

深圳通业科技股份有限公司

与

招商证券股份有限公司

关于

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



保荐人（主承销商）



二〇二〇年十月

**关于深圳通业科技股份有限公司
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的回复**

深圳证券交易所：

贵所《关于深圳通业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〔2020〕010560号）（以下简称“落实函”）已收悉。

深圳通业科技股份有限公司（以下简称“通业科技”“公司”、“发行人”）与保荐机构招商证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）等相关各方对落实函所列问题进行了逐项落实、核查，现回复如下（以下简称“本回复”），请予审核。

除另有说明外，本回复中的简称和名词释义与《深圳通业科技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》（以下简称“招股说明书”）中的含义一致。

落实函所列问题	黑体（加粗）
落实函所列问题的回复	宋体（不加粗）
对招股说明书的修改、补充	楷体（加粗）

本回复中部分合计数与各明细直接相加之和在尾数上如有差异，均为四舍五入所致。

1. 关于先发货后签订合同

申报材料显示，报告期内，公司与部分客户形成了公司先根据客户订单或采购计划发货，再签订正式结算的销售合同的销售模式，先发货后签订合同的金额分别为10,161.29万元、10,592.94万元、14,153.83万元和3,354.03万元，最近三年逐年增长。公司基于谨慎性原则，在同时满足客户签收或验收和签订结算合同时确认收入，因此在未签订合同前，相关产品在发出商品中列示。

请发行人：

（1）结合同行业可比公司情况说明先发货后签订合同模式是否属于行业惯例。

（2）补充说明先发货后签订合同相关发出商品管理情况，保管、灭失等风险承担机制，控制权转移时点、所取得的外部证据等。

（3）结合前述情况补充分析并披露先发货后签订合同模式下的收入确认是否符合《企业会计准则》的规定，模拟测算客户签收后采取暂估价格确认收入对发行人报告期各期的收入影响情况，并进一步分析说明新收入准则对先发货后签订合同模式下收入确认的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

问题 1-1：结合同行业可比公司情况说明先发货后签订合同模式是否属于行业惯例。

回复：

（一）先发货后签订合同模式产生的原因

报告期内，公司通过招投标或竞争性谈判等方式获得客户订单，存在部分订单尚未确定结算价格，公司根据客户订单或采购计划发货，再签订正式结算的销售合同的情况。报告期内，先根据订单或采购计划发货后签订结算合同的金额分别为10,161.29万元、10,592.94万元、14,153.83万元和3,354.03万元。

先根据订单或采购计划发货后签订结算合同的销售模式主要涉及的客户是部分中国中车各下属轨道交通机车车辆厂和少量铁路局客户，特别是向客户交付新产品时容易出现此类情况，产生这种情况的原因是：

机车车辆厂根据中国铁路总公司或地铁公司等轨道交通运营单位的交付要求交付整车，但机车车辆厂客户内部采购流程较长，最终销售价格的确定和正式结算的销售合同的签署需经其内部多层审批，导致正式结算的销售合同签订滞后，机车车辆厂为了保证其零部件供应的稳定性，要求供应商根据订单或采购计划先行发货；公司产品作为整车的一部分，很多情况下，机车车辆厂客户与其下游客户（如中国铁路总公司等）签订整车销售合同后才与本公司确定最终合同定价并进行结算，下游客户与其终端客户结算周期较长，导致与本公司正式结算销售合同签署及结算周期较长。

铁路局客户检修业务一般通过招投标或者竞争性谈判确定供应商，铁路局客户根据招投标或竞争性谈判结果，履行内部合同签订流程，但部分铁路局客户检修服务较为紧急，不能拖延，而履行客户的内部合同签署流程需要一定的时间，因此存在少量检修服务业务在招投标或竞争性谈判结束，但正式结算合同尚未签署的情况下，客户会向公司发送检修订单或检修计划，公司先根据客户订单或采购计划提供检修服务。

（二）轨道交通行业的业务模式

1、同行业可比上市公司的销售模式

同行业可比上市公司均未披露是否存在先发货后签订合同的情况，根据同行业可比上市公司公开披露的信息，其主营业务或主要产品、细分领域及收入确认政策情况如下：

公司名称	主营业务或主要产品	细分领域	收入确认政策
思维列控	LKJ 系统及机务安防系统，主要包括 LKJ2000 装置、TAX 装置、LAIS 车载设备、6A 车载音视频显示终端、CMD 系统车载子系统等产品	国家铁路产品和城市轨道交通产品	1) 发往机车厂的成套设备及一并销售的配件，根据机车厂出具的验收单据或证明向客户申请结算，在取得收款权利时确认收入； 2) 发往客户的成套设备及一并销售的配件，收到验收单据后向客户申请结算，在取得收款权利时确认收入； 3) 单独销售的配件、地面设备、软件产品等，交付客户验收并取得收款权利时确认收入。
运达科技	轨道交通运营仿真培训系统、机车车辆车载监测与控制设备、机车车辆整备与检修作业控制	国家铁路产品和城市轨道交通产品	1) 本集团销售的需要安装、调试、验收的产品，以完成安装调试并通过验收为收入确认时点；对不需要经客户运行验收的产品，以客户收货验收确认为收

公司名称	主营业务或主要产品	细分领域	收入确认政策
	系统、能量回馈装置、轨道交通电气化专业牵引供电设备		入确认时点； 2) 本集团提供的劳务收入主要系向客户提供的信息管理系统维护或升级，在劳务已经提供并经客户验收，与劳务相关经济利益很可能流入本集团时确认劳务收入的实现。
辉煌科技	设备监测类产品、安防类产品、电源类设备（包括电源屏设备及子系统）、信号设备及器材	根据 2019 年显示，国家铁路产品占比 62.69%，城市轨道交通产品占比 37.31%	1) 对于不需要安装调试的铁路方面产品、电源维护测试产品和其它产品按普通商品销售原则核算，于客户收到发出产品且公司取得收款的权利时确认收入。 2) 对于铁路通信信号和铁路运输调度指挥管理领域的集成产品，公司销售环节和业务流程主要为：签订销售合同—组织设计生产—产品发送到现场并经委托方验收—进行配线安装—进行站机调试并经委托方验收合格。该类产品在同时具备以下条件时确认收入：①已与委托方签订销售合同；②站机调试完成并经委托方验收合格；③销售发票已开具给委托方；④收到全部合同价款或已收到部分价款但已约定剩余款项的付款计划。
鼎汉技术	信息化与安全检测、地面电气装备、车辆电气装备	国家铁路产品和城市轨道交通产品	根据商业规则与购货方签订购销合同后，开始执行该项合同，执行过程包括产品设计、物料采购、组织生产、质量检验、交货等环节，产品销售以产品交付购货方后确认收入的实现，并相应结转产品成本
永贵电器	轨道交通连接器、电动汽车连接器、通信连接器	2019 年，轨道交通行业收入占比仅为 44.69%，电信、电动汽车等行业占比 55.31%	公司主要销售轨道交通连接器、电动汽车连接器、通信连接器。 1) 内销：公司已根据合同约定将产品交付给购货方，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量； 2) 外销产品收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品报关、离港，取得提单，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量。
康尼机电	为轨道交通车辆整车制造企业提供门系统等配套产品	国家铁路产品和城市轨道交通产品	公司主营业务产品主要采取订单式生产，其收入确认的具体原则为： 1) 车辆门系统：在客户验收完毕后确认收入； 2) 安全门：产品运抵客户指定地点并安装验收取得客户确认凭据后确认收

公司名称	主营业务或主要产品	细分领域	收入确认政策
			入； 3) 门系统配件：干线门系统配件产品运抵各铁路局所属车辆检修段后，经验收合格并待各铁路局收到车辆检修段的信息反馈后确认收入；城轨门系统配件产品系在客户验收完毕后确认收入； 4) 连接器：对用于整车制造的连接器，待客户将其最终装配到车辆并验收合格后确认销售收入；对作为配件的连接器，待客户验收合格并取得客户确认凭据后确认收入； 5) 消费电子表面处理产品：以产品发出，交易双方核对确认后销售确认； 6) 境外销售：待公司按照合同要求发出产品并取得产品报关单后确认收入。
朗进科技	变频控制器、铁路机车空调、商用变频空调和轨道交通车辆变频空调系列产品并提供维修服务	主要是城市轨道交通产品	1) 境内销售：对于合同约定发货前客户到本公司进行首件检验的，公司在通过首件检验后按客户要求发货，在取得客户签收单后确认收入；对于合同约定不需要进行首件检验的产品，公司按客户要求发货，在取得客户签收单后确认收入；对合同约定需要公司负责安装调试的产品销售，公司在相关安装调试工作完成并经客户验收合格，取得客户确认的验收报告时确认收入； 2) 出口销售：对境外产品销售，公司将产品报关出口后，根据“出口货物报关单”中记载的出口日期确认收入； 3) 维护服务收入：公司向客户提供维护服务在服务已经提供并收到客户验收报告时确认收入；零星维护服务在实际结算时确认收入。
天宜上佳	粉末冶金闸片	主要是国家铁路动车组产品	销售轨道交通车辆制动系统配套的制动闸片、闸瓦整件或不承担安装质量保证的闸片散件时，在按合同约定向客户提供闸片(含闸瓦)整件或散件，由客户签收后取得客户签收单时确认收入的实现；销售承担安装质量责任保证的闸片散件时，在按合同约定向客户提供闸片散件，由客户签收且本公司根据合同约定完成对由客户组装成的闸片整件检验后确认收入的实现。
研奥电气	轨道车辆电气柜、电气箱、司机操作台、照明灯具、线束产品、同时提供车辆线束服务和检修业务	主要是城市轨道交通产品	车辆电气设备：对于合同约定发货前客户到发行人进行检验的产品销售，公司在通过检验后按客户要求发货，在双方签订合同且取得客户签收单后确认收入；对于合同约定不需要进行检验的产

公司名称	主营业务或主要产品	细分领域	收入确认政策
			品, 公司按照客户要求发货, 在双方签订合同且取得客户签收单后确认收入; 线束服务: 公司按照合同约定提供服务后, 取得客户完工验收单时确认收入; 检修业务: 在发货前客户到厂检验后开具放行检验单, 公司在双方签订合同且取得放行检验单时确认收入。
本公司	电源产品、智能控制产品、电机及风机三大类产品及相关配件的销售, 同时为客户提供轨道交通机车车辆电气设备的检修服务	报告期内, 城市轨道交通产品收入及占比持续增长, 截至 2019 年, 国家铁路行业收入占比为 62%, 城市轨道交通行业收入占比为 38%	公司按照合同约定或客户指定, 完成产品交付, 取得收款权利时确认收入; 附带安装调试义务的产品销售, 在安装调试验收合格后, 取得收款权利时确认收入; 发行人检修服务确认收入的具体原则为: 公司按合同约定提供完毕检修服务, 完成检修产品交付, 取得收款权利时确认收入。

如上表所述, 同行业可比上市公司的收入确认政策主要有以下几种情况:

- (1) 在签收或验收时确认收入, 具体有运达科技、鼎汉技术、朗进科技、天宜上佳;
- (2) 在签收或验收, 取得收款权利时确认收入, 具体有思维列控、辉煌科技、康尼机电、永贵电器、发行人;
- (3) 签订合同且取得客户签收单时确认收入, 具体有研奥电气、发行人。

同行业可比上市公司均未公开披露是否存在先发货后签订合同的情况, 但发行人的收入确认政策是完成产品交付, 取得收款权利时确认收入, 与思维列控、辉煌科技、康尼机电、永贵电器一致; 实际执行时, 收入确认的依据是客户签收, 并签订结算合同时确认收入, 与研奥电气一致。发行人收入确认政策与同行业不存在异常差异。

2、主要客户的采购模式

发行人的主要客户存在先发货后签订结算合同的采购模式。先发货后签订结算合同的模式下, 客户通过招投标或竞争性谈判等方式确定供应商后, 向供应商下达未约定价格的订单, 供应商按照订单或采购计划交付, 再签订确定价格的正式结算的销售合同。

发行人先发货后签订结算合同的主要客户有中车株洲电力机车有限公司、中

车大连机车车辆有限公司和中车大同电力机车有限公司等。

保荐机构和申报会计师访谈了上述三家客户，确认其存在要求供应商先按照订单或采购计划发货，再签订正式结算的销售合同的情况，其向通业科技的采购流程与其他供应商一致，不存在差异。

先发货后签订结算合同的模式不仅存在于轨道交通行业，在需要定制开发、产品要求及时交付而客户内部采购审批流程较长的军工、电信、航空航天等行业均普遍存在，如派克新材（605123）、铂力特（688333）、华脉科技（603042）均披露存在先发货后签订结算合同的模式，具体情况如下：

公司名称及上市时间	主营业务或主要产品	先发货后签订结算合同产生的原因
派克新材 2020年9月	为军用和民用航空飞行器提供包括关键的结构件和发动机盘件在内的各类大型模锻件和自由锻件	公司承担了中国航发集团、航天科技集团、航天科工集团三大军工集团成员单位不同型号装备配套锻件的研制配套任务，由于各型号装备研制配套任务对公司的产品及时交付能力、定制开发、配套保障和服务响应等要求较高，在实际执行过程中，公司往往按照客户的技术图纸先行组织生产，并在此过程中与客户同步开展合同谈判的相关工作，但由于该等客户内部采购审批流程较长，且受报告期内军改政策的影响，合同确定周期较长，导致部分产品在合同尚未签署时即按照客户要求先行发货的情形
铂力特 2019年7月	工业级金属增材制造（3D打印）	公司的主要客户为航空航天领域国有大型企事业单位及其下属科研院所，其采购计划性较强，价格审定、合同审批流程亦相对复杂，导致公司下半年生产订单相对较多，公司部分先发货后结算产品的合同签署往往也集中在下半年
华脉科技 2017年6月	通信网络物理连接设备的研发、生产和销售，主要产品包括光通信网络设备和无线通信网络设备。公司主要客户为电信运营商及中国铁塔	电信运营商及铁塔公司由于其工程建设进度、内部流程等原因导致未能及时下达订单，部分采取了先发货后获取订单等结算依据的形式，该种形式下，从公司发出产品至与电信运营商及中国铁塔获取订单等正式结算依据前，该等发出的产品已经完成交付并经客户签收，但因尚未获取对方的订单等正式结算依据，未达到收入确认条件，因而列示为发出商品

同行业可比上市公司未公开披露是否存在先发货后签订合同的情况，但经访谈发行人存在先发货后签订结算合同情况的主要客户，其确认其存在要求供应商先按照订单或采购计划发货后签订结算合同的情况，其向通业科技的采购流程与其他供应商一致，不存在差异。

综上，保荐机构和申报会计师认为：发行人部分主要客户存在要求供应商按

照订单或采购计划发货，发货后经内部审批签订正式结算的销售合同的情况属于行业惯例。

问题 1-2：补充说明先发货后签订合同相关发出商品管理情况，保管、灭失等风险承担机制，控制权转移时点、所取得的外部证据等。

回复：

先发货后签正式结算的销售合同情形的客户主要为中国中车各下属轨道交通机车车辆厂和少量铁路局客户（主要是检修业务），发行人通过客户筛选、流程及内部控制，控制先发货后签订结算合同的业务风险；针对发出商品，公司日常管理中通过永续盘存记录、与客户进行定期对账进行管理。

（一）先发货后签订结算合同的业务流程和内部控制

1、发行人与客户的业务流程

（1）获取订单。公司主要通过招投标和竞争性谈判获取此类客户订单。公司提供初始报价，并与客户采购部门进行协商达成初步意向后，客户按照内部流程确定公司供货资格和供货数量。新产品初始报价按成本加合理利润，并考虑未来给予客户的谈价空间确定，老产品初始报价参考历史价格。

（2）组织生产发货并同步开展合同谈判工作。基于双方长期合作建立的信任关系，在开展业务合作过程中，公司根据客户发送产品订单或采购计划生产发货，并同步开展合同的谈判工作。

（3）签署合同。客户完成审批流程后，双方签署合同，确定结算价格，最终结算价格可能与初始报价有所变动，但总体变动幅度较小。

（4）开具销售发票并收款。双方签署合同后，公司根据客户要求开具销售发票，并按照合同约定收取货款。

2、发行人的内部控制程序

（1）客户分类管理。发行人根据客户的规模、合作信誉、合作模式等进行分类管理，仅允许部分长期合作的轨道交通机车车辆厂和少量铁路局客户先发货后签署合同。

（2）订单获取。收到客户业务需求后，公司营销中心、产品开发中心、财

务部和制造中心组成联合评审小组,结合客户过往合作信誉、未来潜在合作机会、利润空间、产品技术和质量要求、交付计划、原材料储备等情况进行综合评定。若评审通过,业务员制作报价文件,并经营销部总监、副总经理审批通过,公司参与客户组织的招投标及竞争性谈判获取订单。获取订单后,销售业务员进行订单台账登记,并记录是否已签署合同。

(3) 组织生产发货并同步开展合同谈判工作。在生产部组织生产发货时,销售业务员与客户保持持续沟通,就价格和合同条款进行谈判,并及时向营销部总监报告谈判结果。双方就价格和合同条款达成一致后,销售业务员将合同报营销部总监、副总经理审批后签章,并持续跟进客户合同签署情况。

(4) 签署合同。合同签署后,进行统一归档管理,并根据签署的合同进行相应账务处理。

(二) 发出商品的管理

根据企业会计准则和收入确认政策,公司对已发出的商品,在期末尚不符合收入确认条件的部分确认为发出商品;由于客户签收时间相对较短,报告期内发行人的发出商品主要系已经客户签收但尚未签订合同约定结算价格的商品。由于经客户入库或领用的产品处于客户实际管理状态,部分客户由于其内部管理的限制,公司难以实施全面的实地盘点。公司日常管理中通过永续盘存记录、业务台账、期后结算等对发出商品进行核对管理,并定期与发出商品管理方进行对账。

(三) 发出商品的风险承担机制

先发货后签订结算合同模式下,发行人通过招投标或竞争性谈判等方式取得了客户订单,发行人根据客户订单或采购计划进行交付,取得客户签收单据后完成产品交付。签收完成后,由客户进行实际管理,产品损毁、灭失等风险责任转移给客户,产品实物控制权相应转移。由于先发货后签订结算合同模式下的发出商品尚未签订结算合同确定产品价格,发行人仍承担产品价格变动风险。

综上,产品损毁、灭失等风险责任转移风险转移的时点是取得客户的签收单据,产品价格变动风险转移的时点是与客户签订结算合同。

报告期内,处于客户实际管理的发出商品的产品管理状况良好,公司和主要客户之间不存在关于发出商品保管责任方面的纠纷和责任追究事项。

问题 1-3：结合前述情况补充分析并披露先发货后签订合同模式下的收入确认是否符合《企业会计准则》的规定，模拟测算客户签收后采取暂估价格确认收入对发行人报告期各期的收入影响情况，并进一步分析说明新收入准则对先发货后签订合同模式下收入确认的影响。

回复：

（一）公司的收入确认政策

发行人销售商品收入确认的具体原则为：公司按照合同约定或客户指定，完成产品交付，取得收款权利时确认收入；附带安装调试义务的产品销售，在安装调试验收合格后，取得收款权利时确认收入；发行人检修服务确认收入的具体原则为：公司按合同约定提供完毕检修服务，完成检修产品交付，取得收款权利时确认收入。实际执行时，收入确认的依据是客户签收或验收，并签订结算合同时确认收入。

（二）先发货后签订结算合同模式下的收入确认符合《企业会计准则》的规定

1、2017 年-2019 年，发行人收入确认政策符合收入准则的要求

根据企业会计准则和收入确认政策（2017 年-2019 年），销售商品收入同时满足下列条件的，确认收入：1）企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；2）企业既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；3）收入的金额能够可靠地计量；4）相关的经济利益很可能流入企业；5）相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

先发货后签订合同模式下，在合同确定之前，销售价格存在一定的不确定性，公司单方面难以对价格进行准确估计。报告期各期，先发货后签订结算合同的模式下，初始报价与最终的结算单价存在价格调整的合同金额及调整比例情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
初始报价金额	1,608.10	9,232.21	4,772.60	5,247.01
结算合同金额	1,573.56	8,558.94	4,622.70	5,021.35
调整金额	-34.54	-673.27	-149.91	-225.66
调整比例	-2.15%	-7.29%	-3.14%	-4.30%

报告期内，发行人先发货后签订结算合同的订单中，大部分结算价格与初始报价差异较小，但同时存在个别产品结算价格较初始报价下降幅度较大，结算金额调整幅度大于 10% 的情况。

由于个别产品存在结算价格较初始报价下降幅度较大的情况，先发货后签订合同模式下，取得客户签收而未签订结算合同时，由于未确定价格，不满足收入的金额能够可靠地计量的收入确认条件。因此公司基于谨慎性原则，在同时满足客户签收或验收和签订结算合同时确认收入，即完成产品交付或服务完成，取得收款权利时确认收入。

综上，公司先发货后签订结算合同模式下，在取得客户签收并签订结算合同时确认收入，收入确认方式符合企业会计准则收入准则的规定。

2、收入确认政策符合新收入准则的要求

财政部于 2017 年 7 月 5 日发布了《企业会计准则第 14 号——收入（2017 年修订）》（财会〔2017〕22 号）（以下简称“新收入准则”），并要求在境内外同时上市的企业以及在境外上市并采用国际财务报告准则或企业会计准则编制财务报表的企业，自 2018 年 1 月 1 日起施行；其他境内上市企业，自 2020 年 1 月 1 日起施行；执行企业会计准则的非上市企业，自 2021 年 1 月 1 日起施行。根据要求，公司自 2020 年 1 月 1 日起实施。

新收入准则规定，与客户之间的合同同时满足下列条件时，在客户取得相关商品控制权时确认收入：1）合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务；2）合同明确了合同各方与所转让商品或提供劳务相关的权利和义务；3）合同有明确的与所转让商品相关的支付条款；4）合同具有商业实质，即履行该合同将改变本集团未来现金流量的风险、时间分布或金额；5）因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回。

先发货后签订结算合同模式下，在取得客户签收时由于结算合同尚未签订，没有明确的与所转让商品相关的支付条款，不满足收入确认的前提条件，故在先发货后签订合同销售模式下，需在结算合同签订时确认收入。

综上，公司先发货后签订结算合同模式下，在取得客户签收并签订结算合同时确认收入，收入确认方式符合企业会计准则的规定。

（三）模拟测算客户签收后采取暂估价格确认收入的影响

假设产品在客户签收时采取暂估价格确认收入，对发行人报告期各期的收入影响情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
按签收确认模拟确认收入①	12,955.79	36,955.94	36,848.59	30,913.79
营业收入②	13,396.32	38,928.45	35,956.20	31,159.52
差异率③=(①-②)/②	-3.29%	-5.07%	2.48%	-0.79%

注：暂估价格按照后期确认收入的实际结算价格暂估。

按客户签收确认收入进行模拟测算，2017年、2018年、2019年和2020年1-6月，发行人模拟收入分别为30,913.79万元、36,848.59万元、36,955.94万元和12,955.79万元，与发行人的营业收入差异率分别为-0.79%、2.48%、-5.07%和-3.29%，整体差异较小，对发行人经营业绩不具有重大影响，不存在人为调节收入的情况。

（四）新收入准则对先按订单发货后签订结算合同模式下收入确认的影响

新收入准则规定，与客户之间的合同同时满足下列条件时，在客户取得相关商品控制权时确认收入：

- （1）合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务；
- （2）合同明确了合同各方与所转让商品或提供劳务相关的权利和义务；
- （3）合同有明确的与所转让商品相关的支付条款；
- （4）合同具有商业实质，即履行该合同将改变本集团未来现金流量的风险、时间分布或金额；
- （5）因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回。

先发货后签订合同模式下，在取得客户签收单时由于结算合同尚未签订，没有明确的与所转让商品相关的支付条款，不满足收入确认的前提条件，故在先发货后签订合同销售模式下，需在结算合同签订时确认收入。综上，执行新收入准则，对公司的收入金额无影响。

【中介机构核查】

（一）核查程序

针对先根据订单发货，后签订正式结算合同的情况，保荐机构和申报会计师执行了以下核查程序：

1、访谈发行人销售负责人、财务负责人，了解先发货后签订合同模式产生的原因及内部控制流程；

2、执行穿行及控制测试，检查先发货后签订合同模式下，收入确认及发出商品管理内部控制制度设计是否合理有效并有效执行；

3、通过公开查询，比较同行业可比上市公司收入确认政策，分析非同行业公司先发货后签订合同模式产生的原因；

4、走访中车株洲电力机车有限公司等三家采用先发货后签订合同模式的主要客户，确认其存在要求供应商先按照订单或采购计划发货后签订合同的情况，其向通业科技的采购流程与其他供应商一致，不存在差异；

5、检查发行人模拟测算客户签收后采取暂估价格确认收入对发行人报告期各期的收入影响情况；

6、分析执行新收入准则对发行人收入确认的影响。

7、针对发出商品，执行了函证、盘点、期后收入确认的分析性程序。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

发行人部分主要客户存在要求供应商按照订单或采购计划发货，发货后经内部审批签订正式结算的销售合同的情况属于行业惯例；发行人已制定发出商品相关管理办法并得以有效执行；先根据订单发货后签订结算合同模式下的收入确认符合《企业会计准则》的规定，模拟测算客户签收后采取暂估价格确认收入，对发行人报告期各期的收入影响较小；2020 年发行人执行新收入准则，对先发货后签订合同模式下的收入确认无影响。

2. 关于疫情影响

申报材料显示，受新冠肺炎疫情的影响，公司 2020 年 1-6 月，主营业务收入较上年同期下降 28.73%，营业收入较上年同期下降 28.34%。

请发行人结合 2020 年第三季度新签订单及环比变动情况、2020 年 1-9 月的产能、产量、销量及与去年同期对比情况，补充说明新冠疫情对发行人下游客户及市场需求的不利影响是否已经消除，业绩下滑趋势是否扭转，是否存在业绩进一步下滑的风险，是否存在对发行人的持续经营能力构成重大不利影响的相关因素。如存在，请在招股说明书中进行重大事项提示和风险揭示。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、请发行人结合 2020 年第三季度新签订单及环比变动情况、2020 年 1-9 月的产能、产量、销量及与去年同期对比情况，补充说明新冠疫情对发行人下游客户及市场需求的不利影响是否已经消除，业绩下滑趋势是否扭转，是否存在业绩进一步下滑的风险

（一）发行人 2020 年第三季度新签订单变动情况

1、环比变动情况

发行人 2020 年三季度新获取订单 10,713.19 万元，环比变动-3.27%，略低于二季度新获取订单金额，具体情况如下：

单位：万元				
期间	市场	二季度新增订单金额	三季度新增订单金额	环比变化
2020 年	国家铁路	5,995.09	4,707.59	-21.48%
	城市轨道交通	5,080.72	6,005.61	18.20%
	合计	11,075.81	10,713.19	-3.27%

2020 年第三季度新获取订单金额环比减少 3.27%，主要原因是国家铁路轨道交通行业市场具有一定季节性，公司来自于国家铁路市场订单金额环比减少 21.48%，而来自于城市轨道交通市场的订单金额环比增加 18.20%。

2、同比变动情况

发行人 2020 年三季度新获取订单 10,713.19 万元较上年同期增加 36.10%，

具体情况如下：

单位：万元

市场	期间	2020 年 新增订单金额	2019 年 新增订单金额	同比变化
国家铁路	1 季度	3,616.38	5,917.39	-38.89%
	2 季度	5,995.09	7,603.52	-21.15%
	3 季度	4,707.59	3,907.35	20.48%
	小计	14,319.06	17,428.26	-17.84%
城市轨道交通	1 季度	2,205.66	5,132.27	-57.02%
	2 季度	5,080.72	4,945.15	2.74%
	3 季度	6,005.61	3,964.08	51.50%
	小计	13,291.99	14,041.50	-5.34%
合计	1 季度	5,822.04	11,049.66	-47.31%
	2 季度	11,075.81	12,548.67	-11.74%
	3 季度	10,713.19	7,871.43	36.10%
	小计	27,611.05	31,469.76	-12.26%

受疫情影响，发行人 2020 年 1-9 月份，新获取订单 27,611.05 万元较上年同期减少 12.26%。但发行人 2020 年一季度至三季度新获取订单的金额较去年同期变动比例分别为-47.31%、-11.74%和 36.10%，其中城市轨道交通市场订单金额较去年同期变动比例分别为-57.02%、2.74%和 51.50%，国家铁路市场订单金额较去年同期变动比例分别为-38.89%、-21.15%和 20.48%，轨道交通市场需求逐渐恢复，发行人新获取订单下滑趋势已扭转。

综上，新冠疫情对发行人下游客户及市场需求的不利影响已经逐步消除，发行人获取订单下滑趋势已扭转。

（二）2020 年 1-9 月的产能、产量、销量及与去年同期对比情况

1、主要产品产量

2020 年 1-9 月，主要产品产量较去年同期的变动如下：

业务类型	产品类别	产品名称	2020 年 1-9 月产量（台）	2019 年 1-9 月产量（台）	同比变化
产品销售	电源类	电源柜	395	709	-44.29%
		充电装置	10	23	-56.52%
		列车供电柜	8	50	-84.00%
	智能控制类	逻辑控制单元	769	1,577	-51.24%
	电机	电机	22,678	27,585	-17.79%

业务类型	产品类别	产品名称	2020年1-9月产量(台)	2019年1-9月产量(台)	同比变化
	风机类	风机	5,805	3,441	68.70%
检修服务	电源类	电源柜	579	805	-28.07%
		列车供电柜	155	260	-40.38%

受疫情影响，下游客户及市场需求减少，除风机产品外，2020年1-9月，公司主要产品产量相应有不同幅度的减少。

2、主要产品销量

2020年1-9月，主要产品销量较去年同期的变动如下：

业务类型	产品类别	产品名称	2020年1-9月销量(台)	2019年1-9月销量(台)	同比变化
产品销售	电源类	电源柜	411	697	-41.03%
		充电装置	18	12	50.00%
		列车供电柜	0	21	-100.00%
	智能控制类	逻辑控制单元	837	1,560	-46.35%
	电机风机类	电机	17,658	21,612	-18.30%
		风机	5,152	2,883	78.70%
检修服务	电源类	电源柜	551	790	-30.25%
		列车供电柜	142	227	-37.44%

受疫情影响，下游客户及市场需求减少，除充电装置、风机产品外，2020年1-9月，公司主要产品销量均有不同幅度的减少。

（三）补充说明新冠疫情对发行人下游客户及市场需求的不利影响是否已经消除，业绩下滑趋势是否扭转，是否存在业绩进一步下滑的风险

1、新冠疫情对发行人下游客户及市场需求的不利影响已经逐步消除

发行人2020年一季度至三季度新获取订单的金额，较去年同期变动比例分别为-47.31%、-11.74%和36.10%，其中城市轨道交通市场订单金额较去年同期变动比例分别为-57.02%、2.74%和51.50%，国家铁路订单金额，较去年同期变动比例分别为-38.89%、-21.15%和20.48%，轨道交通市场需求逐渐恢复，发行人新获取订单下滑趋势已扭转。

截至2020年9月30日，发行人未完结的订单金额仍有1.55亿元，在手订单充足，为发行人2020年及以后期间经营业绩提供良好保证。

受疫情影响,2020 年 1-6 月下游需求受到重大影响,公司业绩下滑较为明显。2020 年第三季度,下游客户及市场需求的不利影响已经逐步消除,公司新增订单和在手订单充足。公司按照客户交付计划进行交付,预计 2020 下半年的收入和利润将较上半年会有明显回升,但全年公司收入和利润较 2019 年可能出现一定幅度下降。

2、公司 2020 年业绩下滑趋势及业绩进一步下滑的风险

受疫情影响,2020 年上半年,发行人下游客户及市场需求、主要产品销量均有不同幅度的影响。

根据《铁路十三五规划》、《中长期铁路网规划》、《“十三五”现代综合交通运输体系发展规划》规划,在国内基建投资发力背景下,国家铁路装备行业将保持长期稳定增长、城市轨道交通将继续保持高速增长的大趋势。随着我国“新冠疫情”的有效控制,行业完成复工复产,以及轨道交通运力的逐渐恢复,下游客户及市场需求的不利影响逐步消除,预计 2020 下半年的收入和利润将较上半年会有明显回升,但全年公司收入和利润较 2019 年可能出现一定幅度下降。

若未来新冠疫情再次出现大规模爆发,造成轨道交通运输量进一步下滑,将会使得公司的正常生产经营活动以及业务拓展活动受到不利影响,从而使得公司面临经营业绩进一步下滑的风险。

关于业绩进一步下滑的风险,发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“一、(二)‘新冠疫情’对公司经营带来的风险”中进行分析和披露,具体如下:

“2020 年初,新型冠状病毒肺炎的爆发对我国及全球都造成了重大影响。公司及主要客户和供应商均不位于疫情重灾区,2020 年 3 月初开始全面复工。部分客户疫情前已签订的订单一季度延迟交付,二季度全面复工后,延迟的订单在二季度已正常交付。但受“新冠疫情”的影响,我国上半年轨道交通客运量和货运量大幅下滑,轨道交通运输设备的运行里程数未达预期,检修需求相应的有所推迟,机车检修数量大幅度减少,另一方面,由于客运量和货运量不饱和,进场检修机车数量减少的同时,新造机车的需求相应减少,导致公司上半年新获取的订单较去年同期减少。公司 2020 年 1-6 月,营业收入较上年同期下降 28.34%,净利润较上年同期下降 26.90%。

根据《铁路十三五规划》、《中长期铁路网规划》、《“十三五”现代综合交通运输体系发展规划》规划，在国内基建投资发力背景下，国家铁路装备行业将保持长期稳定增长、城市轨道交通将继续保持高速增长的大趋势。随着我国“新冠疫情”的有效控制，行业完成复工复产，以及轨道交通运输力的逐渐恢复，**发行人2020年三季度新获取订单的金额，较去年同期上升36.10%，发行人新获取订单下滑趋势已扭转。预计2020下半年的收入和利润将较上半年会有明显回升，但2020年全年公司收入较2019年可能出现一定幅度下降。**

若未来新冠疫情再次出现大规模爆发，造成轨道交通运输量进一步下滑，将会使得公司的正常生产经营活动以及业务拓展活动受到不利影响，从而使得公司面临经营业绩进一步下滑的风险。”

二、是否存在对发行人的持续经营能力构成重大不利影响的相关因素

（一）公司具有持续经营能力

1、下游客户及市场需求状况良好

发行人2020年一季度至三季度新获取订单的金额，较去年同期变动比例分别为-47.31%、-11.74%和36.10%，其中城市轨道交通市场订单金额较去年同期变动比例分别为-57.02%、2.74%和51.50%，国家铁路订单金额，较去年同期变动比例分别为-38.89%、-21.15%和20.48%，轨道交通市场需求逐渐恢复，发行人新获取订单下滑趋势已扭转。

截至2020年9月30日，发行人未完结的订单金额仍有1.55亿元，在手订单充足，为发行人2020年及以后期间经营业绩提供良好保证。

2、公司的历史业绩良好

发行人主要经营的轨道交通机车车辆电气产品，最终应用于铁路机车、城市轨道交通车辆、高铁动车等轨道交通机车车辆，同时应用于城市轨道交通地面充电系统等。

轨道交通作为一种交通运输方式，因其快速高效、低碳环保、安全稳定、运力强大等优点得到了国家产业政策的大力支持，为行业发展提供了良好的政策环境。《中长期铁路网规划》、《货运增量行动方案》、《关于加快推进铁路专用线建

设的指导意见》、《关于进一步加强城市轨道交通规划建设管理的意见》等政策性文件的实施也说明，高速铁路、普通铁路网络和城市轨道交通的基础设施建设正在且仍将大规模展开。

2017 年、2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月，公司主营业务收入分别为 30,629.10 万元、35,240.69 万元、38,311.97 万元和 13,098.18 万元。公司归属于母公司股东的扣除非经常性损益后的净利润分别为 5,087.30 万元、6,087.81 万元、7,143.73 万元和 2,426.71 万元。

受疫情影响，我国上半年轨道交通客运量和货运量大幅下滑，轨道交通运输设备的运行里程数未达预期，机车检修需求和新造需求相应的有所推迟，发行人短期业绩有所下滑，并有效控制了业绩下滑趋势。

3、公司的经营业绩与同行业变动趋势一致

(1) 2020 年 1-6 月，同行业可比上市公司的经营业绩

2020 年上半年，同行业可比上市公司的经营业绩的变动情况如下：

可比公司	2020 年上半年 营业收入（万元）	同比变动 （%）	2020 年上半年 归母净利润（万元）	同比变动 （%）
思维列控	37,459.62	-33.67	13,292.16	-81.62
运达科技	20,854.48	4.61	4,342.03	22.63
辉煌科技	19,561.13	-4.24	4,546.01	29.23
鼎汉技术	54,198.14	-22.60	2,484.77	-22.61
永贵电器	49,426.57	-2.18	4,298.91	-24.23
康尼机电	164,208.60	-9.73	25,163.03	85.76
朗进科技	26,246.11	-3.47	4,569.60	-8.05
天宜上佳	14,230.14	-55.24	3,809.34	-75.16
研奥电气	15,570.15	-	3,017.69	-
通业科技	13,396.32	-28.34	2,646.42	-26.90

注 1：辉煌科技收入同比下滑，但归母净利润增长，主要原因系①报告期内收到增值税退税款增加；②报告期内银行贷款利息支出减少。

注 2：康尼机电收入下滑，但归母净利润增幅较大，主要因亏损子公司龙昕科技去年同期在合并报表范围内，出售后本年度不再纳入合并报表范围。

注 3：研奥电气尚未披露 2020 年上半年财务数据同比变动，但于风险提示中披露 2020 年上半年收入同比有所下滑。

2020 年上半年，同行业可比上市公司中，除运达科技营业收入小幅增长外，其他可比公司营业收入均有不同幅度的下降。公司 2020 年上半年经营业绩的变动趋势与同行业上市公司基本保持一致。

(2) 2020 年 1-9 月，同行业可比上市公司的经营业绩

公司与同行业可比上市公司 2020 年前三季度业绩预计情况披露如下：

可比公司	1-9 月业绩变动情况披露
思维列控	公司预计 2020 年前三季度净利润较上年同期大幅下降。
运达科技	归属于上市公司股东的净利润比上年同期增长 0%—10%
辉煌科技	-
鼎汉技术	-
永贵电器	-
康尼机电	与上年同期相比增幅可能超过 50%。
朗进科技	-
天宜上佳	受疫情影响，本期已实现的净利润同比下降 75.16%，二季度国内疫情虽然得到控制，但列车的开行量仍未恢复到正常水平，预计公司业务将会受到一定程度的影响，年初至下一报告期的累计净利润与上年同期相比将可能发生较大变动。
研奥电气	公司预计 2020 年 1-9 月可实现营业收入约为 25,068 万元至 26,068 万元，较上年同期的变动幅度为-5.57 至-1.80%；归属于母公司股东的净利润为 4,449 万元至 4,609 万元，较上年同期的变动幅度为 5.78 至 9.58%，扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为 4,417 至 4,577 万元，较上年同期的变动幅度为 6.82%至 10.69%。
通业科技	受疫情影响，通业科技营业收入下滑 25.42%，净利润下滑 29.58%。

注 1：以上信息来源于可比上市公司 2020 年半年报和 2020 年前三季度业绩预告。

注 2：康尼机电预测净利润增幅较大，主要因亏损子公司龙昕科技去年同期在合并报表范围内，出售后本年度不再纳入合并报表范围。

注 3：截至本意见落实函回复出具日，辉煌科技、鼎汉技术、永贵电器和朗进科技尚未披露 2020 年前三季度财务业绩预测。

注 4：通业科技的 2020 年 1-9 月数据，已经申报会计师审阅。

受新冠疫情影响，轨道交通客运量和货运量减少，下游客户需求量下降，公司同行业可比公司思维列控、天宜上佳前三季度业绩预计较去年同期大幅下降，研奥电气产品主要应用于城轨车辆，营业收入预计较上年同期小幅下降。公司的经营业绩与同行业变动趋势一致。

综上，公司受疫情影响，短期业绩有所下滑，与同行业可比公司业绩变动趋势一致，但随着轨道交通市场需求逐渐恢复，发行人新获取订单下滑趋势已扭转。公司整体经营稳定，经营业绩良好，并有效控制了业绩下滑趋势，公司具备持续经营能力。

(二) 对发行人的持续经营能力构成重大不利影响的相关因素

公司的经营业绩主要受疫情影响，短期业绩有所下滑，但公司整体经营稳定，资金充裕，资产流动性较好，资产负债率较低，主要客户及供应商稳定，公司具

备较强的自主研发能力，已建设较为完善的运营、营销、管理体系，发行人持续经营能力不存在重大不利变化。

在可预见的未来，可能对公司持续经营能力产生重大不利影响的因素包含市场竞争加剧风险、“新冠疫情”对公司经营带来的风险、客户集中度较高的风险等，公司已在招股说明书“重大事项提示”和“第四节 风险因素”中进行分析和披露。

【中介机构核查】

（一）核查程序

就上述事项，保荐机构、申报会计师履行了以下主要核查程序：

- 1、查阅发行人 2020 年前三季度产能、产量及销量等业务情况，核查订单台账，分析三季度新签订订单的环比及同比变化情况。
- 2、查阅同行业上市公司公开资料及相关行业数据，核查发行人 2020 年业绩变动情况，相关趋势是否扭转。
- 3、核查发行人的生产经营、主要客户和供应商是否发生重大不利变化，核查是否存在对发行人的持续经营能力构成重大不利影响的相关因素。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

- 1、发行人 2020 年三季度新获取订单 10,713.19 万元，环比变动-3.27%，比去年同期上升 36.10%，新获取订单的下滑趋势已扭转，但由于 2020 年 1-2 季度获取的订单较上年同期下滑较大，全年公司收入较 2019 年可能出现一定幅度下降。
- 2、若未来新冠疫情再次出现大规模爆发，造成轨道交通运输量进一步下滑，将会使得公司的正常生产经营活动以及业务拓展活动受到不利影响，从而使得公司面临经营业绩进一步下滑的风险。
- 3、公司具有良好的持续经营能力，公司经营业绩进一步下滑的风险和可能对公司持续经营能力产生重大不利影响的因素，已在招股说明书“重大事项提示”和“第四节 风险因素”中进行分析和披露。

3. 关于毛利率

申报材料显示，报告期内，发行人检修业务收入增长较快，分别为 6,481.79 万元、9,714.02 万元、10,176.77 万元和 2,935.14 万元，检修业务毛利率分别为 68.65%、65.44%、58.71%和 61.27%，毛利率相对较高。报告期各期，充电装置产品毛利率分别为 38.71%、54.17%、19.79%和 17.29%，2019 年毛利率下滑明显，主要原因除了不同年份充电装置型号不同导致毛利率之外，还因为公司 2019 年公司尝试通过 ODM 的方式拓展外地新能源市场；空调控制器产品毛利率分别为 53.97%、46.73%、51.04%和 22.22%，2020 年上半年毛利率下滑明显。

请发行人：

(1) 结合同行业可比公司 2019 年检修业务相关毛利率大幅下滑的影响因素、可比公司检修服务的客户类型及差异、检修内容异同，进一步分析发行人检修业务仍然维持较高毛利率的原因及合理性。

(2) 补充说明发行人采用 ODM 模式的具体合作模式，对应合作方及报告期内 ODM 模式下产品销量、收入及毛利率情况，相关合作方是否与发行人存在关联关系，该模式对同类产品成本及毛利率、产能利用率的具体影响及可持续性，并结合前述情况进一步分析 2019 年充电装置产品毛利率大幅下滑的原因及合理性。

(3) 补充分析空调控制器 2020 年 1-6 月毛利率大幅下滑的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。请保荐人结合主要产品或服务报告期毛利率波动情况及对发行人持续经营的影响程度，进一步就相关产品及服务的毛利、毛利率等信息披露豁免对投资者决策判断的影响发表明确意见。

问题 3-1：结合同行业可比公司 2019 年检修业务相关毛利率大幅下滑的影响因素、可比公司检修服务的客户类型及差异、检修内容异同，进一步分析发行人检修业务仍然维持较高毛利率的原因及合理性。

回复：

（一）检修业务毛利率较高的原因

2017 年至 2020 年 6 月，发行人检修业务毛利率分别为 68.65%、65.44%、58.71%和 61.27%，毛利率相对较高，主要原因系：

1、在轨道交通行业内，轨道交通机车车辆零部件的维修涉及到车辆运输安全；公司作为原厂，一方面在获取检修业务时相对其他厂商具有竞争优势，另一方面在技术、服务效率和检修质量等方面相对一般的厂商具有较强的竞争力；

2、公司将检修业务作为重点市场进行开拓，在人员、技术和服务网络等方面不断进行优化，不断提高服务效率。

（二）同行业可比上市公司检修业务毛利率情况

1、同行业上市公司检修业务毛利率的整体情况

报告期内，发行人可比上市公司只有朗进科技、天宜上佳和研奥电气披露了检修业务的情况，其检修、维修业务毛利率及主营业务毛利率情况如下：

同行业可比公司		分类	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
朗进科技		维护服务及其他	注 1	38.98%	46.28%	47.12%
		主营业务毛利率	41.13%	37.20%	38.92%	40.36%
天宜上佳		检修闸片	注 2	注 2	76.54%	79.16%
		主营业务毛利率	74.86%	76.26%	75.12%	73.22%
研奥电气	检修业务	其他检修	48.30%	57.23%	70.41%	43.21%
		高铁车辆电气设备检修	12.46%	17.57%	-8.96%	-15.36%
		检修业务	19.92%	28.98%	14.70%	-11.78%
	主营业务毛利率		36.55%	38.16%	33.52%	32.84%
发行人		检修业务	61.27%	58.71%	65.44%	68.65%
		主营业务毛利率	47.31%	47.15%	52.27%	51.89%

注 1：朗进科技未披露 2020 年 1-6 月维护服务及其他毛利率；

注 2：天宜上佳未披露 2019 年和 2020 年 1-6 月检修闸片业务毛利率；

轨道交通行业可比上市公司的细分产品不同、客户类型不同、提供的产品或服务模式不同，主营业务毛利率存在较大差异。报告期内，发行人检修业务毛利率低于天宜上佳，高于朗进科技、研奥电气，与主营业务毛利率一致，主要原因是同行业可比上市公司在检修内容和客户类型等方面存在一定差异，具体如下：

同行业可比公司		客户类型	检修内容
朗进科技--维护服务及其他		上海地铁、沈阳地铁等地铁客户以及大修厂	轨道交通空调设备的升级改造、架修、大修业务等定期检修以及空调设备的日常维护保障
天宜上佳--检修闸片		主要是铁路局	检修闸片
研奥电气	其他检修	主要中车青岛四方车辆研究所有限公司、长客股份等整车厂和配套厂	主要由标准化程度较高的 CRH5 型车电气设备五级修
	高铁车辆电气设备检修	北京地铁车辆装备有限公司、深圳中车轨道车辆有限公司、长客股份等整车厂和配套厂	城轨车辆电气设备检修以及高铁车辆灯具、蓄电池检修构成
发行人		主要是铁路局以及大修厂	主要是和谐系列机车配套电源柜、列车供电柜 C4、C5、C6 检修，以及其他电源类、智能控制类等检修

研奥电气的高铁车辆电气设备检修业务毛利率较低，主要是检修业务的规模、材料来源和客户结构等方面的原因，具体如下：

（1）2017 年、2018 年研奥电气高铁检修业务尚处于发展初期且业务规模较小，2019 年随着高铁检修工艺技术的成熟和检修业务规模的增长，单位检修成本下降，毛利率大幅提升。

（2）研奥电气高铁检修业务的主要客户为中车青岛四方车辆研究所有限公司，同时因业务初期原材料采购渠道较少，为保证服务质量向中车青岛四方车辆研究所有限公司采购关键原材料。

（3）研奥电气检修业务的主要客户为车辆制造厂，而非直接为终端的铁路局客户提供检修服务。

2、同行业上市公司检修业务毛利率的波动分析

（1）天宜上佳：2017 年度、2018 年度的检修毛利率分别为 79.16%、76.54%，毛利率相对较高且相对稳定，2019 年未披露检修毛利率，但天宜上佳 2019 年的综合毛利率较上年上涨 1.14 个百分点。

（2）朗进科技：2017 年度、2018 年度、2019 年维护服务及其他毛利率分别为 47.12%、46.28%和 38.98%，朗进科技未披露 2019 年检修毛利率降低原因，仅披露综合毛利率降低系由于各型号的轨道交通空调销售结构差异。

（3）研奥电气：2017 年度、2018 年度、2019 年和 2020 年 1-6 月检修业务

毛利率分别为-11.78%、14.70%、28.98%和 19.92%。2017 年-2019 年，毛利率提升的主要原因是 2019 年随着高铁检修工艺技术的不断成熟和检修业务规模的增长，高铁检修业务扭亏为盈。2020 年 1-6 月检修业务毛利率较 2019 年有所下滑，主要系毛利率较高的其他检修业务收入占比下降所致。研奥电气的其他检修业务的毛利率分别为 43.21%、70.41%、57.23%和 48.30%，毛利率较高的主要原因为该等检修以非标准化项目为主，公司与客户之间的议价空间相对较大，且研奥电气在生产工艺与技术、原材料采购渠道与议价能力等方面具有较强优势。2018 年、2019 年毛利率高于 2017 年度和 2020 年 1-6 月，主要原因为 2018 年、2019 年均包含来自长客股份的动车组灯具编组检修项目所致，动车组灯具编组检修项目的成本以直接人工为主，材料及其他成本占比极低。综上，研奥电气的其他检修毛利率波动主要是检修项目的差异影响。

（4）发行人：2019 年检修产品的毛利率较 2018 年减少 6.73 个百分点，主要原因是：1）检修业务结构变动，检修的产品种类不同、同一类产品的型号不同，检修规程不同，毛利率存在较大差异；2）2019 年中国铁路总公司整体改制为中国国家铁路集团有限公司，加强了对效益考核，C6 修的成本较高而招标价格未达预期，影响了公司的检修毛利率。2020 年 1-6 月，受检修业务结构变化等因素影响，检修业务的毛利率较 2019 年增加 2.56 个百分点，检修业务毛利率有所回升，不具有持续的下滑趋势。

综上，由于同行可比上市业公司检修服务内容和客户类型存在一定的差异，毛利率不具有可比性，但总体较高。检修业务结构变动是影响同行业可比上市公司检修毛利率波动的重要因素，发行人检修业务维持较高毛利率具有商业合理性。

发行人已在招股说明书“重大事项提示”和“第四节 风险因素”中提示检修业务毛利率下滑风险。具体如下：

“（七）检修业务毛利率下滑风险”

2017 年、2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月，检修业务收入分别为 6,481.79 万元、9,714.02 万元、10,176.77 万元和 2,935.14 万元，占主营业务收入的比重分别为 21.16%、27.56%、26.56%和 22.41%，检修业务毛利分别为 4,449.87 万元、6,356.54 万元、5,974.55 万元、1,798.51 万元，占营业毛利的比重分别

为 27.31%、33.68%、32.46%和 28.23%，检修业务毛利率分别 68.65%、65.44%、58.71%和 61.27%，毛利率相对较高。

检修业务对发行人的收入和利润影响较大，如果主要客户要求公司降价将对公司盈利能力产生较大影响；如果公司不能通过优化产品设计、服务流程、引入新供应商等措施降低成本，将可能面临主要客户要求降价带来检修业务毛利率下降的风险。”

问题 3-2：补充说明发行人采用 ODM 模式的具体合作模式，对应合作方及报告期内 ODM 模式下产品销量、收入及毛利率情况，相关合作方是否与发行人存在关联关系，该模式对同类产品成本及毛利率、产能利用率的具体影响及可持续性，并结合前述情况进一步分析 2019 年充电装置产品毛利率大幅下滑的原因及合理性。

回复：

2019 年 7 月 22 日，发行人与桂林智源电力电子有限公司（以下简称“桂林智源”）签订《充电桩模块及组装服务采购合同》，约定由发行人向桂林智源提供 12 台符合技术要求的充电桩模块及组装服务，含税金额 584.4 万元。买方即桂林智源拥有设备品牌标识的权利和产品型式试验。上述模式系 ODM。

（一）ODM 模式的销售情况

报告期内，公司 ODM 销售的产品销量、收入及毛利率情况如下表：

单位：台、万元

合作方	2020 年 1-6 月			2019 年度			2018 年度			2017 年度		
	销量	收入	毛利率	销量	收入	毛利率	销量	收入	毛利率	销量	收入	毛利率
桂林智源	-	-	-	12	517.17	11.99%	-	-	-	-	-	-
合计	-	-	-	12	517.17	11.99%	-	-	-	-	-	-

报告期内，发行人仅 2019 年 7 月向桂林智源销售的 12 台充电装置系 ODM 模式，销售收入 517.17 万元，占 2019 年销售收入的比例为 1.33%。

（二）合作方的基本情况

根据国家企业信用信息公示系统网站公示信息，桂林智源的基本情况如下：

公司名称	桂林智源电力电子有限公司
------	--------------

法定代表人	胡德良	
注册资本	17,000 万元	
公司类型	有限责任公司（自然人投资或控股的法人独资）	
成立日期	2017-05-08	
统一社会信用代码	91450300MA5L4LW320	
住 所	桂林市七星区铁山工业园黄桐路 28 号	
经营范围	电力电子元器件研发、制造、销售（许可审批项目除外）；电力电子技术服务（许可审批项目除外）；电气节能技术研究、开发、咨询；企业自有资金投资；生产、销售电力电子元器件、高低压电器、电源装置及配件、配电输电装置及配件、工控系统及装置、储能装置及配件、无功补偿类装置及配件（以上范围涉及许可审批项目凭有效许可证经营）；电气设备修理、零售（涉及许可审批项目除外）；电子产品设计服务；电力设施承修、承装、承试、销售、制造（涉及许可审批项目凭有效许可证经营）；场地租赁；软件开发；电气安装（涉及许可审批项目凭有效许可证经营）；电力检测技术服务；合同能源管理服务；对能源业的投资、开发；网络技术开发、技术服务；国家放开经营的进出口业务。（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。）	
股权沿革	事项	设立/变更后的股东及股权比例
	2017 年 5 月，设立	白云电气集团有限公司持股 100.00%；
	2017 年 5 月，第一次股权转让	桂林电力电容器有限责任公司持股 100.00%；
主要成员	董事	胡德良、周要武、黄楚秋、宋玉福、胡德昌
	总经理	周要武
	监事	黄瑾屏

桂林电力电容器有限责任公司持有桂林智源电力电子有限公司 100%的股权，上市公司白云电器（603861.SH）持有桂林电力电容器有限责任公司 80.3806%的股权；因此，桂林智源系上市公司白云电器（603861.SH）的二级子公司。

根据发行人董监高出具的调查表、国家企业信用信息公示系统网站公示信息查询结果，发行人与桂林智源不存在关联关系。

（三）ODM 模式的影响及持续性

报告期内，发行人仅 2019 年存在 ODM 模式，2019 年 ODM 模式下产品产销量及占比情况如下表：

项目	2019 年				
	产量(台)	销量(台)	收入(万元)	成本(万元)	毛利(万元)
ODM 的充电装置	12	12	517.17	455.14	62.03
充电装置	49	32	781.23	626.62	154.61
ODM 占充电装置的比例	24.49%	37.50%	66.20%	72.63%	40.12%
公司全部产品和服务	-	-	38,928.45	20,521.58	18,406.87

项目	2019 年				
	产量(台)	销量(台)	收入(万元)	成本(万元)	毛利(万元)
充电装置占全部产品和服务的比例	-	-	2.01%	3.05%	0.84%

2019 年, 充电装置产品的销售收入、毛利分别为 781.23 万元、154.61 万元, 占销售收入、毛利的比例分别 2.01%、0.84%。ODM 模式销售的充电装置产品的销售收入、毛利分别为 517.17 万元、62.03 万, 占销售收入、毛利的比例分别 1.33%、0.34%, 对公司的销售收入、毛利和产能影响很小。除上述情况外, 报告期内, 发行人不存在其他 ODM 的销售。综上, ODM 模式对公司的影响较小, 不具有持续性。

(四) 2019 年充电装置产品毛利率大幅下滑的原因及合理性

报告期内, 充电装置产品的销售收入分别为 3,507.86 万元、1,224.59 万元、781.23 万元和 311.23 万元, 占营业收入比例分别为 11.26%、3.41%、2.01%和 2.32%, 毛利率分别为 38.71%、54.17%、19.79%和 17.29%。2019 年, 充电装置产品毛利率大幅下滑的主要原因是 2019 年发行人向桂林智源 ODM 销售 12 台充电装置, 销售收入 517.17 万元, 占当期充电装置收入的 66.20%, 毛利率仅为 11.99%。2020 年 1-6 月, 充电装置产品毛利率较低的主要原因是销售给中国中车的 SC05C 超级电容充电装置的价格下降较多, 收入占比为 55.45%, 而毛利率仅 2.49%。

公司向客户提供定制化产品, 不同客户的技术要求有所差异, 不同型号系列和不同客户的充电装置产品售价有所差异。2019 年, 由于向桂林智源 ODM 销售定价相对较低, 影响了充电装置产品的整体毛利率, 具有合理性。

问题 3-3: 补充分析空调控制器 2020 年 1-6 月毛利率大幅下滑的原因及合理性。

回复:

报告期各期, 空调控制器产品的毛利率与收入情况如下:

项目	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
空调控制器	410.39	22.22%	975.25	51.04%	1,015.34	46.73%	616.94	53.97%
合计	410.39	22.22%	975.25	51.04%	1,015.34	46.73%	616.94	53.97%

单位: 万元

报告期内，空调控制器的销售收入分别为 616.94 万元、1,015.34 万元、975.25 万元和 410.39 万元，占营业收入比例分别为 1.98%、2.82%、2.51%和 3.06%。

报告期各期，空调控制器的毛利率分别为 53.97%、46.73%、51.04%和 22.22%，2020 年 1-6 月毛利率下降的较多的主要原因是销售收入占比 44.74%的 ACCS08 型空调控制盘产品系 2020 年新产品，成本较高，而定价较低，使得 ACCS08 型空调控制盘毛利率仅 3.94%。

问题 3-4：请保荐人结合主要产品或服务报告期毛利率波动情况及对发行人持续经营的影响程度，进一步就相关产品及服务的毛利、毛利率等信息披露豁免对投资者决策判断的影响发表明确意见。

回复：

（一）主要产品或服务的毛利率波动情况

报告期内，公司主营业务毛利率情况如下表所示：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
一、产品销售	43.27%	42.97%	47.27%	47.39%
电源类	39.02%	39.54%	49.22%	47.05%
智能控制类	52.66%	48.67%	49.00%	52.65%
电机风机	22.19%	24.78%	22.17%	24.08%
配件及其他	58.84%	67.77%	71.33%	62.58%
二、检修服务	61.27%	58.71%	65.44%	68.65%
主营业务毛利率	47.31%	47.15%	52.27%	51.89%

1、综合毛利率分析

报告期各期，公司主营业务毛利率分别为 51.89%、52.27%、47.15%和 47.31%，公司主营业务毛利率有所波动。主要原因如下：

（1）业务结构的变化

公司的主营业务是轨道交通机车车辆电气产品的研发、生产、销售和相关维保业务。受益于维保市场的快速发展和城轨市场的不断开拓，2017 年-2019 年，公司的检修服务和智能控制类产品的收入占比提升，电源类产品的收入占比相应的有所减少。发行人不同类别产品的毛利率差异较大，业务结构的变化影响公司的主营业务毛利率。

(2) 同一类产品包括不同的产品，同一产品具有不同的规格和型号，不同时期销售的产品有所差别

公司为轨道交通客户提供的不同的电源类、智能控制类和电机风机类产品，例如电源类包含电源柜、列车供电柜、充电装置等不同产品。公司销售的是定制化产品，因此同一产品包含众多细分种类和型号。针对不同客户、不同机车车辆的技术要求，公司提供不同型号、规格的产品。不同规格、型号的产品和服务的毛利率有所差异，受下游市场需求变动等多种因素影响，不同期间的销售产品和服务的结构有所波动。

公司销售订单一般通过招投标或竞争性谈判取得，公司产品销售报价在考虑产品成本及利润点的同时，也需考虑不同客户和不同项目的竞争情况、单次采购批量和未来业务的延伸性等综合因素，因此同类产品的销售价格根据不同客户、不同项目也会有所不同，定价差异对毛利率变动有一定影响。

(3) 客运机车换代更新以及短期产品降价的影响

2019 年中国铁路总公司整体改制为中国国家铁路集团有限公司，加强了效益考核。新一代客运机车换代升级，更强调性价比，定价相对较低，而新产品成本较高；和谐系列机车 2019 年招标价格较往年也有一定幅度的降价，降价需求从终端用户传导到主机厂，使得公司的电源柜产品价格降低较多，公司通过优化产品设计、服务流程、引入新供应商等措施降低成本，具有一定的滞后性，短期未能覆盖产品的降价幅度。

2、主要产品的毛利率分析

(1) 电源类

报告期各期，电源类产品的毛利率分别为 47.05%、49.22%、39.54%和 39.02%，电源类产品整体毛利率先上升后下降，2019 年电源类产品的毛利率较 2018 年减少 9.68 个百分点，主要原因是：1) 2019 年，公司销售的电源柜和列车供电柜产品，有一定比例是针对新一代动力集中式动车组客运机车研发的新产品，新产品的成本较高；2) 中国铁路总公司整体改制为中国国家铁路集团有限公司，加强了效益考核，2019 年招标价格较往年有较大幅度的降价，降价需求从终端用户传导到主机厂，使得公司的电源柜产品售价降低较多，影响了公司的产品毛

利率；3）2019 年，公司尝试通过 ODM 的方式拓展不同城市的城市轨道交通充电装置产品市场，ODM 产品的毛利率较低。

2020 年 1-6 月，公司电源类产品毛利率较 2019 年保持稳定，不存在继续下滑的情况。

（2）智能控制类

报告期各期，公司智能控制类产品的毛利率分别为 52.65%、49.00%、48.67% 和 52.66%，智能控制类产品的综合毛利率相对稳定，不存在大幅下滑的情况。

（3）电机风机

报告期各期，公司电机风机类产品的毛利率分别为 24.08%、22.17%、24.78% 和 22.19%，电机风机产品的综合毛利率相对稳定，不存在大幅下滑的情况。

（4）配件及其他

公司向客户销售的配件包括电源类、控制类及电机风机三类产品相关的众多类型和型号的配件产品，如电源模块、监控模块、传感器、连接器、焊接件等。公司销售的配件产品单价、成本存在较大的差异。报告期各期，公司配件及其他的毛利率分别为 62.58%、71.33%、67.77%和 58.84%，由于具体配件的类型和销售结构的不同，毛利率具有一定的波动性。

（5）检修服务

检修服务主要系对电源类、智能控制类、电机风机产品的维修服务。报告期各期，公司检修服务的毛利率分别为 68.65%、65.44%、58.71%和 61.27%，检修服务毛利率波动主要受电源类检修业务结构和毛利率变动影响。

报告期内，公司检修的产品种类不同、同一类产品的型号不同，检修规程不同等业务结构导致单位售价、单位成本和毛利率有所波动。

2019 年检修产品的毛利率较 2018 年减少 6.73 个百分点，主要原因是：1）检修的产品种类不同、同一类产品的型号不同，检修规程不同；2）2019 年中国铁路总公司整体改制为中国国家铁路集团有限公司，加强了对效益考核，C6 修的成本较高而招标价格未达预期，影响了公司的检修毛利率。

2020 年 1-6 月公司检修业务毛利率较 2019 年有所回升，不存在继续下滑的

情况。

3、发行人具备持续盈利能力

报告期各期，公司主要产品和服务的毛利率相对稳定，部分 2019 年毛利率下降的产品，2020 年 1-6 月已企稳或有所回升，不存在公司主营业务毛利率大幅下降影响持续盈利能力的影响。

公司作为轨道交通产业链中不可或缺的关键组成部分，与主要客户是一种相互依存的关系，针对主要客户要求降价带来的产品价格下降风险，公司通过不断优化产品设计、服务流程、引入新供应商等措施降低成本，保证公司产品具备合理的毛利率和良好的持续经营能力。

（二）信息披露豁免不会对投资者决策判断产生影响

针对发行人相关产品及服务信息，发行人申请豁免的情况如下：

1、申请豁免披露的内容

根据《问询函回复》要求，1）发行人应说明报告期各期各类产品主要型号的价格及销量占比情况；2）发货后签订结算合同模式下，后续正式签订的结算合同中结算价格的调整情况。发行人申请豁免披露《问询函回复》之问题 3-2 中相关回复正文及表格内涉及的电源柜、充电装置、列车供电柜等主要产品大类的具体型号的名称和《问询函回复》之问题 4-3 中相关回复正文及表格内涉及的先发货后签订结算合同中的具体型号的名称。

2、申请豁免披露的原因

发行人具体型号的产品价格属于公司经营秘密和谈判砝码，如果披露各类具体型号产品的平均单价，发行人的竞争对手在后续订单谈判、招投标竞争中可能针对公司产品价格采取针对性措施，为防止对发行人的业务发展带来不利影响，发行人申请对主要产品的具体型号的名称豁免披露。

3、信息披露替代方案

发行人将报告期各期大类产品主要产品平均单价和收入占比进行披露，不再披露具体型号产品的名称，披露时对具体型号使用产品代称。

4、豁免披露具体型号产品的名称对投资判断的影响

(1)《问询函回复》之问题 3-2 的替代披露情况

发行人使用产品代称替代披露《问询函回复》之问题 3-2 中电源柜、充电装置、列车供电柜等大类产品细分的具体型号产品的名称,替代披露后的情况如下:

①电源柜

报告期各期,发行人电源柜主要型号的价格及收入占比情况如下:

单位:万元

主要产品	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	平均单价	收入占比(%)	平均单价	收入占比(%)	平均单价	收入占比(%)	平均单价	收入占比(%)
电源柜 1	6.18	13.32	6.41	10.09	6.53	7.23	6.31	10.58
电源柜 2	7.47	11.46	7.08	10.74	8.25	9.48	8.18	7.84
电源柜 3			-		7.25	1.15	8.89	6.88
电源柜 4	9.37	20.59	9.43	6.11	12.53	7.74	9.64	11.37
电源柜 5	8.26	34.26	8.28	22.17	8.77	40.03	9.52	26.66
电源柜 6	7.00	5.80	7.00	8.24	7.00	9.85	7.00	6.19
电源柜 7			-		7.00	3.01	-	-
电源柜 8	10.67	11.95	10.67	6.75	10.78	2.48	10.78	18.86
电源柜 9	-	-	10.13	2.39	10.13	4.22	10.13	2.24
电源柜 10	6.72	0.28	6.72	7.13	-		-	-
电源柜 11			6.68	6.69	-		-	-
电源柜 12			9.62	5.80	10.98	0.16	-	
电源柜主要型号产品	8.33	97.66	7.74	86.10	8.45	85.33	8.85	90.62
电源柜产品	7.96	100	7.71	100	8.23	100	8.77	100

②充电装置

报告期各期,发行人充电装置主要型号的价格及收入占比情况如下:

单位:万元

主要产品	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	单价	收入占比(%)	单价	收入占比(%)	单价	收入占比(%)	单价	收入占比(%)
充电装置 1	45.13	14.50			-	-	51.28	8.77
充电装置 2					-	-	50.43	5.75
充电装置 3	34.51	55.45			48.28	11.83	-	-
充电装置 4					-	-	27.35	5.46
充电装置 5					-	-	45.64	49.44

主要产品	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	单价	收入占比(%)	单价	收入占比(%)	单价	收入占比(%)	单价	收入占比(%)
充电装置 6					-	-	45.64	5.20
充电装置 7					-	-	21.37	4.26
电源系统 1					-	-	35.06	4.00
充电装置 8					13.68	1.12	-	-
整流柜 1					32.03	68.00	-	-
变流器 1					105.50	17.23	-	-
充电机 1			10.07	12.89	-	-	-	-
充电装置 9			43.10	66.20	-	-	-	-
充电装置 10	13.36	30.05	13.36	15.39	-	-	-	-
配电柜 1			-	-	-	-	4.96	2.12
充电终端 1			-	-	-	-	3.35	1.72
充电装置主要型号产品	23.94	100.00	23.81	94.48	37.57	98.17	29.54	86.73
充电装置产品	23.94	100.00	24.41	100.00	37.11	100.00	27.84	100.00

③列车供电柜

报告期各期，发行人列车供电柜主要型号的价格及收入占比情况如下：

单位：万元

主要产品	2019 年		2018 年		2017 年	
	平均单价	收入占比(%)	平均单价	收入占比(%)	平均单价	收入占比(%)
列车供电柜 1	15.51	6.41	23.71	6.96	26.44	12.11
列车供电柜 2	-	-	26.50	38.87	29.91	34.25
列车供电柜 3	-	-	18.46	54.17	20.22	44.44
列车供电柜 4	-	-	-	-	50.21	9.20
列车供电柜 5	11.68	7.85	-	-	-	-
列车供电柜 6	43.10	2.23	-	-	-	-
列车供电柜 7	33.52	77.96	-	-	-	-
列车供电柜 8	43.10	2.23	-	-	-	-
监测装置 1	7.08	1.10	-	-	-	-
列车供电柜 9	43.10	2.23	-	-	-	-
列车供电柜主要型号产品	26.88	100.00	21.30	100.00	25.10	100.00
列车供电柜产品	26.88	100.00	21.30	100.00	25.10	100.00

《问询函回复》之问题 3-2 中列示电源柜、充电装置、列车供电柜主要产品的具体型号及平均价格主要为说明不同期间公司销售的同一类别里的产品结构变动较大，不同型号系列产品售价和毛利率存在一定差异。豁免披露电源柜、充

电装置、列车供电柜等大类产品细分的具体型号产品的名称,不影响问题的说明,不会影响投资者的决策判断。

(2)《问询函回复》之问题 4-3 的替代披露情况

发行人使用产品代称替代披露《问询函回复》之问题 4-3 中结算金额调整幅度大于 10%的具体型号产品的名称,替代披露后的情况如下:

单位:万元

2017 年						
购货单位	产品名称	结算金额	初始报价	调整金额	调整比例	原因
中车株洲电力机车有限公司	紧急逆变器 1	1.16	1.70	-0.54	-31.88%	因竞争对手报价较低,为了占领市场份额降价
中车株洲电力机车有限公司	紧急逆变器 2	1.08	1.80	-0.72	-40.00%	
合计		2.24	3.50	-1.26	-36.06%	
2018 年						
购货单位	产品名称	结算金额	初始报价	调整金额	调整比例	原因
广州电力机车有限公司	电源柜检修 1	3.22	3.70	-0.48	-12.91%	客户大批量采购,适当降价
中车大连机车车辆有限公司	电源柜检修 2	7.93	9.00	-1.07	-11.87%	增值税率降低同时,老产品按客户谈判结果降价
合计		11.15	12.70	-1.55	-12.17%	
2019 年						
购货单位	产品名称	结算金额	初始报价	调整金额	调整比例	原因
中车株洲电力机车有限公司	紧急逆变器 3	3.26	3.69	-0.43	-11.57%	竞争对手报价较低,为了占领市场份额降价
	紧急逆变器 4	39.14	51.84	-12.70	-24.50%	
	紧急逆变器 5	0.54	0.66	-0.12	-18.18%	
中车株洲电力机车有限公司	电源柜 7	119.94	227.77	-107.84	-47.34%	检修要求变更,对应降价
天津电力机车有限公司	列车供电柜检修 1	77.00	91.65	-14.65	-15.98%	
	列车供电柜检修 2	22.00	26.72	-4.72	-17.66%	
中车洛阳	充电柜检修 1	369.80	444.00	-74.20	-16.71%	

机车有限公司	充电柜检修 2	229.88	276.00	-46.12	-16.71%	
中国铁路成都局集团有限公司成都机务段	电源柜检修 3	37.02	47.39	-10.37	-21.89%	老产品沿用去年报价, 重新招标后, 合理降价
	电源柜检修 4	54.88	62.82	-7.94	-12.63%	
	电源柜检修 5	30.49	34.90	-4.41	-12.63%	
	电源柜检修 6	12.20	13.96	-1.76	-12.63%	
	列车供电柜检修 3	69.55	91.61	-22.06	-24.08%	
	列车供电柜检修 4	19.87	22.68	-2.81	-12.40%	
中车株洲电力机车有限公司	模块 1	82.49	106.24	-23.75	-22.36%	增值税率降低以及老产品按客户谈判结果降价
广州电力机车有限公司	电源柜检修 7	61.46	74.00	-12.54	-16.95%	
中车株洲电力机车有限公司电气设备分公司	电源柜 12	40.00	45.50	-5.50	-12.09%	新产品, 按客户谈判结果降价
中车大连机车车辆有限公司	电源柜 13	380.47	445.91	-65.44	-14.68%	客户大批量采购, 适当降价
合计		1,650.00	2,067.35	-417.35	-20.19%	
2020 年 1-6 月						
广州铁路轨道装备有限公司	电源柜检修 3	4.56	5.41	-0.85	-15.79%	检修要求变更, 对应降价

《问询函回复》之问题 4-3 中列示电源柜、紧急逆变器等具体型号产品结算金额、初始报价、调整金额、调整比例、原因, 主要为说明存在个别产品结算价格较初始报价下降幅度较大, 结算金额调整幅度大于 10%的情况。豁免披露具体型号产品的名称不影响问题的说明, 不会影响投资者的决策判断。

综上, 报告期各期, 公司主要产品和服务的毛利率相对稳定, 部分 2019 年毛利率下降的产品, 2020 年 1-6 月已企稳或有所回升, 不存在公司主营业务毛利率大幅下降影响持续盈利能力的影响。发行人申请豁免披露的各类别产品的具体型号名称, 不影响问题的说明, 不会影响投资者的决策判断。

【中介机构核查】

(一) 核查程序

就上述事项, 保荐机构、申报会计师履行了以下主要核查程序:

1、访谈公司管理层，了解公司检修业务毛利率较高的原因，ODM 业务的具体情况以及 2020 年 1-6 月空调控制器毛利率下滑的原因。

2、结合营业收入、营业成本的核查，复核公司产品毛利率。

3、查询同行业公开信息，分析同行业可比上市公司检修业务毛利率的波动情况、差异情况及差异原因。

4、检查了公司与主要客户签订的销售合同，了解公司的销售模式。

5、复核公司的信息披露豁免申请报告，核查豁免披露的信息对投资者投资决策判断的影响。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：轨道交通行业同行业可比上市公司检修业务毛利率普遍较高，发行人检修业务维持较高毛利率具有商业合理性，符合行业情况；ODM 合作方与发行人不存在关联关系，该模式对同类产品成本及毛利率、产能利用率的影响较小，不具有持续性，2019 年充电装置产品毛利率大幅下滑主要是 ODM 销售的毛利率较低；2020 年 1-6 月毛利率下降的较多的主要原因是销售收入占比 44.74%的 ACCS08 型空调控制盘产品系 2020 年新产品，成本较高，而定价较低，使得 ACCS08 型空调控制盘毛利率仅 3.94%；发行人申请豁免披露的各类别产品的具体型号名称，不影响问题的说明，不会影响投资者的决策判断。

4. 关于超分股利

申报材料显示，2018年12月10日，公司召开董事会对2016年度股份支付计提有误导导致的前期会计差错进行更正，更正后2016年度需要补充确认2,151.52万元股份支付费用，因会计差错更正追溯调整，致使2017年超分股利918.72万元；2020年9月2日，公司召开董事会对报告期内已背书或贴现未到期的商业承兑汇票由终止确认，变更为不终止确认，作为前期会计差错更正，对财务报表进行追溯调整，致使2017年超分股利增加142.09万元。公司分别于2019年5月、2020年9月召开股东大会审议通过了《关于股东返还以前年度部分分红款项的议案》。

请发行人结合产生超额分配利润情形的原因，进一步说明发行人是否存在违反《公司法》等相关法律法规的情形，是否已对超额分配利润事项采取切实有效的整改措施，相关整改措施是否履行了相关程序，是否存在被处罚风险，相关内部控制制度是否健全有效。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人2016年年度利润分配情况

2017年4月25日，发行人分别召开第一届董事会第八次会议及第一届监事会第四次会议，审议通过了《深圳通业科技股份有限公司2016年度利润分配方案》，同意以发行人的股份数68,000,000股为基数，向全体股东每10股派发现金股利4.80元（含税），共计分配利润3,264.00万元。根据上会于2017年4月25日出具的上会师报字（2017）第2677号《审计报告》，发行人2016年度利润分配方案拟共计分配利润3,264.00万元，占发行人母公司2016年末未分配利润的比重为68.96%，不存在超过发行人母公司2016年末未分配利润的情形。

2017年5月16日，发行人召开2016年年度股东大会，审议通过了上述《深圳通业科技股份有限公司2016年度利润分配方案》。

2017年6月27日，发行人2016年年度利润分配方案实施完毕。

二、发行人产生超额分配利润情形的原因

发行人两次出现超额分配利润情形的原因均系前期会计差错更正导致公司 2016 年末未分配利润减少所致，具体情况如下：

（一）第一次产生超额分配利润情形的原因

2016 年 9 月，深圳英伟达召开合伙人会议，同意普通合伙人徐建英将其合计持有的深圳英伟达 1,122 万元财产份额以 1,864.05 万元的价格转让给闫永革等 7 名有限合伙人，闫永革等 7 名有限合伙人通过深圳英伟达间接持有发行人股份增加 867 万股，折合每股转让价格为 2.15 元。因本次股权转让的价格高于发行人 2016 年 6 月 30 日的每股净资产 2.1251 元，且自通业有限设立之日起至本次股权转让时，发行人并未引入外部投资者，亦无其他可供参考的市场交易价格作为公允价值。因此，发行人当时未对闫永革等 7 名有限合伙人间接新增取得公司股份事项计提股份支付费用。

为了能够更客观、公允地反映公司财务状况及经营成果，发行人就上述事项基于谨慎性原则，于 2018 年 12 月 10 日分别召开第二届董事会第三次会议及第二届监事会第二次会议，审议通过了《关于公司前期会计差错更正的议案》，主要内容如下：根据上海众华资产评估有限公司于 2018 年 6 月 5 日出具的沪众评报字[2018]0701 号《深圳通业科技股份有限公司因股份支付行为所涉及的股东全部股权价值资产评估报告》，经采用收益法评估，发行人在评估基准日 2016 年 9 月 30 日的股东全部权益账面价值为 18,263.72 万元，评估值为 34,966.00 万元，折合每股公允价值为 5.14 元。因转让价格低于公允价值，徐建英间接转让发行人 867 万股股份需计提股份支付费用为 2,592.33 万元。

因上述会计差错更正的原因，导致发行人母公司 2016 年末未分配利润由 4,733.13 万元调整为 2,345.28 万元，从而导致发行人母公司 2016 年度利润分配总额超过发行人当期末可供分配利润的情形，超额分配利润 918.72 万元。

（二）第二次产生超额分配利润情形的原因

报告期内，发行人的客户存在使用银行承兑汇票和商业承兑汇票与发行人进行资金结算的情形，其中，商业承兑汇票主要系云信票据。云信票据（云链金融平台产品）是中国中车在供应商结算体系中全面推广的云信付款结算方式，由中

国中车和所属核心企业提供到期确保支付的承诺。中国中车集团有限公司是国务院国有资产监督管理委员会直接管理的中央企业，实力雄厚，到期无法承兑的风险极低。任何单位接受、使用云信票据的都需要开立云信票据账户并签署《云信使用协议》。根据云信使用协议的约定，已流转的云信由于云信开立方信用风险到期无法兑付时，云信到期时的最终持有人不能基于云信权利向云信流转过程中的各参与方追偿，但可以向云信开立方追偿。据此，发行人对于报告期各期已贴现或背书但未到期的云信票据予以终止确认，相关处理方式与轨道交通行业已上市公司鼎汉技术（300011.SZ）、思维列控（603508.SZ）、康尼机电（603111.SZ）等相比，不存在明显差异。

为了能够更客观、公允地反映公司财务状况及经营成果，发行人就上述事项基于谨慎性原则，于2020年9月2日分别召开第二届董事会第十次会议及第二届监事会第七次会议，会议审议通过了《关于公司前期会计差错更正的议案》，主要内容如下：发行人对报告期内已背书或贴现但未到期的商业承兑汇票由“终止确认”变更为“不终止确认”，由此导致发行人需对报告期内已背书或贴现但未到期的商业承兑汇票计提坏账准备，其中发行人2016年需补充计提坏账准备196.66万元。

2020年9月3日，发行人召开2020年第三次临时股东大会，审议通过了前述《关于公司前期会计差错更正的议案》。

因上述会计差错更正的原因，导致发行人母公司2016年末未分配利润由2,345.28万元调整为2,203.19万元，从而导致发行人母公司2016年度利润分配总额再次超过发行人当期末可供分配利润的情形，超额分配利润142.09万元。

三、发行人是否存在违反《公司法》等相关法律法规的情形

根据《公司法》第一百六十六条的规定，公司弥补亏损和提取公积金后所余税后利润，股份有限公司按照股东持有的股份比例分配，但股份有限公司章程规定不按持股比例分配的除外。股东会、股东大会或者董事会违反前款规定，在公司弥补亏损和提取法定公积金之前向股东分配利润的，股东必须将违反规定分配的利润退还公司。

发行人2016年年度利润分配方案实际分配利润金额超过当期末公司可供分

配利润的情形，不符合《公司法》的相关规定；但出现该等情形的原因均系前期会计差错更正导致 2016 年末未分配利润减少所致，并非因发行人恶意超额分配或未履行法定程序进行利润分配所产生。

四、发行人对超额分配利润事项采取的整改措施及履行的相关程序

发行人就上述两次超额分配利润情形已采取整改措施并履行相应审议程序，具体情况如下：

（一）针对第一次超额分配利润事项采取的整改措施及履行的审议程序

2019 年 4 月 26 日，发行人分别召开第二届董事会第五次会议及第二届监事会第三次会议，审议通过了《深圳通业科技股份有限公司 2018 年度利润分配方案》及《关于股东返还以前年度部分分红款项的议案》，主要内容如下：1、同意发行人以现有股份数 76,785,812 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金股利 3.90 元（含税），共计分配利润 29,946,466.68 元；2、同意由公司股东徐建英、谢玮及深圳英伟达将前述超额分配的利润 918.72 万元予以退回，并同意由发行人自应向上述三名股东分配的 2018 年年度分红款中予以扣除。

2019 年 5 月 17 日，发行人召开 2018 年年度股东大会，审议通过了前述《深圳通业科技股份有限公司 2018 年度利润分配方案》及《关于股东返还以前年度部分分红款项的议案》。

截至本意见落实函回复出具之日，发行人 2018 年年度利润分配方案已实施完毕，发行人已于 2018 年年度分红款中扣除徐建英、谢玮及深圳英伟达应退还的超额分配利润，合计 918.72 万元。

（二）针对第二次超额分配利润事项采取的整改措施及履行的审议程序

2020 年 9 月 2 日，发行人分别召开第二届董事会第十次会议及第二届监事会第七次会议，审议通过了《关于公司 2020 年半年度利润分配方案的议案》及《关于股东返还以前年度部分分红款项的议案》，主要内容如下：1、同意发行人以现有股份数 76,785,812 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金股利 0.30 元（含税），共计分配利润 2,303,574.36 元；2、同意由公司股东徐建英、谢玮及深圳英伟达将前述超额分配的利润 142.09 万元予以退回，并同意由发行人自应向上述三名股东分配的 2020 年半年度分红款中予以扣除。

2020年9月3日，发行人召开2020年第三次临时股东大会，审议通过了前述《关于公司2020年半年度利润分配方案的议案》及《关于股东返还以前年度部分分红款项的议案》。鉴于本次临时股东大会拟审议事项的重要性、紧迫性，本次临时股东大会另行审议通过了《关于豁免股东大会通知期限的议案》，同意本次股东大会豁免按照《公司法》相关规定提前十五天进行通知，并确认本次股东大会各项议案的有效性不因该等豁免而受影响。

截至本意见落实函回复出具之日，发行人已于2020年半年度分红款中扣除徐建英、谢玮及深圳英伟达应退还的超额分配利润，合计142.09万元。

综上，发行人就两次超额分配2016年末未分配利润情形均已采取整改措施并履行了相应审议程序，截至本意见落实函回复出具之日，发行人相关股东已将超额分配的利润足额予以退还。

五、是否存在被处罚风险，相关内部控制制度是否健全有效

（一）是否存在被处罚风险

如前文所述，发行人报告期内出现的超额分配利润的情形均系由于前期会计差错更正导致公司2016年末未分配利润减少所致，并非因发行人恶意超额分配或未履行法定程序进行利润分配所产生。截至本意见落实函回复出具之日，发行人相关股东已根据《公司法》第一百六十六条的规定，采取相应整改措施，将超额分配的利润退还给公司。

经查阅《公司法》“第八章 公司财务、会计”及“第十二章 法律责任”等相关章节的规定，《公司法》并未就公司股东超额分配利润作出相应处罚的规定。根据深圳市市监局出具的相关证明文件并经查询国家企业信用信息公示系统网站公示信息、深圳市市监局网站公示信息，发行人报告期内不存在受到深圳市市监局行政处罚的情形。

综上，发行人报告期内超额分配利润的情形主要系财务会计差错更正所致，并非因发行人恶意超额分配或未履行法定程序进行利润分配所产生，且发行人相关股东已按照规定采取整改措施，退还超额分配的利润，因此，发行人不存在因上述事项被处罚的风险。

（二）相关内部控制制度是否健全有效

发行人已制定《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》等相关内部控制制度文件，明确规定了公司利润分配方案的制定及审议程序，符合《公司法》等相关法律法规的规定。

发行人报告期内的利润分配方案是根据经审计的财务报表及公司自身经营情况所制定的，相关利润分配方案均已履行董事会、监事会及股东大会审议程序，符合《公司法》等相关法律法规及《公司章程》的规定；发行人出现超额分配股利的情形均系由于前期会计差错更正导致公司 2016 年末未分配利润减少所致。针对该等情形，发行人已及时召开董事会、监事会及股东大会审议通过相应整改措施，并由相关股东退还超额分配的利润。

上会已于 2020 年 9 月 2 日出具了上会师报字（2020）第 7091 号《内部控制鉴证报告》，认为发行人于 2020 年 6 月 30 日在所有重大方面有效地保持了按照《企业内部控制基本规范》建立的与财务报表有关的内部控制。

综上，发行人已制定利润分配相关内部控制制度文件，发行人利润分配相关内部控制制度健全、有效。

【中介机构核查】

（一）核查程序

就上述事项，保荐机构、发行人律师和申报会计师履行了以下主要核查程序：

1、查阅发行人历年三会文件，核查 2016 年年度股利分配情况，股利超分原因、整改措施及履行的相关程序。

2、查阅深圳市市监局出具的相关证明文件，并查询国家企业信用信息公示系统网站公示信息、深圳市市监局网站公示信息，确认发行人报告期内不存在受到深圳市市监局行政处罚的情形。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师和申报会计师认为：

发行人报告期内超额分配利润的情形主要系财务会计差错更正所致，并非因发行人恶意超额分配所产生，亦非因发行人未履行法定程序进行利润分配所产生，且发行人相关股东已按照规定采取整改措施，退还超额分配的利润。因此，发行

人不存在被处罚的风险。发行人已制定利润分配相关内部控制制度文件，发行人利润分配相关内部控制制度健全、有效。

5. 关于经销模式

申报材料显示，发行人报告期各期经销收入分别为 6,210.07 万元、5,009.59 万元、2,732.30 万元和 1,082.68 万元，占各期营业收入的比重分别为 20.28%、14.22%、7.13%和 8.27%。

请发行人补充说明报告期各期经销模式和直销模式下的毛利率差异情况，保留经销模式的原因及合理性，经销模式下销售回款情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

（一）经销模式和直销模式的毛利率差异情况

报告期内，发行人主营业务分销售模式的毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	销售收入	毛利率	销售收入	毛利率	销售收入	毛利率	销售收入	毛利率
直销模式	12,015.50	45.75%	35,579.67	47.32%	30,231.10	51.67%	24,419.03	50.73%
经销模式	1,082.68	64.62%	2,732.30	44.99%	5,009.59	55.92%	6,210.07	56.46%
合计	13,098.18	47.31%	38,311.97	47.15%	35,240.69	52.27%	30,629.10	51.89%

报告期内，不同销售模式下的毛利率呈现一定的差异，主要原因是：1）不同销售模式下的产品结构和产品型号有较大差异；2）公司销售订单一般通过招投标或竞争性谈判取得，公司产品销售报价在考虑产品成本及利润点的同时，也需考虑不同客户和不同项目的竞争情况、单次采购批量和未来业务的延伸性等综合因素，因此同类产品的销售价格根据不同客户、不同项目也会有所不同，定价存在一定的差异；3）直销客户大部分是中国中车下属单位，单次采购批量较大，业务持续性较好，定价相对较低；经销商的下游主要客户是轨道交通运营单位，经销商采购批量较小，定价相对较高。

2017 年-2019 年，直销和经销毛利率相当。2020 年 1-6 月，经销较直销毛利率高的主要原因是产品结构、客户结构差异。2020 年 1-6 月直销和经销模式毛利率差异分析如下：

项目	直销模式		经销模式		总体情况	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
一、产品销售	78.64%	41.87%	65.90%	64.62%	63.39%	43.27%
电源类	30.08%	38.91%	12.84%	41.68%	23.41%	39.02%
智能控制类	26.47%	51.21%	31.78%	65.99%	21.99%	52.66%
电机风机	14.08%	22.19%	-	-	10.55%	22.19%
配件及其他	8.01%	56.71%	21.29%	67.75%	7.44%	58.84%
二、检修服务	21.36%	60.02%	34.10%	70.02%	18.31%	61.27%
电源类	14.44%	66.42%	22.94%	67.86%	12.37%	66.60%
三、综合毛利率	100.00%	45.75%	100.00%	64.62%	100.00%	47.31%

2020年1-6月，经销较直销毛利率高的主要原因是：1）毛利率较低的电机风机均是直销；2）经销销售的智能控制类产品主要是机车逻辑控制单元；直销的智能控制类产品主要是地铁逻辑控制单元和空调控制器，主要客户是中国中车下属单位，单次批量采购大，定价相对较低。

（二）保留经销模式的原因及合理性

公司在国内拥有多家长期合作的经销商，其主要服务于铁路局（含站段）、大修厂等下游客户，对公司没有覆盖齐全的销售网络进行有益补充。公司与经销商开展业务的一般模式是：经销商与其终端客户签订合同后，经销商再与公司签订合同，合同签订后，公司依照合同上的交付地点交付产品或提供检修服务。

1、保留经销模式的原因及合理性

报告期内，发行人部分业务采取经销模式，具体原因如下：

（1）公司主要授权经销商在相应地区的铁路局（含站段）或大修厂进行产品销售及维修服务，全国共有18个铁路局，近百个铁路局下属机务段等单位，通过授权经销商可以增加公司覆盖客户的范围，增强公司的销售力量；

（2）铁路局及其下属机务段等客户信用基础较为优良，但其资金状况受我国铁路系统内部预算计划影响较强，回款较慢，通过经销商销售能加速回款；

（3）部分铁路局或下属机务段客户针对部分所需产品打包采购，公司产品仅是铁路局单笔采购的一部分，通过经销商有利于增加公司产品销售。

2、同行业上市公司的销售模式

报告期内，发行人同行业可比公司的销售模式如下：

公司名称	主营业务或主要产品	销售模式
思维列控	LKJ 系统及机务安防系统，主要包括 LKJ2000 装置、TAX 装置、LAIS 车载设备、6A 车载音视频显示终端、CMD 系统车载子系统等产品	直销
运达科技	轨道交通运营仿真培训系统、机车车辆车载监测与控制设备、机车车辆整备与检修作业控制系统、能量回馈装置、轨道交通电气化专业牵引供电设备	主要通过参与招投标方式取得，少量产品通过经销商出售给各铁路路局的物资部门。
辉煌科技	设备监测类产品、安防类产品、电源类设备（包括电源屏设备及子系统）、信号设备及器材	直销
鼎汉技术	信息化与安全检测、地面电气装备、车辆电气装备	直销
永贵电器	轨道交通连接器、电动汽车连接器、通信连接器	公司采用“直销为主，经销为辅”的销售模式，直销模式销售收入占公司销售收入的 90% 以上。
康尼机电	为轨道交通车辆整车制造企业提供门系统等配套产品	直销
朗进科技	变频控制器、铁路机车空调、商用变频空调和城市轨道交通车辆变频空调系列产品并提供维修维护服务	直销
天宜上佳	粉末冶金闸片	少量经销
研奥电气	轨道车辆电气柜、电气箱、司机操作台、照明灯具、线束产品、同时提供车辆线束服务和检修业务	直销
本公司	电源产品、智能控制产品、电机及风机三大类产品及相关配件的销售，同时为客户提供轨道交通机车车辆电气设备的检修服务	公司采用以直销为主，经销为辅的销售模式。

如上表所述，同行业可比上市公司主要采取直销模式进行销售，部分公司基于自身业务需求采取“直销为主，经销为辅”，如永贵电器、运达科技、天宜上佳。发行人与同行业上市公司的销售模式不存在异常差异。

（三）经销模式下销售回款情况

报告期各期末，发行人的经销商客户的应收账款分别为 956.98 万元、1,336.89 万元、561.77 万元和 828.09 万元，占应收账款总额的比例分别为 8.80%、9.40%、3.49%和 5.27%，经销商客户的应收账款占比较低。报告期各期末，经销商客户应收账款占经销收入的比例分别为 15.41%、26.69%、20.56%和 76.49%，直销客户应收账款占直销收入的比例的 39.77%、41.63%、42.89%、120.84%，经销应收账款占收入比例低于直销。

截至 2020 年 9 月末，2017 年末、2018 年末、2019 年末的经销商应收账款

回款分别为 956.98 万元、1,336.89 万元和 535.23 万元，经销商的应收账款回款比例分别为 100.00%、100.00%和 95.28%，经销商应收账款回款情况良好。

单位：万元

期间	经销商应收账款余额	期后半年内回款		期后半年至一年回款		合计	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
2020 年 6 月末	828.09	472.98	57.12%	-	-	472.98	57.12%
2019 年末	561.77	322.63	57.43%	212.60	37.85%	535.23	95.28%
2018 年末	1,336.89	669.93	50.11%	666.96	49.89%	1,336.89	100.00%
2017 年末	956.98	858.98	89.76%	98.00	10.24%	956.98	100.00%

【中介机构核查】

（一）核查程序

针对经销模式销售，保荐机构、申报会计师履行了以下核查程序：

1、访谈了公司的主要管理层，了解公司采取经销模式的原因，同行业上市公司公开信息，了解同行业的销售模式情况。

2、查阅发行人与主要经销商客户签订的《经销商授权书》，查看发行人向经销商销售收入相关原始单据，包括销售合同、销售订单、销售出库单、物流单据、客户签收单、增值税发票、银行收款单等。

3、取得公司的收入成本明细表，核查经销收入、成本和毛利情况。

4、对发行人报告期内的主要经销商客户进行函证，函证的内容包括发行人与经销商客户的交易情况、往来款项；

5、选取了发行人报告期各期销售金额较大的经销商共计 8 家进行实地走访，取得并检查了经销商的工商登记资料及经营资质；现场查看了经销商办公场所、与经销商访谈确认信用政策、交付方式、定价机制、退换货政策、付款方式等重点事项；取得了主要经销商说明函，确认截至报告期各期末采购通业科技产品的终端销售情况。

6、取得应收账款明细，并结合银行存款及应收票据的核查，核查经销商应收账款回款情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

由于产品结构和客户结构的差异，经销模式和直销模式下的毛利率存在一定差异；发行人保留经销模式具有商业合理性，且与同行业不存在异常差异的情况；发行人经销模式下销售回款情况良好，不存在无法收回货款的情况。

（本页无正文，为《关于深圳通业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的回复》之签署页）

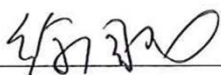


深圳通业科技股份有限公司

2020年10月21日

(本页无正文,为招商证券股份有限公司《关于深圳通业科技股份有限公司
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的回复》之签署页)

保荐代表人:



徐国振



王黎祥

保荐机构总经理:



熊剑涛

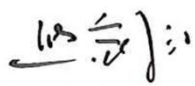


2020年10月21日

审核中心意见落实函回复报告的声明

本人已认真阅读深圳通业科技股份有限公司本次落实函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，落实函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构总经理：



熊剑涛



2020年10月21日