

关于康平科技（苏州）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的回复

信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）

二〇二〇年七月

关于康平科技（苏州）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的回复

深圳证券交易所：

本所接受委托，审计了康平科技（苏州）股份有限公司（以下简称“发行人”或“公司”）财务报表，包括 2019 年 12 月 31 日、2018 年 12 月 31 日和 2017 年 12 月 31 日的合并及母公司资产负债表，2019 年度、2018 年度和 2017 年度的合并及母公司利润表、合并及母公司现金流量表、合并及母公司股东权益变动表，以及相关财务报表附注，并出具了 XYZH/2020NJA20026 号审计报告。

根据贵所于 2020 年 7 月 20 日出具的《关于康平科技（苏州）股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》（以下简称“意见落实函”）的要求，信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）会同发行人、华泰联合证券有限责任公司（以下简称“保荐机构”）、国浩律师（北京）事务所（以下简称“发行人律师”）就意见落实函中的相关问题，履行了审慎核查义务并出具本回复，请予审核。

除另有说明外，本回复所用释义与《康平科技（苏州）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（上会稿）》（以下简称“《招股说明书》”）中的释义保持一致。

本回复所用字体对应内容如下：

意见落实函所列问题	黑体、加粗
对问题的回复	宋体
《招股说明书》补充披露或修改的内容	楷体、加粗

本回复若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况，为四舍五入原因造成。

目 录

问题一、关于客户依赖	3
问题二、关于 2019 年四季度收入	17
问题三、关于居间服务	25
问题四、关于应收账款	31

问题一、关于客户依赖

招股说明书披露，报告期内发行人来自第一大客户百得的主营业务收入占比分别为 51.03%、48.77%和 49.73%，对百得存在重大依赖；来自第二大客户 TTI 的主营业务收入占比分别为 26.86%、32.84%和 27.44%，存在一定依赖性。

请发行人：（1）结合与百得、TTI 的合作历史、报告期内签订的合作协议的主要条款、销售价格的定价公允性等，补充披露发行人与百得、TTI 的合作协议是否存在不能续期的风险，与上述客户之间是否存在排他约定或特殊利益让渡等安排，并结合上述事项，补充披露关于客户依赖的风险提示；（2）结合百得、TTI 等发行人主要客户所处行业的竞争格局、最新经营情况和财务状况等，补充披露发行人对百得、TTI 的依赖是否对发行人持续经营能力产生重大不利影响；（3）结合募集资金拟投资项目情况、发行人的市场拓展方式、竞争优势等，补充披露发行人是否具备持续开发新产品或开拓新客户资源的能力，在业务拓展及业务持续性方面是否存在重大风险，相关风险是否充分披露。

请保荐人、申报会计师、发行人律师核查并发表明确意见。

答复：

一、发行人补充披露情况

（一）结合与百得、TTI 的合作历史、报告期内签订的合作协议的主要条款、销售价格的定价公允性等，补充披露发行人与百得、TTI 的合作协议是否存在不能续期的风险，与上述客户之间是否存在排他约定或特殊利益让渡等安排，并结合上述事项，补充披露关于客户依赖的风险提示

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术/三、销售情况和主要客户/1、报告期内前五大客户销售情况/1、报告期内前五大客户销售情况/（2）客户集中情况”中更新并补充披露如下：

“3）公司与百得、TTI 的合作关系稳定

A、公司与百得、TTI 具有良好的合作历史

公司于 2004 年起通过百得考察，进入百得合格供应商体系；于 2009 年起

通过 TTI 考察，进入 TTI 合格供应商体系。近年来，公司对百得、TTI 的销售收入稳定增长，长期稳固的合作经历使得公司与百得、TTI 形成了互利共赢的合作伙伴关系。

B、报告期内签订的合作协议的主要条款

a) 百得

公司与百得签署的主要合同为百得与一般供应商签订的通用格式框架合同，双方关于主要权利义务等的约定属于行业惯例，合作协议中未约定具体交付的产品型号及数量。截至目前，公司正在履行的与百得签署的主要合作协议如下：

序号	合同名称	签订主体	合同当事人(买方)	签订时间	合同标的	合同价款或报酬	续展期安排
1	《委托制造协议》	越南康平	百得	2019-8-30	电机产品/整机产品	未具体约定	至 2021 年 3 月，到期后续展，一年一期
2	《战略合作框架协议》	越南康平、康平科技	百得	2019-6-5	电机产品/整机产品	未具体约定	五年，到期后自动续延一年或重新签署
3	《Contract Manufacturing Agreement》	康平科技	百得	2018-7-12	电机产品/整机产品	未具体约定	至 2021 年 6 月 30 日，到期后续期一年

上述合作协议的合作内容、合作方式、终止合作条件、排他性相关条款或特殊利益让渡等主要条款如下：

① 《委托制造协议》

项目	主要内容
合作内容	2.1 买方同意就产品与承包方达成合同制造协议。本文件(本“协议”)约定了协议双方及其关联公司共同遵守的条款。买方与承包方之间的一切交易将根据本协议进行。
合作方式	2.2 自 2019 年 4 月至 2021 年 3 月期间，买方向承包方采购产品，承包方负责制造和供应产品。实际数额在附件 2 ³ 列明的计划采购量的基础上根据买方实际发出的订单确定。计划采购量并非对实际采购量的保证。在本协议存续期间，附件 2 应在本协议每满一周年的当日进行更新。 4.2 买方会定期向承包方提供滚动更新的未来 12 个月的供货及预测时间表。买方可能同意每一预测中开始的 8 周的预测量是买方购买约定的一定数量产品的承诺；否则，双方同意买方并未承诺购买预测单中任何数量的产品，买方提供的预测单仅为承包方计划之用。应买方要求，承包方应向

	其提供本协议项下所购数量之使用报告。
终止合作条件	11.2 违约导致协议终止。如果一方实质就本协议条款构成实质违约，另一方有权经书面通知终止本协议。非违约方事先提前不少于三十（30）日历天向违约方发出书面通知，告知其终止协议之意向，并明确指出违约情形以及补救步骤，并给予违约方三十（30）天宽限期补救上述违约行为，非违约方方得以终止本协议。 11.3 破产导致协议终止。如果协议一方主动或被动进入破产程序，或为债权方利益而转让其权利，或针对一方的全部或大部分资产已任命破产管理人，则另一方有权发出通知后立即终止本协议，且不承担任何赔偿责任。但是双方承认并认可，自行清算、解散或其他重组行为以及控制权变更不应被视为本条所称“破产”。 11.4 任意终止权。无论本协议是否有相反的规定，在提前 90 天书面通知承包方后，买方有权随时终止本协议。
排他性相关条款或特殊利益让渡	无

注：本协议为框架合同，附件 2 为空。

② 《战略合作框架协议》

项目	主要内容
合作内容	1、甲方作为全球享有极高声誉的电动工具制造和销售商，电动工具整机产品门类齐全，具有强大的研究、制造实力、完善的销售体系和强大的销售能力。产品和服务遍布世界诸多国家和地区。为此，需乙方为其持续开发和提供合格的产品，使之能在全球市场销售。 2、乙方作为一家长期以电机为主的专业制造商和服务商，为世界知名品牌公司提供专业产品及系统化的配套服务，具有专业的研发、工艺、质量控制体系及世界一流的检测体系，并长期作为甲方中国国内及国外合格供应商和战略合作伙伴，乙方愿意一如既往地甲方提供优质的产品、技术支持与高效的服务。 3、为共同应对中美贸易摩擦导致的企业经营压力，甲方拟寻求在其他国家和地区开发优秀供应商，丙方为乙方已在越南投资设立的公司，依靠乙方生产经验及优势，作为乙方在越南专业从事电动工具整机及零配件生产、销售、研发的基地。以配合甲方的全球采购战略的调整。
合作方式	1. 丙方成为甲方采购电动工具零部件及整机之供应商，将与甲方建立长期战略合作伙伴关系。 2. 甲方现有业务如涉及《美国对原产于中国的进口商品加征关税清单》的产品采购，甲方决定转移至中国境外采购的，该部分业务由丙方作为甲方的中国境外采购首选供应商。 3. 对于甲方未来新增的产品系列，在同等条件下将优先选择乙方及丙方作为供应商。 4. 本协议为战略合作框架协议，具体采购事宜由各方根据产品分类及本协议约定的相关原则，具体采购事宜在订单或具体采购协议中进一步明确。

终止合作条件	无
排他性相关条款或特殊利益让渡	无

③ 《Contract Manufacturing Agreement》

项目	主要内容
合作内容	2.1 买方同意与承包商就本产品签订合同制造承诺。本文件（本“协议”）规定了双方及其关联方的管辖条款及条件。买方及承包商之间的所有交易将根据本协议进行。若本协议条款、买方采购订单、承包商发票列出的销售条款和条件或双方提供的任何其他文件中规定的任何条款条件存在任何不一致，则以本协议规定为准。
合作方式	2.2 按照附录 B ^注 所示的计划采购量（不应被解释为保证采购量），买方将购买本产品，且承包商将在 2018 年 7 月 1 日至 2021 年 6 月 30 日期间按买方不时订购的数量制造并供应本产品。若本协议继续有效，在其每一周年之日，附录 B 将每年更新一次。 4.2 买方将定期向承包商提供连续 12 个月的最新交货和预测计划。买方可同意，每次此类预测的前 8 周将构成买方坚决承诺购买其中规定的产品数量；否则，双方同意，买方并未对购买此类预测中所列任何数量的产品做出坚决承诺，并将其提供给承包商以供规划目标。承包商应按要求向买方提供本协议项下采购量的使用情况报告。
终止合作条件	11.2 违约终止。若一方实质上违反了本协议的任何条款，则本协议可在任何一方发出书面通知后终止。非违约方事先提前不少于三十（30）日历天书面通知违约方终止合同的意向，具体说明违约行为及其补救措施，并给予违约方三十（30）天的时间对具体违约行为予以补救，若无法补救则将导致违约。 11.3 破产终止。如果根据任何破产、无力偿债或类似法律提起的诉讼是由终止方提起的或针对终止方或终止方的全部或大部分资产系指定接管人提起的，本协议可由一方在发出通知后立即终止，且不需进行违约赔偿。但双方承认并同意，出于重组或控制权变更的目的而进行的自愿清算、解散或其他事件，不应被视为本条第 11.3 项所述的资不抵债。 11.4 任意终止。尽管本协议中有相反规定，但在任何时候，在提前九十（90）天书面通知承包商后，买方可为自身便利目的终止本协议。
排他性相关条款或特殊利益让渡	无

注：本协议为框架合同，附录 B 为空。

公司与百得签署的主要合作协议中，未约定限制公司对其他电动工具行业客户销售同类产品的排他性条款，也不存在特殊利益让渡等安排。

b) TTI

公司与 TTI 签署的主要合同为 TTI 与一般供应商签订的通用格式框架合同，双方关于主要权利义务等的约定属于行业惯例，合作协议中未约定具体交付的产品型号及数量。截至目前，公司正在履行的与 TTI 签署的主要合作协议如下：

序号	合同名称	签订主体	合同当事人（买方）	签订时间	合同标的	合同价款或报酬	履行期限
1	《Master Supply Agreement》	越南康平	TTI	2019-9-20	电机产品	未具体约定	三年，到期后以年为单位不断续期
2	《Master Supply Agreement》	艾史比特	TTI	2013-11-22	电机产品	未具体约定	三年，到期后以年为单位不断续期

上述合作协议的合作内容、合作方式、终止合作条件、排他性条款或特殊利益让渡等主要条款如下：

① 《Master Supply Agreement》（越南康平签署）

项目	主要内容
合作内容	A. TTI 澳门希望供应商制造并供货给 TTI 澳门，且供应商愿意制造并供应第 1.1 条所述的产品给 TTI 澳门； B. TTI 澳门和 TTI 越南有出口加工协议。供应商了解并确认，TTI 澳门拟将产品交付给位于指定地区的指定关联公司，以将该等产品用作制造和/或组装成品的材料，然后由指定关联公司将成品出口至 TTI 澳门或其关联公司，由 TTI 澳门的客户销售和分销，最终销售给商业用户、消费者和终端用户以及由商业用户、消费者和终端用户进行销售。
合作方式	2.1 供应。在本协议期限内，供应商同意按照采购订单中规定的数量按照规格生产产品，并根据本协议的条款和条件向 TTI 澳门供应和销售产品。 3.1 采购订单。TTI 澳门将通过向供应商发出采购订单来订购产品。每一采购订单应规定 (i) 所采购的产品，(ii) 单价，(iii) 每种产品的数量，(iv) 订购产品将运往的地点（包括，在使用时，直接运输至指定区域的指定关联公司，例如 TTI 越南），(v) 要求的交货日期，以及 (vi) 承运人和运输方式。供应商严格负责采购和/或生产采购订单或任何商定产品预测中阐明的产品数量，并且仅按照该数量进行采购和/或生产。任何产品如超出上述数量应按照第 15 条的规定进行处理。供应商应在收到采购订单后三 (3) 天内向 TTI 澳门确认其满足采购订单的能力，否则视为已接受采购订单。
终止合作条件	21.2 终止。在此协议期间的任何时间，协议一方一旦提前[六 (6) 个月]提前书面通知协议另一方，可以终止此合同。尽管有以上规定以及另外此协议中列出的 TTI 澳门终止协议的权利，如果以下情况中的任何一种或更多种情况发生，可以授予一方书面通知另一方，立即终止此协议的权利； 1) 如果另一方持续或实质性违背了此协议的任何条款，且如果对此违约行为能够进行补救，在说明违约全部详情或要求另一方对违约行为进行补

	偿的书面通知给出的三十（30）天内，未能对其进行补救。为了此条款的目的，如果违约方可以遵守正在讨论中的条款，从各个方面来说，而不考虑履行期限（如果履行期限不是必不可少的），违约行为可以被视为能够补救。 2) 如果供应商未能在三十（30）个日历日内出货，在延期或不可抗力发生时给出合理理由且得到同意的情况除外； 3) 如果另一方的任何财产或资产被留置或指定了接收人； 4) 如果另一方自愿与其债权人达成协议； 5) 如果另一方进入清算破产或破产管理（除了出于合并、重建或其他重组的目的以外，且由重组造成的公司有效同意受此协议下施加于另一方义务的约束，或同意继续此协议下施加于另一方的义务）； 6) 如果另一方暂停进行业务或预示/打算这么做；或 7) 一方执行第 22.3^{注1}条所列出的条款，并且在以下情况下 TTI 澳门可以随时通过书面通知供应商来终止本协议：(a) 将供应商的全部或绝大部分资产出售给第三方；(b) 供应商的控制权发生变化。就本条款而言，“控制”是指根据股份所有权、合同或其他方式指挥另一人员/实体处理事务的能力。此条款中规定的终止此协议的权利，不应该侵害此协议下任何一方的任何其他权利或对相关违规行为（如果有）或任何其他违规行为的补救。
排他性相关条款或特殊利益让渡	无

注：22.3 取消。如果不可抗力会持续三（3）个月长以至于协议从商业角度讲不能实行的情况发生，TTI 澳门和供应商都有权利按照条款 21.2 取消任何采购订单和/和终止此协议。

② 《Master Supply Agreement》（艾史比特签署）

项目	主要内容
合作内容	ACM（TTI 澳门）希望供应商制造并供货给 ACM，且供应商愿意制造并供应第 1.11 ^{注1} 条所述的产品给 ACM；和供应商理解并承认，ACM 打算将产品出口，转售和分销给第三方，包括其关联公司，以便销售给其关联公司所在国家的消费者和最终用户，其中包括但不限于欧洲和北美。
合作方式	2.1 供应。在本协议期限内，供应商同意按照采购订单中规定的数量按照规格生产产品，并根据本协议的条款和条件向 ACM 供应和销售产品。 3.1 采购订单。ACM 将通过向供应商发出采购订单来订购产品。每一采购订单应规定(i)所采购的产品，(ii)单价，(iii)每种产品的数量，(iv)订购产品将运往的地点或接收人，(v)要求的交货日期，以及(vi)承运人和运输方式。供应商应在收到采购订单后三(3)天内向 ACM 确认其满足采购订单的能力，否则视为已接受采购订单。本文中的任何内容都不应强制 ACM 在任何时候订购任何数量的产品。
终止合作条件	21.2 终止。在此协议期间的任何时间，协议一方一旦提前[六（6）个月]提前书面通知协议另一方，可以终止此合同。尽管有以上规定以及另外此协议中列出的 ACM 终止协议的权利，如果以下情况中的任何一种或更多种情况发生，可以授予一方书面通知另一方，立即终止此协议的权利； i. 如果另一方持续或实质性违背了此协议的任何条款，且如果对此违约

	行为能够进行补救，在说明违约全部详情或要求另一方对违约行为进行补偿的书面通知给出的三十（30）天内，未能对其进行补救。为了此条款的目的，如果违约方可以遵守正在讨论中的条款，从各个方面来说，而不考虑履行期限（如果履行期限不是必不可少的），违约行为可以被视为能够补救。 ii. 如果供应商未能在三十（30）个日历日内出货，在延期或不可抗力发生时给出合理理由且得到同意的情况除外； iii. 如果另一方的任何财产或资产被留置或指定了接收人； iv. 如果另一方自愿与其债权人达成协议； v. 如果另一方进入清算破产或破产管理（除了出于合并、重建或其他重组的目的以外，且由重组造成的公司有效同意受此协议下施加于另一方义务的约束，或同意继续此协议下施加于另一方的义务）； vi. 如果另一方暂停进行业务或预示/打算这么做；或 vii. 一方执行条款 22.3^{注2}列出的条款。 此条款中规定的终止此协议的权利，不应该侵害此协议下任何一方的任何其他权利或对相关违规行为（如果有）或任何其他违规行为的补救。
排他性相关条款或特殊利益让渡	无

注 1:1.1 产品包括附录 1 中列出的或经双方书面同意的任何相关附件、零部件和/或部件。TTI 澳门可不时根据 TTI 澳门的规定以任何书面形式对其进行修订和/或变更。（本协议为框架合同，附录 1 列表仅仅是产品清单的一部分）；

注 2：第 15 条为产品、备件和 TTI 澳门财产的处置或破坏；

注 3：22.3 取消。如果不可抗力会持续三（3）个月长以至于协议从商业角度讲不能实行的情况发生，ACM 和供应商都有权利按照条款 21.2 取消任何采购订单和/和终止此协议。

公司与 TTI 签署的主要合作协议中，未约定限制公司对其他电动工具客户销售同类产品的排他性条款，也不存在特殊利益让渡等安排。

C、销售价格的定价公允性

公司与百得、TTI 签署的主要合同均为框架性合同，未约定具体产品的型号、数量、价格等。报告期内，公司基于汇率、原材料成本变化等因素与百得、TTI 进行产品定价和议价，经双方充分协商后，对产品销售定价达成一致。

公司获取了部分与公司拥有相同主要客户的上市公司的销售价格定价机制，公司与上述上市公司和主要客户间的定价机制不存在明显差异，具体如下：

公司（客户）	销售模式	定价、议价和调价机制
康平科技（客户 TTI）	直销模式	2017 年年末基于年内主要原材料漆包线的采购成本以及美元汇率等，协商对本年度内电机产品进行重新定价。具体操作方式为：TTI 与艾史比特约

公司（客户）	销售模式	定价、议价和调价机制
		定基准日铜价和美元兑人民币汇率并在报告期内保持不变，如艾史比特因铜价下降和人民币贬值获得额外收益，经双方协商确定给予 TTI 销售折扣的具体数额，并相应冲减收入，以达到对本年内销售产品进行重新定价的目的。2018 年至今，双方定价系根据对应年度的铜价及汇率水平综合确定产品销售价格
深圳贝仕达克（客户 TTI）	直销模式（包括国内销售、深加工结转和直接出口三种销售方式）	次年年初，公司根据原材料价格波动、设备投入、人力成本投入等因素与该客户进行议价，双方协商确定上年度销售返利最终金额。

注：贝仕达克数据来源于其招股说明书。

公司与百得、TTI 的产品价格基于合理的定价、议价和调价机制，与其他供应商的定价、议价机制不存在明显差异，且经公司与百得、TTI 协商一致后确定，故公司与百得、TTI 的产品销售价格具备定价公允性。

综上，公司与百得、TTI 合作均超过十年，合作时间较长且合作良好；公司与百得、TTI 正在履行的协议均为长期框架性协议，双方关于主要权利义务等的约定属于行业惯例，未约定排他性条款或特殊利益让渡等安排；百得、TTI 可在合作协议到期后决定是否续期，但自双方合作起至今从未发生不能续约的情况；公司与百得、TTI 的合作协议不能续期的风险较低。公司与百得、TTI 基于合理定价、议价和调价机制，并经双方协商后确定产品销售定价，定价具备一定公允性。”

针对对主要客户的依赖，公司已在招股说明书“重大事项提示/一、特别风险提示”和“第四节 风险因素/三、经营风险”中更新并补充披露如下：

“（四）下游客户较为集中暨客户依赖的风险¹

经过多年发展，公司已与百得、TTI、麦太保等电动工具行业领先企业建立了稳定的业务合作关系。报告期内，公司来自前五大客户的收入占比分别为 82.90%、86.63%和 84.19%，来自第一大客户百得的主营业务收入占比分别为 51.03%、48.77%和 49.73%，占比较高。公司客户集中度较高是由电动工具行业终端品牌商较为集中的行业特点及公司所处发展阶段等因素决定的。

¹ 在招股说明书“第四节 风险因素/三、经营风险”中披露序号为（一）。

公司对百得销售收入占比较大的原因如下：一方面，百得是电动工具行业领先企业，公司的长期优质客户，公司倾向于优先满足百得产品订单；另一方面，受限于公司的现有产能和资金实力，公司大部分产能被用于满足百得和第二大客户 TTI 的生产需求，对新客户的开发受到一定程度的制约。

百得系电动工具行业龙头企业，近年来业绩增长良好，不存在重大不确定性。公司与百得不存在关联关系，与百得的合作时间超过十年，业务合作关系稳定并具有一定可持续性，**与百得的合作协议不能续期的风险较低**。根据与同行业可比公司的对比，对大客户的集中程度较高符合行业特性。因而大客户集中不会对公司经营造成重大不利影响。针对第一大客户依赖问题，公司在报告期内逐渐加深与 TTI 的合作，并开发新客户如凯驰（Payer）、美的（主力）。

本次上市发行后，公司融资能力将得到显著提升，且随着募投项目的顺利实施，康平科技的产能将得到有效扩大，有利于公司承接新客户订单，减少对大客户的依赖程度。虽然公司有计划通过募投项目扩大员工规模及生产产能，**并具备持续开拓新客户资源的能力**，但如果公司募投项目不能顺利实施，或若未来行业格局出现变化，公司未能及时培育新客户，公司客户集中的情况还将持续。**公司与百得、TTI 签署的合作协议为框架合同，未约定具体的产品型号和数量，百得、TTI 可在协议期满后决定是否续约，也可在合同有效期内通过减少或不再向公司下达新订单从而减少或暂停与公司的合作**。如百得、TTI 等主要客户未来因经营、财务状况恶化降低对公司的产品订单需求，或公司因产品或服务不符合客户要求导致双方合作发生重大不利变化，则可能会对公司的经营业绩造成重大不利影响。”

（二）结合百得、TTI 等发行人主要客户所处行业的竞争格局、最新经营情况和财务状况等，补充披露发行人对百得、TTI 的依赖是否对发行人持续经营能力产生重大不利影响

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术/三、销售情况和主要客户/（二）报告期各期主要客户情况/1、报告期内前五大客户销售情况/（2）客户集中情况/4）是否存在对百得、TTI 的重大依赖”中更新并补充披露如下：

“B. 公司与大客户形成的依赖关系受行业特点影响

① 电动工具行业竞争格局稳定，百得、TTI 行业龙头地位突出

公司主要产品为电动工具用电机及电动工具整机。经过多年发展，全球电动工具行业已形成较为稳定的竞争格局，百得、TTI、博世、牧田、麦太保等大型跨国企业占据了高端市场的主要份额。百得、TTI 在全球电动工具行业处于龙头地位，根据中国电器工业协会电动工具分会主办的《行业通讯》的数据，百得在 2018 年全球电动工具市场占有率约 32.6%，TTI 占有率约 22.6%，二者合计约 55.2%。考虑到行业龙头市场占有率较高，公司客户集中符合行业竞争态势，具备合理性。

② 百得、TTI 经营情况和财务状况良好

2019 年度，百得实现营业收入 144 亿美元，净利润 9.58 亿美元，其中工具及存储业务实现收入 101 亿美元；TTI 实现营业收入 77 亿美元，净利润 6.15 亿美元，其中电动工具业务实现收入 68 亿美元；百得、TTI 经营情况和财务状况良好。

③ 同行业公司主要客户依赖情况

电动工具零部件供应商中下游客户同为行业内主要整机品牌厂商的公司有：深圳贝仕达克技术股份有限公司（以下简称“深圳贝仕达克”）、扬州海昌新材股份有限公司（以下简称“海昌新材”，拟上市企业）、广东金霸智能科技股份有限公司（以下简称“金霸智能”，已在全国中小企业股份转让系统终止挂牌），其客户集中度均较高。上述公司的第一大客户和前两大客户集中度情况与公司对比如下：

项目	年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
第一大客户占比	本公司（百得）	49.73%	48.77%	51.03%
	深圳贝仕达克 ¹ （TTI）	77.95%	83.49%	80.18%
	金霸智能 ² （TTI）	/	57.79%	48.63%
	海昌新材 ³ （百得）	54.78%	55.70%	53.18%
前两大客户占比	本公司（百得、TTI）	77.17%	81.60%	77.89%
	深圳贝仕达克（TTI、亚马逊）	93.72%	92.88%	93.89%

项目	年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
比	金霸智能（TTI、九阳股份）	/	77.02%	66.38%
	海昌新材（百得、博世）	65.77%	67.12%	67.53%

注 1：深圳贝仕达克数据来源于其招股说明书，为营业收入占比。深圳贝仕达克主营业务为智能控制器及智能产品的研发、生产和销售。公司智能控制器主要应用于电动工具领域，包括电机控制器和锂电池控制器，并向智能家居、汽车电机等领域拓展。2017 年度-2019 年度，深圳贝仕达克电动工具控制器收入占比超过 65%。

注 2：金霸智能数据来源于其年度报告，为营业收入占比。金霸智能主营业务为微型电机的研发、生产和销售，其产品广泛应用于家用电器、电动工具、航天模型及汽车等各个行业；将其披露的前五大客户中同一实际控制人控制的企业进行了合并计算。金霸智能已于 2019 年 8 月在全国中小企业股份转让系统终止挂牌。

注 3：海昌新材数据来源于其招股说明书，为营业收入占比。海昌新材主营业务为粉末冶金制品的研发、生产和销售，应用领域包括电动工具、汽车、办公设备和家电等。电动工具零部件是公司销售收入的主要来源，报告期内占比稳定在 90%左右。

综合上述与同行业公司的比较，公司客户集中度较高符合电动工具行业终端品牌商较为集中的行业特性。

.....

综上，**电动工具行业竞争格局稳定，发行人主要客户百得、TTI 系电动工具行业龙头企业；百得、TTI 经营情况和财务状况良好**，近年来业绩增长良好，不存在重大不确定性。公司与百得、TTI 不存在关联关系，与其合作时间超过十年，业务合作关系稳定并具有一定可持续性。公司与百得、TTI 的依赖关系具有一定相互性，双方协同发展，共同促进业务增长。根据与同行业可比公司的对比，对大客户的集中程度较高符合行业特性。因而公司对于百得、TTI 的依赖不会对公司**持续经营能力**造成重大不利影响。”

（三）结合募集资金拟投资项目情况、发行人的市场拓展方式、竞争优势等，补充披露发行人是否具备持续开发新产品或开拓新客户资源的能力，在业务拓展及业务持续性方面是否存在重大风险，相关风险是否充分披露

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术/三、销售情况和主要客户/(二) 报告期各期主要客户情况”中更新并补充披露如下：

“3、公司具备持续开发新产品及开拓新客户资源的能力

（1）募集资金拟投资项目情况

公司本次发行募集资金拟投资于年产电动工具、家用电器及汽车配件电机1200万台、电动工具整机60万台项目。

通过实施上述项目，公司可以根据市场需求，自主研发新技术和消化、吸收引进的新技术，从而优化生产工艺，改善现有生产设备，提高产品性能并进一步促进技术创新与产品应用的融合，有利于公司持续开发新产品。

此外，本项目生产电机产品除配套电动工具行业外，更广泛应用于家用电器及汽车配件领域，将逐渐覆盖中小型电机产品的不同下游产业。公司已建立了一个成熟的销售网络，已成功进入全球主要的电动工具生产企业的供应商体系；专业的生产制造能力和快速及时的响应速度帮助公司建立了广泛的市场基础和客户资源，有利于公司持续开拓电动工具行业、家用电器及汽车配件领域新客户，消化募集资金投资项目产能具备可行性。

（2）公司的市场拓展方式

在持续维护既有客户关系、保证与主要客户稳固合作的同时，公司也注重市场开发工作，发掘与现有客户的合作深度，并积极拓展下游潜在客户。目前，公司主要通过以下策略进行客户业务拓展工作：一是加强与客户的技术合作，深入参与客户产品设计、开发过程，公司通过安排营销、技术等不同部门人员与客户共同组成项目合作小组，有针对性地为客户提供包括研发、生产、服务及技术咨询在内的整体解决方案，从最初的产品购销衍生为后期多领域合作模式；二是通过合理利用已有的大客户影响力来提升公司的行业知名度与品牌价值，进而吸引更多中小型的潜在客户甚至‘跨界’营销，实现在电动工具用电机、小型家用电器用电机等不同领域开发新客户。除报告期主要客户以外，与公司新增开展业务合作的知名行业品牌还有凯驰（Payer）、美的（主力）等。Payer、主力亦是公司报告期内前五大客户中新增客户，相关情况如下：

客户	成立时间	业务获取方式	订单持续性
凯驰 (Payer)	1997 年	公司利用自身在吸尘器、吹吸机领域电机产品的成熟经营，开拓了清洁设备行业客户凯驰，凯驰指定公司作为其供应商 Payer 的电机供应商	公司通过产品质量、技术创新等维护客户稳定

美的（主力）	2015 年	通过同行业公司介绍，公司利用自身电机产品在小家电领域的竞争力开拓合作关系	公司通过产品质量、技术创新等维护客户稳定
--------	--------	--------------------------------------	----------------------

凯驰集团作为全球清洁设备制造行业的品牌企业，从创立之初以专业制造高压清洗机为行业熟知，其后又陆续推出了干湿真空清洁机、扫地机、洗地吸干机等不同类型的清洁设备。通过坚持创新、不断研发，凯驰集团目前在清洁领域特别是高压清洗机领域仍处于行业领先地位。Payer 属于凯驰的二级供应商，是一家工具和塑料制品制造企业，产品应用于医疗，汽车和体育用品等不同领域。目前，公司同时向凯驰与 Payer 提供电机产品。公司拓展下游客户还包括美的集团（SZ.000333）的子公司主力，美的在家用电器领域产品类型丰富，市场份额可观，对电机产品的潜在需求较大，同时，基于美的在暖通空调、家用电器方面具有很强的知名度与影响力，公司与其建立合作关系将增强公司电机产品在小型家用电器领域的竞争力，有利于公司在该领域的开拓和推广。公司 2018 年对美的供应电机进入正式量产阶段。

此外，公司与以下其他新客户及潜在客户的开展业务情况如下：

客户	产品	应用领域	业务开拓进展
喜利得（Hilti）	电动工具（马达）	手持/可移式电动工具	送样检测
纽威品牌（NewellBrands）	风扇电机	电动工具	打样生产
苏州纳斯康迪汽车零部件有限公司	无刷电子水泵马达	汽车	送样通过，线体搭建中

（3）竞争优势

公司具备一定技术优势和客户资源优势，具体如下：

公司一贯注重技术创新，通过多年的行业实践与持续研发，目前已掌握了电动工具用电机的核心工艺技术，在绕线、点焊、滴漆、动平衡、精车及自动检测上运用了先进的设备以及完善的工艺技术管控，工艺控制已达到较高水平，并获得了主流电动工具厂商的一致认可。为了巩固和提高在国内电动工具用电机领域的竞争力，保持同行业竞争力，公司持续开展相关技术研发，目前在研项目包括手持吸尘器用十万转无刷直流电机技术研究、无刷破壁机电机、磁驱无刷电机等，其中部分已进入批量生产阶段。

经过多年的辛勤市场开拓和稳健经营，公司凭借在同步技术研发、产品质

量及生产规模方面的优势，已与 TTI、百得、高壹工机等电动工具行业领先企业建立了稳定的业务联系。此外，公司凭借成熟的研发能力与较完备的生产服务链条，形成了对客户需求的快速反应，进而协同发展的竞争优势，有利于公司深度参与客户的产品研发与测试工作，与客户形成更为紧密的业务合作关系。

综上，公司具备持续开发新产品及开拓新客户资源的能力，在业务拓展和业务持续性方面不存在重大风险。”

发行人已在招股说明书“第四节 风险因素/二、技术风险/（一）新产品研发失败风险”、“第四节 风险因素/三、经营风险/（一）下游客户较为集中暨客户依赖的风险”中对相关风险进行了披露。

二、中介机构核查情况

（一）核查过程

保荐人、申报会计师及发行人律师就上述问题履行的核查程序如下：

- 1、获取了发行人与百得、TTI 签署的相关合同；
- 2、对百得、TTI 进行实地走访，了解其与发行人的合作情况、产品定价等；
- 3、获取相关行业报告及百得、TTI 公开披露的年度报告，核查行业竞争情况及百得、TTI 的业务发展情况；
- 4、与发行人高管进行访谈，了解发行人竞争优势、下游客户的业务拓展情况。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

- 1、发行人与百得、TTI 合作时间较长且合作良好；发行人与百得、TTI 正在履行的协议均为长期框架性协议，双方关于主要权利义务等的约定属于行业惯例，未约定排他性条款或特殊利益让渡等安排；发行人与百得、TTI 基于合理定价、议价和调价机制，并经双方协商后确定产品销售定价，定价具备一定公允性；

自发行人与百得、TTI 合作起未发生不能续约的情况；发行人与百得、TTI 的合作协议不能续期的风险较低。

2、百得、TTI 系电动工具行业龙头企业，经营情况和财务状况良好；发行人与百得、TTI 的依赖关系具有一定相互性，双方协同发展，共同促进业务增长；发行人对于百得、TTI 的依赖不会对发行人持续经营能力产生重大不利影响。

3、发行人具备一定技术优势及客户资源优势，具备持续开发新产品及开拓新客户资源的能力，在业务拓展和业务持续性方面不存在重大风险。

问题二、关于 2019 年四季度收入

招股说明书披露，发行人 2019 年第四季度销售收入金额为 20,697.01 万元，占当年收入的比例为 34.13%，绝对值及占比均高于 2017、2018 年第四季度相关数据，发行人在反馈意见回复中称主要原因是 2019 年第四季度新增客户以及越南子公司实现销售。

请发行人：（1）结合 2019 年第四季度收入月度分布、与相关客户收入确认政策、同行业可比公司情况等，补充披露 2019 年第四季度收入大幅上升及占当年收入比例较高的原因及合理性，是否符合行业惯例，是否存在期末集中确认收入、期初退货的情形、或通过延长信用期以提高销售的情况；（2）补充披露 2019 年第四季度新增客户的拓展方式、合作背景、销售内容及金额、定价及结算方式、对新增客户的信用期及其与原有客户是否存在差异；（3）补充披露越南子公司 2019 年第四季度的销售情况及截至目前百得吹风机项目转移至越南的进展情况。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

答复：

一、发行人补充披露情况

（一）结合 2019 年第四季度收入月度分布、与相关客户收入确认政策、同行业可比公司情况等，补充披露 2019 年第四季度收入大幅上升及占当年收入比

例较高的原因及合理性，是否符合行业惯例，是否存在期末集中确认收入、期初退货的情形、或通过延长信用期以提高销售的情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十、经营成果分析/（一）营业收入分析/1、营业收入变动趋势分析”中补充披露如下：

“（6）营业收入分季度情况

1) 公司营业收入分季度情况

报告期内公司分季度销售收入情况如下：

单位：万元

季度	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	收入	比例	收入	比例	收入	比例
第一季度	11,524.73	19.00%	12,989.51	22.15%	14,143.83	24.95%
第二季度	19,753.57	32.58%	14,151.82	24.14%	15,009.98	26.48%
第三季度	8,664.96	14.29%	15,229.59	25.97%	14,229.10	25.10%
第四季度	20,697.01	34.13%	16,262.04	27.74%	13,310.04	23.48%
合计	60,640.27	100.00%	58,632.97	100.00%	56,692.96	100.00%

报告期内公司各季度收入整体较为均衡，季度间波动不大，不存在明显的季节性特征。报告期内各季度收入波动主要受当季客户订单需要的影响，这是由于公司主要采用按客户订单及生产计划的生产模式，公司主要产品生产周期为 3-15 天，同时公司根据对订单的预测会有一定常规备货。公司境外收入以间接出口至苏州及深圳保税区为主，因此从接到订单、出货到确认收入实际周期较短。从报告期内各季度订单情况来看，收入的波动与订单波动总体一致。

报告期内公司总体第一季度收入占比低于其他三个季度，原因主要受春节假期及公司主要客户百得、TTI、麦太保等电动工具知名企业的终端客户购买习惯影响，故公司第一季度收入较低，其他季度则受客户需求影响根据订单量波动变化。

2) 公司 2019 年第四季度收入情况

① 2019 年第四季度收入月度分布

单位：万元

季度	10 月		11 月		12 月	
	收入	比例	收入	比例	收入	比例
2019 年第四季度	4,118.18	19.90%	5,622.89	27.17%	10,955.95	52.93%

公司 2019 年 12 月收入占比较高，主要系根据百得前期订单需求和发行人生产加工情况，对百得收入较 11 月增加 3,218.76 万元；此外，公司与祐富百胜宝电器(深圳)有限公司于 2019 年 10 月签订合同并进行批量生产，按照生产周期于 12 月确认收入 430.82 万元。综上，公司 12 月收入占比较高，具备合理性。

② 与相关客户收入确认政策

报告期内，公司收入确认政策具体如下：

销售区域	收入确认政策	报告期内收入确认政策是否变化	2019 年四季度主要客户
内销	公司已根据合同或订单将产品交付给购货方，且产品销售收入金额已确定，已经取得了客户验收单（合同约定需要验收的）、签收单或收款凭证，产品相关的成本能够可靠地计量时确认收入。	否	百得、TTI、麦太保、祐富百胜宝电器(深圳)有限公司、高壹工机
外销	公司已根据合同或订单约定将产品办妥报关手续或离港并取得提单。对于直接出口销售中涉及海运、空运的，公司在取得报关单、货运提单后确认收入；对于保税物流园区出口销售的，公司在取得货物出口报关单并完成产品交付时确认收入。	否	百得、TTI、麦太保、高壹工机

③ 2019 年第四季度收入占比较高的合理性

公司 2019 年第四季度前五大客户及其 2018 年四季度收入对比情况如下：

单位：万元

客户	2019 年第四季度	2018 年第四季度	差异	信用期是否延长
百得	11,206.51	7,369.12	3,837.39	否
其中：越南康平销售	1,584.66	-	1,584.66	
TTI	4,964.74	5,347.13	-382.39	否

其中：越南康平销售	7.43	-	7.43	
麦太保	978.08	466.48	511.60	否
祐富百胜宝电器(深圳)有限公司	430.82	-	430.82	否
高壹工机	244.22	420.39	-175.05	否
季度总收入	20,697.01	16,262.04	4,434.97	

从上表看，公司 2019 年第四季度收入有较高增长且占当年收入比例较高，一方面系新增客户祐富百胜宝电器(深圳)有限公司及原有客户百得、麦太保均加大订单量，另一方面系越南子公司下半年投产并在第四季度实现销售，具备合理性。

④ 公司第四季度收入占比较高符合行业特征

公司同行业可比公司报告期内第四季度收入占比情况如下：

公司名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
锐奇股份	18.94%	17.62%	26.10%
华瑞股份	27.31%	24.51%	28.01%
奇精机械	30.11%	30.27%	29.41%
神力股份	26.94%	28.86%	28.03%
平均	25.83%	25.32%	27.89%
康平科技	34.13%	27.74%	23.48%

注：数据来源于可比公司年度报告。

总体来看，公司第四季度收入占比高于同行业可比公司平均；从具体公司看，同行业可比公司第四季度收入占比均存在程度不一的波动，且除锐奇股份外，其余公司报告期各年度第四季度收入占比略高。综上，公司仅 2019 年第四季度受新老客户订单增加及越南子公司投产并实现销售影响导致收入占比较行业平均偏高外，其余年度与行业不存在明显差异。

⑤ 公司不存在期末集中确认收入、期初退货的情形、不存在通过延长信用期以提高销售的情况

公司 2019 年第四季度确认的外销收入中，对于直接出口销售中涉及海运、空运的，公司均根据合同或订单已将产品办妥离港并取得报关单、提单；对于

保税物流园区出口销售的，公司均根据合同或订单已取得货物出口报关单并完成产品交付。2019 年第四季度确认的内销收入，公司均已根据合同或订单将产品交付给购货方，并取得了客户验收单（合同约定需要验收的）、签收单或收款凭证。综上，公司 2019 年第四季度确认的收入符合公司收入确认政策及相关会计准则的要求，不存在期末集中确认收入的情况。公司 2020 年上半年不存在较大额退货的情况。公司对主要客户的信用政策保持一贯性并严格执行，不存在通过延长信用期以提高销售的情况。”

（二）补充披露 2019 年第四季度新增客户的拓展方式、合作背景、销售内容及金额、定价及结算方式、对新增客户的信用期及其与原有客户是否存在差异

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十、经营成果分析/（一）营业收入分析/1、营业收入变动趋势分析/（6）营业收入分季度情况/2）公司 2019 年第四季度收入情况”中补充披露如下：

“⑥ 公司 2019 年第四季度新增主要客户情况

2019 年第四季度，公司主要新增客户祐富百胜宝电器（深圳）有限公司。

A. 客户拓展方式及合作背景

公司 2019 年起逐步发展小家电行业业务，主动开发小家电行业相关客户。祐富百胜宝电器（深圳）有限公司主要生产搅拌机、咖啡机等小家电产品，并为苏泊尔进行代工生产。苏泊尔了解到公司已经成为美的（主力）的家电行业电机供应商，认可公司在家电行业相关电机领域的生产能力和技术水平，同时 2019 年度公司也在主动开拓家电行业的新客户，因而双方协商达成了合作意向，苏泊尔将公司推荐给其代工企业祐富百胜宝电器（深圳）有限公司。公司通过了祐富百胜宝电器（深圳）有限公司的供应商认证，且产品经其测试评估合格后，于 2019 年 10 月正式与其签署销售合同。

B. 销售内容及金额、定价及结算方式、信用期

2019 年第四季度，公司向祐富百胜宝电器（深圳）有限公司销售情况如下：

主要销售内容	电机、驱动板组件、滤波板组件
销售金额	430.82 万元
定价方式	经双方协商，在采购订单中直接约定产品采购价格
结算方式	根据客户信用期约定，以银行转账方式结算
信用期	每月 15 日开具增值税发票，祐富百胜宝电器（深圳）有限公司收到票后 45 天结算

公司对不同客户采取不同的信用政策，根据客户的行业地位、资金实力、企业信誉和与公司的合作历史等给予客户相应信用期。公司给予祐富百胜宝电器（深圳）有限公司的信用期与原有客户不存在明显差异。”

（三）补充披露越南子公司 2019 年第四季度的销售情况及截至目前百得吹风机项目转移至越南的进展情况

1、越南子公司 2019 年第四季度的销售情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十、经营成果分析/（一）营业收入分析/1、营业收入变动趋势分析/（6）营业收入分季度情况/2）公司 2019 年第四季度收入情况”中补充披露如下：

“⑦ 越南康平 2019 年第四季度销售情况

越南康平自 2019 年 8 月份正式量产。2019 年第四季度，越南康平共有 12 条产线（包括装配线）投入运行，受产能制约限制为满足客户需求，越南康平优先投产百得转移项目，已实现量产并销售的产品共计 19 款。2019 年第四季度，越南康平共实现销售收入 1,594.08 万元，其中销售百得 1,584.66 万元，销售 TTI 7.43 万元。”

2、百得吹风机项目转移至越南的进展情况

发行人已在招股说明书“第九节 募集资金运用与未来发展规划/四、未来发展与规划/（二）拟采取的措施/7、拓展海外销售渠道”中更新并补充披露如下：

“由上表可见，公司向美国出口产品的销售收入占当期营业收入比例较低。公司出口美国的产品主要为销售百得的吹风机产品，其生产制造部门均集中在中国。2019 年 5 月，该产品被美国列入对中国进口货物加征关税清单中，加征关税税率预计为 25%，百得就该产品提出降价 6%的要求，公司基于保证合理毛利

以及维护客户关系的考虑，同意了百得的降价需求，降价于 2019 年 7 月开始执行。2019 年 8 月，美国将加征关税比例最终确定为 15%，生效时间为 2019 年 9 月 1 日。2020 年 1 月，随着中美贸易谈判进展，美国下调了对该类产品的加征关税，加征税率仅为 7.5%，生效时间为 2020 年 2 月 14 日。2019 年 12 月起，公司已经开始将向百得的吹风机产品逐步转向越南康平生产。目前根据中美贸易谈判的进展，以及公司与百得的合作进展，公司仅需将直接出口至美国的吹风机产品转移至越南康平进行生产。并且已经在 2020 年二季度完成了直接出口美国的吹风机项目的转移。2020 年上半年越南康平实现销售收入 5,258.17 万元，其中该吹风机项目销售收入约 555 万元。

由此看出，百得提出降价 6%的要求是基于加征关税税率 25%的预期，而实际加征关税税率是小于预期的，并且存在进一步下调，因此，考虑到美国目前对吹风机产品加征关税实际情况以及百得提出降价的商业决策依据，截至目前百得要求降价 6%是对该款吹风机销售收入的全部影响，并且，未来百得继续以美国加征关税为由提出降价要求的可能性很小。

公司从美国进口的原材料主要为一款套管部件，该套管主要用于生产出口美国的吹风机产品。报告期内，该原材料采购金额分别为人民币 142.02 万元、118.82 万元及 80.43 万元，成本占比很小。该类套管在中国反制美国加征关税的产品范围内，加征关税比例为 15%。该套管部件为百得指定供应商提供，以后可以逐步由涂敷工艺替换。因此，中美贸易摩擦对公司采购美国进口原材料的不利影响很小。2020 年 2 月，中国调整了对原产于美国的该类产品的加征税率，由 15%下降至 12.5%，生效时间为 2020 年 2 月 14 日。

为避免中美贸易摩擦的影响，百得一直积极与公司展开协商，同步将吹风机产品的生产制造和出口转移到越南。2020 年二季度公司已经完成了直接出口美国的吹风机项目的转移。此次降价对公司 2019 年业绩影响情况以及基于上述转产计划进行测算转移订单对 2020 年业绩影响情况如下表所示：

单位：万元

对财务的影响	此次降价对公司业绩影响情况	2020 年第二季度至全年出口美国百得吹风机项目转移至越南康平的预测	
		康平科技	越南康平

收入	-71.24	-1,850.29	1,850.29
成本	-8.04	1,151.97	-1,143.93
利润总额	-79.29	-683.06	689.98
净利润	-67.40	-580.60	689.98
整体影响合计	-67.40		109.38

注 1：“+”表示对净利润的正向影响，“-”表示对净利润的负向影响；

注 2：康平科技的所得税率为 15%，越南康平的所得税为两免四减半。

如上表所示，截止 2019 年底百得吹风机项目未完成转移至越南康平生产，由于百得因中美贸易摩擦影响要求吹风机产品降价 6%而减少收入 71.24 万元，以及进口原材料套管的因加征关税导致成本上升 8.04 万元，对公司净利润的影响为减少 67.40 万元。

2020 年第二季度起公司已经完成直接出口美国的百得吹风机项目转移至越南康平，预测 2020 年百得吹风机销售价格和销售额与 2019 年持平，并且不考虑 2020 年销售增量，不考虑汇率波动等因素，该事项对公司 2020 年预测净利润整体增加 109.38 万元。综上，公司将百得移吹风机项目转移到越南生产可以应对中美贸易摩擦对公司生产经营的负面影响，增强公司盈利能力。”

二、中介机构核查情况

（一）核查过程

保荐人及申报会计师就上述问题履行的核查程序如下：

1、通过抽样检查销售合同及与访谈发行人管理层，了解发行人收入确认方法、依据、时点和销售结算方式；核查收入确认时点的依据是否符合会计准则的规定，是否与行业惯例存在显著差异；

2、获取发行人主要产品销售明细表，了解发行人季节销售情况、2019 年第四季度月度收入分布，与并于同行业可比公司的季度收入占比进行对比，分析收入季度波动的合理性及 2019 年第四季度收入增加的原因及合理性；

3、通过抽样方式检查 2019 年末收入确认相关的支持性凭证：销售合同或订单、出口报关单、提单、销售发票、到货签收单或验收单、银行回单等凭证，了

解业务内容，核查相关收入确认是否符发行人收入确认的会计政策，并检查相关会计计量是否正确；

4、获取发行人 2020 年上半年退换货统计表，核查是否存在 2020 年期初大额退货的情况；

5、获取发行人与 2019 年第四季度新增主要客户祐富百胜宝电器（深圳）有限公司签署的合同、订单及收入确认相关支持性凭证；

6、实地走访祐富百胜宝电器（深圳）有限公司，了解其与发行人的合作背景、销售内容及金额、结算方式、信用政策等；

7、访谈发行人业务负责人、财务负责人，了解百得吹风机项目转移至越南的进展情况。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人销售收入不存在明显的季节性，一般四季度销售收入占比略高，符合行业惯例；发行人 2019 年四季度收入增长且占比较高，主要系原有客户百得、麦太保加大了订单量，新增客户祐富百胜宝电器（深圳）有限公司在第四季度实现销售，及越南子公司下半年投产并在第四季度实现销售，具备合理性；发行人的收入确认方法、依据、时点和销售结算方式符合企业会计准则的规定，与主要客户的收入确认政策及信用期未发生变化，不存在期末集中确认收入、期初大额退货、或通过延长信用期以提高销售的情况；

2、发行人已披露与祐富百胜宝电器（深圳）有限公司的相关合作情况；

3、越南康平已于 2019 年下半年投产并在第四季度实现销售；公司直接出口美国的百得吹风机项目已转移至越南康平生产。

问题三、关于居间服务

招股说明书披露，发行人为客户苏州艾克夫电子有限公司（以下简称“艾克夫”）提供居间服务而收取的服务费，报告期内分别为 323.07 万元、388.76

万元、358.56 万元。根据反馈意见回复，发行人向艾克夫提供居间服务主要是协调艾克夫与百得的接洽和沟通，最终促成艾克夫拥有订立合同的机会或者媒介，相关居间服务自 2012 年开始发生。

请发行人：（1）结合同行业可比公司情况，补充披露发行人与艾克夫之间咨询业务的背景、商业合理性及定价公允性，是否符合行业惯例；（2）结合相关居间服务合同的相关约定，补充披露发行人如何具备居间撮合业务的能力；（3）补充披露上述相关居间业务是否涉及商业贿赂，是否存在重大违法违规行为，是否构成对本次发行上市的法律障碍；（4）补充披露居间服务收入的会计处理是否符合《企业会计准则》以及《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益》的规定。

请保荐人、申报会计师、发行人律师核查并发表明确意见。

答复：

（一）结合同行业可比公司情况，补充披露发行人与艾克夫之间咨询业务的背景、商业合理性及定价公允性，是否符合行业惯例

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术/三、销售情况和主要客户/（三）报告期内客户与供应商重叠情况/4、苏州艾克夫电子有限公司”中补充披露如下：

“（1）公司与艾克夫 之间咨询业务的背景、商业合理性及定价公允性

1) 公司与艾克夫之间咨询业务的背景、商业合理性

艾克夫成立于 2004 年，主要从事铝锌压铸件、精密加工及部件组装，主要客户为工具行业、家电行业企业。自 2007 起，艾克夫即作为供应商与公司开展业务合作，主要为公司供应铝锌压铸件等产品。公司主要为百得供应电动工具用电机和电动工具整机产品，前期曾提供部分铝合金和锌合金的压铸加工业务，该部分业务主要来自于艾克夫供应的铝锌压铸件产品。出于业务集中及专业化考虑并经各方协商，公司同意协助艾克夫获取百得铝锌压铸业务并签署相关协议。

2012年12月，公司与艾克夫签订《居间服务协议》，约定康平科技接受艾克夫委托，为其所开展的业务提供信息、技术、项目资源等居间服务，协调艾克夫与百得的接洽和沟通，最终促成艾克夫拥有订立合同的机会或者订立合同的媒介，艾克夫向康平科技支付其提供居间服务的居间服务报酬。2016年12月公司与艾克夫、百得（苏州）电动工具有限公司三方签订《居间服务补充协议》，约定艾克夫为进入百得供应商体系并维持供应商地位，委托康平科技提供居间服务，以使艾克夫能够顺利进入百得供应商体系并稳定供货，但康平科技并不保证艾克夫与百得的合作关系；康平科技承诺本协议签订后，不再承接百得的铝合金和锌合金的压铸加工业务。合同期限为2017年一年，非经各方书面确认，每年末自动续期一年，续期条款至2020年12月31日失效。

2) 公司与艾克夫之间咨询业务的定价公允性

根据2012年12月公司与艾克夫签订的《居间服务协议》，双方约定居间服务费税后金额原则上以艾克夫直接与百得签署销售类合同约定的销售额的2.5%为定价依据。根据2016年12月公司与艾克夫、百得（苏州）电动工具有限公司三方签订的《居间服务补充协议》，2017年度居间服务费对价为300万元，鉴于艾克夫与百得合作潜力巨大，各方确认续期后的合同金额分别为2018年361万元，2019年346.25万元，2020年319.5万元。艾克夫需另行按15%的税率支付税费。上述居间服务费定价主要系根据公司居间撮合的艾克夫与百得该项业务的预计规模来确定，经公司和艾克夫友好协商后确定并经百得认可，具备一定的定价公允性。

3) 公司与艾克夫之间咨询业务符合行业惯例

(2) 同行业可比公司情况

其他制造行业企业中，存在部分通过居间人获取销售收入并向其支付居间服务费的情况。例如，根据制造业上市公司梅轮电梯公开披露的招股说明书，梅轮电梯存在通过从事相关业务的居间商的介绍而促成交易，最终与客户直接签订销售合同，并根据居间合同及相应销售合同实际执行情况，向居间商支付一定金额的业务费的情况，其业务费占直销居间模式销售额的比例范围为16%-19%；根据制造业上市公司威派格公开披露的招股说明书，威派格采取居间

代理模式，威派格与居间服务商协助开拓的下游客户直接签署销售合同，并与居间服务商签署合作协议，以取得客户款项为基础向居间服务商支付服务费。，其居间服务费占居间模式实现营业收入的比例范围为 21%-23%。

综上，制造业企业中存在通过居间人获取业务的情况，业务获取方依据获取的相应业务的规模，向居间人支付一定比例的居间服务费，其定价依据与公司不存在明显差异。。公司与艾克夫之间的居间业务符合行业惯例。

（二）结合相关居间服务合同的相关约定，补充披露发行人如何具备居间撮合业务的能力

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术/三、销售情况和主要客户/(三)报告期内客户与供应商重叠情况/4、苏州艾克夫电子有限公司”中补充披露如下：

“（2）公司具备居间撮合业务的能力

公司自 2004 年起通过百得考察，进入百得合格供应商体系，主要向百得供应电机、电动工具产品，前期曾提供部分铝合金和锌合金的压铸加工业务，并且公司目前仍具备铝锌压铸业务的生产加工能力。公司与百得合作时间超过十五年，已经成为百得集团电机第一大供应商，是百得供应商体系中重要组成部分。综上，公司具备居间撮合艾克夫与百得业务的能力。”

（三）补充披露上述相关居间业务是否涉及商业贿赂，是否存在重大违法违规行，是否构成对本次发行上市的法律障碍

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术/三、销售情况和主要客户/(三)报告期内客户与供应商重叠情况/4、苏州艾克夫电子有限公司”中补充披露如下：

“（3）公司居间业务为正常商业行为，不涉及商业贿赂或其他重大违法违规行

《中华人民共和国合同法》第四百二十四条规定，居间合同是居间人向委

托人报告订立合同的机会或者提供订立合同的媒介服务，委托人支付报酬的合同。公司为艾克夫提供居间服务并收取费用具有法律依据，同时具有历史业务合作背景、具备商业合理性，并获得百得的认可，且公司具备提供上述居间撮合业务的能力。公司上述居间业务为正常商业行为，各方依法签署合同并有效履行，报告期内艾克夫一直按照协议持续向公司支付相关费用，各方均未出现违约或其他潜在纠纷。该等行为不涉及商业贿赂，亦不存在重大违法违规行为，不构成对公司本次发行上市的法律障碍。”

（四）补充披露居间服务收入的会计处理是否符合《企业会计准则》以及《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号——非经常性损益》的规定。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/七、非经常性损益情况”中补充披露如下：

“公司其他符合非经常性损益定义的损益项目主要系公司为艾克夫提供居间服务收取的费用。

公司为艾克夫提供居间服务并收取费用，系与公司日常经营活动相关的活动，并能够形成相关经济利益的流入。报告期内艾克夫一直按照协议约定持续向发行人支付相关费用。符合《企业会计准则》的相关规定，应当确认为其他业务收入。

根据《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号——非经常性损益》的相关规定，非经常性损益是指与公司正常经营业务无直接关系，以及虽与正常经营业务相关，但由于其性质特殊和偶发性，影响报表使用人对公司经营业绩和盈利能力做出正常判断的各项交易和事项产生的损益。

公司为艾克夫提供的居间服务虽与公司正常经营业务相关，但属于性质特殊的偶发性交易（协议已约定服务期间），且对报告期内公司损益影响较大，符合非经常性损益的偶发性及重大性特征，将其确认为非经常性损益，可以为报表使用者提供关于公司主营业务的持续盈利能力方面的信息（即通过正常经营业务获得持续、稳定的收益的能力），帮助报表使用者合理估计未来盈利趋势，从而做出科学合理的投资决策。

综上，公司将对艾克夫的居间服务费确认为其他业务收入，并作为非经常性损益披露，符合《企业会计准则》及《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号——非经常性损益》的相关规定。”

二、中介机构核查情况

（一）核查过程

保荐人、申报会计师及发行人律师就上述问题履行的核查程序如下：

- 1、获取与苏州艾克夫电子有限公司咨询业务的具体合同；
- 2、走访苏州艾克夫电子有限公司，了解其主营业务、经营情况、与发行人的咨询业务情况等，核查相关业务合理性和真实性；
- 3、访谈发行人高级管理人员，了解发行人与艾克夫居间业务的背景及商业合理性；
- 4、检索同行业上市公司及制造业上市公司公开披露资料，了解居间业务是否为行业惯例；
- 5、获取了发行人相关主管部门出具的无违法违规证明、有关公安机关开具的发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员的无犯罪记录证明；
- 6、查询国家企业信用信息公示系统、裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国等。
- 7、获取了相关咨询业务收入相关的支持性凭证，了解业务内容，评价相关收入确认是否符发行人收入确认的会计政策，并检查相关会计计量是否符合《企业会计准则》及《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号——非经常性损益》的相关规定。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

- 1、发行人与艾克夫之间的咨询业务具备真实背景和商业合理性，定价系基于发行人居间撮合的艾克夫与百得该项业务的预计规模来确定，经发行人和艾克

夫友好协商后确定并经百得认可，具备一定的定价公允性；发行人上述居间服务业务符合行业惯例；

2、发行人与百得合作时间超过十五年，已成为百得集团电机第一大供应商，是百得供应商体系中重要组成部分，具备居间撮合艾克夫与百得业务的能力；

3、发行人与艾克夫之间的居间业务不涉及商业贿赂，不存在重大违法违规行为，不会构成对本次发行上市的法律障碍；

4、居间服务收入的会计处理符合《企业会计准则》及《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号——非经常性损益》的相关规定。

问题四、关于应收账款

招股说明书披露，报告期各期末，发行人应收账款余额分别为 7,694.46 万元、14,154.22 万元、13,143.10 万元，占营业收入的比例分别为 13.57%、24.14%、21.67%。

请发行人补充披露截至目前应收账款的回款情况，并结合主要客户情况，补充披露超期末回款的原因，发行人相关信用政策是否发生变化，相关坏账准备计提是否充分。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

答复：

一、发行人补充披露情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十一、资产质量分析/（一）资产构成及变化分析/1、流动资产构成及其变化分析/（3）应收账款/4）应收账款期后回款情况”中更新并补充披露如下：

“① 公司应收账款期后回款总体情况

除伊朗客户外，公司报告各期末主要应收账款客户期后回款情况较好。公司对伊朗客户应收账款已全额计提坏账准备，预计不会对公司经营造成重大不利影

响；公司与其余主要客户具有良好的长期合作关系，结合客户规模及资信情况，报告期末对其应收账款不存在无法收回的风险。截至本招股说明书签署日，公司2019年末应收账款余额回款比例为90.22%。

② 主要应收客户应收账款期后回款情况

截至本招股说明书签署日，公司主要应收客户应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

期间	客户名称	金额	占应收账款总额的比例	期后回款金额	超期末回款金额	超期末回款的原因
2019年末	TTI	4,978.72	37.88%	4,975.92	2.80	由于客户资金安排付款延迟
	百得	3,463.13	26.35%	3,415.08	48.05	由于客户资金安排付款延迟
	麦太保	843.53	6.42%	843.53	-	-
	祐富百胜宝电器(深圳)有限公司	486.82	3.70%	486.82	-	-
	EIMEN ETMINAN ZAGROS ALAMTO	462.85	3.52%	-	462.85	由于地缘政治原因及客户信用状况尚未收回，公司正以各种途径向伊朗客户进行催收
	合计	10,235.05	77.87%	9,721.35	513.70	
2018年末	TTI	6,960.93	49.18%	6,960.93	-	-
	百得	3,534.55	24.97%	3,534.55	-	-
	Payer	537.64	3.80%	537.64	-	-
	麦太保	524.78	3.71%	524.78	-	-
	EIMEN ETMINAN ZAGROS ALAMTO	469.99	3.32%	-	469.99	由于地缘政治原因及客户信用状况尚未收回，公司正以各种途径向伊朗客户进行催收
	合计	12,027.89	84.98%	11,557.90	469.99	
2017年末	百得	2,950.11	38.34%	2,950.11	-	-
	TTI	2,307.95	29.99%	2,307.95	-	-
	EIMEN	468.76	6.09%	-	468.76	由于地缘政治原因

期间	客户名称	金额	占应收账款总额的 比例	期后回款 金额	超期末 回款金 额	超期末回款的原因
	ETMINAN ZAGROS ALAMTO					及客户信用状况尚未收回，公司正以各种途径向伊朗客户进行催收
	高壹工机	234.94	3.05%	234.94	-	-
	麦太保	219.03	2.85%	219.03	-	-
	合计	6,180.79	80.33%	5,712.03	468.76	

如上表所示，报告期内除伊朗客户因地缘政治因素存在较大额超期末回款的情况外，仅有个别客户因资金安排及内部单据传递滞后性等存在小额超期末回款的情况，公司主要客户期后回款总体情况良好。报告期内，公司对主要客户不存在信用政策及执行情况发生变化的情况。公司对上述伊朗客户应收账款已经按单项全额计提坏账准备，预计不会对公司经营造成重大不利影响；公司与上述其他主要客户均具有良好的长期合作关系，结合客户规模及资信情况，预计对其应收账款不存在无法收回的风险，公司已经根据会计政策和估计按风险组合对其应收账款充分计提坏账准备。”

二、中介机构核查情况

（一）核查过程

保荐人及申报会计师就上述问题履行的核查程序如下：

1、获取并查阅发行人应收账款明细表；逾期应收账款明细表；对发行人财务负责人、销售相关人员进行访谈，了解销售结算模式及主要客户的信用政策、逾期应收账款管理情况及回款方式等情况；

2、对报告期各期末主要客户应收账款余额的形成、结转实施检查，包括查阅销售合同、检查重要应收账款资产负债表日后的期后收回情况；

3、抽取并核查主要应收账款对象销售合同及订单、出口报关单及提单、客户验收单或签收单、银行回款凭证等单据，并走访报告期内主要客户，核查主要

客户结算及信用政策是否发生重大变化；

4、获取发行人关于应收账款管理及催收的相关制度，以及针对超期应收账款与相关客户持续催收的往来邮件；

5、了解发行人应收账款坏账准备的计提政策和具体计提原因。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

除伊朗客户因地缘政治因素存在较大额超期未回款的情况外，仅有个别客户因资金安排及内部单据传递滞后性存在小额超期未回款的情况，发行人主要客户期后回款总体情况良好；发行人对主要客户的信用政策未发生变化；发行人应收账款坏账准备计提充分。

（以下无正文）

(此页无正文，此页为《关于康平科技（苏州）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的回复》之签字盖章页)

信永中和会计师事务所（特殊普通合
伙）



中国注册会计师：

张玉虎



中国注册会计师：

罗开芝



中国 北京

二〇二〇年七月二十七日