

**民生证券股份有限公司**

**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**

**保荐工作报告**

**保荐人（主承销商）**



（中国(上海)自由贸易试验区世纪大道 1168 号 B 座 2101、2104A 室）

二〇二一年四月

## 声 明

本保荐机构及保荐代表人根据《中华人民共和国公司法》（以下简称“《公司法》”）、《中华人民共和国证券法》（以下简称“《证券法》”）、《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》（以下简称“《管理办法》”）、《证券发行上市保荐业务管理办法》（以下简称“《保荐管理办法》”）等有关法律、行政法规和中国证券监督管理委员会（以下简称“中国证监会”）的规定，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。

本保荐工作报告中如无特别说明，相关术语或简称具有与《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招股说明书》中相同的含义。

## 目录

声 明 .....	2
目 录 .....	3
<b>第一节 项目运作流程 .....</b>	<b>5</b>
一、民生证券内部的项目审核流程.....	5
二、立项审核过程说明.....	7
三、本次证券发行项目执行的主要过程.....	8
四、内部核查部门审核过程说明.....	11
五、问核程序的履行情况.....	12
六、内核委员会审核过程说明.....	13
<b>第二节 关于审核要点相关事项的核查情况 .....</b>	<b>14</b>
一、关于发行人的设立情况.....	14
二、关于发行人报告期内的股本和股东变化情况.....	17
三、关于发行人报告期内重大资产重组情况.....	21
四、关于发行人在其他证券市场的挂牌情况.....	24
五、关于发行人股权结构情况.....	39
六、关于发行人控股和参股子公司情况.....	39
七、关于发行人实际控制人的披露和认定.....	40
八、关于发行人控股股东、实际控制人、董监高相关法律事项.....	41
九、关于发行人主要股东的基本情况.....	46
十、关于最近一年发行人新增股东情况.....	51
十一、关于发行人股权激励情况.....	55
十二、关于发行人员工和社保.....	61
十三、关于发行人环保情况.....	63
十四、关于五大安全.....	63
十五、关于发行人所处行业情况和主要法律法规政策.....	65
十六、关于发行人披露引用第三方数据情况.....	70
十七、关于发行人同行业可比公司情况.....	70
十八、关于发行人主要客户及变化情况.....	75
十九、关于发行人主要供应商及变化情况.....	105
二十、关于发行人主要资产构成情况.....	109
二十一、关于发行人违法违规情况.....	110
二十二、关于同业竞争情况.....	112
二十三、关于发行人关联方资金占用及关联方担保情况.....	115
二十四、关于发行人关联方和关联交易情况.....	115
二十五、关于发行人合并范围情况.....	117

二十六、关于发行人重要会计政策.....	118
二十七、关于发行人会计政策、会计估计变更或会计差错更正.....	124
二十八、关于发行人财务内控规范情况.....	134
二十九、关于发行人收入确认的情况.....	134
三十、关于发行人成本归集的情况.....	146
三十一、关于发行人毛利率情况.....	150
三十二、关于发行人期间费用的情况.....	157
三十三、关于发行人资产减值损失的情况.....	159
三十四、关于发行人税收优惠的情况.....	162
三十五、关于发行人盈利的情况.....	165
三十六、关于发行人应收账款情况.....	165
三十七、关于发行人存货情况.....	175
三十八、关于发行人固定资产和在建工程情况.....	184
三十九、关于发行人投资性房地产情况.....	187
四十、关于发行人无形资产、开发支出情况.....	188
四十一、关于发行人商誉情况.....	188
四十二、关于发行人货币资金情况.....	190
四十三、关于发行人预付账款情况.....	191
四十四、关于发行人现金流量表情况.....	194
四十五、关于发行人募集资金情况.....	199
四十六、关于发行人重大合同情况.....	199
<b>第三节 项目存在问题及解决情况 .....</b>	<b>201</b>
一、立项审核委员会审核意见及审议情况说明.....	201
二、尽职调查过程中发现和关注的主要问题以及对主要问题的研究、分析与处理情况 .....	201
三、内部核查部门关注的主要问题及具体落实情况.....	209
四、内核委员会关注的主要问题及落实情况.....	220
五、保荐机构关于发行人股利分配政策核查情况的说明.....	239
六、保荐机构关于《发行监管问答—关于与发行监管工作相关的私募投资基金备案问题的解答》核查情况的说明.....	240
七、对证券服务机构意见的核查情况.....	245

## 第一节 项目运作流程

### 一、民生证券内部的项目审核流程

按照中国证监会的有关要求，民生证券股份有限公司（以下简称“民生证券”或“保荐机构”）建立了一套较完备的内部审核程序，并在保荐项目运作过程中严格执行。民生证券对项目的审核主要分为立项审核及项目正式申报前的内核两部分，具体审核流程如下：

#### （一）保荐项目立项程序

根据现行的《民生证券股份有限公司投资银行业务项目立项管理办法》，民生证券设立投资银行业务项目立项审核委员会，对保荐项目进行立项审查并决定是否立项。项目立项审核委员会人数若干，设召集人一名，委员由来自投资银行事业部各业务部门、质量控制部门、风险管理总部、内核委员会办公室等部门人员组成。每次项目立项会议由5名委员参加审核，其中质量控制部门至少应有1人参加，且来自质量控制部门或风险管理总部、内核委员会办公室的委员合计不少于2人。经出席会议不少于4名委员同意，项目立项审核委员会方可作出同意项目立项的决议。

##### 1、业务部门提出申请

项目组认为项目符合正式立项申请条件的，应根据前期尽职调查的情况，编制项目立项申请报告，经业务部门负责人同意后报投行业务管理及质量控制部（以下简称“业管及质控部”）。项目立项申请报告包括但不限于以下内容：项目基本情况；公司所处行业概况及公司在行业中的地位和主要优势；公司的盈利模式；公司的主要会计政策和最近三年的财务状况；募集资金投向；在前期调查中发现的主要问题和可能面临的风险；有关问题的初步解决方案；关于项目是否可行的初步判断。

##### 2、业务管理及质量控制部审核

项目组将正式立项申请报告和业务部门负责人签署的《投资银行事业部项目正式立项审批表》一并报送业管及质控部审核，业管及质控部审核后出具书面审

核意见。项目组在收到业管及质控部书面立项审核意见后，应当及时书面回复业管及质控部。

### **3、项目立项审核委员会审核**

业管及质控部审核后认为该项目符合正式立项条件的，应当自项目组书面回复之日起5个工作日内提议召开项目立项审核委员会会议，对正式立项申请进行审核。立项委员会成员独立地参与立项评审工作，对申请立项项目的财务、法律、成长性等做出基本的评判，并签署《正式立项审批表》，经不少于4名参会委员同意，项目立项审核委员会方可作出同意项目立项的决议。

如立项委员认为该项目存在尚待调查核实并影响明确判断的重大问题，经4名以上立项委员同意，可以提议暂缓表决。

## **（二）保荐项目内核程序**

根据现行的《民生证券股份有限公司投资银行业务内核工作管理办法》，民生证券对项目实行如下内核程序：

### **1、业务部门提出申请**

对于保荐项目，业务部门在申请内核前，项目负责人、签字保荐代表人、业务部门负责人及业务部门负责人指定的至少2名非该项目的专业人员共同组成项目复核小组，对全套内核申请文件和工作底稿进行全面审核，并对项目材料制作质量进行评价。复核小组出具最终复核报告后，业务部门形成项目的部门意见。

业务部门审核通过后，应当将全套内核申请文件及工作底稿提交业管及质控部审核。

### **2、业务管理及质量控制部审核**

业管及质控部在收到项目内核申请文件后，报内核委员会办公室（以下简称“内核办公室”）审核前，应按照国家制度要求进行内核前核查，出具核查报告并及时反馈项目组，项目组须对核查报告进行书面回复。业管及质控部应对尽职调查工作底稿进行审阅，并出具明确验收意见；保荐项目内核前全部履行问核程序，业管及质控部负责组织实施该项目的问核工作，并形成书面或者电子文件记

录，由问核人员和被问核人员确认。

业管及质控部在对项目尽职调查工作底稿验收通过，并收到项目组对核查报告的书面回复后，制作项目质量控制报告，列示项目存疑或需关注的问题提请内核会议讨论，与问核情况记录一并提交内核办公室申请内核。

### **3、内核委员会办公室审核**

内核办公室在收到项目内核申请文件后，报内核委员会审议前，对项目进行内核初审。经初审认为符合内核会议召开条件的，内核办公室负责组织内核委员召开内核会议。

### **4、内核委员会审核**

民生证券内核委员会委员由内核办公室、合规管理总部、风险管理总部、相关事业部质量控制部门、投资银行事业部、资产管理事业部、研究院等部门相关人员，以及外聘法律、财务专家等组成。

内核委员按照中国证监会等监管部门的有关规定，在对项目文件和材料进行仔细研判的基础上，结合项目质量控制报告，重点关注审议项目是否符合法律法规、规范性文件和自律规则的相关要求，尽职调查是否勤勉尽责，是否具备申报条件。

每次参加内核会议的内核委员不少于 7 名，其中来自内部控制部门的委员人数不得低于参会委员总人数的 1/3，至少有 1 名合规管理人员参与投票表决。项目内核会议至少经 2/3 以上参会委员表决“通过”，则审核通过。内核会议后，项目组对参会内核委员审核意见进行书面回复，落实审核意见后形成最终申报材料，经履行公司审批程序后，方能向中国证监会或交易所申报。

## **二、立项审核过程说明**

### **（一）立项申请时间**

项目组自 2019 年 8 月开始进场进行现场尽职调查工作，经过充分考察、调研，本保荐机构确认深圳市利和兴股份有限公司首次公开发行股票并上市项目（以下简称“利和兴项目”或“本项目”）符合首次公开发行股票并上市的各项

条件。2019年9月23日，项目组向业务管理及质量控制部提出项目正式立项申请。

## （二）立项评估决策机构成员

本次发行上市项目立项审核委员会成员为郝同民、蔡硕、曹倩华、宋莹、徐卫力五人。

## （三）立项评估时间

利和兴项目组于2019年9月23日向本保荐机构提交了《正式立项审批表》等立项申请相关文件。

本项目于2019年9月23日提出项目正式立项申请，并于2019年10月24日召开项目评审工作会议，其间为本项目立项评估时间。

# 三、本次证券发行项目执行的主要过程

## （一）项目执行成员构成

保荐代表人	陈思捷、李东茂
项目协办人	卓海漩
其他项目组成员	汤泽骏、尚书磊

注：原项目协办人卓海漩先生已离职，保荐机构不再指定项目协办人，下同。

## （二）进场工作时间

项目组于2019年8月开始进场，按照《保荐人尽职调查工作准则》等相关规定和要求对发行人开展全面的尽职调查工作。

## （三）尽职调查的主要过程

本保荐机构根据中国证监会《保荐人尽职调查工作准则》的要求对发行人进行了全面、深入的尽职调查，主要过程如下：

（1）资料收集。本保荐机构根据《保荐人尽职调查工作准则》的要求，全

面收集有关发行人资料。

(2) 工作底稿制作及审验。本保荐机构对收集的资料进行甄别、分类和复核，制作成工作底稿，并在此基础上进行综合分析，以对本次发行有关的事项逐一进行审核验证。

(3) 与发行人沟通。本保荐机构与发行人董事、管理层及部门负责人分别进行了访谈，以了解发行人公司法人治理结构、技术研发、业务运营、竞争优势、存在的风险、所处行业情况及发展前景等情况，并就尽职调查中发现的可能影响发行人本次发行的有关问题及募集资金投资项目有关问题进行了充分的沟通。

(4) 现场调研及测试。本保荐机构深入发行人生产基地、研发、财务等部门，现场了解发行人生产、研发、采购、销售、财务等具体流程，以评价发行人内部控制风险及对发行人本次发行的影响。

(5) 中介机构沟通协调。本保荐机构就项目进展情况、相互协调问题及尽职调查中发现的有关问题，以召开中介机构协调会、现场讨论、电话沟通等方式与会计师、律师进行了充分的沟通，并就有关问题征询律师、会计师等中介机构的意见。

(6) 与主管政府部门沟通。本保荐机构就有关问题与有关政府主管部门沟通，就发行人工商、税务、社保、土地、房产等问题征询政府主管部门的意见。

针对利和兴项目的尽职调查主要过程包括但不限于以下方面：

阶段	主要工作内容
公司或有风险	调查发行人经营风险、重大合同执行情况、诉讼和担保等情况，分析可能对发行人业绩和持续经营能力产生不利影响的主要因素以及这些因素可能带来的主要影响
发行人基本情况	调查发行人近三年重大股权变动、重大资产重组等情况；了解发行人在股权变更、资产重组中的规范运作情况等；并收集相关资料
	调查和了解发行人主要股东的基本情况；主要股东所持发行人股份的质押、冻结和其它限制权利的情况；并收集相关资料
	调查和了解发行人子公司的基本情况；资产权属及其独立性；业务、财务、机构的独立；发行人商业信用情况等；并收集相关资料
董事、监事、高级管理人员及核心	通过查询有关资料，与高管人员、中介机构、发行人员工、主要供应商、主要客户访谈等方法，了解发行人高管人员的胜任能力及是否勤勉尽责

阶段	主要工作内容
技术人员调查	查询董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的简历、发行人的说明等文件，与上述人员访谈，了解上述人员的任职资格、执业操守、兼职情况、对外投资情况等；查阅发行人近三年“三会”会议记录，了解报告期内发行人董事、高管的变化情况；并收集相关资料
业务与技术	调查发行人所处行业发展、同行业竞争状况、同行业公司情况；收集行业主管部门制定的发展规划、行业管理方面的法律法规及规范性文件，了解行业监管体制和政策趋势；调查发行人所处行业的技术水平及技术特点，了解发行人所属行业特有的经营模式等，并收集相关资料
独立性	调查发行人的关联方基本情况、关联方关系、同业竞争情况，了解关联交易、同业竞争对发行人的影响及解决措施，并收集相关资料
内部控制	查阅内部控制制度、公司治理制度等文件，了解发行人内部控制环境
财务与会计	对经注册会计师审计的财务报告及相关财务资料、评估报告进行审慎核查，结合发行人实际业务情况进行财务分析，并对重要的财务事项例如销售收入的确认、成本计量、应收款项、研发费用、报告期内的纳税等进行重点核查
募集资金运用	查阅本次发行的募投项目备案批复文件、环评批复文件等，结合本次发行的募投项目的可行性研究报告，分析发行人募集资金投向对发行人未来经营的影响
公司及其子公司的对外担保情况	调查发行人及其子公司的对外担保情况，调查是否存在违规提供担保尚未解除的情况

#### （四）保荐代表人参与尽职调查的工作时间及主要过程

本项目保荐代表人于 2019 年 8 月开始对发行人进行尽职调查。保荐代表人按照《保荐人尽职调查工作准则》《证券发行上市保荐业务管理办法》等文件的要求对发行人进行尽职调查，其参与尽职调查的主要过程如下：

- 1、规划。对尽职调查全过程、项目总体进展和阶段性安排进行总体规划。
- 2、指导完成资料收集和工作底稿制作。保荐代表人对项目组制作的工作底稿进行了审阅，就资料的收集及工作底稿的制作问题对项目组提出意见，并指导项目组完善资料和规范工作底稿制作。
- 3、工作底稿分析验证。保荐代表人对项目组的工作底稿综合分析过程和结果进行复核，并据此对发行人是否符合发行条件进行综合分析。
- 4、与发行人沟通。保荐代表人与发行人董事长、总经理、董事会秘书、财务总监、各业务部门的主管人员进行座谈沟通，了解发行人采购、生产、销售、

财务核算的具体过程及竞争优势、存在的风险、所处行业情况、行业发展前景等；并就尽职调查过程中发现的问题与发行人相关人员进行深入探讨，以进一步评价有关问题对发行人本次发行的影响，并寻求解决问题的办法。

5、与中介机构沟通。保荐代表人就尽职调查过程中发现的问题与会计师、律师等中介机构进行多次沟通，了解各中介机构的工作进度，并就有关问题征询各中介机构的意见。

6、现场考察。保荐代表人现场考察了发行人生产、研发、财务、采购、销售等部门，了解了发行人的生产经营过程和财务核算流程，并对发行人内部控制的完整性和有效性及其对发行人本次发行和保荐机构保荐风险的影响进行了评价。

7、募投项目测试。通过查阅募投项目决策文件、可行性研究报告、行业研究报告等方面资料，保荐代表人分析测试了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。

8、申报文件制作。保荐代表人参与了本项目全套申请文件的制作、讨论和修订工作。

## **（五）其他项目成员参与尽职调查的工作时间以及主要过程**

项目组成员自 2019 年 8 月开始进入发行人现场进行尽职调查。其中，卓海漩、尚书磊重点负责法律相关事务的尽职调查；汤泽骏、卓海漩重点负责财务相关事宜的尽职调查，卓海漩、尚书磊重点负责业务与技术、募集资金投资项目相关事宜的尽职调查。

## **四、内部核查部门审核过程说明**

### **（一）内部核查部门的成员构成**

本次证券发行项目内部核查人员为蔡硕、徐德彬、程序、王建玮、庄娟娟。

## （二）内部核查部门的审核过程

保荐机构业务管理及质量控制部及其他核查人员于2020年4月18日至2020年4月22日对本项目开展了内核前核查工作，核查人员通过现场加视频的方式考察了公司生产经营场所，了解公司研发、销售、采购、仓储等方面的情况；就公司的行业状况、业务前景、销售模式、市场竞争中的优劣势、主要竞争对手、募集资金投资项目、财务状况、重要会计政策等情况同公司相关负责人进行了访谈；对项目组尽职调查工作底稿完成情况进行了检查。

## 五、问核程序的履行情况

项目组根据《保荐人尽职调查工作准则》等有关规定，采取走访、访谈、查阅、要求当事人承诺或声明、由有权机关出具确认或证明文件、进行互联网搜索、查阅有关资料、咨询专家意见、通过央行企业征信系统查询等核查方式，对《关于保荐项目重要事项尽职调查情况问核表》中所列尽职调查需重点核查事项进行了有效、合理和谨慎的独立核查。

根据《关于进一步加强保荐机构内部控制有关问题的通知》（发行监管函[2013]346号），2020年5月7日，民生证券对利和兴项目的重要事项尽职调查情况组织了问核程序，杨卫东、曹倩华、蔡硕、王钰婷、郝同民、黄文晓参加了问核程序。2021年4月26日，民生证券对利和兴项目的重要事项尽职调查情况组织了问核程序，杨卫东、曹倩华、蔡硕、汪佳敏、邓肇隆、王璇参加了问核程序。

问核过程中，项目组详细说明了尽职调查中对重点事项采取的核查过程、手段及方式，并承诺已根据《证券法》《证券发行上市保荐业务管理办法》和《保荐人尽职调查工作准则》等规定认真、忠实地履行尽职调查义务，勤勉尽责地对发行人有关事项进行了核查验证，认真做好了招股说明书的验证工作，确保所有问核事项和招股说明书中披露的信息真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述和重大遗漏，并将对发行人进行持续跟踪和尽职调查，及时、主动修改和更新申请文件并报告修改更新情况。保荐代表人及其近亲属、特定关系人与发行人之间不存在直接或间接的股权关系或者通过从事保荐业务谋取任何不正当利

益。如违反上述承诺，其自愿接受中国证监会根据有关规定采取的监管措施或行政处罚。

## 六、内核委员会审核过程说明

### （一）项目内核委员会构成

出席本项目内核会议的民生证券内核委员会成员共 7 人，成员包括：郝同民、曹倩华、李娟、钟锋、万迎春、廖家河、潘兴高。

### （二）内核委员会会议时间

内核委员会于 2020 年 6 月 4 日召开本项目内核会议。

### （三）内核委员会表决结果

经过严格审查和集体讨论，内核委员会以七票同意审议通过了发行人本次发行申报材料，认为“利和兴符合首次公开发行股票并在创业板上市的条件，其证券申请文件真实、准确、完整，符合《公司法》《证券法》的规定，不存在重大的法律和政策障碍，同意保荐利和兴首次公开发行股票并在创业板上市”。

## 第二节 关于审核要点相关事项的核查情况

### 一、关于发行人的设立情况

#### (一) 发行人变更为股份有限公司时是否存在累积未弥补亏损

##### 1、基本情况

##### (1) 整体变更设立时存在未弥补亏损的基本情况

利和兴有限按原账面净资产值折股整体变更为股份有限公司时存在未弥补亏损。形成上述未弥补亏损主要原因是由于公司在整体变更前处于成长期，盈利能力不佳而累积形成亏损所致。公司整体变更后，强化生产经营管理并逐步获得客户认可，订单规模持续增长，盈利能力得以提升，截至 2014 年 12 月 31 日公司未分配利润为负的情形已消除。截至报告期末，在不考虑整体变更时点对未分配利润的调整情况下，利和兴亦实现了未分配利润由负转正的变化。报告期内，公司归属于母公司股东的净利润分别为 5,047.23 万元、9,174.09 万元和 8,484.11 万元，保持稳定增长，公司已形成较强的持续盈利能力。

公司整体变更相关事项业经董事会、股东（大）会表决通过，相关程序合法合规。整体变更时，利和兴有限以截至 2014 年 7 月 31 日经审计的母公司财务报表净资产账面值 10,293,454.98 元为基础，按照 1.1652: 1 的比例折股，整体变更后的股份有限公司股本总额为 8,834,279 元，净资产账面值中的其余 1,459,175.98 元计入股份有限公司的资本公积。依照上述规则，整体变更过程中净资产折股的会计处理如下：

借： 实收资本	8,834,278.37 元	
资本公积	2,863,451.85 元	
未分配利润	-1,404,275.24 元	
贷： 股本		8,834,279.00 元
资本公积		1,459,175.98 元

## **(2) 发行人由有限责任公司整体变更为股份有限公司的基准日未分配利润为负的形成原因**

发行人成立于 2006 年 1 月 9 日，成立初期公司营业收入较低，为了保证公司生存，采取了低价获取订单的策略，且由于尚未形成规模效应，销售毛利率较低。因此公司 2006 年及 2007 年净利润为负，形成了较大的亏损。2006 年及 2007 年，公司净利润分别为-73.60 万元和-93.69 万元，截至 2007 年 12 月 31 日，公司未分配利润为-167.29 万元。

2008 年至 2012 年，公司销售收入持续增长，公司历年均实现了盈利，但公司仍属于成长期，利润率较低，因此该期间的净利润未能完全弥补前期亏损。2013 年，公司母公司净利润为-12.34 万元，截至 2013 年末，公司未分配利润为-88.77 万元。但公司当年合并净利润为 59.62 万元，当年末合并未分配利润为-15.93 万元。

2014 年公司整体变更时，以截至 2014 年 7 月 31 日经审计的母公司财务报表进行折股。2014 年 1-7 月，公司母公司净利润为-51.65 万元，当期末母公司未分配利润为-140.43 万元。利和兴有限整体变更为股份有限公司的基准日未分配利润为负的原因一方面为公司 2006 年及 2007 年成立初期形成的亏损，一方面为公司 2014 年 1-7 月期间形成的暂时性亏损所致。2014 年 1-7 月，公司毛利率与 2013 年相比较为稳定，但销售费用率与管理费用率有所上升，且计提了部分资产损失，因此公司在该期间内经营业绩有一定亏损。

## **(3) 发行人整体变更后的变化情况和的发展趋势**

公司整体变更后，强化生产经营管理并逐步获得客户认可，订单规模持续增长，盈利能力得以提升。2014 年度，公司实现母公司净利润 196.42 万元，期末未分配利润 223.26 万元。合并净利润 159.58 万元，期末未分配利润 259.26 万元。即使考虑整体变更前未弥补亏损，公司 2014 年末未分配利润也实现了扭亏为盈。

2015 年至 2020 年，公司历年实现营业收入分别为 10,627.92 万元、17,163.14 万元、25,428.07 万元、40,824.34 万元、55,784.31 万元和 47,432.95 万元，实现

净利润分别为 975.74 万元、2,051.26 万元、3,562.81 万元、5,036.04 万元、9,137.35 万元和 8,487.12 万元。

## 2、核查程序

(1) 查阅了发行人改制时的审计报告、资产评估报告及董事会、创立大会的相关会议资料文件,了解发行人改制时的累积未弥补亏损情况及改制过程程序的合规性;

(2) 取得了发行人整体变更设立以来历年财务会计报表和审计报告,分析发行人主要财务数据的变动情况,确认未分配利润为负的情形已消除,确认发行人具有较强的持续盈利能力;

(3) 对发行人主要管理人员进行访谈,了解发行人变更为股份有限公司时存在累积未弥补亏损的原因;

(4) 查阅发行人的会计凭证,了解发行人整体变更过程中净资产折股的会计处理情况,确认发行人相关会计处理符合《企业会计准则》的要求。

## 3、核查结论

发行人整体变更相关事项已经董事会、股东会表决通过,相关程序合法合规,改制中不存在侵害债权人合法权益情形,与债权人不存在纠纷;发行人已完成工商登记注册和税务登记相关程序,整体变更相关事项符合《公司法》等法律法规的规定。

### **(二) 发行人是否由国有企业、事业单位、集体企业改制而来,或历史上存在挂靠集体组织经营**

发行人由利和兴有限整体变更而来,自利和兴有限成立以来,林宜潘先生即为发行人控股股东,发行人不存在由国有企业、事业单位、集体企业改制而来,或历史上存在挂靠集体组织经营的情况。

### **(三) 发行人股份有限公司设立和整体变更程序是否曾经存在瑕疵**

发行人股份有限公司整体变更无需得到有权部门的批准;发起人的资格、人

数、住所等符合法定条件；依法履行设立登记程序；履行了有关整体变更的董事会、股东（大）会审议程序；履行了审计、评估程序，作为折股依据的审计报告或者评估报告出具主体具备相关资质；股东在整体变更过程中依法无需缴纳所得税。

综上，发行人股份有限公司设立和整体变更程序不存在瑕疵。

#### **（四）发行人设立时是否存在股东以非货币财产出资**

发行人设立时，不存在股东以非货币资产出资的情况。

#### **（五）发行人设立时是否存在股东以国有资产或者集体财产出资**

发行人由利和兴有限整体变更而来，设立时股东均为自然人，不存在股东以国有资产或者集体财产出资的情形。

## **二、关于发行人报告期内的股本和股东变化情况**

### **（一）发行人设立以来是否涉及国有资产、集体资产、外商投资管理**

#### **1、基本情况**

2017年6月28日和2017年7月14日，利和兴第一届董事会第二十一次会议和2017年第三次临时股东大会，分别审议通过《关于深圳市利和兴股份有限公司2017年第一次股票发行方案的议案》等议案，同意计划发行不超过15,714,285股股票，募集资金不超过人民币110,000,000（含）元。

本次发行的认购对象中，深圳长城开发科技股份有限公司认购275万股，认购金额1,999.25万元，以现金方式认购。

2017年8月8日，江苏公证天业会计师事务所（特殊普通合伙）出具《验资报告》。

2017年8月30日和2017年9月14日，利和兴第一届董事会第二十三次会议和2017年第四次临时股东大会，分别审议通过《关于深圳市利和兴股份有限公司2017年第一次股票发行方案的议案》等议案。

公司于 2017 年 11 月 8 日披露了《股票发行情况报告书》。华创证券有限责任公司就公司此次股票发行出具了合法合规的意见，广东华商律师事务所就公司此次发行股票出具了法律意见书。2017 年 9 月 20 日，全国中小企业股份转让系统有限责任公司出具《关于深圳市利和兴股份有限公司股票发行股份登记的函》。2017 年 11 月 27 日，深圳市市场监督管理局对利和兴本次变更情况予以核准登记。

截至本保荐工作报告签署日，深科技持有发行人 3,575,000 股股份，占发行人股权比例为 3.0589%。深科技的控股股东为中国电子信息产业集团有限公司（以下简称“中国电子”），中国电子为国务院国资委 100%控股的企业，中国电子持有深科技不超过 50% 股权，根据《上市公司国有股权监督管理办法》的相关规定，深科技不符合该办法规定的国有股东标准；根据深科技提供的相关资料及其说明，深科技认购公司发行股票前，已根据相关法律法规及国有资产管理的相关规定，履行相应的资产评估及评估备案手续、内部决策程序，深科技已按照《上市公司国有股权监督管理办法》等相关规定办理 CS 标识的相关事项。

## 2、核查程序

（1）取得了发行人设立以来工商登记文件、三会会议文件，了解公司自设立以来的股份变动情况，了解发行人股权结构变化情况及历史股东情况；

（2）查阅了本次增资相关中介机构出具的报告，发行人在股转系统的信息披露文件等，确认本次发行的相关程序合法合规；

（3）查阅深科技历年年度报告和信息披露文件，了解其实际控制人、控股股东情况，了解其股权结构；

（4）查阅了《上市公司国有股权监督管理办法》的相关规定，核查深科技股权结构和国有股权情况；

（5）取得深科技提供的相关资料及声明确认函，确认深科技认购发行人定向发行的股份履行评估及内部决策手续情况。

### 3、核查结论

深科技对发行人的出资行为已根据相关法律法规及国有资产管理的相关规定履行相应的资产评估及评估备案手续、内部决策程序；深科技已经按照《上市公司国有股权监督管理办法》等相关规定办理了其所持公司股份标注为“CS”的相关事宜。

#### **(二) 发行人设立以来是否存在工会及职工持股会持股或者自然人股东人数较多情形**

发行人设立以来不存在工会及职工持股会持股或者自然人股东人数超过200人的情形。

#### **(三) 发行人申报时是否存在已解除或正在执行的对赌协议**

##### **1、基本情况**

###### **(1) 对赌协议相关情况**

发行人历史沿革中，发行人及其实际控制人与投资机构或相关自然人签署过的对赌协议及其主要内容如下：

###### **① 尼克领军投资、尼克优先投资及樊晓娜与发行人及其控股股东的对赌协议**

2015年3月9日，北京尼克投资管理有限公司、樊晓娜与发行人、发行人控股股东林宜潘签署《深圳市利和兴股份有限公司增资扩股协议》，2015年6月4日，北京尼克投资管理有限公司、尼克优先投资与发行人、发行人控股股东林宜潘签署《深圳市利和兴股份有限公司增资扩股协议之补充协议》，其中约定：①利和兴合并会计报表中于2015、2016会计年度实现的归属母公司所有者的净利润应分别不少于约定承诺业绩；②如利和兴2015年度、2016年度实际实现业绩发生协议约定的情形，则增资方有权要求利和兴控股股东林宜潘按照协议约定的金额进行现金补偿。

②刘玉佳、肖嵘及红塔资产银桦智汇投新三板5号资产管理计划与发行人及其控股股东的对赌协议

2015年9月，刘玉佳与肖嵘分别与发行人、发行人控股股东林宜潘签署《深圳市利和兴股份有限公司增资扩股协议》，深圳市红塔资产管理有限公司代其所管理的资管计划红塔资产银桦智汇投新三板5号资产管理计划（以下简称“银桦5号”）与发行人、发行人控股股东林宜潘签署《深圳市利和兴股份有限公司增资扩股协议之补充协议》，上述协议约定：①利和兴合并会计报表中于2015、2016会计年度实现的归属母公司所有者的净利润应分别不少于约定承诺业绩；②如利和兴2015年度、2016年度实际实现业绩发生协议约定的情形，则增资方有权要求利和兴控股股东林宜潘按照协议约定的金额进行现金补偿。

## （2）对赌协议履行情况

根据发行人《2015年度报告》和《2016年度报告》，上述业绩对赌条款未触发，不存在实际执行的情况，不涉及发行人及/或其控股股东向协议相对方进行补偿的情形，发行人控股股东与上述增资方之间不存在应履行但未履行的义务。

除上述情形外，发行人、发行人的实际控制人与发行人的股东之间未签署或达成任何其他有效的或将生效的对赌协议或类似的对赌安排。

综上，发行人及其实际控制人林宜潘与尼克领军投资、尼克优先投资、樊晓娜、刘玉佳、肖嵘及银桦5号之间的对赌条款未触发，不存在实际执行的情况；发行人及其实际控制人林宜潘与尼克领军投资、尼克优先投资、樊晓娜、刘玉佳、肖嵘及银桦5号就对赌协议的签署、履行和终止不存在争议、纠纷。

## 2、核查程序

（1）取得了发行人设立以来增资的工商登记文件、增资协议、三会会议文件、中介机构出具的报告，公司信息披露文件，了解公司设立以来存在的对赌协议或条款情况；

（2）核查北京尼克投资管理有限公司、樊晓娜与发行人、发行人控股股东林宜潘签署《深圳市利和兴股份有限公司增资扩股协议》，北京尼克投资管理有限公司、共青城尼克优先投资管理合伙企业（有限合伙）与发行人、发行人控股股东林宜潘签署《深圳市利和兴股份有限公司增资扩股协议之补充协议》，刘玉佳与肖嵘分别与发行人、发行人控股股东林宜潘签署《深圳市利和兴股份有限公

司增资扩股协议》，深圳市红塔资产管理有限公司代其所管理的资管计划红塔资产银桦智汇投新三板 5 号资产管理计划（以下简称“银桦 5 号”）与发行人、发行人控股股东林宜潘签署《深圳市利和兴股份有限公司增资扩股协议之补充协议》中的相关条款；

（3）核查发行人《2015 年度报告》、《2016 年度报告》及 2015 年、2016 年年度审计报告，确认上述对赌条款是否触发生效；

（4）取得北京尼克投资管理有限公司、樊晓娜、刘玉佳、肖嵘、深圳市红塔资产管理有限公司出具的确认函或签署的访谈记录，确认相关协议条款未触发，不存在发行人控股股东需要补偿的义务，确认各协议签署方不存在争议、纠纷；

（5）访谈发行人控股股东、实际控制人，取得其签署的调查表，确认发行人及其控股股东、实际控制人不存在其他对赌协议情况。

### **3、核查结论**

发行人不存在正在执行的对赌协议，发行人历史上存在的对赌协议均已终止，满足《创业板股票首次公开发行上市审核问答》第 13 条规定的条件，对发行人不存在重大不利影响。

## **（四）发行人设立以来历次股权变动过程是否曾经存在瑕疵或者纠纷**

发行人的设立及历次股本演变已履行必要的法律程序；发行人的设立及历次增资股东均已足额缴纳认购款项，不存在纠纷或潜在纠纷；发行人的历次股权变动合法、有效，不存在纠纷及风险。综上，发行人设立以来历次股权变动过程不存在瑕疵或者纠纷。

## **三、关于发行人报告期内重大资产重组情况**

### **（一）发行人报告期内是否发生业务重组**

#### **1、基本情况**

报告期内，公司未发生重大资产重组情况。公司于 2018 年 8 月收购万广机电 55% 股权，本次交易不构成重大资产重组，具体情况如下：

### (1) 交易背景

根据公司发展战略的需要,为拓展公司销售渠道,发行人决定收购万广机电 55%的股权。万广机电的基本情况如下:

企业名称	万广机电设备(深圳)有限公司
统一社会信用代码	914403007771518521
成立时间	2005年9月26日
注册资本	人民币512万元
法定代表人	温元炜
注册地址	深圳市龙华区龙华街道富康社区民清路光辉科技楼C栋2层
经营范围	设计、生产经营非标机械设备(含涂装设备)、精密模治具、精密电子零配件、涂装和烤漆流水线设备及从事机电产品的研发

### (2) 交易履行的程序及资产的交付和过户情况

2018年8月21日公司第二届董事会第七次会议审议通过《关于收购资产的议案》,同意发行人通过现金方式收购万广机电55%的股权,根据《公司章程》和《对外投资管理制度》,本次收购资产无需提交股东大会审议。

2018年8月22日,发行人就收购万广机电的事项发布了《收购资产的公告》,对交易的概况、交易对方及交易标的相关情况予以披露。

2018年8月24日,万广机电股东会作出决议,同意虞潘淑女将其所持有的万广机电55%股权转让予发行人,并将其所持有的万广机电另外45%股权转让予温元炜。

就发行人收购万广机电,虞潘淑女与发行人及温元炜签署了《股权转让协议书》,发行人并与温元炜签订了《万广机电设备(深圳)有限公司章程》和合资经营中外合资企业的《万广机电设备(深圳)有限公司合同》。

2018年8月27日,深圳市市场监督管理局核准本次股权变更,本次股权转让完成,万广机电成为发行人控股子公司。

2018年9月7日,深圳市龙华区经济促进局下发了《外商投资企业变更备案回执》,对万广机电变更为中外合资企业及本次股权转让所涉及的相关企业信息变更予以备案。

### (3) 本次收购对公司的影响

本次收购万广机电, 发行人取得了富士康合格供应商资质, 拓展了销售渠道, 有利于发行人进一步挖掘新的客户, 降低客户集中度, 有利于发行人业务的持续健康发展。发行人采取受让原股东股权的方式, 取得万广机电 55% 股权, 不存在对公司实际控制人及管理层变动产生重大影响的情形。

### (4) 非同一控制下的重组前一个会计年度主要会计指标比例

万广机电 2017 年末的资产总额、2017 年度的营业收入和利润总额占重组前发行人相应项目的具体比例如下:

单位: 万元

项目	2017 年末资产总额	2017 年度营业收入	2017 年度利润总额
万广机电	0.04	81.26	-16.42
发行人	33,637.25	25,428.07	4,082.45
占比	0.00%	0.32%	-0.40%

由上表可见, 万广机电 2017 年末的资产总额、2017 年度的营业收入和利润总额占重组前发行人相应项目的比例均未超过 20%。因此根据相关要求, 本次重组不需运行一定时间后方可申请发行。

## 2、核查程序

(1) 对发行人管理人员进行访谈, 了解发行人收购万广机电的原因, 核实发行人业务重组的合理性, 确认当事人不存在其他承诺、盈利预测或业绩对赌的情况, 了解万广机电与发行人业务的相似性;

(2) 查阅发行人相关董事会决议、《公司章程》《对外投资管理制度》, 取得发行人收购万广机电股权时签署的《股权转让协议》和支付凭证, 查阅相关工商登记资料, 核实资产的交付和过户情况;

(3) 查阅万广机电业务资料和会计账簿, 了解万广机电后续经营、人员整合、公司治理运行及重组业务的最新发展状况;

(4) 查阅了万广机电相关工商登记资料, 了解万广机电的历史沿革和股权结构, 确认本次重组为非同一控制下重组;

(5) 查阅万广机电会计报表, 测算万广机电 2017 年末的资产总额、2017 年度的营业收入和利润总额占重组前发行人相应项目的具体比例, 确认本次重组不属于重大资产重组, 确认发行人主营业务未发生重大变化, 不适用需要符合重组后运行期限等相关要求。

### 3、核查结论

发行人业务重组具有合理性, 资产均已交付和过户, 不存在涉及交易当事人的承诺、盈利预测或业绩对赌情况, 人员整合、公司治理运行情况良好, 重组业务的最新发展状况良好; 本次重组为非同一控制下重组, 万广机电与发行人业务相似, 发行人主营业务未发生重大变化, 本次重组不需运行一定时间后方可申请发行。

## 四、关于发行人在其他证券市场的挂牌情况

### (一) 发行人是否存在境外、新三板上市/挂牌情况

#### 1、基本情况

(1) 挂牌、摘牌时间、挂牌地点、挂牌期间及摘牌程序合法合规性

2015 年 10 月 15 日, 全国中小企业股份转让系统有限责任公司出具《关于同意深圳市利和兴股份有限公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌的函》

(股转系统函〔2015〕6735 号), 同意公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌, 转让方式为协议转让。2015 年 12 月 10 日, 发行人股票在全国股份转让系统挂牌公开转让, 证券简称: 利和兴, 证券代码: 834013。

2019 年, 公司出于对整体发展战略规划及长期经营发展的慎重考虑, 并经 2018 年年度股东大会审议通过, 向全国中小企业股份转让系统有限责任公司申请股票终止挂牌。2019 年 6 月 28 日, 全国中小企业股份转让系统有限责任公司出具《关于同意深圳市利和兴股份有限公司股票终止在全国中小企业股份转让系统挂牌的函》(股转系统函〔2019〕2592 号), 发行人股票自 2019 年 7 月 4 日起终止在全国中小企业股份转让系统挂牌。

在全国中小企业股份转让系统挂牌期间，公司的信息披露、股权交易、董事会或股东大会决策等方面符合《公司法》《证券法》等相关法律法规和《公司章程》的规定，不存在受到全国中小企业股份转让系统有限责任公司处罚的情形，不存在构成对本次发行上市的实质性障碍。

## （2）招股说明书披露与新三板挂牌期间公司信息披露差异情况

发行人股票曾于 2015 年 12 月 10 日在新三板挂牌并公开转让，并于 2019 年 7 月 4 日终止挂牌。发行人本次发行上市申请文件于 2020 年 7 月 6 日获得受理，申报期为 2018 年至 2020 年（以下简称“本次申报文件”）。发行人在新三板挂牌期间系按照《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《非上市公众公司监督管理办法》《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露细则》等相关业务规则的要求主要披露了公开转让说明书、定期报告、临时报告等信息，本次申报文件的信息披露按照创业板相关业务规则的要求进行，两者在信息披露规则、信息披露覆盖期间、信息披露的具体内容及要求等方面存在一定差异。经核查，发行人在新三板挂牌前的申报材料、挂牌期间的所有公开披露信息与本次申请文件存在差异的情况列示如下：

### ①财务信息部分

#### A、根据准则变化相应调整导致的差异

公司根据财政部于 2019 年 4 月发布的《关于修订印发 2019 年度一般企业财务报表格式的通知》（财会[2019]6 号）的要求编制三年一期申报财务报表（2018 年至 2020 年），因此 2018 年至 2020 年申报财务报表与新三板挂牌期间对应年度所披露的财务报表在报表格式上存在差异。

#### B、前期会计差错更正导致的差异

##### a、确认股份支付费用

2015 年 3 月 19 日，发行人召开 2015 年第一次临时股东大会，审议通过《关于公司定向发行股份的议案》等相关议案，同意利和兴投资作为发行人新股东出资 1,472,380.00 元，认购发行人股本 981,587 元。利和兴投资作为股权激励计划

实施平台，在后续发生回购及再授予时，发行人未进行相关股份支付处理。为提升会计信息质量，发行人根据《企业会计准则》等规定要求对利和兴投资相关股份支付进行调整，并对财务报表进行追溯调整，该事项导致发行人 2017 年管理费用股份支付调增 32.06 万元，对发行人经营成果影响较小。

该项股份支付差错更正导致的财务报表差异情况如下：

i 资产负债表

单位：元

2018.12.31				
项目	合并报表			
	追溯重述前	重述金额	追溯重述后	调整说明
应交税费	27,520,192.35	-48,093.72	27,472,098.63	不涉及新调整事项，根据 2017 年调整续调当期资产负债表科目
负债合计	204,841,893.24	-48,093.72	204,793,799.52	
资本公积	73,604,294.56	2,429,217.45	76,033,512.01	
盈余公积	12,138,256.88	-238,112.38	11,900,144.50	
未分配利润	107,345,466.80	-2,143,011.35	105,202,455.45	
所有者权益合计	287,960,984.78	48,093.72	288,009,078.50	
2017.12.31				
项目	合并报表			
	追溯重述前	重述金额	追溯重述后	调整说明
应交税费	12,376,421.31	-48,093.72	12,328,327.59	相应调整税费
负债合计	98,894,952.07	-48,093.72	98,846,858.35	综合影响
资本公积	95,475,157.56	2,429,217.45	97,904,375.01	股份支付调整资本公积
盈余公积	7,061,166.21	-238,112.38	6,823,053.83	相应调整盈余公积
未分配利润	61,950,210.21	-2,143,011.35	59,807,198.86	相应调整未分配利润
所有者权益合计	237,477,510.82	48,093.72	237,525,604.54	综合影响

注：资本公积、盈余公积及未分配利润调整包括 2017 年和报告期前股份支付追溯调整累计影响数。

ii 利润表

单位：元

2017 年度
---------

项目	合并报表			
	追溯重述前	重述金额	追溯重述后	调整说明
管理费用	9,874,392.73	320,624.77	10,195,017.50	股份支付调整
所得税费用	5,244,459.08	-48,093.72	5,196,365.36	相应调整税费
净利润	35,900,667.63	-272,531.05	35,628,136.58	综合影响

#### b、业务合作项目协商终止而进行追溯调整

2017年，发行人与华为公司针对未来先进技术开展业务合作项目（简称“终端智能测试项目”），项目对应的产品主要是为了配合客户针对未来终端产品将出现的技术而在基础通信、显示、音频、传感器、拍照、外观、防水等多领域打造先进的测试与检测能力，因此相关产品构成复杂且技术实现难度较大。发行人根据合同约定履行了相关义务，交付了相关产品，客户也按照合同约定出具了项目验收通知函。发行人据此在2017年确认项目收入，并结转对应成本。

公司与华为公司就终端智能测试项目达成的主要条款及约定情况如下：

##### i 验收标准

双方的合作协议中并没有明确区分初验和终验，而是约定由华为专家组成评审小组，在华为工程师的主导下，针对合同交付件中对应的所有产品，按照技术方案的要求与规格进行验收。

##### ii 发货时间

2017年5月，公司与华为公司签订有关协议。为满足华为公司对产品的需求，公司按照相关约定陆续完成相关产品设计、研发、生产以及发货及交付，以满足华为公司对终端智能测试项目整体进行设备联调的需求。2017年9月25日，华为公司对合同项下所有产品的交付情况的完整性进行整体确认。

##### iii 验收时间

终端智能测试项目工作内容包含设备设计、样机制作开发、设备联调及验收等，华为公司持续监控项目相关工作的完成情况，并对其中的关键工作节点进行确认。在确认合同项下所有产品的交付情况后，华为公司及时办理验收，并于2017年9月28日完成验收。

#### iv 报告期确认的收入

产品通过华为公司验收后，公司在 2017 年当期确认营业收入 2,100 万元。

#### v 已收款项及期末应收账款金额

2017 年华为公司按照合同约定支付款项共计 1,228.50 万元，期末剩余应收账款 1,228.50 万元。

由于近年终端技术发展变化较快，且该等项目属于客户整机线项目的组成部分，虽然发行人已交付产品并获得项目验收通知函，但项目已不能满足现时的技术需求，未能实现项目目标，因此有关产品从项目整体来看未能达到客户最终的验收标准要求，经友好协商，2019 年双方达成终止协议。

对于上述事项，公司最初在 2017 年和 2018 年的原始报表按照一般销售业务收入进行会计处理，但随着合作双方终止该项目，公司在首次申报时认定为会计差错而追溯调整 2017 年和 2018 年财务报表。结合《企业会计准则》的有关规定，公司基于对上述事项的进一步梳理以及分析，认为相关事项在 2019 年作销售退回处理更符合业务实质及《企业会计准则》的有关规定，因此公司在首次申报财务报表基础上，对该事项导致的 2017 年和 2018 年的会计差错进行调整，调整后，公司 2017 年和 2018 年财务报表除股份支付调整外，与原始报表保持一致，并对该事项在 2019 年财务报表中按照销售退回进行会计处理。

2021 年 2 月 27 日，公司召开第三届董事会第六次会议，审议通过《关于前期会计差错更正调整的议案》，对前次会计差错更正进行调整，不追溯调整 2017 年和 2018 年财务报表，而在 2019 年作销售退回处理并相应调整 2019 年财务报表。经该次调整后，公司对于该事项的会计处理与新三板挂牌期间的处理不存在差异。

#### ②非财务信息部分

公司在新三板挂牌的申报材料及公开披露文件与本次申报文件的非财务信息披露差异主要情况如下：

##### A、报告期不同导致的差异

由于本次申请的报告期发生了变化,期间随着公司生产经营活动的持续开展,公司的注册资本、经营范围、股权结构情况、主要资产、债权债务、分公司和子公司情况、对外投资、董事、监事及高级管理人员、公司章程、公司内部控制制度、股东大会、董事会、监事会会议召开情况等方面均发生了变化,与新三板挂牌期间披露时点的情况相比存在差异。

### B、其他的差异

项目	新三板披露	本次申报文件披露	差异情况说明
重大事项提示	宏观经济周期性波动影响的风险、市场竞争风险及技术泄密的风险等	来自华为公司销售收入占比较高及华为公司受美国政府管制引发的收入大幅下滑的风险、收入和业绩增速放缓的风险等	根据公司的生产经营变化及所处的宏观市场情况变化对公司面临的风险进行更加全面、充分地披露
释义	普通术语及行业术语	普通术语及专业术语	根据公司本次申报文件的需要相应调整文件中的释义
所属行业分类	根据中国证监会发布的《上市公司行业分类指引》,公司所处行业属于制造业中的专用设备制造业,行业分类代码为 C35。根据《国民经济行业分类与代码(GB/4754-2011)》,公司所处行业为专用设备制造业(C35)之电子工业专用设备制造(C3562)。按照股转系统发布的《挂牌公司管理型行业分类指引》,公司所处行业为 C3562 电子工业专用设备制造	根据中国证监会发布的《上市公司行业分类指引(2012年修订)》,公司属于制造业中的专用设备制造业,行业分类代码为 C35。根据《国民经济行业分类(GB/T4754-2017)》,公司属于 C3569 其他电子专用设备制造。根据《国务院关于加快培育和发展战略性新兴产业的决定》明确的重点领域,高端装备制造业要积极发展以数字化、柔性化及系统集成技术为核心的智能制造装备,公司属于战略新兴产业中的“智能制造装备业”,根据国家统计局《战略性新兴产业分类(2018)》,公司所处行业为“重大成套设备制造”。根据发行人产品应用领域的行业分类,公司主营业务属于信息与通信领域智能制造装备业	根据发行人主营业务及所属行业情况更新披露了行业认定情况
主营业务	利和兴是工业领域自动化解决方案的提供商,是柔性自动化设备的集成制造商,致力于非标智能装备与工业机器人的研究、开发、制造,公司的主要产品包括自动化测试设备、自动化组装设备、自动化包装设备、工业焊接机器人等,产品广泛应用于电子、机械、包装等行业	公司自设立以来专注于自动化、智能化设备的研发、生产和销售,致力于成为新一代信息和通信技术领域(5G)领先的智能制造解决方案提供商。公司主要产品为检测类设备和制程类设备,主要应用于智能终端、智能摄像机和 5G 基站器件等产品制造领域	根据公司主营业务情况进行了更新披露

项目	新三板披露	本次申报文件披露	差异情况说明
主要产品	公司产品分为自动化手机检测设备、自动化手机组装设备、自动化包装设备、工业焊接机器人等四类，主要应用在电子、食品包装、机械等领域；从设备功能上看，产品涵盖检测线、装配线、焊接线、包装线等各类非标智能装备	公司主要产品为检测类设备和制程类设备，主要应用于智能终端、智能摄像机和 5G 基站器件等产品制造领域，对下游产品的电性能、光学性能、音频性能、触感性能、防水性能、可靠性、外观、尺寸等进行检测，或实现生产过程中的精密焊接、精密贴合、组装包装、移栽物流等工作	针对公司主要产品情况更新了产品种类，并相应更新了产品的相关介绍
主要业务流程	公司研制开发的柔性自动化设备与工业焊接机器人，不是单纯的标准化制造装备，而是通过设计、加工、装配和调试等环节集成的非标自动化智能制造设备	公司产品的主要工艺流程包括：整机定制设计，结构、电控和软件设计，机械加工，钣金加工，结构装配，电气装配，软件写入和程序调试等	公司根据业务流程的优化更新了业务流程的表述，并相应更新了业务流程图
主要技术	自动化测试设备技术、自动化组装设备技术、自动化包装设备技术、工业焊接机器人技术	信号测试技术、数字工厂技术、仿真测试技术、视觉检测与定位技术、5G 介质滤波器测调技术、OLED 柔性屏覆膜技术、自动化测试技术、计算机图像分析处理技术、精密机械加工技术	根据公司研发技术的进展情况，更新了公司的主要技术
研发体系	公司经过多年的积累，建立了以市场需求为导向，自主研发、合作创新为途径的技术研发体系。总体来说，公司的研发模式主要为资源订单式研发，公司通过与客户形成的较为稳定的合作关系，可以先期介入客户产品的研发、设计过程，与客户共同研发符合客户需求的新产品，既可在竞争中赢取先机，又可实现服务增值，提高产品利润	公司建立了灵活、高效的研发体系，密切跟踪行业发展趋势，快速满足客户产品技术变化，准确把握市场需求提前布局技术研发，做到快速响应，高效高质量产出技术成果。此外，公司通过健全研发管理制度、提高研发组织管理和科学决策水平、加强研发过程监督，从严落实客户需求分析到项目立项、设计研发、项目验收等各个环节，在确保研发活动规范有序的同时又满足了客户对快速反应的需求	根据公司的研发体系建设的发展变化情况，调整了关于研发体系的相关表述
经营模式	研发模式、采购模式、生产装配与集成模式、销售模式、售后服务模式	研发模式、采购模式、生产模式、销售模式	根据公司业务模式发展更新披露公司的相关经营模式
行业特点	(1) 市场竞争中技术稳定性是关键，价格其次、(2) 学习经济是行业进入的最大结构性障碍，客户认证期较长、(3) 以人为本，技术团队稳定性直接影响企业持续盈利能力	(1) 下游产业集中度高，客户以大型企业为主、(2) 产品具有定制化的特征、(3) 技术综合性强、革新快、(4) 下游客户对快速响应能力和设备稳定性要求高	根据公司所处行业发展变化情况，重新表述行业特点，更贴近行业现实发展情况
行业壁垒	1、技术壁垒；2、人才壁垒；3、资金壁垒；4、客户认证壁垒	1、技术壁垒；2、客户壁垒；3、人才壁垒；4、资金壁垒	根据公司所处行业发展变化情况，更新描述行业壁垒
推动行业	(1) 国家产业政策支持、(2) 产业	(1) 国家政策的大力支持、(2) 经济	根据公司所处行业发展

项目	新三板披露	本次申报文件披露	差异情况说明
发展有利因素/面临的机遇	机构调整推动工业高精尖化发展、（3）企业自动化建设的助推、（4）人口红利消失，自动化设备性价比凸显、（5）随着智能化生产概念的渗透，下游应用领域将不断扩大与深化	环境进入新常态、（3）技术进步的必然趋势、（4）人口结构变化新红利、（5）绿色发展理念的要求	变化情况，重新表述行业面临的有利因素
对行业发展的不利因素/面临的挑战	（1）宏观经济波动、（2）材料成本、（3）非标准化作业、（4）资金垫付压力较大	（1）核心零部件依赖进口、（2）行业人才稀缺、（3）行业内企业现金流普遍较差、（4）离散型制造实现智能化较困难	根据公司所处行业发展变化情况，重新表述行业面临的不利因素
行业中的竞争地位	在柔性自动化制造设备产业中，企业大体可分为四类，第一类为国际领先行业巨头；第二类是国内行业龙头；第三类主要为拥有较强研发实力及科研支持、深耕专业领域的系统集成商、专业化设备制造商，公司即属于该类；第四类则是通过产业并购等方式的后进入者及处于孵化期的小微企业	发行人专业从事自动化、智能化检测、制程类设备等产品的研发、生产、销售及技术服务，经过多年的行业积累与发展，公司现已成为国内移动智能终端检测领域行业较为领先的企业之一。在移动智能终端制造装备领域，公司具有较强的竞争优势，与全球领先的信息与通信技术（ICT）企业华为公司建立了长期稳定的合作关系，系其智能制造设备的重要供应商之一，并持续开发新产品，合作不断深化	根据公司所处行业的发展变化情况，更准确地表述发行人在所处行业的市场竞争地位情况
竞争优势	（1）技术研发优势、（2）综合成本优势、（3）品牌优势、（4）客户资源优势、（5）制造加工优势、（6）本地服务优势	（1）技术研发与人才优势、（2）客户资源优势、（3）综合服务优势、（4）质量控制优势、（5）品牌优势	结合公司的自身发展和行业的发展变化情况，更准确地描述自身的竞争优势
竞争劣势	（1）公司规模有待进一步提高，客户丰富度与下游应用领域有待持续挖掘、（2）定制化业务导致成本不能大幅降低、（3）公司融资渠道单一，财务资源有限	（1）公司产能规模有限、（2）融资渠道与规模受限	结合公司的自身发展和行业的发展变化情况，更准确地描述自身的竞争劣势
可能对公司持续经营产生影响的风险因素/经营风险和财务风险	（一）市场及业务经营风险：1、宏观经济周期性波动影响的风险；2、市场竞争风险；3、客户集中度较高的风险；4、人力和材料成本上升的风险；5、科技创新能力持续发展的风险；6、技术泄密的风险；7、人才风险。（二）财务风险：1、毛利率波动风险；2、存货余额较大的风险；3、外协加工风险	（一）来自华为公司销售收入占比较高及华为公司受美国政府管制引发的收入大幅下滑的风险、（二）收入和业绩增速放缓的风险、（三）市场竞争风险、（四）经营成本上涨风险、（五）新型冠状病毒肺炎疫情导致经营业绩波动的风险；（一）应收账款规模较大的风险、（二）存货规模较大的风险、（三）收入季节性波动风险、（四）税收优惠政策变化风险、（五）政府补助政策变化风险、（六）净资产收益率下降的风险	根据公司的生产经营情况，所处的宏观政治经济环境等，充分披露公司面临的风险

项目	新三板披露	本次申报文件披露	差异情况说明
同行业公司	公开转让说明书中比对了在主营业务和主要产品类别方面与公司具有一定可比性的两家公司：深圳市大族激光科技股份有限公司和广州达意隆包装机械股份有限公司	招股说明书中列示了博杰股份、联得装备、易天股份和佰奥智能作为同行业可比公司	随着公司的主营业务与主要产品的发展状况，重新选取了同行业公司
关联方及关联交易	按照《公司法》《企业会计准则》的要求，列示关联方和关联关系；偶发性关联交易	按照《公司法》《企业会计准则》《上市规则》的要求，列示关联方和关联关系；偶发性关联交易：优祥盛 2018 年度和 2019 年度关联采购分别为 148.82 万元和 63.18 万元	根据不同挂牌板块的规定及报告期的变化更新补充披露了直接或间接持有公司 5%以上股份、关系密切的家庭成员等关联方及关联交易
固定资产分类	机器设备、运输设备、办公设备、电子设备	房屋及建筑物、机器设备、运输设备、办公设备、电子设备	根据公司固定资产变化情况，调整固定资产分类
主营业务收入按产品分类	自动化设备、夹具、技术服务、精密结构件及其他	智能制造设备类产品、专用配件、技术服务	根据公司的业务实质，调整主营业务收入的产品分类，更便于投资者理解
董监高人员构成	林宜潘、黄月明、潘宏权、梁清利、汪林、侯卫峰、方娜、邬永超、贺美华、邹高、程金宏、梅健	林宜潘、黄月明、潘宏权、梁清利、汪林、侯卫峰、方娜、邬永超、贺美华、邹高、程金宏、梅健、郑晓曦	根据董监高人员构成变动更新披露
董监高人员简历	公开转让说明书对董监高人员的任职经历等披露较为简单	对招股说明书中董监高人员的简历进行了更加完善的披露	根据创业板有关要求进行了补充披露
核心技术/其他核心人员	林宜潘、潘宏权、林文煦	其他核心人员包括：潘宏权、邬永超、冯超球、卢真光、张磊	林文煦因个人原因辞职；林宜潘不作为其他核心人员；补充认定邬永超、冯超球、卢真光及张磊为其他核心人员
公司的独立性/发行人具有面向市场独立持续经营的能力	(一) 业务独立情况 (二) 资产独立情况 (三) 机构独立情况 (四) 人员独立性 (五) 财务独立情况	(一) 资产完整方面 (二) 人员独立方面 (三) 财务独立方面 (四) 机构独立方面 (五) 业务独立方面 (六) 主营业务、控制权、管理团队和其他核心人员稳定 (七) 不存在对持续经营有重要影响的事项	根据公司的独立业务开展情况，更新披露公司具有面向市场独立持续经营的能力

发行人新三板挂牌期间披露了公开转让说明书、定期报告、临时报告等信息，而本次申报文件的信息披露除了因为随着报告期的变化公司持续经营而出现的新情况外，还按照创业板相关业务规则的要求进行信息披露，因此两者在信息披露规则、信息披露覆盖期间、信息披露的具体内容等方面存在一定差异。

另外，发行人本次申请对报告期的相关事项进行了更加全面地核查，对部分

财务数据做了会计差错变更，能够更客观、公允地反映发行人财务状况和经营成果，有助于发行人进一步规范财务报表列报，提升会计信息质量；就该事项发行人已履行必要的决策程序，决策程序符合相关法律法规及公司章程的规定，并已在申报文件中进行了披露。

综上，发行人在新三板挂牌期间公开披露的信息与本次发行申报材料之间存在一定差异，上述差异具有合理性，不属于重大异常差异。

## 2、核查程序

(1) 取得全国中小企业股份转让系统有限责任公司出具《关于同意深圳市利和兴股份有限公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌的函》及《关于同意深圳市利和兴股份有限公司股票终止在全国中小企业股份转让系统挂牌的函》；

(2) 查阅发行人新三板挂牌期间在全国中小企业股份转让系统公告的信息披露文件及备查文件；

(3) 查阅中国证券登记结算有限责任公司北京分公司出具的股份登记确认书、证券持有人名册；

(4) 查阅发行人新三板挂牌期间的历次股东大会、董事会及监事会相关会议文件；

(5) 查询中国证监会、全国股转系统及其他主管部门网站，并取得了有关政府部门出具的相关证明，确认发行人未受到行政处罚或自律监管措施；

(6) 对比、分析、总结招股说明书披露的信息与新三板挂牌信息披露是否存在重大差异及差异的具体情况；

(7) 就信息披露差异涉及的相关事项访谈公司管理人员，核查前述差异存在的原因以及合理性。

## 3、核查结论

发行人挂牌期间及摘牌程序合法合规，不存在受到处罚的情况。公司在股转系统挂牌期间公开披露的信息与本次发行申报材料之间在财务信息以及非财务信息方面存在差异，主要是由于股转系统和创业板信息披露规则要求不同、报告

期间变化以及公司经营持续发展而出现新情况等导致，不存在重大异常差异。

## （二）发行人是否存在境外私有化退市的情况

发行人不存在境外私有化退市的情况。

## （三）发行人为新三板挂牌、摘牌公司或 H 股公司的，是否存在因二级市场交易产生新增股东的情形

### 1、基本情况

发行人为新三板摘牌公司，在新三板挂牌期间，发行人存在因二级市场交易产生股东的情形。发行人已按照《首发业务若干问题解答》问题 22 的相关规定，对持股 5% 以上的股东进行披露。

公司股票于 2015 年 12 月 10 日在全国股份转让系统挂牌公开转让，公开转让时公司股东情况如下：

序号	股东名称	持股数（股）	持股比例
1	林宜潘	7,324,169	56.15%
2	深圳市利和兴投资管理企业（有限合伙）	981,587	7.53%
3	共青城尼克领军投资管理合伙企业（有限合伙）	903,506	6.93%
4	共青城尼克优先投资管理合伙企业（有限合伙）	796,736	6.11%
5	肖嵘	493,977	3.79%
6	黄月明	450,000	3.45%
7	刘玉佳	414,303	3.18%
8	红塔资产银桦智汇投新三板 5 号资产管理计划	318,694	2.44%
9	樊晓娜	301,168	2.31%
10	吴宇文	265,027	2.03%
11	黄彩莲	176,685	1.35%
12	沙启桃	176,685	1.35%
13	林兵煜	132,513	1.02%
14	侯卫峰	88,343	0.68%
15	孙雷	88,343	0.68%
16	黄禹岳	88,343	0.68%

序号	股东名称	持股数（股）	持股比例
17	谢有琼	44,171	0.34%
	<b>合计</b>	<b>13,044,250</b>	<b>100.00%</b>

经全国中小企业股份转让系统有限责任公司同意，发行人股票自 2019 年 7 月 4 日起终止在全国中小企业股份转让系统挂牌。截至终止挂牌日，公司拥有股东 101 名，具体情况如下：

序号	股东名称	持股数（股）	持股比例
1	林宜潘	35,932,879	31.2266%
2	深圳远致富海十八号投资企业（有限合伙）	9,478,672	8.2372%
3	深圳同创伟业资产管理股份有限公司-深圳南海成长同赢 股权投资基金（有限合伙）	6,319,116	5.4915%
4	深圳高平聚能资本管理有限公司一聚能新三板1号私募基金	5,009,542	4.3534%
5	湖北小米长江产业投资基金管理有限公司-湖北小米长江 产业基金合伙企业（有限合伙）	4,500,000	3.9106%
6	深圳市汇银合富十号投资合伙企业（有限合伙）	4,112,792	3.5741%
7	深圳长城开发科技股份有限公司	3,575,000	3.1068%
8	深圳市利和兴投资管理企业（有限合伙）	3,403,852	2.9580%
9	章保华	3,091,400	2.6865%
10	侯卫东	2,716,469	2.3607%
11	合肥银桦股权投资合伙企业（有限合伙）	2,600,000	2.2595%
12	黄月明	2,560,600	2.2252%
13	前海长城股权投资基金（深圳）企业（有限合伙）	2,488,200	2.1623%
14	朱国雄	2,240,000	1.9466%
15	刘玉佳	2,154,376	1.8722%
16	赣州易正投资管理合伙企业（有限合伙）	1,820,000	1.5816%
17	东莞弈投成长二期股权投资合伙企业（有限合伙）	1,788,170	1.5540%
18	苏州顺融进取创业投资合伙企业（有限合伙）	1,781,000	1.5477%
19	黄艳	1,468,700	1.2763%
20	黄禹岳	1,447,384	1.2578%
21	周志梅	1,376,840	1.1965%
22	江门市汇讯投资合伙企业（有限合伙）	918,762	0.7984%
23	肖嵘	883,580	0.7679%
24	江西平为环保科技有限公司	832,832	0.7238%

序号	股东名称	持股数（股）	持股比例
25	佛山市顺德区大宇智能制造产业基金合伙企业（有限合伙）	806,000	0.7004%
26	苏州顺融瑞腾创业投资合伙企业（有限合伙）	779,000	0.6770%
27	沙启桃	689,073	0.5988%
28	陈慧虹	689,068	0.5988%
29	深圳双石资本管理有限公司	620,000	0.5388%
30	深圳前海大宇资本管理有限公司	560,000	0.4867%
31	林文煦	536,000	0.4658%
32	徐娟	525,000	0.4562%
33	廖波	500,600	0.4350%
34	孙雷	442,884	0.3849%
35	赵大光	392,189	0.3408%
36	刘英	375,515	0.3263%
37	孙世海	357,634	0.3108%
38	姚红伟	347,100	0.3016%
39	褚国华	338,000	0.2937%
40	余锦秀	300,000	0.2607%
41	侯卫峰	299,041	0.2599%
42	杨海滨	293,800	0.2553%
43	张志鸿	275,400	0.2393%
44	金玉	270,000	0.2346%
45	潘宏权	221,000	0.1921%
46	梁丽玲	208,000	0.1808%
47	刘国斌	204,100	0.1774%
48	刘光胜	178,880	0.1555%
49	张希立	176,800	0.1536%
50	邬永超	149,500	0.1299%
51	肖早娥	148,200	0.1288%
52	黄斌	146,900	0.1277%
53	邹高	143,000	0.1243%
54	王胜强	143,000	0.1243%
55	深圳市正泽投资有限公司	133,000	0.1156%
56	龙敦武	123,500	0.1073%
57	徐光明	116,480	0.1012%

序号	股东名称	持股数（股）	持股比例
58	周哲灵	114,400	0.0994%
59	贺美华	104,000	0.0904%
60	陈惠珊	104,000	0.0904%
61	傅英伟	100,100	0.0870%
62	杨婷	93,600	0.0813%
63	赵剑峰	78,000	0.0678%
64	樊罗方	65,000	0.0565%
65	徐英贤	47,000	0.0408%
66	许优旬	46,800	0.0407%
67	王晔	41,600	0.0362%
68	马永宝	40,300	0.0350%
69	杨琼华	29,900	0.0260%
70	刘岩	26,000	0.0226%
71	彭宇华	26,000	0.0226%
72	深圳市汇德丰资本管理有限公司	26,000	0.0226%
73	杨莹	14,300	0.0124%
74	周闽玲	13,000	0.0113%
75	冯惠芳	10,400	0.0090%
76	刑志奇	9,100	0.0079%
77	但承龙	9,000	0.0078%
78	余庆	8,900	0.0077%
79	劳青	7,800	0.0068%
80	徐绍元	6,500	0.0056%
81	钱祥丰	6,500	0.0056%
82	嘉兴君正股权投资基金合伙企业（有限合伙）	6,500	0.0056%
83	余盛芬	5,200	0.0045%
84	李旭平	5,200	0.0045%
85	唐铭珊	5,000	0.0043%
86	袁忠华	4,000	0.0035%
87	广州沐恩投资管理有限公司	4,000	0.0035%
88	黄应强	3,900	0.0034%
89	黄志雨	2,600	0.0023%
90	袁建强	2,600	0.0023%

序号	股东名称	持股数（股）	持股比例
91	青岛化石资产管理有限公司	2,600	0.0023%
92	刘春明	2,000	0.0017%
93	黄分平	2,000	0.0017%
94	王杰	1,300	0.0011%
95	龙艳	1,300	0.0011%
96	李秀河	1,300	0.0011%
97	张丽华	1,300	0.0011%
98	陆乃将	1,300	0.0011%
99	刘伟泉	1,000	0.0009%
100	曾祥荣	1,000	0.0009%
101	张健	398	0.0003%
	合计	<b>115,071,528</b>	<b>100.00%</b>

## 2、核查程序

（1）对发行人 5% 以上股东进行了访谈，了解有关持股情况；

（2）查阅了发行人在新三板挂牌以来定向发行股票相关的董事会决议、股东大会决议以及与投资者签订的股份认购协议；

（3）查阅了中国证券登记结算有限责任公司北京分公司对新增股份出具的股份登记确认书；

（4）查阅了发行人在新三板挂牌期间中国证券登记结算有限责任公司北京分公司历次出具的股东名册，核查股东变化情况；

（5）取得了发行人 5% 以上股东营业执照、合伙协议、调查表、财务报表、工商登记资料、声明与承诺等。

## 3、核查结论

保荐机构对发行人因二级市场交易产生的新增股东进行了核查，发行人 5% 以上的主要股东不存在不合格股东的情形。

## 五、关于发行人股权结构情况

### （一）发行人控股股东是否位于国际避税区且持股层次复杂

发行人控股股东为自然人林宜潘先生，林宜潘先生为中国国籍，不存在境外永久居留权，不存在位于国际避税区且持股层次复杂的情况。

### （二）发行人是否存在红筹架构拆除情况

发行人不存在红筹架构拆除情况。

## 六、关于发行人控股和参股子公司情况

### （一）发行人是否存在报告期转让、注销子公司的情形

#### 1、基本情况

截至本保荐工作报告签署日，利和兴香港已于 2021 年办理完成了注销手续。

#### （1）注销的原因

2017 年 6 月 28 日，公司第一届董事会第二十一次会议审议通过《关于注销公司香港全资子公司的议案》，根据公司业务发展规划，公司拟注销利和兴香港。

#### （2）存续期间是否存在违法违规行为

根据梁陈彭律师行出具的《法律意见书》，利和兴香港不存在违反香港适用的有关劳动、雇佣的法律法规的情形；利和兴香港已依照香港法律的要求缴纳相关税款，不存在欠缴、漏缴相关税款的情形，不存在因违反香港相关税收法律法规而已被或可能被罚款或处罚的情形；利和兴香港已依照香港环保法律的要求进行经营活动，不存在因违反香港相关环保法律法规而已被或可能被罚款或处罚的情形。

#### （3）相关资产、人员、债务处置是否合法合规

截至报告期末，利和兴香港的主要资产为货币资金和对鹰富士的其他应收款，债务主要为应交税费。香港利和兴无人员。公司将在注销过程中合法合规进行相

关资产、债务的处置。

## 2、核查程序

(1) 访谈发行人管理人员，了解利和兴香港注销的原因；

(2) 查阅发行人董事会会议资料，确认利和兴香港注销的决定和注销的原因，了解利和兴香港注销履行的相关程序，确认是否符合法律法规；

(3) 查阅梁陈彭律师行出具的《法律意见书》，了解利和兴香港的主要情况，了解其是否存在违法违规行为；

(4) 查阅报告期内利和兴香港财务报表，了解利和兴香港的资产、人员和债务情况。

## 3、核查结论

报告期内，发行人不存在子公司转让的情况，利和兴香港注销具有合理性；根据梁陈彭律师行出具的《法律意见书》，利和兴香港不存在违反香港适用的有关劳动、雇佣的法律法规的情形；利和兴香港已依照香港法律的要求缴纳相关税款，不存在欠缴、漏缴相关税款的情形，不存在因违反香港相关税收法律法规而已被或可能被罚款或处罚的情形；利和兴香港已依照香港环保法律的要求进行经营活动，不存在因违反香港相关环保法律法规而已被或可能被罚款或处罚的情形。发行人将合法合规对利和兴香港相关资产、人员、债务进行处置。

## 七、关于发行人实际控制人的披露和认定

### (一) 发行人实际控制人的认定

截至本保荐工作报告签署日，林宜潘直接持有公司 31.2629% 的股份，为公司的控股股东；黄月明直接持有公司 2.2337% 的股份，同时黄月明直接持有利和兴投资 43.6984% 的财产份额，并担任利和兴投资的执行事务合伙人，利和兴投资持有公司 2.9125% 的股份，黄月明通过利和兴投资间接控制公司 2.9125% 的表决权，林宜潘和黄月明夫妇合计控制公司 36.4091% 股份的表决权，为利和兴的共同实际控制人。

公司第二大股东为远致富海，其持股比例为 8.1103%。

发行人实际控制人的认定不存在以下情形之一：

（1）股权较为分散，单一股东控制比例达到 30%，但不将该股东认定为控股股东或实际控制人；

（2）公司认定存在实际控制人，但其他股东持股比例较高与实际控制人持股比例接近的，且该股东控制的企业与发行人之间存在竞争或潜在竞争的；

（3）第一大股东持股接近 30%，其他股东比例不高且较为分散，公司认定无实际控制人的；

（4）通过一致行动协议主张共同控制的，排除第一大股东为共同控制人；

（5）实际控制人的直系亲属持有公司股份达到 5% 以上或者虽未超过 5% 但是担任公司董事、高级管理人员并在公司经营决策中发挥重要作用。

## **八、关于发行人控股股东、实际控制人、董监高相关法律事项**

### **（一）发行人控股股东、实际控制人、董监高所持股份是否发生被质押、冻结或发生诉讼纠纷等情形**

根据国家企业信用信息公示平台、深圳市商事主体信用监管公示平台的查询，截至本保荐工作报告签署日，发行人控股股东、实际控制人、董监高所持股份未发生被质押、冻结或发生诉讼纠纷等情形。

### **（二）发行人及发行人控股股东、实际控制人、控股子公司、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员是否存在可能对发行人产生重大影响的诉讼或仲裁事项**

截至本保荐工作报告签署日，公司存在对财务状况、经营成果、声誉、业务活动、未来前景等可能产生较大影响的诉讼或仲裁事项如下：

2020 年 11 月期间，深圳市拓野智能股份有限公司（原名称“深圳市拓野机

机器人自动化有限公司”，以下简称为“拓野智能”）就其作为定作方与承揽方发行人签署的 TYYWB-20-0212-001《加工承揽合同》（以下简称为“《加工承揽合同》”）的履行事宜，以发行人为被告在深圳市龙岗区人民法院提起诉讼，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。

2020 年 11 月 23 日，深圳市龙岗区人民法院就拓野智能起诉发行人的承揽合同纠纷案件向发行人送达民事起诉状和证据材料。经诉前联调阶段未达成调解，深圳市龙岗区人民法院于 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。

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。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 21,789.79 万元；截至 2021 年 3 月 31 日发行人的可用货币资金余额亦仍有约 11,422 万元；同时，发行人目前仍有约 33,000 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。

发行人上述案件的代理律师出具法律意见，认为：（1）拓野智能主张发行人支付逾期交付违约金、产品质量赔偿款、违约解除合同违约金的相关诉讼请求“不应当得到法院的支持，大概率会被法院依法驳回”；（2）拓野智能要求解除《加工承揽合同》及退回款项的诉讼请求不应当得到法院支持，且拓野智能应当向发行人支付《加工承揽合同》项下的欠款 750 万元，发行人可就此提出反诉；（3）

退一步说，即使可能部分诉讼请求获法院认可，发行人实际承担的金额应不超过 1,180 万元，扣除拓野智能应支付发行人欠款 750 万元，法院判决发行人最终需向拓野智能支付的款项应不高于 430 万元。

2021 年 4 月 16 日，深圳市龙岗区人民法院就拓野智能基于同一事项向发行人提起的第二宗诉讼予以立案。拓野智能主张发行人违约解除第 TYYWB-20-0213-001 号《加工承揽合同》，请求龙岗法院判令发行人向其支付违约金、损失等款项合计 1,155.15 万元。目前该案尚未开庭审理。

发行人委托的代理律师出具《法律意见书》，认为：（1）拓野智能要求发行人支付违约解除第 TYYWB-20-0213-001《加工承揽合同》之违约金的诉讼请求系重复起诉，且发行人与拓野智能系协商解除合同，该诉讼请求无事实和法律依据，不应当得到法院的支持，大概率会被法院依法驳回；（2）拓野智能要求支付违约解除合同而导致的损失、案件律师费不应当得到法院的支持，大概率会被法院依法驳回。

鉴于导致上述纠纷的业务系发行人在新冠肺炎疫情爆发初期，为积极响应政府关于全力加快疫情防控物资生产的部署，解决口罩生产供应不足的问题开展的生产制造业务。拓野智能诉讼主张所涉金额占发行人截至 2020 年 12 月 31 日净资产的比例为 7.77%；此外，基于发行人该案委托代理律师出具的分析意见，就第一宗案件，拓野智能全部诉讼请求均获法院支持的可能性不大，即使可能部分诉讼请求最终获法院认可，法院判决发行人最终需向拓野智能支付的款项应不高于 430 万元，影响较小；就第二宗案件，拓野智能主张的诉讼请求不应当得到法院的支持，大概率会被法院依法驳回。

为保护投资者利益，发行人实际控制人林宜潘、黄月明已出具承诺：“（1）承诺人将积极推动发行人通过合法方式应对处理该纠纷，维护发行人自身合法权益。（2）若上述纠纷进入诉讼程序且生效判决判令发行人承担赔偿金额和诉讼费用超过所预计承担支付的 430 万元，则超出部分由承诺人全额承担。（3）承诺人将严格履行承诺，如承诺人违反本承诺，在本承诺履行完毕或相应补救措施实施完毕前，承诺人不转让或者委托他人管理承诺人已直接或间接持有的发行人公开发行股票前已持有的股份，亦不通过对该等股份设置质押或其他权利限制等方式

变相进行转让，同时按承诺人已做出的《关于未履行承诺约束措施的声明和承诺函》接受未能履行公开承诺事项的其他约束措施。”

根据企业会计准则的有关规定，结合拓野智能举证程度及案件进展情况来考虑该事项的相关会计处理，该加工承揽合同纠纷对发行人确认预计负债金额最高不超过 1,180 万元。基于确认最高金额预计负债的谨慎原则考虑，该预计负债税后影响金额占发行人 2020 年度归属于母公司的净利润的比例不超过 11.82%，对发行人经营业绩不构成重大影响。此外，若最终判决结果与代理律师法律意见一致，结合该加工承揽合同项下的相关口罩机产品确认销售收入 1,327.43 万元，相应结转成本 515.91 万元，考虑综合影响该事项累计对发行人造成的税前经营损失不超过 368.48 万元。

综上所述，上述尚未了结的案件不属于对发行人持续经营有重大不利影响的重大诉讼，不致对发行人的生产经营造成重大不利影响。

除上述情况外，根据国家企业信用信息公示平台、深圳市商事主体信用监管公示平台、中国裁判文书网的查询，相关主管部门及公安机关出具的相关证明文件，截至本保荐工作报告签署日，发行人及发行人控股股东、实际控制人、控股子公司、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员不存在可能对发行人产生重大影响的诉讼或仲裁事项。

### **（三）发行人的董事、高级管理人员最近 2 年是否发生变动**

#### **1、基本情况**

##### **（1）董事变动情况**

2018 年 12 月 20 日，公司董事会收到独立董事李德明递交的辞职报告。2019 年 1 月 14 日，公司 2019 年第一次临时股东大会选举汪林先生为公司独立董事。

2019 年 5 月 15 日，为进一步完善公司治理结构，提升公司管理水平，满足公司未来战略发展需要，公司 2018 年年度股东大会增选梅健为公司第二届董事会董事。

2020 年 4 月 24 日，为进一步完善公司治理结构，提升公司管理水平，满足

公司未来战略发展需要，公司 2020 年第一次临时股东大会增选郑晓曦为公司第二届董事会独立董事。

2020 年 10 月 14 日发行人召开 2020 年第二次临时股东大会，审议通过了《关于公司董事会换届选举的议案》，发行人第三届董事会董事自决议通过之日起就任，此次换届发行人董事未发生变化。

## （2）监事变动情况

最近两年，公司监事无变动。

经发行人 2020 年第一次职工代表大会选举产生的第三届职工代表监事方娜，暨 2020 年 10 月 14 日发行人召开 2020 年第二次临时股东大会，审议通过了《关于公司监事会换届选举的议案》，发行人第三届监事会监事自决议通过之日起就任，此次换届发行人监事未发生变化。

## （3）高级管理人员变动情况

2018 年 12 月 20 日，公司董事会收到贺美华女士和刘光胜先生递交的辞职报告，贺美华女士辞去公司董事会秘书职务，继续担任财务总监职务；刘光胜先生辞去公司副总经理职务，继续担任公司市场部经理职务。经公司第二届董事会第十三次会议审议，聘任程金宏先生担任公司董事会秘书职务。

2020 年 4 月 24 日，发行人第二届董事会第二十二次会议增聘程金宏为公司副总经理。

2020 年 9 月 28 日发行人召开第二届董事会第二十七次会议，审议通过了《关于聘任高级管理人员的议案》，自董事会审议通过之日起就任，此次聘任发行人高级管理人员未发生变化。

## 2、核查程序

（1）查阅发行人原董事、高级管理人员提交的辞职报告；

（2）取得发行人股东大会、董事会会议资料，了解董事、高级管理人员变动情况；

(3) 对发行人实控人进行访谈，了解发行人董事、高级管理人员变动原因；

(4) 查阅有关员工入职登记资料、劳动合同、守法证明、个人信用报告，并取得相关调查表。

### 3、核查结论

发行人董事、监事、高级管理人员变动对发行人的生产经营不会产生重大不利影响，不构成重大不利变化。

## 九、关于发行人主要股东的基本情况

### (一) 发行人申报时是否存在私募基金股东

#### 1、基本情况

发行人现有股东中共有 13 名私募基金股东，已按规定完成基金备案手续，具体情况如下：

私募基金股东名称	私募基金信息		基金管理人		
	备案时间	基金编号	名称	登记时间	登记编号
深圳远致富海十八号投资企业（有限合伙）	2019.1.18	SEW278	深圳市远致富海投资管理有限公司	2014.5.20	P1002010
深圳南海成长同赢股权投资基金（有限合伙）	2017.11.14	SY1117	深圳同创伟业资产管理股份有限公司	2014.4.22	P1001165
深圳高平聚能资本管理有限公司一聚能新三板 1 号私募基金	2016.5.3	SJ3539	深圳高平聚能资本管理有限公司	2015.2.15	P1008515
湖北小米长江产业基金合伙企业（有限合伙）	2018.7.20	SEE206	湖北小米长江产业投资基金管理有限公司	2018.4.2	P1067842
深圳市汇银合富十号投资合伙企业（有限合伙）	2014.4.22	SD3809	深圳市中通汇银资产管理股份有限公司	2014.4.22	P1001100
合肥银桦股权投资合伙企业（有限合伙）	2017.1.12	SR4216	深圳市银桦投资管理有限公司	2014.5.4	P1001983
前海长城股权投资基金（深圳）企业（有限合伙）	2016.1.21	S83663	前海长城基金管理（深圳）有限公司	2015.9.18	P1023212
苏州顺融进取创业投资合伙企业（有限合伙）	2017.7.17	SN9934	苏州顺融创业投资管理合伙企业（有限合伙）	2015.5.28	P1014414
赣州浚泉信易正投资合伙企业（有限合伙）	2017.7.3	SW0073	上海浚泉信投资有限公司	2017.5.12	P1062697

私募基金股东名称	私募基金信息		基金管理人		
	备案时间	基金编号	名称	登记时间	登记编号
东莞弈投成长二期股权投资合伙企业（有限合伙）	2017.7.4	ST9323	广东商弈投资管理有 限公司	2017.1.23	P1061153
佛山市顺德区大宇智能制造产业基金合伙企业（有限合伙）	2017.3.30	SS1795	深圳前海大宇资本管 理有限公司	2014.12.1 2	P1005464
苏州顺融瑞腾创业投资合伙企业（有限合伙）	2016.6.7	SK0721	苏州顺融投资管理有 限公司	2016.1.14	P1030063
嘉兴君正股权投资基金合伙企业（有限合伙）	2017.1.13	SR3718	上海君富投资管理有 限公司	2014.5.20	P1002309

此外，公司非自然人股东中，利和兴投资作为员工持股平台，其合伙人均为发行人或其控股子公司的员工。利和兴投资系由发行人员工设立的用于投资发行人的持股平台企业，除持有发行人股权外，利和兴投资未开展其他经营活动或持有其他公司的股权或权益，不存在以非公开方式向合格投资者募集资金，不存在管理其他私募投资基金或委托基金管理人管理资产的情形，不涉及由私募投资基金管理人管理并进行有关投资活动。

深科技为上市公司，其投资发行人的资金系来源于自有资金，不存在以非公开方式向合格投资者募集资金投资发行人的情况，不属于私募投资基金。

江西平为环保科技有限公司、深圳双石资本管理有限公司、深圳市正泽投资有限公司、深圳市汇德丰资本管理有限公司、广州沐恩投资管理有限公司、青岛化石资产管理有限公司均为有限责任公司，并已出具说明系由其股东以自有资金投资的有限责任公司，其投资发行人的资金系来源于自有资金，不存在以非公开方式向合格投资者募集资金投资发行人的情况，不属于《证券投资基金法》《私募投资基金监督管理暂行办法》和《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》规定的私募投资基金。

江门市汇讯投资合伙企业（有限合伙）、赣州强宇科技合伙企业（有限合伙）为该等合伙人以自有资金设立的用于投资的持股平台企业，不存在以非公开方式向合格投资者募集资金，不存在管理其他私募投资基金或委托基金管理人管理资产的情形，不涉及由私募投资基金管理人管理并进行有关投资活动。

## 2、核查程序

(1) 查阅了发行人上述股东的调查表或相关说明、工商登记资料等，核查其生产经营情况及股东或出资人情况；

(2) 查阅发行人私募基金股东的私募基金备案证明、基金登记管理人证明，核查发行人私募基金股东及其管理人备案登记情况等；

(3) 在中国证券投资基金业协会网站检索相关信息，核查发行人私募基金股东及其管理人的备案登记情况等。

## 3、核查结论

发行人相关私募基金股东依法设立并有效存续，已纳入国家金融监管部门有效监管，并已按照规定履行审批、备案或报告程序，其管理人已依法注册登记，符合法律法规的规定。

## (二) 发行人申报时是否存在新三板挂牌期间形成的契约型基金、信托计划、资产管理计划等“三类股东”

### 1、基本情况

#### (1) 三类股东持股及备案情况

聚能基金持有发行人 4,952,542 股股份，持股比例为 4.24%，其不属于发行人控股股东、实际控制人或第一大股东。

聚能基金成立时间为 2016 年 4 月 22 日，聚能基金已经按照相关规定进行了私募基金备案，基金编号为：SJ3539，根据《聚能新三板 1 号私募基金基金合同补充协议 3》其基金存续期限为“基金成立后 6 年”。其管理人深圳高平聚能资本管理有限公司已于 2015 年 2 月 15 日在中国证券投资基金业协会进行私募基金管理人登记，登记编号 P1008515。

聚能基金依法设立并有效存续，已纳入国家金融监管部门有效监管，并已按照规定履行审批、备案或报告程序，其管理人也已依法注册登记。

#### (2) 三类股东信息披露情况

经核查，发行人监事侯卫峰胞兄的配偶孙小伟持有聚能基金 2.11% 的基金份额。除上述情况之外，发行人控股股东、实际控制人、发行人董事、监事、高级管理人员及其近亲属，本次发行的中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员未直接或间接在该等三类股东中持有权益。

### （3）三类股东符合现行锁定期和减持规则的要求

聚能基金已出具相关承诺：“（1）自发行人股票上市之日起 12 个月内，不转让或者委托他人管理聚能基金已直接或间接持有的发行人公开发行股票前已持有的股份，也不由公司回购该部分股份。（2）聚能基金将遵守中国证券监督管理委员会《上市公司股东、董监高减持股份的若干规定》《深圳证券交易所创业板股票上市规则》《深圳证券交易所上市公司股东及董事、监事、高级管理人员减持股份实施细则》的相关规定。如相关法律、行政法规、中国证券监督管理委员会和深圳证券交易所对本基金持有的公司股份的转让、减持另有要求的，则聚能基金将按相关要求执行。”

## 2、核查程序

（1）取得发行人股东名册，实际控制人、第一大股东、非自然人股东的身份证明文件，确认发行人实际控制人、第一大股东不属于“三类股东”；

（2）访谈聚能基金有关负责人，了解聚能基金持股情况；

（3）查阅聚能基金的私募基金备案证明、基金登记管理人证明，核查发行人私募基金股东及其管理人备案登记情况等；

（4）在中国证券投资基金业协会网站检索相关信息，核查聚能基金及其管理人的备案登记情况等；

（5）取得发行人控股股东、实际控制人、发行人董事、监事、高级管理人员及其近亲属，本次发行的中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员填写的调查表或声明确认函，取得聚能基金填写的调查表，确认发行人控股股东、实际控制人、发行人董事、监事、高级管理人员及其近亲属，本次发行的中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员直接或间接在该等三类股东中持有权益的情况；

(6) 查阅《聚能新三板 1 号私募基金基金合同补充协议 3》、聚能基金出具的承诺，了解其存续期限，确认其符合现行锁定期和减持规则的要求。

### 3、核查结论

截至本保荐工作报告签署日，公司控股股东、实际控制人、第一大股东不属于“三类股东”；公司现有直接持股的“三类股东”聚能基金依法设立并有效存续，已纳入国家金融监管部门有效监管，并已按照规定履行审批、备案或报告程序，其管理人聚能资本也已依法注册登记；除发行人监事侯卫峰胞兄侯卫东之配偶孙小伟持有聚能基金 2.1096% 基金份额外，公司控股股东、实际控制人、发行人董事、监事、高级管理人员及其近亲属，本次发行的中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员不存在直接或间接在聚能基金中持有权益的情形；“三类股东”聚能基金已作出合理安排，可以确保符合现行锁定期和减持规则的要求。

## (三) 发行人是否披露穿透计算的股东人数

### 1、基本情况

截至本保荐工作报告签署之日，发行人有 117 名股东，其中自然人股东 94 人，非自然人股东 23 名。此外，13 名股东系已按规定完成备案手续的私募基金，1 名股东为上市公司，1 名为发行人员工持股平台合伙企业，其合伙人均为发行人或其控股子公司员工。除上述情况之外，共有 8 位非自然人股东，穿透后共有 14 位自然人股东。综上，发行人穿透计算后的股东人数合计不超过 200 人。

股东类型	穿透计算后的股东人数
自然人股东	94
持股平台	1
上市公司	1
已按规定完成备案手续的基金	13
除上述情况之外的股东	14
合计	123

### 2、核查程序

(1) 取得发行人的股东名册，了解发行人股权结构情况；

(2) 查阅发行人私募基金股东的私募基金备案证明、基金登记管理人证明，核查发行人私募基金股东及其管理人备案登记情况等；

(3) 在中国证券投资基金业协会网站检索相关信息，核查发行人私募基金股东及其管理人的备案登记情况等；

(4) 取得非自然人股东营业执照、公司章程或合伙协议，了解其股东、合伙人情况；

(5) 登录国家企业信用信息公示系统查询非自然人股东基本信息，核实其股东、合伙人情况；

(6) 取得了股东调查表，主要非自然人股东的工商登记资料及相关私募基金备案证及相关的声明承诺书。

### 3、核查结论

发行人的现有股东追溯至自然人、国有资产管理机构、上市公司等公众公司、已办理登记备案的私募投资基金、符合监管要求的员工持股平台的穿透计算人数不超过 200 人。发行人依法设立并合法存续，股权清晰，经营规范，公司治理与信息披露制度健全，不存在未经批准擅自公开发行或变相公开发行股票的情况。

## 十、关于最近一年发行人新增股东情况

### (一) 发行人是否存在申报前 1 年新增股东的情形

#### 1、基本情况

截至本保荐工作报告签署日，发行人股东相较于 2019 年 7 月 1 日股东名册共新增股东 22 名，其中包括 1 名机构股东，21 名自然人股东。新增股东持股数量及变化情况如下：

序号	新增股东	持股数量 (股)	取得股份 的时间	价格(元/ 股)	产生新股东的原因及定价依 据	是否属于战 略投资者
1	李新	236,600	2019.7.15	5.32	李新看好公司发展，通过朋友介绍受让原股东褚国华股票，价格综合考虑公司最近一期经审计净资产、转让方	否

序号	新增股东	持股数量 (股)	取得股份 的时间	价格(元/ 股)	产生新股东的原因及定价依 据	是否属于战 略投资者
					取得公司股份的成本及公司的 经营状况等, 由双方协商 一致确定	
2	赣州强宇科 技合伙企业 (有限合伙)	560,000	2019.7.22	5.61	受让方赣州强宇科技合伙企 业(有限合伙)的执行事务 合伙人卢山, 同时为转让方 深圳前海大宇资本管理有限 公司的控股股东, 并担任其 执行董事及总经理	否
3	方芬	1,000,000	2019.8.20	5.00	该新增股东为原股东侯卫东 的亲朋好友, 侯卫东因资金 需求将股票转让予上述人 士, 价格由侯卫东与相关人 员协商确定	否
4	孙惠芹	986,469	2019.12.7	5.00		否
5	谢爱民	200,000	2019.12.11	10.00		否
6	张丽亚	100,000	2019.12.2	10.00		否
7	程金宏	350,000	2019.12.24	5.00	2019年股权激励计划, 由公 司与激励对象协商确定	否
8	李丽红	135,000	2019.12.24	5.00		否
9	陈良花	41,500	2019.12.24	5.00		否
10	栗建军	41,500	2019.12.24	5.00		否
11	方娜	41,500	2019.12.24	5.00		否
12	陈晨明	41,500	2019.12.24	5.00		否
13	夏华丽	41,500	2019.12.24	5.00		否
14	邓惠光	41,500	2019.12.24	5.00		否
15	欧阳玉群	41,500	2019.12.24	5.00		否
16	戴福全	41,500	2019.12.24	5.00		否
17	千磊	41,500	2019.12.24	5.00		否
18	黄醉秋	40,000	2019.12.24	5.00		否
19	卢真光	40,000	2019.12.24	5.00		否
20	王春茂	20,000	2019.12.24	5.00		否
21	赵建强	10,000	2019.12.24	5.00		否
22	徐刚	7,000	2019.12.24	5.00		否

上述股权变动均是双方真实意思表示, 不存在争议或潜在纠纷。截至本保荐  
工作报告签署之日, 上表所列各新增股东中的具体情况如下:

(1) 赣州强宇科技合伙企业(有限合伙)

截至本保荐工作报告签署日，赣州强宇科技合伙企业（有限合伙）的普通合伙人及有限合伙人的情况如下：

序号	合伙人类型	合伙人名称	国籍	永久居留权	身份证号码	认缴出资额（万元）	出资比例
1	普通合伙人	卢山	中国	无	3301061967*****4	510	85%
2	有限合伙人	胡彩霞	中国	无	3201121968*****X	90	15%
合计			-	-	-	600	100%

赣州强宇科技合伙企业（有限合伙）实际控制人为卢山。

## （2）新增自然人股东情况

序号	姓名	国籍	永久居留权	身份证号码
1	李新	中国	无	3205021960*****4
2	方芬	中国	无	4211231987*****8
3	孙惠芹	中国	无	6102021966*****X
4	谢爱民	中国	无	4304261973*****5
5	张丽亚	中国	无	4416211972*****0
6	程金宏	中国	无	4208211983*****9
7	李丽红	中国	无	4328011970*****4
8	陈良花	中国	无	4405821983*****6
9	栗建军	中国	无	4128291979*****8
10	方娜	中国	无	3623261988*****8
11	陈晨明	中国	无	4310241994*****4
12	夏华丽	中国	无	4127231981*****1
13	邓惠光	中国	无	4416221973*****6
14	欧阳玉群	中国	无	3603131975*****4
15	戴福全	中国	无	3408811987*****7
16	千磊	中国	无	4113221982*****7
17	黄醉秋	中国	无	6101021982*****8
18	卢真光	中国	无	1301851984*****6
19	王春茂	中国	无	4409821986*****2
20	赵建强	中国	无	4521301966*****8
21	徐刚	中国	无	4329011982*****3

上述新增股东具备法律、法规规定的股东资格；除以下所述情形外，上述新股东与发行人股东、董事、高级管理人员、本次发行中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员不存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或者其他利益输送安排：

①孙惠芹之胞妹孙小伟持有发行人股东聚能基金 2.1096% 份额；孙惠芹胞妹孙小伟之配偶侯卫东持有聚能资本 95% 股权并担任执行董事及总经理；孙惠芹胞妹孙小伟配偶侯卫东之胞弟侯卫峰为发行人的股东、监事；

②谢爱民持有发行人股东聚能基金 4.6097% 份额；

③程金宏为发行人副总经理、董事会秘书；

④方娜为发行人监事；

⑤李丽红、方娜、陈晨明、邓惠光、千磊、王春茂、赵建强、徐刚同时为公司股东利和兴投资的有限合伙人。

## 2、核查程序

(1) 取得发行人股东名册，查阅申报前一年新增自然人股东的身份证明文件、新增机构股东的营业执照、合伙协议等，全面核查发行人申报前一年新增股东的基本情况和取得股份时间，确认其具备法律、法规规定的股东资格；

(2) 查阅申报前一年新增股东与相关方签署的股权转让协议、增资协议等以及相关的股权转让支付凭证、增资款缴纳凭证等，对股权转让方及增资方进行访谈，了解产生新股东的原因，核查股权转让或增资的价格、定价依据，确认是否属于战略投资者；

(3) 取得申报前一年新增股东填写的调查表，出具的声明与承诺，确认申报前一年新增股东与发行人股东、董事、高级管理人员、本次发行中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员是否存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或者其他利益输送安排。

## 3、核查结论

发行人已如实披露新股东的基本情况、产生新股东的原因，新股东具备法律、

法规规定的股东资格。新股东取得股权时的股权转让或增资的价格及定价依据具有合理性，有关股权变动是双方真实意思表示，不存在争议或潜在纠纷。除以下所述情形外，上述新股东与发行人股东、董事、高级管理人员、本次发行中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员不存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或者其他利益输送安排：

（1）孙惠芹之胞妹孙小伟持有发行人股东聚能基金 2.1096% 份额；孙惠芹胞妹孙小伟之配偶侯卫东持有聚能资本 95% 股权并担任执行董事及总经理；孙惠芹胞妹孙小伟配偶侯卫东之胞弟侯卫峰为发行人的股东、监事；

（2）谢爱民持有发行人股东聚能基金 4.6097% 份额；

（3）程金宏为发行人副总经理、董事会秘书；

（4）方娜为发行人监事；

（5）李丽红、方娜、陈晨明、邓惠光、千磊、王春茂、赵建强、徐刚同时为公司股东利和兴投资的有限合伙人。

## 十一、关于发行人股权激励情况

### （一）发行人申报时是否存在员工持股计划

发行人申报时不存在《关于上市公司实施员工持股计划试点的指导意见》规定的员工持股计划。

### （二）发行人是否存在申报前已经制定或实施的股权激励

#### 1、基本情况

（1）2015 年股权激励

①相关股权激励计划的基本内容、制定计划履行的决策程序、目前的执行情况

为增强公司凝聚力、维护公司长期稳定发展，建立健全激励约束长效机制，2015 年 3 月 19 日，利和兴召开 2015 年第一次临时股东大会审议通过了《关于

公司定向发行股份的议案》《关于〈深圳市利和兴股份有限公司股权激励管理办法〉的议案》等相关议案，同意利和兴以定向发行的方式发行 98.1587 万人民币普通股，新增股东利和兴投资以人民币 147.2380 万元现金进行认购，发行价格每股 1.50 元，其他股东放弃优先认购权。此次发行完成后，公司总股本由 883.4279 万股增加至 981.5866 万股。同时利和兴也与利和兴投资签订了《深圳市利和兴股份有限公司增资扩股协议》。2015 年 4 月 1 日，利和兴投资向公司支付了增资款共计 1,472,380 元。

深圳中正银合会计师事务所（普通合伙）已出具《验资报告》（中正银合验字〔2017〕第 061 号），确认截至 2015 年 4 月 1 日，利和兴已收到新增注册资本合计人民币 147.2380 万元，此次发行后利和兴注册资本由 883.4279 万元增加至 981.5866 万元。

2015 年 4 月 2 日，深圳市市场监督管理局对利和兴本次变更情况予以核准登记。

②目前的执行情况、上市后的行权安排，对公司经营状况、财务状况、控制权变化等方面的影响

2015 年度的股权激励已执行完毕，不存在上市后的行权安排。截至本保荐工作报告签署日，利和兴投资合伙人及其出资情况如下：

序号	股东名称	合伙人类型	出资份额 (元)	出资比例	任职公司	职务
1	黄月明	普通合伙人	4,369,840	43.6984%	利和兴	董事、行政总监
2	贺美华	有限合伙人	640,510	6.4051%	利和兴	财务总监
3	邹高	有限合伙人	496,860	4.9686%	利和兴	副总经理
4	邬永超	有限合伙人	485,400	4.8540%	利和兴	监事、研发中心 研发三部经理
5	刘光胜	有限合伙人	479,320	4.7932%	利和兴	市场部经理
6	潘宏权	有限合伙人	473,940	4.7394%	利和兴	董事、副总经理
7	邓惠光	有限合伙人	359,650	3.5965%	利和兴	工程部电控组 经理
8	王安心	有限合伙人	269,100	2.6910%	利和兴	PMC部主管
9	赵建强	有限合伙人	227,240	2.2724%	利和兴	市场部主管

序号	股东名称	合伙人类型	出资份额 (元)	出资比例	任职公司	职务
10	王刘杰	有限合伙人	215,000	2.1500%	利和兴	总经办核价组主管
11	陶玄红	有限合伙人	211,900	2.1190%	利和兴	工程部夹具工程师
12	周凯	有限合伙人	192,520	1.9252%	利和兴	研发一部项目经理
13	方娜	有限合伙人	179,560	1.7956%	利和兴	监事、证券事务代表
14	梁琼	有限合伙人	134,360	1.3436%	利和兴	销售管理部主管
15	千磊	有限合伙人	132,600	1.3260%	利和兴	大客户项目部副经理
16	农金梅	有限合伙人	128,630	1.2863%	利和兴	财务主管
17	张毅	有限合伙人	126,870	1.2687%	利和兴	生产部装配组经理
18	张磊	有限合伙人	123,050	1.2305%	利和兴	大客户项目部主管
19	刘娟	有限合伙人	102,920	1.0292%	利和兴	总账会计
20	李彬	有限合伙人	95,830	0.9583%	利和兴	大客户项目部售后组主管
21	马俊	有限合伙人	90,100	0.9010%	利和兴	工程部夹具组主管
22	陈晨明	有限合伙人	71,040	0.7104%	利和兴	电控部经理
23	彭鹏	有限合伙人	51,560	0.5156%	利和兴	PMC部总监
24	李丽红	有限合伙人	43,920	0.4392%	利和兴	采购部总监
25	林卓威	有限合伙人	40,100	0.4010%	利和兴	工程部电控工程师
26	肖勇	有限合伙人	40,100	0.4010%	利和兴	采购部主管
27	杨冬云	有限合伙人	38,190	0.3819%	利和兴	品质部工程师
28	毛勇伟	有限合伙人	34,370	0.3437%	利和兴	生产部加工组副主管
29	任华忠	有限合伙人	34,370	0.3437%	利和兴	生产部加工组工艺工程师
30	熊志坚	有限合伙人	28,640	0.2864%	利和兴	生产部加工组工艺工程师
31	陈奇	有限合伙人	22,920	0.2292%	利和兴	大客户项目部售后组组长
32	徐刚	有限合伙人	11,460	0.1146%	利和兴	资材部经理
33	王大辉	有限合伙人	11,460	0.1146%	利和兴	采购部主管

序号	股东名称	合伙人类型	出资份额 (元)	出资比例	任职公司	职务
34	王春茂	有限合伙人	11,460	0.1146%	利和兴	生产部加工组经理
35	于会朋	有限合伙人	11,460	0.1146%	利和兴	生产部加工组主管
36	李平	有限合伙人	7,640	0.0764%	利和兴	电控部主管
37	金道武	有限合伙人	6,110	0.0611%	利和兴	工程部钣金工程师
合计			<b>10,000,000</b>	<b>100.0000%</b>	-	-

本次股权激励完毕后，公司经营状况、财务状况均得到改善，公司经营业绩保持了持续增长，本次股权激励前后，发行人实际控制人均为林宜潘先生和黄月明女士，发行人实际控制人未发生变化。

### ③涉及股份支付费用的会计处理

本次股权激励一次性确认股份支付费用 288.00 万元，对公司经营状况和财务状况不存在重大影响。

## (2) 2019 年股权激励

### ①相关股权激励计划的基本内容、制定计划履行的决策程序

为兼顾员工与公司长远利益，为公司持续发展夯实基础，2019 年 12 月 6 日，利和兴召开第二届董事会第二十次会议，全体董事审议通过《关于<公司股权激励计划>的议案》等议案，拟对公司董事、监事、高级管理人员及核心员工进行股权激励，由公司向激励对象定向发行合计 180 万股股份，增资完成后，公司注册资本由 115,071,528 元增加至 116,871,528 元。

2019 年 12 月 23 日，利和兴召开 2019 年第五次临时股东大会，审议通过《关于<公司股权激励计划>的议案》等议案，同意本次股权激励计划。本次股权激励计划的认购对象、职务和认购数量及金额情况如下：

序号	姓名	职务	认购数量（股）	认购金额（元）
1	林宜潘	董事长、总经理	604,500	3,022,500.00
2	程金宏	董事会秘书、副总经理	350,000	1,750,000.00

序号	姓名	职务	认购数量（股）	认购金额（元）
3	李丽红	采购总监	135,000	675,000.00
4	黄月明	董事、行政总监	50,000	250,000.00
5	贺美华	财务总监	50,000	250,000.00
6	邹高	副总经理	50,000	250,000.00
7	潘宏权	董事、副总经理	50,000	250,000.00
8	陈良花	人事行政部经理	41,500	207,500.00
9	栗建军	品质部经理	41,500	207,500.00
10	方娜	监事、证券事务代表	41,500	207,500.00
11	陈晨明	电控部经理	41,500	207,500.00
12	夏华丽	利和兴东莞经理	41,500	207,500.00
13	邓惠光	工程部电控组经理	41,500	207,500.00
14	欧阳玉群	市场部主管	41,500	207,500.00
15	戴福全	市场部主管	41,500	207,500.00
16	千磊	大客户项目部副经理	41,500	207,500.00
17	黄醉秋	总经理助理	40,000	200,000.00
18	卢真光	工程部总监	40,000	200,000.00
19	刘光胜	市场部经理	20,000	100,000.00
20	王春茂	生产部加工组经理	20,000	100,000.00
21	赵建强	市场部主管	10,000	50,000.00
22	徐刚	资材部经理	7,000	35,000.00
合计			<b>1,800,000</b>	<b>9,000,000.00</b>

2019年12月28日，大信会计师事务所（特殊普通合伙）出具《验资报告》（大信验字〔2019〕第5-00017号），确认截至2019年12月26日，利和兴已收到22名投资者以货币出资的投资款合计人民币9,000,000.00元，其中新增股本人民币1,800,000.00元，本次变更后注册资本增加至116,871,528.00元。

2019年12月24日，深圳市市场监督管理局对利和兴本次变更情况予以核准登记。

## ②目前的执行情况、上市后的行权安排

2019年度的股权激励已执行完毕，不存在上市后的行权安排。

③涉及股份支付费用的会计处理，对公司经营状况、财务状况、控制权变化等方面的影响

本次股权激励一次性确认股份支付费用 255.60 万元，对公司经营状况和财务状况不存在重大影响。本次股权激励前后，发行人实际控制人均为林宜潘先生和黄月明女士，发行人实际控制人未发生变化。

## 2、核查程序

(1) 访谈发行人实控人，了解发行人实施股权激励的基本情况、实施原因，股份定价的依据，对公司经营状况、财务状况和控制权变化的影响；

(2) 查阅发行人三会会议资料、股权激励相关的增资协议、增资款支付凭证、验资报告、工商登记文件，了解股权激励履行的相关程序情况；

(3) 取得发行人股权激励对象填写的调查表，了解股权激励目前执行的情况，确认相关股权是否存在代持、质押、纠纷等情形；

(4) 查阅持股平台合伙人协议、工商登记材料、出资凭证，核实持股平台出资结构；

(5) 查阅持股平台的合伙协议、设立及历次变更的工商登记材料、历次合伙人会议文件，核实发行人持股平台的设立与规范运行情况；

(6) 查阅发行人及持股平台会计凭证，分析发行人会计报表，核查股份支付费用计提情况及会计处理方式，分析对发行人经营状况、财务状况的影响；

(7) 取得股权激励对象名单，确认相关对象是否为公司员工。

## 3、核查结论

发行人已如实披露历次股权变动涉及的股权激励情况、相关股权激励计划的基本内容、制定计划履行的决策程序、目前的执行情况，股权激励计划对公司经营状况、财务状况、控制权变化不存在重大不利影响，涉及股份支付费用均已按照《企业会计准则》的要求进行会计处理。发行人不存在首发申报前制定的期权激励计划并准备在上市后实施的情形。

## 十二、关于发行人员工和社保

### (一) 发行人报告期内是否存在应缴未缴社会保险和住房公积金的情形

#### 1、基本情况

报告期内，发行人及其各境内子公司的社会保险、住房公积金的缴费人数情况如下：

项目		2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
社会保险	企业人数	682	672	583
	社保缴纳人数	672	661	576
住房公积金	企业人数	682	672	583
	公积金缴纳人数	670	658	575

截至 2020 年 12 月 31 日，公司员工人数为 682 人，其中购买社保人数为 672 人。公司尚有 10 名员工未缴纳社会保险的原因如下：6 人达到法定退休年龄无需缴纳；2 人当月入职将于下月参加社会保险；另有 2 人因其个人原因放弃缴纳社保。

截至 2020 年 12 月 31 日，公司员工人数为 682 人，其中购买住房公积金人数为 670 人。公司尚有 12 名员工未购买住房公积金的原因如下：6 人达到法定退休年龄无需缴纳；2 人当月入职将于下月参加住房公积金；另有 4 人因个人原因放弃缴纳住房公积金。

#### 2、核查程序

- (1) 查阅发行人报告期内的员工花名册；
- (2) 查阅发行人报告期内的社会保险和住房公积金缴纳凭证；
- (3) 取得发行人及主要子公司所在地社保、住房公积金主管部门出具的无违法违规证明；
- (4) 测算发行人应缴未缴社保和公积金的金额对发行人经营的影响。

### 3、核查结论

#### (1) 社会保险、住房公积金的未缴纳金额对发行人影响较小

经测算，报告期内，发行人及其各境内子公司的应交未交社会保险、住房公积金金额对发行人利润影响情况如下：

项目	2018 年度	2019 年度	2020 年度
应缴未缴金额（万元）	17.30	20.54	7.52
净利润（万元）	5,036.04	9,137.35	8,487.12
占比	<b>0.34%</b>	<b>0.22%</b>	<b>0.08%</b>

经测算的报告期内发行人应交未缴社保公积金占发行人净利润比例很低，不会对发行人产生重大不利影响。

#### (2) 实际控制人关于未足额缴纳的承诺

针对发行人的社会保险和住房公积金缴纳问题，实际控制人林宜潘、黄月明夫妇出具承诺：“如发行人及其控股子公司本次发行上市报告期内因未足额缴纳社会保险、住房公积金而被国家主管部门追索、处罚，或牵涉诉讼、仲裁以及其他由此而导致发行人及其控股子公司资产受损的情形，由此产生的一切支出均由本人无条件全额承担清偿责任，以避免发行人遭受任何损失。”

#### (3) 相关部门出具证明情况

深圳市人力资源和社会保障局于 2020 年 3 月 9 日、2020 年 5 月 29 日、2020 年 10 月 26 日和 2021 年 4 月 8 日分别出具证明，证明公司自 2017 年 1 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日期间，无因违反劳动法律法规而被行政处罚的记录。

深圳市社会保险基金管理局于 2020 年 3 月 9 日、2020 年 5 月 29 日、2020 年 10 月 30 日和 2021 年 4 月 12 日分别出具证明，证明公司在 2017 年 1 月 1 日至 2021 年 3 月 31 日期间没有因违反社会保险法律、法规或者规章的行为而被行政处罚的记录。

深圳市住房公积金管理中心于 2021 年 4 月 19 日出具证明，证明公司 2015 年 6 月至 2021 年 3 月期间，没有因违法违规而被处罚的情况。

除母公司之外，公司各主要子公司所在地的人力资源和社会保障主管部门均出具证明，证明公司各主要子公司报告期内遵守了国家及地方的劳动法律法规，不存在受到相关主管部门处罚的情形。

### **十三、关于发行人环保情况**

#### **(一) 发行人及其合并报表范围各级子公司生产经营是否属于重污染行业**

发行人及其合并报表范围各级子公司生产经营不属于重污染行业。

#### **(二) 发行人及其合并报表范围各级子公司报告期内是否发生过环保事故或受到行政处罚**

发行人及其合并报表范围各级子公司报告期内未发生过环保事故或受到行政处罚。

### **十四、关于五大安全**

#### **(一) 发行人及其控股股东、实际控制人报告期内是否发生涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域的安全事故或受到行政处罚**

##### **1、基本情况**

2018年4月4日，深圳市宝安区安全生产监督管理局出具《行政处罚决定书》（深宝安监罚[2018]155号），因宝安分公司未如实记录安全生产教育和培训情况和未建立特种作业人员档案，依据《中华人民共和国安全生产法》和《特种作业人员安全技术培训考核管理规定》的规定，给予宝安分公司13,000元罚款的行政处罚。

通过本次处罚，公司充分认识到生产管理过程中存在的安全隐患，并就该等行政处罚相关事项进行了及时的整改，按期如实记录安全生产教育和培训情况，建立特种作业人员档案，杜绝类似情形再次发生。

深圳市宝安区应急管理局于2020年4月1日及2020年5月9日分别出具《关于深圳市利和兴股份有限公司宝安分公司违法违规情况的说明》，确认“依据现行法律规定，无法认定该违法行为属于重大违法”。

根据《安全生产法》和《深圳市安全生产行政处罚自由裁量权实施标准（2017版）》相关规定，宝安分公司上述违反《安全生产法》的行为按照生产经营单位的从业人员人数对应不同的处罚标准；而根据宝安分公司的人员情况，该等处罚应属实施标准的第四档，其所受行政处罚的金额较低且属于《安全生产法》第九十四条所规定的“处五万元以下的罚款”中的较低档的罚款金额。违反《特种作业人员安全技术培训考核管理规定》的行为则根据生产经营单位特种作业人员人数对应不同的处罚标准，宝安分公司所受处罚属该等处罚裁量的最低档，未达到相对应法律法规所要求的上限。

同时，《安全生产法》、当时适用的《深圳市安全生产行政处罚自由裁量权实施标准（2017版）》以及深圳市宝安区安全生产监督管理局向宝安分公司出具深宝安监罚[2018]155号《行政处罚决定书（单位）》中均未将宝安分公司所涉未如实记录安全生产教育和培训情况认定为属于情节严重的违法违规行为。

此外，经对深圳市宝安区应急管理局相关人员访谈，利和兴宝安分公司上述违法行为不属于情节严重的情形，也不属于导致造成重大人员伤亡或社会影响恶劣的情形，属于情节较轻、罚款数额较小的违规，不构成重大违法违规行为。

综上，宝安分公司报告期内所受的上述违法行为轻微、处罚数额较小，且相关规定或处罚决定未认定该行为属于情节严重，因此不属于重大违法行为，该等处罚情形不致构成本次发行上市的实质法律障碍。

## 2、核查程序

（1）查阅深圳市宝安区安全生产监督管理局出具《行政处罚决定书》（深宝安监罚[2018]155号）、《中华人民共和国安全生产法》《特种作业人员安全技术培

训考核管理规定》和《深圳市安全生产行政处罚自由裁量权实施标准(2017版)》等法规以及发行人罚款缴纳凭证；

(2) 查阅深圳市宝安区应急管理局出具的《关于深圳市利和兴股份有限公司宝安分公司违法违规情况的说明》；

(3) 对宝安区应急管理局相关工作人员进行访谈，了解处罚的相关情况，确认是否造成严重后果，是否构成重大违法违规；

(4) 对发行人管理人员进行访谈、查阅发行人内部控制制度、取得发行人书面确认文件；

(5) 对发行人生产场所进行现场查看并访谈，了解发行人安全生产运行情况。

### 3、核查结论

发行人宝安分公司报告期内曾发生涉及生产安全领域的行政处罚，发行人已在招股说明书中披露原因、经过等具体情况、整改措施等，经整改后符合有关规定，发行人上述行政处罚不构成重大违法行为，不构成发行上市的法律障碍。除上述情况外，发行人（包括合并报表范围各级子公司）及其控股股东、实际控制人报告期内未发生涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域的安全事故或受到行政处罚。

## 十五、关于发行人所处行业情况和主要法律法规政策

### (一) 发行人是否披露发行人及其合并报表范围各级子公司从事生产经营活动所必需的全部行政许可、备案、注册或者认证等

#### 1、基本情况

发行人及其控股子公司从事相应经营业务已取得以下资质：

发行人现持有深圳海关于 2018 年 11 月 19 日核发的《中华人民共和国海关报关单位注册登记证书》，海关注册编码为 4403169A15 号，检验检疫备案号为 4708605272，企业经营类别为进出口货物收发货人，有效期为长期。

发行人现持有编号为 04946557 号的《对外贸易经营者备案登记表》。

根据梁陈彭律师行出具的《法律意见书》《利和兴香港法律意见书》，利和兴香港“在香港从事业务范围的活动无需取得特别的许可和授权，不存在香港法律对该公司的业务存在限制的情形”。

基于上述，截至本保荐工作报告签署日，发行人及其控股子公司就其正在从事的生产经营活动已取得所必需的行政许可、备案，不存在被吊销、撤销、注销、撤回的重大法律风险或者存在到期无法延续的风险，不会对发行人持续经营造成重大不利影响。

## 2、核查程序

(1) 访谈发行人管理人员，了解发行人及其子公司从事业务涉及的资质情况；

(2) 获取发行人关于资质情况的说明，确认发行人及其合并报表范围各级子公司从事生产经营活动所必需的全部行政许可、备案、注册或者认证，了解发行人是否存在被吊销、撤销、注销、撤回的重大法律风险或者存在到期无法延续的风险，是否会对发行人持续经营造成重大不利影响；

(3) 查阅《中华人民共和国海关报关单位注册登记证书》《对外贸易经营者备案登记表》《法律意见书》等文件。

## 3、核查结论

发行人及其控股子公司就其正在从事的生产经营活动已取得所必需的行政许可、备案，不存在被吊销、撤销、注销、撤回的重大法律风险或者存在到期无法延续的风险，不会对发行人持续经营造成重大不利影响。

## (二) 发行人是否披露行业主要法律法规政策对发行人经营发展的影响

### 1、基本情况

(1) 行业主要法律法规

公司所处行业监管涉及的法律、法规主要涵盖产品质量、安全生产、环境保护方面，具体包括《中华人民共和国产品质量法》《中华人民共和国安全生产法》《中华人民共和国标准化法》《中华人民共和国环境保护法》《中华人民共和国消防法》《中华人民共和国环境影响评价法》等相关法律法规。

## (2) 行业政策

智能制造装备业本身既是制造业重要的分支，又是其他制造业发展的重要基础。大力发展制造业，对我国实施创新驱动发展战略、加快经济转型升级、实现百年强国梦具有十分重要的战略意义。为此，我国制定了一系列的行业政策和产业规范来促进我国智能制造装备业的发展，主要包括：

序号	名称	颁布时间	颁布单位	主要内容
1	《工业和信息化部关于推动5G加快发展的通知》	2020.3	工信部	全力推进5G网络建设、应用推广、技术发展和安全保障，充分发挥5G新型基础设施的规模效应和带动作用，支撑经济高质量发展
2	《工业和信息化部办公厅关于推动工业互联网加快发展的通知》	2020.3	工信部	落实中央关于推动工业互联网加快发展的决策部署，统筹发展与安全，推动工业互联网在更广范围、更深程度、更高水平上融合创新，培植壮大经济发展新动能，支撑实现高质量发展
3	《“5G+工业互联网”512工程推进方案》	2019.11	工信部	到2022年，突破一批面向工业互联网特定需求的5G关键技术，“5G+工业互联网”的产业支撑能力显著提升；打造5个产业公共服务平台，构建创新载体和公共服务能力；加快垂直领域“5G+工业互联网”的先导应用，内网建设改造覆盖10个重点行业；打造一批“5G+工业互联网”内网建设改造标杆、样板工程，形成至少20大典型工业应用场景；培育形成5G与工业互联网融合叠加、互促共进、倍增发展的创新态势，促进制造业数字化、网络化、智能化升级，推动经济高质量发展
5	《国家智能制造标准体系建设指南（2018年版）》	2018.8	工信部 国家标准化 管理委员会	进一步完善智能制造标准体系，全面开展基础共性标准、关键技术标准、行业应用标准研究，加快标准制（修）订，在制造业各个领域全面推广
6	《促进新一代人工智能产业发展三年行动计划（2018-2020年）》	2017.12	工信部	落实《新一代人工智能发展规划》，深入实施“中国制造2025”，抓住历史机遇，突破重点领域，促进人工智能产业发展，提升制造业智能化水平，推动人工智能和实体经济深度融合
7	《增强制造业核心竞争力三年行动计划（2018-2020年）》	2017.11	国家发改 委	加快发展先进制造业，推动互联网、大数据、人工智能和实体经济深度融合，突破制造业重点领域关键技术实现产业化，增强制造业核心竞争力
8	《智能制造发展规划（2016-2020年）》	2016.12	工信部、 财政部	将发展智能制造作为长期坚持的战略任务，分类分层指导，分行业、分步骤持续推进，“十三五”期间同步实施数字化制造普及、智能化制造示范引领，以构建新型制造体系为目标，以实施智能制造工程为重要抓手，着

序号	名称	颁布时间	颁布单位	主要内容
				力提升关键技术装备安全可控能力,着力增强基础支撑能力,着力提升集成应用水平,着力探索培育新模式,着力营造良好发展环境,为培育经济增长新动能、打造我国制造业竞争新优势、建设制造强国奠定扎实的基础
9	《“十三五”国家战略性新兴产业发展规划》	2016.11	国务院	培育发展新动能,推进供给侧结构性改革,构建现代产业体系,提升创新能力,深化国际合作,进一步发展壮大新一代信息技术、高端装备、新材料、生物、新能源汽车、新能源、节能环保、数字创意等战略性新兴产业
10	《装备制造业标准化和质量提升规划》	2016.8	质检总局、国家标准委、工信部	不断优化和完善装备制造业标准体系,加强质量宏观管理,完善质量治理体系,提高标准的技术水平和国际化水平,提升我国制造业质量竞争能力,加快培育以技术、标准、品牌、质量、服务为核心的经济发展新优势,支撑构建产业新体系,推动我国从制造大国向制造强国、质量强国转变
11	《“十三五”国家科技创新规划》	2016.7	国务院	以深入实施创新驱动发展战略、支撑供给侧结构性改革为主线,全面深化科技体制改革,大力推进以科技创新为核心的全面创新,着力增强自主创新能力,着力建设创新型人才队伍,着力扩大科技开放合作,着力推进大众创业万众创新,塑造更多依靠创新驱动、更多发挥先发优势的引领型发展
12	《机器人产业发展规划(2016—2020年)》	2016.4	工信部、国家发改委、财政部	经过五年的努力,形成较为完善的机器人产业体系。技术创新能力和国际竞争能力明显增强,产品性能和质量达到国际同类水平,关键零部件取得重大突破,基本满足市场需求。2020年具体目标如下:产业规模持续增长、技术水平显著提升、关键零部件取得重大突破、集成应用取得显著成效
13	《中华人民共和国国民经济和社会发展第十三个五年规划纲要》	2016.3	全国人大	实施高端装备创新发展工程,明显提升自主设计水平和系统集成能力。实施智能制造工程,加快发展智能制造关键技术装备,强化智能制造标准、工业电子设备、核心支撑软件等基础。加强工业互联网设施建设、技术验证和示范推广,推动“中国制造+互联网”取得实质性突破。培育推广新型智能制造模式,推动生产方式向柔性、智能、精细化转变。鼓励建立智能制造产业联盟
14	《中国制造2025》	2015.5	国务院	以促进制造业创新发展为主题,以提质增效为中心,以加快新一代信息技术与制造业深度融合为主线,以推进智能制造为主攻方向,以满足经济社会发展和国防建设对重大技术装备的需求为目标,强化工业基础能力,提高综合集成水平,完善多层次多类型人才培养体系,促进产业转型升级,培育有中国特色的制造文化,实现制造业由大变强的历史跨越

(3) 主要法律法规、行业政策对发行人经营资质、准入门槛、运营模式、行业竞争格局等持续经营能力方面的具体影响

报告期初以来新制定或修订法律法规均未对发行人经营资质、准入门槛、运营模式、所在行业竞争格局等方面产生重大不利影响。

2020年5月22日,《2020年国务院政府工作报告》指出要推动制造业升级和新兴产业发展,发展工业互联网,推进智能制造,要加强新型基础设施建设,发展新一代信息网络,拓展5G应用。中国经济正迈向高质量发展,信息与通信技术(ICT)产业是智能社会的基石,对整体经济社会发展具有明显的辐射作用,也是当前及未来各国科技竞赛的制高点。因此预期近期出台的产业政策不会对发行人经营资质、准入门槛、运营模式、所在行业竞争格局等方面产生重大不利影响。

## 2、核查程序

(1) 查阅《中华人民共和国产品质量法》《中华人民共和国安全生产法》《中华人民共和国标准化法》《中华人民共和国环境保护法》《中华人民共和国消防法》《中华人民共和国环境影响评价法》等相关法律法规,分析该等法律法规对发行人经营资质、准入门槛、运营模式、所在行业竞争格局等方面产生的影响;

(2) 查阅《工业和信息化部关于推动5G加快发展的通知》《工业和信息化部办公厅关于推动工业互联网加快发展的通知》《“5G+工业互联网”512工程推进方案》《国家智能制造标准体系建设指南(2018年版)》《促进新一代人工智能产业发展三年行动计划(2018-2020年)》《增强制造业核心竞争力三年行动计划(2018-2020年)》《智能制造发展规划(2016-2020年)》《“十三五”国家战略性新兴产业发展规划》《装备制造业标准化和质量提升规划》《“十三五”国家科技创新规划》《机器人产业发展规划(2016—2020年)》《中华人民共和国国民经济和社会发展第十三个五年规划纲要》和《中国制造2025》等行业政策文件,分析该等行业政策对发行人经营资质、准入门槛、运营模式、所在行业竞争格局等方面产生的影响;

(3) 访谈发行人实控人,查找智能制造装备行业上市公司年报、相关行业分析报告,了解智能制造装备行业企业受行业政策变动的情况。

## 3、核查结论

报告期内新制定或修订的与发行人生产经营密切相关的主要法律法规、产业政策不会对发行人经营资质、准入门槛、运营模式、行业竞争格局等持续经营能力产生重大不利影响;发行人已经按照要求披露行业主要法律法规政策对发行人

的经营发展的影响。

## 十六、关于发行人披露引用第三方数据情况

### （一）发行人招股说明书是否引用付费或定制报告的数据

发行人招股说明书未引用付费或定制报告的数据。

## 十七、关于发行人同行业可比公司情况

### （一）发行人招股说明书是否披露同行业可比公司及数据

#### 1、基本情况

##### （1）行业内的主要企业

发行人处于智能制造装备行业，其下游行业覆盖电子产品、汽车、医疗、金属制品、橡胶与塑料和食品等行业，且相关设备因不同客户的需求差异而有定制化的特征，因此智能制造行业具有应用范围广、产品同质化程度不高的特点。报告期内，行业内与发行人产品的应用领域较为类似的智能制造设备企业主要有：

公司名称	主要产品	主要客户情况		主要应用领域
		主要客户	客户集中度情况	
博杰股份 (SZ.002975)	工业自动化设备与配件（自动化测试设备为主）	苹果、鸿海集团、广达集团、和硕集团、仁宝集团	2016年-2018年，来源于苹果公司直接及间接订单实现的销售收入占营业收入比例分别为56.93%、51.15%、45.69%	消费电子、汽车电子、医疗电子和工业电子等行业的电子产品性能测试及产品组装
博众精工	自动化设备、自动化柔性生产线、自动化关键零部件以及工装夹治具（自动化装配为主）	苹果、富士康、和硕联合、广达集团	2016年-2018年，苹果公司及其指定EMS厂商销售收入占当期营业收入的比例分别为81.10%、84.84%、71.74%	消费电子、新能源、汽车、家电、日化
赛腾股份 (SH.603283)	智能制造设备	苹果	2014-2016年，应用于苹果公司终端品牌产品生产所实现的收入占营业收入的比例分别为90.92%、92.57%、90.57%。2017年-2019年，前五名客户销售额占年度销售总额93.33%、	消费电子、汽车（新能源汽车）、半导体及锂电池

公司名称	主要产品	主要客户情况		主要应用领域
		主要客户	客户集中度情况	
			71.74%、54.86%	
华兴源创 (SH.688001)	系统解决方案提供商, 主要从事平板显示及集成电路的检测设备	苹果、三星、LG、泰科	2016年-2018年, 最终用于苹果产品的销售金额占比75.13%、91.94%、66.52%	LCD与OLED平板显示、集成电路、汽车电子等行业
科瑞技术 (SZ.002957)	工业自动化设备(自动化检测设备和自动化装配设备)	苹果、TDK、宁德时代、富士康、广达	2016年-2018年, 苹果系收入占比69.83%、72.05%、41.27%	移动终端、新能源、电子烟、汽车、硬盘、医疗健康和物流
联得装备 (SZ.300545)	平板显示模组组装设备	富士康、京东方、华为、苹果、深天马	2017年-2019年度前5名客户收入占比为92.35%、86.29%、81.63%	平板显示行业
易天股份 (SZ.300812)	平板显示器件生产设备	深天马、京东方、鸿海精密、TCL	2017年-2019年度前5名客户收入占比为54.09%、52.41%、57.63%	平板显示器件中显示模组
佰奥智能 (SZ.300836)	智能装备及其零组件	立讯精密、鸿海精密	2017年-2019年, 对立讯精密的销售收入占比12.30%、57.96%、35.17%	电子产品及汽车等工业领域精密组件
富强科技 (*ST胜利 (SZ.002426) 子公司)	非标自动化设备、装配自动化设备、检测自动化设备、自动化成套设备、工业机器人应用、智能工厂	-	-	消费电子制造产业、汽车产业、家电产业、OLED产业、医疗产业、智能物流产业
运泰利(长园集团 (SH.600525) 子公司)	自动化检测设备、工业自动化装备	-	-	消费电子、汽车电子
明信测试(大族激光 (SZ.002008) 原子公司)	自动化生产, 组装, 机器视觉和FCT测试设备	-	-	手机, 计算机, 消费电子产品, 汽车, 能源存储, 运输和电信设备
海思科	智能制造(手机制造设备、检测设备、卫星零部件)	华为公司、比亚迪、富士康	-	消费电子

发行人所处的智能制造行业公司较多, 为提高公司与同行业公司的可比性, 公司从产品及应用领域, 业务规模及财务数据的可获得性等方面选择可比公司。按上述标准选择的具体情况如下:

①与发行人产品及应用领域具有一定的相似性

上述企业中, 博杰股份、博众精工、赛腾股份、华兴源创、科瑞技术均为苹

果产业链公司，其销售主要集中在苹果公司及其产业链。赛腾股份与科瑞技术主要产品为自动化、智能化设备，博杰股份则以自动化测试设备为主，博众精工以自动化装配为主，华兴源创、联得装备与易天股份则专注于平板显示器件领域。佰奥智能、富强科技、运泰利、明信测试和海思科也均主要从事消费电子领域自动化设备制造，从产品及其应用领域来看，与发行人具有一定的相似性。

### ②不选择未上市的公司或上市公司的子公司

富强科技是\*ST胜利子公司，运泰利是长园集团子公司，明信测试是大族激光子公司，均主要专注于自动化设备，但其母公司产品与发行人具有较大差异，财务报告反映的是全产品口径下的经营数据，可比性不强，而海思科和博众精工由于尚未上市，无法获得其较为详细的财务数据。因此，未将富强科技、运泰利、明信测试、海思科和博众精工纳入同行业可比公司范围。

### ③选择与发行人收入规模相近的公司

赛腾股份、科瑞技术和华兴源创2019年度销售规模为12.06亿、18.72亿和12.58亿，与发行人销售规模具有较大差异。不同经营规模的公司之间，其生产规模效应不同，技术实力和技术储备不同，所服务的领域也有所差别，进而导致其经营指标和财务指标均呈现较大的差异，可比性不强。

综上，发行人选择的同行业可比公司为博杰股份、联得装备、易天股份和佰奥智能。

## (2) 与同行业公司主要经营情况、衡量核心竞争力的关键业务数据、指标方面的比较情况

公司所处的行业主要为客户提供检测、制程设备，因客户需求不同，产品定制化程度较高，其技术性能、产品特点由于产品功能和使用场景的不同存在较大差异，无法通过具体的技术指标进行对比。因此，业内主要通过终端客户、主要财务数据的情况来衡量企业在行业中的竞争地位。

发行人的主要客户为华为公司。发行人同行业公司博杰股份、博众精工、华兴源创、赛腾股份、科瑞技术的主要客户，属于苹果系产业链厂商，苹果公司是他们的客户。联得装备的主要客户则包括了富士康、京东方、华为、苹果、

深天马等企业。佰奥智能的主要客户为华为核心供应商。华为公司与苹果公司均为全球领先的智能手机厂商，其中苹果公司的工业设计和技术实力雄厚、产品定位高端，具有较高的品牌价值和用户粘性，具有较强的核心竞争力。而华为公司产品性价比较高，占据了较大的市场份额，且近年来不断通过技术创新，高端产品方面有所突破，形成了独特的品牌优势。

2019年度，发行人与同行业公司主要财务指标方面的比较情况如下：

单位：万元

公司名称	营业收入	净利润	毛利率	资产总额	净资产	净资产收益率
博杰股份	82,494.00	15,367.56	49.76%	74,109.04	54,233.26	32.61%
华兴源创	125,773.73	17,645.07	46.55%	213,678.23	189,760.37	13.56%
赛腾股份	120,551.28	12,918.67	44.87%	208,993.05	103,089.41	14.36%
科瑞技术	187,195.16	30,165.53	41.53%	320,300.62	253,957.19	13.79%
联得装备	68,863.74	8,086.53	34.37%	145,712.48	72,106.63	12.88%
易天股份	48,898.00	9,375.17	46.49%	114,392.13	74,732.44	29.64%
佰奥智能	42,188.13	6,392.55	32.88%	45,946.41	29,950.48	24.10%
富强科技	107,608.26	-23,643.45	-	238,711.59	99,931.90	-
运泰利	91,745.88	11,002.04	-	177,324.96	101,003.41	-
明信测试	52,327.34	4,600.81	-	30,166.43	15,315.83	-
发行人	55,784.31	9,137.35	33.09%	81,780.51	51,973.56	19.98%

注：博杰股份、华兴源创、赛腾股份、科瑞技术、联得装备、易天股份的财务数据来源于其 2019 年年度报告；佰奥智能数据来源于其招股说明书；富强科技、运泰利、明信测试的数据来源于胜利精密、长园集团及大族激光 2019 年年度报告；因博众精工尚未上市，故无法取得其 2019 年度财务数据。

### (3) 与同行业公司在市场地位、技术实力方面的比较情况

公司与同行业公司在市场地位和技术实力方面的比较情况如下表所示：

公司名称	市场地位	技术实力
博杰股份	在国内外市场上具有较强的竞争实力	公司坚持自主创新，始终瞄准行业前沿技术，积极将前沿技术运用于技术与产品开发中，不断研发能满足用户需求的新设备机型，保持较强的自主创新能力以及快速的产品和技术更新，使公司技术与产品始终处于行业领先地位。通过密切跟踪自动化测试技术发展以及持续进行产品研发与技术升级，公司在电学、声学、射频、光学测试技术等方面积累了丰富的技术开发经验，具有将产品创意、新的设计理念和前沿技术快速转化为成熟可靠的新设备产品的能力。自动化测试为公司传统优势领域，产品系列全面丰富产品覆盖了射

公司名称	市场地位	技术实力
		频、声学、电学、光学等诸多领域，其中 ICT 测试设备处于世界领先水平。
博众精工	国内智能化生产解决方案领域行业领军企业之一	在智能自动化领域形成了自身的技术体系，具有较强的技术研发优势。拥有行业领先的产品研发设计和定制化生产能力。在精密机械设计方面运用了先进设计制造技术理论与方法，拥有完善的建模及仿真技术，可以实现产品智能化的设计与制造；还掌握精密运动控制、驱动技术，拥有自主研发硬件平台，并掌握相关的核心算法；机器视觉方面，拥有相机、工业镜头、光源及 2D3D 软件平台并自主研发了相关核心算法；工业机器人方面，拥有具备自主知识产权的精密机械、控制器及软件平台，并具有相关核心算法及定制开发能力。
华兴源创	国内领先的检测设备与整线检测系统解决方案提供商	在各类数字及模拟信号高速检测板卡、基于平板显示检测的机器视觉图像算法，以及配套各类高精度自动化与精密连接组件的设计制造能力等方面，具备较强的竞争优势和自主创新能力，在信号和图像算法领域具有多项自主研发的核心技术成果；是国内为数不多的可以自主研发 SOC 芯片测试设备的企业，自主研发的 E06 系列测试系统在核心性能指标上具有较强的市场竞争力并具备较高的性价比优势。
赛腾股份	国内智能化生产解决方案领域知名企业，获得市场的认可与客户的信任，在业内具有一定的知名度和美誉度	具备行业领先的产品研发设计和定制化生产能力，目前已拥有一支高素质的硬件、软件和机械工程研发团队，凭借较为雄厚的技术储备，逐步建立起产品的技术优势，树立良好的行业口碑。深耕智能装备制造行业多年，深入了解下游客户的需求，能够以客户需求为出发点进行技术研发和产品设计，其技术成果的针对性和实用性更强，因此可以顺利实现产业化应用。
科瑞技术	拥有较为广泛的客户基础，较高的品牌知名度、较好的市场声誉和较强的市场影响力，具备自主创新能力，综合竞争力在业内处于领先地位	已积累机器视觉与光学、精密传感与测试、运动控制与机器人、软件技术、精密机械设计五大领域与本行业相关的技术，在上述五大领域均自主开发了多项核心技术能够满足多种复杂自动化系统集成的技术要求，满足客户对产品的高精度、高速化、信息化、安全性与可靠性的要求。在传统制造业向智能制造转变的背景下，进一步加强了智能制造领域信息化系统与自动化设备之间的联系，推动信息化与自动化的深度融合，由系统集成向系统化的智能制造整体解决方案延伸。
联得装备	国内领先的电子专用设备与解决方案供应商，在国内模组组装设备制造领域居于领先地位	主要产品包括邦定设备、贴合设备、偏贴设备、检测设备、TV 整线设备、半导体倒装设备及移动终端自动化设备，广泛应用于平板显示器件中显示模组，主要是 TFT-LCD、OLED 显示模组以及触摸屏等零部件的模组组装生产。在中小尺寸面板模组组装领域持续创新，得到行业与客户的肯定。
易天股份	国内为数不多的具备全自动平板显示模组组装设备研发和制造能力的企业之一，产品质量和技术性能达到国际先进水平，为客户提供国产化设备，实现进口替代	专注于平板显示器件生产设备的研发和制造，在偏光片贴附技术、清洗技术、全贴合技术等方面积累了众多核心技术。在中小尺寸偏光片贴附领域，其自主研发的偏光片无气泡贴附技术，解决了偏光片贴附过程中贴附起始端气泡线难题，同时利用无气泡贴附原理，将贴附精度从 $\pm 0.1\text{mm}$ 提升到 $\pm 0.05\text{mm}$ 。在研磨清洗领域，其自主研发的研磨盘清洗技术，解决了液晶显示屏在清洗过程中边缘损伤的问题。在 AMOLED 平板显示模组组装设备领域，成功研发 AMOLED 平板显示模组组装设备，率先在国内实现规模销售。自主研发的全贴合预贴技术通过预先将液晶模组和 TP 贴合，再经过真空压合，提升全贴合效率。
佰奥智能	服务了大量国内外知名精密组件生产厂商，进入其供应商体系，并建立了长期、良好的合作伙伴关系，在业内具有一定的知名度和美誉度	专注于智能制造相关的机器视觉对位及检测、高速输送及精确定位、智能送料、智能控制与信息化等技术的研发。通过对系统科学、感知科技、信息科技、控制技术与工程理论等跨学科知识、技术的综合运用及跨学科集成，使产品在检测、控制、调度、管理和决策功能等方面均具有较强的技术水平，攻克了一批具有完全自主知识产权的关键技术，如载具高速循环精确定位技术、零件基准点定位技术、运动轨迹定点技术、人机界面操作系统应用技术、料盘夹取分料技术、分线理线技术、压力注胶技术、旋转点胶技术、机器视觉对位技术等核心技术。
发行	国内移动智能终端检	专注于自动化、智能化设备的研发、设计和制造领域，已掌握了业务领域内

公司名称	市场地位	技术实力
人	测领域行业较为领先企业之一	的多项核心技术。在测试领域，拥有行业领先的信号测试技术，如多通道复用技术、错频测试技术和自适应寻源技术等；还拥有包括数字工厂技术，仿真测试技术，视觉检测与定位技术，计算机图像分析处理技术，5G 介质滤波器测调技术，OLED 柔性屏技术等业内领先技术

注：博杰股份、科瑞技术、易天股份相关内容来自于其招股说明书及2019年年度报告；博众精工、华兴源创、佰奥智能相关内容来自其招股说明书；赛腾股份、联得装备的相关内容来自于其2019年年度报告；因富强科技、运泰利、明信测试为非上市公司，故无法取得其关于市场地位和技术实力的说明

## 2、核查程序

(1) 访谈发行人管理人员，了解发行人选取同行业可比公司的选取标准、选取依据、选取过程、考虑因素，确定同行业可比公司选取标准的客观性；

(2) 公开信息查询发行人所处行业资料，实地考察发行人实际经营情况，取得发行人的销售合同、技术资料等，了解发行人产品和服务、所处所处行业的市场容量、下游客户情况、市场化程度、进入壁垒、竞争格局、行业利润水平及未来变动趋势；

(3) 通过网络查询同行业公司公开披露资料，如招股说明书、年度报告、网站等，了解其业务情况、所处行业、产品和服务、财务数据等，访谈发行人高级管理人员、核心人员，分析发行人所处行业的技术水平及技术特点，了解发行人核心竞争力，将发行人与同行业可比公司在经营情况、市场地位、技术实力、衡量核心竞争力的关键业务数据、指标等方面进行比较。

## 3、核查结论

发行人同行业可比公司的选取标准客观，已按照披露的选取标准全面、客观、公正地选取可比公司。

# 十八、关于发行人主要客户及变化情况

## (一) 发行人招股说明书是否披露主要客户基本情况

### 1、基本情况

公司报告期内各期向前五名客户销售额及占当期销售总额的百分比情况如

下表所示：

2020 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	23,082.18	48.66%
2	宝德自动化	5,215.55	11.00%
3	海思科	2,901.18	6.12%
4	世豪机电	1,985.06	4.18%
5	TCL	1,952.00	4.12%
合计		<b>35,135.98</b>	<b>74.08%</b>
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	41,586.23	74.55%
2	海思科	7,335.26	13.15%
3	宝德自动化	3,222.46	5.78%
4	世豪机电	1,203.89	2.16%
5	维谛技术	569.48	1.02%
合计		<b>53,917.32</b>	<b>96.65%</b>
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		<b>37,760.67</b>	<b>92.50%</b>

报告期内，公司销售前五名客户销售额占营业收入的比重分别为 92.50%、96.65%和 74.08%。其中，对第一大客户的销售额占营业收入的比重分别为 61.38%、74.55%和 48.66%。

2018 年至 2020 年，发行人、发行人控股股东实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员与相关客户不存在关联关系，不存在前五大

客户及其控股股东、实际控制人是发行人前员工、前关联方、前股东、发行人实际控制人的密切家庭成员等可能导致利益倾斜的情形。

## 2、核查程序

(1) 取得发行人报告期内销售明细，分析发行人前五大客户的销售情况；

(2) 访谈发行人实际控制人，取得发行人董事、监事和高级管理人员填写的调查表，确认其本人及近亲属是否与前五大客户存在关联关系；

(3) 通过国家企业信用信息公示系统查询发行人及其主要客户的工商登记信息确认其股权结构；

(4) 取得发行人主要客户的营业执照、公司章程，查询发行人客户公开披露的信息；

(5) 对主要客户进行访谈，了解发行人主要客户的基本情况、经营情况，董事、监事和高级管理人员情况，股权结构、实际控制人情况，取得其出具的无关联关系声明，核实是否存在关联关系。

## 3、核查结论

发行人前五大客户均是境内依法注册并有效存续的公司，经营正常。2018年至2020年，发行人、发行人控股股东实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员与相关客户不存在关联关系，不存在前五大客户及其控股股东、实际控制人是发行人前员工、前关联方、前股东、发行人实际控制人的密切家庭成员等可能导致利益倾斜的情形；相关客户的市场需求稳定，发行人具有较为稳定的客户基础；发行人存在来自单一大客户的销售收入占比较高的情形，已在招股说明书中进行披露并作出风险提示。

## (二) 发行人报告期内各期前五大客户相比上期是否存在新增的前五大客户

### 1、基本情况

2018年，宝德自动化、发斯特、世豪机电进入公司前五大客户，2019年维谛技术进入公司前五大客户，2020年TCL进入前五大客户，其主要原因如下：

#### (1) 宝德自动化

宝德自动化成立于2007年1月16日，2017年底，公司为开拓市场，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。截至本保荐工作报告签署日，该客户的订单具有持续性。

#### (2) 世豪机电

世豪机电成立于2006年4月25日，公司为开拓市场，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。截至本保荐工作报告签署日，该客户的订单具有持续性。

#### (3) 发斯特

发斯特成立于2007年5月23日，公司为开拓市场，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。2019年起，发行人对发斯特的订单未再持续。

#### (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，林宜潘先生拟注销佳信五金，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。2018年、2019年

和2020年，发行人实现对维谛技术的销售收入为341.95万元、569.48万元和362.72万元。截至本保荐工作报告签署日，该客户的订单具有持续性。

### (5) TCL

TCL 成立于 1982 年 3 月 11，公司为开拓市场，加大客户开发力度，凭借良好的市场口碑，与 TCL 建立了合作关系，并于 2019 年和 2020 年陆续提供总装自动测试设备、屏幕检测设备和贴膜设备。截至本保荐工作报告签署日，该客户的订单未持续。

## 2、核查程序

(1) 取得发行人报告期内销售明细，分析发行人对前五大客户销售的变化情况；

(2) 通过访谈发行人管理人员，查询发行人客户公开披露的信息，访谈发行人客户，了解发行人与主要客户的合作原因、合作历史、合作模式等情况，了解交易变动的的原因；

(3)取得发行人与主要客户签订的合同、主要客户下达的订单及订单台账，分析相关合同条款，了解发行人客户交易变动的的原因，分析相关订单是否具有连续性和持续性。

## 3、核查结论

发行人已披露报告期内新增客户情况，发行人与新增客户交易具有合理性，与 TCL、维谛技术、世豪机电、宝德自动化的订单具有连续性和持续性，与发斯特的订单不具有连续性和持续性。

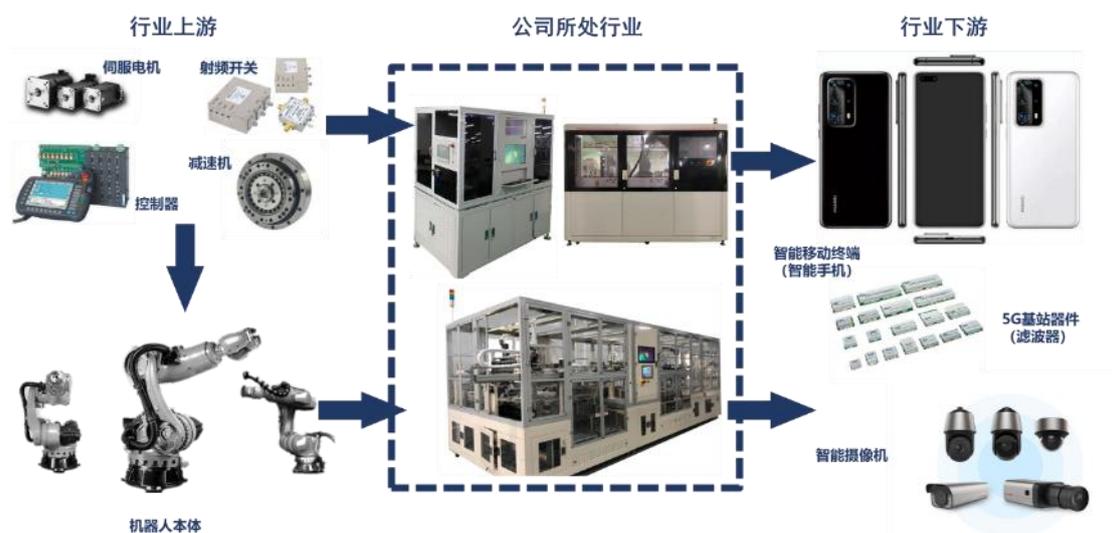
## (三)报告期内发行人是否存在来自单一大客户的销售收入或毛利占比较高的情形

### 1、基本情况

(1) 符合行业特性

①发行人产品与手机产业链的关系

发行人所处行业的下游主要为以智能手机为代表的信息与通信行业。发行人的主要产品为智能检测设备和智能生产设备，主要应用于智能手机、5G 基站器件和智能摄像机等产品制造领域，可对相关产品的电性能、光学、音频、触感、防水性、可靠性、外观、尺寸等性能和功能进行检测，以及实现制造过程中的贴合、组装、包装、移载工作的自动化。因此，发行人是智能手机厂商的设备供应商，发行人在手机产业链中的地位如下图所示：



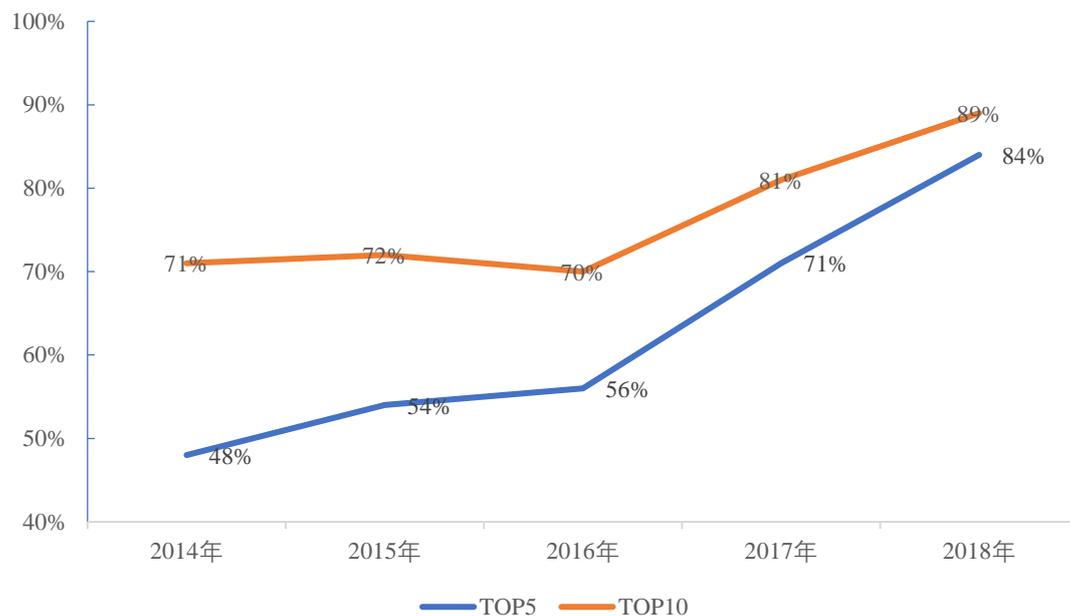
虽然公司产品属于下游客户的固定资产，但由于智能手机等信息与通信终端、器件等产品新技术和新功能更新迭代频繁，因此下游行业也需要根据技术创新不断更新其设备，发行人的产品具有持续性的需求。

## ②发行人所处行业集中度高符合行业特性

### A、下游行业集中度高

发行人的下游信息与通信行业通常表现出较高的市场集中度，以发行人下游行业为例，智能手机的主要厂商包括三星、华为、苹果、小米等。根据 IDC 统计，三星、华为、苹果、小米 4 家智能手机厂商的 2018 年、2019 年及 2020 年一季度的出货量占全球智能手机出货量的比例分别 58.53%、61.92%和 62.91%，属于集中寡占型市场。由于信息与通信行业存在明显的规模经济性，只有资金实力雄厚、技术储备丰富的企业才能在该行业占有一席之地，因此出现下游行业集中度较高的情况。

## 2014-2018我国手机市场集中度



数据来源：中国信通院、中泰证券《通信行业深度报告：从 4G 迁移历史判断 5G 手机发展爆发点》

### B、行业下游客户的理性选择

由于不同客户的生产运营模式不同，其生产的产品技术特点也不尽相同，导致相关的生产检测设备的定制化程度较高，下游客户在选择设备供应商时往往比较慎重，通常设置了较为严格的合格供应商认定体系，且不轻易增加或更换供应商，因此下游客户一般会选择若干家供应商保持长期合作关系，以减少其供应商沟通成本和管理成本，并保证所需设备的一致性。

### C、小微企业难以融入智能化发展浪潮

根据国家统计局数据，2017 年全国 373,000 家规模以上工业企业中（年主营业务收入 2000 万元以上），84.2%的企业属于小型企业，数量达 313,875 家。虽然国家提出了《中国制造 2025》战略，但限于融资能力不足、信息化基础薄弱、相关人才缺乏等因素，大部分小微企业难以融入智能制造的发展浪潮，通常具有一定规模的企业方有实力大规模采购智能制造设备实施智能化改造。

### D、行业厂商资源实力有限所致

此外，具备较强实力的下游客户数量有限，而发行人所处的智能制造设备行业厂商数量较多，它们在成长初期普遍存在不同程度的生产经营规模、资金实力有限等问题，行业竞争较为激烈。受资金实力和产能规模的限制，设备厂商一般采取与单一客户的全面深度合作的方式促进自身成长，进而再逐步开拓其他大型客户的大客户战略。

#### E、发行人对华为销售集中是公司的主动战略选择

以智能手机为代表的 ICT 终端产品具有产品创新迭代快、下游行业集中度较高、设备定制化程度高、大客户对设备需求量大等特点。由于公司现阶段生产规模有限，为与上述特点相适应，报告期内公司为优先满足核心客户需求，采取了强化与华为公司在新产品开发、设备制造和技术服务等各环节全面深度合作，以增强客户黏性，保持业务持续稳定发展的战略。

综上，发行人所处的行业及下游行业的结构是导致发行人所处行业厂商的客户集中度偏高的主要原因。在下游大型客户有限和上游供应厂商资源实力相对较弱的产业结构下，客户对供应商长期稳定的合作需求和厂商基于自身生存成长战略的双向选择，使得行业内形成了设备厂商客户集中度较高的特点。与行业特点与发展规律相一致，发行人下游客户较为集中主要是发行人主动战略选择所致。

#### ③自动化设备企业均呈现客户集中度高的特点

自动化设备下游行业包括汽车、消费电子等行业，这些行业市场份额相对集中，企业规模较大，对设备的定制化程度高，需求量大。而设备厂商在成长初期普遍存在不同程度的生产经营规模、资金实力有限等问题，这些企业倾向于先成为行业内单一大客户的合格供应商，通过客户的发展促进自身成长，进而再逐步开拓其他大型客户的竞争策略。因此自动化设备行业呈现客户集中度较高的特点。报告期内，发行人同行业公司前五大客户的销售占比情况具体如下表所示：

公司名称	主营业务	2019 年度	2018 年度	2017 年度	是否为同行业可比公司
利和兴	自动化、智能化设备	96.65%	92.50%	93.96%	-
联得装备	平板显示模组组装设备	81.63%	86.29%	92.35%	是

赛腾股份	智能制造装备	54.86%	71.74%	93.33%	否
科瑞技术	工业自动化设备	65.67%	72.94%	80.34%	否
博杰股份	工业自动化设备	61.73%	65.93%	64.09%	是
华兴源创	平板显示及集成电路的检测设备	56.37%	61.57%	88.06%	否
易天股份	平板显示器件生产设备	57.63%	52.41%	54.09%	是
佰奥智能	智能装备及其零组件	65.51%	76.20%	52.57%	是

注：联得装备、赛腾股份的财务数据来源于其年度报告；科瑞技术、博杰股份、华兴源创、易天股份数据来源于其招股说明书及年度报告；佰奥智能数据来源于其招股说明书。

由上表可见，发行人同行业可比公司联得装备、博杰股份、易天股份及佰奥智能在2017年至2019年的前五大客户集中度均超过50%，其中联得装备前五大客户集中度超过了80%，且部分企业在个别年度前五大客户集中度呈上升趋势。由于信息与通信行业存在明显的规模经济性，只有资金实力雄厚、技术储备丰富的企业才能在该行业占有一席之地，因此出现下游行业集中度较高的情况。智能制造装备行业作为其上游产业，客户集中度高具有普遍性。

2018年至2020年，发行人前五大客户集中度分别为92.50%、96.65%和74.08%，较同行业可比公司高。主要是因为发行人主要专注于移动终端智能检测装备，属于智能制造装备的一个细分领域，该领域的下游客户更加注重产品品质，下游产品也以中高端领域为主，该等产品的检测需求较高，因而对检测类设备具有需求的下游厂商数量较对制程类设备具有需求的下游厂商数量少。由于发行人同行业可比公司更加专注或偏重于制程类设备，因此发行人较同行业可比公司客户集中度较高，具有合理性。

总体而言，限于融资能力不足、信息化基础薄弱、相关人才缺乏等因素，大部分小微企业难以融入智能制造的发展浪潮，通常具有一定规模的企业方有实力大规模采购智能制造设备实施智能化改造，因此发行人客户集中度高符合行业惯例和行业特点。

#### ④相关行业供应商均呈现客户集中度高的特点

在信息与通信行业以及消费电子制造领域，无论是向消费者提供有形产品的

智能手机厂商，还是提供电信服务的运营商或其设备厂商，基础建设投资巨大，边际成本相对较少，表现出非常强的规模经济性，因此直接面对消费者的厂商呈现集中度高的情况，进而导致如华为公司和其他消费电子类行业相关品牌的供应商的客户集中度均较高。下表为以华为公司等信息与通信行业供应商的第一大客户销售占比情况：

单位：%

公司名称	上市时间	第一大客户名称	2019年	2018年	2017年	2016年	2015年	2014年
赛意信息	2017年8月	2014-2016为华为	38.51	45.17	60.64	70.28	61.29	59.37
武汉凡谷	2007年12月	第一大客户	66.22	49.38	60.50	67.02	71.40	61.90
大富科技	2010年10月	第一大客户	56.73	55.01	42.66	37.70	49.03	53.70
立讯精密	2010年9月	第一大客户	55.43	44.85	36.58	33.18	22.08	11.91
生益电子	2021年2月	华为	45.37	32.03	37.11	-	-	-
杰美特	2020年8月	华为	45.47	40.99	23.47	17.00	-	-
发行人	-	华为	74.55	61.38	71.76			

注：①根据武汉凡谷《2019年年度报告》，其主要从事射频器件和射频子系统的研发、生产、销售和服务，主要产品为滤波器、双工器、射频等子系统，应用于2G、3G、4G、5G等通信网络。主要客户为通信行业下游的移动通信设备集成商，如华为、爱立信、诺基亚等。②根据大富科技《2019年年度报告》，其主要从事移动通信基站射频产品、智能终端产品、汽车零部件的研发、生产和销售。其主要客户包括华为、爱立信、诺基亚等公司。③根据立讯精密《2019年度可持续发展报告》，其被被华为、联想等知名企业授予金牌供应商称号。

以赛意信息为例，其上市前第一大客户为华为公司，单一客户占比为59.37%、61.29%和70.28%，呈上升趋势，且其单一客户占比与发行人61.38%-74.55%单一客户占比相当。赛意信息上市之后至2019年度，其单一客户占比持续下降，且保持持续经营能力。而以武汉凡谷、大富科技等上市公司为例，作为华为公司的供应商，其仍旧保持了较高的单一客户占比，武汉凡谷单一客户占比除2018年度为49.38%之外，2014年至2019年的其余年度均在60%以上，在此阶段也保持持续经营能力。

综上，单一客户集中度高具有行业普遍性，单一客户集中高的因素不会对发行人持续经营能力产生重大不利影响。但如果未来公司在产品、技术等方面未能满足重要客户的需求，从而无法维持与其合作关系，或其经营情况发生重大不利变化导致对公司产品需求下降，公司又无法短期内开发新的客户进行替代，将会对公司的经营业绩产生重大不利影响。公司提请投资者关注上述风险，并仔细阅读招股说明书“重大事项提示”以及“第四节 风险因素”提及的“来自华为公司销售收入占比较高及华为公司受美国政府管制引发的收入大幅下滑的风险”。

## （2）发行人采用公开、公平的手段或方式独立获取业务

### 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发行人与华为公司不存在商业贿赂或其他违反《反不正当竞争法》有关规定的行为

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。

### （3）相关的业务具有稳定性以及可持续性

#### 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。2019 年，华为公司实现收入人民币 8,588.33 亿元，其中海外市场收入占比 41.00%，为全球信息与通信领域具有重要影响的领先企业，根据 2020 年 8 月美国《财富》杂志发布的排名，其在全球 500 强中排名第 49 位。作为信息与通信技术领域的全球领先企业，其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。而公司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公司与华为公司的业务合作保持稳定发展

报告期内，公司向华为公司实现的销售收入金额为 25,059.40 万元、41,586.23 万元和 23,082.18 万元，公司与华为公司的业务整体呈现稳定发展趋势，且公司在智能手机以外的领域与华为公司开展业务亦取得了较明显的进展。截至 2021 年 3 月末，公司取得华为公司订单约 0.99 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 2021 年 3 月 31 日，公司已取得荣耀公司订单 577.43 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。

### ③公司产品具有较强的竞争优势

#### A、研发设计优势

智能制造装备行业属于专用设备制造业，由于其下游客户的生产模式各异、其产品种类繁多，产品生命周期短，迭代更新快，这些特点都决定了智能制造装备应用领域广、实现功能多样、定制化程度高、研发生产周期短，这就要求智能制造装备企业具有研发设计定制化产品的能力，以满足不同客户的需求。公司深耕智能制造装备行业十余年，具备了从研发创新和产品方案设计，到加工装配，再到技术服务的综合方案解决能力，能够为客户不断开发功能更加丰富、性能更加优越、品质更加过硬的智能制造设备，并为客户提供综合的技术解决方案。

#### B、综合服务优势

智能制造设备是客户生产制造过程中的关键装备，保证其长期持续稳定运行能够增加顾客满意度，也能够提升客户黏性。为此，公司通过不断地发展和积累，建立了高素质的销售和服务队伍，旨在为客户提供售前、售中和售后全方位的服务。首先，公司能够对客户反馈的信息进行及时的响应和回复，动态掌握行业和技术的变化情况，第一手了解客户需求的变化；其次，公司通过培训，不断提高员工的服务意识，以客户为中心开展相关业务，为客户提供专业的咨询服务，主动沟通、引导客户需求；最后，公司在售前设计研发、售中调试、售后维保等环节均有专业的技术服务人员与客户对接，协助客户解决设计、安装、使用过程中遇到的各种问题。公司快速及时的响应能力和以客户为中心的服务意识助力公司品牌形象和市场影响力的提升，形成了不同于其他竞争对手的综合服务优势。

#### C、质量控制优势

公司始终坚持贯彻以产品质量为中心的经营管理原则，以全面质量管理为理念，以质量零缺陷为目标，以管理精细化为准则，以生产精益化为手段，建立了以 ISO9000 质量体系为核心的质量管理控制体系，全部开发、生产流程都处于全面、科学、有效的监控状态。

公司的产品主要服务于行业领先客户，公司的产品在从设计定型、原材料采购至批量交付的全过程都进行严格的质量管控。公司还通过不断的引入先进管理理念、提升管理方法、运用质量控制工具，使公司的研发设计管理、采购管理、生产管理中的质量控制水平保持在行业前列。

#### ④发行人所处的行业具有较高的壁垒

智能制造设备定制化程度较高，专用性很强，下游客户不仅对设备的投资较大，而且其新品推出时间较快、新技术和新功能更新迭代频繁，因此下游客户不仅对智能制造装备的需求数量非常大，并且特别对智能制造装备的品质稳定性要求很高，还需要设备厂商具备及时提出新方案以解决产品组装、检测难点的能力。这些都决定了下游客户的供应商转换成本高，转换周期长，所以下游客户对设备厂商的选择往往非常慎重，并注重与设备厂商的长期稳定合作，这对新进入者造成了较高的进入壁垒。

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，公司产品存在被替代的风险较低。

#### ⑤主要客户议价能力，对发行人持续经营能力不存在重大不利影响

发行人主要客户的议价能力主要受下列因素的影响：相对于供应商数量的客户数量、单个客户的购买量、可供客户选择的替代产品数量、客户选择替代产品的成本、客户是否进入上游领域以及客户对产品信息了解程度。

就智能手机产业链而言，智能手机品牌形成了寡头垄断的竞争格局，智能手机厂商相对于能够提供智能制造设备的供应商相对较少，下游客户的需求相对单一供应商而言购买量大，且发行人提供的产品为定制化设备，客户对产品信息了解程度较通用设备强，因此客户的议价能力较高。

但由于下游客户的需求相对于整个智能制造设备行业而言相对较小，与若干家供应商建立合作关系，一方面具有经济性，另一方面是为了减少由于单一供应商的供应中断或者产品质量问题对产品供应和交付造成的影响，并非由于客户规

模较大，少数供应商无法满足其需求。且由于发行人产品定制化程度高，主要客户对供应商考核认证周期较长，且要求严格，因此能够在短时间内向客户提供相关检测设备的供应商数量有限，可供客户选择的替代供应商数量较少，转换成本较高，一旦成为合格供应商，不会轻易被更换。此外，相对客户规模而言，进入发行人所处行业吸引力不足。上述因素使得客户的议价能力有所削弱。

发行人主要客户将可持续发展作为战略重要组成部分，深化与客户、供应商和行业组织的合作，通过采购业务推动供应商可持续发展，因此，发行人主要客户不存在利用其优势地位损害供应商的情形，双方的合作是市场化竞争的结果，不会对发行人持续经营能力产生重大不利影响。

⑥主要客户对采购成本及质量的控制，不会对发行人持续经营能力产生重大不利影响

相对于智能终端产品的销售规模，智能制造设备投入占比不大，但可以大幅提高生产效率和产品质量，同时降低产品因质量问题而导致的品牌打击风险。最近三年，公司对华为公司销售收入分别为 25,059.40 万元、41,586.23 万元和 23,082.18 万元，发行人主要客户消费者业务销售收入分别为 3,488.52 亿元、4,673.04 亿元和 4,829.16 亿元，发行人对其销售收入占其消费者业务收入的比例分别为 0.072%、0.089%和 0.048%，均不到千分之一。且 2018 年至 2020 年发行人主要客户固定资产中新增机器设备金额分别为 29.11 亿元、42.30 亿元和 17.08 亿元，对智能制造设备具有较大需求。发行人向主要客户供应的设备不属于其主要的业务成本，因此主要客户对其采购成本的控制不会对发行人持续经营能力产生重大不利影响。

发行人主要客户坚持“质量优先”战略，对其产品的质量要求较高，如果某产品出现质量问题而未被发现流入市场，则对客户品牌声誉造成重大负面影响。而发行人提供的设备负责主要客户产线中的检测流程，能够帮助客户对产品质量进行检测，尽量避免质量问题，因此主要客户对发行人产品具有较强的需求，主要客户对质量的控制不会对发行人持续经营能力产生重大不利影响。

⑦发行人具有客户粘性优势，与客户交易具有连续性与稳定性

2018年至2020年度，发行人下游客户的采购规模、发行人销售规模占对应客户采购规模的比例情况如下表所示：

类别	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	增幅	金额	增幅	金额	增幅
华为公司机器设备新增金额（亿元）	17.08	-59.62%	42.30	45.31%	29.11	138.61%
发行人对华为公司智能制造设备类产品销售规模（万元）	16,354.65	-56.29%	37,413.35	65.93%	22,547.48	40.90%
发行人销售规模对应华为公司采购规模比例	9.58%	-	8.84%	-	7.75%	-

发行人的粘性优势主要体现在以下几个方面：

#### A、设备定制化程度较高使得可供选择的供应商数量有限

不同厂商的智能手机等电子产品生产工艺流程虽然较为相似，但由于不同厂商的产品策略、生产理念和质量管理等有所不同，产线上的专用设备则具有较大的差异性。由于电子产品的技术迭代快，技术集成度高等特征，且需要根据新款手机出现的新的技术特点改变原有产线布局，或新增机器设备，或调整相关机器设备技术参数等，因此相关的生产检测设备的定制化程度较高，下游厂商难以在市场上采购通用性的设备。但同一厂商的智能手机产品又有较为相似的技术特征，下游客户一般会选择若干家供应商保持长期合作关系，以减少其供应商沟通成本和管理成本，如无重大质量问题一般不会轻易更换设备供应商。

最近三年，华为公司机器设备新增金额分别为29.11亿元、42.30亿元和17.08亿元（包括华为公司各业务领域相关设备的采购），而发行人对其销售的智能制造设备类产品的规模占其总采购规模的10%左右，如相较于同类型设备的采购规模，则占比更高。由此可推测发行人下游客户相关类型供应商数量有限，且发行人对其销售占其采购金额达到一定规模，发行人已占据先发优势。

#### B、行业壁垒较高导致供应商转换成本较高

发行人所处的行业具有较高的行业壁垒，如技术壁垒、客户壁垒、人才壁垒和资金壁垒，详见招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、（二）行业壁垒”。

除上述行业壁垒之外，智能制造装备的产品特性也提升了相关壁垒。由于智能制造设备不是通用性、标准化、大批量产品，不同类型、不同批次都可能涉及图纸设计、内部结构、重要零部件等改变，下游客户需要与发行人就其产品对设备的相关需求等持续进行沟通，需要发行人持续为其提供调试、升级改造服务。目前，发行人能够对客户反馈的信息进行及时的响应和回复，动态掌握行业和技术的变化情况，第一手了解客户需求的变化，并为客户提供专业的咨询服务，在售前设计研发、售中调试、售后维保等环节协助客户解决设计、安装、使用过程中遇到的各种问题，进一步提升了对客户的粘性。

此外，下游客户对设备需求往往形成一些特定的风格、约定俗成的“惯例”或规范，现有供应商在长期与客户的接触、合作过程中，对客户的痛点和难点更加敏感，对客户需求的理解更深刻，对客户反馈能够做出更迅速的行动。下游客户沿用现有供应商能够减少双方的沟通成本，提升工作效率。发行人积累的生产、设计以及管理经验产生了学习效应，外部厂商难以在短时间之内进行复制，若无重大质量问题等原因，下游客户也会因转换成本高、转换周期长等原因不轻易更换供应商，进而提升了相关壁垒，增强了发行人的客户粘性。

#### C、下游客户业务领域与发行人不同，双方合作具有持续性

发行人的下游客户华为公司是全球领先的ICT基础设施和智能终端提供商，其主要业务包括运营商业务、企业业务和消费者业务，其中运营商业务为电信运营商提供产品和解决方案，企业业务主要是帮助政府和企业进行数字化转型，消费者业务为消费者提供智能手机等智能终端设备及相关的应用和服务。因此，智能制造设备领域不是发行人下游客户的主要业务领域，与发行人等供应商进行合作，通过采购的方式获得相关设备，将战略资源集中于ICT基础设施和智能终端领域，符合其战略目标并具有经济性。因此，发行人下游客户持续向发行人采购相关设备是行业分工、双方各自战略选择的必然结果，发行人下游客户通过自产设备减少购买发行人产品的可能性较小。

#### D、发行人的综合服务优势能够进一步增强客户粘性

发行人已经建立起了一支较高素质的销售和服务队伍，能够为客户提供售前、售中和售后全方位的服务。对客户反馈的信息进行及时的响应和回复，动态掌握

行业和技术的变化情况，第一手了解客户需求的变化，并为客户提供专业的咨询服务，在售前设计研发、售中调试、售后维保等环节协助客户解决设计、安装、使用过程中遇到的各种问题。未来，公司将加强对客户的综合服务，和客户建立全方位的合作，在为客户提供更多的增值服务的同时，增强客户粘性。

上述粘性优势使得发行人能够为华为公司长期提供产品与服务，自2013年起7年以来，发行人与华为公司保持持续合作，未发生中交易中断的情形。2013年至2020年，公司对华为公司的销售收入分别为159.08万元、2,173.62万元、9,459.62万元、12,474.28万元、18,246.74万元、25,059.40万元、41,586.23万元和23,082.18万元，交易金额保持持续、稳定的增长，即便2020年华为公司受到外部环境的挑战，但公司对其销售收入仍然达到23,082.18万元。

#### （4）发行人具备独立面向市场获取业务的能力

①发行人建立了独立的产供销体系，在资产、人员、财务、机构方面均独立于客户

发行人是由利和兴有限整体变更并独立发展而来，不存在资产、人员等来自于华为公司的情形。发行人具备与生产经营有关的主要生产系统、辅助生产系统和配套设施，合法拥有与生产经营有关的主要土地、厂房、机器设备以及商标、专利、非专利技术的所有权或者使用权，具有独立的原料采购和产品销售系统。发行人与华为公司在资产、人员、财务和机构方面均相互独立，不存在资产共用、人员兼职、机构混同等情形。

#### ②发行人独立获取华为公司的业务

华为公司内部运作规范，是发行人下游市场的重要组成部分，其与发行人的交易均依据市场化原则进行，发行人通过招投标的方式获取其采购订单，不存在通过商业贿赂或其他违反《反不正当竞争法》的方式获取业务的情形。

#### ③公司服务于全球领先的科技企业，有能力为其他客户提供优质产品

发行人成为华为公司的供应商，不仅需要通过严格的供应商审核流程，还需具备较强生产工艺和技术实力、稳定的质量控制能力、快速响应的供应链体系、

优质的设备交付能力、较高的产品性价比、较好的成本控制能力等综合服务能力。此外，公司还是富士施乐、维谛技术、TCL 等国际知名企业的供应商。

报告期内，公司作为华为公司等国际知名科技企业的合格供应商，为其提供智能设备类产品、专用配件等产品并提供技术服务，与其建立了长期紧密的合作关系。在智能制造行业内，下游大型客户不仅拥有雄厚的规模实力和较强的技术开发能力，往往还把握前沿的技术并引领产业的发展方向。在与主要客户的合作规模不断扩大的同时，公司可以更加深入了解下游行业技术和产品的最新动态，紧贴行业的未来发展方向和主流。此外，作为大型客户长期紧密合作的供应商，公司品牌知名度也得以提升，为公司进一步开拓相关领域市场夯实了品牌优势。

#### （5）发行人的应对华为公司销售收入下滑风险的措施及有效性

受美国商务部对华为公司管制新规影响，发行人对华为公司销售收入存在大幅下滑风险，具体详见招股说明书“第四节 风险因素”之“一、（一）来自华为公司销售收入占比较高及华为公司受美国政府管制引发的收入大幅下滑的风险”。为应对上述风险，发行人制定了短期、中期、长期应对计划，包括短期内和华为公司保持拓展业务合作领域，以及持续开拓新的客户，降低对单一客户单一领域销售占比；中期开发新的产品，拓展智能制造设备在其他领域内的应用，提高产品线宽度、广度和深度，为业务持续发展不断提供新的增长点；长期内持续加强人才和技术的储备，为公司成长提供源源不断的动力。

##### ①和华为公司保持拓展业务合作领域

发行人主要客户消费者业务主要是为消费者和商业机构提供智能手机、平板电脑、PC、可穿戴、家庭融合终端智能设备及针对这些设备的应用及服务，但除消费者业务方面具有较高的行业地位之外，华为公司在运营商业务和企业业务均具有较高的行业地位，如华为公司的运营商业务，主要为全球电信运营商客户提供系列产品、服务和商业解决方案。根据调研机构 Dell'Oro 最新数据显示，2020 年第一季度，全球通信市场份额排名为：华为（28%）、诺基亚（15%）、爱立信（14%）、中兴通讯（11%）、思科（6%）。华为公司在运营商业务中同样具有较高的行业地位。

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。2018年至2020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1,982.67万元、5,352.08万元和7,554.59万元，年复合增长率达95.20%。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，2018年至2020年发行人对华为公司的收入分别为103.99万元、1,328.79万元和302.52万元。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，2018年至2020年实现收入170.62万元、314.79万元和518.91万元。

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。公司将沿着由4G向5G升级，通信网向物联网拓展的发展主线，围绕以智能手机为代表的通信领域，把握新一代通信技术带来的战略机遇，充分利用智能制造设备相关领域的经验与技术，积极开展智能制造设备在ICT其他领域的应用和推广。

## ②开拓新的客户，降低经营风险

发行人的自动化制造与检测装备技术及业务实践咨询经验可以服务于其他客户。发行人为主要客户所提供的智能制造设备涉及机械控制技术、机器视觉技术、电子技术、自动化技术、检测技术、信息通信技术、软件设计技术。这些技术可以应用于其他智能制造设备的研发、制造，提高制造业企业的自动化水平，降低人工成本，广泛服务于其他制造业企业。2017 年至今，公司采取了稳定扩张的公司战略，适度开发新客户。公司在销售团队建设、开拓细分领域客户、改善客户结构方面，采取了相应的措施，取得良好的效果。

### A、销售团队建设

发行人为开发新的客户，注重销售团队的建设。报告期内，发行人的销售费用分别为 937.17 万元、1,435.58 万元和 1,868.49 万元，报告期的销售费用复合增长率达 41.20%，销售费用占营业收入的比重分别为 2.30%、2.57%和 3.94%，占比持续提升。

此外，公司销售人员薪酬持续上升，2018 年至 2020 年度，公司销售人员人均工资分别为 8.57 万元、11.58 万元和 12.58 万元，公司销售人员的薪酬持续改善，为公司进一步开拓客户提供了人员基础。

### B、开拓细分领域客户

目前，公司下游客户可按电子制造服务（Electronic Manufacturing Services, 简称 EMS）、显示器件制造、通讯基础设施制造和集成电路制造等细分领域进行划分。在上述领域内针对不同细分行业特点、不同客户特殊情况有针对性地进行客户开发，均取得了良好的效果，具体情况如下：

#### a、电子制造服务领域

2018 年度，公司针对全球 EMS 领域领先公司富士康的业务特点，一方面通过向世豪机电、发斯特等客户销售相关设备，进入富士康公司产业链，2018 年及 2019 年实现了对世豪机电 1,411.76 万元和 1,203.89 万元的销售收入，2018 年实现了对发斯特 1,761.19 万元的收入；另一方面，公司通过收购具有相关资质的万广机电，进一步成为富士康公司直接合格供应商。截至 2020 年 12 月 31 日，公司已实现对富士康公司

的直接销售收入超过 219.32 万元，截至 2021 年 3 月 31 日，公司对富士康尚未实现销售收入的订单金额约为 1,866.41 万元（含税）。

2020 年，公司凭借现有产品在行业领先客户的良好口碑，正在积极开发国内领先的 EMS 厂商立讯精密工业股份有限公司（以下简称“立讯精密”），使其成为公司客户，目前已向其提供样机并测试。

#### b、显示器件制造领域

2018 年起，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显示器件领域行业领先企业京东方公司的产业链，塑造了良好的行业形象与口碑，并于 2018 年及 2019 年实现了对宝德自动化 3,516.83 万元和 3,222.46 万元的销售收入。2019 年起相继通过宝德自动化开发了深天马、直接开发了华星光电、国显科技等显示器件领域内的领先客户。其中，2020 年已实现对宝德自动化的销售收入 5,215.55 万元，截至 2021 年 3 月 31 日，发行人对宝德自动化尚未实现收入的订单金额 20.99 万元；2020 年已实现对华星光电及国显科技的销售收入合计 3,491.82 万元，截至 2021 年 3 月 31 日华星光电尚未实现收入的订单金额 548 万元。

#### c、通讯基础设施制造

得益于公司与华为公司的合作所取得的品牌优势，公司已于 2020 年 6 月成为中兴通讯的合格供应商，2020 年已经实现销售收入 118.33 万元，截至 2021 年 3 月 31 日，累计已取得订单接近 879.18 万元。此外，公司已于 2020 年 6 月取得捷普采购订单，并在 2020 年实现收入 46.42 万元，成功进入爱立信产业链。公司开拓除华为公司之外的通讯基础设施厂商取得良好的进展。

#### d、集成电路制造领域

近年来，发行人凭借与华为公司长期合作形成的良好口碑，已向华为公司产业链客户生益电子、景旺电子、方正科技、沪士电子和华通电脑等公司销售相关产品。截至 2020 年 12 月 31 日，取得上述客户订单金额累计约 280 万元，该类业务未来具有持续性和成长性。

上述企业均是各自行业领域内的知名企业，与发行人产生持续、大额交易的

可能性较大。发行人在上述各行业知名企业激烈的供应链竞争中，凭借良好的行业口碑和品牌优势，经过层层筛选取得了相关供应商资质，并在部分供应链竞争中取得了进展，展现良好的发展势头。

### C、其他客户订单金额持续增长

发行人积极开拓新客户、新订单，除华为公司外，发行人对其他客户的订单金额保持了较快的增长金额。最近三年，发行人取得的对其他客户的销售收入如下表所示：

单位：万元

项目	2020年	2019年	2018年
华为公司	23,082.18	41,586.23	25,059.40
其他客户	24,350.77	14,198.08	15,764.94
合计	<b>47,432.95</b>	<b>55,784.31</b>	<b>40,824.34</b>

发行人对非华为客户的销售收入呈现逐年增长的趋势，2018年度收入相比2017年增幅近120%。2019年度增幅为实现的收入略有下降，主要是2019年度华为公司需求较大，发行人鉴于目前规模资源有限放缓了针对其他客户的业务所致。2020年，发行人取得对其他客户的销售收入达24,350.77万元，已超过2019年对其他客户的收入总额。截至2021年3月31日，发行人对其他客户的在手订单金额超过4,355.79万元。其他客户订单的增长是发行人持续经营能力的有力保障。

### D、客户质量和结构改善

报告期内，发行人客户质量不断改善，开拓了海思科、宝德自动化、世豪机电等客户，并通过这些客户进入了诸如京东方、深天马和富士康等公司的产业链。此外，发行人还开拓了富士康、华星光电、国显科技、生益电子等行业知名企业。最近三年，发行人的客户的质量和结构持续改善，具体如下表所示：

对客户销售规模区间	2020年	2019年	2018年
10,000万元以上	1	1	1
3,000万元-10,000万元	1	2	2

1,000 万元-3,000 万元	5	1	2
1,000 万元以下	141	66	66
客户数量合计	148	70	71

由上表可见，发行人 2020 年，客户数量较 2019 年具有较为明显的增加，其中销售规模在 1,000 万元以上的客户数量与 2019 年度有所增加，客户质量逐步提升。2020 年，发行人对除华为公司之外的其他客户销售收入占比为 51.34%，较 2019 年度 24.53% 有明显提高，发行人客户结构持续改善。

### ③开发新产品，拓展智能制造设备在其他领域内的应用

公司在持续开发客户的过程中，需要具备丰富的产品线进行支撑，才能持续满足客户多样化的需求。因此，公司制定的中期目标包括加强对新产品的开发力度，不断增强公司产品线的宽度、广度和深度。

目前，发行人已针对 5G 基站滤波器的大量需求，研发 5G 介质滤波器自动调谐设备，该设备有望能够帮助下游客户实现 5G 介质滤波器的量产，提高介质滤波器的产品良率、降低加工成本、缩短加工周期。据测算，在 5G 基站建设周期内，介质滤波器的需求量达数亿甚至十数亿只，而目前行业内介质滤波器的产量有限，实现大规模量产亟需导入大量的自动化设备。此外，公司发挥检测设备领域和自动化技术优势，加强了对智能安防摄像机、TWS 耳机、新能源汽车变压器等领域设备产品的研发。上述领域产品均具有较强的自动化生产或检测需求，有潜力成为发行人产品重要的应用领域。

发行人将进一步根据市场需求，研究开发新型智能制造设备，帮助各行业客户提高生产制造的自动化、智能化水平，以此拓展自身业务范围，提高持续经营能力。

综上，作为华为公司的供应商，公司具备相应的实力参与市场竞争能力。报告期内，受限于公司的资金实力和产能规模，为保障公司现有客户的产品交付，优先满足核心客户的需求，公司采取了与华为公司在新产品开发、设备制造和技术服务等各环节全面深度合作战略，以增强客户黏性，保持公司持续稳定健康发展。因此公司在报告期内的单一客户销售占比较高，具有合理性。

#### ④加强技术与人才的储备，为公司长期发展提供动能

技术与人才是公司赖以长期发展的重要保障，为此公司不断开始注重对于人才资源的储备和技术研究的投入。目前，公司通过提高人才的选拔标准，提升人才的薪资待遇等方式吸引人才，对相关人才充分信赖，充分授权，对研发项目提供研究环境和条件。公司本次发行上市之后，将依托资本市场，通过加大对人才的股权激励等措施进一步吸引人才，并充分发挥资本市场融资功能为公司技术研究和储备提供资金支持，打造人才与技术双动能，为公司长期发展提供坚定保障。

截至 2021 年 3 月 31 日，公司已取得授权发明专利 1 项，实用新型专利数量达 59 项，较年初新增 12 项专利，已取得软件著作权 142 项，较年初新增 34 项。截至 2020 年 12 月 31 日，公司已有研发人员 126 人，占 18.48%。

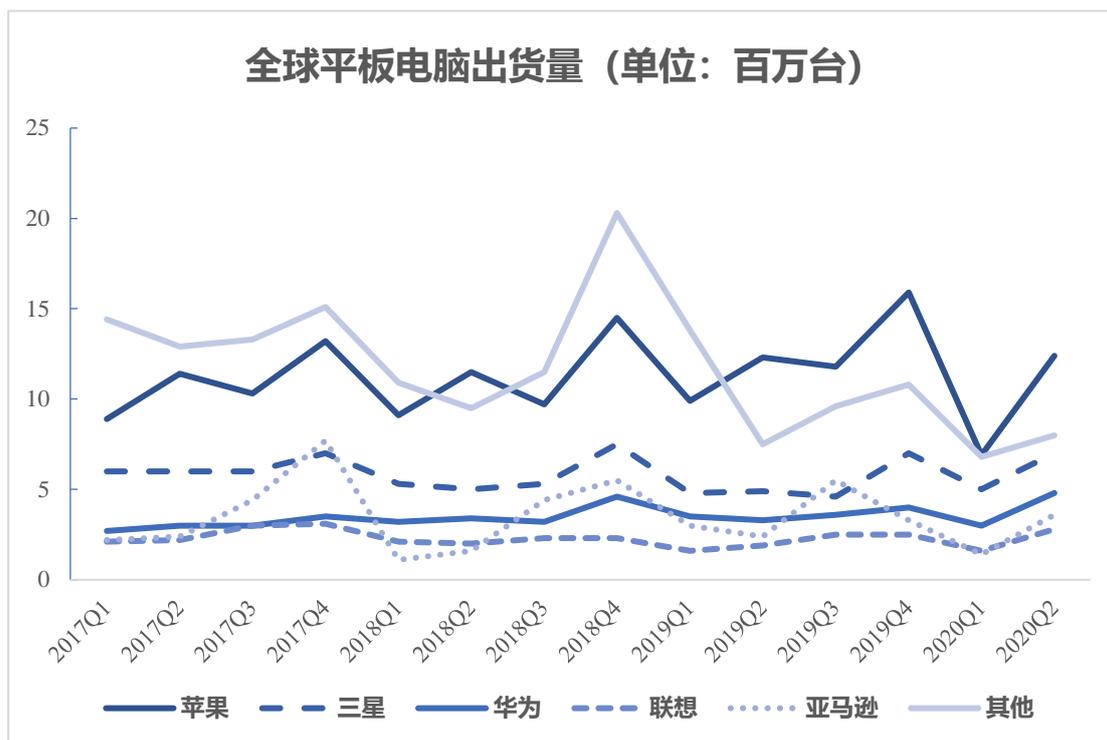
#### (6) 发行人与华为公司近期在各细分领域业务的合作情况

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。

报告期内，发行人与华为公司的业务以移动智能终端领域相关产品为主。随着华为公司近年来消费者业务的稳定发展，发行人销售给华为公司的移动智能终端领域相关产品收入保持增长。但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。面对美国管制新规，华为公司未放弃手机业务并采取相应的应对措施，发行人与华为公司在手机产品方面的业务未发生中断。

##### (1) 其他移动智能终端

华为公司的移动智能终端业务除智能手机业务之外，还包括电脑、可穿戴等产品，上述业务也得到了快速增长。在笔记本电脑方面，华为公司于 2016 年进入该领域，2020 年第二季度华为在中国笔记本市场占有率排名第二。



根据同花顺数据，2017年、2018年、2019年和2020年1-6月，华为公司平板电脑出货量1,220万台、1,440万台、1,440万台和780万台，市场份额分别为7.45%、9.27%、9.60%和12.34%。

发行人与华为公司在上述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。

根据IDC的预测，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，2019年华为公司在平板电脑领域的市场占有率不足10%，发展空间较大。

在TWS领域，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。而在智能手表领域，根据trendfore数据，2019年全球智能手表出货量为6,263万块，同比增长43%，据东兴证券预测，手表出货量2021年有望突破一亿台。这些下游产业广阔的发展前景，也提升了对自动化、智能化设备的需求。可穿戴设备的市场情况可参加本招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、（四）1、（2）可穿戴设备”

## （2）网络基础设施

此外，通讯基站是快速发展的行业领域，行业的发展情况可参见本招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、（四）2、网络基础设施”。得益于行业的快速发展，发行人与华为公司在该领域的业务合作呈现快速增长趋势。

2018年至2020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1,982.67万元、5,352.08万元和7,554.59万元，年复合增长率达95.20%。2018年、2019年及2020年，发行人取得华为公司通讯基站领域的订单情况如下表所示：

单位：万元

应用领域	2020年		2019年		2018年	
	金额	增幅	金额	增幅	金额	增幅
通讯基础设施	8,509.60	12.24%	7,581.29	140.65%	3,150.35	87.45%

由上表可见，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年的订单金额已超过去年全年金额，具有持续性和稳定性。2019年为我国5G商用元年，华为公司在5G通讯基础设施领域及5G技术应用领域（包括智能安防）的业务持续发展，对相关产品的需求大幅增长，是发行人与华为公司在通讯基站快速发展的主要因素。

未来，发行人将继续加深与华为公司在各领域内的业务合作，强化与华为公司的合作关系，致力于成为新一代信息和通信技术领域领先的智能制造解决方案提供商。

## 2、核查程序

（1）查阅发行人所处行业相关研究报告，下游行业研究报告，了解发行人所处行业情况，发行人所处产业链的位置，了解行业集中度较高的原因；

（2）查询发行人同行业公司、华为公司供应商公司公开披露的资料，包括年度报告、招股说明书等，了解其主营业务情况，了解其客户集中度情况，第一大客户占比情况及大客户较为集中的原因；

（3）访谈发行人实际控制人，了解发行人与客户的合作历史、合作方式、业务获取方式、定价原则；了解发行人客户集中度高的原因，并与同行业上市公司进行比较，确认客户集中是否具有行业普遍性；

(4) 查阅发行人与主要客户签署的协议，包括采购协议、《诚信廉洁合作协议》等，查阅主要客户网站，了解主要客户的采购原则，确认是否有充分的证据表明发行人采用公开、公平的手段或方式独立获取业务；

(5) 访谈主要客户相关负责人，了解公司与其合作的背景、合作历史、合作方式、业务获取方式、定价原则、交易稳定性、未来合作意愿等；

(6) 通过国家企业信用信息公示系统查询发行人主要客户的工商信息、公开披露的年度报告、债券发行文件，了解主要客户的业务发展情况，确认发行人客户的市场地位和业务的持续性；

(7) 了解发行人的竞争优势和技术实力，获取发行人和其他客户签订的合同，了解发行人是否具有独立面向市场获取业务的能力。

### 3、核查结论

截至本保荐工作报告签署日，发行人客户集中度较高的情况不会对发行人持续经营能力构成重大不利影响。

## (四) 发行人报告期内是否存在客户与供应商、客户与竞争对手重叠的情形

### 1、基本情况

#### (1) 客户与供应商重叠的情形

报告期内，既是发行人客户，又是发行人供应商的外部单位共有 17 家，具体情况如下：

单位：万元

单位名称	销售金额			采购金额		
	2018 年度	2019 年度	2020 年度	2018 年度	2019 年度	2020 年度
深科技	225.94	306.75	1,242.46	6.24	6.30	-
艾克斯	814.10	-	-	28.88	0.14	-
青岛海信通信有限公司及其子公司	60.71	0.34	-	5.00	-	-

单位名称	销售金额			采购金额		
	2018 年度	2019 年度	2020 年度	2018 年度	2019 年度	2020 年度
深圳市明信测试设备有限公司	17.96	46.22	-	8.64	35.90	-
大族激光科技产业集团股份有限公司及其子公司	-	40.94	-	2.00	0.38	83.54
深圳市诚金晖精密机械有限公司	-	8.09	-	1,301.45	1,100.99	93.22
深圳市华周测控技术有限公司	-	1.42	-	500.85	404.75	66.28
东莞市冠佳电子设备有限公司	9.42	9.84	2.52	138.19	212.39	212.39
深圳富强智能系统科技有限公司	-	17.48	2.00	-	200.38	43.13
东莞市欧瑞能自动化科技有限公司	-	0.64	-	18.10	74.72	97.73
东莞市智赢智能装备有限公司	-	-	0.58	-	-	322.26
深圳聚科精密机电有限公司	-	-	31.00	-	-	11.00
江苏宏芯亿泰智能装备有限公司	4.01	-	30.00	-	-	823.68
深圳市源佳鸿科技有限公司	-	-	77.19	464.09	556.65	306.80
深圳市光彩凯宜电子开发有限公司	-	-	1.48	-	-	6.00
深圳市宏锦鑫科技有限公司	-	-	1.39	-	-	21.29
立讯精密工业股份有限公司	-	-	0.58	-	52.80	136.80
合计	<b>1,132.14</b>	<b>431.72</b>	<b>1,389.21</b>	<b>2,473.44</b>	<b>2,645.40</b>	<b>2,224.13</b>
占营业收入/采购总金额的比重	<b>2.77%</b>	<b>0.77%</b>	<b>2.93%</b>	<b>9.04%</b>	<b>5.99%</b>	<b>10.16%</b>

注：发行人对大族激光科技产业集团股份有限公司（以下简称“大族激光”）2017 年度的采购为向深圳市明信测试设备有限公司（以下简称“明信测试”）的采购。麦逊电子于 2018 年 2 月 5 日与吴少华签署《股权转让协议》，麦逊电子将持有的明信测试 11% 的股权出售给吴少华先生，本次交易后，麦逊电子持有明信测试 40% 的股权，吴少华持有明信测试 55.5% 的股权。

由上表可见，最近三年，不存在发行人在同一期间向其销售商品取得的销售

收入和与向其采购商品形成的采购成本均大于等于 80 万元外部单位。发行人向上述企业采购的均为标准件、加工件和线材等生产物料，向其销售的均为智能制造设备类产品和专用配件等产品，上述交易均是基于合理的经营需要，交易真实、合理，不存在发行人与既是客户又是供应商的企业交易金额占营业收入和采购总额的比重均较高的情形。

报告期内，发行人对上述单位的销售金额占比分别为 2.77%、0.77% 和 2.93%，其中主要是向深科技的销售金额较大所致，但报告期内发行人向其采购金额分别为 6.24 万元、6.30 万元和 0 元，采购金额较少。

报告期内，发行人对上述单位的采购金额占比分别为 9.04%、5.99% 和 10.16%，其中主要是向深圳市诚金晖精密机械有限公司的采购金额较大所致，但报告期内发行人向其销售金额分别为 0 元、8.09 万元和 0 元，销售金额较少。

## (2) 客户与竞争对手重叠的情形

报告期内发行人主要从事智能移动终端检测设备业务，主要客户为华为公司，发行人在该领域内的主要竞争对手包括海思科、明信测试。报告期内，上述企业存在向发行人采购的情形，具体情况如下：

单位：万元

客户名称	销售主要内容	2020 年度	2019 年	2018 年
海思科	智能制造设备类产品、专用配件、技术服务	2,901.18	7,335.26	6,011.49
明信测试	智能制造设备类产品、专用配件	-	46.22	17.96
合计		2,901.18	7,381.48	6,029.45
占营业收入比例		6.12%	13.23%	14.77%

在智能制造设备领域，由于不同的厂商在产品优势、产品种类、生产能力等方面存在差异，基于资源配置效率考虑，竞争对手之间可能发生购销交易以满足其下游客户的订单需求。上述客户向发行人采购相关产品后，根据其下游客户需求进行再加工后出售给下游客户，再加工的内容可能包括改造、调整功能、调试，或将不同产品组合成整条产线，而发行人销售给下游客户的产品也是根据客户具体需求设计、生产交付的，二者之间的差异性主要体现在下游客户定制化要求不同导致的产品的功能、性能等方面的异同。

## 2、核查程序

(1) 获取公司销售明细表及采购明细表，分析比对发行人客户与供应商重叠的情形；

(2) 访谈发行人管理人员，了解发行人客户与供应商重叠的原因，了解发行人客户竞争对手重叠的原因；

(3) 核查既为客户又为供应商的相关销售、采购合同、会计凭证，通过在国家企业信用信息公示系统查询既是客户又是供应商的外部单位的工商信息，取得营业执照、公司章程，查询其公开披露的信息，取得无关联关系声明等方式，确认发行人与上述单位不存在其他利益安排；

(4) 访谈发行人主要客户，了解其既作为发行人客户又作为同行业潜在竞争对手原因，以及是否会对发行人产生不利影响。

## 3、核查结论

发行人与既是发行人客户，又是发行人供应商的外部单位的相关交易真实，具有合理的原因，其交易具有合理性和必要性。

## 十九、关于发行人主要供应商及变化情况

### (一) 发行人招股说明书是否披露主要供应商基本情况

#### 1、基本情况

公司报告期内各期向前五名供应商合计的采购额占当期采购总额的百分比情况如下表所示：

2020 年度				
序号	供应商名称	主要采购内容	金额（万元）	占当期采购总额比例
1	汇专科技集团股份有限公司	标准件	1,643.77	7.51%
2	上海绪盈信息科技有限公司	标准件、线材	1,008.88	4.61%
3	深圳市富森供应链管理有限公司	标准件	1,011.18	4.62%
4	江苏宏芯亿泰智能装备有限公司	标准件	823.68	3.76%

5	深圳市宏胜模具钢材有限公司	基础材料	746.30	3.41%
合计			<b>5,233.80</b>	<b>23.90%</b>
<b>2019 年度</b>				
序号	供应商名称	主要采购内容	金额（万元）	占当期采购总额比例
1	深圳市富森供应链管理有限公司	标准件	6,332.81	14.35%
2	深圳市迈晶益实业有限公司	标准件	2,578.89	5.84%
3	上海绪盈信息科技有限公司	标准件、线材	2,274.45	5.15%
4	深圳市齐普生欣科技发展有限公司	电气标准件	1,993.07	4.52%
5	深圳市鑫合力士精密组件有限公司	加工件	1,406.71	3.19%
合计			<b>14,585.93</b>	<b>33.05%</b>
<b>2018 年度</b>				
序号	供应商名称	主要采购内容	金额（万元）	占当期采购总额比例
1	深圳市富森供应链管理有限公司	标准件	1,773.98	6.48%
2	深圳市鑫合力士精密组件有限公司	加工件	1,645.59	6.01%
3	深圳市诚金晖精密机械有限公司	电气标准件	1,301.45	4.76%
4	深圳市齐普生欣科技发展有限公司	电气标准件	975.79	3.57%
5	深圳市迈晶益实业有限公司	标准件	969.56	3.54%
合计			<b>6,666.38</b>	<b>24.36%</b>

报告期内,发行人向单个供应商的采购比例不存在超过总额的 50%或严重依赖于少数供应商的情形。公司的董事、监事、高级管理人员和其他核心人员,持有发行人 5%以上股份的股东未在前五大供应商中占有任何权益。发行人、发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员与相关供应商不存在关联关系,不存在前五大供应商或其控股股东、实际控制人是发行人前员工、前关联方、前股东、发行人实际控制人的密切家庭成员等可能导致利益倾斜的情形。

## 2、核查程序

- (1)取得发行人报告期内采购明细,分析发行人前五大供应商的采购情况;
- (2)通过访谈发行人经营管理层,取得发行人董事、监事和高级管理人员填写的调查表,在国家企业信用信息公示系统查询发行人及其主要供应商的工商

登记信息，核查其是否与发行人存在关联关系；

(3) 取得发行人主要供应商的营业执照、公司章程等资料，查询发行人主要供应商股权机构情况；

(4) 走访或访谈发行人主要供应商，了解其基本情况，与发行人合作情况，董事、监事和高级管理人员情况，股权结构、实际控制人情况，核实是否存在关联关系。

### 3、核查结论

发行人、发行人控股股东及实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员与报告期内前五大供应商不存在关联关系；不存在前五大供应商或其控股股东、实际控制人是发行人前员工、前关联方、前股东、发行人实际控制人的密切家庭成员等可能导致利益倾斜的情形；发行人供应商的市场供给稳定，发行人具有稳定的供应商基础，不存在依赖某一供应商的情形。

## (二) 发行人报告期内各期前五大供应商相比上期是否存在新增的前五大供应商

### 1、基本情况

#### (1) 上海绪盈信息科技有限公司

上海绪盈信息科技有限公司成立于 2013 年 6 月 4 日，发行人与其自 2016 年开始合作，发行人向其采购的方式为竞争性谈判，结算方式为银行转账。报告期内，发行人向其采购金额分别为 271.38 万元、2,274.45 万元和 1,008.88 万元，发行人持续和该公司保持合作。

#### (2) 深圳市宏胜模具钢材有限公司

深圳市宏胜模具钢材有限公司成立于 2007 年 4 月 6 日，发行人与其自 2009 年开始合作，发行人向其采购的方式为竞争性谈判，结算方式为银行转账和银行承兑汇票。报告期内，发行人向其采购金额分别为 928.45 万元、986.44 万元和 746.30 万元，发行人持续和该公司保持合作。

### (3) 汇专科技集团股份有限公司

汇专科技集团股份有限公司成立于 2015 年 12 月 29 日，发行人与其自 2020 年开始合作，发行人向其采购的方式为竞争性谈判，结算方式为银行转账。2020 年，发行人向其采购金额为 1,643.77 万元。

自 2020 年 1 月新型冠状病毒肺炎疫情爆发以来，发行人积极响应国家应对疫情防控物资的需求，迅速投入平面口罩生产设备的生产。发行人向汇专科技集团股份有限公司采购生产口罩生产设备所需发振超声波系统，因该等物料价格较高，因此该公司新增为发行人主要供应商。随着疫情有所缓和，发行人将逐步减少对该公司的采购。

### (4) 江苏宏芯亿泰智能装备有限公司

江苏宏芯亿泰智能装备有限公司成立于 2015 年 7 月 9 日，发行人与其自 2020 年开始采购业务，发行人向其采购的方式为竞争性谈判，结算方式为银行转账。2020 年，发行人向其采购金额为 823.68 万元。

## 2、核查程序

(1) 取得发行人报告期内采购明细，分析发行人对前五大供应商采购的变化情况；

(2) 通过访谈发行人管理人员，查询发行人供应商公开披露的信息，访谈发行人供应商，了解发行人与主要供应商的合作情况、采购方式、结算方式，交易变动的原因，了解发行人供应商的产品供应情况，是否具有持续性；

(3) 取得发行人与主要供应商签订的框架合同，分析相关合同条款，访谈发行人相关负责人，了解发行人采购需求，了解发行人对相关产品的需求是否具有连续性和持续性；

(4) 对报告期主要供应商进行访谈，了解发行人向其采购的情况，并取得了主要供应商出具的是否存在关联关系的说明。

## 3、核查结论

发行人已披露其报告期内新增前五大供应商情况，发行人与该等供应商新增

交易的原因具有合理性；除汇专科技集团股份有限公司外，发行人与该等供应商订单具有连续性和持续性。

### **（三）发行人报告期内是否存在供应商集中度较高的情形**

发行人报告期内不存在供应商集中度较高的情形。

## **二十、关于发行人主要资产构成情况**

### **（一）是否存在对发行人生产经营具有重要影响的商标、发明专利、特许经营权、非专利技术等无形资产**

截至 2021 年 3 月 31 日，发行人共取得实用商标 3 项，实用新型专利 59 项，发明专利 1 项，正在申请发明专利 11 项。发行人拥有的商标主要应用到发行人产品中，与发行人的主营业务密切相关。

### **（二）发行人是否存在使用或租赁使用集体建设用地、划拨地、农用地、基本农田及其上建造的房产等情形**

发行人不存在使用或租赁使用集体建设用地、划拨地、农用地、基本农田及其上建造的房产等情形。

### **（三）是否存在发行人租赁控股股东、实际控制人主要固定资产或主要无形资产来自于控股股东、实际控制人授权使用**

不存在发行人租赁控股股东、实际控制人主要固定资产或主要无形资产来自于控股股东、实际控制人授权使用的情形。

### **（四）发行人是否存在部分资产来自于上市公司的情形**

发行人不存在部分资产来自于上市公司的情形。

## 二十一、关于发行人违法违规情况

### (一)报告期内发行人及其合并报表范围各级子公司是否存在违法违规行为

#### 1、基本情况

##### (1) 安全生产处罚情况

2018年4月4日，深圳市宝安区安全生产监督管理局出具《行政处罚决定书》（深宝安监罚[2018]155号），因宝安分公司未如实记录安全生产教育和培训情况和未建立特种作业人员档案，依据《中华人民共和国安全生产法》和《特种作业人员安全技术培训考核管理规定》的规定，给予宝安分公司13,000元罚款的行政处罚。

通过本次处罚，公司充分认识到生产管理过程中存在的安全隐患，并就该等行政处罚相关事项进行了及时的整改，按期如实记录安全生产教育和培训情况，建立特种作业人员档案，杜绝类似情形再次发生。

深圳市宝安区应急管理局于2020年4月1日及2020年5月9日分别出具《关于深圳市利和兴股份有限公司宝安分公司违法违规情况的说明》，确认“依据现行法律规定，无法认定该违法行为属于重大违法”。

根据《安全生产法》和《深圳市安全生产行政处罚自由裁量权实施标准（2017版）》相关规定，宝安分公司上述违反《安全生产法》的行为按照生产经营单位的从业人员人数对应不同的处罚标准；而根据宝安分公司的人员情况，该等处罚应属实施标准的第四档，其所受行政处罚的金额较低且属于《安全生产法》第九十四条所规定的“处五万元以下的罚款”中的较低档的罚款金额。违反《特种作业人员安全技术培训考核管理规定》的行为则根据生产经营单位特种作业人员人数对应不同的处罚标准，宝安分公司所受处罚属该等处罚裁量的最低档，未达到相对应法律法规所要求的上限。

同时，《安全生产法》、当时适用的《深圳市安全生产行政处罚自由裁量权实施标准（2017版）》以及深圳市宝安区安全生产监督管理局向宝安分公司出具深

宝安监罚[2018]155号《行政处罚决定书(单位)》中均未将宝安分公司所涉未如实记录安全生产教育和培训情况认定为属于情节严重的违法违规行为。

此外,经对深圳市宝安区应急管理局相关人员访谈,利和兴宝安分公司上述违法行为不属于情节严重的情形,也不属于导致造成重大人员伤亡或社会影响恶劣的情形,属于情节较轻、罚款数额较小的违规,不构成重大违法违规行为。

综上,宝安分公司报告期内所受的上述违法行为轻微、处罚数额较小,且相关规定或处罚决定未认定该行为属于情节严重,因此不属于重大违法行为,该等处罚情形不致构成本次发行上市的实质法律障碍。

## 2、核查程序

(1) 查阅深圳市宝安区安全生产监督管理局出具《行政处罚决定书》(深宝安监罚[2018]155号)、《中华人民共和国安全生产法》《特种作业人员安全技术培训考核管理办法》和《深圳市安全生产行政处罚自由裁量权实施标准(2017版)》以及发行人罚款缴纳凭证;

(2) 查阅深圳市宝安区应急管理局出具的《关于深圳市利和兴股份有限公司宝安分公司违法违规情况的说明》;

(3) 对宝安区应急管理局相关工作人员进行访谈,了解处罚的相关情况,确认是否造成严重后果,是否构成重大违法违规;

(4) 对发行人管理人员进行访谈、查阅发行人内部控制制度、取得发行人书面确认文件;

(5) 对发行人生产经营场所进行现场查看并访谈,了解发行人生产经营合规情况。

## 3、核查结论

发行人行政处罚所涉事项均不构成重大违法行为,不会对发行人的持续经营产生重大不利影响,发行人已采取整改措施,上述行政处罚所涉事项不构成发行人本次发行上市的法律障碍。

## （二）发行人控股股东、实际控制人报告期内是否存在违法行为、被行政处罚、被司法机关立案侦查、被中国证监会立案调查，或者被列为失信被执行人的情形

发行人控股股东、实际控制人报告期内不存在违法行为、被行政处罚、被司法机关立案侦查、被中国证监会立案调查，或者被列为失信被执行人的情形。

## 二十二、关于同业竞争情况

### （一）发行人是否披露报告期内与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业是否存在同业竞争的情况

#### 1、基本情况

公司控股股东为林宜潘先生，实际控制人为林宜潘和黄月明夫妇，报告期内，林宜潘先生和黄月明女士控制的除发行人及其子公司之外的其他企业情况如下：

##### （1）佳信五金

2000年6月21日，林宜潘出资成立佳信五金。2019年1月10日，佳信五金注销。注销前，佳信五金的基本情况如下：

名称	深圳市宝安区龙华佳信五金机械厂
经营者	林宜潘
统一社会信用代码	92440300X190747398
企业类型	个体工商户
企业地址	深圳市龙华新区观澜街道南大富社区环观中路242号C栋101
经营范围	电子产品配件

2017年至2018年1-9月，佳信五金的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2018年9月30日/2018年1-9月
资产总额	290.10
负债总额	146.40

净资产	143.70
营业收入	104.89
利润总额	-3.82
净利润	-4.03

注：上述数据未经审计，佳信五金已于 2019 年 1 月 10 日注销。

2017 年及 2018 年度，佳信五金的营业收入均为对维谛技术销售产品所得，上述产品部分由佳信五金于 2017 年从发行人处采购。2017 年，为解决同业竞争和关联交易，林宜潘先生拟注销佳信五金，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，而佳信五金虽已停止生产，但尚有未履行完毕的维谛技术订单，因此佳信五金向发行人进行采购，再将相关产品销售给维谛技术。截至 2018 年 7 月，上述订单履行完毕。2019 年 1 月 10 日，佳信五金完成注销。

## (2) 利和兴投资

2015 年 3 月 17 日，利和兴投资成立。截至本保荐工作报告签署日，黄月明直接持有利和兴投资 43.6984% 的财产份额，同时担任利和兴投资的执行事务合伙人，系利和兴投资的实际控制人。利和兴投资持有公司 340.3852 万股股份，占公司股份总数的 2.9125%，利和兴投资的基本情况如下：

名称	深圳市利和兴投资管理企业（有限合伙）
执行事务合伙人	黄月明
注册资本	1,000 万元人民币
统一社会信用代码	914403003266761151
企业类型	有限合伙企业
企业地址	深圳市龙华区龙华街道清湖社区清湖村宝能科技园 9 栋 1 层
经营范围	一般经营项目是：投资兴办实业；股权投资，创业投资业务；受托管理股权投资基金(不得从事信托、金融资产管理、证券资产管理等业务)；货物及技术进出口。(法律、行政法规、国务院决定规定在登记前须经批准的项目除外)

报告期内，利和兴投资的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日 /2020 年度	2019 年 12 月 31 日 /2019 年度	2018 年 12 月 31 日 /2018 年度
----	------------------------------	------------------------------	------------------------------

资产总额	240.85	241.02	241.18
负债总额	51.00	51.00	51.00
净资产	189.85	190.02	190.18
营业收入	0.00	0.00	0.00
利润总额	-0.18	-0.16	-0.17
净利润	-0.18	-0.16	-0.24

利和兴投资设立的为员工持股平台，除对利和兴投资之外，未经营其他业务，因此利和兴投资与发行人不存在同业竞争。

截至本保荐工作报告签署日，除上述情况之外，林宜潘、黄月明未控制除发行人及其子公司之外的其他企业。综上，截至本保荐工作报告签署日，不存在发行人控股股东、实际控制人及其控制的其他企业从事与公司相同或相似的业务的情况。

## 2、核查程序

(1) 对发行人实际控制人进行访谈，取得其填写的调查表，了解其控制的企业业务情况，确认发行人实际控制人未控制除发行人及其子公司、利和兴投资之外的其他公司；

(2) 取得佳信五金工商登记资料、财务报表、销售明细表，了解其生产经营情况；

(3) 取得利和兴投资的工商登记资料、财务报表，确认其作为发行人员工持股平台，不存在生产经营其他业务的情形。

## 3、核查结论

截至本保荐工作报告签署日，不存在发行人控股股东、实际控制人及其控制的其他企业从事与公司相同或相似的业务的情况。

## 二十三、关于发行人关联方资金占用及关联方担保情况

### （一）发行人是否披露报告期内是否存在被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业占用资金的情形

发行人已披露报告期内不存在被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业占用资金的情形。

## 二十四、关于发行人关联方和关联交易情况

### （一）发行人是否披露报告期内与控股股东、实际控制人之间关联交易的情况

#### 1、基本情况

##### （1）薪酬

报告期内，公司向控股股东、实际控制人支付薪酬情况如下：

时间	2020 年度	2019 年度	2018 年度
薪酬合计（万元）	100.90	98.97	74.30

##### （2）关联担保

报告期内，公司偶发性关联交易为关联担保，控股股东、实际控制人向公司提供担保的具体情况如下：

序号	担保人	担保方式	被担保方	债权人	担保所涉主合同授信期间	最高担保本金额（万元）	决策程序
1	林宜潘、黄月明	连带责任保证	发行人	中国银行布吉支行	2017.5.3-2018.5.3	4,000.00	2017 年第一次临时股东大会审议通过
	黄月明	房产抵押					
2	林宜潘、黄月明	连带责任保证	发行人	北京银行深圳分行	2017.4.14-2018.4.13	1,500.00	2017 年第二次临时股东大会审议通过
	任女汝	房产抵押					
3	林宜潘、黄月明	连带责任保证	发行人	中国银行布吉支行	2018.5.22-2019.5.22	4,000.00	2017 年年度股东大会审议通过

4	林宜潘、 黄月明	连带责任 保证	发行人	招商银行 深圳分行	2018.6.21- 2019.6.20	1,000.00	2017 年年度股 东大会审议通过
5	林宜潘	连带责任 保证	利和兴 江门	建设银行 江门分行	2019.1.31- 2027.1.30	15,000.00	2019 年第一 次临时股东大 会审议通过
6	林宜潘、 黄月明	连带责任 保证	发行人	北京银行 深圳分行	2019.4.25- 2021.4.24	500.00	2020 年第一 次临时股东大 会审议通过
7	林宜潘、 黄月明	连带责任 保证	发行人	中国银行 布吉支行	2019.5.22- 2020.5.22	5,000.00	2018 年年度 股东大会审议 通过
	黄月明	房产抵押					
8	林宜潘、 黄月明	连带责任 保证	发行人	招商银行 深圳分行	2019.8.13- 2020.8.12	1,000.00	2018 年年度 股东大会审议 通过
9	林宜潘、 黄月明	连带责任 保证	发行人	民生银行 深圳分行	2019.9.25- 2020.9.25	1,500.00	2018 年年度 股东大会审议 通过
10	林宜潘、 黄月明	连带责任 保证	发行人	北京银行 深圳分行	2020.7.27- 2022.7.26	1,000.00	2019 年年度 股东大会审议 通过
11	林宜潘、 黄月明	连带责任 保证	发行人	招商银行 深圳分行	2020.7.31- 2021.7.30	5,000.00	2019 年年度 股东大会审议 通过
12	林宜潘、 黄月明	连带责任 保证	发行人	中国银行 布吉支行	2020.5.9-2 021.5.9	8,000.00	2020 年第一 次临时股东大 会审议通过

注：任女汝系公司实际控制人黄月明母亲。

报告期内，公司业务快速发展，对资金的需求量较大，实际控制人等针对公司资本实力较为有限的实际情况，为公司业务发展提供有效的支持。上述关联担保均系关联方为公司提供无偿担保，随着公司盈利能力和资本实力的不断增强，该等关联交易将逐渐减少。

## 2、核查程序

(1) 对发行人实际控制人进行访谈，取得发行人关联方清单，了解发行人报告期内与控股股东、实际控制人之间关联交易的情况，了解关联交易的原因、定价原则；

(2) 查阅发行人会计账簿，了解发行人与公司控股股东、实际控制人之间的关联交易情况；

(3) 取得发行人的销售明细表，了解关联交易价格；

(4) 取得发行人的工资表、发行人实际控制人的银行流水；

(5) 查阅《关联交易管理制度》，并与发行人管理人员进行访谈，了解发行

人识别、记录、汇总和披露关联方的内部控制，关注关联交易的授权、审批等关键控制点，评估其执行的有效性；

(6) 查阅发行人三会会议资料，了解关键交易的决策程序；

(7) 取得发行人控股股东、实际控制人出具的《关于避免和减少关联交易的承诺》。

### 3、核查结论

发行人的关联方认定、关联交易信息披露完整，关联交易具有必要性、合理性和公允性，已履行关联交易的决策程序；关联交易未影响发行人的经营独立性；关联交易定价依据充分，定价公允，不存在显失公平的情形；不存在调节发行人收入、利润或成本费用的情形，不存在利益输送的情形；未来与控股股东、实际控制人的关联交易将呈现减少趋势；发行人与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业间的关联交易不存在严重影响独立性或者显失公平的情形。

#### **(二) 发行人报告期内是否存在关联方成为非关联方后仍继续交易的情形**

发行人报告期内不存在关联方成为非关联方后仍继续交易的情形。

#### **(三) 发行人在经营中是否存在与其控股股东、实际控制人或董事、监事、高级管理人员的相关共同投资行为**

发行人在经营中不存在与其控股股东、实际控制人或董事、监事、高级管理人员的相关共同投资行为。

## **二十五、关于发行人合并范围情况**

### **(一) 发行人报告期内是否发生同一控制下企业合并**

报告期内，发行人合并范围变化具体情况如下：

(1) 报告期发生的非同一控制下企业合并情况

发行人于 2018 年向独立第三方虞潘淑女收购万广机电设备（深圳）有限公司 55% 股权，并于 2018 年纳入合并范围。

## （2）合并范围发生变化的其他情况

①发行人于 2018 年 10 月与钟诚诚、陈洁投资设立子公司深圳市利源兴鑫科技有限公司，其中深圳市利和兴股份有限公司认缴出资 25.5 万元，占该子公司注册资本 51%，2018 年度纳入合并范围。

②发行人于 2018 年 9 月与鼎信搜索（深圳）有限公司投资设立子公司深圳市利得信智能科技有限公司，其中深圳市利和兴股份有限公司认缴出资 51.00 万元，占公司注册资本 51%，2018 年度纳入合并范围。

③发行人于 2019 年 8 月与苏州顺融天使四期创业投资合伙企业（有限合伙）投资设立子公司利和兴智能装备（南京）有限公司，其中深圳市利和兴股份有限公司认缴出资 680.00 万元，占公司注册资本 68%，2019 年纳入合并范围。

④发行人于 2020 年 4 月投资设立全资子公司利和兴医疗器械（江门）有限公司，2020 年纳入合并范围。

报告期内，除以上情形导致合并范围发生变化外，发行人不存在发生同一控制下合并的情形。

## （二）发行人是否存在协议控制架构或类似特殊安排，将不具有持股关系的主体纳入合并财务报表合并范围的情形

报告期内，发行人直接持股并控制子公司，不存在协议控制架构或类似特殊安排，将不具有持股关系的主体纳入合并财务报表合并范围的情形。

## 二十六、关于发行人重要会计政策

### （一）发行人招股说明书披露的收入确认政策是否准确、有针对性

#### 1、基本情况

报告期各期，发行人收入确认政策如下：

## (1) 2020年1月1日起适用

### ①收入确认原则

于合同开始日，公司对合同进行评估，识别合同所包含的各单项履约义务，并确定各单项履约义务是在某一时段内履行，还是在某一时点履行。满足下列条件之一时，属于在某一时段内履行履约义务，否则，属于在某一时点履行义务：**A**、客户在公司履约的同时即取得并消耗公司履约所带来的经济利益；**B**、客户能够控制公司履约过程中在建商品或服务；**C**、公司履约过程中所产出的商品或服务具有不可替代用途，且公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。

对于在某一时段内履行的履约义务，公司在该段时间内按照履约进度确认收入。履约进度不能合理确定时，已经发生的成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。对于在某一时点履行的履约义务，在客户取得相关商品或服务控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品控制权时，公司考虑下列迹象：**A**、公司就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务；**B**、公司已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权；**C**、公司已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品；**D**、公司已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬；**E**、客户已接受该商品；**F**、其他表明客户已取得商品控制权的迹象。

### ②收入计量原则

**A**、公司按照分摊至各单项履约义务的交易价格计量收入。交易价格是公司因向客户转让商品或服务而预期有权收取的对价金额，不包括代第三方收取的款项及预期将退还给客户的款项。

**B**、合同中存在可变对价的，公司按照期望值或最可能发生金额确定可变对价的最佳估计数，但包含可变对价的交易价格，不超过在相关不确定性消除时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额。

**C**、合同中存在重大融资成分的，公司按照假定客户在取得商品或服务控制

权时即以现金支付的应付金额确定交易价格。该交易价格与合同对价之间的差额，在合同期间内采用实际利率法摊销。

D、合同中包含两项或多项履约义务的，公司于合同开始日，按照各单项履约义务所承诺商品的单独售价的相对比例，将交易价格分摊至各单项履约义务。

### ③收入确认的具体方法

本公司业务分为智能制造设备类产品、专用配件等产品的销售、调试服务以及升级改造服务。

#### A、销售智能制造设备类产品和专用配件

由于商品销售的控制权在公司将商品发出且经客户验收时转移至客户，本公司在将商品交付客户，并由客户验收合格后确认收入；对于外销商品，本公司以产品完成报关出口离岸作为收入确认时点，在取得经海关审验的产品出口报关单和货运代理人收讫货物证明后确认收入。

#### B、调试服务

公司提供调试服务的履约进度在资产负债表日不能合理确定，但公司预计已经发生的成本能够得到补偿，故公司按照已经发生的成本金额结转调试服务成本，同时：若当期验收订单的结算金额可覆盖已发生的劳务成本，则按当期验收订单的结算金额确认收入；若当期验收订单的结算金额不能覆盖已发生的劳务成本，则按照劳务成本相同的金额确认收入，并在以后期间验收订单的结算金额中扣除前期已确认的收入金额。

#### C、升级改造服务

公司按照合同约定内容提供服务，在服务完成并经客户验收合格后，确认收入，同时结转相应成本。

### (2) 2020年1月1日之前适用

#### ①销售商品

A、将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；

B、既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；

C、收入的金额能够可靠地计量；

D、相关的经济利益很可能流入企业；

E、相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

本公司销售商品的业务为智能制造设备类产品、专用配件等的销售，其收入确认原则如下：

公司按照合同约定，将智能制造设备类产品、专用配件等发送至客户指定地点，经客户验收合格后确认收入。

## ②提供劳务

A、本公司在资产负债表日提供劳务交易的结果能够可靠估计的，采用完工百分比法确认提供劳务收入。提供劳务交易的完工进度，根据实际情况选用下列方法确定：

a、已完工作的测量；

b、已经提供的劳务占应提供劳务总量的比例；

c、已经发生的成本占估计总成本的比例。

B、在资产负债表日提供劳务交易结果不能够可靠估计的，分别按照下列情况处理：

a、已经发生的劳务成本预计全部能够得到补偿的，按照已经发生的劳务成本金额确认提供劳务收入，并按相同金额结转劳务成本；

b、已经发生的劳务成本预计部分能够得到补偿的，按能够得到补偿的劳务成本金额确认提供劳务收入，并结转已经发生的劳务成本；

c、已经发生的劳务成本预计全部不能得到补偿的，将已经发生的劳务成本计入当期损益，不确认提供劳务收入。

本公司提供劳务的业务包括调试服务及维修改造服务，各业务收入确认原则如下：

#### a、调试服务

对于公司提供的调试服务，依据历史经验，已经发生的劳务成本能够得到补偿，因此公司按照已经发生的劳务成本金额结转调试服务成本。若当期验收订单的结算金额可覆盖已发生的劳务成本，则按当期验收订单的结算金额确认收入；若当期验收订单的结算金额不能覆盖已发生的劳务成本，则按照劳务成本相同的金额确认收入，并在以后期间验收订单的结算金额中扣除前期已确认的收入金额。

#### b、升级改造服务

对于公司提供的升级改造服务，公司按照订单约定内容提供服务，在服务完成并经客户验收合格后，确认收入，同时结转相应成本。

### 2、核查程序

(1) 访谈发行人管理人员，了解发行人销售模式以及对应的收入确认政策；

(2) 获取并检查发行人与主要客户的业务合同/订单，了解产品或服务的交付要求、款项结算等主要条款；

(3) 对销售与收款循环执行测试程序，评价相关内部控制设计及执行有效性；

(4) 访谈发行人主要客户，确认相关业务合同实际执行情况，并了解实际执行情况是否与主要销售合同条款是否一致；

(5) 对发行人报告期内主要客户的销售业务执行测试程序，检查销售合同或订单、发货单、签收/验收单、银行收款凭证、销售发票等信息，以核实发行人销售收入确认政策的准确性以及收入确认的真实性、准确性。

### 3、核查结论

发行人披露的收入确认政策准确、具有针对性，除披露企业会计准则具体要求外，还结合发行人实际经营情况披露了具体收入确认政策和方法，相关收入确

认政策符合发行人实际经营情况，与主要销售合同条款及实际执行情况一致。

## (二) 发行人报告期内应收账款计提方法是否与同行业可比上市公司存在较大差异

### 1、基本情况

报告期内，发行人应收账款坏账准备计提政策与同行业上市公司对比情况如下：

同行业上市公司	1年以内	1至2年	2至3年	3至4年	4至5年	5年以上
博杰股份	5%	10%	20%	50%	80%	100%
联得装备	3%	10%	30%	50%	80%	100%
易天股份	5%	15%	30%	50%	80%	100%
佰奥智能	5%	10%	30%	50%	50%	100%
<b>公司</b>	<b>5%</b>	<b>15%</b>	<b>50%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

从上表可知，发行人应收账款坏账准备计提政策在同行业上市公司中较谨慎，坏账准备计提充分。

### 2、核查程序

(1) 访谈发行人管理人员，了解发行人销售模式和信用政策，检查应收款项坏账计提相关会计政策及会计估计，复核应收账款坏账准备的计提过程，结合期后回款情况复核坏账计提的充分性；

(2) 了解发行人销售与收款内部控制循环并执行测试程序，评价相关内部控制设计及执行有效性；

(3) 获取同行业上市公司坏账计提政策并进行对比，分析发行人坏账准备计提政策的合理性；

(4) 查阅发行人与主要客户签订的销售合同，对合同约定的信用政策进行分析，了解发行人对主要客户的信用政策及执行情况等信息；

(5) 对发行人报告期内应收账款、预收款项等与销售商品、提供劳务收到的现金等相关数据进行勾稽，判断与发行人业务情况是否匹配；

(6) 了解发行人与金融工具相关的会计政策，复核应收账款坏账计提政策是否符合《企业会计准则》的规定；

(7) 通过对客户函证和访谈确认发行人主要客户应收账款的金额及回款情况，并结合坏账计提政策进行对比分析。

### 3、核查结论

发行人应收账款坏账准备计提方法和比例与同行业上市公司不存在重大差异，相比之下发行人坏账计提比例在同行业上市公司中较为谨慎，符合发行人实际业务情况，其应收账款坏账准备计提方法谨慎。

## 二十七、关于发行人会计政策、会计估计变更或会计差错更正

### (一) 报告期内是否存在会计政策、会计估计变更

#### 1、基本情况

报告期内，发行人实施的会计政策、会计估计变更如下：

##### (1) 会计政策变更

##### ①会计政策变更及依据

A、财政部于 2017 年发布了修订后的《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》、《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》、《企业会计准则第 24 号——套期会计》、《企业会计准则第 37 号——金融工具列报》（上述四项准则以下统称“新金融工具准则”）。本公司自 2019 年 1 月 1 日起执行新金融工具准则。

新金融工具准则将金融资产划分为三个类别：a、以摊余成本计量的金融资产；b、以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产；c、以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。在新金融工具准则下，金融资产的分类是基于本公司管理金融资产的商业模式及该资产的未来现金流量特征而确定。新金融工具准则取消了原金融工具准则中规定的持有至到期投资、贷款和应收款项、可供出售金融资产三个类别。新金融工具准则以“预期信用损失”模型替代了原金

融工具准则中的“已发生损失”模型。

B、财政部于 2019 年 4 月发布了《关于修订印发 2019 年度一般企业财务报表格式的通知》（财会[2019]6 号）（以下简称“财务报表格式”），执行企业会计准则的企业应按照企业会计准则和该通知的要求编制 2019 年度中期财务报表和年度财务报表及以后期间的财务报表。

C、财政部 2017 年 7 月发布了修订后的《企业会计准则第 14 号——收入》。本公司自 2020 年 1 月 1 日起执行新收入准则。

新收入准则取代了财政部于 2006 年颁布的《企业会计准则第 14 号——收入》及《企业会计准则第 15 号——建造合同》（统称“原收入准则”）。在原收入准则下，本公司以风险报酬转移作为收入确认时点的判断标准。新收入准则引入了收入确认计量的“五步法”，并针对特定交易或事项提供了更多的指引，在新收入准则下，本公司以控制权转移作为收入确认时点的判断标准。

## ②会计政策变更的影响

### A、执行新金融工具准则的影响

本公司根据新金融工具准则的规定，对金融工具的分类在新金融工具准则施行日（即 2019 年 1 月 1 日）进行调整，无需对金融工具原账面价值进行调整。

### B、执行修订后财务报表格式的影响

根据财务报表格式的要求，除执行上述修订后的会计准则产生的列报变化以外，本公司将原计入“管理费用”项目中的研发费用单独列示为“研发费用”项目、将“资产处置收益”项目单独列示、将“应收利息”“应收股利”并入“其他应收款”项目列示等。本公司追溯调整了比较期间报表，该会计政策变更对公司净利润和股东权益无影响。

### C、执行新收入准则的影响

#### a、新收入准则实施前后对比

公司自 2020 年 1 月 1 日起执行财政部修订后的《企业会计准则第 14 号——收入》（以下简称新收入准则），新收入准则规定企业应当在履行了合同中的履

约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。新收入准则实施前后收入确认会计政策的对比情况如下：

收入类别	项目	新收入准则实施前	新收入准则实施后
收入确认基本原则	销售商品	公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；公司既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；收入的金额能够可靠地计量；相关的经济利益很可能流入企业；相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量时，确认收入。	对于在某一时点履行的履约义务，在客户取得相关商品或服务控制权时点确认收入。
	提供劳务	本公司在资产负债表日提供劳务交易的结果能够可靠估计的，采用完工百分比法确认提供劳务收入；在资产负债表日提供劳务交易结果不能够可靠估计的，分别按照下列情况处理：已经发生的劳务成本预计全部能够得到补偿的，按照已经发生的劳务成本金额确认提供劳务收入，并按相同金额结转劳务成本；已经发生的劳务成本预计部分能够得到补偿的，按能够得到补偿的劳务成本金额确认提供劳务收入，并结转已经发生的劳务成本；已经发生的劳务成本预计全部不能得到补偿的，将已经发生的劳务成本计入当期损益，不确认提供劳务收入。	对于在某一时段内履行的履约义务，公司在该段时间内按照履约进度确认收入。履约进度不能合理确定时，已经发生的成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。
销售商品	境内销售	公司按照合同约定，将智能制造设备类产品、专用配件等发送至客户指定地点，经客户验收合格后确认收入	由于商品销售的控制权在公司将商品发出且经客户验收时转移至客户，本公司在将商品交付客户，并由客户验收合格后确认收入。
	境外销售	本公司以产品完成报关出口离岸作为收入确认时点，在取得经海关审验的产品出口报关单和货运代理人收讫货物证明后确认收入。	本公司以产品完成报关出口离岸作为收入确认时点，在取得经海关审验的产品出口报关单和货运代理人收讫货物证明后确认收入。
提供劳务	调试服务	对于公司提供的调试服务，依	公司提供调试服务的履约进度在

收入类别	项目	新收入准则实施前	新收入准则实施后
		据历史经验，已经发生的劳务成本能够得到补偿，因此公司按照已经发生的劳务成本金额结转调试服务成本。若当期验收订单的结算金额可覆盖已发生的劳务成本，则按当期验收订单的结算金额确认收入；若当期验收订单的结算金额不能覆盖已发生的劳务成本，则按照劳务成本相同的金额确认收入，并在以后期间验收订单的结算金额中扣除前期已确认的收入金额。	资产负债表日不能合理确定，但公司预计已经发生的成本能够得到补偿，故公司按照已经发生的成本金额结转调试服务成本，同时：若当期验收订单的结算金额可覆盖已发生的劳务成本，则按当期验收订单的结算金额确认收入；若当期验收订单的结算金额不能覆盖已发生的劳务成本，则按照劳务成本相同的金额确认收入，并在以后期间验收订单的结算金额中扣除前期已确认的收入金额。
	升级改造服务	对于公司提供的升级改造服务，公司按照订单约定内容提供服务，在服务完成并经客户验收合格后，确认收入，同时结转相应成本。	公司按照合同约定内容提供服务，在服务完成并经客户验收合格后，确认收入，同时结转相应成本。

## b、实施新收入准则前后是否存在重大差异

### i业务模式及收入确认

公司销售商品业务具体可分为境内销售和境外销售两种模式，均采用买断式的销售。公司在不同销售模式下均是在履行了合同履约义务，在客户取得相关商品控制权时确认收入，不同销售模式在新收入准则实施前后对收入确认时点无差异。

公司提供劳务业务具体可分为调试服务和升级改造服务两种模式，均为在一段时间内履行的履约义务。对于调试服务，由于履约进度在资产负债表日不能合理确定，公司在资产负债表日根据已发生成本结转当期调试服务营业成本，同时：若当期验收订单的结算金额可覆盖已发生的劳务成本，则按当期验收订单的结算金额确认收入；若当期验收订单的结算金额不能覆盖已发生的劳务成本，则按照劳务成本相同的金额确认收入，并在以后期间验收订单的结算金额中扣除前期已确认的收入金额。对于升级改造服务，公司均在完成履约义务后确认收入。

### ii合同条款

公司与客户的销售合同或订单约定了产品或服务的数量及内容、价格、质量/服务标准、交货期、交货方式、验收条件、违约责任等条款，公司承担的合同义务为单项履约义务，交易价格与合同价款一致，公司的合同条款不会因实施新收入准则而发生变化。

综上，公司现行收入确认方法符合新收入准则的相关规定。

### c、列报差异

差异项目	相关业务情况	变更后	变更前
列报	本公司部分销售合同中约定，部分合同价款在合同约定的质保期满后公司才有权收取	对于质保期满后才有收取的合同对价，在确认收入时将该部分合同对价确认为合同资产，当质保期满后转入应收账款	将相关合同对价均确认为应收账款
	本公司部分产品销售合同中约定客户在发出商品前预付合同价款一定比例的款项	预收的合同对价不含增值税销项税额部分列报为合同负债，增值税销项税额部分列报为其他流动负债。相同合同下的合同资产与合同负债抵消后以净额列报为合同资产或合同负债	预收的合同对价在收到时列报为预收款项

### d、执行新收入准则的累计影响数

本公司根据首次执行新收入准则的累计影响数，调整 2020 年 1 月 1 日财务报表相关项目金额，对可比期间信息不予调整，本公司仅对在首次执行日尚未完成的合同的累计影响数进行调整影响如下：

单位：元

合并报表项目	2019 年 12 月 31 日	影响金额	2020 年 1 月 1 日
资产：			
合同资产	-	4,053,718.50	4,053,718.50
应收账款	219,990,386.63	-4,053,718.50	215,936,668.13
负债：			
合同负债	-	2,034,001.69	2,034,001.69
预收款项	2,034,001.69	-2,034,001.69	-

除以上影响外，公司实施新收入准则对于公司业务模式、合同条款、收入确认等方面不会产生影响；同时，假定自申报财务报表期初开始全面执行新收入准

则，其对于报告期各年（末）营业收入、归属于公司普通股股东的净利润、资产总额、归属于公司普通股股东的净资产等也不会产生影响。

## （2）会计估计变更

报告期内，发行人主要会计估计未发生变更。

## 2、核查程序

（1）访谈发行人管理人员，了解发行人的具体会计政策和会计估计，评价相关会计政策和估计的合理性；

（2）复核发行人关于会计政策变更的原因，评价会计政策变更原因的充分性和合理性；

（3）分析会计政策变更对发行人财务状况、经营成果的影响。

## 3、核查结论

发行人执行的会计政策变更均为财政部统一执行的会计政策变更，不存在滥用会计政策或者随意会计估计变更的情形，发行人报告期内执行的会计政策变更具有合理性，变更原因充分；发行人报告期内不存在会计估计变更的情形；发行人报告期内实施的会计政策变更，符合《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和会计差错更正》的规定；相关会计政策变更，符合财政部统一要求，对发行人的财务状况、经营成果不存在重大影响。

## （二）报告期内是否存在会计差错更正

### 1、基本情况

报告期内发行人会计差错更正情况如下：

（1）前期重大会计差错更正原因及内容

#### ①确认股份支付费用

2015 年 3 月 19 日，发行人召开 2015 年第一次临时股东大会，审议通过《关于公司定向发行股份的议案》等相关议案，同意利和兴投资作为发行人新股东出

资 1,472,380.00 元，认购发行人股本 981,587 元。利和兴投资作为股权激励计划实施平台，在后续发生回购及再授予时，发行人未进行相关股份支付处理。为提升会计信息质量，发行人根据《企业会计准则》等规定要求对利和兴投资相关股份支付进行调整，并对财务报表进行追溯调整，该事项导致发行人 2017 年管理费用股份支付调增 32.06 万元，对发行人经营成果影响较小。对于该事项，公司于 2020 年 4 月 24 日召开第二届董事会第二十二次会议，审议通过《关于前期会计差错更正的议案》，对涉及的会计处理进行追溯调整。

## ②业务合作项目协商终止而进行追溯调整

2017 年，发行人与华为公司针对未来先进技术开展业务合作项目（简称“终端智能测试项目”），项目对应的产品主要是为了配合客户针对未来终端产品将出现的技术而在基础通信、显示、音频、传感器、拍照、外观、防水等多领域打造先进的测试与检测能力，因此相关产品构成复杂且技术实现难度较大。发行人根据合同约定履行了相关义务，交付了相关产品，客户也按照合同约定出具了项目验收通知函。发行人据此在 2017 年确认项目收入，并结转对应成本。

由于近年终端技术发展变化较快，且该等项目属于客户整机线项目的组成部分，虽然发行人已交付产品并获得项目验收通知函，但项目已不能满足现时的技术需求，未能实现项目目标，因此有关产品从项目整体来看未能达到客户最终的验收标准要求，经友好协商，2019 年双方达成终止协议。

对于上述事项，公司最初在 2017 年和 2018 年的原始报表按照一般销售业务收入进行会计处理，但随着合作双方终止该项目，公司在首次申报时认定为会计差错而追溯调整 2017 年和 2018 年财务报表。结合《企业会计准则》的有关规定，公司基于对上述事项的进一步梳理以及分析，认为相关事项在 2019 年作销售退回处理更符合业务实质及《企业会计准则》的有关规定，因此公司在首次申报财务报表基础上，对该事项导致的 2017 年和 2018 年的会计差错进行调整，调整后，公司 2017 年和 2018 年财务报表除股份支付调整外，与原始报表保持一致，并对该事项在 2019 年财务报表中按照销售退回进行会计处理。

2021 年 2 月 27 日，公司召开第三届董事会第六次会议，审议通过《关于前期会计差错更正调整的议案》，对前次会计差错更正进行调整，不追溯调整 2017

年和 2018 年财务报表，而在 2019 年作销售退回处理并相应调整 2019 年财务报表。

该项合作项目终止差错更正对公司申报财务报表科目调整金额及影响如下：

#### A、资产负债表

单位：万元

2018 年				
报表科目	调整前	调整金额	调整后	调整比例
应收账款	21,626.91	850.89	22,477.80	3.93%
存货	9,397.27	-216.04	9,181.24	-2.30%
递延所得税资产	390.79	-128.84	261.95	-32.97%
资产总计	48,774.28	506.01	49,280.29	1.04%
预收款项	1,067.58	-1,050.00	17.58	-98.35%
应交税费	2,463.39	283.82	2,747.21	11.52%
负债总计	21,245.56	-766.18	20,479.38	-3.61%
盈余公积	1,062.80	127.22	1,190.01	11.97%
未分配利润	9,375.27	1,144.97	10,520.25	12.21%
所有者权益合计	27,528.72	1,272.19	28,800.91	4.62%
2017 年				
报表科目	调整前	调整金额	调整后	调整比例
应收账款	8,024.10	1,167.08	9,191.18	14.54%
存货	8,957.46	-1,442.10	7,515.36	-16.10%
递延所得税资产	94.54	9.21	103.75	9.75%
资产总计	33,903.06	-265.81	33,637.25	-0.78%
预收款项	1,065.34	-1,050.00	15.34	-98.56%
应交税费	937.44	295.39	1,232.83	31.51%
负债总计	10,639.29	-754.61	9,884.69	-7.09%
盈余公积	633.43	48.88	682.31	7.72%
未分配利润	5,540.81	439.91	5,980.72	7.94%
所有者权益合计	23,263.77	488.79	23,752.56	2.10%

注：上述事项不影响 2019 年及 2020 年资产负债表。

#### B、利润表

单位：万元

2019 年度				
报表项目	调整前	调整金额	调整后	调整比例
营业收入	57,884.31	-2,100.00	55,784.31	-3.63%
营业成本	38,769.28	-1,442.10	37,327.18	-3.72%
税金及附加	171.46	-20.16	151.30	-11.76%
信用减值损失	-139.55	367.11	227.56	-263.07%
资产减值损失	-480.35	-1,226.07	-1,706.41	255.25%
利润总额	11,691.41	-1,496.70	10,194.71	-12.80%
所得税费用	1,281.87	-224.50	1,057.36	-17.51%
净利润	10,409.54	-1,272.19	9,137.35	-12.22%
2018 年度				
报表项目	调整前	调整金额	调整后	调整比例
营业收入	40,824.34	-	40,824.34	-
营业成本	29,180.41	-	29,180.41	-
税金及附加	273.92	-1.26	272.66	-0.46%
资产减值损失	-2,034.24	920.38	-1,113.86	-45.24%
利润总额	4,660.97	921.64	5,582.62	19.77%
所得税费用	408.33	138.25	546.57	33.86%
净利润	4,252.65	783.40	5,036.04	18.42%
2017 年				
报表项目	调整前	调整金额	调整后	调整比例
营业收入	23,328.07	2,100.00	25,428.07	9.00%
营业成本	16,665.50	1,442.10	18,107.60	8.65%
税金及附加	184.01	21.42	205.43	11.64%
资产减值损失	-261.90	-61.43	-323.33	23.45%
利润总额	3,507.40	575.05	4,082.45	16.40%
所得税费用	433.38	86.26	519.64	19.90%
净利润	3,074.02	488.79	3,562.81	15.90%

注：上述事项不影响 2020 年利润表。

由上表可见，上述调整事项对发行人报告期内当年净利润和当年末净资产的影响相对较小，调整幅度不超过 20%。

上述事项属于特殊事项的会计处理判断，公司不存在故意遗漏或虚构交易、事项或者其他重要信息，滥用会计政策或者会计估计，操纵、伪造或篡改编制财务报表所依据的会计记录等情形；差错更正对公司报告期报表的影响相对较小，有关处理符合《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和会计差错更正》的规定，不存在会计基础工作薄弱和内控缺失的情形。公司履行相关内部审批程序后对相关调整事项进行了披露，仍满足发行条件，符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》、《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》等相关规定的要求。

## 2、核查程序

（1）访谈发行人管理人员，了解会计差错原因，评价会计差错更正原因是否充分合理、对发行人报告期内财务状况和经营成果的影响程度；

（2）复核发行人会计差错更正履行的程序，获取并检查发行人关于会计差错更正的董事会决议文件；

（3）检查发行人员工持股平台历次股份变动情况，核实股份支付会计差错更正的原因及合理性；

（4）对华为公司终止项目验收事项进行访谈，了解项目实际执行情况和终止验收的原因；

（5）对华为公司终止项目对应的存货进行盘点，了解存货状态，并对该部分存货进行单项减值测试，评价存货跌价计提是否恰当、充分；

（6）复核会计差错更正是否符合《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和会计差错更正》等相关规定的要求。

## 3、核查结论

发行人针对股份支付和业务合作项目协商终止事项对财务报表进行追溯调整，发行人相关调整不存在故意遗漏或虚构交易、事项或者其他重要信息，滥用会计政策或者会计估计，操纵、伪造或篡改编制财务报表所依据的会计记录等情形；相关会计差错更正对发行人业务经营以及财务状况、经营成果影响有限；发

行人报告期内执行的会计差错更正履行了必要的审批程序，相关会计处理符合《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和会计差错更正》等相关规定的要求，能够保证发行人的财务报表公允地反映发行人的财务状况、经营成果和现金流量；发行人建立健全了内部控制体系，完善了相关业务管理，加强了财务核算，不存在会计基础工作薄弱和内控缺失，相关更正信息已经恰当披露。

## 二十八、关于发行人财务内控规范情况

### （一）报告期发行人是否存在转贷、资金拆借等财务内控不规范情形

2018 年至 2020 年，发行人不存在通过体外资金循环粉饰业绩情形，发行人能够健全完善资金管理内控管理体系，且未发生相关行为，相关内部控制措施已经落实到位，运行状况较好。

## 二十九、关于发行人收入确认的情况

### （一）发行人最近一年经销收入占当期营业收入比例是否较高或呈快速增长趋势

发行人自成立以来专注于自动化、智能化设备的研发、生产和销售，报告期内发行人采用直接向客户销售的模式，不存在采用经销模式销售产品的情形。

### （二）发行人最近一年境外销售收入占当期营业收入比例是否较高或呈快速增长趋势

#### 1、基本情况

（1）报告期各期，发行人外销收入占当期营业收入比例情况如下：

单位:万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
境外销售收入	722.31	-	-
营业收入	47,432.95	55,784.31	40,824.34
占比	1.52%	-	-

报告期各期，发行人境外业务具有一定的偶发性，2018 及 2019 年度发行人无境外销售收入，2020 年境外销售收入占当期营业收入的比例为 1.52%，其中 2020 年，发行人出口智能电表生产线，对应境外收入和占比有所上升，但发行人境外收入整体占比较低且业务重心仍然以境内业务为主，境外收入对发行人经营业绩影响较小。

## 2、核查程序

(1) 获取发行人报告期各期销售台账，了解发行人客户及产品结构，了解发行人产品销售区域情况；

(2) 取得发行人与外销客户签订的销售合同，检查具体合同条款，了解结算模式及承运方式；

(3) 获取并检查外销出口业务订单对应的报关单、收讫货物证明、发票、银行回单等支持性文件，检查销售收入的真实性、准确性；

(4) 取得报告期内发行人的海关出口数据等，并与账面收入进行核对；

(5) 访谈管理层，了解管理层未来对于发行人业务发展的规划，是否准备大力开发境外客户等。

## 3、核查结论

报告期各期，发行人外销收入较小，且具有一定的偶发性，其外销收入与海关数据不存在重大差异，产品销售毛利率与发行人整体产品销售毛利率也不存在重大差异；由于发行人外销收入具有偶发性，因此不存在重大贸易政策变动风险；2020 年，发行人因出口智能电表生产线，对应境外收入和占比有所上升，但发行人境外收入整体占比较低且业务重心仍然以境内业务为主，不存在境外收入呈现较高或快速增长趋势。

### **(三) 发行人是否存在最近一年销售收入主要来自互联网（线上）或报告期内来自互联网（线上）销售收入呈快速增长趋势的情形**

报告期内，发行人主要销售智能制造设备，由于具有定制化特点，且相关产

品主要用于制造业而非终端消费者，因此并未采用线上销售模式。

#### (四) 发行人最近一年按履约进度确认的收入对当期营业收入是否具有重大影响

发行人自成立以来专注于自动化、智能化设备的研发、生产和销售，以实体产品销售为主，不存在工程项目且按履约进度模式确认收入。

#### (五) 报告期内发行人收入季节性是否较为明显

##### 1、基本情况

(1) 报告期内，发行人各季度销售收入具体情况如下：

单位：万元，%

季度	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	8,361.54	17.63	2,497.13	4.48	1,369.20	3.35
第二季度	10,731.40	22.63	9,916.13	17.78	7,894.01	19.34
第三季度	10,812.02	22.80	16,348.35	29.31	12,100.09	29.64
第四季度	17,520.69	36.94	27,011.23	48.43	19,454.91	47.66
合计	<b>47,425.65</b>	<b>100.00</b>	<b>55,772.84</b>	<b>100.00</b>	<b>40,818.21</b>	<b>100.00</b>

报告期内，受下游行业生产计划和固定资产投资计划的影响，发行人下半年主营业务收入占比一般较高，从而造成收入分布具有一定的季节性特征。最近三年，发行人下半年收入占比分别为 77.31%、77.74% 和 59.74%，其中 2018 和 2019 年占比相对稳定，2020 年下半年销售收入占比有所下降。

最近三年，发行人与同行业上市公司上下半年收入情况占比如下：

同行业上市公司	时间	2020 年度	2019 年度	2018 年度
博杰股份	上半年	31.19%	49.15%	41.75%
	下半年	68.81%	50.85%	58.25%
联得装备	上半年	-	49.92%	44.16%
	下半年	-	50.08%	55.84%
易天股份	上半年	-	49.87%	39.75%

同行业上市公司	时间	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	下半年	-	50.13%	60.25%
佰奥智能	上半年	-	43.51%	47.10%
	下半年	-	56.49%	52.90%
平均	上半年	<b>31.19%</b>	<b>48.11%</b>	<b>43.19%</b>
	下半年	<b>68.81%</b>	<b>51.89%</b>	<b>56.81%</b>
公司	上半年	<b>40.26%</b>	<b>22.26%</b>	<b>22.69%</b>
	下半年	<b>59.74%</b>	<b>77.74%</b>	<b>77.31%</b>

注：截至 2021 年 4 月 25 日，联得装备、易天股份和佰奥智能尚未披露 2020 年财务数据，下同。

由上表可知，受具体产品结构及下游客户类型不同的影响，公司与同行业上市公司收入的季节分布存在一定的差异，但普遍存在季节性，收入主要来自于下半年。针对产品结构，公司与同行业上市公司产品结构差异情况具体如下：

同行业上市公司	主要产品
博杰股份	所售测试和组装设备已应用于苹果 iPhone 系列手机、苹果电脑(Macbook、iMac、Mac mini 等)、Homepod 音响、无线耳机、TV Box、iPad、Apple Pencil、Apple Watch 等产品
联得装备	所售设备运用于平板显示面板后段模组组装工序，即平板显示器件中显示模组，主要是 TFT-LCD、OLED 显示模组，以及触摸屏等相关零组件的模组组装生产过程，其设备生产的平板显示器件及相关零组件是智能手机、移动电脑、平板电视、液晶显示器等终端产品中不可或缺的组成部分。
易天股份	偏光片贴附系列设备是最主要的产品，2016 年至 2018 年占营业收入的比例均在 50% 以上。偏光片贴附系列设备是平板显示模组组装工序的重要生产设备，用于完成显示面板与上下偏光片的自动贴附。
佰奥智能	智能组装设备包括生产线和单机两个类别产品，其中以生产线产品为主，主要包括手机精密组件智能组装生产线、平板电脑精密组件智能组装生产线、汽车天窗装配生产线、汽车安全气囊气体发生器装配生产线、汽车电路控制盒组装生产线等。
公司	公司主要产品为检测类设备和制程类设备，主要应用于智能终端、智能摄像机和 5G 基站器件等产品制造领域，对下游产品的电性能、光学性能、音频性能等进行检测，或实现生产过程中的精密焊接、精密贴合、组装包装、移载物流等工作。

资料来源：同行业上市公司招股说明书和定期报告等公开披露资料。

虽然均为智能装备行业企业，但同行业上市公司在具体产品上均存在一定差异，从而导致同行业上市公司在收入季节分布上与公司存在一定差异。博杰股份与苹果公司在全产品线上具有深度合作关系，苹果公司在全年不同时期均会发布

不同新品，使得博杰股份可以在不同季节为苹果公司配套提供不同设备；联得装备和易天股份以屏类设备为主，其对应的终端产品可以广泛应用智能手机、移动电脑等不同电子产品，涉及的终端产品种类较多，屏幕制造商针对不同终端产品的屏幕备货生产的时间也不尽相同，从而使得收入季节性特征与公司存在差异；佰奥智能所销售的智能组装设备以生产线为主，并应用于手机、汽车等不同行业，其产品受下游不同行业的影响，从而导致收入季节性与公司存在一定差异。报告期内，公司主要以单体智能制造设备为主，主要应用于以智能手机为代表的智能终端产品，公司受主要客户的影响，一方面是该类客户下半年新品发布前后需要及时备产销售，而且春节等传统假日对于智能移动终端需求相对旺盛，结合市场消费需求情况，客户下半年产品验收较多；另一方面，目前国内智能移动终端产品相关的生产商相对集中，规模较大，且通常具有较强的预算管理制度，受客户自身预算管理制度的影响，公司下半年收入占比较大，从而导致公司收入确认具有季节性特征。

## 2、核查程序

- (1) 访谈发行人管理人员，了解发行人销售收入存在季节性的原因；
- (2) 了解报告期内发行人销售与收款等相关的关键内部控制制度，并对相关业务循环执行测试程序，评价发行人内部控制设计及执行有效性；
- (3) 获得并检查发行人销售明细表，结合产品销售情况，按季度进行统计分析，了解发行人产品结构与收入季节性之间的联系；
- (4) 获取同行业上市公司的销售收入季节性信息，并与发行人的销售收入季节性信息对比，结合同行业公开披露的信息分析差异原因；
- (5) 对销售收入执行截止性测试程序，检查销售凭证，检查销售合同、出库单、验收单/签收单、增值税发票等原始凭证，判断销售收入是否记录在正确的期间；

## 3、核查结论

发行人受下游行业生产计划和固定资产投资计划的影响，其销售收入存在一定的季节性特征，其下半年收入占比相对较高，产品销售的验收周期主要在 1

至 6 个月，验收周期较为平稳，与同行业上市公司博杰股份等不存在重大差异；报告期内，发行人对少量新增客户销售金额较大，但整体上，发行人仍然主要以与华为公司合作为主，不存在不满足收入确认条件但提前确认收入的情形。

## （六）报告期内发行人产品是否存在大额异常退换货情形

### 1、基本情况

2017 年，发行人与华为公司针对未来先进技术开展业务合作项目（以下简称“终端智能测试项目”），项目对应的产品主要是为了配合客户针对未来终端产品将出现的技术而在基础通信、显示、音频、传感器、拍照、外观、防水等多领域打造先进的测试与检测能力，因此相关产品构成复杂且技术实现难度较大。发行人根据合同约定履行了相关义务，交付了相关产品，客户也按照合同约定出具了项目验收通知函。发行人据此在 2017 年确认项目收入，并结转对应成本。

由于近年终端技术发展变化较快，且该等项目属于客户整机线项目的组成部分，虽然发行人已交付产品并获得项目验收通知函，但项目已不能满足现时的技术需求，未能实现项目目标，因此有关产品从项目整体来看未能达到客户最终的验收标准要求，经友好协商，2019 年双方达成终止协议。

对于上述事项，公司最初在 2017 年和 2018 年的原始报表按照一般销售业务收入进行会计处理，但随着合作双方终止该项目，公司在首次申报时认定为会计差错而追溯调整 2017 年和 2018 年财务报表。结合《企业会计准则》的有关规定，公司基于对上述事项的进一步梳理以及分析，认为相关事项在 2019 年作销售退回处理更符合业务实质及《企业会计准则》的有关规定，因此公司在首次申报财务报表基础上，对该事项导致的 2017 年和 2018 年的会计差错进行调整，调整后，公司 2017 年和 2018 年财务报表除股份支付调整外，与原始报表保持一致，并对该事项在 2019 年财务报表中按照销售退回进行会计处理。

2021 年 2 月 27 日，公司召开第三届董事会第六次会议，审议通过《关于前期会计差错更正调整的议案》，对前次会计差错更正进行调整，不追溯调整 2017 年和 2018 年财务报表，而在 2019 年作销售退回处理并相应调整 2019 年财务报表。对发行人财务状况和经营成果的影响详见本节“二十七、关于发行人会计政

策、会计估计变更或会计差错更正”。

发行人除上述事项对财务报表追溯调整外，发行人报告期内无重大退货情形。

## 2、核查程序

(1) 访谈发行人管理人员，了解华为公司终止项目验收的原因；

(2) 检查主要客户期后回款情况，关注是否存在期后退货等情况；

(3) 对华为公司进行访谈，了解项目实际执行情况，确认项目终止验收的原因；

(4) 对华为公司终止项目对应的存货进行盘点，了解存货状态，并对该部分存货进行单项减值测试，评价存货跌价计提是否恰当、充分；

(5) 复核了发行人会计差错更正履行的程序，获取并检查发行人关于会计差错更正的董事会决议文件；

(6) 复核会计差错更正是否符合《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和会计差错更正》等相关规定的要求；

(7) 获取报告期各期销售台账及营业收入明细账，检查销售凭证，检查销售合同、出库单、验收单/签收单、增值税发票等，核查是否存在退货冲减收入情形；

(8) 访谈报告期主要客户，了解报告期内各主要客户是否存在退货情况。

## 3、核查结论

发行人除华为公司终止项目验收的情况外，报告期内无重大退货情形。发行人与华为公司的业务合作真实，对财务报表追溯调整的会计处理符合会计准则的相关规定，能够有效提升发行人会计信息质量，公允地反映了发行人报告期内实际的财务状况和经营成果。

## （七）报告期内发行人销售回款是否存在第三方回款

### 1、基本情况

报告期各期，发行人销售第三方回款情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
第三方回款金额	97.78	24.60	4.28
营业收入	47,432.95	55,784.31	40,824.34
占比	0.21%	0.04%	0.01%

报告期内，第三方回款金额占当期营业收入的比例分别为 0.01%、0.04% 和 0.21%，占比均很小。由于发行人主要销售设备类产品，因此下游客户为了维持设备的正常运转，偶尔需要零星采购配件，因此由其员工或其他第三方直接付款，但该类回款整体金额很小，占营业收入比例低，对发行人经营成果不存在重大不利影响。

### 2、核查程序

（1）对发行人管理层进行访谈，了解发行人的销售流程、销售政策、信用政策，了解和评估管理层对于应收款项的日常管理及期末可收回性的相关内部控制；

（2）获取发行人针对第三方付款的相关内部控制制度，并对上述内部控制运行有效性进行测试；

（3）获取报告期各期第三方回款收入明细，检查相关收入确认及款项收回凭证，检查销售记录、出库单、收款记录等支持性文件；

（4）访谈主要客户，了解是否存在通过第三方回款的情形。

### 3、核查结论

报告期内发行人第三方回款整体金额较小，占营业收入比例也较小，第三方回款销售主要系下游客户为了维持设备的正常运转，偶尔需要零星采购配件，因此由其员工或其他第三方直接付款，因此第三方回款具有商业合理性，且资金流、

实物流与销售资料及商业实质一致。

## （八）报告期内发行人是否存在现金交易

### 1、基本情况

报告期各期，发行人现金销售及现金采购的情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
现金销售	8.25	13.07	7.12
营业收入	47,432.95	55,784.31	40,824.34
现金销售/营业收入	0.02%	0.02%	0.02%
现金采购	2.48	2.63	4.38
采购额	21,901.57	44,129.71	27,362.41
现金采购/采购额	0.01%	0.01%	0.02%

报告期各期，现金销售占当期营业收入的比例分别为 0.02%、0.02%、0.02%，现金采购占当期采购总额的比例分别为 0.02%、0.01%、0.01%，占比均较小，对发行人生产经营业绩无重大影响。报告期内发行人现金销售主要系设备专用配件零星销售等业务所致，而现金采购主要为零星维修费用及零星办公用品的采购。

### 2、核查程序

- （1）访谈发行人管理人员，了解发行人现金使用管理情况；
- （2）了解发行人现金收支相关内部控制，并执行穿行测试；
- （3）对于现金销售，获取报告期各期现金日记账及库存现金明细账，检查销售记录、出库单、增值税发票、收款记录等支持性文件，核查现金销售业务的真实性、准确性；
- （4）对于现金采购，获取报告期各期现金日记账及库存现金明细账，检查采购凭证，采购合同/订单、维修费用确认单、付款审批单、采购发票等支持性文件，核查现金采购业务的真实性、准确性。

### 3、核查结论

报告期内，发行人仅因为零散配件销售或零散维修等原因而产生现金销售和现金采购业务，现金交易规模极小，且发行人现金交易制度设计合理，相关现金交易业务真实、合理，相关现金交易具有必要性。

#### (九) 报告期内发行人是否存在营业收入、净利润等经营业绩指标大幅下滑情形

报告期内，发行人的营业收入、净利润情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业收入	47,432.95	55,784.31	40,824.34
净利润	8,487.12	9,137.35	5,036.04

如上表所示，报告期内发行人的营业收入、净利润均保持稳定，不存在大幅下滑的情形。

#### (十) 报告期内，发行人是否存在由客户提供或指定原材料供应，生产加工后向客户销售；或者向加工商提供原材料，加工后再予以购回的情形

##### 1、基本情况

##### (1) 报告期内委托加工情况

报告期内，为合理排产、优化生产流程，最大化利用产能资源，提高生产效率，发行人通过妥善安排不同类别工序的加工计划，同时兼顾加工的经济性原则，主动选择将部分非核心工序如机械加工、表面处理等委托外部厂商完成。

报告期内，发行人委外加工的情况如下：

单位：万元

项目类别	2020 年度	2019 年度	2018 年度
委外加工	860.99	1,771.29	919.74

采购总额	21,901.57	44,129.71	27,362.41
占比	3.93%	4.01%	3.36%

报告期内，发行人委外加工规模较小，其占采购额的比例波动主要系受发行人自身生产经营计划安排所影响。发行人向供应商提供物料，委托其对物料进行部分工艺的加工，并支付加工费用，在综合考虑自身产能、工艺复杂程度和加工经济性的基础上，发行人将五金表面处理、部分五金零件加工等工序委托委外厂商完成。

## (2) 与同行业上市公司的生产模式情况对比

同行业上市公司	采购/生产模式	委外工序
博杰股份	采购模式可分为直接采购模式和委外加工模式。采购的标准件和非标准件均采用直接采购模式，即直接向供应商采购；部分工序（如表面处理）采用委外加工的模式，即向供应商提供原材料或者待加工物料，供应商根据工序的种类、数量和复杂程度收取加工费用	表面处理（包括电镀、烤漆和阳极）、丝印、平磨、PCBA焊接和做线
联得装备	在具体的生产过程中，部分核心、关键零部件以及附加价值高的零部件自主生产，少量需要机加工非核心部件及需要表面处理的零部件采用外协方式加工	在产能不足的情况下，会将少量非核心部件的机加工部分委托外协厂商进行生产,机加工是指根据设计要求将外购的原材料(钢材、铝材、塑料等)经带锯机床切割到相应规格，并选择合适的加工机床对切割后的零部件进行切削加工； 将少数需要表面处理的零部件采用外协方式加工，表面处理主要包括喷粉、电镀、阳极、包胶等工艺
佰奥智能	将部分机械加工及表面处理等非核心工序交由外协厂商加工处理，发行人提供外协加工所需的原材料，外协厂商按照发行人技术要求完成相关工序的加工作业，并根据加工量向发行人收取加工费	括钣金加工、CNC加工（如车、磨、铣等）、线割、表面处理（如电镀、阳极处理、喷砂、抛光等）

资料来源：同行业上市公司内容来源于其公开披露的招股说明书，易天股份未披露相关

内容。

结合同行业上市公司委外加工业务情况，发行人委外加工工序不涉及发行人产品生产的关键工序和核心技术，发行人将非核心生产环节委外加工符合行业惯例。

由于除佰奥智能外，其他同行业上市公司并未直接披露委外加工占采购总额的比例情况，因此主要与佰奥智能进行对比，具体情况如下：

公司	2019 年度	2018 年度	2017 年度
佰奥智能	2.13%	3.37%	6.35%
发行人	4.01%	3.36%	6.91%

综上，发行人生产过程中部分工序采用委外加工模式符合行业惯例，相关会计处理符合会计准则规定，发行人与同行业上市公司佰奥智能委外加工占采购总额的比例均处于较低水平，不存在重大差异。

## 2、核查程序

- (1) 访谈发行人管理人员，了解外协加工情况、定价依据；
- (2) 了解发行人各类产品生产流程、生产模式、产量及销量情况；
- (3) 核查外协厂商的工商信息，对主要外协厂商进行访谈，核查其与发行人交易的情况、定价原则及是否存在关联关系；
- (4) 查阅同行业上市公司的招股说明书，了解同行业外协加工情况，并与发行人进行对比；
- (5) 了解并检查发行人外协加工账务处理是否正确。

## 3、核查结论

报告期内发行人向供应商提供物料，委托其对物料进行部分工艺的加工，并支付加工费，外协厂商不承担原材料价格波动的风险，因此按照委托加工业务进行会计处理符合行业特点以及业务实质。

### 三十、关于发行人成本归集的情况

#### (一) 报告期各期发行人主要产品的单位成本同比变动是否较大

##### 1、基本情况

(1) 报告期各期，发行人主营业务成本结构如下：

单位：万元，%

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
智能制造设备类产品	25,642.89	80.11	34,243.93	91.74	26,655.65	91.35
专用配件	3,794.48	11.85	2,298.55	6.16	1,475.19	5.06
技术服务	2,570.50	8.03	784.70	2.10	1,049.57	3.60
合计	<b>32,007.87</b>	<b>100.00</b>	<b>37,327.18</b>	<b>100.00</b>	<b>29,180.41</b>	<b>100.00</b>

报告期内，发行人业务主要以非标准化定制产品为主，产品类型种类较多，其中，智能制造设备类产品占各期主营业务成本的比例分别为 91.35%、91.74%、80.11%，占比较大。

报告期内，公司检测类及制程类产品销售数量及单位成本变动情况如下：

单位：万元、台（套）

产品类别	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
检测类	营业成本	12,543.73	25,504.36	13,816.60
	销量	1,435	3,271	1,917
	单位成本	8.74	7.80	7.21
制程类	营业成本	11,254.88	7,269.73	11,203.96
	销量	367	310	526
	单位成本	30.67	23.45	21.30

报告期内，检测类产品单位成本总体稳定。2018 年，随着公司生产经营规模的逐步扩大，公司积极加强成本控制，规模效应逐渐显现，且随着公司产品生产技术、工艺的逐渐成熟，生产效率有所提升，产品单位成本有所下降，从而导致 2018 年检测类产品单位成本为 7.21 万元。2019 年，受规模效应影响，公司成熟产品如整机加载检测类、充电测试设备类、防水测试类产品单位成本均有所下

降，但随着 5G 技术的逐步应用，主要客户对适用 5G 的射频测试类产品需求明显增加，使得该类产品销售占比由上年的 27.61% 上升至 47.77%，而该类产品单位成本较原同类产品有所增加，从而导致 2019 年检测类产品单位成本较 2018 年有所上升。2020 年，公司检测类产品中单位成本较高的屏幕检测类产品及综合测试类产品占比由 2019 年的 7.69% 上升为 23.00%，上述产品平均单位成本约为 43 万元，受产品销售结构影响，2020 年，检测类产品单位成本有所上升。

报告期内，制程类产品销量及单位成本各期有所波动，2018 年制程类产品销量大幅增长主要原因系 2018 年公司主要客户宝德自动化、世豪机电、发斯特等产品需求主要为制程类产品，且 2018 年电池组装设备销量增幅明显。2018 年公司电池组装设备销售占比由上年的 19.48% 上升至 42.25%，而该类产品单位成本相对较低，约为 15 万元，从而导致 2018 年制程类产品虽销量大幅增加，但单位成本则降至 21.30 万元。2019 年，制程类产品销量下降主要原因系电池组装设备销量降幅明显，而单位成本较高的贴膜线销量保持稳定，从而导致 2019 年制程类产品单位成本有所上升。2020 年，制程类产品单位成本较高原因系当期销售的制程类产品主要为技术实现难度较大，且单位成本较高的贴膜设备及智能电表生产线等整线设备。

(2) 发行人主营业务成本主要包括直接材料、直接人工及制造费用，报告期各期成本构成如下：

单位：万元，%

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接材料	25,876.49	80.84	31,690.87	84.90	23,768.80	81.45
直接人工	2,772.54	8.66	2,484.60	6.66	2,742.10	9.40
制造费用	3,358.84	10.49	3,151.69	8.44	2,669.51	9.15
合计	<b>32,007.87</b>	<b>100.00</b>	<b>37,327.17</b>	<b>100.00</b>	<b>29,180.41</b>	<b>100.00</b>

报告期内，发行人主营业务成本主要包括直接材料、直接人工及制造费用，其中直接材料成本分别为 23,768.80 万元、31,690.87 万元及 25,876.49 万元，占比分别为 81.45%、84.90% 及 80.84%，占比最高，属于主要成本。

报告期各期，发行人与同行业上市公司成本中料工费占比情况如下：

单位：%

同行业上市公司	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
博杰股份	直接材料	75.47	69.98	66.48
	直接人工	9.37	9.17	10.27
	制造费用	15.16	20.85	23.25
联得装备	直接材料	-	80.45	78.56
	直接人工	-	10.27	10.39
	制造费用	-	9.28	11.05
易天股份	直接材料	-	90.95	91.19
	直接人工	-	3.11	2.67
	制造费用	-	5.94	6.14
佰奥智能	直接材料	-	63.64	62.84
	直接人工	-	21.88	23.21
	制造费用	-	14.48	13.96
平均值	直接材料	75.47	76.25	74.77
	直接人工	9.37	11.11	11.63
	制造费用	15.16	12.64	13.60
公司	直接材料	80.84	84.90	81.45
	直接人工	8.66	6.66	9.40
	制造费用	10.49	8.44	9.15

注：同行业上市公司数据主要来源于其公开披露的招股说明书和年报，其中招股说明书主要以料工费占主营业务成本为计算口径，而年报则以料工费占营业成本为计算口径。

最近三年，发行人成本中直接材料、直接人工和制造费用的构成与同行业上市公司的较小差异主要系产品差异所致。

因为发行人主要产品具有定制化特点，所以产品类型较多，所需原材料种类繁多，对应不同品牌、材质和规格的材料价格通常会有所差异，而且其采购单价也呈现不同的变动趋势。以发行人 2019 年度采购占比前五的原材料为例，其报告期内的价格变动情况如下：

单位：元

采购物料名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	单价	变动率	单价	变动率	单价

采购物料名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	单价	变动率	单价	变动率	单价
射频开关	4,570.83	1.75%	4,492.04	1.33%	4,433.14
工控底板	4,884.96	-0.08%	4,889.05	-0.50%	4,913.79
DC 电源	2,964.60	-4.79%	3,113.70	2.28%	3,044.20
电缆组件	141.59	-0.05%	141.67	-	-
条码读取器	-	-	19,152.21	-2.29%	19,600.17

注：同一类物料具有不同的规格型号，上表列示的为同一规格型号物料的采购单价的变动情况。公司根据生产经营需要采购不同规格型号的材料，部分规格型号的材料在当年未发生采购，因此无单价情况。

由上表可见，就同一原材料而言，其采购价格在报告期内均较为稳定，对发行人成本影响的主要原因还是产品结构变化。

## 2、核查程序

- (1) 访谈发行人管理人员，了解报告期内主要产品单位成本波动原因；
- (2) 获取发行人报告期各期的销售收入成本明细表，比较分析各期主要产品的构成及其单位成本变动；
- (3) 对报告期内发行人主要产品的单位成本的波动进行分析，结合产品生产数量、原材料采购价格以及直接人工、制造费用投入等情况分析单位成本变动的原因及合理性；
- (4) 了解发行人各产品生产工艺流程、成本核算流程及成本归集与分配的标准和方法，核查成本计算方法、过程及数据的准确性；
- (5) 对主要产品执行发出计价测试，检查存货发出的计价准确性。

## 3、核查结论

由于发行人所处智能制造装备行业主要以定制化产品为主，其产品因客户需求不同而导致产品在功能和构造等方面差异较大，进而导致不同产品或同类产品成本都会有所差异，报告期内，发行人成本结构相对稳定，主要以材料成本为主，与同行业上市公司相比不存在重大差异，因此虽然报告期内智能制造设备类产品

单位成本出现一定程度的变动，但结合成本构成、同行业上市公司对比、市场价格波动等因素考虑，其变动具有合理性。

## （二）劳务外包

发行人最近一个会计年度及最近一期劳务外包情况如下：

单位：万元

项目类别	2020 年度	2019 年度
劳务外包	497.71	246.49
营业成本	32,007.87	37,327.18
占比	1.55%	0.66%

发行人 2018 年度无生产劳务外包，2019 及 2020 年生产劳务外包主要系发行人根据自身产能情况将少量装配或调试工作外包给供应商，劳务外包金额占当期营业成本比例分别为 0.66%、1.55%，占比均较小，对生产经营活动影响较小。

## 三十一、关于发行人毛利率情况

### （一）是否披露报告期各期发行人主要产品与可比公司相同或类似产品的毛利率

#### 1、基本情况

（1）最近三年，发行人与同行业上市公司毛利率比较情况如下：

同行业上市公司	2020 年度	2019 年度	2018 年度
博杰股份	53.27%	49.76%	50.00%
联得装备	-	34.37%	34.24%
易天股份	-	46.49%	46.53%
佰奥智能	-	32.88%	32.97%
平均	53.27%	40.87%	40.93%
公司	32.52%	33.09%	28.52%

数据来源：同行业上市公司数据来源于其公开披露的资料，下同。

智能制造装备行业较大，涉及诸多的下游行业及应用领域，不同行业及应用领域对于智能制造设备的需求差异较大，因此对智能制造设备企业的规模、制造

工艺、研发技术实力等有着不同的要求，进而反映在财务数据上也有较大差异。

目前，国内上市公司中暂不存在智能制造装备解决方案、应用领域、客户群体等方面与发行人完全可比的上市公司，发行人基于产品类型、下游应用领域、客户群体、经营规模等因素选取同行业上市公司进行对比。但由于智能制造装备行业具有定制化特点，不同企业之间提供的智能制造方案或客户本身的定制需求差异较大，因此所选取的同行业上市公司在产品规格和功能、涉及的应用领域、客户群体等方面与发行人有所不同，从而在一定程度上造成毛利率对比的差异。

由于智能制造设备均为定制化程度较高的非标产品，同行业上市公司产品毛利率因产品规格和功能、涉及的应用领域、客户群体等多方面因素影响而导致较大差异，具体分析如下：

#### （1）博杰股份

博杰股份专注于工业自动化设备与配件的研发、生产、销售及相关技术服务，产品主要应用于消费电子、汽车电子、医疗电子和工业电子等行业的电子产品性能测试及产品组装，主要客户包括苹果、微软、思科、鸿海集团等，其设备主要应用于苹果系列智能终端产品的生产。

最近三年，苹果公司和华为公司毛利率情况如下：

公司	2020 财年	2019 财年	2018 财年
苹果公司	31.47%	32.20%	34.40%
华为公司	28.64%	28.69%	28.33%

数据来源：

- 1、苹果公司毛利率为其产品销售毛利率，其数据来源于其公开披露信息；
- 2、华为公司毛利率为其消费者业务毛利率，其数据来源于《华为投资控股有限公司 2021 年度第二期中期票据募集说明书》，其中 2020 年度毛利率数据为 2020 年 1-3 月消费者业务毛利率。

虽然近年来华为公司手机智能终端的出货量较大，市场占有率逐步攀升，仅次于三星，但是苹果公司多年以来作为科技领域领先的国际化企业，其 iPhone、iPad、Mac、iPod、Apple Watch、Apple TV 等各系列产品普遍受到消费者热捧，其自身盈利水平较高，具备较强的资金实力。由于苹果公司产品主要定位高端，销售定价较高，因此对产品功能、质量稳定性等要求相对较高，会给予供应商更

高水平的合理利润。而发行人主要客户华为公司消费者业务产品定位不同，产品线覆盖面更广，针对高中低端市场均有不同的产品，因此在保证产品质量的前提下同时注重成本控制，从而导致发行人与博杰股份之间的毛利率差异。

除上述原因外，博杰股份在经营规模上更具有优势，报告期内，发行人与博杰股份营业收入规模情况如下：

单位：万元

同行业上市公司	2020 年度	2019 年度	2018 年度
博杰股份	137,596.47	82,494.00	68,739.93
发行人	47,432.95	55,784.31	40,824.34

由于最近三年博杰股份经营规模显著大于发行人，因此其规模优势更加明显，公司毛利率低于博杰股份具有一定的合理性。

### （2）联得装备

联得装备主要致力于平板显示模组组装设备的研发、生产和销售，主要产品包括偏贴设备、绑定设备、贴合设备、检测设备及其他自动化生产设备，其模组组装设备生产的平板显示器件及相关零组件应用于智能手机、移动电脑、平板电视、车载屏、医疗器械显示器等液晶显示器，与平板显示领域的知名企业富士康、京东方、华为、苹果、深天马等有良好的合作关系。

发行人 2019 年毛利率水平与联得装备较为接近，但 2017 年和 2018 年有所差距，主要系因为联得装备专注于显示器屏类设备，双方产品功能、应用领域和客户群体均存在一定差异。随着近年屏类产品的新技术、新产品不断推出市场，OLED 等高端显示屏应用更广，进而带动屏类设备的升级，从而相对更容易产生更高的效益。此外，联得装备专注于智能显示行业，而发行人则专注于移动智能终端相关市场，从天线、射频到电池组装等各类型检测或制程类产品均有涉及，而产品的多样性对于发行人而言在成本控制上具有更大的难度，因此部分低毛利产品拉低了发行人综合毛利率。发行人 2018 年成功生产的贴膜设备毛利率为 34.72%，与联得装备 2018 年 34.24% 毛利率水平基本保持一致。

### （3）易天股份

易天股份基于精准对位、精准贴附技术，致力于为客户提供专业化、高性能

的国产化电子专用设备，其主要产品为平板显示器件生产设备，可广泛应用于平板显示器件中显示模组的组装生产，主要客户包括京东方、深天马、TCL、鸿海精密等。

发行人与易天股份的毛利率差异较大主要系因为产品功能差异所致。发行人目前仍然以智能移动终端行业相关的智能制造设备为主，近年来透过贴膜设备逐步进入屏幕显示相关领域。而易天股份多年来专注于平板显示器件生产设备行业，而且其产品以偏光片贴附系列为主，该产品具有一定的技术难度，因此整体毛利率水平更高。

#### （4）佰奥智能

佰奥智能致力于智能装备及其零组件的研发、设计、生产和销售，为客户实现智能制造提供成套装备及相关零组件，产品主要应用于电子产品及汽车等工业领域精密组件等的智能制造，其主要客户包括立讯精密、鸿海精密、广达电脑等。

发行人综合毛利率与佰奥智能相对较为接近，其中 2019 年的毛利率要略高于佰奥智能。近年来，佰奥智能与立讯精密合作愈发紧密，而立讯精密与华为公司也有较多合作，并曾获得华为公司“2018 全球核心供应商金奖”，除在产业上与华为公司均有业务相关性之外，其整体经营规模与发行人较为相近，因此两者整体毛利率水平也较为一致。

综上，同行业上市公司平均毛利率水平高于发行人，主要系因产品规格和功能、涉及的应用领域、客户群体等多方面因素影响所致。但随着发行人持续经营发展，不断投入不断增加，发行人将进一步提升市场竞争力，开拓更多的新产品以适应不同的应用领域，进而提升发行人产品毛利率，增强持续盈利能力。

## 2、核查程序

（1）获取发行人报告期各期的营业收入构成明细表，比较分析各期各类收入的构成比例及毛利率情况；

（2）获取报告期各期销售台账及营业收入明细账，检查销售凭证，检查销售合同、出库单、验收单/签收单、增值税发票等，核查收入真实性、准确性；

(3) 对报告期内发行人主要产品的销售价格及单位成本的波动进行分析，结合产品销售数量、定价政策、原材料采购价格以及产品结构等情况分析毛利率变动的原因及合理性；

(4) 对发行人主要客户、供应商进行访谈和函证，了解业务背景及确认收入和成本的真实性、准确性和完整性；

(5) 了解发行人各产品生产工艺流程、成本核算流程及成本归集与分配的标准和方法，核查成本计算方法、过程及数据的准确性；

(6) 查询同行业上市公司毛利率情况，将发行人毛利率与同行业上市公司的毛利率进行对比，分析发行人的毛利率与同行业上市公司毛利率差异原因。

### 3、核查结论

发行人所属智能制造设备行业具有定制化特点，由于客户定制化需求差异，发行人报告期内毛利率有所波动，但毛利率波动具有合理性；同行业上市公司平均毛利率水平高于发行人，主要系因产品规格和功能、涉及的应用领域、客户群体等多方面因素影响所致，其毛利率差异具有一定的客观原因，随着发行人的研发投入和技术储备的增加，其盈利能力有所增强，发行人与同行业毛利率水平的差距有所减少。

## (二) 报告期各期发行人主要产品毛利率同比变动是否较大

### 1、基本情况

报告期内，发行人按产品类别划分的主营业务毛利及毛利率、综合毛利率情况如下：

单位：万元，%

产品类别	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	毛利	占比	毛利率	毛利	占比	毛利率	毛利	占比	毛利率
智能制造设备类产品	13,322.08	86.41	34.19	16,273.21	88.22	32.21	10,779.82	92.63	28.80
专用配件	613.54	3.98	13.92	1,333.74	7.23	36.72	592.23	5.09	28.65
技术服务	1,482.16	9.61	36.57	838.72	4.55	51.66	265.75	2.28	20.20

合计	15,417.78	100.00	32.51	18,445.66	100.00	33.07	11,637.80	100.00	28.51
综合毛利率	32.52			33.09			28.52		

报告期各期，发行人主营业务毛利总额的构成中，智能制造设备类产品销售毛利分别为 10,779.82 万元、16,273.21 万元及 13,322.08 万元，毛利占比分别为 92.63%、88.22% 及 86.41%，对发行人业务毛利贡献较大。

#### (1) 智能制造设备类产品毛利率变动分析

报告期内，智能制造设备类产品毛利率较为稳定，各类型设备毛利率情况如下：

产品类别	2020 年度			2019 年度			2018 年度	
	毛利率	毛利占比	毛利率变动	毛利率	毛利占比	毛利率变动	毛利率	毛利占比
检测类	33.09	46.57	-2.17	35.27	85.38	4.71	30.55	56.39
制程类	35.58	46.66	13.10	22.48	12.95	-4.82	27.30	39.03
辅助类及其他	32.85	6.77	17.30	15.55	1.66	-7.64	23.19	4.58
合计	34.19	100.00	1.98	32.21	100.00	3.42	28.80	100.00

报告期内，发行人智能制造设备类产品毛利率整体有所上升，其变动主要系受到产品结构、产品单价以及生产规模等因素的影响。由于发行人主要针对客户需求提供定制化产品，每年产品销售差异较大，因此毛利率也不尽相同。

报告期内，公司智能制造设备类产品单位售价、单位成本和毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
单位售价	14.18	9.96	9.61
单位成本	9.33	6.75	6.85
毛利	4.85	3.21	2.77
毛利率	34.19%	32.21%	28.80%

2019 年，智能制造设备类产品毛利率较 2018 年上升 3.42 个百分点，主要系因为：①2019 年作为 5G 元年，发行人针对射频测试设备等主要产品推出适用于 5G 的机型，进而满足客户 5G 相关产品的检测要求。此外，发行人新开发 5G 基站电源测试设备，目前发行人与 5G 技术相关产品单价相对较高，在一定程度上提升了毛利率水平；②随着华为智能手机出货量不断地提升，其产品功能日益丰

富，性能也持续增强，客户对于部分设备效率、精密度、稳定性等方面有着更高的要求。为了全方位满足客户的需求，发行人一方面按照客户要求对原有机型进行完善和调整，另一方面优化设计并按照更高的精密度要求推出新机型，从而在满足客户产品需求的同时，提升产品毛利率；③受市场竞争等因素影响，发行人下调了部分产品如检测类产品板级测试设备和制程类产品中贴膜设备等产品的销售价格，从而对毛利率产生一定的负面影响；④发行人 2017 年和 2019 年智能制造设备类产品均以检测类为主，虽然发行人下调了部分产品价格，但是由于 2019 年整体销量上升，规模效应有所凸显，其单位成本小幅下降。综合上述因素影响，发行人 2019 年智能制造设备类产品的毛利率较 2018 年提升 3.42%。

2020 年，发行人检测类产品毛利率为 33.09%，延续了 2019 年检测类产品毛利率水平，而制程类产品则因为产品构成变化，对当期毛利率的提升有较大贡献。与 2019 年相比，2020 年，发行人贴膜设备销售占比上升，而电池组装及上下料设备占比则明显下降，由于发行人当期主要销售贴膜的整线设备，该类产品技术难度较大，因此单价高于一般产品，促使发行人当期制程类产品平均售价从 2019 年 30.25 万元上升至 47.60 万元，其毛利率也相对较高，整体上拉升了当期制程类产品的毛利率。此外，受新冠疫情的影响，为配合政府的防疫工作，发行人推出了平面口罩机，而且疫情初期受市场环境的影响，该类产品毛利率相对较高，因此在一定程度上对当期制程设备的毛利率有积极影响。虽然辅助类及其他产品毛利率也有所增长，但其毛利整体占比较小，对毛利率影响有限。因此当期智能制造设备类产品的毛利率较 2019 年上升 1.98%，主要是产品结构变化所致。

## 2、核查程序

(1) 获取发行人报告期各期的营业收入构成明细表，比较分析各期各类收入的构成比例及毛利率情况；

(2) 获取报告期各期销售台账及营业收入明细账，检查销售凭证，检查销售合同、出库单、验收单/签收单、增值税发票等，核查收入真实性、准确性；

(3) 对报告期内发行人主要产品的销售价格及单位成本的波动进行分析，结合产品销售数量、定价政策、原材料采购价格以及产品结构等情况分析毛利率变动的原因及合理性；

(4) 对发行人主要客户、供应商进行访谈和函证，了解业务背景及确认收入和成本的真实性、准确性和完整性；

(5) 了解发行人各产品生产工艺流程、成本核算流程及成本归集与分配的标准和方法，核查成本计算方法、过程及数据的准确性。

### 3、核查结论

发行人报告期内主要产品毛利率存在一定程度的波动，主要系因为客户需求变化和产品销售结构变化所致，发行人产品单位售价、单位成本均根据产品结构变化而相应变化，其毛利率波动具有合理性，与发行人实际经营业务情况相符。

## 三十二、关于发行人期间费用的情况

### (一) 报告期内发行人是否存在股份支付

#### 1、基本情况

报告期内发行人股份支付情况如下：

(1) 报告期内股份支付形成的原因、具体对象、股份数量及股份支付权益工具公允价值的选取

2019年12月23日，发行人2019年第五次临时股东大会审议通过了《关于公司股权激励计划的议案》，发行人拟对发行人董事、监事、高级管理人员及部分员工22人进行股权激励，由发行人向激励对象定向发行合计180万股份，授予价格5元/股。

(2) 报告期内，发行人股份支付相关权益工具公允价值的计量方法及结果是否合理

2019年12月权益公允价值选择参考发行人2019年挂牌期间交易的加权平均价格、2019年定增引进投资者价格、摘牌后股票转让加权平均价格6.42元/股作为股份支付的权益公允价值，主要原因为：①发行人股票2019年股票交易次数较多，且均距离本次股份支付有一定时间，故选取交易均价；②选取的价格为独立外部机构和个人交易价格或股转平台交易的价格，具备公允性；③定增

投资机构包括南海成长、远致富海、小米基金具有独立性，对发行人经营情况以及未来的发展计划有较为客观的认识，其定价公允且相对合理。

(3) 发行人确认股份支付金额的计算过程、会计处理方式

①股份支付计算过程

转让时间	转让股份员工	股份数量	转让价格 (元/股)	权益公允价值 (元/股)	确认股份支付 金额(万元)
2019年12月	林宜潘等共计 22名员工	1,800,000	5.00	6.42	255.60

②股份支付的会计处理

发行人发行股票实施股权激励时，未设定业绩条件和服务期约定，因此相关股份支付属于授予即可行权的以权益结算的股份支付，应在授予日按照权益工具的公允价值一次性确认股份支付费用。发行人根据《企业会计准则第11号—股份支付》等规定，对上述事项按股份支付进行了会计处理，将公允价值与转让或授予价值之间的价差作为股份支付计入资本公积和管理费用，并将股份支付确认的金额作为当期非经常性损益列报。

## 2、核查程序

(1) 访谈发行人管理人员，了解发行人股权激励背景、转让价格及股权激励评估方法和运用背景；

(2) 查阅发行人历次股权激励相关文件，了解历次股权激励范围及相关转让价格情况；

(3) 查阅发行人有关股权激励对应权益公允价值确认及计算方法和过程，分析公允价值选取的合理性；

(4) 查阅发行人外部投资机构同期入股的资料，分析发行人股权激励对应的股价的公允性；

(5) 获取发行人转让股权等相关会计处理凭证，检查账务处理是否符合会计准则的规定。

### 3、核查结论

报告期内，发行人股份支付公允价值的确认参照同期外部投资机构入股价格或新三板挂牌期间交易价格的计量方法及结果合理；由于目前智能制造装备行业中的上市公司在产品功能和规格、客户群体和应用领域等方面均有一定的差异，因此无完全可比公司，暂无对应可参考估值；发行人报告期内股份支付相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

## 三十三、关于发行人资产减值损失的情况

### (一)报告期内发行人是否存在固定资产等非流动资产可变现净值低于账面价值的情形

#### 1、固定资产等非流动资产情况

报告期各期末，发行人非流动资产具体构成情况如下：

单位：万元，%

项目	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
固定资产	7,169.95	28.71	3,973.45	23.39	1,576.34	18.35
在建工程	14,513.80	58.11	9,636.69	56.74	4,616.52	53.73
无形资产	1,882.50	7.54	1,892.69	11.14	1,918.55	22.33
商誉	14.77	0.06	14.77	0.09	14.77	0.17
长期待摊费用	605.50	2.42	786.65	4.63	203.46	2.37
递延所得税资产	402.00	1.61	318.45	1.87	261.95	3.05
其他非流动资产	388.51	1.56	362.74	2.14	-	-
<b>合计</b>	<b>24,977.03</b>	<b>100.00</b>	<b>16,985.44</b>	<b>100.00</b>	<b>8,591.58</b>	<b>100.00</b>

发行人非流动资产主要由固定资产、在建工程和无形资产等构成，报告期内随着发行人生产经营规模的扩大而增长。

#### (1) 固定资产

报告期各期末，发行人固定资产账面价值情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
账面价值	7,169.95	3,973.45	1,576.34
占资产总额比例	9.02%	4.86%	3.20%

报告期各期末固定资产账面价值占期末资产总额比例分别为 3.20%、4.86% 和 9.02%，固定资产以房屋建筑物和机器设备为主，随着经营规模的扩大，发行人逐步加大了固定资产的投入，因此固定资产账面价值逐年上升，其中 2019 年东莞产业用房达到预定可使用状态，2020 年江门工程部分房屋建筑物达到预定可使用状态，并且购置了新机器设备，因此发行人 2019 年末和 2020 年末固定资产原值有明显增长。

## (2) 在建工程

报告期各期末，发行人在建工程情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
江门工程	14,513.80	9,636.69	2,671.42
东莞工程	-	-	1,945.10
<b>合计</b>	<b>14,513.80</b>	<b>9,636.69</b>	<b>4,616.52</b>

报告期各期末，发行人在建工程主要系利和兴江门工程和东莞工程，在建工程账面价值分别为 4,616.52 万元、9,636.69 万元和 14,513.80 万元。其中东莞工程主体结构已由开发商建造完成，发行人购置后根据生产经营需要进行改造和装修后即可投入使用，因此工程进度较快，并已于 2019 年验收完成，达到预定可使用状态转入至固定资产；江门工程系发行人购买土地使用权后自行开发建设，在建工程账面价值随着不断建设投入而增加，由于该工程规模较大，发行人预计该工程整体将于 2022 年 6 月竣工。

## (3) 无形资产

报告期各期末，发行人无形资产情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
土地使用权	1,689.16	1,725.23	1,761.30

软件	193.34	167.46	157.25
合计	<b>1,882.50</b>	<b>1,892.69</b>	<b>1,918.55</b>

发行人无形资产主要系外购的软件和土地使用权。报告期各期末，发行人无形资产账面价值分别为 1,918.55 万元、1,892.69 万元和 1,882.50 万元。其中，土地使用权账面价值变动主要系江门智能装备制造基地逐步摊销所致；而软件账面价值变动则系随着模块及功能增加以及逐步摊销综合影响所致，由于最近三年模块及功能原值增加额较大，因此软件账面价值逐年上升。

## 2、发行人固定资产等非流动资产是否存在减值

根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》第五条规定，存在下列迹象的，表明资产可能发生了减值：①资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌；②企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响；③市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低；④有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏；⑤资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置；⑥企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等；⑦其他表明资产可能已经发生减值的迹象。

发行人主要非流动资产在报告期内均处于正常使用状态，不存在盘亏、毁损、故障、公允价值低于账面价值、闲置不用的固定资产以及其他可能导致固定资产、在建工程和无形资产出现减值的情形，且发行人在报告期内所处行业市场环境并未发生重大变化，发行人加权平均净资产收益率总体保持稳定，发行人经营业绩保持持续增长，因此固定资产等长期流动资产不存在相关减值迹象。

## 2、核查程序

(1) 访谈发行人管理层，了解固定资产及无形资产折旧摊销年限等的确定依据，评估其是否合理；

(2) 了解发行人与固定资产等非流动资产相关的内部控制，评价其设计合

理性，并执行穿行测试；

(3) 取得并查阅发行人固定资产、无形资产、在建工程台账；

(4) 对固定资产实施监盘程序，观察固定资产外观、维修、保养及使用情况，是否存在损坏、技术陈旧和长期闲置的情况；

(5) 对在建工程和无形资产执行盘点程序，查看在建工程的工程状态，获取并检查无形资产的相关产权证明文件以及实际使用状况；

(6) 了解大额新增非流动资产的背景情况，获取并检查新增大额非流动资产的合同、发票、付款凭证等支持性文件。

### 3、核查结论

报告期内，发行人所处行业市场环境并未发生重大变化，各项非流动资产处于正常使用状态，不存在表明非流动资产可能出现减值的迹象。

## 三十四、关于发行人税收优惠的情况

### (一)报告期内发行人是否存在将依法取得的税收优惠计入经常性损益、税收优惠续期申请期间按照优惠税率预提预缴等情形

#### 1、基本情况

(1) 报告期内发行人享有的税收优惠政策如下：

①2018年10月16日，发行人经深圳市科技创新委员会、深圳市财政委员会、国家税务总局深圳市税务局联合认定为高新技术企业，并取得编号为GR201844201307的《高新技术企业证书》，证书有效期3年，2018年1月1日至2020年12月31日，发行人享受高新技术企业所得税税收优惠政策，企业所得税税率为15%。

公司将于2021年申请高新技术企业复审，根据国家税务总局发布的《关于高新技术企业资格复审期间企业所得税预缴问题的公告》（国家税务总局公告2011年第4号），公司在通过复审之前，在高新技术企业资格有效期内，2021年

的企业所得税暂按 15% 的税率预缴。

②根据财政部、国家税务总局 2011 年 10 月 13 日联合发布的《关于软件产品增值税政策的通知》（财税[2011]100 号），发行人嵌入式软件产品可以享受一般纳税人增值税即征即退的优惠政策，按 17%、16%、13% 税率征收增值税后，对其增值税实际税负超过 3% 的部分实行即征即退政策。

报告期各期，发行人享受以上税收优惠政策的具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
高新技术企业所得税优惠	748.92	704.91	468.07
软件企业增值税即征即退优惠	1,093.48	670.07	63.80
<b>合计</b>	<b>1,842.40</b>	<b>1,374.98</b>	<b>531.87</b>
占当期利润总额比例	<b>19.27%</b>	<b>13.49%</b>	<b>9.53%</b>

报告期各期，发行人均按照高新技术企业享受企业所得税税收优惠政策，发行人各报告期末根据当期实现的经纳税调整后的利润总额作为应纳税所得额，按照适用的 15% 企业所得税税率，计算当期应纳企业所得税，并计入当期经常性损益。

发行人于 2018 年开始享受销售本公司自行研发的嵌入式软件产品增值税即征即退的优惠政策，发行人报告各期根据当期实际申报的软件销售额计算可以享受的增值税即征即退税收优惠金额，并在取得相关准许退税凭证后，计入其他收益，并作为经常性损益列报。

## （2）发行人对税收政策的依赖程度和对未来经营业绩、财务状况的影响

报告期各期，发行人享受以上税收优惠政策金额占当期利润总额比例分别为 9.53%、13.49% 和 19.27%。2018 年至 2020 年，税收优惠占发行人利润总额占比相对较小，2020 年发行人享受以上税收优惠政策金额占当期利润总额比例较 2019 年有所上升，主要系 2019 年 10-12 月发行人实现的嵌入式软件销售退税申请在 2020 年一季度才取得退税相关的税务事项通知书，且公司 2020 年销售收入略有下降，从而导致 2020 年税收优惠占比有所上升。

由于手机等智能终端产品技术革新速度较快，智能制造装备行业也因为自身

技术革新和下游产品的变化而快速发展，自被认定为高新技术企业以来，随着发行人业务的逐步扩展，发行人逐步加大研发投入，提升研发团队规模，提升发行人技术水平、加强核心技术竞争力，在发行人主营业务未发生变化且能够持续满足相关税收优惠条件的情况下，未来税收优惠的可持续性较高。

公司将于 2021 年申请高新技术企业复审，但若复审不通过，公司将无法继续享受 15% 企业所得税税率。若发行人目前享受的税收优惠政策发生变化，或发行人在税收优惠政策到期后不能被持续认定为税收优惠享受主体，将对发行人经营业绩产生一定程度的负面影响，但由于税收优惠整体占比较小，因此对发行人经营业绩影响有限。

## 2、核查程序

(1) 获取发行人报告期高新技术企业资格证书，核查税收优惠享受期间；

(2) 获取发行人报告期各期所得税汇算清缴资料，复核计算应纳税所得额及所得税费用；

(3) 获取发行人报告期各期增值税纳税申报表及其他收益明细账，检查其他收益凭证，检查税务事项通知书、退税银行回单等，并与增值税纳税申报表核对；

(4) 询问发行人管理层关于高新技术企业资格申请的相关计划及安排，结合发行人相关情况评价发行人是否满足高新技术企业认定标准。

## 3、核查结论

发行人在报告期内持续享受税收优惠，并依法取得的税收优惠计入经常性损益，不存在税收优惠续期申请期间按照优惠税率预提预缴等情形；若发行人目前享受的税收优惠政策发生变化，或发行人在税收优惠政策到期后不能被持续认定为税收优惠享受主体，将对发行人经营业绩产生一定的不利影响。但税收优惠整体占比较小，对发行人经营业绩影响相对有限。

## 三十五、关于发行人盈利的情况

### （一）发行人是否尚未盈利或最近一期存在累计未弥补亏损

报告期各期，发行人合并报表期末未分配利润及净利润情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度 /2020.12.31	2019 年度 /2019.12.31	2018 年度 /2018.12.31
未分配利润	26,445.03	18,771.53	10,520.25
净利润	8,487.12	9,137.35	5,036.04

从上表可知，发行人报告期各期均有盈利，且各期末未分配利润均为正数，不存在未弥补亏损。

## 三十六、关于发行人应收账款情况

### （一）报告期各期末发行人是否存在逾期一年以上的应收账款

#### 1、基本情况

（1）报告期各期末，发行人应收账款逾期时长情况如下：

单位：万元、%

逾期时长	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	期末余额	占比	期末余额	占比	期末余额	占比
1 年以内	6,138.58	99.45	1,898.17	96.18	1,546.70	54.31
1 年以上	34.12	0.55	75.39	3.82	1,301.44	45.69
合计	<b>6,172.70</b>	<b>100.00</b>	<b>1,973.56</b>	<b>100.00</b>	<b>2,848.14</b>	<b>100.00</b>

报告期各期末，发行人应收账款逾期金额分别为 2,848.14 万元、1,973.56 万元和 6,172.70 万元，逾期时长主要在 1 年以内，逾期超过 1 年以上的应收账款占比分别为 45.69%、3.82% 和 0.55%，2018 年逾期超过 1 年以上的应收账款占比相对较高，主要是受终端智能测试项目终止事项的影响，具体情况详见招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、（二十五）4、（2）业务合作项目协商终止而进行追溯调整”。随着发行人加强对应收账款管理，截至报告期末，

发行人逾期应收账款时长超过 1 年以上的比例已经降至 0.55%，但因为疫情关系，部分客户付款进度受到不利影响，发行人最近一期末逾期应收账款金额有所上升。

截至报告期末，应收账款逾期的主要客户情况如下：

单位：万元

客户名称	逾期金额	占逾期金额比例	逾期应收账款期后回款	回款比例
海思科	1,819.45	29.48%	859.18	47.22%
宝德自动化	1,650.77	26.74%	101.50	6.15%
世豪机电	1,116.03	18.08%	350.00	31.36%
力合医疗器械（福建）有限公司	555.00	8.99%	45.00	8.11%
深圳市尚瑞达电气设备有限公司	513.40	8.32%	74.49	14.51%
<b>合计</b>	<b>5,654.65</b>	<b>91.61%</b>	<b>1,430.17</b>	<b>25.29%</b>

注：期后回款时间截至本报告签署日。

应收账款逾期主要客户情况如下：

#### ①海思科

海思科成立于 2012 年，由华阳通集团所属企业自动化部门独立而来，是一个具有航空发动机、著名 IT 企业和中国知名科研院所背景的自动化系统集成商、自动化产品和服务供应商。所提供的产品和服务涵盖自动化软件、系统、装备及服务，用户领域遍及航空航天、医疗、电子、金融、动力和能源、IT、照明设备、运输、家用电器等行业，合作客户包括华为公司、比亚迪、富士康等大型企业或机构。

#### ②宝德自动化

宝德自动化成立于 2007 年，专业从事以平板显示以及电容式触摸屏（CTP）生产工艺为核心，集研发、生产、销售于一体的国家高新技术企业，以真空贴合技术为核心，主营业务领域涵盖 OLED 柔性显示、LCD 显示/TP 触控、半导体产业、氢燃料电池、柔性薄膜太阳能、工业 4.0 制造领域，合作客户包括京东方等知名全球半导体显示产业龙头企业。

#### ③世豪机电

世豪机电成立于 2006 年，是一家专业从事自动化设备设计、研发、生产和销售的高科技企业，可根据客户的要求自行设计研发各类高标准的自动化生产线和生产设备，合作客户包括富士康、大族激光、格力电器、美的集团等知名企业。

力合医疗器械（福建）有限公司和深圳市尚瑞达电气设备有限公司逾期应收账款金额较小，两个客户报告期后有持续回款，逾期应收账款对公司经营情况不存在重大不利影响，相关款项的坏账风险较小。

虽然因为疫情关系，部分客户付款进度受到不利影响，发行人最近一期末逾期应收账款金额有所上升，但是应收账款逾期主要客户均具有较强的综合实力，开展合作以来未出现应收账款无法收回情形，且相关客户在报告期后均有持续回款，其中公司已全部收回宝德自动化逾期部分应收账款，因此相关客户信用状况仍然处于较好的状态，发行人已按照行业内较为严谨的坏账计提政策对逾期应收账款计提坏账准备，坏账准备计提充分。

## 2、核查程序

（1）访谈发行人管理人员，对报告期内主要客户的信用政策制定情况、主要应收账款客户变动原因进行了解；

（2）查阅发行人报告期内应收账款明细账，分析报告主要客户应收账款的变动及逾期情况；

（3）分析各期末发行人应收账款账龄结构、期末应收账款逾期情况，核实应收账款逾期原因；

（4）抽查发行人应收账款期后回款情况及相关银行水单，对期后回款真实性进行核查；

（5）对报告期内主要客户销售额及应收账款实施函证及访谈程序，检查销售合同、出库单、验收单据等资料，验证应收账款期末余额及发生额的真实性和准确性；

（6）查阅发行人应收账款坏账准备计提政策，核实发行人应收账款坏账准备的计提过程，并与同行业上市公司的坏账计提政策进行对比，分析发行人坏账

准备计提政策的合理性。

### 3、核查结论

报告期末发行人逾期客户信用状况良好，具有一定的资金实力，过往未出现款项无法收回的情形，且期后存在持续回款，应收账款回收风险较小，与同行业上市公司相比，发行人应收账款坏账准备计提比例较为谨慎，发行人已对应收账款充分计提坏账准备。

#### (二) 报告期各期末发行人是否存在单项计提坏账准备冲回的情形

2018 年末，公司对华为公司终端智能测试项目的应收账款单项计提坏账准备，明细如下：

单位：万元，%

单位名称	期末余额	截至 2018.12.31 账龄	坏账准 备余额	坏账计 提比例	单项计提原因
华为公司（终端智能测试项目）	1,229.39	1-2 年	368.82	30.00	逾期时间较长
合计	<b>1,229.39</b>		<b>368.82</b>	<b>30.00</b>	

2019 年，公司与华为公司终止终端智能测试项目，具体情况详见本招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、（二十五）4、（2）业务合作项目协商终止而进行追溯调整”。

此外，公司 2019 年末单项计提坏账准备的应收账款系对香港赛柯亚技术有限公司应收账款，明细如下：

单位：万元，%

单位名称	期末余额	截至 2019.12.31 账龄	坏账准 备余额	坏账计 提比例	单项计提原因
香港赛柯亚技术有限公司	44.79	2-3 年	44.79	100.00	已注销，预计无法收回
合计	<b>44.79</b>		<b>44.79</b>	<b>100.00</b>	

除以上情形外，报告期发行人无其他单项计提坏账的应收账款，也不存在单项计提的坏账准备冲回的情形，单项计提坏账对于公司经营业绩影响较小。

### (三) 发行人前五名应收账款客户信用或财务状况是否出现大幅恶化

#### 1、基本情况

(1) 截至 2020 年末，发行人前五名应收账款客户情况如下：

单位名称	期末余额 (万元)	占应收账款总 额的比例(%)	坏账准备余额 (万元)	信用期	是否逾期
宝德自动化	4,002.14	21.92	200.11	月结 30 天	部分逾期
华为公司	3,807.19	20.85	190.36	月结 60 天	否
海思科	2,974.27	16.29	148.71	月结 120 天	部分逾期
世豪机电	2,036.47	11.16	101.82	月结 30 天	部分逾期
国显科技	1,566.00	8.58	78.30	月结 30 天	否
<b>合计</b>	<b>14,386.07</b>	<b>78.80</b>	<b>719.30</b>		

报告期末前五应收账款期后回款情况如下：

客户名称	期末余额(万元)	期后回款金额(万元)	回款比例
宝德自动化	4,002.14	101.50	2.54%
华为公司	3,807.19	3,807.04	100.00%
海思科	2,974.27	859.18	28.89%
世豪机电	2,036.47	350.00	17.19%
国显科技	1,566.00	-	-
<b>合计</b>	<b>14,386.07</b>	<b>5,117.73</b>	<b>35.57%</b>

注：期后回款时间截至本报告签署日。

报告期末，发行人主要客户信用及财务状况正常，但受到新冠肺炎疫情影响，在一定程度上影响了客户回款进度，不存在客户信用或财务状况出现大幅恶化。发行人已经抓紧催收工作，预计短期内可以收回相应的款项，并已根据各客户应收账款账龄相应计提坏账准备。

#### 2、核查程序

(1) 访谈发行人管理人员，对报告期内主要客户的信用政策制定情况、主要应收账款客户变动原因进行了解；

(2) 查阅发行人报告期内应收账款明细账，分析报告期主要客户应收账款的变动情况；

(3) 分析各期末发行人应收账款账龄结构、期末应收账款逾期情况，核实应收账款逾期原因；

(4) 抽查发行人应收账款期后回款情况及相关银行水单，对期后回款真实性进行核查；

(5) 对主要客户进行访谈，对发行人的销售业务进行核实，确认应收账款的真实性和完整性，并查看主要客户实际经营状况，了解客户是否存在信用或财务状况出现大幅恶化情形；

(6) 查询主要客户的信用状况，了解是否存在导致客户无法正常回款的情形。

### 3、核查结论

截至报告期末，发行人主要客户信用及财务状况正常，未发现信用或财务状况出现大幅恶化情形，因此发行人未进行单项计提坏账准备，但发行人已经按照行业内较为严谨的坏账准备计提比例充分计提相关应收账款坏账准备。

## (四) 报告期内发行人是否存在应收账款周转率下降的情形

### 1、基本情况

(1) 发行人报告期各期应收账款周转率如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
应收账款周转率（次）	2.28	2.36	2.42

最近三年，发行人应收账款周转率分别为 2.42、2.36、2.28，应收账款周转率有所下降，但整体波动较小，其小幅下降系受发行人收入季节性特征影响。发行人不存在放宽信用期促进短期销售的行为。为了确保发行人经营资金周转运作正常，发行人已经加强了应收账款管理工作，发行人 2019 年营业收入较 2018 年有明显增长，但应收账款规模基本保持一致。截至报告期末，发行人应收账款余额已经下降至 18,255.54 万元，较 2019 年末 23,305.98 万元应收账款余额相比降幅明显。

(2) 报告期内，发行人对主要客户信用政策及执行情况如下：

客户名称	信用政策	信用期是否发生变更
华为公司	月结 60 天	否
海思科	月结 120 天	否
宝德自动化	月结 30 天	否
世豪机电	月结 30 天	否
TCL	月结 30 天	否

报告期内，发行人针对不同客户的综合实力和过往合作付款情况，制定了相对稳定的信用政策，在报告期内按照双方约定的信用期执行，不存在通过放宽信用政策促进短期销售的行为。

## 2、核查程序

(1) 检查发行人应收账款周转率变动情况，分析应收账款周转率下滑的原因；

(2) 访谈发行人管理人员，对报告期内主要客户的信用政策制定情况、主要应收账款客户变动原因进行了解；

(3) 对主要客户进行访谈，与主要客户确认信用政策，并查看主要客户实际经营状况，了解客户是否存在信用或财务状况出现大幅恶化情形。

## 3、核查结论

发行人报告期内应收账款周转率受营业收入季节性等因素影响虽然有所下滑，但主要客户信用状况良好，信用政策及执行情况未发生重大变化，不存在通过放宽信用政策促进短期销售的行为。

## (五) 报告期各期末发行人商业承兑汇票是否按规定计提坏账准备

### 1、基本情况

报告期各期末，发行人应收票据坏账计提情况如下：

类别	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
银行承兑汇票	82.46	-	-
商业承兑汇票	-	57.07	-

减：坏账准备	-	2.85	-
账面价值	82.46	54.22	-

报告期各期末，发行人已按照坏账计提的相关会计政策，对各期末的商业承兑汇票及时足额的计提了坏账准备。2019 年末，商业承兑汇票系由比亚迪精密制造有限公司开具的票据，公司对商业承兑汇票按照账龄连续计算的原则，截止 2019 年末，该笔应收票据账龄均为 1 年以内。截止 2020 年 12 月末，不存在未能兑现的情形。

## 2、核查程序

(1) 获取发行人报告期各期应收票据备查簿及应收票据明细账，检查凭证、相关票据背书转让、贴现、托收等情况；

(2) 对应收票据执行监盘程序；

(3) 了解应收票据坏账计提相关会计政策，并复核计算应收票据坏账准备计提金额。

## 3、核查结论

报告期各期末，发行人按照账龄连续计算的原则计算应收票据账龄，并相应计提坏账准备，截至 2020 年末，发行人不存在应收票据未能兑现的情形，相关坏账准备计提充分。

## (六) 报告期末发行人是否存在已背书或贴现且未到期的应收票据

### 1、基本情况

报告期末，发行人已背书或贴现且未到期的应收票据情况如下：

项目	期末终止确认金额	期末未终止确认金额
银行承兑汇票	77.99	-
合计	77.99	-

报告期末，公司已背书或贴现未到期但符合终止确认的应收票据均为背书转让且未到期的银行承兑汇票，金额为 77.99 万元。

## 2、核查程序

获取发行人报告期各期应收票据备查簿及应收票据明细账，检查凭证、相关票据背书转让、贴现、托收等情况。

## 3、核查结论

报告期末发行人存在已背书或贴现且未到期的应收票据，金额较小，且未终止确认。

## （七）报告期内发行人是否存在《首发业务若干问题解答（二）》问题 3 关于应收款项的相关情形

### 1、基本情况

（1）报告期内，发行人应收款项坏账准备计提会计政策如下：

对于由《企业会计准则第 14 号—收入》规范的交易形成的不含重大融资成分的应收款项或合同资产，公司采用简化方法，即始终按整个存续期预期信用损失计量损失准备。

根据金融工具的性质，公司以单项金融资产或金融资产组合为基础评估信用风险是否显著增加。公司根据信用风险特征将应收票据、应收账款、合同资产划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失，确定组合的依据如下：

应收款项组合划分情况	
采用账龄分析法计提信用损失准备的组合	应收款项账龄
采用不计提信用损失准备的组合	收回风险较小的合并范围内关联方款项及银行承兑汇票
按组合计提信用损失准备的计提方法	
采用账龄分析法计提信用损失准备的组合	账龄分析法
采用不计提信用损失准备的组合	不计提

对于划分为采用账龄分析法计提信用损失组合的应收账款或合同资产，本公司参考历史信用损失经验，结合当前状况及对未来经济状况的预测，编制应收账款或合同资产账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。

账龄	应收账款或合同资产预期信用损失率（%）
1年以内（含1年）	5.00
1至2年	15.00
2至3年	50.00
3年以上	100.00

报告期内，除收回风险较小的合并范围内关联方款项及应收银行承兑汇票不计提坏账准备外，公司其他应收款项均采用账龄分析法计提坏账准备。

(2) 报告期各期末，发行人应收账款情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
应收账款	18,255.54	23,305.98	24,017.36
减：坏账准备	941.97	1,306.94	1,539.56
<b>合计</b>	<b>17,313.57</b>	<b>21,999.04</b>	<b>22,477.80</b>

报告期各期末，应收账款受限情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
应收账款	3,616.83	22,134.63	22,440.56

报告期各期末，发行人应收账款均存在受限情况，受限原因为银行授信额度质押。除银行授信额度质押外，发行人应收账款无其他质押、保理业务。

(3) 报告期内，发行人应收账款坏账准备计提政策与同行业上市公司对比情况如下：

同行业上市公司	1年以内	1至2年	2至3年	3至4年	4至5年	5年以上
博杰股份	5%	10%	20%	50%	80%	100%
联得装备	3%	10%	30%	50%	80%	100%
易天股份	5%	15%	30%	50%	80%	100%
佰奥智能	5%	10%	30%	50%	50%	100%
<b>公司</b>	<b>5%</b>	<b>15%</b>	<b>50%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

从上表可知，发行人应收账款坏账准备计提政策在同行业上市公司中较谨慎，坏账准备计提充分。

## 2、核查程序

(1) 了解发行人应收款项计提相关会计政策，核实发行人应收账款坏账准备的计提过程，并与同行业上市公司的坏账计提政策进行对比，分析发行人坏账准备计提政策的合理性；

(2) 获取发行人银行借款/授信额度协议的相关质押担保合同及征信报告，并向银行函证，了解发行人应收款项质押情况；

(3) 询问管理层发行人是否存在应收账款第三方保理情形，并抽查部分应收账款回款银行回单，结合应收账款回款情况，判断发行人是否存在未被发现的应收账款保理情形。

## 3、核查结论

(1) 报告期各期发行人坏账计提政策符合相关会计准则的规定，除收回风险较小的合并范围内关联方款项及应收银行承兑汇票不计提坏账准备外，发行人其他应收款项均采用账龄分析法计提坏账准备；(2) 发行人报告期各期末，除银行授信额度质押外，发行人应收账款无其他质押、保理业务；(3) 发行人报告期各期，应收账款坏账准备计提政策在同行业上市公司中较谨慎，坏账准备计提充分。

## 三十七、关于发行人存货情况

### (一) 报告期各期末发行人是否存在存货余额或类别变动较大的情形

#### 1、存货构成

报告期各期末，发行人存货具体情况如下：

单位：万元，%

项目	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	账面价值	占比	账面价值	占比	账面价值	占比
原材料	1,803.42	15.72	1,524.61	8.52	1,104.73	12.03
在产品	2,948.23	25.70	4,227.35	23.62	4,464.12	48.62
库存商品	2,643.22	23.05	3,512.74	19.63	1,554.68	16.93

发出商品	4,039.49	35.22	8,581.85	47.95	2,030.93	22.12
低值易耗品	19.42	0.17	19.19	0.11	26.79	0.29
委托加工物资	15.88	0.14	31.31	0.17	-	-
<b>合计</b>	<b>11,469.67</b>	<b>100.00</b>	<b>17,897.05</b>	<b>100.00</b>	<b>9,181.24</b>	<b>100.00</b>

发行人的存货由原材料、在产品、库存商品、发出商品、低值易耗品及委托加工物资组成，其中在产品、库存商品与发出商品的占比较大，报告期各期末，三者合计占存货金额的比例分别为 87.68%、91.20%和 83.97%。发行人存货受原材料备货、生产周期、发货验收流程、安全库存等多种因素共同影响，具体分析如下：

### （1）存货变动分析

报告期内，公司主要生产销售智能制造设备类产品，专用配件等，其中智能制造设备类产品占比较大，且不同设备和模组，因产品成熟度，技术实现难度不同，生产周期和客户验收周期差异较大，从而对公司的存货结构造成影响。

报告期各期末，公司原材料金额分别为 1,104.73 万元、1,524.61 万元和 1,803.42 万元，占比分别为 12.03%、8.52%和 15.72%，原材料结存金额有所增加，但占存货比重较低。2019 年公司原材料金额较 2018 年有所增长主要系因为公司销售规模不断扩大，需要备有更多的原材料用于生产，因此原材料金额有所增加；2020 年，公司原材料金额较 2019 年末进一步上升，主要系 2019 年末公司备货较多，但受新冠疫情和美国管制新规影响，下游客户对智能制造装备的需求有所放缓，部分备货原材料尚未消耗，从而导致 2020 年末原材料金额有所增加。此外，公司主要采用柔性生产，涉及的原材料种类较多，不同产品材料差异较大，且报告期内公司积极加强采购管理，材料采购周期主要为 7-30 天，报告期各期原材料周转天数保持在 14 至 22 天左右，材料周转速度较快，公司可以根据资金计划及材料耗用情况在采购周期内合理安排材料采购，因此公司主要根据其生产计划及时备料，而不会选择囤积大量原材料在库房，因此原材料整体占比较低。

报告期各期末，公司在产品、库存商品及发出商品合计金额分别为 8,049.72 万元、16,321.94 万元和 9,630.95 万元，占比分别为 87.68%、91.20%和 83.97%，该部分金额及占比较大，且占比较为稳定。2019 年末，该部分存货金额较 2018

年增长明显，主要系 2019 年公司销售业务规模扩大，与此同时，受下游消费者智能终端厂商秋季新品发布会的影响，下半年的订单数量有所增加，从而导致每年四季度属于公司产品生产、交付及验收的旺季，为积极响应客户需求，2019 年末公司在产品、库存商品及发出商品合计金额较大。2020 年末，公司在产品、库存商品及发出商品合计金额较 2019 年降幅明显，主要原因系 2020 年受美国管制新规影响，对智能装备需求减少，从而导致 2020 年末公司在产品、库存商品及发出商品合计金额有所减少。报告期各期末，在产品、库存商品及发出商品的结构占比波动主要系受公司自身产能、产品生产周期、验收周期以及主要客户华为公司的新产品投产进度的影响，其中 2019 年末及 2020 年末该部分存货结构占比较为一致，而 2018 年因为公司场地有限，在第四季订单量较大的情况下难以进一步提高产能满足交付需求，且 2018 年期末在产的产品主要为贴膜线、螺柱焊接机等结构相对复杂、技术实现难度相对较高的制程类产品，产品生产周期相对较长，当期在产品周转天数约为 55 天左右，因此 2018 年期末在产品余额较大，同时受生产场地所限，产品生产周期有所延长，随着原有库存商品及发出商品的不断交付及验收，库存商品及发出商品增量有限，库存商品及发出商品周转速度加快，周转天数降为 45.30 天，从而导致 2018 年库存商品及发出商品金额有所下降。2017 年至 2019 年，华为公司消费者业务增长迅猛，其 2019 年全年智能手机出货量全球第二，此外，华为公司在 5G 技术方面具有领先地位，未来 5G 基础设施产品也有较大的需求量，基于上述背景情况，公司于 2019 年新增深圳观澜厂房，因此有效地解决了场地不足问题，产品生产周期有所缩短，提升了公司 2019 年及 2020 年的产品交付能力，进而使得在产品余额占比下降，同时公司积极响应客户需求，及时按订单要求交付相关产品，但受产品验收周期影响，部分产品于年末尚未完成验收，从而导致发出商品余额较 2018 年末上升。此外，公司除了根据产品生产周期排产外，还会随时关注华为公司等主要客户新产品的投产计划，当华为公司调整其自身的生产经营计划时，通常会要求其供应商配合其计划，调整供货时间，因此该因素对公司各期末的存货结构也产生一定的影响。2020 年末，公司该部分存货结构占比较 2019 年末有所下降，主要原因系受美国管制新规影响，随着 2019 年末原有订单的不断交付及结转，2020 年度公司主要客户华为公司订单需求减少，从而导致公司期末在产品、库存商品及发出商品金

额较 2019 年度降幅明显。

## (2) 存货跌价准备计提情况

报告期各期末，发行人对存货按照成本与可变现净值孰低计量，对于存货因预计销售价格低于成本等原因导致成本高于可变现净值的部分，提取存货跌价准备，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	账面余额	占营业成本比	账面余额	占营业成本比	账面余额	占营业成本比
原材料	2,137.80	6.68	1,688.12	4.52	1,141.34	3.91
在产品	2,948.23	9.21	4,227.35	11.33	4,464.12	15.30
库存商品	2,800.55	8.75	3,865.74	10.36	1,561.41	5.35
发出商品	4,378.51	13.68	8,586.49	23.00	2,059.83	7.06
低值易耗品	19.42	0.06	19.19	0.05	26.79	0.09
委托加工物资	15.88	0.05	31.31	0.08	-	-
合计	<b>12,300.38</b>	<b>38.43</b>	18,418.20	49.34	9,253.49	31.71

报告期末，公司在产品、库存商品及发出商品一般有对应销售订单，可变现净值高于成本，发生存货跌价的风险较小。此外，公司每年对存货进行全面清查，对呆滞材料以及预计未来难以继续出售的产品计提跌价准备。

报告期内，公司已严格按照相关要求对存货计提跌价准备，公司存货跌价准备计提充分、合理，未来公司也将进一步提升技术水平，保持与客户在技术层面上的沟通，并加强存货管理水平。

## (二) 报告期各期末发行人是否存在库龄超过 1 年的原材料或库存商品

报告期各期末，发行人原材料及库存商品库龄情况如下：

单位：万元

账龄	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比

账龄	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
<b>原材料</b>						
1年以内	1,362.35	63.73%	1,392.94	82.51%	907.23	79.49%
1年以上	775.45	36.27%	295.18	17.49%	234.11	20.51%
<b>合计</b>	<b>2,137.80</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,688.12</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,141.34</b>	<b>100.00%</b>
<b>库存商品</b>						
1年以内	1,775.83	63.41%	3,477.20	89.95%	1,246.37	79.82%
1年以上	1,024.72	36.59%	388.54	10.05%	315.05	20.18%
<b>合计</b>	<b>2,800.55</b>	<b>100.00%</b>	<b>3,865.74</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,561.41</b>	<b>100.00%</b>

发行人报告期各期末，库龄1年以上原材料余额占比分别为20.51%、17.49%和36.27%，其中2018年及2019年末占比较小，2020年末受新冠疫情及美国管制新规的双重影响，公司营业收入有所下滑，部分期初备货原材料未能按计划消耗，从而导致期末一年以上库龄原材料占比有所提升。

总体而言，报告期内，发行人采购部根据生产计划和所需物料清单，在查询库存情况之后，结合工程部的要求编制详细的采购计划，综合比较质量、价格、付款周期、交货期等因素后下达采购订单。发行人采购的原材料主要包括电子电气标准件、五金加工件等，随着经营规模变化而有所波动。由于发行人产品在一定程度上具有定制化特点，且通常作为客户的“固定资产”进行使用管理，为确保客户所购设备在未来较长的时间里能够持续正常运转，在原材料备货阶段时发行人通常会额外备有一定数量的原材料用于设备日后的维护保养，因此部分原材料库龄超过1年时间，且随着经营规模扩大而有所增长。

发行人报告期各期末，库龄1年以上库存商品余额占库存商品各期末余额比分别为20.18%、10.05%和36.59%，其中2018年及2019年末占比较小，2020年末占比有所增加。发行人鉴于下游行业业务量大、设备交付具有一定压力，同时发行人需要不断开拓市场，提前生产部分通用性相对较强的产品以备使用，此类产品包括有螺柱焊接设备、通用贴膜设备等。此外，发行人为了提高快速交付能力、及时响应客户需求、提高客户对产品的认可度、增强客户黏性、稳定双方合作关系、巩固发行人核心竞争力，发行人也备有部分专用配件用于设备持续使

用过程中的维护保养，因此部分库存商品库龄超过 1 年。2020 年末，公司一年以上库龄库存商品占比增加主要系 2019 年营业规模增长明显，获取销售订单较多，期末库存商品金额增长明显，但受新冠疫情及美国管制新规的双重影响，2020 公司营业规模有所下降，受客户需求影响，部分有订单支持的库存商品发货速度放缓，从而导致 2020 年末一年以上库龄库存商品占比增加。

报告期各期末，发行人存货跌价准备率与同行业上市公司对比情况如下：

同行业上市公司	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
博杰股份	3.88%	3.73%	2.50%
联得装备	-	1.56%	1.64%
易天股份	-	1.61%	1.39%
佰奥智能	-	2.26%	2.50%
平均	<b>3.88%</b>	<b>2.29%</b>	<b>2.01%</b>
公司	<b>6.75%</b>	<b>2.83%</b>	<b>0.78%</b>

由上表可知，2019 年，公司存货跌价准备计提比例为 2.83%，与同行业上市公司平均水平不存在重大差异，而 2018 年存货跌价准备计提率为 0.78%，低于同行业上市公司平均水平，主要原因系 2018 年公司积极开拓新客户，开发新产品，经营业绩增长明显，对原材料需求量较大，而且原材料周转天数低于 2019 年及 2020 年，减值情况较少。此外，公司 2018 年末库存商品中含有较多的制程类产品，由于当期制程类产品销售情况较好，该类产品销售收入占智能制造设备类产品收入比例从 2017 年 16.49% 上升至 41.17%，因此相关产品具有较好的销售预期，从而导致跌价准备计提比例较低。

2020 年公司存货跌价准备率为 6.75%，高于同行业上市公司平均水平。主要原因系 2020 年初公司积极响应国家防疫需求，投入部分资源用于口罩机的生产与销售，防疫初期，相关原材料价格相对较高，口罩机成本较高，随着国内疫情的逐步缓解，口罩机销售价格有所回落，相关存货出现减值迹象，公司按照成本与可变现净值原则对相关存货计提跌价准备。此外，公司结合外部市场环境变化，基于谨慎性原则根据成本与可变现净值孰低原则对部分手机组装设备、包装设备相应计提了跌价准备，从而导致 2020 年末，公司存货跌价准备率高于同行业上市公司水平。

报告期内，公司已经充分考虑相关存货近期的销售情况或未来的使用情况、适用范围等因素，每年对存货进行全面清查及评估，对呆滞材料以及预计未来难以继续出售的产品计提跌价准备，同时公司在产品、发出商品一般有对应销售订单，可变现净值高于成本，发生存货跌价的风险较小，公司各期末已严格按照存货计提方法对各类存货进行减值测试，并按照成本与可变现净值孰低计提存货跌价准备，相关存货跌价准备计提充分，具有其合理性。

### (三) 报告期各期末发行人是否存在发出商品占存货比例较大的情形

#### 1、发出商品情况

报告期各期末，发行人发出商品情况如下：

单位：万元，%

项目	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	账面价值	占存货比例	账面价值	占存货比例	账面价值	占存货比例
发出商品	4,039.49	35.22	8,581.85	47.95	2,030.93	22.12

报告期各期末，发行人发出商品占存货比分别为 22.12%、47.95% 和 35.22%，2018 年末发出商品占比较低原因为 2018 年因发行人厂地有限，交付能力有限，从而导致 2018 年期末发出商品占比较小。随着发行人业务量的增长，发行人于 2019 年新增深圳市观澜厂房，因此有效地解决了厂地不足问题，提升了发行人 2019 年和 2020 年的产品交付能力，发出商品账面价值上升。

#### 2、报告期内前两个会计年度发出商品情况

公司报告期内前两个会计年度发出商品期后确认收入时长情况具体如下：

单位：万元

期后确认收入时长	2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比
1-6 个月	6,332.33	73.75%	1,350.21	65.55%
7-12 个月	1,892.24	22.04%	431.12	20.93%
1 年以上	-	-	278.50	13.52%
合计	8,224.57	95.79%	2,059.83	100.00%

报告期内前两个会计年度，发行人发出商品期后确认收入时长在 1 年以内的

占比分别为 86.48%和 95.79%，且主要集中在 1-6 个月内确认收入。发行人发出商品主要客户为华为公司、海思科等前五大客户，发出商品主要为智能制造设备类产品和专用配件等。智能制造设备类产品对于下游最终用户而言通常属于“固定资产”管理，因此下游客户在接收产品后仍然需要根据其自身的生产计划或者设备使用需求进行设备场地整理、产线联调和设备试运行等验收相关活动，从而导致商品发出至最终验收存在一定的时间周期。除客户验收周期因素外，产品的复杂程度也会在一定程度上影响产品的验收时间。总体而言，报告期内，因产品复杂程度和下游客户的验收周期变化，发行人主要产品的验收周期基本在 1 到 6 个月不等，部分产品验收周期会有所延长。截至 2020 年末，2018 年度的期末发出商品均已结转，2019 年期末发出商品尚有部分尚未结转，主要系受美国管制新规影响，主要客户华为公司验收速度放缓，从而导致部分发出商品尚未结转相关收入成本。

### 3、发出商品前五大客户

截至报告期末，发行人发出商品前五名客户情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	期末余额	占比
1	华为公司	2,234.87	51.04%
2	深圳市拓野机器人自动化有限公司	515.91	11.78%
3	湖南马王堆汉方医疗管理有限公司	362.05	8.27%
4	力合医疗器械（福建）有限公司	357.97	8.18%
5	湖南湘雅健康管理集团有限公司	298.16	6.81%
合计		<b>3,768.95</b>	<b>86.08%</b>

发行人报告期期末发出商品前五名客户占发出商品余额比例为 86.08%，发行人将产品交付给客户后，需要经过产线联调和设备试运行等相关验收程序后，客户方能对产品进行相应的验收，产品经客户调试验收合格后，发行人确认销售收入。因产品功能和复杂程度不同，客户调试及验收周期差异较大，从而对发行人发出商品期后收入确认造成影响。

#### **（四）报告期各期末，发行人是否存在大量已竣工并实际交付的工程项目的工程施工余额**

报告期内，发行人主要产品以智能制造设备类产品、专用配件和技术服务为主，不存在工程项目情况。

#### **（五）核查程序**

1、访谈发行人管理人员，了解存货变动情况及原因，针对库龄超过 1 年的原材料和库存商品，了解形成长库龄的原因以及未来处理方法，针对发出商品，了解发出商品的主要客户以及结转相关产品成本还需履行的程序；

2、了解报告期内发行人生产与采购循环、销售与收款等相关的内部控制，并对相关业务循环执行测试程序，评价发行人内部控制设计及执行有效性；

3、获取并检查发行人报告期内存货明细表，对存货余额实施分析性程序，将报告期存货结构变化与发行人经营情况进行比较，确定是否匹配；

4、获取并检查发行人存货明细账及存货库龄表，结合生产工艺、生产周期、生产模式等因素对存货结构及库龄情况进行合理性分析；

5、复核存货库龄划分是否正确，并按照发行人存货跌价准备的计提方法复核存货跌价准备计提的合理性和准确性；

6、检查生产成本计算表，结合产品生产特征，复核生产成本的归集与分配合理性以及准确性；

7、检查各期间库存商品的销售明细表，并对存货执行发出计价测试，检查存货发出的计价准确性；

8、对报告期各期末的发出商品执行函证程序和测试程序，检查发出商品对应的送货单和客户收货记录等支持性文件，并结合发出商品期后结转情况以及客户验收周期等因素复核发出商品的真实性及合理性；

9、取得并查阅发行人存货相关管理制度和存货盘点表，对报告期期末存货执行监盘程序，观察是否存在呆滞、损毁的存货等情况；

10、获取同行业上市公司存货相关数据，并对存货周转率等财务指标进行对比，分析发行人存货管理情况是否符合行业惯例。

## **（六）核查结论**

发行人报告期各期末存货余额变动合理，与业务规模发展趋势保持一致，存货跌价准备计提充分；发行人存在部分超过 1 年的原材料和库存商品，该部分原材料主要和发行人生产经营模式相关，其较长库龄具有合理性，发行人已充分对该部分存货计提存货跌价；发行人发出商品占比较大，主要与产品验收周期等因素相关，其主要产品 1-6 月的产品验收周期与同行业上市公司博杰股份具有一致性，通过检查发出商品的送货签收记录以及其后结转情况，发行人发出商品不存在跨期确认收入情形。

## **三十八、关于发行人固定资产和在建工程情况**

### **（一）发行人是否在招股说明书中披露产能、业务量或经营规模变化等情况**

#### **1、基本情况**

发行人的主要产品为智能制造设备，该类型设备原材料及元器件种类繁多、生产工艺复杂，且不同客户需求之间具有差异性，设备功能随客户产品的推陈出新而更新换代，设备品种多、批量小，因此发行人需要根据订单进行生产，这种模式要求发行人的生产方式具备高柔性的特点。为了适应上述特点，发行人采用离散型生产方式，而无法采用高标准化、大批量的流水线生产方式。离散型的生产模式根据工艺原则进行布置生产线，需将多个零部件经过一系列不连续的工序装配而成，可以应对不同产品的生产需求。因此，发行人以生产流程个别环节的生产能力或者以设备台套为产能指标均无法真实反映发行人的生产能力，固定资产中的机器设备与业务量也难以客观反映发行人固定资产与经营业务的匹配性，因此发行人将营业收入规模与机器设备价值进行对比。

截至招股说明书签署之日，由于联得装备和易天股份尚未披露 2020 年的相关数据，为更充分对比同行业上市公司营业收入与机器设备之间的关系，因此公

司主要对比 2017 年至 2019 年相关数据。

报告期内，发行人与同行业上市公司营业收入与固定资产中机器设备的关系情况如下：

单位：万元

同行业上市公司	项目	2019年度	2018年度	2017年度	合计
博杰股份	营业收入	82,494.00	68,739.93	48,223.22	199,457.14
	机器设备原值	5,875.77	4,359.03	3,624.58	13,859.38
	<b>营业收入/机器设备原值</b>	<b>14.04</b>	<b>15.77</b>	<b>13.30</b>	<b>14.39</b>
联得装备	营业收入	68,863.74	66,359.17	46,627.92	181,850.82
	机器设备原值	2,408.42	2,135.86	1,805.32	6,349.59
	<b>营业收入/机器设备原值</b>	<b>28.59</b>	<b>31.07</b>	<b>25.83</b>	<b>28.64</b>
易天股份	营业收入	48,898.00	43,152.42	29,410.65	121,461.07
	机器设备原值	174.71	100.24	91.04	365.99
	<b>营业收入/机器设备原值</b>	<b>279.87</b>	<b>430.49</b>	<b>323.05</b>	<b>331.87</b>
佰奥智能	营业收入	42,188.13	34,372.00	24,869.65	101,429.78
	机器设备原值	3,535.07	2,049.69	1,496.98	7,081.74
	<b>营业收入/机器设备原值</b>	<b>11.93</b>	<b>16.77</b>	<b>16.61</b>	<b>14.32</b>
平均值	营业收入	60,610.97	53,155.88	37,282.86	151,049.70
	机器设备原值	2,998.49	2,161.21	1,754.48	6,914.18
	<b>营业收入/机器设备原值</b>	<b>20.21</b>	<b>24.60</b>	<b>21.25</b>	<b>21.85</b>
公司	营业收入	57,884.31	40,824.34	23,328.07	122,036.71
	机器设备原值	1,937.77	1,665.57	1,276.75	4,880.10
	<b>营业收入/机器设备原值</b>	<b>29.87</b>	<b>24.51</b>	<b>18.27</b>	<b>25.01</b>

注：根据易天股份公开披露的招股说明书，其零配件均为外购，因此不需要大量机器设备，具有轻资产特征，因此其营业收入规模与机器设备比值相对较大。

2017 年至 2019 年，公司营业收入规模与机器设备原值的比值为 25.01，与同行业上市公司平均 21.85 的比值相比不存在重大差异，在智能装备行业中，自动化设备的生产，产品设计、装配和调试属于生产过程中的重要环节，零配件均以外购为主，因此无需较多机器设备用于产品生产，因此发行人与同行业上市公司均具有相对较高的营业收入与机器设备的比值，发行人机器设备与经营业务规模整体相匹配，符合行业特点。

## 2、核查程序

(1) 访谈发行人管理人员，了解主要产品的生产工艺、主要生产设备的用途及其使用情况，询问管理层报告期内固定资产的规模、构成、技术性能、主要生产设备的产能等情况；

(2) 了解同行业上市公司的产能计算方式，并查询其营业收入规模与固定资产中机器设备规模的配比情况；

(3) 获取并核查报告期内发行人的新增固定资产的清单，查验新增机器设备的采购合同、发票、银行付款记录等相关凭证，了解新增固定资产的原因及用途；

(4) 检查发行人机器设备与营业收入规模的配比关系，并与同行业上市公司的相应比值进行对比，检查相关比值是否符合行业特点。

## 3、核查结论

发行人生产方式具备高柔性的特点，因此机器设备难以直接与产量或业务量进行匹配具有一定的合理性，发行人与同行业上市公司的营业收入与机器设备原值的比值差异较小，发行人机器设备规模与经营规模相匹配。

## (二) 报告期各期末发行人在建工程是否存在长期停工或建设期超长的 情形

### 1、基本情况

报告期各期末，发行人在建工程情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
江门工程	14,513.80	9,636.69	2,671.42
东莞工程	-	-	1,945.10
合计	<b>14,513.80</b>	<b>9,636.69</b>	<b>4,616.52</b>

报告期各期末，发行人在建工程主要系利和兴江门工程和利和兴东莞工程，在建工程账面价值分别为 4,616.52 万元、9,636.69 万元和 14,513.80 万元。其中

东莞工程主体结构已由开发商建造完成，发行人购置后根据生产经营需要进行改造和装修后即可投入使用，因此工程进度较快，并已于 2019 年验收完成，达到预定可使用状态转入至固定资产；江门工程系发行人购买土地使用权后自行开发建设，在建工程账面价值随着不断建设投入而增加，由于该工程规模较大，发行人预计该工程整体将于 2022 年 6 月竣工。

## 2、核查程序

(1) 访谈发行人管理人员，了解相关在建工程建设情况以及未来转固计划；

(2) 获取并检查相关工程项目建设计划、在建工程明细账，在建工程相关工程承包建造合同、监理合同等大额在建工程合同、工程完工进度报告及工程结算单、监理报告、增值税发票、记账凭证、银行支付凭证流水等支持性文件；

(3) 实地查看在建工程，了解在建工程建设情况，核查工程建设进度与实际情况是否相符；

(4) 访谈主要建设工程承包商，了解在建工程主体部分建设情况及相关进度，了解是否存在关联关系或其他关联关系，是否存在利益输送的情况。

## 3、核查结论

报告期各期末发行人在建工程建设情况及进度与项目计划相符，不存在长期停工或建设期超长的情形，在建工程进度与建设支出相匹配，截至报告期末，江门工程部分达到转固条件已经按照相关规定转入固定资产，预计该工程整体将于 2022 年 6 月竣工，且由于智能制造装备行业发展景气，发行人经营业绩持续向好，江门工程不存在减值迹象。

## 三十九、关于发行人投资性房地产情况

### (一) 报告期内发行人是否存在采用公允价值模式对投资性房地产进行后续计量的情形

报告期内，发行人自有土地使用权及房产使用情况如下：

单位：万元

项目	原值	截止 2020.12.31 账面价值	用途
土地使用权	1,803.38	1,689.16	江门工程在建
东莞产业用房	2,147.58	-	经营自用

报告期内，发行人经营场所主要以租赁为主，根据业务发展的需要购置了东莞产业用房用于利和兴东莞的经营业务，而购置的土地使用权则用于江门厂房建设。报告期内，发行人不存在将土地使用权或者自有房产用于赚取租金或资本增值，不存在持有投资性房地产情形。

#### 四十、关于发行人无形资产、开发支出情况

##### (一) 报告期各期末发行人是否存在研发费用资本化形成的开发支出、无形资产；报告期内发行人是否存在合并中识别并确认无形资产，或对外购买客户资源或客户关系的情形

报告期各期末，发行人无形资产情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
土地使用权	1,689.16	1,725.23	1,761.30
软件	193.34	167.46	157.25
合计	<b>1,882.50</b>	<b>1,892.69</b>	<b>1,918.55</b>

发行人报告期各期末无形资产系外购的软件和土地使用权，不存在研发费用资本化形成的无形资产，也不存在合并中识别并确认的无形资产及对外购买客户资源或客户关系形成的无形资产。

#### 四十一、关于发行人商誉情况

##### (一) 报告期各期末发行人商誉是否存在减值情形

###### 1、基本情况

报告期各期末，发行人商誉明细情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
万广机电	14.77	14.77	14.77
合计	14.77	14.77	14.77

报告期各期末，发行人商誉分别为 14.77 万元、14.77 万元和 14.77 万元，系 2018 年收购万广机电股权所形成，商誉初始确认计量过程如下：

项目	金额（元）
现金	148,500.00
合并成本合计	148,500.00
减：取得的可辨认净资产公允价值份额	838.75
商誉	147,661.25

2020 年度，万广机电共计实现销售收入 124.98 万元，且随着万广机电与客户合作的进一步深入，万广机电未来预计将持续带来净现金流入，根据万广机电盈利预测并结合相关市场情况进行测算，相关商誉不存在减值迹象。

## 2、核查程序

（1）对发行人管理人员进行访谈，了解发行人收购万广机电的原因，核实发行人业务重组的合理性；

（2）获取相关股权转让协议及董事会决议，获取购买日万广机电经审计财务报表及审计报告，评价股权转让对价的公允性及合理性，评价商誉初始确认计量的准确性；

（3）获取并检查万广机电业务资料和财务信息，了解万广机电后续发展情况，人员整合、公司治理运行情况、重组业务的最新发展状况，并根据万广机电经审计财务报表及未来五年盈利预测，对万广机电未来现金流量净流入现值进行测算，检查商誉是否存在减值迹象。

## 3、核查结论

发行人报告期各期末商誉确认和计量合理，减值测试符合《会计监管风险提示第 8 号——商誉减值》的相关要求，测试结果显示发行人相关商誉不存在减值迹象。

## 四十二、关于发行人货币资金情况

### (一) 发行人是否存在存贷双高或者与控股股东、其他关联方联合或共管账户的情形

#### 1、存贷情况

报告期各期末，发行人货币资金、交易性金融资产、其他流动资产-理财产品/结构性存款及短期借款、长期借款情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
货币资金	22,371.18	16,625.10	5,489.85
交易性金融资产	-	7,100.00	-
其他流动资产—结构性存款/理财产品	-	-	3,000.20
<b>资产类合计</b>	<b>22,371.18</b>	<b>23,725.10</b>	<b>8,490.05</b>
短期借款	-	-	4,360.00
长期借款（含一年内到期）	8,910.00	3,000.00	-
<b>负债类合计</b>	<b>8,910.00</b>	<b>3,000.00</b>	<b>4,360.00</b>
负债类占资产类比例	39.83%	12.64%	51.35%

报告期各期末，发行人借款等有息负债占货币资金等资产比例分别为 51.35%、12.64%、39.83%，有息负债占比整体较低，其中 2018 年占比相对较高，主要系公司因经营规模的扩大及在江门和东莞两地进行工程建设需要大量资金投入，资金压力较大。为了缓解营运资金周转压力，发行人增加了短期借款，随着 2019 年增资扩股，发行人资金压力有所缓解，并偿还了全部银行短期借款，有息负债比例下降。2020 年末，随着江门工程地持续投入，公司有息负债比例所有上升，但截至报告期末，发行人不存在存贷双高情形。

#### 2、与控股股东、其他关联方联合或共管账户的情形

报告期内，发行人全部银行账户均由母公司或子公司名义开立，且全部由发行人财务部进行独立管理和使用，不存在与控股股东、其他关联方联合或共管账

户的情形。

#### 四十三、关于发行人预付账款情况

##### (一) 报告期各期末发行人是否存在预付款项占总资产的比例较大或者对单个供应商预付金额较大的情形

###### 1、基本情况

###### (1) 发行人预付款金额和账龄

报告期各期末，发行人预付款项按账龄列示具体情况如下：

单位：万元

账龄	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1年以内	720.75	96.26	85.34	100.00	118.88	97.38
1-2年	28.00	3.74	-	-	3.20	2.62
合计	<b>748.75</b>	<b>100.00</b>	<b>85.34</b>	<b>100.00</b>	<b>122.08</b>	<b>100.00</b>

发行人预付款项主要系预付材料款和中介服务等，报告期各期末预付款项占总资产的比例分别为 0.25%、0.10%和 0.94%，报告期各期末金额及占资产总额比例均较小，报告期内，发行人主要根据其自身的订单及生产计划需要下达采购指令，因此预付款项余额也随之有所波动。

###### (2) 预付款项前五名

报告期各期末，预付款项前五名情况如下：

序号	供应商名称	预付账款（万元）	占比
<b>2020.12.31</b>			
1	民生证券股份有限公司	235.85	31.50%
2	大信会计事务所（特殊普通合伙人）深圳分所	150.94	20.16%
3	深圳市富森供应链管理有限公司	109.60	14.64%
4	北京市金杜律师事务所上海分所	96.00	12.82%
5	如轩电子科技（上海）有限公司	45.00	6.01

<b>合计</b>		<b>637.39</b>	<b>85.13</b>
<b>2019.12.31</b>			
1	北京中微普业科技有限公司	50.40	59.06%
2	北京市金杜律师事务所上海分所	28.00	32.81%
3	深圳市中科创为专利代理有限公司	1.61	1.89%
4	深圳市日图科技有限公司	0.62	0.73%
5	北京卓立汉光仪器有限公司	0.60	0.70%
<b>合计</b>		<b>81.23</b>	<b>95.19%</b>
<b>2018.12.31</b>			
1	深圳奥图美特技术有限公司	16.50	13.52%
2	深圳市正邦工业自动化有限公司	13.52	11.07%
3	深圳市业盛机电科技有限公司	10.60	8.68%
4	深圳市汇升睿控科技有限公司	10.07	8.25%
5	大信会计事务所（特殊普通合伙人）深圳分所	10.00	8.19%
<b>合计</b>		<b>60.69</b>	<b>49.71%</b>

报告期各期末，预付款前五名占比分别为 49.71%、95.19%和 85.13%，主要系预付材料款和中介服务等。发行人整体预付款项占资产总额比例较小，单个供应商预付金额超过 50 万元的为重要预付款项，其中 2019 年北京中微普业科技有限公司采购低噪声放大器等原材料，2020 年向深圳市富森供应链管理有公司购买射频开关等原材料，当期末其余预付金额超过 50 万元的预付款项则主要是用于支付 IPO 中介服务费。发行人均按照约定向供应商预付货款。由于发行人主要采用月结方式与供应商进行结算，因此预付款项整体金额较小，也较少对单个供应商预付金额较大的情形，向供应商预付采购原材料或购买服务均系按照行业通常惯例或与供应商商业谈判后的结果执行。

### （3）与同行业上市公司对比

报告期各期末，发行人与同行业上市公司预付款项占资产总额的比例情况如下：

同行业上市公司	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
博杰股份	0.47%	1.09%	0.73%
联得装备	-	0.43%	0.22%

易天股份	-	0.24%	0.46%
佰奥智能	-	1.97%	2.24%
平均	<b>0.47%</b>	<b>0.93%</b>	<b>0.91%</b>
公司	<b>0.94%</b>	<b>0.10%</b>	<b>0.25%</b>

报告期各期末，发行人与同行业上市公司预付款项占资产总额比例不存在重大差异，整体占比均处于较低水平，发行人预付款项采购原材料或服务符合行业通常惯例。

## 2、核查程序

(1) 访谈发行人管理人员，了解发行人业务模式，与主要供应商交易的相关业务背景、交易金额、货款支付等情况；

(2) 了解发行人采购与付款相关的内部控制，并对其进行测试；

(3) 获取预付款项明细表及采购台账，抽查报告期内发行人与主要供应商的交易明细账，检查采购合同、订单、入库单、增值税发票、记账凭证、银行/票据支付凭证流水等支持性文件；

(4) 选取主要供应商及往来余额较大的供应商进行函证及访谈；

(5) 检查发行人与主要供应商是否存在关联关系或其他关联关系，是否存在利益输送的情况；

(6) 执行截止性测试及期后入库检查，验证其是否存在提前或延迟采购验收入库的情况；

(7) 通过查询全国信用信息公示系统、其他网络搜索，银行流水核查等方式核查发行人与主要供应商之间是否存在关联关系或其他利益关系，通过检查银行流水及往来明细账核查是否存在正常业务之外的大额往来。

## 3、核查结论

发行人报告期各期末预付款金额占资产总额比例较小，对部分单个供应商预付金额较大具有真实的业务背景，预付款真实且合理；与同行业上市公司相比，发行人对供应商预付款项占资产总额比例不存在重大差异，符合行业惯例。

## 四十四、关于发行人现金流量表情况

### (一)经营活动产生的现金流量净额是否波动较大或者与当期净利润存在较大差异

#### 1、基本情况

##### (1) 经营活动现金流量净额与当期净利润差异情况

报告期内，发行人将净利润调节为经营活动现金流量净额过程如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
净利润	8,487.12	9,137.35	5,036.04
加：信用减值损失	-251.78	-227.56	-
资产减值准备	740.32	1,706.41	1,113.86
固定资产折旧	420.31	276.38	207.07
无形资产摊销	25.14	18.52	14.85
长期待摊费用摊销	196.37	108.83	52.76
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”号填列）	-	-	-
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）	1.51	15.40	3.51
财务费用（收益以“-”号填列）	-2.32	165.26	161.15
投资损失（收益以“-”号填列）	-315.00	-108.67	-55.30
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	-83.55	-56.50	-158.19
递延所得税负债的增加（减少以“-”号填列）	7.74	134.87	-
存货的减少（增加以“-”号填列）	5,687.06	-10,422.23	-1,600.87
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	5,960.94	-746.46	-13,888.97
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	-16,025.29	9,281.69	8,639.57
其他	-	255.60	-
<b>经营活动产生的现金流量净额</b>	<b>4,848.55</b>	<b>9,538.89</b>	<b>-474.52</b>

2018 年经营活动现金流量为负的原因主要系 2018 年度公司营业收入增长较

快，且公司四季度确认的营业收入占全年营业收入比重为 47.66%，受客户信用政策影响，2018 年末应收账款余额较上年增长 14,311.99 万元，从而导致当期销售商品、提供劳务收到的现金占当期营业收入的比为 80.44%；同时随着公司营业规模的持续扩张，公司生产采购及备货需求增加，但由于公司采购付款周期相对较短且多采用电汇方式进行结算，2018 年度公司采购商品、接受劳务支付的现金及支付给职工以及为职工支付的现金合计金额占当期营业成本比例为 104.35%，销售回款速度低于采购付款速度，从而导致 2018 年度经营活动现金流量为负。

2019 年公司强化应收账款的管理工作，加强了应收账款的催收力度，并且由于前期与供应商合作不断加深，货款支付及时，公司取得了更多供应商的信任，进而愿意接受票据结算方式，通过不断加强资金管理工作，公司 2019 年经营活动现金流量净额与净利润规模基本保持一致。

2020 年，受新冠疫情及美国政府对华为公司管制新规的影响，公司整体购销规模有所下降，相应经营性应收项目、应付项目呈现不同程度的下降，综合影响下使得公司经营活动现金流量净额与净利润存在一定差异。此外，受疫情影响，公司为满足防疫需求，公司于 2020 年 2 月中旬复工后开展了口罩机业务。由于疫情期间，相关防疫物资相对紧缺，市场普遍采用预收货款方式开展相关业务。2020 年，公司口罩机业务实现收入 6,739.78 万元，口罩机业务实现的销售商品、提供劳务收到的现金流入 7,460.79 万元，两者存在一定差异，主要是由于疫情期间口罩机需求较大，公司获得较多订单，并且主要采用预收货款的结算方式。此外，由于疫情期间，相关防疫物资相对紧缺，口罩机相关生产物料采购主要以预付货款方式为主，口罩机业务采购商品、接受劳务支付的现金为 11,888.73 万元，从而导致 2020 年口罩机业务现金流量净额为-4,427.93 万元。从总体上看，公司产品销售及提供服务等业务持续确认收入及回款，当期经营活动现金流量产生净流入。

## （2）与同行业上市公司对比

报告期内，发行人与同行业上市公司净利润与经营活动流量情况对比如下：

单位：万元

同行业上市公司	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	合计
博杰股份	经营活动现金流量净额	28,831.97	18,600.63	2,825.34	<b>50,257.94</b>
	净利润	34,809.39	15,367.56	11,363.45	<b>61,540.40</b>
	净现比	<b>0.83</b>	<b>1.21</b>	<b>0.25</b>	<b>0.82</b>
联得装备	经营活动现金流量净额	-	6,785.58	-10,631.50	<b>-3,845.92</b>
	净利润	-	8,086.53	8,527.04	<b>16,613.57</b>
	净现比	-	<b>0.84</b>	<b>-1.25</b>	<b>-0.23</b>
易天股份	经营活动现金流量净额	-	7,471.35	6,179.92	<b>13,651.27</b>
	净利润	-	9,375.17	7,672.25	<b>17,047.42</b>
	净现比	-	<b>0.80</b>	<b>0.81</b>	<b>0.80</b>
佰奥智能	经营活动现金流量净额	-	-1,132.47	4,918.84	<b>3,786.37</b>
	净利润	-	6,392.55	5,071.68	<b>11,464.23</b>
	净现比	-	<b>-0.18</b>	<b>0.97</b>	<b>0.33</b>
平均值	经营活动现金流量净额	28,831.97	7,931.27	823.15	<b>37,586.39</b>
	净利润	34,809.39	9,805.45	8,158.60	<b>52,773.44</b>
	净现比	<b>0.83</b>	<b>0.81</b>	<b>0.10</b>	<b>0.71</b>
公司	经营活动现金流量净额	4,848.55	9,538.89	-474.52	<b>13,912.92</b>
	净利润	8,487.12	9,137.35	5,036.04	<b>22,660.51</b>
	净现比	<b>0.57</b>	<b>1.04</b>	<b>-0.09</b>	<b>0.61</b>

公式：净现比=经营活动现金流量净额/净利润

报告期内，同行业上市公司均在不同程度上存在净利润与经营活动现金流量净额的差异，发行人净利润与经营活动现金流量净额存在差异属于行业普遍存在的情形，而发行人的净现比为 0.61，与同行业平均水平 0.71 不存在重大差异，当净现比越接近 1 时，表示企业的盈利质量越好，从而反映出报告期内发行人盈利质量情况基本与同行业平均水平保持一致。

### (3) 与销售政策、采购政策、信用政策变化情况相匹配

报告期内，发行人主要采用直接销售模式开展销售活动，一般通过商业招标或竞争性谈判获取合同和订单，发行人当产品实现交付，完成验收及对账后确认

收入，并根据客户的综合实力和过往付款情况给予 30 至 120 天信用期，而对于部分产品或综合实力较弱的客户，发行人则一般采取预收款模式，在与个别客户合作过程中，发行人会按照与客户的约定将产品售价中一定比例的货款作为产品质量保证金，待质保期完成后再行收取。报告期内，发行人未通过放宽信用期促进短期销售的行为，但由于发行人下半年收入占比通常较大，对应货款在资产负债表日尚在信用期内，导致应收账款有所增加，而暂未形成销售商品、提供劳务的现金流入。

发行人主要生产制造智能制造设备类产品，涉及的原材料种类较多，供应商较为分散，通常与供应商的合作，发行人采用月结方式且有 30-120 天不等的信用期，对于部分原材料或供应商则采用预付款方式采购。由于发行人严格按照约定及时与供应商结算货款，使得发行人在行业内具有一定的口碑和声誉，供应商因此也愿意接受发行人使用票据进行结算。

通常情况下，发行人采购原材料进行产品生产，并按照约定及时结算货款，而发行人一方面生产及装配需要耗费一定的时间，另一方面，客户验收对账完成后还需要完成开票等工作，因此实际销售收款和材料采购结算之间具有一定的时间差，从而导致发行人净利润与经营活动现金流量净额存在一定的差异。报告期内，发行人销售及采购活动相关的现金流量情况详见以下经营活动现金流量与利润表和资产负债表相关科目的勾稽关系说明和分析。

#### (4) 结合利润表和资产负债表相关科目的勾稽关系说明原因及合理性

发行人经营活动现金流量主要由销售商品提供劳务收到的现金，购买商品接受劳务支付的现金支付，支付给职工以及为职工支付的现金构成，具体勾稽如下：

##### ①销售商品、提供劳务收到的现金与资产负债表、利润表项目的勾稽关系

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业收入 (a)	47,432.95	55,784.31	40,824.34
增值税销项税额 (b)	5,617.23	7,341.64	6,560.00
应收账款/合同资产减少 (c)	4,809.73	711.38	-14,312.00
应收票据减少 (d)	-25.39	-57.07	20.00

预收款项/合同负债增加 (e)	571.15	185.82	2.25
票据背书金额 (f)	-228.61	-361.00	-253.98
销售商品、提供劳务收到现金 (a+b+c+d+e+f)	58,177.06	63,605.08	32,840.61

## ②购买商品、接受劳务支付的现金资产负债表、利润表项目的勾稽关系

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业成本 (a)	32,007.87	37,327.18	29,180.41
增值税进项税额 (b)	2,607.28	5,798.94	4,269.18
存货余额增加 (c)	-5,687.06	10,422.23	1,600.87
应付票据减少 (d)	7,537.03	-7,107.28	194.19
应付账款减少 (e)	9,424.07	-2,336.08	-7,030.87
预付款项增加 (f)	157.18	21.85	-42.79
票据背书金额 (g)	-213.61	-361.00	-253.98
计入营业成本的工资、折旧 (h)	-4,891.51	-4,568.11	-3,778.18
购买商品接受劳务支付的现金 (a+b+c+d+e+f+g+h)	40,941.25	39,197.73	24,138.83

## ③支付给职工以及为职工支付的现金资产负债表、利润表项目的勾稽关系

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
计入营业成本的职工薪酬 (a)	4,585.72	4,293.08	3,586.10
计入期间费用的职工薪酬 (b)	3,816.85	3,840.75	2,835.28
应付职工薪酬减少 (c)	417.04	-570.13	-120.67
应交税费-个人所得税减少 (d)	-5.00	-1.13	6.47
其他应收应付款-社保公积金减少 (e)	3.60	-6.61	4.43
支付给职工及为职工支付的现金 (a+b+c+d+e)	8,818.21	7,555.95	6,311.62

报告期内，发行人经营活动现金流量与利润表和资产负债表相关科目勾稽一致，不存在重大异常情况。

## 2、核查程序

(1) 了解发行人现金流量表的编制方法及过程，核对发行人编制现金流量

表的基础数据是否与财务报表数据一致，复核发行人报告期内编制现金流量的方法是否正确、现金流量性质的划分是否准确；

(2) 检查发行人各往来科目的款项性质划分是否正确，检查各现金流量项目与相关的资产负债及损益项目是否勾稽一致；

(3) 分析经营活动现金流净额与净利润差异的原因；

(4) 结合各资产负债项目的金额及变动情况，分析发行人各主要现金流量项目报告期内变动的原因及合理性、是否符合发行人情况。

### **3、核查结论**

发行人报告期内经营活动现金流与净利润存在一定差异，但差异原因符合发行人实际情况；发行人经营活动现金流量的变动趋势符合行业特点，与发行人销售政策、采购政策、信用政策变化情况相匹配；发行人经营活动现金流量中主要项目的归集准确，与资产负债表、利润表项目勾稽关系一致。

## **四十五、关于发行人募集资金情况**

### **(一) 发行人招股说明书是否披露募集资金的投向**

发行人已经在招股说明书中披露了募资金的投向，与发行人的现有主营业务、生产经营规模、财务状况、技术条件、管理能力、发展目标等相匹配，不会改变发行人现有生产、经营模式，不会影响发行人的独立性以及新增同业竞争。

发行人已经董事会审议批准建立募集资金专项存储制度，募投项目已经进行了备案并取得了生态环境部门出具的统一建设批复，符合国家产业政策、环境保护的规定。

## **四十六、关于发行人重大合同情况**

### **(一) 发行人报告期内是否存在具有重要影响的已履行和正在履行的合同**

发行人已经按照相关规定在招股说明书中披露了报告期对其具有重要影响

的已履行和正在履行的合同。上述合同的签订已经履行了发行人内部决策程序，合同形式和内容合法有效。

## 第三节 项目存在问题及解决情况

### 一、立项审核委员会审核意见及审议情况说明

民生证券立项审核委员会于 2019 年 10 月 24 日对本项目进行了审议，立项审核委员会经审核，同意深圳市利和兴股份有限公司首次公开发行股票并上市项目予以立项。

### 二、尽职调查过程中发现和关注的主要问题以及对主要问题的研究、分析与处理情况

#### 问题一：客户集中问题

##### （一）存在问题

报告期内，公司的主要客户集中度较高，特别是对华为公司销售占比较大。2018 年度、2019 年度及 2020 年度，公司向前五大客户的销售收入分别为 37,760.67 万元、53,917.32 万元和 35,135.98 万元，占各期主营业务收入的比重分别为 92.50%、96.65% 和 74.08%，其中对华为公司的销售收入占比分别为 61.38%、74.55% 及 48.66%。

##### （二）解决情况

#### 1、公司主营业务情况

利和兴自设立以来专注于自动化、智能化设备的研发、生产和销售，致力于成为新一代信息和通信技术领域（5G）领先的智能制造解决方案提供商。目前，公司作为设备供应商，主要服务于信息和通信技术等领域客户，实现高端装备制造与新一代信息技术等新产业的深度融合。公司的产品主要应用于移动智能终端和网络基础设施器件的检测和制造领域，公司客户包括华为、富士康、维谛技术、TCL、富士施乐、佳能等知名企业。

#### 2、自动化设备企业均呈现客户集中度高的特点

自动化设备下游行业包括汽车、消费电子等行业，这些行业市场份额相对集

中，企业规模较大，对设备的定制化程度高，需求量大。而设备厂商在成长初期普遍存在不同程度的生产经营规模、资金实力有限等问题，这些企业倾向于先成为行业内单一大客户的合格供应商，通过客户的发展促进自身成长，进而再逐步开拓其他大型客户的竞争策略。因此自动化设备行业呈现客户集中度较高的特点。2017年至2019年，发行人同行业公司前五大客户的销售占比情况具体如下表所示：

公司名称	主营业务	2019年度	2018年度	2017年度
利和兴	自动化、智能化设备	96.65%	96.65%	92.50%
联得装备	平板显示模组组装设备	81.63%	81.63%	86.29%
赛腾股份	智能制造装备	54.86%	54.86%	71.74%
科瑞技术	工业自动化设备	65.67%	65.67%	72.94%
博杰股份	工业自动化设备	61.73%	61.73%	65.93%
华兴源创	平板显示及集成电路的检测设备	56.37%	56.37%	61.57%
易天股份	平板显示器件生产设备	57.63%	57.63%	52.41%
佰奥智能	智能装备及其零组件	65.51%	65.51%	76.20%

注：联得装备、赛腾股份的财务数据来源于其年度报告；科瑞技术、博杰股份、华兴源创、易天股份数据来源于其招股说明书及年度报告；佰奥智能数据来源于其招股说明书。

### 3、下游行业供应商均呈现客户集中度高的特点

在信息与通信行业以及消费电子制造领域，无论是向消费者提供有形产品的智能终端厂商，还是提供电信服务的运营商或其设备厂商，基础建设投资巨大，边际成本相对较少，表现出非常强的规模经济性，因此在电信行业领域均呈现出客户集中度高的情况，进而导致上述行业的供应商也表现出客户集中度高的特征。

单位：%

公司名称	上市时间	第一大客户名称	2019年	2018年	2017年	2016年	2015年	2014年
赛意信息	2017年8月	2014-2016为华为	38.51	45.17	60.64	70.28	61.29	59.37
武汉凡谷	2007年12月	第一大客户	66.22	49.38	60.50	67.02	71.40	61.90
大富科技	2010年10月	第一大客户	56.73	55.01	42.66	37.70	49.03	53.70
立讯精密	2010年9月	第一大客户	55.43	44.85	36.58	33.18	22.08	11.91
生益电子	2021年2月	华为	45.37	32.03	37.11	-	-	-
杰美特	2020年8月	华为	45.47	40.99	23.47	17.00	-	-

公司名称	上市时间	第一大客户名称	2019年	2018年	2017年	2016年	2015年	2014年
发行人	-	华为	74.55	61.38	71.76			

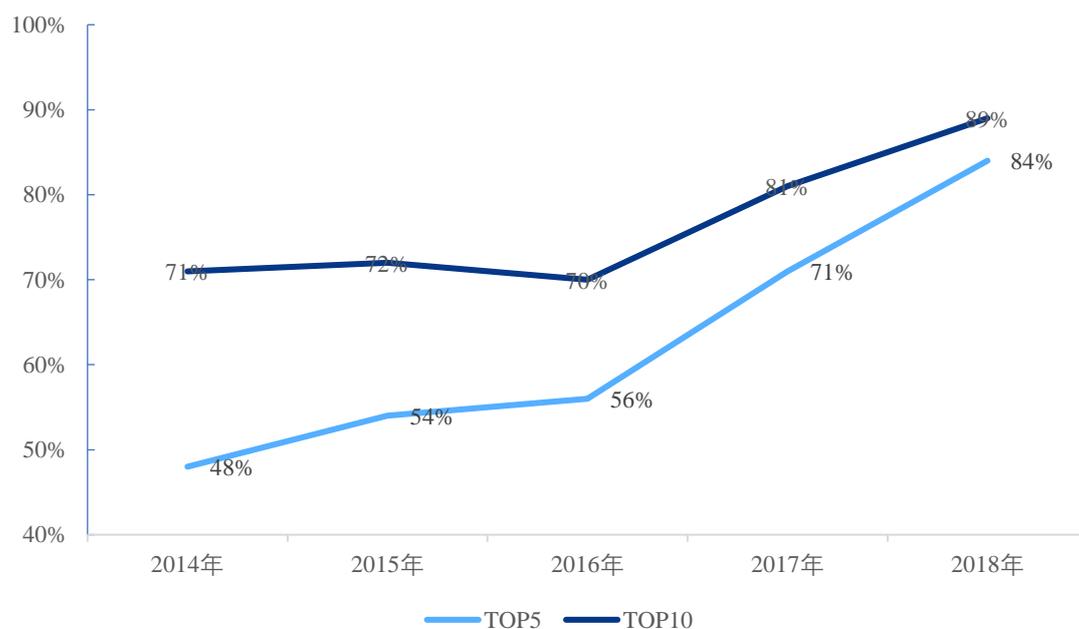
注：①根据武汉凡谷《2019年年度报告》，其主要从事射频器件和射频子系统的研发、生产、销售和服务，主要产品为滤波器、双工器、射频等子系统，应用于2G、3G、4G、5G等通信网络。主要客户为通信行业下游的移动通信设备集成商，如华为、爱立信、诺基亚等。②根据大富科技《2019年年度报告》，其主要从事移动通信基站射频产品、智能终端产品的研发、生产和销售。其主要客户包括华为、爱立信、诺基亚等公司。③根据立讯精密《2019年度可持续发展报告》，其被华为授予金牌供应商称号。

#### 4、发行人所处行业集中度高的原因

##### (1) 下游行业集中度高

公司所处行业的下游主要包括智能移动终端、电子制造、显示器件、汽车等行业。这些行业均属于资金密集型、技术密集型产业，相关产品技术含量高，因而其单位价值较高，同质化的产品使得其适用于大规模、流程化生产，较高的经济规模门槛使得这些行业形成了以大型企业为主导的竞争格局。例如在智能手机领域，目前形成了苹果、三星、华为、小米、OPPO和VIVO六大厂商竞争格局，行业集中度不断提高。

#### 2014-2018我国手机市场集中度



数据来源：中国信通院、中泰证券《通信行业深度报告：从4G迁移历史判断5G手机

发展爆发点》

根据国家统计局数据，2017年全国373,000家规模以上工业企业中（年主营业务收入2000万元以上），84.2%的企业属于小型企业。虽然国家提出了《中国制造2025》战略，但限于融资能力不足、信息化基础薄弱、相关人才缺乏等因素，大部分小微企业难以融入智能制造的发展浪潮，只有具备一定规模的大型企业方有资格、有实力进行智能化改造。因此，目前智能制造行业下游客户多集中于一些大型企业。

### **(2) 小微企业难以融入智能化发展浪潮**

根据国家统计局数据，2017年全国373,000家规模以上工业企业中（年主营业务收入2000万元以上），84.2%的企业属于小型企业，数量达313,875家。虽然国家提出了《中国制造2025》战略，但限于融资能力不足、信息化基础薄弱、相关人才缺乏等因素，大部分小微企业难以融入智能制造的发展浪潮，通常具有一定规模的企业方有实力大规模采购智能制造设备实施智能化改造。

### **(3) 行业下游客户的理性选择**

由于不同客户的生产运营模式不同，其生产的产品技术特点也不尽相同，导致相关的生产检测设备的定制化程度较高，下游客户在选择设备供应商时往往比较慎重，通常设置了较为严格的合格供应商认定体系，且不轻易增加或更换供应商，因此下游客户一般会选择若干家供应商保持长期合作关系，以减少其供应商沟通成本和管理成本，并保证所需设备的一致性。

### **(4) 行业厂商资源实力有限所致**

此外，具备较强实力的下游客户数量有限，而发行人所处的智能制造设备行业厂商数量较多，它们在成长初期普遍存在不同程度的生产经营规模、资金实力有限等问题，行业竞争较为激烈。受资金实力和产能规模的限制，设备厂商一般采取与单一客户的全面深度合作的方式促进自身成长，进而再逐步开拓其他大型客户的大客户战略。

### **(5) 发行人对华为销售集中是公司的主动战略选择**

以智能手机为代表的ICT终端产品具有产品创新迭代快、下游行业集中度

较高、设备定制化程度高、大客户对设备需求量大等特点。由于公司现阶段生产规模有限，为与上述特点相适应，报告期内公司为优先满足核心客户华为公司需求，采取了强化与华为公司在新产品开发、设备制造和技术服务等各环节全面深度合作，以增强客户黏性，保持业务持续稳定发展的战略。

## 5、报告期内公司积极拓展新客户

报告期内公司采取了稳定扩张的公司战略，适度开发客户，并于 2018 年和 2019 年开发了宝德自动化、世豪机电、富士康等客户，在制程类设备，特别是显示器件类设备上取得突破，实现了对宝德自动化 3,516.83 万元和 3,222.46 万元的销售收入，实现了对世豪机电 1,411.76 万元和 1,203.89 万元的销售收入。此外，截至本报告出具日，公司已和华星光电建立起业务合作关系并获得华星光电的订单，公司拓展新客户势头良好。

经核查：发行人所处的行业及下游行业的结构是导致发行人所处行业厂商的客户集中度偏高的主要原因。在下游大型客户有限和上游供应厂商资源实力相对较弱的产业结构下，客户对供应商长期稳定的合作需求和厂商基于自身生存成长战略的双向选择，使得行业内形成了设备厂商客户集中度较高的特点。发行人客户集中度较高与行业特点与发展规律相一致，同时发行人积极拓展新客户并已取得较明显的进展。

## 问题二：业绩增长较快问题

### （一）存在问题

报告期内，公司主营业务收入分别为 40,818.21 万元、55,772.84 万元和 47,425.65 万元，三年复合增长率为 7.79%；净利润分别为 5,036.04 万元、9,137.35 万元及 8,487.12 万元，三年复合增长率为 29.82%，报告期内发行人业绩保持较快增长。

### （二）解决情况

报告期内发行人业绩保持较快增长，主要受益于下游行业市场拉动和公司主要客户华为公司消费者业务保持发展，下游产品的品质需求不断提高，对公司设

备的需求快速增长，推动公司业务高速发展。项目组对于发行人业绩真实性主要执行了以下核查程序：1、取得并查阅发行人主要客户的工商基本信息，并通过公开渠道查询发行人主要客户的基本资料等，核查客户基本情况概况、业务性质和经营情况；2、获取发行人主要客户的相关合同或订单，检查相关交易合同条款是否符合发行人的收入确认政策，分析发行人收入确认政策是否符合企业会计准则的相关规定；3、执行相关测试，检查报告期内的销售明细表中的大额销售记录，并核查对应的记账凭证、合同或订单、出库单、增值税发票、验收单等，核实收入的确认时点及金额真实性；4、对主要客户进行函证，并取得主要客户的回函，确认销售的真实性；5、对主要客户进行访谈，了解主要客户的基本情况和经营状况、与发行人的合作关系、合作模式、报告期的销售情况等。

经核查：发行人业绩变动趋势与行业发展趋势相符，业绩较快增长具有合理性，发行人经营业绩变动不存在异常情形。

### 问题三：三类股东问题

#### （一）存在问题

2016年5月30日，发行人2016年第三次临时股东大会作出决议，审议通过了《关于公司股票发行方案的议案》《关于因本次股票发行修改<公司章程>的议案》《关于提请股东大会授权董事会全权办理本次股票发行相关事宜的议案》等议案，同意发行人向现有股东及符合股转系统投资者适当性要求的投资者发行不超过350万股股份，募集资金不超过3,500万元，每股发行价格为10元。根据发行人与本次定向发行对象签署的《深圳市利和兴股份有限公司股份认购协议》及发行人于2016年6月在股转系统公告的《深圳市利和兴股份有限公司股票发行情况报告书》，本次发行聚能新三板1号私募基金认购300,000股股份。发行人于2019年7月4日终止在全国中小企业股份转让系统挂牌，截至挂牌时聚能新三板1号私募基金持有发行人5,009,542股股份。2019年7月30日聚能新三板1号私募基金将其持有的57,000股股份转让给龙敦武，转让后聚能新三板1号私募基金持有发行人4,952,542股股份。

聚能新三板1号私募基金属于契约型封闭式基金，基金托管人为西南证券股

份有限公司。截至本保荐工作报告出具之日，聚能新三板 1 号私募基金持有发行人 4,952,542 股股份，持股比例为 4.24%。

## （二）解决情况

### 1、三类股东持股及备案情况

聚能新三板 1 号私募基金持有发行人 4,952,542 股股份，持股比例为 4.24%，其不属于发行人控股股东、实际控制人或第一大股东。

聚能新三板 1 号私募基金成立时间为 2016 年 4 月 22 日，根据《聚能新三板 1 号私募基金基金合同补充协议 3》其基金存续期限为“基金成立后 6 年”，目前仍有效存续。

聚能新三板 1 号私募基金已经按照相关规定进行了私募基金备案，基金编号为：SJ3539。

### 2、三类股东信息披露情况

发行人已经披露了聚能新三板 1 号私募基金的相关信息情况，并对发行人控股股东、实际制人，董事、监事、高级管理人员及其近亲属，本次发行的中介机构及签字人员是否直接或间接在聚能新三板 1 号中持有权益进行了核查。

经核查，发行人监事侯卫峰胞兄的配偶孙小伟持有聚能新三板 1 号 2.11% 的基金份额，除此以外上述人员不存在直接或间接持有聚能新三板 1 号权益的情况。

### 3、三类股东符合现行锁定期和减持规则的要求

聚能新三板 1 号私募基金管理人深圳高平聚能资本管理有限公司已出具相关承诺：（1）自发行人股票上市之日起 12 个月内，不转让或者委托他人管理聚能新三板 1 号私募基金已直接或间接持有的发行人公开发行股票前已持有的股份，也不由公司回购该部分股份。（2）聚能新三板 1 号私募基金将遵守中国证券监督管理委员会《上市公司股东、董监高减持股份的若干规定》《深圳证券交易所创业板股票上市规则》《深圳证券交易所上市公司股东及董事、监事、高级管理人员减持股份实施细则》的相关规定。如相关法律、行政法规、中国证券监督管理委员会和深圳证券交易所对本基金持有的公司股份的转让、减持另有要求的，

则聚能新三板 1 号私募基金将按相关要求执行。

## 问题四：债转股问题

### （一）存在问题

2013 年 12 月 18 日，利和兴有限作出股东会决议，一致同意林宜潘以其对利和兴有限全部债权共 4,774,168.37 元转为对利和兴有限的出资，本次增资完成后，利和兴有限的注册资本变更为 7,774,168.37 元。

### （二）解决情况

2013 年 12 月 20 日，林宜潘与利和兴有限签订《债转股协议书》，双方确认，截止 2013 年 12 月 20 日，林宜潘对利和兴有限的债权总额为 4,774,168.37 元，均为货币债权；双方同意，林宜潘以其对利和兴有限的前述债权作为出资对有限公司进行增资，增资后利和兴有限的注册资本为 7,774,168.37 元。同日，利和兴有限全体股东签署了《深圳市利和兴机电科技有限公司章程修正案》。

2013 年 12 月 26 日，深圳皇嘉会计师事务所(普通合伙)出具专审报字(2013)第 510 号的《债务审计报告》，根据该报告，2006 年 10 月至 2013 年 12 月期间，林宜潘通过多笔借款形成对利和兴有限的债权，截至 2013 年 12 月 20 日，利和兴有限欠林宜潘的债务余额确认为 4,774,168.37 元。

2013 年 12 月 27 日，深圳市世华资产评估有限公司出具世华评报字[2013]第 1262 号的《深圳市利和兴机电科技有限公司用于债权转股权出资所涉及的林宜潘先生相关债权资产评估报告》，以 2013 年 12 月 20 日为评估基准日，以资产基础法为评估方法，利和兴有限因债权转股权出资所涉林宜潘持有的利和兴有限 4,774,168.37 元债权的评估值为 4,774,168.37 元。

2013 年 12 月 31 日，深圳皇嘉会计师事务所（普通合伙）出具深皇嘉所验字[2013]362 号的《验资报告》，确认截止 2013 年 12 月 20 日，利和兴有限已收到林宜潘以债权出资缴纳的新增注册资本合计 4,774,168.37 元。

2014 年 1 月 2 日，深圳市市场监督管理局完成了对利和兴有限本次增加注册资本的工商变更登记手续。

2020年4月9日，发行人召开第二届董事会第二十一次会议，审议通过了《关于公司将收到的股东支付资金计入公司资本公积的议案》，为更好地保护发行人及其他股东利益，基于谨慎性原则，林宜潘先生已于2019年12月另外向发行人支付货币资金1,252,178.11元。鉴于此前林宜潘已将对发行人的全部债权共4,774,168.37元转为对利和兴有限的出资，发行人将收到的林宜潘支付的1,252,178.11元计入资本公积，上述情形不影响发行人注册资本和股份结构。

### 三、内部核查部门关注的主要问题及具体落实情况

本保荐机构业管及质控部对发行人本次发行项目相关情况进行了检查，请关注以下问题：

**问题一：说明发行人2018年末应收账款大幅增加的原因，报告期内前五大应收账款客户和前五大销售客户是否一致**

#### 解决情况：

项目组获取了并核查了以下资料：1、查询应收账款金额较大客户的工商基本信息，并通过公开渠道查询其基本资料等，了解其生产经营情况；2、执行相关测试，检查报告期内大额应收账款记录，并核查对应的记账凭证、合同或订单、出库单、增值税发票、验收单等，核实相关收入对应的应收账款的回款情况；3、对主要客户的应收账款进行函证，并取得其回函，确认应收账款情况；4、对主要客户进行访谈，了解主要客户的基本情况和经营状况，并判断其回款能力。经核查具体情况如下：

#### （一）2018年应收账款大幅增加的原因分析

2018年末较2017年末应收账款余额增加14,311.99万元，增幅147.46%，主要系受第四季度收入增加与客户信用期的影响。2018年4季度公司确认的营业收入为19,454.91万元，而2017年同期仅为7,636.86万元，且主要为华为公司等客户，截至到当期末相关应收账款尚在客户信用期内，进而导致期末应收账款余额较大。

## (二) 报告期内前五大应收账款客户和前五大销售客户匹配性分析

报告期各期末，公司应收账款前五名客户明细及占应收账款余额比例情况如下：

序号	客户名称	应收账款余额 (万元)	占应收账款余 额比例 (%)	坏账准备 (万元)	是否收入 前五名
<b>2020.12.31</b>					
1	宝德自动化	4,002.14	21.92	200.11	是
2	华为公司	3,807.19	20.85	190.36	是
3	海思科	2,974.27	16.29	148.71	是
4	世豪机电	2,036.47	11.16	101.82	是
5	国显科技	1,566.00	8.58	78.30	否
<b>合计</b>		<b>14,386.07</b>	<b>78.80</b>	<b>719.30</b>	
<b>2019.12.31</b>					
1	华为公司	11,638.42	49.94	586.91	是
2	海思科	7,471.01	32.06	373.55	是
3	宝德自动化	1,349.86	5.79	67.49	是
4	世豪机电	721.85	3.10	36.09	是
5	艾克斯	634.99	2.72	95.25	否
<b>合计</b>		<b>21,816.13</b>	<b>93.61</b>	<b>1,159.30</b>	
<b>2018.12.31</b>					
1	华为公司	11,396.06	47.45	877.15	是
2	海思科	5,057.86	21.06	252.89	是
3	宝德自动化	2,227.87	9.28	111.39	是
4	发斯特	2,042.97	8.51	102.15	是
5	世豪机电	1,017.70	4.24	50.89	是
<b>合计</b>		<b>21,742.46</b>	<b>90.53</b>	<b>1,394.47</b>	

报告期各期末，发行人应收账款前五大与当期前五大客户基本一致，由于发行人对华为公司和海思科销售较为集中，因此对应的期末应收款项占应收账款总额比较大。而个别应收账款前五大客户与当期销售前五大客户不相同，主要是部分客户的信用期、回款安排等存在差异，因此期末部分应收账款余额较大的客户不属于前五大客户，而且该等客户虽然不是前五大销售客户，但基本是公司报告期内的前十大销售客户。总体来看，期末应收账款占比最高的华为公司、海思科

及宝德自动化均为发行人前五名重要客户，其余部分不一致客户的应收账款余额合计金额占比较小，不会发行人造成重大影响。

## 问题二：说明发行人存货结构及库存水平的合理性

### 解决情况：

项目组获取并核查了以下资料：1、结合各期末存货具体构成，采购、生产、各类产品销售占比及生产、销售周期等相关因素，核查存货结构及库存水平合理性；2、获取报告期内存货库龄明细表，了解存货管理制度，对存货跌价进行测试、分析存货跌价计提合理性及准确性；3、针对存货的存货周转率，结合公司实际经营情况以及市场行情进行分析，并且与同行业上市公司存货结构进行对比分析；4、与发行人相关负责人沟通，了解公司的备货标准、主要产品的生产周期及销售周期等，并结合企业生产情况分析合理性。经核查具体情况如下：

报告期各期末，公司存货具体情况如下：

单位：万元，%

项目	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	账面价值	占比	账面价值	占比	账面价值	占比
原材料	1,803.42	15.72	1,524.61	8.52	1,104.73	12.03
在产品	2,948.23	25.70	4,227.35	23.62	4,464.12	48.62
库存商品	2,643.22	23.05	3,512.74	19.63	1,554.68	16.93
发出商品	4,039.49	35.22	8,581.85	47.95	2,030.93	22.12
低值易耗品	19.42	0.17	19.19	0.11	26.79	0.29
委托加工物资	15.88	0.14	31.31	0.17	-	-
<b>合计</b>	<b>11,469.67</b>	<b>100.00</b>	<b>17,897.05</b>	<b>100.00</b>	<b>9,181.24</b>	<b>100.00</b>

报告期内，发行人主要生产定制化产品，产品差异较大，原材料种类较多，因此采购周期和生产周期差异也较大，但平均而言，采购及供货周期均在1个月内，而生产过程平均需要1-3个月不等，部分新产品或者技术较为复杂的设备所需时间会相对更长，待客户收货后还需要1-6月不等的验收周期。由于生产、装配及验收耗时较长，而采购供货周期相对较短，因此原材料整体占比较小，而在产品、库存商品、发出商品占比相对较大，三者合计占存货金额的比例分别为

87.68%、91.20%和 83.97%，发行人存货结构与其采购模式、生产模式及销售模式相匹配。

报告期各期末，公司在产品、库存商品及发出商品合计金额分别为 8,049.72 万元、16,321.94 万元和 9,630.95 万元，占比分别为 87.68%、91.20%和 83.97%，该部分金额及占比较大，且占比较为稳定。2019 年末，该部分存货金额较 2018 年增长明显，主要系 2019 年公司销售业务规模扩大，与此同时，受下游消费者智能终端厂商秋季新品发布会的影响，下半年的订单数量有所增加，从而导致每年四季度属于公司产品生产、交付及验收的旺季，为积极响应客户需求，2019 年末公司在产品、库存商品及发出商品合计金额较大。2020 年末，公司在产品、库存商品及发出商品合计金额较 2019 年降幅明显，主要原因系 2020 年受美国管制新规影响，公司主要客户华为公司市场占有率有所下滑，对智能装备需求减少，从而导致 2020 年末公司在产品、库存商品及发出商品合计金额有所减少。报告期各期末，在产品、库存商品及发出商品的结构占比波动主要系受公司自身产能、产品生产周期、验收周期以及主要客户华为公司的新产品投产进度的影响，其中 2019 年末及 2020 年末该部分存货结构占比较为一致，而 2018 年因为公司场地有限，在第四季订单量较大的情况下难以进一步提高产能满足交付需求，且 2018 年期末在产的产品主要为贴膜线、螺柱焊接机等结构相对复杂、技术实现难度相对较高的制程类产品，产品生产周期相对较长，当期在产品周转天数约为 55 天左右，因此 2018 年期末在产品余额较大，同时受生产场地所限，产品生产周期有所延长，随着原有库存商品及发出商品的不断交付及验收，库存商品及发出商品增量有限，库存商品及发出商品周转速度加快，周转天数降为 45.30 天，从而导致 2018 年库存商品及发出商品金额有所下降。2017 年至 2019 年，华为公司消费者业务增长迅猛，其 2019 年全年智能手机出货量全球第二，此外，华为公司在 5G 技术方面具有领先地位，未来 5G 基础设施产品也有较大的需求量，基于上述背景情况，公司于 2019 年新增深圳观澜厂房，因此有效地解决了场地不足问题，产品生产周期有所缩短，提升了公司 2019 年及 2020 年的产品交付能力，进而使得在产品余额占比下降，同时公司积极响应客户需求，及时按订单要求交付相关产品，但受产品验收周期影响，部分产品于年末尚未完成验收，从而导致发出商品余额较 2018 年末有所上升。此外，公司除了根据产品生产周期排产外，

还会随时关注华为公司等主要客户新产品的投产计划，当华为公司调整其自身的生产经营计划时，通常会要求其供应商配合其计划，调整供货时间，因此该因素对公司各期末的存货结构也产生一定的影响。2020 年末，公司该部分存货结构占比较 2019 年末有所下降，主要原因系受美国管制新规影响，随着 2019 年末原有订单的不断交付及结转，2020 年度公司主要客户华为公司订单需求减少，从而导致公司期末在产品、库存商品及发出商品金额较 2019 年度降幅明显。

### 问题三：说明发行人租赁的部分物业存在产权瑕疵是否对发行人的生产经营造成不利影响并成为本次发行上市的法律障碍

#### 解决情况：

项目组获取并核查了以下资料：1、查阅发行人与出租方签订的租赁合同；2、查阅出租方提供的房产权属证明文件及相关政府部门的租赁备案文件；3、取得瑕疵租赁房屋的出租方出具的相关书面说明；4、对尚未取得房产证的房屋，查阅了当地政府对证书办理的规定并核查是否存在障碍；并对相关房屋出售方进行了访谈。经核查具体情况如下：

截至本保荐工作报告签署日，公司及其子公司租赁的主要物业情况如下：

序号	承租人	出租方	租赁地址	租赁期限	租赁面积 (m <sup>2</sup> )	用途
1	利和兴	深圳市华亿物业管理有限公司	深圳市龙华区观湖街道环观中路 308 号华亿立伟工业园厂房 A 栋左边一、二楼部分及前面院子部分	2019.4.1-2029.3.31	约 7,000	厂房
2	利和兴	恒昌荣	深圳市宝安区石岩街道石龙仔社区恒昌荣工业园 1、2、3、4 栋厂房（1 栋 1 楼）	2017.7.18-2022.8.15	厂房面积 3,985	厂房
3	利和兴	廖仲辉	深圳市龙华新区龙华办事处清湖神径工业区	2021.1.1-2023.12.31	4,000.00	厂房
4	利和兴	东豪物业管理有限公司	深圳市龙华新区清湖社区梅龙大道顺景轩商业大厦二楼整层	2021.1.1-2021.12.31	368.60	办公
5	利和兴	中林实业	深圳市龙华区龙华街道清祥路清湖工业园宝能科技园 9 栋 C 座 17 楼 MNOPQ 单位	2020.6.12-2025.6.11	1,851.32	办公

序号	承租人	出租方	租赁地址	租赁期限	租赁面积 (m <sup>2</sup> )	用途
6	利和兴	中林实业	深圳市龙华区龙华街道清祥路清湖工业园宝能科技园9栋C座17楼L单位	2020.5.25-2025.6.11	286.60	办公
7	鹰富士	中林实业	深圳市龙华区龙华街道清湖社区清湖村宝能科技园9栋10层B座K单位	2019.9.1-2022.8.31	333.80	办公
8	利和兴	恒昌荣	深圳市宝安区石岩街道石龙仔社区恒昌荣工业园B栋4楼共10间员工宿舍	2017.7.18-2022.8.15	-	宿舍
9	利和兴	恒昌荣	深圳市宝安区石岩街道石龙仔社区恒昌荣工业园C栋5层共3间宿舍	2018.4.4-2022.8.15	-	宿舍
10	利和兴	深圳市华亿物业管理有限公司	深圳市龙华区观湖街道大布头路333号松元厦同富裕工业园内A栋宿舍3楼共12间宿舍	2020.5.15-2021.5.14	-	宿舍
11	利和兴	深圳市竖耳实业有限公司	深圳市龙华新区龙华办事处清湖社区大和路清湖动力园B3栋517号;C1栋1单元701、702号;C1栋6单元201/301/401/501/601	2021.1.1-2021.12.31	848.87	宿舍
12	万广机电	深圳市惠有城物业管理有限公司	深圳市龙华区龙华街道民清路光辉科技园2楼209	2020.6.16-2021.6.30	-	办公
13	利和兴南京	孙科刚	南京市江宁区秣周东路3号31栋301室	2020.12.1-2021.11.30	113.08	宿舍
14	利和兴江门	江门市高新技术创业服务中心有限公司	江门市江海区南山路333号10栋(11#配套宿舍)6间	2020.7.3-2021.6.30	191.3	宿舍
15	利和兴南京	刘静	南京市江宁区秣陵街道翠屏诚园6栋1003室	2020.10.25-2021.10.24	89.27	宿舍
16	利和兴	深圳市龙华区政府物业管理中心	龙华区国际创新中心(汇德大厦)21层	2020.12.1-2025.3.31	2,424.66	办公
17	利和兴	中林实业	深圳市龙华区龙华街道清湖社区清湖村宝能科技园9栋6层C座MN单位	2021.1.28-2026.1.27	720.12	办公
18	利和	李曾炎	广东省东莞市大朗镇犀牛陂	2021.3.8-20	-	宿舍

序号	承租人	出租方	租赁地址	租赁期限	租赁面积 (m <sup>2</sup> )	用途
	兴东莞		迈科路 58 号	22.3.7		
19	利和兴	羊琼霞	成都市郫都区蜀信路二段 176 号香门弟南区	2021.4.1-2022.3.31	104.32	宿舍
20	利和兴江门	江门市高新技术创业服务中心有限公司	江门市江海区南山路 333 号 8 栋 (13#配套宿舍) 2 间	2021.3.1-2022.2.28	61.70	宿舍
21	利和兴江门	江门市高新技术创业服务中心有限公司	江门市江海区南山路 333 号 8 栋 (13#配套宿舍) 2 间	2021.4.1-2022.3.31	61.33	宿舍
22	利和兴	田伟	广东省江门市江海区外海街道江悦花园 8 栋 1 单元 27 层 2703 室	2020.10.1-2021.9.30	107.34	宿舍
23	利和兴	林健华	江门市江海区江海碧桂园芷兰湾六街 4 幢 2805 室	2020.9.20-2021.9.19	70.19	宿舍
24	利和兴	叶北富	江门市江海区江海碧桂园芷兰湾六街 3 幢 905 室	2020.9.20-2021.9.19	70.19	宿舍
25	利和兴	胡彦虹	江门市江海区天鹅湾爱琴苑 22 幢 1104 室	2020.11.20-2021.11.19	89.00	宿舍

### 1、部分租赁物业所涉房屋建筑物未办理取得房产证或出租方未提供出租方有权出租的证明文件的情形

就发行人或其子公司向深圳市华亿物业管理有限公司承租的 1 处宿舍、向东豪物业管理有限公司承租的 1 处办公场所、向深圳市竖耳实业有限公司承租的 1 处宿舍及向孙科刚、李曾炎、羊琼霞、田伟、林健华、叶北富及胡彦虹租赁的 7 处宿舍、向江门市高新技术创业服务中心有限公司承租的 3 处宿舍、向深圳市龙华区政府物业管理中心承租的一处办公场所，截至本保荐工作报告签署日，出租方未能提供该等房屋权属证书等出租方有权出租的证明文件。

出租人未提供房地产权证及其他权属证明文件，无法确定出租人是否为该等房屋的权属人或唯一权属人；就出租人与房屋产权人不一致的租赁，若出租方未取得权利人同意出租或转租，则出租方无权出租上述房屋；如对该等房屋拥有产权的第三方对该等租赁事宜提出异议，则可能影响发行人继续承租该房屋。

## 2、部分租赁物业的租赁用途与所涉建筑物的房屋规划用途不符

就发行人向深圳市恒昌荣投资有限公司承租的合计 4,245 平方米物业，其中约 260 平方米物业出租予发行人用于员工宿舍用途，该员工宿舍中 60 平方米租赁物业所涉建筑物的房屋规划用途为厂房。

出租方或产权方在未经相关规划国土部门批准改变用途的情况下，将规划用途为厂房的房屋出租给被发行人用作员工宿舍，不符合土地管理、城乡规划相关法律、法规中关于使用土地的单位和个人必须按照土地利用总体规划确定的用途使用土地的相关规定；如出租方或产权方被相关主管部门责令整改，则可能影响发行人继续使用该房屋用于员工宿舍用途。

发行人及其子公司个别承租物业上述产权瑕疵情形不会对发行人的生产经营造成重大不利影响，具体原因如下：

(1) 上述四处租赁物业是用于发行人辅助办公场所、员工宿舍，具有较强的可替代性，无法继续承租该等物业不会对发行人的生产经营造成重大不利影响；

(2) 根据《中华人民共和国民法典》的有关规定，出租人有义务保证其有权出租租赁物业，若因出租人对所出租房屋存在权利上的瑕疵而导致承租人发生损失的，出租人应对该等损失承担赔偿责任；因此，若因上述租赁物业的出租人对租赁物业存在权利上的瑕疵而导致发行人或其控股子公司损失的，发行人或其控股子公司可请求出租人对该等损失承担赔偿责任；

(3) 发行人实际控制人已出具承诺函，承诺：“如发行人及其控股子公司因所承租房屋存在瑕疵被拆除或拆迁，或租赁合同被认定无效或者出现任何纠纷，或承租房屋在租赁期内因未办理房屋租赁备案等原因，导致发行人遭受主管部门处罚或其他损失，并且出租方不给予赔偿、补偿的，由此产生的一切支出均由本人无条件全额承担清偿责任，以避免发行人遭受任何损失。”

## 3、部分租赁合同未办理租赁登记备案手续

除发行人向深圳市华亿物业管理有限公司、恒昌荣和廖仲辉承租三处厂房之外，其他租赁物业的出租方和发行人未就发行人所承租的物业办理租赁合同租赁登记备案手续。

根据《最高人民法院关于审理城镇房屋租赁合同纠纷案件具体应用法律若干问题的解释》，未办理租赁登记手续不影响上述租赁合同的有效性。根据《商品房屋租赁管理办法》的规定，房屋租赁合同订立后三十日内，房屋租赁当事人不到租赁房屋所在地直辖市、市、县人民政府建设（房地产）主管部门办理房屋租赁登记备案的，直辖市、市、县人民政府建设（房地产）主管部门责令限期改正；单位逾期不改正的，处以一千元以上一万元以下罚款。

据此，发行人承租前述居住房屋但未办理备案登记手续的情形不符合《商品房屋租赁管理办法》的规定，发行人存在因该等瑕疵而受到房地产管理部门罚款的法律风险，但该等法律瑕疵不影响租赁合同的法律效力。发行人实际控制人已出具《承诺函》，承诺如发行人及其控股子公司因所承租房屋存在瑕疵被拆除或拆迁，或租赁合同被认定无效或者出现任何纠纷，或承租房屋在租赁期内因未办理房屋租赁备案等原因，导致发行人遭受主管部门处罚或其他损失，并且出租方不给予赔偿、补偿的，其将无条件全额承担发行人及其控股子公司因此发生的一切支出，以避免发行人遭受任何损失。

综上，发行人承租上述租赁物业的租赁瑕疵不会对发行人的生产经营造成重大不利影响，不构成发行人本次发行上市的实质性障碍；除上述租赁瑕疵外，发行人及其控股子公司就承租物业与相对方签署的租赁合同形式完备，内容合法有效，依法具有可强制执行效力。

#### **问题四：说明发行人募投项目之一智能装备制造基地项目的必要性和可行性**

##### **解决情况：**

项目组获取并核查了以下资料：1、审阅发行人募集资金投资项目可行性研究报告，并结合发行人募投项目产品的市场前景和市场容量，测算发行人产能消化可能性；2、复核发行人投资收益、内部收益率等收益指标的测算过程；3、与公司管理人员进行沟通，了解募投项目建设背景及必要性；4、核查发行人报告期历年产量、销量情况，分析了发行人产品市场未来发展趋势；5、查询发行人所处行业发展研究报告，了解发行人行业发展前景及未来市场容量；6、查阅有

关发行人募投项目环评的相关信息，核查发行人募投项目环评批复或备案文件。经核查具体情况如下：

### （一）智能装备制造基地项目基本情况

“智能装备制造基地项目”是公司在国家对智能装备行业的大力政策引导和支持背景下，结合自身对智能制造行业发展现状特点及未来技术发展趋势的理解，以公司现有技术和经验为依托，而对公司现有业务实施的进一步拓展和提升。该项目投产后，将扩大公司整体生产经营规模，解决公司产能瓶颈问题，进一步发挥公司技术、产品、客户资源等优势，有助于增强公司产品创新属性，解决创新产品的产能不足，促进新技术产业化、规模化应用，适应产业的未来发展趋势，巩固公司的市场地位，支持公司业务创新、产品创新，增强公司市场竞争能力、抗风险能力和可持续发展能力。该项目的实施将会较大程度上提高公司的持续盈利能力和整体竞争力。

本项目建设期为2年，计划投资总额为47,780.14万元，其中自有资金投入11,440.00万元，拟使用募集资金36,340.14万元。本项目已取得江门市江海区发展和改革局出具的《广东省企业投资项目备案证》(2017-440704-35-03-014078)。

### （二）项目实施的必要性分析

#### 1、扩大生产规模、解决产能瓶颈和拓展业务增长点的需要

智能制造装备业作为国家重点鼓励发展的国民经济支柱产业之一，随着行业竞争日益激烈，行业内企业只有紧跟行业的发展趋势并不断保持发展创新才能保持市场竞争力。报告期内公司的业务快速发展，但生产场地规模较小和场地分散已成为制约公司发展的瓶颈，现有的生产场地、生产设施和相关人员已不能满足公司日益发展的业务发展趋势，公司亟待解决上述问题以满足未来生产经营的需要。

通过本项目的实施，公司现有生产场地瓶颈问题将得到有效地缓解；新建成的现代化生产厂房和新购置的先进配套设备，在巩固公司现有多种类型产品的基础上，可以满足功能更丰富、技术难度更高的新产品生产，进一步提升产品的稳定性、精密度和机械性能，提高相关设备的数字化、网络化和智能化水平。公司

生产重心将逐步转向更高利润、更高技术含量、更高附加值的 5G 相关产业领域，全面提升公司的生产技术和优化产品结构 with 产品品质，完善产品战略布局，为公司提供新的利润增长点。

## 2、行业发展趋势下公司战略发展的必然选择

近年来智能制造装备行业下游厂商对产品产能效率和品质要求的不断提高，同时在国内人口红利逐渐消失的趋势背景下，随着劳动力成本不断上升，对自动化尤其是智能化设备的市场需求日益显著，特别是以智能手机、可穿戴设备为代表的智能移动终端、5G 网络基础设施器件、智能摄像机等行业将带来广阔的市场发展空间。

公司抓住国家产业升级、制造业现代化改造、智能制造装备行业大发展的机遇，引入先进的生产设备和技术，全面提升公司管理水平和公司智能化设备的制造能力，在巩固公司现有的行业市场地位的同时，提升应对未来更加激烈的市场竞争能力，进一步增强公司的成长性，并提升公司的行业影响力。

## 3、抢占 5G 设备市场发展的契机

2019 年是我国 5G 商用的元年，新一代通信技术的商业化应用将为下游包括智能制造行业在内的产业链带来新的发展，根据中兴通讯发布的《5G+ICT 行业趋势白皮书：创新、求存、谋发展》，5G 为各行业和全社会的拓展打开新空间，2035 年将在全球驱动 12 万亿美元经济活动，其中智能制造占比 28%，成为 5G 最大行业应用场景。

### （三）项目实施的可行性及前景

#### 1、符合国家智能制造装备行业的相关政策

智能制造行业是为一国工业生产体系和国民经济各行业直接提供技术装备的战略性产业，具有产业关联度高、技术密集、资金密集的特征，是各行业产业升级、技术进步的重要保障，也是国家综合实力的集中体现。与发达国家相比，我国智能制造装备行业的技术水平仍存在一定差距。2016 年 3 月我国发布《中华人民共和国国民经济和社会发展第十三个五年规划纲要》，提出：“实施高端装备创新发展工程，明显提升自主设计水平和系统集成能力。实施智能制造工程，

加快发展智能制造关键技术装备，强化智能制造标准、工业电子设备、核心支撑软件等基础。加强工业互联网设施建设、技术验证和示范推广，推动‘中国制造+互联网’取得实质性突破。”

国家对智能制造产业的发展提供了大力的政策支持，该项目的实施符合国家相关政策导向与规划。

## **2、下游市场前景广阔，且拥有优质的客户资源**

智能制造设备的需求主要来源于下游应用行业的产线扩张和升级改造，下游行业良好的发展前景将会激发对自动化设备的需求。智能手机、TWS 耳机、智能手表、智能手环等可穿戴设备等智能终端产品的集成化发展趋势正在加速形成，此类产品的核心零组件也更加趋于精密化、复杂化，进一步加快智能制造生产技术改造的步伐。公司成立以来一直专注于自动化、智能化设备的研发、生产和销售，凭借较强的技术和优良的产品质量，已在多个细分领域取得了一定的市场占有率，拥有包括华为公司在内的优质客户资源，为公司业绩的持续稳定增长提供了保障。

## **3、公司累积了核心技术优势和竞争力**

公司凭借多年的技术研发和生产经验的积累，并依托目前的技术和人才储备，具备较强的智能装备定制化研发设计能力，同时在应用端也累积了丰富的经验，使得公司可以深入了解客户的产品需求，并依据客户的个性化需求指导新技术研发，满足供客户对不同产品的功能需求。

## **四、内核委员会关注的主要问题及落实情况**

民生证券内核委员会于 2020 年 6 月 4 日召开深圳市利和兴股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市项目内核会议。经过严格审查和集体讨论，内核委员会以 7 票同意审议通过了发行人本次发行申报材料。内核会议讨论的主要问题如下：

## 问题一：说明美国对华为公司管制对发行人经营业绩的影响

### 解决情况：

项目组查阅了美国对华为公司管制措施的有关信息、华为公司经营情况、华为公司的销售订单记录、其他新拓展客户的销售订单记录等，核查了有关销售单据，并与发行人管理人员进行了访谈。经核查具体情况如下：

#### （一）华为公司经营情况

美国时间 2020 年 5 月 15 日，美国商务部产业与安全局发布了针对华为公司的出口管制新规的公告，限制其采用美国软件和技术设计和制造半导体，在美国国外使用美国半导体生产设备的代工厂为其生产出口相关产品也需要获得许可，并随后升级有关管制措施。

根据华为公司 2020 年 7 月 13 日公布的 2020 年上半年经营业绩，2020 年上半年，其实现销售收入 4,540 亿元人民币，同比增长 13.1%，净利润率 9.2%。其具体各主要业务收入情况如下：

单位：亿元

项目	2020 年上半年			2019 年全年	2019 年下半年	2019 年上半年
	金额	环比增长	同比增长	金额	金额	金额
运营商业务	1,596	5.63%	9.62%	2,966.89	1,510.98	1,455.91
企业业务	363	-37.57%	15.00%	897.10	581.45	315.65
消费者业务	2,558	2.80%	17.09%	4,673.04	2,488.40	2,184.64

注：2019 年年度数据来源于华为公司《2019 年年度报告》，2019 年上半年数据来源于华为公司《2020 年度第二期中期票据募集说明书》，2019 年下半年数据根据上述二者之差计算

虽然华为公司在 2020 年上半年销售收入实现了增长，但上述管制事项已对华为公司造成了较大的困难，若美国政府维持对华为公司管制措施，甚至升级管制措施，华为公司的经营状况将面临更大不利影响，存在其相关业务收入大幅下滑的风险。

报告期内，公司来自华为公司的销售收入分别为 25,059.40 万元、41,586.23 万元和

23,082.18 万元，占营业收入的比例分别为 61.38%、74.55%和 48.66%。此外，发行人间接来自于华为公司的销售收入分别为 6,009.47 万元、7,335.26 万元和 2,851.18 万元，占营业收入的比例分别为 14.72%、13.15%和 6.01%。但受美国政府对华为公司的管制新规影响，华为公司已经放缓了相关采购需求。2020 年发行人来自华为公司的销售收入比 2019 年下降 44.50%，与 2018 年相比则略有下降 7.89%。

如果美国政府持续或进一步采取对华为公司的管制措施，华为公司可能持续、大幅减少对发行人产品的采购需求，由于发行人来自于华为公司的销售收入占比较高，如果发行人短期内无法寻找新的客户进行替代，进而对公司经营业绩产生重大不利影响，将导致发行人面临经营业绩大幅下降的风险。

## （二）发行人的应对措施及有效性

### 1、和华为公司保持拓展业务合作领域

发行人主要客户消费者业务主要是为消费者和商业机构提供智能手机、平板电脑、PC、可穿戴、家庭融合终端智能设备及针对这些设备的应用及服务，但除消费者业务方面具有较高的行业地位之外，华为公司在运营商业务和企业业务均具有较高的行业地位，如华为公司的运营商业务，主要为全球电信运营商客户提供系列产品、服务和商业解决方案。根据调研机构 Dell'Oro 最新数据显示，2020 年第一季度，全球通信市场份额排名为：华为（28%）、诺基亚（15%）、爱立信（14%）、中兴通讯（11%）、思科（6%）。华为公司在运营商业务中同样具有较高的行业地位。

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。2018年至2020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1,982.67万元、5,352.08万元和7,554.59万元,年复合增长率达95.20%。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,2018年至2020年发行人对华为公司的收入分别为103.99万元、1,328.79万元和302.52万元。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,2018年至2020年实现收入170.62万元、314.79万元和518.91万元。

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。公司将沿着由4G向5G升级,通信网向物联网拓展的发展主线,围绕以智能手机为代表的通信领域,把握新一代通信技术带来的战略机遇,充分利用智能制造设备相关领域的经验与技术,积极开展智能制造设备在ICT其他领域的应用和推广。

## **2、开拓新的客户,降低经营风险**

发行人的自动化制造与检测装备技术及业务实践咨询经验可以服务于其他客户。发行人为主要客户所提供的智能制造设备涉及机械控制技术、机器视觉技术、电子技术、自动化技术、检测技术、信息通信技术、软件设计技术。这些技术可以应用于其他智能制造设备的研发、制造,提高制造业企业的自动化水平,降低人工成本,广泛服务于其他制造业企业。2017年至今,公司采取了稳定扩张的公司战略,适度开发新客户。公司在销售团队建设、开拓细分领域客户、改

善客户结构方面，采取了相应的措施，取得良好的效果。

### （1）销售团队建设

发行人为开发新的客户，注重销售团队的建设。报告期内，发行人的销售费用分别为 937.17 万元、1,435.58 万元和 1,868.49 万元，报告期的销售费用复合增长率达 41.20%，销售费用占营业收入的比重分别为 2.30%、2.57%和 3.94%，占比持续提升。

此外，公司销售人员薪酬持续上升，2018 年至 2020 年度，公司销售人员人均工资分别为 8.57 万元、11.58 万元和 12.58 万元，公司销售人员的薪酬持续改善，为公司进一步开拓客户提供了人员基础。

### （2）开拓细分领域客户

目前，公司下游客户可按电子制造服务（Electronic Manufacturing Services, 简称 EMS）、显示器件制造、通讯基础设施制造和集成电路制造等细分领域进行划分。在上述领域内针对不同细分行业特点、不同客户特殊情况有针对性地进行客户开发，均取得了良好的效果，具体情况如下：

#### ① 电子制造服务领域

2018 年度，公司针对全球 EMS 领域领先公司富士康的业务特点，一方面通过向世豪机电、发斯特等客户销售相关设备，进入富士康公司产业链，2018 年及 2019 年实现了对世豪机电 1,411.76 万元和 1,203.89 万元的销售收入，2018 年实现了对发斯特 1,761.19 万元的收入；另一方面，公司通过收购具有相关资质的万广机电，进一步成为富士康公司直接合格供应商。截至 2020 年 12 月 31 日，公司已实现对富士康公司的直接销售收入超过 219.32 万元，截至 2021 年 3 月 31 日，公司对富士康尚未实现销售收入的订单金额约为 1,866.41 万元（含税）。

2020 年，公司凭借现有产品在行业领先客户的良好口碑，正在积极开发国内领先的 EMS 厂商立讯精密工业股份有限公司（以下简称“立讯精密”），使其成为公司客户，目前已向其提供样机并测试。

#### ② 显示器件制造领域

2018年起，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显示器件领域行业领先企业京东方公司的产业链，塑造了良好的行业形象与口碑，并于2018年及2019年实现了对宝德自动化3,516.83万元和3,222.46万元的销售收入。2019年起相继通过宝德自动化开发了深天马、直接开发了华星光电、国显科技等显示器件领域内的领先客户。其中，2020年已实现对宝德自动化的销售收入5,215.55万元，截至2021年3月31日，发行人对宝德自动化尚未实现收入的订单金额20.99万元；2020年已实现对华星光电及国显科技的销售收入合计3,491.82万元，截至2021年3月31日华星光电尚未实现收入的订单金额548万元。

### ③ 通讯基础设施制造

得益于公司与华为公司的合作所取得的品牌优势，公司已于2020年6月成为中兴通讯的合格供应商。2020年已经实现销售收入118.33万元，截至2021年3月31日，累计已取得订单接近879.18万元。此外，公司已于2020年6月取得捷普采购订单，并在2020年实现收入46.42万元，成功进入爱立信产业链。公司开拓除华为公司之外的通讯基础设施厂商取得良好的进展。

### ④ 集成电路制造领域

近年来，发行人凭借与华为公司长期合作形成的良好口碑，已向华为公司产业链客户生益电子、景旺电子、方正科技、沪士电子和华通电脑等公司销售相关产品。截至2020年12月31日，取得上述客户订单金额累计约280万元，该类业务未来具有持续性和成长性。

此外，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、荣耀终端有限公司签订了采购主协议，成为其供应商。随着荣耀业务独立发展，其将谋求更广的业务发展空间，达到更高的发展目标，预计将有较大的设备投入需求，从而给发行人带来新的业务增长动力。

上述企业均是各自行业领域内的知名企业，与发行人产生持续、大额交易的可能性较大。发行人在上述各行业知名企业激烈的供应链竞争中，凭借良好的行

业口碑和品牌优势，经过层层筛选取得了相关供应商资质，并在部分供应链竞争中取得了进展，展现良好的发展势头。

### （3）其他客户订单金额持续增长

发行人积极开拓新客户、新订单，除华为公司外，发行人对其他客户的订单金额保持了较快的增长金额。最近三年，发行人取得的对其他客户的销售收入如下表所示：

单位：万元

项目	2020年	2019年	2018年
华为公司	23,082.18	41,586.23	25,059.40
其他客户	24,350.77	14,198.08	15,764.94
合计	47,432.95	55,784.31	40,824.34

发行人对非华为客户的销售收入呈现逐年增长的趋势，2018年度收入相比2017年增幅近120%。2019年度实现的收入略有下降，主要是2019年度华为公司需求较大，发行人鉴于目前规模资源有限放缓了针对其他客户的业务所致。2020年，发行人取得对其他客户的销售收入达24,350.77万元，已超过2019年对其他客户的收入总额。截至2021年3月31日，发行人对其他客户的在手订单金额超过4,355.79万元。其他客户订单的增长是发行人持续经营能力的有力保障。

### （4）客户质量和结构改善

报告期内，发行人客户质量不断改善，开拓了海思科、宝德自动化、世豪机电等客户，并通过这些客户进入了诸如京东方、深天马和富士康等公司的产业链。此外，发行人还开拓了富士康、华星光电、国显科技、生益电子等行业知名企业。最近三年，发行人的客户的质量和结构持续改善，具体如下表所示：

对客户销售规模区间	2020年	2019年	2018年
10,000万元以上	1	1	1
3,000万元-10,000万元	1	2	2
1,000万元-3,000万元	5	1	2
1,000万元以下	141	66	66

客户数量合计	148	70	71
--------	-----	----	----

由上表可见，发行人 2020 年，客户数量较 2019 年具有较为明显的增加，其中销售规模在 1,000 万元以上的客户数量较 2019 年度有所增加，客户质量逐步提升。2020 年，发行人对除华为公司之外的其他客户销售收入占比为 51.34%，较 2019 年度 25.45% 有明显提高，发行人客户结构持续改善。

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。

### 3、开发新产品，拓展智能制造设备在其他领域内的应用

公司在持续开发客户的过程中，需要具备丰富的产品线进行支撑，才能持续满足客户多样化的需求。因此，公司制定的中期目标包括加强对新产品的开发力度，不断增强公司产品线的宽度、广度和深度。

目前，发行人已针对 5G 基站滤波器的大量需求，研发 5G 介质滤波器自动调谐设备，该设备有望帮助下游客户实现 5G 介质滤波器的量产，提高介质滤波器的产品良率、降低加工成本、缩短加工周期。据测算，在 5G 基站建设周期内，介质滤波器的需求量达数亿甚至十数亿只，而目前行业内介质滤波器的产量有限，实现大规模量产亟需导入大量的自动化设备。此外，公司发挥检测设备领域和自动化技术优势，加强了对智能安防摄像机、TWS 耳机、新能源汽车变压器等领域设备产品的研发。上述领域产品均具有较强的自动化生产或检测需求，有潜力成为发行人产品重要的应用领域。

发行人将进一步根据市场需求，研究开发新型智能制造设备，帮助各行业客户提高生产制造的自动化、智能化水平，以此拓展自身业务范围，提高持续经营能力。

### 4、加强技术与人才的储备，为公司长期发展提供动能

技术与人才是公司赖以长期发展的重要保障，为此公司不断开始注重对于人才资源的储备和技术研究的投入。目前，公司通过提高人才的选拔标准，提升人才的薪资待遇等方式吸引人才，对相关人才充分信赖，充分授权，对研发项目提

供研究环境和条件。公司本次发行上市之后，将依托资本市场，通过加大对人才的股权激励等措施进一步吸引人才，并充分发挥资本市场融资功能为公司技术研究和储备提供资金支持，打造人才与技术双动能，为公司长期发展提供坚定保障。

截至 2021 年 3 月 31 日，公司已取得授权发明专利 1 项，实用新型专利数量达 59 项，较年初新增 12 项专利，已取得软件著作权 142 项，较年初新增 34 项。截至 2020 年 12 月 31 日，公司已有研发人员 126 人，占 18.48%。

### （三）风险提示

发行人已在招股说明书“重大事项提示”、“第四节 风险因素”等章节提示有关风险主要内容如下：

“华为公司是公司报告期各期的第一大客户。公司自成立以来专注于自动化、智能化设备的研发、生产和销售，产品主要应用于智能终端，下游客户主要集中于通信行业。2013 年，发行人成为华为公司的供应商，随着下游客户的发展，报告期内公司来自第一大客户的销售收入分别为 25,059.40 万元、41,586.23 万元和 23,082.18 万元，占营业收入的比例分别为 61.38%、74.55%和 48.66%，单一客户集中度较高。此外，如“1、发行人产品直接或间接应用于华为公司或华为产品的情况”所示，发行人存在间接来自于华为公司的产品销售收入情况，假设发行人销售给海思科公司的产品（不包括发行人向海思科公司提供的技术服务）全部应用于华为公司的情况下，该等销售金额占发行人营业收入的比例分别为 14.72%、13.15%和 6.01%。

信息与通信行业存在明显的规模经济性，公司下游行业集中度较高，公司单一客户集中度高符合行业惯例和行业特点。如果未来公司在产品、技术等方面未能满足重要客户的需求，从而无法维持与其合作关系，或华为公司经营情况发生重大不利变化导致对公司产品需求下降，公司又无法短期内开发新的客户进行替代，将会对公司的经营业绩产生重大不利影响。”

“虽然华为公司在 2020 年上半年销售收入实现了增长，但上述管制事项已对华为公司造成了较大的困难，若美国政府维持对华为公司管制措施，甚至升级管制措施，华为公司的经营状况将面临更大不利影响，存在其相关业务收入大幅下

滑的风险。

报告期内，公司来自华为公司的销售收入分别为 25,059.40 万元、41,586.23 万元和 23,082.18 万元，占营业收入的比例分别为 61.38%、74.55% 和 48.66%。此外，发行人间接来自于华为公司的销售收入分别为 6,009.47 万元、7,335.26 万元和 2,851.18 万元，占营业收入的比例分别为 14.72%、13.15% 和 6.01%。2020 年发行人来自华为公司的销售收入比 2019 年下降 44.50%，与 2018 年相比则略有下降 7.89%。

如果美国政府持续或进一步采取对华为公司的管制措施，华为公司可能持续、大幅减少对发行人产品的采购需求，由于发行人来自于华为公司的销售收入占比较高，如果发行人短期内无法寻找新的客户进行替代，进而对公司经营业绩产生重大不利影响，将导致发行人面临经营业绩大幅下降的风险。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、荣耀终端有限公司签订了采购主协议，成为其供应商。截至本招股说明书签署日，发行人尚未实现对深圳市智信新信息技术有限公司、荣耀终端有限公司的销售收入。”

## 问题二：说明发行人整体毛利率低于同行业上市公司平均水平的原因

### 解决情况：

项目组获取并核查了以下资料：1、获取了发行人报告期销售收入、成本明细表，了解公司各产品的收入确认方法、成本核算及归集的标准和方法，核查发行人收入确认、成本计算方法的准确性，分析比较各类产品毛利率水平及变动情况；2、访谈发行人有关部门负责人，了解报告期生产经营情况，分析毛利率影响因素及各期各类产品毛利率变动原因；3、抽查发行人销售、采购相关的合同及订单、发票、销售出库单、采购入库单等凭证，执行收入截止性测试，获取报告期内发行人银行流水并与账面记录进行比对，检查收入和成本的真实性、准确性和完整性；4、对发行人主要客户、供应商进行访谈和函证，了解相关收入和

成本的真实性、准确性和完整性；5、查询同行业上市公司毛利率情况，将公司相应产品的毛利率与可比公司产品的毛利率进行对比，分析公司的毛利率走势与同行业上市公司毛利率走势。经核查具体情况如下：

智能制造装备行业较大，涉及诸多的下游行业及应用领域，不同行业及应用领域对于智能制造设备的需求差异较大，因此对智能制造设备企业的规模、制造工艺、研发技术实力等有着不同的要求，进而反映在财务数据上也有较大差异。

目前，国内上市公司中暂不存在智能制造装备解决方案、应用领域、客户群体等方面与公司完全可比的上市公司，公司基于产品类型、下游应用领域、客户群体、经营规模等因素选取同行业上市公司进行对比。但由于智能制造装备行业具有定制化特点，不同企业之间提供的智能制造方案或客户本身的定制需求差异较大，因此所选取的同行业上市公司在产品规格和功能、涉及的应用领域、客户群体等方面与公司有所不同，从而在一定程度上造成毛利率对比的差异。

最近三年，公司与同行业上市公司的毛利率情况对比如下：

同行业上市公司	2020 年度	2019 年度	2018 年度
博杰股份	53.27%	49.76%	50.00%
联得装备	-	34.37%	34.24%
易天股份	-	46.49%	46.53%
佰奥智能	-	32.88%	32.97%
平均	<b>53.27%</b>	<b>40.87%</b>	<b>40.93%</b>
公司	<b>32.52%</b>	<b>33.09%</b>	<b>28.52%</b>

数据来源：同行业上市公司数据来源于其公开披露的资料，截至 2021 年 4 月 25 日，联得装备、易天股份和佰奥智能尚未披露 2020 年财务数据，下同。

由于智能制造设备均为定制化程度较高的非标产品，同行业上市公司产品毛利率因产品规格和功能、涉及的应用领域、客户群体等多方面因素影响而导致较大差异，具体分析如下：

### 1、博杰股份

博杰股份专注于工业自动化设备与配件的研发、生产、销售及相关技术服务，产品主要应用于消费电子、汽车电子、医疗电子和工业电子等行业的电子产品性能测试及产品组装，主要客户包括苹果、微软、思科、鸿海集团等，其设备主要

应用于苹果系列智能终端产品的生产。

最近三年，苹果公司和华为公司毛利率情况如下：

公司	2020 财年	2019 财年	2018 财年
苹果公司	31.47%	32.20%	34.40%
华为公司	28.64%	28.69%	28.33%

数据来源：

1、苹果公司毛利率为其产品销售毛利率，其数据来源于其公开披露年报；

2、华为公司毛利率为其消费者业务毛利率，其数据来源于《华为投资控股有限公司 2021 年度第二期中期票据募集说明书》，其中 2020 年度毛利率数据为 2020 年 1-3 月消费者业务毛利率。

虽然近年来华为公司手机智能终端的出货量较大，市场占有率逐步攀升，仅次于三星，但是苹果公司多年以来作为科技领域领先的国际化企业，其 iPhone、iPad、Mac、iPod、Apple Watch、Apple TV 等各系列产品普遍受到消费者热捧，其自身盈利水平较高，具备较强的资金实力。由于苹果公司产品主要定位高端，销售定价较高，因此对产品功能、质量稳定性等要求相对较高，会给予供应商更高水平的合理利润。而公司主要客户华为公司消费者业务产品定位不同，产品线覆盖面更广，针对高中低端市场均有不同的产品，因此在保证产品质量的前提下同时注重成本控制，从而导致发行人与博杰股份之间的毛利率差异。

除上述原因外，博杰股份在经营规模上更具有优势，报告期内，公司与博杰股份营业收入规模情况如下：

单位：万元

同行业上市公司	2020 年度	2019 年度	2018 年度
博杰股份	137,596.47	82,494.00	68,739.93
公司	47,432.95	55,784.31	40,824.34

由于最近三年博杰股份经营规模均显著大于公司，因此其规模优势更加明显，公司毛利率低于博杰股份具有一定的合理性。

## 2、联得装备

联得装备主要致力于平板显示模组组装设备的研发、生产和销售，主要产品包括偏贴设备、绑定设备、贴合设备、检测设备及其他自动化生产设备，其模组

组装设备生产的平板显示器件及相关零组件应用于智能手机、移动电脑、平板电视、车载屏、医疗器械显示器等液晶显示器，与平板显示领域的知名企业富士康、京东方、华为、苹果、深天马等有良好的合作关系。

公司 2019 年毛利率水平与联得装备较为接近，但 2017 年和 2018 年有所差距，主要系因为联得装备专注于显示器屏类设备，双方产品功能、应用领域和客户群体均存在一定差异。随着近年屏类产品的新技术、新产品不断推出市场，OLED 等高端显示屏应用更广，进而带动屏类设备的升级，从而相对更容易产生更高的效益。此外，联得装备专注于智能显示行业，而公司则专注于移动智能终端相关市场，从天线、射频到电池组装等各类型检测或制程类产品均有涉及，而产品的多样性对于公司而言在成本控制上具有更大的难度，因此部分低毛利产品拉低了公司综合毛利率。公司 2018 年成功生产的贴膜设备毛利率为 34.72%，与联得装备 2018 年 34.24% 毛利率水平基本保持一致。

### 3、易天股份

易天股份基于精准对位、精准贴附技术，致力于为客户提供专业化、高性能的国产化电子专用设备，其主要产品为平板显示器件生产设备，可广泛应用于平板显示器件中显示模组的组装生产，主要客户包括京东方、深天马、TCL、鸿海精密等。

公司与易天股份的毛利率差异较大主要系因为产品功能差异所致。公司目前仍然以智能移动终端行业相关的智能制造设备为主，近年来透过贴膜设备逐步进入屏幕显示相关领域。而易天股份多年来专注于平板显示器件生产设备行业，而且其产品以偏光片贴附系列为主，该产品具有一定的技术难度，因此整体毛利率水平更高。

### 4、佰奥智能

佰奥智能致力于智能装备及其零组件的研发、设计、生产和销售，为客户实现智能制造提供成套装备及相关零组件，产品主要应用于电子产品及汽车等工业领域精密组件等的智能制造，其主要客户包括立讯精密、鸿海精密等。

公司综合毛利率与佰奥智能相对较为接近，其中 2019 年的毛利率要略高于

佰奥智能。近年来，佰奥智能与立讯精密合作愈发紧密，而立讯精密与华为公司也有较多合作，并曾获得华为公司“2018 全球核心供应商金奖”，除在产业上与华为公司均有业务相关性之外，其整体经营规模与公司较为相近，因此两者整体毛利率水平也较为一致。

综上，同行业上市公司平均毛利率水平高于公司，主要系因产品规格和功能、涉及的应用领域、客户群体等多方面因素影响所致。但随着公司持续经营发展，不断研发投入，公司将进一步提升市场竞争力，开拓更多的新产品以适应不同的应用领域，进而提升公司产品毛利率，增强持续盈利能力。

### 问题三：说明发行人期间费用率整体低于同行业上市公司平均水平的合理性

#### 解决情况：

项目组获取并核查了以下资料：1、取得发行人报告期销售费用、管理费用、研发费用和财务费用明细表，核查各项费用明细项目的核算是否符合《企业会计准则》的规定；2、抽查报告期内相关费用凭证，进行截止性测试，以确定期间费用归集在正确的会计期间；3、获取并核查报告期内公司主要银行账户流水、银行回单，结合与关联方相关的核查程序，核查期间费用是否从发行人账户支出，是否存在关联方为发行人代垫费用的情况；4、查阅同行业公司公开披露资料，对公司2017年至2019年内期间费用率结合业务模式分析变动是否合理并与同行业公司上市公司进行比较，分析期间费用占营业收入比重的波动原因及合理性。经核查具体情况如下：

#### （一）报告期内发行人期间费用率情况

报告期内，公司期间费用总额及占同期营业收入的比例如下：

单位：万元，%

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	营业收入占比	金额	营业收入占比	金额	营业收入占比
销售费用	1,868.49	3.94%	1,435.58	2.57%	937.17	2.30%
管理费用	2,343.91	4.94%	2,119.98	3.80%	1,173.44	2.87%

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	营业收入占比	金额	营业收入占比	金额	营业收入占比
研发费用	2,715.61	5.73%	4,249.35	7.62%	2,669.05	6.54%
财务费用	-195.71	-0.41%	-55.37	-0.10%	115.41	0.28%
合计	<b>6,732.30</b>	<b>14.19%</b>	<b>7,749.55</b>	<b>13.89%</b>	<b>4,895.07</b>	<b>11.99%</b>

报告期各期,公司期间费用占营业收入比重分别为 11.99%、13.89%和 14.19%,占比较为稳定。最近三年,公司期间费用总额随业务规模的扩张而持续增长,期间费用复合增长率为 17.27%,略高于营业收入 7.79%的复合增长率。

## (二) 销售费用与同行业上市公司比较

最近三年,公司与同行业上市公司销售费用率对比情况如下:

同行业上市公司	2020 年度	2019 年度	2018 年度
博杰股份	7.91%	29.13%	29.88%
联得装备	-	22.51%	22.33%
易天股份	-	25.92%	25.58%
佰奥智能	-	16.23%	15.73%
平均	<b>7.91%</b>	<b>23.45%</b>	<b>23.38%</b>
公司	<b>3.94%</b>	<b>13.89%</b>	<b>11.99%</b>

最近三年,公司销售费用率低于同行业上市公司,主要系因为:

### 1、客户集中度

报告期内,公司与同行业上市公司前五大客户占比情况如下:

同行业上市公司	2020 年度	2019 年度	2018 年度
博杰股份	62.26%	61.73%	65.93%
联得装备	-	81.63%	86.29%
易天股份	-	57.63%	52.41%
佰奥智能	-	65.51%	76.20%
平均	<b>62.26%</b>	<b>66.63%</b>	<b>70.21%</b>
公司	<b>74.08%</b>	<b>96.65%</b>	<b>92.50%</b>

报告期内,公司对前五大客户的销售收入占比分别为 92.50%、96.65%、

74.08%，对主要客户的销售占比高于同行业上市公司。与联得装备相比，虽然前五大客户整体占比差异较小，但是前五大构成仍然存在一定的差异，总体上，公司客户集中度相对要高于同行业上市公司平均水平。

客户相对集中有助于公司维护客户关系，提升沟通效率，减少沟通成本。由于智能制造装备行业产品具有非标准定制化的特点，产品的质量稳定性除了与企业自身技术储备等因素相关外，与客户本身定制化需求也具有一定的关系。通常情况下，企业生产人员需要根据不同客户的定制需求生产和组装设备，若客户较为分散，定制需求较多且差异较大，容易导致产品的质量稳定性下降，而客户相对集中，设备定制需求在某些方面具有一致性，有助于生产人员更加熟悉并掌握相关设备的生产和组装工艺，从而对质量提升起到积极作用，并在一定程度上降低公司售后人员及服务方面的支出。

## 2、销售区域

报告期内，同行业上市公司业务收入按区域分部占比情况如下：

同行业上市公司	2020年		2019年		2018年	
	境内	境外	境内	境外	境内	境外
博杰股份	66.26%	33.74%	33.80%	66.20%	41.41%	58.59%
联得装备	-	-	99.02%	0.98%	99.44%	0.56%
易天股份	-	-	97.67%	2.33%	93.35%	6.65%
佰奥智能	-	-	96.32%	3.68%	98.76%	1.24%
公司	<b>98.48%</b>	<b>1.52%</b>	<b>100.00%</b>	-	<b>100.00%</b>	-

注：联得装备的数据计算口径为境内（外）销售收入占营业收入的比重，除联得装备外，其他同行业上市公司均以境内（外）主营业务收入为统计口径。

由于博杰股份境外销售占比较大，而公司主要以境内销售为主，对销售人员的招聘并没有较高的语言和海外销售业务方面的经验要求，也无需在海外设立或聘请售后服务团队，因此可以在一定程度上降低销售人员工资薪酬支出。由于公司较少境外业务，而开展境内业务对应的人员差旅、业务招待、运输费用等费用支出通常情况下较境外业务少，因此公司销售费用率低于博杰股份具有合理性。

除博杰股份外，其他同行业上市公司也以境内业务为主，其境内销售区域分布情况如下：

同行业上市公司	公司住所所属区域	销售区域	2019 年度	2018 年度
联得装备	华南	华南	29.42%	16.73%
		其他	70.58%	83.27%
易天股份	华南	华南	13.48%	37.88%
		其他	86.52%	62.12%
佰奥智能	华东	华东	84.14%	90.36%
		其他	15.86%	9.64%
公司	华南	华南	92.00%	88.37%
		其他	8.00%	11.63%

注：联得装备的数据计算口径为境内各区域销售收入占境内营业收入的比重，除联得装备外，易天股份和佰奥智能均以境内各区域主营业务收入为统计口径。

由上表可知，联得装备与易天股份同属于华南地区的智能装备制造企业，但2018年和2019年产品主要销售区域却集中在华南地区以外的区域，而公司与佰奥智能的主要销售区域与公司所属区域保持一致，因此公司与佰奥智能销售费用率较为接近，可以在一定程度上降低在产品运输、售后服务、差旅费等方面的支出。

公司深耕珠三角地区多年，而这一区域经济发展较快，对智能制造设备等产品需求较大，报告期内公司各期前五大客户基本位于深圳地区。由于销售区域集中，公司能够及时响应客户需求，快速到达现场解决客户问题，同时也有助减少公司运杂费、差旅费等费用支出，而且较少涉及境外销售业务，公司无需聘请具备海外销售能力的销售人员，进而有助于降低销售费用工资薪酬等支出。

综上，公司一方面具有较高的客户集中度，对于客户关系维护等方面所需的人力物力投入相对较少，另一方面，由于较少涉及境外销售业务，而境内销售业务区域较为集中，因此公司销售费用支出相对较少。总体上，公司销售费用率低于同行业上市公司具有合理性，而且受销售区域等方面因素的影响，公司与同行业上市公司佰奥智能销售费用率基本保持一致。

### （三）管理费用与同行业上市公司比较

最近三年，公司与同行业上市公司管理费用率对比情况如下：

同行业上市公司	2020 年度	2019 年度	2018 年度
博杰股份	5.57%	7.07%	8.21%
联得装备	-	5.52%	5.60%
易天股份	-	8.48%	8.70%
佰奥智能	-	6.37%	6.08%
<b>平均</b>	<b>5.57%</b>	<b>6.86%</b>	<b>7.15%</b>
<b>公司</b>	<b>4.94%</b>	<b>3.80%</b>	<b>2.87%</b>

最近三年，公司管理费用率分别为 2.87%、3.80%、4.94%，略低于同行业上市公司平均管理费用率。报告期内，公司与同行业上市公司根据自身的经营业务需要对经营管理团队实施股权激励，该部分费用作为非经常性损益可比性相对较差，剔除该部分因素的影响后，公司与同行业上市公司的管理费用率情况如下：

同行业上市公司	2020 年度	2019 年度	2018 年度
博杰股份	5.57%	7.07%	7.25%
联得装备	-	5.37%	5.09%
易天股份	-	7.19%	7.24%
佰奥智能	-	6.37%	6.08%
<b>平均</b>	<b>5.57%</b>	<b>6.50%</b>	<b>6.42%</b>
<b>公司</b>	<b>4.94%</b>	<b>3.34%</b>	<b>2.87%</b>

剔除股份支付因素影响后，公司管理费用率虽然低于同行业上市公司，但是整体费用率差异较小。公司深耕珠三角地区智能制造装备行业多年，以客户需求为导向，以及时响应客户需求为目标，以深圳为中心，实施集中式总部管理模式，统筹管理公司的日常事务，而同行业上市公司则根据其自身的经营业务特点开展相关管理活动。如博杰股份因为境外销售业务较多，分别在香港和美国设立境外子公司；联得装备则在日本和台湾设立了子公司；易天股份 2017 年新增管理人员并提升了薪酬；佰奥智能则采用业务导向型薪酬激励体系，行政后勤人员成本相对较低，而且 2019 年新租赁经营场所，因此除存续厂房计入管理费用的租金外还将新厂房装修期间的房租费计入管理费用。目前，公司整体经营规模有限，将主要精力和资源投入到与华为公司等主要客户的业务合作中，业务模式相对简单，因此采用与业务模式相匹配的扁平化管理模式，在提升管理效率的同时，可以有效控制管理费用整体支出，因此管理费用率水平低于同行业上市公司。

综上所述，公司业务正处于发展上升期，为了能够有效支撑业务发展，公司执行严格的费用管控措施，减少不必要的开支，通过高效的管理降低管理费用支出，同时营业收入整体有所增长，因此管理费用率低于同行业平均水平。

#### （四）研发费用与同行业上市公司比较

最近三年，公司与同行业上市公司研发费用率对比情况如下：

同行业上市公司	2020 年度	2019 年度	2018 年度
博杰股份	9.17%	11.92%	10.90%
联得装备	-	9.72%	8.59%
易天股份	-	7.17%	6.67%
佰奥智能	-	6.21%	6.17%
平均	<b>9.17%</b>	<b>8.76%</b>	<b>8.08%</b>
公司	<b>5.73%</b>	<b>7.62%</b>	<b>6.54%</b>

报告期内，公司研发费用率分别为 6.54%、7.62%、5.73%，2018 年和 2019 年与同行业上市公司平均研发费用率不存在重大差异，2020 年受新冠疫情等因素影响，公司部分研发投入有所放缓，因此研发费用支出占比低于同行业平均水平。由于智能制造装备行业技术发展较快，属于技术密集型行业，行业相关企业均较为重视研发投入。

由于博杰股份产品主要用于苹果系列产品，而目前苹果系列产品主要定位高端市场，产品在外形设计和功能上处于行业领先地位，因此博杰股份下游客户对于智能制造设备的要求相对较高，但同时也会给予供应商更高水平的合理利润，从而在一定程度上促使博杰股份在研发中有更多的投入，导致博杰股份研发费用率明显高于同行业上市公司。若剔除博杰股份的影响，公司与同行业上市公司的研发费用率对比如下：

同行业上市公司	2019 年度	2018 年度
联得装备	9.72%	8.59%
易天股份	7.17%	6.67%
佰奥智能	6.21%	6.17%
平均	<b>7.70%</b>	<b>7.14%</b>
公司	<b>7.62%</b>	<b>6.54%</b>

剔除博杰股份研发费用率的影响后，公司研发费用率与同行业上市公司基本保持一致，持续的研发投入，有效保证公司紧跟行业发展，提升自身技术核心竞争力。

#### **问题四：说明本次申报文件与新三板挂牌期间信息披露是否存在重大差异**

项目组获取并核查了以下资料：1、取得全国中小企业股份转让系统有限责任公司出具《关于同意深圳市利和兴股份有限公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌的函》及《关于同意深圳市利和兴股份有限公司股票终止在全国中小企业股份转让系统挂牌的函》；2、查阅发行人新三板挂牌期间在全国中小企业股份转让系统公告的信息披露文件及备查文件；3、查阅中国证券登记结算有限责任公司北京分公司出具的股份登记确认书、证券持有人名册；4、查阅发行人新三板挂牌期间的历次股东大会、董事会及监事会相关会议文件；5、查询中国证监会、全国股转系统及其他主管部门网站，并取得了有关政府部门出具的相关证明，确认发行人未受到行政处罚或自律监管措施；6、对比、分析、总结招股说明书披露的信息与新三板挂牌信息披露是否存在重大差异及差异的具体情况；7、就信息披露差异涉及的相关事项访谈公司管理人员，核查前述差异存在的原因以及合理性。经核查具体情况如下：

本次申报文件与新三板挂牌期间信息披露存在一定差异，具体情况详见本保荐工作报告“第二节 关于审核要点相关事项的核查情况”之“四、（一）发行人是否存在境外、新三板上市/挂牌情况”。

### **五、保荐机构关于发行人股利分配政策核查情况的说明**

经核查，保荐机构认为：

1、发行人上市后适用的《公司章程（草案）》已经发行人股东大会审议通过，决策程序符合相关法律法规以及现行公司章程的规定；

2、发行人的利润分配政策充分考虑了发行人经营的实际情况、行业特点和发展阶段等因素，注重给予投资者持续、稳定的合理投资回报，具有可操作性，

有利于保护投资者合法权益；

3、发行人《公司章程（草案）》的规定及招股说明书对利润分配事项的信息披露符合有关法律、法规、规范性文件的规定；

4、发行人股利分配决策机制健全、有效，有利于保护公众股东合法权益。

## **六、保荐机构关于《发行监管问答—关于与发行监管工作相关的私募投资基金备案问题的解答》核查情况的说明**

目前，发行人共有 23 名非自然人股东，根据《发行监管问答—关于与发行监管工作相关的私募投资基金备案问题的解答》《中华人民共和国证券投资基金法》、《私募投资基金监督管理暂行办法》和《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》的规定，本保荐机构对发行人股东中是否存在私募投资基金以及是否履行备案程序进行了核查，核查情况如下：

### **1、深圳远致富海十八号投资企业（有限合伙）（以下简称“远致富海”）**

通过核查远致富海的工商登记资料、合伙协议、私募基金备案及出具的相关说明等文件，远致富海的普通合伙人深圳市远致富海投资管理有限公司已于 2014 年 5 月 20 日在中国证券投资基金业协会进行私募基金管理人登记，登记编号 P1002010；远致富海已于 2019 年 1 月 18 日在中国证券投资基金业协会办理私募基金备案手续，基金编号为 SEW278。

### **2、深圳南海成长同赢股权投资基金（有限合伙）（以下简称“南海成长”）**

通过核查南海成长的工商登记资料、合伙协议、私募基金备案及出具的相关说明等文件，南海成长的管理人深圳同创伟业资产管理股份有限公司已于 2014 年 4 月 22 日在中国证券投资基金业协会进行私募基金管理人登记，登记编号 P1001165；南海成长已于 2017 年 11 月 14 日在中国证券投资基金业协会办理私募基金备案手续，基金编号为 SY1117。

### **3、聚能新三板 1 号私募基金（以下简称“聚能基金”）**

通过核查聚能新三板的工商登记资料、合伙协议、私募基金备案及出具的相

关说明等文件，其管理人深圳高平聚能资本管理有限公司已于 2015 年 2 月 15 日在中国证券投资基金业协会进行私募基金管理人登记，登记编号 P1008515；聚能基金已于 2016 年 5 月 3 日在中国证券投资基金业协会办理私募基金备案手续，基金编号为 SJ3539。

#### **4、湖北小米长江产业基金合伙企业（有限合伙）（以下简称“小米基金”）**

经核查小米基金工商登记资料、合伙协议、私募基金备案及出具的相关说明等文件，其普通合伙人湖北小米长江产业投资基金管理有限公司已于 2018 年 4 月 2 日在中国证券投资基金业协会进行私募基金管理人登记，登记编号 P1067842；小米基金已于 2018 年 7 月 20 日在中国证券投资基金业协会办理私募基金备案手续，基金编号为 SEE206。

#### **5、深圳市汇银合富十号投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“汇银合富”）**

经核查汇银合富的工商登记资料、合伙协议、私募基金备案及出具的相关说明等文件，汇银合富的普通合伙人深圳市中通汇银资产管理有限公司已于 2014 年 4 月 22 日在中国证券投资基金业协会进行私募基金管理人登记，登记编号 P1001100；汇银合富已于 2014 年 4 月 22 日在中国证券投资基金业协会办理私募基金备案手续，基金编号为 SD3809。

#### **6、合肥银桦股权投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“合肥银桦”）**

经核查合肥银桦的工商登记资料、合伙协议、私募基金备案及出具的相关说明等文件，合肥银桦的普通合伙人深圳市银桦投资管理有限公司已于 2014 年 5 月 4 日在中国证券投资基金业协会进行私募基金管理人登记，登记编号 P1001983；合肥银桦已于 2017 年 1 月 12 日在中国证券投资基金业协会办理私募基金备案手续，基金编号为 SR4216。

#### **7、前海长城股权投资基金（深圳）企业（有限合伙）（以下简称“前海长城”）**

经核查前海长城的工商登记资料、合伙协议、私募基金备案及出具的相关说明等文件，前海长城的普通合伙人前海长城基金管理（深圳）有限公司已于 2015 年 8 月 18 日在中国证券投资基金业协会进行私募基金管理人登记，登记编号

P1023212;前海长城已于 2016 年 1 月 21 日在中国证券投资基金业协会办理私募基金备案手续,基金编号为 S83663。

#### **8、赣州浚泉信易正投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“赣州浚泉”）**

经核查赣州浚泉的工商登记资料、合伙协议、私募基金备案及出具的相关说明等文件,赣州浚泉的普通合伙人上海浚泉信投资有限公司已于 2017 年 5 月 12 日在中国证券投资基金业协会进行私募基金管理人登记,登记编号 P1062697;赣州浚泉已于 2017 年 7 月 3 日在中国证券投资基金业协会办理私募基金备案手续,基金编号为 SW0073。

#### **9、东莞弈投成长二期股权投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“东莞弈投”）**

经核查东莞弈投的工商登记资料、合伙协议、私募基金备案及出具的相关说明等文件,东莞弈投的普通合伙人广东商弈投资管理有限公司已于 2017 年 1 月 23 日在中国证券投资基金业协会进行私募基金管理人登记,登记编号 P1061153;东莞弈投已于 2017 年 7 月 4 日在中国证券投资基金业协会办理私募基金备案手续,基金编号为 ST9323;

#### **10、苏州顺融进取创业投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“顺融进取”）**

经核查顺融进取的工商登记资料、合伙协议、私募基金备案及出具的相关说明等文件,顺融进取的普通合伙人苏州顺融创业投资管理合伙企业（有限合伙）已于 2015 年 5 月 28 日在中国证券投资基金业协会进行私募基金管理人登记,登记编号 P1014414;顺融进取已于 2017 年 7 月 17 日在中国证券投资基金业协会办理私募基金备案手续,基金编号为 SN9934;

#### **11、苏州顺融瑞腾创业投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“顺融瑞腾”）**

经核查顺融瑞腾的工商登记资料、合伙协议、私募基金备案及出具的相关说明等文件,顺融瑞腾的管理人苏州顺融投资管理有限公司已于 2016 年 1 月 14 日在中国证券投资基金业协会进行私募基金管理人登记,登记编号 P1030063;顺融瑞腾已于 2016 年 6 月 7 日在中国证券投资基金业协会办理私募基金备案手续,基金编号为 SK0721;

## **12、佛山市顺德区大宇智能制造产业基金合伙企业（有限合伙）（以下简称“大宇智能”）**

经核查大宇智能的工商登记资料、合伙协议、私募基金备案及出具的相关说明等文件，大宇智能的普通合伙人深圳前海大宇资本管理有限公司已于 2014 年 12 月 12 日在中国证券投资基金业协会进行私募基金管理人登记，登记编号 P1005464；大宇智能已于 2017 年 3 月 30 日在中国证券投资基金业协会办理私募基金备案手续，基金编号为 SS1795；

## **13、嘉兴君正股权投资基金合伙企业（有限合伙）（以下简称“嘉兴君正”）**

经核查嘉兴君正的工商登记资料、合伙协议、私募基金备案及出具的相关说明等文件，嘉兴君正的普通合伙人上海君富投资管理有限公司已于 2014 年 5 月 20 日在中国证券投资基金业协会进行私募基金管理人登记，登记编号 P1002309；嘉兴君正已于 2017 年 1 月 13 日在中国证券投资基金业协会办理私募基金备案手续，基金编号为 SR3718。

## **14、深圳市利和兴投资管理企业（有限合伙）（以下简称“利和兴投资”）**

经核查利和兴投资的工商档案、合伙协议、合伙人填写的调查表及出具的相关说明等文件，利和兴投资的合伙人均曾担任或目前担任发行人或其控股子公司的员工；利和兴投资系由发行人员工设立的用于投资发行人的持股平台企业，除持有发行人股权外，利和兴投资未开展其他经营活动或持有其他公司的股权或权益，不存在以非公开方式向合格投资者募集资金，不存在管理其他私募投资基金或委托基金管理人管理资产的情形，不涉及由私募投资基金管理人管理并进行有关投资活动。

## **15、深圳长城开发科技股份有限公司（以下简称“深科技”）**

经核查深科技公开披露资料及深科技的说明，深科技系在深圳证券交易所挂牌的上市公司，其投资发行人的资金系来源于自有资金，不存在以非公开方式向合格投资者募集资金投资发行人的情况，不属于《证券投资基金法》《私募基金管理有限公司》及《私募基金登记备案试行办法》规定的私募投资基金。

## **16、江西平为环保科技有限公司（以下简称“江西平为”）**

通过核查江西平为的工商资料、公司章程、股东填写的调查表及江西平为的说明，其系由其股东以自有资金投资的有限责任公司，其投资发行人的资金系来源于自有资金，不存在以非公开方式向合格投资者募集资金投资发行人的情况，不属于《证券投资基金法》《私募基金管理有限公司》及《私募基金登记备案试行办法》规定的私募投资基金。

## **17、深圳双石资本管理有限公司（以下简称“双石资本”）**

经核查双石资本的工商档案、公司章程、股东填写的调查表及出具的相关说明等资料，双石资本系由其股东以自有资金投资的有限责任公司，其投资发行人的资金系来源于自有资金，不存在以非公开方式向合格投资者募集资金投资发行人的情况，不属于《证券投资基金法》《私募基金管理有限公司》及《私募基金登记备案试行办法》规定的私募投资基金。

## **18、深圳市正泽投资有限公司（以下简称“正泽投资”）**

经核查正泽投资的工商档案资料、公司章程、股东填写的调查表及出具的相关说明，正泽投资系由其股东以自有资金投资的有限责任公司，其投资发行人的资金系来源于自有资金，不存在以非公开方式向合格投资者募集资金投资发行人的情况，不属于《证券投资基金法》《私募基金管理有限公司》及《私募基金登记备案试行办法》规定的私募投资基金。

## **19、深圳市汇德丰资本管理有限公司（以下简称“汇德丰资本”）**

经核查汇德丰资本的工商档案资料、公司章程、股东填写的调查表及出具的相关说明等，汇德丰资本系由其股东以自有资金投资的有限责任公司，其投资发行人的资金系来源于自有资金，不存在以非公开方式向合格投资者募集资金投资发行人的情况，不属于《证券投资基金法》《私募基金管理有限公司》及《私募基金登记备案试行办法》规定的私募投资基金。

## **20、广州沐恩投资管理有限公司（以下简称“广州沐恩”）**

经核查广州沐恩的工商档案、公司章程、股东填写的调查表及出具的相关说

明，广州沐恩系由其股东以自有资金投资的有限责任公司，其投资发行人的资金系来源于自有资金，不存在以非公开方式向合格投资者募集资金投资发行人的情况，不属于《证券投资基金法》《私募基金管理办法》及《私募基金登记备案试行办法》规定的私募投资基金。

### **21、青岛化石资产管理有限公司（以下简称“青岛石化”）**

经核查青岛化石的工商资料、公司章程、股东填写的调查表及相关说明，青岛石化系由其股东以自有资金投资的有限责任公司，其投资发行人的资金系来源于自有资金，不存在以非公开方式向合格投资者募集资金投资发行人的情况，不属于《证券投资基金法》《私募投资基金监督管理暂行办法》及《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》规定的私募投资基金。

### **22、江门市汇讯投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“江门汇讯”）**

经核查江门汇讯的工商档案、合伙协议、合伙人填写的调查表及江门汇讯的说明，江门汇讯为该等合伙人以自有资金设立的用于投资的持股平台企业，不存在以非公开方式向合格投资者募集资金，不存在管理其他私募投资基金或委托基金管理人管理资产的情形，不涉及由私募投资基金管理人管理并进行有关投资活动。

### **23、赣州强宇科技合伙企业（有限合伙）（以下简称“赣州强宇”）**

经核查赣州强宇的工商档案、合伙协议、合伙人填写的调查表及赣州强宇的说明，赣州强宇为该等合伙人以自有资金设立的用于投资的持股平台企业，不存在以非公开方式向合格投资者募集资金，不存在管理其他私募投资基金或委托基金管理人管理资产的情形，不涉及由私募投资基金管理人管理并进行有关投资活动。

## **七、对证券服务机构意见的核查情况**

在律师事务所、会计师事务所出具专业意见时，保荐机构均仔细核查其专业意见，至本保荐工作报告出具日，证券服务机构出具专业意见与保荐机构所作判断不存在实质性差异。

（以下无正文）

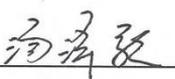
(此页无正文,为《民生证券股份有限公司关于深圳市利和兴股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市之保荐工作报告》之签章页)

保荐代表人:

  
陈思捷

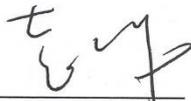
  
李东茂

其他项目组成员:

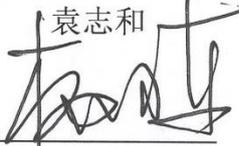
  
汤泽骏

  
尚书磊

内核负责人:

  
袁志和

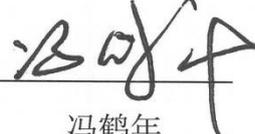
保荐业务部门负责人:

  
杨卫东

保荐业务负责人:

  
杨卫东

总经理:

  
冯鹤年

法定代表人:

  
冯鹤年



附表 1：关于保荐项目重要事项尽职调查情况问核表

民生证券关于深圳市利和兴股份有限公司保荐项目重要事项尽职调查情况问核的复核表				
发行人	深圳市利和兴股份有限公司			
保荐机构	民生证券股份有限公司			保荐代表人：陈思捷、李东茂
序号	核查要点	核查方式	是/否	具体情况
一	尽职调查需重点核查事项（视实际情况填写）			
1	发行人行业排名和行业数据	核查招股说明书引用行业排名和行业数据是否符合权威性、客观性和公正性要求	是	行业数据均来源于国家、研究机构或同行业公司公开信息
2	发行人主要供应商、经销商情况	是否全面核查发行人与主要供应商、经销商的关联关系	是	项目组访谈了报告期内前十大供应商，及重要供应商和经销商，获取无关联关系声明
3	发行人环保情况	是否取得相应的环保批文，实地走访发行人主要经营所在地核查生产过程中的污染情况，了解发行人环保支出及环保设施的运转情况	是	行业不属于重污染行业，项目组已实地查看环保设施运行情况
4	发行人拥有或使用专利情况	是否走访国家知识产权局并取得发行人拥有或使用专利登记簿的副本	是	通过向国家知识产权局进行查册和网络公开查询核实发行人专利情况
5	发行人拥有或使用商标情况	是否走访国家工商行政管理总局商标局并取得发行人拥有或使用商标情况的证明文件	是	通过向国家知识产权局进行查册和网络公开查询核实发行人商标情况
6	发行人拥有或使用计算机软件著作权情况	是否走访国家版权局并取得发行人拥有或使用计算机软件著作权情况的证明文件	是	通过向国家知识产权局进行查册和网络公开查询核实发行人软件著作权情况
7	发行人拥有或使用集成电路布图设计专有权情况	是否走访国家知识产权局并取得发行人拥有或使用集成电路布图设计专有权情况的证明文件	不适用	发行人未拥有或使用集成电路布图涉及专有权
8	发行人拥有采矿权和探矿权情况	是否核查发行人取得的省级以上国土资源主管部门核发的采矿许可证、勘查许可证	不适用	发行人无采矿许可证、勘查许可证

9	发行人拥有特许经营权情况	是否走访特许经营权颁发部门并取得其出具的证书或证明文件	不适用	发行人不存在特许经营权
10	发行人拥有与生产经营相关资质情况（如生产许可证、安全生产许可证、卫生许可证等）	是否走访相关资质审批部门并取得其出具的相关证书或证明文件	是	项目组已核查与发行人生产经营相关的证书
11	发行人违法违规事项	是否走访工商、税收、土地、海关等有关部门对发行人违法违规事项进行核查	是	项目组取得工商、税收、土地、海关等部门出具的无违规证明
12	发行人关联方披露情况	是否通过走访有关工商、公安等机关或对有关人员进行访谈等方式对发行人关联方披露进行全面核查	是	已取得关联方调查表及非自然人关联方的工商底档资料
13	发行人与本次发行有关的中介机构及其负责人、高管、经办人员存在股权或权益关系情况	是否由发行人、发行人主要股东、有关中介机构及其负责人、高管、经办人等出具承诺等方式全面核查	是	已取得相关人员及机构出具的承诺函
14	发行人控股股东、实际控制人直接或间接持有发行人股权质押或争议情况	是否走访工商登记机关并取得其出具的证明文件	是	已取得证明文件
15	发行人重要合同情况	是否已向主要合同方函证方式对发行人重要合同进行核查	是	项目组已对主要客户及供应商进行现场走访或访谈，并由访谈对象对相关合同（订单）进行确认
16	发行人对外担保情况	是否通过走访相关银行等方式，对发行人对外担保情况核查	是	项目组通过现场走访取得发行人企业信用报告核查对外担保情况
17	发行人曾发行内部职工股情况	是否对发行人曾发行内部职工股情况进行核查	不适用	发行人不存在内部职工股
		是否以与相关当事人当面访谈的方式进行核查	不适用	发行人不存在内部职工股

18	发行人曾存在工会、信托、委托持股情况	是否以与相关当事人当面谈的方式进行检查	不适用	发行人不存在工会、信托、委托持股情况
19	发行人涉及诉讼、仲裁情况	是否走访发行人注册地和主要经营所在地相关法院、仲裁机构，核查发行人涉及诉讼、仲裁情况	是	项目组通过互联网查询及相关主体声明等方式核查。相关情况已在招股说明书披露
20	发行人实际控制人、董事、监事、高管、核心技术人员涉及诉讼、仲裁情况	是否走访有关人员户口所在地、经常居住地相关法院、仲裁机构，了解有关人员涉及诉讼、仲裁情况	否	相关机构均不接受走访，已通过互联网查询、相关主体声明等方式核查
21	发行人董事、监事、高管遭受行政处罚、交易所公开谴责、被立案侦查或调查情况	是否以与相关当事人当面谈、登陆监管机构网站或互联网搜索等方式进行检查	是	已当面谈、互联网搜索，同时获取无犯罪证明
22	发行人律师、会计师出具的专业意见	是否对发行人律师、会计师出具的专业意见履行核查和验证程序	是	已查阅中介机构底稿
23	发行人会计政策和会计估计	是否核查发行人在报告期内变更会计政策或会计估计的内容、理由，以及对发行人财务状况、经营成果的影响	是	查阅报告期内发行人的原始报表和审计报告，询问会计师，了解报告期内会计政策和会计估计的变更事项
24	发行人销售收入情况	是否走访重要客户、主要新增客户、销售金额变化较大客户等，核查发行人对客户销售金额、销售量的真实性	是	对报告期前十及其他重要客户进行了访谈
		是否核查主要产品销售价格与市场价格对比情况	是	发行人的产品属于标准化产品，了解发行人的产品定价策略，对比同行业公司的产品价格
25	发行人销售成本情况	是否走访重要供应商、新增供应商和采购金额变化较大供应商等，并核查公司当期采购金额和采购量的完整性和真实性	是	项目组访谈并发函报告期内的前十大供应商和其他重要供应商，向访谈对象询问报告期内的采购额；并从发行人的采购入库记录抽查，检查是否入账

		是否核查重要原材料采购价格与市场价格对比情况	是	项目组对供应商访谈核查发行人原材料采购价格；同时抽取主要原材料市场价格数据，与发行人的采购价格进行分析，核查采购的真实性，采购是否公允合理
26	发行人期间费用情况	是否查阅发行人各项期间费用明细表，并核查期间费用的完整性、合理性，以及存在异常的费用项目	是	项目组查阅发行人报告期内期间费用明细，关注大额异常费用，抽查大额的期间费用，并执行了期间费用的截止测试
27	发行人货币资金情况	是否核查大额银行存款账户的真实性，是否查阅发行人银行帐户资料、向银行函证等	是	已实地走访所有开户行，现场取得银行流水资料，并获得银行回复的函证
		是否抽查货币资金明细账，是否核查大额货币资金流出和流入的业务背景	是	已对大额收支进行核查
28	发行人应收账款情况	是否核查大额应收款项的真实性，并查阅主要债务人名单，了解债务人状况和还款计划	是	已对报告期各期末主要应收账款客户进行函证
		是否核查应收款项的收回情况，回款资金汇款方与客户的一致性	是	对应收账款的回款进行核查，回款方与客户一致
29	发行人存货情况	是否查阅发行人存货明细表、实地抽盘大额存货，核查存货真实性	是	项目组查阅了发行人存货明细，并对存货盘点进行监盘
30	发行人固定资产情况	是否核查当期新增固定资产的真实性，观察主要固定资产运行情况	是	已对主要固定资产实地盘点，并观察固定资产的使用状态
31	发行人银行借款情况	是否走访发行人主要借款银行，核查借款情况	是	已取得发行人企业信用报告，核查借款情况
		是否查阅银行借款资料，以及发行人在主要借款银行的资信评级情况，存在逾期借款及原因	是	银行借款均在信用期内，未发现逾期借款
32	发行人应付票据情况	是否核查与应付票据相关的合同及合同执行情况	是	通过向银行函证核查票据情况，同时对相关合同执行情况抽查了相关交易凭证
33	发行人税收缴纳情况	是否走访发行人主管税务机关，核查发行人纳税合法性	是	已取得主管税务机关出具无违规证明及纳税证明，发行人依法纳税

34	关联交易定价公允性情况	是否走访主要关联方，核查重大关联交易金额真实性和定价公允性	是	已取得主要关联方的调查表，对关联交易抽查了相关交易凭证
35	发行人从事境外经营或拥有境外资产情况	是否对发行人从事境外经营或拥有境外资产的情况进行核查	是	核查了发行人香港子公司已经情况，截至本报告出具之日香港子公司正在进行注销
36	发行人控股股东、实际控制人为境外企业或居民	是否对发行人控股股东、实际控制人为境外企业或居民进行核查	是	已获取发行人工商资料、实际控制人身份证及个人调查表
37	发行人是否存在关联交易非关联化、关联方转让或注销的情形	是否通过走访受让方等方式对关联方转让的真实性进行核查；该类关联交易减少或消失后，是否对承接此类交易的客户或供应商进行走访调查	是	已获取关联方的工商资料，并对关联交易进行了核查
二	<b>本项目需重点核查事项</b>			
38	发行人是否存在对重大客户依赖的情形	通过对发行人所处行业的经营模式特征及竞争格局分析，确定发行人客户集中度相对较高的合理性	是	分析发行人所处行业情况及对主要客户的销售占比，并对主要客户进行了走访或访谈
三	<b>其他事项</b>			
39	无			

保荐代表人承诺：我已根据《证券法》、《证券发行上市保荐业务管理办法》和《保荐人尽职调查工作准则》等规定认真、忠实地履行尽职调查义务，勤勉尽责地对发行人有关事项进行了核查验证，认真做好了招股说明书的验证工作，确保上述问核事项和招股说明书中披露的信息真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述和重大遗漏，并将对发行人进行持续跟踪和尽职调查，及时、主动修改和更新申请文件并报告修改更新情况。我及近亲属、特定关系人与发行人之间不存在直接或间接的股权关系或者通过从事保荐业务谋取任何不正当利益。如违反上述承诺，我自愿接受中国证监会根据有关规定采取的监管措施或行政处罚。

(两名保荐代表人分别誊写并签名)

我已根据《证券法》、《证券发行上市保荐业务管理办法》和《保荐人尽职调查工作准则》等规定认真、忠实地履行尽职调查义务，勤勉尽责地对发行人有关事项进行了核查验证，认真做好了招股说明书的验证工作，确保上述问核事项和招股说明书中披露的信息真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述和重大遗漏，并将对发行人进行持续跟踪和尽职调查，及时、主动修改和更新申请文件并报告修改更新情况。我及近亲属、特定关系人与发行人之间不存在直接或间接的股权关系或者通过从事保荐业务谋取任何不正当利益。如违反上述承诺，我自愿接受中国证监会根据有关规定采取的监管措施或行政处罚。

保荐代表人签名：

陈思捷

陈思捷

保荐机构保荐业务（部门）负责人签名：

杨卫东

杨卫东



民生证券股份有限公司

2021年4月27日

**保荐代表人承诺：**我已根据《证券法》、《证券发行上市保荐业务管理办法》和《保荐人尽职调查工作准则》等规定认真、忠实地履行尽职调查义务，勤勉尽责地对发行人有关事项进行了核查验证，认真做好了招股说明书的验证工作，确保上述问核事项和招股说明书中披露的信息真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述和重大遗漏，并将对发行人进行持续跟踪和尽职调查，及时、主动修改和更新申请文件并报告修改更新情况。我及近亲属、特定关系人与发行人之间不存在直接或间接的股权关系或者通过从事保荐业务谋取任何不正当利益。如违反上述承诺，我自愿接受中国证监会根据有关规定采取的监管措施或行政处罚。

(两名保荐代表人分别誊写并签名)

我已根据《证券法》、《证券发行上市保荐业务管理办法》和《保荐人尽职调查工作准则》等规定认真、忠实地履行尽职调查义务，认真做好了招股说明书的验证工作，确保上述问核事项和招股说明书中披露的信息真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述和重大遗漏，并将对发行人进行持续跟踪和尽职调查，及时、主动修改和更新申请文件并报告修改更新情况。我及近亲属、特定关系人与发行人之间不存在直接或间接的股权关系或者通过从事保荐业务谋取任何不正当利益。如违反上述承诺，我自愿接受中国证监会根据有关规定采取的监管措施或行政处罚。

保荐代表人签名：李东茂

保荐机构保荐业务（部门）负责人签名：

杨卫东



民生证券股份有限公司

2021年 4月 27日