

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
第二轮审核问询函有关财务事项的回复

大华核字[2021]0011643 号

大华会计师事务所(特殊普通合伙)

Da Hua Certified Public Accountants (Special General Partnership)

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
第二轮审核问询函有关财务事项的回复

目 录

页 次

一、	首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函有关财务事项的回复	1-65
----	---------------------------------------	------

首次公开发行股票并在创业板上市 申请文件的第二轮审核问询函中有关 财务事项的回复

大华核字[2021] 0011643 号

深圳证券交易所：

由方正证券承销保荐有限责任公司转来的《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二轮审核问询函》（审核函[2021] 010809 号）奉悉。我们已对问询函所提及的深圳市维海德技术股份有限公司（以下简称“公司”、“维海德”或“发行人”）财务事项进行了审慎核查，并出具回复。我们对《问询函》回复中以下内容进行了修订：“问题 10 关于产能”之“一、量化分析并说明单位机器设备产值、人均产值显著高于奥尼电子的合理性”，补充披露表格中奥尼电子 2021 年 1-6 月生产工人数量、单位生产工人产值数据。现汇报如下：

问题 1.关于股份支付

申报文件及首轮问询回复显示：

（1）2017 年 8 月，2019 年 5 月、2020 年 7 月发行人进行三次股权激励，认定的股份支付公允价格对应当年市盈率倍数分别为 5.47 倍、7.82 倍、2.36 倍，对应前一年市盈率倍数分别为 8.54 倍、8.03 倍及 8.66 倍，均低于可比交易中位数。

（2）发行人 2017 年股权激励存在实际控制人向部分员工借出资金情况，累计 210 万元。

（3）维海投资为发行人持股平台，但申报文件中未明确其是否为员工持股平台，未披露人员离职后的股份处理等内容。

请发行人：

(1) 结合 2020 年上半年营业收入及净利润及同比变动情况、2017-2019 年上半年净利润占全年比重情况及 2020 年股权激励股份授予日期等, 进一步分析报告期内三次股份支付公允价值评估基准日选择的合理性及股份支付公允价值确定的合理性, 并结合前述情况测算如果 2020 年股权激励公允价值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。

(2) 结合相关资金流水 情况说明实际控制人向员工借出资金已清偿的依据, 是否存在代持情形或其他利益安排。

(3) 明确维海投资是否为员工持股平台, 如是, 请明确相关表述, 并按照本所《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 22 的要求披露相关事项。

请保荐人、申报会计师对问题 (1) 发表明确意见, 请保荐人、发行人律师对问题 (2)、(3) 发表明确意见。

【回复】

一、结合 2020 年上半年营业收入及净利润及同比变动情况、2017-2019 年上半年净利润占全年比重情况及 2020 年股权激励股份授予日期等, 进一步分析报告期内三次股份支付公允价值评估基准日选择的合理性及股份支付公允价值确定的合理性, 并结合前述情况测算如果 2020 年股权激励公允价值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

(一) 2020 年上半年营业收入及净利润及同比变动情况

单位: 万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年 1-6 月	同比变动幅度
营业收入	20,334.27	12,332.07	64.89%
净利润	5,891.10	1,898.58	210.29%

受新冠疫情影响, 公司 2020 年 1-6 月营业收入和净利润较上年同期的增幅分别为 64.89%和 210.29%, 增长较快。

(二) 2017-2019 年上半年净利润占全年比重情况

单位: 万元

项目	2019 年	2018 年	2017 年
上半年净利润	1,898.58	2,468.28	1,685.49
全年净利润	5,096.35	4,962.82	3,315.67
占比	37.25%	49.74%	50.83%

2017-2019年，上半年净利润占全年比重分别为50.83%、49.74%和37.25%，呈下降趋势。

（三）2020年股权激励股份授予日期

对于2020年股权激励，公司于2020年6月12日召开了董事会，之后股权激励方案经历了修订，于2020年7月31日公司召开2020年第四次临时股东大会审议通过了《关于修订公司<股权激励方案>的议案》以及《关于公司<股票定向发行说明书>的议案》。

根据《企业会计准则第11号——股份支付》应用指南的规定，授予日是指股份支付协议获得批准的日期。其中“获得批准”，是指企业与职工或其他方就股份支付的协议条款和条件已达成一致，该协议获得股东大会或类似机构的批准。

因此，2020年股权激励股份的授予日期为2020年7月31日。

（四）报告期内三次股份支付公允价值评估基准日选择的合理性

2017年、2019年及2020年初次审议股权激励董事会日期分别为2017年5月、2019年5月、2020年6月，选取的评估基准日分别为2016年12月31日、2018年12月31日及2019年12月31日。

以上三次股权激励均选择上年12月31日作为评估基准日的具体原因如下：

1、评估机构出具评估报告时，一般要求公司提供评估基准日的审计报告。由于公司为新三板公司，仅对年度报告进行审计。公司初次召开董事会审议股权激励相关事项的时间均在上半年，此时公司最近的审计报告的基准日为上年12月31日；同时，上半年财务尚未结账，无法获知上半年的实际经营业绩的具体数据，因此选择上年12月31日作为评估基准日；

2、召开审议股权激励相关事项的董事会之前，公司要履行评估、方案论证等一系列程序，评估机构实际进场开展现场工作的时间要早于初次董事会召开日（一般会提前1-2个月），此时将评估基准日确定为上年12月31日对评估机构而言更具备可行性；

3、从初次审议股权激励相关事项的董事会召开时点来看，公司尚不确定当年剩余月份能否维持现有增长。为了谨慎起见，公司仍以上年度业绩作为估值参考；

4、2020年上半年，尽管营业收入和净利润较上年同期出现较快增长，但业绩增长主要受新冠疫情推动。新冠疫情对公司业绩的拉动作用是否具备可持续性

存在一定的不确定性，因而公司管理层及第三方评估机构对公司未来业绩的增长预期较为谨慎，故选取上年 12 月 31 日作为评估基准日。

5、从上市公司或拟上市公司的相关案例来看，上市公司或拟上市公司也存在类似情况。截至本问询回复出具日，有关具体情况如下：

上市公司名称	董事会日期	股东（大）会日期	评估基准日
建研设计（正履行注册程序）	2016-7-4	2016-8-18	2015-12-31
有研粉材（688456）	2019-6-3	2019-6-18	2018-12-31
品渥食品（300892）	2017-10-27	（注 1）	2016-12-31
洪兴股份（001209）	（注 1）	2017-10-18	2016-12-31
谱尼测试（300887）	（注 1）	2018-6-8	2017-12-31
聚辰股份（688123）	（注 2）	（注 2）	2017-12-31
诺力股份（603611）	（注 1）	2011-6-9	2010-12-31
大博医疗（002901）	（注 3）	（注 3）	2015-12-31
青木股份（已披露第三轮问询回复）	（注 4）	（注 4）	2019-10-31
唯科模塑（提交注册）	（注 5）	（注 5）	2018-12-31

注 1：该公司没有披露具体日期。

注 2：聚辰股份仅披露员工持股平台份额转让的时间为 2018 年 5 月、2018 年 9 月。

注 3：大博医疗仅披露员工持股平台份额转让的时间为 2016 年 6 月、2016 年 7 月。

注 4：青木股份仅披露员工持股平台份额转让的时间为 2020 年 8 月。

注 5：唯科模塑仅披露股份支付时间为 2019 年 7 月。

以上公司股份支付当年净利润与评估基准日对应年度净利润的增长率如下：

单位：万元

上市公司名称	股份支付当年净利润	评估基准日对应年度净利润	增长率
建研设计（正履行注册程序）	未披露	未披露	-
有研粉材（688456）	6,019.23	6,453.83	-6.73%
品渥食品（300892）	6,377.69	3,842.48	65.98%
洪兴股份（001209）	6,539.78	未披露	-
谱尼测试（300887）	12,802.01	10,089.56	27.50%
聚辰股份（688123）	7,611.53	2,488.22	205.90%
诺力股份（603611）	7,535.15	未披露	-
大博医疗（002901）	22,192.84	18,870.27	17.61%
青木股份（已披露第三轮问询回复）	12,751.18	4,489.06	184.05%
唯科模塑（提交注册）	9,460.62	3,621.94	161.20%

其中，品渥食品、聚辰股份、青木股份和唯科模塑在股份支付当年的净利润较评估基准日对应年度的净利润大幅增长，上述公司均选取上一年特定时间作为股份支付的评估基准日。

综上，公司 2020 年股份支付选取 2019 年 12 月 31 日作为评估基准日，具有合理性。

（五）报告期内三次股份支付公允价格确定的合理性

1、报告期内，公司未引进外部投资机构入股，无投资机构增资或股权转让价格参考；公司于 2017 年 2 月 28 日在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让，2020 年 6 月 30 日前均无二级市场交易；2020 年 6 月 30 日与 2020 年 7 月 1 日，为配合公司股权激励方案实施采取的二级市场交易行为因价格波动过大不具备参考性。因此，公司三次股份支付公允价值均采用评估方式，股份支付的公允价值均根据评估结果确定，评估报告均采用成本法（资产基础法）、收益法进行评估，并最终采用收益法的评估结果。

2、公司 2017 年、2019 年和 2020 年股份支付相关的市盈率情况如下：

项目	2017 年股份支付	2019 年股份支付	2020 年股份支付
公司对应前一年市盈率倍数	8.54	8.03	8.66
可比交易对应前一年市盈率区间	6.59-12.70	7.37-85.53	8.93-26.51
可比交易对应前一年市盈率中位数	11.92	12.71	9.49

注：上表数据来源于首次问询回复。

从上表可以看出，公司 2017 年和 2019 年股份支付对应前一年市盈率倍数处于可比交易对应市盈率倍数的区间内；2020 年股份支付对应的上一年市盈率倍数略低于可比交易市盈率中位数。由于深交所创业板计算机、通信和其他电子设备制造业（C39）的上市公司之间的具体业务差异较大，无与发行人业务相同或类似的上市公司，因此，公司与可比交易的市盈率存在一定差异。

因此，公司报告期内三次股份支付公允价格的确定具备合理性。

（六）如果 2020 年股权激励公允价格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

1、如果参照可比交易当年市盈率和上年净利润计提股份支付：

单位：元/股、股、万元

项目	参照评估值计算股份支付	参照 2019 年度净利润计算股份支付（按平均市盈率计算）	参照 2019 年度净利润计算股份支付（按市盈率中位数计算）
市盈率	8.66	14.21（注 1）	9.95（注 2）
公允价格 A	8.7329	14.3257	10.0338
支付对价 B	3.90	3.90	3.90

一次性股份激励股数 C	150.00	150.00	150.00
服务期为 3 年的股份激励股数 D	125.10	125.10	125.10
一次性确认股份支付金额 E=(A-B)*C	724.94	1,563.86	920.06
2020 年确认等待期股份支付金额 F=(A-B)*D/6	100.76	217.38	127.89
合计	825.70	1,781.24	1,047.95

注 1：该数据为首次问询回复中 2020 年可比交易的平均市盈率。

注 2：该数据为首次问询回复中 2020 年可比交易市盈率中位数。

根据税法规定等待期确认的股份支付金额不予税前扣除，若按照可比交易当年平均市盈率 14.21 倍计提股份支付，影响净利润的金额为 $(1,563.86-724.94) \times (1-15\%)+ (217.38-100.76) = 829.70$ 万元，调整后 2020 年净利润为 $18,691.32-829.70=17,861.62$ 万元。

若按照可比交易当年市盈率中位数 9.95 倍计提股份支付，影响净利润的金额为 $(920.06-724.94) \times (1-15\%)+ (127.89-100.76) = 192.98$ 万元，调整后 2020 年净利润为 $18,691.32-192.98= 18,498.34$ 万元。

2、如果参照可比交易当年市盈率和当年净利润计提股份支付：

单位：元/股、股、万元

项目	参照评估值 计算股份支 付	参照 2020 年度净 利润计算股份支 付（按平均市盈 率计算）	参照 2020 年度净 利润计算股份支 付（按市盈率中 位数计算）
市盈率	2.36	14.21（注 1）	9.95（注 2）
公允价格 A	8.7329	52.5824	36.8188
支付对价 B	3.90	3.90	3.90
一次性股份激励股数 C	150.00	150.00	150.00
服务期为 3 年的股份激励股数 D	125.10	125.10	125.10
一次性确认股份支付金额 E=(A-B)*C	724.94	7,302.36	4,937.82
2020 年确认等待期的股份支付金额 F=(A-B)*D/6	100.76	1,015.01	686.35
合计	825.70	8,317.38	5,624.17

注 1：该数据为首次问询回复中 2020 年可比交易的平均市盈率。

注 2：该数据为首次问询回复中 2020 年可比交易市盈率中位数。

若按照可比交易 2020 年平均市盈率 14.21 倍计提股份支付，影响净利润的金额为 $(7,302.36-724.94) \times (1-15\%)+ (1,015.01-100.76) = 6,505.06$ 万元，调整后 2020 年净利润为 $18,691.32-6,505.06= 12,186.26$ 万元。

若按照可比交易 2020 年市盈率中位数 9.95 倍计提股份支付，影响净利润的

金额为 $(4,937.82 - 724.94) \times (1 - 15\%) + (686.35 - 100.76) = 4,166.53$ 万元，调整后 2020 年净利润为 $18,691.32 - 4,166.53 = 14,524.79$ 万元。

（七）是否影响上市条件

发行人选择适用《深圳证券交易所创业板股票发行上市审核规则》第二十二 条第二款第（一）项所规定的财务指标，即“近两年净利润均为正，且累计净利润 不低于人民币 5,000 万元”作为其首次公开发行并在创业板上市的具体上市标准。

1、如果 2020 年股权激励公允价值参照可比交易当年平均市盈率、市盈率中 位数和上年净利润计提股份支付，发行人 2020 年度归属于母公司所有者的净利润 分别为 17,861.62 万元、18,498.34 万元，发行人 2019 年度归属于母公司所有者的 净利润为 5,096.35 万元（净利润以扣除非经常性损益前后的孰低者为准），合计 数分别为 22,957.97 万元、23,594.69 万元，最近两年净利润均为正且累计净利润不 低于人民币 5,000 万元，仍符合所选上市标准。

2、如果 2020 年股权激励公允价值参照可比交易当年平均市盈率、市盈率中 位数和当年净利润计提股份支付，发行人 2020 年度归属于母公司所有者的净利润 分别为 12,186.26 万元、14,524.79 万元，发行人 2019 年度归属于母公司所有者的 净利润为 5,096.35 万元（净利润以扣除非经常性损益前后的孰低者为准），合计 数为 17,282.61 万元、19,621.14 万元，最近两年净利润均为正且累计净利润不低于 人民币 5,000 万元，仍符合所选上市标准。

【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；

2、结合发行人报告期内财务情况，进一步分析报告期内三次股份支付公允价 格评估基准日选择的合理性及股份支付公允价值确定的合理性；

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、查阅员工持股平台设立相关文件、历次股权转让协议，了解员工持股平台 设立、历次股权变更情况及其股东的基本情况；

5、获取维海投资股东调查表，询问相关人员核实调查表内容情况；

6、获取维海投资股东出具的关于不存在股权代持或其他利益安排、资金来源

合法性、股东任职资格的确认函；

7、核查关于 2017 年股权激励还款的相关银行流水、获取出借方与借款方关于还款情况的确认函。

【核查意见】

结合 2020 年上半年营业收入及净利润及同比变动情况、2017-2019 年上半年净利润占全年比重情况及 2020 年股权激励股份授予日期等，报告期内三次股份支付公允价值选择的评估基准日及确定的股份支付公允价值具备合理性。结合前述情况测算如果 2020 年股权激励公允价值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，测算后结果不影响上市条件。

问题 2.关于创始股东杨祖栋及明日实业

申报文件及首轮问询回复显示：

(1) 创始股东之一杨祖栋曾控制的明日实业为发行人竞争对手，2018 年明日实业被会畅通讯（证券代码 300578）收购成为其全资子公司，杨祖栋现任会畅通讯副董事长、明日实业董事、总经理；明日实业与发行人客户、供应商存在重叠情况。

(2) 2012 年 1 月至 2015 年 7 月，工商登记显示杨祖栋仍为维海德有限的总经理，但杨祖栋实际未参与维海德有限的经营管理工作，发行人实际经营者为陈涛。

(3) 杨祖栋 2011 年、2014 年、2016 年向实际控制人陈涛转让股份价格分别为 1 元/注册资本、1 元/注册资本、12.48 元/注册资本（对应市盈率 2.92 倍）。

请发行人：

(1) 结合杨祖栋向陈涛低价转让相关股份的原因说明陈涛是否为杨祖栋代持相关股份；发行人股东中是否存在为杨祖栋代持股份的情形；结合杨祖栋于 2012 年至 2015 年期间及报告期内在发行人处的重大经营决策参与情况说明“杨祖栋实际未参与维海德有限的经营管理工作，发行人实际经营者为陈涛”的认定依据，发行人与明日实业是否存在同业竞争。

(2) 说明创始股东向陈涛转让股份是否应计提股份支付，发行人是否与陈涛约定服务期，是否应在报告期内摊销股份支付费用。

请保荐人、发行人律师对问题（1）发表明确意见，请保荐人、申报会计师对问题（2）发表明确意见。

【回复】

二、说明创始股东向陈涛转让股份是否应计提股份支付，发行人是否与陈涛约定服务期，是否应在报告期内摊销股份支付费用

创始股东之一杨祖栋历次向陈涛转让股权发行人的上一年度净资产、注册资本和转让价格如下：

项目	2011年12月	2014年10月	2016年1月
前一年度净资产（万元）	78.71	1,693.41	3,076.27
前一年度注册资本（万元）	100.00	200.00	200.00
公允价值（元/注册资本）	0.79	8.47	15.38
转让价格（元/注册资本）	1.00	1.00	12.48
转让注册资本（万元）	18.00	24.00	16.02
测算股份支付金额（万元）	-	179.21	46.48

注：①上表股权转让时间为股权转让事宜经股东会决议通过的时间。

②2014年股权转让对应的发行人2013年度财务数据未经审计。

③由于历史上公司无可参考的外部投资公允价值，以股权转让上一年度的净资产作为公允价值定价依据。

其余两位创始股东郭宾、王艳于2011年12月分别以1元、18万元将其所持有33%、9%的股权转让给陈涛。其中，股东郭宾与陈涛为夫妻关系，郭宾以1元的价格转让33%的股权给陈涛的行为不存在定价不公允的问题，不构成股份支付。王艳向陈涛转让股权的价格与本次杨祖栋向陈涛转让股权的价格相同。

根据《企业会计准则》，股份支付是指企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易。如果以股权转让上一年度的净资产作为公允价值定价依据，2011年股权转让价格高于公允价值，不构成股份支付，不应计提股份支付。

2014年、2016年股权转让价格低于公允价值，低价转让的主要原因为陈涛有增加股份的要求、杨祖栋有逐渐退出的安排以及陈涛作为经营管理者在公司发展中所起的核心作用和对公司的贡献。综合考虑到陈涛作为公司实际控制人及经营管理者双重身份，本着谨慎性原则可以确认为股份支付。如果确定为股份支付，由于发行人未与陈涛约定服务期，因此应在2014年、2016年一次性确认股份支付，报告期内不用摊销股份支付费用。

【核查程序】

- 1、对陈涛、杨祖栋进行访谈，了解股权转让的背景和原因；
- 2、查阅了发行人股权变动中涉及到的股份认购协议、增资协议、股份转让协议、股东出资银行回单、缴税凭证；
- 3、查阅了股东调查表、发行人相关股东出具的声明；
- 4、获取陈涛、杨祖栋股权转让相关的资金流水，查阅了陈涛与杨祖栋出具的《确认函》；获取陈涛及其配偶报告期的银行流水，核查陈涛获得发行人分红款后是否与杨祖栋有资金往来；
- 5、查阅了 2011 年至 2016 年发行人的财务报表或审计报告，了解发行人当时的财务状况；
- 6、查阅了 2012 年至 2015 年期间及报告期内，发行人的重大采购合同、销售合同、研究开发、人事任免、财务管理等重大决策文件。

【核查意见】

2011 年创始股东向陈涛转让股权的价格高于公允价值，不构成股份支付，不应计提股份支付；2014 年和 2016 年杨祖栋向陈涛转让股权，综合考虑到陈涛作为公司实际控制人及经营管理者的双重身份，本着谨慎性原则可以确认为股份支付。如果确定为股份支付，由于发行人未与陈涛约定服务期，因此应在 2014 年、2016 年一次性确认股份支付，报告期内不用摊销股份支付费用。

问题 3.关于原材料采购

申报文件及首轮问询回复显示：

(1) 报告期内发行人采购原材料主要包括芯片、镜头、结构件、元器件，报告期各期上述原材料采购合计占比为 79.93%、83.53%及 86.07%。

(2) 报告期各期发行人采购海思芯片金额为 681.61 万元、1,037.95 万元、4,713.04 万元，占芯片采购比例为 16.70%、23.26%及 31.42%，其中采购处理器芯片中海思芯片占比为 63.11%、76.42%及 80.50%，占比逐年提升。

(3) 报告期各期发行人向中山联合光电采购镜头均价为 1,282.05 元/个、813.13 元/个、25.38 元/个，采购均价大幅下降。

(4) 报告期内，发行人部分原材料采购价格出现大幅波动。例如，代码为

008.01.0300022 的处理器，2020 年 10 月向深圳市鼎芯无限科技有限公司采购价格为 42.35 元/个，向深圳网讯智能电子有限公司采购单价为 398.23 元/个。

(5) 报告期各期，发行人采购定制化镜头占全部镜头采购金额比例分别为 68.21%、72.91%、49.49%。

(6) 报告期内，客户 Polycom、Avaya、深圳市东明炬创电子有限公司存在为发行人指定原材料供应商的情形。

请发行人：

(1) 结合发行人主要产品使用芯片、镜头、结构件、元器件的数量，分析说明上述原材料采购量、用量与销量之间的匹配关系。

(2) 说明报告期后海思芯片采购金额、占比情况及供货情况，分析海思芯片供货情况对发行人生产经营及财务状况的影响，发行人相关替代方案情况，截至目前采用替代方案的产品交付情况、相关产品订单取得情况、客户认可情况；发行人是否存在芯片断供风险，如有，请补充相关风险提示。

(3) 说明报告期内向中山联合光电采购镜头金额、占比情况，报告期内向其采购镜头均价大幅下降的原因。

(4) 说明同一原材料、同一时间向不同供应商采购价格差异较大的合理性，同行业可比公司是否存在类似情况，并进一步补充原材料价格波动相关的风险提示。

(5) 说明报告期内定制化镜头采购占比波动较大的原因。

(6) 说明指定原材料采购的具体情况，对应的采购金额、供应商名称，占发行人同类原材料采购比例。

(7) 说明报告期内是否存在发行人控股股东、实际控制人、董监管及其关联方替发行人代付或垫付款项的情形。

请保荐人、申报会计师明确发表意见。

【回复】

一、结合发行人主要产品使用芯片、镜头、结构件、元器件的数量，分析说明上述原材料采购量、用量与销量之间的匹配关系

发行人主要产品为摄像机和视频会议终端，其原材料主要为芯片、镜头、结构件和元器件等，其中主芯片（图像处理器、图像传感器）和镜头与发行人产品

基本存在 1:1 的关系，即一台摄像机或者视频会议终端需要一个图像处理器、一个图像传感器和一个镜头（少数型号产品需要两个图像传感器）。

由于发行人不同型号产品众多，不同型号的产品与除前述图像处理器、图像传感器和镜头之外的其他原材料大类（如结构件、元器件）整体上没有统一的数量配比关系，且结构件、元器件的单位价值较低，非发行人核心原材料，因此以下对发行人主要产品（摄像机、视频会议终端）的产量、销量与图像处理器、图像传感器和镜头的采购量及生产领用量进行配比分析。

（一）核心原材料报告期的变动情况

单位：万个

种类	项目	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
图像处理器	①期初库存	10.32	1.73	7.59	1.67
	②本期外购	57.16	104.20	22.05	19.13
	③本期耗用	38.52	95.61	27.91	13.21
	④期末库存（①+②-③）	28.96	10.32	1.73	7.59
图像传感器	①期初库存	27.54	2.03	2.31	0.45
	②本期外购	59.14	123.95	28.68	16.43
	③本期耗用	36.48	98.44	28.96	14.57
	④期末库存（①+②-③）	50.20	27.54	2.03	2.31
镜头	①期初库存	10.36	1.47	2.15	1.26
	②本期外购	45.75	104.00	29.79	13.51
	③本期耗用	36.54	95.11	30.47	12.63
	④期末库存（①+②-③）	19.57	10.36	1.47	2.15

上表可见，发行人主要产品的核心原材料图像处理器、图像传感器和镜头报告期内的采购量与耗用量基本匹配，采购量与耗用量之间的差异主要是由于各期末库存备货所致。

（二）耗用量、产量和销量之间的匹配关系

单位：万个

项目		2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
耗用量	①图像处理器	38.52	95.61	27.91	13.21
	②图像传感器	36.48	98.44	28.96	14.57
	③镜头	36.54	95.11	30.47	12.63
产量④		37.02	85.65	26.13	12.22
耗用量	⑤图像处理器（①/④）	104.05%	111.63%	106.81%	108.10%

/产量	⑥图像传感器 (②/④)	98.55%	114.93%	110.83%	119.23%
	⑦镜头 (③/④)	98.70%	111.04%	116.61%	103.36%
⑧销量		38.21	81.49	25.11	10.98
⑨销量/产量 (⑧/④)		103.22%	95.14%	96.10%	89.85%

注：产量和销量的数据为摄像机和视频会议终端的产量和销量之和。

1、耗用量与产量的配比关系

由于图像处理器和图像传感器的耗用量主要为发行人通过工单将图像处理器和图像传感器领料出库用于贴装成 PCBA 板而领用的数量，耗用量并非已完工入库产成品需要的数量（即领用的数量在报告期末部分以 PCBA 板或暂未完成贴装等形式存在）；镜头的耗用量主要为发行人通过工单将镜头领料出库用于和 PCBA 板组装成镜头模组而领用镜头的数量，耗用量并非已完工入库产成品需要的数量（即领用的数量在报告期末部分以镜头模组形式或暂未组装成镜头模组等形式存在），因此报告期内，图像处理器、图像传感器和镜头的耗用量与产量的比例有一定的波动。

报告期内，发行人图像处理器耗用量与产量比值分别为 108.10%、106.81%、111.63%和 **104.05%**；发行人图像传感器耗用量与产量比值分别为 119.23%、110.83%、114.93%和 **98.55%**，基本稳定；发行人镜头耗用量与产量比值分别为 103.36%、116.61%、111.04%和 **98.70%**，基本上保持稳定。

2、产量与销量的配比关系

报告期内，发行人主要产品的销量与产量比值分别为 89.85%、96.10%、95.14%和 **103.22%**，由于公司主要根据客户订单安排生产，因此产销率保持较高水平。

综上，发行人主要产品使用核心的原材料图像处理器、图像传感器和镜头采购量、用量与销量之间匹配。

二、说明报告期后海思芯片采购金额、占比情况及供货情况，分析海思芯片供货情况对发行人生产经营及财务状况的影响，发行人相关替代方案情况，截至目前采用替代方案的产品交付情况、相关产品订单取得情况、客户认可情况；发行人是否存在芯片断供风险，如有，请补充相关风险提示

（一）报告期后海思芯片采购金额、占比情况及供货情况

公司主要采购海思品牌的图像处理器（摄像机产品的主芯片）进行图像处理算法的研究和产品开发。报告期后（2021年7-9月）发行人对海思及其替代品牌

的图像处理器的采购情况如下：

单位：万个、万元

品牌	芯片类别	采购数量	采购金额
海思	图像处理器	9.27	514.25
Sigmastar	图像处理器	3.51	238.75
安霸	图像处理器	2.18	185.56
Rockchip	图像处理器	1.28	80.84
总计		16.25	1,019.40

发行人对海思处理器的采购金额占处理器比重如下：

单位：万元

项目	2021年1-9月	2020年度	2019年度	2018年度
金额	2,069.71	4,713.04	1,037.95	681.61
占比	56.75%	80.50%	76.42%	63.11%

注：占比为海思处理器采购金额占处理器总采购金额比例。

上表可见，发行人2021年1-9月采购海思处理器的总金额为**2,069.71**万元，占当期处理器采购金额的**56.75%**，低于2018年-2020年海思采购金额占比，发行人正逐渐减少对海思处理器的采购。

截止2021年9月30日，发行人海思及其替代品牌的图像处理器库存情况如下：

单位：万个

品牌	芯片类别	数量
Sigmastar	图像处理器	10.59
海思	图像处理器	13.53
安霸	图像处理器	2.50
Rockchip	图像处理器	1.35
总计		27.97

截止2021年9月30日，发行人海思及其替代品牌的图像处理器库存合计**27.97**万个。

2020年10月以来，发行人采购海思芯片的情况如下：

单位：万个

期间	芯片类别	数量
2020年10月	图像处理器	1.55
2020年11月	图像处理器	4.60

期间	芯片类别	数量
2020年12月	图像处理器	3.09
2021年1月	图像处理器	2.63
2021年2月	图像处理器	3.63
2021年3月	图像处理器	2.86
2021年4月	图像处理器	3.25
2021年5月	图像处理器	5.61
2021年6月	图像处理器	2.86
2021年7月	图像处理器	0.34
2021年8月	图像处理器	6.14
2021年9月	图像处理器	2.81

注：2021年1-9月数据未经审计

上表可见，虽然2020年9月份以来，部分海思芯片紧缺，但发行人每月仍能正常采购到一定数量的海思芯片。

(二) 发行人相关替代方案情况，截至目前采用替代方案的产品交付情况、相关产品订单取得情况、客户认可情况

截止2021年10月12日，发行人的海思芯片替代方案情况如下：

单位：万元

原型号	替代方案型号	替代方案状态	替代方案销售金额	替代方案产品的在手订单
JX1700U 不带 HDMI	JX1700US/JX1704UI	量产	2,703.22	58.75
JX1800/JX1801/JX1800SW/JX1802	JX1801K/JX1800SWK	量产	1319.51	408.44
VX60/VX61	VX60A/VX61A/VX60AU/VX61AU	量产	280.62	401.61
JX1701UH	JX1701USH	量产	12.13	46.21
VX700 系列 (VX700A/VX701A/VX701R/VX701T/VX700GS/VX700B)	VX701RA/VX701RA/VX701BA	量产	-	59.14
JX1700UF/JX1700UH	JX1700USH	量产	-	-
JX1700UZ (XP301)	JX1700USZ	小批量试产	-	12.98
V60U/V61U	V60AU/V61AU	小批量试产	7.89	391.39
JX1700/JX1700R	JX1700A/JX1700Q	小批量试产	2.51	362.96
VX71UV/VX61U	V71US/V71UVS	小批量试产	-	63.82
V60/V61/V60S/V61S/V63C	V60A/V61A/V61K	小批量试产	-	-
J1600/J2600/J2630	J2630X	设计和开发确认	-	-
V800I	V800I2	设计和开发确认	-	-
JX1700UA/JX1700U	JX1700US	设计和开发确认	-	-
VX800A/VX800I	VX800I2	设计和开发确认	-	-

原型号	替代方案型号	替代方案状态	替代方案销售金额	替代方案产品的在手订单
M1000	M1000S	设计和开发确认	-	-
S300	S300A	设计和开发确认	-	-
VX12D/VX20D	VX12DA/VX20DA	设计和开发确认	-	-
JX1805	JX1806	设计验证	-	-
合计			4,429.35	1,805.29

注：销售金额为截止 2021 年 8 月 31 日数据，在手订单为截止 2021 年 10 月 12 日数据，以上数据未经审计。

截止 2021 年 8 月 31 日，发行人采用替代方案生产的产品销售了 **4,429.35** 万元，其中 2020 年销售了 587.28 万元，2021 年 1-8 月销售了 **3,841.83** 万元；产品交付以来，未产生退货情况，客户反映良好。截止 2021 年 10 月 12 日，发行人采用替代方案产品的在手订单不含税金额为 **1,805.29 万元**，而在手订单不含税总金额为 **13,389.64** 万元，替代方案产品的在手订单占有所有在手订单的比例为 **13.45%**。

（三）海思芯片供货情况对发行人生产经营及财务状况的影响；发行人是否存在芯片断供风险，如有，请补充相关风险提示

公司原来主要采购海思品牌的图像处理器（摄像机产品的主芯片）进行图像处理算法的研究和产品开发，中美贸易摩擦对海思芯片的供应造成了一定影响。为了防范市场风险，2018 年，公司开始选择其他品牌的芯片进行图像处理方案设计和开发，目前公司已实现多个品牌芯片的图像算法和产品化应用，全系列产品均可通过其他品牌的芯片替代海思芯片，实现与基于海思芯片开发的产品相同或相似功能，摆脱了对单一品牌芯片的依赖。

因此，在贸易摩擦升级时，公司可以通过采购其他品牌芯片替代海思芯片，一定程度上规避海思芯片供应受限带来的经营风险。

综上，海思芯片供货情况对发行人生产经营及财务状况不产生重大不利的影响，发行人不存在芯片断供风险。

三、说明报告期内向中山联合光电采购镜头金额、占比情况，报告期内向其采购镜头均价大幅下降的原因

发行人报告期内从中山联合光电采购镜头的具体情况如下：

单位：万个、元/个，万元

物料代码	类型	2021 年 1-6 月				2020 年度			
		数量	均价	金额	金额占比	数量	均价	金额	金额占比

物料代码	类型	2021年1-6月				2020年度			
		数量	均价	金额	金额占比	数量	均价	金额	金额占比
058.65.5100037	变焦	0.01	1,282.05	12.69	23.01%	0.02	1,282.05	25.77	16.59%
058.65.5100068	定焦								
058.65.5100103	定焦	2.00	21.24	42.48	76.99%	6.10	21.24	129.56	83.41%
058.65.5100063	定焦								
总计		2.01	27.45	55.17%	100.00%	6.12	25.38	155.33	100.00%

续

物料代码	类型	2019年度				2018年度			
		数量	均价	金额	金额占比	数量	均价	金额	金额占比
058.65.5100037	变焦	0.018	1,282.05	22.95	92.84%	0.013	1,282.05	16.67	100.00%
058.65.5100068	定焦	0.011	163.52	1.72	6.95%	-	-	-	-
058.65.5100103	定焦	-	-	-	-	-	-	-	-
058.65.5100063	定焦	0.002	26.72	0.05	0.22%	-	-	-	-
总计		0.03	813.13	24.72	100.00%	0.013	1,282.05	16.67	100.00%

上表可见，报告期内发行人从中山联合光电科技股份有限公司购买的镜头类型不同。由于采购价格较低的定焦镜头数量逐年增多，导致发行人从中山联合光电科技股份有限公司采购镜头的均价 2018-2020 年呈逐年下降的趋势。

四、说明同一原材料、同一时间向不同供应商采购价格差异较大的合理性，同行业可比公司是否存在类似情况，并进一步补充原材料价格波动相关的风险提示

（一）说明同一原材料、同一时间向不同供应商采购价格差异较大的合理性

发行人同一时间向不同供应商采购同一原材料的价格差异较大的背景为：中美贸易摩擦以来，特别是华为受美国第二轮制裁以来，部分芯片市场紧缺，导致芯片的价格差异较大，主要体现在芯片代理商的价格与芯片贸易商的价格差异较大，其主要原因为芯片代理商的销售价格受到芯片品牌厂家的指导价格约束，不随意变动销售价格，或者芯片品牌商与发行人直接指定采购价格；而芯片贸易商不受芯片品牌厂商价格的限制，当市场芯片供应紧张时，芯片贸易商会提高芯片售价对芯片需求方提供高价现货芯片，从而导致发行人向芯片代理商和芯片贸易商采购同一型号芯片存在价格差异较大的情况。上述情况基于特定背景下的现状，具有商业合理性。

（二）同行业可比公司是否存在类似情况

由于同行业可比公司未披露同一时间向不同芯片供应商的采购价格的情况，因此，以下选取已上市的公司或者已披露暂未上市的公司由于采购渠道不同的差异，导致同一期间向不同供应商采购同一原材料的价格出现差异的情况如下：

上市公司	原材料类型	披露内容	备注
通业科技 (300960)	原材料 8	“由原来的现货采购转变为通过代理商向原厂预订货采购，如 2020 年 4 月从富昌电子（上海）有限公司采购的原材料 8，采购价格较低。”	现货采购与通过代理商采购存在差异
怡和嘉业 (已披露未上市)	电机控制芯片	“电机控制芯片在 2020 年度向不同供应商采购的价格存在一定差异，且略高于往年，主要原因系当期电机控制芯片供货较为紧张，公司为应对可能出现的供货困难情况，及时拓宽采购渠道，…故价格相比于往年均价稍高，符合市场化定价原则，具有商业合理性。”	芯片供货较为紧张，部分电机控制芯片从不同供应商采购价格存在差异
翔楼新材 (已披露未上市)	特钢坯料	“公司主要通过南方冶金和浙江冶金采购宝钢股份特钢坯料，由于特钢坯料生产周期较长，公司根据生产排期及客户交货期等情况，也会通过公开市场向行业内其他贸易商采购现货或定制其他钢厂特钢坯料，… …由于在贸易过程中发生仓储、运输、流动资金占用等实际成本，贸易商通常在材料出厂价格基础上进行加价后对外销售，因此，向贸易商采购价格高于向终端供应商采购价格。”	贸易商和终端生产商的价格存在一定的差异

因此，上市公司或已披露暂未上市的公司存在与发行人类似的情况。

（三）进一步补充原材料价格波动相关的风险提示

“公司的产品涉及镜头、芯片等多种电子元器件，公司直接材料成本在主营业务成本中占比较高，主要原材料价格波动会对公司生产成本构成一定影响。宏观经济形势变化及突发性事件有可能对原材料供应及价格产生多方面的影响，如果发生主要原材料供应短缺、价格大幅上升的情况，将给公司生产经营带来一定的不利影响。

中美贸易摩擦以来，特别是华为受美国第二轮制裁以来，部分芯片市场紧缺，导致芯片的价格差异较大，主要体现在芯片代理商的价格与芯片贸易商的价格差异较大，其主要原因为芯片代理商的销售价格受到芯片品牌厂家的指导价格约束，不随意变动销售价格，或者芯片品牌商与发行人直接指定采购价格；而芯片贸易商不受芯片品牌厂商价格的限制，当市场芯片供应紧张时，芯片贸易商会提高芯片售价对芯片需求方提供高价现货芯片，从而导致发行人向芯片代理商和芯片贸易商采购同一型号芯片存在价格差异较大的情况，从而给公司生产经营带来一定

的不利影响。”

发行人已在招股说明书“重大事项提示\三、特别风险提示\（二）主要原材料价格波动及供应风险”和“第四节 风险因素\三、经营风险\（二）主要原材料价格波动及供应风险”进行了补充披露。

五、说明报告期内定制化镜头采购占比波动较大的原因

报告期内，发行人镜头采购的具体情况如下：

单位：万元

类别	镜头种类	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
定制化镜头	变焦	1,780.45	59.74%	3,185.28	40.83%	2,191.83	66.43%	1,341.72	64.18%
	定焦	178.56	5.99%	675.39	8.66%	210	6.36%	84.41	4.04%
	小计	1,959.01	65.73%	3,860.67	49.49%	2,401.83	72.79%	1,426.12	68.21%
通用镜头	变焦	430.87	14.46%	2,584.72	33.13%	668.23	20.25%	589.72	28.21%
	定焦	590.52	19.81%	1,356.15	17.38%	229.4	6.95%	74.85	3.58%
	小计	1,021.39	34.27%	3,940.87	50.51%	897.64	27.21%	664.58	31.79%
总计		2,980.40	100.00%	7,801.54	100.00%	3,299.47	100.00%	2,090.70	100.00%

单位：万个

类别	镜头种类	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
		数量	占比	数量	占比	数量	占比	数量	占比
定制化镜头	变焦	8.10	17.69%	15.08	14.50%	10.22	34.33%	6.34	46.92%
	定焦	3.42	7.48%	13.21	12.70%	4.12	13.83%	1.72	12.74%
	小计	11.52	25.18%	28.29	27.20%	14.34	48.16%	8.06	59.65%
通用镜头	变焦	2.17	4.75%	10.21	9.81%	2.69	9.02%	2.18	16.13%
	定焦	32.06	70.07%	65.52	62.99%	12.75	42.82%	3.27	24.21%
	小计	34.23	74.82%	75.72	72.80%	15.44	51.84%	5.45	40.35%
总计		45.75	100.00%	104.01	100.00%	29.78	100.00%	13.51	100.00%

上表可见，报告期内，发行人定制化镜头的采购金额占镜头采购总金额的比例分别为 68.21%、72.79%、49.49%和 **65.73%**；定制化镜头的采购数量占镜头采购总数量的比例分别为 59.65%，48.16%、27.20%和 **25.18%**。

为了提高镜头采购的性价比（即同等性能的镜头的采购单价下降，或同等价格的镜头性能逐步提高），发行人与镜头厂商定制化采购镜头；同时发行人主要为客户提供定制化的产品，发行人 ODM 业务收入占主营业务收入的比重约为 85%，因此发行人在满足客户的定制化要求情况下，通过定制化采购镜头来满足客户要求的同时，降低自身产品的成本，提供自身产品的性价比。

随着国内镜头厂家的技术提升、产品性能逐步提高，光学镜头产品的制造成

本逐步降低，镜头厂家生产的通用镜头逐步达到发行人对镜头性价比的要求，因此发行人报告期内定制化镜头的采购数量比重逐步降低；同时报告期内由于客户需求不同导致发行人对不同镜头类型（变焦和定焦）采购比例的差异，导致 2019 年采购定制化镜头数量占比虽然较 2018 年有所下降，但采购金额占比较 2018 年比例略有上升。

六、说明指定原材料采购的具体情况，对应的采购金额、供应商名称，占发行人同类原材料采购比例

报告期内，发行人存在的客户指定原材料供应情况如下：

单位：万元

客户	指定原材料供应商的具体情况	供应商名称	报告期内采购金额	占发行人同类原材料采购比例
Polycom, Inc.	在某一具体项目的产品上指定某品牌的光学镜头；	舜宇光学（中山）有限公司	121.44	0.75%
	因客户需要全球销售，指定某品牌电源适配器；	深圳市华富洋供应链有限公司	160.48	3.17%
	因客户需要全球销售，指定某品牌遥控器。	深圳港格利达科技有限公司	93.87	1.85%
Avaya Inc.	因客户需要全球销售，客户指定某品牌电源适配器。	深圳市华富洋供应链有限公司	41.78	0.83%
深圳市东明炬创电子有限公司	应客户要求，公司的产品配套上某品牌的高清视频会议终端。	四川长虹佳华信息产品有限责任公司	416.95	100.00%

注：应客户深圳市东明炬创电子有限公司要求，发行人 2017 年采购某品牌的视频会议终端，并与 2018 配套发行人产品一并销售给该客户，2018 年之后无此类采购视频会议终端后销售给客户情形。

七、说明报告期内是否存在发行人控股股东、实际控制人、董监管及其关联方替发行人代付或垫付款项的情形

通过查阅发行人控股股东、实际控制人及其配偶、董事监事高管、关键岗位人员的银行流水，对报告期内单笔达到或超过 4 万元的流水进行核查。对公司报告期内主要供应商进行访谈，确认发行人控股股东、实际控制人、董监管及其关联方不存在替发行人代付或垫付款项的情形。

经核查，报告期内不存在发行人控股股东、实际控制人、董监高及其关联方替发行人代付或垫付款项的情形。

【核查程序】

1、统计图像处理器、图像传感器和镜头的采购量、生产领用数据与主要产品

的产销量进行配比分析；

2、统计发行人报告期后海思芯片采购情况，了解并统计发行人相关芯片替代方案的研发情况，统计相关替代方案产品的销售情况、退货投诉情况和在手订单情况；

3、通过统计发行人从联合光电购买的镜头种类情况，分析发行人从联合光电采购镜头的均价呈逐年下降的趋势的原因；

4、访谈发行人相关人员，了解发行人同一原材料、同一时间向不同供应商采购价格差异较大的原因；

5、访谈发行人相关人员，了解发行人报告期内定制化镜头采购占比波动较大的原因；

6、统计指定原材料采购的具体情况；

7、通过查阅发行人控股股东、实际控制人及其配偶、董事监事高管、关键岗位人员的银行流水，对报告期内单笔达到或超过 4 万元的流水进行核查。对公司报告期内主要供应商进行访谈，确认发行人控股股东、实际控制人、董监高及其关联方不存在替发行人代付或垫付款项的情形。

【核查意见】

1、发行人主要产品使用的芯片（图像处理器和图像传感器）、镜头的采购量、用量、产量与销量之间匹配；

2、报告期后，发行人每月仍能采购一定的海思芯片供货，同时发行人已经成功研发了多型号基于替代方案的摄像机主力机型，部分已经得到了批量生产，海思芯片供货情况对发行人生产经营及财务状况不产生重大不利的影响，发行人不存在芯片断供风险；

3、报告期内发行人从中山联合光电科技股份有限公司购买的镜头种类不同导致发行人从联合光电采购镜头的均价呈逐年下降的趋势；

4、在中美贸易摩擦以来，特别是华为受美国第二轮制裁以来，部分芯片市场紧缺的背景下，发行人在同一原材料、同一时间向芯片代理商和芯片贸易商采购单价差异较大具有商业合理性；上市公司或已披露暂未上市的公司存在与发行人类似的情况；

5、随着国内镜头厂家的技术的提升、产品性能逐步提高，光学镜头产品的制

造成本逐步降低，镜头厂家生产的通用镜头逐步达到发行人对镜头性价比的要求，因此发行人报告期内定制化镜头的采购数量比重逐步降低，同时报告期内由于客户需求不同导致发行人对不同镜头类型（变焦和定焦）采购比例的差异，导致 2019 年采购定制化镜头数量占比虽然较 2018 年有所下降，但采购金额占比较 2018 年比例略有上升；

6、报告期内，发行人的客户指定原材料的情形主要为电源适配器、镜头、遥控器，指定原材料金额较小，占比较低；

7、发行人报告期内不存在发行人控股股东、实际控制人、董监高及其关联方替发行人代付或垫付款项的情形。

问题 5.关于关联方及关联交易

申报文件及首轮问询回复显示：

（1）报告期内发行人存在部分已注销关联方，其中 MERY TECHNOLOGY CO., LIMITED（梦瑞科技有限公司）系监事欧阳典勇配偶设立的公司，实为陈涛控制，已于 2019 年 4 月注销。

（2）弦子广电是实际控制人持股 30%的公司，2018 年发行人向弦子广电金额为 721.92 万元，主要是上市公司视源股份（002841）的全资子公司广州视睿向弦子广电采购录播系统，但弦子广电没有进入广州视睿的供应商体系，而发行人是广州视睿的合格供应商，为达成本次交易，弦子广电与公司协商将录播机或其配套材料销售给公司，再由发行人将自产的摄像机、麦克风与录播机或其配套材料组装成录播系统后成套销售给广州视睿，发行人向弦子广电采购录播机或其配套材料的价格由弦子广电与广州视睿事先商定。

（3）报告期内，发行人向郴航物流采购货物代理服务金额分别为 194.20 万元、222.77 万元和 1,243.00 万元，其中境外销售运费比例均超过 80%；报告期各期发行人运输费及汽车费用分别为 332.07 万元、371.13 万元及 1,880.19 万元。

（4）报告期各期，郴航物流营业利润分别为-6,331.61 元、-9,317.73 元、959,080.42 元。

请发行人：

（1）说明梦瑞科技的设立背景、主营业务、注销前业绩、与发行人客户、供

应商的重叠情况，与发行人主要经营团队成员、客户、供应商及其经营团队成员是否存在交易或资金往来；陈涛曾委托欧阳典勇配偶代持梦瑞科技股份的原因。

(2) 说明报告期内注销关联方基本情况，存续期间是否存在违法违规行为，注销后资产、人员等处置安置情况，是否存在纠纷，是否存在关联交易非关联化的情形，与发行人实际控制人、股东、董监高是否存在交易或资金往来。

(3) 说明广州视睿向不具备其供应商资质的弦子广电采购录播系统的原因，分析发行人向弦子广电采购录播机或其他配套材料的价格公允性，对相关收入的会计处理方式。

(4) 说明报告期内向郴航物流采购货运服务金额占郴航物流收入的比例，发行人是否为郴航物流的主要或唯一客户，郴航物流盈利情况较差的原因，是否存在替发行人代垫成本费用情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、说明梦瑞科技的设立背景、主营业务、注销前业绩、与发行人客户、供应商的重叠情况，与发行人主要经营团队成员、客户、供应商及其经营团队成员是否存在交易或资金往来；陈涛曾委托欧阳典勇配偶代持梦瑞科技股份的原因

(一) 说明梦瑞科技的设立背景、主营业务、注销前业绩、与发行人客户、供应商的重叠情况

1、梦瑞科技的设立背景

设立梦瑞科技的目的是主要是采购镜头和芯片等原材料。公司早期产品 V3 系列摄像机使用的镜头为奥林巴斯镜头，而奥林巴斯镜头在国内无直接销售，梦瑞科技具有海外采购的便利性和较好的议价条件，因此，早期维海德委托梦瑞科技代为采购。同时，公司所使用的芯片主要从国外进口，国内虽亦能通过其他代理商或经销商采购到相同产品，但在同等条件下，香港地区的采购价要低于国内采购价。公司当时的业务规模较小，采购规模也相对较小，议价能力弱，从国内代理商购买芯片价格高于从香港采购价格，公司选择通过梦瑞科技代为采购芯片，可以降低采购成本。

2015 年 2 月 12 日，陈涛委托公司员工欧阳典勇之配偶刘梅芳在香港出资设立公司 MERY TECHNOLOGY CO., LIMITED (即梦瑞科技)。

2、梦瑞科技的主营业务、注销前业绩情况

(1) 梦瑞科技的主营业务

梦瑞科技的经营范围：产品的设计、研发、咨询，电子产品及材料的进出口贸易，主营业务为采购镜头和芯片并销售给发行人。

(2) 梦瑞科技注销前业绩情况

2016年11月，梦瑞科技已将银行账户注销；2017年1月，梦瑞科技申请注销公司，截至注销前（2019年4月），梦瑞科技已停止营业。

(3) 梦瑞科技注销原因

2016年公司启动新三板申报，需规范和减少关联交易。具体规范情况如下：

①在镜头采购方面，为减少关联采购、控制公司成本，从2014年底开始，公司便开始和国内镜头生产厂家舜宇光学合作，由公司提供产品参数，舜宇光学进行模具制造和镜头生产。经测试，该镜头已经可以替代进口的奥林巴斯镜头且达到同样效果，因此，公司逐步开始向国内厂商采购镜头。公司新产品V5/V6系列已不再使用奥林巴斯镜头，而一直使用奥林巴斯镜头的老款产品V3系列的销售占比在持续下降，导致2015年公司进口镜头的金额较2014年减少约一半。公司2016年已基本不再进口奥林巴斯镜头，公司与梦瑞科技的关联采购也基本停止。

②在芯片采购方面，为规范和减少关联交易，从2016年开始，公司已经逐步由梦瑞科技代为采购转为向供应商深圳市骏龙电子有限公司、深圳市华富洋供应链有限公司等无关联关系的公司采购芯片。

为规范和减少关联交易，梦瑞科技已于2019年4月注销。报告期内，公司与梦瑞科技没有发生交易。

3、梦瑞科技与发行人客户、供应商的重叠情况

2016年11月，梦瑞科技已将银行账户注销；2017年1月，梦瑞科技申请注销公司，截至注销前（2019年4月），梦瑞科技已停止营业。报告期内，梦瑞科技与发行人客户、供应商不存在重叠情形。

(二) 梦瑞科技与发行人主要经营团队成员、客户、供应商及其经营团队成员是否存在交易或资金往来

报告期内，梦瑞科技处于停业状态，梦瑞科技与发行人主要经营团队成员、客户、供应商及其经营团队成员不存在交易或资金往来。

(三) 陈涛委托欧阳典勇配偶代持梦瑞科技股份有限公司的原因

陈涛作为发行人的董事长兼总经理，日常事务繁忙；而欧阳典勇配偶全职在家，有较为充分的时间和精力亲自去香港办理注册公司、开设银行账户等较为繁杂的事务，因此，陈涛委托欧阳典勇配偶代持梦瑞科技股份。

二、说明报告期内注销关联方基本情况，存续期间是否存在违法违规行为，注销后资产、人员等处置安置情况，是否存在纠纷，是否存在关联交易非关联化的情形，与发行人实际控制人、股东、董监高是否存在交易或资金往来

(一) 报告期内注销关联方的基本情况

1、新疆维海德

公司名称	新疆维海德视讯技术有限公司
成立日期	2017年9月25日
统一社会信用代码	91654004MA77MX4YX0
注册资本	1,000 万元人民币
实收资本	49.90 万元人民币
法定代表人	李晓军
公司类型	其他有限责任公司
注册地址	新疆伊犁州霍尔果斯市兰新路 18 号永和大厦 801 室-1150
经营范围	信息系统集成工程的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让；电子产品、通讯产品的生产及销售；货物与技术进出口业务，并开展边境小额贸易。
股东构成	邓事建 33%、李晓军 31.01%、范连军 31%、维海德出资 4.99%
注销时间	2019 年 9 月 5 日
与发行人的关系	发行人曾持有新疆维海德 4.99% 股权

2、MERY TECHNOLOGY CO., LIMITED

公司名称	MERY TECHNOLOGY CO., LIMITED (梦瑞科技有限公司)
成立日期	2015 年 2 月 12 日
公司编号	2203411
注册资本	1 万元港币
实收资本	1 万元港币
董事	刘梅芳
公司类型	私人股份有限公司
注册地	7/F SPA CTR NO.53-55 LOCKHART RD WAN CHAI HK
经营范围	产品的设计、研发、咨询，电子产品及材料的进出口贸易
股东构成	刘梅芳出资 1 万港币，持股 100%
注销时间	2019 年 4 月

与发行人的关系	陈涛委托刘梅芳持股 100.00%，为实际控制人控制的企业
---------	-------------------------------

3、深圳市欧拉欧乐科技有限公司

公司名称	深圳市欧拉欧乐科技有限公司（以下简称“欧拉欧乐”）
成立日期	2014 年 8 月 11 日
统一社会信用代码	91440300311936308C
注册资本	10 万元人民币
实收资本	10 万元人民币
法定代表人	文枫
公司类型	有限责任公司
注册地址	深圳市福田区沙头街道泰然大道东泰然劲松大厦 11G
经营范围	电子产品、通信产品的技术开发和销售；计算机软硬件的销售；互联网应用技术的开发、技术咨询；国内贸易；经营进出口业务。
股东构成	文枫 35%、段卫 25%、徐淼 20%、吴文娟 20%
注销时间	2018 年 11 月 21 日
与发行人的关系	公司财务总监吴文娟曾持有该公司 20.00% 股权

（二）报告期内注销关联方的合规性

报告期内关联方	存续期间是否存在违法违规行为	相关资产、人员等处置安置情况，是否存在纠纷	报告期内，是否与发行人实际控制人、股东、董监高是否存在交易或资金往来，是否存在关联交易非关联化的情形
新疆维海德	不存在	新疆维海德设立后发行人实缴资本 49.90 万元，由于业务发展未达预期效果，公司申请注销。公司无专职人员，故不存在人员去向问题；新疆维海德清算后剩余财产经股东协商同意，按股东实际出资比例分配，资产分配合法合规，不存在纠纷	不存在
梦瑞科技	不存在	梦瑞科技设立后实缴资本 1 万元港币，2015 年和 2016 年为发行人代理进口原材料，没有形成业务收益，公司无专职人员，故不存在人员去向问题；2017 年 1 月起申请注销，梦瑞科技清算后剩余财产较少，已分配给股东，资产分配合法合规，不存在纠纷	不存在
欧拉欧乐	不存在	欧拉欧乐设立后除实缴资本 10 万元和前期发生 1.18 万元日常费用外，一直未开展实际经营业务，没有形成业务收益，公司无专职人员，故不存在人员去向问题；欧拉	不存在

报告期内关联方	存续期间是否存在违法违规行为	相关资产、人员等处置安置情况，是否存在纠纷	报告期内，是否与发行人实际控制人、股东、董监高是否存在交易或资金往来，是否存在关联交易非关联化的情形
		欧乐清算后剩余财产 8.82 万元，经股东协商同意，按股东实际出资比例分配，资产分配合法合规，不存在纠纷	

综上，上述三家报告期内注销的关联公司存续期间不存在违法违规情形，注销后资产、人员等处置安置不存在纠纷情形，报告期内与发行人实际控制人、股东、董监高不存在交易或除清算以外的资金往来，不存在关联交易非关联化的情形。

三、说明广州视睿向不具备其供应商资质的弦子广电采购录播系统的原因，分析发行人向弦子广电采购录播机或其他配套材料的价格公允性，对相关收入的会计处理方式

（一）广州视睿向不具备其供应商资质的弦子广电采购录播系统的原因

2016 年国家提出教育均衡的问题，在教育资源均衡化发展趋势的推动下，录播教室的组建成了不少中小学校推进教育信息化的重要举措。录播教室里投入使用的录播系统可以让教育资源“共享”和“均衡”在更大的范围内实现，在促进教育公平和实现优质教育资源广泛共享、提高教育质量等方面可以发挥重要作用。

在此背景下，广州视睿开始规划制造录播产品，并开始寻找对应的合作资源。广州视睿在寻找供应商并和其他公司接触时，由于其主要是生产精品录播产品，成本较高；而广州视睿计划生产常态化录播产品，因此前期接触公司的产品不符合广州视睿的发展方向。由于常态化录播产品在当时才刚起步，可供选择的供应商有限，而弦子广电的产品能满足广州视睿的需求，广州视睿最终与弦子广电确定了合作关系。

为抢占市场先机，广州视睿需要在国家政策出台之后快速推出常态化录播产品。此时，弦子广电如果要申请成为广州视睿供应商资质，广州视睿再从弦子广电采购录播系统，需要较长时间，广州视睿可能失去市场机会，因此，广州视睿希望有供应商资质的单位来合作，而维海德是广州视睿的合格供应商，维海德的摄像机和弦子广电的录播机可以捆绑销售给广州视睿。

（二）分析发行人向弦子广电采购录播机或其他配套材料的价格公允性

整套录播系统主要构件由录播机、摄像机和麦克风组成，其中弦子广电生产录播机，发行人生产摄像机和麦克风。弦子广电对外销售整套录播系统时需要采购摄像机配套使用。

2018年发行人采购弦子广电录播机，再由公司将自产的摄像机、麦克风与录播机或其配套材料组装成录播系统后成套销售给广州视睿，为偶发业务。在此交易中，录播机或其配套材料的价格由弦子广电与广州视睿事先商定，发行人按此价格向弦子广电采购录播机或其配套材料，再将录播机和摄像机组成录播系统成套销售给广州视睿。

由于公司仅向弦子广电采购录播机或其他配套材料，无外部同类市场价格对比，经对发行人向广州视睿销售录播系统产品毛利率分析，公司仅获取自产摄像机和麦克风的利润；而对于公司从弦子广电采购的录播机，其价格由弦子广电和广州视睿事先商定，且金额占公司收入的比重较小，因此录播机的价格高低对发行人而言无重大影响。

经访谈弦子广电，由于录播机为定制化产品，产品的型号、性能、配置参数均存在较大差异，从而录播机价格不具备可比性。

（三）对相关收入的会计处理方式

公司向弦子广电采购录播机整机或其配套材料，并搭配自产摄像机组装为录播系统，然后销售给广州视睿，按销售给广州视睿的合同金额确认营业收入，同时结转生产领用自产摄像机和向弦子广电采购录播机整机或其配套材料的对应营业成本。该业务过程中，公司需对录播机或其配套材料、摄像机和麦克风进一步整合成录播系统，公司向广州视睿转让录播系统前能够控制该商品，承担一般的存货风险，承担向广州视睿转让录播系统的主要责任，因此按照已收或应收对价总额确认收入。

四、说明报告期内向郴航物流采购货运服务金额占郴航物流收入的比例，发行人是否为郴航物流的主要或唯一客户，郴航物流盈利情况较差的原因，是否存在替发行人代垫成本费用情形

（一）说明报告期内向郴航物流采购货运服务金额占郴航物流收入的比例，发行人是否为郴航物流的主要或唯一客户

报告期内，发行人向郴航物流采购货运服务金额、郴航物流收入情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
发行人向郴航物流采购货运服务金额	79.85	1,243.00	222.77	194.20

郴航物流收入及发行人向郴航物流采购货运服务金额占郴航物流收入的比例的相关数据已申请豁免披露。

报告期内，发行人是郴航物流的主要客户。2020年，因受疫情影响，郴航物流其他客户未能提供更多货运代理订单，而发行人收入规模大幅增长、货运代理服务需求增大，导致2020年发行人向郴航物流采购货运服务金额占郴航物流收入的比例有所提高。2021年3月份起发行人未向郴航物流采购服务，导致2021年1-6月发行人采购郴航物流货运代理服务金额较小，占郴航物流收入的比例大幅下降。

(二) 郴航物流盈利情况较差的原因，是否存在替发行人代垫成本费用的情形

1、郴航物流盈利情况较差原因

郴航物流主要业务为国际货运代理、国内货运代理、代理报关业务。郴航物流盈利情况较差，主要原因系：国际货运代理业务竞争激烈，毛利率较低；郴航物流业务规模较小，对上游供应商议价能力较弱，成本费用控制能力较弱。

(1) 郴航物流盈利情况

2018至2021年1-6月，郴航物流的营业收入、营业成本、毛利率、净利润、净利率等数据已经申请豁免披露。

(2) 可比上市公司物流服务业务毛利率

与郴航物流业务可比的上市公司具体物流服务（含货代业务）的毛利率如下：

上市公司	项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
海晨股份（300873）	货运代理服务	18.38%	24.85%	22.62%	21.71%
德邦股份（603056）	综合物流服务	/	11.62%	9.89%	14.10%
华贸物流（603128）	综合物流服务	/	11.73%	12.74%	12.68%
厦门象屿（600057）	综合物流服务	8.70%	11.38%	10.43%	9.86%
嘉友国际（603871）	装卸搬运和运输代理业务	/	15.34%	10.92%	8.71%

上市公司	项目	2021年 1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
	平均毛利率	13.54%	14.98%	13.32%	13.41%

注：德邦股份、华贸物流和嘉友国际未公示 2021 年 1-6 月物流服务的收入、成本或毛利率。

报告期内，上市公司可比业务平均毛利率约为 14%，郴航物流毛利率平均数信息已申请豁免披露，与上市公司物流服务业务毛利率平均水平基本持平。

2、郴航物流是否存在替发行人代垫成本费用的情形

经核查：

(1) 郴航物流与可比上市公司的平均毛利率基本持平，因而郴航物流与发行人的交易价格较为公允；

(2) 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；郴航物流与发行人不存在共同供应商；

(3) 郴航物流实际控制人肖俊与发行人及其客户、供应商不存在资金往来，杨莹与发行人客户、供应商不存在资金往来；

(4) 郴航物流与发行人员工不存在资金往来。

综上所述，郴航物流不存在替发行人代垫成本费用的情形。

【核查程序】

- 1、核查报告期内注销关联公司工商档案；
- 2、核查报告期内注销关联公司所在地的市场监督管理、税务部门出具的相关证明；
- 3、查询全国企业信用信息公示系统及天眼查网站，检查报告期内注销公司是否诉讼、违法违规情况；
- 4、核查报告期内注销关联公司的财务报表；
- 5、核查注销关联公司报告期内银行流水；核查发行人实际控制人、股东、董监高报告期内银行流水，检查注销关联公司与发行人实际控制人、股东、董监高是否存在资金往来；
- 6、访谈广州视睿相关人员，了解广州视睿向不具备其供应商资质的弦子广电采购录播系统的原因；
- 7、核查郴航物流报告期内所得税纳税申报表、银行流水，了解其收入及盈利

情况；核查郴航物流实际控制人肖俊、杨莹的银行流水。

【核查意见】

1、报告期内，梦瑞科技不存在与发行人客户、供应商重叠的情况，与发行人主要经营团队成员、客户、供应商及其经营团队成员不存在交易或资金往来；陈涛曾委托欧阳典勇配偶代持梦瑞科技股份具有合理性。

2、报告期内注销关联方存续期间不存在违法违规行为，注销后资产、人员等处置安置不存在纠纷，报告期内与发行人实际控制人、股东、董监高不存在交易或除清算以外的资金往来，不存在关联交易非关联化的情形；

3、（1）广州视睿向不具备其供应商资质的弦子广电采购录播系统，具备合理性。（2）由于公司仅向弦子广电采购录播机或其他配套材料，无外部同类市场价格对比，经对发行人向广州视睿销售录播系统产品毛利率分析，公司仅获取自产摄像机和麦克风的利润；而对于公司从弦子广电采购的录播机，其价格由弦子广电和广州视睿事先商定，且金额占公司收入的比重较小，因此录播机的价格高低对发行人而言无重大影响。（3）由于录播机为定制化产品，产品的型号、性能、配置参数均存在较大差异，因此录播机价格不具备可比性。（4）发行人向广州视睿销售录播系统的相关收入，会计处理符合会计准则。

4、报告期内发行人为郴航物流的主要客户；郴航物流盈利情况较差的原因合理，不存在替发行人代垫成本费用的情形。

问题 6.关于劳务派遣、房产租赁及行政处罚

申报文件显示：

（1）发行人 2019 年、2020 年存在劳务派遣的情况，其中 2020 年部分月份劳务派遣人数超过总用工人数 10%，不符合《劳务派遣暂行规定》第四条的规定。

（2）发行人目前无自有房产，生产经营所需的办公用房及厂房均系租赁所得，且本次部分募集资金投资项目拟在租赁房产上实施。

（3）报告期内，发行人持报关单以一般贸易方式向海关申报出口视频会议摄像机 411 台，申报重量与实际重量不符，梅沙海关于 2019 年 6 月 6 日对公司作出行政处罚；2019 年 5 月 24 日，发行人因未按照规定期限申报办理变更登记，注册资本逾期变更，国家税务总局深圳市宝安区税务局出具《责令限期改正通知书》

并处罚金。

请发行人：

(1) 结合劳务派遣人员的数量、同样工种的正式员工平均工资测算使用劳务派遣人员对于报告期发行人成本、业绩的影响；说明 2021 年截至目前各月末发行人劳务派遣员工及占比情况。

(2) 说明是否存在因劳务派遣员工不符合相关规定而受到行政处罚的风险，如有，请补充风险提示；报告期内发行人是否存在劳务外包情形。

(3) 说明租赁合同尚未备案及部分租赁房产未取得权证是否存在行政处罚风险，罚款及搬迁费用的承担主体；是否存在租赁使用集体建设用地、划拨地等及其上建造的房产等情形，如无法继续租赁对发行人生产经营及募投项目实施的具体影响。

(4) 说明发生海关申报不实情形、未按规定办理变更登记的原因及后续整改情况，发行人内部控制制度是否完善。

请保荐人、申报会计师对问题（1）发表明确意见，请保荐人、发行人律师对问题（2）-（4）发表明确意见。

【回复】

一、结合劳务派遣人员的数量、同样工种的正式员工平均工资测算使用劳务派遣人员对于报告期发行人成本、业绩的影响；说明 2021 年截至目前各月末发行人劳务派遣员工及占比情况

（一）结合劳务派遣人员的数量、同样工种的正式员工平均工资测算使用劳务派遣人员对于报告期发行人成本、业绩的影响

报告期内，公司使用的劳务派遣员工与公司该类正式员工的薪酬标准无重大差异，主要差异为年度休假、职工节日福利等。劳务派遣员工与公司同岗位正式员工的薪酬比较如下：

单位：万元/月/人

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
劳务派遣员工平均薪酬	0.3252	0.4982	0.3280	-
同岗位正式员工平均薪酬	0.5950	0.6614	0.6322	-
差异	0.2699	0.1632	0.3042	-

劳务派遣人员“包装工”工种薪酬差异对于报告期发行人成本、业绩的影响：

单位：人、万元

年度	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
劳务派遣总人次	26	486	33	-
劳务派遣人员薪酬差异	7.02	79.32	10.04	-
当期营业成本金额	16,796.92	34,362.13	15,086.34	11,060.16
占营业成本的比例	0.04%	0.23%	0.07%	-
当期营业利润金额	9,825.47	19,202.95	5,499.23	5,583.23
占营业利润的比例	0.07%	0.41%	0.18%	-

由上表可知，2018年发行人无劳务派遣员工；2019年至2021年1-6月，发行人劳务派遣人员薪酬差异影响成本金额分别为10.04万元、79.32万元和7.02万元，占当期营业成本比例分别为0.07%、0.23%和0.04%，占当期营业利润比例分别为0.18%、0.41%和0.07%。

（二）说明2021年截至目前各月末发行人劳务派遣员工及占比情况

截至2021年9月30日，发行人各月末劳务派遣员工及占比情况如下表所示：

单位：人、万元

月份	月末正式员工人数	月末劳务派遣人数	月末包含劳务派遣工的用工总数	劳务派遣人数占比	正式员工工资总额	劳务派遣人员工资	包含劳务派遣工的工资总数	劳务派遣工资占比
1月	560	10	570	1.75%	672.28	3.98	676.26	0.59%
2月	569	10	579	1.73%	606.79	5.09	611.88	0.83%
3月	595	6	601	1.00%	586.42	5.53	591.95	0.93%
4月	572	-	572	-	604.01	-	604.01	-
5月	566	-	566	-	604.29	-	604.29	-
6月	566	-	566	-	592.39	-	592.39	-
7月	567	3	570	0.53%	773.53	1.28	774.81	0.17%
8月	566	3	569	0.53%	637.07	0.97	638.04	0.15%
9月	568	-	568	-	655.92	-	655.92	-
合计	5,129	32	5,161	5.54%	5,733	17	5,750	2.67%

2021年1-9月，发行人劳务派遣人数和劳务派遣工资的占比均很低，不会对当期业绩造成重大影响。

【核查程序】

- 1、查阅劳务派遣和劳务外包合同、劳务派遣和劳务外包费用结算凭证，员工花名册；
- 2、查阅劳务派遣相关法律、法规；取得发行人实际控制人就发行人劳务派遣事宜或有行政处罚出具的承诺函；

3、查阅房屋备案证明、租赁房产产权证明文件、募投项目备案文件；取得实际控制人出具的关于房产租赁及土地使用的相关承诺文件；

4、查阅海关及税务主管部门出具的行政处罚文件、罚款缴费凭证；发行人书面说明相应违法事项发生的原因和整改情况；行政主管部门出具的发行人不存在重大违法行为的书面证明文件；

5、查阅发行人各项制度文件。

【核查意见】

2018 年发行人无劳务派遣员工；2019-2020 年度，发行人劳务派遣人员薪酬差异对当期营业成本、营业利润影响较小；**2021 年 1-9 月**，发行人劳务派遣人数和劳务派遣工资的占比均很低，不会对当期业绩造成重大影响。

问题 7.关于客户 Haverford

申报文件及问询回复显示：

(1) 报告期内，发行人向第一大客户 Haverford 销售收入分别为 3,288.26 万元、2,755.43 万元、17,161.84 万元。

(2) 中信保出具的《Standard Credit Report》显示，2019 年 Haverford 营业收入为 567.00 万美元。发行人聘请美国律师事务所 GLACIER LAW PLLC 对 Haverford 进行走访，对运营总监 Joseph Mulcahy 进行访谈，其表示 Haverford 2019 年收入区间为 2,000-3,000 万美元，2020 年收入区间为 7,500-10,000 万美元。

(3) 云视频会议解决方案提供商 ZOOM 官方网站显示，Haverford 在视频会议硬件、经销商、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 还是 ZOOM 认证的金牌合作伙伴（最高级别认证）。

(4) 2020 年视频会议行业龙头 Avaya、Plantronics (Polycom) 均出现业绩下滑。

(5) 报告期各期，发行人对 Haverford 销售毛利率分别为 63.58%、63.23%、54.57%。

(6) 发行人于 2014 年与 Haverford Systems Inc.合作以来，双方协商的合作模式为“下订单前支付 50%货款，装运前支付剩下的 50%货款”，即先付款后发货。

Haverford Systems Inc.针对海外供应商（非美国供应商），基本采取先付款后发货的模式。在外贸行业，除非合作对象为上市的品牌商，先付款后发货符合外贸行业的惯例。

请发行人：

（1）说明 2020 年 Haverford 业绩与行业龙头 Avaya、Plantronics（Polycom）出现大幅差异的合理性。

（2）说明 Haverford 是否为其他上市公司/挂牌公司的客户或供应商，是否有其他可靠外部证据证明其销售规模。

（3）说明 2020 年对 Haverford 销售毛利率大幅下滑的原因。

（4）说明报告期内发行人与 Avaya、Plantronics（Polycom）交易是否采取现款后货的结算模式，同行业可比公司是否存在类似结算模式，发行人认为先款后货符合外贸行业惯例的依据是否充分。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对 Haverford 采购发行人产品后对最终客户销售的核查过程、手段，是否取得除 Haverford 相关人员访谈记录以外的其他外部证据，Haverford 向发行人采购产品数量、金额与其最终销售情况是否匹配。

【回复】

一、说明 2020 年 Haverford 业绩与行业龙头 Avaya、Plantronics（Polycom）出现大幅差异的合理性

（一）Haverford 与行业龙头 Avaya、Plantronics（Polycom）业务领域分析

Haverford Systems Inc.是一家音视频品牌商和系统集成商，其主要业务包括：视频、音频会议，AVaaS，控制系统，直播系统，声隐蔽和呼唤系统（Sound Masking & Paging Systems），触摸屏，视频墙和电子签名，以及视频监控。

Avaya 是数字通信产品、解决方案和服务的全球领导者，通过软件和服务为各种规模的企业提供技术支持。公司提供业内最广泛的商业设备产品组合之一，包括手机、视频会议设备和耳机以满足客户组织中各类员工的需求。

Plantronics 是一家全球领先的通信技术公司，设计、制造和销售集成通信和专业服务团队的协作解决方案。公司提供优质的音频和视频产品，且可以与主要的视频和音频会议平台无缝协作。主要产品类别是耳机、语音、视频和服务。

Haverford Systems Inc.的业务领域仅为 Avaya 和 Plantronics 业务中的一部分，且集中在音视频产品。2020 年新冠疫情最直接地拉动了对视频产品的需求，进而大幅度地带动了 Haverford Systems Inc.收入的增长。

(二) Avaya、Plantronics 收入分类及变动情况分析

1、Avaya 的定期报告中，收入分类情况如下：

单位：百万美元

项目	2019 年 10 月 -2020 年 9 月	2018 年 10 月 -2019 年 9 月	增长率
产品和解决方案(Products & Solutions) (注)			
统一通信和协作(Unified Communications and Collaboration)	710.00	863.00	-17.73%
联络中心(Contact Center)	363.00	359.00	1.11%
小计	1,073.00	1,222.00	-12.19%
服务(Services)			
全球支持服务(Global Support Services)	1,238.00	1,086.00	14.00%
企业云和托管服务 (Enterprise Cloud and Managed Services)	282.00	297.00	-5.05%
专业服务(Professional Services)	280.00	282.00	-0.71%
小计	1,800.00	1,665.00	8.11%
合计	2,873.00	2,887.00	-0.48%

注 1：Avaya 年报中对产品分类表述如下：“产品和解决方案包括统一通信和联络中心软件平台、应用程序和设备。其中，联络中心（“CC”）：Avaya 行业领先的数字联络中心解决方案使客户能够构建定制的应用程序组合，以推动更强大的客户参与和更高的客户生命周期价值。我们可靠、安全和可扩展的通信解决方案包括语音、电子邮件、聊天、社交媒体、视频、绩效管理 and 第三方集成，可以改善客户服务并帮助公司更有效地竞争。”

注 2：Avaya 2021 年半年报和季报中均未对产品按照上述明细分类进行披露，因此未对上表进行更新。

由上表可知，Avaya 收入分类中无法区分视频产品的收入金额及其增长情况，仅能判断出其视频产品的收入包含在产品和解决方案收入下的联络中心(Contact Center)中，且其同比增长 1.11%。

此外，在 Avaya 公布的 2020 年年报中对收入变动原因分析中有如下表述：“2020 财年的收入较 2019 财年减少的主要原因是公司本地解决方案收入的减少，部分地抵消了公司产品收入和履行政府合同相关义务取得的收入”，由此可见，在产品和解决方案收入中，解决方案收入是同比下降的，而产品收入是同比增长的。

2、Plantronics 的定期报告中，收入分类情况如下：

单位：千美元

项目	2021年4月-2021年6月	2020年4月-2020年6月	增长率
产品(Products)			
耳机(Headsets)	172,194.00	174,750.00	-1.46%
语音(Voice)	61,298.00	45,821.00	33.78%
视频(Video)	137,711.00	70,887.00	94.27%
小计	371,203.00	291,458.00	27.36%
服务(Services)	59,969.00	64,262.00	-6.68%
合计	431,172.00	355,720.00	21.21%

续：

单位：千美元

项目	2020年4月-2021年3月	2019年4月-2020年3月	增长率
产品(Products)			
耳机(Headsets)	823,451.00	773,186.00	6.50%
语音(Voice)	221,131.00	375,505.00	-41.11%
视频(Video)	426,244.00	284,045.00	50.06%
小计	1,470,826.00	1,432,736.00	2.66%
服务(Services)	256,781.00	264,254.00	-2.83%
合计	1,727,607.00	1,696,990.00	1.80%

由上表可知，Plantronics 2021 财年年报中视频产品的收入同比增长 50.06%，2022 财年第一季度视频产品的收入同比增长 94.27%，增长幅度较大。

同时，在 Plantronics 2021 年年度报告中有如下表述：“2021 财年的总收入为 17 亿美元，与 2020 财年相比增加了 3060 万美元或 1.8%，主要是由于公司视频和企业耳机产品类别的销售增加，部分地被语音和消费耳机销售额的下降所抵消。”

综上所述，Haverford 业务集中在视频产品，而 Avaya、Plantronics 的业务更为综合和广泛，仅从其披露的收入分类中可见 Avaya、Plantronics 包含视频产品的收入 2020 年度同比增长。因此，Haverford 与 Avaya、Plantronics 相关视频产品的收入增长趋势一致，具备合理性。

二、说明 Haverford 是否为其他上市公司/挂牌公司的客户或供应商，是否有其他可靠外部证据证明其销售规模

（一）说明 Haverford 是否为其他上市公司/挂牌公司的客户或供应商

报告期内，Haverford 主要客户中有部分上市公司/挂牌公司，Haverford 主要

客户和供应商信息已申请豁免披露。

(二) 是否有其他可靠外部证据证明其销售规模

在向 Haverford 查询有关维海德产品最终销售数据时，Haverford 认为除主动披露外，其财务和业务数据属于商业秘密。在公司多次沟通后，Haverford 通过电子邮件回复提供了主要客户 2018 年至 2021 年 1-6 月的销售金额汇总表、2019-2020 年度销售数量明细表以及下游主要客户的部分销售订单。有关具体情况如下：

1、Haverford 向其下游主要客户的销售情况如下：

Haverford 向其下游主要客户的销售情况已申请豁免信息披露。

Haverford 2020 年度主要客户销售金额合计为 6,649.05 万美元，而美国律师事务所 GLACIER LAW PLLC 对 Haverford 进行实地走访，对 Haverford 的运营总监 Joseph Mulcahy 的访谈（保荐机构、申报会计师也通过远程视频方式同步参加），并经对方确认，Haverford 2020 年收入区间为 7,500-10,000 万美元，上述数据之间基本匹配。

2、Haverford 向其下游主要客户销售与发行人摄像机相关的产品数量情况

Haverford 向其下游主要客户销售与发行人摄像机相关的产品数量已申请豁免信息披露。

3、查询 Haverford 提供的下游主要客户情况如下：

Haverford 提供的下游主要客户信息已申请豁免信息披露。

4、访谈 Haverford 的部分中国供应商以了解其收入增长情况

(1) 申报会计师实地访谈了 Haverford 的部分中国供应商，供应商销售规模等相关信息已申请豁免披露。

(2) 维海德 2018 年至 2021 年 1-6 月向 Haverford 的销售金额分别为 3,288.26 万元、2,755.43 万元、17,161.84 万元和 3,323.16 万元，2020 年度公司向 Haverford 的销售金额较 2019 年度增加 522.84%。

(3) 2020 年度，Haverford 向主要客户的销售金额为 6,649.05 万美元，较 2019 年度增加 367.89%。

因此，2020 年度发行人向 Haverford 的销售金额的增幅、Haverford 向主要客户的销售金额的增幅、Haverford 的其他中国供应商名扬时代、杭州晨安的收入增

幅基本一致，整体趋势具备匹配关系。

综上所述，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 下游主要客户成立时间较长，其销售的公司产品均可查询。因此，Haverford 业务规模较大，相应对上游产品需求量较大，具备大批量采购和销售公司产品能力。

三、说明 2020 年对 Haverford 销售毛利率大幅下滑的原因

2020 年对 Haverford 销售毛利率大幅下滑的原因系按照新收入准则的要求将对 Haverford 销售相关的运输费用计入了营业成本中。扣除营业成本中对 Haverford 销售相关的运输费用 1,527.93 万元后，2020 年对 Haverford 销售毛利率与 2018 年、2019 年的毛利率差异较小。

发行人对 Haverford 销售毛利率相关信息已申请豁免信息披露。

四、说明报告期内发行人与 Avaya、Plantronics (Polycom) 交易是否采取现款后货的结算模式，同行业可比公司是否存在类似结算模式，发行人认为先款后货符合外贸行业惯例的依据是否充分

(一) 报告期内发行人与 Avaya、Plantronics (Polycom) 交易是否采取现款后货的结算模式

报告期内发行人与 Avaya、Plantronics (Polycom) 交易未采取先款后货的结算模式，与 Avaya 的结算模式为销售发货 180 天，与 Plantronics (Polycom) 的结算模式为销售发货 45 天，原因是 Avaya、Plantronics (Polycom) 为上市公司，目前这些客户资金雄厚，且与公司有良好的长期合作关系，没有不良历史还款记录，公司对其销售未采取先款后货的结算模式，存在一定的账期。

(二) 同行业可比公司是否存在类似结算模式

1、同行业可比公司的结算模式如下：

可比公司	信用政策	来源
会畅通讯	会畅通讯子公司明日实业对主要客户月结 150 天	2020 年 6 月公告的，众华会计师事务所（特殊普通合伙）对《关于对上海会畅通讯股份有限公司的年报问询函》中相关问题的专项说明
杭州晨安（已摘牌）	未披露	
苏州科达	直接向分销商销售通用设备，提供不超过 3 个月的信用期	2020 年 3 月公告的《公开发行可转换公司债券募集说明书》

可比公司	信用政策	来源
亿联网络	与主要经销商结算周期 0-6 个月	2019 年 9 月公告的亿联网络关于创业板问询函[2019]第 39 号问询函的回函
海康威视	未披露	
大华股份	标准产品国内销售 1-12 个月、标准产品国外销售 1-6 个月	2019 年 6 月公告的立信会计师事务所(特殊普通合伙)关于对公司年报问询函的回复
奥尼电子	线下销售为款到发货、月结 30 天等；线上销售为月结 60 天、亚马逊系统订单确认发货后 30 天，天猫、淘宝等发货后 15 天；ODM 直销为月结 30 天/60 天、销售发货 30 天/60 天/90 天、款到发货等	招股说明书
罗技	未披露	
发行人	对主要客户月结 30/45/60/180 天/款到发货	

从上表可以看出，同行业可比公司对外销售基本上存在一定账期，原因是可比公司基本为上市公司，上市公司资金较为雄厚，虽然赊销占用了上市公司资金，但可以促进上市公司销售额的增长，增加上市公司的业绩；奥尼电子为拟上市企业（已通过上市委审核），存在先款后货（款到发货）的结算模式。不同的结算模式受公司本身资金实力、交易双方谈判地位、市场供求关系、客户资信评级等因素的综合影响，因此，上述结算模式均为行业内普遍做法。

2、奥尼电子招股说明书中披露的相关内容

报告期各期，奥尼电子与前五大客户的结算模式、信用政策/账期的具体情况如下：

序号	客户名称	结算模式	信用政策
1	奇虎 360	银行转账	月结 30 天
2	深圳市邻友通科技发展有限公司	银行转账、电汇 T/T	月结 30 天/60 天
3	OWLET Baby	电汇 T/T	销售发货 30 天/45 天
4	Swann	电汇 T/T	销售发货 30 天/60 天
5	AVerMedia	电汇 T/T	款到发货/销售发货 30 天
6	TRUST INTERNATIONAL B.V.	银行转账	见提单时付款
7	Toshiba Lifestyle	电汇 T/T	销售发货 60 天
8	S2E INC DBA	电汇 T/T	销售发货 30 天/45 天/90 天
9	Binatone Global	电汇 T/T	销售发货 60 天
10	奇诺光瑞电子（深圳）有限公司	电汇 T/T	款到发货

奥尼电子招股说明书中描述认为：“公司给予客户的信用政策符合行业内普遍

做法，主要客户的回款稳定，与结算政策基本相符。”

上表可见，奥尼电子对报告期内主要客户 AVerMedia（AVerMedia 为奥尼电子 2020 年度第一大客户）和奇诺光瑞电子（深圳）有限公司存在款到发货的结算模式，发行人对 Haverford 采用的结算模式与奥尼电子存在一致性。

3、Haverford 对其他中国供应商的结算模式

申报会计师实地访谈了 Haverford 的部分中国供应商，了解到这些供应商也采取款到发货的结算模式。

上述供应商的相关信息已申请豁免信息披露。

（三）发行人认为先款后货符合外贸行业惯例的依据是否充分

公司出于本身资金实力、交易双方谈判地位、市场供求关系、客户资信评级等因素的综合影响，对不同的客户采取不同的结算模式，均为行业内普遍做法。基于销售回款的安全性的考虑，公司与相关客户通过协商采取先款后货的结算方式，具备合理性。因此，公司对 Haverford 等境外客户的信用政策符合行业惯例，依据充分。

五、请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对 Haverford 采购发行人产品后对最终客户销售的核查过程、手段，是否取得除 Haverford 相关人员访谈记录以外的其他外部证据，Haverford 向发行人采购产品数量、金额与其最终销售情况是否匹配

（一）对 Haverford 采购发行人产品后对最终客户销售的核查过程、手段，是否取得除 Haverford 相关人员访谈记录以外的其他外部证据

1、对 Haverford 采购发行人产品后对最终客户销售的核查过程、手段

（1）在向 Haverford 查询有关维海德产品最终销售数据时，Haverford 认为除主动披露外，其财务和业务数据属于商业秘密。在公司多次沟通后，Haverford 通过电子邮件回复提供了主要客户 2018 年至 2021 年 1-6 月的销售金额汇总表、2019-2020 年度销售数量明细表以及下游主要客户的部分销售订单。

在实际执行过程中，申报会计师已履行以下程序：

①获取报告期内 Haverford 主要客户清单及其销售金额汇总表、Haverford 2019 年和 2020 年销售与发行人摄像机相关产品明细；

②获取并检查 Haverford 与其下游主要客户的部分销售订单及发票；Haverford

向其下游客户销售的收款凭证等未能提供；

③申报会计师通过视频访谈了 Haverford 的部分下游客户（访谈客户占 Haverford 销售收入的比例约为 60%）；

（2）在 Haverford 下游客户的官方网站上查询其销售与发行人摄像机相关产品情况；

（3）通过互联网查询等手段了解 Haverford 下游客户基本情况。

2、是否取得除 Haverford 相关人员访谈记录以外的其他外部证据

申报会计师已取得除 Haverford 相关人员访谈记录以外的其他外部证据：

（1）报告期内 Haverford 主要客户清单；

（2）Haverford 2019 年和 2020 年销售与发行人摄像机相关产品明细；

（3）Haverford 与其下游主要客户的部分销售订单及发票；

（4）Haverford 下游主要客户官网上显示的销售与维海德摄像机相关产品的记录；

（5）申报会计师对 Haverford 及其下游部分客户的视频访谈记录。

（二）Haverford 向发行人采购产品数量、金额与其最终销售情况的匹配情况

报告期内，Haverford 向发行人采购产品数量、对外销售情况等相关信息已申请豁免披露。

总体而言，报告期内，Haverford 向发行人采购产品与其最终销售情况基本匹配。

【核查程序】

1、通过公开披露的信息，查询 Avaya、Plantronics（Polycom）的定期报告，获取其主营业务领域、分类收入等信息，并与 Haverford 进行比较分析；

2、取得 Haverford 的主要客户及供应商清单、并通过公开披露的信息进行查询，分析判断其是否属于上市公司/挂牌公司的客户或供应商；

3、取得并检查 2020 年对 Haverford 销售相关的运费成本，并计算将其剔除后的毛利率，并与 2018 年、2019 年进行对比分析；

4、取得并检查公司客户结算模式，并查询同行业可比公司的结算模式，结合公司客户结算政策制定制度、外部同行业公司情况以及外贸行业惯例，判断公司

对 Haverford 的先款后货结算模式是否合理；

5、对 Haverford 采购发行人产品后的最终客户销售情况进行核查：（1）获取**报告期内 Haverford 主要客户清单及销售金额汇总表**、Haverford 2019 年和 2020 年销售与发行人摄像机相关产品明细；（2）获取并检查 Haverford 与其下游主要客户的部分销售**订单及发票**；（3）在 Haverford 下游客户的官方网站上查询其销售与发行人摄像机相关产品情况；（4）**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%）。**

6、实地访谈了 Haverford 的中国供应商，了解其对 Haverford 的收入情况及结算模式，供应商的相关信息已申请豁免披露；

7、将 Haverford 提供的 2019 年以来销售的与发行人摄像机相关产品明细与发行人向 Haverford 销售的数量及金额、美国律师事务所 GLACIER LAW PLLC 对 Haverford 运营总监 Joseph Mulcahy 访谈确认的 Haverford 收入、存货等进行匹配分析。

【核查意见】

1、Haverford 业务集中在视频产品，而 Avaya、Plantronics 的业务更为综合和广泛，仅从其披露的收入分类中可见 Avaya、Plantronics 包含视频产品的收入 2020 年度同比增长；Haverford 与 Avaya、Plantronics 相关视频产品的收入增长趋势一致，具备合理性。

2、Haverford 有部分主要供应商为上市公司，并已进一步获取外部证据证明 Haverford 销售规模。

3、2020 年发行人对 Haverford 销售毛利率大幅下滑的原因是 2020 年按照新收入准则的要求将对 Haverford 销售相关的运输费用计入了营业成本中，剔除后毛利率与 2018 年、2019 年差异较小。

4、报告期内发行人与 Avaya、Plantronics（Polycom）交易未采取先款后货的结算模式，同行业可比公司存在类似结算模式，先款后货符合外贸行业惯例，依据充分。

5、2019 年至 2021 年 1-6 月，Haverford 向发行人采购产品数量、金额与其对外销售情况相匹配。

问题 8.关于毛利率

申报文件及首轮问询回复显示：

(1) 报告期各期，发行人 ODM 模式下消费级摄像机毛利率分别为 32.71%、32.67%、55.46%。

(2) 2020 年，发行人 ODM 模式下高端、中端、低端摄像机毛利率分别为 54.57%、53.75%、36.81%。

(3) 从外销业务毛利率来看，2019-2020 年发行人与同行业可比公司外销业务的毛利率基本持平，但 2018 年度发行人外销业务毛利率高于同行业可比公司，主要与公司对境外客户的定价政策有关。公司对初次合作的境外客户（上市公司除外），起初定价较高，随着合作的加深和交易量加大，公司逐步下调向其销售的价格。

(4) 报告期内，发行人内销毛利率分别为 45.43%、43.30%、43.92%，可比公司奥尼电子内销毛利率分别为 19.39%、24.17%、29.42%。

(5) 2020 年度，ClearTouch 成为发行人第五大客户，销售金额 2,229.51 万元。该客户为美国公司，发行人对其销售的产品以消费级摄像机为主，由于消费级摄像机适合个人使用，产品定价低但毛利率高，同时受新冠疫情影响，产品供不应求，因此，发行人对其销售的毛利率为 67.82%。

请发行人：

(1) 说明 2020 年 ODM 模式下消费级摄像机毛利率大幅提升的原因，毛利率高于同期高端、中端产品的合理性。

(2) 说明对初次合作的境外客户起初定价较高、之后逐步下调价格的定价政策的合理性，与同行业可比公司是否存在较大差异。

(3) 量化分析并说明内销毛利率大幅高于奥尼电子的原因。

(4) 量化分析并说明 2020 年对 ClearTouch 毛利率显著高于消费级摄像机毛利率的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、说明 2020 年 ODM 模式下消费级摄像机毛利率大幅提升的原因，毛利率高于同期高端、中端产品的合理性

报告期内，公司 ODM 模式下高端和中端摄像机的毛利率、同期消费级摄像机毛利率列表如下：

毛利率	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
高端摄像机	49.89%	54.57%	56.83%	52.57%
中端摄像机	45.67%	53.75%	50.74%	52.24%
消费级摄像机	48.74%	55.46%	32.67%	32.71%

从上表可以看出，ODM 模式下，报告期内公司高端摄像机和中端摄像机的毛利率基本稳定；而消费级摄像机的毛利率 2020 年度大幅提高，且高于高端和中端摄像机的毛利率水平，主要与客户群体、市场策略和相对价格有关。

1、客户群体与市场策略

报告期内，公司高端、中端和消费级摄像机的价格情况如下：

单位：元/台

价格	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
高端摄像机	2,100.25	2,513.82	2,499.97	2,609.58
中端摄像机	1,356.38	1,913.37	1,744.39	1,938.30
消费级摄像机	226.43	235.09	149.28	157.65

2020 年，为了巩固和维持公司高端和中端摄像机的市场地位，公司对高端和中端摄像机现有客户的售价保持相对稳定，以此促进产品销量的增加，扩大产品在目标客户中的影响力；而 2020 年公司消费级摄像机客户主要为海外客户，受新冠疫情的影响，消费级摄像机供不应求，整体销售价格上涨，毛利率提高。

报告期内，公司 ODM 业务中消费级摄像机的前五大客户的具体情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	销售金额	占比
2021 年 1-6 月			
1	Haverford Systems Inc	1,279.02	46.27%
2	ViewSonic Corporation	809.18	29.27%
3	i3-Technologies	228.09	8.25%
4	深圳市康冠商用科技有限公司	82.63	2.99%
5	WESCO (苏州) 贸易有限公司	76.29	2.76%
合计		2,475.22	89.54%
2020 年度			

序号	客户名称	销售金额	占比
1	ClearTouch INTERACTIVE	2,221.00	26.10%
2	ViewSonic Corporation	2,054.37	24.14%
3	Haverford Systems Inc	1,508.55	17.73%
4	CLEARONE INCORPORATED	1,344.38	15.80%
5	深圳市康冠商用科技有限公司	210.47	2.47%
合计		7,338.77	86.24%
2019 年度			
1	深圳市中兴康讯电子有限公司	619.47	55.30%
2	深圳市康冠商用科技有限公司	259.54	23.17%
3	苏州科达科技股份有限公司	42.38	3.78%
4	ViewSonic Corporation	32.34	2.89%
5	ClearTouch INTERACTIVE	23.18	2.07%
合计		976.91	87.22%
2018 年度			
1	浙江大华科技有限公司	50.53	67.09%
2	苏州科达科技股份有限公司	14.25	18.92%
3	深圳市和元信信息技术有限公司上海分公司	6.51	8.64%
4	随锐科技集团股份有限公司	0.79	1.05%
5	ERGO COM LTD	0.68	0.90%
合计		72.76	96.60%

从上表可知，2020 年度，公司消费级摄像机主要销往境外，前四大客户均为境外客户，合计占消费级摄像机销售金额的 83.29%；同时消费级摄像机中 2018-2020 年度境外销售的比重分别为 1.54%、8.47%和 87.18%，境外销售占比大幅提升。由于 2020 年境外疫情尤其是美国疫情较为严重，消费级摄像机供不应求，价格上涨，毛利率上升。

2、产品相对价格

2020 年度，公司高端和中端摄像机的平均价格分别为 2,513.82 元/台和 1,913.37 元/台，而消费级摄像机的平均价格为 235.09 元/台，消费级摄像机的价格远低于中高端摄像机的价格。消费级摄像机适合于个人消费者使用，市场售价较低，消费者的需求价格弹性较低，对价格相对不敏感。

综上，公司 2020 年 ODM 模式下消费级摄像机毛利率大幅提升，毛利率高于同期高端、中端摄像机的毛利率，具备合理性。

二、说明对初次合作的境外客户起初定价较高、之后逐步下调价格的定价政策的合理性，与同行业可比公司是否存在较大差异

（一）说明对初次合作的境外客户起初定价较高、之后逐步下调价格的定价政策的合理性

报告期内，公司已形成“ODM 定制为主，自主品牌运营为辅”的经营模式。ODM 模式下，客户委托公司提供从研发、设计、生产以及后期维护的全部服务，公司的价值体现在产品的设计开发能力和产品的质量保障方面。公司与客户的合作模式主要有几种情况：一是客户提出产品需求，由公司利用自身的核心技术，独立定制开发实现产品生产；二是对于一些相对比较复杂的新产品，由客户和公司共同研究开发；三是客户根据公司已有产品的情况，直接采购公司标准产品，同时贴上客户的品牌商标。公司在产品开发完成后供客户选择，与客户签订购销协议后根据其要求定制化生产，产品贴客户指定商标出售。报告期内，公司 ODM 业务收入占主营业务收入的比重约为 85%，为公司主要的经营模式和收入的主要来源。

对于初次合作的境外客户，公司基本上需要根据客户需求对产品进行开发和设计，实施定制化生产。公司对初次合作的境外客户起初定价较高的主要原因为：①产品前期的定制设计费较高；②定制化生产的产量较低，不能充分发挥规模经济效应，使得公司产品的生产成本较高。

随着采购量的扩大、合作的加深和双方了解的深入，公司的生产成本会逐步降低，因而逐步下调价格，具备合理性。

（二）与同行业可比公司是否存在较大差异

经查阅同行业可比公司的招股说明书或定期报告，同行业可比公司未披露“起初定价较高、之后逐步下调价格”的情形。

经核查，以下公司的招股说明书或问询回复文件披露了其对客户起初定价较高的情况，与发行人上述情形较为类似。具体列表如下：

序号	公司简称	证券代码	招股书或问询回复文件相关表述
1	江南奕帆	301023	公司 ODM 模式和自有品牌模式主要系储能减速电机销售，其中 ODM 销售模式储能电机销售毛利率较高主要系 ODM 储能减速电机向伊顿集团等境外公司销售，均属于定制化销售，定价较高，导致毛利率较高。（注：报告期内伊顿集团毛利率略有下降）

序号	公司简称	证券代码	招股书或问询回复文件相关表述
2	三江电子	正履行注册程序	防火门监控系统为公司 2015 年推出产品，初始定价较高，近年来随着公司销售规模扩大、生产成本下降以及竞争厂商数量的逐步增加，公司对产品售价进行适当下调。
3	翼捷股份	正履行注册程序	由于产品外形、电路及定制功能等差异，该产品适用客户范围窄。前述产品为发行人专门为联技范安思定制。综合考虑设计、研发成本、销量等因素，该产品定价较高。（注：2017-2019 年联技范安思毛利率略有下降）
4	酷特智能	300840	公司的国外销售全部为 ODM 业务，是公司主营业务收入中的重要组成部分。这种个性化定制的 ODM 是传统 ODM 的升级具有更高的工业附加值，更高的利润空间。公司毛利主要来源于个性化定制-贴牌加工（以下简称 ODM）的贡献。近三年一期，ODM 类业务的毛利贡献率分别为 91.24%、67.45%、62.69% 和 64.32%。公司 ODM 业务毛利率近年来持续下降。
5	莱克电气	603355	以海外市场为主要销售区域的家居清洁健康电器制造企业总体以 OEM/ODM 业务模式开展生产，该类企业由于获得的订单较大，一般成熟产品的毛利率比较稳定，而新产品在初期的毛利率较高，但随着产品生命周期的演变，毛利率一般会回归到一个比较平稳的水平。
6	协创数据（计算机、通信和其他电子设备制造业）	300857	ODM 模式下，产品价格的制定均采用成本加成法，成本主要包括研发费用、材料成本和生产成本，毛利率根据客户和产品类别而定，在合理区间内保持稳定。ODM 模式价格形成机制的区别主要在于前期研发费用的高低，进而影响到销售初期的产品价格，随着出货量的增加，两种模式在毛利率上的差异会逐渐缩小。
7	麦捷科技（计算机、通信和其他电子设备制造业）	300319	在电子整机产品新产品推出初期，一般定价较高，毛利率较高，而由于功率电感和 LTCC 元器件厂商为配套电子整机厂商开发新产品投入较大，整机厂商一般会给予新的功率电感和 LTCC 射频元器件产品较高的价格，因此，功率电感和 LTCC 射频元器件新产品一般毛利率较高，其后随着市场的成熟有所下降。
8	立讯精密（计算机、通信和其他电子设备制造业）	002475	3C 行业产品价格的总体趋势是成熟产品批量大、价格低，并呈逐步下降趋势，而新产品、高端产品在推出时往往定价较高，能够获得超额利润，但随着新产品推出频次加快，获得超额收益的时间也逐步缩短。

三、量化分析并说明内销毛利率大幅高于奥尼电子的原因

公司和奥尼电子主营业务中内销业务毛利率的情况如下：

内销毛利率	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
奥尼电子	22.18%	29.42%	24.17%	19.39%
公司	41.50%	44.32%	43.30%	45.43%

从上表可知，公司主营业务中内销业务毛利率高于奥尼电子，主要原因是奥

尼电子的产品线较多，且各产品线的毛利率差异较大。报告期内，奥尼电子各产品的内销毛利率如下：

内销毛利率	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
PC/TV 外置摄像头	48.47%	51.14%	42.67%	36.97%
行车记录仪	11.05%	14.15%	13.63%	11.42%
智能网络摄像机	14.46%	18.20%	12.04%	11.59%
蓝牙耳机	10.46%	15.59%	31.68%	25.00%
音箱	36.41%	34.23%	27.87%	26.08%

数据来源：奥尼电子招股说明书。

从上表可以看出，奥尼电子除了 PC/TV 外置摄像头的毛利率较高以外，其他产品的毛利率均较低，因而拉低了奥尼电子整体的毛利率水平。

奥尼电子的 PC/TV 外置摄像头与公司摄像机更具备可比性，奥尼电子 PC/TV 外置摄像头的内销毛利率与公司内销业务的毛利率较为接近。

四、量化分析并说明 2020 年对 ClearTouch 毛利率显著高于消费级摄像机毛利率的原因

2020 年度公司 ODM 业务中，消费级摄像机的平均毛利率为 55.46%，公司对 ClearTouch 销售毛利率已申请豁免。公司 2020 年对 ClearTouch 销售毛利率较高的原因如下：

1、受新冠疫情的影响，消费级摄像机供不应求，价格上涨。公司根据与客户的合作情况，对消费级摄像机主要采取以下两种方式定价：（1）对于常年合作客户，公司在市场价格基础上对产品售价进行调整；（2）对于初次合作的客户（上市公司除外），一般随行就市，不对销售价格进行调整。

报告期内，发行人消费级摄像机的前五大客户的金额、占比及其毛利率情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	销售金额	占比
2021年1-6月			
1	Haverford Systems Inc	1,279.02	42.60%
2	ViewSonic Corporation	809.18	26.95%
3	i3-Technologies	228.09	7.60%
4	TEKNOSERVICE S.L.	88.11	2.93%
5	深圳市康冠商用科技有限公司	82.63	2.75%
合计		2,487.04	82.84%

2020 年度			
1	ClearTouch INTERACTIVE	2,221.00	26.10%
2	ViewSonic Corporation	2,054.37	24.14%
3	Haverford Systems Inc	1,508.55	17.73%
4	CLEARONE INCORPORATED	1,344.38	15.80%
5	深圳市康冠商用科技有限公司	210.47	2.47%
合计		7,338.77	86.24%
2019 年度			
1	深圳市中兴康讯电子有限公司	619.47	55.30%
2	深圳市康冠商用科技有限公司	259.54	23.17%
3	苏州科达科技股份有限公司	42.38	3.78%
4	ViewSonic Corporation	32.34	2.89%
5	ClearTouch INTERACTIVE	23.18	2.07%
合计		976.91	87.22%
2018 年度			
1	浙江大华科技有限公司	50.53	67.09%
2	苏州科达科技股份有限公司	14.25	18.92%
3	深圳市和元信信息技术有限公司上海分公司	6.51	8.64%
4	随锐科技集团股份有限公司	0.79	1.05%
5	ERGO COM LTD	0.68	0.90%
合计		72.76	96.60%

注 1: 占比为公司向单个客户的消费级摄像机的销售金额占消费级摄像机总销售金额的比例。

注 2: 上表中毛利率信息已申请豁免信息披露。

公司 2020 年度消费级摄像机前五大客户中，仅 ClearTouch 为初次合作客户（2018-2020 年度，公司对 ClearTouch 的总销售金额分别为 0.68 万元、23.34 万元和 2,229.51 万元），其他四名客户 ViewSonic Corporation、Haverford Systems Inc、CLEARONE INCORPORATED 和深圳市康冠商用科技有限公司，均为公司常年合作客户，公司为了巩固和维持与上述客户的合作，公司在市场价格基础上对产品售价进行一定调整。

2、ClearTouch Interactive 是一家生产交互式显示器的美国公司，其产品主要用于教学，售价较高。发行人生产的消费级摄像机为 ClearTouch 交互式显示器的配件，占 ClearTouch 产品成本的比重较低，ClearTouch 对发行人消费级摄像机的价格不敏感，从而发行人 2020 年对 ClearTouch 毛利率显著高于消费级摄像机毛利率。

【核查程序】

1、访谈发行人分管销售的副总经理和海外销售负责人，了解发行人产品的定价政策及有关销售数据变动背后的原因；

2、获取报告期内收入成本明细表、存货收发存台账，分产品类别、业务类型及经营模式等多种维度实施分析程序，对比分析不同经营模式、区分境内外销售收入、单价、成本及毛利率的变动情况；

3、选取主要客户实施现场访谈或视频访谈，了解相关客户的业务类型、基本情况、合作背景、产品销售情况、关联关系或其他利益关系等情况；

4、查阅同行业上市公司的年度报告或招股说明书，了解同行业上市公司的财务状况、产品定价政策，并与发行人的毛利率等相关财务指标进行比较分析。

【核查意见】

1、公司 2020 年 ODM 模式下消费级摄像机毛利率大幅提升，毛利率高于同期高端、中端摄像机的毛利率，具备合理性。

2、对于初次合作的境外客户，公司基本上需要根据客户需求对产品进行开发和设计，实施定制化生产，生产成本较高，起初定价较高、之后逐步下调价格，具备合理性；同行业可比公司没有披露上述情形，但部分上市公司或在审企业存在类似情况。

3、奥尼电子除了 PC/TV 外置摄像头的毛利率较高以外，其他产品的毛利率均较低，因而拉低了奥尼电子整体的毛利率水平。奥尼电子的 PC/TV 外置摄像头与公司摄像机更具备可比性，奥尼电子 PC/TV 外置摄像头的内销毛利率与公司内销业务的毛利率较为接近。

4、由于 ClearTouch 为初次合作客户，发行人根据市场价格向其销售消费级摄像机，对价格没有折扣和调整；同时，发行人消费级摄像机为 ClearTouch 产品的配件，占 ClearTouch 产品成本的比重较低，ClearTouch 对发行人消费级摄像机的价格不敏感，从而发行人 2020 年对 ClearTouch 毛利率显著高于消费级摄像机毛利率。

问题 9.关于应收账款与预收账款

申报文件及首轮问询回复显示：

(1) 报告期各期末, 发行人应收账款余额分别为 4,334.04 万元、6,047.68 万元、12,158.99 万元。

(2) 报告期各期末, 发行人预收账款分别为 697.59 万元、700.97 万元、4,090.86 万元。

(3) 报告期各期末, 应收账款回函金额占应收账款比例分别为 92.23%、93.09%、83.46%。

请发行人:

(1) 说明报告期内应收账款逾期情况, 对应的主要客户、金额, 期后回款情况。

(2) 结合各期末尚未履行的订单情况、期后收入结转情况, 分析并说明报告期各期末预收账款规模迅速增长的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见, 并说明 2020 年末应收账款回函率降低的原因。

【回复】

一、说明报告期内应收账款逾期情况, 对应的主要客户、金额, 期后回款情况。

(一) 报告期各期末应收账款余额中逾期占比情况如下:

单位: 万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
应收账款余额	12,111.57	12,158.99	6,047.68	4,334.04
其中: 逾期金额	636.52	1,201.95	1,246.88	835.03
逾期比例	5.26%	9.89%	20.62%	19.27%

由上表可知, 报告期各期末公司应收账款逾期金额占应收账款余额比例分别为 19.27%、20.62%、9.89%和 5.26%。

(二) 报告期各期末逾期的主要客户、金额及期后回款情况如下:

1、2021 年 6 月 30 日

单位: 万元

客户名称	应收账款余额	逾期金额	占逾期总额比例	逾期期后回款	逾期未回款
北京中庆现代技术股份有限公司	490.21	39.80	6.25%	39.80	-
安徽文香信息技术有限公司	291.72	224.66	35.29%	224.66	-
天地阳光通信科技(北京)有限公司	233.99	213.99	33.62%	163.71	50.28

客户名称	应收账款余额	逾期金额	占逾期总额比例	逾期期后回款	逾期未回款
中音讯谷科技有限公司	85.05	52.27	8.21%	52.27	-
北京竞业达数码科技股份有限公司	72.96	54.73	8.60%	54.73	-
北京二六三企业通信有限公司	20.54	11.22	1.76%	11.22	-
北京鹏云视通科技有限公司	14.51	14.51	2.28%	14.51	-
国科政信科技(北京)股份有限公司	7.04	7.04	1.11%	7.04	-
青岛海信商用显示股份有限公司	6.47	2.46	0.39%	2.46	-
深圳市康冠商用科技有限公司	1.32	1.20	0.19%	1.20	-
江苏三步科技股份有限公司	7.89	7.89	1.24%	7.89	-
上海易教科技股份有限公司	4.87	1.38	0.22%	1.38	-
深圳市维森软件股份有限公司	5.39	5.39	0.85%	5.39	-
小计	1,241.95	636.52	100.00%	586.25	50.28

2、2020年12月31日

单位：万元

客户名称	应收账款余额	逾期金额	占逾期总额比例	逾期期后回款	逾期未回款
Avaya Inc.	3,896.60	99.91	8.31%	99.91	-
杭州海康威视科技有限公司	482.50	158.44	13.18%	158.44	-
安徽文香信息技术有限公司	304.33	268.15	22.31%	268.15	-
广州视睿电子科技有限公司	273.31	126.89	10.56%	126.89	-
国科政信科技(北京)股份有限公司	265.79	265.79	22.11%	265.79	-
深圳锐取信息技术股份有限公司	224.15	132.33	11.01%	132.33	-
深圳点扬科技有限公司	48.72	48.72	4.05%	48.72	-
广州海昇计算机科技有限公司	46.79	17.11	1.42%	17.11	-
北京鹏云视通科技有限公司	31.87	1.56	0.13%	1.56	-
上海金桥信息股份有限公司	20.86	4.97	0.41%	4.97	-
深圳市恒久溯源电子有限公司	19.84	19.84	1.65%	19.84	-
南京百家云科技有限公司	17.57	0.53	0.04%	0.53	-
阔地教育科技有限公司	16.45	16.45	1.37%	16.45	-
江苏新视云科技股份有限公司	13.92	5.18	0.43%	5.18	-
北京奥德维森科技有限公司	11.71	11.71	0.97%	-	11.71 (注)
重庆捷旭科技有限公司	11.20	3.56	0.30%	3.56	-
南京恒新天朗电子科技有限公司	8.49	3.38	0.28%	3.38	-
视加慧联科技有限公司	6.20	6.20	0.52%	-	6.20
贵州天广智慧城市科技有限责任公司	3.00	3.00	0.25%	3.00	-
讯飞幻境(北京)科技有限公司	2.98	2.98	0.25%	2.98	-
江苏赛杰科技发展有限公司	2.06	0.92	0.08%	0.92	-

客户名称	应收账款余额	逾期金额	占逾期总额比例	逾期期后回款	逾期未回款
成都索贝数码科技股份有限公司	1.86	1.86	0.15%	1.86	-
深圳市广闻实业有限公司	1.20	1.20	0.10%	-	1.20
唐桥科技（杭州）有限公司	0.78	0.78	0.06%	0.78	-
北京富通亚讯网络信息技术有限公司	0.50	0.50	0.04%	0.50	-
小计	5,712.67	1,201.95	100.00%	1,182.84	19.11

注：公司已于 2021 年将其应收账款计提的坏账准备转销。

3、2019 年 12 月 31 日

单位：万元

客户名称	应收账款余额	逾期金额	占逾期总额比例	逾期期后回款	逾期未回款
Polycom, Inc.	736.46	142.61	11.44%	142.61	-
国科政信科技（北京）股份有限公司	641.75	706.88	56.69%	706.88	-
北京中庆现代技术股份有限公司	150.23	261.60	20.98%	261.60	-
陕西宽维智能科技有限公司	77.13	10.00	0.80%	10.00	-
广州海昇计算机科技有限公司	28.25	77.13	6.19%	77.13	-
苏州科达科技股份有限公司	22.51	2.83	0.23%	2.83	-
上海金桥信息股份有限公司	11.71	14.80	1.19%	14.80	-
北京奥德维森科技有限公司	3.67	11.71	0.94%	-	11.71
湖北祺欣天诚科贸有限责任公司	3.00	3.17	0.25%	3.17	-
贵州天广智慧城市科技有限责任公司	2.81	3.00	0.24%	3.00	-
北京竞业达数码科技股份有限公司	2.80	2.81	0.22%	2.81	-
深圳市广闻实业有限公司	2.54	2.40	0.19%	2.20	0.20
武汉祺俊亚拓科技有限公司	2.45	2.10	0.17%	2.10	-
北京嘀嘀无限科技发展有限公司	2.09	0.55	0.04%	0.55	-
北京思路智园科技有限公司	1.67	2.09	0.17%	2.09	-
心医国际数字医疗系统（大连）有限公司	1.08	1.67	0.13%	1.67	-
三盟科技股份有限公司	0.46	1.08	0.09%	1.08	-
成都索贝数码科技股份有限公司	2,486.70	0.46	0.04%	0.46	-
小计	4,177.30	1,246.88	100.00%	1,234.97	11.91

4、2018 年 12 月 31 日

单位：万元

客户名称	应收账款余额	逾期金额	占逾期总额比例	逾期期后回款	逾期未回款
Polycom, Inc.	764.78	638.89	76.51%	638.89	-
Avaya Inc.	244.73	38.52	4.61%	38.52	-
杭州海康威视科技有限公司	228.71	31.64	3.79%	31.64	-

上海金桥信息股份有限公司	46.37	46.00	5.51%	46.00	-
深圳市恒久溯源电子有限公司	29.89	29.89	3.58%	29.89	-
武汉祺俊亚拓科技有限公司	13.82	1.94	0.23%	1.94	-
SASCN EUROPE	12.19	2.26	0.27%	2.26	-
北京奥德维森科技有限公司	11.71	11.71	1.40%	-	11.71
深圳市和元信信息技术有限公司上海分公司	10.88	10.88	1.30%	10.88	-
武汉皓钰晨兴科技有限公司	8.68	8.68	1.04%	8.68	-
湖北祺欣天诚科贸有限责任公司	7.23	3.67	0.44%	3.67	-
江苏达实久信数字医疗科技有限公司	6.40	6.40	0.77%	6.40	-
南京南方电讯有限公司	4.50	4.50	0.54%	4.50	-
上海华平电子科技有限公司	0.06	0.06	0.01%	0.06	-
小计	1,389.96	835.03	100.00%	823.32	11.71

由上表可知，报告期各期末公司应收账款逾期的客户在期后基本已回款。

二、结合各期末尚未履行的订单情况、期后收入结转情况，分析并说明报告期各期末预收账款规模迅速增长的原因

(一) 报告期各期末预收账款/合同负债金额及增长情况如下：

单位：万元

项目	2021年6月末		2020年末		2019年末		2018年末
	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率	金额
预收款项/合同负债余额	1,534.70	-62.48%	4,090.86	483.60%	700.97	0.48%	697.59

由上表可以看出，2019年末较2018年末预收账款变动较小，增长率为0.48%；而2020年末较2019年末预收账款/合同负债规模迅速增长，增长率为483.60%；2021年6月末较2020年末合同负债下降较大，增长率为-62.48%。

(二) 2021年6月末、2020年末和2019年末合同负债对应主要客户及其尚未履行订单、期后收入结转情况如下：

单位：万元

	客户名称	款项性质	合同负债金额	占比(%)	尚未履行的订单金额(不含税)	期后收入结转时间
2021年6月末	Haverford Systems Inc	货款	974.61	63.50	1,310.74	2021年7月结转收入205.10万元；2021年8月结转收入527.58万元；2021年9月结转收入242.37万元
	广州市奥威亚电子科技有限公司	货款	118.02	7.69	199.12	2021年7月结转收入76.24万元

	深圳市昂纬科技开发有限公司	货款	43.79	2.85	43.79	2021年7月结转收入 43.79 万元
	ADCOM s. r. l.	货款	42.44	2.77	42.44	2021年7月结转收入 13.35 万元
	深圳市兆能讯通科技有限公司	技术服务费	37.74	2.65	37.74	2021年9月结转收入 37.74 万元
		货款	3.01		3.01	尚未结转收入
	合计		1,219.59	79.47	1,636.83	

续：

单位：万元

	客户名称	款项性质	合同负债金额	占比 (%)	尚未履行的订单金额 (不含税)	期后收入结转时间
2020年末	Haverford Systems Inc.	货款	3,509.01	85.78	3,682.40	2021年1月、2021年2月、2021年3月、2021年5月
	Vivaldi Comm Srl	货款	80.09	1.96	80.09	2021年2月、2021年4月
	DATAVIDEO TECHNOLOGIE S COLTD	货款	46.72	1.14	189.56	2021年1月
	TEKNOSERVIC E SL	货款	44.48	1.09	89.18	2021年2月
	深圳市兆能讯通科技有限公司	技术服务费	40.00	1.00	50.00	开发尚未完成
		货款	1.02		48.14	2021年6月
	合计		3,721.32	90.97	4,139.38	

续：

单位：万元

	客户名称	款项性质	预收账款金额	占比 (%)	尚未履行的订单金额 (不含税)	期后收入结转时间
2019年末	Haverford System Inc	货款	402.13	57.37	610.69	2020年1月、2020年3月、2020年4月、2020年5月
	北京容联易通信信息技术有限公司	货款	113.38	16.17	561.95	2020年1月、2020年6月
	Avaya Inc.	技术服务费	37.13	5.30	37.13	2020年4月、2020年8月
	Plantronics, Inc.	技术服务费	33.87	4.83	33.87	2020年3月、2020年11月、2021年1月、2021年4月、2021年5月
	Vivaldi CommSrl	货款	22.32	3.18	22.32	2020年1月
	合计		608.84	86.85	1,265.97	

(三) 报告期各期末预收账款规模迅速增长的原因

如上所述，公司 2020 年末较 2019 年末预收账款/合同负债规模迅速增长的主要原因系 2020 年公司末对 Haverford Systems Inc. 尚未履行的订单金额增长

502.99%、预收账款/合同负债余额增长 772.60%。

三、请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明 2020 年末应收账款回函率降低的原因

报告期内应收账款发函及回函情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 6 月 30 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
应收账款余额	12,111.57	12,158.99	6,047.68	4,334.04
发函金额	11,202.23	11,111.92	5,762.62	4,014.43
回函金额	10,650.25	10,148.28	5,629.98	3,997.44
发函金额占应收账款比例	92.49%	91.39%	95.29%	92.63%
回函金额占应收账款比例	87.93%	83.46%	93.09%	92.23%

报告期内，公司应收账款余额发函比例均在 90%以上，回函金额占应收账款余额比例均在 83%以上，发函比例和回函率均保持在较高水平。2020 年末和 2021 年 6 月末应收账款回函率降低的原因主要系：

(1) 公司首次申报基准日为 2020 年 9 月 30 日，申报会计师执行函证程序时，将三年一期各期收入金额较大的、或三年一期各期末大额余额的客户作为发函对象，对被选中的发函客户函证其三年一期各期收入金额和各期末应收账款余额，会导致将某期收入金额较高或应收账款余额较大，但其他年份应收账款余额较小的客户也被动纳入函证程序；而补充更新 2020 年度和 2021 年 1-6 月数据时，申报会计师仅单独函证 2020 年和 2021 年 1-6 月数据，不存在类似首次申报时函证选样时被动纳入函证程序的情况，故 2020 年末和 2021 年 6 月末应收账款发函和回函比例略微下降；

(2) 因首次申报基准日 2020 年 9 月 30 日的客户函证与补充更新 2020 年度和 2021 年 1-6 月数据的函证时间间隔较短，客户配合程度减弱，不回函的客户数量增多，导致回函率降低。

【核查程序】

- 1、检查报告期各期末应收账款预期明细表，检查其期后回款情况；
- 2、检查报告期各期末预收账款/合同负债明细表，检查各期末尚未履行的订单情况、期后收入结转情况。

【核查意见】

1、报告期各期末公司应收账款逾期金额占应收账款余额比例分别为 19.27%、20.62%、9.89%和 5.26%，整体呈现下降趋势；报告期各期末公司应收账款逾期的客户在期后基本已回款。

2、2019 年末较 2018 年末预收账款变动较小，增长率为 0.48%；而 2020 年末较 2019 年末预收账款/合同负债规模迅速增长，增长率为 483.60%，迅速增长原因系公司第一大客户 Haverford 业务大幅增长，根据先款后货政策，导致 2020 年末合同负债较 2019 年末增加 3,106.88 万元，增加比例为 772.61%，该预收账款/合同负债已在 2021 年 1-6 月全部结转收入。

3、报告期内，公司应收账款余额发函比例均在 90%以上，回函金额占应收账款余额比例均在 83%以上，发函比例和回函率均保持在较高水平。2020 年末和 2021 年 6 月末应收账款回函率降低的具有合理原因。

问题 10.关于产能

申报文件及首轮问询回复显示：

(1) 报告期各期，发行人单位机器设备产值分别为 51.52 元、44.70 元、72.20 元，可比公司奥尼电子单位机器设备产值为 9.94 元、14.84 元、16.62 元。

(2) 报告期各期，发行人人均产值分别为 357.97 万元、284.87 万元、319.10 万元，可比公司奥尼电子人均产值分别为 62.87 万元、72.86 万元、94.59 万元。

(3) 发行人将主要资源投入附加值较高的核心技术环节，主要进行产品组装和检测，包括软件嵌入、整机组装、成品检测、成品包装等，而 PCB 贴装等非核心环节则采取外协加工方式完成，因此机器设备等固定资产的规模对产能的影响较小。组装和检测由公司的生产人员来完成，因此，公司产能受到生产人员数量、工时以及熟练程度的限制。

请发行人：

(1) 量化分析并说明单位机器设备产值、人均产值显著高于奥尼电子的合理性。

(2) 说明报告期内没有大量增加生产人员数量来提升产能的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、量化分析并说明单位机器设备产值、人均产值显著高于奥尼电子的合理性

报告期内，公司与奥尼电子单位机器设备产值、人均产值的具体情况如下：

单位：万元，人

公司名称	2021年1-6月			2020年			2019年			2018年		
	销售收入	机器设备原值	单位机器设备产值	销售收入	机器设备原值	单位机器设备产值	销售收入	机器设备原值	单位机器设备产值	销售收入	机器设备原值	单位机器设备产值
奥尼电子	48,850.81	6,981.91	7.00	108,404.88	6,523.78	16.62	52,750.43	3,554.14	14.84	29,548.46	2,973.36	9.94
发行人	31,308.12	1,108.12	28.25	67,011.41	928.14	72.20	28,487.46	637.36	44.70	21,836.27	423.84	51.52

公司名称	2021年1-6月			2020年			2019年			2018年		
	销售收入	生产工人数量	单位生产工人产值	销售收入	生产工人数量	单位生产工人产值	销售收入	生产工人数量	单位生产工人产值	销售收入	生产工人数量	单位生产工人产值
奥尼电子	48,850.81	728	67.10	108,404.88	1,146	94.59	52,750.43	724	72.86	29,548.46	470	62.87
发行人	31,308.12	244	128.31	67,011.41	210	319.10	28,487.46	100	284.87	21,836.27	61	357.97

从上表看出，公司单位机器设备产值、人均产值均高于奥尼电子，主要原因如下：

1、产品结构的差异

报告期内，奥尼电子各产品的毛利率如下：

毛利率	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
PC/TV 外置摄像头	46.25%	52.46%	44.05%	42.87%
行车记录仪	16.41%	19.42%	18.36%	17.44%
智能网络摄像机	18.27%	27.09%	35.11%	29.40%
蓝牙耳机	25.15%	27.61%	35.82%	33.71%
音箱	33.33%	36.33%	35.74%	27.69%
主营业务毛利率	32.74%	40.46%	31.26%	28.70%

从上表看出，奥尼电子的产品线较多，且各产品线的毛利率差异较大，除了PC/TV 外置摄像头的毛利率较高以外，其他产品的毛利率均较低，奥尼电子主营业务毛利率分别为 28.70%、31.26%、40.46%和 32.74%，而报告期内公司主营业务毛利率分别为 49.18%、46.70%、48.69%和 46.12%。因此，在机器设备、生产工人一定的情况下，公司的产值将高于奥尼电子，从而公司单位机器设备产值、

人均产值均高于奥尼电子。

2、生产模式的差异

公司将主要资源投入附加值较高的核心技术环节，主要进行产品组装和检测，包括软件嵌入、整机组装、成品检测、成品包装等，而 PCB 贴装等非核心环节则采取外协加工方式完成，公司的机器设备主要包括模具、生产线、液相色谱仪等生产设备价值较低、生产投入较小；而奥尼电子基本自主完成 PCB 贴装工序，因此奥尼电子的机器设备还包括 SMT 贴片机设备，生产设备投入较大，截至 2021 年 6 月末，奥尼电子原值 10 万元以上的生产设备合计为 3,962.48 万元，其中贴片机 2,212.13 万元，占比为 55.83%。因此，生产模式的差异使得公司与奥尼电子的机器设备存在较大差异，从而公司的单位机器设备产值高于奥尼电子。

3、生产效率的差异

奥尼电子招股书披露：“一般而言生产 2,000 台行车记录仪与 6,000 台摄像头，其工时和效率相近，但所产生的经营规模呈明显不同，摄像头产生的收入价值高于行车记录仪”、“相对而言，摄像头的制造工艺更成熟、生产娴熟程度更高，注塑、贴片、组装等工序相对于行车记录仪、智能网络摄像机等产品更高效，同等工时下摄像头的生产效率更高”，而发行人主要产品为摄像机，因此，生产产品数量一定的情况下，奥尼电子所需工时更多，因此对应更多的生产工人数量，从而奥尼电子的人均产值低于发行人。

二、说明报告期内没有大量增加生产人员数量来提升产能的原因

由于公司将 PCB 贴装等非核心环节采取外协加工方式完成，因此机器设备等固定资产的规模对产能的影响较小；同时，公司的产能与生产工人平均人数存在匹配关系，公司的产能主要受到生产人员数量、工时以及熟练程度的限制。

报告期内，公司与奥尼电子的收入、生产工人数量及其增幅情况如下：

单位：万元，人

项目	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年	
	金额/数量	增幅	金额/数量	增幅	金额/数量	增幅	金额/数量	
奥尼电子	收入	48,850.81	57.45%	108,404.88	105.51%	52,750.43	78.52%	29,548.46
	生产工人	728	-17.74%	1,146	58.29%	724	54.04%	470
发行人	收入	31,308.12	53.97%	67,011.41	135.23%	28,487.46	30.46%	21,836.27
	生产工人	244	57.42%	210	110.00%	100	63.93%	61

注：2021 年 1-6 月的增幅为同比增幅。

从上表可以看出，报告期内，公司年平均生产工人数量的增幅均高于奥尼电子。2020年以来，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，使得对公司摄像机的需求大幅增加。公司为了及时响应客户的需求，提升客户体验，提高了生产工人的数量，从2019年度的平均人数100人增加至2020年的210人，增幅为110%；而奥尼电子同期生产工人数量的增幅为58.29%，发行人生产工人数量的增幅高于奥尼电子。

报告期内，公司产能利用率分别为88.67%、83.32%、97.34%和**82.64%**，已处于较高水平，如继续大量增加生产人员数量，公司的产能利用率将降低，生产工人的生产效率不能充分发挥；同时，由于新冠疫情对公司产品销量的拉动作用不可持续，公司采取了相对谨慎的经营策略，因此没有大量增加生产人员数量来提升产能。

【核查程序】

- 1、了解奥尼电子和公司的生产模式，了解发行人外协加工的原因及合理性；
- 2、访谈发行人管理层，了解发行人形成目前的生产模式的历史背景及原因；
- 3、对比发行人与奥尼电子的单位机器设备产值、单位生产工人产值，并评估其合理性；

- 4、访谈发行人生产负责人，了解报告期内没有大量增加生产人员数量来提升产能的原因。

【核查意见】

- 1、公司单位机器设备产值、人均产值均高于奥尼电子，主要是产品结构、生产模式及生产效率存在差异，具备合理性。

- 2、报告期内，发行人生产工人数量的增幅高于奥尼电子；鉴于公司产能利用率已处于较高水平，如继续大量增加生产人员数量，公司的产能利用率将降低，生产工人的生产效率不能充分发挥；同时，由于新冠疫情对公司产品销量的拉动作用不可持续，公司采取了相对谨慎的经营策略，因此没有大量增加生产人员数量来提升产能。

问题 12.关于其他财务信息

申报文件显示，鹏创软件于 2018 年 11 月 9 日取得《高新技术企业证书》，有效期为三年，公司自 2018 年 1 月 1 日起至 2020 年 12 月 31 日期间，企业所得税适用税率为 15%。

请发行人说明鹏创软件高新技术企业证书到期后能否续期，量化测算如无法续期对发行人的具体影响。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、关于鹏创软件高新技术企业证书续期

鹏创软件主要从事的行业类别为信息传输、软件和信息技术服务业 / 软件和信息技术服务业 / 软件开发 / 软件开发，为《深圳市高新技术企业认定管理办法》第五条规定的高新技术领域的“电子信息及软件”。

1、鹏创软件主要生产视频会议终端控制软件、鹏创 RTP 传输保护软件、鹏创 OTA 升级软件、鹏创高清视频会议终端浏览器客户端软件，符合国际标准、国家标准及行业标准，符合《深圳市高新技术企业认定管理办法》第六条规定。

2、鹏创软件成立于 2015 年 4 月 2 日，是依法登记设立的有限责任公司，具备独立法人资格。截止本问询回复出具之日，鹏创软件依法有效存续，不存在应当依照法律规定或其公司章程需要进行清算、解散或注销的情形，符合《深圳市高新技术企业认定管理办法》第七条第一款规定。

3、截止 2021 年 6 月 30 日，鹏创软件累计拥有有效发明专利授权数 3 个，累计拥有软件著作权数 39 个，相应知识产权归属明确，没有知识产权争议，符合《深圳市高新技术企业认定管理办法》第七条第二款规定。

4、鹏创软件 2018 年至 2021 年 1-6 月营业收入及研发费用明细表如下：

年度	营业收入（万元）	研发费用（万元）	占比
2021 年 1-6 月	379.80	280.76	73.92%
2020 年度	1,157.82	609.71	52.66%
2019 年度	689.33	549.93	79.78%
2018 年度	529.61	574.14	108.41%
合计	2,756.56	2,014.54	73.08%

鹏创软件 2021 年 6 月 30 日在职人员数量及学历情况如下：

学历	人数（名）	占比
硕士	5	21.74%

本科	13	56.52%
大专及以下	5	21.74%
合计	23	100.00%

截止 2021 年 6 月 30 日，鹏创软件共有员工 23 人，其中，归属于研发人员 23 人，占比为 100.00%，符合《深圳市高新技术企业认定管理办法》第七条第三款第二项规定。

5、鹏创软件高新技术产品（服务）收入占比营业总收入情况如下：

单位：万元

时间	营业收入	高新技术产品（服务）收入	占比
2021 年 1-6 月	379.80	379.80	100.00%
2020 年度	1,157.82	1,148.00	99.15%
2019 年度	689.33	689.33	100.00%
2018 年度	529.61	529.61	100.00%
合计	2,756.56	2,746.74	99.64%

鹏创软件 2018 年至 2021 年 1-6 月的收入 99%以上为高新技术产品收入，符合《深圳市高新技术企业认定管理办法》第七条第四款规定。

6、鹏创软件具有完善良好的生产、技术、财务等管理制度，符合《深圳市高新技术企业认定管理办法》第七条第五款规定。

7、鹏创软件具有相应的研制、生产条件及产品质量保证措施，符合《深圳市高新技术企业认定管理办法》第七条第六款规定。

8、鹏创软件三年内无重大违法行为，符合《深圳市高新技术企业认定管理办法》第七条第七款规定。

综上，鹏创软件高新技术企业证书到期后可以续期，鹏创软件于 2018 年 11 月 9 日取得《高新技术企业证书》，并已于 2021 年 6 月 30 日按照相应规范文件的要求就《高新技术企业证书》认定向行政主管部门递交续期申请文件。

二、量化测算如无法续期对发行人的具体影响

鹏创软件 2018 年至 2021 年 1-6 月因高新企业证书减免所得税明细表：

单位：万元

时间	利润总额	研发费用	加计扣除后所得税费用	高新税率影响金额
2021 年 1-6 月	91.16	280.76	-	-
2020 年度	674.38	609.71	-	-
2019 年度	297.69	549.93	-	-

时间	利润总额	研发费用	加计扣除后所得税费用	高新税率影响金额
2018 年度	18.65	574.14	-	-
合计	1,081.88	2,014.54	-	-

如上表所示，经量化测算，2018 年至 2021 年 1-6 月，鹏创软件加计扣除后所得税费用均为 0 元，无需缴纳企业所得税，其高新技术企业证书的企业所得税税收优惠政策，鹏创软件实际未享用。

【核查程序】

1、获取发行人子公司鹏创软件 2021 年 6 月 30 日递交的《高新技术企业认定申请书》；

2、查阅了发行人子公司鹏创软件的花名册、知识产权证书、立项文件、内控制度文件、研发制度文件及相关行政主管部门出具的书面无重大违法行为的证明文件；

3、登录深圳高新技术企业认定网查询了《深圳市高新技术企业认定管理办法》；

4、登录国家企业信用信息公示系统、企查查等网站查询发行人子公司鹏创软件的相关工商信息。

【核查意见】

1、发行人子公司鹏创软件符合高新技术企业的认定标准，高新技术企业证书到期后可以续期；

2、经测算，如鹏创软件的高新技术企业证书到期后无法续期对发行人无实际影响。

专此说明，请予察核。

(以下无正文)

（此页无正文，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二轮审核问询函有关财务事项的回复》之签字页）

大华会计师事务所(特殊普通合伙)



中国注册会计师：

（项目合伙人）

邱俊洲

中国注册会计师：

程罗铭

二〇二一年十月十五日