



关于深圳新益昌科技股份有限公司
首次公开发行股票并在科创板上市
申请文件的第二轮审核问询函的回复

保荐人（主承销商）



山东省济南市市中区经七路 86 号

上海证券交易所：

贵所于 2020 年 7 月 9 日出具的《关于深圳新益昌科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的第二轮审核问询函》（以下简称“《问询函》”）已收悉，深圳新益昌科技股份有限公司（以下简称“发行人、“公司”或“新益昌”）、中泰证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”或“中泰证券”）、广东信达律师事务所（以下简称“发行人律师”）、天健会计师事务所（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《深圳新益昌科技股份有限公司科创板首次公开发行股票招股说明书（申报稿）》中的释义相同。

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	楷体（不加粗）
对招股说明书的修改、补充	楷体（加粗）

问题 1. 关于控股权

2016年2月，胡新荣将其持有的新益昌有限11.6%的股权以1元的价格转让给袁春莉，该等股权系宋昌宁让其配偶袁春莉代为持有。

请发行人说明胡新荣以1元的价格转让公司11.6%股权的原因及合理性，是否存在纠纷或潜在纠纷，发行人控股权是否清晰。

请发行人律师核查并发表意见。

回复：

一、发行人说明

（一）胡新荣以 1 元的价格转让公司 11.6%股权的原因及合理性

2016年2月，胡新荣以1元的价格将发行人11.6%的股权转让给袁春莉的原因是胡新荣与宋昌宁一致决定根据当时双方对公司的贡献程度对发行人股权结构进行调整。具体而言是因为2016年初公司开始筹划后续上市的事宜，而2009年以来，发行人LED固晶机业务发展迅猛，已经逐渐替代原电容器老化测试设备的销售成为发行人最主要的收入来源，宋昌宁为公司LED固晶机业务的开拓和发展作出了重要贡献，因此胡新荣和宋昌宁一致决定在上市前根据双方当时对公司的贡献程度对发行人的股权结构进行调整。经双方协商一致，胡新荣将其持有的公司11.6%的股权以1元的价格转让给宋昌宁，宋昌宁委托袁春莉代为持有该部分股权。

该次股权转让的价格是1元，系协商定价，价款已现金交付。2016年2月25日，深圳联合产权交易所股份有限公司出具《股权转让见证书》（编号：JZ20160225013）对此次股权转让进行了见证。同日，新益昌有限股东签署新的公司章程。2016年2月26日，深圳市市场监督管理局核发[2016]第84018756号《变更（备案）通知书》，对发行人该次变更事项予以核准、登记。胡新荣就此次股权转让按照相应规范要求缴纳了个人所得税。

本次股权转让时，发行人仅有胡新荣、宋昌宁两位股东。胡新荣、宋昌宁一致决定在2016年初根据当时各自对公司的贡献程度对发行人的股权结构进行调

整并将本次股权转让的对价定为 1 元。前述决定系胡新荣、宋昌宁真实的意思表示，本次股权转让经深圳联合产权交易所股份有限公司见证，并履行完毕相关变更登记手续，依法缴纳个人所得税，双方对此无争议。因此，胡新荣以 1 元的价格转让公司 11.6% 股权具有合理性。

（二）是否存在纠纷或潜在纠纷，发行人控股权是否清晰

根据胡新荣、宋昌宁、袁春莉及其他发行人股东出具的声明与承诺，此次股权转让是交易双方真实的意思表示，不存在任何争议或纠纷；发行人各股东对发行人历次股权转让及增资没有任何异议，不存在任何争议或潜在纠纷，对于发行人现有股东所持公司的股份没有任何异议。

综上所述，胡新荣以 1 元的价格转让公司 11.6% 股权具有合理性，不存在纠纷或潜在纠纷，发行人的控股权清晰。

二、发行人律师核查情况

（一）核查程序

发行人律师主要实施了如下核查程序：

- 1、查阅了发行人工商登记的相关资料，胡新荣就本次股权转让缴纳个人所得税的完税证明及支付凭证；
- 2、对胡新荣、宋昌宁、袁春莉进行访谈；
- 3、取得了胡新荣、宋昌宁、袁春莉及发行人其他股东出具的声明与承诺；
- 4、取得了发行人出具的书面确认。

（二）核查意见

经核查，发行人律师认为：

胡新荣以 1 元的价格转让公司 11.6% 股权的原因是胡新荣与宋昌宁根据当时双方对公司的贡献程度对发行人股权结构进行调整，具有合理性，不存在纠纷或潜在纠纷，发行人控股权清晰。

问题 2. 关于软件采购

问题 2.1

李国军于 2019 年 10 月加入公司,成为核心技术人员,李国军控制的君智视觉、君越智能、君安智能(合并计算)报告期各期分别为发行人第一大、第一大、第二大供应商,发行人系其唯一客户。

请发行人说明:(1)李国军及其配偶出资设立上述企业的资金来源,是否存在代发行人或发行人的实际控制人持有该企业股权的情形,与资金流水核查结果是否一致;(2)上述企业报告期末财务状况、资产情况(包括有形资产、无形资产和各类专用技术等)、人员构成,曾聘用的人员目前去向,上述企业是否存在注销或由发行人收购的安排,是否具有商业合理性;上述企业相关资产形成的过程,主要资金来源,资金是否来自于发行人;(3)公司通过上述企业向大恒科技采购工业相机的商业逻辑,采购价格与大恒科技向其他第三方销售同型号产品的价格是否存在显著差异,公司是否具有自行开发工业相机软件的技术储备;(4)公司向上述企业采购 LED 固晶机软件、工业相机软件与自行开发 Mini LED 固晶机软件等相关软件的成本是否存在显著差异,公司是否需就自行开发 Mini LED 固晶机软件等相关软件向李国军支付排他性费用,李国军在发行人的薪酬水平、结构是否合理,自报告期初起是否存在李国军及上述企业代发行人承担成本、费用的情形;(5)李国军及上述企业为发行人服务期间取得的软件著作权等技术成果是否均已转让给发行人,定价是否公允,自报告期初起发行人对李国军及上述企业的各项支出与发行人获取的收益是否匹配;(6)上述李国军控制的企业是否规范运作,报告期内是否存在税务、用工等方面的违法违规情形。

请发行人律师、申报会计师分别核查并发表意见。

回复:

一、发行人说明

(一)李国军及其配偶出资设立上述企业的资金来源,是否存在代发行人或发行人的实际控制人持有该企业股权的情形,与资金流水核查结果是否一

致

1、李国军及其配偶出资设立上述企业的资金来源，是否存在代发行人或发行人的实际控制人持有该企业股权的情形

经查询，君智视觉于 2009 年 12 月成立，注册资本为 10 万元，李国军于 2009 年 12 月实缴出资 10 万元；君越智能于 2016 年 6 月成立，注册资本为 100 万元，李国军于 2017 年 10 月实缴出资 50 万元，剩余 50 万元尚未实缴；君安智能于 2016 年 10 月成立，注册资本为 100 万元，李国军于 2017 年 11 月实缴出资 20 万元，剩余 80 万元尚未实缴。

经访谈李国军以及发行人和发行人实际控制人出具的确认函，李国军及其配偶出资设立上述企业的资金来源为李国军的工作、经营及家庭积累，李国军及其配偶系君智视觉、君越智能、君安智能的实际控制人，不存在代发行人或发行人的实际控制人持有该企业股权的情形。

2、与资金流水核查情况是否一致

经核查发行人以及发行人实际控制人报告期内的银行流水，李国军方与发行人实际控制人没有资金往来，与发行人没有除采购业务以外的资金往来，与资金流水核查结果一致。

(二) 上述企业报告期末财务状况、资产情况（包括有形资产、无形资产和各类专用技术等）、人员构成，曾聘用的人员目前去向，上述企业是否存在注销或由发行人收购的安排，是否具有商业合理性；上述企业相关资产形成的过程，主要资金来源，资金是否来自于发行人

1、上述企业报告期末财务状况、资产情况（包括有形资产、无形资产和各类专用技术等）、人员构成，曾聘用的人员目前去向，上述企业是否存在注销或由发行人收购的安排，是否具有商业合理性

经访谈，自李国军入职新益昌后，上述三个企业未再开展实际经营活动。截至 2020 年 6 月 30 日，前述三个企业的有形资产主要为电脑、办公设备以及车辆等。经访谈以及在中国商标网、中国版权保护中心的“中国版权服务”微信公众号（微信号：CPCC1718）和国家知识产权局网站、国家企业信用信息公示系统

网站等查询，前述三个企业的无形资产主要为商标和计算机软件著作权，无其他专利技术。

截至本问询回复签署日，李国军方持有 1 项境内注册商标，具体情况如下：

序号	注册人	商标名称及图形	注册号	国际分类	有效期限	取得方式
1	君智视觉	君智视觉	32027110	9	2019-05-21 至 2029-05-20	原始取得

截至本问询回复签署日，李国军方拥有 6 项计算机软件著作权，具体情况如下：

序号	登记号	软件名称	著作权人	首次发表日期	登记日期
1	2016SR136401	君智视觉 WMV896UM 数码相机软件 V8.201	君智视觉	2016-01-28	2016-06-08
2	2019SR0906955	君越 WMV8160UMG 高分辨率高速工业相机软件 V7.592	君越智能	2019-08-01	2019-09-02
3	2018SR937914	君越智能 WMV892UMG 工业相机软件 V8.52	君越智能	2018-08-01	2018-11-23
4	2018SR897503	君越 LED 平面焊线机控制系统 V1.35	君越智能	2018-09-15	2018-11-09
5	2018SR885492	君越 WMV898UMG 高速工业相机软件 V6.312	君越智能	2018-09-15	2018-11-06
6	2018SR477510	君越智能 WMV896UMG 工业相机软件 V3.206	君越智能	2017-11-02	2018-06-25

在李国军入职发行人之前，李国军方的主要员工为李国军及其配偶，有时会有 5-6 名兼职研发助理，李国军入职发行人后，李国军方的全职员工仅有李国军配偶一人。报告期内，李国军方曾聘用人员（李国军除外）不存在加入发行人的情形。

李国军入股发行人后，李国军控制的三家企业虽仍处于存续状态，但未有实

际经营，考虑该等企业拥有的 LED 固晶机软件著作权已由公司收购，且工业相机软件著作权已无偿授权发行人使用，同时李国军已成为公司股东以及员工，发行人没有收购该等企业的必要，不存在由发行人收购的安排。经与李国军沟通，由于该等企业拥有相应的商标或者软件著作权，暂时未有注销安排，上述企业不存在注销或由发行人收购的安排具有商业合理性。

2、上述企业相关资产形成的过程，主要资金来源，资金是否来自于发行人

经访谈李国军以及李国军出具的声明与承诺，李国军控制的企业为轻资产运营公司，李国军为上述企业的核心资源，上述企业的资产主要是通过股东初始出资和正常经营过程中产生的留存收益形成。由于发行人为上述企业在报告期内的唯一客户，上述企业的留存收益主要来自于与发行人之间的交易，除此之外，李国军及其控制的企业与发行人及其关联方之间不存在其他资金往来。

(三) 公司通过上述企业向大恒科技采购工业相机的商业逻辑，采购价格与大恒科技向其他第三方销售同型号产品的价格是否存在显著差异，公司是否具有自行开发工业相机软件的技术储备

1、公司通过上述企业向大恒科技采购工业相机的商业逻辑

根据双方签订的固晶机软件开发协议，李国军及上述企业根据发行人确定的 LED 固晶机的功能定位，进行相应的固晶机软件的开发。为了配合固晶机软件以使得固晶机达到更好的速度和精度，李国军提供与其固晶机软件相配套的工业相机和工业相机软件，形成了一套固晶机软件解决方案。鉴于公司采购的大恒科技工业相机为基于李国军方工业相机软件的特定型号产品，公司通过上述企业向大恒科技采购工业相机符合商业逻辑。

2、采购价格与大恒科技向其他第三方销售同型号产品的价格是否存在显著差异

经访谈大恒科技，大恒科技不会向第三方销售同型号的工业相机，该型号工业相机 2017 到 2019 年度的唯一客户为李国军方，2020 年度至本问询回复签署日的唯一客户为发行人。大恒科技向李国军方销售的价格与向发行人销售的价格不存在显著差异。

2017 年到 2019 年，发行人向李国军方采购的大恒科技工业相机价格与 2020 年 1-6 月份发行人直接向大恒科技采购价格情况如下：

单位：万元、元/台

采购方式	2020 年 1-6 月份		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	采购额	平均单价	采购额	平均单价	采购额	平均单价	采购额	平均单价
向李国军方采购	-	-	1,003.36	948.54	1,014.85	877.75	855.02	887.69
直接向大恒科技采购	206.07	878.38	-	-	-	-	-	-

由上表可知，发行人直接向大恒科技采购工业相机的价格与向李国军方采购的大恒科技工业相机的价格不存在显著差异，采购价格公允。

3、公司是否具有自行开发工业相机软件的技术储备

发行人已成立软件研发中心，经过近几年的研发与测试，其自主开发的包括工业相机软件在内的固晶机软件解决方案经客户验证运行良好；此外，发行人已开发出包括 Mini LED 固晶机软件在内的多款固晶机软件解决方案，得到了客户的认可。公司开发的工业相机软件可搭配迈德威视、海康威视等工业相机，并可实现销售出货，公司就该等 LED 固晶机软件、工业相机软件已经申请了 6 项软件著作权；因此公司具有自行开发工业相机软件的技术储备。

（四）公司向上述企业采购 LED 固晶机软件、工业相机软件与自行开发 Mini LED 固晶机软件等相关软件的成本是否存在显著差异，公司是否需就自行开发 Mini LED 固晶机软件等相关软件向李国军支付排他性费用，李国军在发行人的薪酬水平、结构是否合理，自报告期初起是否存在李国军及上述企业代发行人承担成本、费用的情形

1、公司向上述企业采购 LED 固晶机软件、工业相机软件与自行开发 Mini LED 固晶机软件等相关软件的成本是否存在显著差异

报告期内，公司向上述企业采购 LED 固晶机软件和工业相机软件的总采购额为 3,986.82 万元，公司自行研发包括 Mini LED 固晶机软件在内的固晶机软件

在报告期内的总投入为 1,447.26 万元，两者存在较大差异，上述企业相关软件的形成主要依靠李国军多年人力资源投入，该等差异同智力资源的高投入产出比以及软件企业高毛利率的特征相符。

2、公司是否需就自行开发 Mini LED 固晶机软件等相关软件向李国军支付排他性费用

根据双方签订的具有排他性质的软件开发和保密协议（该等协议已于 2019 年 9 月 30 日双方协议终止），李国军不能向第三方研发或销售与固晶机相关的软件或技术，发行人也不能委托除李国军外的第三方研发固晶机软件，若发行人要自行研发，需要支付相应的排他性费用（2016 年 7 月之前 2,000 元/台，2016 年 7 月-2017 年 6 月 1,800 元/台，2017 年 7 月及以后 1,500 元/台），作为新益昌限制李国军向第三人出售及为第三人开发 LED 固晶机软件的补偿，因此，在 2019 年 9 月李国军与发行人签署框架协议书之前，发行人需按照 LED 固晶机的出货情况向李国军控制的企业支付相应的排他性费用。2017 年 1 月 1 日至 2019 年 9 月 30 日，公司自行研发的 LED 固晶机软件对应的 LED 固晶机出货量为 673 台，支付的排他费用为 102.57 万元。根据 2019 年 9 月 30 日签署的协议，在此之后发行人无需向李国军支付排他性费用。

3、李国军在发行人的薪酬水平、结构是否合理

李国军于 2019 年 10 月份入职发行人，并作为发行人核心技术人员，2019 年度及 2020 年 1-6 月发行人核心技术人员薪酬如下：

单位：万元

核心技术人员	2020 年 1-6 月薪酬	2019 年度薪酬
胡新荣	19.37	89.99
梁志宏	23.72	89.15
李国军	23.13	10.52
周赞	17.85	47.63
王腾	14.04	33.66

注：2019 年度薪酬包含年终奖。

由于李国军于 2019 年 10 月份入职发行人，故其 2019 年薪酬总额较低；2020 年 1-6 月，发行人核心技术人员之间的薪酬水平总体差异不大，李国军的薪酬水平仅次于研发中心总监梁志宏，其薪酬水平同岗位职责相匹配，具有合理性。

4、自报告期初起是否存在李国军及上述企业代发行人承担成本、费用的情形

根据李国军、发行人及其实际控制人出具的确认函，并访谈李国军，走访发行人的主要客户和供应商，核查发行人及其实际控制人、董事（戴隆辉、独立董事除外）、监事、高级管理人员报告期内的银行流水，报告期内，发行人的主要客户、供应商、实际控制人、董事、监事、高级管理人员与李国军方不存在经济往来或其他交易，不存在李国军及上述企业代发行人承担成本、费用的情形。

（五）李国军及上述企业为发行人服务期间取得的软件著作权等技术成果是否均已转让给发行人，定价是否公允，自报告期初起发行人对李国军及上述企业的各项支出与发行人获取的收益是否匹配

1、李国军及上述企业为发行人服务期间取得的软件著作权等技术成果是否均已转让给发行人，定价是否公允

根据双方签订的固晶机软件开发协议，李国军及上述企业根据发行人确定的 LED 固晶机设备的功能定位，进行相应的软件的开发。2019 年 9 月，双方签订软件著作权转让合同及补充协议：约定 2019 年 9 月 30 日为交割日，李国军方将为新益昌研发并拥有所有权的固晶机软件著作权转让给新益昌，李国军及上述企业同意将其所有的 5 项工业相机软件著作权无偿许可新益昌使用，交易价格为 870.40 万元，因此，发行人已取得李国军为新益昌研发并拥有所有权的所有 LED 固晶机软件著作权以及工业相机软件的无偿使用权。

根据中瑞世联资产评估集团有限公司出具的《深圳新益昌科技股份有限公司拟收购深圳市君智视觉计算机有限公司的无形资产组合市场价值评估项目资产评估报告》（中瑞评报字[2020]第 000665 号），于评估基准日 2019 年 9 月 30 日，深圳市君智视觉计算机有限公司的无形资产组合的评估值为 880.00 万元，依据发行人与李国军方签订的软件著作权软让协议，本次交易的价格为 870.40 万元，定价具有公允性。

2、自报告期初起发行人对李国军及上述企业的各项支出与发行人获取的收益是否匹配

由于速度和精度是衡量 LED 固晶机性能的主要指标，若要达到高速度及高精度，需要机械与电气控制系统及软件控制系统的密切配合。发行人在自身软件控制系统研发能力不够成熟之时采取李国军开发，新益昌外购的策略，可以使发行人能够以高性价比的 LED 固晶设备快速扩大市场份额，不断提高市场知名度和影响力。2017 年到 2019 年，发行人对李国军及上述企业的各项支出分别为 2,345.57 万元、2,709.30 万元和 1,911.80 万元；相应期间，发行人固晶机实现的收入分别为 36,234.97 万元、43,690.08 万元和 43,541.01 万元，毛利率分别为 29.56%、35.83%以及 40.39%。整体而言，公司实现了固晶机营业收入和毛利率的显著提升，印证了公司策略的成功。因此，发行人对李国军及上述企业的各项支出与发行人获取的收益是相匹配的。

（六）上述李国军控制的企业是否规范运作，报告期内是否存在税务、用工等方面的违法违规情形

经访谈李国军及其提供的君智视觉、君越智能、君安智能报告期内的税务违法记录证明并经查询国家企业信用信息公示系统网站、信用中国、深圳信用网、国家税务总局深圳市税务局行政执法信息公示平台、中华人民共和国人力资源和社会保障部网站、深圳市人力资源和社会保障局、企查查等网站，报告期内上述李国军控制的企业运作规范，不存在税务、用工等方面的违法违规情形。

二、发行人律师、申报会计师核查情况

（一）核查程序

就上述问题，发行律师、申报会计师主要实施了如下核查程序：

1、取得了发行人及其实际控制人出具的说明和确认，李国军出具的确认函、声明与承诺；

2、查阅了发行人及其实际控制人、董事（戴隆辉、独立董事除外）、监事、高级管理人员报告期内的银行流水；

3、查阅了君智视觉、君越智能、君安智能报告期内的税务违法记录证明，2017 至 2019 年度的财务报表；

4、查阅了发行人与李国军方签订的框架协议书及其补充协议、固晶机软件开发协议、软件开发和保密协议和软件著作权转让合同及其补充协议等；

5、查阅了中瑞世联资产评估集团有限公司出具的《深圳新益昌科技股份有限公司拟收购深圳市君智视觉计算机有限公司的无形资产组合市场价值评估项目资产评估报告》；

6、走访了发行人主要客户、供应商；

7、对发行人实际控制人、财务负责人、核心技术人员、李国军、大恒科技进行访谈；

8、在中国商标网、中国版权保护中心的“中国版权服务”微信公众号（微信号：CPC1718）和国家知识产权局网站、国家企业信用信息公示系统网站、信用中国、深圳信用网、国家税务总局深圳市税务局行政执法信息公示平台、中华人民共和国人力资源和社会保障部网站、深圳市人力资源和社会保障局、企查查等互联网工具查询。

（二）核查意见

经核查，发行人律师、申报会计师认为：

1、李国军及其配偶出资设立君智视觉、君越智能、君安智能的资金来源为李国军的工作、经营及家庭积累，不存在代发行人或发行人的实际控制人持有该企业股权的情形，与资金流水核查结果一致；

2、截至2020年6月30日，君智视觉、君越智能、君安智能的有形资产主要为电脑、办公设备以及车辆等固定资产及流动性资产，无形资产主要为1项境内注册商标和6项计算机软件著作权，员工仅有李国军配偶一人，曾聘用人员除李国军外不存在进入新益昌工作的情况。上述企业不存在注销或被发行人收购的安排，具有商业合理性。上述企业的相关资产主要是通过股东初始出资和正常经营过程中产生的留存收益形成，除与发行人间的交易收入外，资金不存在来源于发行人的情况；

3、发行人通过上述企业向大恒科技采购工业相机的商业逻辑是李国军通过

向发行人提供与其固晶机软件相配套的工业相机和工业相机软件，形成一套完整的固晶机软件解决方案，可以使固晶机设备达到更好的速度和精度。该等工业相机仅向发行人和李国军方销售，新益昌采购该等工业相机的价格与李国军方相比不存在显著差异。公司具有自行开发工业相机软件的技术储备；

4、发行人向君智视觉、君越智能、君安智能采购 LED 固晶机软件、工业相机软件与自行开发 Mini LED 固晶机软件等相关软件的成本存在显著差异，原因是李国军良好的专业背景和技术功底作为智力资源的投入具有高产出的特征。2019 年 9 月 30 日前，发行人需要就自行开发 Mini LED 固晶机软件等相关软件向李国军支付排他性费用，其后不再需要。李国军在发行人的薪酬水平、结构合理，自报告期初起不存在李国军及上述企业代发行人承担成本、费用的情形；

5、李国军及上述企业为发行人服务期间取得的专为发行人研发的固晶机软件著作权均已转让给发行人，定价公允，自报告期初起发行人对李国军及上述企业的各项支出与发行人获取的收益相匹配；

6、上述李国军控制的企业运作规范，报告期内不存在税务、用工等方面的违法违规情形。

问题 2.2

根据首轮问询问题 3 的回复，李国军于 2019 年 10 月加入公司，成为核心技术人员，同时以货币出资 870.40 万元，增资入股发行人，持股比例为 2.09%。发行人主要向李国军采购工业相机、工业相机软件和 LED 固晶机软件。因李国军加入发行人，以 2019 年 9 月 30 日为交割日，李国军方将为新益昌研发并拥有所有权的固晶机软件的著作权的全部知识产权权利转让给新益昌，双方协商定价为 870.40 万元，该无形资产定价与李国军现金增资价格相同。同时，李国军方同意将相关工业相机软件著作权无偿许可新益昌使用。

请发行人说明：（1）向上述企业购买 LED 固晶机软件，而工业相机软件采取无偿使用而非购买的原因；工业相机软件是否专为发行人研发，后续是否存在购买安排；（2）结合发行人为上述企业唯一客户，说明上述企业是否为发行人的体外公司，是否实质上为发行人控制；（3）李国军先向发行人现金增资后，

发行人以同等资金收购李国军 LED 固晶机软件的原因；是否实质上构成了无形资产出资，是否需要履行评估手续；是否构成抽逃出资；（4）LED 固晶机软件的实际价值，是否需要为股份支付金额予以调整；LED 固晶机软件的摊销年限是否合理。

请申报会计师对问题（2）（4），发行人律师对问题（3）进行核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）向上述企业购买 LED 固晶机软件，而工业相机软件采取无偿使用而非购买的原因；工业相机软件是否专为发行人研发，后续是否存在购买安排

李国军进行工业相机软件研发的初衷是为了配合固晶机软件使用以使得固晶机达到更好的速度和精度。尽管，李国军方进行工业相机软件研发的初始目的也是为了发行人服务，但工业相机软件通用性较强，应用领域范围较广，并非仅局限在固晶机领域；而发行人目前已具备了工业相机软件的研发能力，公司开发的工业相机软件可搭配迈德威视、海康威视等工业相机，并已实现销售出货，从发行人的角度而言，没有购买李国军方工业相机软件的必要，故采用由李国军方通过授权无偿许可给发行人使用的方式。发行人后续不存在购买该等工业相机软件著作权的安排。

（二）结合发行人为上述企业唯一客户，说明上述企业是否为发行人的体外公司，是否实质上为发行人控制

报告期内，发行人为上述企业的唯一客户，上述企业曾为发行人固晶机软件和工业相机软件的唯一供应商，是由双方的合作背景和合作模式所导致的结果，具有合理的商业原因：

（1）双方之间的合作背景如下：发行人在创业初期规模较小，LED 固晶机整机设备涉及软硬件研发投入较多，从当时的角度来看该设备未来发展前景也存在较大的不确定性，公司基于分散风险、减少投入的考虑，便在市场上寻求在机器视觉控制系统方面的人才进行合作。李国军具有良好的专业背景和技术功底，

并曾在深圳众为兴技术股份有限公司担任工程部主管，其在运动控制系统丰富的实操经验对于固晶机软件的研发大有裨益，双方协商一致后便签订了软件开发协议开始进行合作；

(2) 双方之间的合作模式如下：新益昌根据市场需求预测确定拟开发的某种型号 LED 固晶机需实现的功能，并进行该型号 LED 固晶机设备在机械与电气控制系统方面的设计、开发和生产；李国军及其控制的企业根据发行人确定的 LED 固晶机设备的功能定位，进行相应的固晶机软件的开发，实现拟开发的 LED 固晶机设备在速度、精度、稳定性、安全性及操作性等方面的功能要求；另外，李国军及其控制的企业负责发行人客户在使用相应软件过程中产生的技术问题的解决，同时会根据客户在设备实际运行过程中增加的个性化功能需求，对部分固晶机软件进行改造升级。

除 LED 固晶机软件外，发行人还向李国军及其控制的企业进行工业相机软件及工业相机的采购，其研发的工业相机软件，与其工业相机相配合，具有良好的图像采集和分析能力，能够实现对晶圆的精准定位以及缺陷检测，与其 LED 固晶机软件配合使用会达到更高的速度和精度。

为更好的保证双方的共同利益，深化双方的合作伙伴关系，双方于 2015 年签订了具有排他性质的软件开发和保密协议，李国军不能向第三方研发或销售与固晶机相关的软件或技术，发行人也不能委托除李国军外的第三方研发固晶机软件，若发行人要自行研发，需要支付相应的排他性费用，作为新益昌限制李国军向第三人出售及为第三人开发 LED 固晶机软件的补偿。

综上所述，发行人在进行 LED 固晶机研发试产之初，采取了李国军进行软件开发、新益昌外购的策略，系基于优势互补、集中资源快速打开市场的考虑并取得了较好的成效。后续基于合作共赢的理念，双方签订排他性协议并认真履行，客观上导致了发行人为上述企业唯一客户、同时上述企业为发行人该类软件产品唯一供应商的局面，双方的合作具有合理的商业逻辑。

经李国军出具的确认函，李国军方与新益昌为在 LED 固晶设备的商业合作伙伴，与新益昌的控股股东、实际控制人及其董监高不存在包括亲属、代持股份等关联关系或任何其他利益安排。李国军控制的企业自成立以来均为独立运营，

新益昌及其控股股东、实际控制人、董监高未有参与。李国军方与新益昌根据合同条款约定交易，除此之外，不存在其他业务往来，与新益昌及其主要客户、供应商不存在利益输送安排。经核查发行人报告期内的银行流水，上述企业并非发行人的体外公司，也不是为发行人控制。

（三）李国军先向发行人现金增资后，发行人以同等资金收购李国军 LED 固晶机软件的原因；是否实质上构成了无形资产出资，是否需要履行评估手续；是否构成抽逃出资

1、李国军先向发行人现金增资后，发行人以同等资金收购李国军 LED 固晶机软件的原因

2019年9月30日，发行人与李国军方签订软件著作权转让合同，购买李国军方专为发行人研发固晶机软件著作权。同日，发行人及发行人股东与李国军签订增资入股协议书，同意李国军以870.4万元投资发行人，其中160万元认购发行人新增160万股股份，710.4万元计入资本公积。

截至2019年10月23日，发行人合计向君智视觉支付软件著作权费用870.4万元，相关购买软件著作权款项支付完毕。

2019年11月27日，李国军向发行人缴纳出资款870.4万元，本次出资已经天健会计师出具的天健深验（2019）34号《验资报告》验证。

本次交易实现了双方的诉求，一方面发行人通过股权激励的方式吸引优秀人才入职新益昌，李国军作为核心技术人员对原有使用其开发的固晶机软件进行完善、升级和维护，既保证了发行人对客户服务的的一致性和稳定性，同时李国军也可以作为股东享有股东权利；另一方面，考虑到李国军作为发行人核心技术人员以及股东的角色，为了避免潜在的同业竞争和关联交易问题，李国军控制的企业将为发行人开发的固晶机软件转让给发行人。

2、是否实质上构成了无形资产出资，是否需要履行评估手续；是否构成抽逃出资

本次出资为现金增资，无需履行评估手续。

为说明本次交易定价的公允性，发行人聘请中瑞世联资产评估集团有限公司出具《深圳新益昌科技股份有限公司拟收购深圳市君智视觉计算机有限公司的无形资产组合市场价值评估项目资产评估报告》（中瑞评报字[2020]第 000665 号），于评估基准日 2019 年 9 月 30 日，该等 LED 固晶机软件的评估值为 880.00 万元，定价具有公允性。

《最高人民法院关于适用〈中华人民共和国公司法〉若干问题的规定（三）》第十二条规定：“公司成立后，公司、股东或者公司债权人以相关股东的行为符合下列情形之一且损害公司权益为由，请求认定该股东抽逃出资的，人民法院应予支持：（一）制作虚假财务会计报表虚增利润进行分配；（二）通过虚构债权债务关系将其出资转出；（三）利用关联交易将出资转出；（四）其他未经法定程序将出资抽回的行为。”

本次交易不涉及制作虚假财务会计报表虚增利润进行分配的行为；相关交易内容真实，发行人购买的 8 项软件著作权已完成变更过户手续，李国军对发行人现金增资的款项已全部实缴到位，不存在通过虚构债权债务关系将其出资转出的行为。本次交易相关内容经发行人第一届董事会第三次会议和 2019 年第二次临时股东大会审议通过后实施，不存在其他未经法定程序将出资抽回的行为。同时，根据《深圳新益昌科技股份有限公司拟收购深圳市君智视觉计算机有限公司的无形资产组合市场价值评估项目资产评估报告》（中瑞评报字[2020]第 000665 号），本次交易定价具有公允性，相关计算机软件著作权已变更过户至发行人名下，不存在损害发行人利益的情形。因此，本次交易不涉及利用关联交易将出资转出的情况。

综上所述，李国军向发行人出售 LED 固晶机软件后又以同等金额向发行人增资不构成股东抽逃出资行为。

（四）LED 固晶机软件的实际价值，是否需要对股份支付金额予以调整；LED 固晶机软件的摊销年限是否合理。

1、LED 固晶机软件的实际价值，是否需要对股份支付金额予以调整

(1) 李国军开发的软件与发行人自行开发软件的主要差异

发行人自行开发的固晶机软件和李国军开发的固晶机软件均可用于发行人生产销售的固晶机，双方软件的主要差异如下：

分类	开发工具	运行系统	软件安装包工具	视觉算法包
自行开发	Visual Studio 2010/VS2015	Windows 7 专业版、 Windows 10 专业版、 Windows Embedded Standard	Nullsoft Scriptable Install System	MATROX MIL10.0, OPENCV
李国军 开发	C++builer6.0	Windows Embedded Standard	Wise Installation System-Professional Edition	MATROX MIL8.0

(2) LED 固晶机软件的实际价值

2020年1-6月，在公司已发出的LED固晶机设备中，公司自主开发的固晶机软件、工业相机软件对应的固晶机设备数量463台，占比为30.91%。基于经济效益角度（如对于部分需求量较少的型号公司无需重新研发等）以及客户使用习惯角度等考虑，公司将逐步替代李国军软件，预计在2020-2024年使用李国军软件的比例分别为54%、34%、24%、14%、8%。中瑞世联资产评估集团有限公司根据上述逐步替代的比例情况，于2020年7月21日出具了《深圳新益昌科技股份有限公司拟收购深圳市君智视觉计算机有限公司的无形资产组合市场价值评估项目资产评估报告》（中瑞评报字[2020]第000665号），在评估基准日2019年9月30日该等软件的评估价值为880万元，双方协商的交易价格为870.40万元，且上述880万元评估价值依据的李国军软件替代比例以及替代进度符合目前的实际情况以及后续规划，评估依据条件未发生重大变化，李国军转让的LED固晶机软件著作权不存在减值风险。

(3) 无需对股份支付金额予以调整

2020年3月10日众华评估出具的《追溯评估报告》（沪众评报字〔2020〕第0113号），发行人2018年12月31日全部权益价值评估值为100,245.58万元，依据发行人的估值情况，对李国军增资入股于2019年确认的股份支付为1,334.40万元，该等股份支付充分反映了发行人的价值和李国军的服务价值，具有公允性，无需对股份支付金额进行调整。

2、LED固晶机软件的摊销年限是否合理

根据企业会计准则规定，无形资产的摊销方法应能够反映与该项无形资产有关的经济利益的预期实现方式。发行人根据谨慎性原则将LED固晶机软件著作权认定为使用寿命有限的无形资产，预计LED固晶机软件未来5年内可以为公司带来持续的经济利益流入，结合其他上市公司软件著作权摊销年限大多为3-10年，将软件著作权摊销年限定为5年，摊销年限合理。其他上市公司具体情况如下：

上市公司	类别	摊销年限（年）
宇信科技	软件著作权	3-5
北斗星通	软件著作权、专利及非专利技术	3-10
浙大网新	软件著作权专有技术	3-10
易华录	软件著作权	5、10
星徽精密	评估增值域名、专利权、软件著作权	5
中恒电气	软件著作权	5
伟星股份	软件著作权	5
指南针	计算机软件著作权	5
银之杰	专利及软件著作权	5-10
汉邦高科	软件著作权	5-10
华测导航	软件著作权	5-10
蓝盾股份	软件及软件著作权	6
润达医疗	软件著作权	8
北信源	软件著作权	10
大族激光	软件著作权	10
新时达	软件著作权	10
科斯伍德	软件著作权	10

福瑞股份	软件著作权	10
延华智能	软件著作权及商标权	10
远方信息	专利技术及软件著作权	10

二、申报会计师、发行人律师核查情况

(一) 发行人律师核查程序及核查意见

1. 核查程序

就上述问题，发行人律师主要实施了如下核查程序：

(1) 查阅了框架协议书及其补充协议、软件著作权转让合同及其补充协议、增资入股协议书等交易的相关协议和相关款项支付凭证；

(2) 查阅了君智 810 平面固晶机软件 V5.501.16 等 8 项计算机软件著作权证书、中国版权保护中心出具的《软件著作权登记概况查询结果》，并在中国版权保护中心的“中国版权服务”微信公众号（微信号：CPCC1718）进行查询；

(3) 查阅了与本次交易相关的董事会、股东大会会议文件及工商登记文件；

(4) 查阅了与本次增资相关的验资报告及实收资本复核报告，中瑞世联资产评估集团有限公司出具的《深圳新益昌科技股份有限公司拟收购深圳市君智视觉计算机有限公司的无形资产组合市场价值评估项目资产评估报告》；

(5) 查阅了《最高人民法院关于适用〈中华人民共和国公司法〉若干问题的规定（三）》等相关法律法规和司法解释；

(6) 对发行人实际控制人、李国军进行访谈；

(7) 取得了李国军出具的声明与承诺；

(8) 取得了发行人出具的说明。

2. 核查结论意见

经核查，发行人律师认为：

李国军先向发行人现金增资后，发行人以同等资金收购李国军 LED 固晶机软件是交易各方根据当时情况协商一致的结果，不构成无形资产出资，不需要履行评估手续，不构成抽逃出资。

(二) 申报会计师的核查程序和核查意见

1. 核查程序

(1) 获取双方合作时签订的 LED 固晶机软件开发协议，检查协议中约定的

权利、义务情况；

(2) 对公司董事长及李国军进行访谈，了解双方合作的历史背景、公司的采购占李国军相关主体营业收入的比例、双方交易的定价原则等；

(3) 核查公司及其实际控制人的银行流水、查阅李国军个人银行流水，核查李国军与公司及公司实际控制人是否存在非经营性资金往来；

(4) 了解公司向上述企业购买软件著作权的原因，核查软件著作权转让合同及相关付款、记账凭证；了解公司对软件著作权摊销年限的判断，复核公司软件著作权摊销计算过程；

(5) 复核公司聘请的独立第三方评估机构出具的评估报告；复核公司股份支付金额计算过程。

2、核查结论意见

(1) 君智视觉、君越智能、君安智能不是新益昌的体外公司，不受新益昌控制；

(2) LED 固晶机软件的入账价值合理，不存在减值风险，不需要对股份支付金额进行调整，LED 固晶机软件摊销年限合理。

问题 2.3

根据首轮问询问题 3 的回复，发行人已与李国军签订劳动合同，首次劳动合同期限为 3 年，李国军在作为发行人员工期间的所有技术成果均为职务成果，形成的知识产权均归发行人所有。

请发行人说明：（1）李国军入职公司后形成的技术成果是否利用原任职单位的商业秘密或技术成果，是否属于原任职单位的职务发明，相关知识产权是否存在权属纠纷或潜在纠纷；（2）若李国军离职对发行人生产经营及技术研发的影响。

回复：

一、发行人说明

（一）李国军入职公司后形成的技术成果是否利用原任职单位的商业秘密

或技术成果，是否属于原任职单位的职务发明，相关知识产权是否存在权属纠纷或潜在纠纷

李国军入职发行人后，现有岗位职责围绕原李国军方开发的固晶机软件解决方案展开，主要为：①存量客户在使用原李国军方开发的固晶机软件过程中产生的技术问题的解决，同时根据客户在设备实际运行过程中增加的个性化功能需求，对部分固晶机软件进行改造升级；②负责发行人新生产入库的使用原李国军方开发的软件的固晶机在软件方面的故障及技术问题解决，以达到设备运行的最佳性能状态。

李国军入职发行人后，尚未形成相应技术成果。根据李国军出具的承诺，其与前雇主不存在商业秘密或者专有技术、软件著作权等知识产权方面的纠纷，其研发的专利、产品、软件著作权等知识产权不涉及原单位（李国军控制企业除外）的职务发明，不存在侵害新益昌或第三方合法权益的情形。

根据李国军曾任职单位深圳众为兴技术股份有限公司（以下简称“众为兴”）出具的《情况说明》，李国军不存在任何违反与众为兴签订的竞业禁止、保密协议的情形，与众为兴不存在任何纠纷或潜在纠纷；众为兴与发行人不存在任何纠纷或潜在纠纷；李国军所控制的公司所研发与 LED 固晶机软件或工业软件相关的软件著作权、专有技术等不存在使用或侵犯众为兴技术成果的情形。

（二）若李国军离职对发行人生产经营及技术研发的影响

1、发行人已拥有固晶机软件解决方案的独立开发能力并逐步进行机型替代

发行人于 2015 年成立软件研发中心，集中资源进行固晶机软件的开发，经过近几年的研发与测试，其自主开发的固晶机软件解决方案经客户验证运行良好，并已开发出包括 Mini LED 固晶机软件在内的多款固晶机软件解决方案，得到了客户的认可。Mini LED 固晶机在固晶的精度、速度方面要求更高，同时公司自主开发的固晶机软件解决方案已于 2020 年开始逐步在公司销售的固晶机设备上使用，公司已具有自行开发包括工业相机软件在内的固晶机软件的技术储备。

2、公司已取得李国军为公司专门研发的固晶机软件的软件著作权及工业相机软件的无偿使用权

根据公司与李国军及其控制的企业签订的协议，公司已取得李国军方持有的为公司研发的所有固晶机软件的著作权，以及与固晶机软件配套使用的工业相机软件的无偿使用权。若李国军离职，虽然工作效率和处理及时性会受到影响，但公司仍可利用上述成果对使用李国军固晶机软件解决方案的机型进行销售出货，同时对使用李国军固晶机软件解决方案的老客户进行维护，对公司的生产经营影响有限。

综上所述，若李国军离职，对公司生产经营及技术研发的影响较小。

问题 2.4

根据首轮问询问题 3 的回复，李国军方同意将相关工业相机软件著作权无偿许可新益昌使用。发行人已有固晶机软件、工业相机软件的开发能力，已开发出包括 Mini LED 固晶机软件在内的多款固晶机软件，工业相机软件在 mini LED 等多种固晶机设备上得到了应用。

请发行人说明：（1）工业相机软件著作权授权使用期限，授权到期或终止对发行人生产经营的影响；（2）发行人开发的固晶机软件、工业相机软件是否可以应用于公司全部类型固晶机产品。

回复：

一、发行人说明

（一）工业相机软件著作权授权使用期限，授权到期或终止对发行人生产经营的影响

根据公司与李国军及其控制的企业签订的相关协议，工业/数字相机软件著作权的授权范围为全球，授权许可期限为十年，自 2019 年 9 月 30 日起至 2029 年 9 月 30 日止。期限期满，如公司需延长使用时间，公司提出申请，自动无偿续延使用许可期限，对发行人生产经营不存在重大不利影响。

（二）发行人开发的固晶机软件、工业相机软件是否可以应用于公司全部类型固晶机产品

公司已具有自行开发包括工业相机软件在内的固晶机软件的技术储备，具备

将自主研发的固晶机软件应用于公司全部类型固晶机产品的能力。但从经济效益角度（如对于部分需求量较少的型号公司无需重新研发等）以及客户使用习惯角度等考虑，公司自行开发的固晶机软件、工业相机软件将逐步应用于全部类型固晶机产品。

2020年1-6月，在公司已发出的LED固晶机设备中，公司自主开发的固晶机软件、工业相机软件对应的固晶机设备数量463台，占比为30.91%。

问题3. 关于顾问入股

颜耀凡曾担任发行人顾问，2017年1月以1元/注册资本的价格对公司增资50万元。

请发行人：（1）说明颜耀凡担任顾问期间承担的具体工作任务及工作成果，与其从公司取得的对价包括公司为此所作的股份支付处理是否匹配，其是否实际为公司承担包括本次发行上市在内的相关工作；（2）说明公司向艾华集团销售下滑的原因；（3）结合上述事项，说明是否存在关联交易非关联化安排。

请发行人律师、申报会计师分别核查并发表意见。

回复：

一、发行人说明

（一）说明颜耀凡担任顾问期间承担的具体工作任务及工作成果，与其从公司取得的对价包括公司为此所作的股份支付处理是否匹配，其是否实际为公司承担包括本次发行上市在内的相关工作

1、颜耀凡担任顾问期间承担的具体工作任务及工作成果

颜耀凡于2016年9月至2017年8月期间担任发行人的财务顾问，其承担的具体工作任务是以协助企业上市为目的，通过现场和通讯相结合的方式：（1）向发行人及时传达与资本运营相关的法律法规、国家政策等，为发行人资本运营提供相关的法律法规、政策咨询服务；（2）为发行人的上市规范运作提供咨询服务，提升发行人规范治理水平；（3）基于对发行人及其所属行业发展现状的

理解，为发行人可持续发展提供战略规划与管理咨询，协助发行人建立健全法人治理结构、完善内部管理。

颜耀凡主要的工作成果包括：（1）协助发行人正式启动 IPO 计划，为发行人选聘本次发行上市的中介机构提供意见，参与 2017 年 12 月以前 IPO 中介协调会并在会议中发表建议；（2）建议并协助发行人将“金蝶 KIS 旗舰版系统”升级为带 ERP 功能的“金蝶 K/3 wise 系统”，并协助发行人于 2017 年 5 月完成金蝶 KIS 系统向金蝶 K/3 系统转换的工作，以及金蝶 K/3 系统财务模块和 ERP 模块初始化工作，有效打通发行人采购环节、生产制造环节、产品入出库环节及财务核算环节，实现了供应链和财务核算系统功能承接契合，使发行人的财务信息和非财务信息得到有效衔接；（3）协助发行人建立较为完善的财务制度和内控制度。

2、与其从公司取得的对价包括公司为此所作的股份支付处理是否匹配

（1）当时发行人存在聘请专业财务顾问的现实需求

发行人于 2016 年开始论证上市的可能性，当时发行人无资本运作经验，存在聘请熟悉行业业务、财务专业扎实并具有丰富上市规范运作经验的财务顾问的客观需求。2016 年发行人同行业上市公司较少，颜耀凡曾担任湖南艾华集团股份有限公司（以下简称为“艾华集团”）的财务总监，熟悉上市申报流程并了解电容器业务，是少有的适格人才。

（2）颜耀凡具有相应的财务知识和企业上市规范运作经验

颜耀凡于 2007 年至 2015 年担任艾华集团财务总监期间，经历艾华集团上市申报、2012 年至 2013 年财务专项核查、反馈回复等完整的首发审核流程，后艾华集团于 2015 年成功登陆上海证券交易所主板，因此颜耀凡具有相应的财务知识和企业上市规范运作经验。此外，基于艾华集团本身的业务，其对于电容器行业上下游也有着较为深刻的理解。

如上述“1.颜耀凡担任顾问期间承担的具体工作任务及工作成果”回复所述，颜耀凡根据协议及公司当时情况，在担任顾问期间承担了相应具体工作任务及完

成了相应工作成果。针对颜耀凡向发行人提供的为期一年的财务顾问服务，发行人向颜耀凡按月支付 1 万元的财务顾问费用，并同意其于 2017 年 2 月发行人增加注册资本至 5,000 万元时，以 1 元/注册资本的价格对发行人增资 50 万元。就其以 1 元/注册资本的价格对发行人增资的部分，发行人按照相关规则要求参考 2017 年 7 月引进外部投资机构洲明时代伯乐的投资后估值 8.00 亿元作为公允价值确认了股份支付 710 万元。

2017 年 7 月份，以 8.00 亿元的投资后估值引入洲明时代伯乐是合理的，估值具有公允性，理由如下：（1）洲明时代伯乐是专业的无关联关系的外部投资机构，截至本问询函回复日，洲明时代伯乐已经市场化投资了 10 余家企业，其投资发行人的估值为其尽职调查后结合行业情况与公司协商的市场化估值；（2）洲明时代伯乐投资发行人按 2017 年净利润计算的市盈率为 15 倍；（3）发行人 2019 年引入员工持股时进行了评估，依据上海众华资产评估有限公司出具的以 2018 年 12 月 31 日为评估基准日的评估报告，发行人的评估值为 10.02 亿元，与 2017 年洲明时代伯乐投资时估值略有增长，可以印证洲明时代伯乐投资时估值的公允性。

综上所述，结合当时的背景及实际情况，颜耀凡担任顾问期间承担的具体工作任务及工作成果与其从公司取得的对价包括公司为此所作的股份支付处理是匹配的。

3、其是否实际为公司承担包括本次发行上市在内的相关工作

如上述“1.颜耀凡担任顾问期间承担的具体工作任务及工作成果”回复所述，颜耀凡根据协议及公司当时情况，在担任顾问期间承担了相应具体工作任务及完成了相应工作成果，其中包括部分与本次发行上市相关的前期工作。2018 年 1 月后，颜耀凡除以股东身份出席发行人股东（大）会并参与表决外，未实际为发行人承担包括本次发行上市在内的相关工作。

（二）说明公司向艾华集团销售下滑的原因

发行人报告期内对艾华集团的营业收入情况如下：

时间	发行人对艾华集团的营业收入（万元）
2017 年度	2,825.53
2018 年度	6,153.35
2019 年度	2,424.37
2020 年 1-6 月	463.90

注：2020 年 1-6 月发行人与艾华集团新签订《设备采购合同》的累积金额为 3,469.38 万元，相关出货量的合计销售金额为 2,069.66 万元，截至 2020 年 6 月 30 日相关销售金额尚未全部确认收入。

发行人 2019 年度向艾华集团销售下滑的原因主要是：（1）艾华集团向发行人采购金额的变化是根据其公司整体扩产计划进行，存在年度周期性；（2）2018 年 2 月，艾华集团通过公开发行可转换公司债券的形式募集资金并用于引线式铝电解电容器升级及扩产项目。根据该募投项目的安排，2018 年艾华集团集中向发行人采购引线式铝电解电容器超过 6,000 万元，客观形成 2018 年发行人向艾华集团销售的峰值，表现出 2018 年后发行人向艾华集团销售下降的现象；（3）发行人向艾华集团销售的引线式铝电解电容器产品具有固定资产性质，因为 2018 年已经集中大批量采购，所以 2019 年开始艾华集团的采购速度有所放慢。

2017 年至今，艾华集团对发行人的采购均是依据其公司自身的战略决策作出，与颜耀凡无关。

综上所述，发行人向艾华集团销售下滑的原因是艾华集团整体战略决策和扩产计划执行的结果。

（三）结合上述事项，说明是否存在关联交易非关联化安排

颜耀凡担任顾问期间的工作任务及工作成果与其从发行人取得的对价包括公司为此所作的股份支付处理相匹配，发行人向艾华集团销售下滑是受艾华集团整体战略决策和扩产计划执行的影响，与颜耀凡无关。发行人与颜耀凡、艾华集团间不存在关联交易非关联化的安排或其他利益安排。

二、发行人律师、申报会计师核查情况

（一）核查程序

发行人律师、申报会计师主要实施了如下核查程序：

1、查阅了颜耀凡及发行人其他股东、发行人董事、监事、高级管理人员的核查表；

2、查阅了发行人与颜耀凡签订的《财务顾问合同》及其补充协议，颜耀凡增资入股相关的股东会会议文件和工商登记文件，发行人本次发行上市相关的工作记录；

3、查阅了艾华集团的《公开发行可转换公司债券募集说明书》《关于公司2018年度募集资金存放与实际使用情况的专项报告》等公告文件；

4、查阅了2020年1-6月，发行人与艾华集团签订的《设备采购合同》及相关送货单；

5、对颜耀凡、艾华集团相关负责人和发行人实际控制人、证券事务部负责人进行访谈；

6、取得了发行人和颜耀凡出具的声明与承诺；

7、取得了发行人出具的说明和确认。

（二）核查意见

经核查，发行人律师、申报会计师认为：

1、颜耀凡担任顾问期间承担的具体工作任务及工作成果与其从发行人取得的对价包括发行人为此所作的股份支付处理相匹配，2018年1月后，颜耀凡除以股东身份出席发行人股东（大）会并参与表决外，未实际为发行人承担包括本次发行上市在内的相关工作；

2、发行人向艾华集团销售下滑的原因是艾华集团整体战略决策和扩产计划执行的结果；

3、发行人与颜耀凡、艾华集团间不存在关联交易非关联化安排。

问题 4. 关于发行人产品市场

问题4.1

根据首轮问询问题5的回复，针对LED固晶机的市场容量，据Yole Development统计，2018年全球固晶设备的市场规模为9.79亿美元，上述应用领域包括LED、半导体、光电子等，ASMPT的市场占有率为31%，公司的市场占有率为6%。针对电容器老化测试设备，全球铝电解电容器市场规模预计由2015年的59.2亿美元上升至2021年的63.3亿美元，但发行人产品为电解电容器的生产设备，且属于生产过程中的后端环节。此外，发行人原主营业务产品为电容器老化测试设备，随后进入LED固晶机领域，电容器老化测试设备销售收入维持在1-1.5亿元左右。

请发行人披露：（1）结合发行人产品的发展历程说明从电容器老化测试设备转移至LED固晶机领域的原因；（2）结合目前市场需求，说明电容器老化测试设备收入相比较LED固晶机维持在低水平，未有明显增长的原因；（3）结合LED固晶机和电容器老化测试设备市场需求和容量，就发行人所属细分市场的市场规模较小、对发行人未来业绩的增长风险等进行重大事项提示和风险提示。

回复：

一、发行人补充披露

（一）结合发行人产品的发展历程说明从电容器老化测试设备转移至LED固晶机领域的原因

发行人在招股说明书“第六节、二、（三）、4、发行人取得的科技成果与产业深度融合的具体情况”处补充披露从电容器老化测试设备转移至LED固晶机领域的原因如下：

“发行人成立之初主要从事电容器设备的研发、生产和销售，基于自身优势及对行业的把握，潜心钻研推出符合市场需求的全自动化铝电解电容器测试机，并把铝电解电容器设备由测试机转向应用前景更加广阔老化测试一体机；发行人以电容器智能制造装备技术为基础，成功研发出LED固晶机，进入LED封装领域。

发行人选择进入LED固晶机领域的原因如下：

1、电容器老化测试设备的市场占有率已较高，需要挖掘新的利润增长点

自发行人设立后，经历一段时间发展，发行人已成为艾华集团、江海股份、丰宾电子等主要铝电解电容器厂商的主要电容器老化测试设备供应商，国内市场占有率已较高，通过市场竞争获取新客户的空间有限，发行人需要挖掘新的利润增长点。

2、受行业政策鼓励，发行人及实际控制人当时看好LED市场的发展

自公司成立之初，各级政府及相关主管部门即出台了LED行业政策措施，鼓励中国LED产业快速发展。2006年初，国务院发布了《国家中长期科学和技术发展规划纲要》，“高效节能、长寿命的半导体照明产品”被列入中长期规划第一重点领域（能源）的第一优先主题（工业节能）。2006年7月，建设部公布的《“十一五”城市绿色照明工程规划纲要》中明确表示要实现单位国内生产总值能源消耗降低20%的目标，并把“绿色照明在公用设施、宾馆、商厦、写字楼以及住宅中推广高效节电照明系统等”列为十大节能重点工程之一。2006年10月，国家“十一五”863计划“半导体照明工程”重大项目正式启动。

随着中国LED产业快速发展，包括外延、芯片、封装、应用产品等上下游产业链也逐步成熟，各级政府及相关主管部门持续推出鼓励政策支持优秀的LED上下游产业链公司发展壮大。2015年7月，广东省人民政府颁布《广东省智能制造发展规划（2015-2025年）》，提出“构建智能制造自主创新体系，围绕LED制造研发相关成套装备，发展包含封装技术在内的高精制造工艺与技术。”2016年11月，国务院颁布《“十三五”国家战略性新兴产业发展规划》，提出“推动重点环节提高产业集中度，推动半导体显示产业链协同创新。”2017年1月，发改委、工业和信息化部、科技部等颁布《半导体照明产业“十三五”发展规划》，提出“指出拓展新兴领域应用，加强LED产品在智慧城市、智慧家居、农业、健康医疗、文化旅游、水处理、可见光通信、汽车等领域推广，开展100项示范应用。”

因此，在上述政策鼓励之下，发行人及实际控制人对LED市场的未来发展前景较为看好，决定进入LED设备领域。

3、发行人具有 LED 客户开拓的基础

LED 行业和电容器行业从产业来看具有一定的关联度，发行人下游电容器客户具有一定的 LED 行业客户资源。发行人可以通过行业介绍的形式，与 LED 客户达成合作意向，有利于迅速打开 LED 固晶机市场。

4、LED 固晶机和电容器老化测试设备的制造工艺和核心技术具有通用性

LED 固晶机和电容器老化测试设备对较为基础的设备制造工艺和技术的需求具有一定共性且要求较高，两者在基础制造工艺技术层面有通用性，均广泛地应用到了框架、载体部件、传动件和电子电气件的模块化组装相关工艺。

以公司掌握的部分核心技术为例，直驱矢量控制技术、嵌入式浮点实时多路径运动控制技术及机器视觉高速定位技术均广泛应用在 LED 固晶机和电容器老化测试设备中，具体应用情况如下：

核心技术名称	在电容器老化测试设备中的应用	在 LED 固晶机中的应用
直驱矢量控制技术	使用了矢量控制技术，主要应用于 YC3000 进料出料、外观检测传送、容量测试传送。	使用了直驱矢量控制技术，主要应用于双邦头、XY 晶框平台、BC 工作台的电机驱动控制。
嵌入式浮点实时多路径运动控制技术	使用了嵌入式浮点实时多路径运动控制技术，主要应用于 YC3000、HACC3500 的整机运动逻辑控制。	使用了嵌入式浮点实时多路径运动控制技术，主要应用于固晶机设备的整机所有运动轴的运动控制。
机器视觉高速定位技术	使用了视觉缺陷检测技术，主要应用于反极、漏液、凸顶、刮花。	使用了机器视觉高速定位技术，主要应用于找晶、取晶、固晶的定位控制。

综上，鉴于发行人电容器老化测试设备的市场占有率较高，发行人及实际控制人将其看好的 LED 市场作为新的利润增长点，结合自身拥有的业务资源和通用的设备制造工艺，成功研发出 LED 固晶机并实现产业化经营。”

（二）结合目前市场需求，说明电容器老化测试设备收入相比较 LED 固晶机维持在低水平，未有明显增长的原因

发行人在招股说明书“第八节、十、（一）、2、主营业务收入产品结构分析”处补充披露电容器老化测试设备收入相比较 LED 固晶机维持在低水平，未有明

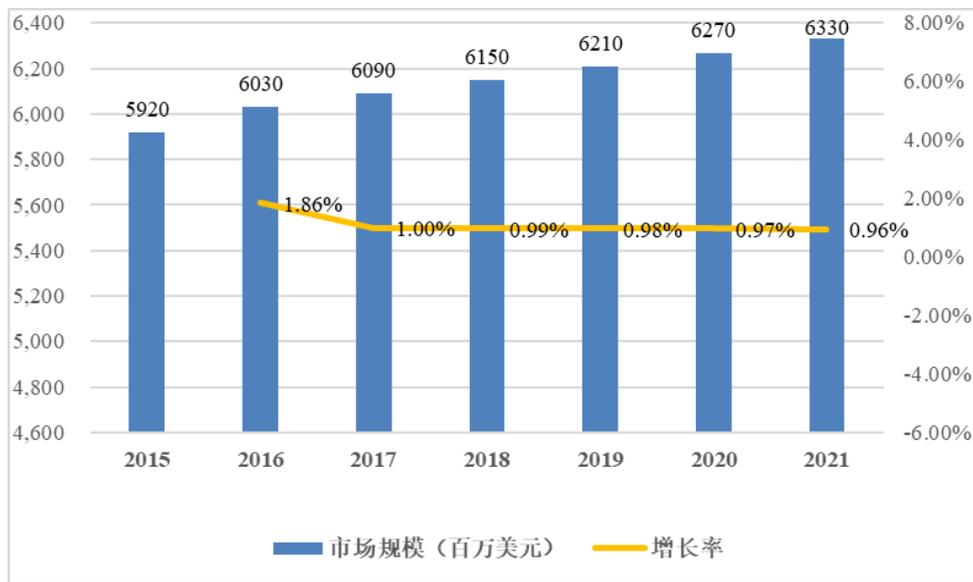
显增长的原因如下：

“报告期内，电容器老化测试设备收入相比较 LED 固晶机维持在低水平，未有明显增长的原因主要包括：

A. 铝电解电容器市场整体平稳

根据中国电子元件行业协会信息中心的报告，预计 2015 年至 2021 年全球铝电解电容器销售规模较为平稳，不存在市场规模快速增长的情形，因此对电容器老化测试设备的需求也较为稳定，未有明显增长。

2015-2021 全球铝电解电容器销售规模及增长情况



数据来源：《2017 年版中国铝电解电容器用化成箔市场竞争研究报告》（中国电子元件行业协会信息中心）

B 发行人在国内市场的占有率已较高，增长空间有限

在电容器老化测试设备领域，公司是艾华集团、江海股份、丰宾电子、风华高科等电容器厂商的主要供应商之一，国内市场占有率已较高，通过市场竞争获取新客户的空间有限。根据问卷调查情况，发行人铝电解电容器老化测试设备在国内的市场占有率领先。

根据公开披露信息，艾华集团在全球铝电解电容器行业内，2019 年行业排名为全球第四、中国第一；江海股份的电容器技术性能和产销量均位列全球同行前列，业内具有较高的知名度和美誉度；丰宾电子是港股上市公司凯普松国

际的子公司，凯普松国际是亚洲地区具有领导地位的垂直整合铝质电解电容器制造商之一；风华高科是国内电容器行业龙头企业，2019年“电子元器件百强企业”排名第11名。

C. LED行业的市场规模增长相对较快

根据高工产业研究院的数据，2012-2018年，我国LED行业产值从2,059亿元增加至7,287亿元，年均复合增长率为23.45%，预计2018-2020年中国LED产业产值规模复合增长率将达20%左右，2020年中国LED产值规模将突破1万亿元。根据Yole Development报告，2018年全球固晶机的市场规模为9.79亿美元，2018年全球固晶设备（固晶设备应用领域包括LED、半导体、光电子等，其中发行人目前的主要收入来源于LED及半导体固晶机细分领域）中ASMPT的市场占有率为31%，BESI的市场占有率为28%，公司的市场占有率为6%。相较于铝电解电容器市场的平稳，中国LED行业的市场规模近年来整体均保持快速增长趋势，对上游设备包括LED固晶机的市场需求旺盛，因此发行人LED固晶机的销售收入占营业收入比远高于电容器老化测试设备的收入占比。”

（三）结合LED固晶机和电容器老化测试设备市场需求和容量，就发行人所属细分市场的市场规模较小、对发行人未来业绩的增长风险等进行重大事项提示和风险提示

发行人在招股说明书“重大事项 一、特别风险提示（一）细分行业市场规模较小的风险”及“第三节 四、财务风险（四）细分行业市场规模较小的风险”处补充披露发行人所属细分市场的市场规模较小的对发行人未来业绩的增长风险情况如下：

“2017年、2018年、2019年及2020年1-6月，公司营业收入分别为50,491.24万元、69,893.09万元、65,529.95万元及32,193.01万元。根据Yole Development报告，2018年全球固晶机的市场规模为9.79亿美元，2018年全球固晶设备（固晶设备应用领域包括LED、半导体、光电子等，其中发行人目前的主要收入来源于LED及半导体固晶机细分领域）中ASMPT的市场占有率为31%，BESI的市场占有率为28%，公司的市场占有率为6%，该细分市场的市场规模较小。发行人第二大收入来源为电容器老化测试设备，该细分市场较小，市

场格局较为稳定，生产线更新换代速度较慢。若未来上述细分行业市场容量增长不及预期，将对公司经营状况和业绩情况产生不利影响。”

问题4.2

根据首轮问询问题7的回复，公司伴随着LED封装产业的发展，实现进口替代的产品主要体现在LED固晶机。报告期内，公司在LED固晶机领域实现进口替代的收入为发行人的海外收入。

请发行人说明：以海外收入作为进口替代产品收入的合理性，发行人具体实现进口替代的产品类型及依据；如无依据，请删除上述进口替代收入测算方式。

回复：

一、发行人说明

首轮问询问题7回复中对“实现进口替代、走出国门、与国际一线企业竞争的具体产品、类别，营业收入及占比”的表述进行了拆分，分为进口替代和走出国门两个层面。其中，实现进口替代的收入为发行人LED固晶机的境内收入，走出国门、与国际一线企业竞争的收入为发行人LED固晶机的海外收入。鉴于客户在采购发行人固晶机前是否使用进口厂商的LED固晶机的情况难以进行量化统计，发行人删除进口替代收入的测算，修订后的回复如下：

“发行人实现进口替代、走出国门、与国际一线企业竞争的具体产品为LED固晶机，体现在以下两个层面：

1、实现进口替代

根据高工LED在2012年《高工LED研究评论》8月刊中的报道，2010年以前，中国LED封装固晶、焊线机市场基本是ASMPT、K&S等进口设备占主导。同时，根据A股上市LED封装公司的公告，除持续使用ASMPT固晶机的木林森外，行业内主要上市公司国星光电、瑞丰光电、厦门信达、鸿利智汇等企业在2007年至2015年间均在公开信息中披露过与ASMPT的交易或往来情况。据此，国内LED封装厂商过去主要向境外厂商尤其是ASMPT采购固晶机。

近年来，随着发行人技术工艺的不断进步成熟，发行人主要产品LED固晶

机逐渐打开市场，成为国内 LED 封装厂商的主要 LED 固晶设备供应商。根据访谈回复及原保荐机构的问卷调查情况，国星光电、雷曼光电、晶台股份、信达光电、长方集团、兆驰股份、鸿利智汇等 A 股上市 LED 封装公司或行业内知名企业在 2019 年向公司采购的 LED 固晶机占其同类设备的采购比例均超过 90%，且上述企业均曾采购过 ASMPT 的 LED 固晶机。

因此，发行人主要产品 LED 固晶机在较多下游知名企业替代了 ASMPT 的 LED 固晶机，实现了进口替代。

2、走出国门、与国际一线企业竞争

随着品牌影响力不断扩大，发行人 LED 固晶机开始实现境外销售，与 ASMPT 等厂商在国际市场上直接竞争。

报告期内，受韩国和中国台湾地区市场开拓良好影响，获得了包括韩国 SAMSUNG、亿光电子在内的知名客户订单。发行人 LED 固晶机实现了走出国门、与国际一线企业竞争。

鉴于难以全面掌握境内外客户在采购发行人 LED 固晶机前是否使用进口厂商同类设备的情况，发行人暂无法统计进口替代、走出国门、与国际一线企业竞争的产品具体类别型号及收入情况。”

问题4.3

根据首轮问询问题7的回复，报告期内，受限于产品应用成熟度，公司尚未形成Micro LED固晶机的销售收入；Mini LED固晶机及超级电容器老化测试设备的销售收入占比分别为0.56%、8.53%和5.84%。

请发行人披露：（1）Mini LED 固晶机报告期主要的客户，销售额出现波动的原因；（2）针对 Mini LED 固晶机及超级电容器老化测试设备的销售收入及占比较低，收入存在波动，尚未形成 Micro LED 固晶机销售收入事项，相关产品未来发展的不确定性进行重大事项提示和风险提示。

回复：

一、发行人补充披露

（一）Mini LED固晶机报告期主要的客户，销售额出现波动的原因

发行人在招股说明书“第八节、十、（一）、2、主营业务收入产品结构分析”处补充披露 Mini LED 固晶机报告期主要的客户，销售额出现波动的原因如下：

“报告期内，公司Mini LED固晶机主要的客户为SAMSUNG、琉明光电(Lumens)、雷曼光电和东莞市中晶半导体科技有限公司，发行人报告期内对上述各个客户的累计销售金额均超过1,000万元。报告期内，发行人Mini LED固晶机的销售收入分别为281.90万元、5,880.13万元、3,740.73万元及2,175.84万元，受下游客户方案验证的影响存在一定波动。具体原因如下：（1）2018年度，随着Mini LED技术的成熟和市场需求的释放，下游客户开始向公司采购定制化Mini LED固晶机进行方案验证，销售金额增长较快；（2）2019年度，受SAMSUNG和琉明光电方案验证进度和投资周期的影响，发行人Mini LED固晶机的销售金额有所下降，但积极开拓了东莞市中晶半导体科技有限公司等新客户；（3）2020年上半年，部分传统LED固晶机买家开始对Mini LED相关业务进行布局因而向发行人定制采购Mini LED机型，发行人Mini LED固晶机销售金额有所回升。整体而言，公司Mini LED固晶机已导入知名客户进入应用验证，并在报告期内形成一定规模，体现出公司新技术产品的竞争力和影响力。”

（二）针对Mini LED固晶机及超级电容器老化测试设备的销售收入及占比较低，收入存在波动，尚未形成Micro LED固晶机销售收入事项，相关产品未来发展的不确定性进行重大事项提示和风险提示

发行人在招股说明书“重大事项 一、特别风险提示 （二）新产品市场拓展风险”及“第三节 四、财务风险 （五）新产品市场拓展风险”处补充披露 Mini LED 固晶机及超级电容器老化测试设备的销售收入及占比较低，收入存在波动，尚未形成 Micro LED 固晶机销售收入事项情况如下：

“报告期内，发行人 Mini LED 固晶机的销售收入分别为 281.90 万元、5,880.13 万元、3,740.73 万元及 2,175.84 万元，超级电容器老化测试设备的销售收入分别为 0、83.76 万元、150.00 万元及 245.13 万元，收入占比较低且存在一定波动；Micro LED 固晶机仍有待技术进一步成熟以及下游需求释放暂未形成销售收入；该等新产品未来发展存在一定不确定性。截至 2020 年 9 月 30

日，发行人 Mini LED 固晶机的在手订单合同总金额为 2,652.84 万元，超级电容器老化测试设备的在手订单合同总金额为 331.00 万元。”

问题 5. 关于外协

根据首轮问询问题10的回复，发行人当期委托加工费发生额分别为 1,682.88 万元、2,578.17万元和 2,134.07万元，前五大外协厂商加工费占比分别为70.17%、67.87%和 66.14%，主要的委托加工内容包括飞面、电镀、氧化、烤漆等表面处理以及排架组装、动子组装等。发行人前五大外协厂商变动较大，部分向公司的销售额超过其当年度销售额50.00%的情形，部分存在成立时间较短，或者成立时间不久即向发行人提供外协服务的情况，分布外协厂商目前已经注销。

请发行人说明：（1）前五大外协厂商变动较大的原因，对于同种工序外协厂商变动较大的原因；（2）逐项说明公司向成立时间较短或者成立时间不久发行人即向其采购外协服务的原因及合理性；（3）外协厂商注销的原因，是否存在与公司有关的不规范行为；（4）排架组装、动子组装是否为发行人生产中的组装环节，该组装环节外协的原因。

请保荐机构：（1）对上述事项进行核查并发表明确意见；（2）对于销售额占比超过50%的外协厂商，核查相关外协定价的公允性；是否存在替发行人代垫成本费用的情况，以及获取的支持相关核查阶段的证据。

回复：

一、发行人说明

（一）前五大外协厂商变动较大的原因，对于同种工序外协厂商变动较大的原因

1、前五大外协厂商变动较大的原因

报告期各期间，公司前五大外协厂商变动情况如下：

单位：万元

序号	外协厂商	工序	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度		变动原因
			前五大排名	采购额	前五大排名	采购额	前五大排名	采购额	前五大排名	采购额	
1	东莞市赫晖五金有限公司（以下简称“东莞赫晖”）	烤漆	1	288.30	非前五大	112.94	非前五大	61.01	非前五大	-	东莞赫晖为公司较为稳定的外协合作商，因另一同类工序外协服务供应商盛丰联服务质量稳定性在2019年不及预期，公司将相关业务转至东莞赫晖，因此2020年公司向该供应商的上半年采购额有所上升。
2	深圳市美祥顺实业有限公司（以下简称“美祥顺”）	镀铬	2	168.31	非前五大	-	非前五大	88.51	2	302.80	美祥顺在2017年为公司镀铬服务的主要供应商，2018年因另一同类工序外协服务供应商松岗良友为与公司开拓合作机会，提供性价比更优的服务，故公司逐步将部分镀铬服务业务转移至松岗良友，从而减少与美祥顺相关交易。后经过合作比对，公司综合考虑美祥顺公司规模、地理位置及服务质量等优势，2020年与美祥顺展开继续合作。
3	深圳市兴隆达五金	飞面、	3	134.78	2	342.45	1	572.28	非前	-	同一控制下公司，整体来看报告期内

序号	外协厂商	工序	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度		变动原因
			前五大排名	采购额	前五大排名	采购额	前五大排名	采购额	前五大排名	采购额	
	制品有限公司	打孔、							五大		均在前五大。
	深圳市鑫赣瑞科技有限公司	磨面	非前五大	-	非前五大	-	非前五大	113.27	1	432.22	
4	乐昌市荣鑫机械有限公司	排架组	4	128.97	4	209.33	3	351.33	非前五大	-	同一控制下公司，整体来看报告期内均在前五大。
	乐昌市恒鑫机械加工厂	装	非前五大	-	非前五大	-	非前五大	-	4	149.27	
5	深圳市绿福源投资有限公司（以下简称“绿福源”）	氧化	5	123.31	5	180.89	4	203.62	非前五大	-	深圳市丰语照明有限公司（以下简称“丰语照明”）在2017年为公司氧化加工服务主要供应商，2018年丰语照明因进一步满足环保要求，将其经营位置搬离至绿福源工业园，服务团队转至绿福源，后续合同签订主体变更为绿福源，但向新益昌提供氧化加工的服务团队并未发生变化。
6	深圳盛丰联五金制品有限公司（以下简称“盛丰联”）	烤漆	非前五大	-	1	394.25	2	443.66	3	159.42	变动原因详见本表对东莞赫晖报告期采购额变动解释。

序号	外协厂商	工序	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度		变动原因
			前五大排名	采购额	前五大排名	采购额	前五大排名	采购额	前五大排名	采购额	
7	深圳市金泳钢材有限公司（以下简称“金泳钢材”）	磨面	非前五大	-	非前五大	55.19	非前五大	102.95	5	137.23	金泳钢材与金洛金属受同一自然人控制，2019年金泳钢材与金洛金属合计采购额为103.11万元，2017年至2019年对该供应商的整体采购额较为稳定。2020年起，因考虑金泳钢材下游客户较多，未能优先满足新益昌的外协服务需求，公司将该部分业务转至另一供应商兴隆达以保障生产稳定性。
	深圳市金洛金属材料有限公司（以下简称“金洛金属”）		非前五大	3.46	非前五大	47.92	非前五大	-	非前五大	-	
8	深圳市宝安区松岗良友五金制品厂（以下简称“松岗良友”）	镀铬	非前五大	-	3	284.65	非前五大	145.58	非前五大	-	由于距离相对较远，服务不够及时，故分别于2019年及2020年暂不再合作。
9	嘉美盛电镀（深圳）有限公司	镀铬	非前五大	-	非前五大		5	178.95	非前五大	2.35	
合计				847.13	/	1,627.62	/	2,261.16	/	1,183.29	/

注：表格中的“/”代表数据不适用，下表同，在此统一备注

2、对于同种工序外协厂商变动较大的原因

报告期内，公司主要外协厂商中涉及同种工序的采购金额变动情况如下：

单位：万元

工序	外协厂商	2020年 1-6月采 购额	2019年 采购额	2018年 采购额	2017年 采购额	变动原因
烤漆等	东莞市赫晖五金有限公司	288.30	112.94	61.01	-	公司根据供应商服务质量稳定性，选择合适的供应商
	深圳盛丰联五金制品有限公司	-	394.25	443.66	159.42	
飞面、打孔、磨面	深圳市兴隆达五金制品有限公司	134.78	342.45	572.28	-	交易对象为同一控制下主体
	深圳市鑫赣瑞科技有限公司	-	-	113.27	432.22	
	深圳市金泳钢材有限公司	-	55.19	102.95	137.23	交易对象为同一控制下主体
	深圳市金洛金属材料有限公司	3.46	47.92	-	-	
镀铬	深圳市宝安区松岗良友五金制品厂	-	284.65	145.58	-	公司根据供应商的报价、地理位置及运输便捷度、生产能力，选择合适的供应商
	嘉美盛电镀（深圳）有限公司	-	-	178.95	2.35	
	深圳市美祥顺实业有限公司	168.31	-	88.51	302.8	
排架组装、动子组装	乐昌市荣鑫机械有限公司	128.97	209.33	351.33	-	交易对象为同一控制下主体

	乐昌市恒鑫机械加工厂	-	-	-	149.27	
合计		723.82	1,446.73	2,057.54	1,183.29	/

注：上述外协工序对应的厂商中未包含某一工序供应商报告期内未发生变动的情况，仅列示出采购对象发生变动的情形。

由上表可知，报告期内，公司同种工序外协厂商发生变化主要是因为交易对象为同一控制下主体或者因为供应商服务质量稳定性、采购报价、生产能力等因素发生的正常变动，具有商业合理性。

（二）逐项说明公司向成立时间较短或者成立时间不久发行人即向其采购外协服务的原因及合理性

报告期内，公司向成立时间较短或者成立时间不久发行人即向其采购的主要供应商的情况如下：

序号	外协厂商	成立时间	采购内容	向其采购外协服务的原因及合理性
1	深圳市鑫赣瑞科技有限公司	2015年7月	飞面、打孔、磨面	性价比高、服务及时
	深圳市兴隆达五金制品有限公司	2017年2月		与深圳市鑫赣瑞科技有限公司为同一控制下主体
3	乐昌市恒鑫机械加工厂	2016年11月	排架组装、动子组装	排架组装、动子组装工序技术含量较低，但系全手工组装，人工成本较高，公司认为应当将生产人员安排到有更高技术含量、更高附加值的工序，而将低技术含量的工序交给人工成本更低地区的外协厂商进行生产，固与其合作
	乐昌市荣鑫机械有限公司	2018年2月		与乐昌市恒鑫机械加工厂受同一自然人控制，两个主体业务相同
4	东莞市赫晖五金有限公司	2018年4月	烤漆	实际控制人自2009年起即与公司开展合作（原合作公司为深圳市南艺强有限公司），后2018年搬迁至东莞新设立公司

由上表可知，报告期内，公司向成立时间较短或者成立时间不久发行人即向其采购的主要供应商采购外协服务主要是基于性价比、服务稳定性与及时性、服务质量与能力等因素方面进行考虑，该等工序的技术性并不高，主要依赖于加工设备和取得相应资质，不需要很高的门槛，而公司在同时满足公司要求的基础上择优采购，具有商业合理性。

（三）外协厂商注销的原因，是否存在与公司有关的不规范行为

报告期内发生注销的外协厂商主要为深圳市鑫赣瑞科技有限公司（以下简称“鑫赣瑞科技”）及乐昌市恒鑫机械加工厂（以下简称“恒鑫机械”）。

鑫赣瑞科技与深圳市兴隆达五金制品有限公司系同一控制下公司，恒鑫机械与乐昌市荣鑫机械有限公司系同一控制下的主体。在运营过程中，鑫赣瑞科技实际控制人为整合两个主体资源决议注销鑫赣瑞科技，并将资产以及与新益昌的交易转入深圳市兴隆达五金制品有限公司；恒鑫机械实际控制人决定以公司的形式进行后续运营，因此注销恒鑫机械，将资产和业务资源转移至乐昌市荣鑫机械有限公司。

因此，鑫赣瑞科技和恒鑫机械的注销系其经营者根据业务发展目标作出的调整，相关的业务资源和资产转移至新主体，并继续与公司进行合作，不存在与公司有关的不规范行为。

（四）排架组装、动子组装是否为发行人生产中的组装环节，该组装环节外协的原因

发行人的组装环节是指将生产设备所需要的模块进行有机组合，形成可用于使用的完整设备，上述模块在组装之前一般已处于成熟状态，该等模块为外购或者自行购买原始材料后通过机加加工取得。

排架组装、动子组装属于模块组装前的加工程序。报告期内，排架均为外采后外协组装；动子最初系外采后外协组装，后续转为直接外采已组装动子，因此排架组装、动子组装不属于发行人生产中的组装环节。

排架组装、动子组装工序技术含量较低，但系全手工组装，需要消耗较多的人工投入，公司认为应当将生产人员安排到有更高技术含量、更高附加值的工序，而将低技术含量的工序交给人工成本更低地区的外协厂商进行生产，故公司将该组装环节外协。

二、保荐机构核查情况

（一）核查程序

保荐机构主要实施了如下核查程序：

- 1、获取公司采购台账，检查与各委托加工供应商的交易金额、内容及占比；
- 2、访谈公司管理层、采购主管及应付会计，了解其委外加工的业务流程、外协厂商变动的的原因以及外协厂商注销的原因；
- 3、取得公司与主要委托加工供应商的合同、报价单、发票、送货单及付款单，查阅相关合同协议条款，了解其定价机制；
- 4、通过工商档案以及公开市场信息了解委托加工供应商的基本情况，核查其与公司是否存在关联关系；
- 5、对采购额较大的委托加工供应商进行访谈，了解委托加工流程及交易背景。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

- 1、报告期内，公司前五大外协厂商变动及同种工序外协厂商变动主要是因为同一控制下的业务整合以及公司根据供应商性价比、服务能力作出的选择，具有商业合理性；
- 2、报告期内，公司向成立不满三年的主要供应商采购外协服务主要是基于性价比、服务及时性、服务质量、服务能力等因素方面进行考虑，该等工序的技术性并不高，主要依赖于加工设备和取得相应资质，不需要很高的门槛，而公司在同时满足公司要求的基础上择优采购，具有商业合理性；
- 3、外协厂商的注销系其经营者根据业务发展目标作出的调整，相关的业务资源和资产转移至新主体，并继续与公司进行合作，不存在与公司有关的不规范行为；
- 4、排架组装、动子组装不属于发行人生产中的组装环节，该组装环节外协的为根据生产环节附加值作出的经营安排。

（三）对于销售额占比超过50%的外协厂商，核查相关外协定价的公允性；是否存在替发行人代垫成本费用的情况，以及获取的支持相关核查阶段的证据

根据首轮问询问题 10 的回复，针对销售额占比超过 50%的外协厂商获取报告期内的合同及报价单，并获取了其他非合作方的报价单。整体定价标准以及其他非合作方的报价对比如下：

序号	外协厂商	工序	定价标准	非合作方报价
1	东莞市赫晖五金有限公司	烤漆	350 元/m ³	350-400 元/m ³
2	深圳盛丰联五金制品有限公司	烤漆	350 元/m ³	350-400 元/m ³
3	深圳市兴隆达五金制品有限公司	飞面	120 元/小时	110 元/小时
		打孔	150 元/小时	150 元/小时
		磨面	380 元/m ²	400 元/m ²
4	深圳市宝安区松岗良友五金制品厂	镀铬	1.5-2 元/KG	1.5-3 元/KG
5	乐昌市荣鑫机械有限公司	排架组装、动子组装	29.68-41.39 元/排架	30.51-35.69 元/排架

由上表可知，对于销售额占比超过 50%的外协厂商定价与非合作方报价趋同，上述外协厂商的定价具有公允性，不存在替发行人代垫成本费用的情况。

问题6. 核心零部件

根据首轮问询问题11的回复，发行人LED双头固晶机根据精密度和技术难度界定的核心零部件为驱动器、导轨、电机、运动控制卡、镜头、高精度读数头以及电磁阀。上述核心零部件报告期占总成本的比重分别为27.52%、25.82%及26.57%。2019年上述核心零部件的自产率分别为61.97%、9.30%、2.52%、4.81%、0、96.99%和2.94%。报告期内运动控制卡、镜头、读数头对单一供应商的采购占比超过90%，驱动器对单一供应商的采购占比超50%。此外，发行人在回复后文表示电机采购单价上升系大功率、高单价电机采购占比上升；读数头单价整体上升系公司逐步自产低性能读数头，外购的高性能、高单价读数头占比上升所致。此外，公司表示与生产能力最密切相关的、限制公司生产能力的因素主要是公司将客户需求进行方案落地的设计能力以及标准作业下设备的组装效率，公司不存在产能限制。

请发行人披露：（1）就核心零部件自产率和外购率，高端核心零部件仍进行外采的情况进行风险提示及重大事项提示；（2）结合零部件的外购及自产率，突出主要零部件的生产及组装过程，并修订生产主要工序示意图，同时在招股说明书中予以披露。

请发行人说明：（1）发行人报告期内核心零部件外购率较高原因，是否符合行业惯例，可比公司核心零部件外购占比情况；（2）是否存在产品零部件全部外协或者直接采购后进行组装的情况；（3）在存在核心零部件自产的情况下，分析自产核心零部件与外购核心零部件的性能及技术指标差异，实现自产的核心零部件仍保持较高外购率的原因，发行人没有产能的合理性；（4）部分核心零部件对单一供应商采购占比较高的原因，是否存在单一供应商依赖，是否存在替代供应商。

回复：

一、发行人补充披露

（一）就核心零部件自产率和外购率，高端核心零部件仍进行外采的情况进行风险提示及重大事项提示

发行人在招股说明书“重大事项提示、一、特别风险提示”处补充披露如下：

“（五）高端核心零部件仍进行外采的风险

发行人专注于整机的研发、设计与生产，并实现了部分核心零部件的自产替代。除镜头为公司全部外购外，其他核心零部件公司基于替换主要产品型号以及外部市场供给情况，采用部分自产，部分外购的策略满足生产需要。其中，驱动器、导轨、电机、运动控制卡、高精度读数头及电磁阀于2020年1-6月的自产率分别为63.51%、18.37%、11.22%、18.87%、92.57%及19.15%，外购率分别为36.49%、81.63%、88.78%、81.13%、7.43%及80.85%，若未来公司外购核心零部件不能及时供货，将对公司产生不利影响。”

发行人在招股说明书“第四节、四、财务风险”处亦补充披露上述内容。

（二）结合零部件的外购及自产率，突出主要零部件的生产及组装过程，

并修订生产主要工序示意图，同时在招股说明书中予以披露

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，相关价格变动趋势”处以及“第六节、五、（四）4、生产模式”处分别补充披露零部件的外购及自产率、主要零部件的生产及组装过程、生产主要工序示意图如下：

“报告期内，发行人主要产品为LED固晶机和铝电解电容器老化测试设备，其中LED双头固晶机收入占各期主营业务收入的比例分别为67.82%、60.97%、66.61%及74.60%，是公司最主要的产品，其使用的主要零部件包括：驱动器、导轨、伺服电机、工业相机、镜头、固晶镜头、工控机、运动控制卡、电磁阀、气缸、高精度读数头、光栅尺、主面板、五金件等；其中根据精密度和技术难度界定的核心零部件为驱动器、导轨、电机、运动控制卡、镜头、高精度读数头以及电磁阀。

报告期内，除镜头为公司全部外购外，公司其他核心零部件的自产率和外购率情况如下：

① 以金额统计

单位：%

核心零部件	2020年1-6月		2019年		2018年		2017年	
	自产率	外购率	自产率	外购率	自产率	外购率	自产率	外购率
驱动器	66.45	33.55	61.97	38.03	60.40	39.60	49.52	50.48
导轨	16.45	83.55	9.30	90.70	-	100.00	-	100.00
电机	5.81	94.19	4.81	95.19	0.87	99.13	0.05	99.95
运动控制卡	23.15	76.85	2.52	97.48	0.03	99.97	-	100.00
电磁阀	14.65	85.35	2.94	97.06	-	100.00	-	100.00
读数头	98.59	1.41	96.99	3.01	76.16	23.84	45.06	54.94

② 以数量统计

单位：%

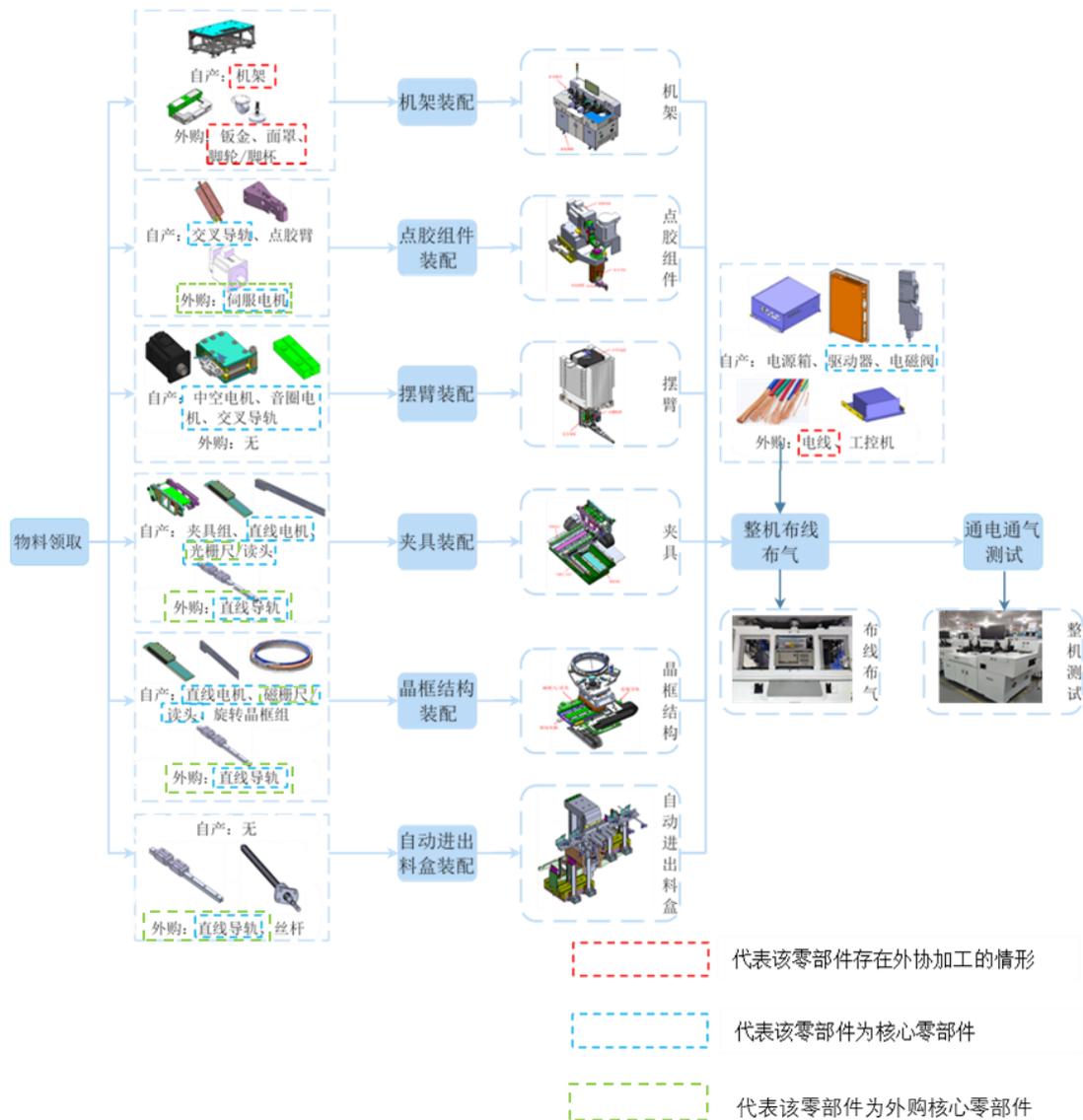
核心零部件	2020年1-6月		2019年		2018年		2017年	
	自产率	外购率	自产率	外购率	自产率	外购率	自产率	外购率
驱动器	63.51	36.49	59.18	40.82	57.23	42.77	35.71	64.29
导轨	18.37	81.63	12.82	87.18	-	100.00	-	100.00
电机	11.22	88.78	13.39	86.61	3.82	96.18	0.47	99.53
运动控制卡	18.87	81.13	1.97	98.03	0.02	99.98	-	100.00
电磁阀	19.15	80.85	3.98	96.02	-	100.00	-	100.00

核心零部件	2020年1-6月		2019年		2018年		2017年	
	自产率	外购率	自产率	外购率	自产率	外购率	自产率	外购率
读数头	92.57	7.43	84.22	15.78	36.30	63.70	12.39	87.61

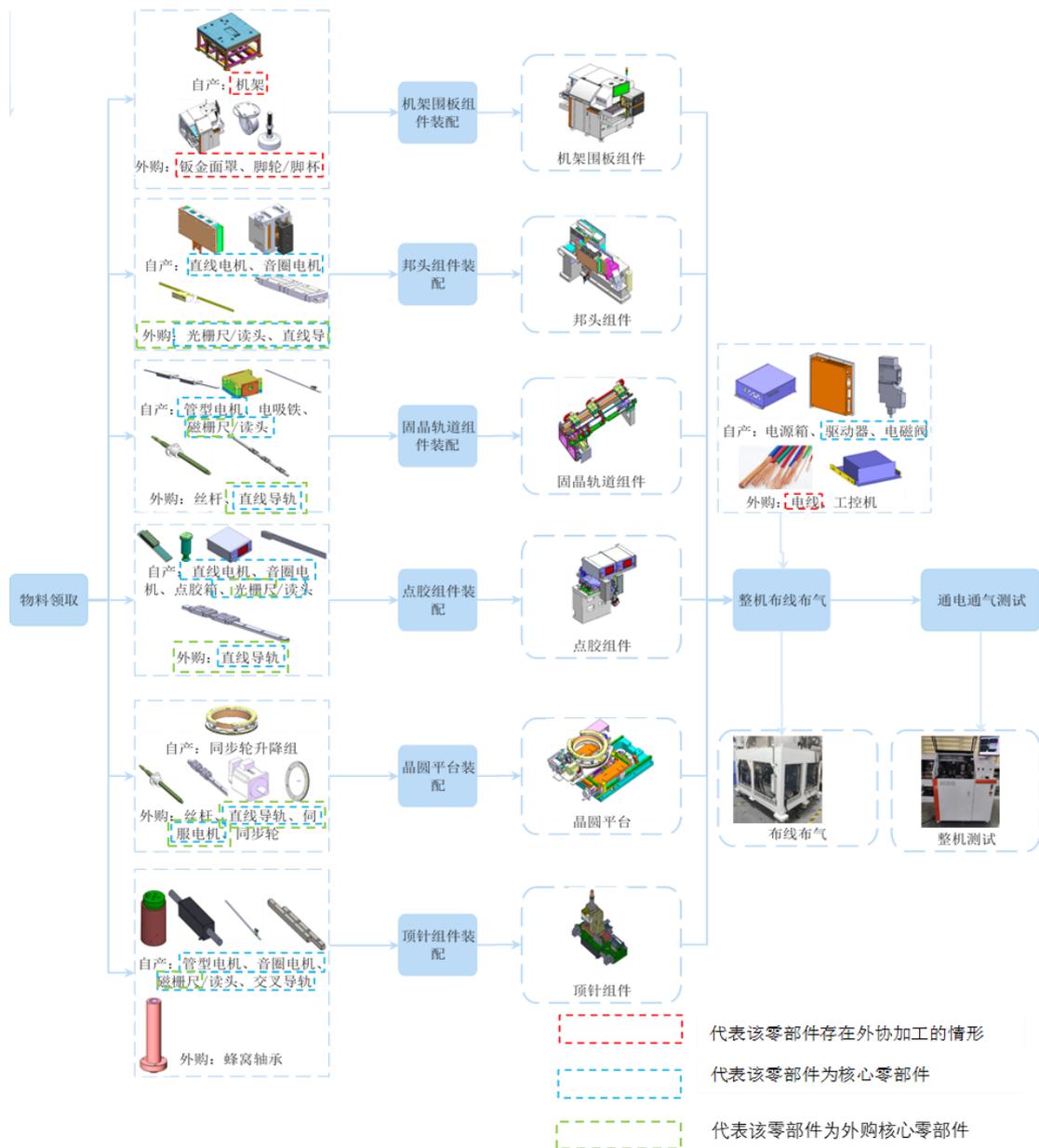
公司实现自产的核心零部件仍保持较高外购率的原因主要如下基于如下原因：（1）公司主要替换其中技术性能要求较高市场报价较高的产品类型；对于技术性能要求较低外部市场供应充分或者暂未能替代的产品类型，公司以外购为主；（2）部分自产零部件在报告期内逐步实现自产，替代需要一定时间。”

“核心零部件的自产过程一般包括原材料采购、结构设计、组件加工、装配、检验等环节。核心零部件在产品生产工序中的应用情况如以下工序示意图所示：

① LED固晶设备（以GS100系列为例）



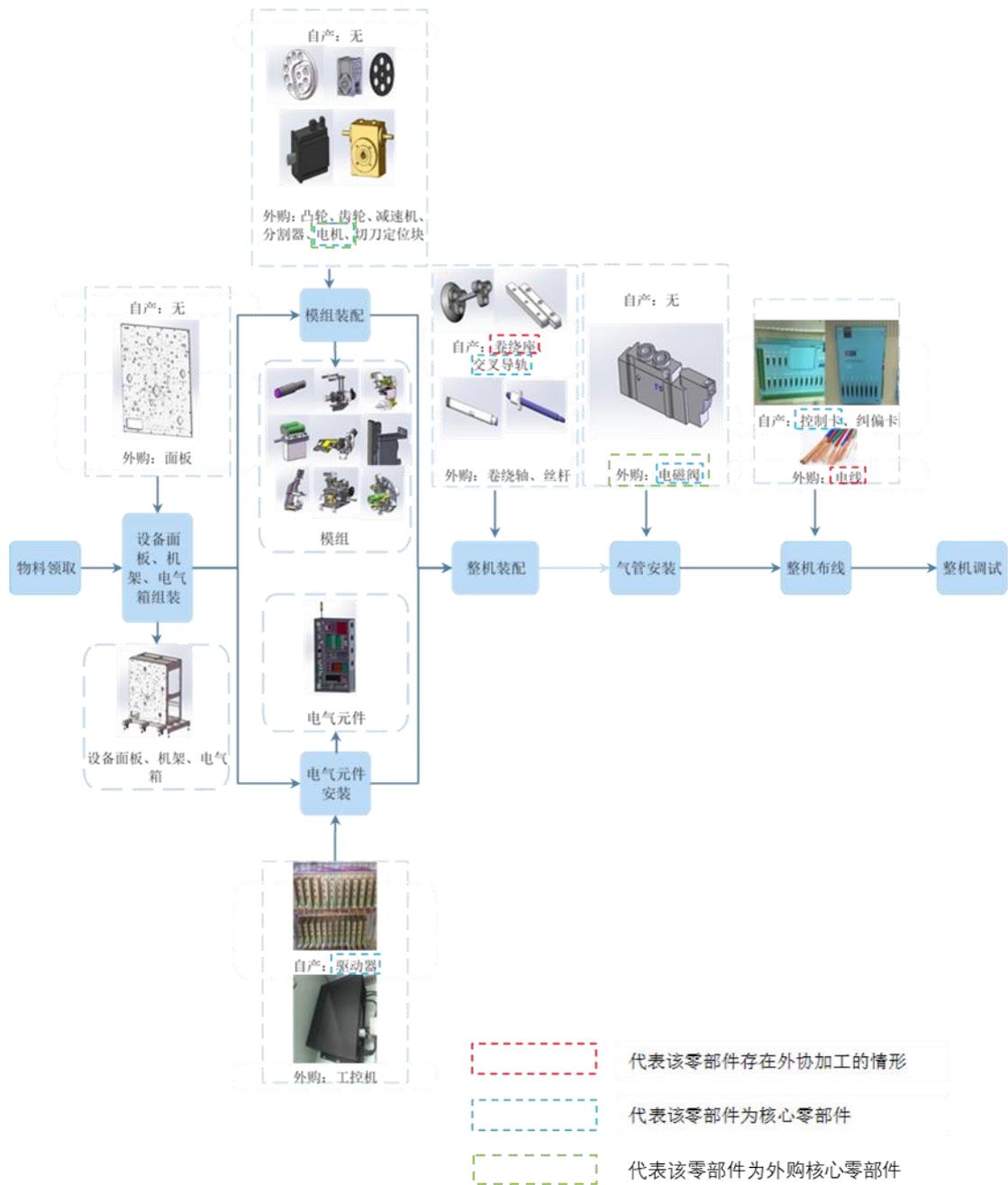
② 半导体固晶设备（以HAD810系列为例）



③ 电容器老化测试设备（以YC905系列为例）



④ 锂电池设备（以DC1860AR-N型号为例）



二、发行人说明

(一) 发行人报告期内核心零部件外购率较高原因，是否符合行业惯例，可比公司核心零部件外购占比情况

发行人主要从事智能装备的研发、生产和销售，就公司的内部研发和生产活动而言，前端主要为研发部门、工程部门等根据客户的需求或者公司的产品研发计划组织力量对设备进行研发、设计和样机测试验证，后端主要为生产部门根据

成熟的设备结构设计图进行设备装配和调试。因此，构成公司产品核心竞争力因素在于公司整机研发、设计及批量生产能力，而生产所需要的零部件、原材料则向上游供应商采购，包括核心零部件在内的组件、线材、五金件等。根据一般规模设备类企业的实践以及产业链的分工专业化，其将主要资源投入在整机的研发、设计、生产上，而生产所需要的各类材料则向上游供应商采购，可以使得企业更加专注在整机方面，发挥竞争优势。

发行人报告期内部分已实现自产能力的核心零部件外购率较高原因主要如下：

(1) 发行人基于外部市场供给情况，主要替代高端型号的零部件

在上述核心零部件中，公司主要替换其中技术性能要求较高市场报价较高的产品类型；对于技术性能要求较低外部市场供应充分或者暂未能替代的产品类型，公司以外购为主。具体替代情况详见本题“(三)在存在核心零部件自产的情况下，分析自产核心零部件与外购核心零部件的性能及技术指标差异，实现自产的核心零部件仍保持较高外购率的原因，发行人没有产能的合理性”之回复。

(2) 部分自产零部件在报告期内逐步实现自产，替代需要一定时间

部分自产零部件在报告期内方研发成功，一方面其稳定性需要验证，在稳定性未充分论证前，继续使用外购零部件能够有效控制产品的质量风险，另一方面生产能力需要一定时间来逐步提升，公司自产核心零部件的自产率在报告期内逐步提升。

根据可比A股上市公司公开披露的相关信息，其关键部件的采购情况如下：

可比公司	采购情况
联得装备	部分核心、关键零部件以及附加价值高的零部件自主生产。
长川科技	测试机生产所需零部件均通过外购取得；分选机所需的原材料主要通过外购取得，部分机械零件为自主加工。
劲拓股份	对于电器、机械关键部品，主要采用国际知名品牌的产品。
易天股份	公司核心环节在于研发和设计，生产环节主要根据研发部门设计的设备结构设计图进行装配和调试，其中涉及的零部件均为外购，生产过程不需要大量的机器设备。

注：上述可比公司未披露关键部件的外购率，仅进行定性描述。

由上表可知，可比公司的核心零部件亦以向外部采购为主，发行人报告期内核心零部件外购率较高符合行业惯例。

此外，根据科创板上市公司国盛智科（688558.SH）、埃夫特（688165.SH）问询函回复的披露情况，对于设备制造企业而言，核心零部件外购率较高符合行业惯例。

1、国盛智科（688558.SH）核心零部件外购披露情况

“发行人数控机床产品的所有关键、核心部件，及其2019年的自制、大陆采购、进口占比情况如下：

部件类别	部件项目	部件名称	供应安排	自制占比	进口占比
铸件	机床基础大件		部分自制	约 70%	-
传动系统部件	主轴传动	主轴	已开始试产	-	约 80%
		主电机座、传动箱	自制	100.00%	-
	丝杠传动	丝杠	外购	-	约 81%
		精密轴承	外购	-	约 80%
		电机座、轴承座、螺母座、隔套、压盖	自制	100.00%	-
	线轨		外购	-	约 81%
数控系统	数控系统		外购	-	约 90%
钣金件	焊接机身		自制	100%	-
	组成功能部件的精密钣金加工件，如刀库支架、直前头支架等		自制	100%	-
	中心出水系统，包括冷却水箱和过滤系统		自制	100%	-
	排屑系统		自制	100%	-
功能部件	数控转台	数控转台	已开始试产	-	约 70%
		两轴摇篮转台	外购	-	约 70%
	刀库、刀塔		外购	-	约 80%
	齿轮箱		部分自制	约 7%	约 80%
	铣头	手动直角头、自动直角头	部分自制	约 14%	约 20%

	万向头	外购	100%	-
	五轴头	外购	-	100%
	光栅尺	外购	-	约 90%
	编码器	外购	-	约 80%
	全自动头库	自制	100%	-

”

2、埃夫特（688165.SH）核心零部件外购披露情况

“核心零部件自主化率低，是制约发行人发展的重要瓶颈，是提升发行人整机产品毛利率的关键。按照发行人的发展规划，结合本次募集资金项目的投入，发行人核心零部件设计产能逐步达产，2022 年之前，将基本实现控制器、伺服驱动、RV减速器的自主化。

在核心零部件自主化率较低的情况下，报告期内发行人核心零部件主要系外购。报告期各期，控制器外购比例分别为 100%、98.38%、69.82%；减速器外购比例分别为99.79%、98.53%、89.68%；伺服系统全部为外购。”

（二）是否存在产品零部件全部外协或者直接采购后进行组装的情况

公司生产设备所需要的零部件从来源以及是否可以直接用于装配来看分为两类：（1）外购成熟零部件，包括核心零部件等，该类零部件可直接用于装配；（2）外购原材料，需要进一步通过自有机加设备或者外协进行深度加工，形成可用于装配的零部件。就第（2）类而言，基于成本效益原则，公司将部分非核心工序进行外协。公司直接采购或者自产上述零部件后，还需根据客户需求调整产品设计形态并加载配套的软件控制系统方可使其达到预定可使用状态。

因此，公司设备装配所需要的零部件中，存在外协或直接采购后组装的情况，但公司已形成较强的机加加工能力、部分核心零部件自产能力、产品设计能力以及独立的软件控制系统研发能力，不存在产品零部件全部外协或者直接采购后进行组装的情况。

（三）在存在核心零部件自产的情况下，分析自产核心零部件与外购核心零部件的性能及技术指标差异，实现自产的核心零部件仍保持较高外购率的原

因，发行人没有产能的合理性

发行人自产核心零部件与外购核心零部件的性能及技术指标差异情况如下：

1、驱动器

项目		发行人	Sanyo	Panasonic
应用设备		GS100	GS100	GS100
XY 平台	定位时间	5.0ms	5.6ms	6.0ms
	定位精度	±3um	±5um	±5um
BC 平台	定位时间	7.0ms	8ms	8ms
	定位精度	±4um	±5um	±5um

得益于与发行人设备的高匹配度，发行人自产驱动器在主要指标均优于外购驱动器，但由于发行人自产的驱动器为专项订制，在兼容性上不及外购品牌；同时受制于生产成熟度，发行人自产的不良率要高于外购品牌。

报告期内，该零部件自产率较高且逐年提高，报告期内自产率分别为49.52%、60.40%、61.97%及66.45%。

2、导轨

项目		发行人	SKF
应用设备		GS100	GS100
UW 轴	使用时间	超过 12 个月	6个月左右
	定位精度	±3um	±3um
点胶结构	使用时间	超过 12 个月	6个月左右
	定位精度	±3um	±3um

发行人自产导轨与外购导轨的精度相当，在使用时间上有一定优势，但在外观设计及产品合格率层面不及外购品牌。2019年度，发行人开始使用自产导轨替代外购导轨，2019年及2020年1-6月导轨自产率分别为9.30%、16.45%。

3、电机

项目		发行人	Panasonic
应用设备		GT100	GT100
W 轴旋转平台	定位时间	5.0ms	5.5ms

	定位精度	12 角秒	15 角秒
--	------	-------	-------

发行人自产电机的定位时间和定位精度优于外购电机，但在高负载的情况下，发行人自产电机的温升表现不及外购品牌，报告期内自产率分别为0.05%、0.87%、4.81%及5.81%。

4、运动控制卡

项目	发行人 MT160	固高 GTS800
通讯接口	PCIE 接口	PCI 接口
信号卡通信接口	网口通信	68 芯连接线
输入输出	64 路输入，48 路输出	16 路输入，16 路输出
高速通用输入	16 路高速输入	8 路高速输入
轴数	16 轴	8 轴
脉冲最高频率	10M	4M
平均单条指令时间	50us/条	70us/条
安全机制	正负限位、圆弧限位、双轴限位	正负限位。
控制周期	250us	250us

发行人自产运动控制卡的相关指标优于外购运动控制卡，但发行人自产的运动指令缓冲区空间较固高品牌小，没有额外开发运动前瞻功能。2018年至2020年1-6月自产率分别为0.03%、2.52%及23.15%。

5、电磁阀

项目		发行人	CKD	SMC
应用设备		GS100	GS100	GS100
推料/收料机构	充气响应时间	20ms	25ms	20ms
	充气时间	10ms	10ms	10ms
	排气响应时间	20ms	25ms	20ms
	排气时间	10ms	10ms	10ms
	最高动作频率（空载）	10 次/s	10 次/s	10 次/s
	泄漏量	2ml/min	2ml/min	2ml/min

发行人自产电磁阀的技术指标已整体达到外购电磁阀的水平，但在使用过程中的发行人自产电磁阀的气密性尚未达外购品牌的稳定性，且自产电磁阀的种类

单一，因此应用场景受限。在2019年度开始实现自产替代外购，2019年与2020年1-6月自产率分别为2.94%、14.65%。

6、读数头

(1) 光栅读数头

项目	发行人 RS 系列	雷尼绍 RH200
分辨率	可选 0.05um-5μm	可选 0.5um -1μm
速度	分辨率 0.5um 时，速度为 5m/s	分辨率 0.5μm 时，速度为 5m/s
防护等级	IP42	IP40
保护电路	过流保护，防反	-
使用环境	-10℃ 至+85℃	-10℃ 至+80℃

(2) 磁栅读数头

项目	发行人 MS 系列	雷尼绍 LM10
分辨率	可选 0.1 μm -50μm	可选 0.244 μm - 250 μm
速度	分辨率 0.1μm 时，3m/s	分辨率 1μm 时，4m/s
重复性	±1 Count	±1 Count
防护等级	IP67	IP68
保护电路	过流保护，防反	-
使用环境	-10℃ 至+85℃	-10℃ 至+80℃

发行人自产读数头在关键指标分辨率和速度上已整体达到外购读数头水平，但发行人自产读数头的抗污性及耐振动性能不及雷尼绍品牌，因此对应用环境有较高要求。报告期内，该零部件自产率较高且逐年提高，报告期内自产率分别为45.06%、76.16%、96.99%及98.59%。首次审核问询函回复中“发行人读数头单价整体上升系公司逐步自产低性能读数头，外购的高性能、高单价读数头占比上升所致”表述不严谨，已在首次问询回复中更新如下“发行人读数头单价整体上升系公司自产率逐步提升，读数头的外购金额报告期内分别为942.69万元、591.23万元、69.61万元、19.47万元，2019年采购金额总量较小，采购单价由于购买型号单价的影响相比2018年有所上升”。

实现自产的核心零部件仍保持较高外购率的原因主要如下：

(1) 发行人基于外部市场供给情况，主要替代高端型号的零部件

在上述核心零部件中，公司主要替换其中技术性能要求较高市场报价较高的产品类型；对于技术性能要求较低外部市场供应充分或者暂未能替代的产品类型，公司以外购为主，具体情况如下：

(1) 驱动器主要替代的是Panasonic（日本）、Sanyo（日本）品牌伺服电机驱动器、直线电机驱动器；(2) 导轨分为交叉导轨、直线导轨等产品型号，目前主要替代的是SKF（德国）、IKO（日本）、NB（日本）等品牌的精密交叉导轨；(3) 电机主要替代的是Panasonic（日本）品牌的伺服电机；(4) 运动控制卡主要替代的是固高品牌运动控制卡；(5) 电磁阀主要替换的是SMC（日本）、Festo（德国）、CKD（日本）等品牌；(6) 读数头在报告期内已经实现了较高自产率，替代品牌为Renishaw（英国）。

若以上述主要替换的型号进行统计，2020年上半年公司部分核心零部件的自产比例较高，具体情况如下：

① 以金额统计

单位：%

核心零部件	2020年1-6月	
	自产率	外购率
驱动器	70.63	29.37
交叉导轨	98.81	1.19
电机	19.92	80.08
运动控制卡	19.23	80.77
电磁阀	19.37	80.63
读数头	92.32	7.68

② 以数量统计

单位：%

核心零部件	2020年1-6月	
	自产率	外购率
驱动器	92.02	7.98
交叉导轨	99.36	0.64
电机	18.14	81.86

核心零部件	2020年1-6月	
	自产率	外购率
运动控制卡	23.56	76.44
电磁阀	14.81	85.19
读数头	98.50	1.50

(2) 部分自产零部件在报告期内逐步实现自产，替代需要一定时间

部分自产零部件在报告期内方研发成功，一方面其稳定性需要验证，在稳定性未充分论证前，继续使用外购零部件能够有效控制产品的质量风险，另一方面生产能力需要一定时间来逐步提升，公司自产核心零部件的自产率在报告期内逐步提升。

此外，发行人采用“以销定产”的生产模式，且以订单式生产为主、库存式生产为辅。库存式生产的通用机型是一种预生产，虽然设备的基本功能已经实现，但仍需根据客户的需求进行一定改制后才能达到可销售状态。由于公司产品为根据客户个性化需求生产的定制化装备，与公司生产能力最密切相关的、限制公司生产能力的因素主要是公司将客户需求进行方案落地的设计能力以及标准作业下设备的组装效率，由于公司所需的原材料生产厂家众多，属于充分竞争市场，在生产场地和人员数量保持充足的情况下，理论上在生产组装环节不存在产能限制。

(四) 部分核心零部件对单一供应商采购占比较高的原因，是否存在单一供应商依赖，是否存在替代供应商

报告期内，核心零部件某一年度对单一供应商采购占比超过50%的情况如下：

核心零部件	直接供应商	是否品牌方	最终供应商	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度		对单一供应商采购占比较高的原因以及是否存在单一供应商依赖
				采购金额(万元)	占该品类原材料采购比例(%)	采购金额(万元)	占该品类原材料采购比例(%)	采购金额(万元)	占该品类原材料采购比例(%)	采购金额(万元)	占该品类原材料采购比例(%)	
运动控制卡	固高科技(深圳)有限公司	是	/	649.06	100.00	1,937.67	99.52	2,437.55	99.07	2,164.65	98.46	对比价格较低,且公司可通过向深圳市旗众智能自动化有限公司采购进行替代,且报告期内公司已逐步提高自产能力
驱动器	深圳市入江机电设备有限公司	否	日本松下	415.55	77.64	756.65	74.67	894.90	73.73	905.79	50.40	其材料符合公司产品参数要求,且对比其他供应商的材料价格低、服务好;其系松下独家代理商。公司可通过向日电产三协电子(深圳)有限公司采购三协驱动器进行替代

核心零部件	直接供应商	是否品牌方	最终供应商	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度		对单一供应商采购占比较高的原因以及是否存在单一供应商依赖
				采购金额(万元)	占该品类原材料采购比例(%)	采购金额(万元)	占该品类原材料采购比例(%)	采购金额(万元)	占该品类原材料采购比例(%)	采购金额(万元)	占该品类原材料采购比例(%)	
镜头	深圳市迈特仪器有限公司	是	/	128.73	31.88	978.55	99.65	1,027.21	99.86	965.07	99.92	属于关键零部件，性价比高。公司可通过向宁波舜宇仪器有限公司、江苏慕藤光精密光学仪器有限公司等采购进行替代
	桂林视百科光电科技有限公司	是	/	219.47	54.35	-	-	-	-	-	-	
小计				348.20	86.23	978.55	99.65	1027.21	99.86	965.07	99.92	
读数头	雷尼绍（上海）贸易有限公司	是	/	16.13	82.85	68.30	98.12	552.97	93.53	942.53	99.98	属于关键零部件，质量稳定，且公司自产可替代其读数头
电磁阀	广州高威科电气技术有限公司	否	日本SMC	102.12	41.68	169.06	40.06	464.85	77.69	469.14	88.11	SMC质量稳定，价格更低，且公司自产可替代其电磁阀
合计				1,531.06	/	3,910.23	/	5,377.48	/	5,447.18	/	/

报告期内，公司采购的核心零部件中，运动控制卡、驱动器、镜头、读数头以及电磁阀存在向单一供应商采购占该类核心零部件比例超过50%的情形。形成该种情况的主要因素为：（1）公司根据供应商的产品质量、服务能力、报价情况进行了供应商名录建设，并基于单一规模化采购下议价能力的考虑与某一供应商建立了长期、稳定的合作关系，如固高科技（深圳）有限公司、深圳市迈特仪器有限公司；（2）部分生产所需要的核心零部件，包括驱动器、读数头、电磁阀，外资品牌具有较强的技术实力和品牌信誉度，该等外资品牌一般由国内子公司、指定品牌代理商等进行销售，不存在大量的供应商，在选定了品牌的基础上基本就确定了供应商。

公司存在部分核心零部件主要向某一单一供应商购买的情况，但该等情形并不构成依赖并形成依赖风险，主要基于：（1）部分核心零部件，如运动控制卡、镜头均有其他供应商同时向公司供货，公司可根据实际情况作出采购结构安排；（2）除镜头外，公司已具备上述零部件的自产能力，且报告期内自产能力逐步提升，部分高端核心零部件如驱动器、交叉导轨、高精度读数头等自产比例已经较高；（3）公司可有效通过市场化采购引入其他可为公司提供核心零部件的供应商。

综上，公司部分核心零部件单一供应商占比较高主要是基于品牌方指定供应商、与供应商合作时间及紧密度作出的商业性安排，具有合理性；公司可以通过自产、改变采购结构等有效满足公司生产采购需求，不具有依赖性。

问题7. 关于关联交易

根据首轮问询问题13的回复，报告期内，公司向关联方的采购内容主要为各类五金件和电子元件，部分物料为非标准件，无法取得向第三方购买同类产品可比价格。

请发行人说明：（1）关联方之间采购减少、增加、不予采购的原因，发行人是否为关联方唯一或者销售占比较大的客户；报告期关联方主要的财务数据；发行人与关联方之间是否存在利益输送；（2）对于第三方匹配度低于50%的关

联交易，相关关联交易定价的依据，关联交易是否公允；（3）深圳市中智兴电子设备有限公司、中山市锜灏光电科技有限公司和深圳丰德凯科技有限公司报告期主要财务数据，与发行人之间的业务关系，发行人是否为其主要客户或者供应商，存续期间是否存在替发行人代垫成本费用的情况。

请发行人披露：未来关联交易的发展趋势、关联交易定价公允性的管控措施。

请保荐机构核查并发表意见。

回复：

一、发行人说明

（一）关联方之间采购减少、增加、不予采购的原因，发行人是否为关联方唯一或者销售占比较大的客户；报告期关联方主要的财务数据；发行人与关联方之间是否存在利益输送

1、关联方之间采购减少、增加、不予采购的原因，发行人是否为关联方唯一或者销售占比较大的客户

报告期内，发行人向关联方的采购额变动及原因如下：

序号	关联方名称	采购内容	采购额（万元）				发行人是否为其唯一客户或者主要客户	采购额变动原因
			2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度		
1	深圳市新创辉精密五金机械有限公司	盖板、安装座等五金件	364.35	1,001.04	1,141.88	189.04	主要客户	随着合作程度加深以及公司业务发展，于2018年加大采购量；2019年采购变动不大
2	广州市骁腾电子科技有限公司	基板、导通板等电子元件	-	529.97	890.23	665.62	主要客户	2019年公司整体采购额根据生产计划和库存有所下降，向其采购的原材料品类金额也有所下降
3	深圳市东富材料有限公司	铝材、钢材等五金件	-	503.79	148.79	-	唯一客户	根据该种原材料生产需求和目标存货计划，于2019年增加采购额
4	深圳市利东五金塑胶制品有限公司	面板、安装座等五金件	-	757.41	1,077.86	-	唯一客户	根据该种原材料生产需求和目标存货计划，于2018年增加采购额，2019年整体采购额下降，导致采购下降
5	深圳市鑫励诚科技有限公司	侧板、安装座等五金件	-	-	11.06	629.63	主要客户	与深圳市利东五金塑胶制品有限公司为同一控制下主体

序	关联方名	采购内	采购额（万元）				发行人是	采购额变动
6	深圳市智浩精密五金有限公司	电柜装配图、盖板等五金件	-	836.05	1,100.25	-	主要客户	2019 年整体采购额下降，导致采购下降
7	深圳市兴达盛五金制品有限公司	面板、安装座等五金件	-	-	1.90	985.74	主要客户	与深圳市智浩精密五金有限公司为同一实际控制人，2018 年起调整为向深圳市智浩精密五金有限公司采购
8	深圳市华月科技有限公司	盖板、胶板等五金件	-	-	-	107.46	主要客户	与深圳市易之和科技有限公司为同一控制下主体
9	深圳市易之和科技有限公司	盖板、胶板等五金件	-	150.41	287.53	64.24	主要客户	2019 年公司整体采购额根据生产计划和库存有所下降，导致采购下降
10	深圳丰德凯科技有限公司	铝材、立柱等五金件	-	-	-	289.65	主要客户	2018 年开始启动注销，故没有采购业务，2019 年 3 月份注销
合计			364.35	3,778.67	4,659.48	2,931.38	/	/

注：主要客户是指上述关联方报告期至少一期向发行人的销售额占其销售总金额的比例在 50% 以上；唯一客户是指报告期内向发行人的销售额占其销售总金额的比例为 100%。

发行人产品具有定制化特点，生产模式为以销定产，因此对上游零部件供应商的交货及时性、产品品质具有较高要求，同时小批量、多批次的采购特点也对供应商的服务及时性提出了较高的要求。公司向关联方采购的主要为五金及电子元件，受定制化以及周转速度影响，该等原材料具有较为明显的规模效应，关联

方在同等条件下会优先满足对公司的交付,在满足公司需求的基础上才会适当向其他客户开放交付能力,因此形成公司为关联方的主要客户的情形,符合该等关联供应商的业务模式特点和商业逻辑。2020年起,为了降低关联交易,发行人积极寻找替代供应商,因此关联交易的金额及占比均较低。未来,公司对于所需要的该类产品将充分考虑更为多元化的选择,在市场化的基础上优先选择无关联背景的供应商以降低关联交易的比例。

2、报告期关联方主要的财务数据

(1) 深圳市新创辉精密五金机械有限公司

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
总资产	460.30	364.06	212.91	58.65
净资产	13.97	6.87	0.49	0.21
营业收入	641.23	1,100.01	843.97	106.95

注:深圳市新创辉精密五金机械有限公司 2018 年度营业收入金额小于发行人 2018 年度采购金额,系深圳市新创辉精密五金机械有限公司为开票确认收入,开票与发货之间存在时间差,故导致其销售额小于发行人采购额,后面所有关联方的收入数据小于发行人当年采购额的,均为此种原因,在此统一备注。关联方均为小企业,财务数据未经审计,在次统一备注。

(2) 广州市骁腾电子科技有限公司

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
总资产	661.82	522.15	358.92	272.71
净资产	34.90	30.25	15.30	7.08
营业收入	317.44	926.53	1,047.03	885.89

(3) 深圳市东富材料有限公司

单位: 万元

项目	2020.5.31/2020年 1-5 月	2019.12.31/2019年度	2018.12.31/2018年度
总资产	181.74	384.42	193.31
净资产	26.77	27.87	34.18

营业收入	195.04	409.42	48.14
------	--------	--------	-------

注：深圳市东富材料有限公司成立于 2018 年 6 月，故无 2017 年财务数据；于 2020 年 7 月份注销，注销时用的是 5 月份报表。

(4) 深圳市利东五金塑胶制品有限公司

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
总资产	1,729.53	1,315.46	731.02
净资产	20.62	18.46	10.53
营业收入	233.92	892.50	767.42

注：深圳市利东五金塑胶制品有限公司于 2016 年成立，2017 年尚未开展实际经营业务。

(5) 深圳鑫励诚科技科技有限公司

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
总资产	728.24	791.78	368.34	106.14
净资产	-62.79	3.75	1.33	0.24
营业收入	65.85	259.92	429.17	639.80

(6) 深圳市智浩精密五金有限公司

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
总资产	599.48	581.07	253.11
净资产	16.30	13.16	4.92
营业收入	350.53	1,083.04	496.06

注：深圳市智浩精密五金有限公司于 2017 年 6 月成立，2017 年尚未开展实际经营业务。

(7) 深圳市兴达盛五金制品有限公司

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
总资产	1,731.53	1,684.65	1,565.14	1,170.10
净资产	-4.14	-4.41	-1.84	-1.85
营业收入	46.19	55.70	442.75	1,048.14

(8) 深圳市华月科技有限公司

深圳市华月科技有限公司于 2018 年 3 月转让给其他无关联第三方，其之前财务报表已经无法取得；华月科技 2017 年与发行人的交易额为 107.46 万元，2018 年交易额为 0 万元。

(9) 深圳市易之和科技有限公司

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
总资产	28.51	437.45	226.46	6.06
净资产	5.65	5.34	0.40	-0.09
营业收入	15.33	229.86	249.12	8.62

(10) 深圳丰德凯科技有限公司

单位：万元

项目	2018.12.31/2018 年度	2017.12.31/2017 年度
总资产	318.45	264.91
净资产	13.10	13.48
营业收入	101.78	248.17

注：深圳丰德凯科技有限公司于 2019 年 3 月 6 日注销，2019 年已停止实际经营。

3、发行人与关联方之间是否存在利益输送

公司建立了严格的供应商管理体系，关联方采购不会导致其放松对供应商考核、产品质量管控以及采购询价机制；同时，公司对关联方采购的定价同样参考市场同类产品可比价格，遵循交易的公允定价原则。

整体而言，公司关联方采购体现了市场行情、定制化等特征，相关交易价格是双方根据实际情况进行的公允定价，不存在利益输送安排。

(二) 对于第三方匹配度低于50%的关联交易，相关关联交易定价的依据，关联交易是否公允

报告期内，公司关联方采购与其他无关联第三方匹配度低于50%的情况如下：

年度	关联方名称	采购内容	关联方采购额	第三方匹配度	定价依据
2019 年	深圳市新创辉精密五金机械有限公司	盖板、安装座等五金件	1,001.04	44.63%	市场价格

	深圳市东富材料有限公司	铝材、钢材等五金件	503.79	46.18%	市场价格
2018年	深圳市新创辉精密五金机械有限公司	盖板、安装座等五金件	1,141.88	41.79%	市场价格
	深圳市易之和科技有限公司	盖板、胶板等五金件	287.53	49.36%	市场价格
2017年	深圳丰德凯科技有限公司	铝材、立柱等五金件	289.65	40.81%	市场价格

2017年度到2019年度第三方匹配度低于50%的采购额占公司总采购的比例为0.70%、3.09%和4.50%，占比较低。公司采购原材料的种类、数量及频次较多，单批次采购金额较小，出于采购及时性及效益原则考虑，公司不会对每一次采购都进行正式的市场询价，而是结合市场行情变化、需求量等因素进行定期或者不定期的询价；非正式询价情况下，公司采购人员会通过电话沟通、其他通讯工具沟通等形式了解市场价格，该种模式兼顾了采购实践过程中的询价效率和成本效益原则，但公司的采购原则仍是基于质量、价格、服务等因素下的市场化选择。公司与上述关联方发生的采购交易中，第三方匹配度均大于40%，且可匹配到的物料交易价格均具有公允性。

因此，公司第三方匹配度低于50%的关联采购的定价依据是市场定价，定价依据为根据公司采购部门近期了解到的市场情况以及非正式的沟通比价等，相关交易定价均有公允性。

(三) 深圳市中智兴电子设备有限公司、中山市铸灏光电科技有限公司和深圳丰德凯科技有限公司报告期主要财务数据，与发行人之间的业务关系，发行人是否为其主要客户或者供应商，存续期间是否存在替发行人代垫成本费用的情况

1、深圳市中智兴电子设备有限公司

项目	2017.6.30/2017年1-6月
总资产	17.53
总负债	-
净资产	17.53
营业收入	-

深圳市中智兴电子设备有限公司已于2017年10月注销，报告期内与公司不

存在交易，不存在通过关联交易替公司代垫成本费用的情况。

2、中山市锜灏光电科技有限公司

中山市锜灏光电科技有限公司已于 2018 年 1 月注销，且由于时间和资料保存原因已无法提供财务报表。报告期内，其与公司不存在交易，不存在通过关联交易替公司代垫成本费用的情况。

3、深圳丰德凯科技有限公司

单位：万元

项目	2018.12.31/2018 年度	2017.12.31/2017 年度
总资产	318.45	264.91
总负债	305.35	251.43
净资产	13.10	13.48
营业收入	101.78	248.17

注：深圳丰德凯科技有限公司于 2019 年 3 月 6 日注销，2019 年已停止实际经营。

公司 2017 年度向深圳丰德凯科技有限公司采购五金件 289.65 万元，公司是其当年度主要客户；2018 年起，双方停止交易。根据比价结果，双方之间的交易定价具有公允性，其报告期内不存在通过关联交易替公司代垫成本费用的情况。

二、发行人补充披露

1、未来关联交易的发展趋势

发行人已在招股说明书“第七节、十、（二）、4、上述关联交易是否仍将持续”补充披露内容如下：

“上述关联方主营产品均为制造业需求的五金件等，公司遵循平等、自愿、公允的原则与关联方开展业务合作，相关的采购价格均为市场公允价。

报告期内，关联采购占比分别为 7.04%、10.03%、11.30%及 1.89%；由于五金制品及电子元器件系充分竞争行业的产品，2020 年公司通过拓展五金制品非关联供应商，减少了关联方采购金额。

未来，公司对于所需要的该类产品将充分考虑更为多元化的选择，在市场化的基础上优先选择无关联背景的供应商以降低关联交易的比例。对于确需发生的关联交易，公司将严格按照《公司章程》、《关联交易决策制度》等规章制度履行审批程序。

2、关联交易定价公允性的管控措施

发行人已在招股说明书“第七节、十”处补充披露内容如下：

“（六）关联交易定价公允性的管控措施

公司在上述规范和减少关联交易的措施基础之上，进一步细化关于采购的内部控制制度，作出了针对性的关联交易制度安排：（1）丰富各原材料供应商目录，对于确需要向关联方采购的，向无关联第三方供应商的询价结果不得低于 3 家；（2）已经在授权范围内的关联交易，原则上较其他无关联第三方的采购报价标准价格浮动范围不超过 5%。”

三、保荐机构核查情况

（一）核查程序

保荐机构主要实施了如下核查程序：

- 1、获取公司关联关系明细表并进行核对；
- 2、检索国家企业信用信息公示系统，对关联方基本信息进行确认；
- 3、取得并查阅关联交易相关的合同、入库单、发票和银行回单等资料；
- 4、访谈关联方，了解关联交易的背景及定价依据，了解其关联交易的商业逻辑及必要性；
- 5、取得关联方的财务报表，访谈确认是否为唯一客户或主要客户；
- 6、对比关联方交易价格和可参考同类交易的价格，分析其定价公允性；
- 7、结合应付账款函证，函证其报告期内各期关联方采购额；
- 8、核查 2020 年半年度关联方采购金额。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

- 1、关联方之间采购减少、增加、不予采购的原因均具备合理性，公司与关联方之间不存在利益输送；
- 2、对于第三方匹配度低于 50%的关联交易公允；
- 3、报告期内，深圳市中智兴电子设备有限公司、中山市锜灏光电科技有限公司和深圳丰德凯科技有限公司存续期间不存在替发行人代垫成本费用的情况。

问题8. 关于收入

根据首轮问询回复，发行人存在向终端客户指定的集采商销售设备的情况，如东山精密指定锐玛柯伯为其集采商，报告期向东山精密/锐玛柯伯销售金额分别为0元、4,515.69万元和4,141.55万元，为发行人前五大客户之一。公司2019年应收票据期末余额大幅上升，主要系公司客户锐玛柯伯因自身的资金安排，在2019年主要通过商业承兑汇票与公司进行结算，期末尚未到期的商业承兑汇票余额为4,010.00万元，占商业承兑汇票金额为78.15%，导致期末余额大幅增加。公司收到锐玛柯伯背书商业承兑汇票的出票人为东山精密。根据公开信息，锐玛柯伯目前已经注销或清算。此外，发行人还存在分期收款销售的情况，如针对江西瑞晟光电科技有限公司约定合同生效后支付10%定金，余款分12个月付清。

请发行人说明：(1)与锐玛柯伯、东山精密之间的合作方式，三方之间的权利义务、公司的发货的货物流和收款资金流的具体形式，具体收入确认时点及合规性；公司与东山精密之间直接采购和通过锐玛柯伯采购的金额及比例；公司与东山精密、锐玛柯伯之间结算方式及变化原因，2019年末对东山精密和锐玛柯伯之间的应收款项及账龄，到期日，是否存在逾期情况，是否存在回款风险；锐玛柯伯目前的经营情况及状态，是否影响账款回收及后续公司与东山精密之间的合作；(2)公司是否还存在其他下游客户指定集采商采购的情况，该种情况是否为行业通用模式；(3)公司分期收款销售商品的金额及占比，及主要客户；截至2019年末上述分期收款对应的应收账款具体情况，逾期情况，是否存在回款风险；(4)对于下游客户对设备存在运行期要求，试生产产量约定的，说明收入确认的具体时点。

请保荐机构及发行人律师对锐玛柯伯与发行人、发行人股东、董监高等之间是否存在关联关系或者其他应当披露的关系进行核查并发表明确意见。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

(一) 与锐玛柯伯、东山精密之间的合作方式，三方之间的权利义务、公司

的发货的货物流和收款资金流的具体形式，具体收入确认时点及合规性；公司与东山精密之间直接采购和通过锐玛柯伯采购的金额及比例；公司与东山精密、锐玛柯伯之间结算方式及变化原因，2019年末对东山精密和锐玛柯伯之间的应收款项及账龄，到期日，是否存在逾期情况，是否存在回款风险；锐玛柯伯目前的经营情况及状态，是否影响账款回收及后续公司与东山精密之间的合作

1. 三方的具体合作方式与收入确认

东山精密为公司自行开拓获得的客户，为便于供应商管理、货物交付以及付款事宜，东山精密指定锐玛柯伯作为集中采购商代其向公司采购 LED 固晶机。除向公司采购 LED 固晶机外，锐玛柯伯还代东山精密向其他终端供应商采购点胶机、焊线机、测试编带机等其他设备。三方的具体合作情况如下：

合同签署形式	新益昌与锐玛柯伯签署《采购合同》，东山精密与锐玛柯伯签署《采购合同》
主要权利与义务	义务： 1、新益昌应当根据合同的规定或锐玛柯伯的通知，派遣合格且具有专业技术及经验的人员至货物安装场所（即东山精密），并向锐玛柯伯相关人员提供操作培训及指导；在安装调试完毕后，锐玛柯伯及新益昌应按技术协议对工程进行验收；2、新益昌应按时出货并完成安装和验收；3、工程验收合格后，新益昌给予一年的维保期。 权利： 按照合同签署、到货、验收等不同的合同履行进度收取款项
货物流	新益昌发货至最终用户处（东山精密）
资金流	东山精密向锐玛柯伯支付采购款，锐玛柯伯向新益昌支付采购款（包括银行转账、银行承兑汇票、商业承兑汇票）
收入确认时点及合规性	锐玛柯伯向新益昌出具验收单时确认收入（实践中，东山精密会先向锐玛柯伯出具验收单），符合公司设备收入确认的一般要求

2、公司与东山精密之间直接采购和通过锐玛柯伯采购的金额及比例

2017 年-2020 年 1-6 月，公司向东山精密的最终销售金额分别为 0 万元、4,515.69 万元和 4,141.55 万元、1.46 万元；其中 2017 年-2019 年公司向东山精密的销售均通过锐玛柯伯实现，公司不存在直接向东山精密销售设备的情形；2020 年 1-6 月公司向东山精密的子公司盐城东山精密制造有限公司（以下简称“盐城东山精密”）销售配件和提供维修实现的 1.46 万元收入未通过锐玛柯伯，系公司直接向盐城东山精密销售配件和提供维修服务而实现。报告期各期，公司向东山精密和锐玛柯伯的销售收入、应收账款及回款情况如下：

单位：万元

项目	2020.06.30/ 2020年1-6月	2019.12.31/ 2019年	2018.12.31/ 2018年	2017.12.31/ 2017年
营业收入	1.46	4,141.55	4,515.69	-
应收账款余额	1.65	8.89	2,757.88	-
期后回款情况	1.65	8.89	2,757.88	-

注：期后回款情况统计截至2020年10月31日。

3、公司与东山精密、锐玛柯伯之间结算方式及变化原因，2019年末对东山精密和锐玛柯伯之间的应收款项及账龄，到期日，是否存在逾期情况，是否存在回款风险

东山精密并非公司直接客户，公司与东山精密之间不存在需要进行货款结算的情形，亦不存在应收应付关系。

2018年，锐玛柯伯主要以银行存款及银行承兑汇票向公司支付货款；截至2018年12月31日，银行承兑汇票余额600万元；2019年，锐玛柯伯基于自身资金安排以及与东山精密的结算方式，主要以商业承兑汇票支付货款，商业承兑汇票出票人为东山精密，截至2019年12月31日，商业承兑汇票余额4,010万元，截至2020年6月30日，商业承兑汇票余额1,900万元，截至2020年10月4日，前述商业承兑汇票已全部兑付。

2019年末，公司对锐玛柯伯应收账款余额为8.89万元，账龄为一年以内，到期日为2020年3月，上述应收款项已于2020年4月结清；2020年末，公司对盐城东山精密应收账款余额为1.65万元，账龄为一年以内，上述应收账款已于2020年10月结清。

报告期各期，公司与东山精密、锐玛柯伯之间的往来款项、票据金额及兑付情况如下：

单位：万元

项目	2020.06.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
应收账款余额	1.65	8.89	2,757.88	-
商业承兑汇票余额	1,900.00	4,010.00	-	-
银行承兑汇票余额	-	-	600.00	-
期后承兑情况	1,900.00	4,010.00	600.00	-

注：期后承兑情况统计截至2020年10月31日。

4. 锐玛柯伯目前的经营情况及状态，是否影响账款回收及后续公司与东山精密之间的合作

锐玛柯伯已于 2020 年 5 月注销，截至 2020 年 4 月末，公司与锐玛柯伯之间的货款已全部结清。

东山精密是公司直接开拓的客户，前期的设备需求洽谈、设备到货后的安装调试以及后期的维保均由公司与东山精密直接对接，锐玛柯伯仅担任集采商的角色，其注销不会对公司与东山精密的合作产生影响；且自公司与东山精密形成业务关系以来，公司向东山精密销售的 LED 固晶机运转良好，东山精密对公司设备的质量、性价比及售后响应速度较为满意，后续东山精密可通过直接采购或指定其他第三方采购的形式继续与公司进行业务合作。

(二) 公司是否还存在其他下游客户指定集采商采购的情况，该种情况是否否为行业通用模式

除东山精密外，公司不存在其他下游客户指定集采商采购的情况，因此并非行业通用模式；东山精密除通过锐玛柯伯向公司采购 LED 固晶机外，还指定锐玛柯伯作为集采商为其采购胶机、焊线机、测试编带机等其他设备，因此锐玛柯伯并非专为与新益昌进行交易而设立。

东山精密除指定锐玛柯伯向公司采购 LED 固晶机外，在采购其他设备时也存在指定代理采购商代其采购的情形。根据苏州康代智能科技股份有限公司《科创板首次公开发行股票招股说明书（申报稿）》披露，东山精密通过兰生机电有限公司向其购买产品。

根据查询的公开披露信息，A 股部分上市公司也存在指定代理采购商进行采购或者其客户指定代理采购商向其进行采购的情形，该种模式下，需要采购的产品以及采购对象由需求方直接指定，代理采购商只负责按照要求进行采购及与采购对象进行结算，采用上述模式的上市公司包括银河磁体（300127.SZ）、长城集团（300089.SZ）、宏盛科技（600817.SZ）、瑞联新材（688550.SH）等，东山精密通过集采商进行采购的行为具有合理性。

(三) 公司分期收款销售商品的金额及占比，及主要客户；截至 2019 年末上述分期收款对应的应收账款具体情况，逾期情况，是否存在回款风险

1、公司分期收款销售商品的金额及占比，及主要客户

公司的分期收款销售业务是指合同或协议明确约定公司将设备销售给客户后分期收回货款，公司采用分期收款销售模式主要系公司基于市场开拓和客户培育策略并综合考虑客户付款需求后的结果。

2017年至2020年1-6月，公司采用分期收款销售模式对应的销售金额分别为19,872.76万元、23,303.59万元、22,808.35万元和6,370.54万元，占各期主营业务收入的比例分别为41.09%、33.64%、35.74%和19.90%。公司与客户约定的分期收款期限介于2个月至18个月之间，报告期各期，公司12个月以内（包含12个月）的分期收款金额分别为18,962.50万元、23,303.59万元、22,793.30万元和6,312.13万元，占当期分期收款销售金额比例分别为95.42%、100.00%、99.93%和99.08%。报告期内除2017年期限12个月以内的分期收款占分期收款总金额的比例为95.42%外，其他期间该比例均超过99%，不具备融资性质；公司12个月以上分期收款金额占分期收款总额比例较低，分期期限也并不长，影响较小，因此公司分期收款销售金额均通过应收账款核算。报告期内，公司不同期限下分期收款收入、成本和毛利占比情况如下：

单位：万元

2020年1-6月						
分期期限	收入	占比	成本	占比	毛利	占比
2-12个月	6,312.13	99.08%	4,296.76	99.01%	2,015.37	99.24%
12-18个月	58.41	0.92%	42.91	0.99%	15.50	0.76%
合计	6,370.54	100.00%	4,339.67	100.00%	2,030.87	100.00%
2019年						
分期期限	收入	占比	成本	占比	毛利	占比
2-12个月	22,793.30	99.93%	12,577.78	99.90%	10,215.52	99.97%
12-18个月	15.04	0.07%	12.34	0.10%	2.70	0.03%
合计	22,808.35	100.00%	12,590.12	100.00%	10,218.22	100.00%
2018年						
分期期限	收入	占比	成本	占比	毛利	占比
2-12个月	23,303.59	100.00%	16,329.83	100.00%	6,973.76	100.00%
12-18个月	-	-	-	-	-	-
合计	23,303.59	100.00%	16,329.83	100.00%	6,973.76	100.00%
2017年						
分期期限	收入	占比	成本	占比	毛利	占比
2-12个月	18,962.50	95.42%	14,132.01	96.37%	4,830.49	92.74%
12-18个月	910.26	4.58%	531.89	3.63%	378.37	7.26%

合计	19,872.76	100.00%	14,663.90	100.00%	5,208.86	100.00%
----	-----------	---------	-----------	---------	----------	---------

报告期各期间分期收款销售商品对应的主要客户情况如下：

单位：万元

时间	客户名称	分期收款销售金额（万元）	占当期分期收款销售总额比例	占主营业务收入比例
2020年 1-6月	客户 1	1,025.75	16.10%	3.20%
	客户 2	301.71	4.74%	0.94%
	客户 3	217.70	3.42%	0.68%
	客户 4	170.05	2.67%	0.53%
	客户 5	166.37	2.61%	0.52%
	客户 6	159.29	2.50%	0.50%
	客户 7	146.90	2.31%	0.46%
	客户 8	143.36	2.25%	0.45%
	客户 9	137.17	2.15%	0.43%
	客户 10	133.10	2.09%	0.42%
		合计	2,601.41	40.84%
2019年	客户 11	4,402.50	19.30%	6.90%
	客户 12	4,141.55	18.16%	6.49%
	客户 7	2,002.20	8.78%	3.14%
	客户 13	875.30	3.84%	1.37%
	客户 14	540.62	2.37%	0.85%
	客户 15	515.52	2.26%	0.81%
	客户 16	357.52	1.57%	0.56%
	客户 17	334.51	1.47%	0.52%
	客户 18	318.58	1.40%	0.50%
	客户 4	308.16	1.35%	0.48%
		合计	13,796.46	60.49%
2018年	客户 12	4,515.69	19.38%	6.52%
	客户 1	2,793.50	11.99%	4.03%
	客户 19	2,223.93	9.54%	3.21%
	客户 17	1,101.72	4.73%	1.59%
	客户 20	728.64	3.13%	1.05%
	客户 6	670.50	2.88%	0.97%
	客户 21	412.80	1.77%	0.60%
	客户 4	352.71	1.51%	0.51%
	客户 22	327.00	1.40%	0.47%

	客户 23	307.76	1.32%	0.44%
	合计	13,434.25	57.65%	19.39%
2017年	客户 24	2,774.36	13.96%	5.74%
	客户 20	1,285.83	6.47%	2.66%
	客户 19	1,267.52	6.38%	2.62%
	客户 1	1,120.51	5.64%	2.32%
	客户 7	779.49	3.92%	1.61%
	客户 10	467.52	2.35%	0.97%
	客户 25	418.80	2.11%	0.87%
	客户 13	376.07	1.89%	0.78%
	客户 26	349.57	1.76%	0.72%
	客户 27	342.74	1.72%	0.71%
		合计	9,182.41	46.21%

2、截至 2019 年末上述分期收款对应的应收账款具体情况，逾期情况，是否存在回款风险

截至 2019 年末，公司分期收款模式下应收账款余额为 12,563.33 万元，其中逾期金额为 7,758.53 万元，2020 年 1-9 月，上述应收账款逾期金额中的 4,670.86 万元已经回款；截至 2020 年 6 月末，公司分期收款模式下应收账款余额为 12,908.51 万元，其中逾期金额为 9,813.22 万元，2020 年 7-9 月上述应收账款逾期金额中的 2,930.98 万元已经回款；截至 2019 年 12 月末和 2020 年 6 月末，公司不同期限下分期收款的逾期及期后回款情况如下：

单位：万元

分期期限	2019 年末应收账款余额	2019 年末逾期应收金额	2020 年 1-9 月收回的逾期款项金额	2020 年 6 月末应收账款余额	2020 年 6 月末逾期应收金额	2020 年 7-9 月收回的逾期款项金额
2-12 个月	12,551.33	7,758.53	4,670.86	12,853.89	9,796.68	2,924.41
12-18 个月	12.00	-	-	54.62	16.54	6.57
合计	12,563.33	7,758.53	4,670.86	12,908.51	9,813.22	2,930.98

截至 2019 年 12 月末和 2020 年 6 月末，公司报告期内采用分期收款模式的主要客户的应收账款余额、逾期金额以及期后回款情况如下：

单位：万元

序号	分期收款客户名称	2019 年末应收账款余额	2019 年末逾期应收金	2020 年 1-9 月收回的逾	2020 年 6 月末应收账款	2020 年 6 月末逾期应收	2020 年 7-9 月收回的逾期款
----	----------	---------------	--------------	------------------	-----------------	-----------------	--------------------

			额	期款项 金额	余额	金额	项金额
1	客户 1	3.04	-	-	928.04	309.12	50.76
2	客户 2	-	-	-	172.57	30.72	-
3	客户 3	-	-	-	172.35	98.80	0.15
4	客户 4	236.59	117.17	117.17	294.14	198.82	134.68
5	客户 5	40.21	-	-	143.41	55.86	55.86
6	客户 6	60.00	-	-	108.00	48.00	48.00
7	客户 7	1,661.55	179.81	179.81	1,666.05	1,079.04	55.65
8	客户 8	-	-	-	81.00	56.00	33.00
9	客户 9	29.50	-	-	126.12	14.52	14.52
10	客户 10	-	-	-	91.50	46.38	20.32
11	客户 11	2,664.21	2,286.21	981.61	2,281.65	2,281.65	599.05
12	客户 12	8.89	-	-	-	-	-
13	客户 13	544.41	178.81	164.96	436.76	436.76	57.05
14	客户 14	269.96	196.43	162.46	187.39	177.10	79.80
15	客户 15	349.52	110.32	110.32	174.76	174.76	173.48
16	客户 16	276.77	55.35	55.35	134.71	68.80	56.96
17	客户 17	1,255.56	1,164.84	396.42	1,154.54	1,152.93	290.00
18	客户 18	267.87	105.87	90.30	177.57	145.17	-
19	客户 19	238.58	236.17	224.87	14.81	13.11	-
20	客户 20	0.79	-	-	1.37	-	1.37
21	客户 21	48.81	48.81	13.21	38.58	37.94	2.35
22	客户 22	81.63	81.63	81.63	26.63	26.63	26.63
23	客户 23	-	-	-	-	-	-
24	客户 24	7.23	-	-	8.91	-	-
25	客户 25	-	-	-	-	-	-
26	客户 26	115.03	102.36	102.36	-	-	-
27	客户 27	0.26	-	-	0.13	-	0.13
	合计	8,160.41	4,863.78	2,680.47	8,420.99	6,452.11	1,699.76

公司对于逾期应收账款始终与客户保持密切联络，在持续跟踪逾期应收账款客户生产经营及信用情况的同时进行持续催收，最大限度的保证应收账款的及时回收，减少潜在的坏账损失，上述列表中逾期应收账款客户在期后多数均具有一定的回款。

公司客户逾期付款的主要原因为：（1）客户内部付款审批流程较长，导致未能及时完成付款；（2）受部分客户资金安排的影响，付款延迟或分期持续支付；（3）部分客户存在资金紧张的情况。公司在与客户合作时有较为严格的遴选过程和风险控制制度，公司客户整体信誉较好，以前年度的逾期应收账款也基本能够持续回收完成，极少存在经营出现困难明确无法回款的情况。公司与逾期应收

账款客户均能保持积极有效沟通，余款回收可能性较高，出现回款风险的可能性较低。

（四）对于下游客户对设备存在运行期要求，试生产产量约定的，说明收入确认的具体时点

公司产品到货后普遍有一定期间的调试及试运行期间，实践中，客户会根据自身需求进行试生产，试生产产品质量符合客户要求或合同约定的标准且试运行生产达到一定产量时，客户才向公司出具验收单，公司在收到客户的验收单后确认收入。

二、保荐机构、发行人律师核查情况

（一）核查程序

保荐机构、发行人律师主要执行了如下核查程序：

- 1、查阅锐玛柯伯的公开信息，了解其股东结构及关键人员信息；
- 2、查阅发行人实际控制人、股东及董监高的调查表，了解是否与锐玛柯伯存在关联关系、股权投资关系或者其他关系；
- 3、访谈东山精密以及发行人的销售负责人，查阅发行人与锐玛柯伯签署的《采购合同》，了解公司与锐玛柯伯产生业务往来的背景；
- 4、获得锐玛柯伯确认的与发行人及发行人关联方之间不存在关联关系、互相投资关系等利益关系的确认文件。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

锐玛柯伯与发行人、发行人股东、董监高等之间不存在关联关系或者其他应当披露的关系。

三、保荐机构、申报会计师核查情况

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师主要执行了如下核查程序：

1、访谈东山精密并查阅发行人与锐玛柯伯签署的《采购合同》、公司向东山精密发货的运输合同以及公司与锐玛柯伯的资金、票据往来，了解三方的合作方式、权利义务、货物流、资金流；

2、查阅报告期内发行人对锐玛柯伯的收入确认会计记录、验收单，确认对锐玛柯伯销售的收入确认时点及是否符合收入确认原则；

3、查阅报告期内发行人对锐玛柯伯的销售记录和往来记录，了解销售金额和结算方式；访谈发行人的销售负责人，了解结算方式发生变化的原因；

4、查阅 2019 年末发行人对锐玛柯伯应收账款情况、账龄情况、到期日以及期后回款情况；

5、通过公开渠道查询锐玛柯伯的状态，结合三方合作模式、发行人开拓东山精密的渠道以及对发行人销售负责人的访谈评估后续与东山精密继续合作的可能性；

6、访谈发行人销售负责人并查阅报告期内的销售合同，了解是否存在其他下游客户指定集采商采购的情况，并通过公开渠道查询公司与东山精密的业务合作模式在业界是否具有通用性；

7、获取报告期内发行人分期收款销售商品的明细表及对应的 2019 年末的应收账款明细表，了解分期收款销售商品的金额、主要客户情况、期末应收账款情况及逾期情况；

8、查阅发行人的销售合同并访谈发行人的销售负责人及财务负责人，了解下游客户对设备存在运行期要求及试产产量约定的情况下，发行人收入确认的时点和依据。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人对锐玛柯伯销售确认时点为取得锐玛柯伯出具的验收单，收入确认时点符合公司一般收入确认原则；

2、截至 2020 年 4 月末发行人与锐玛柯伯的货款已经结清，不存在回款风险；

3、锐玛柯伯的角色为东山精密的集采商，东山精密系发行人自行开拓的客户，发行人与东山精密的合作未来不会受到影响；

4、发行人不存在其他下游客户指定集采商采购的情形，指定集采商并非 LED 行业的通用模式，但 A 股上市公司存在通过指定采购代理商采购或者客户指定采购代理商向其采购的情形；

5、公司在与客户合作时有着较为严格的遴选过程和风险控制制度，公司与分期收款逾期客户均能保持积极有效沟通，余款回收可能性较高，出现回款风险的可能性较低。

6、发行人下游客户对设备存在运行期要求、试生产产量约定的，发行人在取得客户验收单后确认收入。

问题9. 关于毛利率

根据首轮问询回复，报告期内，公司 LED 固晶机的毛利率分别为 29.56%、35.83%及 40.39%；2018 年度，单位售价和单位成本变动对毛利率的贡献度分别为 31.60%和 68.40%；2019 年度，单位售价和单位成本变动对毛利率的贡献度分别为-29.24%和 129.24%，单位成本下降是 LED 固晶机毛利率得以提升的最主要因素。报告期内，公司 LED 固晶机主要机型的成本下降主要是因为：①逐步实现了主要产品部分核心零部件的自产替代，降低了产品成本；②公司通过逐步优化原材料采购以及加强自身的原材料、零部件加工能力等多种方式相结合的方式优化产品成本。

公司电容器老化测试设备的毛利率分别为 19.68%、20.12%及 21.44%，2018 年度，单位售价和单位成本变动对毛利率的贡献度分别为 502.71%和-402.71%；2019 年度，单位售价和单位成本变动对毛利率的贡献度分别为 847.39%和 -747.39%，电容器老化测试设备的毛利率比较稳定，主要因为单位成本的上升通过单位售价上升得以补偿。电容器老化测试设备较 LED 固晶机定制化程度更高，报告期内，随着客户对设备的技术要求和性能要求不断提高，电容器老化测试设备单位成本不断提高。

针对 LED 固晶机：请发行人说明(1)进一步分析客户构成变化对发行人 LED 固晶机单价的影响；(2)模拟测算核心零部件自产率的提升对公司单位成本变动、毛利率的具体影响；优化原材料采购的具体内涵；(3)结合上下游的变化，分析

LED 固晶机毛利率未来的变动趋势。

针对电容器老化测试设备：请发行人说明(1)结合产业链的供求关系，说明发行人能够将生产成本转移至下游的原因；(2)LED 固晶机单位成本下降，但电容器老化测试设备单位成本上升的原因，电容器老化测试设备是否存在技术已经稳定，毛利率提升空间受限的风险；如有请予以风险提示；(3)结合客户结构，说明报告期单位材料成本变化的原因，并进一步分析毛利率维持在稳定的原因，及未来毛利率变化趋势。

请发行人说明两种设备报告期直接人工数量、结转的工资总额、平均工资、产量的变化及配比情况，进一步分析不同产品单位人工逐年减少的原因及合理性。

请保荐机构及申报会计师就发行人成本核算的完整性、准确性发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

(一) 进一步分析客户构成变化对发行人 LED 固晶机单价的影响

报告期内，公司 LED 固晶机的销售收入和单价情况如下：

单位：万元；万元/台

类型	2020年1-6月			2019年度			2018年度			2017年度		
	销售额	占LED固晶销售收入比例	单价									
单头固晶机	1,250.65	4.77%	15.25	3,732.33	7.59%	13.14	4,901.19	9.37%	14.42	4,089.26	10.90%	13.15
双头固晶机	23,884.44	91.05%	15.39	42,509.45	86.43%	17.63	42,232.86	80.70%	17.75	32,798.81	87.45%	18.70
三联体固晶机	110.62	0.42%	36.87	667.92	1.36%	35.15	4,881.89	9.33%	45.20	241.88	0.64%	34.55
六联体固晶机	986.73	3.76%	82.23	2,057.51	4.18%	108.29	-	-	-	-	-	-
其他	-	-	-	215.72	0.44%	21.57	314.04	0.60%	12.08	375.98	1.00%	10.44
合计	26,232.44	100.00%	15.91	49,182.93	100.00%	17.93	52,329.98	100.00%	18.34	37,505.93	100.00%	17.79

报告期内，LED 固晶机平均销售单价分别为 17.79 万元/台、18.34 万元/台、17.93 万元/台和 15.91 万元/台，呈现先增后降的趋势。报告期内，各类别单价及销售占比变动对整体单价的贡献度如下：

类型	2020年1-6月		2019年度		2018年度	
	LED固晶机平均单价影响值	贡献度	LED固晶机平均单价影响值	贡献度	LED固晶机平均单价影响值	贡献度
单头固晶机	0.10	-5.19%	-1.02	248.42%	0.15	27.52%
双头固晶机	-1.94	95.96%	-0.11	25.62%	-0.79	-144.06%
三联体固晶机	0.003	-0.15%	-0.07	16.91%	1.17	213.54%
六联体固晶机	-0.19	9.39%	0.75	-182.17%	-	-
其他	-	-	0.04	-8.78%	0.02	2.99%
合计	-2.02	100.00%	-0.41	100.00%	0.55	100.00%

从上表可见，2018年度LED固晶机单价上涨主要是受三联体固晶机的价格及销售占比变动影响，其次为LED双头固晶机的价格变动及销售占比变动影响。2019年度LED固晶机单价下降主要是受单头固晶机的价格及销售占比变动影响，其次为六联体固晶机的价格及销售占比变动影响。2020年1-6月LED固晶机单价下降主要是双头固晶机的影响。

2018年度，销售占比最高的LED双头固晶机销售占比及单价均较2017年度略有下降，但由于销售单价较高的三联体固晶机的销售占比及单价变动均大幅增加，导致2018年度LED固晶机销售单价较2017年增加。

2018年度，LED双头固晶机销售单价下降主要原因是公司LED双头固晶机的技术路径随着自身的研发能力加强以及和客户的方案不断优化愈加成熟，加之公司通过零配件自产替代和原材料采购价格优化等措施不断优化设备成本，公司对于主流的大批量设备会根据市场情况逐年予以价格优惠。

2018年度，三联体固晶机销售占比及单价大幅增加主要原因是2018年销售给SAMSUNG的三头固晶机单价较高，且销售额占当年三联体固晶机销售收入比例达到57.72%，使得2018年三联体固晶机的平均销售单价较高，剔除SAMSUNG的影响后，2018年三联体固晶机平均单价31.75万元/台，与2017年及2019年的平均单价34.55万元/台及35.15万元/台的差异较小。

2019年度，虽然单价最高的六联体固晶机销售占比从0%增加到4.18%，但由于占销售收入比例达95.38%的LED单头固晶机、LED双头固晶机、三联体固晶机销售单价均较2018年下降，导致2019年度LED固晶机销售单价较2018年度下降。

2019年度，公司积极开发六联体固晶机并实现销售，主要客户为SAMSUNG、洲明科技等行业内知名公司，该等机型为根据客户的解决方案需求进行深度定制，

因六联体固晶机为公司独有，市场上无替代产品，因此销售单价较高。

2019 年度，公司基于成本改良继续优化市场报价，LED 单头固晶机、LED 双头固晶机、三联体固晶机销售单价均下降，导致 2019 年度 LED 固晶机销售单价较 2018 年度下降。

2020 年 1-6 月，由于客户结构发生变化，销售占比较高的大客户销售的主要为低单价低毛利的设备，且受市场环境的影响，LED 双头固晶机销售价格整体出现下降，因此平均单价和毛利率均有所降低。

（二）模拟测算核心零部件自产率的提升对公司单位成本变动、毛利率的具体影响；优化原材料采购的具体内涵

1、模拟测算核心零部件自产率的提升对公司单位成本变动、毛利率的具体影响

报告期各期，公司自产核心零部件主要用于 LED 固晶机，根据核心零部件自产率的提升情况，对 LED 固晶机毛利率影响较大的自产核心零部件主要为驱动器、读数头和导轨。

假设单机核心零部件用量与上年一致，以完工或者采购入库成本代替当年结转成本，模拟测算驱动器、读数头和导轨这三个核心零部件的自产率、外购单位成本、自产单位成本的变化对毛利率的影响。

（1）驱动器对毛利率的影响

单位：元

项目	编号	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
外购驱动器单位成本	A	355.49	382.54	398.61	599.54
自产驱动器单位成本	B	312.37	340.24	349.69	339.48
驱动器加权平均单位成本	C	326.83	356.33	369.06	470.75
驱动器外购占比	D	33.55%	38.03%	39.60%	50.48%
驱动器自产占比	E	66.45%	61.97%	60.40%	49.52%
LED 固晶机单位成本	F	102,283.26	106,900.00	117,698.04	125,326.94

项目	编号	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
驱动器成本占总成本比重	G	5.73%	6.99%	6.79%	6.13%
单机驱动器成本	H=F*G	5,860.83	7,472.31	7,991.70	7,682.54
单机驱动器耗用数量	I=H/C	18.00	21.00	22.00	16.00
单机外购驱动器数量	J	6.00	8.00	9.00	8.00
单机自产驱动器数量	K	12.00	13.00	13.00	8.00
单机外购驱动器数量2	L=本年外购率*上年单机驱动器总数量	7.00	8.00	6.00	/
单机自产驱动器数量2	M=本年自产率*上年单机驱动器总数量	14.00	14.00	10.00	/
保持驱动器总数量不变的驱动器成本	N=A*L+B*M	6,861.61	7,823.68	5,888.56	/
与上年的差额	O=上年H-本年N	610.70	168.02	1,793.98	/
LED固晶机单位售价	P	159,080.90	179,303.43	183,420.89	177,921.87
驱动器成本差额对毛利率影响	Q=O/P	0.38%	0.09%	0.98%	/

2018年、2019年和2020年1-6月，各期与上期相比，驱动器自产率的提升使得LED固晶机的毛利率分别增长0.98%、0.09%和0.38%。

(2) 读数头对毛利率的影响

单位：元

项目	编号	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
外购读数头单位成本	A	905.58	1,031.25	900.04	914.88
自产读数头单位成本	B	161.75	170.76	160.55	157.72
读数头加权平均单位成本	C	172.27	196.65	336.83	573.72
读数头外购占比	D	1.41%	3.01%	23.84%	54.94%
读数头自产占比	E	98.59%	96.99%	76.16%	45.06%

项目	编号	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
LED 固晶机单位成本	F	102,283.26	106,900.00	118,918.44	125,326.94
读数头成本占总成本比重	G	1.09%	1.55%	1.42%	2.86%
单机读数头成本	H=F*G	1,114.89	1,656.95	1,688.64	3,584.35
单机读数头耗用数量	I=H/C	6.00	8.00	5.00	6.00
外购读数头数量	J	-	-	1.00	3.00
自产读数头数量	K	6.00	8.00	4.00	3.00
外购读数头数量2	L=本年外购率* 上年单机驱动器 总数量	-	-	1.00	/
自产读数头数量2	M=本年自产率* 上年单机驱动器 总数量	8.00	5.00	5.00	/
保持读数头总数量不变的读数头成本	N=A*L+B*M	1,294.00	853.80	1,702.79	/
与上年的差额	O=上年H-本年N	362.95	834.84	1,881.56	/
LED 固晶机单位售价	P	159,080.90	179,303.43	183,420.89	177,921.87
读数头成本差额占收入比	Q=O/P	0.23%	0.47%	1.03%	/

2018年、2019年和2020年1-6月，各期与上期相比，读数头自产率的提升使得LED固晶机的毛利率分别增长1.03%、0.47%和0.23%。

(3) 导轨对毛利率的影响

单位：元

项目	编号	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
外购导轨单位成本	A	155.44	162.63	190.96	191.95
自产导轨单位成本	B	177.64	233.27	-	-
导轨加权平均单位成本	C	159.09	169.20	190.96	191.95
导轨外购占比	D	83.55%	90.70%	100.00%	100.00%
导轨自产占比	E	16.45%	9.30%	-	-

项目	编号	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
LED 固晶机单位成本	F	102,283.26	106,900.00	118,918.44	125,326.94
导轨成本占总成本比重	G	4.59%	5.33%	5.17%	5.14%
单机导轨成本	H=F*G	4,694.80	5,697.77	6,148.08	6,441.80
单机导轨耗用数量	I=H/C	30.00	34.00	32.00	34.00
外购导轨数量	J	25.00	31.00	32.00	34.00
自产导轨数量	K	5.00	3.00	-	-
外购导轨数量2	L=本年外购率*上年单机驱动器总数量	28.00	29.00	-	-
自产导轨数量2	M=本年自产率*上年单机驱动器总数量	6.00	3.00	-	-
保持导轨总数量不变的导轨成本	N=A*L+B*M	5,418.16	5,416.08	-	-
与上年的差额	O=上年H-本年N	279.61	732.00	-	-
LED 固晶机单位售价	P	159,080.90	179,303.43	183,420.89	177,921.87
导轨成本差额占收入比	Q=O/P	0.18%	0.41%	-	-

2019年和2020年1-6月，各期与上期相比，导轨自产率的提升使得LED固晶机的毛利率分别增长0.41%和0.18%。

综上所述，2018年、2019年和2020年1-6月，各期与上期相比，驱动器、读数头以及导轨自产率的提升使得LED固晶机的毛利率分别增长2.01%、0.97%和0.79%。

2、优化原材料采购的具体内涵

优化原材料采购主要包括两方面：

(1) 公司根据当年度原材料市场价格波动情况、生产需求情况以及库存情况等综合因素制定采购计划，保持合理的安全库存量，降低储存成本；

(2) 公司通过加强对原材料市场情况的了解和加强供应商询价，引入具有价格优势的供应商、采购更具有价格优势的原材料、加强对供应商的议价能力，降低原材料采购成本。例如：

① 2017 年公司向日本三协电机的代理商深圳精技工业科技有限公司采购电机。2018 年开始，公司直接向日本三协电机的生产厂商—日电产三协电子（深圳）有限公司采购，不再向深圳精技工业科技有限公司采购，采购单价下降 14.99%；

② 2018 年开始，公司转向深圳市入江机电设备有限公司采购单价更有竞争力的日本松下驱动器，并停止向广州市美高工业器材有限采购日本山洋驱动器，同功能驱动器采购单价下降 10.21%；

③ 2018 年工控机的平均采购单价较 2017 年下降 9.75%，主要是因为公司在 2017 年主要向深圳市共创智能科技有限公司采购研华 IPC-510-BTO 工控机；而 2018 年主要向深圳市蓝之韵工控智能技术有限公司采购定制的 HOSON 工控机；

④ 2019 年，公司基于长期稳定的合作关系和对市场情况的了解，与固高科技（深圳）有限公司重新商定运动控制卡的采购单价，使采购单价较 2018 年下降 10.40%。

（三）结合上下游的变化，分析 LED 固晶机毛利率未来的变动趋势

公司上游供应商主要为各类原材料供应商及委外供应商。报告期内，随着公司对原材料市场了解的深入，公司加强了供应商询价，引入具有价格优势的供应商、采购更具有价格优势的原材料，有效降低了原材料成本，从而降低了 LED 固晶机的生产成本。

公司主要为下游客户提供智能制造生产装备，主要产品双头固晶机的售价逐年下降的原因为：（1）从下游客户角度，设备属于工业化生产下的批量产品，随着工艺的不断成熟和合作关系的持续加深，客户具有下调产品售价的诉求；（2）从公司角度，受益于部分核心零部件自产替代、上游原材料采购价格优化以及机加制造能力的提升，主要产品的单位生产成本逐年下降，公司基于市场价格变动趋势和自身毛利水平具有下调售价的空间。

为了顺应行业发展，维持公司竞争优势和行业内领先地位，报告期内公司开

发出了用于生产 Mini LED 的三联体固晶机和六联体固晶机,并实现了少量销售。目前公司正持续加大三联体固晶机和六联体固晶机的技术研发和市场开拓。

随着核心零部件自产率的提高,公司未来 LED 固晶机成本有继续下降的空间;受产品成熟度、客户诉求和市场价格变动影响,用于生产传统 LED 产品的双头固晶机售价存在下降的空间,但用于生产 Mini LED 产品的三联体固晶机、六联体固晶机由于技术领先、市场上无同类竞争产品,其售价和毛利率较高。如果未来三联体固晶机和六联体固晶机销售额能大幅增长,则公司 LED 固晶机毛利率将会进一步上升;如果未来三联体固晶机和六联体固晶机销售额增长不达预期,则公司 LED 固晶机毛利率将维持在目前水平,并根据客户结构、产品结构的不同而出现一定程度的波动。

(四) 针对电容器老化测试设备: 结合产业链的供求关系, 说明发行人能够将生产成本转移至下游的原因

在电容器老化测试设备领域,公司是艾华集团、江海股份、丰宾电子、风华高科等电容器厂商的主要供应商之一。

根据公开披露信息,在全球铝电解电容器行业,2019 年艾华集团排名全球第四、中国第二;江海股份的电容器技术性能和产销量均位列全球同行前列,业内具有较高的知名度和美誉度;丰宾电子是港股上市公司凯普松国际的子公司,凯普松国际是亚洲地区具有领导地位的垂直整合铝质电解电容器制造商之一;风华高科是国内电容器行业龙头企业,2019 年“电子元器件百强企业”排名第 11 名。因此,艾华集团、江海股份、丰宾电子、风华高科均属于国内知名电容器厂商。

根据对客户的调查问卷及访谈,以上四家客户均高度认可公司的产品质量和售后服务,未来有进一步加强合作的意愿,公司已成为该类客户铝电解电容器老化测试设备首选的设备品牌之一。

A 股目前无主要从事铝电解电容器老化测试设备生产制造业务的上市公司,公司铝电解电容器老化测试设备已经在国内取得较高的市场占有率。

由于公司国内市场占有率较高,国内铝电解电容器老化测试设备行业集中度

相对较高，公司议价能力较强；且公司电容器老化测试设备成本上升，主要是应客户定制化需求增加了功能和提高了设备性能，因此由于成本上升导致电容器老化测试设备售价上升能够得到客户认可，公司能够将增加的生产成本通过提高售价的方式转移至下游。

（五）LED 固晶机单位成本下降，但电容器老化测试设备单位成本上升的原因，电容器老化测试设备是否存在技术已经稳定，毛利率提升空间受限的风险；如有请予以风险提示

1、LED 固晶机单位成本下降，但电容器老化测试设备单位成本上升的原因

报告期内，公司通过核心零部件的自产替代和优化原材料采购以及加强自身的原材料、零部件加工能力等相结合的方式，使 LED 固晶机单位成本逐年降低。而电容器老化测试设备成本逐渐上升，主要原因如下：

（1）电容器老化测试设备不存在核心零部件自产替代；

（2）电容器老化测试设备定制化程度较高，虽然优化原材料采购使原材料单位成本下降，但随着客户对电容器老化测试设备定制化要求、技术要求和性能要求不断提高，电容器老化测试设备单位成本不断提高，具体如下：

① 隧道机：报告期内，隧道机主要客户要求隧道机能够进一步适配 MES 系统以实现大数据功能，公司需要增加 e 态网功能相关硬件，从而增加了设备单位成本；

② 滚筒机：2018 年公司主要客户艾华集团要求在滚筒机上增加内保温和侧面保温，以及增加日本产的 PLC 控制装置，使得滚筒机成本增加。2019 年公司主要客户江海股份采购的 GT 系列滚筒为了满足测试范围广、精度高的要求，增加了 3 台日本产仪表，使单位成本增加；

③ 测试机：2017 年销售给主要客户艾华集团的测试机为具体品类的第一代产品，单位成本较高，2018 年公司对测试机进行结构优化，在保证功能不变的情况下降低了单位成本；2019 年销售给艾华集团的测试机出料加装铝灰装置、增加内爆功能与双测试仪表，使得单位成本增加。

2、电容器老化测试设备是否存在技术已经稳定，毛利率提升空间受限的风险；如有请予以风险提示

公司生产的电容器老化测试设备主要用于铝电解电容器的生产，其技术已经成熟稳定，2018 年公司开始销售用于生产超级电容器的新设备，2018 年、2019 年及 2020 年上半年，用于生产超级电容的新设备销售额分别为 83.76 万元、150.00 万元及 245.13 万元，新设备毛利率高于 40.00%，如果新设备销售额能够持续增长，公司电容器老化测试设备毛利率将会出现较大提升；如果新设备销售额增长不达预期，则电容器老化测试设备毛利率会受客户结构和产品结构影响而变化，难以有较大提升。

发行人在招股说明书“第四节、四、财务风险”处补充披露电容器老化测试设备毛利率提升空间受限风险如下：

公司生产的电容器老化测试设备主要用于铝电解电容器的生产，其技术已经成熟稳定，2018 年公司开始销售用于生产超级电容器的新设备，2018 年、2019 年及 2020 年上半年，用于生产超级电容的新设备销售额分别为 83.76 万元、150.00 万元及 245.13 万元，新设备毛利率高于 40.00%，如果新设备销售额能够持续增长，公司电容器老化测试设备毛利率将会出现较大提升；如果新设备销售额增长不达预期，则电容器老化测试设备毛利率会受客户结构和产品结构影响而变化，难以有较大提升。

（六）结合客户结构，说明报告期单位材料成本变化的原因，并进一步分析毛利率维持在稳定的原因，及未来毛利率变化趋势

1、结合客户结构，说明报告期单位材料成本变化的原因

报告期内，随着客户对设备的技术要求和性能要求不断提高，电容器老化测试设备单位成本不断提高，报告期各期，公司电容器老化测试设备单位材料成本分别为 16.69 万元/台、16.89 万元/台、18.88 万元/台及 18.24 万元/台。

报告期内，公司电容器老化测试设备前五大客户销售额和单位材料成本情况如下：

2020 年 1-6 月

单位：万元；万元/台

客户名称	销售额	占电容器老化测试设备销售收入比例
丰宾电子（深圳）有限公司	755.98	15.83%
湖南艾华集团股份有限公司	366.37	7.67%
南通江海电容器股份有限公司	321.24	6.73%
河源市新格瑞特电子有限公司	301.71	6.32%
肇庆绿宝石电子科技股份有限公司	217.70	4.56%
小 计	1,963.00	41.11%

2019 年度

单位：万元；万元/台

客户名称	销售额	占电容器老化测试设备销售收入比例
艾华集团	2,700.14	24.76%
南通江海电容器股份有限公司	1,859.84	17.05%
丰宾电子（深圳）有限公司（以下简称丰宾电子）	830.00	7.61%
云星电子	590.27	5.41%
康诚达电子	540.62	4.96%
小 计	6,520.86	59.80%

2018 年度

单位：万元；万元/台

客户名称	销售额	占电容器老化测试设备销售收入比例
艾华集团	6,097.47	38.15%
东莞市承兴电子有限公司（以下简称承兴电子）	1,215.07	7.60%
深圳市江浩科技有限公司	768.88	4.81%
珠海格力新元电子有限公司	400.86	2.51%
丰宾电子	377.35	2.36%
小 计	8,859.62	55.44%

2017 年度

单位：万元；万元/台

客户名称	销售额	占电容器老化测试设备
------	-----	------------

		销售收入比例
艾华集团	2,359.65	24.93%
丰宾电子	547.44	5.78%
承兴电子	466.67	4.93%
云星电子	379.49	4.01%
东莞市容巨机电有限公司	298.97	3.16%
小 计	4,052.21	42.81%

电容器老化测试设备分为隧道机、滚筒机、测试机等型号，且定制化程度较高，单位材料成本由于客户采购电容器老化测试设备不同型号以及定制化要求而出现一定波动。

2017-2019年，随着主要客户对设备的技术要求和性能要求不断提高，使得电容器老化测试设备单位成本不断提高，具体如下：

(1) 隧道机：报告期内，隧道机主要客户要求隧道机能够进一步适配MES系统以实现大数据功能，公司需要增加e态网功能，从而增加了设备单位成本；

(2) 滚筒机：2018年公司主要客户艾华集团要求在滚筒机上增加内保温和侧面保温，以及增加日本PLC控制，使得滚筒机成本增加。2019年公司主要客户江海股份采购的GT系列滚筒为了满足测试范围广、精度高的要求，增加了3台日本产仪表，单位成本增加；

(3) 测试机：2017年销售给主要客户艾华集团的测试机为具体品类的第一代产品，单位成本较高，2018年公司对测试机进行结构优化，在保证功能不变的情况下降低了单位成本；2019年销售给艾华集团的测试机出料加装铝灰装置、增加内爆功能与双测试仪表，使得成本增加。

2020年1-6月，单位材料成本略有下降主要系电容器老化测试设备前三大客户丰宾电子、艾华集团、江海股份单机材料成本下降所致，具体如下：

(1) 艾华集团2020年1-6月未采购单机材料成本较高的隧道机（2019年单机材料成本24.01万元/台），因此其平均单机材料成本下降；

(2) 丰宾电子2020年1-6月采购的隧道机单位材料成本下降，主要系成本优化所致：①用成本较低的信捷PLC替代欧姆龙PLC，降低了整机材料成本；②2020年1-6月销售给丰宾的隧道机中，部分仪表采用自产替代外购，成本下

降；

(3) 江海股份 2020 年 1-6 月采购的隧道机为单位材料成本较低的机型，因此平均单位材料成本下降；

2、进一步分析毛利率维持在稳定的原因，及未来毛利率变化趋势

公司产品定价方式为考虑市场定价情况的成本加成方式，由于电容器老化测试设备单位成本上升，通过成本加成计算出的单位售价也会上升，且公司在铝电解电容器老化测试设备的市场占有率较高、议价能力较强，公司有能力将电容器老化测试设备增加的生产成本通过提高售价转移至下游，因此电容器老化测试设备毛利率较为稳定。

如果用于生产超级电容器的新设备销售额持续增长，公司电容器老化测试设备毛利率将会出现较大提升；否则电容器老化测试设备毛利率会受客户结构和产品结构影响而小幅变化。

(七) 请发行人说明两种设备报告期直接人工数量、结转的工资总额、平均工资、产量的变化及配比情况，进一步分析不同产品单位人工逐年减少的原因及合理性

由于公司产品从完工到结转成本存在时间差，当年结转成本设备中，有一部分为上一年生产的产品，因此为了和产量进行匹配，直接人工成本为按照工时分配的完工入库机器设备对应的人工成本。由于生产工人除了组装设备外，还有机加件和组件的生产，而当年完工的机加件和组件并未全部安装在机器设备中，因此直接人工数量、平均工资与机器设备完工数量统计口径存在差异，无法直接进行对比，通过直接人工成本金额与完工数量分析单机人工变动情况。

1、LED 固晶机分析

报告期内，按照完工入库口径统计的 LED 固晶机直接人工成本金额、完工入库数量、单机人工的变化情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
直接人工成本金额(万元)	715.52	1,401.12	1,688.62	1,681.47
直接人工成本变动率	-48.93%	-17.03%	0.42%	/
完工数量(台)	1,376.00	2,711.00	3,176.00	2,669.00
完工数量变动率	-49.24%	-14.64%	19.00%	/

单机人工（万元/台）	0.52	0.52	0.53	0.63
单机人工变动率	0.61%	-2.79%	-15.61%	/

注：由于公司各月生产人员数量会发生变动，全年直接人工数量与直接人工成本统计口径存在差异，因此通过直接人工成本金额与完工数量分析单机人工变动情况。

随着公司对生产流程的不断优化以及生产工人熟练度的提升，单机人工呈现逐年下降的趋势。从表中可见，2018年相比2017年，完工设备数量大幅增加，相应的人工成本金额并未明显变化；2018-2020年6月，单机人工无明显变化。

2、电容器老化测试设备分析

报告期内，按照完工入库口径统计的电容器老化测试设备直接人工成本金额、完工入库数量、单机人工的变化情况如下：

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
直接人工成本金额（万元）	354.28	535.74	1,081.60	1,229.58
直接人工成本变动率	-33.87%	-50.47%	-12.04%	/
完工数量（台）	211.00	337.00	640.00	506.00
完工数量变动率	-37.39%	-47.34%	26.48%	/
单机人工（万元/台）	1.68	1.59	1.69	2.43
单机人工变动率	5.62%	-5.93%	-30.45%	/

注：由于公司各月生产人员数量会发生变动，全年直接人工数量与直接人工成本统计口径存在差异，据此计算出的平均工资不准确，因此通过直接人工成本金额与完工数量分析单机人工变动情况。

电容器老化测试设备为高度定制化设备，随着客户定制化程度不同，其单机人工存在差异，但随着公司对生产流程的不断优化以及生产工人熟练度的提升，单机人工整体呈现下降趋势。2017-2019年单机人工呈下降趋势。从表中可见，2018年相比2017年，完工设备数量增加，相应的人工成本金额减少，2019年相比2018年，单位人工成本降幅大于完工产品数量降幅。2020年1-6月，单位人工降幅小于完工数量降幅。

二、保荐机构、申报会计师核查情况

（一）核查程序

（1）了解与成本确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计是否健全，

确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

(2) 了解公司主要产品生产流程和成本核算方法，评价成本核算方法是否符合公司实际经营情况、是否符合《企业会计准则》的要求；

(3) 检查公司成本核算方法在报告期内是否保持了一贯性原则；

(4) 对于直接材料成本：

①对报告期各期的采购执行细节测试，检查采购订单、入库单、采购发票、采购合同等支持性文件，并对公司各期采购数据的变动情况执行分析程序；

②抽查材料发出及领用的原始凭证，检查领料单的签发是否经过授权，是否正确及时入账；将生产领用记录与账上直接材料进行核对；对材料领用执行截止性测试；

③抽查 BOM 表及产品成本计算单，检查直接材料成本的计算及领用是否正确；

④实施计价测试，检查原材料、库存商品发出计价方式是否准确；

⑤检查仓库、车间的定期盘点记录，检查盘点差异是否已进行账务处理；

⑥报告期期末，实地参与公司盘点工作，亲自观察公司存货盘点过程，实施了存货监盘程序；

⑦检查原材料进销存表的准确性、完整性，执行计价测试。

(5) 对于直接人工成本：

①结合应付职工薪酬的检查，抽查人工费用会计记录及会计处理是否正确；将人工费用发生额与职工薪酬分配表进行核对；

②抽查产品成本计算单，检查直接人工工时和成本的计算及分配是否正确；

③检查实际工时计算的准确性及审批情况；

④比较报告期内各期直接人工成本，检查是否有异常波动。

(6) 对于制造费用：

①检查核算内容及范围是否正确，将制造费用明细表中的材料发生额与材料耗用汇总表、人工费用发生额与职工薪酬分配表、折旧发生额与折旧分配表、资产摊销发生额与各项资产摊销分配表、及相关账项明细表进行核对；

②抽查产品成本计算单，检查制造费用的计算及分配是否正确；

③检查水、电消耗结算单据，结合报告期内各期产量，分析相关能耗金额是

否异常；

④检查实际工时计算的准确性及审批情况；

⑤对制造费用进行截止性测试。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：公司成本核算完整、准确。

问题10. 关于二手设备销售

关于二手设备销售根据首轮问询回复，发行人二手设备销售亏损主要集中在国星光电和弘晟光电。发行人2017年向国星光电采购的二手设备平均单价为27万元/台，同期同种二手设备的采购单价为13.68万元/台，当期发行人新设备的销售均价为17.80万元/台，该笔二手设备采购和销售发行人亏损金额为-856.99万元。发行人在2017年和2018年存在向弘晟光电采购二手设备情况。

请发行人说明：（1）向国星光电采购二手设备前期是否为发行人向其销售的设备，二手设备采购单价明显高于同期其他二手设备及发行人新设备的原因；（2）发行人的关联方是否存在向国星光电采购二手设备的情况；（3）发行人向国星光电、弘晟光电采购二手设备的时间，采购款支付时间，二手设备销售时间，报告期二手设备的库存情况，是否存在减值风险；（4）发行人与国星光电、弘晟光电的合作历史，形成规模销售的时间；2019年发行人与弘晟光电无销售也无二手设备采购的原因；（5）结合上述分析发行人采购二手设备是否实质为发行人销售新设备的前提；（6）提供国星光电和弘晟光电主要二手设备采购合同。

请申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）向国星光电采购二手设备前期是否为发行人向其销售的设备，二手设备采购单价明显高于同期其他二手设备及发行人新设备的原因

公司向国星光电采购的二手设备均系国星光电向其他厂商（ASM）购买的

设备，不是公司前期向国星光电销售的设备。报告期内，公司采购的二手设备均非发行人向二手设备供应商销售的设备。

公司向国星光电采购的二手设备采购单价明显高于同期其他二手设备及发行人新设备的原因：（1）国星光电实际控制人为广东省广晟资产经营有限公司（地方国资管理机构），根据国星光电内部规定，其处置二手设备时的价格不得低于账面净值，公司在与国星光电洽谈时按照其账面净值进行采购，故导致其采购单价较高；（2）公司向国星光电采购二手设备时，对二手设备市场价格预计较高，导致采购单价明显偏高；（3）不同客户的二手设备折旧程度可能存在差异，导致不同客户同期同类型二手设备的定价存在差异。

（二）发行人的关联方是否存在向国星光电采购二手设备的情况

经国星光电、公司及其主要关联方确认，公司的关联方不存在向国星光电采购二手设备的情况。主要关联方具体为：发行人实际控制人、董事（外部董事戴隆辉及独立董事除外）、监事、高级管理人员以及上述关联自然人关系密切的家庭成员直接或者间接控制的，或者由前述关联自然人担任董事、高级管理人员的法人或其他组织。

（三）发行人向国星光电、弘晟光电采购二手设备的时间，采购款支付时间，二手设备销售时间，报告期二手设备的库存情况，是否存在减值风险

报告期内，公司向国星光电、弘晟光电采购二手设备的时间、采购款支付时间、二手设备销售时间及报告期各期末库存与减值风险如下：

2018年					
采购对象	二手设备采购合同签订时间	采购款支付时间	二手设备下游客户名称	二手设备销售时间	2018年末库存及减值风险
弘晟光电	2017年8月 (采购入库时间： 2018年3月至5月)	2018年6月	深圳市邦和光电器材有限公司	2018年5月21日	无库存
			深圳市弘景半导体设备有限公司	2018年5月30日	
			深圳市拓新半导体设备有限公司	2018年3月28日	
2017年					
采购对象	二手设备采购合同签订时间	采购款支付时	二手设备下游客户名称	二手设备销售时间	2017年末库存及减值风险

		间			
国星 光电	2017年3月	2017年4 月 至11月	东莞市美畅电子 有限公司	2017年4月 28日	无库存
			深圳市冠达宏科 技术有限公司	2017年4月 13日	
			深圳市联尚光电 有限公司	2017年4月 28日	
弘晟 光电	2017年8月 (采购入库时间: 2017年4月至12月)	2018年6 月	深圳市恒诺半导 体科技有限公司	2017年4月 13日	无库存
			深圳市蓝科星科 技术有限公司	2017年9月 20日	
			深圳市瑞吉讯科 技术有限公司	2017年12 月21日	

注：公司2017年、2018年销售的采购自弘晟光电的二手设备源于同一份采购合同，弘晟光电分批发货，采购自弘晟光电的二手设备采购入库时间不同。2018年末库存中无自弘晟光电采购的二手设备；2019年初至本问询回复签署日，公司与国星光电、弘晟光电未发生二手设备买卖业务。

报告期内公司销售的二手设备类型及其单价列示如下：

单位：万元；万元/台

2020年1-6月			
采购对象	客户名称	采购单价	销售总额
亿光电子	苏州英尔捷半导体有限公司	14.88	100.88
	深圳市聚元光电设备有限公司	14.88	67.26
小计		/	168.14
2019年度			
采购对象	客户名称	采购单价	销售总额
亿光电子	东莞观在自动化设备有限公司	14.66	423.02
	东莞市美芯半导体设备有限公司	14.66	511.69
	深圳市恒诺半导体科技有限公司	14.66	170.8
	深圳市聚元光电设备有限公司	14.66	33.63
	深圳市蓝科星科技有限公司	14.66	86.73
	苏州冠群微电子有限公司	14.66	100.97
	苏州羽穗电子有限公司	14.66	300.88
	浙江亚芯微电子股份有限公司	14.66	61.06
小计		/	1,688.78
2018年度			
采购对象	客户名称	采购单价	销售总额
弘晟光电	深圳市邦和光电器材有限公司	10.77	69.83
	深圳市弘景半导体设备有限公司	10.77	31.03
	深圳市拓新半导体设备有限公司	10.77	8.55
晶台股份	深圳市蓝科星科技有限公司	7.69	5.17
		7.69	129.31
亿光电子	东莞市美芯半导体设备有限公司	14.66	356.9
小计		/	600.79
2017年度			
采购对象	客户名称	采购单价	销售总额
国星光电	东莞市美畅电子有限公司	27	791.79
	深圳市冠达宏科技有限公司	27	53.85
	深圳市联尚光电有限公司	27	511.37
弘晟光电	深圳市恒诺半导体科技有限公司	10.77	153.85
	深圳市蓝科星科技有限公司	10.77	85.47
	深圳市瑞吉讯科技有限公司	10.77	85.47
浙江中宙光电股份有限公司	深圳市晶力恒自动化设备有限公司	13.68	111.97
股份有限公司	深圳市蓝科星科技有限公司	13.68	100
	浙江亚芯微电子股份有限公司	13.68	188.03
小计		/	2,081.79

报告期各期末,公司二手设备期末结存金额、机台数量、结存机台单位成本、存货跌价准备计提情况如下:

年度	期末结存机	期末结存机	期末结存	计提存货	二手设备期末
----	-------	-------	------	------	--------

	台数量	台单位成本	金额	跌价准备	存货账面价值
2020年6月末	1.00	14.88	14.88	-	14.88
2019年末	11.00	14.88	163.70	-	163.70
2018年末	期末无二手设备库存				
2017年末	26.00	7.69	200.00	72.24	127.76

2017年末，公司库存商品中有26台待处理的二手设备，采购总额200.00万元，公司根据预计售价金额低于采购成本的差额，计提存货跌价准备72.24万元；2018年末，公司库存商品中无待处理的二手设备；2019年末，公司库存商品中有11台待处理的二手设备，均为向亿光电子采购的二手固晶机，采购总额为163.70万元。公司对这11台二手设备进行了减值测试，未发现减值迹象。截至本问询回复签署日，上述11台二手设备中的10台已经实现销售，销售价格高于账面价值。截至本问询回复签署日，公司尚有1台待处理的二手设备，公司于2020年6月30日对其进行了减值测试，未发现减值迹象。

（四）发行人与国星光电、弘晟光电的合作历史，形成规模销售的时间；2019年发行人与弘晟光电无销售也无二手设备采购的原因

2016年1月，公司与国星光电签署合同并正式合作，并于2016年12月对国星光电累计实现收入超过500万元，形成规模销售；2015年5月，公司与弘晟光电签署合同并正式合作，并于2015年9月对弘晟光电累计实现收入超过500万元，形成规模销售。国星光电、弘晟光电均为公司老客户，公司从事二手设备销售主要是为了利用公司在行业内的资源积累解决部分客户处理二手设备的需求，消除客户在销售二手设备过程中处于的信息不对称地位，同时响应客户生产设备迭代的需求，并非为了开发新客户。

生产型企业的设备更新一般基于如下几个因素：①更替原有的老旧损耗设备；②基于技术迭代因素，购置最新技术的设备以支撑新产品类型；③产能扩张的需要。因此公司下游客户购置设备并不仅限于产能扩张，还会结合自身生产经营的其他需求进行设备采购决策。公司2017年向弘晟光电实现销售1,120.51万元、2018年实现销售2,793.50万元，在2019年虽未实现对弘晟光电的收入，但弘晟光电在2019年11月与公司签署了设备采购合同，根据该合同约定，弘晟光电向公司采购了70台LED固晶机，截至2020年6月30日，其中67台LED固晶机已完成验收。

2019年公司无二手设备采购的主要原因是弘晟光电无二手设备出售需求。弘晟光电为公司老客户，公司从事二手设备销售主要是为了响应客户产品迭代的需求。公司十分注重维护与客户的良好关系，也积极响应客户在产品和服务层面的需求，但随着公司的不断发展壮大，公司需要将有限的资源更多的集中在为自有产品服务方面；此外，报告期内，随着客户对公司在产品和技术层面能力的进一步了解，客户也认为公司角色更多是要围绕产品开发持续满足自身的工艺需求，为集中公司现有资源开拓主营业务，聚焦从产品品质、方案配合以及全生命周期服务角度更好服务客户，公司拟逐步减少二手设备业务。在2018年及2019年二手设备业务已控制在较低规模的基础上，2020年初至本问询回复签署日公司未再发生新的二手设备采购行为。

（五）结合上述分析发行人采购二手设备是否实质为发行人销售新设备的前提

1、向客户采购旧设备是响应客户产品迭代的需求

公司LED固晶机的下游是LED封装行业。LED封装环节技术受产品应用升级影响更新换代速度较快。客户对新设备的需求和更替更多是取决于自身产品技术、工艺的革新以及上游设备厂商对需求的响应能力。

公司除产品技术能够满足客户的需求以外，较其他竞争对手更大的优势是能够响应客户更多的服务诉求。客户有更换新设备需求，但对于拟淘汰的设备，希望能够借助供应商的行业资源予以出售，故公司积极响应客户需求向其采购旧设备并对外销售。

2、采购旧设备后对外销售本质是一种行业内的资源匹配行为

LED是应用较为广泛的领域，具体行业特性也不尽相同（如照明行业的产品迭代相对较慢，但是显示行业更新换代较快），因此产品从精度划分来看层次较为丰富。产业内大型企业代表着行业内最为先进的应用技术，对于最新设备的需求量较大。产业内还存在广泛的中小企业，其终端客户对于价格更为敏感，对于产品技术的先进性则并无特殊要求，这类中小企业一般会选择老设备和新设备搭配生产。产业内大型企业的设备更新速度较快，其淘汰的设备无论在稳定性还是

生产能力方面均可以满足上述中小企业的诉求，将两者的需求进行匹配后能够切实解决资源对接的问题。公司作为在LED行业深耕多年的企业，在中小LED封装企业、专业二手设备商方面有广泛的资源积累，可以发挥解决资源信息不对称的作用，但上述卖出旧设备需求的客户规模一般较大，基于前期合作信任关系，更倾向于让主要供应商协助处理二手设备，因此部分旧设备是以公司买入后再卖出的形式进行处理。

公司二手设备采购对象中，国星光电、弘晟光电、晶台股份均为公司老客户，中宙光电、亿光电子为报告期内新增客户，由此可见，公司从事二手设备销售主要是为了响应客户产品迭代的需求，并非为了开发新客户。2020年初至本问询回复签署日公司未再发生新的二手设备采购行为。公司二手设备销售业务的中止并未影响公司的新设备销售，以弘晟光电为例，2019年公司与弘晟光电无二手设备采购，但并未影响公司向弘晟光电销售新设备，弘晟光电在2019年11月与公司签署了设备采购合同，根据该合同约定，弘晟光电向公司采购了70台LED固晶机，截至本说明出具日，其中67台LED固晶机已完成验收，公司已于2020年6月完成剩余3台LED固晶机发货。

综上，公司采购二手设备不是实质为公司销售新设备的前提。

（六）提供国星光电和弘晟光电主要二手设备采购合同

公司已提供国星光电和弘晟光电主要二手设备采购合同备查。

二、申报会计师核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师实施了以下核查程序：

- 1、了解公司从事二手设备交易的原因，判断其是否具有商业合理性；
- 2、了解与二手设备采购和销售相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；
- 3、了解公司向客户采购二手设备和销售新设备的定价方式，检查向客户采购二手设备及向其销售新设备的合同，访谈国星光电、弘晟光电，获取公司及其

主要关联方的确认函，了解二手设备采购单价明显高于同期其他二手设备及发行人新设备的原因，判断公司向国星光电采购二手设备前期是否为公司向其销售的设备、公司的关联方是否存在向国星光电采购二手设备的情况；

4、检查二手设备采购的合同、入库单、发票，核查交易的真实性、准确性，了解采购二手设备的时间、采购款支付时间、报告期二手设备的库存情况，是否存在减值风险；评价管理层确定二手机可变现净值所涉及的关键假设的合理性；

5、了解公司销售二手设备的定价方式，检查向二手设备处理商销售二手设备的合同及签收单、发票等单据，了解报告期二手设备的销售时间，核查交易的合理性、真实性、准确性；

6、对公司实际控制人、二手设备采购对象和二手设备处理商进行访谈。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

- 1、公司向国星光电采购的二手设备不是公司前期向国星光电销售的设备；
- 2、公司向国星光电采购的二手设备采购单价明显高于同期其他二手设备及发行人新设备具有合理性；
- 3、公司的关联方不存在向国星光电采购二手设备的情况；
- 4、公司于报告期各期末对库存商品中存在的待处理二手设备进行了减值测试，对于存在减值迹象的二手设备计提了存货跌价准备，计提金额合理；
- 5、2019年公司与弘晟光电无销售也无二手设备采购的原因合理；
- 6、公司采购二手设备不是实质为公司销售新设备的前提。

问题 11. 关于应收款项

问题11.1

11.1. 根据首轮问询回复，报告期，公司应收票据账面价值分别为 8,343.80

万元、11,317.27 万元和 9,528.75 万元(与 2019 年末应收款项融资合计为 10,436.83 万元), 其中商业承兑汇票金额分别为 1,088.77 万元、1,691.06 万元和 4,869.67 万元。

请发行人说明: (1)2019 年公司前十大商业承兑汇票出票方、对应的客户及收入、截止目前是否已经承兑, 如未承兑说明到期日是否存在承兑风险; (2)按照银行分类说明报告期银行承兑的分布情况, 2019 年末银行承兑汇票截止目前承兑或者终止确认情况。

回复:

一、发行人说明

(一) 2019年公司前十大商业承兑汇票出票方、对应的客户及收入、截止目前是否已经承兑, 如未承兑说明到期日是否存在承兑风险

1、截至 2020 年 9 月 30 日, 2020 年 6 月末公司前十大商业承兑汇票承兑情况如下:

单位: 万元

出票人	客户名称	票据金额	2020 年 1-6 月 累计营业收入	期后已承兑 [注]	是否存在 承兑 风险
东山精密	锐玛柯伯	1,889.16	-	1,489.16	否
深圳市长方集团 股份有限公司(以 下简称长方集团)	长方集团	585.15	-	285.15	否
广东美的制冷设 备有限公司	丰宾电子(深圳)有限公 司(以下简称丰宾电子)	127.00	756.19	-	否
	艾华集团	23.00	463.90	-	否
	深圳市江浩科技有限公 司(以下简称江浩科技)	200.00	184.22	-	否
广东美的集团芜 湖制冷设备有限 公司	丰宾电子	14.00	756.19	-	否
	江浩科技	150.00	184.22	-	否
	山西高科华焯电子集团 有限公司	50.00	1,068.39	-	否
重庆美的制冷设 备有限公司	丰宾电子	109.00	756.19	-	否
	江浩科技	100.00	184.22	-	否
广东长虹电子有 限公司	深圳市瑞丰光电子股份 有限公司	119.26	147.21	119.26	否

	深圳市新中元电子有限公司	38.01	7.56	-	否
四川长虹精密电子科技有限公司	艾华集团	119.87	463.90	-	否
广东海信电子有限公司	丰宾电子	89.38	756.19	-	否
珠海德豪润达电气有限公司	康诚达电子	52.00	0.07	-	否
中国电子系统工程第二建设有限公司	南通莱士达光电科技有限公司	38.86	203.54	38.86	否
	合计	3,704.68	5,931.99	1,932.43	/
	占比	95.07%	/	/	/

[注]期后已承兑的金额包括到期已承兑、已背书且到期终止确认、已质押且到期终止确认的票据。

由上表可知,截至2020年9月30日,公司除未到期商业承兑汇票未承兑外,其他商业承兑汇票均已承兑。

2、截至2020年9月30日,2019年末公司前十大商业承兑汇票承兑情况如下:

单位:万元

出票人	客户名称	票据金额	2019年累计营业收入	期后已承兑[注]	是否存在承兑风险
东山精密	锐玛柯伯	3,999.16	4,141.55	3,599.16	否
广东美的制冷设备有限公司	艾华集团	120.00	2,825.53	120.00	否
	江浩科技	35.00	202.45	35.00	否
深圳特发东智科技有限公司	康诚达电子	129.13	540.62	129.13	否
中兴通讯股份有限公司	承兴电子	112.82	199.39	112.82	否
TCL 空调器(中山)有限公司	欣亿光电	93.92	875.41	93.92	否
深圳市瑞晶实业有限公司	艾华集团	82.17	2,825.53	82.17	否
TIC 空调器(九江)有限公司	欣亿光电	69.51	875.41	69.51	否
广东长虹电子有限公司	艾华集团	68.52	2,825.53	68.52	否
重庆美的制冷设备有限公司	江浩科技	61.00	202.45	61.00	否
广东美的厨房电器制造有限公司	中顺半导体	59.81	318.58	59.81	否
	合计	4,831.02	15,832.45	4,431.04	/

占比	94.15%	/	/	/
----	--------	---	---	---

[注]期后已承兑的金额包括到期已承兑、已背书且到期终止确认、已质押且到期终止确认的票据。

由上表可知，截至 2020 年 9 月 30 日，公司除东山精密出票的未到期商业承兑汇票未承兑外，其他商业承兑汇票均已承兑。东山精密系行业知名企业，资金实力较强，票据均能按时承兑，票据到期不能承兑风险较低。截止 2020 年 10 月 4 日，东山精密出票的商业承兑汇票已经全部兑付。

(二) 按照银行分类说明报告期银行承兑的分布情况，2019年末银行承兑汇票截止目前承兑或者终止确认情况

1. 报告期，按照银行分类说明银行承兑的分布情况如下：

单位：万元

类别	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
信用等级较高银行	376.10	908.07	1,813.66	2,061.68
信用等级一般银行	4,757.88	4,659.08	7,812.54	5,193.35
合计	5,133.98	5,567.16	9,626.20	7,255.03

注：公司根据公开信息披露的票据违约情况、《中国银保监会办公厅关于进一步加强企业集团财务公司票据业务监管的通知》(银保监办发[2019]133号)并参考《上市公司执行企业会计准则案例解析(2019)》等，遵照谨慎性原则对银行承兑汇票承兑人的信用等级进行了划分，分为信用等级较高的 6 家大型商业银行和 9 家上市股份制商业银行(简称信用等级较高银行)以及信用等级一般的其他商业银行(以简称信用等级一般银行)。其中，6 家大型商业银行分别为中国银行、中国农业银行、中国建设银行、中国工商银行、中国邮政储蓄银行、交通银行，9 家上市股份制商业银行分别为招商银行、浦发银行、中信银行、中国光大银行、华夏银行、中国民生银行、平安银行、兴业银行、浙商银行。上述银行信用良好，拥有国资背景或为上市银行，资金实力雄厚，经营情况良好，根据 2019 年银行主体评级情况，上述银行主体评级均达到 AAA 级，公开信息未发现曾出现票据违约到期无法兑付的负面新闻，因此公司将其划分为信用等级较高银行。

2、2020 年 6 月末银行承兑汇票截止目前承兑或者终止确认情况

单位：万元

项目	信用等级较高	信用等级一般
银行承兑汇票余额	376.10	4,757.88
已承兑金额	-	43.00
已贴现且到期终止确认金额	218.71	639.44
已背书且到期终止确认金额	147.39	1,380.46
未终止确认金额	10.00	2,694.99

截至 2020 年 9 月 30 日，公司 2020 年 6 月末的银行承兑汇票，除未到期未能终止确认外，其他均已承兑或终止确认。

3、2019 年末银行承兑汇票截止目前承兑或者终止确认情况

单位：万元

项目	信用等级较高	信用等级一般
银行承兑汇票余额	908.07	4,659.08
已承兑金额	27.08	49.13
已贴现且到期终止确认金额	621.42	332.36
已背书且到期终止确认金额	259.58	4,257.59
未终止确认金额	-	20.00

截至 2020 年 9 月 30 日，公司 2019 年末的银承承兑汇票，除 20 万元未到期未能终止确认外，其他均已承兑或终止确认。

(三) 报告期各期末，商业承兑汇票和银行承兑汇票期后兑付情况

1、商业承兑汇票期后兑付情况

截止到 2020 年 10 月 31 日，报告期各期末公司应收商业承兑汇票兑付情况如下。其中，2017 年末、2018 年末、2019 年末应收商业承兑汇票已全部承兑（含到期承兑、已背书且到期承兑、已质押且到期承兑）。2020 年 6 月末的应收商业承兑汇票已承兑金额（含到期承兑、已背书且到期承兑、已质押且到期承兑）为 3,093.05 万元，未承兑金额为 803.83 万元。

单位：万元

项目	2020.06.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
应收商业承兑汇票余额	3,896.88	5,131.14	1,789.30	1,146.07

项目	2020.06.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
到期承兑金额	1,989.86	4,580.79	122.93	353.30
到期承兑比例	51.06%	89.27%	6.87%	30.83%
已背书金额	1,151.08	136.00	647.14	792.77
已背书比例	29.54%	2.65%	36.17%	69.17%
已背书且到期金额	740.07	136.00	647.14	792.77
已背书且到期比例	18.99%	2.65%	36.17%	69.17%
已质押金额	363.12	414.36	1,019.23	-
已质押比例	9.32%	8.08%	56.96%	-
已质押且到期金额	363.12	414.36	1,019.23	-
已质押且到期比例	9.32%	8.08%	56.96%	-
期末在手金额	392.83	-	-	-
期末在手比例	10.08%	-	-	-

注：商业承兑汇票无贴现

2、银行承兑汇票期后兑付情况

截止到2020年10月31日，报告期各期末公司应收银行承兑汇票兑付情况如下（包括应收款项融资中的银行承兑汇票）。其中，2017年末、2018年末、2019年末应收银行承兑汇票已全部承兑（含到期承兑、已背书且到期承兑、已质押且到期承兑）。2020年6月末的应收银行承兑汇票已承兑金额（含到期承兑、已背书且到期承兑、已质押且到期承兑）为3,163.68万元，未承兑金额为1,970.30万元。

单位：万元

项目	2020.06.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
应收银行承兑汇票余额	5,133.98	5,567.16	9,626.20	7,255.03
到期承兑金额	175.01	71.21	12.00	196.18
到期承兑比例	3.41%	1.28%	0.12%	2.70%
已贴现金额	1,086.45	953.77	3,012.76	1,871.42
已贴现比例	21.16%	17.13%	31.30%	25.79%

项目	2020.06.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
已贴现且到期金额	700.45	953.77	3,012.76	1,871.42
已贴现且到期比例	13.64%	17.13%	31.30%	25.79%
已背书金额	3,792.36	4,532.17	6,601.44	5,187.43
已背书比例	73.87%	81.41%	68.58%	71.50%
已背书且到期金额	2,288.22	4,532.17	6,601.44	5,187.43
已背书且到期比例	44.57%	81.41%	68.58%	71.50%
已质押金额	-	10.00	-	-
已质押比例	-	0.18%	-	-
已质押且到期金额	-	10.00	-	-
已质押且到期比例	-	0.18%	-	-
期末在手金额	80.17	-	-	-
期末在手比例	1.56%	-	-	-

问题 11.2

11.2. 根据首轮问询回复,报告期,公司应收账款净额分别为 14,057.58 万元、19,216.27 万元及 25,688.24 万元,占当期营业收入的比重分别为 27.84%、27.49% 及 39.20%,占收入比重逐年增加。报告期,发行人应收账款逾期比例分别为 52.40%、49.24% 和 47.11%。2019 年,公司第二大客户江西瑞晟光电科技有限公司、台湾地区唯一代理商为 INFO、江苏米优光电科技有限公司等出现了逾期情况。

请发行人披露:(1)发行人主要存在信用期政策及报告期的变化情况;结合应收账款逾期情况,分析发行人在实际收款中并未按照信用政策执行的原因,发行人如何控制应收账款回款风险;(2)就发行人应收账款平均回款期,6 个月、1 年、2 年以内回款率,应收账款逾期比例、应收账款的回款风险等予以风险提示和重大事项提示。

请发行人说明:(1)2019 年末主要应收账款原值、坏账准备金额、逾期情况、逾期原因、在存在逾期的情况下报告期至今是否存在持续交易及持续交易的原因、目前是否形成了回款计划、相关坏账准备是否应当单项计提及坏账准备计提的充

分性；(2)针对江西瑞晟光电科技有限公司、INFO、江苏米优光电科技有限公司、江西艾立特光电科技有限公司、东莞市中晶半导体科技有限公司、山东晶泰星光电科技有限公司、益阳市锦汇电子有限公司的报告期应收账款原值、账龄、回款情况、坏账准备计提情况、上述公司是否出现风险事项及出现时点，并说明未在2019年单项计提的合理性和审慎性。

请保荐机构及申报会计师(1)对上述事项核查并发表明确意见；(2)说明公司应收账款坏账准备计提的充分性的核查过程及核查意见。

回复：

一、发行人补充披露

(一) 发行人主要存在信用期政策及报告期的变化情况；结合应收账款逾期情况，分析发行人在实际收款中并未按照信用政策执行的原因，发行人如何控制应收账款回款风险

公司已在招股说明书“第八节、十一、(四) 应收账款”处补充披露银发行人主要存在信用期政策及报告期的变化情况、未按照信用政策执行的原因以及应收账款回款风险控制如下：

1、 公司信用期政策及报告期的变化情况

由于不同客户的不同需求，报告期内，公司销售合同没有标准化的收款条款。公司与客户的销售合同一般约定在合同签订时客户支付部分款项，一般为合同金额的10%-30%不等，在发货后验收前以及验收后再支付一定比例的货款，部分客户还会约定在质保期后支付剩余尾款。公司与主要客户信用期政策及其变动情况如下：

公司名称	2020年1-6月信用政策	2019年信用政策	2018年信用政策	2017年信用政策	信用政策变化情况
国星光电	订金 20%，初步验收后开票付 40%，最终验收付 38%，剩余质保金保质期满 1 个月内付清	订金 20%，初步验收后开票付 40%，最终验收付 38%，剩余质保金保质期满 1 个月内付清	订金 20%，初步验收后开票付 40%，最终验收付 38%，剩余质保金保质期满 1 个月内付清	订金 20%，初步验收后开票付 40%，最终验收付 38%，最终验收合格满 1 年后付 2%	基本未发生变化
瑞晟光电	无交易	订金 10%，余款分 12 个月支付	订金 10%，余款分 12 个月支付	无交易	未发生变化
锐玛柯伯	无交易	订金 20%，货到 1 个月付 20%，验收合格后 6 个月内分期付款 60%	订金 20%，货到 1 个月付 20%，验收合格后 6 个月内分期付款 60%	订金 20%，货到 1 个月付 20%，验收合格后 6 个月内分期付款 60%	未发生变化
艾华集团	合同签订生效货到付 25%，验收合格后，收到发票后两个月付 65%，余款 10%作为质保金验收合格一年后支付	订金 30%，货到付 50%，验收合格开具发票付 10%，余款 10%为质保金验收合格一年后支付	(1) 订金 20%，验收后开票，收票后付 50%，质保金 1 年内付清； (2) 订金 30%，验收合格开具发票付 60%，余款 10%为质保金验收合格一年后支付	订金 20%，验收后开票，收票后付 50%，质保金 1 年内付清	2017 年-2019 年信用政策有所收紧，2020 年有所放松

深圳市兆驰股份有限公司	发货前付 30%，验收合格 30 天内付 60%，验收合格 12 个月付 10% 预付 30%，验收合格后付 60%，一年后付 10%	发货前付 30%，验收合格 30 天内付 60%，验收合格 12 个月付 10%	发货前付 30%，验收合格 30 天内付 60%，验收合格 12 个月付 10%	发货前付 30%，验收合格 30 天内付 60%，验收合格 12 个月付 10%	信用政策有所收紧
山西高科华兴电子科技有限公司(以下简称山西高科华兴)	合同生效后支付 30% 预付款，货到初验收合格后 3 个月内支付 30%，验收合格 6 个月支付 30%，质保金 10% 在验收合格后正常运行 2 年后设备无质量问题时付清余款	预付 30%，初验收 3 个月付 30%，验收合格 6 个月付 30%，质保金 10% 验收合格 2 年后支付	预付 30%，发机后付 20%，验收合格 3 个月付 20%，验收合格 6 个月付 20%，验收合格 1 年付 10%	预付 30%，发机后付 20%，验收合格 3 个月付 20%，验收合格 6 个月付 20%，验收合格 1 年付 10%	信用政策有所放松
长治虹源光电科技有限公司	无交易	无交易	预付 20%，发机前付 30%，验收合格 3 个月付 20%，验收合格 6 个月付 20%，质保金验收合格 12 个月付 10%	预付 20%，发机前付 30%，验收合格 3 个月付 20%，验收合格 6 个月付 20%，质保金验收合格 12 个月付 10%	未发生变化
长治市华光半导体科技有限公司	无交易	无交易	预付 30%，发货前付 20%，验收合格 3 个月付 20%，验收合格 6 个月付 20%，验收合格 1 年后付质保金 10%	预付 30%，安装一个月后付 30%，验收合格 6 个月付 30%，验收合格一年后付 10%	信用政策有所收紧

君创国际融资租赁有限公司 (以下简称均创国际)	无交易	无交易	最终使用方(晶台股份)付20%, 君创国际一次性付80%	无交易	未发生变化
邦信融资租赁(深圳)有限公司 (以下简称邦信融资租赁)	无交易	无交易	无交易	最终使用方(晶台股份)付20%, 邦信融资租赁一次性付80%	未发生变化
泉州三安半导体科技有限公司	预付30%, 收到全额发票且到货后3个月付30%, 验收合格后5个月付40%	无交易	无交易	无交易	未发生变化
江苏米优光电科技有限公司 (以下简称米优光电)	无交易	订金15%, 外观验收后付15%, 设备验收后6个月内付30%, 验收9个月内付30%, 验收12个月内付10%	订金15%, 外观验收后付15%, 设备验收后6个月内付30%, 验收9个月内付30%, 验收12个月内付10%	无交易	未发生变化
晶导微	订金20%, 余款80%分10个月付清	订金20%, 余款80%分10个月付清	订金30%, 余款70%分10个月付清	订金30%, 余款70%分10个月付清	信用政策有所放松

从上表可见，公司的信用政策除个别客户有微小变动，其他基本保持不变。

2、结合应收账款逾期情况，分析公司在实际收款中并未按照信用政策执行的原因

报告期各期末，公司应收账款信用期情况如下：

单位：万元

项目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
应收账款余额(含合同资产中的质保金)	37,111.81	27,390.03	20,352.26	14,885.23
其中：信用期内金额	12,760.80	12,596.53	10,330.84	7,085.62
逾期金额	24,351.01	14,793.50	10,021.42	7,799.61
逾期金额占比	65.62%	54.01%	49.24%	52.40%
逾期应收账款已计提坏账金额	2,082.40	1,387.37	761.96	523.87
逾期应收账款坏账计提比例	8.55%	9.38%	7.60%	6.72%
逾期款项期后回款金额	7,678.93	9,595.56	9,075.81	7,426.63
逾期金额期后回款比例	31.53%	64.86%	90.56%	95.22%

注：期后回款金额统计日期截至 2020 年 9 月 30 日

报告期内，公司应收账款存在部分逾期，公司的实际收款未能完全按照信用期政策执行，主要原因系公司客户规模较大、信誉较高，经过与公司协商，通常根据其自身资金的安排支付相应货款。

3、公司如何控制应收账款回款风险

公司已制定了比较可行的销售及收款政策，已对定价原则、客户信用标准和条件、合同评审、款项回收管理、应收账款管理、问题账款管理、应收票据管理、和坏账计提及处理方式以及涉及销售业务的机构和人员的职责权限等相关内容作了明确规定。相关应收账款回款控制制度如下：

(1) 加强新客户的信用评级工作，对新开发客户的信用条件进行严格把关。对于新客户提出的赊销要求，企业要依照信用政策履行审批手续；检查客户的信用情况，了解其是否能达到信用要求，根据赊销金额大小分权审批；

(2) 加强与客户的联系，与客户保持良好的沟通。对于赊销金额大且信用品质有恶化特征的客户，判断应收账款的质量状况，对应收账款存在回款风险的客户执行相应的催款措施；

(3) 积极与客户进行对账工作，保证各项收款资料完整正确，便于及时准确的催收应收账款，加快应收回收速度；

(4) 公司建立应收账款的责任制度，应收账款的回款情况与业务人员的绩效、奖励挂钩；

(5) 对无故拖延货款的客户采取停止发货、停止后续服务、停止设备调试等措施控制应收账款回款风险；对财务确实存在困难的客户，采取与对方积极进行协商的方式处理。

(二) 就发行人应收账款平均回款期，6个月、1年、2年以内回款率，应收账款逾期比例、应收账款的回款风险等予以风险提示和重大事项提示

1、应收账款平均回款期

项目	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
应收账款平均回款期(天)	162.16	123.29	85.71	81.63

注：2017-2019年应收账款平均回款期=360/应收账款周转率；2020年1-6月应收账款平均回款期=180/应收账款周转率

2、公司应收账款6个月、1年、2年以内回款率

项目	2019年	2018年	2017年
应收账款余额	27,390.03	20,352.26	14,885.23
6个月以内回款金额	12,195.98	10,929.94	10,243.43
6个月以内回款率	44.53%	53.70%	68.82%
1年以内回款金额(含6个月以内，下同)	-	15,753.78	12,742.51
1年以内回款率	-	77.41%	85.61%
2年以内回款金额	-	19,406.65 [注]	14,492.60
2年以内回款率	-	95.35%	97.36%

[注]2018年2年以内回款金额为截至2020年9月30日的回款金额。2020年6月30日至本问询函回复签署日未到6个月，因此未列示2020年6月30日数据。

3、应收账款逾期比例

公司应收账款逾期比例详见本问询回复“问题11.2、一、(一)、2、结合应收账款逾期情况，分析公司在实际收款中并未按照信用政策执行的原因”。

4、风险提示和重大事项提示

发行人在招股说明书“重大事项提示、一、特别风险提示”处结合应收账款回款期、回款率、应收账款逾期比例补充披露应收账款回款风险如下：

“(三) 应收款项增长较快及回款率下降的风险

报告期各期，公司应收账款平均回款期分别为 81.63 天，85.71 天，123.29 天及 162.16 天，公司应收账款期后 6 个月、1 年及 2 年内的回款率有所下降，公司应收账款余额中的逾期比例分别为 52.40%、49.24%、54.01%及 65.62%，随着公司经营规模持续扩大，公司的应收款项金额会进一步增加，占用公司较多的营运资金，可能导致公司流动性资金短缺；此外，若应收账款的对象或商业承兑汇票承兑人出现信用恶化或者经营不善情形，导致无法支付货款或无法如期承兑的，公司将面临坏账损失，对公司的经营成果产生负面影响。”

5、应收账款的回款方式

单位：万元

类别	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	收款金额	占比	收款金额	占比	收款金额	占比	收款金额	占比
银行转账	12,785.81	44.18%	24,833.61	37.30%	28,946.57	38.61%	19,682.09	36.80%
银行承兑汇票	13,900.97	48.04%	34,364.03	51.61%	42,906.58	57.24%	30,375.31	56.79%
商业承兑汇票	2,251.27	7.78%	7,383.53	11.09%	3,111.91	4.15%	3,428.61	6.41%
合计	28,938.05	100.00%	66,581.16	100.00%	74,965.06	100.00%	53,486.00	100.00%

报告期内，公司应收账款主要通过银行承兑汇票回款，其次通过银行转账回款，商业承兑汇票回款占比较低。

二、发行人说明

(一) 2019年末主要应收账款原值、坏账准备金额、逾期情况、逾期原因、在存在逾期的情况下报告期至今是否存在持续交易及持续交易的原因、目前是否形成了回款计划、相关坏账准备是否应当单项计提及坏账准备计提的充分性

1、2020年6月末公司主要应收账款（含合同资产中的质保金）情况如下：

单位：万元

客户	应收账款原值	坏账准备金额	逾期金额	期后回款金额	逾期原因	在存在逾期的情况下报告期至今是否存在持续交易	持续交易的原因	目前是否形成了回款计划
客户 28	5,711.49	285.57	2,988.17	428.50	客户内部付款审批流程较长，导致未能及时完成付款	是	长期合作优质客户，逾期原因系内部流程较长所致	否
客户 29	3,984.19	199.21	929.01	929.01	客户内部付款审批流程较长，导致未能及时完成付款	是	优质客户，逾期金额期后以支付完毕	期后逾期金额已全部回款
客户 11	2,281.65	228.16	2,281.65	599.05	客户资金调配，持续支付中	否	无持续交易	是
客户 30	1,853.95	556.19	1,371.65	0.11	客户资金紧张，延迟支付	否	无持续交易	是
客户 7	1,666.05	83.30	1,079.04	55.65	客户资金调配，持续支付中	是	长期合作优质客户，逾期付款系客户自身安排	否
客户 31	1,380.11	71.93	807.73	335.52	客户资金调配，持续支付中	是	长期合作优质客户，逾期付款系客户自身安排	否
客户 19	1,327.32	68.07	440.49	427.38	客户内部付款审	是	长期合作优质客户，逾期原	期后逾期

					批流程较长，导致未能及时完成付款		因系内部流程较长所致	金额已基本回款
客户 32	1,298.35	64.92	1,298.35		客户资金调配，分月持续支付中	否	无持续交易	是
客户 17	1,154.54	118.20	1,152.93	290.00	客户资金调配，分月持续支付中	否	无持续交易	是
客户 33	1,020.20	51.01	886.26	77.40	客户内部付款审批流程较长，导致未能及时完成付款	是	长期合作优质客户，逾期原因系内部流程较长所致	是
合计	21,677.85	1,726.57	13,235.28	3,142.62				
占应收账款余额比例	58.41%	4.65%	35.66%	8.47%	/			

注：期后回款期间指的是 2020 年 7-9 月。

2、2019 年末公司主要应收账款情况如下：

单位：万元

客户	应收账款原值	坏账准备金额	逾期金额	期后回款金额	逾期原因	在存在逾期的情况下报告期至今是否存在持续交易	持续交易的原因	目前是否形成了回款计划

客户 34	2,834.05	141.70	2.29	2.29	尾款少付	是	长期合作优质客户，仅少额质保金漏付，导致逾期	是
客户 11	2,664.21	133.21	2,286.21	981.61	客户资金调配，持续支付中	否	无持续交易	是
客户 35	2,092.46	104.62	2,019.58	1,821.20	客户资金安排，延迟支付	是	INFO 为公司在台湾地区代理商，非终端客户，且期后已大部分回款	是
客户 30	1,946.30	134.88	1,108.01	92.64	客户资金紧张，延迟支付	否	无持续交易	是
客户 7	1,661.55	83.08	179.81	179.81	客户资金调配，持续支付中	是	长期合作优质客户，逾期付款系客户自身安排，逾期应收期后已大部分已回款	期后逾期金额已全部回款
客户 17	1,255.56	106.58	1,164.84	396.42	客户资金调配，分月持续支付中	否	无持续交易	是
客户 32	1,162.65	58.13	302.65	302.65	客户资金调配，排期支付中	否	无持续交易	是

客户 33	979.70	48.98	5.55	5.55	客户内部付款审批流程较长，导致未能及时完成付款	是	长期合作优质客户，逾期原因系内部流程较长所致	是
客户 31	841.81	53.74	241.21	151.91	客户资金调配，持续支付中	是	长期合作优质客户，逾期付款系客户自身安排	否
客户 36	664.29	33.21	502.60	502.60	客户资金调配，持续支付中	是	长期合作优质客户，逾期付款系客户自身安排，逾期应收期后已大部分已回款	是
合计	16,102.58	898.13	7,812.75	4,436.68	/			
占应收账款余额比例	58.79%	3.28%	28.52%	16.20%				

注：期后回款期间指的是 2020 年 1-9 月。

由上表可知，公司主要客户存在部分款项逾期，逾期原因主要系部分客户因资金安排的影响，付款延迟或分期持续支付货款所致。

公司客户主要为行业内具有一定规模或知名度的企业，与公司过往的合作信誉较好，以前年度的逾期应收账款也基本能够持续回收，极少存在经营出现困难、明确无法回款的情况。公司与逾期应收账款客户均能保持积极有效沟通，余款回收可能性较高。米优光电由于资金紧张，延迟支付货款，基于谨慎考虑公司已于2020年6月对其单项计提坏账准备，累计坏账准备金额为520.55万元。

综上所述，公司已经严格按照公司应收账款坏账准备计提政策进行坏账准备的计提，报告期各期末应收账款坏账准备计提充分。

(二) 针对江西瑞晟光电科技有限公司、INFO、江苏米优光电科技有限公司、江西艾立特光电科技有限公司、东莞市中晶半导体科技有限公司、山东晶泰星光电科技有限公司、益阳市锦汇电子有限公司的报告期应收账款原值、账龄、回款情况、坏账准备计提情况、上述公司是否出现风险事项及出现时点，并说明未在2019年单项计提的合理性和审慎性

上述公司报告期的应收账款情况如下：

2020年6月30日

单位：万元

客户	应收账款原值	账龄			期后回款金额	坏账准备	是否出现风险事项及出现时点
		一年以内	1-2年	2-3年			
瑞晟光电	2,281.65	2,281.65	-	-	599.05	228.16	否
INFO	808.92	808.92	-	-	162.10	40.45	否
米优光电	1,853.95	1,195.11	0.08	658.77	0.11	556.19	2020年1月
江西艾立特光电科技有限公司(以下简称艾立特)	41.91	-	0.26	41.65	-	41.91	2019年12月
东莞市中晶半导体科技有限公司(以下简称中晶半导体)	494.50	494.50	-	-	219.00	24.73	否
山东晶泰星光电科技有	227.76	177.71	50.05	-	6.81	13.89	否

限公司(以下简称晶泰星)							
益阳市锦汇电子有限公司(以下简称锦汇电子)	113.00	113.00	-	-	0.19	5.65	否
合计	5,821.69	5,070.89	50.39	700.42	987.26	910.98	/

注：表中应收账款及坏账准备均包括合同资产中的质保金金额。

2019年12月31日

单位：万元

客户	应收账款原值	账龄			期后回款金额	坏账准备	是否出现风险事项及出现时点
		一年以内	1-2年	2-3年			
瑞晟光电	2,664.21	2,664.21	-	-	981.61	133.21	否
INFO	2,092.46	2,092.46	-	-	1,821.20	104.62	否
米优光电	1,946.30	1,194.92	751.38	-	92.64	134.88	否
江西艾立特光电科技有限公司(以下简称艾立特)	41.91	-	-	41.91	-	8.38	2019年12月
东莞市中晶半导体科技有限公司(以下简称中晶半导体)	389.50	389.50	-	-	219.00	19.48	否
山东晶泰星光电科技有限公司(以下简称晶泰星)	227.76	177.71	50.05	-	6.81	13.89	否
益阳市锦汇电子有限公司(以下简称锦汇电子)	113.00	113.00	-	-	0.19	5.65	否
合计	7,475.14	6,631.80	801.43	41.91	2,657.21	420.11	/

2018年12月31日

单位：万元

客户	应收账款原值	账龄			期后回款金额	坏账准备	是否出现风险事项及出现时点
		一年以内	1-2年	2-3年			
瑞晟光电	-	-	-	-	-	-	否
INFO	104.32	104.32	-	-	104.32	5.22	否
米优光电	1,012.98	1,012.98	-	-	354.24	50.65	否
艾立特	72.2	0.48	71.72	-	30.29	7.2	否
中晶半导体	-	-	-	-	-	-	-
晶泰星	211.25	211.25	-	-	168.01	10.56	否
锦汇电子	8.48	-	8.48	-	8.48	0.85	否
合计	1,409.24	1,329.03	80.2	-	665.34	74.47	/

2017年12月31日：

单位：万元

客户	应收账款原值	账龄			期后回款金额	坏账准备	是否出现风险事项及出现时点
		一年以内	1-2年	2-3年			
瑞晟光电	-	-	-	-	-	-	否
INFO	-	-	-	-	-	-	否
米优光电	108.00	108.00	-	-	108.00	5.40	否
艾立特	127.00	127.00	-	-	85.57	6.35	否
中晶半导体	-	-	-	-	-	-	-
晶泰星	74.90	74.90	-	-	74.90	3.75	否
锦汇电子	28.48	28.48	-	-	28.48	1.42	否
合计	338.38	338.38	-	-	296.95	16.92	/

由上表可知，公司上述客户中除米优光电、艾立特出现风险事项外，其他客户未回款原因正常，主要系客户资金安排因素影响所致，公司按照坏账计提政策组合计提，是合理且谨慎的。

米优光电于 2020 年 1 月存在诉讼事项，公司基于谨慎性考虑，于 2020 年对其单项计提坏账准备。艾立特于 2019 年 12 月公布被列为失信被执行人，且该客户 2019 年也有部分回款，减值迹象不明显，公司按照账龄对其计提坏账准备。公司销售人员于 2020 年催收余款，对方表示已无能力支付剩余货款，公司考虑信用风险明显，于 2020 年对其单项计提坏账准备。

综上，公司上述客户未在 2019 年单项计提坏账准备是合理且审慎的。

三、保荐机构、申报会计师核查情况

（一）请保荐机构及申报会计师对上述事项核查并发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师实施了以下核查程序：

（1）统计了报告期各期主要客户销售合同的信用政策，分析各期信用政策是否发生重大变化；

（2）检查了公司主要应收账款客户的合同，结合合同约定的信用政策分析是否逾期，了解其逾期原因，并检查其期后回款情况，分析其回收的风险及坏账准备计提的充分性及合理性；

（3）以抽样方式向主要客户函证应收账款余额；对主要客户进行走访；

（4）查询公司上述客户的工商信息，了解上述客户信用风险相关信息。

2、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

（1）公司与客户的销售合同一般约定在合同签订时客户支付部分款项，一般为合同金额的 10%-30%不等，在发货后验收前以及验收后再支付一定比例的货款，部分客户还会约定在质保期后支付剩余尾款。报告期公司信用政策未发生重大变化；

（2）公司主要客户应收账款存在部分逾期，实际收款未能完全按照信用期政策执行，主要原因系行业客户集中度较高且相对处于强势地位，客户通常根据其自身资金的安排支付相应货款，因而未完全按照合同约定的信用期进行回款；

（3）公司已制定了比较可行的销售及收款政策，始终与客户保持密切联络，在持续跟踪应收账款客户生产经营及信用情况的同时进行持续催收，最大限度的

保证应收账款的及时回收，减少潜在的坏账损失，控制坏账风险；

(4) 公司对公司客户瑞晟光电、INFO、米优光电、艾立特、中晶半导体、晶泰星、锦汇电子未在 2019 年单项计提坏账准备是合理且谨慎的。

(二) 说明公司应收账款坏账准备计提的充分性的核查过程及核查意见

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师实施了以下核查程序：

(1) 了解与应收账款减值相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

(2) 复核以前年度已计提坏账准备的应收账款的后续实际核销或转回情况，评价管理层过往预测的准确性；

(3) 复核管理层对应收账款进行信用风险评估的相关考虑和客观证据，评价管理层是否恰当识别各项应收账款的信用风险特征；

(4) 对于以单项为基础计量预期信用损失的应收账款，获取并检查管理层对预期收取现金流量的预测，评价在预测中使用的关键假设的合理性和数据的准确性，并与获取的外部证据进行核对；

(5) 对于以组合为基础计量预期信用损失的应收账款，评价管理层按信用风险特征划分组合的合理性；评价管理层根据历史信用损失经验及前瞻性估计确定的应收账款账龄与预期信用损失率对照表的合理性；测试管理层使用数据（包括应收账款账龄、预期收回率、迁徙率等）的准确性和完整性以及对坏账准备的计算是否准确；

(6) 检查应收账款的期后回款情况，评价管理层计提应收账款坏账准备的合理性；

(7) 了解客户经营状况，针对逾期客户，了解款项未收回的具体原因，通过全国企业信用信息公示系统查询大额欠款方基本情况，分析是否存在款项无法支付的风险，是否需单独计提坏账准备；

(8) 查询同行业可比公司的应收账款周转率，分析公司应收账款周转率与同行业可比公司是否存在差异，是否合理。

2、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：公司应收账款坏账准备计提充分、合

理。

问题 12. 关于存货

根据首轮问询问题 23 的回复,公司存货净额分别为 33,712.21 万元、36,899.42 万元和 34,518.32 万元,其中发出商品金额分别为 22,985.66 万元、22,773.51 万元和 18,715.39 万元,发出商品具有订单支持比例为 98.95%、96.85%和 92.25%。

请发行人说明:(1)结合存货的种类,逐项说明各类库龄 1 年以上的存货跌价准备计提充分性,未计提的跌价的原因;(2)2019 年发出商品无订单支持的具体情况及其原因。

请申报会计师核查并发表明确意见。

回复:

一、发行人说明

(一)结合存货的种类,逐项说明各类库龄1年以上的存货跌价准备计提充分性,未计提的跌价的原因

报告期各类库龄 1 年以上的存货均系原材料、库存商品及发出商品,其明细情况如下:

单位:万元

2020.6.30	1-2 年			2 年以上		
	账面余额	跌价准备	计提比例	账面余额	跌价准备	计提比例
原材料	1,349.29	-	-	962.04	222.53	23.13%
库存商品	45.70	-	-	-	-	-
发出商品	2,002.96	384.18	19.18%	277.73	57.97	20.87%
小计	3,397.95	384.18	11.31%	1,239.77	280.50	22.62%
2019.12.31	1-2 年			2 年以上		
	账面余额	跌价准备	计提比例	账面余额	跌价准备	计提比例
原材料	1,483.86	98.42	6.63%	445.84	125.13	28.07%
库存商品	203.17	-	-	248.21	-	-
发出商品	558.41	303.68	54.38%	258.13	32.47	12.58%

小计	2,245.44	402.10	17.91%	952.18	157.60	16.55%
2018.12.31	1-2 年			2 年以上		
	账面余额	跌价准备	计提比例	账面余额	跌价准备	计提比例
原材料	664.55	-	-	189.74	189.74	100.00%
库存商品	403.82	-	-	125.12	-	-
发出商品	476.90	217.47	45.60%	-	-	-
小计	1,545.27	217.47	14.07%	314.86	189.74	60.26%
2017.12.31	1-2 年			2 年以上		
	账面余额	跌价准备	计提比例	账面余额	跌价准备	计提比例
原材料	1,332.18	-	-	-	-	-
库存商品	1,286.38	-	-	-	-	-
发出商品	27.57	27.57	100.00%	-	-	-
小计	2,646.13	27.57	1.04%	-	-	-

1、原材料：公司针对原材料中预计无明确使用计划的呆滞料全额计提跌价准备。除呆滞料外库龄一年以上的原材料，由于其通用程度较高，无保质期，且公司有明确的使用计划，未发生减值。

2、库存商品：按照成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。经测算，报告期内 1 年以上库龄的库存商品可变现净值均高于存货成本金额，故未计提存货跌价准备。

3、发出商品：按照成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。

(1) 2020 年 6 月 30 日

库龄 1-2 年的发出商品中：①其中 1,952.95 万元有订单支持，由于部分发出商品的可变现净值低于存货成本金额，故根据单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备 334.17 万元；②试用机发出商品账面余额 50.01 万元，全额计提存货跌价准备。

库龄 2 年以上的主要系柞水澳凯美兰实业有限公司(以下简称澳凯美兰)发出商品账面余额 254.62 万元，合同含税金额为 520.00 万元，其中已回款不含税金额 222.22 万元，剩余款项预计无法收回，故计提存货跌价准备 32.40 万元。

(2) 2019年12月31日

库龄 1-2 年的发出商品中：①其中 476.44 万元有订单支持，由于部分发出商品的变现净值低于存货成本金额，故根据单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备 221.71 万元；②试用机发出商品账面余额 81.97 万元，全额计提存货跌价准备。

库龄 2 年以上的主要系澳凯美兰计提存货跌价准备 32.40 万元。

(3) 2018年12月31日

库龄 1-2 年的发出商品中：① 其中 453.35 万元均有订单支持，由于部分发出商品的变现净值低于存货成本金额，故根据单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备 193.92 万元；② 试用机发出商品账面余额 23.55 万元，全额计提存货跌价准备；。

(4) 2017年12月31日

库龄 1-2 年的发出商品系晶导微试用 LED 机台，全额计提存货跌价准备 27.57 万元。

(二) 2019年发出商品无订单支持的具体情况及其原因

2020 年 6 月末发出商品账面价值 17,278.77 万元，其中有订单支持的发出商品账面价值 16,227.81 万元，无订单支持的试用机账面价值 1,050.96 万元，订单覆盖率 93.92%。发出商品无订单支持的原因主要系部分客户签订合同前要求试用样机，若满足要求则签订销售合同。

2019 年末发出商品账面价值 18,715.39 万元，其中有订单支持的发出商品账面价值 17,264.43 万元，无订单支持的试用机账面价值 1,450.96 万元，订单覆盖率 92.25%。发出商品无订单支持的原因主要系部分客户签订合同前要求试用样机，若满足要求则签订销售合同。

1、截至 2020 年 6 月 30 日，发出商品无订单支持的具体情况列式如下：

单位：万元

发出年度	类型	发出金额	期后情况[注]		
			签订合同	退机	仍试用
2018 年	LED 设备	22.02	22.02	-	-
	电容设备	27.81	-	-	27.81
2019 年	LED 设备	256.80	20.95	56.30	179.55
	电容设备	70.98	-	-	70.98

发出年度	类型	发出金额	期后情况[注]		
			签订合同	退机	仍试用
2020年	LED设备	426.85	44.41	79.84	302.60
	电容设备	192.70	20.10	-	172.60
	锂电设备	53.80	-	53.80	-
小计		1,050.96	107.48	189.94	753.54

[注]期后情况系截至2020年6月30日无订单支持的发出商品截至本问询函回复签署日的情况。

2、截至2019年12月31日，发出商品无订单支持的具体情况列式如下：

发出年度	类型	发出金额	期后情况[注]		
			签订合同	退机	仍试用
2018年	LED设备	53.86	44.60	9.26	-
	电容设备	28.11	-	-	28.11
2019年	LED设备	1,213.25	833.05	199.61	180.59
	电容设备	80.82	9.10	-	71.72
	锂电设备	74.93	-	74.93	-
小计		1,450.97	886.75	283.80	280.42

[注]期后情况系截至2019年12月31日无订单支持的发出商品截至本问询函回复签署日的情况。

二、申报会计师构核查情况

(一) 核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了如下核查程序：

1、了解存货分类、计价以及存货跌价准备计提方法的会计政策与相关的内部控制，评估其合理性和适当性，测试存货内部控制执行的有效性；

2、获取公司报告期内各期存货库龄明细表及存货进销存明细表，并复核其库龄划分的准确性；

3、复核及评价管理层计提存货跌价准备方法的合理性及一贯性，评价管理层确定存货可变现净值所涉及的关键假设的合理性；

4、获取预收账款明细，检查相应的合同、银行回单、出库单、送货单及记账凭证，核实发出商品的已回收现金流金额是否超过其账面成本；

5、检查存货跌价准备的计算是否准确；

6、了解试用样机未签订合同的原因；检查试用样机的出库单、送货单，以

及期后签订的合同或者退货单。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、1年以上存货跌价准备计提充分；

2、2019年发出商品无订单支持的原因主要系公司发出的商品是供客户试用的机台，若客户试用完毕决定购买公司产品则公司会与客户签订合同，形成销售订单。

问题13. 关于风险提示

请发行人：（1）针对销售费用率、管理费用率低于同行业的可持续性风险予以风险提示；（2）结合报告期末受限货币资金余额及比重、目前剩余的银行授信、短期借款本金及利息、速动比率等，就发行人的流动性风险予以单独的风险提示和重大事项提示。

请发行人说明：发行人银行授信额度与同等规模企业是否存在差异，是否存在其他应披露而未披露的财务风险。

回复：

一、发行人补充披露

（一）针对销售费用率、管理费用率低于同行业的可持续性风险予以风险提示

发行人在招股说明书“第四节、四、财务风险”处补充披露销售费用率、管理费用率低于同行业的可持续性风险如下：

“（十一）销售费用率、管理费用率低于同行业的可持续性风险

报告期内，公司销售费用率分别为5.54%、6.36%、5.93%及4.57%，扣除股份支付后的管理费用率分别为2.30%、2.72%、2.74%及3.20%，低于境内以及境外同行业可比上市的水平。未来随着公司产品类型增加、国际化步伐加快、组织管理架构随着发展变得复杂或者面临更为激烈的市场竞争环境，公司可能会

面临销售费用率和管理费用率低于同行业不可持续性的情况，从而对公司的盈利能力产生影响。”

(二) 结合报告期末受限货币资金余额及比重、目前剩余的银行授信、短期借款本金及利息、速动率等，就发行人的流动性风险予以单独的风险提示和重大事项提示

发行人在招股说明书“第四节、四、财务风险”处结合未受限货币资金、银行授信、短期借款本金及利息以及速动率等补充披露流动性风险提示如下：

“（八）流动性风险

截至 2020 年 6 月末，公司货币资金余额为 3,173.07 万元，其中未受限的货币资金余额为 2,467.64 万元，占比为 77.77%，银行承兑汇票余额为 935.21 万元；截至 2020 年 6 月末，公司的累计授信额度共 23,000.00 万元，其中尚未使用的额度为 5,882.00 万元，公司短期借款的本金为 5,375.00 万元，计提应付利息为 7.51 万元，短期借款本金及利息合计为 5,382.51 万元；根据经审计的财务数据，截至 2020 年 6 月末，公司的速动比率为 1.11。整体而言，受行业特征和公司经营特点影响，公司的流动性一定程度上有赖于银行的授信，若公司未来不能拓宽资金筹措渠道、客户不能及时付款，公司可能会出现流动性风险。”

二、发行人说明

(一) 发行人银行授信额度与同等规模企业是否存在差异，是否存在其他应披露而未披露的财务风险

受担保能力、规模以及信誉度影响，一般情况下，已上市公司较同等规模的未上市公司可取得更高的银行授信额度，因此不宜直接与上市后披露的信息进行对比。选取 2019 年 11 月以来 A 股上市公司或者拟上市公司在 IPO 审核阶段披露过银行授信额度，且营收规模在 3 亿元-8 亿元区间企业对比如下：

公司名称	上市日期	2019 年营业收入(亿元)	授信额度 (亿元)
科安达 (002972.SZ)	2019 年 12 月	3.21	1.70

京源环保（688096.SH）	2020年4月	3.24	0.80
青云科技（科创板在审）	-	3.77	1.40
明微电子（科创板在审）	-	4.63	0.90
中科星图（688568.SH）	2020年7月	4.89	3.70
紫晶存储（688086.SH）	2020年2月	5.16	4.60
三达膜（688101.SH）	2019年11月	7.42	1.96
万德斯（688178.SZ）	2020年1月	7.74	3.95
平均水平	/	5.01	2.38

注：科创板注册制实施之前，IPO审核的审核问询回复不予披露，多数企业无法获知其授信额度，因此上述清单中科创板上市公司或拟上市公司较多。

公司2019年的营业收入为6.55亿元，截至2020年6月末，公司的授信额度为2.30亿元；根据一定条件选取的A股已上市公司或者在审企业2019年平均营业收入为5.01亿元，其IPO在审阶段平均授信额度为2.38亿元，公司的授信额度与选取对比公司平均水平差距不大。

公司不存在他应披露而未披露的财务风险。

问题14. 关于其他财务问题

请发行人说明：（1）逐项分析研发费用加计扣除金额与账面金额差异的原因；（2）与柞水澳凯美兰实业有限公司合作情况，目前预收账款、发出商品的跌价等会计处理情况；（3）主要购建固定资产等长期资产的交易对方与发行人是否存在关联关系或者其他应当披露的关系。

请保荐机构及申报会计师说明：（1）针对银行存款及大额资金流水如收款、付款的核查过程、抽样方法和比例及结论；（2）针对发行人购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金采取的核查程序和结论。

回复：

一、发行人说明

（一）逐项分析研发费用加计扣除金额与账面金额差异的原因

报告期内，公司申报报表中列示的研发费用金额，是根据《企业会计准则》、

《财政部关于企业加强研发费用财务管理的若干意见》（财企〔2007〕194号）和公司研发项目实际情况的判断，对研发过程中发生的各项费用按照研发项目进行归集核算的金额。公司纳税申报时加计扣除的研发费用是根据《财政部、国家税务总局、科技部关于完善研究开发费用税前加计扣除政策的通知》（财税〔2015〕119号，以下简称“财税〔2015〕119号文”）、《国家税务总局关于企业研究开发费用税前加计扣除政策有关问题的公告》（税务总局公告2015年第97号）及《国家税务总局关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》（国家税务总局公告2017年第40号，以下简称“国税2017第40号文”）、《财政部、税务总局、科技部关于提高研究开发费用税前加计扣除比例的通知》（财税〔2018〕99号）等文件规定计算的。

公司申报报表的研发费用与纳税申报时加计扣除的研发费用的认定依据基础不同，因此会存在差异。差异情况汇总如下：

（1）2019年度

单位：万元

项目	合并账面金额 (a)	加计扣除金额 合计 (b)	差异 (a-b)	差异说明
工资薪酬及福利	2,850.07	2,490.94	359.13	1
折旧及无形资产摊销	115.10	88.94	26.16	2
研发领料	750.32	750.32	-	3
租赁费	212.33	-	212.33	4
差旅费	110.75	110.75	-	5
其他	107.81	34.51	73.30	5
合计	4,146.38	3,475.46	670.92	/

（2）2018年度

单位：万元

项目	合并账面金额 (a)	加计扣除金额 合计 (b)	差异 (a-b)	差异说明
工资薪酬及福利	2,184.93	1,515.85	669.07	1
折旧及无形资产摊销	57.15	50.63	6.52	2
研发领料	803.28	796.24	7.05	3
租赁费	158.92	-	158.92	4
差旅费	81.17	81.17	-	5

其他	92.75	19.86	72.89	5
合计	3,378.19	2,463.75	914.44	/

(3) 2017 年度

单位：万元

项目	合并账面金额 (a)	加计扣除金额 合计 (b)	差异 (a-b)	差异说明
工资薪酬及福利	991.25	902.42	88.83	1
折旧及无形资产摊销	8.76	8.74	0.02	2
研发领料	979.14	975.70	3.44	3
租赁费	58.26	-	58.26	4
差旅费	34.58	-	34.58	5
其他	51.78	7.06	44.72	5
合计	2,123.76	1,893.92	229.85	/

研发费用加计扣除金额与账面金额的差异说明如下：

(1) 工资薪酬及福利

根据财税〔2015〕119号文的规定，申请研发费用加计扣除的职工薪酬需系直接从事研发活动人员的工资薪金、基本养老保险费、基本医疗保险费、失业保险费、工伤保险费、生育保险费和住房公积金；同时，根据国税2017第40号文的规定，直接从事研发活动的人员、外聘研发人员同时从事非研发活动的，企业应对其人员活动情况做必要记录，并将其实际发生的相关费用按实际工时占比等合理方法在研发费用和生产经营费用间分配，未分配的不得加计扣除。

报告期内，根据上述要求并基于税务谨慎性原则，研发加计扣除口径的研发费用剔除了从事研发支持类工作，例如常规性维护工作、研发项目管理和支持等人员以及实习人员对应的薪酬福利、五险一金以及劳务费，扣除金额分别为88.83万元、669.07万元及359.13万元。

(2) 折旧及无形资产摊销

根据国税2017第40号文的规定，研发部门使用的房屋建筑物、研发办公设备、无形资产等产生的非直接研发折旧费、摊销费不允许加计扣除。

报告期内，研发部门使用的房屋建筑物、研发办公设备、无形资产等产生的

不允许扣除的折旧、摊销金额分别为 0.02 万元、6.52 万元及 26.16 万元。

（3）研发领料

2017 年，东昕科技研发费用未申请加计扣除，故产生差异 3.44 万元；根据国家税务总局的相关规定，可以加计扣除的直接材料费用是指研发活动直接消耗的材料、燃料和动力费用，子公司东昕科技基于谨慎性原则，申报金额较账面领料金额低 7.5 万元。

（4）租赁费

根据国税 2017 第 40 号文的规定，可以加计扣除的租赁费是指通过经营租赁方式租入的用于研发活动的仪器、设备租赁费。公司账面研发费用-租赁费主要系用于研发活动的房屋租赁费，因此未申请加计扣除。

（5）差旅费及其他

根据财税[2015]119 号文的规定，允许加计扣除的差旅费和其他费用的范围为“与研发活动直接相关的其他费用，如技术图书资料费、资料翻译费、专家咨询费、高新科技研发保险费，研发成果的检索、分析、评议、论证、鉴定、评审、评估、验收费用，知识产权的申请费、注册费、代理费，差旅费、会议费，职工福利费、补充养老保险费、补充医疗保险费。此项费用总额不得超过可加计扣除研发费用总额的 10%”。

2017 年母公司研发费用的差旅费为研发立项前调研相关的差旅费，因此未加计扣除，东昕科技处于研发开展初始阶段，未申请差旅费加计扣除；其他费用中的公共费用，通常无法直接归集至某一研发项目，因此未予以申报加计扣除。报告期内公司未加计扣除的差旅费及其他费用中无法直接归集到具体研发项目的金额分别为 79.30 万元、72.89 万及、73.30 万元。

综上所述，报告期内，公司研发加计扣除金额与账面研发费用金额的差异主要是税法对研发费加计扣除归集的口径与会计准则对研发费用归集的口径存在差异，具有合理性。

（二）与柞水澳凯美兰实业有限公司合作情况，目前预收账款、发出商品的跌价等会计处理情况

2017年6月3日，河南澳凯光电科技有限公司、深圳市美兰投资发展有限公司、林美玲、孟刚、张剑、丁文亭共同出资设立澳凯美兰，其主要经营范围为LED封装和照明灯具研发、生产、销售，澳凯美兰具有设备采购需求；2017年10月，公司与澳凯美兰接洽并签订销售合同，向澳凯美兰销售20台LED固晶机，含税销售总额为520.00万元。根据合同约定，澳凯美兰于合同生效日支付订金260.00万元，余款于设备应于到厂后1个月内付清。2017年10月公司收到澳凯美兰预付的货款260.00万元，公司于2017年11月向澳凯美兰发货，并到现场进行安装调试。公司多次沟通，但澳凯美兰一直未对设备进行验收，也未支付剩余货款，后续公司未再与其进行其他交易。

2018年，因澳凯美兰的货款拖欠较长，且公司通过工商信息查询了解到其股东张剑被认定为失信被执行人，考虑到澳凯美兰一直未支付剩余货款，公司预计剩余货款难以收回，因此公司于2018年末根据发出商品成本254.62万元与已实际收到的不含税预付货款222.22万元的差额32.40万元计提了存货跌价准备。

2019年，公司通过工商信息查询了解到：2019年6月，澳凯美兰股东深圳市美兰投资发展有限公司之股东正祥健康产业（深圳）有限公司被认定为有失信被执行人；2019年9月，澳凯美兰股东河南澳凯光电科技有限公司被认定为失信被执行人。

2020年，公司通过工商信息查询了解到：2020年3月澳凯美兰股东丁文亭被限制高消费。澳凯美兰信誉进一步恶化。

截至本轮问询回复签署日，公司仍在持续向澳凯美兰公司催款。

（三）主要购建固定资产等长期资产的交易对方与发行人是否存在关联关系或者其他应当披露的关系

公司购建的大额固定资产、在建工程和无形资产主要是土建工程、机器设备、土地使用权、软件和软件著作权。公司购建固定资产等长期资产的主要交易对方情况如下：

单位：万元

主要长期资产供应商	2020年 1-6月 采购额	2019年度 采购额	2018年度 采购额	2017年度 采购额	是否 存在 关联 关系	是否存在 其他应当 披露的关 系	采购内容
广东中沪建设工程有限公司	2,298.88	6,095.71	-	-	否	否	土建工程款
君智视觉	-	870.40	-	-	否	是	软件著作权
广东塞维斯数控科技有限公司	-	218.98	-	-	否	否	中走丝线切割机
深圳市智创美科技有限公司	-	181.80	-	208.85	否	否	精密自动机床、精密自动车床
深圳兴华世纪科技有限公司	-	110.00	-	-	否	否	机械工程画图软件
东莞市协旺精密机械有限公司	92.30	-	526.73	408.20	否	否	加工中心
中山市公共资源交易中心	-	-	1,590.00	860.00	否	否	土地使用权
中山市城乡规划局	-	-	363.41	-	否	否	城市基础设施配套费
中山市人民防空办公室	-	-	265.33	-	否	否	防空地下室易地建设费
深圳市金承诺实业有限公司	85.84	-	357.50	-	否	否	数控车床
深圳市德源丰供应链有限公司	-	-	-	136.43	否	否	射出成型机
松莹贸易(深圳)有限公司	-	-	-	127.80	否	否	压铸机
合计	2,477.02	7,476.89	3,102.97	1,741.28	/	/	/

君智视觉的实际控制人为李国军,发行人于报告期内向李国军控制的君智视觉、君越智能及君安智能采购固晶机软件、工业相机软件及工业相机等产品,公司与该等公司自2020年起停止交易。

李国军于2019年10月入职公司,于2019年12月成为公司股东,截至本问询回复签署日,其持有发行人股权比例为2.09%。

除君智视觉外,其他主要长期资产供应商与公司不存在关联关系及其他应当披露的关系。

二、保荐机构、申报会计师核查情况

(一) 请保荐机构及申报会计师说明针对银行存款及大额资金流水如收款、付款的核查过程、抽样方法和比例及结论

1、核查程序、核查方法及比例

针对银行存款，保荐机构及申报会计师主要实施了如下核查程序：

- (1) 获取公司银行存款账户明细表，取得已开立银行账户清单并进行核对；
- (2) 获取公司报告期各期加盖银行印章的银行对账单及银行存款余额调节表，核实账面银行存款余额的存在及准确性；
- (3) 对公司报告期内所有银行账户进行函证，核实银行存款余额的存在性以及权利和义务；
- (4) 获取公司信用报告，核实公司资信状况；
- (5) 抽取客户大额银行存款交易明细，检查付款单位与合同签订方、收货方的三方一致性；检查银行回款内容与合同交易的一致性；核实银行回款是否存在重大异常。

针对大额资金流水，保荐机构及申报会计师获取公司报告期内的银行开立账户清单，以及银行日记账、银行存款科目明细账和各银行账户流水。从银行存款科目明细账出发，采取分层抽样、随机抽样的方法，选取与合并范围外的公司之间发生的、金额大于 50 万元的收、付款项，对银行账户流水与银行存款科目明细账的一致性进行了双向核查，并对 50 万元以下的银行流水随机抽查核对，核查相关资金流是否存在异常。银行大额资金流水的核查情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月		2019年		2018年		2017年	
	借方	贷方	借方	贷方	借方	贷方	借方	贷方
银行发生额	47,392.96	45,910.37	118,194.23	118,659.34	96,223.58	96,431.83	91,446.71	89,543.08

项目	2020年1-6月		2019年		2018年		2017年	
	借方	贷方	借方	贷方	借方	贷方	借方	贷方
双向核对金额	27,710.53	27,315.20	93,616.77	88,583.15	77,628.82	71,539.58	63,311.95	54,720.74
占比	58.47%	59.50%	79.21%	74.65%	80.68%	74.19%	69.23%	61.11%

2、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为，公司银行存款金额列报准确，大额资金流水无异常。

(二) 针对发行人购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金采取的核查程序和结论

1、核查程序

保荐机构、申报会计师主要实施了如下核查程序：

(1) 了解公司与构建长期资产相关的内部控制,评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

(2) 了解报告期内购建固定资产、无形资产和其他长期资产的支付现金情况及交易对方情况；

(3) 核查报告期内购建的重要固定资产、无形资产的合同、付款凭证；

(4) 对公司固定资产、在建工程进行抽盘，对在建工程建设方进行访谈；

(5) 对购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金与相关会计科目进行勾稽核对。

2、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为，报告期内公司购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金真实、准确、完整，与相关会计科目的金额勾稽相符。

问题15. 关于其他

问题15.1

招股说明书披露，发行人核心技术已广泛应用于客户的实际生产中。请发行人说明核心技术在主营业务及产品或服务中的具体应用情况。

回复：

一、发行人说明

发行人核心技术在主营业务及产品或服务中的具体应用情况如下：

核心技术名称	技术内容及先进性	具体应用情况
直驱矢量控制技术	该技术可有效提高设备的物理精度和响应速度。通过采用大规模现场可编程逻辑门阵列实现电机的矢量控制，以高速 DSP 作为电机负载模型识别的方式以实现最优控制，可使设备产能超过 70K 以上，精度达到 15um，处于行业领先地位。	1、应用产品：应用于国星光电采购的 GS100BH 和 GT100BH 固晶机、厦门信达采购的 GS100BH 和 GS100AH 固晶机、亿光电子采购的 GT100BH 固晶机等。 2、应用场景：应用于固晶机的晶框定位控制、BC 平台定位控制。
嵌入式浮点实时多路径运动控制技术	利用嵌入式浮点处理器实现运动轨迹规划，能够根据设备的刚性，自动规划每个轴的运动轨迹速度与加速度；根据结构的特性调整适合的运动曲线，使设备的效率和精度达到最优化。	1、应用产品：应用于兆驰股份采购的 GS100BH 和 GS300A-R 固晶机、晶台股份采购的 HAD8606 固晶机等。 2、应用场景：应用于固晶机的整机运动控制。
自动追踪纠偏控制技术	该技术可有效提升电芯卷绕的一致性精度，与 PLC 方式相比精度能提高两倍。	1、应用产品：应用于路华集团采购的 DC1860-AJ、新品源采购的 DC1860-AR-N 圆柱型锂电池卷绕设备等。 2、应用场景：应用于锂电池卷绕设备的放卷纠偏、过程纠偏和入料纠偏控制模块。
机器视觉高速定位技术	可在高速运动过程中对多点目标定位，同步反馈给运动控制系统，并进行高速精确对准；对采集图像进行平滑滤波、阈值分割、形态学处理。	1、应用产品：应用于 SAMSUNG 采购的 HAD826PW-S 和 HAD8606 固晶机、亿光电子采购的 GS100BH-PA 固晶机、国星光电采购的 GS100BH-PA 和 HAD8606 固晶机、东山精密采购的 GS100BH-PA 固晶机、厦门信达采购的 GS100BH-PA 固晶机、晶台股份采购的 GS100BH-PA 和 HAD8606 固晶机等。 2、应用场景：应用于固晶机整机运作的视觉识别晶片和焊盘环节，使固晶机在运作中识别晶片，并对准晶片中心点吸起，将晶片固到焊盘上。

核心技术名称	技术内容及先进性	具体应用情况
磁阻效应位置检测技术	采用两组磁阻桥的方式检测磁栅上表的磁场变化,实现高精度的位置检测,克服了传统霍尔效应位置检测的响应差、精度低的缺点。	1、应用产品:应用于国星光电采购的GS100BH和GT100B固晶机、厦门信达采购的GS100BH和GS100AH固晶机、亿光电子采购的GT100BH固晶机等。 2、应用场景:应用于固晶机的晶框位置反馈。
反射光栅单场扫描技术	采用单场扫描的方式,大大提高了信号的正弦度,可以实现千倍的弦波细分,最高分辨率可以达到50纳米。	1、应用产品:应用于国星光电采购的GS100BH和GT100B固晶机、厦门信达采购的GS100BH和GS100AH固晶机、亿光电子采购的GT100BH固晶机等。 2、应用场景:应用于固晶机的BC平台位置反馈。
基于工业电脑的锂电卷绕集散控制系统	采用工业电脑的控制系統,大幅提高了软件运行速度和稳定性,也与客户的MES系统实现了对接。	1、应用产品:应用于路华集团采购的DC1860-AJ、新品源采购的DC1860-AR-N圆柱型锂电池卷绕设备等。 2、应用场景:应用于圆柱型锂电池卷绕设备的应用逻辑控制,使工业电脑与运动控制模块和自动纠偏模块等实现实时交互通信。
Mini-LED全自动固晶机	与传统固晶方式相比,实现了连线固晶作业,具备MES系统、控制系统、视觉系统等智能化运作,并减少多次固晶的中转环节,极大地提高生产效率,并降低不良率,实际良品率可以达到99.998%;同时占地较小,有效提高企业效益。	1、应用产品:应用于SAMSUNG采购的HAD826PW-S和HAD8606固晶机、国星光电采购的HAD8606固晶机、鸿利智汇采购的HAD8606固晶机、晶台股份采购的GS100BH和HAD8606固晶机等。 2、应用场景:应用于固晶机的整机运作。
全自动多点胶独立运行控制技术	采用4个点胶单元同时点胶,提高了整体点胶速度,同时结构紧凑,减少空间占用面积。	1、应用产品:应用于晟华半导体采购的HAD310连线设备、博旭电子采购的HAD205连线设备等。 2、应用场景:应用于连线设备的点胶环节,将胶水自动化多点同步点到晶片上。
新式双臂同步运行技术	双摆臂固晶机构通过驱动两条固晶臂沿与水平面相互垂直的平面内旋转,分别吸取到晶片后将其固定到LED支架上,与传统固晶方式相比,该固晶装置通过设置两个固晶摆臂旋转的方式进行连续固晶,提高了固晶速度,适用范围广。	1、应用产品:应用于SAMSUNG采购的HAD8606固晶机、晶导微采购的GS100BH和GS100AH固晶机等。 2、应用场景:应用于固晶机的吸晶和固晶环节,将晶片从Wafer吸起,然后将吸起的晶片固到支架的焊盘上。
微型(Mini)芯片转移技术	采用中空轴零间隙高精度伺服直驱电机和音圈电机结合矢量控制技术实现对微型(Mini)芯片的精确转移,可实现微型芯片的转移。	1、应用产品:应用于SAMSUNG采购的HAD826PW-S和HAD8606固晶机、国星光电采购的HAD8606固晶机、鸿利智汇采购的HAD8606固晶机、晶台股份GS100BH和HAD8606固晶机等。

核心技术名称	技术内容及先进性	具体应用情况
		2、应用场景：应用于固晶机摆臂运行的动作控制，控制摆臂的吸晶和固晶动作。
全自动吸固晶片装置	通过设置三个方向上的驱动机构来驱动固晶吸嘴，可固各种表面凹凸不平的 IC 支架，且在吸嘴组件上增加了校正机构，固晶精度更高，适用范围更广。	1、应用产品：应用于富满电子、晶导微采购的 HAD810 固晶机等。 2、应用场景：应用于半导体固晶机中吸晶片和固晶片的邦头装置。
新一代恒流恒充电技术	该技术可实现对产品老化过程的全过程监控，改善产品老化修复效果和提升老化效率。	1、应用产品：应用于鑫富晶、丰宾电子采购的 HAT100、HAT220DP 电容隧道式老化测试设备等。 2、应用场景：应用于每个排架上电容产品充电过程的电流、电压控制。
静态测试系统	传统测试方式都以流水型方式完成，该技术解决设备连续生产与静态测试的关键点问题，能提升测试稳定性和提高生产效率。	1、应用产品：应用于丰宾电子、江浩电子采购的 HATC3500 电容隧道式牛角老化测试设备等。 2、应用场景：应用于对电容产品测试过程中的连续测试。
高速整型进料系统	相比传统的进料系统，这种机械传动有极高的效率和良好的稳定性，使得速度提高了 20%。	1、应用产品：应用于江海股份、艾华集团、江浩电子等客户采购的 YC606、YC808、YC1000、YC1200、YC1500 电容隧道式引线老化测试设备等。 2、应用场景：应用于电容老化测试设备，保证产品在进料部分高速稳定。
凸轮式自动双摇臂切压隔膜技术	该技术采用了机械结构，具有较高的效率和良好的稳定性。	1、应用产品：应用于路华集团采购的 DC1860AJ、新品源采购的 DC1860AR 锂电池卷绕机等。 2、应用场景：应用于锂电池卷绕机的隔膜切断机构。
机械剪刀技术	该技术实现了定点切断极片，有效的避免极片切口毛刺。	1、应用产品：应用于路华集团采购的 DC1860AJ、新品源采购的 DC1860AR 锂电池卷绕机等。 2、应用场景：应用于锂电池卷绕机的极片裁切机构。
对贴胶技术	该技术实现了拉胶带和贴胶带的动作分开，有效节省时间，提高效率。	1、应用产品：应用于新品源采购的 DC-70FP-J4 立片制片机、小牛动力采购的 DC-150FP-J4 立片制片机等。 2、应用场景：应用于立片制片机的极耳对贴保护胶机构。
极耳切刀技术	该技术可节省切极耳的时间，减少耳片切口处毛刺。	1、应用产品：应用于新品源采购的 DC-70FP-J4 立片制片机、小牛动力采购的 DC-150FP-J4 立片制片机等。

核心技术名称	技术内容及先进性	具体应用情况
		2、应用场景：应用于立片制片机的极耳裁切机构。
超级电容老化分容技术	传统的手工老化测试工作效率低，该技术可实现对产品老化过程提高老化修复效果，提高老化效率，整机稳定性强。	1、应用产品：应用于江海股份采购的YCC1500、YCC1000、YCC808 超级电容隧道式老化测试设备等。 2、应用场景：应用于超级电容老化测试设备中对产品充电与自放电过程的控制。

问题15.2

根据首轮问询问题10的回复，公司与同行业可比公司生产模式对比中，发行人选取的长川科技、劲拓股份、易天股份、联得装备作为可比公司。

请发行人说明选取上述企业作为可比公司是否合理，如否，请重新选取可比公司。

回复：

一、发行人说明

发行人选取长川科技、劲拓股份、易天股份、联得装备作为生产模式的可比公司主要考虑了与上述企业主要生产工艺流程的相似性，具有合理性，上述企业的主要生产流程归纳如下：

公司名称	主要生产流程归纳
长川科技	测试机：生产计划→采购→检验→来料入库→车间领料→组件装配→检验测试→整机搭建→整机检验→整机拷机→整机整理→整机入库检验→整机入库 分选机：生产计划→采购→检验→来料入库→车间领料→组件装配→检验测试→整机装配→整机电气连线→整机装配检验→整机电气调试→整机机械结构调试→整机调试→整机拷机→整机入库检验→整机入库
劲拓股份	计划下装配生产工单→货仓按工单备料→装配车间领料→机械结构及电气装配→调试、可靠性测试→老化测试→检验→成品入库
易天股份	订单 BOM→采购、生产、领用模块→模块装配→设备总装→产品

联得装备	装配计划→采购件 BOM 单→配件申购→配件采购→送料检验→配件仓备料→装配车间及电气车间领料→机械及电气装配→整机调试→整机终检→成品入库
发行人	客户需求→产品设计→物料采购、精密加工→模组装配→模组检验→电气连接→程序设定→功能测试→整机调试→成品检验→成品入库

如上表，发行人生产流程中的核心工序为“模组装配→模组检验→电气连接→程序设定→功能测试→整机调试→成品检验”，而上述企业中除易天股份未详细披露生产流程外，其他企业的主要工序都包含较为复杂的组件、整机装配和严格的检验测试流程，相似度较高，具有可比性。

问题15.3

招股书说明书披露，根据高工产业研究院（GGII）的数据显示，在2015年中国LED封装设备10强企业的排名中，发行人排名第一；根据Yole Development统计，2018年全球固晶设备（应用领域包括LED、半导体、光电子等）中发行人的市场占有率为6%，在全球固晶设备市场排名第三，是国内LED固晶机领域的领先者。

请发行人说明GGII与Yole Development的报告是否为付费报告或定制化报告，是否具有权威性；如否，请删除或修改相关表述。

回复：

一、发行人说明

（一）是否为付费报告或定制化报告

高工产业研究院（GGII）系一家独立第三方咨询机构。为充分了解行业发展状况，发行人每年订阅高工产业研究院（GGII）的行业资讯，参与其组织的行业会议并支付相关费用。本次引用的2015年中国LED封装设备10强企业排名信息属于其官网对外公开报道，不存在发行人为获得此数据而专门支付费用的情形，因此属于非付费非定制化报告。

Yole Development系一家独立第三方研究咨询机构，本次引用的2018年全球固晶设备排名的报告为其独立调研出具，并在其提供技术支持的互联网媒体<https://www.i-micronews.com/>处公开了报告的样本，在该样本中简要列示了2018年全球固晶设备的市场占有率情况。基于经济性考虑，发行人并未付费购买该公司的研究报告，因此属于非付费非定制化报告。

（二）是否具有权威性

高工产业研究院（GGII）是以新兴产业为研究方向的专业咨询机构，成立于2006年，专注于电动车、锂电、氢电、机器人、智能汽车、新材料、LED等国家战略新兴产业领域的产业研究和咨询服务。已有宁德时代、容百科技、斯迪克、璞泰来、润禾材料、得邦照明、金银河、三雄极光等上市公司引用了其研究报告，具有权威性。

Yole Development是一家法国市场研究与战略咨询公司，成立于1998年，已有睿创微纳、安集科技、中微公司、CRM（华润微电子有限公司）、长电科技、歌尔股份、闻泰科技、卓胜微、韦尔股份等上市公司引用了其研究报告，具有权威性。

（本页无正文，为深圳新益昌科技股份有限公司《关于深圳新益昌科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签字盖章页）

深圳新益昌科技股份有限公司



法定代表人： 

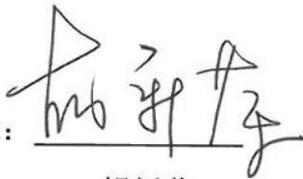
胡新荣

2020年11月19日

发行人董事长声明

本人已认真阅读深圳新益昌科技股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容, 确认审核问询函回复报告的内容真实、准确、完整, 不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

发行人董事长:



胡新荣

深圳新益昌科技股份有限公司



2020年11月19日

(本页无正文,为中泰证券股份有限公司关于《关于深圳新益昌科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签章页)

保荐代表人签字:

林宏金

林宏金

陈胜可

陈胜可



2020年11月19日

保荐机构（主承销商）董事长声明

本人已认真阅读深圳新益昌科技股份有限公司本次审核问询函回复的全部内容，了解本次审核问询函回复涉及问题的核查程序、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本次回复不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性和及时性承担相应法律责任。

保荐机构（主承销商）董事长：_____



李 玮



2020年11月19日