

关于深圳市泛海三江电子股份有限公司
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专项说明
信会师函字[2020]第ZI145号

立
(特
文

关于深圳市泛海三江电子股份有限公司
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专项说明

信会师函字[2020]第 ZI145 号

深圳证券交易所：

贵所于 2020 年 7 月 30 日出具的《关于深圳市泛海三江电子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（2020）010209 号）（以下简称“意见落实函”）已收悉。本所作为深圳市泛海三江电子股份有限公司（以下简称“三江电子”、“公司”或“发行人”）的申报会计师，对反馈意见所提问题进行了审慎核查后，答复如下。

除非文中另有说明，本回复中的简称与《深圳市泛海三江电子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(申报稿)》中的简称具有相同涵义。

一、审核中心意见落实函第 3 条：关于国内房地产市场政策调控。据招股说明书披露，发行人客户主要为房地产开发商、消防工程商等。请发行人：（1）披露报告期各期发行人产品对住宅、商业地产、其他建筑的销售金额及比例，对新建建筑、旧建筑改造的销售金额及比例；（2）结合上述比例及变动情况，分析并披露在近期国内房地产市场调控政策升级、上半年上市房地产公司业绩普遍下滑、商业地产空置率呈上升趋势的情形下，发行人客户是否存在现金流紧张、财务经营状况恶化、对发行人应收账款逾期金额较大的情形，发行人的持续经营能力是否存在重大不确定性，并请就相关风险在招股说明书中进行重大风险提示。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

公司说明：

（一）披露报告期各期发行人产品对住宅、商业地产、其他建筑的销售金额及比例，对新建建筑、旧建筑改造的销售金额及比例

报告期内，公司产品对住宅、商业地产、其他建筑的销售金额及比例如下：

单位：万元

项目名称	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	销售金额	比例	销售金额	比例	销售金额	比例
住宅	49,423.48	53.21%	42,167.56	51.96%	38,119.31	53.43%
商业地产	19,422.00	20.91%	20,289.26	25.00%	19,027.21	26.67%
其他建筑	24,038.33	25.88%	18,691.57	23.03%	14,198.59	19.90%
合计	92,883.81	100.00%	81,148.39	100.00%	71,345.11	100.00%

注 1：其他建筑主要包括公共建筑、城市交通及管廊、通信电力及石化、一般工业厂房等。

注 2：上述销售金额为产品销售收入，不包含工程及其他服务收入。

报告期内，公司产品对住宅的销售金额及占比较高，符合我国住宅投资对房地产开发投资的占比情况。报告期内，公司对商业地产销售占比逐年下滑，对其他建筑销售占比呈现逐年上升趋势。公司产品销售的建筑类型向多元化方向发展。

报告期内，公司产品对新建建筑、旧建筑改造的销售金额及比例如下：

单位：万元

项目名称	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	销售金额	比例	销售金额	比例	销售金额	比例
新建建筑	67,684.43	72.87%	63,949.33	78.81%	61,071.81	85.60%
旧建筑改造	25,199.38	27.13%	17,199.06	21.19%	10,273.30	14.40%
合计	92,883.81	100.00%	81,148.39	100.00%	71,345.11	100.00%

注：上述销售金额为产品销售收入，不包含工程及其他服务收入。

报告期内，公司对旧建筑改造项目的销售金额及比例快速增长，存量市场成为公司新的业绩增长点。未来，随着存量市场需求的稳步释放，消防产品行业将

逐步由增量市场为主向存量和增量市场双轮驱动转变、升级，把握存量市场发展机遇将成为公司持续高质量发展的新动能。

（二）结合上述比例及变动情况，分析并披露在近期国内房地产市场调控政策升级、上半年上市房地产公司业绩普遍下滑、商业地产空置率呈上升趋势的情形下，发行人客户是否存在现金流紧张、财务经营状况恶化、对发行人应收账款逾期金额较大的情形，发行人的持续经营能力是否存在重大不确定性，并请就相关风险在招股说明书中进行重大风险提示

1、发行人客户是否存在现金流紧张、财务经营状况恶化、对发行人应收账款逾期金额较大的情形

（1）公司客户无明显现金流紧张、财务经营状况恶化的情况

①我国房地产市场具有较强的韧性和活力，整体受国内房地产市场调控政策及新冠疫情不利影响可控

为了防止国内房地产市场快速复苏过程中出现局部过热的情况，确保房地产市场中长期平稳健康发展，国内房地产市场近年来持续推出相关调控政策，主要调控政策如下：

序号	时间	部门	文件/会议	政策重点
1	2020.5	国务院	《政府工作报告》	坚持房子是用来住的、不是用来炒的定位，因城施策，促进房地产市场平稳健康发展
2	2019.12	中共中央、国务院	中央经济工作会议	坚持房住不炒，全面落实因城施策，稳地价、稳房价、稳预期的长效管理调控机制，促进房地产市场平稳健康发展。加大城市困难群众住房保障工作，加强城市更新和存量住房改造提升，做好城镇老旧小区改造，大力发展租赁住房
3	2019.12	住建部	全国住房和城乡建设工作会议	长期坚持房住不炒，维持“三稳”基调，稳妥实施长效机制；“棚改、旧改、政策性租赁住房”为重要议题
4	2019.2	国土部、住建部	《关于进一步加强房地产用地和建设管理调控的通知》	要求进一步加强房地产用地和建设的管理调控，积极促进房地产市场继续向好发展
5	2018.12	住建部	全国住房和城乡建设工作会议	强调以稳地价稳房价稳预期为目标，继续保持调控政策的连续性稳定性，加强房地产市场供需双向调节，改善住房供应结构，支持合理自住需求，坚决遏制投机炒房，强化舆论引导和预期管理，确保市场稳定
6	2018.5	住建部	《住房城乡建设部关于进一步做好房地产市场调控工作有关问题的通知》	坚持房地产调控目标不动摇、力度不放松
7	2017.10	中国共产党第十九次全国代表大会	《决胜全面建成小康社会夺取新时代中国特色社会主义伟大胜利——在中国共产党第十九次全国代表大会上的报告》	会议提出坚持房子是用来住的、不是用来炒的定位，加快建立多主体供给、多渠道保障、租购并举的住房制度，让全体人民住有所居

同时，2020 年上半年，受新冠疫情影响，房企盈利增速总体放缓，房地产的开工面积、销售金额有所下滑，但受不利影响冲击总体有限、可控。

在“房住不炒”、“稳地价、稳房价、稳预期”、“不将房地产作为短期刺激经济的手段”的政策指引下，未来房地产将进入提质降速的高质量发展新周期，同时受益于城镇常住人口增加、居住条件改善和城市更新改造三大需求支撑，我国房地产从中长期来看市场空间仍然较大。我国房地产市场仍具有较强的韧性和活力。

随着 2020 年下半年房地产企业竣工速度的不断提升和新房销售的持续恢复，房地产行业的景气度持续复苏，特别是二季度以来，房地产销售延续回暖态势，全国房地产成交面积累计同比增速继续回升，各项指标均由负转正，复苏态势持续向好，体现出我国房地产市场较强的韧性和活力。

项目	2020 年 6 月	2020 年 1-6 月	2020 年 1-3 月
固定资产投资完成额同比（%）	1.06	-3.10	-16.10
房地产开发投资同比（%）	8.54	1.90	-7.70
商品房销售面积同比（%）	2.14	-8.40	-26.30
商品房销售额同比（%）	8.98	-5.40	-24.70
房屋新开工面积同比（%）	8.86	-7.60	-27.20
房地产开发投资资金来源同比（%）	13.20	-1.90	-13.80

注：数据来源于国家统计局。

随着新冠疫情的有效控制，住房需求平稳释放，在长效管理调控机制全面落实的背景下，房地产行业集中度将继续提升，大中型房企在土地储备、产品品质、融资能力、成本控制等方面的优势凸显，业绩有望持续增长，同时，大中型房企对供应商产品、服务的适配能力提出更高要求，领先品牌将进一步扩大销售规模和市场占有率。根据克而瑞研究院公布的数据，2020 年百强房企 1-7 月全口径累计销售金额约 59,708 亿元，同比增加 3%，整体百强销售额已超去年同期，其中大中型房企增速最快。

②公司下游客户总体经营良好，无明显现金流紧张、财务经营状况恶化的情况

2020 年上半年，随着新冠疫情的有效控制，公司下游客户的整体销售情况逐步恢复。公司主要客户招商局集团有限公司、融创中国控股有限公司、华润集团、绿地控股集团股份有限公司、鲁能集团、时代中国控股有限公司等均为大型集团类战略客户，公司消防工程商、建筑工程承包商客户的下游终端客户亦主要为大中型企业。根据相关上市房地产企业公开披露文件，公司下游的主要房地产客户中招商蛇口、时代中国控股、融创中国、华润置地 2020 年 1-6 月合同销售金额已实现同比正增长；绿地控股经营情况逐季向好，上半年营业总收入同比增

加 4.14%，实现正增长。2017 年至 2020 年上半年，公司下游主要房地产上市企业经营情况及现金流情况如下表所示：

单位：万元

主要客户名称	主要会计数据	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
招商蛇口 (001979.SZ)	营业收入	2,431,961.04	9,767,218.12	8,827,785.47	7,593,793.88
	净利润	124,210.59	1,885,688.22	1,946,078.06	1,544,083.67
	经营活动产生的现金流量净额	-299,056.56	1,381,206.86	1,047,813.76	-506,261.62
绿地控股 (600606.SH)	营业收入	20,997,636.61	42,808,262.81	34,873,240.42	29,041,822.28
	净利润	1,080,305.28	2,095,010.96	1,602,330.85	1,357,212.34
	经营活动产生的现金流量净额	413,351.77	1,926,145.88	4,217,242.78	5,886,255.25
时代中国控股 (01233.HK)	营业收入	1,492,452.00	4,243,338.30	3,437,501.00	2,310,996.10
	净利润	181,079.80	556,046.10	481,114.30	334,091.00
	经营活动产生的现金流量净额	-	78,907.10	-52,288.10	-658,458.30
融创中国 (01918.HK)	营业收入	7,734,166.50	16,931,601.00	12,474,562.30	6,587,351.50
	净利润	1,170,088.20	2,815,605.80	1,744,500.10	1,166,438.00
	经营活动产生的现金流量净额	-	2,725,405.20	5,205,470.60	7,509,936.90
华润置地 (01109.HK)	营业收入	4,486,862.10	14,773,594.90	12,118,892.60	10,194,251.90
	净利润	1,323,461.80	3,435,159.90	2,727,724.90	2,175,027.20
	经营活动产生的现金流量净额	-	3,270,588.60	2,723,493.30	931,052.20

注：数据来源于上市公司公开披露的年度报告、半年度报告、业绩公告，其中香港上市公司半年度未披露现金流量表；根据招商蛇口 2020 年半年度报告的信息披露，其 2020 年 1-6 月经营活动产生的现金流量净额减少主要系由于房地产项目购地及基建支出增长额超过销售回款增长额所致。

综上所述，公司下游客户经营情况总体良好，无明显现金流紧张、财务经营状况恶化的情况。

③房地产“三条红线”融资新政影响

2020 年 8 月 20 日，住房和城乡建设部、人民银行在北京召集召开重点房地产企业座谈会，初步明确了重点房地产企业资金监测和融资管理规则，确定房地产企业融资的“三条红线”：1、剔除预收款后的资产负债率大于 70%；2、净负债率大于 100%；3、现金短债比小于 1 倍。根据“三条红线”触线情况不同，12 家试点房地产企业分为“红-橙-黄-绿”四档，以有息负债规模作为融资管理的操作目标。如果“三线”均超出阈值为“红色档”，有息负债规模以 2019 年 6 月底为上限，不得增加。有两项、一项和没有超出阈值的公司，有息负债规模年增速分别设为 5%、10%和 15%。目前共 12 家重点房地产企业试点融资“三条红线”。

公司下游主要上市房地产企业客户中，绿地控股和融创中国触及红色档；华润置地处于绿色档；时代中国控股、招商蛇口未纳入 12 家试点房地产企业，经初步测算（以 2019 年度数据为测算基数），时代中国控股处于黄色档，招商蛇口处于绿色档。重点房地产企业资金监测和融资管理规则短期内将对房地产企业，尤其是暂时纳入红色档的房地产企业的增量融资产生限制，但整体而言，上述政策从供给端补充完善了房地产长效机制，有助于促使房地产企业加强销售回款、偿还上游供应商货款、降低负债水平、改善资产负债结构，降低行业系统性风险。2020 年上半年，绿地控股实现回款 1,257 亿元，回款率约为 95%，回款质量提升明显；截至 2020 年 6 月末，融创中国净负债率为 149%，较 2019 年底大幅下降 23.26%。

截至 2020 年 6 月 30 日，公司对绿地控股、融创中国应收账款及合同资产余额合计 2,707 万元，占比 3.75%，占比较小。消防工程支出占房地产开发项目成本的比例较小，且消防工程验收或备案对建筑物的竣工验收、顺利交付尤为关键，消防工程及公司在内的上游消防产品供应商的回款保障性较强。整体而言，重点房地产企业资金监测和融资管理规则有助于促使房地产企业改善其资产负债结构，加强销售回款及偿还包括公司在内的上游供应商货款，防范行业系统风险。该政策的实施预计不会对公司经营产生重大不利影响。同时，公司将持续推进产品销售的建筑类型多元化及房地产存量市场的开拓，减少对房地产新增市场的依赖。

（2）报告期各期末公司应收账款逾期金额较大，与下游行业经营特点相匹配，期后回款比例较高，公司应收账款回收风险较低

报告期各期末行业下游客户为提高资金周转需要，存在延期支付公司货款的情况。

①截至 2020 年 8 月末，公司报告期各期末逾期应收账款（含合同资产）期后回款情况如下：

单位：万元，%			
项目	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
应收账款逾期余额	25,771.06	23,173.00	18,737.87
截至 2020 年 8 月 31 日的期后回款金额	10,684.37	17,469.87	17,901.05
期后回款比例	41.46	75.39	95.53

截至 2020 年 8 月末，公司 2017 年末逾期应收账款（含合同资产）回款比例已达 95.53%，公司逾期应收账款的期后回款情况良好。

报告期各期，公司应收票据和应收账款（含合同资产）期后回款情况如下：

a.2019 年末应收票据和应收账款（含合同资产）期后回款情况

单位：万元

项目	应收票据和应收账款
期末余额	78,868.90
截至 2020 年 8 月末回款金额	38,756.03
回款比例	49.14%

b.2018 年末应收票据和应收账款（含合同资产）期后回款情况

单位：万元

项目	应收票据和应收账款
期末余额	68,886.44
截至 2019 年末回款金额	46,755.79
回款比例	67.87%
截至 2020 年 8 月末回款金额	58,695.69
回款比例	85.21%

c.2017 年末应收票据和应收账款（含合同资产）期后回款情况

单位：万元

项目	应收票据和应收账款
期末余额	59,121.14
截至 2018 年末回款金额	44,095.21
回款比例	74.58%
截至 2019 年末回款金额	53,000.20
回款比例	89.65%
截至 2020 年 8 月末回款金额	56,303.64
回款比例	95.23%

公司应收票据及应收账款回款情况较好。

②报告期各期末，按照逾期应收款项性质分类，公司逾期应收账款构成情况如下所示：

单位：万元，%

项目名称	2019.12.31		2018.12.31		2017.12.31	
	逾期余额	占比	逾期余额	占比	逾期余额	占比
发货款	18,603.99	72.19	16,640.22	71.81	14,464.25	77.19
备案验收款	5,699.97	22.12	5,517.24	23.81	3,676.22	19.62
质保金	1,467.10	5.69	1,015.54	4.38	597.40	3.19
合计	25,771.06	100.00	23,173.00	100.00	18,737.87	100.00

③报告期各期末，按照客户类型分类，公司应收账款构成情况如下所示：

单位：万元，%

项目名称	2019.12.31		2018.12.31		2017.12.31	
	应收账款 余额	比例	应收账款 余额	比例	应收账款 余额	比例
消防工程商	43,992.53	61.62	39,806.22	62.01	35,647.77	61.74
建筑工程承包商	13,405.90	18.78	11,122.00	17.33	10,042.60	17.39
房地产开发商	9,870.33	13.83	6,882.22	10.72	5,049.81	8.75
其他	4,120.23	5.77	6,384.77	9.95	7,001.82	12.13
合计	71,388.99	100.00	64,195.21	100.00	57,742.00	100.00

报告期各期末，按照客户类型分类，公司逾期应收账款构成情况如下所示：

单位：万元，%

项目名称	2019.12.31		2018.12.31		2017.12.31	
	逾期余额	比例	逾期余额	比例	逾期余额	比例
消防工程商	17,486.92	67.85	15,512.18	66.94	12,107.41	64.61
建筑工程承包商	4,609.07	17.88	4,053.96	17.49	3,286.35	17.54
房地产开发商	2,604.11	10.10	2,128.33	9.18	1,721.73	9.19
其他	1,070.96	4.16	1,478.53	6.38	1,622.38	8.66
合计	25,771.06	100.00	23,173.00	100.00	18,737.87	100.00

④截至 2020 年 6 月末，公司逾期应收款项账龄情况如下所示：

单位：万元，%

账龄	2020.6.30	
	逾期余额	占比
1 至 3 月（含 3 月）	6,927.63	24.87
3 至 6 月（含 6 月）	5,603.65	20.12
6 至 12 月（含 12 月）	6,413.40	23.02
1 至 2 年（含 2 年）	6,545.96	23.50
2 至 3 年（含 3 年）	1,641.87	5.89
3 至 4 年（含 4 年）	450.85	1.62
4 年以上	272.90	0.98
合计	27,856.26	100.00

报告期各期末，公司应收账款逾期金额分别为 18,737.87 万元、23,173.00 万元、25,771.06 万元，逾期金额较大，主要系近年来房地产及相关工程行业受国内房地产市场调控政策，存在项目周期延长、资金回收周期加长等情况，下游客户出于提高资金周转需要，或受制于集团企业层级较多及审批流程较长影响，出现支付延迟所致。截至 2020 年 6 月末，公司应收账款逾期金额为 27,856.26 万元，较 2019 年末增加 8.09%，主要原因系受新冠疫情影响，2020 年上半年公司部分

客户尤其是公司第三大销售区域华中区域部分客户未能及时支付货款，导致公司应收账款回款较慢，逾期金额增加。随着国内新冠疫情得以有效控制，行业上下游企业逐步全面复工复产，公司应收账款逾期情况逐步改善，截至 2020 年 8 月 31 日，公司应收账款逾期金额为 26,000.22 万元，较 2020 年 6 月末减少 1,856.04 万元。

公司主要客户中除招商局集团有限公司、融创中国控股有限公司、华润集团、绿地控股集团股份有限公司、鲁能集团、时代中国控股有限公司等大型集团类战略客户外，公司消防工程商、建筑工程承包商客户的下游终端客户亦主要为大中型企业，该等客户或终端客户资本实力雄厚，抗风险能力较强，履约能力良好。公司消防工程商、建筑工程承包商客户业务资质齐备，工程项目数量相对较多，抗风险能力较强，履约能力良好。

此外，消防工程支出占房地产开发项目成本的比例较小，消防安全关系人民群众生命财产安全，消防工程验收或备案作为房地产开发项目获准销售、交付客户的重要前提和必备环节，对建筑物的竣工验收、顺利交付尤为关键，保障了消防工程及公司在内的上游消防产品供应商的回款。

报告期各期末，公司应收账款逾期前五名客户逾期金额合计分别为 1,391.80 万元、1,455.73 万元、1,533.59 万元，占当期营业收入的比例分别为 1.89%、1.75%、1.64%，占比较低且呈逐年下降的趋势。

虽然公司客户中存在应收账款逾期的情况，但是随着下游房地产行业的宏观态势、调控政策趋于稳定及常态化，加之国内新冠疫情得以控制，上述情况对公司营业收入的增长性和应收账款的回款影响有限，公司应收账款回收风险较小。

2、发行人的持续经营能力是否存在重大不确定性

(1) 行业市场需求持续增长，市场空间广阔

①行业增量市场需求将保持稳步增长

2020 年初至今，受新冠疫情影响，国内房地产企业房屋竣工和销售面积同比均有所减少，房地产企业业绩增速总体放缓。随着国内新冠疫情的有效控制，全社会复工复产的有序推进，房地产行业将逐步恢复增长。

近期国内房地产市场因城施策、一城一策，持续推出相关调控政策，重点旨在解决房地产炒作行为，落实“房住不炒”理念，杜绝将房地产投资作为短期刺激经济手段，有利于房地产市场未来长期的平稳健康发展。随着我国城镇化率稳步提升、居民住房消费升级及城市更新改造的加快推进、县城集镇和农村等下沉房地产市场的拓展，未来中国房地产市场仍具有较大空间，将逐步从高速转为高质量发展阶段。

公司所属消防产品行业与房地产行业关联度较高，近期房地产调控政策及新冠疫情对消防产品行业发展带来一定不利影响，但长远来看，房地产行业的健康发展对消防产品行业的稳步增长具有持续推动作用，行业增量市场需求将保持稳步增长。公司产品除应用于房地产行业外，还应用于其他领域，如公司的电气火灾监控系统、气体灭火控制系统广泛应用于公共建筑、通讯基础设施、电力基础设施等领域，该等领域的市场空间亦较为广阔。

②存量市场需求逐步释放，市场容量巨大

2013 年国家出台的《火灾探测报警产品的维修保养与报废》(GB29837-2013) 规定，火灾探测报警产品使用寿命一般不超过 12 年，可燃气体探测器中气敏元件、光纤产品中激光器件的使用寿命不超过 5 年。消防产品行业市场逐步从增量市场为主向存量和增量市场双轮驱动转变、升级，行业存量市场需求将逐步释放，市场容量巨大。

③家用消防产品市场有望大幅增长

国内房地产行业发展初期，住宅套内安装设置家用火灾探测器的场景较少。近年来，国家持续推出家用消防产品的相关标准规范，根据《建筑设计防火规范》GB 50016-2014（2018 版）规定，建筑高度大于 54 米小于或等于 100 米的高层住宅套内宜设置火灾自动报警系统。根据 GB51348-2019《民用建筑电气设计标准》，建筑高度 100 米及以上住宅套内与一类高层住宅的套内应设置家用火灾探测器。

未来，随着消防行业相关标准的完善和不断提高，未来国内家用消防产品市场有望大幅增长。

④消防物联网有望成为消防产品行业新增长点

随着《物联网的“十三五”规划》、《中国制造 2025》等产业政策实施，物联网发展已经成为国家层面技术及产业创新的重点方向。消防行业关系人民生命财产安全，公安部消防局已于 2017 年 10 月 10 日发布了《关于全面推进“智慧消防”建设的指导意见》。综合运用物联网、云计算、大数据、移动互联网等新兴信息技术，全面促进信息化与消防业务工作的深度融合，构建立体化、全覆盖的社会火灾防控体系，全面提升社会火灾防控能力、灭火应急救援能力等“智慧消防”建设目标的实现将进一步及时有效保障人民生命财产安全。消防物联网有望成为消防产品行业新增长点。

⑤国产消防产品技术水平持续提升，国产替代进程有望进一步加快

国内消防产品行业发展初期，霍尼韦尔、西门子、UTC 等国外厂商、海湾安全等外资厂商基于技术优势，占据了消防产品行业较大的市场份额。近年来，国产消防产品技术水平持续提升，服务响应能力不断提高，市场份额不断扩大。

目前,国外厂商、外资厂商在国内高端商业建筑、公共建筑市场依然占据较大的市场份额。未来,随着国产消防产品技术水平的持续提升,政府、高端商业消防产品采购将逐步向行业优势国产品牌倾斜,国产消防产品品牌将迎来新的发展机遇,行业国产替代进程有望进一步加快。

综上所述,随着我国全社会消防意识的增强,产业政策的完善,城镇化率进一步提高,存量市场、下沉市场及家用市场空间的释放,新一代信息技术的运用,国产替代进程的加快,预计消防产品市场空间将快速扩展。报告期以及可预见未来,公司所属的行业具有良好的市场前景,市场空间广阔,长期整体向好趋势不变。

(2) 公司竞争优势明显,经营规模和业绩持续向好

①公司深耕行业多年,竞争优势明显

公司(含业务前身)在消防产品领域深耕三十余年,始终坚持以市场需求为导向,以技术创新为手段,组建了一支拥有丰富研发经验的技术团队。通过多年持续的研发投入,公司主要产品相关技术参数高于行业标准,主要产品性能优于行业内一般厂商水平,与行业内知名品牌产品处于同一梯队,研发能力获得社会广泛认可。同时,公司准确把握行业发展方向,主营产品技术研发,积极布局行业发展前沿,整体向独立式、智能化、网络化、可组网、无线化、小型化方向演进,研发创新契合行业发展方向。未来,公司将发挥长期技术积累优势,充分满足客户一站式设备采购与服务需求,为不同行业客户的多应用场景消防需求持续提供个性化解决方案和技术支撑。

公司在全国范围内建立了覆盖广泛的销售网络和售后服务体系,响应速度及时,在行业内拥有良好的市场口碑和稳定的客户群体。未来,公司将继续基于产品技术优势,加大营销网络的资源投入,加强和提升营销网络市场开发与客户服务能力;优化经销商合作共赢机制,扩大销售与服务网络的市场覆盖;加大对战略客户开发资源的投入及存量市场的拓展,优化公司客户结构及市场覆盖结构,发挥公司产品多元化优势,持续提升产品市场份额。

由上可见,公司竞争优势明显,为公司的长期、持续、稳定发展奠定了坚实基础,未来有望持续扩大行业市场份额。

②公司财务稳健,经营规模和业绩持续向好

公司财务稳健,报告期各期末,公司资产负债率(合并)分别为 39.02%、44.89%和 46.56%,利息保障倍数分别为 27.60 倍、10.88 倍、16.71 倍,偿债能力较强;报告期内公司的销售收现比分别为 82.96%、96.54%和 94.02%,为公司发展提供了良好的现金流保障。

公司经营规模持续增长,盈利能力较强。报告期内公司营业收入分别为

73,802.65 万元、83,051.13 万元、93,523.25 万元，净利润分别为 6,045.90 万元、6,343.45 万元、9,409.93 万元，均保持持续增长态势；综合毛利率分别为 45.97%、43.57%和 45.80%，基本保持稳定。

报告期各期末，公司预收款项分别为 444.47 万元、756.59 万元和 1,237.41 万元，占营业收入的比例分别为 0.60%、0.91%、1.32%，整体金额及占比均较小；公司应收账款的增长与营业收入的增长相匹配，具体情况如下：

单位：万元

项目	2019.12.31/2019 年度		2018.12.31/2018 年度		2017.12.31/2017 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额
应收账款账面价值	65,357.21	10.29%	59,260.21	10.60%	53,581.48
营业收入	93,523.25	12.61%	83,051.13	12.53%	73,802.65
应收账款账面价值/ 营业收入	69.88%	-2.06%	71.35%	-1.72%	72.60%

受新冠疫情影响，公司 2020 年 1-6 月实现营业收入 36,956.48 万元，同比变动-4.02%，出现小幅下降，但公司第二季度营业收入较上年同期同比增长 9.68%，呈现恢复增长的态势。截至 2020 年 6 月末，公司在手合同/订单金额（含税）为 63,419.34 万元，相较 2019 年末增长 17.45%，在手合同/订单较为充足，有效保障了公司未来业绩的持续和稳定增长。未来，随着国内疫情的有效控制、企业的全面复工复产，以及国家经济提振措施的陆续落地，公司经营规模和业绩有望保持稳定增长。

综上所述，公司所处行业市场需求将持续增长，市场空间广阔；公司竞争优势明显，经营规模和业绩持续向好。整体而言，公司持续经营能力不存在重大不确定性。

（三）申报会计师核查程序与核查意见

核查程序：

- 1、查阅消防产品行业相关资料和发行人财务资料，并向发行人高级管理人员、相关业务人员了解发行人报告期内主营业务、主要产品发展情况。
- 2、获取发行人销售明细表和分类型的销售数据，核查了发行人产品对不同客户类型的销售金额和比例情况；审阅了主要上市房地产客户定期报告、公告，分析了房地产融资“三条红线”政策对相关客户的影响。
- 3、分析报告期各期末发行人应收账款账龄结构及客户类型、期末应收账款逾期情况及回款情况，期末逾期应收账款性质及客户类型，逾期应收账款账龄，核实应收账款逾期原因。

经核查，我们认为：

- 1、报告期内，发行人产品对住宅的销售金额及占比较高，符合我国住宅投

资对房地产开发投资的占比情况；报告期内，发行人对商业地产销售占比逐年下滑，对其他建筑销售占比呈现逐年上升趋势。发行人产品销售的建筑类型向多元化方向发展。发行人产品在旧建筑改造项目的销售金额及比例快速增长，存量市场成为新的业绩增长点；

2、发行人客户无明显现金流紧张、财务经营状况恶化的情况。发行人部分房地产客户存在触及房地产企业融资“三条红线”的情形，但相关客户实力雄厚，融资新政有助于相关客户加大资金回收力度、降低负债率，对发行人经营和业绩没有重大不利影响。

3、报告期内发行人应收账款逾期金额较大，与下游行业经营特点相匹配，期后回款情况正常，公司应收账款回收风险较低。

4、发行人具有良好的发展前景和持续经营能力。

二、审核中心意见落实函第 5 条：关于产品单价与成本。据招股说明书披露：（1）报告期内，发行人主要产品火灾自动报警及消防联动控制系统的销售单价分别为 2.33 万元、1.82 万元和 1.30 万元，发行人解释单价降低的主要原因是产品小型化、成本相应较低。（2）报告期内，发行人收入增长、产品单价下降、产销售数量上升，消防产品成本中的直接人工成本分别为 4,150.45 万元、4,220.17 万元和 4,308.94 万元。请发行人：（1）结合产品最终用途于住宅/商业/其他建筑占比情况，分析并披露公司产品小型化趋势是否具有合理性，与同行业公司是否存在差异；（2）结合具体案例，披露火灾自动报警及消防联动控制系统的产品定价方法，量化分析小型化趋势与单价降低幅度是否匹配；（3）结合生产人员的数量情况，分析并披露报告期内产品的产销量增长较快但直接人工基本持平的原因。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

公司说明：

（一）结合产品最终用途于住宅/商业/其他建筑占比情况，分析并披露公司产品小型化趋势是否具有合理性，与同行业公司是否存在差异

1、公司产品小型化趋势是否具有合理性

公司小型化产品主要包括家用火灾自动报警系统和其他 200 点以下的火灾自动报警系统，主要应用于家庭住宅等小型场所。随着国民消防意识的提升、政府对消防安全的重视，针对家庭住宅等火灾易发、消防薄弱的小型场所，各地消防主管部门陆续出台消防安全管理政策，家庭住宅等小型场所对消防设施的需求快速增长。在此背景下，公司应用于该等场所的小型化火灾自动报警系统销量及占比快速上升。

报告期内，公司产品应用于各类建筑的火灾自动报警及消防联动控制系统销量及占比情况如下：

单位：套

产品应用场所	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	销量	占比	销量	占比	销量	占比
住宅	35,051	65.92%	19,389	59.60%	13,110	56.35%
商业地产	8,028	15.10%	7,829	24.07%	5,846	25.13%
其他建筑	10,091	18.98%	5,315	16.34%	4,310	18.52%
合计	53,170	100.00%	32,533	100.00%	23,266	100.00%

注：其他建筑主要包括公共建筑、城市交通及管廊、通信电力及石化、一般工业厂房等。

报告期内，公司产品最终用于住宅的火灾自动报警及消防联动控制系统销量及占比逐年快速增加，与公司产品小型化趋势相匹配。

报告期内，公司应用于各类建筑的点数分布情况如下：

产品应用场所	控制器配置 终端点数规格	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		销量	占比	销量	占比	销量	占比
住宅	1-200 点	29,505	55.49%	14,518	44.63%	8,964	38.53%
	201-400 点	606	1.14%	826	2.54%	881	3.79%
	401-800 点	594	1.12%	566	1.74%	510	2.19%
	801-1600 点	764	1.44%	527	1.62%	444	1.91%
	1601-2400 点	630	1.18%	496	1.52%	402	1.73%
	2401 点以上	2,952	5.55%	2,456	7.55%	1,909	8.20%
	小计	35,051	65.92%	19,389	59.60%	13,110	56.35%
商业地产	1-200 点	5,432	10.22%	4,782	14.70%	3,473	14.93%
	201-400 点	875	1.64%	1,182	3.63%	947	4.07%
	401-800 点	276	0.52%	466	1.43%	339	1.46%
	801-1600 点	375	0.70%	352	1.08%	290	1.25%
	1601-2400 点	231	0.43%	244	0.75%	210	0.90%
	2401 点以上	839	1.58%	803	2.47%	587	2.52%
	小计	8,028	15.10%	7,829	24.07%	5,846	25.13%
其他建筑	1-200 点	5,864	11.03%	2,807	8.63%	2,346	10.08%
	201-400 点	1,749	3.29%	1,109	3.41%	925	3.98%
	401-800 点	576	1.08%	439	1.35%	365	1.57%
	801-1600 点	489	0.92%	351	1.08%	279	1.20%
	1601-2400 点	267	0.50%	234	0.72%	133	0.57%
	2401 点以上	1,146	2.16%	375	1.15%	262	1.13%
	小计	10,091	18.98%	5,315	16.34%	4,310	18.52%
合计		53,170	100.00%	32,533	100.00%	23,266	100.00%

报告期内，公司 200 点以下的小型火灾自动报警及消防联动控制系统主要应用于住宅，且 200 点以下产品的销量及占比逐年快速增长，与公司产品小型化趋势相匹配。

综上所述，公司产品小型化趋势具有合理性。

2、与同行业公司是否存在差异

根据公开披露信息，同行业公司青鸟消防的产品亦呈现小型化的态势，具体情况如下：

单位：套

控制器配置终端点数 规格	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	数量	占比	数量	占比	数量	占比
无点数	-	-	7,735	9.02%	2,824	4.68%
1-200 点	-	-	42,477	49.53%	26,316	43.61%
201-800 点	-	-	19,386	22.61%	16,854	27.93%
801-1600 点	-	-	4,194	4.89%	3,612	5.99%
1601-2400 点	-	-	2,257	2.63%	2,203	3.65%
2401 点以上	-	-	9,707	11.32%	8,537	14.15%
合计	-	-	85,756	100.00%	60,346	100.00%

注：青鸟消防 2019 年的相关数据未公开披露；上述无点数的产品主要为消防控制室图形显示装置，使用过程中直接配接其他控制器，不配接现场部件。

由上表可见，青鸟消防小型化产品系统占比逐年提升，与公司产品小型化趋势保持一致。

（二）结合具体案例，披露火灾自动报警及消防联动控制系统的产品定价方法，量化分析小型化趋势与单价降低幅度是否匹配

1、结合具体案例，披露火灾自动报警及消防联动控制系统的产品定价方法

公司主要产品采用“成本加成”和“市场导向”相结合的定价方法，具体产品定价方法分为协商定价和招投标定价。具体情况如下：

定价方式	具体定价方法	适用客户	具体案例
协商定价	根据火灾自动报警及消防联动控制系统各组件的指导销售价格以及客户对各组件的采购数量计算整体销售额，以此销售额为基础，同时关注客户信用情况、以往销售和回款情况、付款条件等相关内容，与客户沟通洽谈确定最终销售额	除战略客户外其他客户	深圳永利实业发展有限公司、广东建安消防机电工程有限公司、深华建设（深圳）股份有限公司
招投标定价	招投标定价根据火灾自动报警及消防联动控制系统各组件的指导销售价格以及客户对各组件的采购数量计算整体销售额，以此销售额为基础，根据客户现在以及未来采购规模、客户业内知名度、客户给公司带来的品牌效应、竞标对手情况等确定竞标额	战略客户	招商局集团有限公司、绿地控股集团股份有限公司、时代中国控股有限公司

2、量化分析小型化趋势与单价降低幅度是否匹配

公司火灾自动报警及消防联动控制系统小型化主要体现为每套系统平均配置探测器、报警按钮和模块等终端点数减少。报告期内，每套系统平均配置终端点数与单价匹配情况如下：

单位：个/套；万元/套

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度
	数量/价格	变动率	数量/价格	变动率	数量/价格
平均配置终端点数	359	-25.98%	485	-22.52%	626
单价	1.30	-28.50%	1.82	-21.89%	2.33

报告期内，公司火灾自动报警及消防联动控制系统平均配置终端点数变动率与价格变动情况相当，火灾自动报警及消防联动控制系统小型化趋势与单价降低幅度匹配。

以公司主要客户招商局集团有限公司为例，报告期各期各选取一个订单，情况如下：

单位：个；个/套；万元/套

期间	订单号	产品名称	系统数量	平均销售	平均销售价格
				终端数量	(不含税)
2019 年度	XFHT20191690	火灾自动报警及消防联动控制系统	17	714	2.74
2018 年度	XFLN20181087	火灾自动报警及消防联动控制系统	5	1,620	5.58
2017 年度	XFBJ20171849	火灾自动报警及消防联动控制系统	5	2,162	6.92

（三）结合生产人员的数量情况，分析并披露报告期内产品的产销量增长较快但直接人工基本持平的原因

报告期各期，公司营业收入、主要产品火灾自动报警及消防联动控制系统产销量、火灾自动报警及消防联动控制系统终端设备产销量、消防产品直接人工成本、生产员工平均数量变化情况如下：

项目	2019 年		2018 年		2017 年
	金额/数量	变动率	金额/数量	变动率	金额/数量
营业收入（万元）	93,523.25	12.61%	83,051.13	12.53%	73,802.65
火灾自动报警及消防联动控制系统销量（套）	53,170	63.43%	32,533	39.83%	23,266
火灾自动报警及消防联动控制系统产量（套）	54,396	70.51%	31,902	19.27%	26,748
火灾自动报警及消防联动控制系统终端设备销量（万只）	1,906.44	21.24%	1,572.48	8.04%	1,455.43
火灾自动报警及消防联动控制系统终端设备产量（万只）	1,994.89	25.34%	1,591.64	11.17%	1,431.75
消防产品直接人工（万元）	4,308.94	2.10%	4,220.17	1.68%	4,150.45
生产员工平均人数（人）	594	1.37%	586	-9.01%	644

公司火灾自动报警及消防联动控制系统的产销量按其控制器数量计算，由于

系统产品由多个组件产品构成，且配置的终端设备数量差异较大，受小型化趋势的影响，公司火灾自动报警及消防联动控制系统产销量增长幅度大幅高于营业收入的增长幅度。公司产品小型化趋势的合理性及小型化趋势与单价降低幅度的匹配情况详见本题回复“一、（一）公司产品小型化趋势是否具有合理性”、“二、（二）量化分析小型化趋势与单价降低幅度是否匹配”。

报告期内，随着经营规模的扩大，公司火灾自动报警及消防联动控制系统终端设备产销量亦呈现增长态势，其增长幅度与营业收入的增长较为匹配，在营业收入和产销量增长的情况下，公司直接人工基本持平的原因如下：

2017 年，公司计划将原位于深圳市南山区的月亮湾分厂（现光明三厂）搬迁至深圳市光明新区，与公司生产场所光明分厂集中运营管理，并于 2017 年末为搬迁工作进行了生产人员招聘储备。2018 年初，公司月亮湾分厂搬迁，一部分生产人员自然流失，生产场地的集合有利于公司优化生产组织，提升生产及管理效率水平，生产员工平均数量减少。同时随着公司薪酬标准调整，当期生产人员人均薪酬上升，消防产品直接人工略有上涨。2019 年，公司营业规模扩大，生产人员平均人数在营业收入和产销量增长的情况下有所增长，与消防产品直接人工成本增长幅度基本匹配。

报告期内，公司加大自动化机器设备的购置，引进自动印刷机、贴片机、波峰焊、回流焊和新型激光自动打标设备等设备，提高自动化水平；公司持续优化生产工艺，改进 SMT 贴片软件烧录作业方法，由一人操作单机改为一人多机作业，改进烟感探测器标定装置，一次可标定多个；公司强化精细化生产管理，从人员配置、物品领用等细节方面加强管控。上述引进生产设备、持续优化生产工艺、强化生产管理、提升生产员工工作效率等措施有效提升了公司整体生产效率。此外，报告期内，随着公司订单量的增加，公司产线生产人员人均日工作时间呈上升趋势，2018 年、2019 年分别同比增加 7.56%、0.98%。以上情形缓解了营业收入增长、产销量大幅增长情况下对生产人员的新增需求。

综上所述，在公司持续改进生产工艺、提升生产效率和生产人员的单位产能、优化重组生产业务和生产人员结构、提高生产人员人均薪酬水平等多方面因素综合影响下，报告期内公司消防产品在营业收入增长、产销量较快增长情况下直接人工基本持平，略有增长，符合公司生产实际情况。

（四）申报会计师核查程序与核查意见

核查程序：

1、获取发行人销售产品对应项目情况表，查看产品最终用于住宅、商业、其他建筑的情况，并访谈发行人销售负责人员，核查产品应用情况是否与公司产

品小型化占比提升趋势相符，同时查阅同行业公司公开披露信息，分析公司产品小型化趋势与同行业是否存在差异。

2、获取主要客户销售订单或投标材料，同时访谈发行人销售负责人员，核查火灾自动报警及消防联动控制系统的定价方法；分析复核每套火灾自动报警及消防联动控制系统平均配置的终端点数与单价变动情况的匹配性。

3、核查发行人主要产品产量、销量情况，查阅发行人的员工花名册、固定资产明细账，核查发行人现有生产设备、生产线运行情况。

经核查，我们认为：报告期内，发行人产品小型化趋势具有合理性，与同行业公司不存在差异；发行人产品小型化趋势与单价降低幅度匹配；在发行人持续改进生产工艺、提升生产效率和生产人员的单位产能、优化重组生产业务和生产人员结构、提高生产人员人均薪酬水平等多方面因素综合影响下，报告期内发行人消防产品在营业收入增长、产销量较快增长情况下直接人工基本持平，略有增长，符合发行人生产实际情况。

三、审核中心意见落实函第6条：关于直销客户与经销商的终端客户重合。据反馈意见回复，报告期内发行人直销客户与经销商终端客户存在少量重合情况。请发行人披露报告期各期重合的具体客户、金额和原因。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

公司说明：

（一）报告期各期重合的具体客户、金额和原因

公司经销模式为买断式经销，经销商向公司下达订单后，公司一般直接发货至经销商指定的工程项目所在地。经查询“消防产品生产、销售流向登记管理系统”，公司直销客户的工程项目与经销商的客户工程项目不存在重合的情况。

根据公司经销商向公司提供的主要客户名单，公司直销客户与经销商终端客户存在少量重合，重合原因主要为上述客户工程项目分布在不同区域或由于公司直销、经销区域调整，导致该等客户存在向公司以及公司经销商分别采购的情况。

报告期内，公司直销客户与经销商终端客户重合情况如下：

项目	2019年	2018年	2017年
重合客户数量	17	22	15
公司对重合客户销售收入（万元）	877.04	1,668.02	752.47
占公司营业收入比例	0.94%	2.01%	1.02%

报告期内，公司各年前五名重合直销客户的销售收入及重合原因如下：

单位：万元

2019 年			
序号	重合客户名称	销售收入	重合原因
1	湖北天兆智能消防工程有限公司襄阳分公司	195.02	客户不同工程项目涉及直销、经销区域
2	中建三局第一建设工程有限责任公司	193.99	客户不同工程项目涉及直销、经销区域
3	江西达欣建设工程有限公司	106.75	客户不同工程项目涉及直销、经销区域
4	江苏一宁安防设备工程有限公司	71.70	客户不同工程项目涉及直销、经销区域
5	河南安通电子工程有限公司	50.20	客户不同工程项目涉及直销、经销区域
合计		617.66	-
2018 年			
序号	重合客户名称	销售收入	重合原因
1	深圳市金英尔建设工程有限公司	352.33	客户不同工程项目涉及直销、经销区域
2	广东富盈建设有限公司	325.27	客户不同工程项目涉及直销、经销区域
3	安徽群安工程技术有限责任公司	163.15	客户不同工程项目涉及直销、经销区域
4	深圳市荣中消防装饰工程有限公司	115.52	客户不同工程项目涉及直销、经销区域
5	长沙时代消防设备工程有限公司	111.55	客户不同工程项目涉及直销、经销区域
合计		1,067.82	
2017 年			
序号	重合客户名称	销售收入	重合原因
1	大连新安消防电子技术有限公司	136.83	客户不同工程项目涉及直销、经销区域
2	江苏合和机电安装工程有限公司	131.18	客户不同工程项目涉及直销、经销区域，及公司直销、经销区域调整
3	湖南高城消防实业有限公司	127.24	客户不同工程项目涉及直销、经销区域
4	河南省豫新科技发展有限公司	124.20	客户不同工程项目涉及直销、经销区域
5	南京亨利系统技术有限公司	69.92	客户不同工程项目涉及直销、经销区域，及公司直销、经销区域调整
合计		589.36	-

（二）申报会计师核查程序与核查意见

经查阅发行人销售明细、经销商提供的主要客户名单、主要直销客户的访谈问卷，查询“消防产品生产、销售流向登记管理系统”，并访谈发行人管理层，我们认为，发行人直销客户与经销商终端客户存在少量重合的情况，主要是由终端客户不同工程项目分布区域不同或公司直销、经销区域调整导致的，具有合理性。

四、审核中心意见落实函第 7 条：关于客户集中度。据招股说明书披露及青鸟消防年报信息，报告期内，发行人前五大客户销售占比分别为 6.75%、6.06% 和 9.71%，青鸟消防前五大客户销售占比分别为 23.19%、21.52%和 21.84%，高于发行人。请发行人分析并披露前五大客户销售占比与青鸟消防差异较大的原因。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

公司说明：

（一）前五大客户销售占比与青鸟消防差异较大的原因

2017-2019 年，公司前五大客户销售占比分别为 9.71%、6.06%和 6.75%，青鸟消防前五大客户销售占比分别为 23.19%、21.52%和 21.84%，公司前五大客户销售占比与青鸟消防差异较大。

终端客户分散是消防产品行业的特点，公司及青鸟消防所属的消防产品行业应用场所主要为各种住宅、商业地产、公共建筑等，下游终端客户主要以消防工程商、建筑承包商、房地产开发商等为主，下游需求及终端客户整体较为分散。

在下游需求和终端客户整体较为分散的情况下，采取不同销售模式的消防产品厂商下游主要客户类型存在较为明显的差异。公司采用“直销为主，经销为辅”的销售模式，在报告期内直销收入占比均在 90%以上，直销为主的模式决定了公司的下游客户主要为消防工程商、建筑承包商、房地产开发商等，相对较为分散；青鸟消防采用“经销为主、直销为辅”的销售模式，经销收入占比在 75%以上，经销为主的模式下青鸟消防的下游客户主要为经销商，客户相对集中。

从直销模式对比来看，根据青鸟消防招股说明书的公开披露信息，2017 年、2018 年，青鸟消防前五大直销客户占同期直销收入比例分别为 5.73%、4.56%，与公司的前五大直销客户占同期直销收入比例 5.76%、4.55%相近，差异较小。从经销模式对比来看，青鸟消防与经销商合作时间较长，且经销商体系采取分级制度，前五大客户均为大型一级经销商，业务覆盖区域大，其下级还有众多经销商进行分销，导致单个一级经销商销售规模相对较大。公司经销商主要集中于三、四线城市等下沉市场，虽然经销商数量逐年增加，但由于该等经销商培育时间较短，区域业务规模相对偏小，公司与青鸟消防经销客户的销售规模不具有可比性。

综上所述，报告期内公司前五大客户销售占比与青鸟消防差异较大，主要系销售模式差异导致的下游主要客户类型差异所致，差异原因具有合理性。

（二）申报会计师核查程序与核查意见

核查程序：

1、获取发行人相关业务资料，了解公司业务发展战略，了解公司自设立以

来销售模式的发展历程、采用现行销售模式的具体原因。

2、查阅了主要竞争对手公开披露信息，对比同行业主要公司销售模式，查阅了销售相关管理制度、主要直销客户、经销客户销售合同（协议或订单），分析了直销客户、经销客户销售模式的差异。

3、获取发行人销售明细表，分析并复核各业务、各销售模式的销售情况及占比变动原因。

经核查，我们认为：报告期内，发行人与青鸟消防的客户集中度差异较大主要系销售模式差异导致的下游主要客户类型有所差异所致，差异原因具有合理性。

五、审核中心意见落实函第 8 条：关于强制备案系统。招股说明书披露，目前我国消防产品实行产品销售流向管理登记制度，要求消防产品生产、生产企业按照《消防产品监督管理规定》《强制性产品认证实施规则》的规定，及时将消防产品的生产、销售流向信息及时上报至“消防产品生产、销售流向登记管理系统”，以便为产品的身份确认及企业的合法生产流动提供依据。请发行人披露登记管理系统中登记的报告期各期发行人产品生产销售数量、流向信息与招股说明书中披露的相关信息是否一致。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

公司说明：

（一）请发行人披露登记管理系统中登记的报告期各期发行人产品生产销售数量、流向信息与招股说明书中披露的相关信息是否一致

公司根据应急管理部消防产品合格评定中心发布的《实施消防产品身份信息管理的产品分类及标志类型》等规定，对主要产品火灾报警控制器、气体灭火控制器、应急照明控制器、可燃气体控制器、电气火灾监控设备等生产、销售流向信息上报至“消防产品生产、销售流向登记管理系统”。

1、生产数量与上报系统数量的对比

报告期各期，公司生产数量与上报系统数量对比明细如下：

单位：台

产品名称	期间	当期生产数量 (A)	其中：无需上报的数量 (B)	要求上报的生产数量 (C=A-B)	当期生产上报数量 (D)	差异率 (E=(C-D)/C)
火灾报警控制器	2019 年度	54,396	1,717	52,679	50,738	3.68%
	2018 年度	31,902	1,287	30,615	28,899	5.61%
	2017 年度	26,748	392	26,356	26,759	-1.53%
气体灭火控制	2019 年度	16,710	460	16,250	16,222	0.17%
	2018 年度	13,530	640	12,890	12,094	6.18%

产品名称	期间	当期生产数量 (A)	其中：无需上报的数量 (B)	要求上报的生产数量 (C=A-B)	当期生产上报数量 (D)	差异率 (E=(C-D)/C)
器	2017 年度	12,138	624	11,514	11,548	-0.30%
应急照明及疏散指示控制器	2019 年度	351	-	351	348	0.85%
	2018 年度	145	-	145	126	13.10%
	2017 年度	115	-	115	119	-3.48%
可燃气体控制器	2019 年度	949	-	949	900	5.16%
	2018 年度	811	-	811	803	0.99%
	2017 年度	486	-	486	507	-4.32%
电气火灾监控设备	2019 年度	2,863	-	2,863	2,839	0.84%
	2018 年度	2,384	-	2,384	2,385	-0.04%
	2017 年度	1,396	-	1,396	1,464	-4.87%

注：无需上报生产信息情况：①在《实施消防产品身份信息管理的产品分类及标志类型》文件中明确规定暂不使用身份信息管理的产品无需上报信息；②不在中国境内销售使用的产品信息无需在系统中上报；③自愿性认证产品，产品产量较小，不做认证不需上报。

报告期内，生产数据与生产上报数据存在一定的差异，差异较小，主要系生产入库与实际上报系统存在时间差异导致。

2、销售数量与上报系统数量的对比

报告期各期，公司销售数量与上报系统数量对比明细如下：

单位：台

产品名称	期间	当期销售数量 (A)	其中：无需上报的数量 (B)	要求上报的销售数量 (C=A-B)	当期销售上报数量 (D)	差异率 (E=(C-D)/C)
火灾报警控制器	2019 年度	53,170	4,090	49,080	48,631	0.91%
	2018 年度	32,533	2,933	29,600	29,842	-0.82%
	2017 年度	23,266	4,581	18,685	19,176	-2.63%
气体灭火控制器	2019 年度	16,211	1,361	14,850	14,769	0.55%
	2018 年度	13,700	1,010	12,690	12,646	0.35%
	2017 年度	11,762	1,600	10,162	10,231	-0.68%
应急照明及疏散指示控制器	2019 年度	322	8	314	311	0.96%
	2018 年度	143	-	143	143	0.00%
	2017 年度	93	24	69	72	-4.35%
可燃气体控制器	2019 年度	859	-	859	862	-0.35%
	2018 年度	775	49	726	702	3.31%
	2017 年度	446	14	432	418	3.24%
电气火灾监控设备	2019 年度	2,676	83	2,593	2,599	-0.23%
	2018 年度	2,337	186	2,151	2,146	0.23%
	2017 年度	1,378	46	1,332	1,347	-1.13%

注：无需上报销售流向信息情况：①在《实施消防产品身份信息管理的产品分类及标志类型》文件中明确规定暂不使用身份信息管理的产 品无需上报信息；②不在中国境内销售使用，或销售给个人自用的产品信息无需在系统中上报；③自愿性认证产品，产品销量较小，不做认证无需上报等情况；④根据消防产品合格评定中心《关于进一步规范生产企业上报销售流向信息的通知》，消防产品最终用户所处地区为山东省烟台市、浙江省杭州市、北京市丰台区的，消防产品生产企业须在系统中选择已有的“标准工程单位”名称，相关项目不在“标准工程单位”名单中时，无法进行上报。

销售数据与销售上报数据存在一定的差异，差异较小，差异主要原因系：（1）销售出库与实际上报系统存在一定的时间差异；（2）已在系统中上报过的产品退回时需退报销售流向，退报时需整批退报，并在剔除退回部分的销售数据后重新上报，由此引起上报时间与销售时间的跨期差异。

（二）申报会计师核查程序与核查意见

核查程序：

1、访谈发行人相关人员、了解发行人产品在“消防产品生产、销售流向登记管理系统”上报的流程及相关管理。

2、获取发行人需在“消防产品生产、销售流向登记管理系统”上报的产品清单，并与在应急管理部消防产品合格评定中心查询到的需上报的产品清单进行核对，检查是否存在差异，并分析差异原因。

3、获取发行人在系统中生产、销售流向信息上报的相关资料，并与财务生产、销售数据进行对比分析，对存在的差异进行查验。

经核查，我们认为：报告期内，发行人各期在招股说明书中披露的需上报的产品的生产销售数量、流向信息与在“消防产品生产、销售流向登记管理系统”登记的信息基本一致。

六、审核中心意见落实函第 9 条：关于付款时点和收入确认时点。据反馈意见回复，报告期各期直销占比均在 90%以上，其中：（1）直销客户的收入确认时点为客户签收后确认收入。（2）发行人针对直销客户多为按项目进度申请付款，一般为签收后一定期限内支付货款的 20%-80%，在产品对应的工程项目达到请款条件后 1-2 个月付至 90%-95%。请发行人：（1）披露在发行人产品通过客户签收后，是否仍需要通过消防部门验收，如是，报告期内是否存在未通过消防部门验收的情形，发行人直销在以客户签收后即确认收入是否符合《企业会计准则》的规定；（2）披露报告期各期发行人产品需要提供安装服务的销售占比，该部分收入以客户签收作为收入确认时点的依据是否充分、恰当，与可比公司是否存在较大差异；（3）披露签收后一定期限内支付货款比例较低（如低于 50%）的相关客户、原因、是否构成分期收款的情形，上述客户的合计销售收入占当期营业收入比例是否较高，明确“产品对应的工程项目达到请款条件”的具体含义。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

公司说明：

（一）披露在发行人产品通过客户签收后，是否仍需要通过消防部门验收，如是，报告期内是否存在未通过消防部门验收的情形，发行人直销在以客户签收后即确认收入是否符合《企业会计准则》的规定

1、披露在发行人产品通过客户签收后，是否仍需要通过消防部门验收，如是，报告期内是否存在未通过消防部门验收的情形

根据《建设工程消防监督管理规定》相关规定，除面积达到一定标准的人员密集场所及国家机关办公楼、电力调度楼、城市轨道交通、一类高层住宅建筑、隧道工程、易燃易爆危险物品生产存储场所等特殊建设工程实行消防验收制度，其他的建设工程实行备案抽查制度。在消防工程项目中，建设单位依法对建设工程消防设计、施工质量负首要责任。设计、施工、工程监理、技术服务等单位依法对建设工程消防设计、施工质量负主体责任，公司不是消防验收的直接责任承担人。

同时，根据公司与客户的合同约定，若因公司产品质量出现问题导致消防验收不通过的情况，客户可根据销售合同的约定选择退换货或质保服务，该项约定不会影响公司的收入确认条件。报告期内，公司未出现因自身产品质量问题导致工程消防验收未通过的情况。

综上所述，通过消防部门验收不是公司产品销售确认的前置条件。

2、发行人直销在以客户签收后即确认收入是否符合《企业会计准则》的规定

根据公司与客户的合同约定，对于不附安装义务的销售，公司将货物交付给客户签收后，货物所有权上的主要风险和报酬即已转移给客户，公司就该已售商品享有现时的收款权利。公司以客户签收后即确认收入，因风险报酬或控制权已转移，客户已经取得相关商品控制权，能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益，公司既没有保留与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售商品实施有效控制，根据双方签署的合同，收入的金额能够可靠地计量，相关的经济利益很可能流入企业，相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量，满足商品销售收入确认的条件，公司对于不附安装义务的销售，以客户签收作为收入确认时点符合《企业会计准则》的规定。

（二）披露报告期各期发行人产品需要提供安装服务的销售占比，该部分收入以客户签收作为收入确认时点的依据是否充分、恰当，与可比公司是否存在较大差异；

公司销售的产品包括两大类：消防产品和安防产品。对于消防产品、未附安装义务的安防产品，货物发出经客户签收后，由消防工程商等购货方根据其消防工程进度进行产品安装，公司无需提供安装服务，货物所有权上的主要风险报酬或控制权于送达时转移给购货方，以客户签收作为收入确认时点充分、恰当；对于部分安防产品，公司根据合同约定向购货方提供简易的安装服务，该等附安装义务销售的货物以安装完成并经客户验收作为收入确认的时点。

报告期内，公司需要提供安装服务的产品销售占比情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
需提供安装的产品收入	22.41	0.02%	315.54	0.39%	411.98	0.58%
产品销售收入	92,883.82	100.00%	81,148.39	100.00%	71,345.11	100.00%

报告期内，公司需安装的产品收入占比分别为 0.58%、0.39%、0.02%，收入占比较小，不存在以客户签收作为收入确认时点的情况，收入确认时点的依据充分、恰当。

同行业公司销售产品的收入确认政策如下：

公司名称	可比业务板块	收入确认政策
鼎信通讯	消防产品	已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方，并不再对该商品保留通常与所有权相联系的继续管理权和实施有效控制，且相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量，确认为收入的实现
青鸟消防	消防产品	商品销售根据与客户签订的销售合同发货，商品送达客户指定的交

公司名称	可比业务板块	收入确认政策
		货地点，经客户确认，作为商品控制权的转移时点，确认销售收入 产品销售主要分为直销和经销模式：直销模式下，将商品送达直销客户指定地点，由直销客户签收，作为商品控制权的转移时点，确认销售收入；经销模式下，将商品送达经销商指定地点，由经销商签收，作为商品控制权的转移时点，确认销售收入
东方网力	安防产品	根据合同约定完成供货并经客户验收、确认与产品相关的风险与报酬已转移至客户后确认收入
狄耐克	安防产品	内销产品根据合同约定将产品交付给购货方，取得销售提货签收单或验收单确认收入；外销产品根据合同约定将产品报关离港，取得出口商品报关单确认收入
苏州科达	安防产品	根据与客户签定的销售合同或订单约定的交货方式，将货物发给客户或客户上门提货，客户收到货物并验收合格后确认销售商品收入实现；如合同还约定公司负责安装调试义务的，则于开通验收后确认收入实现
三江电子	消防及安防产品	境内销售：对于不附安装义务的销售，按照货物发出后，经客户签收的时点作为收入确认的时点；对于附安装义务的销售，按照货物安装完成，并经客户验收的时点作为收入确认的时点 境外销售：产品发出后并报关，以海关确认的出口报关单出口日期作为收入确认的时点

注：数据来源于可比公司公开披露的年度报告或招股说明书。

由上表可见，公司销售产品与同行业的收入确认政策相比不存在较大差异，符合同行业惯例。

(三)披露签收后一定期限内支付货款比例较低(如低于 50%)的相关客户、原因、是否构成分期收款的情形，上述客户的合计销售收入占当期营业收入比例是否较高，明确“产品对应的工程项目达到请款条件”的具体含义；

1、披露签收后一定期限内支付货款比例较低(如低于 50%)的相关客户、原因、是否构成分期收款的情形，上述客户的合计销售收入占当期营业收入比例是否较高

由于不同项目及客户在商业谈判、订单规模、系统产品发货进度安排、下游终端客户的付款安排及历史合作情况等方面的差异，公司与不同客户在不同项目合同中约定的各个阶段的付款时间及付款比例存在一定的差异，存在部分签收后一定期限内支付货款比例相对较低的情况。

报告期内，合同条款中约定签收后一定期限内支付货款比例低于 50%客户的合计收入分别为 3,765.56 万元、4,181.83 万元、3,198.03 万元，占公司当年营业收入的比例分别为 5.10%、5.04%、3.42%，占比较低。

报告期内，公司签收后一定期限内支付货款比例低于 50%的收入前五大客户明细如下：

单位：万元

2019 年				
序号	客户名称	签收后一定期限内 支付货款比例	相关合同对应的 收入金额	占年度总 收入比例
1	山东宇宸建设工程有限公司	30%	177.50	0.19%
2	江苏中立建筑工程咨询有限公司	40%	137.27	0.15%
3	南通市中南建工设备安装有限公司	30%	118.68	0.13%
4	河南三佳科技发展有限公司	40%	103.44	0.11%
5	淮安祥之鑫消防设备有限公司	30%	86.02	0.09%
合计			622.91	0.67%
2018 年				
序号	客户名称	签收后一定期限内 支付货款比例	相关合同对应的 收入金额	占年度总 收入比例
1	人人乐连锁商业集团股份有限公司	30%	141.57	0.17%
2	湛江市铭诚消防设备有限公司	20%	117.19	0.14%
3	盐城市昌泰消防设备有限公司	20%	109.19	0.13%
4	山东华尔泰建筑工程有限公司	30%	101.12	0.12%
5	江苏国儒建筑工程有限公司	40%	96.99	0.12%
合计			566.06	0.68%
2017 年				
序号	客户名称	签收后一定期限内 支付货款比例	相关合同对应的 收入金额	占年度总 收入比例
1	人人乐连锁商业集团股份有限公司	30%	241.56	0.33%
2	浙江快达建设安装工程集团有限公司	30%	192.20	0.26%
3	湛江市铭诚消防设备有限公司	20%	112.86	0.15%
4	深圳市路浩安全设备实业有限公司	40%	81.90	0.11%
5	湖北平安智能消防工程有限公司	40%	79.61	0.11%
合计			708.13	0.96%

公司部分客户签收后一定期限内支付货款比例相对较低系基于商业谈判、订单规模、项目进度等实际业务原因，各期收入金额占比较低，公司根据合同约定向该等客户分期收款，约定的收款期限在 1 年以内，不具有融资性质。

2、明确“产品对应的工程项目达到请款条件”的具体含义。

“产品对应的工程项目达到请款条件”中的请款条件一般是指发行人与购货方在合同条款中约定的，在全部货物送达工地或项目消防验收合格后，提交送货单、对账单、增值税专用发票等结算文件向购货方申请付款，支付至合同价款或结算价款的 95% 左右，余款为质保金。

（四）申报会计师核查程序与核查意见

核查程序：

1、了解消防验收相关法律法规，核查发行人收入确认与消防验收是否存在关系，以及了解发行人客户项目是否存在因发行人产品质量问题导致消防验收不通过情况。

2、了解发行人收入确认政策，结合销售合同约定、《企业会计准则》规定、同行业发行人收入确认政策，判断发行人收入政策是否符合实际情况，是否符合《企业会计准则》规定，是否与同行业存在重大差异。

3、统计需安装的产品销售情况以及该部分收入占比情况，核查该部分收入确认是否按照安装后确认收入政策执行，以及该部分收入占比是否较高。

4、根据合同明细表，了解发行人与客户的收款约定，统计签收后一定期间内收款比例低于 50% 的客户及销售收入，同时抽样检查销售合同或销售订单、产品送货单、验收单、物流单、银行收款回单等，核查签收后一定期间内收款比例低于 50% 的收入占比及是否存在分期收款的情况。

经核查，我们认为：

1、发行人直销产品在客户签收后确认收入，已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方，既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售商品实施有效控制，且收入的金额能够可靠的计量，相关的经济利益很可能流入企业，相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量，满足商品销售收入确认的条件，符合《企业会计准则》的规定；

2、发行人主要产品销售不附安装义务，仅部分安防产品向购货方提供简易的安装服务，该等附安装义务销售的货物以安装完成并经客户验收作为收入确认的时点，不存在以客户签收作为收入确认时点的情况，收入确认时点的依据充分、恰当，发行人收入确认的会计政策与同行业可比公司不存在较大差异；

3、发行人报告期各期签收后一定期限内支付货款比例低于 50% 客户的合计收入占发行人收入的比例较低，支付比例较低的原因合理，发行人根据合同约定向该等客户分期收款，约定的收款期限在 1 年以内，不具有融资性质；“产品对应的工程项目达到请款条件”系在全部货物送达工地或消防验收合格后，向购货方提交送货单、增值税专用发票等结算资料申请付款的条件下，支付至合同价款或结算价款的 95% 左右，余款为质保金。

七、审核中心意见落实函第10条：关于收入季节性。据反馈意见回复，发行人2019年第三季度、第四季度收入占比分别为28.56%、30.27%，净利润占比分别为38.89%、33.34%，净利润占比高于2017-2018年。请发行人分析并披露2019年第三季度、第四季度净利润占比高于收入占比、高于2017-2018年同期净利润占比的原因，结合收入截止性测试情况，分析并披露是否存在提前确认收入的情形。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

公司说明：

（一）请发行人分析并披露2019年第三季度、第四季度净利润占比高于收入占比的原因

报告期内，公司利润表分季度情况具体如下表所示：

项目	2019年度				2018年度				2017年度			
	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	14,553.19	23,950.73	26,707.29	28,312.03	11,638.15	20,511.63	22,148.89	28,752.46	11,165.10	19,132.38	19,091.95	24,413.22
营业成本	8,074.08	12,677.82	14,113.24	15,827.77	6,748.63	11,519.20	12,314.08	16,284.42	6,176.43	10,008.39	10,542.63	13,148.54
销售费用	4,332.97	5,139.99	4,848.29	6,454.89	3,415.34	4,437.30	4,844.26	6,859.41	2,847.62	3,900.99	4,438.45	5,193.10
管理费用	887.63	1,311.55	1,313.92	1,322.18	977.38	909.98	1,199.43	1,328.66	782.82	822.70	1,116.49	1,482.36
研发费用	1,184.21	1,808.57	1,561.22	1,394.22	1,442.09	1,421.26	1,428.76	1,220.64	1,486.89	1,221.75	1,641.68	1,551.74
财务费用	91.16	338.26	174.63	129.33	131.57	153.53	186.66	174.75	-24.25	56.24	85.63	96.65
资产减值损失及信用减值损失	200.1	747.9	717.17	700.76	-436.70	787.22	-	1,110.51	-124.52	1,002.64	403.72	712.87
资产处置收益	-	-	-1.84	0.01	-5.59	-	-0.22	-0.23	-	-	-	-1.02
其他收益	661.57	705.46	812.2	954.08	882.90	407.71	291.53	1,337.86	-	282.11	620.14	1,231.74
营业利润	235.66	2,481.77	4,577.93	3,226.93	135.86	1,500.20	2,252.75	2,851.40	-85.87	2,194.90	1,269.86	3,174.12
加：营业外收入	2.20	27.09	16.42	15.60	1.84	0.28	10.76	33.13	226.00	-35.74	221.05	-247.60

项目	2019 年度				2018 年度				2017 年度			
	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
减：营业外支出	-	2.02	4.63	10.38	1.72	5.44	3.17	5.48	12.22	-0.15	3.59	12.69
利润总额	237.86	2,506.84	4,589.72	3,232.15	135.99	1,495.05	2,260.34	2,879.06	127.90	2,159.31	1,487.32	2,913.82
净利润	217.00	2,303.09	3,619.90	3,269.94	129.21	1,348.33	1,904.47	2,990.23	104.13	2,008.39	1,357.02	2,576.36
其中：归属于母公司所有者的净利润	287.05	2,353.58	3,697.40	3,170.49	129.21	1,348.34	1,945.18	2,961.44	104.13	2,008.39	1,357.02	2,576.36
营业收入占比	15.56%	25.61%	28.56%	30.27%	14.01%	24.70%	26.67%	34.62%	15.13%	25.92%	25.87%	33.08%
归属于母公司股东的净利润占比	3.02%	24.75%	38.89%	33.34%	2.01%	21.03%	30.33%	46.63%	1.72%	33.22%	22.45%	42.61%

报告期内，公司第三季度、第四季度营业收入及归属于母公司股东的净利润情况列示如下：

单位：万元

项目	季度	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例
营业收入	第三季度	26,707.29	28.56%	22,148.89	26.67%	19,091.95	25.87%
	第四季度	28,312.03	30.27%	28,752.46	34.62%	24,413.22	33.08%
归属于母 公司股东 的净利润	第三季度	3,697.40	38.89%	1,945.18	30.33%	1,357.02	22.45%
	第四季度	3,170.49	33.34%	2,990.23	46.63%	2,576.36	42.61%

报告期各期，受下游建筑行业特点和公司销售模式的影响，公司下半年营业收入占比较高。公司各季度期间费用受固定费用占比影响，整体相对较为稳定。上述情况导致公司下半年期间费用率相对较低，公司利润结构呈现出下半年高于上半年的季节性特征。报告期各期的下半年，公司归母净利润占全年的比例分别为 65.05%、76.96%、72.23%；公司 2019 年下半年归母净利润占全年的比例高于 2017 年，低于 2018 年，处于正常、合理的水平。

2019 年公司各季度营业成本及期间费用占营业收入比例的情况列示如下：

单位：万元

项目	第一季度		第二季度		第三季度		第四季度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
营业成本	8,074.08	55.48%	12,677.82	52.93%	14,113.24	52.84%	15,827.77	55.90%
期间费用	6,495.97	44.64%	8,598.37	35.90%	7,898.06	29.57%	9,300.62	32.85%
其中：管理费用	887.63	6.10%	1,311.55	5.48%	1,313.92	4.92%	1,322.18	4.67%
销售费用	4,332.97	29.77%	5,139.99	21.46%	4,848.29	18.15%	6,454.89	22.80%
财务费用	91.16	0.63%	338.26	1.41%	174.63	0.65%	129.33	0.46%
研发费用	1,184.21	8.14%	1,808.57	7.55%	1,561.22	5.85%	1,394.22	4.92%

2019 年公司第三季度净利润占比高于收入占比。一方面，公司 2019 年第三季度的综合毛利率因产品结构影响略有提升，2019 年第三季度的综合毛利率 47.16%，高于 45.80%的全年综合毛利率；另一方面，在收入规模持续增长的情况下，公司第三季度总体期间费用率较上半年有明显下降。

2019 年第四季度随着收入规模的持续增长，公司的期间费用率有所下降，但由于当季销售费用因年度绩效及奖金计提的影响有所增加，公司 2019 年第四季度期间费用率下降对当季收入和净利润占比的差异影响较小。

（二）请发行人分析并披露 2019 年第三季度、第四季度净利润占比高于 2017-2018 年同期净利润占比的原因

报告期内，公司第三季度净利润占公司全年净利润的比例分别为 22.45%、30.33%、38.89%；第四季度净利润占公司全年净利润的比例分别为 42.61%、46.63%、33.34%。

2019 年公司第三季度净利润高于 2017-2018 年同期净利润占比主要系由于 2019 年第三季度的收入占比相对较高、成本和期间费用率下降所致。

2019 年公司第四季度净利润低于 2017-2018 年同期净利润占比主要系由于 2019 年第四季度的收入占比相对较低,加之 2017-2018 年第四季度公司收到的政府补助相对较多所致。

(三) 结合收入截止性测试情况,分析并披露是否存在提前确认收入的情形。

我们对公司销售收入执行了截止性测试:获取了公司资产负债表截止日前后 7 天的送货单,对出库产品送货单客户签收日期与收入确认日期进行比对,核查是否存在收入跨期情形。公司资产负债表日前后送货单客户签收日期与收入确认日期相符,不存在跨期确认收入的情况。

(四) 申报会计师核查程序与核查意见

核查程序:

- 1、向发行人相关业务负责人了解相关业务情况及季节性波动原因。
- 2、获取发行人各月的销售明细表、利润表和期间费用明细表,复核计算报告期内各季度收入、成本、费用及利润情况。
- 3、了解发行人销售收入确认政策,查阅并核对了发行人收入相关的合同、订单、送货单、物流单、收入凭证,复核是否存在提前确认收入的情形。
- 4、获取发行人资产负债表日前后 7 天的送货单,对出库产品送货单签收日期与收入确认日期进行比对,核查是否存在收入跨期情形。

经核查,我们认为:发行人 2019 年第三季度、第四季度营业收入和净利润的季节性波动及占比差异具有合理性;发行人收入确认遵循了《企业会计准则》的规定,不存在提前确认收入的情况。

八、审核中心意见落实函第 11 条：关于原材料成本占比。据招股说明书披露及青鸟消防年报信息，报告期内发行人消防产品成本中原材料占比分别为 84.03%、86.66%和 87.67%，青鸟消防分别为 91.26%、92.03%和 92.46%，与发行人存在一定差异。请发行人结合产品结构、原材料采购价格公允性等，分析并披露发行人成本中原材料占比低于青鸟消防的原因。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

公司说明：

（一）公司消防产品营业成本中原材料占比低于青鸟消防的原因

报告期内，公司与青鸟消防的消防产品营业成本分产品结构对比情况如下：

公司名称	产品名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
青鸟消防	火灾自动报警及消防联动控制系统	68.79%	73.00%	78.93%
	疏散及灭火系统	21.67%	18.40%	16.06%
	其他消防产品	9.54%	8.60%	5.01%
三江电子	火灾自动报警及消防联动控制系统	72.25%	71.84%	76.48%
	疏散及灭火系统	18.55%	16.86%	13.61%
	其他消防产品	9.21%	11.30%	9.90%

注：青鸟消防以上产品类别根据公司产品类别进行归集划分。

报告期内，公司与青鸟消防消防产品的营业成本分料工费构成对比情况如下：

公司名称	项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
青鸟消防	原材料	92.46%	92.03%	91.26%
	人工费用	5.41%	4.45%	4.81%
	制造费用	2.13%	3.52%	3.94%
	合计	100.00%	100.00%	100.00%
三江电子	原材料	87.67%	86.66%	84.03%
	人工费用	8.62%	9.56%	11.71%
	制造费用	3.71%	3.78%	4.26%
	合计	100.00%	100.00%	100.00%

注：青鸟消防 2017、2018 年数据依据为其公开披露的主营业务成本构成，2019 年数据依据为其公开披露的消防产品营业成本构成。

报告期内，公司消防产品与青鸟消防的消防产品结构差异较小，公司原材料采购价格均是遵循市场原则，通过询价、比价协商确认的，价格公允。公司消防产品营业成本中原材料占比低于青鸟消防主要系公司人工费用占比相对较高所致。公司人工费用占比高于青鸟消防的主要原因如下：

1、公司生产人员平均薪酬高于青鸟消防

公司生产基地位于深圳市光明新区，青鸟消防主要生产基地位于河北涿鹿县和四川绵阳市安州区，三地的平均工资水平差异较大，具体如下：

单位：元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
河北省制造业城镇私营单位就业人员平均工资	-	40,363	39,040
四川省绵阳市制造业平均工资	-	50,531	46,118
深圳市制造业城镇单位在岗职工平均工资	-	91,510	83,412

注：以上数据来自各地统计局发布的统计年鉴或其他文件，2019 年度数据未发布。

公司与青鸟消防的生产人员平均薪酬对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
青鸟消防	6.38	4.91	-
三江电子	7.64	7.64	7.20

注：青鸟消防的生产员工平均薪酬=（应付职工薪酬增加额-期间费用中的职工薪酬）/年末生产人员数量，数据来源于年报、招股说明书；三江电子的生产员工平均薪酬=生产成本中的职工薪酬/生产员工平均数量。

2、由于生产基地所处的区位差异，公司原材料采购成本较青鸟消防具有一定优势

公司生产基地位于深圳市光明新区，青鸟消防主要生产基地位于河北涿鹿县和四川绵阳市安州区，深圳周边电子产业集群发达、物流便捷，原材料供应充足、竞争充分，采购价格相对较低；河北涿鹿县和四川绵阳市安州区周边产业配套相对较弱，物流成本也相对较高，基于生产基地区位差异带来的采购成本优势，公司营业成本中的原材料占比相较青鸟消防较低。

综上所述，公司消防产品营业成本中原材料占比低于青鸟消防主要系公司人工费用较高及原材料采购成本优势等综合因素影响所致，差异原因具有合理性。

（二）申报会计师核查程序与核查意见

核查程序：

1、获取发行人成本构成明细表，结合发行人的产品结构、原材料采购定价等，与同行业公司青鸟消防公开披露信息进行比较分析。

2、通过网络检索和公开信息查询，通过向发行人生产主管、财务主管了解情况，并结合发行人自身情况，对比分析发行人与青鸟消防生产经营地职工平均薪酬、生产基地产业配套等差异情况，核查营业成本构成的差异原因。

经核查，我们认为：发行人消防产品营业成本中原材料占比低于青鸟消防主要系发行人人工费用较高及原材料采购成本优势等综合因素影响所致，差异原因具有合理性。

九、审核中心意见落实函第 12 条：关于供应商东莞鑫锦豪。据反馈意见回复，2019 年发行人向东莞市鑫锦豪机电科技有限公司采购金额占该公司收入比例为 87.74%，占比较高。请发行人：（1）披露报告期各期向该供应商的采购金额及占其收入比例，2019 年占比较高的原因；（2）结合同类产品向其他供应商的采购价格，分析并披露发行人向该供应商采购的价格公允性。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

公司说明：

（一）披露报告期各期向该供应商的采购金额及占其收入比例，2019 年占比较高的原因

报告期各期，公司向东莞市鑫锦豪机电科技有限公司（以下简称“东莞鑫锦豪”）的采购金额及占其收入比例如下：

单位：万元

报告期	采购金额（不含税）	占同期采购金额（不含税）比例	占该供应商收入比例	采购内容
2019 年度	2,222.40	4.65%	87.73%	五金件
2018 年度	2,012.48	4.93%	73.80%	五金件
2017 年度	1,561.51	4.51%	76.37%	五金件

注：东莞鑫锦豪营业收入数据未经审计。

东莞鑫锦豪在生产机箱、机柜、模块箱等产品方面拥有丰富的生产经验，市场竞争力较强，产品质量较为稳定，其现有人员和生产规模相对稳定，会根据生产能力对长期合作的大客户订单优先安排生产，以满足并保障重要客户的采购需求。东莞鑫锦豪与公司合作时间较长，公司将东莞鑫锦豪作为公司机箱、机柜、模块箱等原材料的核心供应商，东莞鑫锦豪对公司的采购订单进行优先保障。

近年来，随着公司业务的持续开拓，公司向东莞鑫锦豪的采购金额略有增长，报告期内当期采购金额的占比分别为 4.51%、4.93%和 4.65%，相对稳定。报告期内，公司向东莞鑫锦豪的采购金额占其收入比例分别为 76.37%、73.80%、87.73%，2019 年公司向东莞鑫锦豪的采购金额占其收入比例较高，主要系公司采购金额略有增加，且东莞鑫锦豪收入规模略有下降所致。公司与东莞鑫锦豪的交易均基于合理的商业原因，公司与东莞鑫锦豪之间不存在关联关系，亦不存在其他利益输送或往来的情形。

（二）结合同类产品向其他供应商的采购价格，分析并披露发行人向该供应商采购的价格公允性

报告期内，公司向东莞市鑫锦豪机电科技有限公司的采购明细如下：

单位：万元

分类		2019 年		2018 年		2017 年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
五金件	整柜	504.40	22.70%	556.51	27.65%	503.07	32.22%
	机箱及机箱组件	740.48	33.32%	700.35	34.80%	480.09	30.75%
	模块箱	491.02	22.09%	338.00	16.80%	207.42	13.28%
	其他	395.94	17.82%	367.38	18.26%	328.90	21.06%
	小计	2,131.84	95.93%	1,962.24	97.50%	1,519.48	97.31%
其他		90.55	4.07%	50.24	2.50%	42.03	2.69%
合计		2,222.40	100.00%	2,012.48	100.00%	1,561.51	100.00%

注：“五金件-其他”主要为电源支架、电池支架、电池固定板、电池压板、电池层板、电源层板、挡板等；

“其他”主要为电子元器件、塑胶制品、消防品类等。

公司向东莞鑫锦豪采购的产品主要为五金件，其中整柜、机箱及机箱组件、模块箱的占比较高，上述三种采购产品与其他供应商采购价格对比如下：

1、整柜

报告期内，公司主要向东莞市鑫锦豪机电科技有限公司、深圳市青固科技有限公司、深圳市精致网络设备有限公司采购整柜，具体情况如下：

单位：万元，元/个

供应商名称	产品类型	2019 年		2018 年		2017 年	
		金额	价格	金额	价格	金额	价格
东莞市鑫锦豪机电科技有限公司	琴台	347.73	1,188.01	103.42	1,269.89	334.73	1,241.57
	立柜	78.97	684.93	371.57	692.26	98.50	690.75
	单门琴台	77.70	864.31	81.51	880.26	69.84	877.43
深圳市青固科技有限公司	立柜	731.45	686.55	568.78	692.29	427.33	690.69
深圳市精致网络设备有限公司	琴台	62.35	1,107.42	-	-	-	-
	立柜	27.97	605.31	-	-	-	-
	单门琴台	16.33	833.30	-	-	-	-

注：东莞市鑫锦豪机电科技有限公司与深圳市环海金属制品有限公司系同一实际控制人控制企业，采购数据合并计算；深圳市青固科技有限公司、深圳市冠标电子技术有限公司系同一实际控制人控制企业，采购数据合并计算。

报告期内，公司向东莞鑫锦豪采购整柜的价格与其他两家供应商差异较小，价格公允。

2、机箱及机箱组件

报告期内，公司采购机箱及机箱组件的具体情况如下：

单位：万元，元/个

供应商名称	涉及规格型号	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		金额	价格	金额	价格	金额	价格
东莞市鑫锦豪机电科技有限公司	45 种	740.48	110.33	700.35	96.98	480.09	85.19
其他 3 家供应商	9 种	64.25	90.18	53.15	79.65	37.81	79.24

注：东莞市鑫锦豪机电科技有限公司与深圳市环海金属制品有限公司系同一实际控制人控制企业，采购数据合并计算。

报告期内，公司向东莞鑫锦豪采购机箱及机箱组件的价格略高于其他三家供应商，系由于公司向东莞鑫锦豪采购的机箱及机箱组件主要为定制化产品，规格型号较多，且部分产品工艺较为复杂、尺寸规格较大、交货期要求更高，致使产品单位成本和价格略高，因此该价格差异系定制化需求及不同规格产品成本差异所致。公司向东莞鑫锦豪与其他供应商采购的主要同类规格产品价格对比如下：

单位：元/个

年度	细分类别	东莞鑫锦豪		其他供应商	
		涉及型号	单价	涉及型号	单价
2019 年	JB-QBL-DK510\FJ300\6001 系列	3 种	87.08	1 种	83.64
	JB-QBL-MN210	1 种	83.62	1 种	78.13
2018 年	JB-QBL-DK510\FJ300\6001 系列	3 种	86.18	1 种	83.46
	JB-QBL-MN210	1 种	82.37	1 种	79.31
2017 年	JB-QBL-DK510\FJ300\6001 系列	3 种	85.22	1 种	83.64
	JB-QBL-MN210	1 种	80.69	1 种	73.59

公司向东莞鑫锦豪与其他供应商采购的同类规格产品价格差异较小，公司与东莞鑫锦豪之间的产品定价均是基于市场原则协商确定的，采购价格公允。

3、模块箱

报告期内，公司采购模块箱的具体情况如下：

单位：万元，元/个

供应商名称	涉及规格型号	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		金额	价格	金额	价格	金额	价格
东莞市鑫锦豪机电科技有限公司	2 种	491.02	33.28	338.00	35.29	207.42	33.41
其他 2 家供应商	2 种	50.10	30.67	59.63	34.64	56.56	32.88

注：东莞市鑫锦豪机电科技有限公司与深圳市环海金属制品有限公司系同一实际控制人控制企业，采购数据合并计算。

报告期内，公司向东莞鑫锦豪采购模块箱的价格与其他两家供应商差异较小，价格公允。

（三）申报会计师核查程序与核查意见

核查程序：

1、向东莞鑫锦豪财务部门、销售部门负责人了解发行人向其采购金额占该公司收入比例较高的原因。

2、查阅发行人的采购明细账、采购合同等，以获取同类产品向其他供应商的采购情况。

经核查，我们认为：2019 年发行人向东莞鑫锦豪采购金额占该公司收入比例较高的原因合理；发行人向该供应商采购的价格与其他同类产品供应商差异较小，采购价格公允。

十、审核中心意见落实函第 13 条：关于毛利率。据招股说明书披露及青鸟消防年报，报告期内，发行人主营业务毛利率分别为 45.72%、43.39%和 45.62%，青鸟消防主营业务毛利率分别为 44.71%、42.70%和 40.00%。请发行人区分产品类型，量化分析并披露发行人与青鸟消防主营业务毛利率存在差异的原因。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

公司说明：

（一）请发行人区分产品类型，量化分析并披露发行人与青鸟消防主营业务毛利率存在差异的原因

青鸟消防主营产品均为消防产品，公司消防产品的毛利率分别为 47.99%、44.44%、45.75%，均高于青鸟消防的主营业务毛利率，以下就公司和青鸟消防共同的主要消防产品（火灾自动报警及消防联动控制系统、电气火灾监控系统、气体灭火系统）的毛利率情况进行对比：

产品类型	公司名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
火灾自动报警及消防联动控制系统	三江电子	47.84%	46.44%	49.98%
	青鸟消防	42.28%	45.65%	47.49%
电气火灾监控系统	三江电子	46.19%	48.24%	54.28%
	青鸟消防	44.41%	46.92%	51.28%
气体灭火控制系统/自动气体灭火系统	三江电子	36.24%	38.83%	37.55%
	青鸟消防	23.08%	20.28%	17.17%

注：青鸟消防数据来源于其年报、招股说明书。

1、火灾自动报警及消防联动控制系统、电气火灾监控系统

公司火灾自动报警及消防联动控制系统及电气火灾监控系统毛利率整体高于青鸟消防，主要原因如下：

（1）销售模式差异

报告期内，公司销售模式为直销为主、经销为辅，青鸟消防销售模式为经销为主、直销为辅。相对于青鸟消防以经销为主的销售模式，公司以直销为主的销售模式呈现“高毛利率、高销售费用率”的特点。由于销售模式差异，公司下游客户以消防工程商、建筑承包商、房地产开发商等为主，销售价格为市场终端价，相对较高；青鸟消防采取经销为主的销售模式，下游客户主要为经销商，销售价格为经销折扣价格，相对较低。以火灾自动报警及消防联动控制系统主要终端产品为例，价格对比如下：

单位：元

组件名称	公司名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
探测器	三江电子	23.53	24.29	25.13
	青鸟消防	-	21.85	19.85
手动报警按钮和消防栓按钮	三江电子	23.20	24.11	25.01
	青鸟消防	-	17.83	21.04

注：以上组件产品包含对应底座。

因此，由于销售模式的差异，公司组件产品价格普遍高于青鸟消防，成为公司毛利率高于青鸟消防的最主要原因。

（2）成本结构差异

在产品成本结构方面，公司和青鸟消防相比，材料成本占比偏低，人工费用和制造费用占比偏高，主要是由于公司与青鸟消防主要生产基地所处区位不同。青鸟消防主要生产基地位于河北涿鹿县和四川绵阳市安州区，公司生产基地位于深圳市光明新区。由于深圳地处珠三角，电子产业集群发达，电子元器件等原材料供应充足、竞争充分，物流便捷，原材料采购价格相对较有优势，同时由于深圳人力成本和厂房租金、水电费等在国内处于较高水平，导致公司人工费用和制造费用相对较高；青鸟消防主要生产基地河北涿鹿县和四川绵阳市安州区周边电子产业配套能力较弱，物流成本较高，原材料采购成本不具优势，同时其人力成本和厂房租金或折旧、水电费等较具竞争力，从而其人工费用和制造费用相对较低。整体来看，公司与青鸟消防所处区位不同，导致其各自成本竞争力存在一定差异。

（3）产品配备及结构差异

除销售模式及成本结构差异外，公司与青鸟消防火灾自动报警及消防联动控制系统及电气火灾监控系统的内部组件配备、同一组件内的产品型号架构及产品设计等方面均存在差异，亦会造成公司与青鸟消防产品的毛利率差异。

2、气体灭火控制系统/自动气体灭火系统

公司气体灭火控制系统与青鸟消防自动气体灭火系统均采用直销为主的销售模式。公司销售的气体灭火控制系统不包含灭火剂瓶及灭火装置，青鸟消防销售的自动气体灭火系统包含不同类型灭火剂及灭火装置，灭火剂及灭火装置毛利率相对较低。基于系统构成的差异，公司气体灭火控制系统毛利率高于青鸟消防自动气体灭火系统毛利率。

（二）申报会计师核查程序与核查意见

核查程序：

1、搜集并查阅青鸟消防年度报告及招股说明书等公开披露文件，分析对比并复核报告期内发行人与青鸟消防主要产品的毛利率差异情况。

2、向发行人相关业务的主要负责人员了解发行人与青鸟消防毛利率差异的原因及合理性。

经核查，我们认为，发行人与青鸟消防的消防产品毛利率差异主要系销售模式、成本结构、产品配备及结构等差异所致，差异原因具有合理性。

十一、审核中心意见落实函第14条：关于经营性现金流。据招股说明书披露，发行人2017年、2019年经营活动现金流量净额分别为-7,552.09万元、3,613.80万元，净利润分别为6,045.90万元、9,409.93万元。请发行人分析并披露2017年、2019年经营活动现金流量净额与净利润差异较大的原因。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

公司说明：

（一）请发行人分析并披露2017年、2019年经营活动现金流量净额与净利润差异较大的原因

2017年度、2019年度，公司经营活动现金流量净额与净利润的差异如下：

单位：万元

项目	2019年度	2017年度
经营活动产生的现金流量净额（A）	3,613.80	-7,552.09
净利润（B）	9,409.93	6,045.90
差异金额（C=A-B）	-5,796.13	-13,597.99

将净利润调节为经营活动现金流量净额具体如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2017 年度
1、将净利润调节为经营活动现金流量		
净利润	9,409.93	6,045.90
加：信用减值损失	1,837.68	-
资产减值损失	528.26	1,994.71
固定资产折旧	965.60	395.25
投资性房地产摊销	10.75	10.73
油气资产折耗	-	-
无形资产摊销	123.73	23.66
长期待摊费用摊销	151.06	143.38
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“－”号填列）	1.83	2.32
固定资产报废损失（收益以“－”号填列）	13.59	-
公允价值变动损失（收益以“－”号填列）	-	-
财务费用（收益以“－”号填列）	687.29	251.48
投资损失（收益以“－”号填列）	-	-
递延所得税资产减少（增加以“－”号填列）	-315.97	-234.73
递延所得税负债增加（减少以“－”号填列）	-36.85	22.44
存货的减少（增加以“－”号填列）	-3,189.56	-1,489.36
经营性应收项目的减少（增加以“－”号填列）	-10,180.12	-19,524.32
经营性应付项目的增加（减少以“－”号填列）	3,606.59	4,806.45
其他	-	-
经营活动产生的现金流量净额	3,613.80	-7,552.09

由上表，2017 年、2019 年经营活动现金流量净额与净利润差异较大主要系经营性应收项目增加所致，具体如下：

1、因行业下游客户主要为消防工程商、建筑工程承包商、房地产开发商等单位，资金结算周期较长。报告期内，得益于消防产品市场需求的快速增长，以及公司不断加强研发、持续开拓市场，公司销售规模持续扩大，2017 年、2019 年营业收入分别较上年同期增长 25.59%、12.61%（增长金额分别为 15,038.34 万元、10,472.12 万元），公司销售增长导致应收账款等经营性应收项目亦有所增加，致使公司经营活动现金流量净额与净利润差异较大。

2、截至 2020 年 6 月 30 日，公司报告期各期末应收账款的回款情况如下：

单位：万元

项目	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
应收账款	71,388.99	64,195.21	57,742.00
截至 2020 年 6 月 30 日的期后回款金额	27,411.69	52,515.26	54,624.08
期后回款比例	38.40%	81.81%	94.60%

注：截至 2020 年 6 月 30 日，公司 2017 年应收账款回款比例已达 94.60%，剩余未回款金额主要系质保金。

受国内房地产市场调控政策及新冠疫情影响，公司下游客户存在延迟支付货款情况。报告期内公司经营性应收项目增加金额呈下降趋势，公司的期后回款情况良好。

3、2017 年、2019 年，公司销售商品、提供劳务收到的现金占当年营业收入的比重分别为 82.96%、94.02%，在公司销售规模持续扩充的情况下，2019 年公司销售商品、提供劳务收到的现金占比有所提升，公司 2019 年经营活动现金流量净额与净利润的差异减小。

（二）申报会计师核查程序与核查意见

核查程序：

1、查阅了发行人经营活动现金流量各主要项目的构成明细，核查了上述现金流量表各项科目构成与资产负债表、利润表相关会计科目之间的勾稽关系；核查了应收账款的期后回款情况。

2、对经营活动现金流量的主要构成和大额变动原因及合理性进行了分析复核。

经核查，我们认为：2017 年、2019 年经营活动现金流量净额与净利润差异较大主要系经营性应收项目增加所致，且随着 2019 年发行人销售商品、提供劳务收到的现金占比有所提升，2019 年发行人经营活动现金流量净额与净利润的差异有所减小，差异及变动原因合理。

十二、审核中心意见落实函第 16 条：关于函证和走访。据反馈意见回复，报告期内应收账款发函比例分别为 78.50%、78.61%和 72.19%。请发行人披露保荐人、申报会计师报告期各期对发行人主要客户、供应商的走访、核查情况及结论，2019 年应收账款发函比例大幅降低的原因。

公司说明：

（一）请发行人披露保荐人、申报会计师报告期各期对发行人主要客户、供应商的走访、核查情况及结论。

1、保荐人、申报会计师对发行人主要客户的走访、核查情况
报告期内，对主要客户的访谈情况如下：

单位：万元

项目		2019 年	2018 年	2017 年
销售收入	A	93,523.25	83,051.13	73,802.65
访谈客户销售收入(含视频访谈)	B	35,282.53	27,012.13	24,889.97
访谈比例	C=B/A	37.73%	32.52%	33.73%

报告期内，对客户的收入函证情况如下：

单位：万元

项目		2019 年	2018 年	2017 年
销售收入	A	93,523.25	83,051.13	73,802.65
发函金额	B	66,839.01	59,202.93	53,786.85
回函金额	C	52,186.42	43,828.44	39,881.06
发函比例	D=B/A	71.47%	71.28%	72.88%
其中：随机抽样金额	E	1,361.41	371.36	722.65
随机抽样比例	F=E/A	1.46%	0.45%	0.98%
回函比例	G=C/B	78.08%	74.03%	74.15%
回函金额占各期销售收入比例	H=C/A	55.80%	52.77%	54.04%
未回函替代测试金额	I=B-C	14,652.59	15,374.49	13,905.79

报告期内，对客户的应收账款函证情况如下：

单位：万元

项目		2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
应收账款余额	A	71,388.99	64,195.21	57,742.00
发函金额	B	51,537.47	50,462.26	45,327.98
回函金额	C	36,765.98	35,820.58	32,394.20
发函比例	D=B/A	72.19%	78.61%	78.50%
其中：随机抽样金额	E	1,555.49	2,675.68	2,081.08
随机抽样比例	F=E/A	2.18%	4.17%	3.60%
回函比例	E=C/B	71.34%	70.98%	71.47%
回函金额占各期应收账款余额比例	H=C/A	51.50%	55.80%	56.10%
未回函替代测试金额	I=B-C	14,771.49	14,641.68	12,933.78

根据尽职调查和审计准则的要求，保荐机构和申报会计师对发行人申报期间的客户选取样本进行函证，针对同时存在交易金额及期末应收账款余额的被函证客户，在函证文件上同时列示函证期间的收入金额以及期末应收账款余额进行函证。

我们对于未回函或回函不符的所有客户执行了替代测试程序，检查当期收入对应的销售订单、产品送货单、第三方物流单等原始单据验证销售收入及应收账款当期增加金额的存在性；检查应收账款当期回款原始单据，验证应收账款当期减少金额的存在性；同时对应收账款期后回款进行检查。通过实施上述核查程序，确保替代程序能够达到与函证同样的保证程度。

2、保荐人、申报会计师对发行人主要供应商的走访、核查情况

报告期内，对主要供应商的访谈情况如下：

单位：万元

项目		2019 年	2018 年	2017 年
采购金额	A	47,785.82	40,801.32	34,608.87
访谈供应商采购金额（含视频访谈）	B	38,439.64	31,540.91	26,340.45
访谈比例	C=B/A	80.44%	77.30%	76.11%

②报告期内，主要供应商的采购金额函证情况如下：

单位：万元

项目		2019 年	2018 年	2017 年
采购金额	A	47,785.82	40,801.33	34,608.90
发函金额	B	38,369.57	35,430.79	29,754.32
回函金额	C	38,369.57	29,183.60	23,032.34
发函比例	D=B/A	80.29%	86.84%	85.97%
回函比例	E=C/B	100.00%	82.37%	77.41%

上述 2017 年、2018 年供应商采购金额的回函比例低于 2019 年，主要系由于 2017 年、2018 年较函证执行时间间距相对较远，受被函证供应商持续合作情况的影响所致。

2、申报会计师核查程序

①选取报告期内交易金额在 100 万元以上的客户和供应商，并抽取部分 100 万元以下的客户和供应商进行现场走访或视频访谈，共访谈客户 333 家、供应商 51 家。我们对该等客户、供应商的基本情况进行了网络核查，并通过现场走访或视频访谈方式了解其主营业务及经营情况、与发行人的合作历史、具体交易往来情况（包括产品及用途、交易金额及占比、定价原则、结算方式、信用政策、客户的款项支付及资金来源、退货情况等）、是否存在纠纷、诉讼等，获取部分客户、供应商提供的营业执照或公司章程，同时对发行人与该等客户、供应商之间的关联关系进行确认，并填写了无关联关系确认函。

②对发行人主要客户的销售收入、应收账款/应收票据余额、预收账款余额，

以及供应商的采购金额、应付账款/应付票据余额、预付账款余额进行了函证，针对未回函的客户通过获取合同/订单、发票、送货单、物流单、期后回款资料等进行替代测试，针对未回函的供应商通过获取合同/订单、发票、物流单、质检单、入库单等进行替代测试。

3、申报会计师核查结论

经核查，我们认为：

报告期内，发行人报告期内的销售收入和原材料采购成本真实、准确、完整。

（二）2019 年应收账款发函比例大幅降低的原因

根据审计准则要求，我们对发行人的申报期间应收账款执行函证程序，分别选取各期应收账款余额前 70% 的客户进行函证，并对各期剩余样本进行随机抽样函证。其中随机抽样的选择过程如下：

①计算随机抽样的样本量（个数）=剔除关键样本后的应收账款总体金额*（应收账款风险系数-控制测试保证系数-实质分析性程序保证系数-其他实质性程序保证系数）/实际执行的重要性水平；

②将剔除关键样本后的应收账款导入审计抽样软件，利用计算得出的样本量选取样本，以保证每个应收账款被选作样本的机会均等，审计抽样软件自动筛选出随机抽样的样本。

首次提交申报时，申报和应收账款函证期间为三年一期（即 2016 年-2019 年 6 月 30 日），在应收账款发函样本选取过程中，由于当时发函为三年一期数据同步函证，存在 2017 年、2018 年未选取的样本在 2016 年、2019 年 6 月中被选取为发函样本的情形，因而 2017 年、2018 年应收账款的函证比例相对较高。例如秦皇岛市东嘉科技发展有限公司被选取为 2016 年的发函样本，但其未在 2017 年、2018 年、2019 年 6 月选取的发函样本中，在对该公司发函时，函证内容列示了三年一期的数据，因此会相应增加 2017 年、2018 年应收账款的函证金额，基于上述原因，2017 年发函比例增加了 4.87%，2018 年发函比例增加了 4.36%。

2019 年年报更新时，我们根据审计准则的要求仅针对 2019 年当期执行应收账款函证程序，应收账款函证比例相较 2017 年、2018 年有所降低。

(此页无正文,为《深圳市泛海三江电子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专项说明》之签字盖章页)

立信会计师事务所(特殊普通合伙)



中国注册会计师:



中国注册会计师:



中国·上海

2020年9月13日



姓 名	谢 群
Full name	
性 别	女
Sex	
出 生 日 期	1977-11-04
Date of birth	
工 作 单 位	立信大华会计师事务所有限公司深圳分所
Working unit	
身 份 证 号 码	420106197711040847
Identity card No.	



年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

2017.5.25

110001610232

证书编号:
No. of Certificate

批准注册协会:
Authorized Institute of CPAs

深圳市注册会计师协会

发证日期:
Date of Issuance

2010 年 10 月 25 日
/y /m /d

2016.7.30

2011 年 5 月 28 日
/y /m /d

5

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after
this renewal.



6

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after
this renewal.



谢峰
110001610232
深圳市注册会计师协会



7

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after
this renewal.



2014年7月29日

8

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after
this renewal.

2015年7月30日

9

注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
Agree the holder to be transferred from



同意调入
Agree the holder to be transferred to



10

注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
Agree the holder to be transferred from

事务所
CPAs

转出协会盖章
Stamp of the transfer-out Institute of CPAs
年 月 日
/y /m /d

同意调入
Agree the holder to be transferred to

事务所
CPAs

转入协会盖章
Stamp of the transfer-in Institute of CPAs
年 月 日
/y /m /d

11



姓 名	李斌华
Full name	_____
性 别	男
Sex	_____
出 生 日 期	1985-02-12
Date of birth	_____
工 作 单 位	立信大华会计师事务所有限公司深圳
Working unit	分所
身 份 证 号 码	360124198502125431
Identity card No.	_____



证书编号:
No. of Certificate

110001610230

批准注册协会: 深圳市注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2010 年 10 月 25 日
Date of Issuance

年度检验登记 Annual Renewal Registration

本证书经检验合格, 继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

2016.7.30

2017.5.25



年度检验登记

Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



年度检验登记

Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



李斌华
110001610230
深圳市注册会计师协会



年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after
this renewal.



2014 年 7 月 29 日

8

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after
this renewal.



2015 年 7 月 30 日

9

注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出

Agree the holder to be transferred from



同意调入

Agree the holder to be transferred to



10

注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出

Agree the holder to be transferred from

事务所
CPAs

转出协会盖章
Stamp of the transfer-out Institute of CPAs
年 /y 月 /m 日 /d

同意调入

Agree the holder to be transferred to

事务所
CPAs

转入协会盖章
Stamp of the transfer-in Institute of CPAs
年 /y 月 /m 日 /d

11



营业执照

(副本)

统一社会信用代码

91310101568093764U

证照编号: 01000000202002100011



扫描二维码
验证营业执照
真实性



名称

立信会计师事务所(普通合伙)

类型

特殊普通合伙

执行事务合伙人

宋建弟、杨志高

经营范围

审查企业会计报表,出具审计报告;验证企业资本,出具验资报告;办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务,出具有关报告;基本建设投资的审计业务,其他会计业务。
【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】

成立日期 2011年01月24日

合伙期限 2011年01月24日至 不约定期限

主要经营场所 上海市黄浦区南京东路61号四楼



登记机关

2020年02月10日

国家市场监督总局监制

本营业执照于2020年2月10日15时6分10秒生成
国家企业信用信息公示系统网址: www.gsxt.gov.cn

国家企业信用信息公示系统网址: http://www.gsxt.gov.cn

证书序号: 0001247



会计师事务所

执业证书



名称: 立信会计师事务所(普通合伙)

2-60

首席合伙人: 朱建弟

主任会计师:

经营场所: 上海市黄浦区南京东路61号四楼

组织形式: 特殊普通合伙制

执业证书编号: 310000006

批准执业文号: 沪财会〔2000〕26号(转制批文 沪财会[2010]82号)

批准执业日期: 2000年6月13日(转制日期 2010年12月31日)

说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批, 准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的, 应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的, 应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。



发证机关:

二〇一八年六月一日

中华人民共和国财政部制



证书序号: 000396

会计师事务所 证券、期货相关业务许可证

经财政部、中国证券监督管理委员会审查, 批准
立信会计师事务所(普通合伙) 执行证券、期货相关业务。



首席合伙人: 朱建弟



证书号: 34

发证时间: 二〇〇二年七月

证书有效期至: 二〇〇三年七月十日