

北京海润天睿律师事务所

关于厦门思泰克智能科技股份有限公司

首次公开发行股票并在创业板上市的

补充法律意见书（六）

[2022]海字第 015-6 号

北京海润天睿律师事务所

二〇二三年三月

目 录

第一部分 《一轮审核问询函》更新事项	4
第二部分 《二轮审核问询函》更新事项	29

北京海润天睿律师事务所
关于厦门思泰克智能科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市的
补充法律意见书（六）

[2022]海字第 015-6 号

致：厦门思泰克智能科技股份有限公司

根据本所与发行人签订的《法律服务协议》，本所接受发行人的委托，担任发行人本次发行并上市的特聘专项法律顾问。

本所律师根据《公司法》《证券法》《管理办法（试行）》《股票上市规则》《规范运作》《编报规则第 12 号》《律师事务所从事证券法律业务管理办法》《执业规则（试行）》《执业细则》等有关规定，本所律师于 2022 年 4 月 26 日出具了[2022]海字第 015 号《法律意见书》、[2022]海字第 016 号《律师工作报告》及相关配套文件，于 2022 年 8 月 23 日出具了[2022]海字第 015-1 号《补充法律意见书(一)》；根据 2022 年 6 月 30 日的加审情况，于 2022 年 9 月 21 日出具了[2022]海字第 015-2 号《补充法律意见书（二）》；根据深圳证券交易所《关于厦门思泰克智能科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函》（审核函〔2022〕010888 号），于 2022 年 10 月 20 日出具了[2022]海字第 015-3 号《补充法律意见书（三）》；根据深圳证券交易所《关于厦门思泰克智能科技股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》（审核函〔2022〕011012 号），于 2022 年 11 月 8 日出具了[2022]海字第 015-4 号《补充法律意见书（四）》；根据 2022 年度的加审情况，于 2023 年 3 月 10 日出具了[2022]海字第 015-5 号《补充法律意见书（五）》。现根据发行人截至 2022 年 12 月 31 日的财务审计情况，本所律师对一轮和二轮审核问询函中涉及律师发表意

见的事项进行了更新，并出具本补充法律意见书。

本所律师在《法律意见书》《律师工作报告》中所述的法律意见书出具依据、律师声明等内容仍然适用于本补充法律意见书。在本补充法律意见书中，除非上下文另有说明，所使用的简称与《法律意见书》《律师工作报告》《补充法律意见书(一)》《补充法律意见书(二)》《补充法律意见书(三)》《补充法律意见书(四)》《补充法律意见书(五)》中的含义相同。本补充法律意见书须与《法律意见书》《律师工作报告》《补充法律意见书(一)》《补充法律意见书(二)》《补充法律意见书(三)》《补充法律意见书(四)》《补充法律意见书(五)》一并使用，《法律意见书》《律师工作报告》《补充法律意见书(一)》《补充法律意见书(二)》《补充法律意见书(三)》《补充法律意见书(四)》《补充法律意见书(五)》中未被本补充法律意见书修改的内容仍然有效。

本所律师按照律师行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责的精神，出具补充法律意见如下：

第一部分 《一轮审核问询函》更新事项

一、《一轮审核问询函》问题 6. 关于何生茂股份代持及经销事宜

根据申报材料：(1) 何生茂曾经为发行人第一大客户实际控制人。报告期前，何生茂通过其控制的深圳思泰克、伟旺电子等经销商与发行人开展合作。根据发行人在股权系统披露的年度报告，深圳思泰克 2016 年、2017 年均为发行人第一大客户，销售金额分别为 2,312.41 万元（占比 45.79%）、4,695.12 万元（占比 42.02%），2018 年销售金额降至 1,543.63 万元（占比 7.89%），2019 年进一步降至 44.20 万元。2020 年起，发行人与深圳思泰克、伟旺电子不再合作。

(2) 何生茂曾与发行人实际控制人之间存在股份代持关系。2016 年 2 月，何生茂与陈志忠、姚征远、张健及龙年付签署股权代持协议，由前述四人代何生茂持有发行人股份，相关股份截至申报时占发行人总股本的比例为 4.31%。代持关系已于 2021 年 3 月解除。(3) 何生茂曾于 2018 年 5 月入职发行人，任深圳分公司负责人。2019 年 4 月，何生茂因个人职业发展考虑辞职。辞职后，何生茂于 2019 年 11 月设立德中租赁并与发行人合作。2020 年、2021 年，发行人向德中租赁销售额分别为 1,289.86 万元、2,727.75 万元。(4) 除何生茂控制的主体以外，发行人还存在其他前员工客户，部分客户自成立当年、次年即与发行人合作。

请发行人：(1) 结合何生茂的简要履历，说明其作为经销商与发行人合作、入股及入职发行人、担任发行人深圳分公司负责人、离职设立德中租赁、再次作为经销商与发行人合作并成为主要客户等过程的商业背景及合理性。(2) 说明报告期内向德中租赁销售的具体商品及终端客户对应情况，并结合定价依据、信用政策、毛利率水平等要素进一步分析发行人与何生茂所控制主体开展购销合作的定价公允性。(3) 说明与其他客户通过租赁模式开展业务的具体情况，租赁模式下的主要终端客户，相关客户通过租赁模式采购设备的合理性，与行业惯例的匹配性。(4) 说明深圳思泰克、伟旺电子的经营现状，报告期内与发行人发生交易的具体内容。(5) 说明深圳思泰克与发行人商号相同的原因及合理性，其他经销商是否存在类似情形。(6) 除德中租赁以外，对报告期内其他前员工客户及成立时间与合作时间较为接近的客户，请进一步分析相关合作模

式的合理性。请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见，并说明对于发行人及其关联方与何生茂所控制主体之间的资金流水核查情况。

回复：

(一) 结合何生茂的简要履历，说明其作为经销商与发行人合作、入股及入职发行人、担任发行人深圳分公司负责人、离职设立德中租赁、再次作为经销商与发行人合作并成为主要客户等过程的商业背景及合理性

1. 何生茂的简要履历

中介机构获取了何生茂出具的《尽职调查表》，并与公开信息进行比对，何生茂的简要履历情况如下：

起止时间	单位名称	任职情况
2019.12-至今	广东德中设备租赁有限公司	总经理
2019.5-2019.11	深圳恩欧西智能科技有限公司	总经理
2018.6-2019.4	厦门思泰克智能科技股份有限公司	分公司负责人
2014.7-2018.5	深圳思泰克光电科技有限公司	总经理
2004-2014	历任： TCL 移动通信股份有限公司成都分公司营销助理 深圳市和西电子设备有限公司成都办经理 日东电子科技（深圳）有限公司西南地区经理 东莞盟拓光电科技有限公司销售总监 深圳市复蝶智能科技有限公司总经理等	

2. 何生茂相关事项的商业背景及合理性情况

(1) 何生茂加入公司之前的相关事项

何生茂在与公司开展合作前，曾任职于多个电子行业相关设备制造商的销售岗位，其中东莞市盟拓光电科技有限公司主营产品包括 SMT 专用设备、深圳市复蝶智能科技有限公司为复蝶品牌 3D SPI 的经销商。何生茂在成为公司经销商之前已具备多年的 SMT 销售经验及销售资源。

何生茂于 2014 年 7 月担任深圳思泰克光电科技有限公司（以下简称“深圳思泰克”）总经理，基于其丰富的销售经验，深圳思泰克于 2015 年度成为公司的第一大经销商客户，当年度与公司的交易金额为 860.85 万元，占公司销售收入的比例为 27.71%。

2016年1月30日,思泰克有限召开股东会,同意公司注册资本增加至154.64万元,其中龙年付以货币增资4.64万元,增资价格为12.50元/注册资本。2016年2月6日,思泰克有限就上述事项于厦门市市场监督管理局办理了变更登记。

龙年付为何生茂配偶的舅舅,2016年2月1日,何生茂与龙年付签订《股权代持协议》,协议约定由龙年付代何生茂持有公司注册资本共计4.64万元,占公司本次增资后注册资本的3.00%,本次增资实质为何生茂对公司的增资行为。

同日,何生茂与公司实际控制人陈志忠、姚征远及张健签订《股权代持协议》,协议约定由陈志忠、姚征远及张健均分别代何生茂持有公司注册资本0.82万元,合计2.47万元,占龙年付增资后公司注册资本的1.60%,股权转让价格为0元。

何生茂因看好公司产品及未来发展前景,同时自身具备较好的销售渠道优势,出于合作共赢的商业原则,产生了对公司的投资意向。通过代持的方式持有公司股份主要原因为,何生茂系当时公司第一大经销商深圳思泰克的控股股东及实际控制人,身份较为敏感,考虑到公司此时正处于计划挂牌新三板等事项,为不影响挂牌及未来的资本运作,经双方协商,由何生茂指定龙年付作为其直接持股的代持人。此外,何生茂个人销售能力较强,为更好的绑定其销售资源并激励其销售意愿,双方商定由实际控制人代持剩余部分股权。

综上,经公司实际控制人与何生茂协商,何生茂持股由两部分构成,第一部分为何生茂指定龙年付作为其代持人,以12.50元/注册资本的价格对公司增资入股;第二部分由三名实际控制人代为持有,转让价格为0元。何生茂持股情况如下:

序号	代持人	被代持人	代持出资金额 (万元)	代持出资比例 (%)	公司注册资本 (万元)
1	陈志忠	何生茂	0.82	0.53	154.64
2	姚征远		0.82	0.53	
3	张健		0.82	0.53	
4	龙年付		4.64	3.00	
合计			7.11	4.60	

(2) 何生茂加入公司之后的相关事项

2017年度,为加强公司销售渠道的管控能力,进一步提高公司销售力量,

经公司实际控制人与何生茂协商，何生茂于 2018 年 6 月正式加入公司并担任深圳分公司负责人。出于对何生茂的工作激励，公司于 2018 年 7 月对何生茂进行股权激励，股权激励完成后，何生茂持股由直接持股和被代持股份两部分组成，其中，直接持股情况如下：

序号	股东姓名	持股数额（股）	持股比例（%）	公司股本总额（股）
1	何生茂	335,000	1.18	28,470,000

被代持股份情况如下：

序号	代持人	被代持人	代持股份数量（股）	代持股份比例（%）	公司股本总额（股）
1	陈志忠	何生茂	113,709	0.40	28,470,000
2	姚征远		113,709	0.40	
3	张健		113,709	0.40	
4	龙年付		639,697	2.25	
合计			980,824	3.45	

注：何生茂被代持股份比例变动系公司引入新投资者，增加注册资本后被动稀释所致

2019 年 1 月 28 日至 2019 年 2 月 1 日期间，公司实际控制人通过股转系统协议转让的方式向部分机构投资者转让股份。由于本次转让估值约为 9 亿元，何生茂向公司实际控制人提出同步转让部分被代持股份，经双方协商确定，由三名实际控制人分别代何生茂转让 5 万股，共计 15 万股股份。

经本次股权转让后，何生茂持股仍由直接持股和被代持股份两部分组成，其中，直接持股比例未发生变动，具体情况如下所示：

序号	股东姓名	持股数额（股）	持股比例（%）	公司股本总额（股）
1	何生茂	569,500	1.18	48,399,000

被代持股份情况如下所示：

序号	代持人	被代持人	代持股份数量（股）	代持股份比例（%）	股本总额（股）
1	陈志忠	何生茂	143,305	0.30	48,399,000
2	姚征远		143,305	0.30	
3	张健		143,305	0.30	

4	龙年付		1,087,485	2.25	
合计			1,517,400	3.14	

(3) 何生茂辞职及创立德中租赁等相关事项

2019年4月，何生茂因个人职业发展考虑，且与公司管理层经营理念冲突较大，辞去公司相关职务。

自公司离职后，何生茂基于其在SMT行业多年的从业经验和丰富的客户资源，对SMT设备租赁的经营模式进行探索，并于2019年11月联合行业内实力较强的经销商，合作设立广东德中设备租赁有限公司，设立时股权结构如下：深圳市生茂投资合伙企业（有限合伙）持股69%、德中（深圳）激光智能科技有限公司持股30%、上海华振信息科技有限公司持股1%。何生茂持有深圳市生茂投资合伙企业（有限合伙）14.49%份额，并担任执行事务合伙人。

德中租赁主要从事SMT生产线设备的经营租赁，主要产品包括国内不同品牌的AOI设备、激光打标机、公司的3D SPI设备、韩国PARMI品牌的SPI及3D AOI设备等。

根据对何生茂及公司销售负责人的访谈，并通过核对公司销售管理系统中的首次报备信息及德中租赁出具的《终端客户明细表》，德中租赁于设立后次年即成为公司第一大经销商客户，其原有客户储备及新增客户资源主要源于以下几个方面：首先，何生茂任职于深圳思泰克时即拥有一定的客户储备，在加入公司后，向公司引入了包括b1公司及其关联公司、f3公司及其关联公司、f5公司及其关联公司等客户，在何生茂于公司离职并创立德中租赁后，上述公司仍为何生茂的客户储备资源，并为德中租赁贡献了较高数量的设备需求；其次，何生茂于公司任职期间，亦通过公司优质的销售平台及广泛的客户基础，新开发并积累了部分客户资源，并在创立德中租赁之后，通过挖掘相关客户的差异化需求，使相关客户同时成为公司及德中租赁的客户，主要包括Y1公司、Y2公司及Y3公司等；其次，何生茂于公司任职期间，亦通过公司优质的销售平台及广泛的客户基础，新开发并积累了部分客户资源，并在创立德中租赁之后，通过挖掘相关客户的差异化需求，使相关客户同时成为公司及德中租赁的客户，主要包括青岛智动精工电子有限公司、四川康佳智能终端科技有限公司、龙旗电子（惠州）有限公司等；

第三，本着风险共担、资源共享、收益共赢的商业原则，何生茂通过参股深圳市生茂投资合伙企业（有限合伙）的方式，吸引了行业内十余家实力较强的经销商（包括深圳市深赣科技有限公司、惠州启辰智能技术有限公司）等，并通过深圳市生茂投资合伙企业（有限合伙）设立了德中租赁，为德中租赁建立了良好的渠道资源及客户资源。

而德中租赁再度作为经销商与公司合作的原因主要包括：一方面，德中租赁主要从事的经营租赁业务并非公司主营业务，公司与德中租赁的合作对现有业务的经营发展不构成重大影响；另一方面，随着 2020 年度国际贸易摩擦加剧，部分终端的电子制造商客户为降低订单增速下降带来的经营风险，选择通过设备租赁的模式开展业务经营，使得租赁业务的市场需求出现整体提升，而公司作为 3D SPI 细分领域的龙头企业，在品牌认知度、产品竞争力等方面具备一定优势，德中租赁对公司亦存在较强的设备采购需求。本着合作共赢的商业原则，德中租赁与公司于 2020 年度开展业务合作，并成为公司 2020 年度及 2021 年度第一大经销商客户。

综上，何生茂具有较好的客户资源主要系其多年的商业储备，其创立德中租赁之前已具备一定客户资源的支撑，同时得益于近年来电子制造业的不断发展，德中租赁于设立后次年即与公司合作并成为公司第一大经销商客户具备商业合理性。

2021 年 5 月，何生茂相关的股权代持情形全部解除，何生茂直接持有公司 3,339,040 股，持股比例为 4.31%，此后其持股情况未再发生变动。

综上所述，何生茂作为经销商与公司合作、入股及入职公司、担任公司深圳分公司负责人、离职设立德中租赁、再次作为经销商与公司合作并成为主要客户等过程具有商业背景及合理性。

（二）说明报告期内向德中租赁销售的具体商品及终端客户对应情况，并结合定价依据、信用政策、毛利率水平等要素进一步分析发行人与何生茂所控制主体开展购销合作的定价公允性

1. 报告期内向德中租赁销售的具体商品及终端客户对应情况

报告期内，公司向德中租赁销售的商品全部为 3D SPI 产品，其中 2022 年度销售台数为 52 台，2021 年度销售台数为 168 台，2020 年度销售台数为 81 台，共计销售 301 台。以首次报备的设备最终使用者作为终端客户的统计口径，根据公司销售管理系统中的首次报备信息及德中租赁出具的《终端客户明细表》，报告期内，公司向德中租赁销售商品的前五大终端客户对应情况如下：

年度	序号	终端客户名称	所属行业	机器数量 (台)	产品类别
2022 年 度	1	b1	消费电子及通讯设备	11	3D SPI
	2	b2	消费电子及通讯设备	8	
	3	b3	消费电子及通讯设备	4	
	4	b4	消费电子及通讯设备	4	
	5	b5	消费电子及通讯设备	3	
	合计				30
2021 年 度	1	F1	消费电子及通讯设备	20	3D SPI
	2	F2	安防及智能控制	16	
	3	F3	安防及智能控制	10	
	4	b2	消费电子及通讯设备	10	
	5	F5	消费电子及通讯设备	8	
	合计				64
2020 年 度	1	K1	消费电子及通讯设备	6	3D SPI
	2	f5	消费电子及通讯设备	6	
	3	K3	其他	4	
	4	K4	消费电子及通讯设备	4	
	5	K5	消费电子及通讯设备	3	
	合计				23

报告期内，公司向德中租赁销售的商品均为 3D SPI 产品，其下游客户较为分散，主要为电子相关行业的生产制造商。

2. 结合定价依据、信用政策、毛利率水平等要素进一步分析公司与何生茂所控制主体开展购销合作的定价公允性

(1) 定价依据及销售价格情况

公司销售部门针对经销客户不同订单的机型成本、竞品价格、市场策略等，

制定单独的销售价格，并根据市场变化情况进行动态调整。

报告期内，公司前五大经销商销售数量、销售金额及销售单价情况如下：

报告期	序号	经销客户名称	产品类型	销售数量 (台)	主营业务收入 (万元)	单位价格 (万元/台)
2022年度	1	深圳市智航高科技有限公司	3D SPI、 3D AOI	108	1,795.63	16.63
	2	广东德中设备租赁有限公司	3D SPI	52	857.93	16.50
	3	深圳市思泰宇科技有限公司	3D SPI、 3D AOI	26	755.42	29.05
	4	深圳市顺为精密装备有限公司	3D SPI	35	554.11	15.83
	5	东莞工宝精密设备有限公司	3D SPI	34	481.24	14.15
	合计			-	255	4,444.33
2021年度	1	广东德中设备租赁有限公司	3D SPI	168	2,727.75	16.24
	2	深圳市智航高科技有限公司	3D SPI	80	1,220.81	15.26
	3	深圳市赣商租赁有限公司	3D SPI	44	631.53	14.35
		深圳市埃西尔电子有限公司	3D SPI	3	55.97	18.66
	4	安徽镁亚自动化科技有限公司	3D SPI、 3D AOI	29	502.57	17.33
	5	必思云国际贸易（上海）有限公司	3D SPI	16	368.85	23.05
	合计			-	340	5,507.48
2020年度	1	广东德中设备租赁有限公司	3D SPI	81	1,289.86	15.92
	2	深圳市思泰宇科技有限公司	3D SPI	28	440.12	15.72
	3	昆山松航电子科技有限公司	3D SPI	28	419.96	15.00
	4	基达自动化科技（上海）有限公司	3D SPI	26	415.04	15.96
	5	乐星电气（大连）有限公司	3D SPI	25	408.10	16.32
	合计			-	188	2,973.08

报告期内，公司与何生茂控制主体开展购销业务情况如下：

年度	经销商名称	产品类型	销售数量 (台)	销售收入 (万元)	销售单价 (万元/台)	同期前五大经销商平均销售单价 (万元/台)
2022年度	德中租赁	3D SPI	52	857.93	16.50	17.43
2021年度	德中租赁	3D SPI	168	2,727.75	16.24	16.20
2020年	德中租赁	3D SPI	81	1,289.86	15.92	15.81

年度	经销商名称	产品类型	销售数量(台)	销售收入(万元)	销售单价(万元/台)	同期前五大经销商平均销售单价(万元/台)
度						

2022年度,公司与德中租赁开展购销业务的平均单价为16.50万元/台,同期前五大经销商平均销售单价为17.43万元/台,单位价格较低主要系公司向德中租赁销售的产品均为3D SPI,而前五大经销商中如深圳市思泰宇科技有限公司等均有单价较高的3D AOI产品销售,剔除3D AOI的影响,同期前五大经销商的平均销售单价为16.13万元/台,与德中租赁的销售单价不存在显著差异;

2021年度,公司与德中租赁开展购销业务的平均单价为16.24万元/台,同期前五大经销商平均销售单价为16.20万元/台,不存在显著差异;

2020年度,公司与德中租赁开展购销业务的平均单价为15.92万元/台,同期前五大经销商平均销售单价为15.81万元/台,不存在显著差异。

综上所述,根据公司的定价依据及销售价格情况,公司与何生茂所控制主体开展购销合作具备定价公允性。

(2) 信用政策情况

报告期内,公司根据不同客户业务合作历史、业务量、经营现状等多个维度对客户进行判断并相应制定结算方式。

公司报告期内前五大经销客户于报告期内的主要信用政策情况如下:

序号	客户名称	2022年度主要信用政策	2021年度主要信用政策	2020年度主要信用政策	信用政策是否变更
1	广东德中设备租赁有限公司	预付10%,货到后按月分期等额付款	预付10%,货到后按月分期等额付款	预付10%~20%,货到后按月分期等额付款	无重大变更
2	深圳市智航高科技有限公司	预付20%-40%,余款一般在验收后的1-3个月内按不同节点支付完毕	预付20%~40%,余款一般在验收后的1~3个月内按不同节点支付完毕	预付20%~40%,余款一般在验收后的1~3个月内按不同节点支付完毕	无重大变更
3	深圳市赣商租赁有限公司	未发生交易	预付20%,货到后按月分期等额付款	预付20%,货到后按月分期等额付款	无重大变更

序号	客户名称	2022 年度主要信用政策	2021 年度主要信用政策	2020 年度主要信用政策	信用政策是否变更
	深圳市埃西尔电子有限公司	预付 30%，货到 3 个月内支付 40%，验收 6 个月内付 30%	预付 30%，货到 3 个月内支付 40%，验收 6 个月内付 30%	预付 30%，验收后按月分期等额付款	
4	安徽镁亚自动化科技有限公司	预付 20%-50%，余款一般在货到安装完毕、验收后 1-2 个月内按不同节点支付完毕	预付 30%，余款一般在货到安装完毕、验收后 1~2 个月内按不同节点支付完毕	预付 30%，余款一般在货到安装完毕、验收后 1~2 个月内按不同节点支付完毕	无重大变更
5	深圳市顺为精密装备有限公司	预付 20%；货到后分月等额支付	预付 20%；货到后分月等额支付	未发生交易	无重大变更
6	必思云国际贸易（上海）有限公司	预付 20%，到货付 50%，验收后 3 个月付余款	预付 20%，到货付 50%，验收后 3 个月付余款	预付 20%，到货付 50%，验收后 3 个月付余款	无重大变更
7	深圳市思泰宇科技有限公司	预付 30%，余款一般在货到安装完毕、验收后的 1~3 个月内按不同节点支付完毕；货到 90 天内支付 80%，余款在货到 150 天内支付完毕	预付 30%，余款一般在货到安装完毕、验收后的 1~3 个月内按不同节点支付完毕	预付 30%，余款一般在货到安装完毕、验收后的 1~3 个月内按不同节点支付完毕	无重大变更
8	昆山松航电子科技有限公司	预付 30%；货到安装后分月等额支付	预付 30%；货到安装后分月等额支付	预付 30%，验收后分月等额支付	无重大变更
9	慕达自动化科技（上海）有限公司	预付 50%，验收后 30 个工作日内付 50%	预付 50%，验收后 30 个工作日内付 50%	预付 50%，验收后 30 个工作日内付 50%	无重大变更
10	乐星电气（大连）有限公司	未发生交易	未发生交易	发货前付 90%，验收后付 10%	无重大变更
11	东莞工宝精密设备有限公司	预付 30%，安装验收合格后付 60%，验收 1 个月内付 10%	预付 30%，安装验收合格后付 60%，验收 1 个月内付 10%	未发生交易	无重大变更

报告期内，公司与何生茂控制主体开展设备购销业务的具体信用政策情况如

下:

年度	经销商名称	销售数量(台)	信用条款
2022年度	德中租赁	52	合同签订后3个工作日内支付第1笔10%,货到后分10期等额付清
2021年度	德中租赁	168	合同签订后3个工作日内支付第1笔10%,货到后分10期等额付清
2020年度	德中租赁	81	合同签订后3个工作日内付20%,货到后分八期等额付清,第2-9笔付80%
			合同签订后3个工作日内付10%,货到后分十期等额付清

经比对,公司与何生茂控制主体开展设备购销业务的信用政策与公司主要经销商的信用政策不存在显著差异。其中,德中租赁主要业务为SMT设备租赁,公司结合其业务特点,确定了“预付10-20%货款,后续按月分期收款”的信用政策,与深圳市赣商租赁有限公司等其他租赁类经销商信用政策相似。由于相关条款中的后续按月分期收款系以到货时点作为收款起始日,相较于其他经销商以验收后的1-3个月内按不同节点支付完毕的信用政策,综合考虑产品验收周期等其他因素,公司对德中租赁的信用政策未显著宽松于其他经销商。

(3) 毛利率情况

报告期内,公司与何生茂控制主体开展购销业务的毛利率水平与同期公司经销毛利率水平的对比情况如下:

年度	经销商名称	销售收入(万元)	交易内容	销售毛利率水平(%)	同期经销毛利率水平(%)
2022年度	德中租赁	857.93	3D SPI	49.69	52.42
2021年度	德中租赁	2,727.75	3D SPI	52.94	54.01
2020年度	德中租赁	1,289.86	3D SPI	54.00	54.57

经比对,公司与德中租赁之间开展购销业务的毛利率水平与同期公司经销毛利率水平不存在重大差异。

综上所述,公司与何生茂所控制主体开展购销合作的定价具备公允性。

(三) 说明与其他客户通过租赁模式开展业务的具体情况,租赁模式下的主要终端客户,相关客户通过租赁模式采购设备的合理性,与行业惯例的匹配性

报告期内，公司经销模式均为买断式销售，经销商根据其下游客户需求开展设备销售或租赁业务。

中介机构获取了报告期内前 20 大经销商出具的《经销商调查问卷》，报告期内，公司各年度前 20 大经销商中，主营业务为设备租赁的经销商的销售情况如下：

序号	经销商名称	销售收入（万元）			主要终端客户
		2022 年度	2021 年度	2020 年度	
1	广东德中设备租赁有限公司	857.93	2,727.75	1,289.86	客户 A 等
2	深圳市赣商租赁有限公司	-	631.53	160.00	客户 B 等
3	深圳市巨引力科技有限公司	-	283.19	38.94	客户 C 等
4	深圳市信长电子有限公司	45.90	232.17	258.96	客户 D 等
5	深圳市奥维特机电有限公司	72.57	36.28	163.27	客户 E 等

注：德中租赁的主要终端客户详见本题“一、（二）、1. 报告期内向德中租赁销售的具体商品及终端客户对应情况”中相关情况。

根据相关经销商的终端客户报备信息与公开信息查询，深圳市赣商租赁有限公司、深圳市巨引力科技有限公司、深圳市信长电子有限公司、深圳市奥维特机电有限公司等主营业务为设备租赁的经销商终端客户主要为从事电子相关行业的生产制造商。

报告期内，受益于下游电子行业的持续增长，SMT 领域得到了良好的发展，但由于 SMT 生产线整体的固定资产投资较高，部分电子制造商为降低订单增速下降带来的经营风险，通过设备租赁的模式进行采购并开展业务经营。2022 年度，终端消费电子市场需求出现一定程度的下滑，使得租赁类经销商整体采购金额降低。

此外，经公开信息查询，深圳市赣商租赁有限公司、深圳市信长电子有限公司及深圳市奥维特机电有限公司亦为东莞市凯格精机股份有限公司（主要产品为 SMT 锡膏印刷设备）的主要客户。

综上所述，相关客户通过租赁模式采购设备具备合理性，与行业惯例匹配。

(四) 说明深圳思泰克、伟旺电子的经营现状，报告期内与发行人发生交易的具体内容

1. 深圳思泰克及伟旺电子的经营现状

中介机构获取了深圳思泰克及伟旺电子分别出具的《经营现状说明》并对公开信息进行检索。深圳思泰克及伟旺电子的经营现状如下：

深圳思泰克的经营状态为存续状态，经营范围为“一般经营项目是：光学检测设备、电子测量仪器、机械设备及机电产品的研发和销售；自动化软件的研发、上门安装、上门维护和测试；自动化方案咨询与设计；国内贸易，货物及技术进出口；设备租赁服务；自动化设备的上门安装、上门维修服务。（法律、行政法规或者国务院决定禁止和规定在登记前须经批准的项目除外）。（法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外，限制的项目须取得许可后方可经营）。许可经营项目是：无”。深圳思泰克销售的主要产品包括印刷机、贴片机、光学检测设备等。2021年度，深圳思泰克营业收入约为19.65万元，净利润约为-60.49万元，目前该公司人数约为1人。

伟旺电子的经营状态为存续状态，经营范围为“研发、销售、安装、维护：电子产品、自动化设备、激光加工设备、光学检测设备、光机电一体化设备、计算机软件；机电设备租赁；货物或技术进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）”。伟旺电子销售的主要产品包括SMT产线的设备及配件、激光类产品的设备及配件，具体产品包括印刷机、贴片机、光学检测设备、激光打标机、烟雾净化器等。2021年度，伟旺电子营业收入约为5,195.55万元，净利润约为64.00万元，目前该公司人数约为5人。

2. 报告期内与公司发生交易的具体内容

报告期内，深圳思泰克及伟旺电子与公司无交易。

(五) 说明深圳思泰克与发行人商号相同的原因及合理性，其他经销商是否存在类似情形

1. 说明深圳思泰克与公司商号相同的原因及合理性

为便于公司产品品牌的推广，快速扩大公司产品在市场上的知名度，深圳思泰克于设立时使用公司商号“思泰克”并经当地主管工商局核准。深圳思泰克于成立后与公司建立了良好的合作关系，在综合考虑其经营实力和运营规范后，公司后续亦未对此情况进行提出异议。深圳思泰克与公司商号相同具备合理性。

2. 其他经销商存在类似情形

公司不主动授权下游客户使用“思泰克”商号。报告期内，公司不存在其他经销商使用公司商号的类似情形。

(六) 除德中租赁以外，对报告期内其他前员工客户及成立时间与合作时间较为接近的客户，请进一步分析相关合作模式的合理性

1. 报告期内其他前员工客户及合作模式的合理性

通过比对公开信息及员工花名册，除德中租赁外，公司前员工梁石标于 2020 年 12 月设立东莞工宝精密设备有限公司（以下简称“工宝精密”）并于 2021 年 3 月自公司离职，工宝精密于 2021 年度成为公司经销商。

(1) 工宝精密基本情况

东莞工宝精密设备有限公司成立于 2020 年 12 月 30 日，注册资本为 200 万元，股权结构为梁石标持股 34.00%，毛晏持股 21.25%，李芳持股 17.00%，李央持股 15.00%，李若愚持股 8.50%，韦冬贵持股 4.25%。工宝精密经营范围为设计、加工、研发、生产、销售、网上销售、租赁、安装、维修、技术咨询、技术服务：光学检测设备、电子测量仪器、机械设备、机电产品、半导体器件专用设备、半导体器件、智慧传感器；计算机软件开发、销售、技术服务；销售：日用品、日用口罩（非医用）、防护服（非医用）、第二类医疗器械；研发、销售：电子产品、电子元器件、通讯器材、数码产品；货物或技术进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。

(2) 公司与工宝精密的销售情况及合理性

报告期内，公司向工宝精密的销售情况如下：

报告期	经销客户名称	产品类型	销售数量(台)	销售收入(万元)	占公司主营业务收入比重	销售毛利率水平(%)	同期经销毛利率水平(%)
2022年度	东莞工宝精密设备有限公司	3D SPI	34	481.24	1.33%	49.72	52.42
2021年度	东莞工宝精密设备有限公司	3D SPI	6	102.77	0.30%	55.21	54.01

工宝精密的主要人员从事 SMT 行业多年，具有一定的客户资源。2021 年度及 2022 年度，公司与工宝精密的销售收入占全年主营业务收入的比例分别为 0.30% 及 1.33%。

公司与工宝精密的交易模式为买断式销售，2021 年度及 2022 年度上述交易的销售毛利率分别为 55.21% 及 49.72%，同期公司经销毛利率为 54.01% 及 52.42%，公司与工宝精密的交易模式及销售毛利率与其他经销客户不存在显著差异。

公司与工宝精密的合作模式具备合理性。

2. 报告期内成立时间与合作时间较为接近的客户及合作模式的合理性

报告期内，公司直销客户及经销客户数量众多，合计超过 1,000 家，公司选取报告期内各年度前 20 大直销客户及经销客户，并通过国家企业信用信息公示系统对客户成立时间进行查询，与公司同该客户首次签署购销协议的时间进行比对。

经比对，公司报告期内各年度前 20 大直销客户的成立时间与合作时间不足 1 年的具体情况及原因如下：

企业名称	成立时间	首次合作时间	合作时间较短即成为公司直销客户的原因
广东德赛矽镨技术有限公司	2021 年 10 月	2021 年度	该公司的母公司为深圳市德赛电池科技股份有限公司（SZ: 000049），成立于 1985 年 9 月。该公司作为母公司扩产的实施主体，故成立后即拥有设备采购需求
惠州市艾斯谱光电有限公司	2020 年 3 月	2020 年度	该公司的母公司为广东艾斯谱光电科技有限公司，创始人及团队中具备多年 LED 行业从业经验，使得该公司于 2020 年 3 月成立后即通过 TCL 产线验证，故拥有采购需求
深圳市旭泰联合科技有限公司	2020 年 11 月	2020 年度	该公司成立前主要人员从事 SMT 行业多年，具有一定的客户资源并知悉公司产品，因此成立后即有采购需求并与公司持续开展合作

企业名称	成立时间	首次合作时间	合作时间较短即成为公司直销客户的原因
深圳市兆驰光元科技有限公司	2020年5月	2020年度	该公司的母公司为深圳市兆驰股份有限公司(SZ: 002429), 成立于2005年4月。该公司作为母公司扩产的实施主体, 故成立后即拥有设备采购需求
安徽弘名科技有限公司	2021年8月	2021年度	该公司的母公司为上海弘名电子有限公司, 成立于2001年4月。该公司作为母公司扩产的实施主体, 故成立后即拥有设备采购需求
利亚德(湖南)光电有限公司	2021年3月	2021年度	该公司的母公司为利亚德光电股份有限公司(SZ: 300296), 成立于1995年8月。该公司作为母公司扩产的实施主体, 故成立后即拥有设备采购需求
深圳比亚迪电子有限公司	2020年6月	2020年度	公司与该公司同一控制下的关联公司惠州比亚迪实业有限公司于2015年度即开展合作, 故该公司成立后即与公司合作
长沙比亚迪电子有限公司	2019年6月	2020年度	
广州市鸿利显示电子有限公司	2019年1月	2019年度	该公司的母公司为鸿利智汇集团股份有限公司(SZ: 300219), 成立于2004年5月。该公司作为母公司扩产的实施主体, 故成立后即拥有设备采购需求

经比对, 除德中租赁外, 公司报告期内各年度前20大经销客户的成立时间与合作时间不足1年的具体情况及原因如下:

客户名称	成立时间	首次合作时间	成立时间较短即成为公司经销客户的原因
江苏阿斯卡智能装备有限公司	2021年8月	2022年度	该公司成立前主要人员从事SMT行业多年, 同时拥有全球化股东结构, 具有本地、华南区域一定的客户资源, 因此成立后即成为公司经销客户
东莞工宝精密设备有限公司	2020年12月	2021年度	该公司为公司前员工梁石标设立的经销客户, 详细情况参见本题回复之“一、(六)、1、报告期内其他前员工客户及合作模式的合理性”中相关回复, 因其自公司离职后仍具备一定客户资源, 故成立后即成为公司经销商, 并与公司持续开展合作
安徽赛智科技有限公司	2021年8月	2021年度	该公司成立前主要人员从事SMT行业多年, 具有本地及周边区域一定的客户资源, 因此成立后即成为公司经销客户
深圳恩欧云谷智能科技有限公司	2019年7月	2019年度	该公司的母公司为苏州恩欧西智能科技有限公司, 成立于2014年4月, 与公司自2017年度即开始合作, 因此深圳恩欧云谷智能科技有限公司成立后即为公司客户, 并与公司持续开展合作
深圳市智航高科技有限公司	2019年5月	2019年度	该公司成立前主要人员从事SMT行业多年, 具有较强的客户资源, 因此成立后即成为公司经销客户, 并与公司持续开展合作

客户名称	成立时间	首次合作时间	成立时间较短即成为公司经销客户的原因
东莞市众为自动化科技有限公司	2018年4月	2018年度	该公司成立前主要人员从事SMT行业多年，具有较强的客户资源，因此成立后即成为公司经销客户，并与公司持续开展合作

公司报告期内成立时间与合作时间较为接近的客户的合作模式包括直销模式及经销模式，其中以直销模式为主。

直销模式下，成立时间不足1年的客户即开展合作的主要原因包括：（1）该客户母公司为拥有一定行业背景及资源的知名公司，该类客户作为其母公司扩产的实施主体，成立后即拥有设备采购需求；（2）公司与该客户同一控制下的其他关联公司存在合作历史，该客户成立后即向公司采购。

经销模式下，成立时间不足1年的客户即开展合作的主要原因为该客户于成立之前，其主要股东均已具备一定的SMT行业背景，拥有一定的客户资源。

综上所述，报告期内，公司与成立时间较短的客户进行合作具备合理性。

（七）核查情况

1. 核查程序

本所律师执行了如下核查程序：

（1）访谈了陈志忠、姚征远、张健、何生茂，获取何生茂出具的《尽职调查表》，何生茂相关的劳动合同、薪酬发放凭证、离职证明等佐证文件，了解何生茂作为发行人经销商与发行人合作、入股及入职发行人、担任发行人深圳分公司负责人、离职设立德中租赁、再次作为经销商与发行人合作并成为主要客户等过程的商业背景及合理性；

（2）查阅了发行人于新三板挂牌期间公开披露的《公开转让说明书》、《年度报告》及股权激励事项相关的公告等文件，了解以前年度发行人与何生茂开展交易、何生茂获取股权激励等事项的背景情况；

（3）访谈了陈志忠、姚征远、张健、何生茂及龙年付，了解上述主体间股权代持发生的背景、延续及解除情况；

（4）获取了陈志忠、姚征远、张健与何生茂签署的《股权代持协议》、《股

权代持解除协议》，龙年付与何生茂签署的《股权代持协议》、《股权代持解除协议》等文件，以核查股权代持发生及解除的真实性；

(5) 获取了股权代持中涉及的增资款银行流水、股权转让款银行流水、分红款银行流水，以核查股权代持发生、延续及解除的真实性；

(6) 获取了发行人现股东陈志忠、姚征远、张健、何生茂的尽职调查表及相关承诺函，陈志忠、姚征远、张健与何生茂签署的《确认书》，龙年付与何生茂签署的《确认书》，何生茂向受让方赛富金钻、元禾璞华出具的《确认书》，以确认股权代持发生、延续及解除过程中是否存在纠纷；

(7) 获取了发行人相关董事会决议及股东大会决议文件、《公司章程》、市场监督管理局出具的《备案通知书》，以核查股权代持解除情况；

(8) 获取了发行人全套工商/市场监督登记资料、设立申请文件、历次变更申请文件、历次验资报告、验资复核报告、评估报告、出资凭证、发起人协议及其确认书、历次公司章程及章程修正案、股东会（股东大会）决议、增资协议、股权转让协议、国有资产监督管理部门的批复文件、股权转让款支付凭证、纳税凭证等，与上述股权代持的情况进行核对；

(9) 获取了发行人终端客户的报备信息明细，获取了德中租赁出具的《终端客户报备明细确认表》及部分销售合同，了解发行人向德中租赁及发行人各年度前二十大经销商中其他主营业务为设备租赁的经销商销售的终端客户情况，并与实际走访情况进行匹配验证，核查经销商报备信息是否为真实的最终使用者，以验证终端销售的真实性；

(10) 访谈了发行人管理层，获取了发行人的《经销商管理制度》、发行人与德中租赁签署的《经销商协议》及全部销售合同，了解发行人对经销商及德中租赁的定价依据、信用政策情况；

(11) 获取了发行人的销售及成本明细表，统计发行人对德中租赁的销售单价及毛利率水平，并与同期发行人主要经销商的单价及毛利率水平进行比对；

(12) 获取了发行人报告期各期前 20 大经销商出具的《经销商调查问卷》，了解其他经销商通过租赁模式开展业务的基本情况 & 业务开展的行业背景，核查

其业务开展是否具备合理性、是否与行业背景匹配；

(13) 获取了深圳思泰克及伟旺电子出具的《经营现状说明》及财务报表，通过登录国家企业信用信息公示系统、企查查等网站检索深圳思泰克及伟旺电子的经营情况，了解深圳思泰克及伟旺电子的经营现状；

(14) 获取了发行人与深圳思泰克及伟旺电子签署的相关合同，了解发行人与深圳思泰克及伟旺电子交易的具体内容；

(15) 访谈了发行人实际控制人及何生茂，了解发行人与深圳思泰克的合作背景、深圳思泰克与发行人商号相同的背景原因及合理性；

(16) 获取了发行人报告期内的客户清单，并通过登录国家企业信用信息公示系统、企查查等网站进行“思泰克”商号的检索比对，核查是否具有使用相同商号的情形；

(17) 获取了发行人报告期内的客户清单，并通过登录国家企业信用信息公示系统、企查查等网站将客户及其法定代表人等信息与发行人报告期内的员工花名册进行检索比对，了解其他前员工经销商的设立情况；访谈了发行人管理层，了解与其他前员工经销商业务开展的背景及合作模式的合理性，获取了发行人的销售及成本明细表，统计发行人对其他前员工经销商的毛利率水平，并与同期发行人主要经销商的毛利率水平进行比对，核查是否存在异常情形；

(18) 选取发行人报告期内各年度前 20 大直销客户及经销客户，并通过国家企业信用信息公示系统对客户成立时间进行查询，与发行人同该客户首次签署购销协议的时间进行比对，筛选成立时间与发行人合作时间不足 1 年的客户，通过访谈发行人管理层、公开信息查询、走访、获取经销商调查问卷等方式，了解相关客户的背景情况，核查发行人与上述客户开展合作的商业合理性。

2. 核查意见

经核查，本所律师认为：

(1) 何生茂作为经销商与发行人合作、入股及入职发行人、担任发行人深圳分公司负责人、离职设立德中租赁、再次作为经销商与发行人合作并成为主要

客户等过程具备商业合理性；

(2) 发行人向德中租赁销售的具体商品均为 3D SPI，其终端客户构成较为分散，主要为电子相关行业的生产制造商；发行人与何生茂所控制主体开展购销合作与同期公司经销毛利率水平不存在重大差异，定价具备公允性；

(3) 发行人各年度前二十大经销商中，主营业务为设备租赁的经销商包括深圳市赣商租赁有限公司、深圳市巨引力科技有限公司、深圳市信长电子有限公司、深圳市奥维特机电有限公司，终端客户主要为从事电子相关行业的生产制造商；受行业自身发展影响，相关经销商通过租赁模式采购设备具备合理性，与行业惯例匹配；

(4) 发行人已对深圳思泰克及伟旺电子的经营情况进行说明；报告期内发行人与深圳思泰克不存在交易；

(5) 发行人不主动授权下游客户使用“思泰克”商号，除深圳思泰克外，不存在其他经销商使用“思泰克”商号的情况；经销商使用发行人商号主要原因为便于产品品牌的推广，具备合理性；

(6) 除德中租赁外，发行人存在 1 家前员工经销商工宝精密，发行人与工宝精密的交易模式及销售毛利率与其他经销客户不存在显著差异；

(7) 除德中租赁外，发行人报告期内各年度前 20 大直销客户及经销客户均存在成立时间与合作时间不足 1 年的情况，主要原因为相关客户于设立前，其母公司或主要人员已拥有一定的行业背景及客户资源，或发行人与其同一控制下关联公司存在合作历史，上述情况具备商业合理性。

(八) 说明对于发行人及其关联方与何生茂所控制主体之间的资金流水核查情况

1. 发行人及其主要关联方的资金流水获取情况

中介机构获取了发行人、发行人实际控制人及其配偶、发行人实际控制人控制的其他企业、发行人董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员等，开立或控制的共计 191 个银行账户的资金流水，具体获取情况如下：

序号	主体名称	核查主体	核查账户数量 (个)	资料获取情况
1	发行人	思泰克	6	发行人《已开立账户清单》、报告期内银行资金流水、企业信用报告
2	发行人实际控制人及其配偶	陈志忠及其配偶	37	报告期内银行流水、《关于个人银行账户及银行流水的声明》
		姚征远及其配偶	18	
		张健及其配偶	21	
3	发行人实际控制人控制的其他企业	厦门顺拓电子有限公司	1	《已开立账户清单》、报告期内银行资金流水、企业信用报告、《关于企业银行账户及银行流水的声明》
		厦门市顺时代电子有限公司	2	
		厦门市升迪电子有限公司	1	
		福州顺时代电子有限公司	1	
		厦门市茂泰投资管理合伙企业(有限合伙)	1	
4	发行人其他董事、监事、高管及关键岗位人员	董事：林福凌及其配偶、陈世伟、陈智斌、林瑞金（前）； 独立董事：蔡励元、林长山、张佳； 监事：王伟锋及其配偶、范琦及其配偶、张望雄、叶月娥（前）； 高级管理人员：叶金元（前）及其配偶、黄毓玲及其配偶 关键岗位人员：吕绍宇、李丹丹、肖雄辉、雷陈辉、张佳婷、李佳娟、兰小英、张凯（前）、林燕静（前）	103	报告期内银行资金流水、《关于个人银行账户及银行流水的声明》
合计			191	-

注：根据重要性水平，上述核查主体中，外部投资机构董事陈智斌、独立董事蔡励元、林长山、张佳；关键岗位人员中，李丹丹、肖雄辉、雷陈辉、张佳婷、李佳娟、兰小英、张凯（前），提供其工资卡流水；发行人前董事林瑞金提供其任职期间的主要银行卡流水；前监事叶月娥、前高管叶金元及其配偶、前出纳人员林燕静提供其任职期间的全部银行卡流水。

2. 发行人其他关联方情况

除上述相关主体之外，发行人存在其他关联法人或报告期内存在关联关系的关联方，具体关联方名称及关联关系情况如下：

(1) 其他关联法人

其他关联法人主要包括前述关联自然人直接或者间接控制的法人或其他组织，或者由关联自然人担任董事（独立董事除外）、高级管理人员的法人或其他组织。具体情况如下：

序号	关联方名称	关联关系
1	海南璞工私募基金管理有限公司	董事陈智斌担任该企业执行董事、总经理
2	北京屹华图芯科技合伙企业(有限合伙)	董事陈智斌担任该有限合伙企业执行事务合伙人委派代表
3	北京屹华芯承科技有限公司	董事陈智斌担任该企业执行董事、经理
4	北京华创安集投资管理有限公司	董事陈智斌担任该企业执行董事、经理
5	北京博融思比科科技有限公司	董事陈智斌担任该企业董事长、经理
6	深圳市捷视飞通科技股份有限公司	董事陈智斌担任该企业董事
7	江苏钜芯集成电路技术股份有限公司	董事陈智斌担任该企业董事
8	江西江南新材料科技股份有限公司	董事陈智斌担任该企业董事
9	基石酷联微电子技术(北京)有限公司	董事陈智斌担任该企业董事
10	深圳市好上好信息科技股份有限公司	董事陈智斌担任该企业董事
11	新思考电机有限公司	董事陈智斌担任该企业董事
12	上海韦尔半导体股份有限公司	董事陈智斌担任该企业董事
13	思脉(上海)资产管理有限公司	独立董事林长山担任该企业董事
14	上海天筹投资管理有限公司	独立董事张佳担任该企业董事
15	上海昱璟企业管理咨询事务所	独立董事张佳持有该事务所 100% 股权并任负责人
16	上海若琦企业管理中心(有限合伙)	独立董事张佳持有该企业 50% 股权并任执行事务合伙人
17	中准会计师事务所(特殊普通合伙)上海分所	独立董事张佳担任该事务所负责人
18	厦门市和众达电子有限公司	董事陈世伟及其姐姐陈雪珍分别持有该企业 33.3% 及 66.7% 股权,陈雪珍任该企业执行董事兼总经理
19	厦门市展信电子有限公司	实际控制人陈志忠之弟媳高凤珠持有该企业 30% 股权并担任该企业执行董事
20	厦门市湖里区鑫高度电子产品经营部	实际控制人陈志忠之弟媳高凤珠为该个体工商户经营者
21	厦门市思明区鑫安特电子经营部	实际控制人陈志忠之弟媳高凤珠为该个体工商户经营者
22	厦门鼎尚泰环保科技有限公司	实际控制人陈志忠之妻弟林华斌持有该企业 80% 股权并担任该企业执行董事、经理;陈志忠岳母林如玉持有该企业 20% 股权
23	厦门联溢电子科技有限公司	实际控制人陈志忠之弟弟陈志伟持有该企业 75% 股权并担任该企业执行董事、总经理
24	漳浦县赤湖镇顺时代食品店	实际控制人陈志忠之弟弟陈志明为该个体工商户经营者

序号	关联方名称	关联关系
25	漳浦县赤湖镇广发蔬菜批发代办点	实际控制人陈志忠之弟弟陈志明为该个体工商户经营者
26	安徽银翰信息技术有限公司	实际控制人张健之姐夫吴杭持有该企业57%股权
27	南京圣德信息咨询有限公司	实际控制人张健之姐夫吴杭持有该企业60%股权并担任执行董事、总经理
28	合肥艺夕机电设备有限公司	实际控制人张健之妻兄赵云雷持有该企业50%股权并担任执行董事兼总经理
29	合肥市新云机电设备制造有限公司	实际控制人张健之妻兄赵云雷持有该企业50%股权
30	合肥京云机电设备有限公司	实际控制人张健之妻兄赵云雷持有该企业50%股权
31	合肥市蜀山区沛云机械厂	实际控制人张健之妻兄赵云雷为该个体工商户经营者
32	高澹(上海)企业管理咨询事务所	独立董事张佳之母林妹仔持有该事务所100%股权
33	上海一涵企业管理中心(有限合伙)	独立董事张佳之母林妹仔持有该企业99%合伙份额并担任执行事务合伙人
34	金山区金山卫镇吴兴大理石加工店	副总经理、财务总监、董事会秘书黄毓玲配偶父亲黄天教为该个体工商户经营者

(2) 报告期内曾经存在关联关系的关联方

序号	关联方名称	关联关系
1	厦门市金时代通讯设备有限公司	实际控制人陈志忠之妻弟林华斌持有该企业80%股权并担任该企业董事长,已于2020年9月15日注销
2	上海圣德天开信息科技有限公司	实际控制人张健之姐夫吴杭担任执行董事、总经理,已于2023年1月29日注销
3	广东智芯光电科技股份有限公司	董事陈智斌于2020年3月至2022年1月期间任董事
4	上海南麟电子股份有限公司	董事陈智斌于2019年5月至2021年4月期间任董事
5	上海温睿商务咨询中心	董事陈智斌曾持有该企业100%出资,已于2022年7月29日注销
6	北京华创芯原科技有限公司	董事陈智斌于2019年11月至2022年5月期间任执行董事、经理
7	厦门万石凯星私募基金管理有限公司	独立董事林长山于2017年4月至2021年10月期间任董事、总经理
8	上海荆芥信息科技有限公司	独立董事张佳曾担任该企业董事,已于2020年7月2日注销

3. 何生茂所控制主体的资金流水获取情况

(1) 何生茂控制主体的认定

中介机构对何生茂进行了访谈,对公开信息进行了检索并与访谈信息进行对比,对何生茂控制主体的认定情况如下:

序号	控制主体名称	报告期内的控制期间
1	何生茂	报告期初-至今
2	广东德中设备租赁有限公司	2019.11.27 设立-至今
3	深圳思泰克光电科技有限公司	报告期初-2021.10.13
4	东莞市伟旺电子科技有限公司	2019.11.25-至今
5	德中(深圳)激光智能科技有限公司	报告期初-至今
6	广东德中众惠智能装备科技有限公司	2020.10.26 设立-至今
7	深圳市创世纪智能科技有限公司	报告期初-至今
8	深圳恩欧西智能科技有限公司	报告期初-至今
9	深圳市生茂投资合伙企业(有限合伙)	报告期初-至今
10	苏州生茂创业投资合伙企业(有限合伙)	2019.1.22 设立-至今
11	深圳华茅商贸有限公司	2021.3.16 设立-至今
12	德中众惠投资控股集团(海南)有限公司	2022.4.19 受让-至今
13	四川德中智能科技有限公司	2022.8.11 设立-至今
14	广东德中生态链品牌管理有限公司	2022.8.9 设立-至今

(2) 何生茂所控制主体的资金流水获取情况

中介机构获取了广东德中设备租赁有限公司、深圳思泰克光电科技有限公司共计6个银行账户的资金流水,具体获取情况如下:

序号	主体名称	核查主体	核查账户数量(个)	资料获取情况
1	何生茂所控制主体	广东德中设备租赁有限公司	2	《已开立账户清单》、报告期内银行资金流水、《关于企业银行账户及银行流水的声明》
2		深圳思泰克光电科技有限公司	4	《已开立账户清单》、2019年度及2020年度银行资金流水、《关于企业银行账户及银行流水的声明》

注:上述核查主体中,由于何生茂已于2021年度将深圳思泰克光电科技有限公司控制权转出,故仅获取其2019年度及2020年度资金流水。

4. 发行人及其关联方与何生茂控制主体之间资金流水核查情况

中介机构执行了如下核查程序：

(1) 对于发行人、发行人实际控制人及其配偶、发行人实际控制人控制的其他企业、发行人董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员提供的上述资金流水进行逐笔核查，对于银行流水中显示的交易对方名称与上述何生茂所控制主体名称进行逐一核对；

(2) 对于何生茂所控制主体提供的上述资金流水进行逐笔核查，对于银行流水中显示的交易对方名称与上述发行人、发行人实际控制人及其配偶、发行人实际控制人控制的其他企业、发行人董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员、发行人其他关联法人或报告期内存在关联关系的关联方的名称进行逐一核对；

(3) 对于法人主体，交易对手方为自然人的单笔超过 5 万元、交易对手方为法人的单笔超过 100 万元的大额交易，了解其发生的背景原因，获取并查阅了相关法人主体出具的《关于企业银行账户及银行流水的声明》及其他证据；

(4) 对于自然人主体，交易金额单笔超过 5 万元的大额交易，了解其发生的背景原因，获取并查阅了相关自然人主体出具的《关于个人银行账户及银行流水的声明》及其他证据。

经核查，本所律师认为，除与德中租赁的交易货款之外，发行人及其主要关联方与何生茂控制主体不存在其他资金流水往来的情况，何生茂及其控制主体不存在代发行人或者通过他人代发行人支付成本、费用的情形。

第二部分 《二轮审核问询函》更新事项

一、《二轮审核问询函》问题 2. 关于生产模式

根据申报材料及审核问询回复：（1）发行人采取“标准化生产+半定制化开发”的生产模式。“标准化开发”是指，发行人自主设计研发了多套技术方案，外协加工商根据方案在非核心工艺环节（机加环节、布线环节、电箱组装环节及部分外壳组装环节）实现标准化生产。“半定制化开发”是指，发行人根据客户需求通过自行调整关键件配置、搭载特定功能的软件模块等方式，精准匹配客户的产品需求，“半定制化开发”涉及的生产环节均为核心环节。（2）部分竞争对手的外协模式与发行人存在差异。例如，劲拓股份拥有钣金、机加工、装配等完整的生产工序链；矩子科技仅对机加工、表面处理部分非核心工序进行外协，对电气装配、外壳组装等环节自主完成。（3）发行人生产设备、人员较少。截至 2021 年末，发行人原值超过 1 万元的生产设备共 4 台，包括 1 台雕刻机、1 台铣床、2 台激光打标机，原值合计 22.55 万元，生产人员共 29 人。（4）发行人目前在建工程含 2-1#厂房、2-2#厂房等，相关在建工程投入 7,747.91 万元，完工比例 90.18%，预计 2022 年 8 月中下旬。

请发行人：（1）进一步说明将机加工、布线、电箱组装及部分外壳组装环节均采取委外加工的合理性，与劲拓股份、矩子科技等竞争对手外协模式存在差异的原因及合理性，形成当前外协模式的背景及商业合理性，在现有外协模式下如何保证竞争力及知识产权的保密性。（2）说明主要生产设备具体发挥的作用，相关生产人员的主要工作内容及对应工序、使用的设备，设备数量、厂房面积与产量、员工数量的匹配性。（3）说明发行人遴选外协供应商资质、控制外协供应商质量的主要机制及执行情况，为降低外协依赖所采取的主要措施及实施效果。（4）说明在半定制化的核心环节自行调整“关键件配置”、搭载“特定功能软件模块”等工序的含义，发行人在相关核心环节所从事的具体工作，需要调用的场地、设备、人员及典型耗时周期，核心技术在相关环节的具体体现。（5）说明“标准化生产+半定制化开发”表述方式的来源及其与同行业可比上市公司在信息披露上差异较大的合理性，“半定制化”开发与“全定制化”开发的区别，该表述是否能准确体现发行人生产模式的特征。（6）说明在建工程

相关投入与周边同类建筑的差异，如何保证在建工程中相关投入与应计入当期成本、费用的投入准确区分核算，发行人基本采用外协生产模式下，自建大量厂房的合理性和必要性，未来主要生产模式是否将发生重大变化。请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见。

回复：

(一) 进一步说明将机加工、布线、电箱组装及部分外壳组装环节均采取委外加工的合理性，与劲拓股份、矩子科技等竞争对手外协模式存在差异的原因及合理性，形成当前外协模式的背景及商业合理性，在现有外协模式下如何保证竞争力及知识产权的保密性

1、进一步说明将机加工、布线、电箱组装及部分外壳组装环节均采取委外加工的合理性

公司采用委外加工模式，主要系出于技术、成本及生产管理角度综合考虑，具体如下：

(1) 从技术角度，委外加工仅涉及非核心工序，不涉及公司产品核心技术

从技术角度来看，公司产品的核心技术及核心竞争力主要体现在光学组件及软件算法的软硬件结合，机械加工、布线、电箱组装及外壳组装等非核心工序不是决定公司产品核心竞争力的关键因素。通过委外加工的方式不会导致公司核心技术外流，公司还可以集中优势资源向核心工序环节及核心技术研发方向倾斜，最大程度提升公司的核心竞争力，故公司将机械加工、布线、电箱组装及外壳组装等非核心工序采用委外加工的模式在技术上具有商业合理性。

(2) 从成本角度，委外加工相较于公司自产，成本方面更具有优势

从成本角度来看，委外加工涉及的机械加工、布线、电箱组装及外壳组装等非核心工序均需大量的人员、场地及设备投入，市场上从事机械加工、布线加工的参与者较多，公司可供选择的空间较大且市场价格相对透明，公司在该领域的议价能力较强。公司发展早期，生产部门存在布线、电箱组装及外壳组装的内部产能，但由于公司当时资金实力不足以支撑专业化产线投入，委外加工成本比自产成本更具有优势，故公司将机械加工、布线、电箱组装及外壳组装等非核心工

序采用委外加工的模式在成本上具有商业合理性。

(3) 从生产管理角度，委外加工能在有限的客观条件下，更好协调产能及产品质量

从管理角度来看，受制于生产及办公场地不足、人员规模较小等客观限制条件，报告期内公司不具有自有房屋及生产线，公司主要人员以研发、管理、销售人员为主，属于轻资产运营，同行业可比公司均已上市，公司在资产规模、资金实力及人员规模方面均不具备竞争优势，通过委外加工的模式，可极大的减少了公司上述客观限制条件对公司不利影响。此外，通过委外加工的方式，公司可以集中资源专注于核心生产工序及研发工作，通过对外协供应商日常质量管控及协调委外生产计划，可在有限的客观条件下最大限度提高产能、确保委外加工产品质量。故公司将机械加工、布线、电箱组装及外壳组装等非核心工序采用委外加工的模式在生产管理上具有商业合理性。

2、与劲拓股份、矩子科技等竞争对手外协模式存在差异的原因及合理性，形成当前外协模式的背景及商业合理性

根据同行业可比上市公司的公开披露信息，公司与同行业可比公司外协模式对比情况如下：

项目	外协模式	涉及外协的工序
矩子科技	将机械加工、表面处理环节委托给外协供应商	机械加工
劲拓股份	自主生产，在产能不足时将部分环节委托给外协供应商	-
天准科技	机械加工环节采用自产及外协加工的模式	机械加工
华兴源创	CNC 加工、PCBA 封装、基板三防处理、Cable 加工、导电胶裁切、表面处理等环节交由外协加工厂商	机械加工、布线
思泰克	将机械加工、布线、电箱组装和部分外壳组装通过委外加工的方式完成	机械加工、布线、电箱组装和部分外壳组装

根据上述信息可知，劲拓股份以自主生产为主，矩子科技、天准科技将机械加工环节委托给外协供应商，华兴源创将机械加工、布线环节委托给外协供应商，与上述公司相比，公司委外加工还涉及电箱组装和部分外壳组装环节。形成当前外协模式的背景及商业合理性参见本题回复之“(一)、1、进一步说明将机加工、布线、电箱组装及部分外壳组装环节均采取委外加工的合理性”部分的回复。

3、在现有外协模式下如何保证竞争力及知识产权的保密性

在现有外协模式下公司通过以下途径保证技术竞争力及知识产权的保密性：

(1) 委外加工不涉及公司核心技术，公司已与供应商在合作环节中签订了技术保密条款，确保知识产权的保密性

由于委外加工环节涉及机加、布线、电箱组装及部分外壳组装环节，均为非核心工序环节，公司向外协供应商提供的技术图纸均经过脱密处理，不涉及公司核心技术。此外，公司与外协供应商均签订了合作协议，协议中明确规定：乙方（以下均特指“外协供应商”）应保守因履行本合同而知悉的甲方（以下均特指“思泰克”）的商业秘密、技术秘密，未经甲方同意，乙方不得将任何合作中知悉的任何情况透露给第三方。否则，应向甲方承担合同总额 30% 的违约金。如果前述违约金不足以赔偿因此给甲方造成的损失，还须另行补足。上述技术保密条款有效确保了公司的技术保密性。

(2) 派驻专人对接外协供应商，并实施日常监督管理并落实外协方案更新

公司遴选的外协供应商均为厦门当地企业，公司派驻专门的驻场生产工程师定期检查外协供应商的生产状况，确保外协质量。同时公司持续更新并拓展设备技术方案，以提高设备的运转效率、降低设备的生产成本，驻场生产工程师根据技术方案更新情况，同步优化并落实外协方案，确保公司技术方案的先进性，同时监督外协供应商切实履行技术保密职责，避免技术方案外泄。

(3) 定期对外协供应商进行遴选及考核，确保外协供应商生产品质及技术先进性

公司根据外协供应商产品质量、加工技术、外协效率、技术保密管理及外协报价等多个维度反馈信息，对外协供应商实施年度遴选及考核，根据考核结果的优劣调整下一年度采购规模，确保外协供应商提供相关委外加工服务具有技术先进性及市场竞争力。

(二) 说明主要生产设备具体发挥的作用，相关生产人员的主要工作内容及对应工序、使用的设备，设备数量、厂房面积与产量、员工数量的匹配性

截至本补充法律意见书出具之日，公司主要生产设备（设备原值在 1 万元以上）的具体情况如下：

单位：万元

资产名称	数量	账面原值	涉及的生产环节	具体发挥的作用
空压机	1	2.86	机电联调，整机调试	提供压缩空气
激光打标机	2	2.05	外壳组装	铭牌雕刻
铣床	1	1.92	部件组装	零件修整加工

截至 2022 年 12 月 31 日，公司生产人员共 26 人，其中生产车间人员 20 人、生产辅助人员 6 人，依据不同工序及内容划分的具体情况如下：

工序	工作内容	生产车间人员人数	使用的设备	设备数量	厂房面积	该环节月均产量（注）
电脑装机	装配各种板卡到电脑中，安装各种专用软件、自有软件	1	电脑	1	约 50M ²	约 200 台
部件装配	①线束制作 ②电气件接线插头制作 ③电箱装配 ④投影光源组装	6	双边工作台，雕刻机，铣床	4	约 300M ²	①约线束制作 70 台 ②约电气件接线 200 台 ③约电箱装配 50 台 ④约投影光源组装 200 台
机电联调	装配关键件到机器上，联动调试	4	万用表、空压机	5	约 2500M ² 调试车间内运转	约 200 台
整机调试	对产品进行校正、调试	4	玻璃定标板、专用治具、空压机	玻璃定标板 3 套、专用治具 5 套		约 200 台
出具测试报告	对调试后机器进行检验、检测出具报告	2	办公电脑	2		约 200 台
外壳组装（部分）	组装产品外壳	3	激光打标机	2	约 200M ²	约 80 台

注：该环节月均产量系公司根据历史生产情况的近似估计产量。

如上表所示，报告期内公司相关工序及其主要工作内容、使用的设备，设备数量、厂房面积与产量、员工数量具有匹配性。

（三）说明发行人遴选外协供应商资质、控制外协供应商质量的主要机制及执行情况，为降低外协依赖所采取的主要措施及实施效果

1、发行人遴选外协供应商资质、控制外协供应商质量的主要机制及执行情况

报告期内，公司建立了《采购管理制度》《供应商控制管理程序》《存货管理制度》等制度，对外协供应商资质进行遴选、对委外质量进行质量管控及监测，具体情况如下：

项目	主要机制	执行情况
外协供应商遴选	一、供应商建档评估	对未建立档案的供应商，需供应商如实填写《供应商基本情况调查表》。采购部门收到填写完毕的《供应商基本情况调查表》后，开展供应商建档评估，评估的内容应包括以下方面：生产资质、产能情况、管理水平、人员素质、财务状况、物流能力、价格要求、机动灵活性等
	二、系统录入	初步评估合格后，采购员按照《供应商基本情况调查表》及外协供应商提供的资质文件报采购负责人审批后，将外协供应商录入供应商系统
	三、送样审查	经系统录入后，公司生产工程师将试样图纸交由供应商生产样品，外协供应商生产完成后向公司提交产品送样，质检人员会同生产工程师对送样结果进行送样技术评估
	四、签署合作协议	经送样技术评估合格后的外协供应商标明为合格外协供应商，依据公司制式协议模板与外协供应商签署《合作协议》，协商委外加工价格
	五、小批量试生产	签署《合作协议》后，采购员向新入库的外协供应商下达小批量《采购订单》，采购人员会同生产工程师、质检人员就该外协供应商规定期限内交付情况出具意见并上报采购负责人
	六、后续订单签署	采购负责人根据外协供应商试生产情况，综合评估该外协供应商产能情况、产品质量、委外加工价格等维度综合考量，安排外协供应商后续订单及生产计划
	七、年度考核	公司每年度对外协供应商进行考核及信息更新，考核维度包括：品质、交期情况、价格及付款方式、投诉处理以及配合度、与驻场人员的沟通、库房管理等对外协供应商进行考评，评价结果记录在《供应商评估表》中，考评为不合格的外协供应商，公司中止对该供应商的后续订单，若合作协议有效期内没有改善的，公司不再续签《合作协议》并在供应商系统中将其删除
外协供应商产品质量管理	一、公司设有质管部，严格监控委外产品的质量	公司设立了单独的质管部，主要负责公司质量管理体系的维护与改进，其主要职责包括 ISO9001 质量管理体系建立、维护及改善，公司质量目标的监视和测量，重大质量问题的跟踪与改进等
	二、公司向外协供应商派驻驻场生产工程师，不定期对外协供应商进行抽检	公司向外协供应商派驻驻场生产工程师，监督外协供应商日常生产及仓库管理，不定期对外协供应商加工质量及日常存货管理进行抽检，抽检过程中不合格的外协供应商，公司要求限期整改并暂停下达新的订单
	三、采购部开展对外协供应商的年度考核	采购部门每年度对外协供应商进行考核及信息更新，考核维度包括：品质、交期情况、价格及付款方式、投诉处理以及配合度、与驻场人员的沟通、库房管理等对外协供应

项目	主要机制	执行情况
		商进行考评，评价结果记录在《供应商评估表》中，考评为不合格的外协供应商，公司中止对该供应商的后续订单，若合作协议有效期内没有改善的，公司不再续签《合作协议》并在供应商系统中将其删除

2、降低外协依赖所采取的主要措施及实施效果

(1) 通过募投项目的实施，提高自产比重

思泰克科技园项目系本次发行的募投项目，项目总投资 13,800.00 万元，公司拟建设厂房并购置生产线，提高自产产能，提升公司生产流程的信息化水平及质量控制能力，从而满足客户对公司机器视觉检测设备持续增长的需求。

本募投项目实施后，将有效缓解公司生产经营用地不足的问题；有利于公司快速响应行业和客户的订单需求，进一步降低外协比例，保障产品生产效率和产品的稳定性、可靠性。

(2) 通过拓展新的外协加工商，拓展外协产能及定价话语权，减少对现有外协供应商的依赖

报告期内，公司采购部门积极拓展新的外协加工商，目前已储备了多家可能实现后续合作的外协供应商，以应对未来销售规模扩大可能导致的外协产能不足的潜在风险，增强公司的定价话语权，减少对现有外协供应商的依赖。

(四) 说明在半定制化的核心环节自行调整“关键件配置”、搭载“特定功能软件模块”等工序的含义，发行人在相关核心环节所从事的具体工作，需要调用的场地、设备、人员及典型耗时周期，核心技术在相关环节的具体体现

1、说明在半定制化的核心环节自行调整“关键件配置”、搭载“特定功能软件模块”等工序的含义

关键件主要指光学组件系统及电脑，光学组件系统包括相机、镜头、投影头及灯盘等核心光学器件，其中投影头为公司自主研发及组装，镜头及灯盘由公司设计并由供应商定制化开发销售，相机及电脑为公开发售型号。由于不同检测场景及检测精度要求，在半定制化开发环节，公司结合自主开发的多种投影头、镜头及灯盘技术路径，并适配不同型号的相机及电脑，组合形成多套关键件配置方

案,根据客户实际检测需求不同,选择不同的“关键件配置”方案,确保满足客户预算范围及技术要求的前提下,向客户提供最恰当的硬件技术方案。

设备软件系统由操作系统、操作软件及功能软件模块构成。操作系统是电脑运行的通用平台系统,由公司对外采购并安装;操作软件是检测设备运行的基础,系由公司自主设计、编写的标准化软件,如:主控软件、编程软件和数据分析软件;功能软件模块是公司应对不同行业、应用场景客户的使用需求,由公司事先自主研发、可搭载于操作软件上实现特定功能的程序。公司技术人员与客户确定技术需求后,在半定制化生产环节,可通过搭载公司开发的各类型功能模块实现客户特定的使用需求,如对接 MES 生产管理系统、IMS 系统数据互联、不同条码识别、特殊工艺检测识别及实时生产监测处理等。

2、发行人在相关核心环节所从事的具体工作,需要调用的场地、设备、人员及典型耗时周期,核心技术在相关环节的具体体现

在相关核心环节所从事的具体工作,需要调用的场地、设备、人员及典型耗时周期、涉及的核心技术具体情况如下:

核心环节	涉及的工序	调用场地	调用设备	调用人员(调用人次/台)	典型耗时周期(工时/台)	具体工作	涉及的核心技术及其具体体现(注)
调整“关键件配置”	部件装配(投影光源组装)	60M ²	无	2	2	投影头方案组装,光源方案组装	可编程结构光栅投影技术,多层三维检测头,红绿蓝(RGB)三色LED光源算法
	电脑装机	50M ²	无	1	1	板卡专用软件安装,自有软件安装	CPU和GPU混合的三维表面轮廓算法,高低曝光技术,SMT生产线数据互联及分析技术,AI人工智能算法
	机电联调	2500M ² 调试车间内周转	无	1	2	相机镜头配套方案组装,投影头配套方案组装,RGB光源组装	红绿蓝(RGB)三色LED光源算法,10微米级别的XYZ三轴移动精密平台,FPC远心镜头静态补偿技术
搭载“特定功能软	电脑装机	50M ²	无	1	2	数据库软件安装,自有定制软件安装,维	基于三点照合技术的产品品质控制体系,动态Mark

核心环节	涉及的工序	调用场地	调用设备	调用人员(调用人次/台)	典型耗时周期(工时/台)	具体工作	涉及的核心技术及其具体体现(注)
件模块”						修站电脑组装, 自有维修站软件安装	点识别技术, 多机互联技术

注: 核心技术的具体体现参见招股说明书“第五节 业务与技术”之“四、(一) 发行人的核心技术、技术先进性和保护措施”部分披露的内容。

(五) 说明“标准化生产+半定制化开发”表述方式的来源及其与同行业可比上市公司在信息披露上差异较大的合理性, “半定制化”开发与“全定制化”开发的区别, 该表述是否能准确体现发行人生产模式的特征

1、说明“标准化生产+半定制化开发”表述方式的来源及其与同行业可比上市公司在信息披露上差异较大的合理性

公司采用“标准化生产+半定制化开发”的表述系根据同行业可比上市公司表述的依据结合自身情况确定而来的, 公司信息披露与同行业可比上市公司信息披露对比情况如下:

公司简称	产品特征及生产模式表述	表述依据及结论
矩子科技	公司产品中部分非核心生产工序委托外协厂商进行加工, 主要内容为机械加工、表面处理等, 不涉及公司的核心生产工艺及关键技术环节。 本次募投项目(机器视觉检测设备产能扩张建设项目)将引进自动化程度更高、性能更加先进的生产和调试设备, 产品生产的自动化和标准化程度将进一步提高 , 产品质量和稳定性将得到进一步优化。	未明确说明其生产模式是标准化还是定制化, 但从其对于机器视觉检测设备产能扩张建设项目的表述可以推断, 矩子科技按产线自动化程度定义是否为标准化生产, 生产模式介于标准化与定制化之间。
劲拓股份	公司实行“以销定产”的生产模式, 即根据销售订单来制定公司的生产计划。 在电子热工设备、检测设备、自动化设备生产方面, 公司拥有钣金、机加及装配等完整的全工序生产制造体系, 能够采取自主标准化生产模式 , 公司下设 PMC 部全面负责协调管理生产系统的工作, 由 PMC 部按销售部门下达的订单指令组织安排钣金车间、机加车间、装配车间进行生产, 并和品质部、货仓部等部门共同配合, 负责原材料入库、产品生产、产品测试、质量控制和产品发运的全过程	由于劲拓股份具备全工序生产制造体系, 因此劲拓股份为标准化生产模式。
天准科技	公司产品生产过程主要包括生产计划、零部件采购、整机装配、电气安装调试、软件安装调试、标定、整机检验、产品入库等步骤。在生产过程中, 公司采用 ERP 系统对流程进行统一管理。	天准科技根据设备特性及是否存在完全依据订单

公司简称	产品特征及生产模式表述	表述依据及结论
	<p>对于光伏硅片分选设备、激光直接成像设备、精密测量仪器等标准化产品，在生产的工艺和流程上较稳定，销量可预测性较好，生管部门根据订单情况和市场预测制订生产计划，公司对畅销产品维持一定数量的库存，保证较短的交货周期。</p> <p>对于其他专用设备、定制化设备产品，主要采用订单导向型的生产模式，以销定产。由项目经理与客户沟通并确定需求，协调开发部门制订产品方案，包括设计图纸及物料清单等；生产部门制造样机，经过调试和检验达成客户需求后，公司与客户签署订单并制定生产计划、展开批量生产。</p>	导向安排生产计划，确定是否为标准化设备。
华兴源创	公司检测产品具有显著的非标准、定制化的特点，按一般的设计开发流程，客户在产品开发阶段就会同步提出测试产品需求，并通知公司参与同步开发检测产品。公司在客户新产品研发设计阶段即积极介入，根据客户需求、结合客户产品图纸资料及工作现场实际环境，规划和开发设计出服务于客户产品指定检测工序的检测设备或检测治具的方案，方案经客户确认认可后，公司开始具体的软、硬件开发、提供样机并与客户就新产品共同进行测试，确认技术指标是否需要变更或改善，样机经调试完成并经客户验证通过后，公司根据订单要求开始批量生产。	华兴源创根据设备特性及产品开发流程，确定华兴源创为非标准化、定制化开发
思泰克	公司生产采用标准化生产及根据客户对设备性能或使用的特殊需求进行半定制化开发相结合的，以销售订单为导向的生产模式。公司产品的生产过程主要包括制定生产计划、原材料采购、电气件装配、机械结构件装配、电脑及软件装机、图像传感类部件装配、机电联调、整机调试、测试检验、成品入库等环节。一般情况下，公司销售部门在通过与客户沟通并确定需求后，会同生产部门根据项目特点选择相应的产品型号及功能配置，进而制定生产计划，安排批量生产。	公司根据生产流程特点，将采取委外加工的非核心工序定义为标准化生产，将依据客户需求、及原有技术方案积累下的组装、调试、软件安装环节定义为半定制化开发

注：矩子科技、天准科技、华兴源创表述取自其招股说明书及 2021 年年报，劲拓股份表述取自其 2021 年年报。

由上述对比可以看出，同行业可比公司确定生产模式及产品特征的划分标准主要有：①生产线自动化参与程度②产品定制化开发程度③是否完全以订单生产为导向、是否存在备货④客户是否参与产品开发阶段，公司对比上述划分依据对照分析如下：

划分依据	参照该依据表述的上市公司	公司情况
①生产线自动化参与程度	矩子科技、劲拓股份	公司机加、布线、电箱组装及部分外壳组装环节由外协加工商完成，外协供应商拥有自动化生产线，公司自身组装、调试环节由公司生产人员完成，不具有自动化生产线
②产品定制化开发程度	天准科技、华兴源创	公司通过调整关键件配置和搭载特定功能的模块实现产品的定制化功能，其余生产环节为标准化程度较高，因此为半定制化开发

③是否完全以订单生产为导向、是否存在备货	天准科技	公司以订单生产为导向，存在少量备货
④客户是否参与产品开发阶段	华兴源创	产品开发依托于研发人员形成的技术方案，客户不参与产品开发，仅就采购提出技术需求，由工程师根据客户需求选取不同关键件配置方案及需要搭载的软件功能模块

综上，公司采用“标准化生产+半定制化开发”的表述系根据同行业可比上市公司表述的依据结合自身情况确定，与同行业可比上市公司表述存在差异系各公司自身情况不同所致，不存在表述依据的重大差异，具有合理性。

2、“半定制化”开发与“全定制化”开发的区别，该表述是否能准确体现发行人生产模式的特征

采用“半定制化”开发相比于“全定制化”开发更能准确体现公司生产模式的特征，具体原因及区别如下：

(1) 硬件开发部分，公司依托于不同关键件配置方案积累满足客户的定制化需求，客户并不参与产品的开发阶段，因此并非“全定制化”

参见公司一轮问询回复之“11、营业成本”之“一、(四)、3、(1) 主要产品的生产流程”部分的内容，硬件半定制化开发的环节主要为关键件组装、硬件调试环节。该环节主要工作内容为根据不同客户需求调整关键件配置并实现整机组装，具体工作内容可参见本题回复之“(四)、1、说明在半定制化的核心环节自行调整‘关键件配置’、搭载‘特定功能软件模块’等工序的含义”部分的表述，公司根据已形成的多套关键件配置方案积累，结合客户实际检测需求、预算范围及技术要求，选择最恰当的硬件技术方案，产品技术开发系前期研发人员完成，客户并不参与产品的开发阶段，因此采用“半定制化”开发比“全定制化”开发更为准确。

(2) 软件开发部分，自主编程的操作软件及功能模块均来源于研发人员前期研发积累，不仅针对某一客户，因此并非“全定制化”

参见公司一轮问询回复之“11、营业成本”之“一、(四)、3、(1) 主要产品的生产流程”部分的内容，软件半定制化开发环节主要为软件安装及软件调试环节。该环节主要为安装设备运转必需的操作系统、操作软件以及根据不同客户搭载不同的功能模块，具体工作内容可参见本题回复之“(四)、1、说明在半定

制化的核心环节自行调整‘关键件配置’、搭载‘特定功能软件模块’等工序的涵义”部分的表述，外购的操作系统及公司自主编程的操作软件构成了设备运转的基础，均为标准化产品，通过搭载公司已开发的不同功能模块实现客户的定制化需求，该功能模块均来源于研发人员前期研发积累，不仅针对某一客户，因此采用“半定制化”开发比“全定制化”开发更为准确。

综上，硬件、软件开发模式均有别于“全定制化”开发，采用“半定制化”开发更能准确体现公司生产模式的特征。

(六) 说明在建工程相关投入与周边同类建筑的差异，如何保证在建工程中相关投入与应计入当期成本、费用的投入准确区分核算，发行人基本采用外协生产模式下，自建大量厂房的合理性和必要性，未来主要生产模式是否将发生重大变化

1、说明在建工程相关投入与周边同类建筑的差异，如何保证在建工程中相关投入与应计入当期成本、费用的投入准确区分核算

(1) 在建工程相关投入与周边同类建筑对比

报告期内，公司在建工程主要系思泰克科技园项目建设，建设单价与周边区域同类建筑单价不存在较大差异，公司不存在将成本、费用计入在建工程的情形。

公司在建工程建设单价与周边区域同类建筑比较如下：

项目	项目地点	完工时间	项目造价 (万元)	项目总建筑面积 (平方米)	单位面积造 价(万元/平 方米)
思泰克科技园项目	厦门市翔安区13-07马巷南片区舩山东二路与舩阳南二路交叉口西南侧	2022年	9,016.58	厂房：25,103.76，综合数：5,866.63，共计30,970.39	0.29
厦门嘉戎技术股份有限公司“嘉戎技术产业园项目”	厦门市同安区同翔高新技术产业基地布塘北路与同翔大道交叉口西南侧B地块	2020年	7,535.01	厂房：20,897.65，办公楼：5,155.73，共计26,053.38	0.29

注1：思泰克科技园项目为结算造价金额。

注2：嘉戎技术相关数据摘录自厦门嘉戎技术股份有限公司招股说明书及审计报告披露信息。嘉戎技术产业园项目与思泰克科技园项目距离约15公里。

由上表可见，公司思泰克科技园项目与周边同类建筑造价不存在较大差异。

(2) 保证在建工程中相关投入与应计入当期成本、费用的投入准确区分核算措施

公司对在建工程实施过程制定健全的内控制度并有效执行,合理保证在建工程项目成本归集的真实性、准确性和完整性。在建项目实施前,根据公司相关战略安排制定投资计划,并经相应权限审批后,确定主要施工单位后签订合同,财务部门严格按照相关制度检查与在建工程相关施工合同,根据发票、结算单、到货单、支付凭证等确认计入在建工程成本,同时关注在建工程相关投入与施工进度和预算是否匹配,截至目前实际投入与预算不存在较大偏差。

公司在建工程核算土建工程、设备及安装、待摊费用等支出与项目本身密切相关,上述核算均为建造该项目达到预定可使用状态前所发生的必要支出,报告期内,公司不存在将成本、费用计入在建工程的情形。

2、发行人基本采用外协生产模式下,自建大量厂房的合理性和必要性

本次自建厂房系本次募投项目思泰克科技园一年产 3,000 台机器视觉检测设备项目的生产车间及厂区配套设施,是本次募投项目实施的重要先决条件。截至目前,受制于资金投入、场地规模等客观条件限制,公司将机械加工、布线、电箱组装及外壳组装主要通过委外加工的方式实现生产,集中资源从事核心工序生产及技术研发。随着未来首次公开发行募集资金的逐渐到位,资金实力将得到显著增强,同时随着公司经营规模逐渐扩大,外协厂商的持续供应产能及生产管理将受到考验。基于此背景下,公司计划借由本次募集资金实施年产 3,000 台机器视觉检测设备项目,购置相应的生产线并自建配套生产车间及厂房,以提升生产的自主可靠性、增强与外协供应商的定价话语权,具备合理性。

此外,除上述提高生产稳定性之外,本次项目实施的必要性还包括:

(1) 项目建设是满足公司市场需求的重要前提

近年来,工业生产 4.0 时代的发展促进生产设备的智能化升级;我国人口红利优势逐渐弱化,工业制造厂商逐渐倾向于机器人,以减少人工成本;消费水平的升级,消费者对产品的品质提出了更高的要求,使得制造商必须加大产品品质把控。机器视觉检测技术自身的优势以及前述行业发展趋势共同促进了机器视

觉检测设备在工业自动化、工厂智能化中的应用，市场规模将进一步得到释放。

随着公司业务规模的扩大，公司现有产能已无法满足快速增长的市场需求，本次思泰克科技园项目建设完成后可形成 3,000 台/年机器视觉检测设备的产能，有效解决公司产能瓶颈问题，顺应行业发展趋势。

(2) 项目建设是提高企业产品质量与性能的重要途径

公司机器视觉检测设备主要应用领域包括消费电子、汽车电子、半导体、通信设备等电子信息制造业领域，均在国民经济中占据重要位置。近年来，随着科技发展以及终端用户对于消费产品要求逐渐提高，公司下游客户对产品质量把控要求随之提升。思泰克作为提供机器视觉检测设备的研发、生产、销售及增值服务的高新技术企业，肩负下游客户产品质量检测的责任，公司需持续提升机器视觉检测设备的质量及检测能力，以保障公司在市场上的竞争能力。

本次项目新建机器视觉检测设备生产线，引入龙门加工中心、数控车床、CNC 加工中心等自动化程度更高的生产加工及检测设备，一方面可提升机器视觉检测设备的智能化生产水平，提升产品质量，另一方面，通过技术上的优化升级，可提升产品检测性能，如检测的精度、稳定性等。本项目建设有助于提升公司产品质量和性能，以进一步提升公司市场竞争力，保持公司在行业内的领先地位。

(3) 项目建设有助于提升公司经营稳定性

2022 年 12 月之前，公司主要生产及办公用房均为向实际控制人之一陈志忠控制的企业顺拓电子租赁，生产场地相对有限，随着公司市场需求的提升，亦为进一步减少关联交易，思泰克科技园建设完成后，已成为公司重要的生产基地，同时也作为公司主要的管理中心和总部基地，有助于提升公司经营稳定性。

综上，自建大量厂房系本次募投项目实施的重要条件之一，是公司长期发展的重要保障，具有合理性及必要性。

3、未来主要生产模式是否将发生重大变化

根据报告期内公司产量及产量增长率，结合募投项目预计达产时间，预计 2024 年起，公司将部分委外生产订单转化为自主生产的模式，考虑到公司产量

增幅及募投项目达产后产量爬坡仍需要一定时间，因此未来公司非核心工序环节仍将保有一定规模的委外生产订单，未来主要生产模式未发生重大变化。

(七) 核查情况

1、核查程序

本所律师执行了如下核查程序：

(1) 查询同行业可比公司公开披露资料，与发行人生产模式进行对比，并分析差异原因及合理性；

(2) 通过公开信息查询等方式，取得周边区域同类建筑造价，并与公司在建工程实际造价进行对比，分析差异的原因及合理性；

(3) 访谈了发行人财务总监、工程负责人，了解公司保证在建工程中相关投入与应计入当期成本、费用的投入准确区分核算措施，实地查看公司在建工程项目现场建设情况，获取了在建工程涉及的预算报告及各期监理报告、工程合同、发票、付款凭证综合判断在建工程核算的准确性、是否符合企业会计准则的规定；

(4) 访谈了发行人生产负责人，了解发行人对外协供应商的遴选过程及相关制度执行过程、降低外协依赖所采取的主要措施及实施效果、以及外协模式下发行人如何确保核心竞争力及技术保密性，了解发行人生产模式的披露来源，了解调整“关键件配置”、搭载“特定功能软件模块”等工序的含义及该工序具体工作内容、人员及设备投入情况及核心技术的具体体现，了解发行人自建大量厂房的合理性和必要性，未来主要生产模式是否将发生重大变化；

(5) 访谈了发行人研发负责人，了解半定制化的核心环节自行调整“关键件配置”、搭载“特定功能软件模块”等工序的含义，了解“半定制化”开发与“全定制化”开发的差异，查阅同行业可比上市公司在产品特征及生产模式信息披露，分析发行人采用半定制化开发对生产模式进行描述的准确性；

(6) 查阅了发行人募投项目可行性研究报告，结合报告期内发行人产量及增长情况，综合判断自建大量厂房的合理性和必要性及募投项目实施是否将导致发行人未来主要生产模式发生重大变化；

(7) 获取了发行人《采购管理制度》《供应商控制管理程序》《存货管理制度》等供应商管理制度，核查了有关发行人对外协供应商资质遴选及质量管理的措施；

(8) 访谈发行人生产负责人，了解主要生产设备具体发挥的作用，相关生产人员的主要工作内容及对应工序、使用的设备，分析设备数量、厂房面积与产量、员工数量的匹配性；对报告期期末发行人固定资产进行了盘点，核对固定资产铭牌、数量、存放地点及使用状况；

(9) 实地走访发行人生产场所及外协加工商，了解发行人及外协加工商生产流程、工序管理及库房管理情况。

2、核查意见

经核查，本所律师认为：

(1) 发行人出于技术、成本、管理等因素考虑将机加工、布线、电箱组装及部分外壳组装环节均采取委外加工的方式具有合理性，与劲拓股份、矩子科技等竞争对手外协模式存在差异系自身情况不同所致，受限于场地、人员等客观条件限制，发行人采用外协模式具有商业合理性，在现有外协模式下发行人可以确保保证竞争力及知识产权的保密性；

(2) 发行人已按要求说明主要生产设备具体发挥的作用、相关生产人员的主要工作内容及对应工序、使用的设备，设备数量、厂房面积情况，上述披露内容与产量、员工数量具有匹配性；

(3) 发行人具有外协供应商遴选、控制外协供应商质量的主要机制，执行情况良好，随着募投项目实施、扩大供应商遴选范围可降低发行人对于外协供应商的依赖；

(4) 调整“关键件配置”系结合客户需求、根据发行人前期研发形成的关键件配置方案基础上选择最恰当的硬件配置方案，“特定功能软件模块”系由公司事先自主研发、可搭载于操作软件上实现特定功能的程序，发行人通过搭载“特定功能软件模块”实现不同客户应用场景下的软件定制化需求；发行人已按要求说明在相关核心环节所从事的具体工作、需要调用的场地、设备、人员及典型耗

时周期、核心技术在相关环节的具体体现情况，具有匹配性；

(5) 发行人采用“标准化生产+半定制化开发”的表述系根据同行业可比上市公司表述的依据结合自身情况确定，与同行业可比上市公司表述存在差异系各公司自身情况不同所致，不存在表述依据的重大差异，具有合理性；发行人硬件、软件开发模式均有别于“全定制化”开发，采用“半定制化”开发更能准确体现发行人生产模式的特征；

(6) 发行人在建工程相关投入与周边同类建筑不存在显著差异，在建工程中相关投入与应计入当期成本、费用的投入能够准确区分核算，自建大量厂房具有合理性和必要性，未来主要生产模式不会发生重大变化。

二、《二轮审核问询函》问题 3. 关于何生茂及其他相关人员合作事项

根据申报材料及审核问询回复：(1) 何生茂在电子设备制造商领域有多年销售经验，2014年7月起担任深圳思泰克（商号相同的非关联方，2013年成立）总经理，深圳思泰克2015年成为发行人第一大经销商客户。(2) 2016年初，为更好绑定何生茂的销售资源并激励其销售意愿，发行人与何生茂商定：由三名实际控制人陈志忠、姚征远及张健代何生茂持有发行人股权，三人代持股权对应的持股比例合计为1.60%，股权转让价格为0元。(3) 2018年6月，为加强销售渠道管控，何生茂入职发行人并担任深圳分公司负责人。出于对何生茂的工作激励，发行人于2018年7月对何生茂进行股权激励。(4) 2019年4月，何生茂因个人职业发展原因自发行人辞职。辞职后，何生茂基于其SMT行业多年的从业经验和丰富的客户资源，于2019年11月联合行业内实力较强的经销商（包括深圳市深赣科技有限公司、惠州启辰智能技术有限公司），合作设立德中租赁，从事SMT生产线设备的经营租赁，销售包括发行人在内的多家国内外厂商产品。何生茂是德中租赁的实际控制人，德中租赁设立后次年即成为发行人第一大经销商客户。2020年、2021年，发行人来源于德中租赁的收入占比分别为5.30%、7.85%。(5) 德中租赁股东生茂投资合伙企业的联系电话与深圳思泰克一致，生茂投资合伙企业中深圳市深赣科技有限公司相关股东同时持股深赣融资租赁，发行人客户包含名为深圳市赣商租赁有限公司的企业。(6) 报告期内，何生茂持有的发行人股份（含代持）发生多次变动，截至申报时代持已完

全解除。(7) 深圳市智航高科技有限公司为发行人 2021 年前五大客户, 2019 年该公司成立后即与发行人合作, 朱圣贵持有 100% 股权, 深圳思泰克此前大股东存在与朱圣贵同名人员。

请发行人: (1) 进一步说明与何生茂合作过程中多次变更合作方式的合理性, 深圳思泰克不再主要向发行人采购设备后的发展情况及相关订单、客户资源的转移情况, 生茂投资电话与该公司一致的原因。(2) 说明 2016 年实际控制人陈志忠、姚征远及张健代何生茂持有发行人股份时, 何生茂未支付对价的原因, 找多人进行代持的原因及合理性, 代持股份后续转让过程中的利益分配方式, 报告期内与何生茂相关股份变动(含代持及解除)的定价机制, 转让价格的公允性。(3) 说明何生茂自发行人离职后较短时间即设立德中租赁的资金来源, 德中租赁其他股东、出资人的主要背景, 何生茂将合作模式由经销为主(通过深圳思泰克)转变为租赁为主(通过德中租赁)的商业合理性。(4) 说明德中租赁刚成立即大量买断租赁发行人产品的合理性, 其客户来源, 结合设备投资中新客户较多的特点, 进一步说明何生茂的渠道资源如何保证其持续获得新客户, 及相关合理性、真实性。(5) 说明深圳市深赣科技有限公司股东同时持股的深赣融资租赁与发行人客户深圳市赣商租赁有限公司的关系。(6) 说明深圳市智航高科技有限公司股东与深圳思泰克前股东是否为同一人, 该客户刚成立即与发行人合作并逐步成为前五大客户的合理性, 相关股东持续拥有客户资源的真实性。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见, 说明: (1) 对何生茂与发行人的业务往来变化、入职、辞职、入股、退股一系列运作的背景、商业合理性的核查情况及核查结论、核查证据; (2) 对经销客户, 特别是深圳思泰克、德中租赁、赣商租赁、智航高科技的销售真实性、股东持续拥有新客户资源的合理性及回款来源所采取的专项核查方式及结论, 并结合《保荐人尽职调查工作准则》及其他相关规定, 充分说明相关核查的充分性和有效性。

请中介机构的质控或内核部门说明是否就前述事项履行了重点质量把关工作及相关结论。

回复:

(一) 进一步说明与何生茂合作过程中多次变更合作方式的合理性，深圳思泰克不再主要向发行人采购设备后的发展情况及相关订单、客户资源的转移情况，生茂投资电话与该公司一致的原因

1、进一步说明与何生茂合作过程中多次变更合作方式的合理性

(1) 何生茂入职公司之前的合作方式

公司获取了何生茂出具的《尽职调查表》，并与公开信息进行比对，何生茂在通过深圳思泰克光电科技有限公司与公司开展合作前，曾任职于多个电子行业相关设备制造商的销售岗位，其中东莞市盟拓光电科技有限公司主营产品包括 SMT 专用设备、深圳市复蝶智能科技有限公司为复蝶品牌 3D SPI 的经销商。何生茂在通过深圳思泰克成为公司经销商之前已具备多年的 SMT 销售经验及销售资源。

基于何生茂丰富的销售经验，深圳思泰克于 2015 年度至 2017 年度向公司采购的金额分别为 860.85 万元、2,312.41 万元及 4,695.12 万元，占公司同期营业收入的比重分别为 27.71%、45.79%及 42.02%，公司对深圳思泰克的销售金额及销售占比整体呈现不断上升趋势。

(2) 何生茂入职公司

2017 年末，公司为进一步加强自身销售渠道的管控能力，提高公司销售力量，经公司实际控制人与何生茂协商，何生茂于 2018 年 6 月正式加入公司并担任深圳分公司负责人。

自何生茂加入公司后，公司原则上与深圳思泰克停止新签销售订单，并逐步将客户资源嫁接至公司，由于部分终端客户的供应商资质变更流程较为复杂，变更时间较长，故 2018 年度公司与深圳思泰克仍存在设备购销业务，但销售金额及占比均显著降低，销售金额及销售占比分别降低至 1,543.64 万元及 7.89%。2019 年度及以后，公司与深圳思泰克未再发生设备购销业务。

(3) 何生茂辞职并创立德中租赁

2019 年 4 月，何生茂因个人职业发展考虑，且与公司管理层经营理念冲突

较大，辞去公司相关职务。

自公司离职后，何生茂基于其 SMT 行业多年的从业经验和丰富的客户资源，对 SMT 设备租赁的经营模式进行探索，并于 2019 年 11 月联合行业内实力较强的经销商，合作设立广东德中设备租赁有限公司，设立时股权结构如下：深圳市生茂投资合伙企业（有限合伙）持股 69%、德中（深圳）激光智能科技有限公司持股 30%、上海华振信息科技有限公司持股 1%。何生茂持有深圳市生茂投资合伙企业（有限合伙）14.49%股权，并担任执行事务合伙人。

何生茂将合作模式转变为通过德中租赁的经销租赁为主系由于其对 SMT 市场发展的把握、对客户资源的需求进行差异化探索，同时吸纳了具有丰富客户资源的 SMT 经销商作为德中租赁的参股股东等多个原因所致。其中，德中租赁其他股东、出资人的主要背景详见本题回复之“（三）、2、德中租赁其他股东、出资人的主要背景”中相关回复；何生茂对 SMT 设备租赁的探索及通过德中租赁开展业务的合理性详见本题回复之“（三）、3、何生茂将合作模式由经销为主（通过深圳思泰克）转变为租赁为主（通过德中租赁）的商业合理性”中相关回复。

（4）德中租赁主营业务及与公司的合作方式

德中租赁主要从事 SMT 生产线设备的经营租赁，主要产品包括国内不同品牌的 AOI 设备、激光打标机、公司的 3D SPI 设备、韩国 PARMi 品牌的 SPI 及 3D AOI 设备等。

德中租赁再度作为经销商与公司合作的原因主要包括：一方面，部分终端的电子制造商客户为降低订单增速下降带来的经营风险，选择通过设备租赁的模式开展业务经营，使得租赁业务的市场需求出现整体提升。公司与德中租赁的合作对公司的业务扩张、客户拓展、产品推广等经营发展情况具备积极影响。另一方面，德中租赁主要从事的经营租赁业务并非公司主营业务，且销售占比较小，对公司现有业务的经营发展不构成重大影响。

公司作为 3D SPI 细分领域的龙头企业，在品牌认知度、产品竞争力等方面具备一定优势，德中租赁对公司亦存在较强的设备采购需求。本着合作共赢的商业原则，德中租赁与公司于 2020 年度开展业务合作，公司对德中租赁的具体销

售情况如下:

年度	经销商名称	产品类型	销售数量 (台)	销售收入 (万元)	占主营业务收入 比例 (%)
2022 年度	德中租赁	3D SPI	52	857.93	2.37
2021 年度			168	2,727.75	7.85
2020 年度			81	1,289.86	5.30

伴随着下游电子行业的不断发展,德中租赁为公司 2020 年度及 2021 年度第一大经销商客户;2022 年度,终端消费电子的市场需求出现一定程度下滑,使得租赁类经销商整体采购金额降低,德中租赁的销售金额为 857.93 万元,占当期主营业务收入比例为 2.37%,亦出现了不同程度的降低。

综上,公司与何生茂合作过程历时较久,合作方式亦存在一定的变动,但于不同时期的合作方式均具备其相应的合作背景及商业合理性。

2、深圳思泰克不再主要向发行人采购设备后的发展情况及相关订单、客户资源的转移情况

(1) 深圳思泰克不再主要向发行人采购设备后的发展情况

根据对何生茂的访谈及其提供的 2019 年度至 2021 年度财务报表,深圳思泰克于 2019 年度未再向公司采购设备后,营业收入呈逐年下滑的趋势,主要经营业务为自动光学设备(AOI)、镭雕机、激光打标机等 SMT 相关设备的贸易、二手设备购销或相关技术服务业务,截至 2021 年 10 月何生茂将相关股权转出时,深圳思泰克已无实际经营业务。

(2) 相关订单、客户资源的转移情况

根据深圳思泰克于公司报备的终端客户销售信息,并经何生茂访谈确认,深圳思泰克于 2017 年度及 2018 年度的前五大主要客户,部分于报告期内转移成为公司直销客户,具体情况如下:

年度	序号	终端客户名称	销售数量 (台)	产品 类别	是否为公司后 续直销客户
2018 年度	1	欧菲光集团股份有限公司	7	3D SPI	否
	2	深圳市聚飞光电股份有限公司	6		是
	3	深圳市杰科数码有限公司	4		否

年度	序号	终端客户名称	销售数量 (台)	产品 类别	是否为公司后 续直销客户
	4	海信家电集团股份有限公司	3		是
	5	瑞昌门里制造有限公司	2		否
2017 年度	1	深圳市兆驰数码股份有限公司	19	3D SPI	是
	2	欣旺达电子股份有限公司	17		是
	3	合力泰科技股份有限公司	16		是
	4	精成科技电子(东莞)有限公司	14		否
	5	智慧海派科技有限公司	11		否

注：上述统计口径以母公司为合并口径列示

由上表可见，深圳思泰克于 2018 年的销售业务规模已显著降低，主要系部分大客户于何生茂加入公司后逐步转移至公司所致，主要包括兆驰股份、欣旺达、合力泰、聚飞光电、海信集团等。

3、生茂投资电话与深圳思泰克一致的原因

根据对深圳思泰克原控股股东何生茂的访谈，生茂投资电话与深圳思泰克一致的原因主要系深圳思泰克相关工商变更完成后，未及时于深圳市商事主体年报申报系统中更改联系方式所致。截至本补充法律意见书出具之日，上述信息已于深圳市商事主体年报申报系统中完成变更，同时天眼查平台的电话号码亦已同步完成变更，但企查查、爱企查等其他平台中的联系电话仍未变更，主要系上述互联网平台的信息被动提取一般为年度报告披露时进行更新，故存在一定的滞后性。

(二) 说明 2016 年实际控制人陈志忠、姚征远及张健代何生茂持有发行人股份时，何生茂未支付对价的原因，找多人进行代持的原因及合理性，代持股份后续转让过程中的利益分配方式，报告期内与何生茂相关股份变动（含代持及解除）的定价机制，转让价格的公允性

1、说明 2016 年实际控制人陈志忠、姚征远及张健代何生茂持有发行人股份时，何生茂未支付对价的原因，找多人进行代持的原因及合理性

(1) 2016 年代持发生总体情况

2016 年 1 月 30 日，思泰克有限召开股东会，同意公司注册资本增加至 154.64

万元，其中龙年付以货币增资 4.64 万元，增资价格为 12.50 元/注册资本。2016 年 2 月 6 日，思泰克有限就上述事项于厦门市市场监督管理局办理了工商变更登记。

龙年付为何生茂配偶的舅舅，2016 年 2 月 1 日，何生茂与龙年付签订《股权代持协议》，协议约定由龙年付代何生茂持有公司股权共计 4.64 万元，占公司本次增资后注册资本的 3.00%，本次增资相关款项来源为何生茂，系何生茂对公司的增资行为。

同日，何生茂与公司实际控制人陈志忠、姚征远及张健签订《股权代持协议》，协议约定由陈志忠、姚征远及张健均分别代何生茂持有公司股权 0.82 万元，合计 2.47 万元，占龙年付增资后公司注册资本的 1.60%，股权转让价格为 0 元。

综上，何生茂持股由两部分构成，第一部分为何生茂指定龙年付作为其代持人，以 12.50 元/注册资本的价格对公司增资入股；第二部分由三位实际控制人代其持有，转让价格为 0 元。

何生茂此时持股情况如下所示：

序号	代持人	被代持人	代持注册资本金额(万元)	代持注册资本比例(%)	公司注册资本(万元)
1	陈志忠	何生茂	0.82	0.53	154.64
2	姚征远		0.82	0.53	
3	张健		0.82	0.53	
4	龙年付		4.64	3.00	
合计			7.11	4.60	

(2) 何生茂未支付对价的原因，找多人进行代持的原因及合理性

何生茂因看好公司产品及未来发展前景，同时自身具备较好的销售渠道优势，出于合作共赢的商业原则，产生了对公司的投资意向。

何生茂寻找多人代持及其本人未支付对价的原因为：首先，何生茂系当时公司第一大经销商深圳思泰克的控股股东及实际控制人，身份较为敏感，考虑到公司此时正处于计划挂牌新三板等事项期间，为不影响挂牌及未来的资本运作，何生茂指定其配偶的舅舅即龙年付作为其直接持股的代持人；其次，由于何生茂个

人销售能力较强、渠道资源较广，而公司实际控制人与何生茂合作时间较短，出于提升双方信任度并加强合作稳定性，更好地绑定其销售资源，避免何生茂销售其他品牌的相关产品并更好地激励其销售意愿，双方商定由实际控制人代持剩余部分股权。

此外，由于 2016 年度公司经营现金流情况较差，双方在协定了何生茂全部持股份额（增资后占比为 4.60%）的交易价格共计 58.00 万元人民币后，将交易对价全部以增资的形式注入公司，以提高公司的经营状况，因此实际控制人代何生茂持有的股权交易对价为 0 元。

2、代持股份后续转让过程中的利益分配方式，报告期内与何生茂相关股份变动（含代持及解除）的定价机制，转让价格的公允性

何生茂代持发生、转让及解除的发生时间、持股变动情况、定价机制、价格情况等具体情况如下：

时间	背景原因/方式	代持人/持有人	代持注册资本(元)/代持股份数额(股)	代持比例(%) / 持股比例(%)	公司注册资本(元)/股本总额(股)	何生茂入股价格/转让价格	相关定价依据/公允性理由和客观依据
2016.02.06	龙年付增资	龙年付	46,392	3.00	1,546,392	8.15 元/注册资本，共计 58 万元人民币	无对赌条款，双方协商定价，不存在明显异常
	实际控制人无偿向何生茂转让股权	陈志忠	8,247	0.53			
		姚征远	8,247	0.53			
		张健	8,247	0.53			
		合计	71,133	4.60			
2016.03.16	新股东增资稀释股权	龙年付	46,392	2.95	1,573,135	-	-
		陈志忠	8,247	0.52			
		姚征远	8,247	0.52			
		张健	8,247	0.52			
		合计	71,133	4.52			
2016.03.25	新股东增资稀释股权	龙年付	46,392	2.84	1,631,761	-	-
		陈志忠	8,247	0.51			
		姚征远	8,247	0.51			
		张健	8,247	0.51			
		合计	71,133	4.36			
2016.07.19	改制为股份	龙年付	426,465	2.84	15,000,000	-	-

时间	背景原因/方式	代持人/持有人	代持注册资本(元)/代持股份数额(股)	代持比例(%) / 持股比例(%)	公司注册资本(元)/股本总额(股)	何生茂入股价格/转让价格	相关定价依据/公允性理由和客观依据
	公司由净资产折股	陈志忠	75,806	0.51			
		姚征远	75,806	0.51			
		张健	75,806	0.51			
		合计	653,883	4.36			
2017.03.28	第一次定向增发股份,引入做市商和外部投资者并实施员工持股,稀释股权比例	龙年付	426,465	2.54	16,780,000	-	-
		陈志忠	75,806	0.45			
		姚征远	75,806	0.45			
		张健	75,806	0.45			
		合计	653,883	3.90			
2017.04.24	资本公积转增股本—每10股转增5股	龙年付	639,697	2.54	25,170,000	-	-
		陈志忠	113,709	0.45			
		姚征远	113,709	0.45			
		张健	113,709	0.45			
		合计	980,824	3.90			
2018.03.28	第二次定向增发股份,陈志忠、姚征远、张健增持股份,稀释股权比例	龙年付	639,697	2.25	28,470,000	-	-
		陈志忠	113,709	0.40			
		姚征远	113,709	0.40			
		张健	113,709	0.40			
		合计	980,824	3.45			
2018.7.22	股权激励,陈志忠、姚征远、张健向何生茂转让股权	龙年付	639,697	2.25	28,470,000	0元/股	股权激励,双方协商定价
		陈志忠	113,709	0.40			
		姚征远	113,709	0.40			
		张健	113,709	0.40			
		何生茂	335,000	1.18			
		合计	1,315,824	4.63			
2018.11.08	资本公积转增股本—每10股转增7股	龙年付	1,087,485	2.25	48,399,000	-	-
		陈志忠	193,305	0.40			
		姚征远	193,305	0.40			
		张健	193,305	0.40			
		何生茂	569,500	1.18			
		合计	2,236,900	4.63			

时间	背景原因/方式	代持人/持有人	代持注册资本(元)/代持股份数额(股)	代持比例(%) / 持股比例(%)	公司注册资本(元)/股本总额(股)	何生茂入股价格/转让价格	相关定价依据/公允性理由和客观依据
2019.01-2019.02	--	龙年付	1,087,485	2.25	48,399,000	18.60 元/股	估值 9 亿元，与同期市场交易价格相同，协商定价
	通过实际控制人减持 15 万股股份	陈志忠	143,305	0.30			
		姚征远	143,305	0.30			
		张健	143,305	0.30			
	-	何生茂	569,500	1.18			
		合计	2,086,900	4.31			
2019.10.11	未分配利润转增股本—每 10 股转增 6 股	龙年付	1,739,976	2.25	77,438,400	-	-
		陈志忠	229,288	0.30			
		姚征远	229,288	0.30			
		张健	229,288	0.30			
		何生茂	911,200	1.18			
		合计	3,339,040	4.31			
2021.5.12	代持解除还原	何生茂	3,339,040	4.31	77,438,400	0 元/股	代持还原，协商定价
		合计	3,339,040	4.31			

由上表所示，代持股份后续转让的情况仅包括 2019 年 1-2 月实际控制人代何生茂减持 15 万股及 2021 年 5 月代持还原。其中，实际控制人代何生茂减持事项的交易定价为同期市场交易价格，价格公允，相关减持款项已由实际控制人支付予何生茂或其指定自然人；代持还原事项因系实际控制人还原股权至实际持有人何生茂名下，故交易定价为 0 元/股，价格公允。

(三) 说明何生茂自发行人离职后较短时间即设立德中租赁的资金来源，德中租赁其他股东、出资人的主要背景，何生茂将合作模式由经销为主（通过深圳思泰克）转变为租赁为主（通过德中租赁）的商业合理性

1、何生茂自发行人离职后较短时间即设立德中租赁的资金来源

根据对何生茂的访谈及其提供的银行转账入资凭证，何生茂设立德中租赁的资金来源主要为其多年经营所得，均为自有资金出资。

2、德中租赁其他股东、出资人的主要背景

根据对何生茂的访谈确认并与公开信息进行比对，截至本补充法律意见书出

具之日，德中租赁的股东出资情况、主要背景情况如下：

序号	合伙人姓名	出资额(万元)	出资比例(%)	背景情况
1	深圳市生茂投资合伙企业(有限合伙)	1,840.00	69.00	何生茂担任控股股东及执行事务合伙人，其余合伙人为 SMT 行业内实力较强的经销商、合作伙伴或其员工
2	德中(深圳)激光智能科技有限公司	826.67	31.00	何生茂实际控制的企业，主营 SMT 激光类设备的销售及租赁

其中，生茂投资的合伙人出资情况、主要背景情况如下：

序号	合伙人姓名	出资额(万元)	出资比例(%)	背景情况
1	海南芯世纪投资咨询有限公司	333.33	18.12	何生茂合作伙伴成立的公司
2	何生茂	200.00	10.87	德中租赁实际控制人
3	肖银兵	176.67	9.60	德中租赁员工
4	深圳市深赣科技有限公司	100.00	5.43	以回流焊设备为主的 SMT 经销商
5	深圳市畅和技术有限公司	100.00	5.43	以雅马哈及松下品牌贴片机为主的 SMT 经销商
6	魏伟才	80.00	4.35	德中租赁员工
7	深圳市松辉机电设备有限公司	66.67	3.62	以富士品牌贴片机为主的 SMT 经销商
8	深圳市智晟威自动化科技有限公司	66.67	3.62	以上下板机及周边设备为主的 SMT 经销商
9	九江嘉远科技有限公司	66.67	3.62	以富士及松下品牌贴片机为主的 SMT 经销商
10	东莞市瓯瑞电子有限公司	50.00	2.72	以富士及松下品牌贴片机为主的 SMT 经销商
11	深圳宇星隆科技有限公司	50.00	2.72	以富士品牌贴片机为主的 SMT 经销商
12	深圳市龙合实业有限公司	50.00	2.72	以雅马哈品牌贴片机为主的 SMT 经销商
13	深圳市泰昭电子有限公司	50.00	2.72	以松下品牌贴片机为主的 SMT 经销商
14	深圳市志恒鑫实业有限公司	50.00	2.72	以雅马哈及松下品牌贴片机为主的 SMT 经销商
15	深圳市群阳电子设备有限公司	50.00	2.72	以松下品牌贴片机为主的 SMT 经销商，同时自身开展代工业务
16	林茂	50.00	2.72	德中租赁员工
17	李光荣	50.00	2.72	德中租赁员工
18	胡宏柏	50.00	2.72	深圳市富思迈科技有限公司股东，以日本 JUKI 品牌贴片机为主的 SMT 经销商
19	余丽琼	50.00	2.72	香港第一實業有限公司股东，以松下品牌贴片机为主的 SMT 经销商

序号	合伙人姓名	出资额 (万元)	出资比例 (%)	背景情况
20	曹立圳	50.00	2.72	任职于深圳市聚琛电子有限公司，以雅马哈品牌贴片机为主的 SMT 经销商
21	深圳昆华实业有限公司	33.33	1.81	以 SMT 周边设备为主的经销商
22	深圳市科赛美电子科技有限公司	33.33	1.81	以富士品牌贴片机为主的 SMT 经销商
23	刘平安	33.33	1.81	德中租赁员工
	合计	1,840.00	100.00	-

由上表可见，除何生茂及其员工以外，德中租赁的股东、出资人主要为 SMT 行业内实力较强的贴片机经销商或其他设备经销商。

3、何生茂将合作模式由经销为主（通过深圳思泰克）转变为租赁为主（通过德中租赁）的商业合理性

根据对何生茂的访谈，何生茂将与公司的合作模式由以经销购销为主，转变为租赁为主的主要过程及原因如下：

首先，何生茂于 2018 年加入公司后，陆续将部分深圳思泰克原有的客户资源转移嫁接至公司，具体情况详见本题回复之“（一）、2、（2）相关订单、客户资源的转移情况”中相关回复。部分优质大客户如兆驰股份、合力泰、海信集团等已成为公司直销客户，公司因具备原厂直销的价格及服务优势，与客户的黏性更高，再度被何生茂转化为以购销为主的经销客户难度较大。

因此，何生茂自公司离职后，改变了原有经销业务的开展路径，对 SMT 设备租赁业务为主的经销方式进行探索，寻求差异化发展。SMT 行业市场中原有的检测设备租赁经销商，为了追求自身利润的最大化，主要以二手检测设备的租赁为主，但客户的使用体验相对较差，主要系 SMT 生产线的设备构成较为复杂，包括印刷机、贴片机、回流焊等多种生产加工设备，二手的检测设备在不同工序环节进行检测时，会导致设备之间的通用性较差，进而影响客户 SMT 生产线整体的生产效率及经济效益。

而上述 SMT 各类生产设备中，贴片机系最主要的生产设备，亦是终端客户资金投入最大，采购要求最高的设备，进而贴片机经销商在一般情况下对于市场端的客户信息更为敏感，客户渠道更为广泛。

针对 SMT 设备租赁业务的发展状况，何生茂以德中租赁作为业务开展平台，通过采购全新的 SPI、AOI、激光打标机等设备，并与综合实力较强的 SMT 贴片机经销商或其他设备经销商合作，共同为下游终端客户提供更为稳定、质量更高的 SMT 整线租赁方案，满足客户的生产加工需求。上述合作伙伴的具体情况详见本题回复之“（三）、2、德中租赁其他股东、出资人的主要背景”中相关回复。

此外，在德中租赁成立后不久即 2020 年初，受益于我国经济环境较好等因素，SMT 生产加工订单快速回流至国内，但部分终端电子制造商客户为控制经营风险，选择通过设备租赁的模式开展业务经营，使得租赁业务的市场需求出现整体提升，客观上为德中租赁后续的快速发展带来了行业机遇。

综上，何生茂将与公司的合作模式由以经销购销为主转变为租赁为主，与其自身的从业经历、客户的资源转移及行业发展态势相关，具备合理性。

（四）说明德中租赁刚成立即大量买断租赁发行人产品的合理性，其客户来源，结合设备投资中新客户较多的特点，进一步说明何生茂的渠道资源如何保证其持续获得新客户，及相关合理性、真实性

何生茂于 2019 年 5 月自公司离职，经过了对 SMT 设备租赁行业的阶段性探索，具体内容详见本题回复之“（三）、3、何生茂将合作模式由经销为主（通过深圳思泰克）转变为租赁为主（通过德中租赁）的商业合理性”中相关回复，与行业内实力较强的经销商或整线租赁商于 2019 年 11 月共同设立德中租赁。

何生茂客户来源主要为其原有客户储备及新增客户资源，具体来源包括以下几个方面：

来源 A，何生茂任职于深圳思泰克时即拥有一定的客户储备，在何生茂于公司离职并创立德中租赁后，上述公司仍为何生茂的客户储备资源，并为德中租赁贡献了较高数量的设备需求；

来源 B，何生茂于公司任职期间，亦通过公司优质的销售平台及广泛的客户基础，新开发并积累了部分客户资源，在创立德中租赁之后，通过挖掘相关客户的差异化需求，使相关客户同时成为公司及德中租赁的客户；

来源 C，德中租赁后续自主开发的相关客户，本着风险共担、资源共享、收

益共赢的商业原则，何生茂通过参股深圳市生茂投资合伙企业（有限合伙）的方式，吸引了行业内十余家实力较强的经销商或整线租赁商，通过深圳市生茂投资合伙企业（有限合伙）设立了德中租赁，具体股东及出资人情况详见本题回复之“（三）、2、德中租赁其他股东、出资人的主要背景”中相关回复，为德中租赁建立了良好的渠道资源及客户资源。

根据对何生茂的访谈确认，德中租赁销售公司产品的客户数量、各期新增客户及来源构成如下：

年度	德中租赁相关客户数量(家)	客户来源	其中, 新增客户数量(家)	新增客户数量占比(%)	新增客户来源
2022 年度	22	原因 A, 6 家; 原因 B, 1 家; 原因 C, 15 家	15	68.18	原因 A, 3 家; 原因 C, 12 家
2021 年度	58	原因 A, 20 家; 原因 B, 9 家; 原因 C, 29 家	41	70.69	原因 A, 11 家; 原因 B, 6 家; 原因 C, 24 家
2020 年度	41	原因 A, 15 家; 原因 B, 9 家; 原因 C, 17 家	-	-	-

2020 年度至 2022 年度，何生茂于德中租赁自主开发的客户数量及占比逐步提高，其中新增客户来源亦多为其自主开发。同时，德中租赁新增客户数量占客户总数的比例较高，2021 年度及 2022 年度分别为 70.69%及 68.18%，与设备投资中新客户较多的行业特点相符。综上，报告期内，何生茂的渠道资源使得其持续获得新客户，具备合理性、真实性。

中介机构通过函证、走访等方式对德中租赁的销售真实性进行了核查，具体情况详见本题回复之“（二）、2、针对深圳思泰克、德中租赁、赣商租赁、智航高科技的核查方式”中相关回复。

（五）说明深圳市深赣科技有限公司股东同时持股的深赣融资租赁与发行人客户深圳市赣商租赁有限公司的关系

根据深圳市深赣科技有限公司、深圳市深赣设备租赁有限公司、深圳市赣商租赁有限公司的股权结构及其出具的确认文件，并经公司与深圳市深赣科技有限公司、深圳市深赣设备租赁有限公司的实际控制人李沛毅访谈确认，公司客户深

圳市赣商租赁有限公司与深圳市深赣科技有限公司、深圳市深赣设备租赁有限公司不存在关联关系。

(六) 说明深圳市智航高科技有限公司股东与深圳思泰克前股东是否为同一人，该客户刚成立即与发行人合作并逐步成为前五大客户的合理性，相关股东持续拥有客户资源的真实性

1、说明深圳市智航高科技有限公司股东与深圳思泰克前股东是否为同一人

根据对何生茂及智航高科技股东朱圣贵的访谈，智航高科技股东朱圣贵与深圳思泰克前股东朱圣贵系同一人。

2、智航高科技刚成立即与发行人合作并逐步成为前五大客户的合理性，相关股东持续拥有客户资源的真实性。

(1) 智航高科技股东背景

根据对朱圣贵的访谈，朱圣贵原于中兴通讯股份有限公司及上海复蝶智能科技有限公司从事 SMT 设备技术服务业务，于 2013 年成立深圳思泰克，但由于其当时对销售业务理解度有限，客户拓展情况不及预期，于 2014 年退出深圳思泰克。此后，朱圣贵任职于深圳市凯泰高科技有限公司从事 SMT 设备销售业务，主要销售产品包括 SMT 设备用的回流焊机、波峰焊机等，并加入了广东省电子学会 SMT 专委会，逐步积累自身客户资源，故朱圣贵在 2019 年 5 月成立智航高科技后，当年即与公司合作，具备合理性。

(2) 智航高科技的客户资源情况

根据智航高科技于公司的终端客户报备信息及其出具的《经销商调查问卷》，智航高科技的主要终端客户分布在华南及华东区域，报告期内，公司对智航高科技的销售及终端客户数量情况如下：

年度	经销商名称	交易内容	终端客户数量(家)	销售数量(台)	销售收入(万元)	占公司主营业务收入比例(%)	占智航高科技销售收入比例(%)
2022 年度	智航高科技	3D SPI、3D AOI	53	108	1,795.63	4.97%	56.11
2021 年度		3D SPI	40	80	1,220.81	3.51	50.87

年度	经销商名称	交易内容	终端客户数量(家)	销售数量(台)	销售收入(万元)	占公司主营业务收入比例(%)	占智航高科技销售收入比例(%)
2022年度	智航高科技	3D SPI、3D AOI	53	108	1,795.63	4.97%	56.11
2020年度			15	26	406.58	1.67	27.11

报告期内，随着智航高科技业务的逐年拓展，智航高科技的终端客户数量、销售台数及销售金额整体呈现稳步提升的态势，销售金额占公司主营业务收入的比例分别为 1.67%、3.51%及 4.97%，整体占比较低；智航高科技的终端客户较为分散，数量较多，单位客户的年平均采购量分别为 1.73 台/家、2.00 台/家及 2.04 台/家，不存在显著异常。

报告期内，公司相关产品的销售占智航高科技的销售比例约为 30%-50%，受益于近年来电子行业的发展，智航高科技的业务规模亦逐步提升。

综上，智航高科技成立即与发行人合作并逐步成为公司前五大客户具备相关合理性，持续拥有客户资源具备真实性。

中介机构通过函证、走访等方式对智航高科技的销售真实性进行了核查，具体情况详见本题回复之“（二）、2、针对深圳思泰克、德中租赁、赣商租赁、智航高科技的核查方式”中相关回复。

（七）核查程序

1、说明对何生茂与发行人的业务往来变化、入职、辞职、入股、退股一系列运作的背景、商业合理性的核查情况及核查结论、核查证据

针对何生茂与发行人的业务往来变化、入职、辞职、入股、退股一系列运作的背景、商业合理性等事项，本所律师执行了如下核查程序：

（1）访谈了陈志忠、姚征远、张健、何生茂，获取何生茂的《尽职调查表》、何生茂相关的劳动合同、薪酬发放凭证、离职证明等文件，查阅了发行人于新三板挂牌期间公开披露的《公开转让说明书》《年度报告》，了解发行人与何生茂合作过程中多次变更合作方式的合理性；

（2）获取并查阅了 2017 年度及 2018 年度发行人与深圳思泰克的销售台账

及终端客户备案明细，与报告期内发行人的直销客户进行比对，结合访谈了解的情况，核查深圳思泰克相关订单、客户资源的转移情况；获取了深圳思泰克 2019 年度至 2021 年度的财务报表，了解其不再向发行人采购设备后的发展情况；

(3) 访谈了何生茂，了解其设立德中租赁的出资来源并与其提供的出资转账凭证进行核对，了解德中租赁其他股东及出资人的主要背景并与企查查等公开查询信息进行核对，了解并核查何生茂与发行人的合作模式由经销为主转变为租赁为主的主要原因及商业合理性；

(4) 获取了深圳思泰克 2017 年及 2018 年终端客户报备信息、德中租赁出具的《终端客户报备明细确认表》、德中租赁报告期内的财务报表、工商简档，结合访谈了解的情况，核查德中租赁的客户来源、各期新增客户情况及合理性，结合何生茂从业经历、客户的资源转移、德中租赁的股东背景及行业发展态势分析并核查德中租赁刚成立即大量买断发行人产品的合理性，客户来源的持续性、合理性；

(5) 访谈了陈志忠、姚征远、张健、何生茂及龙年付，了解 2016 年度何生茂寻找多人代持及其未支付实际控制人股权对价的原因及合理性，后续股权代持的利益分配方式，报告期内与何生茂相关股权变动的定价机制；

(6) 获取了后续股权代持中涉及转让、分红的银行流水，获取了陈志忠、姚征远、张健与何生茂签署的《股权代持协议》《股权代持解除协议》，龙年付与何生茂签署的《股权代持协议》《股权代持解除协议》等文件，以核查股权代持发生及解除的真实性；

(7) 查询了发行人于公开市场同期的股权转让价格，获取了陈志忠、姚征远、张健、何生茂的尽职调查表及相关承诺函，获取了陈志忠、姚征远、张健与何生茂签署的《确认书》，龙年付与何生茂签署的《确认书》，何生茂向受让方赛富金钻、元禾璞华出具的《确认书》，确认股权代持发生、延续及解除过程中是否存在纠纷；

(8) 获取了发行人相关董事会及股东大会文件、《公司章程》、市场监督管理局出具的备案通知书，以核查股权代持解除情况；

(9) 获取了发行人全套工商/市场监督登记资料、设立申请文件、历次变更申请文件、历次验资报告、验资复核报告、评估报告、出资凭证、发起人协议书及其确认书、历次公司章程及章程修正案、股东会（股东大会）决议、增资协议、股权转让协议、股权转让款支付凭证、纳税凭证等，与上述股权代持的情况进行核对。

2、说明对经销客户，特别是深圳思泰克、德中租赁、赣商租赁、智航高科技的销售真实性、股东持续拥有新客户资源的合理性及回款来源所采取的专项核查方式及结论，并结合《保荐人尽职调查工作准则》及其他相关规定，充分说明相关核查的充分性和有效性

(1) 针对发行人经销客户的核查方式

本所律师执行了如下核查程序：

①选取样本对报告期内发行人主要经销商及经销终端客户进行了实地或视频走访，具体核查方法、核查程序、核查比例及核查结论如下：

对报告期内主要经销商、终端客户进行走访，查看主要经营场所及设备运行状况，核实设备机器序列号是否相符，访谈了解客户基本情况、合作历史、采购价格、获利来源、结算模式、终端客户情况、产品交付及验收情况、退换货情况等，并确认客户与发行人间是否存在关联关系及是否存在体外循环及其他利益输送、是否存在商业贿赂行为等情况。

报告期各期，对发行人主要经销商的走访情况如下：

单位：万元

核查项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
经销主营业务收入合计	14,111.62	12,275.84	8,814.51
走访范围覆盖收入合计	11,298.81	10,688.24	7,330.73
走访（含视频访谈）比例	80.07%	87.07%	83.17%

报告期各期，对发行人主要经销终端客户走访情况如下：

单位：万元

核查项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
经销主营业务收入合计	14,111.62	12,275.84	8,814.51

核查项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
终端客户走访范围覆盖收入合计	6,354.71	6,025.02	3,938.45
走访（含视频访谈）比例	45.03%	49.08%	44.68%

②对报告期各期经销商销售情况执行函证程序，具体核查方法、核查程序、核查比例及核查结论如下：

获取发行人销售收入明细表，选取样本对各年度经销商客户销售收入、回款及期末应收账款情况进行函证。报告期内，对经销商销售收入进行函证的情况如下：

单位：万元

核查项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
经销商销售收入合计	14,478.52	12,378.28	9,012.19
函证范围覆盖收入合计	12,525.54	10,653.04	7,767.66
函证比例	86.51%	86.06%	86.19%
回函确认数据	11,779.59	10,569.68	7,674.43
回函率	94.04%	99.22%	98.80%
回函确认收入比例	81.36%	85.39%	85.16%
替代测试比例	5.15%	0.67%	1.03%

报告期各期，中介机构通过回函方式直接确认的收入比例分别为 85.16%、85.39%和 81.36%。

③取得了发行人报告期内的销售明细账，复核销售台账的完整性、准确性，选取样本检查发行人经销收入确认相关的记账凭证、合同、发货单、第三方物流记录、签收单、验收单、银行回单、增值税发票等，核查发行人经销收入确认的真实性、准确性；检查合同约定付款方，并与银行流水及银行回单核对，核查经销商回款来源情况；

④获取发行人报告期各期前 20 大经销商出具的《经销商调查问卷》，了解经销商与发行人的合作模式、交易情况、获利来源、发行人产品销售占比、自身经营规模及员工数量、终端销售情况等信息，核查发行人对经销商的销售真实性、终端客户销售情况及合理性；

⑤确定发行人关联方清单，并将关联方清单与发行人报告期内的经销商进行

比对；通过国家企业信用信息公示系统、企查查等平台，查询主要经销商的工商信息，查看主要经销商的实际控制人、主要管理人员及股东等信息，比对是否存在发行人的关联方；

取得发行人报告期内员工花名册及员工个人信息，与主要经销商实际控制人、主要管理人员及股东等信息进行比对，确认关联关系或潜在关联关系情形；

取得主要经销商对关于交易真实性、价格公允性、与发行人不存在关联关系或非经营性资金往来、其他利益安排的承诺函；

⑥获取了报告期内发行人、发行人实际控制人及其配偶、发行人实际控制人控制的其他企业、发行人董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员等，开立或控制的共计 191 个银行账户的资金流水并进行了核查，获取了德中租赁及深圳思泰克共计 6 个银行账户的资金流水并进行了核查，检查发行人及其主要人员存在异常的大额资金往来，是否存在体外资金循环的情形或代替发行人承担成本费用的情况。

(2) 针对深圳思泰克、德中租赁、赣商租赁、智航高科技的核查方式

发行人律师针对深圳思泰克、德中租赁、赣商租赁、智航高科技执行了如下核查程序：

①函证及走访程序

获取发行人销售收入明细表对各年度上述经销商客户销售收入、回款及期末应收账款情况进行函证；

对报告期内上述经销商及其终端客户进行走访，查看主要经营场所及设备运行状况，核实设备机器序列号是否相符，访谈了解客户基本情况、合作历史、采购价格、获利来源、结算模式、终端客户情况、产品交付及验收情况、退换货情况等，并确认上述经销商与发行人间是否存在关联关系及是否存在体外循环及其他利益输送、是否存在商业贿赂行为等情况。

针对深圳思泰克、德中租赁、赣商租赁、智航高科技的具体函证及走访情况如下：

客户名称	是否发函及回函是否一致	是否走访	终端客户走访比例(%)		
			2022年度	2021年度	2020年度
深圳思泰克	是, 一致	是	不适用	不适用	不适用
德中租赁	是, 一致	是	54.64	68.00	58.52
赣商租赁	是, 一致	是	不适用	37.19	35.01
智航高科技	是, 一致	是	37.03	59.69	54.93

注: 部分终端客户走访情况不适用系当期发行人未对其存在设备销售收入

②取得了发行人报告期针对上述经销商的销售明细账, 复核销售台账的完整性、准确性, 选取样本检查发行人经销收入确认相关的记账凭证、合同、发货单、第三方物流记录、签收单、验收单、银行回单、增值税发票等, 核查发行人经销收入确认的真实性、准确性; 检查合同约定付款方, 并与银行流水及银行回单核对, 核查上述经销商回款来源是否存在第三方代付情况;

③访谈了何生茂, 获取了德中租赁的财务报表、工商简档、银行账户开立清单及其对应银行流水、发票台账, 选取样本获取了部分德中租赁与下游客户的合同、发票、回款单据, 与德中租赁的客户情况进行比对, 核查其与发行人相关的客户资源及终端销售的真实性、合理性及回款来源情况;

④访谈了何生茂, 获取了深圳思泰克 2019 年度及 2020 年度的财务报表、工商简档、发票台账、银行账户开立清单及对应银行流水, 补充获取了深圳思泰克 2021 年度的财务报表, 核查其自何生茂加入公司后, 经营情况逐年下滑的真实性、合理性及与发行人相关的回款来源情况;

⑤获取智航高科技于公司的终端客户报备信息及其出具的《经销商调查问卷》, 访谈了智航高科技股东朱圣贵, 结合终端客户穿透走访情况, 分析其主要客户的终端分布情况及单位客户的采购情况的合理性, 核查其销售的真实性、客户资源的合理性和回款来源情况;

⑥获取了赣商租赁于公司的终端客户报备信息及其出具的《情况说明》, 结合终端客户穿透走访情况, 分析其主要客户的终端分布及采购情况, 核查其销售的真实性、客户资源的合理性和回款来源情况;

⑦获取了发行人销售管理系统中的上述经销商的终端客户报备信息, 了解并分析报告期各期的新增客户情况及其合理性;

⑧确定发行人关联方清单，并将关联方清单与上述经销商进行比对；通过国家企业信用信息公示系统、企查查等平台，查询上述经销商的工商信息，查看上述经销商的实际控制人、主要管理人员及股东等信息，比对是否存在发行人的关联方；

取得发行人报告期内员工花名册及员工个人信息，与上述经销商实际控制人、主要管理人员及股东等信息进行比对，确认关联关系或潜在关联关系情形；

取得上述经销商对关于交易真实性、价格公允性、与发行人不存在关联关系或非经营性资金往来、其他利益安排的承诺函；

⑨获取了报告期内发行人、发行人实际控制人及其配偶、发行人实际控制人控制的其他企业、发行人董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员等，开立或控制的共计 191 个银行账户的资金流水并进行了核查，获取了德中租赁及深圳思泰克共计 6 个银行账户的资金流水并进行了核查，检查发行人及其主要人员与上述经销商是否存在异常的大额资金往来，是否存在体外资金循环的情形或代替发行人承担成本费用的情况。

(4) 结合《保荐人尽职调查工作准则》及其他相关规定，充分说明相关核查的充分性和有效性

针对何生茂及其他相关人员合作事项，结合《保荐人尽职调查工作准则》及其他相关规定，本所律师主要履行的核查情况如下：

相关项目	《保荐人尽职调查工作准则》相关要求	核查情况	履行的其他核查程序
第十条历史沿革情况	查阅发行人历年公司章程、市场主体登记等资料，调查发行人的历史沿革情况，必要时走访相关政府部门。查阅与发行人重大股权变动相关的股东大会（或股东会）、董事会（或执行董事）、监事会（或监事）（以下简称“三会”）有关文件以及政府批准文件、营业执照、公司章程、发起人协议、创立大会文件、评估报告、审计报告、验资报告、股权转让协议、市场主体变更登记文件、股权转让价款支付情况说明或	已履行前述核查	1、访谈了陈志忠、姚征远、张健、何生茂及龙年付，了解 2016 年度何生茂寻找多人代持及其未支付实际控制人股权对价的原因及合理性，后续股权代持的利益分配方式，报告期内与何生茂相关股权变动的定价机制； 2、获取了后续股权代持中涉及转让、分红银行流水，查询了发行人于公开市场同期的股权转让价格，获取了发行人现股东陈志忠、姚征远、张健、何生茂的尽职调查表及相关承诺函，获取了陈志忠、姚征远、张健与何生茂签署的《确认书》，龙年付与何生茂签署的《确认书》，何生茂向受让方赛富金钻、元禾璞华出具的《确

相关项目	《保荐人尽职调查工作准则》相关要求	核查情况	履行的其他核查程序
	<p>支付凭证、转让方缴税凭证、股东放弃优先购买权承诺等文件，核查发行人设立、历次增资、减资、股东变动的合法、合规性，核查发行人股本总额、股东结构是否发生重大变动。发行人为有限责任公司整体变更为股份有限公司的，亦应关注其是否按照原账面净资产折股，整体变更是否存在程序瑕疵或者股改发起人资格、人数、出资等情况不符合相关法律法规的情况。</p>		<p>认书》，确认股权代持发生、延续及解除过程中是否存在纠纷；</p> <p>3、获取了陈志忠、姚征远、张健与何生茂签署的《股权代持协议》《股权代持解除协议》，龙年付与何生茂签署的《股权代持协议》《股权代持解除协议》等文件，以核查股权代持发生及解除的真实性；</p> <p>4、获取了发行人相关董事会及股东大会文件、《公司章程》、市场监督管理局出具的备案通知书，以核查股权代持解除情况。</p>
<p>第二十七条 销售情况</p>	<p>关注报告期内是否存在新增/注销主要客户，非法人实体客户，主要客户为发行人前员工，业务高度依赖发行人的客户，既是客户又是供应商，名称相似、注册地址相近、市场主体登记电话及邮箱相同，成立时间较短的主要客户等特殊情形，上述情形是否存在合理原因，关注上述主体是否与发行人及关联方存在潜在关联关系，与发行人及关联方是否存在异常资金流转。</p> <p>结合发行人的业务特点制定符合发行人销售模式的调查方案，充分理解发行人的销售模式，并按照发行人不同的盈利模式来对销售情况进行调查，调查了解主要客户及其基本情况，报告期内各年度主要客户交易金额、建立合作关系时间、定价方式、结算方式、最终销售实现情况等，并分析业务指标与销售收入的变动是否相符。</p>	<p>已履行前述核查</p>	<p>1、访谈了陈志忠、姚征远、张健、何生茂，获取何生茂的《尽职调查表》、何生茂相关的劳动合同、薪酬发放凭证、离职证明等文件，查阅了发行人于新三板挂牌期间公开披露的《公开转让说明书》《年度报告》，了解发行人与何生茂合作过程中多次变更合作方式的合理性；</p> <p>2、访谈了何生茂，了解其设立德中租赁的出资来源并与其提供的出资转账凭证进行核对，了解德中租赁其他股东及出资人的主要背景并与企查查等公开查询信息进行核对，了解并核查何生茂与发行人的合作模式由经销为主转变为租赁为主的主要原因及商业合理性；</p> <p>3、访谈了何生茂，获取了深圳思泰克 2017 年及 2018 年终端客户报备信息、德中租赁出具的《终端客户报备明细确认表》、德中租赁报告期内的财务报表、工商简档，结合访谈了解的情况，核查德中租赁的客户来源、各期新增客户情况及合理性，结合何生茂从业经历、客户的资源转移、德中租赁的股东背景及行业发展态势分析并核查德中租赁刚成立即大量买断发行人产品的合理性，客户来源的持续性、合理性；</p> <p>4、获取并查阅了 2017 年度及 2018 年度发行人与深圳思泰克的销售台账及终端客户备案明细，与报告期内发行人的直销客户进行比对，结合访谈了解的情况，核查深圳思泰克相关订单、客户资源的转移情况；对深圳思泰克原控股股东何生茂进行访谈，并获取了深圳思泰克 2019 年度至 2021 年度的财务报表，了解其不再向发行人采购设备后的发展情况；</p> <p>5、访谈了发行人管理层，获取了发行人</p>

相关项目	《保荐人尽职调查工作准则》相关要求	核查情况	履行的其他核查程序
			<p>的《经销商管理制度》、发行人与德中租赁签署的《经销商协议》及全部销售合同，了解发行人对经销商及德中租赁的定价依据、信用政策情况；</p> <p>6、获取了发行人的销售及成本明细表，统计发行人对德中租赁的销售单价及毛利率水平，并与同期发行人主要经销商的单价及毛利率水平进行比对；</p> <p>7、确定发行人关联方清单，并将关联方清单与上述经销商进行比对；通过国家企业信用信息公示系统、企查查等平台，查询上述经销商的工商信息，查看上述经销商的实际控制人、主要管理人员及股东等信息，比对是否存在发行人的关联方；取得发行人报告期内员工花名册及员工个人信息，与上述经销商实际控制人、主要管理人员及股东等信息进行比对，确认关联关系或潜在关联关系情形；取得上述经销商对关于交易真实性、价格公允性、与发行人不存在关联关系或非经营性资金往来、其他利益安排的承诺函；</p> <p>8、获取了报告期内发行人、发行人实际控制人及其配偶、发行人实际控制人控制的其他企业、发行人董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员等，开立或控制的共计 191 个银行账户的资金流水并进行了核查，获取了德中租赁及深圳思泰克共计 6 个银行账户的资金流水并进行了核查，检查发行人及其主要人员与上述经销商是否存在异常的大额资金往来，是否存在体外资金循环的情形或代替发行人承担成本费用的情况。</p>
第三十五条 销售收入	<p>关注发行人销售模式、销售区域（如经销商模式、加盟商模式或境外销售收入占比较高）对其收入确认的影响及是否存在异常，可以在合理信赖会计师收入核查工作的基础上，合理利用实地走访、访谈、合同调查、发询证函等手段核查相应模式下的收入真实性。</p>	已履行前述核查	<p>1、获取发行人销售收入明细表，对报告期内主要经销商、终端客户进行走访，查看主要经营场所及设备运行状况，核实设备机器序列号是否相符，访谈了解客户基本情况、合作历史、采购价格、获利来源、结算模式、终端客户情况、产品交付及验收情况、退换货情况等，并确认客户与发行人间是否存在关联关系及是否存在体外循环及其他利益输送、是否存在商业贿赂行为等情况；</p> <p>2、获取发行人销售收入明细表，选取样本对各年度经销商客户销售收入、回款及期末应收账款情况进行函证；</p> <p>3、取得了发行人报告期内的销售明细账，复核销售台账的完整性、准确性，选取样本检查发行人经销收入确认相关的记账</p>

相关项目	《保荐人尽职调查工作准则》相关要求	核查情况	履行的其他核查程序
			凭证、合同、发货单、第三方物流记录、签收单、验收单、银行回单、增值税发票等，核查发行人经销收入确认的真实性、准确性；检查合同约定付款方，并与银行流水及银行回单核对，核查经销商回款来源情况； 4、获取发行人报告期各期前 20 大经销商出具的《经销商调查问卷》，了解经销商与发行人的合作模式、交易情况、获利来源、发行人产品销售占比、自身经营规模及员工数量、终端客户情况等信息，核查发行人对经销商的销售真实性、终端客户销售情况及合理性。

综上，本所律师严格按照《保荐人尽职调查工作准则》及其他相关规定的要求进行了充分的了解和尽职调查，履行了相关职责，并对相关的发行上市申请文件进行了全面的核查验证，相关核查具有充分性和有效性。

3、其他相关事项的核查程序

针对本题“（一）”至“（四）”相关事项的核查程序详见本题回复之“（七）

1、说明对何生茂与发行人的业务往来变化、入职、辞职、入股、退股一系列运作的背景、商业合理性的核查情况及核查结论、核查证据”中相关核查程序。

针对本题之“（五）”及“（六）”相关事项，本所律师执行了如下核查程序：

（1）访谈了深圳市深赣科技有限公司股东李沛毅，了解深赣融资租赁与深圳市赣商租赁有限公司是否存在关联关系；

（2）获取了深圳思泰克于深圳市商事主体年报申报系统中的查询记录，查阅了企查查、天眼查等公开信息中生茂投资及深圳思泰克的联系电话，访谈了深圳思泰克原股东何生茂，了解深圳思泰克于企查查、天眼查等平台中的相关电话号码实际归属、生茂投资与深圳思泰克联系电话一致的原因；

（3）访谈了深圳市智航高科技有限公司股东朱圣贵，获取了报告期内智航高科技出具的《经销商调查问卷》、深圳市凯泰高科技有限公司及广东省电子学会 SMT 专委会分别出具的《证明》，了解朱圣贵与深圳思泰克股东是否为同一自

然人、朱圣贵的任职经历及报告期内智航高科技的终端销售情况，获取了发行人销售管理系统中的终端客户报备信息明细并与朱圣贵的访谈情况进行比对核查，分析计算智航高科技的客户增长情况及单位销售情况，分析发行人产品占智航高科技各期销售收入的比例，以核查智航高科技成立即与发行人合作并逐步成为前五大客户的合理性；

4、走访了智航高科技的终端客户，以核查智航高科技的客户真实性。报告期内，智航高科技的终端走访比例分别为 54.93%、59.69%及 37.03%。

(八) 核查意见

经核查，本所律师认为：

1、何生茂与发行人合作过程中多次变更合作方式具备合理性；深圳思泰克不再主要向发行人采购设备后，经营情况逐年下滑，截至 2021 年 10 月何生茂将相关股权转让出时，深圳思泰克已无实际经营业务，部分相关订单及客户资源在何生茂加入发行人后逐步转移至发行人；生茂投资与深圳思泰克联系电话一致系深圳思泰克未及时申请变更所致；

2、2016 年何生茂找多人进行代持系其与发行人实际控制人协商确定，实际控制人代何生茂持有股权的交易对价系通过龙年付增资支付予发行人，具备合理性；后续转让过程中，相关股权转让款均已实际支付，转让价格定价具有公允性；

3、何生茂设立德中租赁的资金为其经营所得的自有资金；德中租赁其他股东、出资人的主要背景为 SMT 行业内的经销商、整线租赁商或其公司员工；何生茂将合作模式由经销为主转变为租赁为主具备商业合理性；

4、德中租赁刚成立即大量买断租赁发行人产品具备合理性；报告期内德中租赁客户来源及新增客户情况符合设备投资中新客户较多的特点；何生茂的渠道资源包括原有客户储备及新增客户开拓，报告期内德中租赁持续获得新客户具有合理性及真实性；

5、深圳市深赣设备租赁有限公司与发行人客户深圳市赣商租赁有限公司不存在关联关系；

6、深圳市智航高科技有限公司股东朱圣贵与深圳思泰克前股东朱圣贵为同一人；智航高科技刚成立即与发行人合作并逐步成为前五大客户具备合理性，其持续拥有的客户资源具有真实性。

(九) 请中介机构的质控或内核部门说明是否就前述事项履行了重点质量把关工作及相关结论

1、本所内核部门履行的相关工作

本所内核工作小组对何生茂与发行人业务往来变化、入职、辞职、入股、退股一系列运作的背景、商业合理性，发行人经销客户的销售真实性、新客户资源的合理性、回款来源及其他相关事项所做的核查工作予以充分关注，履行了重点把关工作，具体情况如下：

(1) 本所内核工作小组按照相关法律法规规定以及《北京海润天睿律师事务所证券法律业务内部审核工作规则》等规定，在内核过程中充分了解发行人与何生茂的合作历史、合作方式变动、何生茂历次股权变动、相关经销商销售收入真实性及合理性等事项，以及经销模式下销售收入的真实性及合理性等事项；

(2) 本所内核工作小组在申报评审环节，安排专职内核律师进行现场核查，了解相关事项的合理性及真实性，复核项目组对相关事项的核查工作，审阅项目组相关核查工作底稿和申报文件；组织召开内核会并出具书面审核意见，要求进一步落实核查程序及工作底稿，督促项目组按要求完善发行申请文件；

(3) 本所内核工作小组审核了项目组提交的历次对外报送文件，对申报材料中有关前述事项的核查情况进行了充分问询及讨论。

2、本所内核部门的相关工作结论

经核查，本所内核工作小组认为，项目组对何生茂与发行人业务往来变化、入职、辞职、入股、退股一系列运作的背景、商业合理性，发行人经销客户的销售真实性、新客户资源的合理性、回款来源及其他前述相关事项执行了相应的核查程序，相关核查结论具有合理性。

三、《二轮审核问询函》问题 5. 关于营业收入及客户

根据申报材料和审核问询回复：(1) 报告期内，发行人 3D A0I 设备销售单价为 49.36 万元、45.66 万元和 42.87 万元，销售毛利率分别为 72.88%、67.83% 和 60.80%，呈持续下降趋势。(2) 报告期内，发行人新增客户数量分别为 313 家、288 家和 273 家，各期新增客户陆续转化为存量客户，主要新增客户地处华南及华东区域，系受国内新冠疫情不断反复影响较大的区域，导致后续各期新增客户的开拓难度存在一定增长，新增客户数量出现小幅下滑。(3) 第一大客户上海赫立智能机器有限公司系 SMT 领域的整线设备供应商，成立当年即成为发行人的前五大客户。发行人向其销售 3D SPI 设备的同时还向其采购 2D A0I 设备。

请发行人：(1) 列明存量客户的数量及销售收入，说明报告期内新增客户转为存量客户的数量及占比；新增客户数量和销售收入逐年下降的趋势是否会持续，以及未来开拓新客户的渠道。(2) 结合上海赫立智能机器有限公司对相关产品的毛利贡献率，说明主要产品销售是否对赫立智能存在依赖，双方的购销交易的公允性。(3) 说明对经销商销售商品的相关验收流程，相关收入确认的内外部证据，相关单据是否表明终端客户已正式验收且无异议，收入确认依据是否充分、确认时点是否准确。(4) 说明报告期内以招投标方式获取的销售收入及占比情况，是否存在应履行招投标程序而未履行的情形，报告期内发行人及其子公司是否存在商业贿赂或其他不正当竞争行为。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见，说明前次回复中提及的设备序列号是否为每台设备独立、不重复、连续，序列号不连续的原因，结合对终端客户对应设备序列号等信息说明对相关收入真实性的核查方式及其有效性、充分性。

回复：

(一) 列明存量客户的数量及销售收入，说明报告期内新增客户转为存量客户的数量及占比；新增客户数量和销售收入逐年下降的趋势是否会持续，以及未来开拓新客户的渠道

1、列明存量客户的数量及销售收入，说明报告期内新增客户转为存量客户的数量及占比

2019年-2022年, 存量客户数量及销售收入情况按存量客户来源列示情况如下:

单位: 万元

2019 年度				
项目	存量客户来源	存量客户数量	存量客户对应的主营业务收入	占当期存量客户主营业务收入的比重
存量客户	2019年以前的存量客户	88	8,163.45	100.00%
	合计	88	8,163.45	100.00%
2020 年度				
项目	存量客户来源	存量客户数量	存量客户对应的主营业务收入	占当期存量客户主营业务收入的比重
存量客户	2019年以前的存量客户	63	7,421.30	60.49%
	2019年新增客户转化为2020年存量客户	80	4,847.80	39.51%
	合计	143	12,269.10	100.00%
2021 年度				
项目	存量客户来源	存量客户数量	存量客户对应的主营业务收入	占当期存量客户主营业务收入的比重
存量客户	2019年以前的存量客户	57	8,826.54	37.51%
	2019年新增客户转化为2021年存量客户	66	6,334.72	26.92%
	2020年新增客户转化为2021年存量客户	84	8,367.24	35.56%
	合计	207	23,528.50	100.00%
2022 年度				
项目	存量客户来源	存量客户数量	存量客户对应的主营业务收入	占当期存量客户主营业务收入的比重
存量客户	2019年以前的存量客户	67	8,534.33	33.08%
	2019年新增客户转化为2022年存量客户	48	6,334.75	24.55%
	2020年新增客户转化为2022年存量客户	72	5,361.16	20.78%
	2021年新增客户转化为2022年存量客户	71	5,568.22	21.58%
	合计	258	25,798.45	100.00%

如上表所示, 报告期各期新增客户逐渐转化为以后年度存量客户, 进一步促进了公司存量客户主营业务收入的增长。

2、新增客户数量和销售收入逐年下降的趋势是否会持续, 以及未来开拓新

客户的渠道

报告期各期，公司新增客户数量及销售收入情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
新增客户数量（家）	313	273	288
新增客户主营业务收入金额（万元）	10,360.27	11,231.58	12,080.67
公司主营业务收入金额（万元）	36,158.72	34,760.08	24,349.77
新增客户主营业务收入占比	28.65%	32.31%	49.61%

报告期内，公司新增客户数量及主营业务收入金额整体呈现下降的趋势，主要原因系随着产品品质及品牌影响力的提升，公司陆续开发海康威视、比亚迪、欣旺达、安捷利、弘信电子等知名客户，客户开拓情况良好，主营业务收入不断提升。未来，随着新增客户持续不断地转化为存量客户，存量客户的维护工作需求亦逐年提高，在公司客户总数及收入持续提升的同时，新增客户的数量及收入占比预计仍将出现小幅下滑。

未来，以持续保障公司销售收入增长为目标的客户开发工作，将主要涵盖两个方面：一方面，公司将通过主动拜访、客户推荐、展会拓展、广告宣传等多方面、多维度的开发方式，继续加大新客户的开拓力度；另一方面，随着公司 3D AOI 产品的知名度逐步提高，公司将借助于 3D SPI 存量客户资源积累，充分挖掘其 3D AOI 采购需求，与原有客户建立更为广泛的业务合作关系，持续提升公司新产品的市场占有率及市场认可度。

（二）结合上海赫立智能机器有限公司对相关产品的毛利贡献率，说明主要产品销售是否对赫立智能存在依赖，双方的购销交易的公允性

1、结合上海赫立智能机器有限公司对相关产品的毛利贡献率，说明主要产品销售是否对赫立智能存在依赖

报告期内，公司对上海赫立智能机器有限公司及其关联企业（以下简称“赫立”）销售收入、毛利及毛利贡献率等情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
对赫立的主营业务收入（万元）	3,236.80	4,922.89	3,272.58

公司主营业务收入规模（万元）	36,158.72	34,760.08	24,349.77
对赫立的主营业务收入占比	8.95%	14.16%	13.44%
对赫立实现的主营业务毛利（万元）	1,492.04	2,480.74	1,603.71
公司主营业务毛利金额（万元）	19,660.54	19,408.36	13,483.06
对赫立实现的主营业务毛利占比	7.59%	12.78%	11.89%
若剔除赫立后公司主营业务毛利情况（万元）	18,168.49	16,927.62	11,879.35

报告期各期，公司不存在对单一客户的重大依赖，对赫立销售实现的主营业务毛利占公司当期主营业务毛利的比重分别为 11.89%、12.78%和 7.59%，未构成对公司经营状况的重大影响。若剔除公司通过赫立实现的毛利后，报告期各期公司主营业务收入及毛利未受到重大影响，仍实现快速增长。

综上，报告期内公司主要产品销售对赫立不存在重大依赖。

2、双方的购销交易的公允性

2020 年、2021 年，公司向赫立销售 3D SPI 产品并向赫立采购 2D AOI 产品用于配套销售，双方的购销业务具有商业实质，具体分析如下：

公司向赫立销售 3D SPI 产品定价原则系根据赫立订单数量、信用状况、历史合作情况等因素，采用成本加成的原则，由双方协商确定。2020 年、2021 年及 2022 年公司向赫立销售 3D SPI 与同期 I 类直销客户（参照公司一轮问询回复之“12、关于直销客户”回复内容，I 类客户为当年度销售收入大于等于 200 万元的客户）毛利率对比情况及差异原因如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
公司对赫立的销售毛利率	46.10%	50.36%	48.33%
同期 I 类直销客户销售毛利率	54.54%	54.69%	49.66%
差异	8.44 个百分点	4.33 个百分点	1.33 个百分点
原因说明	低于同期 I 类直销客户毛利率较多的原因：主要由于电子行业下游市场需求下降，竞争对手降价争夺订单，考虑到双方合作关系，双方协商后给予一定的优惠。	与同期 I 类客户毛利率不具有显著差异	与同期 I 类客户毛利率不具有显著差异

如上表所述，报告期各期赫立均为公司的第一大客户，因此，公司各期向赫立的销售毛利率低于可比规模直销客户毛利率水平。公司向赫立的销售价格由双方协商确定，具有商业实质，因考虑到 2018 年赫立市场拓展带来的潜在商机及行业内报价情况等综合因素，2022 年公司对赫立的销售毛利率低于向可比规模直销客户的毛利率水平。2020 年、2021 年公司对赫立的销售毛利率与 I 类客户差异较小，具有公允性。

2020 年-2021 年，公司向赫立采购 2D AOI 产品与公司自产的 3D SPI 产品打包向下游客户销售，公司根据市场价格情况与赫立协商确定采购价格。公司向赫立采购 2D AOI 并对外销售，不涉及公司主营业务，分别在其他业务收入及成本核算。2020 年-2021 年，公司向赫立采购 2D AOI 的销售毛利率与同期其他业务收入中设备销售毛利率对比情况如下：

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
公司向赫立采购 2D AOI 并对外销售的毛利率	4.36%	11.12%	7.92%
同期公司其他业务收入-打包设备销售毛利率	4.41%	15.29%	8.12%
差异	0.05 个百分点	4.17 个百分点	0.20 个百分点
公司对赫立采购 2D AOI 形成的其他业务毛利（万元）	0.88	53.01	7.79
原因说明	与同期其他业务收入-打包设备销售毛利率不具有显著差异	同期公司其他业务收入-打包设备销售毛利率较高，系设备外购包含条码机、激光打标机等毛利率较高产品	与同期其他业务收入-打包设备销售毛利率不具有显著差异

如上表所述，2020 年、2021 年公司存在向赫立采购 2D AOI 对外打包销售的情况，公司向赫立的采购价格由双方协商确定，具有商业实质，报告期内公司向赫立采购 2D AOI 对外打包销售的毛利率与其他业务收入中整体打包销售设备销售毛利率差异较小，因此公司向赫立采购设备价格具有公允性。

（三）说明对经销商销售商品的相关验收流程，相关收入确认的内外部证据，相关单据是否表明终端客户已正式验收且无异议，收入确认依据是否充分、确认时点是否准确

报告期内，公司与经销商签署的销售合同均为买断式销售，销售商品类别包

含设备销售和配件销售,不同销售商品分类下的具体收入核算分类及验收流程及相关证据情况如下:

销售类别	商品类别	收入类别	经销商签收/验收流程	收入确认关键凭据	其他内外部证据
设备	自产 3D SPI 和 3D AOI	主营业务收入	与经销商签订销售合同并将设备发出至约定交货地点,由经销商签收后,若经销商需要公司提供安装服务,由经销商与公司销售人员约定安装调试时间,公司业务人员与经销商人员赴终端客户现场完成安装调试工作,公司业务人员向经销商询问设备运转情况并提出验收申请,经销商确认设备无异议后,由经销商对接公司业务人员将盖章或签字后的验收单交付公司	经销商验收单	合同、发货单、第三方物流记录、签收单、收款凭证、发票
配件	设备专用配件	其他业务收入	与经销商签订销售合同并货物发出至指定地点,经销商确认货物品名、型号、数量无误后,将盖章或签字的签收单交付公司	经销商签收单	合同、发货单、第三方物流记录、收款凭证、发票

公司对经销商的设备销售业务系对外销售公司自主生产的 3D SPI 和 3D AOI,根据合同约定,公司对经销商的销售均为买断式销售,公司在规定交期内将货物发送至经销商指定地址,通常经销商需要公司配合向终端客户提供安装调试服务,安装调试完毕后,公司销售人员向经销商询问设备运转情况并督促经销商尽快完成设备验收,经销商可结合设备运行情况及终端客户反馈情况,综合判断是否满足其需求,并申请内部验收流程,内部验收完成后,才能向公司出具经销商盖章或签字确认的验收单,因此提供经销商验收单表明经销商已完成验收工作且无异议。配件销售均为公司采购的专用设备配件,公司将配件发送至经销商指定地点,经销商收到货物确认品名、型号、数量无误后签署签收单,经销商签收确认后视同该经销商无异议。

因此,结合经销商验收/签收流程及相关收入确认的内外部证据,经销商签署验收单据(配件为签收单据),可表明经销商已正式验收且无异议,由于公司对经销商销售均系买断式销售,公司与经销商之间具有直接业务关系和法律责任,除配合经销商向终端客户提供安装服务外,公司不参与终端客户验收相关工作。但从商业角度来看,若无其他特殊事项发生,经销商向公司出具验收单时间通常不早于终端客户确认产品验收且无异议的时间。

针对终端验收情况，中介机构对部分经销商终端客户进行了走访，具体走访比例参见本题回复之“（五）核查情况”之“1、核查程序”中的内容。经走访，终端客户确认：截至走访之日，经销商向公司确认验收的设备，终端客户均已验收且无异议。

公司以验收单签署日所列示的日期，作为风险报酬和控制权转移的时点，收入确认时点准确，对照分析情况参见公司一轮问询回复之“9、关于营业收入”之“一、（五）、1、（1）销售商品的收入确认政策符合《企业会计准则》规定”中相关回复。

综上，公司经销收入的收入确认依据充分、确认时点准确。

（四）说明报告期内以招投标方式获取的销售收入及占比情况，是否存在应履行招投标程序而未履行的情形，报告期内发行人及其子公司是否存在商业贿赂或其他不正当竞争行为

1、报告期内以招投标方式获取的销售收入及占比情况

报告期内，公司以招投标方式获取的销售收入及占比情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
营业收入	38,735.33	35,614.79	25,304.20
招投标收入（国有企业）	74.42	2,513.75	193.45
占比	0.19%	7.06%	0.76%
招投标收入（非国有企业）	318.09	241.16	469.11
占比	0.82%	0.68%	1.85%

2、是否存在应履行招投标程序而未履行的情形

（1）公司报告期内不存在依照《中华人民共和国政府采购法》相关规定应履行招投标程序而未履行的情形

根据《中华人民共和国政府采购法》第二条第二款的规定，“本法所称政府采购，是指各级国家机关、事业单位和团体组织，使用财政性资金采购依法制定

的集中采购目录以内的或者采购限额标准以上的货物、工程和服务的行为。”第二十六条规定，“政府采购采用以下方式：（一）公开招标；（二）邀请招标；（三）竞争性谈判；（四）单一来源采购；（五）询价；（六）国务院政府采购监督管理部门认定的其他采购方式。公开招标应作为政府采购的主要采购方式。”

报告期内，发行人所有客户均不属于“各级国家机关、事业单位和团体组织”，不存在依照《中华人民共和国政府采购法》相关规定应履行招投标程序的情形。

（2）公司报告期内不存在依照《中华人民共和国招标投标法》等相关规定应履行招投标程序而未履行的情形

根据《中华人民共和国招标投标法》第三条的规定，“在中华人民共和国境内进行下列工程建设项目包括项目的勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购，必须进行招标：（一）全部或者部分使用国有资金投资或者国家融资的项目；（二）使用国际组织或者外国政府贷款、援助资金的项目。前款所列项目的具体范围和规模标准，由国务院发展计划部门会同国务院有关部门制订，报国务院批准。法律或者国务院对必须进行招标的其他项目的范围有规定的，依照其规定。”第十条规定，“招标分为公开招标和邀请招标。公开招标，是指招标人以招标公告的方式邀请不特定的法人或者其他组织投标。邀请招标，是指招标人以投标邀请书的方式邀请特定的法人或者其他组织投标。”

根据《中华人民共和国招标投标法实施条例》第二条的规定，“《招标投标法》第三条所称工程建设项目，是指工程以及与工程建设有关的货物、服务。前款所称工程，是指建设工程，包括建筑物和构筑物的新建、改建、扩建及其相关的装修、拆除、修缮等；所称与工程建设有关的货物，是指构成工程不可分割的组成部分，且为实现工程基本功能所必需的设备、材料等；所称与工程建设有关的服务，是指为完成工程所需的勘察、设计、监理等服务。”

根据《必须招标的工程项目规定》第二条的规定，“全部或者部分使用国有资金投资或者国家融资的项目包括：（一）使用预算资金 200 万元人民币以上，并且该资金占投资额 10%以上的项目；（二）使用国有企业事业单位资金，并且该资金占控股或者主导地位的项目。”第五条规定，“本规定第二条至第四条规定范围内的项目，其勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材

料等的采购达到下列标准之一的，必须招标：（一）施工单项合同估算价在 400 万元人民币以上；（二）重要设备、材料等货物的采购，单项合同估算价在 200 万元人民币以上；（三）勘察、设计、监理等服务的采购，单项合同估算价在 100 万元人民币以上。同一项目中可以合并进行的勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购，合同估算价合计达到前款规定标准的，必须招标。”

根据上述相关规定，公司与国企客户单项合同金额 200.00 万元以上的销售合同均依据客户的要求履行了相关程序，不存在应履行招投标程序而未履行的情形。

3、报告期内发行人及其子公司是否存在商业贿赂或其他不正当竞争行为

公司建立了《合同管理制度》《经销商管理制度》《销售管理制度及流程》《费用控制管理制度》《绩效管理暂行办法》等内部控制制度，对销售环节进行有效的控制和监督。公司在日常经营过程中，高度重视反商业贿赂问题，明确要求销售人员进行正当商业交往，杜绝以贿赂及其他不正当行为谋取商业机会。

报告期内，公司不存在商业贿赂或其他不正当竞争行为。

（五）核查情况

1、核查程序

本所律师执行了如下核查程序：

（1）查阅了申报会计师出具的《内部控制鉴证报告》；获取了发行人与收入相关的内部控制制度，了解相关内部控制制度的设计和执行情况；

（2）访谈了发行人的销售负责人，了解报告期内发行人存量客户的数量及销售收入情况，了解关于新增客户数量和销售收入逐年下降的情况及具体原因，该趋势是否会持续，以及未来开拓新客户的渠道；了解发行人与上海赫立智能机器人有限公司业务合作背景及定价依据、询问关于 2022 年发行人向赫立销售定价较低的原因及商业合理性；

（3）访谈了发行人销售负责人及财务总监，了解经销商客户验收流程、相

关收入确认的内外部证据及收入确认的具体方法，核查收入确认依据是否充分、确认时点是否准确及是否符合《企业会计准则》规定；结合终端客户走访情况了解，分析相关单据是否表明终端客户已正式验收且无异议；

(4) 获取了发行人报告期内的销售明细账，复核销售台账的准确性和完整性，分析新增客户及存量客户变动原因；查阅核查范围内客户的合同文本、招标文件等，了解发行人相关业务需要履行招投标程序的条件，核查是否存在应履行招投标程序而未履行的情形；获取发行人报告期内收入确认相关的内外部单据，核查客户验收单签章或签字情况，未能提供签章或签字的验收单的替代措施；选取样本进行细节测试，检查收入确认的合同、发货单、第三方物流记录、签收单、验收单、发票、银行回单等，以验证发行人收入确认的真实性、完整性及准确性；

(5) 走访了上海赫立智能机器有限公司及其关联方，了解发行人与赫立的合作背景、报告期内赫立与发行人间购销业务的定价依据，结合报告期内发行人销售人员反馈信息及发行人向其他客户销售毛利率情况，了解并确认关于 2022 年发行人向赫立销售定价较低的原因及商业合理性；

(6) 查阅了《中华人民共和国政府采购法》《中华人民共和国招标投标法》《中华人民共和国招标投标法实施条例》《必须招标的工程项目规定》等法律法规，了解应履行招投标程序的业务类型和条件；

(7) 对发行人报告期内主要客户进行访谈，了解发行人客户与发行人间业务合作是否存在纠纷及重大违法违规行为等，了解发行人业务获取方式及是否存在商业贿赂或其他不正当竞争行为；

(8) 核查了发行人的财务内控制度、员工手册，发行人出具的声明、报告期内营业外支出明细，发行人董事、监事、高级管理人员的无犯罪记录证明，发行人主要销售人员签署的《诚信声明》；

(9) 核查了报告期内发行人及分公司、发行人董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员的银行流水，了解是否存在无合理解释的大额资金流水；

(10) 获取了发行人报告期内客户清单，通过国家企业信用信息公示系统对客户信息进行检索，获取全部客户的名称、法定代表人及主要人员名单，并与上

述大额银行流水的流出对手方进行信息比对,核查上述主体的资金流向是否存在对发行人客户、法定代表人及主要人员的大额资金支出,以核查是否存在商业贿赂的情况;

(11) 走访了厦门市市场监督管理局、厦门市中级人民法院等,取得了厦门市市场监督管理局、上海市松江区市场监督管理局等部门和厦门市中级人民法院出具的证明,以了解发行人业务合规情况;

(12) 登录国家企业信用信息公示系统、信用中国、企查查、中国执行信息公开网、中国裁判文书网、中国检察网、人民法院公告网,发行人及其分公司所在地的市和区人民政府、公安局、监察委员会、人民检察院、人民法院等网站进行检索查询,取得发行人报告期内的诉讼、仲裁资料,以确认发行人是否存在相关争议纠纷。登录国家企业信用信息公示系统、企查查、巨潮资讯网等网站,查询核查范围内客户的企业性质。

2、核查意见

经核查,本所律师认为:

(1) 报告期内,发行人新增客户转为存量客户是营业收入持续增长的主要因素,新增客户数量及营业收入整体呈现下降的趋势系存量客户维护工作占比上升导致存量客户上升所致,新增客户数量及营业收入占比下降的趋势预计将有所持续,发行人已积极筹办销售推进工作及拓展 3D AOI 的销售以确保营业收入的持续增长;

(2) 发行人主要产品销售对赫立不存在依赖,双方的购销交易具有公允性;

(3) 发行人已按要求披露相关验收流程,相关收入确认的内外部证据充分,相关单据可表明经销商已正式验收且无异议,由于发行人与经销商均为买断式销售,发行人不参与终端客户验收工作。中介机构对终端客户进行了走访核查,截至走访之日,终端客户确认:经销商向发行人出具验收单的设备终端客户均已验收且确认无异议,因此发行人收入确认依据充分、确认时点准确;

(4) 发行人报告期内以招投标方式获取的销售收入及占比较低,发行人报告期内不存在应履行招投标程序而未履行的情形,不存在商业贿赂或其他不正当

竞争行为。

3、说明前次回复中提及的设备序列号是否为每台设备独立、不重复、连续，序列号不连续的原因，结合对终端客户对应设备序列号等信息说明对相关收入真实性的核查方式及其有效性、充分性

(1) 报告期内，公司设备序列号为每台设备独立、不重复、连续

报告期内，公司 3D SPI 设备以及 3D AOI 设备在领料用于生产时即生成设备内部序列号，其内部序列号系每台独立、不重复且连续，产成品出库时，公司则根据内部序列号通过一定的规则转换成外部序列号，其命名规则一般情况下 3D SPI 以“SPI+出厂年份+外部序列号”；3D AOI 以“A+出厂年份+外部序列号”，外部序列号亦为每台独立、不重复，由于外部序列号系由内部序列号转换而来，因此外部序列号同样具备连续性，但客户验收期间不一致导致当期销售收入的设备序列号并未连续。

(2) 结合对终端客户对应设备序列号等信息说明对相关收入真实性的核查方式及其有效性、充分性

①获取报告期内公司 3D SPI 设备以及 3D AOI 设备内部序列号与外部序列号匹配表、销售收入台账及发出商品台账等，核查报告期内公司 3D SPI 设备以及 3D AOI 设备内、外部序列号的是否独立、连续、完整；

②中介机构执行函证程序，向直销及经销客户除函证交易金额外，亦将交易明细作为附件一并确认，附件内容包括合同编号、出货机型、序列号、验收日期及金额，具体函证情况如下：

单位：万元

核查项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
销售收入合计	38,735.33	35,614.79	25,304.20
函证范围覆盖收入合计	29,651.69	27,801.07	18,611.06
函证比例	76.55%	78.06%	73.55%
回函确认数据	26,804.15	25,489.92	17,198.60
回函率	90.40%	91.69%	92.41%
回函确认收入比例	69.20%	71.57%	67.97%

核查项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
替代测试比例	7.35%	6.49%	5.58%

报告期各期，中介机构通过回函方式确认的收入比例分别为 67.97%、71.57% 和 69.20%；

③中介机构执行直销、经销客户及经销终端走访核查程序时，在访谈问卷附件的设计上均会将交易设备的信息包括终端客户名称（经销模式下）、设备出货机型、序列号、验收日期等与客户进行确认，并获取经直销、经销及终端客户签字或盖章的附件信息，同时在经终端客户允许的情况下，对销售至终端客户的设备进行查看，将设备序列号与公司销售收入台账上的设备序列号进行核对以确保相关终端收入的真实性、准确性。报告期各期，对发行人主要客户的走访情况如下：

单位：万元

核查项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
主营业务收入合计	36,158.72	34,760.08	24,349.77
直销及经销走访范围覆盖收入合计	25,805.12	26,937.74	17,965.95
走访（含视频访谈）比例	71.37%	77.50%	73.78%

报告期各期，对发行人主要经销终端客户走访情况如下：

单位：万元

核查项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
经销主营业务收入合计	14,111.62	12,275.84	8,814.51
终端客户走访范围覆盖收入合计	6,354.71	6,025.02	3,938.45
走访（含视频访谈）比例	45.03%	49.08%	44.68%

经核查，本所律师认为公司设备系列号为每台设备独立、不重复、连续；通过函证、走访等核查程序与客户确认设备序列号等信息能够对收入的真实性提供合理保障，上述核查程序具有有效性及充分性。

四、《二轮审核问询函》问题 7. 关于毛利率

根据申报材料和审核问询回复：（1）报告期内，发行人主营业务毛利率分别为 55.35%、55.37% 和 55.84%，高于同行业平均值（矩子科技同类产品毛利率

分别为 57.93%、53.89%和 47.07%，劲拓股份 2019 年毛利率为 39.95%，2020 和 2021 年未披露同类产品毛利率)。(2) 报告期内，发行人直销模式下的毛利率分别为 56.78%、55.91%和 56.83%，经销模式下的毛利率分别为 51.46%、54.42%和 54.01%，直销模式始终高于经销模式下的毛利率。

请发行人：(1) 说明报告期内矩子科技同类产品毛利率呈下降趋势，而发行人毛利率保持稳定增速的原因及合理性；劲拓科技 2019 年毛利率远低于发行人的原因。(2) 结合行业地位、产品应用领域的差异、销售对象、技术难度、产业链议价能力及成本结构差异等因素，说明发行人主要产品毛利率均高于同行业可比公司均值的原因及合理性。(3) 说明是否存在生产同类产品的可比公司或竞争对手，如有，对比同类产品毛利率的情况，进一步分析毛利率存在差异的原因及合理性。(4) 结合对不同类型客户定价惯例，说明直销客户毛利率高于经销客户的原因，两种销售模式下毛利率变化趋势不一致的原因，以及经销商客户的盈利空间。(5) 说明境内外产品销售的毛利率是否存在较大差异。

回复：

(一) 说明报告期内矩子科技同类产品毛利率呈下降趋势，而发行人毛利率保持稳定增速的原因及合理性；劲拓科技 2019 年毛利率远低于发行人的原因

1、说明报告期内矩子科技同类产品毛利率呈下降趋势，而发行人毛利率保持稳定增速的原因及合理性

报告期内公司毛利率变动具有合理性，具体分析如下：

(1) 报告期内，公司整体毛利率变动与行业内可比公司毛利率变动趋势基本相同，符合行业整体发展及变动趋势

报告期内，公司及同行业可比公司毛利率情况如下：

公司简称	与发行人相似的业务或产品	2022 年度	2021 年度	2020 年度	备注
矩子科技	①SMT 领域 2D AOI 及 3D AOI、3D SPI ②LED 领域 AOI 等产品	暂未披露	47.07%	53.89%	选取机器视觉设备毛利率
劲拓股份	SMT 领域 3D SPI、2D AOI	暂未披露	未披露	未披露	选取智能机器视觉检测设备

公司简称	与发行人相似的业务或产品	2022 年度	2021 年度	2020 年度	备注
	及 3D AOI				毛利率
天准科技	智能检测装备, 应用于包括锂电池检测、曲面玻璃检测、3C 结构件检测、光伏硅片检测分选等	暂未披露	41.35%	43.33%	选取智能检测装备毛利率
华兴源创	LED 领域 AOI 等产品	暂未披露	51.64%	45.51%	选取检测设备毛利率
德律科技	SMT 领域的 3D SPI、2D 及 3D AOI、防护涂层自动光学检测机、自动 X-Ray 检测机等	暂未披露	54.36%	54.85%	公司综合毛利率(主营业务为生产销售电子基板检测及 IC 半导体的自动测试设备)
高迎检测	①SMT 领域的 3D SPI、2D AOI 及 3D AOI ②机械加工领域的 AOI	暂未披露	63.57%	63.01%	公司综合毛利率(主要产品包括 SMT 检测设备、医疗机器人)
平均值		-	51.60%	52.12%	
思泰克	机器视觉检测设备, 包括 3D SPI、3D AOI 和其他相关设备	54.37%	55.84%	55.37%	

数据来源: 上市公司公告、公开信息

注 1: 劲拓股份 2020 年、2021 年年报中没有单独披露选取智能机器视觉检测设备毛利率;

注 2: 截至本补充法律意见书出具之日, 可比公司均未披露其 2022 年经营情况。

从上表可见, 2020 年、2021 年公司同与同行业可比公司平均毛利率均相对稳定, 符合行业整体发展及变动趋势, 具有合理性。

(2) 公司与矩子科技结合自身情况制定独立的产品销售策略、采购策略及技术方案, 由于经营策略存在差异, 公司与矩子科技在毛利率变动方面存在差异

根据矩子科技公开披露信息及公司销售情况, 公司与矩子科技单位售价、单位成本及毛利率变化情况如下:

单位: 万元

项目	矩子科技		
	2022 年度	2021 年度	2020 年度
单位售价	暂未披露	21.71	24.24

单位成本	暂未披露	11.49	11.18
毛利率	暂未披露	47.07%	53.89%
项目	思泰克		
	2022 年度	2021 年度	2020 年度
单位售价	19.08	18.58	18.23
单位成本	8.71	8.21	8.13
毛利率	54.37%	55.84%	55.37%

注：矩子科技单位售价及单位成本根据矩子科技各期年度报告中披露的机器视觉设备收入及成本除以其机器视觉设备销量计算所得。2022 年矩子科技尚未披露其销售情况，故未能计算单位售价及单位成本。

通过上表对比可见，矩子科技 2020 年毛利率下降主要系单位成本上升所致，2021 年毛利率下降主要系单位售价下降所致，但矩子科技未在 2020 年及 2021 年年度报告中披露其单位售价及单位成本变动的的原因。

从销售端来看，相较于矩子科技单位售价持续下降，公司销售定价策略相对稳定，产品单位售价变化较小，且销售产品结构不断优化，报告期内，公司销售产品结构情况如下：

单位：万元/台

产品类型		2022 年度			2021 年度			2020 年度			
		台数	价格	台数占比	台数	价格	台数占比	台数	价格	台数占比	
3D SPI	在线型	单轨 SPI	1,474	17.05	77.78%	1,378	17.52	73.65%	1,047	17.50	78.37%
		双轨 SPI	335	20.61	17.68%	468	20.66	25.01%	281	21.01	21.03%
	离线型 SPI	1	9.29	0.05%	4	11.33	0.21%	7	11.48	0.52%	
3D AOI		85	48.39	4.49%	21	42.87	1.12%	1	45.66	0.07%	

由上表可见，报告期内在线单轨 SPI 单位售价较低且价格整体呈现小幅下降趋势，与之相对应，在线双轨 SPI 和 3D AOI 单位售价较高且价格整体稳定、部分年度有所增长，使得公司整体销售单价保持相对平稳，同时凭借良好的市场拓展及对存量客户的持续维护，有效保证了报告期内公司营业收入规模的持续增长。

从成本端来看，相较于矩子科技单位成本的持续上升，公司通过制定有效的

采购备货政策及推进技术方案改良的方式抑制成本端的增长。首先，公司积极拓展原材料供应商，并根据市场供需情况合理制定电子元器件、相机、丝杆等主要原材料战略备货计划，减少了中美贸易摩擦和电子元器件整体涨价对公司成本端的影响；其次通过对现有产品的技术方案改良，减少了产品的单位成本波动，有效保证了成本端的相对稳定。其中，2022年，主要受到钢材价格整体上涨及高精度大尺寸机型出货量较多的影响，公司产品的单位成本出现了一定幅度的增长。

综上，公司与矩子科技均具有独立的产品销售策略、采购策略和技术方案。矩子科技毛利率受其单位售价逐渐下降、单位成本逐渐上升的影响，呈现持续下降的趋势，公司在优化销售策略、产品结构、采购策略及技术方案的影响下，收入端及成本端保持稳定，进而整体毛利率保持相对稳定。

(3) 公司与矩子科技的产品结构存在差异，因此矩子科技毛利率变动与公司毛利率变动并非具有一致性

公司与矩子科技虽均为机器视觉检测设备供应商，但产品结构存在差异。报告期内公司以3D SPI销售为主，3D AOI销售为辅。矩子科技未公开披露信息中其3D SPI、2D AOI和3D AOI占比，但根据其2019年年度报告披露的“三维锡膏检测设备(3D SPI)已成功推向市场”等表述，以及公司销售负责人反馈，报告期内矩子科技主要销售设备以2D AOI为主，3D SPI和3D AOI销售规模相对较低。

因此，受公司产品结构与矩子科技产品结构差异影响，矩子科技毛利率变动与公司毛利率变动并非具有一致性。

2、劲拓股份2019年毛利率远低于发行人的原因

报告期内，公司主营业务毛利率分别为55.37%、55.84%和54.37%，略高于行业内可比公司平均水平3-4个百分点，主要系公司3D SPI产品定位于行业中高端市场，定价介于进口品牌及国产品牌之间，公司产品定位与毛利率与德律科技接近。

劲拓股份系国内SMT设备市场的重要参与者，根据劲拓股份2019年年度报

告，其主要收入来源于电子焊接类设备，同时亦从事 3D 贴合设备生产及销售，其智能机器视觉检测设备收入占比为 11.25%，不同类别的 SMT 设备销售毛利率均在 30%-40%之间，不同设备的定价策略相对统一。

此外，劲拓股份在 2019 年年度报告中披露，“公司生产的电子焊接类设备和智能机器视觉检测设备主要应用于 3C 电子产品的生产制造，与下游 3C 电子产品的销售具有很强的联动性，受宏观经济影响，电子整机装联行业下游客户需求存在放缓的压力。国内电子整机装联设备行业存在数量众多的中小企业，众多中小企业经营困难加重，小企业为求生存选择降价销售抢占市场，同时行业内竞争对手的实力也在不断壮大，一定程度上对公司的市场竞争优势构成不利影响，从而导致公司产品价格和毛利率面临挑战，加剧市场竞争”，可以看出劲拓股份受 2019 年市场竞争环境影响，整体销售毛利率有所下滑，也促使其毛利率与公司之间存在较大差异。

因此，公司与劲拓股份在产品定位、定价策略及受 2019 年市场竞争环境影响均有所不同，进而导致劲拓股份 2019 年毛利率远低于公司水平。

(二) 结合行业地位、产品应用领域的差异、销售对象、技术难度、产业链议价能力及成本结构差异等因素，说明发行人主要产品毛利率均高于同行业可比公司均值的原因及合理性

公司主要产品毛利率高于同行业可比公司均值系受行业地位、技术难度和成本结构差异所致，产品应用领域、销售对象差异对毛利率不构成公司与同行业可比公司毛利率差异的主要原因。鉴于公司具有行业地位优势、技术优势，进一步提升了公司产业链议价能力，导致公司主要产品毛利率均高于同行业可比公司均值，具体分析如下：

1、公司是始终为 SMT 检测设备的重要参与者，具备国内市场优势地位及定价优势

报告期内，公司主要从事 3D SPI 和 3D AOI 产品的研发、生产及销售，据广东省电子学会 SMT 专委会出具的证明：“思泰克三维锡膏印刷检测设备-3D SPI 产品替代进口，2020 年、2021 年全国市场占有率分别为 31%、36%，在全国销量

较高”，公司客户涵盖了海康威视、华勤技术、弘信电子、大华股份、臻鼎科技、立讯精密、德赛电池、欣旺达、甬矽电子、珠海紫翔、VIVO 等行业知名企业或代工厂商，领先的市场份额及广泛的客户基础也确保了公司在行业内具有较高的品牌影响力及良好的产品声誉，从而进一步提升了公司产品销售的定价优势，以保证公司在不断加剧的市场竞争大环境下，毛利率整体保持相对稳定且高于境内其他竞争对手。

2、公司设备整体性能优于同行业可比公司，具有技术先进性

参见公司一轮问询回复之“1、关于核心技术”之“一、(一)、2、公司及竞争对手主要产品的技术路线及性能指标”，高度精度、最大检测锡点高度、检测速度、体积重复精度等主要性能指标为影响设备整体性能的核心指标，公司 SPI 产品在上述指标中具备行业领先地位，具体对比如下：

项目	思泰克	高迎检测	奔创科技	德律科技	矩子科技	劲拓股份
对标型号	InSPIre510	KY8030-3	TROI-7700E	TR7007Q	Mirage-D	REFINE
	0.33S/FOV	-	-	0.33S/FOV 0.5S/FOV	0.33S/FOV	0.35S/FOV
检测速度	50cm ² /s (19M 10 μ m) 81cm ² /s (12M 15 μ m)	标准： 13.7-43.5cm ² /s 高速： 16.2-50.8cm ² /s	标准： 12.8-42.8cm ² /s 高速： 34-102cm ² /s	-	-	-
体积重复精度	<1% (标准校验块, 4Sigma)	-	-	<1% (标准校验块, 3Sigma)	-	<1% (标准校验块, 3Sigma)
高度精度	<1 μ m (使用标准校验块) 4Sigma	<1 μ m (使用标准校验块)	1 μ m	<1% 3Sigma <1.5 μ m (使用标准校验块)	1 μ m	1 μ m
最大检测锡点高度	1200 μ m	400 μ m	450 μ m	450 μ m (5mm optional)	-	550 μ m
2021年毛利率	55.84%	63.57%	-	54.36%	47.07%	未披露

公司 3D AOI 产品性能亦优于同行业可比公司对应机型，具体对比情况参见公司二轮问询回复之“1、关于市场规模及核心竞争力”之“一、(三)、1、说明 3D SPI 设备性能优于竞争对手、具备技术先进性的表述对于 3D AOI 设备是否适

用”部分的表述。

综上，公司产品在核心指标方面优于矩子科技、劲拓股份等境内竞争对手，接近或优于高迎检测、德律科技等境外知名竞争对手，因此报告期内公司产品毛利率均高于同行业可比公司均值。

3、与同行业可比公司相比，公司生产模式更偏重轻资产运营，生产厂房及设备折旧摊销较低，在成本结构上具有经济性

报告期初至 2022 年 11 月底，公司不存在自有房产，生产场所通过租赁的方式解决，非核心工序通过委外加工的方式实现设备生产，该生产模式相比于自主生产更偏向轻资产运营，生产厂房及设备折旧摊销较低，在成本端具有经济性，具体分析参见公司二轮问询回复之“2、关于生产模式”之“一、（一）、1、进一步说明将机加工、布线、电箱组装及部分外壳组装环节均采取委外加工的合理性”部分的内容。

根据同行业可比公司披露的内容，公司与同行业可比公司成本结构对比如下：

单位：万元

公司简称	项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		金额	占营业成本比重	金额	占营业成本比重	金额	占营业成本比重
矩子科技	直接材料	未披露	未披露	10,007.38	67.70%	6,835.11	70.16%
	直接人工	未披露	未披露	2,001.85	13.54%	1,236.40	12.69%
	制造费用	未披露	未披露	2,620.74	17.73%	1,529.47	15.70%
	运费	未披露	未披露	151.71	1.03%	141.85	1.46%
	合计	-	-	14,781.68	100.00%	9,742.81	100.00%
华兴源创	原材料	未披露	未披露	57,182.92	84.17%	54,819.99	88.99%
	直接人工	未披露	未披露	1,929.53	2.84%	1,347.54	2.19%
	制造费用	未披露	未披露	8,823.09	12.99%	5,433.84	8.82%
	合计	-	-	67,935.54	100.00%	61,601.36	100.00%
思泰克	直接材料	15,891.94	96.33%	14,783.73	96.30%	10,430.68	95.99%
	直接人工	301.42	1.83%	251.95	1.64%	228.50	2.10%
	制造费用	90.70	0.55%	65.68	0.43%	68.66	0.63%
	运输费	214.14	1.30%	250.35	1.63%	138.87	1.28%

公司简称	项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		金额	占营业成本比重	金额	占营业成本比重	金额	占营业成本比重
	合计	16,498.19	100.00%	15,351.72	100.00%	10,866.71	100.00%

注：劲拓股份、天准科技未披露产品类型营业成本构成，矩子科技取自年报机器视觉设备营业成本，华兴源创取自年报检测设备营业成本。

如上表所示，相比于同行业可比公司，公司具有轻资产运营的特点，报告期内公司成本构成中生产厂房租金及设备折旧摊销金额较低，制造费用金额及占比均低于矩子科技和华兴源创，成本端的经济性进一步确保公司产品毛利率高于同行业可比公司均值。

（三）说明是否存在生产同类产品的可比公司或竞争对手，如有，对比同类产品毛利率的情况，进一步分析毛利率存在差异的原因及合理性

报告期内，公司以 3D SPI 销售为主，2019 年至 2021 年 3D SPI 销售收入占主营业务收入 95%以上。根据同行业可比公司公开披露产品信息，存在生产与公司同类产品情况，公司及同行业可比公司毛利率情况详见本题回复之“（一）1、

（1）报告期内，公司整体毛利率变动与行业内可比公司毛利率变动趋势基本相同，符合行业整体发展及变动趋势”中相关回复。进一步分析如下：

（1）矩子科技、劲拓股份

矩子科技、劲拓股份的毛利率对比分析情况详见本题回复之“（一）1、报告期内矩子科技同类产品毛利率呈下降趋势，而发行人毛利率保持稳定增速的原因及合理性”和“（一）2、劲拓股份 2019 年毛利率远低于发行人的原因”中相关回复。

（2）天准科技、华兴源创

天准科技、华兴源创的产品与公司产品毛利率差异，主要由于具体产品类型及应用领域存在差异。天准科技检测业务细分主要应用包括锂电池检测、曲面玻璃检测、3C 结构件检测、光伏硅片检测分选等。华兴源创检测业务细分主要应用于平板显示信号测试、机器视觉测试、触控检测，半导体芯片设计中的设计验证、晶圆制造中的晶圆检测和封装完成后的成品测试，可穿戴产品屏幕功能和集成功能领域检测。报告期内，其智能检测设备产品相关收入、成本以及毛利率与

公司对比情况如下：

公司简称	项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
天准科技	单位售价	未披露	155.10	109.42
	单位成本	未披露	90.96	62.01
	毛利率	未披露	41.35%	43.33%
华兴源创	单位售价	未披露	11.91	3.29（注 2）
	单位成本	未披露	5.76	1.79（注 2）
	毛利率	未披露	51.64%	45.51%
思泰克	单位售价	19.08	18.58	18.23
	单位成本	8.71	8.21	8.13
	毛利率	54.37%	55.84%	55.37%

注 1：天准科技单位售价、单位成本取自其历年年度报告中智能检测装备营业收入、营业成本除以当期销售量计算所得；华兴源创单位售价、单位成本取自其历年年度报告中检测设备营业收入、营业成本除以当期销售量计算所得；

注 2：2020 年度华兴源创单位售价、单位成本存在较大波动，通过公开信息无法准确了解原因，故不纳入分析。

由上表可见，天准科技、华兴源创虽然与公司均属于智能检测设备产品，但由于智能检测设备应用领域各不相同，各应用领域对于智能设备的需求差异较大，使得相关成本及售价与公司存在较大差异，毛利率水平亦存在差异。

（3）德律科技、高迎检测

公司自设立以来专注于机器视觉检测设备的研发、生产及销售，经过多年的技术积累及市场开拓，公司 3D SPI 产品在技术、市场方面均取得了一定的影响力，产品在核心指标方面接近或优于高迎检测、德律科技等境外知名竞争对手，详见本题回复之“（二）、2、公司设备整体性能优于同行业可比公司，具有技术先进性”中相关回复，公司产品的定价主要对标德律科技、高迎检测等进口品牌，产品毛利率介于德律科技和高迎检测之间。

综上，对比同行业可比公司，由于产品应用领域、产品结构、产品定位及经营策略存在不同，导致可比公司之间毛利率存在一定差异，公司自身毛利率高于可比公司平均水平主要原因如下：

①设备品质、品牌知名度优势

锡膏检测设备在整个 SMT 产线投资中所占份额较小,相对于贴片机价格可达上百万元的设备而言,锡膏检测设备的单价较低,但是锡膏检测设备在整个 SMT 产线的重要性很高,近年来,随着工业化及智能制造的大力发展对精确度的要求越来越高,3D 机器视觉检测应用范围越发广阔,目前机器视觉技术及产品由 2D 向 3D 迈进已逐步成为行业的主要发展趋势之一,因此下游大客户会谨慎选择 3D 锡膏检测设备的供应商,对设备品质、供应商品牌的要求极高而对价格的敏感性较低,公司品质及品牌主要体现如下:

公司 3D SPI 产品包括单轨设备、双轨设备和 5G 超大板设备等不同配置,可以无缝覆盖和满足从标准 PCB 板的 SMT 制程到 FPC 柔性板、HDI 高精密板、5G 基站超大板、LED 板等不同品类的印刷工艺检测要求;公司 3D AOI 产品配有标准及 5G 超大板检测设备,满足了 SMT 制程全线贴片工艺质量检测需求。同时,公司产品均可接入至客户 SMT 生产线的 IMS 系统中,实现产品与生产线的信息共享、数据互联,了解不同时段的印刷或贴片良品率,为客户实现高效率、低成本的生产数据分析、实时 SPC 追踪等功能,确保生产线得到完善的整合及生产工艺的持续优化。

此外,对于客户而言,一般选定了锡膏检测设备的供应商,不会轻易进行更换。报告期内,公司获得了包括富士康、海康威视、弘信电子、大华股份、臻鼎科技、立讯精密、德赛电池、欣旺达、珠海紫翔、VIVO 等知名客户的订单和认可,从而积累了丰富的客户资源,获取了行业内的品牌知名度。

②核心技术创新优势

公司自设立以来即专注于 3D 机器视觉技术及产品的研发、生产及销售,在 3D 机器视觉领域的研发能力较强,技术储备丰富,核心技术主要体现为光源系统及机器视觉算法的自主开发能力,公司 3D SPI 设备的高毛利率源自于自主研发的核心技术,公司生产的设备对检测速度、精准度等关键技术指标已达到较高的技术水平。与同行业技术对比情况详见本题回复之“(二)2、公司设备整体性能优于同行业可比公司,具有技术先进性”中相关回复,由于国外知名品牌定价较高,公司设备在具有较高性价比的同时,仍然具备较高的毛利空间。

③相较进口品牌具有更强的客户服务能力

公司在国内电子装联产业较为集中的珠三角、长三角等地区均长期驻有技术服务人员，以确保客户遇到的问题能够在短时间内得到解决。公司在与国际品牌竞争的过程中，在关键技术指标不落后于对方的情况下，在售前交流、产品交付、技术培训和售后服务等方面更具有优势。

(四) 结合对不同类型客户定价惯例，说明直销客户毛利率高于经销客户的原因，两种销售模式下毛利率变化趋势不一致的原因，以及经销商客户的盈利空间

1、公司对不同类型客户定价惯例

报告期内，公司产品定价模式均为成本加成模式。公司根据不同客户对应产品类别、型号在预计成本的基础上考虑合理利润率形成初步报价，结合客户订单规模、谈判议价能力、货款结算周期、市场竞争状况等因素确定最终产品销售价格。无论直销或经销客户，其定价模式不存在显著差异，为保证经销商客户的盈利空间，在相同或相似配置产品销售定价下直销客户的销售价格普遍高于经销客户。

2、说明直销客户毛利率高于经销客户的原因，以及经销商客户的盈利空间

(1) 报告期内直销客户毛利率高于经销客户的原因

公司采用直销与经销有机结合、相互补充的销售模式，有利于公司充分利用经销商的渠道资源和营销能力开拓市场，由于经销商开拓市场承担了销售费用支出，同时负责公司与终端客户间的沟通协调工作，减轻了公司的沟通成本，因此公司给予经销商一定的价格优惠，以保证在相同或相似配置产品销售中经销商具备足够的盈利空间，故报告期内直销客户毛利率高于经销客户。

(2) 经销商客户的盈利空间

①经销商客户下游企业特点

经销商客户对应的终端客户主要以采购规模较低的企业为主，报告期内平均每期采购 2-3 次，单次采购金额约 32 万元，具体情况详见公司一轮问询回复之“10、关于经销模式”之“一、(十) 2、经销商采购频率及单次采购量分布是否

合理，与期后销售周期是否匹配”中相关回复。

②经销商毛利率与对应直销客户中以中小型生产企业分类的毛利率情况对比

报告期各期，根据公司销售情况，按不同销售规模将公司直销客户分为三类：第 I 类客户为当年度销售收入大于等于 200 万元的客户；第 II 类客户为当年度销售收入位于 50 万元至 200 万元（均不包含边界）区间的客户；第 III 类客户为当年度销售收入小于等于 50 万元的客户。

报告期各期，经销商对应的终端客户主要为采购规模较低的企业与直销客户中第 II 类客户、第 III 类客户较为相似，经销与直销毛利率情况对比如下：

客户类别	2022 年度	2021 年度	2020 年度
直销 II 类、III 类客户平均毛利率	56.23%	58.63%	58.55%
经销毛利率	52.42%	54.01%	54.42%
直销与经销毛利率差异：	3.81%	4.62%	4.13%

③经销商盈利空间分析

对比第 II 类和第 III 类直销客户，报告期内经销商与直销毛利率差异通常在 4%以上，2022 年度直销与经销毛利率差异仅 3.81%主要系受经销本期新增 3D AOI 的销售影响整体毛利率，本期直销 II 类、III 类客户中仅销售 20 台，而经销商销售达 34 台，剔除销售 3D AOI 影响，2022 年度经销商与直销毛利率差异为 4.18%，与报告期保持相对稳定的盈利空间。

综上，报告期内参考同等规模直销客户，公司为经销商预留了一定的盈利空间，确保经销商可以持续与公司保持业务往来。

此外，由于终端客户在新增产线投资需求下更倾向于通过经销商针对自身需求制定 SMT 整线方案，因此经销商业务亦包括给予下游客户 SMT 整线设备供应的一站式服务，其盈利系基于 SMT 整线的综合毛利考虑而获取足够的盈利空间，部分终端的电子制造商客户为降低订单增速下降带来的经营风险，选择通过设备租赁的模式开展业务经营，该业务模式给经销商通过租赁获取租金方式来创造盈利空间。

综上，公司的经销商客户具有合理的盈利空间。

3、两种销售模式下毛利率变化趋势不一致的原因

报告期内，公司两种销售模式毛利率情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
直销	55.62%	56.83%	55.91%
经销	52.42%	54.01%	54.42%
合计	54.37%	55.84%	55.37%

公司 2020 年度及 2021 年度直销及经销客户相较于上一年度的毛利率变动趋势均在±1%左右，变动趋势较为合理；2022 年度直销及经销客户相较于 2021 年毛利率变动均呈下降趋势，主要系成本端受原材料钢架底座需使用的钢材价格出现上涨所致，故导致直销、经销毛利率均有一定的下降。

综上，公司直销与经销模式下的毛利率变动趋势具有合理性。

（五）说明境内外产品销售的毛利率是否存在较大差异

报告期内，公司境外销售的产品主要为 3D SPI，其各期销售金额分别为 423.06 万元、603.11 万元和 749.01 万元，占主营业务收入的比重分别为 1.74%、1.74%和 2.07%，境外销售占比较低，公司境内外销售毛利率情况如下：

单位：万元

销售区域	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	毛利率	金额	毛利率	金额	毛利率
境内	35,409.71	54.20%	34,156.98	55.70%	23,926.70	55.23%
境外	749.01	62.47%	603.11	63.70%	423.06	63.30%
合计	36,158.72	54.37%	34,760.08	55.84%	24,349.77	55.37%

由上表可见，报告期内，公司 3D SPI 境外销售毛利率均高于境内，主要原因包括：（1）境外单一采购量较小，整体定价水平高于境内客户，且境外客户对价格的敏感度低于境内客户；（2）境外客户维护成本高于境内客户，且境外客户对产品具备个性化需求，公司需根据其要求及生产线环境等情况对产品参数、配置、核心关键件等进行调整，在产品定价时亦考虑其影响；（3）对比同行业可比公司，其主营业务毛利率也呈现外销高于内销的情况，符合商业惯例。

综上，公司境内外销售毛利率差异具有合理性且符合商业惯例。

(六) 核查情况

1、核查程序

本所律师执行了如下核查程序：

(1) 获取了发行人报告期内销售明细表，分析发行人不同客户销售类型及销售价格的差异，境内外销售毛利率情况；

(2) 查阅同行业可比公司年度报告，了解其产品境内外销售毛利率情况、可比类型产品收入、毛利率等财务信息以及所运用领域，分析公司毛利率高于可比公司均值以及境外毛利率高于境内的合理性；

(3) 访谈了发行人销售负责人、采购负责人，了解报告期内发行人整体销售策略、行业地位、产品定价依据以及采购备货原则及具体情况，了解导致发行人毛利率高于可比公司均值的主要因素，矩子科技、劲拓股份毛利率与发行人存在较大差异的原因；

(4) 访谈了发行人财务总监，了解发行人报告期内毛利率变动情况的原因及合理性；访谈发行人主要管理人员，了解公司对不同类型客户定价惯例、直销客户毛利率高于经销客户以及不同年度直销经销毛利率趋势变动原因、公司毛利率高于可比公司的主要原因及公司竞争优势；

(5) 访谈了发行人的研发负责人，了解影响机器视觉检测产品性能的关键指标、行业内可比公司基本情况及行业内同类设备与发行人产品技术指标对比情况；

(6) 查阅了广东省电子学会 SMT 专委会出具的《证明》，结合销售人员反馈及客户走访情况合理评估发行人行业地位；

(7) 访谈了报告期内主要客户，询问客户对发行人产品质量、性能水平的评价及与客户同行业售价差异情况，了解发行人产品的市场定位、判断发行人产品的市场竞争力；访谈了报告期内主要经销商，了解经销模式下经销商的主要盈利方式及盈利空间。

2、核查意见

经核查，本所律师认为：

(1) 报告期内，发行人毛利率变动与同行业平均水平接近，因与矩子科技销售策略、采购策略以及产品结构等方面存在差异，会导致发行人与矩子科技在毛利率变动方面存在差异；发行人与劲拓股份在产品定位、定价策略及受 2019 年市场竞争环境影响均有所不同，进而导致劲拓股份 2019 年毛利率远低于发行人水平；

(2) 发行人主要产品毛利率高于同行业可比公司均值系受行业地位、技术难度和成本结构所致，发行人主要产品毛利率高于同行业可比公司均值具有合理性；

(3) 公司存在生产同类产品的可比公司或竞争对手，与同类产品毛利率差异原因主要系产品类型、结构及应用领域各不相同所致，公司毛利率受产品品质、品牌效应、核心技术及较强售后服务能力等因素综合影响，其毛利率高于可比公司平均水平具有合理性；

(4) 直销客户毛利率高于经销客户的原因具有合理性，经销商客户拥有合理的盈利空间；两种销售模式下毛利率变化趋势不一致主要受报告期内每期不同客户类型销售结构不同所致；

(5) 发行人境外销售毛利率高于境内，相关情况具有合理性且符合商业惯例。

五、《二轮审核问询函》问题 13. 关于信息披露豁免

根据申报材料及审核问询回复，发行人对核心产品 SPI 设备及 A0I 设备所采用的底层算法研发历程、经销商终端客户对应情况、报告期内前五大经销商的终端销售情况等申请了信息披露豁免，主要理由是涉及商业秘密。豁免后，底层算法仅能看到算法代号，德中租赁等经销商的终端客户信息仅能看到客户代号。

请发行人根据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——

创业板公司招股说明书（2020年修订）》关于信息披露豁免的相关要求，进一步说明申请信息披露豁免的必要性，信息披露豁免后不影响投资者决策判断的合理性。请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见。

回复：

（一）申请信息披露豁免的必要性

《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 57 号——招股说明书》（以下简称“《招股说明书准则》”）第七条规定：“发行人有充分依据证明本准则要求披露的某些信息涉及国家秘密、商业秘密及其他因披露可能导致违反国家有关保密法律法规规定或严重损害公司利益的，可按程序申请豁免披露。”

《中华人民共和国反不正当竞争法》第九条第四款规定，“本法所称的商业秘密，是指不为公众所知悉、具有商业价值并经权利人采取相应保密措施的技术信息、经营信息等商业信息”。

根据《反不正当竞争法》《招股说明书准则》等法律法规和规范性文件以及公司《信息披露事务管理制度》的相关规定，公司审慎认定了拟申请豁免披露的商业秘密信息。

公司申请豁免的核心产品的底层算法研发历程，为公司经过长期研发投入与技术创新、不断探索积累的核心技术，属于公司的核心竞争优势，如公开披露将损害公司的商业竞争优势和核心利益。

公司申请豁免的经销商终端客户对应情况和销售情况，系因公司与经销商签订的销售合同中约定了商业信息保密条款，且公司与经销商之间的合作模式均为买断式销售，终端客户对应情况和销售情况为经销商的核心商业秘密，公司负有保密义务，如公开披露将影响公司与经销商的合作关系，不利于未来业务的拓展，进而损害公司利益。

综上，上述商业秘密如公开披露将导致公司的核心利益信息公开或导致公司违反保密义务，对公司的业务产生不利影响，因此，公司对相关商业秘密申请信息披露豁免具有必要性。

（二）信息披露豁免后不影响投资者决策判断的合理性

为在保守商业秘密基础上最大程度提高披露质量，公司已在《发行人及保荐机构回复意见》中增加披露了核心产品底层算法的主要功能及用途、终端客户的所属行业等信息，使投资者可以更为全面地了解公司的经营情况。

公司申请信息披露豁免后，不会影响投资者对公司基本信息、财务状况、经营成果、公司治理、行业地位、未来发展等方面的了解，豁免披露后的信息符合《招股说明书准则》的信息披露要求，不会影响投资者决策判断。

(三) 核查情况

1、核查程序

本所律师执行了如下核查程序：

(1) 查阅《首次公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 57 号——招股说明书》《深圳证券交易所股票发行上市审核规则》《深圳证券交易所创业板股票发行上市审核规则》《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》《反不正当竞争法》等，对相关规则及标准予以确认；

(2) 查阅发行人的信息披露内控制度、信息披露豁免申请、中介机构关于信息披露豁免的核查报告、申请豁免披露的具体信息、豁免信息披露后的招股说明书等文件；

(3) 查阅发行人报告期内与主要客户签订的合同，了解发行人与客户约定的保密条款的具体内容；

(4) 查阅发行人官网，并在互联网检索发行人相关新闻报道，了解申请豁免的信息是否已对外公开。

2、核查意见

经核查，本所律师认为：

(1) 发行人对相关商业秘密申请信息披露豁免具有必要性；

(2) 发行人已在《发行人及保荐机构回复意见》中增加披露了核心产品底

层算法的主要功能及用途、终端客户的所属行业等信息，使投资者可以更为全面地了解发行人的经营情况；豁免披露后的信息符合《招股说明书准则》的信息披露要求，不会影响投资者决策判断。

本补充法律意见书正本一式四份，经签字盖章后具有同等法律效力。

(以下无正文)

（本页无正文，专为《北京海润天睿律师事务所关于厦门思泰克智能科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书（六）》之签字盖章页）

北京海润天睿律师事务所（盖章）



负责人（签字）：

颜克兵：

经办律师（签字）：

何云霞：

冯 玫：

2023 年 3 月 22 日