

深圳朗特智能控制股份有限公司

Shenzhen Longtech Smart Control Co., Ltd.

(深圳市宝安区新桥街道黄埔社区南洞东环路正风工业园 3 栋一层至四层)



关于深圳朗特智能控制股份有限公司 申请首次公开发行股票并在创业板上市 发行注册环节反馈意见落实函的回复

保荐人（主承销商）



(福建省福州市湖东路 268 号)

中国证券监督管理委员会、深圳证券交易所：

深圳证券交易所于 2020 年 9 月 25 日转发的《发行注册环节反馈意见落实函》（审核函〔2020〕010511 号，以下简称“落实函”）已收悉，兴业证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）会同深圳朗特智能控制股份有限公司（以下简称“朗特智能”、“发行人”或“公司”）及致同会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）、广东信达律师事务所（以下简称“发行人律师”）等中介机构已就落实函中提出的问题进行了认真研究，现将落实情况回复如下，请予审核。

如无特别说明，本回复中的简称与《招股说明书》中简称具有相同含义。

1、申请材料显示，（1）发行人报告期主要客户销售收入存在波动，波动主要受客户自身产品销售情况变化影响。

（2）大部分主要客户存在合格供应商名录或类似准入资质，当有新产品需要投产时，客户一般会向两至三家供应商发出报价邀请，综合考虑价格、质量、交期等因素后确定新产品的供应商；

（3）发行人报告期各期对大部分主要客户销售收入占客户自身收入的比重低于 10%，少部分主要客户占比较高。

请发行人：（1）结合通过发行人主要客户合格供应商认证的其他供应商的基本情况，补充披露发行人的竞争优势、市场份额及面临的替代风险，是否能够获得充足的新产品订单，收入是否具有可持续性；（2）结合行业定价产品机制及竞争状况，补充披露发行人是否存在充分竞争下毛利率下滑而导致业绩下降的风险；（3）补充披露发行人与其他知名品牌合作关系的建立情况，是否存在持续开拓新客户资源的能力。请保荐机构和会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、结合通过发行人主要客户合格供应商认证的其他供应商的基本情况，补充披露发行人的竞争优势、市场份额及面临的替代风险，是否能够获得充足的新产品订单，收入是否具有可持续性

（一）报告期内各期前五名客户销售情况

报告期内各期前五名客户销售情况、客户当期营业收入、公司对客户的销售金额占该客户当期营业收入比重如下表所示：

期间	序号	客户名称	销售金额 (万元)	占当期营 业收入的 比重	客户当期营 业收入	销售金额 占该客户 当期营业 收入比重
2020 年 1-6 月	1	Greenlight Planet Inc.	5,227.10	20.04%	5,267.29 万美元	14.09%
	2	德昌电机控股有限公司	3,350.44	12.84%	124,950 万美元	0.38%
	3	湖南国声声学科技股份有限公司	2,774.95	10.64%	54,700 万元	5.07%
	4	湖南炬神电子有限公司	2,215.74	8.49%	90,000 万元	2.46%
	5	Hayco Group	1,238.88	4.75%	75,000 万元	1.65%

期间	序号	客户名称	销售金额 (万元)	占当期营 业收入的 比重	客户当期营 业收入	销售金额 占该客户 当期营业 收入比重
		合计	14,807.11	56.76%		
2019 年	1	Greenlight Planet Inc.	14,574.26	25.61%	10,683.82 万美元	19.79%
	2	德昌电机控股有限公司	7,156.36	12.57%	328,040 万美元	0.32%
	3	Severin Elektrogeräte GmbH	4,120.61	7.24%	约 24,754 万元	16.65%
	4	湖南炬神电子有限公司	3,968.81	6.97%	约 204,119 万元	1.94%
	5	Knog Pty Ltd	2,758.04	4.85%	850.40 万美元	47.04%
		合计	32,578.07	57.24%		
2018 年	1	Greenlight Planet Inc.	16,477.08	31.77%	7,990.63 万美元	31.08%
	2	Severin Elektrogeräte GmbH	4,288.64	8.27%	约 23,326 万元	18.39%
	3	德昌电机控股有限公司	3,988.55	7.69%	323,660 万美元	0.19%
	4	乐域实业有限公司	2,956.89	5.70%	18,600 万港元	18.82%
	5	广东新宝电器股份有限 公司	2,594.73	5.00%	844,433.30 万元	0.31%
		合计	30,305.89	58.44%		
2017 年	1	Greenlight Planet Inc.	21,043.19	42.84%	5,685.94 万美元	54.89%
	2	Buzz Agency Pty Ltd	3,173.58	6.46%	/	/
	3	德昌电机控股有限公司	2,755.34	5.61%	277,610.10 万美元	0.15%
	4	Hayco Group	2,619.93	5.33%	165,822 万元	1.58%
	5	Severin Elektrogeräte GmbH	1,863.66	3.79%	19,268 万元	9.67%
		合计	31,455.70	64.04%		

注：①Johnson Electric International Ltd、Johnson Electric Industrial Manufactory Ltd、华生电机（广东）有限公司、广东德昌电机有限公司、德昌医疗科技（深圳）有限公司因受同一实际控制人德昌电机控股有限公司控制而将其合并披露；

②喜高实业（深圳）有限公司、喜高工业（深圳）有限公司、Hayco Precision Limited 因受同一实际控制人 Hayco Group 控制而将其合并披露；

③雪华铃家用电器（深圳）有限公司、新乐华家用电器（深圳）有限公司、Severin Asia Ltd. 因受同一实际控制人 Severin Elektrogeräte GmbH 控制而将其合并披露；

④乐域实业有限公司系公司合作客户 Simplehuman 指定的代工厂之一；

⑤Buzz Agency Pty Ltd 因保密原因未向公司提供营业收入数据；

⑥上表销售金额统计口径包括公司与相关客户交易产生的主营业务收入及其他业务收入。

公司对不同客户的销售金额占客户当期营业收入比重差异较大，主要原因系受到客户对公司采购金额占同类型产品采购额的比例、该产品进一步加工的成本、客户销售该产品的收入占其营业收入的比重、客户自身定价策略等因素影响。

（二）通过上述客户合格供应商认证的其他主要供应商的基本情况

通过上述客户合格供应商认证、与公司供应同类产品的其他主要供应商（下称“其他供应商”）注册资本、主要产品、简介、员工人数、专利数量、主要客户等基本情况如下表所示：

客户名称	通过上述客户合格供应商认证、与公司供应同类产品的其他主要供应商基本情况						
	其他供应商名称	注册资本/已发行股本	主要产品	简介	员工人数	专利数量	主要客户
Greenlight Planet Inc.	东莞市C*电子有限公司	500 万元	电源适配器、LCD 显示器	电子产品专业生产企业，通过 ISO-9001 及 ISO-14001 国际质量体系及国际环境体系标准化管理认证。	约 500 人	截至本回复签署日，其不存在有效的专利	松下、海信等
德昌电机控股有限公司	J*公司	5 亿股	家用电器、汽车电子、大型设备	一家提供综合设计、制造、供应链和产品管理服务的制造解决方案供应商，纳斯达克上市公司，全球前五大 EMS 厂商之一，世界五百强企业，世界各地共有 100 个生产基地。	集团约有员工 20 万人	截至本回复签署日，J*公司母公司在美国累计拥有专利 119 件	惠普、飞利浦、雅马哈等
Severin Elektrogeräte GmbH	深圳市Z*智能科技股份有限公司	8,220 万元	大型家用及商用电器电控产品、小型家电电控产品、汽车电子电控产品、电动工具电控产品	近期首发申请获证监会通过，将于深交所中小板上市。行业内知名的高端智能控制器、变频驱动器、数字电源以及智能物联模块供应商，产品主要用于终端设备中的电能变换、控制及应用。	集团约有员工 1,000 人	截至 2020 年 4 月 22 日，累计拥有发明专利 11 件，实用新型 249 件	伟嘉家电、TTI、扬子空调等
广东新宝电器股份有限公司	广东R*智能科技股份有限公司	7,646.4 万元	家电智能控制器、设备智能控制器、家居智能控制器、高效照明产品	曾为全国中小企业股份转让系统挂牌企业，现已摘牌，主要从事电子智能控制器和智能控制终端产品的研发、生产与销售	集团约有员工 1,300 人	截至 2016 年末，累计拥有专利 223 件	苏泊尔、格力、伊莱特等
Hayco Group	深圳T*股份有限公司	101,904.65 万元	应用于家用电器、电动工具、园林工具等领域的智能控制器，锂电池，高效电机	深交所中小板上市公司，智能控制方案商，是家电和工具行业智能控制解决方案的领导者之一。	集团约有员工 6,000 人	其官网最新数据显示，已拥有 200 多项专利	美的、苏泊尔、艾美特等
湖南炬神电子有限公司	深圳市R*科技有限公司	300 万元	智能控制器，集团公司产品还包括商用车通用监控产品、商用车综合监控信息化系统、固定视频监控产品	深交所中小板上市公司子公司，其集团主要从事商用车综合监控产品及信息化系统的研发、生产和销售。	其约有员工 500 人，集团约有员工 2,000 人	截至 2019 年末，累计拥有专利 264 件	集团客户包括比亚迪、华菱汽车等

客户名称	通过上述客户合格供应商认证、与公司供应同类产品的其他主要供应商基本情况						
	其他供应商名称	注册资本/已发行股本	主要产品	简介	员工人数	专利数量	主要客户
湖南国声声学科技股份有限公司	深圳市R*科技有限公司	同湖南炬神电子有限公司主要供应商深圳市R*科技有限公司的信息					
乐域实业有限公司	因保密原因，该公司未向发行人提供其他主要供应商名称						
Knog Pty Ltd	深圳市X*****有限公司	106 万元	塑胶模具、HDMI 连接线等	主要专注于产品设计、模具设计，模具制造，塑胶注塑及装配的生产企业。	约 500 人	截至本回复签署日，其拥有发明专利 2 件，实用新型 2 件，外观设计 3 件	未公开其客户信息
Buzz Agency Pty Ltd	深圳 H**智能控制股份有限公司	91,409.49 万元	家用电器、健康与护理产品、电动工具、智能建筑与家居、汽车电子等领域的智能控制器	深交所中小板上市公司，专业从事智能控制器技术研发、产品设计、软件服务、产品制造的企业，是国内智能控制器行业具有领导地位的企业之一。	集团约有员工 4,000 人	截至 2019 年末，累计申请专利 1,642 件	伊莱克斯、惠而浦、西门子等

注：①出于客户信息保密方面的原因，本回复中将其他主要供应商名称中的部分文字以拼音字母和*号表示；

②针对上述其他供应商已上市（包含上市公司子公司、挂牌后摘牌、已通过证监会审核即将上市）的供应商相关信息主要来自其招股说明书、公开转让说明书、年度报告等公开信息；

③截至本回复出具之日，部分其他供应商仍未上市，其信息主要来自查询企查查、其他供应商的公司官网或其在其他网站公开的信息。

公司主要客户存在合格供应商名录或类似准入资质，上述其他供应商主要为世界知名 EMS 厂商、国内智能控制器上市公司及其子公司和具有一定规模的非上市企业，大部分其他供应商具有较强研发能力、产品种类较丰富、员工人数较多、拥有优质的客户资源。

（三）市场份额及竞争优势

目前行业内尚无权威机构公开发布智能控制器产品的主要企业市场份额情况，公司产品占上述客户同类产品采购额份额、开始合作时间、公司获取该客户所凭借的优势如下表所示：

客户名称	采购公司产品	对公司采购额占同类产品采购额份额	开始合作时间	公司获取该客户所凭借的优势
Greenlight Planet Inc.	离网照明产品	约 60%	2013 年	研发能力强、产品质量优良、反应迅速、多种类产品综合制造能力较强、价格合理
德昌电机控股有限公司	智能控制器	约 10%	2011 年	反应迅速、服务体系完善、产品质量优良、价格合理
Severin Elektrogeräte GmbH	智能控制器	约 60%	2003 年	反应迅速、产品质量优良、服务体系完善、价格合理、距离近

客户名称	采购公司产品	对公司采购额占同类产品采购额份额	开始合作时间	公司获取该客户所凭借的优势
广东新宝电器股份有限公司	智能控制器	约 3%-5%	2009 年	产品质量优良、价格合理、反应迅速、交期灵活
Hayco Group	智能控制器	约 60%	2009 年	产品质量优良、反应迅速、配合度高、价格合理
湖南炬神电子有限公司	智能控制器	约 30%	2018 年	产品质量优良、能够较好地与终端客户 Anker 沟通
湖南国声声学科技股份有限公司	智能控制器	约 10%	2019 年	产品质量优良、反应迅速、配合度高、价格合理
乐域实业有限公司	智能控制器	约 80%	2012 年	服务体系完善、多种类产品综合制造能力较强
Knog Pty Ltd	自行车灯	约 60%	2010 年	产品质量优良
Buzz Agency Pty Ltd	智能啤酒杯	因保密原因, 该公司未向发行人透露相关比例	2015 年	团队经验丰富、设备先进、产品质量优良、价格合理、反应迅速、交期灵活

注: 公司获取上述客户所凭借的优势相关信息主要来自保荐机构及申报会计师对客户的访谈记录。

结合通过发行人主要客户其他供应商基本情况及公司获取主要客户所凭借的优势, 公司的竞争优势主要在研发设计、产品质量、快速反应、客户资源和生产模式等方面。

1、研发设计优势

公司在十多年来从事智能控制器研发、生产过程中, 形成了一支基础扎实、经验丰富的研发团队。截至报告期末, 公司已获得 41 项专利 (其中发明专利 11 项), 拥有多项自主研发的核心技术。

在智能控制器领域, 公司已逐步形成了一整套先进的控制理论、设计思想、软件算法和制造工艺技术, 包括变频技术、模糊控制技术、恒温控制技术、智能网络技术、高温应用技术、电机驱动技术、零功耗技术及动态显示技术等。在温度控制技术、触摸输入技术、PCBA 设计、通信应用技术、生产工艺等方面取得了多项研发成果。如清洁机器人控制技术, 创造性采用渐开线方式结合回扫扩展清扫区域, 简化了算法, 降低了器件要求, 达到了低成本、高效率的效果; 滑动式电容感应水位水量精确检测技术, 通过把触摸控制技术应用用于水位水量检测, 克服传统检测方法难以电绝缘的缺点, 大幅拓展水位检测的产品应用范围, 提高了产品的应用体验; 串激马达转速检测技术, 通过对串激马达电流变化的研究, 实现了对串激马达转速的检测; 触摸输入可靠性设计技术, 通过对触摸输入控制

原理的深入研究，使触摸输入技术可靠的应用到高温、高湿环境和小于 8mm 厚度玻璃面板产品中。

公司把握行业技术发展趋势，掌握了蓝牙、WIFI 通讯技术、触控技术等多项智能控制技术，为公司产品研发、业务拓展奠定了坚实的技术基础。

随着终端产品的更新速度越来越快，品牌客户为了缩短整个产品的研发周期，对上游供应商，尤其是智能控制器供应商的同步开发能力要求也越来越高。公司多年来一直重视与下游客户的同步开发，强化多方的战略合作，并积累了宝贵的同步开发经验。通过同步开发，一方面公司可以大幅缩短项目立项时间，集思广益充分优化物料选型和改进相关工艺以便降低制造成本；另一方面，同步开发使公司紧跟行业发展动向、不断拓展新的业务领域，客户黏性进一步增强。

2、产品质量优势

作为下游终端产品的核心部件，智能控制器的产品质量直接影响着终端产品的性能与使用寿命。公司一直高度重视产品品质的提升，严格按照国际标准进行管理和控制，建立了 PCBA 实验室、EMI 实验室、EMS 实验室、环境实验室、性能和安规测试实验室等，先后通过 ISO9001:2015 质量体系认证、ISO14001:2015 环境体系认证、IATF16949:2016 汽车行业体系认证、ISO13485:2016 医疗器械体系认证等相关标准认证。

为持续维护公司优良品质的品牌形象，公司专门成立新产品导入组，主导新产品立项的工艺评审、生产设计、组装设计和测试设计等环节，并有制程组、治具组、工业工程组、设备工程组等配合参与，分析各环节的不良品成因，并制定相应改进措施，在导入环节便最大程度上保障新产品品质的稳定性。

同时，公司结合实际情况，运用现代电子技术、通信技术等建立了全流程的质量管理体系，使公司从高层管理者到一线员工均参与到产品的质量控制，保证从客户提出需求、产品设计、小批量试产、制造过程管理，到运输、交付、供应链管理的每一道流程均被纳入质量管控的范畴。基于良好的产品品质，公司产品平均制程不良率在千分之三以内，客户退换货率低于万分之四，其中汽车电子的产品品质更是趋近于零缺陷水平。

3、快速反应优势

近年来，智能控制器终端产品呈现多样化、个性化的消费趋势，一般采取定制生产模式。因产品更新换代加快、生命周期明显缩短，终端品牌商需要将客户

需求迅速转化为产品并投放市场，才能在激烈的行业竞争中保持领先地位。

公司自成立以来，坚持“认真、快、坚守承诺”的工作作风，不断尝试打破部门墙，实现信息共享，提高沟通效率；将研究人才和设计人才有机结合，技术人才和工艺人才有机结合，使得公司的研发团队在做好技术创新研究的同时，从产品规划、设计、中试到制造各环节为客户提供全面的一站式技术设计服务，大幅缩短产品开发时间，降低了客户的综合成本，在保证产品品质的同时，快速响应客户需求。

产品设计阶段，公司通过参与客户定期研发会议和市场调研分析的方式，积极参与 Conair、Breville、Simplehuman、德昌电机等核心客户的产品方案研讨，在最短时间内熟悉消费市场、挖掘客户需求。一方面有利于公司提前为新产品研发测试、组织备料、生产安排等提供充分的空间和时间；另一方面有利于强化互动，技术人员可及时跟进客户动态，快速响应客户反馈。样品交付阶段，公司凭借丰富的行业经验，利用模块化设计平台及先进的检验设备，产品设计效率高、样品交付速度快。批量生产阶段，大量使用自动化设备，在柔性生产的机制下组织生产，实现高效的生产调度、快速进行产线转换，及时交货，快速响应客户。

此外，公司还建立了完善的售前、售后服务制度，以保证及时有效的解决客户问题。如针对客户邮件，公司要求 4 小时内给予客户答复；针对客户售后反馈，要求 24 小时到达现场，48 小时处理现场，72 小时提供解决方案。公司的快速反应能力，得到了客户的高度认可。

4、客户资源优势

公司以客户需求为中心，凭借优异的产品品质、强大的设计研发能力、完善的售后服务体系，与多家国际著名终端产品厂商，如：Simplehuman、Breville、Conair、Heatmiser、德昌电机、比亚迪，建立了合作伙伴关系。在长期稳定的合作过程中，这些优质客户的高标准、严要求促进了公司产品技术水平、产品质量和服务的不断提升，亦推动了公司销售收入的快速增长，并由此形成了良好的品牌影响力，为公司市场拓展奠定了坚实的客户资源基础。

5、“多品种、小批量、多批次”的生产模式

公司成立之初专注于小家电类智能控制器的研发和生产，经过多年经营，下游领域已拓展至智能家居、新型消费类电子、离网照明、汽车电子等，产品亦从智能控制器拓展至智能产品，已具备多品种、多规格的产品规模优势，能够满足

客户多种类产品的采购需求。目前，公司已建立起两个大类、六个小类的产品矩阵，细分产品近两百种。

公司的柔性化的细胞单元生产模式、自动化设备以及合理的生产排期，能够满足不同的产品设计方案与制程工艺要求，使公司具备基于多品种的批量化生产能力。在市场竞争中，“多品种、小批量、多批次”的生产模式及相应的服务能力使公司在拓展不同领域客户及对现有客户需求的深挖具备明显优势。例如，随着公司多品种的生产模式日渐成熟，与 Simplehuman 的合作已从智能控制器延伸至终端产品，与德昌电机的合作已从割草机、打印机等智能控制器延伸至汽车电子智能控制器。

（四）面临的替代风险

智能控制器生产企业进入国际知名终端品牌厂商的供应链体系通常具有较高的门槛。一方面要求智能控制器企业必须具备强大的设计研发能力、快速批量供货能力、优秀的品质保证能力。另一方面，成为国际知名终端厂商的供应商所需的时间周期通常较长，审核严格，必须经过长期的测试和磨合。智能控制器企业一旦通过客户的最终审定，便可纳入其供应链体系。终端品牌厂商出于产品品质和供应商变更风险的考量，一般倾向与上游供应商建立长期稳定的业务关系，面临被终端品牌厂商的供应链体系外企业替代的风险较小。

公司与主要客户建立了多年良好合作关系，虽然主要客户的其他合格供应商给公司带来一定竞争压力，但公司与主要客户之间黏性依然较强，公司对大部分主要客户的销售具有可持续性。随着终端产品的更新速度越来越快，为了缩短整个产品的研发周期，一般优质的客户需要智能控制器企业在研发阶段开始介入，配合或满足其产品研发、设计、打样、试产、最终实现量产的目的。不同的智能控制器企业拥有自己擅长的领域和专长，产品设计中会运用自身独有技术或特殊工艺，使客户形成一定程度的技术依赖。当产品量产后，为避免产生潜在的质量、安全和经营风险，终端厂商通常不会轻易更换智能控制器厂家。另外，当客户有相类似的新产品需要投产时，相较竞争对手，公司在相关产品的技术积累、生产制程的优化上已具有先发优势，有更大机会能够获得相类似的新产品的订单。综上所述，公司被主要客户的其他供应商替代的风险较小。

（五）风险提示

公司已在招股说明书“第四节 风险因素”之“五、行业和技术风险”之“（一）市场竞争风险”中补充披露如下：

“公司的竞争对手除香港金宝通、和而泰、拓邦股份、朗科智能、英唐智控等知名企业外，还有众多中小型企业。与此同时，随着中国土地、劳动力成本的不断提高，导致国内企业成本竞争优势有所下降。未来公司如果不能在研发、成本控制、服务等方面持续提升，将难以保证当前增长速度或当前占有的市场份额，对公司的生产经营、盈利能力产生不利影响。

主要客户亦会定期对合格供应商进行评审，如果公司未能保持相关优势或在合作过程中发生严重过失，客户可能会基于自身产品成本、质量和供应链稳定的考虑，选择向其他公司进行采购，则公司会面临被其他厂商替代的风险。”

（六）是否能够获得充足的新产品订单，收入是否具有可持续性

截至 2020 年 10 月 31 日，公司对上述主要客户的销售收入及在手订单情况如下所示：

客户名称	销售收入		截至 2020 年 10 月 31 日在手订单金额	收入是否具有可持续性
	2020 年 1-6 月 (经审计)	2020 年 1-10 月 (未经审计)		
Greenlight Planet Inc.	5,227.10	13,470.96	7,951.01	是
德昌电机控股有限公司	3,350.44	6,501.04	2,707.09	是
Severin Elektrogeräte GmbH	1,018.67	2,740.29	1,255.83	是
广东新宝电器股份有限公司	582.38	1,463.45	612.05	是
Hayco Group	1,238.88	2,529.45	1,178.48	是
湖南炬神电子有限公司	2,215.74	7,130.61	1,072.71	是
湖南国声声学科技股份有限公司	2,774.95	3,662.17	255.12	是
乐域实业有限公司	864.02	2,796.89	2,710.05	是
Knog Pty Ltd	1,031.28	2,444.41	1,144.70	是
Buzz Agency Pty Ltd	-	-	-	否
其他客户	7,782.07	17,075.67	7,263.98	
合计	26,085.53	59,814.94	26,151.02	

报告期内，公司对 Buzz Agency Pty Ltd 销售的主要产品为智能啤酒杯，智能

啤酒杯主要用于世界著名啤酒厂商百威体育营销。受到百威营销策略调整和中美贸易战的影响，百威大幅减少使用智能啤酒杯作为其营销物料。另外，Buzz Agency Pty Ltd 已将智能啤酒杯对应的食品类促销物料业务出售，故公司与 Buzz Agency Pty Ltd 的相关交易不可持续。

除与 Buzz Agency Pty Ltd 的相关交易不可持续外，公司与其他主要客户的销售收入均具有可持续性。

公司基于 2020 年 1-9 月经致同所审阅的财务数据，结合市场供需情况以及公司自身的经营情况，公司预计 2020 年度营业收入 7.60 亿元至 7.80 亿元，较 2019 年度增长 33.52%至 37.04%，公司营业收入可持续性较强。

二、结合行业定价产品机制及竞争状况，补充披露发行人是否存在充分竞争下毛利率下滑而导致业绩下降的风险

（一）行业竞争情况

由于智能控制器行业形成国际化分工格局，国内智能控制器生产企业已经深入参与全球市场竞争。为分散供货风险，终端品牌厂商订单较为分散，且智能控制器属于定制产品，应用领域极为广泛。因此，在全球竞争格局中，尽管在某些细分领域部分企业具有较高的市场占有率，但在智能控制器整体市场所占份额不高，行业处于充分竞争状态，行业集中度较低。

国内智能控制器行业起步较晚，目前处于快速成长阶段，市场总体规模不断扩大。因市场需求旺盛，行业整体发展势头强劲，市场参与者较多。

经过市场优胜劣汰，国内已涌现一批优质的本土企业，如和而泰、拓邦股份、和晶科技、朗科智能、朗特智能等公司，作为参与全球竞争的主力军，具有性价比高、研发能力强、反应速度快、批量供货能力等优势。

（二）行业产品定价机制

1、行业产品报价机制

智能控制器行业内，产品报价机制主要根据成本加成定价。在现有客户或潜在客户有新产品上市需求时，一般会邀请 2-3 家供应商进行报价，行业内公司会综合权衡产品材料成本、人工费用、制造费用分摊、经营模式、研发参与程度、预计销量、客户在行业中地位等多种因素确定产品报价，部分智能产品的报价会

同时考虑终端零售市场报价，以保证合理的利润。总体而言，产品制造成本及预期利润率为影响行业内公司产品定价的最主要因素，对不同应用领域、不同规格型号、不同客户的报价存在一定差异。

产品制造成本主要包括材料成本、人工费用、制造费用分摊，在一定时期内相对稳定。公司通过原材料批量采购、提高自动化程度、优化生产工艺和制程、将生产逐步分散转移至东莞和江西等，已逐步在行业竞争中建立起成本优势。

预期利润率则主要需要考虑经营模式、研发参与程度、预计销量、客户在行业中地位等因素。例如，对经营模式为 ODM 或研发介入程度较高的产品，行业内公司会因使用到其自身独有技术或特殊工艺而要求更高的预期利润率；对预计销量较高的产品，行业内公司会因为后期可以通过批量生产提高熟练程度、批量采购降低材料成本来提高毛利率而降低初始预期利润率。公司凭借较强的技术研发能力、良好的产品质量和快速反应，公司毛利率与行业内优秀企业拓邦股份、和而泰、和晶科技、朗科智能平均毛利率相近。

2、协商定价机制

根据上述报价机制确定的报价仅作为行业内公司与客户议价的基础，受合作模式（受托加工或非受托加工）、销售区域、客户类型、材料是否自主采购等因素的影响，实际销售价格由行业内公司根据与客户商谈的情况灵活确定。

3、产品价格调整机制

与客户确定价格后在试产过程中，若存在生产工艺制程改动、新设备投入等因素导致生产成本上升，行业内公司会与客户协商调整量产时的产品价格。

量产过程中，若发生原材料价格大幅波动、生产人员薪酬持续上涨、产品设计方案变更等情形，行业内公司亦会与客户协商调整产品价格。

（三）是否存在充分竞争下毛利率下滑而导致业绩下降的风险

虽然智能控制器行业市场参与者较多，行业整体处于充分竞争状态，但因公司的下游目标客户主要为规模较大的终端客户和代工厂，其拥有严格的合格供应商名录或类似准入资质，所以公司的直接竞争对手一般为国内规模较大的智能控制器企业。规模较大的智能控制器企业间的竞争主要在研发实力、产品质量、应变能力等方面，一般不会进行恶性价格竞争，所以行业内合理、充分的竞争不会导致公司毛利率出现大幅下滑。

同时，公司的产品定价机制与行业惯例基本一致，一方面，公司凭借自身的实力，使公司能够获取合理的利润率，另一方面，逐步确立的成本优势使公司的报价有更多的调整空间。公司目前已建立价格审核机制，并持续关注生产过程中因原材料价格、生产人员薪酬的波动导致的生产成本变化，及时与客户协商调整价格，所以，行业产品定价机制不会导致公司毛利率出现大幅下滑。

报告期内，公司与行业内上市公司毛利率指标对比如下：

上市公司	财务指标	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
拓邦股份 (002139.SZ)	综合毛利率	23.60%	21.99%	19.95%	23.97%
和而泰 (002402.SZ)	综合毛利率	23.44%	22.25%	20.62%	21.63%
和晶科技 (300279.SZ)	家电智能控制器产品毛利率	15.54%	16.77%	16.44%	16.91%
朗科智能 (300543.SZ)	综合毛利率	19.05%	21.70%	14.79%	18.41%
平均毛利率		20.41%	20.68%	17.95%	20.23%
发行人主营业务毛利率		20.58%	20.96%	19.88%	18.37%

数据来源：Wind，各公司公开披露的年度及半年度报告

注：拓邦股份、和而泰和朗科智能毛利率系其综合毛利率；和晶科技毛利率系其家电智能控制器产品毛利率。

报告期内，公司的主营业务毛利率分别为 18.37%、19.88%、20.96%和 20.58%，同行业上市公司平均毛利率分别为 20.23%、17.95%、20.68%和 20.41%，公司及同行业上市公司平均毛利率均相对较为平稳，并未因行业内合理、充分的竞争和产品定价机制出现大幅下滑。

综上，公司充分竞争下毛利率大幅下滑而导致业绩下降的风险较小。

（四）风险提示

公司已在招股说明书“第四节 风险因素”之“五、行业和技术风险”之“（八）毛利率下降的风险”中补充披露如下：

“报告期内，公司的主营业务毛利率分别为 18.37%、19.88%、20.96%和 20.58%，较为平稳，未出现毛利率大幅下滑的情形。若未来出现行业内竞争加剧、原材料价格大幅波动、人员薪酬持续上涨、产品售价的调价机制失效等情形，则可能会导致公司面临毛利率下降的风险，进而对公司业绩带来不利影响。”

三、补充披露发行人与其他知名品牌合作关系的建立情况，是否存在持续开拓新客户资源的能力

报告期内，公司与其他知名品牌及知名企业合作情况如下：

客户名称	客户简介	相关产品	开始接触时间	目前合作情况
国内知名品牌或知名企业客户：				
安克创新科技股份有限公司	安克创新(SZ.300866)是深交所创业板上市公司，专业从事智能移动周边产品、智能生活周边产品及计算机周边产品的终端品牌。旗下“Anker”等品牌的消费电子产品销往全球，重点市场覆盖北美、日本、欧洲等 100 多个国家和地区，在亚马逊等境外大型电子商务平台上占据领先的行业市场份额，拥有较高的知名度和美誉度。同时，安克创新系 WPP 与 Google 评选的“2019 年中国出海品牌 50 强”第 10 名（前十名中包括华为、联想、小米等知名企业），其 2018 年和 2019 年营业收入分别达到 52.32 亿元和 66.55 亿元。	扫地机器人智能控制器	2018 年	双方于 2018 年确定合作关系，并指定其代工厂湖南炬神电子有限公司向公司采购智能控制器，2019 年度开始批量供货，2019 年和 2020 年 1-6 月公司对湖南炬神电子有限公司销售收入分别为 3,968.81 万元和 2,215.74 万元。
北京康力优蓝机器人科技有限公司	高科技智能服务机器人企业，系一家集科技研发、工业设计、生产制造、产品营销为一体的智能服务机器人综合方案服务商，依托康力电梯、清华紫光两大上市企业平台，已成长为国内“独角兽”科技企业，估值超过 25 亿元。	类人型商用服务机器人	2018 年	双方于 2018 年确定合作关系，2019 年度开始批量供货，2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月公司对其销售收入分别为 8.95 万元、491.63 万元和 173.75 万元。
达闼科技（北京）有限公司	云端智能机器人运营商，成立于 2015 年，总部设在北京，在深圳、成都、美国硅谷、日本东京设有分支机构。公司由国家“千人计划”首批特聘专家、前美国 UT 斯达康公司 CTO、中国移动研究院院长黄晓庆先生发起成立，软银国际孙正义先生是创始股东之一。目前已成长为国内“独角兽”科技企业，在云端机器人领域专利数全球第一。	掌上超声诊断仪	2019 年	双方于 2019 年确定合作关系，当年开始小批量供货，2019 年和 2020 年 1-6 月公司对其销售收入分别为 18.64 万元和 11.25 万元。
傲基科技股份有限公司	傲基科技是全球科技消费类产品的知名品牌商，中国跨境电商领军企业之一，2017 年入选福布斯 100 家《2017 中国潜力企业榜》，2020BrandZ 中国全球化品牌排名第 35 位。傲基科技主要从事自主品牌科技消费品的研发、设计和销售，在 3C 数码、电动工具、智能家电、家居及大健康品类等领域打造了 Aukey、Tacklife、Aicok、Homfa 和 Naipo 等知名品牌，主要通过 Amazon、eBay 等第三方平台和自营平台销往全球。傲基科技总部位于深圳，目前在香港、长春、广州、杭州、温州、美国、荷兰设有分公司，员工人数规模 2,000 多人。	电水壶智能控制器、筋膜枪智能控制器	2019 年	目前已完成商务谈判，公司已为其提供样品并得到确认，相关产品预计于 2020 年底前试产，2021 年上半年投入量产
欣旺达电子股份有限公司	欣旺达(SZ.300207)是深交所创业板上市公司，是创业板第一家以“锂电池模组整体研发、制造及销售”的上市企业，目前已成为全球锂离子电池领域的领军企业之一。目前，欣旺达已形成动力电池及动力总成、储能系统与能源互联网、3C 消费类电池、智能硬件、自动化与智能制造、第三方检测六大产业群。其中，智能硬件产业群的产品中包含 TWS 耳机。	蓝牙耳机智能控制器	2020 年	双方于 2020 年确定合作关系，2020 年 6 月开始批量供货，2020 年 1-6 月公司对其销售收入为 240.63 万元。
深圳全棉时代科技有	深交所创业板上市公司稳健医疗(SZ.300888)全资子公司，拥有自主品牌“Purcotton 全棉时代”，其产品覆盖清洁护理、孕育护理、女性护理、服装服饰、	婴儿护理相关产品	2020 年	双方于 2020 年确定合作关系，公司正在为其提供样品，

客户名称	客户简介	相关产品	开始接触时间	目前合作情况
限公司	家居生活等七大品类，核心单品包括纯棉柔巾、奈丝公主卫生巾、奈丝宝宝棉尿裤。全棉时代门店数量超过 240 家，会员数量突破 2,000 万。			相关产品预计于 2021 年上半年试产，2021 年下半年投入量产
国外知名品牌或知名企业客户：				
Sivantos Pte. Ltd	Sivantos 的前身为西门子听力集团，一直致力于尖端的助声产品的研发和销售，是世界销量领先的助听器品牌，目前全球市场份额约为 28%。2014 年西门子集团宣布将以 21.5 亿欧元的价格出售听力集团全部业务，2015 年原西门子听力集团正式更名 Sivantos。目前 Sivantos 为市场提供包括西嘉（signia）、奥德声（audio service）、力斯顿（rexton）和 A & M 四个品牌在内的助听器产品，同时还提供相应的附件、验配软件、智能手机 App 以及诊断工作流程解决方案。	助听器耳机充电器	2019 年	双方于 2020 年确定合作关系 ，相关产品预计于 2021 年上半年试产和投入量产
Enfore	德国移动支付知名企业，股东包括知名华人企业家杨致远（雅虎公司创始人）、德国跨国移动电话运营商 T-Mobile、著名风投 INDEX VENTURES 等。Enfore 早期从事收银机系统(POS)及附加功能研发销售，目前产品涵盖 POS 机、移动支付平板智能终端、移动支付 APP 等，成为面向全球移动支付用户的产品制造及一体化解决方案供应商。	支付终端智能控制器及终端成品	2019 年	正在商务洽谈中，相关产品预计于 2021 年上半年试产，2021 年下半年投入量产

注：上述客户简介主要来自相关客户的官方网站、媒体报导、Wind 等。

报告期内，公司与安克创新、康力优蓝、达闼科技、全棉时代、Sivantos 等国内外知名品牌企业建立起业务关系，公司已开始对部分新开拓的知名品牌客户批量供货，未来这部分客户将成为公司新的收入增长点。

综上，公司具备持续开拓新客户资源的能力。

四、保荐机构和申报会计师核查意见

为核查上述问题，保荐机构和申报会计师履行了下列核查程序：

1、对发行人员工、主要客户进行访谈、对主要客户发送问卷，了解主要客户的其他供应商名称及相关信息、发行人获取相关客户所凭借的优势、相关客户对发行人采购额占同类产品采购额份额、发行人的竞争优势，并通过查阅部分公司的招股说明书、公开转让说明书、年度报告、官方网站、企查查等方式，核实主要客户的其他供应商信息的准确性及发行人是否存在被其他供应商替代的风险；

2、查阅发行人**报告期审计报告、2020 年 1-9 月审阅报告、2020 年 1-10 月收入与成本明细表、截至 2020 年 10 月 31 日的在手订单情况、2020 年度业绩预计情况**，确认发行人是否能够获得充足的新产品订单、收入是否具有可持续性；

3、对发行人员工进行访谈，了解行业竞争状况、行业产品定价机制，并查

阅发行人审计报告，核实发行人是否存在充分竞争下毛利率下滑而导致业绩下滑的风险；

4、对发行人员进行访谈，了解发行人与其他知名品牌合作关系的建立情况及相关知名品牌客户资料，并通过网络查询进一步了解相关品牌客户信息，核实是否存在持续开拓新客户资源的能力。

综上，保荐机构和申报会计师认为：

1、发行人被其他供应商替代的风险较小，能够获得充足的新产品订单，收入具有可持续性；

2、发行人不存在充分竞争下毛利率大幅下滑而导致业绩下降的风险；

3、发行人具备持续开拓新客户资源的能力。

五、补充披露情况

上述情况已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、公司行业竞争地位”及“四、公司主营业务情况”之“（一）主要产品的生产与销售情况”之“7、主要客户合作情况”、“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、偿债能力、流动性与持续经营能力”之“（六）成长性分析”进行补充披露，并在招股说明书“第四节 风险因素”中进行风险提示。

2、发行人与主要客户开展业务的合理性，是否存在利益输送情形。

申请材料显示，（1）发行人 2013 年与 GLP 开始合作，2017 年对其销售额占 GLP 当期营业收入的 89.68%，发行人报告期前十大供应商中山东精工、宁择信、百众电子、沃沛斯、顺生电子、科华塑胶均为 GLP 引荐，部分供应商注册资本较小，宁择信注册资本为 150 万元，百众电子、沃沛斯和科华塑胶为 100 万元，顺生电子为 50 万元。

（2）由于货款逾期时间较长，发行人与 GLP、Knog 签订还款计划，GLP 逾期贷款月利率为 1.2%，Knog 为 2%，2020 年上半年逾期贷款利息收入合计 342.60 万元，利息收入占发行人 2020 年上半年扣非后归母净利润的 12.3%。

（3）发行人 2003 年开始与雪华铃开展合作，2017 年向雪华铃和新乐华销售收入为 1791.23 万元，2018 年和 2019 年分别为 4190.06 万元和 4051.73 万元，

主要因为雪华铃选择发行人为 KDP 打奶器产品智能控制器独家供应商。发行人实际控制人欧阳正良于 2000 年入职雪华铃任采购经理，并于 2007 年离职。发行人持股 11.58% 的自然人股东、监事苟兴荣的配偶 Loerwald Ralf Manfred 报告期内曾担任雪华铃总经理，曾担任新乐华董事，Loerwald Ralf Manfred 于 2015 年 11 月辞职。

请发行人补充披露：（1）GLP 向发行人指定供应商的原因，GLP 与指定的供应商开展业务的背景、是否具有关联关系；发行人向指定供应商的采购是否真实发生，采购额供应商的注册资本是否匹配；发行人与 GLP 及指定供应商交易相关实物流、资金流与合同约定及商业实质是否一致；GLP 是否对发行人存在重大依赖；请保荐机构和会计师就前述事项进行核查，并说明核查的过程、取得的依据和得出的结论；（2）发行人与 GLP 及 Knog 约定的逾期账款利息的依据，是否公允；（3）结合前述事项补充披露 GLP、Knog 与雪华铃是否存在对发行人进行利益输送的情形，发行人与其开展的交易是否具有商业合理性。请保荐机构和会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、GLP 向发行人指定供应商的原因，GLP 与指定的供应商开展业务的背景、是否具有关联关系；发行人向指定供应商的采购是否真实发生，采购额供应商的注册资本是否匹配；发行人与 GLP 及指定供应商交易相关实物流、资金流与合同约定及商业实质是否一致；GLP 是否对发行人存在重大依赖；请保荐机构和会计师就前述事项进行核查，并说明核查的过程、取得的依据和得出的结论

（一）GLP 向发行人指定供应商的原因，GLP 与指定的供应商开展业务的背景、是否具有关联关系

GLP 成立于 2008 年，注册地在美国，2009 年在深圳设立办事处，随着业务规模的扩大陆续在印度以及非洲的肯尼亚、乌干达、坦桑尼亚等地设立子公司。其美国母公司在成立之初负责产品的研发设计，目前主要负责采购订单下达和货款支付、投融资管理；深圳办事处负责研发、采购、供应商现场质量控制、货物运输安排等；印度子公司目前负责集团的运营管理、品牌推广、财务、人事及在

印度当地的销售和售后服务；其他子公司主要负责在当地开展销售工作和提供售后服务。

GLP 考虑到中国制造业发达、产业链完善，且其最初主要在印度推广离网照明产品，从中国采购货物便于运输，故在中国寻找供应商进行离网照明产品的生产。2009 年 GLP 在深圳设立办事处后便积极在国内拓展供应商，在考察、审核多个供应商后，于 2011 年开始与东莞一家具有综合生产能力的供应商建立长期合作关系。

随着离网照明产品在非洲、印度等地快速渗透，GLP 业务规模逐渐扩大，并且考虑到即将有新产品上市，GLP 需要继续在中国拓展新的离网照明产品供应商。2013 年，GLP 对发行人进行考察后认可发行人的综合生产能力，能够“一站式”完成智能控制器生产、结构件组装、成品包装等工序交付终端智能产品，并且发行人能够满足其品质、交期、服务等相关要求，而发行人亦希望逐步扩大终端智能产品的销售规模，双方于当年建立起合作关系，2014 年度开始批量为其生产离网照明产品，至今双方合作关系一直较为稳定。目前，除发行人外，GLP 在中国还有另外两家有较强实力的一级供应商为其生产离网照明产品。

下游终端客户尤其是大型知名企业为保证产品质量、供应链的安全性、交付的及时性和成本的合理性，对核心原材料的采购，采用“合格供应商认证制度”，会对该等供应商进行考察、认证和持续监管。发行人和 GLP 向发行人指定的供应商分别属于客户 GLP 不同级次的供应商，GLP 要求发行人向指定供应商采购是为了实现上述目标。目前，GLP 深圳办事处约有员工 50 人，其中包括 14 名采购工程师负责供应链管理，GLP 的采购工程师持续对市场上的供应商进行考察、认证，并对目前数量众多的合格供应商进行定期评审。另外，为保证不同级次的供应商之间的配合度和管理的便利性，GLP 向发行人指定的供应商均在中国，且大部分位于华南地区。

发行人系 OEM 模式下为 GLP 生产，发行人结合自身生产工艺，根据 GLP 需求量，向其指定供应商采购原材料或者自主采购原材料，进行批量生产，满足客户产品安全性、功效性等质量要求。

报告期内，GLP 指定的境内供应商及其基本信息如下：

序号	名称	注册资本	董事、监事和高级管理人员	主要股东	主要经营范围
1	山东精工电子科技有限公司	6,770 万元	温福君任董事长,柯西文任董事兼经理,柳祎、李华伦、石斌、施泽忠、李建坤任董事,梁红、张帅、王欣健任监事	北京航天智盈科技中心(有限合伙)持股 32.42%,山东省新旧动能转换跨境创投母基金合伙企业(有限合伙)持股 17.48%,枣庄新源新业股权投资基金合伙企业(有限合伙)持股 17.48%,北京航天国调创业投资基金(有限合伙)持股 14.44%	电子产品、电池产品及新能源材料的生产、检测、销售及售后服务,技术开发、转让、服务及咨询;新能源船舶用电池的生产和销售(不含国家限制、淘汰类及落后产品,须经环保部门验收通过后方可开展生产经营活动);仪器仪表、电化学测试设备、太阳能产品、充电设备、除四轮以外电动车辆、化工产品(不含危险化学品及易制毒化学品)、建材、电缆、光缆、钢材、机电产品、五金交电、有色金属(不含稀有金属)、保温材料销售;仓储货物代理(不含危险化学品及易制毒化学品);进出口贸易(不含出版物)
2	深圳市宁择信光电科技有限公司	1,500 万元	谷海波任经理、执行董事,金念任监事	谷海波持股 100%	电子材料的技术开发、销售;太阳能电池组件、太阳能电站的开发、设计、运维、销售;太阳能发电项目施工;货物进出口、技术进出口。
3	惠州市百众电子有限公司	100 万元	黄冬任经理、执行董事,杨庆兰任监事	黄冬、杨庆兰各持股 50%	生产、加工、销售:电子产品、五金产品(不含电镀、铸造工序);货物及技术进出口。
4	沃沛斯(上海)贸易有限公司	100 万元	许汎玮任总经理,ROBERT CHRISTOPH HAENDEL 任执行董事,陈玟君任监事	沃聖能源有限公司持股 100%	太阳能电池片、太阳能组件、太阳能发电系统及其零配件,橡塑制品、金属制品、纸制品、办公用品、鞋帽、服装服饰、五金交电、电线电缆的批发、进出口、佣金代理(拍卖除外),并提供相关配套服务。
5	深圳市顺生电子有限公司	50 万元	胥建强任总经理,周海任执行董事,周春梅任监事	胥建强持股 80%,周海持股 20%	连接线、电子元器件、电子连接器、接插件(电子元件类)。
6	东莞市科华塑胶模具有限公司	100 万元	李益海任经理、执行董事,黄显英任监事	李益海持股 60%,黄显英持股 40%	产销、加工:塑胶模具、五金模具、塑胶制品、五金配件。
7	深圳市轩达电子有限公司	1,200 万元	高磊任总经理、执行董事,张秀青任监事	高磊持股 99%	电子产品、麦克风、扬声器、模具的销售及技术开发;国内贸易;货物及技术进出口业务。
8	东莞市科宏电子科技有限公司	100 万元	李益海任经理、执行董事,李强任监事	东莞铨美塑胶五金有限公司持股 100%	研发、加工、产销:电子产品、五金制品、五金模具、塑胶制品、塑胶模具;货物或技术进出口(国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外)。
9	深圳市明电环球科技有限公司	1,000 万元	万方明任总经理,胡显林任执行董事,吴庆华任监事	胡显林持股 50%,万方明持股 44%,深圳市绿动源贸易合伙企业(有限合伙)持股 6%	新材料及产品的研发;锂离子电池、光学仪器、3D 眼镜、充电器、耳机、数据线、手机配件、移动通信及配件、普通机械、电子产品、办公设备的销售;电池材料及其配件的研发、销售与技术服务;货物及技术进出口。
10	深圳凯铂橡塑制品有限公司	50 万元	刘献忠任总经理、执行董事,彭于阳任监事	刘献忠持股 50%,彭于阳持股 50%	橡胶制品、硅胶制品、塑胶制品、电气设备、电线电缆的研发与销售;国内贸易;货物及技术进出口。

序号	名称	注册资本	董事、监事和高级管理人员	主要股东	主要经营范围
11	深圳市中远丰科技有限公司	500 万元	杨奎任总经理、执行董事，刘勇任监事	杨奎持股 95%，刘勇持股 5%	薄膜开关、铭板、镜片、软性线路、电子材料的技术开发与销售；国内贸易，货物及技术进出口。
12	东莞市横沥众翔发五金电子厂	已注销	个体工商户：谢晓勇		加工：五金、电子、车床。
13	深圳市德盛兴实业有限公司	1,000 万元	李永科任总经理、执行董事，贾玉芝任监事	李永科持股 60%，贾玉芝持股 40%	模具、塑胶制品的生产；经营进出口业务。
14	深圳市吉力电业有限公司	300 万元	王钦科任董事长，敖金娣任总经理，袁根如、王钦平任董事，敖六娣任监事	王钦科持股 62.5%，袁根如持股 15%，黎达宁持股 12.5%，王钦平持股 10%	电业设备的购销（不含国家限制项目）；货物及技术进出口。
15	深圳市精宏昌精密电子有限公司	50 万元	王俊昌任总经理、藏建崇任执行董事，藏建定任监事	王俊昌持股 66.67%，藏建崇持股 33.33%	电子产品、电子连接器和连接线、电脑周边配件、扩音器材、五金制品生产及销售；塑胶制品、模具的销售；国内贸易，货物及技术进出口。
16	东莞市澜勇五金有限公司	100 万元	谢晓勇任经理、执行董事，宋文澜任监事	谢晓勇持股 100%	生产、加工：五金产品；加工：金属制品、模具、机械、五金冲压、数控车床、电脑锣。
17	温州市中塑电子有限公司	500 万元	朱海孟任总经理，执行董事，周霞任监事	朱海孟持股 70.59%，周霞持股 29.41%	塑料件、电力金具、电子元件、高低压电器、成套柜体、电线电缆制造、加工；化工原料（不含危险化学品和易制毒化学品）、汽车配件销售。
18	广州丰江电池新技术股份有限公司	6,033.5 万元	黄国林任董事长，唐胜成任董事、总经理，曾小平任董事、副总经理，陈丽纯、汤维斌任董事，李利任监事会主席，易世明、袁辉任监事，周倩任董事会秘书，安妮任财务总监	黄国林持股 40.03%，唐胜成持股 17.61%，汤维斌持股 14.55%	锂离子电池制造；电池销售；能源技术研究、技术开发服务；货物进出口（专营专控商品除外）；技术进出口
19	深圳市瑞信集成电路有限公司	100 万元	龙朝晖任总经理、执行董事，金志英任监事	龙朝晖持股 55%，金志英持股 45%	集成电路、电子产品的技术开发与购销及其它国内贸易（不含专营、专控、专卖商品及限制项目）；经营进出口业务。
20	深圳市金固五金制品有限公司	50 万元	任汾任总经理、执行董事，彭若林任监事	任汾持股 100%	五金制品的销售；国内贸易。
21	深圳市旭锦科技有限公司	200 万元	李飞任总经理、执行董事，付大伟任监事	李飞持股 60%，付大伟持股 40%	电源产品、音视频产品的技术开发；国内贸易。

序号	名称	注册资本	董事、监事和高级管理人员	主要股东	主要经营范围
22	东莞市虎门技展电子厂	-	个体户：高文巷		生产、销售：电子产品及胶粘制品。
23	东莞市适质塑料制品有限公司	500 万元	周媛任监事	李衡良、周媛各持股 50%	销售：塑料制品、塑料模具、塑料机械及配件；设计、加工、销售：照明灯具及零配件。
24	深圳市众志祥科技有限公司	500 万元	石磊任总经理、执行董事，危翔任监事	危翔持股 100%	电子产品、电子元器件、保护器件、电源产品的研发、销售、技术维护与咨询。
25	深圳市优源创科技有限公司	3 万元	吴社教任总经理、执行董事，刘陶旺任监事	吴社教持股 100%	五金产品、电子产品、塑胶产品、模具的销售；环保设备、超纯水设备及水处理相关配件的设计、研发、开发、技术成果转让、技术服务及销售；国内贸易，货物及技术进出口。
26	东莞市慧都塑胶包装有限公司	50 万元	黄振宇任总经理、执行董事，蓝花明任监事	黄振宇持股 100%	生产、销售：塑胶包装制品、塑胶材料、包装材料。
27	深圳市朗琴音响技术有限公司	100 万元	张义春持股任总经理、执行董事，李志军任监事	张义春持股 55%，徐敏锋持股 30%，黄世军、朱莲、印晓明各持股 5%	货物及技术进出口。
28	东莞市夏邦实业有限公司	50 万元	夏侯丹任总经理、执行董事，温雄任监事	夏侯丹持股 55%，温雄持股 45%	生产、加工、销售：包装材料、胶粘制品、绝缘材料、隔热和隔音材料、电力电子元器件、电子产品、塑胶制品、五金制品（不含电镀）、防火材料；货物进出口、技术进出口。
29	伯恩半导体(深圳)有限公司	500 万元	黄俊任总经理，执行董事，张猛任监事	张猛持股 60%，黄俊持股 40%	电子产品、电子元器件、计算机软硬件的研发及销售；国内贸易；货物及技术进出口。
30	深圳市宝晖包装制品有限公司	100 万元	钟云华任总经理、执行董事，何棣辉任监事	唐新华持股 60%，何棣辉持股 30%，钟云华持股 10%	国内商业、物资供销业。
31	安宏电子科技有限公司(深圳)有限公司	200 万港元	曾泽弘任董事长，陈东伸、邓博任董事	ELCOM TECHNOLOGY INTERNATIONAL INC.持股 100%	生产经营闭路监控系统及相关的零配件（不含限制项目）。

经核查，上述供应商与发行人及 GLP 不存在关联关系，均系 GLP 采购工程师通过行业内人士推荐、参加展会或网络搜索等形式开发并与其建立合作关系，进入 GLP 产品 BOM 清单名录。

(二) 发行人向指定供应商的采购是否真实发生，采购额与供应商的注册资本是否匹配；发行人与 GLP 及指定供应商交易相关实物流、资金流与合同约定及商业实质是否一致

报告期内，发行人向 GLP 指定供应商采购金额如下：

单位：万元

序号	指定供应商名称	采购主要内容	注册资本	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
1	山东精工电子科技有限公司	电池	6,770 万元	567.63	1,947.87	2,406.50	3,639.92
2	深圳市宁择信光电科技有限公司	电池	1,500 万元	483.70	1,605.35	1,907.41	2,433.61
3	惠州市百众电子有限公司	线材	100 万元	196.34	931.18	1,060.40	1,629.62
4	沃沛斯（上海）贸易有限公司	电池	100 万元	145.11	668.66	716.69	1,923.89
5	深圳市顺生电子有限公司	线材	50 万元	149.43	625.28	853.05	1,425.44
6	东莞市科华塑胶模具有限公司	塑胶	100 万元	86.81	661.54	816.41	1,262.79
7	深圳市轩达电子有限公司	音频	1,200 万元	78.85	203.24	244.93	165.43
8	东莞市科宏电子科技有限公司	塑胶	100 万元	129.83	304.58	157.02	-
9	深圳市明电环球科技有限公司	电池	1,000 万元	259.06	293.90	-	-
10	深圳凯铂橡塑制品有限公司	橡胶	50 万元	40.37	149.32	155.66	207.39
11	深圳市中远丰科技有限公司	包材	500 万元	18.99	83.88	75.07	140.67
12	东莞市横沥众翔发五金电子厂	五金	已注销	-	24.18	92.62	181.42
13	深圳市德盛兴实业有限公司	塑胶	1,000 万元	3.40	17.68	13.42	220.27
14	深圳市吉力电业有限公司	线材	300 万元	91.42	49.93	86.33	20.64
15	深圳市精宏昌精密电子有限公司	五金	50 万元	14.93	44.82	60.19	94.93
16	东莞市澜勇五金有限公司	五金	100 万元	44.20	91.14	26.70	-
17	温州市中塑电子有限公司	包材	500 万元	6.83	19.21	20.69	37.13
18	广州丰江电池新技术股份有限公司	电池	6,033.5 万元	77.45	0.35	-	-
19	深圳市瑞信集成电路有限公司	IC	100 万元	9.28	22.01	20.45	19.08
20	深圳市金固五金制品有限公司	五金	50 万元	3.96	9.70	25.87	13.60
21	深圳市旭锦科技有限公司	IC	200 万元	29.91	15.22	-	-
22	东莞市虎门技展电子厂	五金	-	10.12	28.96	-	-
23	Aeris Communications Inc	IC	未能获取信息	19.15	8.43	-	-

序号	指定供应商名称	采购主要内容	注册资本	2020年 1-6月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
24	东莞市适质塑料制品有限公司	塑胶	500 万元	11.40	10.70	-	-
25	深圳市众志祥科技有限公司	显示器件	500 万元	14.97	4.67	-	-
26	深圳市优源创科技有限公司	显示器件	3 万元	16.29	-	-	-
27	东莞市慧都塑胶包装有限公司	包材	50 万元	4.58	3.46	-	-
28	深圳市朗琴音响技术有限公司	音频	100 万元	7.42	-	-	-
29	东莞市夏邦实业有限公司	包材	50 万元	1.26	2.62	-	-
30	伯恩半导体(深圳)有限公司	分立半导体器件	500 万元	0.63	3.18	-	-
31	深圳市宝晖包装制品有限公司	包材	100 万元	2.85	-	-	-
32	安宏电子科技有限公司(深圳)有限公司	IC	200 万港元	0.15	1.55	-	-
合计				2,526.32	7,832.61	8,739.41	13,415.83

由上表可知，除沃沛斯（上海）贸易有限公司、惠州市百众电子有限公司、深圳市顺生电子有限公司、东莞市科华塑胶模具有限公司、东莞市科宏电子科技有限公司、深圳凯铂橡塑制品有限公司外，发行人向 GLP 其他指定供应商的采购额与其注册资本相匹配。

沃沛斯（上海）贸易有限公司等 GLP 指定供应商经营实力基本情况如下：

序号	供应商名称	注册资本	备注	与发行人 采购规模 是否匹配
1	沃沛斯（上海）贸易有限公司	100 万元	该企业同一控制下的兄弟公司沃沛斯（常州）能源科技有限公司注册资本为 1,000 万美元。	是
2	惠州市百众电子有限公司	100 万元	国内微细电子线材产业主要集中在珠三角地区，大多数厂商规模较小，市场集中度不高；该类企业对机器设备的要求低，技术含量较低，属于劳动力密集型企业，注册资本较小。	是
3	深圳市顺生电子有限公司	50 万元		是
4	东莞市科华塑胶模具有限公司	100 万元	该企业的业务、人员和资产来自于 2007 年成立的同一实际控制人控制的东莞市群展塑胶模具有限公司；保荐机构现场走访时该企业占地面积约 6,000 平方米，有注塑机 28 台，员工 130-150 人。	是
5	东莞市科宏电子科技有限公司	100 万元	现改名为东莞铨美电子科技有限公司，该企业股东李强控股的东莞铨美塑胶五金有限公司注册资本为 800 万元。	是
6	深圳凯铂橡塑制品有限公司	50 万元	该企业成立于 2012 年 5 月，自 2013 年 12 月开始与公司合作；现有硅胶炼胶机、平板硫化机、数控切料机等多台成套生产设备。	是

综上所述，发行人向 GLP 指定供应商的采购额与上述供应商注册资本或其综合经营实力相匹配。

在客户指定供应商模式下，发行人产品销售和原材料采购业务相互独立，发行人与客户、供应商的交易情况说明如下：

发行人与 GLP 签订购销合同，双方对产品交付、信用政策、质量保证等进行约定，发行人是销售合同的义务人，负有向客户提供商品的直接责任；发行人根据客户订单需求安排生产和采购原材料，在客户指定原材料供应商的情况下，指定供应商同时需要通过发行人的合格供应商评审，且是由发行人自主向供应商采购原材料，与供应商直接沟通约定原材料型号、数量、付款期限等事项，并签订购销合同。发行人从 GLP 指定供应商采购原材料的价格由发行人、GLP 及其指定供应商协商确定且与市场价格基本一致；原材料经发行人验收入库后，所有权归发行人所有，发行人对存货进行后续管理和核算，在生产加工过程中的保管和灭失、价格波动等风险，均由发行人承担。发行人依据客户具体型号产品的成本加成一定的利润进行报价，与客户协商后确定产品的最终价格。

保荐机构和发行人会计师核查了 GLP 报告期各期销售真实性单据，包括销售合同、记账凭证、出库单、销售订单、出口报关单、银行回款单等，发行人与 GLP 交易的相关实物流、资金流与合同约定及商业实质一致。

保荐机构和发行人会计师核查了山东精工电子科技有限公司、深圳市宁择信光电科技有限公司、深圳市顺生电子有限公司、惠州市百众电子有限公司沃沛斯（上海）贸易有限公司、东莞市科华塑胶模具有限公司等 GLP 指定供应商采购真实性单据，即抽取报告期内相应记账凭证，核对至采购合同、入库单、采购订单、验收单、税务发票、银行付款单等文件，验证采购真实性。报告期各期查证情况如下：

单位：万元

项目	向 GLP 指定供应商 采购总额	GLP 指定供应商 核查金额	核查比例
2020 年 1-6 月	2,526.32	1,888.08	74.74%
2019 年度	7,832.61	7,038.36	89.86%
2018 年度	8,739.41	7,760.46	88.80%

项目	向 GLP 指定供应商 采购总额	GLP 指定供应商 核查金额	核查比例
2017 年度	13,415.83	12,315.27	91.80%

经过上述核查，发行人与 GLP 指定供应商交易的相关实物流、资金流与合同约定及商业实质一致。

（三）GLP 是否对发行人存在重大依赖

1、GLP 具有较高的市场地位和安全的供应链体系

GLP 系全球离网照明协会荣誉会员，参与非洲 Lighting Global 标准制定；自有品牌“Sun King”系离网能源领域领导者品牌，在印度和非洲离网照明市场份额位居前三。

通过多年的发展，GLP 已建立了完善的供应商评审和管理体系，执行合格供应商认证制度，与核心原材料供应商和终端成品供应商均已建立长期稳定合作关系，可有效保证产品质量与供应链的安全性，不存在对单一供应商存在重大依赖的情况。

2、发行人对 GLP 销售额占其营业收入的比例不断降低

报告期内，发行人对 GLP 销售额占 GLP 当期营业收入（GLP 年度财务报告涵盖的期间为上年 4 月 1 日至本年 3 月 31 日，为增加数据可比性，此处 GLP 当期营业收入系将其会计期间调整为 1 月 1 日至 12 月 31 日的数据，即调整为相应公历年度的营业收入）的比例分别为 54.89%、31.08%、19.79%和 14.09%，呈逐年（期）大幅下降趋势。

2019 年起发行人对 GLP 销售额占其营业收入的比例已处于较低水平，随着 GLP 引进新的供应商和加大自身销售推广力度，发行人向 GLP 销售额占其营业收入比重**预计将趋于稳定**，GLP 对发行人不存在重大依赖。

3、GLP 对发行人不存在市场推广、产品应用和技术上的依赖

GLP 系发行人 OEM 生产模式下客户。在 OEM 生产模式下，GLP 负责产品研发与销售、统一控制与协调生产关键节点，具体生产工作则由发行人等一级供应商完成：在采购环节，核心原材料由 GLP 指定的供应商提供，并且要求一级供应商进行严格的进货检验，控制原材料的质量标准；在生产环节，GLP 研发团队会在生产工艺、质量控制等方面对一级供应商进行技术支持和质量监督管理，

以保证生产过程的效率和质量；成品入库前，GLP 品质团队按照指定的检验标准和规范程序进行严格检验，以确保代工产品的质量合格；在销售环节，GLP 指定一级供应商将产品发运到指定区域，并利用自有品牌和销售渠道拓展印度、非洲等离网照明市场份额，实现持续经营。

GLP 核心竞争力体现在产品销售、研发设计与生产管控，单一供应商具有可替代性。因 GLP 回款状况欠佳和部分产品型号毛利率较低，发行人主动缩减对其产销规模，GLP 已于 2019 年引进第三家有较强实力的一级供应商为其共同批量供货。

因此，GLP 与发行人之间的业务仅为产品产销关系，对发行人不存在市场推广、产品应用和技术上的重大依赖。

4、GLP 独立经营，对发行人不存在重大依赖

发行人与 GLP 系两个独立的法人主体，双方股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员及其关联方不存在关联关系，在资产、人员、机构、财务、业务等方面均独立运营，不存在机构混同或交叉的情形，GLP 对发行人不存在重大依赖。

综上所述，GLP 对发行人不存在重大依赖。

二、发行人与 GLP 及 Knog 约定的逾期账款利息的依据，是否公允

1、逾期账款产生的原因和逾期时长

GLP 自 2019 年 6 月开始出现未按账期足额向公司支付货款，并形成滚动拖欠公司应收账款的情况，截至报告期末已持续 13 个月，主要原因是 GLP 转换贷款银行，因其原贷款银行借款利率较高，该公司归还原贷款银行的借款后再向其他利率较低的银行重新申请银行借款，在此期间因还贷款、再重新申请贷款出现了时间间隔，导致资金暂时性紧张。公司已于 2020 年 4 月至 7 月陆续收回 GLP 全部逾期货款，自 2020 年 7 月起，GLP 货款支付恢复正常，目前不存在货款逾期情形。

Knog 自 2019 年 5 月开始出现未按账期足额向公司支付货款，并形成滚动拖欠公司应收账款，截至报告期末已持续 14 个月，主要原因是其研发投入较高，导致资金紧张。公司已于 2020 年 4 月至 9 月陆续收回 Knog 全部逾期货款，自 2020 年 9 月起，Knog 货款支付恢复正常，目前不存在货款逾期情形。

2、收取逾期账款利息的依据和公允性

除 GLP、Knog 外，其他客户主要因对账时间差异、开票时间差异、相关人员变动等造成的偶发性贷款逾期，此等情况下客户偿付能力是正常的，出现的延迟支付不会形成持续大额滚动欠款，应收账款回收风险低。而 GLP 和 Knog 在较长时期滚动拖欠公司货款，且逾期金额大，公司与其协商约定逾期贷款利息计算及支付方式，收取的利息属于罚息性质，目的是为了促使其尽快支付货款。

GLP 由于转换贷款银行导致资金短缺是暂时的，存在随时偿还的可能性，因此与公司约定按蚂蚁借呗平均日利率 0.04%（低于国内银行信用逾期日利率 0.05%）计息作为逾期贷款补偿，并简化为自 2019 年 11 月起按月逾期贷款乘以月利率 1.2% 计算。

保荐机构通过经济指标（<https://zh.tradingeconomics.com/>）检索，GLP 管理职能所在地（印度）2020 年银行贷款年利率为 8.0%-20.0%，该等贷款年利率中值与本次公司与 GLP 约定利率基本一致，利率公允。

由于公司对 Knog 的结算政策为月结 90 天，比对 GLP 结算政策（预收 30%、发货后 60 天收余款）宽松，且 Knog 是因其研发投入较高导致资金紧张，风险高于 GLP 转换贷款银行导致的资金暂时性紧张，因此公司对 Knog 逾期贷款利息需加上部分风险罚金，也为了督促逾期贷款及早回款。

参考《最高人民法院关于审理民间借贷案件适用法律若干问题的规定》，公司与 Knog 协商后约定利率不超过年利率 24%，并按 2.0% 的月利率自 2019 年 5 月起计算月逾期贷款利息，价格公允。

公司在 2020 年 1-6 月收取逾期贷款的利息金额合计 342.60 万元，与正常经营业务产生损益不存在直接关系，具有特殊性和偶发性，因此将其列为非经常性损益，不影响公司扣除非经常性损益后净利润。

综上所述，公司向 GLP、Knog 结算的逾期贷款利息公允，不存在纠纷或争议；收取的利息金额合理，相关会计处理恰当。

三、结合前述事项补充披露 GLP、Knog 与雪华铃是否存在对发行人进行利益输送的情形，发行人与其开展的交易是否具有商业合理性

（一）收取 GLP 和 Knog 逾期贷款利息

GLP 主营业务为离网照明产品的研发和销售。发行人对其销售离网照明产

品，与其主营业务直接相关。报告期内发行人对其销售收入分别为 21,043.19 万元、16,477.08 万元、14,574.26 万元和 4,920.74 万元，符合发行人和 GLP 业务发展需求与经营实际情况，具备商业合理性。

Knog 主营业务为自行车灯的研发和销售。发行人对其销售自行车灯，与其主营业务直接相关。报告期内发行人对其销售收入分别为 1,252.86 万元、922.25 万元、2,758.04 万元和 792.45 万元，符合发行人和 Knog 业务发展需求与经营实际情况，具备商业合理性。

由于 GLP 转换贷款银行导致资金暂时性紧张，Knog 研发投入较高导致资金紧张，GLP 和 Knog 自 2019 年上半年开始出现未按账期足额向公司支付销售货款，并形成滚动拖欠公司应收账款的情况。

由于货款逾期时间较长，GLP 和 Knog 分别与公司签订了还款计划，并约定 GLP 自 2019 年 11 月起为逾期贷款按照月利率 1.2% 支付利息，Knog 自 2019 年 5 月起为逾期贷款按照月利率 2.0% 支付利息，该类利息属于罚息性质，目的是促使其按时支付货款。因此，公司收取 GLP 和 Knog 逾期贷款利息发生的原因合理、真实且具有商业合理性。截至本回复出具日，GLP 和 Knog 回款均已恢复正常。

上述定价参照网商银行贷款日利率、风险因素及资金占用时间测算，利息价格公允。本次逾期贷款利息金额合计 342.60 万元，预计对全年的净利润影响较小，且不影响公司扣除非经常性损益后净利润，不存在利益输送。

（二）与雪华铃（含新乐华）的产品销售

雪华铃（含新乐华）主营业务为小家电的生产和销售，未自主生产智能控制器。发行人对其销售打奶器、咖啡机等智能家居及家电类智能控制器，与其主营业务直接相关。随着雪华铃（含新乐华）的销售规模变化，报告期内发行人对其产品销售收入分别为 1,791.23 万元、4,190.06 万元、4,051.73 万元和 1,017.28 万元。相关销售符合发行人和雪华铃（含新乐华）业务发展需求与经营实际情况，具备商业合理性。

2017 年、2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月，发行人向雪华铃（含新乐华）销售产品的毛利率分别为 16.53%、12.88%、18.87% 和 20.94%，均低于发行人各期智能家居及家电类智能控制器毛利率（分别为 23.91%、20.14%、21.07% 和 22.88%），发行人对雪华铃销售价格公允，结算政策和信用期限未发生变化，发

行人向其销售的产品或其已生产的终端成品不存在积压的情况。

综上所述，报告期各期发行人与 GLP、Knog 和雪华铃（含新乐华）不存在关联关系；发行人与该等客户的相关交易真实有效，具备商业合理性；双方交易定价遵循市场原则，由双方平等协商决定，定价公允，收益水平合理，不存在利益输送的情形。

四、保荐机构和申报会计师核查过程、取得依据和核查结论

（一）核查程序

保荐机构和申报会计师履行了如下核查程序：

1、对销售部门相关人员进行访谈，了解客户指定供应商模式的必要性、定价依据、合作模式等信息；查询可比公司或同行业公司对客户指定供应商模式的相关描述，了解该模式是否属于行业常态；

2、取得 GLP 指定供应商名单，了解该等供应商与其建立合作的背景；与产品 BOM 表物料代码中指定品牌（或型号）相核对；

3、查阅 GLP 销售合同，其指定供应商采购合同，查阅合同对采购、销售相关约定条款；

4、取得发行人采购明细表，统计分析 GLP 指定供应商的采购内容、采购金额等内容；

5、通过国家企业信用信息公示系统、企查查查询相关供应商的基本情况；

6、通过对 GLP 走访与函证、主要供应商走访与函证，了解发行人与其合作情况，确认交易往来情况，与发行人、控股股东、董事、监事、高级管理人员及其关系密切人员之间是否存在关联关系或未披露的其他利益安排，是否存在业务、资金往来；

7、向 GLP 发送调查问卷，获取 GLP 报告期内营业收入、向发行人采购的货物最终销售实现数量、发行人在 GLP 供应链体系中的地位等情况；

8、对 GLP 相关销售收入进行细节测试，查阅 GLP 报告期内销售框架合同、记账凭证、销售订单、出库单、出口报关单、税务发票、银行回款单等交易凭证，以核查发行人与 GLP 交易的真实性、收入确认时点合理性及回款情况等，同时关注是否存在第三方回款，验证发行人与 GLP 交易的相关实物流、资金流与合同约定及商业实质是否一致；

9、对报告期各期采购额较大的 GLP 指定供应商进行细节测试，查阅采购框架协议合同、记账凭证、入库单、采购订单、验收单、税务发票、银行付款单等交易凭证，以核查发行人与 GLP 指定供应商交易的真实性、存货确认时点合理性及付款情况等，同时关注是否存在向第三方付款，验证发行人与 GLP 指定供应商交易的相关实物流、资金流与合同约定及商业实质是否一致；

10、访谈了解 GLP 和 Knog 货款逾期的原因，了解双方协商过程、分析 GLP 和 Knog 的还款意愿和还款能力，收取逾期货款利息是否符合行业惯例；

11、查阅 GLP 和 Knog 的还款计划和银行回单，核查逾期货款利息会计处理是否恰当；

12、查阅了《最高人民法院关于审理民间借贷案件适用法律若干问题的规定》；

13、通过经济指标（<https://zh.tradingeconomics.com/>）检索印度 2020 年银行贷款年利率情况；

14、通过收入明细表和应收账款明细表测算逾期货款利息的准确性；

15、查阅报告期内财务报表、收入明细表，核验和统计发行人对 GLP、KNOG 和雪华铃（含新乐华）的销售金额的真实性、准确性，毛利率的合理性。

（二）核查结论

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、GLP 向发行人指定供应商的原因系为保证产品质量、供应链的安全性和成本的合理性，符合行业惯例；GLP 指定的供应商与发行人不存在关联关系，与 GLP 亦不存在关联关系，均系 GLP 采购工程师通过行业内人士推荐、参加展会或网络搜索等形式开发并与其建立合作关系；发行人向 GLP 指定供应商的采购真实发生，采购额与该等供应商注册资本或其综合经营实力相匹配；发行人与 GLP 及其指定供应商进行采购的相关实物流、资金流与合同约定及商业实质一致；GLP 对发行人不存在重大依赖。

2、发行人与 GLP、Knog 结算逾期货款利息公允，不存在纠纷或争议；收取的利息金额合理，相关会计处理恰当。

3、报告期各期发行人与 GLP、Knog 和雪华铃（含新乐华）不存在关联关系；发行人与该等客户的相关交易真实有效，具备商业合理性；双方交易定价遵循市场原则，由双方平等协商决定，定价公允，收益水平合理，不存在利益输送的情

形。

五、补充披露情况

上述情况已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、公司主营业务情况”之“（一）主要产品的生产与销售情况”补充披露。

3、业务拓展费的合理性。

申请材料显示，（1）发行人报告期各期业务拓展费分别为 426.89 万元、293.89 万元及 82.5 万元，逐年下降的原因主要为收入增长主要来自于对国内客户的开拓和原有核心客户需求的深挖。

（2）发行人报告期各期的前十大客户中，新增 8 家。

（3）发行人报告期部分客户销售收入逐年下滑，智能产品 16 家前十大客户中，8 家合作不具有持续性。

（4）发行人报告期各期境外销售收入占比分别为 70.29%、59.72%和 55.13%。

请发行人：（1）结合国内外客户销售收入变化情况、拓展或维护国内外客户分别耗费的平均业务拓展费用、报告期新增客户情况等，进一步补充披露报告期发行人业务拓展费逐年下降的合理性；（2）补充披露是否存在将业务拓展费转嫁至其他第三方的情形。请保荐机构和会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、结合国内外客户销售收入变化情况、拓展或维护国内外客户分别耗费的平均业务拓展费用、报告期新增客户情况等，进一步补充披露报告期发行人业务拓展费逐年下降的合理性

业务拓展费系公司为拓展业务、开展营销活动和维护客户关系而产生的费用，包括向协助拓展业务、开展营销活动的第三方（以下简称“第三方”）支付的销售佣金及宣传推广费用等。

报告期内，公司主要客户较为稳定，前十大客户中仅有三家属于新增客户，分别为湖南炬神电子有限公司、湖南国声声学科技股份有限公司及深圳市优维尔科技有限公司。上述三家客户均是由公司通过自身销售团队获取的客户，其中深

圳市优维尔科技有限公司相关产品在 2018 年量产，其余两家公司相关产品均在 2019 年量产。2019 年及 2020 年 1-6 月，此三家客户销售金额合计分别为 7,180.33 万元、5,693.29 万元，占销售总金额比例分别为 12.62%、21.82%。

另外，公司智能产品业务系智能控制器业务的延伸，公司智能产品销售业务起步晚于智能控制器，客户数量少于智能控制器。公司智能产品主要客户为 GLP、Knog 以及 Simplehuman，报告期内公司对该三家客户的销售收入占智能产品销售收入比例分别为 85.05%、88.67%、89.20%和 86.22%，较为稳定。近年来公司加大力度开拓智能产品客户，每年均会出现智能产品的新客户，由于目前智能产品客户数量相对较少，报告期内进入公司智能产品前十大客户的门槛较低，分别为 0.87 万元、12.12 万元、70.38 万元和 11.25 万元，谈判过程中收取的少量样品和试产费用即会进入智能产品前十大客户，同时因商务谈判涉及价格、交期等因素，导致部分客户的产品未能进入量产阶段。

（一）报告期各期公司业务拓展费明细

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售佣金	3.49	58.84	249.84	398.90
宣传推广费用	10.30	22.39	34.02	18.94
客户服务费用	0.50	1.28	10.03	9.06
合计	14.29	82.50	293.89	426.89

报告期内，公司业务拓展费主要为销售佣金及宣传推广费用，此两项合计分别为 417.83 万元、283.86 万元、81.23 万元和 13.79 万元，占业务拓展费比例分别为 97.88%、96.59%、98.45%及 96.50%，此两项合计金额呈逐年下降趋势。其中，宣传推广费用主要为公司用于网络推广、礼品制作等相关费用，报告期内金额较小且相对稳定。

报告期内，公司大部分客户均系通过原有客户推荐、销售人员主动联系拜访潜在客户、终端品牌商指定其代工厂采购等方式直接开拓，但由于大部分销售人员常驻深圳总部，营销覆盖范围较为有限，为开拓新客户、尤其是境外客户，公司业务拓展前期，存在向第三方支付一定金额的销售佣金以协助拓展业务、开展营销活动。

公司根据第三方佣金管理办法，与第三方签订合作协议，合作协议对佣金费

用的计算方法、支付方式均等进行了明确约定，佣金管理主要条款如下：

1、计算方法

根据客户行业地位、销售额、所售产品毛利率等情况，采取差异化的佣金计算方法，佣金分为一次性开拓佣金和一定期限内与销售业绩挂钩的佣金两种。

一次性开拓佣金，根据客户规模、类型、预计销售额一次性支付给第三方。

一定期限内与销售业绩挂钩的佣金主要计算方法为销售额的一定比例或按销售数量乘以单位佣金。针对销售毛利率相对较低的客户，需达到一定销售额后再向第三方支付销售佣金：毛利率在 8%至 10%之间，开始计算佣金为客户累计销售额超过 1 亿元后起算；毛利率在 6%至 8%之间，开始计算佣金为客户累计销售额超过 1.5 亿元后起算；毛利率在 5%至 6%之间，开始计算佣金为客户累计销售额超过 2 亿元后起算；毛利率低于 5%，原则上公司不接受相关订单。通常公司与相关客户交易满三年后不再支付第三方佣金。

2、支付方式

一次性开拓佣金，通常在与客户达成合作意向后支付给第三方；一定期限内与销售业绩挂钩的佣金，通常在客户销售回款后三个月内支付。

（二）报告期各期国内外销售客户情况

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度		2018 年度		2017 年度
	销售金额	销售金额	增长率	销售金额	增长率	销售金额
国内客户	13,309.92	25,264.12	22.84%	20,567.23	42.63%	14,420.43
其中：新增客户	708.93	1,182.47	-10.47%	1,320.72	307.05%	324.46
其中：通过第三方开拓的客户	60.21	158.28	-92.09%	2,000.66	-6.97%	2,150.66
国外客户	11,802.40	31,043.37	1.79%	30,496.01	-10.63%	34,122.43
其中：新增客户	-	28.15	-77.84%	127.04	-7.93%	137.99
其中：通过第三方开拓的客户	11.67	6,080.61	-66.41%	18,103.00	-29.08%	25,525.20

注：①以上通过第三方开拓的客户销售金额，为按照协议规定需支付销售佣金的销售金额；

②国外通过第三方开拓的客户销售收入逐年下降，主要原因是通常在与客户交易满三年后，公司无需再向第三方支付佣金费用；

③新增客户为当期新增客户，包含了通过第三方开拓的新增客户。

（三）报告期各期业务拓展费用耗用情况

单位：万元

项目		2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
国内通过第三方开拓的客户	销售额	60.21	158.28	2,000.66	2,150.66
	销售佣金	0.99	2.71	64.43	84.82
	销售佣金费用率	1.64%	1.71%	3.22%	3.94%
国外通过第三方开拓的客户	销售额	11.67	6,080.61	18,103.00	25,525.20
	销售佣金	2.50	56.13	185.41	314.07
	销售佣金费用率	21.42%	0.92%	1.02%	1.23%

注：①2017 年、2018 年，国内通过第三方开拓的客户销售佣金费用率较高，主要原因是该两年销售佣金相关的部分国内客户质量较为优质、销售佣金费用率较高，至 2018 年与该部分客户交易已满三年，2019 年无需再支付该部分客户相关的销售佣金；

②2020 年 1-6 月，国外通过第三方开拓的客户佣金费用率高达 21.42%，主要原因是本期通过第三方开拓的为无线网卡产品客户，销售金额虽不大，但毛利率高达 69.10%，所以公司支付的佣金费用率高。

公司业务拓展费逐年下降，主要原因如下：

1、公司更多地依靠自身销售团队拓展业务

公司逐步加强自身销售团队建设，逐步实现更多地依靠自身销售团队业务拓展能力开展营销活动。报告期内前十大客户有三家属于新增客户，湖南炬神电子有限公司、湖南国声声学科技股份有限公司及深圳市优维尔科技有限公司，均是由公司通过自身销售团队获取的客户，其中深圳市优维尔科技有限公司在 2018 年量产，其余两家公司均 2019 年量产。2019 年及 2020 年 1-6 月，此三家客户销售金额合计分别为 7,180.33 万元、5,693.29 万元，占销售总金额比例分别为 12.62%、21.82%。

随着公司自身销售团队的加强，2017 年至 2019 年公司销售人数及销售人数薪酬增长明显，公司主要依靠自身销售团队开拓新客户，使得销售佣金出现逐年下降趋势。

报告期各期，公司销售人员数量、薪酬变动情况以及薪酬与销售佣金合计额占营业收入比重情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售人员数量（人）	19	21	17	15
数量增长率	-9.52%	23.53%	13.33%	
销售人员薪酬（万元）	175.82	505.47	272.73	258.25

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
薪酬增长率	/	85.34%	5.61%	
薪酬与销售佣金合计（万元）	179.31	564.31	522.57	657.15
营业收入（万元）	26,085.53	56,918.82	51,857.01	49,120.46
薪酬与销售佣金合计占营业收入比重	0.69%	0.99%	1.01%	1.34%

注：2020 年上半年受疫情影响，销售人员数量及薪酬有所下降；薪酬与销售佣金合计占营业收入比重逐年下降，主要原因系通过第三方开拓的客户交易额下降，公司需要支付的销售佣金减少，及公司与部分客户交易期已满三年，公司无需再支付该部分客户相关的销售佣金。

2、报告期内收入增长主要来自境内客户，公司境外新增客户销售金额较小。公司通过第三方开拓的客户，主要为公司营销覆盖范围有限的地区，尤其是境外客户。报告期内，公司境内新增客户销售金额分别为 324.46 万元、1,320.72 万元、1,182.47 万元和 708.93 万元，境外新增客户销售金额分别为 137.99 万元、127.04 万元、28.15 万元和 0 万元，收入增长主要来自境内客户。另外，境内通过第三方开拓的新增客户销售收入亦由于公司自身销售能力增强，逐年下降。

通过第三方开拓的客户，公司按协议约定的比例（销售金额的固定比例或销售数量的固定比例），通常在与客户交易满三年后，公司则无需再向第三方支付销售佣金费用。主要原因是第三方服务内容为根据其掌握的客户渠道及市场资源，协助公司拓展市场，在后续销售期间内，能否持续获得该客户订单，更多取决于公司自身长期良好的产品品质、研发实力及响应速度、交期、服务水平等因素。

3、公司知名度逐步提高

随着公司业务规模扩大，公司在行业内积累了一定的知名度，拓展客户难度有所降低，公司销售人员更容易接触到优质的客户，对通过第三方拓展客户的依赖进一步降低。

二、补充披露是否存在将业务拓展费转嫁至其他第三方的情形

公司不存在将业务拓展费转嫁至其他第三方的情形，业务拓展费的入账真实、完整、准确。业务拓展费逐年下降主要原因为本问题回复“一”所述，随着前期通过第三方开拓的客户的销售佣金支付到期，公司报告期不断加强自身销售团队的建设，更多地依靠自身销售团队业务拓展能力开展营销活动。

三、保荐机构和申报会计师核查意见

为核查上述问题，保荐机构和申报会计师履行了下列核查程序：

- 1、通过访谈公司董事长及财务总监，了解公司通过第三方开拓客户的销售佣金制度、标准、佣金计算方法、审批流程、支付方式等；
- 2、对主要第三方进行访谈，验证销售佣金标准、计算过程、支付期间、金额等，同时了解其与发行人合作的原因，与发行人是否存在关联关系，是否存在其他利益安排等；
- 3、根据获取的销售佣金标准，对销售佣金进行重新测算；
- 4、通过查找未入账负债、资产负债表日后检查，判断销售佣金是否完整入账；
- 5、通过对发行人的实际控制人及其控制的其他企业、董事、监事、高管以及出纳、主要销售人员、主要采购人员等资金流水进行核查，进一步核实公司是否存在账外支付成本费用情况。

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

发行人业务拓展费逐年下降具有合理性，不存在将业务拓展费转嫁至其他第三方的情形。

四、补充披露情况

上述情况已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（三）经营成果变动分析”之“2、期间费用分析”中补充披露。

（本页无正文，为深圳朗特智能控制股份有限公司《关于深圳朗特智能控制股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市发行注册环节反馈意见落实函的回复》之签章页）



深圳朗特智能控制股份有限公司

法定代表人： 欧阳正良

欧阳正良

2020 年 11 月 9 日

（本页无正文，为兴业证券股份有限公司《关于深圳朗特智能控制股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市发行注册环节反馈意见落实函的回复》之签章页）

保荐代表人：

张华辉

张华辉

贾晓斌

贾晓斌



保荐机构总经理对落实函回复报告的声明

本人已认真阅读深圳朗特智能控制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，本次落实函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

保荐机构总经理：



刘志辉



保荐机构董事长对落实函回复报告的声明

本人已认真阅读深圳朗特智能控制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，本次落实函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

保荐机构董事长：

杨华辉

