

**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的
审核问询函中有关财务事项的说明**

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 审核问询函中有关财务事项的说明

天健函〔2020〕3-195号

上海证券交易所：

由中泰证券股份有限公司转来的《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》（上证科审（审核）〔2020〕432号，以下简称审核问询函）奉悉。我们已对审核问询函所提及的深圳新益昌科技股份有限公司（以下简称新益昌公司或公司）财务事项进行了审慎核查，现汇报如下。

一、关于软件采购

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。(审核问询函第 2.1 条)

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)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；(2)LED 固晶机软件的实际价值，是否需要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。

请申报会计师对上述问题进行核查并发表明确意见。(审核问询函第 2.2 条第 2、4 点)

(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

经查询，深圳市君智视觉计算机有限公司(以下简称君智视觉)于 2009 年 12 月成立，注册资本为 10 万元，2009 年 12 月由李国军出资缴纳；深圳市君越智能数控技术有限公司(以下简称君越智能)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；深圳市君安智能自动化技术有限公司(以下简称君安智能)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。

经李国军、公司以及公司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,不存在代公司或公司的实际控制人持有该企业股权的情形。

经核查公司以及公司实际控制人报告期内的银行流水,李国军方与公司实际控制人没有资金往来,与公司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新益昌收购的安排,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。

截止本说明出具日,李国军控制的三家企业持有 1 项境内注册商标,具体情况如下:

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
君智视觉	君智视觉	32027110	9	2019-05-21 至 2029-05-20	原始取得

截止本说明出具日,李国军控制的三家企业拥有 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 数字相机软件 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

在李国军入职新益昌公司之前，李国军控制的三家企业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。李国军入职新益昌后，李国军控制的三家企业的全职员工仅有李国军配偶一人。报告期内，李国军控制的三家企业曾聘用的人员（李国军除外）不存在加入新益昌公司及其子公司的情况。

李国军入股新益昌公司后，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新益昌公司收购，且工业相机软件著作权已无偿授权新益昌公司使用，同时李国军已成为新益昌公司股东以及员工，新益昌公司没有收购该等企业的必要，不存在由新益昌公司收购的安排。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，上述三家企业不存在注销或由新益昌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，资金是否来自于新益昌
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。由于新益昌公司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新益昌公司之间的交易，除此之外，李国军及其控制的企业与新益昌公司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新益昌公司确定的 LED 固晶机设备的功能定位，进行相应的固晶机软件的开发。为了配合固晶机软件以使得固晶机设备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控制的三家公司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控制的三家公司，2020 年度至本说明出具日的唯一客户为新益昌。大恒科技向李国军控制的三家公司销售的价格与向新益昌销售的价格不存在显著差异。

2017 年到 2019 年，公司向李国军方采购的大恒科技工业相机价格与 2020 年 1-6 月份公司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，公司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

新益昌公司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，公司已开发出包括 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，并已实现销售出货，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、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，新益昌公司也不能委托除李国军外的第三方研发固晶机软件，若公司要自行研发，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），作为公司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 月李国军与新益昌公司签署框架协议书之前，公司需按照 LED 固晶机台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，在此之后新益昌公司无需向李国军支付排他性费用。

3. 李国军在新益昌的薪酬水平、结构是否合理

李国军于 2019 年 10 月份入职新益昌公司并作为公司核心技术人员，2019 年度及 2020 年 1-6 月公司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 月份入职公司，故其 2019 年薪酬总额较低；2020 年 1-6 月，公司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新益昌承担成本、费用的情形

根据李国军、新益昌公司及其实际控制人出具的确认函，并访谈李国军，走访新益昌公司的主要客户和供应商，核查新益昌公司及其实际控制人、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，新益昌公司的主要客户、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新益昌公司承担成本、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新益昌服务期间取得的软件著作权等技术成果是否均已转让给新益昌，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新益昌公司确定的 LED 固晶机设备的功能定位，进行相应的软件开发。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，上述企业将为新益昌公司研发并拥有所有权的固晶机软件的著作权转让给新益昌公司，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公司使用，交易价格为 870.40 万元，因此，新益昌公司已取得李国军为新益昌公司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，依据公司与李国军方签订的软件著作权转让协议，本次交易的价格为 870.40 万元，定价具有公允性。

2. 自报告期初起新益昌对李国军及上述企业的各项支出与新益昌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。公司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，可以使公司能够以高性价比的 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，新益昌公司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，公司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%及 40.39%，整体而言，公司实现了 LED 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，新益昌公司对李国军及上述企业的各项支出与新益昌公司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。

（七）请发行人律师、申报会计师分别核查并发表意见

针对上述事项，我们实施了以下核查程序：

1. 对李国军进行访谈并取得其确认函，了解上述三家企业的资金来源，上述三家公司人员构成情况及人员流动情况，上述企业是否存在注销或由新益昌公司收购安排；查阅李国军个人银行流水；

2. 对新益昌实际控制人进行访谈，了解双方合作的历史背景、双方交易的

定价原则、公司现有的固晶机技术水平情况等；取得了新益昌及其实际控制人出具的说明；核查新益昌公司及其实际控制人的银行流水；

3. 核查君智视觉、君越智能、君安智能三家企业 2017-2019 年的财务报表、税务违法记录证明；

4. 查阅了新益昌与李国军及其控制的三家公司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，检查协议中约定的权利、义务情况；获取公司与上述企业签订的采购合同，检查采购合同主要条款，并对采购明细表进行分析；

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. 对大恒科技华南区域的销售负责人进行访谈，查阅了大恒科技出具的相关型号工业相机的报价单；

7. 对新益昌财务负责人、核心技术人员进行访谈；

8. 获取公司固晶机软件研发费用明细；

9. 获取公司与李国军签订的劳动合同、保密协议和竞业禁止协议，对公司董事长及李国军进行访谈，了解其岗位职责及薪酬水平、结构等，判断其薪酬水平、结构是否合理；

10. 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；

11. 核查报告期内公司销售明细表，结合采购明细表，分析自报告期初起公司对李国军及上述企业的各项支出与公司获取的收益是否匹配；

12. 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、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。

经核查，我们认为：

1. 不存在李国军及其配偶代公司或公司的实际控制人持有该企业股权的

情形；

2. 上述企业不存在由公司收购的安排，资金不是来自于新益昌公司；

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合理，大恒科技未向其他第三方销售同型号工业相机产品，公司向李国军方采购工业相机的价格与公司向大恒科技采购工业相机的价格不存在显著差异，公司具有自行开发工业相机软件的技术储备；

4. 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，公司需就自行开发Mini LED固晶机软件等相关软件向李国军支付排他性费用，期后不再支付；李国军在公司的薪酬水平、结构合理；自报告期初起不存在李国军及上述企业代公司承担成本、费用的情形；

5. 李国军及上述企业为公司服务期间取得的专为公司研发的LED固晶机软件著作权均已转让给公司，定价公允；自报告期初起公司对李国军及上述企业的各项支出与公司获取的收益相匹配；

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

(八) 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，新益昌公司为上述企业的唯一客户，上述企业曾为新益昌公司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，具有合理的商业逻辑。

双方之间的合作背景如下：新益昌公司在创业初期规模较小，LED固晶机整机组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，其在运动控制系统方面丰富的实操经验对于固晶机软件的研发大有裨益，双方协商一致后签订了软件开发协议进行合作。

双方之间的合作模式如下：新益昌公司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新益昌公司确定的 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新益昌公司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，新益昌公司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，新益昌公司也不能委托除李国军外的第三方研发固晶机软件，若新益昌公司要自行研发，需要支付相应的排他性费用，作为新益昌公司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，新益昌公司在进行 LED 固晶机研发试产之初，采取了李国军进行软件开发、新益昌公司外购的策略，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，客观上导致了新益昌公司为上述企业唯一客户、同时上述企业为公司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，李国军方与新益昌公司为在 LED 固晶设备的商业合作伙伴，与新益昌公司的控股股东、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，新益昌公司及其控股股东、实际控制人、董监高未有参与。李国军方与新益昌公司根据合同条款约定交易，除此之外，不存在其他业务往来，与新益昌公司及其主要客户、供应商不存在利益输送安排。经核查新益昌公司报告期内的银行流水，上述企业并非新益昌公司的体外公司，也不是为新益昌公司控制。

(九) LED 固晶机软件的实际价值，是否需要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

公司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公司生产销售的固晶机上，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

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，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），该等软件的评估价值为 880 万元，略高于交易价格，且上述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。

以 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）中收益法下公司 2018 年 12 月 31 日全部权益价值 100,245.58 万元为基础，因李国军增资入股于 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公司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。

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。公司根据谨慎性原则将 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

(十) 请申报会计师对上述问题进行核查并发表明确意见

针对上述事项，我们实施了以下核查程序：

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。

经核查，我们认为：

1. 君智视觉、君越智能、君安智能不是新益昌公司的体外公司，不受新益昌公司控制；

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。

二、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。（审核问询函第 3 条）

(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 月期间担任公司的财务顾问，其承担的具体工作任务为以协助企业上市为目的，通过现场和通讯结合的方式，(1) 向公司及时传达与资本运营相关的法律法规、国家政策等，为公司资本运营提供相关的法律法规、政策咨询服务；(2) 为公司的上市规范运作提供咨询服务，提升公司规范治理水平；(3) 基于对公司及其所属行业发展现状的理解，为公司可持续发展提供战略规划与管理咨询，协助公司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) 协助公司正式启动 IPO 计划，为公司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) 建议并协助公司将“金蝶 KIS 旗舰版系统”升级为带 ERP

功能的“金蝶 K/3 wise 系统”，并协助公司于 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，有效打通公司采购环节、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，使公司的财务信息和非财务信息得到有效衔接；(3)协助公司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) 当时公司存在聘请专业财务顾问的现实需求

公司于 2016 年开始论证上市的可能性，当时公司无资本运作经验，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 年公司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 IPO 申报、2012-2013 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。针对颜耀凡向公司提供的为期一年的财务顾问服务，公司向颜耀凡按月支付 1 万元的财务顾问费用，并同意其于 2017 年 2 月公司增加注册资本至 5,000.00 万元时，以 1.00 元/注册资本的价格对公司增资 50.00 万元。就其以 1 元/注册资本的价格对公司增资的部分，公司按照 2017 年 7 月引进外部投资机构洲明时代伯乐的投后估值 8.00 亿元作为公允价值确认了股份支付 710.00 万元。

综上所述，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公司股东（大）会并参与表决外，未实际为公司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

公司报告期内对艾华集团的营业收入情况如下：

时间	公司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月公司与艾华集团新签订《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

公司向艾华集团销售下滑的原因主要系：（1）艾华集团向公司采购金额的变化是根据其整体扩产计划进行，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年艾华集团集中向公司采购电容器老化测试设备超过6,000万元，客观形成2018年公司向艾华集团销售的峰值，表现出2018年后公司向艾华集团销售下降的现象；（3）公司向艾华集团销售的电容器老化测试设备具有固定资产性质，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，艾华集团对公司的采购均是依据其自身的战略决策作出，与颜耀凡无关。

综上所述，公司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公司取得的对价包括公司为此所作的股份支付处理相匹配，公司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。公司与颜耀凡、艾华集团间不存在任何关联交易非关联化的安排或任何其他利益安排。

（四）请发行人律师、申报会计师分别核查并发表意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要实施了如下核查程序：

- (1) 查阅了公司与颜耀凡签订的《财务顾问合同》及其补充协议；
- (2) 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；
- (3) 对公司董事长、总经理、财务负责人、艾华集团相关负责人和颜耀凡进行访谈；
- (4) 取得了公司和颜耀凡出具的声明与承诺；
- (5) 获取公司与艾华集团交易明细表，核查公司与艾华集团的销售合同，并对艾华集团进行走访和函证；
- (6) 对报告期内公司向艾华集团的销售单价、毛利率等数据进行分析，核查相关数据变动原因和合理性。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

- (1) 颜耀凡担任顾问期间承担的具体工作任务及工作成果其从公司取得的对价包括公司为此所作的股份支付处理相匹配；
- (2) 公司向艾华集团销售下滑的原因合理；
- (3) 公司与颜耀凡、艾华集团间不存在关联交易非关联化安排。

三、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。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。(审核问询函第 8 条)

(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

苏州东山精密制造股份有限公司(以下简称东山精密)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(上海)贸易有限公司(以下简称锐玛柯伯)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	新益昌公司与锐玛柯伯签署《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. 新益昌公司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，锐玛柯伯及新益昌公司应按技术协议对工程进行验收；2. 新益昌公司应按时出货并完成安装和验收；3. 工程验收合格后，新益昌公司给予一年的维保期。 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	新益昌公司发货至最终用户处(东山精密)
资金流	东山精密向锐玛柯伯支付采购款，锐玛柯伯向益昌公司支付采购款(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	锐玛柯伯向益昌公司出具验收单时确认收入(实践中，东山精密会先向锐玛柯伯先出具验收单)，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

报告期内，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、4,141.55 万元及 1.46 万元，其中 2017-2019 年均为通过向锐玛柯伯销售而实现，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销售配件和提供维修实现的 1.46 万元未通过锐玛柯伯，系公司直接向盐城东山精密销售配件和提供维修服务。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		8.89	2,757.88	

注：期后回款情况统计截至 2020 年 10 月 15 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；2019 年，锐玛柯伯因自身的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 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。

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；除通过锐玛柯伯向公司采购 LED 固晶机外，东山精密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公司进行交易而设立。

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。根据康代智能《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 股部分上市公司及拟上市公司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，如银河磁体(300127.SZ)、长城集团(300089.SZ)、宏盛科技(600817.SZ)、瑞联新材(688550.SH)等，因此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业务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产品对应的主要客户情况如下：

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%	8.13%
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%	21.62%
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%	18.99%

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
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，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。

(五) 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

针对上述事项，我们主要实施了如下核查程序：

1. 访谈锐玛柯伯、东山精密并查阅公司与锐玛柯伯签署的《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. 查阅报告期内公司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. 查阅报告期内公司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；访谈公司的销售负责人，了解结算方式发生变化的原因；

4. 查阅 2019 年末公司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、公司开拓东山精密的渠道以及对公司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. 访谈公司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. 获取报告期内公司分期收款销售商品的明细表及对应的 2019 年末和 2020 年 6 月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. 查阅公司的销售合同并访谈公司的销售负责人及财务负责人，了解对于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，公司收入确认的时点和依据。

经核查，我们认为：

1. 公司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收入确认原则；
2. 截至 2020 年 4 月末公司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，东山精密系公司自行开拓的客户，公司与东山精密的合作未来不会受到影响；
4. 公司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 股上市及拟上市公司存在通过指定采购代理机构采购或者客户指定采购代理机构向其采购的情形；
5. 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. 公司下游客户对设备存在运行期要求、试生产产量约定的，公司在取得客户验收单后确认收入。

四、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。

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。（审核问询函第9条）

（一）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

1. 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。

2. 核查结论

经核查，我们认为，公司成本核算完整、准确。

五、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。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。

请申报会计师核查并发表明确意见。(审核问询函第 10 条)

(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

公司向佛山市国星光电股份有限公司(以下简称国星光电)采购的二手设备均系国星光电向其他厂商购买的设备,不是公司前期向国星光电销售的设备。

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公司新设备的原因: (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: 公司实际控制人、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	采购款支付时间	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
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
			深圳市蓝科星科技有限公司	2017年9月20日	
			深圳市瑞吉讯科技有限公司	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，但发货时间不同，2018年末库存中无自弘晟光电采购的二手设备，2019年初至本说明出具日，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	170.80
	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	356.90
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	27.00	791.79
	深圳市冠达宏科技有限公司	27.00	53.85
	深圳市联尚光电有限公司	27.00	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
	深圳市蓝科星科技有限公司	13.68	100.00
	浙江亚芯微电子股份有限公司	13.68	188.03

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	期末结存机台数量	期末结存机台单位成本	期末结存金额	计提存货跌价准备	二手设备期末存货账面价值
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。公司对这11台二手设备进行了减值测试,未发现减值迹象。截至本说明出具日,上述11台二手设备中的10台已经实现销售。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,2016年对国星光电累

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，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 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 年公司与弘晟光电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 年初至本审说明出具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。上述卖出旧设备的客户一般规模较大，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 年初至本说明出具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 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 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) 请申报会计师核查并发表明确意见

我们主要实施了如下核查程序：

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，获取国星光电、弘晟光电、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公司新设备的原因，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。

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公司新设备具有合理性；
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。

六、关于应收款项

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。

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。(审核问询函第 11 条)

(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
	山西高科华烨电子集团 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			
	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			
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如下：

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月末的银承承兑汇票，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如下：

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，除未到期未能终

止确认外，其他均已承兑或终止确认。

(三) 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

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	合同签订生效后1个月内付20%，初验收合格收到发票一个月内付40%，最终验收1个月内付38%，质保期满后1个月内付2%	订金20%，初步验收后开票付40%，最终验收付38%，剩余质保金质保期满后1个月内付清	订金20%，初步验收后开票付40%，最终验收付38%，剩余质保金质保期满后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	基本未发生变化
深圳市兆驰股份有限公司	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%，调试验收合格出具验收表，提供全额发票后6个月内支付30%，质保金10%在验收合格后正常运行2年	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

	后设备无质量问题时付清余款				
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。

(四) 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 日与本说明出具日间隔时间未到 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说明“六(三)2”之描述。

4. 风险提示和重大事项提示

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 年内的回款率均有所下降, 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。

(五) 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		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		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资金安排	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资金安排	否
客户 19	1,327.32	68.07	440.49	427.38	客户内部付款审批流程较长，导	是	长期合作优质客户，逾期原因系内部流程较长所致	期后逾期金额已基

					致未能及时完成付款			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		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		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%							

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,仅少量质保金漏付,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		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		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 32	1,255.56	106.58	1,164.84	396.42	客户资金调配, 分月持续支付中	否		是
客户 36	1,162.65	58.13	302.65	302.65	客户资金调配, 排期支付中	否		是
客户 37	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 38	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资金安排	否
客户 13	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%							

由以上两表可知，公司主要客户存在部分款项逾期，逾期原因除米优光电外主要系部分客户因付款审批流程较长或资金安排的影响，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。

(六) 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	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
艾立特	41.91			41.91		8.38	2019年12月
中晶半导体	389.50	389.50			219.00	19.48	否
晶泰星	227.76	177.71	50.05		6.81	13.89	否
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							
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	72.20	0.48	71.72		30.29	7.20	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	80.20		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							
INFO							
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，因该客户 2019 年有部分回款，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。

(七) 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，我们实施了以下核查程序：

(1) 了解公司销售与收款循环控制测试，同时核查相应的销售单据，测试其销售与收款循环的内部控制执行是否有效；

(2) 获取公司应收票据序时簿，了解应收票据期后承兑或终止确认情况，分析期后未承兑或终止确认的原因，并获取银行流水检查相关兑付是否真实；

(3) 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；

(4) 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；

(5) 获取逾期客户提供的回款计划，向销售人员了解公司是否继续与逾期客户交易，以及与逾期客户交易的原因；

(6) 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；

(7) 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. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 截至 2020 年 9 月 30 日，公司 2020 年 6 月末商业承兑汇票已到期的均

已承兑，未到期商业承兑汇票到期承兑风险较低；

(2) 截至 2020 年 9 月 30 日，公司 2020 年 6 月末银行承兑汇票已到期均已承兑或终止确认；

(3) 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；

(4) 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；

(5) 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；

(6) 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。

(八) 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，我们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. 核查结论

经核查,我们认为,公司应收账款坏账准备计提的充分。

七、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。(审核问询函第 12 条)

(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

2019 年期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%。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。

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
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说明出

具日的情况

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：

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	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		1450.97	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说明出具日的情况

(三) 请申报会计师核查并发表明确意见

针对上述事项，我们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。

经核查，我们认为：1 年以上存货跌价准备计提充分；2019 年发出商品无订单支持的原因主要系公司发出供客户试用的机台。

八、关于其他财务问题

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。(审核问询函第 14 条)

(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

针对银行存款，我们主要实施了以下核查程序：

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，我们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，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：

项目	2020 年 1-6 月		2019 年	
	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
双向核对金额	27,710.53	27,315.20	93,616.77	88,583.15
占比	58.47%	59.50%	79.21%	74.65%

(续上表)

项目	2018 年		2017 年	
	借方	贷方	借方	贷方
银行发生额	96,223.58	96,431.83	91,446.71	89,543.08
双向核对金额	77,628.82	71,539.58	63,311.95	54,720.74
占比	80.68%	74.19%	69.23%	61.11%

经核查，我们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

针对上述事项，我们实施了以下核查程序：

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。

经核查，我们认为，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。

专此说明，请予察核。



中国注册会计师：



中国注册会计师：



二〇二〇年十一月一日



会计师事务所 执业证书

名称：天健会计师事务所（特殊普通合伙）

首席合伙人：胡少先

主任会计师：

经营场所：浙江省杭州市西溪路128号6楼

组织形式：特殊普通合伙

执业证书编号：330000001

批准执业文号：浙财会〔2011〕25号

批准执业日期：1985年11月21日设立，2011年6月28日改制



证书序号：0007666

说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。



发证机关：

2019年12月25日

中华人民共和国财政部制

仅为关于深圳新益昌科技股份有限公司申请豁免披露事项的核查意见之目的而提供文件的复印件（原件与复印件一致），仅用于说明天健会计师事务所（特殊普通合伙）具有执业资质，未经本所书面同意，此文件不得用作任何其他用途，亦不得向第三方传送或披露。



证书序号：000390

会计师事务所 证券、期货相关业务许可证

经财政部、中国证券监督管理委员会审查，批准
天健会计师事务所（特殊普通合伙） 执行证券、期货相关业务。

首席合伙人：胡少先



证书号：44

发证时间：二〇二一年十一月八日

证书有效期至：二〇二一年十一月八日



仅为关于深圳新益昌科技股份有限公司申请豁免披露事宜的核查意见之目的而提供文件的复印件(原件与复印件一致), 仅用于说明 天健会计师事务所(特殊普通合伙)具有证券期货相关业务执业资质 未经本所书面同意, 此文件不得用作任何其他用途, 亦不得向第三方传送或披露。



营业执照

(副本)

扫描二维码
获取企业信用信息
更多服务
请登录
浙江政务服务网



统一社会信用代码
913300005793421213 (1/3)

名称 天健会计师事务所 (特殊普通合伙)
 成立日期 2011年07月18日
 类型 特殊普通合伙企业
 合伙期限 2011年07月18日至长期
 执行事务合伙人 胡少先
 主要经营场所 浙江省杭州市西湖区西溪路128号6楼

经营范围 审计企业会计报表、出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具有关报告；基本建设年度决算审计；代理记账；会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训；信息系统审计；法律、法规规定的其他业务。(依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动)

仅为关于深圳新益昌科技股份有限公司申请豁免披露事宜的核查意见之目的而提供文件的复印件 (原件与复印件一致)，仅用于说明天健会计师事务所 (特殊普通合伙) 的执业行为，未经本所书面同意，此文件不得用作任何其用途，亦不得向第三方传送或披露。



2020年03月13日

国家市场监督管理总局监制

市场主体应当于每年1月1日至6月30日通过国家信用信息公示系统报送公示年度报告。

国家企业信用信息公示系统网址http://www.gsxt.gov.cn

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



李振华
110005490003
深圳市注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs
Date of Issuance: 2008年07月28日

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



仅为关于深圳新益昌科技股份有限公司申请豁免披露事宜的核查意见之目的而提供文件的复印件，仅用于说明李振华是中国注册会计师，未经本人书面同意，此文件不得用作任何其他用途，亦不得向第三方传送或披露。



姓名: 李振华
Full name: 李振华
性别: 男
Sex: 男
出生日期: 1980-08-08
Date of birth: 1980-08-08
工作单位: 开元信德会计师事务所有限公司深圳分所
Working unit: 开元信德会计师事务所有限公司深圳分所
身份证号码: 430419198008088835



注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

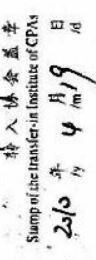
同意调出
Agree the holder to be transferred from

开元信德会计师事务所
CPAs



同意调入
Agree the holder to be transferred to

天健会计师事务所
CPAs



注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

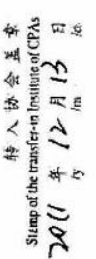
同意调出
Agree the holder to be transferred from

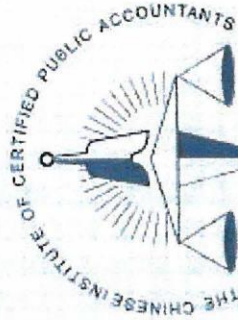
天健会计师事务所
CPAs



同意调入
Agree the holder to be transferred to

天健会计师事务所
CPAs





中国注册会计师

姓名 李哲
 Full name 李哲
 性别 男
 Sex 男
 出生日期 1987-10-31
 Date of birth 1987-10-31
 工作单位 德天德会计师事务所(特殊普
 Working unit 德天德会计师事务所
 身份证号码 226607168210310034
 Identity card No. 226607168210310034



仅为关于深圳新益昌科技股份有限公司申请豁免披露
 事宜的核查意见之目的而提供文件的复印件，仅用于说
 明李哲是中国注册会计师，未经本人书面同意，此文件
 不得用作任何其他用途，亦不得向第三(特殊普通合伙)披露。



年度检验登记
 Annual Renewal Registration



有效一年。
 per year after

李哲
 330000010499
 深圳市注册会计师协会

证书编号:
 No. of Certificate 330000010499

批准注册协会:
 Authorized Institute of CPAs

发证日期:
 Date of Issuance 2018 年 12 月 25 日

年 月 日
 y m d