

北京市金杜律师事务所
关于深圳市利和兴股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市之
补充法律意见书（五）

致：深圳市利和兴股份有限公司

北京市金杜律师事务所（以下简称本所）接受深圳市利和兴股份有限公司（以下简称发行人）委托，担任发行人首次公开发行股票并在创业板上市（以下简称本次发行上市）的专项法律顾问。

本所根据《中华人民共和国证券法》（以下简称《证券法》）、《中华人民共和国公司法》（以下简称《公司法》）、《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》（以下简称《创业板首发注册管理办法》）、《律师事务所从事证券法律业务管理办法》（以下简称《证券法律业务管理办法》）、《律师事务所证券法律业务执业规则（试行）》（以下简称《证券法律业务执业规则》）、《公开发行证券公司信息披露的编报规则第12号——公开发行证券的法律意见书和律师工作报告》（以下简称《编报规则第12号》）等中华人民共和国（以下简称中国，为本法律意见书之目的，不包括香港特别行政区、澳门特别行政区和台湾地区）现行有效的法律、行政法规、规章和规范性文件和中国证券监督管理委员会（以下简称中国证监会）的有关规定，按照律师行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责精神，本所已就发行人本次发行上市事宜于2020年6月30日分别出具了《北京市金杜律

师事务所关于深圳市利和兴股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的法律意见书》(以下简称《法律意见书》)和《北京市金杜律师事务所关于深圳市利和兴股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市之律师工作报告》(以下简称《律师工作报告》);于2020年8月31日就深圳证券交易所(以下简称深交所)于2020年8月3日下发的审核函(2020)010258号《关于深圳市利和兴股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函》(以下简称《问询函(一)》)的相关事项出具了《北京市金杜律师事务所关于深圳市利和兴股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市之补充法律意见书(一)》(以下简称《补充法律意见书(一)》);于2020年10月14日就深交所于2020年9月29日下发的审核函(2020)010532号《关于深圳市利和兴股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函》(以下简称《问询函(二)》)的相关事项出具了《北京市金杜律师事务所关于深圳市利和兴股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市之补充法律意见书(二)》(以下简称《补充法律意见书(二)》);于2020年11月3日就深交所于2020年10月29日下发的审核函(2020)010667号《关于深圳市利和兴股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》(以下简称《落实函》)的相关事项出具了《北京市金杜律师事务所关于深圳市利和兴股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市之补充法律意见书(三)》(以下简称《补充法律意见书(三)》);于2021年1月7日根据2020年12月25日大信出具的大信审字[2020]第5-00376号《审计报告》以及发行人提供的有关事实材料,对发行人自《法律意见书》出具日至2021年1月7日期间《法律意见书》中相关变化情况进行了补充核查验证及根据问询函之要求进行补充核查所涉相关法律问题出具了《北京市金杜律师事务所关于深圳市利和兴股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市之补充法律意见书(四)》(以下简称《补充法律意见书(四)》)。

根据深交所上市审核中心于2021年2月5日下发的审核函[2021]010263号《发行注册环节反馈意见落实函》(以下简称《落实函》),本所及本所律师对《落实函》所涉相关法律事项、深交所上市审核中心要求的相关法律事项进行核查并出具本补充法律意见书(以下简称本补充法律意见)。

本所及经办律师依据上述法律、行政法规、规章及规范性文件和中国证监会的有关规定以及本补充法律意见出具日以前已经发生或者存在的事实，严格履行了法定职责，遵循了勤勉尽责和诚实信用原则，对发行人本次发行上市相关事项进行了充分的核查验证，保证本补充法律意见所认定的事实真实、准确、完整，对本次发行上市所发表的结论性意见合法、准确，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并承担相应法律责任。

本补充法律意见是对《法律意见书》《律师工作报告》《补充法律意见书（一）》《补充法律意见书（二）》《补充法律意见书（三）》及《补充法律意见书（四）》的补充和修改，并构成《法律意见书》《律师工作报告》《补充法律意见书（一）》《补充法律意见书（二）》《补充法律意见书（三）》及《补充法律意见书（四）》不可分割的一部分。本所在《法律意见书》《律师工作报告》《补充法律意见书（一）》《补充法律意见书（二）》《补充法律意见书（三）》及《补充法律意见书（四）》中发表法律意见的前提和假设同样适用于本补充法律意见。

除非文义另有所指，本补充法律意见所使用简称的含义与《法律意见书》《律师工作报告》《补充法律意见书（一）》《补充法律意见书（二）》《补充法律意见书（三）》及《补充法律意见书（四）》中所使用简称的含义相同。

本补充法律意见仅供发行人为本次发行上市之目的使用，不得用作任何其他目的。

本所及本所经办律师同意将本补充法律意见作为发行人申请本次发行上市所必备的法律文件，随同其他材料一同上报，并愿意承担相应的法律责任。本所同意发行人在其为本次发行上市所制作的相关文件中自行引用或按照深交所、中国证监会的审核要求引用本补充法律意见的相关内容，但发行人作上述引用时，不得因引用而导致法律上的歧义或曲解。本所有权对上述相关文件的内容进行再次审阅并确认。

本所及本所经办律师根据有关法律、法规和中国证监会有关规定的要求，按照律师行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责精神，出具补充法律意见如下：

一、《落实函》问题 1：关于重要客户情况变化

根据招股说明书和问询回复，（1）报告期内，发行人来自第一大客户华为公司的销售收入分别为 16,146.74 万元、25,059.40 万元、43,686.23 万元和 15,115.64 万元，占营业收入的比例分别为 69.22%、61.38%、75.47%和 50.54%。（2）智能制造设备类产品系发行人核心产品，占营业收入的比例分别为 95.85%、94.32%、96.69%和 93.14%。（3）华为公司以智能手机为主的消费者业务是其重要的收入来源，2020 年四季度，华为手机出货量大幅下跌。（4）2020 年 11 月，华为将荣耀品牌相关业务资产全部出售。12 月，发行人与剥离后的荣耀业务相关经营主体签订了采购主协议，成为其供应商，但尚未实现销售收入。（5）发行人预计 2020 年可实现营业收入同比下降-18.80%至-10.17%，如果未来因华为公司因美国管制措施持续或升级而减少对发行人产品的采购，且发行人又未能继续在客户开拓方面取得足够的订单弥补华为公司减少采购带来的缺口，则发行人上市当年存在业绩下滑 50%以上的风险。

请发行人说明并补充披露：1. 结合在手订单、报告期业务增长的主要来源及客户变化情况、产品适用领域与市场需求预测、客户开拓计划等方面，进一步说明发行人重要客户的变动情况是否对发行人的持续经营能力构成重大影响。2. 与华为的合作关系的历史基础，获取业务方式及持续性、稳定性。3. 对华为公司分产品销售情况，特别是对华为和荣耀品牌分产品销售情况。

请保荐机构、会计师、律师详细分析和评估上述情况对发行人的影响程度和预期结果，审慎判断是否对发行人持续经营能力构成重大影响并发表明确意见。

（一）结合在手订单、报告期业务增长的主要来源及客户变化情况、产品适用领域与市场需求预测、客户开拓计划等方面，进一步说明发行人重要客户的变动情况是否对发行人的持续经营能力构成重大影响

1. 发行人在手订单情况

根据发行人的说明、发行人在手订单的明细及相关订单合同，本所律师对发行人高级管理人员及发行人报告期内主要客户的访谈：

(1) 报告期内，公司营业收入金额分别为23,328.07万元、40,824.34万元、57,884.31万元及29,909.57万元。得益于智能制造装备行业的稳定增长，同时随着主要客户消费者业务市场份额的扩大，智能制造设备需求增长，2017年至2019年公司营业收入保持稳定增长。2020年，美国商务部实施管制新规，公司主要客户华为公司业务受到一定影响，导致其对公司的业务需求有所下滑。

(2) 截至本补充法律意见出具日，发行人在手订单约为1.66亿元人民币（含税），其中华为公司约为1.10亿元人民币（含税）；其他客户合计约为0.56亿元人民币（含税），其中富士康在手订单1,761.23万元，华星光电在手订单1,018.74万元，中兴通讯在手订单954.07万元。发行人持续具有一定规模的在手订单，与华为公司保持相当规模的业务量，其他新拓展客户的订单也取得明显进展，该等新拓展客户主要为业内规模较大、实力雄厚的企业，发行人业务正常持续开展。

(3) 此外，面对美国政府管制措施造成的压力，2020年11月华为公司发布声明决定整体出售荣耀业务资产。2020年12月，发行人与剥离后的荣耀业务相关经营主体深圳市智信新信息技术有限公司、荣耀终端有限公司（两者合称“荣耀公司”）签订了采购主协议，成为其供应商。截至本补充法律意见出具之日，发行人取得荣耀公司订单160万元。由于荣耀公司尚处于业务剥离后的资源整合阶段，目前尚未下达大额订单。随着荣耀公司完成资源整合，按其既定目标开展业务，预计将给发行人带来较大的订单需求。

2. 报告期业务增长的主要来源及客户变化情况

根据发行人的说明、发行人报告期内主要客户的主要合同、发行人在手订单明细及相关合同订单、大信就发行人报告期内财务报表情况出具的第5-00376号《审计报告》、本所对发行人报告期内主要客户的函证、本所律师对报告期内主要客户和发行人高级管理人员的访谈：

(1) 报告期业务增长的主要来源

报告期内，公司累计前五大客户各期销售收入变动情况如下：

客户	2020年1-9月	2019年度		2018年度		2017年度
	金额(万元)	金额(万元)	增长率	金额(万元)	增长率	金额(万元)
华为公司	15,115.64	43,686.23	74.33%	25,059.40	55.20%	16,146.74
海思科	2,264.79	7,335.26	22.02%	6,011.49	22.84%	4,893.83
宝德自动化	3,134.70	3,222.46	-8.37%	3,516.83	-	-
世豪机电	1,172.23	1,203.89	-14.72%	1,411.76	45148.72%	3.12
发斯特	-	-	-	1,761.19	-	-
合计	21,687.36	55,447.84	46.84%	37,760.67	79.44%	21,043.69
主营业务收入	29,904.96	57,872.84	41.78%	40,818.21	77.54%	22,991.02
前五名客户占比	72.52%	95.81%	-	92.51%	-	91.53%

从上表可见，报告期内发行人累计前五大客户销售收入金额占主营业务收入的 比例分别为91.53%、92.51%、95.81%及72.52%，2018年及2019年的增长率分别为79.44% 及46.84%。报告期内，发行人新增营业收入主要来源于前五大客户。具体分析如下：

2018年发行人对华为公司销售收入增长55.20%，主要原因系2018年华为对制程 类产品电池组装设备需求增长明显，当期公司对华为公司电池组装设备销售收入较 上年增加5,027.50万元，同时随着华为公司市场地位的逐步提升，以及公司与其合 作的不断深入，公司整机加载检测类、板级测试设类、防水测试类产品销售收入随 着华为公司对检测类产品需求增加而增长明显，较上年增加4,323.28万元；2019年 发行人对华为公司销售收入增幅为74.33%，主要原因系2019年为5G元年，作为信息 与通信技术领域的全球领先企业，华为公司逐步推出5G相关产品，公司积极响应客 户需求，射频测试类产品销售收入增幅明显，较2018年度增加10,782.90万元，同时 华为公司对能源检测类、摄像头测试类、摄像机测试类、综合测试类产品的需求亦 有所增加，使得该等产品的销售收入较2018年增加7,858.22万元。

发行人对海思科2018及2019年销售收入增长率分别为22.84%、22.02%，其下游 客户主要也集中在智能终端行业，对公司设备类产品有较大需求，因此随着智能终 端行业的发展，最近三年发行人对海思科销售收入保持稳定增长。

在不断深化与华为公司合作的同时，发行人依托于现有技术，积极拓展制程类 产品种类，并逐步进入京东方、富士康等知名企业供应链，2018年对宝德自动化、

世豪机电销售收入增长明显，发行人凭借稳定的产品质量、良好的综合服务能力赢得了客户的认可，鉴于下游行业对制程类产品具有较大需求，报告期内公司与宝德自动化、世豪机电合作保持稳定。

发行人通过同行介绍与发斯特建立合作关系并获得其订单，2018年发斯特向公司采购了螺柱焊接设备，但由于其下游客户整体业务调整，2019年起发斯特暂无对螺柱焊接设备的采购需求。

2020年1-9月，发行人累计前五名客户占主营业务收入的比例为72.52%，占比有一定程度下降，主要是由于受美国商务部管制新规的影响，发行人主要客户华为公司业务需求有所下降，公司对其销售收入占比有所下滑。虽然华为公司业务开展受美国商务部管制新规而有所影响，但华为公司仍然为公司第一大客户，双方的业务合作关系保持持续紧密发展。同时，公司在保持原主要客户稳定业务合作关系的同时积极推进新客户、新产品开拓，如2020年公司进入华星光电及国显科技等显示器件领域内领先客户的供应链，未来发行人将继续依托并发挥自身竞争优势不断扩大合作，保持新增业务的持续性。

（2）报告期内客户变化情况

发行人报告期业务增长来源于主要客户对公司产品需求的持续增长，报告期内各期发行人向前五名客户销售额情况如下：

2020年1-9月			
序号	客户名称	金额（万元）	占当期营业收入比例
1	华为公司	15,115.64	50.54%
2	宝德自动化	3,134.70	10.48%
3	海思科	2,264.79	7.57%
4	世豪机电	1,172.23	3.92%
5	深科技	1,146.49	3.83%
合计		22,833.85	76.34%
2019年度			
序号	客户名称	金额（万元）	占当期营业收入比例

1	华为公司	43,686.23	75.47%
2	海思科	7,335.26	12.67%
3	宝德自动化	3,222.46	5.57%
4	世豪机电	1,203.89	2.08%
5	维谛技术	569.48	0.98%
合计		56,017.32	96.77%
2018 年度			
序号	客户名称	金额（万元）	占当期营业收入比例
1	华为公司	25,059.40	61.38%
2	海思科	6,011.49	14.73%
3	宝德自动化	3,516.83	8.61%
4	发斯特	1,761.19	4.31%
5	世豪机电	1,411.76	3.46%
合计		37,760.67	92.50%
2017 年度			
序号	客户名称	金额（万元）	占当期营业收入比例
1	华为公司	16,146.74	69.22%
2	海思科	4,893.83	20.98%
3	深圳市修亚科技有限公司	335.15	1.44%
4	佳信五金	306.08	1.31%
5	肇庆信泰机电科技有限公司	238.03	1.02%
合计		21,919.84	93.96%

报告期内，发行人主要客户总体保持稳定，同时发行人积极开发新产品、拓展客户，2018年宝德自动化、发斯特、世豪机电进入发行人前五大客户，2019年维谛技术进入发行人前五大客户，2020年1-9月深科技进入发行人前五大客户：

（1）宝德自动化：宝德自动化成立于2007年1月16日，2017年底，发行人为开拓市场，加大客户开发力度，凭借良好的市场口碑及通过同行介绍，与宝德自动化建立了合作关系，并于2018年、2019年和2020年持续向其提供了覆膜机等设备。

（2）世豪机电：世豪机电成立于2006年4月25日，发行人为开拓市场，加大客户开发力度，凭借良好的市场口碑及通过同行介绍，与世豪机电建立了合作关系，

并于2018年、2019年和2020年持续向其提供了BOT投首自动化设备、SMT自动贴付设备、网印设备、液晶面板自动曝光设备等设备。

(3) 发斯特：发斯特成立于2007年5月23日，发行人为开拓市场，加大客户开发力度，凭借良好的市场口碑，通过同行介绍，与发斯特建立了合作关系，并于2018年向其提供了螺柱焊接设备。

(4) 维谛技术：维谛技术成立于2000年3月22日。佳信五金与维谛技术具有多年的合作历史，2017年，为解决同业竞争和关联交易，林宜潘拟注销佳信五金，并由发行人承接相关业务。2017年9月，发行人成为维谛技术合格供应商。报告期内，发行人与维谛技术保持稳定业务合作，其中2019年维谛技术实现销售收入569.48万元而进入前五大客户。

(5) 深科技：深科技成立于1985年7月4日，2017年11月，发行人和深科技开始合作。报告期内，发行人实现对深科技的销售收入为40.57万元、225.94万元、306.75万元及1,146.49万元，业务保持稳定增长。

3. 产品适用领域与市场需求预测

(1) 公司具备柔性化制造能力，可满足不同的定制化需求

发行人自设立以来专注于自动化、智能化设备的研发、生产和销售，其中发行人提供的生产和检测设备可通过系统控制程序来实现工作方式的改变，以适应不同客户对不同产品的个性化定制需求。此外，发行人也具备快速改造原有产品的能力，能够缩短新产品生产开发周期，满足下游产品更新换代需求。例如公司为研发适用5G相关技术要求的射频检测设备和天线检测设备，基于原有的4G相关产品的设计经验，在较短的时间内快速地完成了适应于5G手机检测的射频检测设备、天线检测设备的设计，为客户的产品上市争取了时间。发行人上述柔性化产品制造能力，可以使其能够再较短时间内根据下游市场行业的发展变化情况而调整产品产线，以满足公司持续发展的需要。

(2) 发行人产品适用领域广阔，市场需求空间较大

发行人报告期内的产品主要应用于智能手机、PC、平板电脑、可穿戴设备及 5G 网络基础设施等领域，产品的适用领域广阔，市场需求空间较大。

i. 智能手机有望在5G技术变革后恢复增长

华为公司 2020 年公开披露文件显示，全球智能机市场目前处于平稳发展期，预计 2020 年后 5G 的技术变革才能在消费市场带来明显的影响；随着 5G 产业商用加速，后续几年智能机市场恢复增长，全球销售金额将超过 5,000 亿美元，智能手机仍是价值最大的消费类电子产品。

GSMA 发布的《2020 年中国移动经济发展》显示，2019 年中国大陆智能手机使用率达 71%，预计 2025 年将提升至 89%；未来，随着 5G 网络初具规模、5G 终端产品进一步丰富，5G 手机逐步下沉到中低端手机市场，5G 手机渗透率有望加速提升，4G 手机向 5G 手机升级的红利将得到释放。

ii. “后疫情”时代PC市场有望迎来新增长点

IDC 预测显示，新冠疫情加大了对 PC 和平板电脑的需求，2020 年全球个人计算机设备出货量将达 4.257 亿部，其中笔记本达 1.983 亿部，平板电脑 1.496 亿部。

“后疫情”时代，随着在线办公和在线教育的发展和普及，PC 市场有望迎来新的增长点。2019 年《政府工作报告》也明确提出，发展“互联网+教育”模式促进优质资源共享。2020 年初新冠疫情暴发，全国大中小学学校推迟开学，2.65 亿在校生普遍转向线上课程，加速了在线教育的普及，使得在线教育硬件设备呈现爆发式增长态势。

iii. 智能穿戴设备迎来持续高速增长

可穿戴设备形态丰富，包括 TWS 耳机、智能手表、智能手环、智能眼镜、服饰鞋子等可穿戴产品，通过软件支持和云端交互等多种技术实现其功能，广泛应用于娱乐、运动、医疗和健康等领域。

以 TWS 耳机和智能手表为例，东吴证券研究所预测显示，2020 年 TWS 耳机出货量将达 3.57 亿副，市场规模将达 1,419.50 亿元；2023 年 TWS 耳机出货量将达 10.30

亿副，市场规模将达 3,512.21 亿元。光大证券发布的消费电子行业跟踪报告显示，2018 年全球智能手表出货量接近 4,400 万台，同比增长 54%；trendfore 数据显示，2019 年全球智能手表出货量为 6,263 万块，同比增长 43%。东兴证券研究所预测显示，智能手表出货量 2021 年有望突破一亿台。

iv. 5G网络基础设施是未来重要的发展方向

工业和信息化部发布的《2019 年通信业统计公报》显示，2019 年，全国净增移动电话基站 174 万个，总数达 841 万个，其中 4G 基站总数达到 544 万个。由于电磁波的频率越高，所承载的信息量越大，5G 为了传输更多的信息，将使用比 4G 更高的电磁波频率。但由于频率越高的电磁波覆盖范围越小，因此 5G 基站的分布将比 4G 基站更为密集。中国信息通信研究院估算显示，在同等覆盖情况下，5G 中频段基站数量将是 4G 的 1.5 倍左右。

5G 基站电源行业对智能制造设备需求将不断增长，主要体现为：一方面，目前电源产品生产线需大量人工操作，自动化程度较低，产品品质有待提高；引入自动化生产设备后，将避免人工操作所带来的误差，生产流程得到细化与规范，产品生产过程信息实现可追溯，从而显著提升产品质量和产品的稳定性。另一方面，随着人工成本逐步提高，通过智能制造设备来替代人工，可以避免人员流动等不稳定因素，降低生产制造成本。

4. 客户开拓计划及开拓情况

发行人基于多年来在自动化、智能化设备领域积累的经验与资源，凭借相对较强的竞争优势，根据客户所处的细分行业情况或客户特点，有针对性的制定科学的客户开拓策略，主要采取先成为行业内其中一家领先客户供应商，树立行业形象后，凭借良好口碑继续拓展其他客户的策略，重点在 ICT 和显示器件等领域开拓客户。

在 ICT 领域，公司长期以来为华为公司提供相关产品和服务，优质的客户资源提高了公司的品牌形象和行业地位，公司凭借品牌优势和产品品质，陆续进入了富士康、中兴通讯、捷普等优质企业的产业链。截至本补充法律意见出具日，发行人已成为富士康及中兴通讯的合格供应商，双方的交易规模增长明显，其中富士康在

手订单 1,761.23 万元，中兴通讯在手订单 954.07 万元。同时发行人已进入捷普采购体系并对其实现销售。

在显示器件领域，公司采取了首先通过进入京东方公司的产业链，树立良好的市场形象，再进而对行业内领先客户进行开发的策略。根据京东方公司 2019 年年度报告，其智能手机液晶显示屏、平板电脑显示屏、笔记本电脑显示屏、显示器显示屏、电视显示屏五大主流产品销量市占率居全球第一。公司已于 2018 年进入面板行业领先企业京东方公司产业链，2019 年进入了天马微电子股份有限公司产业链，2020 年又进一步成为深圳市华星光电半导体显示技术有限公司、广州国显科技有限公司（维信诺科技股份有限公司参股公司）的合格供应商并获得订单。

此外，公司还通过寻求与华为公司产业链供应商合作，开拓上述供应商成为发行人的客户，目前公司已向华为公司产业链客户生益电子、深圳市景旺电子股份有限公司子公司、方正科技集团股份有限公司子公司、沪士电子股份有限公司和华通电脑（惠州）有限公司等公司销售相关产品。

发行人在各细分领域的客户开拓模式和方式、目前进展情况如下表所示：

细分行业领域	客户名称	客户开拓模式/方式	目前进展
通讯基础设施制造领域	中兴通讯	公司凭借多年来为华为公司持续提供产品和服务积累的品牌优势，获得了行业其他客户的认可，成为其合格供应商	发行人已取得其合格供应商资质，2020 年已经实现销售收入 118.33 万元，截至本补充法律意见出具之日，在手订单金额合计 954.07 万元
	捷普	发行人凭借多年来为华为公司持续提供产品和服务积累的品牌优势，由发行人业务人员主动上门拜访客户进行开拓	发行人已进入其采购体系，2020 年已经实现销售收入 46.42 万元
电子制造服务（EMS）	富士康	通过收购具有相应资质公司成为其合格供应商	2018 年通过收购万广机电取得合格供应商资质，截至 2020 年 9 月 30 日，已累计实现销售收入 189.34 万元。截至本补充法律意见出具之日，在手订单金额合计 1,761.23 万元
	世豪机电	通过同行介绍后建立合作	2018 年、2019 年和 2020 年 1-9 月分别实

细分行业领域	客户名称	客户开拓模式/方式	目前进展
		关系，凭借过硬的产品品质取得相应订单	现销售收入1,411.76万元、1,203.89万元和1,172.23万元
	立讯精密	发行人搜集市场信息，凭借产品优势，由发行人业务人员主动上门拜访客户进行开拓	发行人于2020年8月接触该客户，目前发行人已向该客户提供样机并已通过验证
显示器件领域	宝德自动化	通过同行介绍后建立合作关系，凭借过硬的产品品质取得相应订单	2018年、2019年、2020年1-9月分别实现销售收入3,516.83万元、3,222.46万元和3,134.70万元，截至本补充法律意见出具之日，在手订单金额合计1,432.16万元
	华星光电	公司在显示器件类设备上采取以点带面的开拓策略，通过宝德自动化进入了京东方公司的产业链，塑造了良好的行业形象。2019年起，凭借良好的口碑开拓该客户	发行人已取得其合格供应商资质，2020年已经实现销售收入1,952.00万元，截至本补充法律意见出具之日，在手订单金额合计1,018.74万元
	国显科技		发行人已取得其合格供应商资质，2020年已经实现销售收入1,539.82万元
集成电路制造领域	生益电子、景旺电子、方正科技、沪士电子、华通电脑	开拓现有客户供应链企业为发行人客户	截至2020年9月30日合计已实现销售收入金额超过200万元

综上，发行人有针对性地制定了各细分领域市场的开拓策略，并且结合客户特点进行开拓。发行人具有自身独特的核心竞争力，在客户开拓过程中具有较强的竞争优势。目前，根据发行人开拓新客户实现的收入和在手订单情况看，发行人开拓客户的数量和金额均已形成一定规模，未来业务发展可期并具有成长性，发行人在新客户开拓方面取得了较为明显的效果。未来，发行人将凭借与 ICT 行业领先客户合作中积累的技术优势、品牌优势和行业口碑及市场形象，持续提升产品品质、提高综合服务能力、增强技术实力，不断开拓新客户，加深与新客户的合作力度。

5. 核查小结

综上所述，2020 年公司主要客户华为公司受美国商务部管制新规的影响，业务

需求有所下滑，从而对公司 2020 年度业绩有所影响，但基于：

(1) 公司持续具有一定规模的在手订单，与华为公司保持相当规模的业务量，其他新拓展客户的订单也取得明显进展，发行人业务正常持续开展；此外，荣耀公司完成资源整合后按其既定目标开展业务，预计将给发行人带来较大的订单需求；

(2) 报告期内发行人主要客户总体保持稳定，发行人在保持原主要客户稳定业务合作关系的同时根据客户所处的细分行业情况或客户特点，有针对性地制定科学的客户开拓策略，重点在 ICT 和显示器件等领域开拓客户，陆续进入了富士康、京东方、维信诺、华星光电、中兴通讯等优质企业的产业链，开拓客户已形成一定规模，部分客户随着交易规模的稳定增长而新进入公司前五名客户，未来业务发展可期并具有成长性；

(3) 公司具备柔性化制造能力，可满足不同的定制化需求，报告期内的产品主要应用于智能手机、PC、平板电脑、可穿戴设备及 5G 网络基础设施等领域，产品的适用领域广阔，市场需求空间较大；

(4) 根据审阅报告，2020 年度公司实现营业收入 47,432.95 万元，归属于发行人股东的净利润 8,484.11 万元，扣除非经常性损益后的归属于发行人股东的净利润 7,919.52 万元。

因此，华为公司的变动情况对公司的持续经营能力不构成重大不利影响。

(二) 与华为的合作关系的历史基础，获取业务方式及持续性、稳定性

根据发行人的说明、发行人与华为公司报告期间的主要合同、华为公司的相关公开披露资料，本所对华为公司的函证及本所律师走访访谈华为公司：

1. 与华为公司的合作关系的历史基础以及获取业务的方式

(1) 发行人与客户的合作关系具有一定的历史基础

2013年，发行人与华为公司双方业务员初次接洽，通过其供应商认证后与其签订了《采购主协议》，成为其装备供应商。在检测设备持续合作的基础上，公司凭借专业、优质的服务和良好的口碑，与其于2015年签订了技术合作合同，开始为其提供调试服务和维修服务，有效地稳固了双方的业务合作关系。

2017年，公司与华为公司续签了《采购主协议》。2018年，公司被客户授予仪器装备交付奖。2020年，公司与其再次续签了《采购主协议》。长期持续的业务合作使主要客户对公司的资源优势和服务质量有了清晰的认识，双方形成了稳定互惠的合作关系。

（2）发行人通过招投标的方式获取业务，相关交易定价具有公允性

对于批量采购或单价超过一定金额的订单，华为公司都会通过邀标的方式向供应商发出采购需求，通过网上询价报价系统发布询价信息，由参与竞标的合格供应商提供报价信息。供应商中标后方可取得采购订单，供应商也有权在一定期限内选择接受或拒绝采购订单。相关交易价格均是通过市场化的方式确定的，不存在单独一方完全主导价格的情形。

（3）发行人不存在商业贿赂或其他违反《反不正当竞争法》有关规定的情形

华为公司设立了内部投诉渠道、调查机制、防腐机制与问责制度，并在与供应商签订的《诚信廉洁合作协议》中明确相关规则，供应商能根据协议内提供的渠道，举报员工的不当行为，以协助公司对员工的诚信廉洁进行监查。

2013年5月，公司与客户签署了《诚信廉洁合作协议》，约定双方应遵守关于公平交易、廉洁自律、反对腐败的相关规定，并应对业务人员进行经常性的廉洁诚信教育，使其建立良好的职业操守和从业行为。发行人与华为公司之间不存在商业贿赂或其他违反《反不正当竞争法》及《诚信廉洁合作协议》的情形。

2. 发行人与华为公司的业务具有持续性、稳定性

（1）华为公司的市场地位和业务的持续性

华为公司作为全球领先的 ICT 基础设施和智能终端提供商，业务遍及 170 多个国家和地区，服务 30 多亿人口。作为信息与通信技术领域的全球领先企业，华为公司将持续推进消费者业务、运营商业务及企业业务等领域的拓展，有望在设备方面持续保持高投入。而发行人凭借在智能制造领域形成的多样化解决方案提供能力和快速响应客户等综合服务能力，有助于与华为公司持续保持紧密业务合作关系，不断拓展产品应用领域，为公司未来发展打下了良好的发展基础。

(2) 发行人与华为公司的业务合作保持稳定发展，具有相对较强的粘性

报告期内，发行人向华为公司实现的销售收入金额为 16,146.74 万元、25,059.40 万元、43,686.23 万元和 15,115.64 万元，发行人与华为公司的业务整体呈现稳定发展趋势，且在智能手机以外的领域，发行人与华为公司开展业务亦取得了较明显的进展。截至 2021 年 1 月末，发行人取得华为公司订单约 1.10 亿元（含税），根据公司目前在手订单情况和未来业务发展情况，双方合作关系不能持续的风险较小。

此外，面对美国政府管制措施造成的压力，2020 年 11 月华为公司发布声明决定整体出售荣耀业务资产。2020 年 12 月，公司与荣耀公司签订采购主协议成为其供应商，截至本补充法律意见出具之日，公司已取得荣耀公司订单 160 万元。作为华为公司原荣耀业务的承接，公司与荣耀公司的业务合作关系将在原有的基础上随着荣耀公司的进一步发展壮大而深化发展，给公司带来持续稳定的业务增长动力。

公司长期深耕于自动化行业，凭借多年专业积累和经验沉淀，在自动化领域形成了较强的竞争优势，且与华为公司的合作历史较长，有利于公司业务的稳定性和持续性。此外，由于公司所处的行业具有较高的行业壁垒，虽然下游客户一般对一类设备选定若干家备选供应商，以避免供货不及时、不稳定影响生产的情形，但是由于下游客户的供应商转换成本高，转换周期长，若非发生重大质量事故等原因，下游客户一般不会轻易更换设备供应商，因此，较高的行业壁垒和较高的转换成本，使得公司与华为公司的业务具有持续性和稳定性。

综上，公司自 2013 年与华为公司开始合作以来，双方合作关系日益紧密，业务合作保持稳定发展，同时较高的行业壁垒和较高的转换成本，亦使得公司与华为公

司的业务具有持续性和稳定性。报告期内，公司向华为公司实现的销售收入金额为 16,146.74 万元、25,059.40 万元、43,686.23 万元和 15,115.64 万元，业务整体呈现稳定发展趋势。报告期内，公司与华为公司主要在移动智能终端、通讯基站等多个领域进行合作，其中移动智能终端类主要为应用于手机等移动智能终端的检测类及制程类产品，通讯基站领域主要为基站电源测试平台等产品；此外，公司与华为公司在电脑、可穿戴产品、智能安防、汽车等领域进行了相关合作。未来，公司将继续专注于智能制造设备的研发、设计、生产、销售，在与华为公司长期合作的基础上，继续强化与华为公司全面深度的合作关系，与华为公司的业务保持持续性和稳定性。

（三）对华为公司分产品销售情况，特别是对华为和荣耀品牌分产品销售情况

根据发行人的说明、大信就发行人报告期内财务报表情况出具的第 5-00376 号《审计报告》，本所律师对华为公司的函证和访谈：

1. 对华为按产品类型销售情况

报告期内，发行人对华为公司的销售收入分别为 16,146.74 万元、25,059.40 万元、43,686.23 万元和 15,115.64 万元。报告期内，由于彼时荣耀品牌业务属于华为公司体系内业务品牌，发行人与华为公司主体进行业务合作，华为公司基于商业秘密的考虑，未向供应商提供有关设备产品的具体应用情况，因此公司无法获知公司对华为和荣耀品牌分产品销售情况。

（1）对华为公司按产品类型销售情况

公司对华为公司销售的产品按照产品类型分类情况如下：

单位：万元

产品类别	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
一、智能制造设	11,804.31	78.09%	39,513.35	90.45%	22,547.47	89.98%	13,902.04	86.10%

产品类别	2020年1-9月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
备类产品								
（一）检测类	10,635.30	90.10%	33,653.61	85.17%	14,664.96	65.04%	11,416.67	82.12%
（二）制程类	222.82	1.89%	4,565.88	11.56%	6,958.00	30.86%	2,201.33	15.83%
（三）辅助类及其他	946.18	8.02%	1,293.87	3.27%	924.52	4.10%	284.04	2.04%
二、专用配件	2,299.95	15.22%	2,727.17	6.24%	1,327.51	5.30%	733.15	4.54%
三、技术服务	1,011.38	6.69%	1,445.70	3.31%	1,184.42	4.73%	1,511.56	9.36%
合计	15,115.64	100.00%	43,686.23	100.00%	25,059.40	100.00%	16,146.74	100.00%

(2) 对华为按产品应用领域销售情况

公司对华为公司销售的产品按照产品应用领域分类情况如下：

单位：万元

应用领域	2020年1-9月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
移动智能终端	8,570.10	56.70%	36,690.57	83.99%	22,801.94	90.99%	14,433.65	89.39%
通讯基站	6,069.69	40.16%	5,352.08	12.25%	1,982.67	7.91%	1,577.72	9.77%
其他领域	475.85	3.15%	1,643.58	3.76%	274.80	1.10%	135.38	0.84%
合计	15,115.64	100.00%	43,686.23	100.00%	25,059.40	100.00%	16,146.74	100.00%

报告期内发行人对华为公司销售的产品主要为检测类设备，主要应用在移动智能终端领域，其中2020年1-9月发行人对华为公司制程类产品销售收入为222.82万元，较上期明显下降，主要是由于2020年受美国管制新规的影响，华为公司智能手机业务受到一定影响，因此放缓有关产线投资计划，从而使得发行人制程类设备的销售下降明显。而随着5G技术的正式商用以及华为公司积极拓展其他业务领域，公司对华为公司的通讯基站及其他领域类产品销售也总体保持着较快的增长，成为公司对华为公司的重要业务收入来源。

2. 公司和华为公司保持拓展业务合作领域

报告期内，发行人与华为公司主要在移动智能终端、通讯基站等多个领域进行

合作。其中，移动智能终端类主要为应用于手机等移动智能终端的检测类及制程类产品，通讯基站领域主要为基站电源测试平台等产品。受美国管制新规的影响，华为公司移动智能终端领域中的手机业务将受到冲击。

发行人与华为公司在电脑、可穿戴产品领域均开展了相关合作。截至招股说明书签署日，发行人取得了笔记本音频测试设备、平板电脑接口测试设备、服务器程序加载设备及TWS耳机相关设备等样机订单，上述订单含税金额超过300万元。

此外，发行人与华为公司在通讯基站领域的业务合作呈现快速增长趋势。2017年至2019年，发行人向华为公司销售的应用于通讯基站领域的产品金额为1,577.72万元、1,982.67万元和5,352.08万元，年复合增长率达84.18%。发行人在通讯基础设施领域取得的订单保持持续快速增长，2020年1-9月的销售金额已超过2019年全年，具有持续性和稳定性。

此外，报告期内，发行人与华为公司还在智能安防、汽车等领域进行合作，在智能安防领域，2017年至2019年发行人对华为公司的收入分别为19.36万元、103.99万元和1,328.79万元。而在汽车领域，发行人为华为公司提供车载模块、车载T-BOX相关测试产品等，2017年至2019年实现收入113.70万元、170.62万元和314.79万元。

发行人与华为公司在除智能手机外的其他业务领域方面的业务合作取得较为良好的开局，在更广泛的业务领域持续深化合作，业务规模保持稳定发展的趋势，除智能手机外的其他业务领域产品有望成为公司新的增长点。

未来，公司将继续专注于智能制造设备的研发、设计、生产、销售，在与华为公司长期合作的基础上，继续强化与华为公司全面深度的合作关系，扩大公司在行业内的影响力。

（四） 核查意见

综上所述，经本所律师核查，本所认为：

受美国管制新规的影响，发行人存在对华为公司销售收入大幅下滑的风险，但基于：1、发行人具备柔性化制造能力，产品的适用领域广阔，市场需求空间较大，发行人持续具有一定规模的在手订单，在保持与华为公司稳定业务合作关系的同时有针对性的制定科学的客户开拓策略，重点在 ICT 和显示器件等领域开拓客户，积极推进新客户、新产品开拓，并取得明显的成效，部分客户随着交易规模的稳定增长而新进入公司前五名客户，开拓客户已形成一定规模，未来业务发展可期并具有成长性；2、发行人与华为公司具有稳固的合作历史基础，自 2013 年与华为公司开始合作以来，双方合作关系日益紧密，业务合作保持稳定发展，同时较高的行业壁垒和较高的转换成本亦使得发行人与华为公司的业务具有持续性和稳定性；3、除智能手机外，发行人与华为公司在电脑、可穿戴产品、智能安防、汽车等其他智能终端以及通讯基站领域进行全面深度的合作，其他业务领域产品的业务合作稳定发展；4、发行人与荣耀公司签订采购主协议成为其供应商，并已取得荣耀公司订单。作为华为公司原荣耀业务的承接，公司与荣耀公司的业务合作关系将在原有的基础上随着荣耀公司的进一步发展壮大而深化发展，给公司带来持续稳定的业务增长动力；5、根据审阅报告，2020 年度公司实现营业收入 47,432.95 万元，归属于发行人股东的净利润 8,484.11 万元，扣除非经常性损益后的归属于发行人股东的净利润 7,919.52 万元；因此，华为公司的变动情况对公司的持续经营能力不构成重大不利影响。

二、关于拓野智能与发行人承揽合同纠纷案的进展情况

（一）案件进展情况

2020 年 11 月期间，拓野智能就其作为定作方与承揽方发行人签署的《加工承揽合同》的履行事宜，以发行人为被告向深圳龙岗法院提起诉讼，拓野智能主张发行人逾期交付及所交付的口罩机设备存在质量问题、违反保密协议、违约解除另一份加工承揽合同，请求解除《加工承揽合同》并要求发行人支付其相关款项合计 4,713.22 万元。经诉前联调阶段未达成调解，深圳龙岗法院于 2021 年 1 月 6 日就该案予以诉讼立案，目前该案尚未进行开庭审理。

根据深圳龙岗法院出具的相关民事裁定书、发行人相关银行账户的网银系统查询结果，经原告拓野智能向法院提出冻结发行人名下价值 2,000 万元财产的财产保全申请，深圳龙岗法院作出财产保全裁定并于 2021 年 2 月 3 日对发行人一个银行账户的存款 20,000,000 元进行司法冻结。

（二）诉讼所涉冻结事项不会对发行人经营活动造成重大不利影响

根据发行人的说明、大信于 2021 年 1 月 29 日出具的大信阅字[2021]第 5-00003 《深圳市利和兴股份有限公司审阅报告》、发行人银行账户的网银系统查询结果、发行人相关授信协议，基于：

1. 原告拓野智能申请并经法院裁定的财产保全冻结金额为 2,000 万元，且仅涉及发行人一个非主要的银行账户；发行人被冻结账户内的其他未被冻结资金以及未被冻结的其他银行账户的使用不受影响。

2. 截至 2020 年 12 月 31 日，发行人货币资金余额为 22,371.18 万元，除银行承兑汇票和保函保证金外的截至 2020 年末非受限资金余额为 21,798.79 万元；截至 2021 年 2 月 10 日发行人的可用货币资金余额亦仍有约 14,000 万元；同时，发行人目前仍有约 24,000 万元的银行授信额度未使用。发行人可用货币资金余额及未使用的银行授信额度能保证公司正常资金使用。

因此，上述诉讼所涉冻结事项不会对发行人经营活动造成重大不利影响。

（三） 核查意见

综上所述，经本所律师核查，本所认为，拓野智能就其与发行人承揽合同纠纷案申请冻结发行人 2,000 万元银行存款的事项不会对发行人经营活动造成重大不利影响。

本补充法律意见正本一式五份。

（以下无正文，下接签章页）

(本页无正文,为《北京市金杜律师事务所关于深圳市利和兴股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市之补充法律意见书(五)》之签章页)



经办律师: 赖江临

赖江临

胡一舟

胡一舟

郭钟泳

郭钟泳

单位负责人: 王玲

王玲

二〇二一年二月十八日