程网络建设维护、通信设备制造(地面卫星接收除外)、计算机销售及维修。(经营范围中涉及专项规定的办理审批后方可经营)。

(2) 主营业务及与发行人主营业务的关系、主要产品或服务、主要财务状况，与发行人是否存在共用客户和供应商渠道的情况

宿迁东州设立时拟从事通信网络代理维护业务，但自设立后由于种种原因未有实际经营，于2005年11月吊销，并于2020年6月注销，与发行人不存在共用客户和供应商渠道的情况。

(3) 注销上述关联方的原因及商业合理性，报告期内上述关联方是否存在重大违法情形

由于宿迁东州设立后未有实际经营，且自2005年11月开始一直处于吊销状态，故发行人在上市规范过程中督促其办理完毕注销手续。根据访谈结果、网络核查以及根据宿迁东州注销时宿迁市税务局出具的涉税信息查询结果告知书、宿迁市行政审批局出具的准予注销登记通知书，报告期内，宿迁东州不存在重大违法情形。

(4) 注销后相关资产和人员的安置情况，是否存在纠纷

由于宿迁东州设立后未有实际经营，不存在相关资产和人员的安置情形，不存在纠纷。

(5) 注销对发行人生产经营的具体影响

宿迁东州设立后未有实际经营，其注销对发行人生产经营无重大不利影响。

## 8、深圳达实物业服务服务有限公司

(1) 基本情况

深圳达实物业服务服务有限公司（以下简称“达实物业”）曾为发行人原独立董事刘勇之配偶的哥哥单成保担任总经理的企业，已于2020年5月注销，其注销前的基本情况如下：

成立时间	2017年3月3日
注册资本	300.00万元
统一社会信用代码	91440300MA5ED8TY42
公司类型	有限责任公司

注册地址	深圳市南山区粤海街道高新南区科技南一路达实大厦一楼
股权结构	深圳市达实股权投资发展有限公司持股 100%
经营范围	一般经营项目是：为酒店提供管理服务；会议及展览服务；楼宇设备管理、上门维修；停车场经营；自有房屋租赁；，许可经营项目是：物业服务企业资质核准（三级及三级暂定）；餐饮服务

(2) 主营业务及与发行人主营业务的关系、主要产品或服务、主要财务状况，与发行人是否存在共用客户和供应商渠道的情况

达实物业主营业务为达实大厦的物业管理，其业务与发行人主营业务无关，主要财务状况良好，不存在与发行人共用客户和供应商渠道的情况。

(3) 注销上述关联方的原因及商业合理性，报告期内上述关联方是否存在重大违法情形

达实物业实际控制人需对其业务进行整合，因此进行注销。根据对单成保访谈、公开网络查询以及获取的达实物业的注销资料，报告期内，达实物业不存在重大违法违规情形。

(4) 注销后相关资产和人员的安置情况，是否存在纠纷

根据对单成保访谈，注销后，相关人员已进入达实大厦所有权拥有单位履职，债权债务已全部清理完毕，不存在纠纷。

(5) 注销对发行人生产经营的具体影响

该公司与发行人无任何业务往来，其注销对发行人生产经营无重大不利影响。

## 二、核查程序

保荐人、发行人律师执行了如下核查程序：

1、对发行人高级管理人员进行访谈，取得借款协议、检查相关银行回单，核查报告期内发行人资金拆借的合理性、公允性和必要性，是否存在和发行人成本费用混同或其他利益安排等情形；

2、取得沈坚、沈彬、刘勇的关联方调查表，登录国家企业信用信息公示系

统、天眼查等公开网站进行查询，比照《公司法》、《企业会计准则》及中国证监会及深交所的有关规定，核查发行人是否完整披露关联方；

3、通过查询公开网站信息、对沈坚、沈彬、单成保等进行访谈等方式了解报告期内已注销及对外转出的企业基本情况、主营业务及与发行人主营业务的关系、主要产品或服务情况等；

4、取得报告期内已注销及对外转出的企业在转出前或注销前的纳税申报表，核查其主要财务状况；

5、通过访谈以及取得相关关联方出具的确认函，核查其与发行人是否存在共用客户和供应商渠道的情况；

6、通过访谈、进行网络核查以及取得无违法违规证明以及注销资料等，核查上述关联方在报告期内是否存在重大违法情形；

7、取得股权转让协议、访谈相应人员，核查注销及对外转出上述关联方的原因及商业合理性、相关关联方对外转让的价格及其定价公允性，与其原实际控制人之间是否存在委托持股或其他利益安排；

8、取得注销相关工商资料、访谈相关人员以及网络核查方式，核查注销后相关资产和人员的安置情况，是否存在纠纷；

9、对发行人实际控制人进行访谈，核查注销及对外转出上述关联方对发行人生产经营的具体影响。

### 三、核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、报告期内发行人发生的资金拆借行为具有合理性、必要性，不存在和发行人成本费用混同或其他利益安排等情形；

2、发行人已按照《公司法》、《企业会计准则》及中国证监会及深交所的有关规定披露报告期内的关联方和关联交易，不存在关联交易非关联化的情况；

3、报告期内，上海东洲为发行人全资子公司，主营业务和产品与发行人相

同，存在与发行人共用客户和供应商渠道的情形。除此之外，报告期内，上述关联方不存在与发行人共用客户和供应商渠道的情况；

4、上述关联方注销及对外转出具有商业合理性，对外转让的价格及其定价依据具有合理性，与其原实际控制人之间不存在委托持股或其他利益安排；

5、上述关联方不存在重大违法情形；注销后相关资产和人员的安置不存在纠纷；

6、注销及对外转出上述关联方对发行人生产经营不具有重大不利影响。

### 问题 3、关于经营资质及经营的合法合规性

(1) 招股说明书未披露生产经营资质相关内容；

(2) 发行人客供料模式业务主要客户为华为，自购料模式业务主要客户为维谛；华为的网络能源产品通常两年进行一次招标，维谛总部位于美国，通过境内外多个主体与发行人合作。

请发行人补充披露：

(1) 发行人是否取得了生产经营全部必需的批文、注册、认证，取得过程是否合法合规，是否均在有效期内且合法有效；

(2) 报告期内发行人对境外客户维谛销售商品，是否符合销售地关于产品的相关规定，报告期内是否存在被境外销售所涉及国家或地区处罚或者调查的情形；

(3) 报告期内以招标方式获取订单的情况，发行人通过招标获取相关业务的合法合规性；

(4) 报告期内发行人的产品是否存在质量事故，是否发生产品召回事件，是否存在纠纷或潜在纠纷；

(5) 报告期内发行人是否存在商业贿赂等违法违规行为，是否有股东、董事、高级管理人员、员工等因商业贿赂等违法违规行为受到处罚或被立案调查。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

### 一、发行人补充披露

发行人在招股说明书“第六节、六、（六）发行人的经营资质及经营的合法合规性”处补充披露如下：

（一）发行人是否取得了生产经营全部必需的批文、注册、认证，取得过程是否合法合规，是否均在有效期内且合法有效

#### 1、发行人的主营业务情况

发行人的经营范围、主营业务及主要产品情况如下：

名称	经营范围	主营业务	主要产品
发行人	<p>一般经营项目是：自动化控制系统的研发、安装、销售及售后服务；自动化控制技术的研究、开发，商品信息咨询服务、互联网信息技术咨询、信息技术咨询服务、电子产品及配件的技术咨询服务；智能制造软件、物料追溯系统软件、新能源科技领域内软件开发、技术服务；从事货物及技术的进出口业务。，许可经营项目是：通讯电源设备、电力电源设备、工业电源、高频开关电源、太阳能光伏逆变器、UPS不间断电源、监控系统、铁路电源、电动汽车充电模块及充电桩、各种网络能源设备的研发、生产、销售；汽车电子产品、智能控制器、电子产品、电子设备的研发、生产、销售；电子电路板部件和系统研发、生产、销售；智能产品的生产；电子元器件研发、生产、销售；智能家居终端类产品、机器人、吸尘器、充电座、充电器的研发、生产、销售。</p>	<p>发行人是一家专业的电子制造服务商，致力于为客户提供差异化和多样化的电子制造服务，包括工程技术支持、供应链管理、生产制造和测试等整体解决方案。报告期内，发行人主要为华为、维谛提供网络能源产品的电子制造服务，应用于通信基站、数据中心、光伏发电等领域。</p>	<p>1、整流模块：为通信系统的正常运行供给电源，是整个通信网络的关键基础设施。                  2、嵌入式电源：将电能转换成各种设备所需要的电压或电流的机板。                  3、太阳能光伏逆变器：将光伏输出的直流变换为交流，供给日常交流负载使用。                  4、UPS（不间断电源）：主要用于给数据中心等提供不间断的电力供应。                  5、电源监控：对运行的电源设备进行监控和自动控制，实现无人值守、集中管理的装置。                  6、非车载充电模块：用于充电桩，与交流电网连接，将交流电变换为直流电，为电动汽车电池提供直流电。                  7、天线驱动模块：是基站用于调整天线方向使用的驱动模块。</p>

#### 2、发行人是否取得了生产经营全部必需的批文、注册、认证

（1）发行人的生产经营所必需的批文、注册、认证

如上所述，发行人系一家电子制造服务商，所提供的电子制造服务包括工

程技术支持、供应链管理、生产制造和测试等整体解决方案。报告期内，发行人主要为华为、维谛提供网络能源产品的电子制造服务，应用于通信基站、数据中心、光伏发电等领域。经核查，发行人所从事主营业务无需取得行业准入资质。

经核查，报告期内发行人存在产品出口业务。根据《中华人民共和国对外贸易法》、《中华人民共和国海关报关单位注册登记管理规定》和《中华人民共和国进出口商品检验法实施条例》等规定，报告期内公司取得了《对外贸易经营者备案登记表》、《中华人民共和国海关报关单位注册登记证书》，具体情况如下：

#### ①对外贸易经营者备案登记表

序号	编号	经营者名称	备案登记机关
1	02039646	发行人	对外贸易经营者备案登记机关（深圳坪山）

#### ②中华人民共和国海关报关单位注册登记证书

序号	海关注册编码	检验检疫备案号	企业名称	企业经营类别	颁证机关	有效期
1	440316098V	4700211564	发行人	进出口货物收发货人	中华人民共和国深圳海关	长期

#### (2) 发行人的产品所需批文、注册、认证

根据发行人提供的说明确认函，发行人生产销售的产品为网络能源类产品、电动汽车电源类产品以及天线部件，不属于《安全生产许可证条例》中规定需要实行安全生产许可制度的企业，无需办理安全生产许可证；不属于《中华人民共和国工业产品生产许可证管理条例》及相关目录中的产品；不属于国家质量监督检验检疫总局颁发的《强制性产品认证管理规定》及相关目录的规定，无需取得相关强制性产品认证。

发行人为境外客户提供电子制造服务，按照境外客户的要求进行加工生产，发行人提供的产品为中间产品，不能直接对外销售，需由客户需进一步处理后向境外终端客户进行销售。发行人仅承担作为产品生产厂家的质量保证责任，境外 EMS 客户对其采购的发行人的产品独立地开展产品注册和销售活动并依法



独立承担相应的责任，发行人不直接在境外销售产品，因此，发行人无需负责产品海外认证相关事宜。

### 3、取得过程是否合法合规，是否均在有效期内且合法有效

根据发行人提供的说明确认函并经核查，发行人按照出口备案登记相关规定提交了申请，并经过法定程序，完成了出口登记、备案、注册。上述行政许可、备案、注册仍处于有效期且合法有效。

根据深圳市市场监督管理局于 2020 年 5 月 12 日出具的《深圳市市场监督管理局违法违规记录证明》，发行人自 2017 年 1 月 1 日至 2020 年 3 月 31 日期间没有违反市场监督管理有关法律法规的记录。根据深圳市市场监督管理局于 2020 年 8 月 11 日出具的《深圳市市场监督管理局违法违规记录证明》，发行人自 2020 年 4 月 1 日至 2020 年 6 月 30 日期间没有违反市场监督管理有关法律法规的记录。

根据深圳福中海关于 2020 年 5 月 25 日出具的《福中海关于华智机器股份公司等 22 家企业违法违规情况的函》，发行人自 2017 年 1 月 1 日至 2020 年 3 月 31 日在深圳关区无违法违规情况。根据深圳福中海关于 2020 年 8 月 21 日出具的《福中海关于反馈深圳市英维克科技股份有限公司等 27 家企业违法违规情况的函》，发行人自 2020 年 4 月 1 日至 2020 年 6 月 30 日在深圳关区无违法违规情况。

综上所述，发行人已取得了生产经营全部必需的批文、注册、认证，取得过程合法合规，且上述批文、注册、认证均在有效期内且合法有效。

（二）报告期内发行人对境外客户维谛销售商品，是否符合销售地关于产品的相关规定，报告期内是否存在被境外销售所涉及国家或地区处罚或者调查的情形

#### 1、发行人对境外客户维谛销售商品，是否符合销售地关于产品的相关规定

发行人为境外客户提供电子制造服务，按照境外客户的要求进行加工生产，发行人提供的产品为中间产品，不能直接对外销售，需由客户需进一步处理后向境外终端客户进行销售。发行人仅承担作为产品生产厂家的质量保证责任，

境外 EMS 客户对其采购的发行人的产品独立地开展产品注册和销售活动并依法独立承担相应的责任，发行人不直接在境外销售产品。此外，经核查，发行人报告期内不存在通过设立境外子公司、境外分支机构或办事机构等经营机构开展境外经营的行为。

## 2、报告期内是否存在被境外销售所涉及国家或地区处罚或者调查的情形

经访谈蒋笑、发行人主要境外客户，并经登录中国贸易救济信息网、商务部“走出去”公共服务平台网站查询，以及根据发行人提供的书面说明，报告期内，发行人未出现违反主要出口国家或有关国家安全、产品质量等法律法规的情形。此外，经登陆发行人所在地的相关政府部门网站进行查询，未发现发行人存在行政处罚的记录。

综上所述，报告期内发行人不存在直接在境外销售产品的情形，亦不存在在境外经营的情形，符合销售地关于产品的相关规定，报告期内不存在被境外销售所涉及国家或地区处罚或者调查的情形。

## (三) 报告期内以招标方式获取订单的情况，发行人通过招标获取相关业务的合法合规性

根据发行人提供的说明确认函并经核查发行人提供的招投标相关资料以及主要采购、销售合同，报告期内，发行人与华为技术有限公司、华为机器有限公司（以下统称“华为”）之间的部分订单系通过参与华为招投标活动的方式获得，具体如下：

单位：万元

时间	客户名称	销售额	招投标销售金额	招投标销售金额占比
2017年度	华为	12,375.10	6,295.16	50.86%
	2017年度，发行人除华为外，无其他采用招投标交易方式的客户			
2018年度	华为	13,357.85	5,415.83	40.55%
	2018年度，发行人除华为外，无其他采用招投标交易方式的客户			
2019年度	华为	27,392.62	14,032.66	51.22%
	2019年度，发行人除华为外，无其他采用招投标交易方式的客户			
2020年	华为	13,981.26	3,833.41	27.41%

1-6月	2020年度1-6月，发行人除华为外，无其他采用招投标交易方式的客户
------	------------------------------------

经核查，除华为外，报告期内发行人无其他采用招投标交易方式的客户。

经核查华为的招标公告文件以及发行人提供的投标文件、中标通知等文件，发行人严格按照华为的招标公告文件及相关要求履行投标程序，不存在违反相关招投标法律法规、国家有关政策的规定。

根据深圳市市场监督管理局于2020年5月12日出具的《深圳市市场监督管理局违法违规记录证明》，发行人自2017年1月1日至2020年3月31日期间没有违反市场监督管理有关法律法规的记录。根据深圳市市场监督管理局于2020年8月11日出具的《深圳市市场监督管理局违法违规记录证明》，发行人自2020年4月1日至2020年6月30日期间没有违反市场监督管理有关法律法规的记录。

此外，经登陆国家企业信用信息公示系统、国家市场监督管理总局、广东省市场监督管理局、深圳市市场监督管理局、信用中国、中国市场监管行政处罚文书网等网站查询，未发现发行人存在违反招投标相关规定的情形。

综上所述，发行人报告期内通过招标获取相关业务合法合规。

(四) 报告期内发行人的产品是否存在质量事故，是否发生产品召回事件，是否存在纠纷或潜在纠纷

经访谈发行人的主要客户并登录发行人所在地工商部门网站以及中国裁判文书网、中国执行信息公开网、中国市场监管行政处罚文书网、国家市场监督管理总局缺陷产品召回公示系统等网站查询，以及查阅发行人相关主管部门出具的无违法违规证明，报告期内发行人的产品不存在质量事故，未发生产品召回事件，不存在纠纷或潜在纠纷。此外，发行人与主要客户签订的合同中，明确约定了产品质量问题的解决路径以及责任方的救济、弥补措施。

根据深圳市市场监督管理局于2020年5月12日出具的《深圳市市场监督管理局违法违规记录证明》，发行人自2017年1月1日至2020年3月31日期间没有违反市场监督管理有关法律法规的记录。根据深圳市市场监督管理局于2020年8月11日出具的《深圳市市场监督管理局违法违规记录证明》，发行人

自2020年4月1日至2020年6月30日期间没有违反市场监督管理有关法律、法规的记录。

综上所述，报告期内发行人的产品不存在质量事故，未发生产品召回事件，不存在纠纷或潜在纠纷。

(五) 报告期内发行人是否存在商业贿赂等违法违规行为，是否有股东、董事、高级管理人员、员工等因商业贿赂等违法违规行为受到处罚或被立案调查

1、经访谈发行人主要客户，发行人与主要客户进行交易往来过程中，不存在商业贿赂行为；

2、发行人制定了《公司廉洁管理制度》，规定公司员工在工作中廉洁奉公、遵纪守法，不准利用职务上的便利，贪污公司财物，挪用公款，不准收受贿赂以及行贿；公司员工在公务交往活动中，必须厉行节俭，不准违反规定公款吃喝，不准用公款接待与公务活动无关的人员。

3、发行人制定了《货币资金管理制度》，规定部门或个人因公需要支付货币资金时，必须提供具备款项用途、金额、预算、支付方式等内容的支付单据，如借款单据、发票、收据等；购买固定资产及大宗物资用款还应具备经济合同等相关证明，然后交审批人审查。

4、发行人与员工签订的《劳动合同》中附有员工签字确认的《华智诚信廉洁责任书》，其中禁止员工利用职务便利进行贪污、受贿、侵占及其他损害公司的行为，以及禁止向任何客户行贿或提供任何回扣、佣金、小费等现金形式的馈赠。

5、根据发行人所在地的工商主管部门、检察院出具的证明并经查询中国裁判文书网、中国执行信息公开网、国家企业信用信息公示系统等网站，发行人报告期内不存在商业贿赂等违法违规行为。

6、根据公安机关出具的无犯罪记录证明并经查询中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站，发行人股东、董事、高级管理人员报告期内不存在因商业贿赂受到处罚或被立案调查的情形。

综上所述，发行人报告期内不存在商业贿赂等违法违规行为，不存在股东、董事、高级管理人员、员工等因商业贿赂等违法违规行为受到处罚或被立案调查的情形。

## 二、核查程序

- 1、查阅了发行人现行有效的营业执照、《公司章程》及章程修正案；
- 2、查阅了发行人的书面说明确认函、《招股说明书》（申报稿）以及查阅了大华出具的《审计报告》；
- 3、查阅了发行人已取得的生产经营必需的批文、注册、认证；
- 4、检索了《安全生产许可证条例》《中华人民共和国工业产品生产许可证管理条例》《强制性产品认证管理规定》及相关目录等资质管理的相关法规及规范性文件；
- 5、查阅了发行人所在地的相关主管部门出具的报告期内无违法违规证明；
- 6、网络核查了发行人所在地的市场监督管理局、海关、环保局等政府部门网站以及信用中国网站；
- 7、抽查了发行人与海外客户之间的销售订单；
- 8、访谈了发行人的主要海外客户；
- 9、查阅了发行人的产品出口相关许可、备案文件；
- 10、登陆查询了中国贸易救济信息网、商务部“走出去”公共服务平台网站，查询发行人主要产品出口国或地区的有关贸易政策、发行人是否违反主要产品出口国或地区的安全、产品质量等相关法律法规的情形；
- 11、查阅了发行人与主要客户签署的合同，访谈了发行人的主要客户，获取了主要客户的相关招投标文件以及发行人的投标文件、中标通知等；
- 12、网络检索了《中华人民共和国政府采购法》《中华人民共和国招标投标法》的相关规定；
- 13、登陆国家市场监督管理总局、广东省市场监督管理局、深圳市市场监督

管理局、信用中国、中国市场监管行政处罚文书网等网站查询发行人是否存在违反招投标相关规定的情形；

14、登陆中国市场监管行政处罚文书网、国家市场监督管理总局缺陷产品召回公示系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站查询发行人是否存在涉及产品质量行政处罚或诉讼纠纷的情形；

15、网络查询了发行人报告期是否存在产品质量事故或纠纷相关的舆论；

16、取得并查阅了发行人制定的《公司廉洁管理制度》《货币资金管理制度》，以及抽查了发行人与员工之间的劳动合同；

17、取得并查阅了发行人所在地的检察院出具的证明，以及发行人自然人股东及发行人的董事、高级管理人员及主要销售人员的无犯罪记录证明；

18、登陆国家企业信用信息公示系统、信用中国、中国裁判文书网、中国执行信息公开网查询了发行人及其股东、董事、高级管理人员及主要销售人员报告期内是否存在因商业贿赂、不正当竞争受到行政处罚或刑事处罚的情形。

### 三、核查意见

1、发行人已取得了生产经营全部必需的批文、注册、认证，取得过程合法合规，且上述批文、注册、认证均在有效期内且合法有效。

2、报告期内，发行人为境外客户提供电子制造服务，按照境外客户的要求进行加工生产，发行人提供的产品为中间产品，不能直接对外销售，亦不存在在境外经营的情形，符合销售地关于产品的相关规定，报告期内不存在被境外销售所涉及国家或地区处罚或者调查的情形。

3、发行人报告期内通过招标获取相关业务合法合规。

4、报告期内发行人的产品不存在质量事故，未发生产品召回事件，不存在纠纷或潜在纠纷。

5、发行人报告期内不存在商业贿赂等违法违规行为，不存在股东、董事、高级管理人员、员工等因商业贿赂等违法违规行为受到处罚或被立案调查的情形。

#### 问题 4. 关于最近 2 年内董事、高级管理人员的变化

##### 招股说明书披露：

(1) 董事方面，2019年10月8日，发行人董事邢普润辞去董事职务；2019年12月2日，董事王明洪辞去董事职务；2020年1月20日，董事刘芳辞去董事职务；2020年4月30日，独立董事刘勇辞去独立董事职务。

(2) 高级管理人员方面，2019年9月22日，邢普润因个人原因离职，辞去副总经理职务。

请发行人按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》关于最近2年内董事、高级管理人员没有发生重大变化的相关规定，披露认定最近2年发行人董事、高级管理人员没有发生重大变动的依据及合理性。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

##### 回复：

#### 一、发行人补充披露

##### (一) 董事变动情况

发行人在招股说明书“第五节、十二、(一) 董事变动情况”处补充披露如下：

2018 年年初，深圳东洲未设立董事会，仅设执行董事一名，由蒋笑担任。

2018 年 9 月 28 日，股份公司全体发起人召开创立大会暨首次股东大会，选举了股份公司第一届董事会成员：蒋笑、沈坚、邢普润、刘芳、王明洪。同日，公司召开第一届董事会第一次会议选举蒋笑为董事长。

2019 年 10 月 8 日，公司召开 2019 年第二次临时股东大会选举柯妹国为非独立董事，公司董事邢普润辞去董事职务。

2019 年 12 月 2 日，公司召开 2019 年第三次临时股东大会选举刘勇为独立董事，公司董事王明洪辞去董事职务。

2020 年 1 月 20 日，公司召开 2020 年第一次临时股东大会选举何昭水为独

立董事，公司董事刘芳辞去董事职务。

2020年4月30日，公司召开2020年第二次临时股东大会选举宫兆辉为独立董事，公司独立董事刘勇辞去独立董事职务。

根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》第8条规定，“中介机构对发行人的董事、高级管理人员是否发生重大不利变化的认定，应当本着实质重于形式的原则，综合两方面因素分析：一是最近2年内的变动人数及比例，在计算人数比例时，以上述人员合计总数作为基数；二是上述人员离职或无法正常参与发行人的生产经营是否对发行人生产经营产生重大不利影响。

如果最近2年内发行人上述人员变动人数比例较大或上述人员中的核心人员发生变化，进而对发行人的生产经营产生重大不利影响的，应视为发生重大不利变化。

变动后新增的董事、高级管理人员来自原股东委派或发行人内部培养产生的，原则上不构成人员的重大不利变化。发行人管理层因退休、调任等原因发生岗位变化的，不轻易认定为重大不利变化，但发行人应当披露相关人员变动对公司生产经营的影响。”

公司以上董事变动主要三种情况：1、因个人职业发展，从公司离职，仅邢普润涉及该种情况；2、为进一步完善公司治理结构引入独立董事，并相应人数的非独立董事不再担任董事职务，但是其仍在公司任职，王明洪和刘芳辞去董事职务均是该种情况；3、独立董事因兼职企业较多，精力有限且其担任独立董事的企业与发行人存在类似业务，为保证独立性，因此独立董事刘勇辞去发行人独立董事职务。以上变动对发行人的生产经营不会产生重大不利影响，因此，符合最近2年内董事没有发生重大变化的相关规定。

## （二）高级管理人员变动情况

发行人在招股说明书“第五节、十二、（三）高级管理人员变动情况”处补充披露如下：

2018年年初，蒋笑担任公司经理。



2018年9月28日，公司召开第一届董事会第一次会议聘任蒋笑为总经理，聘任邢普润为副总经理，聘任陈露为董事会秘书。

2019年9月22日，公司召开第一届董事会第五次会议聘任柯妹国为副总经理，邢普润因个人原因离职，辞去副总经理职务。

2020年1月4日，公司召开第一届董事会第七次会议聘任陈露为财务总监。

以上人员中，仅邢普润因个人原因离职，辞去副总经理职务，其职务由柯妹国接任，在其离职后，公司生产经营正常。以上变动对发行人的生产经营不会产生重大不利影响，因此，符合最近2年内高级管理人员没有发生重大变化的相关规定。

## 二、核查程序

保荐人、发行人律师执行了如下核查程序：

- 1、查询工商登记信息、董事会决议、股东会决议，核查公司董事、高级管理人员变动情况；
- 2、对相关人员进行访谈，了解公司最近2年董事、高级管理人员变动原因；
- 3、比照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》关于最近2年内董事、高级管理人员没有发生重大变化的相关规定，核查公司最近2年董事、高级管理人员是否没有发生重大变化。

## 三、核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：

认定最近2年发行人董事、高级管理人员没有发生重大变动符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的相关规定，具有合理性。

## 问题 5. 关于收入确认

招股说明书及申报材料显示：

(1) 客供料模式与自购料模式是发行人的主要业务模式，发行人未披露对应的收入确认政策；

(2) 发行人内销收入确认的具体形式为：发行人已根据合同约定将产品发出，按月定期与客户确认商品数量及结算金额，产品所有权上的主要风险和报酬转移给买方，公司不再对该产品实施继续管理和实际控制权，相关的收入已经取得了收款的证据，确认营业收入的实现；

(3) 发行人外销当月依据报关单确认销售收入；

(4) 发行人销售合同中包含工程变更条款。

请发行人：

(1) 结合客供料模式与自购料模式对验收、风险报酬转移、结算等条款的具体规定，补充披露客供料模式与自购料模式的收入确认的差异情况，以及相关收入确认时点、依据、取得的主要证据，是否符合《企业会计准则》规定；

(2) 结合对原材料的控制、销售价格的构成（材料费、辅料费、加工费等），补充披露发行人客供料模式是否属于受托加工业务，会计处理是否符合《企业会计准则》规定；

(3) 披露内销模式下，发行人客户按月定期确认商品数量及金额的时点，与发行人收入确认时点之间存在的时间间隔情况；客户未确认商品数量及金额前，发行人对发出商品及应收账款的会计处理，发行人收入确认时点是否符合《企业会计准则》的相关规定；

(4) 披露报告期各类产品返修、退换货情况，包括但不限于客户名称、原因、内容、金额、具体合同条款、会计处理方式；结合销售合同关于质量保证责任的约定，补充披露发行人质保费用计提情况，包括具体计提政策、计提金额，与实际发生费用的匹配关系，是否符合《企业会计准则》规定；

(5) 针对发行人下游客户规模较大的情况，披露各期销售折扣或价格调整情况，包括但不限于发生金额、会计处理等，对发行人销售收入的具体影响，是否符合《企业会计准则》的规定；

(6)披露工程变更的定义,并举例说明报告期内发生的主要工程变更情况,以及工程变更对发行人收入确认的影响;

(7)结合上述内容,补充披露执行新收入准则与发行人现行收入确认之间是否存在重大差异,测算实施新收入准则对发行人收入确认的结果及财务报表数据的具体影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复:

### 一、发行人补充披露

(一)结合客供料模式与自购料模式对验收、风险报酬转移、结算等条款的具体规定,补充披露客供料模式与自购料模式的收入确认的差异情况,以及相关收入确认时点、依据、取得的主要证据,是否符合《企业会计准则》规定

发行人在招股说明书“第八节、四、(一)收入确认和计量方法”处补充披露如下:

1、报告期内两种业务模式下发行人与主要客户签署的合同中对验收、风险报酬转移、结算等条款的具体规定

公司客供料模式下的主要客户为华为,自购料模式下主要客户为维谛、英飞源、英可瑞,合同中对关键条款的约定如下:

客户	合同关键条款
华为	<p>(1) 协议中“货物所有权及风险的转移”约定:除双方另有约定外,供方应当根据相关 SOW 中约定的交付流程交付“产品”。交付给买方的“产品”的毁损灭失的风险应根据相关的 SOW 中约定的《国际贸易术语解释通则》(INCOTERMS)中的术语由供方转移给买方,在转移风险之前,供方应承担产品的全部灭失、损毁和失窃风险。“产品”所有权与风险一并转移。如果买方退货,则相关风险自买方将产品交付给供方时转移给供方。</p> <p>(2) 协议中“付款、税款及关税”约定:除非相关 SOW 及/或 PO 中另有约定,双方依据本条款约定进行结算:i 付款里程碑:供方依约完成“产品”及/或“服务”的交付,且通过买方验收后,买方向供方付款;ii 付款赎期起算点:供方交付的“产品”或“服务”通过买方验收之日为付款赎期起算点;iii 赎期:自赎期起算点之日起 75 日,买方在赎期到期日后首个“集中付款日”支付发票金额。……</p>
维谛	<p>(1) 协议中“货物所有权及风险的转移”约定:供方直接向需方发货时,货物</p>

	<p>的所有权及灭失和损毁风险在货物交到需方指定的交货地点并经需方验收后由供方转移给需方，供方承担运输的保险费用。供方以需方的名义直接向需方客户发货时，货物的所有权灭失和损毁风险在货物交付承运商后由供方转移给需方，需方承担运输和保险费用。</p> <p>(2) 协议中“到货验收条款”约定：当供方直接向需方发货时，供方应有授权人与需方一起在到货现场清点货物，确认货物名称、数量、规格、包装等，符合要求后方可办理货物接收手续。如果供方放弃参加验收，供方须认可需方的验收结果。但需方对产品入库检验合格并开具入库单后（免检品开具入库单后），视为需方确认并接受货物。</p> <p>(3) 协议中“付款”约定：支付条款见相应的采购说明书或订单。供方必须在付款前 15 日将正式发票送达买方。供方提供的发票应包括订单价款及其他由买方支付的相应金额。</p>
英飞源	<p>(1) 协议中“货物所有权及风险转移”约定：供方交付成品货物给买方，交付地点为供方深圳工厂。交付之时，货物的所有权及所有的损失风险都转移到买方。</p> <p>(2) 协议中“付款、税款及关税”约定：每月 5 号前应完成上月出货数量及金额的对账，发票均应根据相关 PO 及对账单开具，在付款前 20 天内全部开出。</p> <p>(3) 协议中“付款、税款及关税”约定：买方必须无条件保证供方货款的支付，双方依据本条款约定进行结算：1) 付款里程碑：供方依约完成“产品”及/或“服务”的交付，买方向供方付款；2) 付款赎期起算点：供方交付的“产品”及/或“服务”之日为付款赎期起算点；3) 赎期：自赎期起算点之日起 90 日，买方支付供方所有到期的货款。……</p>
英可瑞	<p>(1) 协议中“货物所有权及风险的转移”约定：供方交付成品货物给买方，交付地点为供方深圳工厂。交付之时，货物的所有权及所有的损失风险都转移到买方。</p> <p>(2) 协议中“付款、税款及关税”约定：每月 5 号前应完成上月出货数量及金额的对账，发票均应根据相关 PO 及对账单开具，在对账月 20 号前开出。</p>

如上表所示，客供料模式和自购料模式的主要差异在于公司生产用主要原材料的所有权的归属方是客户还是发行人，发行人的产品成本中是否包括主要原材料的成本，两种模式下双方合同中关于货物所有权及风险的转移的约定无实质差异，两种模式下的收入确认方法一致。

2、公司客供料模式与自购料模式的收入确认方法一致，相关收入确认时点、依据、取得的主要证据

业务模式	主要适用客户	收入确认时点	依据、主要证据
客供料模式	华为	发货后按月定期与客户确认商品数量及结算金额	华为系统验收入库确认
自购料模式（内销）	维谛境内主体、英飞源、英可瑞等	发货后按月定期与客户确认商品数量及结算金额	签收单、验收对账单（维谛邮件确认，英飞源、英可瑞纸质版签字确认）
自购料模式（外	维谛境外主体	在完成海关报关出口手续的	报关单、货物提单

销)		当月依据报关单确认销售收入的实现	
----	--	------------------	--

根据《企业会计准则》相关规定，销售商品收入确认的一般原则：①本公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；②本公司既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；③收入的金额能够可靠地计量；④相关的经济利益很可能流入本公司；⑤相关的、已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

内销情况下，发行人将产品交付客户后，定期与客户确认商品数量及结算金额；外销情况下，发行人完成海关报关出口手续依据报关单确认货物出口数量及金额，上述履约义务完成后，商品的控制权由发行人转移给购货方，且收入与成本的金额能够可靠地计量，相关的经济利益很可能流入发行人，故发行人的收入确认方法符合《企业会计准则》中销售商品收入确认的一般原则。

(二) 结合对原材料的控制、销售价格的构成（材料费、辅料费、加工费等），补充披露发行人客供料模式是否属于受托加工业务，会计处理是否符合《企业会计准则》规定

发行人在招股说明书“第六节、一、（四）主要经营模式”处补充披露如下：

在客供料模式下，原材料-辅料由发行人购买，其控制权归属于发行人；原材料-主料由客户提供，该部分物料所有权归属于客户，发行人按照 BOM 表领取物料进行生产，但该部分主料无需与客户单独结算，产品销售价格的构成主要是由辅料费、人工和制造费用组成，因此，客供料模式属于受托加工业务。

发行人对于客供料模式下的产品销售会计处理与自购料模式一致，均在满足销售商品收入确认原则后，按月定期与客户确认商品数量及金额的同时确认收入。与自购料模式有所区别是，自购料模式产品价格包括产品主料、辅料、人工和制造费用，而客供料模式产品价格包含产品辅料、人工和制造费用，不包括客户提供给发行人的主要材料，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

(三) 披露内销模式下，发行人客户按月定期确认商品数量及金额的时点，与发行人收入确认时点之间存在的时间间隔情况；客户未确认商品数量及金额

前，发行人对发出商品及应收账款的会计处理，发行人收入确认时点是否符合《企业会计准则》的相关规定

发行人在招股说明书“第八节、四、（一）收入确认和计量方法”处补充披露如下：

1、披露内销模式下，发行人客户按月定期确认商品数量及金额的时点，与发行人收入确认时点之间存在的时间间隔情况

发行人定期与客户核对产品销售信息，核对内容为上月整月客户验收入库的货物销售明细清单，包括产品品种、数量及金额等。报告期内，发行人定期与客户确认相应销售明细，与主要客户核对货物销售情况的时点如下：

主要客户	确认时点	确认内容
华为	每月5号之前	上月整月客户验收确认的销售数量及金额
维谛	每月5号之前	上月整月客户验收确认的销售数量及金额
英飞源	每月5号之前	上月整月客户验收确认的销售数量及金额
英可瑞	每月5号之前	上月整月客户验收确认的销售数量及金额

发行人定期与客户确认商品数量及金额的时点与收入确认时点一致，不存在时间间隔；账务处理时间与收入确认时点在同一月份，不存在跨期的情况。

2、客户未确认商品数量及金额前，发行人对发出商品及应收账款的会计处理

期末已发货但未经客户确认是否已验收入库的商品，商品的控制权尚未转移给客户，不符合收入确认条件，发行人将其作为发出商品进行核算，客户未确认商品数量及金额前，不涉及应收账款的会计处理。

3、发行人收入确认时点是否符合《企业会计准则》的相关规定

根据发行人与客户签订的销售合同及实际业务流程，发行人销售的商品需经客户确认商品数量及结算金额或完成相应出口手续才能确认商品控制权的转移。如本题“（一）结合客供料模式与自购料模式对验收、风险报酬转移、结算等条款的具体规定，补充披露客供料模式与自购料模式的收入确认的差异情况，以及相关收入确认时点、依据、取得的主要证据，是否符合《企业会计准则》

规定”部分所述，内销情况下，发行人将产品交付客户后，按月定期与客户确认商品数量及结算金额；外销情况下，发行人完成海关报关出口手续依据报关单确认货物出口数量及金额，上述履约义务完成后，商品控制权由发行人转移给购货方，且收入与成本的金额能够可靠地计量，相关的经济利益很可能流入发行人，故发行人的收入确认方法符合《企业会计准则》中销售商品收入确认的一般原则。

（四）披露报告期各类产品返修、退换货情况，包括但不限于客户名称、原因、内容、金额、具体合同条款、会计处理方式；结合销售合同关于质量保证责任的约定，补充披露发行人质保费用计提情况，包括具体计提政策、计提金额，与实际发生费用的匹配关系，是否符合《企业会计准则》规定

发行人在招股说明书“第八节、四、（十八）预计负债”处补充披露如下：

1、披露报告期各类产品返修、退换货情况，包括但不限于客户名称、原因、内容、金额、具体合同条款、会计处理方式

报告期内，发行人无退换货情况，仅有发生返修情况，发行人的维修部门根据销售合同条款中关于质保期的约定，对由于发行人自身原因导致的产品质量问题，为客户提供免费的零部件更换和维修服务。

在最终服务成果交付客户前，发行人相关部门已进行质检和验收，故质保期内未出现大规模维修的情况。质保期内，发行人一般承担的售后服务工作主要为按照客户要求对服务成果进行小规模局部修改。一般情况下，发行人均可快速解决，且工作量相对较少，耗用人工工时、成本也较少。

报告期内，发行人与客户签订的主要维修条款如下表：

客户	合同维修条款
华为	<p>保修期：除相关 SOW 中另有约定外，是指自买方接受“产品”之日起的 24 个月，或自“产品”装运给买方之日起的 26 个月，以较长期限为准；</p> <p>保修产品：是指在保修期内，买方发现的不符合“产品规格书”的“产品”；……</p>
维谛	<p>供方提供给买方的产品的保修期以采购说明书的规定为准。当产品或服务达不到要求时，供方应修理、更换产品（按最新版本）、重新提供服务，或者退还货款或服务费，采用何种补救措施由买方决定，对于这类产品，供方在收到买方通知</p>

	<p>5日之内，应向买方发送退货确认单（RMA）。如果供方不能及时修理、替换产品或者重新提供服务，买方将自行处理，供方应向买方赔偿因此而发生的实际而合理的费用。买方可将不符合保证条款的产品从买方的任何地点退到供方认可的最近地点，费用由供方承担。供方应将修好的或替换的产品及时运至买方，费用由供方承担。</p>
<p>英飞源</p>	<p>保修期：产品保证保修期为6个月，从产品交付给买方或买方指定的承运人（“保证期”）的日期起。</p> <p>修理或更换不良问题的产品：1、在保修期内由于供方的生产制造所导致的产品不良，由供方判定后供方进行修理，返修费用由供方承担，买方负责将不良品运送到供方。2、在保修期内由于买方的研发设计所导致的产品不良，买方承担返修费用及返修中的材料费用，并负责将不良品运送到供方。如果买方要求现场维修，由现场维修产生的所有费用（包括但不限于差旅费、运费）由买方承担。3、在保修期内由于物料问题所导致的产品不良，物料选型方是买方，当物料的不良导致产品不良时，买方应该积极分析不良原因并协调物料厂商解决。因物料问题导致不良产生的返修费用（包括但不限于运费、材料费、返工人工费等等）由买方协调供应商承担，如果供应商不同意承担，由买方负责承担。4、所有不良产品的维修按照供方标准的不良品返修流程（RMA）进行返修。</p>
<p>英可瑞</p>	<p>保修期：产品保证保修期为6个月，从产品交付给买方或买方指定的承运人（“保证期”）的日期起。</p> <p>修理或更换不良问题的产品：1、在保修期内由于供方的生产制造所导致的产品不良，由买方判定后供方进行修理，返修费用由供方承担，相关费用（包括但不限于差旅费、材料费、运费等等）均由供方承担。2、在保修期内由于买方的研发设计所导致的产品不良，买方承担返修费用及返修中的材料费用，并负责将不良品运送到供方。如果买方要求现场维修，由现场维修产生的所有费用（包括但不限于差旅费、运费）由买方承担。3、在保修期内由于物料问题所导致的产品不良，物料选型方是买方，当物料的不良导致产品不良时，买方应该积极分析不良原因并协调物料厂商解决。因物料问题导致不良产生的返修费用（包括但不限于运费、材料费、返工人工费等等）由买方协调供应商承担，如果供应商不同意承担，由买方负责承担。因供方未严格执行IQC检验流程导致供应商不良物料流入供方产线，从而引起产成品不良，由供方负责返工维修，相关的费用由供方承担。供方自行评估是否向供应商追偿。4、所有不良产品的维修按照供方标准的不良品返修流程（RMA）进行返修。</p>

报告期内，发行人承担返修义务的产品维修原因主要是由于部分零部件不良导致的产品问题。报告期各期，发行人承担返修义务的维修成本金额较小，分客户的具体情况如下：

单位：万元



客户	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
华为	1.19	2.74	2.99	3.47
维谛	9.54	16.65	11.53	7.00
英飞源	-	0.19	0.63	-
合计	10.73	19.58	15.15	10.47

2、结合销售合同关于质量保证责任的约定，补充披露发行人质保费用计提情况，包括具体计提政策、计提金额，与实际发生费用的匹配关系，是否符合《企业会计准则》规定

报告期内，发行人承担返修义务实际发生的维修成本占营业成本比重：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
免费维修成本	10.73	19.58	15.15	10.47
营业成本	19,624.33	41,838.38	41,460.68	31,223.72
免费维修成本/营业成本	0.05%	0.05%	0.04%	0.03%

如上表所示，报告期内发行人承担返修义务发生的维修成本分别仅为 10.47 万元、15.15 万元、19.58 万元和 10.73 万元，分别占发行人营业成本比重为 0.03%、0.04%、0.05%和 0.05%，发行人承担返修义务实际发生的维修成本占当期营业成本比重均很小，故发行人在实际发生返修义务时确认相关维修成本，未对质保费用进行预提。根据《企业会计准则第 13 号—或有事项》第四条规定：“与或有事项相关的义务同时满足下列条件的，应当确认为预计负债：（一）该义务是企业承担的现时义务；（二）履行该义务很可能导致经济利益流出企业；（三）该义务的金额能够可靠地计量。”由于报告期内发行人承担返修义务的产品质量问题发生频率相对较少，实际发生的维修成本金额也很小，相关维修义务的金额无法在发货时准确预估，不满足企业会计准则中关于预计负债的确认条件，故发行人采取实际发生返修义务时确认维修成本的方法符合企业会计准则的相关规定。

（五）针对发行人下游客户规模较大的情况，披露各期销售折扣或价格调整情况，包括但不限于发生金额、会计处理等，对发行人销售收入的具体影响，是否符合《企业会计准则》的规定

发行人在招股说明书“第八节、十、（一）营业收入分析”处补充披露如下：

### 1、报告期各期销售折扣或价格调整情况

报告期内，发行人未发生客户销售折扣情况；同时，基于建立长期合作关系的考虑及下游客户的采购惯例，发行人通常与客户依据原材料价格和市场竞争环境的变化等因素协商适当的价格调整。价格调整的形成主要有以下四点原因：（1）按季度依据原材料价格和市场竞争环境的变化对产品价格进行调价协商，并自下批订单起执行；（2）在中标时约定的年度降价，与客户协商确认后自下批订单起执行；（3）对于原材料价格波动较大，或者紧急调货时申请的材料差价补贴；（4）对于处理客户加急订单申请的补偿。前述第（1）和第（2）点导致的价格调整均反映在相应的后续采购订单中，后续的产品价格确认均按照新的采购订单价格执行，发行人按照调整后的价格确认营业收入，无法单独统计价格调整对报告期内收入确认金额的影响；对于第（3）和第（4）点形成的补偿费用，发行人与客户协商确定价格，而后客户单独下发采购订单，发行人对该补偿费用单独确认营业收入。报告期内，第（3）和第（4）点单独确认的调价补贴收入明细如下：

单位：万元

类别	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
材料差价补贴收入	14.26	39.04	448.43	44.73
加急订单补贴收入	211.36	89.86	150.37	73.46
合计	225.62	128.90	598.80	118.19

### 2、价格调整对发行人销售收入的影响，是否符合《企业会计准则》的规定

所有发生的价格调整均反映在相应的订单中，发行人定期与客户通过订单形式确认后确认收入，调整金额均在营业收入中反映，故发行人的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

（六）披露工程变更的定义，并举例说明报告期内发生的主要工程变更情况，以及工程变更对发行人收入确认的影响

发行人在招股说明书“第八节、十、（一）营业收入分析”处补充披露如下：

## 1、工程变更的定义及报告期内发生的主要工程变更情况

根据发行人与主要客户的采购主协议，对于工程变更的定义，是指对产品的任何变更，包括但不限于产品外观、装配、功能、品质、可靠性、制造流程或地点等。

发行人报告期内发生的主要工程变更主要由客户提出，均需客户确认，报告期内，不同业务模式下工程变更情况如下表所示：

### (1) 客供料模式下工程变更情况：

单位：次

类别	2020年1-6月		2019年		2018年		2017年	
	数量	占比	数量	占比	数量	占比	数量	占比
ECA	379	25.00%	965	32.26%	385	24.60%	236	19.70%
临技	388	25.59%	783	26.18%	329	21.02%	313	26.13%
工艺变更	487	32.12%	762	25.48%	519	33.16%	414	34.56%
软件变更	96	6.33%	152	5.08%	79	5.05%	67	5.59%
物料替代	166	10.95%	329	11.00%	253	16.17%	168	14.02%
合计	1,516	100.00%	2,991	100.00%	1,565	100.00%	1,198	100.00%

注1：ECA：BOM物料/器件发生变更，为永久性更改，直到下次新的变更为止；

注2：临技：产品在生产过程的临时更改，具有时效性，到期后自动失效；

注3：工艺变更：产品生产工艺、测试工艺等发生变更的行为；

注4：软件变更：产品烧片型软件或加载型软件发生变更的行为；

注5：物料替代：小批量物料使用的质量跟踪单或一次性物料替代电子流。

如上表所示，发行人客供料模式自2019年起工程变更次数增加较多，主要是由于中美贸易摩擦导致客户华为产品部分物料由进口转为国产，ECA类和物料替代类工程变更次数增加较多，同时由于新产品生产存在磨合期，工艺变更类的工程变更次数也有所增加。

### (2) 自购料模式下工程变更情况：

单位：次

类别	2020年1-6月		2019年		2018年		2017年	
	数量	占比	数量	占比	数量	占比	数量	占比
BOM变更类	134	34.45%	105	19.06%	78	21.20%	12	8.89%

临时变更类	61	15.68%	130	23.59%	46	12.50%	33	24.44%
工艺变更类	78	20.05%	126	22.87%	99	26.90%	10	7.41%
软件变更类	66	16.97%	126	22.87%	82	22.28%	39	28.89%
试产单	31	7.97%	19	3.45%	31	8.42%	26	19.26%
版本升级	19	4.88%	45	8.17%	32	8.70%	15	11.11%
合计	389	100.00%	551	100.00%	368	100.00%	135	100.00%

注1：BOM变更：BOM物料/器件发生变更，为永久性更改，直到下次新的变更为止；

注2：临时变更：产品在生产过程的临时更改，具有时效性，到期后自动失效；

注3：工艺变更：产品生产工艺、测试工艺等发生变更的行为；

注4：软件变更：产品测试类软件的变更；

注5：试产单：小批量试制申请的加工电子流；

注6：版本升级：产品版本的升级，物料图纸版本的升级。

报告期内，自购料模式下的工程变更，相比客供料模式变更次数相对较少，属于生产过程中正常调整发生的工程变更行为。

## 2、工程变更对发行人收入确认的影响

若发生对产品成本有较大影响的工程变更，发行人会对该产品进行重新报价：客供料模式下主要涉及 ECA 和物料替代两类工程变更，自购料模式下主要涉及 BOM 变更类和试产单两类工程变更。客户确认新报价后，自本次工程变更开始，后续的订单价格均会进行更新；由工程变更带来的产品返工，客户会下达相应的返工订单，发行人单独收取返工收入。

（七）结合上述内容，补充披露执行新收入准则与发行人现行收入确认之间是否存在重大差异，测算实施新收入准则对发行人收入确认的结果及财务报表数据的具体影响

发行人在招股说明书“第八节、五、新收入准则的执行与影响”处补充披露如下：

2017年7月，财政部发布了财会[2017]22号文，对《企业会计准则第14号—收入》（以下简称“新收入准则”）进行了修订。按照相关规定，发行人于2020年1月1日起执行新收入准则。

### 1、新收入准则实施前后收入确认会计政策的主要差异

项目	原收入准则	新收入准则
收入确认基本原则	公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方，既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制，收入的金额、相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量，相关的经济利益很可能流入企业时，确认销售商品收入。	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。
收入确认具体方法	(1) 商品内销：公司已根据合同约定将产品发出，按月定期与客户确认商品数量及结算金额，产品所有权上的主要风险和报酬转移给买方，公司不再对该产品实施继续管理和实际控制权，相关的收入已经取得了收款的证据，确认营业收入的实现。 (2) 商品外销：货物发出，在完成海关报关出口手续的当月依据报关单确认销售收入的实现。	(1) 公司将产品交付客户后，按月定期与客户确认商品数量及结算金额，确认销售收入。 (2) 对于出口业务，货物发出，公司完成海关报关出口手续的当月依据报关单确认销售收入。

新收入确认准则实施前后，发行人确认收入的重要依据，内销均为经客户按月定期确认商品数量和金额，外销均为完成海关报关出口手续依据报关单确认数量和金额，执行新收入准则后不会对发行人的收入确认方式产生影响，具体分析如下：

发行人收入确认政策符合原《企业会计准则第 14 号—收入》的确认原则，即：公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方，既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制，收入的金额、相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量，相关的经济利益很可能流入企业时，确认销售商品收入。

在新收入准则的判断标准下，发行人与客户签订的销售合同属于在某一时间点履行的履约义务，发行人在客户取得相关商品的控制权时点确认收入。货物出库并经客户定期确认后，即代表客户取得相关商品的控制权。确认收入的重要依据为产品出库单和客户按月定期确认商品数量和金额的客户系统确认数据、双方邮件或客户纸质签字版对账单，或完成出口报关手续后依据报关单等外部证据。

综合发行人业务模式特点、主要客户的情况、实际业务执行、行业惯例以及业务合同条款约定情况分析，客户取得相关商品控制权时点与风险报酬转移时点一致，因此，发行人业务模式、合同条款、收入确认及计量不会因新收入准则的实施而发生变化，同时发行人现有业务模式、销售合同条款下，不会因

实施新收入准则而对公司收入确认的结果产生实质影响。

## 2、测算实施新收入准则对发行人收入确认的结果及财务报表数据的影响

发行人实施新收入准则对主要业务模式收入确认原则不存在影响，对发行人首次执行日前各年营业收入、归属于公司普通股股东的净利润、资产总额、归属于公司普通股股东的净资产不存在影响。执行新收入准则对 2019 年末资产负债表相关项目的影​​响列示如下：

单位：万元

项目	2019. 12. 31	累积影响金额	2020. 1. 1	小计	2020. 1. 1
		重分类	重新计量		
预收款项	23.57	-23.57	-	-23.57	-
合同负债	-	23.57	-	23.57	23.57
负债合计	23.57	-	-	-	23.57

注：上述合同负债均为预收境外客户款项，不包含增值税。

## 二、核查程序

保荐人和申报会计师执行了如下核查程序：

1、获取发行人客供料模式与自购料模式下的销售合同，查阅合同中对验收、风险报酬转移、结算等条款的具体规定，对比分析两种模式下是否存在收入确认的差异情况；

2、分析发行人客供料模式与自购料模式下的收入确认的时点，获取发行人客供料模式与自购料模式下的收入确认的依据，与《企业会计准则》进行对比分析是否符合准则规定；

3、取得发行人客供料模式下的产品成本明细表，对客供料模式下的产品成本构成及销售价格构成进行分析，对客供料模式是否属于受托加工业务进行判断；

4、查阅发行人与客户签订的合同中关于对账确认的相关条款，取得发行人按月与客户进行对账确认的对账单，并按照《企业会计准则》的相关规定分析发行人对发出商品及应收账款的会计处理是否符合准则规定；

5、取得发行人报告期内的产品返修、退换货情况统计表，查阅发行人销售

合同中关于质量保证责任的约定，结合《企业会计准则》的相关规定分析发行人对维修业务的会计处理是否符合准则规定；

6、访谈发行人财务总监，报告期内是否存在销售折扣或价格调整情况，进行价格调整的原因，对发行人销售收入的影响；

7、查阅发行人与客户签订的销售合同中约定的工程变更的定义，分客供料模式和自供料模式对各种类型下的工程变更进行统计分析，分析工程变更对发行人收入确认的影响；

8、对新收入准则实施前后收入确认会计政策的主要差异进行比较，抽查公司销售订单、出库单、验收对账单、报关单和发票等资料，测算实施新收入准则对发行人收入确认的结果及财务报表数据的影响。

### 三、核查意见

经核查，保荐人和申报会计师认为：

1、发行人客供料模式与自购料模式两种业务模式下的收入确认原则一致，收入确认时点和依据符合企业会计准则的规定。

2、发行人客供料模式业务属于受托加工业务，会计处理符合企业会计准则的规定。

3、内销模式下，发行人按月定期与客户确认商品验收数量及金额后确认收入，在客户未确认商品数量及金额前计入发出商品，发行人收入确认时点符合企业会计准则的规定。

4、报告期内，发行人无退换货情况，仅有发生返修情况。由于报告期内发行人承担返修义务的产品质量问题发生频率相对较少，实际发生的维修成本金额也较小，相关维修义务的金额无法在发货时准确预估，不满足企业会计准则中关于预计负债的确认条件，故发行人采取实际发生返修义务时确认维修成本的方法符合企业会计准则的相关规定。

5、发行人不存在销售折扣、返利等情况，所有发生的价格调整均反映在相应的订单中，发行人定期与客户通过订单形式确认后确认收入，调整金额均在营

业收入中反映，会计处理符合《企业会计准则》的规定。

6、工程变更是指对产品的任何变更，若发生对产品成本有较大影响的工程变更，发行人会对该产品进行重新报价，客户确认新报价后，自本次工程变更开始，后续的订单价格均会进行更新；由工程变更带来的产品返工，客户会下达相应的返工订单，发行人单独收取返工收入。

7、现行收入准则下发行人收入确认时点已遵循了谨慎性原则，执行新收入准则与现行收入确认之间不存在重大差异。

#### 问题 6. 关于营业收入

报告期内，发行人营业收入分别为23,648.39万元、26,541.82万元及29,562.16万元，较去年同期增长12.24%、11.38%。

(1)客供料模式销售收入分别为12,375.10万元、13,357.85万元、27,392.62万元，原因系发行人与华为的合作规模快速上升，2018年4月公司收到华为的中标函，获得其多个产品族的大份额标包，标期为两年，导致客供料模式收入提升；华为中标函于2020年延期一年；

(2)自购料模式业务收入分别为27,798.95万元、37,397.52万元、24,310.87万元，原因系2019年受国际环境变动的的影响，公司与维谛的境外主体合作规模下降，导致自购料模式收入下滑；

(3)发行人主要产品类型包括网络能源类产品、电动汽车电源类产品、天线部件；网络能源类产品收入占发行人营业收入的86.85%、89.48%、91.99%；电动汽车电源类产品收入占发行人营业收入的9.08%、9.54%、7.48%；天线部件销售占比分别为4.07%、0.98%和0.53%；

(4)电动汽车电源类产品收入波动的原因为，2018年公司加大与英可瑞、华为的合作力度，2019年发行人主动收缩充电桩模块业务；

(5)报告期内，发行人天线部件销售金额分别为1,635.31万元、497.22万元和276.16万元；



(6) 发行人的重要销售合同显示，发行人与维谛技术有限公司签署的协议为OEM采购协议。招股说明书披露，发行人为EMS/ODM工厂。

请发行人：

(1) 结合前述中标函对报告各期客供料模式收入增长的贡献程度，补充披露华为2020年中标函标期延期一年的原因及商业合理性，对2020年收入变动的影  
响，中标函到期对发行人可持续经营能力的影响；

(2) 按业务模式（客供料模式、自购料模式）分类，补充披露各业务模式  
下各类产品收入变动的原因及合理性；

(3) 补充披露2018年发行人自购料业务模式收入增长较快的原因与合理性，  
国际环境导致2019年自购料业务模式收入下降的原因及商业合理性；结合自购料  
业务模式收入变动情况及占比，披露自购料业务模式销售收入是否存在持续下滑  
的趋势，是否对发行人的持续经营能力造成重大不利影响，以及上述判断的依据  
及合理性；

(4) 结合下游充电桩模块市场竞争情况，发行人自行缩减客户订单后，恢  
复充电桩模块业务的难度，补充披露公司电动汽车电源类产品收入是否存在持续  
下滑的趋势；

(5) 补充披露天线部件业务逐年下滑的原因及合理性，发行人网络能源类  
产品构成变动的原因及合理性；

(6) 结合销售数量、销售均价、在手订单情况，补充披露报告期内发行人  
各类产品销售收入变动的原因及合理性；

(7) 结合EMS、ODM、OEM三者的定义及异同，补充披露报告期内发行人各类  
生产模式（ODM、OEM）下的营业收入、毛利率及其变动情况，结合OEM收入占比，  
披露发行人实质是否为OEM工厂。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露

(一) 结合前述中标函对报告各期客供料模式收入增长的贡献程度, 补充披露华为2020年中标函标期延期一年的原因及商业合理性, 对2020年收入变动的影响, 中标函到期对发行人可持续经营能力的影响;

发行人在招股说明书“第八节、十、(一) 营业收入”处补充披露如下:

报告期内, 发行人对华为招投标销售金额及占华为各年度销售额的比重情况详见“问题3”之“一、(三) 报告期内以招标方式获取订单的情况, 发行人通过招标获取相关业务的合法合规性”。2019年度, 发行人对华为实现销售收入27,392.62万元, 其中招投标产品金额为14,032.66万元, 占比51.22%; 2020年1-6月, 发行人对华为实现销售收入13,981.26万元, 其中招投标产品金额为3,833.41万元, 占比27.41%。华为2020年中标函标期延期一年的原因主要是华为了于2020年改变招标机制, 将标期自动延长一年。2021年为华为下一轮招标期, 预期公司不存在续标风险, 对发行人可持续经营能力不会产生重大不利影响, 具体分析如下:

#### 1、华为已与公司形成了较强的客户粘性, 替换成本较高

华为是通信行业的龙头企业, 为了巩固其行业地位, 对其供应链体系内供应商的供货能力、供货稳定性以及订单响应速度要求较高, 因此在选择EMS厂商时通常设置较高的门槛, 而一旦认证通过后, 双方会形成长期稳定的合作关系。若需要更换供应商, 双方会有较长时间的磨合期和过渡期, 更换成本较高。

公司曾通过多轮的筛选, 最终成为华为的一级合格供应商。在合作期间, 华为对公司的物料备货、人员配备、防疫物资筹备等给予一定的帮助, 并在疫情期间支援研发人员支持公司生产, 充分说明了华为对公司的支持度较高, 已形成了较强的客户粘性, 不会轻易更换公司, 而是选择与公司建立和保持长期稳定的合作关系, 以保证其稳定的供应链。

#### 2、公司是华为不会轻易更换的“优质制造资源”, 具备长期、稳定合作的基础

目前, 经过多年的商务合作, 公司已与华为形成了紧密的业务合作关系。在华为网络能源的供应链体系中, 公司凭借自身突出的智能制造优势, 获得其

整流器、逆变器、UPS、电源监控等产品的大份额标包，已成为其网络能源产品的主要供应商之一。公司作为华为的长期合作伙伴，曾获得其颁发的“交付保障奖（网络能源产品线）”、“最佳合作奖”、“EMS/ODM 工厂 QCC 发表三等奖”、“EMS/ODM 工厂 6Sigma 优秀项目奖”、“最佳改善项目奖”、“制造岗位技能大赛优秀组织奖”等奖项，部分员工曾获得华为颁发的特定项目“精益优秀个人”、“最佳个人奖”、“优秀案例建设奖”。

3、2020 年在新冠疫情和中美贸易摩擦加剧的双重背景下，公司对华为的收入仍保持持续增长

2020 年，全球新冠疫情的爆发使得各国的生产经营活动未能正常开展，美国针对华为在 5G 领域的领先优势展开了一轮接一轮的贸易禁令。如此双重背景下，2020 年 1-6 月，发行人实现对华为的销售收入为 13,981.26 万元，较去年同期增长 31.13%，仍保持持续增长状态，充分显示出了公司是华为的长期、稳定的合作伙伴，2021 年华为下一轮招标期预期公司不存在续标风险，对发行人可持续经营能力不会产生重大不利影响。

（二）按业务模式（客供料模式、自购料模式）分类，补充披露各业务模式下各类产品收入变动的原因及合理性；

发行人在招股说明书“第八节、十、（一）营业收入”处补充披露如下：

报告期内，公司主营业务收入按业务模式划分的构成情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
客供料模式	13,981.26	57.13%	27,392.62	52.98%	13,357.85	26.32%	12,375.10	30.80%
自购料模式	10,492.60	42.87%	24,310.87	47.02%	37,397.52	73.68%	27,798.95	69.20%
合计	24,473.86	100.00%	51,703.49	100.00%	50,755.37	100.00%	40,174.05	100.00%

公司客供料模式业务的主要客户为华为，自购料模式业务的主要客户为维谛。华为的网络能源产品通常两年进行一次招标，2018 年 4 月，公司收到华为的中标函，获得其多个产品族的大份额标包，标期为两年，于 2020 年延期一年。随

着标包份额的逐步落地，公司与华为的合作规模快速上升，导致客供料模式收入占比大幅提升。另一方面，公司与维谛境内外多个主体合作，2019 年受国际环境变动的影响，公司与维谛的合作规模下降，导致自购料模式收入占比下滑。具体分析如下：

### 1、客供料模式

报告期内，公司客供料模式下产品构成情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
网络能源类产品	13,595.41	97.24%	26,544.87	96.91%	12,186.23	91.23%	10,576.79	85.47%
天线部件	150.10	1.07%	276.16	1.01%	497.22	3.72%	1,635.31	13.21%
电动汽车电源类产品	235.75	1.69%	571.58	2.09%	674.40	5.05%	163.01	1.32%
合计	13,981.26	100.00%	27,392.62	100.00%	13,357.85	100.00%	12,375.10	100.00%

#### (1) 网络能源类产品

公司网络能源类产品销售收入呈逐年上涨趋势，主要系 2018 年 4 月，公司收到华为中标函，获得其多个产品族的大份额标包，随着标包份额的逐步落地，公司与华为的合作规模快速上升所致。

#### (2) 天线部件

公司天线部件类产品为天线驱动模块，销售占比较低，且呈逐年下降趋势，主要系天线驱动模块产品在公司业务中占比较小，为集中资源到公司主要生产产品的生产经营中，在 2018 年新标期投标时公司对该类产品采用维持一定毛利的投标策略，实际中标份额较小。

#### (3) 电动汽车电源类产品

公司电动汽车电源类产品为充电桩模块，发行人与华为充电桩模块的合作目前仍处于起步阶段，报告期内的合作规模总体较小，2018 年有较大幅度的增长，2019 年和 2020 年 1-6 月略有下降，发行人电动汽车电源类产品收入随着华为在充电桩领域的定位和投入而波动。

## 2、自购料模式

报告期内，公司自购料模式下产品构成情况如下：

单位：万元

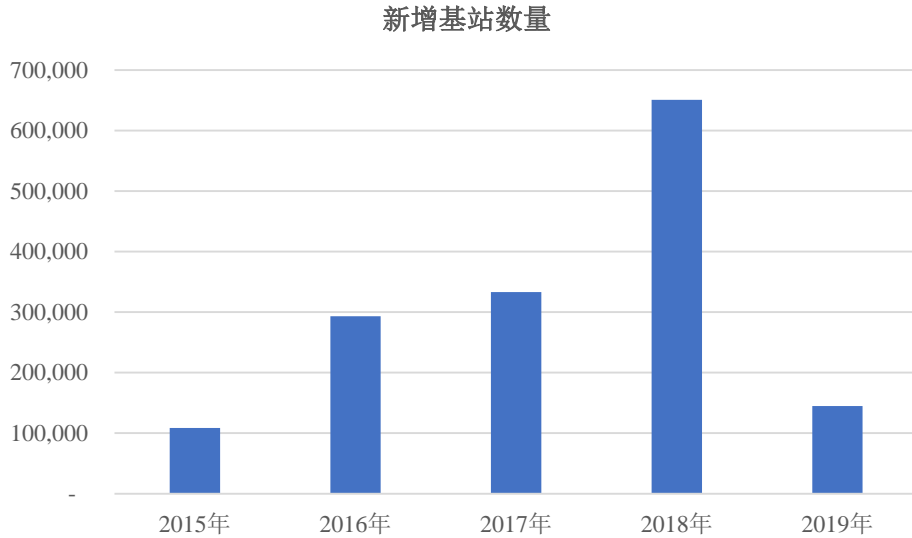
项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
网络能源类产品	10,480.11	99.88%	21,014.98	86.44%	33,228.15	88.85%	24,313.07	87.46%
电动汽车电源类产品	12.49	0.12%	3,295.89	13.56%	4,169.37	11.15%	3,485.88	12.54%
合计	10,492.60	100.00%	24,310.87	100.00%	37,397.52	100.00%	27,798.95	100.00%

### (1) 网络能源类产品

自购料模式下，公司网络能源类产品的主要客户为维谛。公司网络能源类产品销售收入的变动与公司与维谛的业务变动密不可分。

2017年底，维谛脱离了艾默生电气后作为独立品牌正式发布。获得独立决策体系后的维谛加快了其自身业务的发展速度。2018年度得益于维谛自身业务的发展和公司与维谛的合作加深，公司自购料模式下网络能源类产品销售收入大幅上涨。

2019年度，公司对维谛的销售收入有所下降，主要系维谛境外收入下降所致：一方面，2019年度中美贸易摩擦加剧，公司对维谛北美的销售金额由2018年度的5,276.25万元下降至1,465.62万元；另一方面，2018年印度新增基站数量为650,751座，新增基站量较2017年增长95.41%，2019年新增基站数量仅144,736座，新增基站量较2018年下降77.76%，随着维谛印度基站建设数量的放缓，公司对维谛印度的销售额也呈下降趋势。在中美贸易摩擦加剧和印度基站建设数量放缓的双重影响下，公司2019年度自购料模式下业务收入下降。



数据来源：印度工信部 2019 年通信公报，2019 年数据截至 12 月 7 日

2020 年上半年，维谛境内主体继续获得运营商的集采订单，公司以其优秀的柔性制造能力和产品质量与维谛境内主体继续深入合作，因此自购料模式的网络能源类产品内销收入已超过去年同期。由于境外疫情管控不力，疫情影响持续，因此，公司自购料模式的网络能源类产品外销收入继续下降。综合看来，公司自购料模式的网络能源类产品较去年同期略有下降。

## (2) 电动汽车电源类产品

自购料模式下，公司电动汽车电源类产品的主要客户为英飞源、英可瑞。2018 年，公司加大与英可瑞的合作力度，带动充电桩模块收入规模上升。2019 年，公司基于下游充电桩模块市场竞争日益激烈和网络能源产品业务订单饱和、产能紧张的考虑，适度收缩充电桩模块业务规模，向其他业务调配生产资源，公司充电桩模块产品销售收入有所下滑。2020 年度，公司基于电动汽车充电桩市场竞争白热化的判断及保证回款控制经营风险的考虑，不再与英可瑞进行合作，公司电动汽车电源类产品收入大幅下降。

(三)补充披露2018年发行人自购料业务模式收入增长较快的原因与合理性，国际环境导致2019年自购料业务模式收入下降的原因及商业合理性；结合自购料业务模式收入变动情况及占比，披露自购料业务模式销售收入是否存在持续下滑的趋势，是否对发行人的持续经营能力造成重大不利影响，以及上述判断的

## 依据及合理性；

发行人在招股说明书“第八节、十、（一）营业收入”处补充披露如下：

**1、补充披露2018年发行人自购料业务模式收入增长较快的原因与合理性，国际环境导致2019年自购料业务模式收入下降的原因及商业合理性**

本题回复详见“问题6、（二）”之“2、自购料模式”。

**2、结合自购料业务模式收入变动情况及占比，披露自购料业务模式销售收入是否存在持续下滑的趋势，是否对发行人的持续经营能力造成重大不利影响，以及上述判断的依据及合理性**

报告期内，公司自购料模式按内外销情况划分的构成情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度		
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	
客供料模式	13,981.26	57.13%	27,392.62	52.98%	13,357.85	26.32%	12,375.10	30.80%	
自购料模式	内销	8,177.66	33.41%	14,418.42	27.89%	17,789.61	35.05%	14,152.56	35.23%
	外销	2,314.94	9.46%	9,892.46	19.13%	19,607.91	38.63%	13,646.39	33.97%
	小计	10,492.60	42.87%	24,310.87	47.02%	37,397.52	73.68%	27,798.95	69.20%
总计	24,473.86	100.00%	51,703.49	100.00%	50,755.37	100.00%	40,174.05	100.00%	

报告期内，公司自购料模式下内销收入整体上呈较为稳定的状态，2018年略有上升，2019年略有下降，2020年全年预计与2019年基本持平或略有增长。公司自购料模式收入主要受外销收入变动的影响。公司自购料模式下的外销收入即维谛的境外收入，2018年度得益于维谛自身业务的发展和公司与维谛的合作加深，公司对维谛境外的销售收入大幅上涨；2019年度随着中美贸易摩擦加剧以及维谛印度基站建设数量的放缓，公司对维谛境外的销售收入大幅下降；2020年上半年由于国外疫情管控不力，公司对维谛境外的销售收入继续下降。

2020年，由于国外疫情及中美贸易摩擦的双重影响，自购料模式下公司对维谛境外的销售收入预计将继续下降；公司基于电动汽车充电桩市场竞争白热化的判断及保证回款控制经营风险的考虑，不再与自购料模式下的英可瑞进行合作。但公司自购料模式的销售收入不存在持续下滑风险，不会对发行人的持续经营能力造成重大不利影响，主要原因为：

①维谛境内主体继续获得运营商的集采订单，公司以其优秀的柔性制造能力和产品质量与维谛境内主体继续深入合作，2020年上半年对维谛的内销收入为8,177.66万元，较去年同期相比增长70.17%；②截至2020年6月30日，公司自购料模式下的在手订单为21,732.64万元，公司管理层预计2020年自购料模式下的收入与2019年基本持平；③随着新冠疫苗的研制成功和大规模应用，以及美国大选结果的尘埃落定，公司自购料模式下的境外收入有望触底回升。

（四）结合下游充电桩模块市场竞争情况，发行人自行缩减客户订单后，恢复充电桩模块业务的难度，补充披露公司电动汽车电源类产品收入是否存在持续下滑的趋势；

发行人在招股说明书“第八节、十、（一）营业收入”处补充披露如下：

#### 1、下游充电桩模块市场竞争情况

（1）充电桩市场竞争激烈，市场集中度较低。目前参与充电桩设备生产竞争的企业数量较多，根据国家电网招标公告，2016-2019年充电桩主要中标企业共计12家，CR3为34%，市场集中度仍处于较低位置，许继电气、国电南瑞（含子公司）稳居龙头厂商地位，其他厂商市场份额均不高，市场竞争激烈。

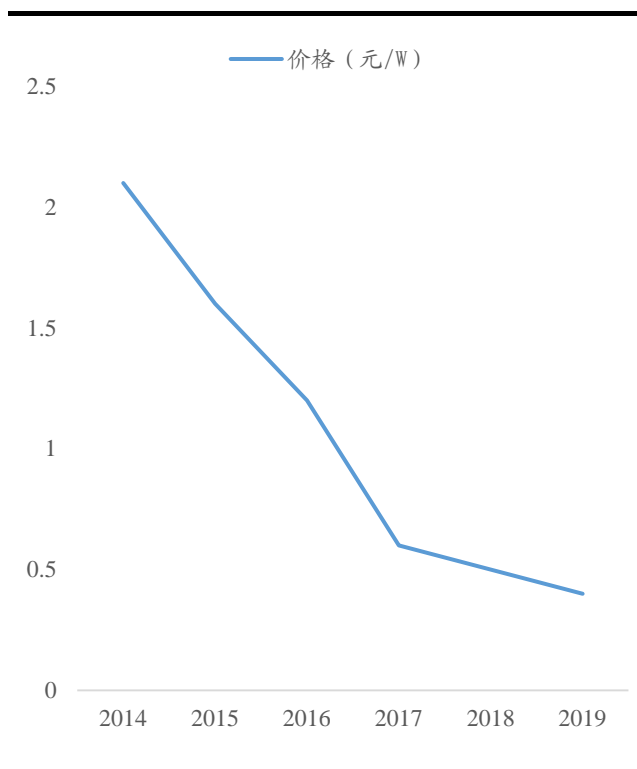
（2）技术门槛低，产品同质化程度较高。充电桩主要由充电模块、充电枪、断路器、接触器、滤波器、插座插头、线缆及外壳底座等部分构成，除充电模块外其余部件技术含量低，因此充电模块成为产品差异化的决定因素，核心技术主要体现为功率校正技术、软开关技术、磁性元器件技术、功率开关驱动技术以及主电路的控制技术。目前国内主要充电模块供应商均在以上技术领域有自己的专利积累，且峰值效率基本均在95-96%左右，因此产品整体同质化程度较高。

（3）受市场激烈竞争影响，盈利空间持续收缩。在激烈的市场竞争背景下，充电桩招标价格逐年下滑，根据充电桩联盟披露，受益于技术进步和规模效应，直流充电模块价格仍处于持续下降过程中，2019年直流充电模块价格降至0.4元/W；叠加直流充电桩供应商相对运营商议价能力较弱，以及交流充电桩需要面临由于新能源汽车补贴退坡带来的成本压力等因素影响，充电设备供应商盈



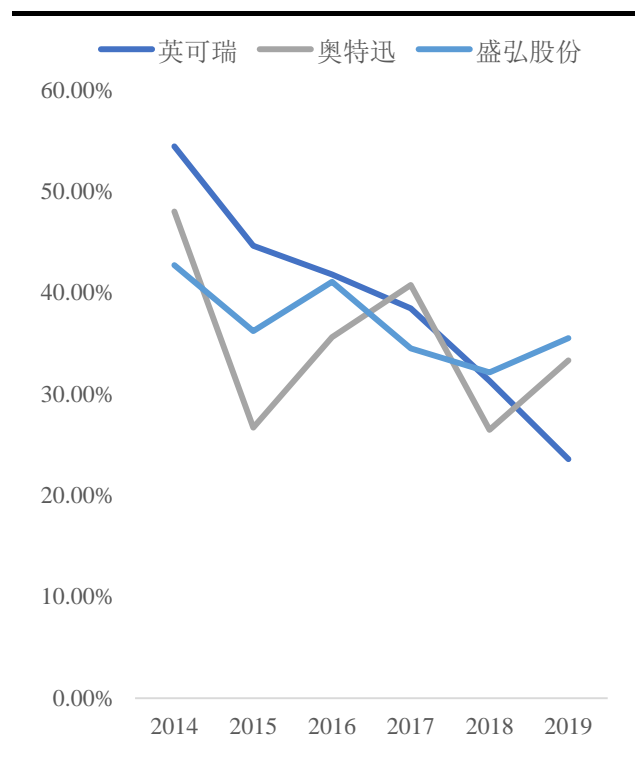
利空间逐年被压缩，毛利率水平持续下行。

直流充电模块价格趋势



资料来源：充电桩联盟

充电桩上市公司毛利率趋势



资料来源：上市公司年报

## 2、公司电动汽车电源类产品收入下滑原因

报告期内，公司的充电桩模块销售数量和销售收入先上升后下降，销售单价持续下降，与公司的业务模式、客户结构等相关。自购料模式下，公司的主要客户为英飞源、英可瑞，受充电桩市场竞争日益激烈的影响，公司的产品价格整体呈下降趋势。客供料模式下，公司的主要客户为华为，与华为充电桩模块的合作目前仍处于起步阶段，报告期内的合作规模较小，受型号结构变动和部分型号单价变动的的影响，单价有所波动。

2018 年，公司加大与英可瑞、华为的合作力度，带动充电桩模收入规模上升。2019 年，公司基于下游充电桩模块市场竞争日益激烈和网络能源产品业务订单饱和、产能紧张的考虑，适度收缩充电桩模块业务规模，向其他业务调配生产资源，销售数量和销售收入有所下滑。**2020 年度，公司基于电动汽车充电桩市场竞争白热化的判断及保证回款控制经营风险的考虑，不再与英可瑞进行合作，公司电动汽车电源类产品收入大幅下降。**

公司基于电动汽车充电桩市场竞争白热化的判断及保证回款控制经营风险的考虑，除非是给予公司良好的付款条件和一定的毛利率水平，抑或是公司战略性客户的合作（如华为），公司将会逐渐收缩电动汽车电源类产品的规模。

### 3、公司具备恢复充电桩模块业务的能力

公司具备恢复充电桩模块业务的能力。一方面，公司销售给不同客户的产品系配合客户的需求进行部分设计和全流程生产，产品有所不同，但其技术基本是相通的，公司具备电动汽车电源类产品生产能力和技术储备；另一方面，公司凭借优质的综合服务能力，与华为、维谛等行业大客户建立起深度合作关系，公司大客户华为也有电动汽车充电桩业务，公司具备充电桩模块业务的客户基础。因此，在电动汽车电源市场回暖，并且产能充足的情况下，公司恢复充电桩模块业务的难度不大。

（五）补充披露天线部件业务逐年下滑的原因及合理性，发行人网络能源类产品构成变动的的原因及合理性；

发行人在招股说明书“第八节、十、（一）营业收入”处补充披露如下：

#### 1、天线部件业务逐年下滑的原因及合理性

报告期内，发行人天线部件收入分别为 1,635.31 万元、497.22 万元、276.16 万元和 150.10 万元，公司天线部件类产品为天线驱动模块，销售占比较低，且呈逐年下降趋势，主要系天线驱动模块产品在公司业务中占比较小，为集中资源到公司主要生产产品的生产经营中，在 2018 年新标期投标时公司对该类产品采用维持一定毛利的投标策略，实际中标份额较小。

#### 2、发行人网络能源类产品构成变动的的原因及合理性

报告期内，发行人网络能源类产品构成情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
整流模块	13,077.85	54.32%	24,051.12	50.57%	31,486.60	69.33%	22,972.50	65.84%
嵌入式电源	3,869.77	16.07%	8,296.22	17.44%	5,598.77	12.33%	3,478.25	9.97%
太阳能光伏逆	3,352.97	13.93%	7,844.75	16.49%	3,658.10	8.05%	5,288.93	15.16%

变器								
UPS	1,802.68	7.49%	3,981.28	8.37%	1,391.83	3.06%	918.72	2.63%
电源监控	1,972.25	8.19%	3,386.47	7.12%	3,279.07	7.22%	2,231.46	6.40%
网络能源类产品合计	24,075.52	100.00%	47,559.85	100.00%	45,414.38	100.00%	34,889.85	100.00%

报告期内，发行人网络能源类产品构成中的变化原因主要为：

(1) 报告期内，整流模块产品销售占比 2018 年略有增长，主要系 2018 年公司加强与维谛境内外主体的合作，自购料模式整流模块销售收入同比增长 35.43%；2019 年，虽然随着华为标包的落地，公司对华为的收入有较大幅度的上升，但在中美贸易摩擦加剧和印度基站建设数量放缓的双重影响下，自购料模式整流模块销售收入同比下降 37.14%，从而使得整流模块的销售占比下降；2020 年上半年，随着华为标包的继续落地和维谛境内主体继续获得运营商集采订单，弱化了维谛境外主体由于疫情原因导致的产品收入下降，使得整流模块的销售占比仍有一定程度的上升。

(2) 报告期内，公司嵌入式电源和 UPS 的客户仅有华为一家，其销售占比整体呈上升趋势，主要系 2018 年 4 月，公司采取积极的市场开拓策略，获得华为嵌入式电源的中份额标包和 UPS 的大份额标包，随着华为标包的落地，带动公司相应产品销售收入的快速增长。

(3) 报告期内，公司太阳能光伏逆变器的客户仅有华为一家，其 2018 年销售占比有所下降，主要受下游光伏行业补贴政策调整的影响，市场发展放缓，进入调整期，发行人获得的销售订单减少；2019 年占比上升，主要系公司在 2018 年获得的华为太阳能光伏逆变器的大份额标包在 2019 年落地，发行人订单增加所致。

(4) 报告期内，发行人电源监控产品销售占比分别为 6.40%、7.22%、7.12% 和 8.19%，基本保持稳定。

因此，发行人网络能源类产品构成变动具有合理性。

(六) 结合销售数量、销售均价、在手订单情况，补充披露报告期内发行人各类产品销售收入变动的原因及合理性

发行人在招股说明书“第八节、十、（一）营业收入”处补充披露如下：

1、报告期内，发行人各产品销售数量、均价、销售收入、在手订单情况如下所示：

业务模式	产品结构	销售数量 (PCS)	销售均价 (元)	销售收入 (万元)	期末在手订 单(万元)
自购料	网络能源类产品	217,096	482.74	10,480.11	21,719.65
	电动汽车电源类产品	65	1,921.47	12.49	12.99
客供料	网络能源类产品	3,414,677	39.81	13,595.41	2,895.33
	电动汽车电源类产品	10,485	224.85	235.75	45.07
	天线部件	142,098	10.56	150.10	22.39
业务模式	产品结构	2019年度			
自购料	网络能源类产品	398,817	526.93	21,014.98	12,505.09
	电动汽车电源类产品	22,988	1,433.74	3,295.89	3.87
客供料	网络能源类产品	7,056,724	37.62	26,544.87	4,441.19
	电动汽车电源类产品	26,683	214.21	571.58	198.39
	天线部件	280,949	9.83	276.16	33.17
业务模式	产品结构	2018年度			
自购料	网络能源类产品	630,493	527.02	33,228.15	17,081.25
	电动汽车电源类产品	30,893	1,349.62	4,169.37	1,137.30
客供料	网络能源类产品	3,523,697	34.58	12,186.23	3,509.24
	电动汽车电源类产品	29,634	227.57	674.40	204.65
	天线部件	428,453	11.61	497.22	35.63
业务模式	产品结构	2017年度			
自购料	网络能源类产品	463,361	524.71	24,313.07	26,981.05
	电动汽车电源类产品	21,402	1,628.76	3,485.88	3,981.11
客供料	网络能源类产品	3,456,667	30.60	10,576.79	1,486.26
	电动汽车电源类产品	11,502	141.72	163.01	87.84
	天线部件	1,063,011	15.38	1,635.31	92.95

(1) 自购料模式下各类产品销售收入变动的原因及合理性

①网络能源类产品自 2017 年至 2019 年均价分别为 524.71 元、527.02 元、526.93 元，波动较小，但是销售数量变动较大，主要是由于：2018 年，国外客户加大基站建设，网络能源类产品行情较好，外销订单增加，收入同比上涨。2019 年在中美贸易摩擦加剧和印度基站建设数量放缓的双重影响下，外销数量有所减少，整体收入下降。2020 年 1-6 月价格有所下降，但销售数量有所上涨，主要是由于维谛境内主体继续获得运营商的集采订单，带动发行人自购料模式的内销收入上涨；但由于境外疫情管控不力，外销收入下降，由于内销产品定价略低于外销产品定价，故拉低了整体均价。2020 年 1-6 月自购料模式收入为 10,480.11 万元，相比 2019 年度全年 21,014.98 万元，整体收入同比较上期相对保持稳定，报告期各期末发行人也基本保有一定规模的在手订单。

②自购料模式下，公司电动汽车电源类产品的主要客户为英飞源、英可瑞，由于销售均价和销售数量的双重影响导致自购料模式下的电动汽车电源类产品的销售收入呈现先上升后下降的趋势。受充电桩市场竞争日益激烈的影响，报告期内公司的产品价格整体呈下降趋势，2020 年 1-6 月单价上升，主要系产品尾单的处理，该部分型号的单价较高所致。2018 年，公司加大与英可瑞的合作力度，带动充电桩模块销售数量上升。2019 年，公司基于下游充电桩模块市场竞争日益激烈和网络能源产品业务订单饱和、产能紧张的考虑，适度收缩充电桩模块业务规模，向其他业务调配生产资源，公司充电桩模块产品销售数量有所下滑。2020 年度，公司基于电动汽车充电桩市场竞争白热化的判断及保证回款控制经营风险的考虑，不再与英可瑞进行合作，公司电动汽车电源类产品数量大幅下降。报告期各期末的在手订单分别为 3,981.11 万元、1,137.30 万元、3.87 万元和 12.99 万元，与发行人自购料模式下的电动汽车电源类产品下一期间的销售收入变动基本吻合。

## (2) 客供料模式下各类产品销售收入变动的原因及合理性

①网络能源类产品，报告期内均价分别为 30.60 元、34.58 元、37.62 元和 39.81 元，销售数量分别为 3,456,667 pcs、3,523,697pcs、7,056,724pcs 和 3,414,677 pcs（半年度），销售数量及销售均价均呈增长趋势，从而带来销售收入的持续增长。收入持续增加主要是由于 2018 年发行人加大与客户华为的合

作力度，中标华为多个产品族的大份额标包，故网络能源类产品销售种类增加，产品结构的调整以及新产品的定价一般会略高于旧产品的惯例，带动整体销售均价的提升；同时，2018年度新增的产线在后续年度产能得到释放，2019年度的销售数量呈翻倍增长，预计2020年的销售数量与2019年相比基本持平，报告期各期末发行人也基本保有一定规模的在手订单。

②电动汽车电源类产品，报告期内均价分别为141.72元、227.57元、214.21元和224.85元，销售数量分别为11,502pcs、29,634pcs、26,683pcs和10,485pcs（半年度），2018年受型号结构变动和部分型号单价变动的影 响，单价较2017年有所上升，2019年至2020年1-6月单价与2018年相比基本保持平稳状态。2018年由于华为订单增加导致销售数量较2017年有所上升，2019年至2020年1-6月与2018年相比略有下降。总体而言，发行人客供料下电动汽车电源类产品收入随着华为在充电桩领域的定位和投入而波动，截至2020年6月30日的期末在手订单也较少。

③公司天线部件类产品为天线驱动模块，销售占比较低，销售数量和销售均价整体呈逐年下降趋势，主要系天线驱动模块产品在公司业务中占比较小，为集中资源到公司主要产品的生产经营中，在2018年华为新标期投标时公司对该类产品采用维持一定毛利的投标策略，实际中标份额较小，截至2020年6月30日的期末在手订单也较少。

（七）结合EMS、ODM、OEM三者的定义及异同，补充披露报告期内发行人各类生产模式（ODM、OEM）下的营业收入、毛利率及其变动情况，结合OEM收入占比，披露发行人实质是否为OEM工厂

发行人在招股说明书“第六节、二、（三）所属行业的特点和发展趋势；结合行业情况充分披露自身的创新、创造、创意特征；科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况”处补充披露如下：

#### 1、EMS、ODM和OEM的定义

EMS（Electronics Manufacturing Services）即电子制造服务商，是指电子制造服务企业为品牌商提供产品设计、工程开发、生产制造、原材料采购、

物流、测试以及售后服务等多项服务。电子制造服务行业的产生是电子产业链专业化分工的结果，在电子产业逐渐精细化分工的过程中，品牌商在保留核心技术研发、品牌管理和产品销售的基础上，将设计、采购、生产、物流等环节外包给 EMS 企业，EMS 行业应运而生并成为现代制造业产业链中的重要组成部分。

ODM(Original Design Manufacture)即原始设计制造商，一般指由采购方委托制造方提供从研发、设计到生产、后期维护的全部服务，而由采购方负责销售的生产方式。采购方通常也会授权其品牌，允许制造方生产贴有该品牌的产品。

OEM (Original Equipment Manufacturer) 即原始设备制造商，一般指品牌生产者不直接生产产品，而是利用自己掌握的关键的核心技术负责设计和开发新产品。该模式一般由采购方提供设备和技术，由制造方提供人力和场地，采购方负责销售，制造方负责生产的一种现代流行的生产方式。但是，目前大多采用由采购方提供品牌和授权，由制造方生产贴有该品牌产品的方式。

## 2、EMS、ODM和OEM三者的异同

OEM、ODM 和 EMS 三种业务模式都属于电子制造外包业务，业界将其统称为合约制造服务。严格意义上讲，OEM 模式下，企业为品牌商提供的仅是产品制造服务（来料加工）；ODM 模式下，企业为品牌商提供的服务包括从市场研究、产品设计开发、原材料采购一直到产品制造；EMS 模式下，企业为品牌商提供的服务包括原材料的采购、产品的制造和有关的物流配送、售后服务等环节。

在实际情况中，除 OEM 容易准确界定外，很难将一家电子制造外包厂商界定为纯 ODM 或纯 EMS 企业。从事 ODM 业务的企业，其业务往往涵盖了部分服务环节的内容，而从事 EMS 业务的企业，其业务又涵盖了部分开发设计环节的内容。因此，业界通常依据其业务的侧重点来对企业的业务模式进行划分，业务偏重于产品设计开发（Design）环节、强调研发能力的，一般称为 ODM 企业，业务偏重于服务（Services）环节、强调价值服务的，则称为 EMS 企业。

## 3、发行人执行EMS模式业务的主要履约情况

发行人与华为签署的为 EMS 业务合同，而与维谛签署的合同，虽然合同中有关于“OEM”的相关表述，但实际是由于发行人自 2014 年与维谛开始合作时签署的合同样式，报告期内重新签订的合同双方也未按照实际合作模式重新选择对应的 EMS 业务版本。基于实际情况，双方签署、履行的合同、订单项下所涉及的网络能源类产品，是由维谛提供相应产品技术，华智股份在此基础上采购物料并利用其自有工艺流程技术进行生产，同时华智股份提供包括但不限于工艺设计开发、生产制造、原材料采购、物流、测试以及售后服务等多项服务，上述合同履行过程中华智股份为维谛提供的实际为 EMS 服务。发行人与客户英飞源和英可瑞签署的合同中未进行分类认定，但发行人对英飞源和英可瑞的销售比重较小，且履约方式与其他客户并无不同。故整体而言，发行人报告期内均按 EMS 模式履行合同。

EMS 业务强调价值服务，发行人在履行主要客户合同时，除执行产品生产制造任务，在此过程中还提供相关价值服务项目，主要包括：



序号	项目	主要服务内容	发行人实际履行情况	是否日常活动
1	测试工程	(1) 就所有测试工程活动而言, 供方应负责实施测试工程战略及流程并确保其有效性, 以满足买方“产品规则书”的要求。所有测试工程战略及流程均应经过买方批准方得以实施。	公司对测试程序的参数变动需要受控, 测试程序的任何修改都需要有相应的记录(包括华为 ICT 工程师在外协进行的程序更改), 并及时将变更记录按格式发给华为 ICT 工程师审核。	日常活动
		(2) 买方可邀请供方参与如下关键领域的测试工程: (i) 产品缺陷预算分析; (ii) 测试设备选型; (iii) 评估测试平台; (iv) 新产品测试战略; (v) 最初的新产品的测试性开发的实施及改进; (vi) 新产品性能及设计定位; (vii) 渠道供货的产能分析。	确定试制阶段测试工装治具的要求, 设计工装, 并提出测试工装治具申请, 以及跟踪工装使用中的问题点如何改善, 制定测试作业指导书, 以及提供开发产品的 CPK。	新产品活动
		(3) 此外, 供方应负责实施如下日常业务活动: (i) 执行产能计划/保障计划, 确保与生产及测试“产品”的所有方面相关的产能、操作人员及设备的可用性, 并以“产品族”为维度识别潜在故障点; (ii) 就“生命周期终止库存”流程中存在的问题开发成本效益更优的可替代流程; (iii) 向买方推荐最优的行动方案供买方决策/批准; (iv) 在管理的项目中, 完成技术开发、测试、必要的批准, 并逐步引进/淘汰出相关的 NPI 流程; (v) 进行测试软件的安装及调试。	根据市场要求和客户报价资料, 组织工程人员对工艺、资源、产能等情况进行评估并报价。	新产品活动
2	优化产品测试	供方应当从降低产品成本、优化产品质量的角度出发, 开发并实施产品及流程改进, 提升测试效率, 缩短制造周期, 包括进行数据收集, 产能分析, 进行每日流程监控, 技术支持, 并确保买方可以通过服务器或者网络获取到所有的测试及制造流程数据。供方应当通过进行器件级的缺陷分析及根因分析, 实施并指导所有供应商、设计人员、测试人员实施相应的改进及预防措施, 以缩短周期, 降低“产品”及流程成本, 提高“产品”性能。	公司对产品质量实行实时监控, 包括生产效率、生产良率、不良分析根因等, 数据与华为共享。	日常活动
3	产品维持工程	(1) 供方在实施对供方制造流程中的及供应链上的“产品”的后续演进评估中扮演重要角色。买方可要求供方评估或向买方推荐如下方面的潜	客户产品在导入华智时都会通过 TPI 流程, 所有产品公司内部线试制, 公司对产品的可制造	日常活动

		<p>在机会。(i)降低“产品”成本；(ii)优化“产品”制造工艺；(iii)减少“生命周期终止”的元器件；(iv)允许消耗多出的、异常的“低周转库存”及“呆死料”；(v)优化所有的“产品”设计。</p>	<p>性及产品设计等方面提供 DFX 改善需求，推动客户优化设计及减低制造成本等。</p>	
		<p>(2)在向买方请求实施前，务必评估所有机会并提供具有较高可行性的实施方案。在由双方研发团队参加的、列入计划的“产品”设计评估时推荐“产品”变更。推荐应当以工程变更的方式提出，且其内容应当在参与的团队之间达成一致意见。</p>	<p>所有设计到产品工艺变更，公司都会通过 PCN 流程，且 PCN 由华为研发团队进行评估并签署审核意见，经审核通过后具体实施。</p>	<p>日常活动</p>
		<p>(3)供方负责对“产品”整个生命周期管理中的每个“产品”生命阶段实施以下管理活动：(i)工程文档及变更管理；(ii)将“产品”设计及“产品规格书”向用户及其他供应商进行传递；(iii)进行可靠性研究；(iv)处理已知的产品缺陷；(v)测试及验证“产品”变更，包括器件变更；(vi)研究、评估，向买方推荐供买方批准的(包括详细的成本分析、设计计划、最后一次采购计划、检验计划在内的)最好的，可行的替代方案，如：最后一次采购、器件替换、器件封印变更、通过对器件功能的合并将其中的一个或几个器件淘汰、通过适当地降低“产品规则书”的要求以减少对器件的需求；(vii)完成技术开发、模型制造、验证及测试；(viii)进行项目管理并执行解决方案，逐步引入或淘汰所有受影响的物料。</p>	<p>客户产品在整个生命周期管理中，涉及到产品的所有变更(BOM、工艺、文件、测试及老化要求等)都有通过 ECO 的方式下发，公司按工程变更流程评估执行。</p>	<p>日常活动</p>
4	物料工程	<p>供方应当持续实施所有必要的行动，以保证“产品”的连续供应，这些行动包括但不限于：(1)开展对供应基础的战略技术分析，以“产品族”为维度，对与“生命周期终止库存”相关的潜在问题领域提供的有效预警；(2)监控“产品”及“物料”生命周期的所有方面；(3)应用必要的物料工程资源进行物料认证；(4)根据“物料及二级供应商认证”条款的约定对由供方管理的供应来源进行认证；(5)评估并推荐物料替代机会；(6)监控并解决与“产品规则书”相关的“物料”性能问题；</p>	<p>为保证产品的连续供应，公司对产品的物料进行物料送样承认，对有交付风险或质量风险的物料推荐物料替代。</p>	<p>日常活动</p>

		(7) 驱动提升“二级供应商”“物料”的质量及性能。		
5	“产品”和“物料”产量及性能问题处理	供方应当根据买方及“工厂”提供的信息监管、追溯、积极推动、引导并解决来自现场的有关“产品”及“物料”的产量及性能方面的问题(包括产能不足、查找不到缺陷、退货以及“批量问题”),并在必要时获取数据及相关硬件以便围绕产品故障及质量进行根因分析。供方应当在前述行动的基础上及时地采取改正措施及解决问题的计划,以达到客户的期望。供方应当在充分考虑问题的严重性、“客户”对解决问题的时间表的期望值的基础上,推动并引导买方、客户团队、设计、客户技术支持及供应商就现场及“工厂”的履行问题提出及时的解决方案。	1) 根据客户定期发布的产量预测,提前进行场地、设备、人员等产能规划与准备; 2) 围绕产品故障及质量进行风险识别、根因分析,开展质量回溯活动,及时有效地采取纠正与预防措施,通过问题闭环跟踪来满足客户的期望。	日常活动
6	为降低成本而实施的设计服务	供方应当提供与买方的每个产品线对应的专用的、适当的、现场的工程资源。其中,买方的产品线应当是根据 SOW 的约定于买方的设计团队共同部署的。(1)在如下方面识别可以降低成本的领域并进行“生命周期终止库存”管理,如:器件替代、关闭供应商、器件封装变更,通过对器件功能的合并将其中一个或几个器件淘汰,通过适当地降低“产品规格书”的要求以减少对器件的需求。(2)研究、评估,向买方推荐供买方批准的(包括详细的成本分析、设计计划、最后一次采购计划、检验计划在内的)最好的,可行的替代方案。(3)规划设计能够降低成本的方案,并推动其实施。(4)指定负责在买方、供方及双方内部其他职能团队之间进行联络的接口人。(5)持续实施对上述工作的评估,并将相关情况及相关绩效标准报告给买方。	1) 通过设计制作自动化物联网设备、物流方式等提案改善来降低制造成本,稳定产品品质; 2) 对产品设计、制造工艺方面的可制造性分析(DFM),提出各种优化方案,向供应商、设计方、客户提出为降低成本或减少故障率的各种提案与服务。	日常活动

综上，发行人并非以纯“OEM”业务模式为客户进行代工生产，发行人将其自身定位为“EMS”电子制造服务商，除为客户提供产品制造外，还提供包括工艺流程开发、物料采购、售后服务等系列价值服务。报告期内，单纯以“OEM”业务模式或以“ODM”业务模式取得的营业收入比重为零。

## 二、核查程序

保荐人和申报会计师执行了如下核查程序：

1、获取发行人对华为的中标函资料，对中标函中产品占当期销售收入的比重进行对比分析；访谈发行人实际控制人，了解华为2020年中标函标期延期一年的原因及商业合理性，分析中标函到期对发行人可持续经营能力的影响；

2、取得发行人报告期内营业收入成本明细表，复核发行人不同业务模式下的产品销售数量和销售单价变动情况；

3、访谈发行人财务负责人和市场部，了解相关产品定价策略及年度间产品数量和单价变动原因，分析其合理性；

4、了解发行人2018年和2019年自购料业务模式收入变动较大的原因，结合国际环境及发行人在手订单情况分析自购料业务模式销售收入是否存在持续下滑的趋势，是否对发行人的持续经营能力造成重大不利影响；

5、查阅充电桩模块市场相应研究报告，了解其市场竞争情况，对发行人实际控制人进行访谈，了解后续因业务需求恢复充电桩模块业务的难度；

6、取得发行人天线部件业务及网络能源类产品的收入成本明细表，对产品结构、平均单价、成本等进行分析；

7、取得发行人各类产品的收入成本明细表及期末在手订单统计表，分析各类产品销售收入变动的原因及合理性；

8、根据EMS、OEM和ODM定义的异同及发行人的业务实质，结合发行人与主要客户签订的合同或客户出具的《合作模式确认函》，分析发行人对业务模式的定位是否合理。

### 三、核查意见

经核查，保荐人和申报会计师认为：

1、2020年中标函标期延期一年的原因具有商业合理性，发行人与华为建立了良好的合作伙伴关系，中标函到期后预期公司不存在续标风险，对发行人可持续经营能力不会产生重大不利影响；

2、报告期内发行人各业务模式下各类产品销售收入的变动均符合发行人业务发展实质，具有合理性；

3、发行人2018年和2019年自购料业务模式收入变动较大的原因具有商业合理性，根据发行人的在手订单以及2020年上半年的收入实现情况，自购料业务模式销售收入不存在持续下滑的趋势，不会对发行人的持续经营能力造成重大不利影响；

4、下游充电桩模块市场竞争较为激烈，发行人自行缩减客户订单后具有恢复充电桩模块业务的能力，公司基于电动汽车充电桩市场竞争白热化的判断及保证回款控制经营风险的考虑，公司将会逐渐收缩电动汽车电源类产品的规模；

5、发行人天线部件业务逐年下滑的原因及发行人网络能源类产品构成变动具有商业合理性；

6、根据销售数量、销售均价、在手订单情况，报告期内发行人各类产品销售收入变动的原因具有商业合理性；

7、招股说明书以“EMS”业务模式对发行人进行定位，符合发行人实际业务情况，发行人不存在单纯以“OEM”进行代工的情形；报告期内，单纯以“OEM”业务模式或以“ODM”业务模式取得的营业收入比重为零。

#### 问题 7. 关于对外投资及其他业务收入

招股说明书披露，2017年4月30日，发行人非同一控制下收购中芯能100%股权，将其纳入合并范围；2017年8月31日，发行人按原收购价款向中芯能原股东处置100%股权，产生投资损失7.62万元，处置之后不再纳入合并范围。中芯能主

要从事电子产品的贸易业务，相应业务收入为664.48万元，业务成本为603.45万元。

请发行人：

(1) 结合中芯能主营业务、与发行人的协同效应，补充披露发行人投资、并短期内处置中芯能的原因及商业合理性；

(2) 补充披露上述购买、处置等具体会计处理，作价依据及其变动的原因，是否符合《企业会计准则》规定。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

#### 一、发行人补充披露

(一) 结合中芯能主营业务、与发行人的协同效应，补充披露发行人投资、并短期内处置中芯能的原因及商业合理性

发行人在招股说明书“第七节、九、(六)历史关联方”处补充披露如下：

中芯能的经营范围如下：

一般经营项目是：供应链管理及其相关配套服务；计算机技术咨询、技术服务、技术转让；计算机软硬件的技术开发、销售；电子元器件、集成电路、光电产品、半导体、太阳能产品、仪表配件、数字电视播放产品、电动汽车充电产品的技术开发及销售；智能交通产品的上门技术研发、技术服务及销售；智慧能源产品，会议公共广播设备、电子设备的技术开发及销售；互联网技术服务；建筑材料、金属材料的购销；网上从事商贸活动；国内贸易(不含专营、专卖、专控商品)；经营进出口业务(不含限制项目)。(以上各项法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外，限制的项目须取得许可后方可经营)。

主营业务：电子元器件贸易

发行人投资并短期内处置中芯能的原因及合理性：

(1) 公司看好中芯能的发展前景，拟通过其开展供应链管理相关业务，公

司有相应电子元器件大额采购需求，以降低公司的物料采购成本。

(2) 经过重新考虑后，公司管理层认为仍应将全部管理精力和公司资源聚焦于电子制造服务上，故与中芯能股东协商退出对中芯能的投资，将股权退回给原股东。中芯能作为公司子公司期间，未起到供应链公司相应的作用，公司未向其进行实际的采购，故与中芯能原股东协商后，公司退出。

(二) 补充披露上述购买、处置等具体会计处理，作价依据及其变动的原因为，是否符合《企业会计准则》规定。

发行人在招股说明书“第七节、九、（六）历史关联方”处补充披露如下：

#### 1、作价依据及其变动的原因为

购买作价：

根据深圳惠隆会计师事务所出具的HLN字【2017】38号《审计报告》，中芯能截止2017年1月31日的净资产数据为人民币541.56万元，交易各方据此协商确定公司以500万元的价格收购原股东所持有的中芯能100%股权。

处置作价：

经交易各方协商，公司仍按原收购价格作价，即500万元，将股权转让给原股东。

购买和处置作价均为500万元，没有发生改变。

2、补充披露上述购买、处置等具体会计处理，是否符合《企业会计准则》规定

#### (1) 会计处理的准则依据

《企业会计准则第20号——企业合并》：参与合并的各方在合并前后不受同一方或相同的多方最终控制的，为非同一控制下的企业合并。买方对合并成本大于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额，应当确认为商誉。

《企业会计准则讲解2010》：企业处置子公司的投资，处置价款与处置投

资对应的享有该子公司净资产份额的差额，在合并财务报表中应当确认为当期投资收益。

## (2) 购买、处置的会计处理

2017年4月30日，发行人取得中芯能100%股权，股权转让对价为500万元。于购买日，其可辨认净资产公允价值为4,989,592.69元。

上述交易中，参与合并的各方在合并前后不受同一方或相同的多方最终控制的，因此符合“非同一控制下的企业合并”的认定。发行人依据准则规定，于购买日将合并成本500万元大于取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额4,989,592.69元的差额，即10,407.31元，于合并财务报表中确认为商誉。

2017年8月31日，发行人处置中芯能100%股权，处置对价为500万元。发行人依据准则规定，于处置日将处置对价500万元与处置投资对应的享有该子公司净资产份额5,065,786.44元的差额，即-65,786.44元，于合并财务报表中确认为投资收益（损失）。同时，终止确认中芯能对应商誉10,407.31元，冲减投资收益。上述股权处置事项合计造成投资收益（损失）-76,193.75元。

综上所述，发行人购买、处置中芯能的会计处理，符合《企业会计准则》规定。

## 二、核查程序

保荐人、申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、查询购买、处置相关股权的股权转让协议；
- 2、对相关人员进行访谈，了解股权转让相关原因；
- 3、查询上述购买、处置相关会计处理，核查是否符合《企业会计准则》相关规定。

## 三、核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

- 1、公司投资中芯能主要系看好中芯能的发展前景，拟通过其开展供应链管



理相关业务，提升公司盈利能力。经过重新考虑后，公司管理层认为仍应将全部管理精力和公司资源聚焦于电子制造服务上，故与中芯能源股东协商退出对中芯能的投资，将股权退回给原股东。公司投资、并短期内处置中芯能的具有合理性。

2、发行人已按照《企业会计准则》的规定对上述购买、处置等进行会计处理。

#### 问题 8. 关于外销收入

报告期内，发行人外销收入分别为13,646.39万元、19,607.91万元、9,892.46万元，占当期主营业务收入的比例为33.97%、38.63%、19.13%。

请发行人：

（1）补充披露内销收入、外销收入对应的产品结构及其差异，相关产品结构发生变动的原因及合理性；

（2）按主要国家和地区进行分类，补充披露发行人外销收入国家和地区的分布情况，分析并披露变动原因及合理性；

（3）披露报告期各期发行人海关出口数据、免抵退计算及金额、境外客户应收账款情况，分析并披露上述数据与发行人境外销售收入、现金流的匹配情况，境外销售是否实现真实销售、最终销售；

（4）补充披露报告期内境外销售与境内销售在价格、毛利率方面的差异，分析并披露上述差异产生的具体原因；

（5）补充披露发行人所处行业外销出口方面竞争情况，发行人在技术、价格、成本、客户粘性方面的优劣势。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

#### 一、发行人补充披露

（一）补充披露内销收入、外销收入对应的产品结构及其差异，相关产品

## 结构发生变动的原因及合理性

发行人在招股说明书“第八节、十、（一）营业收入分析”处补充披露如下：

### 1、报告期内，发行人内销收入、外销收入的产品结构具体金额及占比情况

单位：万元

收入分类	产品结构	2020年1-6月	占比	2019年度	占比
内销	网络能源类产品	21,760.58	88.91%	37,667.40	72.85%
	电动汽车电源类产品	248.24	1.01%	3,867.48	7.48%
	天线部件	150.10	0.61%	276.16	0.53%
	小计	22,158.92	90.54%	41,811.04	80.87%
外销	网络能源类产品	2,314.94	9.46%	9,892.46	19.13%
	小计	2,314.94	9.46%	9,892.46	19.13%
收入分类	产品结构	2018年度	占比	2017年度	占比
内销	网络能源类产品	25,806.47	50.84%	21,243.46	52.88%
	电动汽车电源类产品	4,843.77	9.54%	3,648.89	9.08%
	天线部件	497.22	0.98%	1,635.31	4.07%
	小计	31,147.46	61.37%	26,527.66	66.03%
外销	网络能源类产品	19,607.91	38.63%	13,646.39	33.97%
	小计	19,607.91	38.63%	13,646.39	33.97%

整体而言，内销收入和外销收入主要产品结构都集中于网络能源类产品，为发行人最主要的产品类别，内外销在产品结构上不存在重大差异。

#### （1）内销收入情况

内销收入的产品主要包括网络能源类产品、电动汽车电源类产品和天线部件这三类。

报告期内，内销业务产品结构变动受到网络能源类产品的影响较大。发行人网络能源类产品内销业务的主要客户为华为和维谛，内销网络能源类产品销售占比在报告期内整体上呈上升趋势，一方面是由于2018年4月，公司收到华为中标函，获得其多个产品族的大份额标包，随着标包份额的逐步落地，公司与华为的合作规模快速上升；另一方面，维谛脱离了艾默生电气后作为独立品牌正式发布，获得独立决策体系后的维谛加快了其自身业务的发展速度，得益

于维谛自身业务的发展和公司与维谛的合作加深，公司对维谛内销网络能源类产品的销售收入整体呈上升趋势。

报告期内，公司的电动汽车电源类产品销售占比先上升后下降，与公司的业务模式、客户结构等相关。自购料模式下，公司的主要客户为英飞源、英可瑞，客供料模式下，公司的主要客户为华为，与华为充电桩模块的合作目前仍处于起步阶段。2018年，公司加大与英可瑞、华为的合作力度，带动充电桩模块收入规模上升。2019年，公司基于下游充电桩模块市场竞争日益激烈和网络能源产品业务订单饱和、产能紧张的考虑，适度收缩充电桩模块业务规模，向其他业务调配生产资源，销售数量和销售收入有所下滑。2020年度，公司基于电动汽车充电桩市场竞争白热化的判断及保证回款控制经营风险的考虑，不再与英可瑞进行合作，公司电动汽车电源类产品收入大幅下降。

公司天线部件类产品的客户主要为华为，报告期内销售占比较低且呈逐年下降趋势，主要系天线驱动模块产品在公司业务中占比较小，为集中资源到公司主要生产产品的生产经营中，在2018年新标期投标时公司对该类产品采用维持一定毛利的投标策略，实际中标份额较小。

## (2) 外销收入变动情况

外销收入均来源于网络能源类产品，外销收入的主要客户为维谛境外主体。报告期前期，境外客户因加大投资基站建设而新增较多订单，发行人2017年度至2018年度的境外收入呈增长趋势；2019年度随着中美贸易摩擦加剧以及维谛印度基站建设数量的放缓，公司对维谛境外的销售收入大幅下降；2020年1-6月由于新冠肺炎疫情这一全球性事件的影响，国外疫情管控不力，因而导致发行人境外收入规模进一步有所减少。

(二) 按主要国家和地区进行分类，补充披露发行人外销收入国家和地区的分布情况，分析并披露变动原因及合理性

发行人在招股说明书“第八节、十、(一)营业收入分析”处补充披露如下：

报告期内，发行人境外销售区域主要为亚太地区、欧洲地区和美洲地区等。发行人按主要境外销售国家或地区列示境外收入的情况如下：

单位：万元

国家或地区	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
印度	1,978.48	6,702.65	11,655.36	7,786.19
北美	28.35	1,465.62	5,276.25	2,054.46
欧洲	59.36	1,015.62	1,506.33	3,196.16
巴西	200.45	571.76	956.38	542.43
智利	-	136.80	190.18	-
南美	-	-	6.37	41.00
南非	-	-	17.04	-
新加坡	23.17	-	-	26.15
澳大利亚	25.13	-	-	-
合计	2,314.94	9,892.46	19,607.91	13,646.39

如上表列示，境外销售主要集中在印度、北美、欧洲、巴西等国家或地区，对其他国家和地区的销售规模相对较小。2018年，境外客户如印度、北美和巴西因加大投资基站建设而新增较多订单，发行人对其的销售收入呈增长趋势；2019年度，一方面，由于受中美贸易摩擦加剧的影响，维谛北美和维谛欧洲在2019年相应减少了对公司的采购规模；另一方面，2018年印度基站数量较2017年增长46.99%，2019年较2018年仅增长7.11%，随着维谛印度基站建设数量的放缓，公司对维谛印度的销售额也呈下降趋势。2020年，由于发行人外销的主要客户维谛北美、维谛印度、维谛欧洲、维谛巴西等均处于疫情爆发较为严重的地区，受疫情管控不力的影响，发行人对其的销售收入出现较大幅度的下滑。

（三）披露报告期各期发行人海关出口数据、免抵退计算及金额、境外客户应收账款情况，分析并披露上述数据与发行人境外销售收入、现金流的匹配情况，境外销售是否实现真实销售、最终销售

发行人在招股说明书“第八节、十、（一）营业收入分析”处补充披露如下：

1、发行人海关出口数据与境外销售收入总额匹配情况：

单位：万美元

项目	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
海关出口数据	340.37	1,436.33	3,008.49	2,006.34

加：上期报关，当期确认收入	-	4.34	-	0.07
减：当期报关，下期确认收入	9.81	-	4.34	-
减：当期报关，转内销	-	-	0.05	-
加：当期确认收入，下期报关	0.15	-	-	-
调整后境外出口收入	330.71	1,440.67	3,004.10	2,006.41
账面外销收入（含其他业务收入）	330.71	1,440.67	3,004.10	2,006.41
差异	-	-	-	-

报告期各期，发行人海关出口数据与境外销售收入总额存在略微差异，差异主要原因为，发行人按照与客户签订的合同、订单等的要求，办妥报关手续，发行人在发货后依据取得报关单及提单等相关单据确认外销收入。而通常情况下，海关出口数据是按照报关结关时点确认，在海关结关放行后，可能出现需要拼柜或者等待船只的情况导致货物登船时间较晚，即提单时点晚于报关时点，故发行人收入确认时点与海关出口数据总额存在一定的时间性差异。

经调整后，报告期内，发行人海关报关数据与境外销售收入相匹配。

## 2、免抵退计算及金额与境外销售收入总额匹配情况

发行人享受出口退税优惠，适用“免抵退税”政策，即为增值税一般计税方法的生产企业出口自产货物，具体处理方法为：①对生产企业出口的自产货物，免征企业生产销售环节的增值税；②生产企业出口的自产货物所耗用原材料、零部件等应予退还的进项税额，抵顶内销货物的应纳税款；③生产企业出口的自产货物在当期内因应抵扣的进项税额大于应纳税额而未抵扣完的税额，经主管退税机关批准后，予以退税。

发行人免抵退申报出口货物销售额与境外销售收入总额差异明细调节表：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
免抵退出口货物计税额	4,927.76	9,394.95	17,105.48	13,831.54
减：上期确认收入，当期申报	3,051.99	2,554.48	52.05	237.21
加：当期确认收入，下期申报	452.61	3,051.99	2,554.48	52.05
加：不享受出口退税收入	-	-	-	-
调整后境外出口收入	2,328.38	9,892.46	19,607.91	13,646.39

营业收入	2,328.38	9,892.46	19,607.91	13,646.39
差异	-	-	-	-

报告期各期，发行人免抵退申报出口货物销售额与境外销售收入总额存在部分差异，差异原因有两点：其一，发行人按照与客户签订的合同、订单等的要求，办妥报关手续，发行人发货后依据取得报关单、提单等相关单据确认销售收入；而出口退税通常在单证齐备后方可获得相应的退税；其二，根据国家税务总局公告 2012 年第 24 号规定：“企业应在货物报关出口之日（以出口货物报关单〈出口退税专用〉上的出口日期为准）次月起至次年 4 月 30 日前的增值税纳税申报期内收齐有关凭证，向主管税务机关申报办理出口货物增值税免抵退税及消费税退税。逾期的，企业不得申报免抵退税”。根据上述规定，法规上对免抵退申报的时间宽限较长，实务操作中发行人会在法规规定的时限内不定期进行申报，故发行人收入确认时点与出口退税（免抵退申报时点）存在一定的时间性差异。

经调整后，报告期内，发行人的免抵退金额与境外销售金额相匹配。

### 3、境外客户应收账款与发行人境外销售收入、现金流的匹配情况

单位：万美元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
境外应收账款期初余额	321.25	693.03	476.01	689.29
加：当期境外销售额	330.71	1,440.67	3,004.10	2,006.41
减：当期收回外销业务的现金	392.90	1,812.21	2,786.98	2,219.55
减：财务费用-手续费	0.06	0.24	0.10	0.14
境外应收账款期末余额（1）	259.00	321.25	693.03	476.01
境外应收账款账面金额（2）	259.00	321.25	693.03	476.01
差异（3）=（1）-（2）	-	-	-	-

报告期内，发行人境外销售收款与境外销售收入的金额相匹配。

### 4、境外销售是否实现真实销售、最终销售

发行人境外客户均为维谛的境外主体，维谛是一家为数据中心、通信网络、商业和工业环境等领域，提供关键基础设施保障技术的制造企业。该公司总部位于美国俄亥俄州哥伦布市，分布着超过 25 家的制造及装配工厂。白金私募基

金从艾默生电气以超过 40 亿美元的交易价格收购网络能源业务后，更名为维谛（Vertiv），目前已在纽约证券交易所上市。由于维谛并非经销商或代理商性质的企业，而是具有实际生产经营业务的主体，发行人销售给维谛的产品为其最终生产成品的组件之一，维谛的最终成品销售给爱立信和诺基亚等客户，故维谛为发行人的终端客户，发行人境外销售确实已经实现真实销售、最终销售。

（四）补充披露报告期内境外销售与境内销售在价格、毛利率方面的差异，分析并披露上述差异产生的具体原因

发行人在招股说明书“第八节、十、（一）营业收入分析”处补充披露如下：

报告期内，发行人仅有网络能源类产品同时存在内外销的情况。内销收入中网络能源类产品包含整流模块、嵌入式电源、电源监控、太阳能光伏逆变器、UPS 不间断电源等多品类产品，而外销收入中网络能源类产品仅包含整流模块、电源监控两种。外销收入均为自购料模式，销售单价包含了全部材料费和人工等费用，而客供料模式下产品单价仅包含辅助材料和人工等费用，两种模式的产品单价存在较大差异，不同业务模式下的单价、毛利率不具备可比性。

客供料模式下产品均为内销，无境外销售。基于同品类、同种业务模式对比的原则，仅有整流模块和电源监控两类产品在自购料业务模式下同时存在内销和外销业务，境内外销售单价、毛利率差异情况如下：

单位：元/台

产品名称	项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年	
整流模块	单价	内销单价（自购料）	526.17	606.32	673.23	575.42
		外销单价（自购料）	535.01	570.57	520.11	588.34
		平均单价	527.88	588.79	572.58	582.59
	毛利率	内销毛利率（自购料）	13.72%	13.66%	17.94%	18.96%
		外销毛利率（自购料）	16.76%	21.51%	22.62%	22.32%
		平均毛利率	14.32%	17.39%	20.73%	20.84%
电源监控	单价	内销单价（自购料）	214.32	220.18	235.65	194.41
		外销单价（自购料）	319.49	240.65	274.90	215.27
		平均单价	254.44	228.25	253.58	205.75

毛利率	内销毛利率（自购料）	19.21%	17.26%	18.24%	13.85%
	外销毛利率（自购料）	16.49%	16.80%	16.95%	20.58%
	平均毛利率	17.91%	17.07%	17.60%	17.68%

### 1、自购料模式下，整流模块内外销单价、毛利率差异的主要原因

(1) 内销与外销的销售单价有所差异主要系受客户产品种类繁多、售价区间广的影响。发行人产品单价自十几元至几千元不等，当期销售的产品种类构成对平均单价影响较大。

(2) 外销毛利率高于内销毛利率主要原因有两点：其一，在外销报价时发行人考虑了报关船运手续复杂、回款信用风险相对偏高等影响，在报价上略高于内销价格。其二，境外市场价格传导通常滞后于境内，境外客户与境内客户对市场价格波动反应时间存在差异，境内销售价格通常是按季度定期按照最新市场行情进行调整，境外客户对发行人的调价频率结合销量等因素综合考量，因此境外销售价格与境内销售价格存在差异。

### 2、自购料模式下，电源监控外销单价、毛利率差异的主要原因

报告期各期，发行人电源监控外销单价均高于内销单价，差异主要原因为：相对于内销客户，发行人外销客户对电源监控性能及工艺要求较高，单位成本更高，因此电源监控外销单价更高，2017 年度外销毛利率也相比内销更高，但 2018 年度之后，由于外销客户下单的电源监控产品型号较少，主要集中于某几个产号，而相同产号的产品单价会逐年下降，故外销整体毛利率有所下降，而内销由于产品更新换代，新产品毛利空间相对更高，因而 2018 年之后内销毛利率略高于外销毛利率。

(五) 补充披露发行人所处行业外销出口方面竞争情况，发行人在技术、价格、成本、客户粘性方面的优劣势

发行人在招股说明书“第八节、十、（一）营业收入分析”处补充披露如下：

公司是以网络能源为核心的 EMS 电子制造服务商。EMS 行业的应用领域广阔，目前主要应用领域为计算机、通信、消费电子等，网络能源产品占比较小。网络能源产品的需求主要来自通信基站、数据中心等，随着下游应用行业的快速



发展，网络能源未来市场有望保持快速增长。全球电子制造服务业众多，鸿海精密、和硕、伟创力、捷普等国际知名企业凭借规模、经验等优势，在市场占据较大的市场份额，其在外销出口方面的市场规模也更大。同时，发行人也凭借自身的柔性智能制造优势和信息化管理等方面的优势，根据自身产能情况执行大客户聚焦战略，增强客户粘性。发行人在技术、价格、成本、客户粘性方面的优劣势如下：

### （1）技术方面

公司为客户提供的智能制造服务涵盖产品研发设计、制造加工、产品测试等多个关键环节，其对公司技术实力和生产管理经验均要求较高，公司拥有的制造管理综合信息系统、柔性制造信息系统、多进程仓储信息系统和智能制造工艺技术等在提升生产效率和保证产品稳定性方面发挥着重要作用。公司在较为激烈的行业竞争中能够为龙头客户持续稳定提供服务并实现出口外销，主要得益于相应流程系统和先进技术的匹配，智能制造和精益生产的融合，从而使公司产品具备优秀的品质保障能力、交付能力和柔性服务能力。

### （2）价格方面

网络能源产品复杂的制造流程和较大的人力投入，在制造效率的改进和质量保障需要持续优化，具有测试功率大、插件占比大、制造技术含量高、制造工艺复杂、产品品种多、批量小的特点。另外，相较于价格，客户更加看重 EMS 厂商对产品质量的把控以及对生产效率、交货周期、产品生产的柔性和灵活度等各个指标。鉴于公司优秀的品质保障能力、交付能力和柔性服务能力，公司的产品仍保持了一定的毛利率水平。

### （3）成本方面

公司作为专业从事网络能源产品的电子制造服务商，目前已形成较为完善的供应商网络，同时，公司积极进行成本管控，将成本管控理念渗透在经营的各个环节，公司在同行业内具有较为领先的成本优势。一方面，公司深耕网络能源产品领域多年，实行“以产订购”的采购模式，与上游原材料供应商建立了完善的合作管理关系，且同一种物料有两家以上合格供应商，有利于降低公

公司的采购成本，随着公司业务规模的不断扩张，公司的议价能力将逐渐增强；另一方面，为推进成本的进一步优化，公司以效益最大化为导向，将成本管控理念运用于经营的各个环节，公司形成了主动提升效率的意识，同时，公司建立了数字化实时更新的信息管理系统，减少重复劳动和不必要的资源浪费，有效控制了整体生产成本。

#### （4）客户粘性方面

公司聚焦大客户战略，凭借及时快速的交货能力、差异化定制服务和优质的产品质量，与华为、维谛等国内外知名品牌商建立了稳定发展、良性互动的合作关系。公司的客户为了巩固其行业地位，对其供应链体系内供应商的供货能力、供货稳定性以及订单响应速度要求较高，因此在选择 EMS 厂商时通常设置较高的门槛，对供应商的生产工艺、品质检测、质量管理、产能认证、人员培训等方面进行严格的考核。而一旦认证通过后，双方会形成长期稳定的合作关系，以保证其优质稳定的供应链。若需要更换供应商，双方会有较长时间的磨合期和过渡期，从而可能影响品牌商的正常经营，更换成本较高。基于双方深度的合作关系，客户对公司的物料备货、人员配备、防疫物资筹备等给予一定的帮助，为公司业务发展提供支持，可见公司拥有较强的客户粘性优势。

## 二、核查程序

保荐人和申报会计师执行了如下核查程序：

1、访谈发行人管理层及销售部门人员，了解主要产品境内外销售定价方式及定价依据、与客户约定的价格调整机制、市场价格变动趋势等，了解境内外销售单价存在差异的原因，了解与外销业务相关的内部控制制度，了解相关内部控制制度实际执行情况。

2、取得发行人报告期内营业收入成本明细表，复核发行人说明的境内、境外各主要产品的收入及毛利率，分析境内外产品毛利率差异原因。

3、取得发行人境外客户销售明细表，将境外客户销售明细与报关单、船运单、销售发票等单据进行核对，以确认销售收入真实性和完整性；核查银行进账单等单据，核实付款单位与订单客户是否一致；查看电子口岸报关系统，验证报告期内出口报关金额与账面记录是否一致。

4、对主要境外客户进行访谈，取得了被访谈对象的名片、访谈记录等资料，对境外销售业务的真实性、双方业务合作关系等内容进行了核查。

5、对主要境外客户报告期各期销售收入及应收账款余额等信息进行函证，并结合期后收款情况，进行期后收款测试。

### 三、核查意见

经核查，保荐人和申报会计师认为：

1、内销收入和外销收入主要产品结构都集中于网络能源类产品，为发行人最主要的产品类别，内外销在产品结构上不存在重大差异，相关产品结构变动的的原因具有合理性。

2、发行人外销收入主要集中在印度、北美、欧洲、巴西等国家或地区，外销收入变动的的原因具有合理性。

3、报告期各期发行人海关出口数据、免抵退计算及金额、境外客户应收账款情况，经调整后与发行人境外销售收入、现金流相匹配，境外销售实现了真实销售、最终销售。

4、报告期内发行人的主要产品境外销售与境内销售在价格、毛利率方面的差异具有合理性。

5、全球电子制造服务业众多，鸿海精密、和硕、伟创力、捷普等国际知名企业凭借规模、经验等优势，在市场占据较大的市场份额，其在外销出口方面的市场规模也更大。同时，发行人在技术、价格、成本、客户粘性方面也有一定的优势。

#### 问题 9. 关于中美贸易摩擦

发行人未披露对美销售情况。2019年度，受中美贸易摩擦的影响，国内整体外贸环境趋紧，公司与维谛境外主体的合作规模下滑，导致境外收入下滑。

请发行人补充披露发行人对于美国主要客户的获客方式、销售内容、销售金额，占当期发行人外销收入和营业收入的比例，在贸易摩擦环境下发行人美国主要客户收入、外销收入是否存在持续下滑的趋势，是否对发行人持续经营能力造

成重大不利影响，上述判断的依据及合理性。请保荐人、申报会计师发表明确意见。

## 一、发行人补充披露

(一) 发行人对于美国主要客户的获客方式、销售内容、销售金额，占当期发行人外销收入和营业收入的比例

发行人在招股说明书“第八节、十、(一)营业收入分析”处补充披露如下：

报告期内，发行人境外收入全部来自维谛境外主体，主要包括维谛印度主体、北美主体和欧洲主体等。报告期内，发行人对维谛境外主体销售情况如下：

单位：万元

客户名称	经营地	获客方式	2020年 1-6月	2019年	2018年	2017年
Vertiv Energy Private Limited	印度	维谛同一集团内引荐	1,978.48	6,702.65	11,655.36	7,786.19
Vertiv Energy Systems, Inc	北美	维谛同一集团内引荐	28.35	1,465.62	5,276.25	2,054.46
Vertiv Slovakia, a. s.	欧洲	维谛同一集团内引荐	59.36	1,015.62	1,506.33	3,196.16
Vertiv Tecnologia Do Brasil Ltd	巴西	维谛同一集团内引荐	200.45	571.76	956.38	542.43
Vertiv Cono Sur Limitada	智利	维谛同一集团内引荐	-	136.80	190.18	-
Vertiv (SouthAfrica) (Pty) Ltd	南非	维谛同一集团内引荐	-	-	17.04	-
Vertiv de las Americas S de RL	南美	维谛同一集团内引荐	-	-	6.37	41.00
Vertiv (Singapore) Pte Ltd	新加坡	维谛同一集团内引荐	23.17	-	-	26.15
Vertiv (Australia) Pty Ltd	澳大利亚	维谛同一集团内引荐	25.13	-	-	-
合计	-	-	2,314.94	9,892.46	19,607.91	13,646.39

报告期内，发行人对维谛北美的销售内容主要是整流模块和电源监控等网络能源类产品。发行人对维谛北美的销售金额分别为 2,054.46 万元、5,276.25 万元、1,465.62 万元和 28.35 万元，占发行人外销收入的比例分别为 15.05%、

26.91%、14.82%和 1.22%；占发行人营业收入的比例分别为 5.03%、10.39%、2.82%和 0.12%，占比较低。

（二）在贸易摩擦环境下发行人美国主要客户收入、外销收入是否存在持续下滑的趋势，是否对发行人持续经营能力造成重大不利影响，上述判断的依据及合理性

发行人在招股说明书“第八节、十、（一）营业收入分析”处补充披露如下：

#### 1、2019 年以来，发行人外销收入下滑的原因

（1）一方面，由于受中美贸易摩擦加剧的影响，维谛北美在 2019 年相应减少了对公司的采购规模；另一方面，2018 年印度基站数量较 2017 年增长 46.99%，2019 年较 2018 年仅增长 7.11%，随着维谛印度基站建设数量的放缓，公司对维谛印度的销售额也呈下降趋势。在中美贸易摩擦加剧和印度基站建设数量放缓的双重影响下，导致公司 2019 年外销收入出现较大幅度的下滑。

（2）2020 年，发行人外销客户受疫情影响严重。报告期内，发行人与维谛合作的境外主体主要有印度、北美、欧洲等，该等地区都是新冠肺炎疫情重灾区。受疫情管控不力的影响，该等客户的采购和生产活动都受到不同程度的放缓。

#### 2、发行人外销收入下滑不会对发行人持续经营能力造成重大不利影响

##### （1）维谛境内业务增长较快，抵消了境外业务下滑的部分不利影响

2020 年上半年，维谛境内主体继续获得运营商的集采订单，公司以其优秀的柔性制造能力和产品质量与维谛境内主体继续深入合作，因此公司对维谛的内销收入已超过去年同期。发行人 2020 年 1-6 月对维谛的收入情况及同期对比如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	增长幅度	2019 年 1-6 月
维谛境内	8,134.79	70.17%	4,780.34
维谛境外	2,314.94	-66.19%	6,847.92
合计	10,449.73	-10.14%	11,628.26

截至 2020 年 6 月 30 日，公司对维谛的在手订单为 21,732.64 万元，公司管理层预计 2020 年自购料模式下的收入与 2019 年基本持平。

## (2) 从长期来看，发行人与维谛的合作具有可持续性

随着新冠疫苗的研制成功和即将到来的大规模应用，以及美国大选结果的尘埃落定，凭借公司的客户粘性优势、信息化管理优势、柔性智能制造优势、质量优势等竞争优势以及多年经营积累的良好市场口碑，在 5G 商用化进程加快的背景下，公司与维谛境外主体的合作有望触底回升。

## 二、核查程序

保荐人、申报会计师执行了如下核查程序：

1、获取了发行人外销收入的记账凭证、销售合同、销售发票、销货明细表、报关单及部分提单等资料；

2、查阅了中国出口信用保险公司出具的关于维谛海外主体的《海外资信报告》；

3、对维谛技术有限公司和 Vertiv Energy Systems,Inc 等客户进行了访谈。

## 三、核查意见

经核查，保荐人和申报会计师认为：

在中美贸易摩擦加剧、印度基站建设数量放缓以及新冠疫情的多重影响下，发行人的外销收入自 2019 年开始存在持续下滑的趋势，但根据发行人在手订单情况以及内销业务的增长趋势，发行人外销收入的下降预计不会对发行人持续经营能力造成重大不利影响。

## 问题 10. 关于下游客户

招股说明书披露：

(1) 报告期内，发行人向华为、维谛的销售金额占主营业务收入的比例分别为 91.32%、91.70%和 93.60%；发行人前五大客户销售占比分别为 100.00%、

99.96%、100.00%；

(2) 报告期内公司的主要客户华为、维谛均是行业龙头企业，在下游寡头垄断的竞争格局中占有较高的市场份额；

(3) 发行人与客户签署的销售协议中包含不得生产同类产品的市场回避条款。

请发行人：

(1) 补充披露发行人下游市场具体市场规模、主要客户市场占有率等竞争情况；结合华为、维谛面临的国际环境，分析并披露前述客户经营环境变动对发行人的持续经营能力的具体影响；结合发行人开拓新客户模式、核心竞争力、在手订单等，补充披露主要客户经营若存在不确定性的情况下，发行人持续经营能力是否具有不确定性，视分析情况进行针对性的风险提示；

(2) 结合市场回避条款、发行人各类产品对应的客户情况，补充披露内销产品与外销产品是否为相同或类似产品，以及是否违反了市场回避条款；结合各主要客户的产品构成，披露相同或类似产品的价格、成本、毛利率是否存在差异；

(3) 结合下游客户采购规模、发行人销售规模占对应客户采购规模的比例、外销客户因贸易摩擦寻找采购替代的情况，量化分析并披露发行人的客户粘性情况，以及发行人与客户交易的连续性与稳定性，是否存在销售规模持续下滑的趋势；

(4) 结合同行业可比公司的客户集中度情况，补充披露客户集中度高是否符合行业惯例，高客户集中度是否影响发行人持续经营的稳定性；

(5) 结合发行人与主要客户的合作方式等，披露发行人同时向同一控制下的境内外主体进行销售的原因，是否存在同一客户控制下的不同主体采用不同业务模式（客供料模式、自购料模式）的情形；

(6) 补充披露发行人报告期各期与主要客户交易额发生变动的情况（如英可瑞、中科、华林特），获客方式，相关交易额变动的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

## 一、发行人补充披露

(一) 补充披露发行人下游市场具体市场规模、主要客户市场占有率等竞争情况；结合华为、维谛面临的国际环境，分析并披露前述客户经营环境变动对发行人的持续经营能力的具体影响；结合发行人开拓新客户的模式、核心竞争力、在手订单等，补充披露主要客户经营若存在不确定性的情况下，发行人持续经营能力是否具有不确定性，视分析情况进行针对性的风险提示

### 1、补充披露发行人下游市场具体市场规模、主要客户市场占有率等竞争情况

发行人在招股说明书“第六节、二、(三) 所属行业的特点和发展趋势；结合行业情况充分披露自身的创新、创造、创意特征；科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况”处补充披露如下：

目前，EMS 行业的应用领域已从计算机、通信、消费电子向多个行业领域扩展，对于网络能源等领域越来越多的多品种、小批量、多批次电子产品，即使品牌商自身能完成量产，但通过 EMS 服务商的柔性制造服务，能够使得生产更加敏捷，快速响应市场。公司提供电子服务的主要应用领域为通信基站、数据中心、光伏发电、充电桩等。

#### (1) 通信基站

海量网络连接用户对移动通信建设提出新的要求，推动基站行业快速发展，进而带动通信电源需求大幅提升。根据 GSMA 发布的《2019 年移动经济报告》，截至 2019 年底全球有 52 亿人接入移动通信服务系统，预计到 2025 年将增加到 58 亿。与此同时，移动互联网用户数量届时将增加到 50 亿人，全球物联网连接设备的数量将达到 250 亿。在全球移动互联网、物联网连接数量快速增长的趋势下，全球网络通讯市场对网络覆盖完善程度和网络服务质量的要求不断提高，移动通信基站建设投资规模将实现强劲增长。根据招商银行研究院报告，截至 2020 年 3 月底，我国已建成 5G 基站 19.80 万站。截至 2020 年 4 月，通信运营商 5G 基站新一轮招标规模超 52 万站，投资规模高达 766 亿。

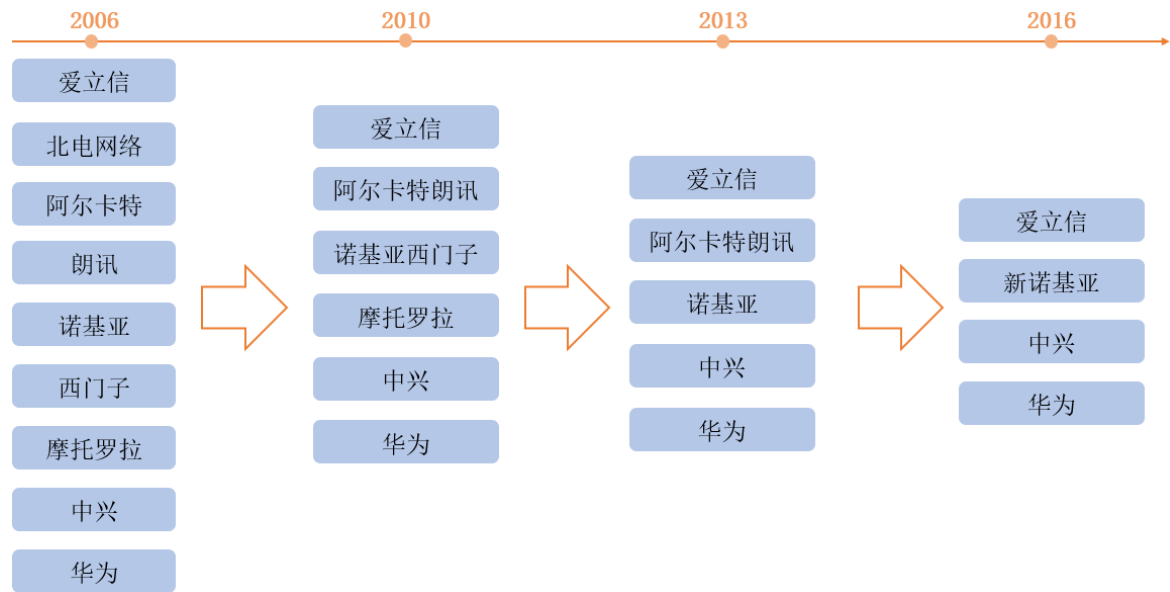
根据国内三大运营商年报，2019 年三大运营商关于 5G 资本开支（包含 5G



接入网设备、核心网、传输配套、业务平台、计费改造等) 合计投入 412 亿元, 占整体投资的 13.7%, 合计建成超过 13 万座 5G 基站; 2020 年三大运营商关于 5G 资本开支合计投入 1803 亿元, 占整体投资的 53.9%, 合计新建超过 50 万座 5G 基站。通信设备的投资增长必将带动通信电源的增长, 未来公司产品出货量有望迎来不断增长的趋势。

随着移动通信系统从 1G 到 5G 的更新换代, 通信设备行业呈现出四足鼎立的格局。截至目前, 全球通信设备市场集中度较高, 华为、中兴、爱立信、诺基亚等少数几家公司占据了大部分市场, 该等品牌商为了快速提高产能、缩短产品开发周期、降低生产成本, 业务重心向产品研发、品牌推广以及市场营销转移, 对电子制造服务外包需求不断扩大。品牌商通常会与 EMS 企业建立了长期稳定的合作关系, 保障了网络能源 EMS 行业的稳定需求。

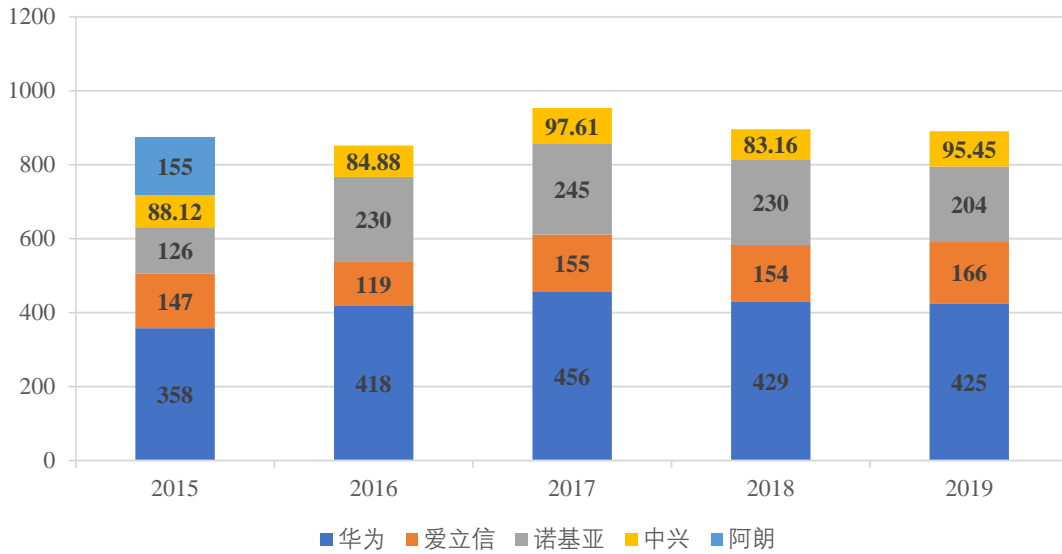
全球移动通信设备商竞争格局变迁



资料来源: wind, 天风证券研究所。2016 年, 诺基亚完成对阿尔卡特朗讯的收购。

2015 年-2019 年, 全球主要移动通信设备商的运营商收入情况如下:

2015-2019五大通信设备商的运营业务收入（亿美元）



数据来源：各公司年报

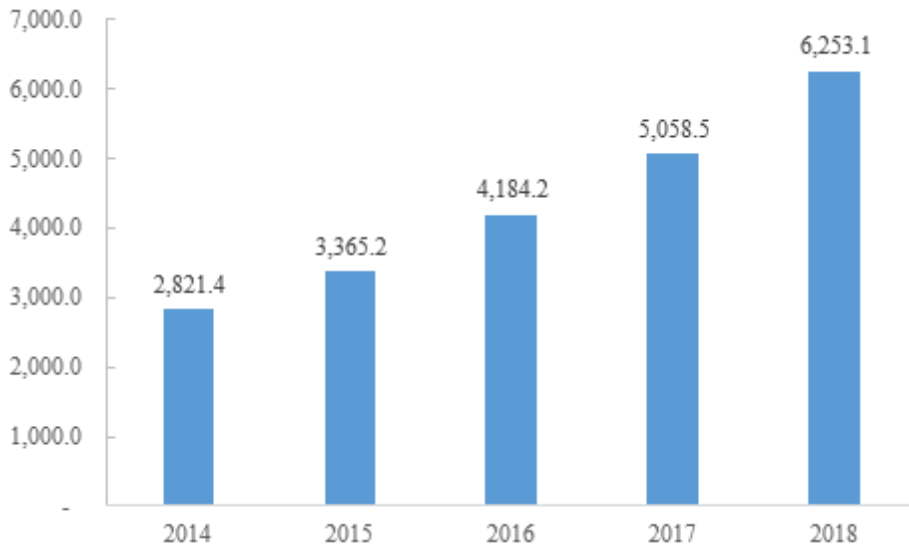
通信设备行业的市场集中度较高，龙头企业主要有华为、中兴、爱立信、诺基亚等，华为主导设计网络能源产品，并将生产制造外包给 EMS 厂商，爱立信、诺基亚主要向网络能源设备商采购，其中维谛占其较高的市场份额。同时，维谛也向通信运营商直接销售网络能源产品。报告期内，公司的主要客户为华为、维谛，均是行业龙头企业，在下游寡头垄断的竞争格局中占有较高的市场份额。

## （2）数据中心

数据中心是保障计算机系统安全稳定持续运行的基础设施，是海量数据的实际载体，是互联网流量计算、存储及吞吐的核心资源，是将数据集中存储和运作的“数据图书馆”。根据中国 IDC 圈的统计数据，全球互联网数据中心市场规模从 2014 年的 2,821.4 亿元增长到 2018 年的 6,253.1 亿元，年均复合增长率为 22.01%。

**2014-2018 年全球数据中心市场规模**

单位：亿元

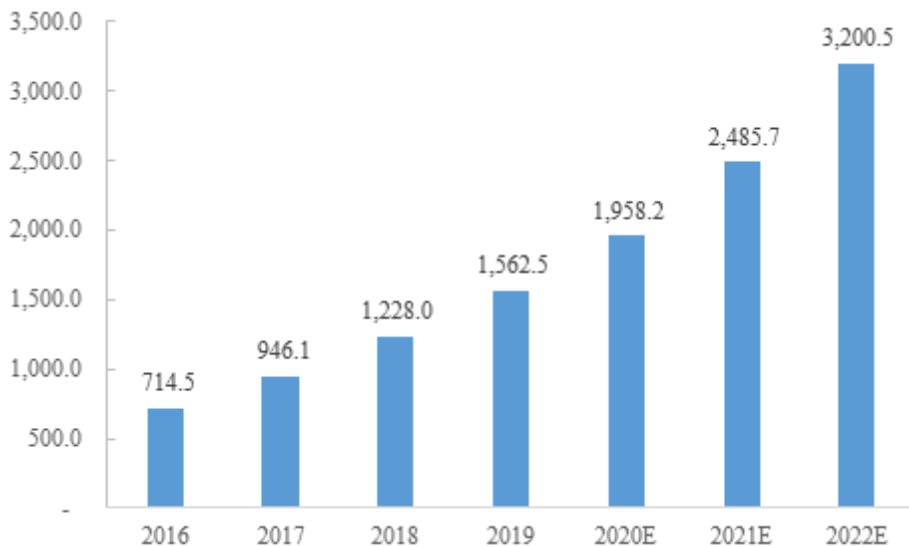


数据来源：中国 IDC 圈

近年来，我国社会信息化水平不断提高、信息消费快速增长、经济转型升级需求不断增加，我国信息化建设步伐不断加快，数据中心作为信息的重要载体和关键基础设施，其建设也进入快速发展期。根据中国 IDC 圈的统计数据，我国数据中心市场规模从 2016 年的 714.5 亿元增长到 2019 年的 1,562.5 亿元，预计 2022 年市场规模将达到 3,200.5 亿元。

**2016-2022 年我国数据中心市场规模**

单位：亿元



数据来源：中国 IDC 圈

未来,随着 5G、物联网、人工智能、VR/AR 等新一代信息技术的快速演进,将对数据中心产生更高的需求,进而带动网络能源市场的增长。

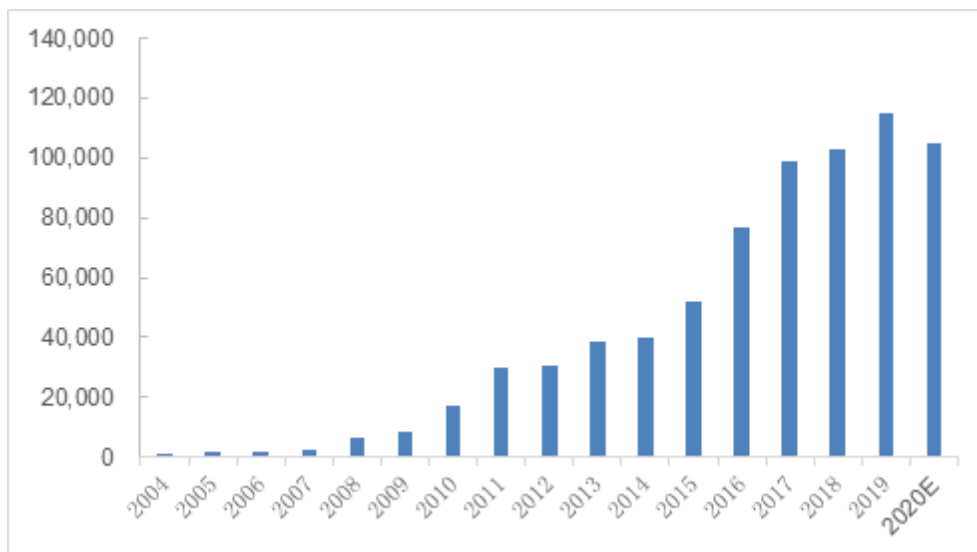
2018 年 3 月,中国移动公布华为 UPS 入选其数据中心基础设施核心供配电解决方案,这已是华为连续第五年成为中国移动不间断电源 UPS 的核心供应商。华为 2018 年的年度报告指出,华为预制模块化数据中心解决方案、模块化 UPS 持续保持全球市场份额第一,并荣获 DCD 全球年度边缘计算基础设施创新大奖。华为 2019 年的年度报告指出,在 Global Data 发布的 2019 年《数据中心互联:竞争评估报告》中,华为被评为“领导者”。公司作为华为 UPS 的电子制造服务厂商,通过优质、及时的服务与客户共同发展。

### (3) 光伏发电

太阳能是清洁、安全和可靠的能源,全球多个国家从环保和可持续发展角度出发,积极发展光伏产业,各国政府正在把太阳能的开发利用作为能源革命主要内容和长期规划,助力光伏产业健康、快速发展。根据 Wind 的统计数据,全球光伏安装量从 2004 年 1,085.40 兆瓦增长到 2019 年的 114,900.00 兆瓦,2004-2019 年的年均复合增长率高达 36.45%,光伏行业呈现快速发展态势。

#### 2004-2020 年全球光伏安装量

单位:兆瓦



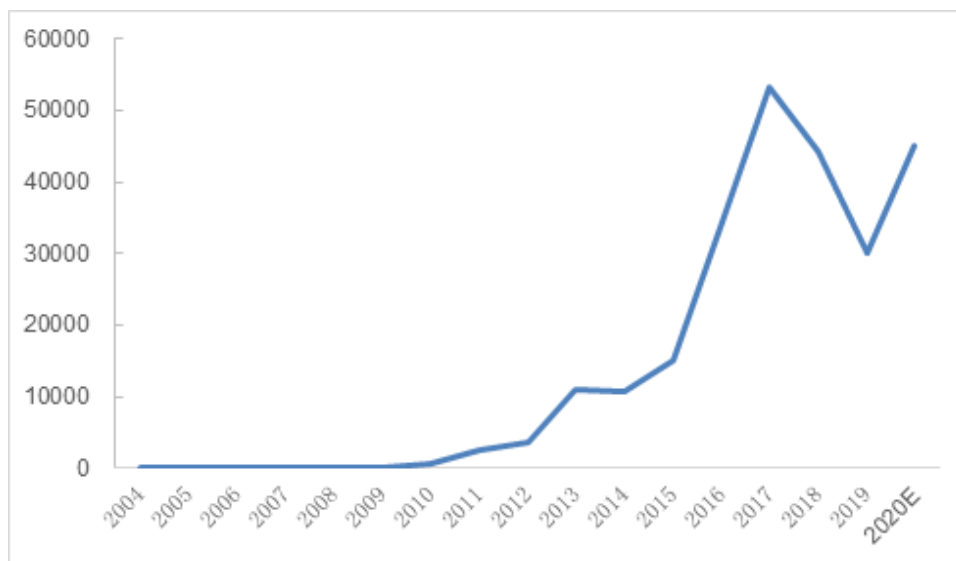
数据来源: Wind、彭博、开源证券研究所<sup>1</sup>

<sup>1</sup> 2020 年预测数据来自彭博、开源证券研究所

目前，我国已成为全球最大的光伏市场，根据 Wind 的统计数据，我国光伏安装量从 2004 年 9.00 兆瓦增长到 2017 年的 53,100.00 兆瓦，2004-2017 年的年均复合增长率高达 95.01%，我国光伏行业的发展速度远高于全球增速。2018 年受《关于 2018 年光伏发电有关事项的通知》的下调补贴等影响，我国光伏行业在 2018 年的发展有所放缓。

### 2004-2018 年我国光伏安装量

单位：兆瓦



数据来源：Wind

未来，随着经济的不断发展、不可再生能源的逐渐减少以及世界各国环保意识的日益增强，加大对太阳能等可再生清洁能源的开发已成为全球各国的必由之路，光伏行业有望保持较快的发展速度。

华为 2019 年的年度报告指出，根据 2019 年 HIS Markit 报告，华为智能光伏发电量连续 4 年全球第一，公司作为华为的长期合作客户，为公司在光伏逆变器领域的市场发展提供了坚实的基础。

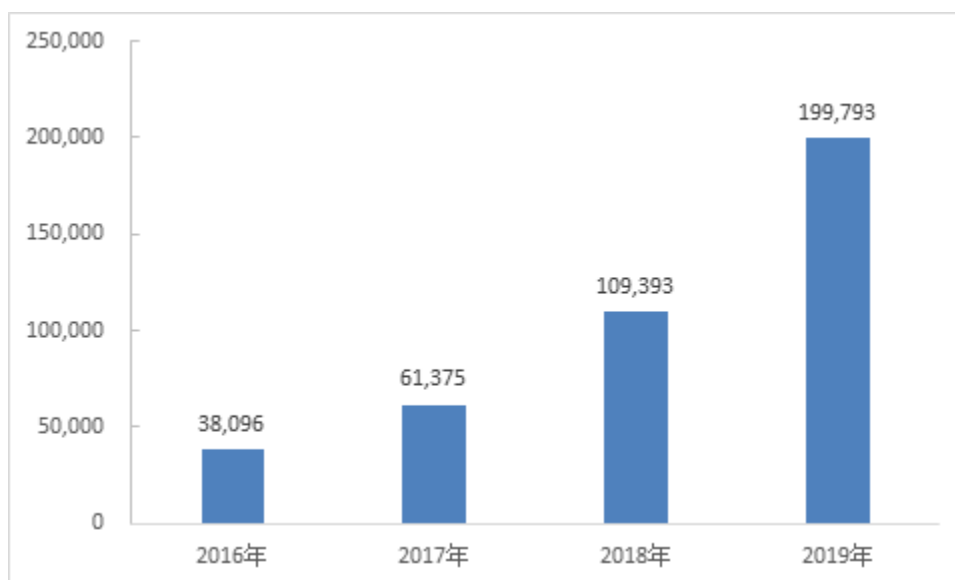
#### (4) 充电桩

充电桩是新能源汽车必不可少的基础配套设施，当前，我国新能源汽车和充电设施尚处于发展过程中，特别是充电基础设施依然面临着建设落地难、运营效率低等问题，仍是制约新能源汽车发展的短板之一，新能源汽车充电保障能力亟待提升。为了保障新能源汽车充电便利性，我国政府出台了多项政策，积极推动

我国充电基础设施的发展。根据中国电动汽车充电基础设施促进联盟的统计，2016-2019年我国直流充电桩保有量从38,096台增长到199,793台<sup>2</sup>，年均复合增长率高达73.74%。同时，中国电动汽车充电基础设施促进联盟指出，我国新能源汽车与充电桩保有量配比水平持续提高，已由2015年的7.84:1，提高至2019年的3.50:1，预计未来几年车桩比水平会进一步提升。随着我国新能源汽车行业的快速发展以及充电基础设施支持政策的逐渐落地，我国充电桩产业仍存在较大的发展空间，将为充电桩类产品厂商带来巨大的市场机会。

### 2016-2019年我国直流充电桩发展情况

单位：台



数据来源：中国电动汽车充电基础设施促进联盟

根据艾瑞咨询发布的《2020年中国公共充电桩行业研究报告》，截至2019年，我国充电桩保有量超过8万台的运营商有特来电、星星充电和国家电网三家，保有量达35.6万台，占比高达69%，行业集中度较高，头部企业优势较为明显。但在充电桩的供应端，充电桩设备的生产企业较多，市场格局比较分散，公司在充电桩领域的主要客户为英飞源和英可瑞，凭借公司良好的制造能力和优质的综合服务，与其建立了良好稳定的业务合作关系，但由于充电桩运营商盈利能力较弱，且受国家补贴政策影响较大，大部分充电桩运营商仍处于亏损状态，导致充电桩设备商之间的市场竞争越来越激烈，公司正主动收缩充电桩产

<sup>2</sup>2019年直流充电桩保有量数据截至10月份。

品线业务规模。

2、结合华为、维谛面临的国际环境，分析并披露前述客户经营环境变动对发行人的持续经营能力的具体影响

发行人在招股说明书“第六节、四、（二）报告期内对主要客户销售情况”处补充披露如下：

（1）中美贸易摩擦呈常态化，中美合作共赢的大趋势不会轻易改变

自 2018 年以来，中美贸易摩擦不断，美国多次对中国科技企业实行干扰制裁，对中国半导体行业的发展造成了深远影响。当地时间 2019 年 5 月 15 日，美国商务部宣布将华为列入美方“实体清单”，所有美国公司需要取得美国政府的许可证，才能向华为出口美国产品。当地时间 2020 年 5 月 15 日，美国商务部宣布修改一项出口规则，以阻止那些使用美国软件和技术的外国半导体制造商在没有获得美国许可的情况下将产品卖给华为。该项规则落地后，所有使用美国技术的半导体制造商向华为出口产品均需要取得美国的许可。同时，美国宣布修改出口规则生效后，上游供应商有 120 天的缓冲期。

当地时间 2020 年 8 月 17 日，美国商务部工业和安全局再次细化对华为禁令，将华为在全球 21 个国家的 38 家子公司列入“实体清单”，至此美国对华为的限制可概括为两类：一是某项产品基于美国软件或技术生产，且产品被用于华为及实体清单中关联公司生产、购买、订购时，其中涉及的任何“零部件”、“组件”或“设备”的“生产”或“研发”过程，都会受到限制；二是限制实体清单中的华为作为“买方”、“中间收货人”、“最终收货人”或“最终用户”参与相关交易。北京时间 2020 年 9 月 15 日起，美国对华为禁令正式生效，台积电、高通、联发科等已停止对华为的芯片供应，三星、海力士、美光等半导体厂商也停止了对华为的供货。

自贸易摩擦发生以来，中美不断进行谈判磋商，达成了诸多阶段性协议；自华为被纳入“实体清单”以来，美国已多次延长华为的临时通行许可；2020 年 5 月美国宣布升级对华为的管制措施后，6 月 15 日，美国商务部宣布“允许美企与华为就 5G 标准制定进行合作”。2020 年 9 月中下旬，即美国对华为禁令

正式生效后一周左右，Inter、AMD 两家美国芯片巨头已经拿到了申请许可，可以继续为华为提供 PC 电脑端芯片，三星、SK 海力士、台积电等也正在向美国商务部申请向华为继续供货的许可证，2020 年 10 月 9 日，台积电获得继续为华为代工 28nm 等成熟工艺芯片的许可，全球企业与美国政府之间对于华为问题仍处于不断博弈阶段。随着美国大选的尘埃落定，新一届美国政府对华为的态度也可能出现新的转变。

因此，基于全球化产业链分工协作不可逆转的大背景，中美双方在众多产业尤其是电子信息产业互补性较强，中国的产业机会、产业链集群效应、巨大的消费市场及生产成本等诸多优势依然难以替代，中美双方的长期博弈将会持续存在，中美之间的贸易摩擦也将呈长期化、常态化趋势，且美国在一定程度上是出于一定的政治目的，除非出现不可逆转的极端事件，中美之间在摩擦中合作的路径不会轻易改变，中美合作共赢的模式不会轻易改变。

维谛为美国纽交所上市公司，根据其公司介绍，拥有美国、亚太、欧洲中东非洲三大分部，包括关键基础设施和解决方案、IT 和边缘基础设施、服务和软件解决方案三大产品线。由于三大分部独立运营，受中美贸易摩擦的影响，公司对维谛美国的销售收入在 2019 年呈下滑趋势；公司对维谛印度的销售收入下滑，主要系由于 2019 年印度的通信基站建设速度较 2018 年放缓所致。

## (2) 公司 2020 年上半年对华为、维谛的收入较去年同期保持平稳

根据华为公布的 2019 年年度报告，华为的收入结构主要由消费者业务、运营商业务和企业业务三大业务组成。消费者业务和服务器等部分企业业务属于“强芯片”业务，对芯片的制程和技术工艺要求很高，围绕该类芯片构筑的软硬件生态难以绕开美国技术，直接受到美国禁令的制约；运营商业务和光伏逆变器部分企业业务属于“弱芯片”业务，该部分业务对芯片的制程和技术要求不高，也不涉及到软件生态问题，而且相对于华为消费者业务每年数亿台的发货量，通信基站每年的发货量在几十万至上百万的级别，在禁令生效前的缓冲期更能通过备货的方式解决未来一段时间的需求问题。2020 年 9 月 23 日，在华为的全联接大会上，华为的轮值董事长郭平在谈及华为的芯片储备问题上指出，对于 to B 业务，包括基站所用的芯片，储备还是比较充分的。



公司与华为合作的主要产品为网络能源类产品，主要应用于通信基站、光伏电站等领域，属于华为的“弱芯片”业务，且芯片储备较为充分。公司 2020 年 1-6 月对华为和维谛收入实现情况及同期对比如下：

单位：万元

公司名称	2020 年 1-6 月	增长幅度	2019 年 1-6 月
华为	13,981.26	31.13%	10,662.38
维谛境内	8,134.79	70.17%	4,780.34
维谛境外	2,314.94	-66.19%	6,847.92
维谛小计	10,449.73	-10.14%	11,628.26
华为、维谛合计	24,430.99	9.60%	22,290.63

2020 年 1-6 月，公司实现对华为的销售收入 13,981.26 万元，较去年同期增长 31.13%；公司实现对维谛的销售收入 10,449.73 万元，较去年同期下降 10.14%，主要是受到维谛印度等维谛境外主体新型冠状病毒疫情尚未得到有效控制的影响。2020 年 1-9 月，公司实现对华为的销售收入 18,680.27 万元（未经审计），实现对维谛的销售收入 19,538.33 万元（未经审计），公司管理层基于 1-9 月的收入实现情况及华为和维谛的在手订单，预测 2020 年全年公司将会实现收入约 50,000 万元。

综上所述，中美双方的长期博弈将会持续存在，中美之间的贸易摩擦也将呈长期化、常态化趋势，中美之间在摩擦中合作的路径不会轻易改变。基于 2020 年 1-9 月公司对华为、维谛的收入实现情况以及对全年的预测，公司管理层认为，除非中美之间出现极端贸易措施，否则不会对公司的持续经营能力造成重大不利影响。

3、结合发行人开拓新客户的模式、核心竞争力、在手订单等，补充披露主要客户经营若存在不确定性的情况下，发行人持续经营能力是否具有不确定性，视分析情况进行针对性的风险提示

发行人在招股说明书“第六节、四、（二）报告期内对主要客户销售情况”处补充披露如下：

公司销售实行大客户战略，并凭借及时快速的交货能力、差异化的定制服

务和优质的产品质量等良好的智能制造服务，与华为、维谛等国内外知名品牌商建立了稳定发展、良性互动的合作关系，在业内树立了良好的口碑。公司主要通过存量客户跟踪获取订单，并依托良好的市场口碑进行新客户的拓展。

凭借公司的客户粘性优势、信息化管理优势、柔性智能制造优势、质量优势等竞争优势以及多年经营积累的良好市场口碑，公司也在积极进行新客户的拓展。由于公司一直以来践行的大客户战略及稳健的经营风格，对客户的信誉资质、回款能力有较高的要求，在保证公司较为充分的现金流及一定的利润率水平下，凭借自身良好的智能制造能力进行客户选择，为其提供保质保量、及时灵活的电子信息制造服务。截至本问询回复出具之日，公司正在同ATL（新能源科技有限公司）旗下的新能安科技有限公司进行接洽、报价，进行新客户的拓展。

2020年1-9月公司对维谛、华为实现的销售收入及在手订单、10-12月份业绩预计如下：

单位：万元

公司名称	2020年1-9月	在手订单情况	2020年10-12月收入预计	2020年全年收入预计	2019年度	同比变动
华为	18,680.27	2,962.78	6,619.73	25,300.00	27,392.62	-7.64%
维谛	19,538.33	21,719.65	5,161.67	24,700.00	20,999.78	17.62%
合计	38,218.60	24,682.43	11,781.40	50,000.00	48,392.40	3.32%

注：2020年1-9月数据未经审计，2020年10-12月收入预计为公司根据在手订单、与客户的沟通情况进行初步测算的结果，不构成公司的盈利预测或业绩承诺。在手订单的统计口径与第6题和第18题相同，均采用截至2020年6月30日的在手订单情况。

如本题第（2）问所述，公司管理层认为，中美双方的长期博弈将会持续存在，中美之间的贸易摩擦也将呈长期化、常态化趋势，中美之间在摩擦中合作的路径不会轻易改变。基于公司与华为合作的产品具有“弱芯片”特征，且华为相应产品芯片备货较为充足，2020年1-9月公司对华为实现收入18,680.27万元（未经审计），预计2020年全年公司将对华为实现收入25,300.00万元，华为、维谛共实现收入50,000.00万元，较2019年同比增长3.32%。若未来中美贸易关系出现极端情况，导致公司主要客户华为、维谛的经营状况及面临的国际环境出现重大不利变化，而公司又未及时拓展新的优质客户，将会对公司的持续经

营能力产生重大不确定性。

(二) 结合市场回避条款、发行人各类产品对应的客户情况, 补充披露内销产品与外销产品是否为相同或类似产品, 以及是否违反了市场回避条款; 结合各主要客户的产品构成, 披露相同或类似产品的价格、成本、毛利率是否存在差异

发行人在招股说明书“第六节、四、(二) 报告期内对主要客户销售情况”处补充披露如下:

1、结合市场回避条款、发行人各类产品对应的客户情况, 补充披露内销产品与外销产品是否为相同或类似产品, 以及是否违反了市场回避条款

(1) 市场回避条款的具体约定

根据发行人与华为签订的合作协议第15.5条: “禁止: 如无买方书面允许, 供方不得为任何第三方制造“产品”, 如果供方制造与本MPA项下的“产品”及相似的产品, 供方应当以书面方式通知买方并采取必要措施防止买方的知识产权及商业秘密在未经授权的情况下被对外披露”。华为在合作协议中对条款中所述“产品”进行了约定, 特指发行人根据华为的需求按照产品规格书制造的产品。

根据发行人与维谛签订的合作协议第11.4条: “市场回避: 为确保双方能顺利执行本协议, 供方承诺自本协议签订之日起, 至本协议终止后两年内, 供方不在执行本协议目的之外生产制造、经营销售本协议范围的同类产品。本条款是签订本协议的基础之一, 如果供方违反本条承诺, 买方有权要求供方立即停止违约行为, 并从下列方式中任选其一要求供方进行赔偿: (1) 以买方损失的两倍的数额赔偿买方, 或 (2) 以供方获利的两倍的数额赔偿买方, 或 (3) 赔偿买方人民币壹仟万元整 (具体赔偿倍数或赔偿金额双方协商后确定) ”。

根据发行人与英飞源签订的合作协议第20.1条: “违约责任: 无论在合同履行期内或终止后, 若 (1) 供方未经买方书面同意使用买方的商标、商号; (2) 泄露买方专有的产品核心技术; 或 (3) 生产、销售买方同款产品; 或协议终止后, 供方未经买方书面同意继续使用买方的专有产品核心技术, 供方均须向买

方支付违约金人民币伍万元。供方违约行为造成的买方损失高于违约金的，买方可同时主张损失赔偿”。根据双方合作协议的约定，协议下的“产品”是指“由供方据买方的需求按照产品规格书制造的产品，包括更新、恢复、修改或修正。”

发行人与英可瑞签订的合作协议中不存在市场回避条款。

## (2) 发行人各类产品对应的客户情况

报告期内，发行人各类产品对应的客户情况如下：

产品类别	主要产品	主要客户	内外销情况
网络能源类	整流模块	华为、维谛	内销、外销
	嵌入式电源	华为	内销
	太阳能光伏逆变器	华为	内销
	UPS（不间断电源）	华为	内销
	电源监控	华为、维谛	内销、外销
电动汽车电源类	非车载充电模块	华为、英飞源、英可瑞	内销
天线部件	天线驱动模块	华为	内销

## (3) 内销产品与外销产品是否为相同或类似产品，以及是否违反了市场回避条款

发行人网络能源类产品中整流模块和电源监控两类产品既有内销也有外销，内销产品的客户分别为华为和维谛境内主体，外销产品的客户仅为维谛境外主体。按产品大类划分，整流模块和电源监控两类产品客户有华为和维谛两家，非车载充电模块类产品客户有华为、英飞源和英可瑞三家。

发行人并未违反与客户签订的协议中的市场回避条款，主要原因包括：

① 发行人是一家专业的电子制造服务商，根据行业惯例以及发行人与客户签订的合作协议，协议中均会对“产品”进行定义，即“由供方据买方的需求按照产品规格书制造的产品”。因此，发行人产品的生产均需根据客户提供的产品技术规格书进行生产，均为客户拥有自主知识产权的定制化产品，发行人不存在生产通用产品销售给不同客户的情形，也不存在发行人将某一客户的特定产品销售给其他客户的情况。

②根据发行人与华为签订的合作协议条款，华为并未限制公司与其他客户合作，其市场回避条款约定的产品仅限于依据华为产品规格书制造、华为享有知识产权的产品；根据发行人与英飞源签订的合作协议条款，仅限制生产、销售同款产品，即按照英飞源产品规格书制造的产品，由于客户产品定制化的特性，发行人不存在生产、销售英飞源同款产品给其他客户的情形；根据发行人与维谛签订的合作协议条款，自本协议签订之日起，至本协议终止后两年内，发行人不在执行本协议目的之外生产制造、经营销售本协议范围的同类产品，项目组取得了发行人的书面确认，确认其未向除维谛技术有限公司以外的客户提供前述协议范围内同类产品，不存在违反前述条款的情况；另外，根据对维谛的访谈，华智不存在违反市场回避等合同约定条款的情况。

③发行人作为一家专业的电子制造服务商，经过多年经营已经积累了良好的市场口碑，与主要客户形成了良好、稳定的合作关系。根据对维谛、华为和英飞源的访谈，华智不存在违反市场回避等合同约定条款的情况，双方也不存在纠纷、诉讼和仲裁等相关事项。根据信用中国、中国执行信息公开网、裁判文书网、企查查等公开网站查询，公司与华为、维谛、英飞源均不存在诉讼、仲裁等相关事项，也未收到该等重要客户就市场回避方面提出的任何警告或追责等文件。

2、结合各主要客户的产品构成，披露相同或类似产品的价格、成本、毛利率是否存在差异

报告期内，发行人主要客户的产品构成如下：

	产品类型	华为	维谛	英飞源	英可瑞
网络能源类产品	整流模块	√	√		
	嵌入式电源	√			
	太阳能光伏逆变器	√			
	UPS	√			
	电源监控	√	√		
电动汽车电源类产品	汽车充电桩电源模块	√		√	√
天线部件	天线驱动模块	√			

注：发行人客户集中度较高，上表所列客户的销售额占比已超过99%。

报告期内，发行人主要产品中的整流模块、电源监控和汽车充电桩电源模

块存在多个客户的情况。由于业务模式的不同、产品细分品类的不同以及不同客户对于产品生产规格要求的不同，同一大类产品下不同客户的产品价格、成本、毛利率差异较大，具体情况如下：

单位：元/台

类型		客户	2020年1-6月			2019年度		
			单价	单位成本	毛利率	单价	单位成本	毛利率
网络能源类产品	整流模块	华为	86.93	70.35	19.07%	80.22	67.48	15.88%
		维谛	527.89	452.50	14.28%	588.83	486.54	17.37%
	电源监控	华为	22.24	16.12	27.53%	26.12	22.30	14.64%
		维谛	254.44	208.87	17.91%	228.25	189.29	17.07%
电动汽车电源类产品	汽车充电桩电源模块	华为	224.85	220.91	1.75%	214.21	238.30	-11.25%
		英飞源	1,921.54	1,861.54	3.11%	1,461.15	1,309.19	10.40%
		英可瑞	-	-	-	1,303.99	1,125.94	13.65%

(接上表)

类型		客户	2018年度			2017年度		
			单价	单位成本	毛利率	单价	单位成本	毛利率
网络能源类产品	整流模块	华为	62.57	71.21	-13.80%	50.17	47.60	5.14%
		维谛	572.15	453.96	20.66%	582.71	461.26	20.84%
	电源监控	华为	31.79	23.56	25.87%	32.54	23.79	26.90%
		维谛	253.58	208.95	17.60%	205.75	169.37	17.68%
电动汽车电源类产品	汽车充电桩电源模块	华为	227.57	194.70	14.44%	141.72	98.88	30.23%
		英飞源	1,345.03	1,097.59	18.40%	1,634.35	1,214.12	25.71%
		英可瑞	1,392.50	1,191.80	14.41%	1,305.77	863.21	33.89%

(三) 结合下游客户采购规模、发行人销售规模占对应客户采购规模的比例、外销客户因贸易摩擦寻找采购替代的情况，量化分析并披露发行人的客户粘性情况，以及发行人与客户交易的连续性与稳定性，是否存在销售规模持续下滑的趋势

发行人在招股说明书“第六节、四、(二)报告期内对主要客户销售情况”处补充披露如下：

报告期内，发行人来源于华为和维谛的营业收入占主营业务收入的比重均在90%以上，华为、维谛作为全球范围内的知名企业，对自身采购制定了相应的保密制度，对供应商的管控也有着较为严格的要求，发行人无法获知华为、维谛的整体采购规模以及发行人采购规模占其采购规模的比例。2018年，公司收

到华为中标函，确认公司为中标供应商，获得其整流器、逆变器、UPS、电源监控等产品的大份额标包，嵌入式电源的中份额标包，天线部件的小份额标包，标包有效期为2018年度-2019年度，于2020年延期一年。

发行人凭借及时快速的交货能力、差异化定制服务和优质的产品质量，与华为、维谛建立了稳定发展、良性互动的合作关系，具有较高的客户粘性。在合作过程中，客户不仅参与公司的生产制程管理，也对公司的物料备货、人员配备、防疫物资筹备等尽量给予帮助，可见公司与客户之间为相互依赖、合作共赢的产业链关系，双方的合作模式具有较强的稳定性。自发行人于2014年、2015年分别与维谛、华为开展合作至今，双方的合作未曾中断过，发行人与主要客户的交易具有连续性和稳定性。报告期内，发行人对华为、维谛的销售收入如下：

单位：万元

公司名称	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
华为	13,981.26	27,392.62	13,357.85	12,375.10
维谛境内	8,134.79	11,107.29	13,577.47	10,665.34
维谛境外	2,314.94	9,892.49	19,607.90	13,646.39
维谛小计	10,449.73	20,999.78	33,185.37	24,311.74
华为、维谛合计	24,430.99	48,392.40	46,543.22	36,686.84

报告期内，发行人对华为、维谛的销售收入分别为36,686.84万元、46,543.22万元、48,392.40万元和24,430.99万元，收入规模逐年上升，不存在销售规模持续下滑的趋势。报告期内，发行人对华为的销售收入分别为12,375.10万元、13,357.85万元、27,392.62万元和13,981.26，呈逐年上升趋势；发行人对维谛境内的销售收入分别为10,665.34万元、13,577.47万元、11,107.29万元和8,134.79万元，整体呈上升趋势；发行人对维谛境外的销售收入分别为13,646.39万元、19,607.90万元、9,892.49万元和2,314.94万元，2019年及2020年由于中美贸易摩擦及海外疫情尚未得到有效控制的影响，发行人对维谛境外地区的收入有所下滑。

（四）结合同行业可比公司的客户集中度情况，补充披露客户集中度高是否符合行业惯例，高客户集中度是否影响发行人持续经营的稳定性

发行人在招股说明书“第六节、四、（二）报告期内对主要客户销售情况”处补充披露如下：

报告期内同行业可比公司前五大客户的客户集中度情况如下：

公司名称	2019年度	2018年度	2017年度
光弘科技	84.95%	75.44%	73.85%
环旭电子	66.46%	65.94%	66.35%
卓翼科技	68.60%	67.71%	55.93%
发行人	100.00%	99.96%	100.00%

注：半年度报告中，同行业可比公司未披露2020年1-6月前五大客户占比情况。

报告期内，同行业可比公司的客户集中度也相对较高，前五大客户销售占比基本都在60%以上，且大致呈逐年上升趋势，光弘科技2019年度前五大客户销售占比达到84.95%，发行人客户集中度较高基本符合行业特征。

报告期内，发行人的客户集中度较高，与下游行业特点及公司经营策略相吻合，发行人与主要客户已经形成了持续稳定、互利共赢的合作关系，客户集中度较高对发行人持续经营的稳定性影响较小。

#### 1、发行人下游行业呈寡头垄断的市场格局

发行人的网络能源产品主要应用于通信领域，全球通信设备市场集中度较高，华为、中兴、爱立信、诺基亚等少数几家公司占据了大部分市场，华为主导设计网络能源产品，并将生产制造外包给EMS厂商，爱立信、诺基亚主要向网络能源设备商采购，其中维谛占其较高的市场份额。同时，维谛也向通信运营商直接销售网络能源产品。报告期内，发行人的主要客户为华为、维谛，均是行业龙头企业，在下游寡头垄断的竞争格局中占有较高的市场份额。

#### 2、发行人具有良好的管理水平，与华为、维谛持续稳定合作，具备开拓新客户的能力

发行人采用精益生产理念持续对生产流程进行优化，形成了具有竞争优势的智能制造信息化管理平台，应用于生产计划管理、制程控制、产品检测等各个环节，提高了生产效率并保证了产品品质一致性和稳定性，使得公司具备多



产品、多订单同步生产的综合能力。同时，结合自主研发的制造管理综合信息系统，公司对产线、车间、工厂的作业和管理流程实现实时可视化管理，大幅提升了公司的生产管理效率。凭借及时快速的交货能力、差异化的定制服务和优质的产品质量，发行人成为华为、维谛等全球知名客户的一级供应商，并获得客户颁发的优秀供应商奖项，凭借发行人良好的管理水平、工艺技术积累以及全球知名客户的认可，发行人具备开拓新客户的能力。

### 3、发行人经营风格偏谨慎，选择优先满足主要客户的生产需求

发行人经营风格偏谨慎，报告期内无银行借款，主要通过自有资金、利润留存来支持业务的发展，且网络能源行业具有多品种、小批量、多批次的行业特点，华为、维谛对供应商的综合服务能力要求较高。在公司资金实力有限时，公司选择将资源集中服务于优质客户，有利于公司提高生产管理效率，快速响应客户的多样化和差异化需求，从而与客户结成长期稳定的合作关系，有利于公司形成竞争优势；另外，华为、维谛等大客户的资信水平较高，有利于发行人控制经营及回款风险，保证良好的现金流。因此，在资金实力和产能一定的情况下，发行人会优先满足主要客户的生产需求。

综上，发行人服务下游龙头客户是下游市场竞争、资源配置的必然结果，下游客户不断增加其对发行人的采购也是发行人综合实力的体现。公司的客户集中度较高符合行业惯例，对发行人持续经营的稳定性不构成重大不利影响。

（五）结合发行人与主要客户的合作方式等，披露发行人同时向同一控制下的境内外主体进行销售的原因，是否存在同一客户控制下的不同主体采用不同业务模式（客供料模式、自购料模式）的情形

发行人在招股说明书“第六节、四、（二）报告期内对主要客户销售情况”处补充披露如下：

报告期内，公司与主要客户的合作方式分为两类，具体情况如下：

合作方式	内容描述	主要客户
客供料模式	产品的主要原材料由客户提供，公司负责采购通用物料。由于通用物料价值较低，因此产品的成本主要构成是直接人工和制造费用。	华为

自购料模式	公司负责采购产品的全部原材料，主要包括半导体部件、被动组件、IC 芯片和结构件等，价值较高，因此产品的成本主要构成是原材料。	维谛、英飞源、英可瑞等
-------	--	-------------

在与客户的合作中，公司与华为的合作为客供料模式，产品的主要原材料由客户提供，公司负责采购通用物料并组织生产，产品的成本和价格也不包括客户提供的材料部分的价值。对于华为以外的其他客户的合作为自购料模式，公司负责采购产品的全部材料并组织生产，产品的成本和价格包含所有原材料的价值。发行人不存在对同一客户控制下的不同主体之间采用不同业务模式（客供料模式、自购料模式）的情形。

维谛，即Vertiv Holdings Co (NYSE: VRT) 及其关联公司，为全球提供网络能源产品和解决方案及全生命周期服务的供应商，其在全球范围内的多个国家地区均设立了不同的运营主体，不同运营主体基于其自身经营需要对外进行各项业务合作。基于维谛境内主体即维谛技术有限公司与发行人的良好合作关系，通过维谛同一集团内引荐，发行人与维谛境外多个主体开展合作，且均为自购料模式。维谛境外各主体独立向发行人下单、独立与发行人结算。

综上所述，发行人同时向同一控制下的境内外主体进行销售是客户基于自身经营的选择，且不同主体之间采用相同的业务模式，不存在对同一客户控制下的不同主体之间采用不同业务模式的情形。

（六）补充披露发行人报告期各期与主要客户交易额发生变动的情况（如英可瑞、中科、华林特），获客方式，相关交易额变动的原因

发行人在招股说明书“第六节、四、（二）报告期内对主要客户销售情况”处补充披露如下：

报告期各期公司与主要客户交易额发生变动的情况如下：

单位：万元

公司名称	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
英可瑞	-	522.64	1,263.69	47.53
华林特	30.38	15.20	25.48	-
中科	-	-	-	1.33

英可瑞为A股创业板上市公司，主要从事电动汽车充电电源、轨道交通产品、电力操作电源等智能高频开关电源及相关电力电子产品的研发、生产和销售，凭借良好的市场口碑，经朋友介绍，发行人为其提供电动汽车电源类产品的EMS服务。报告期内，发行人与英可瑞的交易金额分别为47.53万元、1,263.69万元、522.64万元和0万元，相关交易额变动主要系2017年为产品导入期双方交易额较少，2018年随着产品的不断落地带来收入的快速增长，2019年电动汽车充电桩市场竞争日益激烈，公司逐渐收缩充电桩模块业务规模，与英可瑞的交易额有所降低。2019年度英可瑞年度报告公告出现业绩亏损，公司基于电动汽车充电桩市场竞争白热化的判断及保证回款控制经营风险的考虑，2020年不再与其进行合作。

发行人与华林特和中科的合作均为同行介绍，为其提供网络能源类产品的EMS服务，报告期内双方之间的交易金额较小，主要系在保证对华为、维谛等主要客户的产品质量、交货周期的前提下，基于充分利用产能的考虑，与华林特、中科等进行合作。

## 二、核查程序

保荐人、申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、对发行人下游行业的市场规模等进行网络查询，查阅相关公司年度报告、获取相关研究报告；
- 2、查阅华为、维谛公司年报，根据网络资料对美国针对华为的贸易制裁进行梳理，查阅印度电信部年报；
- 3、取得发行人报告期对华为、维谛的收入明细表以及管理层基于在手订单情况对2020年公司全年业绩的预计；
- 4、对发行人实际控制人进行访谈，了解华为、维谛面临的国际环境对发行人持续经营能力的影响以及公司对新客户的拓展情况；
- 5、取得发行人与客户签订的交易合同，检查是否存在市场回避条款的相关约定；

6、取得销售收入明细表，检查发行人各类产品对应的客户情况，核查发行人销售的产品是否为相同或类似产品，以及是否违反了市场回避条款；

7、对主要客户进行访谈，了解发行人是否存在违反市场回避条款的情况；进行公开网站查询，公司是否存在与华为、维谛、英飞源之间的诉讼、仲裁等相关事项；取得维谛出具的确认函，确认发行人不存在生产制造、经营销售与维谛签订协议范围内的同类产品的情形；

8、结合各主要客户的产品构成，对同类产品价格、成本、毛利率进行比较；

9、对华为、维谛进行访谈，了解发行人销售规模占其采购规模的比例以及双方之间的合作开始时间、合作的连续性；

10、取得发行人对华为、维谛的销售明细表，分析是否存在销售规模持续下滑的趋势；

11、查询同行业上市公司年度报告，统计前五大客户的客户集中度，分析发行人客户集中度高是否符合行业惯例；

12、对发行人实际控制人进行访谈，了解高客户集中度的原因以及是否影响发行人持续经营的稳定性；

13、对发行人实际控制人进行访谈，了解发行人同时向同一控制下的境内外主体进行销售的原因及是否存在同一客户控制下的不同主体采用不同业务模式（客供料模式、自购料模式）的情形；

14、取得发行人销售明细表，了解发行人与英可瑞、中科、华林特之间的获客方式，并对相应交易金额的变动进行分析。

### 三、核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人下游市场具体市场规模较大、主要客户市场占有率较高；发行人与华为合作的主要产品为网络能源类产品，主要应用于通信基站、光伏电站等领域，属于华为的“弱芯片”业务，且芯片储备较为充分，中美双方的长期博弈将会持续存在，中美之间的贸易摩擦也将呈长期化、常态化趋势，除非中美之间出

现极端贸易措施，否则不会对公司的持续经营能力造成重大不利影响；2020年1-6月发行人对华为、维谛的销售收入合计较去年同期有所增长，若未来中美贸易关系出现极端情况，导致公司主要客户华为、维谛的经营状况及面临的国际环境出现重大不利变化，而公司又未及时拓展新的优质客户，将会对公司的持续经营能力产生重大不确定性。

2、发行人网络能源类产品中整流模块和电源监控两类产品既有内销也有外销，发行人内销产品与外销产品存在类似产品，发行人不存在违反市场回避条款的情形；由于业务模式的不同、产品细分品类的不同以及不同客户对于产品生产规格要求的不同，同一大类产品下不同客户的产品价格、成本、毛利率差异较大。

3、发行人与华为、维谛建立了稳定发展、良性互动的合作关系，具有较高的客户粘性，自双方合作至今，合作未曾中断过，发行人与主要客户的交易具有连续性和稳定性。发行人对维谛、华为的合计收入规模逐年上升，不存在销售规模持续下滑的趋势。

4、报告期内，同行业可比公司的客户集中度也相对较高，行人客户集中度较高基本符合行业特征；发行人的客户集中度较高，与下游行业特点及公司经营策略相吻合，发行人与主要客户已经形成了持续稳定、互利共赢的合作关系，客户集中度较高对发行人持续经营的稳定性影响较小。

5、发行人同时向同一控制下的境内外主体进行销售是客户基于自身经营的选择，且不同主体之间采用相同的业务模式，不存在通过同一控制下不同主体销售而采用不同的业务模式的情形。

6、发行人与英可瑞、华林特和中科的合作为朋友、同行介绍，双方交易额变动的原因主要是基于电动汽车充电桩市场竞争情况、发行人保证回款控制经营风险以及充分利用产能的考虑所致。

#### 问题 11. 关于营业成本

报告期内，发行人营业成本分别为31,223.72万元、41,460.68万元、41,838.38万元；发行人直接人工为4,171.20万元、5,690.36万元、9,277.40万

元；发行人制造费用分别为5,065.84万元、6,353.85万元、9,784.25万元。

请发行人：

（1）按业务模式进行分类，补充披露报告期各期营业成本变动情况，不同业务模式下营业收入与营业成本变动趋势的匹配情况，整体营业收入与营业成本变动趋势的匹配情况；

（2）按产品类型划分，补充披露报告期内主要产品料、工、费构成，其变动原因及合理性分析；

（3）补充披露产品主要原材料单位耗用变化情况，主要原材料采购、领用量与产量的匹配情况；

（4）补充披露报告期各期制造费用明细情况，分析并披露各项成本明细要素占比变动的原因及合理性，按业务模式分析并披露制造费用与收入变动趋势的匹配情况；

（5）补充披露报告期内生产人员数量的具体变动情况，结合生产人员的数量、平均工资、直接人工归集(含劳务派遣)等，补充披露直接人工变动原因、应付职工薪酬余额变动原因，按业务模式分析并披露直接人工与对应收入变动趋势的匹配情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

### 一、发行人补充披露

（一）按业务模式进行分类，补充披露报告期各期营业成本变动情况，不同业务模式下营业收入与营业成本变动趋势的匹配情况，整体营业收入与营业成本变动趋势的匹配情况

发行人在招股说明书“第八节、十、（二）营业成本分析”处补充披露如下：

#### 1、报告期各期不同业务模式下主营业务成本变动情况

单位：万元、%

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
客供料模式	10,665.63	54.35	21,493.98	51.43	11,596.00	27.97	8,743.00	28.55
自购料模式	8,958.70	45.65	20,301.96	48.57	29,861.69	72.03	21,877.27	71.45
合计	19,624.33	100.00	41,795.94	100.00	41,457.70	100.00	30,620.27	100.00

报告期内，客供料模式成本占报告期各期主营业务成本比例整体呈增长趋势，其中2019年度相比2018年度有大幅提升，而自购料模式占比整体呈下降趋势。一方面是由于2019年中美贸易摩擦加剧和印度基站建设数量放缓的双重影响下，发行人与自购料主要客户维谛的境外主体合作规模有所下降，导致自购料模式业务自2019年期起下滑幅度较大，较2018年下滑32.01%；另一方面发行人2018年度起加大与华为的合作力度，逐步成为华为网络能源类产品的核心供应商之一，因而客供料模式成本占比大幅提升。

2、不同业务模式下营业收入与营业成本变动趋势的匹配情况，整体营业收入与营业成本变动趋势的匹配情况

单位：万元

项目	2020年1-6月			2019年度		
	主营业务收入	主营业务成本	比例	主营业务收入	主营业务成本	比例
客供料模式	13,981.26	10,665.63	76.29%	27,392.62	21,493.98	78.47%
自购料模式	10,492.60	8,958.70	85.38%	24,310.87	20,301.96	83.51%
合计	24,473.86	19,624.33	80.18%	51,703.49	41,795.94	80.84%

项目	2018年度			2017年度		
	主营业务收入	主营业务成本	比例	主营业务收入	主营业务成本	比例
客供料模式	13,357.85	11,596.00	86.81%	12,375.10	8,743.00	70.65%
自购料模式	37,397.52	29,861.69	79.85%	27,798.95	21,877.27	78.70%
合计	50,755.37	41,457.70	81.68%	40,174.05	30,620.27	76.22%

上述收入成本相关变动情况：

项目	2020vs2019		2019vs2018		2018vs2017	
	主营业务收入	主营业务成本	主营业务收入	主营业务成本	主营业务收入	主营业务成本

客供料模式	2.08%	-0.76%	105.07%	85.36%	7.94%	32.63%
自购料模式	-13.68%	-11.75%	-34.99%	-32.01%	34.53%	36.50%
合计	-5.33%	-6.09%	1.87%	0.82%	26.34%	35.39%

注：上表 2020 年变动幅度为折算全年数据后计算。

发行人客供料模式主要客户为华为，如上表所示，报告期各期主营业务成本占主营业务收入的比例分别为 70.65%、86.81%、78.47%和 76.29%；报告期各期主营业务收入变动比例分别为 7.94%、105.07%、2.08%，主营业务成本变动比例分别为 32.63%、85.36%、-0.76%。除 2018 年度外，其他年度主营业成本与营业收入的变动趋势较为匹配。2018 年度主营业务收入较 2017 年度增长 7.94%，主营业务成本较 2017 年度增长 32.63%，主要是由于发行人 2018 年获得华为的大份额标包，为保证后期订单产能与生产效率，发行人于 2018 年下半年投入了较多的生产资源并新增了约 3000 万元的生产设备投资，因新增产线前期处于调试阶段，新雇佣员工对新产线也存在磨合期，因此 2018 年下半年的设备投资未能完全释放产能，完工成品因此而分配的成本上升，导致主营业务成本增长率远超主营业务收入的增长率。

发行人自购料模式业务主要客户为维谛，如上表所示，报告期各期主营业务成本占主营业务收入的比例分别为 78.70%、79.85%、83.51%和 85.38%；报告期各期主营业务收入变动比例分别为 34.53%、-34.99%、-13.68%，主营业务成本变动比例分别为 36.50%、-32.01%、-11.75%，主营业务成本与主营业务收入的变动趋势基本匹配。

总体来看，报告期各期整体主营业务成本占整体主营业务收入的比例分别为 76.22%、81.68%、80.84%和 80.18%；报告期各期整体主营业务收入变动比例分别为 26.34%、1.87%、-5.33%，整体主营业务成本变动比例分别为 35.39%、0.82%、-6.09%，除 2018 年度受上述分析因素影响外，整体主营业务成本与整体主营业务收入的变动趋势基本匹配。

(二) 按产品类型划分，补充披露报告期内主要产品料、工、费构成，其变动原因及合理性分析

发行人在招股说明书“第八节、十、(二) 营业成本分析”处补充披露如下：



报告期内发行人主要产品为网络能源类产品，其中网络能源类产品的细分类别中收入比重较高的主要包括整流模块和嵌入式电源。

### 1、整流模块料、工、费构成及变动

单位：万元

项目	营业成本	材料	人工	制造费用	料占	工占	费占
客供料							
2017 年度	117.42	36.31	38.09	43.02	30.92%	32.44%	36.64%
2018 年度	616.60	210.82	207.38	198.40	34.19%	33.63%	32.18%
2019 年度	3,867.68	1,048.83	1,460.34	1,358.51	27.12%	37.76%	35.12%
2020 年 1-6 月	2,840.41	866.59	1,030.73	943.09	30.51%	36.29%	33.20%
自购料							
2017 年度	18,086.12	15,882.88	929.81	1,273.43	87.82%	5.14%	7.04%
2018 年度	24,529.02	22,074.07	1,244.42	1,210.54	89.99%	5.07%	4.94%
2019 年度	16,070.69	14,047.96	921.97	1,100.76	87.41%	5.74%	6.85%
2020 年 1-6 月	8,198.06	7,104.30	571.36	522.40	86.66%	6.97%	6.37%

如上表所示，客供料与自购料业务模式均有生产整流模块，其中客供料模式产品的主要原材料由客户提供，例如半导体部件、IC 芯片等，发行人负责采购通用物料，例如锡膏、三防漆。由于通用物料价值相比专用材料偏低，因此客供料模式下产品的成本中直接人工和制造费用占比相对较高。

客供料模式，发行人 2019 年度和 2020 年 1-6 月的材料占比相对 2018 年度偏低，主要是因为人工和制造费用占比上升导致。一方面，发行人客供料模式下 2017 年度和 2018 年度的产品主要用于 4G 终端产品，而 2019 年度和 2020 年 1-6 月客户华为集中发展 5G 终端产品，工艺难度有所增加。另一方面，如“问题 5、关于收入确认中之（六）披露工程变更的定义，并举例说明报告期内发生的主要工程变更情况，以及工程变更对发行人收入确认的影响”部分所述，因中美贸易摩擦影响，华为将大部分国外材料转换为国内材料而导致的工程变更次数大幅增加，发行人工程变更初期的生产处于磨合期阶段，故导致人工和制造费用占比相对增加较多，进而材料占比相对下降。

自购料模式，发行人负责采购产品的全部原材料，主要包括半导体部件、

被动组件、IC 芯片和结构件等，价值较高，因此产品成本中直接材料占比相对较高。如上表所示，报告期各期自购料模式中整流模块成本料、工、费占比相对稳定，2020 年 1-6 月的人工费用占比较 2019 年度有所上升，主要是新冠肺炎疫情导致的用工成本增加导致。

## 2、嵌入式电源料、工、费构成及变动

单位：万元

项目	营业成本	材料	人工	制造费用	料占	工占	费占
客供料							
2017 年度	2,574.76	537.80	974.84	1,062.12	20.89%	37.86%	41.25%
2018 年度	4,753.63	802.46	1,825.39	2,125.78	16.88%	38.40%	44.72%
2019 年度	5,728.68	1,085.49	2,325.24	2,317.95	18.95%	40.59%	40.46%
2020 年 1-6 月	2,948.68	511.88	1,242.64	1,194.16	17.36%	42.14%	40.50%

嵌入式电源均为客供料模式下所生产，如上表所示，发行人 2018 年度人工和制造费用占比上升，主要是由于发行人 2018 年获得华为的大份额标包，为保证后期订单产能与生产效率，发行人于 2018 年下半年投入了较多的生产资源并新增了约 3000 万元的生产设备投资，因新增产线前期处于调试阶段，新雇佣员工对新产线也存在磨合期，因此 2018 年下半年的设备投资未能完全释放产能，完工成品因此而分配的成本上升。2020 年 1-6 月营业成本中人工费用占比有所上升，主要系疫情影响，人工成本上升所致。除此之外，报告期其他各期嵌入式电源成本料、工、费均基本稳定，未出现重大波动情形。

### （三）补充披露产品主要原材料单位耗用变化情况，主要原材料采购、领用量与产量的匹配情况

发行人在招股说明书“第六节、五、（一）报告期内采购原材料、能源的情况”处补充披露如下：

#### 1、报告期各期产品主要原材料单位耗用情况及采购量、领用量和产量的匹配关系

##### ①客供料模式

发行人客供料模式产品的主要原材料由客户提供，例如半导体部件、IC 芯

片等，发行人负责采购通用物料，例如锡膏、三防漆等。锡膏的投入与产量具有相对直接的投入产出比，因此下表选择锡膏作为客供料模式的主要原材料来分析采购、领用量与产量的配比关系。

期间	产量(pcs)	产品成本(万元)	锡膏领用量(kg)	锡膏领用金额(万元)	采购量(kg)	采购金额(万元)
2017年度	4,424,887	8,694.43	51,380.56	1,075.55	48,915.00	1,031.10
2018年度	4,135,233	11,843.08	56,099.00	1,198.46	55,810.00	1,193.00
2019年度	7,704,743	21,657.31	112,870.00	2,261.11	115,270.00	2,312.30
2020年1-6月	3,096,388	9,666.68	46,068.80	851.17	45,060.00	843.55

续：

期间	单耗量(kg/pcs)	单耗金额(元/pcs)	领用量/采购量
2017年度	0.0116	2.43	105.04%
2018年度	0.0136	2.90	100.52%
2019年度	0.0146	2.93	97.92%
2020年1-6月	0.0149	2.75	102.24%

如上表所示，报告期各期客供料模式产品主要原材料锡膏的单位耗用量，分别为0.0116kg、0.0136kg、0.0146kg和0.0149kg，客供料模式下生产的产品均为定制化产品，不同型号的产品大小不同，每个产品锡膏的耗用量与产品大小有关，因此报告期各期单位耗用量略有波动，但整体相对稳定。

客供料模式下的锡膏领用量占各期锡膏采购量的比重，分别为105.04%、100.52%、97.92%、102.24%，发行人严格按照以销定产、以产定采的模式采购物料，因此报告期各期领用量与采购量匹配。

## ②自购料模式

发行人自购料模式负责采购产品的全部原材料，主要包括电路板、半导体部件、被动组件、IC芯片和结构件等，其中电路板的投入与产量具有相对直接的投入产出比，因此选择电路板作为自购料模式的主要原材料来分析采购量、领用量与产量的配比关系。

期间	产量(pcs)	产品成本(万元)	电路板领用量(pcs)	电路板领用金额	采购量(pcs)	采购金额(万元)
----	---------	----------	-------------	---------	----------	----------

				(万元)		
2017 年度	519,234	23,818.28	1,129,728.00	1,519.35	1,367,371.00	1,533.83
2018 年度	674,077	31,094.87	1,392,096.00	1,940.68	1,863,653.00	1,943.82
2019 年度	397,837	19,415.66	924,917.00	1,175.50	909,780.00	1,165.18
2020 年 1-6 月	277,129	10,666.00	601,344.00	670.93	811,687.00	701.60

续：

期间	单耗量(pcs/pcs)	单耗金额(元/pcs)	领用量/采购量
2017 年度	2.18	29.26	82.62%
2018 年度	2.07	28.79	74.70%
2019 年度	2.32	29.55	101.66%
2020 年 1-6 月	2.17	24.21	74.09%

如上表所示，报告期各期自购料模式产品主要原材料电路板的单位耗用量，分别为 2.18pcs、2.07pcs、2.32pcs 和 2.17pcs，自购料模式下生产的产品也均为定制化产品，不同型号的产品耗用的电路板有所不同，大部分为一至三层版，少量为多层板产品，整体相对稳定。

自购料模式下的电路板领用量占各期电路板采购量的比重，分别为 82.62%、74.70%、101.66%和 74.09%，其中 2018 年占比相对较低，2019 年占比相对较高，主要是因为 2018 年度外销订单大幅增长，发行人采购较多物料提前应对，而后在 2019 年适当降低物料采购导致。电路板为电子产品生产的必须物料之一，因此采购量会略大于生产量，整体报告期各期领用量与采购量匹配。

(四) 补充披露报告期各期制造费用明细情况，分析并披露各项成本明细要素占比变动的原因及合理性，按业务模式分析并披露制造费用与收入变动趋势的匹配情况

发行人在招股说明书“第八节、十、(二) 营业成本分析”处补充披露如下：

#### 1、报告期各期制造费用情况

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比

职工薪酬	1,687.48	38.61%	3,724.59	37.20%	2,428.64	37.26%	1,889.66	35.64%
材料费	1,143.08	26.16%	3,078.86	30.75%	1,894.95	29.06%	1,834.62	34.61%
折旧	546.42	12.50%	1,199.46	11.98%	912.97	14.00%	717.55	13.54%
水电费	538.78	12.33%	1,193.46	11.92%	788.61	12.09%	551.24	10.40%
厂房租金	377.67	8.64%	621.27	6.20%	307.83	4.72%	200.09	3.77%
其他	76.71	1.76%	195.33	1.95%	187.21	2.87%	107.95	2.04%
合计	4,370.14	100.00%	10,012.97	100.00%	6,520.21	100.00%	5,301.11	100.00%

职工薪酬：报告期各期职工薪酬占制造费用比重较高，职工薪酬受人均薪酬增加的影响逐年稳步提升，报告期内制造费用中职工薪酬占比分别为 35.64%、37.26%、37.20%和 38.61%，占比稳步提升。

材料费：报告期各期材料费占比稳中有变，因发行人不同模式的业务特殊性，相同规模的收入，客供料对应的产量远远大于自购料的产量，2017 年、2018 年客供料模式业务规模较为稳定，自购料业务模式略有增长，因此制造费用-材料费增长幅度相对较小；2019 年客供料模式业务较 2018 年增长 105.07%，自购料模式业务较 2018 年减少 34.99%，由于客供料相同业务收入对应的产量远远大于自购料业务，需耗用的材料费大幅增长，因此 2019 年制造费用-材料费较 2018 年增长 62.48%。

厂房租金：报告期内发行人的业务规模逐渐扩大，为保证公司生产能力及仓储能力对业务的支撑，发行人于 2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月在工业园区向外部单位增加租赁多处厂房与仓库，导致报告期各期厂房租金占比稳步上升。

折旧费和水电费：报告期内发行人制造费用-折旧费逐年提高，是因为客供料模式的业务增长，发行人为完成华为大量订单带来的生产任务，于 2018 年下半年新增较多的生产设备投资，因此报告期内按固定资产折旧政策计提的折旧费逐年增加，同时扩大的生产量也导致耗费水电等能源逐步增加，符合发行人业务发展实质。

其他：其他主要包括厂房管理费、生产人员宿舍租金、宿舍水电费等费用，报告期内占比分别为 2.04%、2.87%、1.95%和 1.76%，整体金额和占比相对较小，

且相对稳定。

## 2、不同业务模式下制造费用与营业收入变动趋势的匹配性

单位：万元

项目	2020年1-6月		2019年度	
	自购料模式	客供料模式	自购料模式	客供料模式
制造费用	622.14	3,748.00	1,316.50	8,696.47
主营业务收入	10,492.60	13,981.26	24,310.87	27,392.62
比例	5.93%	26.81%	5.42%	31.75%
项目	2018年度		2017年度	
	自购料模式	客供料模式	自购料模式	客供料模式
制造费用	1,424.55	5,095.66	1,577.85	3,723.26
主营业务收入	37,397.52	13,357.85	27,798.95	12,375.10
比例	3.81%	38.15%	5.68%	30.09%

自购料模式，报告期各期制造费用占主营业务收入的比重分别为 5.68%、3.81%、5.42%、5.93%，其中 2018 年制造费用占主营业务收入的比重相对较低，是因为发行人 2018 年度自购料业务达到报告期内最高销售规模，产能利用率较高，因此 2018 年度制造费用占主营业务收入比重稍低于报告期内其他期间。报告期其他各期的比重相对稳定。

客供料模式，报告期各期制造费用占主营业务收入的比重稳中有变，分别为 30.09%、38.14%、31.75%和 26.81%。2018 年度，发行人再次获得客供料模式主要客户华为 2018 年至 2019 年的大份额标包，发行人为此于 2018 年下半年扩建产线，投入较多生产资源，同时因新增产线尚未完全释放产能，客供料模式业务收入尚未大幅增加，因此 2018 年度制造费用占主营业务收入的比重稍高于其他报告期。2019 年度，客供料模式收入大幅增长，产能释放带动产品单位耗费制造费用的下降，因此 2019 年度制造费用占主营业务收入的比重正常回落。2020 年 1-6 月，制造费用占主营业务收入的比重继续降低，主要是受职工薪酬因素影响，2020 年客户华为受美国新一轮制裁影响导致用工需求暂时性减少，因此客供料模式下制造费用占主营业务收入比重有所降低。

（五）补充披露报告期内生产人员数量的具体变动情况，结合生产人员的

数量、平均工资、直接人工归集(含劳务派遣)等, 补充披露直接人工变动原因、应付职工薪酬余额变动原因, 按业务模式分析并披露直接人工与对应收入变动趋势的匹配情况

发行人在招股说明书“第八节、十、(二) 营业成本分析”处补充披露如下:

#### 1、报告期内人工变动情况

期间	生产人员(含劳务派遣)平均人数	直接人工费用(万元)	制造费用-人工费用(万元)	人均月工资(元)
2017年度	1,173	4,290.96	1,889.66	4,389.96
2018年度	1,540	6,039.13	2,428.63	4,583.36
2019年度	2,244	9,320.16	3,724.59	4,843.77
2020年1-6月	2,167	4,416.61	1,687.48	4,694.37

注: 上表人数为每月人数的加权平均数。

#### 续: 报告期各期末应付职工薪酬余额

单位: 万元

项目	2020年6月30日	2019年12月31日	2018年12月31日	2017年12月31日
应付职工薪酬余额	1,162.12	2,153.22	1,435.88	901.96

如上表所示, 报告期各期发行人生产人员人数(含派遣人员)分别为1,173人、1,540人、2,244人和2,167人, 生产人员人均月工资分别为4,389.96元、4,583.36元、4,843.77元和4,694.37元。2017至2019年度因生产人员的人数逐年递增及月平均工资上涨的原因, 发行人直接人工和制造费用-人工费用总额也逐年增长, 且增长幅度较大。2020年初因春节及新冠肺炎疫情影响, 发行人生产人员流动率较高, 部分员工未及一月辞职, 以及客户华为受美国新一轮制裁影响导致用工需求暂时性减少, 因此拉低了2020年1-6月生产人员平均薪酬。

发行人工资计提和发放方式为当月工资当月计提, 下月发放, 如上表所示, 报告期各期末应付职工薪酬余额逐年增多。

发行人2019年末应付职工薪酬余额较2018年末和2017年末大幅增加, 主要有以下两方面原因: 一方面, 销售客户结构变化导致的员工需求人数变动。

受中美贸易摩擦加剧、印度基站建设数量放缓及竞争对手影响，发行人 2019 年对自购料模式客户维谛销售比重均有所下降，由 2018 年的 65.38% 下降至 2019 年的 40.62%，而客供料模式客户华为的销售比重有所上升，由 2018 年的 26.32% 上升至 2019 年的 52.98%，华为业务增长约为 100%。由于公司对维谛和华为的业务模式不同，对维谛业务由发行人自行采购物料并生产，核算成本包含了全部物料、人工和制造费用；而对华为业务，由华为提供主要物料，发行人仅提供辅料进行生产，核算成本仅包含发行人自行采购的辅料、人工和制造费用。故同等销售额下，对华为业务需要更多的人工来完成生产任务。2019 年度华为业务增长约 100%，导致 2019 年员工需求增加。另一方面，发行人 2019 年新引入的高管和研发团队，人均薪酬也有所增长。

2020 年 6 月末应付职工薪酬余额下降，是因为客供料模式客户华为 2020 年 5 月份受美国新一轮制裁影响，对华为自身业务造成一定的冲击，华为暂时性放缓了对发行人产品的采购，因此发行人积极采取应对措施，暂时性减少生产任务安排，因而 2020 年 6 月末余额减少较多。

## 2、不同业务模式下生产人员薪酬与对应收入变动趋势的匹配情况

单位：万元

年度	客供料模式			自购料模式		
	生产人员 (含劳务派遣) 薪酬	主营业务收入	占比	生产人员 (含劳务派遣) 薪酬	主营业务收入	占比
2017 年度	4,512.66	12,375.10	36.47%	1,667.96	27,798.95	6.00%
2018 年度	6,481.46	13,357.85	48.52%	1,986.30	37,397.52	5.31%
2019 年度	11,457.70	27,392.62	41.83%	1,587.05	24,310.87	6.53%
2020 年 1-6 月	5,218.25	13,981.26	37.32%	885.84	10,492.60	8.44%

报告期各期发行人客供料模式生产人员薪酬与主营业务收入的变动趋势中，2018 年度较其他报告期偏高主要为 2018 年下半年发行人为应对华为大量订单带来的生产任务，扩充较多生产人员，但当期产能未能完全释放，营业收入增长幅度尚不明显，导致当期生产人员薪酬占主营业务收入比重相对偏高。2020 年 1-6 月占比相比 2019 年度减少是因为发行人客供料模式下用工人数量相比自购料



模式更多，但因客户华为受美国制裁影响，导致生产人员暂时性有所减少，总体薪酬有所下降，因而占比相对降低。

报告期各期发行人自购料模式生产人员薪酬与主营业务收入的变动趋势中，2018年度较其他报告期偏低是因为发行人2018年度自购料业务达到报告期内最高销售规模，产能利用率较高，因而生产人员薪酬占主营业务收入比重相对较少。发行人自购料模式与客供料模式生产完全独立，2020年1-6月略高于其他报告期的原因为境内维修业务增长较多，但受新冠肺炎疫情因素影响，导致生产人员薪酬有所增加，因而占比相对提高。

## 二、核查程序

保荐人和申报会计师执行了如下核查程序：

(1) 访谈发行人管理层，了解发行人采购与付款、生产与仓储、成本核算等相关内部控制制度，执行穿行测试查验相关内部控制制度的执行情况。

(2) 走访生产车间、仓库，了解主要产品生产工艺流程，考虑成本核算方法的合理性；查阅原材料领料单、制造费用相关单据、生产部门工资表、成本计算表，查验成本归集是否准确、完整，成本计算是否准确；查阅原材料收发存、库存商品收发存、发出商品收发存，复核存货计价是否准确，验证存货成本结转的准确性。

(3) 查阅采购明细表、材料领用表、产成品完工入库明细表，了解发行人主要材料采购、领用、成品入库的情况。

(4) 查阅制造费用明细表，结合销售规模和生产规模，分析制造费用各明细的合理性，随机抽取样本，检查制造费用的真实性。

(5) 查阅发行人生产人员的工资表，分析直接人工归集的准确性、结合销售情况考虑直接人工与营业收入的匹配性。

(6) 结合销售情况，分析营业成本的构成变动情况及与收入的匹配情况。

## 三、核查意见

经核查，保荐人和申报会计师认为：

1、不同业务模式下营业收入与营业成本变动趋势基本匹配，整体营业收入与整体营业成本变动趋势也基本匹配。

2、报告期内主要产品料、工、费的构成占营业成本比重相对稳定。

3、报告期内产品主要原材料单位耗用变化相对稳定，主要原材料采购、领用量与产量基本匹配。

4、报告期内各项成本明细要素占比变动、以及制造费用与收入变动趋势符合发行人业务发展实质。

5、直接人工变动、应付职工薪酬余额变动、以及不同业务模式下直接人工与对应收入变动趋势符合发行人业务发展实质。

#### 问题 12. 关于采购和供应商

报告期内，发行人采购总额分别为 25,250.99 万元、33,442.08 万元和 24,819.56 万元，前五大供应商采购占比为 37.95%、32.76%、25.68%。发行人未披露外协采购、委托加工情况。

请发行人：

（1）区分业务模式，补充披露原材料采购总额与营业成本的变动幅度的匹配关系，采购总额占营业成本比例的变动情况及合理性；

（2）补充披露境内采购与境外采购金额、占比，分析并披露是否存在对相关供应商（如 ARROW/COMPONENTS AGENT LIMITED 等）的依赖，主要原材料是否存在进口依赖，以及发行人保证采购质量的内部控制措施；

（3）补充披露前五大供应商采购占比逐年降低的原因及合理性，采购集中度逐年降低是否影响发行人持续经营能力；

（4）结合市场价格及其变动趋势，分析并披露发行人报告期内主要原材料的采购价格公允性；

（5）结合主要原材料的采购价格与生产流程中主要原材料的单位价值的差

异情况，结转至主营业务成本中的主要原材料单位价格与存货中的主要原材料单位价格的差异情况，人工成本、制造费用的归集情况，披露生产成本归集及结转主营业务成本的完整性；报告期成本与费用归集、分配、结转的依据是否充分、合规，核算是否正确，相关会计政策是否一致；

(6) 量化分析并披露报告期各期采购能源数量与产品产量之间的对应关系；

(7) 补充披露报告期内发行人是否存在外协采购、委托加工等情形，如是，披露相关情况、会计处理，及相关成本、费用的公允性、完整性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

#### 一、发行人补充披露

(一) 区分业务模式，补充披露原材料采购总额与营业成本的变动幅度的匹配关系，采购总额占营业成本比例的变动情况及合理性

发行人在招股说明书“第六节、五、（一）报告期内采购原材料、能源的情况”处补充披露如下：

##### (1) 报告期各期不同业务模式下采购额和主营业务成本情况

单位：万元

采购额	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
自购料	10,818.63	16,082.12	29,120.86	21,840.12
客供料	3,304.51	8,737.44	4,321.22	3,410.87
合计	14,123.14	24,819.56	33,442.08	25,250.99
主营业务成本	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
自购料	8,958.70	20,301.96	29,861.69	21,877.27
客供料	10,665.63	21,493.98	11,596.00	8,743.00
合计	19,624.33	41,795.94	41,457.70	30,620.27

##### (2) 采购总额与主营业务成本的变动幅度

业务模式	项目	2020（折算全年）vs2019	2019vs2018	2018vs2017
------	----	------------------	------------	------------

自购料	采购额	34.54%	-44.77%	33.34%
	主营业务成本	-11.75%	-32.01%	36.50%
客供料	采购额	-24.36%	102.20%	26.69%
	主营业务成本	-0.76%	85.36%	32.63%

### (3) 采购总额占主营业务成本比例的变动情况

报告期各期，采购额占营业成本的比例情况如下：

业务模式	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
自购料	120.76%	79.21%	97.52%	99.83%
客供料	30.98%	40.65%	37.26%	39.01%

#### ①自购料模式下主营业务成本与采购额的变动情况

报告期内，发行人自购料模式主营业务成本各期的变动幅度分别为 36.50%、-32.01%、-11.75%，自购料采购额各期的变动幅度为 33.34%、-44.77%、34.54%；采购总额占主营业务成本比例为 99.83%、97.52%、79.21%、120.76%。

自购料模式 2019 年度相对于 2018 年度，主营业务成本下降 32.01%，采购额下降 44.77%，采购额降低相对较多，主要原因为：①2018 年发行人芯片等主要原材料供货紧张，为了后期的生产顺利进行，2018 年底备货较多；②2019 年度发行人自购料模式的订单有所减少。在 2018 年底的备货较多和 2019 年度当期订单减少两方面的影响下，2019 年度采购额下降较多。

2020 年 1-6 月相较于 2019 年度主营业务成本下降 11.75%，采购额却上升 34.54%，主要原因为：①发行人为增强自身相对竞争对手更具柔性化的制造优势，在竞争对手无法及时满足客户的要求时及时提供产品，争取更多订单，提前采购较多原材料；②受到新冠肺炎疫情影响，为了防止后期原材料供应不足，2020 年 1-6 月采购原材料较多。

#### ②客供料模式下主营业务成本与采购额的变动情况

报告期内，发行人客供料主营业务成本各期的变动幅度为 32.63%、85.36%、-0.76%，客供料采购额各期的变动幅度为 26.69%、102.20%、-24.36%；采购总额占主营业务成本比例的变动为 39.01%、37.26%、40.65%、30.98%。

客供料模式 2019 年度相对于 2018 年度，主营业务成本上升了 85.36%，采购额上升了 102.20%，主要原因是发行人 2019 年业务规模增长和客户产品结构变动的影 响。华为业务的订单增加较多，其中为了满足订单需求，发行人购买较多辅料，年末原材料库存较多，所以导致采购额变动幅度较大。

2020 年 1-6 月相较于 2019 年度主营业务成本下降 0.76%，采购额下降 24.36%，主要是 2019 年底的备货较多，故 2020 年 1-6 月的采购相对减少。

(二) 补充披露境内采购与境外采购金额、占比，分析并披露是否存在对相关供应商（如 ARROW/COMPONENTS AGENT LIMITED 等）的依赖，主要原材料是否存在进口依赖，以及发行人保证采购质量的内部控制措施

发行人在招股说明书“第六节、五、（二）向主要供应商采购情况”处补充披露如下：

#### 1、境内采购与境外采购金额、占比

单位：万元、%

项目	2020 年 1-6 月	占比	2019 年度	占比	2018 年度	占比	2017 年度	占比
境内采购	10,220.16	72.36	19,710.73	79.42	23,647.78	70.71	17,389.40	68.87
境外采购	3,902.98	27.64	5,108.83	20.58	9,794.30	29.29	7,861.59	31.13
合计	14,123.14	100.00	24,819.56	100.00	33,442.08	100.00	25,250.99	100.00

如上表所示，发行人主要向境内供应商采购，报告期内向境外供应商采购比例约占 20%-30%。

#### 2、发行人在主要境外供应商处购买原材料的种类、金额以及比例

单位：万元

名称	供应商性质	代理品牌	产品类别	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
ARROW/COMPONENTS AGENT LIMITED	代理商	TI、NEXPERIA、DIODES、NXP、ADI 等	半导体芯片、电气部件、接插件、晶体管	1,243.56	1,306.49	2,192.37	1,871.32
Future Electronics (Hong Kong) Ltd.	代理商	ST、DIODES、ON 等	半导体芯片、晶体管	242.57	281.88	647.88	514.40
品佳股份有限公司	代理商	INFINEON、Microchip	半导体芯片、晶体管	550.85	543.70	995.47	1,585.43

Serial Microelectronics (HK) Ltd	代理商	ON	半导体芯片、晶体管	403.11	662.36	1,206.79	953.40
Hanlord LIMITED	代理商	FUJI	晶体管	160.55	401.47	693.14	525.03
WPG SCM LIMITED	代理商	VISHAY	被动元器件、电气部件、晶体管	131.93	255.03	408.49	449.04
湘海电子(香港)有限公司	代理商	MURATA	被动元器件	95.48	225.06	226.95	263.30
茂宣企业股份有限公司	代理商	AVAGO	半导体芯片	242.54	224.75	366.92	-
Weikeng International Co., Ltd.	代理商	INFINEON、VISHAY	半导体芯片、晶体管	165.48	129.11	302.48	306.60
合计 (1)				3,236.07	4,029.85	7,040.49	6,468.52
全年采购总额 (2)				14,123.14	24,819.56	33,442.08	25,250.99
采购占比 (3) = (1) / (2)				22.91%	16.24%	21.05%	25.62%

发行人采购境外原材料的主要品牌介绍如下：

**TI：德州仪器 (Texas Instruments, 简称：TI)**，是美国德克萨斯州一家半导体跨国公司，以开发、制造、销售半导体和计算机技术闻名于世，主要从事创新型数字信号处理与模拟电路方面的研究、制造和销售。除半导体业务外，还提供包括传感与控制、教育产品和数字光源处理解决方案。德州仪器 (TI) 总部位于美国德克萨斯州的达拉斯，并在多个国家设有制造、设计或销售机构。德州仪器是世界第一大数字信号处理器 (DSP) 和模拟电路元件制造商，其模拟和数字信号处理技术在全球具有统治地位。

**NEXPERIA：安世半导体 (Nexperia)** 是一家荷兰半导体公司，前身为恩智浦的标准产品事业部，于 2017 年初开始独立运营。安世半导体为整合器件制造企业 (Integrated Device Manufacture, 即 IDM)，拥有自己的设计、制造及封装工厂，2018 全年生产总量超过 1000 亿颗稳居全球第一，在模拟半导体领域实力强大，旗下产品涉及极具发展潜力的 5G 移动通信、智能汽车、物联网等热门领域。

**DIODES:**成立于 1966 年，是美国纳斯达克上市企业，是一家在广阔分散和模拟半导体市场上居全球领先地位的高质量、特定应用标准产品生产商和供应商，服务市场主要面向电子消费品、计算、通讯、工业和汽车制造业。

**NXP:**荷兰恩智浦半导体(NXP Semiconductors)公司是全球前十大半导体公司，创立于 2006 年，先前由飞利浦于 50 多年前所创立。恩智浦提供半导体、系统解决方案和软体，为手机、个人媒体播放器、电视、机顶盒、辨识应用、汽车以及其他广泛的电子设备提供更优质的感官体验。

**ADI:** Analog Devices, Inc. (简称 ADI) 是美国纳斯达克上市企业。ADI 公司是业界认可的数据转换和信号处理技术全球领先的供应商，拥有遍布世界各地的客户，涵盖了全部类型的电子设备制造商。作为领先业界 40 多年的高性能模拟集成电路(IC)制造商，ADI 的产品用于模拟信号和数字信号处理领域。公司总部设在美国马萨诸塞州诺伍德市，设计和制造基地遍布全球。ADI 公司被纳入标准普尔 500 指数(S&P 500 Index)。

**ST:**意法半导体(ST)集团于 1987 年成立，是由意大利的 SGS 微电子公司和法国 Thomson 半导体公司合并而成。1998 年 5 月，SGS-THOMSON Microelectronics 将公司名称改为意法半导体有限公司。意法半导体是世界最大的半导体公司之一。例如，意法半导体是世界第一大专用模拟芯片和电源转换芯片制造商，世界第一大工业半导体和机顶盒芯片供应商，而且在分立器件、手机相机模块和车用集成电路领域居世界前列。

**ON:**安森美半导体(ON Semiconductor, 美国纳斯达克上市代号: ON)是应用于高效电子产品的首要高性能硅方案供应商。公司的产品系列包括电源和信号管理、逻辑、分立及定制器件，帮助客户解决他们在汽车、通信、计算机、消费电子、工业、LED 照明、医疗、军事/航空及电源应用的独特设计挑战，既快速又符合高性价比。公司在北美、欧洲和亚太地区之关键市场运营包括制造厂、销售办事处及设计中心在内的世界一流、增值型供应链和网络。

**INFINEON:**英飞凌科技公司于 1999 年 4 月 1 日在德国慕尼黑正式成立，是全球领先的半导体公司之一。其前身是西门子集团的半导体部门，于 1999 年独立，2000 年上市。总部位于德国 Neubiberg 的英飞凌科技股份有限公司，为现代社

会的三大科技挑战领域——高能效、移动性和安全性提供半导体和系统解决方案。

**Microchip:**美国微芯半导体 Microchip Technology Incorporated (纳斯达克股市代号: MCHP) 成立于 1989 年, 是全球领先的单片机和模拟半导体供应商, 为全球数以千计的消费类产品提供低风险的产品开发、更低的系统总成本和更快的产品上市时间。

**FUJI:**富士电机是古河电器工业与德国西门子以资本技术资本合作成立的公司, 以大型电气机器为主产品的日本重电机制造商之一。

**VISHAY:**威世通过收购许多著名品牌的的分立电子元件的厂商促进了公司发展, 例如: 达勒 (Dale)、思芬尼 (Sfernice)、迪劳瑞 (Draloric)、思碧 (Sprague)、威趋蒙 (Vitramon)、硅尼克斯 (Siliconix)、通用半导体 (General Semiconductor)、BC 元件 (BCcomponents)、贝士拉革 (Beyschlag)、国际整流器 (International Rectifier) 的某些分立半导体与模块。威世品牌的产品代表了包括分立半导体、无源元件、集成模块、应力感应器和传感器等多种相互不依赖产品的集合。所有的这些品牌和产品都同属于一个全球制造商: 威世。

**MURATA:**村田株式会社, 通过独自开发、制造和销售随着时代的变迁而不断发展的多种电子元器件, 为社会作出贡献。从手机、电脑和 AV 设备等主要电子领域, 到汽车、环保与能源、保健等新领域为止, 村田将竭尽全力向这些领域提供新的价值。2018 年 6 月, 《福布斯全球企业 2000 强》榜单发布, Murata 排名第 632。

**AVAGO:**安华高科技公司 (AVAGO) 是一家设计、研发并向全球客户广泛提供各种模拟半导体设备的供应商, 公司主要提供复合 III-V 半导体产品。Avago Technologies 拥有多种系列产品, 主要应用于无线和有线通信、工业、汽车、消费电子及存储和计算机等广阔的应用领域和终端市场。它在光电耦合器、红外线收发器、光通信器件、打印机 ASIC、光学鼠标传感器和运动控制编码器等领域据称一直保持市场前 3 名的领导地位。

如上表所示, 报告期内包括 ARROW/COMPONENTS AGENT LIMITED 等在内的境



外主要供应商，均为代理商性质，其代理的品牌均为半导体行业的世界知名品牌，发行人向上述供应商采购的上述物料仅用于生产维谛的产品。客户维谛仅指定使用物料的品牌，但不指定具体的供应商。代理商模式在欧美国家已发展相对成熟，上述品牌商并非采取独家供应模式，在世界范围内有众多代理商，发行人选择上述供应商，主要是基于供应稳定性和采购价格等管理需求，尽可能选择品牌覆盖度较广的供应商，不存在对 ARROW/COMPONENTS AGENT LIMITED 等供应商的依赖，发行人可在客户指定品牌内自主选择供应商。

### 3、主要原材料境外购买和境内购买的比例

单位：万元

名称	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
半导体部件(晶体管)	2,377.21	3,806.67	6,576.18	5,102.15
其中：境内采购	680.32	1,366.90	1,439.40	1,047.92
境外采购	1,696.89	2,439.77	5,136.78	4,054.23
被动元器件(被动元器件)	3,288.78	4,990.07	9,593.32	6,660.83
其中：境内采购	2,841.99	4,412.17	8,365.32	5,873.78
境外采购	446.79	577.90	1,228.00	787.05
IC芯片(半导体芯片)	1,706.23	2,142.60	3,246.77	2,689.77
其中：境内采购	45.80	149.41	55.05	11.78
境外采购	1,660.43	1,993.19	3,191.72	2,677.99
结构件(结构件)	994.18	1,848.03	2,976.50	2,170.29
其中：境内采购	994.18	1,848.03	2,976.50	2,170.29
境外采购	-	-	-	-
电路板(电路板)	701.60	1,165.18	1,943.82	1,533.83
其中：境内采购	701.60	1,165.18	1,943.82	1,533.83
境外采购	-	-	-	-
生产辅料-锡膏锡条	938.67	2,411.04	1,417.96	1,318.47
其中：境内采购	938.67	2,411.04	1,417.96	1,318.47
境外采购	-	-	-	-
生产辅料-其他	1,402.79	3,289.56	1,721.82	1,266.47
其中：境内采购	1,402.79	3,289.56	1,721.82	1,266.47
境外采购	-	-	-	-

主要原材料小计 (1)	11,409.46	19,653.16	27,476.37	20,741.81
采购总额 (2)	14,123.14	24,819.56	33,442.08	25,250.99
占比 (3) = (1) / (2)	80.79%	79.18%	82.16%	82.14%
主要原材料境内采购合计 (4)	7,605.35	14,642.30	17,919.87	13,222.54
主要原材料境外采购合计 (5)	3,804.11	5,010.86	9,556.50	7,519.27
主要原材料境内采购/主要原材料总额 (6) = (4) / (1)	66.66%	74.50%	65.22%	63.75%
主要原材料境外采购/主要原材料总额 (7) = (5) / (1)	33.34%	25.50%	34.78%	36.25%

报告期内，发行人主要原材料中，其中境内采购部分占主要原材料比重分别为 63.75%、65.22%、74.50%和 66.66%，境外采购部分占主要原材料比重分别为 36.25%、34.78%、25.50%和 33.34%，境外采购的主要原材料大部分为半导体部件、IC 芯片等，发行人境外采购的上述原材料生产的产品均用于境外销售，全部系用于维修产品而采购的原材料。由于上述物料均为世界知名半导体企业旗下品牌，客户指定发行人向该等品牌采购物料，虽然存在对进口原材料品牌的依赖，但由于客户维修为美资企业，其指定选用美资或欧美系品牌的原材料具有合理性，不存在因为中美贸易摩擦导致发行人产生经营风险。

#### 4、发行人关于物料质量的内部控制

发行人保证采购质量的内部控制措施主要体现在三个环节：①供应商准入环节：在供应商准入环节，代理类/经销类供应商采购安排品管部、NPI 部门进行现场评审或书面评审。②样品检查阶段：采购部将物料技术规格书以邮件形式提供给供应商打样，要求供应商在送样时必须附上物料“承认书”，物料认证人员依《物料承认控制程序》对样品和“承认书”进行确认，确认为合格供应商名册内的供应商，则进行正常承认；如不是，对物料进行正常承认并注明是非合格供应商，将信息及时反馈采购部。③物料验收阶段：供应商送货到厂后，由仓库管理员按仓库相关规定对来料品种数量进行验收；品管部依品质相关管理规定对来料品质进行品质判定，对于检验不合格的物料，品管部开出《原材料检验报告》，经采购部确认直接退货后，仓库管理员开具物料“验退单”并由采购员通知供应商办理退货手续。

(三) 补充披露前五大供应商采购占比逐年降低的原因及合理性，采购集

### 中度逐年降低是否影响发行人持续经营能力

发行人在招股说明书“第六节、五、（二）向主要供应商采购情况”处补充披露如下：

报告期内，公司向前五名供应商采购情况如下：

单位：万元

序号	供应商合并后简称	供应商名称	采购额	占比
<b>2020年1-6月</b>				
1	艾睿	ARROW/COMPONENTS AGENT LIMITED	1,243.56	8.81%
		PCG Trading LLC dba converge	3.12	0.02%
		小计	1,246.68	8.83%
2	海光电子	深圳市海光电子有限公司	888.02	6.29%
3	大联大控股	品佳股份有限公司	550.85	3.90%
		WPG SCM LIMITED	131.93	0.93%
		世平国际（香港）有限公司	39.08	0.28%
		YOSUN HONGKONG CORPORATION LIMITED	29.03	0.21%
		小计	750.89	5.32%
4	锡业股份	云南锡业股份有限公司深圳经销分公司	720.66	5.10%
5	众一	深圳市众一贸泰电路板有限公司	428.32	3.03%
		鹤山市众一电路有限公司	91.57	0.65%
		小计	519.89	3.68%
合计			4,126.14	29.22%
<b>2019年度</b>				
1	艾睿	ARROW/COMPONENTS AGENT LIMITED	1,306.49	5.26%
		PCG Trading LLC dba converge	226.59	0.91%
		小计	1,533.08	6.18%
2	海光电子	深圳市海光电子有限公司	1,488.44	6.00%
3	锡业股份	云南锡业股份有限公司深圳经销分公司	1,399.24	5.64%
4	确信爱法	确信爱法金属（深圳）有限公司	1,068.13	4.30%
5	大联大控股	品佳股份有限公司	543.70	2.19%
		WPG SCM LIMITED	255.03	1.03%
		世平国际（香港）有限公司	47.91	0.19%

		YOSUN HONGKONG CORPORATION LIMITED	37.86	0.15%
		小计	884.49	3.56%
		合计	6,373.39	25.68%

**2018 年度**

1	海光电子	深圳市海光电子有限公司	4,191.20	12.53%
2	艾睿	ARROW/COMPONENTS AGENT LIMITED	2,192.37	6.56%
		PCG Trading LLC dba converge	54.75	0.16%
		小计	2,247.12	6.72%
3	大联大控股	品佳股份有限公司	995.47	2.98%
		WPG SCM LIMITED	408.49	1.22%
		世平国际（香港）有限公司	190.80	0.57%
		YOSUN HONGKONG CORPORATION LIMITED	27.97	0.08%
		小计	1,622.74	4.85%
4	众一	深圳市众一贸泰电路板有限公司	1,357.23	4.06%
		鹤山市众一电路有限公司	220.05	0.66%
		小计	1,577.28	4.72%
5	确信爱法	确信爱法金属（深圳）有限公司	1,317.14	3.94%
		合计	10,955.48	32.76%

**2017 年度**

1	海光电子	深圳市海光电子有限公司	3,170.85	12.56%
2	大联大控股	品佳股份有限公司	1,585.43	6.28%
		WPG SCM LIMITED	449.04	1.78%
		世平国际（香港）有限公司	205.66	0.81%
		小计	2,240.13	8.87%
3	艾睿	ARROW/COMPONENTS AGENT LIMITED	1,871.32	7.41%
		PCG Trading LLC dba converge	1.29	0.01%
		小计	1,872.61	7.42%
4	众一	深圳市众一贸泰电路板有限公司	1,170.86	4.64%
5	确信爱法	确信爱法金属（深圳）有限公司	1,129.08	4.47%
		合计	9,583.53	37.95%

报告期内，发行人前五大供应商的采购占比分别为 37.95%、32.76%、25.68%、29.22%，总体呈下降趋势。

2017 年度采购较为集中，2018 年度前五大供应商采购占比由 2017 年度的 37.95%下降为 32.76%，其中变动较大的是大联大控股，从 2017 年度的采购占比 8.87%下降到 2018 年度的 4.85%。大联大控股与发行人合作的主体均为代理商性质，发行人主要向其采购半导体芯片、晶体管等。因 2018 年度的业务量增加，发行人 2018 年度物料需求量大，大联大控股无法完全及时地满足发行人的采购要求，导致发行人在其他供应商购买同类原材料的比例增加，如在 FUTURE 购买的半导体芯片的采购比例较 2017 年度有所上升。

2019 年度前五大供应商采购占比由 2018 年度的 32.76%下降为 25.68%，其中变动较大的是海光电子，从 2018 年度的采购占比 12.53%下降到 2019 年度的 6.00%，主要原因为发行人向海光电子主要采购的原材料为变压器、电感器以及磁性器件，属于标准物料，在保证质量、供货期等条件下，发行人将在海光电子采购的原材料分散到多个供应商处采购，导致海光的采购占比下降较多，如被动元器件的供应商显懋的采购比重有所增加。2019 年度华为业务订单较多，对于锡膏、锡条的需求量增加，锡膏、锡条供应商锡业股份一跃成为公司前五大供应商之一，同时确信爱法等供应商的锡膏采购量增加。

2020 年 1-6 月前五大供应商采购占比由 2019 年度的 25.68%增加为 29.22%，变动相对较小，主要是由于因新冠疫情影响，为避免供货紧张，发行人在前五大供应商处提前采购了较多物料，导致占比上升。

（四）结合市场价格及其变动趋势，分析并披露发行人报告期内主要原材料的采购价格公允性

发行人在招股说明书“第六节、五、（一）报告期内采购原材料、能源的情况”处补充披露如下：

报告期内，由于发行人生产的网络能源类产品需要的电子元器件较多，发行人每年采购物料种类大致 7000 种左右，物料采购非常分散，且每一大类的各种原材料的采购型号不同则单价也不同。发行人采购金额前十大且在报告期各年度均发生过采购行为的原材料采购金额及其占当期采购总额的比例情况如下：

单位：万元

序号	物料	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
1	锡条	623.46	1,729.70	1,010.38	1,046.37
2	锡膏	205.75	576.65	351.81	257.10
3	绝缘栅场效应管	426.62	578.94	1,012.34	541.50
4	开关电源变压器	27.36	75.09	216.74	87.18
5	DSP	135.53	244.65	246.65	320.61
6	高频变压器	68.27	334.90	687.39	266.30
7	壳体	38.32	73.10	345.78	200.37
8	电感	32.63	57.81	106.72	117.56
9	铝电解电容	53.99	195.68	421.52	59.16
10	风扇	159.81	104.72	105.06	72.09
11	三防漆	91.57	333.50	204.93	172.26
12	机箱	193.00	118.92	127.75	106.78
13	电解电容器	172.48	109.51	112.07	89.74
	合计	2,228.79	4,533.17	4,949.14	3,337.02
	采购总额	14,123.14	24,819.56	33,442.08	25,250.99
	占比	15.78%	18.26%	14.80%	13.22%

注：主要按料号进行统计，由于按各年度前十大物料统计，故整体统计数量超过10名。

如上表所示，报告期内上述原材料在各期间的采购金额分别为3,337.02万元、4,949.14万元、4,533.17万元及2,228.79万元，占当期原材料采购总额的比例分别为13.22%、14.80%、18.26%及15.78%，除2019年由于客户结构变化导致比重有所上升外总体相对平稳。2019年维持业务收入下降，自购料采购总额下降，而2019年华为业务收入大幅增长，上述前十大物料中的锡条和锡膏主要用于华为业务，因为导致采购占比有所上升。

报告期内，上述原材料的价格变动情况如下：

单位：元

序号	物料类别	2020年1-6月	变动幅度	2019年度	变动幅度	2018年度	变动幅度	2017年度
1	锡条	157.04	-6.96%	168.78	0.00%	168.79	3.63%	162.88
2	锡膏	385.31	-0.37%	386.75	3.01%	375.47	-7.80%	407.25
3	绝缘栅场效应管	5.65	-0.49%	5.68	11.53%	5.09	-0.07%	5.09

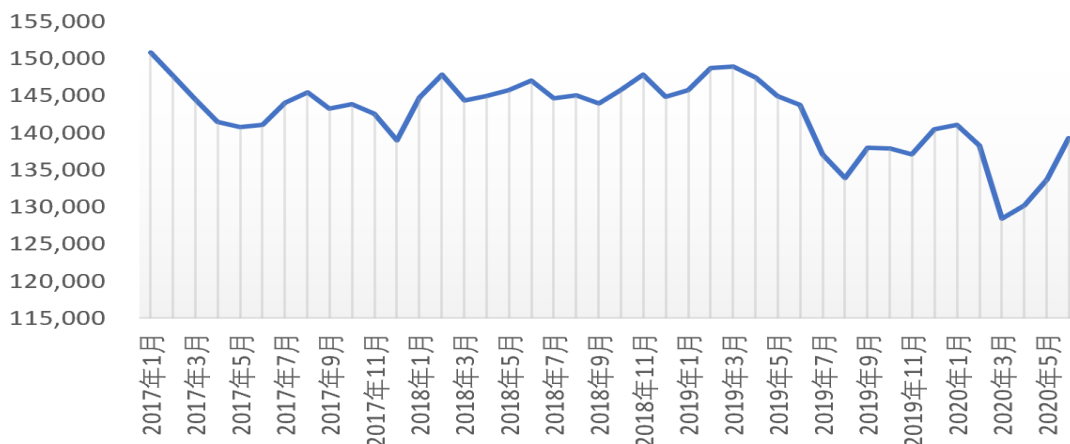
4	开关电源 变压器	100.53	-2.41%	103.01	-5.06%	108.50	-1.10%	109.70
5	DSP	14.38	2.71%	14.00	0.45%	13.94	-4.64%	14.62
6	高频变 压器	33.68	-0.74%	33.93	-4.11%	35.39	-0.66%	35.62
7	壳体	18.05	-8.21%	19.67	-3.03%	20.28	-5.49%	21.46
8	电感	22.49	-0.88%	22.69	-1.27%	22.98	-0.37%	23.07
9	铝电解电 容	5.00	-4.19%	5.22	-1.16%	5.28	-0.33%	5.30
10	风扇	17.02	-1.52%	17.28	-0.10%	17.30	-1.84%	17.63
11	三防漆	185.22	-7.03%	199.22	-9.82%	220.93	-4.79%	232.03
12	机箱	18.59	-9.01%	20.43	-2.50%	20.96	-0.74%	21.11
13	电解电容 器	4.12	-7.16%	4.44	-5.61%	4.70	-0.49%	4.72

注：上表年度间单价以精确到小数点后两位数列示，变动幅度则按单价实际数值计算后以精确到小数后两位数列示。

如上表所示，发行人上述原材料采购单价整体呈逐步下降趋势，多数变动比例在10%以内，变动相对平缓。因发行人对同一物料采购引入多家合格供应商，对发行人物料采购单价下降起到积极的贡献作用。

上述物料中，除了金属锡外，其余物料由于品类和供应商众多，市场价相对不透明，无法通过公开渠道查询公允的市场价格。因此上述主要物料中，以金属锡作为市场价格公允性的分析对象。如下图所示，通过上海有色金属网查询的报告期内每日（法定节假日除外）的锡市场均价，整理分析得到锡每月均价变动情况。整体而言，报告期前期金属锡的市场价格月度间有所波动，但整体相对比较平稳，2019年之后整体呈现较为明显的下降趋势。报告期内金属锡的市场价在130,000-150,000元/吨之间波动，而发行人报告期内锡条采购价分别为162.88元/kg、168.79元/kg、168.78元/kg和157.04元/kg，发行人锡条的采购价稍高于市场价，是因为下图为纯锡的市场价格，而客户华为对物料的要求较高，发行人采购的锡条中还含有金属银成分，故采购价相比纯锡的价格相对更高，但与市场价总体变动趋势较为一致。

上海市场均价--锡



发行人自购料模式下大部分物料由客户维谛指定品牌商，发行人自行选择代理相应品牌的境外供应商。而客供料模式下主要物料由客户华为提供，发行人自行选择境内供应商采购辅料。发行人的主要采购模式是，由客户每月更新合格供应商名录提供给公司，由于发行人客户华为和维谛为全球知名企业，对供应链体系建设相对完善，对于上游供应商资质及价格体系把控较好，其在给发行人的采购预测中注明可供选择的供应商或品牌商及采购参考价，发行人可在可选供应商或品牌商范围内自由选择及洽谈价格，符合市场交易规则。由于发行人采购原材料的型号较繁杂，且采购量大小对采购单价也会有所影响，故大部分物料无法从市场上获得准确的公允价格，各年度前十大主要物料中金属锡的采购价与市场价变动趋势较为一致。另外根据公司的采购模式和各期间单价对比，采购单价总体相对稳定。

（五）结合主要原材料的采购价格与生产流程中主要原材料的单位价值的差异情况，结转至主营业务成本中的主要原材料单位价格与存货中的主要原材料单位价格的差异情况，人工成本、制造费用的归集情况，披露生产成本归集及结转主营业务成本的完整性；报告期成本与费用归集、分配、结转的依据是否充分、合规，核算是否正确，相关会计政策是否一致

发行人在招股说明书“第六节、五、（一）报告期内采购原材料、能源的情况”处补充披露如下：

1、主要原材料的采购价格与生产流程中主要原材料的单位价值无差异，结



转至主营业务成本中的主要原材料单位价格与存货中的主要原材料单位价格无差异

发行人外购入库的原材料，经验收合格后按实际采购成本计价，领用原材料，按月末一次加权平均法计价核算，主要原材料的采购价格与生产流程中主要原材料的单位价值无差异，结转至主营业务成本中的主要原材料单位价格与存货中的主要原材料单位价格也无差异。

2、结合人工成本、制造费用相关归集情况，生产成本归集及结转主营业务成本真实、完整

发行人生产成本下设置直接材料、直接人工和制造费用对当期生产成本进行归集核算，其中直接材料归集核算生产直接耗用原材料，直接人工归集核算车间直接从事产品生产人员的薪酬，制造费用归集核算固定资产折旧、机物料消耗、水电费消耗、生产管理人员薪酬等间接生产费用。

具体核算方法如下：

直接材料：材料成本为生产过程消耗的主要材料以及产品生产过程中不可或缺或辅助材料，采用加权平均法进行领用核算。

人工成本：人工成本主要为生产制造车间人员的薪酬，公司按照车间归集人工成本，根据产品的工时占比在部门内的产品进行分摊。

制造费用：制造费用主要为与生产制造有相关关系的部门的人员薪酬、领用的辅助材料、车间水电费、设备折旧费用、厂房租赁费用、采购的外部劳务等相关费用，公司按照部门归集制造费用，并根据工时在不同产品间进行分摊。

关于直接材料、直接人工和制造费用的归集核算情况，可见本报告问题十一、关于营业成本的详细回复。

完工产品与在产品的成本分配：成品/半成品的核算采用实际成本法。月末在产品成本包含材料和人工成本及制造费用。材料按实际成本计算，人工成本按实际成本计算。

营业成本结转：发行人根据收入确认政策，产品销售达到收入确认时点时，

由存货结转成本至主营业务成本。

3、报告期成本与费用归集、分配、结转的依据充分、合规，核算正确，相关会计政策一致

基于上述各流程中公司生产成本的实际归集情况，发行人生产成本归集及结转主营业务成本完整，报告期成本与费用归集、分配、结转的依据充分、合规，核算正确，相关会计政策一致。

发行人制定了健全的生产成本核算制度，设置了生产成本的核算方法、完工产品入库管理、月末在产品成本分摊等内部控制环节。发行人的内部控制能够有效保证材料领用、成本归集、费用分摊、存货入库、成本结转等环节按企业会计准则和发行人会计政策的规定进行核算，相关内部控制制度可以保证产品成本计算、费用分摊的准确性和及时性。

(六) 量化分析并披露报告期各期采购能源数量与产品产量之间的对应关系

发行人在招股说明书“第六节、五、（一）报告期内采购原材料、能源的情况”处补充披露如下：

报告期内，发行人主要耗用能源为水能和电能，能源耗用量与产品产量匹配情况如下：

项目	2020年1-6月	折合全年变动幅度(%)	2019年度	变动幅度(%)	2018年度	变动幅度(%)	2017年度
用水(吨)	20,905.95	-0.90	42,192.17	29.60	32,556.74	18.08	27,572.12
用电(度)	9,742,383.62	-6.18	20,768,330.98	55.15	13,385,543.02	45.98	9,169,360.62
单板产量	1,675,915	-28.41	4,681,869	78.35	2,625,061.00	-28.23	3,657,640
模块产量	1,697,602	-0.75	3,420,711	56.61	2,184,249.00	69.78	1,286,481

报告期各期主要耗用能源数量与产品产量之间变动关系如下：

(1) 发行人车间用水量较少，水量的耗用基本是用于清洗工装和宿舍办公区域的生活用水，电子产品生产过程中基本不耗水，与生产产量无直接关系。

(2) 发行人耗电量的大小受多个因素影响，主要包括：1、发行人的生产需要经过 SMT 贴片、DIP 插件、组装、测试及包装等多个步骤，发行人基本生产维持需要耗费较多的电量；2、发行人生产的产品可细分为单板和模块两类，单板基本不需要经过老化工序，大部分模块需要经过老化工序，而老化属于生产过程中耗电最多的工序，因此，模块产量对耗电量的多少有重大影响的；3、不同型号的产品，根据产品特性及客户需求，需要的老化时间及功耗差异较大，因而导致的耗电量也会有所不同。

如上表所示，报告期内发行人耗电量变动幅度分别为 45.98%、55.15%和 -6.18%，而模块产量的变动幅度分别为 69.78%、56.61%和 -0.75%，2018 年度相比 2017 年耗电量增长幅度小于模块产量增长幅度，主要是因为发行人维谛业务的老化工序策略发生变化，老化工序是对产品性能性可靠的检测，2018 年之前维谛业务主要产品均需要经过老化工序，且老化时间相对较长，而 2018 年之后因主要产品成熟度较高，应客户要求仅需要对部分产品进行抽样老化，因而导致 2018 年的耗电量增长幅度小于模块产量增长幅度。除此之外，其他年度发行人的耗电量与产量变动幅度基本吻合，变动合理。

(七) 补充披露报告期内发行人是否存在外协采购、委托加工等情形，如是，披露相关情况、会计处理，及相关成本、费用的公允性、完整性

发行人在招股说明书“第六节、五、(三)外协采购、委托加工情况”处补充披露如下：

报告期内发行人采用外协加工和委外加工方式的情形较少，2017 年委托加工费为 3.83 万（不含税），2018 年委托加工费为 14.59 万（不含税），2019 年委托加工费为 7.88 万（不含税），报告期内委托加工费合计 26.31 万（不含税），金额相对较少，该费用均计入生产成本—委托加工费，待委托加工物料领用生产后，结转至相应成本。发行人存在外协加工和委外加工主要是 2017 年底和 2018 年底，发行人订单量较多，为了保证及时交货，将小部分价值量低但耗费较多人力的生产交由外协加工商处理。2017 度发行人委托深圳市恒昌盛科技有限公司、2018 年度和 2019 年度委托深圳市福正达新能源科技有限公司进行加工。

具体会计处理方式为：

## ①发出委托加工物资时：

借：委托加工物资—原材料

贷：原材料/半成品

## ②收回委托加工物资时：

借：半成品/产成品

贷：委托加工物资—原材料

借：生产成本—委外加工费

贷：应付账款—暂估

## ③对账结束，收到发票时账务处理

借：应付账款—暂估

应交税费-进项税

贷：应付账款

## ④账期结算，支付委外加工费

借：应付账款

贷：银行存款

发行人委托加工的物料均为 SMT 制成版，受托加工商主要对 SMT 版进行贴片、贴二维码、分版等操作，加工费的报价主要是由三部分组成， $\text{报价} = \text{贴片点数} \times \text{单价/点} + \text{贴二维码单价/PCS} + \text{分板单价/PCS}$ ，其中单价均固定，每点单价为 0.0129，贴二维码单价为 0.034，分板单价为 0.129；每个产品的报价主要取决于每个板上的贴片点数，若发行人自产，其贴片点数每点为 0.0128（根据发行人产品计算单中贴片每点需要的成本获得），贴二维码单价为 0.028（根据发行人生产部门统计的每贴一个二维码所需的时间，根据工时确定相应的成本），分板单价为 0.105（根据发行人生产部门统计的每分板一次所需的时间，根据工时确定相应的成本）。发行人委托加工定价与发行人自行生成的成本差异不大，定

价公允。

## 二、核查程序

保荐人和申报会计师执行了如下核查程序：

1、获取并核对发行人的采购资料。通过查阅发行人制度、穿行测试和控制测试等方式，了解、测试和评价发行人采购与付款环节内部控制设计和执行情况；获取发行人采购明细表；抽查发行人与主要供应商签订的合同（或订单）、入库凭证、发票、记账凭证等资料，从采购流程上核查采购活动的执行情况和会计核算情况。

2、实地走访主要供应商。实地走访发行人主要原材料供应商，访谈了解供应商的基本情况、与发行人的交易情况、业务款结算方式、交易金额、有无纠纷、与发行人有无关联关系、是否与发行人存在除购销之外的业务、资金往来及关联关系等。

3、以函证方式核查交易真实性。获取报告期内发行人的供应商清单，通过向主要供应商发送函证的形式，请求对方确认交易内容、交易金额、期末应付账款余额等内容。

4、获取供应商的工商资料。获取主要供应商协助提供其工商资料，以及在国家企业信用信息公示系统中查询主要供应商的工商资料，了解主要供应商的注册资本、业务结构、经营范围、经营场所等基本情况，核查其是否与发行人存在关联关系。

5、获取供应商的准入档案，查询其信用期。

6、获取委托加工物资的报价单、对账单、采购订单和发票。

7、检查发行人水电单、发票，分析报告期内能源耗量波动的合理性。

## 三、核查意见

经核查，保荐人和申报会计师认为：

1、原材料采购总额与营业成本的变动幅度相匹配，采购总额占营业成本比

例的变动情况合理。

2、发行人境外采购的主要物料由客户指定品牌，但不指定具体的供应商，发行人可自行选择代理相应品牌的供应商，不存在对相关供应商（如ARROW/COMPONENTS AGENT LIMITED等）的依赖；发行人虽然境外产品主要原材料向境外品牌购买，但由于客户维谛为美资企业，其指定选用美资或欧美系品牌的原材料具有合理性，不存在因为中美贸易摩擦导致发行人产生经营风险；发行人用以保证采购质量的内部控制措施完善。

3、采购集中度逐年降低存在合理理由，且有利于提高发行人的议价能力，并且不受单一供应商的供货周期影响，不影响发行人持续经营能力。

4、发行人报告期内主要原材料的采购价格具备公允性。

5、报告期内成本与费用归集、分配、结转的依据充分、合规，核算正确，相关会计政策一致。

6、报告期各期采购能源数量与产品产量之间的对应关系合理。

7、报告期内发行人存在少量外协采购、委托加工等情形，金额相对较小，会计处理符合相关规定，相关成本、费用入账公允、完整。

### 问题 13. 关于产能、产量及固定资产

招股说明书披露，报告期各期末：

（1）发行人总产能为349,025万点、393,990万点、505,080万点，机器设备的原值分别为5,441.89万元、8,021.18万元和8,362.47万元；

（2）各期产量分别为252,548万点、277,414万点、472,173万点；

（3）2019年末，发行人在建工程余额为7,888.13万元，主要为土地、新建厂房及配套设施。

请发行人：

（1）结合各类产品的工艺、产量变动情况，补充披露报告期内发行人产能

利用率、产量变动的合理性，补充披露机器设备原值与产能、经营规模的匹配关系；

(2) 结合同行业可比公司主要机器设备与发行人的差异情况，补充披露发行人核心设备及核心工序与同行业之间是否存在差异，结合人工工时、设备工时对发行人产能的影响，分析并披露发行人核心生产要素；

(3) 补充披露在建工程主要构成，发行人是否存在变更生产经营地的安排，如是，变更生产经营地对发行人的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

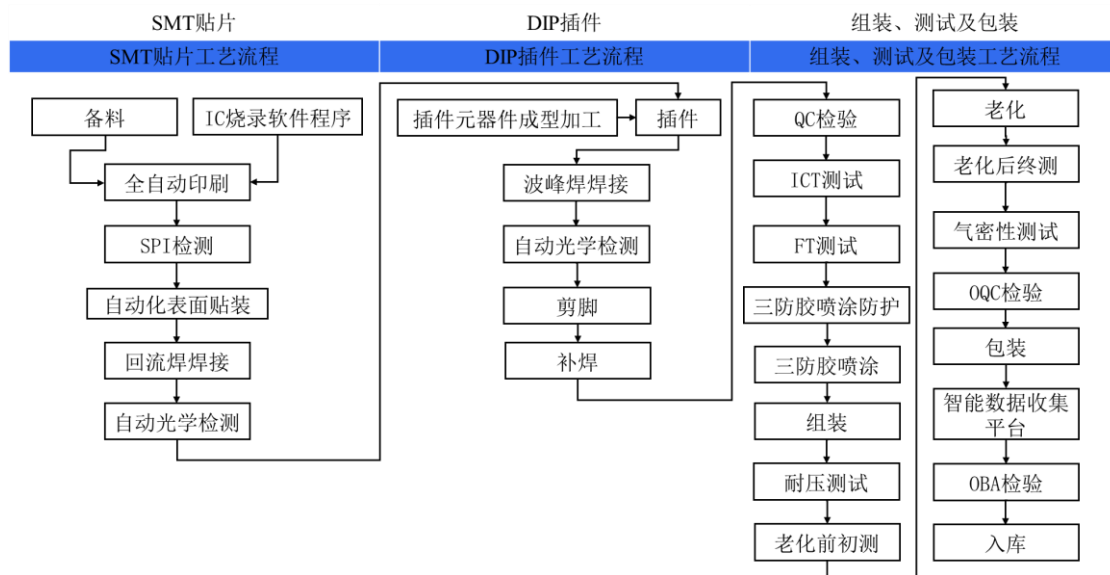
#### 一、发行人补充披露

(一) 结合各类产品的工艺、产量变动情况，补充披露报告期内发行人产能利用率、产量变动的合理性，补充披露机器设备原值与产能、经营规模的匹配关系；

1、结合各类产品的工艺、产量变动情况，补充披露报告期内发行人产能利用率、产量变动的合理性

发行人在招股说明书“第六节、四、（一）报告期内各期主要产品的规模、销售收入、产品的主要客户群体、销售价格的总体变动情况”处补充披露如下：

公司各产品的生产工艺流程大致相同，完整的工艺流程图如下：



公司产品的生产流程包括 SMT 贴片、DIP 插件和组装、测试及包装。其中 SMT 属于行业内成熟的标准工序，核心设备为 SMT 贴片机。公司的 SMT 贴片机可用于生产多种产品，由于不同类别、不同型号产品的贴片数量均不同，SMT 设备产能难以简单通过产品台数来衡量，因此公司以 SMT 设备设计的可实现贴片数量与实际贴片数量来核算其产能利用率。报告期内，公司 SMT 设备产能利用率情况如下：

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
当期加权设计总产能（万点）	252,540	505,080	393,990	349,025
当期实际总产量（万点）	219,087	472,173	277,414	252,548
当期产能利用率	86.75%	93.48%	70.41%	72.36%

注：当期加权总产能=∑当期各月（SMT 设备每小时产能\*23 日\*22 小时）

2018年，公司取得华为多个产品族的大份额标包，公司购入大量设备以满足相应产品的生产。2018年度，产量小幅上涨，由于设备购入较多，提升的产能未得到全面利用，产能利用率有所下降。2019年度，随着标包份额的落地，产量大幅提升，公司产能利用率也得到了提高。2020年1-6月，由于疫情影响，产能利用率有所下降。

## 2、补充披露机器设备原值与产能、经营规模的匹配关系

发行人在招股说明书“第六节、六、（一）主要固定资产情况”处补充披露如下：

报告期各期，公司机器设备原值与产能、经营规模的匹配情况如下：



项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
机器设备原值(期末数、万元)	8,398.45	8,362.47	8,021.18	5,441.89
机器设备原值(算数平均数、万元)	8,380.46	8,191.83	6,731.54	5,067.12
产能(万点/年)	252,540	505,080	393,990	349,025
主营业务收入(年化、万元)	48,947.73	51,703.49	50,755.37	40,174.05
单位设备投入产值	5.84	6.31	7.54	7.93

注：单位设备投入产值=主营业务收入/机器设备原值（算数平均）

报告期各期末，机器设备的原值分别为5,441.89万元、8,021.18万元、8,362.47万元和8,398.45万元，逐年上升。主要是公司为满足业务增长需要，新购置了贴片机、波峰焊、涂护设备等机器设备。报告期各期机器设备原值与当期产能变动趋势一致。

以单位设备投入产值来衡量机器设备原值与经营规模的匹配关系，报告期各期，单位设备投入产值为7.93、7.54、6.31和5.84，具有一定波动性。2018年度单位产值较2017年度有所下降，主要系当年固定资产新增主要在下半年，单位设备投入产值被摊薄。2019年度单位产值较2018年度下降，主要系当年客供料业务增长所致，客供料模式下，客户提供的主要原材料不计入产品销售价格，单位售价相对较低。2020年1-6月，由于疫情影响，产能未得到全面利用，单位设备投入产值有所下降。

（二）结合同行业可比公司主要机器设备与发行人的差异情况，补充披露发行人核心设备及核心工序与同行业之间是否存在差异，结合人工工时、设备工时对发行人产能的影响，分析并披露发行人核心生产要素；

发行人在招股说明书“第六节、六、（一）主要固定资产情况”处补充披露如下：

1、结合同行业可比公司主要机器设备与发行人的差异情况，补充披露发行人核心设备及核心工序与同行业之间是否存在差异

同行业可比公司主要机器设备、主要工艺与发行人比较如下：

同行业可比公司	主要设备	主要工艺
光弘科技 (300735.SZ)	贴片机、回流炉、涂锡机、综合测试仪	SMT、DIP、单板测试、组装和包装

环旭电子 (601231.SH)	自动光学检测机、测试机台/仪器、泛用机、高速机、回焊炉、印刷机	SMT（线路板印刷贴片）、组装及测试三大作业段是产品生产的必经工艺流程，而是否经过插件流程则是根据产品的具体用途和客户具体要求而定的。
卓翼科技 (002369.SZ)	贴片机、波峰焊、回流焊、印刷机、生产线、ERSA返修系统、打标机、喂料器、检测仪、切割机等	SMT、插件、测试及包装
发行人	贴片机、印刷机、全自动喷漆线、AOI检测仪、回流炉、全自动喷涂机、智能老化房、SPI检测仪、自动烧录机	SMT贴片、DIP插件和组装、测试及包装

注：数据来源于可比公司招股说明书。

从上表可以看出，同行业可比公司主要机器设备、主要工艺与发行人不存在重大差异，电子制造行业的核心设备为SMT贴片机，核心工艺为SMT贴片。

2、结合人工工时、设备工时对发行人产能的影响，分析并披露发行人核心生产要素

发行人人工工时、设备工时、产能情况如下：

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
当期加权设计总产能（万点）	252,540	505,080	393,990	349,025
设备工时（小时）	48,576	97,152	75,900	67,298
人工工时（万小时）	284.06	636.40	433.50	346.79

发行人处于电子制造服务(EMS)行业，为网络能源产品提供智能制造服务，生产设备，特别是SMT贴片设备为其核心生产要素。为满足正常的生产，发行人必须配备足够的生产设备，并辅以相应数量的人工以促进生产的顺利进行。

（三）补充披露在建工程主要构成，发行人是否存在变更生产经营地的安排，如是，变更生产经营地对发行人的影响。

发行人在招股说明书“第八节、十一、（八）在建工程”处补充披露如下：

### 1、在建工程主要构成

报告期各期末，公司在建工程情况如下：

单位：万元

项目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
华智新能源智能设备产业基地一期	13,186.50	7,088.73	-	-
华智新能源智能设备产业基地二期	818.16	799.40	-	-
东宝软件	-	-	-	10.15
合计	14,004.66	7,888.13	-	10.15

公司在建工程主要为华智新能源智能设备产业基地一期项目，其具体构成如下：

单位：万元

单位	内容	2020. 6. 30	2019. 12. 31
深圳市嘉盛建筑工程有限公司	工程总包	10,154.99	5,763.74
深圳市中装建设集团股份有限公司	玻璃幕墙工程分包	411.65	-
陈江街道	城市建设配套费	387.71	387.71
广州市东建建设有限公司	消防	373.66	-
中国建筑第四工程局有限公司	桩基础工程施工	346.68	346.68
深圳中鼎空调净化有限公司	空调设备	302.69	-
华科优建（武汉）工程信息发展有限公司	委托代建服务	261.06	148.17
深圳市奔达康电缆股份有限公司	电缆	248.52	-
深圳市东大国际工程设计有限公司	建设工程设计服务	165.09	165.09
惠州住房与城乡规划建设局	人防异地建设费	158.38	158.38
佛山市雨果瓷砖有限公司	瓷砖	100.41	-
其他	其他	275.66	118.96
合计		13,186.50	7,088.73

2、发行人是否存在变更生产经营地的安排，如是，变更生产经营地对发行人的影响。

华智新能源智能设备产业基地建成后，公司主要生产经营地将变更到惠州市，对发行人的主要影响如下：

#### (1) 生产管理效率进一步提升

公司目前厂房系逐步租赁而来，面积较小且受限于厂区固有规划限制，生产管理效率在一定程度上受到了限制。华智新能源智能设备产业基地系基于公

司生产经营实际进行的规划，公司厂房搬迁后，能很好的利用场地，提升产能产销率。

## （2）节省租赁开支

2019年度，公司的租赁开支约830万元，公司主要生产经营地变更后，将有效的节省租赁开支。

## （3）增加资产折旧

华智新能源智能设备产业基地一期工程预算17,776.00万元，以房屋建筑物20年折旧计算，年折旧额将增加888.80万元。

## （4）增加搬迁安置费用

公司主要生产经营地将变更到惠州市将产生一定的搬迁安置费用。

综上所述，短期来看，变更生产经营地会产生一定的搬迁安置费用，将冲减公司利润，长期来看，建成并使用自有的产业基地一方面能有效的节省租赁开支并抵减大部分厂房折旧额的增加，另一方面，很好的利用场地，提升产能产效，进一步提升公司的盈利能力。

## 二、核查程序

保荐人、申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、获取发行人机器设备清单及主要设备明细；
- 2、了解发行人产品工艺，分析发行人报告期各期产能、产量及机器设备、经营规模的匹配关系；
- 3、查询同行业可比公司主要设备、主要工艺、产能计算方法，分析发行人的核心生产要素；
- 4、取得在建工程明细账，对新增在建工程进行检查并实地查看在建工程建设状况；
- 5、分析变更生产经营地对发行人的影响。

### 三、核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、报告期内发行人产能利用率、产量变动的与公司实际经营情况相符，具有合理性；

2、发行人披露机器设备原值与产能、经营规模的相匹配；

3、发行人核心设备及核心工序与同行业可比公司不存在重大差异；

4、发行人核心生产要素为SMT贴片机，SMT贴片机数量为决定公司产能的主要因素；

5、公司在建工程主要为华智新能源智能设备产业基地一期项目，项目建成后变更生产经营地，短期来看，会产生一定的搬迁安置费用，将冲减公司利润，长期来看，建成并使用自有的产业基地一方面能有效的节省租赁开支并抵减大部分厂房折旧额的增加，另一方面，很好的利用场地，提升产能产效，进一步提升公司的盈利能力。

#### 问题 14. 关于毛利率

招股说明书披露：

（1）报告期内，发行人主营业务毛利率分别为23.78%、18.32%和19.16%，主要产品为网络能源类产品、电动汽车电源类产品、天线部件；

（2）网络能源类产品（自购料模式）毛利率分别为20.65%、20.52%、17.36%，下降趋势主要是因为受贸易摩擦影响，来自维谛境外主体的高毛利产品的收入下滑，导致毛利率相应下滑；

（3）网络能源类产品（客供料模式）毛利率分别为27.92%、12.34%、21.98%，波动原因为：2019年，受美国对华为管制的影响，华为对其产品结构进行调整，公司积极导入高毛利率新产品，2018年毛利率下降是因年公司为获取标包主动降低了销售价格；

(4) 网络能源产品市场需求量小于消费电子市场需求量，且工艺制程复杂，因此公司产品毛利率高于可比公司（环旭电子、光弘科技和卓翼科技）平均水平，但光弘科技毛利率高于发行人；

(5) 电动汽车电源类产品毛利率分别为26.02%、16.84%、7.64%；

(6) 2018年公司为了获得华为的大份额标包，主动降低了销售价格，同时，公司为扩大充电桩业务规模，低价切入获得英可瑞的大订单，毛利率较低；

(7) 2018年，公司整流模块（客供料网络能源类产品）毛利率为-13.80%。2019年，公司电动汽车电源类产品（客供料）毛利率为-11.25%。

请发行人：

(1) 补充披露贸易摩擦导致高毛利率产品收入下滑的原因，网络能源类产品（自购料模式）构成的变动情况及对毛利率具体影响，是否存在持续下滑的风险；

(2) 结合产品结构调整的具体情况、产品生命周期，补充披露网络能源类产品（客供料模式）随产品导入周期变化是否存在毛利率下滑的可能；

(3) 结合市场竞争情况，补充披露电动汽车电源类产品毛利率是否存在持续下滑的可能；

(4) 补充披露低价获客战略的持续性，结合同行业竞争者复制该战略的可能，分析并披露发行人毛利率是否承受下行压力；

(5) 补充披露部分业务毛利率为负的原因，发行人承接负毛利率业务的商业合理性；

(6) 补充披露消费电子领域可比公司能否生产网络能源产品，同行业可比公司业务模式（自购料和客供料）与发行人的差异情况，业务模式（自购料和客供料）对毛利率的影响程度是否大于产品结构（消费电子、网络能源产品），发行人毛利率与同行业可比公司的差异的合理性；

(7) 结合下游行业发展概况、产销趋势与毛利率情况，补充披露报告期内公司毛利率的合理性，主要客户面临的竞争环境是否将导致发行人毛利率面临下

滑的风险，请进行针对性的风险提示。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

### 一、发行人补充披露

（一）补充披露贸易摩擦导致高毛利率产品收入下滑的原因，网络能源类产品（自购料模式）构成的变动情况及对毛利率具体影响，是否存在持续下滑的风险

发行人在招股说明书“第八节、十、（三）毛利额及毛利率分析”处补充披露如下：

#### 1、贸易摩擦导致高毛利率产品收入下滑的原因

自购料模式下的网络能源类产品包括整流模块和电源监控两类。报告期内电源监控收入占发行人整体收入比重较小，且毛利率分别为 17.68%、17.60%、17.07%和 17.91%，相对保持稳定，故其毛利率变化对发行人整体毛利率无重大影响。整流模块内外销构成情况及对毛利率具体影响：

单位：万元

年度	收入来源	整流模块				
		主营业务收入	主营业务成本	毛利率	收入占比	毛利贡献率
2020年 1-6月	境内	7,690.06	6,634.73	13.72%	80.37%	11.03%
	境外	1,878.20	1,563.34	16.76%	19.63%	3.29%
	合计	9,568.26	8,198.07	14.32%	100.00%	14.32%
2019年度	境内	10,209.69	8,815.21	13.66%	52.48%	7.17%
	境外	9,243.58	7,255.48	21.51%	47.52%	10.22%
	合计	19,453.27	16,070.69	17.39%	100.00%	17.39%
2018年度	境内	12,467.47	10,230.48	17.94%	40.29%	7.23%
	境外	18,477.32	14,298.54	22.62%	59.71%	13.50%
	合计	30,944.79	24,529.02	20.73%	100.00%	20.73%
2017年度	境内	10,035.07	8,132.38	18.96%	43.92%	8.32%
	境外	12,813.65	9,953.74	22.32%	56.08%	12.52%

	合计	22,848.72	18,086.12	20.84%	100.00%	20.84%
--	----	-----------	-----------	--------	---------	--------

自购料模式下整流模块境外整体毛利率平均比境内高 3-4 个百分点，具体原因详见本问询回复“问题 8”之“一、(四)、1、自购料模式下，整流模块内外销单价、毛利率差异的主要原因”。2019 年在中美贸易摩擦加剧和印度基站建设数量放缓的双重影响下，发行人对维谛北美和维谛印度的收入大幅下降，整流模块境外的收入份额自 2018 年 59.71% 下降至 47.52%，毛利贡献率自 13.50% 下降至 10.22%，导致整体毛利率下降约 3 个百分点。2020 年 1-6 月因新冠肺炎疫情这一全球性事件影响，境外客户采购规模进一步缩减，导致 2020 年 1-6 月外销业务的毛利贡献率仅为 3.29%，进而使得整体毛利率继续降低。

## 2、网络能源类产品（自购料模式）构成的变动情况及对毛利率具体影响

报告期内，网络能源类产品（自购料模式）主要包括整流模块及电源监控。产品结构及对毛利率的影响如下表所示：

单位：万元

年度	收入来源	主营业务收入	主营业务成本	毛利率	收入占比	毛利贡献率
2020 年 1-6 月	整流模块	9,568.26	8,198.07	14.32%	91.30%	13.07%
	电源监控	911.85	748.54	17.91%	8.70%	1.56%
	合计	10,480.11	8,946.60	14.63%	100.00%	14.63%
2019 年度	整流模块	19,453.27	16,070.69	17.39%	92.57%	16.10%
	电源监控	1,561.71	1,295.15	17.07%	7.43%	1.26%
	合计	21,014.98	17,365.84	17.36%	100.00%	17.36%
2018 年度	整流模块	30,944.79	24,529.02	20.73%	93.13%	19.31%
	电源监控	2,283.36	1,881.53	17.60%	6.87%	1.21%
	合计	33,228.15	26,410.55	20.52%	100.00%	20.52%
2017 年度	整流模块	22,848.72	18,086.12	20.84%	93.98%	19.59%
	电源监控	1,464.34	1,205.47	17.68%	6.02%	1.06%
	合计	24,313.06	19,291.59	20.65%	100.00%	20.65%

报告期内，整流模块在网络能源类产品（自购料模式）下的销售占比分别为 93.98%、93.13%、92.57% 和 91.30%，是网络能源类产品（自购料模式）下的主要构成且基本保持相对稳定；电源监控在网络能源类产品（自购料模式）下



的销售占比分别为 6.02%、6.87%、7.43%和 8.70%，占比较低。在销售占比基本保持稳定的情况下，报告期内发行人网络能源类产品（自购料模式）毛利率的变动主要由整流模块毛利率的变动所致：报告期内毛利率自 2017 年度的 20.84% 下降至 2020 年 1-6 月的 14.32%，对网络能源类产品的毛利贡献率自 2017 年度 19.59% 下降至 2020 年 1-6 月的 13.07%，主要是由于 2019 年在中美贸易摩擦加剧和印度基站建设数量放缓的双重影响下，外销业务对网络能源类产品（自购料模式）的毛利贡献率有所下降；2020 年在新冠疫情的影响下，由于境外疫情管控不力，外销业务毛利贡献率继续下降。若发行人的外销收入持续下降，网络能源类产品（自购料模式）的毛利率可能存在持续下滑的风险。

（二）结合产品结构调整的具体情况、产品生命周期，补充披露网络能源类产品（客供料模式）随产品导入周期变化是否存在毛利率下滑的可能

发行人在招股说明书“第八节、十、（三）毛利额及毛利率分析”处补充披露如下：

报告期内，网络能源类产品的生命周期受不同客户自身更新换代周期影响，其中华为产品更新换代较为迅速，通常生命周期为 2-3 年左右，而维谛产品更新相对较慢，通常生命周期为 4-5 年，特别是维谛境外主体，由于所处国家或地区基站建设相对较慢，因而产品生命周期也相对较长。

客供料模式下，公司的主要客户为华为。2018 年由于发行人新增购置生产线，产能未达到饱和状态，新产品毛利率较低；2019 年、2020 年 1-6 月在新产品上线时，毛利率较为理想，而随着产品生命周期的递进，毛利率有所下降。

发行人网络能源类产品（客供料模式）的新、旧产品收入和毛利率变动情况如下：

单位：万元

产品类型	年度	全部产品		其中：新产品		其中：旧产品	
		主营业务收入	毛利率	主营业务收入	毛利率	主营业务收入	毛利率
整流模块	2020 年 1-6 月	3,509.59	19.07%	470.69	26.98%	3,038.89	17.84%
	2019 年	4,597.85	15.88%	2,498.46	34.16%	2,099.39	-5.87%

	2018年	541.81	-13.80%	381.14	-9.21%	160.67	-24.70%
嵌入式电源	2020年1-6月	3,869.77	23.80%	165.09	30.15%	3,704.68	23.52%
	2019年	8,296.22	30.95%	2,032.96	42.92%	6,263.26	27.06%
	2018年	5,598.77	15.10%	563.45	9.54%	5,035.32	15.72%
太阳能光伏逆变器	2020年1-6月	3,352.97	20.50%	552.68	29.55%	2,800.29	18.71%
	2019年	7,844.75	18.05%	3,258.81	31.71%	4,585.94	8.34%
	2018年	3,658.10	10.09%	1,306.16	9.43%	2,351.94	10.46%
UPS	2020年1-6月	1,802.68	35.78%	271.35	61.63%	1,531.33	31.20%
	2019年	3,981.28	21.46%	345.60	45.06%	3,635.68	19.22%
	2018年	1,391.83	7.63%	213.99	13.12%	1,177.85	6.63%
电源监控	2020年1-6月	1,060.40	27.53%	196.78	33.43%	863.62	26.19%
	2019年	1,824.76	14.64%	418.00	8.40%	1,406.77	16.49%
	2018年	995.71	25.87%	56.06	22.24%	939.65	26.09%

如上表所示，客供料模式下，大部分网络能源类产品中新产品的毛利率高于旧产品的毛利率，2018年至2020年1-6月，发行人网络能源类新旧产品的收入占比情况如下：

单位：万元

产品类型	年度	新产品		旧产品	
		收入	收入占比	收入	收入占比
整流模块	2020年1-6月	470.69	13.41%	3,038.89	86.59%
	2019年	2,498.46	54.34%	2,099.39	45.66%
	2018年	381.14	70.35%	160.67	29.65%
嵌入式电源	2020年1-6月	165.09	4.27%	3,704.68	95.73%
	2019年	2,032.96	24.50%	6,263.26	75.50%
	2018年	563.45	10.06%	5,035.32	89.94%
太阳能光伏逆变器	2020年1-6月	552.68	16.48%	2,800.29	83.52%
	2019年	3,258.81	41.54%	4,585.94	58.46%
	2018年	1,306.16	35.71%	2,351.94	64.29%
UPS	2020年1-6月	271.35	15.05%	1,531.33	84.95%
	2019年	345.60	8.68%	3,635.68	91.32%

	2018年	213.99	15.37%	1,177.85	84.63%
电源监控	2020年1-6月	196.78	18.56%	863.62	81.44%
	2019年	418.00	22.91%	1,406.77	77.09%
	2018年	56.06	5.63%	939.65	94.37%

由上表可知，报告期内发行人每年均有一定比例的新产品导入，不同年份及不同细分产品类型的新产品销售占比均有所差异，但由于发行人不断有新产品上线，使得发行人的产品生命周期基本处于一个较为均衡的状态，若发行人持续长时间未有新产品导入，则存在毛利率持续下滑的可能。

(三) 结合市场竞争情况，补充披露电动汽车电源类产品毛利率是否存在持续下滑的可能

发行人在招股说明书“第八节、十、(三)毛利额及毛利率分析”处补充披露如下：

发行人电动汽车电源类产品下游充电桩模块市场竞争情况详见本问询回复“问题6”之“一、(四)、1、下游充电桩模块市场竞争情况”。

报告期内，公司电动汽车电源类产品为充电桩模块，销售、成本及毛利率情况如下：

单位：台；万元；元/台

类型	2020年1-6月						
	数量	收入	收入占比	成本	单位售价	单位成本	毛利率
客供料模式	10,485	235.75	94.97%	231.62	224.85	220.91	1.75%
自购料模式	65	12.49	5.03%	12.10	1,921.54	1,861.54	3.12%
合计	10,550	248.24	100.00%	243.73	235.30	231.02	1.82%
类型	2019年度						
	数量	收入	收入占比	成本	单位售价	单位成本	毛利率
客供料模式	26,683	571.58	14.78%	635.86	214.21	238.30	-11.25%
自购料模式	22,988	3,295.89	85.22%	2,936.12	1,433.74	1,277.24	10.92%
合计	49,671	3,867.48	100.00%	3,571.98	778.62	719.13	7.64%
类型	2018年度						
	数量	收入	收入占比	成本	单位售价	单位成本	毛利率

客供料模式	29,634	674.40	13.92%	576.98	227.57	194.70	14.44%
自购料模式	30,893	4,169.37	86.08%	3,451.14	1,349.62	1,117.13	17.23%
<b>合计</b>	<b>60,527</b>	<b>4,843.77</b>	<b>100.00%</b>	<b>4,028.13</b>	<b>800.27</b>	<b>665.51</b>	<b>16.84%</b>
类型	2017 年度						
	数量	收入	收入占比	成本	单位售价	单位成本	毛利率
客供料模式	11,502	163.01	4.47%	113.74	141.72	98.88	30.23%
自购料模式	21,402	3,485.88	95.53%	2,585.68	1,628.76	1,208.15	25.82%
<b>合计</b>	<b>32,904</b>	<b>3,648.89</b>	<b>100.00%</b>	<b>2,699.41</b>	<b>1,108.95</b>	<b>820.39</b>	<b>26.02%</b>

2017 年至 2019 年，公司充电桩模块业务的整体收入规模较为稳定，占公司收入比例在 10% 以内，且收入占比整体呈下滑趋势。公司充电桩模块以自购料模式为主，主要客户为英飞源、英可瑞。公司客供料模式客户主要为华为，收入占比于 2018 年有所提升，2019 年保持稳定。各业务模式下，公司的毛利率均有所下滑。

自购料模式下，2018 年，公司为扩大充电桩业务规模，低价切入获得英可瑞的大订单，其毛利率较低；另一方面，充电桩市场竞争加剧，公司的产品价格下滑，导致公司整体毛利率下滑。2019 年，客户订单未达预期，公司将业务重心向网络能源转移，与合作客户的规模收缩，毛利率进一步下滑。2020 年 1-6 月，发行人主要处理剩余销售订单，剩余订单处理完成后，不再继续承接英飞源、英可瑞电动汽车电源类产品业务。

客供料模式下，公司为加强与华为的合作广度，承接其部分订单，该业务属于公司配合客户产品开发的前瞻性业务布局，公司投入了较多的生产资源，但尚未形成规模化生产，因此单位成本较高，毛利率逐渐下滑。作为前瞻性业务布局产品，前期毛利率较低，毛利影响较小，在形成规模化生产后，受益于规模效益，单位成本下降，毛利率将有所上升。

公司基于电动汽车充电桩市场竞争白热化的判断及保证回款控制经营风险的考虑，除非是给予公司良好的付款条件和一定的毛利率水平，抑或是公司战略性客户的合作（如华为），公司将会逐渐收缩电动汽车电源类产品的规模。

（四）补充披露低价获客战略的持续性，结合同行业竞争者复制该战略的可能，分析并披露发行人毛利率是否承受下行压力

发行人在招股说明书“第八节、十、（三）毛利额及毛利率分析”处补充披露如下：

低价获客战略并非发行人的长期战略，其实施会选择一定的时机，通常会在发行人认为该业务未来具有一定的发展前景、在未来会保证一定的毛利率水平以及未来该部分业务将会具有一定业务规模的情况下实施。

另外，公司提供电子制造服务的产品主要是网络能源类，具有多品种、小批量、多批次的行业特点，网络能源类的 EMS 业务具有一定的进入壁垒，对 EMS 厂商的服务能力和管理水平具有较高的要求，客户对新进入者的认证时间也比较长，非网络能源类的其他 EMS 厂商进入具有一定的难度。发行人与华为、维谛等主要客户形成了良好、稳定的合作关系，报告期末的在手订单也维持在了一个良好的水平，由于在特定时点的低价策略是为了获取后续的规模订单，在当期可能对毛利率下降产生一定的影响，但随着规模效应的显现以及后续新产品的导入，发行人的毛利率水平将会保持在一个合理的水平。

（五）补充披露部分业务毛利率为负的原因，发行人承接负毛利率业务的商业合理性

发行人在招股说明书“第八节、十、（三）毛利额及毛利率分析”处补充披露如下：

2018 年度，客供料模式下整流模块毛利率为负数的原因是 2018 年度处于新产品导入期，为了扩大产能，发行人于 2018 年下半年投资新增了较多生产设备，同时增加了新员工，而 2018 年下半年销量处于爬坡阶段，因而 2018 年度固定成本大幅提升，但产能未充分释放，导致当期单位成本较高，毛利率呈负数。而 2019 年度由于新增产能得到释放，客供料模式下整流模块的销售收入由 2018 年的 541.81 万元增加至 2019 年的 4,597.85 万元，单位成本被拉低，为当期贡献了合理的毛利率。发行人在 2018 年已经预计会出现毛利率未负的情形，但认为随着后续规模效应的显现毛利率会回归合理的水平，具有商业合理性。

2019 年度，客供料模式电动汽车电源类产品毛利率为负数的原因主要是由于受客户前期进入相关业务领域时对项目销售额的预估存在偏差。在竞标阶段，

发行人对电动汽车电源类产品的预估销售额测算具有正向毛利率，而实际销售量未能达到盈亏平衡点，导致实际毛利率最终出现负数的情况，具有商业合理性。

(六) 补充披露消费电子领域可比公司能否生产网络能源产品，同行业可比公司业务模式（自购料和客供料）与发行人的差异情况，业务模式（自购料和客供料）对毛利率的影响程度是否大于产品结构（消费电子、网络能源产品），发行人毛利率与同行业可比公司的差异的合理性

发行人在招股说明书“第八节、十、（三）毛利额及毛利率分析”处补充披露如下：

### 1、同行业可比公司产品结构

报告期内，发行人的同行业上市公司产品结构如下：

单位：万元

产品类型	2020年1-6月			2019年度		
	卓翼科技	环旭电子	光弘科技	卓翼科技	环旭电子	光弘科技
消费电子类	62,484.68	507,315.52	95,164.14	161,674.89	1,286,193.14	175,203.55
物联网类	-	-	5,931.77	-	-	12,441.08
通讯类（注）	80,749.36	709,672.22	8,375.81	155,367.63	1,392,144.31	20,226.26
汽车电子类	-	69,785.45	2,122.95	-	177,330.15	8,510.13
智能穿戴类	-	-	121.50	-	-	-
工业类	-	182,426.37	-	-	420,378.85	-
电脑及存储类	-	220,019.48	-	-	419,350.64	-
其他	11,506.52	11,397.18	2,402.82	17,430.65	23,003.92	2,663.09

续：

产品类型	2018年度			2017年度		
	卓翼科技	环旭电子	光弘科技	卓翼科技	环旭电子	光弘科技
消费电子类	176,053.68	1,168,735.40	112,721.08	159,289.38	808,249.63	80,703.11
物联网类	-	-	8,848.31	-	-	8,850.57
通讯类（注）	123,425.52	1,195,189.34	19,962.38	103,445.85	1,350,236.99	18,908.71
汽车电子类	-	165,129.17	11,550.12	-	167,802.92	10,497.71
智能穿戴类	-	-	-	-	-	-
工业类	-	322,430.22	-	-	210,235.51	-
电脑及存储类	-	463,402.18	-	-	403,311.77	-
其他	14,982.42	38,140.38	6,726.86	13,589.69	28,882.16	8,451.14

注：通讯类指：网络通讯终端类（卓翼电子）；通讯类（环旭电子）；网络通讯类（光

弘科技)

由上表可知，发行人的同行业上市公司的产品结构中无网络能源类产品，仅有通讯类产品，具体如下：

单位：万元

同行业上市公司	披露的产品类别	2020年1-6月	占比	2019年度	占比
环旭电子	通讯类产品	709,672.22	41.70%	1,392,144.31	37.44%
卓翼科技	网络通讯终端类	80,749.36	52.18%	155,367.63	46.45%
光弘科技	网络通讯类	8,375.81	7.34%	20,226.26	9.23%

续：

同行业上市公司	披露的产品类别	2018年度	占比	2017年度	占比
环旭电子	通讯类产品	1,195,189.34	35.65%	1,350,236.99	45.48%
卓翼科技	网络通讯终端类	123,425.52	39.25%	103,445.85	37.44%
光弘科技	网络通讯类	19,962.38	12.49%	18,908.71	14.84%

注1：环旭电子的通讯产品主要包括无线通信 SiP 模块、系统级物联网模块、物联网模块、远距通讯低功耗模块、企业级无线路由器等；

注2：卓翼科技的网络通讯终端类包括无线网卡、光纤接入设备、4G 路由器、4G LTE 网关、单双频模块等；

注3：光弘科技的网络通讯类包括网络路由器、基站定位终端等。

发行人的网络能源类产品包括整流模块、嵌入式电源、太阳能光伏逆变器、UPS、电源监控等，因此，同行业上市公司的通讯类产品和发行人的网络能源类产品仍有一定的差异。经与发行人了解，同行业上市公司通讯类产品更多地倾向于消费端，发行人的网络能源类产品更多的倾向于工业端，具有一定的差异。与发行人生产类似产品的同行业公司主要集中于富士康、捷普 Jabil、斯比泰 IMI 等几家 EMS 巨头，但由于上述公司经营规模较大，网络能源类产品仅占其收入比重较小且数据无法获得，与发行人的可比性不高。

## 2、同行业可比公司业务模式（自购料和客供料）与发行人的差异情况

同行业上市公司年度报告及招股说明书中对其业务模式的披露如下：

同行业上市公司	业务模式（自购料和客供料）
光弘科技	年报中披露母公司与主要客户的合作采用了来料加工（客供料加工）模式，子公司与主要客户的合作采用了 Buy&Sell 商业模式，但未披露上述模式具体比例。2017 年的招股说明书（上市年份为 2017 年

	11月)显示,光弘科技2017年1-6月前五大品牌商客户中,与华为技术、OPPO和中兴物联的合作模式为客供料模式,与ATOL和上海大唐的合作模式为非客供料模式。
环旭电子	年报及招股说明书(上市年份为2012年1月)未披露是否存在客供料模式。
卓翼科技	年报及招股说明书(上市年份为2010年1月)未披露是否存在客供料模式,发行人客户中包含华为,招股说明书显示其与华为的合作模式为Buy&Sell模式,即向华为采购为其提供产品和服务所需的原材料。

此外,自购料模式和客供料模式的差异也反映在成本结构中的原材料成本比重,原材料成本比重越高,往往自购料业务比重越高。报告期内,发行人与同行业可比公司的原材料成本比重对比如下:

项目	原材料成本的比重		
	2019年度	2018年度	2017年度
光弘科技	15.07%	23.84%	28.93%
卓翼科技	未披露	未披露	未披露
环旭电子	89.13%	89.71%	89.11%
发行人	54.39%	70.95%	69.83%

注:同行业可比公司的原材料成本摘自年报披露数据,其中,卓翼科技未披露料工费结构。

由上表可知,光弘科技的原材料成本比重较低,以客供料模式为主,环旭电子原材料成本较高,以自购料模式为主,卓翼科技虽未披露料工费结构,但其毛利率与净利率与环旭电子相近,可视为以自购料模式为主。

**3、业务模式(自购料和客供料)对毛利率的影响程度是否大于产品结构(消费电子、网络能源产品),发行人毛利率与同行业可比公司的差异的合理性**

除光弘科技外,同行业上市公司的招股说明书或者年度报告未披露不同业务模式、不同产品的毛利率情况,根据光弘科技披露的招股说明书,对比分析不同产品、不同业务模式下的毛利率水平如下:

(1) 消费类—平板电脑产品的毛利率变动情况

单位:万元

客供料模式	2017年1-6月	2016年度	2015年度	2014年度
销售收入	13,056.52	23,958.10	12,949.77	9,862.50



销售成本	9,215.00	16,349.89	8,917.95	7,077.40
毛利率	29.42%	31.76%	31.13%	28.24%
非客供料模式	2017年1-6月	2016年度	2015年度	2014年度
销售收入	5,943.58	357.72	1,613.86	2,409.37
销售成本	5,015.48	287.97	1,460.73	2,249.58
毛利率	15.62%	19.50%	9.49%	6.63%

## (2) 网络通讯类产品的毛利率变动情况

单位：万元

客供料模式	2017年1-6月	2016年度	2015年度	2014年度
销售收入	8,302.21	21,900.67	26,680.99	20,165.04
销售成本	5,989.03	15,128.61	19,079.17	14,559.98
毛利率	27.86%	30.92%	28.49%	27.80%
非客供料模式	2017年1-6月	2016年度	2015年度	2014年度
销售收入	2,146.39	18,586.11	2,735.04	-
销售成本	1,964.08	16,871.90	2,613.91	-
毛利率	8.49%	9.22%	4.43%	-

如上表所示，同行业上市公司光弘科技的消费类—平板电脑产品和网络通讯类产品，在不同业务模式下毛利率差别较大，均是客供料模式的毛利率高于非客供料模式；在客供料模式下，消费类—平板电脑产品和网络通讯类产品的毛利率接近；在非客供料模式下，消费类—平板电脑产品和网络通讯类产品的毛利率差异较大。因此，不同业务模式和不同产品结构的比较维度不同，并无明显界定何种对总体毛利率影响更大的结论。

报告期内，公司主营业务毛利率与同行业可比公司毛利率对比如下：

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
光弘科技	26.84%	31.83%	31.91%	27.80%
卓翼科技	10.59%	12.23%	7.46%	9.97%
环旭电子	9.95%	9.96%	10.86%	11.03%
发行人主营业务毛利率	19.82%	19.16%	18.32%	23.78%

发行人主营业务毛利率整体上低于光弘科技，但高于环旭电子和卓翼科技，

这主要是由业务模式不同和产品结构差异带来的经营策略不同所导致。具体分析如下：

一方面，EMS 企业通常有自购料和客供料两种业务模式，自购料模式下，收入规模较大但毛利率较低，客供料模式下，收入规模较小但毛利率较高。此外，自购料模式和客供料模式的差异也反映在成本结构中的原材料成本比重，原材料成本比重越高，往往自购料业务比重越高。报告期内，光弘科技的原材料成本比重较低，以客供料模式为主，环旭电子原材料成本较高，以自购料模式为主，卓翼科技虽未披露料工费结构，但其毛利率与净利率与环旭电子相近，可视为以自购料模式为主。发行人主要客户为华为和维谛，对华为的销售收入为客供料模式，对维谛的销售为自购料模式，报告期内，发行人对华为和维谛的销售收入占比均较高，可视为自购料模式与客供料模式并重。发行人的毛利率低于以客供料模式为主的光弘科技，但高于以自购料模式为主的环旭电子和卓翼科技，与现有业务模式结构相匹配，具有合理性。

另一方面，产品结构的不同，使得不同 EMS 公司的经营策略有所不同，也导致了发行人与同行业可比公司的毛利率水平差异。公司以网络能源产品 EMS 业务为主，其市场需求量远小于消费电子市场需求量，且存在工艺制程较为复杂的情况，因此，在经营策略上，公司追求更高的报价、更丰厚的毛利率以弥补销售数量、制造难度上的差距。而同行业上市公司环旭电子、光弘科技和卓翼科技多从事面向消费者市场的终端产品 EMS 业务，其具有市场容量大、单一产品单一批次数量大、标准化程度高等特点，规模效应较为显著，其经营策略可能更侧重于牺牲一定的毛利空间追求市场份额和销售规模，以最大化毛利额。从业务规模看，发行人的销售收入、毛利额相较于同行业可比公司仍有一定的差距，其在 EMS 行业的专业细分领域选择较高毛利率的经营策略符合公司产品特征和所处发展阶段，具有合理性。

**（七）结合下游行业发展概况、产销趋势与毛利率情况，补充披露报告期内公司毛利率的合理性，主要客户面临的竞争环境是否将导致发行人毛利率面临下滑的风险，请进行针对性的风险提示**

发行人在招股说明书“第八节、十、（三）毛利额及毛利率分析”处补充披

露如下：

**1、结合下游行业发展概况、产销趋势与毛利率情况，补充披露报告期内公司毛利率的合理性**

公司是以网络能源为核心的 EMS 电子制造服务商，网络能源类产品的需求主要来自通信基站、数据中心等，基于 5G 等新兴技术的兴起和推广以及数据中心的不断发展，发行人的产品在未来一段时间均有广阔的市场前景。发行人下游行业发展概况详见本问询回复“问题 10”之“一、（一）、1、补充披露发行人下游市场具体市场规模、主要客户市场占有率等竞争情况”。

通信设备行业的市场集中度较高，龙头企业主要有华为、中兴、爱立信、诺基亚等，华为主导设计网络能源产品，并将生产制造外包给 EMS 厂商；爱立信、诺基亚主要向网络能源设备商采购，其中维谛占其较高的市场份额。发行人所处下游行业未披露产销趋势及毛利率情况，但由于华为和维谛在通信设备领域占有较高的市场份额，根据各自发布的年度报告，2017-2019 年华为的综合毛利率分别为 39.45%、38.57%和 37.57%；2018-2019 年维谛的综合毛利率分别为 33.14%和 32.79%，均略有下滑，但基本保持稳定。

报告期内，发行人的主营业务毛利率分别为 23.78%、18.32%、19.16%和 19.82%，2018 年由于客供料模式下毛利率下降幅度较大导致综合毛利率有较大降幅外，2019 年和 2020 年 1-6 月，发行人的毛利率水平基本保持稳定，公司综合毛利率受不同产品的毛利率水平、业务模式、内外销情况、产品结构等综合影响。

**2、主要客户面临的竞争环境是否将导致发行人毛利率面临下滑的风险**

自 2018 年以来，中美贸易摩擦不断，美国多次对中国科技企业实行干扰制裁，特别是将华为列入实体清单并于 2020 年 9 月 15 日发布正式禁令，对发行人主要客户华为的正常生产经营产生了较大不利影响；发行人主要客户维谛北美、欧洲等境外主体，由于中美贸易摩擦和全球性新冠疫情的影响，对发行人的采购下降幅度较大。但是，基于发行人与华为合作的主要产品为网络能源类产品，主要应用于通信基站、光伏电站等领域，属于华为的“弱芯片”业务，

且芯片储备较为充分以及发行人与维谛境内主体合作继续深入的背景，2020年1-9月公司对华为、维谛境内的收入均有一定的增长，具体论述详见“问题10、一、（一）、2、结合华为、维谛面临的国际环境，分析并披露前述客户经营环境变动对发行人的持续经营能力的具体影响”。

由于华为和维谛在通信设备领域占有较高的市场份额，在全球市场具有较强的市场竞争力，其毛利率水平在报告期内也基本保持稳定，发行人的毛利率在2018年至2020年1-6月基本保持稳定。但受中美政策环境以及新冠疫情突发事件的影响，若中美之间出现极端贸易措施或新冠疫情长期持续无有效应对方案，则发行人的外销收入将会持续下降，发行人的客户将会面临较为严峻的经营环境，将会导致发行人毛利率面临下滑的风险。

## 二、核查程序

保荐人和申报会计师执行了如下核查程序：

1、了解发行人收入核算、成本核算相关内部控制制度，执行销售与收款循环、采购与付款循环和成本结转的穿行测试核查。

2、对发行人管理层和财务负责人进行访谈，了解发行人销售情况和毛利率变化及合理性，了解行业和产品特点及对项目价格、成本及毛利的影响。

3、取得发行人报告期内营业收入成本明细表，复核发行人说明的境内、境外各主要产品的收入及毛利率，分析境内外产品毛利率变动原因。

4、结合业务性质，对毛利率较高或较低的产品分析毛利率合理性。

5、通过招股说明书、公司年报等公开信息查询同行业公司的同比毛利率，并结合其业务情况分析与发行人存在差异的原因。

## 三、核查意见

经核查，保荐人和申报会计师认为：

1、自购料模式下整流模块境外毛利率比境内毛利率高，在中美贸易摩擦加剧、印度基站建设数量放缓以及全球疫情爆发的多重影响下，整流模块的外销收入占比下降从而导致整体毛利率下滑。在中美贸易摩擦及新冠疫情的影响下，若

发行人的外销收入持续下降，网络能源类产品（自购料模式）的毛利率可能存在持续下滑的风险。

2、报告期内，发行人网络能源类产品（客供料模式）新产品的毛利率大都高于旧产品，由于发行人不断有新产品上线，使得发行人的产品生命周期基本处于一个较为均衡的状态，若发行人持续长时间未有新产品导入，则存在毛利率持续下滑的可能。

3、电动汽车电源类产品毛利率下滑具有商业合理性，公司基于电动汽车充电桩市场竞争白热化的判断及保证回款控制经营风险的考虑，将会逐渐收缩电动汽车电源类产品的规模。

4、低价获客战略并非发行人的长期战略，其实施会选择一定的时机，由于发行人所处网络能源类行业的特点，非网络能源类的其他 EMS 厂商进入具有一定的难度，毛利率也会随着规模效应的显现以及后续新产品的导入保持在一个合理的水平。

5、发行人报告期内部分业务毛利率未负具有商业合理性。

6、同行业可比公司产品结构中存在通讯类产品，与发行人的网络能源类产品有所差异；同行业可比公司光弘科技以客供料为主，环旭电子和卓翼科技以自供料为主，发行人两种业务模式较为均衡；发行人毛利率与同行业可比公司的差异具有合理性。

7、根据下游行业发展概况、产销趋势与毛利率情况，发行人报告期内毛利率具有合理性，若中美之间出现极端贸易措施或新冠疫情长期持续无有效应对方案，发行人毛利率将面临下滑的风险，发行人已在招股说明书中补充披露相关风险提示。

#### 问题 15. 关于期间费用

招股说明书披露：

（1）发行人销售费用主要为运输及报关费，销售费用占营业收入比例分别

为0.47%、0.48%和0.93%，低于同行业；

(2) 扣除股份支付之后的管理费用占营业收入比例分别为2.41%、2.33%和1.86%，低于同行业；

(3) 报告期各期，发行人因股份支付确认的管理费用分别为1,821.71万元、712.79万元和3,689.22万元，其中2017年12月股权激励以2017年4月评估价值为定价依据，2018年7月及12月股权激励以2018年7月增资价格（9.01元/股）为定价依据，2019年10月股权激励以2019年12月股东转让价格（9.12元/股）为定价依据；

(4) 报告期内，发行人期间费用占营业收入的比例分别为13.54%、7.70%和14.67%。不考虑股份支付对管理费用率的影响，公司的销售费用率、管理费用率和研发费用率合计分别为7.96%、8.03%和8.00%，相应同行业可比公司平均值分别为9.23%、9.86%和9.43%；

(5) 电子制造服务行业中，品牌商把产品生产制造和部分开发设计环节外包给EMS厂商，发行人研发以产品结构设计、工艺制程及信息技术应用为主；

(6) 报告期各期，发行人分别发生汇兑损益321.13万元、-807.09万元、-123.63万元。

请发行人：

(1) 进一步披露运输费等明细销售费用的变动情况及合理性，并充分披露发行人销售费用率低于同行业的合理性；

(2) 补充披露报告期内股份支付公允价值确定依据的合理性；

(3) 补充披露报告期列入销售费用、管理费用、研发费用的人数，分析并披露变动情况及合理性，是否存在人员大幅波动的情况，相关工资与同地区、同行业的比较情况，职工薪酬变动的合理性；

(4) 结合经营模式、客户数量、经营实体数量等，补充披露发行人期间费用率低于可比公司的合理性，费用核算是否完整、准确；

(5) 按产品结构设计、工艺制程及信息技术应用补充披露发行人研发投入

构成，研发成果是否归发行人所有，是否具有客户专属性；

(6) 结合汇兑损益占各期营业利润的比例，披露发行人所面临的外汇波动风险、采取的应对外汇波动风险的具体措施。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

### 一、发行人补充披露

(一) 进一步披露运输费等明细销售费用的变动情况及合理性，并充分披露发行人销售费用率低于同行业的合理性

发行人在招股说明书“第八节、十、(四)期间费用分析”处补充披露如下：

#### 1、报告期各期运输费等明细销售费用的变动情况

报告期内，发行人的销售费用主要由运输及报关费、职工薪酬、广告费和折旧费构成，上述明细销售费用合计分别占销售费用总额的 90.16%、97.90%、98.91% 和 97.78%。

##### (1) 运输及报关费变动情况

发行人根据与客户合同约定方式承担运费，主要为公路运输费用，通常内销由发行人通知运输公司运至客户仓库或运至公司办事处；外销客户由客户自行联系运输公司后通知发行人业务员进行发货。

报告期内，发行人运费及变动情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
运输及报关费(1)	192.28	413.54	159.08	99.50
营业收入(2)	24,581.28	51,907.54	50,792.61	40,838.53
占比(3) = (1) / (2)	0.78%	0.80%	0.31%	0.24%

如上表所示，报告期内，发行人运输及报关费占营业收入比重较小，整体呈现逐年上升趋势，主要是因为：①客供料模式的销量收入占比增加。由于客供料模式收入只核算了辅料+人工费用，对比自购料模式，在客供料模式下增加

同等收入，销售数量呈现成倍增加，故运输费用占比呈上涨趋势。②2019 年之前发行人通过自有运输车辆配送部分产品，随着客供料模式业务大幅上涨，原有车队无法满足业务增长的运输需求，发行人基于运输专业性等因素考虑，将自有运输车辆处置后，将产品配送工作全部委托外部运输单位执行。

发行人境内主要客户为广东省内客户，主要通过公路运输，距离较近，为方便结算，发行人与运输公司以运输次数为单位按月对账后进行运费结算。

报告期内，主要运输供应商的运输方向、结算单价：

运输公司	主要运输方向	结算单价
华世通物流	深圳、东莞、惠州	单程 750-890；双程 980-1040
东源新地	深圳、东莞、惠州	单程 730-830；双程 900-950
嘉里大通	深圳、东莞、惠州	单程 730-830；双程 900-980

报告期内，主要运输公司运输单价相对稳定，同时，受车厢长度、运输距离长短影响，各目的地运输单价存在一定差异。

## (2) 职工薪酬变动情况

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售费用-职工薪酬 (万元)	18.17	51.66	65.38	56.98
月均销售人员数量	5	7	7	7
人均月工资 (元)	6,057	6,378	8,173	6,949

注：月均销售人员为报告期内各期各月人数之和除以月份数取整。

报告期内，由于发行人的客户群体非常集中，且基本未发生变化，发行人销售人员数量很少。因为公司销售人数较少，个别人员薪酬的波动，对整体人均薪酬影响较大。2018 年人均薪酬较高，主要是因为发行人在该期间招聘了职位较高的销售人员，相比其他跟单人员薪酬较高，但新招聘销售人员出于个人原因只在发行人任职较短时间，导致 2018 年整体销售人员人均薪酬相比其他年度偏高。

## (3) 广告费和折旧费变动情况

报告期各期，发行人广告费用分别为 9.35 万元、2.05 万元、0 万元和 0 万



元,除 2017 年和 2018 年有零星参展费用产生外,其他年份均无广告费用产生。由于发行人客户群体较为集中且稳定,前五大客户报告期内占营业收入比重分别为 98.37%、99.90%、99.61%和 99.56%,主要客户为华为和维谛,均为行业内知名企业,自导入该等客户后双方保持了稳定且深入的合作关系,报告期内发行人较少开拓新的客户群体,故整体广告费用较少。

报告期内,发行人的销售费用-折旧费分别为 8.54 万元、12.98 万元、10.95 万元和 0.10 万元,呈逐年下降趋势,是因为发行人报告期前期通过自有运输车辆配送部分产品,报告期后期客供料模式业务大幅上涨,原有车队无法满足业务增长的运输需求,基于运输专业性等因素考虑后,将产品配送工作全部委托外部运输单位进行,同时发行人自有运输车辆处置,因而报告内销售费用-折旧费逐年下降。

## 2、同行业上市公司销售费用情况

(1) 报告期内,发行人及可比上市公司销售费用构成情况如下:

单位:万元

同行业上市公司	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
环旭电子	14,437.38	32,047.87	28,044.43	24,014.37
光弘科技	855.22	2,381.18	2,113.88	1,623.63
卓翼科技	1,545.36	3,352.46	4,256.46	5,018.54
平均值	5,612.65	12,593.84	11,471.59	10,218.84
发行人	215.31	481.41	244.62	193.40

如上表所示,从销售费用构成看,发行人与同行业上市公司存在一定差距,主要是由于发行人整体规模相较同行业上市公司较小,同时由于客户群体非常集中,因而整体销售费用金额较少。

(2) 报告期内,发行人及可比上市公司销售费用率情况如下:

同行业上市公司	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
环旭电子	0.85%	0.86%	0.84%	0.81%
光弘科技	0.75%	1.09%	1.32%	1.27%
卓翼科技	1.00%	1.04%	1.33%	1.80%

平均值	0.87%	1.00%	1.16%	1.29%
发行人	0.88%	0.93%	0.48%	0.47%

注：为保证口径可比和合理性，上述费用率的计算基数均不包括股份支付。

报告期内，公司的销售费用率分别为 0.47%、0.48%、0.93%和 0.88%，而同行业可比公司的平均销售费用率分别为 1.29%、1.16%、1.00%和 0.87%。2017 年和 2018 年，公司的销售费用率低于同行业可比公司的平均水平，主要是由于需要送货上门的销售收入占比较低且发行人通过自有运输车辆进行产品配送，销售费用结构中的运输及报关费相对较少。2019 年和 2020 年 1-6 月，公司的销售费用率与同行业可比公司的平均水平相近，不存在明显偏低情形。

## （二）补充披露报告期内股份支付公允价值确定依据的合理性

报告期内发行人历次增资及股权转让相关情况见问题一、关于实际控制人认定和历史沿革部分详述。

发行人在招股说明书“第八节、十、（四）期间费用分析”处补充披露如下：

### （1）报告期内历次股份支付的公允价值确定方法

序号	时间	事项及背景	股份支付定价依据	股份支付计算过程	确认的股份支付（万元）
1	2017 年 12 月	为激励公司主要员工，向员工持股平台转让占公司总股本 5.13%的股权(a1)，员工实际支付的转让款为 500.83 万元(b1)	以 2017 年 4 月 30 日为评估基准日，公司股东全部权益价值的评估值 45,297.85 万元(c1)	$a1 * c1 - b1$	1,821.71
3	2018 年 7 月	为激励公司主要员工，向员工转让员工持股平台的财产份额，该等份额对应公司股改后股份数量为 52.20 万股(a2)，员工认购价格为 2.00 元/股(b2)	同 2018 年 7 月高略智汇的增资价格，即 9.01 元/股(c2)	$a2 * (c2 - b2)$	365.85
3	2018 年 12 月	为激励公司主要员工，向员工转让员工持股平台的财产份额，该等份额对应公司股份数量为 50.50 万股(a3)，员工认购价格为 2.14 元/股	同 2018 年 7 月高略智汇的增资价格，即 9.01 元/股(c3)	$a3 * (c3 - b3)$	346.94

		(b3)			
4	2019年 10月	为激励公司主要员工，向员工转让员工持股平台的财产份额，该等份额对应公司股份数量为561.53万股(a4)，员工认购价格为2.55元/股(b4)	同2019年12月外部股东的转让入股价格，即9.12元/股(c4)	$a4*(c4-b4)$	3,689.22

## (2) 股份支付公允价值确认依据的合理性

对于股份支付公允价值的确定，根据《首发业务若干问题解答（二）》相关规定：“存在股份支付事项的，发行人及申报会计师应按照企业会计准则规定的原则确定权益工具的公允价值。在确定公允价值时，可合理考虑入股时间阶段、业绩基础与变动预期、市场环境变化、行业特点、同行业并购重组市盈率水平、股份支付实施或发生当年市盈率与市净率指标等因素的影响；也可优先参考熟悉情况并按公平原则自愿交易的各方最近达成的入股价格或相似股权价格确定公允价值，如近期合理的PE入股价；也可采用恰当的估值技术确定公允价值”。

### ①2017年股份支付

针对2017年股权激励，发行人聘请了沃克森（北京）国际资产评估有限公司进行了评估，并于2017年11月14日出具了《深圳东洲新能源科技有限公司拟进行股份支付所涉及的该公司股东全部权益评估报告》（沃克森评报字[2017]第1283号），评估基准日为2017年4月30日，采用收益法对深圳东洲新能源科技有限公司（已更名为华智机器股份公司）的全部股东权益评估值为45,297.85万元，评估值较账面净资产评估增值36,436.47万元，增值率411.18%。该年度的股份支付费用确认依据以股份支付专项评估报告为基准，公允价值具备合理性。

### ②2018年股份支付确认情况

2018年7月，公司股东会作出决议，同意公司注册资本由人民币9,000万元增加至9,328.2397万元，新增注册资本由宁波高略智汇投资合伙企业（有限合伙）（以下简称宁波高略智汇）认购，其实际出资额为2957万元，溢价部分26,287,603元计入公司资本公积。该年度的股份支付费用以与授予时点接近的

外部股东入股价作为参考依据，公允价值具备合理性。

### ③2019 年股份支付确认情况

2019 年 12 月，公司股东蒋笑将其持有的公司 932,800 股股权转让给新增个人股东邹晓丹，转让价格为 8,507,136.00 元。该年度的股份支付费用以与授予时点接近的外部股东入股价作为参考依据，公允价值具备合理性。

以上各年度股权激励计划，发行人将授予日股份的每股公允价值乘以授予对象取得的发行人股份数量，与授予对象实际支付对价的差额作为股份支付确认金额。

综上，发行人报告期内发生的涉及股份支付的相关股权变动，确认股份支付所依据的公允价值确定方法均根据与授予时点接近的股份支付专项评估报告或外部股东入股价确定，相关确认依据具备公允性和合理性。

(三) 补充披露报告期列入销售费用、管理费用、研发费用的人数，分析并披露变动情况及合理性，是否存在人员大幅波动的情况，相关工资与同地区、同行业的比较情况，职工薪酬变动的合理性

发行人在招股说明书“第八节、十、(四)期间费用分析”处补充披露如下：

#### 1、销售费用、管理费用和研发费用中职工薪酬变动情况

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
<b>A、销售费用-职工薪酬</b>				
职工薪酬费用 (万元)	18.17	51.66	65.38	56.98
月均销售人员数量	5	7	7	7
销售人员人均月工资 (元)	6,057	6,378	8,173	6,949
<b>B、管理费用-职工薪酬</b>				
职工薪酬费用 (万元)	314.28	635.67	618.16	548.69
月均管理人员数量	68	71	69	58
管理人员人均月工资 (元)	7,760	7,487	7,466	7,952
<b>C、研发费用-职工薪酬</b>				
职工薪酬费用 (万元)	1,076.44	1,768.72	1,055.09	935.04

月均研发人员数量	222	192	123	107
研发人员人均月工资 (元)	8,075	7,683	7,153	7,294

如上表所示，报告期内发行人销售人员人均月工资分别为 6,949 元、8,173 元、6,378 元和 6,057 元，2018 年人均薪酬较高，主要是因为发行人在该期间招聘了职位较高的销售人员，相比其他跟单人员薪酬较高，但新招聘销售人员出于个人原因只在发行人任职较短时间，导致 2018 年整体销售人员人均薪酬相比其他年度偏高。管理人员人均月工资分别为 7,952 元、7,466 元、7,487 元和 7,760 元，变动幅度相对稳定。研发人员人均月工资分别为 7,294 元、7,153 元、7,683 元和 8,075 元，因公司加强研发团队建设导致研发人员人均薪酬总体呈增长趋势，但波动相对较为平缓。

## 2、相关工资与同地区、同行业的比较情况

### (1) 报告期内与发行人同地区的人均月工资对比情况

报告期内发行人全部生产经营主体集中于深圳地区，故以深圳市城镇单位就业人员人均月工资作为对比对象，对比情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
期间费用-职工薪酬合计(万元)	1,408.89	2,456.05	1,738.63	1,540.71
除生产人员外员工人数	295	269	199	171
发行人除生产人员外人均月工资(元)	7,968.85	7,599.18	7,295.99	7,501.02
深圳市城镇单位就业人员人均月工资	尚未发布	5,852.75	5,302.92	4,941.42

注：深圳市城镇单位就业人员人均月工资来源于深圳市统计局，2020 年上半年数据深圳统计局尚未发布。

如上表所示，发行人除生产人员外的人均月工资，报告期内分别为 7,501.02 元、7,295.99 元、7,599.18 元和 7,968.85 元，上述期间的人均月工资，均高于深圳市城镇单位就业人员人均月工资。

### (2) 报告期内与发行人同行业的人均月工资对比情况

同行业上市	项目	2020 年	2019 年度	2018 年度	2017 年度
-------	----	--------	---------	---------	---------

公司		1-6月			
<b>A、销售费用-职工薪酬</b>					
环旭电子	职工薪酬费用(万元)	未披露	13,860.04	12,275.93	11,089.97
	月均销售人员数量	未披露	430	386	357
	销售人员人均月工资(元)	未披露	26,861	26,502	25,887
卓翼科技	职工薪酬费用(万元)	未披露	848.02	1,168.11	1,144.56
	月均销售人员数量	未披露	121	75	73
	销售人员人均月工资(元)	未披露	5,840	12,979	13,066
光弘科技	职工薪酬费用(万元)	未披露	489.22	449.43	417.72
	月均销售人员数量	未披露	65	24	15
	销售人员人均月工资(元)	未披露	6,272	15,605	23,207
同行业平均水平(元)			12,991	18,362	20,720
发行人销售人员人均月工资(元)			6,378	8,173	6,949
<b>B、管理费用-职工薪酬</b>					
环旭电子	职工薪酬费用(万元)	未披露	45,030.33	40,171.26	42,626.58
	月均管理人员数量	未披露	2539	961	672
	管理人员人均月工资(元)	未披露	14,780	34,835	52,860
卓翼科技	职工薪酬费用(万元)	未披露	7,719.66	6,034.88	4,157.75
	月均管理人员数量	未披露	1052	760	740
	管理人员人均月工资(元)	未披露	6,115	6,617	4,682
光弘科技	职工薪酬费用(万元)	未披露	8,844.55	6,212.77	5,575.01
	月均管理人员数量	未披露	717	486	477
	管理人员人均月工资(元)	未披露	10,280	10,653	9,740
同行业平均水平(元)			10,391	17,368	22,427
发行人管理人员人均月工资(元)			7,487	7,466	7,952
<b>C、研发费用-职工薪酬</b>					
环旭电子	职工薪酬费用(万元)	未披露	68,831.30	59,122.19	56,686.21
	月均研发人员数量	未披露	3596	3411	3127
	研发人员人均月工资(元)	未披露	15,951	14,444	15,107
卓翼科技	职工薪酬费用(万元)	未披露	8,071.01	5,870.90	4,796.09

	月均研发人员数量	未披露	2254	2052	2007
	研发人员人均月工资(元)	未披露	2,984	2,384	1,991
光弘科技	职工薪酬费用(万元)	未披露	3,924.19	3,458.75	2,224.18
	月均研发人员数量	未披露	1187	714	513
	研发人员人均月工资(元)	未披露	2,755	4,037	3,613
同行业平均水平(元)			7,230	6,955	6,904
发行人研发人员人均月工资(元)			7,683	7,153	7,294

上表中发行人同行业上市公司的销售人员、管理人员和研发人员数量，根据上市公司年报中“第九节 董事、监事、高级管理人员和员工情况”披露的人数填列，因该人数可能为报告期期末人数，与年度间月均人数可能存在差异，导致同行业上市公司上述人均工资波动较为明显。如上表所示，发行人销售人员人均月工资相比同行业平均水平相对较低，主要是因为发行人客户群体非常集中导致，与发行人业务实质相符。发行人管理人员人均月工资相比同行业平均水平偏低，但略高于同行业上市公司卓翼科技，变动幅度相对较为平缓。发行人研发人员人均月工资与同行业平均水平基本相当。

(四) 结合经营模式、客户数量、经营实体数量等，补充披露发行人期间费用率低于可比公司的合理性，费用核算是否完整、准确

发行人在招股说明书“第八节、十、(四)期间费用分析”处补充披露如下：

#### 1、发行人经营模式、客户数量、经营实体数量

报告期内，发行人客户群体较为集中且稳定，报告期内前五大客户占营业收入比重分别为 98.37%、99.90%、99.61%和 99.56%，整体客户数量不超过 10 名，且大部分为行业内知名企业，如华为和维谛。发行人的业务模式包括客供料模式和自购料模式，发行人对华为的业务为客供料模式，由华为提供主要原材料，发行人提供辅料进行生产；发行人对维谛等其他客户的业务为自供料模式，由发行人自行采购主要材料并进行生产。

报告期内，发行人纳入合并范围内的实体共三家，包括子公司上海东洲新能源科技有限公司、深圳中芯能供应链管理公司和惠州华智新能源科技有

限公司。上海东洲新能源科技有限公司作为发行人的销售子公司，报告期前期主要负责对华为业务的销售，报告期后期由发行人直接向华为进行销售，故发行人于2019年末将子公司上海东洲新能源科技有限公司予以工商注销；子公司深圳中芯能供应链管理系于2017年4月30日通过非同一控制下企业合并纳入合并范围，该主体主要从事电子产品贸易工作，同年8月份发行人处置持有的该主体全部股权，不再将其纳入合并范围，详见问题七、关于对外投资及其他业务收入部分详述；子公司惠州华智新能源科技有限公司于2019年通过出让方式取得了惠州仲恺的一块土地并于同年开工建设自有厂房，将作为发行人未来主要生产经营场所，报告期内该子公司尚未有实质性生产销售业务发生。

故综上，发行人的业务模式相对清晰、客户数量较少且集中于知名企业、经营实体数量也相对较少，因此发行人报告期内发生的期间费用相对较少，符合发行人实质性经营情况。

## 2、期间费用核算情况

(1) 发行人与同行业上市公司期间费用构成情况如下：

单位：万元

同行业上市公司	2020年1月-6月				
	销售费用	管理费用	研发费用	财务费用	合计
环旭电子	14,437.38	41,275.79	57,363.83	3,046.71	116,123.71
光弘科技	855.22	9,135.08	3,870.60	-359.70	13,501.20
卓翼科技	1,545.36	8,972.65	8,506.46	1,753.84	20,778.31
平均值	5,612.65	19,794.50	23,246.96	1,480.28	50,134.39
发行人	215.31	454.78	1,448.30	-102.45	2,015.94
同行业上市公司	2019年度				
	销售费用	管理费用	研发费用	财务费用	合计
环旭电子	32,047.87	77,764.84	137,260.61	2,622.87	249,696.19
光弘科技	2,381.18	15,960.10	7,129.14	148.69	25,619.11
卓翼科技	3,352.46	15,549.03	14,294.55	2,615.95	35,811.99
平均值	12,593.84	36,424.66	52,894.77	1,795.84	103,709.11
发行人	481.41	4,655.30	2,705.73	-227.69	7,614.75



同行业上市公司	2018 年度				
	销售费用	管理费用	研发费用	财务费用	合计
环旭电子	28,044.43	60,991.19	131,247.60	-4,728.92	215,554.30
光弘科技	2,113.88	12,520.43	6,595.86	364.47	21,594.64
卓翼科技	4,256.46	16,139.99	10,536.32	2,992.15	33,924.92
平均值	<b>11,471.59</b>	<b>29,883.87</b>	<b>49,459.93</b>	<b>-457.43</b>	<b>90,357.96</b>
发行人	<b>244.62</b>	<b>1,897.95</b>	<b>2,651.10</b>	<b>-881.16</b>	<b>3,912.51</b>
同行业上市公司	2017 年度				
	销售费用	管理费用	研发费用	财务费用	合计
环旭电子	24,014.37	61,962.46	101,899.55	5,683.07	193,559.45
光弘科技	1,623.63	9,676.04	4,483.07	-742.69	15,040.05
卓翼科技	5,018.54	10,603.49	9,889.36	2,169.26	27,680.65
平均值	<b>10,218.84</b>	<b>27,414.00</b>	<b>38,757.33</b>	<b>2,369.88</b>	<b>78,760.05</b>
发行人	<b>193.40</b>	<b>2,804.54</b>	<b>2,075.21</b>	<b>457.06</b>	<b>5,530.21</b>

如上表所示，从期间费用构成看，发行人与同行业上市公司存在一定差距，主要是由于发行人整体规模相较同行业上市公司较小，因而整体期间费用相对较少。

(2) 发行人与同行业上市公司期间费用率对比如下：

同行业上市公司	期间费用率			
	2020 年 1 月-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
环旭电子	<b>6.82%</b>	6.71%	6.42%	6.52%
光弘科技	<b>11.83%</b>	11.70%	13.51%	11.80%
卓翼科技	<b>13.43%</b>	10.71%	10.79%	10.02%
平均值	<b>10.69%</b>	<b>9.70%</b>	<b>10.24%</b>	<b>9.45%</b>
发行人	<b>8.20%</b>	<b>14.67%</b>	<b>7.70%</b>	<b>13.54%</b>
同行业上市公司	期间费用率（剔除股份支付和财务费用后）			
	2020 年 1 月-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
环旭电子	<b>6.53%</b>	6.60%	6.50%	6.18%
光弘科技	<b>12.15%</b>	11.63%	13.28%	12.39%
卓翼科技	<b>12.29%</b>	10.06%	9.79%	9.12%
平均值	<b>10.32%</b>	<b>9.43%</b>	<b>9.86%</b>	<b>9.23%</b>

发行人	8.62%	8.00%	8.03%	7.96%
-----	-------	-------	-------	-------

如上表所示，报告期内发行人的期间费用率分别为 13.54%、7.70%、14.67% 和 8.20%，2017 年度和 2019 年度高于同行业上市公司，而 2018 年度和 2020 年 1-6 月低于同行业上市公司。发行人各期间的期间费用率波动较大，主要是股份支付和财务费用波动影响导致，剔除该等因素影响后，发行人期间费用率分别为 7.96%、8.03%、8.00% 和 8.62%，整体期间费用率较为稳定，且未见明显低于同行业平均值情形。

(五) 按产品结构设计、工艺制程及信息技术应用补充披露发行人研发投入构成，研发成果是否归发行人所有，是否具有客户专属性

### 1、发行人研发投入构成

发行人在招股说明书“第八节、十、(四)期间费用分析”处补充披露如下：

报告期内，发行人按产品结构设计、工艺制程及信息技术分类的研发投入情况如下：

单位：万元

研发投入类别	2020 年 1-6 月				
	职工薪酬	燃料及动力费	折旧与摊销	其他	合计
工艺制程	610.91	141.46	73.05	8.77	834.19
信息技术应用	465.53	103.81	38.64	6.13	614.11
合计	1,076.44	245.27	111.69	14.90	1,448.30
研发投入类别	2019 年度				
	职工薪酬	燃料及动力费	折旧与摊销	其他	合计
产品结构设计	713.96	282.38	82.73	18.94	1,098.01
工艺制程	478.91	171.55	46.88	7.37	704.71
信息技术应用	575.85	244.53	68.36	14.26	903.00
合计	1,768.72	698.46	197.97	40.57	2,705.72
研发投入类别	2018 年度				
	职工薪酬	燃料及动力费	折旧与摊销	其他	合计
产品结构设计	704.79	854.52	115.39	39.14	1,713.84
信息技术应用	350.30	511.41	53.48	22.08	937.27
合计	1,055.09	1,365.93	168.87	61.22	2,651.11
研发投入类别	2017 年度				
	职工薪酬	燃料及动力费	折旧与摊销	其他	合计

产品结构	311.03	341.67	56.14	10.64	719.48
工艺制程	140.65	190.98	36.25	3.33	371.21
信息技术应用	483.36	366.31	123.82	11.03	984.52
合计	935.04	898.96	216.21	25.00	2,075.21

## 2、发行人取得的研发专利成果

发行人在招股说明书“第六节、六、（二）无形资产”处补充披露如下：

### （1）专利证书及是否具有客户专属性

序号	专利名称	类别	专利号\申请号	专利权人	专利申请日	取得方式	他项权利	是否具有客户专属性
1	一种磁耦合共振式智能电路	发明专利	ZL201810590340.2	发行人	2018年6月8日	原始取得	无	否
2	一种无线充电电路与系统	发明专利	ZL201810551096.9	发行人	2018年5月31日	原始取得	无	否
3	一种逆变器	发明专利	ZL201310222524.0	发行人	2013年6月5日	受让取得	无	否
4	时序控制电路及具有该时序控制电路的前端总线电源	发明专利	ZL201010143787.9	发行人	2010年4月9日	受让取得	无	否
5	一种智能充电检测电路	发明专利	ZL201811527737.3	惠州华智	2018年12月13日	原始取得	无	否
6	一种电动汽车智能无线充电装置	发明专利	ZL201811527738.8	惠州华智	2018年12月13日	原始取得	无	否
7	一种通信电源变压器漏感吸收电路	实用新型	ZL201821963006.9	发行人	2018年11月27日	原始取得	无	否
8	一种PFC控制电路	实用新型	ZL201820946098.3	发行人	2018年6月19日	原始取得	无	否
9	一种驱动控制电路	实用新型	ZL201820918090.6	发行人	2018年6月14日	原始取得	无	否
10	一种LLC串联谐振电路	实用新型	ZL201820920869.1	发行人	2018年6月14日	原始取得	无	否
11	一种充电监控单元	实用新型	ZL201820912036.0	发行人	2018年6月12日	原始取得	无	否
12	一种电源输出电路	实用新型	ZL201820930616.2	发行人	2018年6月12日	原始取得	无	否
13	一种充电保护电路	实用新型	ZL201820901283.0	发行人	2018年6月11日	原始取得	无	否

序号	专利名称	类别	专利号\申请号	专利权人	专利申请日	取得方式	他项权利	是否具有客户专属性
14	一种正激式转换电路	实用新型	ZL201820066602.0	发行人	2018年1月16日	原始取得	无	否
15	一种控母电压采集电路	实用新型	ZL201620546883.0	发行人	2016年6月7日	原始取得	无	否
16	一种监控单元	实用新型	ZL201620547968.0	发行人	2016年6月7日	原始取得	无	否
17	一种具有CPU监控功能的监控单元	实用新型	ZL201620553352.4	发行人	2016年6月7日	原始取得	无	否
18	一种闭环控制电路	实用新型	ZL201620553616.6	发行人	2016年6月7日	原始取得	无	否
19	一种具有片选功能的监控单元	实用新型	ZL201620562645.9	发行人	2016年6月7日	原始取得	无	否
20	一种全桥整流电路	实用新型	ZL201620547024.3	发行人	2016年6月9日	原始取得	无	否
21	全自动喷涂三防漆流水线	实用新型	ZL 201620004046.5	发行人	2016年1月6日	原始取得	无	否
22	螺纹固定式散热器组件加工流水线	实用新型	ZL201520259216.X	发行人	2015年4月27日	原始取得	无	否
23	移动式回馈负载老化设备	实用新型	ZL201420498941.8	发行人	2014年9月2日	原始取得	无	否
24	产品质量追溯管理系统	实用新型	ZL201420502209.3	发行人	2014年9月2日	原始取得	无	否
25	原材料自动先进先出管理系统	实用新型	ZL201420466457.7	发行人	2014年8月19日	原始取得	无	否
26	生产制程工艺防呆管理系统	实用新型	ZL201420468101.7	发行人	2014年8月19日	原始取得	无	否
27	通用型组件引脚长度测量剪除设备	实用新型	ZL201420461940.6	发行人	2014年8月16日	原始取得	无	否

## (2) 软件著作权及是否具有客户专属性

序号	著作权名称	著作权人	登记号	首次发表日期	取得方式	是否具有客户专属性
1	华智工装出入库管理系统 V1.0	发行人	2019SR0150726	未发表	原始取得	否
2	华智智能仓储系统 V1.0	发行人	2018SR481482	未发表	原始取得	否
3	华智电源老化监	发行人	2014SR140044	未发表	原始	否

	控软件[简称：电源老化监控软件]V2.0				取得	
4	华智电源可靠性老化验证监控软件[简称：电源可靠性老化监控软件]V1.0	发行人	2014SR167913	未发表	原始取得	否
5	华智 MES 系统 V1.0	发行人	2017SR043063	未发表	原始取得	否
6	智能制造监测预警系统	发行人	2020SR0860762	未发表	原始取得	否
7	智能仓储高效盘点系统 V1.0	发行人	2020SR0863340	未发表	原始取得	否
8	物料水位智能预警系统 V1.0	发行人	2020SR0863915	未发表	原始取得	否
9	华智机器智能数据挖掘系统 V1.0	发行人	2020SR0863443	未发表	原始取得	否
10	华智多进程订单分拣系统 V1.0	发行人	2020SR0863450	未发表	原始取得	否
11	制造管理综合信息管理系统 V1.0	发行人	2020SR0863250	未发表	原始取得	否
12	华智烧录系统 V1.0	惠州华智	2020SR0863333	未发表	原始取得	否

上述发行人取得的专利和软件著作权，均系发行人自有，且未与客户签署独家使用条款，故不具有客户专属性。

(六) 结合汇兑损益占各期营业利润的比例，披露发行人所面临的外汇波动风险、采取的应对外汇波动风险的具体措施

发行人在招股说明书“第八节、十、（四）期间费用分析”处补充披露如下：

#### 1、汇兑损益占各期营业利润的比例

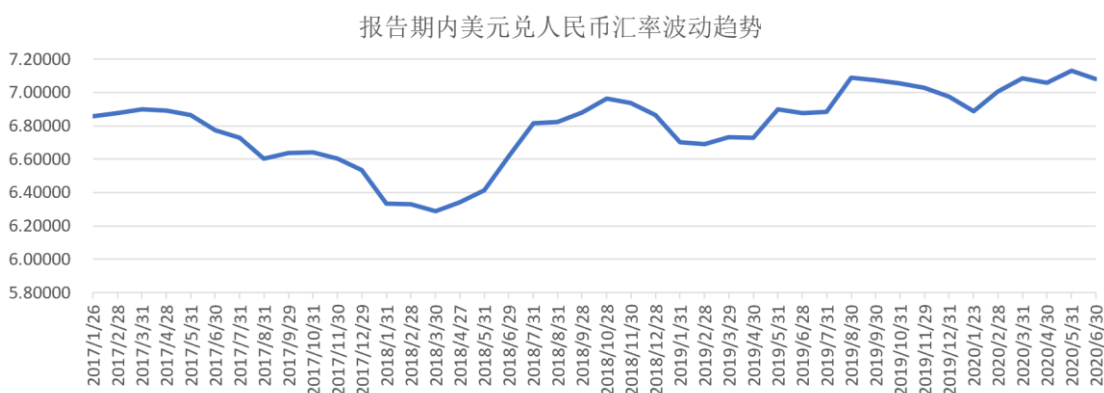
单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
财务费用-汇兑损益	-63.83	-123.63	-807.09	321.13
营业利润	3,911.47	3,514.99	6,575.50	4,350.61
汇兑损益/营业利润的绝对值	1.63%	3.52%	12.27%	7.38%

剔除股份支付后的营业利润	3,911.47	7,204.21	7,288.29	6,172.33
汇兑损益/剔除股份支付后的营业利润的绝对值	1.63%	1.72%	11.07%	5.20%

报告期内，发行人汇兑损益占营业利润比重的绝对值分别为 7.38%、12.27%、3.52%和 1.63%，其中 2017 年度发行人外币交易形成的汇兑损失为 321.13 万元，2018 年度至 2020 年 6 月发行人外币交易形成的汇兑收益分别为 807.09 万元、123.63 万元和 63.83 万元。公司进出口结算货币主要为美元。

报告期内，美元对人民币期末汇率及其波动情况如下：



人民币贬值导致应收账款实际结算时产生汇兑收益，人民币升值导致应收账款结算时产生汇兑损失。对于外币采购款则波动相反，但发行人的产品材料构成中，需要境外进口的物料占比相对较小，故外币销售款对汇兑损益影响更大。根据上图美元兑人民币汇率波动趋势图，2017 年人民币升值较快，造成汇兑损失；2018 年第一季度，人民币持续升值，而自第二季度至下半年人民币贬值较快，且 2018 年公司出口销售收入增加较多，因此 2018 年形成较多汇兑收益；2019 年人民币于前三季度呈持续缓慢贬值状态，并于第四季度有所升值，但 2019 年由于公司内外销结构变化，出口销售比重大幅下降，因而形成的汇兑收益相比 2018 年大幅减少；2020 年上半年人民币整体呈现持续缓慢贬值状态，因而 2020 年上半年形成了汇兑收益。

## 2、发行人所面临的外汇波动风险、采取的应对外汇波动风险的具体措施

报告期内，除 2017 年度外，其余期间发行人均因人民币对美元贬值而整体形成了利差，国际汇率波动并未因此对发行人经营成果造成重大不利影响。剔

除股份支付影响后，报告期内汇兑损益占营业利润比重的绝对值分别为 5.20%、11.07%、1.72%和 1.63%，发行人外销业务比重下降后，报告期内汇兑损益对经营成果的影响逐渐减小。

发行人在招股说明书“第四节、三、（四）外汇波动风险”处补充披露如下：

报告期内，公司外销业务收入分别为 13,646.39 万元、19,607.91 万元、9,892.46 万元和 2,314.94 万元，占主营业务收入的比例分别为 33.97%、38.63%、19.13%和 9.46%。公司外销业务收入的主要结算货币为美元。报告期内，由于人民币汇率波动而形成的汇兑损益（负数为收益）分别为 321.13 万元、-807.09 万元、-123.63 万元和-63.83 万元，剔除股份支付影响后，报告期内汇兑损益占营业利润比重的绝对值分别为 5.20%、11.07%、1.72%和 1.63%，人民币汇率波动会对公司盈利能力产生一定的影响。若未来公司外销业务保持较高水平，且人民币对美元持续升值，则不仅会削弱公司产品在海外市场的价格优势和竞争力，也会对公司盈利能力带来不利影响，公司的业务面临着汇率波动风险。

此外，报告期内，公司主要原材料采购中包括部分境外采购，境外采购占采购总额的比例分别为 31.13%、29.29%、20.58%和 27.64%，且主要以美元进行结算。因此，人民币汇率的波动也有可能给公司带来采购成本的增加，并在一定程度上影响公司的经营业绩。

## 二、核查程序

保荐人和申报会计师执行了如下核查程序：

1、获取期间费用明细表，检查报告期内期间费用的主要构成，结合对发行人业务的了解，分析各期间费用的构成是否完整。

2、分析复核期间费用及变动情况，包括勾稽核对、主要明细项目变动分析，同行业上市公司对比分析等，判断期间费用构成、变动的合理性。

3、获取与股份支付相关的资料，包括历次增资协议、股权转让协议，合伙协议、与股份支付相关的评估报告等，检查账面股份支付核算的准确性。

4、执行期间费用凭证测试，查验合同或协议、发票、付款水单、支付申请

文件、计提依据等相关文件，查验期间费用业务单据、费用归属、账务处理，结合费用主要支付对象、发行人大额流水核查、关联方资金核查，查验交易真实性及记录准确性。

5、执行截止性测试，查验期间费用是否记录于恰当的会计期间，是否记录完整，是否存在跨期。

6、获取发行人研发立项资料 and 对应项目的费用归集核算明细，检查核算是否存在异常；查看外部税务师的研发加计扣除报告；获取发行人的专利技术和软件著作权等相关证书，检查相关研发成果是否归属发行人所有。

7、访谈发行人管理层，了解发行人报告期内的汇兑损益情况和账务处理方式，查询国际汇率走势，分析发行人汇兑损益与汇率波动之间的匹配性。

### 三、核查意见

经核查，保荐人和申报会计师认为：

1、报告期内发行人运输费等明细销售费用低于同行业，符合其实际业务经营情况。

2、发行人报告期内确认股份支付所依据的公允价值确定方法均根据与授予时点接近的股份支付专项评估报告或外部股东入股价确定，相关确认依据具备公允性和合理性。

3、发行人报告期内销售人员、管理人员和研发人员的人均月工资波动均相对平稳，相关工资与同地区、同行业相比符合业务实质，无重大异常。

4、结合发行人经营模式、客户数量、经营实体数量等，发行人期间费用率低于可比公司具有合理性，相关费用核算完整、准确。

5、发行人取得研发成果均归发行人所有，相关研发成果不具有客户专属性。

6、发行人报告期内汇兑损益计算准确，汇兑损益对公司财务状况影响有限。

#### 问题 16. 关于现金流



请发行人：

(1) 分析并披露销售商品、提供劳务收到的现金等经营活动现金流入与营业收入的对比情况，购买商品、接受劳务支付的现金等经营活动现金流出与营业成本的对比情况；

(2) 补充披露间接法将净利润调节为经营活动现金流量净额的过程，存货的减少、经营性应收项目的减少、经营性应付项目的增加等项目与资产负债表主要科目之间的勾稽关系，分析差异情况；披露并分析发行人营业收入变动与净利润变动的匹配性，导致差异的主要项目、科目。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

#### 一、发行人补充披露

(一) 分析并披露销售商品、提供劳务收到的现金等经营活动现金流入与营业收入的对比情况，购买商品、接受劳务支付的现金等经营活动现金流出与营业成本的对比情况

发行人在招股说明书“第八节、十二、（五）现金流量情况”处补充披露如下：

1、销售商品、提供劳务收到的现金等经营活动现金流入与营业收入的对比情况

(1) 报告期内销售商品、提供劳务收到的现金占营业收入比重情况

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
销售商品、提供劳务收到的现金	26,261.11	59,147.21	49,401.24	44,865.82
营业收入	24,581.28	51,907.54	50,792.61	40,838.53
占比	106.83%	113.95%	97.26%	109.86%

报告期各期，销售商品、提供劳务收到的现金占营业收入比重分别为109.86%、97.26%、113.95%和106.83%，除2018年度外，其他期间现金流中销售

商品、提供劳务收到的现金均能覆盖当期实现的营业收入，销售回款相对及时。2018年度现金流中销售商品、提供劳务收到的现金占营业收入比重相比其他年度有所下降，主要是发行人销售结构及信用期不同导致，具体情况详见本节回复之“（2）发行人给予客户的信用期及报告期各期末应收账款余额情况”中的分析。

## （2）发行人给予客户的信用政策及报告期各期末应收账款余额情况

### ① 发行人给予客户的信用政策情况：

报告期内发行人的客户群体较为集中，其中给予华为的信用政策为货到或服务完成后75天付款，与维谛的信用政策根据具体主体不同，给予第3个月第5天、第4个月的第5天、第4个月的第15天的信用政策，报告期内主要客户回款情况良好。

### ② 发行人报告期各期末应收账款余额情况

单位：万元

账龄	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
3个月以内	13,591.14	12,146.42	13,339.32	9,128.82
4-12个月	377.01	780.91	4,028.34	1,990.37
合计	13,968.15	12,927.33	17,367.66	11,119.19

报告期各期末的应收账款账龄均较短，发行人全部应收账款账龄均在一年以内，无账龄在一年以上的情形。应收账款余额中，其中2018年末账龄4-12个月的应收账款余额及比重相对其他年度偏高，主要是因为发行人销售结构变化导致，2018年对维谛业务的销售比重占发行人全部营业收入的65.34%，达到报告期各期的峰值，从发行人给予主要客户的信用期可知，给予维谛的信用期相对其他客户偏长，故在尚未达到双方约定的结算日期前，2018年度因维谛业务销售比重提升导致的回款率有所下降，进而导致2018年度现金流销售商品、提供劳务收到的现金占营业收入比重相比其他年度有所下降。

## 2、购买商品、接受劳务支付的现金等经营活动现金流出与营业成本的对比情况

## (1) 报告期内购买商品、接受劳务支付的现金占营业成本比重情况

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
购买商品、接受劳务支付的现金	14,296.88	31,780.40	33,524.40	30,238.74
营业成本	19,624.33	41,838.38	41,460.68	31,223.72
占比	72.85%	75.96%	80.86%	96.85%

报告期各期，购买商品、接受劳务支付的现金占营业成本的比重分别为96.85%、80.86%、75.96%和72.85%，呈现逐年下降状态，主要是由于发行人的业务模式导致。报告期内，发行人对华为的业务为客供料模式，由华为提供主要原材料，发行人提供辅料进行生产，该业务模式下人工成本和制造费用相比材料成本占比较高；发行人对维谛等其他客户的业务为自供料模式，由发行人自行采购主要材料并进行生产，该业务模式下材料成本占比相对客供料模式更高。

## (2) 不同业务模式下主营业务收入变动趋势及成本构成

## ① 前五大客户在不同业务模式下的收入变动趋势

报告期各期，发行人客户集中度较高，前五大客户收入占比分别为98.37%、99.89%、99.61%和99.56%，其中，客供料模式（即对华为的销售业务）占营业收入比重分别为30.30%、26.30%、52.77%和56.88%，总体呈逐年上升趋势；而自购料模式（即对维谛及其他客户）占营业收入比重分别为68.07%、73.59%、46.83%和42.69%，总体呈逐年下降趋势。

## ② 不同业务模式下成本构成情况

报告期内，客供料模式下材料成本占成本总额比重分别为23.00%、21.69%、22.92%和24.89%，自购料模式下材料成本占成本总额比重分别为88.55%、90.08%、87.72%和86.61%，客供料模式下材料成本占比相对较小，因此报告期内，在发行人销售结构中客供料模式逐年上升趋势情况下，材料耗费成本则逐年下降，因此报告期内购买商品、接受劳务支付的现金占营业成本的比重逐年下降。

## (二) 补充披露间接法将净利润调节为经营活动现金流量净额的过程，存

货的减少、经营性应收项目的减少、经营性应付项目的增加等项目与资产负债表主要科目之间的勾稽关系，分析差异情况；披露并分析发行人营业收入变动与净利润变动的匹配性，导致差异的主要项目、科目

发行人在招股说明书“第八节、十二、（五）现金流量情况”处补充披露如下：

### 1、间接法将净利润调节为经营活动现金流量净额的过程

单位：万元

项目	2020年1月-6月	2019年度	2018年度	2017年度
净利润	3,486.36	2,695.06	5,870.51	3,827.74
加：资产减值准备	64.37	38.70	164.09	61.45
信用减值损失	-6.37	-133.75	-	-
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	682.15	1,415.67	1,132.99	1,017.35
无形资产摊销	45.02	77.07	13.30	10.10
长期待摊费用摊销	10.22	20.44	26.42	20.47
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”号填列）	-	7.96	2.58	0.44
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）	0.02	10.11	18.08	17.50
公允价值变动损失（收益以“-”号填列）	-5.52	-	-	-
财务费用（收益以“-”号填列）	-76.21	-152.70	-253.01	290.94
投资损失（收益以“-”号填列）	-35.58	-31.00	-17.96	7.62
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	-28.32	-100.60	-19.54	-6.46
递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）	-35.34	-24.88	435.83	-
存货的减少（增加以“-”号填列）	-1,949.30	1,368.18	-1,383.72	-1,495.93
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-1,431.14	4,542.13	-6,398.65	-2,255.18
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	1,649.31	-3,265.93	6,122.08	1,743.44
其他	-	3,689.22	712.79	1,821.71
经营活动产生的现金流量净额	2,369.66	10,155.70	6,425.80	5,061.18

2、存货的减少、经营性应收项目的减少、经营性应付项目的增加等项目与资产负债表主要科目之间的勾稽关系

（1）“存货的减少”与资产负债表主要科目的勾稽关系：

单位：万元

项目	2020. 6. 30/2020 年 1-6 月	2019. 12. 31/2019 年度	2018. 12. 31/2018 年度	2017. 12. 31/2017 年度
存货净值变动(期初-期末)	-1,884.93	1,406.88	-1,335.32	-1,455.45
减:本期计提的存货跌价准备	64.37	38.70	48.40	40.48
小计(1)	-1,949.30	1,368.18	-1,383.72	-1,495.93
现金流附表“存货的减少”(2)	-1,949.30	1,368.18	-1,383.72	-1,495.93
差异(3)=(1)-(2)	-	-	-	-

报告期内,现金流附表中“存货的减少”与资产负债表主要科目勾稽相符。

(2) “经营性应收项目的减少”与资产负债表主要科目的勾稽关系

单位:万元

项目	2020. 6. 30/2020 年 1-6 月	2019. 12. 31/2019 年度	2018. 12. 31/2018 年度	2017. 12. 31/2017 年度
应收票据变动(期初-期末)	-	-	-	-
加:应收账款原值变动(期初-期末)	-1,040.82	4,440.33	-6,248.46	-2,076.98
加:预付账款变动(期初-期末)	-19.13	40.58	-23.72	15.41
加:应收款项融资变动(期初-期末)	55.00	-55.00	-	-
加:其他应收款原值变动(期初-期末)	7.74	-145.77	5,029.68	-5,086.37
加:其他流动资产变动(期初-期末)	-433.94	262.00	-156.15	-107.25
减:其他应收款变动中与筹资活动相关的变动额(期初-期末)	-	-	5,000.00	-5,000.00
小计(1)	-1,431.14	4,542.13	-6,398.65	-2,255.18
现金流附表“经营性应收项目的减少”(2)	-1,431.14	4,542.13	-6,398.65	-2,255.18
差异(3)=(1)-(2)	-	-	-	-

报告期内,现金流附表中“经营性应收项目的减少”与资产负债表主要科目勾稽相符。

(3) “经营性应付项目的增加”与资产负债表主要科目的勾稽关系

单位:万元

项目	2020. 6. 30/2020 年 1-6 月	2019. 12. 31/2019 年度	2018. 12. 31/2018 年度	2017. 12. 31/2017 年度
----	-----------------------------	-------------------------	-------------------------	-------------------------

应付票据变动(期末-期初)	-	-	-	-
加: 应付账款变动(期末-期初)	2,641.29	-39.81	4,794.03	1,690.49
加: 预收款项变动(期末-期初)	-23.57	23.57	-7.70	7.70
加: 应付职工薪酬变动(期末-期初)	-991.10	717.34	533.92	107.29
加: 应交税费变动(期末-期初)	-21.14	428.89	52.11	-42.07
加: 其他应付款变动(期末-期初)	-222.61	230.06	39.20	-2,091.50
加: 递延收益变动(期末-期初)	167.80	-26.06	770.28	6.43
减: 应付账款变动中不涉及经营活动及无现金流事项调整(注1)	-98.64	4,599.92	59.76	34.90
减: 其他应付款变动中与筹资活动相关的变动额(期末-期初)	-	-	-	-2,100.00
小计(1)	1,649.31	-3,265.93	6,122.08	1,743.44
现金流附表“经营性应付项目的增加”(2)	1,649.31	-3,265.93	6,122.08	1,743.44
差异(3)=(1)-(2)	-	-	-	-

报告期内, 现金流附表中“经营性应付项目的增加”与资产负债表主要科目勾稽相符。

应付账款变动额中不涉及经营活动及无现金流事项调整, 2019年金额较大, 主要因为子公司惠州华智新能源科技有限公司自2019年开始动工建设厂房, 截至2019年末尚未支付工程款余额约为4,897.32万元, 该部分应付账款余额的变动与投资活动相关。

### 3、发行人营业收入变动与净利润变动的匹配性

单位: 万元

项目	2020.6.30/2020年1-6月	2019.12.31/2019年度	2018.12.31/2018年度	2017.12.31/2017年度
净利润	3,486.36	2,695.06	5,870.51	3,827.74
股份支付、政府补助等非经常性损益税后影响额	880.58	-2,817.17	331.70	-1,420.91
剔除非经常性损益后净利润(1)	2,605.78	5,512.23	5,538.81	5,248.65
营业收入(2)	24,581.28	51,907.54	50,792.61	40,838.53

剔除非经常性损益后净利润占营业收入比重 (3) = (1) / (2)	10.60%	10.62%	10.90%	12.85%
-------------------------------------	--------	--------	--------	--------

如上表所示，报告期各期净利润波动较为明显，主要是由于股份支付和政府补助等非经常性损益影响所致，但剔除该等因素的影响后净利润占营业收入比重分别为12.85%、10.90%、10.62%和10.60%，净利率相对较为稳定，未有重大波动。

## 二、核查程序

保荐人和申报会计师执行了如下核查程序：

1、获取并核查发行人的现金流量表、资产负债表、利润表以及财务报表附注，对发行人现金流量情况和报表项目之间的勾稽情况进行了核查。

2、针对现金流波动较大项目，分析其变动原因，对相关会计科目执行分析性复核，同时抽查大额现金项目凭证，检查相关银行水单，复核资金收支真实性。

3、采用间接法重新计算经营性现金流量净额，核查净利润与经营性现金流量净额的勾稽关系，纵向比较分析相关科目金额增减变动情况。

4、访谈财务负责人，了解影响经营活动现金流量的相关报表科目变动原因。

## 三、核查意见

经核查，保荐人和申报会计师认为：

1、发行人销售商品、提供劳务收到的现金等经营活动现金流入与营业收入相配比，购买商品、接受劳务支付的现金等经营活动现金流出与营业成本相配比。

2、发行人采用间接法将净利润调节为经营活动现金流量净额的过程无异常；存货的减少、经营性应收项目的减少、经营性应付项目的增加等项目与资产负债表主要科目之间勾稽无异常。剔除股份支付和政府补助等非经常性损益影响因素后，发行人营业收入变动与净利润变动相匹配。

### 问题 17. 关于应收账款

报告期各期末，公司应收账款账面价值分别为11,019.68万元、17,166.24万元和12,888.29万元，应收账款呈现波动趋势主要是由于客户销售结构改变所致，维谛结算周期较长。

请发行人：

(1) 补充披露报告期各期公司与维谛、华为的平均结算周期，是否发生变动及其原因；结合各期维谛、华为的销售收入占比、平均结算周期，补充披露应收账款占营业收入比例的合理性；

(2) 补充披露报告期期后回款金额及比例，逾期账龄表、逾期客户信用状况、期后回款情况、是否单项计提坏账准备，坏账准备计提是否充分；

(3) 是否存在坏账准备冲回的情形，如是，补充披露相应客户的信用状况、冲回的具体原因、合理性及对各期财务数据的具体影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

#### 一、发行人补充披露

(一) 补充披露报告期各期公司与维谛、华为的平均结算周期，是否发生变动及其原因；结合各期维谛、华为的销售收入占比、平均结算周期，补充披露应收账款占营业收入比例的合理性；

发行人在招股说明书“第八节、十一、（四）应收账款”处补充披露如下：

报告期各期，公司对维谛和华为具有不同的信用政策，公司与维谛的信用政策根据具体主体不同，给予第3个月第5天、第4个月的第5天、第4个月的第15天的信用政策，按月结算，与华为的信用政策为货到或服务完成后75天付款，按月结算，以上政策除维谛部分主体有10天信用期延长外没有发生变动。报告期各期，应收账款占营业收入比例变动主要系各期对华为、维谛的销售收入占比变化而对华为、维谛的信用期长短不一样所致，具有合理性，具体分析如下：

单位：万元

项目	客户	2020. 6. 30/2020 年 1-6 月	2019. 12. 31/2019 年度	2018. 12. 31/2018 年度	2017. 12. 31/2017 年度



		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
应收账款	维谛	7,879.75	56.41%	5,742.20	44.42%	11,062.24	63.69%	7,491.41	67.37%
	华为	6,088.40	43.59%	6,860.01	53.07%	4,607.76	26.53%	2,989.11	26.88%
	报表	13,968.15	100.00%	12,927.33	100.00%	17,367.66	100.00%	11,119.19	100.00%
营业收入	维谛	10,449.73	42.51%	20,999.78	40.46%	33,185.37	65.34%	24,311.74	59.53%
	华为	13,981.26	56.88%	27,392.62	52.77%	13,357.85	26.30%	12,375.10	30.30%
	报表	24,581.28	100.00%	51,907.54	100.00%	50,792.61	100.00%	40,838.53	100.00%
应收账款占营业收入比例(年化)		28.41%		24.90%	-	34.19%	-	27.23%	-

2018 年末，公司应收账款随营业收入的增长而增加，应收账款的增长速度高于营业收入的增长速度，应收账款占营业收入比例上升主要原因如下：2018 年度，公司对维谛的销售比重有所上升，而从公司与客户约定的结算信用期看，公司对维谛的信用期相对华为的更长，故应收账款增长速度高于营业收入的增长速度。报告期内，公司信用政策相对稳定，2018 年末应收账款大幅增长，并非公司为增加销售放宽信用政策所致。

2019 年末，公司应收账款相比 2018 年末有所下降，应收账款占营业收入比例下降，主要系公司客户销售结构改变所致。2019 年度，公司加深与华为的合作，对华为的销售比重有所上升，而从公司与客户约定的结算信用期看，公司与华为的信用期相对维谛更短，故应收账款回收相对更快，2019 年末余额也相对减少。

2020 年 6 月末，公司应收账款较 2019 年末有所增长，应收账款占营业收入比例上升，主要系维谛不同信用期主体销售占比变动所致。公司对信用期稍长的维谛技术有限公司和 Vertiv Energy Private Limited 的销售占比从 2019 年的 33.44% 上升到 2020 年的 41.32%，而对信用期稍短的其他主体销售占比从 2019 年的 6.16% 下降到 2020 年的 1.37%，因此整体回款速度较 2019 年有所放缓。

(二) 补充披露报告期期后回款金额及比例，逾期账龄表、逾期客户信用状况、期后回款情况、是否单项计提坏账准备，坏账准备计提是否充分；

发行人在招股说明书“第八节、十一、(四)应收账款”处补充披露如下：

截至目前，公司应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2020. 6. 30	2019. 12. 31	2018. 12. 31	2017. 12. 31
应收账款余额	13,968.15	12,927.33	17,367.66	11,119.19
逾期金额	2.29	218.88	3,770.84	1,683.92
逾期占比	0.02%	1.69%	21.71%	15.14%
期后回款金额	13,968.15	12,927.33	17,367.66	11,119.19
期后回款率	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

截至目前，公司期后回款为100%，公司应收账款期后回款情况良好。

报告期各期末逾期账龄表情况如下所示：

单位：万元

逾期时长	2020. 6. 30		2019. 12. 31		2018. 12. 31		2017. 12. 31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1个月以内	-	-	218.88	100.00%	3,209.26	85.11%	1,678.34	99.67%
2个月	-	-	-	-	479.60	12.72%	5.28	0.31%
3个月	-	-	-	-	82.08	2.18%	0.30	0.02%
4-6个月	-	-	-	-	-	-	-	-
7-12个月	2.29	100.00%	-	-	-	-	-	-
1年以上	-	-	-	-	-	-	-	-
合计	2.29	100.00%	218.88	100.00%	3,770.94	100.00%	1,683.92	100.00%
坏账准备	0.11	5.00%	10.94	5.00%	182.32	4.83%	84.20	5.00%

发行人部分客户的应收账款少量逾期的原因主要为：发行人根据合同约定的付款期，提示客户进行付款，但受到客户付款审批周期、疫情等因素影响，部分贷款会超过约定的付款期限。

如上表所示，发行人主要客户存在少量逾期，且逾期时长多在1个月以内。由于上述客户主要为业内知名企业，经营情况稳定，历史信用良好，未单项计提坏账准备，已按账龄计提坏账准备，坏账准备计提充分。

（三）是否存在坏账准备冲回的情形，如是，补充披露相应客户的信用状况、冲回的具体原因、合理性及对各期财务数据的具体影响。

发行人在招股说明书“第八节、十一、（四）应收账款”处补充披露如下：

报告期各期应收账款计提、收回或转回的坏账准备情况如下：

单位：万元

类别	期初	变动情况				期末
		计提	收回或转回	核销	其他变动	
2020年1-6月	39.05	-	20.20	-	-	18.85
2019年	201.42	-	162.37	-	-	39.05
2018年	99.52	101.90	-	-	-	201.42
2017年	79.03	20.49	-	-	-	99.52

报告期各期，不存在应收账款核销的情况，2019年和2020年1-6月，应收账款坏账准备收回或转回金额分别为162.37万元、20.20万元，主要系应收账款减少，特别是4个月以上应收账款减少，坏账准备冲回所致，并非客户状况不好而无法收回款项，与公司实际经营状况相符，具有合理性。

## 二、核查程序

保荐人、申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、检查主要客户的销售合同、订单，核查其销售内容、合同金额、付款条件，分析应收账款占营业收入比例的合理性；
- 2、获取公司的应收账款明细表，了解应收账款逾期情况，检查主要客户回款流水，核实客户期后回款情况；
- 3、通过国家企业信用信息公示系统、天眼查等第三方平台上查询客户的信用信息以了解客户的信用情况；
- 4、复核 2019 年、2020年1-6月坏账准备转回的相关处理。

## 三、核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

- 1、由于公司对维谛、华为的信用政策不同，各期销售占比变动导致应收账款占营业收入比例变动，具有合理性；
- 2、公司客户信用状况较好，逾期时间均在大多在3个月以内，且期后回款情况较好，未单项计提坏账准备，坏账准备计提充分；

3、2019年、2020年1-6月存在坏账准备冲回的情况，主要系对客户的应收账款减少，特别是4个月以上应收账款减少所致，符合公司实际经营状况，冲回金额分别为162.37万元、20.20万元，对公司利润影响较小。

#### 问题 18. 关于存货

报告期各期末，发行人存货余额分别为5,661.70万元、7,011.62万元、5,592.96万元，发出商品和原材料占存货总额比例分别为76.91%、72.62%、83.79%。报告期各期末，公司原材料余额分别为1,661.39万元、1,748.64万元、1,245.51万元；公司发出商品余额分别为2,693.14万元、3,343.24万元、3,440.78万元。

请发行人：

- (1) 按自购料、客供料业务模式分类，补充披露发行人原材料余额的结构，原材料占营业成本的比例及变动情况；
- (2) 补充披露各年末发出商品的订单签订时间、生产周期、发运时间，期后收入确认情况；
- (3) 补充披露报告期各期末在手订单对发行人存货规模的支持率；
- (4) 结合平均生产周期、安全库存、备货依据等，补充披露存货规模是否与同行业情况相符；
- (5) 补充披露存货跌价准备计提比例与同行业可比公司的对比情况，发行人存货中是否存在呆死料，存货跌价准备计提是否充分；
- (6) 补充披露发行人存货管理制度主要内容，客供料与自购料的区分管理情况，是否存在混同使用的情形，是否存在客供料灭失的情形；物料追溯的具体实现方法，是否可实现各类物料的对应，客供料与自购料能否实现明确区分，是否存在使用自购料生产客供料模式商品的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

## 一、发行人补充披露

(一) 按自购料、客供料业务模式分类，补充披露发行人原材料余额的结构，原材料占营业成本的比例及变动情况

发行人在招股说明书“第八节、十一、（六）存货”处补充披露如下：

不同业务模式下原材料余额构成情况及占营业成本的比例如下：

单位：万元

业务模式	项目	2020. 6. 30/ 2020 年 1-6 月	2019. 12. 31/ 2019 年度	2018. 12. 31/ 2018 年度	2017. 12. 31/ 2017 年度
自购料模式	原材料余额	1,777.33	747.05	1,583.38	1,516.86
	营业成本	8,958.70	20,344.40	29,864.57	22,480.72
	占比(折合全年)	9.92%	3.67%	5.30%	6.75%
客供料模式	原材料余额	336.69	498.46	165.26	144.53
	营业成本	10,665.63	21,493.98	11,596.11	8,743.00
	占比(折合全年)	1.58%	2.32%	1.43%	1.65%

如上表所示，报告期各期末自购料模式下的原材料余额远高于客供料模式，自购料模式下的原材料余额分别约为1,516.86万元、1,583.38万元、747.05万元和1,777.33万元，包含了主要原材料和辅助原材料；而客供料模式下的原材料余额约为144.53万元、165.26万元、498.46万元和336.69万元，仅包含辅助原材料，上述余额构成符合发行人业务实质特点。

报告期各期客供料模式原材料余额占营业成本的比重较为稳定，分别为1.65%、1.43%、2.32%和1.58%（折合全年），其中2019年占比偏高，是因为2019年发行人对华为的销售规模较以往大幅增长，因而发行人原材料备货稍高于其他报告期。

报告期各期自购料模式原材料余额占营业成本的比例稳中有变，鉴于2017年和2018年半导体芯片行业供货较为紧张，发行人按两个月的排产量考虑原材料需求后进行备货，而2019年半导体芯片行业供货紧张度下降，按一个月的排产量考虑原材料需求后进行采购，因而2019年期末原材料余额同比下降较多。2020年6月30日期末原材料余额占营业成本比例大幅增长，主要因为：①发行人为增强自身相对竞争对手更具柔性化的制造优势，以争取客户订单，提前按两

个月的排产量考虑原材料需求进行备货，该备货战略也因此对发行人2020年1-6月自购料模式业务产生了积极的影响，发行人对维谛境内业务营业收入2019年度为1.11亿元，2020年1-6月为8,134,79万元，同比增长较为明显。②由于2020年上半年新冠肺炎疫情全球爆发，发行人为避免出现物料无法及时供应的问题，提前采购了较多原材料，故2020年6月30日期末存货余额较上年末大幅增加。

(二) 补充披露各年末发出商品的订单签订时间、生产周期、发运时间，期后收入确认情况

发行人在招股说明书“第八节、十一、(六) 存货”处补充披露如下：

1、报告期各期末发出商品的订单签订时间和发运时间

单位：万元

时点	订单签订时间	发出商品余额	距期末1个月内发运货物	距期末1个月以上发运货物
2020.6.30	距期末1个月内签订	2,297.16	2,297.16	-
	距期末2-3个月内签订	1,317.42	1,317.24	0.18
	距期末4-6个月内签订	221.92	221.86	0.06
	距期末半年以上签订	8.66	0.62	8.04
	合计	3,845.16	3,836.88	8.28
	占比	100.00%	99.78%	0.22%
时点	订单签订时间	发出商品余额	距期末1个月内发运货物	距期末1个月以上发运货物
2019.12.31	距期末1个月内签订	2,041.66	2,041.66	-
	距期末2-3个月内签订	1,376.79	1,375.24	1.55
	距期末4-6个月内签订	7.03	6.95	0.08
	距期末半年以上签订	15.30	7.26	8.04
	合计	3,440.78	3,431.11	9.67
	占比	100.00%	99.72%	0.28%
时点	订单签订时间	发出商品余额	距期末1个月内发运货物	距期末1个月以上发运货物
2018.12.31	距期末1个月内签订	1,983.96	1,983.96	-

	距期末 2-3 个月内签订	1,261.02	1,258.45	2.57
	距期末 4-6 个月内签订	81.16	79.21	1.95
	距期末半年以上签订	17.10	8.68	8.42
	合计	3,343.24	3,330.30	12.94
	占比	100.00%	99.61%	0.39%
时点	订单签订时间	发出商品余额	距期末 1 个月内发运货物	距期末 1 个月以上发运货物
2017.12.31	距期末 1 个月内签订	1,356.84	1,356.84	-
	距期末 2-3 个月内签订	1,065.54	1,065.48	0.06
	距期末 4-6 个月内签订	258.02	258.02	-
	距期末半年以上签订	12.74	12.74	-
	合计	2,693.14	2,693.08	0.06
	占比	100.00%	100.00%	0.00%

如上表所示，报告期各期末的发出商品，均有相应的订单支持，且大部分订单签订于3个月以内；各期末的发出商品，发运时间距离资产负债表日一个月内的占比分别为100.00%、99.61%、99.72%和99.78%，即各期末发出商品的发货时间较短，不存在期末发出商品发运时间过长的情形。

## 2、报告期各期末发出商品期后结转和确认收入情况

单位：万元

年度	发出商品余额	期后一个月内结转成本	占比	期后一个月内确认收入
2017 年	2,693.14	2,692.99	99.99%	2,905.78
2018 年	3,343.24	3,245.11	97.07%	4,065.31
2019 年	3,440.78	3,427.75	99.62%	4,328.78
2020 年 6 月	3,845.16	3,829.08	99.58%	4,870.94

报告期各期末发出商品在期后一个月内结转的比例分别为99.99%、97.07%、99.62%和99.58%，期后结转较为及时。

### (三) 补充披露报告期各期末在手订单对发行人存货规模的支持率

发行人在招股说明书“第八节、十一、（六）存货”处补充披露如下：

### 1、报告期各期末在手订单对发行人存货规模的支持率

单位：万元

时点	自购料模式 在手订单	客供料模式 在手订单	在手订单 合计	期末存货余额	在手订单/ 存货规模
2020. 6. 30	21, 732. 63	2, 962. 78	24, 695. 41	7, 505. 23	329. 04%
2019. 12. 31	12, 508. 96	4, 672. 74	17, 181. 71	5, 592. 96	307. 20%
2018. 12. 31	18, 218. 55	3, 749. 52	21, 968. 07	7, 011. 62	313. 31%
2017. 12. 31	30, 962. 16	1, 667. 06	32, 629. 21	5, 661. 70	576. 31%

根据发行人与华为和维谛等客户签署的合同及交易惯例，客户提供未来一段期间的需求预测，发行人对预测进行审核评估后作出相应反馈，双方达成一致意见后发行人并按照预测备货执行生产任务，同时客户不定期对采购预测数据进行更新。上述在手订单，包括每个报告期末客户通过系统或邮件下发的未来一段期间预测采购量以及期末已发出在途的货物数量，乘以相应货物的预计销售单价得出。如上表所示，发行人自购料模式和客供料模式的在手订单合计金额远超期末存货金额，报告期各期末在手订单可以支撑各期末存货规模。其中2017年末的在手订单/存货规模为576.31%，远高于其他报告期末，是因为境外客户维谛对2018年的预测采购需求较多，其向发行人下发了数量较多的预测订单导致。上述2017年末、2018年末和2019年末的在手订单金额，均于次年实现了真实销售，反映至发行人报告期内的营业收入。

（四）结合平均生产周期、安全库存、备货依据等，补充披露存货规模是否与同行业情况相符

发行人在招股说明书“第八节、十一、（六）存货”处补充披露如下：

### 1、报告期各期末发行人与同行业上市公司存货规模情况

#### ①报告期各期末存货占营业成本比重

单位：万元

公司	2020. 6. 30/2020 年 1-6 月			2019. 12. 31/2019 年度		
	存货余额	营业成本	占比(折 合全年)	存货余额	营业成本	占比



光弘科技	5,166.48	83,490.85	3.09%	4,704.44	149,328.98	3.15%
卓翼科技	23,791.66	138,356.86	8.60%	30,077.92	293,582.57	10.25%
环旭电子	489,335.65	1,532,433.87	15.97%	438,952.24	3,349,941.11	13.10%
发行人	7,505.23	19,624.33	19.12%	5,592.96	41,838.38	13.37%
公司	2018.12.31/2018年度			2017.12.31/2017年度		
	存货余额	营业成本	占比	存货余额	营业成本	占比
光弘科技	4,558.06	108,811.32	4.19%	3,475.76	91,990.31	3.78%
卓翼科技	45,661.53	291,004.27	15.69%	68,784.41	248,786.40	27.65%
环旭电子	485,341.72	2,990,752.28	16.23%	337,242.45	2,642,847.80	12.76%
发行人	7,011.62	41,460.68	16.91%	5,661.70	31,223.72	18.13%

## ②发行人与同行业存货周转情况

公司	2020年1-6月 (年化)	2019年度	2018年度	2017年度
光弘科技	36.17	33.79	28.33	29.06
卓翼科技	11.25	8.77	5.44	4.71
环旭电子	6.75	7.40	7.40	8.63
发行人	6.05	6.70	6.60	6.51

如上表所示，发行人期末存货余额占营业成本比重分别为18.13%、16.91%、13.37%和19.12%，同时发行人的存货周转率分别为6.51、6.60、6.70和6.05，上述期末存货占营业成本比重及存货周转率均与同行业上市公司环旭电子和卓翼科技基本相当。同行业上市公司光弘科技的期末存货余额占营业成本比重相对较低，主要原因如下：①光弘科技主要业务模式为客供料模式，因而其存货中自购物料相对比重较少；②光弘科技报告期内的存货周转率分别为29.06、28.33、33.79和36.17，存货周转速度远高于发行人，主要是由于光弘科技生产的产品主要为消费类产品，相对于发行人主要生产的网络能源类产品，存货周转速度相对更快，因而其期末结存的发出商品和产成品比重相对较小；③发行人根据收入确认政策，按月定期与客户确认商品数量及结算金额，在客户确认验收入库之前，报告期各期末发出商品占比相对较高。如下表所示，发行人报告期各期末存货中原材料占比仅为29.34%、24.94%、22.27%和28.17%，为这几家可比上市公司的最低水平，相应的发出商品占比较高，因而导致报告期各期

末整体存货规模高于光弘科技。

公司	2020. 6. 30	2019. 12. 31	2018. 12. 31	2017. 12. 31
	原材料占比	原材料占比	原材料占比	原材料占比
光弘科技	57.37%	61.31%	47.42%	68.15%
卓翼科技	34.77%	38.54%	39.95%	48.62%
环旭电子	50.77%	49.22%	52.74%	47.82%
同行业平均值	47.63%	49.69%	46.70%	54.87%
发行人	28.17%	22.27%	24.94%	29.34%

报告期内，发行人主要产品的生产周期为6-7天，市场部将客户下达的销售订单或销售预测提交计划部，计划部根据销售订单或销售预测的交货期，确认相应的最小采购量、交货期后向采购部提交物料采购需求。发行人与供应商良好稳定的合作关系以及发行人以销定产、以产定购的模式决定了期末原材料安全库存较低。

综上，同行业上市公司未披露安全库存和备货依据等相关信息，但发行人结合自身的平均生产周期、安全库存和备货依据，期末存货规模符合其业务实质特点。

(五) 补充披露存货跌价准备计提比例与同行业可比公司的对比情况，发行人存货中是否存在呆死料，存货跌价准备计提是否充分

发行人在招股说明书“第八节、十一、（六）存货”处补充披露如下：

#### 1、发行人存货跌价准备计提比例与同行业对比情况

公司	2020. 6. 30	2019. 12. 31	2018. 12. 31	2017. 12. 31
光弘科技	6.94%	5.92%	3.20%	5.93%
卓翼科技	10.36%	7.41%	14.35%	1.41%
环旭电子	2.23%	2.08%	1.92%	1.63%
同行业平均值	6.51%	5.14%	6.49%	2.99%
发行人	1.03%	0.89%	0.88%	0.83%

如上表所示，发行人存货跌价准备率相对同行业上市公司偏低，这主要与各家公司的生产模式和产品类型有关。①发行人采取“以销定产”模式组织生

产，报告期各期末存货都有对应的销售订单或客户下达的采购预测可支持，存货发生跌价的风险相对较低。同行业上市公司除光弘科技公司年报有提及以销定产外，其他两家公司年报中未提及以销定产模式。②从产品类型看，发行人的产品主要为网络能源类产品，细分领域为主要应用于通信基站的工业电源类产品，而同行业上市公司生产的产品普遍用于消费类产品，虽然同行业上市公司也生产网络通讯类产品，但更多与诸如无线路由、无线网卡等个人消费者相关，该类产品的更新换代速度相比发行人更快，因而存货跌价风险也相对较高。

## 2、截至2020年6月30日发行人存货库龄情况

单位：万元

项目	余额	30日以内	30至60日	60至90日	90至180日	180至360日	360日以上
原材料	2,114.01	1,176.76	353.05	333.65	144.18	71.92	34.45
在产品	696.32	676.69	13.30	2.41	1.57	2.32	0.02
库存商品	848.67	750.27	87.40	2.62	0.61	1.38	6.39
发出商品	3,845.16	3,845.16	-	-	-	-	-
低值易耗品	1.07	0.24	0.45	0.38	0.00	0.00	-
合计	7,505.23	6,449.12	454.20	339.06	146.36	75.62	40.87
占比	100.00%	85.93%	6.05%	4.52%	1.95%	1.01%	0.54%

如上表所示，截至2020年6月30日发行人期末存货余额中，库龄在30日以内的占比为85.93%，整体存货库龄相对较短。

## 3、公司存货跌价准备测算和计提方法

原材料跌价：发行人的产品为定制化产品，因此发行人生产模式为以销定产，材料采购模式为以产定采。客户提供往后一个季度的销售预测，并提供相应的BOM清单及原料件当期的市场价格；发行人在客户提供BOM清单基础上，提供给客户保有一定的利润的产品报价，对于客户销售预测有误产生的呆滞原材料及生产的产品，发行人与客户沟通，一般由客户承担相应损失。由于发行人的客户均为知名客户，包括华为和维谛对采购预测管控较严格，因而报告期内产生材料呆滞的情况很少。报告期各期末，发行人计划部会同财务部对原材料进行分析测试跌价风险，按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备。可变现净值以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的

成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定。

在产品、成品跌价：发行人将每个在产品、产成品的成本与其可变现净值逐一进行比较，按孰低者计量存货，按成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。存货可变现净值计算方法为存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。

报告期各期发行人严格按照存货跌价政策，结合生产经营实际情况，充分考虑了存货跌价风险并计提了相应存货跌价准备。

（六）补充披露发行人存货管理制度主要内容，客供料与自购料的区分管理情况，是否存在混同使用的情形，是否存在客供料灭失的情形；物料追溯的具体实现方法，是否可实现各类物料的对应，客供料与自购料能否实现明确区分，是否存在使用自购料生产客供料模式商品的情形

发行人在招股说明书“第八节、十一、（六）存货”处补充披露如下：

#### 1、客供料和自购料的管理情况

发行人严格划分了自购料仓与客供料仓，客供仓的仓管员负责对客户提供的物料接收、储存及保护，当提供的物料到达仓库时，仓管员将客户提供的送货单与实物型号数量核对是否有误，确认无误后，仓管员提交品管部进行检验。如果确认为良品，仓管员办理入库手续并开具入库单，将物料放入规定的客供仓区域内，并填制物料收发卡，同时将入库单提交账务员，账务员根据仓库提交的入库单信息将物料信息录入ERP中的客供仓；如果确认为不良品，则由品质部通知客户，及时与客户协商处理。报告期各期发行人加强存货管控，从物理区域和管理手段上严格区分自购料仓与客供料仓，自购料、客供料不存在混同使用情况。发行人仓管员每周或每月自行组织盘点，对自购料仓、客供仓的料进行不定时抽盘，仓库主管监盘；年中、年末仓管部门会同工程部、计划部、财务部对公司所有存货全盘，确保账、物、卡一致，财务部对于盘点结果进行汇总，对差异情况进行分析和解决，追究责任人责任，并制定相应对策有

效预防物料的灭失情况，以监控库存的准确性。

## 2、发行人物料追溯的实现方法

发行人通过对物料出入库全过程进行标识和批次管理，确保物料实现可追溯性。MES系统对来料进行收集绑定，客供料将华为PSN条码转换为内部的DSN条码，并根据客户追溯基线的要求收集周期批次等信息；自购料同样需收集外包装的信息、周期批次等信息。账务员每日将华为系统中供料明细导出，与MES系统收集数据进行对比，差异事项及时向客户驻厂人员反馈及确认处理。账务员每日将确认后客供料明细整理后导入ERP系统，与ERP入库数据进行匹配对比，差异项查找原因并及时更新确认处理。报告期各期，发行人严格履行相关存货管理制度，实现了自购料、客供料的可追溯性，不同种类的物料编码的唯一性，客供料与自购料明确可区分，不存在混同使用的情况，不存在使用自购料生产客供料模式商品的情形。

## 二、核查程序

保荐人和申报会计师执行了如下核查程序：

(1) 访谈发行人管理层，了解公司采购与付款、生产与仓储、成本核算、存货管理、存货盘点、相关内部控制制度，执行穿行测试查验相关内部控制制度的执行情况；了解发行人产品工艺流程、生产周期。

(2) 走访生产车间、仓库，观察客供料与自购料的区分管理情况，访谈仓管员，了解发行人材料采购入库、领料、期末盘点情况，询问是否存在材料毁损灭失的情况及处理方法。

(3) 查阅发行人的存货明细表，结合营业成本，分析原材料规模的合理性。

(4) 查阅发行人发出商品明细，检查发出商品对应的销售订单、发运凭证、检查期后结转情况、对发出商品进行函证，结合销售情况分析发出商品的规模的合理性。

(5) 查阅发行人在手订单明细，分析在手订单规模对期末存货规模的支持情况，在手订单与营业收入的匹配情况。

(6) 查阅同行业年报，分析发行人存货跌价比例与同行业的差异情况，查阅发行人存货库龄表、存货跌价明细表，考虑发行人存货跌价测算的方法、假设、估计的合理性，分析存货跌价计提是否充分。

### 三、核查意见

经核查，保荐人和申报会计师认为：

1、报告期内发行人不同业务模式下原材料余额及原材料占营业成本的比例及变动，符合发行人的业务实质情况。

2、发行人报告期各期末发出商品相应的订单签订时间和生产周期均相对较短，不存在期末发出商品发运时间过长的情形，发出商品期后结转也相对及时。

3、发行人自购料模式和客供料模式的在手订单合计金额远超期末存货金额，报告期各期末在手订单可以支撑各期末存货规模。

4、发行人的存货规模与同行业相比无异常，符合其业务实质特点。

5、发行人存货跌价准备计提率与同行业可比公司偏低主要是受生产模式和产品类型不同影响，符合发行人业务实质特点；发行人期末存货中不存在大额呆死料情形，且已按照会计政策充分计提了存货跌价准备。

6、发行人严格区分管理客供料与自购料，不存在混同使用的情形，也不存在客供料灭失的情形；发行人建立了物料追溯方法，可实现各类物料的对应，客供料与自购料能实现明确区分，不存在使用自购料生产客供料模式商品的情形。

#### 问题 19. 关于应付账款

招股说明书披露，报告期各期末，发行人应付账款余额分别为10,761.74万元、15,555.77万元和15,515.96万元，主要包括材料款、设备款、工程款等。

请发行人：

(1) 按自购料、客供料业务模式分类，补充披露发行人应付材料款余额结构，应付材料款余额占不同业务模式采购总额的比例及变动情况；

(2) 补充披露报告期各期应付账款前五名情况与采购前五名的差异情况；

(3) 补充披露报告期各期购买商品、接受劳务支付的现金，购建固定资产支付的现金，经营性应付项目的增加与应付账款各项目之间存在的勾稽关系。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

### 一、发行人补充披露

(一) 按自购料、客供料业务模式分类，补充披露发行人应付材料款余额结构，应付材料款余额占不同业务模式采购总额的比例及变动情况

发行人在招股说明书“第八节、十二、(二)主要债项的构成”处补充披露如下：

#### 1、不同业务模式下发行人应付材料款余额结构

单位：万元

业务模式	2020年1-6月		2019年度	
	应付材料余额	采购总额	应付材料余额	采购总额
自购料	9,796.94	10,818.63	6,371.42	16,082.12
客供料	2,892.36	3,304.51	3,786.89	8,737.44
合计	12,689.30	14,123.14	10,158.31	24,819.56
业务模式	2018年度		2017年度	
	应付材料余额	采购总额	应付材料余额	采购总额
自购料	11,462.81	29,120.86	8,521.31	21,840.12
客供料	2,588.35	4,321.22	1,663.55	3,410.87
合计	14,051.16	33,442.08	10,184.86	25,250.99

#### 2、应付材料款余额占不同业务模式采购总额（年化）的比例及变动情况

业务模式	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
自购料	45.28%	39.62%	39.36%	39.02%
客供料	43.76%	43.34%	59.90%	48.77%

发行人的大额供应商的账期多数为120天，发行人采购对账付款流程为：原

材料入库时，财务人员按照原材料不含税价格暂估入账，业务人员在当月15日之前与供应商核对上月采购入库的金额，核对无误后，由供应商开票，业务人员将发票在15日之前交给财务人员，财务人员入账后于下月开始计算账期。

自购料模式下，2017-2019年的应付材料款余额占采购总额的比例分别为：39.02%、39.36%、39.62%，变动幅度较小。2020年自购料模式下的应付材料款余额占采购总额的比例相对较高，主要原因是：①发行人2020年1-6月为了避免新冠肺炎疫情造成的供货不及时影响，备货较多，采购量增加；②由于疫情的影响，复工时间推迟，供应商与发行人对账不及时，导致账期延后计算，相应货款也会延迟支付，从而导致2020年6月30日应付材料款余额占采购总额的比重大幅增加。

客供料模式下，2017-2019年的应付材料款余额占采购总额的比例分别为：48.77%、59.90%、43.34%，均在50%上下浮动，浮动比例在10%左右。2018年度应付材料款余额占采购总额的比例较高，其中2018年10月-12月的采购额占全年采购额的41.96%，2017年10月-12月的采购额占全年采购额的37.06%，2018年的采购较集中于年末，由于大额采购供应商的账期多数为月结120天，故年末购买的原材料尚未达到结算日期，导致2018年底应付材料款的余额占采购总额的比例相对较高。

## （二）补充披露报告期各期应付账款前五名情况与采购前五名的差异情况

发行人在招股说明书“第八节、十二、（二）主要债项的构成”处补充披露如下：

报告期各期，与材料款相关的应付账款前五名和采购前五名情况如下：

单位：万元

期间	采购额前五名	采购额	应付账款前五名	应付账款余额
2020年1-6月	艾睿	1,246.68	海光电子	974.42
	海光电子	888.02	兴康	736.58
	大联大控股	750.89	大联大控股	619.76
	锡业股份	720.66	众一	566.19
	众一	519.89	恒湖	509.91



2019 年度	艾睿	1,533.08	海光电子	675.93
	海光电子	1,488.44	恒湖	541.21
	锡业股份	1,399.24	锡业股份	403.22
	确信爱法	1,068.13	兴康	394.90
	大联大控股	884.49	宏宇杰	378.28
2018 年度	海光电子	4,191.20	海光电子	1,968.98
	艾睿	2,247.12	众一	740.24
	大联大控股	1,622.74	兴康	693.03
	众一	1,577.28	英飞源	497.25
	确信爱法	1,317.14	恒湖	436.38
2017 年度	海光电子	3,170.85	海光电子	1,350.80
	大联大控股	2,240.13	众一	668.84
	艾睿	1,872.61	兴康	577.06
	众一	1,170.86	大联大控股	514.77
	确信爱法	1,129.08	恒湖	387.98

2017年发行人采购前5名中，其中艾睿、确信爱法的采购额分别在是采购第3、5名，其应付账款余额不在前5名，主要原因是艾睿、确信爱法的账期分别为月结30天、当月结30天，账期很短，故虽然其采购额很大但是应付账款的余额很小；采购前五大的其他供应商的账期为月结120天、月结30/60/90天，账期较长，所以应付账款余额前五名也有该部分供应商；兴康和恒湖属于应付账款余额前五名，而采购额未进入前五名，由于其账期都是月结120天，所以应付账款余额较大。

2018年发行人采购前5名中，其中艾睿、大联大控股、确信爱法的采购额分别在是采购第2、3、5名，其应付账款余额不在前5名，主要原因是艾睿、大联大控股、确信爱法的账期为月结30天、当月结30天，账期很短，故虽然其采购额很大但是应付账款的余额很小；兴康、恒湖属于应付账款余额前五名，而采购额未进入前五名，由于其账期都是月结120天，所以应付账款余额较大，英飞源采购总额未进入前五名，其账期为月结90天，但是其采购额除了1月较多外，其余均在8-12月，下半年采购较多，故截至2018年末应付账款的余额较多。

2019年发行人采购前5名中新增供应商锡业股份，发行人向该供应商采购用

于华为业务的辅料锡膏、锡条，2019年华为业务订单较多，对于锡膏、锡条的需求量大幅增加，由于确认爱法是美资企业，为了避免中美贸易摩擦对供货的影响，2019年开始将锡膏、锡条的采购转移到锡业股份。发行人采购前5名中，其中艾睿、确信爱法、大联大控股的采购分别在是采购第1、4、5名，其应付账款余额未进入前5名，主要原因与2018年一致，兴康、恒湖、宏宇杰属于应付账款余额前五名，而采购额未进入前五名，由于其账期都是月结120天，所以应付账款余额较大。

2020年发行人采购前5名中，其中艾睿、锡业股份的采购额分别在是采购第1、4名，其应付账款余额不在前5名，主要原因是艾睿、锡业股份的账期为月结30天，账期很短，故虽然其采购额很大但是应付账款的余额很小；恒湖属于应付账款余额前五名，而采购未进入前五名，由于其账期都是月结120天，所以应付账款余额较大。

(三) 补充披露报告期各期购买商品、接受劳务支付的现金，购建固定资产支付的现金，经营性应付项目的增加与应付账款各项目之间存在的勾稽关系

发行人在招股说明书“第八节、十二、(二)主要债项的构成”处补充披露如下：

#### 1、报告期各期购买商品、接受劳务支付的现金与应付账款等项目勾稽关系

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
本期销售成本、其他业务支出	19,624.33	41,838.38	41,460.68	31,223.72
加：存货（期末余额-期初余额）	1,884.93	-1,406.88	1,335.32	1,455.46
存货跌价准备（期末余额-期初余额）	27.34	-11.78	14.60	23.98
增值税进项税额	1,870.24	3,993.45	5,499.87	4,722.16
应付账款、应付票据（期初余额-期末余额）	-2,641.29	39.81	-4,794.03	-1,690.49
预付账款（期末余额-期初余额）	19.13	-40.58	23.72	-15.41
减：本期生产成本中所含的折旧	546.42	1,199.46	912.97	717.55
本期生产成本中所含的工资及工资附加费	6,104.09	13,044.75	8,467.76	6,219.37

应收票据背书	217.23	2,037.63	1,016.86	-
以非现金资产清偿债务减少的应付账款、应付票据	8.43	369.54	113.91	-
汇兑影响	-30.82	-3.23	-165.27	67.31
应付账款减少额中与工程款及土地使用权等相关支出	-210.58	-4,098.59	1,219.83	-436.30
应付票据到期使用其他货币资金-保证金支付部分	-	872.92	-	-
加:列报于支付的其他经营活动的研发领料	234.92	677.88	1,345.82	877.76
合计(1)	14,384.83	31,667.80	33,319.92	30,029.25
购买商品、接受劳务支付的现金(2)	14,296.88	31,780.40	33,524.40	30,238.74
差异(3)=(1)-(2)	87.95	-112.60	-204.47	-209.49
差异率	0.62%	-0.35%	-0.61%	-0.69%

2、购建固定资产支付的现金与应付账款等科目的勾稽关系

单位：万元

年度		2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
本期新增 在建工程	不含税	6,116.53	7,888.13	-	10.15
	含税	6,648.67	8,552.14	-	11.88
本期新增 固定资产	不含税	42.50	400.18	3,033.34	838.67
	含税	48.00	449.75	3,244.70	927.81
本期新增 无形资产	不含税	0.75	3,766.26	16.92	38.17
	含税	0.85	3,768.07	19.12	43.13
合计	不含税	6,159.78	12,054.58	3,050.26	886.99
	含税	6,697.52	12,769.97	3,263.82	982.82
现金流量表中“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”		6,371.94	5,635.69	4,799.67	1,147.80
差异		325.58	7,134.28	-1,535.85	-164.98
差异原因		主要为长期资产入账与实际付款的时间差导致	主要包括期末工程款余额约4,897万元尚未支付,上期预付部分购置土地款项1,821万元于本期结转无形资产	主要包括本期预付部分购置土地款项1,821万元,尚未达到结转无形资产时点,期末列报于其	主要为长期资产入账时点与现金流支付时点的时间性差异

		产；其余主要为长期资产入账时点与现金流支付时点时间性差异	他非流动资产，其余主要为长期资产入账时点与现金流支付时点的时间性差异	
--	--	------------------------------	------------------------------------	--

### 3、经营性应付项目的增加与应付账款等科目的勾稽关系

经营性应付项目的增加与应付账款等科目勾稽无异常，详见本报告问题十六、关于现金流之“（2）补充披露间接法将净利润调节为经营活动现金流量净额的过程，存货的减少、经营性应收项目的减少、经营性应付项目的增加等项目与资产负债表主要科目之间的勾稽关系”部分所述。

## 二、核查程序

保荐人和申报会计师执行了如下核查程序：

1、获取并核对发行人的采购资料。通过查阅发行人制度、访谈、穿行测试和控制测试等方式，了解、测试和评价发行人采购与付款环节内部控制设计和执行情况。

2、获取发行人采购明细表、入库明细表、出库明细表等资料。抽查发行人与主要供应商签订的合同（或订单）、入库凭证、发票、付款凭证和资金流水、记账凭证等资料，从采购流程上核查采购活动的执行情况和会计核算情况。

3、获取发行人往来核算项明细表并进行检查。

4、获取发行人供应商的准入档案，查询其信用期。

5、采用间接法重新计算报告期各期购买商品、接受劳务支付的现金，购建固定资产支付的现金，经营性应付项目的增加与应付账款各项目之间存在的勾稽关系，针对现金流波动较大项目，分析其变动原因。

## 三、核查意见

经核查，保荐人和申报会计师认为：

1、发行人应付材料款余额占不同业务模式采购总额的比例及变动情况合理。

2、报告期各期应付账款前五名情况与采购前五名的差异情况属于因信用期导致的正常差异。

3、报告期各期购买商品、接受劳务支付的现金，购建固定资产支付的现金，经营性应付项目的增加与应付账款各项目之间勾稽无异常。

## 问题 20. 关于审计截止日后财务信息及经营状况

请发行人披露：

(1) 审计截止日后的主要经营状况以及2020年1至6月的业绩情况；

(2) 2020年1至6月主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况，如变动幅度较大的，请分析并披露变动原因以及由此可能产生的影响，相关影响因素是否具有持续性；

(3) 如2020年1至6月经营业绩下滑的，请在风险因素中进一步量化分析和披露导致业绩下滑的相关影响因素及其变动情况，是否具有持续影响，是否影响持续经营能力，并作重大事项提示。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

### 一、发行人补充披露

(一) 审计截止日后的主要经营状况以及2020年1至6月的业绩情况；

#### 1、审计截止日后的主要经营状况

审计截止日至本招股说明书签署之日，公司经营状况正常，董事、高级管理人员与核心技术人员未发生重大不利变化，公司盈利模式、采购模式、生产模式、销售模式等未发生变化，主要产品的生产、主要供应商、主要原材料市场供应情况和采购价格等也未发生重大变化，发行人与主要客户华为、维谛等业务开展情况良好，公司也未出现其他可能影响投资者判断的重大事项。

#### 2、2020年1-6月的业绩情况

根据大华会计师事务所出具的标准无保留意见的《审计报告》（大华审字[2020]0012971号），2020年1-6月公司的业绩情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月
营业收入	24,581.28
营业利润	3,911.47
净利润	3,486.36
归属于母公司所有者的净利润	3,486.36
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	2,605.78

（二）2020年1至6月主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况，如变动幅度较大的，请分析并披露变动原因以及由此可能产生的影响，相关影响因素是否具有持续性；

1、2020年6月末资产负债表项目与上年年末大幅变动（超过30%）情况及变动原因如下：

单位：万元

报表项目	2020.6.30	2019.12.31	变动比例	变动原因
货币资金	4,384.79	10,275.16	-57.33%	理财产品尚未到期、往来款结算时间性差异及支付子公司工程款所致
交易性金融资产	2,005.52	-	100.00%	本期购买理财产品尚未到期结算所致
预付款项	20.63	1.51	1267.48%	本期预付款项尚未达到结转条件所致
应收款项融资	-	55.00	-100.00%	本期银承票据全部背书所致
存货	7,428.10	5,543.17	34.00%	本期增加对生产性物料及在产品备货所致
其他流动资产	725.12	291.18	149.03%	本期留抵增值税增加所致
在建工程	14,004.66	7,888.13	77.54%	子公司惠州华智新能源智能设备产业基地本期持续建设所致
长期待摊费用	-	10.22	-100.00%	前期长期待摊费用按受益期持续摊销导致，本期已摊销完毕
其他非流动资产	167.48	54.08	209.70%	子公司惠州华智新能源智能设备产业基地因建设预付较多工程款所致
预收款项	-	23.57	-100.00%	上期预收客户款项于本期符合收

报表项目	2020. 6. 30	2019. 12. 31	变动比例	变动原因
				入确认条件结转所致
应付职工薪酬	1,162.12	2,153.22	-46.03%	公司华为业务用工需求变化以及正常的季节性用工需求变化所致
其他应付款	150.40	373.01	-59.68%	上年子公司收取的工程投标保证金本期返还供应商所致

2、2020年1-6月利润表项目与上年同期大幅变动（超过30%）情况及变动原因如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年1-6月	变动比例	变动原因
销售费用	215.31	162.35	32.60%	对华为销售需送货上门，较去年同比增长31.53%
其他收益	1,186.92	679.99	74.60%	公司2020年上半年取得的政府补助较多所致
营业外收入	1.66	17.82	-90.70%	2019年上半年，向供应商收取的合同违约扣款收入较多所致

（三）如2020年1至6月经营业绩下滑的，请在风险因素中进一步量化分析和披露导致业绩下滑的相关影响因素及其变动情况，是否具有持续影响，是否影响持续经营能力，并作重大事项提示。

发行人2020年1-6月实现营业收入24,581.28万元，归属于母公司所有者的净利润3,486.36万元，净利润较2019年同期增长52.60%，发行人收入、利润均维持增长状态，经营业绩未出现下滑情形。

## 二、核查程序

保荐人、申报会计师执行了如下核查程序：

1、与发行人实际控制人进行访谈，了解审计截止日后公司的主要经营情况及财务状况；

2、了解公司新冠疫情的影响情况及公司的防范措施，实地查看公司办公区及厂区，对2020年1-6月的采购和销售明细进行检查；

3、查阅会计师出具的2020年半年度审计报告，并对主要会计报表项目进行

同期对比分析，对变动较大的项目了解其原因及影响情况。

### 三、核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、审计截止日至本招股说明书签署之日，公司经营状况正常，2020年1-6月业绩实现情况良好，未出现可能影响投资者判断的重大事项。

2、公司经营业绩实现同比增长，2020年1至6月主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动幅度较大的情况原因合理，不会对公司产生重大不利影响。

#### 问题 21. 关于更换保荐人

(1) 保荐工作报告显示，发行人本次首次公开发行股票项目组于2020年6月开始进驻现场，进行尽职调查、立项、辅导、内核、制作申报材料等相关工作；

(2) 公开信息显示，根据《广发证券关于终止华智及其股份有限公司辅导工作的报告》，广发证券股份有限公司（以下简称“广发证券”）与发行人于2019年12月16日签署了《辅导协议》，同日进行了辅导备案；自2020年6月11日起，广发证券终止对发行人的辅导工作。

请保荐人、申报会计师、发行人律师结合进场时间、尽职调查过程、质控、内控、风控机制及执行情况，说明相关核查过程是否勤勉尽责，是否符合执业规范要求，并发表明确意见。

回复：

#### 一、保荐机构相关核查过程及意见

根据深圳证监局IPO辅导备案公示信息，2019年12月16日，广发证券与华智股份签订《辅导协议》；2020年6月8日，广发证券与华智股份签订《辅导协议之终止协议》，自2020年6月11日起，广发证券终止对华智股份的辅导工作。2020年6月8日，广发证券与华智股份签订《辅导协议之终止协议》的同时，项目两位保荐代表人与发行人进行接洽，且其中一位保荐代表人汪柯为原广发证券该项目



组核心人员，自2017年便开始介入华智股份的规范工作，并主导参与了重要问题的分析和解决，其对发行人长时间的跟踪和深度参与为民生证券后续与发行人的沟通及尽调工作打下了坚实的基础。

2020年6月，广发证券与华智股份签订《辅导协议之终止协议》，同时将原先的尽调底稿资料均留存在发行人。由于原广发证券对华智股份的IPO项目流程已进入内核阶段，相应的尽职调查已相对完善和充分，民生证券项目组沿着原广发证券的尽职调查底稿线索，迅速消化、整理主要问题，并迅速实施对发行人实际控制人、高级管理人员、各部门经理进行访谈，实地查看发行人生产经营场所及在建工程项目情况，查阅主要客户和供应商合同，独立走访发行人主要客户和供应商，对发行人主要客户和供应商进行独立函证，独立获取发行人和主要人员的银行流水，对会计师的存货、固定资产盘点情况进行复核等关键尽调核查程序，原广发证券的尽调线索为民生证券后续的尽调工作的开展提供了便利。

华智股份除对保荐机构进行更换外，项目的律师事务所、会计师事务所、签字律师和签字注册会计师均保持原班人马，有利于民生证券迅速了解项目情况及主要法律和财务问题。民生证券与发行人进行接洽后，迅速召开中介协调会了解前期工作的进展情况及遗留问题，会计师和律师也积极、充分配合民生证券的尽职调查工作，共享前期相应的研究成果。会计师、律师的密切配合使得民生证券可以充分利用和衔接先前的工作成果，提高了尽调效率。

发行人报告期内的主要客户均为维谛和华为2家，主要供应商也大都以国内外上市公司为主，发行人的生产过程也形成了具有竞争优势的智能制造信息化管理平台，除发行人外，仅有惠州华智1家全资子公司，发行人股东也仅有8名，因此，发行人的整体股东结构、业务结构及客户、供应商体系均较为简洁明了，为民生证券开展尽职调查工作提供了便利。另外，经过原广发证券等中介机构的辅导工作，发行人对IPO的工作流程和工作要求均已有了深刻理解，对民生证券所需资料的提供效率和质量均较高，发行人的高度配合为民生证券尽调工作的顺利开展提供了有利保证。

民生证券严格按照《证券发行上市保荐业务管理办法》、《保荐人尽职调查工作准则》、《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》、《公开发行

证券的公司信息披露内容与格式准则第28号——创业板公司招股说明书》、《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》等法律法规以及民生证券内部关于IPO项目尽调、立项、内核等规章制度对华智股份进行尽职调查，勤勉尽责，具体如下：

### （一）项目尽职调查主要过程

根据《证券发行上市保荐业务管理办法》、《保荐人尽职调查工作准则》及《民生证券股份有限公司证券发行上市尽职调查工作规程(2020年第二次修订)》等规定及发行人的具体情况，本项目两位保荐代表人在尽职调查过程中做到了诚实守信、勤勉尽责，在项目运作过程中充当着项目主导者的角色，项目执行人员严格按照相关要求，对发行人进行了详细全面的尽职调查，主要包括以下几个方面：

#### 1、发行人基本情况调查

①查阅了发行人自设立以来的工商变更登记资料，查阅发行人的股东调查表、发行人历次出资的出资凭证、历次股权转让涉及的收款人收据、银行转账流水、缴税凭证，对发行人股东进行访谈。

②查阅深圳蒋氏及深圳沈氏的工商登记资料，获取并查阅了东洲创富、东洲泰富出资人的身份证明、调查表以及历史出资人的离职证明文件。

③查阅了发行人全资子公司工商登记资料（含股东会决议、验资报告），查阅了子公司的财务报表，查阅了子公司工商、税务、环保等主管机关的证明文件，查阅了审计报告。

④查阅了发行人整体变更为股份有限公司的审计报告、评估报告、验资报告及工商登记资料。

⑤查阅发行人董事、监事、高级管理人员出具的声明或承诺函，查阅了发行人控股股东、实际控制人、全体股东、董监高、核心技术人员等相关主体出具的关于股份锁定的承诺函并查阅关于股份锁定的相关法律法规和规范性文件。

⑥获取发行人2017年至2019年发行人的花名册、工资表，复核发行董事、监

事、级管理员、核心技术和普通工人薪酬水平；查询同行业公司的招股说明书或年度报告，对发行人员工平均薪酬进行对比分析。

⑦实地考察公司产、供、销系统，调查发行人是否具有独立、完整的业务流程；查阅公司商标、专利等无形资产以及房产、土地使用权、生产设备等财产的权属凭证资料，调查发行人是否实际占有该财产，确认公司资产独立；查阅发行人及股东单位员工名册及劳务合同、访谈公司高管及员工，确认公司人员及内部机构独立。

⑧走访并取得工商、税务、海关、土地管理、环保等无违规证明，确认发行人不存在重大违法、违规行为。

## 2、业务与技术调查

①查阅发行人行业主管部门制定的发展规划、行业管理方面的法律法规及规范性文件，了解行业监管体制和政策趋势；查阅相关行业研究报告、同行业可比公司年报等资料，了解发行人所属行业发展概况；查阅相关研究报告，分析该行业在产品价值链的作用；查阅相关行业研究资料，了解发行人所处行业的发展特点。

②访谈发行人总经理、研发负责人、销售负责人，查阅发行人销售明细表、同行业竞争对手公开披露信息，了解发行人与可比公司产品及服务优劣势、应用场景、市场份额、主要大客户的异同，对比同类产品销售价格及毛利率；查阅发行人竞争对手公开披露信息，了解竞争对手的发展方向和主要产品。

③访谈发行人生产人员，了解发行人的生产业务流程；了解行业惯例情况；了解发行人未来的生产经营计划等。

④取得并查阅发行人生产流程及历年产量资料，了解公司生产工艺先进性及现有产能情况；了解了发行人的主要业务流程，获取了主要产品物料清单并测算了相关产品的单位成本并进行同行业对比分析。

⑤查阅公司质量控制制度文件、现场考察生产场地，了解发行人质量控制制度及实施情况；获取并查阅发行人安全生产及环境保护等方面的资料，核查是否存在违规经营等情形。

⑥获取并查阅了发行人采购明细表，了解不同产品使用的原材料的数量，分析发行人产品结构和品种变化情况及原材料采购和产量的匹配性。

⑦走访主要供应商，获取其基本信息以及与发行人交易的情况等；从供应商的官方网站、企查查了解其基本情况并进一步公开检索是否存在大额诉讼等情况。

⑧访谈发行人销售负责人，了解发行人产品销售情况，了解发行人维护客户稳定的具体措施；获取发行人营业收入明细表，访谈发行人销售负责人，了解主要客户业务开发情况、收入变化原因；通过企查查、官方网站等公开信息查询主要客户的基本信息。

⑨获取了发行人报告期各期末销售人员名册，访谈发行人销售部门负责人，获取并复核了发行人按区域划分的销售收入统计表。

⑩查阅了发行人境外销售的明细表、发行人与主要海外客户的商业合同、订单以及相关销售单据凭证；对发行人海外销售人员进行了访谈，了解海外业务的开展及相关情况、销售出口的业务流程。

⑪视频访谈海外客户，了解客户和发行人的合作情况、业务模式、相关销售情况以及和发行人未来的合作规划等，查阅发行人取得的《对外贸易经营者备案登记表》、《中华人民共和国海关报关单位注册登记证书》等文件，评估中美贸易摩擦对发行人生产经营的影响。

⑫获取并查阅发行人研发体制、研发机构设置、研发人员资历等资料，了解发行人的研发模式和研发系统的设置和运行情况；访谈发行人研发部门负责人，了解公司研发活动的具体流程等情况。

⑬调查核心技术人员背景；了解核心技术人员取得专利、软件著作权证书和学术论文发表情况；取得了报告期内公司研发费用明细表；取得了公司员工花名册并分类型、学历、工作经验进行人员结构统计。

⑭通过查询同行业可比公司公开披露信息，了解行业发展变动趋势及技术发展情况，了解公司核心技术的应用情况、市场容量，各主流技术在经济效益上的差异及其他主流技术的竞争优势；访谈发行人主要客户，从客户处了解对发行人产品或服务的评价。

⑮获取并查阅了发行人董事、监事、高级管理人员、核心技术人员出具的说明、承诺函，查阅了发行人于国家知识产权局打印的以发行人为权利人的专利清单。

### 3、同业竞争与关联交易调查

①核查发行人实际控制人控制的其他企业主营业务情况，并取得实际控制人关于避免同业竞争承诺函；

②获取了公司提供的关联方清单，并通过查询企查查、关联方调查表、关联方工商登记资料等方式确认关联方清单完整性。

③查阅了关联交易资金凭证等，核查关联交易真实性、准确性和完整性。

④查阅发行人《关联交易决策制度》，查阅与关联交易相关的董事会、监事会以及股东大会会议文件、相关的独立董事意见，查阅发行人控股股东、实际控制人出具的《关于规范和减少关联交易的承诺函》。

⑤查阅了被注销或转让的关联方工商登记资料，获取了其注销前或转让前的财务报表；通过企查查查询被注销关联方是否存在违法违规情况。

### 4、董监高、组织结构与内部控制调查

①访谈发行人董事、监事、高级管理人员，获取并查阅了发行人董事、监事、高级管理人员及核心技术人员调查表及无犯罪记录证明，获取并查阅了发行人董事、监事、高级管理人员、核心技术人员出具的说明、承诺函，获取并查阅了发行人董事、监事、高级管理人员相关执业证书，核查发行人董监高任职资格、胜任能力、对外投资情况及持股情况。

②查阅有关三会文件、公司章程，核查公司董监高变动情况及聘任程序合规性。

③查阅发行人公司章程、三会文件等文件，核查公司章程及公司三会规范运行情况；查阅公司内部组织结构文件，核查公司组织机构健全、清晰情况。

④查阅了发行人的《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《独立董事工作制度》、《关联交易决策制度》等内控制度。

⑤查阅了报告期内发行人董事会、监事会及股东大会的会议资料，独立董事的独立意见等。

⑥查阅了大华会计师事务所出具的大华核字[2020]004846号《内部控制鉴证报告》。

## 5、财务与会计调查

①取得并查阅大华会计师事务所出具的大华审字[2020]009103号标准无保留意见的审计报告。

②获取了发行人报告期内营业收入明细表，分析各类产品的结构变化情况。

③访谈了发行人的销售人员，了解发行人内外销业务过程及行业情况；获取了发行人主要内外销客户销售合同、销售订单，检查了相关合同约定条款。

④查阅了同行业可比公司内外销模式下的具体情况，查阅了同行可比公司和下游客户的收入及其构成变动情况；获取了发行人报告期内销售订单变动情况，并与当期收入确认情况进行对比分析。

⑤取得并查阅了发行人报告期内的收入和成本明细表；取得并复核了销售单价表和单位成本表；查阅了同行业可比公司的公开披露信息，分析发行人产品销售价格、单位成本和毛利率与同行业存在差异的原因。

⑥取得并复核了发行人的原材料采购价格变动表，了解发行人的存货计价方法，结合发行人产品销售价格的变化，分析发行人毛利率波动的原因。

⑦对发行人主要客户的销售实施函证程序，核对回函数据与公司财务账外销收入数据是否相符；从销售收入明细抽取销售记录，追踪至销售合同、销售订单、出口报关单、发票等，核对是否一致；从销售客户的应收账款明细账选取大额回款记录并追踪至银行流水及银行回单，核对收款凭证的付款人是否与销售客户一致。

⑧取得并查阅了发行人的主要销售合同、应收账款明细；核查了发行人应收账款回款情况。

⑨对发行人主要客户的销售金额、应收账款余额进行函证。

⑩分析了发行人应收账款余额较大的原因；查阅同行业公司坏账政策，并与发行人所执行的坏账政策进行对比分析；检查发行人报告期各期末主要客户信用政策情况；获取应收账款明细表及期后回款明细表；获取报告期内公司及子公司应收账款序时账、银行账户流水，按照确定的重要性标准核对账面记录名称与银行回单实际付款的单位名称，以核查交易单位与回款单位是否一致。

⑪取得并复核了发行人产品销售明细表和成本明细表；分析了发行人各期间产品的主要成本构成变动情况。

⑫查阅了同行业可比公司的公开披露信息，分析发行人成本结构的合理性。

⑬查阅发行人销售明细账，查询报告期各会计年度基准日人民币对美元汇率，对期间汇率变动形成的汇兑损益进行测算并与外销收入进行比较。

⑭获取并分析了发行人采购入库明细、销售收入明细；向发行人销售、采购负责人进行访谈、了解进出口购销的情况；从公开信息查询同行业公司进行进出口购销的情况。

⑮就报告期内经营性现金流情况与发行人财务负责人进行了访谈；获取并核查发行人报告期内的货款回收情况、货款结算方式和周期、采购款项的支付情况及方式；获取发行人“收到其他与经营活动有关的现金”及“支付其他与经营活动有关的现金”的明细；对比经营活动现金流中主要项目与资产负债表、利润表相关项目的勾稽关系；获取同行业可比公司相关数据及资料，分析经营活动现金流量的变动趋势是否符合行业特征。

⑯分析发行人销售周期与存货各明细科目的匹配性；了解发行人的生产模式及存货的核算时点和核算方式；了解了发行人的存货存放、盘点的情况；复核了发行人的存货跌价准备计提，分析了存货结构与订单的匹配性；获取了发行人存货进销存明细表并分析核对；复核存货计价、成本结转；了解发行人的存货盘点制度，进行存货监盘。

⑰对在建工程进行现场勘察，报告期期末现场勘察情况与在建工程账面完工进度相符，不存在长期未转固的在建工程；检查在建工程原始凭证是否正确完整，包括工程合同、施工合同、大额合同付款单据等，核实报告期内各数据的准确性；

对大额合作方进行函证，确认其付款金额是否准确；通过现场勘察、实地盘点、复核累计折旧等方式，并与总账及明细账核对，核实固定资产、在建工程、无形资产不存在减值迹象。

⑱查阅发行人报告期内营业外支出明细、其他应付账款明细；查询中国裁判文书网、深圳法院网上诉讼服务平台、全国法院被执行人信息查询平台、信用中国、全国法院失信被执行人信息查询系统等公开网站，检查发行人是否存在其他法律纠纷或潜在法律纠纷。

⑲获取并查阅发行人的费用明细表；获取研发费用明细账，与财务报表合计数核对一致；检查研发费用的凭证，实施分析性程序，分析报告期内各期研发费用发生额的变动原因；查阅公司同行业企业的公开数据，将公司研发费用率与同行业数据对比，查验数据的差异及合理性。

⑳取得并查阅海关和税务部门出具的无违法违规证明，查阅了海关总署、国家税务总局、发行人及其子公司所在地海关、税务主管部门网站；核查发行人享受税收优惠政策及其合法性；核查发行人享受的政府补助的合法性。

## 6、募投项目、股利分配、风险因素尽职调查

①了解发行人未来发展规划，讨论拟上市募投项目是否合理，募集资金投资项目与公司现有业务、核心技术之间的关系，查阅发行人及可研机构编制的募投项目可行性研究报告，了解发行人募集资金专项存储制度的建立及执行情况，核查募投项目土地使用情况、环评批复及相关部门备案情况。

②查阅发行人的股利分配制度，了解发行人报告期内的股利分配情况，获取发行人报告期内股利分配的三会文件、股利发放的银行回单。

③根据发行人的采购、生产和销售模式以及客户与供应商情况，对发行人的风险因素进行梳理，通过网络核查、获取征信报告等核查发行人的诉讼和担保情况，对发行人实际控制人进行访谈了解中美贸易环境的变化对发行人主要客户及生产经营的影响。

## 7、通过中介机构协调会发现问题和解决问题



在整个项目运作过程中，保荐机构及项目人员会同发行人及其聘请的申报会计师和发行人律师定期召开中介机构协调会，汇总情况，沟通问题，协商方案，安排工作，提高了各方尽职调查的广度和深度。

## （二）项目立项审核主要过程

### 1、项目组提出立项申请

项目组根据前期尽职调查的情况，编制项目立项申请报告及其他相应材料，经业务部门负责人同意后报投行业务管理及质量控制部。项目立项申请报告包括但不限于以下内容：项目基本情况；公司所处行业概况及公司在行业中的地位和主要优势；公司的盈利模式；公司的主要会计政策和最近三年的财务状况；募集资金投向；在前期调查中发现的主要问题和可能面临的风险；有关问题的初步解决方案；关于项目是否可行的初步判断。项目组于2020年6月16日向立项委员会提出项目立项申请。

### 2、业务管理及质量控制部进行审核

项目组将正式立项申请报告和业务部门负责人签署的《投资银行事业部项目正式立项审批表》一并报送业管及质控部审核，业管及质控部审核后出具书面审核意见。项目组在收到业管及质控部书面立项审核意见后，及时以书面形式进行了意见回复。

### 3、项目立项审核委员会审核

业务管理及质量控制部对项目组的立项审核意见回复审核后认为该项目符合正式立项条件，于2020年6月24日提议召开项目立项审核委员会会议，对正式立项申请进行审核。本项目立项审核的立项委员会表决委员构成如下：王国仁、杨芳、王蕾蕾、孙闽、郝同民，各立项委员会成员独立地参与立项评审工作，对申请立项项目的财务、法律、成长性等做出基本的评判，提醒项目组重点关注发行人客户是否存在重大依赖、新冠疫情对发行人经营和业绩的影响等问题，并签署《正式立项审批表》，项目立项审核委员会作出同意项目立项的决议。

## （三）项目问核实施情况

保荐机构业务管理及质量控制部主持了项目内部问核程序，项目签字保荐代表人汪柯、胡涛参加了问核过程。保荐机构于2020年7月21日在民生证券北京办公室现场召开了关于华智股份IPO项目内部问核会会议，保荐代表人和项目组成员、民生证券问核人员电话连线参与了会议。本次问核包括以下主要程序：

1、保荐代表人陈述本项目可能面临的主要保荐风险及具体背景情况，并简述相应的具体核查过程、手段、方式；

2、业务管理及质量控制部就《关于保荐项目重要事项尽职调查情况问核表》（以下简称“问核表”）中所列事项或其他重要事项逐项提问；

3、保荐代表人或其他项目组成员对问核提问逐项进行答复，业务管理及质量控制部对内容的合理性进行确认；

4、业务管理及质量控制部就问核情况发表意见；

5、问核结束后由保荐代表人填写问核表并填写该表所附承诺事项，并签字确认。保荐业务部门负责人亦在问核表上签字确认本次问核事项。

#### （四）项目内核主要过程

保荐机构业务管理及质量控制部及其他核查人员于2020年7月16日至7月20日对本项目开展了内核前核查工作，核查人员通过现场方式考察了公司生产经营场所，了解公司研发、销售、采购等方面的情况；就公司的行业状况、业务前景、销售模式、市场竞争中的优劣势、主要竞争对手、募集资金投资项目、财务状况、重要会计政策等情况同公司相关负责人进行了访谈；对项目组尽职调查工作底稿完成情况进行了检查。

##### 1、业务部门提出申请

根据现行的《民生证券股份有限公司投资银行业务内核工作管理办法》，项目组在申请内核前，项目负责人、签字保荐代表人、业务部门负责人及业务部门负责人指定2名非该项目的专业人员共同组成项目复核小组，对全套内核申请文件和工作底稿进行了全面审核，并对项目材料制作质量进行评价。业务部门审核通过后，将全套内核申请文件及工作底稿提交业管及质控部审核。

## 2、业务管理及质量控制部审核

业务管理及质量控制部在收到项目内核申请文件后，报内核委员会办公室审核前，按照公司制度要求进行内核前核查，出具了核查报告并及时反馈给项目组，项目组对核查报告进行了书面回复。业务管理及质量控制部对尽职调查工作底稿进行了审阅，并出具了明确验收意见。

业务管理及质量控制部在对项目尽职调查工作底稿验收通过，并收到项目组对核查报告的书面回复后，制作项目质量控制报告，列示项目存疑或需关注的问题提请内核会议讨论，与问核情况记录一并提交内核办公室申请内核。

## 3、内核委员会办公室审核

内核办公室收到项目内核申请文件后，报内核委员会审议前，对项目进行了内核初审。经初审认为华智股份IPO项目符合内核会议召开条件，内核办公室进而组织内核委员召开内核会议。本项目内核会议于2020年7月23日召开，民生证券内核委员会委员由内核办公室、合规管理总部、风险管理总部、相关事业部业务管理及质量控制部门、投资银行事业部、资产管理事业部、研究院等部门相关人员，以及外聘法律、财务专家等组成。本项目的内核委员会成员共7人，分别为王国仁、郝同民、万迎春、汪佳敏、王启超、范志伟、王卫国。

## 4、内核委员会审核

内核委员按照中国证监会等监管部门的有关规定，在对项目文件和材料进行仔细研判的基础上，结合项目质量控制报告，重点关注项目是否符合法律法规、规范性文件和自律规则的相关要求，尽职调查是否勤勉尽责，是否具备申报条件等，并提出了内核会关注问题，项目组对内核会关注问题进行了补充核查和及时回复。经过严格审查和集体讨论，内核委员会以7票同意审议通过了发行人首次公开发行股票项目内核，认为“华智股份符合首次公开发行股票并在创业板上市的条件，其证券申请文件真实、准确、完整，符合《公司法》、《证券法》的规定，不存在重大的法律和政策障碍，同意保荐华智股份首次公开发行股票并在创业板上市”。

综上，保荐机构认为：民生证券关于华智股份首次公开发行股票并在创业板

上市项目相关核查过程已勤勉尽责，并符合执业规范要求。

## 二、申报会计师相关核查过程及意见

大华会计师事务所作为发行人的申报会计师，项目合伙人于2016年8月初接洽发行人管理层，并于2016年8月24日进场对发行人展开了尽职调查程序，调查的主要内容包括：发行人资本形成过程、主要资产的产权、发行人财务会计核算的合规性、内控制度建设及执行情况、重大关联交易事项、纳税申报的合规性等。申报会计师按照《中国注册会计师相关服务准则第4101号》严格执行了尽职调查程序，评估发行人是否符合目前的上市条件，是否存在影响上市的财务环节障碍。

报告期内，申报会计师每年度都按照《中国注册会计师审计准则》的要求严格对发行人执行了审计程序，并最终出具了大华审字[2020]009103号申报审计报告、大华核字[2020]004845号申报财务报表与原始财务报表差异比较表的鉴证报告、大华核字[2020]004846号内部控制鉴证报告、大华核字[2020]004847号非经常性损益鉴证报告、大华核字[2020]004848号主要税种纳税情况说明的鉴证报告、大华验字[2017]001016号验资报告、大华验字[2018]000572号验资报告、大华验字[2018]000463号验资报告。

大华风险与质量管理部恪守“独立、客观、公正”原则，按照《大华会计师事务所（特殊普通合伙）执业质量控制制度》对本项目严格履行了质量控制复核程序。大华出具了大华特字[2020]003079号关于华智机器股份公司首次公开发行股票并在创业板上市的财务报表审计情况说明，确认上述报告已经经办项目组和风险控制复核人员复核。

综上，申报会计师于报告期内对发行人严格履行了审计程序，大华风险与质量管理部对本项目严格履行了质量复核程序，以上核查过程均能做到勤勉尽责，符合执业规范要求。

## 三、发行人律师相关核查过程及意见

### （一）发出尽职调查清单

信达律师于2017年9月正式进场工作，在初步听取发行人有关人员就发行人的设立、历史沿革、股权结构、经营管理和财务状况等方面的介绍后，根据国家

有关法律、法规和规范性文件的要求，按照相关的业务规则，向发行人发出法律尽职调查文件清单，明确了需要核查和验证的事项。

其中，需要核查和验证的事项包括但不限于：发行人的设立，发行人的独立性，发起人和股东（实际控制人），发行人的股本及其演变，发行人的业务，关联交易及同业竞争，发行人的主要财产，发行人的重大债权债务，发行人重大资产变化及收购兼并，发行人章程的制定与修改，发行人股东大会、董事会、监事会议事规则及规范运作，发行人董事、监事和高级管理人员及其变化，发行人的税务，发行人的环境保护和产品质量、技术等标准，发行人募集资金的运用，发行人业务发展目标，诉讼、仲裁或行政处罚以及本次发行的实质条件等事项所涉及的有关法律事项，并根据业务的进展情况对这些事项作适时调整及发出数次补充文件清单。

## （二）核查和验证

在核查、验证过程中，信达律师采取了书面审查、面谈、实地调查、查询等多种方法进行核查和验证，确保能全面、充分地掌握并了解发行人的各项法律事实。这些过程包括但不限于：

### 1、书面审查

信达律师先后向发行人提交了尽职调查基础清单及数次的补充调查清单，发行人依据该等文件清单收集、整理并提供了相关基本文件、资料及其副本或复印件。该等文件和资料构成信达律师制作《律师工作报告》、工作底稿及出具《法律意见书》所必需的基础资料。信达律师根据发行人提供的基本文件、资料或其副本或复印件等书面材料进行归类整理，形成记录清晰的工作底稿，并在此基础上对发行人的情况进行了全面的审慎核查，起草《律师工作报告》。

### 2、实地走访和访谈

信达律师多次前往发行人的场所，查验了有关租赁房产、生产经营设备等资产状况；访谈了发行人管理层、其他相关部门的人员及其他有关人士，并听取了前述人士的相关陈述；就发行人的业务，与其他中介机构共同访谈了发行人的主要客户、供应商，听取了发行人主要客户、供应商对其与发行人之间的交易情况

的详细描述；就发行人本次发行所涉及的法律相关问题与发行人有关人员及其他中介机构进行了必要的讨论，并就信达律师认为重要且不可或缺的问题对发行人有关人士及其他相关人士进行了专项访谈。在进行实地走访和访谈过程中，信达律师已制作了调查笔录，形成工作底稿；上述工作底稿经核查和验证后为信达律师所信赖，构成信达律师完成《律师工作报告》、出具《法律意见书》的支持性资料。

### 3、查档、查询

信达律师查询了发行人的工商等政府主管机关及其他相关机构向发行人提供的相关档案资料，并取得有关主管机关（包括工商、税务、劳动、社保等）出具的证明文件。这些材料、证明文件，经相关机构盖章确认，或经信达律师核查和验证，均构成信达律师完成《律师工作报告》、出具《法律意见书》的依据。上述相关材料，均已经信达律师整理后归入本项目的工作底稿。

#### （三）会议讨论、研究、分析和判断

对核查和验证过程中所发现的法律问题，信达通过微信、邮件、电话、现场沟通等方式，及时与发行人及其他中介机构进行了沟通，对有关问题进行深入讨论和研究，探讨合法的解决方案。

#### （四）文件制作及审阅

基于以上工作基础，信达为发行人本次发行完成《律师工作报告》、出具《法律意见书》，并对《招股说明书（申报稿）》进行了总括性审阅，对其中引用《法律意见书》和《律师工作报告》的相关内容进行了审查。

#### （五）律所内核程序

##### 1、项目组提交内核

华智信达律师项目组（以下简称“项目组”）于2020年5月19日按照《广东信达律师事务所证券法律业务内核规则》之规定，向信达内控部提交了《华智项目内核申请报告》《华智项目审核申请书》以及《律师工作报告》《法律意见书》《招股说明书》《审计报告》等工作文件，正式向信达内控部（以下简称“内控

部”)申请内核。

同日,内控部通过了项目组提交的内核申请,并指派了陈勇律师、沈险峰律师、彭文文律师作为华智项目的内核律师。

同日,项目组将现场整理装订的尽职调查底稿运回内控部以备内控部及内核律师进行审阅。

## 2、召开内核会并形成内核意见

2020年5月25日,内控部在信达会议室召开了关于华智项目的内核会,华智项目组全体成员、内控部主管级内控部同事、内核律师(其中两名内核律师电话连线参与)参与了会议。本次内核会包括以下主要程序:

(1)项目情况汇报:项目组张炯律师、宋幸幸律师、杨斌律师介绍了华智项目背景、公司基本情况、尽职调查过程、重要问题的核查方式、过程及解决措施;

(2)项目尽职调查情况汇报:项目组张炯律师、宋幸幸律师、杨斌律师汇报了华智项目尽职调查的情况及回答内核律师的提问。

(3)内核律师及内控部对项目组汇报的事项及其提交的法律文件进行了讨论,提出意见及建议;

(4)项目组与内控部初步总结了需要会后落实的事项(包括需要补充核查事项、需要补充取得的工作底稿、项目问题解决措施等);

(5)项目组完成了内核会议记录,其中注明了会上所讨论的事项是否为会后落实的事项。项目组于内核会后次日向内控部提交了内核会议记录。

## 3、内核会后的落实过程

(1)华智项目内核会后,项目组针对内核律师及内控部主管提出的申报文件修改建议以及补充法律问题一一进行了核查、完善,并于2020年7月21日向内控部提交了《会后需要落实的重要事项及落实情况的汇报》以及修改完善后的《律师工作报告》《法律意见书》;

(2) 针对内控部提出的底稿补充建议，项目组根据建议进行了整理收集，并于2020年7月21日向内控部提交了华智项目的补充底稿。

#### 4、通过内核

2020年7月23日，经全部内核律师审核华智项目工作底稿以及项目组提交的历次内核文件并出具同意意见后，内控部审批通过华智项目的《律师工作报告》及《法律意见书》盖章及文号申请流程，同意项目组向发行人正式出具《律师工作报告》及《法律意见书》。

综上，信达律师认为，信达律师关于华智股份首次公开发行股票并在创业板上市项目相关核查过程已勤勉尽责，并符合执业规范要求。

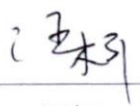


（本页无正文，为《华智机器股份公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件审核问询函的回复》之签章页）



（本页无正文，为民生证券股份有限公司《关于华智机器股份公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件审核问询函的回复》之签章页）

保荐代表人：

  
汪柯


  
胡涛

  
民生证券股份有限公司  
2020年11月18日

## 保荐机构董事长声明

本人已认真阅读华智机器股份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、本保荐机构的内核和风险控制流程，确认本保荐机构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、完整性承担相应法律责任。

保荐机构董事长：

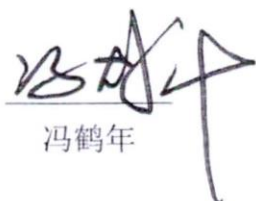
  
冯鹤年



## 保荐机构总经理声明

本人已认真阅读华智机器股份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、本保荐机构的内核和风险控制流程，确认本保荐机构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、完整性承担相应法律责任。

保荐机构总经理：

  
冯鹤年



民生证券股份有限公司

2020年11月18日