

**东北证券股份有限公司**

**关于**

**北京万集科技股份有限公司**



**向特定对象发行股票并在创业板上市**

**之**

**发行保荐工作报告**



二〇二〇年十月

## 声 明

本保荐机构及指定的保荐代表人杭立俊、张尔琚，根据《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国证券法》、《创业板上市公司证券发行注册管理办法（试行）》、《发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 27 号——发行保荐书和保荐工作报告》等有关法律、法规和中国证券监督管理委员会的有关规定，诚实守信，勤勉尽责，严格按照依法制订的业务规则、行业执业规范和道德准则出具本发行保荐工作报告，并保证所出具文件的真实性、准确性和完整性。

## 目 录

<b>第一节 项目运作流程</b> .....	5
一、保荐机构内部审核流程 .....	5
（一）项目的立项审批 .....	5
（二）质量控制部的审核及问核程序 .....	5
（三）内核部门的审核 .....	5
二、本项目立项的主要过程 .....	6
三、项目执行的主要过程 .....	6
（一）项目执行成员构成及进场时间 .....	6
（二）项目人员参与尽职调查的工作时间及主要过程 .....	6
（三）尽职调查的主要过程 .....	8
（四）对发行人利润分配政策的完善情况的核查 .....	9
四、内部核查部门审核过程 .....	9
五、内核小组对本次证券发行项目的审核过程 .....	9
<b>第二节 项目存在问题及其解决情况</b> .....	11
一、立项评估决策机构成员意见及审议情况 .....	11
二、项目执行成员尽职调查发现的主要问题及解决情况 .....	11
三、内部核查部门关注的主要问题及意见落实情况 .....	12
（一）立项委员会关注的主要问题及意见落实情况 .....	12
（二）质量控制部关注的主要问题及意见落实情况 .....	20
四、内核小组关注的主要问题及审核意见落实情况 .....	23
（一）应收账款占比较高的原因 .....	27
（二）应收账款的核查程序 .....	28
五、对证券服务机构出具专业意见的核查情况及重大差异解决情况 .....	29

## 释 义

本发行保荐工作报告中，除非文意另有所指，下列简称具有如下含义：

万集科技/公司/上市公司/发行人	指	北京万集科技股份有限公司
保荐机构/主承销商/东北证券	指	东北证券股份有限公司，万集科技本次向特定对象发行股票并在创业板上市之保荐机构、主承销商
发行人会计师	指	信永中和会计师事务所（特殊普通合伙），万集科技本次向特定对象发行股票并在创业板上市之审计机构
发行人律师/天元律师	指	北京市天元律师事务所，万集科技本次向特定对象发行股票并在创业板上市之律师
本次发行	指	万集科技本次向特定对象发行股票并在创业板上市的行为
《公司法》	指	《中华人民共和国公司法》
《证券法》	指	《中华人民共和国证券法》
《保荐管理办法》	指	《证券发行上市保荐业务管理办法》
《管理办法》	指	《创业板上市公司证券发行注册管理办法（试行）》
《上市规则》	指	《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2020年修订）》
《公司章程》	指	《北京万集科技股份有限公司章程》
中国证监会、证监会	指	中国证券监督管理委员会
报告期	指	2017年、2018年、2019年和2020年1-6月
深交所	指	深圳证券交易所
元、万元、亿元	指	人民币元、万元、亿元

注：在发行保荐工作报告中，若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

# 关于北京万集科技股份有限公司 向特定对象发行股票并在创业板上市 之发行保荐工作报告

## 第一节 项目运作流程

### 一、保荐机构内部审核流程

东北证券在向中国证监会、深圳证券交易所推荐本项目前，通过项目立项审批、质量控制部的审核及问核程序、内核部门审核等内部核查程序对项目进行质量管理和风险控制，履行了审慎核查职责。

#### （一）项目的立项审批

本保荐机构按照《东北证券股份有限公司投资银行管理总部投资银行业务立项工作细则》的规定，对本项目执行了立项的审批程序。

#### （二）质量控制部的审核及问核程序

项目执行过程中，质量控制部保持与项目组的有效沟通。质量控制部根据具体执业要求和风险特征合理确定各类投资银行业务现场核查项目的比例。

质量控制部对项目组提交的项目文件和工作底稿进行初审，形成初审意见，项目组回复并修改内核文件。

内核会议审议程序启动前，问核人员和被问核人员按照《东北证券股份有限公司投资银行管理总部投资银行业务问核工作细则》规定的内容和程序进行问核，形成《问核情况记录》，并由问核人和被问核人签字确认，连同《问核表》一并提交内核会议。

#### （三）内核部门的审核

东北证券投资银行类业务的内核部门包括内核小组与内核办公室，其中内核

小组为非常设内核机构，内核办公室为常设内核机构。内核办公室负责内核小组的日常会务组织工作及事务性管理工作。

内核小组成员不少于10人，由具备法律、财会、金融和风险管理等专业背景人员组成，并可聘请注册会计师、律师和相关行业的专业人员等外部专业人员。每次出席内核会议的小组委员不得少于7人，其中来自内部控制部门的小组委员人数不得低于参会小组委员总人数的1/3，且至少应有1名合规管理部门人员和1名风险管理部门人员参会。法律法规及监管机构有特殊规定的，小组委员构成应符合相关规定。内核会议应在“分别审阅，集中讨论”的原则下形成内核意见，并对拟申报项目是否符合相关申报条件进行表决。

内核会议经参加内核会议的2/3以上（含）小组委员同意，方为同意申报。

内核办公室对项目组提交的本次证券发行项目的申请文件进行书面审核。

## 二、本项目立项的主要过程

2020年4月，经过对发行人的初步尽职调查后，项目组向东北证券立项评审委员会提交本项目立项申请报告及相关支持性文件，申请项目立项。立项评审委员会成员共5人对本项目进行审核，同意本项目的立项申请。

## 三、项目执行的主要过程

### （一）项目执行成员构成及进场时间

项目执行成员分别为杭立俊（保荐代表人）、张尔珺（保荐代表人）、程继光（项目协办人）、赵盼、张嘉雨。项目执行成员的进场时间为2020年2月。

### （二）项目人员参与尽职调查的工作时间及主要过程

#### 1、保荐代表人参与尽职调查的工作时间及主要过程

（1）指导现场人员完成工作底稿搜集和制作。保荐代表人杭立俊、张尔珺初次进场时间为2020年2月，通过电话沟通和现场讨论等方式，指导和监督现场资料收集和底稿制作工作。

（2）工作底稿的验证和核查。保荐代表人杭立俊、张尔珺分别核查了发行

人基本情况、业务与技术、同业竞争与关联交易、高管人员、组织结构、内部控制、财务与会计、业务发展目标、募集资金运用、风险因素及其他重要事项等工作底稿，并对是否符合发行条件进行综合分析。

(3) 访谈发行人高级管理人员。保荐代表人杭立俊、张尔珺多次组织召开发行人内部会议，对公司财务部、事业部体系、研发体系相关负责人员进行访谈，了解发行人采购、生产、销售、研发模式、发展规划、竞争优势及存在的风险，就有关问题与公司董事长、总经理、副总经理及部门负责人等沟通探讨。

(4) 走访。保荐代表人杭立俊、张尔珺现场核查了发行人的生产经营情况，了解发行人主要产品的业务流程、质量控制情况、环保情况等方面，了解发行人的合法、合规、原料供应、市场需求、产品质量和服务、商业信用等情况。并通过视频访谈、现场走访等方式对发行人与主要客户、供应商的交易情况进行了核查。

(5) 与中介机构访谈沟通。自项目组进场至本保荐工作报告出具日，保荐代表人杭立俊、张尔珺多次主持召开中介机构协调会，并通过现场讨论、电话沟通等形式向各中介机构了解其工作进度和发现的问题，并就有关问题咨询律师、会计师等专业中介机构的意见。

(6) 进行有关测试。针对发行人的具体情况，保荐代表人杭立俊、张尔珺分别与发行人高管人员、相关业务运作管理部门、财务部门、内审部门及员工交谈，查阅了董事会、总经理办公会等会议记录、发行人各项业务及管理规章制度等，结合发行人的有关业务流程对发行人内部控制的完整性和有效性方面进行了测试分析；通过查阅本次募集资金项目的决策文件等方面资料，分析测试募集资金数量是否与发行人规模、主营业务、资金运用能力及发行人业务发展目标匹配，并对发行人募集资金运用对财务状况及经营成果影响进行测试分析。

## 2、项目组其他成员所从事的具体工作及发挥的主要作用

(1) 程继光：自2020年6月参与本项目，作为项目的协办人，承担的主要工作包括：协助保荐代表人对发行人符合发行条件的相关情况以及上市公司非财务部分展开尽职调查工作；对其他中介机构出具的专业意见进行复核。协助制作和

复核发行人申请文件等。

(2) 赵盼：自2020年2月起参与本项目，主要负责业务与技术调查、业务发展目标调查和募集资金运用调查及相应章节的撰写，并与发行人营业部、生产部和财务部等部门的相关人员讨论发行人的主要产品、行业情况和相关资质等情况，就尽职调查过程中发现的问题与上述人员进行深入讨论；参与了发行人客户及供应商的视频、现场走访，并参与底稿收集和整理工作。此外，赵盼还参与了本次全套申请文件的制作、讨论和修订工作。

(3) 张嘉雨：自2020年2月起参与本项目，主要负责对发行人财务会计情况的核查相关工作及相应章节的撰写，并对经注册会计师审计或发表专业意见的财务报告及相关财务资料的内容进行审慎核查。此外，张嘉雨还参与了发行人客户及供应商的视频、现场走访，工作底稿收集和整理工作以及本次全套申请文件的制作、讨论和修订工作，于2020年10月离职。

### (三) 尽职调查的主要过程

项目组成员按照《公司法》、《证券法》、《暂行办法》等有关法律、法规和中国证监会的有关规定的要求，对发行人的主体资格、独立性、规范运行、财务会计、募集资金运用、利润分配政策等方面进行了全面的尽职调查，主要过程如下：

(1) 资料收集和工作底稿的制作。项目组全面收集发行人、相关主管部门、中介机构提供的资料，制作工作底稿。

(2) 审验工作底稿。工作底稿收集完成后，由保荐代表人及项目组成员在认真审阅的基础上进行综合分析，并对本次发行有关的事项逐一进行审核验证。

(3) 实地走访。保荐代表人及项目组成员对发行人（及其控股股东、子公司）的主要经营场地、生产经营、环境保护、安全生产等事项进行了相应的核查，对发行人守法经营、产品质量、环境保护等事项向有关的政府部门进行了调查。

(4) 与发行人沟通。保荐代表人及项目组成员分别与公司经营层、财务、销售、采购、生产、技术、人力资源等部门进行访谈，就有关问题向公司董事长、总经理、副总经理及部门经理等相关人员进行咨询探讨。



(5) 召集中介机构协调会。在项目的执行过程中，召集中介机构协调会，并通过现场讨论、电话沟通等形式向各中介机构了解其工作进度和发现的问题，并就项目有关问题征询律师、会计师等专业中介机构的意见。

(6) 进行有关测试。针对发行人的具体情况，项目组对发行人以下几个方面进行了测试分析：结合发行人的业务流程，对发行人内部控制的完整性和有效性进行测试；结合现有财务状况，测试资金筹措对其经营和财务的影响；结合公司经营状况，测试公司成长性指标。

#### **(四) 对发行人利润分配政策的完善情况的核查**

根据《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》的相关要求，项目组对发行人利润分配政策的完善情况进行了专项核查：包括调查发行人历史分红情况，调查发行人分红政策、规划的制定过程，审阅发行人公司章程相关分红章程、规划、决策程序等条款，核查相关分红政策及分红条款的合规性以及与发行人自身情况的匹配性。

#### **四、内部核查部门审核过程**

质量控制部指定了三名审核员对该项目进行审核。在项目执行过程中，上述人员于2020年7月对项目该项目进行了现场核查，审阅了项目组提交的相关文件，对项目组提交的尽职调查工作底稿进行了验收，并根据现场核查情况就存在的问题提出意见并与项目组进行沟通，指导和完善上报材料。

2020年7月17日，由齐玉武担任问核人，对保荐代表人及项目组进行了问核。问核内容围绕尽职调查执业过程和质量控制过程中发现的风险和问题开展。

本保荐机构内核办公室于2020年8月对项目组提交的本次证券发行项目的申请文件进行书面审核。

#### **五、内核小组对本次证券发行项目的审核过程**

2020年7月27日，内核小组成员审阅了本次项目申报文件，以集体讨论的形式对本项目进行了审核。参与本项目审核的内核小组成员分别为：王爱宾、赵文忠、牛旭东、乔晨、邵其军、陈杏根、韩蓓。

经书面投票表决，本保荐机构内核小组同意向中国证监会、深交所推荐本项目。

## 第二节 项目存在问题及其解决情况

### 一、立项评估决策机构成员意见及审议情况

2020年4月29日，本保荐机构保荐业务立项委员会依照中国证监会相关规定及我司立项制度，召开立项委员会会议对本项目进行了立项审议。本次参加立项审议的立项委员共5人，经有效表决5人同意立项，根据我司立项制度，本项目立项通过。

### 二、项目执行成员尽职调查发现的主要问题及解决情况

项目组尽职调查过程中发现的主要问题及解决情况如下：

#### 问题1： 协助发行人梳理、完善组织架构

##### 解决措施：

项目组在尽职调查过程中，对发行人目前实际的分支机构及职能部门设置、职责权限划分及流程控制及执行情况等进行了核查，对发行人控制权结构及组织架构进行了全面梳理。在此基础上，项目组协助发行人根据各分支机构、职能部门各自主要承担的职能，将发行人的重新划分为事业部体系、研发体系、职能体系、生产体系、营销体系及服务体系六大体系，确保不同体系之间权责明确，公司组织结构层级清晰、运行有效。

#### 问题2： 协助发行人对本次募集资金投资项目可行性进行分析、论证

##### 解决措施：

目前，国家政策推动下智能网联车路协同研发及建设正加速落地，智能交通迎来新一轮发展机遇；同时5G商用发展带动智能网联建设及应用推广。发行人适时推进本次募投项目，一方面能够加强智能网联业务布局，增强面向智能网联整体解决方案的产品及服务提供能力；另一方面，将推动发行人的车端业务布局，实现车、路两端协同发展的业务生态的战略构想。

#### 1、外部环境有利于募投项目实施

政策利好下智能网联车路协同研发及建设正加速落地，我国大力推进智能网

联示范区先导区的建设加快产业化进程，发行人也积极参与其中并取得一定进展。

## 2、内在积累是募投实施的有力保障

发行人在智慧交通领域的多年业务积累已经分别形成“车生态”、“路生态”，从而得以从路、车两端为本次募投项目产品提供市场保障。发行人强大的研发团队及技术积累也为本次募投项目提供有力支撑。

## 三、内部核查部门关注的主要问题及意见落实情况

### （一）立项委员会关注的主要问题及意见落实情况

本保荐机构立项委员会对本次证券发行项目资料进行核查后，提出的主要问题及落实情况如下：

#### 问题 1：募投项目问题

（1）对本次募投项目的技术、产品市场等方面审慎尽调，关注募投项目的必要性、可行性；（2）本次募投项目有两个研发项目，请关注科学性和可行性。

#### 回复：

##### 1、关注募投项目的必要性、可行性

目前，国家政策推动下智能网联车路协同研发及建设正加速落地，智能交通迎来新一轮发展机遇；同时 5G 商用发展带动智能网联建设及应用推广。因此公司适时推进本次募投项目，加强公司智能网联业务布局，增强面向智能网联整体解决方案的产品及服务提供能力；加强车端业务布局，构建车、路两端协同发展的业务生态。实现扩大公司主营业务规模，完善公司产品战略布局，培育新的利润增长点，增强公司核心竞争力及持续盈利能力的战略目的。

##### （1）外部环境有利于募投项目实施

政策利好下智能网联车路协同研发及建设正加速落地，我国大力推进智能网联示范区先导区的建设加快产业化进程，公司也积极参其中。

##### （2）内在积累是募投实施的有力保障

公司在智慧交通领域的多年业务积累已经分别形成“车生态”、“路生态”，

公司将从路、车两端为本次募投项目产品提供市场保障。公司强大的研发团队及技术积累为本次募投项目提供有力支撑。

## 2、本次募投项目设置两个研发项目的科学性和可行性

本次研发中心建设项目中，智能网联研发中心建设项目主要为了解决智能网联产品的技术提升和产品化；因此选择了电子元器件产业发达、产业链配套良好的深圳市实施，充分利用当地产业优势，提高产品化研发效率与便捷性。珠三角地区是目前国内电子产业聚集程度最高的区域之一，具备从设计、研发到生产制造完整产业链条；同时，珠三角地区科技企业齐聚，拥有全国领先的互联网企业和较多智能技术提供商，在智能网联技术上享有研发优势；此外，珠三角地区高端制造业与现代服务业发达，已经形成较为完整的体系，能够为公司研发成果的落地及最终产业化提供有力保障。

本次研发中心建设项目中，智慧交通智能感知研发中心建设项目实施地点在北京市公司已有场地，能够更好的对接公司多年在激光雷达、智能感知、大数据方向的深耕与投入，同时北京市综合实力优越，在云计算、大数据技术等相关的科研资源、技术、人才储备方面和产业政策方面均有明显优势，为本项目的实施奠定了良好的基础。

### 问题 2：业绩问题

发行人 2018 年业绩较低，2019 年业绩增幅较高。请关注：（1）2019 年业绩增幅较高的原因；（2）2020 年业绩情况及可持续性。

### 回复：

#### 1、2019 年业绩增幅较高的原因

2019 年为贯彻执行国务院关于 ETC 行业推动及普及的有关政策，各地方高速公路运营公司、系统集成商、银行积极落实推进高速公路省界收费站撤销及 ETC 电子标签普及等工作，加大了 ETC 设备采购力度。公司自身 ETC 技术储备雄厚，产品质量优良，在 2019 年的行业爆发式增长中巩固了自身市场竞争优势，取得了较高的市场份额，并体现在了全年业绩增幅上。

## 2、2020 年业绩情况

(1) 公司在手订单金额较大，使得 2020 年业绩有一定保障

2020 年 3 月末，公司未执行完毕的在手订单金额较为充沛，相关订单陆续执行完毕能够有效保障 2020 年的业绩水平。

(2) 2019 年行业的高速发展推动市场需求规模上升到一个新的层次

2020 年高速公路业主依然有对 ETC 及其相关设备有需求。预计各省级高速公路管理部门将继续加强路侧天线的安装部署及升级改造，以保证收费交易的成功率和正确率；分段式计费模式需根据用户使用体验及反馈建议，继续完善和加强已实施系统的性能和功能。2019 年行业的快速发展使得整体市场空间上了一个台阶，将长期惠及行业各参与主体。

(3) ETC 设备新的市场应用需求已经出现，为 2020 年业绩带来新的增长动力

2019 年 6 月 4 日，国家发改委、交通运输部联合印发《加快推进高速公路电子不停车快捷收费应用服务实施方案》中提到：“鼓励 ETC 在停车场等涉车领域应用，2020 年 12 月底前，基本实现机场、火车站、客运站、港口码头等大型交通场站停车场景 ETC 服务全覆盖。推广 ETC 在居民小区、旅游景区等停车场景的应用”。未来 ETC 路侧天线在城市中具有广阔的应用场景和需求。

前装市场方向，根据国务院《深化收费公路制度改革取消高速公路省界收费站实施方案》、《关于调整〈公告〉产品准入相关要求的通知》规定，从 2021 年 1 月 1 日起，新申请批准的车型应在选装配置中增加 ETC 车载装置，将给新车型 ETC 前装 OBU 带来稳定的市场。公司在 2019 年第四季度成立了汽车电子产品事业部，参与前装 ETC 国家标准的制定，与汽车主机厂进行紧密接触，针对 2020 年开始逐渐爆发前装 ETC 的订单需求，进行了充分的准备。

## 3、公司具有较强的持续盈利能力

(1) 公司具有较强的核心技术

公司是经北京市科委、北京市财政局、北京市国家税务局和北京市地方税务

局认定的高新技术企业，曾参与国家火炬计划项目，参与多项行业标准的制定，同时也是全国智能运输系统标准化技术委员会通讯委员并加入包括数字化基础设施与车路协同工作组、智能驾驶工作组等，中国公路学会会员和理事单位，取得北京市科学技术委员会颁发的《北京市级企业科技研究开发机构》和《北京市设计创新中心》，北京市经济和信息化委员会颁发的《北京市企业技术中心》。

经过多年持续的研发投入，进行了大量的技术创新，截至 2020 年 8 月 31 日，公司拥有发明专利、实用新型及外观设计共计 700 件，构建了智能网联、专用短程通信、激光雷达、动态称重等领域自主核心知识产权体系。公司充分认识本行业市场发展趋势，根据整体发展规划，通过不断完善产品线、稳定产品性能，提供技术标准、自主创新等一系列领先同行业厂商的差异化竞争策略，形成了较强的技术研发优势。

同时，公司多年来获得了多项国家、省（市）部级荣誉，如 2015 年，公司“基于激光扫描技术的固定式交通情况调查系统”列为国家火炬计划产业化示范项目证书；2019 年，公司“全国公路交通情况调查大数据体系关键技术研究及工程应用”项目获得 2019 年度中国交通运输协会科学技术奖一等奖。

## （2）公司具有较丰富的优秀人才

公司坚持自主研发和创新，每年持续增加研发投入。公司在北京、武汉及深圳三地设立研发中心，对 ETC、智能网联、动态称重、激光雷达等技术和产品进行研发。

近年来，公司研发团队实力不断增强，研发人员学历基本为硕士及以上。截至 2020 年 8 月 31 日，公司共有研发人员 509 名，其中硕士及以上学历者 261 名。研发人员的专业涉及了通信工程、软件工程、自动化、机械电子工程、电子信息工程、应用数学、模式识别与智能系统、检测技术与自动化装置等相关专业。公司研发人员既具有较强的系统编程、测试能力，同时也具备很强的分析、规划能力。

## （3）公司具有较强的试验检测能力

公司拥有的试验及检测系统通过国家 CNAS 认证，其设立的高低温、恒定/

交变湿热、温度变化、温湿度循环、加速、盐雾、沙尘、冲击、振动、静电放电抗扰度、脉冲群抗扰度、浪涌抗扰度、电压暂降-短时终端-电压变化抗扰度等测试系统可以完成对公路电子收费系统产品、自动车辆识别产品、车辆出入管理、城市道路收费产品、激光检测产品、动态称重产品、汽车智能驾驶电子零部件产品的检测，满足新样品样机试验过程检测和试验要求。

公司在项目研发中采用与知名高校技术合作方式，依托高校的雄厚的基础科学研究实力，利用公司的技术储备和专有技术，调动研发人员的技术创新能力、先进的试验设备和生产条件，充分发挥院校和企业的各自优势，实现强强联合，推动了理论研究成果的转化。

#### **(4) 公司具有较为丰富的营销渠道**

公司设立矩阵式营销管理模式，设有产品事业部，负责统筹产品线的营销工作，同时，按照区域设有销售分公司或者派出机构，以分公司作为支点覆盖区域销售工作，保证市场的无缝隙网络覆盖，不断将产品与服务向覆盖区域渗透。截至本保荐工作报告出具日，公司在包括北京、武汉、重庆、广州、沈阳、南京等地区设有营销机构。公司重视营销网络梯队建设和培训工作，设有销售部经理、副经理，并着力培养经验丰富的销售业务骨干。

#### **(5) 公司能够提供专业的技术服务**

公司各产品线配备了技术服务、质量控制等专业技术人员，可以在售前售后为客户提供技术支持，为客户提供产品介绍、方案设计、安装测试等专业服务，并根据用户的使用情况不断的、及时的向公司进行反馈。公司通过完善的技术服务，赢得用户的信赖，增强与客户的黏合度。

公司在总部设立客户服务中心，统筹各区域的技术服务管理工作，并实现与质量管理部、事业部的业务协同。截至本保荐工作报告出具之日，公司共设有 22 个技术服务中心，建立了覆盖全国的客户服务体系，具备快速响应客户的服务能力。

#### **(6) 公司具有完善的生产相关资质**

ETC 产品市场实行资质准入制，公司相关产品具备北京中交国通智能交通



系统技术有限公司出具的 ETC 产品的检测报告。动态称重产品市场实行法制计量管理，公司相关产品均取得质量技术监督局颁发的型式批准。此外，公司拥有建筑业企业资质、安全生产许可证等，通过了 ISO 9001 质量管理体系认证、ISO 27001 信息安全管理体系认证、QC01100 电子与电子元件和产品有害物质过程控制管理体系认证、ISO 14001 环境管理体系认证以及 OHSAS 18001 职业健康安全管理体系认证，通过 IATF 16949:2016 标准的质量管理体系认证证书，同时取得了 CMMI\_DEV ML5 能力成熟度五级认证和 CNAS 实验室认证。

## **(7) 行业发展持续向好**

### **①ETC 行业发展仍有大量政策红利**

未来，高速公路业主依然对 ETC 相关设备有需求。由于前期铺设的设备在收费交易的成功率和准确率方面相对较低，各省级高速管理部门将继续加强路侧天线的安装部署及升级改造，以保证收费交易的成功率和准确率；取消省界收费站后，高速公路收费模式也将发生变更，由出入口一次性收费变更为分段式计费，而分段式计费模式需根据用户使用体验及反馈建议，继续完善和加强已实施系统的性能和功能。因此，现有 ETC 设备的升级换代将为公司的盈利能力提供保障。

2019 年 6 月 4 日，国家发改委、交通运输部联合印发《加快推进高速公路电子不停车快捷收费应用服务实施方案》中提到：“鼓励 ETC 在停车场等涉车领域应用，2020 年 12 月底前，基本实现机场、火车站、客运站、港口码头等大型交通场站停车场景 ETC 服务全覆盖。推广 ETC 在居民小区、旅游景区等停车场景的应用。”因此，未来 ETC 路侧天线在城市中的应用场景和需求前景广阔。

另外，按照上述《实施方案》、工信部发布《关于调整<公告>产品准入相关要求的公告》要求，自 2021 年 1 月 1 日起，新申请产品准入的车型应选装采用直接供电方式的 ETC 车载装置（即前装 ETC-OBU）。公司在 2019 年第四季度成立了汽车电子事业部，参与前装 ETC 国家标准的制定，与汽车主机厂进行紧密接触，未来前装 ETC 的产品需求亦将带动公司盈利持续增长。

### **②动态称重市场带来新的需求**

随着撤销高速公路省界收费站和按照车型收费等工作的推进，高速公路收费

形式出现变化。公司积极响应市场变化，推出针对货运车辆超限超载治理的非现场执法检测系统、全国治超联网管理信息系统等基于大数据平台的新型产品，以满足新的市场需求。其次，公司积极与重点省份沟通超限超载治理综合解决方案的落地实施细节，拓展大数据平台更多应用场景领域。

### ③激光检测市场将逐步打开

公司开发了多款单线束导航/避障/预警激光雷达，可广泛应用在 AGV、服务机器人、巡检机器人等设备上，按照行业拓展的计划，2019 年完成了 AGV、服务机器人、巡检机器人、港口等行业的渗透，特别是 AGV 和服务机器人与重要客户形成了战略合作。公司与行业内多家企业进行了产品联合测试，用于导航的激光雷达和用于避障的激光雷达产品性能已经达到或超过国际水平，得到客户的认可。其中激光叉车导航雷达，经过几十家客户的厂内测试、算法迭代和项目现场检验，实现了产品的量产，率先实现进口替代。

### ④智能网联行业将为公司发展带来新的动力

基于公司对智能交通行业的深刻理解，以及多年来在智能交通领域的技术积累，公司积极进军智能网联行业，利用公司在专用短程通信上对车路协同的技术积累和用户体验、在动态称重上对大数据平台的技术开发、在激光检测上对激光雷达的深入研究，积极开发、探索智能网联汽车的整体解决方案。

随着《智能汽车创新发展战略》、《智能网联汽车测试规范（试行）》、《自动驾驶封闭场地建设指南（暂行）》、《实施 2020 年新型基础设施建设工程（宽带网络和 5G 领域）的通知》等一系列政策的发布，智能网联汽车业务在全国各地陆续开展。报告期内，公司继续加大对智慧高速、智慧城市试点的业务拓展。公司参加了第 21 届中国高速公路信息化研讨会暨技术产品展示会、2019 世界交通运输大会、世界智能网联汽车大会、第二届浙江国际智慧交通产业博览会、2019 中国汽车工程学会年会暨展览会（SAECCE 2019）等，推出以路侧激光雷达+V2X 的车路协同方案，展示基于大数据的交通信息平台，向客户推介全新的智慧高速解决方案和产品。

公司首条基于车路协同自动驾驶的智能化城市道路在江苏盐城开通对外试

运行，道路采用了 V2X+3D 激光雷达路侧智能感知方案。同时，公司车路协同方案应用在位于山东省滨莱高速公路的国内首个智能网联高速公路测试基地，作为国内领先的 V2X 系统方案提供商，公司为测试基地提供融合边缘计算技术的智能基站，以首创的 V2X+路侧 3D 激光雷达车路协同方案，实现高速公路全路段、全方位的车-路实时信息交互。这标志公司实现了在城市及高速公路两大应用领域的突破。公司与东风汽车合作，为武汉军运会提供智能网联车路协同实际演示场景，通过 V2X 来实现道路安全应用场景，把预警信息、定位信息和 3D 高精度地图融合在车载综合信息系统并通过中控大屏进行显示，首次实现“车-路-云”闭环完整演示；与北汽、广汽、奇瑞组队参加了 LTE-V2X 安全示范验证活动（四跨）。

公司继续积极与整车厂测试车载激光雷达，搭载公司 8 线激光雷达的宇通无人驾驶巴士亮相博鳌亚洲论坛 2019 年年会，搭载 8 线 3D 激光雷达的东风纯电无人驾驶巴士亮相上海车展，得到了市场的关注。

公司战略合作伙伴在车路协同感知系统领域开展合作，特别是针对自主研发的智能道路激光雷达及算法的深度共研，共同推动智能网联车路协同产业发展。公司将充分发挥在车路协同感知，特别是智能路侧 3D 激光雷达优势，结合战略合作伙伴整车开发技术、车路协同技术优势，共同推动车路协同自动驾驶系统性解决方案的产业化应用落地。公司坚持“车、路两端共同发展”的理念，面向多个重点示范区提供整体解决方案，已落地项目包含雄安新区、齐鲁信息智慧高速、盐城智慧城市、国家智能网联汽车（武汉）测试示范区、北京市顺义区智能网联汽车小镇等。

为实现单车智能与路端智能高度的融合，公司推出了基于车、路、云、人为一体融合智能感知和交通大数据技术的城市及城际智慧交通综合管理系统。系统平台具有交通设施管理、车辆信息管理、运行监测及分析、指挥调度、出行服务、金融服务、信息推送服务、车路协同等 8 大应用。通过自主研发融合边缘计算技术的智能基站，以全覆盖的视频检测、无死角激光扫描、实时传输的 V2X 网络，实时获取综合交通信息，并通过 5G 等泛在网络传输到云端，分发到所有交通参与者，实现车、路、云、人之间的协同交互。

综上所述，公司具有较强的研发能力和深厚的技术积淀，并且积极捕捉市场动向、持续进行产品开发，满足市场需求，因此公司具有较强的持续盈利能力。

## （二）质量控制部关注的主要问题及意见落实情况

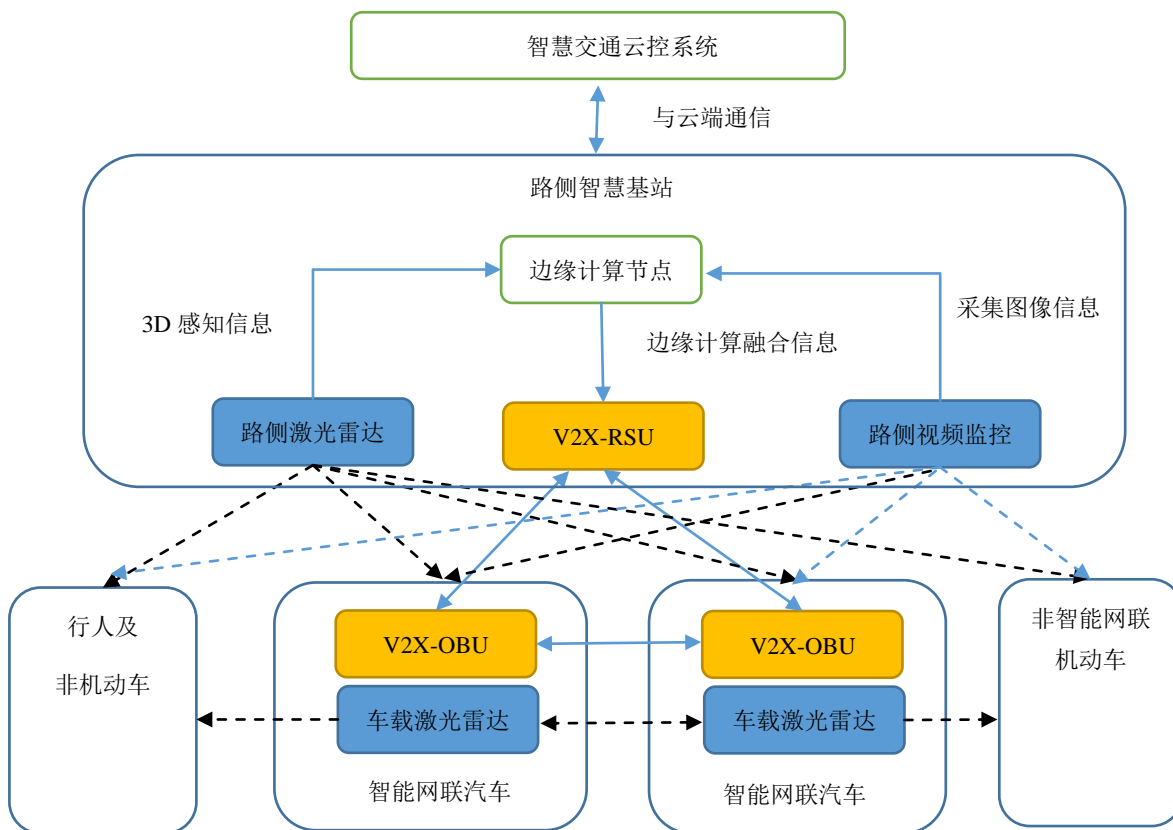
本保荐机构质量控制部对本次证券发行项目资料进行核查后，提出的主要问题及落实情况如下：

**问题 1：本项目主要产品与发行人现有生产线、现有产品之间的关系。**

**回复：**

### 1、主要产品与发行人现有产线、产品之间的关系

本募投项目主要是公司围绕智能网联解决方案而拟建立的研发及产业化建设项目，项目中主要包括 V2X 系列产品、激光雷达系列产品和 ETC-OBU 系列产品。



V2X+路侧智慧基站+智慧交通云控平台的车路协同整体解决方案

**V2X 系列产品方向：**包括路侧通信终端（V2X-RSU）和车载通信终端（V2X-OBU）。产品融合了公司自主 LTE-V 通信、射频天线和应用场景算法等技术，实现车和车、车和人、车和路侧设施、车和云端之间通信等功能，支持车辆行驶的主动安全预警、信息推送等应用。产品拥有覆盖距离远、通信时延低、通信稳定可靠、可适应高速运行环境等技术，可广泛应用于道路安全预警、效率、信息服务、自动驾驶等场景。面向车辆行驶的主动安全预警、信息推送等应用场景。

公司现有的 LTE-V 车载单元（V2X-OBU）、路侧天线（V2X-RSU）尚处于小批量生产阶段，无规模化生产线。本此募投项目实施后，将持续迭代现有 V2X-OBU、V2X-RSU 及相关的平台软件等产品，形成功能更完备、易用性强、稳定性可靠的 V2X 产品，并新建全自动 V2X-RSU、V2X-OBU 全自动化生产线，形成符合市场需求的产能。

**激光雷达系列产品方向：**公司激光雷达产品包括单线激光雷达和多线激光雷达，其中，多线激光雷达包括车载激光雷达和路侧激光雷达两类。现阶段，公司单线激光雷达产品广泛应用在激光交调、机器人等设备上。多线激光雷达主要应用于辅驾驶车辆/自动驾驶等领域，可进行高精度地图采集，道路情形实施扫描等。

公司多线激光雷达未形成批量生产，现有产线主要用于单线激光雷达的生产且现有的半自动装配、测试产线效率相对较低、产能受限。本次募投项目实施后，将新建 22 条激光雷达生产线。一方面，将新增精度、效能较高的生产制造设备，并配备激光雷达全自动测试设备，形成满足多线激光雷达生产条件的产线；另一方面，为了满足激光雷达未来市场的需求，通过本项目的实施扩充激光雷达的产能，实现成本的优化配置。

**ETC-OBU 系列产品方向：**包括前装 ETC-OBU（可直接供电）、后装 ETC-OBU。其中，前装 ETC-OBU 按照车规级设计，面向汽车前装市场，融合了公司自主 DSRC、RF 天线等技术，面向高速自由流、停车场和加油站等应用场景，实现不停车收费等功能。

公司现有的 ETC-OBU 生产线为半自动生产线，主要支持后装 ETC-OBU 的

生产。相较于全自动产线，现有产线在生产过程中的产品质量控制方面稳定性不足，不确定性较高，无法满足前装 ETC-OBU 批量生产的要求。本项目实施后，将增设 8 条 ETC-OBU 全自动化生产线，满足前装 ETC-OBU 生产条件并实现产能的扩充。

## 2、公司需要建立车规级智能网联产品生产线

上述产品中的 V2X-OBU 车载单元、车载激光雷达、前装 ETC-OBU 均为上车产品，需要满足车规级的设计及生产制造。由于车规级产品对产品的性能、稳定性、安全性等具有更高的要求，使该类产品在制造环节对质量控制和产品检测要求较高，如车规级产品需要满足 EMC 电磁兼容性能指标，设备安装后，不得影响整车其他零部件的工作，同时设备对所在环境中的电磁干扰具有一定程度的抗扰性等。

公司现有产线主要是面对后装 ETC-OBU 及单线激光雷达产品生产，无法满足批量化车规级产品的生产要求，为适应未来智能网联市场及前装 ETC-OBU 的发展趋势，需要建设满足要求的高效能工艺流程和产线，满足生产制造的需要。

**问题 2：本项目涉及在发行人顺义厂区土地上进行施工建设，请说明项目建设规划的取得情况、环保办理阶段，说明募投项目目前的资金投入及建设进展，是否已剔除董事会前投入的募集资金？**

**回复：**

本项目不涉及新增土地，公司已经获得建设用地规划许可证（地字第 110113201100044 号；2011 规（顺）地字 0040 号）、建设工程规划许可证（建字第 110113201900111 号；2019 规自（顺）建字 0073 号）、建设工程施工许可证（[2019]施[顺]建字 0259 号；110113201911290101），施工建设、建设规划证件齐全。

“自动驾驶汽车用低成本、小型化激光雷达和智能网联设备研发及产业化建设”项目已经获取项目备案证明（京顺义发改（备）[2019]76 号、京顺义发改（备）[2020]9 号、京顺义发改（备）[2020]10 号）及环评批复（顺环保审字[2020]0047 号、顺环保审字[2020]004 号）。

本募投项目投资总额 52,416 万元，拟使用募集资金 49,101 万元，使用自有资金 3,315 万元。截至 2020 年 6 月 22 日（董事会日），公司顺义二期项目共投入含税金额 3,282.26 万元，均为自有资金，不包含在本次募集资金中。

**问题 3：本次发行股票股东大会决议有效期设置有自动延期条款，即本次发行有关决议的有效期为自公司股东大会审议通过本次发行 A 股股票议案之日起十二个月。若公司在上述有效期内取得中国证监会的同意注册批文，则上述授权有效期自动延长至本次发行实施完成日。请说明上述情况是否符合根据《再融资业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 11 相关要求。**

**回复：**

《再融资业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 11 规定“上市公司拟申请再融资的，需就再融资事项提交股东大会审议，股东大会决议需明确有效期，实践中除优先股分期发行外，一般为一年。原则上，股东大会决议到期之前应召开董事会、股东大会进行延期。”

2020 年 7 月 8 日，万集科技召开 2020 年度第一次临时股东大会，逐项审议通过了关于本次发行方案的议案。根据本次发行方案之“2.10 决议有效期”，本次发行有关决议的有效期为自公司股东大会审议通过本次发行相关议案之日起十二个月。若公司在上述有效期内取得中国证监会的同意注册批文，则上述授权有效期自动延长至本次发行实施完成日。”

万集科技本次再融资事项已提交股东大会审议，且对决议的有效期进行了明确约定，符合《再融资业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 11 规定；万集科技本次再融资股东大会决议的有效期为股东大会审议通过之日起 12 个月，若公司在上述有效期内取得中国证监会的同意注册批文，则上述授权有效期自动延长至本次发行实施完成日，与“一般为一年”的规定并没有实质冲突。后续审核过程中若监管机构明确要求，万集科技将履行法定程序，调整发行方案。

#### **四、内核小组关注的主要问题及审核意见落实情况**

本保荐机构内核小组对本次发行项目资料进行核查后，提出的主要问题及落实情况如下：

**问题 1：募投项目有多个方向，其中：1、V2X 系列产品方向：新建全自动 V2X-RSU、V2X-OBU 全自动化生产线，形成符合市场需求的产能。2、激光雷达系列产品方向：公司多线激光雷达未形成批量生产，现有产线主要用于单线激光雷达的生产且现有的半自动装配、测试产线效率相对较低、产能受限。本次募投项目实施后，将新建 22 条激光雷达生产线。3、ETC-OBU 系列产品方向：本项目实施后，将增设 8 条 ETC-OBU 全自动化生产线，满足前装 ETC-OBU 生产条件并实现产能的扩充。请项目组说明募投项目的生产技术是否成熟。**

**回复：**

### **1、V2X 系列产品**

公司多年来持续在智能网联领域深耕，已经完成了基于 LTE-V2X 通信模组的车载通信终端（V2X-OBU）和路侧通信终端（V2X-RSU）的开发，路侧通信终端已经在雄安、北京、江苏、山东、湖北等车联网示范项目运行测试，公司的车载通信终端与汽车厂商进行合作并在 LTE-V2X 安全示范验证活动中参与测试，公司与汽车厂商合作共同参与由 IMT-2020（5G）推进组 C-V2X 工作组、中国智能网联汽车产业创新联盟、中国汽车工程学会、上海国际汽车城（集团）有限公司共同举办的“跨芯片模组、跨终端、跨政策、跨安全平台”的 C-V2X 应用展示项目。此外，公司的研发团队参与行业、团体标准的制定，在智能网联领域共同参与了 16 项行业、团体标准的制定和编写工作，其中包括工信部组织的《基于 LTE 的车联网无线通信技术直接通信系统技术要求》、《基于 LTE 的车联网无线通信技术网络层测试方法》等 5 项行业技术标准。

### **2、激光雷达系列产品**

公司的单线激光雷达，主要应用于激光交调及其他工业领域，其中，在激光交调细分领域，公司的市场占有率在 50%以上，公司在单线激光雷达方面具有应用多年的较为成熟的产品；多线激光雷达方面，公司研制的 8 线激光雷达、32 线激光雷达已经完成产品化，并结合实际测试及应用情况进行算法优化。第二代车载局部视场激光雷达及路侧 32 线全视场激光雷达开始小批量试制，并配合 LTE-V2X 通信终端在多家车联网示范项目中进行测试及应用。



### 3、ETC-OBU 系列产品

依据对行业发展趋势与市场需求的准确判断，公司近年来加大对前装 ETC-OBU 的研发投入，将“滤波屏蔽拟合技术”、“OBU 自诊断技术”应用于前装 ETC-OBU 中。此外，公司多年来持续对 ETC 进行研发投入，并在国内率先推出 MLFF 多车道自由流不停车收费系统关键设备，成功应用于城市智能交通综合管理系统。在此基础上，公司将 DBF 相控阵技术、空间阵列定位技术等先进技术应用于 ETC 系统中，在 ETC-RSU 动态区域控制、ETC-OBU 动态跟踪和准确定位、ETC-RSU/OBU 交易调度、ETC-OBU 并发处理等关键技术上获得重大突破，极大的提高了通讯的精度和抗干扰度。随着 MLFF 多车道自由流不停车收费技术在城市智能交通应用中的推广，相关产品将广泛应用在治理交通拥堵、城市智能停车管理、交通信息采集与发布等领域。

截至本保荐工作报告出具之日，公司前装 ETC-OBU 已经通过化学负荷、防尘试验、机械冲击、环境耐候性、机械试验等测试，这些资质为市场开拓和维护奠定了基础。

**问题 2：发行人报告期营业收入、净利润、毛利率等业绩指标报告期内存在较大波动，2020 年上半年处于疫情期间业绩比同期大幅上升，说明原因及合理性，与同行业可比公司是否一致。**

回复：

#### 1、营业收入变化情况

单位：万元

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额	金额	增幅	金额	增幅	金额
易华录	120,113.56	374,390.36	26.64%	295,644.81	-1.23%	299,335.63
新大陆	310,699.31	618,153.47	3.94%	594,727.73	20.88%	491,990.96
千方科技	371,415.72	872,218.98	20.28%	725,129.53	189.56%	250,426.08
金溢科技	79,635.61	286,015.59	373.49%	60,405.81	-2.99%	62,264.98
平均值	220,466.05	537,694.60	28.34%	418,976.97	51.80%	276,004.41
公司	76,183.87	335,120.77	384.10%	69,226.15	10.13%	62,856.69

同行业可比上市公司中，金溢科技的主要产品为专用短程通信产品，包括车

载单元和路侧天线等，与公司的产品类型及业务规模均较为相似，可比性较强。

2017 年度、2018 年度，公司营业收入分别为 62,856.69 万元和 69,226.15 万元，金溢科技的营业收入分别为 62,264.98 万元和 60,405.81 万元，较为相似。

2019 年度，公司和金溢科技的营业收入分别为 335,120.77 万元和 286,015.59 万元，较上年度分别增加 384.10%和 373.49%，增长趋势较为相似，主要系受取消全国高速公路省界收费站工作推进的影响。

2020 年 1-6 月，公司和金溢科技的营业收入分别为 **76,183.87** 万元和 **79,635.61** 万元，均较去年同期均有所增加。

## 2、净利润变化情况

单位：万元

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额	金额	增幅	金额	增幅	金额
易华录	<b>14,842.47</b>	41,786.33	16.80%	35,775.86	30.48%	27,418.57
新大陆	<b>25,133.71</b>	72,283.19	19.32%	60,578.66	-10.80%	67,910.83
千方科技	<b>51,211.88</b>	107,281.21	20.61%	88,948.94	99.74%	44,531.79
金溢科技	<b>36,162.37</b>	87,268.23	5,154.00%	1,660.99	-81.08%	8,779.37
平均值	<b>31,837.61</b>	<b>77,154.74</b>	<b>65.07%</b>	<b>46,741.11</b>	<b>25.78%</b>	<b>37,160.14</b>
公司	<b>32,607.01</b>	<b>87,117.95</b>	<b>13,976.79%</b>	<b>618.88</b>	<b>-83.67%</b>	<b>3,790.33</b>

2018 年度，受市场行情影响，金溢科技和公司的净利润均较上年均下降了 80%以上。2019 年度，受取消全国高速公路省界收费站工作的推进，金溢科技和公司的净利润分别为 87,268.23 万元和 87,117.95 万元，均较 2018 年度大幅提升。2020 年 1-6 月，金溢科技和公司的净利润分别为 **36,162.37** 万元和 **32,607.01** 万元，均较 2019 年同期有所上升。

## 3、毛利率和每股收益变化情况

单位：万元

公司名称	毛利率 (%)				每股收益 (元)			
	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
易华录	<b>44.37</b>	35.82	38.80	28.53	<b>0.29</b>	0.72	0.73	0.54

公司名称	毛利率（%）				每股收益（元）			
	2020年 1-6月	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2020年 1-6月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
新大陆	24.66	33.52	29.19	34.54	0.23	0.67	0.58	0.69
千方科技	30.19	30.99	32.87	28.17	0.32	0.69	0.54	0.33
金溢科技	62.78	47.86	38.39	43.27	2.05	7.43	0.18	0.85
平均值	40.50	37.05	34.81	33.63	0.72	2.38	0.51	0.60
公司	55.58	45.85	34.69	38.66	1.70	8.17	0.06	0.35

报告期内，金溢科技的毛利率分别为 43.27%、38.39%、47.86%和 62.78%，公司的毛利率分别为 38.66%、34.69%、45.85%和 55.58%，2017 年至 2019 年间毛利率较为相近，金溢科技 2020 年 1-6 月毛利率高于公司，主要系金溢科技当期收入主要来自于路侧天线，而路侧天线的毛利率相对其他产品而言较高。

报告期内，金溢科技的每股收益分别为 0.85 元、0.18 元、7.43 元 2.05 元，公司的每股收益分别为 0.35 元、0.06 元、8.17 元和 1.70 元，每股收益变动趋势相一致，公司 2020 年 1-6 月的每股收益低于金溢科技，主要系公司进行了资本公积转增股本，股本扩大所致。

综上所述，公司营业收入 2017 年度和 2018 年度相对稳定，净利润在 2018 年度下降较多，主要系研发投入较大。公司业绩在 2019 年度大幅上升，主要系受取消全国高速公路省界收费站工作的推进。2020 年 1-6 月，公司的业绩较 2019 年同期有所上升，主要系公司经过 2019 年度的业绩增长，其业务规模和盈利能力上升了一个新的台阶；另一方面，推广不停车收费系统的工作仍在继续，公司专用短程通信的业务规模依然较大，综合导致 2020 年 1-6 月的业绩优于同期。金溢科技的相关指标变动趋势与公司一致。

问题 3：报告期内公司应收账款净额分别为 47,024.19 万元、54,348.57 万元、134,618.46 万元和 123,002.68 万元，占同期流动资产的比例分别为 52.77%、54.32%、49.13%和 52.30%，请项目组说明应收账款占比较高的原因，及应收账款的核查程序。

回复：

（一）应收账款占比较高的原因

## 1、营业收入具有季节性波动特点，四季度确认收入较高导致各年末应收账款占比较高

受客户需求的影响，公司营业收入呈季节性波动特点，大部分销售集中在第四季度。2017年至2019年，各期在第四季度确认的营业收入分别为26,465.13万元、29,354.34万元和222,246.44万元，占当年营业收入总额比例分别为42.10%、42.40%和66.32%。基于该销售特点导致相当部分的应收账款的回笼发生在销售收入确认的次年，导致报告期各期末应收账款账面价值较大。

2020年6月末，公司应收账款净额占比较高，主要系2019年受取消全国省界收费站工作的推进，公司营业收入和应收账款规模迅速扩大，而客户回款需要一定的周期所致。2019年末和2020年6月末，公司应收账款余额分别为146,904.28万元和135,326.80万元，下降了7.88%，公司2019年末应收账款在2020年上半年逐步回收。

## 2、客户付款审批流程较长导致公司收款进度较慢

公司客户主要为政府交通管理部门、各地高速公路公司等业主和智能交通领域系统集成商，该类客户一般付款审批部门多、审批手续复杂，支付款项流程较长，且在交易过程中处于相对强势地位，为了维护与客户的长期合作关系，公司存在被动延长收款期的情形，导致公司应收账款期末余额较大。但是，由于该类客户在投资建设高速公路项目是具有较强的预算性，业主货款支付能力较强，最终发生坏账的可能性较小，因此，公司对该类客户适当延长了收款期。

### （二）应收账款的核查程序

1、项目组向应收账款余额较大的客户寄发了询证函，并复核了会计师收到的回函；

2、项目组对公司的主要客户进行了视频和实地访谈；

3、项目组针对收入和付款循环执行了穿行测试；

4、项目组针对应收账款和收入执行了细节测试；

5、项目组获取了公司的各期应收账款明细表，并对账龄结构进行了分析；

6、项目组查阅了会计师出具的 2017 至 2019 年度审计报告；

## 五、对证券服务机构出具专业意见的核查情况及重大差异解决情况

经核查，天元律师、信永中和等其他证券服务机构所出具的专业意见与本保荐机构所作的判断不存在实质上差异。

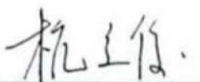
（以下无正文）


(本页无正文,为《东北证券股份有限公司关于北京万集科技股份有限公司向特定对象发行股票并在创业板上市之发行保荐工作报告》之签章页)

项目协办人(签字):

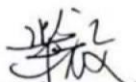
  
程继光 2020年10月26日

保荐代表人(签字):

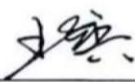
  
杭立俊 2020年10月26日

  
张尔珺 2020年10月26日

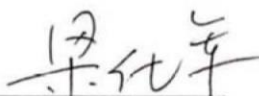
保荐业务部门负责人(签字):

  
柴育文 2020年10月26日


内核负责人(签字):

  
王爱宾 2020年10月26日


保荐业务负责人(签字):

  
梁化军 2020年10月26日

保荐机构总裁(签字):

  
何俊岩 2020年10月26日

法定代表人(签字):

  
李福春 2020年10月26日

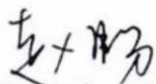
(董事长)



2020年10月26日

（本页无正文，为《东北证券股份有限公司关于北京万集科技股份有限公司向特定对象发行股票并在创业板上市之发行保荐工作报告》之签章页）

项目组成员（签字）：



赵盼

2020年10月26日



2020年10月26日