

深圳市维海德技术股份有限公司

ValueHD Corporation

(深圳市宝安区新安街道鸿辉工业园 2 号 2-3 层)

VHD

首次公开发行股票并在创业板上市

申请文件的第四轮审核问询函

之回复报告

保荐机构（主承销商）

 方正证券承销保荐有限责任公司
FOUNDER FINANCING SERVICES CO.,LTD

(北京市朝阳区朝阳门南大街 10 号兆泰国际中心 A 座 15 层)

深圳证券交易所：

贵所于 2021 年 10 月 14 日出具的《关于深圳市维海德技术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四轮审核问询函》（审核函[2021]011172 号）（以下简称“《问询函》”）已收悉。方正证券承销保荐有限责任公司（以下简称“保荐人”或“保荐机构”）作为深圳市维海德技术股份有限公司（以下简称“发行人”、“公司”或“维海德”）首次公开发行股票并在创业板上市的保荐机构，已会同发行人、大华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”或“大华”）、广东君言律师事务所（以下简称“发行人律师”或“君言”），就需要发行人及中介机构做出书面说明和核查的有关问题逐项落实，并对招股说明书等申请文件进行了相应的修改、补充完善。现将问询函回复如下，请予审核。

发行人、保荐机构保证回复真实、准确、完整。

如无特别说明，本问询函回复使用的简称与《深圳市维海德技术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）》中的释义相同。涉及招股说明书补充披露或修改的内容已在《招股说明书》中以楷体加粗方式列示。

《问询函》所列问题	黑体（不加粗）
对《问询函》所列问题的回复	宋体
涉及申请文件补充披露或修改的内容	楷体（加粗）

在本问询函回复中，合计数与各分项数值相加之和若在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

目 录

1.关于主要客户 Haverford、融讯科创及供应商郴航物流.....	4
2.关于信息披露质量	16
3.关于股份支付.....	19
4.关于募集资金用途	25
5.关于“能耗双控”对发行人的影响	27

1.关于主要客户 Haverford、融讯科创及供应商郴航物流

申请文件及问询回复显示：

(1) 2020 年、2021 年 1-6 月，Haverford 分别为发行人第 1、第 2 大客户，发行人对其销售金额分别为 17,161.84 万元、3,323.16 万元。保荐人、申报会计师针对 Haverford 向下游客户销售情况的核查主要依赖视频访谈及 Haverford 提供的材料。

(2)2021 年 1-6 月，北京融讯科创技术有限公司首次进入发行人前五大客户，发行人对其销售金额为 1,187.01 万元。

(3) 发行人向郴航物流采购货运代理服务，报告期各期采购金额分别为 194.20 万元、222.77 万元、1,243.00 万元、79.85 万元，其中境外销售运费占比均超过 80%。郴航物流为发行人董事会秘书杨莹及其配偶肖俊控制的企业。

请发行人：

(1) 说明 2021 年 1-6 月对 Haverford 销售收入大幅下滑的原因，2020 年第四季度发行人是否存在对其提前确认收入的情形，目前 Haverford 与发行人合作关系是否发生重大不利变化。

(2) 说明 2021 年 1-6 月对北京融讯科创技术有限公司销售收入大幅增长的原因，分析 2021 年 1-6 月较 2020 年的前十大客户变动原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明：

(1) 是否存在其他外部资料（如物流单据、收款回单、银行流水等）以验证 Haverford 向下游客户实现真实销售、最终销售，保荐人、申报会计师认为发行人对 Haverford 实现真实销售、最终销售的依据是否充分。

(2) 对郴航物流、杨莹、肖俊及其近亲属的银行流水核查情况，是否与发行人、发行人主要客户及供应商存在资金往来。

【回复】

一、说明 2021 年 1-6 月对 Haverford 销售收入大幅下滑的原因，2020 年第四季度发行人是否存在对其提前确认收入的情形，目前 Haverford 与发行人合作关系是否发生重大不利变化

(一) 2021 年 1-6 月对 Haverford 销售收入大幅下滑的原因

1、公司 2018 年-2021 年 6 月对 Haverford 销售收入如下：

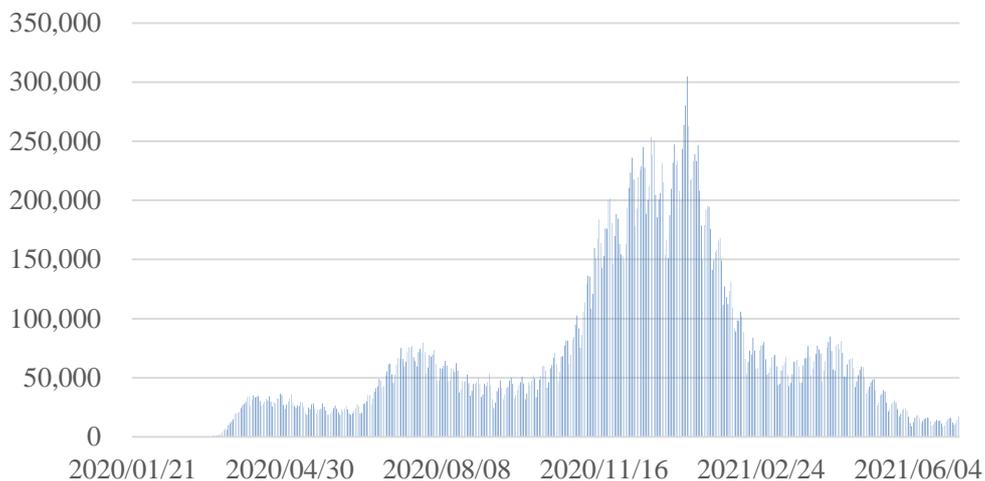
单位：万元

年度	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
销售收入	3,323.16	17,161.84	2,755.43	3,288.26

如上表所示，2018-2019年度，Haverford 向公司的采购相对稳定，2020年在新冠疫情的影响下，远程办公、在线教育及远程医疗等新需求爆发，使得 Haverford 对发行人摄像机的需求激增；2021年1-6月随着疫情逐步得到控制，人们对摄像机产品的需求有所放缓，但远程场景下的工作、学习等生活方式已具有较好的人群基础和消费习惯基础，因此，公司2021年1-6月对 Haverford 的年化收入相比于2020年度有所下降，但高于疫情前的2018-2019年度。

下图列示了美国2020年至2021年6月末的每日新增新冠疫情案例数的统计情况：

美国当日新增新冠疫情案例数



从上图可以看出，公司2020年以来对 Haverford 销售收入的变化与美国的新冠疫情形势相一致。

2、从同行业公司来看，奥尼电子（正履行注册程序）2018年至2021年1-6月前五大客户的销售变动情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
1	AverMedia	1,065.41	14,781.91	230.41	36.25
2	邻友通	3,385.43	10,268.99	9,555.31	2,387.34
3	奇虎360	4,150.05	6,869.35	8,122.03	3,628.05
4	Trust	5,930.69	5,428.33	94.58	96.94
5	奇诺光瑞	99.95	4,051.81	0.43	0.44
6	Nexight Inc	5,078.36	3,898.45	-	-
7	Owlet Baby	1,125.91	2,959.25	3,472.22	833.72

序号	客户名称	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
8	Swann	484.89	2,287.19	3,044.46	1,085.51
9	S2E Inc	513.80	1,262.61	1,266.47	1,714.62
10	D-Link Corporation	1,935.74	1,142.65	-	-
11	Binatone Global	78.86	124.33	639.39	1,353.36
12	Toshiba Lifestyle	377.36	224.98	1,905.47	-

注：上表数据来源于奥尼电子招股说明书。

从上表可以看出，奥尼电子 2020 年度客户 AverMedia、邻友通、奇诺光瑞、Swann 在 2021 年 1-6 月的销售额出现较大幅度的下滑，主要原因是疫情期间，出于快速交货的需求，客户通常会持有一定的安全库存；随着全球疫情陆续得到控制，客户倾向于消化既定库存、减少新增采购，因此导致 2021 年 1-6 月销售额下降，但并不排除未来会进一步提升采购量的可能性。

综上，2021 年 1-6 月公司对 Haverford 销售收入大幅下滑的原因主要系 2021 年 1-6 月随着疫情逐步得到控制，客户对摄像机产品的需求有所放缓，导致 Haverford 对发行人摄像机的采购较 2020 年度有所下降。

（二）2020 年第四季度发行人是否存在对其提前确认收入的情形

发行人与 Haverford 的贸易模式为 DAP 模式，以产品交付 Haverford 指定收货地点并经 Haverford 签收后确认销售收入。发行人对 Haverford 的收入经海关报关出口，并委托货运代理公司运输至 Haverford 指定收货地点，取得了 Haverford 的签收单，并根据 Haverford 签收单所载日期确认收入的实现。2020 年第四季度发行人对 Haverford 的收入均已取得 Haverford 在该季度签收确认的签收单。因此，2020 年第四季度发行人不存在对 Haverford 提前确认收入的情形。

（三）目前 Haverford 与发行人合作关系是否发生重大不利变化

2021 年 1-6 月，公司向 Haverford 销售收入为 3,323.16 万元，相比 2020 年 1-6 月的 4,028.14 万元，同比降幅为 17.50%。

截至 2021 年 10 月 12 日，公司对 Haverford 的在手订单金额为 939.96 万元，随着新冠疫情的控制力度加强以及新冠疫苗普及，摄像机的需求有所缓解，导致 Haverford 的采购规模较 2020 年有所下降。

截至目前，Haverford 有多款在售、处于研发和测试中的产品与公司保持正常的合作关系，公司和 Haverford 的合作关系未发生重大不利变化。

二、说明 2021 年 1-6 月对北京融讯科创技术有限公司销售收入大幅增长的原

因，分析 2021 年 1-6 月较 2020 年的前十大客户变动原因

（一）说明 2021 年 1-6 月对北京融讯科创技术有限公司销售收入大幅增长的原因

北京融讯科创技术有限公司（以下简称“北京融讯”）成立于 2018 年 12 月，控股股东为北京红山信息科技研究院有限公司，北京红山信息科技研究院有限公司的股东包括北京亦庄国际投资发展有限公司、北京市政府投资引导基金（有限合伙）等多家私募基金。

北京融讯主要从事多媒体大视频领域相关产品的研发、生产及销售。该公司成立初期主要处于研发投入阶段，2019 年实现产品市场化并逐步开拓市场，2020 年基本完成销售渠道的建设，2021 年销量稳步上升。

北京融讯由于成立时间较短，为加快推进产品市场化，于 2019 年与发行人开始接洽并深入合作，北京融讯凭借其优质的客户资源，销售渠道得以逐步开拓，销量也得到稳步上升，对发行人的采购量亦大幅增加，因此 2021 年 1-6 月发行人对北京融讯的销售收入大幅增长。

（二）分析 2021 年 1-6 月较 2020 年的前十大客户变动原因

2021 年 1-6 月前十大客户较 2020 年的前十大客户变动情况如下：

单位：万元

客户名称	2021 年 1-6 月	2020 年 1-6 月	同比增长额	同比增长率	是否 2021 年 1-6 月前十大客户	是否 2020 年前十大客户
Avaya Inc.	4,617.56	1,498.40	3,119.16	208.17%	是	是
Haverford Systems Inc	3,323.16	4,028.14	-704.98	-17.50%	是	是
上海赛连信息科技有限公司	1,560.56	1,402.44	158.12	11.27%	是	是
广州视睿电子科技有限公司	1,456.53	392.69	1,063.84	270.91%	是	是
北京融讯科创技术有限公司	1,187.01	44.05	1,142.96	2,594.69%	是	否
Trust International	1,024.70	-	1,024.70	-	是	否
QSC,LLC	1,018.28	432.94	585.34	135.20%	是	是
Plantronics	969.36	1,336.18	-366.82	-27.45%	是	是
视联动力信息技术股份有限公司	909.43	204.78	704.65	344.10%	是	否
ViewSonic Corporation	814.40	351.13	463.33	131.94%	是	是
北京中庆现代技术股份有限	568.68	260.91	307.77	117.96%	否	是

客户名称	2021年 1-6月	2020年 1-6月	同比增 长额	同比增 长率	是否 2021 年 1-6 月前 十大客户	是否 2020 年前十大 客户
公司						
ClearTouch Interactive	409.27	318.47	90.80	28.51%	否	是
ClearOne Inc.	159.61	64.74	94.87	146.54%	否	是
合计	18,018.55	10,334.87	7,683.74	74.35%		

如上表所示，北京融讯、Trust International 和视联动力信息技术股份有限公司（以下简称“视联动力”）为发行人 2021 年 1-6 月相较于 2020 年的新增前十大客户。除北京融讯外，公司与其他两家客户合作的具体情况如下：

1、Trust International 成立于 1983 年，系一家跨国型品牌运营商，在全球范围内拥有 4 个品牌：Trust、Trust Gaming、Trust Mobile 和 Trust Smart Home。Trust 是领先的数字生活方式的电脑周边配件品牌，主要经营超过 800 种产品，包括平板电脑、台式机、笔记本电脑、游戏设备、智能手机以及电视等。Trust 为发行人 2020 年新增客户，通过展会认识，经过对公司产品的了解、测试及评估，2020 年开始小批量采购。发行人其中一款自主研发的产品外观设计具有独特性，比较符合市场需求，销售情况良好。因此，2021 年 1-6 月 Trust 向发行人大幅增加了采购，导致其成为发行人 2021 年 1-6 月前十大客户。

2、视联动力主要从事“视联网”系列高清视频通信产品的研发、生产、销售及相关技术服务，曾于 2019 年 4 月申报科创板，于 2019 年 8 月终止审核。根据 Frost & Sullivan 公司 2019 年 4 月发布的研究报告《中国视频通信行业概览》，视联动力是我国视频会议细分市场的主要企业之一。视联动力为发行人 2019 年新增客户，2019 年和 2020 年对发行人采购产品单一，仅一种机型，采购额分别为 458.86 万元和 381.61 万元，2021 年 1-6 月新增了对发行人其他机型的采购。目前在视联动力采购的摄像机机型上，发行人已成为其主要供应商之一，因此视联动力在 2021 年 1-6 月成为发行人的前十大客户。

北京中庆现代技术股份有限公司、ClearTouch 和 ClearOne 为发行人 2020 年前十大客户，而 2021 年 1-6 月不是前十大客户。

1、北京中庆现代技术股份有限公司为发行人 2020 年第 9 大客户，是 2021 年 1-6 月第 13 大客户，该客户采购金额未发生较大变化。

2、ClearTouch Interactive 和 ClearOne Inc. 由于 2021 年境外疫情缓解，发行人对其销售有所下降。

三、是否存在其他外部资料（如物流单据、收款回单、银行流水等）以验证 Haverford 向下游客户实现真实销售、最终销售，保荐人、申报会计师认为发行人对 Haverford 实现真实销售、最终销售的依据是否充分

报告期内，公司对 Haverford 销售收入分别为 3,288.26 万元、2,755.43 万元、17,161.84 万元和 3,323.16 万元，占公司营业收入的比例分别为 15.06%、9.67%、25.61% 和 10.61%。Haverford 是一家拥有 30 年从业经验的系统集成商，总部位于美国，主要为客户提供语音视频会议系统、语音视频管理 SAAS 等办公系统。

对于 Haverford 与其下游客户交易的核查，保荐机构设计了核查程序，发行人联系 Haverford 进行协助核查。由于涉及商业秘密，且 Haverford 担心发行人获取其客户信息，Haverford 最初配合度较低。同时，Haverford 的管理层均为外国人，他们认为银行流水等财务信息属于 Haverford 的核心秘密，不能对外披露。经多次沟通，在 Haverford 的协助下，保荐机构视频访谈了 Haverford 的主要客户，检查了其与部分客户的销售订单和形式发票、物流单据、收款回单。

保荐机构拟执行穿透函证核查程序，由于发行人与 Haverford 的主要下游客户之间无任何直接业务和资金往来，Haverford 的主要下游客户无法配合保荐机构的函证查询。

针对发行人对 Haverford 是否实现真实销售、最终销售，保荐机构履行了以下程序，获取其他外部资料或证据：

1、由于疫情的原因，保荐代表人无法亲自前往美国进行实地走访。保荐代表人通过视频方式访谈；通过发行人聘请的大华国际美国成员所 Citrin Cooperman & Company,LLP 实地走访、通过发行人聘请的美国律师事务所 GLACIER LAW PLLC 进行实地走访并出具《关于 Haverford Systems Inc.业务相关事宜之法律意见书》等方式对 Haverford 进行核查，具体情况如下：

序号	访谈时间	访谈人员	被访谈人	访谈形式/地点
1	2020 年 12 月 8 日	保荐代表人、发行人律师、申报会计师	Haverford Systems Inc. 运营总监 Joseph Mulcahy	通过视频方式访谈（维海德 3 楼大会议室）
2	2020 年 12 月 22 日	Citrin Cooperman & Company,LLP 工作人员		实地走访 Haverford Systems Inc. 美国总部办公场所（152 Robbins Road, Downingtown, Chester, PA, 19335）
3	2021 年 5 月 6 日	GLACIER LAW PLLC 律师、保荐代表人、申报会计师		（1）美国律师在 Haverford Systems Inc. 美国总部办公场所实地走访；（2）第二次视频访谈，保荐代表人、申报会计师，

序号	访谈时间	访谈人员	被访谈人	访谈形式/地点
				以及美国律师一同参与。

注：由于首轮问询的问题中包括 Haverford 营业收入及主要供应商、Haverford 向发行人采购占其同类产品采购比例、Haverford 向发行人采购产品后的用途、Haverford 与其他供应商的结算模式等问题，由于律师在美国的社会地位较高，且律师身份让 Haverford 作出虚假陈述的可能性较低，因此 2021 年 5 月发行人聘请律师对 Haverford 进行核查。

保荐机构通过前述方式了解到 Haverford 的存货、其他供应商及结算模式等情况。经了解，Haverford 的存货不存在大量积压的情况；同时由于 Haverford 对海外供应商基本采取预付款结算模式，因此保荐机构认为 Haverford 不存在大量囤货的动机，否则 Haverford 大量囤积存货会给自身带来较大的资金压力。

2、保荐机构实地访谈了 Haverford 的中国供应商名扬时代、杭州晨安和音络科技，了解其对 Haverford 的收入情况及结算模式。经访谈，与 Haverford 其他主要境内供应商相比，2020 年度 Haverford 向发行人采购的增长幅度略高，但总体趋势一致。由于 Haverford 向发行人采购的摄像机主要与 Haverford 向其他中国供应商采购的遥控器、键盘等产品集成和配套使用，保荐机构通过实地访谈从其他中国供应商了解到其 2020 年度向 Haverford 的销售增长情况与发行人向 Haverford 的销售增长情况较为匹配，而 Haverford 同时配合其他中国供应商囤货的可能性较小，因此保荐机构认为发行人与 Haverford 之间的交易金额合理，符合正常的商业逻辑。

3、受 Haverford 前期配合核查的意愿较低的影响，Haverford 提供了主要客户的部分销售订单及其形式发票，保荐机构对此进行了检查，检查的具体情况如下：

单位：万美元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年 度	2019 年 度	2018 年 度
检查 Haverford 前十大客户销售订单和形式发票的金额 a	527.75	1,665.82	215.99	241.10
Haverford 前十大客户收入金额 b	1,344.88	6,649.05	1,421.08	1,172.74
检查金额占 Haverford 前十大客户收入的比例 c=a/b	39.24%	25.05%	15.20%	20.56%
Haverford 营业收入 d	2,001.31	8,750.00	2,500.00	1,500.00
检查金额占 Haverford 营业收入的比例 e=a/d	26.37%	19.04%	8.64%	16.07%

注：①由于 Haverford 仅提供了 2018-2020 年各年收入区间金额，此处 Haverford 营业收入采用各年收入区间中位数。②形式发票(Proforma Invoice)类似于国内的销售确认书和付款申请单。

保荐机构检查了 Haverford 提供的其 2018 年至 2021 年 1-6 月前十大客户销售

订单和形式发票，检查金额占 Haverford 主要客户收入的比例分别为 20.56%、15.20%、25.05% 和 39.24%，占 Haverford 营业收入的比例分别为 16.07%、8.64%、19.04% 和 26.37%，检查中未发现异常。

4、针对 Haverford 提供的 2018 年至 2021 年 1-6 月前十大客户销售订单和形式发票，保荐机构获取并检查了相应的物流单据，具体情况如下：

单位：笔、万美元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
Haverford 提供物流单据数量 a	329	1,192	240	181
物流单据对应形式发票金额 b(注 1)	453.02	991.26	209.24	201.31
Haverford 营业收入 c (注 2)	2,001.31	8,750.00	2,500.00	1,500.00
检查物流单据对应形式发票金额占 Haverford 营业收入的比例 d=b/c	22.64%	11.33%	8.37%	13.42%
物流单据对应合同金额 e (注 1)	502.27	1,513.73	197.92	208.82
检查物流单据对应合同金额占 Haverford 营业收入的比例 f=e/c	25.10%	17.30%	7.92%	13.92%

注 1：合同、形式发票和物流单据不存在一一对应的关系，一份合同可能对应多张形式发票；而一张形式发票可能对应多张物流单，或者一张物流单对应一个合同的多张形式发票。

注 2：由于 Haverford 仅提供了 2018-2020 年各年收入区间金额，此处 Haverford 营业收入采用各年收入区间中位数；2021 年 1-6 月营业收入由 Haverford 提供。

Haverford 提供了报告期内销售商品的部分物流单据，货运单位主要为 UPS、FedEx、DHL 等快递公司，物流单据为快递公司的到货证明；保荐机构抽取部分在查询有效期内的物流单号在快递公司主页查询快递跟踪情况，查询结果与物流单据信息一致。

5、保荐机构获取并检查 Haverford 向下游客户销售商品的部分收款回单，具体情况如下：

单位：笔、万美元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
Haverford 提供收款回单数量 a	41	73	78	48
收款回单金额 b	899.11	3,830.94	727.92	643.91
Haverford 营业收入 c (注)	2,001.31	8,750.00	2,500.00	1,500.00
收款回单金额占 Haverford 营业收入的比例 d=b/c	44.93%	43.78%	29.12%	42.93%

注：由于 Haverford 仅提供了 2018-2020 年各年收入区间金额，此处 Haverford 营业收入采用各年收入区间中位数；2021 年 1-6 月营业收入由 Haverford 提供。

Haverford 提供了报告期内其下游主要客户的部分收款回单，支付方式主要为 Check、ACH Transfer 和 Wire Transfer。保荐机构检查 Haverford 收款回单金额占

Haverford 营业收入的比例平均值超过 40%，检查中未发现异常。

6、保荐机构通过视频访谈了 Haverford 的部分下游客户（访谈客户占 Haverford 销售收入的比例约为 60%），访谈的具体情况如下：

序号	访谈时间	访谈人员	访谈最终客户占 Haverford 销售的比重（注）	访谈形式/地点
1	2021 年 9 月 1 日	保荐机构、申报会计师、翻译人员	16.94%	通过视频方式访谈（维海德 3 楼大会议室）
2	2021 年 9 月 1 日		23.37%	
3	2021 年 9 月 2 日		7.80%	
4	2021 年 9 月 10 日		1.38%	
5	2021 年 9 月 15 日		1.41%	
6	2021 年 9 月 16 日		5.43%	
合计			56.33%	

注 1：由于 Haverford 仅提供了 2020 年度收入区间为 7,500-10,000 万美元，此处 Haverford 营业收入采用中位数 8,750 万美元。

注 2：上表中 Haverford 下游客户的名称及被访谈人姓名已申请豁免披露。

经访谈，受访的下游客户与 Haverford 不存在关联关系，Haverford 与受访客户的交易是真实发生的，受访客户向 Haverford 采购的摄像机金额与 Haverford 提供的其销售给受访客户的摄像机金额基本匹配，且受访客户从 Haverford 采购的摄像机除少量计划库存外，基本实现销售，无积压情况。

7、保荐机构在 Haverford 下游部分主要客户官网搜索“PTZoptics”显示的产品型号与公司销售给 Haverford 的产品型号一致，可以明确为发行人产品。

8、保荐机构浏览了 Haverford 主要客户及合作伙伴的官方网站，了解到 Haverford 的相关信息，进一步佐证了 Haverford 的市场地位。经核查，Haverford 2020 年度前十大客户中，有五家为上市公司或其子公司，Haverford 向这五家公司的销售金额占 Haverford 2020 年度销售金额的比例约为 26.50%；同时，通过查询 Haverford 主要客户及合作伙伴的官方网站，Haverford 的产品与知名企业的产品一起使用，反映出 Haverford 在行业中具有较高的市场地位。

同时，参照安联锐视（证券代码：301042）和睿创微纳（证券代码：688002）招股说明书，保荐机构还履行了以下分析性程序：

1、发行人对第一大客户 Haverford 采取了签订合同时预付 50% 货款，全部付清货款后发货的销售政策；且根据公司与 Haverford 签订的销售合同，公司向 Haverford 销售属于买断式销售，除非产品质量问题，否则不予退货，同时 Haverford

报告期内不存在退货。发行人及其董事、监事和高级管理人员与 Haverford 及其主要人员均无关联关系。

2、2020 年度，受国内外新冠疫情的影响，居家办公和居家生活成为这一时期的生活常态，远程办公、在线教育及远程医疗等新需求爆发，使得客户对发行人摄像机的需求大幅增加。发行人产品供不应求，发行人不存在向 Haverford 虚假销售的动机。

3、发行人虽然无法全面跟踪最终用户的产品使用情况，但结合 Haverford 高频次、小批量的采购特点和 Haverford 期末库存情况，以及公司向 Haverford 的销售方式为买断式销售，同时 Haverford 报告期内不存在退货，因此保荐机构认为向 Haverford 销售的产品实现了最终销售。

4、2020 年，发行人向 Haverford 销售收入增长较快，但发行人前十大客户中的其他境外客户 Avaya Inc.、ClearTouch Interactive、ClearOne Inc.、ViewSonic Corporation 的销售收入也同比大幅度增长；同时，Haverford 的中国境内的其他供应商名扬时代、杭州晨安的收入增幅较大，Haverford 的销售收入也由于疫情大幅增长。因此，发行人向 Haverford 销售增长与上述因素具有匹配性和一致性。

5、Haverford 在视频会议硬件、集成商等细分领域中，均为通过 ZOOM 认证的重要合作伙伴。其中，在视频会议系统集成商领域，Haverford 为 ZOOM 认证的金牌合作伙伴（最高级别认证）。作为最具代表性的视频会议品牌，ZOOM 用户量的剧增，反映了疫情影响下市场对视频会议相关产品的需求急剧放大，带动 Haverford 产品的需求量放大。

6、Haverford 向其下游主要客户的销售金额、销售数量的增幅与公司向 Haverford 销售金额、销售数量的增幅基本匹配，且 Haverford 及其下游主要客户成立时间较长，其销售的公司产品均可查询。

7、2020 年 12 月 8 日，保荐代表人何进、郭文杰与签字会计师程罗铭对 Haverford 运营总监 Joseph Mulcahy 进行视频访谈，Joseph Mulcahy 确认 Haverford 与发行人之间的交易不存在相关利益安排，中介机构对相关视频访谈进行了录音录像，Joseph Mulcahy 对访谈记录进行了签字确认。

8、2021 年 9 月 2 日，公司出具了《确认函》：公司与 Haverford Systems Inc. 及其控股股东、实际控制人、主要负责人员之间不存在任何利益输送的协议，即在 Haverford 根据市场及其经营情况向公司正常发出订单前，不存在提前约定

Haverford 向公司采购摄像机或视频会议终端产品的采购额（指：为协助公司完成固定销售目标而不顾市场实际需求大量积压存货）或相关利益安排。

综上，保荐机构通过对 Haverford 下游客户及其与 Haverford 之间的交易的核查，同时结合 Haverford 全部付清货款后公司才发货的销售政策、公司向 Haverford 的买断式销售方式、新冠疫情形势使得产品供不应求从而发行人不存在向 Haverford 虚假销售的动机、Haverford 供应商及其客户的收入增长情况较为匹配、Haverford 高频次和小批量的采购特点等，保荐机构认为 Haverford 实现真实销售和最终销售，依据充分。

四、对郴航物流、杨莹、肖俊及其近亲属的银行流水核查情况，是否与发行人、发行人主要客户及供应商存在资金往来

2021 年 10 月 15 日至 18 日，中介机构亲自前往杨莹、肖俊的近亲属（父母、子女及兄弟姐妹，共计 6 人）所在地银行获取并核查了开立银行账户清单，确认上述人员银行账户的完整性，总计共获取 38 个银行账户流水；除此之外，中介机构已获取郴航物流、杨莹和肖俊合计 24 个银行账户流水。中介机构共获取郴航物流、杨莹、肖俊及其近亲属的银行流水共计 62 份。

通过查阅郴航物流、杨莹、肖俊及其近亲属的银行流水，对报告期内的流水进行核查。核查结果如下：

1、报告期内，郴航物流与发行人存在资金往来，系郴航物流为发行人提供货运代理服务，收到发行人支付的货运代理服务结算款；杨莹与发行人存在资金往来，系杨莹为发行人董事、董事会秘书，收到发行人支付的工资奖金、报销款；杨莹和肖俊的近亲属（父母、子女及兄弟姐妹）、肖俊与发行人不存在资金往来情形。

2、报告期内，郴航物流与发行人存在共同客户艾思葳（大连）有限公司、广州视睿电子科技有限公司和深圳市维度创新实业有限公司，但郴航物流与上述客户仅有小额业务往来，合计 3.46 万元。除此之外，杨莹、肖俊及其近亲属（父母、子女及兄弟姐妹）与发行人主要客户及供应商不存在资金往来情形。

【核查程序】

1、获取并复核公司对 Haverford 2018 年至 2021 年 6 月的销售明细表、销售合同/订单、形式发票、出口报关单、货运提单、签收单等；

2、获取并检查 Haverford 对发行人 2021 年 1-9 月各月采购订单，统计并分析

采购订单所载产品的采购金额；

3、将公司 2021 年 1-6 月前十大客户与 2020 年度前十大客户进行对比，对前十大客户变动情况进行分析；

4、对北京融讯、视联动力、Trust International 进行实地访谈（其中 Trust International 在其中国办事处实施访谈），并取得访谈记录，了解发行人与其合作的过程及实际交易情况等信息；

5、获取并分析复核公司与北京融讯、视联动力、Trust International 在 2018 年至 2021 年 6 月的收入情况；

6、获取并检查 Haverford 向下游客户销售商品的部分物流单据和收款回单，视频访谈 Haverford 的部分下游客户，在 Haverford 下游部分主要客户官网搜索“PTZoptics”显示的产品型号记录，进一步验证 Haverford 向下游客户实现了真实销售、最终销售；

7、获取并查阅郴航物流、杨莹、肖俊及其近亲属（父母、子女及兄弟姐妹）报告期内的银行流水，确认是否与发行人、发行人主要客户及供应商存在资金往来。

【核查意见】

经核查，保荐机构认为：

1、2021 年 1-6 月公司对 Haverford 销售收入大幅下滑的原因主要系 2021 年 1-6 月随着疫情逐步得到控制，客户对摄像机产品的需求有所放缓；2020 年第四季度发行人不存在对 Haverford 提前确认收入的情形；公司与 Haverford 目前仍保持正常的合作关系，未发生重大不利变化。

2、北京融讯凭借其优质的客户资源，销售渠道得以逐步开拓，销量也得到稳步上升，对发行人的采购量亦大幅增加，因此 2021 年 1-6 月发行人对北京融讯的销售收入大幅增长。北京融讯、Trust、视联动力 2021 年 1-6 月成为发行人前十大客户，具有合理性。

3、保荐机构通过对 Haverford 下游客户及其与 Haverford 之间的交易的核查，同时结合 Haverford 全部付清货款后公司才发货的销售政策、公司向 Haverford 的买断式销售方式、新冠疫情形势使得产品供不应求从而发行人不存在向 Haverford 虚假销售的动机、Haverford 供应商及其客户的收入增长情况较为匹配、Haverford 高频次和小批量的采购特点等，保荐机构认为 Haverford 实现真实销售和最终销售，

依据充分。

4、报告期内，郴航物流与发行人存在资金往来，系郴航物流为发行人提供货运代理服务，收到发行人支付的货运代理服务结算款；杨莹与发行人存在资金往来，系杨莹为发行人董事、董事会秘书，收到发行人支付的工资奖金、报销款；杨莹和肖俊的近亲属（父母、子女及兄弟姐妹）、肖俊与发行人不存在资金往来情形。

5、报告期内，郴航物流与发行人存在共同客户艾思葳（大连）有限公司、广州视睿电子科技有限公司和深圳市维度创新实业有限公司，但郴航物流与上述客户仅有小额业务往来，合计 3.46 万元。除此之外，杨莹、肖俊及其近亲属（父母、子女及兄弟姐妹）与发行人主要客户及供应商不存在资金往来情形。

2.关于信息披露质量

申请文件及问询回复显示：

(1) 招股说明书第 191 页显示，2020 年发行人对 Avaya 销售收入金额为 7,838.88 万元；第 203 页显示，2020 年对 Avaya 销售收入金额为 7,800.90 万元。

(2) 发行人 2021 年 8 月 12 日及其前次版本披露的招股说明书第 192 页显示，2020 年 3-8 月，发行人实现主营业务收入 40,131.13 万元；发行人 2020 年前三季度发行人实现营业收入 43,220.89 万元，由此推算 2020 年 1、2、9 月主营业务收入为 3,089.76 万元。但第三轮问询回复显示，发行人 2020 年 9 月对第一大客户 Haverford 销售收入为 4,742.46 万元，已超过 1、2、9 三个月主营业务收入总和。此外，发行人 2021 年 9 月 30 日披露的招股说明书第 197 页显示，发行人 2020 年 3-8 月实现主营业务收入为 28,540.15 万元，该等修改未在《发行人关于招股说明书修订的说明》中予以说明。

(3) 发行人 2021 年 8 月 12 日披露的招股说明书第 379 页显示，2020 年视频会议安卓终端、传统终端单位成本分别为 1,025.14 元、1,204.63 元，扣除运输费用后单位成本分别为 841.92 元、1,243.69 元，即传统终端单位运输成本为负数。发行人 2021 年 9 月 30 日披露的招股说明书将扣除运输费用后单位成本修改为 1,013.01 元、1,192.41 元，该等修改未在《发行人关于招股说明书修订的说明》中予以说明。

(4) 发行人 2019 年对国科股份销售额为 1,063.30 万元，国科股份年报显示

当年对发行人采购金额为 1,237.27 万元。

请发行人：

(1) 说明对 2020 年对 Avaya 销售收入披露前后不一致的原因。

(2) 说明 2020 年 9 月对 Haverford 销售收入超过发行人 1、2、9 三个月主营业务收入总和的原因，发行人 3-8 月主营业务收入历次招股说明书前后披露不一致的原因。

(3) 说明 2020 年视频会议终端单位成本披露前后不一致、单位运输成本为负数的原因。

(4) 说明 2019 年对国科股份销售收入与国科股份披露采购金额存在差异的原因，报告期内对国科股份及其他客户是否存在类似情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明未在《发行人关于招股说明书修订的说明》对修订内容充分说明的原因，保荐人、申报会计师是否勤勉尽责。

【回复】

一、说明对 2020 年对 Avaya 销售收入披露前后不一致的原因

经核实，2020 年度，公司对 Avaya 的销售收入为 7,838.88 万元，其中主营业务收入 7,800.90 万元、其他业务收入 37.98 万元。前后披露不一致的原因系统计口径不同所致。

二、说明 2020 年 9 月对 Haverford 销售收入超过发行人 1、2、9 三个月主营业务收入总和的原因，发行人 3-8 月主营业务收入历次招股说明书前后披露不一致的原因

经核实，发行人 2020 年 9 月对 Haverford 销售收入 4,742.46 万元，该数据低于发行人 1、2、9 月三个月主营业务收入 14,648.24 万元。

发行人 2020 年 3-8 月实现主营业务收入为 28,540.15 万元，发行人在 2021 年 8 月 12 日披露招股说明书时，误将 2020 年 9 月的主营业务收入 11,590.98 万元统计进入了 2020 年 3-8 月实现的主营业务收入中，因此将公司 2020 年 3-8 月的主营业务收入误披露为 40,131.13 万元。

发行人及保荐机构在更新招股书 2021 年半年度数据时，对更新的 2021 年半年度数据和更正修改的数据以楷体加粗标明。在更新招股书过程中，发行人和保荐机构发现了上述错误，并进行了修改，且对修改后的数据以楷体加粗标明，保荐人已勤勉尽责，但由于工作疏忽，未在《发行人关于招股说明书修订情况的说

明》中进行描述。

三、说明 2020 年视频会议终端单位成本披露前后不一致、单位运输成本为负数的原因

发行人 2020 年安卓终端和传统终端的单位运输成本分别为 12.13 元/台和 12.22 元/台，发行人 2020 年扣除运输费用后的安卓终端和传统终端的单位成本分别为 1,013.01 元和 1,192.41 元，发行人 2021 年 8 月 12 日披露招股说明书时，误将 2020 年扣除运输费后的安卓终端和传统终端的单位成本分别披露为 841.92 元和 1,243.69 元。

发行人及保荐机构在更新招股书 2021 年半年度数据时，对更新的 2021 年半年度数据和更正修改的数据以楷体加粗标明。在更新招股书过程中，发行人和保荐机构发现了上述错误，并进行了修改，且对修改后的数据以楷体加粗标明，保荐人已勤勉尽责，但由于工作疏忽，未在《发行人关于招股说明书修订情况的说明》中进行描述。

四、说明 2019 年对国科股份销售收入与国科股份披露采购金额存在差异的原因，报告期内对国科股份及其他客户是否存在类似情况

发行人 2019 年对国科股份销售额为 1,063.20 万元，国科股份年报显示当年对发行人采购金额为 1,237.27 万元，二者差异 174.07 万元；发行人 2018 年对国科股份销售额为 207.10 万元，国科股份 2018 年年报显示当年对发行人采购金额为 208.47 万元，二者差异 1.37 万元。

保荐人在核查发行人与国科股份的交易时，关注到了该差异，前述差异主要系国科股份年报披露金额为含税金额（包含未收到发票的暂估入库金额），而发行人披露的金额为不含税的金额所致，具体差异明细如下：

单元：万元

项目	2019 年度	2018 年度
国科股份披露数据（含税金额+暂估金额）A	1,237.27	208.47
国科股份（暂估金额）B	0.60	-
国科股份采购的增值税金额 C	145.93	28.91
入账时间差异金额（发行人在 2018 年确认收入，国科在 2019 年入账）D	27.54	-27.54
调整后国科股份不含税采购价格 E=A-B-C-D	1,063.20	207.10
发行人披露对国科股份收入金额（不含税）F	1,063.20	207.10
差异 G=E-F	-	-

经核查，报告期内发行人对其他客户不存在类似情况。

【核查程序】

1、交叉比对首次申报招股说明书、一轮问询回复招股说明书、二轮问询回复招股说明书和三轮问询回复招股说明书，核查修改情况；

2、复核一轮问询、二轮问询和三轮问询的问题，核查问题回复是否全面，是否按照要求进行补充披露；

3、关注报告期内，发行人客户披露的相关数据与维海德披露的数据是否存在异常情况。

【核查意见】

经核查，保荐机构认为：

1、公司 2020 年度对 Avaya 的销售数据差异原因系统计口径不同所致。

2、发行人在计算 2020 年 3-8 月实现主营业务收入和 2020 年扣除运输费用后的安卓终端和传统终端的单位成本出现错误，在更新招股书数据时，发现了前述错误并进行了修改，且对调整后的数据以楷体加粗标明，保荐人已勤勉尽责，但由于工作疏忽，未在《发行人关于招股说明书修订情况的说明》中进行描述。

3、报告期内公司对国科股份销售收入与国科股份披露采购金额存在差异主要系国科股份年报披露金额为含税金额（包含未收到发票的暂估入库金额），而发行人披露的金额为不含税的金额所致；报告期内发行人对其他客户不存在类似情况。

3.关于股份支付

问询回复显示：

（1）发行人 2020 年股份支付市盈率水平仅选取鸿富瀚、力同科技、英力股份三家公司的股份支付作为可比交易，可比交易平均当年市盈率为 14.21 倍，发行人对应市盈率为 2.36 倍。发行人调整股份支付费用后对应当年市盈率为 6.66 倍，在重新测算股份支付金额过程中，发行人仅选用市盈率水平最低的鸿富瀚作为参考。

发行人认为股份支付市盈率水平较低原因为受新冠疫情影响，发行人 2020 年净利润快速增长，并选取疫情受益业务为口罩的采纳股份和可靠股份、业务为新冠检测产品的博拓生物、业务为综合电商的青木股份作为参考。

（2）2020 年 5 月，员工陈思自维海德离职，将其持有的维海投资 0.7%股权

转让给陈涛，对应发行人股份价格为每股 7.02 元；2020 年 9 月，员工王丹飞离职，将其持有维海投资 0.2778% 股权以 9.75078 万元的价格转让给陈涛，对应发行人股份价格为每股 3.9 元。

根据 2017 年、2019 年维海德新三板挂牌时发布的股权激励方案，激励对象转让其持有的维海投资股权时，应以维海德最近一期审计的每股净资产价格转让。

请发行人：

(1) 说明可比交易选取标准，测算中仅选用市盈率水平最低的鸿富瀚股份支付案例是否合理，并选取“C39 计算机、通信和其他电子设备制造业”的可比交易案例作为参考案例。

(2) 说明 2020 年离职的员工陈思、王丹飞向陈涛转让股份价格差异较大的原因、与此前披露的“激励对象转让其持有的维海投资股权时，应以维海德最近一期审计的每股净资产价格转让”存在差异的原因、是否构成股份支付。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、说明可比交易选取标准，测算中仅选用市盈率水平最低的鸿富瀚股份支付案例是否合理，并选取“C39 计算机、通信和其他电子设备制造业”的可比交易案例作为参考案例

(一) 可比交易的选取标准

公司同时选择计算机、通信和其他电子设备制造业（C39）深交所上市公司和疫情受益 IPO 公司涉及的市盈率情况作为参考，具体情况如下：

1、计算机、通信和其他电子设备制造业（C39）深交所上市公司

发行人拟申请深交所创业板上市，所属行业为计算机、通信和其他电子设备制造业（C39），因此选取深交所创业板发行上市审核信息公开网站（<http://listing.szse.cn/projectdynamic/ipo/index.html>）披露的相关公司对应的增资或股权转让的涉及股份支付的交易为可比交易。截至 2021 年 6 月 12 日，披露的 601 家公司中筛选计算机、通信和其他电子设备制造业（C39），且已上市或提交注册的公司有 31 家。查看该 31 家公司招股说明书、问询回复等公开资料，通过公告数据测算这些公司增资或股权转让的当年和前一年市盈率，作为可比交易的市盈率数据。

就公司 2020 年股份支付而言，公司选取在 2020 年存在股份转让或增资等涉

及股份支付情形，且在 2020 年申报，至今已通过审核或已上市的 IPO 公司的相关交易涉及的市盈率情况作为参考。

2、疫情受益 IPO 公司

由于新冠疫情的影响，居家办公和居家生活成为这一时期的生活常态，远程办公、在线教育及远程医疗等新需求爆发，公司产品作为视频会议、远程通讯的重要设备，成为了市场的热销品。2020 年发行人净利润快速增长，从而使得本次股权激励对应当年净利润的市盈率倍数较低。

因此，公司同时选择 2020 年存在股份转让或增资等涉及股份支付情形，且在 2020 年申报，至今已通过审核或已上市的疫情受益 IPO 公司涉及的市盈率情况作为参考。

（二）测算中仅选用市盈率水平最低的鸿富瀚股份支付案例是否合理

在 2020 年存在股份转让或增资等涉及股份支付情形，且在 2020 年申报，截至 2021 年 6 月 12 日已通过审核或已上市的“计算机、通信和其他电子设备制造业（C39）”的公司仅有鸿富瀚、力同科技和英力股份。

经核实：（1）力同科技 2020 年股份支付涉及股数为 2.665 万股，每股公允价格为 34.02 元，实际支付价格为 9.23 元/股，因此合计股份支付金额= $(34.02-9.23) \times 2.665=66.06$ 万元；（2）英力股份 2020 年持股平台发生内部股权转让，转让价格合计 3.50 万元，对应公允价值为 13.16 万元，确认股份支付金额为 9.66 万元。相对于发行人来讲，力同科技和英力股份 2020 年股份支付的金额较小，但对应的市盈率较高，如果将其纳入可比交易，将会显著提高可比交易的平均市盈率水平。因此在参考可比交易市盈率时，公司选择鸿富瀚当年市盈率作为参照，具备合理性。

公司以中铭国际资产评估（北京）有限责任公司重新评估的公司整体价值 112,082.73 万元为依据，对 2020 年股份支付金额进行了调整，具体情况如下：

单位：元/股、万股、万元

项目	原 2020 年股份支付	重新测算 2020 年股份支付
市盈率	2.36	6.66
公允价格 A	8.7329	21.5328
支付对价 B	3.90	3.90
一次性股份激励股数 C	150.00	150.00
服务期为 3 年的股份激励股数 D	125.10	125.10
一次性确认股份支付金额	724.94	2,644.92

项目	原 2020 年股份支付	重新测算 2020 年股份支付
$E=(A-B)*C$		
2020 年确认等待期股份支付金额 $F=(A-B)*D/6$	100.76	367.64
合计	825.70	3,012.56

因此，重新测算股份支付后，将增加 2020 年度管理费用 2,186.86 万元，调整后 2020 年度净利润为 16,832.49 万元。该股份支付金额调整对 2020 年度净利润的影响比例为-9.94%。

调整后，2020 年股份支付公允价值对应当年净利润的市盈率倍数为 6.66 倍，对应 2019 年度净利润的市盈率倍数为 21.99 倍。

（三）选取“C39 计算机、通信和其他电子设备制造业”的可比交易案例作为参考案例

在 2020 年存在股份转让或增资等涉及股份支付情形，且在 2020 年申报，截至 2021 年 6 月 12 日已通过审核或已上市的“计算机、通信和其他电子设备制造业（C39）”的深交所公司仅有鸿富瀚、力同科技和英力股份，且力同科技和英力股份涉及的股份支付金额较小，但对应的市盈率偏高，不具备代表性，因此将其剔除，剔除后可参考案例仅有鸿富瀚。

考虑到可参考案例较少，因此公司将截至时间从 2021 年 6 月 12 日延长至 2021 年 10 月 12 日。在 2020 年存在股份转让或增资等涉及股份支付情形且已通过审核或已上市的“计算机、通信和其他电子设备制造业（C39）”的深交所公司（剔除力同科技和英力股份）和疫情受益 IPO 公司涉及股份支付对应的市盈率情况如下所示：

公司名称	事项说明	通过审核时间	本年市盈率	上一年市盈率
鸿富瀚	2020 年股份支付	2021-4-8	6.09	9.49
骏成电子	2020 年股份支付	2021-8-4	10.94	8.80
晶导微	2020 年股份支付	2021-9-1	15.01	26.06
采纳股份	2020 年股份支付	2021-8-11	4.89	20.72
青木股份	2020 年股份支付	2021-8-27	5.14	14.59
可靠股份	2020 年股份支付	2020-11-27	6.72	16.05
博拓生物	2020 年股份支付	2021-4-28	1.80	27.98
可比交易平均市盈率			7.23	17.67
可比交易市盈率中位数			6.09	16.05
发行人市盈率			6.66	21.99

从上表可以看出，发行人 2020 年股份支付对应的当年市盈率倍数与可比交易

平均市盈率、可比交易市盈率中位数基本持平；发行人 2020 年股份支付对应的上年市盈率倍数高于可比交易平均市盈率、可比交易市盈率中位数。

二、说明 2020 年离职的员工陈思、王丹飞向陈涛转让股份价格差异较大的原因、与此前披露的“激励对象转让其持有的维海投资股权时，应以维海德最近一期审计的每股净资产价格转让”存在差异的原因、是否构成股份支付

（一）2020 年离职的员工陈思、王丹飞向陈涛转让股份价格

2020 年离职员工陈思、王丹飞向陈涛转让股份的有关情况如下：

员工姓名	转让维海投资股权	对应维海德股份（万股）	转让时间	转让价格（万元）	对应维海德股份价格（元/股）	入股价格（万元）	入股时间
陈思	0.7%	6.30	2020 年	24.57	3.90	8.30	2017 年
王丹飞	0.2778%	2.50	2020 年	9.75	3.90	7.50	2019 年

陈思取得维海投资股权的时间为 2017 年，当时对应维海德股份为 3.5 万股（维海投资持有维海德 500 万股， $500 \times 0.7\% = 3.5$ 万股）。2018 年维海德以资本公积金向全体股东每 10 股转增 8 股。转增后，陈思持有维海投资股权所对应的维海德股份也因转增变为 6.3 万股（维海投资持有维海德 900 万股， $900 \times 0.7\% = 6.3$ 万股）。陈思将其持有的维海投资 0.7% 股权以 24.57 万元的价格转让给陈涛，对应维海德股份的价格为 3.90 元/股。

王丹飞取得维海投资股权时间是 2019 年，对应维海德股份为 2.5 万股（维海投资持有维海德 900 万股， $900 \times 0.2778\% = 2.5$ 万股）。王丹飞从持有维海投资股权至转让给陈涛期间，维海投资持有公司股份的数量未发生变化，因此王丹飞间接持有公司股份的数量始终为 2.5 万股。王丹飞将其持有的维海投资 0.2778% 股权以 9.75078 万元的价格转让给陈涛，对应维海德股份的价格为 3.90 元/股。

综上所述，2020 年离职员工陈思、王丹飞向陈涛转让维海投资股权，对应的维海德股份价格均为 3.90 元/股，并无差异。

（二）陈思、王丹飞向陈涛转让股份价格与维海德最近一期审计的每股净资产价格是否存在差异

维海德 2019 年经审计的每股净资产为 3.99 元/股，陈思、王丹飞向陈涛转让股份价格为 3.90 元/股，二者基本一致。

（三）是否构成股份支付

上述员工离职时，将其持有的维海投资的出资额转让给实际控制人，系持股平台为了维护持股平台稳定而做的安排，实际控制人作为受让方虽然获得了股份，

但与其为公司提供的服务并无直接关联，公司在当期实质未额外承担费用；由于实际控制人取得股份不是换取其为公司服务，故不涉及股份支付。

同时，上述员工离职将其持有的维海投资的出资额转让给实际控制人，若视为股份支付，则新增股份支付金额为 $(21.5328-3.90) \times 8.8=155.17$ 万元。其中中铭国际资产评估（北京）有限责任公司以2020年7月31日为基准日重新评估的每股公允价格为21.5328元/股。

由于相关股数仅为8.8万股，经测算对报告期内当期净利润的影响仅为 $155.17 \times (1-15\%)=131.89$ 万元，占比较低，上述模拟测算金额占期末净资产及当年净利润的影响比例均较低，对投资者的判断不会产生重大影响。

【核查程序】

1、查阅股份支付涉及的评估报告，获取及分析追溯资产评估报告的评估具体方法和预测经营数据的取数、假设及方法是否合理等；评估管理层聘请的第三方估值机构的胜任能力、专业素质和客观性；

2、结合发行人报告期内财务情况，进一步分析2020年股份支付公允价格评估基准日选择的合理性及股份支付公允价格确定的合理性；

3、重新测算参照可比交易市盈率计提股份支付，对发行人的业绩影响情况，是否影响上市条件；

4、访谈发行人相关管理层，了解股权激励实施及股份支付财务核算情况；判断股份支付类型，核实授予日，复核权益工具公允价值的确定方法，并对比比交易的估值；根据公允价值、服务期限和可行权数量估计，重新计算股份支付金额；结合发行人报告期内所属行业外部经营环境、实际控制人及高级管理人员、业务结构、供应商及客户等方面变动情况，判断公司计算股份支付费用的市盈率倍数的合理性；

5、获取权益工具授予的人员清单，与发行人的员工花名册核对，检查其一致性；获取并检查股份支付的明细变动表，核对授予、行权以及可行权价格等信息；

6、复核股份支付的相关会计处理是否符合《企业会计准则第11号-股份支付》及其他相关规定；

7、查阅陈思、王丹飞取得维海投资股权以及转让维海投资股权给陈涛的相关协议。

【核查意见】

经核查，保荐机构认为：

1、公司同时选择计算机、通信和其他电子设备制造业（C39）深交所上市公司和疫情受益 IPO 公司涉及的市盈率情况作为参考，测算中仅选用市盈率水平最低的鸿富瀚股份支付案例具备合理性。

2、发行人 2020 年股份支付对应的当年市盈率倍数与可比交易平均市盈率、可比交易市盈率中位数基本持平；发行人 2020 年股份支付对应的上年市盈率倍数高于可比交易平均市盈率、可比交易市盈率中位数。

3、2020 年离职员工陈思、王丹飞向陈涛转让维海投资股权，对应的维海德股份价格均为 3.90 元/股，并无差异；转让价格与维海德最近一期审计的每股净资产价格基本一致；该转让行为不构成股份支付。

4.关于募集资金用途

申请文件显示，发行人募投项目中“研发中心建设项目”计划在成都双流区购置 3,000 平米办公室作为成都研发中心实施场所；“营销网络建设项目”计划拟在北京市海淀区成立北京营销中心，购买 1,000 平米的办公场所。

请发行人说明购置相关房产的必要性，是否均为自用、是否有对外出租或出售计划，募集资金是否变相投资于房地产。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【回复】

一、发行人购置相关房产的必要性

发行人使用募集资金购置相关房产的必要性如下：

1、有利于维持发行人生产经营的稳定性

截至本问询回复意见出具之日，发行人主要生产经营场地均通过租赁方式取得使用权，存在场地搬迁的可能性，从而对发行人生产经营的稳定性造成一定的不利影响。发行人使用部分募集资金购置房产用作生产经营用途，可以在一定程度上降低无自有物业对生产经营稳定性的不利影响。

2、有利于研发工作的开展，提高发行人的核心竞争力

发行人在成都市双流区购置 3,000 平方米的办公室用于建设研发中心，对发行人的作用如下：

（1）发行人是技术驱动型企业，核心竞争力在于技术的快速进步，形成产

品和服务的竞争优势，从而推动业务的发展。在重点城市的核心地段购置办公楼作为研发中心，可以吸引更多的高端研发人才，提高研发团队的技术水平。

(2) 本次购置的用于研发中心建设的办公楼，位于成都市双流区，是四川天府新区重点区域、成都双流国际机场所在地、成都市城市向南发展的中心地带，附近拥有四川大学、电子科技大学、西南交通大学、西南财经大学、成都理工大学、成都信息工程大学等多所知名高校，可以吸引当地众多优秀的电子工程类技术人才，降低招聘成本。

(3) 发行人需要建设专业的音频实验室、视频实验室、射频实验室和视频通信实验室，而实验室的建设投入较大。租赁场地存在搬迁的风险，一旦出现搬迁情形，实验室建设投入将会产生损失。自有房产可以规避搬迁风险，发行人可以加大投入建设实验室，优化研发环境，提高研发质量。

3、有利于建立企业的品牌形象，更好的实现市场推广

发行人一直以 ODM 模式为主，没有投入太多资源建设自有品牌。截至本问询回复意见出具之日，发行人尚未建设起较为完善和有吸引力的产品展示中心及营销中心。根据发行人自身的战略发展规划，未来需要大力打造自有品牌形象，提高品牌影响力和议价能力，从而更好地推动业务发展。购置房产建设一个有规模的营销中心，发行人将能够在固定的场地开展营销活动，通过举办新产品发布会等方式，更为直观地向客户展示、介绍公司产品和发展规划，从而吸引更多优质的潜在客户。

4、有利于建设和巩固北方市场，支持北方业务的发展

除了深圳总部以外，发行人在全国部分主要城市虽有办事处，但规模都偏小，通过在北京购置房产进行营销中心的建设，奠定北京销售大本营，可以更好地支持北方业务的推广，维护北方客户关系。此外，营销中心还能对客户进行售后技术服务的支持，获取客户更多的认同，从而带来业务的增长。

二、发行人计划购置相关房产均为自用，不存在变相投资房地产的计划或安排

通过查阅《深圳市维海德技术股份有限公司研发中心建设项目可行性研究报告》、《深圳市维海德技术股份有限公司营销网络建设项目可行性研究报告》，了解到发行人购置房产主要有两处，一处是在成都市双流区，主要用于建设研发中心，包括四个专业实验室的建设及设备投入，开展研发活动；另一处是在北京市海淀区

区，主要用于建设营销中心，包括营销团队办公，产品及服务展示等。研发和销售都是发行人日常经营的主要工作，购置房产开展研发和销售是对发行人经营条件的建设和提升。

经过访谈发行人高管、研发部门负责人、销售业务负责人，了解发行人购置房产确实是企业本身真实发展的需要。发行人成立于 2008 年，至今已经发展了 13 年，但仍未有一处自有房产。发行人目前的研发团队大部分位于偏离城市商业中心、环境简陋的工业园区内，研发人员与一线生产人员集中在同一园区厂房内，且交通及周边配套设施相对落后，对吸引高端人才不利。发行人在招聘时也经常遇到因为企业工作环境造成的招聘障碍，对企业发展不利。

2020 年度，发行人营业收入 67,011.41 万元，净利润 16,832.49 万元，业务规模再上一个台阶，需要创造更好的经营环境，同时加大投入打造企业自身品牌。

发行人本次募集资金 49,067.98 万元，其中购置房产用于成都研发中心建设预计投入 4,500 万元，购置房产用于北京营销中心建设预计投入 3,500 万元，购置房产总投入合计约 8,000 万元，占全部募集资金总额的 16.30%，不存在高比例使用募集资金投资房产的情形。

综上，发行人募投项目建设围绕主营业务开展，拟使用募集资金购置的相关房产均为自用，且发行人及控股子公司均不具备房地产开发资质，不存在对外出租或出售计划，募集资金没有变相投资于房地产。

【核查程序】

- 1、与发行人管理层访谈了解购置房产的使用计划和安排，了解其房产使用规划；
- 2、查看咨询公司出具的募集资金使用可行性研究报告。

【核查意见】

经核查，保荐机构认为：发行人计划以募集资金在成都双流区购置 3,000 平方米办公楼作为成都研发中心，在北京海淀区购置 1,000 平方米办公场所作为营销中心具有必要性，发行人计划购置相关房产均为自用，不存在对外出租或出售计划，募集资金没有变相投资于房地产。

5.关于“能耗双控”对发行人的影响

公开信息显示，近期国内多地出台严控能耗相关政策。

请发行人说明相关政策是否影响发行人用电，对发行人生产经营是否造成重大不利影响。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【回复】

一、国家能源控制政策及对发行人的影响

2021年9月11日，国家发展改革委发布“关于印发《完善能源消费强度和总量双控制度方案》的通知”（发改环资[2021]1310号）（以下简称“通知”），重点内容如下：

“（七）坚决管控高耗能高排放项目。各省（自治区、直辖市）要建立在建、拟建、存量高耗能高排放项目（以下称“两高”项目）清单，明确处置意见，调整情况及时报送国家发展改革委。对新增能耗5万吨标准煤及以上的“两高”项目，国家发展改革委会同有关部门对照能效水平、环保要求、产业政策、相关规划等要求加强窗口指导；对新增能耗5万吨标准煤以下的“两高”项目，各地区根据能耗双控目标任务加强管理，严格把关。对不符合要求的“两高”项目，各地区要严把节能审查、环评审批等准入关，金融机构不得提供信贷支持。

（十六）完善经济政策。指导地方完善并落实好促进节能的能源价格政策，充分发挥价格杠杆作用，推动节能降耗、淘汰落后，促进产业结构、能源结构优化升级。”

通知指出要达到能源控制目标，要优化产业结构，淘汰落后产能，合理利用能源。发行人是国家高新技术企业，拥有较多的专利技术和计算机软件著作权，不属于国家能源重点控制的对象。此外，根据国家发改委2019年10月颁布的《产业结构调整指导目录（2019年本）》，发行人的业务属于“音视频编解码设备”、“数字摄录机、数字录放机”细分类别，属于国家鼓励类产业。

因此，近期出台的国家能源控制政策对发行人的生产经营不会产生重大不利影响。

二、发行人不属于高能耗企业，不存在特殊的能源需求

1、发行人的业务模式能耗低

发行人主营业务为：高清及超高清视频会议摄像机、视频会议终端、会议麦克风等音视频通讯设备的研发、生产销售和相关技术服务。

公司将主要资源投入附加值较高的核心技术环节，包括软件嵌入、关键器件

组装、整机组装、成品检测等，这些生产环节主要依赖于人工和低能耗的装配工具，对能源的需求量较低。公司不存在需要大量消耗煤、电资源的生产工艺及机器设备，没有特殊的能源需求，不属于高能耗企业，不属于国家能源重点控制的产业。

发行人生产过程不存在重大污染情况，也不属于高污染高排放产业。

2、报告期内发行人主要能源消耗情况

发行人消耗的主要能源为电力，主要用于生产设备动力、照明、办公等。报告期内，发行人电力消耗情况如下表所示：

年份	总用电		生产用电	
	用电量（万度）	电费（万元）	用电量（万度）	电费（万元）
2018年	36.52	31.66	21.91	18.99
2019年	44.09	37.69	26.45	22.62
2020年	53.51	45.11	32.11	27.06
2021年1-6月	40.35	34.30	24.21	20.58

报告期内，随着发行人生产规模扩大，用电量相应增加，但用电量与生产规模之间并非完全线性相关关系，原因是发行人的生产工艺主要依靠人工装配，不需要过多的设备投入，发行人生产用电主要是照明用电和空调用电，而照明用电、空调用电与场地面积和用电时间的长短相关。2021年以来发行人没有新增生产场地用于扩大生产，用电时间也没有明显增加，只增加了少量员工和设备，因此总用电量呈现小幅增长的趋势，整体对用电的需求保持相对稳定的状态。

3、能耗与产值之间的关系

报告期内，发行人能耗与产值之间的关系如下：

年份	电费（万元）	产值（万元）	能耗占比
2018年	31.66	21,836.27	0.14%
2019年	37.69	28,487.46	0.13%
2020年	45.11	67,011.41	0.07%
2021年1-6月	34.30	31,308.12	0.11%

上表显示，报告期内各期，发行人能耗占总产值的比例均不到 0.15%，反映发行人为低能耗的企业。

三、发行人主要经营场所能源政策情况及实际用电情况

发行人主要生产场地在深圳市宝安区鸿辉工业园。通过网络搜索南方电网深圳供电局等官方信息，未发现官方公布深圳地区限电供应的相关公告，反而针对

深圳市用电情况提出了保障用电的八大措施，积极保障当地的电力供应。

截至本问询回复意见出具之日，发行人生产场所未接到限产限电的通知，日常生产正常进行，近期的“能耗双控”政策对发行人未产生实质性的不利影响。

综上，近期国内多地出台严控能耗相关政策没有影响发行人的实际用电，对发行人生产经营不造成重大不利影响。

【核查程序】

- 1、收集并查看发行人的实际用电数据；
- 2、查看国家及地方政府关于能源控制的相关政策法规等文件；
- 3、实地走访发行人生产车间，了解实际生产用电情况。

【核查意见】

经核查，保荐机构认为：近期国内多地出台严控能耗相关政策没有影响发行人的实际用电，对发行人生产经营不造成重大不利影响。

（本页无正文，为《深圳市维海德技术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四轮审核问询函之回复报告》之发行人盖章页）

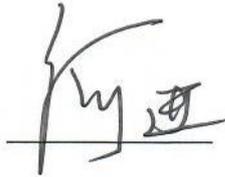


深圳市维海德技术股份有限公司

2021 年 11 月 17 日

(本页无正文，为方正证券承销保荐有限责任公司关于《深圳市维海德技术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四轮审核问询函之回复报告》之签字盖章页)

保荐代表人：



何进



郭文杰

方正证券承销保荐有限责任公司

2021年11月17日



保荐机构（主承销商）董事长声明

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

保荐机构董事长：



徐子兵

方正证券承销保荐有限责任公司

2021年11月 日



保荐机构（主承销商）总经理声明

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

保荐机构总经理：



陈琨

方正证券承销保荐有限责任公司

2021年11月17日

