关于湖南星邦智能装备股份有限公司

首次公开发行股票并在创业板上市申请文件

的第三轮审核问询函的回复

保荐机构（主承销商）

东海证券股份有限公司

（常州市延陵西路 23 号投资广场 18 层）

二〇二一年一月

深圳证券交易所：

根据贵所于 2021 年 1 月 15 日出具的深圳证券交易所审核函〔2021〕010083 号《关于湖南星邦智能装备股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第三轮审核问询函》（以下简称“问询函”）的要求，东海证券股份有限公司（以下简称“东海证券”、“保荐机构”或“保荐人”）作为湖南星邦智能装备股份有限公司（以下简称“星邦智能”、“发行人”或“公司”）首次公开发行股票并在创业板上市的保荐机构（主承销商），会同发行人及发行人律师湖南启元律师事务所（以下简称“湖南启元”、“发行人律师”）和申报会计师天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“天职国际”、“申报会计师”）等相关各方，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就问询函所提问题逐项进行认真讨论、核查与落实，并逐项进行了回复说明，出具《关于湖南星邦智能装备股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件第三轮审核问询函的回复》（以下简称“本回复”），具体回复内容附后。关于回复内容释义、格式及补充更新披露等事项的说明：

1、如无特殊说明，本回复中使用的简称或名词释义与《湖南星邦智能装备股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（申报稿）》一致；

2、本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致；

3、本回复的内容字体内容如下所示：

问询函所列问题	**黑体**
引用原招股说明书内容	宋体
对招股书的修改、补充	**楷体（加粗）**
对问询函所列问题的回复内容，无需在招股说明书中补充披露部分	楷体
对问询函所列问题的核查程序及意见	宋体

4、本回复中对招股书的修改、补充均以楷体加粗标明，由于前后文结构不同，存在标题序号差异的情况。

目 录

问题 1、关于主要客户众能联合 3
问题 2、关于新增客户大蚂蚁 12
问题 3、关于担保金额上限 22
问题 4、关于毛利率 46
问题 5、关于融资租赁担保余额 57
问题 6、关于发行人和众能联合、瑞世租赁的合作 88
问题 7、关于其他客户 131
问题 8、关于主要供应商 162
问题 9、关于存货 172
问题 10、关于固定资产和在建工程 188
问题 11、关于业绩增长 200
问题 12、其他问题 212

问题 1、关于主要客户众能联合

审核问询回复显示：

（1）众能联合系发行人 2019 年和 2020 年 1-9 月的第一大租赁商客户，自 2019 年起，众能联合向发行人采购的金额和占比远高于其他中小租赁商。众能联合设备保有量约 3 万台，根据 2019 年全球工程机械产业大会公布的信息，众能联合设备保有量在国内排名第二；

（2）报告期各期，发行人为承租人垫付租金净额分别为 462.51 万元、838.03 万元、297.76 万元和-18.73 万元，占营业收入的比例分别为 1.60%、1.53%、0.37%和-0.03%，发行人实际承担回购损失金额分别为 103.38 万元、837.05 万元、194.46 万元和 157.71 万元，占营业收入比例分别为 0.36%、1.53%、0.24%和 0.22%。根据公开资料，众能联合等租赁商存在较多的租赁合同纠纷。

请发行人：

（1）结合下游租赁商客户涉及较多租赁合同纠纷的情况，补充披露发行人下游租赁商客户是否存在租金回款困难、出租率和租金水平下降等情形和风险，是否对租赁商按期支付融资租赁公司租金产生不利影响，是否增加发行人的担保风险；

（2）结合报告期各期，发行人垫付租金净额和承担的回购损失金额及占比较小与下游租赁商客户的经营情况以及高空作业平台租赁市场的发展状况和发展趋势相一致，以及与同行业可比公司是否一致；

（3）补充披露众能联合的设备保有量以及行业地位等披露是否准确，得出结论的依据是否充分、权威。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

【发行人说明】

一、结合下游租赁商客户涉及较多租赁合同纠纷的情况，补充披露发行人下游租赁商客户是否存在租金回款困难、出租率和租金水平下降等情形和风险，是否对租赁商按期支付融资租赁公司租金产生不利影响，是否增加发行人的担保风险

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/九、经营成果分析/（一）营业收入构成及分析/6、主营业务收入按客户类型分类”中补充披露了以下内容：

（4）下游租赁商客户涉及租赁合同纠纷情况及租金回款风险

报告期内，通过融资租赁结算模式采购设备的主要租赁商客户租赁合同纠纷情况如下：

序号	租赁商客户名称	期间内涉及诉讼案件（件）	期间内涉及诉讼金额（万元）	正在审理案件（件）	正在审理金额（万元）	占租金收入的比例	截止2020年末公司为客户逾期垫付融资租赁租金余额（万元）
1	众能联合数字技术有限公司	171	/	59	/	-	0.00
	其中：已结案案件（全部胜诉）	67	258.12	-	-	0.34%	
2	子西租赁股份有限公司	6	64.71	0	0.00	0.81%	0.00
3	江苏旭广机械设备有限公司	0	0.00	0	0.00	0.00%	0.00
4	苏州法艾姆物流设备有限公司	7	123.00	2	53.00	2.57%	0.00
5	东莞市天空机械设备租赁有限公司	0	0.00	0	0.00	0.00%	0.00
6	北京祥运成建筑装饰工程有限公司	10	120.00	5	40.00	10.00%	0.00
7	蚌埠市力升机械设备租赁有限公司	0	0.00	0	0.00	0.00%	0.00
8	深圳市海豚机械设备有限公司	0	0.00	0	0.00	0.00%	0.00

序号	租赁商客户名称	期间内涉及诉讼案件（件）	期间内涉及诉讼金额（万元）	正在审理案件（件）	正在审理金额（万元）	占租金收入的比例	截止2020年末公司为客户逾期垫付融资租赁租金余额（万元）
9	湖北高智安机械设备有限公司	1	4.26	0	0.00	0.59%	0.00
10	湖北金山金茂机械有限公司	0	0.00	0	0.00	0.00%	0.00
11	湖北鼎智源机械设备有限公司	0	0.00	0	0.00	0.00%	26.73
12	湖北华中安心租赁有限公司	3	1.86	/	/	/	266.13
13	广州市一斗福机械设备有限公司	17	47.37	6	/	3.95%	0.00
14	合肥众兴机械设备有限公司	4	16.28	0	0.00	7.84%	0.00
15	天津滨海一达机电设备有限公司	0	0.00	0	0.00	0.00%	0.00

注1：数据来源说明：众能联合、华中安心期间内涉及诉讼案件数据是通过企查查、裁判文书网查询并进行整理得到；企查查、裁判文书网无法查询期间涉及诉讼金额、正在审理案件的金额等数据；其他租赁商客户的涉诉情况来自于租赁商客户出具的说明，并通过企查查、裁判文书网查询核实不存在重大遗漏；

注2：根据企查查、裁判文书网查询众能联合共涉及各类案件171件，其中170起案件众能联合为原告，就租赁合同纠纷问题起诉承租人。其中已完成诉讼并胜诉的案件67件，涉及金额258.12万元；众能联合期间内涉及诉讼金额占租金收入的比例以2020年1-11月的营业收入计算；华中安心涉及租赁合同纠纷3件，涉及金额1.86万元，已结案；

注3：子西租赁主要经营高空作业车、H型钢、拉森钢板桩、支护材料和箱式变压器的租赁、销售、维护及安装，产品涉及建筑设备、电力设备、机械设备等多个领域；子西租赁仅就与高空作业车相关的租赁合同纠纷情况向发行人进行说明。

从上表可以看出，公司个别主要租赁商客户涉及较多租赁合同纠纷，但整体诉讼金额占其收入的比例较低，单个案件涉及的金额较小，系因租赁商客户主要从事设备出租，下游承租人众多且分散、单个承租人涉及的金额较小。2020年由于受新冠肺炎疫情的影响，部分建筑工程项目及其他项目施工受疫情影响等原因，导致部分设备承租方租金支付不及时，涉诉的案例有所增多。诉讼系租赁商严格执行内控措施的一种手段，租赁商经营规模越大，下游租赁客户越多，可能涉及的阶段性租赁合同诉讼纠纷越多，但受益行业高速发展、高空作业平台租赁需求的增加，租金无法收回的损失率较小。

截止2020年末，公司主要租赁商中，华中安心2019年自身经营的现金流

不足，未能按时向融资租赁公司支付租金，导致截止 2020 年 12 月末，公司为其垫付租金余额为 266.13 万元；湖北鼎智源机械设备有限公司地处湖北，受新冠肺炎疫情影响较大，现金流出现困难，未能按时向融资租赁公司支付租金，导致截止 2020 年 12 月末，公司为其垫付租金余额为 26.73 万元。上述逾期垫付的客户中，华中安心涉及的诉讼案件金额较小，湖北鼎智源机械设备有限公司未涉及诉讼案件，因此上述客户发生经营困难，主要是租赁商本身经营出现困难，租赁合同纠纷不会对其正常经常造成实质性影响。

因此，租赁商客户不会因与下游承租人之间的租赁合同纠纷而导致无法按期支付融资租赁公司分期租金，不会因此增加发行人的担保风险。

……

（6）出租率和租金水平情况和风险

① 2017 年至 2020 年公司租赁商租金水平情况如下：

单位：元/月

产品类别	产品高度	平均租金			
		2020 年	2019 年	2018 年	2017 年
剪叉式	6 米	2,033.64	2,505.82	2,826.59	2,990.48
剪叉式	8 米	2,414.93	2,817.69	3,111.11	3,386.21
剪叉式	10 米	2,512.77	3,025.57	3,331.82	3,495.93
剪叉式	12 米	2,928.41	3,627.13	4,306.13	4,202.11
剪叉式	14 米	3,994.04	4,930.00	5,052.86	5,616.67
臂式	22 米	15,209.48	18,246.99	20,842.11	21,357.14
臂式	28 米	18,625.52	21,681.03	25,267.86	26,777.78

注：上述租金水平系根据 392 家租赁商客户提供的租金水平平均值统计，数据未经审计；统计范围为公司报告期各期销售收入前五名主要产品。

据上表，随着高空作业平台租赁市场趋于成熟、竞争加剧，2017 年至 2020 年租金水平逐年下降，年综合下降率为 12.44%，但以 2020 年的租金水平测算，公司销售的高空作业平台的成本回收期（2.5-4 年）仍远低于设备使用年限（6-10 年），表明租赁商盈利能力仍维持在较高水平。

② 2017 年至 2020 年公司租赁商出租率情况如下：

产品类别	产品高度	出租率

		2020 年	2019 年	2018 年	2017 年
剪叉式	6 米	81.25%	84.29%	85.55%	85.97%
剪叉式	8 米	81.61%	83.55%	84.22%	85.28%
剪叉式	10 米	81.47%	83.45%	84.35%	84.69%
剪叉式	12 米	81.94%	84.17%	84.41%	83.98%
剪叉式	14 米	82.58%	84.42%	85.78%	84.90%
臂式	22 米	81.06%	82.18%	83.87%	79.87%
臂式	28 米	81.08%	83.61%	82.75%	77.78%

注：上述出租率系根据 392 家租赁商客户提供的出租率平均值统计，数据未经审计；报告期各期销售收入前五名主要产品。

据上表，2017 年至 2020 年公司租赁商客户的出租率水平较为平稳，2020 年出租率较低，系因 2020 年一季度疫情原因。

综上，报告期内，公司下游租赁商对外出租高空作业平台的租金水平有所下降，出租率较为平稳，但成本回收期仍远低于设备使用年限，表明租赁商盈利能力仍维持在较高水平，发行人的担保风险较低。

二、结合报告期各期，发行人垫付租金净额和承担的回购损失金额及占比较小与下游租赁商客户的经营情况以及高空作业平台租赁市场的发展状况和发展趋势相一致，以及与同行业可比公司是否一致

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十四、公司为客户的融资租赁提供担保情况分析/（五）公司为客户的融资租赁提供担保情况”中补充披露了以下内容：

6、发行人垫付租金净额和承担的回购损失金额及占比较小与下游租赁商客户的经营情况是否一致

随着高空作业平台租赁市场的快速发展，个别租赁商业务规模快速扩大，阶段性诉讼纠纷有所增加，但占租赁商整体业务的比例较小，租金无法收回的损失率较低。报告期内，租赁商出租率较为平稳，且保持在较高的水平，同时，随着市场竞争的加剧，对外出租高空作业平台的租金水平有所下降，但以 2020 年的租金水平测算，设备的成本回收期（2.5-4 年）仍远低于设备使用年限（6-10 年），表明租赁商盈利能力仍维持在较高水平，下游租赁商经营情况良好，租金逾期损失可控。

同时因越来越多的经营租赁商采取融资租赁结算方式进行设备采购，为了提高自身在融资租赁公司及厂商的信誉，确保未来融资以扩张业务，经营租赁商一般会确保按协议向融资租赁公司支付各期租金。另外，客户在支付首付款和保证金后，设备公允价值通常将大于未到期租金余额，触发回购条款后融资租赁公司有权取回设备，客户将损失设备公允价值与未到期租金余额的差额部分。因此发行人垫付租金净额和承担的回购损失金额及占比较小。

综上，发行人垫付租金净额和承担的回购损失金额及占比较小与下游租赁商客户的经营情况一致。

7、发行人垫付租金和承担回购损失与高空作业平台租赁市场的发展状况是否一致

根据行业权威报告《IPAF Powered Access Rental Market Report 2020 - Global Report》披露的信息，2019 年中国高空作业平台租赁业市场收入规模达到 54.09 亿元，同比增长 22%，并预计 2020 年收入规模达到 68.74 亿元，保持 27%的高速增长趋势。租赁市场的高速发展表明市场需求旺盛，租赁商盈利能力较强，大部分租赁商具备偿付租金的能力，同时因越来越多的经营租赁商采取融资租赁结算方式进行设备采购，为了提高自身在融资租赁公司及厂商的信誉，确保未来融资以扩张业务，经营租赁商一般会确保按协议向融资租赁公司支付各期租金，因此发行人垫付租金和承担回购损失金额及占比较小与高空作业平台租赁市场的发展状况一致。

8、发行人垫付租金净额和承担的回购损失金额及占比较小与同行业可比公司是否一致

同行业上市公司中仅三一重工、柳工、徐工机械披露了垫付逾期按揭款、逾期融资租赁款余额，具体情况如下：

单位：万元

公司	2019 年		2018 年		2017 年	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
三一重工	133,000.00	1.76%	233,400.00	4.18%	416,100.00	10.85%
柳工	13,406.08	0.70%	11,322.44	0.63%	2,154.92	0.18%
徐工机械	28,064.29	0.47%	75,980.17	1.71%	77,083.16	2.65%

公司	2019 年		2018 年		2017 年	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
平均值	58,156.79	0.98%	106,900.87	2.17%	165,112.69	4.56%
星邦智能	297.76	0.37%	838.03	1.53%	462.51	1.60%

注 1：数据来自于上市公司年报，相关数据为合并口径；
注 2：同行业上市公司仅三一重工、柳工、徐工机械披露了垫付逾期按揭款、逾期融资租赁款余额，其他同行业上市公司未单独披露上述数据，因此未进行比较；
注 3：同行业上市公司未披露 2020 年 1-9 月垫付逾期按揭款、逾期融资租赁款余额，因此未进行比较；
注 4：同行业上市公司未单独披露承担的回购损失金额，因此未进行比较。

据上表，同行业上市公司垫付逾期按揭款、逾期融资租赁款余额占营业收入比例较小，且报告期内呈现下降趋势，与公司的变动趋势一致。公司报告期逾期垫付款占比低于行业平均值，主要是因为公司专业从事高空作业平台的生产和销售，销售规模相对较小，客户数量相对较少，风险相对可控。

三、补充披露众能联合的设备保有量以及行业地位等披露是否准确，得出结论的依据是否充分、权威

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术/三、发行人销售和主要客户情况/（五）报告期内向前五名客户销售产品情况/1、公司前五名客户情况/（3）众能联合向公司采购的金额和占比远高于其他租赁商的原因和合理性/**④ 众能联合的设备保有量以及行业地位的准确性**”中补充披露了以下内容：

④众能联合的设备保有量以及行业地位的准确性

A、众能联合的设备保有量以及行业地位排名情况

2019 年 9 月，由中国工程机械工业协会（CCMA）等机构主办、《中国工程机械》杂志承办的“2019 年全球工程机械产业大会”，公布了 2019 中国高空作业平台设备租赁商榜单，其中上海宏信建设发展有限公司、众能联合数字技术有限公司、江苏徐工广联机械租赁有限公司、浙江大黄蜂建筑机械设备有限公司和通冠机械租赁股份有限公司分列前五位，具体情况如下：

市场排名	公司名称	设备保有量情况
第一名	上海宏信建设发展有限公司	50,000 台规模
第二名	众能联合数字技术有限公司	30,000 台规模
第三名	江苏徐工广联机械租赁有限公司	10,000 台规模

市场排名	公司名称	设备保有量情况
第四名	浙江大黄蜂建筑机械设备有限公司（华铁应急子公司）	6,000 台规模
第五名	通冠机械租赁股份有限公司	4,000 台规模
合计		100,000 台规模

注：上述市场排名数据来自于“2019 年全球工程机械产业大会”公布的名单；设备保有量情况数据来自于各公司的官方网站上的公开信息;浙江大黄蜂建筑机械设备有限公司为上市公司华铁应急（证券代码：603300）子公司。

如上表所示，2019 年国内高空作业平台前五名的设备保有量规模在 10 万台左右，占整体高空作业平台的市场保有量比例较大。其中，众能联合、江苏徐工广联机械租赁有限公司、华铁应急子公司大黄蜂和通冠机械租赁股份有限公司均为公司的客户。

B、引用的数据具有权威性

根据公开信息显示，“2019 年全球工程机械产业大会”参与主办、承办的单位情况如下：

单位名称	单位简介
中国工程机械工业协会	中国工程机械工业协会是经中华人民共和国民政部正式批准登记注册的全国性工程机械行业组织，是由工程机械行业的制造企业、科研设计检测单位、高等院校、维修、使用、流通单位及其它有关工程机械行业的企事业单位自愿联合组成的具有法人地位的社会团体。协会的业务主管单位是国务院国有资产监督管理委员会。
《中国工程机械》杂志	《工程机械》（月刊）创刊于 1964 年，由天津工程机械研究院主办。《工程机械》杂志是中国工程机械工业协会会刊、中国科技论文统计源期刊、中文核心期刊，荣获全国首届优秀科技期刊一等奖、被评为中国期刊方阵双奖期刊。

从上表可以看出，“2019 年全球工程机械产业大会”参与主办、承办的单位均为国内权威机构，公布的数据具有权威性，发行人披露的众能联合的设备保有量规模来自于其官方网站，并获取众能联合的确认函。因此，众能联合的设备保有量以及行业地位等披露准确，得出结论的依据充分、权威。

【核查程序及核查意见】

一、核查程序

保荐人及发行人律师履行了以下核查程序：

1、通过企查查网站查询主要租赁商客户的诉讼情况，与主要租赁商客户进行沟通并获取关于租赁合同纠纷事项的说明，同时，通过中国裁判文书网对已完

结诉讼进行复核；

2、获取主要租赁商客户提供的关于租金损失情况的说明，分析是否对其按期支付融资租赁公司租金产生不利影响，是否增加发行人的担保风险；

3、获取行业权威报告《IPAF Powered Access Rental Market Report 2020 - Global Report》披露的中国高空作业平台租赁业市场收入规模情况，分析对发行人垫付租金和承担回购损失的影响；

4、查询同行业上市公司年报中披露的关于垫付逾期按揭款、逾期融资租赁款情况，与星邦智能的垫付占比情况进行对比分析；

5、获取“2019 年全球工程机械产业大会”报告、查询众能联合官网公开的设备保有量数据，获取众能联合提供的设备保有量规模的确认函。

二、核查意见

经核查，保荐人及发行人律师认为：

1、下游个别主要租赁商客户涉及较多租赁合同纠纷，但受益行业高速发展、高空作业平台租赁需求的增加，租金无法收回的损失率占比较小，租赁商客户不会因与下游承租人之间的租赁合同纠纷而导致无法按期支付融资租赁公司分期租金，不会因此增加发行人的担保风险。下游租赁商对外出租高空作业平台的租金水平有所下降，出租率较为平稳，但成本回收期仍远低于设备使用年限，表明租赁商盈利能力仍维持在较高水平，不会对租赁商按期支付融资租赁公司租金产生不利影响，不会因此增加发行人的担保风险；

2、发行人垫付租金净额和承担的回购损失金额及占比较小与下游租赁商客户的经营情况以及高空作业平台租赁市场的发展状况和发展趋势相一致，与同行业上市公司的变动趋势一致；

3、众能联合的设备保有量以及行业地位等披露准确，得出结论的依据充分、权威。

问题 2、关于新增客户大蚂蚁

审核问询回复显示：

（1）大蚂蚁成立于 2020 年 8 月 4 日，注册资本 600 万元，实际控制人刘原。因租赁商招科易租逾期向华运金租支付租金，2020 年 9 月，华运金租向中国康富转让合同项下的设备，中国康富向湖南大蚂蚁租赁有限公司（以下简称大蚂蚁）出租该批设备，发行人为大蚂蚁承担担保义务，同时解除对招科易租的担保义务，发行人为大蚂蚁承担的连带责任担保金额为 2,561 万元。

（2）2020 年 9 月，发行人与大蚂蚁签订合作协议，陆续向其销售 9,950.15 万元（含税、不含返利）产品，合作模式为发行人将产品全款销售给中国康富，中国康富再将产品融资出租给大蚂蚁，发行人无需为此承担任何担保责任。

（3）保荐人、发行人律师和申报会计师对大蚂蚁进行访谈，了解其经营情况、与公司合作原因、确认与发行人及其实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员之间是否存在关联关系、亲属关系、委托持股、其他资金业务往来等情形，是否存在协议、约定或其他利益安排；

请发行人补充披露：

（1）结合大蚂蚁股权结构、出资来源、业务规模和下游客户情况，补充披露大蚂蚁成立后一个月便和发行人签订 1 亿销售合同的原因和销售的真实性，是否符合发行人客户的审查标准，大蚂蚁向发行人的采购内容及对应的采购数量、采购金额及占比、采购金额占其销售比例、付款方式、资金流转情况；发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员与大蚂蚁及其关联方是否存在关联关系、其他利益安排，是否存在利益输送情形；报告期内大蚂蚁的主要供应商和客户，以及采购和租赁金额及占比，是否对发行人存在依赖；

（2）华运金租未要求发行人承担担保责任而是将与招科易租融资租赁合同项下的权利义务全部转让给大蚂蚁和中国康富的原因和商业合理性，各方是否存在口头、协议等相关利益安排；

（3）中国康富对 2020 年 9 月发行人向大蚂蚁销售的 9,950.15 万元产品采用全款支付且未要求发行人承担任何担保责任的原因，相关条件是否不同于其他厂

商和租赁商，上述合作条件和合作模式是否具有可持续性。

请保荐人、发行人律师和申报会计师发表明确意见，并就仅以访谈方式确认大蚂蚁与发行人及其实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员之间不存在关联关系、亲属关系、委托持股、其他资金业务往来等情形，不存在协议、约定或其他利益安排是否充分、有效发表明确意见。

回复：

【发行人说明】

一、结合大蚂蚁股权结构、出资来源、业务规模和下游客户情况，补充披露大蚂蚁成立后一个月便和发行人签订 1 亿销售合同的原因和销售的真实性，是否符合发行人客户的审查标准，大蚂蚁向发行人的采购内容及对应的采购数量、采购金额及占比、采购金额占其销售比例、付款方式、资金流转情况；发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员与大蚂蚁及其关联方是否存在关联关系、其他利益安排，是否存在利益输送情形；报告期内大蚂蚁的主要供应商和客户，以及采购和租赁金额及占比，是否对发行人存在依赖

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性/十、关联方及关联交易/（二）关联交易/1、经常性关联交易/（5）招科易租、联顺租赁、瀚宇机械关联交易/① 招科易租/ E、公司与大蚂蚁的合作情况”中补充披露了以下内容：

E、公司与大蚂蚁的合作情况

a、大蚂蚁基本情况

大蚂蚁成立于 2020 年 8 月 4 日，注册资本 600 万元，**湖南工蚁互联科技有限公司持有大蚂蚁 100%的股权，出资来源为股东自有资金，**实际控制人刘原，**现任西藏厚元资本管理有限公司执行董事，持有其 99.90%的股权，任北京厚泽投资管理有限公司执行董事，持有其 99%股权，刘原擅长投资项目经营策划与运作，在产业领域和企业管理上积累了二十年丰富的经验。**该公司管理人员为汽车之家前员工，具备平台运营的经验。客户基于市场推广了解并认可星邦品牌的产品，寻求与公司的合作。中国康富出具书面文件向大蚂蚁授信 10 亿元，大蚂蚁有权使用其中 2 亿元进行设备承租，无需厂商担保。**大蚂蚁自 2020 年 8 月 4 日成立至 2020 年末实现销售收入 345.99 万元（未经审计）。大蚂蚁客户主要为**

设备承租人，具体情况如下：

单位：万元

客户	收入性质	2020 年收入金额	占比
武汉鑫弘升机械设备租赁有限公司	租赁收入	37.22	10.76%
小站（广州）机械设备租赁有限公司	租赁收入	27.34	7.90%
合肥理芙特机械设备有限公司	租赁收入	26.58	7.68%
湖北高智安机械设备有限公司	租赁收入	19.8	5.72%
合肥乐升机械设备租赁有限公司	租赁收入	18.62	5.38%
其他客户	租赁收入	216.44	62.56%
合计	-	345.99	100.00%

b、公司与大蚂蚁的合作情况

2020 年 9 月，发行人与大蚂蚁签订《合作协议书》，后陆续向其销售 9,950.15 万元（含税、不含返利）产品。因中国康富已向大蚂蚁出具书面授信文件向大蚂蚁授信 10 亿元，大蚂蚁使用上述授信额度支付设备采购款，无须厂商提供担保。**发行人因为该业务为大额全款业务，故在产品销售价格及返利方面给予了相应优惠。**具体模式为公司将产品全款销售给中国康富，中国康富再将产品融资出租给大蚂蚁，公司无需为此承担任何担保责任。**中国康富以银行承兑汇票方式支付所有货款，后续大蚂蚁分期向中国康富支付租金。**由于该业务为全款销售且公司无需承担担保责任，不占用公司对大蚂蚁的授信额度。

……

大蚂蚁向发行人采购产品情况如下：

产品	数量（台）	金额（万元）	占大蚂蚁采购总额的比例
臂式高空作业平台	175	8,528.15	70.15%
剪叉式高空作业平台	239	1,422.00	11.70%
合计	414	9,950.15	81.85%

注：大蚂蚁主营业务为对外租赁高空作业平台，因此其采购金额与销售金额不具备可比性。

c、大蚂蚁成立后一个月便和发行人签订 1 亿销售合同的原因和销售的真实性，是否符合公司客户的审查标准

随着近年来国内高空作业平台的快速发展，大蚂蚁的实际控制人及管理层看好未来行业的前景，在公司成立前几个月即开始与中国康富、星邦智能磋商

合作相关事宜，三方基本达成合作意向，因此正式成立公司后大蚂蚁在短时间便与发行人签订 1 亿销售合同。大蚂蚁通过融资租赁方式采购设备后用于对外出租，融资租赁公司为中国康富，发行人已收到全部货款，无需提供担保，销售具备真实性。

公司按照制度**基于商务指标、经营指标、偿债能力等指标**对大蚂蚁进行客户资质审查及评级，给与其 3,000 万元至 1 亿元的授信额度，**评级主要考虑的因素包括中国康富出具书面文件向大蚂蚁授信 10 亿元导致其采购额度较高、后续持续采购预期较大、回款周期较短等**。

由于招科易租承租的设备所有权已由华运金租转让给中国康富，并由大蚂蚁承租并运营。招科易租已将设备完整交付给大蚂蚁，中国康富已支付转让价款，因此招科易租目前不再负有任何《融资租赁合同》项下履约义务。发行人仍需为大蚂蚁按期足额履行融资租赁合同项下债务向中国康富承担垫付、回购及连带保证义务。基于上述授信额度，公司为大蚂蚁按期足额履行融资租赁合同项下债务向中国康富承担垫付、回购及连带保证义务，担保金额为 2,561.00 万元。截止招股说明书签署日，大蚂蚁不存在逾期支付租金等违约情形，符合发行人的客户资质要求，不存在经营风险和财务风险。

截止招股说明书签署日，大蚂蚁不存在逾期支付租金等违约情形，符合发行人的客户资质要求，不存在经营风险和财务风险。

d、公司与大蚂蚁不存在关联关系、其他利益安排、利益输送等情形

报告期内，大蚂蚁**及其关联方**与发行人及其实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员之间不存在关联关系、亲属关系、委托持股、其他资金业务往来等情形，不存在协议、约定或其他利益安排、**不存在利益输送情形**。

e、报告期内大蚂蚁的主要供应商和客户，以及采购和租赁金额及占比，是否对星邦智能形成依赖

大蚂蚁成立于 2020 年 8 月，至 2020 年底其主要客户、租金金额、占比情况如下（未经审计）：

单位：万元

客户	收入金额	占比
武汉鑫弘升机械设备租赁有限公司	37.22	10.76%
小站（广州）机械设备租赁有限公司	27.34	7.90%
合肥理芙特机械设备有限公司	26.58	7.68%
湖北高智安机械设备有限公司	19.80	5.72%
合肥乐升机械设备租赁有限公司	18.62	5.38%
其他客户	216.44	62.56%
合计	345.99	100.00%

大蚂蚁成立于 2020 年 8 月，至 2020 年底其主要供应商、采购金额、占比情况如下（未经审计）：

单位：万元

供应商	采购金额	占比
星邦智能	9,950.15	81.85%
招科易租	2,058.18	16.93%
欧历胜	148.05	1.22%
合计	12,156.38	100.00%

大蚂蚁于 2020 年 8 月成立，因此从采购金额占比来看，2020 年其对星邦智能存在重大依赖；但根据大蚂蚁出具的说明，2021 年大蚂蚁计划通过星邦智能、欧历胜、特雷克斯采购高空作业平台，2021 年计划通过除星邦智能以外的供应商采购比例为 70%，因此不会形成对发行人的重大依赖。

f、公司对大蚂蚁销售产品定价的公允性

2020 年第四季度公司对大蚂蚁销售产品的毛利率为 29.34%（未经审计），与公司 2020 年 1-9 月综合毛利率 30.49%及境内销售产品毛利率 30.34%的差异均较小。因此，公司对大蚂蚁销售的产品定价具有公允性。

二、华运金租未要求发行人承担担保责任而是将与招科易租融资租赁合同项下的权利义务全部转让给大蚂蚁和中国康富的原因和商业合理性，各方是否存在口头、协议等相关利益安排

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性/十、关联方及关联交易/（二）关联交易/1、经常性关联交易/（5）招科易租、联顺租赁、瀚宇机械关联

交易/① 招科易租/ C、发行人为招科易租的融资租赁提供担保的情况及招科易租目前的履约进展和履约能力”中补充披露了以下内容：

C、发行人为招科易租的融资租赁提供担保的情况及招科易租目前的履约进展和履约能力

……

a、是否因招科易租未按时支付租金而承担了损失保证金等担保义务

华运金租与招科易租约定原《融资租赁合同》项下债权债务关系已终止，发行人的担保义务已随之解除，华运金租已确认发行人无需就该业务承担任何担保义务，因此公司未因招科易租未按时支付租金而承担了损失保证金等担保义务。

华运金租未要求发行人承担担保责任而是将与招科易租融资租赁合同项下的权利义务全部转让给大蚂蚁和中国康富的原因为：招科易租由于外部融资无法及时到位，同时受到新冠疫情影响，自 2020 年 1 月开始未向华运金租支付租金。由于新冠疫情影响的客观因素，华运金租未要求发行人为招科易租垫付租金。招科易租发生逾期后，持续无力偿还租金，拟通过寻找合适且愿意承接未偿租金债务及设备的租赁商进行合作。大蚂蚁实际控制人及管理层看好未来行业的前景，通过协商愿意进行合作，并拟通过中国康富以融资租赁结算的方式采购设备，因此华运金租开始与中国康富协商转让该批设备。

截止设备转让前，华运金租应收招科易租的剩余本金为 1,974.23 万元，华运金租对中国康富的转让价格为 2,058.18 万元，其当时的主要诉求为清除逾期业务、尽快回笼资金，该笔业务完成后华运金租可全额收回本金，因此未要求发行人承担担保责任且同意转让给中国康富。就中国康富和大蚂蚁而言，设备实际可使用年限为 6-10 年，招科易租租金给付期为 4 年，转让时设备公允价值大于受让价格，中国康富将设备租赁给大蚂蚁后可获取利息收益，大蚂蚁实际获取设备的成本低于其公允价值，存在获利空间。综上，各方在该笔交易中均能满足其主要诉求，交易具备商业合理性。

b、华运金租融资租赁合同项下的权利义务是否已全部转让给大蚂蚁和中国康富

2020 年 9 月，华运金租与招科易租签订《融资租赁合同解除协议》，招科

易租、华运金租签订的《融资租赁合同》项下的权利义务关系已全部终结；中国康富与华运金租签订《产品买卖合同》，华运金租将其原出租给招科易租的设备转让给中国康富；中国康富与大蚂蚁签订《融资租赁合同》，中国康富将上述设备出租给大蚂蚁，因此中国康富、大蚂蚁及公司形成了新的权利义务关系。**各方不存在除此以外的其他特殊利益安排。**

三、中国康富对 2020 年 9 月发行人向大蚂蚁销售的 9,950.15 万元产品采用全款支付且未要求发行人承担任何担保责任的原因，相关条件是否不同于其他厂商和租赁商，上述合作条件和合作模式是否具有可持续性

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性/十、关联方及关联交易/（二）关联交易/1、经常性关联交易/（5）招科易租、联顺租赁、瀚宇机械关联交易/① 招科易租/ E、公司与大蚂蚁的合作情况”中补充披露了以下内容：

E、公司与大蚂蚁的合作情况

……

b、公司与大蚂蚁的合作情况

2020 年 9 月，发行人与大蚂蚁签订《合作协议书》，后陆续向其销售 9,950.15 万元（含税、不含返利）产品。因中国康富已向大蚂蚁出具书面授信文件向大蚂蚁授信 10 亿元，大蚂蚁使用上述授信额度支付设备采购款，无须厂商提供担保。**发行人因为该业务为大额全款业务，故在产品销售价格及返利方面给予了相应优惠。**具体模式为公司将产品全款销售给中国康富，中国康富再将产品融资出租给大蚂蚁，公司无需为此承担任何担保责任。**中国康富以银行承兑汇票方式支付所有货款，后续大蚂蚁分期向中国康富支付租金。**由于该业务为全款销售且公司无需承担担保责任，不占用公司对大蚂蚁的授信额度。

中国康富确认其与其他厂商、租赁商存在同样合作的情况，由租赁商直接获取授信额度，无需厂商进行担保。大蚂蚁目前获取的授信额度为 10 亿元，后续拟使用其获得的信用额度与公司继续合作，该合作模式具有可持续性。

其他融资租赁公司也存在不需要发行人承担担保责任的情形，如 2020 年 1 月，众能联合通过中铁租赁向公司采购高空作业平台，中铁租赁亦未要求公司提供担保。

【核查程序及核查意见】

一、核查程序

保荐人、发行人律师和申报会计师履行了以下核查程序：

1、访谈大蚂蚁、招科易租、中国康富，就相关问题获取大蚂蚁、华运金租出具的说明；

2、通过国家企业信用信息公示系统查询蚂蚁成立时间、股权结构等；

3、获取刘原出具的《关于本人投资企业的说明》；

4、检查大蚂蚁基础资料及发行人对其资质审查情况；

5、获取发行人与大蚂蚁签订的合作协议、发行人与中国康富买卖合同、中国康富与大蚂蚁签订的融资租赁合同；

6、检查中国康富支付货款的银行承兑汇票；

7、获取华运金租与招科易租约定原《融资租赁合同》、华运金租与招科易租签订的《融资租赁合同解除协议》、中国康富与华运金租签订的《产品买卖合同》及中国康富与大蚂蚁签订的《融资租赁合同》以及上述合同的附件进行检查；

8、对大蚂蚁进行访谈，了解其经营情况、与公司合作原因、确认与发行人及其实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员之间是否存在关联关系、亲属关系、委托持股、其他资金业务往来等情形，是否存在协议、约定或其他利益安排；

9、获取大蚂蚁说明函，确认大蚂蚁及其关联方与星邦智能及其关联方不存在关联关系，不存在其他利益安排，不存在利益输送情形；

10、通过国家企业信用信息公示系统、公开信息查询大蚂蚁及其关联方，确认与星邦智能及其关联方是否存在重合关系；

11、星邦智能、实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员出具确认函，确认其与大蚂蚁及其关联方不存在关联关系，不存在其他利益安排，不存在利益输送情形；

12、获取大蚂蚁出具关联方清单，并根据公开信息确认，核查星邦智能及其

董事、监事、高级管理人员、核心技术人员的银行流水，确认上述人员是否与大蚂蚁的关联方存在资金往来；

13、通过访谈了解中国康富与大蚂蚁合作的原因，并获取中国康富对大蚂蚁授信 10 亿元的合同。

二、核查意见

经核查，保荐人、发行人律师和申报会计师认为：

1、大蚂蚁成立后一个月便与发行人签订 1 亿元销售合同具有合理性，交易真实；大蚂蚁符合发行人客户的审查标准；发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员与大蚂蚁及其关联方不存在关联关系、其他利益安排，不存在利益输送情形；大蚂蚁于 2020 年 8 月成立，因此从采购金额占比来看，2020 年其对星邦智能存在重大依赖，但未来会向其他厂商采购设备，不会形成对发行人的重大依赖；

2、华运金租未要求发行人承担担保责任而是将与招科易租融资租赁合同项下的权利义务全部转让给大蚂蚁和中国康富，各方在该笔交易中均能满足其主要诉求，交易具备商业合理性；各方不存在除此以外的其他特殊利益安排；

3、因中国康富已向大蚂蚁出具书面授信文件向大蚂蚁授信 10 亿元，大蚂蚁使用上述授信额度支付设备采购款，无须厂商提供担保；中国康富确认其他厂商和租赁商存在类似的情况，由租赁商直接获取授信额度，无需厂商进行担保；大蚂蚁目前获取的授信额度为 10 亿元，后续拟使用其获得的信用额度与公司继续合作，该合作模式具有可持续性；

4、除访谈方式，保荐人、发行人律师和申报会计师还通过以下方式进行了核查：

（1）获取大蚂蚁说明函，确认大蚂蚁及其关联方与星邦智能及其关联方不存在关联关系，不存在其他利益安排，不存在利益输送情形；

（2）通过国家企业信用信息公示系统、公开信息查询大蚂蚁及其关联方，确认与星邦智能及其关联方是否存在重合关系；

（3）星邦智能、实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员、核

心技术人员出具确认函，确认其与大蚂蚁及其关联方不存在关联关系，不存在其他利益安排，不存在利益输送情形；

（4）获取大蚂蚁出具关联方清单，并根据公开信息确认，通过星邦智能及其董事、监事、高级管理人员、核心技术人员的银行流水核查报告期内大蚂蚁及关联方与上述人员是否存在资金往来；

（5）通过访谈了解中国康富与大蚂蚁合作的原因，并获取中国康富对大蚂蚁授信 10 亿元的合同。

通过访谈及上述程序，保荐人、发行人律师和申报会计师确认，报告期内，大蚂蚁与发行人及其实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员之间不存在关联关系、亲属关系、委托持股、其他资金业务往来等情形，不存在协议、约定或其他利益安排。

问题 3、关于担保金额上限

审核问询回复显示，发行人未设定对外担保的额度、占比等上限。报告期各期，股东（大）会审议通过的公司为产品销售向客户提供融资租赁的年度新增担保金额上限分别为 1 亿元、3 亿元、4 亿元、12 亿元。其中，2020 年度审议通过的向资产负债率超过 70%的担保对象提供担保的总额由 3 亿元调整至 10 亿元。报告期内，发行人业绩快速增长，主要采用直销模式销售。

请发行人补充披露：

（1）报告期各期，发行人董事会、股东（大）会审批的年度新增担保金额上限的依据，以及不断提高担保上限的原因和合理性，担保上限变动趋势与同行业可比公司是否一致，发行人在担保风险控制方面与同行业可比公司是否存在较大差异，发行人是否存在通过扩大担保金额刺激销售，放大发行人的相关担保风险敞口的情形，并结合前述情况补充重大风险提示；

（2）2020 年大幅提高对资产负债率超过 70%的担保对象提供担保的总额的原因和合理性，报告期各期实际为资产负债率超过 70%的担保对象提供担保的金额，以及各担保对象的名称和担保金额，合作的原因和合作历史，实际控制人、合作的融资租赁公司，是否存在逾期支付租金等违约情形；

（3）报告期内，发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、员工等在生产经营、获取订单、开展业务等过程中是否存在商业贿赂、不正当竞争等违法违规情形。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，并说明核查过程和核查依据。

针对项目组就发行人对外担保事项以及报告期内生产经营的合法合规性执行的核查工作，请保荐人及发行人律师相关内核及质控部门说明已履行的质量把关工作及相关结论。

回复：

【发行人说明】

一、报告期各期，发行人董事会、股东（大）会审批的年度新增担保金额上限的依据，以及不断提高担保上限的原因和合理性，担保上限变动趋势与同行业可比公司是否一致，发行人在担保风险控制方面与同行业可比公司是否存在较大差异，发行人是否存在通过扩大担保金额刺激销售，放大发行人的相关担保风险敞口的情形，并结合前述情况补充重大风险提示

（一）报告期各期，发行人董事会、股东（大）会审批的年度新增担保金额上限的依据，以及不断提高担保上限的原因和合理性，担保上限变动趋势与同行业可比公司是否一致，发行人是否存在通过扩大担保金额刺激销售，放大发行人的相关担保风险敞口的情形

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十四、公司为客户的融资租赁提供担保情况分析/（四）公司与融资租赁公司签订的合作协议及实际执行情况/5、公司为客户提供融资租赁担保额度及上限”中补充披露了以下内容：

5、公司为客户提供融资租赁担保额度及上限

（1）公司为客户提供融资租赁担保额度及上限情况

① 已发生业务承担的担保额度的审批情况

公司《公司章程》、《对外担保管理制度》等相关制度未设定对外担保的额度、占比等上限。公司根据经营业务的需要、在评估风险的基础上，经过董事会、股东（大）会审议决定向客户提供融资租赁的年度新增担保金额的上限。**公司董事会、股东（大）会审批的年度新增担保金额上限的依据包括上期末在手融资租赁结算销售订单金额、高空作业平台行业研究报告及公司市场部对国内高空作业平台市场趋势的判断。**

有限公司阶段，经股东会审议通过，2017 年至 2019 年公司为产品销售向客户提供融资租赁的年度新增担保金额上限分别为 1 亿元、3 亿元、4 亿元，担保范围包括融资租赁合同项下应付融资租赁公司款项。

股份公司阶段，经董事会、股东大会审议通过，2020 年公司为产品销售向

客户提供融资租赁的年度新增担保金额上限为 12 亿元，担保范围包括融资租赁合同项下应付融资租赁公司款项。

报告期内，发行人实际向客户提供融资租赁担保情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
董事会或股东（大）会审议通过的年度新增担保金额	120,000.00	40,000.00	30,000.00	10,000.00
实际新增担保金额	73,408.48	26,339.43	21,259.78	6,724.63
其中：为客户担保金额	59,885.49	25,901.28	21,147.71	6,021.32
为潇邦机械担保金额	13,522.99	438.15	112.07	703.31

注：2020 年 1-9 月董事会或股东（大）会审议通过新增担保金额为全年担保上限，实际新增担保金额为 2020 年 1-9 月实际新增担保金额。

② 后续业务承担担保额度上限的进一步控制

为了进一步控制因客户采用融资租赁结算方式产生的担保风险，公司于 2021 年 1 月 25 日召开 2021 年第一次临时股东大会，审议通过《关于公司 2021 年度为产品销售向客户提供融资租赁或按揭业务担保的议案》，议案主要内容为：“公司 2021 年度新增担保总额不超过年度营业收入总额的 50%；对单一客户新增的担保总额度不超过营业收入的 40%；经营中可结合需要调整但须确保年度指标不突破比例控制，公司实际控制人承诺不得在股东大会上同意突破上述额度的比例控制”。

公司拟借鉴与华运金租合作的经验，推广最高额保证担保等合作方式。2021 年 1 月 19 日，公司与海通恒信国际融资租赁股份有限公司（以下简称“海通恒信”）签订《保证金协议》，协议约定，公司客户通过海通恒信向公司购买公司产品时，公司需要向海通恒信支付客户融资额的 9.5%作为保证金，公司以支付的保证金作为担保上限对海通恒信承担担保责任。

（2）公司报告期内不断提高担保上限的原因和合理性，担保上限变动趋势与同行业可比公司的对比情况

① 报告期内不断提高担保上限的原因和合理性

报告期内，公司担保上限不断提高的主要原因包括：A、报告期各期末公司

融资租赁结算的在手订单金额逐年增长；B、近几年国内高空作业平台市场高速发展，公司高空作业平台国内销售收入不断增长，特别是融资租赁结算销售收入增长较快；C、国家政策鼓励工程机械行业通过融资租赁公司进行融资、销售，公司下游客户中租赁商的占比快速提高，通过融资租赁公司采购设备逐渐成为行业惯例。

因此，公司担保上限不断提高具有合理性。

② 担保上限变动趋势与同行业可比上市公司的变动趋势是否一致及差异说明

根据公开披露的信息显示，报告期内同行业上市公司的担保金额上限及变动情况如下：

单位：亿元

公司名称	2020 年	增长率	2019 年	增长率	2018 年	增长率	2017 年
三一重工	280.00	12.00%	250.00	-	-	-	-
中联重科	-	-	239.20	60.98%	148.59	26.46%	117.50
山河智能	71.00	47.92%	48.00	17.07%	41.00	86.36%	22.00
柳工	59.32	-10.51%	66.29	91.92%	34.54	130.27%	15.00
徐工机械	191.31	-2.76%	196.73	15.72%	170.00	0.00%	170.00
星邦智能	12.00	200.00%	4.00	33.33%	3.00	200.00%	1.00

注：三一重工 2017 和 2018 年度未披露审议对外（不含子公司）担保上限；中联重科暂未披露 2020 年度担保上限；徐工机械 2020 年担保上限为 190 亿元人民币及 2,000 万美元，按照 2020 年 12 月 31 日美元兑人民币汇率计算为 1.31 亿元人民币。

由上表可知，公司担保上限金额与同行业上市公司相比较小，2017 至 2020 年同行业可比上市公司及公司的担保上限呈上升趋势，公司担保上限增长速度快于同行业可比公司平均值，主要原因如下：

A、公司销售规模基数较小，报告期内销售收入及担保上限增长较快

2017 年至 2020 年 1-9 月,公司营业收入分别为 28,997.13 万元、54,812.92 万元、80,653.50 万元和 73,146.44 万元，实现了快速增长。而随着行业内越来越多的经营租赁商选择使用融资租赁结算方式购买设备，融资租赁结算方式实现的收入金额分别为 4,660.74 万元、17,864.30 万元、48,792.43 万元和 55,553.15 万元，报告期内快速增长，从而导致公司的担保上限快速提高。

B、同行业上市公司均通过设立融资租赁子公司为客户购买设备提供融资，该部分业务不会形成的担保，可有效地降低担保金额

同行业上市公司中柳工、中联重科、三一重工、浙江鼎力均自行成立融资租赁子公司，为客户提供融资租赁服务，融资租赁子公司为客户办理融资租赁业务时上市公司无需提供担保，体现在长期应收款及一年内到期的非流动资产中，当第三方融资机构为客户办理融资采购，上市公司提供相应的担保时，才会体现在期末担保余额中。2019 年上述上市公司相关业务的具体情况如下：

单位：亿元

2019 年/2019 年 12 月 31 日				
公司	长期应收款及一年内到期的非流动资产（A）	担保余额(B)	净资产(C)	占净资产的比例((A+B)/C)
三一重工	17.94	233.51	455.27	55.23%
中联重科	170.14	48.45	395.33	55.29%
山河智能	10.87	34.45	50.48	89.78%
浙江鼎力	9.92	0.24	32.07	31.68%
柳　工	49.37	31.66	108.31	74.81%
平均	51.65	69.66	208.29	58.24%
星邦智能	0.16	3.35	4.66	75.28%

数据来源：根据上述上市公司定期报告披露的数据计算得出。

从上表可以看出，同行业上市公司通过子公司为客户提供融资购买设备，不会形成担保，有效地降低担保金额，而公司的客户通过第三方独立的融资租赁公司进行融资购买设备，因此公司的担保上限的增长速度整体快于同行业上市公司。

C、与工程机械行业其他上市公司相比，客户结构存在差异

公司专注于高空作业平台产品，此类产品的客户群体以租赁商为主，大部分租赁商资金实力小于工程建设施工方等终端用户，因此国内租赁商普遍存在采用融资租赁结算方式向厂商购买产品的情况，如国内同样仅销售高空作业平台的厂商浙江鼎力 2019 年末因融资租赁形成的长期应收款及一年内到期的非流动资产为 9.93 亿元，占其 2019 年度销售收入的比例是 41.54%；工程机械行业其他可比公司的客户以基础设施建设、房地产、矿山等行业的终端客户及经销商为主，细分行业存在一定的差异，采取的结算方式也存在一定的差异。

（二）发行人是否存在通过扩大担保金额刺激销售，放大发行人的相关担保风险敞口的情形

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/ 九、经营成果分析/（一）营业收入构成及分析/5、主营业务收入按结算类型分类/（6）融资租赁结算销售规模及占比变动原因及其合理性”中补充披露了以下内容：

报告期内，公司融资租赁结算方式实现的销售收入分别为 4,660.74 万元、17,864.30 万元、48,792.43 万元和 55,553.15 万元，占营业收入比例分别为 16.07%、32.59%、60.50%和 75.95%。**公司报告期内担保金额不断提高，主要是因为融资租赁结算方式实现的收入不断提高；同行业上市公司徐工机械、中联重科、柳工披露了买方信贷结算模式收入金额，具体情况如下：**

单位：万元

公司	2019 年		2018 年		2017 年	
	金额	营收占比	金额	营收占比	金额	营收占比
徐工机械	924,797.00	15.63%	806,120.00	18.15%	903,845.00	31.03%
中联重科	1,636,300.00	37.78%	1,090,600.00	38.00%	375,600.00	16.14%
柳工	1,184,939.00	61.79%	975,790.00	53.96%	479,878.00	40.19%
星邦智能	48,792.43	60.50%	17,864.30	32.59%	4,660.74	16.07%

从上表可以看出，报告期内，徐工机械、中联重科和柳工等上市公司通过买方信贷结算模式实现的销售收入均保持较大规模，且销售金额实现快速增长。其中柳工 2017 年、2018 年、2019 年的买方信贷结算模式销售收入分别为 47.99 亿元、97.58 亿元和 118.49 亿元；中联重科 2017 年、2018 年、2019 年的买方信贷结算模式销售收入分别为 37.56 亿元、109.06 亿元和 163.63 亿元。2019 年，公司融资租赁结算方式实现的收入占比与柳工通过买方信贷实现收入的占比差异不大。

报告期内，国内高空作业平台行业快速发展，行业竞争强度相对较小，租赁市场利润可观，吸引了大量的工程机械经营租赁商进入该行业。由于高空作业平台单个产品价格较高，经营租赁过程中存在一定的规模效应，因此借鉴国外高空作业平台的成功经验，越来越多规模化的客户采用融资租赁的方式来解决大额设备采购所需的资金问题，以扩大市场占有率。同时通过融资租赁结算方式，可以加快生产厂商的资金回笼速度。而作为提供资金方的融资租赁公司可以获得稳定

的资金收益。上述多重因素导致融资租赁结算方式销售收入大幅增加，变动合理。

公司客户根据其经营状况及财务状况选择适合的设备采购结算方式。每种结算方式均有其特点：融资租赁结算方式财务成本较高，但是还款周期较长，客户每月的还款金额压力较小；分期收款结算方式因分期周期短，还款压力较大，但财务成本较低；全款结算方式则是财务成本最小，但是批量采购对客户资金实力要求较高。

由于高空作业平台行业发展趋势导致经营租赁商成为公司的主要客户群体，而租赁商在采购设备时往往需要通过融资租赁方式解决资金需求。

2017 至 2019 年，同行业上市公司担保余额变动情况如下：

单位：亿元

公司名称	2019/12/31		2018/12/31		2017/12/31
	金额	增长率	金额	增长率	金额
三一重工	233.51	49.35%	156.35	80.02%	86.85
中联重科	48.45	24.26%	38.99	51.36%	25.76
山河智能	34.45	48.75%	23.16	91.40%	12.1
徐工机械	136.27	8.65%	125.42	25.03%	100.31
柳工	31.66	14.17%	27.73	91.77%	14.46
日发纺机	2.34	7.34%	2.18	32.93%	1.64
平均	81.11	30.17%	62.31	55.04%	40.19
星邦智能	3.35	69.19%	1.98	70.69%	1.16

可以看出 2017 至 2019 年，工程机械行业上市公司的担保余额均保持了快速增长，公司融资租赁结算模式的变动趋势与同行业上市公司保持一致。公司担保余额增长高于行业的平均数主要是因为公司销售规模基数较小。公司融资租赁结算模式占比较高系受国家政策指导及行业发展趋势的影响，公司在发展过程中顺应行业发展趋势和客户基于自身财务状况选择的结果，并非公司利用融资租赁模式扩大销售，**不存在通过扩大担保金额刺激销售，放大相关担保风险敞口的情形**。

综上所述，公司报告期内是依据上期末在手融资租赁结算销售订单金额、高空作业平台行业研究报告及公司市场部对国内高空作业平台市场趋势的判断，并通过董事会、股东（大）会审批的年度新增担保金额上限。担保金额不

断提高符合行业惯例，是顺应行业发展趋势的结果，不存在通过扩大担保金额刺激销售的情形。

（三）发行人在担保风险控制方面与同行业可比公司是否存在较大差异

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十四、公司为客户的融资租赁提供担保情况分析/（六）发行人与租赁商的风险隔离机制及风险防范措施/**7、公司在担保风险控制方面与同行业可比公司的差异**”中补充披露了以下内容：

7、公司在担保风险控制方面与同行业可比公司的差异

（1）公司担保风险的控制措施

公司的融资租赁担保风险控制措施详见本回复“问题 5/一/（七）是否针对其对外担保余额金额和占比较大的情况采取了针对性的风险防控措施，以及措施的有效性”。

（2）同行业可比公司担保风险控制措施

公司名称	担保风险控制措施
三一重工	客户需支付产品价格一定比例的首付款后发货，三一重工会监控客户向融资机构的还款情况，必要时协助金融机构对客户的款项催收工作。此外，信用评级较低的客户还需提供诸如房产等不动产、设备车辆等动产或第三方保函等作为抵押。
中联重科	增量业务方面，中联重科采用大数据、物联互联等金融科技手段，深化业务端对端全过程管理，持续优化客户评估和准入机制，并结合市场情况，在保持较高首付比例前提下，针对不同的产品和客户推出差异化政策，提升产品的竞争力和销售灵活性的同时，精准防控业务风险；存量业务方面，通过实施分级管理、分类施策的风控措施，监控、考核、管理到单、人、设备，提高资产管理水平和回款率。
徐工机械	市场上按揭、融资租赁等业务存在轻度逾期的情况，但整体风险处于可控状态；徐工机械通过全面落实人单合一、合同穿透性管理、强化资产抵押等贷后管理措施加强风险控制。
山河智能	山河智能选择信誉良好的客户采取按揭销售模式，按揭贷款合同规定客户支付二成或三成货款后，将所购设备抵押给银行作为按揭担保，期限一至三年，山河智能对银行承担连带责任担保；山河智能与部分具有融资租赁资质的租赁公司（下称融资租赁公司）签订合作协议，对于有融资租赁意向购买山河智能所生产的设备的客户，推荐给融资租赁公司；融资租赁公司按照承租人融资租赁申请上的选择和指定，从山河智能购买承租人指定的产品并出租给承租人使用，山河智能承担连带责任担保。如被担保方为经销商的还需与山河智能签署反担保协议。山河智能加强对销售业务的事前管控，分析和评估客户的信誉和资信状况，建立客户信用评级体系。
柳工	柳工通过对经销商、客户进行有效的信用评价与授信、实施全程信用风险管理、强化资产抵押等措施加强风险控制。严格审核每一家经销商的资信，把控授信

公司名称	担保风险控制措施
	额度，同时要求经销商及其股东提供反担保，业务过程中审核客户的资信，并监督与跟踪每一客户的还款情况,实施有效管理。
浙江鼎力	为了拓展销售渠道，提高国内市场占有率，浙江鼎力开展“贸易金融合作”业务模式，在该业务模式下，浙江鼎力及其全资子公司绿色动力对符合筛选标准、信誉良好的客户，提供设备按揭贷款信用担保，担保总额不超过人民币 15,000 万元，单笔担保业务期限不超过三年，并要求客户提供反担保。

注：上述信息来源于上述上市公司 2019 年年度报告。

同行业上市公司未披露其详细的担保风险控制制度和措施，但从上述已披露的信息来看，公司在担保风险控制方面与同行业可比公司不存在重大差异。且公司均与第三方融资租赁公司合作，第三方融资租赁公司也拥有并执行严格的风险控制体系。

（四）结合前述情况补充重大风险提示

发行人已在招股说明书中“重大事项提示/三、公司特别提醒投资者注意“风险因素”中的下列风险/（二）公司为客户的融资租赁提供担保的风险”和“第四节 风险因素/二、经营风险/（一）公司为客户的融资租赁提供担保的风险”中补充披露了以下内容：

报告期内，国内高空作业平台行业快速发展，租赁市场利润可观，吸引了很多工程机械经营租赁商进入该行业。由于高空作业平台单个产品价格较高，越来越多的经营租赁商借鉴国外高空作业平台租赁行业的发展经验，通过融资租赁公司提供的融资租赁服务来解决设备规模化采购的资金需求。根据行业惯例，该种结算方式下融资租赁公司要求公司及控股股东、实际控制人为采用融资租赁结算方式的客户提供垫付租金及回购设备担保。若融资租赁合同项下的承租人延迟向融资租赁公司支付租金，则公司需要承担担保责任为承租人垫付租金；若因承租人违约触发设备回购条款，公司需承担担保责任。履行担保义务后公司将取得设备的所有权及债权，可再按约定向承租人及其担保责任人采取收回设备、追偿债权及违约金等措施，尽量避免公司的经济损失。

2017 至 2020 年度公司审批通过向客户提供融资租赁的年度新增担保金额上限分别为 1 亿元、3 亿元、4 亿元和 12 亿元，公司担保风险敞口不断增长，与同行业综合性工程机械行业上市公司相比，公司业务规模基数较低，因此公司担保上限增长速度显著快于同行业可比上市公司平均值，且未来随着业务的发

展，公司的担保金额将进一步扩大。

报告期各期末，公司为客户的融资租赁承担的担保余额分别为 11,631.97 万元、19,756.86 万元、33,451.92 万元和 92,166.84 万元，占当期经审计的归属于母公司净资产的比例分别为 163.96%、177.72%、73.41%和 172.15%；公司为客户（不含子公司）的融资租赁承担的担保余额分别为 11,281.92 万元、19,166.55 万元、32,955.73 万元和 79,977.32 万元，占当期经审计的归属于母公司净资产的比例分别为 159.03%、172.41%、72.32%和 149.38%。报告期末，公司为客户（不含子公司）的融资租赁承担的担保余额占当期经审计的归属于母公司净资产的比例显著大于可比公司。

报告期内，公司为承租人垫付租金金额分别为 462.51 万元、838.03 万元、297.76 万元和-18.73 万元，占营业收入的比重分别为 1.60%、1.53%、0.37%和-0.03%，为客户的融资租赁提供担保发生的回购损失金额分别为 103.38 万元、837.05 万元、194.46 万元和 157.71 万元，占营业收入比分别为 0.36%、1.53%、0.24%和 0.22%。

从上述数据可以看出，公司报告期内发生为承租人垫付租金及发生担保损失金额占营业收入及利润总额的比例较小，但若未来行业出现不利的周期性波动或公司核心客户、其他客户发生批量无力偿还融资租入设备分期租金时，公司可能需履行大额的担保义务，现金流将出现短缺风险。如果履行担保义务后债权追偿效果不达预期、无法取回设备或者收回的设备因市场原因等无法再次销售或售价较低，可能给公司造成较大经济损失。

报告期末公司资产总额为 162,016.87 万元，归属于母公司的所有者权益为 53,538.11 万元，现金及现金等价物余额为 33,066.77 万元，若未来国际、国内经济出现持续的系统性风险或出现完全替代高空作业平台的产品，导致公司提供担保的客户出现大面积的违约，从而导致公司履行大额的担保义务，则公司存在资不抵债的风险和流动性风险。

另外，由于公司实际控制人刘国良和许红霞为采用融资租赁结算方式的客户提供垫付租金及回购设备的连带责任保证，若未来公司无力履行担保义务，或融资租赁公司直接要求实际控制人履行担保义务，则实际控制人面临无法全部履行

的风险。

二、2020 年大幅提高对资产负债率超过 70%的担保对象提供担保的总额的原因和合理性，报告期各期实际为资产负债率超过 70%的担保对象提供担保的金额，以及各担保对象的名称和担保金额，合作的原因和合作历史，实际控制人、合作的融资租赁公司，是否存在逾期支付租金等违约情形

（一）2020 年大幅提高对资产负债率超过 70%的担保对象提供担保的总额的原因和合理性，报告期各期实际为资产负债率超过 70%的担保对象提供担保的金额，以及各担保对象的名称和担保金额，合作的原因和合作历史，实际控制人、合作的融资租赁公司，是否存在逾期支付租金等违约情形

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十四、公司为客户的融资租赁提供担保情况分析/（四）公司与融资租赁公司签订的合作协议及实际执行情况/**4、公司为资产负债率超过 70%的客户提供担保的情况**”中补充披露了以下内容：

4、公司为资产负债率超过 70%的客户提供担保的情况

（1）2020 年大幅提高对资产负债率超过 70%的客户提供担保的总额的原因和合理性

公司股东大会审议通过的 2020 年上半年对资产负债率超过 70%的客户新增提供担保的总额为 3 亿元，下半年新增总额为 7 亿元，下半年较上半年大幅提高，主要原因如下：

① 高空作业平台厂商下游客户以租赁商为主，经营租赁商一般以融资租赁的方式采购资产，因此资产负债率较高，A 股上市租赁公司资产负债率情况如下：

公司名称	2020-9-30	2019-12-31	2018-12-31	2017-12-31
渤海租赁	82.16%	79.45%	80.72%	88.21%
华铁应急	51.19%	60.66%	33.85%	38.27%
平均	66.68%	70.06%	57.29%	63.24%

上市公司通过 IPO 及再融资等方式融资，资本实力强，平均资产负债率已接近 70%，公司的租赁商客户绝大多数未上市，资本实力相对上市租赁商偏弱，资产负债率普遍高于上市租赁商；

② 公司主营业务收入具有季节性，下半年为公司的销售旺季，2020 年上半年公司融资租赁结算销售收入为 26,582.61 万元，2020 年第三季度融资租赁结算销售收入为 28,970.54 万元，第三季度单季收入超过上半年，一般情况下，公司需要为融资租赁结算的客户提供担保；

③ 2020 年上半年末公司融资租赁结算在手订单较多，按照公司与客户签订的协议，客户将在 2020 年下半年办理融资租赁手续，增加公司对客户的担保金额；

④ 2020 年国内高空作业平台市场继续保持快速增长，同行业上市公司浙江鼎力 2020 年上半年国内市场主营业务收入同比增长 171.69%。公司预计 2020 年国内市场主营业务收入也将保持高速增长，根据公司 2020 年上半年客户开拓情况，大量租赁商客户计划通过融资租赁结算方式向公司采购产品。

虽然资产负债率超过 70%，但该等客户经营管理能力较强、成本回收期显著低于设备使用寿命，具有较强的盈利能力，现金流回笼情况较好，且其购买设备办理了抵押，因此 2020 年大幅提高对资产负债率超过 70%的客户提供担保的总额具有合理性。

（2）报告期各期实际为资产负债率超过 70%的客户提供担保的金额

报告期各期，公司实际为资产负债率超过 70%的客户提供担保情况如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
为资产负债率低于 70%的客户提供担保客户数量（个）	23	24	13	5
为资产负债率高于 70%的客户提供担保客户数量（个）	95	155	67	18
需提供担保的客户数量合计（个）	118	179	80	23
为资产负债率低于 70%的客户提供担保金额（万元）	15,805.77	3,630.82	3,689.61	543.49
为资产负债率高于 70%的客户提供担保金额（万元）	57,602.71	22,708.61	17,570.17	6,170.77
为客户提供担保新增总额（万元）	73,408.48	26,339.43	21,259.78	6,714.26
为资产负债率低于 70%的客户提供担保金额占比	21.53%	13.78%	17.35%	8.09%
为资产负债率高于 70%的客户提供担保金额占比	78.47%	86.22%	82.65%	91.91%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：客户的资产负债率由各家客户提供，未经审计。

高空作业平台厂商下游客户以租赁商为主，因大部分租赁商都通过融资租赁结算方式采购产品,导致租赁商自身资产负债率较高，因此，公司租赁商客户中资产负债率高于70%的占比较高。

（3）公司与资产负债率超过70%的主要被担保客户合作情况

报告期末，公司与前20名资产负债率超过70%的被担保客户合作情况如下：

序号	客户名称	报告期末未到期租金（万元）	合作原因	合作历史	实际控制人	报告期内合作的融资租赁公司	截止报告期末公司垫付租金余额（万元）
1	众能联合数字技术有限公司	40,800.01	2018年试用公司产品后，认可公司产品质量	2018年开始试用公司产品，2019建立战略合作关系，合作至今	杨天利	华运金租、融和电科、苏州金租、浙银金租、中国康富、中铁租赁	-
	瑞世融资租赁（深圳）有限公司	15,958.37	众能联合的业务快速发展，为了拓宽融资渠道，增加瑞世租赁为其购买设备提供融资。	2020年8月，众能联合通过瑞世租赁和中国康富向公司采购了一批产品。	舒斯兵	中国康富	-
2	湖南大蚂蚁租赁有限公司	2,561.00	2020年9月11日，中国康富与华运金租签订《产品买卖合同》购买了原华运金租融资租赁给招科易租的一批星邦牌高空作业平台。同时，中国康富将该批设备融资租赁给大蚂蚁。针对该笔融资租赁业务，发行人为大蚂蚁承担融资租赁担保义务。	2020年9月开始合作	刘原	中国康富	-
3	湖北高智安机械设备有限公司	2,397.36	客户股东具备多年的高空作业平台租赁行业的从业经验，先以个人名义与公司签订协议，后由新成立的公司开展业务，客户基于对星邦产品的了解采购设备。	2018年4月开始合作	王伟涛	湘江时代、华运金租、中国康富	-
4	江苏旭广机械设备有限公司	1,978.16	客户业务集销售、租赁、服务、配件和培训于一体，在上海、北京、南通、苏州、广州等多地设有分公司及办事处，体系庞大，经营良好。并且其客户资源较好，资金链较为稳定。	2020年2月开始合作	张帅	厦门海翼、浙银金租	-
5	北京祥运成建	1,706.28	客户采购公司产品是因为公司的产品稳定可靠，	2017年2月开始合作	杨磊	湘江时代、华运金租、	8.65

序号	客户名称	报告期末未到期租金（万元）	合作原因	合作历史	实际控制人	报告期内合作的融资租赁公司	截止报告期末公司垫付租金余额（万元）
	筑装饰工程有限公司		性价比高。公司当时在北京市场开拓刚起步，经与客户多方面沟通后双方开始合作。			中国康富	
6	天津滨海一达机电设备有限公司	1,243.19	客户在天津有一定项目资源，从事工程机械行业多年，有一定资金实力，到公司考察后，认可公司产品及服务，公司达成合作。	2016 年 3 月开始合作	杨保国	厦门海翼、湘江时代、华运金租、中国康富	54.31
7	蚌埠市力升机械设备租赁有限公司	1,119.20	客户股东原从事钢材贸易经营，看好高空作业平台租赁业的发展前景新设立公司开展经营业务，基于对星邦产品的了解进行设备采购。	2018 年 7 月开始合作	丁彬	华运金租、中国康富	-
8	武汉梓隽实业有限公司	1,029.28	客户股东具备多年的高空作业平台租赁行业的从业经验，基于对星邦产品的了解采购设备。	2019 年 6 月开始合作	贾章飞	华运金租、中国康富	-
9	深圳市海豚机械设备有限公司	969.78	客户股东具备多年的高空作业平台行业从业经验，客户接洽到业务后成立公司，基于对星邦品牌的认可选择采购星邦的产品。	2019 年 4 月开始合作	夏文博	湘江时代、华运金租、中国康富	-
10	广州市一斗福机械设备有限公司	892.64	客户成立于 1993 年，在工程行业有非常丰富的经验与客户资源，2012 年开始与公司合作，认可公司产品，合作至今。	2012 年 10 月开始合作	甘泽民	厦门海翼、华运金租、中国康富	-
11	陕西欧瑞特机械有限公司	884.92	客户成立于 2013 年，有丰富的工程机械经验和资源，公司产品质量及服务得到客户认可。	2017 年 7 月开始合作	马志伟	湘江时代、中国康富	-
12	惠州市惠强搬迁服务有限公司	781.21	客户选购公司产品的主要原因是其在工程机械行业深耕多年，对星邦的企业及产品都比较熟悉，对星邦的设备品质与售后服务比较信赖。	2017 年 5 月份开始合作	陈志坚	厦门海翼、上海歆华	-
13	南通航众机械科技有限公司	780.07	客户在南通当地造船市场深耕多年，向公司采购高空作业平台用于租赁给当地船厂使用，认可公司产品质量及服务。	2019 年 2 月开始合作	陈建明	华运金租、厦门海翼、中铁租赁	-
14	东莞市天空机械设备租赁有限公司	738.73	客户实际控制人具备多年工程机械行业工作经验，下游主要客户包括中石油、中石化等知名企业，在具有稳定的客户资源保障下其还款能力将得到保障。	2020 年 6 月开始合作	朱文胜	浙银金租	-

序号	客户名称	报告期末未到期租金（万元）	合作原因	合作历史	实际控制人	报告期内合作的融资租赁公司	截止报告期末公司垫付租金余额（万元）
15	苏州拓安机械租赁有限公司	708.80	该客户经蚌埠市力升机械设备租赁有限公司实际控制人介绍来公司考察，认可公司产品质量。	2018 年 7 月开始合作	唐为民	华运金租、中国康富	-
16	湖北上骏设备租赁有限公司	591.69	客户之前从事挖机行业，看好高空车行业，进入市场时星邦在湖北知名度高。	2018 年 9 月开始合作	李波	华运金租、上海歆华	-
17	璟振机械设备（上海）有限公司	549.48	客户经朋友介绍来公司考察，认可公司产品质量，与公司签订年度合作协议。	2019 年 7 月开始合作	杨为廷	湘江时代	-
18	深圳百港城实业有限公司	493.71	客户系百城联合（天津）数字科技有限公司关联公司，其实际控制人梁锋具有三年以上设备租赁管理经验，其以百城联合（天津）数字科技有限公司与公司签年度协议后再以各地关联公司下单。	2019 年 7 月开始合作	梁锋	上海歆华、湘江时代	9.13
19	广州市致达机械设备有限公司	467.30	公司在广东市场知名度高，产品性价比高，双方经多次沟通洽谈后达成合作。	2018 年 9 月开始合作	黄志稳	厦门海翼、湘江时代、上海歆华、海西金租	-
20	广东跨跃设备租赁有限公司	447.67	客户对工程机械有丰富的经验和资源，对高空行业看好，公司在广东市场知名度高，产品性价比高，双方经多次沟通洽谈后达成合作	2019 年 2 月开始合作	王爱国	厦门海翼、中国康富、上海歆华、海西金租	-
合计		77,098.85	-	-	-	-	72.09

公司与前 20 大资产负债率超过 70%的被担保客户合作情况良好，报告期末为其垫付租金余额为 72.09 万元，占上述 20 大客户已偿还租金金额的比例为 0.74%，占比较低，公司履行担保义务的风险较小。

（二）补充风险提示“公司为资产负债率高于 70%的客户的融资租赁提供担保的风险”

发行人已在招股说明书中“重大事项提示/三、公司特别提醒投资者注意“风险因素”中的下列风险/**（三）公司为资产负债率高于 70%的客户的融资租赁提供担保的风险**”和“第四节 风险因素/二、经营风险/**（二）公司为资产负债率高于 70%的客户的融资租赁提供担保的风险**”中补充披露了以下内容：

报告期各期，公司为资产负债率高于 70%的客户的融资租赁提供担保金额（融资租赁合同项下应付融资租赁公司款项）分别为 6,170.77 万元、17,570.17 万元、22,708.61 万元和 57,602.71 万元，占各期营业收入的比例分别为 21.28%、32.05%、28.16%和 78.75%，占比较高。若未来上述资产负债率高于 70%的客户出现经营风险，或行业出现下滑趋势，导致其现金流紧张，不能按时偿还融资租入设备分期租金时，公司可能需履行大额的担保义务，现金流将出现短缺风险。如果公司履行担保义务后债权追偿效果不达预期、无法取回设备或者收回的设备因市场原因等无法再次销售或售价较低，可能给公司造成较大经济损失。

三、报告期内，发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、员工等在生产经营、获取订单、开展业务等过程中是否存在商业贿赂、不正当竞争等违法违规情形

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性/五、发行人报告期内违法违规行为情况”中补充披露了以下内容：

……

公司为高空作业平台设备制造商，主要客户为经营租赁商，根据客户的采购数量会给予一定的返利、折扣，为行业惯例。上述返利具有商业合理性，实质是公司销售产品的商业折扣，且公司已明示折扣规则并如实入账。同时公司已建立了与业务运作各环节相关的内部控制制度：组织架构上，公司已建立了股东大会、董事会和监事会三会制度，对公司股东及董事在发生特定交易时回避程序进行了规定；运行内控上，公司建立了《廉洁制度》、《营销管理制度》、《商务合同管理制度》、《商务人员管理制度》、《招待费管理办法》等涵盖业务运作各环节的内部控制制度，避免公司的任何销售或采购导致差错和舞弊。报告期内，公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、员工等在生产经营、获取订单、开展业务等过程中不存在违反《反不正当竞争法》等相关法律规定的情形，不存在涉及商业贿赂或其他违法违规情形。

【核查程序及核查意见】

一、核查程序

保荐人及发行人律师履行了以下核查程序：

1、检查发行人报告期内的三会文件；

2、查询同行业可比上市公司报告期各期审批通过的担保上限，对比发行人报告期各期担保上限与同行业可比上市公司金额及变动趋势，分析差异原因；

3、查询同行业可比上市公司公开披露的担保风险控制措施，对比分析与发行人担保风险控制措施差异；

4、访谈发行人总经理，了解发行人担保风险的控制措施，报告期内不断提高担保上限的原因及依据，是否存在通过扩大担保金额刺激销售，放大发行人的相关担保风险敞口的情形，2020 年大幅提高对资产负债率超过 70%的客户提供担保的原因；

5、访谈发行人销售总监，了解发行人与被担保客户中资产负债率超过 70%的客户的合作原因及合作历史，是否存在逾期支付租金等违约情形；

6、通过企查查（https://www.qcc.com/）查询报告期末发行人前 20 名资产负债率超过 70%的被担保客户的实际控制人；

7、获取发行人客户与融资租赁公司签订的融资租赁合同、发行人的融资贷后总台账，检查被担保客户的未到期租金及合作的融资租赁公司；

8、检查发行人被担保客户的财务报表，发行人与注册资本及净资产低于 200.00 万元的中小客户开展融资租赁业务的审批流程及相关附件；

9、检查发行人与被担保客户及被担保客户实际控制人签订的反担保合同；

10、获取发行人逾期明细表及其他应收款明细，检查资产负债率超过 70%的客户的逾期情况；

11、检查发行人制定的《廉洁制度》、《营销管理制度》、《商务合同管理制度》、《商务人员管理制度》、《招待费管理办法》、采购合同及销售合同中关于商业贿赂的规定；

12、检查发行人及其子公司所属市场监督管理部门出具的证明文件；

13、检查发行人董事、监事、高级管理人员及核心技术人员提供的无犯罪记录证明；

14、检查发行人及相关自然人出具的承诺；

15、通过信用中国（www.creditchina.gov.cn）、中国海关企业进出口信用信息公示平台（http://credit.customs.gov.cn/）、中国市场监督行政处罚文书网（http://cfws.samr.gov.cn/）、国家企业信息信用公示系统（http://www.gsxt.gov.cn/index.html）、国家外汇管理局外汇行政处罚信息公示（http://www.safe.gov.cn/safe/whxzcfxxcx/）、中国执行信息公开网（http://zxgk.court.gov.cn/）、中国裁判文书网（http://wenshu.court.gov.cn/）等网站，查询发行人及其子公司、实际控制人、董事、监事、高级管理人员报告期内是否存在因商业贿赂和不正当竞争被行政处罚的情况；

16、走访宁乡市人民法院和长沙仲裁委员会并取得上述单位出具的关于发行人及其子公司涉及诉讼、仲裁的证明文件；

17、检查境外律师事务所针对发行人境外子公司出具的专业法律意见书或法律报告及前述文件的翻译件；

18、检查发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及出纳的银行流水；

19、查阅天职国际出具的《湖南星邦智能装备股份有限公司内部控制鉴证报告》（天职业字[2020] 38041-1 号和天职业字[2020]11600-1 号），确认发行人按照《企业内部控制基本规范》及相关规定在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制；

20、查询可比上市公司买方信贷结算模式收入情况及担保余额变动情况、资产负债率；

21、访谈发行人合作的融资租赁公司和客户；

22、查询被担保客户的信用报告。

二、核查意见

经核查，保荐人及发行人律师认为：

1、报告期内发行人不断提高担保上限与同行业可比上市公司一致，具有合理性；发行人在担保风险控制方面与同行业可比公司不存在较大差异；发行人不

存在通过扩大担保金额刺激销售，放大发行人的相关担保风险敞口的情形；发行人已补充重大风险提示；

2、发行人 2020 年大幅提高对资产负债率超过 70%的担保对象提供担保的总额具有合理性；发行人与报告期末前 20 大资产负债率超过 70%的被担保客户合作情况良好，存在少量垫付租金情形；

3、报告期内，发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、员工等在生产经营、获取订单、开展业务等过程中不存在商业贿赂、不正当竞争等违法违规情形。

三、针对项目组就发行人对外担保事项以及报告期内生产经营的合法合规性执行的核查工作，请保荐人及发行人律师相关内核及质控部门说明已履行的质量把关工作及相关结论

（一）保荐人相关内核及质控部门已履行的质量把关工作及相关结论

1、保荐人内核及质控部门针对项目组就发行人对外担保事项执行的核查工作已履行的质量把关工作及相关结论

（1）保荐人内核及质控部门针对项目组就发行人对外担保事项执行的核查工作已履行的质量把关工作

① 查阅了项目组成员获取的星邦智能关于对外担保事项产生的说明；

② 查阅了项目组成员获取的星邦智能报告期内融资租赁业务相关的合同，包括《业务合作协议》、《垫付及回购担保协议》、《合作合同》、《产品买卖合同》、《融资租赁合同》、《保证合同》、《反担保合同》；

③ 查阅了项目组成员获取的星邦智能报告期内《公司章程》、三会文件；

④ 查阅了项目组成员获取的报告期内发行人承担担保责任后向被担保人追偿的具体案例的情况说明；

⑤ 查阅了项目组成员查询的发行人同行业可比上市公司（浙江鼎力、中联重科、三一重工、徐工机械、山河智能、柳工）公开披露信息，包括但不限于买方信贷结算模式收入情况及担保余额变动情况、资产负债率等信息；

⑥ 查阅了项目组成员获取的发行人融资贷后总台账、逾期明细表及其他应

收款明细；

⑦ 查阅了项目组成员对发行人总经理及销售总监的访谈记录；

⑧ 查阅了项目组成员获取的发行人被担保客户的财务报表和信用报告，发行人与注册资本及净资产低于 200.00 万元的中小客户开展融资租赁业务的审批流程及相关附件；

⑨ 查阅了项目组成员获取的发行人相关管理及风险控制制度；

⑩ 查阅了项目组成员对发行人合作的融资租赁公司和客户的访谈记录。

（2）通过上述质量把关工作，保荐人内核及质控部门得出以下结论：

保荐人内核及质控部门在内控审核流程中对发行人对外担保事项进行了充分关注、讨论，并提出审核意见，且对项目组的审核意见回复进行了复核确认。经审核，保荐人内核及质控部门认为：项目组就发行人对外担保事项执行的核查工作充分、有效。

2、保荐人内核及质控部门对发行人报告期内生产经营的合法合规性的质量把关工作及相关结论

（1）保荐人内核及质控部门对发行人报告期内生产经营的合法合规性的质量把关工作

① 查阅了项目组成员获取的发行人现行有效的《营业执照》、从事生产经营活动的相关资质、许可和认证；

② 查阅了项目组成员获取的发行人的《廉洁制度》、《营销管理制度》、《商务合同管理制度》、《商务人员管理制度》、《招待费管理办法》、采购合同及销售合同；

③ 查阅了项目组成员获取的发行人及其子公司所属市场监督管理部门出具的证明文件，宁乡市人民法院和长沙仲裁委员会出具的关于发行人及其子公司涉及诉讼、仲裁的证明文件；

④ 查阅了项目组成员获取的发行人董事、监事、高级管理人员及核心技术人员提供的无犯罪记录证明；

⑤ 查阅了项目组成员获取的发行人及相关自然人出具的承诺；

⑥ 查阅了项目组成员检索的发行人及子公司报告期内的业务合法合规情况；

⑦ 查阅了项目组成员获取的境外律师事务所针对发行人境外子公司出具的专业法律意见书或法律报告及前述文件的翻译件。

（2）通过上述质量把关工作，保荐人内核及质控部门得出以下结论：

保荐人内核及质控部门在内控审核流程中对发行人报告期内生产经营的合法合规性进行了充分关注、讨论，并提出审核意见，且对项目组的审核意见回复进行了复核确认。经审核，保荐人内核及质控部门认为：项目组就发行人报告期内生产经营的合法合规性执行的核查工作充分、有效。

（二）发行人律师相关内核及质控部门已履行的质量把关工作及相关结论

1、发行人律师内核及质控部门对发行人对外担保事项的质量把关工作及相关结论

（1）发行人律师内核及质控部门对发行人对外担保事项的质量把关工作

① 获取并检查项目组取得的星邦智能关于产生对外担保事项的说明，判断发行人下游租赁商客户以融资租赁结算方式购买星邦智能生产的高空作业平台并由星邦智能为租赁商客户按期足额偿还融资租赁租金承担垫付、回购担保义务的业务模式产生的对外担保事项的合理性、合法性和必要性；

② 获取并检查项目组取得的星邦智能报告期内的重大业务合同，包括《业务合作协议》、《垫付及回购担保协议》、《合作合同》、《产品买卖合同》、《融资租赁合同》、《保证合同》、《反担保合同》等，复核项目组关于星邦智能对外担保事项所涉及的法律主体、法律关系及相关业务步骤；

③ 获取并检查项目组取得的关于发行人与合作的融资租赁公司签署的相关协议，复核项目组对发行人在融资租赁结算方式下的担保方式及担保顺位的判断和结论；

④ 获取并检查项目组取得的报告期内发行人承担担保责任后向被担保人追偿的具体案例的情况说明，复核发行人承担担保责任后向被担保人追偿的情况；

⑤ 获取并检查项目组检索的发行人同行业可比上市公司（浙江鼎力、中联

重科、三一重工、徐工机械、山河智能）的公开披露信息，复核发行人同行业可比上市公司为客户以买方信贷方式购买自家设备而提供担保的具体情况；

⑥ 获取并检查项目组取得的发行人为客户融资租赁购买设备提供担保的相关事项经发行人董事会或股东（大）会审议的内部审批流程，复核发行人上市对外担保事项是否符合《公司法》《公司章程》等关于发行人对外担保的相关规定；

⑦ 获取并检查项目组取得的发行人融资贷后总台账、逾期明细表及其他应收款明细；获取并检查项目组取得的发行人被担保客户的财务报表，针对上述财务资料咨询发行人保荐机构和会计师；

⑧ 获取并检查项目组取得的报告期内发行人设定的对外担保的额度、占比等上限的实际执行情况，复核发行人与同行业可比上市公司相比存在差异的原因；

⑨ 获取并检查项目组取得的发行人关于担保余额占比显著大于同行业可比上市公司的原因及合理性的说明，复核项目组关于发行人融资租赁结算模式占比较高系受国家政策推动及行业发展趋势的影响，在发展过程中顺应行业发展趋势和客户基于自身财务状况选择结果的结论；

⑩ 获取并检查项目组取得的发行人关于与资产负债率超过 70%的被担保客户合作情况的说明和通过公开信息取得的被担保客户的信用报告，复核发行人为资产负债率超过 70%的客户以融资租赁结算方式采购发行人设备提供担保的合作背景及交易实施情况；

⑪ 获取并检查项目组取得的发行人对其对外担保余额金额和占比较大的情况采取的针对性的风险防控措施以及措施有效性的情况介绍、相关制度文件和实施情况说明，复核项目组关于发行人针对对外担保余额和占比较大的情况采取的针对性风险防控措施及上述措施实施的有效性的判断和实际执行情况；

⑫ 查阅了项目组对发行人合作的融资租赁公司和客户的访谈记录，核查发行人与融资租赁公司和客户的合作情况；

⑬ 获取并检查项目组提供的关于发行人对外担保事项的专项核查报告，针对发行人存在的与产品销售相关的对外担保事项，集体讨论并得出上述对外担保事项不构成本次发行上市实质障碍的结论。

（2）发行人律师内核及质控部门对发行人对外担保事项的质控结论

根据发行人律师内核及质控部门对发行人对外担保事项的复核，得出质控结论如下：报告期内，项目组对发行人为租赁商客户以融资租赁结算方式购买发行人生产的高空作业平台而提供的垫付、回购担保事项所产生的原因、涉及的法律主体及法律关系、担保顺位及担保债权的追偿情况、是否为工程机械行业通用模式、对外担保事项的内部审批及其他相关情况进行了核查，相关工作底稿真实完整，核查程序符合《律师从事证券法律业务规范》《律师事务所从事证券法律业务管理办法》《律师事务所证券法律业务执业规则》等相关规范性法律文件和发行人律师相关业务管理规范和制度的要求。

2、发行人律师内核及质控部门对发行人报告期内生产经营的合法合规性的质量把关工作及相关结论

（1）发行人律师内核及质控部门对发行人报告期内生产经营的合法合规性的质量把关工作

① 获取并检查项目组取得的发行人现行有效的《营业执照》及发行人提供的说明文件，复核发行人的经营范围与主营业务；

② 获取并检查项目组取得的发行人及其子公司取得的从事生产经营活动的相关资质，复核相关资质是否存在被吊销、撤销、注销、撤回等重大法律风险或者到期无法延续导致影响发行人正常经营的风险；

③ 获取并检查项目组取得的发行人已有的生产经营所必需的相关许可、资质、认证，复核相关许可、资质、认证是否符合满足所必需的国家、行业等标准规范，是否均在有效期内且合法有效；

④ 获取并检查项目组取得的报告期内发行人及子公司取得的所在地有管辖权的市场监督管理、税务、环保、安监、外汇管理等部门出具的证明文件，复核发行人及其子公司在报告期内的生产经营活动是否存在重大违法违规行为；

⑤ 获取并检查项目组检索的发行人及子公司报告期内的业务合法合规情况，复核发行人及其子公司报告期内是否存在因重大违法违规被行政处罚的情况，是否存在重大安全事故、商业贿赂及不正当竞争情形；

⑥ 获取并检查项目组取得的境外律师事务所针对发行人境外子公司出具的专业法律意见书或法律报告及前述文件的翻译件，复核发行人境外子公司的合法合规情况；

⑦ 获取并检查项目组提供的关于发行人的报告期内生产经营的合法合规性的专项核查报告，复核项目组得出的发行人报告期内生产经营合法合规的核查结论。

（2）发行人律师内核及质控部门对发行人报告期内生产经营的合法合规性的质控结论

根据发行人律师内核及质控部门对发行人报告期内生产经营的合法合规性的复核，得出质控结论如下：报告期内，项目组对发行人及子公司从事生产经营活动的相关资质、许可、资质、认证的合法有效性、发行人及境内境外子公司的生产经营活动的合法合规情况及其他相关情况进行了核查，相关工作底稿真实完整，核查程序符合《律师从事证券法律业务规范》《律师事务所从事证券法律业务管理办法》《律师事务所证券法律业务执业规则》等相关规范性法律文件和发行人律师相关业务管理规范和制度。

据此，本所内核及质控部门认为，星邦智能项目组就发行人对外担保事项以及报告期内生产经营的合法合规性进行了核查，相关工作底稿真实完整，核查程序符合《律师从事证券法律业务规范》《律师事务所从事证券法律业务管理办法》《律师事务所证券法律业务职业规则》等相关规范性法律文件和发行人律师相关业务管理规范和制度。

问题 4、关于毛利率

前次反馈问询回复显示，发行人综合毛利率低于同行业可比公司浙江鼎力，发行人剪叉式设备毛利率低于浙江鼎力同类产品，臂式设备毛利率高于浙江鼎力同类产品，报告期内发行人毛利率呈大幅上升趋势，浙江鼎力毛利率下滑。

请发行人结合设备质量、设备残值、售后服务、设备价格、品牌知名度、付款方式和条件、成本构成等，量化分析并补充披露发行人综合毛利率低于同行业可比公司浙江鼎力的原因和合理性，发行人剪叉式设备毛利率低于浙江鼎力同类产品的原因和合理性，臂式设备毛利率高于浙江鼎力同类产品的原因和合理性，报告期内发行人毛利率呈大幅上升的原因和合理性，浙江鼎力毛利率下滑的原因和合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

针对项目组就发行人毛利率上升合理性和毛利率的真实性执行的核查工作，请保荐人及申报会计师相关内核及质控部门说明已履行的质量把关工作及相关结论。

回复：

【发行人说明】

一、请发行人结合设备质量、设备残值、售后服务、设备价格、品牌知名度、付款方式和条件、成本构成等，量化分析并补充披露发行人综合毛利率低于同行业可比公司浙江鼎力的原因和合理性，发行人剪叉式设备毛利率低于浙江鼎力同类产品的原因和合理性，臂式设备毛利率高于浙江鼎力同类产品的原因和合理性，报告期内发行人毛利率呈大幅上升的原因和合理性，浙江鼎力毛利率下滑的原因和合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/九、经营成果分析/（三）毛利及毛利率分析/2、毛利率分析/（3）可比上市公司毛利率分析”中补充披露了以下内容：

（3）可比上市公司毛利率分析

① 公司销售产品毛利率与可比上市公司比较如下：

公司名称	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
浙江鼎力	**37.10%**	38.20%	40.20%	40.77%
海伦哲（高空作业车）	-	31.44%	29.09%	29.14%
平均值	-	**34.82%**	**34.65%**	**34.96%**
本公司	**30.36%**	**31.47%**	**26.91%**	**24.48%**

数据来源：根据上述上市公司定期报告披露的数据计算得出，为了进行更好地比较，毛利率的比较中我们选取了海伦哲年度报告中的高空作业车的相关数据，**2020 年 1-9 月未披露分类数据；浙江鼎力 2020 年 1-9 月未披露主营业务毛利率，因此使用综合毛利率数据**。

产品的毛利率主要受销售价格和产品成本的直接影响，可以直接进行量化分析。公司自成立以来一直非常注重产品研发及客户使用体验，设备质量不断提高，同样的工况下，相同年限后设备残值更高，更有利于产品的市场推广；公司秉承“全心全意为用户服务”的服务宗旨，不断提高售后服务能力，给客户树立良好形象，对提高客户重复采购率起到重要作用，是公司销售收入增长的重要因素；由于公司产品为高空作业平台，是保障作业人员在高空作业中安全和高效的完成各项作业内容的设备，质量问题可能会危害作业人员的人身安全，因此客户对品牌知名度的要求较高，存在一定的品牌溢价。因此，产品的质量、设备残值、售后服务、品牌知名度等因素均在一定程度上影响产品的销售价格，但无法进行直接量化。售后服务越来越好，设备质量持续加强和提高后，设备残值率越高，导致设备销售价格越高；同时，经过多年的产品市场使用积累改进和客户认同，品牌知名度的提高也有利于形成设备品牌溢价；公司在销售的过程用会根据客户的质量给予不同的付款方式和条件，一定程度上对公司产品的销售价格产生影响。因此，设备质量、设备残值、售后服务、设备价格、品牌知名度、付款方式和条件对产品销售价格存在不同的影响，并最终影响产品的毛利率。

上述可比公司中，海轮哲主要生产和销售高空作业车（即车载式高空作业平台），公司主要生产和销售剪叉式和臂式高空作业平台，两者在产品类别上存在较大差异，因此毛利率存在一定差异；浙江鼎力报告期内的整体毛利率高于公司，但随着公司臂式产品市场占有率的提高和公司生产效率的提高，公司综合毛利率逐年提高，与浙江鼎力的差异逐步缩小。**公司主要产品毛利率变化情况详见招股说明书本节“九、经营成果分析/（三）毛利及毛利率分析/2、毛利率分析/（1）分产品毛利率及其变动原因分析”。**

……

B、公司综合毛利率低于同行业可比公司浙江鼎力的原因及合理性

a、从产品结构分析公司与浙江鼎力的毛利率差异

2017 至 2019 年度，公司销售产品毛利率分别为 24.48%、26.91%和 31.47%，逐年上升，浙江鼎力的毛利率为 40.77%、40.20%和 38.20%，基本稳定，公司销售产品毛利率与浙江鼎力产品毛利率差异逐渐缩小。公司各产品毛利率与浙江鼎力毛利率比较如下：

单位：万元

产品类别	公司	项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
剪叉式	星邦智能	收入	41,505.59	42,435.50	22,753.08
		占高空作业平台销售收入比例	52.88%	78.74%	80.62%
		毛利率	31.34%	26.73%	22.54%
	浙江鼎力	收入	183,860.28	128,282.23	85,340.95
		占高空作业平台销售收入比例	81.47%	78.18%	77.65%
		毛利率	39.76%	40.93%	42.75%
臂式	星邦智能	收入	36,492.78	11,419.41	5,339.13
		占高空作业平台销售收入比例	46.49%	21.19%	18.92%
		毛利率	31.64%	27.64%	32.04%
	浙江鼎力	收入	29,096.30	20,719.10	10,195.42
		占高空作业平台销售收入比例	12.89%	12.63%	9.28%
		毛利率	27.71%	34.58%	25.23%
桅柱式	星邦智能	收入	-	-	-
		占高空作业平台销售收入比例	-	-	-
		毛利率	-	-	-
	浙江鼎力	收入	12,731.83	15,089.45	14,373.53
		占高空作业平台销售收入比例	5.64%	9.20%	13.08%
		毛利率	39.71%	41.69%	40.04%
其他	星邦智能	收入	497.79	36.98	128.81
		占高空作业平台销售收入比例	0.63%	0.07%	0.46%
		毛利率	30.56%	3.00%	52.60%

产品类别	公司	项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
	浙江鼎力	收入	-	-	0.87
		占高空作业平台销售收入比例	-	-	-
		毛利率	-	-	不适用

数据来源：根据浙江鼎力公开披露的定期报告中相关数据计算得出，**2020 年 1-9 月浙江鼎力未分类披露相关数据，因此未进行分析。**

从上表可以看出，公司在销售产品结构上与浙江鼎力之间存在差异，同时，同类别产品的毛利率也存在差异，具体情况如下：

序号	星邦智能	浙江鼎力	差异
1	产品销售主要为剪叉式产品，2017 至 2019 年该系列产品占高空作业平台销售收入的比例分别为 80.62%、78.74%和 52.88%，相应毛利率为 22.54%、26.73%和 31.34%。	产品销售主要为剪叉式产品，2017 至 2019 年该系列产品占高空作业平台销售收入的比例分别为 77.65%、78.18%和 81.47%，相应毛利率为 42.75%、40.93%和 39.76%。	双方均以剪叉式产品为主，但 2017 至 2019 年，浙江鼎力剪叉式产品的毛利率分别比星邦智能高出 20.21%、14.20%和 8.42%，导致两者主营业务毛利率存在较大差异。
2	2018 年、2019 年公司抓住臂式产品市场需求旺盛的机遇，大力开发臂式市场，使得报告期内公司臂式系列产品销售收入占高空作业平台销售收入的比例达到 18.92%、21.19%和 46.49%，毛利率分别为 32.04%、27.64%和 31.64%。	2017 至 2019 年臂式系列产品销售收入占高空作业平台销售收入的比例为 9.28%、12.63%和 12.89%，毛利率分别为 25.23%、34.58%和 27.71%。	臂式产品为星邦智能的优势产品，报告期内星邦智能臂式产品的销售收入占比大于浙江鼎力，且逐年扩大，星邦智能该系列产品的毛利率比浙江鼎力高 6.81%、-6.94%和 3.93%。
3	除上述两大系列产品之外，星邦智能其他产品的销售占比较小。	除上述两大系列产品之外，2017 至 2019 年浙江鼎力另一个主要系列产品桅柱式高空作业平台报告期内销售收入占比分别为 13.08%、9.20%和 5.64%，毛利率达到 40.04%、41.69%和 39.71%。	浙江鼎力销售的桅柱式高空作业平台毛利率为 40.00%左右，明显高于星邦智能**的产品毛利率**。

从上表可以看出，报告期内浙江鼎力主要以剪叉式产品为主，销售收入占比保持在 80%左右，剪叉式产品为浙江鼎力的优势产品，毛利率基本稳定在 40%左右，分别比星邦智能高出 20.21%、14.20%和 8.42%，导致其主营业务毛利率明显高于星邦智能；其次，浙江鼎力销售的桅柱式高空作业平台毛利率为 40%左右，而公司尚未从事该类产品的生产，也一定程度上导致其主营业务毛利率高于星邦智能。

b、从单价及单位成本分析公司与浙江鼎力的毛利率差异

公司产品毛利率由产品售价及成本决定，产品售价越高，成本越低，毛利率越高。

公司产品定价由财务部以成本利润加成作为定价基础提出建议，由市场部结合高空作业平台市场竞争情况制定国内租赁商底价和国际销售底价。融资租赁结算方式下，产品定价以租赁商底价为价格结算依据，根据客户采购金额或台量设置阶梯商业折扣；全款结算模式下，国内租赁商客户定价与融资租赁结算模式下一致，终端使用者和招投标客户定价一般在租赁商底价的基础上进行一定上浮，国际产品价格依据客户所在区域、客户类别及公司对该市场未来的产品策略，以国际销售底价为基准进行浮动；分期结算模式下，各类客户的定价会在租赁商底价的基础上进行一定的上浮。产品成本主要由材料成本、人工成本及制造费用构成。

在公司与浙江鼎力重合的产品上，公司主要产品单价、单位成本及毛利率与同行业上市公司浙江鼎力对比情况如下:

单位：元

公司	项目	剪叉式			臂式		
		2019年度	2018年度	2017年度	2019年度	2018年度	2017年度
浙江鼎力	单价	68,964.84	57,855.15	65,410.40	360,549.00	378,085.85	369,399.19
	单位成本	41,545.62	34,175.15	37,447.12	260,627.81	247,346.55	276,216.81
	毛利率	39.76%	40.93%	42.75%	27.71%	34.58%	25.23%
星邦智能	单价	67,510.72	64,727.73	64,256.10	398,392.79	388,415.27	407,566.86
	单位成本	46,354.80	47,427.06	49,770.63	272,329.57	281,056.25	276,973.68
	毛利率	31.34%	26.73%	22.54%	31.64%	27.64%	32.04%
差异率	单价	-2.11%	11.88%	-1.76%	10.50%	2.73%	10.33%
	单位成本	11.58%	38.78%	32.91%	4.49%	13.63%	0.27%
	毛利率	-8.42%	-14.20%	-20.21%	3.93%	-6.94%	6.81%

注：浙江鼎力未披露 2020 年 1-9 月各类产品销售情况，故未进行比较。

在公司与浙江鼎力重合的产品上，公司主要产品单位成本具体构成及与同行业上市公司浙江鼎力对比情况如下:

单位：元

公司	项目	剪叉式			臂式		
		2019年度	2018年度	2017年度	2019年度	2018年度	2017年度
浙江鼎力	直接材料	38,213.66	31,227.74	34,316.36	239,171.14	225,132.71	251,874.89
	直接人工	821.94	842.58	838.02	5,727.24	6,350.35	6,487.69
	制造费用	2,510.02	2,104.82	2,292.74	15,729.43	15,863.49	17,854.23
	合计	**41,545.62**	**34,175.15**	**37,447.12**	**260,627.81**	**247,346.55**	**276,216.81**
星邦智能	直接材料	41,861.01	43,141.93	44,414.84	246,603.65	245,926.95	237,679.43
	直接人工	1,828.95	1,377.39	1,490.11	12,017.46	16,967.78	15,870.54
	制造费用	2,664.84	2,907.74	3,865.68	13,708.46	18,161.52	23,423.71
	合计	**46,354.80**	**47,427.06**	**49,770.63**	**272,329.57**	**281,056.25**	**276,973.68**
差异率	**直接材料**	**9.54%**	**38.15%**	**29.43%**	**3.11%**	**9.24%**	**-5.64%**
	直接人工	**122.52%**	**63.47%**	**77.81%**	**109.83%**	**167.19%**	**144.63%**
	制造费用	**6.17%**	**38.15%**	**68.61%**	**-12.85%**	**14.49%**	**31.19%**
	合计	**11.58%**	**38.78%**	**32.91%**	**4.49%**	**13.63%**	**0.27%**

注：浙江鼎力未披露 2020 年 1-9 月各类产品销售情况，故未进行比较；浙江鼎力制造费用已包含动力及燃料。

由上表可知，公司剪叉式、臂式产品的单位成本均高于浙江鼎力，尤其在剪叉式产品上浙江鼎力具有更高的成本优势，在产品单价方面，浙江鼎力的剪叉式产品总体单价略高于公司，而臂式产品为公司的优势产品，产品单价上整体高于浙江鼎力。

c、公司综合毛利率低于浙江鼎力的合理性

浙江鼎力为国内高空作业平台的龙头企业，报告期内其主要以其优势产品剪叉式产品为主，因产品品牌认可度等综合因素影响，其剪叉式产品的销售价格一般高于公司，同时因规模效应，其产品的成本明显低于公司，导致其主营业务毛利率明显高于星邦智能；其次，浙江鼎力规模化销售的桅柱式高空作业平台毛利率为 40%左右，而公司尚未从事该类产品的生产，也一定程度上导致其主营业务毛利率高于星邦智能。因此，公司综合毛利率低于浙江鼎力具有合理性。

C、公司剪叉式设备毛利率低于浙江鼎力同类产品的原因和合理性

a、浙江鼎力始建于 2005 年，是国内较早介入高空作业平台的专业制造厂

商，目前国内市场排名第一，其介入高空作业平台时主要以剪叉式产品为主，产品相关技术指标具有一定优势，品牌认可度较高，剪叉式产品为其优势产品。因此，产品的销售单价一般略高于公司的同类型产品。

b、2017 至 2019 年度，浙江鼎力剪叉式产品销售收入分别是公司的 3.75 倍、3.02 倍和 4.43 倍，**剪叉式产品的产量分别为 13,295 台、24,699 台和 26,686 台，高于公司的 3,802 台、8,081 台和 7,406 台，**规模效应明显强于公司，浙江鼎力剪叉式产品的直接材料成本及制造费用大幅低于公司产品。

c、高空作业平台成本结构中，结构件成本占比最高，对毛利率的影响较大。浙江鼎力的主要结构件以自产为主，公司未上市，无充足的资金用于建设结构件生产线，主要的结构件通过外购，而外购结构件单价高于结构件原材料钢材的单价，导致浙江鼎力剪叉式产品直接材料成本低于公司。

d、根据浙江鼎力 2017 至 2019 年的年度报告，浙江鼎力生产人员年人均成本分别为 36,113.53 元、38,823.18 元和 45,348.36 元，而公司 2017 至 2019 年车间生产人员年均人工成本分别为 66,011.28 元、62,154.08 元和 72,772.27 元，明显高于浙江鼎力。浙江鼎力剪叉式产品的直接人工成本也大幅低于公司。

综上，因剪叉式产品为浙江鼎力的优势产品，产品销售单价上略高于公司，同时浙江鼎力作为行业内的龙头企业，规模效应明显强于公司，产品单位成本优势明显，从而导致其该系列产品的毛利率显著高于公司，具有合理性。

D、公司臂式设备毛利率高于浙江鼎力同类产品的原因和合理性

公司 2008 年设立之初即以臂式产品作为进入高空作业平台市场的切入点，通过前期不断的研发投入和技术积累，目前公司已经量产了自主研发的最大工作平台高度为 41.6 米的直臂式高空作业平台（型号为：GTBZ42J），并于 2019 年 8 月下线了首台最大工作平台高度为 46.6 米的曲臂式高空作业平台(型号为：GTZZ46J），上述产品的顺利下线充分说明了公司在大高度高空作业平台产品技术上的优势。公司 2019 年度臂式产品生产数量 1,533 台，销售数量为 916 台，浙江鼎力臂式产品生产数量 989 台，销售数量 807 台，公司臂式产品生产数量及销售数量超过浙江鼎力，臂式产品已经成为公司的优势产品。基于公司臂式产品的技术优势和竞争优势，市场对公司臂式产品的品牌认可度较高，使得公

司产品保持了较高的销售价格。2017 至 2019 年度，公司臂式产品平均单价分别比浙江鼎力高 10.33%、2.73%和 10.50%，单位成本分别比浙江鼎力高 0.27%、13.63%和 4.49%,导致公司臂式产品平均毛利率分别比浙江鼎力高 6.81%、-6.94%和 3.93%，因此公司臂式产品的销售毛利率高于浙江鼎力同类产品具有合理性。

E、报告期内发行人毛利率呈大幅上升的原因和合理性，浙江鼎力毛利率下滑的原因和合理性

2017 年至 2019 年，公司毛利率分别为 24.48%、26.91%和 31.47%，逐年提高，主要是因为报告期内随着公司业务的快速发展，公司产量逐年提高，剪叉式产品的单位产品成本逐年下降，同时随着公司竞争力增强及销售结构的调整（公司对 JCB 销售的低毛利率剪叉式产品销售收入占比下降），公司剪叉式产品单价在报告期内小幅提高，从而使得公司剪叉式产品毛利率逐年提高，分别为 22.54%、26.73%和 31.34%。另一方面，臂式高空作业平台为公司的优势产品，毛利率整体高于剪叉式产品，报告期内公司臂式产品的销售收入占比由 2017 年 18.92%提高至 2019 年的 46.49%，也使得报告期内，公司整体的毛利率进一步提高。因此，报告期内公司毛利率大幅上升具有合理性。

2017 年至 2019 年，浙江鼎力的毛利率分别为 40.77%、40.20%和 38.20%，整体毛利率明显高于公司，2019 年有所下降。根据浙江鼎力 2019 年披露的年度报告，其 2019 年度主营业务毛利率下降了 2%，主要是因为其臂式产品毛利率下降由 2018 年的 34.58%下降至 2019 年的 27.71%，同比下降了 6.87%，下降的主要原因为臂式定制化产品较 2018 年有所减少。因此，浙江鼎力毛利率有所下滑具有合理性。

【核查程序及核查意见】

一、核查程序

保荐人及申报会计师履行了以下核查程序：

1、访谈发行人财务总监，了解影响发行人毛利率的因素和毛利率变动原因，了解发行人定价、成本具体构成及影响因素，了解发行人成本计算方法；

2、访谈发行人总经理，了解发行人设备质量、设备残值、售后服务、品牌知名度等情况，上述情况对公司产品竞争力及定价的影响；

2、获取发行人销售明细表，对发行人产品的销售单价、销售成本波动进行分析，分析发行人毛利率水平、变动情况及其合理性；

3、检查发行人销售合同与销售明细表显示销售单价的准确性；

4、检查发行人成本结转情况，同一型号同一配置产品同一月份成本是否一致，各月成本波动情况；

5、分析发行人境内外销售毛利率差异，结合各期境内外销售收入占比，分析发行人毛利率变动合理性；

6、分析发行人对各类客户销售毛利率差异，结合对租赁商客户、经销商客户、合约制造客户及终端使用客户销售收入占比波动情况，分析发行人毛利率变动合理性；

7、分析发行人各结算方式下销售毛利率，结合发行人各期各结算模式销售收入变动情况，分析发行人毛利率变动合理性；

8、查阅同行业上市公司浙江鼎力公开披露信息，了解其主要产品成本构成、产品单价及单位成本，分析浙江鼎力毛利率下降的原因，分析发行人毛利率与浙江鼎力存在差异的原因；

9、查询海伦哲公开披露信息，了解其毛利率情况；

10、获取发行人成本明细表，检查发行人产品成本的构成、变动及结转情况；

11、对发行人成本结转执行穿行测试。

二、核查意见

经核查，保荐人及申报会计师认为：

1、发行人剪叉式设备毛利率低于浙江鼎力同类产品，臂式设备毛利率高于浙江鼎力同类产品具有合理性；

2、发行人综合毛利率低于同行业可比公司浙江鼎力具有合理性；

3、报告期内发行人毛利率呈大幅上升趋势具有合理性；

4、浙江鼎力毛利率下滑具有合理性。

三、针对项目组就发行人毛利率上升合理性和毛利率的真实性执行的核查工作，请保荐人及申报会计师相关内核及质控部门说明已履行的质量把关工作及相关结论

（一）保荐人相关内核及质控部门已履行的质量把关工作及相关结论

1、保荐人内核及质控部门针对项目组就发行人毛利率上升合理性和毛利率的真实性执行的核查工作已履行的质量把关工作：

（1）查阅了项目组成员对发行人总经理及财务总监的访谈记录；

（2）查阅了项目组成员获取的销售明细表、销售合同；

（3）查阅了项目组成员获取的成本结转证据；

（4）查阅了同行业上市公司公开披露相关信息；

（5）查阅了项目组成员的穿行测试底稿和成本明细表。

2、通过上述质量把关工作，保荐人内核及质控部门得出以下结论：

保荐人内核及质控部门在内控审核流程中对发行人毛利率上升合理性和毛利率的真实性进行了充分关注、讨论，并提出审核意见，且对项目组的审核意见回复进行了复核确认。经审核，保荐人内核及质控部门认为：项目组就发行人毛利率上升合理性和毛利率的真实性执行的核查工作充分、有效。

（二）申报会计师相关质控部门已履行的质量把关工作及相关结论

1、申报会计师质控部门执行了如下复核工作：

（1）获取并检查项目组执行的与存货、成本有关的内部控制穿行测试底稿，复核项目组样本选取、关键控制点识别的合理性，复核项目组内控测试核查结论的合理性；

（2）获取并检查项目组针对报告期内发行人成本真实性、完整性的核查底稿，获取主要产品的单位成本变动分析底稿，复核其单位成本的构成及其变动的合理性；

（3）获取并检查项目组编制的生产成本和制造费用明细表分析底稿，了解发行人的成本变动原因以及营业成本与营业收入变动的匹配关系，复核营业成本

变动及构成的合理性；

（4）复核项目组关于发行人薪酬归集的准确性的核查底稿，复核生产人员工资与产品产量的匹配性的核查底稿；

（5）查阅同行业上市公司海伦哲、浙江鼎力定期报告，复核项目组有关分析发行人产品毛利率与其差异原因及合理性的核查底稿。

2、申报会计师质控部门复核工作结论：

报告期内，项目组对发行人毛利率上升合理性和毛利率的真实性的核查工作真实合理，相关底稿真实完整，核查程序符合质量控制相关规定。

问题 5、关于融资租赁担保余额

审核问询回复显示：

（1）2020 年，发行人董事会股东（大）会审议通过的年度新增担保金额为 12 亿元，较 2019 年新增 8 亿担保余额，实际新增担保金额为 73,408.48 万元，其中为客户担保金额 59,885.49 万元，为潇邦机械担保金额 13,522.99 万元，显著高于 2019 年实际担保金额；

（2）2020 年 9 月末，公司担保余额（不含对子公司）占净资产及营业收入的比例分别达到 146.20%和 109.34%，发行人担保余额占净资产及营业收入的比例显著高于可比公司平均值；

（3）截至 2020 年 12 月 11 日，公司实际控制人主要资产市值为 50,595.20 万元，且无大额负债，财务状况良好。截止 2020 年 9 月 30 日，实际控制人对融资租赁公司的担保余额为 78,309.52 万元，其中为公司客户提供的担保余额为 63,434.14 万元。实际控制人主要资产市值占对融资租赁公司的担保余额的比例为 64.61%，占为公司客户提供的担保余额的比例为 79.76%；

（4）融资租赁结算模式下，租赁商的融资租赁期间一般为 2-5 年，而公司产品的使用寿命往往在 6 年以上，且租赁商支付的首付款和保证金一般占设备款的 10%-35%，因此，在租赁期间若租赁商触发垫付及回购条件后，公司及时采取措施追偿债权或收回设备，设备变现价值通常高于未支付租金；

（5）对存在融资需求的客户，公司需对其征信情况、资产情况、经营情况等做全面性的调查了解，调查完成后按公司的制度对其进行分级评定，将客户划分为 3A、2A、A、B、C 五类客户。

请发行人补充披露：

（1）2020 年为客户担保金额大幅上升的原因和合理性，是否设定其对外担保的额度、占比等上限，是否存在利用融资租赁模式刺激销售的情形；结合公司财务状况详细分析公司是否具备对应的担保能力，担保余额超过公司的净资产及营业收入的原因及风险，是否存在资不抵债的可能性和破产的风险；是否针对其对外担保余额金额和占比较大的情况采取了针对性的风险防控措施，以及措施的

有效性；

（2）实际控制人主要资产市值显著低于担保余额是否将导致实际控制人的连带担保责任无法履行，补充披露该承诺的可行性，是否存在其他补充的担保措施，发行人客户是否提供了相应的反担保措施；

（3）在租赁期间若租赁商触发垫付及回购条件后，公司及时采取措施追偿债权或收回设备，设备变现价值通常高于未支付租金的原因和测算依据，发行人设备的残值率和折旧年限；

（4）3A、2A、A、B、C 五类客户的数量、交易金额、占比及变动情况，对风险较高客户的衡量标准及授信业务额度的审批标准，按照分类评级说明并披露逾期未回款的金额及坏账准备计提的充分性；

（5）发行人未来三年融资租赁业务对公司业绩影响中预计担保损失计提的比例为未到期租金增加额的 1%的测算依据和合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

针对项目组就发行人融资租赁担保风险和偿债能力执行的核查工作，请保荐人及申报会计师相关内核及质控部门说明已履行的质量把关工作及相关结论。

回复：

【发行人说明】

一、2020 年为客户担保金额大幅上升的原因和合理性，是否设定其对外担保的额度、占比等上限，是否存在利用融资租赁模式刺激销售的情形；结合公司财务状况详细分析公司是否具备对应的担保能力，担保余额超过公司的净资产及营业收入的原因及风险，是否存在资不抵债的可能性和破产的风险；是否针对其对外担保余额金额和占比较大的情况采取了针对性的风险防控措施，以及措施的有效性

（一）2020 年为客户担保金额大幅上升的原因和合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十四、公司为客户的融资租赁提供担保情况分析/（五）公司为客户的融资租赁提供担保情况/1、公司为客户的融资租赁提供担保金额”中补充披露了以下内容：

1、公司为客户的融资租赁提供担保金额

……

报告期各期，公司担保余额占净资产、营业收入的比例情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月/ 2020 年 9 月 30 日	2019 年度/ 2019 年 12 月 31 日	2018 年度/ 2018 年 12 月 31 日	2017 年度/ 2017 年 12 月 31 日
担保余额	92,166.84	33,451.92	19,756.86	11,631.97
担保余额（不含子公司）	79,977.32	32,955.73	19,166.55	11,281.92
净资产	54,702.31	46,561.38	11,921.75	7,094.42
营业收入	73,146.44	80,653.50	54,812.92	28,997.13
担保余额占净资产比例	168.49%	71.84%	165.72%	163.96%
担保余额（不含子公司）占净资产比例	146.20%	70.78%	160.77%	159.03%
担保余额占营业收入比例	126.00%	41.48%	36.04%	40.11%
担保余额（不含子公司）占营业收入比例	109.34%	40.86%	34.97%	38.91%

报告期内，随着国内高空作业平台行业的快速发展，公司报告期内的收入也实现了快速发展，同时融资租赁结算方式在行业内得到普遍应用，使得公司报告期内的担保余额增长较快。

2017 年、2018 年末公司担保余额较小，但对应时点净资产规模较小，导致担保余额占净资产比例较高。

2019 年，一方面公司进行了两轮融资和当年经营积累导致净资产增加，另一方面公司为了降低对融资租赁公司担保义务的潜在风险，2019 年 12 月与华运金租签订协议，约定将原有的连带责任保证担保+厂商保证金担保变更为最高额保证金担保，即以截止 2019 年 12 月 31 日客户与华运金租签订的所有融资租赁合同对应的设备款总额的 9.5%，作为公司的最高额保证金，公司以此金额为限向华运金租提供担保。导致 2019 年末担保余额减少 3.62 亿元，从而导致 2019 年末担保余额占净资产比例大幅降低。

2020年1-9月，公司业务同比快速增长，融资租赁结算方式实现的销售收入为55,553.15万元，从而导致2020年9月末担保余额、占净资产及营业收入比例较

2019年末大幅增长。**公司业务的快速增长主要得益于2020年我国经济基本面稳中向好，基建投资景气度较高，工程机械行业发展迅速，与同行业上市公司的增长趋势保持一致，具体分析详见招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/九、经营成果分析/（一）营业收入构成及分析/3、主营业务收入变化的原因分析/（2）主营业务快速增长的合理性”。**

（二）是否设定其对外担保的额度、占比等上限

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 /十四、公司为客户的融资租赁提供担保情况分析/（四）公司与融资租赁公司签订的合作协议及实际执行情况/5、公司为客户提供融资租赁担保额度及上限”中补充披露了以下内容：

5、公司为客户提供融资租赁担保额度及上限

（1）公司为客户提供融资租赁担保额度及上限情况

① 已发生业务承担的担保额度的审批情况

公司《公司章程》、《对外担保管理制度》等相关制度未设定对外担保的额度、占比等上限。公司根据经营业务的需要、在评估风险的基础上，经过董事会、股东（大）会审议决定向客户提供融资租赁的年度新增担保金额的上限。**公司董事会、股东（大）会审批的年度新增担保金额上限的依据包括上期末在手融资租赁结算销售订单金额、高空作业平台行业研究报告及公司市场部对国内高空作业平台市场趋势的判断。**

有限公司阶段，经股东会审议通过，2017 年至 2019 年公司为产品销售向客户提供融资租赁的年度新增担保金额上限分别为 1 亿元、3 亿元、4 亿元，担保范围包括融资租赁合同项下应付融资租赁公司款项。

股份公司阶段，经董事会、股东大会审议通过，2020 年公司为产品销售向客户提供融资租赁的年度新增担保金额上限为 12 亿元，担保范围包括融资租赁合同项下应付融资租赁公司款项。

报告期内，发行人实际向客户提供融资租赁担保情况如下：

单位；万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
董事会或股东（大）会审议通过的年度新增担保金额	120,000.00	40,000.00	30,000.00	10,000.00
实际新增担保金额	73,408.48	26,339.43	21,259.78	6,724.63
其中：为客户担保金额	59,885.49	25,901.28	21,147.71	6,021.32
为潇邦机械担保金额	13,522.99	438.15	112.07	703.31

注：2020 年 1-9 月董事会或股东（大）会审议通过新增担保金额为全年担保上限，实际新增担保金额为 2020 年 1-9 月实际新增担保金额。

② 后续业务承担担保额度上限的进一步控制

为了进一步控制因客户采用融资租赁结算方式产生的担保风险，公司于 2021 年 1 月 25 日召开 2021 年第一次临时股东大会，审议通过《关于公司 2021 年度为产品销售向客户提供融资租赁或按揭业务担保的议案》，议案主要内容为：“公司 2021 年度新增担保总额不超过年度营业收入总额的 50%；对单一客户新增的担保总额度不超过营业收入的 40%；经营中可结合需要调整但须确保年度指标不突破比例控制，公司实际控制人承诺不得在股东大会上同意突破上述额度的比例控制”。

公司拟借鉴与华运金租合作的经验，推广最高额保证担保合作方式。2021 年 1 月 19 日，公司与海通恒信国际融资租赁股份有限公司（以下简称“海通恒信”）签订《保证金协议》，协议约定，公司客户通过海通恒信向公司购买公司产品时，公司需要向海通恒信支付客户融资额的 9.5%作为保证金，公司以支付的保证金作为担保上限对海通恒信承担担保责任。

（三）是否存在利用融资租赁模式刺激销售的情形

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/ 九、经营成果分析/（一）营业收入构成及分析/5、主营业务收入按结算类型分类/（6）融资租赁结算销售规模及占比变动原因及其合理性”中补充披露了以下内容：

报告期内，公司融资租赁结算方式实现的销售收入分别为 4,660.74 万元、17,864.30 万元、48,792.43 万元和 55,553.15 万元，占营业收入比例分别为 16.07%、32.59%、60.50%和 75.95%。**公司报告期内担保金额不断提高，主要是因为融资租赁结算方式实现的收入不断提高；同行业上市公司徐工机械、中联重科、柳**

工披露了买方信贷结算模式收入金额，具体情况如下：

单位：万元

公司	2019 年		2018 年		2017 年	
	金额	营收占比	金额	营收占比	金额	营收占比
徐工机械	924,797.00	15.63%	806,120.00	18.15%	903,845.00	31.03%
中联重科	1,636,300.00	37.78%	1,090,600.00	38.00%	375,600.00	16.14%
柳工	1,184,939.00	61.79%	975,790.00	53.96%	479,878.00	40.19%
星邦智能	48,792.43	60.50%	17,864.30	32.59%	4,660.74	16.07%

从上表可以看出，报告期内，徐工机械、中联重科和柳工等上市公司通过买方信贷结算模式实现的销售收入均保持较大规模，且销售金额实现快速增长。其中柳工 2017 年、2018 年、2019 年的买方信贷结算模式销售收入分别为 47.99 亿元、97.58 亿元和 118.49 亿元；中联重科 2017 年、2018 年、2019 年的买方信贷结算模式销售收入分别为 37.56 亿元、109.06 亿元和 163.63 亿元。2019 年，公司融资租赁结算方式实现的收入占比与柳工通过买方信贷实现收入的占比差异不大。

报告期内，国内高空作业平台行业快速发展，行业竞争强度相对较小，租赁市场利润可观，吸引了大量的工程机械经营租赁商进入该行业。由于高空作业平台单个产品价格较高，经营租赁过程中存在一定的规模效应，因此借鉴国外高空作业平台的成功经验，越来越多规模化的客户采用融资租赁的方式来解决大额设备采购所需的资金问题，以扩大市场占有率。同时通过融资租赁结算方式，可以加快生产厂商的资金回笼速度。而作为提供资金方的融资租赁公司可以获得稳定的资金收益。上述多重因素导致融资租赁结算方式销售收入大幅增加，变动合理。

公司客户根据其经营状况及财务状况选择适合的设备采购结算方式。每种结算方式均有其特点：融资租赁结算方式财务成本较高，但是还款周期较长，客户每月的还款金额压力较小；分期收款结算方式因分期周期短，还款压力较大，但财务成本较低；全款结算方式则是财务成本最小，但是批量采购对客户资金实力要求较高。

由于高空作业平台行业发展趋势导致经营租赁商成为公司的主要客户群体，而租赁商在采购设备时往往需要通过融资租赁方式解决资金需求。

2017 至 2019 年，同行业公司担保余额变动情况如下：

单位：亿元

公司名称	2019/12/31		2018/12/31		2017/12/31
	金额	增长率	金额	增长率	金额
三一重工	233.51	49.35%	156.35	80.02%	86.85
中联重科	48.45	24.26%	38.99	51.36%	25.76
山河智能	34.45	48.75%	23.16	91.40%	12.1
徐工机械	136.27	8.65%	125.42	25.03%	100.31
柳工	31.66	14.17%	27.73	91.77%	14.46
日发纺机	2.34	7.34%	2.18	32.93%	1.64
平均	81.11	30.17%	62.31	55.04%	40.19
星邦智能	3.35	69.19%	1.98	70.69%	1.16

可以看出、2017 至 2019 年，工程机械行业上市公司的担保余额均保持了快速增长，公司融资租赁结算模式的变动趋势与同行业上市公司保持一致。公司担保余额增长高于行业的平均数主要是因为公司销售规模基数较小。公司融资租赁结算模式占比较高系受国家政策指导及行业发展趋势的影响，公司在发展过程中顺应行业发展趋势和客户基于自身财务状况选择的结果，并非公司利用融资租赁模式扩大销售，**不存在通过扩大担保金额刺激销售，放大相关担保风险敞口的情形**。

综上所述，公司报告期内是依据上期末在手融资租赁结算销售订单金额、高空作业平台行业研究报告及公司市场部对国内高空作业平台市场趋势的判断，并通过董事会、股东（大）会审批的年度新增担保金额上限。担保金额不断提高符合行业惯例，是顺应行业发展趋势的结果，不存在通过扩大担保金额刺激销售的情形。

（四）结合公司财务状况详细分析公司是否具备对应的担保能力

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十四、公司为客户的融资租赁提供担保情况分析/（四）公司与融资租赁公司签订的合作协议及实际执行情况/**7、公司是否具备担保能力**”中补充披露了以下内容：

7、公司是否具备担保能力

报告期内，公司的主要财务数据及担保情况如下：

单位：万元

项目	2020年9月30日/2020年1-9月	2019年12月31日/2019年度	2018年12月31日/2018年度	2017年12月31日/2017年度
资产总额	162,016.87	109,280.04	53,723.05	31,203.96
所有者权益	54,702.31	46,561.38	11,921.75	7,094.42
营业收入	73,146.44	80,653.50	54,812.92	28,997.13
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	7,193.01	8,789.14	3,596.96	593.44
经营活动产生的现金流量净额	14,394.49	1,320.91	7,791.99	-2,526.86
融资租赁担保余额	92,166.84	33,451.92	19,756.86	11,631.97
融资租赁担保余额占净资产的比例	168.49%	71.84%	165.72%	163.96%
融资租赁担保余额占营业收入的比例	126.00%	41.48%	36.04%	40.11%
为承租人垫付租金	-18.73	297.76	838.03	462.51
垫付租金占净资产的比例	-0.03%	0.64%	7.03%	6.52%
垫付租金占营业收入的比例	-0.03%	0.37%	1.53%	1.60%
垫付租金占经营活动产生的现金流量净额的比例	-0.13%	22.54%	10.76%	-18.30%
回购损失	157.71	194.46	837.05	103.38
回购损失占净资产的比例	0.29%	0.42%	7.02%	1.46%
回购损失占营业收入的比例	0.22%	0.24%	1.53%	0.36%

虽然报告期各期末，公司为客户的融资租赁承担的担保余额占当期经审计的归属于母公司净资产的比例较高，但是报告期内，公司为承租人垫付租金金额分别为462.51万元、838.03万元、297.76万元和-18.73万元，占净资产的比例分别为6.52%、7.03%、0.64%和-0.03%，占比较低，为客户的融资租赁提供担保发生的回购损失金额分别为 103.38 万元、837.05 万元、194.46 万元和157.71万元，占净资产的比例分别为1.46%、7.02%、0.42%和0.29%，占比也较低。报告期内，公司的资产状况和现金流状况足以支持担保义务的履行，担保义务的履行未对公司的正常生产经营造成影响。

根据公司测算，一般情况下未来三年公司预计履行代垫及回购义务形成的资金流出占现金净增加额的比例为13.62%；极端情况下未来三年公司预计履行

代垫及回购义务形成的资金流出占现金净增加额的比例为29.07%。一般情况及极端情况下占比均低于30%，不会导致公司现金流量短缺，公司在履行担保义务时具备偿债能力，具备担保能力。

（五）担保余额超过公司的净资产及营业收入的原因

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十四、公司为客户的融资租赁提供担保情况分析/（二）公司与设备制造类 IPO 在审企业及同行业上市公司为客户提供担保余额对比/2、公司担保余额占比显著大于可比公司的原因和合理性”中调整及补充披露了以下内容：

2、公司担保余额占比显著大于可比公司的原因和合理性

工程机械和专用设备制造行业的下游客户借鉴国外成功经验，通过融资方式向制造商采购设备已成为行业惯例，公司采取融资租赁结算方式符合行业的特征。2019 年末公司担保余额低于可比公司平均值，担保余额占净资产及营业收入的比例与工程机械行业上市公司山河智能较为接近，但显著高于可比公司平均值，主要原因如下：

（1）由于星邦智能尚未上市，净资产及营业收入规模较低，导致融资租赁结算模式产生的担保余额占净资产的比例较高

由于公司尚未上市，净资产及营业收入规模较低。浙江鼎力于 2015 年上市，通过 IPO 上市和非公开发行股票，募集资金净额为 13.04 亿元，截止 2020 年 9 月 30 日净资产额为 37.04 亿元，徐工机械、中联重科和柳工截止 2019 年 12 月 31 日的净资产分别为 336.46 亿元、395.33 亿元和 108.31 亿元；而公司为非上市公司，截止 2020 年 9 月 30 日净资产为 5.47 亿元，与上述公司相比差异巨大，从而导致公司的担保余额占期末净资产的比例较高，若公司本次 IPO 融资成功，公司净资产将大幅增加，担保余额占净资产的比例将有所下降。

如星邦智能成功实现 IPO，按照发行市盈率分别为 20 倍、30 倍、40 倍（以 2021 年 1 月 22 日收盘价计算，浙江鼎力的静态市盈率为 75.54 倍）进行测算，公司的净资产将分别增加 89,935.72 万元、134,903.58 万元和 179,871.44 万元，报告期末担保余额占净资产的比例将分别下降至 63.72%、48.61%和 39.29%，与同行业平均值的差异较小。

（2）星邦智能专注于高空作业平台产品，与其他同行业上市公司的客户结构存在差异，导致各公司的相关指标存在差异

公司自成立以来一直专注于各类高空作业平台研发、生产、销售和服务。根据高空作业平台的发展情况，高空作业平台厂商的客户以租赁商为主，国内租赁商普遍存在采用融资租赁结算方式向厂商购买产品的情况，如浙江鼎力 2019 年末因融资租赁形成的长期应收款及一年内到期的非流动资产为 9.93 亿元，占其 2019 年度销售收入的比例是 41.54%；工程机械行业其他可比公司客户以基础设施建设、房地产、矿山等行业的终端客户及经销商为主，日发纺机、迈为股份等专用设备制造行业的下游客户以厂商为主，细分行业存在一定的差异，采取的结算方式也存在一定的差异；

（3）柳工、浙江鼎力、徐工机械、三一重工等上市公司通过融资租赁子公司为客户购买产品提供融资服务，期末上市公司不会形成担保余额，使得上述上市公司期末担保余额占比低于星邦智能

报告期内，同行业上市公司徐工机械、中联重科、柳工通过买方信贷结算模式销售情况如下（其他同行业上市公司未披露相关数据）：

单位：亿元

时间	项目	徐工机械	中联重科	柳工
2019 年/2019 年 12 月 31 日	买方信贷销售收入	92.48	163.63	118.49
	营业收入	591.76	433.07	191.77
	买方信贷销售收入占营业收入比	15.63%	37.78%	61.79%
	担保余额	136.27	48.45	31.66
	净资产	336.46	395.33	108.31
	担保余额占净资产比例	40.50%	12.26%	29.23%
2018 年/2018 年 12 月 31 日	买方信贷销售收入	80.61	109.06	97.58
	营业收入	444.10	286.97	180.85
	买方信贷销售收入占营业收入比	18.15%	38.00%	53.96%
	担保余额	125.42	38.99	27.73
	净资产	303.41	387.68	100.98
	担保余额占净资产比例	41.34%	10.06%	27.46%
2017 年/2017 年 12 月 31 日	买方信贷销售收入	90.38	37.56	47.99
	营业收入	291.31	232.73	119.39

时间	项目	徐工机械	中联重科	柳工
	买方信贷销售收入占营业收入比	31.03%	16.14%	40.19%
	担保余额	100.31	25.76	14.46
	净资产	240.56	382.27	100.04
	担保余额占净资产比例	41.70%	6.74%	14.45%

从上表可以看出，报告期内，徐工机械、中联重科和柳工等上市公司通过买方信贷结算模式实现的销售收入均保持较大规模，且销售金额实现快速增长。其中柳工 2017 年、2018 年、2019 年的买方信贷结算模式销售收入分别为 47.99 亿元、97.58 亿元和 118.49 亿元；中联重科 2017 年、2018 年、2019 年的买方信贷结算模式销售收入分别为 37.56 亿元、109.06 亿元和 163.63 亿元。在上述上市公司买方信贷销售收入每年大额发生的情况下，各期末的担保余额增长额较小。主要是因为同行业上市公司中浙江鼎力、柳工、中联重科、三一重工均自行成立融资租赁子公司，为客户提供融资租赁服务，融资租赁子公司为客户办理融资租赁业务时上市公司无需提供担保，体现在长期应收款及一年内到期的非流动资产中，当第三方融资机构为客户办理融资采购，上市公司提供相应的担保时，才会体现在期末担保余额中，2019 年上述上市公司相关业务的具体情况如下：

单位：亿元

2019 年/2019 年 12 月 31 日				
公司	长期应收款及一年内到期的非流动资产（A）	担保余额（B）	净资产（C）	占净资产的比例（（A+B）/C）
三一重工	17.94	233.51	455.27	55.23%
中联重科	170.14	48.45	395.33	55.29%
山河智能	10.87	34.45	50.48	89.78%
浙江鼎力	9.92	0.24	32.07	31.68%
柳　工	49.37	31.66	108.31	74.81%
平均	51.65	69.66	208.29	58.24%
星邦智能	0.16	3.35	4.66	75.28%

数据来源：根据上述上市公司定期报告披露的数据计算得出。

从上表可以看出，若考虑上述上市公司子公司的融资租赁业务的影响，公司 2019 年的担保余额占净资产的比例与行业平均值差异较小，**与柳工基本相当**且低于山河智能。**2020 年，随着公司业务的快速发展，在未进行外部融资的情况下，截止 2020 年 9 月 30 日，星邦智能为客户（不含子公司）的融资租赁承担**

的担保余额为 79,977.32 万元，占当期经审计的归属于母公司净资产的比例分别为 149.38%，担保余额占当期经审计的归属于母公司净资产的比例预计大于可比公司的平均值。

（4）公司融资租赁结算方式实现收入占比与同行业的差异

报告期内，公司及同行业上市公司通过融资租赁或买方信贷实现的销售收入的占比情况如下：

公司	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
徐工机械	-	15.63%	18.15%	31.03%
中联重科	-	37.78%	38.00%	16.14%
柳　工	-	61.79%	53.96%	40.19%
星邦智能	75.95%	60.50%	32.59%	16.07%

注：其他同行业上市公司未披露通过融资租赁或买方信贷实现的销售收入，因此无法计算相关比例，2020 年 1-9 月，相关上述可比公司未披露分类数据。

通过上表可以看出，报告期内，公司通过融资租赁结算方式实现的收入占比与同行业上市公司柳工相近。

综上，因公司尚未上市实现融资，整体净资产额较小，且尚未设立融资租赁子公司为客户提供融资服务，因此各期末公司的担保余额占净资产的比例明显高于同行业上市公司，具有合理性。公司将通过上市扩大资本规模和经营规模来进一步增加净资产和营业收入规模，同时变更担保方式和谋求与更多的优质客户合作，来有效地控制融资租赁担保规模及风险。

（六）担保余额超过公司的净资产及营业收入的风险，是否存在资不抵债的可能性和破产的风险

发行人已在招股说明书中“重大事项提示/三、公司特别提醒投资者注意“风险因素”中的下列风险/（二）公司为客户的融资租赁提供担保的风险”和“第四节 风险因素/二、经营风险/（一）公司为客户的融资租赁提供担保的风险”中补充披露了以下内容：

报告期内，国内高空作业平台行业快速发展，租赁市场利润可观，吸引了很多工程机械经营租赁商进入该行业。由于高空作业平台单个产品价格较高，越来越多的经营租赁商借鉴国外高空作业平台租赁行业的发展经验，通过融资租赁公

司提供的融资租赁服务来解决设备规模化采购的资金需求。根据行业惯例，该种结算方式下融资租赁公司要求公司及控股股东、实际控制人为采用融资租赁结算方式的客户提供垫付租金及回购设备担保。若融资租赁合同项下的承租人延迟向融资租赁公司支付租金，则公司需要承担担保责任为承租人垫付租金；若因承租人违约触发设备回购条款，公司需承担担保责任。履行担保义务后公司将取得设备的所有权及债权，可再按约定向承租人及其担保责任人采取收回设备、追偿债权及违约金等措施，尽量避免公司的经济损失。

2017 至 2020 年度公司审批通过向客户提供融资租赁的年度新增担保金额上限分别为 1 亿元、3 亿元、4 亿元和 12 亿元，公司担保风险敞口不断增长，与同行业综合性工程机械行业上市公司相比，公司业务规模基数较低，因此公司担保上限增长速度显著快于同行业可比上市公司平均值，且未来随着业务的发展，公司的担保金额将进一步扩大。

报告期各期末，公司为客户的融资租赁承担的担保余额分别为 11,631.97 万元、19,756.86 万元、33,451.92 万元和 92,166.84 万元，占当期经审计的归属于母公司净资产的比例分别为 163.96%、177.72%、73.41%和 172.15%；公司为客户（不含子公司）的融资租赁承担的担保余额分别为 11,281.92 万元、19,166.55 万元、32,955.73 万元和 79,977.32 万元，占当期经审计的归属于母公司净资产的比例分别为 159.03%、172.41%、72.32%和 149.38%。报告期末，公司为客户（不含子公司）的融资租赁承担的担保余额占当期经审计的归属于母公司净资产的比例显著大于可比公司。

报告期内，公司为承租人垫付租金金额分别为 462.51 万元、838.03 万元、297.76 万元和-18.73 万元，占营业收入的比重分别为 1.60%、1.53%、0.37%和-0.03%，为客户的融资租赁提供担保发生的回购损失金额分别为 103.38 万元、837.05 万元、194.46 万元和 157.71 万元，占营业收入比分别为 0.36%、1.53%、0.24%和 0.22%。

从上述数据可以看出，公司报告期内发生为承租人垫付租金及发生担保损失金额占营业收入及利润总额的比例较小，但若未来行业出现不利的周期性波动或公司核心客户、其他客户发生批量无力偿还融资租入设备分期租金时，公司可能需履行大额的担保义务，现金流将出现短缺风险。如果履行担保义务后债权追偿

效果不达预期、无法取回设备或者收回的设备因市场原因等无法再次销售或售价较低，可能给公司造成较大经济损失。

报告期末公司资产总额为 162,016.87 万元，归属于母公司的所有者权益为 53,538.11 万元，现金及现金等价物余额为 33,066.77 万元，若未来国际、国内经济出现持续的系统性风险或出现完全替代高空作业平台的产品，导致公司提供担保的客户出现大面积的违约，从而导致公司履行大额的担保义务，则公司存在资不抵债的风险和流动性风险。

（七）是否针对其对外担保余额金额和占比较大的情况采取了针对性的风险防控措施，以及措施的有效性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十四、公司为客户的融资租赁提供担保情况分析/（六）发行人与租赁商的风险隔离机制及风险防范措施”中补充披露了以下内容：

公司对客户的担保来源于融资租赁结算销售，公司从业务开展源头至客户与融资租赁公司履行融资租赁合同结束，对融资租赁结算销售全流程进行风险防控，防控措施包括：

1、风险隔离机制

（1）融资租赁客户采用融资租赁结算方式采购产品时需支付 10%-35%的首付款和保证金；

（2）融资租赁客户的实际控制人提供连带保证担保；

（3）融资租赁客户需要办理融资租赁登记公示对抗第三人；

（4）融资租赁客户需要为租赁设备购买设备保险；

（5）公司通过与个别融资租赁公司（华运金租）协商通过提高保证金比例方式降低担保范围，即最高额保证担保；

（6）公司关注客户的偿债能力，一旦发现客户经营不善或多次逾期支付租金，便及时行使追偿权对冲风险；

（7）公司要求客户及其实际控制人向公司提供反担保

公司要求客户及其实际控制人向公司提供反担保，一旦公司为客户向融资租赁公司履行垫付义务后，可直接向客户及其实际控制人追偿，确保公司拥有迅速追偿的权利，降低公司履行担保义务后的追偿风险。

2、风险防范措施

（1）担保总额控制

公司根据经营业务的需要、在评估风险的基础上，经过董事会、股东（大）会审议决定向客户提供融资租赁的年度新增担保金额的上限。2017 年至 2020 年公司为产品销售向客户提供融资租赁的年度新增担保金额上限分别为 1 亿元、3 亿元、4 亿元和 12 亿元，担保范围包括融资租赁合同项下应付融资租赁公司款项。

为了进一步控制因客户采用融资租赁结算方式产生的担保风险，公司于 2021 年 1 月 25 日召开 2021 年第一次临时股东大会，审议通过《关于公司 2021 年度为产品销售向客户提供融资租赁或按揭业务担保的议案》，议案主要内容为：“公司 2021 年度新增担保总额不超过年度营业收入总额的 50%；对单一客户新增的担保总额度不超过营业收入的 40%；经营中可结合需要调整但须确保年度指标不突破比例控制，公司实际控制人承诺不得在股东大会同意突破上述额度的比例控制”。

（2）客户审核机制

① 事前审核

A、公司对客户有严格的前期审核制度、客户评级授信制度，确保客户信誉良好，具备支付首付款及租金的能力；

B、星邦智能审核通过后，将客户推荐给融资租赁公司，由融资租赁公司对公司推荐的客户履行尽职调查及其他内部风控程序，确定是否同意与客户签订《融资租赁合同》；

② 事中控制

A、签订融资租赁合同：由融资管理部当月最后一周内做好未来三个月合同签署计划，及时与销售经理、融资租赁公司沟通，确保次月需放款客户的合同文

本及时签署到位；对于合同约定的信用期到期不配合办理融资手续的客户，融资管理部有权申请执行锁机等措施；

B、融资租赁办理完成后，融资租赁公司保留设备所有权，并对办理融资租赁业务对应的设备进行登记，确保在客户公司清算时或履行担保义务时能取回设备，对抗善意第三人；

C、根据行业惯例，融资租赁公司在签订融资租赁协议时一般均要求客户的实际控制人向融资租赁公司提供担保，根据公司与融资租赁公司签订的协议，公司履行回购义务后，融资租赁公司需向公司转移《融资租赁合同》项下租赁物所有权和租赁债权（包括承租人提供的房产抵押、第三人提供的保证等权利），根据法律规定该担保将同时转变为客户的实际控制人对本公司的担保；

D、公司持续关注客户财务状况、经营状况、业内声誉等；

③ 事后管理

A、由融资管理部实时关注融资租赁结算客户的经营情况，并于还款日前 3 天和当天通过短信群发平台向客户发送还款提醒短信；

B、出现逾期情况后需逐一分析逾期原因、时间及金额，核查客户是否具备后续履约能力，在发现风险时及时采取诉讼手段，保障公司最大程度地控制风险，履行担保义务时能够减少损失；

C、公司建立了完善的租后管理制度，通过 GPS、实地盘点等方式对设备进行监控，并能够在出现风险事项时启动远程锁机，确保公司履行担保义务后能够取回设备；

D、若公司履行回购义务，则公司及时按要求收回设备，通过出售二手设备，以冲抵公司的垫付款及回购款，对于尚未偿还部分公司通过各种途径向客户及其实际控制人继续追偿。

3、公司对众能联合及瑞世租赁的担保的针对性应对措施

（1）公司安排专人实时关注众能联合财务状况，定期获取众能联合财务报表，了解众能联合资产、收入、利润及现金流情况。2017 年度至 2020 年 1-9 月，众能联合资产规模及收入及净利润快速增长，现金流良好；

（2）公司安排专人实时关注市场上关于众能联合的业务开展情况及融资情况，以供公司管理层综合判断其业务发展的持续性和风险；近几年众能联合服务建设了武汉雷神山、北京小汤山医院、北京大兴国际机场航站楼、南昌海昏侯遗址公园、深圳国际会展中心等重大项目，设备保有量已经达到 3 万台，2019 年在国内高空作业平台租赁商中排名第二。2018 年至今，众能联合陆续获得知名投资机构圣金达资本、不惑创投、源码资本、星纳赫资本及国家电投产业基金投资，截止 2020 年 11 月 30 日，众能联合资产总额 547,438.99 万元，净资产 94,574.15 万元，资金实力远大于中小租赁商；

（3）公司针对众能联合等单一大客户设置了更为严格的风险预警机制，一旦出现逾期支付融资租赁租金的情形，公司第一时间启动各部门联合会议讨论处理方案，并通过 GPS 了解该客户的设备定位，对设备进行有效监控，确保公司履行担保义务后能够取回设备；

（4）服务管理部每周通过根云应用平台、高空作业云平台、博云车联三个设备管理云平台了解众能联合设备运行及开机率等情况，当持续开机率低于 50%时，应及时向众能联合了解相关情况并进行核实，出现异常时及时向管理层汇报。

报告期内，公司有效执行了上述风险防控措施。报告期内，公司为承租人垫付租金金额分别为 462.51 万元、838.03 万元、297.76 万元和-18.73 万元，占营业收入的比例分别为 1.60%、1.53%、0.37%和-0.03%，为客户的融资租赁提供担保发生的回购损失金额分别为103.38万元、837.05万元、194.46万元和157.71万元，占营业收入的比例分别为 0.36%、1.53%、0.24%和 0.22%。垫付及回购损失对发行人盈利能力影响较小，担保风险整体可控，风险防控措施有效。

综上所述，公司对办理融资租赁业务的租赁商建立了有效的风险隔离机制和完善的事前、事中及事后风险防范措施，针对众能联合建立了更为严格的针对性的风险识别机制和防范措施。

具体内容详见招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十四、公司为客户的融资租赁提供担保情况分析/（六）发行人与租赁商的风险隔离机制及风险防范措施”。

二、实际控制人主要资产市值显著低于担保余额是否将导致实际控制人的连带担保责任无法履行，补充披露该承诺的可行性，是否存在其他补充的担保措施，发行人客户是否提供了相应的反担保措施

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十四、公司为客户的融资租赁提供担保情况分析/（三）发行人、客户与融资租赁公司三方的业务模式/13、实际控制人担保能力分析”中补充披露了以下内容：

13、实际控制人担保能力分析

（1）融资租赁结算模式下公司实际控制人担保余额

公司融资租赁结算模式中，部分融资租赁公司要求公司实际控制人刘国良和许红霞为公司或客户提供担保，截至 2020 年 9 月 30 日，公司实际控制人对融资租赁公司的担保余额如下：

融资租赁公司	被担保对象	担保余额（万元）
中国康富	星邦智能客户	45,802.69
厦门海翼	星邦智能客户	1,669.17
中铁租赁	星邦智能客户	593.13
三井住友	星邦智能客户	574.09
浙银金租	星邦智能客户	2,291.44
湘江时代	星邦智能及星邦智能客户	12,503.62
小计		**63,434.14**
贵安恒信	潇邦机械	11,514.69
海西金租	星邦智能	2,434.80
山工租赁	星邦智能	925.88
小计		**14,875.38**
合计		**78,309.52**

（2）公司实际控制人财务状况

截至 2020 年 12 月 11 日，公司实际控制人无大额负债，主要资产状况如下：

房产位置	市值（万元）	是否被抵押	到期日	市值计算
长沙市长沙县星沙镇山水芙蓉国际新城二期山水 12 大道***栋	174.43	是	2023 年 6 月 1 日	银行抵押评估值
长沙市宁乡市金洲乡龙桥	209.76	是	2023 年 6 月 1 日	银行抵押

村碧桂园山水桃园清云台一街***栋				评估值
长沙市宁乡市恒大御景半岛***号楼	140.00	否	-	依据周边市场单价乘以面积计算得到
小计	**524.19**	-	-	
财务性投资	**市值（万元）**	**是否被抵押或质押**	**到期日**	**备注**
活期存款	114.90	否	-	-
出借资金	693.00	否	-	-
股票	157.11			
小计	**965.01**	-	-	
股权投资	**市值（万元）**	**是否被抵押**	**到期日**	**备注**
星邦智能	直接持有星邦智能 41.12%股份，市值 45,845.91 万元	否	-	参考最近一轮融资价格
湖南星联	星邦智能的持股平台，许红霞通过湖南星联间接享有星邦智能利润分配比例 1.96%，市值 2,181.84 万元	否	-	参考最近一轮融资价格
湖南星宁	星邦智能的持股平台，许红霞通过湖南星宁间接享有星邦智能利润分配比例 0.97%，市值 1,078.25 万元	否	-	参考最近一轮融资价格
星邦投资	未实际经营	-	-	-
小计	**49,106.00**	-	-	-
合计	**50,595.20**	-	-	-

截至 2020 年 12 月 11 日，**按上述口径计算，**公司实际控制人主要资产市值为 50,595.20 万元，且无大额负债，财务状况良好。截止 2020 年 9 月 30 日，实际控制人对融资租赁公司的担保余额为 78,309.52 万元，其中为公司客户提供的担保余额为 63,434.14 万元。实际控制人主要资产市值占对融资租赁公司的担保余额的比例为 64.61%，占为公司客户提供的担保余额的比例为 79.76%，结合报

告期内公司为承租人垫付的租金及回购担保损失额情况来看，公司实际控制人目前持有的资产市值具备一定的担保能力。**具体分析如下：**

① 报告期内，公司发生垫付租金金额及回购损失金额较小，远低于实际控制人的资产市值

报告期内，公司为承租人垫付租金金额分别为 462.51 万元、838.03 万元、297.76 万元和-18.73 万元，占营业收入的比重分别为 1.60%、1.53%、0.37%和-0.03%，为客户的融资租赁提供担保发生的回购损失金额分别为 103.38 万元、837.05 万元、194.46 万元和 157.71 万元，占营业收入比分别为 0.36%、1.53%、0.24%和 0.22%。**同时截止报告期末公司垫付款余额为 1,613.06 万元，占截止 2020 年 12 月 11 日公司实际控制人主要资产市值的比例为 3.19%。因此，从报告期公司已发生的垫付租金金额、回购损失金额及期末垫付款余额来看，公司实际控制人具备担保能力。**

② 报告期内，公司根据相关协议履行垫付及回购担保义务，未发生公司实际控制人履行担保义务的情形

因公司客户逾期支付租金，需要履行垫付或回购担保义务时，融资租赁公司一般要求作为厂商的公司承担担保义务，公司根据相关协议履行垫付及担保义务，若公司不具有履约能力时，融资租赁公司再向实际控制人要求履行担保义务。报告期内，公司未发生融资租赁公司向公司实际控制人要求履行担保义务的情形。

③ 随着公司盈利能力的不断增强，实际控制人所持股份的市值也在不断增长

前述公司实际控制人所持股份的市值是按照 2019 年 12 月公司最近一轮融资价格进行的测算，该轮融资时，公司投后估值 11.15 亿元，以公司 2019 年扣除非经常性损益归属母公司所有者的净利润 8,789.14 万元计算，融资市盈率为 12.69 倍。星邦智能 2020 年预计扣除非经常损益后的净利润约为 1.80 亿元，按 12.69 倍的市盈率进行测算，实际控制人所持公司股份市值已达到 10.05 亿元，是为公司客户提供的担保余额 6.34 亿元的 1.59 倍，具备担保能力。

随着未来公司盈利能力的不断增强，实际控制人所持股份的市值还将进一

步增长。

④ 若按同行业上市公司的估值测算，实际控制人所持公司股份市值远高于其承担的担保金额

以 2021 年 1 月 22 日收盘价计算，同行业上市公司浙江鼎力 2020 年预计市盈率为 75.54 倍，市值 524.32 亿元。按照星邦智能 2020 年预计扣除非经常损益后的净利润 1.80 亿元，分别以市盈率 20 倍、30 倍、40 倍进行测算，公司实际控制人所持公司股份的市值情况如下：

项目	市盈率（倍）		
	20	30	40
市值（亿元）（A）	35.97	53.96	71.95
实际控制人所持股份比例（B）	44.05%	44.05%	44.05%
发行股份比例（C）	25.00%	25.00%	25.00%
实际控制人所持市值（亿元）（D=A*B*（1-C））	11.89	17.83	23.77

从上表可以看出，若参考同行业可比公司的市盈率进行计算，公司实际控制人的担保能力大幅上升，若按市值的低值测算，实际控制人所持股份的市值为 11.89 亿元，是为公司客户提供的担保余额 6.34 亿元的 1.87 倍，具备担保能力。

（3）发行人客户是否提供了相应的反担保措施

根据公司的业务情况，公司客户及客户的实际控制人向融资租赁公司提供了担保，部分客户向公司提供了相应的反担保措施。截止报告期末共 80 个客户及其实际控制人向公司提供反担保，客户数量占公司担保客户总数 30.65%。报告期末为公司提供反担保的客户未到期租金情况如下：

单位：万元

项目	应付华运金租	应付中铁租赁	应付其他融资租赁公司	合计
提供反担保客户	5,391.84	165.76	17,349.33	22,906.92
所有客户	27,816.56	5,672.84	75,173.77	108,663.17
占比	19.38%	2.92%	23.08%	21.08%

根据同行业上市公司公开披露的信息，日发纺机、三一重工、中联重科未要求融资租赁客户提供反担保；山河智能、柳工、浙江鼎力、捷佳伟创要求融

资租赁客户提供反担保，未披露提供反担保的比例及执行情况。

公司向融资租赁公司履行了担保义务后除了可以向客户追偿外，当公司取得融资租赁公司对客户的融资租赁债权（主债权）及客户实际控制人对客户的担保债权（从债权）后，还可以要求客户的实际控制人承担担保责任。此外，公司履行担保义务后将取得设备的所有权及债权，可收回设备后予以处置变现，抵偿代付款项。

三、在租赁期间若租赁商触发垫付及回购条件后，公司及时采取措施追偿债权或收回设备，设备变现价值通常高于未支付租金的原因和测算依据，发行人设备的残值率和折旧年限

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十四、公司为客户的融资租赁提供担保情况分析/（六）发行人与租赁商的风险隔离机制及风险防范措施/**8、设备变现价值通常高于未支付租金的原因和测算依据**”中补充披露了以下内容：

8、设备变现价值通常高于未支付租金的原因和测算依据

（1）公司设备的残值率和折旧年限

类　别	折旧方法	折旧年限（年）	残值率（%）	年折旧率（%）
剪叉式	年限平均法	6	5	15.83
臂式	年限平均法	8	5	11.88

（2）在租赁期间若租赁商触发垫付及回购条件后，公司及时采取措施追偿债权或收回设备，设备变现价值通常高于未支付租金的原因和测算依据

一般融资租赁结算的租赁期间短于公司产品的使用寿命，同时在租赁期开始之前，客户需支付首付款和保证金（设备款的 10%-35%），导致租金的支付进度快于公司产品折旧进度。

选取三个融资租赁合同为例进行测算说明：

单位：元

项目	案例一	案例二	案例三
销售价格	1,164,500.00	1,050,000.00	7,755,000.00
首付	116,450.00	210,000.00	1,163,250.00

项目	案例一	案例二	案例三
客户保证金	104,805.00	无保证金	387,750.00
租赁期间	2 年	3 年	4 年
应付租金总额	1,120,728.00	940,834.00	8,003,160.00
每期支付租金	46,697.00	26,134.00	166,732.50

分别假设上述设备全部为剪叉或臂式计算对应设备的变现价值，设备变现价值=预计成新率*可收回概率*重置成本，其中成新率=1-折旧率，正常情况下可收回概率为 100%，以其销售价格作为重置成本。与上述三个案例对应各年末的未支付租金进行对照分析：

单位：元

时点	各期末净值-剪叉	各期末净值-臂式	未支付租金	各期末净值是否高于未支付租金
案例一				
第一年末	980,120.83	1,026,215.63	560,364.00	是
第二年末	795,741.67	887,931.25	-	是
案例二				
第一年末	883,750.00	931,037.50	627,226.00	是
第二年末	717,500.00	806,350.00	313,618.00	是
第三年末	551,250.00	681,662.50	-	是
案例三				
第一年末	6,527,125.00	6,834,093.75	6,002,370.00	是
第二年末	5,299,250.00	5,913,187.50	4,001,580.00	是
第三年末	4,071,375.00	4,992,281.25	2,000,790.00	是
第四年末	2,475,137.50	3,518,831.25	-	是

综上所述，在租赁期间若租赁商触发垫付及回购条件后，公司及时采取措施追偿债权或收回设备，正常情况下，设备变现价值通常高于未支付租金，且租赁期限越短，设备净值越是高于于未支付租金。

四、3A、2A、A、B、C 五类客户的数量、交易金额、占比及变动情况，对风险较高客户的衡量标准及授信业务额度的审批标准，按照分类评级说明并披露逾期未回款的金额及坏账准备计提的充分性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十四、公司为

客户的融资租赁提供担保情况分析/（六）发行人与租赁商的风险隔离机制及风险防范措施”中补充披露了以下内容：

9、客户分级情况

对存在融资需求的客户，公司销售部门需对其征信情况、资产情况、经营情况等做全面性的调查了解，调查完成后按公司的制度对其进行分级评定，将客户划分为 3A、2A、A、B、C 五类客户。公司客户分级评定完成后，每半年公司动态更新一次现有客户的分级评定。

（1）报告期各期，融资租赁结算模式下，3A、2A、A、B、C 五类客户的数量、交易金额、占比及变动情况

单位：万元

客户类别	2020 年 1-9 月			2019 年度		
	客户数量	交易金额	占营业收入比例	客户数量	交易金额	占营业收入比例
3A	2	35,709.66	48.82%	3	15,854.13	19.66%
2A	12	7,399.40	10.12%	19	8,584.58	10.64%
A	50	8,979.56	12.28%	79	15,653.94	19.41%
B	52	3,410.02	4.66%	72	8,297.92	10.29%
C	2	54.51	0.07%	6	394.80	0.49%
合计	118	55,553.15	75.95%	179	48,785.36	60.50%
客户类别	2018 年度			2017 年度		
	客户数量	交易金额	占营业收入比例	客户数量	交易金额	占营业收入比例
3A	2	2,898.97	5.29%	1	546.84	1.89%
2A	10	4,154.54	7.58%	3	1,374.24	4.74%
A	40	8,165.81	14.90%	9	1,808.46	6.24%
B	28	2,644.98	4.83%	9	849.15	2.93%
C	-	-	-	1	82.05	0.28%
合计	80	17,864.30	32.59%	23	4,660.74	16.07%

报告期各期，公司客户以 2A、A、B 类客户数量居多，融资租赁结算销售收入主要来自于 A 类及以上客户。

（2）按照分类评级说明并披露逾期未回款的金额及坏账准备计提的充分性

2020 年 9 月 30 日，融资租赁结算客户逾期未回款金额及坏账准备计提如下：

分类评级	逾期家数	垫付款余额（万元）	坏账金额（万元）	计提坏账比例
3A	0	-	-	0.00%
2A	1	8.27	0.83	10.00%
A	10	271.84	35.67	13.12%
B	9	199.76	28.37	14.20%
C	5	329.37	66.24	20.11%
报告期之前发生逾期且报告期无交易的客户	2	803.81	759.23	94.45%
合计	27	1,613.06	890.35	55.20%

2020 年 9 月 30 日，融资租赁结算逾期客户共 27 家，因公司客户以 2A、A 和 B 类客户数量居多，逾期客户家数主要集中在 A 和 B 类，2A、A 和 B 类单个客户产生逾期的金额较小，大多为暂时性的 1-2 期逾期，无重大减值风险。C 类客户中主要为湖北华中安心租赁有限公司垫付款余额 266.13 万元，公司对其可回收金额进行了测算，计提坏账准备 64.34 万元，坏账准备计提充分。对于报告期前发生的融资租赁结算业务，出现的逾期金额，公司在考虑可收回金额的情况下，已充分计提减值损失。综上，截至 2020 年 9 月 30 日，融资租赁结算下客户逾期未回款的金额已充分计提坏账准备。

10、对风险较高客户的衡量标准及授信业务额度的审批标准

对于拟开展融资租赁业务的客户，公司融资风控中心会评价该客户的风险情况；对于已经办理融资租赁业务的客户，公司融资风控中心会持续关注该客户的风险情况及租金偿还情况。融资风控中心根据客户风险情况调整对客户的授信额度。

（1）对风险较高客户的衡量标准

① 已合作客户：

A、融资材料弄虚作假；

B、经营状况出现重大负面变动，未来可见风险急剧增加因素；

C、已有订单还款连续三期不还款或累计 6 期逾期；

D、未经公司同意变卖未结清设备；

E、首付款项、融资费用未按合同约定支付，影响放款进度；

F、公司涉及重大诉讼案件、或法人代表、实控人、大股东有重大违纪违法行为；

G、每月 10 日前联合国内营销中心售后服务部对所有设备进行 GPS 数据检查，核查客户设备开工率，除冬歇期、春节等特殊因素外，整体开工率低于公司平均水平 80%的客户。

② 拟新合作客户：

A、新成立的公司实际控制人不明确，或者实控人负债较高、征信较差，整体担保能力较低，以及未来业务收入不明朗；

B、已成立的公司资产负债率过高、净资产、实际控制人或担保人财产市场评估价及其未来 3-5 年收入预估之和低于向星邦智能采购的金额且无增信措施，实际控制人征信出现重大逾期，公司设备出租率、租金、历史还款情况等状况不良，行业口碑较差，公司涉及重大诉讼案件、或法人代表、实控人、大股东有重大违纪违法行为。

（2）授信业务额度的审批标准

① 已合作客户：不再新增发货（授信），同时按照客户逾期情况对已发生业务采取不同催收动作：如电话催收、上门催收、锁机催收、法务催收等，直至上述风险因素消除，经评审后按照 50%额度进行授信，一年后再根据客户情况重新评定合作情况。

② 拟新合作客户：对于预采购额度 200 万以下的客户，在第三方融资公司可以准入的前提下，原则上授信额度不高于公司有效净资产与担保人可提供的有效财产（房产、车辆）评估价值之和（后期需我司时刻关注客户资产变化）；对于预采购额度较大客户，一单一议，且在做出详细尽调和第三方融资公司准入的前提下，原则上授信额度不高于公司有效净资产与担保人可提供的可抵押的财产评估价值之和。

五、发行人未来三年融资租赁业务对公司业绩影响中预计担保损失计提的比例为未到期租金增加额的1%的测算依据和合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十四、公司为客户的融资租赁提供担保情况分析/（五）公司为客户的融资租赁提供担保情况/5、担保余额、预计担保损失、代垫款项对公司的影响/（2）担保余额、预计担保损失、代垫款项不断增加对发行人的影响/**③ 预计担保损失计提的比例为未到期租金增加额的1%的测算依据和合理性**”中补充披露了以下内容：

③ 预计担保损失计提的比例为未到期租金增加额的 1%的测算依据和合理性

公司在未来三年融资租赁业务对公司业绩影响测算表中，基期2019年未到期租金增加额C1=2019年末未到期租金余额69,652.87万元－2018年末未到期租金余额19,756.86万元，预测2020年的未到期租金净增加额=C1*预计融资租赁结算收入的发生额变动率。预计担保损失净增加额计提的比例为未到期租金净增加额的 1%，此处因测算的是对利润表数据的影响，故表内的增加额为净增加额。

公司为融资租赁结算担保计提的预计信用损失总额包括公司在资产负债表日根据未到期担保余额和客户未到期的租金余额孰高的 1%预提预计担保损失和其他应收款项（代垫客户回购款及租金等）坏账准备和存货跌价准备（发出商品）。

2020年9月30日公司代客户垫付租赁及回购款余额1,613.06万元、及尚未结转成本发出商品的余额606.14万元，合计 2,219.20万元，公司预计信用损失余额为2,421.66万元,预计信用损失能覆盖实际垫付的租金及回购款金额。

公司为客户向融资租赁公司履行垫付或担保义务后，会继续通过上门催收、发律师函、起诉、收回设备等措施向客户进行追偿，以降低公司损失金额。公司除按照会计政策计提预计担保损失作为风险准备金外，同时根据客户的经营状况和信用状况个别计提减值准备，公司预计信用损失余额（预计担保损失+减值准备）能覆盖实际损失。

根据公开信息显示，国内工程机械行业上市公司三一重工2019年末为客户

的融资采购提供的担保余额为 233.51 亿元，预计负债-按揭及融资租赁担保义务金额为 2.08 亿元，计提比例为 0.89%。其他同行业上市公司中联重科、徐工机械、山河智能及浙江鼎力未预提担保损失。公司预计担保损失计提的比例高于同行业上市公司三一重工，未来三年融资租赁业务对公司业绩影响中预计担保损失增加额计提的比例为未到期租金净增加额的 1%具有合理性。

【核查程序及核查意见】

一、核查程序

保荐人及申报会计师履行了以下核查程序：

1、访谈发行人总经理，了解发行人 2020 年为客户提供担保金额大幅上升的原因，是否存在利用融资租赁模式刺激销售的情形，是否存在资不抵债的可能性及破产的风险，是否针对担保余额和占比较大的情况采取了针对性的风险防控措施以及措施的有效性，了解发行人实际控制人对融资租赁公司的担保措施；

2、查阅发行人报告期内三会文件，检查设定的担保额度；

3、查询同行业公司担保余额变动情况，分析发行人担保余额与同行业公司担保余额变动的一致性；

4、结合发行人财务状况，担保义务实际履行情况分析发行人是否具备对应的担保能力；

5、结合发行人客户组成、产品类别及同行业公司融资租赁业务开展情况，分析发行人担保余额超过发行人净资产及营业收入的原因和合理性；

6、检查发行人制定的相关管理及风险控制制度，并执行融资租赁结算销售的穿行测试，检查发行人融资租赁结算销售的风险控制制度执行情况；

7、检查发行人客户与发行人签订的反担保合同；

8、获取发行人实际控制人的资产清单和资产证明，结合发行人实际控制人资产状况及发行人报告期内担保义务实际履行情况，分析发行人实际控制人提供担保的可行性；

9、结合同行业上市公司市盈率和发行人 2020 年预计扣除非经常损益后的净利润，复核发行人实际控制人在发行人上市后的市值，分析发行人实际控制人的

担保能力；

10、对发行人设备变现价值的测算进行复核，获取发行人设备的残值率和折旧年限进行检查；

11、查阅发行人《国内销售风险管理制度》、《国内营销客户分级管理制度》等内部控制制度，获取发行人客户分级申请表，对发行人客户分级情况进行检查，对发行人按照分类评级计提的融资租赁结算客户逾期未回款坏账准备金额进行复核；

12、了解发行人未来三年融资租赁业务对公司业绩影响中预计担保损失计提的比例为未到期租金增加额的 1%的原因，复核其计提比例是否符合公司历史实际情况。

二、核查意见

经核查，保荐人及申报会计师认为：

1、发行人 2020 年为客户担保金额大幅上升具有合理性，不存在利用融资租赁模式刺激销售的情形；发行人具备对应的担保能力；各期末发行人的担保余额占净资产的比例明显高于同行业上市公司具有合理性；

2、若未来国际、国内经济出现持续的系统性风险或出现完全替代高空作业平台的产品，导致发行人提供担保的客户出现大面积的违约，从而导致发行人履行大额的担保义务，则发行人存在资不抵债的风险和流动性风险；

3、发行人针对其对外担保余额和占比较大的情况采取了针对性的风险防控措施，取得了良好效果；

4、发行人实际控制人具有担保能力，不会导致实际控制人的连带担保责任无法履行，该担保具有可行性；发行人部分被担保客户提供了相应的反担保措施；

5、在租赁期间若租赁商触发垫付及回购条件后，发行人及时采取措施追偿债权或收回设备，通常情况下，设备变现价值通常高于未支付租金具有合理性；

6、截至 2020 年 9 月 30 日，发行人融资租赁结算下客户逾期未回款的金额已充分计提坏账准备；

7、发行人未来三年融资租赁业务对公司业绩影响中预计担保损失计提的比

例为未到期租金增加额的 1%具有合理性。

三、针对项目组就发行人融资租赁担保风险和偿债能力执行的核查工作，请保荐人及申报会计师相关内核及质控部门说明已履行的质量把关工作及相关结论

（一）保荐人相关内核及质控部门已履行的质量把关工作及相关结论

1、保荐人内核及质控部门针对项目组就发行人融资租赁担保风险和偿债能力执行的核查工作已履行的质量把关工作：

（1）查阅了项目组对发行人总经理的访谈记录；

（2）查询发行人同行业公司担保余额变动情况，融资租赁业务开展情况；

（3）查阅了项目组获取的发行人报告期内三会文件、三年一期审计报告、逾期明细表、发行人客户与发行人签订的反担保合同；

（4）查阅了项目组获取的实际控制人财产证明；

（5）查阅了项目组获取的发行人《国内销售风险管理制度》、《国内营销客户分级管理制度》、《国内营销发出商品管理办法》等相关管理及风险控制制度；

（6）查阅了项目组获取的融资租赁结算销售的穿行测试底稿；

（7）查阅了项目组获取的发行人融资租赁结算客户分类评级情况，逾期未回款坏账准备明细表；

（8）查阅了项目组对发行人设备变现价值的复核底稿。

2、通过上述质量把关工作，保荐人内核及质控部门得出以下结论：

保荐人内核及质控部门在内控审核流程中对发行人融资租赁担保风险和偿债能力进行了充分关注、讨论，并提出审核意见，且对项目组的审核意见回复进行了复核确认。经审核，保荐人内核及质控部门认为：项目组就发行人融资租赁担保风险和偿债能力执行的核查工作充分、有效。

（二）申报会计师相关质控部门已履行的质量把关工作及相关结论

1、申报会计师质控部门执行了如下复核工作：

（1）查阅项目组收集整理的国内部分工程机械和专用设备制造业上市公司定期报告，了解发行人为厂商为客户融资采购提供担保是否符合行业惯例；

（2）复核项目组编制的预计担保损失和减值准备计提复核底稿；

（3）复核项目组有关未来担保余额、预计担保损失、代垫款项进一步增加对发行人经营业绩、现金流量、偿债能力、可持续经营能力的影响测算的合理性；

（4）复核项目组编制的销售与收款业务循环中有关融资租赁结算方式的穿行测试和控制测试底稿；

（5）查阅了项目组获取的发行人《国内销售风险管理制度》、《国内营销客户分级管理制度》、《国内营销发出商品管理办法》等相关管理及风险控制制度；

（6）查阅了项目组获取的实际控制人财产清单和财产证明资料。

2、申报会计师质控部门复核工作结论：

报告期内，项目组对发行人融资租赁担保风险和偿债能力的核查工作真实合理，相关底稿真实完整，核查程序符合质量控制相关规定。

问题 6、关于发行人和众能联合、瑞世租赁的合作

招股说明书及审核问询回复显示：

（1）招股说明书仅披露融资租赁结算模式下发行人前五大客户的情况及占比，2020 年 1-9 月发行人通过众能联合和瑞世租赁采购金额大幅上升，合计占营业收入比例为 47.29%，该数据不包括全款及分期结算实现的销售收入；除了众能联合外，其他租赁商客户采购金额小，较为分散；众能联合前五大终端客户存在自然人客户；

（2）星邦智能将众能联合指定采购的设备销售给中国康富，中国康富向星邦智能一次性支付设备采购款，并将相应的设备以融资租赁的方式出租给瑞世租赁，星邦智能为瑞世租赁与中国康富签订的《融资租赁合同》项下债务提供担保，瑞世租赁通过融资租赁方式取得上述设备后再将设备出租给众能联合，租赁期限为 4 年，到期后设备所有权归众能联合所有。该交易中，中国康富为瑞世租赁提供融资，星邦智能为其提供担保，有效分散风险，同时瑞世租赁从该笔业务中获取了一定的差价，具有商业实质；

（3）2017 年度至 2020 年 1-9 月，众能联合资产规模及收入及净利润快速增长，现金流良好；2019 年 12 月 31 日和 2020 年 6 月 30 日，瑞世租赁的营业收入分别为 5,024.40 万元和 4,058.58 万元，净利润分别为 503.12 万元和 678.96 万元；

（4）关于潇邦机械通过贵安恒信向星邦采购高空作业平台，用于对众能联合出租，从公司合并角度考虑，星邦智能将设备出售给融资租赁公司，潇邦机械再从融资租赁公司租回设备，形成售后回租。潇邦机械再将设备对外出租给众能联合，基于合同条款，四年租赁期届满后，众能联合享有按合同约定设备价值的 16.5%购买租赁资产的选择权，公司设备实际可使用年限 6-10 年，正常情况下，预先约定的购买价远低于四年后租赁资产的公允价值。因而在租赁开始日就可以合理确定众能联合将行使该选择权，该笔业务符合租赁准则有关融资租赁的定义。双方协议主要条款的差异为双方初始投入资金比例不同。潇邦机械向贵安恒信支付的首付款、保证金及手续费占设备采购额的比例为 21.50%，而众能联合支付的保证金占设备采购额的比例为 7.89%，保证金在合同期间结束后原路退回，其

余差额部分由众能联合在租赁期结束后行使购买权时作为购买尾款支付给潇邦机械。

请发行人补充披露：

（1）报告期各期发行人前五大客户的销售金额和占比，2020 年 1-9 月发行人通过众能联合和瑞世租赁不同模式下的收入构成及变动情况，销售的总金额和毛利额，是否超过发行人营业收入和毛利额的 50%，交易的稳定性和可持续性，发行人是否对众能联合和瑞世租赁存在重大依赖或对本次发行造成重大不利影响；

（2）除了众能联合外，其他租赁商客户采购金额小，较为分散的原因和合理性、交易的真实性；

（3）众能联合前五大终端客户存在自然人客户的原因和金额，发行人租赁商客户是否存在自然人客户的情况，如有，补充披露对应的客户情况、交易的金额和占比；

（4）发行人和众能联合的交易引入瑞世租赁的原因，是否由中国康富或众能联合制定，众能联合其他交易是否也存在瑞世租赁作为交易对手方的情形，交易条件是否存在差异及原因，是否存在对瑞世租赁的利益输送或其他利益安排；

（5）报告期内众能联合的主要财务数据，包括但不限于收入、净利润和现金流情况，众能联合的出租率及经营风险，是否存在回款风险；

（6）除了众能联合，潇邦机械是否存在通过融资租赁客户向发行人采购高空作业平台再对外出租的情形，如有，补充披露对应的客户、融资租赁商、交易金额和占比，交易条款和众能联合该模式下条款是否存在差异；如无，补充披露只有众能联合采用该模式的原因和合理性；四年租赁期届满后，预先约定的购买价远低于四年后租赁资产的公允价值的测算依据、过程和合理性；该业务符合租赁准则有关融资租赁定义的情形下，采用分期收款方式进行结算和会计处理的原因和合规性；潇邦机械没有融资租赁牌照，但向贵安恒信支付的首付款、保证金及手续费占设备采购额的比例为 21.50%，而众能联合支付的保证金占设备采购额的比例为 7.89%，实则为融资租赁业务的中间方，是否符合融资租赁业务监管要求；双方初始投入资金比例不同的情形下，后续回款金额、回款期限是否导致

错配及对应的会计处理的差异；该模式下期末是否存在发行人对贵安恒信实行销售，但融资租赁客户未对潇邦机械实行销售的情形，该情形下母公司和合并报表的会计处理，是否存在提前确认收入的情形。

请保荐人、申报会计师、发行人律师对上述事项发表明确意见，补充说明租赁商客户较为分散情况下的核查情况，并按照 《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》关于“客户集中度”的要求逐条落实并发表明确意见。

针对项目组就发行人和众能联合合作模式的合理性、真实性，会计处理的合规性执行的核查工作，请保荐人及申报会计师相关内核及质控部门说明已履行的质量把关工作及相关结论。

回复：

【发行人说明】

一、报告期各期发行人前五大客户的销售金额和占比，2020 年 1-9 月发行人通过众能联合和瑞世租赁不同模式下的收入构成及变动情况，销售的总金额和毛利额，是否超过发行人营业收入和毛利额的 50%，交易的稳定性和可持续性，发行人是否对众能联合和瑞世租赁存在重大依赖或对本次发行造成重大不利影响

（一）公司前五名客户销售金额及占比情况

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术/三、发行人销售和主要客户情况/（五）报告期内向前五名客户销售产品情况/1、公司前五名客户情况/**（5）公司对众能联合（含瑞世租赁）的收入及毛利未超过营业收入和毛利总额的 50%**”披露以下内容：

单位：万元

年度	序号	客户名称	国家	销售额	占营业收入比例	业务获取方式	首次合作日期
2020 年 1-9 月	1	众能联合数字技术有限公司	中国	21,619.67	47.76%	市场推广	2018-08
		瑞世融资租赁（深圳）有限公司		13,311.65			
	2	子西租赁股份有限公司	中国	2,129.88	2.91%	市场推广	2017-12
	3	江苏旭广机械设备有限公司	中国	1,733.95	2.37%	市场推广	2019-05
	4	苏州法艾姆物流设	中国	1,115.12	1.52%	市场推广	2020-05

年度	序号	客户名称	国家	销售额	占营业收入比例	业务获取方式	首次合作日期
		备有限公司					
	5	东莞市天空机械设备租赁有限公司	中国	1,097.35	1.50%	市场推广	2020-06
合计				**41,007.62**	**56.06%**	-	-
2019 年	1	众能联合数字技术有限公司	中国	15,449.94	19.16%	市场推广	2018-08
	2	JCB Access Ltd JCB Service	英国	7,855.61	9.74%	展览会	2016-03
	3	Gizo Rental Sp. z o.o. Sp. k.	波兰	3,326.30	4.12%	展览会	2017-05
	4	北京祥运成建筑装饰工程有限公司	中国	1,508.10	1.87%	市场推广	2017-02
	5	湖北高智安机械设备有限公司	中国	1,449.09	1.80%	市场推广	2018-04
合计				**29,589.04**	**36.69%**	-	-
2018 年	1	JCB Access Ltd JCB Service	英国	12,904.38	23.54%	展览会	2016-03
	2	深圳市招科易租设备租赁有限公司	中国	2,492.71	4.55%	市场推广	2016-04
	3	Uygunlar Dis Ticaret A.S	土耳其	1,906.37	3.48%	市场推广	2012-09
	4	Gizo Rental Sp. z o.o. Sp. k.	波兰	1,761.93	3.21%	展览会	2017-05
	5	ALO VENTAS LIMITADA CHL	智利	1,682.88	3.07%	市场推广	2017-11
合计				**20,748.27**	**37.85%**	-	-
2017 年	1	JCB Access Ltd JCB Service	英国	9,710.89	33.49%	展览会	2016-03
	2	Uygunlar Dis Ticaret A.S	土耳其	3,067.20	10.58%	市场推广	2012-09
	3	三一重工股份有限公司 三一海洋重工有限公司 三一汽车制造有限公司 常德市三一机械有限公司	中国	1,136.48	3.92%	招投标	2010-03
	4	湖北华中安心租赁有限公司	中国	705.88	2.43%	市场推广	2017-03
	5	深圳市招科易租设备租赁有限公司	中国	554.02	1.91%	市场推广	2016-04
合计				**15,174.47**	**52.33%**	-	-

（5）公司对众能联合（含瑞世租赁）的收入及毛利未超过营业收入和毛利总额的 50%

2020 年 1-9 月，公司向众能联合（含瑞世租赁）销售均为直销模式，销售金额及毛利情况如下：

客户名称	项目	2020 年 1-9 月金额（万元）
众能联合	收入金额	21,619.67
	收入占比	29.56%
	毛利金额	6,265.05
	毛利占比	28.09%
瑞世租赁	收入金额	13,311.65
	收入占比	18.20%
	毛利金额	3,923.87
	毛利占比	17.60%
合计	收入金额	34,931.32
	收入占比	47.76%
	毛利金额	10,188.92
	毛利占比	45.69%

注：毛利金额包括主营业务收入及其他业务收入的毛利金额。

2020 年 1-9 月公司向众能联合和瑞世租赁合计销售的金额为 34,931.32 万元，其中直接向众能联合销售的金额为 21,619.67 万元。

2020 年 1-9 月公司向众能联合的销售收入及毛利占比分别为 47.76%及 45.69%，未超过发行人营业收入和毛利额的 50%。2020 年度公司向众能联合（含瑞世租赁）销售收入及毛利占比分别为 45.69% 和 43.63% （未经审计），销售收入及毛利比例均有所下降。

（二）公司对众能联合和瑞世租赁销售的稳定性和可持续性

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术/三、发行人销售和主要客户情况/（五）报告期内向前五名客户销售产品情况/1、公司前五名客户情况”补充披露以下内容：

（1）公司与众能联合的合作历史及合作背景

众能联合成立于 2016 年 10 月，注册地为江苏省南京市，实际控制人是杨天

利，截止 2020 年 11 月 30 日净资产为 94,574.15 万元**（未经审计）**。众能联合成立之初即从事高空作业平台的经营租赁，成立后分别与国际国内主要高空作业平台制造商 JLG、Haulotte、临工重机、徐工机械及星邦智能等建立了战略合作关系。得益于国内高空作业平台市场的快速发展，众能联合的业务均实现的快速增长，报告期各期，实现销售收入（未经审计）分别为 3,077.52 万元、14,452.24 万元、46,241.24 万元和 54,573.25 万元，2018 年度及 2019 年度增长率分别为 369.61%和 219.96%。

2018 年度，因行业及众能联合自身的快速发展，市场上主要客户对臂式产品的需求快速增加。臂式产品为公司的优势产品（2019 年国内销量第一），价格上相较于 JLG 和 Haulotte 等国际品牌具有优势，因此双方于 2018 年开始洽谈合作事宜，确立了众能联合先以租赁方式租用 42 台公司的臂式产品，待质量考察符合众能联合要求后再批量购买的方案。2019 年初，在前期合作的基础上，众能联合与公司建立了战略合作关系，开始规模化采购公司产品。

（2）众能联合向发行人采购的金额占其当期高空作业平台采购金额的比例不高，对公司不存在依赖，**合作具有持续性**

报告期内，国内高空作业平台市场快速发展，巨大的市场需求带动了租赁商和制造商的快速发展，众能联合因为自身的资金优势及管理优势快速布局高空作业平台租赁市场，提高市场占有率；星邦智能因为自身的技术优势把握住了行业机遇，扩大生产规模，实现销售收入的快速增长。报告期内众能联合同时向星邦智能、JLG、临工重机、徐工机械及 Haulotte 等设备制造厂商采购设备，其中共向星邦智能采购设备 3,208 台，占其设备保有量 3 万台的比例仅约 10.69%。报告期各期，众能联合高空作业平台采购金额（未经审计）分别为 18,600.79 万元、20,805.99 万元、186,859.89 万元和 179,125.00 万元，向发行人采购的金额分别为 0 万元、0 万元、15,017.39 万元和 34,594.55 万元，占其当期高空作业平台采购金额的比例分别为 0%、0%、8.04%和 19.31%，众能联合对发行人不存在依赖。

此外，截至 2020 年 9 月 30 日，公司对众能联合发出商品余额为 28,050.22 万元，众能联合对公司采购的增长趋势稳定，采购具有持续性。

综上，报告期内，众能联合未发生逾期支付公司货款及逾期支付融资租赁公

司租金情形，信用状况良好，为公司的优质客户，公司与众能联合的交易具备稳定性及可持续性。

（三）公司对众能联合（含瑞世租赁）存在一定的依赖，但不会对本次发行造成重大不利影响

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术/三、发行人销售和主要客户情况/（五）报告期内向前五名客户销售产品情况/**3、公司对前五大租赁商销售情况**”中补充披露了以下内容：

……

报告期内，公司对前五名租赁商的销售收入占营业收入比例分别是 8.86%、15.29%、28.72%和 56.06%，占比逐渐升高，与行业的整体发展一致。其中报告期各期，公司对众能联合销售收入占营业收入比例分别为 0%、0.17%、19.16%和 47.76%，对其销售毛利占公司毛利总额比例分别为 0%、0.39%、17.35%和 45.69%，占比快速提升，公司对其形成了一定的依赖，但上述依赖不会对公司的持续盈利能力造成重大不利影响，公司的主营业务收入或毛利对关联方或者有重大不确定性的客户不存在重大依赖，不会对发行条件构成重大不利影响。具体分析如下：

（1）发行人下游市场需求持续增长，市场空间较大，大量经营租赁商的加入，加速了行业的快速增长

根据 Ducker Worldwide 的数据显示，2019 年美国高空作业平台租赁业收入规模达到 111 亿美元，设备保有量达到 65.80 万台，欧洲高空作业平台收入规模达到 29 亿欧元，设备保有量达到 30.83 万台。作为全球第二大经济体的中国，2019 年高空作业平台租赁业的收入规模为 54.09 亿元，设备保有量为 12.09 万台，从租赁设备收入规模和保有量上均与美国和欧洲市场存在较大的差距，未来市场发展空间较大；同时，中国高空作业平台租赁市场 2017 至 2019 年设备保有量增长率分别为 28%、29%和 55%，增长速度明显高于欧美市场，行业的快速发展在国内已经催生出高空作业平台行业的大型租赁商及制造商。

根据 Access International 发布数据，全球前 5 大高空作业设备租赁商设备保有量占前 50 大租赁商设备保有量总数的比例为 49.08%，市场集中度较高。随着

国内高空作业平台租赁市场的快速发展，国内高空作业平台竞争格局也开始呈现向大型知名经营租赁商集中的趋势。根据 Ducker Worldwide 的数据显示，截至 2019 年末，中国租赁市场保有量达到 12.09 万台，根据前五大租赁商各自官网公开信息，设备保有量近 10 万台，头部集中现象明显。

综上，作为高空作业平台的领先制造商，公司及同行业上市公司的客户主要集中于下游的经营租赁商，尤其是在市场竞争中具有较强竞争优势的主要经营租赁商。

（2）公司与众能联合的交易具有稳定性和可持续性

众能联合成立于 2016 年 10 月，众能联合及其实际控制人、董事、监事、高级人员与公司及实际控制人、董事、监事、高级管理人员之间不存在关联关系。

众能联合成立之初即从事高空作业平台的经营租赁，得益于国内高空作业平台市场的快速发展，众能联合的业务均实现的快速增长，根据众能联合官网披露，众能联合的设备保有量 30,000 台，国内市场排名第二。

2018 年众能联合以租赁的方式开始使用公司的高空作业平台，在产品的质量得到其认可后，于 2019 年初与公司建立战略合作关系，开始规模化采购公司产品。报告期各期，公司对众能联合主营业务销售金额分别为 0 万元、92.86 万元、15,449.94 万元和 34,931.32 万元，截至 2020 年 9 月 30 日，公司对其发出商品余额为 28,050.22 万元，其采购具有持续性。报告期内，众能联合未发生逾期支付公司货款及逾期支付融资租赁公司租金情形，信用状况良好，为公司的优质客户。

报告期各期，公司对其销售产品采取市场化定价原则，以公司制定的租赁商底价为标准，依据双方战略合作协议约定的采购总额确定各型号产品单价，定价具有公允性。

综上，众能联合为国内第二大高空作业平台租赁商，具有较强的市场开拓能力、管理能力和资金实力，业务发展具备可持续性，公司与其之间不存在关联关系，其不属于公司异常新增的客户，其以市场公允价格持续向公司采购，业务具有稳定性，不属于重大不确定性客户。

（3）公司的业务收入呈现出前五名客户集中度高、特别是第一大客户众能

联合的占比高的情形，符合行业的发展趋势

2017 年至 2020 年 1-9 月，公司对前五大客户实现的营业收入占公司营业收入总额的比例分别为 52.33%、37.85%、36.69%和 56.06%，2020 年 1-9 月因众能联合的采购金额增长较快，同时因疫情影响境外业务拓展及中小租赁商的业务受到一定的影响，导致公司对前五大客户的销售占比提高较多。同行业上市公司浙江鼎力 2017 年、2018 年、2019 年度对前五大客户的销售额占比分别为 40.26%、48.34%和 66.54%，逐年提高，2019 年已经达到了 66.54%，远高于公司前五大客户的占比。根据 2020 年 11 月 24 日上海宝马展的公开信息显示，截至 2020 年 11 月 24 日，浙江鼎力已向国内第一大高空作业平台租赁商宏信建发交付高空作业平台 30,000 台，占宏信建发设备保有量的 60%左右（宏信建发官网披露其设备保有量为 50,000 台）。

综上，报告期内公司及同行业上市公司对前五名客户的销售收入占营业收入比例较高，主要系下游租赁市场集中度较高，与行业的整体发展一致。

（4）报告期内，公司持续不断开发优质新客户，盈利能力不断增强

报告期各期新增客户数量及贡献度情况如下：

期间	新增客户数量（个）	销售额（万元）	占比当期营业收入比例	毛利贡献额（万元）	占比当期毛利总额比例
2020 年 1-9 月	168	14,899.17	20.59%	4,965.95	22.61%
2019 年	262	41,605.50	52.22%	13,401.62	52.63%
2018 年	251	23,475.37	43.24%	7,142.57	48.75%

如上表所示，2018 年及 2019 年公司的新增客户数量分别为 251 家和 262 家，占当期营业收入的比例分别为 43.24%和 52.22%。2020 年 1-9 月公司新增客户数量为 168 家，占当期营业收入的比例为 20.59%，新增客户数量及新增客户收入贡献有所下降，主要原因是：①2020 年 1-9 月为前三季度数据，随着公司在第四季度的收入确认及业务拓展，其新增客户数量及占比将同步上升；②由于新冠疫情对全球经济的影响，国外业务拓展受限，境外收入下滑；③公司已与大黄蜂签订合作协议，2020 年四季度公司对大黄蜂确认收入 16,180.59 万元（不含返利）。因此，预计 2020 年全年新增客户的数量及占比将较 1-9 月有一定的提升。

大黄蜂系上市公司华铁应急的全资子公司，主营业务为高空作业平台的租赁、

销售、维修服务。2020 年大黄蜂成为公司的第二大客户，公司的客户结构得到进一步优化。

报告期内，公司不断开发优质新客户，客户数量及客户质量不断提高，盈利能力不断增强，单一客户对公司的持续盈利能力不会造成重大不利影响。

（5）大型租赁商会与众多知名制造商形成深度合作，对单一制造商不会形成重大依赖

报告期内，国内高空作业平台市场快速发展，巨大的市场需求带动了租赁商和制造商的快速发展，众能联合因为自身的资金优势及管理优势快速布局高空作业平台租赁市场，提高市场占有率，星邦智能因为自身的技术优势把握住了行业机遇，扩大生产规模，实现销售收入的快速增长。报告期内众能联合同时向星邦智能、JLG、临工重机、徐工机械及 Haulotte 等设备制造厂商采购设备，其中共向星邦智能采购设备 3,208 台，占其设备保有量 3 万台的比例仅约 10.69%，星邦智能向众能联合销售设备的数量占其总销售数量的比例仅约 13.77%。**报告期各期，众能联合高空作业平台采购金额（未经审计）分别为 18,600.79 万元、20,805.99 万元、186,859.89 万元和 179,125.00 万元，向发行人采购的金额分别为 0 万元、0 万元、15,017.39 万元和 34,594.55 万元，占其当期高空作业平台采购金额的比例分别为 0%、0%、8.04%和 19.31%，众能联合对发行人不存在依赖。**

因此星邦智能与众能联合之间不存在相互依赖关系，公司与众能联合的交易是双方基于市场化原则相互选择的结果，巨大的市场需求为双方发展壮大的共同因素，双方形成的可持续的深度合作，不会对各自的持续盈利能力造成重大不利影响。

（6）扣除众能联合的影响，公司还具备稳定的持续盈利能力

报告期内，众能联合逐步成为公司的核心客户，报告期各期公司对其实现的主营业务毛利分别为 0 万元、58.66 万元、4,482.52 万元和 10,162.87 万元。扣除众能联合后，报告期各期公司的主营业务毛利分别为 6,980.96 万元、14,592.29 万元、20,978.92 万元和 11,800.84 万元，公司具备稳定的持续盈利能力。

此外，若将公司对 2020 年 1-9 月众能联合（含瑞世租赁）收入按照 75%、

50%及 25%的比例进行模拟，模拟情况如下：

单位：万元

序号	模拟众能联合计入营业收入的比例	模拟扣除众能联合后在 2020 年 1-9 月营业收入金额	2020 年 1-9 月公司销售净利率	模拟 2020 年 1-9 月净利润
1	75%	64,413.61	11.17%	7,197.90
2	50%	55,680.78	11.17%	6,222.05
3	25%	46,947.95	11.17%	5,246.20

如上表所示，2020 年 1-9 月，按照众能联合（包含瑞世租赁）的收入按照 75%、50%及 25%进行模拟计算，公司的净利润分别为 7,197.90 万元、6,222.05 万元及 5,246.20 万元，具备较好的盈利能力。

（7）募投项目产能扩张后，公司将加大新客户的开发力度，有效降低对众能联合等大客户的占比

报告期内，国内高空作业平台快速发展，公司将主要资源用于开拓国内市场和核心客户的维护，使得国内销售收入大幅增长，国际业务有所下降。本次上市发行后，公司融资能力将得到显著提升，且随着募投项目的顺利实施，公司产能将得到有效扩大，有利于公司承接新客户订单，降低对部分主要客户的依赖程度。同时公司已于 2020 年初陆续在北美、欧洲、韩国、新加坡等地设立销售子公司，进一步加大海外市场开拓力度，加强与海外租赁商和直销客户的联系、聘请本地经营团队以及参加展会等措施加强市场开拓，上述措施也将进一步有效降低公司对主要客户的依赖。

综上所述，众能联合作为高空作业平台的龙头企业之一，为发行人的第一大客户，公司与其建立了稳定的合作关系，其经营情况和财务状况良好，不存在重大不确定性，同时报告期内，公司加大了新客户的开发，报告期内新增客户业绩贡献水平有所提高，为公司未来的持续发展奠定基础，并且未来随着募投项目产能的释放及国际市场开拓力度的加大，都将进一步降低公司对单一客户的依赖。因此，公司对众能联合的依赖是行业发展的一个特征，不会对公司持续经营能力造成重大不利影响，公司业务经营具有可持续性。

二、除了众能联合外，其他租赁商客户采购金额小，较为分散的原因和合理性、交易的真实性

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术/三、发行人销售和主要客户情况/（五）报告期内向前五名客户销售产品情况/1、公司前五名客户情况/**（6）除众能联合外，其他租赁商客户采购金额小，较为分散的原因和合理性、交易的真实性**” 补充披露以下内容：

（6）除众能联合外，其他租赁商客户采购金额小，较为分散的原因和合理性、交易的真实性

① 高空作业平台租赁业的头部效应明显，中小租赁商呈分散的情况

根据 Access International 发布数据，全球前 5 大高空作业设备租赁商设备保有量占前 50 大租赁商设备保有量总数的比例为 49.08%，市场集中度较高。随着国内高空作业平台租赁市场的快速发展，国内高空作业平台竞争格局也开始呈现向大型知名经营租赁商集中的趋势。根据 Ducker Worldwide 的数据显示，截至 2019 年末，中国租赁市场保有量达到 12.09 万台，根据前五大租赁商各自官网公开信息，设备保有量合计近 10 万台规模，头部集中现象明显。具体情况如下所示：

市场排名	公司名称	设备保有量情况
第一名	上海宏信建设发展有限公司	50,000 台规模
第二名	众能联合数字技术有限公司	30,000 台规模
第三名	江苏徐工广联机械租赁有限公司	10,000 台规模
第四名	浙江大黄蜂建筑机械设备有限公司	6,000 台规模
第五名	通冠机械租赁股份有限公司	4,000 台规模
合计		100,000 台规模

除头部的全国性的租赁商外，行业内普遍存在以地区性经营为主，且相对分散的中小租赁商，其持续采购能力有限且分布较为分散。

② 高空作业平台中小租赁商数量众多，资金实力、管理能力及开拓市场能力有限

国内高空作业平台租赁市场中，中小租赁商千余家，因中小租赁商融资渠道受限，市场开拓能力与头部租赁商之间存在的差异，其在采购一定数量的新

设备后，需要一定时间逐步消化批量采购的设备，达到一定的出租率后才会进一步采购设备，从而导致各年采购数量存在较大波动性，呈现出分散的特点。

③ 除了众能联合外，公司租赁商客户平均销售金额较小，但呈现上升趋势

报告期内，众能联合由于融资能力、管理能力及战略规划实施，抓住了行业发展的机遇并成为全国性的高空作业平台租赁商，致其经营规模得以快速发展并与公司达成战略合作关系，成为公司 2019 年度及 2020 年 1-9 月的第一大客户。

若剔除众能联合，公司单位租赁商客户的销售金额情况如下：

单位：万元

期间	租赁商客户数量（家）	高空作业平台销售金额	平均销售金额
2020 年 1-9 月	236	30,547.51	129.44
2019 年	276	40,117.72	145.35
2018 年	201	26,612.80	132.40
2017 年	101	8,872.88	87.85

如上表所示，报告期内公司平均客户的销售金额分别为 87.85 万元、132.40 万元、145.35 万元及 129.44 万元，呈逐步且稳定的上升趋势，与高空作业平台行业发展趋势一致。2020 年公司顺利开发新客户大黄蜂，其为国内前五大租赁商之一的华铁应急之子公司，2020 年末公司的客户结构将得到进一步优化。

综上所述，除众能联合等全国性的租赁商外，行业内存在数量众多的地区性中小租赁商企业。由于地区性中小租赁商发展战略规划、管理能力及融资能力较全国性租赁商存在差别，其采购存在金额小且分散的特点，与高空作业平台租赁业的发展趋势一致，具有合理性。

三、众能联合前五大终端客户存在自然人客户的原因和金额，发行人租赁商客户是否存在自然人客户的情况，如有，补充披露对应的客户情况、交易的金额和占比

（一）众能联合前五大终端客户存在自然人客户的原因和金额

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术/三、发行人销售和主要客户情况/（五）报告期内向前五名客户销售产品情况/1、公司前五名客户情况/（4）众能联合的主要终端客户、合作的融资租赁公司及其实际控制人与公司及公司实际

控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员的关系” 补充披露以下内容：

（4）众能联合的主要终端客户、合作的融资租赁公司及其实际控制人与公司及公司实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员的关系

① 众能联合的前五大终端客户及其实际控制人

报告期各期，众能联合的前五大终端客户及其实际控制人如下：

年度	众能联合前五大终端客户	前五大终端客户的实际控制人	是否存在关联关系
2020 年 1-9 月	北京江河幕墙系统工程有限公司	刘载望	否
	天津丽泰吊装服务有限公司	刘景海	否
	深圳市三鑫科技发展有限公司	海南省人民政府国有资产监督管理委员会	否
	浙江中南建设集团有限公司	吴建荣	否
	四川省工业设备安装集团有限公司	四川省国有资产管理局	否
2019 年度	北京江河幕墙系统工程有限公司	刘载望	否
	多维联合集团有限公司	多维宽	否
	中建深圳装饰有限公司	国务院国有资产监督管理委员会	否
	中建不二幕墙装饰有限公司	国务院国有资产监督管理委员会	否
	中禾元丰建设工程有限公司	张雪钢	否
2018 年度	深圳市宝鹰建设集团股份有限公司	珠海市人民政府国有资产监督管理委员会	否
	北京盛德诚信机电安装有限公司	李敏	否
	江苏省装饰幕墙工程有限公司	江苏省人民政府	否
	广西建工集团第二安装建设有限公司	无实际控制人	否
	陈建	/	否
2017 年度	秦皇岛兴龙建设工程有限公司	田纯刚	否
	贵州省兴东民族大健康产业有限责任公司	刘红宇	否
	江苏新时代工程科技集团有限公司	徐剑峰	否
	泉州市纬创自动化机械有限公司	程兴敏	否
	威特龙消防安全集团股份公司	汪映标	否

注 1：广西建工集团第二安装建设有限公司系广西建工集团有限责任公司的全资子公司，广

西建工集团有限责任公司的控股股东为绿地控股集团有限公司，绿地控股集团有限公司为绿地控股（600606）的全资子公司，绿地控股无实际控制人，因此广西建工集团第二安装建设有限公司无实际控制人；
注 2: 关联关系是与公司及公司实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员的关系；

众能联合于 2016 年 10 月成立， 2018 年还处于初创阶段，客户较为分散，其客户陈建为工程承包方，向众能联合租赁了较大量的设备（全年租金额为 90.33 万元）并成为其前五大客户。

（二）发行人租赁商客户是否存在自然人客户的情况，如有，补充披露对应的客户情况、交易的金额和占比

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术/三、发行人销售和主要客户情况/（五）报告期内向前五名客户销售产品情况/**15、公司自然人租赁商客户的情况**” 补充披露以下内容：

15、公司自然人租赁商客户的情况

报告期内，公司存在少量的自然人租赁商客户，交易情况如下：

期间	序号	自然人租赁商客户名称	高空作业平台设备销售金额（万元）	占营业收入比例
2020 年 1-9 月	1	徐国赞	31.42	0.04%
	2	吕忠荣	26.55	0.04%
	合计		57.96	0.08%
2019 年	1	康志文	38.76	0.05%
	2	杨志	38.50	0.05%
	3	唐建军	36.28	0.04%
	4	王笑君	24.34	0.03%
	5	张家桥	21.45	0.03%
	6	蔡范	14.69	0.02%
	7	刘昌雄	7.76	0.01%
	合计		181.78	0.23%
2018 年	1	罗广	72.76	0.13%
	2	王寿林	62.41	0.11%
	3	柴永振	41.03	0.07%
	4	王严方	29.40	0.05%
	5	林根才	26.41	0.05%

期间	序号	自然人租赁商客户名称	高空作业平台设备销售金额（万元）	占营业收入比例
	6	雷强	20.69	0.04%
	7	史建波	18.10	0.03%
	8	苗合军	16.03	0.03%
	9	徐小美花	15.69	0.03%
	10	孙山海	14.48	0.03%
	11	辛帅	11.90	0.02%
	12	吕来来	10.28	0.02%
	合计		339.19	0.62%
2017 年	1	王严方	43.25	0.15%
	2	韩圣才	30.09	0.10%
	3	张纯兵	26.28	0.09%
	4	朱正义	7.95	0.03%
	5	赵向伟	5.30	0.02%
	合计		112.86	0.39%

报告期内，公司向自然人租赁商客户的销售合计金额分别为 112.86 万元、339.19 万元、181.78 万元和 57.96 万元，占营业收入金额的比例分别为 0.39%、0.62%、0.23%和 0.08%，金额及占比均较小。

公司租赁商客户包括自然人，主要是因为上述自然人经营租赁的规模较小，未成立公司用于购买设备，直接通过个人购买设备用于对外出租。

四、发行人和众能联合的交易引入瑞世租赁的原因，是否由中国康富或众能联合制定，众能联合其他交易是否也存在瑞世租赁作为交易对手方的情形，交易条件是否存在差异及原因，是否存在对瑞世租赁的利益输送或其他利益安排

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术/三、发行人销售和主要客户情况/（五）报告期内向前五名客户销售产品情况/1、公司前五名客户情况”中补充披露了以下内容：

1、公司前五名客户情况

……

报告期内，众能联合的业务快速发展，为了拓宽融资渠道，**指定**增加瑞世融资租赁（深圳）有限公司（以下简称“瑞世租赁”）为其购买设备提供融资，同

时瑞世租赁的资金来源于中国康富。具体交易流程如下：星邦智能将众能联合指定采购的设备销售给中国康富，中国康富向星邦智能一次性支付设备采购款，并将相应的设备以融资租赁的方式出租给瑞世租赁，星邦智能为瑞世租赁与中国康富签订的《融资租赁合同》项下债务提供担保，瑞世租赁通过融资租赁方式取得上述设备后再将设备出租给众能联合，租赁期限为 4 年，到期后设备所有权归众能联合所有。该交易中，中国康富为瑞世租赁提供融资，星邦智能为其提供担保，**通过上述交易，由瑞世租赁向中国康富分期支付租金，中国康富能够避免客户过分集中于众能联合的风险，**同时瑞世租赁从该笔业务中获取了一定的差价，具有商业实质。**众能联合其他交易不存在瑞世租赁作为交易对手方的情形，公司不存在对瑞世租赁的利益输送或其他利益安排。**对星邦智能而言，该交易下的实际终端客户仍为众能联合，业务实质及担保范围未发生变化。因此，尽管众能联合和瑞世租赁非关联方，公司向众能联合和瑞世租赁的销售额仍合并披露。

五、报告期内众能联合的主要财务数据，包括但不限于收入、净利润和现金流情况，众能联合的出租率及经营风险，是否存在回款风险

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术/三、发行人销售和主要客户情况/（五）报告期内向前五名客户销售产品情况/14、众能联合相关交易情况/（2）众能联合、中国康富、瑞世租赁的相关情况/①众能联合主要财务数据” 补充披露以下内容：

① 众能联合主要财务数据

单位：亿元

项目	2020 年 1-11 月	2019 年	2018 年
营业收入	7.7	4.6	1.4
净利润	-	0.4	0.1
经营活动产生的现金流量净额	2.5	1.3	0.2
综合出租率	84.36%	77.71%	78.44%

注：以上数据未经审计，未获取众能联合 2020 年 1-11 月净利润。

如上表所示，2018 年至 2020 年 1-11 月，众能联合销售收入分别为 1.4 亿元、4.6 亿元及 7.7 亿元增长较快；综合出租率为 78.44%、77.71%及 84.36%，保持较高的水平；2018 年至 2019 年净利润分别为 0.1 亿元、0.4 亿元，盈利能力逐年上升；经营活动产生的现金流量净额分别为 0.2 亿元，1.3 亿元及 2.5 亿

元。此外，报告期内，众能联合的回款情况较好。

综上，众能联合经营情况呈现出持续增长的趋势，并且回款状况良好，不存在重大回款风险。

六、除了众能联合，潇邦机械是否存在通过融资租赁客户向发行人采购高空作业平台再对外出租的情形，如有，补充披露对应的客户、融资租赁商、交易金额和占比，交易条款和众能联合该模式下条款是否存在差异；如无，补充披露只有众能联合采用该模式的原因和合理性；四年租赁期届满后，预先约定的购买价远低于四年后租赁资产的公允价值的测算依据、过程和合理性；该业务符合租赁准则有关融资租赁定义的情形下，采用分期收款方式进行结算和会计处理的原因和合规性；潇邦机械没有融资租赁牌照，但向贵安恒信支付的首付款、保证金及手续费占设备采购额的比例为 21.50%，而众能联合支付的保证金占设备采购额的比例为 7.89%，实则为融资租赁业务的中间方，是否符合融资租赁业务监管要求；双方初始投入资金比例不同的情形下，后续回款金额、回款期限是否导致错配及对应的会计处理的差异；该模式下期末是否存在发行人对贵安恒信实行销售，但融资租赁客户未对潇邦机械实行销售的情形，该情形下母公司和合并报表的会计处理，是否存在提前确认收入的情形

（一）除了众能联合，潇邦机械是否存在通过融资租赁客户向发行人采购高空作业平台再对外出租的情形

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/九、经营成果分析/（一）营业收入构成及分析/16、公司通过潇邦机械进行售后返租业务的情况/**（3）潇邦机械存在通过融资租赁客户向发行人采购高空作业平台再对外出租的情形**”中补充披露了以下内容：

（3）潇邦机械存在通过融资租赁客户向发行人采购高空作业平台再对外出租的情形

2016 年 11 月，公司全资子公司潇邦机械成立，2017 年开始向星邦智能采购设备用于出租。潇邦机械的主营业务为高空作业平台的租赁，经营中潇邦机械根据其资金状况，采取全款、分期和融资租赁结算的方式向星邦智能支付货款，主要支付方式为融资租赁结算。

报告期内，除了众能联合，潇邦机械存在通过融资租赁结算模式向星邦智能采购高空作业平台再对外出租的情形。

（二）潇邦机械通过融资租赁结算方式采购设备后再对外出租对应的客户、融资租赁商、交易金额和占比，交易条款和众能联合该模式下条款是否存在差异

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/九、经营成果分析/（一）营业收入构成及分析/16、公司通过潇邦机械进行售后返租业务的情况/**（4）潇邦机械通过融资租赁结算方式采购设备后再对外出租的情况**”中补充披露了以下内容：

（4）潇邦机械通过融资租赁结算方式采购设备后再对外出租的情况

报告期内，众能联合的业务快速发展，为了拓宽融资渠道，拟增加设备采购渠道，其付款方式仍为分期付款。贵安恒信基于自身业务规范要求，倾向于选择对潇邦机械进行放款。该交易中，贵安恒信为潇邦机械提供融资，星邦智能为潇邦机械提供担保。对星邦智能而言，该交易下的实际终端客户仍为众能联合，交易价格及业务实质未发生变化。潇邦机械的主营业务为高空作业平台租赁，该业务符合其定位，具有商业实质性。

星邦智能-贵安恒信-潇邦机械-众能联合该笔业务与潇邦机械的日常经营活动的采购目的存在差异，众能联合该笔业务是交易各方先达成合意，再由潇邦机械通过贵安恒信以售后回租的方式向星邦智能采购设备，潇邦机械采购该批设备的目的就是为了以租赁形式销售给众能联合，与潇邦机械为满足日常经营活动采购设备存在本质区别。

除上述与众能联合的交易情形外，潇邦机械通过融资结算方式采购设备后用于短期经营性租赁及短期经营性租赁后转为出售的情况，具体情况如下：

① 融资租赁结算采购方式设备用于短期经营性租赁

潇邦机械通过融资租赁结算方式采购设备用于短期经营性租赁时，其出租的交易条款和众能联合该模式下的租赁期和租赁期结束后的安排等条款存在差异。日常的经营租赁中，客户的经营租赁期较短，一般以日或月为单位，众能联合该笔业务租赁期 4 年；当租赁期结束后，日常经营租赁客户需返还设备，不享有设备购买的权利，而众能联合享有按照约定价格购买设备的权利。

报告期各期通过融资租赁结算采购的设备用于出租对应的租赁客户、融资租赁商、交易金额和占比情况如下：

A、报告期各期，潇邦机械通过融资租赁结算采购的设备用于对外出租实现的收入占营业收入的比例

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
融资租入设备租赁收入	479.28	981.63	235.29	47.22
占营业收入比例	0.66%	1.22%	0.43%	0.16%
占租赁收入比例	76.76%	83.16%	58.54%	18.36%

B、报告期各期，潇邦机械通过融资租赁结算采购的设备用于对外出租的前五名租赁客户、对应的融资租赁商、实现的收入和占比情况如下：

单位：万元

年度	序号	客户名称	销售额	占营业收入比例	租赁设备对应的融资租赁商
2020 年 1-9 月	1	众能联合数字技术有限公司	271.92	0.37%	华运金租
	2	中石化第四建设有限公司	64.51	0.09%	湘江时代
	3	郑州速发机械设备有限公司	5.16	0.01%	华运金租
			12.81	0.02%	三井住友
	4	北京汇众上智科技发展有限公司	17.61	0.02%	华运金租
	5	深圳市海豚机械设备有限公司	6.39	0.01%	三井住友
			8.00	0.01%	湘江时代
			1.31	0.00%	厦门海翼
	合计		387.71	0.53%	-
2019 年度	1	众能联合数字技术有限公司	404.24	0.50%	华运金租
	2	深圳市招科易租设备租赁有限公司	358.38	0.44%	华运金租
	3	中石化第四建设有限公司	83.14	0.10%	湘江时代
	4	湖南实顺机械设备有限公司	10.74	0.01%	湘江时代
			14.36	0.02%	厦门海翼
	5	湖北高智安机械设备有限公司	24.18	0.03%	湘江时代
	合计		895.04	1.11%	-
2018 年度	1	众能联合数字技术有限公司	92.86	0.17%	华运金租
	2	深圳市招科易租设备租赁有限公司	28.32	0.05%	华运金租

年度	序号	客户名称	销售额	占营业收入比例	租赁设备对应的融资租赁商
	3	湖南实顺机械设备有限公司	10.50	0.02%	湘江时代
			7.65	0.01%	厦门海翼
			5.57	0.01%	华运金租
	4	深圳市远方工程设备有限公司	18.05	0.03%	厦门海翼
	5	青岛高晟工程机械租赁有限公司	7.75	0.01%	湘江时代
			7.75	0.01%	厦门海翼
	合计		178.45	0.33%	-
2017年度	1	湖南联顺高空设备销售有限公司	8.77	0.03%	华运金租
			2.65	0.01%	湘江时代
			0.53	0.00%	厦门海翼
	2	广州市一斗福机械设备有限公司	8.97	0.03%	厦门海翼
	3	东莞市名锋机械有限公司	6.34	0.02%	厦门海翼
	4	重庆渝锐通机械设备有限公司	5.13	0.02%	厦门海翼
	5	黄康	4.27	0.01%	湘江时代
	合计		36.67	0.13%	-

② 融资租赁结算采购设备用于短期经营租赁后转为出售

报告期内，存在少量的租赁客户在租赁使用一段时间后，基于对公司产品的认可，且资金较为充足的情况下，以租赁形式购买租赁设备的情况，该模式下交易条款和众能联合模式下条款存在差异较小，一般约定租赁期 3-4 年，租赁期结束后客户和众能联合享有按照约定价格购买设备的权利。该模式与众能联合该笔业务的差异主要体现为采购时点的差异，众能联合该笔业务潇邦机械在与融资租赁公司发生交易时已确定会以租赁形式销售给众能联合，而其他通过融资租赁购买的设备，主要用于经营租赁，当有客户拟以租赁形式购买设备时，公司再与其签订相关协议，但从合并报表的角度来看，当客户以租赁形式购买设备时均体现分期收款销售，两者之间不存在差异。

A、报告期各期，通过融资租赁结算方式购买设备用于短期经营租赁后转为以租赁形式出售的销售收入如下：

单位：万元

序号	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年

融资租入设备用于短期经营租赁后转为以租赁形式出售的销售收入	540.31	-	-	321.08
占营业收入比例	0.74%	-	-	1.11%

B、报告期各期，通过融资租赁结算方式购买设备用于短期经营租赁后转为以租赁形式出售的前五名客户如下：

单位：万元

年度	序号	客户名称	销售额	占营业收入比例	设备对应的融资租赁商
2020年1-9月	1	青岛高晟工程机械租赁有限公司	113.28	0.15%	华运金融
	2	北京祥运成建筑装饰工程有限公司	112.07	0.15%	华运金融
	3	广州市志达设备租赁有限公司	87.95	0.12%	华运金融
			14.34	0.02%	三井住友
	4	郑州领翱机械设备有限公司	68.06	0.09%	华运金融
	5	扬州超人设备租赁有限公司	34.51	0.05%	华运金融
	合计		430.21	0.58%	-
2017年度	1	合肥登高峰起重设备有限公司	73.59	0.25%	湘江时代
			16.19	0.06%	厦门海翼
	2	陕西欧瑞特机械有限公司	73.85	0.25%	厦门海翼
	3	合肥众星达机械设备租赁有限公司	63.95	0.22%	湘江时代
	4	成都日新建筑劳务有限公司	51.89	0.18%	湘江时代
	5	湖南铭佳工程机械设备公司	41.62	0.14%	湘江时代
	合计		321.09	1.11%	-

注：2018年和2019年无此类业务。

（三）四年租赁期届满后，预先约定的购买价远低于四年后租赁资产的公允价值的测算依据、过程和合理性；该业务符合租赁准则有关融资租赁定义的情形下，采用分期收款方式进行结算和会计处理的原因和合规性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/九、经营成果分析/（一）营业收入构成及分析/6、主营业务收入按客户类型分类/（9）适用新旧租赁准则对公司及下游客户业务开展、财务数据的具体影响/① 公司的销售模式及结算方式中，公司、合作融资租赁公司及下游客户适用新租赁准则的情况/ A、国内销售/ b、众能联合通过潇邦机械租赁设备业务的特殊考虑” 补充披露以下内容：

关于潇邦机械通过贵安恒信向星邦采购高空作业平台，用于对众能联合出租，从公司合并角度考虑，星邦智能将设备出售给融资租赁公司，潇邦机械再从融资租赁公司租回设备，形成售后回租。潇邦机械再将设备对外出租给众能联合，基于合同条款，四年租赁期届满后，众能联合享有按合同约定设备价值的 16.5%购买租赁资产的选择权，公司设备实际可使用年限 6-10 年，正常情况下，预先约定的购买价远低于四年后租赁资产的公允价值。

四年租赁期届满后，预先约定的购买价为合同约定产品销售金额的 16.5%，租赁资产的公允价值按设备可变现金额测算公式进行预测，可变现金额=预计成新率*可收回概率*重置成本，其中成新率=1-折旧率，正常情况下可收回概率设置为 100%，以其销售价格作为重置成本。四年后设备净值和购买价值对比如下：

单位：万元

品类	设备销售金额	设备变现价值	购买价	占比
剪叉式	2,528.10	926.97	417.14	45.00%
臂式	10,223.50	5,367.34	1,686.88	31.43%
合计	12,751.60	6,294.31	2,104.01	33.43%

租赁期届满时众能联合有权以 2,104.01 万元的价格购买租赁设备，在签订租赁协议时估计该租赁资产租赁期届满时的公允价值约为 6,294.31 万元，由于购买价格仅为公允价值的 33.43%，因此，可以合理预测众能联合在租赁期届满时将会购买该项资产。因而在租赁开始日就可以合理确定众能联合将行使该选择权，该笔业务符合租赁准则有关融资租赁的定义。

该业务采用分期收款方式进行结算是因为以租赁方式销售商品，众能联合在租赁期间租金按月支付租金，故结算方式体现为分期收款。

旧租赁准则没有关于“以租赁方式销售商品的收入确认问题”的明确规定，根据证监会会计部发布《上市公司执行企业会计准则案例解析》（2019）中“案例 6-11 以租赁方式销售商品的收入问题”的解析，公司该笔业务的法律形式是租赁合同，但是该交易主要目的是销售商品，交易的实质是分期收款销售，租金仅是分期收款的一种方式。因此，按照实质重于形式的原则，该笔业务作为分期收款销售业务处理更能反映交易的本质。

新租赁准则下，第四十二条明确规定：“对于生产商或经销商作为出租人的

融资租赁，在租赁期开始日应当按照租赁资产公允价值与租赁收款额按市场利率折现的现值两者孰低确认收入，并按租赁资产账面价值扣除未担保余值的现值后的余额结转销售成本”。

综上，证监会会计部建议处理方式和新租赁准则有关生产商或经销商作为出租人的融资租赁的要求一致，该笔业务在新旧租赁准则下处理无差异。除会计处理上构成融资租赁的租赁业务外，公司国内销售中，全款和分期结算方式下，客户直接向公司购买设备，适用收入准则，不适用租赁准则；融资租赁结算方式下，公司为设备制造商，适用收入准则，融资租赁公司为设备的出租人，客户为设备的承租人，适用新租赁准则。**该业务采用分期收款方式进行会计处理符合企业会计准则的规定。**

（四）潇邦机械没有融资租赁牌照，但向贵安恒信支付的首付款、保证金及手续费占设备采购额的比例为 21.50%，而众能联合支付的保证金占设备采购额的比例为 7.89%，实则为融资租赁业务的中间方，是否符合融资租赁业务监管要求

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/九、经营成果分析/（一）营业收入构成及分析/16、公司通过潇邦机械进行售后返租业务的情况/**（5）潇邦机械的相关业务符合融资租赁业务监管要求**”中补充披露了以下内容：

（5）潇邦机械的相关业务符合融资租赁业务监管要求

① 潇邦机械与众能联合之间的交易活动不构成法律意义上的融资租赁业务

根据《民法典》第十五章第七百三十五条，融资租赁合同是出租人根据承租人对出卖人、租赁物的选择，向出卖人购买租赁物，提供给承租人使用，承租人支付租金的合同。

根据中国银保监会 2020 年 5 月 26 日颁布的《融资租赁公司监督管理暂行办法》，该办法所称融资租赁业务，是指出租人根据承租人对出卖人、租赁物的选择，向出卖人购买租赁物，提供给承租人使用，承租人支付租金的交易活动。

潇邦机械通过贵安恒信向公司采购高空作业平台再对众能联合进行出租的业务中，星邦智能为出卖人，贵安恒信向出卖人支付货款并将设备融资租赁给潇邦机械，为出租人，潇邦机械为承租人，上述三方构成法律意义上的融资租赁关系，其中贵安恒信为具有融资租赁牌照的融资租赁公司，符合融资租赁业务监管要求。

潇邦机械通过融资租赁取得设备后，根据与众能联合签订的《高空作业平台车租赁合同》将设备出租给众能联合用于生产经营，两方形成租赁关系。同时，合同条款约定，四年租赁期届满后，众能联合享有按合同约定设备价值的16.5%购买租赁资产的选择权，因上述约定的购买价远低于四年后租赁资产的公允价值，可以合理预测众能联合在租赁期届满时将会购买该项资产，因此上述潇邦机械与众能联合的交易，从会计准则上需要按照融资业务进行会计处理。但在法律关系上并不属于《民法典》、《融资租赁公司监督管理暂行办法》约定的涉及三方的融资租赁业务。

② 潇邦机械并非设备融资租赁业务的资金提供方

该笔业务中，潇邦机械支付首付款、保证金及手续费是为了向融资租赁公司融资用于向星邦智能采购设备，资金的提供方为贵安恒信。报告期内，潇邦机械的主营业务为高空作业平台的租赁，经营中潇邦机械根据其资金状况，采取全款、分期和融资租赁结算的方式向星邦智能支付货款，主要支付方式为融资租赁结算。报告期内，根据融资租赁公司的要求，潇邦机械办理融资租赁业务支付的首付款、保证金及手续费支付比例约为 25%，与该笔业务的 21.50%之间不存在重大差异，潇邦机械未因该笔业务向融资租赁公司支付更高的首付款、保证金及手续费，系潇邦机械常规的售后回租业务，潇邦机械并非设备融资租赁业务的资金提供方。

因此，众能联合向潇邦机械租赁设备的业务在合同形式和法律实质上不构成融资租赁关系，不适用融资租赁业务监管要求。

（五）双方初始投入资金比例不同的情形下，后续回款金额、回款期限是否导致错配及对应的会计处理的差异

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/九、经营成果

分析/（一）营业收入构成及分析/16、公司通过潇邦机械进行售后返租业务的情况/**（6）双方初始投入资金比例不同的情形下导致的错配情况及相关会计处理**”中补充披露了以下内容：

（6）双方初始投入资金比例不同的情形下导致的错配情况及相关会计处理

① 双方初始投入资金比例不同的情形下，后续回款金额、回款期限在时间上存在错配

贵安恒信与潇邦机械之间、潇邦机械与众能联合的合同的主要协议条款差别如下：

单位：万元

项目	贵安恒信-潇邦机械	潇邦机械-众能联合
保证金	5.00%	7.89%
首付比例	15.00%	-
融资费用	1.50%	-
尾款比例	-	16.50%
月租金	274.16 万元	274.16 万元
合同应付/应收款总额	1.53 亿元	1.53 亿元
租赁年限（月）	48	48
内含报酬率	10.86%	8.03%

如上表所示，双方协议主要条款的差异为双方初始投入资金比例不同，潇邦机械向贵安恒信支付的首付、保证金及手续费占设备采购额的比例为 21.50%，而众能联合支付保证金占设备采购额的比例为 7.89%，保证金在合同期间结束后原路退回，其余差额部分由众能联合在租赁期结束后行使购买权时作为购买尾款支付给潇邦机械。双方租赁合同租金及手续费总额均为 1.53 亿元，除首付、融资费用和尾款支付时间存在差异外，双方合同其他回款条件基本一致。由于双方支付总合同价款的时间差异导致双方内含报酬率存在一定差异，贵安恒信对潇邦机械的内含报酬率为 10.86%，潇邦机械对众能联合的内含报酬率为 8.03%。

潇邦机械和众能联合初始投入资金比例不同的情形下，潇邦机械付款和众能联合付款总金额一致，租赁期限均为 48 个月，但潇邦机械应付贵安恒信的首付款 15%+融资费用 1.5%在租赁期开始时支付，众能联合应付潇邦机械的购买尾

款16.5%在租赁期结束时支付，时间上存在错配。

② 双方初始投入资金比例不同的情形下，对应的会计处理的差异

单位：万元

事项	潇邦机械向贵安恒信融资租入			众能联合向潇邦机械融资租入		
	科目	借方金额	贷方金额	科目	借方金额	贷方金额
1、初始确认	存货	11,284.60	-	固定资产	11,284.60	-
	未确认融资费用	2,234.28	-	未确认融资费用	2,223.07	-
	长期应付款-贵安恒信	-	13,518.88	长期应付款-潇邦机械	-	13,507.67
2、支付保证金	其他应收款-贵安恒信	637.58	-	其他应收款-潇邦机械	1,005.46	-
	银行存款	-	637.58	银行存款		1,005.46
3、支付首付款、融资费用	长期应付款-贵安恒信	1,873.14	-	-	-	-
	应交税费	230.88		-	-	-
	银行存款		2,104.01	-	-	-
4、支付月还款金额	长期应付款-贵安恒信	242.62	-	长期应付款-潇邦机械	242.62	-
	应交税费-增值税	31.54		应交税费-增值税	31.54	-
	银行存款		274.16	银行存款	-	274.16
5、摊销未确认融资费用/收益	财务费用	85.20		财务费用	75.50	-
	未确认融资费用	-	85.20	未确认融资费用	-	75.50
6、支付购买尾款	-	-	-	长期应付款-潇邦机械	1,861.96	-
	-	-	-	应交税费	242.05	
	-	-	-	银行存款	-	2,104.01

潇邦机械和众能联合在初始投入资金比例不同的情形下，对应的会计处理的差异主要体现潇邦机械支付首付款、融资费用在租赁期开始时处理，众能联合支付购买尾款在租赁期结束时处理。

因首付款、融资费用和购买尾款的收付时间性差异导致双方未确认融资收益和未确认融资费用的摊销存在错配，潇邦机械-贵安恒信业务的合同内含报酬率10.86%与众能联合-潇邦机械业务的合同内含报酬率8.03%之间的差，将在租赁各期内计入公司当期损益。

（六）该模式下期末是否存在发行人对贵安恒信实行销售，但融资租赁客户未对潇邦机械实行销售的情形，该情形下母公司和合并报表的会计处理，是否存在提前确认收入的情形

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/九、经营成果分析/（一）营业收入构成及分析/16、公司通过潇邦机械进行售后返租业务的情况/**（7）星邦智能-贵安恒信-潇邦机械-众能联合该笔业务收入确认情况**”中补充披露了以下内容：

（7）星邦智能-贵安恒信-潇邦机械-众能联合该笔业务收入确认情况

星邦智能-贵安恒信-潇邦机械-众能联合该笔业务存在星邦智能对贵安恒信的销售和贵安恒信对潇邦机械的融资出租两项内容，该两项内容作为一揽子交易，在星邦智能合并层面形成售后回租。故从单体报表的角度来看，期末存在星邦智能对贵安恒信实现销售，但贵安恒信为出租方，以融资出租的方式与潇邦机械进行交易，潇邦机械作为承租方以融资租赁的方式租入资产的情形。该情形下，母公司和合并报表不存在提前确认收入的情形，母公司和合并报表的会计处理如下：

① 母公司对贵安恒信实现销售，不存在提前确认收入的情形

报告期末，母公司已取得潇邦机械（众能联合）签字的货物交接单，且潇邦机械已支付首付款，同时公司、融资租赁公司与潇邦机械已签订三方买卖合同。

母公司星邦智能作为融资租赁结算的销售业务，会计处理为：

单位：万元

事项	科目	二级明细	借方金额	贷方金额
1、初始确认收入	银行存款	-	12,751.60	-
	主营业务收入	-	-	11,284.60
	应交税费	应交增值税-销项税	-	1,467.00
2、结转成本	主营业务成本	-	7,642.70	-
	库存商品	-	-	7,642.70

母公司层面通过贵安恒信向潇邦机械实现销售，在满足融资租赁结算模式收入确认时点时确认收入，收入确认符合企业会计准则的要求，不存在提前确

认收入的情形。

② 合并报表构成售后回租，不形成销售收入

该笔业务星邦智能销售设备给贵安恒信，贵安恒信将设备融资出租给潇邦机械，星邦智能合并报表形成售后回租，合并报表不形成销售收入，故不存在提前确认收入。合并报表冲销母公司收入确认的分录：

单位：万元

事项	科目	二级明细	借方金额	贷方金额
抵消内部销售收入成本	主营业务收入	-	-	-11,284.60
	主营业务成本	-	-7,642.70	-
	存货	发出商品	-3,641.90	-

注：抵消存货金额为星邦智能销售给潇邦机械的利润金额。

③ 该笔业务的收入确认情况

上述交易中，潇邦机械于 2020 年 11 月确认收入，具体情况如下：

单位：万元

序号	项目	内容
1	确认收入期间	2020 年 11 月
2	截至收入确认时已收取的租金额合计	2,193.28
3	设备合同金额	12,751.60
4	占设备合同金额的比例（A）	17.20%
5	众能联合保证金比例（B）	7.89%
6	合计已收金额占设备合同价的比例（A+B）	25.09%

由于星邦智能-贵安恒信-潇邦机械-众能联合业务的特殊性，公司在基于谨慎性原则的基础上，在潇邦机械与众能联合签订合同、获取众能联合验收单，并在已收众能联合租金及保证金占设备合同价比例合计超过潇邦机械向贵安恒信支付的首付、保证金及手续费占设备采购额的比例合计 21.50%的前提下在 2020 年 11 月确认收入，不存在提前确认收入的情形。

综上，星邦智能-贵安恒信-潇邦机械-众能联合该笔业务在星邦智能合并报表形成售后回租，期末存在星邦智能对贵安恒信实现销售，但贵安恒信为出租方，以融资出租的方式与潇邦机械进行交易，潇邦机械作为承租方以融资租赁的方式租入资产的情形。该情形下，母公司对贵安恒信实现销售，符合收入确认条件，不存在提前确认收入的情形；合并报表构成售后回租，不形成销售收

入；此外，公司基于谨慎性原则在 2020 年 11 月确认该笔收入。因此，母公司和合并报表不存在提前确认收入的情形。

【核查程序及核查意见】

一、核查程序

保荐人、申报会计师、发行人律师履行了以下核查程序：

1、在国家企业信用信息公示系统、“企查查”网站上检索相关客户的相关信息；

2、访谈发行人高级管理人员关于对众能联合依赖情况及应对措施，了解与众能联合交易的稳定性及可持续性，评估发行人是否因对众能联合的销售依赖而对本次发行会造成不利影响；

3、查阅发行人销售明细账，结合了解除众能联合外的租赁商客户在年平均销售额的变化情况，并在网站检索有关行业内的租赁商分布的情况，了解高空作业平台租赁商的分散原因及合理性，以及了解与发行人交易的真实性；

4、获取众能联合前五大终端客户中存在自然人客户的原因及金额的确认函，并分析合理性，查阅发行人销售明细账中自然人租赁商的交易情况并分析其合理性；

5、对众能联合及瑞世租赁进行实地走访并进行访谈，获取众能联合、瑞世租赁、星邦智能就相关问题出具的说明，查阅与众能联合及瑞世租赁相关交易的合同及交易凭证，并核查了星邦智能及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员的银行流水中是否出现瑞世租赁及其关联方；

6、获取了众能联合的主要财务数据、出租率情况，查看众能联合向发行人设备采购的融资租赁款项的支付情况，分析众能联合是否存在经营风险及回款风险；

7、获取潇邦机械通过融资租赁客户向发行人采购高空作业平台再对外出租的清单，检查其交易条款和众能联合该模式下条款是否存在差异；获取发行人有关众能联合该笔业务四年租赁期届满后，预先约定的购买价远低于四年后租赁资产的公允价值的测算过程，并复核其测算依据的合理性；复核众能联合该业务符

合租赁准则有关融资租赁定义的情形下，采用分期收款方式进行结算和会计处理是否符合企业会计准则的规定；检查众能联合和潇邦机械初始投入资金比例不同的情形下，后续回款金额、回款期限是否导致错配，检查其对应的会计处理是否存在差异；检查众能联合该笔业务期末是否存在发行人对贵安恒信实行销售，但融资租赁客户未对潇邦机械实行销售的情形，检查母公司和合并报表是否存在提前确认收入的情形；

8、查阅了《民法典》和《融资租赁公司监督管理暂行办法》中的相关规定。

二、核查意见

经核查，保荐人、发行人律师和申报会计师认为：

1、2020 年 1-9 月发行人通过众能联合和瑞世租赁不同模式下的收入销售的总金额和毛利额未超过发行人营业收入和毛利率的 50%，与众能联合的交易具备稳定性和可持续性，发行人对众能联合和瑞世租赁不存在重大依赖或对本次发行造成重大不利影响；

2、现阶段，高空作业平台租赁业呈现出向少数全国性租赁商聚集的情况，行业内存在较多的以地区性经营租赁商，其采购较为分散具备合理性，与发行人的交易真实；

3、发行人租赁商客户存在少量自然人客户的情况；

4、发行人和众能联合的交易引入瑞世租赁是由众能联合指定，众能联合其他交易不存在瑞世租赁作为交易对手方的情形，不存在对瑞世租赁的利益输送或其他利益安排；

5、众能联合与发行人进行设备采购后，经营风险较低，不存在回款风险；

6、除了众能联合，潇邦机械存在通过融资租赁客户向发行人采购高空作业平台再对外出租的情形，交易条款和众能联合该模式下条款存在差异；众能联合该笔业务四年租赁期届满后，预先约定的购买价远低于四年后租赁资产的公允价值具有合理性；众能联合该笔业务符合租赁准则有关融资租赁定义的情形下，采用分期收款方式进行结算和会计处理符合企业会计准则的规定；潇邦机械与众能联合的业务符合融资租赁业务监管要求；众能联合和潇邦机械初始投入资金比例

不同的情形下，潇邦机械付款和众能联合付款总金额一致，租赁期限均为 48 个月，但潇邦机械应付贵安恒信的首付款 15%和融资费用 1.5%在租赁期开始时支付，众能联合应付潇邦机械的购买尾款 16.5%在租赁期结束时支付，时间上存在错配；众能联合该笔业务期末存在发行人对贵安恒信实现销售，但贵安恒信未对潇邦机械实现销售而是融资出租的情形，该情形下母公司和合并报不存在提前确认收入的情形。

三、保荐人、申报会计师、发行人律师对发行人租赁商客户的核查情况及按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》关于“客户集中度”的要求的核查情况

（一）保荐人、申报会计师、发行人律师对租赁商客户较为分散的核查情况

报告期内，保荐人、申报会计师及发行人律师根据重要性及随机性原则对发行人客户主要执行了函证及实地/视频走访等核查程序：

1、函证程序

报告期内，中介机构根据重要性及随机性原则对发行人租赁商客户产品销售收入的函证回函分层核查情况如下：

单位：家、万元

期间	分层情况	租赁商客户数量	回函确认高空作业平台产品收入金额	占当期租赁商客户高空作业平台销售额比例
2020 年 1-9 月	年销售额 500 万元以上	13	46,844.43	71.91%
	年销售额 100-500 万元（不含）	58	10,529.73	16.16%
	年销售额 0-100 万元（不含）	47	3,332.60	5.12%
	合计	**118**	**60,706.76**	**93.19%**
2019 年	年销售额 500 万元以上	18	29,011.55	52.62%
	年销售额 100-500 万元（不含）	85	18,148.66	32.92%
	年销售额 0-100 万元（不含）	39	3,218.63	5.84%
	合计	**142**	**50,378.84**	**91.37%**
2018 年	年销售额 500 万元以上	8	7,775.50	29.22%
	年销售额 100-500 万元（不含）	64	13,836.81	51.99%

期间	分层情况	租赁商客户数量	回函确认高空作业平台产品收入金额	占当期租赁商客户高空作业平台销售额比例
	年销售额 0-100 万元（不含）	46	3,049.79	11.46%
	合计	**118**	**24,662.10**	**92.67%**
2017 年	年销售额 500 万元以上	2	1,258.94	14.19%
	年销售额 100-500 万元（不含）	21	4,688.31	52.84%
	年销售额 0-100 万元（不含）	29	1,597.24	18.00%
	合计	**52**	**7,544.49**	**85.03%**

报告期内，中介机构通过向租赁商客户函证确认的销售金额总额占租赁商客户销售金额的比例分别为 85.03%、92.67%、91.37%和 93.19%。

2、走访程序

报告期内，中介机构根据重要性及随机性原则对发行人租赁商客户进行了走访程序，走访的客户分层核查情况如下：

单位：家、万元

期间	分层情况	租赁商客户数量	走访确认高空作业平台产品收入金额	占当期租赁商客户高空作业平台销售额比例
2020 年 1-9 月	年销售额 500 万元以上	11	44,802.58	68.78%
	年销售额 100-500 万元（不含）	14	2,635.86	4.05%
	年销售额 0-100 万元（不含）	11	542.12	0.83%
	合计	**36**	**47,980.56**	**73.66%**
2019 年	年销售额 500 万元以上	17	29,845.12	54.13%
	年销售额 100-500 万元（不含）	28	7,011.68	12.72%
	年销售额 0-100 万元（不含）	11	740.97	1.34%
	合计	**56**	**37,597.78**	**68.19%**
2018 年	年销售额 500 万元以上	8	7,776.48	29.22%
	年销售额 100-500 万元（不含）	34	8,616.30	32.38%
	年销售额 0-100 万元（不含）	12	578.00	2.17%
	合计	**54**	**16,970.78**	**63.77%**
2017 年	年销售额 500 万元以上	2	1,259.64	14.20%
	年销售额 100-500 万元（不含）	15	3,790.83	42.72%
	年销售额 0-100 万元（不含）	8	432.16	4.87%

期间	分层情况	租赁商客户数量	走访确认高空作业平台产品收入金额	占当期租赁商客户高空作业平台销售额比例
	合计	**25**	**5,482.64**	**61.79%**

报告期内，中介机构通过走访发行人租赁商客户确认的销售金额占租赁商客户销售金额的比例分别为 61.79%、63.77%、68.19%及 73.66%。

（二）保荐人、申报会计师、发行人律所按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》关于“客户集中度”的要求逐条落实并发表明确意见

根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》第七条的问的要求，中介机构应当重点关注的事项落实情况如下：

序号	审核问答要求	保荐人、申报会计师及发行人律师落实情况	不适用原因
1	发行人存在客户集中度较高情形的，保荐人应重点关注该情形的合理性、客户的稳定性和业务的持续性，督促发行人做好信息披露和风险揭示。	已落实	-
2	对于非因行业特殊性、行业普遍性导致客户集中度偏高的，保荐人在执业过程中，应充分考虑该单一大客户是否为关联方或者存在重大不确定性客户；该集中是否可能导致其未来持续经营能力存在重大不确定性。	不适用	目前，高空作业平台行业的发展阶段呈现制造商的下游客户向大型知名经营租赁商集中的趋势，存在行业特殊性及普遍性导致客户集中度偏高
3	对于发行人由于下游客户的行业分布集中而导致的客户集中具备合理性的特殊行业（如电力、电网、电信、石油、银行、军工等行业），发行人应与同行业可比上市公司进行比较，充分说明客户集中是否符合行业特性，发行人与客户的合作关系是否具有一定的历史基础，是否有充分的证据表明发行人采用公开、公平的手段或方式独立获取业务，相关的业务是否具有稳定性以及可持续性，并予以充分的信息披露。	不适用	发行人下游客户行业并非分布在如电力、电网、电信、石油、银行、军工等特殊行业
4	针对因上述特殊行业分布或行业产业链关系导致发行人客户集中情况，保荐人应当综合分析考量以下因素的影响：一是发行人客户集中的原因，与行业经营特点是否一致，是否存在下游行业较为分散而发行人自身客户较为集中的情况及其合理性。二是发行	已落实	-

序号	审核问答要求	保荐人、申报会计师及发行人律师落实情况	不适用原因
	人客户在其行业中的地位、透明度与经营状况，是否存在重大不确定性风险。三是发行人与客户合作的历史、业务稳定性及可持续性，相关交易的定价原则及公允性。四是发行人与重大客户是否存在关联关系，发行人的业务获取方式是否影响独立性，发行人是否具备独立面向市场获取业务的能力。保荐人如发表意见认为发行人客户集中不对持续经营能力构成重大不利影响的，应当提供充分的依据说明上述客户本身不存在重大不确定性，发行人已与其建立长期稳定的合作关系，客户集中具有行业普遍性，发行人在客户稳定性与业务持续性方面没有重大风险。发行人应在招股说明书中披露上述情况，充分揭示客户集中度较高可能带来的风险。		

具体的落实情况如下：

1、发行人存在客户集中度较高情形的，保荐人应重点关注该情形的合理性、客户的稳定性和业务的持续性，督促发行人做好信息披露和风险揭示

2020 年 1-9 月，发行人向第一大客户众能联合销售金额为 34,931.32 万元，占当期营业收入的比例为 47.76%，占比较高。

经核查，保荐人、申报会计师及发行人律师认为：公司存在客户集中度较高的情形，并认为该情形符合公司实际情况及与同行业发展趋势一致；发行人与众能联合签订了战略合作协议，众能联合业务规模持续发展且持续向各高空作业平台制造商采购较大规模的高空作业平台设备，发行人与众能联合的交易具备稳定性和持续性；发行人已在招股说明书中充分披露了其客户集中度较高的情形，并已在招股说明书**“第四节 风险因素/二、经营风险/（三）公司对单一客户众能联合形成一定的依赖及对众能联合担保余额较大的风险”**中进行了风险揭示。

2、针对因上述特殊行业分布或行业产业链关系导致发行人客户集中情况，保荐人及中介机构根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的落实情况

（1）发行人客户集中的原因，与行业经营特点是否一致，是否存在下游行业较为分散而发行人自身客户较为集中的情况及其合理性

经保荐人、申报会计师及发行人律师核查，核查情况如下：

① 发行人客户集中的原因，与行业经营特点是否一致

发行人客户集中的原因是 2018 年发行人与行业知名高空作业平台租赁商众能联合达成合作关系，众能联合报告期内业务发展情况良好，报告期各期，众能联合高空作业平台采购金额（未经审计）分别为 18,600.79 万元、20,805.99 万元、186,859.89 万元和 179,125.00 万元，设备保有量高速增长。与发行人合作不断加深并采购大量设备，2020 年 1-9 月众能联合向发行人采购金额为 34,931.32 万元，占发行人当期营业收入的比例为 47.76%。

发行人前五大客户集中度对比同行业上市公司浙江鼎力的情况如下：

序号	公司名称	前五名客户占收入比例			
		2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
1	浙江鼎力	-	66.54%	48.34%	40.26%
2	星邦智能	56.06%	36.69%	37.85%	52.33%

如上表所示，浙江鼎力从 2017 年至 2019 年间，前五名客户的收入占比分别为 40.26%、48.34%和 66.54%，高于发行人 2019 年的 36.69%及 2020 年 1-9 月的 56.06%。近年来，高空作业平台制造商的下游客户存在集中化趋势。

② 发行人是否存在下游行业较为分散而发行人自身客户较为集中的情况及其合理性

根据 Access International 发布数据，全球前 5 大高空作业设备租赁商设备保有量占前 50 大租赁商设备保有量总数的比例为 49.08%，市场集中度较高。随着国内高空作业平台租赁市场的快速发展，国内高空作业平台竞争格局也开始呈现向大型知名经营租赁商集中的趋势。根据 Ducker Worldwide 的数据显示，截至 2019 年末，中国租赁市场保有量达到 12.09 万台，根据前五大租赁商各自官网公开信息，设备保有量近 10 万台，头部集中现象明显。

因此，发行人不存在下游行业较为分散而自身客户较为集中的情况。

综上，保荐人、申报会计师及发行人律师认为：发行人客户集中的原因合理并与行业经营特点一致，不存在下游行业较为分散而发行人自身客户较为集中的情况及其合理性。

（2）发行人客户在其行业中的地位、透明度与经营状况，是否存在重大不确定性风险

经保荐人、申报会计师及发行人律师核查，核查情况如下：

2019 年 9 月，由中国工程机械工业协会（CCMA）等机构主办、《中国工程机械》杂志承办的“2019 年全球工程机械产业大会”，公布了 2019 中国高空作业平台设备租赁商榜单，众能联合在国内高空作业平台设备租赁市场排名第二，具体情况如下：

市场排名	公司名称	设备保有量情况
第一名	上海宏信建设发展有限公司	50,000 台规模
第二名	众能联合数字技术有限公司	30,000 台规模
第三名	江苏徐工广联机械租赁有限公司	10,000 台规模
第四名	浙江大黄蜂建筑机械设备有限公司	6,000 台规模
第五名	通冠机械租赁股份有限公司	4,000 台规模
合计		**100,000 台规模**

注：上述市场排名数据来自于“2019 年全球工程机械产业大会”公布的名单；设备保有量情况数据来自于各公司的官方网站上的公开信息。

根据众能联合官网披露，众能联合在全国 25 个省、4 个直辖市、300 个地级市建有 100 个仓储物流及服务保障中心，拥有专业的销售服务人员 700 多人，研发人员近 200 人，累计服务超过 3 万个客户，设备保有量 30,000 台。得益于国内高空作业平台市场的快速发展，众能联合的业务快速增长，近几年陆续为武汉雷神山、北京小汤山医院、北京大兴国际机场航站楼、南昌海昏侯遗址公园、深圳国际会展中心等重大项目提供施工所需的高空作业平台，为中国建筑、中国电建、中国中冶、中国中铁、中国交建、中国中车、中国铁建等大型建设施工单位提供服务。

报告期内，众能联合业务实现快速增长，2018 年至 2020 年 1-11 月实现销售收入（未经审计）分别为 1.4 亿元、4.6 亿元及 7.7 亿元，增长速度较快。

综上，保荐人、申报会计师及发行人律师认为：发行人客户众能联合在其行业中的地位较高，行业相对透明，经营状况良好，不存在重大不确定风险。

（3）发行人与客户合作的历史、业务稳定性及可持续性，相关交易的定价原则及公允性

经保荐人、申报会计师及发行人律师核查，核查情况如下：

① 发行人与众能联合合作历史

众能联合成立于 2016 年 10 月，注册地为江苏省南京市，实际控制人是杨天利，截止 2020 年 11 月 30 日净资产为 94,574.15 万元。众能联合成立之初即从事高空作业平台的经营租赁，成立后分别与国际国内主要高空作业平台制造商 JLG、Haulotte、临工重机、徐工机械及星邦智能等建立了战略合作关系。得益于国内高空作业平台市场的快速发展，众能联合的业务均实现的快速增长，报告期各期，实现销售收入（未经审计）分别为 3,077.52 万元、14,452.24 万元、46,241.24 万元和 54,573.25 万元，2018 年度及 2019 年度增长率分别为 369.61%和 219.96%。

2018 年度，因行业及众能联合自身的快速发展，市场上主要客户对臂式产品的需求快速增加。臂式产品为发行人的优势产品（2019 年国内高空作业平台制造商销量第一），价格上相较于 JLG 和 Haulotte 等国际品牌具有优势，因此双方于 2018 年开始洽谈合作事宜，确立了众能联合先以租赁方式租用 42 台公司的臂式产品，待质量考察符合众能联合要求后再批量购买的方案。2019 年初，在前期合作的基础上，众能联合与发行人建立了战略合作关系，开始规模化采购发行人产品。

② 发行人与众能联合合作的业务稳定性及可持续性

2018 年度，因行业及众能联合自身的快速发展，市场上主要客户对臂式产品的需求快速增加。臂式产品为发行人的优势产品（2019 年国内销量第一），价格上相较于 JLG 和 Haulotte 等国际品牌具有优势，因此双方于 2018 年开始洽谈合作事宜，确立了众能联合先以租赁方式租用 42 台公司的臂式产品，待质量考察符合众能联合要求后再批量购买的方案。2019 年初，在前期合作的基础上，众能联合与发行人建立了战略合作关系，开始规模化采购发行人产品。

单位：万元

期间	星邦智能向众能联合销售高空作业平台的金额	众能联合高空作业平台采购总额	占比
2020 年 1-9 月	34,594.55	179,125.00	19.31%
2019 年	15,017.39	186,859.89	8.04%
2018 年	-	20,805.99	-
2017 年	-	18,600.79	-

期间	星邦智能向众能联合销售高空作业平台的金额	众能联合高空作业平台采购总额	占比
合计	**49,611.94**	**405,391.67**	**12.24%**

报告期内，众能联合向发行人采购金额持续上升，并且其高空作业平台设备采购总额的比例也同步上升。截至 2020 年 9 月 30 日，公司对其发出商品余额为 28,050.22 万元，其采购具有持续性。

③ 发行人与众能联合交易的定价原则与公允性

报告期内，发行人与众能联合的定价是以租赁商底价为价格结算依据，根据其采购金额或台量设置阶梯商业折扣。报告期内，公司向众能联合销售的毛利率对比公司综合毛利率情况如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年
众能联合高空作业平台销售毛利率	28.18%	28.57%
公司综合毛利率	30.49%	32.11%
差值	-2.31%	-3.54%

注：2017 年及 2018 年，众能联合未向发行人采购高空作业平台设备。

如上表所示，公司向众能联合的销售毛利率略低于公司综合毛利率，主要原因系众能联合是公司战略大客户，采购量较大，按照发行人销售政策给予的商业折扣较大所致，定价公允。

综上，保荐人、申报会计师及发行人律师认为：发行人与众能联合的合作历史情况属实，与众能联合的业务具备稳定性和可持续性，交易定价原则合理且公允。

（4）发行人与重大客户是否存在关联关系，发行人的业务获取方式是否影响独立性，发行人是否具备独立面向市场获取业务的能力。

经保荐人、申报会计师及发行人律师核查，核查情况如下：

核查了众能联合及其主要股东、关键经办人员与发行人、发行人控股股东、实际控制人、董监高、其他核心人员及其他股东的基本情况，并核查了发行人及董监高银行流水情况，获取发行人及众能联合上述相关人员出具的承诺函。众能联合、中国康富和瑞世租赁实际控制人或主要股东、关键经办人员与发行人、发行人控股股东、实际控制人、董监高、其他核心人员及其他股东不存在关联关系、

股份代持或其他利益安排。

报告期内，公司客户按照销售额分层情况如下：

单位：万元

年度	客户销售分层	数量	占比	高空作业平台销售金额	占比
2020 年 1-9 月	年销售额 500 万元以上	15	4.75%	48,389.34	67.46%
	年销售额 100-500 万元（不含）	82	25.95%	14,914.79	20.79%
	年销售额 0-100 万元（不含）	219	69.30%	8,422.93	11.74%
	合计	**316**	**100.00%**	**71,727.06**	**100.00%**
2019 年	年销售额 500 万元以上	25	6.13%	46,892.43	59.74%
	年销售额 100-500 万元（不含）	113	27.70%	26,167.75	33.34%
	年销售额 0-100 万元（不含）	270	66.18%	5,435.98	6.93%
	合计	**408**	**100.00%**	**78,496.16**	**100.00%**
2018 年	年销售额 500 万元以上	14	4.23%	27,114.97	50.31%
	年销售额 100-500 万元（不含）	90	27.19%	18,530.86	34.39%
	年销售额 0-100 万元（不含）	227	68.58%	8,246.07	15.30%
	合计	**331**	**100.00%**	**53,891.89**	**100.00%**
2017 年	年销售额 500 万元以上	6	3.04%	15,382.87	54.51%
	年销售额 100-500 万元（不含）	37	18.69%	7,975.27	28.26%
	年销售额 0-100 万元（不含）	155	78.28%	4,862.88	17.23%
	合计	**198**	**100.00%**	**28,221.02**	**100.00%**

注 1：上述数据统计口径为高空作业平台销售收入客户，不包含租赁收入和其他业务收入客户；

注 2：2020 年 1-9 月 500 万元以上的客户数量有所降低，主要原因是其为前三季度数据。

如上表所示，公司客户总数由 2017 年 198 家上升至 2019 年的 408 家，年复合增长率 43.55%，其中年销售额 500 万元以上的客户数量由 2017 年的 5 家增长至 2019 年的 25 家，销售收入合计由 2017 年的 15,382.87 万元增加至 2019 年的 46,892.43 万元，客户质量得到进一步优化。

此外，若将公司对 2020 年 1-9 月众能联合（含瑞世租赁）收入按照 75%、50%及 25%的比例进行模拟，模拟情况如下：

单位：万元

序号	模拟众能联合计入营业收入的比例	模拟扣除众能联合 2020 年 1-9 月营业收入金额	2020 年 1-9 月公司销售净利率	模拟 2020 年 1-9 月净利润
1	75%	64,413.61	11.17%	7,197.90

序号	模拟众能联合计入营业收入的比例	模拟扣除众能联合2020年1-9月营业收入金额	2020年1-9月公司销售净利率	模拟2020年1-9月净利润
2	50%	55,680.78	11.17%	6,222.05
3	25%	46,947.95	11.17%	5,246.20

如上表所示，2020 年 1-9 月，按照众能联合（包含瑞世租赁）的收入按照75%、50%及 25%进行模拟计算，公司的净利润分别为 7,197.90 万元、6,222.05 万元及 5,246.20 万元，具备较好的盈利能力。

综上，保荐人、申报会计师及发行人律师认为：众能联合未对发行人的业务获取方式的独立性产生影响，发行人具备独立面向市场获取业务的能力。

综上所述，保荐人、申报会计师及发行人律师认为：

由于高空作业平台行业在国内持续发展大背景下，众能联合业务发展良好，在高空作业平台设备租赁业具备较高的行业地位，其业务发展具备稳定性及持续性；发行人与众能联合达成了战略合作关系，与众能联合的业务具备持续性和稳定性；在在高空作业平台制造业中客户集中存在普遍性；发行人与众能联合业务具备稳定性，并且发行人具备持续开发客户的能力，在客户稳定性与业务持续性方面不存在重大风险；因此，发行人客户集中不会对其持续经营能力构成重大不利影响。

此外，发行人已在招股说明书中披露上述情况，并充分揭示了客户集中度较高可能带来的风险。

四、保荐人及申报会计师内核及质控部门已履行的质量把关工作及相关结论

（一）保荐人内核及质控部门质量把关工作及相关结论

1、保荐人内核及质控部门针对项目组就发行人客户集中的核查工作已履行的质量把关工作：

（1）查阅了项目组成员对发行人董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的访谈记录；

（2）查阅了发行人客户众能联合在行业内的地位及经营情况的相关资料；

（3）查阅了项目组成员提供的众能联合相关的财务数据、业务相关的合同

及交易凭证；

（4）查阅了发行人、众能联合和瑞世租赁之间的销售合同、业务的原始单据、期后回款情况、现金流情况等；

（5）查阅了项目组成员提供的现场/视频走访资料、函证资料；

（6）查阅实际控制人及其配偶、实际控制人控制的其他企业、董监高及出纳等个人或企业流水核查底稿；

（7）了解项目组对发行人收入真实性、收入确认的准确性以及发行人与收入相关的内控制度的健全和有效性的核查情况。

2、通过上述质量把关工作，保荐人及申报会计师内核及质控部门得出以下结论：

保荐人内核及质控部门在内控审核流程中对发行人客户集中度较高的情形及和众能联合合作模式的合理性、真实性，会计处理的合规性进行了充分关注、讨论，并提出审核意见，且对项目组的审核意见回复进行了复核确认。

经审核，保荐人内核及质控部门认为：项目组就发行人客户集中情况和众能联合合作模式的合理性、真实性，会计处理的合规性执行的核查工作充分、有效。

（二）申报会计师质控部门执行的质量把关工作及结论

1、申报会计师质控部门执行了如下复核工作：

（1）查阅项目组获取的发行人、众能联合和瑞世租赁，发行人、众能联合和潇邦机械的业务相关的合同、协议；

（2）查阅项目组对众能联合和瑞世租赁的往来询证函；

（3）复核项目组关于发行人、众能联合和瑞世租赁，发行人、众能联合和潇邦机械两笔业务的会计处理是否符合企业会计准则规定；

（4）查阅了项目组提供的走访资料、函证资料；

（5）查阅项目组编制的实际控制人、实际控制人控制的其他企业、董监高及出纳等个人或企业流水核查底稿；

（6）复核项目组对发行人收入真实性、收入确认的准确性以及发行人与收

入相关的内控制度的健全和有效性的核查底稿。

2、申报会计师质控部门复核工作结论：

报告期内，项目组对发行人和众能联合合作模式的合理性、真实性，会计处理的合规性的核查工作真实合理，相关底稿真实完整，核查程序符合质量控制相关规定。

问题 7、关于其他客户

审核问询回复显示：

（1）2018 年、2019 年和 2020 年 1-9 月，新客户收入贡献占比分别为 43.24%、52.22%和 20.59%；

（2）报告期各期，发行人融资租赁结算方式下发出设备的 GPS 安装率分别为 41.51%、22.06%、66.08%和 94.17%；

（3）审核问询回复多处地方显示，公司未明显故意延长合同约定信用期，对老客户公司未普遍延长信用期刺激销售，未普遍放宽分期结算模式的信用政策以刺激销售。

请发行人：

（1）补充披露发行人和主要融资租赁客户的合作金额占融资租赁客户同类业务的占比；发行人和华运金租的合作模式和其他客户不一致的原因，是否和华运金租的客户合作条款相一致；

（2）补充披露发行人对大黄蜂的合作模式、金额和比重、对应的会计处理，发行人对大黄蜂的长期应收款大幅上升的原因和合理性；

（3）补充披露发行人租赁商客户的分布、租金水平和出租率情况、成本回收期和租赁回收期的对应关系，高空设备租赁行业主要租赁商设备保有量情况；

（4）补充披露报告期内新客户收入贡献占比较高的原因和合理性，是否符合行业惯例，新客户开发及扩大销售的具体方式、获客成本，和销售人员的规模、销售激励政策及金额是否匹配；

（5）补充披露不同结算模式下 GPS 的安装率，是否安装 GPS 的决定因素，安装成本及承担方，报告期内，发行人融资租赁结算方式下发出设备的 GPS 安装率较低且各期安装率波动较大的原因和合理性；

（6）从正面角度对是否延长信用期刺激销售的事项作出答复，补充披露报告期内延长信用期的客户情况、销售金额、信用期的变化、回款情况，对发行人业绩的影响；

（7）前次回复对客户成立当年和发行人产生交易的情况没有包括对大蚂蚁的销售，补充核实是否有其他遗漏的客户，并更正相关情况。

请保荐人和申报会计师对上述事项发表明确意见，并说明现场走访的企业家数、金额和比例，发行人产品安装 GPS 的比例，GPS 定位设备和数据的提供方，是否和发行人存在关联关系，GPS 是否能提供报告期内所有的运行轨迹，通过 GPS 定位核查比例较低的原因和合理性，中介机构对海外客户核查是否包括实地走访的形式，函证核查模式下回函差异及原因，按照不同客户销售规模补充说明核查方式、抽样方式、核查范围、核查金额、核查家数和核查比例。

针对项目组就发行人销售收入大幅上升的合理性和真实性执行的核查工作，请保荐人及申报会计师相关内核及质控部门说明已履行的质量把关工作及相关结论。

回复：

【发行人说明】

一、补充披露发行人和主要融资租赁客户的合作金额占融资租赁客户同类业务的占比；发行人和华运金租的合作模式和其他客户不一致的原因，是否和华运金租的客户合作条款相一致

（一）发行人和主要融资租赁客户的合作金额占融资租赁客户同类业务的占比

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十四、公司为客户的融资租赁提供担保情况分析/（四）公司与融资租赁公司签订的合作协议及实际执行情况/2、报告期内，公司与各融资租赁公司的结算情况”中补充披露了以下内容：

报告期内，公司为解决客户购买设备的资金问题，与各融资租赁公司签订了相应的合作协议，具体情况如下：

单位：万元

公司名称	公司累计销售金额（含税）	客户累计融资金额（含税）	占融资总额的比例	2020 年 9 月 30 日未到期担保余值（含税）	占融资租赁公司融资租赁业务的比例	占融资租赁公司设备类融资租赁业务比例
中国康富	47,254.20	39,944.66	28.20%	45,802.69	**1.00%**	**2.50%**
上海歆华	6,482.84	5,432.94	3.84%	4,248.99	**5.82%**	**8.51%**
湘江时代	27,761.41	23,546.03	16.62%	12,503.62	**12.69%**	**14.68%**
山工租赁	2,994.94	2,526.58	1.78%	925.88	**14.00%**	**14.00%**
厦门海翼	5,311.91	4,543.92	3.21%	1,669.17	**1.53%**	**1.53%**
华运金租	44,320.25	39,261.41	27.72%	4,210.42	**2.72%**	**43.87%**
海西金租	2,738.40	2,191.01	1.55%	2,434.80	**0.55%**	**1.10%**
苏州金租	2,678.50	2,410.65	1.70%	2,231.98	**0.08%**	**0.12%**
融和电科	3,305.50	2,974.95	2.10%	3,165.93	**0.98%**	**4.95%**
中铁租赁	6,202.92	5,540.50	3.91%	593.13	**1.00%**	**1.00%**
贵安恒信	12,751.60	10,838.86	7.65%	11,514.69	**2.26%**	**2.26%**
三井住友	679.33	499.92	0.35%	574.09	**0.09%**	**0.09%**
浙银金租	2,224.50	1,925.50	1.36%	2,291.44	**0.03%**	**0.55%**
合计	**164,706.29**	**141,636.91**	**100.00%**	**92,166.84**	**-**	**-**

注：上述公司累计销售金额为融资租赁结算模式下公司向客户销售高空作业平台的收入，不包括销售配件、出租及维修高空作业平台收入；上述公司累计销售金额包含潇邦机械通过融资租赁公司向星邦智能采购的 18,322.38 万元（含税）高空作业平台，上述销售收入在合并报表中全额抵消，上述客户累计融资额中包含潇邦机械向融资租赁公司融资的 15,872.77 万元，潇邦机械偿还全部租金之前星邦智能需履行担保义务。**融资租赁公司融资租赁业务的比例和融资租赁公司设备类融资租赁业务比例由各融资租赁公司提供，相关数据未经审计。**

据上表，发行人和主要融资租赁客户的合作金额占融资租赁客户融资租赁业务的占比较小。报告期内，公司融资租赁结算销售均通过独立第三方融资租赁公司办理，公司与融资租赁公司之间不存在关联关系，不存在通过关联方结算的情形。

（二）发行人和华运金租的合作模式和其他客户不一致的原因，是否和华运金租的客户合作条款相一致

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十四、公司为客户的融资租赁提供担保情况分析/（三）发行人、客户与融资租赁公司三方的业务模式/8、发行人向融资租赁公司缴纳保证金的原因、比例、支付和收回条件/（2）华运金租、苏州金租、融和电科、贵安恒信要求发行人提供担保的方式与

发行人合作的其他融资租赁公司存在差异的原因及商业合理性”中补充披露了以下内容：

8、发行人向融资租赁公司缴纳保证金的原因、比例、支付和收回条件

……

（2）华运金租、苏州金租、融和电科、贵安恒信要求发行人提供担保的方式与发行人合作的其他融资租赁公司存在差异的原因及商业合理性

报告期内与发行人开展合作的融资租赁公司均为独立第三方融资租赁公司，发行人与其合作需遵守各融资租赁公司内部合规风控规范要求及商务政策；融资租赁公司一般根据主机厂的资信情况、风险情况进行初步评估，再通过与发行人协商并最终达成一致来确定具体担保方式等合作框架。

① 华运金租

厂商回购担保系融资租赁公司开展工程机械融资租赁业务普遍存在的增信措施，但回购范围、回购期限、保证金比例等要素根据双方开展合作的业务模式、客户资信情况的不同存在差异。发行人与其合作的融资租赁项目，其作为融资租赁公司采取以发行人缴纳设备购买价款 9.5%的保证金为上限的最高额保证金的担保方式代替了厂商回购担保方式，**发行人有降低担保余额、控制风险的诉求，华运金租**主要考虑到在风险可控的情况下，通过提高保证金比例增加收益率。上述约定是基于对星邦智能及通过华运金租以融资租赁结算方式购买星邦智能高空作业平台设备的租赁商客户资信状况的综合评估后达成的，具有商业实质。根据华运金租出具的说明，华运金租在与其他客户的合作中也存在采取最高额保证金的担保方式，不存在其他的利益安排。

目前开展工程机械融资租赁业务时，融资租赁公司普遍要求厂商进行全额的回购担保，但厂商保证金并非必要的措施；最高额保证金担保也属于工程机械领域厂商融资租赁业务模式之一，但适用的要求较高，对厂商和以融资租赁结算模式购买厂商产品的客户资信情况有一定要求。除星邦智能外，华运金租与其他工程机械厂商也采取了最高额保证金担保的合作方式，合作条款不存在重大差异。

二、补充披露发行人对大黄蜂的合作模式、金额和比重、对应的会计处理，发行人对大黄蜂的长期应收款大幅上升的原因和合理性

发行人已在招股说明书“第六节　业务与技术/三、发行人销售和主要客户情况/（五）报告期内向前五名客户销售产品情况/3、公司对前五大租赁商销售情况/（4）报告期内，公司持续不断开发优质新客户，盈利能力不断增强”中补充披露了以下内容：

（4）报告期内，公司持续不断开发优质新客户，盈利能力不断增强

……

大黄蜂系上市公司华铁应急的全资子公司，主营业务为高空作业平台的租赁、销售、维修服务，华铁应急系国内前五大高空作业平台租赁商。2020 年大黄蜂成为公司的第二大客户，公司的客户结构得到进一步优化。

华铁应急于 2020 年 8 月非公开发行募集资金 7.89 亿元用于高空作业平台租赁服务能力升级扩建项目，其中 1.89 亿元用于子公司大黄蜂向发行人采购设备。2020 年下半年，大黄蜂以全款方式购买公司 1,274 台产品，合同价格为 1.89 亿元，无需公司承担任何担保，公司对大黄蜂形成的销售收入占全年营业收入的比例为 10.99%（未经审计），收入确认时点为 2020 年 10-12 月。

结算方法为：发货当月支付 90%货款，剩余 10%作为尾款，在设备验收合格 5 年后的 15 个工作日内一次性支付。其尾款纳入长期应收款核算，导致 2020 年末长期应收款原值金额增加 1,888.74 万元，长期应收款余额增长具有合理性，具体会计处理如下：

① 初始确认收入

借：应收账款-华铁大黄蜂

长期应收款-华铁大黄蜂

贷：主营业务收入

未实现融资收益

应交税费-销项税

② 结转成本

借：主营业务成本

贷：库存商品

③ 收到 90%款项

借：银行存款

贷：应收账款

④ 分摊未确认融资收益

借：未确认融资收益

贷：财务费用

⑤ 收到尾款 10%

借：银行存款

贷：长期应收款

三、补充披露发行人租赁商客户的分布、租金水平和出租率情况、成本回收期和租赁回收期的对应关系，高空设备租赁行业主要租赁商设备保有量情况

（一）发行人租赁商的分布、租金水平和出租率情况、成本回收期和租赁回收期的对应关系

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/九、经营成果分析/（一）营业收入构成及分析/6、主营业务收入按客户类型分类”中补充披露了以下内容：

（5）报告期内，公司租赁商客户按照销售额分布情况如下：

分层特征	2020 年 1-9 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	租赁商数量	占比	租赁商数量	占比	租赁商数量	占比	租赁商数量	占比
年销售额 0-100 万元（不含）	158	66.67%	173	62.45%	129	64.18%	78	77.23%
年销售额 100-500 万元（不含）	66	27.85%	86	31.05%	64	31.84%	21	20.79%
年销售额 500 万元以上	13	5.49%	18	6.50%	8	3.98%	2	1.98%
合计	237	100.00%	277	100.00%	201	100.00%	101	100.00%

注：上述数据统计口径为高空作业平台销售收入客户，不包含租赁收入和其他业务收入客

户。

（6）出租率和租金水平情况和风险

① 2017 年至 2020 年公司租赁商租金水平情况如下：

单位：元/月

产品类别	产品高度	平均租金			
		2020 年	2019 年	2018 年	2017 年
剪叉式	6 米	2,033.64	2,505.82	2,826.59	2,990.48
剪叉式	8 米	2,414.93	2,817.69	3,111.11	3,386.21
剪叉式	10 米	2,512.77	3,025.57	3,331.82	3,495.93
剪叉式	12 米	2,928.41	3,627.13	4,306.13	4,202.11
剪叉式	14 米	3,994.04	4,930.00	5,052.86	5,616.67
臂式	22 米	15,209.48	18,246.99	20,842.11	21,357.14
臂式	28 米	18,625.52	21,681.03	25,267.86	26,777.78

注：上述租金水平系根据 392 家租赁商客户提供的租金水平平均值统计，数据未经审计；统计范围为公司报告期各期销售收入前五名主要产品。

据上表，随着高空作业平台租赁市场趋于成熟、竞争加剧，2017 年至 2020 年租金水平逐年下降，年综合下降率为 12.44%，但以 2020 年的租金水平测算，公司销售的高空作业平台的成本回收期(2.5-4 年)仍远低于设备使用年限(6-10 年），表明租赁商盈利能力仍维持在较高水平。

② 2017 年至 2020 年公司租赁商出租率情况如下：

产品类别	产品高度	出租率			
		2020 年	2019 年	2018 年	2017 年
剪叉式	6 米	81.25%	84.29%	85.55%	85.97%
剪叉式	8 米	81.61%	83.55%	84.22%	85.28%
剪叉式	10 米	81.47%	83.45%	84.35%	84.69%
剪叉式	12 米	81.94%	84.17%	84.41%	83.98%
剪叉式	14 米	82.58%	84.42%	85.78%	84.90%
臂式	22 米	81.06%	82.18%	83.87%	79.87%
臂式	28 米	81.08%	83.61%	82.75%	77.78%

注：上述出租率系根据 392 家租赁商客户提供的出租率平均值统计，数据未经审计；统计范围为公司报告期各期销售收入前五名主要产品。

据上表，2017 年至 2020 年出租率水平较为平稳，2020 年出租率较低，系因 2020 年一季度疫情原因。

……

③ 公司租赁商的成本回收期和租赁回收期的对应关系

根据公司主要租赁商客户提供的数据，2020 年租赁商的平均成本回收期和租赁回收期分别为 3.93 年和 5.02 年，由于租赁回收期需考虑公司人工成本、费用等因素，导致设备初始成本回收期明显增加。

成本回收期=（高空作业平台设备年初成本+高空作业平台设备年末成本）÷2÷年度租金收入总额

租赁回收期=（高空作业平台设备年初成本+高空作业平台设备年末成本）÷2÷（收入-除设备折旧外的其他成本-费用）

（二）高空设备租赁行业主要租赁商设备保有量情况

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术/三、发行人销售和主要客户情况/（五）报告期内向前五名客户销售产品情况/1、公司前五名客户情况/（3）众能联合向公司采购的金额和占比远高于其他租赁商的原因和合理性/**④ 众能联合的设备保有量以及行业地位的准确性**”中补充披露了以下内容：

④ 众能联合的设备保有量以及行业地位的准确性

A、众能联合的设备保有量以及行业地位排名情况

2019 年 9 月，由中国工程机械工业协会（CCMA）等机构主办、《中国工程机械》杂志承办的“2019 年全球工程机械产业大会”，公布了 2019 中国高空作业平台设备租赁商榜单，其中上海宏信建设发展有限公司、众能联合数字技术有限公司、江苏徐工广联机械租赁有限公司、浙江大黄蜂建筑机械设备有限公司和通冠机械租赁股份有限公司分列前五位，具体情况如下：

市场排名	公司名称	设备保有量情况
第一名	上海宏信建设发展有限公司	50,000 台规模
第二名	众能联合数字技术有限公司	30,000 台规模
第三名	江苏徐工广联机械租赁有限公司	10,000 台规模
第四名	浙江大黄蜂建筑机械设备有限公司（华铁应急子公司）	6,000 台规模
第五名	通冠机械租赁股份有限公司	4,000 台规模
合计		100,000 台规模

注：上述市场排名数据来自于“2019 年全球工程机械产业大会”公布的名单；设备保有量情况数据来自于各公司的官方网站上的公开信息;浙江大黄蜂建筑机械设备有限公司为上市公司华铁应急（证券代码：603300）子公司。

如上表所示，2019 年国内高空作业平台前五名的设备保有量规模在 10 万台左右，占整体高空作业平台的市场保有量比例较大。其中，众能联合、江苏徐工广联机械租赁有限公司、华铁应急子公司大黄蜂和通冠机械租赁股份有限公司均为公司的客户。

四、补充披露报告期内新客户收入贡献占比较高的原因和合理性，是否符合行业惯例，新客户开发及扩大销售的具体方式、获客成本，和销售人员的规模、销售激励政策及金额是否匹配

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术三、发行人销售和主要客户情况/（六）报告期内各期相比上期新增的前五名客户情况/7、新增客户收入贡献占比较高的原因及合理性分析，新客户开发及扩大销售的具体方式，获客成本分析”补充披露以下内容：

（1）新增客户收入贡献占比较高的原因及合理性分析

报告期内，公司新老客户贡献度情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
新客户贡献金额	14,899.17	20.59%	41,605.50	52.22%	23,475.37	43.24%
老客户贡献金额	57,452.31	79.41%	38,071.01	47.78%	30,818.42	56.76%
主营业务收入	72,351.48	100.00%	79,676.51	100.00%	54,293.79	100.00%

注：新客户为以前年度从未向公司采购过高空作业平台的客户，老客户为以前年度向公司采购过高空作业平台的客户。

2018 年及 2019 年公司的新增客户数量分别为 251 家和 262 家，对新增客户的销售额占当期主营业务收入的比例分别为 43.24%和 52.22%，占比较高。其主要原因如下：①近年来，高空作业平台在国内呈现较快的发展趋势，越来越多的传统工程机械租赁进入高空平台租赁市场并成为高空作业平台行业的新客户群体；2018 年，较多的租赁商客户进入高空作业平台市场采购高空作业平台设备，成为公司的新增客户并采购较大量的设备；2019 年，公司与国内第二大租赁商众能联合建立战略合作关系，众能联合成为公司第一大客户，导致 2019 年

新客户对收入贡献度较高；2020 年，公司客户结构不断优化，公司与国内前五大租赁商之一的上市公司华铁应急建立了合作关系，将使得2020年公司新客户贡献金额占比保持较高水平；②经过多年的发展，国内高空作业平台产品口碑及品质得到国内外市场的认可，越来越多的租赁商或者终端用户开始选择国内产品，实现了进口替代及对外出口，也成为了国内生产制造企业的新增客户群体；③公司客户中有一定数量的地区性的租赁商及直接采购的终端用户，通常一次批量采购后需要一定的时间进行消化，其采购具有阶段性的特点，间接导致新增客户占比提高。

综上，公司新增客户收入贡献占比较高的情况符合行业惯例，具备合理性。

（2）新客户开发及扩大销售的具体方式

① 在当地成立销售及服务基地，提供本地化的服务

在国际市场开拓方面，公司在美国、荷兰、澳大利亚、新加坡及韩国等成立了子公司，为核心市场的客户提供本地化的销售和服务，加强了星邦智能在国际上的品牌形象，有利于新客户的开发与老客户的维护。未来，随着新冠疫情在全球范围内的影响降低，公司在国际市场的布局将会为公司新客户开发及业务发展提供有效支持。

在国内市场开拓方面，公司成立了华东保障中心、华南保障中心、南京保障中心等，用于售后服务保障、配件储存、样机展示及市场推广等业务。各保障中心的建立，有利于向当地区域内的潜在客户展示高空作业平台设备，利于新客户的开发，并且更快速为保障中心区域内的老客户提供快捷及便利的售后服务，有利于维护及稳定老客户。

② 新客户开发的销售奖励

国际新客户开发方面，公司根据新客户的级别给予一次性销售奖励；国内新客户开发方面，公司根据新客户的区域及采购金额给予一次性销售奖励。另外，根据每年度制定的销售提成比例，新客户的销售提成比例大于老客户。

③ 客户的开发具体方式

公司一般通过国内外工程机械的展览会、广告宣传、市场推广（销售人员

通过行业内杂志、媒体及客户推荐等方式获取新客户的信息，并进行主动拜访、电话沟通、邀请客户来司考察等）等方式开发新客户，让客户零距离地了解高空作业平台设备，了解星邦智能的产品，以与新客户达成合作关系。

对于老客户，公司通过定期的客户维护方式与客户保持联系，了解客户需求及提供优质的售后服务以提高客户的满意度，保持与客户长期的合作关系。

此外，公司不断进行新的产品开发，不断地提高产品的功能性、可靠性及稳定性，为公司在今后日益激烈的竞争中提供坚实的基础。

（3）获客成本分析

报告期内，根据公司客户的开发方式，公司与开拓客户关联度较大的获客成本主要包括展览费、广告及业务宣传费和业务招待费。公司单位获客成本的详细具体如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
展览费	298.74	402.7	219.23	105.05
广告及业务宣传费	323.84	354.66	232.93	168.76
业务招待费	199.79	285.67	323.34	127.08
获客成本合计金额	822.37	1,043.03	775.5	400.89
客户数量（家）	316	408	331	198
单位客户获客成本（万元/家）	2.60	2.56	2.34	2.02

如上表所示，报告期内公司的获客成本分别为 400.89 万元、775.50 万元、1,043.03 万元和 822.37 万元，呈逐年上升的趋势；报告期内单位客户的获客成本分别为 2.02 万元、2.34 万元、2.56 万元及 2.60 万元，略有上升。

获客成本与销售人员规模及销售激励政策的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
获客成本合计金额	822.37	1,043.03	775.5	400.89
销售人员数量（人）	135	113	85	74
业务人员销售提成金额	297.34	542.75	450.41	196.80
单位销售人员获客成本（万元/人）	6.09	9.23	9.12	5.42

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
获客成本/销售提成	2.77	1.92	1.72	2.04

注：上述统计口径为公司销售业务人员的销售提成，不包括销售部门及管理岗位的提成金额。

如上表所示，报告期内单位销售人员获客成本分别为 5.42 万元/人、9.12 万元/人、9.23 万元/人及 6.09 万元/人，2017 年至 2019 年呈现上升趋势，主要是因为随着公司销售规模的上升，公司展览会、广告及业务宣传费支出增加；2020 年 1-9 月获客成本有所下降是因为其为前三季度的数据并且因受到新冠疫情的影响，公司在展览和客户招待上的投入有所降低。

2017 年至 2019 年公司获客成本/销售提成比例波动较小，2020 年 1-9 月上升至 2.77，主要原因为 2020 年众能联合按老客户及战略客户的政策发放销售提成，销售提成比例较 2019 年有所降低。

五、补充披露不同结算模式下 GPS 的安装率，是否安装 GPS 的决定因素，安装成本及承担方，报告期内，发行人融资租赁结算方式下发出设备的 GPS 安装率较低且各期安装率波动较大的原因和合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十四、公司为客户的融资租赁提供担保情况分析/（六）发行人与租赁商的风险隔离机制及风险防范措施/6、公司 GPS 安装情况”中补充披露了以下内容：

6、公司 GPS 安装情况

（1）各结算模式下 GPS 的安装率

单位：台

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
融资租赁结算发货数量	4,029	6,288	2,416	648
融资租赁结算发出设备安装 GPS 数量	3,794	4,155	533	269
安装率	94.17%	66.08%	22.06%	41.51%
全款结算发货数量	2,605	2,530	4,021	2,749
全款结算发出设备安装 GPS 数量	1,876	149	86	57
安装率	72.02%	5.89%	2.14%	2.07%
分期结算发货数量	531	607	923	455
分期结算发出设备安装	326	121	108	118

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
GPS 数量				
安装率	61.39%	19.93%	11.70%	25.93%

（2）安装 GPS 的决定因素

公司产品安装 GPS 主要受产品所使用的控制系统影响，公司安装使用不同品牌的控制系统主要基于客户的使用要求、系统本身的安全性和操控性。

目前公司剪叉式产品使用的控制系统包括 DTC 系统和中电系统，臂式产品主要使用华兴、中电及力仕乐系统。以前 DTC 系统为剪叉式产品的主流系统，因此 2017 年、2018 年，公司剪叉式产品主要使用 DTC 系统以满足客户的需求，但 DTC 系统不带 GPS 功能。2019 年开始，为了安装 GPS 有效控制设备，公司向客户大力推广剪叉式产品中电控制系统（自带 GPS 功能），逐步得到客户的认可。

（3）发行人融资租赁结算方式下发出设备的 GPS 安装率较低且各期安装率波动较大的原因和合理性

2017 和 2018 年度，公司融资租赁结算方式下发出设备的 GPS 安装率较低，2019 年度和 2020 年 1-9 月融资租赁结算方式下发出设备的 GPS 安装率大幅上升的主要原因如下：

① 2017 年、2018 年公司剪叉式产品主要使用不带 GPS 功能的 DTC 系统，导致 GPS 安装率较低，且变动较大

因高空作业平台产品涉及人身的安全，因此客户对于控制系统的稳定性、安全性和可操控性的要求较高。DTC 控制系统为总部位于美国的森萨塔科技（Sensata）旗下的品牌，其剪叉控制系统在剪叉产品领域有十几年的应用经验，产品成熟和稳定，市场占有率较高，属于行业内知名品牌，因此为了满足客户的要求，公司 2017 年、2018 年生产的剪叉式产品以 DTC 系统为主，而 2017 年、2018 年公司剪叉式产品的销售出库量占比为 96.75%和 95.31%，从而导致 GPS 的整体安装率偏低。

另一方面，公司臂式产品主要使用华兴控制系统，本身自带 GPS 控制系统。但 2018 年公司业务快速发展，臂式产品的销售出库数量明显低于剪叉式产品的

销售出库数量，因此2018年GPS的安装率下降较多。

因此，2017和2018年度，公司融资租赁结算方式下发出设备的GPS安装率较低，且2018年安装率下降较多具有合理性。

② 2019年度和2020年1-9月GPS安装率大幅上升的主要原因

随着中电控制系统的不断推广和完善，产品不断成熟和稳定，另一方面，中电控制系统在价格上也有一定优势，并给予主控制器质保 3 年的售后服务等政策，同时提供高空作业远程管理云平台，能实现对设备的远程管理和维护。2019年开始，为了安装GPS有效控制设备，公司大力向客户推广中电系统，客户逐渐接受了中电系统这一国产品牌。因此星邦智能从2019开始加大了剪叉式产品中电控制系统的采购比例，使得2019年、2020年融资租赁结算方式下GPS的安装率大幅提高。2020年1-9月，安装率已经达到94.17%。

因此，2019年度和2020年1-9月融资租赁结算方式下发出设备的GPS安装率大幅上升具有合理性。

（4）全款结算和分期结算产品GPS安装率低于融资租赁结算模式的原因

公司境外客户主要使用全款结算方式，且基本要求安装 DTC 系统，同时国内客户全款结算和分期结算方式下，公司无须提供担保，部分国内客户也要求安装 DTC 系统。公司根据这类客户的要求为全款结算及分期结算方式销售的产品安装DTC系统。因此公司全款结算和分期结算产品安装 DTC 系统比例较高，GPS安装率低于融资租赁结算模式下的GPS安装率。

（5）GPS安装成本及承担方

公司安装和使用 GPS 的成本由公司承担。对于自带 GPS 的系统，如中电及华兴控制系统，其采购成本中已经包括了GPS的费用，无法单独区分安装成本；而力仕乐控制系统，若需要实现GPS功能，则需要单独购置GPS设备,2017年至2020年1-9月，因单独购置GPS设备发生的金额分别为1.61万元、1.81万元、0万元和9.17万元，单独购置一个GPS设备的成本约为200元。公司可免费使用中电系统自带的 GPS 功能，华兴系统 GPS 功能需公司支付使用费，报告期各期公司支付的GPS使用费分别为0万元、4.05万元、22.53万元和32.11万元。

六、从正面角度对是否延长信用期刺激销售的事项作出答复，补充披露报告期内延长信用期的客户情况、销售金额、信用期的变化、回款情况，对发行人业绩的影响

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/九、经营成果分析/（一）营业收入构成及分析/5、主营业务收入按结算类型分类/（11）销售模式的可持续性”中补充披露了以下内容：

（11）销售模式的可持续性

公司报告期内采用融资租赁、分期收款结算方式的占比不断上升，系由于分期收款及融资租赁结算方式在行业内较为普遍，公司为了满足客户规模化采购的资金需求，必须采用多元化的结算方式才能确保在市场中的竞争力。

报告期内，公司采用三种结算模式信用期及回款情况分析如下：

项目		根据合同条款约定信用期	实际回款的周转天数
全款结算	2017 年	0-3 个月	45.43
	2018 年	0-6 个月	56.17
	2019 年	0-6 个月	52.29
	2020 年 1-9 月	0-6 个月	83.68
分期结算	2017 年	6-36 个月	129.64
	2018 年	6-18 个月	175.53
	2019 年	6-36 个月	288.80
	2020 年 1-9 月	2-48 个月	222.49
融资租赁结算	2017 年	0-6 个月	79.73
	2018 年	0-6 个月	82.80
	2019 年	0-6 个月	131.39
	2020 年 1-9 月	0-6 个月	167.52

注：1、全款及分期结算模式实际回款周转天数采用应收账款周转天数，公式为：应收账款周转天数=360/（收入/（应收账款期初余额+应收账款期末余额）*2）；2、融资租赁结算模式下，回款周期主要以发出商品结转成本周期体现，因此采用对应发出商品周转天数，公式为：发出商品周转天数=360/（成本/（发出商品期初余额+发出商品期末余额）*2 ）；3、2020 年 1-9 月全款及分期结算模式实际回款周转天数采用应收账款周转天数，公式为：应收账款周转天数=270/（主营业务收入/（应收账款期初余额+应收账款期末余额）*2）；4、2020 年 1-9 月融资租赁结算模式下，回款周期主要以发出商品结转成本周期体现，因此采用对应发出商品周转天数，公式为：发出商品周转天数=270/（主营业务成本/（发出商品期初余额+发出商品期末余额）*2）。

① 信用期分析

报告期内上述三种结算模式各自根据合同条款约定的信用期未发生异常变动，公司未明显故意延长合同约定信用期，放宽信用政策以刺激销售。

由于各种结算模式的特点，全款结算和融资租赁结算模式信用期较接近，分期结算信用期较长。

② 实际回款的周转天数分析

2017 至 2019 年度，全款结算模式下周转天数变动较小，未明显延长。2020 年 1-9 月受国外新冠疫情影响，公司外销收入下滑以及境外租赁商客户实际回款周期延长，导致公司 2020 年 1-9 月实际回款周转天数上升。另外，发行人主营业收入具有季节性特征，2017 年-2019 年发行人第四季度主营业务收入占比为全年最高，2020 年 1-9 月为前三季度收入数据，计算时会导致周转天数偏高。

报告期内，发行人对以全款结算模式采购产品的主要客户销售情况及账期情况如下：

单位：万元

年度	序号	客户名称	国家	销售额	占营业收入比例	报告期内合同账期是否延长
2020 年 1-9 月	1	ALO VENTAS LIMITAD ACHL	智利	1,016.89	1.39%	否
	2	TONSEN MACHINERY CO., LTD	日本	777.91	1.06%	否
	3	Uygunlar Dis TicaretA.S	土耳其	767.00	1.05%	否
	4	ELEVATED ACCESSNEWZ EALANDLIMITED	新西兰	455.70	0.62%	否
	5	GIZO Rental Sp.zo.o. Sp.k.	波兰	309.11	0.42%	否
合计				**3,326.61**	**4.55%**	
2019 年	1	JCB Access Ltd	英国	7,824.06	9.70%	否
	2	GIZO Rental Sp.zo.o. Sp.k.	波兰	3,326.30	4.12%	否
	3	ALO VENTAS LIMITAD ACHL	智利	1,419.74	1.76%	否
	4	中石化第十建设有限公司/中国石油化工股份有限公司广州分公司/中石化第四建设有限公司	中国	964.14	1.20%	否
	5	TONSEN MACHINERY CO.,LTD	日本	923.15	1.14%	否
合计				**14,457.39**	**17.92%**	

年度	序号	客户名称	国家	销售额	占营业收入比例	报告期内合同账期是否延长
2018 年	1	JCB Access Ltd	英国	12,837.15	23.42%	否
	2	GIZO Rental Sp.zo.o. Sp.k.	波兰	1,757.63	3.21%	否
	3	Uygunlar Dis Ticaret A.S	土耳其	1,751.31	3.20%	否
	4	ALOVENTASLIMITADACHL	智利	1,676.59	3.06%	否
	5	CHINAMOTORSLTD	以色列	691.94	1.26%	否
合计				**18,714.62**	**34.14%**	
2017 年	1	JCB Access Ltd	英国	9,606.06	33.13%	否
	2	Uygunlar Dis Ticaret A.S	土耳其	2,950.52	10.18%	否
	3	三一重工股份有限公司/三一海洋重工有限公司等	中国	1,087.52	3.55%	否
	4	徐州工程机械集团进出口有限公司	中国	544.87	1.88%	否
	5	JUFFA LITECHNICAL EQUIPMENT CO	沙特	395.77	1.36%	否
合计				**14,584.74**	**50.30%**	

据上表，发行人未对以全款结算模式采购产品的主要客户延长账期。

B、分期结算模式周转天数分析

分期结算模式下，2018 年、2019 年，周转天数呈上升趋势，系因行业内整体账期有所增长，对于新客户需给予行业内同等的账期政策，而对于老客户公司未普遍延长信用政策刺激销售。

报告期内，发行人对以分期结算模式采购产品的主要客户销售情况及账期情况如下：

单位：万元

年度	序号	客户名称	国家	销售额	占营业收入比例	报告期内合同账期是否延长
2020 年 1-9 月	1	福建省三协机械租赁有限公司	中国	343.20	0.47%	否
	2	南通航众机械科技有限公司	中国	315.66	0.43%	否
	3	青岛高晟工程机械租赁有限公司	中国	296.25	0.41%	否
	4	运城万成工程机械有限公司	中国	212.73	0.29%	否
	5	马鞍山日月吊装服务有限公司	中国	161.21	0.22%	否

年度	序号	客户名称	国家	销售额	占营业收入比例	报告期内合同账期是否延长
合计				**1,329.06**	**1.82%**	
2019 年	1	上海租友机电设备有限公司	中国	643.25	0.80%	是,注 1
	2	湖南实顺机械设备有限公司	中国	395.38	0.49%	否
	3	东莞市家锋机械有限公司	中国	268.76	0.33%	否
	4	北京祥运成建筑装饰工程有限公司	中国	228.19	0.28%	是，注 2
	5	北京巨恒逸远建筑机械租赁站	中国	215.4	0.27%	否
合计				**1,750.98**	**2.17%**	
2018 年	1	厦门海福实业有限公司	中国	892.11	1.63%	否
	2	青岛高晟工程机械租赁有限公司	中国	345.52	0.63%	否
	3	荆门长颈鹿机械设备租赁有限公司	中国	305.53	0.56%	否
	4	上海欢营机械有限公司	中国	289.38	0.53%	否
	5	天津双信诚工程机械租赁有限公司	中国	269.25	0.49%	否
合计				**2,101.79**	**3.83%**	
2017 年	1	广州市力行机电设备有限公司	中国	256.74	0.89%	否
	2	青岛华速昌达机电设备有限公司	中国	247.44	0.85%	否
	3	深圳骏达桥检车租赁有限公司	中国	204.46	0.71%	否
	4	北京祥运成建筑装饰工程有限公司	中国	202.65	0.70%	是,注 2
	5	太仓酷通机械设备有限公司	中国	183.76	0.63%	否
合计				**1,095.04**	**3.78%**	

注 1：公司对该上海租友机电设备有限公司分期账期从 12 个月上升至 18 个月，系因其前期采购为少量试用，给予较低的分期期数，后续批量采购重新谈判商务条件，在公司结算账期范围内给予适当延长账期；

注 2：公司对北京祥运成建筑装饰工程有限公司分期账期从 6-12 个月上升至 18 个月，系因其前期采购为少量试用，给予较低的分期期数，后续批量采购重新谈判商务条件，分期期数有所提高。

据上表，对于以分期结算模式采购产品的主要客户，发行人仅对个别试用转大批量采购的客户给予了较长的分期期数，同时报告期内公司分期结算模式的销售收入占比逐年下降，公司未普遍放宽分期结算模式的信用政策以刺激销售。

C、融资租赁结算模式周转天数分析

融资租赁结算模式下，2017 年至 2018 年回款天数未发生明显变动。2019 年、2020 年 1-9 月实际回款周转天数明显上升，系因 2019 年公司开始与第一大客户

众能联合达成战略合作，开始向公司大量采购设备，由于众能联合系国内排名前三的知名高空作业平台经营租赁商，其同时也向其他知名制造商如 JLG、Haulotte 和临工重机等采购设备，具备较强的议价能力，公司给与其政策范围内最大的 5-6 个月信用期，同时 2019 年、2020 年 1-9 月公司对众能联合等大客户期末发出商品金额较大，导致相应期间的回款周转天数明显增加，剔除众能联合影响因素后，回款周转天数分别为 81.77 天、125.64 天。另外，2020 年 1-9 月的数据为前三季度数据，根据行业情况，发行人第四季度收入、成本增长较快，因此以 2020 年前三季度成本折算的周转天数往往高于年度数据计算的周转天数。

报告期内，发行人对以融资租赁结算模式采购产品的主要客户销售情况及账期情况如下：

单位：万元

年度	序号	客户名称	国家	销售额	占营业收入比例	报告期内账期是否延长
2020 年 1-9 月	1	众能联合数字技术有限公司	中国	21,282.90	47.29%	否
		瑞世融资租赁（深圳）有限公司		13,311.65		
	2	子西租赁股份有限公司	中国	2,116.28	2.89%	是，注 1
	3	江苏旭广机械设备有限公司	中国	1,733.75	2.37%	是，注 2
	4	苏州法艾姆物流设备有限公司	中国	1,115.12	1.52%	否
	5	东莞市天空机械设备租赁有限公司	中国	1,097.35	1.50%	否
合计				**40,657.04**	**55.58%**	-
2019 年	1	众能联合数字技术有限公司	中国	15,017.39	18.62%	否
	2	湖北高智安机械设备有限公司	中国	1,417.88	1.76%	否
	3	北京祥运成建筑装饰工程有限公司	中国	1,223.81	1.52%	是，注 3
	4	蚌埠市力升机械设备租赁有限公司	中国	1,084.07	1.34%	是，注 4
	5	深圳市海豚机械设备有限公司	中国	990.66	1.23%	否
合计				**19,733.80**	**24.47%**	-
2018 年	1	深圳市招科易租设备租赁有限公司	中国	2,454.31	4.48%	否
	2	子西租赁股份有限公司	中国	1,552.48	2.83%	是，注 1
	3	湖北高智安机械设备有限公司	中国	650.78	1.19%	否
	4	湖北金山金茂机械有限公司	中国	592.65	1.08%	否
	5	湖北鼎智源机械设备有限公司	中国	506.76	0.92%	否
合计				**5,756.98**	**10.50%**	-

年度	序号	客户名称	国家	销售额	占营业收入比例	报告期内账期是否延长
2017 年	1	湖北华中安心租赁有限公司	中国	705.18	2.43%	否
	2	深圳市招科易租设备租赁有限公司	中国	546.84	1.89%	否
	3	广州市一斗福机械设备有限公司	中国	474.19	1.64%	是，注 5
	4	合肥众兴机械设备有限公司	中国	317.52	1.10%	否
	5	天津滨海一达机电设备有限公司	中国	272.65	0.94%	否
合计				**2,316.38**	**7.99%**	**-**

注 1：公司对子西租赁股份有限公司融资租赁结算账期从 3 个月上升至 4 个月，该客户为新三板公司，根据公开信息其资产规模、运营能力、偿债能力较强，为了增加该客户的粘性，公司在政策范围内给与小幅的账期延长；

注 2：公司对江苏旭广机械设备有限公司融资租赁结算账期从 3 个月上升至 6 个月，系因其前期采购为少量试用性质，给予较短的账期，后续批量采购重新谈判商务条件，在公司结算账期范围内给予适当延长账期；

注 3：公司对北京祥运成建筑装饰工程有限公司融资租赁结算账期从 2-3 个月上升至 6 个月，系因其前期采购为少量试用性质，给予较短的账期，后续批量采购重新谈判商务条件，在公司结算账期范围内给予适当延长账期；

注 4：公司对蚌埠市力升机械设备租赁有限公司融资租赁结算账期从 5 个月上升至 6 个月，由于其采购量增长，公司在政策范围内给与小幅的账期延长；

注 5：公司对广州市一斗福机械设备有限公司融资租赁结算账期从 3 个月上升至 5 个月，其资产规模、运营能力、偿债能力较强，为了增加该客户的粘性，公司在政策范围内给与适当的账期延长。

据上表，对于以融资租赁结算模式采购产品的主要客户，发行人仅对个别优质客户、试用转大批量采购的客户，在公司整体账期政策范围内适当延长账期，未普遍放宽信用政策以刺激销售。

公司三种结算模式的信用期存在一定差异，客户可根据自身的经营状况及财务状况与公司协商确定具体的结算方式。由于发行人产品单价较高，且经营租赁商一般会采用批量采购方式以满足其经营出租的需求，同时因经营租赁回款的周期较长，大部分经营租赁商不具备一次性或短期内大批量采购并付款的能力，因此更多地选择融资结算（包括融资租赁结算和分期付款结算）方式，从而导致报告期内融资结算模式快速增长。

D、报告期内延长信用期的主要客户情况及对公司业绩的影响

a、报告期内各结算模式下延长信用期的主要客户情况：

单位：万元

客户	结算模式	报告期内该结算模式下销售金额	信用期变化情况	信用期变动主要原因	回款比例

客户	结算模式	报告期内该结算模式下销售金额	信用期变化情况	信用期变动主要原因	回款比例
上海租友机电设备有限公司	分期	864.86	从12个月上升至18个月	试用转批量销售	88.13%
北京祥运成建筑装饰工程有限公司	分期	694.73	从6-12个月上升至18个月	试用转批量销售	74.98%
子西租赁股份有限公司	融资租赁	4,411.88	从3个月上升至4个月	避免优质客户流失	100.00%
江苏旭广机械设备有限公司	融资租赁	1,733.75	从3个月上升至6个月	试用转批量销售	100.00%
北京祥运成建筑装饰工程有限公司	融资租赁	2,361.07	从2-3个月上升至6个月	试用转批量销售	100.00%
蚌埠市力升机械设备租赁有限公司	融资租赁	1,831.77	从5个月上升至6个月	采购量增长	100.00%
广州市一斗福机械设备有限公司	融资租赁	1,371.96	从3个月上升至5个月	避免优质客户流失	100.00%
合计		13,270.02			97.93%

b、公司与各结算模式下延长信用期的主要客户基本情况

客户名称	成立日期	首次合作日期	订单和业务的获取方式	客户主营业务	是否为终端客户
上海租友机电设备有限公司	2018年6月	2018年5月	市场推广	高空作业平台设备租赁	是（租赁商）
北京祥运成建筑装饰工程有限公司	2011年3月	2017年2月	市场推广	高空作业平台等设备租赁	是（租赁商）
子西租赁股份有限公司	2011年5月	2017年12月	市场推广	高空作业平台等设备租赁	是（租赁商）
江苏旭广机械设备有限公司	2019年6月	2020年2月	市场推广	高空作业平台等设备租赁	是（租赁商）
蚌埠市力升机械设备租赁有限公司	2018年4月	2018年7月	市场推广	高空作业平台等设备租赁	是（租赁商）
广州市一斗福机械设备有限公司	2005年7月	2013年3月	市场推广	工程机械销售及租赁	是（租赁商）

据上表，报告期内各结算模式下延长信用期的主要客户报告期内该结算模式下销售总金额为13,262.44万元，占营业收入比例为5.58%，对公司业绩影响较小。

同行业上市公司浙江鼎力2017年度、2018年度和2019年度销售回款（包含分期及融资租赁结算）天数分别是173.02天、203.05天和248.64天，呈上升

趋势。报告期各期，公司三种结算模式下回款周期呈上升趋势，系因行业内整体账期有所增长，**为保持公司在行业内的市场竞争力，公司给与客户的账期需保持与同行业其他公司的可比性。**对于新客户给予行业内类似的账期政策，而对于老客户公司未普遍延长信用期。

报告期内，公司销售规模大幅增长主要得益于工程机械行业快速发展，公司多年专注积累的爆发、产品技术及品质被客户的认可、国内融资租赁行业的快速发展，并非公司延长信用政策刺激的结果。**根据中国工程机械工业协会提供的数据，2020 年高空作业平台行业销量增长率为 58.80%，浙江鼎力 2020 年 1-9 月营业收入较去年同期增长率为 71.16%，公司 2020 年营业收入增长率为 74.38%（未经审计），浙江鼎力和公司作为国内高空作业的头部厂商，年度增长速度高于行业的增长率。**发行人未对所有客户普遍放宽信用政策以刺激销售，公司融资租赁结算方式的销售具有可持续性。

为保持公司在行业内的市场竞争力、避免客户大量流失，公司存在对部分客户存在延长信用期的情况，但并非以刺激销售为目的。

七、前次回复对客户成立当年和发行人产生交易的情况没有包括对大蚂蚁的销售，补充核实是否有其他遗漏的客户，并更正相关情况

公司在前次回复中披露各期各结算方式下的主要客户在成立当年与发行人发生交易的情况，披露口径为报告期内（2017 年 1 月 1 日至 2020 年 9 月 30 日）确认销售收入的交易，公司对大蚂蚁的销售收入确认时点为 2020 年四季度，为了保持披露口径的统一性，未将该笔业务披露至前次回复中。后续更新 2020 年年报时，公司将根据收入确认口径在招股说明书相应部分补充披露对大蚂蚁的销售情况。

公司不存在其他遗漏客户的情况。

【核查程序及核查意见】

一、核查程序

保荐人和申报会计师履行了以下核查程序：

1、获取主要融资租赁公司出具的说明，了解发行人和主要融资租赁客户的

合作金额占融资租赁客户同类业务的占比；

2、就合作模式相关事项对华运金租进行访谈；

3、获取发行人与大黄蜂的合作协议、发货凭证；

4、获取租赁商提供的经营情况说明函；

5、查阅了报告期内发行人的销售费用明细账，并分析其获客成本的情况；

6、走访程序

报告期内，保荐人及申报会计师根据重要性原则及随机性原则，对公司的重要客户进行了实地走访和视频访谈（因 2020 年的疫情影响）程序，就客户的基本情况、与发行人的业务合作等情况进行访谈，了解双方合作历史、有无关联关系、发行人商品的竞争优势等信息，与发行人交易的真实性和合理性等。已走访的客户报告期内销售额占发行人各期销售额的比例分别为 63.56%、68.87%、65.68%和 68.70%。并且根据重要性及随机性原则对公司经销商客户进行了穿透核查程序（由于国外疫情影响，进行视频访谈程序），核查经销客户的销售最终实现情况，按照对客户销售金额分层，走访情况如下：

单位：万元

期间	类别	访谈方式	客户数量	占该层客户数量比例	销售金额	占营业收入比例
2020 年 1-9 月	500 万以上	现场走访	9	60.00%	43,055.35	58.86%
		视频访谈	4	26.67%	3,323.91	4.54%
		小计	13	86.67%	46,379.26	63.41%
	100-500 万	现场走访	16	19.51%	2,891.31	3.95%
		视频访谈	1	1.22%	309.11	0.42%
		小计	17	20.73%	3,200.42	4.38%
	100 万以下	现场走访	11	5.02%	641.00	0.88%
		视频访谈	1	0.46%	31.83	0.04%
		小计	12	5.48%	672.83	0.92%
	合计		**42**	**13.29%**	**50,252.51**	**68.70%**
2019 年	500 万以上	现场走访	20	80.00%	37,185.38	46.11%
		视频访谈	4	16.00%	6,753.27	8.37%
		小计	24	96.00%	43,938.65	54.48%
	100-500 万	现场走访	31	27.43%	7,978.77	9.89%

期间	类别	访谈方式	客户数量	占该层客户数量比例	销售金额	占营业收入比例
	100 万以下	现场走访	12	4.44%	840.37	1.04%
		视频访谈	3	1.11%	217.97	0.27%
		小计	15	5.56%	1,058.34	1.31%
	合计		**70**	**17.16%**	**52,975.76**	**65.68%**
2018 年	500 万以上	现场走访	9	64.29%	20,634.94	37.65%
		视频访谈	3	21.43%	5,351.18	9.76%
		小计	12	85.71%	25,986.12	47.41%
	100-500 万	现场走访	42	46.67%	10,511.78	19.18%
		视频访谈	2	2.22%	672.79	1.23%
		小计	44	48.89%	11,184.57	20.40%
	100 万以下	现场走访	11	4.85%	552.14	1.01%
		视频访谈	1	0.44%	25.86	0.05%
		小计	12	5.29%	578.00	1.05%
	合计		**68**	**20.54%**	**37,748.70**	**68.87%**
2017 年	500 万以上	现场走访	3	50.00%	10,748.32	37.07%
		视频访谈	1	16.67%	3,067.20	10.58%
		小计	4	66.67%	13,815.52	47.64%
	100-500 万	现场走访	16	43.24%	3,790.55	13.07%
		视频访谈	2	5.41%	248.10	0.86%
		小计	18	48.65%	4,038.65	13.93%
	100 万以下	现场走访	12	7.74%	557.38	1.92%
		视频访谈	1	0.65%	19.75	0.07%
		小计	13	8.39%	577.13	1.99%
	合计		**35**	**17.68%**	**18,431.31**	**63.56%**

2019 年 10 月，发行人与 JCB 终止合作，保荐人及申报会计师对其执行了现场走访程序，2020 年受国外疫情影响，保荐人及申报会计师对部分境外客户执行了视频访谈程序。

7、函证程序

保荐人及申报会计师对发行人报告期销售金额大于重要性水平的客户进行了函证核查，报告期各期，客户的产品销售收入函证回函和回函差异及原因分层情况如下：

（1）对客户的产品销售收入函证回函分层情况

单位：万元

期间	客户层级特征	发函客户数量（家）	回函客户数量（家）	回函率	回函客户占该层客户比例	回函金额	占营业收入比例
2020 年 1-9 月	年销售额 500 万元以上	15	15	100.00%	100.00%	48,389.34	66.15%
	年销售额 100-500 万元（不含）	82	73	89.02%	89.02%	12,126.79	16.58%
	年销售额 0-100 万元（不含）	57	51	89.47%	23.29%	3,782.63	5.17%
	合计	**154**	**139**	**90.26%**	**43.99%**	**64,298.76**	**87.90%**
2019 年	年销售额 500 万元以上	25	25	100.00%	100.00%	46,892.43	58.14%
	年销售额 100-500 万元（不含）	113	107	94.69%	94.69%	23,343.93	28.94%
	年销售额 0-100 万元（不含）	51	45	88.24%	16.67%	3,798.58	4.71%
	合计	**189**	**177**	**93.65%**	**43.38%**	**74,034.94**	**91.79%**
2018 年	年销售额 500 万元以上	14	14	100.00%	100.00%	27,114.97	49.47%
	年销售额 100-500 万元（不含）	90	86	95.56%	95.56%	18,275.64	33.34%
	年销售额 0-100 万元（不含）	57	57	100.00%	25.11%	3,669.77	6.70%
	合计	**161**	**157**	**97.52%**	**47.43%**	**49,060.37**	**89.51%**
2017 年	年销售额 500 万元以上	6	6	100.00%	100.00%	15,382.87	53.05%
	年销售额 100-500 万元（不含）	37	36	97.30%	97.30%	7,763.13	26.77%
	年销售额 0-100 万元（不含）	39	39	100.00%	25.16%	2,073.83	7.15%
	合计	**82**	**81**	**98.78%**	**40.91%**	**25,219.83**	**86.97%**

（2）函证核查模式下分层客户回函差异及原因

单位：万元

期间	客户层级特征	回函金额	占营业收入比例	回函差异金额	回函差异率	差异原因
2020 年 1-9 月	年销售额 500 万元以上	48,389.34	66.15%	-	-	-
	年销售额 100-500 万元（不含）	12,126.79	16.58%	253.10	2.09%	客户未入账
	年销售额 0-100 万元（不含）	3,782.63	5.17%	-	-	-
	合计	**64,298.76**	**87.90%**	-	-	-

期间	客户层级特征	回函金额	占营业收入比例	回函差异金额	回函差异率	差异原因
2019 年	年销售额 500 万元以上	46,892.43	58.14%	-	-	-
	年销售额 100-500 万元（不含）	23,343.93	28.94%	199.91	0.86%	客户未入账
	年销售额 0-100 万元（不含）	3,798.58	4.71%	-	-	-
	合计	**74,034.94**	**91.79%**	-	-	-
2018 年	年销售额 500 万元以上	27,114.97	49.47%	-	-	-
	年销售额 100-500 万元（不含）	18,275.64	33.34%	26.58	0.15%	核算口径差异
	年销售额 0-100 万元（不含）	3,669.77	6.70%	-	-	-
	合计	**49,060.37**	**89.51%**	-	-	-
2017 年	年销售额 500 万元以上	15,382.87	53.05%	-	-	-
	年销售额 100-500 万元（不含）	7,763.13	26.77%	-	-	-
	年销售额 0-100 万元（不含）	2,073.83	7.15%	-	-	-
	合计	**25,219.83**	**86.97%**	-	-	-

8、GPS 核查程序

（1）报告期各期，发行人各结算模式下发出产品的 GPS 安装率

① 登录发行人星邦智联、高空作业远程管理云平台、博云车联三个设备管理云平台，查询发行人安装 GPS 设备清单；

② 获取发行人报告期内的发货清单，结合发行人安装 GPS 设备清单，检查发行人 GPS 安装率；

③ 访谈发行人总经理，了解是否安装 GPS 的决定因素，融资租赁结算方式下发出设备的 GPS 安装率波动原因，GPS 安装方法，GPS 与产品类型、产品控制系统匹配情况；

报告期各期，发行人各结算模式下发出产品的 GPS 安装率如下：

单位：台

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
融资租赁结算发货数量	4,029	6,288	2,416	648
融资租赁结算发出设备安装 GPS 数量	3,794	4,155	533	269
安装率	94.17%	66.08%	22.06%	41.51%

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
全款结算发货数量	2,605	2,530	4,021	2,749
全款结算发出设备安装 GPS 数量	1,876	149	86	57
安装率	72.02%	5.89%	2.14%	2.07%
分期结算发货数量	531	607	923	455
分期结算发出设备安装 GPS 数量	326	121	108	118
安装率	61.39%	19.93%	11.70%	25.93%

（2）报告期内，发行人 GPS 定位设备和数据的提供方

① 检查发行人采购台账、GPS 服务协议、控制系统采购合同，了解发行人 GPS 设备供应商名单，采购方式，采购价格，结合报告期各期安装数量检查发行人 GPS 安装成本；

② 访谈发行人 GPS 供应商湖南中电天恒信息科技股份有限公司，了解其 GPS 设备的运行方式及条件，GPS 数据管理方式，了解其是否与发行人存在关联关系；

③ 访谈发行人财务总监，了解 GPS 安装成本承担方；

④ 访谈发行人售后服务部长，了解 GPS 数据提供方及数据获取平台，GPS 数据管理情况；

⑤ 登录发行人星邦智联、高空作业远程管理云平台、博云车联三个设备管理云平台，查询发行人安装了 GPS 的设备自出厂日至报告期末的运行轨迹；

⑥ 检查发行人实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员提供的确认文件、信息调查表、银行流水，检查 GPS 供应商与发行人是否存在关联关系；

报告期内，发行人 GPS 定位设备和数据的提供方如下：

序号	产品类型	产品控制系统	GPS 安装方式	设备提供方	数据提供方	数据获取平台
1	剪叉式	中电	内置	湖南中电天恒信息科技股份有限公司		高空作业远程管理云平台
2	臂式					
3	臂式	力仕乐	外置	深圳市博实结科技有限公司		博云车联
4	臂式	华兴	内置	长沙树根互联技术有限公司		星邦智联

注：2021 年 1 月之前“星邦智联”的名字为“根云应用平台”。

（3）通过 GPS 定位核查比例较低的原因和合理性

项目组随机选择 1,000 台设备，通过星邦智联（根云应用平台）、高空作业远程管理云平台、博云车联三个设备管理云平台查询上述 1,000 台设备自 2020 年 7 月 1 日至 2020 年 12 月 10 日的运行轨迹，核查设备使用情况，核查比例 7.89%。基于以下原因，项目组采取了随机抽查的方式检查发行人发出设备的运行轨迹，而未检查发行人所有发出设备的运行轨迹：

① 项目组访谈了 GPS 供应商，访谈了发行人售后服务部长，通过公开渠道查询星邦智联（根云应用平台）、高空作业远程管理云平台、博云车联三个设备管理云平台，登录设备管理云平台查询设备运行轨迹，确认设备管理云平台为独立第三方所有，GPS 数据由独立第三方提供；

② 通过检查发行人实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员提供的确认文件、信息调查表、银行流水，确认 GPS 供应商与发行人不存在关联关系，不存在非正常资金往来；

③ 检查发行人运输费用及运输单据，确认发行人不存在非厂区至送货地的运输单据及费用，确认发行人已售设备的运行非发行人所为；

④ 项目组随机选取的样本中未发现运行轨迹异常情况；

⑤ 项目组抽盘发行人 2019 年末及 2020 年 9 月 30 日的发出商品时，可以依据 GPS 导出的设备地址找到设备，未见 GPS 定位异常。

综上所述，项目组随机选择 1,000 台设备，检查其自 2020 年 7 月 1 日至 2020 年 12 月 10 日的运行轨迹，在未发现异常的情况下，未继续提高抽查比例具有合理性。

9、检查发行人 GPS 安装及使用成本；

10、获取中国工程机械工业协会出具的说明；

11、查看华铁应急相关公告；

12、查看发行人收入明细账，了解发行人客户的分布情况及新增客户的情况；

13、对发行人高级管理人员访谈，了解新客户开发方式情况；

14、获取员工（销售人员）花名册。

二、核查意见

经核查，保荐人和申报会计师认为：

1、发行人和华运金租的合作模式系因发行人有降低担保余额、控制风险的诉求，华运金租同意在风险可控的情况下，通过提高保证金比例增加收益率。除星邦智能外，华运金租与其他工程机械厂商也采取了最高额保证金担保的合作方式，合作条款不存在重大差异；

2、发行人对大黄蜂的长期应收款大幅上升系因剩余 10%尾款在设备验收合格 5 年后的 15 个工作日内一次性支付，将尾款纳入长期应收款核算，具有合理性；

3、报告期内发行人新客户收入贡献占比较高符合行业惯例且具备合理性；发行人新客户开发的获客成本和销售人员的规模、销售激励政策及金额相匹配；

4、发行人产品是否安装 GPS 主要受产品所使用的控制系统影响，发行人安装不同品牌的控制系统主要基于客户的使用要求、系统本身的安全性和操控性；GPS 安装及使用成本由发行人承担； 2017 和 2018 年度，发行人融资租赁结算方式下发出设备的 GPS 安装率较低，2019 年度和 2020 年 1-9 月融资租赁结算方式下发出设备的 GPS 安装率大幅上升具有合理性；

5、为保持公司在行业内的市场竞争力、避免客户大量流失，公司存在对客户延长信用期的情况，但并非以刺激销售为目的。报告期内各结算模式下延长信用期的主要客户报告期内该结算模式下销售总金额为 13,262.44 万元，占营业收入比例为 5.58%，对公司业绩影响较小；

6、公司在前次回复中披露各期各结算方式下的主要客户在成立当年与发行人发生交易的情况，披露口径为报告期内（2017 年 1 月 1 日至 2020 年 9 月 30 日）确认销售收入的交易，公司对大蚂蚁的销售收入确认时点为 2020 年四季度，为了保持披露口径的统一性，未将该笔业务披露至前次回复中。后续更新 2020 年年报时，发行人将根据收入确认口径在招股说明书相应部分补充披露对大蚂蚁的销售情况。据核实，公司不存在其他遗漏客户的情况；

7、发行人 GPS 供应商与发行人不存在关联关系；通过星邦智联、高空作业远程管理云平台、博云车联三个设备管理云平台可以查询安装了 GPS 的产品报告期内所有的运行轨迹。

三、针对项目组就发行人销售收入大幅上升的合理性和真实性执行的核查工作，请保荐人及申报会计师相关内核及质控部门说明已履行的质量把关工作及相关结论

（一）保荐人相关内核及质控部门已履行的质量把关工作及相关结论

1、保荐人内核及质控部门针对项目组就发行人销售收入大幅上升的合理性和真实性执行的核查工作已履行的质量把关工作：

（1）查阅了项目组成员获取的主要融资租赁公司出具的说明；

（2）查阅了项目组成员获取的就合作模式相关事项对华运金租的访谈底稿；

（3）查阅了项目组成员获取的发行人与大黄蜂的合作协议；

（4）查阅了项目组成员获取的租赁商提供的经营情况说明函；

（5）查阅了项目组成员获取的获客成本明细；

（6）查阅了项目组成员的走访底稿；

（7）查阅了项目组成员获取的客户函证回函；

（8）查阅了项目组成员获取的 GPS 设备清单、发货清单、访谈记录、采购台账、GPS 服务协议、控制系统采购合同、运行轨迹截图；

（9）查阅了项目组成员获取的发行人实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员提供的确认文件、信息调查表、银行流水；

（10）查阅了项目组成员获取的行业协会说明；

（11）查看项目组成员获取的华铁应急相关公告；

（12）查看项目组成员获取的发行人收入明细账，了解发行人客户的分布情况及新增客户的情况；

（13）查看项目组成员对发行人高级管理人员的访谈记录；

（14）查看项目组成员获取的员工（销售人员）花名册。

2、通过上述质量把关工作，保荐人内核及质控部门得出以下结论：

保荐人内核及质控部门在内控审核流程中对发行人销售收入大幅上升的合理性和真实性进行了充分关注、讨论，并提出审核意见，且对项目组的审核意见回复进行了复核确认。经审核，保荐人内核及质控部门认为：项目组就发行人销售收入大幅上升的合理性和真实性等执行的核查工作充分、有效。

（二）申报会计师相关质控部门已履行的质量把关工作及相关结论

1、申报会计师质控部门执行了如下复核工作：

（1）获取并检查项目组执行的与收入确认有关的内部控制穿行测试底稿，复核项目组样本选取、关键控制点识别的合理性，复核项目组内控测试核查结论的合理性；

（2）获取并检查项目组编制的营业收入底稿，复核项目组对收入真实性核查情况，检查获取的合同、签收单等外部证据是否完整真实，关注新增客户的收入核查情况；

（3）获取并检查项目组编制的银行流水核查记录，复核客户的回款情况；

（4）获取并检查项目组编制的函证情况统计表，复核回函统计是否真实准确；对回函不符的客户，询问项目组回函不符的原因，复核项目组核查差异原因及其合理性的底稿，复核替代性测试程序执行情况是否完整合理；

（5）获取并检查项目组的走访情况统计表，获取走访回收的访谈问卷、合同等资料，询问项目组对主要及新增客户走访情况及执行的程序;

（6）查阅了项目组成员获取的行业协会有关行业统计数据的说明。

2、申报会计师质控部门复核工作结论：

报告期内，项目组对发行人销售收入大幅上升的合理性和真实性的核查工作真实合理，相关底稿真实完整，核查程序符合质量控制相关规定。

问题 8、关于主要供应商

审核问询回复显示：

（1）除了瀚宇机械，发行人与前五名客户不存在关联关系；

（2）报告期内，发行人对湖南中立工程机械、湖南坤鼎数控、中航光电科技、长沙县国宏汽车配件厂的采购金额大幅上升，部分供应商的实缴资本 0，没有参保人员。

请发行人：

（1）补充披露发行人与主要供应商的采购内容及对应的采购数量、采购金额及占比、采购金额占供应商销售比例、付款方式、资金流转情况；发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员与供应商及其关联方是否存在关联关系、其他利益安排，是否存在利益输送情形；

（2）结合部分供应商的实缴资本为 0、无参保人员等情况补充披露报告期内发行人对湖南地区供应商采购金额大幅上升的原因和合理性，上述供应商的经营规模和发行人向其采购规模是否相匹配。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，分别说明不同核查方式下的核查金额和比例，不同采购规模的供应商的核查方式、核查金额和比例，未回函的原因及函证金额和回函金额不一致的金额和原因。

回复：

【发行人说明】

一、补充披露发行人与主要供应商的采购内容及对应的采购数量、采购金额及占比、采购金额占供应商销售比例、付款方式、资金流转情况；发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员与供应商及其关联方是否存在关联关系、其他利益安排，是否存在利益输送情形

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术/四、发行人采购情况和主要供应商/（三）报告期内前五名供应商采购情况”补充披露如下：

1、公司向前五名供应商采购情况如下：

单位：万元

年份	序号	供应商名称	采购内容	采购数量（个、吨）	采购额	占原材料采购的比例	占供应商营业收入比例
2020 年 1-9 月	1	深圳市桑特液压技术有限公司	阀	20,358	3,350.92	5.33%	10.75%
	2	湖南中立工程机械有限公司	底架	1,672	2,851.89	4.54%	2.96%
			支腿	951			
			转台	1,082			
			其他	2,993			
	3	康明斯发动机（上海）有限公司	柴油发动机机	1,076	2,846.17	4.53%	9.73%
	4	湖南坤鼎数控科技有限公司	底架	1,027	2,580.95	4.10%	93.18%
			转台	497			
			支腿	428			
			其他	7,476			
	5	中航光电科技股份有限公司	控制箱	2,804	2,480.16	3.94%	0.32%
合计			-	-	14,110.08	22.44%	-
2019 年	1	深圳市桑特液压技术有限公司	阀	29,460	4,350.27	5.88%	12.22%
	2	厦门银华机械有限公司	油缸	29,135	3,053.51	4.13%	15.85%
	3	长沙县国宏汽车配件厂	底架	5,434	3,042.26	4.11%	87.16%
			轮架	9,811			
			门架	9,788			
			其他	37,877			
	4	康明斯发动机（上海）有限公司	发动机	1,143	3,035.82	4.10%	6.82%
	5	湖南中立工程机械有限公司	底架	1,787	2,968.92	4.01%	3.81%
			支腿	983			
			转台	1,108			
			其他	3,857			
合计			-	-	16,450.78	22.22%	-
2018 年	1	湖南瀚宇机械设备有限公司	叉子	47,091	3,727.00	7.27%	98.81%
			平台	7,205			
			护栏	31,442			
			其他	139,473			
	2	厦门杰利机电有	电池	31,094	2,914.08	5.68%	28.29%

年份	序号	供应商名称	采购内容	采购数量（个、吨）	采购额	占原材料采购的比例	占供应商营业收入比例
		限公司					
	3	上海工程机械厂有限公司	控制器	19,652	2,675.22	5.22%	8.24%
			传感器	29			
			控制盒	10			
			面膜	70			
	4	长沙县国宏汽车配件厂	底架	4,452	2,653.01	5.17%	90.93%
			轮架	8,853			
			门	8,783			
			其他	34,209			
	5	深圳市桑特液压技术有限公司	阀	18,350	2,635.54	5.14%	12.07%
合计			-	-	14,604.85	28.48%	-
2017 年	1	湖南瀚宇机械设备有限公司	叉子	49,005	3,507.52	14.46%	95.48%
			平台	5,172			
			护栏	23,106			
			其他	23,450			
	2	丹佛斯动力系统（江苏）有限公司	马达	9,695	1,838.36	7.58%	1.33%
		丹佛斯动力系统贸易（上海）有限公司	制动器	9,347			
		丹佛斯自动控制管理（上海）有限公司	阀	3,138			
			传感器	3,983			
	3	深圳市桑特液压技术有限公司	阀	20,489	1,390.09	5.73%	11.62%
	4	长沙海默科技有限公司	控制器	9,501	1,365.15	5.63%	97.63%
			传感器	22			
			DTC 接插件	1,700			
			其他	1			
	5	厦门杰利机电有限公司	电池	14,304	1,289.10	5.32%	19.83%
合计			-	-	9,390.22	38.72%	-

注：丹佛斯动力系统（江苏）有限公司、丹佛斯动力系统贸易（上海）有限公司和丹佛斯自动控制管理（上海）有限公司均受丹佛斯集团控制。

公司与上述供应商之间均采用电汇或银行承兑方式进行付款，款项由公司

账户直接支付至供应商账户。

公司不存在向单个供应商采购的比例超过采购总金额50%的情况。除湖南瀚宇机械设备有限公司之外，公司与前五名供应商不存在关联关系，公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员以及主要关联方或持有公司5%以上股份的股东与上述供应商不存在关联关系，也未在其中占有权益；除瀚宇机械外，不存在上述前五名供应商或其控股股东、实际控制人是发行人前员工、前关联方、前股东、或发行人实际控制人的密切家庭成员等可能导致利益倾斜的情形。

湖南瀚宇机械设备有限公司的详细情况详见本招股说明书**“第七节 公司治理与独立性/十、关联方及关联交易/（一）关联方及关联关系/6、报告期内关联方变化情况”**。

报告期内，公司采购额低于供应商销售额，供应商经营规模和发行人向其采购规模相匹配。公司向湖南坤鼎数控科技有限公司、长沙县国宏汽车配件厂、湖南瀚宇机械设备有限公司及长沙海默科技有限公司的采购额占其销售额比例较高，具体分析情况详见招股说明书本节“四、发行人采购情况和主要供应商/（三）报告期内前五名供应商采购情况/10、公司主要供应商中存在供应商实缴资本较少、无社保缴纳的情况，以及湖南地区供应商情况，与其经营规模匹配性分析”。

二、结合部分供应商的实缴资本为0、无参保人员等情况，补充披露报告期内发行人对湖南地区供应商采购金额大幅上升的原因和合理性，上述供应商的经营规模和发行人向其采购规模是否相匹配

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术/四、发行人采购情况和主要供应商/（三）报告期内前五名供应商采购情况/**10、公司主要供应商中存在供应商实缴资本较少、无社保缴纳的情况，以及湖南地区供应商情况，与其经营规模匹配性分析**”补充披露如下：

10、公司主要供应商中存在供应商实缴资本较少、无社保缴纳的情况，以及湖南地区供应商情况，与其经营规模匹配性分析

（1）公司主要供应商存在供应商实缴资本较少、无社保缴纳的情况

单位：万元

供应商名称	实缴资本（企查查）	截至 2020 年 12 月 31 日实缴资本	实缴资本差异原因	参保人员（企查查）	截至 2020 年 12 月 31 日实际参保人员	社保缴纳差异或未缴纳原因
康明斯发动机（上海）有限公司	29 万美元	29 万美元	-	0 人	0 人	康明斯发动机（上海）有限公司业务人员社保由集团统筹缴纳
长沙县国宏汽车配件厂	-	10.00	企查查未更新	60 人	60 人	-
湖南坤鼎数控科技有限公司	500.00	2,000.00	已足额缴纳，企查查网站未及时更新	49 人	71 人	湖南坤鼎数控科技有限公司参保人员增加，企查查网站未及时更新
湖南瀚宇机械设备有限公司	291.20	291.20	-	1 人	1 人	瀚宇机械主要生产性资产（生产设备及存货）由星邦机械收购承接后，未实际开展业务
长沙海默科技有限公司	120.00	120.00	-	0 人	4 人	长沙海默科技有限公司 社保在母公司株洲嘉成科技发展有限公司缴纳

注 1：资料来自于“企查查”网站及供应商提供的确认函；
注 2：长沙海默科技有限公司已于 2019 年 8 月注销，瀚宇机械主要生产性资产由星邦机械收购承接后，未实际开展业务。

如上表所示，报告期内公司主要客户的实收资本缴纳与“企查查”等网站存在差异是时间性差异所致，部分企业的社保人数为 0 的原因是由集团/母公司统筹缴纳所致。

（2）经营规模匹配性分析

① 交易情况

报告期内，公司存在向部分供应商采购占其销售比例较高的情形，具体情况如下：

期间	供应商名称	采购额（万元）	占供应商的销售比例
2020 年 1-9 月	湖南坤鼎数控科技有限公司	2,580.95	93.18%
2019 年	长沙县国宏汽车配件厂	3,042.26	87.16%
2018 年	湖南瀚宇机械设备有限公司	3,727.00	98.81%

期间	供应商名称	采购额（万元）	占供应商的销售比例
	长沙县国宏汽车配件厂	2,653.01	90.93%
2017 年	湖南瀚宇机械设备有限公司	3,507.52	95.48%
	长沙海默科技有限公司	1,365.15	97.63%

报告期内，湖南坤鼎数控科技有限公司、长沙县国宏汽车配件厂、湖南瀚宇机械设备有限公司及长沙海默科技有限公司向公司销售原材料金额占比较高，主要原因如下：

A、湖南坤鼎数控科技有限公司

湖南坤鼎数控科技有限公司（以下简称“坤鼎数控”）成立于 2012 年 12 月，注册地为湖南省常德市，坤鼎数控公司有较强的产品和工艺研发团队及中大型机械零部件的制造加工能力，并通过了 ISO9000 质量体系认证， 2017 年因公司臂式高空作业平台市场销量增加，需要开发具有长期合作的优质臂式结构件生产供应商，综合考虑坤鼎数控生产与研发能力及产品定价，与坤鼎数控进行了“转台和底架”的试制工作，经过磨合后与坤鼎数控公司达成合作关系。在合作期间，坤鼎数控在产品质量、售后服务、供货及时性等各项供应评审指标上符合公司合格供应商供应标准，公司向其采购金额分别为 18.15 万元、682.38 万元、1,997.00 万元及 2,580.95 万元，呈较快的上升趋势，成为坤鼎数控的主要客户。此外，公司向坤鼎数控采购的产品单价与其他供应商价格水平一致，价格公允。

B、长沙县国宏汽车配件厂

长沙县国宏汽配厂（以下简称“长沙国宏”）成立于 2004 年，注册地址为长沙市长沙县，通过 ISO9001 质量管理体系认证， 2009 年按照公司的要求试制剪叉式高空作业平台的结构件，符合公司的产品质量要求并达成合作关系。合作期间，长沙国宏供货质量较高并且稳定、供货及时、售后服务好并且与公司技术研发的配合度较高，报告期内，公司持续向其采购金额分别为 426.46 万元、2,653.01 万元、3,042.26 万元及 1,650.70 万元。此外，公司向长沙国宏采购的产品单价与其他供应商价格水平一致，价格公允。

C、湖南瀚宇机械设备有限公司

瀚宇机械成立于2015年5月，注册地址为长沙市宁乡市，为公司报告期内的关联方，系公司剪叉式高空作业平台结构件的主要生产商之一。2018年6月15日共同出资设立星邦机械，收购了瀚宇机械与结构件生产相关的资产及存货，同时约定瀚宇机械终止剪叉式高空作业平台升高结构及工作平台的生产销售业务。公司与瀚宇机械交易情况详见招股说明书“第七节 公司治理与独立性/十、关联方及关联交易/（二）关联交易/1、经常性关联交易”。瀚宇机械主要生产性资产由星邦机械收购承接后，未实际开展业务。

D、长沙海默科技有限公司

长沙海默科技有限公司（以下简称“海默科技”）成立于2015年4月，注册地址为长沙市天心区，当年海默科技获得了DTC控制系统境内代理权，并主要从事DTC系统的销售，综合考虑采购的便捷性、售后服务的及时性以及价格公允，公司向海默科技进行采购，2018年海默科技未持续代理DTC控制系统后未与公司进行交易。2017年，星邦智能是海默科技的主要客户，占其销售比例较高。此外，公司向长沙海默采购的产品单价与其他供应商价格水平一致，价格公允。

（3）对湖南地区采购金额上升的原因及合理性分析

长沙市一直被誉为“中国工程机械之都”，其工程机械产业链规模位居全国前列。主要知名工程机械企业，如：三一重工、中联重科、山河智能、铁建重工等，均在长沙市建立大规模的生产基地，带动了整个产业链的发展，为工程机械产业链培育了大量的生产配套资源和人才资源。

公司借助长沙“工程机械之都”的区域优势，与长沙周边地区一批优质的高空作业平台零部件及结构件供应商进行了深度合作。供应商根据公司零部件及结构件设计图纸的要求提供原材料，经过公司严格的质量检测流程后投入生产。这些供应商充足且质优的原材料供给是公司发展和产品安全可靠的重要保障。并且，长沙周边地区的供应商具有沟通及时、供货及时、售后及时、运输费用较低等优势。

因此，报告期内公司对湖南地区的采购金额上升具备合理性。

【核查程序及核查意见】

一、核查程序

保荐人及申报会计师履行了以下核查程序：

1、访谈了发行人高级管理人员有关公司采购的情况及与主要供应商的采购情况、付款方式以及确认是否存在关联关系；

2、查阅了发行人及其关联方与主要供应商之间及实际控制人、关键经办人之间的资金流转情况；

3、通过企查查等网站查询公司主要供应商实缴资本缴纳情况、社保缴纳情况；获取公司主要供应商关于实缴资本缴纳情况、社保缴纳情况的说明，并对存在差异的原因进行沟通了解；

4、实地访谈了发行人主要供应商，了解其生产经营情况并获取其主要财务数据，其经营规模与发行人采购规模的匹配性；获取发行人主要供应商的无关联关系及无利益安排等事项的说明文件；

5、与公司管理层沟通，了解报告期内发行人对湖南地区供应商采购金额大幅上升的原因，并分析合理性。

二、核查意见

经核查，保荐人及申报会计师认为：

1、发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员与供应商及其关联方不存在关联关系、其他利益安排，不存在利益输送情形；

2、报告期内公司主要供应商的实收资本缴纳与“企查查”等网站存在差异是时间性差异所致，部分企业的社保人数为 0 的原因是由集团/母公司统筹缴纳所致；发行人主要供应商的经营规模和发行人向其采购规模相匹配。

三、保荐人、申报会计师对不同采购规模的供应商的核查情况

报告期内，保荐人、申报会计师对不同采购规模的供应商执行的主营核查程序包括走访及函证程序。

1、走访程序

报告期内，中介机构根据重要性及随机性原则对发行人供应商进行了走访程序，走访的客户分层核查情况如下：

期间	分层情况	供应商数量	采购金额（万元）	占当期采购总额比例
2020 年 1-9 月	年采购额 500 万元以上	27	40,039.64	63.67%
	年采购额 100-500 万元（不含）	9	2,399.97	3.82%
	年采购额 0-100 万元（不含）	2	100.12	0.16%
	合计	**38**	**42,539.73**	**67.65%**
2019 年	年采购额 500 万元以上	29	40,290.66	54.43%
	年采购额 100-500 万元（不含）	11	4,066.06	5.49%
	年采购额 0-100 万元（不含）	2	99.33	0.13%
	合计	**42**	**44,456.05**	**60.06%**
2018 年	年采购额 500 万元以上	21	26,125.54	50.95%
	年采购额 100-500 万元（不含）	18	5,731.32	11.18%
	年采购额 0-100 万元（不含）	4	92.68	0.18%
	合计	**43**	**31,949.54**	**62.31%**
2017 年	年采购额 500 万元以上	8	9,415.59	38.83%
	年采购额 100-500 万元（不含）	16	4,472.79	18.45%
	年采购额 0-100 万元（不含）	11	361.89	1.49%
	合计	**35**	**14,250.27**	**58.77%**

2、函证程序

单位：万元

期间	供应商层级特征	供应商数量	回函金额	占采购总额比例	回函差异金额	回函差异率	差异原因
2020 年 1-9 月	年采购额 500 万元以上	31	43,131.00	68.59%	87.00	0.20%	供应商未入账
	年采购额 100-500 万元（不含）	63	14,102.60	22.43%	48.85	0.35%	供应商未入账
	年采购额 0-100 万元（不含）	23	1,490.49	2.37%	-	-	-
	合计	**117**	**58,724.09**	**93.38%**	**135.85**	**0.23%**	-
2019 年	年采购额 500 万元以上	39	56,945.69	76.93%	135.13	0.24%	供应商未入账
	年采购额 100-500 万元（不含）	59	12,188.70	16.47%	42.81	0.35%	供应商未入账
	年采购额 0-100 万元（不含）	25	756.52	1.02%	2.43	0.32%	供应商未入账
	合计	**123**	**69,890.91**	**94.42%**	**355.16**	**0.51%**	-

期间	供应商层级特征	供应商数量	回函金额	占采购总额比例	回函差异金额	回函差异率	差异原因
2018 年	年采购额 500 万元以上	27	35,454.11	69.14%	21.88	0.06%	供应商未入账
	年采购额 100-500 万元（不含）	37	8,847.42	17.25%	-	-	-
	年采购额 0-100 万元（不含）	55	2,162.56	4.22%	-	-	-
	合计	**119**	**46,464.09**	**90.62%**	**21.88**	**0.06%**	-
2017 年	年采购额 500 万元以上	12	12,153.58	50.12%	-	-	-
	年采购额 100-500 万元（不含）	26	6,111.63	25.20%	-	-	-
	年采购额 0-100 万元（不含）	12	285.31	1.18%	-	-	-
	合计	**50**	**18,550.52**	**76.50%**	-	-	-

如上表所示，公司 2020 年 1-9 月与供应商的回函差异主要是因为时间性未入账所致。

问题 9、关于存货

审核问询回复显示：

（1）公司存货账面价值分别为 10,151.00 万元、20,731.43 万元、45,669.05 万元和 61,878.85 万元，其中，发出商品账面价值分别为 2,609.98 万元、7,211.66 万元、29,437.14 万元和 48,153.99 万元；

（2）报告期各期，客户通过融资租赁结算向公司购买产品金额大幅增加，导致公司收入确认周期逐渐延长，分别是 35 天、46 天、125 天和 165 天，发出商品大幅增加。

请发行人补充披露：

（1）各期末发出商品余额较大的合理性，以及各期末发出商品在期后的收入确认完成时间，是否存在长期未验收的情形，对应减值准备计提情况及计提的充分性；未发货订单成本对库存商品支持率较低的原因和合理性；

（2）量化分析发行人存货周转率与各同行业可比公司存在差异的具体原因和合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明 2020 年 9 月末发出商品盘点数量占发出商品总数的比例为 49.25%，是否获取充分的核查证据支持核查结论，从“2019 年末及 2020 年 9 月末每组抽盘比例不低于该组盘点物料数量的 20%”核查证据得出“公司报告期各期末所有原材料、库存商品、在产品、周转材料及委托加工物资的盘点比例为 100%”的核查结论是否充分、合理；补充披露抽盘方式和抽盘的比例，各地保障中心的权属情况，是否属于发行人的资产。

回复：

【发行人说明】

一、各期末发出商品余额较大的合理性，以及各期末发出商品在期后的收入确认完成时间，是否存在长期未验收的情形，对应减值准备计提情况及计提的充分性；未发货订单成本对库存商品支持率较低的原因和合理性

（一）各期末发出商品余额较大的合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十、资产质量分析/（二）流动资产分析/8、存货/（1）存货构成及变动情况”中披露了以下内容：

……

② 公司发出商品受已发货的在手订单及客户结算方式影响，2018 年末、2019 年末及 2020 年第三季度末发出商品大幅增加原因：

A、报告期内，随着行业的快速发展，借鉴国外高空作业平台的成功经验，越来越多的下游客户通过融资租赁方式进行设备采购，总采购金额不断增加。根据公司的会计政策，对于通过融资租赁进行结算的业务，确认收入的条件为取得客户签字的货物交接单，且客户支付首付款并与公司、融资租赁公司签订三方产品买卖合同，同时公司根据客户的资信情况，一般给予客户发货后 0-6 个月再办理融资租赁手续的信用期，在该信用期内，公司会形成大额的发出商品余额。报告期各期末融资租赁结算的发出商品账面余额分别是 1,487.94 万元、4,279.36 万元、20,274.41 万元和 27,970.14 万元，非融资租赁结算的发出商品账面余额分别是 1,126.89 万元、3,124.74 万元、9,353.62 万元和 20,475.14 万元，2018 年末、2019 年末和 2020 年 1-9 月末非融资租赁结算的发出商品账面余额增长率分别是 177.29%、199.34%和 118.90%。同行业上市公司浙江鼎力 2017 年末、2018 年末和 2019 年末发出商品账面余额分别是 1,646.57 万元、3,942.22 万元和 8,647.39 万元，2018 年末和 2019 年末的增长率分别为 139.42%和 119.35%。由于同行业上市公司浙江鼎力在客户验收后即确认收入，而公司融资租赁结算方式下需要在客户信用期过后才能确认收入，因此公司收入确认周期长于浙江鼎力。剔除融资租赁结算的发出商品，报告期各期末公司发出商品大幅增长符合行业惯例。

B、报告期各期末，公司已发货未确认收入的在手订单大幅增加，订单成本

分别为 2,134.52 万元、6,165.43 万元、28,482.07 万元和 47,660.50 万元，对发出商品支持率分别是 81.63%、83.27%、96.13%和 98.38%。

C、众能联合为公司 2019 年度及 2020 年 1-9 月的第一大客户，其采购规模较大，公司给予其剪叉式产品 5 个月信用期，臂式产品 6 个月信用期的商务政策，使得 2019 年末及 2020 年 9 月 30 日公司对其发出商品金额分别达到 21,816.83 万元和 28,050.22 万元，导致公司期末发出商品余额大幅增加。

D、2020 年公司与上市公司华铁应急全资子公司大黄蜂建立合作关系，并于 2020 年第三季度陆续对其发出 7,472.71 万元设备，截止 2020 年 9 月 30 日尚未达到收入确认条件，形成发出商品，导致公司 2020 年 9 月 30 日发出商品余额大幅增加。截止招股说明书签署日，上述设备已经确认收入。

（二）各期末发出商品在期后的收入确认完成时间，是否存在长期未验收的情形

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十、资产质量分析/（二）流动资产分析/8、存货/（4）发出商品”中披露了以下内容：

① **报告期各期**末发出商品**验收及**期后确认收入情况

单位：万元

项目	期间	2020 年 9 月 30 日		2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日		2017 年 12 月 31 日	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
验收情况	发货后 1 个月以内	47,837.08	98.74%	29,458.93	99.43%	7,404.10	100.00%	2,614.83	100.00%
	发货后 1 个月以上	608.20	1.26%	169.10	0.57%	-	-	-	-
	合计	48,445.28	100.00%	29,628.03	100.00%	7,404.10	100.00%	2,614.83	100.00%
期后收入确认情况	期后 6 个月以内	36,956.60	76.29%	17,172.53	57.96%	5,191.73	70.12%	1,704.33	65.18%
	期后 6-12 个月	-	-	11,032.15	37.24%	1,430.35	19.32%	478.77	18.31%
	期后 1 年以上	-	-	-	-	175.88	2.38%	240.84	9.21%
	小计	36,956.60	76.29%	28,204.68	95.20%	6,797.96	91.81%	2,423.94	92.70%
	截止 2020 年 12 月 31 日未确认收入	11,488.68	23.71%	1,423.35	4.80%	606.14	8.19%	190.89	7.30%
	合计	48,445.28	100.00%	29,628.03	100.00%	7,404.10	100.00%	2,614.83	100.00%

报告期各期末，客户对公司发出商品验收及时，少数客户因路途遥远及调

试等原因验收期超过了 1 个月，绝大部分均在 1 个月内验收，不存在长期未验收的情形。

公司 2017 年末，发出商品中的 92.70%期后均已确认收入，未确认收入的 190.89 万元发出商品系公司发货给上海卓仕，上海卓仕未按约定支付全部首付款，不符合公司收入确认的条件，未确认收入。**上述设备公司已履行回购义务，后续不会再确认收入，并已全额计提减值损失。**

公司 2018 年末，发出商品中的 91.81%期后已确认收入，未确认收入的 606.14 万元发出商品情况如下：

客户	金额（万元）	未确认收入原因	备注
上海卓仕	190.89	未支付全部首付款，不符合收入确认条件	**公司已履行回购义务，后续不会再确认收入，并已全额计提减值损失。**
华中安心	415.25	未支付全部首付款，不符合收入确认条件	**公司已与华中安心终止协议，后续不会再确认收入，由华中安心陆续交还设备，并支付 72.10 万元使用费，公司已计提 100.40 万元减值损失。**
合计	**606.14**	-	

公司 2019 年末，发出商品中的 **95.20%**在期后已经确认收入，平均收入确认时长 5 个月。**2019 年末发出商品期后 6-12 个月再确认收入的金额及占比较高**，主要是因为 2019 年末公司向众能联合发出商品余额中有 7,643.65 万元由原来拟通过融资租赁公司向公司采购，变更为公司子公司潇邦机械通过融资租赁公司贵安恒信融资向星邦智能采购上述设备，租赁期 4 年，租赁期结束后潇邦机械享有按照总价 400.00 元的价格购买上述设备的权利，同时由众能联合向潇邦机械租赁上述设备，租赁期为 4 年，租赁期结束后众能联合享有按照 2,104.01 万元含税价格购买上述设备的权利。上述交易方式的变更，业务实质并未发生变化，最终仍由众能联合实现采购。2019 年末发出商品未确认收入的原因如下：

客户	金额（万元）	未确认收入原因
上海卓仕	190.89	未支付全部首付款，不符合收入确认条件
华中安心	415.25	未支付全部首付款，不符合收入确认条件
湖北鼎智源机械设备有限公司	66.98	未支付全部首付款、未办理融资租赁手续，不符合收入确认条件
郑州百城联合租赁有限公司	652.27	未支付全部首付款，不符合收入确认条件

客户	金额（万元）	未确认收入原因
公司存放于保障中心及客户处的样机	**97.96**	公司在各地保障中心铺货样机，用于产品展示及市场推广
合计	**1,423.35**	-

公司 2019 年末发出商品未能确认收入金额较 2018 年末增加 **817.21** 万元，主要原因包括：一、为了让客户能更方便了解公司产品，公司在各地保障中心铺货样机 **97.96** 万元，用于产品展示及市场推广；二、受新冠疫情影响，部分中小租赁商现金流紧张，未能按照合同约定支付全额首付款，办理融资租赁手续，涉及发出商品金额 719.25 万元。

截止 2020 年 12 月 31 日，公司 2020 年 9 月 30 日的发出商品确认收入比例达到 76.29%，剩余发出商品未确认收入主要是因为未到办理融资租赁手续截止日。

② 报告期末发出商品前五名客户及期后未确认收入原因

2020年9月30日，公司发出商品的前五大客户情况及期后尚未确认收入的情况如下：

单位：万元

序号	客户	截至 2020 年 9 月 30 日发出商品余额	截至 2020 年 12 月 31 日未确认收入金额	未确认收入原因
1	众能联合数字技术有限公司	28,050.22	**7,590.16**	**未到办理融资租赁手续截止日**
2	浙江华铁大黄蜂建筑机械设备有限公司	7,472.71	**-**	
3	湖南大蚂蚁租赁有限公司	4,422.64	**-**	
4	苏州法艾姆物流设备有限公司	1,701.48	**-**	
5	蚌埠市力升机械设备租赁有限公司	656.93	**586.05**	**未到办理融资租赁手续截止日**
合计		**42,303.98**	**8,176.21**	

报告期末，融资租赁结算的发出商品确认收入尚需履行的程序有：客户签收、客户付齐首付款和三方签订产品买卖合同。全款和分期结算的发出商品确认收入尚需履行的程序为客户签收或取得提单或报关单。

（三）发出商品减值准备计提情况及计提的充分性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十、资产质量

分析/（二）流动资产分析/8、存货/（2）存货减值准备情况”中披露了以下内容：

……

B、存货跌价测试和可变现净值的具体计算过程

……

b、产成品、在产品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，其可变现净值按该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定；用于生产而持有的材料存货，其可变现净值按所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算；企业持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为基础计算。

……

③ 发出商品减值准备的计提情况

报告期内，发出商品库龄及减值准备计提情况

单位：万元

库龄	2020-9-30		2019-12-31		2018-12-31		2017-12-31	
	账面原值	减值准备	账面原值	减值准备	账面原值	减值准备	账面原值	减值准备
6个月以下	39,476.24	-	28,687.87	-	6,744.84	0.32	2,280.61	4.85
6个月至12个月	8,046.85	-	223.08	-	338.45	-	143.33	-
12个月以上	922.19	291.29	717.08	190.89	320.80	192.12	190.89	-
合计	48,445.28	291.29	29,628.03	190.89	7,404.10	192.44	2,614.83	4.85

经减值测试，报告期各期末公司因发出商品计提的减值准备分别为4.85万元、192.44万元、190.89万元和291.29万元。

A、2017年末，库龄6个月以上的发出商品情况

客户名称	库龄	数量（台）	金额（万元）	确认收入时间
宁波创捷机械租赁有限公司	6-12个月	5	27.68	2018年8月
成都红运康机械设备租赁有限公司	6-12个月	23	115.65	2019年6月
上海卓仕	12个月以上	42	190.89	未确认收入

合计	-	70	334.22	-

截至 2017 年 12 月 31 日，宁波创捷机械租赁有限公司和成都红运康机械设备租赁有限公司因首付款未齐未办理融资租赁业务，导致挂账发出商品。2017 年末进行减值测试，可变现价值高于账面价值，未计提减值准备，截止报告期末均已确认收入。

上海卓仕采用融资租赁结算方式向公司采购产品，因首付款不齐未确认收入，挂账发出商品。上海卓仕 2017 年度尚未爆发经营风险，2017 年末进行减值测试，未发现存在明显的减值迹象，未计提减值准备；2018 年，上海卓仕爆发经营风险，已无法支付首付款，存在明显的减值风险，公司计提减值准备 186.25 万元，计提比例为 97.57%，2019 年末继续计提减值准备 4.64 万元，计提比例为 100%。

B、2018 年末，库龄 6 个月以上的发出商品情况

客户名称	库龄	数量（台）	金额（万元）	确认收入时间
成都日新建筑劳务有限公司	6-12 个月	2	58.12	2019 年 5 月
广州市一斗福机械设备有限公司	6-12 个月	9	117.32	2019 年 1-5 月
湖北金山金茂机械有限公司	6-12 个月	4	110.93	2020 年 3 月
陕西欧瑞特机械有限公司	6-12 个月	10	52.08	2019 年 10 月
成都红运康机械设备租赁有限公司	12 个月以上	24	129.90	2019 年 6 月
上海卓仕	12 个月以上	42	190.89	未确认收入
合计	-	91	659.25	-

成都日新建筑劳务有限公司、广州市一斗福机械设备有限公司、湖北金山金茂机械有限公司和陕西欧瑞特机械有限公司因首付款未齐未办理融资租赁业务，导致挂账发出商品。2018 年末进行减值测试，可变现价值高于账面价值，未计提减值准备，截止报告期末，均已确认收入。

C、2019 年末，库龄 6 个月以上的发出商品情况

客户名称	库龄	数量（台）	金额（万元）	确认收入时间
成都日新建筑劳务有限公司	6-12 个月	2	62.87	2020 年 7 月
湖北高智安机械设备有限公司	6-12 个月	1	17.10	2020 年 4 月

客户名称	库龄	数量（台）	金额（万元）	确认收入时间
武汉梓隽实业有限公司	6-12 个月	2	63.63	2020 年 5 月
江西安之心设备租赁有限公司	6-12 个月	15	68.19	2020 年 6 月
厦门海福租赁有限公司	6-12 个月	3	11.28	2020 年 3 月
华中安心	12 个月以上	98	415.25	未确认收入
湖北金山金茂机械有限公司	12 个月以上	4	110.93	2020 年 3 月
上海卓仕	12 个月以上	42	190.89	未确认收入
合计	-	167	940.14	-

成都日新建筑劳务有限公司、武汉梓隽实业有限公司、湖北高智安机械设备有限公司和江西安之心设备租赁有限公司因首付款未齐未办理融资租赁业务，导致挂账发出商品。2019 年末进行减值测试，可变现价值高于账面价值，未计提减值准备，截止报告期末，均已确认收入。

华中安心因经营困难，未能按期将 2018 年公司对其销售的 98 台产品办理融资租赁业务，导致公司未能确认收入。2019 年 7 月，经多方协商，公司与华中安心、百港城（武汉）、华中安心实际控制人侯超签订《多方协议》，各方一致同意由华中安心合作伙伴百港城（武汉）承接上述 98 台设备，由百港城（武汉）分期向公司支付首付款，并办理融资租赁业务，华中安心、侯超为此承担连带担保责任。截止 2019 年末，百港城（武汉）尚未对该批设备办理融资租赁业务，导致公司未能确认收入。除上述业务外，2019 年度公司对百港城（武汉）及其关联公司共发货 300 台，发货金额 2,874.50 万元，确认收入 1,037.97 万元，回款 1,229.81 万元，回款情况良好， 2019 年末公司预计百港城（武汉）会办理融资租赁业务，因此未对该 98 台设备计提减值准备。2020 年，百港城（武汉）仍未按《多方协议》约定办理融资租赁业务，公司于 2020 年 7 月向宁乡市人民法院提起诉讼，并于报告期末对上述 98 台发出商品计提减值准备 100.40 万元。2020 年 11 月 13 日，公司与百港城（武汉）签订《和解协议书》，约定由百港城（武汉）向公司退还未能如期办理融资租赁手续的 98 台高空作业平台并支付 72.10 万元设备使用费。因此，报告期末公司对该 98 台发出商品计提减值准备充分。

厦门海福租赁有限公司因发出商品金额较小，其与公司商议待下批订单发货时一起办理融资租赁，因此挂账发出商品。2019 年末，可变现价值高于账面

价值，因此未计提减值准备。

D、2020 年 9 月末，库龄 6 个月以上的发出商品情况

客户名称	库龄	数量（数量）	金额（万元）	确认收入时间
湖北鼎智源机械设备有限公司	6-12 个月	2	66.98	未确认收入
众能联合	6-12 个月	542	7,643.65	2020 年 11 月
郑州百城联合租赁有限公司	6-12 个月/12 个月以上	86	652.27	未确认收入
华中安心	12 个月以上	98	415.25	未确认收入
上海卓仕	12 个月以上	42	190.89	未确认收入
合计	-	770	8,969.04	-

湖北鼎智源机械设备有限公司因受新冠疫情影响，资金周转困难，首付款不齐未能及时办理融资租赁业务，导致挂账发出商品。2020 年 9 月末，可变现价值高于账面价值，因此未计提减值准备。

郑州百城联合租赁有限公司系公司大客户，因受新冠疫情影响，资金流出现周转困难，2020 年 9 月末，可变现价值高于账面价值，因此未计提减值准备。

众能联合系公司重要战略客户，公司对其 7,643.65 万元发出商品确认收入时间晚于公司对其信用期是因为众能联合原计划通过融资租赁公司向公司采购这部分产品，后变更为直接向潇邦机械租赁上述设备。租赁期内众能联合还款情况良好，2020 年 9 月末，可变现价值高于账面价值，因此未计提减值准备。

综上所述，公司报告期各期末已按会计准则的要求对发出商品进行了减值测试，减值准备计提充分。

（四）未发货订单成本对库存商品支持率较低的原因和合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十、资产质量分析/（二）流动资产分析/8、存货/（1）存货构成及变动情况”中披露了以下内容：

……

① 报告期各期末公司在手订单大幅增加，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 9 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
已发货未确认收入订单的成本	47,660.50	28,482.07	6,165.43	2,134.52
发出商品账面余额	48,445.28	29,628.03	7,404.10	2,614.83
已发货未确认收入订单对发出商品支持率	98.38%	96.13%	83.27%	81.63%
未发货订单成本	3,047.38	4,310.58	4,938.47	1,864.92
库存商品账面余额	7,594.88	8,105.63	8,191.98	3,250.69
未发货订单成本对库存商品支持率	40.12%	53.18%	60.28%	57.37%

注：未发货订单成本=国际未发货订单金额*（1-当期国际销售产品毛利率）+国内未发货订单金额/（1+当期末增值税率）*（1-当期国内销售产品毛利率）。

高空作业平台产品系列较多、各系列产品存在多种高度产品，除定制产品外，公司的产品一般为通用型产品。公司库存商品除了满足已有订单需求外，一般情况下还需要根据市场的预测先行准备一定数量各系列各高度的通用型产品，用于满足潜在客户和潜在订单的需求，以便及时供货。近几年国内高空作业平台市场高速发展，不断有新的租赁商进入高空作业平台租赁市场，公司客户数量也逐年增加，因此公司的备货量也保持在较高水平，从而导致公司报告期各期末未发货订单成本对库存商品支持率较低。

二、量化分析发行人存货周转率与各同行业可比公司存在差异的具体原因和合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十一、偿债能力、流动性及持续经营能力分析/（二）资产周转能力分析/2、与同行业可比上市公司比较”中披露了以下内容：

2、与同行业可比上市公司比较

报告期内，公司资产周转能力指标与同行业上市公司比较情况如下：

上市公司名称	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	应收账款周转率	存货周转率	应收账款周转率	存货周转率	应收账款周转率	存货周转率	应收账款周转率	存货周转率
浙江鼎力	-	-	3.51	3.51	4.06	3.32	4.69	3.13
海伦哲	-	-	1.35	3.16	1.40	3.82	1.50	3.28
平均值	**-**	**-**	**2.43**	**3.33**	**2.73**	**3.57**	**3.10**	**3.20**
本公司	7.45	0.94	9.11	1.64	7.37	2.56	4.59	2.70

数据来源：根据上述上市公司定期报告披露的数据计算得出。上述上市公司 2020 年第三季度报告中未披露应收账款及存货余额，故未计算上述上市公司 2020 年 1-9 月应收账款周转率及存货周转率。

报告期内，公司应收账款周转率高于同行业上市公司，同时存货周转率低于同行业上市公司，主要是因为报告期内，以融资租赁作为结算方式产生收入占比大幅提升，在该种结算方式下，公司必须在取得客户签字的货物交接单，且客户支付首付款并与公司、融资租赁公司签订三方产品买卖合同后公司才能确认收入，确认收入后一般当月或次月即可收回货款，因此公司的应收款账周转率快速提高。

同时在融资租赁结算方式下，公司根据客户的资信情况，一般给予客户发货后 0-6 个月再办理融资租赁手续的信用期，在该信用期内，公司会形成大额的发出商品余额，从而导致公司的存货周转率较低。

同行业上市公司浙江鼎力和海伦哲均在收到客户验收后确认收入，同时确认应收账款，结转存货，所以期末应收账款多，存货少，造成应收账款周转率较低，存货周转率较高。

基于公司与同行业可比上市公司存在上述差异，假设使用“营业收入÷【（期末应收账款及存货原值+期初应收账款及存货原值）÷2】”计算公司与同行业可比上市公司应收账款及存货综合周转率，对比情况如下：

公司名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
浙江鼎力	2.19	2.37	2.51
海伦哲	1.02	1.11	1.14
平均值	1.60	1.74	1.82
星邦智能	1.91	2.38	2.01

数据来源：根据上述上市公司定期报告披露的数据计算得出。上述上市公司 2020 年第三季度报告中未披露应收账款及存货余额，故未统计计算。

由上表可知，公司应收账款及存货综合周转率与同样专注于高空作业平台业务的同行业上市公司浙江鼎力差异较小。由于海伦哲除了经营高空作业车业务外，还有军品及消防车业务、自动集成控制系统和智能电源等业务，可比性较低。

三、补充披露抽盘方式和抽盘的比例

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十、资产质量分析/（二）流动资产分析/8、存货/（6）存货盘点情况”中披露了以下内容：

① 发出商品盘点情况

……

F、抽盘方式

保荐人及申报会计师获取了发行人 2019 年末及 2020 年 9 月末的发出商品清单，通过星邦智联（即根云应用平台）、高空作业远程管理云平台、博云车联三个设备管理云平台查询所有发出商品所在位置，对所有发出商品按城市进行汇总。2020 年 1 月初，由保荐机构 4 人与天职国际 4 人分成 4 组选择发出商品最多的 11 个国内城市（不含港澳台）进行抽盘；2020 年 10 月初，由保荐机构 3 人与天职国际 4 人分成 7 组选择发出商品最多的 23 个国内城市（不含港澳台）进行抽盘。对抽盘到的设备拍摄铭牌或钢印号照片，将拍摄到的照片与发行人拍摄的盘点视频中的地址比对，检查发行人拍摄的视频的真实性。

G、抽盘比例

2019 年末及 2020 年 9 月末，发出商品实地抽查盘点的数量占期末发出商品数量的比例分别为 15.90%和 18.44%，发出商品抽盘过程中未发现异常。

② 原材料、库存商品、在产品、周转材料及委托加工物资盘点情况

……

抽盘**方式**：各组盘点完毕后由组长申请抽盘，待抽盘工作结束后该小组盘点人员方可离开盘点现场；抽盘人员在盘点表上随机抽取物料进行盘点，并在盘点表抽盘项内填上抽盘数量，当抽盘与盘点数量存在差异时，抽盘人员应与盘点人员进行核对，确认无误后在盘点表内注明最终的盘点数量；每组盘点表抽盘比例不得低于该组盘点物料数量 20%；若抽盘数量与盘点数量差异率超过 10%，需要对该组所有物料重新盘点；抽盘结束后需在盘点表内签署抽盘成员姓名及抽盘日期。**保荐人及申报会计师参与并监督了公司 2019 年末及 2020 年 9 月 30 日的原材料、库存商品、在产品、周转材料及委托加工物资的抽盘工作。**

……

F、抽盘比例

报告期各期末，公司对原材料、库存商品、在产品、周转材料及委托加工

物资抽盘情况如下：

单位：万元

项目	账面原值	抽盘金额	抽盘比例	抽盘差异率
2020 年 9 月 30 日				
原材料	4,159.93	1,396.65	33.57%	0.27%
库存商品	7,594.88	7,594.88	100.00%	-
在产品	658.98	337.06	51.15%	-
周转材料及委托加工物资	513.53	128.31	24.99%	0.01%
合计	12,927.32	9,456.90	73.15%	0.04%
2019 年 12 月 31 日				
原材料	4,799.40	1,595.66	33.25%	0.12%
库存商品	8,105.63	8,105.63	100.00%	-
在产品	2,849.16	883.05	30.99%	0.01%
周转材料及委托加工物资	538.90	195.32	36.24%	0.07%
合计	16,293.09	10,779.66	66.16%	0.02%
2018 年 12 月 31 日				
原材料	5,241.45	1,725.44	32.92%	0.17%
库存商品	8,191.98	8,191.98	100.00%	-
在产品	110.69	81.02	73.20%	-
周转材料及委托加工物资	33.95	6.84	20.16%	0.23%
合计	13,578.07	10,005.29	73.69%	0.03%
2017 年 12 月 31 日				
原材料	4,147.70	1,644.39	39.65%	0.08%
库存商品	3,250.69	3,250.69	100.00%	-
在产品	181.96	80.14	44.04%	0.06%
周转材料及委托加工物资	26.81	10.29	38.38%	-
合计	7,607.16	4,985.52	65.54%	0.03%

报告期各期末，公司原材料、库存商品、在产品、周转材料及委托加工物资经盘点人员及监盘人员盘点完成后，由财务部进行抽盘，保荐人及申报会计师参与并监督了公司 2019 年末及 2020 年 9 月 30 日的原材料、库存商品、在产品、周转材料及委托加工物资的抽盘工作。报告期各期末，公司抽盘比例符合公司存货盘点方案的要求，抽盘差异率较小。其中库存商品单价较高，公司进行了 100%抽盘，抽盘无差异。2020 年 9 月末境外子公司库存商品合计 288 台，

保荐人及申报会计师通过检查境外子公司拍摄的视频进行抽盘。

报告期内，公司盘点差异较小，主要为时间性差异，盘点差异经仓储部门、财务部及总经理审核后，财务部根据实际盘点差异情况进行账务处理。

四、各地保障中心的权属情况，是否属于发行人的资产

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术/五、发行人主要固定资产及无形资产/（一）固定资产/2、主要房屋建筑物及拥有土地使用权情况/（2）租赁取得使用权的房产”中披露了以下内容：

（2）租赁取得使用权的房产

……

截止招股说明书签署日，公司在上海、南京和佛山租赁了三处房产建立了三大保障中心，用于更方便快捷地为客户提供服务，同时保障中心作为公司前端销售场所存有样机供客户试用体验，保障中心存放的样机均为公司所拥有的星邦牌产品，保障中心房屋均为公司租赁使用。

【核查程序及核查意见】

一、核查程序

保荐人及申报会计师履行了以下核查程序：

1、访谈发行人财务总监，了解发行人发出商品余额较大的原因，对长期未验收的发出商品计提减值情况，未发货订单对库存商品支持率较低的原因，发行人存货周转率与同行业可比公司存在差异的的原因，发行人报告期各期末的存货盘点方案及盘点情况，了解发行人保障中心用途及数量，保障中心的位置及权属；

2、复核发行人计提的发出商品减值准备；

3、结合发行人收入确认政策，分析发行人存货周转率与同行业可比上市公司存在差异的原因；

4、对于 2020 年 9 月 30 日的发出商品，保荐人及申报会计师履行了下列核查程序：

（1）检查发行人盘点 2020 年 9 月 30 日发出商品的视频，确认盘点视频中

的设备是否包含在发行人 2020 年 9 月 30 日的发出商品清单中；

（2）通过星邦智联、高空作业远程管理云平台、博云车联三个设备管理云平台检查发出商品 GPS 安装情及运行情况；

（3）对发行人 2020 年 9 月 30 日的发出商品进行抽盘，确认发行人报告期末的发出商品是否真实存在于设备管理云平台显示的位置；

（4）检查报告期末发行人发出商品对应的订单、发运凭证；

（5）检查报告期末发行人发出商品的验收单及期后收入确认情况；

（6）对发行人客户进行函证，确认报告期末发行人对客户发出商品的数量及销售金额；

因此，因公司产品发出后，客户主要用于对外出租，因此分布在全国的各个城市和各个施工现场，进行全部盘点可行性较低。保荐人及申报会计师认为发行人对 2020 年 9 月 30 日的发出商品盘点数量比例为 49.25%，并辅以函证、GPS 检查、期后回款检查等替代程序能够支持发行人 2020 年 9 月 30 日的发出商品的真实性和准确性。

5、对发行人 2019 年末及 2020 年 9 月末原材料、库存商品、在产品、周转材料及委托加工物资的盘点比例核查程序

（1）检查发行人报告期各期末存货盘点方案、存货盘点表，确认发行人是否按照盘点方案执行盘点工作；

（2）检查发行人报告期各期末存货盘点表，确认相关盘点人员、监盘人员和抽盘人员是否签字；

（3）对比发行人存货盘点表、盘点总结报告及盘盈盘亏账务处理凭证，检查发行人存货盘点结果；

（4）比对发行人报告期各期末存货明细表和存货盘点表，确认发行人存货盘点范围是否完整；

（5）访谈发行人财务总监，了解发行人报告期各期末存货盘点情况；

（6）参与并监督发行人 2019 年末及 2020 年 9 月末原材料、库存商品、在

产品、周转材料及委托加工物资的监盘工作；

因此，保荐人及申报会计师认为发行人报告期各期末所有原材料、库存商品、在产品、周转材料及委托加工物资的盘点比例为 100%是真实的。

二、核查意见

经核查，保荐人及申报会计师认为：

1、发行人报告期各期末发出商品余额较大具有合理性；发行人报告期各期末发出商品不存在长期未验收的情形，对应减值准备计提充分；发行人部分库存商品为备货商品，未发货订单成本对库存商品支持率较低具有合理性；

2、发行人存货周转率与同行业可比公司存在差异具有合理性；

3、发行人保障中心存放的样机均为发行人所拥有，保障中心房屋均为发行人租赁使用；

4、已获取充分的核查证据支持发行人发出商品真实、准确的核查结论，发行人报告期各期末所有原材料、库存商品、在产品、周转材料及委托加工物资的盘点比例为 100%。

问题 10、关于固定资产和在建工程

审核问询回复显示：

（1）2017 年至 2019 年，公司臂式和剪叉式高空作业平台的产能有较大幅度的提升，主要原因是：2017 年 8 月和 2018 年 8 月公司先后完成了剪叉式和臂式生产线的技术改造；

（2）报告期内，公司单位固定资产原值产值率分别为 3.55、5.85、9.11 及 8.89，呈快速上升的趋势；

（3）2019 年末和 2020 年 9 月末公司在建工程金额较大，分别为 1,440.64 万元和 4,254.13 万元，主要是因为公司为了解决目前臂式产品的产能瓶颈，开始建设智能臂式高空作业平台生产基地。

请发行人补充披露：

（1）2017 年至 2019 年单位固定资产原值产值率从 3.55 到 9.11 的具体原因，显著高于工位增加速度的原因和合理性，发行人单位固定资产原值产值率和同行业可比公司的差异及原因；

（2）在建工程的明细变动情况，包括但不限于名称、预算、期初余额、本期新增、本期转固金额、本期结余金额、期末完工比例，各期完工进度和投入金额是否和原计划预期一致，是否存在提前预付工程款情形，工程进度款的支付与合同条款约定是否一致；

（3）主要工程承包商是否与发行人及关联方存在关联关系，是否存在资金体外循环情形；发行人向主要工程承包商采购的规模与主要工程承包商的规模是否匹配，是否存在工程建设外包的情形，如有，补充披露外包商的具体情况和服务金额，外包商是否具有相应的资质。

请保荐人和申报会计师对上述事项发表明确意见，并就报告期内各期末在建工程是否真实、准确、完整，报告期内在建工程核算是否合规。

回复：

【发行人说明】

一、2017 年至 2019 年单位固定资产原值产值率从 3.55 到 9.11 的具体原因，显著高于工位增加速度的原因和合理性，发行人单位固定资产原值产值率和同行业可比公司的差异及原因

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术/三、发行人销售和主要客户情况/（一）主要产品的产能、产量、销量/3、生产设备与产能的匹配关系”补充披露如下：

（1）公司产能匹配关系分析

……

② 公司产能与固定资产变动情况

2017 年至 2019 年，公司臂式和剪叉式高空作业平台的产能有较大幅度的提升，主要原因是：2017 年 8 月和 2018 年 8 月公司先后完成了剪叉式和臂式生产线的技术改造。公司技术改造前后的产能对比情况如下：

产品类别	技改前		技改后		增长率
	月产能	年产能	月产能	年产能	
剪叉式高空作业平台（台）	300	3,600	700	8,400	133.33%
臂式高空作业平台（台）	30	360	120	1,440	300.00%

报告期内，公司臂式高空作业平台生产线的产能提升幅度较大，主要是因为臂式产品的生产由固定式的工位技改成自动化工位，剪叉式产品的生产由手推式工位技改成自动化工位，大大提升了生产效率所致。

……

公司报告期内固定资产的原值变化情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	同比增长率	2019 年末	同比增长率	2018 年末	同比增长率	2017 年末
母公司营业收入	86,693.39	55.56%	83,402.42	50.65%	55,362.88	89.93%	29,148.55
固定资产原值	9,751.13	6.51%	9,155.13	-3.30%	9,467.19	15.22%	8,216.38
其中：房屋建筑物	6,001.39	1.14%	5,933.88	-0.004%	5,934.15	0.53%	5,903.04
机械设备（剔	2,909.74	11.32%	2,613.77	2.43%	2,551.74	79.41%	1,422.27

项目	2020 年 1-9 月	同比增长率	2019 年末	同比增长率	2018 年末	同比增长率	2017 年末
除出租设备）							
单位固定资产原值产值率	8.89	53.81%	9.11	55.78%	5.85	64.84%	3.55

注：以上数据为星邦智能母公司口径。

报告期内，公司单位固定资产原值产值率分别为 3.55、5.85、9.11 及 8.89，呈快速上升的趋势。

主要原因是公司 2017 年、2018 年分别将剪叉和臂式装配生产线更新改造为自动化生产线后，工序工位增加（剪叉式生产线由 8 个人工移动工位更新为 17 个自动化工位；臂式生产线由原 10 个固定工位更新为 19 个自动化工位），是在未大规模增加厂房资产投资的前提下完成了车间生产线的自动化改造，大幅增加了工位数量及工作效率，实现了产能的大幅提升；另外，随着近年来高空作业平台行业的发展，公司的主营业务收入规模增长较快，进一步增加了公司固定资产产值率。**除了对原有的生产线进行智能化改造外，公司也不断优化精益生产管理，如增加臂式产品的预组装环节，大幅度地提升了臂式和剪叉式高空作业平台自动化生产线的生产效率及产能。**

技改前后公司臂式及剪叉式的产量增长与工位数匹配性具体情况如下：

臂式生产线	工位数量（个）	工作实际效率系数	工位数量*工作实际效率值
技改前	10	0.50	5
技改后	19	0.90	17.1
技改后/技改后（倍）	1.90	1.80	3.42
剪叉式生产线	工位数量（个）	工作实际效率系数	工位数量*工作实际效率值
技改前	8	0.80	6.4
技改后	17	0.90	15.3
技改后/技改后（倍）	2.13	1.13	2.39

注：臂式高空作业平台技改前的工作效率为 0.5 的主要原因是臂式生产车间技改前是固定式装配台位，大大降低了装配人员的工作效率，标准工时以 GTBZ22J 产品作为参考标准。

如上表所示，臂式生产线技改后的实际提升的生产能力是技改前的 3.42 倍，大于工位增长的 1.90 倍。剪叉式生产线技改后是的实际提升的生产能力是技改前的 2.39 倍，大于工位增长的 2.13 倍。技改不仅仅提高了工作台位的数量而且还提升了工作的实际效率。因此，单位固定资产原值产值率增长率高于工位的增加速度符合实际情况且合理。

……

（2）同行业公司对比情况

……

另外，公司与浙江鼎力的固定资产原值产值率对比情况如下：

单位：万元

公司名称	项目	2020年1-9月	2019年	2018年	2017年
浙江鼎力	营业收入	247,397.56	238,935.53	170,753.83	113,918.38
	固定资产原值	-	36,634.11	32,906.69	29,120.43
	单位固定资产原值产值率	-	6.52	5.19	3.91
星邦智能	营业收入	73,146.44	80,653.50	54,812.92	28,997.13
	固定资产原值	15,580.10	14,151.15	13,838.04	8,515.68
	单位固定资产原值产值率	4.69	5.70	3.96	3.41

注1：上述数据为合并报表口径，由于浙江鼎力未披露单体报表的固定资产原值，因此以合并报表口径对比分析单位固定资产原值产值率；
注2：报告期内星邦智能母公司单体报表的单位固定资产原值产值率分别为3.55、5.85、9.11及8.89，高于合并报表的单位固定资产原值产值率3.41、3.96、5.70及4.69。其主要原因如下：①单体报表中星邦智能母公司固定资产原值分别为8,216.38万元、9,467.19万元、9,155.13万元及9,751.13万元，低于合并报表的固定资产原值金额；②母公司存在销售给子公司潇邦机械部分设备用于对外出租，在母公司报表上确认收入，在合并报表上予以抵消。

如上表所示，浙江鼎力单位固定资产原值产值率略高于星邦智能，主要是浙江鼎力与星邦智能在固定资产结构、生产设备的自动化程度、生产工艺、自产结构件占比、产品销售价格等方面的不同所致。

二、在建工程的明细变动情况，包括但不限于名称、预算、期初余额、本期新增、本期转固金额、本期结余金额、期末完工比例，各期完工进度和投入金额是否和原计划预期一致，是否存在提前预付工程款情形，工程进度款的支付与合同条款约定是否一致；

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十、资产质量分析/（三）非流动资产分析/3、在建工程/**（4）报告期各期在建工程变动情况**”补充披露以下内容：

（4）报告期各期在建工程变动情况

① 报告期内主要在建工程的明细变动情况

A、2020 年 1-9 月主要在建工程的明细变动情况

a、在建工程明细变动金额

单位：万元

项目名称	2019/12/31	本期增加金额	本期转入固定资产额	2020/9/30
智能臂式高空作业平台生产基地建设项目	1,345.07	2,057.10	19.91	3,382.25
智能臂式高空作业平台研发中心建设项目	-	370.30	-	370.30
涂装生产设备技改	95.58	-	95.58	-
激光切割机安装项目	-	314.16	-	314.16
H3507L—D 数控双面镗床	-	116.82	-	116.82
三期围墙建设	-	56.33	-	56.33
涂装车间技改项目	-	14.00	-	14.00
焊接机器人地基加固	-	0.26	-	0.26
合计	1,440.64	2,928.97	115.48	4,254.13

b、在建工程当期实际完成情况

单位：万元

项目名称	原预算数(A)	调整后预算数(B)	比例 C=(B/A)	当期计划完成工程金额(D)	当期实际完成工程金额(E)	比例 F=(E/D)	工程累计完工进度
智能臂式高空作业平台生产基地建设项目	31,851.37	31,851.37	100.00%	4,760.80	2,057.10	43.21%	10.68%
智能臂式高空作业平台研发中心建设项目	6,003.55	6,003.55	100.00%	370.30	370.30	100.00%	6.17%
涂装生产设备技改	96.02	95.58	99.54%		-	-	100.00%
激光切割机安装项目	315.04	315.04	100.00%	314.16	314.16	100.00%	99.72%
H3507L—D 数控双面镗床	117.52	117.52	100.00%	116.82	116.82	100.00%	99.40%
三期围墙建设	56.80	56.80	100.00%	56.33	56.33	100.00%	99.19%
涂装车间技改项目	14.68	14.68	100.00%	14.00	14.00	100.00%	95.38%
焊接机器人地基加固	0.30	0.30	100.00%	0.26	0.26	100.00%	86.67%
合计	38,455.28	38,454.84	100.00%	5,632.67	2,928.97	52.00%	-

注：由于新冠疫情的影响，公司智能臂式高空作业平台生产基地建设项目前期基础工程完成度低于计划数。

B、2019 主要在建工程的明细变动情况

a、在建工程明细变动金额

单位：万元

项目名称	2018/12/31	本期增加金额	本期转入固定资产额	2019/12/31
智能臂式高空作业平台生产基地建设项目	-	1,345.07	-	1,345.07
涂装生产设备技改	-	95.58	-	95.58
大车整修棚	-	15.13	15.13	-
焊接工装	-	11.71	11.71	-
合计	-	1,467.47	26.83	1,440.64

b、在建工程当期实际完成情况

单位：万元

项目名称	原预算数（A）	调整后预算数（B）	比例 C=（B/A）	当期计划完成工程金额(D)	当期实际完成工程金额(E)	比例 F=(E/D)	工程累计完工进度
智能臂式高空作业平台生产基地建设项目	31,851.37	31,851.37	100.00%	1,372.00	1,345.07	98.04%	4.22%
涂装生产设备技改	96.02	96.02	100.00%	95.58	95.58	100.00%	99.54%
大车整修棚	15.53	15.13	97.40%	15.13	15.13	100.00%	100.00%
焊接工装	12.07	11.71	97.03%	11.71	11.71	100.00%	100.00%
合计	31,974.99	31,973.79	100.00%	1,494.42	1,467.47	98.20%	-

C、2018 主要在建工程的明细变动情况

a、在建工程明细变动金额

单位：万元

项目名称	2017/12/31	本期增加金额	本期转入固定资产额	2018/12/31
双板链输送线	93.46	22.01	115.47	-
数控精细等离子切割机	1.20	113.42	114.62	-
焊接机器人	-	404.66	404.66	-
双面镗专机	-	98.96	98.96	-
十三辊高强钢板料校平机	-	91.88	91.88	-
翻转机	-	82.46	82.46	-
地拖链输送线	-	49.49	49.49	-
抛丸机	-	47.15	47.15	-
底架输送设备	-	34.36	34.36	-

项目名称	2017/12/31	本期增加金额	本期转入固定资产额	2018/12/31
增容配电工程	-	31.45	31.45	-
双组份喷漆设备	-	21.77	21.77	-
输送设备	-	20.62	20.62	-
剪叉自动输送设备	-	15.32	15.32	-
大车车间地面固化工程	-	13.21	13.21	-
剪叉组合式工位起重机	-	10.58	10.58	-
合计	94.65	1,057.33	1,151.98	-

b、在建工程当期实际完成情况

单位：万元

项目名称	原预算数（A）	调整后预算数（B）	比例 C=（B/A）	当期计划完成工程金额(D)	当期实际完成工程金额(E)	比例 F=(E/D)	工程累计完工进度
双板链输送线	120.00	115.47	96.23%	22.01	22.01	100.00%	100.00%
数控精细等离子切割机	120.00	114.62	95.52%	113.42	113.42	100.00%	100.00%
焊接机器人	405.17	404.66	99.87%	404.66	404.66	100.00%	100.00%
双面镗专机	99.14	98.96	99.82%	98.96	98.96	100.00%	100.00%
十三辊高强钢板料校平机	92.31	91.88	99.54%	91.88	91.88	100.00%	100.00%
翻转机	83.76	82.46	98.45%	82.46	82.46	100.00%	100.00%
地拖链输送线	50.00	49.49	98.98%	49.49	49.49	100.00%	100.00%
抛丸机	47.41	47.15	99.44%	47.15	47.15	100.00%	100.00%
底架输送设备	35.04	34.36	98.05%	34.36	34.36	100.00%	100.00%
增容配电工程	31.90	31.45	98.60%	31.45	31.45	100.00%	100.00%
双组份喷漆设备	22.22	21.77	97.97%	21.77	21.77	100.00%	100.00%
输送设备	21.37	20.62	96.50%	20.62	20.62	100.00%	100.00%
剪叉自动输送设备	16.22	15.32	94.47%	15.32	15.32	100.00%	100.00%
大车车间地面固化工程	13.59	13.21	97.19%	13.21	13.21	100.00%	100.00%
剪叉组合式工位起重机	12.82	10.58	82.52%	10.58	10.58	100.00%	100.00%
合计	1,170.95	1,152.00	98.38%	1,057.34	1,057.33	100.00%	-

D、2018 主要在建工程的明细变动情况

a、在建工程明细变动金额

单位：万元

项目名称	2017/01/01	本期增加金额	本期转入固定资产额	2017/12/31
员工宿舍楼	-	53.40	53.40	-
双板链输送线	-	93.46	-	93.46
数控精细等离子切割机	-	1.20	-	1.20
合计	-	148.05	53.40	94.65

b、在建工程当期实际完成情况

单位：万元

项目名称	原预算数（A）	调整后预算数（B）	比例 C=（B/A）	当期计划完成工程金额(D)	当期实际完成工程金额(E)	比例 F=(E/D)	工程累计完工进度
员工宿舍楼	53.40	53.40	100.00%	53.40	53.40	100.00%	100.00%
双板链输送线	120.00	120.00	100.00%	115.47	93.46	80.94%	77.88%
数控精细等离子切割机	120.00	120.00	100.00%	1.20	1.20	100.00%	1.00%
合计	293.40	293.40	100.00%	170.07	148.05	87.00%	-

报告期内，除智能臂式高空作业平台生产基地建设项目的基础建设工程受新冠疫情的影响较大外，各期主要在建工程项目完工进度和投入金额与原计划基本一致，不存在重大差异情况。

② 公司支付工程款的情况

报告期内，公司主要工程项目为智能臂式高空作业平台生产基地建设项目和智能臂式高空作业平台研发中心建设项目，其付款情况如下：

单位：万元

在建工程项目名称	工程承包商名称	2020 年 1-9 月已确认工程量金额	2019 年度已确认工程量金额	已确认工程量合计金额	2020 年 1-9 月已付款金额	2019 年度已付款金额	已付款合计金额	未支付金额
智能臂式高空作业平台生产基地建设项目	湖南高新建设有限公司	1,009.97	1,088.12	2,098.09	1,355.76	-	1,355.76	889.53
	湖南金海钢结构有限公司	917.06	-	917.06	744.41	-	744.41	255.19
智能臂式高空作业平台研发中心建设项目	湖南高新建设有限公司	361.54	-	361.54	-	-	-	389.39

在建工程项目名称	工程承包商名称	2020 年 1-9 月已确认工程量金额	2019 年度已确认工程量金额	已确认工程量合计金额	2020 年 1-9 月已付款金额	2019 年度已付款金额	已付款合计金额	未支付金额
合计		2,288.58	1,088.12	3,376.70	2,100.16	-	2,100.16	1,534.11

注：已确认工程量金额与已支付金额和未付款金额的差异系进项税差异。

智能臂式高空作业平台生产基地建设项目和智能臂式高空作业平台研发中心建设项目的工程根据工程量确定结算款项，并根据合同条件进行结算，截至 2020 年 1-9 月公司应付智能臂式高空作业平台生产基地建设项目及智能臂式高空作业平台研发中心建设项目工程款余额为 1,534.11 万元，不存在提前预付工程款的情形。

三、主要工程承包商是否与发行人及关联方存在关联关系，是否存在资金体外循环情形；发行人向主要工程承包商采购的规模与主要工程承包商的规模是否匹配，是否存在工程建设外包的情形，如有，补充披露外包商的具体情况和服务金额，外包商是否具有相应的资质。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十、资产质量分析/（三）非流动资产分析/3、在建工程/**（4）报告期各期在建工程变动情况/③ 公司主要工程承包商的情况** ”补充披露以下内容：

③ 公司主要工程承包商的情况

A、公司主要工程承包商基本情况

报告期内，公司发生的主要工程建设项目为智能臂式高空作业平台生产基地建设项目和智能臂式高空作业平台研发中心建设项目，主要工程承包方为湖南高新建设有限公司和湖南金海钢结构有限公司，上述两家公司的基本情况如下：

a、湖南高新建设有限公司

公司名称	湖南高新建设有限公司
公司类型	其他有限责任公司
公司地址	湖南省长沙市宁乡市历经铺街道新宝塔社区印象东城 2 栋 1001 号
设立时间	2014-7-18
注册资本	3,000 万元人民币

实缴资本	3,000 万元人民币
主营业务	施工：建筑工程、市政公用工程、钢结构工程、公路工程等
主要股东	宁乡富堂企业管理合伙企业（有限合伙）持股 99.90%、赖杰峰持股 0.10%，赖杰峰和饶蕾分别持有宁乡富堂企业管理合伙企业（有限合伙）88.80%和 11.20%；
是否存在关联关系	否
主要资质情况	建筑业企业资质证书（D343007274）；建筑装修装饰工程专业承包一级；建筑工程施工总承包二级；防水防腐保温工程专业承包二级；钢结构工程专业承包二级；建筑幕墙工程专业承包二级；市政公用工程总承包二级
经营许可证	（湘）JZ 安许证字{2014}000531-01

b、湖南金海钢结构有限公司

公司名称	湖南金海钢结构有限公司
公司类型	其他有限责任公司
公司地址	湖南省湘潭市九华示范区金海路 1 号
设立时间	2008/3/31
注册资本	10,000 万元人民币
实缴资本	10,000 万元人民币
主营业务	钢结构的设计、制造和安装；彩色钢板加工与安装
主要股东	湖南金海集团有限公司持股 100.00%，曾勇、刘福云分别持有湖南金海集团有限公司 93.3424%和 6.6576%
是否存在关联关系	否
主要资质情况	建筑业企业资质证书（D243054029）；建筑工程施工总承包一级；工程设计轻型钢结构工程专项甲级；地基基础工程专业承包三级
经营许可证	（湘）JZ 安许证字[2005]000017

公司及关联方均未在公司的主要工程承包商中持股及任职，同时主要工程承包商及其实际控制人、董事、监事及高级管理人员等均未在公司中持股及任职，主要工程承包商与公司及关联方不存在关联关系。

公司及其实际控制人、公司董事、监事及高级管理人员、公司实际控制人控制的其他企业，均未与主要工程承包商存在不具备交易背景的资金往来，主要工程承包商与发行人及关联方之间不存在资金体外循环的情形。

A、公司主要工程承包商与经营匹配分析及不存在外包工程建设的情况

a、公司的采购规模与主要工程承包商的规模匹配

湖南高新建设有限公司及湖南金海钢结构有限公司具备承包星邦智能建设

工程相关生产资质及运营能力，工程承包的建设符合公司的设计及验收标准。另外，湖南高新建设有限公司及湖南金海钢结构有限公司承包星邦智能项目占其营业收入比例较低，如下所示：

单位：万元

序号	项目	2020 年 1-9 月	2019 年
1	星邦智能工程结算金额	1,371.51	1,088.12
	占湖南高新建设有限公司营业收入金额（未经审计）的比例	9.81%	10.12%
2	星邦智能工程结算金额	917.06	-
	占湖南金海钢结构有限公司营业收入金额（未经审计）的比例	0.76%	-

因此，公司向主要工程承包商采购的规模与主要工程承包商的规模匹配。

b、不存在工程建设外包的情形

根据公司与主体工程承包商签署的工程施工协议等书面资料，约定承包方不得分包或转包，工程承包商出具声明并经星邦智能工程部门确认，目前公司主体工程的相关施工方不存在对外进行转包或分包的情形。

【核查程序及核查意见】

一、核查程序

保荐人及申报会计师履行了以下核查程序：

1、查看发行人生产前后的技术改造图，实地查看发行人臂式及剪叉式生产线的生产情况；查看同行业上市公司浙江鼎力相关数据；访谈发行人高级管理人员；分析发行人固定资产原值产值提升的原因及合理性；

2、查看发行人在建工程明细账、在建工程转固台账并核查原始凭证，实地查看在建工程的建设情况、在建工程转固后的运行情况；查看公司在建工程的可行性研究报告及工程规划方案情况；

3、核查企查查等网站获取上述两家工程承包方的公开信息，与发行人实际控制人、公司董事、监事及高级管理人员等进行访谈，对关联关系进行函证，确认工程承办方与发行人及关联方是否存在关联关系；

4、获取发行人及其实际控制人、发行人董事、监事及高级管理人员的资金

流水进行核查，对重点交易记录进行访谈明确交易内容等方式，确认发行人及关联方与主要工程承包商是否存在资金体外循环情形；

5、通过获取发行人与其主要工程建设承包方签订的工程施工协议、承诺书等书面文件，了解合同中是否对于新智能臂式高空作业平台生产基地建设项目和智能臂式高空作业平台研发中心建设项目施工的分包或转包情况进行约定；

6、通过获取主要工程建设承包方关于是否存在工程建设分包或转包的说明，进一步确认相关项目施工方是否向工程项目进行转包或分包。

二、核查意见

经核查，保荐人及申报会计师认为：

1、发行人 2017 年至 2019 年单位固定资产原值产值率从 3.55 增长到 9.11 且高于工位增加速度的原因为发行人两次技改不仅仅提高了工作台位的数量而且还提升了工作的实际效率，单位固定资产原值产值率增长率高于工位的增加速度符合实际情况且合理；浙江鼎力单位固定资产原值产值率略高于星邦智能，不存在较大差异；

2、除智能臂式高空作业平台生产基地建设项目的基础建设工程受新冠疫情的影响较大外，发行人在建工程的完工进度与投入金额与原计划基本保持一致，工程进度款的支付与合同约定条款一致；

3、发行人主要工程承包商与发行人不存在关联关系及资金体外循环的情形；发行人向主要工程承包商采购的规模与主要工程承包商的规模匹配；发行人不存在其主要项目工程施工方将工程项目分包或转包的情形。

问题 11、关于业绩增长

报告期内，发行人营业收入、净利润和毛利率大幅上升，剪叉式订单数量和销售金额下滑、臂式订单数量和销售金额大幅上升；2020 年 1-9 月，发行人业绩进一步增长。

请发行人：

结合中美贸易摩擦、国内竞争态势、汇率波动、国内外经济下行等情况，补充披露发行人营业收入、净利润和毛利率大幅上升的合理性和可持续性，报告期内剪叉式订单数量和销售金额下滑、臂式订单数量和销售金额大幅上升的原因和合理性，是否和同行业可比公司的发展趋势一致。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

【发行人说明】

一、结合中美贸易摩擦、国内竞争态势、汇率波动、国内外经济下行等情况，补充披露发行人营业收入、净利润和毛利率大幅上升的合理性和可持续性

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术/二、发行人所处行业基本情况/**（十二）中美贸易摩擦、国内竞争态势、汇率波动、国内外经济下行等情况对公司经营的影响**”中补充披露了以下内容：

（十二）中美贸易摩擦、国内竞争态势、汇率波动、国内外经济下行等情况对公司经营的影响

1、中美贸易摩擦对公司经营的影响

（1）报告期内，公司分区域主营业务收入情况如下：

单位：万元

销售地区	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
国内市场	64,974.25	89.80%	61,044.54	76.62%	30,906.06	56.92%	12,593.37	44.22%
国际市场	7,377.23	10.20%	18,631.97	23.38%	23,387.73	43.08%	15,884.80	55.78%
合计	72,351.48	100.00%	79,676.51	100.00%	54,293.79	100.00%	28,478.18	100.00%

随着国内高空作业平台市场的快速发展，公司国内市场主营业务收入快速增长。2019 年 10 月，JCB 提前终止与公司的合作，导致公司 2019 年度国际市场主营业务收入下降；2020 年 1-9 月，受国外新冠疫情影响，国际市场主营业务收入大幅下滑。因此国内市场主营业务收入及占比逐年上升，国际市场主营业务收入占比逐年下降。

（2）中美贸易摩擦对公司的影响

报告期内，公司产品主要出口欧洲、亚洲和南美洲等，包括英国、波兰、土耳其、智利、墨西哥、日本、香港、台湾等国家或地区。

2016 年 3 月 25 日，公司与 JCB 签订的《JCB 合作协议》约定，JCB 有权在独家销售期限内，在美国、加拿大、俄罗斯、英国和印度以 JCB 的品牌独家销售高空作业平台产品（剪叉式产品和臂式产品），星邦智能不能在上述区域内进行产品销售；2019 年 10 月 8 日，公司与 JCB 签订《终止协议》，协议生效后公司可以不限制地在全球范围内销售产品，2019 年、2020 年 1-9 月公司对美国市场的销售金额分别为 0 万元和 8.57 万元。

综上，报告期内，公司对美国市场的销售金额较小，中美贸易摩擦对公司的经营情况影响较小。

2、汇率波动对公司经营的影响

报告期内，公司产品出口销售收入占各期主营业务收入的比重分别为 55.78%、43.08%、23.38%和 10.20%，产品外销比重逐年下降。目前，公司出口业务大部分采用美元结算，因此受人民币汇率波动影响较为明显，报告期内，公司汇兑损失分别为 30.09 万元、-45.39 万元、-45.47 万元和 117.57 万元，占公司利润总额的比例较低，对公司经营业绩的影响不大。

3、国内外经济下行、国内竞争态势对公司经营的影响

根据国务院新闻办 2021 年 1 月 14 日新闻发布会公布的信息，2020 年，全球经济受新冠肺炎疫情的严重冲击，我国成为全球唯一实现经济正增长的主要经济体，外贸进出口明显好于预期，外贸规模再创历史新高，同比增长 1.9%；根据国务院新闻办 2021 年 1 月 18 日新闻发布会公布的信息，2020 年国内生产总值初步核算为 1,015,986 亿元，按可比价格计算，比上年增长 2.3%。

目前，我国正处于新时代发展当中，“一带一路”等国家战略的制定与实施对整个工程机械行业的发展起到了较大的推动作用。报告期内，国内主要工程机械行业上市公司的营业收入均实现了快速增长，具体情况如下：

单位：万元

上市公司	营业收入						
	2020 年 1-9 月	增长率	2019 年	增长率	2018 年	增长率	2017 年
三一重工	728.92	24.20%	756.66	35.55%	558.22	45.62%	383.35
中联重科	452.44	42.48%	433.07	50.91%	286.97	23.31%	232.73
山河智能	64.83	25.54%	74.27	29.03%	57.56	45.65%	39.52
徐工机械	512.87	18.61%	591.76	33.25%	444.10	52.45%	291.31
柳工	169.07	18.90%	191.77	6.04%	180.85	51.48%	119.39
浙江鼎力	24.74	71.21%	23.89	39.87%	17.08	49.96%	11.39
平均	325.48	26.39%	345.24	34.09%	257.46	43.34%	179.62
星邦智能	7.31	37.24%	8.07	47.26%	5.48	88.97%	2.90

报告期内公司业务发展与同行业上市公司的发展趋势一致，同时公司专业从事高空作业平台的研发、生产和销售，业务规模整体小于综合型的工程机械制造商三一重工、中联重科、徐工机械等上市公司，因此收入增长率高于行业的平均增长率。

公司作为国内主要的高空作业平台制造商，2019 年公司成为工信部公布的全国第一批专精特新“小巨人”企业，2020 年 12 月被评为“长沙市市长质量奖”，得益于行业的快速发展、国家政策的支持和自身的技术优势，报告期内公司产品的销售规模持续增长。根据 Ducker Worldwide 的数据显示，2019 年美国高空作业平台租赁业收入规模达到 111 亿美元，设备保有量达到 65.80 万台，欧洲高空作业平台收入规模达到 29 亿欧元，设备保有量达到 30.83 万台。作为全球第二大经济体的中国，2019 年高空作业平台租赁业的收入规模为 54.09 亿元，设备保有量为 12.09 万台，从租赁设备收入规模和保有量上均与美国和欧洲市场存在较大的差距，未来市场空间巨大。

综上，受新冠肺炎疫情的严重冲击，国外主要经济体均出现了经济下滑，对公司的出口造成了一定的影响，出口销售收入有所下降，但报告期内国内工程机械行业受益于国家政策的支持和行业产品需求的快速，相关上市公司经营业绩经实现了连续的快速增长，与公司经营业绩的发展趋势相一致。

针对发行人营业收入、净利润和毛利率大幅上升的合理性和可持续性，发行人已在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析/九、经营成果分析/（一）营业收入构成及分析/3、主营业务收入变化的原因分析/（2）主营业务快速增长的合理性”中补充披露了以下内容：

① 报告期内发行人营业收入、净利润和毛利率情况

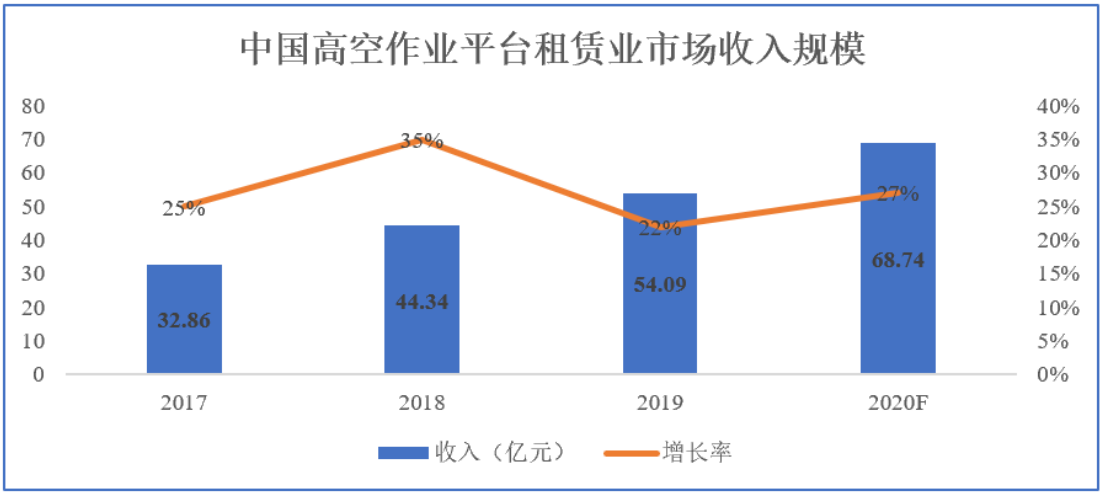
项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
营业收入（万元）	73,146.44	80,653.50	54,812.92	28,997.13
净利润（万元）	8,173.76	10,204.48	3,651.72	1,645.37
毛利率	30.36%	31.47%	26.91%	24.48%

报告期内，公司营业收入和净利润均实现了快速增长，随着公司市场影响力的加大、规模化效应的体现以及产品结构的调整，公司的毛利率有所提高，并逐步向行业龙头浙江鼎力靠拢。2017 年、2018 年、2019 年浙江鼎力的毛利率分别为 40.77%、40.20%和 38.20%。公司毛利率及可比同行业上市公司的毛利率分析及对比详见“第八节 财务会计信息与管理层分析/九、经营成果分析/（三）毛利及毛利率分析”的相关内容。”

② 报告期内公司经营业绩快速增长与国内高空作业平台行业的快速发展相一致，具有合理性

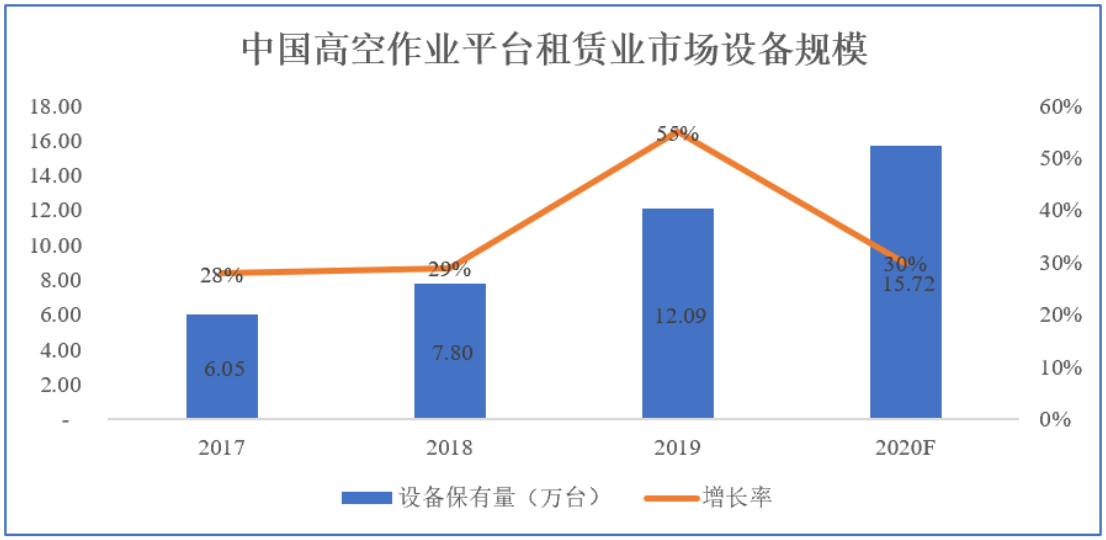
高空作业平台作为登高梯子、脚手架、升降机和吊篮等传统登高作业设备的替代与升级，极大地提高了高空作业的安全性及作业效率。随着经济的发展，人们的安全意识快速提升，人力成本大幅增长，传统登高作业设备已经无法满足市场的需求。高空作业平台不仅大大提升了高空作业的安全性和作业效率，还具备强大的场地适应性，具有多种作业功能和更广泛的应用领域，同时具备机动灵活性，可自行移动。高空作业平台的这些特点彻底解决了高空作业的痛点，使得市场需求呈现爆发式增长。在国家政策的支持和下游需求快速发展的背景下，公司及时把握住了行业快速发展的机遇。

2019 年，中国高空作业平台租赁业市场收入规模达到 54.09 亿元，同比增长 22%，并预计 2020 年收入规模达到 68.74 亿元，保持 27%的高速增长趋势。



数据来源：Ducker Worldwide for IPAF《IPAF Powered Access Rental Market Report 2020 – Global Report》。

2019 年，中国高空作业平台租赁业市场设备保有量达到 12.09 万台，同比增长 55%，预计 2020 年市场保有量将达 15.72 万台，保持 30%的增长速度。



数据来源：Ducker Worldwide for IPAF《IPAF Powered Access Rental Market Report 2020 – Global Report》。

报告期内公司经营业绩的快速增长与国内高空作业平台行业的快速发展相一致。

③ 公司主营业务收入增长趋势与同行业上市公司一致

报告期内，公司及同行业公司高空作业平台的销售额及增长情况如下所示：

单位：亿元

公司名称	2020 年 1-9 月		2019 年		2018 年		2017 年销售金额
	销售金额	同比增长	销售金额	同比增长	销售金额	同比增长	
浙江鼎力	24.74	71.16%	23.89	39.87%	17.08	49.89%	11.39
临工重机	-	-	9.97	74.91%	5.70	146.75%	2.31
星邦智能	7.31	37.15%	8.07	47.14%	5.48	89.03%	2.90
平均值	16.59	62.00%	13.98	48.37%	9.42	70.24%	5.53

数据来源：浙江鼎力的销售金额来自其年报、临工重机的销售金额来自《ACCESS INTERNATIONAL》 、同行业其他可比公司无法从公开渠道获取相关数据；临工重机未披露 2020 年 1-9 月销售数据。

报告期内，公司及**临工重机**、同行业上市公司浙江鼎力的**销售**收入均实现了快速增长。2018 年度、2019 年度公司及临工重机的高空作业平台的销售收入增长率快于浙江鼎力，主要是因为相较于浙江鼎力，公司的销售收入规模较小，基数较低，同时临工重机介入高空作业平台生产和销售的时间较短，前期增长较快；2020 年 1-9 月浙江鼎力的收入增长率超过公司，主要是因为其核心客户宏信建发在 2020 年 1-9 月向浙江鼎力采购了大量设备，宏信建发为国内第一大高空作业平台租赁商，2019 年全球高空作业机械租赁 50 强排行榜中位列全球第六，设备保有量增速达到 212.4%，是唯一进入前 20 的中国企业。根据 2020 年 11 月 24 日上海宝马展的公开信息显示，浙江鼎力已向宏信建发交付高空作业平台 30,000 台。

④ 公司客户数量及单个客户采购金额的增长促进主营业务收入增长

项目	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额/数量	增长率	金额/数量	增长率	金额/数量	增长率	金额/数量
主营业务收入（万元）	72,351.48	37.36%	79,676.51	46.75%	54,293.79	90.65%	28,478.18
客户数量（个）	316.00	-7.06%	408.00	23.26%	331.00	67.17%	198.00
单个客户采购金额（万元）	228.96	47.79%	195.29	19.06%	164.03	14.04%	143.83

注：上述客户数量指当期向公司购买高空作业平台产品的客户。

由于国内高空作业平台市场需求大幅增长，越来越多的租赁商进入高空作业平台租赁行业，同时公司产品质量及售后服务在市场中已经形成良好口碑，因此 2018 年度及 2019 年度公司客户数量增长较快。2020 年 1-9 月，境外业务受新冠疫情影响，出口业务受到冲击，导致公司境外客户数量及境外销售规模下降较多，

境内销售向头部客户集中，小规模采购客户减少，导致境内客户数量减少。

由于采购高空作业平台以租赁商为主，随着租赁市场集中度的提升，单个客户采购金额报告期内逐年上涨。

⑤ 公司主要产品订单数量增长促进主营业务收入增长

单位：万元、份

产品类别	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额/数量	增长率	金额/数量	增长率	金额/数量	增长率	金额/数量
剪叉式	31,009.64	-6.65%	41,505.59	-2.19%	42,435.50	86.50%	22,753.08
剪叉式订单数量	393.00	-31.05%	662.00	-14.25%	772.00	89.68%	407.00
直臂式	28,880.47	135.89%	25,000.82	325.44%	5,876.52	128.70%	2,569.52
直臂式订单数量	256.00	92.48%	208.00	103.92%	102.00	240.00%	30.00
曲臂式	11,546.60	75.14%	11,491.96	107.33%	5,542.89	100.13%	2,769.61
曲臂式订单数量	159.00	67.37%	145.00	31.82%	110.00	139.13%	46.00

报告期内，公司收入变动与订单数量的变动趋势一致。

臂式产品为公司的优势产品，报告期内，公司收入增长主要源于臂式产品收入的大幅增长。由于客户对公司臂式产品的认可度越来越高，报告期各期，公司臂式产品订单数量及产品收入均实现大幅上涨。

2018 年度，由于 JCB 加大采购规模，公司剪叉式订单数量及产品收入大幅上升。2019 年 10 月，JCB 与公司终止合约制造，公司剪叉式订单数量及产品收入小幅下滑。2020 年 1-9 月，国际市场受新冠疫情影响，公司境外剪叉式订单数量及收入大幅下滑。

……

⑥ 老客户贡献额的增长促进主营业务收入增长

公司新老客户贡献度情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
新客户贡献金额	14,899.17	20.59%	41,605.50	52.22%	23,475.37	43.24%

项目	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
老客户贡献金额	57,452.31	79.41%	38,071.01	47.78%	30,818.42	56.76%
主营业务收入	72,351.48	100.00%	79,676.51	100.00%	54,293.79	100.00%

注：新客户为以前年度从未向公司采购过高空作业平台的客户，老客户为以前年度向公司采购过高空作业平台的客户。

由于公司产品质量及售后服务得到客户的认可，因此对公司产品有使用体验的老客户对公司收入贡献占比较高，对收入增长起到重要作用。2019 年，公司与国内第二大租赁商众能联合建立战略合作关系，众能联合成为公司第一大客户，导致 2019 年新客户对收入贡献度较高。

综上所述，公司报告期内主营业务收入**、净利润和毛利率大幅上升**具有合理性**、持续性**。

二、报告期内剪叉式订单数量和销售金额下滑、臂式订单数量和销售金额大幅上升的原因和合理性，是否和同行业可比公司的发展趋势一致

发行人已在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析/九、经营成果分析/（一）营业收入构成及分析/3、主营业务收入变化的原因分析/（2）主营业务快速增长的合理性/⑤ 公司主要产品订单数量增长促进主营业务收入增长”中补充披露了以下内容：

⑤ 公司主要产品订单数量增长促进主营业务收入增长

报告期内，公司剪叉式、直臂式、曲臂式的订单数量和销售金额情况如下：

单位：万元、份

产品类别	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额/数量	增长率	金额/数量	增长率	金额/数量	增长率	金额/数量
剪叉式	31,009.64	-6.65%	41,505.59	-2.19%	42,435.50	86.50%	22,753.08
剪叉式订单数量	393.00	-31.05%	662.00	-14.25%	772.00	89.68%	407.00
直臂式	28,880.47	135.89%	25,000.82	325.44%	5,876.52	128.70%	2,569.52
直臂式订单数量	256.00	92.48%	208.00	103.92%	102.00	240.00%	30.00
曲臂式	11,546.60	75.14%	11,491.96	107.33%	5,542.89	100.13%	2,769.61
曲臂式订单数量	159.00	67.37%	145.00	31.82%	110.00	139.13%	46.00

报告期内，公司收入变动与订单数量的变动趋势一致。

……

A、剪叉式订单数量和销售金额下滑的原因和合理性

2018 年度公司剪叉式订单数量及产品收入大幅上升主要是由于 JCB 加大了采购规模（JCB 以采购剪叉式产品为主）。2019 年 10 月，JCB 与公司终止合约制造，公司剪叉式订单数量及产品收入有所下滑。2020 年 1-9 月，国际市场受新冠疫情影响，公司境外剪叉式订单数量及收入大幅下滑。若不考虑 JCB 对公司销售金额的影响，则报告期内公司剪叉式产品的销售收入如下：

单位：万元

产品类别	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率	金额
剪叉式	31,009.64	6.65%	41,505.59	-2.19%	42,435.50	86.50%	22,753.08
对 JCB 剪叉式销售收入	-	-	7,495.36	-38.89%	12,266.28	28.05%	9,579.56
剔除 JCB 剪叉式销售收入	31,009.64	8.82%	34,010.23	12.73%	30,169.22	129.01%	13,173.52

从上表可以看出，若不考虑 JCB 合作及终止对公司的影响，公司 2018 年、2019 年剪叉式产品的销售金额有所增长，分别达到 129.01%和 12.73%，同时同行业上市公司浙江鼎力 2018 年、2019 年剪叉式产品的销售收入增长率分别为 50.32%和 43.32%，2019 年浙江鼎力剪叉式产品的销售增长率明显超过星邦智能主要是因为浙江鼎力较早介入高空作业平台并以剪叉式产品为主，产品相关技术指标具有一定优势，品牌认可度较高，剪叉式产品为其优势产品，且其与国内最大的租赁商宏信建发建立了深度合作关系，采购量持续增加。

B、臂式订单数量和销售金额大幅上升的原因和合理性

a、臂式产品独有的特征导致其需求发生变化

近几年国际及国内高空作业平台市场臂式产品增长率高于剪叉式高空作业平台增长率，主要是因为下游客户需求发生变化。剪叉式高空作业平台的平台高度和水平延伸距离不及臂式产品，导致两类产品的应用场景存在较大区别。剪叉式高空作业平台的应用场景以厂房内部建设、货物装卸、电气设备安装、消防设备安装及高空设备维修为主；臂式产品的应用场景以建筑外墙清洁、场

馆建设、幕墙修补及船舶建造为主。近几年随着高空作业平台的快速发展和不断渗透，臂式产品的高效性、便利性及安全性也越来越得到市场的认可，原来以使用脚手架等传统高空设备为主的建筑物外墙清洁、场馆建设、机场建设、城市高架道路、幕墙修补及船舶建造等行业也开始普及使用大高度的智能臂式产品，使得市场对臂式产品的需求增加。同时由于以前年度剪叉式高空作业平台市场保有量较高，采购增速有所放缓，因此近几年国际及国内高空作业平台市场臂式产品增长速度快于剪叉式高空作业平台增长速度。

b、国内外产品结构的差异，使得臂式产品实现较快的增长

根据Ducker Worldwide的研究报告显示，2018年美国和欧洲租赁市场的臂式高空作业平台设备保有量的占比分别为 38%和 37.86%，国内自行走臂式高空作业平台占所有产品类型的比例为29%，相对美国和欧洲的高空作业平台租赁业市场的产品结构特征，国内臂式高空作业平台的市场空间较大。

臂式高空作业平台比剪叉式高空作业平台产品具有工作高度更高、范围更大、使用更加灵活、产品更加智能等优势。剪叉式产品更适合在相对狭小和高度较低的场景使用，两大类产品的相互可替代性不强。在国内终端用户对高空作业产品高度、作业范围和智能化的需求不断提升和产业升级的趋势下，高空作业平台租赁商和终端客户将跟随市场发展的趋势加大采购臂式高空作业平台。

c、臂式产品为公司的优势产品

公司2008年设立之初即以臂式产品作为进入高空作业平台市场的切入点，通过前期不断的研发投入和技术积累，目前公司已经量产了自主研发的最大工作平台高度为41.6米的直臂式高空作业平台（型号为：GTBZ42J），并于2019年8月下线了首台最大工作平台高度为46.6米的曲臂式高空作业平台(型号为：GTZZ46J），上述产品的顺利下线充分说明了公司在大高度高空作业平台产品技术上的优势。基于公司臂式产品的技术优势和竞争优势，2019 年公司臂式产品的销售数量已经超过行业龙头浙江鼎力。

C、同行业对比

报告期内，星邦智能及同行业上市公司浙江鼎力臂式高空作业平台销售情

况如下：

单位：台

公司名称	2020 年 1-9 月	同比增长率	2019 年销量	同比增长率	2018 年销量	同比增长率	2017 年销量
浙江鼎力	-	-	807	47.26%	548	98.55%	276
星邦智能	994	121.38%	916	211.56%	294	124.43%	131
合计	-	-	1,723	104.63%	842	106.88%	407

注：上表所列数据为已经确认收入对应的销售数量，发行人实际订单发货数量大于上表数据，浙江鼎力 2020 年 1-9 月未披露相关数据。

如上表所示，报告期内高空作业平台市场对臂式高空作业平台需求量的增长较快，浙江鼎力与星邦智能的臂式产品均实现了快速增长。由于臂式产品为公司的优势产品，报告期内公司臂式产品的销售数量的增长速度大于同行业上市公司浙江鼎力。

综上，报告期内扣除 JCB 影响因素后，公司剪叉式产品销售金额有所提高，同时臂式订单数量和销售金额大幅上升具有合理性，与同行业可比公司的发展趋势一致。

【核查程序及核查意见】

一、核查程序

保荐人及申报会计师履行了以下核查程序：

1、查阅了浙江鼎力、三一重工、中联重科等上市公司公开披露的信息并进行分析；

2、查阅《ACCESS INTERNATIONAL》杂志和《IPAF Powered Access Rental Market Report 2020 - Global Report》等相关报告，了解高空作业平台的竞争态势等情况；

3、网站检索了发行人主要出口国的贸易政策的变化情况，中美贸易政策及变化，分析中美贸易摩擦对发行人的影响；

4、了解高空作业平台的国内竞争态势以及国内外经济下行等情况对发行人经营业务的影响；

5、了解报告期内的汇率波动情况及公司出口业务导致的汇率波动对公司经

营业务的影响；

6、查阅国内工程机械和专用设备制造业上市公司定期报告及公开信息，分析公司报告期内收入快速发展是否与行业发展趋势相一致；

7、获取相关数据并分析报告期内剪叉式订单数量和销售金额下滑、臂式订单数量和销售金额大幅上升的原因和合理性；查阅同行业上市公司定期报告及公开信息，分析上述变化是否与行业发展趋势相一致。

二、核查意见

经核查，保荐人及申报会计师认为：

1、发行人营业收入、净利润和毛利率大幅上升具有合理性和可持续性；

2、报告期内扣除 JCB 影响因素后，公司剪叉式产品销售金额有所提高，同时臂式订单数量和销售金额大幅上升具有合理性，与同行业可比公司的发展趋势一致。

问题 12、其他问题

销售合同显示，发行人存在配件供应商管理机制（VMI），招股说明书未披露 VMI 模式。

请发行人补充披露：

（1）VMI 模式具体的收入确认时间和依据、金额和对应客户情况，VMI 模式客户实际提货是否存在对应的收入确认凭证，是否符合同行业惯例和《企业会计准则》的规定；

（2）在 VMI 模式和外协加工模式下，对存货的管理情况，包括但不限于发行人发出商品至客户仓库时客户的验收方法；客户对存放在其仓库中但是所有权属于发行人的存货的管理方法；报告期内是否出现过由于客户仓库保管不当或者其他原因（如不可抗力等）造成发出商品毁损、灭失，并对发行人带来损失的情况；如发生退货如何处理；除了定期盘点之外发行人对存放在客户仓库中的存货是否还存在其他行之有效的管理方法；发行人业务员对产品的保管及客户领用是如何进行随时进行跟踪的、人工管理是否有出现差错的风险、是否有电子化的管理系统。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

【发行人说明】

一、VMI 模式具体的收入确认时间和依据、金额和对应客户情况，VMI 模式客户实际提货是否存在对应的收入确认凭证，是否符合同行业惯例和《企业会计准则》的规定

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/九、经营成果分析/（一）营业收入构成及分析/**12、配件供应商管理情况**”中补充披露了以下内容：

12、配件供应商管理情况

VMI 模式即供应商管理库存模式（英文名称“Vendor Managed Inventory”），指供应商在客户的要求下将货物运送至客户指定仓库，并根据

客户需求维护库存水平，客户领用之前的货物仍归供应商所有。

报告期内，公司主要从事高空作业平台的研发、生产、销售和服务，同时公司子公司潇邦机械，为有高空作业平台设备租赁需求的客户提供租赁服务。上述主营业务收入占营业收入的比例分别为98.21%、99.05%、98.79%和98.91%，上述业务的主要销售模式分为直销模式、经销模、合约制造模式和租赁模式，不存在VMI模式。

公司作为高空作业平台的主机制造商，公司需要为客户购买的产品提供质保期，一般情况下整车交货后整车的质保期为 2 年或 4,000 工作小时（两者先到为准）、主机的结构件质保期为 5 年。保修期内，公司将免费为客户维修或更换在正常使用状况下由于材料或制造工艺原因而发生损坏的零部件，保修期之后，客户需要付费进行维修或更换零部件。为了更有效地提高公司售后服务水平和响应时间，提高公司的竞争力，根据客户的要求，公司为海外部分核心客户提供配件 VMI 模式，主要用于高空作业平台主机在质保期间零部件的更换和维修，存在少量质保范围之外的销售情况。

报告期各期公司配件销售收入金额分别为505.72万元、479.43万元、765.96万元和602.99万元，占公司营业收入的比例为1.78%、0.88%、0.95%和0.82%，占比较小。其中配件因VMI模式下形成的营业收入分别为0万元、2.53万元、0万元和10.70万元。

（1）公司与客户配件VMI库存管理情况

① 公司与众能联合配件VMI库存管理情况

2020年，公司与众能联合签订的年度合作协议中约定了配件VMI库存管理机制，约定公司每月定期将关键零部件库存信息共享给众能联合，但该条款并未实际执行。公司并未为众能联合提供配件库存管理，也未向众能联合提供关键零部件库存信息。

② 公司与其他客户配件VMI库存管理情况

报告期内，公司与以下国外客户存在配件VMI库存管理的情况，具体如下：

A、报告期各期，配件VMI实现的销售收入情况

单位：万元

客户名称	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度	VMI 仓所在地
Uygunlar Dis Ticaret A.S	0.93	-	2.53	-	土耳其
ATJ SAS	4.61	-	-	-	法国
AMMEC COMERCIAL SA DE CV	5.16	-	-	-	墨西哥
合计	10.70	-	2.53	-	-
VMI 收入占当期收入比	0.01%	-	0.00%	-	-

B、报告期各期末，配件 VMI 形成的期末存货余额情况

单位：万元

客户名称	2020-9-30	2019-12-31	2018-12-31	2017-12-31	VMI 仓所在地
Uygunlar Dis Ticaret A.S	19.11	14.45	12.40	8.87	土耳其
ATJ SAS	2.13	4.58	-	-	法国
AMMEC COMERCIAL SA DE CV	-	2.71	2.79	-	墨西哥
V.D.S NV FIETELSTRAAT	7.16	7.48	7.33	8.03	比利时
Gizo Rental Sp. z o.o. Sp. K.	16.90	17.01	12.40	0.07	波兰
Forges de bazas	0.25	0.24	-	-	摩洛哥
VERTIMAC	8.25	1.01	-	-	欧洲
TONSEN MACHINERY CO.,LTD	10.02	4.35	-	-	日本
大象机械工程股份有限公司	6.13	9.19	2.04	-	台湾
合计	69.95	61.03	36.96	16.97	-
VMI 形成的配件存货占当期存货总额的比	0.11%	0.13%	0.18%	0.17%	-

（2）公司 VMI 模式具体的收入确认时间和依据，对应的收入确认凭证，是否符合同行业惯例和《企业会计准则》的规定

① 公司 VMI 模式具体的收入确认时间和依据，对应的收入确认凭证

公司存放在客户处的配件主要用于质保，客户需要单独购买的情形下，先由客户邮件或其他方式提出需求，公司提供报价，并由双方签订合同后，客户在 VMI 仓库直接提货，客户提供签收单据确认收货，公司提供发票。

对与客户以 VMI 模式进行交易的，在客户实际领用签收后确认销售收入。

对应收入确认凭证为签收单，发票，合同等。

② 同行业上市公司浙江鼎力、徐工机械、海伦哲、三一重工、中联重科、山河智能和柳工未披露其为客户提供 VMI 业务的情况。

③ 公司 VMI 模式的收入确认是否符合同行业惯例和《企业会计准则》的规定

同行业上市公司未披露 VMI 模式具体的会计处理，公司需待客户核对领用的产品数量和金额后公司方能确认收入和结转成本，因此在客户签收后确认销售收入符合《企业会计准则》的规定。

二、在 VMI 模式和外协加工模式下，对存货的管理情况，包括但不限于发行人发出商品至客户仓库时客户的验收方法；客户对存放在其仓库中但是所有权属于发行人的存货的管理方法；报告期内是否出现过由于客户仓库保管不当或者其他原因（如不可抗力等）造成发出商品毁损、灭失，并对发行人带来损失的情况；如发生退货如何处理；除了定期盘点之外发行人对存放在客户仓库中的存货是否还存在其他行之有效的管理方法；发行人业务员对产品的保管及客户领用是如何进行随时进行跟踪的、人工管理是否有出现差错的风险、是否有电子化的管理系统

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/九、经营成果分析/（一）营业收入构成及分析/12、配件供应商管理情况/（3）VMI 配件及委外加工物料管理”中补充披露了以下内容：

（3）VMI 配件及委外加工物料管理

针对配件 VMI 模式及委外加工模式，公司制定了《服务管理部配件管理制度》、《委外物料管理办法》等制度，用于规范驻外配件仓库及委外加工物料的管理，对配件 VMI 模式及委外加工涉及的存货在验收、领用、结算、库存盘点等具体行为进行规范。具体情况如下：

项目	配件 VMI 模式	委外加工模式
发行人发出商品至客户仓库时客户的验收方法	客户收到配件后按照发货清单进行配件清点，发现差异时应在三个工作日内向公司反馈并向物流公司留存证据，未按时反馈收货差异视	公司指定人员与受托加工单位的仓管人员当面交接并清点货物，实物与单据一致，双方在交接单上签字确认

项目	配件 VMI 模式	委外加工模式
	为正常接受	
客户对存放在其仓库中但是所有权属于发行人的存货的管理方法	客户提供单独的仓储位置，根据公司提供的零部件名称、物料编码、配件规格、数量进行归类；客户对配件的安全性负全责，公司有权定期盘点及调拨	公司委外加工物料由受托加工单位给予单独的仓库存放，并由受托加工单位进行存货管理，对于所有权属于公司的存货，受托加工单位有明确的星邦物料编码，物料描述，数量，并每月与公司进行书面对账确认及定期进行盘点
报告期内是否出现过由于客户仓库保管不当或者其他原因（如不可抗力等）造成发出商品毁损、灭失，并对发行人带来损失的情况	否	否
如发生退货如何处理	调拨至公司在当地的其他客户备用，调拨费用由公司承担，客户需保留调拨单据和物料凭证	不适用
除了定期盘点之外发行人对存放在客户仓库中的存货是否还存在其他行之有效的管理方法	公司该区域营销经理与服务经理为公司在该区域的仓库责任人，对仓库进行管理，不定期盘点，盘亏视同销售给客户，由客户支付价款	采购部内部设置专门的委外管理台账，每月月底与受托加工单位进行一次书面确认，并经双方盖章，每半个月与厂家沟通委外加工或者返修的进度并拍照反馈
发行人业务员对产品的保管及客户领用是如何进行随时跟踪的、人工管理是否有出现差错的风险、是否有电子化的管理系统	公司K3系统中为VMI存货单独设置了仓位，随时调取VMI 库存明细，拥有电子化的管理系统；系统数据根据人工填写，由于境外客户路途遥远，业务员无法随时跟踪，人工管理存在出现差错的风险，但公司 VMI 配件总额较小，公司定期盘点，盘亏损失由客户全额承担，因此对公司造成损失风险较小	从 K3 系统查询委外加工的出账和入账情况，对有异常的问题及时找对应的责任人处理；委外加工的存货人工管理存在出错的风险；公司委外加工管理使用电子化的管理系统（K3系统），并对受托单位开放端口，系统记录了物料从出库至受托加工单位的单据直至委外加工完成回到公司并入库的全流程，每个节点均有对应的责任人签字，具有可追溯性

注：公司外协加工不涉及供应商代公司管理存货行为，公司委外加工模式涉及供应商代公司管理存货行为，公司委外加工内容详见招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/九、经营成果分析/（二）营业成本构成及分析/4、向加工商提供原材料，加工后再予以购回的情况”。

【核查程序及核查意见】

一、核查程序

保荐人及申报会计师履行了以下核查程序：

1、访谈发行人财务总监了解发行人 VMI 模式收入确认的方法、时点和依据，

了解发行人 VMI 模式涉及的主要客户及销售规模；

2、查阅发行人 VMI 模式收入确认凭证，检查收入确认是否符《合企业会计准则》的规定；

3、访谈发行人售后服务部长，了解发行人发出商品至客户仓库时客户的验收方法，发行人及客户管理 VMI 模式配件的办法，报告期内是否出现过由于客户仓库保管不当或者其他原因（如不可抗力等）造成发出商品毁损、灭失，并对发行人带来损失的情况，如发生退货如何处理，除了定期盘点之外发行人对存放在客户仓库中的存货是否还存在其他行之有效的管理方法；发行人业务员对产品的保管及客户领用是如何进行随时进行跟踪的、人工管理是否有出现差错的风险、是否有电子化的管理系统；

4、访谈发行人采购部长，了解发行人发出商品至客户仓库时客户的验收方法，发行人及供应商管理委外加工物料的办法，报告期内是否出现过由于供应商仓库保管不当或者其他原因（如不可抗力等）造成发出商品毁损、灭失，并对发行人带来损失的情况，除了定期盘点之外发行人对存放在供应商仓库中的存货是否还存在其他行之有效的管理方法，发行人采购员对物料的保管及供应商加工是如何进行随时跟踪的、人工管理是否有出现差错的风险、是否有电子化的管理系统；

5、查阅发行人制定的《服务管理部配件管理制度》、《委外喷粉管理流程》、《委外物料管理办法》；

6、查阅并获取了发行人与客户签订的《配件仓库管理协议》；查阅发行人与受托加工单位签订的《外协合同》，分析各协议的要点和区别；了解在 VMI 模式和委外加工模式下公司对存货的管理情况；

7、登陆发行人 K3 系统和 iCSM 系统（树根互联售后服务系统），查看 VMI 仓库及委外加工物料的出入库情况，了解 VMI 模式和委外加工相关数据的真实性；

8、查阅和了解同行业可比上市公司披露的 VMI 业务情况；

9、查阅发行人 VMI 模式和委外加工模式下的存货盘点表并与期末存货进行核对。

二、核查意见

经核查，保荐人及申报会计师认为：

1、发行人配件 VMI 模式收入确认时间和依据符合《企业会计准则》的规定，配件 VMI 模式客户实际提货存在对应的收入确认凭证，同行业上市公司浙江鼎力、徐工机械、海伦哲、三一重工、中联重科、山河智能和柳工未披露其为客户提供 VMI 业务的情况；

2、公司在配件 VMI 模式和委外加工模式下，根据实际情况建立了存货的管理制度，并使用电子化的管理系统对配件 VMI 模式和委外加工模式下的存货进行有效管理。

（本页无正文，为湖南星邦智能装备股份有限公司《关于湖南星邦智能装备股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第三轮审核问询函的回复》之签字盖章页）

湖南星邦智能装备股份有限公司

2024年1月26日

发行人董事长声明

本人已认真阅读湖南星邦智能装备股份有限公司本次审核问询函的回复的全部内容，确认本次审核问询函的回复内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长：

刘国良

湖南星邦智能装备股份有限公司

2021 年 1 月 26 日

（此页无正文，为东海证券股份有限公司《关于湖南星邦智能装备股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第三轮审核问询函的回复》之签字盖章页）

保荐代表人签名：

张宜生　　马媛媛

东海证券股份有限公司

2021 年 1 月 26 日

声　明

本人已认真阅读湖南星邦智能装备股份有限公司本次审核问询函的回复的全部内容，了解报告涉及问题的审核过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函的回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构董事长签名：

钱俊文

东海证券股份有限公司

2021 年 1 月 26 日