

# 屹唐半导体

## 关于北京屹唐半导体科技股份有限公司 首次公开发行股票并在科创板上市申请文件 审核问询函的回复

保荐人（主承销商）



**国泰君安证券股份有限公司**  
GUOTAI JUNAN SECURITIES CO., LTD.

（中国（上海）自由贸易试验区商城路 618 号）

二〇二一年七月

## 上海证券交易所：

贵所《关于北京屹唐半导体科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的审核问询函》（上证科审（审核）〔2021〕401号）（以下简称“审核问询函”）已收悉。

根据贵所的要求，北京屹唐半导体科技股份有限公司（以下简称“发行人”或“屹唐股份”）与国泰君安证券股份有限公司（以下简称“国泰君安”或“保荐机构”）、北京市金杜律师事务所（以下简称“金杜律师”或“发行人律师”）、普华永道中天会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“普华永道会计师”或“申报会计师”）对问询意见中所涉及的问题进行了认真核查并发表意见，在此基础上对发行人首次公开发行股票并在科创板上市申请相关文件进行了补充和修订。现将问询意见的落实和修改情况逐条书面回复如下，请予以审核。

如无特别说明，本问询函回复报告中的简称或名词释义与《北京屹唐半导体科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市招股说明书（申报稿）》中的相同。

本问询函回复中的字体代表以下含义：

审核问询函所列问题	黑体
对审核问询函所列问题的回复	宋体
对招股说明书的修改、补充	楷体（加粗）

本问询函回复除特别说明外数值保留 2 位小数，若出现总数与各分项值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

## 目 录

1.关于整体变更时存在累计未弥补亏损 .....	3
2.关于私有化收购 MTI 及境外子公司管理 .....	5
3.关于股东 .....	13
4.关于主要产品 .....	24
5.关于备品备件 .....	25
6.关于主要客户 .....	31
7.关于经销商 .....	39
8.关于供应商 .....	44
9.关于毛利率 .....	52
10.关于应收账款 .....	59
11.关于存货 .....	63
12.关于收购 MTI 的商誉和递延所得税资产 .....	68
13.关于竞业禁止 .....	79
14.关于媒体质疑 .....	82
保荐机构总体意见 .....	84

## 1. 关于整体变更时存在累计未弥补亏损

招股说明书披露：截至股改基准日2020年9月30日，屹唐有限母公司报表的未分配利润为-18,060.11万元，公司整体变更设立股份公司时存在累计未弥补亏损。

请发行人按照《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答》（以下简称《审核问答》）第13条的规定，补充披露整体变更后的未分配利润的变化情况与报告期内盈利水平变动的匹配关系，对未来盈利能力的影响。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

### 一、发行人披露

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、发行人设立及股本变化情况”之“（三）整体变更设立股份公司时存在累计未弥补亏损情形的说明”中补充披露如下：

**“3、整体变更后的变化情况和趋势，与报告期内盈利水平变动的匹配关系，对未来盈利能力的影响**

报告期内，随着公司北京制造基地的产量提升及中国市场开拓出现成效，母公司的销售收入持续增长，经营能力不断改善。公司在以2020年9月30日为基准日进行整体变更时，母公司层面累计未弥补亏损情形已通过净资产折股的方式消除。整体变更后，母公司2020年第四季度经营情况良好，截至2020年12月31日，母公司报表未分配利润为5,572.43万元；截至2020年12月31日，合并报表未分配利润为-2,355.03万元，主要系子公司MTI在报告期之前亏损所致，虽然合并层面仍存在一定的累计未弥补亏损，但累计亏损金额同比下降89.72%。

报告期内，公司营业收入分别为151,831.49万元、157,357.34万元和231,257.23万元，营业收入复合增长率为23.41%；归属于母公司股东的净利润分别为2,395.83万元、-8,813.98万元和2,476.16万元。报告期各期末，母公司报表未分配利润分别为-577.76万元、-8,249.09万元和5,572.43万元，合并报

表未分配利润分别为-14,096.20万元、-22,910.18万元和-2,355.03万元，公司未分配利润变动情况与报告期内盈利水平变动情况相匹配。

报告期内，随着集成电路制造业的景气度提升及公司国内产能、产量释放，公司业务不断拓展，经营情况逐渐改善，2020年度，公司营业收入同比增长46.96%，归属于母公司股东的净利润同比扭亏为盈，公司已形成较强的持续经营能力，整体变更时存在累计未弥补亏损不会对公司未来持续发展和盈利能力造成重大不利影响。”

## 二、请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见

### （一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

- 1、查阅发行人整体变更时的审计报告、评估报告和验资报告等相关资料；
- 2、访谈发行人管理层，了解公司报告期内经营情况、整体变更时及报告期末存在累计未弥补亏损的原因以及管理层关于公司未来经营情况的分析；
- 3、查阅发行人报告期内主要经营、财务数据及行业研究报告；
- 4、查阅发行人的招股说明书。

### （二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

- 1、发行人整体变更后，截至2020年12月31日，母公司层面累计未弥补亏损情形已消除，合并层面仍存在一定的累计未弥补亏损，但累计亏损金额同比大幅下降；
- 2、发行人未分配利润的变化情况与报告期内盈利水平变动情况相匹配；
- 3、发行人整体变更时存在累计未弥补亏损不会对公司未来持续发展和盈利能力造成重大不利影响；
- 4、发行人已披露整体变更后的未分配利润的变化情况与报告期内盈利水平变动的匹配关系，及对未来盈利能力的影响。

## 2. 关于私有化收购 MTI 及境外子公司管理

根据申报文件：（1）2015年12月1日控股股东屹唐盛龙下属子公司 Dragon Sub 拟收购 MTI 股权，收购总价2.99亿美元，同月30日，屹唐盛龙与屹唐资本设立发行人；（2）2016年1月屹唐盛龙将 Dragon Sub 全部股权转让给发行人，2016年5月 Dragon Sub 被 MTI 吸收合并，成为发行人全资子公司。2016年5月21日，MTI 从纳斯达克退市；（3）MTI 成立于1997年，系依据美国特拉华州法律设立的公司，主营业务为干法去胶设备、快速热处理设备、干法刻蚀设备的研发、制造、销售等，为发行人主要经营主体。

请发行人披露：发行人对境外子公司发展战略、业务、财务、人员等方面的管控措施、内部控制制度的建立及执行情况，如何确保境外子公司有效运营。

请发行人说明：结合收购后 MTI 的董事及高管构成、日常经营的决策主体及实际执行情况等，说明发行人有效控制 MTI 的措施及实施效果。

请发行人律师对说明事项进行核查并发表明确意见。

回复：

### 一、发行人披露

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“二、发行人内部控制情况”中补充披露如下：

#### “（二）发行人对境外子公司的管控措施及内部控制制度

##### 1、发行人对境外子公司的管控措施

###### （1）发展战略管控

发行人形成了以中国为总部、国际化经营的业务布局及发展战略，境内外实现统一管理。在未来的发展中，发行人将持续践行实施国际化经营、注重研发投入、产品开发与客户拓展、供应链优化、人才培育和激励、完善知识产权保护等战略规划。

发行人对境外子公司的管理遵循战略统一、协同发展的原则，境外子公司的发展战略与目标需服从发行人整体发展战略，实现与发行人的协同发展。

境外子公司高管根据发行人的要求汇报子公司经营情况等重要事项，并负责发行人发展战略、经营计划在境外子公司的具体实施。

## (2) 业务管控

根据业务发展情况及特点，公司建立了符合公司全球经营特点的组织结构、治理结构和管理团队。除中国区总经理、中国产品研发中心总经理、财务总监及董事会秘书外，发行人包括总裁兼首席执行官在内的其他5名高管同时在境外子公司 MTI 担任高管，分别负责供应链与生产、销售和服务、产品和技术等业务条线。通过上述高管人员安排，发行人可以实现母子公司业务的统筹发展，并充分利用母子公司各自的优势，在供应链与生产、销售和服务、产品和技术等方面实现更高的决策效率和更强的管控能力。

截至本招股说明书签署日，同时在境外子公司 MTI 担任高管的发行人高管如下表所示：

高管	在发行人处任职情况和主要职责	在 MTI 处任职情况和主要职责
Hao Allen Lu (陆郝安)	董事、总裁兼首席执行官，整体负责发行人业务统筹管理	董事、总裁兼首席执行官，整体负责 MTI 业务统筹管理
Subhash Deshmukh	副总裁兼首席商务官，负责发行人全球销售和服务	副总裁兼首席商务官，负责 MTI 销售和服务
Schubert S. Chu	副总裁兼首席产品官，负责发行人全球产品研发	副总裁兼首席产品官，负责 MTI 产品研发
Frank Moreman	副总裁兼首席运营官，负责发行人全球供应链与生产	副总裁兼首席运营官，负责 MTI 供应链与生产
Michael Xiaoxuan Yang (杨晓暉)	副总裁兼首席技术官，负责发行人全球技术	副总裁兼首席技术官，负责 MTI 技术

在采购、生产、销售和研发等日常经营环节，发行人已制订了统一的《采购成本管理制度》《工厂运营指南》《研发管理办法》《设计和开发控制程序》等业务流程制度文件，境内外母子公司均参照上述制度文件实施，在操作规范、质量标准等方面确保境内外一致性。

### (3) 财务管控

发行人对境外子公司实施统一的财务管理制度，发行人境外子公司的财务负责人向发行人的财务总监汇报工作。目前，境外子公司与发行人使用统一的财务信息系统，并按照中国会计准则编制财务报表。

境外子公司按月向发行人报送财务报表并接受发行人的核查与监督，境外子公司的预算、大额付款或申请银行授信等资金事项均需要经发行人审批后方可执行，重大对外投资、对外融资、对外担保、收购兼并、资产抵押、重大资产处置、利润分配等事项需根据发行人相应决策权限审议批准后方可实施。

### (4) 人员管控

发行人境外子公司均为其全资子公司，发行人依据境外子公司章程或其他制度性文件的规定直接或间接向境外子公司提名、委派或推荐董事人选，并由境外子公司董事会/董事任命高管，通过日常持续动态监管等方式行使股东权利。发行人可根据需要，对向子公司提名、委派或推荐的董事进行相应调整。根据发行人境外子公司章程或其他制度性文件，境外子公司董事会/董事系其日常经营的主要决策主体，具体执行主要由境外子公司管理层实施。

截至目前，MTI 董事均由发行人委派，MTI 高管由其董事会任命、选举或聘任，其他境外子公司的董事、高管主要由发行人和 MTI 的董事、高管担任。因此，发行人已通过上述安排实现境外子公司董事、高管人员的有效管控。

## 2、发行人对境外子公司内部控制制度的建立及执行情况

### (1) 内部控制制度的建立情况

#### 1) 发行人建立了境外子公司完善的公司治理结构

根据发行人境外子公司章程或其他制度性文件，发行人作为全资股东具备直接或间接提名、委派或推荐子公司董事、制定与修改子公司章程或其他制度性文件等法定权力。

发行人境外子公司董事会/董事系其日常经营的主要决策主体，具体执行主要由境外子公司管理层实施。截至目前，MTI 董事均由发行人委派，MTI 高管由



其董事会任命、选举或聘任，其他境外子公司的董事、高管主要由发行人和 MTI 的董事、高管担任。

## 2) 发行人建立了境外子公司完善的制度体系

发行人制定了《控股子公司管理办法》，对包括境外子公司在内的子公司公司治理、日常运营、重大信息报告、人力资源管理、财务管理、审计监督等事项作出了具体规定，目前已得到有效执行。

此外，股份公司设立以来，发行人还制定了《关联交易管理办法》《对外担保管理制度》《对外投资管理制度》《重大信息内部报告制度》《内部审计制度》等相关制度，在关联交易、对外担保、对外投资、重大信息内部报告、内部审计等方面，发行人和其境外子公司均适用统一的操作流程和决策程序。

### (2) 内部控制制度的执行情况

目前，境外子公司内部控制制度的执行情况如下表所示：

内部控制相关事项	执行情况
境外子公司董事会	报告期内，境外子公司历次董事会会议决议均贯彻了发行人发展战略和经营计划，充分体现了发行人在境外子公司经营管理决策过程中的主导作用
控股子公司管理及子公司日常经营活动	境外子公司已按照《控股子公司管理办法》的规定，在公司治理、日常运营、重大信息报告、人力资源管理、财务管理、审计监督等方面执行相应程序； 对关联交易、对外担保、对外投资等事项，境外子公司须按照发行人《关联交易管理办法》《对外担保管理制度》《对外投资管理制度》等规定执行
重大信息内部报告	发行人董事会办公室负责日常接收重大信息内部报告以及信息披露事务；在达到一定标准时，境外子公司或其董事、高管等人员向发行人履行重大信息报告义务
内部审计	发行人审计部对境外子公司的内部控制制度的完整性、合理性及其实施的有效性进行检查和评估，对有关的经济活动进行审计和咨询；对境外子公司的会计资料及其他有关经济资料，以及所反映的财务收支及有关的经济活动的合法性、合规性、真实性和完整性进行审计，包括但不限于财务报告、自愿披露的预测性财务信息等

综上所述，发行人境外子公司内部控制制度已被有效执行，发行人能够对

境外子公司实施有效控制，能够确保境外子公司有效运营。”

## 二、发行人说明

### （一）收购后 MTI 董事、高级管理人员的构成情况

发行人于2016年5月私有化收购 MTI，该项收购事宜在境内履行了经开区国资办批复（京开国资〔2016〕1号）、北京市发改委项目备案（京发改〔2016〕364号）、北京市商务委员会核发《企业境外投资证书》（境外投资证第 N1100201600385号）等审批或备案手续，并完成外汇业务登记；在境外履行了美国外国投资委员会、美国联邦贸易委员会和司法部、德国联邦经济事务与能源部、中国台湾“经济部”等相关机构审批程序。综上，发行人私有化收购 MTI 履行了必要的程序。

发行人私有化收购 MTI 及 MTI 退市过程中，存在5起异议股东诉讼情况，上述诉讼的各当事方已于2017年1月签署《和解协议书》，经法院批准或判决，3起诉讼原告自愿撤诉，2起诉讼完成和解。除上述诉讼外，不存在其他与 MTI 私有化和退市有关的诉讼。

私有化收购完成后，MTI 董事、高级管理人员的构成情况如下：

#### 1、MTI 董事构成情况

私有化收购完成后，MTI 董事由发行人委派，并逐步建立起以杨永政、Hao Allen Lu（陆郝安）为核心成员的 MTI 董事会。报告期初至今，MTI 的董事构成及变化情况如下：

序号	时间	董事会人员构成	职位	变动原因
1	2018年1月	杨永政	董事长、非执行董事	-
		Hao Allen Lu（陆郝安）	执行董事	
		张建勋	非执行董事	
		Kevin Cheng Wei（蔚成）	独立非执行董事	
		陈巍	独立非执行董事	
2	2019年2月	杨永政	董事长、非执行董事	原董事张建勋辞任；根据屹唐有限的董事成员变动情
		Hao Allen Lu（陆郝安）	执行董事	

序号	时间	董事会人员构成	职位	变动原因
		刘越	独立非执行董事	况，屹唐有限委派刘越担任MTI独立非执行董事
		Kevin Cheng Wei（蔚成）	独立非执行董事	
		陈巍	独立非执行董事	
3	2021年1月	杨永政	董事长	原董事Kevin Cheng Wei（蔚成）、陈巍、刘越辞任；屹唐股份委派Subhash Deshmukh担任MTI董事
		Hao Allen Lu（陆郝安）	董事	
		Subhash Deshmukh	董事	

## 2、MTI 高级管理人员构成情况

私有化收购完成后，2016年6月，Hao Allen Lu（陆郝安）入职 MTI，后又担任 MTI 总裁兼首席执行官。在 MTI 层面，发行人自2016年下半年开始，逐步建立起以 Hao Allen Lu（陆郝安）为核心负责人的高管团队架构，MTI 高管团队整体保持稳定。报告期初至今，MTI 高管构成及变动情况如下：

序号	时间	高级管理层人员构成	职位	变动原因
1	2018年1月	Hao Allen Lu（陆郝安）	总裁、首席执行官	-
		Subhash Deshmukh	副总裁、首席商务官	
		Frank Moreman	副总裁、首席运营官	
		Michael Xiaoxuan Yang（杨晓暉）	副总裁、首席技术官	
		Tyler Purvis	分管财务工作的副总裁	
2	2020年4月	Hao Allen Lu（陆郝安）	总裁、首席执行官	MTI原分管财务工作的副总裁Tyler Purvis辞任，根据MTI经营管理的进一步调整，MTI董事会任命Matthew Wheeler担任分管财务工作的副总裁
		Subhash Deshmukh	副总裁、首席商务官	
		Frank Moreman	副总裁、首席运营官	
		Michael Xiaoxuan Yang（杨晓暉）	副总裁、首席技术官	
		Matthew Wheeler	分管财务工作的副总裁	
3	2021年1月	Hao Allen Lu（陆郝安）	总裁、首席执行官	为进一步加强MTI产品研发实力，MTI董事会任命Schubert S. Chu担任副总裁兼首席产
		Subhash Deshmukh	副总裁、首席商务官	
		Schubert S. Chu	副总裁、首席产品官	

序号	时间	高级管理层人员构成	职位	变动原因
		Frank Moreman	副总裁、首席运营官	品官
		Michael Xiaoxuan Yang (杨晓暉)	副总裁、首席技术官	
		Matthew Wheeler	分管财务工作的副总裁	

综上所述，报告期初至今，MTI 董事杨永政、Hao Allen Lu（陆郝安）未发生变动；MTI 总裁兼首席执行官 Hao Allen Lu（陆郝安）以及负责销售和服务、供应链与生产、技术的三位高管 Subhash Deshmukh、Frank Moreman 和 Michael Xiaoxuan Yang（杨晓暉）未发生变动。

报告期初至今，MTI 董事会核心成员及高管团队保持稳定，且大部分成员同时在发行人母公司任职，为 MTI 经营战略的制定、日常经营的具体执行和有序开展提供了有利保障。

## （二）MTI 的日常经营的决策主体及实际执行情况

根据发行人及其境外子公司章程和其他制度性文件，目前 MTI 日常经营的决策主体为发行人和 MTI 董事会。

发行人作为 MTI 的唯一股东，享有委派 MTI 董事、提名 MTI 董事长人选、修改公司登记证书和公司章程等重大事项的股东权利；同时，对于关联交易、对外担保等根据《上海证券交易所科创板股票上市规则》等规定需要由发行人履行相应决策程序的事项，如 MTI 发生相关事项，其最终决策主体为发行人。

MTI 董事会作为日常经营的主要决策主体，在发行人的整体决策框架内，负责 MTI 总体战略规划制定和重大事项管理；MTI 高管在发行人或 MTI 董事会的授权下，负责发行人发展战略和采购、生产、销售和研发等经营计划在 MTI 的具体实施。

MTI 日常经营中涉及的具体重大事项的决策及实际执行情况如下：

重大事项	决策主体	实际执行情况
委派董事，提名董事长	发行人	MTI 3名董事均由发行人委派，其中董事长杨

人选		永政由发行人提名
修改公司登记证书和公司章程	发行人	发行人董事会、股东大会审议
关联交易、对外担保、对外投资	发行人	均适用发行人制定的《关联交易管理办法》《对外担保管理制度》《对外投资管理制度》等制度
年度经营计划	发行人	由发行人董事会决定公司整体经营计划，其中涉及 MTI 的经营计划（包括采购、生产、销售和研发等）由 MTI 高管具体实施
预算管理	发行人	MTI 董事会制定预算方案，合并到发行人整体预算方案中，经过发行人财务总监和首席执行官审批，最终由发行人的董事会审批
管理层任命	MTI 董事会	由 MTI 董事会进行任命、选举或聘任
财务报表编制及报送	MTI 董事会	MTI 董事会负责按照发行人编制合并会计报表和对外披露会计信息的要求，定期向发行人提交财务报表
其他日常经营决策	MTI 董事会（如需）	日常管理工作由 MTI 负责各条线的高管管理执行，并由 MTI 总裁兼首席执行官统筹协调

综上，MTI 日常经营决策的主体为发行人和 MTI 董事会。发行人通过相关制度的建设及有效执行、向 MTI 委派董事、并由 MTI 董事会任命高管人员等安排，实现了对 MTI 的有效控制。

### 三、请发行人律师对说明事项进行核查并发表明确意见

#### （一）核查程序

发行人律师执行了以下核查程序：

1、取得并查阅发行人出具的说明性文件，了解发行人对境外子公司的管控措施，以及境外子公司内部控制制度的执行情况；

2、取得并查阅发行人公司章程、发行人《控股子公司管理办法》《关联交易管理办法》《对外担保管理制度》《对外投资管理制度》《重大信息内部报告制度》《内部审计制度》及 MTI 《Amended and Restated Bylaws Of Mattson Technology, Inc.》等制度性文件；

3、取得并查阅发行人股东会/股东大会、董事会会议文件及 MTI 董事会相

关会议文件；

4、取得并查阅了发行人私有化收购 MTI 过程中所取得的境内外相关主管机构出具的批复、审批或备案等文件；

5、取得并查阅境外律师 King & Wood Mallesons LLP 出具的《Delisting and Privatization Due Diligence Report—Mattson Technology, Inc.》；

6、取得并查阅发行人出具的说明性文件，了解 MTI 董事、高管构成，以及 MTI 日常经营决策主体及实际执行情况；

7、取得并查阅发行人内部控制评价报告；

8、取得并查阅发行人境外子公司采购、销售和研发等业务流程文件。

## （二）核查意见

经核查，发行人律师认为：

1、报告期初至今，MTI 董事会的核心成员杨永政、Hao Allen Lu（陆郝安）及 MTI 的管理层保持稳定，且 MTI 全部董事及除 Matthew Wheeler 外全部高级管理人员均同时在发行人母公司任职，为 MTI 经营战略的制定、日常经营的具体执行和有序开展提供了有利保障；

2、MTI 日常经营决策的主体为发行人和 MTI 董事会。发行人通过相关制度的建设及有效执行、向 MTI 委派董事、并由 MTI 董事会任命高管人员等安排，实现了对 MTI 的有效控制。

## 3. 关于股东

招股说明书披露：（1）最近一年，江苏招银、南京招银、环旭创芯、吉慧投资等23家机构通过增资或受让股权的方式成为发行人新增股东；（2）2021年5月20日，发行人与各新老股东签署《股东权利之终止协议》，确认《增资协议》《股权转让协议（一）》《股权转让协议（二）》《股权转让协议（三）》中的股东特殊权利已终止。

请发行人说明：报告期内，上述相关协议中发行人对新进投资方股东承担的主要责任内容，投资款未认定为金融负债的原因，是否符合企业会计准则的规定。

请申报会计师核查上述事项并发表明确意见。请发行人律师按照《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》（以下简称《审核问答（二）》）第2条的要求，对新股东与相关方是否存在亲属关系、信托持股或其他利益输送安排发表核查意见。

回复：

## 一、发行人说明

（一）报告期内，上述相关协议中发行人对新进投资方股东承担的主要责任内容

### 1、《股权转让协议之一》

2020年3月至2020年7月，海松非凡、海松胜利、华瑞世纪、上海金浦、南京金浦、新潮创业、共青城渐升、鸿道致鑫、江苏招银、南京招银等10名投资方通过受让屹唐盛龙所持发行人股权的方式成为发行人新增股东。根据对应的《股权转让协议之一》，发行人对上述新进投资方股东承担的主要责任内容如下：

协议条款	责任类型	主要内容
4.2.1	办理登记备案	公司应当按照协议约定将与本次股权转让相关的工商变更文件报送至公司注册地市场监督管理部门、商务部门等政府主管机构办理本次股权转让所需要的登记及备案等手续，并向受让方提供完成该等变更登记的相关证明文件。本次股权转让的登记和备案等手续由公司负责办理，转让方和受让方应当予以必要的配合。
4.3.6	提供股东名册	在交割日后5个工作日内，公司应向受让方提供更新的股东名册（加盖公司公章）。
10.1	合规经营承诺	除已经向受让方披露的情形之外，交割日后，公司应且应促使除公司之外的其它集团在主体资格、业务、重大债权债务、关联交易和同业竞争、劳动用工、财务和税务、环境保护和产品、出口管制、重大诉讼、重大仲裁和重大行政处罚等重大方面不会做出违反相关法律法规而遭受重大行政处罚的行为，公司应尽合理努力促使集团的员工在重大方面不会作出违反相关法律法规而使集团公司遭受重大经济损失的行为，但员工因个人过错作出违反相关法律法规的行为除外。

协议条款	责任类型	主要内容
		<p>公司应尽合理努力在合格上市前建立符合合格上市要求和条件的关联交易内控制度。</p> <p>公司应尽合理努力促使所有集团公司持续采取一切合理措施保护其与业务相关的知识产权。</p> <p>公司应当尽合理努力，且应当促使集团公司各主体尽合理努力，在开展业务和经营的过程中在重大方面遵守适用的出口法律法规。</p> <p>公司应当尽合理努力，且应当促使集团公司各主体尽合理努力，在处理劳工关系以及其它涉及劳动相关事项时在重大方面遵守相关劳动法律法规，并尽合理努力处理与员工的劳动纠纷。</p>
11.2	提交信息资料	<p>交割日后，在适用法律法规允许且经公司合理判断，其向受让方提交的信息不会被视为构成相关法规所指的“重大非公开技术信息”的前提下，公司应按如下约定向受让方提交以下信息资料：</p> <p>(1) 每个财政年度结束后一百二十（120）日内，提交按中国会计准则审计的公司的年度财务报表和审计报告；</p> <p>(2) 每季度结束后三十（30）日内，提交公司的未经审计的按中国会计准则编制的季度财务报表；</p> <p>(3) 新会计年度第一季度末前，提交该新会计年度公司的业务年度计划和经公司董事会批准的公司的年度预算计划；</p> <p>(4) 每季度结束后三十（30）日内，公司 CEO 或其他管理层人员应向受让方告知该季度内公司的经营数据及诉讼、仲裁、行政处罚情况（如有）。</p> <p>(5) 公司及重要子公司若发生协议约定的任何需要经公司董事会审议的重大事项，公司应于该等重大事项提交董事会并作出决议后二十（20）个工作日内，将董事会决议和会议记录（如有）提供给受让方（如果公司上市保荐机构书面说明（包括但不限于邮件、纸质文件等）上述披露可能会对公司合格上市造成不利影响的情形可以不予披露）。</p> <p>若公司及重要子公司获悉任何确定将会对其业务、经营、财务或发展前景产生重大不利影响的信息，公司应自获悉该等信息之日起十（10）个工作日内提供给受让方。</p>
11.6	后续融资要求	<p>除非根据本协议的相关规定或者经受让方事先书面同意，公司下一轮融资进行增资时的增资价格不得低于本次股权转让受让方的投资成本。</p>

根据发行人与相关股东于2021年5月签署的《股东权利之终止协议》，上述《股权转让协议之一》第11.2条和第11.6条等股东特殊权利条款自发行人为首次公开发行股票并在科创板上市而递交上市申报材料之日起对各方不再具有约束力。



## 2、《股权转让协议之二》

2020年9月，吉慧投资、兴睿和盛、合信智造、石泮屹、元禾厚望、屹唐华创、创领基石、润森义信等8名投资方通过受让屹唐盛龙所持发行人股权的方式成为发行人新增股东。根据对应的《股权转让协议之二》，发行人对上述新进投资方股东承担的主要责任内容如下：

协议条款	责任类型	主要内容
4.2	提交上市申请材料	标的公司同意不晚于2022年6月30日（含2022年6月30日）向证券监管机构及/或证券交易所提交上市申请材料。
4.7	提供股东名册和出资证明	于标的公司就本次股权转让完成工商登记后3个工作日内，标的公司应向受让方提供更新后的股东名册和出资证明书（出资证明书应载明下列事项：公司名称、成立日期、股东名称、认缴的出资额、出资额缴付日期和出具日期，出资证明需加盖标的公司公章）。
4.8	办理登记备案	于新增注册资本事项交割日后，标的公司应在1个月内将与本次转让相关的变更申请文件报送至市场监督管理部门、商务部门等政府主管机构并完成本次转让所需要的登记及备案等手续。
11.1	合规经营承诺	交割日后，集团公司将依法合规地进行业务经营。
12.2	提交信息资料	<p>新增注册资本事项交割日后，在适当法律法规允许且经标的公司合理判断，其向受让方提交的信息不会被视作构成相关法规所指的“重大非公开技术信息”且不会对标的公司上市造成影响的前提下，标的公司应按如下约定向受让方提交以下信息资料，但如果根据标的公司上市保荐机构意见提交的信息资料可能会对标的公司上市造成不利影响的情形可以不予披露：</p> <p>（a）每个财政年度结束后120日内，提交按中国会计准则审计的标的公司的年度财务报表和审计报告；</p> <p>（b）新会计年度第一季度末前，提交该新会计年度标的公司的业务年度计划和经标的公司董事会批准的标的公司的年度预算计划；</p> <p>（c）每季度结束后45日内，提交标的公司的未经审计的按中国会计准则编制的季度财务报表且标的公司CEO或其他管理层人员应向受让方告知该季度内标的公司的经营数据及诉讼、仲裁、行政处罚情况（如有）；</p> <p>（d）集团公司若发生协议约定的任何需要经标的公司董事会审议的重大事项，标的公司应于该重大事项提交董事会并作出决议后20个工作日内，将董事会决议和会议记录（如有）提供给受让方。</p> <p>若集团公司获悉任何确定将会对其业务、经营、财务或发展前景产生重大不利影响的信息，标的公司应自获悉该等信息之日起10个工作日内提供给受让方。</p>
12.5	后续融	本次新增注册资本事项交割日后，如标的公司后续轮次融资进行

协议条款	责任类型	主要内容
	资要求	增资或转让方后续轮次对外转让股权时对应的标的公司整体估值低于新增注册资本事项完成后对应的标的公司整体估值的，需经新增注册资本事项中已支付全部增资款的增资方及本次股权转让事项中已支付全部转让款的受让方所持表决权的三分之二以上（含）书面同意。为避免疑义，若现有股东参与本次交易，则在计算参与新增注册资本事项现有股东的前述表决权时，仅能以其新增注册资本事项支付的全部增资款作为计算基数。为避免疑义，标的公司上市事宜不应视为前述的后续轮次融资，不适用本条的规定。

根据发行人与相关股东于2021年5月签署的《股东权利之终止协议》，上述《股权转让协议之二》第4.2条、第12.2条和第12.5条等股东特殊权利条款自发行人为首次公开发行股票并在科创板上市而递交上市申报材料之日起对各方不再具有约束力。

### 3、《增资协议》

2020年9月，和谐海河、红杉鹏辰、星华智联、环旭创芯、深创投、万容红土、华控产业、丝路华创等8名投资方通过对屹唐有限增资的方式成为发行人新增股东，同时有6名老股东参与增资。根据对应的《增资协议》，发行人对上述新进投资方股东承担的主要责任内容如下：

协议条款	责任类型	主要内容
2.1.4	提交上市申请材料	目标公司同意不晚于2022年6月30日（含2022年6月30日）向证券监管机构及/或证券交易所提交上市申请材料。
3.6	提供股东名册和出资证明	于目标公司就本次交易完成工商登记后3个工作日内，目标公司应向增资方提供更新后的股东名册和出资证明书（出资证明书应载明下列事项：公司名称、成立日期、股东名称、认缴的出资额、出资额缴付日期和出具日期，出资证明需加盖目标公司公章）。
3.7	办理登记备案	于交割日后，目标公司应在1个月内将与本次增资相关的变更申请文件报送至主管工商市场监督管理部门、商务部门等政府主管机构并完成本次增资所需要的登记及备案等手续。
7.1	合规经营承诺	交割日后，集团公司将依法合规地进行业务经营。
7.5	提交信息资料	交割日后，在适当法律法规允许且经目标公司合理判断，其向增资方提交的信息不会被视作构成相关法规所指的“重大非公开技术信

协议条款	责任类型	主要内容
		<p>息”且不会对目标公司上市造成影响的前提下，目标公司应按如下约定向增资方提交以下信息资料，但如果根据目标公司上市保荐机构意见提交的信息资料可能会对目标公司上市造成不利影响的情形可以不予披露：</p> <p>（a）每个财政年度结束后一百二十（120）日内，提交按中国会计准则审计的目标公司的年度财务报表和审计报告；</p> <p>（b）新会计年度第一季度末前，提交该新会计年度目标公司的业务年度计划和经目标公司董事会批准的目标公司的年度预算计划；</p> <p>（c）每季度结束后四十五（45）日内，提交目标公司的未经审计的按中国会计准则编制的季度财务报表且目标公司CEO或其他管理层人员应向增资方告知该季度内目标公司的经营数据及诉讼、仲裁、行政处罚情况（如有）；</p> <p>（d）集团公司若发生协议约定的任何需要经目标公司董事会审议的重大事项，目标公司应于该重大事项提交董事会并作出决议后二十（20）个工作日内，将董事会决议和会议记录（如有）提供给增资方。</p> <p>若集团公司获悉任何确定将会对其业务、经营、财务或发展前景产生重大不利影响的信息，目标公司应自获悉该等信息之日起十（10）个工作日内提供给增资方。</p>
7.8	后续融资要求	<p>本次交易完成后，如目标公司后续轮次融资进行增资或屹唐盛龙后续轮次对外转让股权时对应的目标公司整体估值低于本次增资完成后对应的目标公司整体估值的，需经本次交易中已支付全部增资款的增资方及屹唐盛龙股权转让事项中已支付全部转让款的受让方所持表决权的三分之二以上（含）书面同意。为避免疑义，若现有股东参与本次交易，则在计算参与本次交易的现有股东的前述表决权时，仅能以其本次交易支付的全部增资款作为计算基数。为避免疑义，目标公司上市事宜不应视为前述的后续轮次融资，不适用本条的规定。</p>

根据发行人与相关股东于2021年5月签署的《股东权利之终止协议》，上述《增资协议》第2.1.4条、第7.5条和第7.8条等股东特殊权利条款自发行人为首次公开发行股票并在科创板上市而递交上市申报材料之日起对各方不再具有约束力。

2020年9月，环旭创芯除参与上述增资外，同时受让了其母公司华瑞世纪所持发行人股权，对应的《股权转让协议》由环旭创芯和华瑞世纪签署，发行人并非协议签署主体，不存在相关协议责任或义务。

2020年9月，发行人老股东海松非凡受让了其同一控制下的另一主体海松胜

利所持发行人股权，对应的《股权转让协议》由海松非凡和海松胜利签署，发行人并非协议签署主体，不存在相关协议责任或义务。

#### 4、《股权转让协议之三》

2020年10月，中科图灵、华芯创耀、CPE 投资基金、亦庄投资、橙叶芯盛等5名投资方通过受让屹唐盛龙所持发行人股权的方式成为发行人新增股东。根据对应的《股权转让协议之三》，发行人对上述新进投资方股东承担的主要责任内容如下：

协议条款	责任类型	主要内容
4.2	提交上市申请材料	标的公司同意不晚于2022年6月30日（含2022年6月30日）向证券监管机构及/或证券交易所提交上市申请材料。
4.7	提供出资证明	标的公司应按照协议约定向受让方提供更新后的股东名册和出资证明书（出资证明书应载明下列事项：公司名称、成立日期、股东名称、认缴的出资额、出资额缴付日期和出具日期，出资证明需加盖标的公司的公章）。
4.8	办理登记备案	标的公司应按照协议约定将本次转让相关的变更申请文件报送至市场监督管理部门、商务部门等政府主管机构并完成本次转让所需要的登记及备案等手续。
11.1	合规经营承诺	交割日后，集团公司将依法合规地进行业务经营。
12.2	提交信息资料	<p>交割日后，在适当法律法规允许且经标的公司合理判断，其向受让方提交的信息不会被视为构成相关法规所指的“重大非公开技术信息”且不会对标的公司上市造成影响的前提下，标的公司应按如下约定向受让方提交以下信息资料，但如果根据标的公司上市保荐机构意见提交的信息资料可能会对标的公司上市造成不利影响的情形可以不予披露：</p> <p>（a）每个财政年度结束后120日内，提交按中国会计准则审计的标的公司的年度财务报表和审计报告；</p> <p>（b）新会计年度第一季度末前，提交该新会计年度标的公司的业务年度计划和经标的公司董事会批准的标的公司的年度预算计划；</p> <p>（c）每季度结束后45日内，提交标的公司的未经审计的按中国会计准则编制的季度财务报表且标的公司 CEO 或其他管理层人员应向受让方告知该季度内标的公司的经营数据及诉讼、仲裁、行政处罚情况（如有）；</p> <p>（d）集团公司若发生协议约定的任何需要经标的公司董事会审议的重大事项，标的公司应于该重大事项提交董事会并作出决议后20个工作日内，将董事会决议和会议记录（如有）提供给受让方。</p> <p>若集团公司获悉任何确定将会对其业务、经营、财务或发展前景</p>

协议条款	责任类型	主要内容
		产生重大不利影响的信息，标的公司应自获悉该等信息之日起10个工作日内提供给受让方。
12.5	后续融资要求	交割日后，如标的公司后续轮次融资进行增资或转让方后续轮次对外转让股权时对应的标的公司整体估值低于新增注册资本事项完成后对应的标的公司整体估值的，需经新增注册资本事项中已支付全部增资款的增资方及本次股权转让事项中已支付全部转让款的受让方所持表决权的三分之二以上（含）书面同意。为避免疑义，若屹唐盛龙股权转让事项及新增注册资本事项发生前标的公司的股东参与新增注册资本事项交易，则在计算该等股东的前述表决权时，仅能以其新增注册资本事项支付的全部增资款作为计算基数。为避免疑义，标的公司上市事宜不应视为前述的后续轮次融资，不适用本条的规定。

根据发行人与相关股东于2021年5月签署的《股东权利之终止协议》，上述《股权转让协议之三》第4.2条、第12.2条和第12.5条等股东特殊权利条款自发行人为首次公开发行股票并在科创板上市而递交上市申报材料之日起对各方不再具有约束力。

综上所述，报告期内，上述相关协议中发行人对新进投资方股东承担的主要责任为办理登记备案、提供股东名册和出资证明、合规经营承诺、提交上市申请材料、提交信息资料、后续融资要求等。其中办理登记备案、提供股东名册和出资证明、合规经营承诺的责任义务正常履行；提交上市申请材料、提交信息资料、后续融资要求的责任义务根据《股东权利之终止协议》已不再具有约束力。

## （二）投资款未认定为金融负债的原因，是否符合企业会计准则的规定

### 1、企业会计准则的相关规定

根据《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》第四条和《企业会计准则第37号——金融工具列报》第八条，“金融负债，是指企业符合下列条件之一的负债：（一）向其他方交付现金或其他金融资产的合同义务；（二）在潜在不利条件下，与其他方交换金融资产或金融负债的合同义务；（三）将来须用或可用企业自身权益工具进行结算的非衍生工具合同，且企业根据该合同将交付可变数量的自身权益工具；（四）将来须用或可用企业自身权益工具进行结算的衍生工具合同，但以固定数量的自身权益工具交换固定金额的现金或其他金融资产

的衍生工具合同除外。”

根据《企业会计准则第37号——金融工具列报》第十条，“企业不能无条件地避免以交付现金或其他金融资产来履行一项合同义务的，该合同义务符合金融负债的定义。有些金融工具虽然没有明确地包含交付现金或其他金融资产义务的条款和条件，但有可能通过其他条款和条件间接地形成合同义务。如果一项金融工具须用或可用企业自身权益工具进行结算，需要考虑用于结算该工具的企业自身权益工具，是作为现金或其他金融资产的替代品，还是为了使该工具持有方享有在发行方扣除所有负债后的资产中的剩余权益。如果是前者，该工具是发行方的金融负债；如果是后者，该工具是发行方的权益工具。在某些情况下，一项金融工具合同规定企业须用或可用自身权益工具结算该金融工具，其中合同权利或合同义务的金额等于可获取或需交付的自身权益工具的数量乘以其结算时的公允价值，则无论该合同权利或合同义务的金额是固定的，还是完全或部分地基于除企业自身权益工具的市场价格以外变量（例如利率、某种商品的价格或某项金融工具的价格）的变动而变动的，该合同应当分类为金融负债。”

## 2、投资款未认定为金融负债的原因，是否符合企业会计准则的规定

在《股权转让协议之一》《股权转让协议之二》《增资协议》及《股权转让协议之三》中，发行人作为协议签署主体之一，对相关股权受让方、增资方承担的主要责任为办理登记备案、提供股东名册和出资证明、合规经营承诺、提交上市申请材料、提交信息资料、后续融资要求等。其中办理登记备案、提供股东名册和出资证明、合规经营承诺的责任义务正常履行；提交上市申请材料、提交信息资料、后续融资要求的责任义务根据《股东权利之终止协议》已不再具有约束力。

上述协议条款均不会导致发行人承担任何回购自身权益工具义务（即回购义务），仅在违约条款中规定“任何一方违反本协议，致使其他方承担任何费用、责任或蒙受任何损失（“损失”）的，违约方应就上述任何损失（包括但不限于因违约而支付或损失的利息以及律师费）赔偿履约方，违约方向履约方支付的赔偿金总额应当与履约方因该违约行为产生的损失相同”，该内容系一般合同签署中的正常违约条款约定。由于发行人违反协议约定的主要责任的可能性很小，且

对其造成的违约损失难以衡量，因此发行人判断相关违约赔偿不是很可能导致经济利益流出企业且该义务的金额不能可靠计量，从而合理预计不会导致发行人存在交付现金或其他金融资产的合同义务，也不会导致发行人通过交付可变数量的自身权益工具进行结算。

综上，根据上述协议入股发行人的相关股东的投资款不符合《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》和《企业会计准则第37号——金融工具列报》中规定的金融负债的确认条件，因此，对应投资款未认定为金融负债符合企业会计准则的规定。

## 二、请申报会计师核查上述事项并发表明确意见

### （一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

1、查阅发行人与报告期内新进投资方股东签署的《股权转让协议之一》《股权转让协议之二》《增资协议》《股权转让协议之三》及《股东权利之终止协议》等协议文件，核实发行人对新进投资方股东承担的主要责任内容以及相关股东特殊权利条款终止情况；

2、查阅《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》和《企业会计准则第37号——金融工具列报》关于金融负债的规定，对照上述协议相关条款进行分析；

3、查阅发行人与新进投资方股东入股相关的董事会决议、股东会决议、工商登记资料；

4、查阅发行人新进投资方股东支付股权受让价款或增资款的凭证。

### （二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，上述相关协议中发行人对新进投资方股东承担的主要责任为办理登记备案、提供股东名册和出资证明、合规经营承诺、提交上市申请材料、提交信息资料、后续融资要求等；其中办理登记备案、提供股东名册和出资证明、

合规经营承诺的责任义务正常履行；提交上市申请材料、提交信息资料、后续融资要求的责任义务根据《股东权利之终止协议》已不再具有约束力。

2、根据上述协议入股发行人的相关股东的投资款不符合《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》和《企业会计准则第37号——金融工具列报》中规定的金融负债的确认条件，因此，对应投资款未认定为金融负债符合企业会计准则的规定。

三、请发行人律师按照《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》（以下简称《审核问答（二）》）第2条的要求，对新股东与相关方是否存在亲属关系、信托持股或其他利益输送安排发表核查意见

#### （一）核查程序

针对申报前一年新增股东与相关方是否存在亲属关系、信托持股或其他利益输送安排，发行人律师执行了以下核查程序：

- 1、查阅发行人与新增股东入股相关的工商登记资料、内部决策文件；
- 2、查阅发行人与新增股东签署的相关增资协议、股权转让协议、相关价款支付凭证；
- 3、查阅发行人新增股东的营业执照、公司章程或合伙协议，境外股东的注册登记文件、法律意见书；
- 4、获取发行人新增股东出具的股东调查函及相关承诺函，发行人董事、监事、高级管理人员出具的调查函，本次发行的中介机构国泰君安出具的《国泰君安证券股份有限公司关于北京屹唐半导体科技股份有限公司股东信息披露专项核查报告》以及中金公司、普华永道会计师及中同华出具的承诺函；
- 5、通过国家企业信用信息公示系统、企查查等网站及互联网搜索引擎查询发行人新增股东的基本情况。

#### （二）核查意见

经核查，发行人律师认为：



1、发行人最近一年新增股东与发行人其他股东、董事、监事、高级管理人员之间不存在亲属关系、信托持股或其他利益输送安排；

2、发行人最近一年新增股东与本次发行上市的中介机构国泰君安、中金公司、中同华及其负责人、高级管理人员、经办人员，普华永道会计师及其负责人、项目经办签字注册会计师，金杜律师及其负责人、经办人员之间不存在亲属关系、信托持股或其他利益输送安排。

#### 4. 关于主要产品

根据申报文件：公司干法去胶设备、快速热处理设备主要可用于90纳米到5纳米逻辑芯片、10纳米系列 DRAM 芯片以及32层到128层3D 闪存芯片制造中若干关键步骤的大规模量产；干法刻蚀设备主要可用于65纳米到5纳米逻辑芯片、10纳米系列 DRAM 芯片以及32层到128层3D 闪存芯片制造中若干关键步骤的大规模量产。2020年公司干法去胶设备、快速热处理设备的市占率分别位居全球第一、第二。

请发行人说明：不同设备在不同类型芯片、制程上的具体应用情况，如销售数量、收入金额及占比等。

#### 回复：

对于报告期内，公司不同类别设备在不同类型芯片、制程上的销量、销售收入、收入比例等具体应用情况，公司已申请豁免披露。

从具体应用领域来看，公司干法去胶设备、快速热处理设备、干法刻蚀设备主要应用于逻辑芯片、闪存芯片、DRAM 芯片三大主流应用领域。报告期内，公司销售的专用设备中应用于上述三大应用领域的专用设备台数合计分别为76台、91台、164台，占当期全部应用领域专用设备销售数量的比例分别为80.85%、75.21%、85.42%；公司销售的专用设备中应用于逻辑芯片、闪存芯片、DRAM 芯片三大应用领域的专用设备销售收入合计分别为79,166.56万元、78,580.54万元、144,059.63万元，占当期全部应用领域专用设备销售收入的比例分别为84.16%、72.87%、85.07%。

从具体制程及技术节点来看，在逻辑芯片领域，28nm 在行业内被视作先进制程和成熟制程的分水岭，28nm 以内的为行业内先进制程。报告期内，公司销售的专用设备中应用于逻辑芯片领域28nm 以内（含28nm）制程的设备台数分别为24台、60台、83台，占逻辑芯片领域销售设备总数的比例分别为75.00%、98.36%、97.65%，先进制程占比整体呈上升趋势且整体占比超过90%；公司销售的专用设备中应用于逻辑芯片领域10nm 以内（含10nm）的设备销售数量分别为15台、40台、40台，占逻辑芯片领域销售设备总数整体比例超过50%。

在闪存芯片领域，64层为行业内成熟技术节点，96层以上（含96层）为行业内先进技术节点。报告期内，公司销售的专用设备中应用于闪存芯片领域64层以上（含64层）的设备台数分别为18台、9台、51台，占闪存芯片领域销售设备总数的比例分别为94.74%、90.00%、100.00%，成熟及先进技术节点设备占比整体超过90%；公司销售的专用设备中应用于闪存芯片领域96层以上（含96层）的设备销售数量分别为8台、3台、25台，先进技术节点设备占闪存芯片领域销售设备总数整体超过40%。

在 DRAM 芯片领域，1y-2x nm 范围制程为行业内成熟及先进技术节点。报告期内，公司销售的专用设备中应用于 DRAM 芯片领域1y-2x nm 范围制程的设备台数分别为24台、19台、28台，占 DRAM 芯片领域销售设备总数的比例分别为96.00%、95.00%、100.00%，成熟及先进技术节点设备占 DRAM 芯片领域销售设备总数整体超过95%。

## 5. 关于备品备件

招股说明书披露：（1）公司备品备件销售主要为专用设备相关的替换备件及配套材料等；（2）报告期内备品备件销售收入分别为 50,840.12 万元、43,097.69 万元和 55,212.08 万元，销售毛利率分别为 58.69%、57.19%和 56.37%，专用设备销售收入分别为 94,066.96 万元、107,834.27 万元和 169,348.94 万元；（3）报告期内，公司未发生专用设备销售后退货或换货的情况，未发生因产品质量问题终止合作的情况，但未披露备品备件是否存在退换货情形。

请发行人说明：（1）备品备件的主要内容和更换周期，是否为公司自行生产和通用型配件，并在“第六节业务与技术”补充披露相关信息；（2）备品备件与专用设备是否存在固定比例关系，备品备件收入与专用设备收入变动趋势不一致的原因；备品备件毛利率较高的原因，与同行业可比公司是否存在差异；（3）报告期内是否发生备品备件的退货或换货，若有，说明报告期内及期后产品退换货的原因、金额、比例，不良品退回后的处理机制及相关会计处理。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

## 一、发行人说明

（一）备品备件的主要内容和更换周期，是否为公司自行生产和通用型配件，并在“第六节业务与技术”补充披露相关信息

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、公司主营业务、主要产品或服务情况”之“（二）公司主要产品介绍”中补充披露如下：

### “2、备品备件

报告期内，公司备品备件销售主要为专用设备相关的替换备件及配套材料等。

公司备品备件一般可分为耗材类备品备件和非耗材类备品备件。公司专用设备在运行过程中，部分零部件会出现正常损耗，需对损耗的零部件定期进行更换，如 O 型圈、油封、垫片等均属于耗材类备品备件。为保证专用设备的运行状态及性能，耗材类备品备件通常建议更换周期为6个月-1年。此外，在专用设备运行过程中，部分非耗材零部件也需要进行不定期更新维护，以满足客户设备维护等需要，如石英加工件、陶瓷加工件、线缆、气缸、压力计、温控器、气体流量控制器、电磁阀、气动阀、继电器、加热灯管等均属于非耗材类备品备件，非耗材类备品备件需求具有一定的突发性特性，通常更换周期在1年以上。

基于行业特性，公司销售的专用设备多为定制化采购。公司无自行生产的备品备件，相关备品备件均为公司交由供应商定制化生产或公司采购的通用型

配件。具体情况如下表所示：

类别	是否由公司自行生产	特征	主要备品备件类别
定制化备品备件	否	供应商基于公司设计图纸、技术参数等要求进行定制化生产，通常单位价值较高，为公司备品备件的主要构成	机械类、电气类、机电一体类、气体输送系统类、真空系统类等零部件
通用型备品备件	否	通用型备品备件，公司直接向供应商进行采购，通常单位价值较低	传感器类、气动系统类、仪器仪表类等零部件

”

（二）备品备件与专用设备是否存在固定比例关系，备品备件收入与专用设备收入变动趋势不一致的原因；备品备件毛利率较高的原因，与同行业可比公司是否存在差异

### 1、备品备件与专用设备不存在固定比例关系

报告期内，公司备品备件销售主要为专用设备相关的替换备件及配套材料等。公司在集成电路制造设备行业发展经营超过 30 年，是具备全球知名度和认可度的重要设备供应商，客户覆盖境内外知名集成电路制造商。报告期内，公司持续不断的向客户销售备品备件。

总体上看，公司备品备件业务收入会随着客户量产产线上使用设备的持续增加而相应增加。报告期内，公司销售专用设备分别为 94 台、121 台及 192 台，截至 2020 年末，公司专用设备累计装机数量超过 3,700 台。随着公司设备销售规模的提升，客户对备品备件的需求同样会呈现增长的趋势。

与此同时，公司备品备件销售还受客户端设备利用率、客户资本开支投入计划、客户工艺稳定程度及产能利用率等关键因素影响而有所波动。此外，公司销售备品备件的种类较多，不同类型产品因自身性能及客户设备利用率不同而导致实际替换周期存在差异，且备品备件销售主要发生在专用设备质保期结束后，因此公司备品备件收入与专用设备收入虽具有一定的相关性，但无明显线性关系或固定比例关系。

### 2、备品备件收入与专用设备收入变动趋势不一致的原因

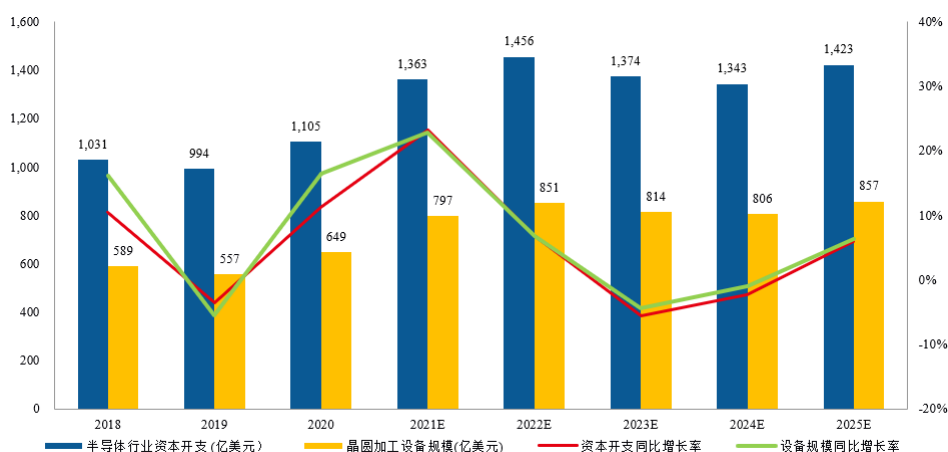
报告期内，公司备品备件销售收入分别为 50,840.12 万元、43,097.69 万元和 55,212.08 万元，2019 年较 2018 年出现下滑；专用设备销售收入分别为 94,066.96 万元、107,834.27 万元和 169,348.94 万元，报告期内整体呈增长趋势，但是 2019 年增幅较低。2019 年，公司备品备件收入与专用设备收入变动趋势存在不一致。

报告期内，发行人专用设备及备品备件的分区域销售情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
<b>专用设备</b>	<b>169,348.94</b>	<b>100.00%</b>	<b>107,834.27</b>	<b>100.00%</b>	<b>94,066.96</b>	<b>100.00%</b>
境内	78,722.57	46.49%	36,226.64	33.59%	23,197.50	24.66%
境外	90,626.38	53.51%	71,607.63	66.41%	70,869.46	75.34%
<b>备品备件</b>	<b>55,212.08</b>	<b>100.00%</b>	<b>43,097.69</b>	<b>100.00%</b>	<b>50,840.12</b>	<b>100.00%</b>
境内	17,676.75	32.02%	12,181.43	28.26%	7,992.06	15.72%
境外	37,535.33	67.98%	30,916.26	71.74%	42,848.06	84.28%

2018 年以来，全球半导体行业资本开支及集成电路晶圆加工设备市场规模如下图所示：



资料来源：Gartner

2019 年，虽然整个半导体行业景气度下降，但公司及时把握中国大陆市场发展机会，积极实施专用设备市场开拓及渗透战略，专用设备收入因中国境内客户收入的提升而整体上略有增长。

公司对于中国境内客户的市场开拓一定程度上带动了 2019 年境内备品备件销售收入的增长。但是，由于公司下游集成电路制造厂商 2019 年整体产能利用率不足、未来资本开支计划也存在一定不确定性，消耗量及未来储备需求的减少导致公司境外备品备件销量下滑较多。由于公司历史期间境内存量专用设备规模较小，备品备件业务规模也较小，公司境内备品备件收入的增长无法冲抵境外备品备件收入的下滑，因此，2019 年全球备品备件合计收入仍出现下滑，出现了和专用设备收入增长趋势不一致的情况。

### 3、备品备件毛利率较高的原因，与同行业可比公司是否存在差异

由于备品备件主要为公司已售专用设备的替换备件及配套材料，定制化程度较高且客户粘性较强，因此报告期内，公司备品备件销售毛利率水平较高。

报告期内，发行人可比公司备品备件毛利率情况如下表所示：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
中微公司	37.64%	38.47%	37.28%
北方华创	-	-	-
盛美股份	77.93%	71.36%	63.85%
芯源微	61.48%	60.49%	51.44%
华海清科	32.31%	36.67%	51.47%
同行业公司平均值	<b>52.34%</b>	<b>51.75%</b>	<b>51.01%</b>
<b>屹唐半导体</b>	<b>56.37%</b>	<b>57.19%</b>	<b>58.69%</b>

注：北方华创未披露备品备件销售业务经营数据。盛美股份及芯源微未单独披露备品备件业务经营数据，上述数据包括备品备件销售及提供售后维修服务业务。

如上表所示，发行人备品备件业务销售毛利率水平与同行业可比公司不存在重大差异，公司备品备件毛利率水平略高于同行业平均值，主要系公司在集成电路制造设备行业发展经营超过 30 年，截至 2020 年末，公司专用设备累计装机数量超过 3,700 台，相较于国内 A 股可比公司，备品备件业务成熟度更高，具备较高的全球知名度和认可度。

（三）报告期内是否发生备品备件的退货或换货，若有，说明报告期内及期后产品退换货的原因、金额、比例，不良品退回后的处理机制及相关会计处

理

报告期内，发行人少量已出售备品备件产品因客户自身需求变化、运输过程发生毁损、产品质量问题等发生退换货情况，具体金额及比例如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
退换货金额	227.45	182.74	614.03
备品备件销售金额	55,212.08	43,097.69	50,840.12
退换货比例	<b>0.41%</b>	<b>0.42%</b>	<b>1.21%</b>

报告期内，发行人备品备件发生退换货的金额及占比均较小，对发行人经营业绩不存在重大影响。其中，2018 年退换货比例相对较高，主要系当年客户 E 因设备升级需要向公司采购价值 574.17 万元备品备件，后因需求变化与公司协商进行了退货。

其中，对于因质量问题退回的不良品，仓库质检部门按照公司常规采购入库过程中的备品备件要求进行测试，并进入正常存货流转程序，按照存货核算方式进行处理，发行人主要会计处理如下：

借：主营业务收入

    应交税费-应交增值税（如有）

贷：应收账款

借：存货

贷：主营业务成本

对于已退回入库的不良品，发行人会根据存货一般减值要求，进行减值测试并计提减值损失（如需）。

## 二、请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见

### （一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

1、取得报告期内发行人备品备件的销售及采购清单，核查发行人备品备件的主要内容；

2、访谈发行人备品备件业务相关负责人，了解公司备品备件的主要内容、更换周期、生产情况及定制化/通用型分类情况、收入波动及毛利率情况等；

3、分析报告期内发行人备品备件收入及专用设备收入的相关关系，收入变动趋势等；

4、查阅发行人行业研究报告、行业研究数据等，了解发行人所在行业情况；

5、查阅发行人同行业可比公司备品备件销售收入及毛利率情况，与发行人进行分析比较；

6、取得并查阅发行人报告期内及期后的销售明细表、退换货明细表，了解备品备件退换货的原因及具体情况，备品备件不良品退回的处理机制及会计处理。

## （二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人备品备件的主要内容和更换周期与公司实际业务情况相符，发行人备品备件多为定制化采购，与行业情况相符；

2、发行人备品备件与专用设备收入不存在固定比例关系，2019年备品备件收入与专用设备收入变动趋势不一致具有合理性；备品备件毛利率较高具有合理性，与同行业可比公司不存在重大差异；

3、发行人报告期内存在少量备品备件的退换货情况，具有合理性，金额及占比均较小，公司对不良品退回的处理机制符合行业惯例、相关会计处理符合企业会计准则。

## 6. 关于主要客户

招股说明书披露：（1）报告期内，公司向前五名客户合计销售额占当期销售总额的比例分别为 68.14%、60.00%和 71.40%，客户集中度较高；（2）报告期



内，境内客户收入占比逐年增加，发行人向美国销售金额逐年降低；（3）主要销售订单中，客户 0 非报告期前五大客户。

请发行人披露：按照《审核问答（二）》第 12 条的要求补充客户集中度较高的相关信息披露。

请发行人说明：（1）发行人向境内客户销售的设备来自境内、境外生产的具体构成情况，如存在进口，说明是否受贸易政策限制；（2）报告期内发行人对美国销售收入逐年降低的原因；（3）客户 0 为主要销售订单客户的原因。

请发行人律师对事项（1）进行核查并发表明确意见，请申报会计师对事项（2）进行核查并发表明确意见。

回复：

#### 一、发行人披露

发行人已经在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人销售情况和主要客户”之“（三）发行人客户集中度较高”中补充披露如下：

##### “1、发行人客户集中的原因及合理性

由于集成电路制造行业资本投入大、技术难度高，国内外主要集成电路制造商均呈现经营规模大但数量少的行业特征，导致发行人下游客户所处行业的集中度较高。

公司主要可比公司客户集中度情况如下表所示：

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
中微公司	59.65%	67.51%	60.55%
芯源微	54.33%	45.61%	57.07%
华海清科	85.71%	94.96%	99.09%
盛美股份	83.36%	87.33%	92.49%
平均值	74.11%	73.85%	73.96%
发行人	71.40%	60.00%	68.14%

注：北方华创未披露其半导体设备业务的前五大客户信息及收入占比情况，故未予以列示

因此，发行人客户集中的情况与行业经营特点及同行业可比公司一致，具有合理性。

## 2、发行人客户在其行业中的地位、透明度与经营状况

报告期内，发行人的主要客户包括三星电子、台积电、美光科技、海力士、中芯国际、长江存储、华虹集团等，多为上市公司，该等客户系集成电路制造领域最主要参与主体，客户透明度较高，规模体量大，经营状况及资信情况良好。

## 3、发行人与客户合作情况

报告期内，发行人与前五大客户均保持良好合作关系，具有多年历史合作基础，台积电、三星电子、中芯国际等多数客户合作年限超过 10 年，公司业务发展具有稳定性以及可持续性。发行人向相关客户销售主要通过双方协商定价或招投标程序定价，交易定价遵循市场化定价原则，具有公允性。

公司在集成电路制造设备行业发展经营多年，是具备全球知名度和认可度的重要供应商，主要产品具有较强的国际竞争力。公司的产品已被多家全球领先的存储芯片制造厂商、逻辑电路制造厂商等集成电路制造厂商所采用，服务的客户全面覆盖了全球前十大芯片制造商和国内行业领先芯片制造商。根据 Gartner 统计数据，2020 年公司干法去胶设备、快速热处理设备的市场占有率分别位居全球第一、第二。公司具备独立面向市场获取业务的能力。”

发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“二、经营风险”之“客户集中度较高的风险”中充分披露客户集中度较高相关风险。

## 二、发行人说明

(一) 发行人向境内客户销售的设备来自境内、境外生产的具体构成情况，如存在进口，说明是否受贸易政策限制

### 1、发行人向境内客户销售的设备来自境内、境外生产的具体构成情况

报告期内，发行人向境内客户销售的设备来自境内、境外生产的具体构成情

况如下表：

单位：台、万元

境内销售产品类别	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	数量	对应销售金额	数量	对应销售金额	数量	对应销售金额
<b>干法去胶设备销售</b>	<b>67</b>	<b>46,554.75</b>	<b>25</b>	<b>17,139.89</b>	<b>17</b>	<b>12,959.13</b>
其中：来自境内生产	52	37,631.81	2	1,614.06	-	-
来自境外生产	15	8,922.94	23	15,525.83	17	12,959.13
<b>快速热处理设备销售</b>	<b>16</b>	<b>22,033.37</b>	<b>13</b>	<b>17,334.83</b>	<b>5</b>	<b>6,429.98</b>
其中：来自境内生产	2	2,726.21	1	1,411.74	-	-
来自境外生产	14	19,307.16	12	15,923.10	5	6,429.98
<b>干法刻蚀设备销售</b>	<b>7</b>	<b>10,134.45</b>	<b>2</b>	<b>1,751.92</b>	<b>2</b>	<b>3,808.40</b>
其中：来自境内生产	1	1,000.44	-	-	-	-
来自境外生产	6	9,134.01	2	1,751.92	2	3,808.40
<b>境内专用设备销售合计</b>	<b>90</b>	<b>78,722.57</b>	<b>40</b>	<b>36,226.64</b>	<b>24</b>	<b>23,197.50</b>
其中：来自境内生产	55	41,358.46	3	3,025.80	-	-
来自境外生产	35	37,364.11	37	33,200.84	24	23,197.50

2018 年，公司北京制造基地完成生产线建设并成功下线设备。报告期内，公司北京制造基地专用设备产量分别为 4 台、23 台和 54 台，逐年快速增长。截至目前，北京制造基地已具备干法去胶、快速热处理和干法刻蚀等公司核心产品的本地生产能力。随着公司北京制造基地的产能及产量逐步提升，公司向境内客户销售的专用设备中来自境内生产的机台数量及对应收入金额占比显著提升。

报告期内，公司向境内客户销售的专用设备分别为 24 台、40 台和 90 台，其中来自境内生产的专用设备分别为 0 台、3 台和 55 台，来自境内生产的专用设备数量占比分别为 0.00%、7.50%和 61.11%；来自境外生产的专用设备分别为 24 台、37 台、35 台，来自境外生产的专用设备数量占比分别为 100.00%、92.50%和 38.89%。报告期内，公司来源于中国境内客户的专用设备收入分别为 23,197.50 万元、36,226.64 万元和 78,722.57 万元，其中来自境内生产的专用设备所对应的收入分别为 0 万元、3,025.80 万元和 41,358.46 万元，来自境内生产的专用设备对应的收入占比分别为 0.00%、8.35%和 52.54%。

## 2、如存在进口，说明是否受贸易政策限制

报告期内，发行人向境内客户销售的来自境外的设备来源国为美国和德国。其中，向境内客户销售的来源国为美国的设备主要为干法去胶类设备、干法刻蚀类设备，向境内客户销售的来源国为德国的设备主要为快速热处理设备。

报告期内，发行人向境内客户销售的来自境外的设备受相关国家贸易政策影响情况具体说明及分析如下：

### (1) 美国贸易政策的相关影响

美国与出口管制相关的法规主要是《出口管制条例》（Export Administration Regulations，以下简称 EAR）。公司销售的专用设备中，受美国 EAR 所管辖的设备中向中国出口的管制情况主要可分为以下两类：（1）向中国出口原则上不需要申请出口许可证；（2）向中国出口存在最终用户和最终用途限制，针对特定最终用户和最终用途时，需要申请许可证。具体情况如下：

EAR 管制类别	EAR 法规说明	公司具体情况
向中国出口原则上不需要申请出口许可证	相关物项在不涉及实体清单主体或军事情报最终用户/用途等被禁止用户/用途时，向中国出口无需申请许可证	报告期内，公司专用设备主要境内销售客户中，仅一家客户被美国商务部列入实体清单
向中国出口存在最终用户和最终用途限制	相关物项如向实体清单主体、军事最终用户出口或基于军事最终用途等被禁止用户/用途提供时，需取得许可证	

目前，发行人专用设备境内销售主要客户中，除一家客户于报告期内被美国商务部列入实体清单外，不存在其他主要客户被列入美国商务部实体清单、军事最终用户清单，或被认定为军事情报最终用户。

对于上述客户被列入实体清单对公司专用设备销售影响的具体分析，以及其他主要客户对不存在相关限制情形的确认，公司已申请豁免披露。

综上，截至本回复出具日，发行人向境内客户销售的来自美国的设备受到的美国出口管制限制对发行人的生产经营影响较小。

### (2) 德国贸易政策的相关影响

德国出口管制法规中附有德国的出口管制清单。根据境外律师出具的法律意

见，并经过对比公司境外子公司 MTP 所出口的专用设备与德国的出口管制清单，发行人德国子公司 MTP 出口的专用设备不属于德国出口管制名单范围内。

因此，截至本回复出具日，发行人向境内客户销售的来自德国的设备不存在受德国出口管制限制的情形。

### **(3) 中国贸易政策的相关影响**

根据《中华人民共和国对外贸易法》第十六条规定，中国可以基于维护国家安全、社会公共利益、建立或者加快建立国内特定产业等原因，限制特定货物和技术进口。

经比对发行人境外子公司向境内客户销售专用设备的商品编码以及中国海关基于《机电产品进口管理办法》等相关规定所颁布的进口限制措施，境外子公司向境内客户销售的专用设备并未列入限制进口目录；同时，经比对商务部所发布的中国现行有效的反倾销税和反补贴税征税产品列表，也不涉及发行人向境内客户销售的专用设备。

因此，截至本回复出具日，发行人向境内客户销售的来自境外的设备不存在受中国进口管制限制的情形。

### **(4) 结论性意见**

综上所述，截至本回复出具日，发行人向境内客户销售的来自美国的设备受到的美国出口管制限制对发行人的生产经营影响较小；发行人向境内客户销售的来自德国的设备不存在受德国出口管制限制的情形；发行人向境内客户销售的来自境外的设备不存在受中国进口管制限制的情形。

## **(二) 报告期内发行人对美国销售收入逐年降低的原因**

### **1、报告期内，发行人对美国销售收入具体构成情况**

报告期内，发行人来自美国的营业收入分别为 19,379.15 万元、10,893.36 万元、10,018.81 万元，占营业收入的比例分别为 12.76%、6.92%、4.33%，来自美国的收入及占比均呈现下降趋势。

报告期内，发行人来自美国的营业收入具体构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
专用设备	2,739.14	27.34%	4,424.68	40.62%	9,842.09	50.79%
备品备件	6,020.38	60.09%	5,142.82	47.21%	8,250.93	42.58%
服务	1,220.31	12.18%	1,187.94	10.91%	945.73	4.88%
特许权使用费	38.98	0.39%	137.93	1.27%	340.40	1.76%
<b>来自美国营业收入合计</b>	<b>10,018.81</b>	<b>100.00%</b>	<b>10,893.36</b>	<b>100.00%</b>	<b>19,379.15</b>	<b>100.00%</b>

由上表可知，报告期内，发行人来自美国的营业收入主要为专用设备及备品备件收入，各期占比合计分别为 93.36%、87.83%、87.43%。

## 2、来自美国的专用设备收入具体情况及分析

报告期内，公司来自美国的专用设备收入分别为 9,842.09 万元、4,424.68 万元和 2,739.14 万元，2019 年度及 2020 年度，公司来自美国的专用设备收入同比降幅分别为 55.04%、38.09%。报告期内，公司在美国专用设备销售客户主要为客户 R 以及客户 S。对于在美国的专用设备具体销售情况，公司已申请豁免披露。

报告期内，发行人来自美国的专用设备收入下降主要系：（1）客户 R 因 2019 年行业景气度下行及 2020 年新冠疫情爆发等原因推迟了资本性开支计划，进而减少了对公司干法去胶设备的采购，公司对其销售的干法去胶设备由 2018 年的 6 台下降至 2020 年的 2 台；（2）客户 S 于 2018 年向公司采购了 1 台单价较高的 Millios<sup>®</sup>系列毫秒退火热处理设备；而其在 2019 年及 2020 年未向公司采购快速热处理设备。

## 3、来自美国的备品备件收入具体情况及分析

报告期内，公司来自美国的备品备件收入分别为 8,250.93 万元、5,142.82 万元和 6,020.38 万元。2019 年，公司来自美国的备品备件收入同比降幅为 37.67%，主要系受 2019 年半导体行业景气度下行，美国地区客户受此影响备品备件需求相应缩减；2020 年度，公司来自美国的备品备件收入同比增加 17.06%。报告期

内，公司来自美国的备品备件收入变动趋势与公司整体备品备件收入变动趋势基本保持一致。

综上所述，公司对美国销售收入逐年降低具有合理性。

### **（三）客户 O 为主要销售订单客户的原因**

发行人在《招股说明书》“第十一节 其他重要事项”之“一、重要合同”之“（一）销售合同”之“2、主要销售订单”中，对主要销售订单的披露标准为：

- 1、2018 年-2020 年，客户单个销售订单金额在 250 万美元以上；
- 2、相关客户属于发行人 2018 年-2020 年合并报表口径收入前十大客户。

对于同时满足以上标准的，发行人将其披露为主要销售订单。

报告期内，发行人子公司 MTI 于 2018 年 8 月与客户 O 签订一份金额为 261.099 万美元的销售订单，且客户 O 为公司 2019 年度第十大客户。因此，根据发行人的披露标准，客户 O 为主要销售订单客户，但其并非公司报告期内前五大客户。

## **三、请发行人律师对事项（1）进行核查并发表明确意见**

### **（一）核查程序**

针对事项（1），发行人律师执行了以下核查程序：

- 1、取得并查阅发行人报告期内专用设备销售及生产明细表，分析境内客户销售设备的境内、境外生产情况；
- 2、对发行人销售负责人、生产负责人、法务负责人进行访谈，核查报告期内专用设备销售及生产情况、涉及出口设备的贸易管制情况、对公司的具体影响等内容；
- 3、查阅并检索美国、德国等国家的出口管制相关法规及贸易政策，分析对发行人销售业务的具体影响；
- 4、查阅境外律师就出口管制等事项出具的报告等文件。

## （二）核查意见

经核查，发行人律师认为：

2018年，公司北京制造基地完成生产线建设并成功下线设备。截至目前，北京制造基地已具备干法去胶、快速热处理和干法刻蚀等公司核心产品的本地生产能力。随着公司北京制造基地的产能及产量逐步提升，公司向境内客户销售的专用设备中来自境内生产的机台数量及对应收入金额占比显著提升。

截至本回复出具日，发行人向境内客户销售的来自美国的设备受到的美国出口管制限制对发行人的生产经营影响较小；发行人向境内客户销售的来自德国的设备不存在受德国出口管制限制的情形；发行人向境内客户销售的来自境外的设备不存在受中国进口管制限制的情形。

## 四、请申报会计师对事项（2）进行核查并发表明确意见

### （一）核查程序

针对事项（2），申报会计师执行了以下核查程序：

1、取得并查阅发行人报告期内销售收入明细表，分析美国地区收入变动具体情况及原因；

2、查阅美国地区相关客户销售合同及订单，并通过公开渠道查阅行业整体情况及相关客户的资本性支出情况；

3、对发行人销售负责人进行访谈，复核美国地区收入变动具体情况及原因。

### （二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

报告期内，公司对美国销售收入逐年降低主要系半导体行业周期影响及美国地区相关客户资本性支出计划调整等原因所导致，具有合理性。

## 7. 关于经销商



根据申报材料：报告期内，公司仅佳能营销公司一家经销商，经销收入分别为 14,046.40 万元、12,652.37 万元和 10,598.85 万元。

请发行人说明：（1）佳能营销公司的经销模式为买断式还是代理式，各期末库存变化及期后实现销售的情况，报告期内佳能营销公司的主要终端客户名称和销售内容；（2）经销收入逐年下降的原因。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，说明对报告期各期末经销商库存的核查情况。

回复：

## 一、发行人说明

（一）佳能营销公司的经销模式为买断式还是代理式，各期末库存变化及期后实现销售的情况，报告期内佳能营销公司的主要终端客户名称和销售内容

### 1、佳能营销公司的经销模式为买断式还是代理式

佳能营销公司成立于 1968 年，注册地为日本东京，注册资本为 7,330,300 万日元，是东京证券交易所主板上市公司，主营业务包括佳能品牌产品销售和在日本地区提供工业设备营销及其他信息技术服务。公司与佳能营销公司已保持超过 10 年的业务合作关系。

佳能营销公司的经销模式为买断式。根据公司与佳能营销公司签订的经销合同约定，佳能营销公司为发行人在日本地区的独家经销商，负责向日本本土地区客户销售公司的专用设备及相关备品备件。根据经销合同，相关产品的控制权自佳能营销公司或其指定的承运人确认接收后即发生转移，经销商具有自行使用产品的权利并承担该产品可能发生价格波动或毁损的风险。佳能营销公司向终端客户的产品销售价格由其与客户协商确定。

### 2、佳能营销公司各期末库存变化及期后实现销售的情况

#### （1）专用设备

报告期各期末，佳能营销公司因与公司开展经销业务而形成的专用设备库存及期后销售情况如下表所示：

项目	2020 年末	2019 年末	2018 年末
期末库存数量（台）	3	3	3
期末库存金额（百万美元）	3.35	4.08	4.67
期后一季度销售金额（百万美元）	3.35	4.08	4.67
期后销售实现率	100.00%	100.00%	100.00%

半导体专用设备单价较高，根据行业惯例，行业内公司通常为以销定产模式，佳能营销公司作为公司经销商，亦遵循以销定采模式。通常终端客户存在明确产品需求后佳能营销公司才向发行人进行设备采购。因此，报告期各期末，佳能营销公司年末库存数量较少，且均于次年一个季度内实现销售。

## （2）备品备件

报告期各期末，佳能营销公司因与公司开展经销业务而形成的备品备件库存情况如下表所示：

项目	2020 年末	2019 年末	2018 年末
期末库存金额（百万美元）	3.47	2.27	2.09

相较于专用设备，佳能营销公司向公司采购备品备件并不完全遵循以销定采的模式，一般会根据客户需求进行采购，同时也会结合历史情况及行业经验进行一定规模备货以应对终端客户突发性需求或服务需要。报告期各期末，佳能营销公司备品备件期末库存规模基本保持稳定，考虑疫情影响，佳能营销公司 2020 年适当增加了备货规模以避免潜在经营风险。

## 3、报告期内佳能营销公司的主要终端客户名称和销售内容

报告期内，发行人主要通过佳能营销公司向终端客户销售专用设备，也包括部分备品备件等，具体情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
专用设备销售	7,011.37	66.15%	10,958.86	86.62%	12,181.32	86.72%
备品备件等	3,587.47	33.85%	1,693.51	13.38%	1,865.08	13.28%
<b>经销收入合计</b>	<b>10,598.85</b>	<b>100.00%</b>	<b>12,652.37</b>	<b>100.00%</b>	<b>14,046.40</b>	<b>100.00%</b>

报告期内，佳能营销公司的主要终端客户及销售内容情况如下：

年度	终端客户名称	销售内容
2020 年度	客户 X	干法去胶设备、快速热处理设备
	客户 Y	快速热处理设备
	客户 Z	快速热处理设备
2019 年度	客户 Z	干法去胶设备、快速热处理设备
	客户 AA	干法刻蚀设备
	客户 X	干法去胶设备
2018 年度	客户 X	干法去胶设备、快速热处理设备
	客户 Z	快速热处理设备
	客户 BB	快速热处理设备

注：公司同时还通过佳能营销公司向上述终端客户销售备品备件。

## （二）经销收入逐年下降的原因

公司与佳能营销公司已保持超过 10 年的业务合作关系。报告期内，公司综合考虑当地竞争环境及市场需求，持续通过佳能营销公司向日本地区本土集成电路制造厂商销售专用设备及备品备件。

报告期内，受日本市场终端客户需求变化影响，公司通过佳能营销公司向日本客户的销售规模有所下降。同时，公司 2018 年新开发客户 E，客户 E 为全球化经营，其在新加坡、中国台湾、日本的子公司均与公司存在业务往来，为更好的服务客户，根据公司 2019 年 2 月与佳能营销公司签订的经销合同补充协议，双方约定对客户 E 注册在日本的两家公司由发行人直销，而不通过佳能营销公司进行销售。

报告期内，发行人对佳能营销公司的经销收入分别为 14,046.40 万元、12,652.37 万元和 10,598.85 万元；同时，随着客户 E 注册在日本的公司开始贡献收入，公司报告期内来自日本的收入分别为 14,046.40 万元、14,930.97 万元和 13,872.03 万元，整体保持稳定。

## 二、请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，说明对报告期各期末经销商库存的核查情况

### （一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

- 1、查阅发行人与佳能营销公司签署的经销协议及补充协议，了解发行人对佳能营销公司的经销模式约定、经销范围、控制权转移条款等；
- 2、对发行人经销收入进行穿行测试，查阅发行人与佳能营销公司销售收入相关的订单、发货单、签收单、发票及回款凭证等单据；
- 3、对发行人销售负责人进行访谈，了解发行人与佳能营销公司的合作背景、合作模式、经销范围、终端客户情况、日常经销商管理情况等及报告期内经销商收入逐年下降的原因；
- 4、对佳能营销公司实施函证程序，对发行人与佳能营销公司报告期内的交易额、往来余额及终端客户信息进行函证，并取得回函；
- 5、对佳能营销公司相关业务负责人进行访谈，了解佳能营销公司的基本情况、与发行人的合作背景、合作模式、交易规模、核心交易条款等；
- 6、取得佳能营销公司报告期各期末库存情况清单，并结合发行人对其销售情况进行合理性分析。

### （二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

- 1、报告期内，佳能营销公司与发行人的经销模式为买断式，其各期末库存变化具有合理性，期末库存期后销售情况与业务开展情况一致，报告期内主要终

端客户为日本集成电路厂商，销售内容为公司主营专用设备及备品备件，具有合理性；

2、报告期内，发行人经销收入逐年下降具有合理性，公司来自日本地区的收入整体保持稳定。

## 8. 关于供应商

招股说明书披露：报告期内发行人前五大供应商均来自境外，重要采购合同中的供应商 Advanced Energy Industries Inc 和 CNC-Technik Mack GmbH & Co. KG，非报告期前五大供应商。

请发行人说明：（1）Advanced Energy Industries Inc 和 CNC-Technik Mack GmbH & Co. KG 为主要采购订单供应商的原因；（2）结合不同设备的主要原材料构成，说明产品中的境外材料金额及占比、采购对象，是否受所在国的贸易政策限制及对生产经营的影响，是否存在境内可替代厂商。

请发行人律师对事项（2）进行核查并发表明确意见。

回复：

### 一、发行人说明

**（一）Advanced Energy Industries Inc.和 CNC-Technik Mack GmbH & Co.KG 为主要采购订单供应商的原因**

发行人在《招股说明书》“第十一节 其他重要事项”之“一、重要合同”之“（二）采购合同”之“2、主要采购订单”中，对主要采购订单的披露标准为：

- 1、2018年-2020年，供应商单个采购订单金额在100万美元以上；
- 2、相关供应商属于发行人2018年-2020年合并报表口径前十大供应商。

对于同时满足以上标准的，发行人将其披露为主要采购订单。

报告期内，发行人子公司 MTI 于2020年3月-2020年7月与 Advanced Energy

Industries Inc.签署订单采购射频电源，金额合计超过200万美元（单个采购订单金额均在100万美元以上）；发行人子公司 MTP 于2018年8月与 CNC-Technik Mack GmbH & Co. KG 签署订单采购反应腔，金额合计超过80万欧元（按汇率折算超过100万美元）。

报告期内，Advanced Energy Industries Inc.主要向发行人供应电气类原材料，CNC-Technik Mack GmbH & Co.KG 主要向发行人供应机械类原材料，上述两家供应商采购额排名均在报告期内进入过发行人前十大供应商（为6-10名的供应商）。

因此，根据发行人的披露标准，Advanced Energy Industries Inc.和 CNC-Technik Mack GmbH & Co.KG 为主要采购订单供应商，但其并非公司报告期内前五大供应商。

**（二）结合不同设备的主要原材料构成，说明产品中的境外材料金额及占比、采购对象，是否受所在国的贸易政策限制及对生产经营的影响，是否存在境内可替代厂商**

**1、结合不同设备的主要原材料构成，说明产品中的境外材料金额及占比、采购对象**

发行人专用设备产品主要分为干法去胶设备、快速热处理设备以及干法刻蚀设备三大类，主要原材料均涉及机械类、电气类、机电一体类、气体输送系统类等部件。

同类专用设备的原材料构成较为接近，发行人报告期内干法去胶设备、快速热处理设备以及干法刻蚀设备销量最多的产品型号分别为：Suprema XP、Helios XP 以及 paradigmE Pad。根据发行人的生产物料清单，上述型号产品中，来自境外的原材料比例分别为99.28%、100.00%及99.90%，其中来自美国供应商的原材料比例分别约为69%、2%及63%。具体情况如下：

### **（1）干法去胶设备**

报告期内，公司干法去胶设备销量最多的产品型号为 Suprema XP，根据生产物料清单，该型号专用设备主要原材料包括机械类、电气类、机电一体类及气

体输送系统类等，涉及主要供应商包括 Expol Inc.、Advanced Energy Industries Inc.、Rorze Corporation 与 Ultra Clean Technology 等，以美国供应商为主，采购自美国供应商的原材料占生产物料清单中原材料总成本的比重约为69%。具体情况如下表所示：

专用设备类别		干法去胶设备	
产品型号		Suprema XP	
原材料来源	金额（万元）	占比	主要供应商
美国	367.73	68.69%	Expol Inc.、Advanced Energy Industries Inc.、Rorze Corporation 与 Ultra Clean Technology 等
境外其他	163.77	30.59%	
境内	3.87	0.72%	供应商 A、供应商 B

### （2）快速热处理设备

报告期内，公司快速热处理设备销量最多的产品型号为 Helios XP，根据生产物料清单，该型号专用设备主要原材料包括机械类、电气类、机电一体类及气体输送系统类等，涉及主要供应商包括 CNC-Technik Mack GmbH & Co. KG、Hannusch Industrieelektronik GmbH 与 Intega GmbH 等，以德国供应商为主，采购自德国供应商的原材料占生产物料清单中原材料总成本的比重约为85%。具体情况如下表所示：

专用设备类别		快速热处理设备	
产品型号		Helios XP	
原材料来源	金额（万元）	占比	主要供应商
德国	639.47	84.78%	CNC-Technik Mack GmbH & Co. KG、Hannusch Industrieelektronik GmbH 与 Intega GmbH 等
美国	15.76	2.09%	
境外其他	99.04	13.13%	

### （3）干法刻蚀设备

报告期内，公司干法刻蚀设备销量最多的产品型号为 paradigmE Pad，根据生产物料清单，该型号专用设备主要原材料包括机械类、电气类、机电一体类及

气体输送系统类等，涉及主要供应商包括 Expol Inc.、Rorze Corporation 与 Ultra Clean Technology 等。该型号专用设备主要原材料供应商以美国供应商为主，采购自美国供应商的原材料占生产物料清单中原材料总成本的比重约为63%。具体情况如下表所示：

专用设备类别		干法刻蚀设备	
产品型号		paradigmE Pad	
原材料来源	金额（万元）	占比	主要供应商
美国	791.50	63.06%	Expol Inc.、Rorze Corporation 与 Ultra Clean Technology 等
境外其他	462.45	36.84%	
境内	1.20	0.10%	供应商 A

报告期内，公司的原材料采购以境外供应商为主，采购自境内供应商的比例较低。截至目前，已有包括供应商 A 等在内的境内供应商通过公司验证并具备供货资质。

对于源自境外的原材料供应，报告期内公司主要根据供应商所在地，通过境外子公司 MTI 和 MTP 进行本地化采购。公司与主要供应商合作关系具有多年历史基础，多数供应商合作年限长达10年以上，业务稳定性较好。报告期内，公司不存在主要供应商流失的情况。

## 2、是否受所在国的贸易政策限制及对生产经营的影响

报告期内，发行人采购自境外的专用设备原材料主要来源国为美国和德国。报告期内，发行人向境外供应商采购的主要专用设备原材料受相关国家或地区贸易政策影响情况具体说明及分析如下：

### （1）美国贸易政策的相关影响

美国与出口管制相关的法规主要是 EAR。根据 EAR 的规定，受美国 EAR 所管辖的专用设备原材料其向中国出口的管制情况大致可分为以下三类：（1）向中国出口原则上不需要申请出口许可证；（2）向中国出口存在最终用户和最终用途限制，针对特定最终用户和最终用途时，需要申请许可证；（3）向中国出口需要申请出口许可证。具体情况分析如下：



EAR 管制类别	EAR 法规说明	公司具体情况
向中国出口原则上不需要申请出口许可证	相关物项在不涉及实体清单主体或军事情报最终用户/用途等被禁止用户/用途时，向中国出口无需申请许可证	报告期内，公司境内主要销售客户中，仅一家客户被美国商务部列入实体清单，但上述事项不影响公司向美国供应商采购主要专用设备原材料
向中国出口存在最终用户和最终用途限制	相关物项如向实体清单主体、军事最终用户出口或基于军事最终用途等被禁止用户/用途提供时，需取得许可证	
向中国出口需要申请出口许可证	相关物项根据其管控原因，向中国出口时需取得许可证	报告期内，公司需要申请出口许可证的专用设备原材料主要为某一类高精度传感器，用于公司干法去胶设备与干法刻蚀设备的生产，其各期采购金额占比均低于 0.5%。该原材料主要由美国子公司 MTI 在美国本地化采购，在发行人向 MTI 采购该原材料时，MTI 已提前申请出口许可证

报告期内，发行人需要申请出口许可证的专用设备原材料主要为某一类高精度传感器，用于公司干法去胶设备与干法刻蚀设备的生产，其各期采购金额占比均低于0.5%。该原材料主要由美国子公司 MTI 在美国本地化采购，在发行人向 MTI 采购该原材料时，MTI 已提前申请出口许可证。此外，由于发行人并未从事 EAR 所称的军事最终用途，也未被列入实体清单或军事最终用户清单，或被认定为军事情报最终用户，因此，除前述某一类高精度传感器外，发行人从美国进口主要专用设备原材料未受到其他来自美国出口管制的限制。

综上，截至本回复出具日，发行人向美国供应商采购主要专用设备原材料受到的美国出口管制限制对发行人的生产经营影响较小。

## (2) 德国贸易政策的相关影响

德国出口管制法规中附有德国的出口管制清单。根据境外律师出具的法律意见，并经对比公司采购自德国供应商的主要专用设备原材料与德国的出口管制清单，报告期内，公司存在部分需要申请出口许可证的主要专用设备原材料，并已就前述原材料取得德国联邦经济与出口管制局出具的出口许可证，不存在采购专用设备原材料时受到德国出口管制限制的情况。

综上，截至本回复出具日，发行人向德国供应商采购主要专用设备原材料受

到的德国出口管制限制对发行人的生产经营影响较小。

### **(3) 中国贸易政策的相关影响**

根据《中华人民共和国对外贸易法》第十六条规定，中国可以基于维护国家安全、社会公共利益、建立或者加快建立国内特定产业等原因，限制特定货物和技术进口。

经比对发行人采购自境外的主要专用设备原材料商品编码以及中国海关基于《机电产品进口管理办法》等相关规定所颁布的进口限制措施，发行人采购自境外供应商的主要专用设备原材料并未列入限制进口目录；同时，经比对商务部所发布的中国现行有效的反倾销税和反补贴税征税产品列表，也不涉及发行人向境外供应商采购的主要专用设备原材料。

综上，截至本回复出具日，发行人向境外供应商采购主要专用设备原材料时，不存在受中国进口管制限制的情形。

### **(4) 结论性意见**

综上所述，截至本回复出具日，发行人向美国供应商采购主要专用设备原材料受到的美国出口管制限制对发行人的生产经营影响较小；发行人向德国供应商采购主要专用设备原材料受到的德国出口管制限制对发行人的生产经营影响较小；发行人向境外供应商采购主要专用设备原材料时，不存在受中国进口管制限制的情形。

## **3、境内可替代厂商情况**

公司制定了以中国为总部、国际化经营的业务布局及发展战略，推进供应链多元化、本土化，积极培育本土供应商，以降低采购成本和时间，降低供应链风险。

目前，公司干法去胶设备供应链本土化已处于试运行阶段。在不改变工艺且完全兼容客户现有生产线的设计前提下，硅片传输系统、硅片传输机械手、气体控制柜等核心原材料已具备本土备选供应商，射频电源等核心原材料已具备日本备选供应商。根据目前进度，按照发行人目前的生产物料清单测算，干法去胶设

备本土供应商原材料覆盖程度预计可超过70%（按对应原材料成本占专用设备物料总成本的比例计算），包含本土供应商在内的亚洲供应商原材料覆盖程度预计可超过80%。报告期内，干法去胶设备销量最多的产品型号为 Suprema XP，其核心原材料备选厂商认证进度如下表所示：

专用设备类别				干法去胶设备
产品型号				Suprema XP
核心原材料	备选供应商名称	备选供应商国家	备选供应商类型	预计完成零部件内部认证时间
机电一体类原材料 A	供应商 C	中国	本土	2021 年下半年
气体输送系统类原材料 B	供应商 D	中国	本土	2021 年下半年
电气类原材料 C	供应商 E	日本	亚洲	2021 年下半年
机械类原材料 D	供应商 C	中国	本土	2021 年下半年
电气类原材料 E	供应商 F	中国	本土	2021 年下半年
机械类原材料 F	供应商 G	中国	本土	2021 年下半年
机械类原材料 G	供应商 G	中国	本土	2021 年下半年

按照发行人目前的生产物料清单测算，上述七类核心原材料成本占设备物料总成本的比例超过50%。同时，公司与上述核心原材料本土备选厂商积极合作，并于2021年与供应商 C、供应商 D 等供应商以样品订单的形式开展合作，以推进本土供应商培育。根据目前进度，公司预计将于2021年下半年完成干法去胶设备主要机型的关键国产替代零部件内部认证，2022年分阶段实现国产零部件量产导入。

干法刻蚀设备原材料构成与干法去胶设备接近，因此，按照发行人目前的生产物料清单测算，干法刻蚀设备备选供应商原材料覆盖程度预计可达到较高比例。

快速热处理设备主要机型的相关原材料供应主要来源于德国，供应链本土化工作于2021年下半年正式启动，预计于2023年之前完成。

## 二、请发行人律师对事项（2）进行核查并发表明确意见

## （一）核查程序

针对事项（2），发行人律师执行了以下核查程序：

1、获取并查阅发行人专用设备的主要原材料构成明细、报告期内原材料采购明细及对应境内外供应商信息，核查主要供应商与发行人的合作年限、报告期内合作情况等；

2、查询国家进出口政策以及境外国家和地区相关法律法规对相关原材料进出口的贸易政策限制；访谈发行人业务负责人及法务人员，了解相关政策对发行人生产经营的影响；

3、查阅境外律师出具的供应商所在国贸易政策相关的报告等文件，取得发行人提供的出口许可证；

4、访谈了发行人产品研发中心、供应链负责人，了解发行人主要原材料的替代厂商名称、所在地区、业务资质及认证情况等供应链本土化进度。

## （二）核查意见

经核查，发行人律师认为：

1、截至本回复出具日，发行人向美国供应商采购主要专用设备原材料受到的美国出口管制限制对发行人的生产经营影响较小；发行人向德国供应商采购主要专用设备原材料受到的德国出口管制限制对发行人的生产经营影响较小；发行人向境外供应商采购主要专用设备原材料时，不存在受中国进口管制限制的情形。

2、发行人制定了以中国为总部、国际化经营的业务布局及发展战略，推进供应链多元化、本土化，积极培育本土供应商，以降低采购成本和时间，降低供应链风险。目前，发行人干法去胶设备供应链本土化已处于试运行阶段；干法刻蚀设备原材料构成与干法去胶设备接近，因此干法去胶设备的本土替代供应商可覆盖干法刻蚀设备主要机型的相应原材料供应；快速热处理设备主要机型的相关原材料供应主要来源于德国，供应链本土化工作于2021年下半年正式启动，预计于2023年之前完成。

## 9. 关于毛利率

招股说明书披露：（1）报告期内，发行人主营业务毛利率分别为 40.09%、33.75%和 32.79%，同行业平均毛利率分别为 37.97%、39.70%和 39.78%；（2）报告期内，专用设备销售均价和单位成本均逐年下降，未分析不同设备销售结构变化对成本毛利率的影响；（3）报告期内，干法刻蚀设备毛利率分别为 32.49%、11.69%和 16.92%。

请发行人披露：2019-2020 年发行人毛利率低于同行业可比公司的具体原因。

请发行人说明：（1）结合三类设备的销售结构、销售价格、单位成本的变动情况，分析毛利率逐年下降的主要影响因素；（2）报告期内境内/境外的毛利率差异情况及原因；（3）干法刻蚀设备毛利率大幅下降的原因，与同行业可比公司是否存在差异。

请申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

回复：

### 一、发行人披露

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（四）毛利及毛利率分析”之“4、同行业公司的毛利率对比”中补充披露如下：

“报告期内，公司毛利率水平与同行业可比公司基本相当。公司 2019 年度、2020 年度毛利率水平低于可比公司，主要系公司为巩固客户关系、开拓新客户及新市场，采取了更具竞争力的市场渗透策略；**公司市场战略的成功实施推动发行人单位价格相对较低的干法去胶设备在报告期内收入占比大幅提升，产品结构的变化导致公司综合毛利率水平有所下降。**

半导体设备行业竞争较为激烈，特别是 2019 年全球半导体行业资本支出整体有所缩减。公司竞争对手主要为应用材料、泛林半导体、东京电子等国际集成电路制造设备商，公司需结合市场情况实施策略性定价以保持和进一步巩固市场

份额。报告期内，公司把握下游行业发展趋势，及时布局中国大陆市场，加大销售力度，通过产品性能提升、技术改进升级、工艺应用拓展、新产品导入及更具竞争力的市场定价策略等一系列市场渗透战略的实施，在多寡头竞争的干法去胶设备领域，公司市场份额由 12.87% 上涨至 31.29%，由全球第三跃升至全球第一；快速热处理设备领域由 11.18% 增长至 11.50%，稳居全球第二。战略性销售策略助力公司确定了半导体设备行业国际领先地位，而市场份额是公司未来专用设备及备品备件销售、服务收入来源的重要保证。

报告期内，公司干法去胶设备销售收入分别为 35,319.01 万元、59,277.92 万元和 108,028.38 万元，占营业收入比例分别为 23.26%、37.67% 和 46.71%，毛利率水平分别为 24.83%、14.01% 和 16.26%。报告期内，发行人干法去胶设备收入占比的大幅提升，导致公司综合毛利率有所下降，从而使得公司 2019 年、2020 年毛利率水平低于同行业可比公司。2020 年，随着公司市场份额的大幅提升和客户关系逐渐稳固，公司干法去胶设备毛利率水平已有所回升；未来，随着北京制造基地产能的提升、供应链本土化，境内生产成本及本地安装调试成本的优势将逐步体现，干法去胶设备的成本将持续进行优化，公司综合毛利率水平有望得到提升。”

## 二、发行人说明

(一) 结合三类设备的销售结构、销售价格、单位成本的变动情况，分析毛利率逐年下降的主要影响因素

### 1、公司三类设备的销售结构及毛利率情况

报告期内，公司专用设备销售收入分别为 94,066.96 万元、107,834.27 万元和 169,348.94 万元，毛利率水平分别为 30.24%、24.25% 和 24.17%，其中三类设备销售收入占比及毛利率情况具体如下表所示：

项目	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	收入占比	毛利率	毛利贡献	收入占比	毛利率	毛利贡献	收入占比	毛利率	毛利贡献
干法去胶设备	63.79%	16.26%	10.37%	54.97%	14.01%	7.70%	37.55%	24.83%	9.32%
快速热处理设备	29.08%	43.30%	12.59%	40.65%	39.46%	16.04%	54.45%	33.64%	18.32%

项目	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	收入占比	毛利率	毛利贡献	收入占比	毛利率	毛利贡献	收入占比	毛利率	毛利贡献
干法刻蚀设备	7.13%	16.92%	1.21%	4.38%	11.69%	0.51%	8.01%	32.49%	2.60%
专用设备合计	<b>100.00%</b>	<b>24.17%</b>	<b>24.17%</b>	<b>100.00%</b>	<b>24.25%</b>	<b>24.25%</b>	<b>100.00%</b>	<b>30.24%</b>	<b>30.24%</b>

如上表所示，发行人报告期内收入贡献主要来源于干法去胶设备及快速热处理设备，上述两类设备占公司专用设备收入的比例分别为 91.99%、95.62% 和 92.87%。

报告期内，发行人干法去胶设备销量大幅提升，销售收入占比从 37.55% 提升至 63.79%，干法去胶设备市场单价及毛利率较低，其收入占比在 2019 年大幅度提升使得专用设备的综合毛利率在该年度有所下降。2020 年，公司专用设备毛利率水平则基本企稳。

## 2、公司三类设备的销售价格、单位成本及毛利率情况

报告期内，发行人三类专用设备销售价格、单位成本及毛利率情况具体如下：

### （1）干法去胶设备

报告期内，发行人干法去胶设备销量、平均售价、平均成本及毛利率情况如下表所示：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销量（台）	148	85	49
同比增加	74.12%	73.47%	-
平均单价（万元/台）	729.92	697.39	720.80
同比增加	4.67%	-3.25%	-
单位成本（万元/台）	611.21	599.70	541.81
同比增加	1.92%	10.69%	-
毛利率	<b>16.26%</b>	<b>14.01%</b>	<b>24.83%</b>
毛利贡献	<b>10.37%</b>	<b>7.70%</b>	<b>9.32%</b>

报告期内，公司把握下游行业发展趋势，及时布局中国大陆市场，加大销售力度，通过产品性能提升、技术改进升级、工艺应用拓展、新产品导入及更具竞争力的市场推广策略等一系列市场渗透战略的实施，公司干法去胶设备销量由 2018 年的 49 台提升至 2020 年的 148 台，收入由 2018 年的 35,319.01 万元提升至 2020 年的 108,028.38 万元，市场份额由 12.87% 上涨至 31.29%，跃居全球第一。

2019 年，因部分原材料价格上涨导致设备生产成本有所增加，但因当年为公司实施中国大陆市场推广的关键时期，平均售价较上年略有降低，导致 2019 年度毛利率水平有较大幅度下滑；2020 年，随着公司市场份额的大幅提升和客户关系逐渐稳固，平均单价和毛利率水平均有所回升。

### （2）快速热处理设备

报告期内，发行人快速热处理设备销量、平均售价、平均成本及毛利率情况如下表所示：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销量（台）	36	32	41
同比增加	12.50%	-21.95%	-
平均单价（万元/台）	1,367.98	1,369.75	1,249.16
同比增加	-0.13%	9.65%	-
单位成本（万元/台）	775.66	829.26	828.93
同比增加	-6.46%	0.04%	-
<b>毛利率</b>	<b>43.30%</b>	<b>39.46%</b>	<b>33.64%</b>
<b>毛利贡献</b>	<b>12.59%</b>	<b>16.04%</b>	<b>18.32%</b>

报告期内，发行人快速热处理设备销售数量基本保持稳定。受益于公司长期技术积累，公司不断推出新型产品以满足下游客户生产需求。随着新产品的推出及成熟产品的工艺提升，公司热处理设备平均售价较报告期初的 2018 年有所提升，单位成本整体呈下降趋势，毛利率持续稳步上升。

### （3）干法刻蚀设备



报告期内，发行人干法刻蚀设备销量、平均售价、平均成本及毛利率情况如下表所示：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销量（台）	8	4	4
同比增加	100.00%	0.00%	-
平均单价（万元/台）	1,509.15	1,181.10	1,883.14
同比增加	27.78%	-37.28%	-
单位成本（万元/台）	1,253.79	1,042.98	1,271.31
同比增加	20.21%	-17.96%	-
<b>毛利率</b>	<b>16.92%</b>	<b>11.69%</b>	<b>32.49%</b>
<b>毛利贡献</b>	<b>1.21%</b>	<b>0.51%</b>	<b>2.60%</b>

报告期内，刻蚀产品销售均价、单位成本及毛利率存在较大波动，主要系报告期内公司主营的 paradigmE Pad、paradigmE XP 等型号刻蚀设备尚在改进、定型、客户认证过程中，仍处于市场开拓阶段，销量较少，毛利率存在较大波动具有合理性。关于干法刻蚀设备毛利率波动的具体分析，详见本题回复之“（三）干法刻蚀设备毛利率大幅下降的原因，与同行业可比公司是否存在差异”。

综上所述，发行人报告期内毛利率下降的主要影响因素为：（1）单位价格相对较低的干法去胶设备在报告期内收入占比出现大幅提升，产品结构的变化导致公司综合毛利率水平有所下降；（2）发行人于报告期内及时布局中国大陆市场，加大销售力度，实施了产品性能提升、技术改进升级、工艺应用拓展、新产品导入及更具竞争力的市场推广策略等一系列市场渗透策略，导致毛利率水平有所下降。

## （二）报告期内境内/境外的毛利率差异情况及原因

报告期内，发行人专用设备境内外销售均价、单位成本及毛利率情况如下表所示：

项目	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	销售均价	单位成本	毛利率	销售均价	单位成本	毛利率	销售均价	单位成本	毛利率

项目	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	销售均价	单位成本	毛利率	销售均价	单位成本	毛利率	销售均价	单位成本	毛利率
境内	874.70	640.78	26.74%	905.67	674.52	25.52%	966.56	662.47	31.46%
境外	888.49	693.56	21.94%	884.04	675.33	23.61%	1,012.42	710.29	29.84%
差异率*	-1.55%	-7.61%	4.80%	2.45%	-0.12%	1.91%	-4.53%	-6.73%	1.62%

注：差异率计算公式为如下：

销售均价差异率=（境内销售均价-境外销售均价）/境外销售均价；

单位成本差异率=（境内单位成本-境外单位成本）/境外单位成本；

毛利率差异率=境内毛利率-境外毛利率。

2018 年度、2019 年度，发行人境内外毛利率水平基本相当。公司北京制造基地于 2018 年底正式投产，2019 年尚处于磨合期，2019 年以前境内外客户所需设备均主要由发行人美国、德国生产基地统一供应，同类型产品生产成本基本相当，且公司对全球客户定价并无明显差异。2018 年境外销售均价及单位成本高于境内主要由产品结构差异导致，当年公司向境外客户销售单位价格较高的快速热处理设备的比例高于境内。

报告期内，公司北京制造基地生产并实现销售的专用设备分别为 0 台、3 台和 55 台。随着公司北京制造基地实现量产，境内客户所需产品可以直接由北京制造基地生产供应，境内生产成本及安装调试成本等整体低于境外，且因公司干法去胶设备工艺成熟度较高，境内成本优势更加明显，2020 年境内干法去胶设备销量增长亦提高了公司境内毛利率水平，因而公司 2020 年度境内客户销售毛利率较境外客户销售毛利率差异有所增大。

### （三）干法刻蚀设备毛利率大幅下降的原因，与同行业可比公司是否存在差异

公司干法去胶设备、快速热处理设备市场份额均已位居世界领先地位，鉴于干法刻蚀设备市场空间较大，公司当前市场份额相对较低，刻蚀设备为公司未来产品的重点发展方向。报告期内，国内半导体设备景气度提升，国内半导体行业国产化也在大力推进，公司及时把握发展机遇，将国内市场作为刻蚀设备市场拓展的重点领域。

报告期内，公司干法刻蚀设备客户主要为客户 B 和客户 A 两家，其中客户 B 为公司在干法刻蚀设备领域的国内战略客户。鉴于报告期内公司主营的 paradigmE Pad、paradigmE XP 等型号刻蚀设备尚在改进、定型、客户认证过程中，为更好的吸引客户 B 引进公司刻蚀设备，促进双方在产品及技术方面的可持续合作，公司向客户 B 销售的刻蚀设备平均单价低于市场平均价格，因此导致毛利率水平相应下降。

对于公司干法刻蚀设备产品对不同客户销售具体情况，公司已申请豁免披露。

除客户 B 外，报告期内，公司销售给客户 A 及其他客户的干法刻蚀设备毛利率基本保持稳定。

报告期内，公司干法刻蚀设备已通过客户 B 的验证，订单数量在 2020 年取得大幅增长。产品认证的成功推进既是对公司专用设备技术水平的肯定，也是公司未来大力拓展刻蚀设备市场、提升市场份额的重要保障。

报告期内，公司境内同行业可比上市公司仅中微公司及北方华创具有刻蚀设备生产能力，北方华创未单独披露刻蚀设备经营数据，中微公司在首发上市招股说明书中披露其 2018 年度刻蚀设备毛利率为 47.52%。中微公司开展刻蚀设备生产经营时间较长，业务模式及产品成熟度较高，发行人的刻蚀设备尚在市场开拓阶段，平均销售价格在此阶段并不具有代表性，刻蚀设备毛利率显著低于中微公司具有合理性。

### 三、请申报会计师核查上述事项并发表明确意见

#### （一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

- 1、取得报告期内发行人销售明细数据，结合主要产品的销售结构、单位销售价格、单位成本等因素变化情况对毛利率波动进行分析；
- 2、公开查询同行业可比公司主营业务、主要产品、经营模式、毛利率水平等资料，分析发行人毛利率与同行业可比公司是否存在较大差异及差异原因；

3、访谈发行人管理层及采购、销售、生产、研发等部门负责人，核查发行人生产经营数据，了解发行人产品报告期内毛利率变动的主要原因、与同行业可比公司毛利率存在差异的主要原因；

4、取得报告期内发行人境内/境外销售明细表，对比分析发行人毛利率境内/境外差异情况及主要原因；

5、取得报告期内发行人干法刻蚀设备销售明细表，结合销量、单位销售价格、单位成本、客户等因素变化情况对干法刻蚀设备毛利率波动进行分析。

## （二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人报告期内毛利率下降与发行人三类设备销售结构、销售价格、单位成本变动情况相关，符合发行人经营、发展实际情况及产品具体特征，具有合理性；

2、报告期内，发行人境内外的毛利率差异原因具有合理性；

3、发行人干法刻蚀设备毛利率大幅下降与发行人实际情况及产品市场推广阶段相关，毛利率低于可比公司具有合理性。

## 10. 关于应收账款

招股说明书披露：（1）报告期各期末，公司应收账款账面价值分别为 15,684.54 万元、24,080.38 万元和 19,388.04 万元，占各期末流动资产的比例分别为 13.19%、14.93%和 5.00%；（2）2020 年末应收账款余额前五大客户包括客户 A 和客户 J；（3）客户 K、客户 L 为 2019 年末应收账款余额前五大客户，客户 M 为 2018 年末应收账款余额前五大客户，但均不是报告期内前五大客户。

请发行人说明：（1）截至目前 2020 年末应收账款的期后回款情况；（2）客户 A 和客户 J 是否受同一控制，如是，请合并统计并调整列示应收账款余额前五大客户；（3）客户 K、客户 L、客户 M 不是报告期内前五大客户，但是应收账款余额前五大客户的原因，是否与一般客户的信用政策存在差异。

请申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

### 一、发行人说明

#### (一) 截至目前 2020 年末应收账款的期后回款情况

截至 2021 年 6 月 30 日，发行人 2020 年末应收账款的期后回款情况如下：

单位：万元

项目	应收账款及期后回款情况
截至 2020 年末应收账款余额	20,182.93
截至 2021 年 6 月 30 日应收账款回款情况	18,131.67
期后回款率	89.84%

如上表所示，发行人期后回款情况良好。

#### (二) 客户 A 和客户 J 是否受同一控制，如是，请合并统计并调整列示应收账款余额前五大客户

客户 A 和客户 J 为受同一控制，公司已合并统计并调整列示应收账款余额前五大客户，具体如下：

报告期各期末，公司应收账款余额中排名前五的客户如下表所示：

单位：万元

2020 年 12 月 31 日			
序号	公司名称	余额	占应收账款余额总额比例
1	客户 B	4,631.22	22.95%
2	客户 D	2,591.94	12.84%
3	客户 A	2,085.82	10.33%
4	客户 F	1,561.67	7.74%
5	客户 T	928.27	4.60%
合计		11,798.92	58.46%
2019 年 12 月 31 日			
序号	公司名称	余额	占应收账款余额总额比例

1	客户 D	9,957.08	39.95%
2	客户 B	2,870.02	11.52%
3	客户 A	2,528.19	10.14%
4	客户 K	1,409.19	5.65%
5	客户 C	878.71	3.53%
合计		<b>17,643.19</b>	<b>70.80%</b>
<b>2018 年 12 月 31 日</b>			
序号	公司名称	余额	占应收账款余额总额比例
1	客户 F	2,540.34	15.79%
2	客户 A	2,478.25	15.41%
3	客户 B	2,132.01	13.26%
4	客户 T	1,427.26	8.87%
5	客户 D	1,217.86	7.57%
合计		<b>9,795.71</b>	<b>60.91%</b>

注：上表余额已合并计算同一控制下主体。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、资产质量分析”之“(二)流动资产情况”之“3、应收账款”中按照合并口径重新披露上述情况。

**(三) 客户 K、客户 L、客户 M 不是报告期内前五大客户，但是应收账款余额前五大客户的原因，是否与一般客户的信用政策存在差异**

2019 年末，公司对客户 K 应收账款余额为 1,409.19 万元，为客户 K 向公司购买专用设备的合同价款。2019 年度，公司仅向客户 K 出售两台专用设备，因此其不是报告期内前五大客户。上述两台设备于 2019 年 12 月通过客户验收确认收入，公司对客户 K 的信用政策与一般客户无差异，相关应收账款已于 2020 年 1 月全额收回。

2019 年末，公司对客户 L 应收账款余额为 837.14 万元，为客户 L 向公司购买专用设备的合同价款。2019 年度，公司仅向客户 L 出售一台专用设备，因此其不是报告期内前五大客户。该台设备于 2019 年 12 月通过客户验收确认收入，因该台设备为公司向客户 L 发出的首台验证设备，公司对其信用政策为验证设

备经最终验收后 30 天内一次收取 100% 合同价款。相关应收账款已于 2020 年 2 月全额收回。

2018 年末，公司对客户 M 应收账款余额为 716.48 万元，为客户 M 向公司购买专用设备的合同价款。客户 M 为客户 H 同一控制下企业，客户 H 2018 年为公司第 9 大客户，2019 年为公司第 5 大客户，与公司合作关系密切。公司对客户 M 的信用政策与一般客户不存在差异，上述应收账款为客户 M 向公司采购专用设备及备品备件形成，截至 2018 年末账龄均在 6 个月以内，并已于 2019 年完成全部账款回收。

## 二、请申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见

### （一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

1、取得发行人 2020 年末应收账款明细账、期后回款清单、银行对账单或银行回单，核查发行人 2020 年末应收账款期后回款情况；

2、公开查询发行人各期末主要客户的工商登记信息、官网等公开信息，并对发行人销售业务负责人进行访谈，了解主要客户之间的关联关系情况；

3、查阅发行人与主要客户的销售订单，了解发行人与主要客户的信用政策，核查客户 K、客户 L、客户 M 信用政策与其他客户是否存在差异；

4、取得发行人报告期各期末应收账款余额明细表，核查报告期末主要客户应收账款特别是客户 K、客户 L、客户 M 应收账款余额的具体情况。

### （二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、截至 2021 年 6 月 30 日，发行人 2020 年末应收账款期后回款比例较高，回款情况良好；

2、客户 A 和客户 J 为受同一控制，发行人已合并统计并调整列示应收账款余额前五大客户情况；

3、客户 K、客户 L、客户 M 不是报告期内前五大客户，但是应收账款余额前五大客户具有合理性，其信用政策与一般客户不存在重大差异。

## 11. 关于存货

根据申报材料：（1）报告期各期末，公司存货账面价值分别为 82,100.21 万元、104,784.82 万元和 132,445.70 万元；（2）报告期各期末，公司存货跌价准备金额分别为 12,820.73 万元、14,680.48 万元和 13,347.36 万元；（3）报告期各期末，公司发出商品账面价值分别为 33,652.89 万元、55,719.14 万元和 67,615.30 万元，占当期末存货价值的比例分别为 40.99%、53.17%和 51.05%。

请发行人说明：报告期各期末存货的库龄结构，发出商品的具体管理措施，是否存在长期未实现销售的发出商品和库存商品。

请申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

### 一、发行人说明

#### （一）报告期各期末存货的库龄结构

公司存货主要包括原材料、在产品/半成品、库存商品和发出商品。报告期各期末，公司存货账面余额分别94,920.94万元、119,465.30万元和145,793.06万元，各类存货的库龄结构如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年末		2019 年末		2018 年末	
	一年以内	一年以上	一年以内	一年以上	一年以内	一年以上
原材料	35,892.21	13,250.24	26,957.93	10,843.25	25,397.76	11,066.29
在产品/半成品	23,536.33	512.76	14,715.88	2,585.98	16,256.45	2,620.01
库存商品	3,056.27	-	5,485.83	1,320.70	5,413.95	-
发出商品	55,579.49	13,965.76	52,980.76	4,574.95	28,283.68	5,882.81
合计金额	<b>118,064.30</b>	<b>27,728.76</b>	<b>100,140.40</b>	<b>19,324.88</b>	<b>75,351.84</b>	<b>19,569.11</b>
占比	<b>80.98%</b>	<b>19.02%</b>	<b>83.82%</b>	<b>16.18%</b>	<b>79.38%</b>	<b>20.62%</b>



报告期各期末，库龄在一年以内的存货账面余额分别为75,351.84万元、100,140.40万元及118,064.30万元，占存货账面余额总数的比例为79.38%、83.82%及80.98%，公司存货库龄主要集中在一年以内。

报告期各期末，公司库龄在一年以上的存货余额分别为19,569.11万元、19,324.88万元和27,728.76万元，主要由原材料和发出商品构成。公司期末存货中，库龄一年以上的原材料及发出商品占库龄一年以上存货总额的比例分别为86.61%、79.78%和98.15%。

公司原材料主要包括机械类、电气类、机电一体类、气体输送系统类等生产用部件及备品备件。库龄一年以上的原材料主要为：（1）公司为售出的专用设备未来需要使用到的原型号的主要零部件而进行长时间储备的备品备件，以确保在较长年限内可以持续稳定地向客户供应和原型号设备匹配的零部件；（2）对采购周期较长的原材料进行一定规模的安全备货。

公司发出商品主要为已经发往客户、正在安装调试尚未取得客户最终验收确认的专用设备。根据行业惯例及合同条款约定，公司专用设备需经客户验证一段时间方才最终确认验收，因部分客户验证周期较长导致公司相关发出商品库龄超过一年。

## （二）发出商品的具体管理措施

公司的发出商品主要为已经出库发往客户，但尚未完成安装、调试、验收的专用设备。对于发出商品，公司制定了物流管理、收入确认等管理制度，对销售发货、物流跟踪、设备安装、收入确认等流程进行规范。

对于发出商品，待工厂发货后，由销售部门负责跟踪产品的物流情况，产品运送至指定终端后，与对方预约工程人员上门时间，待工程人员完成现场安装调试并取得验收单后，将相关信息反馈至财务部门进行收入确认。

专用设备发货后，公司将根据相关制度及合同条款要求，与客户就该设备的状态进行密切的沟通，以实时了解该设备运行状态、收集运行数据。同时，对于处于调试验收期间的专用设备，公司均配有专职现场工程人员对接，负责该设备

的有效运行与信息反馈。报告期各期末，公司根据订单、发货单、运输单、工程人员反馈资料等相关文件核实发出商品状态。期后，公司结合客户签署的验收单，与系统信息核对无误后，确认收入并结转发出商品成本。

综上，公司制定了发出商品相关的管理措施，与发出商品相关的内部控制得到有效执行。

### （三）是否存在长期未实现销售的发出商品和库存商品

#### 1、库存商品

2018年末及2020年末，公司库存商品库龄均在一年以内。2019年末，公司库龄一年以上的库存商品余额为1,320.70万元，系1台干法刻蚀专用设备。该专用设备库龄较长，主要由客户变更配置需求导致。该专用设备于2020年发货，截至2021年6月30日，客户A已完成该台设备的验收，发行人已确认收入并结转成本。

#### 2、发出商品

报告期各期末，公司发出商品余额分别为34,166.49万元、57,555.71万元及69,545.25万元，库龄结构如下表所示：

单位：万元

库龄	2020年12月31日		2019年12月31日		2018年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1年以内	55,579.49	79.92%	52,980.76	92.05%	28,283.68	82.78%
1-2年	11,705.66	16.83%	2,325.88	4.04%	5,882.81	17.22%
2年以上	2,260.10	3.25%	2,249.07	3.91%	-	-
合计	<b>69,545.25</b>	<b>100.00%</b>	<b>57,555.71</b>	<b>100.00%</b>	<b>34,166.49</b>	<b>100.00%</b>

根据行业惯例及合同条款约定，公司专用设备需经客户验证一段时间方才最终确认验收，通常情况下验证周期在一年以内。部分发出商品库龄超过一年的主要原因为：（1）对于公司新客户拓展或新产品推广时发出的首台验证设备，通常所需的验证周期较长；（2）配合客户进行技术升级或新工艺开发，由于涉及客户生产线制程或工艺调整，相关设备对应工艺验证周期延长；（3）部分专用设备发货后，客户因疫情等原因推迟安装进度，导致验证周期延长。

截至2020年12月31日，公司库龄1-2年的发出商品余额为11,705.66万元，较2019年末出现较大增长，共涉及12台专用设备。对于12台专用设备对应的客户名称、设备数量、设备金额、设备类型和库龄较长的原因，公司已申请豁免披露。

截至2020年12月31日，针对上述库龄1-2年的发出商品，公司综合考虑客户合作情况、专用设备验证进展及设备可变现净值等情况，共计提存货跌价准备金额525.67万元。

截至2020年12月31日，公司库龄2年以上的发出商品余额为2,260.10万元，涉及2台专用设备。对于2台专用设备对应的客户名称、设备数量、设备金额、设备类型和库龄较长的原因，公司已申请豁免披露。

截至2020年12月31日，针对上述库龄2年以上的专用设备，公司综合考虑客户合作情况、专用设备验证进展及设备可变现净值情况，共计提存货跌价准备金额1,404.28万元。

截至2021年6月30日，公司各期末发出商品期后实现销售并结转成本的情况如下表所示：

单位：万元

时间	发出商品余额	已结转成本	结转比例
2020年12月31日	69,545.25	40,483.80	58.21%
2019年12月31日	57,555.71	42,465.20	73.78%
2018年12月31日	34,166.49	31,823.26	93.14%

公司专用设备通常在根据客户订单完成生产、发往客户后都可以完成最终的安装调试和客户验收。报告期内，公司实时跟进已完工或已发货的专用设备验收进度。对于出现减值迹象的库存商品及发出商品，公司综合评估成本及可变现净值计提跌价准备，不存在未充分计提尚未实现销售的发出商品和库存商品跌价准备的情况。

## 二、请申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见

### （一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

1、取得发行人采购与付款环节、生产与仓储环节的内部控制制度，了解及评价相关的内部控制的设计，执行相关环节的穿行测试并测试了关键控制执行的有效性；

2、访谈发行人采购、销售、生产、财务负责人，了解发行人存货管理相关内控执行情况、存货库龄结构情况及合理性；

3、取得发行人报告期各期末存货明细表、库龄表，核查发行人各类存货的库龄、数量、金额变动情况；

4、对包括原材料、在产品/半成品、库存商品和发出商品在内的全部存货构成科目进行了核查。2020年末，原材料、在产品/半成品及库存商品余额合计76,247.80万元，占期末存货余额的比例为52.30%，主要通过现场监盘形式进行核查；发出商品余额为69,545.25万元，占期末存货余额的比例为47.70%，通过取得并审阅订单、发货单、运输单等相关文件、客户函证以及现场抽盘的形式进行核查，期末存货核查总体覆盖比例超过90%；

5、取得发行人报告期各期末及2021年1-6月销售清单、订单、发货单、验收单等销售资料，了解发行人库龄较长的库存商品及发出商品的期后销售情况；

6、核查发行人存货跌价准备计提所依据的资料、假设和方法。

## （二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人报告期各期末存货的库龄结构与公司经营业务实际情况相符，库龄在一年以内的存货占比较高，具有合理性；

2、发行人已制定了发出商品相关的管理措施，与发出商品相关的内部控制得到有效执行；

3、发行人长期未实现销售的发出商品和库存商品金额及占比较低，与客户对设备的验证情况、行业惯例等因素相符，具有合理性。

## 12. 关于收购 MTI 的商誉和递延所得税资产

招股说明书披露：（1）报告期各期末，公司商誉账面价值分别为94,200.78万元、95,751.76万元和89,557.45万元，占非流动资产总额的比例分别为57.25%、59.38%和60.24%，为公司收购子公司 MTI 产生的商誉，报告期各期末公司商誉未发生减值；（2）报告期各期末，公司递延所得税资产账面价值分别为36,709.34万元、35,708.96万元和31,325.42万元，占非流动资产总额的比例分别为22.31%、22.14%和21.07%，主要为发行人子公司 MTI 的历史可抵扣亏损形成。

请发行人说明：（1）报告期各期末发行人商誉减值测试的过程，相关参数、假设是否合理，商誉减值是否充分计提；（2）报告期各期末递延所得税资产的减值测试过程，结合 MTI 未来经营业绩说明是否可足额抵扣。

请申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

### 一、发行人说明

（一）报告期各期末发行人商誉减值测试的过程，相关参数、假设是否合理，商誉减值是否充分计提

发行人聘请资产评估机构中同华对报告期各期末商誉减值测试涉及的资产组可收回金额进行评估，并出具了《北京屹唐半导体科技股份有限公司拟商誉减值测试涉及的因并购 Mattson Technology, Inc.形成与商誉相关的资产组可收回金额追溯评估项目资产评估报告》（中同华评报字（2021）第 020537 号、中同华评报字（2021）第 020538 号、中同华评报字（2021）第 020539 号）。

发行人进行商誉减值测试时，将相关资产组（含商誉）的账面价值与其可收回金额进行对比。可收回额根据分配了商誉的资产组的未来现金流量的预计现值确定，与资产组账面价值进行比较，确认是否应计提减值准备。对未来现金流量的现值进行预计时，预计未来资产组产生的现金流量，同时选择恰当的折现率确定未来现金流量的现值。

本次采用现金流量折现模型对商誉所在资产组进行减值测试。报告期各期末，

商誉减值测试结果显示均未出现减值情况，具体测试情况如下：

## 1、资产组的认定

根据《企业会计准则第8号—资产减值》中对资产组的认定“应当以资产组产生的主要现金流入是否独立于其他资产或者资产组的现金流入为依据。同时，在认定资产组时，应当考虑企业管理层管理生产经营活动的方式（如是按照生产线、业务种类还是按照地区或者区域等）和对资产的持续使用或者处置的决策方式等”。其中就商誉减值的处理，“相关的资产组或者资产组组合应当是能够从企业合并的协同效应中受益的资产组或者资产组组合”。

减值测试涉及的发行人商誉系2016年5月11日发行人收购MTI 100%股权所形成。发行人作为一个整体，从企业合并的协同效应中受益。发行人的管理层将发行人母子公司作为一个整体集中管理、统筹分配资源和考评业绩。发行人在不同地区所提供的产品和服务没有明显不同的风险和回报，因此，发行人在商誉减值测试时，将发行人整体作为一个资产组。

## 2、重要假设及依据

（1）有序交易假设：有序交易，是指在计量日前一段时期内相关资产或负债具有惯常市场活动的交易。

（2）持续经营假设：持续经营假设是指假设发行人资产组按基准日的用途和使用的方式等情况正常持续使用，不会出现不可预见的因素导致其无法持续经营，相应确定估值方法、参数和依据。

（3）现行的有关法律法规、宏观经济形势无重大变化，赋税基准及税率、政策性征收费用等外部经济环境不会发生不可预见的重大变化；

（4）假设发行人在现有的管理方式和管理水平的基础上，无其他人力不可抗拒因素及不可预见因素对企业造成重大不利影响；

（5）假设测试对象所涉及的资产按目前的用途和使用的方式、规模、频度、环境等情况继续使用，并未考虑各项资产各自的最佳利用；

（6）本次评估假设评估对象于年度内均匀获得净现金流。

### 3、商誉减值测试的相关参数

本次采用未来现金流量折现的方法确定资产组的可回收价值，商誉减值测试选取的主要参数包括：营业收入预测期增长率、折现率、其他影响未来现金流量现值的主要参数以及预期未来现金流量现值等，具体情况如下：

#### (1) 营业收入预测

发行人对于报告期各期末商誉减值测试模型中所进行的收入预测，预测期均为 5 年，后续进入永续期。

发行人在集成电路制造设备行业发展经营多年，是具备全球知名度和认可度的重要供应商，主要产品具有国际竞争力。发行人的产品已被多家全球领先的存储芯片制造厂商、逻辑电路制造厂商等集成电路制造厂商所采用，服务的客户全面覆盖了全球前十大芯片制造商和国内行业领先芯片制造商。截至 2020 年 12 月 31 日，发行人产品全球累计装机数量已超过 3,700 台并在相应细分领域处于全球领先地位。根据 Gartner 统计数据，2020 年发行人干法去胶设备、快速热处理设备的市场占有率分别位居全球第一、第二。

发行人在对以前年度业务实际运营情况进行复核及统计分析基础上，结合整个行业的发展趋势和自身的业务规模及规划，对未来年度的营业收入进行了预测。报告期各期末商誉减值测试收入预测情况如下：

#### 1) 2018 年 12 月 31 日收入预测情况

单位：万元

项目	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	永续期
营业收入	157,357.34	231,257.23	244,267.52	293,121.02	366,401.28	366,401.28
增长率	-	46.96%	5.63%	20.00%	25.00%	-

其中，2019 年和 2020 年营业收入系发行人经审计的合并报表营业收入；发行人对 2021 年的收入预测基于在手订单、发货量并结合历史发展情况进行了综合分析、判断。

受益于国内半导体行业景气度提升、下游客户资本开支需求增大，报告期内

发行人营业收入复合增长率为 23.41%。由于未来两年全球主要半导体厂商预计仍将持续加大资本开支计划，发行人营业收入增长率仍将维持高位水平，2022 年和 2023 年营业收入增长率预测合理、谨慎。

#### 2) 2019 年 12 月 31 日收入预测情况

单位：万元

项目	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	永续期
营业收入	231,257.23	244,267.52	293,121.02	366,401.28	418,592.23	418,592.23
增长率	-	5.63%	20.00%	25.00%	14.24%	-

2020 年至 2023 年营业收入和以 2018 年 12 月 31 日为基准日进行的收入预测情况一致。半导体设备行业受宏观经济、下游半导体市场及终端消费需求波动的影响，其发展往往呈现一定的周期性。未来两年高速发展后，预计行业增速将放缓，发行人客户拓展和产品导入也已相对成熟，因此 2024 年营业收入增长率预计放缓，具有合理性。

#### 3) 2020 年 12 月 31 日收入预测情况

单位：万元

项目	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	永续期
营业收入	244,267.52	293,121.02	366,401.28	418,592.23	460,451.45	460,451.45
增长率	-	20.00%	25.00%	14.24%	10.00%	-

2021 年至 2024 年营业收入和以 2019 年 12 月 31 日为基准日进行的收入预测情况一致。2025 年，在半导体设备行业增速放缓后，发行人营业收入增长率将进一步趋近行业平均水平，具有合理性。

#### 4) 小结

综上所述，发行人对于报告期各期末商誉减值测试模型中所进行的收入预测，预测期均为 5 年，后续进入永续期。涉及的预测期整体上包括 2019 年-2025 年，报告期各期末对未来年度的营业收入预测假设选取一致。其中，2019 年和 2020



年的预测数为本次申报报表的经审计数；报告期内，发行人营业收入复合增长率达到 23.41%，合理预计 2021 年、2022 年和 2023 年的营业收入增长率分别为 5.63%、20.00% 和 25.00%，在经过 3 年的相对快速增长后，谨慎预计 2024 年、2025 年营业收入增速逐步趋于平稳。发行人在对报告期各期末进行商誉减值测试时，对营业收入增长率的预测具备谨慎性和一致性，参数选择合理。

## （2）折现率的预测

根据《企业会计准则第 8 号—资产减值》，在计算资产预计未来现金流量的现值时，“预计资产的未来现金流量也不应当包括筹资活动产生的现金流入或者流出以及与所得税收付有关的现金流量。”因此，本次评估收益额口径为税前净现金流量，折现率选取税前加权资本成本（WACCBT）。根据《监管规则适用指引——评估类第 1 号》计算，报告期各期末减值测试折现率分别为 14.0%、14.3% 和 15.0%。

## （3）其他影响未来现金流量现值的主要参数具体情况

除营业收入和折现率外，其他影响未来现金流量现值的主要参数具体情况如下：

单位：万元

项目	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年
营业成本	104,287.63	155,603.38	162,195.79	189,769.07	223,927.51	252,055.81	277,261.39
销售费用	18,575.66	23,012.65	21,495.54	25,794.65	29,312.10	33,487.38	36,836.12
管理费用	10,579.25	12,948.31	13,048.84	15,130.54	17,702.73	20,203.35	22,101.67
研发费用	27,932.55	32,848.21	31,754.78	38,105.73	47,632.17	54,416.99	59,858.69

报告期各期末商誉减值测试涉及的预测期整体上包括 2019 年-2025 年，其中 2019 年和 2020 年的预测数为本次申报报表的经审计数。

营业成本：在分析历史年度毛利率的基础上，结合企业的生产经营特点，在对未来年度毛利预测的基础上对未来年度的营业成本进行了预测。

报告期内，发行人主营业务毛利率分别为 40.09%、33.75% 和 32.79%；预测

期内，发行人 2021 年至 2025 年预测毛利率为 33.60%至 39.78%，处于报告期内毛利率波动区间，整体呈现上升趋势。2019 年、2020 年，发行人毛利率下滑与主要产品结构变化及市场策略等因素相关。目前，发行人干法去胶设备、快速热处理设备的全球市场地位已经确立，市场份额、产品性能等方面的竞争优势明显，北京生产基地产能释放良好，未来将不断推出高毛利率的新产品，且发行人已积极推进供应链本土化工作和成本降低计划，未来五年将有效降低采购成本，相应提升毛利率。2021 年至 2025 年预测毛利率接近发行人报告期内毛利率水平和同行业公司毛利率水平，预测谨慎合理。

**销售费用：**销售费用主要由职工薪酬、质保金、专业机构服务费等组成。职工薪酬根据企业未来年度用人计划及工资薪酬水平预测；质保金、专业机构服务费等在内的其他销售费用参考历史年度费用水平，考虑行业特点，根据一定的增长率进行预测。

**管理费用：**管理费用主要由职工薪酬、专业机构服务费等组成。职工薪酬根据企业未来年度用人计划及工资薪酬水平预测；专业机构服务费在内的其他管理费用参考历史年度费用水平，根据未来年度的收入预测进行测算。

**研发费用：**研发费用主要由职工薪酬、折旧摊销、专业机构服务费、材料费用等组成。职工薪酬根据企业未来年度用人计划及工资薪酬水平预测；固定资产折旧、无形资产摊销根据评估基准日已有固定资产、无形资产，结合未来资本性支出计划按企业的折旧、摊销进行预测；专业机构服务费、材料费用在内的其他费用参考历史年度费用水平，根据未来年度的收入预测进行测算。

#### (4) 预计未来现金流量现值估算

在对发行人报告期内营业收入、成本、费用及对财务报表和公司所在行业的分析的基础上，报告期各期末减值测试预计未来现金流量现值情况如下：

##### 1) 2018 年 12 月 31 日预计未来现金流量现值情况

单位：万元

项目	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	永续
营业收入	157,357.34	231,257.23	244,267.52	293,121.02	366,401.28	366,401.28
营业成本	104,287.63	155,603.38	162,195.79	189,769.07	223,927.51	223,927.51

项目	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	永续
销售费用	18,575.66	23,012.65	21,495.54	25,794.65	29,312.10	29,312.10
管理费用	10,579.25	12,948.31	13,048.84	15,130.54	17,702.73	17,702.73
研发费用	27,932.55	32,848.21	31,754.78	38,105.73	47,632.17	47,632.17
息税前利润	-4,017.75	6,844.68	15,772.57	24,321.03	47,826.77	47,826.77
折旧和摊销	6,927.61	7,214.69	5,971.95	5,858.46	6,196.18	6,196.18
资本性支出	3,829.58	7,169.46	3,388.35	3,368.35	3,378.35	6,196.18
营运资金追加投入	66,866.34	22,532.39	5,029.48	18,885.64	28,328.46	-
税前现金流	-67,786.06	-15,642.48	13,326.69	7,925.50	22,316.14	47,826.77
税前折现率	14.0%	14.0%	14.0%	14.0%	14.0%	14.0%
折现期	0.50	1.50	2.50	3.50	4.50	n
折现系数	0.9366	0.8217	0.7209	0.6325	0.5549	3.9678
自由现金流现值	-63,491.78	-12,853.97	9,607.45	5,012.64	12,382.64	189,766.22
<b>预计未来现金流量现值 (VIU)</b>	<b>140,423.20</b>					

## 2) 2019年12月31日预计未来现金流量现值情况

单位：万元

项目	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	永续
营业收入	231,257.23	244,267.52	293,121.02	366,401.28	418,592.23	418,592.23
营业成本	155,603.38	162,195.79	189,769.07	223,927.51	252,055.81	252,055.81
销售费用	23,012.65	21,495.54	25,794.65	29,312.10	33,487.38	33,487.38
管理费用	12,948.31	13,048.84	15,130.54	17,702.73	20,203.35	20,203.35
研发费用	32,848.21	31,754.78	38,105.73	47,632.17	54,416.99	54,416.99
息税前利润	6,844.68	15,772.57	24,321.03	47,826.77	58,428.70	58,428.70
折旧和摊销	7,214.69	5,971.95	5,858.46	6,196.18	3,749.22	3,749.22
资本性支出	7,169.46	3,388.35	3,368.35	3,378.35	5,866.45	3,749.22
营运资金追加投入	89,398.73	5,029.48	18,885.64	28,328.46	20,175.82	-
税前现金流	-82,508.83	13,326.69	7,925.50	22,316.14	36,135.65	58,428.70
税前折现率	14.28%	14.28%	14.28%	14.28%	14.28%	14.28%
折现期	0.50	1.50	2.50	3.50	4.50	n
折现系数	0.9355	0.8186	0.7163	0.6268	0.5485	3.8425
自由现金流现值	-77,183.34	10,909.18	5,677.31	13,988.83	19,821.86	224,511.94

项目	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	永续
预计未来现金流量现值 (VIU)	197,725.78					

## 3) 2020年12月31日预计未来现金流量现值情况

单位：万元

项目	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	永续
营业收入	244,267.52	293,121.02	366,401.28	418,592.23	460,451.45	460,451.45
营业成本	162,195.79	189,769.07	223,927.51	252,055.81	277,261.39	277,261.39
销售费用	21,495.54	25,794.65	29,312.10	33,487.38	36,836.12	36,836.12
管理费用	13,048.84	15,130.54	17,702.73	20,203.35	22,101.67	22,101.67
研发费用	31,754.78	38,105.73	47,632.17	54,416.99	59,858.69	59,858.69
息税前利润	15,772.57	24,321.03	47,826.77	58,428.70	64,393.58	64,393.58
折旧和摊销	5,971.95	5,858.46	6,196.18	3,749.22	4,033.78	4,033.78
资本性支出	3,388.35	3,368.35	3,378.35	5,866.45	2,378.35	4,033.78
营运资金追加投入	94,428.21	18,885.64	28,328.46	20,175.82	16,181.81	-
税前现金流	-76,072.04	7,925.50	22,316.14	36,135.65	49,867.20	64,393.58
税前折现率	15.0%	15.0%	15.0%	15.0%	15.0%	15.0%
折现期	0.50	1.50	2.50	3.50	4.50	n
折现系数	0.9325	0.8108	0.7050	0.6131	0.5331	3.5529
自由现金流现值	-70,936.29	6,426.24	15,733.89	22,153.37	26,583.11	228,783.49
预计未来现金流量现值 (VIU)	228,743.81					

## (5) 商誉减值测试结论

单位：万元

项目	2018年12月31日	2019年12月31日	2020年12月31日
资产组账面价值	126,443.24	124,081.97	115,789.69
资产组可收回金额	140,423.20	197,725.78	228,743.81
是否发生减值	否	否	否

综上，发行人商誉减值测试的相关参数、假设合理，减值测试的依据充分，减值测试的结论合理；报告期各期末，发行人包含商誉的资产组的可回收金额均高于其账面价值，商誉未发生减值情况。

## （二）报告期各期末递延所得税资产的减值测试过程，结合 MTI 未来经营业绩说明是否可足额抵扣

### 1、报告期各期末公司递延所得税资产的形成原因

报告期各期末，发行人递延所得税资产账面价值分别为 36,709.34 万元、35,708.96 万元和 31,325.42 万元，均为发行人子公司 MTI 作为纳税主体在其公司层面确认的递延所得税资产，主要为 MTI 的历史可抵扣亏损所产生。根据美国税法规定，相关主体 2018 年度之前形成的亏损可抵扣年限为 20 年。

报告期各期末，发行人子公司 MTI 满足条件的可抵扣亏损、相关税率及对应的递延所得税资产情况如下表所示：

单位：万元

年度	可抵扣亏损	适用税率	可抵扣亏损形成的递延所得税资产
2018 年末	152,536.33	21%	32,032.63
2019 年末	129,169.71	21%	27,125.64
2020 年末	101,253.61	21%	21,263.26

### 2、报告期各期末递延所得税资产的减值测试过程

根据《企业会计准则第 18 号——所得税》规定，企业对于能够结转以后年度的可抵扣亏损和税款抵减，应当以很可能获得用来抵扣可抵扣亏损和税款抵减的未来应纳税所得额为限，确认相应的递延所得税资产。

根据《企业会计准则第 18 号——所得税》规定，资产负债表日，企业应当对递延所得税资产的账面价值进行复核。如果未来期间很可能无法获得足够的应纳税所得额用以抵扣递延所得税资产利益，应当减记递延所得税资产的账面价值。

报告期各期末，发行人管理层进行递延所得税资产的减值测试时，对递延所得税资产的账面价值进行复核，确保以很可能获得用来抵扣可抵扣亏损和税款抵

减的未来应纳税所得额为限，确认可抵扣亏损所产生递延所得税资产。

管理层在对递延所得税资产的可实现性进行分析时从多个维度进行了论证，包括但不限于：历史经营业绩、未来经营业绩预测、税收筹划等。公司管理层基于公司历史业绩以及所处的发展阶段，结合市场因素以及未来发展机遇，并参考专业机构提供的税收筹划建议，对未来经营业绩进行了合理预测。经过减值测试后，报告期各期末，发行人子公司 MTI 的预计未来期间很可能获得的应纳税所得额足够用以抵扣其递延所得税资产利益，无需计提减值。

### 3、未来可足额抵扣的可能性

发行人私有化收购 MTI 后，对其进行全面整合工作，充分发挥协同效应，并抓住半导体设备行业发展的历史性机遇，使得 MTI 经营业绩出现大幅改善。报告期内，MTI 实现连续盈利，税前利润总额分别为 9,570.73 万元、8,575.11 万元和 9,309.61 万元，业绩保持稳定。

根据 Gartner 统计数据，2020 年全球集成电路制造设备市场规模为 648.88 亿美元，较 2019 年同比增长 16.45%。受益于集成电路制造工艺的升级、先进制程的发展、数字化基础设施的持续建设以及 5G、云计算、AI、无人驾驶等前沿科技的高速发展，Gartner 预测 2025 年全球集成电路制造设备市场规模预计将达到 857.27 亿美元。未来随着各类新兴半导体下游应用领域的持续发展，下游应用需求预计将长期维持增长态势，全球先进芯片制造商资本性支出预计亦将持续增长。

报告期内，发行人专用设备销量自 94 台增长至 192 台，发行人营业收入复合增长率达 23.41%，营业毛利复合增长率为 11.60%，报告期内经营情况良好。2021 年上半年发行人专用设备发货量已超过 120 台，随着公司新产品的持续研发及下游客户资本开支的进一步扩张，未来业绩有望持续增长。

由于半导体设备行业前景良好，发行人近年来经营情况稳步提高，发行人管理层长期看好自身发展，预计 MTI 未来经营业绩将在报告期基础上保持持续增长趋势，可以产生足额可抵扣的应纳税所得额。

综上所述，发行人结合市场因素对 MTI 未来期间经营情况进行判断，其未

来经营业绩预计稳定增长，有足够的应纳税所得额用于抵扣亏损，所确认的递延所得税资产谨慎恰当，不存在减值风险。

## 二、请申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见

### （一）核查程序

就上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

1、了解发行人与商誉减值测试和递延所得税资产减值测试相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

2、复核管理层对未来现金流量现值的预测，结合发行人实际经营结果评价预测的准确性；

3、查阅中同华出具的商誉减值测试评估报告；复核评价估值模型、使用的关键假设及相关参数的合理性；就商誉减值测试评估涉及的相关事项与评估师相关人员进行书面沟通并达成一致意见；

4、了解发行人及其子公司的在手订单及发货量等情况，核查发行人及其子公司资产组持续经营情况；

5、查阅发行人所处行业的研究报告和行业统计数据；

6、访谈发行人管理层，了解发行人未来发展战略；

7、访谈发行人管理层，了解报告期内确认可抵扣亏损涉及的核算主体以及产生可抵扣亏损原因；

8、了解发行人子公司 MTI 的历史经营情况并审阅其报告期内财务报表；

9、查阅并复核发行人聘请的第三方税务咨询机构出具的递延所得税资产相关专业文件；

10、了解及评价发行人报告期各期末递延所得税资产的减值测试过程。

### （二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

- 1、发行人商誉减值测试的相关参数、假设合理，减值测试的依据充分，报告期各期末，减值测试的结论合理，符合《企业会计准则》的相关规定；
- 2、截至本回复出具日，发行人商誉不存在计提减值的风险；
- 3、MTI 未来经营业绩预计稳定增长，有足够的应纳税所得额用于抵扣亏损，所确认的递延所得税资产不存在减值风险。

### 13. 关于竞业禁止

根据申报材料：发行人共有5名核心技术人员，均曾在发行人竞争对手应用材料或泛林半导体处任职其中 Schubert S. Chu、龙茂林分别于2021年1月、2020年5月加入公司。

请保荐机构、发行人律师说明：核心技术人员入职前，是否与原单位签署竞业禁止或保密条款并取得相应补偿，是否存在纠纷或潜在纠纷。

回复：

一、核心技术人员入职前，是否与原单位签署竞业禁止或保密条款并取得相应补偿

根据发行人核心技术人员签署的调查函及相关承诺函，发行人核心技术人员入职前，在原单位任职及离职相关情况如下：

序号	核心技术人员姓名	入职发行人或其子公司时间	入职发行人前原单位名称	在原单位任职时间	是否与原任职单位签署竞业禁止条款或协议	是否与原任职单位签署保密条款或协议
1	Hao Allen Lu (陆郝安)	2016年6月	赛勉管理咨询(上海)有限公司	2009年8月至2016年5月	否	是
2	Schubert S. Chu	2021年1月	应用材料	1999年至2021年1月	否	是
3	Michael Xiaoxuan Yang (杨晓暄)	2016年7月	Sil Icon Systems	2012年12月至2016年7月	否	是



序号	核心技术人员姓名	入职发行人或其子公司时间	入职发行人前原单位名称	在原单位任职时间	是否与原任职单位签署竞业禁止条款或协议	是否与原任职单位签署保密条款或协议
4	龙茂林	2020年5月	泛林半导体	2007年5月至2020年5月	否	是
5	Hua Chung（仲华）	2017年9月	应用材料	1997年10月至2017年8月	否	是

注：Hao Allen Lu（陆郝安）在入职发行人子公司 MTI 之前担任 SEMI（即 Semiconductor Equipment and Materials International，国际半导体设备与材料产业协会）全球副总裁和中国区总裁，其劳动关系在 SEMI 的中国全资子公司赛勉管理咨询（上海）有限公司。

根据境外律师 King & Wood Mallesons LLP 出具的报告，竞业禁止条款在加利福尼亚州是无效且不可执行的；员工在加利福尼亚州实际履行其雇佣期的，不得适用竞业禁止条款；加利福尼亚州法院严格适用了这一限制性规定，并经常性判决带有竞业禁止条款的协议无效。另经检索发行人核心技术人员原任职单位的相关信息，除 Hao Allen Lu（陆郝安）外，其他核心技术人员 Schubert S. Chu、Michael Xiaoxuan Yang（杨晓暉）、龙茂林、Hua Chung（仲华）的原任职单位的主要办公地均在加利福尼亚州，且该等核心技术人员均居住于加利福尼亚州。

根据发行人核心技术人员签署的调查函及相关承诺函，发行人核心技术人员 Hao Allen Lu（陆郝安）、Schubert S. Chu、Michael Xiaoxuan Yang（杨晓暉）、龙茂林、Hua Chung（仲华）在入职发行人或其子公司之前，均未与原任职单位签署过竞业禁止条款或协议；该等核心技术人员在原任职单位工作时期曾与原任职单位签署过保密条款或协议，截至本回复出具日，其未违反与原任职单位签署过的相关保密条款或协议。

根据发行人核心技术人员银行账户资金流水及其签署的相关承诺函，截至本回复出具日，发行人核心技术人员 Hao Allen Lu（陆郝安）、Schubert S. Chu、Michael Xiaoxuan Yang（杨晓暉）、龙茂林、Hua Chung（仲华）未就签署竞业禁止条款或协议、保密条款或协议的事宜取得原任职单位给予的与竞业禁止、保密相关的补偿金或其他补偿。

综上，截至本回复出具日，发行人核心技术人员均未与原任职单位签署过竞业禁止条款或协议，在原任职单位工作时期曾签署过保密条款或协议；发行人核心技术人员未就签署竞业禁止条款或协议、保密条款或协议的事宜取得原任职单

位的相应补偿。

## 二、核心技术人员与原任职单位是否存在纠纷或潜在纠纷

根据发行人核心技术人员签署的调查函及相关承诺函，发行人核心技术人员 Hao Allen Lu（陆郝安）、Schubert S. Chu、Michael Xiaoxuan Yang（杨晓晖）、龙茂林、Hua Chung（仲华）与其原任职单位不存在诉讼、仲裁、知识产权等方面的争议、纠纷或潜在纠纷。

根据发行人出具的《确认函》，发行人及其子公司与其核心技术人员的原任职单位不存在诉讼、仲裁、知识产权等方面的争议、纠纷或潜在纠纷。

经检索境内相关网站及互联网搜索引擎，截至本回复出具日，发行人核心技术人员与其原任职单位在中国境内不存在诉讼、仲裁等争议、纠纷或潜在纠纷。

根据境外律师 King & Wood Mallesons LLP 出具的报告，经检索，发行人核心技术人员与其原任职单位不存在诉讼、仲裁等争议、纠纷的情况。

综上，截至本回复出具日，发行人核心技术人员与其原任职单位不存在纠纷或潜在纠纷。

## 三、保荐机构、发行人律师核查情况

### （一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、发行人律师执行了以下核查程序：

1、查阅发行人核心技术人员签署的《关于北京屹唐半导体科技股份有限公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员有关事宜的调查函》及《关于不存在竞业禁止、保密义务纠纷的承诺函》；

2、查询发行人核心技术人员银行账户资金流水；

3、查阅境外律师 King & Wood Mallesons LLP 出具的《Report regarding certain personnel》；

4、取得发行人出具的《确认函》，对相关情况进行核实与确认；

5、检索中国裁判文书网（<http://wenshu.court.gov.cn>）、中国执行信息公开

网（<http://zxgk.court.gov.cn>）、信用中国（<https://www.creditchina.gov.cn>）、中国证监会网站（<http://www.csrc.gov.cn>）、证券期货市场失信记录查询平台（<http://neris.csrc.gov.cn/shixinchaxun>）及百度搜索引擎（<http://www.baidu.com>）。

## （二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、截至本回复出具日，发行人核心技术人员均未与原任职单位签署过竞业禁止条款或协议，在原任职单位工作时期曾签署过保密条款或协议；发行人核心技术人员未就签署竞业禁止条款或协议、保密条款或协议的事宜取得原任职单位的相应补偿；

2、截至本回复出具日，发行人核心技术人员与其原任职单位不存在纠纷或潜在纠纷。

## 14. 关于媒体质疑

请保荐机构自查与发行人本次公开发行相关的重大媒体质疑情况，并就相关媒体质疑核查并发表意见。

回复：

### 一、与发行人本次公开发行相关的媒体质疑情况

自发行人科创板首次申报至本回复出具日，发行人主要媒体质疑报道如下：

序号	日期	发布人	报道标题	主要关注内容
1	2021年6月25日	爱集微	屹唐股份科创板IPO获受理，募资30亿元用于集成电路装备研发	业绩不稳定，客户集中度较高
2	2021年6月27日	阿尔法经济研究	屹唐半导全球第一莫激动！供应商依赖美日，关键部件卡脖子咋破？	对国外零部件的高度依赖

### 二、保荐机构核查情况

上述媒体报道主要关注内容可总结为以下要点，经保荐机构核查，相应回复如下：

### **（一）业绩不稳定，客户集中度较高**

#### **1、业绩不稳定**

报告期内，发行人的营业收入分别为151,831.49万元、157,357.34万元和231,257.23万元，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润分别为1,773.38万元、-9,283.08万元和1,512.30万元。

其中，2019年发行人净利润为负，主要系发行人北京制造基地于2018年建成投产后，生产效率及规模效应尚在逐步提升阶段，此外中国区业务团队当年也在迅速扩张以适配快速增长的国内客户需求，因此当年各项先行投入的开支较大。随着发行人业务拓展效果在2020年的显现，盈利情况得到相应改善。

#### **2、客户集中度较高**

报告期内，发行人前五大客户的销售收入合计分别为103,460.39万元、94,415.02万元、165,129.06万元，占同期营业收入的比例分别为68.14%、60.00%、71.40%，客户集中度较高。

发行人前五大客户为集成电路制造厂商，所处集成电路制造行业具有典型的技术密集型、资金密集型特征，市场集中度较高。下游客户较高的市场集中度相应导致发行人较高的客户集中度。

关于发行人客户集中度较高的情况，详见本回复第6题之“一、发行人披露”部分。

经核查，保荐机构认为：

1、2019年发行人净利润为负，主要系发行人北京制造基地于2018年建成投产后，发行人中国区业务处于开展初期，各项先行投入的开支较大。随着发行人业务拓展效果在2020年的显现，盈利情况得到相应改善；

2、发行人前五大客户主要为集成电路制造厂商，所处集成电路制造行业市场集中度较高，相应导致发行人较高的客户集中度。客户集中度较高的情形在同

行业公司中普遍存在，符合行业惯例。

## （二）对国外零部件的高度依赖

国内半导体设备行业普遍存在供应商主要来自境外的情形。报告期内，发行人原材料的供应商主要为境外供应商，主要分布于美国、欧洲、日本、韩国等国家和地区。发行人与境外供应商合作时间较长，合作关系稳定。

发行人制定了以中国为总部、国际化经营的业务布局及发展战略，推进供应链多元化、本土化，积极培育本土供应商，以降低采购成本和时间，降低供应链风险。目前，发行人干法去胶设备供应链本土化已处于试运行阶段；干法刻蚀设备原材料构成与干法去胶设备接近，因此干法去胶设备的本土替代供应商可覆盖干法刻蚀设备主要机型的相应原材料供应；快速热处理设备主要机型的相关原材料供应主要来源于德国，供应链本土化工作于2021年下半年正式启动，预计于2023年之前完成。

关于自境外供应商采购零部件占比较高的情况及应对措施详见本回复第8题之“一、发行人说明”之“（二）结合不同设备的主要原材料构成，说明产品中的境外材料金额及占比、采购对象，是否受所在国的贸易政策限制及对生产经营的影响，是否存在境内可替代厂商”部分。

经核查，保荐机构认为：

发行人与境外供应商合作时间较长，合作关系稳定，且目前正在推进供应链多元化、本土化，积极培育本土供应商，以降低采购成本和时间，降低供应链风险。

## 保荐机构总体意见

对本回复材料中的发行人回复（包括补充披露和说明的事项），本保荐机构均已进行核查，确认并保证其真实、完整、准确。

（以下无正文）

（本页无正文，为北京屹唐半导体科技股份有限公司《关于北京屹唐半导体科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件审核问询函的回复》之签章页）

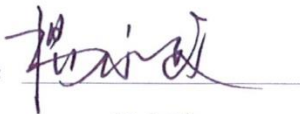
北京屹唐半导体科技股份有限公司



2021 年 7 月 31 日

## 发行人董事长声明

本人已认真阅读《北京屹唐半导体科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件审核问询函的回复》的全部内容，确认审核问询函回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

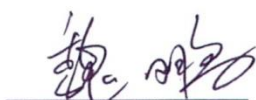
发行人董事长：   
杨永政



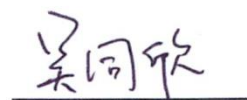
2021 年 7 月 31 日

（本页无正文，为国泰君安证券股份有限公司《关于北京屹唐半导体科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件审核问询函的回复》之签章页）

保荐代表人：



魏鹏



吴同欣



国泰君安证券股份有限公司

2021 年 7 月 31 日



**保荐人（主承销商）董事长声明**

本人已认真阅读《北京屹唐半导体科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件审核问询函的回复》的全部内容，了解本问询函回复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，本问询函回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐人（主承销商）董事长：\_\_\_\_\_



贺青



国泰君安证券股份有限公司

2021年7月31日