

民生证券股份有限公司

关于推荐广东伟邦科技股份有限公司进入全国中小企业股
份转让系统挂牌的推荐报告

推荐主办券商



2022 年 4 月

根据全国中小企业股份转让系统有限公司（以下简称“股转公司”）下发的《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》（以下简称“《业务规则》”），广东伟邦科技股份有限公司（以下简称“伟邦科技”、“股份公司”或“公司”）就其进入全国中小企业股份转让系统挂牌事宜经过董事会决议、股东大会批准，并向全国股份转让系统公司股转公司提交了申请挂牌报告及股票公开转让的报告。

根据股转公司发布的《全国中小企业股份转让系统主办券商尽职调查工作指引（试行）》（以下简称“《工作指引》”），民生证券股份有限公司（以下简称“民生证券”或“我公司”）对伟邦科技的业务与行业、财务状况、公司治理和公司合法合规事项等进行了尽职调查，对伟邦科技本次申请进入全国中小企业股份转让系统挂牌出具本推荐报告。

一、尽职调查情况

民生证券推荐伟邦科技挂牌项目组（以下简称“项目组”）根据《业务规则》、《工作指引》的要求，对伟邦科技进行了尽职调查，了解的主要事项包括公司的基本情况、历史沿革、独立性、关联交易、同业竞争、规范运作、业务与行业、财务状况、公司治理、发展前景、重大事项等。

项目组与伟邦科技董事长、董事、总经理、财务负责人、董事会秘书、监事以及部分员工进行了交谈，并听取了公司聘请的北京市中伦（广州）律师事务所律师、大华会计师事务所(特殊普通合伙)注册会计师的意见；查阅了《公司章程》、“三会”即股东（大）会、董事会、监事会会议决议及会议记录、公司各项规章制度、会计凭证、会计账簿、审计报告、工商行政管理部门登记资料、纳税凭证等；了解了公司的生产经营状况、内控制度、规范运作情况和发展计划。通过上述尽职调查，项目组出具了《广东伟邦科技股份有限公司进入全国中小企业股份转让系统挂牌之尽职调查报告》（以下简称“《尽职调查报告》”）。

二、推荐理由及推荐意见

（一）依法设立且存续满两年

公司的前身佛山市伟邦电子科技有限公司（以下简称“有限公司”）成立于

2004年6月15日，营业执照号为914406057638232323。根据《业务规则》，有限责任公司按原账面净资产值折股整体变更为股份有限公司的，存续时间可以从有限责任公司成立之日起计算。2019年9月25日，经有限公司股东会决议，有限公司以经审计的原账面净资产（以2019年7月31日为改制基准日）为基础进行折股整体变更为股份公司，公司设立时间已满两年。

因此，伟邦科技满足《业务规则》所规定的“依法设立且存续满二年”的要求。

（二）业务明确，具有持续经营能力

公司是一家专业的电梯人机交互系统、电梯电子配件和其他非电梯领域的人机交互等产品制造商，目前在电梯人机交互系统领域是国内规模和专业程度领先的厂商。公司产品定位于多品种、少批量、个性化生产；定制化产品的响应能力强、柔性生产体系，快速应对市场；较强的研发能力，通过研发投入拉开竞争对手的距离，以技术、质量、服务取得竞争优势。

根据大华会计师事务所（特殊普通合伙）出具的审计报告显示，公司2020年度、2021年度的主营业务收入分别为18,166.69万元和18,735.89万元，占各期营业收入的比例分别为99.92%、99.81%，主营业务明确。

公司的经营模式和盈利模式系基于行业特点所设，符合行业规律，公司在报告期内持续经营，不存在法律、法规和《公司章程》规定终止经营的情形。公司的经营模式和盈利模式系基于行业特点所设，符合行业规律，公司在报告期内持续经营，不存在法律、法规和《公司章程》规定终止经营的情形；公司最近两个完整会计年度的营业收入累计不低于1,000万元；报告期末公司股本3,600.00万股；根据对工商登记资料、公司纳税情况的调查，报告期内没有发现公司有重大违法经营的情形，公司自成立以来一直依法存续。

因此，伟邦科技满足《业务规则》所规定的“业务明确，具有可持续经营能力”的要求。

（三）公司治理机制健全，合法规范经营

公司现有的治理机制能够提高公司治理水平，保护公司股东尤其中小股东的

各项权利。同时，公司内部控制制度的建立，基本能够适应公司现行管理的要求，能够预防公司运营过程中的经营风险，提高公司经营效率、实现经营目标。公司已初步建立了规范的法人治理结构、合理的内部控制体系，但随着国家法律法规的逐步深化及公司生产经营的需要，公司内部控制体系仍需不断调整与优化，满足公司发展的要求。

公司及公司控股股东、实际控制人报告期内不存在因违法违规经营而被工商、税务、社保、环保、人事劳动、安全生产等部门重大处罚的情况，也不存在其他重大违法违规行为。

因此，伟邦科技满足《业务规则》所规定“公司治理机制健全，合法规范经营”的要求。

（四）股权明晰，股票发行和转让行为合法合规

根据公司的工商注册登记资料、股东出具的调查表并经项目组核查，公司现任股东不存在国家法律、法规、规章及规范性文件规定不适宜担任股东的情形，股东持有的公司股份不存在权属争议或潜在纠纷，亦不存在其他股权限制。

根据公司提供的工商注册登记资料、整体变更为股份有限公司的全套会议文件和公司说明，并经项目组核查，伟邦有限整体变更为股份有限公司时，向发起人发行的股份真实、合法、有效，符合《公司法》的相关规定；自公司成立至本报告出具之日，伟邦科技历次股份变动真实、合法、有效，符合《公司法》的相关规定；最近 36 个月内不存在未经法定机关核准，擅自公开或者变相公开发行过证券的情形，或违法行为虽然发生在 36 个月前，目前仍处于持续状态的情形。

因此，伟邦科技符合《业务规则》所规定“股权明晰，股票发行和转让行为合法合规”的要求。

（五）主办券商推荐并持续督导

民生证券与伟邦科技签署了《推荐挂牌并持续督导协议书》，伟邦科技聘请民生证券担任其股票在全国股转系统挂牌的推荐主办券商，负责推荐公司股票进入全国股转系统挂牌并公开交易，并持续督导公司履行信息披露义务。

因此，伟邦科技符合“主办券商推荐并持续督导”的要求。

三、立项程序及立项意见

项目组于 2022 年 3 月 19 日向投行业务管理及质量控制部（以下简称“业管及质控部”）提交伟邦科技拟在全国中小企业股份转让系统股票挂牌项目立项申请。

业管及质控部对立项申请文件进行审核后出具书面审核意见。项目组对审核意见进行了书面回复。

2022 年 3 月 25 日，业管及质控部组织召开伟邦科技挂牌项目立项审核委员会会议，对正式立项申请进行审核。

经参会的立项委员会成员一致表决同意：伟邦科技申请在全国中小企业股份转让系统股票挂牌项目立项申请文件符合规定，同意伟邦科技推荐挂牌项目立项。

四、质量控制程序及质量控制意见

项目执行过程中，业管及质控部对项目实施贯穿全流程、各环节的动态跟踪和管理，以便对项目进行事中的管理和控制，进一步保证和提高项目质量。

2022 年 3 月 30 日，业管及质控部向项目组出具了内核审核报告，项目组对内核审核报告中的意见进行书面回复。

业管及质控部、内核办公室、合规专员、风险管理总部相关人员于 2022 年 4 月 6 日对伟邦科技项目进行了问核。

业管及质控部在对项目尽职调查工作底稿验收通过后，制作项目质量控制报告，与问核情况记录一并提交内核办公室申请内核。

五、内核程序及内核意见

内核办公室在收到项目内核申请文件后，报内核委员会审议前，对项目进行了内核初审，经初审认为符合内核会议召开条件。

内核委员会于 2022 年 4 月 12 日召开了内核委员会会议，对伟邦科技科技拟申请在全国中小企业股份转让系统挂牌的文件进行了审核。出席本项目内核会议的内核委员会成员共 7 人，成员包括：王国仁、杜存兵、张家文、曾文强、邓肇隆、万迎春、宋莹。上述内核委员会成员不存在担任项目小组成员的情形；不存在在内核委员本人及其配偶直接或间接持有公司股份的情形；不存在在公司及其控股股东、实际控制人处任职以及其他可能影响其公正履行职责的情形。

经过严格审查和集体讨论，内核委员会以 7 票同意审议通过了伟邦科技本次挂牌并公开转让的文件，并出具如下审核意见：

（一）内核委员会成员按照《全国中小企业股份转让系统主办券商尽职调查工作指引（试行）》（以下简称“《主办券商尽职调查工作指引》”）的要求对项目小组制作的《广东伟邦科技股份有限公司股票进入全国中小企业股份转让系统挂牌尽职调查报告》进行了审阅。项目小组已按照《主办券商尽职调查工作指引》的要求对公司进行了实地考察、资料核查等工作；项目小组已就尽职调查中涉及的财务会计事项、法律事项、业务技术事项出具了调查报告。项目小组已按照《主办券商尽职调查工作指引》的要求进行了尽职调查。

（二）根据《全国中小企业股份转让系统公开转让说明书内容与格式指引（试行）》的要求，项目组制作了《公开转让说明书》，拟披露信息基本符合信息披露的要求。

（三）公司于 2004 年 4 月 23 日设立，依法设立且存续满两年；公司业务明确，具有持续经营能力；公司自成立以来，建立了股东大会、董事会、监事会的法人治理结构且运行规范，公司治理机制健全，合法规范经营；公司股权明晰，股票发行和转让行为合法合规。

内核委员会成员认为伟邦科技符合全国中小企业股份转让系统规定的挂牌条件，同意推荐伟邦科技股票进入全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让。

六、推荐意见

民生证券经过对伟邦科技的尽职调查，认为伟邦科技符合《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》规定的股票挂牌并公开转让的条件。

经我公司内核会议审核通过，我公司同意推荐伟邦科技股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让。

七、提请投资者注意的事项

（一）宏观经济形势波动风险

我国经济发展拥有足够的韧性和巨大的潜力，经济长期向好的态势不会改变，但受全球经济走弱、中美贸易争端加剧等负面因素的影响，宏观经济面临下行压力。

国家宏观经济形势的变化、有关产业政策的调整等因素都可能会影响电梯行业的供求状况，进而对上游的电梯人机交互系统和电梯电子配件行业产生影响。如果宏观经济环境出现持续下滑，公司可能面临因市场需求不振导致业绩波动的风险。

公司将加大研发力度开发面向轨道交通等公共基础设施建设、保障房建设、旧电梯更新改造的产品；同时，坚持产品结构多元化的产品规划，持续推出适用于安防、餐饮、零售、教育等领域的智能硬件产品系列。此外，公司将加大研发力度，招募行业经验丰富的技术型人才，提升产品性能，加大市场推广，从管理方面进行优化，加强成本控制能力，提高自身的竞争优势，应对宏观经济形势波动的风险。

（二）行业增速放缓的风险

公司电梯人机交互系统和电梯电子配件的销售占比较高，该类产品销售受电梯整梯市场需求的影响较大，而电梯整梯市场增长直接受益于电梯行业的发展。然而，宏观经济增长放缓和房地产调控政策等会对电梯行业的市场需求产生一定的不利影响，尽管从中长期看，我国城镇化率逐步提高、轨道交通等公共基础设施建设投入加大、老龄人口持续增加、保障房建设持续推进、旧电梯更新改造迎来爆发期等推动行业发展有利因素依然存在，但短期内受宏观经济及房地产调控政策等的影响，电梯行业增速可能阶段性放缓，并会传导至公司所在的电梯部件行业。

公司将加大研发力度开发面向轨道交通等公共基础设施建设、保障房建设、旧电梯更新改造的产品，在电梯行业中不断寻找新的需求增长点；同时，公司坚持产品线结构多元化的产品规划，持续推出适用于安防、餐饮、零售、教育等领域的智能硬件产品系列，寻找和培育公司未来新的增长领域。

（三）公司销售收入增长持续放缓的风险

报告期内，受芯片供应短缺以及新冠疫情等因素的影响，公司收入增长放缓。2021 年末，公司在手订单金额较大，随着公司新增客户和标准化产品的持续开拓以及芯片供求关系的逐步改善，公司产品市场需求仍有较大增长空间，未来公司销售收入增速持续放缓的可能较小。但如果未来主要客户订单减少，新市场和新客户开拓及新产品推广不理想，则公司销售收入可能出现增速持续放缓的风险。

随着国内电梯厂商的发展，公司也加大对国内电梯厂商的拓展力度；同时，公司积极发挥研发优势，利用研产高度融合的模式，开发出更多满足客户需求的新产品。此外，公司扩大现有销售团队，加大市场营销推广的力度，与市场客户多渠道沟通，充分发掘产品的应用场景。

（四）公司电梯人机交互系统和电梯电子配件的营业收入增长率持续低于电梯产量的风险

报告期内，公司电梯人机交互系统和电梯电子配件的营业收入增长率低于电梯产量，2020 年度，国内电梯产量继续增长，但公司相关产品的营业收入受客户需求变化及新冠疫情的影响有所下降。公司持续深耕定制化产品市场、加大对标准化产品市场的开发力度以及加快建设募投项目，未来公司电梯人机交互系统和电梯电子配件的营业收入增长率持续低于电梯产量的风险较小。但如果未来对定制化和标准化产品的市场开拓未达预期、现有客户自身销售增长放缓或者客户需求发生不利变化，未来公司相关产品的营业收入增长率则可能出现持续低于电梯产量的风险。

随着国内电梯厂商的发展，公司也加大对国内电梯厂商的拓展力度；同时，公司积极发挥研发优势，利用研产高度融合的模式，开发出更多满足客户需求的

新产品。此外，公司扩大现有销售团队，加大市场营销推广的力度，与市场客户多渠道沟通，充分发掘产品的应用场景。

（五）市场、客户相对集中的风险

报告期内，公司对前五名客户销售额占同期营业收入的比例分别为 75.44% 和 79.04%，其中，对日立电梯（中国）及其下属子公司和广日股份及其下属子公司的合计销售额占比 49.93% 和 47.21%。

报告期内，公司主营业务收入主要来源于电梯人机交互系统及电梯电子配件制造领域，公司业务发展与电梯行业发展密切相关。我国电梯行业市场集中度较高，奥的斯、三菱、日立、迅达、通力、蒂升、东芝、富士达等外资品牌占据了市场主导地位。受下游电梯行业集中度较高影响，报告期内，公司对前五名客户销售额占同期营业收入的比例较高，因此，公司存在客户相对集中的风险，如果个别或者部分主要客户采购计划或生产经营状况发生重大不利变化，将会对公司收入和利润产生较大影响。

如果未来日立电梯（中国）及其下属子公司和广日股份及其下属子公司出现产品销量下降、减少向公司下达订单或者降低电梯人机交互系统及电梯电子配件采购价格的情况，公司的经营业绩将会受到较大的不利影响。

经过十多年持续的合作，公司与日立电梯（中国）及其下属子公司和广日股份及其下属子公司等主要客户形成稳定的业务关系，客户集中度高并不影响公司的持续经营能力。未来，随着公司销售渠道的不断拓展，技术水平的不断提高，公司将大力拓展新客户，扩大公司服务的客户范围，大客户销售收入占比将逐步降低。

（六）客户招投标项目未能中标的风险

未来公司主要客户对电梯零部件采购主要采用合作关系比较稳定的非招投标方式，但仍存在部分客户通过招投标方式采购部分电梯零部件的情况。如果公司在客户的招投标项目中未能中标，则公司将会失去上述客户招投标项目的销售份额，从而对公司产品的销售产生一定不利影响。

公司将通过多种方式分析竞标条件，加强公司在竞标中的竞争能力；同时，

将利用其快速生产出质量高和定制化程度高的液晶显示设备的竞争优势，在招投标客户中找寻非招投标业务，并加强其他类型业务合作。

（七）公司对具备电梯零部件自产能力的客户收入下降的风险

公司的主要客户日立电梯及其下属子公司、广日股份及其下属子公司、汇川技术在标准化产品领域具备一定的自产能力，自产产品以点阵类显示设备为主。公司主要向前述客户销售定制化产品和中尺寸、小尺寸的标准化液晶显示设备，在定制化产品的设计开发、定制化需求的快速响应等方面具备较强的竞争优势，客户认可度较高。

但如果前述客户加大定制化产品设计开发方面的投入，掌握相关核心技术，不断积累定制化产品的生产经验，同时，公司不能持续进行定制化产品的设计开发，无法继续满足客户的定制化需求，公司将存在对相关客户收入下降的风险。

公司将不断增加技术储备、提高产品同步开发能力，以及不断强化柔性生产体系对客户订单产品需求进行快速响应、快速交付的优势，提高客户对公司的粘性；同时，公司利用自身技术优势与技术储备，紧跟相关领域的技术前沿，听取市场客户的实际需求，持续为客户提供定制化产品解决方案。

（八）公司对中科凯泽未来的销售情况存在不确定性

2020年初新冠肺炎疫情爆发，加速了对人脸识别测温终端等智能硬件的需求，中科凯泽依托自身在人脸测温领域核心算法的研究成果和技术优势，并通过与公司建立合作关系，借助公司在智能硬件产品的技术积累和生产能力，合作开发了人脸识别测温终端，随着新冠疫苗接种比率的不断提高，全球疫情趋于稳定，相关产品的需求有所下降，未来对人脸识别测温终端的销售存在一定的不确定性；2021年，双方共同开发的新产品智能健身终端已实现销售。

中科凯泽将凭借自身的AI算法优势与公司共同开发新产品，但如果新产品开发失败或开发的新产品没有足够的市场需求，公司对中科凯泽的销售收入存在下降的风险。

公司未来将与中科凯泽继续深入开展除人脸识别测温终端外的其他智能硬件产品的开发合作。

（九）销售区域集中的风险

公司客户主要集中在广东省、江苏省和上海市三个区域，报告期内，公司在上述区域销售额合计占比分别为 80.78%和 80.99%，销售区域比较集中，主要系广东省、江苏省和上海市长期以来都是中国经济发达的区域，也是全国电梯制造业最主要的生产基地所致。如果上述区域的客户对电梯人机交互系统及电梯电子配件需求量下降或公司在上述区域的市场份额下降，将对公司生产经营活动产生不利影响。

针对以上风险，公司销售部门将及时关注产品所覆盖的区域市场的变化，并结合市场需求和行情变化，积极做好核心产品的创新改良，以求在竞争中稳固自己的发展。同时，公司将扩大销售团队规模，加大了华北、西南地区的市场开拓力度。

（十）新型冠状病毒肺炎疫情影响公司生产经营的风险

目前，我国国内新型冠状病毒肺炎疫情已经得到有效控制，对国内电梯市场的影响比较小，但疫情降低了中高端电梯的市场需求；国外疫情防控的形势仍然比较严峻，国外电梯市场的需求下降。若海外疫情控制进度缓慢或者持续恶化，可能会对全球宏观经济造成不利影响，进而有可能传导影响我国经济的增速，并对公司下游市场需求造成负面冲击。对于公司而言，本项风险属于不可抗力风险，对公司正常经营造成了一定冲击。未来，若新型冠状病毒疫情在较长时间内持续，将可能会对公司的经营造成不利影响。

公司加强对员工关于传染病预防及防治的宣传工作，定期对办公区域、生产区域进行全面消杀，做好外来人员的登记报备工作，严格执行主管部门关于疫情防控的具体要求。

（十一）市场竞争风险

近年来，我国电梯行业的快速增长带动了一批国内电梯部件企业的发展。国内外整梯厂商出于成本的考虑，改变了以往单一自制、大而全的生产模式，越来越注重与国内电梯部件厂商的合作。公司抓住行业发展机遇，依托坚实的研发实力、稳定的产品质量以及良好的市场形象，赢得众多优质客户的青睐。然而，除

公司外，上海贝思特电气有限公司、江苏威尔曼科技有限公司等一批电梯人机交互系统和电梯电子配件的生产企业在产品、技术、市场等方面也具备较强的竞争能力。若公司不能持续保持目前良好的发展态势，形成较强的综合竞争力，有可能在将来日益激烈的市场竞争中处于不利的地位。

公司需要通过挖掘内部增长，加强对于市场的开拓力度，扩大下游市场的销售规模，扩大占有率；其次，公司需要加强研发投入与人才培养，增强公司的核心竞争力；最后，公司将通过外部融资或并购等方式扩大产能，并进一步借助于资本市场的力量，提高公司市场地位。

（十二）进口电梯光电传感器营业收入下滑风险

报告期内，公司销售的光电传感器主要包括进口光电传感器和自制光电传感器。近年来，随着国产光电传感器的发展，进口槽型光电传感器在国内部分市场份额被国产光电传感器替代，但瑞电士为了应对国产光电传感器的挑战，也积极主动地调低产品价格，提升产品竞争力，且进口槽型光电传感器本身具有技术相对比较成熟、集成度高、接收灵敏度高等优势，是部分高价值电梯的标配产品，所以未来进口槽型光电传感器下降较为缓慢。如果未来国产光电传感器技术在接收灵敏度和抗电磁干扰和抗自然光干扰等方面得到较大提升，公司对进口电梯光电传感器的销售收入存在进一步较明显下滑风险。但公司电梯光电传感器毛利占主营业务毛利比例较低，其变动对公司主营业务毛利影响较小。

公司加大对自有电梯光电传感器的研发，同时，为客户寻找优质、性价比较高的其他国产光电传感器，以增加公司电梯光电传感器业务收入。

（十三）非电梯领域的人机交互产品在营业收入快速增长的稳定性和可持续性方面存在一定的不确定风险

非电梯领域的人机交互产品，可广泛应用于消费电子、安防、零售、餐饮、工业控制、汽车电子等诸多领域，有广阔的市场空间，将电梯人机交互技术推广应用到其他领域，开发智能硬件产品是公司长期以来的发展战略，公司在该类产品的设计和生方面逐渐形成技术优势，并积累了一批优质的客户资源；报告期内，公司其他非电梯领域的人机交互产品销售收入分别为 1,997.42 万元和

1,074.88 万元。因此，公司其他非电梯领域的人机交互产品的收入快速增长具有一定的稳定性与持续性。但如果后续新产品的推广获取不到新的订单或者新开发的产品未能满足客户需求，公司该类产品在收入快速增长的稳定性和可持续性方面存在一定的不确定风险。

公司持续加大对非电梯领域智能化产品的开发力度，同时，不断扩充现有销售团队，加大市场营销推广的力度，与市场客户多渠道沟通，充分发掘产品的应用场景。

（十四）人才流失和不足的风险

人才对公司的生存和发展至关重要。公司通过十多年的生产经营积累，拥有了一批掌握先进制造工艺的优秀员工、具备专业技能的核心技术人员、经验丰富的市场销售团队以及具有丰富管理经验的中高级管理人员。

由于市场竞争的不断加剧，行业内公司对优秀技术人员、销售人才和管理人才的竞争也日益强烈，不排除公司优秀技术人员、销售人员和中高级管理人员流失的风险。此外，随着公司资产和经营规模的扩张，必然扩大对技术人员、销售人才和管理人才的需求，公司也将面临专业人才不足的风险。

为保证对公司核心技术、管理、销售人才的激励机制，有效推动公司研发工作的进展，激发人才的技术创新积极性，公司建立了完善的激励机制，通过专利奖励、绩效奖励等对研发人员创新成果进行奖励，通过股权激励等对核心技术人员进行激励。同时，公司建立了有效的人才培养体系，通过组织内部培训、实践锻炼，保证公司人才梯队建设情况，为公司技术创新培养人才后备军。同时，公司根据自身发展需求，持续引进高水平技术人员，为公司的研发团队、管理团队不断注入新鲜血液，不断提高公司的研发实力与水平。

（十五）技术风险

随着人们生活水平的提高，用户对电梯的性能提出了更高的要求。电梯在满足传统的安全、可靠等性能的基础上，逐步向智能化、舒适化等方向发展，这对公司技术储备、市场反应能力、新技术和新产品研发能力、新技术产业化能力、定制化生产能力以及售后技术支持能力等提出了更高要求。

报告期内，公司在电梯人机交互系统和电梯电子配件的研发设计、制造工艺方面较为领先，并能够根据高端客户需求提供定制化的产品开发方案。但随着电梯人机交互系统和电梯电子配件制造水平的日趋提高，公司未来需要通过不断加大新设备、新工艺、新技术、新产品的投资或研发力度，来提高产品附加值、持续降低成本、巩固竞争优势。如果新技术、新产品开发达不到预期目标，或开发速度落后于其他竞争对手，将对公司的生产经营产生负面影响。

公司将根据市场调研情况进一步加大创新投入，确保公司核心竞争力和立业之本，开发具有自主知识产权的核心技术和关键技术，从增强自身创新能力出发，以自身力量为主体，应用创新的知识 and 新技术、新工艺，紧随行业发展的步伐，提供公司的核心竞争力。

（十六）实际控制人不当控制的风险

潘伟欣先生和萧海光先生合计直接和间接持有公司 97.23% 的股份，且签署了一致行动协议，为本公司的实际控制人。虽然目前公司已经建立了与股份公司相适应的法人治理结构，并建立健全了各项规章制度，而且上市后还会全面接受投资者和监管部门的监督和约束，但如果相关制度执行不力，可能存在实际控制人利用自己的控股和控制地位，通过行使表决权或其他方式对公司在经营、人事、财务、管理等方面进行控制，做出损害投资者利益的决策和行为的风险。

针对此风险，公司将加强和健全股东大会、董事会、监事会的法人治理结构，严格按照“三会”议事规则对公司的决策、执行、监督活动予以规范，形成科学有效的职责分工和制衡机制，并且公司将继续保持目前业务发展方向，继续保持持续稳定的经营，减少公司实际控制人不当控制带来的风险。

（十七）产品毛利率下降的风险

报告期内，公司主营业务毛利率分别为 40.66% 和 35.90%。2021 年，公司毛利率有所下降，主要系受芯片供应短缺、新冠疫情和房地产政策调控等因素的影响，公司的产品结构发生变化以及产品毛利率有所下降。

近年来，我国房地产市场需求增速放缓，电梯整机市场竞争日益激烈。为了取得价格优势，部分整梯厂商对上游的零部件供应商也提出了降价要求。若公司

不能通过技术创新、工艺改进、提高生产效率、新产品开发等方式消化整梯厂商的降价压力，将面临产品价格下降带来的毛利率下降风险。同时，公司不断推动产品从小批量、定制化的选配产品成为整梯客户的大批量、标配产品，并持续开拓非电梯领域的人机交互产品，在扩大收入和利润规模的同时，也面临产品价格下降和产品结构变化带来的毛利率下降风险。

针对上述风险，公司将持续加强研发能力，扩大研发投入，完善销售体系，扩大销售规模，扩大市场占有率；提升公司内部管理水平，提高对上下游的议价能力，降低原材料采购成本；推动规模化生产，降低产品成本。

（十八）应收账款发生坏账的风险

报告期各期末，公司应收账款账面价值分别为5,465.68万元和5,192.82万元，占总资产比例分别为25.91%和19.27%，随着公司经营规模的不断扩大，应收账款余额可能仍保持较高水平。

虽然公司已制订了较为严格的应收账款管理政策和坏账计提政策，并按照会计准则的规定对应收账款计提了相应的坏账准备，若公司主要客户未来财务状况或资信情况出现不良情形、与公司的合作关系不顺畅或者公司对应收账款的催收力度不够，将导致公司应收账款不能按期回收或无法收回，从而对公司经营业绩和生产运营产生较大不利影响。

公司将进一步加强对客户的资信调查，建立客户信用档案，审慎选择资信良好的合作对象。同时，加大对应收账款的催收力度，建立应收账款台账并定期由销售部门催收，对数额较大长期不能收回的款项通过法律途径催收。

（十九）经营活动现金流量净额低于同期净利润导致资金短缺的风险

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为6,786.81万元和2,779.15万元，与净利润的差额分别为1,996.15万元和-1,020.46万元。2021年，公司存在经营活动现金流量净额低于净利润的情况。目前公司通过增资、开具银行承兑汇票等方式融资，能够保持营运资金满足业务发展需求，未来随着公司业务规模的快速扩大，将会有更高的资金需求。此外，新厂房的建设和新设备的购

置需要投入大量资金，若未来公司建设厂房和购置生产设备，而公司经营活动现金流量净额低于同期净利润，或者公司不能多渠道及时筹措资金，公司可能面临资金短缺的风险。

公司将加强与客户的沟通，及时了解客户的资金情况，逐步实现严格按照合同约定收款，实现应收账款的及时收取。公司将积极多渠道筹措资金，包括但不限于银行借款、定向发行等，避免因营运资金短缺影响公司业务发展。

（二十）原材料价格上涨或者紧缺的风险

公司生产所需的主要原材料包括液晶显示屏、电子元器件、板卡、电气控制类、钣金类和线材等类别。报告期内，直接材料成本合计占营业成本的比重在80.00%以上，是影响产品成本的主要因素。

其中，液晶显示屏采购价格主要受国内液晶屏生产厂商的发展对进口液晶显示屏价格的影响以及液晶显示屏模组材料价格的影响，模组材料包括玻璃、偏光片、驱动芯片及其他电子元器件等，板卡主要受内置芯片及相关的电阻、电容、电感等其他电子物料的市场价格的影响，钣金类原材料的采购价格受钢材等市场价格变动的的影响。自2020年下半年以来，受到国内外经济形势以及市场供求关系等因素的影响，国内芯片价格出现较大幅度的上升，与芯片相关的其他电子物料的价格也增长较快；同时，2020年10月份以来，钢铁价格也有所上升。

受限于竞争对手的价格调整策略、部分大型整梯厂商客户的议价能力等因素，原材料价格上涨带来的风险并不能完全、及时向下游传导。如果未来公司主要原材料价格持续大幅上涨或者芯片等原材料供应紧缺，且仍然不能完全、及时向下游传导，则将增加公司的采购和生产成本，且公司有可能因不能及时取得足够的原材料而面临产销量降低、经营业绩下滑的风险，对公司的盈利能力可能造成不利影响。

为避免原材料价格剧烈波动导致的经营风险，公司始终关注原材料市场行情信息，与主要供应商建立了稳定的供货关系措施，保障原材料价格基本稳定，减少行情波动给公司带来的风险。

（二十一）存货跌价的风险

报告期各期末，公司存货账面价值分别为 2,221.15 万元和 2,980.58 万元，占各期末资产总额的比例分别为 10.53%和 11.06%。公司存货金额及占资产总额的比例相对较大。虽然公司存货金额规模及占资产总额的比例与公司的业务规模及业务模式相适应，存货质量较好，不存在长期积压的呆滞存货，且公司在每年末对存货进行了减值测试，并计提了相应的跌价准备，但仍不排除未来公司可能发生存货贬值或毁损等引起的存货跌价风险。

公司采取“以销定产+安全储备”的生产模式，提高存货周转能力。公司将继续加强库存管理水平，改进生产管理模式，通过及时评价存货跌价情况，发现呆滞物料进行清理变现，降低报废损失程度。

（二十二）税收优惠风险

2019 年，公司通过高新技术企业认定，公司自 2019 年起三年内继续减按 15% 税率计缴企业所得税。如果公司未来未能在证书期满后继续通过高新技术企业重新认定，或者国家关于高新技术企业相关税收优惠政策发生重大变化，则公司将无法享受 15% 的企业所得税优惠税率，进而对企业经营业绩产生一定的影响。

后续经营中，公司将持续加大研发投入以提高研发支出占营业收入的比重，确保公司可以继续取得《高新技术企业证书》。同时公司将积极开发新产品，拓展市场，创新推动业务发展，提高公司的盈利能力，降低税收优惠占利润总额的比重。

（二十三）公司政府补助减少的风险

报告期内，公司政府补助的金额分别为 1,021.09 万元和 843.43 万元，占公司利润总额的 18.41%和 19.39%。公司收到的政府补助主要是与日常活动相关的软件销售增值税即征即退、科技发展专项资金、研发补助等补助款；其中，软件产品增值税即征即退款额分别为 455.24 万元和 376.67 万元，占政府补助总额的比例分别为 44.58%和 44.66%。根据《财政部、国家税务总局关于软件产品增值税政策的通知》（财税[2011]100 号）的有关规定，增值税一般纳税人销售其自行开发生产的软件产品，按国家规定税率征收增值税后，对其增值税实际税负超过

3.00%的部分实行即征即退政策。

公司获得的政府补助由相关政府主管部门拨发，合法合规。报告期内，政府补助对公司业绩的影响较小，公司对政府补助不具有依赖性；但如果未来国家关于软件产品的增值税优惠等优惠和补贴政策发生调整，公司将不能获得政府补助或者获得的政府补助显著降低，将对公司当期经营业绩产生一定的不利影响。

针对政府补助减少的风险，公司将加大市场开拓力度，积极完善产品品质，扩大营业收入，降低政府补助占净利润比重。

八、全国股转公司要求的其他内容

无。

九、关于本次推荐挂牌业务中聘请第三方行为的核查意见

对照中国证监会《关于加强证券公司在投资银行类业务中聘请第三方等廉洁从业风险防控的意见》(证监会公告【2018】22号)的要求，民生证券在本次推荐挂牌业务中不存在有偿聘请第三方的情形。不存在有偿聘请除律师事务所、会计师事务所、资产评估机构等该类项目依法需聘请的证券服务机构之外的其他第三方的行为。

(以下无正文)

（本页无正文，为《民生证券股份有限公司关于推荐广东伟邦科技股份有限公司进入全国中小企业股份转让系统挂牌的推荐报告》之盖章页）

