江西百胜智能科技股份有限公司

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申请文件

审核问询函的回复

保荐机构、主承销商

二〇二〇年十一月

深圳证券交易所：

根据贵所于 2020 年 8 月 24 日出具的《关于江西百胜智能科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函》（以下简称“《问询函》”）的要求，招商证券股份有限公司（以下简称“招商证券”或“保荐机构”）作为江西百胜智能科技股份有限公司（以下简称“百胜智能”、“公司”或“发行人”）首次公开发行股票并在创业板上市的保荐机构（主承销商），会同发行人及发行人律师广东华商律师事务所（以下简称“发行人律师”）及申报会计师天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）等相关各方，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就问询函所提问题逐项进行认真讨论、核查与落实，并逐项进行了回复说明。具体回复内容附后，请审核。

1、如无特殊说明，《江西百胜智能科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函之回复》（以下简称“本回复”）中使用的简称或名词释义与《江西百胜智能科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（申报稿）》（以下简称“招股说明书”）一致。

2、本回复中的字体代表以下含义：

审核问询函所列问题：**黑体（加粗）**

对审核问询函所列问题的回复：宋体

对招股说明书的修改、补充：**楷体（加粗）**

3、本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

目 录

一、关于关联方 3
二、关于历史沿革 16
三、关于最近一年新增股东 25
四、关于员工持股平台 33
五、关于代为出资 36
六、关于技术先进性 39
七、关于财务内控不规范 51
八、关于子公司 59
九、关于新三板挂牌情况 66
十、关于经营资质 69
十一、关于租赁无证房产 75
十二、关于国际贸易环境 78
十三、关于未决诉讼 84
十四、关于收入确认 89
十五、关于退换货 94
十六、关于收入 101
十七、关于预收账款和经销模式 132
十八、关于客户 181
十九、关于毛利率 200
二十、关于营业成本及供应商 227
二十一、关于期间费用 261
二十二、关于销售返利 276
二十三、关于股份支付 283
二十四、关于非流动资产 288
二十五、关于资产出售 296
二十六、关于应收账款 311
二十七、关于存货 320
二十八、关于同行业可比公司 328
二十九、关于递延收益 332
三十、关于应付账款、应付票据和其他应付款 334

问题一及回复

一、关于关联方

招股说明书披露，发行人实际控制人为刘润根、龚卫宁和刘子尧。发行人实际控制人或其亲属控制、共同控制或担任董监高的企业共 6 家，为优唐科技、优唐文化、君鼎投资、南昌基业汽车服务有限公司、樟树市巨汇建材有限公司。报告期内有 4 家发行人实际控制人控制或担任主要负责人的企业注销，为江西太昌不锈钢装饰中心经营部、江西太昌不锈钢制品有限公司、无锡市百胜门控设备经营部、无锡百胜机电有限公司。其他关联方中，谢小斌曾于 2019 年 5 月至 2019 年 11 月担任发行人董事。

请发行人披露：

（1）上述企业实际经营业务、与发行人业务的关系、经营的合法合规性，在历史沿革、资产、人员、业务和技术等方面与发行人的关系，是否与发行人存在共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料、为发行人提供外协的情形，是否与发行人及其实际控制人、董监高、其他主要核心人员、主要客户、供应商及主要股东之间存在资金、业务往来，是否存在为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形；结合上述情形、逐条对照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的相关要求，披露发行人与上述企业间是否存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争；

（2）谢小斌辞任发行人董事的原因，上述相关关联方转让或注销前的主营业务、最近一期的主要财务资料，注销的具体原因，注销后资产、业务、人员的去向，注销程序及债务处置的合规性；上述关联方在注销前或转让前后，是否与发行人及其实际控制人、董监高、其他主要核心人员、主要客户、供货商及主要股东之间存在资金、业务往来，是否存在关联交易非关联化、为发行人承担成本费用、利益输送等情形；

（3）发行人是否严格按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会及本所的有关规定披露关联方和关联交易，是否存在关联交易非关联化的情形。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、上述企业实际经营业务、与发行人业务的关系、经营的合法合规性，在历史沿革、资产、人员、业务和技术等方面与发行人的关系，是否与发行人存在共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料、为发行人提供外协的情形，是否与发行人及其实际控制人、董监高、其他主要核心人员、主要客户、供应商及主要股东之间存在资金、业务往来，是否存在为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形；结合上述情形、逐条对照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的相关要求，披露发行人与上述企业间是否存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争

（一）上述企业实际经营业务、与发行人业务的关系、经营的合法合规性

1、优唐科技

优唐科技经营范围为“许可项目：体育场地设施经营（不含高危险性体育运动），食品经营（销售预包装食品），进出口代理（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）一般项目：数字文化创意软件开发，非居住房地产租赁，物业管理，健身休闲活动，体育用品及器材零售，体育健康服务，酒店管理，会议及展览服务，人工智能双创服务平台，技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广，园区管理服务，创业空间服务，体育竞赛组织（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）”。其实际从事的业务为物业管理与自有房屋租赁等。优唐科技实际经营的业务与发行人业务显著不同，不存在同业竞争的情况。

根据优唐科技及发行人实际控制人出具的书面说明、在国家企业信用信息公示系统以及工商、税务等政府主管部门的官方网站检索的结果，截至本回复出具之日，优唐科技不存在因重大违法违规行为而遭受重大行政处罚的情况。

2、优唐文化

优唐文化经营范围为“一般项目：组织文化艺术交流活动，会议及展览服务，礼仪服务，工艺美术品及收藏品零售（象牙及其制品除外），企业形象策划，市场营销策划，图文设计制作，服装服饰零售，物业管理，体育赛事策划，体育用品及器材零售（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）”。其实际从事的业务为文化艺术交流活动策划、会务和展览展

示服务。优唐文化实际经营的业务与发行人业务显著不同，不存在同业竞争的情况。

根据优唐文化及发行人实际控制人出具的书面说明、在国家企业信用信息公示系统以及工商、税务等政府主管部门的官方网站检索的结果，截至本回复出具之日，优唐文化不存在因重大违法违规行为而遭受重大行政处罚的情况。

3、君鼎投资

君鼎投资经营范围为“企业投资咨询及服务；项目投资。（以上项目国家有专项规定的除外）”。根据君鼎投资出具的说明，君鼎投资未实际经营，成立至今未投资其他企业。君鼎投资业务与发行人业务显著不同，不存在同业竞争的情况。

根据君鼎投资出具的书面说明、在国家企业信用信息公示系统以及工商、税务等政府主管部门的官方网站检索的结果，截至本回复出具之日，君鼎投资不存在因重大违法违规行为而遭受重大行政处罚的情况。

4、南昌基业汽车服务有限公司（以下简称“南昌基业”）

南昌基业经营范围为“汽车维修服务、汽车美容、汽车租赁（出租车营运除外）、汽车信息咨询；国内贸易。（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）”。其实际从事的业务为汽车维修服务、汽车美容、汽车租赁。南昌基业实际经营的业务与发行人业务显著不同，不存在同业竞争的情况。

根据南昌基业及其股东龚卫强、卢雯钰出具的书面说明、在国家企业信用信息公示系统以及工商、税务等政府主管部门的官方网站检索的结果，截至本回复出具之日，南昌基业不存在因重大违法违规行为而遭受重大行政处罚的情况。

5、樟树市巨汇建材有限公司（以下简称“樟树巨汇”）

樟树巨汇经营范围为“家居、装饰建材批发、零售；信息咨询服务；化工产品（危险爆炸物品除外）、粉煤灰、砂、石销售。（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）”。其实际从事的业务为家居、装饰建

材批发、零售业务。樟树巨汇实际经营的业务与发行人业务显著不同，不存在同业竞争的情况。

根据樟树巨汇及其控股股东龚春阳出具的书面说明、在国家企业信用信息公示系统以及工商、税务等政府主管部门的官方网站检索的结果，截至本回复出具之日，樟树巨汇不存在因重大违法违规行为而遭受重大行政处罚的情况。

6、无锡市东北塘百顺电动门配件经营部

无锡市东北塘百顺电动门配件经营部的经营范围为“电动门及配件的零售”。无锡市东北塘百顺电动门配件经营部为发行人实际控制人刘润根于2008年7月14日创办的个体工商户，因长期未实际经营于2014年7月30日被吊销营业执照，但未办理注销手续。报告期内，无锡市东北塘百顺电动门配件经营部未实际经营，与发行人不存在业务往来，不存在同业竞争情形。

无锡市东北塘百顺电动门配件经营部于报告期外被吊销营业执照，报告期内未实际经营，自被吊销营业执照之日起距今已超过三年，不会影响发行人实际控制人担任公司股东、董事、高管的资格。

7、江西太昌不锈钢装饰中心经营部、江西太昌不锈钢制品有限公司、无锡市百胜门控设备经营部、无锡百胜机电有限公司

根据对发行人实际控制人的访谈，以及上述四家企业/个体工商户的工商登记资料，上述四家企业/个体工商户系发行人实际控制人早年创业期间创办，发行人前身百胜有限创立后，其主要经营发行人门控设备相关业务，上述企业/个体工商户逐渐停止经营。其中江西太昌不锈钢制品有限公司于 2004 年 12 月 21 日被吊销，江西太昌不锈钢装饰中心经营部于 2017 年 6 月 23 日被吊销，无锡市百胜门控设备经营部于 2009 年 3 月 2 日被吊销，无锡百胜机电有限公司于 2010 年 11 月 24 日被吊销。报告期内上述四家企业/个体工商户已陆续办理完毕注销手续。报告期内上述四家企业/个体工商户处于吊销/注销状态，均未实际经营，与发行人的业务没有相关性，与发行人不存在同业竞争。

上述四家企业/个体工商户未实际从事经营或者因未实际经营而未办理年检手续被工商行政管理部门吊销营业执照，自被吊销营业执照之日起距今均已

超过三年，不会影响发行人实际控制人担任公司股东、董事、高管的资格。

2017 年 6 月 23 日，江西省工商局作出(赣)工商(企)罚决[2017]1024 号《行政处罚决定书》，根据《江西省工商行政管理局关于集中开展部分企业专项清理工作的通知》、《工商总局税务总局关于清理长期停业未经营企业工作有关问题的通知》等文件要求，对江西太昌不锈钢装饰中心经营部作出吊销营业执照的行政处罚。处罚原因为该企业满六个月未开展经营活动或者停止经营活动满一年，责令限期办理注销登记未办理。江西太昌不锈钢装饰中心经营部被吊销营业执照的时间距今已超过三年，不影响发行人实际控制人担任公司股东、董事、高管的资格，本次吊销营业执照的行政处罚对发行人本次发行上市不构成障碍。除该处罚外，报告期内，上述四家企业/个体工商户未实际经营，不存在因重大违法违规行为而遭受重大行政处罚的情况。

（二）上述企业在历史沿革、资产、人员、业务和技术等方面与发行人的关系

1、上述企业历史沿革与发行人的关系

发行人前身百胜有限于 1999 年 1 月设立，并于 2015 年 10 月整体变更为股份有限公司。除 1999 年 1 月百胜有限设立时江西太昌不锈钢制品有限公司存在代刘润根、龚卫宁缴纳出资的情况外，百胜有限成立至今的历次股权变动、增资变动情况均独立于上述企业。发行人的历史沿革与上述企业相互独立。

2、上述企业资产与发行人的关系

发行人具备与生产经营有关的生产系统、辅助生产系统和配套设施，合法拥有与生产经营相关的土地、厂房、机器设备以及商标、专利的所有权或使用权，具有独立的采购和销售系统。发行人拥有自身独立完整的经营资产，产权明确，不存在对其他企业的依赖情况，不存在资金或其他资产被控股股东、实际控制人控制的其他企业占用而损害发行人利益的情况。发行人的资产与上述企业相互独立。

3、上述企业人员与发行人的关系

截至本回复出具之日，发行人总经理、副总经理、财务总监、董事会秘书等高级管理人员不在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中担任除董

事、监事以外的其他职务，也没有在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业领薪，财务人员不在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中兼职。发行人建立了独立的人事档案、人事聘用和任免制度以及考核、奖惩制度，与发行人员工签订了劳动合同，建立了独立的工资管理、福利与社会保障体系。发行人的人员与上述企业相互独立。

4、上述企业业务与发行人的关系

经核查，优唐科技、优唐文化、君鼎投资、南昌基业、樟树巨汇经营的业务与发行人显著不同，与发行人业务不存在相关性，不存在同业竞争状况。

报告期期初至今，江西太昌不锈钢装饰中心经营部、江西太昌不锈钢制品有限公司、无锡市百胜门控设备经营部、无锡百胜机电有限公司、无锡市东北塘百顺电动门配件经营部均未实际经营业务，且除无锡市东北塘百顺电动门配件经营部外的其他四家企业/个体工商户均已注销，上述企业/个体工商户与发行人不存在同业竞争状况。

5、上述企业技术与发行人的关系

发行人主营业务与上述仍实际经营的企业的业务、产品等方面均存在较大差异，不属于同行业企业。发行人采用的生产设备、工艺、流程、技术，研发方向、技术应用领域等与上述仍实际经营的企业均不相同。发行人的技术与上述企业相互独立。

综上，上述企业/个体工商户在历史沿革方面与发行人相互独立，在资产、人员、业务和技术等方面与发行人均存在较大差异，发行人在该等方面与上述企业/个体工商户相互独立。

（三）上述企业是否与发行人存在共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料、为发行人提供外协的情形

根据优唐科技、优唐文化、君鼎投资、南昌基业、樟树巨汇出具的书面说明，对发行人实际控制人、财务负责人的访谈及发行人的财务报表、审计报告，报告期内优唐科技、优唐文化、君鼎投资、南昌基业、樟树巨汇的主营业务与发行人分属不同的行业领域，主营产品类型、形态、标准、功能及应用领

域等方面与发行人产品存在显著差异，不构成市场竞争关系，上述企业与发行人均独立开展业务，不存在与发行人共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料、为发行人提供外协的情形。

根据发行人实际控制人、财务负责人的说明及相关工商登记资料并经查阅发行人财务报表、审计报告，报告期内江西太昌不锈钢装饰中心经营部、江西太昌不锈钢制品有限公司、无锡市百胜门控设备经营部、无锡百胜机电有限公司、无锡市东北塘百顺电动门配件经营部处于吊销或注销状态，均未实际经营，不存在与发行人共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料、为发行人提供外协的情形。

（四）上述企业是否与发行人及其实际控制人、董监高、其他主要核心人员、主要客户、供应商及主要股东之间存在资金、业务往来，是否存在为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形

1、报告期内，上述企业与发行人之间的资金、业务往来情况如下：

（1）发行人向上述企业采购商品或劳务

交易对方	交易内容	金额（万元）			
		2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
南昌基业汽车服务有限公司	汽车维修保养	-	7.42	4.03	1.68

（2）发行人向上述企业出售商品或劳务

交易对方	交易内容	金额（万元）			
		2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
优唐科技	智慧园区管理系统	-	32.81	-	-

（3）发行人与上述企业之间的房屋租赁情况

报告期内，发行人及其子公司与上述企业之间的房屋租赁情况如下：

2018 年 1 月，发行人与优唐科技签署租赁合同，将位于南昌市青山湖区民安路 169 号园区 1 栋 1 楼东面一间办公室出租给优唐科技，建筑面积为 50 平方米，月租金 750 元。2018 年 4 月 2 日，发行人与优唐科技签订《工业土地及厂房买卖合同》，将此处厂房及土地转让给优唐科技，租赁合同自动终止。

2019 年 1 月 1 日，飞狗科技与优唐科技签署了《优唐会员服务管理合同》，承租优唐科技持有的南昌市青山湖区民安路 169 号园区 1 号楼 3 层 F1 室房产，月租金 1,000 元。2019 年 10 月 31 日，飞狗科技与优唐科技就房屋租赁事项签署了《终止协议书》，终止上述租赁合同。

（4）发行人与上述企业之间的资产转让情况

2018 年 4 月 2 日，发行人与优唐科技签订《工业土地及厂房买卖合同》，发行人将其持有的位于南昌市青山湖区青山湖大道民营科技园内民安路 169 号的工业用地及厂房以人民币 2,790.86 万元转让给优唐科技，房屋总建筑面积 18,722.92 平方米，土地使用权面积为 22,602 平方米。

2、报告期内，上述企业与发行人实际控制人之间的资金、业务往来情况如下：

发行人实际控制人龚卫宁、刘子尧分别持有优唐文化、优唐科技 100%股权，优唐文化成立于 2019 年 8 月，优唐科技成立于 2018 年 1 月。上述企业中，优唐文化、优唐科技与发行人实际控制人龚卫宁、刘子尧之间存在资金往来。具体包括龚卫宁、刘子尧向优唐科技提供的装修改造、购地借款、投资款及龚卫宁、刘子尧与优唐科技间的日常零星报销款，龚卫宁向优唐文化提供的投资款及与优唐文化间的零星报销款等。上述企业与发行人实际控制人之间不存在业务往来情况。

发行人实际控制人龚卫宁持有君鼎投资 6%的股权，龚卫宁与君鼎投资之间存在资金往来，主要为 2017 年 2 月至 2019 年 1 月期间，君鼎投资向龚卫宁返还投资款合计 18.4 万元。

根据对优唐科技、优唐文化、君鼎投资、南昌基业、樟树巨汇主要股东的访谈，发行人实际控制人、财务负责人的说明及发行人财务报表、审计报告，核对发行人及其董监高、核心技术人员报告期内银行流水，除上述已披露情形外，报告期内优唐科技、优唐文化、君鼎投资、南昌基业、樟树巨汇与发行人及其实际控制人、董监高、其他主要核心人员、主要客户、供应商及主要股东之间不存在资金、业务往来，不存在为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形。

根据对发行人实际控制人的访谈、相关工商登记资料，报告期内江西太昌不锈钢装饰中心经营部、江西太昌不锈钢制品有限公司、无锡市百胜门控设备经营部、无锡百胜机电有限公司、无锡市东北塘百顺电动门配件经营部处于吊销或注销状态，均未实际经营，不存在与发行人及其实际控制人、董监高、其他主要核心人员、主要客户、供应商及主要股东之间存在资金、业务往来的情况，不存在为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形。

（五）结合上述情形、逐条对照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的相关要求，披露发行人与上述企业间是否存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争

根据上述核查结论，除在经营地域上与发行人存在部分重合之外，上述企业在主营业务、主要产品、主要应用领域、经营模式等方面均与发行人显著不同，不属于相同或类似行业，发行人与上述企业之间不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争。

上述内容已经在招股说明书之“第七节 公司治理与独立性”之“七、关联方与关联关系”之“（七）关联方基本情况”中补充披露。

二、谢小斌辞任发行人董事的原因，上述相关关联方转让或注销前的主营业务、最近一期的主要财务资料，注销的具体原因，注销后资产、业务、人员的去向，注销程序及债务处置的合规性；上述关联方在注销前或转让前后，是否与发行人及其实际控制人、董监高、其他主要核心人员、主要客户、供货商及主要股东之间存在资金、业务往来，是否存在关联交易非关联化、为发行人承担成本费用、利益输送等情形

（一）谢小斌辞任发行人董事的原因

2019 年发行人正积极筹划创业板上市事宜，为满足创业板上市相关规则对独立董事人数不少于董事会总人数三分之一的要求，发行人于 2019 年 11 月引入王金本、罗小平、刘帅三名独立董事。在此之前，公司董事会已有五名董事，经公司综合考虑，为避免公司董事人数为偶数给董事会决策带来的不利影响，经公司股东大会研究，并与谢小斌协商一致，谢小斌辞去公司董事职务。谢小斌辞任董事后，至今仍担任公司销售副总监，未对发行人生产经营产生重

大不利影响。

上述内容已经在招股说明书之“第五节 发行人基本情况”之“十二、董事、监事、高级管理人员最近两年内的变动情况”之“（一）董事变动情况”中补充披露。

（二）上述相关关联方转让或注销前的主营业务、最近一期的主要财务资料，注销的具体原因，注销后资产、业务、人员的去向，注销程序及债务处置的合规性

经核查，上述相关关联方中，优唐科技、优唐文化、君鼎投资、基业汽车、樟树巨汇、无锡市东北塘百顺电动门配件经营部仍存续，但不存在因股权转让由关联方变更为非关联方的情况。江西太昌不锈钢装饰中心经营部、江西太昌不锈钢制品有限公司、无锡市百胜门控设备经营部、无锡百胜机电有限公司均已注销。具体情况如下：

1、仍存续关联企业的基本情况

关联方名称	成立日期	注册地	注册资本（万元）	与发行人关系	主营业务	2020年1-6月/2020年6月30日主要财务数据		
						总资产（万元）	净资产（万元）	净利润(万元)
优唐科技	2018.1.19	南昌市	200	发行人实际控制人投资的企业	物业管理与自有房屋租赁等	3,328.56	96.83	11.28
优唐文化	2019.8.13	南昌市	50		文化艺术交流活动策划、会务和展览展示服务	41.50	40.50	-1.12
君鼎投资	2011.7.5	南昌市	100	实际控制人兼任董事的企业	股权投资	106.18	77.23	-0.18
基业汽车	2015.9.2	南昌市	180	发行人实际控制人近亲属投资的企业	汽车维修服务、汽车美容、汽车租赁	157.71	157.71	-3.53
樟树巨汇	2013.3.14	樟树市	3,000		家居、装饰建材的批发、零售	101.81	97.78	-1.34
无锡市东北塘百顺电动门配件经营部	2008.7.14	无锡市	-	实际控制人投资的个体户	电动门及配件的销售	-	-	-

注：上表财务数据未经审计；无锡市东北塘百顺电动门配件经营部于2014年7月被吊销营业执照，未实际经营，因此无最近一期财务数据。

2、已注销关联企业的基本情况

关联方名称	成立日期	注册地	注销日期	与发行人关系	注销前的主营业务	注销原因	注销后资产、业务、人员去向
江西太昌不锈钢装饰中心经营部	1995.1.3	南昌市	2020.3.5	发行人实际控制人投资的企业/个体工商户	未实际经营	股东决议注销	注销前未实际经营，无资产、业务、人员
江西太昌不锈钢制品有限公司	1997.11.18	南昌市	2020.3.11				
无锡市百胜门控设备经营部	2001.1.9	无锡市	2020.4.26				
无锡百胜机电有限公司	2006.1.17	无锡市	2020.4.29				

注：上述已注销关联企业/个体工商户系发行人实际控制人早年创业期间创办，后逐渐停止经营，其中江西太昌不锈钢制品有限公司于 2004 年 12 月 21 日被吊销，江西太昌不锈钢装饰中心经营部于 2017 年 6 月 23 日被吊销，无锡市百胜门控设备经营部于 2009 年 3 月 2 日被吊销，无锡百胜机电有限公司于 2010 年 11 月 24 日被吊销。报告期内上述四家企业/个体工商户处于吊销/注销状态，均未实际经营，截至注销前，其无任何资产、业务、人员，也未编制相关财务报表，因此无最近一期财务数据。

上述已注销企业/个体工商户的注销登记均履行了相应的决议、公告等程序，取得了主管工商、税务部门出具的注销证明文件，符合法律法规的规定。

（三）上述关联方在注销前或转让前后，是否与发行人及其实际控制人、董监高、其他主要核心人员、主要客户、供货商及主要股东之间存在资金、业务往来，是否存在关联交易非关联化、为发行人承担成本费用、利益输送等情形

经核查，上述关联方存在注销情形，不存在因股权转让由关联方变更为非关联方的情形，不存在关联交易非关联化情形。

上述注销的关联方均为发行人实际控制人早年创业期间创办的企业或个体工商户，后均未实际经营，无资产、业务、人员，注销之前与发行人及其实际控制人、董监高、其他主要核心人员、主要客户、供货商及主要股东之间不存在资金、业务往来，不存在关联交易非关联化、为发行人承担成本费用、利益输送等情形。

上述内容已经在招股说明书之“第七节 公司治理与独立性”之“七、关联

方与关联关系”之“（七）关联方基本情况”中补充披露。

三、发行人是否严格按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会及本所的有关规定披露关联方和关联交易，是否存在关联交易非关联化的情形

（一）发行人是否严格按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会及本所的有关规定披露关联方和关联交易

根据《公司法》、《企业会计准则第 36 号—关联方披露》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》的有关规定，中介机构获取并审阅了发行人股东的公司章程或合伙协议、发行人及其股东、董事、监事、高级管理人员的书面确认，对发行人机构股东及其控股股东、实际控制人的对外投资关系、发行人董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员的对外投资关系及在外兼职情况进行了核查，并通过网络检索方式对前述信息进行了复核。

根据《公司法》、《企业会计准则第 36 号—关联方披露》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等有关规定，上述无锡市东北塘百顺电动门配件经营部虽在报告期外被吊销营业执照，与发行人不存在任何交易，但其并未办理注销手续，应作为关联方进行披露，发行人已在招股说明书中进行补充披露。

基于上述，中介机构认为，**发行人已按照《公司法》、《企业会计准则》及中国证监会、深圳证券交易所的有关规定在《招股说明书》中披露关联方和关联交易。**

（二）是否存在关联交易非关联化的情形

经核查，报告期内，发行人的关联方存在注销情形，但不存在因股权转让由关联方变更为非关联方的情形，不存在关联交易非关联化情形。

上述内容已经在招股说明书之“第七节 公司治理与独立性”之“七、关联方与关联关系”之“（七）关联方基本情况”中补充披露。

四、中介机构核查意见

（一）核查方式

保荐机构和发行人律师履行了以下核查程序：

1、访谈发行人实际控制人、财务负责人及上述关联企业的主要股东，核查

关联方的具体情况。取得并查阅发行人实际控制人、财务负责人、上述仍存续关联方出具的确认文件；

2、查阅发行人及上述关联方的营业执照、章程、企业信用信息公示报告、工商登记资料、企查查网站公示资料；

3、在国家企业信用信息公示系统以及工商、税务等政府主管部门的官方网站检索是否存在重大违法违规情形；

4、查阅发行人董事、监事、高级管理人员、其他核心人员的劳动合同、调查表及银行流水；查阅发行人财务报表、审计报告、招股说明书、主要客户供应商名单等；查阅发行人实际控制人控制的其他企业报告期内的银行流水和财务报表；

5、取得上述相关关联方的财务报表、已注销关联方工商登记资料、注销证明文件；

6、访谈发行人报告期内的主要客户、供应商，并取得书面访谈记录；

7、查阅发行人股东的公司章程或合伙协议、发行人股东、董事、监事、高级管理人员的调查表，对发行人机构股东及其控股股东、实际控制人的对外投资关系、发行人董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员的对外投资关系及在外兼职情况进行核查，通过网络检索方式对前述信息进行复核。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

1、上述企业实际经营的业务与发行人显著不同，不存在同业竞争情况；报告期内上述企业不存在因重大违法违规行为而遭受重大行政处罚的情况；上述企业在历史沿革方面与发行人相互独立，在资产、人员、业务和技术等方面与发行人均存在较大差异，发行人在该等方面与上述企业相互独立；上述企业不存在与发行人共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料、为发行人提供外协的情形；除上述已披露的情形外，上述企业与发行人及其实际控制人、董监高、其他主要核心人员、主要客户、供应商及主要股东之间不存在资金、业务往来，不存在为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形；上述

企业间不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争；

2、上述已注销企业/个体工商户的注销登记履行了相应的决议、公告等程序，取得了主管工商、税务部门出具的注销证明文件，符合法律法规的规定；上述关联方在注销前或转让前后，与发行人及其实际控制人、董监高、其他主要核心人员、主要客户、供货商及主要股东之间不存在资金、业务往来，不存在关联交易非关联化情形、不存在为发行人承担成本费用、利益输送情形；

3、发行人已按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会、深圳证券交易所的有关规定在《招股说明书》中披露关联方和关联交易。

问题二及回复

二、关于历史沿革

招股说明书披露，发行人历史上有多次增资和股权转让，2017 年 4 月，刘润根增资价格为 5 元/股，2018 年 12 月，一棵树投资增资价格为 2.5 元/股，2019 年 12 月，李永军、汪文波、国金工业和大森林投资增资价格为 4 元/股，2020 年 6 月，李永军、刘子尧与刘润根三人签订股权转让协议，李永军将其持有的百胜智能全部股权以 4 元/股的价格转让给刘子尧。

请发行人披露：

（1）发行人报告期内历次增资和股权转让的背景、原因、价格、定价依据及公允性，是否存在委托持股、信托持股、利益输送或其他利益安排，是否存在纠纷或者潜在纠纷；

（2）国金工业作为国有股东，入股发行人是否履行了法定程序及其合法合规性，是否涉及国有资产流失；

（3）2017 年 4 月增资发行人是否确认股份支付费用，是否符合《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 26 的规定；

（4）2019 年 12 月增资和 2020 年 6 月股权转让价格低于 2017 年 4 月增资的原因及合理性；

（5）李永军、刘子尧与刘润根三人签订股权转让协议的原因及合理性；

（6）历次股权转让、增资、分红、整体变更等过程中涉及到的控股股东及实际控制人缴纳所得税、发行人代扣代缴情况，是否存在违反税收法律法规等规范性文件的情况，是否构成重大违法行为。

请保荐人、申报会计师、发行人律师说明核查程序、核查过程，并发表明确意见。

回复：

一、发行人报告期内历次增资和股权转让的背景、原因、价格、定价依据及公允性，是否存在委托持股、信托持股、利益输送或其他利益安排，是否存在纠纷或者潜在纠纷

经核查，发行人报告期内历次增资和股权转让情况如下：

（一）2017 年 4 月，发行人第一次增资

2017 年 4 月，发行人实际控制人刘润根以货币对公司增资 1,050 万元，其中 210 万元计入公司股本，增资价格为 5 元/股。

本次增资的背景为 2017 年公司拟在新三板创新层挂牌，根据《全国中小企业股份转让系统挂牌公司分层管理办法》，进入创新层的挂牌公司，应当满足“最近 12 个月完成过股票发行融资，且融资额累计不低于 1,000 万元”的条件。公司实际控制人刘润根有意愿继续为发行人投入资金，以提升公司的竞争力和抗风险能力，保障公司经营的持续发展。因此，其本人作为股票发行对象为公司增资 1,050 万元。本次增资时，公司股东为刘润根、刘子尧、龚卫宁三人，三人系近亲属，合计持有公司100%股权。本次以5元/股的价格增资系由三位股东协商后确定的价格，三人为公司共同实际控制人，本次增资时公司无其他股东，不存在损害其他股东利益的情形，不存在委托持股、信托持股、利益输送或其他利益安排，不存在纠纷或者潜在纠纷。

（二）2018 年 12 月，发行人第二次增资

2018 年 12 月，一棵树投资以货币对公司增资 600 万元，其中 240 万元计入公司股本，增资价格为 2.5 元/股。

一棵树投资为公司的员工持股平台，本次增资的背景为公司实施员工股权

激励，由员工持股平台认购公司股份。本次增资的价格系综合考虑了公司 2017 年度净利润、净资产规模并与员工协商一致后确定的价格，发行人已根据 2019 年 12 月引入外部投资者时的增资价格 4 元/股，相应计提了股份支付费用 360 万元，本次增资定价依据具有合理性。

根据一棵树投资及其合伙人的访谈确认，一棵树投资持有的发行人股份及一棵树各合伙人持有的合伙份额不存在委托持股、信托持股、利益输送或其他利益安排，不存在纠纷或潜在纠纷。

（三）2019 年 12 月，发行人第三次增资

2019 年 12 月，李永军以货币对公司增资 360 万元，其中 90 万元计入公司股本；汪文波向公司投资 80 万元，其中 20 万元计入公司股本。本次增资的价格均为 4 元/股。

本次增资的背景及原因为李永军、汪文波系公司实际控制人刘润根、龚卫宁多年好友，李永军熟悉公司经营状况，汪文波具有多年投资经验，二人均看好公司的发展前景。得知公司的上市计划时，有意向参与投资。经公司股东协商一致，同意李永军、汪文波向公司增资。本次增资价格 4 元/股系各方参考公司 2018 年度净利润，结合公司的盈利能力以及未来发展，按 10-13 倍市盈率计算后协商确定，定价依据具有合理性。

根据李永军、汪文波的说明，其持有发行人股份不存在委托持股、信托持股、利益输送或其他利益安排，不存在纠纷或潜在纠纷。

（四）2019 年 12 月，发行人第四次增资

2019 年 12 月，国金工业以货币对公司增资 2,520 万元，其中 630 万元计入公司股本；大森林投资以货币对公司增资 600 万元，其中 150 万元计入公司股本，本次增资的价格亦为 4 元/股。

国金工业系南昌市重点产业投资平台，对南昌市优质企业开展重点培育工作，国金工业看好发行人的发展前景，有意向在发行人上市前参与投资。大森林投资为公司的员工持股平台，其增资系公司实施员工股权激励，由员工持股平台认购公司股份。本次增资价格 4 元/股系各方参考公司 2018 年度净利润，结合公司的盈利能力以及未来发展，按 10-13 倍市盈率计算后协商确定，定价

依据具有合理性。

根据国金工业出具的说明、大森林投资及其合伙人的访谈确认，国金工业持有的发行人股份、大森林投资持有的发行人股份及大森林各合伙人持有的合伙份额不存在委托持股、信托持股、利益输送或其他利益安排，不存在纠纷或潜在纠纷。

（五）2020 年 6 月，发行人第一次股权转让

2020 年 6 月，李永军将其持有的公司 90 万股股份以 360 万元的价格转让给刘子尧。转让价格与其 2019 年 12 月增资入股时的价格一致，均为 4 元/股。

本次股权转让的背景及原因如下：2019 年 12 月，李永军得知发行人正筹备上市时，希望投资发行人，但因其自有资金周转原因，发行人实际控制人刘润根为其多年好友，李永军遂向刘润根借款 240 万元用于投资发行人。鉴于发行人拟于 2020 年申请首次公开发行股票并上市，为保证股权清晰，李永军入股时，刘润根与李永军签订了借款协议并约定，李永军需在 2020 年 4 月前归还上述 240 万元借款，如不能归还，须向刘润根或其指定第三人以原出资价格转让所持发行人全部股份。2020 年 4 月，李永军仍未能归还上述 240 万元借款，经与刘润根协商一致，李永军同意按照借款协议的约定将所持发行人 90 万股股份转让给刘润根指定的受让人刘子尧。

根据发行人实际控制人的确认及李永军的说明，本次股权转让前后均不涉及委托持股、信托持股、利益输送或其他利益安排，相关债权债务已结清，不存在纠纷或者潜在纠纷。

二、国金工业作为国有股东，入股发行人是否履行了法定程序及其合法合规性，是否涉及国有资产流失

2019 年 12 月 23 日，国金工业唯一股东南昌工业控股集团有限公司召开董事会，经与会董事一致表决通过，同意南昌市国金工业投资有限公司投资 2,520 万元认购发行人新增股本 630 万股，认购价格为 4 元/股。同日，南昌工业控股集团有限公司出具《关于同意南昌市国金工业投资有限公司认购江西百胜智能科技股份有限公司新增 630 万股股本的股东决定》，同意国金工业投资 2,520 万元认购发行人 630 万股新增股份。

根据《中华人民共和国企业国有资产法》的规定，国务院和地方人民政府根据需要，可以授权其他部门、机构代表本级人民政府对国家出资企业履行出资人职责。履行出资人职责的机构代表本级人民政府对国家出资企业依法享有资产收益、参与重大决策和选择管理者等出资人权利。

根据《南昌市人民政府办公厅关于印发南昌市国有资产监督管理委员会企业投融资管理暂行办法的通知》（洪府厅发[2018]93 号），企业是投融资项目的决策主体、执行主体和责任主体。本办法所称企业是指：①市国资委根据市政府授权履行出资人职责的企业；②市国资委直接出资设立的全资、控股企业；③市政府委托市国资委管理的国有、集体企业。南昌工业控股集团有限公司属于上述通知之“③市政府委托市国资委管理的国有、集体企业”，其已作出关于同意国金工业投资发行人的决策，已履行法定程序，相关程序合法合规，不存在国有资产流失的情形。

三、2017 年 4 月增资发行人是否确认股份支付费用，是否符合《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 26 的规定

根据《审计报告》，2017 年 4 月发行人实际控制人刘润根增资发行人未确认股份支付费用。

根据《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》，对于为发行人提供服务的实际控制人/老股东以低于股份公允价值的价格增资入股事宜，如果根据增资协议，并非所有股东均有权按各自原持股比例获得新增股份，对于实际控制人/老股东超过其原持股比例而获得的新增股份，应属于股份支付。

根据本次股票发行的《股票发行方案》及发行人审计报告，本次股票发行价格高于 2015 年 12 月 31 日经审计的每股净资产 1.26 元，且高于 2019 年 12 月外部机构投资者国金工业的入股价格 4 元/注册资本。因此，2017 年 4 月增资时实际控制人以高于股份公允价值的价格增资，无需确认股份支付费用。

四、2019 年 12 月增资和 2020 年 6 月股权转让价格低于 2017 年 4 月增资的原因及合理性

2017 年 4 月，发行人实际控制人刘润根以货币对公司增资 1,050 万元，增资价格为 5 元/股。本次增资的背景为 2017 年公司拟在新三板创新层挂牌，根

据《全国中小企业股份转让系统挂牌公司分层管理办法》，进入创新层的挂牌公司，应当满足“最近 12 个月完成过股票发行融资，且融资额累计不低于 1,000 万元”的条件。公司实际控制人刘润根有意愿继续为发行人投入资金，以提升公司的竞争力和抗风险能力，保障公司经营的持续发展。因此，其本人作为本次股票发行对象为公司增资 1,050 万元。本次增资时，公司股东为刘润根、刘子尧、龚卫宁三人，三人系近亲属，合计持有公司 100%股权，本次以 5 元/股增资系三位股东协商后确定的价格。

2019 年 12 月，发行人增资价格为 4 元/股，2020 年 6 月股权转让的价格与 2019 年 12 月增资的价格一致，主要为李永军根据 2019 年 12 月入股时的约定转让股权，因此二者价格一致。2019 年 12 月，发行人增资时主要为引入外部投资者，增资价格系各方参考公司 2018 年度净利润，结合公司的盈利能力以及未来发展，按 10-13 倍市盈率计算后协商确定，定价公允。

综上，2017 年 4 月，发行人增资时的价格由实际控制人协商确定，未考虑当时公司盈利能力、资产规模。但 2019 年 12 月系引入外部投资人，相关入股价格系各方参考公司 2018 年度净利润，结合公司盈利能力及未来发展，按 10-13 倍市盈率计算后协商确定，定价公允。因此导致 2019 年 12 月增资和 2020 年 6 月股权转让价格低于 2017 年 4 月增资的价格，上述价格差异的原因具备合理性。

五、李永军、刘子尧与刘润根三人签订股权转让协议的原因及合理性

如前所述，本次股权转让前，李永军对刘润根存在个人借款，金额为 240 万元。经李永军、刘润根、刘子尧协商一致，李永军本次转让的发行人 90 万股股份由刘子尧受让，刘子尧应支付李永军股权转让款 360 万元。刘润根与刘子尧为父子关系，刘润根同意代刘子尧支付上述股权转让款 360 万元。因此，本次股权转让导致李永军与刘润根互负债务。经协商一致，李永军、刘润根同意互负债务在 240 万元的范围相互抵销，同时刘润根支付李永军 120 万元，双方之间的债权债务关系就此结清。

2020 年 5 月 15 日，李永军(作为“转让方”)、刘子尧(作为“受让方”)、刘润根三人共同签署了股权转让协议，就上述股权的标的及价款、转让款的支

付、各方的权利义务进行了约定。因本次股权转让涉及转让方及受让方以外的第三人（刘润根）代为支付转让款的情况，为明确各方权利义务，避免争议纠纷，三人共同签署了股权转让协议，具有合理性。

六、历次股权转让、增资、分红、整体变更等过程中涉及到的控股股东及实际控制人缴纳所得税、发行人代扣代缴情况，是否存在违反税收法律法规等规范性文件的情况，是否构成重大违法行为

经核查发行人历次股权转让、转增股本、利润分配、整体变更为股份公司的董事会决议、股东（大）会决议、公司章程、审计报告、评估报告、验资报告、企业登记档案等资料，发行人历次股权转让、增资、分红、整体变更等具体情况如下：

（一）股权转让

1、2015 年 7 月，第一次股权转让

2015 年 7 月，吕若兰将其持有的百胜有限 12 万元出资额以 12 万元的价格转让给刘润根。吕若兰为股东龚卫宁的母亲、刘润根的岳母，因年龄较大，担心以后无法充分履行公司股东相关义务，故将持有百胜有限 12 万元的出资额以原始出资价格全部转让给刘润根。根据发行人历史财务报表，2014 年末每元注册资本对应净资产值为 5.79 元。本次股权转让的价格低于上年度末每元注册资本对应的净资产值，由于本次股权转让系按原始出资额转让，吕若兰并未因此实际获得应税所得，并未进行个人所得税的申报及缴纳。

根据当时适用的《国家税务总局关于加强股权转让所得征收个人所得的通知》（国税函[2009]285 号）及《国家税务总局关于股权转让所得个人所得税计税依据核定问题的公告》（国家税务总局公告 2010 年第 27 号）的有关规定，吕若兰本次股权转让的价格低于每元注册资本对应的净资产值，存在被主管税务机关认定为计税依据明显偏低而参照每股净资产核定股权转让收入并进行征税的可能性。

就前述存在的税收补缴风险可能对发行人产生的不利影响，吕若兰出具承诺函如下：“本人于 2015 年 7 月将本人持有的江西百胜智能科技股份有限公司 12 万股股份转让给刘润根，转让价格为 1 元/股。本次转让为平价转让，未取得

增值收益，未缴纳个人所得税。若税务管理部门要求本人补缴相关个人所得税的，本人将按税务部门的要求，及时补缴个人所得税。”

2、2020 年 6 月，第二次股权转让

2020 年 6 月，李永军将其持有的发行人 90 万股股份以 360 万元的价格转让给刘子尧。本次股转转让李永军以其 2019 年 12 月入股的价格转让股权，未产生应税所得。本次作价高于当时发行人的净资产。因此，就本次股权转让李永军无需缴纳个人所得税。

（二）增资

经核查，发行人自成立至今共发生七次增资，上述增资过程中相关股东均以货币出资，不存在纳税义务。

（三）分红

2019 年 5 月 29 日，发行人召开 2018 年年度股东大会并审议通过《关于 2018 年度利润分配方案的议案》，同意以公司总股本 12,450 万股为基数，向全体股东每 10 股分红人民币 4 元（含税）。

2019 年 10 月 25 日，发行人召开 2019 年第一次临时股东大会并审议通过《关于公司未分配利润分配方案的议案》，同意以公司总股本 12,450 万股为基数，向全体股东每 10 股分红人民币 3 元（含税）。

根据发行人提供的完税证明，股东在收到上述两次分红的同时，发行人依法履行了个人所得税代扣代缴义务。根据发行人财务负责人的说明及发行人财务报表、审计报告，除上述分红情形外，发行人未发生其他分红情况。

（四）整体变更

2015 年 10 月，百胜有限以整体变更方式发起设立股份有限公司，按照百胜有限截至 2015 年 7 月 31 日的净资产折股为 12,000 万股股本，由公司股东按照各自的出资比例持有相应数额的股份，其余部分列入公司资本公积。

公司本次整体变更涉及以未分配利润及盈余公积转增股本，本次整体变更涉及的股东暂未缴纳个人所得税。南昌县税务局小蓝经济开发区税务分局已开具《涉税征信情况证明》，证明发行人目前无已申报未清缴的代扣代缴个人所

得税记录。南昌县税务局小蓝经济开发区税务分局出具《关于同意百胜智能缓交股改时向个人股东转增股本产生的个人所得税的函》，同意公司缓交股改时向个人股东转增股本产生的个人所得税，公司须在上市之后一个月内完成缴纳。

发行人主管税务机关已经出具关于同意发行人缓交股改时股东个人所得税的批复，发行人实际控制人已出具承诺将根据税务主管部门要求缴纳个人所得税，发行人及相关股东未受到税务部门的行政处罚，发行人实际控制人未缴纳股改个人所得税不构成重大违法行为，不构成本次上市的障碍。

上述内容已经在招股说明书之“第五节 发行人基本情况”之“三、报告期内股本和股东变化情况”中补充披露。

七、中介机构核查意见

（一）核查方式

保荐机构、申报会计师和发行人律师履行了以下核查程序：

1、查阅发行人的工商登记资料、历次增资和股转转让的协议、验资报告或付款凭证等；取得发行人或相关股东关于增资/股权转让相关情况的说明；查阅相关股东的调查表、身份证明材料；

2、查阅国金工业投资发行人相关内部决策文件；

3、查阅《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》，查阅发行人新三板挂牌期间的《股票发行方案》、发行人审计报告；

4、就 2019 年 12 月增资和 2020 年 6 月股权转让价格低于 2017 年 4 月增资的原因以及李永军、刘子尧与刘润根三人签订股权转让协议的原因访谈发行人实际控制人；

5、查阅发行人历次股权转让、增资、分红、整体变更相关的决议、工商资料、纳税凭证等文件。取得发行人财务负责人出具的关于历次分红情况的说明；查阅南昌县税务局小蓝经济开发区税务分局出具的《涉税征信情况证明》、《关于同意百胜智能缓交股改时向个人股东转增股本产生的个人所得税的函》。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师和发行人律师认为：

1、发行人报告期内历次增资和股权转让具有合理的背景及原因、定价依据合理，不存在存在委托持股、信托持股、利益输送或其他利益安排，不存在纠纷或者潜在纠纷；

2、国金工业入股发行人履行了法定程序，程序合法合规，不涉及国有资产流失情形；

3、2017 年 4 月增资发行人未确认股份支付费用，符合《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 26 的规定；

4、2019 年 12 月增资和 2020 年 6 月股权转让价格低于 2017 年 4 月增资价格具有合理性；

5、李永军、刘子尧与刘润根三人签订股权转让协议具有合理性；

6、发行人主管税务机关已经出具关于同意发行人缓交股改时股东个人所得税的批复，发行人实际控制人已出具承诺将根据税务主管部门要求缴纳个人所得税，发行人及相关股东未受到税务部门的行政处罚，发行人实际控制人未缴纳股改个人所得税不构成重大违法行为，不构成本次上市的障碍。

问题三及回复

三、关于最近一年新增股东

招股说明书披露，最近一年发行人新增股东汪文波、国金工业、大森林投资。请发行人补充披露新增股东的基本信息，转让或增资的价格及定价依据，有关股权变动是否是双方真实意思表示，是否存在争议或潜在纠纷，新股东与发行人其他股东、董事、监事、高级管理人员、本次发行中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员是否存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排，新股东是否具备法律、法规规定的股东资格；补充披露法人股东的股权结构及实际控制人，合伙企业股东的普通合伙人及其实际控制人、有限合伙人的基本信息。

请保荐人、发行人律师根据对照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的要求发表明确意见。

回复：

一、补充披露新增股东的基本信息，转让或增资的价格及定价依据，有关股权变动是否是双方真实意思表示，是否存在争议或潜在纠纷

（一）最近一年发行人新增股东的基本信息

1、国金工业

公司名称	南昌市国金工业投资有限公司
成立日期	2005年9月21日
注册资本	400,000万元
企业类型	有限责任公司（非自然人投资或控股的法人独资）
法定代表人	骆军
住所	江西省南昌市青山湖区广州路2099号9#楼第9-12层
统一社会信用代码	91360100778839915M
经营范围	实业投资及投资管理(以上项目依法需经批准的项目，需经相关部门批准后方可开展经营活动)

2、大森林投资

企业名称	新余大森林投资合伙企业（有限合伙）
成立日期	2019年12月11日
注册资本	600万元
企业类型	有限合伙企业
执行事务合伙人	熊祥
住所	江西省新余市仙女湖区仰天岗国际生态城
统一社会信用代码	91360503MA39261H3X
经营范围	实业投资；项目投资；资产管理；投资管理。(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)

3、汪文波

汪文波，男，汉族，出生于1974年5月2日，中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码为33082419740502****，住址为浙江省开化县****。

（二）转让或增资的价格及定价依据，有关股权变动是否是双方真实意思表示，是否存在争议或潜在纠纷

最近一年发行人新增股东汪文波、国金工业、大森林投资均以增资方式取得发行人股权，具体情况如下：

序号	增资方	增资时间	增资价格	定价依据	是否双方真实意思表示	是否存在争议或潜在纠纷
1	汪文波	2019年12月	4元/股	参考公司2018年度净利润，结合公司的盈利能力以及未来发展，按10-13倍市盈率计算后协商确定	是	否
2	国金工业				是	否
3	大森林投资				是	否

根据新增股东签署的《增资协议》和股东调查表等文件，上述股权变动是双方的真实意思表示，不存在争议或潜在纠纷。

二、新股东与发行人其他股东、董事、监事、高级管理人员、本次发行中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员是否存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排，新股东是否具备法律、法规规定的股东资格

根据新增股东填写的调查表、出具的声明承诺、提供的增资协议等资料，最近一年发行人新增股东汪文波、国金工业与发行人其他股东、董事、监事、高级管理人员、本次发行中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员不存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排。

新增股东大森林投资为发行人的员工持股平台，其合伙人万鸿艳、袁春燕为发行人董事，合伙人熊祥、刘子尧、付学勇为发行人高级管理人员，合伙人郑鸿安为发行人监事，合伙人邱晓梅为发行人实际控制人亲属。除上述情形外，新增股东大森林投资与发行人其他股东、董事、监事、高级管理人员、本次发行中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员不存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排。

国金工业、大森林投资系依法设立并合法存续的企业，不存在法律法规及章程/合伙协议规定应当解散的情形，亦不存在法律法规规定的禁止担任发行

人股东的情形，具备法律、法规规定的股东资格。

经核查新增自然人股东汪文波提供的身份证件、股东调查表，汪文波为具有完全民事行为能力的中国公民，不存在《公司法》等相关法律、法规规定的不适合担任公司股东的情形，具备法律、法规规定的股东资格。

三、补充披露法人股东的股权结构及实际控制人，合伙企业股东的普通合伙人及其实际控制人、有限合伙人的基本信息

（一）国金工业

截至本回复出具之日，国金工业的股东及其持股情况如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	南昌工业控股集团有限公司	400,000	100
合计		400,000	100

南昌工业控股集团有限公司的股东及其持股情况如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	南昌市人民政府	77,133.12	100
合计		77,133.12	100

根据上述工商登记情况，国金工业的实际控制人为南昌市人民政府。

（二）大森林投资

截至本回复出具之日，大森林投资的合伙人及其出资情况如下：

序号	合伙人姓名	出资额（万元）	出资比例（%）	合伙人性质
1	熊祥	60	10.00	普通合伙人
2	谢小斌	60	10.00	有限合伙人
3	魏淑文	56	9.33	有限合伙人
4	张美华	48	8.00	有限合伙人
5	刘子尧	28	4.67	有限合伙人
6	万绍华	20	3.33	有限合伙人
7	万鸿艳	20	3.33	有限合伙人
8	邱晓梅	20	3.33	有限合伙人
9	周禄辉	16	2.67	有限合伙人
10	王东水	16	2.67	有限合伙人

序号	合伙人姓名	出资额（万元）	出资比例（%）	合伙人性质
11	潘艳英	16	2.67	有限合伙人
12	周正云	16	2.67	有限合伙人
13	罗秋连	16	2.67	有限合伙人
14	袁春燕	16	2.67	有限合伙人
15	周斌	16	2.67	有限合伙人
16	周永平	16	2.67	有限合伙人
17	郑鸿安	16	2.67	有限合伙人
18	黄琦	16	2.67	有限合伙人
19	刘慧芬	16	2.67	有限合伙人
20	郭瑗珲	16	2.67	有限合伙人
21	付学勇	16	2.67	有限合伙人
22	钟明庚	16	2.67	有限合伙人
23	魏秋飚	12	2.00	有限合伙人
24	刘海平	12	2.00	有限合伙人
25	张伟	12	2.00	有限合伙人
26	林郁	12	2.00	有限合伙人
27	熊湖兰	8	1.33	有限合伙人
28	祝益美	8	1.33	有限合伙人
合计		600	100.00	-

上述合伙人均为公司员工，基本信息如下：

1、熊祥，男，汉族，出生于 1975 年 11 月 3 日，中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码为 360102197511103****，住址为江西省南昌市东湖区****。

2、谢小斌，男，汉族，出生于 1975 年 1 月 7 日，中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码为 360102197501075****，住址为江西省南昌市东湖区****。

3、魏淑文，女，汉族，出生于 1974 年 10 月 11 日，中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码为 360102197410114****，住址为江西省南昌市东湖区****。

4、张美华，女，汉族，出生于 1966 年 10 月 5 日，中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码为 362129196610054****，住址为江西省南昌市西湖区

****。

5、刘子尧，汉族，出生于 1992 年 10 月 15 日，中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码为 36010219921015****，住址为江西省南昌市东湖区****。

6、万绍华，男，汉族，出生于 1986 年 3 月 20 日，中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码为 36010319860320****，住址为江西省南昌市青山湖区****。

7、万鸿艳，女，汉族，出生于 1976 年 10 月 27 日，中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码为 36010319761027****，住址为江西省南昌市西湖区****。

8、邱晓梅，女，汉族，出生于 1973 年 3 月 4 日，中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码为 36012219730304****，住址为江西省南昌市青山湖区****。

9、周禄辉，男，汉族，出生于 1984 年 8 月 24 日，中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码为 36250219840824****，住址为江西省南昌市南昌县****。

10、王东水，男，汉族，出生于 1973 年 10 月 8 日，中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码为 36010419731008****，住址为江西省南昌市青云谱区****。

11、潘艳英，女，汉族，出生于 1973 年 8 月 2 日，中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码为 36012119730802****，住址为江西省南昌市东湖区****。

12、周正云，女，汉族，出生于 1987 年 9 月 7 日，中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码为 34082319870907****，住址为安徽省安庆市枞阳县****。

13、罗秋连，女，汉族，出生于 1974 年 6 月 29 日，中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码为 36242919740629****，住址为江西省南昌市青山湖区****。

14、袁春燕，女，汉族，出生于 1984 年 2 月 2 日，中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码为 36052119840222****，住址为江西省南昌市青山湖区****。

15、周斌，男，汉族，出生于 1977 年 6 月 24 日，中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码为 36012219770624****，住址为江西省南昌市新建县****。

16、周永平，男，汉族，出生于 1978 年 12 月 20 日，中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码为 36010419781220****，住址为江西省南昌市青山湖区****。

17、郑鸿安，男，汉族，出生于 1982 年 6 月 27 日，中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码为 36012419820627****，住址为江西省南昌市进贤县****。

18、黄琦，女，汉族，出生于 1986 年 4 月 4 日，中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码为 36010419860404****，住址为江西省南昌市青云谱区****。

19、刘慧芬，女，汉族，出生于 1978 年 9 月 24 日，中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码为 36242919780924****，住址为江西省南昌市西湖区****。

20、郭瑗珲，男，汉族，出生于 1983 年 12 月 8 日，中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码为 36242719831208****，住址为江西省吉安市遂川县****。

21、付学勇，男，汉族，出生于 1978 年 3 月 29 日，中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码为 36250219780329****，住址为江西省抚州市临川区****。

22、钟明庚，男，汉族，出生于 1978 年 12 月 12 日，中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码为 36052119781212****，住址为江西省新余市分宜县****。

23、魏秋飚，男，汉族，出生于 1977 年 12 月 19 日，中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码为 360122197712 19**，住址为江西省南昌市新建县****。**

24、刘海平，男，汉族，出生于 1988 年 9 月 5 日，中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码为 362204198809 05**，住址为江西省高安市****。**

25、张伟，男，汉族，出生于 1986 年 10 月 27 日，中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码为 362523198610 27**，住址为江西省抚州市黎川县****。**

26、林郁，女，汉族，出生于 1973 年 4 月 20 日，中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码为 360104197304 20**，住址为江西省南昌市青山湖区****。**

27、熊湖兰，女，汉族，出生于 1985 年 9 月 8 日，中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码为 360101198509 08**，住址为江西省南昌市高新技术开发区****。**

28、祝益美，女，汉族，出生于 1986 年 12 月 5 日，中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码为 362321198612 05**，住址为江西省上饶市上饶县****。**

上述内容已经在招股说明书之“第五节 发行人基本情况”之“九、发行人股本情况”之“（五）最近一年发行人新增股东的情况”中补充披露。

四、对照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的要求发表明确意见

如上所述，发行人最近一年新增股东为汪文波、国金工业、大森林投资。新增股东均以增资形式取得发行人股权，上述股权变动是双方的真实意思表示，不存在争议或潜在纠纷；除上述已披露情形外，新增股东与发行人其他股东、董事、监事、高级管理人员、本次发行中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员不存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排；新增股东具备法律法规规定的股东资格；新增股东均已作出符合法律、法规规定的股份锁定承诺。

五、中介机构核查意见

（一）核查方式

保荐机构和发行人律师履行了以下核查程序：

1、查阅最近一年新增股东的调查表、企业信用信息公示报告、营业执照、身份证、增资协议、工商登记资料、最近一年新增股东出具的声明承诺等资料；

2、访谈最近一年新增股东，了解其入股发行人的原因、价格、定价依据、是否存在争议或潜在纠纷等信息；

3、查阅发行人员工持股平台的工商资料、持股平台各合伙人身份证、调查表等资料。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

1、发行人最近一年新增股东增资的价格定价依据合理，有关股权变动是双方真实意思表示，不存在争议或潜在纠纷；

2、新股东与发行人其他股东、董事、监事、高级管理人员、本次发行中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员不存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排，新股东具备法律、法规规定的股东资格。

问题四及回复

四、关于员工持股平台

招股说明书披露，一棵树投资、大森林投资为发行人员工持股平台。请发行人补充披露员工持股平台人员离职后的股份处理、股份锁定期等内容，员工持股平台是否为发行人实际控制人控制，员工持股平台的股份锁定期是否符合监管要求。

保荐人、发行人律师对照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的要求发表明确意见。

回复：

一、员工持股平台人员离职后的股份处理、股份锁定期等内容

（一）员工持股平台人员离职后的股份处理

根据发行人员工持股平台现行有效的《合伙协议》，员工持股平台人员离职后的股份处理机制如下：

1、发行人在境内外证券市场上市前，有限合伙人从发行人离职或被依法解聘的，其应自其离职之日起十五日内按原出资额的价格将其持有的合伙企业份额全额转让给普通合伙人或其指定的其他人；

2、发行人在境内外证券市场上市后，有限合伙人从发行人离职或被依法解聘，则按退伙前 30 个交易日发行人股票交易均价或前一个交易日股票收盘价格（以二者孰低为准）对应的所持财产份额公允价值作价转让给普通合伙人人或其指定的其他人；

3、发行人在境内外证券市场上市后，在符合法律、法规及各自在发行人上市过程中就股份锁定所出具的承诺的前提下，各合伙人可以根据实际情况转让其所持合伙企业财产份额，原则上每一会计年度可转让一次。各合伙人于限售期满后的转售或减持事宜，由执行事务合伙人向各合伙人征求减持或转售意向，各合伙人于收到通知后 30 日内向执行事务合伙人提交减持或转售意向，执行合伙人于收到各合伙人的减持或转售意向后制定具体减持或转售方案，并于 30 日内召集全体合伙人讨论具体转售或减持事宜。

根据对发行人员工持股平台执行事务合伙人的访谈确认及发行人出具的书面确认，除《合伙协议》规定的上述条款外，发行人员工持股平台人员离职后的股份处理没有其他内部制度安排或约定。

（二）员工持股平台股份锁定期

根据发行人员工持股平台出具的《关于股份锁定的承诺函》，员工持股平台股份锁定期如下：“1、自公司股票上市之日起 12 个月内，不转让或者委托他人管理本企业直接或者间接持有的公司首次公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购该部分股份；2、本企业将遵守《深圳证券交易所创业板股票上

市规则》、《上市公司股东、董监高减持股份的若干规定》、《深圳证券交易所上市公司股东及董事、监事、高级管理人员减持股份实施细则》等法律、法规、规范性制度的规定，若中国证券监督管理委员会、深圳证券交易所对本企业直接或者间接持有的公司股份的转让、减持另有要求的，本企业按相关要求执行。”

二、员工持股平台是否为发行人实际控制人控制，员工持股平台的股份锁定期是否符合监管要求

（一）员工持股平台是否为发行人实际控制人控制

根据发行人员工持股平台一棵树投资、大森林投资的《合伙协议》及工商登记资料，发行人员工持股平台自设立至今的普通合伙人及执行事务合伙人均为发行人副总经理熊祥。根据发行人员工持股平台的《合伙协议》，合伙企业由普通合伙人熊祥担任执行事务合伙人，执行本企业的合伙事务。执行事务合伙人负责合伙企业日常运营，对外代表合伙企业，负责召集合伙人会议、最终决策并执行全体合伙人的决议、主持合伙企业经营管理工作，决定合伙企业的经营计划和投资方案、决定合伙人的退伙及新合伙人的加入等。合伙企业改变名称、经营范围、主要经营场所、处分不动产等重大事项应当经过执行事务合伙人决策同意。

发行人实际控制人刘润根、龚卫宁未在员工持股平台直接或间接持有份额，也未在持股平台担任任何职务。发行人实际控制人刘子尧在员工持股平台持有份额但未担任普通合伙人及执行事务合伙人。发行人实际控制人已出具书面说明，一棵树投资、大森林投资不受其控制，与其不存在一致行动关系或其他任何特殊协议或安排。

根据上述发行人员工持股平台《合伙协议》的约定及发行人实际控制人的说明，一棵树投资、大森林投资不受发行人实际控制人控制。

（二）员工持股平台的股份锁定期是否符合监管要求

如前所述，发行人员工持股平台已出具承诺函，承诺自公司股票上市之日起 12 个月内不转让或者委托他人管理其直接或者间接持有的公司首次公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购该部分股份。

根据《公司法》第 141 条规定：“公司公开发行股份前已发行的股份，自公司股票在证券交易所上市交易之日起一年内不得转让”。

发行人员工持股平台的普通合伙人均为公司员工熊祥，根据持股平台《合伙协议》的约定，熊祥作为普通合伙人能够对一棵树投资、大森林投资进行实际控制。经核查，熊祥对其通过一棵树投资、大森林投资间接持有的发行人股份作出了符合《上市规则》的锁定承诺。此外，根据发行人实际控制人出具的说明，熊祥与实际控制人之间不存在委托持股、签署一致行动协议或其他关联关系。因此，中介机构认为，一棵树投资、大森林投资非为实际控制人所控制，亦非实际控制人之一致行动人，无需参照实际控制人的要求进行锁定，其目前的锁定承诺符合监管要求。

上述内容已经在招股说明书之“第五节 发行人基本情况”之“十六、本次公开发行申报前已经制定或者实施的股权激励及相关安排”之“（三）员工持股平台具体情况”中补充披露。

三、中介机构核查意见

（一）核查方式

保荐机构和发行人律师履行了以下核查程序：

1、查阅发行人员工持股平台的工商登记资料、合伙协议、股份锁定承诺函等资料；

2、查阅发行人实际控制人关于持股平台控制权的说明。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

发行人员工持股平台并非由发行人实际控制人控制，员工持股平台的股份锁定期符合监管要求。

问题五及回复

五、关于代为出资

招股说明书披露，发行人前身百胜有限设立时存在代为出资的情况。刘润

根、龚卫宁认缴部分出资额通过太昌不锈钢、金都大酒店转入百胜有限。1999年1月6日，太昌不锈钢、金都大酒店出具书面证明，证明其转入百胜有限的款项系刘润根、龚卫宁对百胜有限的投资款。太昌不锈钢系刘润根、龚卫宁、龚春明、龚春阳投资设立的公司，目前已注销。金都大酒店系刘润根、刘河辉、龚卫强共同投资的公司。

请发行人补充披露：

（1）太昌不锈钢、金都大酒店与发行人在资产、人员、业务等方面的联系；

（2）上述书面证明是否合法合规，是否经太昌不锈钢、金都大酒店其他股东股东龚春明、龚春阳、刘河辉、龚卫强的确认；

（3）太昌不锈钢、金都大酒店其他股东龚春明、龚春阳、刘河辉、龚卫强的基本情况，与发行人及实际控制人之间的关系。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、太昌不锈钢、金都大酒店与发行人在资产、人员、业务等方面的联系

根据发行人实际控制人出具的说明及相关工商登记资料，太昌不锈钢、金都大酒店均系实际控制人上世纪90年代创业初期创办的企业。百胜有限创立后，其主要经营门控设备相关业务，太昌不锈钢、金都大酒店逐渐停止经营，但并未及时办理太昌不锈钢、金都大酒店的工商注销手续。报告期内，太昌不锈钢、金都大酒店均未实际经营，无资产、人员、业务，除在百胜有限设立时，太昌不锈钢、金都大酒店为发行人实际控制人代为缴纳出资外，太昌不锈钢、金都大酒店在资产、人员、业务等方面与发行人不存在任何联系。

二、上述书面证明是否合法合规，是否经太昌不锈钢、金都大酒店其他股东龚春明、龚春阳、刘河辉、龚卫强的确认

根据太昌不锈钢、金都大酒店的工商登记资料，太昌不锈钢的其他股东为龚春明、龚春阳，金都大酒店的其他股东为刘河辉、龚卫强。

上述书面证明出具时已经太昌不锈钢、金都大酒店加盖公章，且已在工商行政管理部门备案，会计师事务所已根据上述书面证明出具验资报告。太昌不

锈钢、金都大酒店的其他股东龚春明、龚春阳、刘河辉、龚卫强已出具确认函，确认上述书面证明真实有效。因此，上述书面证明合法合规。

根据对龚春明、龚春阳、刘河辉、龚卫强的访谈及其出具的确认函，上述书面证明已得到太昌不锈钢、金都大酒店其他股东龚春明、龚春阳、刘河辉、龚卫强的确认。

三、太昌不锈钢、金都大酒店其他股东龚春明、龚春阳、刘河辉、龚卫强的基本情况，与发行人及实际控制人之间的关系

经核查，上述人员的基本情况及与发行人、发行人实际控制人的关系如下：

龚春明，女，汉族，出生于1956年4月5日，中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码为36010219560405**，住址为江西省南昌市东湖区****。龚春明为发行人实际控制人龚卫宁姐姐。龚春明与发行人之间不存在其他关系。**

龚春阳，女，汉族，出生于1961年10月5日，中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码为36222319611005**，住址为江西省南昌市东湖区****。龚春阳为发行人实际控制人龚卫宁姐姐。龚春阳与发行人之间不存在其他关系。**

刘河辉，男，汉族，出生于1964年10月18日，中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码为36220219641018**，住址为江西省南昌市青山湖区****。刘河辉为发行人实际控制人刘润根表弟。刘河辉与发行人之间不存在其他关系。**

龚卫强，男，汉族，出生于1971年2月23日，中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码为36222319710223**，住址为江西省南昌市青山湖区****。龚卫强为发行人实际控制人龚卫宁弟弟。龚卫强目前在发行人处任职，担任外贸部经理，除此之外，龚卫强与发行人不存在其他关系。**

上述内容已经在招股说明书之“第五节 发行人基本情况”之“二、公司设立情况”之“（一）有限公司设立情况”中补充披露。

四、中介机构核查意见

（一）核查方式

保荐机构和发行人律师履行了以下核查程序：

1、取得发行人实际控制人关于太昌不锈钢、金都大酒店情况的说明；查阅

太昌不锈钢、金都大酒店工商登记资料；查阅发行人工商登记资料；

2、访谈龚春明、龚春阳、刘河辉、龚卫强，并取得其出具的调查表、确认函及身份证明材料。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

1、除在百胜有限设立时，太昌不锈钢、金都大酒店为发行人实际控制人代为缴纳出资外，太昌不锈钢、金都大酒店在资产、人员、业务等方面与发行人不存在任何联系；

2、上述书面证明合法合规，已经太昌不锈钢、金都大酒店其他股东龚春明、龚春阳、刘河辉、龚卫强的确认；

3、太昌不锈钢、金都大酒店其他股东龚春明、龚春阳、刘河辉、龚卫强与发行人实际控制人系亲属关系，上述人员与发行人不存在其他关系。

问题六及回复

六、关于技术先进性

招股说明书披露，截至目前，发行人拥有专利 188 项，其中发明专利 9 项、实用新型专利 115 项、外观设计专利 64 项，拥有软件著作权 33 项。发行人引入了钣金全自动化柔性生产线、机器人折弯工作站、机器人焊接工作站和全自动化立体仓库等先进智能制造设施。发行人为海康威视、大华股份、安居宝、立方控股等公司提供道闸、升降地柱以及核心零部件。

请发行人补充披露：

（1）上述专利和软件著作权的形成过程，与发行人主营业务的关系，发行人是否存在未披露的非专利技术，是否存在侵犯其他企业知识产权的情形。

（2）发行人的行业地位，结合核心技术对应的发明专利较少，核心技术多为实用新型、软件著作权等情形，分析发行人相关专利是否具有先进性；

（3）上述先进制造设施在发行人资产中确认和计量的具体情况；

（4）上述核心零部件的具体内容及主要技术指标，与其他产品的对比情况。请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、上述专利和软件著作权的形成过程，与发行人主营业务的关系，发行人是否存在未披露的非专利技术，是否存在侵犯其他企业知识产权的情形

（一）上述专利和软件著作权的形成过程

上述专利和软件著作权均为公司或其子公司自有技术团队利用自身资源，按照公司要求研发并由公司/子公司申请形成，均为公司/子公司原始取得。

公司高度重视科技创新，设立了由公司主要管理人员、技术专家、工程师等人员组成的研发中心。研发中心根据经营需要对研发项目进行评审，纳入年度研发计划，并进行有效管理核算、监督。研发中心具体负责制定公司技术、产品研发战略和计划，进行新技术、新产品的调研、开发、测试，以及原有生产技术的改造、工艺流程的革新等。公司研发中心在进行技术开发、调试、试验的过程中，对最新的研究成果以及生产过程中先进技术进行专利及软件著作权申请的可行性研究，通过与相关技术研发团队不断研讨，对于其中可以申请知识产权保护的技术进行初步筛选，筛选后交由公司总经理、主管研发的副总经理和相关技术人员所组成的评审委员会进行评审，评审通过后，公司着手向相关知识产权管理部门申请专利或软件著作权。

公司取得专利、软件著作权的具体过程包括前期准备阶段、申请阶段及维护阶段等，具体如下：

1、前期准备阶段，公司研发中心负责潜在专利及相关软件开发，项目责任工程师对潜在专利点或专利规避风险点检索、初步分析，研发中心办公室负责进一步检索和分析。责任工程师及软件开发部负责提供专利、软件相关技术资料，研发中心办公室负责转换成专利、软件著作权申请文件提交相关代理机构或自主进行知识产权申报。

2、申请阶段，公司及相关代理机构对公司研发中心办公室提交的书面材料进行分析、审核和评估，并确定申请文件，提交申请文件至相关知识产权登记

机构。登记机构受理公司的申请，并下发通知书，对公司的申请进行审查。公司或公司的代理机构根据知识产权登记机关的要求，补正或修改申请材料。

3、维护阶段，公司信息部员工对公司取得的知识产权进行维护，维护工作主要包括保管公司知识产权相关证书、登记公司知识产权档案、缴纳专利年费等。

公司以客户要求和潜在需求带动技术研发，力求提高客户满意度。并在此基础上延伸、预判产品发展方向并开发新技术、新产品。对于纳入研发计划的项目，由研发中心根据开发任务需要组成由责任工程师领导的项目小组开展研发工作，并与公司其他部门通力合作，经过长期的研发积累，公司不断形成自己的专利和软件著作权。

（二）上述专利和软件著作权与发行人主营业务的关系

公司主要从事各种出入口控制与管理设备及整体解决方案的研发、生产和销售，主要产品为道闸、开门机、升降地柱、车牌识别管理设备、通道门等。上述专利和软件著作权是公司产品在不断发展过程中，通过自主研发获得的，上述专利和软件著作权广泛应用于公司产品的生产、制造，是发行人开展业务的重要基础。

（三）发行人是否存在未披露的非专利技术，是否存在侵犯其他企业知识产权的情形

根据发行人出具的说明，发行人掌握的技术、设计等成果已申请专利保护，不存在未披露的非专利技术。

根据发行人的专利权属证书及国家知识产权局出具的专利法律状态批量证明、发行人出具的确认函、并经中介机构检索中国裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国等相关网站的公开信息，发行人及其子公司不存在侵犯其他企业知识产权的情形。

上述内容已经在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“五、主要资产情况”之“（二）主要无形资产情况”之“4、软件著作权”中补充披露。

二、发行人的行业地位，结合核心技术对应的发明专利较少，核心技术多为实用新型、软件著作权等情形，分析发行人相关专利是否具有先进性

1、发行人所处出入口控制与管理行业，以中小企业为主，行业集中度低。根据中安网与商汤科技联合发布的《2018 中国安防行业调查报告》，2018 年我国出入口控制与管理产品产值约 341.40 亿元。截至本回复出具之日，本行业上市公司捷顺科技，其 2018 年营业收入合计为 9.04 亿元，约占本行业市场份额的 2.65%。报告期内，凭借稳定的产品质量和丰富的产品系列，发行人产品在行业内具有较强竞争力，并与海康威视、大华股份等知名安防企业建立了长期稳定的合作关系，产品销售收入逐年增长。2018 年发行人出入口控制与管理产品收入约为 4.24 亿元。据此测算，发行人产品收入约占本行业市场份额的 1.24%。

2、发行人研发以市场需求为导向，通过市场调研了解市场供求情况，以此确定开发产品采用的技术路线，具有较强的实用性。发行人研发人员具有丰富的专业理论知识和实践经验，在产品设计、工艺改进、软件开发等方面拥有多年技术积累，能够根据不同的项目背景和技术指标要求进行产品设计和开发，以满足客户需求。对于改良的生产工艺或产品结构，公司及时申请发明或实用新型专利予以保护。对于软件的迭代升级，公司申请软件著作权予以保护。

发行人对主要产品改良及对应专利/软件著作权如下：

产品	类型	名称	专利号/登记号	授权公告日/登记日	对产品的改良
道闸	发明专利	一种无动力自动翻转避风的广告道闸杆	ZL201510124896.9	2017.1.4	早期广告道闸无法翻转避风，大风天气易损坏。该专利设计一款具有抗风性的广告道闸杆，闸杆上的广告载体在外部风力的吹动作用下具有较强的翻转调节能力，可防止外界风力对广告载体造成的破坏。且该广告道闸杆无需额外设置翻转避风的动力装置，具有结构简单、节约能源的优点
	发明专利	一种闸杆防撞装置、闸杆组件及防撞道闸	ZL201510599024.8	2018.5.11	闸杆在阻挡状态时如果有车辆冲卡，会对闸杆或车辆造成损伤，给客户或司

产品	类型	名称	专利号/登记号	授权公告日/登记日	对产品的改良
					乘人员造成不同程度的伤害。该专利设计一款防撞道闸，闸杆能在车辆冲卡时能在水平方向上转动避让车辆，并自动复位
	发明专利	广告道闸	ZL201610007424.X	2018.6.29	直杆式广告道闸只有一根单独的闸杆。该闸杆上安装广告牌稳固性差，广告发布面积受限制。该专利设计一款新型带双杆组件的广告道闸，广告板组件的上下两端与道闸上下杆固定连接，稳固性更好，可以安装更大面积的广告板组件，增大广告发布面积
	实用新型专利	一种一体化道闸机芯	ZL201420374890.8	2014.12.31	该专利设计一款道闸机芯，电机输出端连接减速器，同时使用机械限位器和电子编码器限位器并置于减速器上，达到限位精准、结构紧凑的目的
	实用新型专利	广告闸杆及广告道闸	ZL201620012466.8	2016.6.29	该专利为带有翻转驱动装置的广告道闸
	实用新型专利	左右机互换道闸机芯及道闸	ZL201520977641.2	2016.8.3	按照闸杆摆动方向，道闸可分为左机、右机，一般不能互相替换。该专利设计一款道闸机芯，简单操作即可实现左右机互换，便于道路管理
	实用新型专利	发光闸杆	ZL201620083832.9	2016.8.31	该专利增加导光板和灯条设置，起警示和美化效果
	实用新型专利	道闸翻转板及道闸	ZL201620317743.6	2016.9.28	该专利改进道闸翻转板，使广告板的转动更加平顺
	实用新型专利	道闸机芯	ZL201720618375.3	2018.1.5	该专利为道闸机芯增加热保护功能，避免机芯温度过高而损坏
	实用新型专利	重型道闸机芯	ZL201720508609.9	2018.1.5	该专利设计一款两级减速的道闸机芯，输出转矩大，可用于重型道闸
	实用新型专利	一种道闸闸杆的弹性夹头装置及道闸	ZL201820153360.9	2018.10.12	该专利在“一种闸杆防撞装置、闸杆组件及防撞道闸”基础上设计一种结构更简单的复位防撞道闸，闸杆在避让车辆后可以自动复位
	实用新型专利	一种异形曲臂杆道闸	ZL201820248738.3	2018.11.27	该专利设计一款三段式闸杆，由主杆、中间杆和尾

产品	类型	名称	专利号/登记号	授权公告日/登记日	对产品的改良
					杆组成。不需起杆即可实现行人的通行。当使用场所有高度限制时，道闸落杆、起杆顺畅，实用范围更广
	实用新型专利	一种带防风功能的广告板自动翻转广告道闸	ZL201920205798.1	2019.10.15	该专利设计一款带有翻转驱动的广告道闸，采用滚动式齿条传动，可避免主梁变形造成的卡滞现象
开门机	发明专利	一种多功能电动开门机	ZL201110218262.1	2014.4.2	该专利设计一款使用两种离合方式、两种限位方式，并可兼顾直流和交流电机的电动开门机
	发明专利	一种自动门直线运行偏移检测与纠偏方法	ZL201510011693.9	2016.9.7	该专利在机头和门垛上分别安装标示和摄像机，通过摄像机定时拍照的方式检测机头的运行状态，并控制机头直线运行。采用该专利的伸缩自动门不需在地面铺设导轨或在门体运行路线上填埋磁铁，具有结构简单、纠偏准确、误差小和效率高的优点
	发明专利	可隐藏式安装的平开门机	ZL201610727858.7	2019.1.18	传统平开门机采用外置式安装在平开门上。该专利发明一款可内置于平开门立柱内的开门机，体积小巧，使得门体整体美观大方，输出轴与门扇间采用齿轮传动，方便调整传动力矩与开门速度，安全性更好
	实用新型专利	一种悬臂门摩擦式支撑驱动机构	ZI201420372123.3	2014.12.31	该专利设计的开门机结构简单紧凑、体积小，受外界环境影响小、不易磨损、使用寿命长
	实用新型专利	悬臂门机离合机构及悬臂门机	ZL201620058657.8	2016.6.29	早期悬臂门离合机构无法显示悬臂门机的电动、手动离合状态，也不能指示离合操纵时的转动方向，不便于操作。该专利设计一种指示悬臂门机的电动、手动离合状态的悬臂门机离合机构
	实用新型专利	一种交流转换直流电源控制盒	ZL201721038718.5	2018.4.27	现有开门机通常外接220V的交流电，门体存在高压漏电风险。 该专利设计的控制盒可将

产品	类型	名称	专利号/登记号	授权公告日/登记日	对产品的改良
					输入的 220V 交流电源转换成安全的直流 24V-48V 安全电压输出。在为直流设备提供安全电源的同时，可提供包含有开关停的开关按键，实现遥控和手动操作设备运行与停止
	实用新型专利	一种应用于直流无刷电机的门控机构控制系统	ZL201721147677.3	2018.5.11	与“一种交流转换直流电源控制盒”配套开发的控制系统
	实用新型专利	一种平移门开门机	ZL201821234316.7	2019.7.26	采用普通 36V 直流无刷电机驱动，安全性好，可靠性高。体积小巧，可内置于平移门门柱内，提高门体美观性，不易产生浸水和触电事故
升降地柱	发明专利	升降地柱	ZL201010282399.9	2016.7.20	发行人对升降地柱的研发投入较早，2010 年在国内尚未出台产品标准时，发行人就已按照美国 ASTM 标准进行测试，并于 2016 年获得升降地柱发明专利
	实用新型专利	一种框架式结构的升降地柱	ZL201220202756.0	2012.12.12	该专利优化了升降地柱结构，降低生产成本，简化装配过程，更有利于量产
	实用新型专利	一种采用直流无刷电机驱动的升降地柱	ZL201720855405.2	2018.2.9	本专利提供一种采用直流无刷电机驱动、丝杆传动的升降地柱。本产品结构简单、可自动控制。电源系统独立于升降地柱设置，操作和维修更简单、方便，减少了漏电伤人事件的发生。电机采用直流无刷电机，升降地柱的使用寿命更长。
	实用新型专利	一种直流无刷电机驱动的液压一体升降地柱	ZL201822199338.0	2019.11.12	采用 36V 直流安全电压驱动，消除了高压电的安全隐患；独立设置升降地柱控制器，在停电的状态下可以采用蓄电池供电，也可以手动操作；升降地柱机芯吊装，简化了安装结构。发行人凭借该专利开发的“36V 直流无刷电动升降地柱”入选《江西省首台（套）重大技术装备推广应用目录（2019 版）》
车牌	软件著作	艾视特车牌识别	2016SR341	2016.11.26	主要实现从视频流中截取

产品	类型	名称	专利号/登记号	授权公告日/登记日	对产品的改良
识别管理设备	权	算法软件V1.0	551		图像，识别含有车牌的图像，对图像中车牌进行定位，截取车牌，从车牌图片中OCR出车牌文字信息等功能
	软件著作权	智能车牌识别摄像机嵌入式软件V1.0	2018SR840836	2018.10.22	直接调取艾视特研发的车牌识别算法，精准识别各种类型的车牌号码
	软件著作权	Android LCD屏显示软件V1.0	2018SR848139	2018.10.24	Android LCD可接收来自相机或停车场收费系统的车辆进出数据，显示车辆进出场的相关信息。同时还可以作为广告一体机，播放文字、图片及视频广告
	软件著作权	车型识别算法软件V1.0	2018SR1030961	2018.12.18	一种基于深度学习的车型识别软件，对输入软件的图像进行分析，检测出车辆特征信息，实现车辆具体车辆型号的输出
	软件著作权	艾视特停车场智能中央收费系统V2.2.2	2018SR777319	2018.9.26	停车场中央收费软件采用本地电脑连接数据库服务器的方式，可以增加，删除，查询，修改停车用户的各种优惠信息，以便在出场的时候计算停车费用
	软件著作权	艾视特智慧停车云平台软件	2020SR0138587	2020.2.17	本软件是对线下的所有停车场数据进行管理的平台，其中的数据包括月卡会员数据、订单数据，停车场数据，以及通道信息等。艾停车平台对这些数据进行汇总，进行报表分析。使用艾停车可更好的对停车场进行管理
通道门	实用新型专利	一种悬臂伸缩通道机	ZL201120276449.2	2012.5.9	安装对空间要求小，整机运行速度快，能及时阻断和开启通道。可整体拆卸，不会对通道机造成损害。客户可根据通道的不同宽度，将本机单台、双台或多台组合使用
	实用新型专利	摆闸	ZL201320652367.2	2014.10.8	将原来的伸缩门扇改为单扇摆动的摆门，结构简单
	实用新型专利	一种广告摆门	ZL201520090227.X	2015.9.2	结构简单、自动化程度高、运行可靠，摆门上可设置广告页面
	实用新型	一种采用直流无	ZL2017207	2018.3.16	采用直流无刷电机驱动，

产品	类型	名称	专利号/登记号	授权公告日/登记日	对产品的改良
	专利	刷电机驱动的平移门	79990.2		将接入的 220V 交流电压转换成输出的直流安全电压，减少了门体漏电伤人事件。电源系统独立于平移门设置，操作和维修更简单方便。电源系统或控制系统内设置控制按键，进一步保证了平移门的正常运行。

报告期内，发行人发明专利主要针对新产品的投入及创新，包括升降地柱、广告道闸等。上述新产品报告期内销售情况良好，系发行人重要的业绩增长点。上述发明专利提高了发行人的产品壁垒。

报告期内，发行人核心竞争力体现为针对现有主要产品的持续创新和工艺流程改进，确保产品的高品质，因此对应大部分专利为实用新型专利。2019 年以来，发行人持续推进降本增效措施，不断优化工艺流程。发行人多数专利和软件著作权为 2016 年之后获取，相关专利具有先进性。

上述内容已经在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“五、主要资产情况”之“（二）主要无形资产情况”之“3、专利”中补充披露。

三、上述先进制造设施在发行人资产中确认和计量的具体情况

发行人上述先进制造设施确认和计量的具体情况如下：

（一）钣金全自动化柔性生产线

名称	台数	日期	原值（万元）	使用年限（年）	2020 年 6 月 30 日净值（万元）
出入口系统箱体机器人切冲折自动化生产线	1	2016-5-26	354.00	10	219.53
大族激光 G3015MFI-IPG2500	1	2018-7-5	107.76	10	88.14
合计			461.76		307.67

（二）机器人焊接工作站

名称	台数	日期	原值（万元）	使用年限（年）	2020 年 6 月 30 日净值（万元）

南昌福昌机器人两套	1	2018-11-30	33.45	10	28.42
数控双枪环缝焊接机 JHW-1500	1	2019-6-4	12.39	10	11.21
数控双枪环缝焊机机 JHW-2200	1	2019-12-6	12.37	10	11.78
道闸门箱体帽子机器人自动焊接工作站 Panasonic 机器人，TM1400	1	2019-12-6	38.62	10	36.79
大华/7406（9406）帽子机器人 MAG 自动焊接工作站（系统）Panasonic 机器人 TM1400	1	2020-4-23	27.68	10	27.24
合计			124.51		115.45

（三）机器人折弯工作站

名称	台数	日期	原值（万元）	使用年限（年）	2020 年 6 月 30 日净值（万元）
AMADA 牌数控折弯机	2	2017-6-30	64.96	10	46.44
数控折弯机 MBR16040-7S650	1	2018-8-21	32.76	10	27.05
麦斯铁折弯机 MB10032-5-S530	1	2019-7-2	22.83	10	20.84
合计			120.55		94.34

（四）全自动化立体仓库

名称	台数	日期	原值（万元）	使用年限（年）	2020 年 6 月 30 日净值（万元）
自动化立体仓库 1 套	1	2016-12-30	299.15	10	199.68
合计			299.15		199.68

上述内容已经在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”之“（九）发行人竞争优势”之“3、生产工艺优势”中补充披露。

四、上述核心零部件的具体内容及主要技术指标，与其他产品的对比情况

海康威视、大华股份、立方控股、安居宝等直销客户除了向发行人采购道闸、升降地柱等产品之外，也会采购不同型号的电机和减速器等零部件，作为其向下游客户提供售后服务时的备用件。

电机主要将电能转换为机械能，产生驱动转矩，是各种机械的动力源。公

司的道闸、开门机、升降地柱、通道门等产品均使用电机驱动。公司向海康威视、大华股份、立方控股和安居宝所售电机主要技术指标如下：

零部件	名称	电源电压	额定功率	输出转速	是否具备热保护	是否具备离合功能
电机	广告杆电机组件	24V	8W	30r/min	否	是
	广告栅栏杆翻转电机	24V	8W	30r/min	否	是
	小交流道闸电机组件	220V	120W	2,800r/min	是	是
	小交流快速道闸电机组件	220V	120W	1,400r/min	是	是
	50 减速电机	220V	120W	1,400r/min	是	是
	50 加大减速电机	220V	200W	1,400r/min	是	是
	8UF 电机（大交流）	220V	350W	480r/min	是	是
	新二代机芯道闸电机	220V	120W	1,400r/min	是	是
	3063 道闸电机带离合	220V	120W	1,400r/min	是	是

减速器是用于道闸、开门机、升降地柱和通道门的一种动力传达设备，由传动齿轮、轴、轴承和箱体所组成，主要是用来降低转速和增大转矩，以满足工作需要。公司向海康威视、大华股份、立方控股和安居宝所售减速器主要技术指标如下：

零部件	名称	减速方式	减速比	齿轮中心距
减速器	50JSQ 减速箱	涡轮蜗杆减速	30:1	50mm
	63JSQZ 减速箱			63mm
	减速器（偏心法兰）			50mm

报告期内，发行人向海康威视、大华股份、立方控股、安居宝等直销客户销售的电机和减速器金额占发行人主营业务收入比例如下：

项目	2020年1-6月		2019年		2018年		2017年	
	金额（万元）	占主营业务收入比例	金额（万元）	占主营业务收入比例	金额（万元）	占主营业务收入比例	金额（万元）	占主营业务收入比例
电机	22.76	0.12%	83.00	0.18%	101.48	0.24%	128.78	0.32%
减速器	19.09	0.10%	37.99	0.08%	33.31	0.08%	30.75	0.08%
合计	**41.85**	**0.21%**	**120.98**	**0.26%**	**134.79**	**0.32%**	**159.53**	**0.40%**

发行人对海康威视、大华股份、立方控股、安居宝等直销客户销售的核心零部件金额占主营业务收入比例很小。发行人已于招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务概况”之“（三）主要经营模式”之“3、销售模式”之“（1）直销模式”更新如下：

“公司直销客户主要为安防行业内知名企业如海康威视、大华股份、安居宝、立方控股等。公司为其提供道闸、升降地柱等产品。”

五、中介机构核查意见

（一）核查方式

保荐机构、发行人律师及申报会计师履行了以下核查程序：

1、查阅发行人专利、软件著作权证书，向国家知识产权局查询上述知识产权的权属状态；取得发行人出具的关于知识产权权属状态、是否存在争议纠纷或侵权行为的说明；检索中国裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国等相关网站的公开信息是否存在侵权情形；

2、访谈发行人技术部门负责人，了解公司专利和软件著作权的形成过程，与公司主营业务之间的关系；

3、就发行人专利及软件著作权的先进性，对发行人研发部门负责人及产品开发部门负责人进行访谈，了解专利及软件著作权对应的产品工艺及应用；对比核查同行业公司年度报告关于相关专利及软件著作权的情况；

4、核查发行人财务账上关于相关先进制造设施的确认和计量情况；

5、核查发行人核心零部件的具体内容及主要技术指标，与同行业公司披露的其他产品的技术指标进行对比。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师及申报会计师认为：

1、发行人不存在未披露的非专利技术，不存在侵犯其他企业知识产权的情形；

2、发行人相关专利具有先进性；

3、发行人关于相关先进制造设施的确认和计量符合《企业会计准则》。

问题七及回复

七、关于财务内控不规范

招股说明书披露，报告期内，发行人累计向实际控制人刘润根、刘子尧和控股子公司少数股东刘小超拆入资金 4,730.5 万元，向实际控制人刘润根、龚卫宁拆出资金 229.3 万元。截止 2016 年 12 月 31 日，实际控制人刘润根代收经销商保证金 1,094.69 万元，于 2017 年度退还，其中直接退还 769.91 万元，通过出纳刘慧芬退还经销商 324.78 万元。

请发行人补充披露：

（1）关联方资金拆借的原因及用途，是否履行了相关程序，发行人与关联方资金拆借有关的内部控制制度及执行情况，上述拆借是否收取资金占用费及其定价依据，发行人融资管道是否依赖拆入关联方资金；

（2）实际控制人代收及通过出纳退还经销商保证金的背景、原因及合理性，上述情形是否对发行人财务内控有效性构成重大不利影响，是否已得到整改和纠正。

请保荐人、发行人律师、申报会计师根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的相关要求发表明确意见。

回复：

一、关联方资金拆借的原因及用途，是否履行了相关程序，发行人与关联方资金拆借有关的内部控制制度及执行情况，上述拆借是否收取资金占用费及其定价依据，发行人融资管道是否依赖拆入关联方资金

（一）关联方资金拆借的原因及用途

1、拆入资金

报告期内，发行人存在的资金拆入情况如下：

关联方	拆借金额（万元）	起始日	到期日	归还情况
刘润根	300.00	2014-12-11	2017-04-12	报告期内已归还

刘润根	100.00	2015-01-07	2017-04-12	报告期内已归还
刘润根	295.00	2015-01-30	2017-05-24	报告期内已归还
刘润根	646.00	2015-06-08	2017-05-24	报告期内已归还
刘润根	450.00	2015-06-10	2017-06-21	报告期内已归还
刘润根	400.00	2015-06-16	2017-06-21	报告期内已归还
刘润根	293.50	2017-01-04	2020-06-30	报告期内已归还
刘子尧	400.00	2015-01-08	2017-06-21	报告期内已归还
刘子尧	250.00	2015-01-30	2017-06-21	报告期内已归还
刘子尧	141.00	2015-01-12	2017-06-21	报告期内已归还
刘子尧	550.00	2015-06-08	2017-06-21	报告期内已归还
刘子尧	450.00	2015-06-10	2017-06-21	报告期内已归还
刘子尧	400.00	2015-06-16	2017-06-21	报告期内已归还
刘小超	55.00	2018-01-14	2018-07-20	报告期内已归还

（1）向实际控制人刘润根、刘子尧拆入资金

2014年12月至2015年6月，公司向实际控制人刘润根与刘子尧合计拆入4,382.00万元，用于联胜智能厂房建设。2013年2月6日，公司全资子公司联胜智能与江西南昌小蓝经济开发区管理委员会签署《合同书》，购买位于小蓝大道以南、金沙三路以西的土地。2016年11月28日，联胜智能取得了《建筑工程施工许可证》，总投资约为5,000万元。联胜智能现金流紧张，上述拆入资金全部用于联胜智能厂房建设。上述拆借资金已于2017年6月全部归还，不存在损害公司利益的情形。

（2）2017年1月，公司向刘润根拆入293.50万元用于联胜智能办公楼装修及厂区绿化，上述拆借资金已于2020年6月全部归还，不存在损害公司利益的情形。

（3）2018年1月，控股子公司艾视特向刘小超拆入55万元资金系艾视特于2018年初需支付员工薪酬等支出且年初销售量和回款相对较低，艾视特现金流不足，故向少数股东刘小超拆借资金55万元，上述款项已于2018年7月全部归还。

2、拆出资金

报告期内，发行人存在的资金拆出情况如下：

关联方	拆借金额（万元）	拆出日	归还日	说明

关联方	拆借金额（万元）	拆出日	归还日	说明
刘润根	79.30	2017年5月2日	2017年5月3日	-
龚卫宁	150.00	2017年1月25日	2017年5月3日	由刘润根代为归还
吕若兰	42.00	2017年3月2日	2017年3月4日	-

（1）上述发行人向刘润根、吕若兰拆出资金系由于刘润根、吕若兰个人临时资金周转需求，并于次日归还。

（2）上述龚卫宁资金拆借系由于代发奖金及个人临时资金周转需求，并已及时归还。其中代发奖金部分已计入资本公积（视为股东捐赠）。

（二）关联方资金拆借履行的相关程序

2020年6月29日，发行人召开第二届董事会第九次会议，审议通过了《关于确认公司最近三年关联交易的议案》。2020年7月14日，发行人召开2020年第三次临时股东大会，审议通过了《关于确认公司最近三年关联交易的议案》，对公司报告期内包括上述关联方资金拆借的关联交易予以了确认。

2020年6月29日，公司独立董事出具了独立董事意见，认为公司报告期内与关联方之间的关联交易均系公司正常经营所需，遵循了公平合理的原则，关联交易价格公允，不存在通过关联交易操纵公司利润的情形，不存在损害公司和股东利益的行为。

发行人报告期内的上述资金拆借主要用于发行人及关联方日常经营资金周转，不存在违法使用拆借资金或将拆借资金用于违法犯罪活动的情形，发行人与关联方之间的资金拆借款项已全部结清。

（三）发行人与关联方资金拆借有关的内部控制制度及执行情况

1、发行人制定了《防范控股股东及关联方占用公司资金管理制度》

2016年4月20日，发行人召开第一届董事会第三次会议审议通过了《防范控股股东及关联方占用公司资金管理制度》，规定了严格控制大股东及关联方占用公司资金相关事宜，其中防范大股东及其关联方占用公司资金的主要规定如下：

“第五条 公司在与控股股东及关联方发生经营性资金往来时，应当明确经营性资金往来的结算期限，严格防止公司资金被占用。

第六条 控股股东及其他关联方不得要求公司为其垫支工资、福利、保险、广告等期间费用，也不得互相代为承担成本和其他支出。控股股东、实际控制人及其控制的其他企业不得利用关联交易、资产重组、垫付费用、对外投资、担保、利润分配和其他方式直接或者间接侵占公司资金、资产，损害公司及其他股东的利益。

第七条 公司不得以下列方式将资金直接或间接地提供给控股股东及其他关联方使用：

（1）有偿或无偿地拆借公司的资金给控股股东及其他关联方使用；

（2）通过银行或非银行金融机构向关联方提供委托贷款；

（3）委托控股股东及其他关联方进行投资活动；

（4）为控股股东及其他关联方开具没有真实交易背景的商业承兑汇票；

（5）代控股股东及其他关联方偿还债务。

第八条 公司与控股股东及关联方发生的关联交易必须按照《上市公众公司监督管理办法》、公司《关联交易管理制度》和《公司章程》进行决策和实施。

第九条 公司董事、监事、高级管理人员及各子公司负责人应按照《公司法》和《公司章程》等有关规定履行职责，切实防止控股股东及关联方占用公司资金行为的发生。

公司董事、监事及高级管理人员有义务关注公司是否存在被关联方占用资金等侵占公司利益的问题。公司监事应定期关注公司与关联方之间的资金往来情况，了解公司是否存在被控股股东及其关联方占用、转移公司资金、资产及其他资源的情况，如发现异常情况，及时提请公司董事会采取相应措施。”

2、发行人已根据有关法律法规在《公司章程》、《关联交易管理制度》、《独立董事工作制度》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》等制度中对关联交易作出了严格规定，包括关联交易的回避表决制度、决策权限、决策程序等内容，以确保包括资金拆借在内的关联交易的公允、合理。

3、2020年9月30日，天职国际出具《内部控制的鉴证报告》（天职业字

[2020]34856号），认为发行人按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于2020年6月30日在所有重大方面保持了有效的与财务报告有关的内部控制。

4、为避免占用公司资金，发行人实际控制人于2017年7月作出如下承诺：“（1）本人及本人控制的其他企业今后不以借款、代偿债务、代垫款项或者其他方式占用百胜智能及其子公司的资金，且将严格遵守《公司法》《公司章程》《关联交易管理制度》等相关法律及制度的规定，避免与百胜智能及其子公司发生除正常业务外的一切资金往来；（2）本人将严格履行上述承诺事项，如今后本人及本人控制的其他企业违反本承诺给百胜智能及其子公司造成损失的，由本人赔偿一切损失。”上述承诺出具至今，发行人未再发生过与实际控制人及其关联方之间的资金拆借行为，上述承诺得到了有效执行。

2020年7月14日，发行人召开2020年第三次临时股东大会，审议通过了《关于确认公司最近三年关联交易的议案》，对公司报告期内包括上述关联方资金拆借的关联交易予以了确认。关联股东回避表决，发行人独立董事出具了独立意见，认为发行人报告期内发生的关联交易合理公允，未损害发行人和非关联股东的利益。

综上，报告期内发行人虽然存在关联方拆借资金的情况，但发行人向关联方拆出资金均已经于报告期内清理完毕，资金拆出的时间较短。发行人向关联方拆入的资金本金已经于报告期内归还完毕。发行人已经建立了完善的关联交易和资金管理等相关制度且有效运行，同时发行人实际控制人已承诺未来不会以借款、代偿债务、代垫款项或者其他方式占用发行人及其子公司资金。发行人与关联方资金拆借有关的内部控制制度已得到有效执行。

（四）上述拆借是否收取资金占用费及其定价依据，发行人融资管道是否依赖拆入关联方资金

1、上述拆借是否收取资金占用费及其定价依据

根据发行人及发行人实际控制人出具的说明，上述资金拆借未收取资金占用费。上述发行人向刘润根、刘子尧拆入资金主要系发行人实际控制人为发行人子公司联胜智能厂房建设及办公楼装修、厂区绿化提供的借款，因当时联胜智能现金流紧张，故实际控制人未进一步向联胜智能收取资金占用费。发行人

实际控制人已出具书面声明，其为联胜智能提供的借款系其基于支持企业长远发展作出的决策，不会收取任何利息、费用。联胜智能已归还上述欠款，实际控制人与发行人及其子公司之间不存在其他潜在的债权债务关系。

上述发行人向刘小超拆入的资金系子公司艾视特于2018年初需支付员工薪酬等支出且年初销售量和回款相对较低，艾视特现金流不足，故向少数股东刘小超拆借资金55万元，上述款项已于2018年7月全部归还。刘小超已出具书面声明，其为艾视特提供的借款系其基于支持艾视特正常经营、长远发展作出的决策，不会收取任何利息、费用，其与艾视特之间不存在其他潜在的债权债务关系。

2017年发行人向刘润根拆出79.3万元、向龚卫宁拆出资金150万元、向吕若兰拆出42万元，拆借时间分别为1天、98天、2天，前述资金拆借时间均较短，涉及金额较小；在此期间，发行人与其实际控制人之间相互存在资金拆借的情况，发行人与其实际控制人约定了相互不收取资金拆借费用，因此2017年发行人向刘润根、龚卫宁、吕若兰拆出资金未收取资金占用费。

2、发行人融资管道是否依赖拆入关联方资金

截至2020年6月30日，公司货币资金余额为11,988.83万元，资产负债率为35.37%，报告期内公司现金流情况较好。

2016年7月22日，招商银行南昌分行与发行人签署了《授信协议》，招商银行南昌分行为发行人提供了3,000万元的授信额度，授信期间为2016年7月22日至2019年7月21日。报告期内，公司未使用上述授信额度。

发行人为南昌市人民政府《关于纵深推进2020年企业上市“映山红行动”有关工作的通知》中重点推进的拟上市企业，具有良好的社会信誉。2019年12月，南昌市政府投资平台国金工业入股发行人，发行人取得国金工业的股权投资款2,520万元。

综上，报告内发行人现金流情况较好，且具有银行授信借款、股权融资等正常的融资渠道，发行人融资管道不依赖拆入关联方资金。

上述内容已经在招股说明书之“第七节 公司治理与独立性”之“八、发行人报告期内的关联交易情况”之“（三）偶发性关联交易”之“4、关联方资金

拆借”中补充披露。

二、实际控制人代收及通过出纳退还经销商保证金的背景、原因及合理性，上述情形是否对发行人财务内控有效性构成重大不利影响，是否已得到整改和纠正

在发行人申报期之前及申报期期初，存在实际控制人代收及通过出纳退还经销商保证金的情况。该情况产生的原因为该段时期内，有部分自然人客户向发行人购买产品时希望能享受优惠的销售政策，但因其并不在发行人的经销商名录内，因此该些自然人转向当地经销商进行采购，并由经销商向发行人下订单。

由于该部分订单所对应产品的定制化程度较高，专用性强，不能完全用于发行人其它客户，因此发行人需收取保证金以确保订单完成，但该些自然人合作的经销商不愿垫付资金，且由于该些自然人与发行人不存在直接购销关系，无法直接打款给发行人，因此经协商后，由该些自然人将保证金直接缴纳至发行人指定的刘润根或刘慧芬个人账户以作为担保。

在收到自然人保证金后，发行人按与经销商签署的合同及订单开展生产、组织交付并签收后，向经销商开具发票，并由经销商直接回款。在该项交易全部完成且收回货款后，经协商确认，由刘润根或刘慧芬个人账户向经销商退回保证金，该些自然人再自行与经销商进行结算。

综上所述，实际控制人及出纳代收与退还保证金主要目的系为了防范交易风险及信用风险，具有商业逻辑和合理性，不存在主观违反相关法律法规的情形。且在 2017 年度上半年，发行人已对相关业务进行了规范。针对后续此类业务，发行人均将此类业务纳入经销商的信用额度进行管理，以规避上述情形的出现。因此，发行人的上述事项已整改及纠正完毕，对后续财务内控有效性不构成重大不利影响。

上述内容已经在招股说明书之“第七节 公司治理与独立性”之“八、发行人报告期内的关联交易情况”之“（三）偶发性关联交易”之“6、其他关联交易”中补充披露。

三、中介机构核查意见

（一）核查方式

保荐机构、申报会计师及发行人律师履行了以下核查程序：

1、对发行人管理层进行访谈，了解报告期内发行人是否存在对外资金拆借、个人账户收付款、保证金收取的背景原因等财务内控不规范的问题；

2、对发行人财务总监进行访谈，了解发行人报告期内与资金管理、票据管理等相关的内部控制制度，并进行内控测试，检查内部控制设计是否有效、是否得到有效执行；

3、获取发行人报告期各期明细账、原始凭证及银行账户流水记录、票据台账等资料，对大额、异常业务的原始凭证进行检查，对发行人单笔 10 万元以上的资金收付流水记录全部核查；

4、检查报告期内发行人实际控制人、董监高及出纳等关键岗位人员的银行账户流水记录；

5、针对保证金事宜实施了函证程序，对保证金往来的金额及款项退还路径进行核实；

6、查阅发行人的《公司章程》、《防范控股股东及关联方占用公司资金管理制度》、《关联交易管理制度》等内部控制制度，查阅相关的董事会、股东大会决议、独立董事意见。实际控制人出具的关于避免资金占用的承诺函；

7、查阅申报会计师出具的《内部控制鉴证报告》；取得发行人实际控制人及少数股东刘小超关于资金拆借情况的说明。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师及发行人律师认为：

1、发行人对于关联方资金拆借及代收保证金事项已充分披露；

2、发行人已于报告期内收回及退还拆借的资金，不规范行为已经得到整改。截至报告期末，发行人不存在与关联方的资金拆借；

3、报告期内发行人收取及退还保证金具有商业合理性，符合商业逻辑，不

存在主观恶意违规行为，不影响发行条件；

4、发行人对于资金拆借及保证金财务核算真实、准确，不存在通过体外资金循环粉饰业绩的情况；

5、发行人已建立相关内部控制制度且有效执行，申报后未发生新的不合规资金往来等行为。

问题八及回复

八、关于子公司

招股说明书披露，报告期内发行人设立了联胜智能、飞狗科技 2 家全资子公司和艾视特等 1 家控股子公司，刘小超、王飞、范洪波为艾视特少数股东，刘小超担任艾视特法定代表人。

请发行人补充披露：

（1）发行人设立子公司的背景和原因，子公司的设立、存续是否依法履行相关程序，各子公司在发行人业务体系中的定位和作用，报告期内经营运作是否合法合规；

（2）艾视特是否为刘小超实际控制，艾视特少数股东的基本情况，是否与发行人控股股东、实际控制人、董监高、主要客户、供应商以及中介机构存在关联关系或其他利益安排，是否与发行人存在交易和资金往来。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、发行人设立子公司的背景和原因，子公司的设立、存续是否依法履行相关程序，各子公司在发行人业务体系中的定位和作用，报告期内经营运作是否合法合规

（一）联胜智能

1、设立的背景及原因

发行人于2013年9月设立联胜智能的背景及原因如下：由于公司原位于南昌

市民营科技园内的厂房面积较小，产能受到限制。2013年公司拟投资扩产建设新的出入口控制设备生产基地，原场地已不能满足建设新产线的需求。2013年2月，公司与南昌小蓝经济开发区管委会签订了《项目投资合同书》，约定公司在南昌小蓝经济开发区投资建设出入口控制设备研发制造基地。2013年9月，公司设立全资子公司联胜智能，以联胜智能为实施主体在南昌小蓝经济开发区建设出入口控制设备生产基地。

2、设立及存续是否依法履行相关程序

经核查，联胜智能历次股本变动情况如下：

（1）2013年9月，设立

2013年8月29日，南昌县工商行政管理局下发《企业名称预先核准通知书》（[赣洪南]登记内名预核字[2013]第01246号），核准刘润根、刘子尧共同投资的企业使用“江西联胜智能设备有限公司”的名称。

2013年9月16日，刘润根、刘子尧共同签署了《江西联胜智能设备有限公司章程》，决定共同出资设立联胜智能。根据联胜智能章程，其设立时注册资本为2,000万元，其中刘润根出资1,000万元，刘子尧出资1,000万元。

2013年9月12日，江西中晟会计师事务所有限公司出具中晟会验字[2013]第050号《验资报告》，经审验，截至2013年9月11日，联胜智能已收到股东缴纳的注册资本2,000万元。

2013年9月24日，南昌县工商行政管理局核准了联胜智能的设立登记。

（2）2015年7月，股权转让

2015年7月21日，联胜智能召开股东会并通过决议，同意刘润根、刘子尧分别将其所持有的联胜智能50%股权转让给发行人；

2015年7月21日，刘润根、刘子尧分别与发行人签订了《股权转让协议》，分别将其所持有的联胜智能50%股权转让给发行人。

2015年7月27日，南昌县市场监督管理局为本次股权转让办理了工商变更登记。

（3）2017年9月，增资

2017年8月10日，联胜智能股东作出决议，同意联胜智能注册资本由2,000万元增加到3,000万元，新增注册资本均由发行人投入。

2017年9月8日，南昌县市场监督管理局为本次增资办理了工商变更登记。

综上所述，联胜智能设立、存续已依法履行相关程序。

3、在发行人业务体系中的定位和作用

报告期内，联胜智能业务定位为从事各种出入口控制与管理设备部件的加工与制造，负责为发行人提供加工服务，包括道闸箱体、机加工配件、钣金加工、焊接、喷涂加工等。

4、报告期内经营运作是否合法合规

根据联胜智能主管部门出具的合规证明并经核查，报告期内联胜智能依法合规经营，不存在被行政主管部门行政处罚的情形。

（二）飞狗科技

1、设立的背景及原因

发行人于2018年2月设立飞狗科技系为提升公司软件开发能力，单独设立飞狗科技组建软件开发团队，加快开发智慧园区管理云平台。

2、设立及存续是否依法履行相关程序

经核查，飞狗科技历次股本变动情况如下：

（1）2018年2月，设立

2017年12月7日，发行人召开第一届董事会第十二次会议，同意在南昌市高新区投资设立江西百胜物联技术有限公司（2019年3月更名为飞狗科技）。

2018年1月25日，南昌高新技术产业开发区市场监督管理局下发《企业名称预先核准通知书》（[赣]内名预核字[2018]15408987号），核准发行人投资的企业使用“江西百胜物联技术有限公司”的名称。

2018年2月6日，发行人签署了《江西百胜物联技术有限公司章程》，决定出资设立江西百胜物联技术有限公司。飞狗科技设立时注册资本为500万元，发行人出资500万元。

2018年2月9日，南昌高新技术产业开发区市场监督管理局核准了飞狗科技的设立登记。

（2）2020年4月，减资

2020年1月21日，发行人作出股东决议，同意飞狗科技注册资本由500万元减少到200万元，同意相应修订飞狗科技章程。

2020年3月5日，飞狗科技于《经济晚报》刊登了减资公告，编制了与本次减资相关的资产负债表及财产清单。

2020年4月29日，南昌县工商局核准了飞狗科技本次减资的工商变更登记，飞狗科技注册资本变更为200万元。

综上所述，飞狗科技设立、存续已依法履行相关程序。

3、在发行人业务体系中的定位和作用

为加强公司的软件技术研发能力，经公司研究决定，2019年4月飞狗科技软件开发团队人员加入发行人，由发行人具体实施相关软件技术研发工作。目前，飞狗科技暂未开展具体业务。

4、报告期内经营运作是否合法合规

根据飞狗科技主管部门出具的合规证明并经核查，报告期内飞狗科技依法合规经营，不存在被行政主管部门行政处罚的情形。

（三）艾视特

1、设立的背景及原因

发行人于2016年6月设立艾视特的背景及原因如下：发行人看好车牌识别设备市场前景，刘小超、范洪波具有车牌识别算法技术和车牌识别产品经营经验，且基于双方在此之前有过良好的业务合作关系，发行人实际控制人刘润根与刘小超、范洪波协商一致，发行人、刘小超、范洪波达成协议，共同新设艾视特从事车牌识别相机和车牌识别设备的研发、生产和销售，以充分发挥各自优势，实现互利共赢。

2、设立及存续是否依法履行相关程序

经核查，艾视特历次股本变动情况如下：

（1）2016年6月，设立

2016年5月31日，发行人召开第一届董事会第四次会议，同意与自然人刘小超、范洪波共同出资设立控股子公司艾视特。

2016年6月17日，成都市工商行政管理局下发《企业名称预先核准通知书》（[成]登记内名预核字[2016]第049857号），核准百胜智能、刘小超、范洪波投资的企业使用“成都艾视特信息技术有限公司”的名称。

2016年6月29日，成都市工商行政管理局核准了艾视特的设立登记。

2016年7月1日，发行人、刘小超、范洪波签署了《成都艾视特信息技术有限公司章程》，艾视特设立时注册资本为200万元，发行人出资102万元，持有51%的股权。

2016年8月4日，四川信联合会计师事务所有限公司出具方信联合验字（2016）第0819号《验资报告》，经审验，截至2016年8月3日，艾视特已收到股东缴纳的注册资本200万元。

（2）2017年4月，股权转让

2017年4月5日，艾视特召开股东会并通过决议，同意刘小超将其所持有的艾视特11万元出资额转让给王飞，同意范洪波将其所持有的艾视特19万元出资额转让给王飞。

2017年4月5日，刘小超、范洪波分别与王飞签订了《股权转让协议》，分别将其所持有的艾视特11万元出资额、19万元出资额转让给王飞。

2017年4月18日，成都市工商行政管理局为本次股权转让办理了工商变更登记。

综上所述，艾视特设立、存续已依法履行相关程序。

3、在发行人业务体系中的定位和作用

艾视特业务定位为车牌识别相机和车牌识别管理设备的研发、生产和销售。主要作用包括为公司提供道闸一体机和车牌识别机提供配套的车牌识别相机及

其他配件，同时艾视特也独立对外销售车牌识别相机和车牌识别系统。

4、报告期内经营运作是否合法合规

根据艾视特主管部门出具的合规证明并经核查，报告期内艾视特依法合规经营，不存在被行政主管部门行政处罚的情形。

上述内容已经在招股说明书之“第五节 发行人基本情况”之“七、公司控股子公司、参股公司和分公司情况”之“（四）设立子公司的背景和原因，子公司的设立、存续履行的相关程序，各子公司在发行人业务体系中的定位和作用，报告期内经营运作的合法合规性”中补充披露。

二、艾视特是否为刘小超实际控制，艾视特少数股东的基本情况，是否与发行人控股股东、实际控制人、董监高、主要客户、供应商以及中介机构存在关联关系或其他利益安排，是否与发行人存在交易和资金往来

（一）艾视特是否为刘小超实际控制

经核查，艾视特主要经营管理人员包括：执行董事刘润根、经理刘小超、财务负责人刘斯思、监事熊祥。其中，刘润根为发行人实际控制人、董事长，熊祥为发行人副总经理，均为发行人向艾视特派驻的管理人员。艾视特财务负责人刘斯思亦为发行人向艾视特派驻的管理人员，负责艾视特日常财务管理、监督等工作。

根据《成都艾视特信息技术有限公司章程》的规定，股东会会议由股东按出资比例行使表决权，股东会会议作出修改公司章程、增加或减少注册资本、分立、合并、解散、变更公司组织形式的决议，必须经代表三分之二以上表决权的股东通过。股东会作出其他决议，需经代表二分之一表决权的股东通过。发行人持有艾视特51%的股权，可以实际控制艾视特股东会。

发行人实际控制人刘润根担任艾视特执行董事，根据艾视特章程的规定，刘润根可以控制艾视特内部管理机构的设置、经营计划、投资方案、高级管理人员的聘任或者解聘等重大事宜。

发行人已制定《控股子公司管理制度》，对控股子公司行使协调、监督、考核等职能，对控股子公司的业务、资产、人员、机构、财务实施有效的管控。

根据该制度，未经发行人批准，控股子公司不得提供对外担保。控股子公司确需提供对外担保或者相互间进行担保的，应将详细情况上报发行人，经发行人董事会按照对外担保程序审核同意后方可办理。控股子公司的财务负责人的聘任及解聘，需先行征得发行人同意。控股子公司应按发行人财务部的要求定期报送相关报表及报告。控股子公司除应配合发行人完成因合并报表需要的各项外部审计工作外，还应接受发行人根据管理工作的需要，对控股子公司进行定期和不定期的财务状况、制度执行情况等内部或外聘审计。

综上，发行人已向艾视特委派多名管理人员，且持有艾视特51%的股权，制定了针对子公司管理的《控股子公司管理制度》，可以有效控制艾视特的经营决策，艾视特并非由刘小超实际控制。

（二）艾视特少数股东的基本情况

根据艾视特少数股东的基本情况调查表，艾视特少数股东的基本情况如下：

序号	姓名	性别	国籍	身份证号码	任职	工作职责
1	刘小超	男	中国	51018119770814****	艾视特总经理	全面负责行政管理及销售管理工作
2	范洪波	男	中国	51020219781120****	艾视特研发总监	研发部项目及人员管理
3	王飞	男	中国	61033019850822****	艾视特研发工程师	研发部技术指导工作

（三）艾视特少数股东是否与发行人控股股东、实际控制人、董监高、主要客户、供应商以及中介机构存在关联关系或其他利益安排，是否与发行人存在交易和资金往来

根据艾视特少数股东的调查表和书面声明、发行人控股股东、实际控制人及董监高调查表、对发行人主要客户、供应商的访谈，艾视特少数股东与发行人控股股东、实际控制人、董监高、主要客户、供应商以及中介机构不存在关联关系或其他利益安排。艾视特少数股东与发行人除已经披露的资金往来外，不存在其他交易和资金往来。

上述内容已经在招股说明书之“第五节 发行人基本情况”之“七、公司控股子公司、参股公司和分公司情况”中补充披露。

三、中介机构核查意见

（一）核查方式

保荐机构和发行人律师履行了以下核查程序：

1、对发行人实际控制人、财务负责人进行访谈，了解设立子公司的原因及背景、子公司经营状况；

2、查阅子公司的工商登记资料，相关政府主管部门出具的无违规证明；

3、查阅发行人的子公司管理制度，访谈发行人实际控制人对子公司的管理情况；

4、查阅子公司少数股东的调查表和书面声明、发行人实际控制人、董监高调查表、银行流水，主要客户、供应商访谈记录等；

5、核查发行人报告期内全部银行流水。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

1、发行人子公司的设立、存续已依法履行相关程序，报告期内经营运作合法合规；

2、艾视特由发行人控制，并非为刘小超实际控制，艾视特少数股东与发行人控股股东、实际控制人、董监高、主要客户、供应商以及中介机构不存在关联关系或其他利益安排。艾视特少数股东与发行人除已经披露的资金往来外，不存在其他交易和资金往来。

问题九及回复

九、关于新三板挂牌情况

招股说明书披露，2016 年 3 月 31 日至 2017 年 9 月 20 日，发行人在全国中小企业股份转让系统（以下简称“新三板”）挂牌。请发行人列表补充披露招股说明书披露的信息与新三板挂牌期间的公司信息披露是否存在差异及差异情况。

请保荐人、发行人律师就上述事项发表明确意见。

回复：

一、差异情况

本次发行上市申请文件按照创业板配套的业务规则要求进行披露，公司的公开转让说明书等挂牌文件和新三板挂牌期间披露的公告文件则按照《非上市公众公司监督管理办法》、《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》、《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露细则》等相关业务规则的要求进行披露。二者在信息披露准则要求、信息披露口径等方面存在一定差异。

发行人在新三板挂牌期间的非财务信息披露与本次招股说明书披露的信息对照差异情况如下：

差异事项	本次招股说明书披露信息	新三板披露信息	差异情况及原因说明
风险因素	创新风险、技术风险、经营风险、内控风险、财务风险、法律风险、新股发行失败风险、募集资金投资项目的风险、受新型冠状病毒疫情影响的风险、预测性陈述存在不确定性的风险	公开转让说明书：我国和世界经济增速放缓风险、实际控制人不当控制风险、高端人才不足的风险、税收优惠政策变化的风险、技术开发风险、知识产权保护风险	招股说明书依据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第28号——创业板公司招股说明书》的要求，结合发行人挂牌后经营情况的变化，更加系统、充分地披露公司风险因素并进行分类，不存在实质性差异
持有公司5%以上的股东及实际控制人的基本情况	披露至招股说明书出具日的最新股东情况	披露至终止挂牌时点的股东情况	新三板披露信息未将刘子尧认定为共同实际控制人，根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》第9条，招股说明书披露认定刘子尧为共同实际控制人
董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的简要情况	披露董事、监事、高级管理人员与核心技术人员情况；兼职情况；亲属关系	公开转让说明书、2015年度报告、2016年度报告披露了董事、监事、高级管理人员及员工基本情况、亲属关系、持股情况、变动情况等	①招股说明书根据刘润根最新调查表及江西太昌不锈钢制品有限公司的工商资料调整了刘润根上世纪90年代在该公司的任职起止日期，更准确的披露刘润根在该公司的任职时间 ②招股说明书根据龚

差异事项	本次招股说明书披露信息	新三板披露信息	差异情况及原因说明
			卫宁最新调查表调整了龚卫宁上世纪90年代在江西太昌不锈钢制品有限公司、江西金都大酒店有限公司任职期限及职务
董事、监事、高级管理人员及其他核心人员对外投资情况	董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的其他对外投资情况	公开转让说明书披露了董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的其他对外投资情况	招股说明书补充披露董事龚卫宁投资南京源载投资的情况、董监高在员工持股平台的投资情况、独立董事投资情况，系根据最新情况披露，不存在实质差异
董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及其近亲属持有发行人股份的情况	董事、监事、高级管理人员与核心技术人员及其近亲属直接持有公司股份情况;间接持有公司股份情况;所持股份质押或冻结情况	公开转让说明书、年度报告、半年度报告披露了董事、监事、高级管理人员与核心技术人员及其近亲属直接持股情况、间接持有公司股份情况	招股说明书根据创业板相关要求及发行人最新情况进行披露，不存在实质差异
本次公开发行申报前已经制定或者实施的股权激励及相关安排	公司已经实施的股权激励包括一棵树投资和大森林投资	无	新三板挂牌期间发行人未设立持股平台
公司治理相关制度的建立健全及运行情况	股东大会、董事会、监事会制度的建立健全及运行情况;独立董事、董事会秘书、董事会专门委员会	披露了挂牌以来股东大会、董事会、监事会、董事会秘书等机构和人员的运行及履职情况	招股说明书根据创业板上市规则设立独立董事和董事会专门委员会，不存在实质差异

公司挂牌前及挂牌期间的财务信息主要披露于《公开转让说明书》、《2015年年度报告》、《2016 年年度报告》等公告文件，公司本次申请文件的报告期为2017年、2018年、2019年及2020年1-6月。因此，公司在股转系统挂牌期间财务信息披露与本次招股说明书披露的报告期内财务信息不存在差异。

综上所述，发行人挂牌期间信息披露与本次招股说明书存在差异，差异情况主要系招股说明书根据创业板配套业务规则的相关要求及发行人最新情况进行披露。报告期内，公司在股转系统挂牌期间的信息披露内容与本次招股说明书信息披露之间不存在实质性差异。

上述内容已经在招股说明书之“第五节 发行人基本情况”之“五、公司在

其他证券市场的上市/挂牌情况”之“（四）信息披露差异情况”中补充披露。

二、中介机构核查意见

（一）核查方式

保荐机构和发行人律师履行了以下核查程序：

1、查阅发行人挂牌期间披露的公告以及股转系统网站的公开信息，并与本次创业板上市招股说明进行对比分析，核实招股说明书披露的信息与新三板挂牌期间信息披露存在的差异情况；

2、就上述差异情况与相关的工商登记资料、相关人员的调查表进行比对；访谈发行人实际控制人，取得发行人实际控制人对差异情况的确认；

3、查阅发行人新三板挂牌期间的公告、检索中国证监会证券期货市场失信记录查询平台、全国股转系统公司网站，核实发行人及其实际控制人是否存在因违反法律法规受到行政处罚或被采取监管措施的情形。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

发行人挂牌期间信息披露与本次招股说明书存在差异，差异情况主要系招股说明书根据创业板配套业务规则的相关要求及发行人最新情况进行披露。报告期内，公司在股转系统挂牌期间的信息披露内容与本次招股说明书信息披露之间不存在实质性差异。

问题十及回复

十、关于经营资质

招股说明书披露，发行人拥有高新技术企业证书、安全生产标准化三级企业（机械）等资质、认证。

请发行人补充披露：

（1）发行人是否具备生产经营所须的全部资质、认证、许可，取得过程是否合法合规，相关资质、认证、许可的有效期及是否覆盖报告期；

（2）发行人的产品是否符合相关国家标准、行业标准，报告期内是否存在产品质量纠纷或潜在纠纷；

（3）发行人是否具备产品外销至相关国家或地区所需的全部资质、认证、许可，取得过程是否合法合规，相关资质、认证、许可的有效期及是否覆盖报告期。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、发行人是否具备生产经营所须的全部资质、认证、许可，取得过程是否合法合规，相关资质、认证、许可的有效期及是否覆盖报告期

（一）发行人所从事的业务不涉及生产相关的资质、认证或许可

发行人主要从事各种出入口控制与管理设备及整体解决方案的研发、生产和销售。发行人拥有道闸、开门机、升降地柱、车牌识别管理设备、通道门等多类产品。

根据国务院发布的《工业产品生产许可证管理条例》及《工业产品生产许可证管理目录》，发行人所生产的产品不属于实行生产许可证制度管理的产品类型。根据国家质量监督检验检疫总局公布的《强制性产品认证管理规定》及《实施强制性产品认证的产品目录》，发行人所生产的产品不属于实行强制性认证的产品类型。根据国家质量技术监督局、公安部发布的《安全技术防范产品管理办法》及国家质量监督检验检疫总局、国家认证认可监督管理委员会发布的《实施强制性产品认证的安全技术防范产品目录》，发行人所生产的产品不属于实行生产许可、认证制度的产品类型。

经查询工业和信息化部、中国安全防范行业协会、中国建筑金属结构协会自动门电动门分会网站公布的法律法规，发行人所从事的业务不涉及生产经营许可，不存在必须取得相关资质、认证或许可的要求。

（二）发行人取得了出口销售相关的资质或认证

1、进出口资质证书

序号	持有主体	资质名称	编号	核发单位	核发日期	有效期

1	百胜智能	对外贸易经营者备案登记表	02399370	对外贸易经营者备案登记机构	2018.8.14	未设定有效期
2	百胜智能	海关报关单位注册登记证书	3601961823	南昌海关驻高新技术产业开发区办事处	2018.8.16	长期
3	百胜智能	出入境检验检疫报检企业备案表	3600001067	南昌海关	2018.9.18	未设定有效期

发行人出口销售业务已根据《中华人民共和国对外贸易法》等相关法律、法规，取得了对外贸易经营者备案、海关报关单位注册登记证、出入境检验检疫报检企业备案，发行人具备在我国开展出口销售业务所需资质。

根据发行人提供的资料及说明，发行人在取得上述资质的过程中经历了申请、受理、审核、核发等过程，提交了《对外贸易经营者备案登记办法》、《海关报关单位注册登记管理规定》、《出入境检验检疫报检企业管理办法》等法规规定的资料。根据发行人主管工商部门、安全生产部门、海关等部门出具的相关证明，并经核查发行人相关政府主管部门网站公开信息、发行人的书面确认，发行人及其子公司报告期内不存在因办理上述资质证书受到行政处罚的情况。

2011年2月发行人已取得了相关进出口资质证书，该等资质证书的有效期能够覆盖报告期。

2、认证证书

序号	认证	适用区域	实施机构	认证对象	有效期
1	ISO认证	全球	质量管理体系技术委员会	企业质量体系	2021.5.20
2	RoHS 认证，全称是《关于限制在电子电器设备中使用某些有害成分的指令》	欧洲	欧盟	出口到欧洲市场的电子电气设备及家用灯泡和照明设施	2024.5.19
3	CE认证，CE标志的商品表示其符合安全、卫生、环保和消费者保护等一系列欧洲指令所要表达的要求	欧洲	制造商或其代理商	在欧盟及欧洲贸易自由区市场上销售的产品	2024.5.19

上述3类认证证书系发行人根据产品出口国家或地区的需求或客户对供应

商的要求办理取得。

根据发行人主管工商部门、安全生产部门、海关出具的相关证明，并经核查发行人相关政府主管部门网站公开信息，发行人的说明，发行人报告期内不存在因办理上述认证证书受到行政处罚的情况。

综上，保荐机构及发行人律师认为，发行人所从事的业务不涉及生产相关的资质、认证或许可。发行人产品在境外销售已取得出口所必要的全部资质、许可或认证，取得前述资质证书未受到相关行政处罚，取得过程合法合规，相关资质、认证能够覆盖报告期。

二、发行人的产品是否符合相关国家标准、行业标准，报告期内是否存在产品质量纠纷或潜在纠纷

（一）发行人的产品是否符合相关国家标准、行业标准

发行人的主要产品包括道闸、开门机、升降地柱、车牌识别管理设备、通道门等。根据国家标准化管理委员会网站的公示、发行人出具的说明，发行人的产品主要执行如下国家标准、行业标准：

主要产品	执行标准
道闸	《车辆出入口电动栏杆机技术要求》（GA/T1132-2014） 《停车库（场）安全管理系统技术要求》（GA/T761-2008） 《停车库（场）出入口控制设备技术要求》（GA/T992-2012） 《车辆出入口栏杆机》（JG/T452-2014） 《收费用电动栏杆》（GB/T24973-2010）
开门机	《电动伸缩围墙大门》（JG/T154-2013） 《电动平开、推拉围墙大门》（JG/T155-2014） 《工业滑升门开门机》（JG/T325-2011） 《安全电压开门机》（T/CCMSA10101-2020） 《户外电动门安全要求》（T/CCMSA10102-2020）
升降地柱	《安全防范报警设备安全要求和试验方法》（GB16796-2009） 《防爆升降式阻车路障》（GA/T1343-2016） 《安全防范报警设备安全要求和试验方法》（GB16796-2009） 《安全防范报警设备环境适应性要求和试验方法》（GB/T15211-2013）
通道门	《人行出入口电控通道闸通用技术要求》（GA/T1260-2016） 《出入口控制人脸识别系统技术要求》（GA/T1093-2013） 《出入口控制系统技术要求》（GA/T394-2002） 《快速公共汽车交通（BRT）站台屏蔽门》（CJ/T342-2010）
车牌识别管理设备	《停车库（场）安全管理系统技术要求》（GA/T761-2008） 《停车库（场）出入口控制设备技术要求》（GA/T992-2012） 《机动车号牌图像自动识别技术规范》（GA/T833-2016） 《车辆出入口电动栏杆机技术要求》（GA/T1132-2014）

根据国家安全防范报警系统产品质量监督检验中心（上海）和公安部安全防范报警系统产品质量监督检验测试中心对发行人变频快速道闸、安全广告屏蔽门、直流液压一体自动升降地柱、车牌识别道闸一体机、人行通道广告门、智能人脸识别系统等主要产品的抽样检测报告，发行人的产品符合相关国家标准、行业标准的要求。

经查阅发行人关于质量、技术标准的内部控制制度，并经访谈发行人产品质量管理部门负责人，发行人已建立起完善的质量管理体系，通过了ISO9001:2015质量管理体系认证、欧盟CE认证和欧盟RoHS认证，公司产品获得了海康威视、大华股份等知名安防企业的认可和信赖，并远销德国、白俄罗斯、墨西哥、葡萄牙、印度、泰国等多个国家。公司拥有业内先进的制造设备和检测仪器，组建了专门的质量管理中心及产品检测队伍，能够保证公司产品质量满足国家标准、行业标准的要求。

根据发行人及其子公司质量监督主管部门出具的证明，报告期内发行人及其子公司不存在与产品质量相关的行政处罚记录及失信记录。根据发行人实际控制人、产品质量管理部门负责人出具的说明，发行人产品符合相关国家标准、行业标准。

（二）报告期内是否存在产品质量纠纷或潜在纠纷

根据《审计报告》、发行人的确认、发行人及其子公司质量监督主管部门出具的证明，并经与发行人实际控制人、产品质量管理部门负责人、财务负责人、法务负责人进行访谈确认、以及对报告期内主要客户的访谈，查询中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站信息，发行人报告期内不存在产品质量纠纷或潜在纠纷。

综上，发行人的产品符合相关国家标准、行业标准，报告期内不存在产品质量纠纷或潜在纠纷。

三、发行人是否具备产品外销至相关国家或地区所需的全部资质、认证、许可，取得过程是否合法合规，相关资质、认证、许可的有效期及是否覆盖报告期

针对发行人产品外销至境外其他国家或地区，发行人已取得的资质、认证、

许可情况详见本题回复之“一、发行人是否具备生产经营所须的全部资质、认证、许可，取得过程是否合法合规，相关资质、认证、许可的有效期及是否覆盖报告期”之“2、发行人取得了出口销售相关的资质或认证”。

经查阅发行人与境外客户签订的相关合同并核查客户对发行人资质、许可是否存在特殊要求，查阅发行人已经取得资质、许可、认证等证书，并查阅了发行人相关主管部门出具合规证明，发行人取得了产品外销至相关国家或地区所需的全部资质、认证、许可，不存在违法违规情形，发行人相关资质取得过程合法合规。发行人已取得的相关资质、认证、许可的有效期可以覆盖报告期。

上述内容已经在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“五、主要资产情况”之“（三）与发行人生产经营相关的资质”中补充披露。

四、中介机构核查意见

（一）核查方式

保荐机构和发行人律师履行了以下核查程序：

1、查阅发行人持有的资质、认证、许可证书；查阅发行人关于质量、技术标准的内部控制制度；

2、查阅《工业产品生产许可证管理条例》、《工业产品生产许可证管理目录》、《强制性产品认证管理规定》、《实施强制性产品认证的产品目录》、《安全技术防范产品管理办法》、《实施强制性产品认证的安全技术防范产品目录》等关于企业生产经营资质、认证、许可的规定；查询工信部网站、行业协会网站关于本行业涉及的生产经营许可的规定；

3、访谈发行人技术负责人，发行人产品适用的国家标准、行业标准；访谈发行人销售部门负责人关于境外销售的资质、认证要求；取得发行人申请相关资质、认证证书的资料；

4、查阅发行人与境外客户签订的销售合同，核查境外客户对发行人产品出口至境外国家或地区是否有特殊资质要求；

5、查阅主管工商部门、安全生产部门、海关等部门出具的相关证明，查询发行人相关政府主管部门网站公开信息，取得发行人书面确认，核查发行人是

否存在关于资质、认证方面的处罚；

6、查阅国家安全防范报警系统产品质量监督检验中心（上海）和公安部安全防范报警系统产品质量监督检验测试中心对发行人主要产品的抽样检测报告。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

1、发行人具备生产经营所须的全部资质、认证、许可，取得过程合法合规，相关资质、认证、许可的有效期可以覆盖报告期；

2、发行人的产品符合相关国家标准、行业标准，报告期内不存在产品质量纠纷或潜在纠纷；

3、发行人具备产品外销至相关国家或地区所需的全部资质、认证、许可，取得过程合法合规，相关资质、认证、许可的有效期已覆盖报告期。

问题十一及回复

十一、关于租赁无证房产

招股说明书披露，报告期内，发行人控股子公司艾视特向东莞市孔雀源实业投资有限公司承租的房产未取得房产证书。该房产面积为 1,100 平方米，主要用于装配仓储业务。出租方已承诺租赁期内该房屋不存在拆迁风险，否则应向承租方赔偿因拆迁导致的搬迁损失。请发行人补充披露承租上述无证房产的原因，是否存在违法违规的情形，上述房产主要储存的存货类别、数量、金额，如不能继续承租该等房产，是否会对发行人生产经营造成重大不利影响。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、承租上述无证房产的原因，是否存在违法违规的情形

艾视特承租该无证房产的原因为：其主要供应商位于东莞、深圳地区，该房产所在地区基础设施完善、供应链配套齐全，物流高效，在该地租赁房产进行采购、装配，可以节省物流成本、提高工作效率。

根据艾视特及上述房屋出租方出具的书面说明，以及全国企业信用信息公示系统、信用中国、相关政府主管部门网站的查询结果，报告期内艾视特承租上述无证房产期间不存在受到政府部门处罚的情况，不存在违法违规情形。

二、上述房产主要储存的存货类别、数量、金额

截至2020年6月30日，上述房产主要储存的存货情况如下：

序号	存货类别	金额（万元）
1	零配件	159.26
2	补光灯	8.41
3	喇叭	4.38
4	控制板用电子元器件	9.76
5	芯片	16.18
6	IO板	19.55
7	车牌识别一体机（成品）	42.86
合计		260.40

上述存货主要为艾视特日常经营所需的各种零配件、电子原材料及少量产成品。

三、如不能继续承租该等房产，是否会对发行人生产经营造成重大不利影响

如不能继续承租该等房产，不会对发行人生产经营造成重大不利影响，原因如下：

1、该房产面积为1,100平米，约占发行人用房总面积的1%，比例很低，不属于发行人主要生产经营场所。

2、该等无证房产仅用作发行人控股子公司艾视特日常仓储、装配业务，搬迁难度低。公司对该等房产并无特殊的选定要求，且该房产周边地区基础设施良好，厂房资源丰富，房源相对充足，易于寻找替代性用房。

3、该等无证房产由发行人控股子公司艾视特租赁，报告期内艾视特实现的归属于母公司的净利润占同期发行人合并报表净利润的比例均未超过5%，对发行人经营的影响程度较小。

4、发行人实际控制人已作出承诺，如发行人控股子公司艾视特因租赁房产未取得房产权证而导致政府部门对该建筑物拆除、变更用途或作出行政处罚，或因租赁合同不合法导致不能履行而搬迁，其将承担因此对发行人造成的全部经济损失，保证公司经营不因该事项受到影响。

综上，艾视特如不能继续承租该等房产，不会对发行人生产经营造成重大不利影响。

上述内容已经在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“五、主要资产情况”之“（一）主要固定资产情况”之“2、租赁房产”中补充披露。

四、中介机构核查意见

（一）核查方式

保荐机构及发行人律师履行了以下核查程序：

1、查阅艾视特的租赁合同、承租房屋的集体土地建设用地批准书；

2、访谈艾视特总经理租赁无证房产的原因；

3、查阅艾视特出具的关于不存在处罚情况的说明，查阅房屋出租方出具的说明；通过全国企业信用信息公示系统、信用中国、相关政府主管部门网站查询艾视特是否存在受到处罚的情况；查阅相关政府部门为艾视特出具的无违规证明；

4、取得发行人实际控制人出具的关于租赁瑕疵房产的承诺函；

5、查阅艾视特提供的东莞存货库存明细表。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及发行人律师认为：

1、艾视特承租上述无证房产不存在违法违规的情形；

2、艾视特如不能继续承租该等房产，不会对发行人生产经营造成重大不利影响。

问题十二及回复

十二、关于国际贸易环境

招股说明书披露，2018 年 4 月起，美国对中国加征关税，并以国家安全的名义限制使用中国安防产品，我国出入口控制与管理行业的产品出口受到了一定影响。

请发行人：

（1）补充披露主要外销国家或地区贸易环境的基本情况，报告期内对发行人产品征收的关税税率及变动情况，是否存在关税壁垒等贸易限制措施，是否存在贸易环境发生重大不利变化的风险；

（2）结合发行人已获得海康威视、大华股份在手订单的情况，补充披露发行人对海康威视、大华股份销售收入是否存在进一步下滑的风险，以及发行人的应对措施。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、补充披露主要外销国家或地区贸易环境的基本情况，报告期内对发行人产品征收的关税税率及变动情况，是否存在关税壁垒等贸易限制措施，是否存在贸易环境发生重大不利变化的风险

（一）主要外销国家或地区贸易环境的基本情况

报告期内，发行人境外销售收入分别占当期主营业务收入的16.76%、14.17%、12.97%和13.18%，发行人产品主要销往白俄罗斯、葡萄牙、德国、墨西哥、泰国、越南、南非和伊朗等国家，主要出口的产品为自动道闸、平移门机、工业门机和相关配套零部件等，上述国家或地区暂未对我国出入口控制与管理设备出台限制措施或者其他贸易壁垒。

1、报告期内发行人主要外销国家或地区交易金额及占外销比例如下：

单位：万元

2020 年 1-6 月				2019 年度			
序号	国家	交易金额	占外销比例	序号	国家	交易金额	占外销比例
1	葡萄牙	405.14	15.54%	1	白俄罗斯	792.25	12.99%

2	德国	257.46	9.88%	2	葡萄牙	591.99	9.71%
3	墨西哥	212.20	8.14%	3	德国	506.65	8.31%
4	泰国	180.08	6.91%	4	泰国	491.28	8.06%
5	越南	172.17	6.61%	5	墨西哥	451.54	7.41%
合计		1,227.04	47.08%	合计		2,833.71	46.48%
外销收入		2,606.55	100.00%	外销收入		6,097.03	100.00%
2018 年度				2017 年度			
序号	国家	交易金额	占外销比例	序号	国家	交易金额	占外销比例
1	白俄罗斯	997.30	16.60%	1	白俄罗斯	1,330.55	19.85%
2	葡萄牙	531.89	8.85%	2	南非	522.18	7.79%
3	墨西哥	499.97	8.32%	3	德国	495.41	7.39%
4	德国	421.89	7.02%	4	泰国	443.32	6.61%
5	泰国	400.75	6.67%	5	伊朗	429.49	6.41%
合计		2,851.81	47.46%	合计		3,220.95	48.04%
外销收入		6,009.18	100.00%	外销收入		6,704.24	100.00%

报告期内，发行人主要境外客户的销售金额占外销比重平稳，现有贸易环境未对境外销售产生重大不利影响。发行人境外销售客户较为分散，不存在对单一国家或地区有重大依赖的情况。

2、发行人主要外销国家或地区贸易环境的基本情况如下：

国家	人口	主要经济数据	我国与其主要双边关系
白俄罗斯	约 947.52 万（截至 2019 年 1 月 1 日）	2017 年国内生产总值（GDP 按当年价格计算）：1,051.99 亿卢布，GDP 增长率（按不变价格计算）：2.4%，人均 GDP:9,927 卢布；2018 年国内生产总值（GDP 按当年价格计算）：1,215.68 亿美元，GDP 增长率（按不变价格计算）：3.0%，人均 GDP：12,728 卢布	中国与白俄罗斯于 1992 年 6 月 25 日正式建交。白俄罗斯是中国在欧亚地区和丝绸之路经济带向西延伸的战略支点国家，是共建“一带一路”的坚定支持者和重要参与方。据中国海关统计，2018 年，双边贸易额为 17.2 亿美元，同比增长 18.4%，其中中国对白俄罗斯出口 11.4 亿美元，同比增长 22.7%，中国自白俄罗斯进口 5.7 亿美元，同比增长 10.8%。近几年，白俄罗斯向中国主要出口钾肥、牛奶、奶制品、聚酰胺、纸浆、亚麻原料及制成品等，自中国主要进口数据处理用计算机、通信设备及其配件、轿车及拖拉机用车厢及配件、织袜机、合成丝线等。
葡萄牙	约 1,029.1 万（截至 2018 年第四季度）	2017 年，葡萄牙国内生产总值（GDP）为 1,930.49 亿欧元，实际增长率	中国与葡萄牙于 1979 年正式建交。当前，中葡贸易保持了稳步发展势头，中国是葡萄牙在亚洲的第一大贸易伙伴。据中国海关统计，2018 年中葡货物贸易总额 51.04

国家	人口	主要经济数据	我国与其主要双边关系
		2.8%，人均 GDP：18,894 欧元；2018 年，葡萄牙国内生产总值（GDP）为 2,016.06 亿欧元，实际增长 2.1%，人均 GDP：19,591 欧元。	亿欧元，同比增长 2.89%。其中，中国对葡萄牙出口 32.0 亿欧元，同比增长 3.73%；自葡萄牙进口 19.04 亿欧元，同比增长 1.51%。据中国海关统计，2018 年中国向葡萄牙出口的大类商品主要有：电机、电气、音像设备及其零附件，锅炉、机械器具及零件，光学、照相、医疗等设备及零附件，家具等。
德国	约 8,298 万	2017 年国内生产总值（GDP）：32,634 亿欧元，GDP 增长率：2.2%，人均 GDP：39,454 欧元；2018 年国内生产总值（GDP）：33,860 亿美元，GDP 增长率：1.4%，人均 GDP：40,852 欧元	1972 年 10 月 11 日中国与德国正式建交，双方建立友好关系。2018 年，中国连续第三年保持德国最大贸易伙伴，德国是中国在欧洲最大的贸易伙伴。根据中国海关统计，2018 年中德双边贸易额为 1,838.8 亿美元，同比增加 9.4%；其中，中国对德国出口 775.5 亿美元，同比增加 9%；中国自德国进口 1063.3 亿美元，同比增加 9.7%，中方逆差 287.8 亿美元。2018 年，在德国出口市场中，中国排名第三，占 7.1%；在进口来源地中，中国排名第一，占 9.7%。中国对德国出口商品主要包括数据处理及电子光学设备，电气设备，服装，机械设备，金属产品等。
墨西哥	约 1.29 亿（2017 年）	2017 年国内生产总值（GDP）：1.15 万亿美元，GDP 增长率（按本币计算）：2.0%，人均 GDP：9,304 美元；2018 年国内生产总值（GDP）1.17 万亿美元，GDP 增长率（按本币计算）：2.2%，人均 GDP：9,715 美元	墨西哥同中国于 1972 年 2 月 14 日建交，是中国企业在拉美开展投资合作的重点国家之一。据中国海关统计，2018 年中墨贸易总额为 580.6 亿美元，同比增长 21.8%，其中中方出口 440.1 亿美元，同比增长 22.6%，中方进口 140.4 亿美元，同比增长 19.3%。墨西哥自中国进口的主要商品为机电产品，在墨西哥机电产品进口市场中，中国的主要竞争对手是美国。同时，中国也是墨西哥家具玩具杂项类商品的第一大进口来源地。
泰国	约 6,942.9 万人（截至 2018 年底）	2017 年国内生产总值（GDP）：4,069 亿美元，GDP 增长率：3.2%，人均 GDP：6,033 美元；2018 年国内生产总值（GDP）：5,011 亿美元，GDP 增长率：4.1%，人均 GDP：7,387 美元	中泰自 1975 年 7 月 1 日建交以来，两国各领域友好合作、关系全面、顺利发展。据中国海关统计，2018 年，中泰贸易总额 875.2 亿美元，同比增长 9.2%，其中中国向泰国出口 428.9 亿美元，同比上升 11.3%，中国从泰国进口 446.3 亿美元，同比上升 7.3%，中方贸易逆差 17.3 亿美元。2018 年，中国对泰国出口商品主要包括：电气设备、音响设备、电视设备；锅炉等整机及零部件等。中国连续 6 年成为泰国第一大贸易伙伴。
越南	约 9,467 万	2017 年国内生产总值（GDP）：2,276 亿美元，GDP 增长率：6.88%，人均 GDP：2,431 美元；2018 年	中国同越南于 1950 年 1 月 18 日建交。近年来，中越经贸合作稳步发展。据中国海关统计，2018 年双边贸易额 1,478.6 亿美元，比上年增长 21.2%，其中中国对越出口 839 亿美元，比上年增长 17.2%，进口

国家	人口	主要经济数据	我国与其主要双边关系
		国内生产总值（GDP）：2,476 亿美元，GDP 增长率：7.08%，人均 GDP：2,617 美元	639.6 亿美元，比上年增长 27%。越方贸易逆差 199.4 亿美元，同比下降 6.5%。越南为我在全球第八大贸易伙伴。中国是越南最大贸易伙伴，第一进口市场和第三大出口市场。越南连续第三年成为中国在东盟国家中的最大贸易伙伴，也是我国十大贸易伙伴之一。我国对越主要出口机械器具及零件，电机、电器、音响设备及其零附件，钢铁制品等。
南非	约 5,652 万（2017 年 7 月）	2017 年国内生产总值（GDP）：31,249 亿兰特，实际 GDP 年增长率：1.3%；2018 年国内生产总值（GDP）：31,445 亿兰特，实际 GDP 年增长率：0.8%	中南于 1998 年 1 月 1 日建立外交关系。南非是中国在非洲第一大贸易伙伴。据中国海关统计， 2018 年两国贸易总额 435.5 亿美元，同比增长 11.1%。其中，中国自南非进口 273.0 亿美元，同比增长 11.9%，对南非出口 162.5 亿美元，同比增长 9.8%。中国是南非第一大进口和出口国。中国从南非进口以资源性产品为主，对南非出口以机电设备、纺织品、鞋帽等制成品为主。
伊朗	约 8,268.4 万	2017 年国内生产总值（GDP）：4,307.09 亿美元，实际经济增长率：3.7%，人均 GDP：2,431 美元；2018 年国内生产总值（GDP）：5,289.80 亿美元，实际经济增长率：-3.9%，人均 GDP：5,491.44 美元	两国于 1971 年 8 月 16 日建交，双边关系保持良好发展势头。2016 年 1 月，习近平主席率团访问伊朗，中国政府与伊朗政府签署 17 个双边协议，其中包括“一带一路”建设等谅解备忘录。据中国海关统计，2018 年中伊双边贸易额 351.3 亿美元，同比下降 5.4%。中国对伊朗出口产品以机械设备、电子电气产品等为主。中国连续 9 年保持伊朗第一大贸易伙伴国的地位，同时也是伊朗最大的非石油产品出口市场。此外，伊朗也是中国最重要的对外工程承包市场之一。

数据来源：《对外投资合作国别（地区）指南》（2019 年版）

（二）主要国家或地区征收的关税税率及变动情况

报告期内发行人主要外销国家或地区对发行人产品征收的关税税率及变动情况：

国家	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年	备注
白俄罗斯	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	-
葡萄牙	1.70%	1.70%	1.70%	1.70%	-
德国	2.70%	2.70%	2.70%	2.70%	-
墨西哥	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	HS 编码为 8501 的进口物品自 2010 年 1 月 1 日起免征关税
泰国	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	《中国-东盟全面经济合作框架协议》实

国家	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年	备注
					行零关税政策
越南	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	《中国-东盟全面经济合作框架协议》实行零关税政策
南非	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	HS 编码为 8501 的进口物品一般进口关税税率为零
伊朗	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	-

报告期内，发行人主要外销国家或地区对发行人产品征收的关税税率基本无变化，除取得相应认证资格外，并没有特别的限制性贸易政策。

（三）是否存在关税壁垒等贸易限制措施，是否存在贸易环境发生重大不利变化的风险

报告期内，发行人境外销售客户较为分散，因此不存在对单一国家或地区有重大依赖的情况。

欧洲作为发行人境外客户数量最集中的地区，对华政策较为稳定。发行人已通过ISO9001:2015质量管理体系认证、欧盟CE认证和欧盟RoHS等认证，与欧洲客户建立了长期稳定的合作关系。

泰国、越南等东南亚国家作为东盟成员国，已与我国签署《中国-东盟全面经济合作框架协议》，并对持有原产地证书的中国产品实行零关税政策。泰国对多数商品实行自由进口政策，任何开具信用证的进口商均可从事进口业务。越南也根据加入WTO的承诺，逐步取消进口配额限制，基本按照市场原则管理。2020年1-8月，中国与东盟贸易总值达到4165.5亿美元，同比增长3.8%，占中国外贸总值的14.6%。东盟历史性成为中国第一大贸易伙伴，形成了中国与东盟互为第一大贸易伙伴的良好格局。

2018年4月起，美国向中国发起了贸易战，对原产于中国的部分商品加征关税，并以国家安全的名义限制使用中国安防产品，加征关税清单包括了发行人出口到美国的部分产品。2017年-2020年上半年，发行人对美国客户的境外销售收入分别为154.49万元、31.96万元、109.92万元和102.97万元，占外销业务收入比例分别为2.30%、0.53%、1.80%和3.95%，占发行人外销业务收入比例较小。报告期内，发行人产品直接出口美国市场相对较少，受到中美贸易摩擦的直接

影响较小，中美贸易摩擦对发行人的美国客户境外销售收入并未带来重大不利影响。

综上所述，除美国外，白俄罗斯、葡萄牙、德国、墨西哥、泰国、越南等主要进口国对华贸易政策较为稳定，对发行人产品征收的关税税率基本无变化，均没有配额或高关税等贸易壁垒，也未发生因贸易摩擦对产品出口产生不利影响的情形，不存在贸易环境发生重大不利变化的风险。

上述内容已经在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“3、主营业务收入的地区分布分析”之“（2）境外销售情况”中补充披露。

二、结合发行人已获得海康威视、大华股份在手订单的情况，补充披露发行人对海康威视、大华股份销售收入是否存在进一步下滑的风险，以及发行人的应对措施。请保荐人、申报会计师发表明确意见

报告期内，发行人对海康威视、大华股份销售收入不存在进一步下滑的风险。具体情况参见本问题回复意见之“十八、关于客户”之第（4）问回复。

三、中介机构核查意见

（一）核查方式

针对国际贸易环境，保荐机构及申报会计师履行了以下核查程序：

1、对发行人外贸部负责人进行访谈，了解发行人主要外销国家或地区销售的基本情况，获取发行人报告期内主要外销国家或地区的名单、交易金额和出口商品的海关编码，通过商务部公共商务信息服务之外贸实务查询服务，搜索发行人主要外销国家或地区的进口关税数据，并向相关客户进行核实；

2、通过查询中华人民共和国商务部对外投资和经济合作司、外交部、中国驻各国大使馆、“走出去”公共服务平台等官方网站，了解发行人主要外销国家或地区贸易环境的基本情况，核实是否存在关税壁垒等贸易限制措施。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

报告期内，发行人主要外销国家或地区对华贸易政策较为稳定，对发行人

产品征收的关税税率基本无变化，不存在关税壁垒等贸易限制措施，也未发生因贸易摩擦对产品出口产生不利影响的情形，不存在贸易环境发生重大不利变化的风险。

问题十三及回复

十三、关于未决诉讼

招股说明书披露，发行人控股子公司联胜智能存在 1 起未决诉讼，2019 年 12 月 20 日，原告江西建工机械施工有限责任公司向江西省南昌县人民法院起诉联胜智能，请求法院判令联胜智能支付工程款 656.05 万元及逾期付款利息 150.24 万元。根据公开信息，发行人还涉及与深圳蓝海通信息技术有限公司技术合同纠纷、与维特罗伯特机械（苏州）有限公司买卖合同纠纷、与安庆柳溪工业设备有限公司买卖合同纠纷等多起诉讼。

请发行人补充披露：

（1）上述诉讼的基本情况，案由、诉讼请求、截至目前的进展，是否计提预计负债及其原因；

（2）是否存在应披露而未披露的重大诉讼或仲裁，如是，请披露案件的基本情况，诉讼或仲裁请求，财产保全、判决、裁定或裁决结果及其执行情况，对发行人的具体影响，是否计提预计负债等。

请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

回复：

一、上述诉讼的基本情况，案由、诉讼请求、截至目前的进展，是否计提预计负债及其原因

（一）上述诉讼的基本情况，案由、诉讼请求、截至目前的进展

1、江西建工机械施工有限责任公司与联胜智能建设工程施工合同纠纷案

2014年8月1日，江西建工机械施工有限责任公司（以下简称“江西建工”）与联胜智能签署《建设工程施工合同》，联胜智能将厂区建设工程发包给江西建工施工，合同约定暂定价为5,000万元，为可调合同价格。截至2017年1月25

日，联胜智能已向江西建工支付工程款4,850万元，江西建工认为联胜智能应按照工程决算金额5,506.05万元支付工程款，联胜智能认为其已根据记账情况核算工程款并已支付完毕，且该工程存在质量问题。双方对联胜智能厂区建设工程决算金额存在异议。2019年12月20日，原告江西建工向江西省南昌县人民法院起诉发行人子公司联胜智能，请求法院判令联胜智能支付工程款656.05万元及逾期付款利息150.24万元，支付保全担保保险费1.6万元，承担本案的案件受理费、保全费。

本案案由为建设工程施工合同纠纷，已于2020年5月20日开庭审理，双方对于工程造价仍未达成共识，江西建工已对涉案工程造价申请司法鉴定，联胜智能已对涉案工程质量、修复方案及修复费用、工期损失申请司法鉴定，目前相关鉴定工作正在进行。截至本回复出具之日，本案尚在审理过程中。

2、深圳蓝海通信息技术有限公司与发行人计算机软件开发合同纠纷案

2018年7月5日，发行人与深圳蓝海通信息技术有限公司（以下简称“蓝海通”）签订《百胜智慧园区管理云平台定制开发服务合同》，发行人委托蓝海通开发园区管理云平台。2019年9月16日，蓝海通向南昌市高新技术产业开发区人民法院起诉发行人，请求判令：解除蓝海通与发行人签订的《百胜智慧园区管理云平台定制开发服务合同》，发行人赔偿蓝海通30万元并承担本案诉讼费、公证费、鉴定费等全部诉讼费用。2019年12月6日，发行人就上述计算机软件开发合同纠纷向南昌市高新区人民法院提交《反诉状》，反诉请求：解除蓝海通与发行人签订的《百胜智慧园区管理云平台定制开发服务合同》，蓝海通返还发行人支付的19.80万元技术开发服务费，承担本案诉讼费。

2020年6月28日，南昌市高新技术产业开发区人民法院作出（2020）赣0191民初254号《民事裁定书》，裁定本院对本案无管辖权，并驳回蓝海通的起诉，驳回发行人的反诉。

2020年7月10日，蓝海通向南昌市中级人民法院提起上诉，请求撤销（2020）赣0191民初254号《民事裁定书》，指定有管辖权的法院对本案进行实体审理并依法作出判决。

2020年9月25日，南昌市中级人民法院作出（2020）赣01民终2404号《民事

裁定书》，裁定撤销南昌市高新技术产业开发区人民法院（2020）赣0191民初254号《民事裁定书》，本案由南昌市中级人民法院进行审理。

本案案由为计算机软件开发合同纠纷，截至本回复出具之日，本案尚在审理过程中。

3、发行人诉维特罗伯特机械（苏州）有限公司买卖合同纠纷案

2019年7月15日，发行人向南昌县人民法院起诉维特罗伯特机械（苏州）有限公司（以下简称“罗伯特”）。发行人认为其向罗伯特采购的LK301502双塔料库设备未整改完毕，存在诸多问题且基本功能不能实现，请求法院判令罗伯特返还已付货款52.8万元、支付违约金5万元并承担本案诉讼费用。2019年8月6日，南昌县人民法院作出（2019）赣0121民初3510号《民事裁定书》，裁定将本案移送南昌市青山湖区人民法院审理。

2019年12月2日，南昌市青山湖区人民法院作出（2019）赣0111民初2416号《民事裁定书》，因2018年12月6日苏州市中级人民法院已对发行人相同的诉讼请求进行判决，发行人再次起诉违反了民事诉讼“一事不再理”原则，裁定驳回发行人的起诉。发行人不服上述裁定，向南昌市中级人民法院提起上诉，请求撤销原裁定，发回原审人民法院重审。

2020年2月11日，南昌市中级人民法院作出（2020）赣01民终281号《民事裁定书》，裁定驳回发行人上诉，维持原裁定。

2020年3月20日，发行人向江西省高级人民法院申请再审，请求撤销南昌市青山湖区人民法院（2019）赣0111民初2416号《民事裁定书》、撤销南昌市中级人民法院（2020）赣01民终281号《民事裁定书》，裁定原一审法院继续审理。

目前，江西省高级人民法院已指定由南昌市青山湖区人民法院重新立案审理本案。

本案案由为买卖合同纠纷，截至本回复出具之日，本案尚在审理过程中。

4、发行人与安庆柳溪工业设备有限公司买卖合同纠纷

2019年5月22日，安庆柳溪工业设备有限公司（以下简称“柳溪工业”）向南昌县人民法院起诉发行人，请求判令：发行人向柳溪工业支付货款42万元及

逾期利息47,436元，本案全部诉讼费用由发行人承担。2015年9月18日，发行人与柳溪工业签署了《订货合同》，约定发行人向柳溪工业购买道闸箱体涂装生产线，货款总金额42万元。

2019年7月24日，本案双方达成调解协议，发行人向柳溪工业支付29万元以解决本案全部债权债务。

2019年7月26日，江西省南昌县人民法院出具（2019）赣0121民初2643号之一号《民事裁定书》，准许原告柳溪工业撤回起诉。

本案案由为买卖合同纠纷，截至2019年7月，原告已撤回起诉，本案已终结。

（二）是否计提预计负债及其原因

根据《企业会计准则第13号—或有事项》的规定，确认预计负债需同时满足以下三个条件：（1）过去的交易或事项形成的现实义务；（2）该项义务的履行很可能导致经济利益流出企业；（3）该项义务的金额能够可靠地计量。

根据上述会计准则的规定，上述案件的情况不满足《企业会计准则》关于确认预计负债的条件，因此未计提预计负债，具体原因如下：

1、江西建工与联胜智能建设工程施工合同纠纷案处于审理阶段，截至本回复出具日尚未取得最终的司法判决，根据本案诉讼代理律师的意见，江西建工主张权利的证据并不充分，且本案涉案工程工期延误的事实非常明确。综合庭审情况和相关证据以及本案工期延误的事实，江西建工的诉讼请求得到法院支持的可能性很小，联胜智能胜诉的可能性较大，因此本案未计提预计负债。

2、蓝海通与发行人计算机软件开发合同纠纷案处于审理阶段，截至本回复出具日尚未取得最终的司法判决，根据本案诉讼代理律师的意见，蓝海通未能提供证据证明其主张的损失，其主张不被法院支持并败诉的可能性较大，且发行人同时提起了反诉请求，因此本案未计提预计负债。

3、发行人诉罗伯特买卖合同纠纷案处于审理阶段，发行人为本案原告，不存在现实的支付义务，因此本案未计提预计负债。

4、2019年发行人与柳溪工业买卖合同纠纷案中，发行人与柳溪工业签署调解协议后，柳溪工业即撤回起诉，发行人按调解协议的约定及时支付了货款，

因此无需再计提预计负债。

二、是否存在应披露而未披露的重大诉讼或仲裁，如是，请披露案件的基本情况，诉讼或仲裁请求，财产保全、判决、裁定或裁决结果及其执行情况，对发行人的具体影响，是否计提预计负债等

发行人已在招股说明书中披露江西建工与联胜智能建设工程施工合同纠纷案，但未披露上述其他诉讼。**上述其他诉讼案件标的金额较低，判决结果对发行人的日常业务经营和财务状况不会产生实质性影响，未构成重大诉讼案件，**因此上述其他诉讼案件未予以披露。

经发行人说明，并经查询中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站的公开信息，截至本回复出具之日，发行人不存在应披露而未披露的重大诉讼或仲裁案件。

上述内容已经在招股说明书之“第十一节 其他重要事项”之“三、相关诉讼或仲裁情况”之“（二）公司控股股东、实际控制人、控股子公司、公司董事、监事、高管人员和核心人员的重大诉讼或仲裁事项”中补充披露。

三、中介机构核查意见

（一）核查方式

保荐机构和发行人律师履行了以下核查程序：

1、登录中国裁判文书网、信用中国网站、中国执行信息公开网等进行查询，核查发行人及其子公司是否存在未披露的重大诉讼或涉及潜在诉讼；

2、访谈发行人财务负责人、董事会秘书公司存在的诉讼案件及诉讼赔偿情况；取得发行人关于自身诉讼情况的书面确认文件；

3、查阅公司诉讼案件相关起诉状、反诉状、上诉状、裁定书、判决书等诉讼文书；与诉讼案件相关的合同、付款凭证等文件；

4、查阅发行人代理律师出具的针对具体诉讼案件的专项法律意见书；

5、与申报会计师确认上述诉讼案件是否计提预计负债的相关情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

1、上述案件的基本情况不满足《企业会计准则》关于确认预计负债的条件，因此上述案件未计提预计负债；

2、发行人不存在应披露而未披露的重大诉讼或仲裁。

问题十四及回复

十四、关于收入确认

招股说明书披露，报告期内，发行人直接销售需安装验收的产品给客户，在产品已经安装完成并取得直接终端用户对项目验收后，根据已签字或盖章的验收单确认收入；而针对境外销售，发行人在办理完出口报关手续取得报关单，以报关单出口日期确认收入。

请发行人：

（1）补充披露直接终端用户和客户是否为同一对象，如非同一对象，请披露发行人、客户、终端用户在销售业务中的关系以及各方的权利义务，以终端用户验收作为收入确认依据的原因及合理性；

（2）补充披露项目安装、验收的具体过程和要求，报告期内项目未能通过验收的情况，包括但不限于产品类别、金额、未能通过验收的原因、解决方案、会计处理等；

（3）结合合同条款、货物出关和运输过程中的风险责任归属等，补充披露取得报关单时是否已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，境外销售的收入确认时点是否符合《企业会计准则》的要求，是否和同行业可比公司一致。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、直接终端用户和客户是否为同一对象，如非同一对象，请披露发行人、客户、终端用户在销售业务中的关系以及各方的权利义务，以终端用户验收作为收入确认依据的原因及合理性

（一）需安装验收的客户情况

经核查，报告期内，发行人合同签订需安装验收的客户均为直接终端用户，不存在客户为非直接终端用户的情形。为避免歧义，发行人已在招股说明书对合同签订需安装验收的收入确认具体原则修订如下：

公司直接销售产品给**直接终端用户**，合同签订需安装验收的，公司产品已经安装完成，并取得直接终端用户对项目验收后，公司根据已签字或盖章的验收单，确认收入实现。

上述内容已经在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“六、主要会计政策和会计估计”之“（二十八）收入”补充披露。

（二）直接终端用户的具体情况

发行人“附带安装验收条款”业务目前仅涉及销售附带安装条款的升降地柱，发行人在产品已经安装完成并取得直接终端用户验收后，根据已签字或盖章的验收单确认收入。

发行人升降地柱销售中，附带安装条款的销售收入各年占比如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
需安装验收的销售收入	115.90	98.40	109.86	-
营业收入	19,845.76	47,154.31	42,542.89	40,037.99
占比	0.58%	0.21%	0.26%	-

发行人该类型销售业务主要为附带安装条款的升降地柱的销售，该业务系2018年开始且规模较小，该类业务对象为直接终端用户。

（三）以终端用户验收作为收入确认的依据的原因和合理性

报告期适用的收入会计政策：

销售商品收入在同时满足下列条件时予以确认：1、将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；2、不再保留通常与所有权相联系的继续管理权，也

不再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；5、相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

客户出具验收单后即已确认物权的风险报酬的转移，发行人不再能对产品实施有效控制，并且该业务收入及成本能可靠计量，经济利益很可能流入。故发行人以终端用户验收作为收入确认的依据合理，符合《企业会计准则》的规定。

二、项目安装、验收的具体过程和要求，报告期内项目未能通过验收的情况，包括但不限于产品类别、金额、未能通过验收的原因、解决方案、会计处理等

（一）附带安装条款的项目的验收过程

发行人应客户要求，对设备安装情况、设备调试运行情况现场演示后，设备运行结果得到客户验收人员确认，并由客户验收人员在验收单上签字、盖章确认。

（二）附带安装条款的项目的验收要求

根据发行人主要合同约定：中标货物验收标准按最新颁发的国家标准执行，国家没有规定的按地方标准执行，国家与地方均没有规定的，按行业规定执行。国家、地方规定标准低于行业标准的按行业标准执行，就高不就低。国家、地方、行业均没有验收标准的，则在获取客户同意后，按双方商定的标准执行。

在实际执行过程中，按照合同中双方约定的具体技术指标进行验收，客户验收合格后出具验收单。

（三）报告期内项目未能通过验收的情况

报告期内未出现附带安装条款的项目未能通过验收的情况。

三、结合合同条款、货物出关和运输过程中的风险责任归属等，补充披露取得报关单时是否已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，境外销售的收入确认时点是否符合《企业会计准则》的要求，是否和同行业可比公司一致

（一）结合合同条款、货物出关和运输过程中的风险责任归属，补充披露

取得报关单时是否已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户

《企业会计准则》规定的收入确认的第一项条件就是：企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方。其中，与商品所有权有关的风险，是指商品可能发生减值或毁损等形成的损失。在国际贸易中，货物风险主要是指货物在装卸、运输过程中所遭遇的灭失、损坏等意外损失。

报告期内，发行人与境外客户之间主要采用FOB模式、少量采用CIF模式进行交易。根据2010年新修订的《国际贸易术语解释通则》，在FOB、CIF模式下，卖方以在指定装运港将货物装上买方指定的船舶或通过取得已交付至船上货物的方式交货。货物灭失或损坏的风险在货物交到船上时转移，同时买方承担自那时起的一切费用，即将风险转移给买方。发行人与境外销售主要客户签署的销售合同中的约定为，“The prices for the Goods include the cost of packaging, labeling and other expenses provided under conditions FOB any port, PRC (INCOTERMS® 2010)”。

由上述可知，一般货物（需要安装验收的大型设备除外）出口收入的会计确认时点应该是货物装上船。出口货物在完成清关手续后较短时间内即可完成货物装船流程，且不确定性较低，商品所有权上的主要风险和报酬可判定已转移给购货方。

报关单中所示出口日期是指运载所申报货物的运输工具办结出境手续的日期，即海关货物放行的日期，此日期为海关填列。因此，实际操作中发行人以海关货物放行之后作为收入确认时点，即根据报关单的出口日期作为收入确认时点。其他上市公司外销业务收入确认一般以报关单的出口日期作为收入确认时点，具体情况如下：

公司名称	外销收入确认原则
发行人	境外销售根据条约，办理完出口报关手续取得报关单，以报关单出口日期确认收入。
路通视信（300555）	国外销售是在公司将商品发运并办理完毕出口报关手续后确认销售收入，经海关核准后的出口报关单日期为收入确认的时间和依据
迈得医疗（688310）	公司外销主要以FOB结算，产品完成报关并出口，以报关单上的出口日期作为收入确认时点。
博敏电子（603936）	境外销售：发出商品后，以客户确认的型号和数量向海关申报出口，按照海关确认的报关单出口日期作为收入确认的时点。

综上所述，发行人取得报关单并知悉出口日期后，在此时点与产品相关的

风险报酬已从发行人转移给客户，与其他上市企业外贸业务的收入确认方式基本一致。

（二）境外销售的收入确认时点是否符合《企业会计准则》的要求

发行人外销收入确认时点根据《企业会计准则第14号——收入》规定， 企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方，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，收入和相关的成本的金额能够可靠地计量，相关的经济利益很可能流入企业即可确认收入。发行人外销主要为FOB方式，按照合同/订单约定发运到指定港口，办妥出口手续，按照合同约定或《国际贸易术语解释通则》，发行人已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方，不再对商品实施继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制，收入的金额按照合同订单约定能可靠计量，货款能够正常回收，预计现金流量可以流入。因此，报告期内发行人确认销售收入符合《企业会计准则》的规定。

（三）外销收入确认方式与同行业可比公司对比

公司名称	外销收入确认原则
发行人：	境外销售根据条约，办理完出口报关手续取得报关单，以报关单出口日期确认收入。
捷顺科技（002609）	国外销售根据合同条约，在办理完出口报关手续，取得报关单，开具出口专用发票，且货物实际放行时确认收入。
立方控股（833030）	标准产品外销收入确认原则：公司在产品报关出口后确认销售收入。
道尔智控（832966）	出口销售收入在公司完成产品报关后，取得电子口岸数据，确认收入实现。
蓝卡科技（834515）	无公告的可比信息

如上表所述：发行人与同行业可比公司的外销收入确认方式基本一致，以最终出口日期作为收入确认的时点，符合行业惯例。

综上，于报关单出口日期时点，发行人已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，发行人境外销售的收入确认时点符合《企业会计准则》的要求，且外销收入确认时点与同行业可比公司基本一致。

上述内容已经在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“六、主要会计政策和会计估计”之“（二十八）收入”之“（1）销售商品”之“①直销销售模式”中补充披露。

四、中介机构核查意见

（一）核查过程

针对上述事项，保荐机构及申报会计师执行了以下核查程序：

1、对主要销售负责人进行访谈，查看公司主要客户合同，了解公司销售体系、获取客户途径、销售流程、销售模式、回款模式、售后服务情况等；

2、对主要客户进行穿行测试，抽查相关客户销售合同、销售订单、发货单、发票、签收单、验收单、会计凭证、收款凭证等，验证相关销售业务的真实性和销售流程的完整性；

3、查阅业务合同并结合查询《国际贸易术语解释通则》相关规定，复核发行人收入确认政策是否符合企业会计准则的规定以及相关政策；

4、对比同行业可比公司的收入确认政策以及具有外销业务的上市公司收入确认政策。

（二）核查意见

综上所述，保荐机构及申报会计师认为：

1、发行人直接销售产品给直接终端用户，合同中签订需安装验收的情况下，产品安装完成并取得直接终端用户对项目验收后，公司根据已签字或盖章的验收单确认收入，验收执行与合同约定一致，确认依据合理；

2、报告期内，发行人不存在附带安装条款的项目未能通过验收的情况；

3、发行人境外销售的收入确认时点符合《企业会计准则》的要求，与同行业可比公司以及具有同类出口业务的上市公司基本一致。

问题十五及回复

十五、关于退换货

招股说明书披露，报告期内，发行人针对销售产品向客户提供质量保证和保修服务，同时部分合同约定了发行人需赔偿因交付不合格产品、延迟交付等原因给相关客户带来的间接损失。

请发行人：

（1）根据不同的销售模式补充披露销售合同中质量保证条款关于换货、退货、维修、费用承担、损失赔偿等方面的具体规定，披露不同销售模式之间是否存在较大差异；

（2）补充披露报告期内退换货、维修、损失赔偿的具体情况，包括涉及产品类型、数量、金额占销售收入比例及后续处理方案；

（3）结合《企业会计准则》的要求、合同中规定的质保期限和质保义务，分析并披露发行人质保义务相关会计处理的合规性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、根据不同的销售模式补充披露销售合同中质量保证条款关于换货、退货、维修、费用承担、损失赔偿等方面的具体规定，披露不同销售模式之间是否存在较大差异

（一）经销商客户

1、质保期：产品主机质保期为一年（自经销商验货签收之日起），质保期内，因产品质量问题，发行人承担退换货与返修义务。

2、退换货：质保期内，产品出现质量问题，应由经销商先行维修（费用自理），维修配件由发行人免费提供，经销商需将故障配件寄回发行人；若产品无法维修，经发行人确认后，经销商可申请退换货。

经销商在保修期外的所有返修货的往返运费、产品翻新配件费均由经销商承担。

经销商遇特殊情况需返修或退货时，经销商应先向发行人书面申请并附上详细清单，经发行人准许后方可退货（含返修）。对于未经发行人准许的退货（含返修），发行人可拒收，拒收所造成的损失由经销商自行承担。

经销商所有送返发行人的货物，应包装完整，并保持货物的整洁；对于零乱不堪、配件残缺不全的货物发行人可拒收。经销商未提供退货清单或退货清单不详时，退货数量按发行人实收数为准。

（二）一般直销客户

1、质保期：主机质保期为一年

2、质保期限内，因产品质量问题，发行人免费维修；如属人为及不可抗力因素损坏，发行人也应及时提供维修服务，但客户应承担发行人人员的差旅费和材料成本费用。

3、客户在规定区域内的产品落地安装后，应及时通知发行人当地技术服务商；在规定区域外的产品落地安装后，应及时通知发行人售后服务部。否则，由客户承担质保期内产品售后服务延误责任。

4、产品发生故障时，首先由客户人员到达事故现场，确定故障表现和原因，并书面通知发行人技术服务商或售后服务部的维修人员。否则，发行人不予承认客户的产品故障报修，客户自行承担修理费用。

（三）海康威视

1、质保期 2 年。在质保期内，如果发现由于产品本身的原因造成故障或损坏，发行人应进行免费维修或更换，更换后的设备质量保证期为六个月或剩余的质量保证期，以时间较长者为准。

2、维修件少于 10 台，最迟 5 个工作日修好并返还海康威视；大于 10 台时，10 个工作日修好并返还给海康威视。

3、质保期内，因发行人原因导致的问题，相关费用均由发行人承担，海康威视有权从发行人应付货款中扣除。

4、未在约定时间内响应，海康威视有权按 500/元/次收取违约费用，并有权从货款或者质量保证金中直接扣除。

（四）大华股份

1、质保期 18 个月

2、寄送维修：大华股份将故障产品寄送至发行人，发行人收到故障品在 4 个工作日以内完成维修更换，并物流返回到大华股份指定的接收地点。

3、寄送维修服务流程：

大华股份将故障品送寄给发行人，发行人在收到货后 1 个工作日内清点并通过电子邮件/纸质等书面方式回复大华股份开箱验货信息、数量、设备型号，发行人在本协议规定的维修时效内将修复品送寄至大华股份指定的地点，并提供该批次产品维修记录表。

如果属于保外维修，发行人的回复中应包含对应维修报价，大华股份通过书面回复发行人确认是否维修，发行人在收到大华股份的回复后安排维修或不修退回，保外维修时效从发行人收到大华股份报价确认结果书面回复后开始计时。

4、发行人在接收到大华股份寄送的故障品，需在 4 个工作日内完成维修、更换并物流返回到大华股份指定的接收地点。

5、维修费用：

保内维修：在保修期内的发行人产品，由于产品质量问题导致出现故障，发行人负责免费维修或更换。

保外维修：在保修期内由于人为因素造成故障包括未按产品说明书操作导致故障的产品和保修期外的故障产品，发行人提供收费维修服务。

综上所述，公司直销及经销模式的质量保证条款关于换货、退货、维修、费用承担、损失赔偿等方面的具体规定不存在重大差异。

上述内容已经在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“6、不同的销售模式下销售合同中质量保证条款关于换货、退货、维修、费用承担、损失赔偿等方面的具体规定”中补充披露。

二、补充披露报告期内退换货、维修、损失赔偿的具体情况，包括涉及产品类型、数量、金额占销售收入比例及后续处理方案

（一）退换货情况

报告期内，发行人退换货情况如下：

单位：万元

品类	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年

道闸	9.46	44.27	22.52	136.25
开门机	3.35	6.04	50.06	1.69
其他	4.80	9.28	7.85	3.78
升降地柱	3.21	16.86	0.11	-
通道门	1.79	2.12	-	-
车牌设备管理设备	-	11.72	15.63	17.84
退换货合计	22.61	90.29	96.17	159.55
营业收入	19,845.76	47,154.31	42,542.89	40,037.99
占比	0.11%	0.19%	0.23%	0.40%

报告期内，客户退换货主要系由于产品质保期内，如因产品质量问题或运输损坏等原因，发行人承担退换货与返修义务。

报告期内，发行人退换货金额占营业收入的比例较小。

（二）维修费情况

报告期内，发行人维修费用情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
维修费	39.73	101.20	139.47	108.90
营业收入	19,845.76	47,154.31	42,542.89	40,037.99
占比	0.20%	0.21%	0.33%	0.27%

报告期内，发行人维修费用主要系产品质保期内发行人向客户提供更换零配件而产生的费用。

发行人报告期内维修费占当期营业收入比例较低。

（三）损失赔偿情况

经核查，报告期内未出现就产品质量等原因向客户赔偿损失的情形。

上述内容已经在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“7、报告期内退换货、维修、损失赔偿的具体情况”中补充披露。

三、结合《企业会计准则》的要求、合同中规定的质保期限和质保义务，分析并披露发行人质保义务相关会计处理的合规性

（一）合同中规定的质保期限和质保义务

1、经销商客户

质保期：产品主机质保期为一年（自经销商客户验货签收之日起），质保期内，因产品质量问题，发行人承担退换货与返修义务。

2、一般直销客户

质保期：主机质保期为一年，质保期限内，因产品质量问题，发行人免费维修；如属人为及不可抗力因素损坏，发行人也应及时提供维修服务，但一般直销客户应承担发行人工作人员的差旅费和材料成本费用。

3、大华股份（直销）

质保期18个月，保内维修：在保修期内的发行人产品，由于产品质量问题导致出现故障，发行人负责免费维修或更换。

4、海康威视（直销）

质保期 2 年。在质保期内，如果发现由于产品本身的原因造成故障或损坏，发行人应进行免费维修或更换，更换后的设备质量保证期为六个月或剩余的质量保证期，以时间较长者为准。

5、附带安装条款的销售（直销）

报告期内，发行人附带安装条款的销售合同中约定的质保期存在1年、2年以及3年。

1、质保期 1 年。保修期内因工程质量问题，发行人应在 2 小时内做出反应，如客户需要，在接到客户通知后48小时内派遣人员至客户所在地免费维修（不可抗力自然灾害、客户人为使用不当损坏不在此范围内）。

2、质保期2年。在质保期内，如果设备发生故障，发行人要调查故障原因并免费维修直至满足设备性能的要求，或者免费更换整机或部分有缺陷的组件和材料。如设备经过维修更换部件，则该部件质量保证期自维修后正常工作之

日起（以维修记录日期为准）开始。在质保期内，发行人提供更换或者维护服务，由此发生的费用由发行人承担。

3、质保期3年。在质保期内，因货物的维修和保养所发生的一切费用均由发行人承担。

（二）分析并披露发行人质保义务相关会计处理的合规性

1、《企业会计准则》对于预计负债的规定

根据《企业会计准则第 13 号——或有事项》第四条：“与或有事项相关的义务同时满足下列条件的，应当确认为预计负债：（一）该义务是企业承担的现时义务；（二）履行该义务很可能导致经济利益流出企业；（三）该义务的金额能够可靠地计量。”

2、发行人实际情况

2017 年-2019 年，发行人主营业务产品为出入口控制与管理设备，报告期内实际发生维修费用占收入比例较小，且其故障或损坏因素难以准确计量，故维修费用 2017 年-2019 年在实际发生时计入当期销售费用，符合行业特性及惯例。

2020年5月，发行人开始为浙江省湖州市南浔区80所学校提供附带安装条款的液压升降地柱及控制设备，合同金额为848.62万元，截至目前上述项目正在实施过程中。鉴于此类业务销售收入增长较快，且为发行人未来业务拓展的重要方向，因此出于谨慎性原则，根据往年升降地柱的维修并结合预计维修费用发生情况，自2020年起对已完成验收确认收入的附带安装条款销售项目确认相应预计负债。

综上，发行人按照履行相关现时义务所需支出的最佳估计数对预计负债进行初始计量，并在资产负债表日对预计负债的账面价值进行复核，符合相关会计准则的规定。

3、同行业公司情况

经查询同行业可比公司信息，均未就质保义务计提相关预计负债。

综上，发行人质保义务相关会计处理符合《企业会计准则》。

上述内容已经在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“8、发行人质保义务相关会计处理情况”中补充披露。

四、中介机构核查意见

（一）核查程序

保荐机构及申报会计师履行了以下核查程序：

1、获取发行人报告期内的产品保修服务政策，核查政策内相关退换货标准是否与实际业务往来相符；

2、抽取部分退换货样本对应的红字发票、退货产品入库单、系统记录等资料核实发行人退换货流程是否完整记录、准确；

3、访谈发行人相关负责人，了解报告期内退换货的具体原因；

4、取得发行人报告期内经销商与主要直销客户的销售合同与报告期各期产品销售退换货明细，核查发行人对退货期限的约定，报告期内的退换货情况检查退换货会计处理是否正确，以及是否存在期后大额异常退货情况；

5、检查了发行人对销售合同中质保期限和质保义务的约定，检查发行人对质保义务会计处理是否正确，是否符合《企业会计准则》的要求。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、发行人不同销售模式的销售合同中，有关换货、退货、维修、费用承担、损失赔偿的质量保证条款不存在较大差异；

2、发行人按照履行相关现时义务对预计负债进行初始计量，并在资产负债表日对预计负债的账面价值进行复核，其相关会计处理符合《企业会计准则》。

问题十六及回复

十六、关于收入

招股说明书披露，报告期内，发行人主营业务收入分别为 40,003.61 万元、

42,407.88 万元和 46,995.56 万元，受开工建设时间影响下半年收入占比较大。此外，境外销售收入分别占比 16.76%、14.17%和 12.97%；在境内，发行人销售收入不断向华东地区集中，华南、华北地区的销售收入则整体呈现收缩态势。销售收入第三方回款主要来源于境外销售。

请发行人：

（1）结合行业趋势、竞争对手、产品核心竞争力等情况，补充披露车牌识别管理设备和通道门在报告期内收入快速增长的原因及合理性；

（2）补充披露同行业可比公司的外销占比情况，报告期各期主要境外客户的简介、销售内容、销售金额、占当期外销收入和营业收入比例，结合报告期各期海关出口数据、出口退税金额、境外客户走访及函证情况，分析并披露境外销售收入与上述数据的匹配情况，境外销售的主要地区的贸易政策是否发生重大不利变化以及外销收入呈现下滑趋势的原因；

（3）结合业务布局、经营策略、销售模式、竞争格局等因素，补充披露境内区域销售收入结构变动的原因及合理性，同时对华东地区的市场前景、容量、竞争格局、政策环境等进行分析，披露发行人销售收入是否存在区域性依赖，补充披露客户地域集中风险；

（4）结合开门机报告期内产能利用率下降趋势，补充披露相关生产设备闲置的情况，是否存在减值风险；

（5）补充披露不同类别产品在直销、经销模式下的销售金额、销售数量、平均单价、结算模式、信用政策、回款周期等，分析对比并披露同一种产品在不同模式下销售差异的原因及合理性，披露调整经营策略扩大经销规模的目的、意义以及对报告期内经营业绩的影响；

（6）补充披露报告期内各季度的营业收入及占比情况，进一步分析并披露行业下游终端用户在下半年实施采购开工的原因及依据，并结合营业收入在季度间的分布情况，披露是否存在收入跨期确认的情形；

（7）补充披露主营业务收入中其他产品类别的主要内容，包括产品用途、销售客户情况、销售价格、销售数量等，并对比同行业可比公司类似业务，披露毛利率的合理性；

（8）补充披露境外销售第三方回款客户所在国家或地区的汇兑政策对客户换汇产生限制的具体情况，并结合代替付款方与客户的关联关系，分析并披露相关交易的真实性。

请保荐人、申报会计师对上述事项发表明确意见，说明对收入真实性、准确性、截止性执行核查程序的具体过程和结论，疫情对核查工作的影响以及采取的替代性程序的有效性；并根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的相关要求，对发行人报告期内存在第三方回款情况发表明确意见。

回复：

一、结合行业趋势、竞争对手、产品核心竞争力等情况，补充披露车牌识别管理设备和通道门在报告期内收入快速增长的原因及合理性

（一）行业发展趋势及行业政策背景

车牌识别管理设备和通道门均是充分竞争的市场，以中小企业为主，行业集中度较低。大部分中小企业存在产品同质化严重，成本控制能力较弱的问题。发行人是国内较早研发并销售车牌识别管理设备的厂商，目前在车牌识别管理方面已获得17项软件著作权。通道门是近年发行人基于开门机产品基础上开发的一种高效、安全智能的人行通道出入口控制设备。凭借技术和制造优势，发行人可以向客户提供技术领先、高性价比的产品，具备较强的市场竞争力。

中央十八大提出全国城镇化建设，同时国内汽车保有量不断攀升，车辆管理及人行出入口管理设备市场需求快速增长。发行人经过充分市场调研，在2016年成立了车牌识别管理设备子公司-成都艾视特信息技术有限公司，积极投入研发，不断地推出有核心竞争力的车牌识别管理设备，并加大市场开拓力度，使得车牌识别管理设备在报告期内取得了快速增长。

同时，我国从2017年开始逐步推广城镇老旧小区改造政策。2017年底，住房和城乡建设部在厦门、广州等15个城市启动了城镇老旧小区改造试点。据住建部统计，截至2018年12月，试点城市共改造老旧小区106个，惠及5.9万户居民。2019年，全国各地改造城镇老旧小区1.9万个。2020年7月，国务院在《关于全面推进城镇老旧小区改造工作的指导意见》（国办发【2020】23号）中明

确指出老旧小区改造目标，2020年计划开工老旧小区3.9万个，涉及居民700万户。

随着城镇老旧小区改造工作的大力推进，全国及部分省份对改造内容逐步深化。《关于全面推进城镇老旧小区改造工作的指导意见》（国办发【2020】23号）提出改造内容分为三类：基础类，包括水暖气路等市政配套基础设施改造提升、小区建筑物公共部位维修；完善类，包括小区的环境及配套设施改造提升，有条件的加装电梯等；提升类，包括社区公共服务产品的供给，比如养老、托育、卫生防疫、助残等。各地政府也先后出台地方性老旧小区改造措施，部分省份老旧小区改造政策如下：

序号	省份	改造数量	改造内容
1	安徽省	改造城镇老旧小区 871 个，房屋总建筑面积 2,448.11 万平方米，涉及住户 25.9 万户	实施加装电梯、房屋维修改造、配套停车场及充电桩、活动设施、物业服务、智慧安防设施等
2	陕西省	重点推进 2,877 个城镇老旧小区改造，涉及 36.4 万户居民，9,529 栋居民楼	安装小区安防设施
3	浙江省	实施 500 个城镇老旧小区改造	清理和调整违章违建、修建完善环卫设施和停车设施；完善无障碍设施、安防设施
4	贵州省	实施老旧小区改造工程 5.96 万户	拆除违法建筑物，对水电气暖管线、道路围墙、环卫设施、绿化、消防、照明、光纤、建筑物主体、安防等方面进行更新改造；建筑节能改造，加装电梯、停车场等设施
5	吉林省	全省 47 个市县将改造 1,945 个小区、涉及居民约 27 万户	环境综合整治，包括安防设施、照明设施等
6	山东省	开工改造老旧小区 40 万户以上	基础类包括安防、环卫、消防、道路等；完善类包括完善社区和物业用房、停车场、文化、体育健身等
7	江西省	改造老旧小区 1,506 个，涉及共 33.1 万户居民	基础类包括改造完善道路、水电气暖、通信、照明、安防、环卫、管线设施等；完善类包括改造完善停车设施；加装电梯等

多个省份如安徽、陕西、浙江、贵州等省份的改造内容明确提出了智慧城市的改造理念，如智慧安防、智慧停车等智慧社区设施。我国城镇老旧小区改造将持续带动包括车牌识别管理设备、通道门在内的各类出入口控制与管理设备的销售。

（二）车牌识别管理设备和通道门销量增长具体原因

车牌识别管理设备和通道门销售变动情况如下：

单位：万元

项目	2020年6月30日	2019年12月31日	2019年度对2018年度		2018年12月31日	2018年度对2017年度		2017年12月31日
			变动额	变动率		变动额	变动率	
车牌识别管理设备	957.05	1,731.67	476.35	37.95%	1,255.32	473.62	60.59%	781.70
通道门	505.31	675.29	348.08	106.38%	327.21	226.60	225.23%	100.61

1、车牌识别管理设备快速增长的原因

车牌识别以车牌为识别手段，识别车牌设备符合智能化管理、大数据处理、跨平台管理以及物联网建设的要求，国家相关政策大环境的推动和汽车保有量的不断增长拉动市场需求量的增长。

2017年是公司对车牌识别研发投产的初期，随着车牌识别车牌产品质量的稳定和性能的不断完善，逐渐取得客户的信赖。

2018年发行人生产规模扩大，并进一步开发市场，参加各类安防展会，销量同比较快增长。

2019年发行人调整原有产品销售政策，同时推出新款产品，新产品以较高的性价比优势获得了市场认可，发行人新建了24小时车牌识别售后服务体系，提高了产品市场占有率，产品销售增长较快。

2、通道门快速增长的原因

报告期内，发行人通道门销售收入上升主要由于部分特定型号广告门产品的市场需求增加，2018年主要销售型号为可调宽广告门，占比为77.02%，2019年主要销售型号为二代广告门，占比为58.65%，2020年1-6月主要销售三代广告门，销售占比为52.01%。

综上，凭借技术、制造优势，并受益于城镇老旧小区政策红利，发行人车牌识别管理设备和通道门收入在报告期内快速增长。

上述内容已经在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“2、主营业务收入按产

品类型分析”之“（5）车牌识别管理设备和通道门在报告期内收入快速增长的原因及合理性”中补充披露。

二、补充披露同行业可比公司的外销占比情况，报告期各期主要境外客户的简介、销售内容、销售金额、占当期外销收入和营业收入比例，结合报告期各期海关出口数据、出口退税金额、境外客户走访及函证情况，分析并披露境外销售收入与上述数据的匹配情况，境外销售的主要地区的贸易政策是否发生重大不利变化以及外销收入呈现下滑趋势的原因

（一）同行业可比公司的外销占比情况

报告期内，发行人同行业可比公司的外销占比情况如下：

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
捷顺科技	0.42%	0.76%	0.86%	0.64%
立方控股	-	-	-	-
蓝卡科技	2.37%	1.98%	3.95%	4.11%
道尔智控	-	-	-	-
行业平均值	1.40%	1.37%	2.41%	2.38%
百胜智能	13.13%	12.93%	14.12%	16.74%

报告期内，发行人境外销售收入分别为6,704.24万元、6,009.18万元、6,097.03万元和2,606.55万元，占当期营业收入的比重分别为16.74%、14.12%、12.93%和13.13%。发行人外贸业务覆盖白俄罗斯、葡萄牙、德国、墨西哥、泰国、越南、南非和伊朗等国家。相对于同行业可比公司，发行人外销收入占营业收入的比重较高，公司境外业务节点布局较为广泛。

（二）公司主要境外客户的简介、销售内容和金额、占比情况

报告期内，前十大境外客户的简介和销售内容情况如下：

序号	国家	境外客户名称	客户情况	销售内容
1	白俄罗斯	Alutech Doors Systems LLC	在东欧卷帘系统市场处于领导地位，也是铝型材和分段门的顶级制造商。由 6 家制造厂和 25 个分布于捷克、俄罗斯、白俄罗斯、乌克兰、德国和澳大利亚的销售公司组成。	工业门 KGT6,道闸 606 等
2	德国	SOMMER Antriebs- und Funktechnik	一家以门控为主的组装销售型公司，主营产品有平移门、平开门、	道闸 3306、106,平移门机

序号	国家	境外客户名称	客户情况	销售内容
		GmbH	道闸等门控安防设备。	STARTER 、RUNNER 等
3	墨西哥	Syscom Group	墨西哥地区最大的智能出入系统解决方案的品牌，主要为客户提供出入口管理方案。	平移门机 IZ、CAN，平开门机 PK03，3063 道闸机芯等
4	葡萄牙	MOTORLINE ELECTROCELOS S.A.	葡萄牙一家以门控为主的组装销售型公司，主营产品有工业提升门、平移门、平开门、卷门、道闸、玻璃门等。	工业提升门机 KGT1，卷门机 JM35，道闸 306、308 等
5	哈萨克斯坦	TOO Automatic systems	哈萨克斯坦一家以门控为主的组装销售型公司，主营产品有道闸，平移门机，工业门机等门控安防设备。	道闸 306、6306、7206，平移门机 CAN、IZ、C420，工业门机 KGT3、KGT2、KGT9 等
6	泰国	HIP Global Co., Ltd.	泰国市场上最大的门控设备公司。	道闸 3063，在试平移门机产品等
7	泰国	Creative Innovation Technology Co., Ltd.	泰国一家从事专业停车设备管理的公司。主要产品有停车管理系统，车牌识别等。	道闸 406、3306、6706 等
8	南非	ET Nice (Pty) Ltd.	南非地区最大的智能出入系统解决方案的品牌。	平移门机 ET，道闸 306 等
9	伊朗	BETA SAN’AT ILIA	伊朗本土的一家智能出入系统解决方案的品牌。	道闸 806 等
10	葡萄牙	HF Portas e Automatismos,S.A.	葡萄牙一家以门控设备为主的组装销售型公司，主营产品有工业提升门、平移门、平开门，卷门，车库门等。	工业提升门机 KGT3 和 KGT5、道闸 3306 等
11	意大利	Proteco S.r.l.	意大利市场专门做出入口设备的公司。	道闸 3306 等
12	乌克兰	Steklopribor	公司专业生产仪器设备、实验室玻璃器皿和家用温度计。如今 PJSC Steklopribor 产品范围包括 10,000 多个项目如太阳能板、平移门机、道闸产品等。	平移门机 Concise、道闸 306、道闸 806 等
13	葡萄牙	Automatoportas II, LDA	主要销售各种类型的门，窗，百叶窗和其他自动化设备。	工业提升门机 KGT1、KGT6、KGT9、KGT2、KGT5 等
14	印度	Enterprise Software Solutions Lab	印度市场最大的智能门禁系统解决方案公司，主要为客户提供出入口管理方案。	道闸 406、6306、7206 等
15	以色列	BG Ilanit Gates And Urban Elements Ltd.	是以色列一家以门控设备为主的销售型公司，主营产品有道闸，平移门机等，自主品牌 BGI。	二代道闸 606、3306、308 等
16	印度	BGI Engitech Private Limited	以色列 BG Ilanit Gates And Urban Elements Ltd.在印度的分公司。	二代道闸 606、3306、308 等
17	俄罗斯	Mirograd Co.	俄罗斯西伯利亚地区从事门机产品销售的公司。	道闸 406、工业门机等

报告期内前十大境外客户的销售金额占当期外销收入和营业收入比例情况如下：

期间	序号	客户名称	销售金额（万元）	占当期外销收入比例	占当期营业收入比例
2020年1-6月	1	SOMMER Antriebs- und Funktechnik GmbH	257.46	9.88%	1.30%
	2	Syscom Group	202.69	7.78%	1.02%
	3	HF Portas e Automatismos S.A.	202.13	7.75%	1.02%
	4	Alutech Doors Systems LLC	171.63	6.58%	0.86%
	5	Proteco S.r.l.	115.97	4.45%	0.58%
	6	TOO Automatic systems	108.78	4.17%	0.55%
	7	Steklopribor	107.01	4.11%	0.54%
	8	MOTORLINE ELECTROCELOS S.A.	105.81	4.06%	0.53%
	9	Automatoportas II, LDA	91.15	3.50%	0.46%
	10	Creative Innovation Technology Co., Ltd.	82.00	3.15%	0.41%
	合计		1,444.62	55.42%	7.28%
期间	序号	客户名称	销售金额（万元）	占当期外销收入比例	占当期营业收入比例
2019年度	1	Alutech Doors Systems LLC	867.93	14.24%	1.84%
	2	SOMMER Antriebs- und Funktechnik GmbH	506.65	8.31%	1.07%
	3	Syscom Group	415.50	6.81%	0.88%
	4	MOTORLINE ELECTROCELOS S.A.	282.82	4.64%	0.60%
	5	TOO Automatic systems	232.93	3.82%	0.49%
	6	Enterprise Software Solutions Lab	232.12	3.81%	0.49%
	7	Creative Innovation Technology Co., Ltd.	217.98	3.58%	0.46%
	8	Steklopribor	187.55	3.08%	0.40%
	9	ET Nice (Pty) Ltd.	181.85	2.98%	0.39%
	10	HIP Global Co., Ltd.	170.68	2.80%	0.36%
	合计		3,296.00	54.06%	6.99%
期间	序号	客户名称	销售金额（万元）	占当期外销收入比例	占当期营业收

					入比例
2018年度	1	Alutech Doors Systems LLC	1,103.82	18.37%	2.59%
	2	SOMMER Antriebs- und Funktechnik GmbH	421.89	7.02%	0.99%
	3	Syscom Group	364.46	6.07%	0.86%
	4	MOTORLINE ELECTROCELOS S.A.	308.09	5.13%	0.72%
	5	Creative Innovation Technology Co., Ltd.	194.27	3.23%	0.46%
	6	Steklopribor	163.77	2.73%	0.38%
	7	TOO Automatic systems	157.34	2.62%	0.37%
	8	BG Ilanit Gates And Urban Elements Ltd.	153.57	2.56%	0.36%
	9	Proteco S.r.l.	150.05	2.50%	0.35%
	10	ET Nice (Pty) Ltd.	143.38	2.39%	0.34%
	合计		3,160.63	52.60%	7.43%
期间	序号	客户名称	销售金额（万元）	占当期外销收入比例	占当期营业收入比例
2017年度	1	Alutech Doors Systems LLC	1,255.76	18.73%	3.14%
	2	ET Nice (Pty) Ltd.	522.18	7.79%	1.30%
	3	SOMMER Antriebs- und Funktechnik GmbH	495.41	7.39%	1.24%
	4	BETA SAN' AT ILIA	303.16	4.52%	0.76%
	5	Creative Innovation Technology Co., Ltd.	270.01	4.03%	0.67%
	6	Syscom Group	246.65	3.68%	0.62%
	7	MOTORLINE ELECTROCELOS S.A.	229.02	3.42%	0.57%
	8	BGI Engitech Private Limited	200.17	2.99%	0.50%
	9	TOO Automatic systems	165.85	2.47%	0.41%
	10	Mirograd Co.	162.55	2.42%	0.41%
	合计		3,850.76	57.44%	9.62%

（三）报告期各期海关出口数据、出口退税金额、境外客户走访及函证情况

1、海关出口数据、出口退税金额

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年	合计

电子口岸数据	2,591.13	6,224.18	5,873.83	6,649.53	21,338.67
外销收入	2,606.55	6,097.03	6,009.18	6,704.24	21,417.00
差异	-15.42	127.15	-135.35	-54.71	-78.33
差异率	-0.59%	2.09%	-2.25%	-0.82%	-0.37%
出口退税金额	336.18	891.48	945.61	1,127.18	3,300.45
退税金额占收入比例	12.90%	14.62%	15.74%	16.81%	15.41%
适用税率	13%	13、16%	16、17%	17%	-

注 1：外币折算汇率采用国家外汇管理局提供的每个月最后一个工作日的外汇中间价。
注 2：海关总署不再对外提供企业出口销售统计数据，以电子口岸查询数据为准。

报告期内，公司外销收入与电子口岸平台查询的出口统计数据之间存在差异，主要为收入确认时间性差异。经核查，2017年末申报在2018年结关放行的收入金额为 129.37万元，发行人于2018年确认上述外销收入；2019年末申报在2020年结关放行的收入金额为133.07万元，发行人于2020年上半年确认上述外销收入。

报告期内，发行人的境外销售金额与海关出口数据、出口退税金额相匹配，测算的退税率与发行人当年度主要退税产品执行的退税率相符合。

2、境外客户走访情况

对主要外销客户进行了访谈，确认其与发行人境外业务往来的真实性，具体访谈情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
境外收入金额	2,606.55	6,097.03	6,009.18	6,704.24
合计境外客户访谈金额	1,633.38	3,776.57	3,623.43	4,117.88
境外客户访谈金额占比	62.66%	61.94%	60.30%	61.42%

3、境外客户函证情况

对主要外销客户进行函证，确认其报告期各期收入发生额，具体函证比例如下：

单位：万美元（USD）

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
外销收入金额	368.15	883.58	878.12	988.53
发函金额	240.70	684.37	652.10	711.62

发函比例	65.38%	77.45%	74.26%	71.99%
回函金额	240.70	637.23	633.85	705.83
回函金额占外销收入比例	65.38%	72.12%	72.18%	71.40%
回函金额占发函金额比例	100.00%	93.11%	97.20%	99.19%
回函差异金额	-9.05	-12.52	-0.82	-51.51
回函差异率	-2.46%	-1.42%	-0.09%	-5.21%

上述回函差异原因主要系发行人根据外销收入确认方法，以海关放行日期作为收入确认的时点，与客户实际收到货物存在时间性差异。

针对上述差异，保荐机构及申报会计师编制了回函差异调节表并对回函差异原因予以核实。对回函存在差异以及未回函的客户执行了以下替代程序：（1）询问管理层差异原因；（2）获取差异部分涉及的订单和形式发票，追查至对应的出库单、报关单等支持性文件；（3）检查客户报关单放行日期，评价收入是否在恰当期间确认；（4）查阅未回函客户的主要订单和形式发票，检查对应的出库单、报关单等原始单据；（5）检查差异函证及未回函客户的收款情况。

经核查，差异函证和未回函证在报告期及期后均已收款，不存在重大异常情况。

（四）外销主要地区的贸易政策变化以及外销收入呈现下滑趋势的原因

报告期内发行人外销主要地区的贸易政策不存在重大变化，具体情况详见本回复之“十二、关于国际贸易环境”之“（一）主要外销国家或地区贸易环境的基本情况”。

报告期内，发行人境外销售收入分别为6,704.24万元、6,009.18万元、6,097.03万元和2,606.55万元，占当期营业收入的比重分别为16.74%、14.12%、12.93%和13.13%。

2018年度较2017年度外销收入下降695.06万元，主要原因系境外客户ET Nice (Pty) Ltd.与境外客户Alutech Doors System降幅较大所致，分别下降378.80万元和151.94万元。其中，ET Nice (Pty) Ltd.是由意大利Nice S.p.A于2016年9月正式收购南非ET Systems而成。意大利Nice S.p.A是发行人同行业公司，由于其拥有丰富的资金和业务资源，而且业务起步较早，在行业内知名

度较高、规模较大、供应链体系较完整。2017年度属于收购过渡期间，ET Nice (Pty) Ltd.仍然保持常规数量的外部采购额以维持公司正常生产和运营。过渡期之后，ET Nice (Pty) Ltd.依托收购方成熟稳定的供应链体系，对发行人产品的需求量下降，故该客户境外销售收入降幅较明显。

Alutech Doors System是报告期内发行人主要境外客户之一，地处于行业竞争较为激烈的欧洲区域，客户对于产品价格敏感度较高。2018年度较2017年度销售收入下降151.94万元，原因系该客户近年来订单需求量有所下降。

上述内容已经在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“3、主营业务收入的地区分布分析”之“（2）境外销售情况”中补充披露。

三、结合业务布局、经营策略、销售模式、竞争格局等因素，补充披露境内区域销售收入结构变动的原因及合理性，同时对华东地区的市场前景、容量、竞争格局、政策环境等进行分析，披露发行人销售收入是否存在区域性依赖，补充披露客户地域集中风险

（一）境内区域销售收入结构变动的原因及合理性

国内销售主要地区销售变动情况：

单位：万元

地区	2020年1-6月	2019年度	2019年较2018年		2018年度	2018年较2017年		2017年度
			变动额	变动率		变动额	变动率	
华东地区	9,512.24	22,310.00	5,233.28	30.65%	17,076.72	2,192.62	14.73%	14,884.10
华南地区	3,027.17	7,604.94	-111.82	-1.45%	7,716.76	-1,198.26	-13.44%	8,915.02
华北地区	1,753.68	3,302.77	-738.64	-18.28%	4,041.41	453.29	12.63%	3,588.12
其他地区	2,878.20	7,680.82	117.01	1.55%	7,563.81	1,651.68	27.94%	5,912.13

报告期内，发行人华东地区收入占比逐年提高，主要受发行人海康威视、大华股份销售收入提高影响。

海康威视、大华股份均为全球安防50强企业，营销和服务覆盖全国以及全球多个国家和地区。发行人在经营策略上对大客户进行专项优化工作，研发团队和销售团队均配有专人对接海康威视和大华股份，确保及时响应大客户的产品开发需求和采购需求。发行人于2018年新增一条平面环型装配线，专门用于生产销往海康威视的产品。报告期内，凭借良好的合作关系，发行人来自海康威视、大华股份的产品订单逐年增加。

由于海康威视和大华股份均位于华东地区，发行人华东地区的主营业务销售收入占比显著提高。剔除海康威视和大华股份的影响后可以更好的反映公司区域销售收入变动情况：

单位：万元

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
一、境内销售	17,171.29	86.82%	40,898.54	87.03%	36,398.70	85.83%	33,299.37	83.24%
其中：华东地区（剔除海康威视和大华股份）	5,580.97	28.22%	13,628.85	29.00%	11,656.66	27.49%	11,037.56	27.59%
海康威视和大华股份	3,931.27	19.88%	8,681.15	18.47%	5,420.06	12.78%	3,846.54	9.62%
华南地区	3,027.17	15.31%	7,604.94	16.18%	7,716.76	18.20%	8,915.02	22.29%
华北地区	1,753.68	8.87%	3,302.77	7.03%	4,041.41	9.53%	3,588.12	8.97%
其他地区	2,878.20	14.55%	7,680.82	16.34%	7,563.81	17.84%	5,912.13	14.78%
二、境外销售	2,606.55	13.18%	6,097.03	12.97%	6,009.18	14.17%	6,704.24	16.76%
合计	19,777.84	100.00%	46,995.56	100.00%	42,407.88	100.00%	40,003.61	100.00%

报告期内，发行人华南地区的部分客户如深圳市富士智能系统有限公司、深圳一道通科技股份有限公司等，主要向发行人采购道闸机芯和零部件用于产品组装。华南地区的珠三角是我国安防行业三大产业集群之一，安防产业链较为完善。华南地区客户可选供应商较多。报告期内，深圳市富士智能系统有限公司等客户对发行人采购订单减少，发行人华南地区的销售收入占比有所下滑。

（二）华东地区的市场前景、容量、竞争格局和政策环境

华东地区是我国经济最发达的区域，地区GDP占全国比重超过三分之一。以上海、杭州为代表的长三角地区，汇集了全国乃至全球安防领域的顶尖企业，如安防行业龙头海康威视，大华股份均在杭州，推动了华东地区安防行业的发展，有引领全国安防行业的趋势。

国家涉及安防的各项政策颁布后，华东地区也较早实施落实。智慧交通、智慧小区、智慧医院、智慧停车、智慧学校、公安大数据、疫情防控这些场景建设已经是当下安防行业的“新蓝海”。仅交通部就计划投资2.7万亿元建设智慧交通，加上2020年国务院老旧小区改造，6年内改造17万个小区再为安防行业带来一波红利。随着物联网的不断发展，5G环境下为安防实现万物互联提供了条件，5G技术的商用普及也即将为安防产品增添新需求。

华东地区经济较高，虽然竞争较为激烈，仅靠低价竞争策略不能获得持久订单，长远看只有注重产品质量和售后服务意识的企业才能实现良好发展。

（三）发行人销售收入是否存在区域性依赖，补充披露客户地域集中风险

报告期内，发行人销售区域分布系根据客户注册所在地进行统计。根据历年年报显示，海康威视、大华股份销售区域遍布全国及国外。发行人来自华东地区的销售收入占比接近50%，主要由海康威视、大华股份订单增加导致。在剔除海康威视、大华股份的影响后，发行人来自华东地区的主营业务销售收入占比不高于30%，发行人销售收入不存在区域性依赖，不存在客户地域集中的风险。

上述内容已经在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“3、主营业务收入的地区分布分析”之“（1）境内销售情况”中补充披露。

四、结合开门机报告期内产能利用率下降趋势，补充披露相关生产设备闲置的情况，是否存在减值风险

报告期内，发行人开门机产能利用率如下：

产品	项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
开门机	产能（台）	75,000	150,000	150,000	150,000
	产量（台）	59,691	127,809	141,818	157,019

产品	项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
	产能利用率	79.59%	85.21%	94.55%	104.68%

报告期内开门机产量及销量下降的主要原因为：近年来，随着传统伸缩门逐渐被道闸等新型产品替代，导致伸缩门机市场需求有所下降。另一方面，随着电机、主控板、遥控器传动件、注塑件等开门机主要部件专业厂家的增加，国内开门机市场的门槛进一步降低，价格竞争较为激烈，从而影响了公司开门机业务的发展。但报告期内开门机产能利用率整体维持在较高的水平。

根据《企业会计准则第8号——资产减值》规定，固定资产资产减值是指资产的可收回金额低于其账面价值。可收回金额应当根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。

发行人生产开门机主要使用手工装配流水线，生产设备主要是自动化输送装置。各报告期末，开门机生产设备账面价值分别为86.07万元、74.88万元、75.54万元和69.69万元，账面价值不高。报告期内，发行人五大类产品中，开门机由于外销占比较高，产品销售毛利率较高，产品盈利能力较强，相关生产设备持续使用将产生足够的预计未来现金流。经减值测试，发行人开门机生产设备不存在减值风险。

经保荐机构及申报会计师进行存货及固定资产监盘，发行人开门机生产设备运行情况良好，不存在闲置情况。

综上，考虑公司开门机产品盈利能力，相关生产设备使用及运转情况，相关生产设备不存在减值风险。

上述内容已经在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“三、发行人主要产品的销售情况和主要客户”之“（一）主要产品产销情况”之“2、开门机相关生产设备情况”中补充披露。

五、补充披露不同类别产品在直销、经销模式下的销售金额、销售数量、平均单价、结算模式、信用政策、回款周期等，分析对比并披露同一种产品在不同模式下销售差异的原因及合理性，披露调整经营策略扩大经销规模的目的、意义以及对报告期内经营业绩的影响

（一）发行人主要产品的经销与直销情况

品类	2020 年 1-6 月经销			2020 年 1-6 月直销		
	销售金额（万元）	销售数量（台、根）	平均单价（元）	销售金额（万元）	销售数量（台、根）	平均单价（元）
道闸	5,235.86	26,288	1,991.73	8,237.15	41,620	1,979.13
开门机	1,056.81	23,816	443.74	1,418.54	25,142	564.21
升降地柱	115.72	291	3,976.52	1,313.29	2,926	4,488.36
车牌识别管理设备	706.85	5,948	1,188.38	250.20	2,191	1,141.96
通道门	189.70	828	2,291.11	315.61	1,194	2,643.27
品类	2019 年经销			2019 年直销		
	销售金额（万元）	销售数量（台、根）	平均单价（元）	销售金额（万元）	销售数量（台、根）	平均单价（元）
道闸	13,122.11	62,698	2,092.91	18,655.90	106,069	1,758.85
开门机	2,784.85	58,064	479.62	3,372.08	62,327	541.03
升降地柱	1,062.54	2,331	4,558.29	2,750.89	5,916	4,649.92
车牌识别管理设备	949.02	8,073	1,175.54	782.65	5,270	1,485.10
通道门	287.50	1,093	2,630.40	387.78	1,406	2,758.07
品类	2018 年经销			2018 年直销		
	销售金额（万元）	销售数量（台、根）	平均单价（元）	销售金额（万元）	销售数量（台、根）	平均单价（元）
道闸	12,270.48	66,727	1,838.91	16,596.12	100,759	1,647.11
开门机	3,193.11	67,243	474.86	3,961.34	74,694	530.34
升降地柱	327.36	814	4,021.56	1,409.52	2,922	4,823.83
车牌识别管理设备	913.28	6,375	1,432.59	342.05	2,368	1,444.46
通道门	190.66	825	2,310.98	136.56	486	2,809.81
品类	2017 年经销			2017 年直销		
	销售金额（万元）	销售数量（台、根）	平均单价（元）	销售金额（万元）	销售数量（台、根）	平均单价（元）
道闸	6,660.87	33,484	1,989.27	20,839.94	104,788	1,988.77
开门机	2,267.81	46,233	490.52	6,491.58	103,239	628.79

升降地柱	1.79	3	5,982.91	27.11	32	8,472.82
车牌识别管理设备	579.61	3,096	1,872.11	202.10	956	2,113.99
通道门	35.37	166	2,131.02	65.24	264	2,471.03

（二）发行人直销与经销的结算模式、信用政策回款周期

销售模式	分类	结算模式	信用政策	回款周期
直销	境内	根据签收单、验收单、月度对账结算	通常月度结算后30/60/90/120天，部分客户银行/商业承兑汇票（6个月）	期后三个月回款比例约80%，报告期内发行人1年以内应收账款占比91%以上；
	境外	一般款到发货	预收款/客户见提单付款	预收款/客户见提单付款
经销	境内	根据签收单月度结算	按照信用额度进行管理，发行人要求每年农历春节全部回款	发行人要求每年农历春节全部回款，期后回款情况良好

（三）分析对比并披露同一种产品在不同模式下销售差异的原因及合理性

报告期内，发行人同一种产品在不同模式下销售差异主要系由于细分产品结构变动所致，发行人直销和经销模式下各类产品单价、毛利率的差异合理。具体情况参见本问题回复意见之“十七、关于预收账款和经销模式”之第（三）问回复。

（四）调整经营策略扩大经销规模的目的、意义以及对报告期内经营业绩的影响

发行人部分规模较小的直销客户，因单次发货数量较少且发货频次较高，对于小批次的货物一般由客户承担运费，从而导致客户到手价格较高。为提高发行人产品销售的竞争力，2018年发行人调整经营策略，主动减少部分零散或发货时间要求较高的直销客户，让其向发行人当地经销商采购。当地经销商基于地理位置及本地市场服务的优势，亦能提高对上述客户的发货响应速度及安装售后维修服务，从而提高发行人产品的竞争力。另一方面，部分规模较小的直销客户资信情况及付款条件一般，易出现延迟付款等情况，发行人调整经营策略也是基于提高销售回款及资金周转率情况考虑。

（五）调整经营策略扩大经销规模对报告期内经营业绩的影响

2018年，发行人作出调整经营策略的决定，主要系基于调整发行人客户服

务体系，提高对部分直销客户的服务能力，以及提高销售回款及资金周转情况考虑。相比2017年，2018年及之后发行人经销收入占比有所上升，经营业绩总体保持上升趋势，增加了发行人的行业竞争力及客户满意度。

上述内容已经在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“4、主营业务收入按销售模式分类”中补充披露。

六、补充披露报告期内各季度的营业收入及占比情况，进一步分析并披露行业下游终端用户在下半年实施采购开工的原因及依据，并结合营业收入在季度间的分布情况，披露是否存在收入跨期确认的情形

（一）下游终端用户在下半年实施采购开工的原因及依据

一方面，由于行业内下游终端用户很多产品安装项目均是年初（春节后）申请立项，资金落实到位及相关招投标采购流程周期较长，具体的施工安排基本在下半年开始实施，所以大部分项目的出入口管理设备采购在下半年启动较多，同时为赶在12月底前结束，故下半年终端用户实施开工较多。

另一方面，北方地区由于每年一季度气温偏低，多地设备安装项目无法施工，其大部分设备产品安装均会安排在8-11月期间实施，以便在12月底结束及在来年春节前回款。

（二）发行人报告期各季度收入金额及占比

发行人报告期各季度收入金额及占比如下：

单位：万元

合并	2020年1-6月	占比	2019年	占比	2018年	占比	2017年	占比
第一季度	6,105.82	30.87%	7,897.48	16.80%	8,139.21	19.19%	7,199.96	18.00%
第二季度	13,672.02	69.13%	10,911.32	23.22%	10,901.64	25.71%	10,807.70	27.02%
第三季度	-	-	12,369.57	26.32%	11,118.82	26.22%	12,876.70	32.19%
第四季度	-	-	15,817.19	33.66%	12,248.22	28.88%	9,119.25	22.80%
合计	19,777.84	100.00%	46,995.56	100.00%	42,407.88	100.00%	40,003.61	100.00%

2017-2019年，发行人三季度及四季度销售收入占全年比重约55%-60%。

收入季节性波动受行业下游客户项目立项审批、资金预算管理等影响，工

程建设和设备安装等相对集中在下半年尤其是第四季度，同时各季度确认收入受当期订单需求发货量影响，发行人销售收入分布具有一定的季节性，下半年特别是四季度收入占比高，符合行业惯例。经核查，发行人不存在跨期确认收入的情形。

报告期内，通过抽样获取样本销售合同、发货单、销售发票、出库单、物流单据、签收单据等资料，对发行人收入进行截止性测试，保荐机构及申报会计师认为发行人报告期内各期收入完整、准确，不存在提前确认收入的情形。发行人下半年销售收入占比较大符合其所处行业特点。

上述内容已经在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“9、发行人各季度营业收入情况”中补充披露。

七、补充披露主营业务收入中其他产品类别的主要内容，包括产品用途、销售客户情况、销售价格、销售数量等，并对比同行业可比公司类似业务，披露毛利率的合理性

（一）其他产品的主要内容及用途

发行人的其他产品类别为电子元器件、摄像机等零配件，主要系客户购买用于备用的零配件，包括产品配套使用、售后维修、产品测试等用途的组件、控制器、车牌识别配套相机、道闸杆、箱体等。

（二）其他产品的客户销售情况

2020年1-6月主要销售客户：

单位：万元

主要客户	销售金额	占比
佛山市百思德门控智能设备有限公司	74.39	7.93%
Web Direct Brands Inc.	60.89	6.49%
Syscom Group	52.16	5.56%
上海速彬门控设备有限公司	24.63	2.63%
B.L.T.ASSOCIATESCO.,LTD.	19.63	2.09%
合计	231.70	24.70%

2019年主要销售客户：

单位：万元

主要客户	销售金额	占比
佛山市百思德门控智能设备有限公司	213.40	7.51%
深圳市富士智能系统有限公司	171.94	6.05%
Syscom Group	101.77	3.58%
上海速彬门控设备有限公司	87.17	3.07%
ET Nice (Pty) Ltd.	51.68	1.82%
合计	625.96	22.03%

2018年主要销售客户：

单位：万元

主要客户	销售金额	占比
佛山市百思德门控智能设备有限公司	271.20	8.84%
深圳市富士智能系统有限公司	256.88	8.37%
上海速彬门控设备有限公司	98.77	3.22%
Syscom Group	83.81	2.73%
江西通合科技有限公司	68.99	2.25%
合计	742.50	24.21%

2017年主要销售客户：

单位：万元

主要客户	销售金额	占比
ET Nice (Pty) Ltd.	173.89	6.14%
深圳市富士智能系统有限公司	151.15	5.34%
佛山市百思德门控智能设备有限公司	123.73	4.37%
上海速彬门控设备有限公司	100.29	3.54%
深圳和而泰智能控制股份有限公司	93.58	3.30%
合计	642.64	22.70%

（三）主要类别销售情况

报告期内，发行人其他产品销售收入分别为2,832.19万元、3,067.42万元、2,840.23万元及938.11万元。

其中，发行人2020年1-6月主营业务收入中其他产品的前五大类别为：

品类	销售金额（万元）	销售数量（个/套）	产品用途

定制备品备件	315.95	161,850	产品配套及售后组件
电子元器件	310.82	90,073	产品配套及售后用控制器
摄像机	111.48	1,460	车牌识别配套相机
铝型材	56.98	14,543	主要用于客户配套及售后的型材
箱体	40.72	1,089	用于售后的道闸类机箱

其中，发行人2019年主营业务收入中其他产品的前五大类别为：

品类	销售金额（万元）	销售数量（个/套）	产品用途
定制备品备件	898.99	420,137	产品配套及售后组件
电子元器件	712.60	215,731	产品配套及售后用控制器
摄像机	596.40	8,299	车牌识别配套相机
铝型材	134.38	31,145	主要用于客户配套及售后的型材
电机	129.97	5,526	主要用于道闸类产品售后

其中，发行人2018年主营业务收入中其他产品的前五大类别为：

品类	销售金额（万元）	销售数量（个/套）	产品用途
定制备品备件	774.28	461,579	产品配套及售后组件
电子元器件	739.89	285,501	产品配套及售后用控制器
摄像机	681.82	6,263	车牌识别配套相机
定制型材	225.71	4,780	主要用于客户配套及售后的型材
电机	160.39	8,535	主要用于道闸类产品售后

其中，发行人2017年主营业务收入中其他产品的前五大类别为：

品类	销售金额（万元）	销售数量（个）	产品用途
电子元器件	737.02	539,095	产品配套及售后用控制器
定制备品备件	704.57	233,099	产品配套及售后组件
摄像机	569.95	6,762	车牌识别配套相机
相机	276.38	1,709	车牌识别配套相机
电机	153.00	9,667	主要用于道闸类产品售后

（四）同行业对比情况

同行业可比公司未披露相关零配件产品的销售数据。

（五）毛利率的合理性

报告期内，发行人其他产品的毛利率分别为39.56%、35.91%、38.65%以及45.01%。发行人销售的其他产品主要为各类定制加工的零配件，须通过专门开模制造，与发行人相关产品相配套，市场上可替代产品较少，因此零配件销售的毛利率较高。

上述内容已经在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“2、主营业务收入按产品类型分析”之“（6）其他产品情况”中补充披露。

八、补充披露境外销售第三方回款客户所在国家或地区的汇兑政策对客户换汇产生限制的具体情况，并结合代替付款方与客户的关联关系，分析并披露相关交易的真实性。

（一）第三方回款客户所在国家或地区的汇兑政策对客户换汇产生限制的具体情况

报告期内，发行人境外销售第三方回款主要客户所在的国家为：伊朗、乌克兰和黎巴嫩。上述的国家客户，因外汇管制或外汇储备不足等原因，导致直接付款存在一定障碍，故指定或委托第三方来协助支付货款。

发行人第三方回款主要客户及代替付款方所在国家或地区情况如下：

序号	主要客户名称	主要客户所在国家	主要客户代付方所在国家或地区
1	Atlas Door	伊朗	土耳其
2	Simaran CO.	伊朗	中国香港、阿联酋
3	Amaj Control Engineering Co., Ltd	伊朗	中国香港
4	BETA SANAT ILIA	伊朗	卡塔尔、中国香港、英国
5	Steklopribor	乌克兰	新加坡等
6	GANT	乌克兰	乌克兰、匈牙利等
7	ROLLMATIC SAL	黎巴嫩	阿联酋

上述国家或地区的汇兑政策对客户换汇产生限制的具体情况如下：

1、伊朗实行外汇管制

根据中华人民共和国商务部编制的《对外投资合作国别（地区）指南》文

件，人民币与里亚尔（伊朗本地货币）不可直接兑换。外汇居民及投资者不允许在伊朗当地银行开设外汇账户。受以美国为首的金融制裁影响，现阶段美元等外汇无法自由出入，伊朗国内外汇相对短缺。进出口商人必须获得伊朗官方许可的商业证（Commercial ID）后，才能通过银行等机构兑换进出口过程中使用的外汇。为获得必要的外汇，进口商需向工矿贸易部提交详细的进口商品信息并取得批准。而实践中，许多中小进口商最终需通过伊朗金融市场的外汇兑换钱庄等渠道以高于官方汇率的价格获取外汇。

《伊朗保护和鼓励外资投资法》对外国投资产生的利润汇出伊朗作出了一系列程序上的规定，但部分企业反映实操过程中外汇汇出审批仍遇到许多困难。关于跨境外汇转账，伊朗禁止携带超过 5000 美元以上的外汇或等值的其他货币出境；关于本地货币，伊朗禁止携带 500 万以上的里亚尔出境。

2、乌克兰实行外汇管制

根据中华人民共和国商务部编制的《对外投资合作国别（地区）指南》文件显示，乌克兰属于外汇管制国家，其规定外汇账户资金汇出境外需经乌克兰国家银行审核。乌克兰银行间的外汇兑换能力也有一定限制，但自 2017 年 8 月 4 日起，乌克兰国家银行扩大银行间外汇兑换能力，将银行间市场每日净结汇上限由 2200 万美元提高至 4400 万美元。另外，乌克兰外贸企业及外资企业必须定期向有关部委及授权银行提交进出口报关单、进出口额、在外国银行开户账户存款、投资及其他有关情况。若携带乌克兰以外国家的存折、债券和银行、企业及其他机构的股票出境，须进行海关申报并出示携带外汇所有人的携带委托书及其公证文件；携带外汇现钞的限制为 10000 欧元或等值货币。

3、黎巴嫩外汇相关政策及措施

根据中华人民共和国商务部编制的《对外投资合作国别（地区）指南》文件显示，中黎两国间的贸易可使用双方同意的任何一种可兑换的货币支付。外币兑换完全自由，但人民币与黎巴嫩货币不可直接兑换。

近年来，受国内经济低迷、地区局势紧张影响，黎巴嫩外汇储备短缺。据黎巴嫩中央银行数据，截至 2019 年 1 月末黎巴嫩的外汇储备总额为 397 亿美元，较前一年有较多损失。2020 年 3 月 7 日，黎巴嫩总理哈桑·迪亚卜宣布，

因外汇储备短缺，黎巴嫩将不会支付于 3 月 9 日到期的 12 亿美元债券债务。目前，黎巴嫩已对银行美元提现和向境外汇款采取严格限制措施。

（二）发行人第三方回款主要客户与代替付款方的关联关系核查情况

针对发行人第三方回款主要客户与代替付款方之间的关联关系，保荐机构、申报会计师核查方式如下：

1、查询境外客户官方网站及当地工商信息网等公开资料，以及取得客户提供的工商信息；访谈发行人相关业务部门负责人及财务负责人，了解公司第三方回款的情况及原因，是否存在因第三方回款导致的货款归属纠纷等；查看发行人第三方回款相关的内控制度；取得客户对其与代付方关系说明的确认函等资料，了解回款方与客户之间的关系；

2、通过查询中华人民共和国商务部对外投资和经济合作司、外交部、中国驻各国大使馆、“走出去”公共服务平台等官方网站，查阅《对外投资合作国别（地区）指南》，了解发行人境外销售第三方回款客户所在国家或地区的汇兑政策以及对客户换汇产生限制的具体情况，分析代付方为客户代付款项是否具有商业合理性；

3、核查了报告期内公司收款账户的客户回款，通过比对应收科目客户名称与银行对账单实际回款方的名称差异，获取第三方回款明细表；对第三方回款进行细节测试，核查会计凭证，查看公司收汇明细表、销售合同或订单、发票、出库单、签收单或提单及资金流水凭证等确认销售收入及第三方回款的真实性。

经核查，以上主要客户与代替付款方均无关联关系。客户委托第三方付款原因如下：

1、报告期内，客户所在国家和地区存在较为严格的外汇政策，加大了客户直接付款的难度：客户所在国家如伊朗和乌克兰等存在外汇管制或者受到金融制裁，限制客户的外汇支出；客户所在国家如黎巴嫩等，因经济低迷、地区局势紧张存在外汇储备不足的情况，难以通过官方途径获得充足的外货支付货款；

2、客户为资金安排便利以及交易习惯，委托第三方代为支付货款；

3、代付方所在地区如中国香港等处于自由贸易港，这些地区允许境外货物、资金自由进出，外贸较为发达；而英国、新加坡等国家地理位置优越，为重要国际金融中心，客户通过代付方回款方便快捷。

同时，发行人外贸部就外销的第三方付款流程及管理作出以下规定：

1、公司外贸原则上不接受第三方付款行为，应遵循订货、付款客户主体一致。

2、外贸业务员在签订外贸合同或外贸订单时，需进一步向客户强调按照约定条款付款。对于客户直接付款确有难以克服的困难及原因，需通过第三方付款的，外贸业务员需提前向财务部申请并同意，同时原则上需取得客户出具的委托付款书或确认函。

3、公司对于第三方回款的业务控制流程如下：

（1）客户与公司结算时，客户提供银行汇款单；

（2）客户银行汇款单以邮件的形式发送至公司；

（3）公司收到银行入账单；

（4）公司根据银行入账单及银行汇款单，确认客户及回款金额并在 ERP 系统的销售模块中录入客户、收款对应付款方信息，并冲减客户的应收账款。

4、公司在第三方回款的业务流程中，销售订单、银行汇款单、银行入账单、ERP 系统收款单等为管理控制点，实现销售、发货、收款的对应，确保应收账款的准确性。

5、公司审计部门定期及不定期进行抽查，确保客户、国外销售部、财务部数据的一致性。

综上，报告期内，公司第三方回款所对应的营业收入及相关交易具有真实性，符合发行人实际业务特点，具有商业合理性。

上述内容已经在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“5、第三方回款情况”中补充披露。

九、请保荐人、申报会计师对上述事项发表明确意见，说明对收入真实性、准确性、截止性执行核查程序的具体过程和结论，疫情对核查工作的影响以及采取的替代性程序的有效性

（一）核查程序

保荐机构及申报会计师履行了以下核查程序：

1、了解与收入确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

2、获取公司分业务类型及分月份的销售收入明细表，检查其分类是否正确；对于报告期内公司销售收入的业务类型结构变动及季节性波动取得合理解释；

3、对收入执行分析性程序，分析收入波动的合理性；

4、查看销售合同并与管理层进行沟通，识别与商品所有权上的风险和报酬转移相关的合同条款，分析公司的收入确认时点是否符合企业会计准则要求；

5、结合发行人收入确认会计政策，对各期销售收入进行细节测试；检查收入确认相关的原始单据，结合销售回款情况，核实收入确认的真实性，检查已确认收入产品的合同、签收单及物流等记录；

6、执行函证程序，对收入金额重大以及应收账款余额较大的客户进行函证，确认是否与发行人账面收入记录情况相一致。报告期各期收入函证结果如下：

（1）保荐机构函证情况：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售收入（含税）	22,027.85	52,615.73	48,273.75	45,684.49
发函金额（含税）	18,890.69	46,825.61	43,900.82	35,207.57
发函比例	85.76%	89.00%	90.94%	77.07%
回函金额（含税）	15,455.89	41,234.46	36,457.18	29,057.77
回函金额占发函金额比例	81.82%	88.06%	83.04%	82.53%
回函金额占销售收入比例	70.17%	78.37%	75.52%	63.61%

回函差异金额	56.49	57.61	125.63	-138.32
回函差异率	0.26%	0.11%	0.26%	-0.30%

（2）申报会计师函证情况：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售收入（含税）	22,027.85	52,615.73	48,273.75	45,684.49
发函金额（含税）	18,890.69	47,240.75	44,587.46	36,501.75
发函比例	85.76%	89.78%	92.36%	79.90%
回函金额（含税）	16,281.84	43,297.62	39,316.82	28,720.28
回函金额占发函金额比例	86.19%	91.65%	88.18%	78.68%
回函金额占销售收入比例	73.91%	82.29%	81.45%	62.87%
回函差异金额	56.49	57.61	125.63	-138.32
回函差异率	0.26%	0.11%	0.26%	-0.30%

其中，2017年保荐机构及申报会计师发函及回函比例较低，主要系由于发行人2017年客户数量较多，收入分布较为分散。发函样本中已包含前十大客户以及其他销售占比较高的客户，总体发函率基本覆盖80%左右。

回函差异原因：外销差异系发行人根据外销收入确认方法，以海关放行日期作为收入确认的时点，与客户实际收到货物存在时间性差异。内销差异系发行人已向客户交付产品且满足收入确认政策，但是客户未及时进行账务处理导致时间性差异。

针对上述差异，保荐机构及申报会计师编制了回函差异调节表并对回函差异原因予以核实。对回函存在差异以及未回函的客户执行了以下替代程序：

1）询问管理层差异原因；

2）检查销售业务对应的合同、订单等原始凭证；

3）检查对应的发货单、签收单、报关单、发票等支持性文件；

4）检查合同与发货单、签收单和发票上销售的主要产品名称、数量、金额是否一致；

5）复核报关单放行日期、签收单日期，评价收入是否在恰当的期间确认；

6）检查客户回款的银行回单或期后回款记录；

7）结合实地走访程序，对主要客户回函的信息进行复核；

8）保荐机构及申报会计师执行下列程序对于函证过程进行控制：

①查询函证地址是否为客户工商登记地址或走访地址；

②查询寄送函证快递单，是否存在中途更改地址、签收异常等情况；

③查询客户回函快递单，是否存在中途更改地址等情况，对于回函地址与发函地址不一致的单位，进行网络查询或电话访谈；

经核查，差异函证和未回函证替代测试有效，报告期及期后基本已回款，不存在重大异常情况。

7、检查收入合同，查看收入确认时间是否早于合同约定的交付时点，验证收入确认的准确性；

8、对重要客户进行现场访谈，了解客户是否真实、存在，客户的经营规模是否与公司之间的交易规模相匹配。

报告期各期走访结果如下：

单位：万元

项目	数量（家）	覆盖销售金额			
		2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
走访客户	86	14,952.86	35,468.40	31,623.66	26,299.93
销售收入合计		19,845.76	47,154.31	42,542.89	40,037.99
占销售收入比例		75.35%	75.22%	74.33%	65.69%

新冠疫情以来，部分地区的函证、访谈核查受到一定的影响，中介机构通过远程视频访谈替代实地走访，远程核查的措施总体能够达到核查的要求，能够确认其业务的真实性、准确性、完整性；

9、获取发行人报告期内的大额银行回单，检查回款方是否与合同签订方一致、回单中记录的金额是否与账面金额一致；

10、获取发行人报告期内所有银行账户流水，选取银行流水超过 10 万元的明细与企业序时账进行核对；

11、对报告期内记录的收入交易选取样本执行细节测试，核对销售合同、销售发票、验收单、出库单等信息；

12、对收入进行截止性测试，对资产负债表日前后 30 天的收入进行检查，关注是否存在重大跨期，并检查期后销售退回情况，以评估销售收入是否记录在恰当的期间。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、凭借技术、制造优势，并受益于城镇老旧小区改造政策红利，发行人车牌识别管理设备和通道门收入在报告期内快速增长，具有合理性；

2、报告期内发行人境外销售收入真实、准确，境外销售的主要地区的贸易政策没有发生重大不利变化；

3、发行人销售收入不存在区域性依赖，不存在客户地域集中的风险；

4、发行人报告期开门机产能利用率整体维持在较高的水平，且开门机销售毛利率较高，产品盈利能力较强，相关生产设备持续使用将产生足够的预计未来现金流，不存在闲置情况及减值的风险；

5、发行人报告期内不同类别产品在直销、经销模式下的销售差异合理，调整经营策略使产品竞争力提高及资金周转效率有所提高，使报告期内经营业绩整体保持上升趋势；

6、发行人销售收入分布具有一定的季节性，下半年特别是四季度收入占比高，符合行业惯例，发行人不存在跨期确认收入的情形；

7、发行人主营业务收入中其他产品销售不存在异常情况。发行人其他类产品主要为各类定制加工的零配件，每种类型的零配件均须通过专门开模制造，与发行人相关产品相配套，市场上可替代产品较少，因此零配件销售毛利率高具有合理性；

8、发行人的境外第三方回款所对应的营业收入及相关交易真实，符合发行人实际业务特点，具有商业合理性。综上所述，发行人的收入确认是真实、准确的，不存在截止性差异。受疫情对核查工作的影响，中介机构已采取替代性程

序，结果有效。

十、根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的相关要求，对发行人报告期内存在第三方回款情况发表明确意见

（一）公司部分客户通过第三方付款的主要原因

1、部分客户由于外汇直接付款受限或缺乏便捷性等原因，委托第三方代为向公司支付货款；

2、部分内销客户采购时出现临时性资金缺口或因结算便利性等原因，故委托其合作方代为向公司付款。

上述第三方回款情况具有合理的商业理由，符合公司与该行业部分客户的长期商业习惯。

报告期发行人第三方回款的具体情况如下：

第三方回款情形	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	金额（万元）	占营业收入比例（%）	金额（万元）	占营业收入比例（%）	金额（万元）	占营业收入比例（%）	金额（万元）	占营业收入比例(%)
一、境内								
A、与自身经营模式相关、符合行业经营特点的情形	16.80	0.08	38.15	0.08	26.96	0.06	-	-
其中：客户法定代表人、实际控制人	16.80	0.08	38.15	0.08	26.96	0.06	-	-
B、其他付款方的情形	-	-	17.98	0.04	58.91	0.14	189.22	0.47
其中：客户结算原因	-	-	17.98	0.04	58.91	0.14	189.22	0.47
二、境外								
B、其他付款方的情形	193.29	0.97	456.86	0.97	508.51	1.20	408.77	1.02
其中：客户换汇限制原因	193.29	0.97	456.86	0.97	508.51	1.20	408.77	1.02
第三方回款合计	210.09	1.06	512.99	1.09	594.39	1.40	597.98	1.49

（二）核查程序

针对上述事项，保荐机构及申报会计师执行了充分的核查程序，具体如下：

1、获取了公司针对第三方付款涉及相关内部控制制度，访谈公司财务人员，了解第三方回款内控制度设计和执行的有效性；

2、访谈公司管理层、销售部、财务部人员，了解第三方回款的原因；

3、获取公司报告期内第三方回款的统计明细表，复核第三方回款金额计算的准确性，并抽查相关合同或订单、运货单、出口报关单及资金流水凭证等原始交易凭证，以核查第三方回款及销售的真实性；

4、获取第三方回款方涉及委托付款声明文件；查阅客户及主要第三方回款方工商信息等资料，以核查第三方回款行为的真实性、代付金额的准确性及付款方和委托方之间的关系；

5、取得公司实际控制人、董事、监事及高级管理人员的关联方调查表，核查公司实际控制人、董事、监事及高级管理人员及其关联方与第三方回款支付方之间的关系；

6、获取公司报告期内主要诉讼相关的资料，查询中国裁判文书网、全国法院被执行人信息查询平台以确认公司报告期内是否因第三方回款导致货款纠纷情况；

7、抽样选取不一致业务的明细样本和银行对账单回款记录，追查至相关业务合同、业务执行记录及资金流水凭证。

（三）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、对发行人第三方回款的核查充分，符合《深圳证券交易所创业板股票发行上市审核问答》的要求。

2、发行人第三方回款对应的营业收入真实，主要原因如下：

（1）发行人客户比较分散，部分直销客户规模较小，第三方回款的形成均基于真实、合理的商业实质，与发行人自身经营模式相关，符合行业特点，具有必要性和商业合理性；

（2）第三方回款的付款方不是发行人的关联方，发行人及其实际控制人、董监高或其他关联方与第三方回款的支付方不存在关联关系或其他利益安排；

（3）第三方回款与相关销售收入勾稽一致，具有可验证性，不影响销售收款循环内部控制有效性的认定；

（4）发行人第三方回款能够对不同类别进行合理区分，涉及的第三方回款金额及占营业收入的比例均较小；

（5）发行人第三方回款均基于真实交易，回款真实，不存在虚构交易或调节账龄的情形；

（6）发行人第三方回款涉及的资金流、实物流与合同约定及商业实质具有一致性；

（7）发行人境外销售涉及的第三方回款整体金额较小，相关代付行为具有商业合理性和合法合规性；

（8）报告期内，发行人不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷；

（9）报告期内，发行人主要客户所在地处于外汇储备不足的国家或付款存在一定障碍的，其通过第三方回款的安排具有合理性。

问题十七及回复

十七、关于预收账款和经销模式

招股说明书披露，报告期内发行人的预收款项分别为 1,278.61 万元、590.10 万元和 613.85 万元，经销模式下销售收入为 10,548.38 万元、18,090.12 万元、19,532.39 万元。2018 年及 2019 年发行人经销模式销售收入有所增加而预收账款有所下降，主要系由于发行人 2018 年开始调整经营策略，提高了对直销客户的要求，主动减少部分零散或付款条件不好或发货时间要求较高的直销客户，让其向公司当地经销商采购。

请发行人：

（1）补充披露“付款条件不好”的具体含义，明确减少付款条件不好的直销客户与预收款项的下降的内在逻辑，并披露预收款项下降对公司现金流的影响；

（2）披露发行人直销和经销获客方式的差异，经销商客户与发行人客户的

重合情况，是否存在既是发行人直销客户又是经销客户的情形；

（3）结合发行人各类产品直销、经销模式下定价政策、返利政策及其变动情况，披露直销和经销模式下发行人各类产品单价、毛利率的差异及其合理性；

（4）披露报告期各期经销商家数的增减变动及收入贡献情况，报告期内新增和退出的情况，并结合市场开拓、最终客户变化及其需求变化等因素，分析并披露经销收入的可持续性；

（5）披露经销商客户的最终销售实现情况及相关信息的来源，是否存在经销商期末渠道压货、突击进货的情况；

（6）披露是否存在经销商客户专门或主要为销售发行人产品而成立，该等经销商客户的价格、信用、奖励政策和销售指标是否与其他经销商客户之间存在显著差异；

（7）前五大经销商客户和直销客户的基本情况及与发行人的合作背景，交易额是否与其经营规模和注册资本的匹配关系；

（8）披露经销商是否下沉到市县级，省级经销商与市县级经销商在销售方式、毛利率、销售区域、销售渠道、价格政策、信用政策等方面是否存在差异及原因，经销商是否依据其渠道，有着不同的价格体系；

（9）披露报告期内经销商向发行人申请折扣情况及其会计处理，折扣是否以返利形式发放，金额及比例；

（10）披露经销商产生跨区域销售涉及的具体情形；

（11）披露发行人对经销商的管理中，是否存在对经销商的区域进行划分；

（12）逐条对照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的要求，对经销商模式的相关情况进行充分披露。

请保荐人、申报会计师对上述事项发表明确意见，逐条对照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的要求，发表明确意见，并结合报告期内向经销商销售产品的最终去向、经销商库存情况、经销商财务状况、经营情况和现金流状况等详细说明对经销模式下的主要客户以及收入变动较大的经销客户最终实现销售、是否存在关联关系、是否存在除正常业务往来之外

的资金、业务往来以及信托持股、委托持股等权益关系实施核查的具体情况，包括核查方法、范围、过程、取得的主要证据和结论。

回复：

一、补充披露“付款条件不好”的具体含义，明确减少付款条件不好的直销客户与预收款项的下降的内在逻辑，并披露预收款项下降对公司现金流的影响

（一）“付款条件不好”的具体含义

2017年部分直销客户付款条件不好，主要是指该部分直销客户订单规模较小，单次发货量较小且资金实力较差，经常出现超出信用政策延迟付款等情形。具体情况包括：

1、上述直销客户中大部分没有信用额度，发行人一般要求其款到发货。如这类直销客户遇到特殊情况无法款到发货，需向发行人提出书面申请承诺后续汇款的具体时间，待批准后发行人先行发货，但未能按照承诺时间付款；

2、对于少部分有信用额度的直销客户，到了信用账期约定时间不能及时回款，最终付款时间延期较长。

鉴于上述情况，发行人于2018年作出调整经营策略的决定，主动减少上述直销客户，让其向公司当地经销商采购。

上述内容已经在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“4、主营业务收入按销售模式分类”中补充披露。

（二）预收款项下降的原因，预收款项下降对公司现金流的影响

报告期各期末，发行人预收款项金额分别为1,278.61万元、590.10万元、613.85万元以及0.00万元（根据企业会计准则，发行人2020年6月30日预收账款余额889.20万元已重分类至合同负债）。公司预收款项主要为预收客户的货款。

其中，2017年末发行人预收款项较多，主要系由于部分外销及经销客户于2017年末时点部分订单进度款较多所致。2020年6月30日，发行人合同负债较多，主要系由于发行人按照合约规定预收新拓展客户湖州市南浔区教育发展有限责

任公司107.28万元。

综上，经核实，明确减少付款条件不好的直销客户与预收款项的下降不存在明确的内在逻辑。发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十四、资产质量分析”之“（二）负债状况分析”之“1、流动负债分析”之“（2）预收款项”进行更新如下：

“（2）预收款项及合同负债

报告期各期末，公司预收款项金额分别为1,278.61万元、590.10万元、613.85万元和0.00万元，占流动负债的比重分别为9.34%、3.93%、4.29%和0.00%。公司预收款项主要为预收客户的货款。根据企业会计准则，发行人2020年6月30日预收账款余额889.20万元已重分类至合同负债。

公司报告期各期末预收账款金额不大，主要原因是：发行人款到发货的结算方式主要针对采购规模较小的直销客户，预收款项主要是公司收到此类客户的现款，但期末尚未发货或客户尚未签收所致，该类客户销售规模较小，且销售周期较短，使得公司预收款项金额较少。

其中，2017年末发行人预收款项较多，主要系由于部分外销及经销商客户于2017年末时点部分订单进度款较多所致。2020年6月30日，发行人合同负债较多，主要系由于发行人按照合约规定预收新拓展客户湖州市南浔区教育发展有限责任公司107.28万元。

截至2020年6月30日，发行人账面货币资金为11,988.83万元，且不存在银行借款。报告期内，公司资产负债率分别为42.19%、38.30%、38.02%及35.37%，流动比率分别为1.53、1.90、1.85及2.07。经营活动现金流量净额分别为3,642.71万元、2,435.04万元、4,421.13万元以及1,752.84万元。

报告期内公司现金流情况及各项偿债指标良好，预收款项有所下降对公司现金流不存在重大不利影响。”

（三）核查程序及核查意见

保荐机构及申报会计师履行了以下核查程序：

1、核查了报告期内发行人预收款项明细账及分析复核变动原因；

2、核查了发行人对部分直销客户的信用政策及付款情况；

3、对发行人董事长进行访谈，了解经营策略变动的原因；

4、分析发行人报告期现金流状况及各种偿债指标；

经核查，保荐机构及申报会计师认为，发行人报告期内预收款项有所下降具有合理性，不存在重大异常情况；报告期内公司现金流情况及各项偿债指标良好，预收款项有所下降对公司现金流不存在重大不利影响。

二、披露发行人直销和经销获客方式的差异，经销商客户与发行人客户的重合情况，是否存在既是发行人直销客户又是经销客户的情形

（一）发行人直销和经销获客方式的差异

1、经销获客方式

根据发行人制定的《经销商管理制度》及相关制度，同时经访谈发行人相关销售部门负责人，发行人发展经销商的规定如下：

（1）发行人经过综合评估，根据当地市场实际情况，决定要设立经销商时，会综合对当地的市场进行深入调研，通过资质筛查、业务背景调查等方式在区域内择优选择符合条件的企业洽谈，并发展成经销商。

（2）自荐或者他人推荐：在发行人未设立经销商的区域内，企业可以通过自荐或者他人推荐的方式与发行人取得联系，并通过发行人的综合评估后成为合作经销商。

（3）成为经销商的条件

根据发行人制定的经销商相关管理制度，成为经销商的条件包括：

1）经销商需具有独立企业法人资格，营业执照经营范围具有相关经营资质，原则上应具备一般纳税人资格。

2）具有良好的资信能力和商业信誉，必须具有固定的经营场所且认同公司的经营理念、企业文化，愿意配合公司完成销售任务。

3）愿意专心经营公司产品，并对产品、对市场充满信心，不得经营其他与公司产品有明显竞争关系的产品。

4）需配备专职的销售人员和技术服务人员，具备一定的市场开拓、管理和售后维护能力。

5）能够诚实经营并接受公司的经营指导，保持与公司战略决策的一致性。

6）对于申请进入公司经销商名录的企业，需由销售部对其进行深度调查，在通过销售部调查后由销售总监审核，并向总经理推荐，经总经理审批同意后，该企业即可与公司签订经销商合作协议成为公司经销商。

（4）经销商的设立程序

1）经销商的洽谈与筛选。销售部根据公司产品市场推广需要在相应区域内寻找候选经销商，并对经销商的基本条件进行调查与筛选，并与之进行初步的合作意向洽谈；完成合作意向洽谈后，由销售总监确定最终的合作对象，并收集相关资料报总经理审核批准；待总经理审批通过后即可。

2）经销商设立须提交的申请资料：①经销商核准申请表（盖章）；②营业执照副本复印件（盖章）；③银行开户许可证复印件（盖章）；④一般纳税人证明复印件（盖章）；⑤法定代表人身份证复印件（盖章）；⑥年度销售计划。

经总经理审批同意，并收集齐上述资料后，即可与该企业签订经销商协议，核准其经销资格。

2、直销获客方式

经访谈发行人相关销售部门负责人，发行人直销客户获客方式为：境外销售主要通过参加相关行业展会、在阿里巴巴及中国制造网（https://cn.made-in-china.com/）等平台进行推广宣传等方式进行展业获取客户；境内直销主要通过参加相关行业展会、派直销人员直接走访、存量直销客户推荐及经销商推荐等方式获取客户。

上述内容已经在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务概况”之“（三）主要经营模式”之“3、销售模式”中补充披露。

（二）经销商下游客户与发行人客户的重合情况

公司2018年开始调整经营策略，提高了对直销客户的要求，主动减少部分零散或付款条件不好的直销客户，同时为提高对部分直销客户的服务响应速

度，让其向公司当地经销商采购，从而发行人报告期内存在部分直销客户与经销商下游客户重合的情况。

经核查报告期内发行人主要经销商各年度下游前三大客户名单并经保荐机构及申报会计师实地走访重合客户及根据发行人说明，报告期内发行人直销客户与主要经销商下游客户重合的情况如下：

单位：万元

所属经销商	序号	百胜直销客户	发行人对其销售收入				2017年度属于直销客户，之后归属于经销商下游客户	重合原因
			2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度		
佛山市百思德门控智能设备有限公司	1	广东盛世昌隆智能科技有限公司	-	22.04	-	170.35	是	2017年之后逐步转为经销商下游客户
	2	佛山市南海鼎新机电设备科技有限公司	-	-	-	110.01	是	2017年之后转为经销商下游客户
	3	佛山市东龙万家顺门业有限公司	-	-	39.78	177.55	是	2017年之后逐步转为经销商下游客户
	4	佛山市荣高智能科技有限公司	1.98	22.46	244.64	203.96	是	2017年之后逐步转为经销商下游客户
	5	佛山市金嘉豪智能科技有限公司	22.04	153.11	61.64	57.05	否	集中批量采购在发行人处，零散货物在经销商处
上海速彬门控设备有限公司	6	上海软杰智能设备有限公司	-	-	-	169.97	是	2017年之后转为经销商下游客户
	7	上海亦源智能科技有限公司	-	-	-	325.89	是	2017年之后转为经销商下游客户
	8	杭州立方控股股份有限公司	180.06	534.66	493.91	474.03	否	向发行人采购主要为道闸机芯，其他产品在经销商处采购。
	9	杭州披克电子有限公司	-	-	143.31	-	否	2018年，广告道闸、升降地柱需求较大，故向发行人采购，其他小批次标准产品向经销商直接采购。

无锡志胜机电设备有限公司	10	无锡市富士智能电子有限公司	301.57	254.09	-	196.58	否	部分定制化产品向发行人采购，其他标准产品从经销商处订购。
青岛博悦智能科技有限公司	11	山东百胜智能信息技术有限公司	-	43.18	191.59	160.91	否	部分定制化产品向发行人采购，其他标准产品从经销商处订购。
	12	青岛道盛电子有限公司	-	10.31	75.93	252.16	否	部分定制化产品向发行人采购，其他标准产品从经销商处订购。
合肥百晟宏智能科技有限公司	13	合肥立脉电子技术有限公司	161.17	552.7	71.98	-	否	广告道闸向发行人采购，其他零散产品从经销商处采购。
	14	合肥市金财智文化传播有限公司	12.08	146.49	188.62	270.11	否	直接从发行人采购，临时紧急零散调货从经销商处采购
其他			195.90	200.62	109.50	924.75	-	
合计			874.80	1,939.66	1,620.90	3,493.32		
占发行人主营业务收入比例			4.42%	4.13%	3.82%	8.73%		

发行人报告期内存在部分直销客户与经销商下游客户重合的情况，主要原因包括：1、2018 年发行人调整经营策略；2、部分定制化道闸产品向发行人采购，其他标准产品从经销商处订购；3、大批量货物直接从发行人采购，临时紧急零散调货从经销商处采购。

报告期各期，上述重合的直销客户向发行人采购金额合计为 3,493.32 万元、1,620.90 万元、1,939.66 万元以及 874.80 万元，占主营业务收入的比重分别为 8.73%、3.82%、4.13%以及 4.42%，占比较小。经核查，报告期内，经销商对相应的重合客户销售收入规模较小。经访谈上述重合客户，发行人对上述重合客户不存在利益输送的情形。

上述内容已经在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“4、主营业务收入按销售模式分类”中补充披露。

（三）核查程序及核查意见

保荐机构及申报会计师履行了如下核查程序：

1、取得报告期内发行人前十大经销商各年度下游前三大客户名单，并与发行人报告期内客户名单进行对比分析；

2、实地走访上述重合客户，对上述客户与发行人及所属经销商的交易原因及交易情况、是否存在关联关系进行核实；

3、核查了发行人出具的关于重合客户情况的说明；

4、针对发行人获客方式及报告期重合客户的情况对发行人销售部门负责人进行访谈，了解业务背景；

5、对报告期内发行人对上述重合客户的销售明细、销售价格进行复核性分析，核实销售是否存在异常情况；

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、发行人报告期内存在部分直销客户与经销商下游客户重合的情况真实合理，具有商业合理性；

2、上述重合客户与发行人不存在关联关系；

3、发行人对上述重合客户报告期内销售价格公允，不存在重大异常情况，不存在不正常的利益输送等行为。

三、结合发行人各类产品直销、经销模式下定价政策、返利政策及其变动情况，披露直销和经销模式下发行人各类产品单价、毛利率的差异及其合理性

（一）直销、经销模式下定价政策、返利政策及其变动情况

直销模式下，发行人定价政策为基于生产成本加上合理的利润，并参考市场价格，与客户进行协商定价。发行人对直销客户不存在返利政策。

经销模式下，发行人定价政策为：发行人按照制定的标准价格基础上，与经销商协商确定销售价格。

发行人对经销商实行实物返利政策，按照双方签署的《经销商协议》的约定进行返利，经销商可于次年及以后年度指定发行人对应金额的任何产品进行

实物返利。报告期内，发行人对经销商的返利政策未发生重大变动。

（二）直销和经销模式下发行人各类产品单价、毛利率的差异及其合理性

发行人报告期各类产品销售金额、平均单价及毛利率情况：

品类	2020 年 1-6 月经销			2020 年 1-6 月直销		
	销售金额（万元）	平均单价（元/台）	毛利率	销售金额（万元）	平均单价（元/台）	毛利率
道闸	5,235.86	1,991.73	25.37%	8,237.15	1,979.13	26.70%
开门机	1,056.81	443.74	21.03%	1,418.54	564.21	31.96%
升降地柱	115.72	3,976.52	30.85%	1,313.29	4,488.36	37.30%
车牌识别管理设备	706.85	1,188.38	33.19%	250.20	1,141.96	39.66%
通道门	189.70	2,291.11	23.64%	315.61	2,643.27	20.91%
品类	2019 年经销			2019 年直销		
	销售金额（万元）	平均单价（元/台）	毛利率	销售金额（万元）	平均单价（元/台）	毛利率
道闸	13,122.11	2,092.91	21.36%	18,655.90	1,758.85	17.98%
开门机	2,784.85	479.62	24.90%	3,372.08	541.03	32.12%
升降地柱	1,062.54	4,558.29	35.94%	2,750.89	4,649.92	34.98%
车牌识别管理设备	949.02	1,175.54	25.42%	782.65	1,485.10	22.85%
通道门	287.50	2,630.40	15.76%	387.78	2,758.07	15.52%
品类	2018 年经销			2018 年直销		
	销售金额（万元）	平均单价（元/台）	毛利率	销售金额（万元）	平均单价（元/台）	毛利率
道闸	12,270.48	1,838.91	17.95%	16,596.12	1,647.11	20.92%
开门机	3,193.11	474.86	22.60%	3,961.34	530.34	26.49%
升降地柱	327.36	4,021.56	39.34%	1,409.52	4,823.83	33.26%
车牌识别管理设备	913.28	1,432.59	31.65%	342.05	1,444.46	16.15%
通道门	190.66	2,310.98	13.72%	136.56	2,809.81	18.23%
品类	2017 年经销			2017 年直销		
	销售金额（万元）	平均单价（元/台）	毛利率	销售金额（万元）	平均单价（元/台）	毛利率
道闸	6,660.87	1,989.27	22.29%	20,839.94	1,988.77	25.70%
开门机	2,267.81	490.52	32.02%	6,491.58	628.79	30.33%
升降地柱	1.79	5,982.91	1.89%	27.11	8,472.82	55.23%
车牌识别管理设备	579.61	1,872.11	20.98%	202.10	2,113.99	22.38%

通道门	35.37	2,131.02	22.83%	65.24	2,471.03	27.11%

1、道闸类产品的具体情况

报告期内，发行人道闸类销售的主要品类情况如下：

项目	销售占比			
	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
新二代道闸	10.69%	12.30%	6.91%	0.03%
三代道闸	15.97%	20.91%	33.18%	27.42%
广告道闸	17.59%	15.19%	11.97%	12.26%
二代道闸	15.96%	18.73%	19.12%	32.94%
合计	60.21%	67.13%	71.18%	72.65%

报告期内，发行人道闸类产品主要产品包括新二代道闸、三代道闸、广告道闸、二代道闸，上述四种产品销售收入占道闸销售收入比重在 60%以上。

报告期内，发行人道闸类主要产品的销售情况如下：

单位：元/台

项目	模式	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		销售单价	毛利率	销售单价	毛利率	销售单价	毛利率	销售单价	毛利率
新二代道闸	经销	1,075.19	21.22%	1,051.75	6.57%	962.82	-2.14%	1,262.46	36.05%
	直销	1,219.31	21.70%	1,060.94	8.66%	975.37	5.06%	-	-
	其中：境内直销	1,216.09	21.43%	1,049.62	7.63%	974.11	4.92%	-	-
三代道闸	经销	1,482.75	21.62%	1,458.66	18.01%	1,354.90	12.91%	1,376.05	14.55%
	直销	1,508.28	18.50%	1,507.39	13.26%	1,464.04	12.39%	1,670.76	18.21%
	其中：境内直销	1,469.31	16.70%	1,480.00	11.49%	1,445.91	11.18%	1,594.10	17.27%
广告道闸	经销	2,350.45	26.66%	2,353.82	20.52%	2,583.31	17.58%	2,634.89	9.70%
	直销	2,278.54	23.25%	2,327.18	19.56%	2,577.03	16.97%	2,728.86	14.79%
	其中：境内直销	2,275.19	23.15%	2,327.18	19.56%	2,577.03	16.97%	2,725.32	14.67%
二代道闸	经销	1,498.25	26.96%	1,512.39	22.67%	1,476.51	21.19%	1,639.30	24.32%
	直销	1,582.43	29.77%	1,528.44	26.67%	1,520.91	27.26%	1,983.27	26.29%
	其中：境内直	1,402.48	26.34%	1,388.94	22.18%	1,394.47	20.94%	2,162.44	25.87%

项目	模式	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		销售单价	毛利率	销售单价	毛利率	销售单价	毛利率	销售单价	毛利率
	销								

报告期内，发行人道闸类主要产品在不同模式下单价差异的原因

项目	模式	2020 年 1-6 月同比 2019 年	2019 年同比 2018 年	2018 年同比 2017 年
新二代道闸	直销	14.93%	8.77%	-
	其中：境内直销	15.86%	7.75%	-
	经销	2.23%	9.24%	-23.73%
	单价变动率差异	13.63%	-1.49%	23.73%
三代道闸	直销	0.06%	2.96%	-12.37%
	其中：境内直销	-0.72%	2.36%	-9.30%
	经销	1.65%	7.66%	-1.54%
	单价变动率差异	-2.37%	-5.30%	-7.76%
广告道闸	直销	-2.09%	-9.70%	-5.56%
	其中：境内直销	-2.23%	-9.70%	-5.44%
	经销	-0.14%	-8.88%	-1.96%
	单价变动率差异	-2.09%	-0.82%	-3.48%
二代道闸	直销	3.53%	0.50%	-23.31%
	其中：境内直销	0.98%	-0.40%	-35.51%
	经销	-0.94%	2.43%	-9.93%
	单价变动率差异	1.91%	-2.83%	-25.58%

注 1：单价变动率=（本期单价-上期单价）/上期单价
注 2：单价变动率差异=境内直销单价变动率-经销单价变动率

（1）报告期内主要道闸类产品直销与经销模式单价差异的原因

1）新二代道闸

2018 年至 2020 年 1-6 月，发行人境内直销与经销单价变动率差异分别为-1.49%、13.63%。2017 年新二代道闸仅对经销商销售。2019 年同比 2018 年境内直销与经销单价变动率差异较小。2020 年 1-6 月同比 2019 年直销与经销单价变动的差异主要系发行人对直销客户销售的新二代道闸不同型号的结构占比有所变动所致。2020 年 1-6 月，直销客户采购的新二代道闸中，特殊杆道闸及携带变频器的新二代道闸销售占比上升较多，且单位价值较高。同时，2020 年

1-6 月发行人根据直销客户的定制需求推出新款携带变频器的新二代道闸，新型号的单位成本及售价均有所上涨。

2）三代道闸

报告期内，发行人境内直销与经销单价变动率差异分别为-7.76%、-5.30%以及-2.37%。2018 年同比 2017 年直销与经销单价变动的差异主要系受市场小厂商低端产品的价格战的影响，对三代道闸整体进行降价，对直销客户的降价金额大于经销客户所致。2019 年同比 2018 年以及 2020 年 1-6 月同比 2019 年境内直销与经销单价变动率差异较小。

3）广告道闸

报告期内，发行人境内直销与经销单价变动率差异分别为-3.48%、-0.82%以及-2.09%。报告期内，境内直销与经销单价变动率差异较小。

4）二代道闸

报告期内，发行人境内直销与经销单价变动率差异分别为-25.58%、-2.83%以及 1.91%。2018 年同比 2017 年直销与经销单价变动的差异主要系 2017 年推出新二代道闸,2018 年对二代道闸整体进行降价，对直销客户的降价金额大于经销客户所致。2019 年同比 2018 年以及 2020 年 1-6 月同比 2019 年境内直销与经销单价变动率差异较小。

（2）报告期内主要道闸类产品直销与经销模式毛利率差异的原因

项目	模式	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
新二代道闸	直销	21.70%	8.66%	5.06%	-
	其中：境内直销	21.43%	7.63%	4.92%	-
	经销	21.22%	6.57%	-2.14%	36.05%
	毛利率差异	0.21%	1.06%	7.06%	-36.05%
	剔除返利的毛利率差异	3.21%	4.06%	10.06%	-33.05%
三代道闸	直销	18.50%	13.26%	12.39%	18.21%
	其中：境内直销	16.70%	11.49%	11.18%	17.27%
	经销	21.62%	18.01%	12.91%	14.55%
	毛利率差异	-4.92%	-6.52%	-1.73%	2.72%

项目	模式	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
	剔除返利的毛利率差异	-1.92%	-3.52%	1.27%	5.72%
广告道闸	直销	23.25%	19.56%	16.97%	14.79%
	其中：境内直销	23.15%	19.56%	16.97%	14.67%
	经销	26.66%	20.52%	17.58%	9.70%
	毛利率差异	-3.51%	-0.96%	-0.61%	4.97%
	剔除返利的毛利率差异	-0.51%	2.04%	2.39%	7.97%
二代道闸	直销	29.77%	26.67%	27.26%	26.29%
	其中：境内直销	26.34%	22.18%	20.94%	25.87%
	经销	26.96%	22.67%	21.19%	24.32%
	毛利率差异	-0.63%	-0.49%	-0.25%	1.55%
	剔除返利的毛利率差异	2.37%	2.51%	2.75%	4.55%

注 1：毛利率差异=境内直销毛利率-经销毛利率
注 2：剔除返利的毛利率差异=毛利率差异-返利率

1）新二代道闸

2018 年至 2020 年 1-6 月，发行人剔除返利的毛利率差异分别为 10.06%，4.06%以及 3.21%，2017 年新二代道闸仅对经销商销售，发行人直销模式的毛利率整体高于经销模式剔除返利的毛利率，符合总体定价政策。

2）三代道闸

报告期内，发行人剔除返利的毛利率差异分别为 5.72%，1.27%，-3.52%以及-1.92%。直销模式中部分客户对产品存在定制化需求，而经销模式销售的均是标准化产品，因此直销模式的单位成本略高于经销模式。因直销模式中海康威视的销量逐年增加，但其销售价格逐年降低，故导致 2019 年至 2020 年 1-6 月经销模式剔除返利的毛利率略高于直销模式。

3）广告道闸

报告期内，发行人剔除返利的毛利率差异分别为 7.97%，2.39%，2.04%以及-0.51%，发行人直销模式的毛利率整体高于经销模式剔除返利的毛利率，符合总体定价政策。

4）二代道闸

报告期内，发行人剔除返利的毛利率差异分别为 4.55%，2.75%，2.51%以及 2.37%，发行人直销模式的毛利率整体高于经销模式剔除返利的毛利率，符合总体定价政策。

2、开门机类产品的具体情况

报告期内，发行人开门机类产品销售的主要品类情况如下：

项目	销售占比			
	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
工业门机	15.98%	15.62%	21.53%	29.31%
伸缩门机	28.97%	29.19%	29.33%	22.99%
平移门机	32.04%	30.09%	26.62%	13.44%
合计	76.99%	74.90%	77.48%	65.74%

报告期内，发行人开门机类产品主要产品包括工业门机、伸缩门机、平移门机，上述三类产品销售收入占开门机销售收入比重在 70%左右。

报告期内，发行人开门机类主要产品的销售情况如下：

单位：元/台

项目	模式	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年	
		销售单价	毛利率	销售单价	毛利率	销售单价	毛利率	销售单价	毛利率
工业门机	经销	751.82	12.68%	692.46	2.15%	708.95	4.66%	817.68	26.73%
	直销	940.90	32.58%	828.14	28.08%	830.90	26.34%	747.90	26.29%
	其中：境内直销	787.45	16.57%	754.53	6.12%	723.52	8.60%	941.61	27.25%
伸缩门机	经销	266.08	29.98%	270.53	29.64%	269.23	24.94%	271.99	33.13%
	直销	266.24	28.10%	260.85	28.46%	257.78	22.83%	302.91	31.55%
	其中：境内直销	265.82	27.98%	260.85	28.46%	257.78	22.83%	304.09	31.68%
平移门机	经销	493.42	23.29%	512.45	25.00%	550.22	29.58%	594.21	37.68%
	直销	506.95	38.13%	520.39	38.83%	519.45	29.72%	511.00	32.41%
	其中：境内直销	613.12	36.60%	615.33	34.18%	537.27	24.76%	565.00	31.65%

报告期内，发行人主要开门机类产品在不同模式下单价差异的原因

项目	模式	2020 年 1-6 月 同比 2019 年	2019 年 同比 2018 年	2018 年 同比 2017 年
工业门机	直销	13.62%	-0.33%	11.10%

	其中：境内直销	4.36%	4.29%	-23.16%
	经销	8.57%	-2.33%	-13.30%
	单价变动率差异	-4.21%	6.62%	-9.86%
伸缩门机	直销	2.07%	1.19%	-14.90%
	其中：境内直销	1.90%	1.19%	-15.23%
	经销	-1.64%	0.48%	-1.01%
	单价变动率差异	3.55%	0.71%	-14.22%
平移门机	直销	-2.58%	0.18%	1.65%
	其中：境内直销	-0.36%	14.53%	-4.91%
	经销	-3.71%	-6.86%	-7.40%
	单价变动率差异	3.35%	21.39%	2.49%

注 1：单价变动率=（本期单价-上期单价）/上期单价
注 2：单价变动率差异=境内直销单价变动率-经销单价变动率

（1）报告期内主要开门机类产品直销与经销模式单价差异的原因

1）工业门机

报告期内，发行人境内直销与经销单价变动率差异分别为-9.86%、6.62%以及-4.21%，2018 年同比 2017 年直销与经销单价变动的差异主要系 2017 年度中调整客户结构，将部分付款条件不好的直销客户调整至经销商处所致。2019 年同比 2018 年直销与经销单价变动的差异主要系境内直销模式整体提价，经销模式整体价格不变。 2020 年 1-6 月同比 2019 年直销与经销单价变动的差异主要系两种销售模式下所对应的产品结构不同，2020 年 1-6 月经销模式的单价高于直销模式的单价所致。

2）伸缩门机

报告期内，发行人单价变动率差异分别为-14.22%、0.71%以及 3.55%，2018 年同比 2017 年直销与经销单价变动的差异主要系 2017 年度中调整客户结构，将部分付款条件不好的直销客户调整至经销商处所致。2019 年同比 2018 年以及 2020 年 1-6 月同比 2019 年直销与经销的单价变动率差异较小。

3）平移门机

报告期内，发行人单价变动率差异分别为 2.49%、21.39%以及 3.35%，2018 年同比 2017 年直销与经销单价变动的差异率较小。2019 年同比 2018 年以

及 2020 年 1-6 月同比 2019 年直销与经销单价变动的差异主要系产品迭代及经销客户占比较大，经销价格较为稳定，直销客户销售占比较少，溢价较为灵活所致。

（2）报告期内主要开门机类产品直销与经销模式毛利率差异的原因

项目	模式	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
工业门机	直销	32.58%	28.08%	26.34%	26.29%
	其中：境内直销	16.57%	6.12%	8.60%	27.25%
	经销	12.68%	2.15%	4.66%	26.73%
	毛利率差异	3.89%	3.97%	3.94%	0.52%
	剔除返利的毛利率差异	6.39%	6.47%	6.44%	3.02%
伸缩门机	直销	28.10%	28.46%	22.83%	31.55%
	其中：境内直销	27.98%	28.46%	22.83%	31.68%
	经销	29.98%	29.64%	24.94%	33.13%
	毛利率差异	-2.00%	-1.18%	-2.11%	-1.45%
	剔除返利的毛利率差异	0.50%	1.32%	0.39%	1.05%
平移门机	直销	38.13%	38.83%	29.72%	32.41%
	其中：境内直销	36.60%	34.18%	24.76%	31.65%
	经销	23.29%	25.00%	29.58%	37.68%
	毛利率差异	13.31%	9.18%	-4.82%	-6.03%
	剔除返利的毛利率差异	15.81%	11.68%	-2.32%	-3.53%

注 1：毛利率差异=境内直销毛利率-经销毛利率
注 2：剔除返利的毛利率差异=毛利率差异-返利率

1）工业门机

报告期内，发行人剔除返利的毛利率差异分别为 3.02%，6.44%，6.47%以及 6.39%，2017 年至 2019 年直销模式的毛利率整体高于经销模式剔除返利的毛利率，符合总体定价政策。2020 年 1-6 月直销模式的毛利率低于经销模式剔除返利的毛利率主要系经销模式下产品结构的调整，单价大幅上涨，成本下降，而直销模式整体不变所致。

2）伸缩门机

报告期内，发行人毛利率差异分别为 1.05%，0.39%，1.32%以及 0.50%，发

行人直销模式的毛利率整体高于经销模式剔除返利的毛利率，符合总体定价政策。

3）平移门机

报告期内，发行人毛利率差异分别为-3.53%，-2.32%，11.68%以及15.81%。2017 年直销模式的毛利率低于经销模式剔除返利的毛利率，主要系两种销售模式下所对应的产品结构不同，直销模式毛利额低于经销模式。2018 年直销模式的毛利率低于经销模式剔除返利的毛利率主要系经销模式的销售及毛利额均高于直销模式所致。2019 年至 2020 年 1-6 月直销模式的毛利率整体高于经销模式剔除返利的毛利率，符合总体定价政策。

3、升降地柱类产品的具体情况

报告期内，升降地柱销售情况如下：

单位：元/根

项目	模式	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年	
		销售单价	毛利率	销售单价	毛利率	销售单价	毛利率	销售单价	毛利率
升降地柱	经销	3,976.52	30.85%	4,558.29	35.94%	4,021.56	39.34%	5,982.91	1.89%
	直销	4,488.36	37.30%	4,649.92	34.98%	4,823.83	33.26%	8,472.82	55.23%
	其中：境内直销	4,468.77	37.04%	4,628.54	34.69%	4,835.72	32.49%	8,405.32	50.54%

报告期内，发行人升降地柱在不同模式下的单价差异的原因如下：

项目	模式	2020 年 1-6 月同比 2019 年	2019 年同比 2018 年	2018 年同比 2017 年
升降地柱	直销	-3.47%	-3.61%	-43.07%
	其中：境内直销	-3.45%	-4.28%	-42.47%
	经销	-12.76%	13.35%	-32.78%
	单价变动率差异	9.31%	-17.63%	-9.69%

注 1：单价变动率=（本期单价-上期单价）/上期单价

注 2：单价变动率差异=境内直销单价变动率-经销单价变动率

报告期内，发行人境内直销与经销单价变动率差异分别为-9.69%、-17.63%以及 9.31%。2017 年升降地柱属于新品初产，且仅年末产生微量销售，17 年不具有可比性。

2019年同比2018年直销与经销单价变动的差异主要系两种销售模式下所对应的产品结构不同所致。2018 年度经销模式销售的产品中固定地柱的单位售价较低，使得经销模式整体销售单价较低。2019 年度随着单价较高的液压升降地柱和电动升降地柱销售占比上升，同时固定地柱的销售比重有所下降，使得2019年经销模式平均销售单价有所上升。2019 年度直销模式销售的型号中单位售价较高的液压升降地柱的占比有所下降，从而直销模式平均销售单价有所下降。2020年1-6月同比2019年，因直销大客户议价能力高导致小幅降价，经销销量降低且销售的主要产品为一种价格较低的地柱，导致发行人经销模式的降价金额大于直销模式的降价金额。

报告期内，发行人升降地柱在不同模式下毛利率差异的原因如下：

项目	模式	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
升降地柱	直销	37.30%	34.98%	33.26%	55.23%
	其中：境内直销	37.04%	34.69%	32.49%	50.54%
	经销	30.85%	35.94%	39.34%	1.89%
	毛利率差异	6.19%	-1.25%	-6.85%	48.65%
	剔除返利的毛利率差异	10.19%	2.75%	-2.85%	52.65%

注1：毛利率差异=境内直销毛利率-经销毛利率
注2：剔除返利的毛利率差异=毛利率差异-返利率

报告期内，发行人剔除返利的毛利率差异分别为 52.65%、-2.85%、2.75%以及10.19%，2018年直销模式的毛利率低于经销模式剔除返利的毛利率，主要系2018年直销模式中，毛利率较低的液压升降地柱销售占比较高所致。2019年以及2020年1-6月，发行人直销模式的毛利率整体高于经销模式剔除返利的毛利率，符合总体定价政策。

4、车牌识别管理设备的具体情况

报告期内，车牌识别管理设备销售情况如下：

单位：元/台

项目	模式	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年	
		销售单价	毛利率	销售单价	毛利率	销售单价	毛利率	销售单价	毛利率
车牌识别管理	经销	1,188.38	33.19%	1,175.54	25.42%	1,432.59	31.65%	1,872.11	20.98%
	直销	1,141.96	39.66%	1,485.10	22.85%	1,444.46	16.15%	2,113.99	22.38%

设备									

注：报告期内车牌识别管理设备无境外直销。

（1）单价

报告期内，发行人车牌识别管理设备在不同模式下单价差异的原因如下：

项目	模式	2020 年 1-6 月 同比 2019 年	2019 年 同比 2018 年	2018 年 同比 2017 年
车牌识别管理设备	直销	-23.11%	2.81%	-31.67%
	经销	1.09%	-17.94%	-23.48%
	单价变动率差异	-24.20%	20.76%	-8.19%

注 1：单价变动率=（本期单价-上期单价）/上期单价
注 2：单价变动率差异=直销单价变动率-经销单价变动率

报告期内，发行人境内直销与经销单价变动率差异分别为-8.19%、20.76%以及-24.20%。

2018 年同比 2017 年以及 2019 年同比 2018 年变动较大，主要系 2017 年度和 2018 年度车牌识别管理设备直销客户的销售金额较小，分别为 202.10 万元和 342.05 万元，在当年度车牌识别管理设备的占比均小于 30%。直销客户对发行人车牌识别管理设备定制化要求较多，单品结构变动导致销售单价变动差异较大。2020 年 1-6 月同比 2019 年直销与经销单价变动的差异主要系发行人产品结构变动，直销与经销的主要产品均为小精灵系列，定制化产品比重减少，直销与经销的单价趋于相近所致。

（2）毛利率

报告期内，发行人车牌识别管理设备在不同模式下的毛利率差异原因如下：

项目	模式	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
车牌识别管理设备	直销	39.66%	22.85%	16.15%	22.38%
	经销	33.19%	25.42%	31.65%	20.98%
	毛利率差异	6.47%	-2.57%	-15.50%	1.40%

注：毛利率差异=直销毛利率-经销毛利率

报告期内，发行人毛利率差异分别为 1.40%，-15.50%，-2.57%以及 6.47%。

2018 年度经销与直销毛利率差异较大，主要系直销客户对发行人车牌识别

管理设备定制化要求较多，单品结构变动导致毛利率变动差异较大。同时，2018 年为扩大车牌识别管理设备市场，发行人对定制化产品的价格同标准产品一同下调，导致毛利率下降。

2019 年至 2020 年 1-6 月，随着发行人产品逐渐成熟，定制化产品比重有所减少，产品结构趋于稳定，直销客户的毛利率呈快速上涨趋势。

2020 年 1-6 月直销高于经销毛利率，主要系 2020 年上半年销往直销与经销的主要产品均为小精灵系列，且销往经销客户的产品金额比重超过 70%。经销客户采购量大，销售优惠力度较高，导致毛利率低于直销客户 6.47%。

综上所述，报告期内发行人主要产品对直销客户及经销客户单价及毛利率变动情况主要系由于细分产品结构变动所致，发行人直销和经销模式下发行人各类产品单价、毛利率的差异合理。

5、通道门类产品的具体情况

报告期内，发行人通道门销售情况如下：

单位：元/台

项目	模式	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年	
		销售单价	毛利率	销售单价	毛利率	销售单价	毛利率	销售单价	毛利率
通道门	经销	2,291.11	23.64%	2,630.40	15.76%	2,310.98	13.72%	2,131.02	22.83%
	直销	2,643.27	20.91%	2,758.07	15.52%	2,809.81	18.23%	2,471.03	27.11%
	其中：境内直销	2,633.52	20.55%	2,749.03	15.38%	2,809.81	18.23%	2,471.03	27.11%

（1）报告期内，发行人通道门在不同模式下单价变动差异的原因

项目	模式	2020 年 1-6 月同比 2019 年	2019 年同比 2018 年	2018 年同比 2017 年
通道门	直销	-4.16%	-1.84%	13.71%
	其中：境内直销	-4.20%	-2.16%	13.71%
	经销	-12.90%	13.82%	8.44%
	单价变动率差异	8.70%	-15.98%	5.27%

注 1：单价变动率=（本期单价-上期单价）/上期单价
注 2：单价变动率差异=境内直销单价变动率-经销单价变动率

报告期内，发行人通道门销量占所有产品整体销量分别为 0.04%、0.11%、0.22%以及 0.39%，占比较低。通道门是近年发行人基于开门机产品基础上开发

的一种高效、安全智能的人行通道出入口控制设备。报告期内，发行人不断地研发新产品以及定制化产品占比上升，导致产品价格有所波动。

（2）报告期内，发行人通道门在不同模式下毛利率差异的原因

项目	模式	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
通道门	直销	20.91%	15.52%	18.23%	27.11%
	其中：境内直销	20.55%	15.38%	18.23%	27.11%
	经销	23.64%	15.76%	13.72%	22.83%
	毛利率差异	-3.09%	-0.38%	4.51%	4.28%
	剔除返利的毛利率差异	0.91%	3.62%	8.51%	8.28%

注 1：毛利率差异=境内直销毛利率-经销毛利率
注 2：剔除返利的毛利率差异=毛利率差异-返利率

报告期内，发行人剔除返利的毛利率差异分别为 8.28%、8.51%、3.62%以及 0.91%，发行人直销模式的毛利率整体高于经销模式剔除返利的毛利率，符合总体定价政策。

综上所述，报告期内发行人主要产品对直销客户及经销客户单价及毛利率变动情况主要系由于细分产品结构变动所致，发行人直销和经销模式下发行人各类产品单价、毛利率的差异合理。

上述内容已经在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“4、主营业务收入按销售模式分类”中补充披露。

四、披露报告期各期经销商家数的增减变动及收入贡献情况，报告期内新增和退出的情况，并结合市场开拓、最终客户变化及其需求变化等因素，分析并披露经销收入的可持续性

（一）报告期各期经销商家数的增减变动及收入贡献情况

报告期内，发行人未出现经销商退出的情形。

报告期内，发行人签署正式经销商协议并开展业务合作的新增经销商共 12 家。其中 2017 年新增经销商 9 家；2018 年新增经销商 3 家；2019 年及 2020 年 1-6 月未新增经销商。

2017 年新增经销商销售情况如下：

单位：万元

项目	2017 年度	
	销售金额	主营业务收入占比
广西百耐尔智能科技有限公司	94.29	0.24%
百邦智能科技（天津）有限公司	203.18	0.51%
长春市大地智能科技有限公司	-	0.00%
厦门桃琴智能科技有限公司	177.42	0.44%
博安世通（北京）智能科技有限公司	56.70	0.14%
云南博阳智能安防设备有限公司	184.65	0.46%
新疆迪美尚科安防设备有限公司	136.33	0.34%
泰州智通智能科技有限公司	116.24	0.29%
山西百德安智能科技有限公司	302.58	0.76%
合计	1,271.39	3.18%

2018 年新增经销商销售情况如下：

单位：万元

项目	2018 年度	
	销售金额	主营业务收入占比
河南东卓智能科技有限公司	197.05	0.46%
青海楚章智能设备有限公司	50.41	0.12%
兰州百瑞德智能科技有限公司	90.83	0.21%
合计	338.29	0.79%

发行人早期经销商网络集中于华东、华南等经济发达、市场需求较大的区域。2017 年以来，发行人不断完善全国经销商网络，陆续发展了华北、东北、西北等区域，销售体系逐步覆盖全国。

报告期内，发行人对于上述新增销售区域处于市场培育过程中，新增经销商销售收入占比较小。

（二）关于经销收入的可持续性

报告期内，公司经销模式收入分别为 10,548.38 万元、18,090.12 万元、19,532.39 万元和 7,576.57 万元，公司经销收入具有可持续性，主要原因有：

1、在安防行业中，经销商可以有效连接产业链上游和下游，采用经销模

式符合行业惯例

对下游客户而言，安防行业的产品种类及型号众多，单一上游供应商难以满足企业多样化需求，而通过经销商可以一站式采购，可降低采购管理成本。此外，大型经销商一般能够提供更长的账期，降低下游客户的资金压力。

2、经销商系发行人建立客户维护和售后服务体系的重要环节

经销商经过多年的市场经营，积累了广泛的客户资源。与发行人合作的经销商大部分在当地安防行业中具备较高的影响力，在市场开拓、人才储备、产品售后技术服务方面具备较高的实力。经销商能够协助发行人更高效地拓展市场，降低发行人市场推广费用，提高发行人业务运作效率和市场响应速度，系发行人建立客户维护和售后服务体系的重要环节。

3、发行人主要经销商与发行人合作良好、关系稳定，有助于扩大发行人销售规模

发行人与主要经销商合作情况良好，合作关系稳定，合作时间较长。报告期内，发行人与主要经销商合作规模逐步扩大。发行人经销网络以华东地区、华南地区为基础，并向全国各地辐射。4、发行人产品丰富，市场认可度较高，经销商合作意愿较强

发行人拥有广告道闸、车牌识别设备、升降地柱、广告门等各类产品。同时，发行人已开发出“百胜智慧停车平台数据中心”、“校园出入口监控平台”、“百胜疫情防控平台”、“智慧工厂出入口数据中心”等多款出入口控制管理系统平台，大大拓展了业务发展边界和服务领域。发行人产品丰富，行业竞争力较强，市场认可度较高，经销商合作意愿较强。

综上所述，发行人经销收入具有可持续性。

上述内容已经在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“4、主营业务收入按销售模式分类”中补充披露。

五、披露经销商客户的最终销售实现情况及相关信息的来源，是否存在经销商期末渠道压货、突击进货的情况

报告期内，发行人对前十大经销商的销售收入占经销模式收入的比重分别为 75.72%、65.35%、68.67%以及 74.72%。针对前十大经销商最终销售情况执行了以下核查程序：

1、取得报告期各期前十大经销商的财务报表及各期末存货数据；具体情况如下：

单位：万元

序号	经销商	2020年1-6月/2020年6月30日			2019年度/2019年12月31日			2018年度/2018年12月31日			2017年度/2017年12月31日		
		百胜对其销售收入	期末存货金额	期末存货占比	百胜对其销售收入	期末存货金额	期末存货占比	百胜对其销售收入	期末存货金额	期末存货占比	百胜对其销售收入	期末存货金额	期末存货占比
1	佛山市百思德门控智能设备有限公司	1,411.11	456.00	32.32%	3,562.24	339.38	9.53%	3,125.85	313.50	10.03%	2,429.01	136.34	5.61%
2	上海速彬门控设备有限公司	780.15	38.15	4.89%	2,606.56	38.15	1.46%	2,134.81	134.10	6.28%	2,150.39	139.73	6.50%
3	无锡志胜机电设备有限公司	705.92	11.06	1.57%	1,317.84	-	0.00%	1,153.45	-	0.00%	771.75	-	-
4	山西百德安智能科技有限公司	542.31	160.86	29.66%	1,054.51	240.26	22.78%	747.02	100.79	13.49%	302.58	90.13	29.79%
5	青岛博悦智能科技有限公司	606.37	56.87	9.38%	994.13	9.15	0.92%	979.12	1.93	0.20%	431.00	1.00	0.19%
6	江西通合科技有限公司	356.38	95.30	26.74%	984.37	93.11	9.46%	818.90	86.03	10.50%	316.66	73.07	23.07%
7	厦门桃琴智能科技有限公司	336.50	106.23	31.57%	776.96	80.09	10.31%	560.46	30.00	5.35%	177.42	9.28	5.22%
8	河北远胜科技有限公司	328.33	175.44	53.43%	746.91	201.36	26.96%	749.90	133.56	17.81%	482.20	35.52	7.37%
9	深圳市百瑞尔智能科技有限公司	369.59	20.05	5.42%	703.80	18.66	2.65%	852.71	53.61	6.29%	403.31	48.11	11.93%
10	重庆百德合科技有限公司	214.22	53.28	24.87%	666.31	49.06	7.36%	680.33	17.88	2.63%	259.00	14.79	5.71%
11	合肥百晟宏智能科技有限公司	86.10	8.60	9.99%	388.06	3.89	1.00%	405.13	4.88	1.20%	-	-	-
12	湖北科菲德智	133.84	125.69	93.91%	453.78	101.04	22.27%	579.48	65.70	11.34%	262.66	51.51	19.61%

	能科技有限公司												
13	黑龙江百丽斯智能科技有限公司	106.90	46.55	43.55%	409.45	36.28	8.86%	466.90	81.96	17.55%	346.12	0.98	0.28%
	合计	5,977.72	1,354.08	22.65%	14,664.92	1,210.43	8.25%	13,254.06	1,023.94	7.73%	8,332.10	600.46	7.21%

注：百胜智能对上述经销商的收入均为经销模式下的销售收入

报告期内，发行人主要经销商各期末存货金额占当期发行人对其销售收入比例分别为 7.21%、7.73%、8.25%、22.65%。

2017 年-2019 年发行人前十大经销商各期末存货占当期百胜对其销售收入比例总体较低。为满足日常经营和配送的及时性，经销商有一定合理备货需求。

2020 年 6 月末，发行人前十大经销商期末存货占比有所提高，主要原因是一方面本行业具有一定季节性，通常上半年收入占全年收入比重较小。另一方面 2020 年上半年疫情对部分经销商经营情况有所影响。

其中，河北远胜科技有限公司 2020 年 6 月 30 日期末存货占百胜对其销售收入比例较高，主要系由于河北当地老旧小区改造项目较多，当地经销商相应备货较多。湖北科菲德智能科技有限公司 2020 年 6 月 30 日期末存货占百胜对其销售收入比例较高，主要系由于湖北属于受疫情影响最严重地区，湖北当地经销商 2020 年上半年销售收入受到一定影响。

报告期内部分经销商期末存货占营业收入比重较高，但均存在合理原因，不存在经销商集中铺货、压货的情况。

上述内容已经在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“4、主营业务收入按销售模式分类”中补充披露。

2、取得报告期各期前十大经销商的银行账户清单及银行流水；

经核查前十大经销商报告期内的银行流水，报告期内前十大经销商与发行人除正常的业务往来以外，不存在非经营性资金往来；报告期内前十大经销商与发行人实际控制人、控股股东、董监高、5%以上的股东不存在异常资金往来。

3、对报告期各期前十大经销商下游客户进行实地走访；

取得了报告期各期前十大经销商下游各年度前三大客户名单，并对经销商下游客户进行了实地走访。同时对前十大经销商各年度第四至第十大客户进行随机抽样实地走访。经核查，前十大经销商下游客户主要为系统集成商、弱电

工程商、贸易商以及停车场、学校、机关单位等终端用户。报告期内，发行人主要经销商各期末存货金额占当期发行人对其销售收入比例较低，不存在经销商集中铺货、压货的情况，发行人产品基本已实现最终销售。

综上，经核查，保荐机构及申报会计师认为，报告期内发行人经销模式销售产品基本已实现最终销售，不存在经销商期末渠道压货、突击进货的情况。

六、披露是否存在经销商客户专门或主要为销售发行人产品而成立，该等经销商客户的价格、信用、奖励政策和销售指标是否与其他经销商客户之间存在显著差异

（一）不存在经销商客户专门或主要为销售发行人产品而成立

报告期内，发行人主要经销客户除销售发行人产品以外，对外销售的其他产品情况如下：

期间	序号	客户名称	营业收入（万元）	占经销模式收入比例(%)	除发行人产品，对外销售的其他产品
2020年1-6月	1	佛山市百思德门控智能设备有限公司	1,411.11	18.62	通道闸、地滚机等
	2	上海速彬门控设备有限公司	780.15	10.30	工业门、平移门、伸缩门、岗亭等
	3	无锡志胜机电设备有限公司	724.79	9.57	无
	4	青岛博悦智能科技有限公司	606.37	8.00	监控设备等
	5	山西百德安智能科技有限公司	542.31	7.16	地感、门禁设备等
	合计		4,064.72	53.65	
2019年度	1	佛山市百思德门控智能设备有限公司	3,562.24	18.24	通道闸、地滚机等
	2	上海速彬门控设备有限公司	2,641.92	13.53	工业门、平移门、伸缩门、岗亭等
	3	无锡志胜机电设备有限公司	1,395.61	7.15	无
	4	山西百德安智能科技有限公司	1,054.51	5.40	门禁设备、地感等
	5	青岛博悦智能科技有限公司	1,037.31	5.31	监控设备等
	合计		9,691.60	49.62	
2018年度	1	佛山市百思德门控智能设备有限公司	3,125.85	17.28	通道闸、地滚机等
	2	上海速彬门控设备有限公司	2,212.47	12.23	工业门、平移门、伸缩门、

期间	序号	客户名称	营业收入（万元）	占经销模式收入比例(%)	除发行人产品，对外销售的其他产品
					岗亭等
	3	无锡志胜机电设备有限公司	1,223.25	6.76	无
	4	青岛博悦智能科技有限公司	1,170.71	6.47	监控设备等
	5	深圳市百瑞尔智能科技有限公司	852.71	4.71	地感、通道闸、雷达等
	合计		8,584.99	47.46	
2017年度	1	佛山市百思德门控智能设备有限公司	2,429.01	23.03	通道闸、地滚机等
	2	上海速彬门控设备有限公司	2,157.64	20.45	工业门、平移门、伸缩门、岗亭等
	3	无锡志胜机电设备有限公司	883.52	8.38	无
	4	青岛博悦智能科技有限公司	591.91	5.61	监控设备等
	5	河北远胜科技有限公司	482.20	4.57	全高转闸、伸缩门等
	合计		6,544.28	62.04	

注：上述客户按同一实际控制的口径合计披露。

根据保荐机构及申报会计师对报告期内发行人主要经销商进行实地走访以及核查主要经销商出具的确认函、发行人出具的说明函并对发行人销售负责人进行访谈，报告期内主要经销商除经销发行人的产品外，出于业务的需要，对外销售的产品还包括减速带、地感、通道闸、伸缩门、监控设备、岗亭等与弱电安防工程配套的产品，非专门或主要为销售发行人产品而成立。

综上，发行人不存在经销商客户专门或主要为销售发行人产品而成立的情形。

（二）经销商管理政策不存在重大差异

报告期内，发行人对经销商的管理政策如下：

项目	经销商政策
销售价格	公司对于所有产品均制定标准的经销商价格，经销商按照标准价格提货。
信用政策及结算制度	为支持经销商业务发展，缓解经销商资金周转压力，公司会根据经销商上年度销售业绩和当年的销售目标给予一定的销售信用额度。对于信用额度内的订单，公司按照订单的约定进行发货安排和结算；对于超出信用额度部分的订单，公司按照先款后货的方式进行销售结算。一般情况下，公司会要求经销商于春节农历除夕前结清上一年度所有应付公司的货款。

返利政策	**公司对经销商的销售返利为实物返利。经销商每年的销售返利是根据不同类型产品的销售金额和返利率得出。公司根据不同区域和不同类型产品，给予经销商不同的销售返利率。**
销售指标	**公司每年初与经销商签署该年度经销商合作协议，授权经销商在指定区域销售公司产品。公司同时与经销商签署该年度销售目标协议，要求经销商完成当年的销售任务目标。如经销商连续两年未完成销售任务，公司可单方面取消其经销商资格。**

发行人对经销商实施统一的管理政策，对于报告期内新发展的经销商，其价格、信用、奖励政策和销售指标等与其他经销商均不存在重大差异，发行人对经销商报告期内销售价格公允，不存在输送利益等情形。

上述内容已经在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“4、主营业务收入按销售模式分类”中补充披露。

（三）核查程序及核查结论

保荐机构及申报会计师履行了如下核查程序：

1、对报告期内主要经销商进行实地走访，核实双方交易的具体情况、合作背景等；

2、取得报告期内发行人主要经销商出具的确认函；

3、核查发行人制定的经销商管理制度，核实发行人对报告期内新发展的经销商的销售价格、信用政策及结算制度、返利政策以及销售指标等方面的管理政策；

4、核查了发行人出具的说明函，并对发行人销售负责人进行访谈。

经核查，保荐机构及申报会计师认为，发行人不存在经销商客户专门或主要为销售发行人产品而成立的情形。发行人对上述报告期内成立的经销商在销售价格、信用政策及结算制度、返利政策以及销售指标等方面均与其他经销商不存在重大差异。

七、前五大经销商客户和直销客户的基本情况及与发行人的合作背景，交易额是否与其经营规模和注册资本的匹配关系

（一）前五大直销客户

报告期内，发行人前五大直销客户如下：

期间	序号	客户名称	营业收入（万元）	占直销模式收入比例（%）
2020年1-6月	1	杭州海康威视科技有限公司	3,065.35	25.12
	2	浙江大华技术股份有限公司	865.91	7.10
	3	广东安居宝数码科技股份有限公司	316.49	2.59
	4	无锡市富士智能电子有限公司	301.57	2.47
	5	SOMMER Antriebs-und Funktechnik GmbH	257.46	2.11
	合计		4,806.78	39.39
2019年度	1	杭州海康威视科技有限公司	6,297.68	22.93
	2	浙江大华技术股份有限公司	2,383.47	8.68
	3	Alutech Doors Systems LLC.	867.93	3.16
	4	深圳市富士智能系统有限公司	591.21	2.15
	5	合肥立脉电子技术有限公司	552.70	2.01
	合计		10,693.00	38.94
2018年度	1	杭州海康威视科技有限公司	3,781.49	15.55
	2	浙江大华技术股份有限公司	1,638.57	6.74
	3	北京停简单信息技术有限公司	1,143.23	4.70
	4	Alutech Doors Systems LLC.	1,103.82	4.54
	5	深圳市富士智能系统有限公司	928.57	3.82
	合计		8,595.69	35.35
2017年度	1	杭州海康威视科技有限公司	2,709.67	9.20
	2	Alutech Doors Systems LLC.	1,255.76	4.26
	3	深圳市富士智能系统有限公司	1,226.57	4.16
	4	浙江大华技术股份有限公司	1,136.87	3.86
	5	北京停简单信息技术有限公司	760.26	2.58
	合计		7,089.13	24.07

注：上述客户按同一实际控制的口径合计披露。

公司与上述各期前五名客户不存在商品购销关系以外的关系。公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员，主要关联方或持有发行人 5%以上股份的

股东在上述客户中均未拥有权益。报告期内，公司不存在单个客户销售比例超过公司当年销售收入总额50%或严重依赖少数客户的情况。

发行人前五大直销客户基本情况及合作背景如下：

1、杭州海康威视科技有限公司

公司名称	杭州海康威视科技有限公司（上市公司海康威视全资子公司）
设立日期	2009年3月6日
注册资本	100,000万元
注册地址	浙江省杭州市滨江区东流路700号2号楼
法定代表人	徐礼荣
股东情况	杭州海康威视数字技术股份有限公司（002415）100%
主营业务	全球视频监控行业龙头企业，是以视频为核心的智能物联网解决方案和大数据服务提供商，业务聚焦于综合安防、大数据服务和智慧业务，构建开放合作生态，为公共服务领域用户、企事业用户和中小企业用户提供服务，致力于构筑云边融合、物信融合、数智融合的智慧城市和数字化企业。
合作背景	海康威视希望开拓停车场管理设备市场。鉴于发行人在道闸领域内具有明显优势，发行人于2013年以道闸产品切入该客户，并不断导入广告门、升降地柱等产品。
经营规模	海康威视（002415）2019年度/2019年12月31日：总资产753.58亿元；净资产454.73亿元；营业收入576.58亿元。

2、浙江大华技术股份有限公司

公司名称	浙江大华技术股份有限公司（002236）
设立日期	2001年3月12日
注册资本	30.01亿元
注册地址	浙江省杭州市滨江区滨安路1187号
法定代表人	傅利泉
股东情况	傅利泉持有34.09%、朱江明持有5.35%，其他公众股东60.56%
主营业务	浙江大华技术股份有限公司是全球领先的以视频为核心的智慧物联解决方案提供商和运营服务商，以技术创新为基础，提供端到端的视频监控解决方案、系统及服务，为城市运营、企业管理、个人消费者生活创造价值。
合作背景	凭借开发海康威视的成功经验，发行人于2014年拓展了大华股份。大华股份最开始以子公司浙江大华智联有限公司来进行采购，后续全部转移到子公司浙江大华科技有限公司进行采购。
经营规模	2019年度/2019年12月31日：总资产295.65亿元；净资产159.76亿元；营业收入261.49亿元

3、深圳市富士智能系统有限公司

公司名称	深圳市富士智能系统有限公司
设立日期	2004年4月8日

注册资本	1,075 万元
注册地址	深圳市南山区西丽街道九祥岭工业区第六栋 1-5 层
法定代表人	徐建明
股东情况	徐建明 33.49%、孟红 32.56%、彭冰 12.09%、深圳市爱泊信息咨询合伙企业（有限合伙）6.98%、李大江 4.65%、柴勇 4.65%、刘玉平 3.72%、许同玲 1.86%
主营业务	主要从事智能停车、智能通道、智能门禁、智能访客等多个系列，推出车牌识别、脸型识别、人证比对、车位视频引导及反向寻车、爱泊客停车 APP 等众多软硬件产品的研发、生产和销售
合作背景	合作时间较长，主要向其销售道闸机芯，用于其自有品牌的道闸生产。
经营规模	-

4、合肥立脉电子技术有限公司

公司名称	合肥立脉电子技术有限公司
设立日期	2014 年 2 月 12 日
注册资本	500 万元
注册地址	合肥市瑶海区铜陵路 1 号左岸名苑 7 幢 8 幢办公 8-1810
法定代表人	樊正俊
股东情况	许丽芬 70.00%、樊正俊 30.00%
主营业务	主要为客户提供包括门禁管理、停车场管理、车位引导、反向寻车、电梯控制、通道访客、考勤管理、食堂消费、票务管理等在内的产品与服务。
合作背景	安徽市场的广告道闸需求增长，向发行人大量采购广告道闸
经营规模	-

5、广东安居宝数码科技股份有限公司

公司名称	广东安居宝数码科技股份有限公司（300155）
设立日期	2004 年 12 月 29 日
注册资本	5.43 亿元
注册地址	广州高新技术产业开发区科学城起云路 6 号自编一栋
法定代表人	张波
股东情况	张波 36.40%、张频 26.26%、其他股东：37.34%
主营业务	公司主营业务为楼宇对讲系统、智能家居系统、停车场系统、监控、防盗报警系统、液晶显示屏的研发、生产和销售。
合作背景	该客户近年来转型停车场广告运营，主要向发行人采购广告道闸
经营规模	2019 年度/2019 年 12 月 31 日:总资产 160,808.85 万元;净资产 126,058.18 万元；营业收入 92,412.07 万元

6、北京停简单信息技术有限公司

公司名称	北京停简单信息技术有限公司

设立日期	2014 年 12 月 18 日
注册资本	2,275 万元
注册地址	北京市海淀区中关村东路 18 号 1 号楼二十层 B-2306
法定代表人	柳文超
股东情况	主要股东：亚东北辰投资管理有限公司 20%、柳文超 14.97%、上海云鑫创业投资有限公司 14.29%、上海朵胜企业管理中心 9.98%、北京阳光海天停车管理有限公司 7.75%、上海峰瑞创业投资中心（有限合伙）5.49%、上海筒停企业管理中心（有限合伙）5.35%、北京千方集团有限公司 4.4%、红星美凯龙家居集团有限公司 4.29%、嘉兴中民智泊投资合伙企业（有限合伙）3.3%、北京韬蕴巨龙五号产业投资管理中心（有限合伙）3.3%、恒通投资集团有限公司 1.78%、重庆峰瑞卓越一期股权投资基金合伙企业(有限合伙) 1.65%、胡建华 1.32%、张和义 0.88%、凤凰城科技集团有限公司 0.88%、天津星景鸿利企业管理中心（有限合伙）0.38%
主营业务	致力于以智能化和无人化推动停车产业升级，提升管理运营效率，打造创新性的用户停车体验，是一家集聚停车产业经验的互联网智慧停车服务平台。
合作背景	客户主要从事互联网停车服务运营，发行人向其提供道闸产品。
经营规模	-

7、无锡市富士智能电子有限公司

公司名称	无锡市富士智能电子有限公司
设立日期	2007 年 12 月 13 日
注册资本	200 万元
注册地址	无锡市高浪东路 999 号 A1 号楼 607 室
法定代表人	王新武
股东情况	王新武 75.00%、王新蕾 25.00%
主营业务	电子产品及通信设备（不含卫星广播电视地面接收设施和发射装置）、通用机械、专用设备、电气机械、计算机、软件及辅助设备、电线电缆的销售、技术咨询、技术服务及安装、维修服务。（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）
合作背景	江苏区域广告道闸市场需求增长，发行人向其提供广告道闸产品。
经营规模	-

8、Alutech Doors Systems LLC.

公司名称	Alutech Doors Systems LLC.
设立日期	2007 年
注册资本	18,173,631 白俄罗斯卢布
注册地址	10 Selitskogo Street, Minsk, 220075, Belarus
法定代表人/授权签字人	Mr Kogolenok, Sergey Mihaylovich

股东情况	Hormann Group 75%, Aleksey Zhukov 25%
公司介绍/主营业务	在东欧卷帘系统市场处于领导地位，也是铝型材和分段门的顶级制造商。由 6 家制造厂和 25 个分布于捷克、俄罗斯、白俄罗斯、乌克兰、德国和澳大利亚的销售公司组成。
合作背景	通过展会认识，为此客户定制产品。
经营规模	2019 年销售收入在 500 万美元以上

9、SOMMER Antriebs-und Funktechnik GmbH

公司名称	SOMMER Antriebs-und Funktechnik GmbH
设立日期	1980 年
注册资本	2,000,000 欧元
注册地址	SOMMER ANTRIEBS-UND FUNKTECHNIK GM HANS-BOECKLER-STR 21-27 D-73230 KIRCHHEIM UNTER TECK GERMANY
法定代表人/签字授权人	Gerd Schaaf, Dieter Walddörfer
股东情况	Mr. Uwe Sommer, Mr. Gerd Schaaf
主营业务	一家以门控为主的组装销售型公司，主营产品有平移门、平开门、道闸等门控安防设备。
合作背景	通过展会认识，试订单之后批量采购。
经营规模	2019 年销售收入在 500 万美元以上

（二）前五大经销客户

报告期内，发行人前五大经销客户如下：

期间	序号	客户名称	营业收入（万元）	占经销模式收入比例（%）
2020 年 1-6 月	1	佛山市百思德门控智能设备有限公司	1,411.11	18.62
	2	上海速彬门控设备有限公司	780.15	10.30
	3	无锡志胜机电设备有限公司	724.79	9.57
	4	青岛博悦智能科技有限公司	606.37	8.00
	5	山西百德安智能科技有限公司	542.31	7.16
	合计		4,064.72	53.65
2019 年度	1	佛山市百思德门控智能设备有限公司	3,562.24	18.24
	2	上海速彬门控设备有限公司	2,641.92	13.53
	3	无锡志胜机电设备有限公司	1,395.61	7.15
	4	山西百德安智能科技有限公司	1,054.51	5.40
	5	青岛博悦智能科技有限公司	1,037.31	5.31
	合计		9,691.60	49.62
2018	1	佛山市百思德门控智能设备有限公司	3,125.85	17.28

期间	序号	客户名称	营业收入（万元）	占经销模式收入比例（%）
年度	2	上海速彬门控设备有限公司	2,212.47	12.23
	3	无锡志胜机电设备有限公司	1,223.25	6.76
	4	青岛博悦智能科技有限公司	1,170.71	6.47
	5	深圳市百瑞尔智能科技有限公司	852.71	4.71
	合计		8,584.99	47.46
2017年度	1	佛山市百思德门控智能设备有限公司	2,429.01	23.03
	2	上海速彬门控设备有限公司	2,157.64	20.45
	3	无锡志胜机电设备有限公司	883.52	8.38
	4	青岛博悦智能科技有限公司	591.91	5.61
	5	河北远胜科技有限公司	482.20	4.57
	合计		6,544.28	62.04

注：上述客户按同一实际控制的口径合计披露。

公司与上述各期前五名客户不存在商品购销关系以外的关系。公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员，主要关联方或持有发行人 5%以上股份的股东在上述客户中均未拥有权益。报告期内，公司不存在单个客户销售比例超过公司当年销售收入总额 50%或严重依赖少数客户的情况。

发行人前五大经销客户基本情况及合作背景如下：

1、佛山市百思德门控智能设备有限公司

公司名称	佛山市百思德门控智能设备有限公司
设立日期	2013 年 1 月 15 日
注册资本	200 万元
注册地址	佛山市南海区丹灶镇建沙路东三区联东优谷园二期 A 区 7 座首层 101、二层 201、三层（住所申报）
法定代表人	罗慧林
股东情况	汪志平 55.30%、罗红敏 42.70%、罗慧林 2%
主营业务	专注于出入口人行及车行通道控制整体解决方案的专业企业，主要从事开门机、道闸、车牌识别、门禁等产品的销售。
合作时间	2013 年
合作背景	在广东特别是佛山地区有一定的客户优势，在经过申请后，批准其成为经销商，并逐年对其考核。
经营规模	2019 年度营业收入约 3,000-5,000 万元

2、上海速彬门控设备有限公司

公司名称	上海速彬门控设备有限公司
设立日期	2009 年 6 月 9 日
注册资本	1,000 万元
注册地址	上海市松江区新桥镇泗砖南路 255 弄 76 号 3 楼
法定代表人	朱莉
股东情况	张志锋 50%、朱莉 50%
主营业务	是一家集设计、生产、销售、机电一体化门控设备的专业企业，主要从事门控设备、停车场收费系统设备、门禁系统设备等产品的销售。
合作时间	2011 年
合作背景	在上海地区有一定的客户优势，在经过申请后，批准其成为经销商，并逐年对其考核。
经营规模	2019 年度营业收入约 2,000-4,000 万元

3、无锡志胜机电设备有限公司

公司名称	无锡志胜机电设备有限公司
设立日期	2011 年 4 月 21 日
注册资本	310 万元
注册地址	无锡市锡山区长泰国际社区南 A31 幢
法定代表人	舒秉结
股东情况	舒秉结 70%；李玲燕 30%
主营业务	楼宇智能化控制设备，刷卡停车设备，道闸、门禁监控设备，自动门，机电设备的销售、安装及维护
合作时间	2011 年
合作背景	在江苏特别是无锡地区有一定的客户优势，在经过申请后，批准其成为经销商，并逐年对其考核。
经营规模	2019 年度营业收入约 1,500-3,000 万元

4、山西百德安智能科技有限公司

公司名称	山西百德安智能科技有限公司
设立日期	2017 年 3 月 14 日
注册资本	300 万元
注册地址	太原市万柏林区晋祠路西侧九院沙河以北建云摩托车公司 3 层 3-1 号
法定代表人	李侨铭
股东情况	李侨铭 100%
主营业务	自动门、伸缩门、平移门、防盗门、旋转门、车库门、折叠门、智能停车场管理系统设备、门禁系统设备、交通设施、计算机、软件及周边产品的销售、安装、技术服务及维修

合作时间	2017 年
合作背景	在山西地区有一定的客户资源，在经过申请后，批准其成为经销商，并逐年对其考核。
经营规模	2019 年度营业收入约 1,000-2,000 万元

5、青岛博悦智能科技有限公司

公司名称	青岛博悦智能科技有限公司
设立日期	2015 年 11 月 3 日
注册资本	300 万元
注册地址	山东省青岛市城阳区夏庄街道成康路 328 号甲联东 U 谷夏庄智造园 U1 栋
法定代表人	凌爱宝
股东情况	凌爱宝 100%
主营业务	智能门控设备、智能停车场控制系统、管理软件、自动开门机、控制器、通道闸
合作时间	2016 年
合作背景	在山东地区有一定的客户资源，在经过申请后，批准其成为经销商，并逐年对其考核。
经营规模	2019 年度营业收入约 1,000-2,000 万元

6、河北远胜科技有限公司

公司名称	河北远胜科技有限公司
设立日期	2015 年 5 月 27 日
注册资本	300 万元
注册地址	任丘市辛中驿镇南张庄村北
法定代表人	万清华
股东情况	万清华 100%
主营业务	停车场系统、门禁系统、监控系统、梯控系统、楼宇对讲系统、智能家居、智能道闸、广告道闸、门控设备、电动门、开门机的设计、研发、销售、安装及售后服务
合作时间	2016 年
合作背景	在河北有一定的客户优势，在经过申请后，批准其成为经销商，并逐年对其考核。
经营规模	2019 年度营业收入约 800-2,000 万元

7、深圳市百瑞尔智能科技有限公司

公司名称	深圳市百瑞尔智能科技有限公司
设立日期	2010 年 12 月 13 日
注册资本	100 万元

注册地址	深圳市龙华区龙华街道清湖社区雪岗北路 529 号 1 栋二层
法定代表人	古强
股东情况	古强 60%、罗丽丽 40%
主营业务	主要经营停车场系统、道闸、摆闸、电动门等安防设施设备，集销售、组装、研发、售后于一体
合作时间	2011 年
合作背景	在广东特别是深圳地区有一定的客户资源，在经过申请后，批准其成为经销商，并逐年对其考核。
经营规模	2019 年度营业收入 1,600-3,000 万元

综上，发行人报告期前五大直销客户及经销商客户与发行人合作基础较好，合作规模逐年扩大，其交易额与经营规模和注册资本相匹配，不存在重大异常情况。

上述内容已经在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“4、主营业务收入按销售模式分类”中补充披露。

八、披露经销商是否下沉到市县级，省级经销商与市县级经销商在销售方式、毛利率、销售区域、销售渠道、价格政策、信用政策等方面是否存在差异及原因，经销商是否依据其渠道，有着不同的价格体系

报告期内，根据发行人对经销商的管理制度，目前合作的经销商主要以省级行政区域划分经销商销售区域。公司在江苏、陕西、山东和广东（含深圳）地区分别设有 2 家经销商，主要是结合当地市场容量以及为激发经销商竞争意识考虑。

报告期内，发行人对经销商进行统一管理，只设有省级经销商，目前尚未有下沉到市县级。各经销商在销售方式、毛利率、销售区域、销售渠道、价格政策、信用政策等方面基本原则一致，只有在区域性产品如：伸缩门机主要销售区域在广东省佛山市，为提高该产品在全国市场占有率，故发行人价格政策根据当地市场行情给予适当倾斜。

经销模式下，公司制定了标准价格体系，标准价格体系下全体经销商对同一产品以统一的价格为基础向公司采购，价格体系基本相同。

上述内容已经在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之

“十三、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“4、主营业务收入按销售模式分类”中补充披露。

九、披露报告期内经销商向发行人申请折扣情况及其会计处理，折扣是否以返利形式发放，金额及比例

（一）报告期内经销商向发行人申请折扣情况

报告期内，发行人除约定的返利政策外，不存在其他需要以特定商业折扣处理的情况。

如遇特殊情况如订货量较大、市场竞争激烈、对应特定工程项目等，经销商可向公司申请一定折扣，此部分折扣以调整订单售价的形式进行，公司销售部在经过调查后报总经理审批。上述情况下，发行人按照实际销售价格进行确认收入，不存在以特定商业折扣处理的情况。上述折扣非以返利形式发放。

（二）返利的基本情况

为鼓励经销商扩大销售额，达成年度销售任务及完成销售目标，公司按照《经销商协议》约定给予经销商年底结算返利。对经销商的销售返利为实物返利。

根据发行人每年与经销商签订《年度销售目标协议》，每年年度考核后，发行人根据经销商当年销售目标的完成情况及回款情况给予经销商一定比例的销售返利。报告期内，发行人给予经销商的返利标准如下，具体年度销售目标与返点比例可在返利标准基础（见下表）上由双方协商确定：

序号	产品类别	备注
1	道闸（除广告道闸）	按销售金额的3%计算返利
2	广告道闸	按销售金额的3%计算返利
3	伸缩门机	按销售金额的2.5%计算返利
4	平移门机	按销售金额的2.5%计算返利
5	无轨门机	按销售金额的2.5%计算返利
6	工业门机	按销售金额的2.5%计算返利
7	平开门机	按销售金额的2.5%计算返利
8	车库门机	按销售金额的2.5%计算返利
9	卷帘门机	按销售金额的2.5%计算返利

序号	产品类别	备注
10	控制器	按销售金额的 2.5%计算返利
11	道闸机芯	按销售金额的 3%计算返利
12	道闸杆	按销售金额的 3%计算返利
13	配件	配件不计返利
14	车牌识别一体机	按销售金额的 4%计算返利
15	道闸识别一体机	按销售金额的 4%计算返利
16	栅栏门	按销售金额的 4%计算返利
17	广告门	按销售金额的 4%计算返利
18	升降地柱	按销售金额的 4%计算返利
19	新产品（除上述以外新增的产品）	按销售金额的 4%计算返利

上述内容已经在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“4、主营业务收入按销售模式分类”中补充披露。

十、披露经销商产生跨区域销售涉及的具体情形

（一）发行人关于跨地区销售的管理规定

发行人报告期内制定了完善的经销商管理制度。发行人与经销商签订的《经销商协议》规定，“第五条 乙方的权利和义务，2、乙方应在指定区域内销售甲方产品，不可以跨区串货和/或低价倾销；9、在本协议有效期间和本协议延长期间，乙方不得和任何与甲方构成直接商业竞争关系的企业、商业机构或者其他组织进行相同或者类似本协议内容的合作。”报告期内，如果经销商存在跨地区串货的情形，发行人保留追究责任的权利。

根据发行人制定的《经销商管理制度》，公司仅允许经销商在其指定区域内下设分支机构，不得跨区域设立分支机构，如经销商确有必要跨区域设立分支机构，需向公司报备，经销售总监、总经理审批后，可设立跨区域的临时分支机构，公司有权单方面取消经销商跨区域临时分支机构的经销资格。各经销商均负责指定区域内的产品销售工作，决不允许跨地区销售。严格按规定区域经营，不得跨地区、串货经营，经发现公司将罚款 5,000 元/次。

此外，根据发行人的规定，鉴于广东省佛山地区为开门机的全国集散地，

发行人允许相应地区的经销商对于指定产品可销往全国。同时，为鼓励经销商承揽工程类项目，2019 年 6 月开始，经向发行人报备审批后，经销商承揽工程类项目可不受设定区域限制。

（二）经销商跨地区销售的具体情形

1、经核查经销商银行流水，报告期内部分经销商存在少量对异地注册客户销售的现象。根据上述经销商出具的说明，上述情况的原因主要系由于以下几种情况：

（1）注册在 A 地的客户下游工程项目位于 B 地，出于供货响应速度及售后维修方便、当地售后服务便捷性等方面考虑，找 B 地经销商进行采购；

（2）A 地注册下游客户在经销商当地（B 地）设立分支机构进行日常经营或者在 B 地采购货物；

（3）A 地注册下游客户主动联系 B 地经销商采购；

（4）B 地经销商存量客户推荐 A 地新客户；

根据发行人制定的经销商管理制度，上述行为不认定为跨地区销售。

2、根据发行人报告期内主要经销商出具的说明，自 2017 年 1 月 1 日以来，经销商销售区域均已向发行人进行报备并批准，不存在经销商在授权及报备区域以外的地方长期设置销售网点或者派驻人员在授权及报备区域以外的地方进行主动承揽业务的情形。

3、经核查，除了极个别产品以外，发行人对全国各地经销商同类产品销售价格差异率在 5%以内，经销商不存在跨地区串货的主观意愿。

4、发行人基于目前的市场发展阶段，没有成立专门的部门团队管理经销商的串货行为。但如发行人发现存在经销商恶意跨地区串货或者在授权及报备区域以外的地方长期设置销售网点或者派驻人员在授权及报备区域以外的地方进行主动承揽业务，发行人保留追究责任的权利。

5、根据对发行人董事长及销售总监的访谈，结合行业内的实际情况，企业很难完全杜绝跨地区销售的行为；但发行人认为上述现象在发行人经销商体系内并非普遍现象。目前发行人经销商管理制度较为完善，对经销商的管理是

有效的。

综上，报告期内，发行人主要经销商不存在在授权及报备区域以外的地方长期设置销售网点或者派驻人员在授权及报备区域以外的地方进行主动承揽业务的情形。发行人经销商对异地注册客户销售的现象具有商业合理性。发行人目前经销商管理制度较为完善，对经销商的管理是有效的。

上述内容已经在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“4、主营业务收入按销售模式分类”中补充披露。

（三）核查程序及核查意见

保荐机构及申报会计师履行了如下核查程序：

1、核查了发行人制定的经销商管理相关制度；

2、针对经销商区域划分情况对发行人销售部门负责人进行访谈；

3、实地走访报告期内发行人主要经销商，对授权销售区域等事宜进行确认；

4、核查了主要经销商出具的确认函；

5、核查了主要经销商报告期内的银行流水。

经核查，保荐机构及申报会计师认为，发行人主要经销商不存在在授权及报备区域以外的地方长期设置销售网点或者派驻人员在授权及报备区域以外的地方进行主动承揽业务的情形。发行人经销商对异地注册客户销售的现象具有商业合理性。发行人目前经销商管理制度较为完善，对经销商的管理是有效的。上述情形对发行人报告期内的销售收入真实性及可持续性不存在重大不利影响。

十一、披露发行人对经销商的管理中，是否存在对经销商的区域进行划分

（一）经销商区域划分情况

在发行人的经销商管理体系中，发行人对经销商进行区域划分管理。根据发行人制定的《经销商管理制度》，各经销商均负责指定区域内的产品销售工

作，决不允许跨地区销售。严格按规定区域经营，不得跨地区、串货经营，经发现公司将罚款5,000元/次。

截至本回复出具日，公司在国内共有30个经销商，经销范围基本覆盖全国主要省份。发行人对经销商的区域划分情况如下：

序号	授权区域	经销商名称
1	甘肃省	兰州百瑞德智能科技有限公司
2	青海省	青海楚章智能设备有限公司
3	安徽省	合肥百晟宏智能科技有限公司
4	河南省	河南东卓智能科技有限公司
5	北京市	博安世通（北京）智能科技有限公司
6	山东省	青岛博悦智能科技有限公司、山东佰晟智能科技有限公司
7	湖北省	湖北科菲德智能科技有限公司
8	云南省	云南博阳智能安防设备有限公司
9	广西自治区	广西百耐尔智能科技有限公司
10	天津市	百邦智能科技（天津）有限公司
11	新疆自治区	新疆迪美尚科安防设备有限公司
12	江苏省	无锡志胜机电设备有限公司、泰州智通智能科技有限公司
13	吉林省	长春市大地智能科技有限公司
14	重庆市	重庆百德合科技有限公司
15	福建省	厦门桃琴智能科技有限公司
16	山西省	山西百德安智能科技有限公司
17	陕西省	陕西百汇智能科技有限公司、西安捷安通智能科技有限责任公司
18	四川省	成都坤怡科技有限公司
19	江西省	江西通合科技有限公司
20	河北省	河北远胜科技有限公司
21	宁夏自治区	宁夏科安达智能科技有限责任公司
22	黑龙江省	黑龙江百丽斯智能科技有限公司
23	辽宁省	沈阳百易通商贸有限公司
24	广东省	佛山市百思德门控智能设备有限公司、深圳市百瑞尔智能科技有限公司
25	上海市及浙江省	上海速彬门控设备有限公司
26	贵州省	贵州百良智能科技有限公司

目前公司合作的经销商主要以省级行政区域划分经销商销售区域。公司在

江苏、陕西、山东和广东（含深圳）地区分别设有 2 家经销商，主要是结合当地市场容量以及为激发经销商竞争意识考虑。

此外，根据发行人的规定，鉴于广东省佛山地区为开门机的全国集散地，发行人允许相应地区的经销商对于指定产品可销往全国。同时，为鼓励经销商承揽工程类项目，2019 年 6 月开始，经向发行人报备审批后，经销商承揽工程类项目可不受设定区域限制。

上述内容已经在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“4、主营业务收入按销售模式分类”中补充披露。

（二）核查程序及核查意见

保荐机构及申报会计师履行了如下核查程序：

1、核查了发行人制定的经销商管理相关制度；

2、针对经销商区域划分情况对发行人销售部门负责人进行访谈；

3、实地走访报告期内发行人主要经销商，对授权销售区域等事宜进行确认。

经核查，保荐机构及申报会计师认为，发行人经销商进行区域划分具有商业合理性。

十二、逐条对照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的要求，对经销商模式的相关情况进行充分披露

请保荐人、申报会计师对上述事项发表明确意见，逐条对照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的要求，发表明确意见，并结合报告期内向经销商销售产品的最终去向、经销商库存情况、经销商财务状况、经营情况和现金流状况等详细说明对经销模式下的主要客户以及收入变动较大的经销客户最终实现销售、是否存在关联关系、是否存在除正常业务往来之外的资金、业务往来以及信托持股、委托持股等权益关系实施核查的具体情况，包括核查方法、范围、过程、取得的主要证据和结论。

（一）核查程序

保荐机构及申报会计师履行了如下核查程序：

1、对发行人报告期内主要经销商进行函证，确认其销售金额的真实性。

对于回函不符的询证函，保荐机构、申报会计师和公司相关人员与被询证单位人员进一步沟通，寻找差异原因。经核查，回函差异主要系对方采购入账时间不一致所致。对上述差异，保荐机构、申报会计师检查了公司相关发货签收单、发票等文件，编制应收账款函证差异调节表，调节后的被询证方余额与发行人账面余额一致。

对于未回函的询证函，保荐机构、申报会计师对主要客户执行了替代性程序，检查了原始会计凭证，核查相关的销售合同或订单、发货签收单、发票、期后收款凭据等支持性文件。经核查，相关销售收入不存在异常情况。

报告期内，具体发函和回函情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
经销收入（含税）	8,561.52	21,867.95	21,324.03	11,982.67
经销商发函金额（含税）	8,329.85	21,867.95	21,324.03	11,982.67
经销商发函比例	97.29%	100.00%	100.00%	100.00%
经销商回函确认金额（含税）	7,790.80	20,519.93	19,593.23	11,329.77
回函确认金额占发函金额比例	93.53%	93.84%	91.88%	94.55%
回函确认金额占经销收入比例	91.00%	93.84%	91.88%	94.55%
回函差异金额	-	-	-	-
回函差异率	-	-	-	-

报告期内，保荐机构及申报会计师对发行人主要经销商进行函证，回函金额均相符。

针对未回函的客户，保荐机构及申报会计师对主要客户执行了替代性程序，检查了原始会计凭证，核查了相关的销售合同或订单、发货签收单、发票、期后收款凭据等支持性文件。

经核查，未回函证在报告期内不存在重大异常情况。

2、对重要经销商进行现场走访或视频访谈；查看经营场所，了解其经营情况、与发行人的交易起始时间、交易内容和金额、回款情况、期末存货结存情况、下游客户销售情况，是否实现最终销售等，并了解经销商的实际控制人及关键经办人员与发行人是否存在关联关系。访谈客户的情况汇总如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
访谈经销商销售收入	6,860.24	16,900.78	15,277.53	9,583.40
经销模式销售收入	7,576.57	19,532.39	18,090.12	10,548.38
访谈经销商销售收入占比	90.55%	86.53%	84.45%	90.85%

3、核查发行人及控股股东、实际控制人、董监高、5%以上股东报告期内的银行流水；

4、获取主要客户的基本资料；

查阅了报告期经销商的工商资料，查阅了主要经销商的官方网站等，对其注册地、注册时间、注册资本、股东构成等基本信息进行核查，并与发行人控股股东、实际控制人、5%以上主要股东、董事、监事、高级管理人员关系密切的家庭成员的信息进行了相互核对和印证。

5、对发行人报告期内的销售收入实施分析性复核等相关程序，如分析收入区域与客户分布区域关系等；

6、对销售负责人、财务负责人进行访谈，了解与销售有关内部控制的设计与执行，包括销售模式、销售合同的签订过程及执行情况、销售收入的确认政策等，并对相关内部控制设计的合理性进行评价；

7、核查发行人订单明细、销售明细、签订的经销协议及订单，审阅其核心条款并评价企业收入成本确认原则与会计准则要求的一致性；

8、对销售与收款内部控制的运行有效性进行了穿行测试和控制测试；

9、对发行人报告期内的销售收入明细实施截止性测试、分析性复核等相关程序；

10、核查发行人制定的经销商管理相关制度并访谈发行人销售部门负责人，确认发行人经销商选取标准、日常管理、定价机制、物流、退换货机制、

销售存货信息系统等方面的内控是否健全并有效执行；

11、报告期内，发行人对前十大经销商的销售收入占经销模式收入的比重分别为75.72%、65.35%、68.67%以及74.72%。保荐机构及申报会计师针对前十大经销商最终销售情况执行了以下核查程序：

（1）取得报告期各期前十大经销商的财务报表及各期末存货数据；

（2）取得报告期各期前十大经销商的银行账户清单及银行流水；

（3）对报告期各期前十大经销商下游客户进行实地走访；取得了报告期各期前十大经销商下游各年度前三大客户名单，并对经销商下游客户进行了实地走访。同时对前十大经销商各年度第四至第十大客户进行随机抽样实地走访。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、报告期内发行人经销商模式下销售收入真实准确，收入确认符合企业会计准则的规定；

2、报告期内发行人经销商选取标准、日常管理、定价机制、物流、退换货机制、销售存货信息系统等方面的内控健全并得到有效执行，对经销商的信用政策合理；

3、报告期内经销商与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、5%以上的股东不存在关联关系；报告期内经销商与发行人不存在除正常业务往来之外的资金、业务往来以及信托持股、委托持股等权益关系；

4、发行人已就经销商模式的相关情况按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的要求进行充分披露；

5、发行人同行业可比上市公司没有披露经销商模式的相关财务数据，无法进行直接比较分析；

6、报告期内发行人经销商基本保持稳定，不存在较多新增及退出情况；不存在大量个人等非法人实体；经销商回款不存在大量现金和第三方回款；

7、发行人通过经销商模式实现的销售毛利率和直销模式实现的毛利率差异

较小，不存在重大异常情况；

8、报告期内发行人不存在给予经销商的信用政策显著宽松于其他销售方式的情况，报告期内不存在对经销商的应收账款显著增加的情况；

9、报告期内，发行人前十大经销商各期末库存占当期销售收入比例较低，不存在集中压货、铺货的情况，报告期内发行人经销模式销售产品基本已实现最终销售；

10、报告期内发行人与经销商除正常的业务往来以外，不存在非经营性资金往来；报告期内发行人实际控制人、控股股东、董监高、5%以上的股东与经销商不存在异常资金往来。

问题十八及回复

十八、关于客户

招股说明书披露，发行人前五大客户销售占比分别为 24.42%，28.16%，34.53%，其中包括海康威视和大华股份。此外，部分经销商负责人、股东、管理人员曾在发行人处任职。

请发行人：

（1）补充披露报告期各期新增前五大客户的情况，包括成立时间，订单和业务的获取方式，合作历史，与该客户新增交易的原因，与该客户订单的连续性和持续性；

（2）补充披露报告期各期直销、经销模式下前五大客户的基本背景，以及客户及相关销售收入的变动情况和原因；

（3）补充披露部分曾在发行人处任职的经销商人员在发行人处和经销商处分别担任的职务、持股情况、工作职责、起始时间等，以及相关经销商的信息，包括但不限于成立时间、注册资本、注册地点、股权结构、实际控制人、业务范围、合作时间及背景、报告期内销售金额、毛利率、是否符合发行人内部制定的《经销商管理制度》要求等，相关交易是否具有商业实质，销售价格的公允性，相关经销商是否与发行人关联方之间存在关联关系、业务、资金往来或

其他利益安排，是否存在为发行人承担成本费用的情形；

（4）结合海康威视、大华股份在行业中的地位、业务发展及终端销售情况、合作的历史、获取交易的渠道、定价策略等，补充披露报告期内对两家公司销售收入迅速增长的原因及合理性，以及海康威视、大华股份被相关国家采取出口管制措施后，发行人对两家公司的销售情况，包括存量订单的执行进展、新增订单的数量金额以及同期对比情况等，分析并披露销售规模能否保持稳定性和可持续性，是否对发行人境外销售业务产生重大影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、补充披露报告期各期新增前五大客户的情况，包括成立时间，订单和业务的获取方式，合作历史，与该客户新增交易的原因，与该客户订单的连续性和持续性

（一）报告各期公司前五大客户销售情况

期间	序号	客户名称	营业收入（万元）	占当期营业收入比例(%)
2020 年 1-6 月	1	杭州海康威视科技有限公司	3,065.35	15.45
	2	佛山市百思德门控智能设备有限公司	1,411.11	7.11
	3	浙江大华技术股份有限公司	865.91	4.36
	4	上海速彬门控设备有限公司	780.15	3.93
	5	无锡志胜机电设备有限公司	724.79	3.65
	合计		6,847.31	34.50
2019 年度	1	杭州海康威视科技有限公司	6,297.68	13.36
	2	佛山市百思德门控智能设备有限公司	3,562.24	7.55
	3	上海速彬门控设备有限公司	2,641.92	5.60
	4	浙江大华技术股份有限公司	2,383.47	5.05
	5	无锡志胜机电设备有限公司	1,395.61	2.96
	合计		16,280.93	34.53
2018 年度	1	杭州海康威视科技有限公司	3,781.49	8.89
	2	佛山市百思德门控智能设备有限公司	3,125.85	7.35
	3	上海速彬门控设备有限公司	2,212.47	5.20

期间	序号	客户名称	营业收入（万元）	占当期营业收入比例(%)
	4	浙江大华技术股份有限公司	1,638.57	3.85
	5	无锡志胜机电设备有限公司	1,223.25	2.88
	合计		11,981.63	28.16
2017 年度	1	杭州海康威视科技有限公司	2,709.67	6.77
	2	佛山市百思德门控智能设备有限公司	2,429.01	6.07
	3	上海速彬门控设备有限公司	2,157.64	5.39
	4	Alutech Doors Systems LLC.	1,255.76	3.14
	5	深圳市富士智能系统有限公司	1,226.57	3.06
	合计		9,778.66	24.42

（二）报告各期前五大客户中新增客户情况

报告期内，发行人存在两名新增的前五大客户，均为2018年新增前五大客户，具体情况如下：

单位：万元

项目	2018 年度销售金额
浙江大华技术股份有限公司	1,638.57
无锡志胜机电设备有限公司	1,223.25

（三）报告各期新增前五大客户基本情况及合作背景

1、浙江大华技术股份有限公司

公司名称	浙江大华技术股份有限公司（002236）
设立日期	2001 年 3 月 12 日
注册资本	30.01 亿元
注册地址	浙江省杭州市滨江区滨安路 1187 号
法定代表人	傅利泉
股东情况	傅利泉持有 34.09%、朱江明持有 5.35%，其他公众股东 60.56%
主营业务	浙江大华技术股份有限公司是全球领先的以视频为核心的智慧物联解决方案提供商和运营服务商，以技术创新为基础，提供端到端的视频监控解决方案、系统及服务，为城市运营、企业管理、个人消费者生活创造价值。
开始合作时间	2014 年
新增交易原因	凭借开发海康威视的成功经验，发行人于 2014 年拓展了大华股份。
交易的可持续新规	报告期内，发行人对大华股份的销售收入分别为 1,136.87 万元、1,638.57 万元、2,383.47 万元和 865.91 万元，合作规模逐步扩大。
经营规模	2019 年度/2019 年 12 月 31 日：总资产 295.65 亿元；净资产 159.76 亿元；

	营业收入 261.49 亿元

2、无锡志胜机电设备有限公司

公司名称	无锡志胜机电设备有限公司
设立日期	2011 年 4 月 21 日
注册资本	310 万元
注册地址	无锡市锡山区长泰国际社区南 A31 幢
法定代表人	舒秉结
股东情况	舒秉结 70%；李玲燕 30%
主营业务	楼宇智能化控制设备，刷卡停车设备，道闸、门禁监控设备，自动门，机电设备的销售、安装及维护
开始合作时间	2011 年
新增交易背景	在江苏特别是无锡地区有一定的客户优势，在经过申请后，批准其成为经销商，并逐年对其考核。
交易的可持续性	报告期内，发行人对无锡志胜机电设备有限公司销售收入分别为 883.52 万元、1,223.25 万元、1,395.61 万元和 724.79 万元，合作规模逐步扩大。
经营规模	2019 年度营业收入约 1,500-3,000 万元

上述内容已经在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“三、发行人主要产品的销售情况和主要客户”之“（五）公司前五大客户销售情况”中补充披露。

二、补充披露报告期各期直销、经销模式下前五大客户的基本背景，以及客户及相关销售收入的变动情况和原因

（一）直销模式下前五大客户销售收入的变动情况和原因

报告各期前五大直销客户如下：

2020 年 1-6 月			
直销客户名称	销售金额（万元）	变动率	变动原因
杭州海康威视科技有限公司	3,065.35	-	-
浙江大华技术股份有限公司	865.91	-	-
广东安居宝数码科技股份有限公司	316.49	-	-
无锡市富士智能电子有限公司	301.57	-	-
SOMMER ANTRIEBS - UND FUNKTECHNIK GMBH	257.46	-	-
合计	4,806.78		
2019 年度			
直销客户名称	销售金额（万元）	变动率	变动原因

杭州海康威视科技有限公司	6,297.68	66.54%	升降地柱、三代道闸、广告道闸、广告门等产品需求增加，2019 年开始从发行人处采购新二代道闸，进一步加强合作
浙江大华技术股份有限公司	2,383.47	45.46%	升降地柱、广告道闸等产品需求增加，2019 年开始从发行人处采购新二代道闸，进一步加强合作
Alutech Doors Systems LLC	867.93	-21.37%	对工业门机需求减少
深圳市富士智能系统有限公司	591.21	-36.33%	对道闸机芯等产品需求减少
合肥立脉电子技术有限公司	552.70	667.82%	2018 年底开始合作，2019 年开始正常合作
合计	10,693.00		
2018 年度			
直销客户名称	销售金额（万元）	变动率	变动原因
杭州海康威视科技有限公司	3,781.49	39.56%	三代道闸产品需求增加。2018 年开始采购下游市场需求较大的升降地柱，进一步加强合作
浙江大华技术股份有限公司	1,638.57	44.13%	三代道闸产品需求增加。2018 年开始采购下游市场需求较大的升降地柱，进一步加强合作
北京停简单信息技术有限公司	1,143.23	50.37%	三代道闸等产品需求增加
Alutech Doors Systems LLC	1,103.82	-12.10%	对工业门机等产品需求减少
深圳市富士智能系统有限公司	928.57	-24.30%	对道闸机芯等产品需求减少
合计	8,595.69		
2017 年度			
直销客户名称	销售金额（万元）	变动率	变动原因
杭州海康威视科技有限公司	2,709.67	-	-
Alutech Doors Systems LLC	1,255.76	-	-
深圳市富士智能系统有限公司	1,226.57	-	-
浙江大华技术股份有限公司	1,136.87	-	-
北京停简单信息技术有限公司	760.26	-	-
合计	7,089.13		

（二）发行人前五大直销客户基本情况及合作背景

发行人前五大直销客户基本情况及合作背景见本回复“第十七题”之“七、

前五大经销商客户和直销客户的基本情况及与发行人的合作背景，交易额是否与其经营规模和注册资本的匹配关系”

（三）报告各期前五大经销客户

2020 年 1-6 月			
经销客户名称	销售金额（万元）	变动率	变动原因
佛山市百思德门控智能设备有限公司	1,411.11	-	-
上海速彬门控设备有限公司	780.15	-	-
无锡志胜机电设备有限公司	724.79	-	-
青岛博悦智能科技有限公司	606.37	-	-
山西百德安智能科技有限公司	542.31	-	-
合计	4,064.72		
2019 年			
经销客户名称	销售金额（万元）	变动率	变动原因
佛山市百思德门控智能设备有限公司	3,562.24	13.96%	对二代道闸、广告道闸、升降地柱等产品需求增加
上海速彬门控设备有限公司	2,641.92	19.41%	对广告道闸等产品需求增加
无锡志胜机电设备有限公司	1,395.61	14.09%	广告道闸需求增加，2019 年开始采购 2019 年新款道闸
山西百德安智能科技有限公司	1,054.51	41.16%	升降地柱、新二代道闸等产品需求增加
青岛博悦智能科技有限公司	1,037.31	-11.39%	对三代道闸等产品需求减少
合计	9,691.60		
2018 年			
经销客户名称	销售金额（万元）	变动率	变动原因
佛山市百思德门控智能设备有限公司	3,125.85	28.69%	三代道闸、伸缩门机、平移门机等产品需求增加
上海速彬门控设备有限公司	2,212.47	2.54%	市场需求增加，进一步加强合作
无锡志胜机电设备有限公司	1,223.25	38.45%	三代道闸等产品需求增加
青岛博悦智能科技有限公司	1,170.71	97.79%	广告道闸、三代道闸、升降地柱等产品需求增加
深圳市百瑞尔智能科技有限公司	852.71	111.43%	对道闸机芯等产品需求增加
合计	8,584.99		

2017 年			
经销客户名称	销售金额（万元）	变动率	变动原因
佛山市百思德门控智能设备有限公司	2,429.01	-	-
上海速彬门控设备有限公司	2,157.64	-	-
无锡志胜机电设备有限公司	883.52	-	-
青岛博悦智能科技有限公司	591.91	-	-
河北远胜科技有限公司	482.20	-	-
合计	6,544.28		

（四）发行人前五大经销客户基本情况及合作背景

发行人前五大经销客户基本情况及合作背景见本回复“第十七题”之“七、前五大经销商客户和直销客户的基本情况及与发行人的合作背景，交易额是否与其经营规模和注册资本的匹配关系”

综上所述，发行人报告期前五大直销客户及经销商客户与发行人合作基础较好，合作规模逐年扩大，其交易额与经营规模和注册资本相匹配，不存在重大异常情况。

上述内容已经在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“三、发行人主要产品的销售情况和主要客户”之“（五）公司前五大客户销售情况”中补充披露。

三、补充披露部分曾在发行人处任职的经销商人员在发行人处和经销商处分别担任的职务、持股情况、工作职责、起始时间等，以及相关经销商的信息，包括但不限于成立时间、注册资本、注册地点、股权结构、实际控制人、业务范围、合作时间及背景、报告期内销售金额、毛利率、是否符合发行人内部制定的《经销商管理制度》要求等，相关交易是否具有商业实质，销售价格的公允性，相关经销商是否与发行人关联方之间存在关联关系、业务、资金往来或其他利益安排，是否存在为发行人承担成本费用的情形

（一）补充披露部分曾在发行人处任职的经销商人员在发行人处和经销商处分别担任的职务、持股情况、工作职责、起始时间等

经核查，经销商负责人、股东、管理人员在发行人处任职的情况如下所示：

公司名称	姓名	入职发行人时间	从发行人离职时间	在发行人处职务	工作职责	持股情况

公司名称	姓名	入职发行人时间	从发行人离职时间	在发行人处职务	工作职责	持股情况
佛山市百思德门控智能设备有限公司	汪志平	2004.3	2007.5	车间主任	负责车间生产管理	无
上海速彬门控设备有限公司	钟向军	2001.3	2004.3	销售业务员	负责公司产品销售推广	无
上海速彬门控设备有限公司杭州分公司	余彬	2000.4	2004.3	销售业务员	负责公司产品销售推广	无
湖北科菲德智能科技有限公司	桂星杰	2006.6	2010.6	销售业务员	负责公司产品销售推广	无
云南博阳智能安防设备有限公司	邱淼生	2004.4	2009.4	销售业务员	负责公司产品销售推广	无
江西通合科技有限公司	李星	2005.9	2012.8	售后服务员	负责公司售后服务工作	无
江西通合科技有限公司	王曙光	2011.10	2012.10	销售跟单员	负责国内销售跟单工作	无
厦门桃琴智能科技有限公司	赖桃荣	2004.6	2017.3	车间主任	负责车间生产管理工作	无
河南东卓智能科技有限公司	胡根华	2010.3	2014.12	车间主任	负责车间生产管理工作	无
广西百耐尔智能科技有限公司	刘晓健	2012.6	2013.2	平面设计工程师	负责宣传资料设计	无

经核查，经销商负责人、股东、管理人员在经销商处任职的情况如下所示：

公司名称	姓名	入职经销商时间	从经销商离职时间	在经销商处职务	工作职责	持股情况
佛山市百思德门控智能设备有限公司	汪志平	2013.01	至今	总经理	公司整体运营	55.3%
上海速彬门控设备有限公司	钟向军	2009.08	至今	销售工程师	业务+销售	0
上海速彬门控设备有限公司	余彬	2009.11	2018	分公司副总经理	销售	0
湖北科菲德智能科技有限公司	桂星杰	2017.08	至今	销售总监	管理公司销售团队	0
云南博阳智能安防设备有限公司	邱淼生	2017.08	至今	经理	销售	0
江西通合科技有限公司	李星	2015.07	至今	销售经理	销售	40%
江西通合科技有限公司	王曙光	2015.07	至今	总经理	公司整体运营	60%
厦门桃琴智能科技有限公司	赖桃荣	2017.04	至今	总经理	销售	100%

河南东卓智能科技有限公司	胡根华	2018.01	至今	经理	销售	100%
广西百耐尔智能科技有限公司	刘晓健	2017.08	至今	经理	销售	100%

（二）相关经销商报告期内销售金额和毛利率

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	销售额	毛利率	销售额	毛利率	销售额	毛利率	销售额	毛利率
佛山市百思德门控智能设备有限公司	1,411.11	23.52%	3,562.24	26.22%	3,125.85	21.95%	2,429.01	30.01%
上海速彬门控设备有限公司	780.15	26.18%	2,641.92	19.68%	2,212.47	18.22%	2,157.64	23.32%
湖北科菲德智能科技有限公司	133.84	27.33%	453.78	22.56%	579.48	20.50%	262.66	19.55%
云南博阳智能安防设备有限公司	140.14	28.01%	309.45	20.63%	363.48	15.87%	184.41	18.06%
江西通合科技有限公司	356.38	29.00%	984.37	22.01%	818.90	17.58%	316.66	22.84%
厦门桃琴智能科技有限公司	336.50	25.63%	776.96	19.29%	560.46	16.54%	177.42	15.85%
河南东卓智能科技有限公司	89.89	27.92%	238.83	24.01%	197.05	18.04%	-	-
广西百耐尔智能科技有限公司	146.60	29.38%	440.57	23.82%	293.73	19.46%	94.29	21.76%

发行人对上述经销商报告期内合作规模保持持续增长，发行人对经销商实行统一的定价政策，符合发行人内部制定的《经销商管理制度》要求。报告期各期毛利率波动主要系由于细分产品结构变动所致。发行人对上述经销商销售价格公允，不存在利益输送的情形。

（三）相关经销商的信息

1、佛山市百思德门控智能设备有限公司

公司名称	佛山市百思德门控智能设备有限公司
设立日期	2013 年 1 月 15 日
注册资本	200 万元
注册地址	佛山市南海区丹灶镇建沙路东三区联东优谷园二期 A 区 7 座首层 101、二层 201、三层(住所申报)
法定代表人	罗慧林
股东情况	汪志平持股 55.30%、罗红敏持股 42.70%、罗慧林持股 2.00%
实际控制人	汪志平

营业范围/主营业务	专注于出入口人行及车行通道控制整体解决方案的专业企业，主要从事开门机、道闸、车牌识别、门禁等产品的销售。
合作时间	2013 年
合作背景	在广东特别是佛山地区有一定的客户优势，在经过申请后，批准其成为经销商，并逐年对其考核。

2、上海速彬门控设备有限公司

公司名称	上海速彬门控设备有限公司
设立日期	2009 年 6 月 9 日
注册资本	1,000 万元
注册地址	上海市松江区新桥镇泗砖南路 255 弄 76 号 3 楼
法定代表人	朱莉
股东情况	张志锋持股 50%、朱莉持股 50%
实际控制人	张志锋、朱莉
营业范围/主营业务	是一家集设计、生产、销售、机电一体化门控设备的专业企业，主要从事门控设备、停车场收费系统设备、门禁系统设备等产品的销售。
合作时间	2011 年
合作背景	在上海地区有一定的客户优势，在经过申请后，批准其成为经销商，并逐年对其考核。

3、湖北科菲德智能科技有限公司

公司名称	湖北科菲德智能科技有限公司
设立日期	2017 年 8 月 14 日
注册资本	100 万元
注册地址	武汉市硚口区古田二路长丰北垸特一号(武汉蓝焰物流基地西南区特一号)汽配城 F 栋 109 室
法定代表人	桂振强
股东情况	桂振强持股 100%
实际控制人	桂振强
营业范围/主营业务	安防设备器材、智能车牌识别系统及设备、计算机软硬件销售及售后服务；五金交电、通讯设备、机械设备、交通设备、体育器材的销售及安装；安防工程施工；计算机信息技术开发及推广（依法须经审批的项目，经相关部门审批后方可开展经营活动）。
合作时间	2017 年
合作背景	在湖北地区有一定的客户优势，在经过申请后，批准其成为经销商，并逐年对其考核。

4、云南博阳智能安防设备有限公司

公司名称	云南博阳智能安防设备有限公司
设立日期	2017 年 8 月 10 日

注册资本	200 万元
注册地址	云南省昆明市官渡区世纪城金源大道与广福路交汇处春城时光花园 13 号地块 5 幢 7 层 704 室
法定代表人	李青
股东情况	李青持股 100%
实际控制人	李青
营业范围/主营业务	安防器材、电子产品、消毒设备、不锈钢制品、电子设备、普通机械设备、机电设备、门禁设备、智能停车系统及设备、通道管理系统及设备、安防设备的销售及安装；五金交电、建材的销售；计算机软硬件的技术研究及开发。（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）。
合作时间	2017 年
合作背景	在广东特别是昆明地区有一定的客户优势，在经过申请后，批准其成为经销商，并逐年对其考核。

5、江西通合科技有限公司

公司名称	江西通合科技有限公司
设立日期	2015 年 7 月 2 日
注册资本	500 万元
注册地址	江西省南昌市青山湖区青山湖大道民营科技园内民安路 169 号园区内 1 号楼 C2 室
法定代表人	王曙光
股东情况	王曙光持股 60.00%、李星持股 40.00%
实际控制人	王曙光、李星
营业范围/主营业务	计算机软硬件研发；计算机系统集成；建筑智能化工程；安防工程；弱电工程；机电产品、电子产品的安装、维修；国内贸易。（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）。
合作时间	2017 年
合作背景	在江西地区有一定的客户优势，在经过申请后，批准其成为经销商，并逐年对其考核。

6、厦门桃琴智能科技有限公司

公司名称	厦门桃琴智能科技有限公司
设立日期	2017 年 4 月 6 日
注册资本	300 万元
注册地址	厦门市集美区理工南路兑山里 7 号 102 室
法定代表人	赖桃荣
股东情况	赖桃荣持股 100%
实际控制人	赖桃荣
营业范围/主营业务	其他未列明专业技术服务业（不含需经许可审批的事项）；其他未列明科技推广和应用服务业；计算机、软件及辅助设备批发；其他机械设备及电

	子产品批发；计算机、软件及辅助设备零售；其他电子产品零售；集成电路设计；其他未列明建筑安装业；其他未列明信息技术服务业（不含需经许可审批的项目）。
合作时间	2017 年
合作背景	在福建地区有一定的客户优势，在经过申请后，批准其成为经销商，并逐年对其考核。

7、河南东卓智能科技有限公司

公司名称	河南东卓智能科技有限公司
设立日期	2018-01-04
注册资本	500 万元
注册地址	郑州市郑东新区白沙镇康庄村庞大不锈钢物流园 C1 区 32 号
法定代表人	胡根华
股东情况	胡根华持股 100%
实际控制人	胡根华
营业范围/主营业务	停车场系统技术开发、技术咨询；计算机系统集成、维修及技术咨询；计算机软件、硬件的技术开发、技术咨询、技术服务；销售：智能机器人、停车场系统设备、安防设备、智能停车场识别设备、五金机电、通信设备、智能充电桩设备、电子产品、计算机辅助设备、办公用品。（涉及许可经营项目，应取得相关部门许可后方可经营）。
合作时间	2018 年
合作背景	在河南地区有一定的客户优势，在经过申请后，批准其成为经销商，并逐年对其考核。

8、广西百耐尔智能科技有限公司

公司名称	广西百耐尔智能科技有限公司
设立日期	2017-08-10
注册资本	500 万元
注册地址	南宁市西乡塘区科园大道 49 号金宇新城 A 栋 1 层 18 号商铺
法定代表人	刘晓健
股东情况	刘晓健持股 100%
实际控制人	刘晓健
营业范围/主营业务	智能科技、智能门禁系统的技术开发、技术服务、技术转让；销售：道闸、车牌识别系统、蓝牙系统、停车场系统、门禁系统、监控系统、伸缩门、智能平移门、平开门、升降地柱、路障机、交通设施、岗亭、不锈钢制品、围栏、旗杆、水性涂料（除危险化学品）、钢结构；设计、制作、代理、发布国内各类广告。（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。）
合作时间	2017 年
合作背景	在广西地区有一定的客户优势，在经过申请后，批准其成为经销商，并逐年对其考核。

（四）交易具有商业实质及销售价格的公允性

经核查，报告期内发行人与相关经销商的交易具有真实业务背景，具有商业实质。

发行人对经销商实行统一的定价政策，对经销商的销售价格依据为发行人制定的标准价，符合发行人内部制定的《经销商管理制度》要求。经核查，发行人对上述经销商销售价格与直销价格不存在重大差异，销售价格公允，不存在利益输送的情形。

（五）相关经销商是否与发行人关联方之间存在关联关系

经核查，相关经销商与发行人及其控股股东、实际控制人、5%以上的股东、董监高及上述人员的近亲属之间不存在任何关联关系。

（六）相关经销商是否存在资金往来或其他利益安排，是否存在为发行人承担成本费用的情形

结合对发行人报告期内银行流水以及上述经销商的银行流水，除与发行人正常业务往来外，不存在其他资金往来或其他利益安排，不存在为发行人承担成本费用的情形。

上述内容已经在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“一、产品特点、客户结构、业务模式、行业竞争程度、外部市场环境等因素及其变化趋势对公司未来盈利（经营）能力或财务状况可能产生的具体影响或风险”之“（二）客户结构”中补充披露。

四、结合海康威视、大华股份在行业中的地位、业务发展及终端销售情况、合作的历史、获取交易的渠道、定价策略等，补充披露报告期内对两家公司销售收入迅速增长的原因及合理性，以及海康威视、大华股份被相关国家采取出口管制措施后，发行人对两家公司的销售情况，包括存量订单的执行进展、新增订单的数量金额以及同期对比情况等，分析并披露销售规模能否保持稳定性和可持续性，是否对发行人境外销售业务产生重大影响。

（一）海康威视、大华股份在行业中的地位、业务发展及终端销售情况

海康威视和大华股份是全球安防行业的龙头企业，多年位列a&s“全球安防

50强”第一、第二名，同时也是中国安防最具影响力十大品牌。

海康威视是以视频为核心的智能物联网解决方案和大数据服务提供商，业务聚焦于综合安防、大数据服务和智慧业务。《杭州海康威视数字技术股份有限公司2020年半年度报告》显示，报告期内，海康威视实现营业收入242.71亿元，比上年同期增长1.45%；实现归属于上市公司股东的净利润 46.24亿元，比上年同期增长9.66%。海康威视在中国内地拥有32家省级业务中心，在港澳台地区及海外国家/地区有59个分支机构。终端用户包括公共服务领域用户、企事业用户和中小企业用户等。其产品和解决方案应用在150多个国家和地区，在G20杭州峰会、北京奥运会、上海世博会、APEC会议、英国伦敦邸园、德国科隆东亚艺术博物馆、北京大兴机场、港珠澳大桥等重大项目中发挥了重要作用。

大华股份是全球领先的以视频为核心的智慧物联解决方案提供商和运营服务商，以技术创新为基础，提供端到端的视频监控解决方案、系统及服务。《浙江大华技术股份有限公司2020年半年度报告》显示，报告期内，大华股份实现营业收入 98.38亿元，同比下降8.96%，实现归属于上市公司股东的净利润13.69亿元，同比增长 10.50%。大华股份的营销和服务网络覆盖全球，在国内32个省市设立200多个办事处，在亚太、北美、欧洲、非洲等地建立53个境外分支机构，终端用户包括政府、企业、个人消费者等。

（二）发行人与海康威视、大华股份合作的历史、获取交易的渠道及定价策略

发行人作为海康威视与大华股份的供应商，为客户提供了各种出入口控制与管理设备，并凭借优质的产品质量和服务，与客户建立了长期稳定的合作关系。

2013年，发行人通过市场开拓，同海康威视建立合作关系。发行人先以定制道闸系列产品为切入点，后逐步扩大合作规模及合作品类，为海康威视生产定制道闸、升降地柱等产品。

2014年，发行人凭借发展海康威视的成功经验，同大华股份达成合作。

发行人与海康威视与大华股份的产品销售定价策略主要基于发行人的成本及合理利润空间、并结合市场相关竞品的定价情况，经双方协商一致确定。

（三）发行人对两家公司销售收入迅速增长的原因及合理性分析

报告期内，发行人对海康威视销售收入的构成如下表所示：

单位：万元

分类	产品名称	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		销售收入	占比（%）	销售收入	占比（%）	销售收入	占比（%）	销售收入	占比（%）
道闸	二代道闸	-	-	3.69	0.06	105.74	2.80	496.01	18.31
	新二代道闸	133.15	4.34	296.08	4.70	-	-	-	-
	三代道闸	1,061.96	34.64	2,634.82	41.84	2,124.12	56.17	1,669.13	61.60
	广告道闸	323.71	10.56	362.76	5.76	1.00	0.03	119.88	4.42
升降地柱	升降地柱	779.76	25.44	1,674.69	26.59	888.06	23.48	-	-
通道门	广告门	159.63	5.21	191.19	3.04	5.27	0.14	-	-
其他	其他	607.14	19.81	1,134.45	18.01	657.30	17.38	424.65	15.67
合计		3,065.35	100.00	6,297.68	100.00	3,781.49	100.00	2,709.67	100.00

报告期内，发行人对大华股份销售收入的构成如下表所示：

单位：万元

分类	产品名称	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		销售收入	占比（%）	销售收入	占比（%）	销售收入	占比（%）	销售收入	占比（%）
道闸	二代道闸	-	-	-	-	0.77	0.05	41.40	3.64
	新二代道闸	356.08	41.12	367.78	15.43	-	-	-	-
	三代道闸	145.63	16.82	1,131.76	47.48	1,160.37	70.82	836.90	73.63
	广告道闸	83.30	9.62	113.95	4.78	78.82	4.81	41.26	3.63
升降地柱	升降地柱	128.54	14.84	320.65	13.45	41.98	2.56	-	-
其他	其他	152.36	17.60	449.33	18.86	356.63	21.76	217.31	19.10
合计		865.91	100.00	2,383.47	100.00	1,638.57	100.00	1,136.87	100.00

报告期内，发行人对海康威视、大华股份销售收入持续增长，主要系由于三代道闸、升降地柱、新二代道闸以及广告道闸产品的销售量持续增加所致。

随着国民经济和城镇化进程的不断发展，社会汽车保有量持续增长，市场对道闸、智能停车场管理设备等产品的需求也在不断提高。海康威视、大华股份作为行业内龙头企业，其采购量和销售量均位于行业领先地位。近年来，海康威视与大华股份深耕于智慧停车服务，提供面向城市停车的行业解决方案。与此同时，发行人以市场需求为导向，不断对产品进行技术创新和技术改良，推出具备市场竞争力的新产品。

2017年，海康威视、大华股份对发行人的采购以二代道闸和三代道闸为主。2018年，海康威视、大华股份开始从发行人处采购升降地柱。升降地柱是为敏感区域防止非许可车辆强行闯入而专门设计研发的，具有很高的实用性、可靠性及安全性。在“平安城市”建设的推动下，市场对升降地柱的需求不断上升，客户对此款产品的采购金额也逐年增加。2019年后，发行人生产的新二代道闸完全承接了之前二代道闸的业务，海康威视、大华股份采购金额大幅上升。与此同时，由于广告道闸、广告门等产品在广告投放方面具有视觉冲击强、投放频次高、覆盖面广等方面的特性，市场反应良好，客户加大了对此类产品的采购力度。综上所述，发行人对上述两家公司销售收入迅速增长的原因，为市场需求提升，双方不断深化、扩大合作规模所致，具有合理性。

（四）海康威视、大华股份被相关国家采取出口管制措施后，发行人对两家公司的销售情况，包括存量订单的执行进展、新增订单的数量金额以及同期对比情况等，分析并披露销售规模能否保持稳定性和可持续性，是否对发行人境外销售业务产生重大影响

2019年，海康威视与大华股份被美国商务部列入实体清单。作为发行人的主要客户，海康威视、大华股份从发行人处采购的道闸、升降地柱、广告门等产品主要用于国内市场销售及使用，出口比例低于1%。报告期内，公司对海康威视、大华股份的销售收入实现稳步增长。

截至2020年6月，发行人对海康威视、大华股份的销售情况，包括存量订单的执行进展、新增订单的数量金额以及同期对比情况如下所示：

单位：万元

客户名称	2020 年 1-6 月		2019 年 1-6 月	
	订单金额（含税）	销售收入	订单金额（含税）	销售收入

杭州海康威视科技有限公司	4,608.43	3,065.35	2,385.95	1,561.57
浙江大华技术股份有限公司	1,726.16	865.91	1,245.49	741.04

《杭州海康威视数字技术股份有限公司2019年年度报告》显示，报告期内，海康威视境外营业收入为162.39亿元，与上年同期相比增长14.43%，占营业收入比重为28.16%。海康威视境内营业收入为414.20亿元，与上年同期相比增长16.20%，占营业收入比重为71.84%。对比2018年年报和2019年年报分析，营业收入增速有所放缓。

《杭州海康威视数字技术股份有限公司2020年半年度报告》显示，报告期内，海康威视境外营业收入为74.42亿元，与上年同期相比增长8.63%，占营业收入比重为31.07%。海康威视境内营业收入为167.29亿元，与上年同期相比下降1.48%，占营业收入比重为68.93%。对比2019年半年报和2020年半年报分析，营业收入增速有所下降。

《浙江大华技术股份有限公司2019年年度报告》显示，报告期内，大华股份境外营业收入为96.76万元，与上年同期相比增长12.80%，占营业收入比重为37.00%。大华股份境内营业收入为164.74亿元，与上年同期相比增长9.19%，占营业收入比重为63.00%。对比2018年年报和2019年年报分析，营业收入增速有所放缓。

《浙江大华技术股份有限公司2020年半年度报告》显示，报告期内，大华股份境外营业收入为40.49亿元，与上年同期相比增长8.87%，占营业收入比重为41.15%。大华股份境内营业收入为57.90亿元，与上年同期相比下降18.31%，占营业收入比重为58.85%。对比2019年半年报和2020年半年报分析，营业收入增速有所下降。

综上所述，发行人对海康威视、大华股份的订单数量及销售收入稳定增长，并签订了长期框架协议，建立了长期稳定的合作关系，且销售的产品绝大多数并未涉及境外出口，其销售规模具有稳定性和可持续性。发行人目前对海康威视、大华股份的销售规模占其业务规模比例较小，仍然有较大的提升空间，双方进一步合作的前景广阔。

因此，中美贸易摩擦风险对发行人与海康威视、大华股份的合作并无显著

影响，不存在销售收入近一步下滑的风险，不存在对发行人境外销售业务产生重大影响。未来，为预防订单下滑的风险，发行人也将持续跟进市场和客户需求，加强研发精准投入，增强创新能力和核心技术实力，提升产品质量，推进公司业务持续稳健发展。

上述内容已经在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“一、产品特点、客户结构、业务模式、行业竞争程度、外部市场环境等因素及其变化趋势对公司未来盈利（经营）能力或财务状况可能产生的具体影响或风险”之“（二）客户结构”中补充披露。

五、中介机构核查意见

（一）核查程序

针对上述问题，保荐机构及申报会计师履行了以下核查程序：

1、登陆国家企业信用信息公示系统等公开信息网站查询报告期新增前五大客户的成立时间、注册资本、股权结构、业务范围等；对报告期新增前五大客户进行了走访，了解报告期新增前五大客户与发行人业务开展原因、业务合作稳定性等情况；对报告期新增前五客户进行函证，确认报告期内发行人与其业务规模、往来款余额等信息；

2、登陆国家企业信用信息公示系统等公开信息网站查询报告期各期直销、经销模式下前五大客户成立时间、注册资本、股权结构、业务范围等；对报告期各期直销、经销模式下前五大客户进行走访或访谈，了解直销、经销模式下前五大客户与发行人业务合作情况；对报告期各期直销、经销模式下前五大客户进行函证，确认报告期内发行人与其业务规模、往来款余额等信息；

3、查询发行人工资发放记录、员工社保记录，了解部分曾在发行人处任职的经销商人员在发行人处就职情况；访谈发行人管理人员，了解部分曾在发行人处任职的经销商人员，其任职时的工作职责等信息；对部分曾在发行人处任职的经销商人员所在经销商进行走访，了解经销商人员在经销商的就职时间、工作职责等信息；

4、登陆国家企业信用信息公示系统等公开信息网站查询部分曾在发行人处任职的经销商人员，其就职的经销商的工商信息、股权结构等情况；对上述经

销商进行函证，确认报告期内发行人与其业务规模、往来款余额等信息；核对发行人对上述经销商的销售毛利率；获取发行人报告期内银行流水以及上述经销商的银行流水，核查上述经销商与发行人及其控股股东、实际控制人、5%以上的股东、董监高及近亲属之间资金往来情况；

5、对发行人销售部门负责人进行访谈，了解发行人与海康威视、大华股份的合作历史、获取交易的渠道、定价策略、订单执行情况、销售给上述两家公司的产品是否涉及境外出口等；

6、查阅发行人与海康威视、大华股份截至2020年6月的订单情况、销售收入明细表、框架协议等，与同期进行对比，分析销售收入迅速增长的合理性；

7、通过走访、查询海康威视、大华股份官方网站、年度报告等，了解上述两家公司在行业中的地位、业务发展及终端销售情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、发行人与报告期内新增前五大客户保持长期业务合作联系，发行人与报告期内新增前五大客户订单的连续性和持续性不存在重大风险；

2、发行人报告期前五大直销客户及经销商客户与发行人合作基础较好，客户变化与销售变化原因合理，不存在重大异常情况；

3、报告期内，发行人与部分曾在发行人处任职的经销商人员所在经销商的交易具有真实业务背景，具有商业实质；发行人对上述经销商销售价格公允，不存在利益输送的情形；上述经销商与发行人及其控股股东、实际控制人、5%以上的股东、董监高及上述人员的近亲属之间不存在任何关联关系；上述经销商与发行人除正常业务往来外，不存在其他资金往来或其他利益安排，不存在为发行人承担成本费用的情形；

4、报告期内，发行人对海康威视、大华股份的销售收入迅速增长具有合理性，销售规模具有稳定性和可持续性。因发行人销售给海康威视、大华股份的产品绝大多数并未涉及境外出口，因此，中美贸易摩擦风险对发行人与海康威视、大华股份的合作并无显著影响，不存在销售收入近一步下滑的风险，不存

在对发行人境外销售业务产生重大影响的情形。

问题十九及回复

十九、关于毛利率

招股说明书披露：

（1）报告期内发行人主营业务毛利分别为 10,899.43 万元、9,548.05 万元和 10,901.13 万元，主营业务毛利率分别为 27.25%、22.51%和 23.20%，境外销售毛利率远高于境内销售毛利率，经销模式毛利率整体不低于直销模式毛利率；2018 年、2019 年，其他业务毛利率分别为 93.04%、94.45%。

（2）报告期内发行人直销模式境外销售毛利率有所上升，主要系美元汇率变动及产品结构变动所致。

（3）报告期内，发行人对经销商实行实物销售返利制度。发行人报告期内对经销商的实际销售返利率分别为 2.70%、2.50%、2.88%。剔除实际销售返利率后，发行人对经销商毛利率基本低于直销模式境内销售。

（4）报告期内，发行人的毛利率显著低于同行业公司，主要是由于业务模式差异造成的。同行业公司是以承接终端工程项目的形式带动相关硬件产品的销售，而发行人主要以直销和经销模式实现产品的销售，主要客户包括系统集成商及经销商等。

（5）2019 年经销模式毛利率高于直销模式境内销售，主要系由于道闸产品结构变动毛利率差异所致，2019 年发行人针对毛利率较低的新二代道闸对经销商进行了相应的提价并且限量供应、调整二代及三代道闸产品销售的结构以及推出 2019 年新款道闸取代毛利率低的道闸。而发行人对海康威视、大华股份等直销客户道闸产品销售价格没变动。

请发行人：

（1）结合道闸的单价、单位成本、供需结构的变化、行业竞争态势、产品核心技术水平及竞争优劣势等情况，补充披露道闸毛利率不断下降的原因，分析披露道闸毛利率是否存在进一步下滑趋势，请发行人就毛利率下降及业绩下

滑风险进行有针对性的风险提示；

（2）结合 2019 年推出的车牌识别管理设备新款产品的市场定位、定价策略、目标客户群体、销售情况等，披露车牌识别管理设备 2019 年毛利率下降的原因及合理性；

（3）补充披露开门机产品结构变动的具体情况，包括但不限于产品类别、用途、目标客户、单价、毛利率、销售数量等，开门机 2018 年毛利率下降而 2019 年毛利率提高的原因及合理性；

（4）补充披露报告期内同行业可比公司相同或相似产品毛利率的变化情况，对比分析并披露与发行人各主要销售产品是否存在重大差异，并请充分提示毛利率波动的风险；

（5）结合境外销售产品结构、市场环境、核心竞争力、单位价格及成本等，补充披露境外销售毛利率较高的合理性和商业逻辑，并结合汇率和产品结构变动具体情况，量化分析并披露报告期内外销毛利率不断增加的原因及合理性；

（6）补充披露不同类别产品的单位成本明细项目情况，结合单位销售价格、单位成本结构、原材料市场价格走势、生产经营要素的变化，分析并披露报告期内各主要产品毛利率波动的原因；

（7）补充披露发行人不采用承接终端工程项目的形式带动相关硬件产品的销售业务模式的原因，同行业公司承接终端工程项目所需具备的资质或认证及其需满足的条件，发行人是否满足相关条件，结合上述情况，分析并披露发行人在产业链的地位、与同行业公司在产品核心技术、获取客户等方面的差异及竞争优劣势对比情况，以及同行业可比公司的选择标准、选取理由及合理性；

（8）补充披露经销商的采购价格、终端销售价格、销售数量和存货积压情况，结合发行人目前的直销、经销毛利率和销售返利情况，披露剔除实际销售返利率后发行人经销商毛利率的计算过程，分析预留经销商的利润空间的商业合理性，2019 年发行人针对毛利率较低的新二代道闸对经销商提价情况，发行人对经销商销售价格与对直销客户销售价格的对比情况，提价后新二代道闸销售数量及其与 2018 年同比的变动比例，相关经销商对最终客户的销售实现情况，销售价格是否相应提升；

（9）补充披露其他业务毛利率高达 93%以上的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、结合道闸的单价、单位成本、供需结构的变化、行业竞争态势、产品核心技术水平及竞争优劣势等情况，补充披露道闸毛利率不断下降的原因，分析披露道闸毛利率是否存在进一步下滑趋势，请发行人就毛利率下降及业绩下滑风险进行有针对性的风险提示

（一）道闸行业竞争态势

中国已经成为全球最大的道闸生产制造中心及最大的销售市场，道闸行业前景发展可观。道闸行业经过多年的发展，主流企业不断发展成熟，今后竞争的热点将逐步转向产品创新及性能、质量、品牌、服务的全方位竞争。随着竞争逐步加剧、行业进一步规范、技术不断革新，各种资源进一步向规模企业靠拢，部分不能提供差异化产品及解决方案、无快速更新技术能力、无品牌优势、无服务网络的区域小型企业将率先被淘汰。在移动互联网、云计算、物联网等新技术的推动下，传统商业模式在不断转型升级。行业产品走向智能化、系统化、平台化，向着手机车位预定、诱导，快速通行、无人值守、反向寻车、自助缴费的方向发展。行业内企业有深圳市捷顺科技实业股份有限公司、深圳市红门科技股份有限公司、深圳市富士智能系统有限公司、厦门科拓通讯技术股份有限公司等。

（二）产品核心技术水平及竞争优劣势等情况

1、规模与成本优势

公司是国内出入口控制与管理设备大型生产企业，年产道闸产品超过17万台。

公司积极引进国内外先进生产设备，是国内较早采用“道闸自动化装配流水线”、“钣金柔性生产线”及“机器人焊接工作站”的行业企业，在生产效率上具有明显的优势。

2、产品质量优势

产品质量是客户在选择产品时的第一考虑因素，出入口控制与管理产品的质量体现为产品的稳定性和可靠性。由于出入口控制与管理产品通常安装于人流车流密集的环境下，产品出现质量问题，会造成人流车流管理的混乱，这对某些场所如大型展览场馆、体育场馆、大型停车场等所产生的影响较大；同时，如产品质量出现问题，还会给客户造成极大的经济损失。鉴于此，客户在选择产品时，一般都会把产品质量放在首位，而不是仅仅考虑价格因素。

公司产品质量在行业内具有领先优势，公司通过ISO9001：2015质量体系认证，公司拥有行业内先进的检测设备，产品经过耐久度测试、高低温测试、老化测试、限位测试、过载测试、振动测试等，充分保证产品质量的稳定性和可靠性。

3、研发产品技术优势

公司在人员、资金、制度方面保证“产品研发”在企业经营的核心地位，公司取得200多项国家专利，先后获得“国家高新技术企业”、“南昌市专利示范企业”等荣誉，并多次参与内行业技术标准的起草。

（三）道闸毛利率不断下降的原因，分析披露道闸毛利率是否存在进一步下滑趋势

报告期内，发行人道闸类产品各期整体毛利率情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
道闸	26.18%	19.38%	19.69%	25.00%

报告期内发行人销售的道闸毛利率在2018年度和2019年度呈下滑趋势，但在2020年1-6月毛利率回升。

报告期内发行人道闸主要细分产品包括三代道闸、二代道闸、广告道闸以及新二代道闸，上述四款道闸销售收入合计占道闸的比例超过 60%，是道闸的主要产品。

上述四款道闸产品主要特点及定位如下：

产品	产品特点	产品用途	市场定位	市场销售情况
三代道闸	采用齿轮减速电机、蜗轮蜗杆传动和编码器限位。限位精准，	用于商业综合体、住宅小区、停车场、企事业单位、工厂等场	产品主要面向中高端市场	产品市场认可度高，产品成熟、质量稳定、销售

	运行平稳	所的车辆出入口管理		情况良好
二代道闸	采用蜗轮减速电机、二级齿轮传动和双重限位。产品安装使用、维护简单	用于商业综合体、住宅小区、停车场、企事业单位、工厂等场所的车辆出入口管理	产品主要面向中端市场	产品市场认可度高，产品成熟、质量稳定、销售情况良好
广告道闸	采用齿轮减速电机、蜗轮传动和编码器限位。起力扭矩大、承载能力强、运行平稳	用于商业综合体、停车场、住宅小区等场所的车辆出入口管理	产品主要面向传媒公司、广告商等有传媒广告需求的用户	产品销售增速较快，市场认可度较高
新二代道闸	在二代道闸基础上改进机芯采用光电限位，一级齿轮传动。产品结构简洁大方，性价比高	用于车流较小场所的车辆出入口管理	面对大众用户	产品销售稳步增长，市场反馈良好

上述四款道闸产品具体情况如下：

项目	销售单价（元/台）				单位成本（元/台）			
	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
三代道闸	1,501.60	1,494.84	1,418.69	1,598.30	1,211.69	1,278.78	1,239.96	1,319.62
二代道闸	1,544.71	1,520.29	1,500.16	1,868.41	1,103.68	1,145.53	1,133.10	1,387.96
广告道闸	2,302.70	2,341.34	2,580.44	2,704.77	1,740.31	1,871.42	2,133.98	2,339.18
新二代道闸	1,165.02	1,058.19	971.36	1,262.46	914.20	973.11	944.36	807.31
项目	销售占比				毛利率			
	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
三代道闸	15.97%	20.91%	33.18%	27.42%	19.31%	14.45%	12.60%	17.44%
二代道闸	15.96%	18.73%	19.12%	32.94%	28.55%	24.65%	24.47%	25.71%
广告道闸	17.59%	15.19%	11.97%	12.26%	24.42%	20.07%	17.30%	13.52%
新二代道闸	10.69%	12.30%	6.91%	0.03%	21.53%	8.04%	2.78%	36.05%

1、道闸产品2018年毛利率下降的原因

报告期内，发行人以道闸为核心产品，持续跟进市场和客户需求研制新款道闸产品，道闸的毛利率分别为25.00%、19.69%、19.38%和26.18%，是发行人主要销售的品类。发行人道闸类产品毛利率下降主要集中在2018年，主要是因为道闸产品结构变动及受市场价格波动影响，主要产品销售价格有所下降所致。

（1）2018年毛利率较低的三代道闸销售占比提高，占道闸类产品的比例由27.42%上升到33.18%；2018年三代道闸毛利率有所下降，主要系由于受市场小

厂商低端产品的价格战影响，2018年发行人三代道闸的销售价格有所下降。

（2）同时，2018年毛利率较高的二代道闸销售占比下降较多，由32.94%下降至19.12%；

（3）2018年由于受市场小厂商低端产品的价格战影响，发行人对新二代道闸进行降价，毛利率下降较多。

2、道闸产品 2020 年 1-6 月毛利率上升的原因

2020 年 1-6 月，主要道闸产品毛利率均有不同程度上升，主要系由于发行人推行降本增效措施，同时主要原材料市场价格有所下降所致。

（1）三代道闸

2020 年上半年三代道闸原材料采购价格有所下降，导致生产成本有所下降；

（2）二代道闸

箱体外形工艺改良以及机芯迭代导致生产成本下降，同时原材料采购价格有所下降；

（3）2019 年度及 2020 年 1-6 月广告道闸毛利率上升的原因

1）自 2019 上半年起，箱体由外购改成自产，同时发行人对箱体外形进行了改良；2）自 2019 下半年起，广告道闸机芯迭代；3）广告杆部件结构及包装持续优化；4）原材料采购价格有所下降。

（4）新二代道闸变动原因

1）2017 年末新推出新二代道闸，销量较少，销售占比较低；2）2019 年 3 月起发行人针对毛利率较低的新二代道闸进行了提价；3）2020 年发行人改进了非定制产品内部机芯组件设计以及箱体设计，进而降低了产品成本，提高了产品毛利率。

新二代道闸对直销及经销客户的销售情况如下：

单位：元/台、元、台

项目	2020 年 1-6 月			2019 年度			2018 年度		
	销售	单位成	销售	销售	单位	销售	销售	单位	销售

	单价	本	数量	单价	成本	数量	单价	成本	数量
经销客户	1,075.19	847.08	4,655	1,051.75	983.36	11,214	962.82	983.40	6,556
直销客户	1,219.31	954.76	7,702	1,060.94	970.16	26,438	975.37	926.07	13,970

2019 年发行人针对毛利率较低的新二代道闸对经销商进行了相应的提价，2020 年发行人改进了内部机芯组件设计以及箱体设计，进而降低了产品成本，提高了产品毛利率。

2020 年 1-6 月同比 2019 年新二代道闸对经销客户单位成本降幅高于直销客户单位成本的降幅，主要系发行人对直销客户销售的新二代道闸不同型号的结构占比有所变动。2020 年 1-6 月直销客户采购的新二代道闸中，特殊杆道闸及携带变频器的新二代道闸销售占比上升较多，且单位成本较高；其他型号产品则由于发行人优化产品设计及主要原材料价格有所下降，单位成本同比有所下降；从而整体上，发行人对直销客户销售的新二代道闸单位成本基本保持稳定。

而发行人对经销客户销售的新二代道闸中，携带变频器的新款型号销售占比非常小，其他型号产品则由于发行人优化产品设计及主要原材料价格有所下降，单位成本同比有所下降，从而发行人对经销客户销售的新二代道闸单位成本有所下降。综上所述，报告期内发行人道闸产品毛利率变动具有合理性。2020 年 1-6 月，发行人通过降本增效措施，道闸产品毛利率有所提升，不存在进一步下滑趋势，发行人毛利率不存在下滑导致的业绩下滑风险。

上述内容已经在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、经营成果分析”之“（三）毛利及毛利率分析”中补充披露。

二、结合 2019 年推出的车牌识别管理设备新款产品的市场定位、定价策略、目标客户群体、销售情况等，披露车牌识别管理设备 2019 年毛利率下降的原因及合理性

报告期内，车牌识别管理设备毛利率分别为 21.34%、27.42%、24.26%以及 34.88%。2019 年车牌识别管理设备毛利率有所下降。

（一）2019 年推出的新款产品的市场定位、定价策略、目标客户群体

2019 年推出 IST-11 系列等新款车牌识别管理设备，占 2019 年度销售总额

的 17.04%；2019 年 11 月推出的新款车牌识别管理设备小精灵，占 2019 年度销售总额的 15.49%。

2019 年推出的新款产品是为扩大市场份额，进一步加大产品的竞争力推出。新款产品定价策略较车牌识别一体机略低，主要针对客户群体包括道闸批发商及系统集成商、配套道闸销售的工程商，具有较大的竞争力。

（二）车牌识别管理设备销售情况

2019 年车牌识别管理设备销售情况如下：

项目	销售额（万元）	占销售总额	成本（万元）	2019 年毛利率	单位售价（元/台）	单位成本（元/台）
IST-11 系列	295.08	17.04%	213.95	27.49%	899.49	652.19
小精灵系列	268.25	15.49%	181.35	32.40%	1,318.17	891.15
其他产品	1,168.34	67.47%	916.22	21.58%	1,455.42	1,141.35
合计	1,731.67	100%	1,311.52	24.26%	1,297.81	982.93

其他原有车牌识别管理设备 2018 年和 2019 年销售情况如下：

年度	销售额（万元）	成本（万元）	毛利率	单位售价（元/台）	单位成本（元/台）
2019 年度	1,168.34	916.22	21.58%	1,455.42	1,141.35
2018 年度	1,255.32	911.07	27.42%	1,435.80	1,042.06

2019 年度其他原有车牌识别管理设备的单位成本和单位售价均有上升，且单位成本增幅大于单位售价增幅，系由于产品结构变化，成本及售价较高的产品销售比重上升而整体产品降价所致。

（三）车牌识别管理设备 2019 年毛利率下降的原因及合理性

2019 年车牌识别管理设备毛利率下降主要系发行人为扩大市场份额，采取价格竞争策略，推出定价较低的 IST-11 系列以及小精灵系列新产品，同时其他原有车牌识别管理设备降价所致。

车牌识别管理设备 2019 年毛利率有所下降具有合理性。

上述内容已经在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、经营成果分析”之“（三）毛利及毛利率分析”中补充披露。

三、补充披露开门机产品结构变动的具体情况，包括但不限于产品类别、用途、目标客户、单价、毛利率、销售数量等，开门机 2018 年毛利率下降而 2019 年毛利率提高的原因及合理性；

开门机类产品各期整体毛利率为：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
开门机	27.29%	28.85%	24.75%	30.77%

（一）开门机主要产品信息

项目	销售单价（元/台）				单位成本（元/台）			
	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
工业门机	917.82	800.75	805.72	753.68	637.08	609.72	626.74	555.25
伸缩门机	266.14	266.55	264.61	287.04	188.14	188.95	201.03	194.27
平移门机	503.02	520.83	529.33	524.28	335.24	343.87	370.40	348.35
项目	毛利率				销售数量（台）			
	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
工业门机	30.59%	23.86%	22.21%	26.33%	4310	12181	18946	34061
伸缩门机	29.31%	29.11%	24.03%	32.32%	26946	69287	77436	70155
平移门机	33.35%	33.98%	30.03%	33.56%	15871	36180	35164	22656

（二）开门机主要产品销售占比

项目	销售占比			
	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
工业门机	15.98%	15.84%	21.34%	29.31%
伸缩门机	28.97%	30.00%	28.64%	22.99%
平移门机	32.25%	30.61%	26.02%	13.56%

（三）开门机用途和目标客户

工业门机：目标客户为工业提升门厂、集成商。

伸缩门机：目标客户主要为伸缩门生产厂家。

平移门机：目标客户主要为平移门生产厂家。

报告期内，开门机的毛利率分别为30.77%、24.75%、28.85%及27.29%。开

门机属于比较成熟的产品。2018年开门机毛利率同比下降，主要系由于市场竞争强烈，开门机销售价格有所降低；2019年开门机毛利率同比上升，系发行人对开门机成本进行控制管理，降本措施主要通过电机组件工艺改进所致；同时销售的产品结构变动，发行人销售的平移门机成为开门机第一大类产品，该类产品整体毛利率较高。

综上所述，开门机的毛利率变动合理。

上述内容已经在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、经营成果分析”之“（三）毛利及毛利率分析”中补充披露。

四、补充披露报告期内同行业可比公司相同或相似产品毛利率的变化情况，对比分析并披露与发行人各主要销售产品是否存在重大差异，并请充分提示毛利率波动的风险

经核查，同行业可比公司未披露与发行人相同或相似产品的相关财务数据。

上述内容已经在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、经营成果分析”之“（三）毛利及毛利率分析”中补充披露。

已在招股说明书之“第四节 风险因素”之“五、财务风险”之“（四）主营业务毛利率波动风险”补充披露如下：

“（四）主营业务毛利率波动风险

报告期内，公司主营业务毛利率分别为 27.25%、22.51%、23.20%和28.29%，存在一定的波动。其中，2018 年公司主营业务毛利率有所下降，主要系公司产品结构变化。2020 年 1-6 月，公司主营业务毛利率有所上升，主要系由于公司持续优化产品结构及优化生产工艺流程取得一定成效，同时主要原材料价格有所下降所致。如果未来公司不能持续保持核心竞争力，不断提高产品附加值，公司未来主营业务毛利率可能存在一定波动，从而对未来经营业绩造成一定影响。”

五、结合境外销售产品结构、市场环境、核心竞争力、单位价格及成本等，补充披露境外销售毛利率较高的合理性和商业逻辑，并结合汇率和产品结构变动具体情况，量化分析并披露报告期内外销毛利率不断增加的原因及合理性

报告期内，发行人境外直销销售毛利率分别为31.50%、34.37%、35.51%和37.09%，高于境内直销毛利率。其中，外销主要产品为道闸及开门机。

（一）外销主要产品的销售单价、单位成本与毛利率

报告期内，外销主要产品为道闸及开门机，其销售占比情况如下：

项目	销售占比			
	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
道闸	50.80%	51.91%	49.33%	47.06%
开门机	37.03%	35.53%	39.23%	42.09%
销售占比合计	87.83%	87.44%	88.56%	89.15%

报告期内，道闸、开门机产品的境外直销和境内直销情况如下：

单位：元/台、元

品类	项目	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
道闸（境外直销）	销售单价	2,000.85	1,827.90	1,840.86	2,031.97
	单位成本	1,298.42	1,227.54	1,189.68	1,389.85
	毛利率	35.11%	32.84%	35.37%	31.60%
道闸（境内直销）	销售单价	1,975.02	1,745.37	1,610.26	1,981.26
	单位成本	1,479.39	1,484.55	1,324.06	1,492.96
	毛利率	25.09%	14.94%	17.77%	24.65%
开门机（境外直销）	销售单价	678.56	655.57	706.06	622.34
	单位成本	431.80	424.06	496.61	444.17
	毛利率	36.37%	35.31%	29.66%	28.63%
开门机（境内直销）	销售单价	415.24	411.79	388.33	633.84
	单位成本	321.45	303.17	303.53	433.31
	毛利率	22.59%	26.38%	21.84%	31.64%

报告期内，发行人境外直销收入毛利率分别为31.50%、34.37%、35.51%以及37.09%。

报告期内发行人对境外客户销售的主要产品为道闸类产品和开门机类产品。境外市场往往要求该类产品符合相关认证要求，如欧盟要求该地区销售的

道闸和开门机须取得CE认证，对于从事该行业的公司有一定的准入门槛，因此竞争程度低于境内市场。

保荐机构和申报会计师通过访谈主要境外客户，产品价格并非境外市场考虑的主要因素，而是更侧重于产品的品质以及提供解决方案的服务质量。该类产品的境外市场环境与境内市场环境存在差异，在境内市场环境同质化严重和竞争加剧的背景下，发行人在境外市场竞争优势较为明显，主要表现为产品质量优势和定制化优势，发行人境外销售的产品与当地市场同类产品价格相近或低于同类产品价格，并且发行人产品质量较好，后续维修较少；同时发行人会根据客户需求，为客户设计专用的包装、外形、无线遥控解码程序等。

由于境外销售产品大部分需要进行定制化，同时存在产品认证费用、境外各国市场竞争环境差异等原因，发行人报告期内境外直销产品整体销售价格高于境内销售价格。境外直销的道闸产品单位成本低于境内直销，主要系由于单位成本较高的广告道闸为境内直销道闸的第三大品类，而境外直销的广告道闸销售额极少，不超过历年道闸类产品销售额的1%。因而境外产品销售毛利率高于境内销售毛利率，符合商业逻辑。

（二）结合汇率和产品结构变动具体情况，量化分析并披露报告期内外销毛利率不断增加的原因及合理性

报告期内，发行人境外直销销售毛利率分别为 31.50%、34.37%、35.51%和37.09%，高于境内直销毛利率。其中，外销主要产品为道闸及开门机。

1、主要道闸类产品销售占比与毛利率

项目	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	销售占比	毛利率	销售占比	毛利率	销售占比	毛利率	销售占比	毛利率
三代道闸	13.44%	32.80%	12.38%	34.02%	10.09%	34.55%	27.99%	23.60%
二代道闸	61.21%	31.49%	63.08%	28.81%	67.04%	30.42%	54.53%	27.46%

报告期内，发行人境外直销道闸毛利率分别为31.60%、35.37%、32.84%和35.11%。境外直销道闸产品主要包括三代道闸及二代道闸。

报告期内，发行人2017年对境外销售的三代道闸比重较高而毛利率相对较低。2018年度发行人调整用于外销出口的道闸品类结构占比。发行人提高毛利

率相对较高的二代道闸销售占比，同时减少2017年度毛利率相对较低的三代道闸境外销售占比。发行人通过在报告期内对道闸类产品更新换代，优化产品结构，使得2018年对外销售的道闸类产品整体毛利率有所上升。

2、主要开门机类产品销售占比与毛利率：

项目	2020年1-6月		2019年		2018年		2017年	
	销售占比	毛利率	销售占比	毛利率	销售占比	毛利率	销售占比	毛利率
平移门机	52.08%	36.60%	52.78%	39.33%	39.27%	31.12%	20.55%	32.86%
工业门机	33.87%	34.00%	34.86%	30.02%	48.40%	27.69%	53.11%	25.75%

报告期内，发行人境外直销开门机毛利率分别为28.63%、29.66%、35.31%和36.37%。境外直销开门机主要包括平移门机及工业门机。

发行人用于外销出口的开门机类产品毛利率上升主要系对外销售的开门机产品结构占比发生变化，发行人对外销售的开门机类产品主要为工业门机和平移门机，自2017年至2020年6月境外客户向发行人逐年减少了工业门机的采购销售占比从53.11%降至34.00%。转而逐年增加平移门机的采购，销售占比从20.55%上升至52.08%，平移门机的整体毛利率高于工业门机的整体毛利率，综上导致发行人对境外客户销售的开门机毛利率整体上升。

上述内容已经在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、经营成果分析”之“（三）毛利及毛利率分析”中补充披露。

六、补充披露不同类别产品的单位成本明细项目情况，结合单位销售价格、单位成本结构、原材料市场价格走势、生产经营要素的变化，分析并披露报告期内各主要产品毛利率波动的原因

（一）道闸产品毛利率变动分析

报告期内，道闸产品单位销售价格、单位成本结构情况如下：

单位：万元

项目		2020年1-6月		变动影响	2019年度		变动影响	2018年度		变动影响	2017年度
		金额	变动		金额	变动		金额	变动		金额
道闸	毛利率	26.18%	6.81%	6.81%	19.38%	-0.31%	-0.31%	19.69%	-5.32%	-5.32%	25.00%
	单位价格（元/台）	1,984.01	5.37%	4.11%	1,882.95	9.25%	6.80%	1,723.52	-13.34%	-11.55%	1,988.89
	单位成本	1,464.51	-3.53%	2.70%	1,518.11	9.67%	-7.11%	1,384.24	-7.20%	6.23%	1,491.58

	（元/台）										
	其中：										
	直接材料	1,278.66	-5.27%	3.59%	1,349.86	8.64%	-5.70%	1,242.53	-6.53%	5.04%	1,329.40
	直接人工	85.42	11.00%	-0.43%	76.96	25.90%	-0.84%	61.13	-10.94%	0.44%	68.64
	制造费用	100.43	10.00%	-0.46%	91.30	13.30%	-0.57%	80.58	-13.87%	0.75%	93.55

注：单价的影响=（本期单价-上期单位成本）/本期单价-上期毛利率；
单位成本变动的影响=（上期单位成本-本期单位成本）/本期单价；
单位材料成本的影响=（上期单位直接材料-本期单位直接材料）/本期单价；
单位直接人工的影响=（上期单位直接人工-本期单位直接人工）/本期单价；
单位制造费用的影响=（上期单位制造费用-本期单位制造费用）/本期单价；
毛利率变动幅度=本期毛利率-上期毛利率=单价的影响+单位成本的影响，下同。

2018年度较2017年度道闸的毛利率下降5.32%，主要受单位价格下降影响。单位价格下降对毛利率影响为-11.55%，单位成本下降对毛利率影响为6.23%，其中单位直接材料影响最大，为5.04%。

单位价格下降13.34%和单位成本中直接材料下降6.53%，主要系道闸产品结构变动所致。三代道闸和新二代道闸的单位价格分别为1,418.69元和971.36元，单位成本分别为1,239.96元和944.36元。两类产品单位价格和单位成本低于道闸平均价格和平均成本，且销售额占比分别从27.42%上升至33.18%，0.03%上升至6.91%，使得单位价格和单位成本下降。单位价格下降比率高于单位成本下降比率，系三代道闸和新二代道闸的毛利率低于平均毛利，分别为12.60%和2.78%。

2019年度较2018年度道闸的毛利率下降0.31%，变动趋势稳定。产品迭代导致单位价格和单位成本金额变化。

2020年1-6月较2019年度道闸的毛利率上升6.81%，主要受单位价格上升影响。单位价格上升对毛利率影响为4.11%，单位成本下降对毛利率影响为2.70%，其中单位直接材料影响最大，为3.59%。

单位价格上升5.37%，主要系道闸产品结构变动所致。广告道闸的单位价格为2,302.70元，销售额占比从15.19%上升至17.59%，使得单位价格上升。

单位直接材料下降5.27%，主要受发行人推进降本措施和采购单价下降影响。降本措施主要通过部分组件由外购转为自制。同时，2020年上半年度除箱体外的各主要原材料平均采购价格同比下降3.76%到6.72%之间。箱体平均采购价格同比上升4.32%，但采用外购转自制的措施，箱体采购额占采购总额的比例

下降3.07%，单位直接材料价格呈下降趋势。

（二）开门机产品毛利率变动分析

报告期内，开门机产品单位销售价格、单位成本结构情况如下：

单位：万元

项目		2020年1-6月		变动影响	2019年度		变动影响	2018年度		变动影响	2017年度
开门机	毛利率	27.29%	-1.56%	-1.56%	28.85%	4.10%	4.10%	24.75%	-6.01%	-6.01%	30.77%
	平均价格（元/台）	505.61	-1.13%	-0.82%	511.41	1.46%	1.08%	504.06	-13.99%	-11.26%	586.02
	平均成本（元/台）	367.61	1.03%	-0.74%	363.85	-4.07%	3.02%	379.28	-6.52%	5.24%	405.71
	其中：										
	直接材料	339.58	0.03%	-0.02%	339.46	-4.00%	2.76%	353.60	-5.66%	4.21%	374.81
	直接人工	12.97	16.13%	-0.36%	11.17	-6.63%	0.16%	11.96	-9.68%	0.25%	13.25
	制造费用	15.06	13.93%	-0.36%	13.22	-3.63%	0.10%	13.72	-22.33%	0.78%	17.66

1、2018年度较2017年度开门机的毛利率下降6.01%，主要受单位价格下降影响。单位价格下降对毛利率影响为-11.26%，单位成本下降对毛利率影响为5.24%，其中单位直接材料影响最大，为4.21%。

2018年度单位价格下降13.99%和单位成本中直接材料下降5.66%，主要系开门机产品结构变动所致。平移门机的单位价格和单位成本分别为529.33元和370.40元，销售额占比从13.56%上升至26.02%，工业门机的单位价格和单位成本分别为805.72元和626.74元，销售额占比从29.31%下降至21.34%，使得单位价格和单位成本下降。单位价格下降比率高于单位成本下降比率，系开门机市场竞争激烈，工业门机和伸缩门机的毛利率分别下降4.12%和8.29%所致。

2、2019年度较2018年度开门机的毛利率上升4.10%，主要受单位成本下降影响。单位价格上升对毛利率影响为1.08%，单位成本下降对毛利率影响为3.02%，其中单位直接材料影响最大，为2.76%。

2019年度单位价格上升1.46%，主要系开门机产品结构变动所致。单位价格为520.83元的平移门机销售额占比从26.02%上升至30.61%，使得单位价格上升。

2019年度单位直接材料下降4.00%，主要受发行人推进降本措施影响。降本措施主要通过电机组件工艺改进所致。

3、2020年1-6月较2019年度开门机的毛利率下降1.56%，变动趋势稳定。

（三）升降地柱毛利率变动分析

报告期内，升降地柱单位销售价格、单位成本结构情况如下：

单位：万元

项目		2020年1-6月		变动影响	2019年度		变动影响	2018年度		变动影响	2017年度
		金额	变动		金额	变动		金额	变动		金额
升降地柱	毛利率	36.78%	1.54%	1.54%	35.24%	0.83%	0.83%	34.41%	-17.51%	-17.51%	51.92%
	平均价格（元/台）	4,442.06	-3.94%	-2.64%	4,624.02	-0.54%	-0.36%	4,649.03	-43.71%	-37.33%	8,259.40
	平均成本（元/台）	2,808.22	-6.20%	4.18%	2,993.89	-1.82%	1.20%	3,049.50	-23.20%	19.82%	3,970.89
	其中：										
	直接材料	2,353.67	-7.15%	4.08%	2,535.04	-3.96%	2.26%	2,639.63	-22.40%	16.39%	3,401.63
	直接人工	186.10	-1.29%	0.05%	188.53	28.84%	-0.91%	146.33	-38.08%	1.94%	236.34
	制造费用	268.45	-0.69%	0.04%	270.31	2.57%	-0.15%	263.54	-20.84%	1.49%	332.92

1、2018年度较2017年度升降地柱的毛利率下降17.51%，主要受单位价格下降影响。单位价格下降对毛利率影响为-37.33%，单位成本下降对毛利率影响为19.82%，其中单位直接材料影响最大，为16.39%。升降地柱2017年产销量较小，其中产量43台，销量35台，处于产品导入期。2018年度升降地柱由分体式升降地柱转为一体式升降地柱，产品设计工艺和用料变化，使得毛利率变动明显。

2、2019年度较2018年度升降地柱的毛利率上升0.83%，变动趋势稳定。产品迭代导致单位价格和单位成本金额变化。

3、2020年1-6月较2019年度升降地柱的毛利率上升1.54%，主要受单位成本下降影响。单位价格下降对毛利率影响为-2.64%，单位成本下降对毛利率影响为4.18%，其中单位直接材料影响最大，为4.08%。

2020年1-6月升降地柱单位价格下降3.94%，主要系随着升降地柱销量上升，发行人对客户实行降价以扩大市场份额。单位直接材料下降7.15%，主要受发行人通过将部分制筒和焊接管组件由外购转为自制，实现降本措施所致。

（四）车牌识别管理设备毛利率变动分析

报告期内，车牌识别管理设备单位销售价格、单位成本结构情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	变动	2019年度	变动	2018年度	变动	2017年度

		金额	变动	影响	金额	变动	影响	金额	变动	影响	金额
车牌识别管理设备	毛利率	34.88%	10.62%	10.62%	24.26%	-3.16%	-3.16%	27.42%	6.08%	6.08%	21.34%
	平均价格（元/台）	1,175.88	-9.40%	-7.85%	1,297.81	-9.61%	-7.72%	1,435.80	-25.57%	-27.03%	1,929.18
	平均成本（元/台）	765.69	-22.10%	18.47%	982.93	-5.67%	4.56%	1,042.06	-31.33%	33.11%	1,517.46
	其中：										
	直接材料	703.97	-21.38%	16.28%	895.40	-5.75%	4.21%	950.07	-34.28%	34.51%	1,445.59
	直接人工	29.98	-39.78%	1.68%	49.79	-2.46%	0.10%	51.04	12.47%	-0.39%	45.38
	制造费用	31.73	-15.91%	0.51%	37.74	-7.84%	0.25%	40.95	54.58%	-1.01%	26.49

1、2018年度较2017年度车牌识别管理设备的毛利率上升6.08%，主要受单位成本下降影响。单位价格下降对毛利率影响为-27.03%，单位成本下降对毛利率影响为33.11%，其中单位直接材料对毛利率的影响最大，为34.51%。由于发行人自2017年度导入车牌识别管理设备，2017年度销量较小，可比性不强。

2、2019年度较2018年度车牌识别管理设备的毛利率下降3.16%，主要受平均价格下降影响。单位价格下降对毛利率影响为-7.72%，单位成本下降对毛利率影响为4.56%，其中单位直接材料影响最大，为4.21%。2019年度单位价格下降9.61%，主要系发行人降价以及推广单位价格较低的产品以扩大市场份额。

2019年度单位成本中直接材料下降5.75%，系发行人进行产品迭代。发行人为保证利润空间，满足市场需求，推出单位成本较低的IST-11系列以及小精灵系列产品，通过价格竞争的方式打开市场。

3、2020年1-6月较2019年度车牌识别管理设备的毛利率上升10.62%，主要受平均成本下降影响。单位价格下降对毛利率影响为-7.85%，单位成本下降对毛利率影响为18.47%，其中单位直接材料影响最大，为16.28%。

2020年1-6月单位成本下降22.10%，主要系发行人产品迭代以及通过技术更新实现降本所致。发行人改进产品结构，通过将部分模组等电子元器件由外购改为委托加工，使得平均每台车牌识别管理设备的组成模组下降了115元至200元不等。

（五）通道门毛利率变动分析

报告期内，通道门单位销售价格、单位成本结构情况如下：

单位：万元

项目		2020年1-6月		变动影响	2019年度		变动影响	2018年度		变动影响	2017年度
		金额	变动		金额	变动		金额	变动		金额
通道门	毛利率	21.94%	6.31%	6.31%	15.62%	0.02%	0.02%	15.60%	-10.00%	-10.00%	25.60%
	平均价格（元/台）	2,499.06	-7.52%	-6.86%	2,702.22	8.27%	6.44%	2,495.91	6.67%	4.65%	2,339.77
	平均成本（元/台）	1,950.86	-14.44%	13.17%	2,280.08	8.24%	-6.42%	2,106.55	21.02%	-14.66%	1,740.69
	其中：										
	直接材料	1,561.33	-15.01%	11.03%	1,836.99	9.14%	-5.69%	1,683.13	18.40%	-10.48%	1,421.61
	直接人工	174.86	-13.63%	1.10%	202.46	7.37%	-0.51%	188.56	49.61%	-2.51%	126.04
	制造费用	214.66	-10.79%	1.04%	240.63	2.46%	-0.21%	234.86	21.66%	-1.68%	193.05

1、2018年度较2017年度通道门的毛利率下降10.00%，主要受单位成本上升影响。单位价格上升对毛利率影响为4.65%，单位成本上升对毛利率影响为-14.66%，其中单位直接材料影响最大，为-10.48%。由于发行人自2017年度起导入通道门产品，2018年度通道门产品升级，增加内置控制器，相应的平均售价和平均成本提高。

2、2019年度较2018年度通道门的毛利率上升0.02%，毛利率稳定。

3、2020年1-6月较2019年度通道门的毛利率上升6.31%，主要受单位成本下降影响。单位价格下降对毛利率影响为-6.86%，单位成本下降对毛利率影响为13.17%，其中单位直接材料影响最大，为11.03%。

2020年1-6月单位价格下降7.52%和单位成本中直接材料下降15.01%，主要系发行人产品迭代，主要销售型号为三代广告门，该类型产品单位成本为1,997.71元，单位价格为1,602.91元，销售占比35.74%，使得单位价格和单位成本下降。

上述内容已经在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、经营成果分析”之“（三）毛利及毛利率分析”中补充披露。

七、补充披露发行人不采用承接终端工程项目的形式带动相关硬件产品的销售业务模式的原因，同行业公司承接终端工程项目所需具备的资质或认证及其需满足的条件，发行人是否满足相关条件，结合上述情况，分析并披露发行人在产业链的地位、与同行业公司在产品核心技术、获取客户等方面的差异及竞争优劣势对比情况，以及同行业可比公司的选择标准、选取理由及合理性

回复：

（一）发行人不采用承接终端工程项目的形式带动相关硬件产品的销售业务模式的原因

1、发行人自设立以来专注于研发及生产，致力于不断提升生产制造环节的核心竞争力

发行人成立初期以制造开门机、道闸为主。随着长期的研发投入和技术积累，发行人根据不同的应用场景不断丰富产品体系。目前发行人产品包括道闸、开门机、升降地柱、车牌识别管理设备和通道门五大系列，共100多款产品。发行人一直重视产品的质量稳定性，目前发行人已按照国家和行业标准建立一整套质量控制体系，将质量控制贯穿于研发设计、原材料采购、产品生产、检测等各环节，并建立了完备的质量检验程序。凭借完善的质量控制体系，发行人赢得了国内外客户的认可和信赖。

2、发行人基于产品制造优势，积极将业务向下游终端客户延伸

报告期内，发行人凭借产品制造优势扩大经营规模，产品销售收入实现了稳定增长。为了进一步开拓新市场，提高盈利水平，发行人正积极将业务向下游终端客户延伸。通过参与终端客户的工程项目投标，发行人目前已中标了“南浔区学校出入口防车辆冲撞装置采购项目”。该项目合同金额848.62万元，预计实现毛利率45%-55%，显著高于产品销售毛利率水平。承接终端工程项目将成为发行人未来业务拓展的重要方向。

（二）同行业公司承接终端工程项目所需具备的资质或认证及其需满足的条件，发行人是否满足相关条件

安防工程质量直接影响到人民生命财产的安全和社会的稳定。安防工程企业和招标企业均对安防工程资质存在客观需求。出于行业自律和规范安防工程

市场的需要，中国安全防范产品行业协会于2006年开展安防工程企业资质评定工作。该资质评定不具有行政性和强制性，由安防工程企业自愿参加。中国安全防范产品行业协会根据评定结果将安防工程企业的资质分为一级资质、二级资质、三级资质，并向安防工程企业发放《安防工程企业资质证书》。

2016年为了提高评定标准、简化工作流程、强化监管措施，中国安全防范产品行业协会出台《安防工程企业设计施工维护能力评价管理办法》，将安防工程企业资质评定修改为安防工程企业设计施工能力评价。资质证书由《安防工程企业资质证书》更名为《安防工程企业设计施工能力证书》。根据2018年最新的《安防工程企业设计施工维护能力评价标准》，能力评价实行企业自愿原则。安防工程企业设计、施工、维护能力按企业规模、工程业绩、管理水平、诚信表现设为一级、二级和三级，一级为最高级别。能力证书有效期三年，可由持证企业用于宣传、展示和投标等。发行人于2019年3月获得江西省安全技术防范行业协会颁发的《江西省安防工程企业设计施工维护能力证书（贰级）》，于2020年8月晋级为能力一级。

近年随着安防工程市场的发展，能力证书已经成为各地安防工程招投标中一项重要衡量指标。发行人在将业务向终端工程项目延伸时，其所持江西省安防工程企业设计施工维护能力一级证书将有助于发行人获得政府采购部门、建设单位和招标代理机构的认可。

综上，发行人具备承接终端工程项目所需具备的资质或认证。

（三）发行人在产业链的地位、与同行业公司在产品核心技术、获取客户等方面的差异及竞争优劣势对比情况

1、产业链环节差异

在安防产品制造、安防工程、运营服务的产业链中，发行人主要处于安防产品制造环节，系安防产业链上游。

2、产品技术差异

发行人与同行业公司在同类型产品比较如下：

公司	产品	对方产品技术参数	发行人产品技术参数
捷顺科技	道闸	工作温度：-25℃～70℃ 储运温度：-35℃～75℃ 噪音要求：≤65 分贝 外壳防护等级：IPX4 雷达：可配置 通讯接口：TCP/IP、IO 机箱材料：机身主体采用厚度 1.5mm 的高强度碳钢板材 闸杆中心高度：930mm(闸杆转轴到机箱底部距离) 支持杆型：加强方曲杆、椭圆杆、发光椭圆杆、防撞椭圆杆 闸杆规格：加强方曲杆（横截面尺寸）：80mm（L）×40mm（W），带胶条椭圆杆（横切面尺寸）：76mm（L）×46mm（W），带胶条	工作温度：-35℃～70℃ 储运温度：-35℃～70℃ 噪音要求：≤55 分贝 外壳防护等级：IPX4 雷达、红外：可配置 通讯接口：TCP/IP、IO 机箱材料：机身主体采用厚度 1.5mm 的高强度碳钢板材 闸杆中心高度：900mm(闸杆转轴到机箱底部距离) 支持杆型：加强八角杆、带灯椭圆杆、防撞椭圆飞杆 闸杆规格：加强八角杆（横截面尺寸）：100mm（L）×50mm（W），带灯椭圆杆（横切面尺寸）：88mm（L）×44mm（W）
	车牌识别管理设备	工作温度：-25℃～70℃ 通讯方式：TCP/IP 外壳防护等级：IPX4 镜头类型：2.7-13.5mm 自动变焦镜头 像素：200 万 分辨率：1080P，720P 调节角度：上、下、左、右可调，调节范围为 15 度 补光灯开/关控制：光敏自动控制	工作温度：-35℃～70℃ 通讯方式：TCP/IP 外壳防护等级：IPX4 镜头类型：2.7-13.5mm 自动变焦镜头 像素：200 万 分辨率：1080P，720P 调节角度：上、下、左、右可调，调节范围为 15 度 补光灯开/关控制：光敏自动控制
	通道门	工作环境温度：-25℃～+70℃ 相对湿度：≤90% 电机功率：30W 通道宽：600/900 通行速度：30 人/分钟（常开模式） 使用环境：室内、户外 IP 等级：IP54	驱动电机：直流无刷电机 工作环境温度：-20℃～+60℃ 电机功率：40W 相对湿度：≤75% 最大通道宽：1000mm 通行速度：25-35 人/分钟 通讯接口：RS485,TCP/IP IP 等级：IPX6 使用环境：室内、户外（雨篷）
立方控股	升降地柱	驱动方式：液压一体式 柱体材料：304 不锈钢（316 不锈钢、碳钢可选） 工作温度：-40~70℃ 上升速度：3 秒(6 秒可选) 下降速度：3 秒或 2.5 秒 防冲撞力：245~1,679KJ 防护等级：IP67 抗压能力：100 吨	驱动方式：机、电、液一体 功率：370W（输入 1200W） 工作温度：-30℃~+55℃ 上升时间：3S、4S（600mm 行程） 下降时间：2.0S（600mm 行程） 应急方式：电磁阀释放 最大推力：200kg 阻挡性能：能阻挡 6800kg 的车辆以 65Km/h 速度的撞击 防护等级：IP68 最大通行压力：50 吨

公司	产品	对方产品技术参数	发行人产品技术参数
蓝卡科技	道闸	闸杆类型：直杆、折杆、栅栏杆 闸杆长度：1～6m 闸杆起落时间：0.6～4s（根据具体杆长设定） 遥控器：支持桌面手操器、无线遥控器 转动方式：电推杆 工作温度：-30℃～+70℃	闸杆类型：直杆、折杆、栅栏杆 闸杆长度：1～6m 闸杆起落时间：0.6～4s（根据具体杆长设定） 遥控器：支持桌面手操器、无线遥控器 转动方式：电推杆 工作温度：-35℃～+70℃
道尔智控	道闸	闸杆起落时间：6S，3S，1S 可选 使用环境温度：－20℃～＋65℃（在超低温环境下，可选配电子温度补偿器） 闸杆类型：常规直杆 6 米内、曲杆 5 米内、二栏栅栏 4.5 米内、三栏栅栏 4 米内	闸杆起落时间：6S，3S，1.5S 可选 使用环境温度：－35℃～＋70℃ 闸杆类型：常规直杆 6 米内、曲杆 5 米内、二栏栅栏 4.5 米内、三栏栅栏 4 米内
	通道门	工作环境温度：-25℃～+65℃ 相对湿度：≤95% 最大通道宽：1200mm 通行速度：50 人/分钟（常开状态）；25 人/分钟（常闭状态） 通讯接口：RS485,TCP/IP IP 等级：IPX4 使用环境：室内、户外（雨篷）	工作环境温度：-20℃～+60℃ 相对湿度：≤75% 最大通道宽：1000mm 通行速度：25-35 人/分钟 通讯接口：RS485,TCP/IP IP 等级：IPX6 使用环境：室内、户外（雨篷）

数据来源：同行业公司产品资料来源于各公司官方网站

发行人产品与同行业公司产品相比，性能指标基本一致，某些指标如防护等级、工作环境温度等略优于同行业公司产品。

3、获客方式差异

获取客户方式方面，同行业公司以承接终端工程项目为主，终端工程项目主要集中在政府部门或企事业单位，该类终端工程项目一般以招投标为主。发行人主要客户包括系统集成商及经销商，发行人主要通过展会、商务谈判以及发展经销商、客户推荐等方式获取业务机会。

4、竞争优劣势差异

发行人的竞争优势包括技术研发优势、产品质量优势、生产工艺优势、营销网络优势、品牌优势等。竞争劣势包括融资渠道有限及产能相对不足。同行业公司竞争优势包括承接终端工程项目较早，项目执行经验丰富等。

（四）同行业公司的选择标准、选取理由及合理性

同行业公司的选择标准、选取理由及合理性见第二十八题回复。

上述内容已经在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、经营成果分析”之“（三）毛利及毛利率分析”中补充披露。

八、补充披露经销商的采购价格、终端销售价格、销售数量和存货积压情况，结合发行人目前的直销、经销毛利率和销售返利情况，披露剔除实际销售返利率后发行人经销商毛利率的计算过程，分析预留经销商的利润空间的商业合理性，2019 年发行人针对毛利率较低的新二代道闸对经销商提价情况，发行人对经销商销售价格与对直销客户销售价格的对比情况，提价后新二代道闸销售数量及其与 2018 年同比的变动比例，相关经销商对最终客户的销售实现情况，销售价格是否相应提升

（一）经销商的采购价格

品类	2020 年 1-6 月		2019 年	
	销售金额（万元）	平均单价（元/台、根）	销售金额（万元）	平均单价（元/台、根）
道闸	5,235.86	1,991.73	13,122.11	2,092.91
开门机	1,056.81	443.74	2,784.85	479.62
升降地柱	115.72	3,976.52	1,062.54	4,558.29
车牌识别管理设备	706.85	1,188.38	949.02	1,175.54
通道门	189.70	2,291.11	287.50	2,630.40
品类	2018 年		2017 年	
	销售金额（万元）	平均单价（元/台、根）	销售金额（万元）	平均单价（元/台、根）
道闸	12,270.48	1,838.91	6,660.87	1,989.27
开门机	3,193.11	474.86	2,267.81	490.52
升降地柱	327.36	4,021.56	1.79	5,982.91
车牌识别管理设备	913.28	1,432.59	579.61	1,872.11
通道门	190.66	2,310.98	35.37	2,131.02

（二）经销商的终端销售价格及销售数量

根据发行人对经销商的管理制度，经销商对外销售价格原则上以发行人制定的指导价作为参考依据。发行人对于经销商下游实际销售价格没有具体规定。经销商对于其对外销售价格具有自主决定权。经销商终端销售价格及销售数量数据无法获取。

（三）经销商存货积压情况

已在“十七题”之“五-1、取得报告期各期前十大经销商的财务报表及各期末存货数据”处披露。

（四）剔除实际销售返利率后发行人经销商毛利率的计算过程

1、报告期发行人主要产品毛利率按销售模式区分：

项目	毛利率	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
经销模式	未剔除返利	26.21%	23.47%	20.49%	25.50%
	剔除返利	23.28%	20.59%	17.98%	22.80%

2、计算过程

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
经销收入（万元）	7,576.57	19,532.39	18,090.12	10,548.38
未剔除返利的毛利率	26.21%	23.47%	20.49%	25.50%
实际返利率	2.93%	2.88%	2.50%	2.70%
剔除实际返利率后的毛利率	23.28%	20.59%	17.98%	22.80%

注 1：未剔除返利的毛利率=1-经销成本/经销收入
注 2：剔除返利的毛利率=未剔除返利的毛利率-实际返利率
注 3：实际返利率=返利额/当期经销收入

（五）分析预留经销商的利润空间的商业合理性

根据发行人对经销商的管理制度，经销商对外销售价格原则上以发行人制定的指导价作为参考依据。发行人对于经销商下游实际销售价格没有具体规定。经销商对于其对外销售价格具有自主决定权。报告期内，经销商下游客户主要为系统集成商、弱电工程商、贸易商以及停车场、学校、机关单位等终端用户。在实际操作过程中，经销商针对不同的下游客户，采取一事一议、差别定价的方式。对于批发业务，经销商往往利润较小；对于零售业务及下游终端

工程项目，经销商往往利润较高。

报告期内，发行人毛利率与同行业公司对比情况如下：

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
捷顺科技	45.67%	46.55%	42.69%	49.36%
立方控股	56.80%	54.64%	49.09%	50.48%
蓝卡科技	35.72%	37.32%	40.17%	44.47%
道尔智控	48.48%	53.34%	50.11%	52.78%
行业平均值	46.67%	47.96%	45.52%	49.27%
百胜智能	28.54%	23.44%	22.74%	27.31%

报告期内，发行人的毛利率显著低于同行业公司，主要是由于业务模式差异造成的。上述同行业公司是以承接终端工程项目的形式带动相关硬件产品的销售，而发行人主要面向 B 端，以直销和经销模式实现产品的销售，主要客户包括系统集成商及经销商等，因此发行人的毛利率较直接面对终端项目客户的同行业企业要低。按照产业链的逻辑，发行人毛利率与上述同行业公司毛利率的差额，为发行人经销商理论上可以获取的利润空间。

综上，报告期内发行人主要面向 B 端，直销及经销模式毛利率不存在重大差异，发行人对经销商的定价系按照市场价格进行销售。从产业链来看，发行人预留经销商的利润空间具有商业合理性。

（六）2019 年发行人针对毛利率较低的新二代道闸对经销商提价情况，发行人对经销商销售价格与对直销客户销售价格的对比情况，提价后新二代道闸销售数量及其与 2018 年同比的变动比例，相关经销商对最终客户的销售实现情况，销售价格是否相应提升

2019年发行人对经销商客户毛利率高于直销客户，原因系道闸产品结构变动，各产品毛利率有所差异所致，2019年发行人针对毛利率较低的新二代道闸对经销客户进行了相应的提价。2019年度发行人对经销商销售新二代道闸数量同比实现增长。

发行人报告期新二代道闸销售情况如下：

项目	2019 年度				2018 年度			
	销售单价（元/台）	单位成本（元）	毛利率	销售数量（台）	销售单价（元/台）	单位成本（元）	毛利率	销售数量（台）
经销客户	1,051.75	983.36	6.57%	11,214	962.82	983.40	-2.14%	6,556
直销客户	1,060.94	970.16	8.66%	26,438	975.37	926.07	5.06%	13,970

2019年发行人对经销商销售的新二代道闸价格较2018年上升了9.24%，毛利率上升了8.71%，变动趋势相对一致。2019年发行人对直销客户销售的新二代道闸的毛利率较2018年上升了3.60%，主要系对直销客户销售的新二代道闸不同型号的结构占比变动导致。

根据报告期内发行人主要经销商出具的确认函，经销商 2019 年向发行人采购新二代道闸产品。2019 年，出于市场形势发展，百胜智能针对新二代道闸产品进行了提价。出于上述原因，经销商对采购的新二代道闸产品亦相应进行提价销售。2017 年 1 月 1 日至今，经销商向江西百胜智能科技股份有限公司采购产品交易真实，不存在铺货、压货的现象。经销商向江西百胜智能科技股份有限公司采购的所有产品截至目前均已基本实现最终销售。

上述内容已经在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“一、产品特点、客户结构、业务模式、行业竞争程度、外部市场环境等因素及其变化趋势对公司未来盈利（经营）能力或财务状况可能产生的具体影响或风险”之“（二）客户结构”中补充披露。

九、补充披露其他业务毛利率高达 93%以上的原因及合理性

其他业务收入主要为材料处理和维修收入，明细如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	收入	成本	收入	成本	收入	成本	收入	成本
材料处理	41.25	0.33	80.50	3.06	53.19	9.40	34.38	-
维修收入	26.64	-	64.77	-	74.93	-	-	-
其他	0.03	0.03	13.49	5.74	6.90	-	-	-
合计	67.92	0.36	158.75	8.81	135.02	9.40	34.38	-

由于发行人其他业务收入主要为处理边角料和损坏材料、维修少量质保期外的产品等取得的收入。边角料等材料的成本已计入主营业务成本，使得其他

业务收入毛利率较高。

上述内容已经在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、经营成果分析”之“（三）毛利及毛利率分析”中补充披露。

十、中介机构核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人及申报会计师执行了以下核查程序：

1、获取并检查了发行人各产品成本明细表，对成本金额和结构变化进行分析；

2、对发行人各期各品类成本计算进行检查，对生产成本的计算单进行分摊计算；

3、获取并检查发行人各产品销售明细表，访谈了解产品销售结构，计算单位价格变化和单位成本构成，分析各类型产品在不同销售模式下毛利率变动的原因；

4、访谈境内、境外客户以及经销商，了解境内外市场的环境及客户需求；

5、访谈发行人管理层、销售及研发人员，了解公司发展战略、发行人产品结构、产品特点、目标客户行业和需求，以及核心技术及市场竞争中的优劣势；

6、查询同行业可比公司上市公司公开信息，与同行业可比公司分毛利进行对比分析；

7、对经销商进行访谈，查看经销合同约定的返利政策，计算剔除返利率后经销毛利并分析其合理性；

8、获取发行人成本具体核算流程和核算方法，复核其是否符合企业会计准则的规定。

（二）核查意见

综上所述，保荐人及申报会计师认为：

1、报告期内发行人道闸产品毛利率变动具有合理性，不存在进一步下滑趋

势，不存在因毛利率下滑导致的业绩下滑风险；

2、发行人车牌识别管理设备在报告期内不断更新迭代，为新产品腾出有力的价格差异优势的同时，原产品又保有一定销售量，车牌识别管理设备 2019 年毛利率下降合理；

3、发行人报告期内通过对成本进行控制以及产品工艺改进，同时销售的产品结构变动导致平移门机贡献的毛利额较高，开门机的毛利率变动合理；

4、结合发行人外销产品结构变化以及公司相应的降本措施，报告期内外销毛利率不断增长具有合理性；

5、结合发行人产品的销售结构变化、降本措施，报告期内各主要产品毛利率波动具有合理性；

6、结合发行人处于产业链的地位及其客户结构，发行人不采用承接终端工程项目的形式带动相关硬件产品的销售的业务模式具有合理性；

7、结合发行人对经销商的返利政策，预留经销商利润空间具有商业合理性，经销商对最终客户实现了销售；

8、发行人其他业务收入系废品处理及维修，毛利率较高具有合理性。

问题二十及回复

二十、关于营业成本及供应商

招股说明书披露，报告期内发行人主营业务成本分别为 29,104.18 万元、32,859.82 万元和 36,094.43 万元，其中原材料占比 90%左右；前五大供应商采购比例分别为 24.11%、28.33%和 22.61%。

请发行人：

（1）补充披露报告期内各主要产品主营业务成本中料、工、费的金额、比例、结构，各期变动情况及原因；

（2）结合生产模式和采购模式，补充披露产品成本的主要核算方法和核算过程，产品成本确认与计量的完整性与准确性，产品销售发出与相应成本结转、收入确认的匹配关系；

（3）补充披露制造费用的明细构成，以及 2019 年度制造费用同比大幅增加的原因；

（4）补充披露报告期内各主要产品产能的计算过程和依据，并结合报告期内固定资产、在建工程、长期待摊费用等资本性支出情况，披露道闸、升降地柱、车牌识别管理设备等产品产能增长的合理性；

（5）补充披露报告期内各主要产品涉及的主要原材料类别和能源消耗方式，主要原材料采购数量和能源采购消耗是否与各产品产量相适应；

（6）披露报告期内前十大供应商的基本情况，包括但不限于成立时间、注册资本、注册地点、股权结构、实际控制人业务范围、采购具体内容、采购金额、占比、采购价格及公允性、是否与发行人存在关联关系等，披露相关供应商采购金额各期变化的合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、补充披露报告期内各主要产品主营业务成本中料、工、费的金额、比例、结构，各期变动情况及原因

公司主营业务成本分为直接材料、直接人工、制造费用，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接材料	12,310.24	86.80%	32,195.07	89.20%	29,665.16	90.28%	26,213.84	90.07%
直接人工	883.12	6.23%	1,796.62	4.98%	1,418.61	4.32%	1,237.23	4.25%
制造费用	988.52	6.97%	2,102.74	5.83%	1,776.05	5.40%	1,653.11	5.68%
主营业务成本	14,181.88	100.00%	36,094.43	100.00%	32,859.82	100.00%	29,104.18	100.00%

2019年及2020年1-6月，发行人直接人工及制造费用占主营业务成本比例有所上升，主要系由于2019年以来，发行人推进降本增效措施，广告道闸箱体逐步由外购改成自制，以及升降地柱增加制筒、焊接管等自加工环节，相应直接人工及制造费用上升所致。

（一）道闸

单位：万元

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	8,683.14	87.31%	22,781.17	88.92%	20,810.68	89.76%	18,381.82	89.13%
直接人工	580.07	5.83%	1,298.78	5.07%	1,023.79	4.42%	949.06	4.60%
制造费用	682.00	6.86%	1,540.79	6.01%	1,349.56	5.82%	1,293.56	6.27%
主营业务成本	9,945.20	100.00%	25,620.74	100.00%	23,184.03	100.00%	20,624.44	100.00%

报告期内，2018年度道闸主营业务成本较2017年度上升12.41%，直接人工和制造费用占比均下降，系由2018年度新旧两厂合并后全年生产部门职工平均人数较2017年下降，导致直接人工和制造费用中的人工费用涨幅低于直接材料金额的涨幅。

2019年度及2020年1-6月直接人工和制造费用占比逐年上升，主要系发行人2019年度采取降本措施，优化产品设计，导致各类道闸的单位材料成本下降；同时发行人减少外购组件，增加自制箱体等加工环节，导致人工成本以及制造费用中的辅料、低值易耗品等物料耗用上涨。

（二）开门机

单位：万元

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	1,662.51	92.37%	4,086.83	93.30%	5,018.88	93.23%	5,602.30	92.38%
直接人工	63.51	3.53%	134.49	3.07%	169.83	3.15%	198.02	3.27%
制造费用	73.73	4.10%	159.14	3.63%	194.68	3.62%	263.95	4.35%
主营业务成本	1,799.76	100.00%	4,380.46	100.00%	5,383.39	100.00%	6,064.27	100.00%

报告期内，2018年度开门机主营业务成本较2017年度下降11.23%，直接人工和制造费用占比均有下降，系2018年上半年由于业务量下降，合并车库门和导轨生产班组、工业门和平开门生产班组，相应的员工人数和人工费用下降。

2019年度同2018年的成本结构占比基本稳定，2020年1-6月较2019年度直接材料占比下降，主要系发行人优化产品设计以及主要原材料采购单价下降所致。

（三）升降地柱

单位：万元

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	757.18	83.81%	2,090.65	84.67%	986.16	86.56%	11.91	85.66%
直接人工	59.87	6.63%	155.48	6.30%	54.67	4.80%	0.83	5.95%
制造费用	86.36	9.56%	222.93	9.03%	98.46	8.64%	1.17	8.38%
主营业务成本	903.40	100.00%	2,469.06	100.00%	1,139.29	100.00%	13.90	100.00%

报告期内，2018年度升降地柱主营业务成本较2017年度快速上升，系升降地柱为2017年底新开展业务，当年度销售数量较少，发行人通过直接采购原材料组装，人工成本相对较高。

2019年度主营业务成本较2018年度涨幅较高，业务规模上涨迅速。直接人工和制造费用占主营业务成本比例有所上升，系新增员工导致人工费用上涨以及新增生产设备所致，同时原材料单价有所下降。

2020年1-6月较2019年度相比直接人工和制造费用占比稍有提高，主要系发行人2019年11月开始推进升降地柱的降本措施，制筒、焊接管等环节由外购改成自加工，导致人工费用及制造费用中的辅料、低值易耗品等物料耗用上涨。

（四）车牌识别管理设备

单位：万元

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	572.96	91.94%	1,194.74	91.10%	830.64	91.17%	585.75	95.26%
直接人工	24.40	3.92%	66.43	5.07%	44.63	4.90%	18.39	2.99%
制造费用	25.83	4.14%	50.35	3.84%	35.80	3.93%	10.73	1.75%
合计	623.19	100.00%	1,311.52	100.00%	911.07	100.00%	614.87	100.00%

报告期内，车牌识别管理设备主营业务成本呈快速上升趋势，主要系车牌识别管理设备于2017年度起开发投产，成本随业务规模拓展而快速增加。

2017年度车牌识别管理设备直接材料占主营业务成本比例较高，主要系由于产品刚导入阶段，产品设计尚未稳定，使用的原材料类型及供应商都处于摸索阶段，采购成本较高。

2018年度发行人车牌识别管理设备销量上升较多，相应采购量同步上升，从而原材料价格有所下降，同时厂房搬迁重新招聘生产人员人均薪酬上涨导致人工成本比例上升。2018年制造费用占主营业务成本比例上升，主要系由于厂房搬迁导致租金成本上升。

2019年度车牌识别管理设备成本结构较为稳定。2020年1-6月，直接人工占主营业务成本比例有所下降，制造费用占主营业务成本比例有所上升，主要系由于部分模组由外购改为委托加工，以及东莞车间聘请2位临时工辅助生产工作以应对疫情后生产人员暂时短缺的情况，临时工工资计入制造费用中核算。

（五）通道门

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	315.70	80.03%	459.06	80.57%	220.66	79.90%	61.13	81.67%
直接人工	35.36	8.96%	50.59	8.88%	24.72	8.95%	5.42	7.24%
制造费用	43.40	11.00%	60.13	10.55%	30.79	11.15%	8.30	11.09%
合计	394.46	100.00%	569.79	100.00%	276.17	100.00%	74.85	100.00%

报告期内，2017年度至2020年1-6月通道门主营业务成本呈快速上升趋势，且成本结构相对稳定，无明显变化。

上述内容已经在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、经营成果分析”之“（二）营业成本分析”之“2、主营业务成本的构成及变动分析”中补充披露。

二、结合生产模式和采购模式，补充披露产品成本的主要核算方法和核算过程，产品成本确认与计量的完整性与准确性，产品销售发出与相应成本结转、收入确认的匹配关系

（一）产品成本的主要核算方法和核算过程

发行人产品成本由直接材料、直接人工、制造费用组成，主要核算方法及过程如下：

1、直接材料

归集：系统中生产任务单下达后，生产车间人员根据系统BOM生成的物料需求清单领取所需原材料、在产品等，生产车间管理人员根据实际领取物料的品类、数量，输入系统，形成生产领料单，系统自动生成生产成本。当月多次入库的原材料、半成品，系统自动根据当月一次加权平均的方法计算月末物料单价。

分配：根据当月实际耗用原材料、在产品数量乘以该类原材料、在产品当月一次加权平均单价后计入直接材料。

2、直接人工

归集：人力资源部门计算当月发行人生产部门人员及劳务派遣人员薪酬情况，并将薪酬计算表发给财务部门，财务部门月末根据薪酬计算表将生产普通工人的薪酬计入直接人工。

分配：以产成品既定的标准工时乘以当月该产品实际入库数量占当月各产品标准工时与实际入库数量的乘积的比重为该产品的分配权重，将当月发生的直接人工总额按照各产品的权重分配至各类产成品中。

直接人工分配金额=(当月单个产品完工入库数量*对应的标准工时)/(∑当月所有完工入库数量产品*对应的标准工时)*直接人工总额

3、制造费用

归集：制造费用主要包括生产管理人员薪酬、折旧及摊销、耗材及低值易耗品、水电费等。人力资源部门计算当月生产车间管理人员薪酬情况，并将薪酬计算表发给财务部门，财务部门月末根据薪酬计算表将生产车间管理人员的

薪酬计入制造费用。财务部门月末按照各类长期资产既定的折旧摊销会计政策，计提折旧与摊销；根据当期实际发生的水电费、差旅费、租赁费、办公费等，分别计入各项费用明细。耗材及低值易耗品等计入机物料消耗。

分配：以产成品既定的标准工时乘以当月该产品实际入库数量占当月各产品标准工时与实际入库数量的乘积的比重为该产品的分配权重，将当月发生的制造费用总额按照各产品的权重分配至各类产成品中。

制造费用分配金额=(当月单个产品完工入库数量*对应的标准工时)/(∑当月所有完工入库数量产品*对应的标准工时)*制造费用总额

4、成本结转方法

库存商品成本结转入库后，仓库根据发货指令进行发货。库存商品按照月末一次加权平均的计价方法进行成本核算，财务部门将月末尚未确认收入的发出存货确认发出商品，将满足收入确认条件的发出存货确认主营业务收入并结转相应主营业务成本。

（二）产品成本确认与计量的完整性与准确性，产品销售发出与相应成本结转、收入确认的匹配关系

报告期内，发行人主要产品类别销售发出与相应营业成本结转、收入确认的配比的具体情况如下表所示：

单位：台、根

产品名称	项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
道闸	仓库出库数量	67,589	169,612	162,273	146,326
	收入确认数量	67,908	168,767	167,486	138,272
	成本结转数量	67,908	168,767	167,486	138,272
	期末发出商品数量	3,367	3,686	2,841	8,054
	结算差异	-	-	-	-
开门机	仓库出库数量	51,656	116,457	140,747	156,740
	收入确认数量	48,958	120,391	141,937	149,472
	成本结转数量	48,958	120,391	141,937	149,472
	期末发出商品数量	4,842	2,144	6,078	7,268
	结算差异	-	-	-	-

产品名称	项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
升降地柱	仓库出库数量	3,596	8,172	3,828	43
	收入确认数量	3,217	8,247	3,736	35
	成本结转数量	3,217	8,247	3,736	35
	期末发出商品数量	404	25	100	8
	结算差异	-	-	-	-
车牌识别管理设备	仓库出库数量	8,415	13,998	8,743	4,052
	收入确认数量	8,139	13,343	8,743	4,052
	成本结转数量	8,139	13,343	8,743	4,052
	期末发出商品数量	931	655	-	-
	结算差异	-	-	-	-
通道门	仓库出库数量	2,109	2,507	1,275	479
	收入确认数量	2,022	2,499	1,311	430
	成本结转数量	2,022	2,499	1,311	430
	期末发出商品数量	108	21	13	49
	结算差异	-	-	-	-
合计	仓库出库数量	133,365	310,746	316,866	307,640
	收入确认数量	130,244	313,247	323,213	292,261
	成本结转数量	130,244	313,247	323,213	292,261
	期末发出商品数量	9,652	6,531	9,032	15,379
	结算差异	-	-	-	-

注：结算差异=上期期末发出商品数量+本期仓库出库数量-成本结转数量-本期期末发出商品数量

报告期内，发行人产品成本确认与计量完整、准确、合规，产品销售发出与相应营业成本结转、销售收入确认相配比，不存在差异。

上述内容已经在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、经营成果分析”之“（二）营业成本分析”之“2、主营业务成本的构成及变动分析”中补充披露。

三、补充披露制造费用的明细构成，以及2019年度制造费用同比大幅增加的原因

制造费用的明细构成如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
折旧与摊销	324.85	32.86%	633.43	30.12%	594.59	33.48%	557.15	33.70%
人工费用	227.05	22.97%	557.91	26.53%	478.24	26.93%	562.37	34.02%
物料消耗	221.69	22.43%	367.36	17.47%	238.58	13.43%	196.38	11.88%
加工费	103.44	10.46%	267.79	12.74%	240.71	13.55%	191.41	11.58%
水电费	64.99	6.57%	147.34	7.01%	128.59	7.24%	118.98	7.20%
其他	46.50	4.70%	128.90	6.13%	95.34	5.37%	26.81	1.62%
合计	988.52	100.00%	2,102.74	100.00%	1,776.05	100.00%	1,653.11	100.00%

2019年制造费用整体上升较多，主要系由于发行人将部分产品的箱体等由直接外购改为自制加工，相应人工费用、物料消耗等制造费用上升所致。

2017年度至2020年1-6月发行人折旧与摊销费用逐年增加，占比相对稳定，主要系正常经营采购生产设备所致。

2018年度人工费用较2017年度占比下降7.09%，主要系2017年度发行人新旧两厂同时开工，生产线管理和检验人数较多，2017年度生产部门年平均人数相比2018年较多，导致人工费用比重较高。2018年和2019年度人工费用占比相对稳定。2020年1-6月较2019年度占比下降3.56%，主要系发行人各年度第三四季度业务量比重较高，加班工时较上半年度多。生产部门员工2019年下半年加班工时占2019年度全年加班工时的69.27%，且2020年1-6月受疫情影响，上半年整体加班工时同比2019年度上半年下降17.43%。

2017年度至2020年1-6月加工费用逐年上涨，占比相对稳定，主要系企业业务量上涨，委托外部单位喷涂等加工业务同步上涨。

上述内容已经在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、经营成果分析”之“（二）营业成本分析”之“2、主营业务成本的构成及变动分析”中补充披露。

四、补充披露报告期内各主要产品产能的计算过程和依据，并结合报告期内固定资产、在建工程、长期待摊费用等资本性支出情况，披露道闸、升降地柱、车牌识别管理设备等产品产能增长的合理性

（一）报告期内各主要产品产能的计算过程和依据

产能是指生产能力，即在现有的组织技术条件下所能生产的产品数量理论值。发行人生产线分为配有自动化传输设备的生产线和组装工人手工装配的生产小组。其中，每条自动化生产线有固定的生产节拍和单位生产工时，可根据以下公式计算产能，即产品产能的计算公式=年工作日*生产线工人人数*每日工时/产品单位生产工时*生产线数量。手工装配的生产小组根据每类产品的日常生产经验测算其产能。

产品	年度	生产线/生产小组	生产线/生产小组数量	标准人员配置（人）	产品单位生产工时（min）	产能（台、根）
道闸	2020年1-6月	广告道闸生产线	1	9	8.00	7,500
		平面环型装配线-50	1	12	2.65	22,500
		平面环型装配线-54	1	12	2.65	22,500
		平面环型装配线-54	1	12	2.65	22,500
		车牌识别道闸一体机平面环型装配线-56	1	10	2.65	17,500
		地面手工装配小组	1	4	-	2,500
		合计				95,000
	2019年	广告道闸生产线	1	9	8.00	15,000
		平面环型装配线-50	1	12	2.65	45,000
		平面环型装配线-54	1	12	2.65	45,000
		平面环型装配线-54	1	12	2.65	45,000
		车牌识别道闸一体机平面环型装配线-56	1	10	2.65	35,000
		地面手工装配小组	1	4	-	5,000
		合计				190,000
	2018年	广告道闸生产线	1	9	8.00	15,000

产品	年度	生产线/生产小组	生产线/生产小组数量	标准人员配置（人）	产品单位生产工时（min）	产能（台、根）
		平面环型装配线-50	1	12	2.65	45,000
		平面环型装配线-54	1	12	2.65	45,000
		平面环型装配线-54	1	12	2.65	45,000
		地面手工装配小组	2	14	-	20,000
		合计				170,000
	2017 年	广告道闸生产线	1	9	8.00	15,000
		平面环型装配线-50	1	12	2.65	45,000
		平面环型装配线-54	1	12	2.65	45,000
		地面手工装配小组	3	30	-	45,000
		合计				150,000
开门机	2020 年 1-6 月	平面环型装配线-29.9	1	7	2.40	25,000
		平面环型装配线-32.3	1	8	1.70	35,000
		工业门 U 型装配流水线	1	4	8.00	7,500
		地面手工装配小组	1	6	-	7,500
		合计				75,000
	2019 年	平面环型装配线-29.9	1	7	2.40	50,000
		平面环型装配线-32.3	1	8	1.70	70,000
		工业门 U 型装配流水线	1	4	8.00	15,000
		地面手工装配小组	1	6	-	15,000
		合计				150,000
	2018 年	平面环型装配线-29.9	1	7	2.40	50,000
		平面环型装配线-32.3	1	8	1.70	70,000
		地面手工装配小组	2	12	-	30,000
		合计				150,000
	2017 年	平面环型装配线-29.9	1	7	2.40	50,000

产品	年度	生产线/生产小组	生产线/生产小组数量	标准人员配置（人）	产品单位生产工时（min）	产能（台、根）
		平面环型装配线-32.3	1	8	1.70	70,000
		地面手工装配小组	2	12	8.00	30,000
		合计				150,000
升降地柱	2020年1-6月	地柱装配线（流水线延长）	1	15	12.00	5,000
	2019年	地柱装配线（流水线延长）	1	15	12.00	10,000
	2018年	地柱手推装配流水线	1	10	24.00	5,000
	2017年	地面手工装配小组	1	6	-	200
车牌识别管理设备	2020年1-6月	车牌识别机手工装配小组	1	8	-	8,000
	2019年	车牌识别机手工装配小组	1	8	-	13,000
	2018年	车牌识别机手工装配小组	1	6	-	10,000
	2017年	车牌识别机手工装配小组	1	5	-	8,000
通道门	2020年1-6月	地面手工装配小组	1	7	-	2,500
	2019年	地面手工装配小组	1	4	-	3,000
	2018年	地面手工装配小组	1	4	-	3,000
	2017年	地面手工装配小组	1	4	-	3,000

注：发行人按每天8小时，每年250个工作日核算理论产能。

（二）结合报告期内固定资产、在建工程、长期待摊费用等资本性支出情况，道闸、升降地柱、车牌识别管理设备等产品产能增长的合理性

1、发行人道闸产品2017年-2020年1-6月产能分别为15万台、17万台、19万台和9.5万台。2018年发行人新增一条平面环型装配线-54生产线，并缩减地面手工装配员工数量，因此导致2018年产能增加2万台。2019年，发行人新增一条车牌识别道闸一体机平面环型装配线-56 生产线，并缩减地面手工装配员工数量，导致2019年产能增加2万台。

2、发行人升降地柱产品2017年-2020年1-6月产能分别为200根，5,000根、10,000根和5,000根。2017年发行人初步推出升降地柱产品，主要采用地

面人工装配，生产效率较低，产能较小。2018 年发行人新增一条地柱手推装配流水线，取代效率较低的地面人工装配，产能达到 5,000 根。2019 年发行人对生产线改造，提高生产效率，产能增至 10,000 根。

3、车牌识别管理设备产能增长主要是由于产品设计优化，摄像机模组由自行装配改为外购，缩短了生产工序，单位工时减少。

上述内容已经在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“三、发行人主要产品的销售情况和主要客户”之“（一）主要产品产销情况”中补充披露。

五、补充披露报告期内各主要产品涉及的主要原材料类别和能源消耗方式，主要原材料采购数量和能源采购消耗是否与各产品产量相适应

（一）主要原材料采购数量与各产品产量匹配情况

发行人各主要产品规格众多，因此不同型号产品配置的原材料数量种类存在差异。

报告期内，主要原材料对应的产品如下：

1、电机主要用于生产道闸、开门机、通道门；

2、电子元器件用于生产控制器、机芯、相机、面板等各类组件或总成，各主要产品均有消耗；

3、铝型材主要用于生产道闸、通道门；

4、箱体主要用于生产道闸、通道门、车牌识别管理设备；

5、减速器主要用于生产道闸中的三代道闸、广告道闸、三代机芯和道闸门；

6、钢板主要用于自行加工成箱体后用于道闸、通道门。

报告期内，上述原材料采购数量和各产品产量的匹配情况如下：

单位采购量	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
电机（个/台）	0.93	0.96	1.05	1.05
电子元器件（个/台）	179.53	151.44	174.43	166.91
铝型材（千克/台）	9.45	8.38	7.10	6.80
箱体（个/台）	0.30	0.53	0.81	0.77
减速器（个/台）	1.12	1.04	1.18	0.64

单位采购量	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
钢板（千克/台）	18.66	10.59	6.31	8.44

注：单位采购量=原材料的采购量除以各原材料对应的产品产量；

报告期内，电机单位采购量于2017年和2018年较高。2017年度主要系新旧两厂同时采购备料，采购量相对较高。2018年度主要系搬厂初期，发行人对设备等的产能水平尚在调整阶段，各类原材料均采用较为谨慎的备货策略，保证原材料供给充足。2019年度以及2020年度使用以前年度备料，单位采购量有所下降。

报告期内，电子元器件单位采购量波动主要系发行人各产品使用电子元器件体积小、单件金额低、数量多，单位采购量随不同型号产品每年度生产比重不同而浮动。

报告期内，铝型材单位采购量逐年上升，主要系由于铝型材主要用于道闸杆，而广告道闸铝型材单位采购量较高，铝型材单位采购量随着广告道闸产品产量逐年上升而上升。

报告期内，钢板单位采购量呈上涨趋势，箱体单位采购量则呈下降趋势，主要系由于发行人采购钢板用于自制箱体的比例逐年上升，外购箱体比例减少。报告期内，2018年度箱体单位采购量最高，钢板单位采购量最低，主要系搬厂初期，发行人对设备等的产能水平尚在调整阶段，各类原材料均采用较为谨慎的备货策略，主要通过直接采购箱体以避免原材料短缺。2019年发行人实施降本增效措施，自行采购钢板生产箱体的比重上升，因此钢板单位采购量上升，箱体则随之下降。

报告期内，2018年度减速器单位采购量最高，主要系搬厂初期，发行人对设备等的产能水平尚在调整阶段，各类原材料均采用较为谨慎的备货策略，自行生产减速器的比重相对较低，主要通过增加直接采购减速器以避免原材料短缺。2017年度发行人三代道闸、广告道闸、三代机芯和道闸门部分使用自行生产的减速器，故采购占比较低。

（二）能源采购消耗与各产品产量匹配情况

发行人能源消耗中，电力用于生产设备的运转用电、空间用电、生产办公

设备用电等，同主要产品的综合产量相适应；天然气用于电泳、表面喷塑工序中的固化炉，用于加工产品壳体,涉及道闸、通道门和升降地柱；水主要用于生产车间的卫生间、食堂用水、绿化用水等生活用水，耗用量较低，同公司产品的产量配比性不强。

报告期内，发行人能源采购消耗与产品产量匹配情况如下：

类别	项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
电力	电力消耗数量（万度）	100.29	209.12	175.76	168.54
	主要产品产量（台）	145,806.00	326,330.00	316,210.00	310,295.00
	比例（度/台）	6.88	6.41	5.56	5.43
天然气	天然气消耗数量（万 m³）	10.23	18.25	15.93	8.94
	道闸、通道门及升降地柱产量（台）	77,684.00	185,931.00	166,211.00	147,089.00
	比例（m³/台）	1.32	0.98	0.96	0.61

报告期内，发行人单位产量用电量逐年上升，主要系由于道闸等产品的箱体由外购改为自制，相应生产用电量有所增加。

报告期内，发行人单位产量用天然气量逐年上升，主要系由于2017年喷涂工序通过委外方式生产，2018年及以后，喷涂工序逐步改为自加工为主，导致单位产量用天然气量逐年增加。发行人于2019年底购置了大件喷涂线，新增了重型道闸的喷涂，导致2020年1-6月自喷涂箱体增长较多，天然气耗用量相应增加。

由上表可知，报告期内，发行人电力和天然气能源采购消耗同相应产品产量相适应，趋势上涨系生产设备增加以及发行人加大自加工程序所致。水能源全年耗用量较低，且专用于生产运作的使用量低，同产品产量配比性较低。

上述内容已经在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“四、发行人主要产品的采购情况和主要供应商”之“（一）主要原材料和能源采购情况”中补充披露。

六、披露报告期内前十大供应商的基本情况，包括但不限于成立时间、注册资本、注册地点、股权结构、实际控制人业务范围、采购具体内容、采购金额、占比、采购价格及公允性、是否与发行人存在关联关系等，披露相关供应商采购金额各期变化的合理性

（一）报告期各期前十名供应商的采购金额及占比

时间	序号	供应商名称	主要采购具体内容	采购额（万元）	占当期原材料采购总额比例
2020年1-6月	1	福安市华创电机电器有限公司	电机	750.83	5.56%
	2	南昌天顺机械制造有限公司	五金件、铸造件	495.84	3.67%
	3	余姚市康劲机械有限公司	冲压件、五金件	489.43	3.62%
	4	佛山市南海珠江减速机有限公司	减速器	470.72	3.48%
	5	江西省源通金属材料有限公司	冷轧板	456.08	3.37%
	6	宁波中大力德智能传动股份有限公司	电机	378.14	2.80%
	7	浙江伟康电机有限公司	电机	375.94	2.78%
	8	鞍山市力盛液压机械有限公司	地柱机芯	325.54	2.41%
	9	江西永胜铝型材有限公司	铝型材	277.38	2.05%
	10	宁波兴华实业有限公司	冲压件、五金件	271.19	2.01%
	合计			4,291.09	31.75%
2019年	1	福安市华创电机电器有限公司	电机	1,712.87	5.48%
	2	南昌天顺机械制造有限公司	五金件、铸造件	1,581.96	5.06%
	3	佛山市南海珠江减速机有限公司	减速器	1,467.53	4.69%
	4	江西奥德川自动化科技有限公司	钣金箱体	1,163.94	3.72%
	5	浙江伟康电机有限公司	电机	1,141.36	3.65%
	6	余姚市康劲机械有限公司	冲压件、五金件	1,061.55	3.40%
	7	宁波中大力德智能传动股份有限公司	电机	824.21	2.64%
	8	鞍山市力盛液压机械有限公司	地柱机芯	699.94	2.24%
	9	江西永胜铝型材有限公司	铝型材	666.01	2.13%
	10	江西省源通金属材料有限公司	冷轧板	640.22	2.05%

时间	序号	供应商名称	主要采购具体内容	采购额（万元）	占当期原材料采购总额比例
	合计			10,959.60	35.05%
2018年	1	佛山市南海珠江减速机有限公司	减速器	2,301.72	7.36%
	2	南昌天顺机械制造有限公司	五金件、铸造件	1,886.79	6.03%
	3	福安市华创电机电器有限公司	电机	1,683.59	5.38%
	4	江西奥德川自动化科技有限公司	钣金箱体	1,590.36	5.08%
	5	浙江伟康电机有限公司	电机	1,401.71	4.48%
	6	余姚市康劲机械有限公司	冲压件、五金件	1,041.26	3.33%
	7	宁波中大力德智能传动股份有限公司	电机	961.95	3.07%
	8	宁波兴华实业有限公司	冲压件、五金件	773.57	2.47%
	9	江西永胜铝型材有限公司	铝型材	739.75	2.36%
	10	余姚市荣科塑料制品厂	塑料制品	602.90	1.93%
	合计			12,983.60	41.49%
2017年	1	南昌天顺机械制造有限公司	五金件、铸造件	2,059.72	7.03%
	2	福安市华创电机电器有限公司	电机	1,756.33	5.99%
	3	浙江伟康电机有限公司	电机	1,489.11	5.08%
	4	余姚市康劲机械有限公司	冲压件、五金件	887.42	3.03%
	5	宁波中大力德智能传动股份有限公司	减速器	872.65	2.98%
	6	中研技术有限公司	减速器	832.97	2.84%
	7	宁波兴华实业有限公司	冲压件、五金件	829.41	2.83%
	8	江西奥德川自动化科技有限公司	钣金箱体	780.76	2.66%
	9	佛山市南海珠江减速机有限公司	减速器	757.23	2.58%
	10	南昌市恒鑫有色金属铸造有限公司	铸铝件、箱体	739.16	2.52%
	合计			11,004.75	37.56%

报告期内，发行人不存在向单个供应商的采购金额占当期总采购金额比例超过50%或严重依赖少数供应商的情况。

（二）报告期各期前十名供应商的基本情况，是否与发行人存在关联关系

1、福安市华创电机电器有限公司

供应商名称	福安市华创电机电器有限公司
成立日期	2003 年 05 月 14 日
注册资本	500 万人民币
住所	福建省宁德市福安市城阳镇铁湖村金诚路 1 号
法定代表人	张春林
实际控制人	张春林
股权结构	张春林 88%；朱晓云 12%
统一社会信用代码	913509817490810l7G
经营范围	一般项目：电动机制造；发电机及发电机组制造；发电机及发电机组销售；风力发电机组及零部件销售；泵及真空设备制造；泵及真空设备销售；模具制造；模具销售；通用零部件制造；机械零件、零部件销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动） 许可项目：货物进出口（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）

2、南昌天顺机械制造有限公司

公司名称	南昌天顺机械制造有限公司
成立日期	2005 年 10 月 25 日
注册资本	1,000 万人民币
住所	江西省南昌市南昌县小蓝经济开发区玉湖路 429 号
法定代表人	蔡金柱
实际控制人	蔡金柱
股权结构	蔡金柱 90%；蔡志宇 5%；黄磊强 5%
统一社会信用代码	91360121781457619U
经营范围	汽车零部件、矿山机械、电力器材配件、其他配件、加工、销售。（以上依法须经批准的项目，须经相关部门批准后方可开展经营活动）

3、佛山市南海珠江减速机有限公司

公司名称	佛山市南海珠江减速机有限公司
成立日期	2002 年 04 月 01 日
注册资本	300 万人民币
住所	佛山市南海区狮山镇南海经济开发区（狮山园）北园工业区兴业北路
法定代表人	梁湛东
实际控制人	梁湛东
股权结构	梁湛东 55%；梁健勇 20%；唐国荣 15%；梁凤环 10%

统一社会信用代码	914406057375630195
经营范围	加工、产销：减速机及五金杂件；货物或技术进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动。）

4、江西奥德川自动化科技有限公司

公司名称	江西奥德川自动化科技有限公司
成立日期	2014 年 05 月 12 日
注册资本	6,666 万人民币
住所	江西省宜春市樟树市金属产业园仁和大道东侧
法定代表人	邹哈宏
实际控制人	邹哈宏
股权结构	邹哈宏 88%；聂旭华 12%
统一社会信用代码	913609820992685400
经营范围	许可项目：特种设备制造，特种设备安装改造修理，货物进出口（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） 一般项目：金属制品销售，金属制品研发，锻件及粉末冶金制品制造，锻件及粉末冶金制品销售，智能仓储装备销售，软件开发，网络与信息安全软件开发，分布式交流充电桩销售，输配电及控制设备制造，智能输配电及控制设备销售，机动车充电销售，计算机软硬件及外围设备制造，软件销售（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）

5、浙江伟康电机有限公司

公司名称	浙江伟康电机有限公司
成立日期	2000 年 09 月 21 日
注册资本	3,000 万人民币
住所	湖州市南浔经济开发区综园路北侧
法定代表人	徐新康
实际控制人	徐新康
股权结构	徐新康 90%；胡晓荣 10%
统一社会信用代码	913305037245444684
经营范围	电机、低压电器制造、加工、销售。

6、余姚市康劲机械有限公司

公司名称	余姚市康劲机械有限公司
成立日期	2015 年 05 月 22 日
注册资本	500 万人民币
住所	余姚市凤山街道同光村孔家岭 7 号

法定代表人	朱建秋
实际控制人	朱建秋
股权结构	朱建秋 50%；楼丽卿 50%
统一社会信用代码	9133028131696309XG
经营范围	机械配件及汽摩配件、五金制品、纸制品的制造、加工。（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）

7、宁波中大力德智能传动股份有限公司

公司名称	宁波中大力德智能传动股份有限公司（股票代码：002896.SZ）
成立日期	2006 年 08 月 28 日
注册资本	8,000 万人民币
住所	浙江省宁波市慈溪市新兴产业集群区宗汉街道新兴一路 185 号
法定代表人	岑国建
实际控制人	岑国建、周国英
股权结构	宁波中大力德投资有限公司 27.79%；中大（香港）投资有限公司 25.65%；宁波华慈蓝海创业投资有限公司 4.50%；慈溪德立投资管理合伙企业(有限合伙)2.25%；慈溪德正投资管理合伙企业(有限合伙)1.50%；邬凌云 0.77%；上海明泓投资管理有限公司—明泓价值成长 1 期私募投资基金 0.76%；宁波芸芸投资管理中心(有限合伙)0.63%；上海迎水投资管理有限公司—迎水泰顺 1 号私募证券投资基金 0.62%；华泰金融控股（香港）有限公司—自有资金 0.50%；其他股东 35.03%
统一社会信用代码	913302007900592330
经营范围	减速电机、减速器、电机、电机驱动器、机器人控制器、工业机器人、通用及专用设备、机床及其相关零部件、各种主机专用轴承、五金工具、模具制造、加工、销售;自营和代理各类货物和技术的进出口，但国家限定或禁止的除外。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

8、鞍山市力盛液压机械有限公司

公司名称	鞍山市力盛液压机械有限公司
成立日期	2005 年 03 月 31 日
注册资本	1,500 万人民币
住所	鞍山市铁西区永宁街 22 号
法定代表人	屈彬
实际控制人	屈彬
股权结构	屈萍 33.33%；屈彬 33.33%；屈志芳 33.33%
统一社会信用代码	912103037714278 97W
经营范围	液压零部件生产、经销。（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。）

9、江西永胜铝型材有限公司

公司名称	江西永胜铝型材有限公司
成立日期	2001 年 09 月 14 日
注册资本	1,000 万人民币
住所	江西省南昌市桑海经济技术开发区横五路
法定代表人	谌惠民
实际控制人	胡立华
股权结构	胡立华 49%；卢维远 21%；卢维信 30%
统一社会信用代码	913601277319599523
经营范围	铝型材加工、销售；自营和代理各类商品和技术的进出口业务（国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外）

10、江西省源通金属材料有限公司

公司名称	江西省源通金属材料有限公司
成立日期	2005 年 03 月 03 日
注册资本	50 万人民币
住所	江西省南昌市青云谱区昌南工业园新地路 36 号
法定代表人	胡辉武
实际控制人	胡辉武
股权结构	胡辉武 60%；万国秀 30%；万国红 10%
统一社会信用代码	913601007697958180
经营范围	国内贸易（以上项目依法需经批准的项目，需经相关部门批准后方可开展经营活动）

11、宁波兴华实业有限公司

公司名称	宁波兴华实业有限公司
成立日期	1995 年 12 月 22 日
注册资本	208 万人民币
住所	浙江省余姚市金山路 111 号
法定代表人	楼兴浩
实际控制人	楼兴浩
股权结构	楼兴浩 50%；余晓华 50%
统一社会信用代码	91330281144686216W
经营范围	摩托车、汽车零部件（除关键零部件），冲件，电器配件，塑胶制品，五金工具，模具，机械焊接产品的制造、加工。摩托车，机电产品（除汽车），金属材料，建筑材料，普通机械设备，化工原料（除危险化学品、塑料）的批发、零售；自营和代理货物和技术的

	进出口，但国家限定经营或禁止进出口的货物和技术除外。

12、余姚市荣科塑料制品厂

公司名称	余姚市荣科塑料制品厂
成立日期	2013 年 07 年 29 日
公司类型	个体工商户
注册资本	-
住所	浙江省余姚市金昌二路 180 号
法定代表人	宋纪炎
实际控制人	宋纪炎
股权结构	-
统一社会信用代码	92330281MA293F233P
经营范围	塑料制品、五金件、模具的制造、加工。

13、中研技术有限公司

公司名称	中研技术有限公司
成立日期	1997 年 09 月 12 日
注册资本	5,050 万人民币
住所	浙江省台州市温岭市东部新区千禧路 10 号
法定代表人	林云丽
实际控制人	陈勇
股权结构	陈勇 65%；林云丽 20%；王倚天 15%
统一社会信用代码	91331081704724971Y
经营范围	电机、泵、减变速器、模具、非标设备、传动件、工业自动化设备、自动化仓储设备研发、制造、销售；计算机软件开发、销售；货物进出口、技术进出口。（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）

14、南昌市恒鑫有色金属铸造有限公司

公司名称	南昌市恒鑫有色金属铸造有限公司
成立日期	2006 年 10 月 25 日
注册资本	50 万人民币
住所	江西省南昌市南昌县小蓝经济开发区富山二路 888 号
法定代表人	蔡方锐
实际控制人	蔡方锐
股权结构	蔡方锐 60%；罗时珍 40%

统一社会信用代码	91360121794762014A
经营范围	有色金属加工，机械设备零部件加工、安装、修理，五金交电批发、零售。（以上项目国家有专项规定的除外）

报告期内，发行人与上述供应商之间不存在关联关系。发行人的董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及其他关键人员已出具与发行人报告期供应商不存在任何关联关系的承诺函。

（三）供应商采购金额各期变化的情况及原因

1、供应商采购金额各期变化的情况及原因

报告期内，发行人向报告期内的前十大供应商采购金额分别为11,004.75万元、12,983.60万元、10,959.60万元和4,291.09万元，对主要供应商采购量随着生产需求、客户订单需求、供应商报价、供应商产品质量、生产线调整、采购决策等变化存在一定的波动。

报告期内，发行人主要供应商采购金额及变化情况的原因如下：

单位：万元

序号	供应商名称	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年	采购金额变动原因
1	福安市华创电机电器有限公司	750.83	1,712.87	1,683.59	1,756.33	发行人对其采购金额较为稳定。
2	南昌天顺机械制造有限公司	495.84	1,581.96	1,886.79	2,059.72	为满足降本需求，发行人将铸造件的底板改为铁件，并在2019年同年4-5月引入新的供应商充分竞争，导致采购金额减少。
3	余姚市康劲机械有限公司	489.43	1,061.55	1,041.26	887.42	发行人对其采购金额较为稳定。
4	佛山市南海珠江减速机有限公司	470.72	1,467.53	2,301.72	757.23	2018年因原供应商出现质量问题，佛山市南海珠江承接其业务，导致2018年采购金额大幅上升。2019年，由于发行人产品线更新换代，部分新型产品不需要配备减速机，导致采购金额有所下降。
5	江西省源通金属材料有限公司	456.08	640.22	302.65	415.38	2018年，发行人定制钣金箱体订单增加，发行人最初采取外购模式，因此采购江西奥德川的产品较多，导致对江西源通的采购金额有所下降。2019年，发行人将广告道闸等产品的钣金箱体由外购改为自制，提升了冷轧板材料

序号	供应商名称	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年	采购金额变动原因
						的使用量，作为原材料的主要供应商，因此采购金额大幅上升。
6	宁波中大力德智能传动股份有限公司	378.14	824.21	961.95	872.65	发行人对其采购金额较为稳定。
7	浙江伟康电机有限公司	375.94	1,141.36	1,401.71	1,489.11	由于发行人 2019 年伸缩门电机订单数量减少，导致对其主供应商的采购额有所减少。
8	鞍山市力盛液压机械有限公司	325.54	699.94	481.76	-	作为发行人升降地柱机芯主要的供应商，因 2018-2019 年升降地柱产品的市场订单导向，发行人增加了对其供应的升降地柱产品采购。
9	江西永胜铝型材有限公司	277.38	666.01	739.75	652.07	发行人对其采购金额较为稳定。
10	宁波兴华实业有限公司	271.19	540.27	773.57	829.41	因其管理成本过高，在同类型供应商中没有价格优势，且原生产的物料由于发行人的产品线升级切换，导致近年来合作采购金额有所下滑。
11	江西奥德川自动化科技有限公司	37.88	1,163.94	1,590.36	780.76	2018 年，发行人定制钣金箱体订单增加，最初采取外购模式，因此采购江西奥德川的产品较多。2019 年，发行人将广告道闸等产品的钣金箱体由外购改为自制，导致对其采购金额减少。
12	余姚市荣科塑料制品厂	252.69	627.77	602.90	459.18	由于 2018 年、2019 年广告道闸产品提升，广告道闸杆塑料产品用量增加，发行人增加了对其供应的塑料件产品采购。
13	中研技术有限公司	11.97	70.97	6.51	832.97	2018 年，由于中研生产的产品无法满足发行人的质量要求，发行人减少了与其的合作，因此采购金额大幅下降。
14	南昌市恒鑫有色金属铸造有限公司	238.29	596.71	513.67	739.16	2018 年，作为发行人门机类箱体压盖的主要供应商，因伸缩门机销售订单有所下降，且发行人引入同类型供应商充分竞争，导致采购金额相应减少。2019 年，因升降地柱需求量增加，作为升降地柱中面盖的供应商，采购金额有所提升。

2、发行人各期新增与退出前十大供应商的具体情况及变动原因

报告期内，发行人各期新增与退出前十大供应商的具体情况及变动原因如

下：

（1）2018年前十大供应商相比2017年的变动情况及原因

1）2018年新增进入前十名供应商情况及其原因

①新供应商进入前十名供应商的情况

无。

②对原供应商采购额增加使其进入前十名供应商的情况

序号	供应商名称	变动原因
1	江西永胜铝型材有限公司	2018 年，发行人对江西永胜铝型材有限公司采购额同比增长 87.69 万元，使其成为当年第九大供应商。江西永胜铝型材有限公司是铝型原材料供应商，主要供应：小椭圆杆，八角杆等；一直是栅栏杆的主要原材料供应商，并且在 2017 年已是发行人第十二大供应商，排名变动不大。
2	余姚市荣科塑料制品厂	2018 年，发行人对余姚市荣科塑料制品厂采购额同比增长 143.72 万元，使其成为当年第十大供应商。主要原因是由于 2018 年广告道闸产品提升，广告道闸杆塑料产品用量增加，发行人增加了对其供应的塑料件产品采购所致。

2）2018年退出前十名供应商情况及其原因

序号	供应商名称	变动原因
1	中研技术有限公司	2018 年，由于中研生产的产品无法满足发行人的质量要求，发行人减少了与其的合作，因此采购金额大幅下降。
2	南昌市恒鑫有色金属铸造有限公司	2018 年，南昌市恒鑫有色金属铸造有限公司仍为发行人第十二大供应商，排名变动不大。作为门机类箱体压盖的主要供应商，因伸缩门机订单需求减少，使其未在 2018 年进入前十大供应商。

（2）2019年前十大供应商相比2018年的变动情况及原因

1）2019年新增进入前十名供应商情况及其原因

①新供应商进入前十名供应商的情况

2019年，发行人对鞍山市力盛液压机械有限公司采购699.94万元，使其成为当年第八大供应商。该公司供应的升降地柱机芯，为发行人升降地柱产品的主要原材料，因2018-2019年升降地柱产品的市场订单增加，发行人相应增加了对其供应的升降地柱产品采购，使其进入当年前十大供应商。

②对原供应商采购额增加使其进入前十名供应商的情况

2019年，发行人对江西省源通金属材料有限公司采购额同比增加337.57万

元。江西省源通金属材料有限公司为冷轧板材料供应商，主要供应道闸箱体材料。2019年，发行人将广告道闸等产品的钣金箱体由外购改为自制，提升了冷轧板材料的使用量，使其成为当年第十大供应商。

2）2019年退出前十名供应商情况及其原因

序号	供应商名称	变动原因
1	宁波兴华实业有限公司	2019 年，发行人对宁波兴华实业有限公司采购额同比减少 233.31 万元，使其退出前十大供应商。宁波兴华实业有限公司是冲压件供应商。由于该公司自身的管理成本比较高，在原材料的比价、议价优势上有差异，故未进入当年前十大供应商。
2	余姚市荣科塑料制品厂	2019 年，发行人对余姚市荣科塑料制品厂采购额同比增加 24.87 万元，由第十大供应商下降至第十一大供应商，采购金额及排名变动均不大。排名下降主要原因是由于升降地柱及广告门产品的需求量提升，发行人加大了对这两种产品原材料的采购，且此两类产品所用的塑料件比较少，故未进入当年前十大供应商。

（3）2020年上半年前十大供应商相比2019年的变动情况及原因

1）2020年上半年新增进入前十名供应商情况及其原因

①新供应商进入前十名供应商的情况

无。

②对原供应商采购额增加使其进入前十名供应商的情况

宁波兴华实业有限公司，为发行人的冲压五金件配套商。2020年，由于发行人广告道闸产品订单提升，为更好的满足客户定制化需求，控制成本、节约物流运输等费用，发行人决定利用现有的车间及设备，将钣金箱体由外购转为自制加工。宁波兴华作为广告道闸箱体配套五金件主要供应商，发行人增加了对其供应产品的采购，使其进入当年前十大供应商。

2）2020年上半年退出前十名供应商情况及其原因

江西奥德川自动化科技有限公司自2015年以来为发行人钣金箱体的主要配套商。2020年，发行人决定利用现有的钣金车间及设备，将主要批量化钣金箱体由外购转为自制加工。由于发行人减少了对江西奥德川钣金箱体的采购，故未能进入当年前十大供应商。

综上所述，发行人报告期内的前十名供应商变动主要原因是由于发行人产

品结构变动、市场订单导向、发行人主动更换供应商以降低采购成本、提升产品质量等因素所致。发行人与主要供应商合作情况良好，不存在纠纷，且对主要供应商不存在重大依赖。因此，报告期内发行人主要的供应商变动系正常经营行为，不存在明显影响其持续经营能力的情形。

（四）采购价格及公允性分析

1、主要原材料采购情况

发行人生产所需原材料主要包括电机、电子元器件、铝型材、箱体、减速器和钢板等。发行人的主要原材料均有相对固定采购渠道，供应量充足，完全能够满足日常生产所需。报告期内，发行人主要原材料采购情况如下：

项目	2020 上半年		2019 年		2018 年		2017 年	
	金额（万元）	占原材料采购总额比例	金额（万元）	占原材料采购总额比例	金额（万元）	占原材料采购总额比例	金额（万元）	占原材料采购总额比例
电机	1,745.85	12.92%	4,286.32	13.71%	4,603.31	14.71%	4,501.44	15.36%
电子元器件	2,061.25	15.25%	4,043.26	12.93%	4,240.08	13.55%	4,892.27	16.70%
铝型材	1,041.10	7.70%	2,376.77	7.60%	1,950.60	6.23%	1,527.74	5.21%
箱体	609.82	4.51%	2,370.57	7.58%	3,084.48	9.86%	2,849.80	9.73%
减速器	694.16	5.14%	1,817.06	5.81%	2,469.86	7.89%	1,086.46	3.71%
钢板	546.03	4.04%	774.55	2.48%	405.43	1.30%	550.37	1.88%
合计	6,698.21	49.56%	15,668.53	50.12%	16,753.76	53.54%	15,408.08	52.58%

报告期内，发行人主要原材料价格变动情况如下：

主要原材料	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	单价	同比变动	单价	同比变动	单价	同比变动	单价
电机（元/个）	140.06	-3.76%	145.53	-0.73%	146.60	4.23%	140.65
电子元器件（元/个）	0.79	-3.66%	0.82	1.98%	0.80	-15.07%	0.94
铝型材（元/吨）	14,903.69	-6.72%	15,977.49	-7.97%	17,362.04	13.60%	15,283.18
箱体（元/个）	246.51	4.32%	236.30	-4.67%	247.87	3.06%	240.51
减速器（元/个）	217.15	-5.70%	230.27	0.23%	229.74	-2.06%	234.57

主要原材料	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度
	单价	同比变动	单价	同比变动	单价	同比变动	单价
钢板（元/吨）	3,960.77	-3.83%	4,118.52	-3.86%	4,283.85	-3.39%	4,434.16

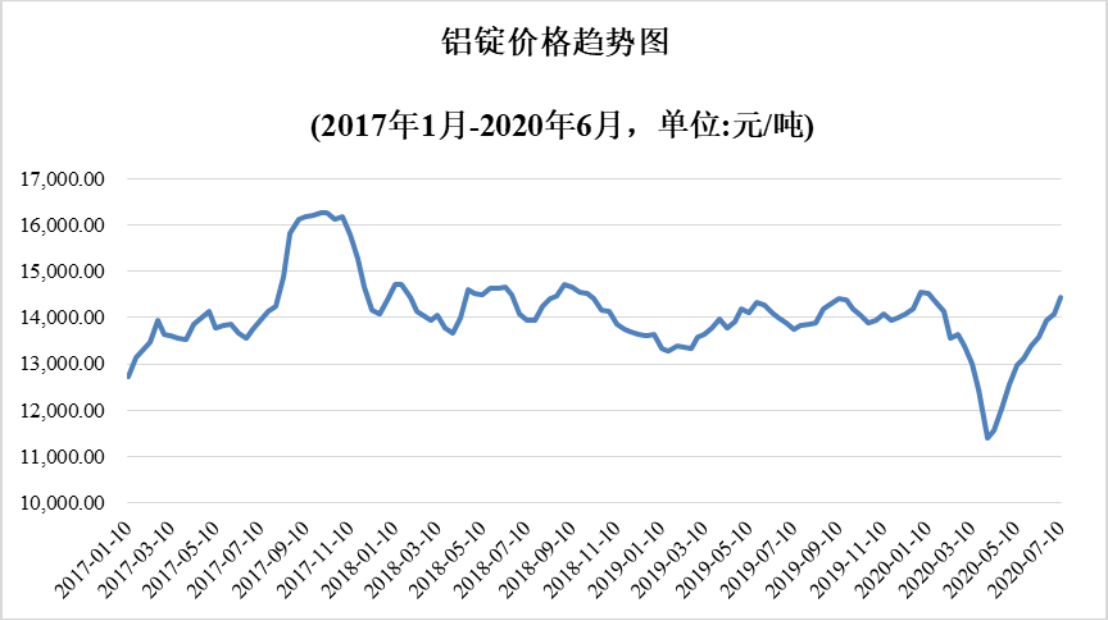
注：发行人原材料所包含的品种规格较多，上述采购单价为不含税的平均价格。

发行人主要原材料一般为市场通用材料，市场处于充分竞争状态，生产厂商众多，可选择性强，采购原材料价格随市场波动而有所变化。同时，发行人产品规格众多，而不同规格的产品所对应的原材料规格也不尽相同，导致原材料采购种类多达上千余种。因此，发行人原材料的采购价格除受市场价格波动影响外，产品结构变化、生产工艺优化等导致原材料采购品种、规格不同，也是影响原材料采购价格变动的因素之一。

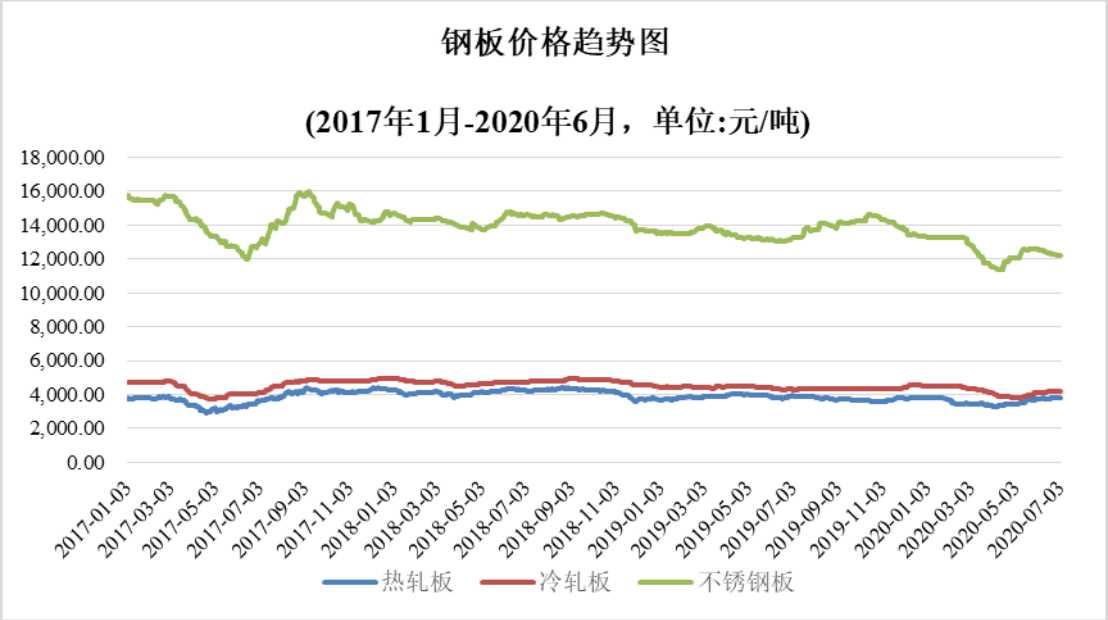
报告期内，发行人对电机、箱体、减速器和钢板的采购价格保持稳定，随市场价格变化有轻微浮动。发行人对电子元器件的采购价格波动是由于2018年，发行人为开发新二代道闸，将原系列产品使用的成品主板由外购改为自行购买元器件进行组装，因此导致2018年电子元器件的采购单价下降较多。2018年之后，发行人对电子元器件的采购单价趋于稳定。

钢板、铝型材等原材料具有大宗商品属性，市场价格较为透明。发行人与供应商基于相关大宗商品现货交易价格，加上一定的加工费及运输成本，形成最终的采购价格。报告期内，发行人铝型材采购单价变动的主要原因系铝锭市场价格波动所致，发行人铝型材采购单价与铝锭价格的市场波动趋势基本保持一致。因发行人采购的铝型材为栏杆类配套零件，系外购半成品，存在生产备料周期，因此发行人采购价格走势与市场价格走势相比会略有差异。2019年发行人铝型材采购价格同比有所下降，主要系由于铝锭市场价格有所下降，同时发行人采购量加大，议价能力提高，从而单位加工费有所下降所致。

报告期内，铝锭及钢板（热轧板、冷轧板及不锈钢板）的价格波动情况如下：



数据来源：Wind，A00 铝锭（全国）每 10 日均价



数据来源：Wind，国内钢铁：冷扎板（南昌）、热轧板（南昌）、不锈钢板每日均价

2、各期前十大供应商主要产品的采购价格

报告期内，发行人各期前十大供应商主要产品的采购单价、市场参考均价对比情况如下：

供应商	类型	物料名称	单位	2020年1-6月		2019年		2018年		2017年	
				采购单价	市场参考均价注	采购单价	市场参考均价注	采购单价	市场参考均价注	采购单价	市场参考均价注
福安市华创电机电器有限公司	电机	电机1	元/台	76.11	77.24	77.43	79.21	76.55	77.47	-	-
		电机2	元/台	128.32	129.07	130.07	130.68	128.09	129.83	125.73	127.07
		电机3	元/台	167.53	173.95	171.61	175.31	167.97	168.64	-	-
南昌天顺机械制造有限公司	五金件	轴承座	元/个	10.50	10.88	10.74	10.79	10.61	10.62	10.07	10.44
	臂	平衡臂	元/个	18.34	18.59	18.73	19.18	18.50	18.87	16.40	18.17
余姚市康劲机械有限公司	五金件	垫圈	元/个	0.13	0.13	0.13	0.14	0.13	0.14	0.13	0.14
		压板条	元/个	3.21	3.34	3.28	3.36	3.27	3.33	3.25	3.40
佛山市南海珠江减速机有限公司	减速器	减速箱1	元/台	210.74	211.33	214.83	216.25	217.10	217.87	217.95	219.14
		减速箱2	元/台	268.30	271.60	269.38	272.29	271.51	276.47	299.14	300.75
江西省源通金属材料有限公司	钢板	冷轧板1	元/张	53.36	54.33	54.17	54.56	56.53	55.91	58.21	58.74
		冷轧板2	元/张	138.97	153.23	145.46	149.79	152.49	154.13	149.60	150.30
宁波中大力德智能传动股份有限公司	电机	电机4	元/台	160.18	163.22	159.91	161.57	160.05	161.75	164.52	165.17
浙江伟康电机有限公司	电机	电机5	元/台	157.62	158.47	163.55	164.45	159.57	165.86	158.97	159.92
		电机6	元/台	188.11	189.76	188.91	191.40	185.02	186.37	182.97	184.39
鞍山市力盛液压机械有限公司	地柱机芯	机芯	元/台	1196.56	1,194.15	1199.56	1,204.85	1189.64	1,194.88	-	-

供应商	类型	物料名称	单位	2020年1-6月		2019年		2018年		2017年	
				采购单价	市场参考均价注	采购单价	市场参考均价注	采购单价	市场参考均价注	采购单价	市场参考均价注
江西永胜铝型材有限公司	铝型材	铝杆1	元/根	26.33	28.94	27.33	28.84	26.54	26.94	27.01	27.52
		铝杆2	元/根	51.97	55.72	54.91	56.30	55.75	56.32	58.22	58.91
宁波兴华实业有限公司	五金件	挂钩座	元/个	0.32	0.33	0.33	0.35	0.33	0.37	0.32	0.36
		磁铁支架	元/个	1.81	1.84	1.83	1.86	1.81	1.83	1.72	1.58
江西奥德川自动化科技有限公司	箱体	箱体组件1	元/个	-	-	7.16	7.17	7.31	7.36	-	-
		箱体组件2	元/个	-	-	68.17	70.43	70.64	71.26	-	-
余姚市荣科塑料制品厂	塑料件	广告板下固定架	元/个	0.27	0.28	0.28	0.28	0.28	0.28	0.28	0.28
		下旋转支架	元/个	0.17	0.17	0.17	0.17	0.17	0.17	0.17	0.17
中研技术有限公司	减速器	减速箱1	元/台	-	-	215.32	216.25	216.90	217.87	219.66	219.14
南昌市恒鑫有色金属铸造有限公司	铸铝件	后压盖	元/个	3.07	3.38	3.08	3.14	3.03	3.07	-	-
	箱体	箱体组件3	元/个	30.67	33.86	30.83	32.04	30.28	31.29	-	-

注：发行人原材料多为定制件，相关原材料不存在公开市场报价，因此，若无特别说明，市场参考均价取同期其他供应商报价单的均价。

发行人向上述公司采购相关原材料时，均会实施内部采购比价议价流程，货比三家。一般情况下，发行人研发部门会根据产品工艺及技术要求，提供原材料品牌、型号、参数的选型清单。针对更为复杂的外购定制件，则先由开发工程师设计图纸，制定技术质量标准、测试标准及检测方式等，再由采购、质量及工艺部门根据图纸参数要求，参考原材料市场价格、加工工时、工艺复杂程度等因素，核算出价格区间。最后，采购部门通过市场搜索、询价、比价、谈判等流程，筛选厂家提供送样、小批试制等，待测试合格后，以性价比为原则确定最终供应商名单。

综上所述，报告期内，发行人主要原材料采购价格公允，并设置AB供应商，采购渠道畅通且供应充足，主要原材料采购均价与其同型号原材料询价结果不存在明显差异。发行人不存在依赖单一供应商的情形，发行人报告期内主要供应商亦不存在单独为发行人供应产品的情形。

上述内容已经在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“四、发行人主要产品的采购情况和主要供应商”之“（三）报告期前十大供应商采购基本情况”中补充披露。

（五）核查程序及核查意见

针对报告期内发行人前十大供应商的基本情况，保荐机构及申报会计师履行了以下核查程序：

1、对发行人采购部门负责人进行访谈,取得采购明细表，统计各期前十大供应商的采购内容、采购价格、金额及占比，核查发行人主要供应商采购金额各期的变动情况，了解变动原因，是否具有合理的商业背景并与发行人业务发展的情况相符；

2、了解发行人主要原材料的采购情况及比价议价模式，通过获取同期供应商的报价单，查询 Wind 得到相关原材料的市场价格，分析前十大供应商的采购价格是否公允；

3、登陆国家企业信用信息公示网站及供应商公司官网，以及取得并查阅主要供应商业务介绍资料，查询了解主要供应商的基本情况、成立时间、注册资本、注册地点、股权结构、实际控制人、业务范围等；

4、对发行人的董事、监事、高级管理人员进行访谈，确认是否存在现为或曾为发行人供应商的股东、董事、监事、高级管理人员、员工等情况；

5、对供应商进行走访，确认供应商与发行人之间是否存在股权关系、共同投资或其他合作关系，双方公司的股东、董事、监事、高级管理人员、关键经办人员是否持有对方股权等权益，是否存在正在或曾经相互任职、兼职的情况，是否属于发行人的关联方或与发行人的关联方存在亲属关系的情况；

6、通过企查查对报告期内前十大供应商的股东、董事、监事和高级管理人员进行统计，并与发行人的员工和董监高人员名单进行比对；

7、发行人的董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及其他关键人员已出具与发行人报告期供应商不存在任何关联关系的承诺函。

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

报告期内，发行人与前十大供应商的采购价格具有公允性，主要原材料采购均价与市场询价结果不存在明显差异。发行人采购金额各期变化具有合理性，变动主要原因是由于发行人产品结构变动、市场订单导向、发行人主动更换供应商以降低采购成本、提升产品质量等因素所致。报告期内，发行人采购渠道畅通且供应充足，发行人不存在向单个供应商的采购金额占当期总采购金额比例超过 50%或严重依赖少数供应商的情况。上述供应商与发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员之间不存在关联关系。

七、中介机构核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构及申报会计师执行了以下核查程序：

1、获取并检查了发行人各产品成本明细表，对成本金额和结构变化进行分析；

2、对发行人各期成本计算单进行检查，对生产成本的计算单进行分摊计算；

3、获取发行人成本具体核算流程和核算方法，复核其是否符合企业会计准则的规定；

4、获取了发行人报告期内制造费用明细，对大额费用支付进行检查，了解变动原因并分析合理性；

5、获取并检查发行人生产人员及生产设备明细，复核发行人对各产品产能的确定依据及计算过程及其增长的合理性；

6、查阅了发行人主要原材料收发存明细表，复核主要原材料采购量和产品产量之间的匹配关系，分析其变动的合理性；

7、获取主要能源耗用统计表，抽查大额水费、电费、燃气费缴费单据进行核对；询问了解能源消耗方式，分析能源消耗数量及金额与发行人产量的匹配关系及其合理性。

（二）核查意见

综上所述，保荐机构及申报会计师认为：

1、报告期内，发行人各主要产品主营业务成本构成及变动具有合理性，变动主要原因是由于发行人产品结构变动、部分组件由外购转为自制实现降本增效、优化产品设计以及采购量上涨采购单价下降等因素所致；

2、发行人的成本核算方法和核算流程符合企业会计准则的规定，产品成本的确认与计量完整并准确，产品销售发出与相应成本结转、收入确认匹配一致；

3、报告期内，发行人制造费用归集准确，变动合理，2019 年度制造费用变动的主要原因是部分组件由外购转为自制实现降本增效，符合公司实际情况；

4、已补充披露发行人各产品产能的确定依据及计算过程，产能增长的主要原因系生产设备和生产人员的增加，具有合理性；

5、发行人主要原材料的采购量和各产品产量匹配合理，采购量与产量变化的主要因素系部分组件由外购转为自制，符合公司实际情况；发行人的能源消耗中电力和天然气随产品产量相适应，随产量增长而上升，水力主要为生活用水，同产品产量配比性不强；

6、报告期内，发行人与前十大供应商的采购价格具有公允性，主要原材料采购均价与市场询价结果不存在明显差异。发行人采购金额各期变化具有合理

性，变动主要原因是由于发行人产品结构变动、市场订单导向、发行人主动更换供应商以降低采购成本、提升产品质量等因素所致。报告期内，发行人采购渠道畅通且供应充足，发行人不存在向单个供应商的采购金额占当期总采购金额比例超过 50%或严重依赖少数供应商的情况。上述供应商与发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员之间不存在关联关系。

问题二十一及回复

二十一、关于期间费用

招股说明书披露，报告期内，发行人期间费用分别为 5,597.91 万元、5,451.15 万元和 6,081.65 万元，占同期营业收入的比重分别为 13.98%、12.81%和 12.90%。发行人客户主要为系统集成商及经销商，从而导致销售费率处于较低水平。

请发行人：

（1）结合销售模式、销售收入和产品结构的变化，补充披露 2018、2019 年度仓储及运输费用占营业收入比例下降的原因及合理性；

（2）补充披露技术服务费核算的具体内容，披露技术服务费 2018、2019 年度呈现下降趋势的原因及合理性，以及技术服务商的基本情况，与发行人及其关联方之间是否存在关联关系或利益安排；

（3）结合营销策划、市场战略、销售预算安排等，披露销售对象向下游终端客户延伸的过程中，销售费率是否会进一步提高，量化分析并披露对经营业绩的影响；

（4）补充披露研发、管理、销售、生产人员在报告期各期末的人数、变化情况及原因，量化分析并披露各职能类别人均薪酬水平及增长情况，对比当地和同行业水平，披露相关薪酬水平是否具有市场竞争力，是否有利于稳定核心员工团队；

（5）结合所持有外币的种类、数量、资产负债项目和外汇走势，补充披露汇兑损益变化的原因，以及发行人针对汇率波动风险所采取的应对措施；

（6）结合货币资金存放情况，补充披露 2019 年度利息收入大幅增加的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、结合销售模式、销售收入和产品结构的变化，补充披露 2018、2019 年度仓储及运输费用占营业收入比例下降的原因及合理性

报告期内，发行人仓储费、运输费与营业收入的详情如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
仓储费	49.25	123.80	118.06	158.76
运输费	279.34	678.19	605.81	661.00
仓储及运输费	328.59	801.99	723.87	819.76
营业收入	19,845.76	47,154.31	42,542.89	40,037.99
仓储及运输费/营业收入	1.66%	1.70%	1.70%	2.05%
运输费/营业收入	1.41%	1.44%	1.42%	1.65%

发行人 2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月仓储及运输费占营业收入比例为 1.70%、1.70%和 1.66%。2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月运输费占营业收入的比例分别为 1.42%、1.44%和 1.41%。

报告期内，发行人单位运输费的情况较为稳定，仓储及运输费占营业收入比例的变化主要受销售区域变动及产品结构变动的影响。

（一）销售区域变动

发行人按区域划分的销售情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度	
	金额	比例	金额	比例
一、境内销售	17,171.29	86.82%	40,898.54	87.03%
其中：华东地区	9,512.24	48.10%	22,310.00	47.48%
华南地区	3,027.17	15.31%	7,604.94	16.18%
华北地区	1,753.68	8.87%	3,302.77	7.03%
其他地区	2,878.20	14.55%	7,680.82	16.34%
二、境外销售	2,606.55	13.18%	6,097.03	12.97%
主营业务收入合计	19,777.84	100.00%	46,995.56	100.00%

项目	2018 年度		2017 年度	
	金额	比例	金额	比例
一、境内销售	36,398.70	85.83%	33,299.37	83.24%
其中：华东地区	17,076.72	40.26%	14,884.10	37.20%
华南地区	7,716.76	18.20%	8,915.02	22.29%
华北地区	4,041.41	9.53%	3,588.12	8.97%
其他地区	7,563.81	17.84%	5,912.13	14.78%
二、境外销售	6,009.18	14.17%	6,704.24	16.76%
主营业务收入合计	42,407.88	100.00%	40,003.61	100.00%

报告期内，发行人在华东地区的营业收入占比明显提高，2018 年较同期上升 3.06%，2019 年较同期上升 7.22%，2020 年 1-6 月较 2019 年全年上升 0.62%，主要系发行人对海康威视和大华股份的销售大幅增长所致。发行人在华南、华北的营业收入占比总体呈下降趋势。发行人地处华东，相比华南、华北地区，发行人在华东地区销售所承担的运输费用较低。因此相较 2017 年，2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月发行人仓储及运输费占营业收入比例有所下降。

（二）产品结构变动

报告期内，发行人主要产品销售情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度	
	金额	比例	金额	比例
道闸	13,473.01	68.12%	31,778.02	67.63%
开门机	2,475.35	12.52%	6,156.93	13.10%
升降地柱	1,429.01	7.23%	3,813.43	8.11%
车牌识别管理设备	957.05	4.84%	1,731.67	3.68%
通道门	505.31	2.55%	675.29	1.44%
其他	938.11	4.74%	2,840.23	6.04%
主营业务收入	19,777.84	100.00%	46,995.56	100.00%
项目	2018 年度		2017 年度	
	金额	比例	金额	比例
道闸	28,866.59	68.07%	27,500.80	68.75%
开门机	7,154.45	16.87%	8,759.39	21.90%
升降地柱	1,736.88	4.10%	28.91	0.07%

车牌识别管理设备	1,255.32	2.96%	781.70	1.95%
通道门	327.21	0.77%	100.61	0.25%
其他	3,067.42	7.23%	2,832.19	7.08%
主营业务收入	42,407.88	100.00%	40,003.61	100.00%

报告期内，发行人升降地柱销售收入分别为 28.91 万元、1,736.88 万元、3,813.43 万元以及 1,429.01 万元，占主营业务收入的比重分别为 0.07%、4.10%、8.11%以及 7.23%；道闸中的广告道闸销售收入分别为 3,372.58 万元、3,454.69 万元、4,825.98 万元以及 2,369.48 万元，占主营业务收入的比重分别为 8.43%、8.15%、10.27%以及 11.98%。升降地柱及广告道闸报告期内销售收入及占主营业务收入的比例逐年提高，升降地柱及广告道闸由于销售单价远远高于其他产品，其运费占销售收入的比重较低，随着上述两类产品销售收入占比提高，发行人整体仓储及运输费占营业收入比例有所下降。

上述内容已经在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、经营成果分析”之“（五）期间费用分析”之“1、销售费用”中补充披露。

二、补充披露技术服务费核算的具体内容，披露技术服务费 2018、2019 年度呈现下降趋势的原因及合理性，以及技术服务商的基本情况，与发行人及其关联方之间是否存在关联关系或利益安排

（一）技术服务费核算的具体内容

技术服务费主要为公司对技术服务商计提的售后维修费及售后服务费、技术支持费用。报告期内，出于本地售后服务及维修的便捷性考虑，发行人委托全国各地经销商负责发行人位于当地的直销客户产品的后续售后维修及售后服务费、技术支持等。发行人与经销商签订《技术服务协议》，约定具体的技术服务内容。

技术服务费的计算以当年发行人对特定的直销客户出货台数为基础乘以特定产品的技术服务费单价得出。

发行人与经销商签订技术服务合同，支付给经销商一定的费用，目的在于将常规的地区性技术咨询、安装指导、现场维修、技术培训服务等工作交由经销商负责，提升发行人产品在全国各地响应速度。

基于销售端的客户需求，根据历年发展的经验，发行人逐步形成了目前相对完善的内部销售人员与外部技术服务商共同协作的客户服务体系，既能有效的维护客户关系并积极开拓市场，又能将发行人主要精力集中在自身更加具备优势的生产制造、客户需求开发、技术研发等领域。

（二）技术服务费 2018 年、2019 年度呈现下降趋势的原因及合理性

发行人技术服务费计提情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
计提数量（台、根）	49,724	109,979	123,145	190,713
计提技术服务费（万元）	217.50	373.19	349.91	502.29
平均费用率（元/台、元/根）	43.74	33.93	28.41	26.34

注：平均费用率=计提技术服务费/计提数量

报告期内，发行人母公司江西百胜直销销售数量情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
境内直销数量（台、根）	142,916	364,849	465,729	730,690
境内直销金额（万元）	9,272.13	20,522.10	17,535.48	22,462.66

报告期内，发行人按照母公司境内直销指定产品当年出货台数作为计提数量，并按照对应产品的技术服务单价计提相应的技术服务费。

综上，技术服务费2018年、2019年度呈现下降趋势的原因：2018年度、2019年度以发行人母公司境内直销指定产品当年出货台数作为计提数量有所下降。

发行人主要产品类别对应的计提数量情况如下：

单位：台、根

类别	计提标准（元/台、元/根）	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
道闸	5/20/30/50/150/300 元	24,654	55,017	69,189	81,523
其中：广告道闸	150 元	6,695	9,218	5,598	8,640
开门机	5/10/15 元	10,803	25,036	28,514	60,205
升降地柱	5/150 元	2,909	5,474	2,381	38
通道门	15/50 元	1,122	1,326	430	279

报告期内平均费用率上升的原因：发行人每类产品根据其不同的产品结构，相应技术服务费计提标准不同，其中报告期内销量增长较多且计提标准较高的

产品为广告道闸及升降地柱，单台、根费用为150元。

剔除该两项产品后，发行人技术服务费计提情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
计提数量（台、根）	40,120.00	95,287.00	115,166.50	182,035.00
计提技术服务费(万元)	73.16	168.28	214.11	369.14
平均费用率（元/台、元/根）	18.23	17.66	18.59	20.28

剔除计提单价较高广告道闸及升降地柱后，发行人的技术服务费的平均费用率变动较为稳定。

综上所述,发行人技术服务费2018年度下降系因境内直销收入有所下降，相应计提的技术服务费下降；2019年度技术服务费有所回升与当年境内直销收入变动趋势相符，发行人报告期内技术服务费变动具有合理性。

（三）技术服务商的基本情况，与发行人及其关联方之间是否存在关联关系或利益安排

报告期内，发行人前五大技术服务商计提技术服务费的情况如下：

期间	序号	客户名称	金额（万元）	占技术服务费的比例
2020 年 1-6 月	1	上海速彬门控设备有限公司	105.71	48.66%
	2	佛山市百思德门控智能设备有限公司	25.24	11.62%
	3	河北远胜科技有限公司	20.53	9.45%
	4	合肥百晟宏智能科技有限公司	17.07	7.86%
	5	无锡志胜机电设备有限公司	16.43	7.56%
	合计		184.97	85.15%
2019 年度	1	上海速彬门控设备有限公司	196.02	50.44%
	2	合肥百晟宏智能科技有限公司	54.06	13.91%
	3	佛山市百思德门控智能设备有限公司	45.98	11.83%
	4	无锡志胜机电设备有限公司	19.87	5.11%
	5	河南东卓智能科技有限公司	12.16	3.13%
	合计		328.09	84.42%
2018 年度	1	上海速彬门控设备有限公司	122.94	36.89%
	2	佛山市百思德门控智能设备有限公司	38.88	11.67%
	3	合肥百晟宏智能科技有限公司	34.04	10.21%

期间	序号	客户名称	金额（万元）	占技术服务费的比例
	4	博安世通（北京）智能科技有限公司	20.45	6.13%
	5	无锡志胜机电设备有限公司	17.39	5.22%
	合计		233.70	70.11%
2017 年度	1	上海速彬门控设备有限公司	99.37	19.92%
	2	佛山市百思德门控智能设备有限公司	82.00	16.44%
	3	无锡志胜机电设备有限公司	47.37	9.50%
	4	深圳市百瑞尔智能科技有限公司	35.50	7.12%
	5	合肥百晟宏智能科技有限公司	29.02	5.82%
	合计		293.26	58.79%

出于直销客户后续产品维修及服务的方便性，发行人技术服务商为各个地区的经销商，与发行人及其关联方不存在关联关系及利益安排。

上述内容已经在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、经营成果分析”之“（五）期间费用分析”之“1、销售费用”中补充披露。

三、结合营销策划、市场战略、销售预算安排等，披露销售对象向下游终端客户延伸的过程中，销售费率是否会进一步提高，量化分析并披露对经营业绩的影响

（一）发行人未来市场战略规划及营销策划

1、公司制定的未来市场战略规划

公司主要从事各种出入口控制与管理设备的研发、生产和销售，并能够针对客户需求提供出入口控制与管理整体解决方案。公司在安防领域，尤其是出入口控制与管理行业领域，积累了较为丰富的技术及经验。公司一直以市场为导向，以研发为驱动，未来将大力推进产品智能化升级。公司将基于出入口管理设备、依托物联网技术，打造智慧园区云平台、平安校园云平台；完善城市智慧停车管理整体解决方案，打造“离散型智慧停车云平台”， 以“百胜”品牌拓展出入口控制与管理整体解决方案。公司致力于成为以出入口管理系统为核心的智慧停车和智慧园区解决方案提供商。

公司下游客户主要为国内外知名安防企业。在公司向下游终端客户延伸的驱动下，公司积极参与终端客户的项目投标，并陆续中标了“联合国世界地理

信息大会安保重点区域进出道路液压式升降路桩采购项目”和“南浔区学校出入口防车辆冲撞装置采购项目”。未来公司将更积极把业务向智慧产业园区和平安校园方向发展，获取更高回报率。

2、报告期内为实现市场战略目标已采取的措施及实施效果

（1）巩固传统优势领域，扩大市场销售规模

公司已在出入口控制与管理领域深耕多年，凭借持续的技术创新、高性价比的产品，公司已建立一定的行业知名度，下游客户覆盖国内知名安防企业，与包括海康威视、大华股份等在内的多家优质客户保持着长期稳定的合作关系。

随着互联网技术的进步和下游行业解决方案的逐步成熟，安防的行业级应用不断拓展下游市场空间。公司将基于现有技术积累和优势，积极推出适应不同行业应用场景的高性价比、有竞争力的产品，巩固在出入口控制与管理领域的传统优势，丰富公司产品线，提升产品竞争力，扩大销售规模和市场占有率。

（2）加大研发投入，提升核心竞争力

只有提升核心竞争力，才可以为客户提供高性价比、有竞争力的产品和服务。截至 2020 年 6 月 30 日，公司拥有研发人员 75 名，占员工人数的 10.55%，涵盖光电、机械、自动化、软件开发等多个专业领域；截至本回复签署日，公司已在国内外取得 206 项专利（其中 9 项发明专利、125 项实用新型专利、72 项外观设计专利），35 项软件著作权。公司能够不断实现新产品的快速开发，满足市场的多样化需求。

（二）销售对象向下游终端客户延伸的过程中，销售费率是否会进一步提高，量化分析并披露对经营业绩的影响

报告期内，发行人以销售产品为主。2020 年 1-6 月，发行人存在少量工程项目收入，上述按履约进度确认的收入对当期营业收入的比例为 0.30%，不具有重大影响。

2020 年 5 月，发行人与湖州市南浔区教育发展有限责任公司签署《南浔区

学校出入口防车辆冲撞装置采购项目工程项目合同》，由发行人为浙江省湖州市南浔区80所学校提供液压升降地柱及控制系统等，截至目前，上述项目正在实施过程中。以上述项目为参照，根据发行人的测算，预计项目实现毛利率45%-55%，销售费用率10%-20%，净利率10%-20%。

报告期内，发行人主要客户为系统集成商及经销商。未来发行人销售对象向下游终端客户延伸的过程中，销售业务毛利率将有较大幅度提高，同时工程项目开发及维护相应的销售费率及管理费率相应提高，发行人净利率有望得到提高，对发行人经营业绩产生积极影响。

上述内容已经在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、经营成果分析”之“（五）期间费用分析”之“1、销售费用”中补充披露。

四、补充披露研发、管理、销售、生产人员在报告期各期末的人数、变化情况及原因，量化分析并披露各职能类别人均薪酬水平及增长情况，对比当地和同行业水平，披露相关薪酬水平是否具有市场竞争力，是否有利于稳定核心员工团队

（一）报告期各期末的人数、变化情况及原因

单位：人

序号	类别	2020年6月30日	2019年末	2018年末	2017年末
1	管理人员	119	115	113	168
2	研发人员	75	71	62	57
3	营销人员	77	83	73	41
4	生产人员	440	414	423	410
合计		711	683	671	676

2017年子公司联胜智能位于南昌县小蓝经济开发区、母公司百胜智能厂区位于南昌市青山湖区，管理人员无法进行共享，因此管理人员数量较多。2017年底百胜智能陆续搬迁到小蓝经济开发区联胜厂址，母子公司管理人员开始进行整合，同时，为扩大市场规模、提供更高质量的供货服务，2018年1月发行人将物流部人员28人由管理人员划分为营销人员，故管理人员数量下降明显而营销人员数量有相应提升。

公司因保持核心竞争力及开发新产品的需要，对研发人员进行人才储备并

在2018年设立软件开发部门，故2018年研发人员数量增长较多，发行人在申报期研发人员总数呈逐年上升趋势；2020年由于销售订单增加，公司增加了生产人员的人员储备。

（二）报告期各期各职能类别人均薪酬水平

类别	2020年1-6月			2019年		
	工资总额（万元）	平均人数（人）	平均工资（万元/人）	工资总额（万元）	平均人数（人）	平均工资（万元/人）
管理人员	520.69	116	4.49	1,107.23	123	9.00
生产人员	1,240.31	412	3.01	2,717.72	411	6.61
营销人员	266.97	80	3.34	672.42	82	8.20
研发人员	393.68	72	5.47	913.33	69	13.24
类别	2018年			2017年		
	工资总额（万元）	平均人数（人）	平均工资（万元/人）	工资总额（万元）	平均人数（人）	平均工资（万元/人）
管理人员	1,010.83	129	7.84	1,037.86	166	6.25
生产人员	2,204.58	413	5.34	1,902.90	425	4.48
营销人员	531.77	80	6.65	463.28	58	7.99
研发人员	624.21	64	9.75	555.26	57	9.74

注：平均工资=职能类别人员薪酬总额/职能类别平均人数

2017年至2019年，发行人管理人员、生产人员年平均工资呈逐年增长态势。

营销人员2018年较2017年年平均工资略有下降的原因系工资较低、人数近28人的仓储物流部门由2017年的管理人员被划分为2018年的销售人员，由此2018年拉低销售人员年平均工资。

研发人员2018年年平均工资较2017年基本保持稳定主要系发行人为持续增强研发力量于2018年9月筹备成立软件开发部且在10月份正式成立，至2018年末除调岗员工外新招聘人员基本处于试用期，在2019年软件研发部门人员基本转正，故2019年研发人员年平均工资有较大增长。

2020年1-6月受疫情影响各职能人员年平均工资较2019年年平均工资均有下降。研发人员年平均工资下降较多原因系为增加研发力量提高产品竞争力，发行人在2020年3-4月招聘大量软件工程师，该部分人员处于试用期工资较低进

而拉低研发人员年平均工资。

（三）对比当地和同行业水平

1、报告期内，发行人年度平均薪酬与同地区年均工资对比情况如下：

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
公司职工薪酬（万元）	2,421.65	5,410.70	4,371.39	3,959.31
公司平均员工人数（人）	680	685	686	706
公司平均职工薪酬（万元/年/人）	3.56	7.90	6.37	5.61
南昌市城镇私营单位就业人员年平均工资(万元/年/人)	-	5.19	4.93	4.41

注：南昌市城镇私营单位就业人员年平均工资来源于江西省统计局，2020年1-6月数据未公布。

报告期内，发行人员工年平均工资水平高于当地城镇私营单位就业人员平均工资水平。

2、2017年至2020年1-6月，发行人员工年平均薪酬与同行业年均工资对比情况如下：

单位：万元/人

公司名称	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
捷顺科技	-	16.51	15.11	12.51
立方控股	13.21	13.56	12.28	10.78
蓝卡科技	13.99	14.53	13.84	13.78
道尔智控	10.24	11.27	9.48	8.11
平均值	12.48	13.97	12.68	11.30
百胜智能	3.56	7.90	6.37	5.61

注：上述同行业薪酬系根据其公告年度薪酬总额、人数情况计算。2020年1-6月数据捷顺科技未公布人数情况故无法计算。

由上表可知，百胜智能员工年平均薪酬均低于同行业年均工资，造成这一差异原因系地区差异、各地用工成本不同。同行业中捷顺科技与道尔智控均位于深圳市、立方控股位于杭州市及蓝卡科技位于北京市，上述地区就业人员年平均工资均高于南昌市城镇私营单位就业人员年平均工资，故百胜智能员工年平均薪酬低于行业平均值系合理。

发行人的薪酬方案是参照市场水平、社会劳动力供需状况、公司的经营业

绩、工作岗位能力及表现等因素制定的，为了保证公司薪酬福利的可竞争性、人才留用及培养的可持续性，公司每年依据市场薪酬调研数据，对员工固定薪酬进行回顾与相应上调，在南昌市城镇私营单位中其工资水平较高，具备较好的市场竞争力。

上述内容已经在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、经营成果分析”之“（五）期间费用分析”之“5、报告期各期末研发、管理、销售、生产人员的数量变化及薪酬情况”中补充披露。

五、结合所持有外币的种类、数量、资产负债项目和外汇走势，补充披露汇兑损益变化的原因，以及发行人针对汇率波动风险所采取的应对措施

发行人报告期内外币详情如下：

单位：万元

项目	2020 年 6 月 30 日	折算汇率	2020 年 6 月 30 日
	外币余额		折算人民币余额
货币资金			2,006.37
其中：美元	278.97	7.08	1,974.98
欧元	3.94	7.96	31.39
应收账款			119.41
其中：美元	16.87	7.08	119.41
汇兑损益（损失以“-”号填列）			34.11
项目	2019 年 12 月 31 日	折算汇率	2019 年 12 月 31 日
	外币余额		折算人民币余额
货币资金			542.13
其中：美元	77.71	6.98	542.13
应收账款			17.63
其中：美元	2.53	6.98	17.63
汇兑损益（损失以“-”号填列）			27.11
项目	2018 年 12 月 31 日	折算汇率	2018 年 12 月 31 日
	外币余额		折算人民币余额
货币资金			19.04
其中：美元	2.77	6.86	19.04
应收账款			71.78

其中：美元	10.46	6.86	71.78
汇兑损益（损失以“-”号填列）			217.47
项目	2017 年 12 月 31 日	折算汇率	2017 年 12 月 31 日
	外币余额		折算人民币余额
货币资金			3,874.44
其中：美元	592.95	6.53	3,874.44
应收账款			182.48
其中：美元	27.93	6.53	182.48
汇兑损益（损失以“-”号填列）			-169.99

报告期内发行人汇兑损益分别为亏损169.99万元、收益217.47万元、收益27.11万元以及收益34.11万元。其中，2018年收益217.47万元主要系美元兑人民币汇率上升。

发行人报告期内汇兑损益的变化情况取决于持有在手的货币资金以及人民币兑外币的汇率变动情况。

报告期各期末，由于发行人结存外汇资产较少，故并没有对汇率波动风险实施对冲策略，报告期内上述汇兑损益对发行人经营成果影响较小。

上述内容已经在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、经营成果分析”之“（五）期间费用分析”之“4、财务费用”中补充披露。

六、结合货币资金存放情况，补充披露 2019 年度利息收入大幅增加的原因。

2018年及2019年公司的利息收入详情如下：

单位：万元

2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	差异
银行存款余额	银行存款余额	
10,546.53	6,826.54	3,720.00
2019 年利息收入	2018 年利息收入	差异
102.62	14.51	88.11

2018年及2019年公司的定期理财收益详情如下：

单位：万元

项目	2019 年	2018 年	差异
	中信定期理财收益	中信定期理财收益	

项目	2019 年	2018 年	差异
	中信定期理财收益	中信定期理财收益	
收益率	2.43%~3.18%	2.39%~2.50%	
美元收益金额	8.4	0.41	7.99
收益金额以期末汇率折合人民币	58.60	2.80	55.80

发行人的银行存款主要存放于中国建设银行南昌高新开发区分行、招商银行南昌青山湖支行、中信银行南昌民德路支行、光大银行南昌南京东路支行以及民生银行成都铁像寺支行。

2019年财务费用中的利息收入较2018年增加88.11万元，主要原因系：

公司自2018年11月起，持续用美元买入中信银行的定期理财产品，且2019年中信银行的理财收益率有一定程度的上升，同时美元汇率下降，几种原因叠加使得2019年理财收入同比增加了55.80万元（以年末的汇率进行测算）；此外，公司2019年经营效益较好，年末银行存款同比增加3,720.00万元，因而增加了账上的利息收入约32.31万元。

经核查，2019年发行人利息收入的有所增加符合发行人实际情况，不存在异常情况。

上述内容已经在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、经营成果分析”之“（五）期间费用分析”之“4、财务费用”中补充披露。

七、中介机构核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构和申报会计师执行了以下核查程序：

1、获取并检查了发行人报告期内签订的运输费框架合同；

2、抽取并检查发行人大额仓储费、运输费的支付，并与银行流水核对一致；

3、获取发行人营业收入明细，结合营业收入地域及产品构成，对运输费及仓储费进行分析性复核；

4、获取并查阅发行人与经销商签订的《技术服务协议》，复核发行人技术

服务费计提的合理性；

5、访谈发行人销售部门负责人，了解发行人营销策划、市场战略、销售预算安排；查阅发行人与湖州市南浔区教育发展有限责任公司签署《南浔区学校出入口防车辆冲撞装置采购项目工程项目合同》，复核分析预计销售费率的合理性；

6、获取发行人员工薪酬管理制度，对人事经理及财务总监进行访谈，了解员工薪酬情况、发放方式及是否与员工存在纠纷等事项；

7、获取报告期内工资表、同地区制造业平均薪酬以及同行业可比公司平均薪酬，分析发行人薪酬体系和变动的合理性；

8、获取发行人期间费用明细表、员工花名册，分析员工薪酬、员工人数、销售收入等指标之间的勾稽关系和合理性；

9、查阅发行人员工持股平台的工商登记资料、合伙协议、股份锁定承诺函等资料；

10、访谈发行人管理层，了解外汇管理模式，查阅中国银行外汇牌价并对发行人外币项目测算分析；

11、抽查发行人大额利息收支凭证，对利息收入实施截止测试，确认利息收支的真实性、准确性；

12、获取报告期内发行人银行开户清单，并对各期末银行账户结存金额函证，确认发行人资金存放的真实性、完整性、准确性；

13、获取并查阅发行人报告期内理财产品合同，分析复核发行人理财产品的利息。

（二）核查意见

综上所述，保荐机构和申报会计师认为：

1、报告期内，发行人仓储及运输费用占营业收入比例下降的原因合理，主要受销售区域变动及产品结构变动的影响；

2、发行人报告期内技术服务费变动具有合理性。技术服务商与发行人及其

关联方之间不存在关联关系或利益安排；

3、未来发行人销售对象向下游终端客户延伸的过程中，销售业务毛利率将有较大幅度提高，同时工程项目开发及维护相应的销售费率及管理费率相应提高，发行人净利率有望得到提高，对发行人经营业绩产生积极影响；

4、报告期内，发行人各职能类别员工人数变化同各期经营行为较一致，人数变动具有合理性；发行人报告期内已建立较为完善的薪酬制度，各职能类别员工的人均薪酬水平总体呈递增趋势，符合企业经营实际情况；发行人员工年平均薪酬在同地区城镇私营单位中水平较高，具备较好的市场竞争力；发行人通过设立面向核心员工的员工持股平台，核心员工团队较稳定；

5、报告期内，发行人汇兑损益变化系由于持有在手的货币资金及人民币兑外币的汇率变动；发行人外汇资产结存较少，汇兑损益对发行人经营成果影响较小，发行人对汇率波动风险未实施对冲策略；

6、2019 年度发行人利息收入增加的原因主要为中信银行的理财收益较好，具有合理性。

问题二十二及回复

二十二、关于销售返利

招股说明书披露，报告期内，发行人针对销售返利计提的销售费用分别为 284.30 万元、452.38 万元和 562.61 万元。发行人对经销商的销售返利为实物返利，根据不同类型产品的销售金额和返利率得出，销售返利率根据不同区域和不同类型产品加以制定。

请发行人补充披露：

（1）实物返利的含义，返利计提和结算时点、具体操作和审批流程，返利计提、结算金额的列报情况和会计处理的合规性；对经销商是否存在其他利益安排，相关内部控制制度以及执行情况等，报告期内是否存在内部销售人员、经销商虚增销售返利的情形；

（2）根据区域、产品类别制定销售返利率的具体方式，依据和合理性；

（3）报告期内销售返利的计算过程，与经销收入规模和返利率的匹配关系；

（4）与实物返利相关的会计、税务处理过程和合规性，实物返利是否应当认定为视同销售以及相关税费的计提缴纳情况；

（5）报告期内同行业可比公司的销售返利情况，包括但不限于返利政策、返利金额、占营业收入比例、返利形式等。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、实物返利的含义，返利计提和结算时点、具体操作和审批流程，返利计提、结算金额的列报情况和会计处理的合规性；对经销商是否存在其他利益安排，相关内部控制制度以及执行情况等，报告期内是否存在内部销售人员、经销商虚增销售返利的情形

（一）实物返利的含义

公司为加大市场开拓力度，与经销商在合同中约定了销售返利条款，利用其较强的本地化服务能力及对终端客户采购信息和需求的了解，以提升公司区域内产品市场销量。

根据公司与经销商签订的相关协议，公司按照协议约定给予经销商销售返利，主要的返利政策为完成协议中约定的产品销售，则可获得销售金额约3%的返利。经销商根据返利金额，换取发行人生产的销售价值相等的任何产品。

（二）返利的计提及结算时点、具体操作和审批流程

1、计提时点：每月月末按照当月销售情况计提；

2、结算时点：次年1月发行人完成上年度经销商返利的结算审批工作，之后经销商可以开始申请提取返利货物（没有具体规定返利货物提取的有效时间）；

3、具体操作及审批流程：经销商在以后年度提出实物返利发货申请的，需按照规定格式填制申请单，并加盖公章，由发行人市场销售部总监和财务总监签字审批。

（三）返利计提、结算金额的列报情况和会计处理的合规性

1、返利计提、结算金额的列报情况

报告期内，发行人返利计提、结算金额的列报情况如下：

单位：万元

年度	返利金额	结算金额	经销模式收入金额	返利率
2020 年 1-6 月	221.65	216.18	7,576.57	2.93%
2019 年	562.61	340.93	19,532.39	2.88%
2018 年	452.38	137.80	18,090.12	2.50%
2017 年	284.30	-	10,548.38	2.70%

注：返利率=返利金额/经销模式收入金额

2、会计处理的合规性

（1）计提返利时

发行人每年年末按照当年对经销商销售金额及协议约定的销售返利比例，计提销售返利金额，并确认销售费用和其他应付款，具体的会计处理如下：

借：销售费用-返利费用

贷：其他应付款-单位往来

（2）实际返利时

发行人在批准发出实物返利时，冲减其他应付款及销售费用余额，结转库存商品，并按照实物返利产品的销售价格作为计税基础，计提应交税费-应交增值税，具体的会计处理如下：

借：其他应付款-单位往来

贷：销售费用-返利费用

贷：库存商品

贷：应交税费-应交增值税

3、对经销商是否存在其他利益安排

经核查，发行人及其控股股东、实际控制人、5%以上的股东、董监高以及上述人员的近亲属与经销商及其控股股东、实际控制人、5%以上的股东、董监

高以及上述人员的近亲属不存在任何关联关系，不存在其他利益安排。

（四）相关内部控制制度以及执行情况等，报告期内是否存在内部销售人员、经销商虚增销售返利的情形

报告期内，发行人均按照协议约定的销售返利比例计提销售返利金额；发行人对经销商销售收入真实准确，报告期内发行人与经销商不存在任何纠纷，发行人制定的经销商管理制度及相关制度得到有效执行。

发行人报告期不存在内部销售人员、经销商虚增销售返利的情况。

二、根据区域、产品类别制定销售返利率的具体方式、依据和合理性

发行人返利率的整体制定依据为：结合行业惯例及相关产品毛利率等综合因素，同时考虑了经销商当地的经济水平，如北上广深等一线城市，在返利率制定的时候，会略高于其他地区。除此之外基本保持一致。

各产品间的返利率的制定考虑产品的毛利率、市场推广力度等因素，如广告门、升降地柱等产品处于市场推广阶段，所以返利率较高。

报告期内，发行人给予经销商的返利标准如下，具体年度销售目标与返点比例可在返利标准基础（见下表）上由双方协商确定：

序号	产品类别	备注
1	道闸	按销售金额的3%计算返利
2	广告道闸	按销售金额的3%计算返利
3	伸缩门机	按销售金额的2.5%计算返利
4	平移门机	按销售金额的2.5%计算返利
5	无轨门机	按销售金额的2.5%计算返利
6	工业门机	按销售金额的2.5%计算返利
7	平开门机	按销售金额的2.5%计算返利
8	车库门机	按销售金额的2.5%计算返利
9	卷帘门机	按销售金额的2.5%计算返利
10	控制器	按销售金额的2.5%计算返利
11	道闸机芯	按销售金额的3%计算返利
12	道闸杆	按销售金额的3%计算返利
13	配件	配件不计返利

序号	产品类别	备注
14	新产品	按销售金额的4%计算返利
15	车牌识别一体机	按销售金额的4%计算返利
16	道闸识别一体机	按销售金额的4%计算返利
17	栅栏门	按销售金额的4%计算返利
18	广告门	按销售金额的4%计算返利
19	升降地柱	按销售金额的4%计算返利

三、报告期内销售返利的计算过程，与经销收入规模和返利率的匹配关系

发行人根据经销商对指定产品的销售完成情况依照约定的返利比率计提销售返利金额，计提的销售返利=经销商对指定产品的采购额*对应产品返利计提比例。

报告期内销售返利与经销收入比率如下：

单位：万元

年度	返利金额	经销商销售收入	占比
2020年1-6月	221.65	7,576.57	2.93%
2019年	562.61	19,532.39	2.88%
2018年	452.38	18,090.12	2.50%
2017年	284.30	10,548.38	2.70%

发行人报告期内对经销商的实际销售返利率分别为2.70%、2.50%、2.88%以及2.93%，基本保持稳定。

四、与实物返利相关的会计、税务处理过程和合规性，实物返利是否应当认定为视同销售以及相关税费的计提缴纳情况

（一）计提返利时

发行人每年年末按照当年经销商销售金额及协议约定的销售返利比例，计提销售返利金额，并确认销售费用和其他应付款，具体的会计处理如下：

借：销售费用-返利费用

贷：其他应付款-单位往来

（二）实际返利时

发行人在批准发出实物返利时，冲减其他应付款及销售费用，结转相应的

库存商品，并按照实物返利产品的销售价格作为计税基础，计提应交税费-应交增值税，具体的会计处理如下：

借：其他应付款-单位往来

贷：销售费用-返利费用

贷：库存商品

贷：应交税费-应交增值税

（三）相关税费的计提缴纳情况

单位：万元

视同销售收入的计提销项税额	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
	24.87	42.82	19.00	-

上述视同销售收入的销项税额均已缴纳。

（四）合规性

综上，发行人实物返利会计、税务处理的具体计算过程，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。报告期内实物返利已经按照视同销售计提税费并据实缴纳。

五、报告期内同行业可比公司的销售返利情况，包括但不限于返利政策、返利金额、占营业收入比例、返利形式等。

经核查，同行业可比公司未披露销售返利相关信息。

上述内容已经在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、经营成果分析”之“（五）期间费用分析”之“1、销售费用”中补充披露。

六、核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构及申报会计师履行了以下核查程序：

1、对公司管理层、销售负责人以及财务负责人进行访谈，了解返利政策制定、计算及发放方式；

2、获取销售返利相关的内部控制制度，对相关内部控制设计及执行的有效性进行复核；

3、获取经销商合同，复核合同中与返利相关的内容；

4、取得报告期各期销售返利明细表、计算表并进行重新计算，复核销售返利相关的会计处理是否正确；

5、通过国家企业信用信息公示系统等第三方系统查询报告期经销商的工商信息，核查其基本情况，是否与发行人及其实际控制人、董监高、其他主要核心人员存在关联关系或其他利益安排；

6、获取发行人报告期纳税申报表，检查实物返利部分是否进行了正确的税务处理；

7、查阅同行业可比公司的公开信息，了解同行业可比上市公司是否存在类似返利政策并对比。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、发行人报告期的返利计提、结算金额的列报情况和会计处理具有合规性，对经销商不存在其他利益安排，内部控制制度得到有效执行，报告期内不存在内部销售人员、经销商虚增销售返利的情形；

2、发行人返利率的整体制定依据为考虑经销商当地的经济水平并结合行业惯例及相关产品毛利率等综合因素，具有商业合理性；

3、发行人报告期内销售返利的计算过程符合相关制度规定，与经销收入规模和返利率相匹配；

4、发行人在报告期内的实物返利相关的会计、税务处理过程合规，实物返利部分均按视同销售依据税法相关规定计缴税费。

问题二十三及回复

二十三、关于股份支付

招股说明书披露，2017 年 1 月，控股股东刘润根以 5 元/股的价格认购发行人股份 210 万股；2018 年 12 月，员工持股平台一棵树投资以 2.50 元/股认购发行人股份 240 万股，发行人根据 2019 年 12 月引入外部投资者时的增资价格每股 4 元，相应计提股份支付 360 万元；2019 年 12 月，员工持股平台大森林投资以 4 元/股的价格认购发行人股份 150 万股。

请发行人补充披露：

（1）上述股份支付的计算过程以及相关的会计处理，一棵树投资认购股份时相关权益工具公允价值确定的合理性，是否存在低估管理费用、虚增利润的情形，是否符合《企业会计准则》的规定；

（2）大森林投资认购股份的主要目的和交易实质，并结合 2017 年控股股东刘润根认购股份价格以及大森林投资的员工持股背景，披露大森林投资 2019 年的认购行为是否构成股份支付。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、股份支付的计算过程以及相关的会计处理，一棵树投资认购股份时相关权益工具公允价值确定的合理性，是否存在低估管理费用、虚增利润的情形，是否符合《企业会计准则》的规定

（一）股份支付的计算过程

经公司2018年第三次临时股东大会审议通过《关于公司关于公司增资扩股的议案》，2018年12月新余一棵树投资管理合伙企业（有限合伙）向公司增资人民币600万元，增资价格为人民币2.5元每股，公司增加股份数240万股，其中以240.00万元对公司出资增加注册资本，其余360.00万元进入公司资本公积。

增资后，新余一棵树投资管理合伙企业（有限合伙）认缴公司出资240万元。新余一棵树投资管理合伙企业（有限合伙）由管理人员及技术骨干组成，穿透后持有股份折合为发行人的股数为240万股。

根据《企业会计准则第 11号——股份支付》及其应用指南的相关规定，该事项属于授予日后立即可行权的以权益结算的股份支付。按照2019年12月南昌市国金工业投资有限公司入股价4元每股来计算上述股权价值，其差额1.5元/股计算得出需计提股份支付费用金额为360万元，确认管理费用并增加资本公积。

（二）股份支付的会计处理

本次股份支付的会计处理如下：

根据《企业会计准则第11 号——股份支付》规定，以权益结算的股份支付换取职工提供服务的，应当以授予职工权益工具的公允价值计量。权益工具的公允价值，应当按照《企业会计准则第22 号——金融工具确认和计量》确定。授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，应当在授予日按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积。

根据相关规定，确认股份支付费用时，对增资或受让的股份立即授予或转让完成且没有明确约定服务期等限制条件的，原则上应当一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益；对设定服务期等限制条件的股份支付，股份支付费用可采用恰当的方法在服务期内进行分摊，并计入经常性损益。因此，公司将股份支付于股权转让完成当期一次性计入管理费用，并相应增加资本公积，符合企业会计准则相关规定。

（三）一棵树投资认购股份时相关权益工具公允价值确定的合理性

股份支付相关权益工具公允价值为参考最近一次外部投资者进入价格，暨南昌市国金工业投资有限公司入股价4元每股，两次增资时间间隔在1年以内，发行人确认股份支付的公允价值合理。

南昌市国金工业投资有限公司系南昌工业控股集团有限公司100%持有，系南昌市人民政府间接全资持有的企业。根据前期沟通、尽职调查、商务谈判以及国资内部审批流程，于2019年12月23日，南昌工业控股集团有限公司召开董事会，经与会董事一致表决通过，同意南昌市国金工业投资有限公司投资2,520万元认购发行人新增股本630万股，认购价格为4元/股。同日，南昌工业控股集团有限公司出具《关于同意南昌市国金工业投资有限公司认购江西百胜智能科技股份有限公司新增630万股股本的股东决定》，同意国金工业投资2,520万元

认购发行人630万股新增股份。

国金工业入股发行人价格经过严格的尽职调查、商务谈判以及国资内部审批流程，上述入股价格参考公司2018年度净利润，结合公司的盈利能力以及未来发展，按10-13倍市盈率计算后协商确定，属于当时发行人的外部投资公允价值。一棵树投资认购股份时相关权益工具公允价值以国金工业入股价格确定，具有合理性，不存在低估管理费用、虚增利润的情形，符合《企业会计准则》的规定。

二、大森林投资认购股份的主要目的和交易实质，并结合 2017 年控股股东刘润根认购股份价格以及大森林投资的员工持股背景，披露大森林投资 2019 年的认购行为是否构成股份支付

（一）大森林投资认购股份的主要目的和交易实质

发行人为加大中高层管理人才激励力度，同时部分中高层员工亦看好发行人的未来发展前景，希望参与投资认购发行人股份。2019年12月，发行人对外引进投资者，同时给予部分中高层员工与外部投资者同等的条件增资入股发行人，大森林作为员工持股平台，以4元/股增资入股了公司。

大森林投资出资情况如下：

单位：万元

序号	合伙人姓名	合伙人性质	出资额	出资比例	在发行人处担任的职务	认购原因
1	熊祥	普通合伙人	60.00	10.00%	副总经理	一棵树普通合伙人,再增加认购大森林份额
2	谢小斌	有限合伙人	60.00	10.00%	销售副总监	一棵树有限合伙人,再增加认购大森林份额
3	魏淑文	有限合伙人	56.00	9.33%	物流部部长	一棵树有限合伙人,再增加认购大森林份额
4	张美华	有限合伙人	48.00	8.00%	电子装配部部长	一棵树有限合伙人,再增加认购大森林份额
5	刘子尧	有限合伙人	28.00	4.67%	副总经理	一棵树有限合伙人,再增加认购大森林份额
6	万鸿艳	有限合伙人	20.00	3.33%	董事、财务总监	一棵树有限合伙人,再增加认购大森林份额
7	邱晓梅	有限合伙人	20.00	3.33%	职工监事、会计	一棵树有限合伙人,再增加认购大森林份额
8	万绍华	有限合伙人	20.00	3.33%	软件开发部部长	新增加认购大森林份额
9	郑鸿安	有限合伙人	16.00	2.67%	监事会主席、销售一部部	一棵树有限合伙人,再增加认购大森林份额

序号	合伙人姓名	合伙人性质	出资额	出资比例	在发行人处担任的职务	认购原因
					长	
10	袁春燕	有限合伙人	16.00	2.67%	董事、外贸部部长	一棵树有限合伙人,再增加认购大森林份额
11	周正云	有限合伙人	16.00	2.67%	采购部部长	一棵树有限合伙人,再增加认购大森林份额
12	钟明庚	有限合伙人	16.00	2.67%	财务部副部长	一棵树有限合伙人,再增加认购大森林份额
13	罗秋连	有限合伙人	16.00	2.67%	会计	一棵树有限合伙人,再增加认购大森林份额
14	刘慧芬	有限合伙人	16.00	2.67%	出纳	一棵树有限合伙人,再增加认购大森林份额
15	付学勇	有限合伙人	16.00	2.67%	副总经理	一棵树有限合伙人,再增加认购大森林份额
16	潘艳英	有限合伙人	16.00	2.67%	采购主管	一棵树有限合伙人,再增加认购大森林份额
17	黄琦	有限合伙人	16.00	2.67%	总经理助理	新增加认购大森林份额
18	周永平	有限合伙人	16.00	2.67%	销售二部部长	新增加认购大森林份额
19	周禄辉	有限合伙人	16.00	2.67%	门机装配部部长	新增加认购大森林份额
20	周斌	有限合伙人	16.00	2.67%	工程部部长	新增加认购大森林份额
21	郭瑗珲	有限合伙人	16.00	2.67%	仓库主管	新增加认购大森林份额
22	王东水	有限合伙人	16.00	2.67%	车间主任	新增加认购大森林份额
23	魏秋飚	有限合伙人	12.00	2.00%	生产副总监	新增加认购大森林份额
24	林郁	有限合伙人	12.00	2.00%	研发办主任	新增加认购大森林份额
25	刘海平	有限合伙人	12.00	2.00%	加工部部长	新增加认购大森林份额
26	张伟	有限合伙人	12.00	2.00%	机械工程师	新增加认购大森林份额
27	熊湖兰	有限合伙人	8.00	1.33%	销售跟单主管	一棵树有限合伙人,再增加认购大森林份额
28	祝益美	有限合伙人	8.00	1.33%	销售跟单主管	一棵树有限合伙人,再增加认购大森林份额
合计			600.00	100.00%	-	

（二）2017 年控股股东刘润根认购股份价格

2017年4月，发行人实际控制人刘润根以货币对公司增资1,050万元，增资价格为5元/注册资本。本次增资时，公司股东为刘润根、刘子尧、龚卫宁三人，三人系近亲属关系，合计持有公司100%股权。本次以5元/注册资本的价格增资

未考虑当时公司盈利能力、资产规模，系三位股东协商后确定的价格。

（三）大森林投资认购股份是否构成股份支付

大森林增资认购公司股份价格为4元/股，入股价格与同期外部投资者南昌市国金工业投资有限公司的入股价格相同，不构成股份支付。

上述内容已经在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、经营成果分析”之“（五）期间费用分析”之“2、管理费用”中补充披露。

三、核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构及申报会计师履行了以下核查程序：

1、查阅股权激励相关的股东会决议、合伙协议、股份锁定承诺函、工商变更等资料；

2、访谈股权激励决策和执行人员，了解股权激励实施情况；

3、判断股份支付类型，核实授予日，复核权益工具公允价值的确定方法，根据公允价值和行权价格，重新计算股份支付金额；

4、了解参与股权激励核心员工的服务性质与服务内容，复核发行人是否真实准确的计入了相关的费用；

5、核查股份支付所形成的期间费用是否计入非经常性损益，股份支付的相关会计处理是否符合《企业会计准则第 11 号—股份支付》及其他相关规定。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、上述股份支付的计算过程以及相关的会计处理符合《企业会计准则》；一棵树投资认购股份时相关权益工具公允价值确定具有合理性，不存在低估管理费用、虚增利润的情形，符合《企业会计准则》的规定；

2、大森林投资认购股份的主要目的和交易实质系发行人为加大中高层管理人才激励力度进行的第二次股权激励；大森林投资 2019 年的认购行为是不构成股份支付。

问题二十四及回复

二十四、关于非流动资产

招股说明书披露，发行人的非流动资产主要由固定资产、无形资产、长期待摊费用等构成。其中，无形资产主要为土地使用权；长期待摊费用报告期内分别为 0.00 万元、86.29 万元和 308.52 万元。截至报告期末，发行人机器设备、运输设备、电子设备及其他的成新率分别为 57.72%、42.42%和 38.89%。

请发行人：

（1）补充披露上述设备成新率偏低的原因，主要生产设备仍可使用年限、未来设备更新的计划及预算支出、是否能支持目前的业务生产规模以及确保产品质量，对比分析并披露同行业可比公司的相关情况；

（2）补充披露处置青山湖区旧厂房固定资产的主要内容，包括资产类别、使用用途、折旧情况、账面金额、处置损益以及出售后对生产经营的影响等；

（3）补充披露土地使用权取得时间及背景、目前用途、剩余使用年限和摊销情况等；

（4）结合长期待摊费用的内容，披露其是否符合资产确认的条件，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的要求，以及长期待摊费用的摊销期限、预计净残值、收益对象的情况、报告期内快速增加的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、补充披露上述设备成新率偏低的原因，主要生产设备仍可使用年限、未来设备更新的计划及预算支出、是否能支持目前的业务生产规模以及确保产品质量，对比分析并披露同行业可比公司的相关情况

（一）发行人设备成新率偏低的原因

1、中小型单机设备数量占比大，使用年限偏高；

2、新近投入的自动设备、数控设备、流水线等数量占比较小；

3、设备的日常保养和定期保养检修，使状态平稳，寿命延长；

4、减少浪费，精益生产。

（二）主要生产设备使用情况

截至2020年6月30日，公司主要生产设备情况如下：

序号	设备名称	数量（台、条）	原值（万元）	净值（万元）	尚可使用年限（年）	平均成新率
1	激光切割机	3	557.94	266.04	4.22	47.68%
2	平面环形装配线	8	556.81	419.07	7.32	75.26%
3	折弯机	19	531.11	282.45	4.58	53.18%
4	出入口系统箱体机器人切冲折自动化生产线	1	354.00	219.53	6.21	62.01%
5	自动化立体仓库	1	299.15	199.68	6.50	66.75%
6	机器人	9	254.46	170.03	6.50	66.82%
7	数控加工中心	4	211.28	88.91	4.21	42.08%
8	车床	4	118.77	18.75	1.13	15.79%
9	数控冲床	1	62.39	41.65	6.50	66.75%
10	平台式货架	1	154.31	128.66	8.25	83.38%
11	液压机	12	86.11	23.00	3.95	26.71%
12	叉车	9	93.87	73.52	6.81	78.32%
13	重型道闸总装线	1	75.21	49.01	6.33	65.17%
14	箱体机器人焊接工作站	1	66.67	40.81	5.92	61.21%
15	机芯装配流水线	1	64.10	55.48	8.58	86.54%
16	道闸门箱体帽子机器人自动焊接工作站	1	38.62	36.79	9.50	95.25%
17	污水处理站	1	23.30	16.84	7.08	72.29%
18	地柱装配线	2	20.11	17.94	9.00	89.17%
19	五轴数控焊缝打磨机	1	25.22	25.22	10.00	100.00%
20	帽子机器人 MAG 自动焊接工作站	1	27.68	27.24	9.83	98.42%
	合计	-	3,621.12	2,200.61		60.77%

报告期内，发行人主要生产设备运行情况良好，能够支持目前的业务生产规模以及确保产品质量。报告期内没有发生质量纠纷。

（三）未来设备更新计划及预算支出

1、对于使用年限较长的设备发行人对其未来更新计划如下：

主要设备	数量（台）	计划更新时间	预算支出（万元）
数控激光切割机	1	2021 年	160.00
数控冲床	1	2021 年	90.00
数控折弯机	3	2021 年	90.00
液压板料折弯机	3	2021 年	90.00
蜗杆磨床	3	2021 年	60.00
滚齿机	2	2021 年	40.00
数控车床	2	2021 年	40.00
万能外圆磨床	1	2021 年	25.00
数控剪板机	1	2021 年	20.00
平面磨床	1	2021 年	15.00
空气压缩机	2	2021 年	10.00

2、发行人未来另一项重大资本性支出项目主要为本次公开发行上市申请的募投项目，即智能出入口安防设备生产基地建设项目和研发技术中心升级建设项目。上述两个项目计划总投资30,826.20万元，其中设备购置安装费为13,425.90万元，拟通过本次发行募集资金支付，不足部分通过自筹资金解决。募投项目主要设备购置情况见招股说明书“第九节 募集资金运用与未来发展规划”之“二、募集资金投资项目情况”。

（四）同行业可比公司的相关情况

根据同行业公司的2020年半年报，其主要固定资产成新率情况如下：

（1）捷顺科技

截至2020年6月30日，捷顺科技固定资产成新率情况如下：

项目	账面原值(万元)	累计折旧(万元)	账面净值(万元)	平均成新率
房屋及建筑物	9,755.75	2,235.31	7,520.44	77.09%
机器及电子设备	6,417.91	3,976.96	2,440.95	38.03%
运输设备	841.80	650.73	191.07	22.70%
其他设备	1,913.18	1,456.36	456.82	23.88%
合计	18,928.63	8,319.36	10,609.27	56.05%

（2）立方控股

截至 2020 年 6 月 30 日，立方控股固定资产成新率情况如下：

项目	账面原值(万元)	累计折旧(万元)	账面净值(万元)	平均成新率
房屋建筑物	-	-	-	-
机器设备	155.02	89.88	65.13	42.02%
运输设备	226.01	128.48	97.53	43.15%
电子及其他设备	1,894.61	1,515.82	378.79	19.99%
合计	2,275.64	1,734.19	541.45	23.79%

（3）蓝卡科技

截至 2020 年 6 月 30 日，蓝卡科技固定资产成新率情况如下：

项目	账面原值(万元)	累计折旧(万元)	账面净值(万元)	平均成新率
房屋建筑物	-	-	-	-
机器设备	182.01	149.92	32.08	17.63%
办公设备	145.15	127.26	17.89	12.32%
运输工具	11.16	10.60	0.56	5.00%
电子设备及其他	168.21	156.55	11.66	6.93%
合计	506.53	444.34	62.19	12.28%

（4）道尔智控

截至 2020 年 6 月 30 日，道尔智控固定资产成新率情况如下：

项目	账面原值(万元)	累计折旧(万元)	账面净值(万元)	平均成新率
房屋及建筑物	-	-	-	-
机械设备	11.60	6.82	4.78	41.24%
运输设备	245.36	74.37	170.99	69.69%
办公设备	93.14	75.43	17.71	19.01%
合计	350.10	156.62	193.49	55.27%

综上，发行人主要生产设备成新率为60.77%，高于同行业公司。报告期内发行人主要生产设备运行情况良好，能够满足生产需求。上市后，发行人将进一步引进先进生产设备，改良生产工艺。

上述内容已经在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“五、主要资产情况”之“（一）主要固定资产情况”之“3、主要生产设备”中补充披露。

二、补充披露处置青山湖区旧厂房固定资产的主要内容，包括资产类别、使用用途、折旧情况、账面金额、处置损益以及出售后对生产经营的影响等

处置青山湖区旧厂房固定资产的主要内容如下：

单位：万元

项目名称	账面原值	累计折旧	账面价值	处置收入	应交税费	处置损益
房屋建筑物	1,095.42	359.96	735.46	1,826.65	345.74	1,479.59
土地使用权	340.00	109.93	230.07	964.21		

发行人出售老厂区的厂房前，公司已将所有生产部门搬迁到子公司江西联胜智能设备有限公司，对公司的生产经营没有影响。

上述内容已经在招股说明书之“第七节 公司治理与独立性”之“八、发行人报告期内的关联交易情况”之“（三）偶发性关联交易”之“3、关联方资产转让”中补充披露。

三、补充披露土地使用权取得时间及背景、目前用途、剩余使用年限和摊销情况等

发行人拥有土地使用权于 2017 年取得，具体情况如下：

序号	权证号	坐落地址	权利类型	用途	使用权面积（㎡）
1	赣（2017）南昌县不动产权第 0017668 号	南昌县小蓝经济技术开发区小蓝中大道 1220 号	国有建设用地使用权	工业用地	102,278

发行人目前主要生产场地位于上述地址，为主要生产经营所在地。

土地使用权的入账情况如下：

单位：万元

项目名称	初始成本	入账日期	摊销截止日期	摊销总月数（月）	2019 年 12 月 31 日账面余额
土地使用权	2,251.48	2015-7-1	2065-6-1	600	2,048.84

企业于2015年6月24日取得《国有建设用地使用权成交确认书》，成交总价为2,147.84万元，企业于2015年6月、7月分别支付50%成交价款，截止到2015年12月31日，企业尚未取得土地使用权证，但考虑到公司实际已取得控制权，故以结清款项之月即2015年7月作为起始日期，按工业用地50年计提摊销。

上述内容已经在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“五、主要资产情

况”之“（二）主要无形资产情况”之“1、土地使用权”中补充披露。

四、结合长期待摊费用的内容，披露其是否符合资产确认的条件，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的要求，以及长期待摊费用的摊销期限、预计净残值、收益对象的情况、报告期内快速增加的原因

（一）公司长期待摊费用的主要内容

单位：万元

披露项目	名称	入账日期	原值	摊销月限（月）	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
展厅及其他	铝合金隔断	2018-8-1	23.28	60	2.33	4.66	1.94	-
配套装修	设备搬迁费	2018-9-1	3.85	60	0.38	0.77	0.26	-
	钢结构雨棚	2019-1-1	7.12	60	0.71	1.42	-	-
	展厅	2019-5-5	220.07	60	22.01	29.34	-	-
	景观棚	2019-7-1	2.30	60	0.23	0.23	-	-
化粪池及其他配套装修	焊锡排烟设备验收入库	2018-8-8	2.8	36	0.47	0.93	0.39	-
	厂区西侧雨污水管网	2018-8-30	11.17	36	1.86	3.72	1.55	-
	食堂雨污水管网升级建设	2018-8-31	3.11	36	0.52	1.04	0.43	-
	玻璃钢隔油池	2018-9-29	0.9	36	0.15	0.3	0.1	-
	旭铭建设排污处理项目工程	2018-9-29	0.58	36	0.1	0.19	0.06	-
	化学品仓库	2018-10-20	2.67	36	0.45	0.89	0.22	-
	化粪池、厂区排污管理	2019-5-25	24.1	36	4.02	5.36	-	-
南昌厂房装修	综合厂房工程造价咨询服务费	2018-2-6	44.79	60	4.48	8.96	8.21	-
	C厂房侧边建立小铁皮房用于喷漆	2019-1-31	3.19	60	0.32	0.64	-	-
	办公楼装	2019-2-28	4.48	60	0.45	0.82	-	-

披露项目	名称	入账日期	原值	摊销月限（月）	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
	饰费							
	立体仓库拆卸搬迁项目	2019-3-26	25.86	60	2.59	4.31	-	-
东莞厂房装修	厂房装修费	2018-11-1	6.53	60	0.65	1.31	0.22	-
合计					41.70	64.89	13.38	-

其中发行人2017年无长期待摊费用，上述披露项目预计净残值均为0，报告期内，发行人长期待摊费用核算的主要内容为装修费。摊销方法为在受益期内按直线法平均摊销，摊销年限为预计受益年限。

（二）收益对象的情况

报告期内，公司长期待摊费用各期摊销金额，按收益对象划分计入损益情况具体如下：

单位：万元

损益科目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
管理费用	15.04	27.78	11.24	-
销售费用	23.00	31.33	0.23	-
主营业务成本	3.66	5.78	1.91	-
合计	41.70	64.89	13.38	-

（三）报告期内快速增加原因

公司报告期内长期待摊费用快速增加原因系公司为进一步扩大品牌影响力，在公司内部划分出一部分展厅区域进行装修，2019年5月新增229.49万元系展厅投入。

（四）其符合资产确认的条件，相关会计处理符合《企业会计准则》的要求

根据企业会计准则要求，长期待摊费用为已经发生但应由本期和以后各期负担的分摊期限在一年以上的各项费用。发行人会计处理过程为：（1）费用发生时一次性计入：借：长期待摊费用 贷：银行存款（或其他应付款），待项目完工后按月计提摊销；（2）日常按月计提摊销金额：借：制造费用（或管理

费用、销售费用） 贷：长期待摊费用。综上，发行人长期待摊费用核算的内容、摊销期限、摊销方法、会计处理过程，均符合《企业会计准则》的规定。

上述内容已经在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十四、资产质量分析”之“（一）资产状况分析”之“3、非流动资产构成及变动分析”中补充披露。

五、中介机构核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构及申报会计师对上述事项执行了以下核查程序：

1、获取发行人固定资产明细表及查阅同行业公司年报数据，复核固定资产设备成新率及合理性；

2、对发行人管理层进行访谈，了解设备更新计划，分析更新计划的可行性与必要性；

3、获取并查阅，发行人及优唐科技出具的说明函、南昌市城乡规划局及南昌市公安局交通管理局公布的政策文件、第一届董事会第十三次会议和 2018 年第一次临时股东大会决议及相关文件，核查旧厂房处置的真实性、合法性；

4、获取并查阅北京中天衡平国际资产评估有限公司出具的评估报告（中天衡平评字[2018] 35005 号）及评估说明、查阅发行人与优唐科技签订《工业土地及厂房买卖合同》及双方签署的《协议书》以及检查发行人资产处置会计凭证，复核资产处置的完整性、准确性；

5、查阅发行人《国有建设用地使用权成交确认书》及土地使用权证，复核土地使用权的摊销年限并对发行人的摊销情况重新测算，确认其准确性；

6、了解发行人长期待摊费用会计政策并测试与长期资产相关的关键内部控制的运行有效性；

7、实地走访观察发行人办公场所经营状况，了解装修支出具体内容；

8、获取长期待摊费用的相关合同，查阅合同约定的关键条款，包括但不限于合同金额、地点、装修内容、租赁期限，对发行人会计处理进行测算复核。

（二）核查意见

综上所述，保荐机构和申报会计师认为：

1、报告期内，发行人设备运行情况良好，能够满足生产需求。对比同行业公司，发行人设备成新率较高，主要生产设备成新率低具有合理性；

2、报告期内，发行人转让青山湖工业用地及厂房的相关会计处理，符合《企业会计准则》，对发行人生产经营无重大影响；

3、报告期内，发行人土地使用权用于生产经营场地，相关会计处理符合《企业会计准则》；

4、报告期内，发行人长期待摊费用的快速增长主要为发行人展厅装修投入，长期待摊费用的确认及会计处理符合《企业会计准则》的规定。

问题二十五及回复

二十五、关于资产出售

招股说明书披露，2018 年，发行人将其持有的位于南昌市青山湖区青山湖大道民营科技园内民安路169号的工业用地及厂房以人民币2,790.86万元转让给优唐科技。优唐科技为发行人实际控制人刘子尧全资持有，相关资产的账面价值为 982.25 万元。

请发行人补充披露：

（1）上述工业用地及厂房出售前的运营生产情况、已使用年限和剩余年限、折旧减值计提情况、涉及的生产线和产品等，优唐科技承接相关资产后的经营规划，是否与其业务范围相关联；

（2）出售资产的原因，后续的业务安排和替代计划；

（3）资产出售交易的背景，包括提议、谈判、审批、确定交易对手方的过程，各环节参与的人员及其参与的内容、发挥的作用；

（4）关联方资产出售履行的审批程序，是否符合公司章程的规定；

（5）在交易过程中是否广泛寻求买家，结合其他意向者资本实力、价格谈

判、支付条件的情况，分析并披露向优唐科技出售资产的必要性和合理性；

（6）相关资产的评估过程，包括选取的评估方法、重要参数、可比市场价格情况等，评估结果是否公允；

（7）优唐科技的转让价款支付节点情况，是否符合合同条款约定；

（8）交易相关的会计处理情况，结合资产转让价款、账面价值，披露本次交易对损益的影响，影响金额是否与非经常性损益数据一致。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、上述工业用地及厂房出售前的运营生产情况、已使用年限和剩余年限、折旧减值计提情况、涉及的生产线和产品等，优唐科技承接相关资产后的经营规划，是否与其业务范围相关联；

（一）上述工业用地及厂房出售前的运营生产情况、已使用年限和剩余年限、折旧减值计提情况、涉及的生产线和产品等

出售前，上述工业用地及厂房处于正常运营生产状态。且由于该工业用地及厂房位于南昌市青山湖区规划的商业地带，不存在减值迹象，截至出售前不存在减值准备。

至2018年出售前，上述工业用地已使用年限16年，剩余使用年限34年；厂房已使用年限12年，剩余使用年限18年。

上述厂房配有机加车间、道闸车间、平移门车间、车库门车间、钣金车间、工业门车间、通道车间等，各车间配有相应的机器设备及流水线，生产出来的产品包括道闸、通道门、工业门机等。

（二）优唐科技承接相关资产后的经营规划及业务范围

优唐科技承接青山湖厂房后，已将厂房改造成创意创业园。经核查，目前入驻厂区的企业包括顺丰快递、优客工场以及体育馆运营商、射箭馆运营商、教育培训中心等。优唐科技的运营模式主要为出租办公地点及运营服务。

根据工商信息，优唐科技的经营范围为“许可项目：体育场地设施经营（不

含高危险性体育运动），食品经营（销售预包装食品），进出口代理（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）一般项目：数字文化创意软件开发，非居住房地产租赁，物业管理，健身休闲活动，体育用品及器材零售，体育健康服务，酒店管理，会议及展览服务，人工智能双创服务平台，技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广，园区管理服务，创业空间服务，体育竞赛组织（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）”。优唐科技的主营业务与经营范围均与发行人的主营业务范围无关联。

二、出售资产的原因，后续的业务安排和替代计划

（一）出售资产的原因

根据南昌市城乡规划局于2014年公布的《南昌市青山湖区北部地区控制详细规划》，随着城市的发展扩张，发行人原厂房所在的南昌市青山湖区青山湖大道民营科技园内被规划为“南昌都市生态经济发展基地”及“研发总部创意设计中心”。同时根据2017年12月公布的《南昌市公安局交通管理局关于扩大货运机动车禁止通行范围的通告》，从2018年1月1日起每日7时至23时扩大货运机动车禁行范围至发行人原厂房所在区域范围。由于公司主营业务产品包括道闸、开门机、通道门等，体积及重量相对较大，一般需要大货车运输。货运车限行对发行人销售业务造成较大不便，发行人厂房搬迁提上日程。

（二）后续的业务安排和替代计划

发行人从2014年开始筹备新的厂房建设事宜，并由发行人全资子公司联胜智能于2015年与南昌县国土资源局达成《国有建设用地使用权出让合同》。完成支付土地价款后，联胜智能取得位于南昌县小蓝经济技术开发区小蓝中大道1220号面积为102,278平方米的土地。随后开始了勘察设计和前期工程及建筑安装工程施工，新厂房于2016年12月竣工交付。联胜智能于2017年取得赣（2017）南昌县不动产权第0017668号《不动产权证书》。为提高效率及优化资源配置，发行人于2018年1月完成迁入位于南昌县小蓝经济技术开发区的厂房。原厂房相应生产线及生产设备亦同步完成搬迁。

至此，发行人厂房搬迁及替代计划完成。

三、资产出售交易的背景，包括提议、谈判、审批、确定交易对手方的过程，各环节参与的人员及其参与的内容、发挥的作用

（一）资产出售交易的背景

完成厂房搬迁后，青山湖厂区的土地厂房面临闲置，为优化资源配置，发行人启动了青山湖厂区的处置工作。

由于南昌市的城市更新规划，发行人原厂房所在的南昌市青山湖区青山湖大道民营科技园内被规划为“南昌都市生态经济发展基地”及“研发总部创意设计中心”，青山湖厂区的土地及厂房未来将不再用作生产场地。基于公司未来经营发展的规划、政府区域规划、出售资产带来的收益、土地厂房用途规划、优化资源配置等因素考虑，发行人决定剥离青山湖厂区的土地厂房。

（二）资产出售交易的具体过程

根据《关于百胜土地厂房处置讨论会会议纪要》，2017年11月由发行人中高级管理人员对青山湖厂区土地厂房的处置问题进行了研讨。

基于2018年1月发行人搬迁厂房至小蓝经济开发区后，青山湖区土地厂房将处于闲置状态，由股东刘润根提议，青山湖厂区土地厂房对外进行出售，获得转让收益。会议决定以市场价格对外出售青山湖厂区土地厂房，并开始寻找潜在买家。

根据《关于百胜土地厂房处置讨论会会议纪要》，2017年12月由发行人中高级管理人员对青山湖厂区土地厂房的处置问题进行第二次研讨。由于该厂区位于青山湖区商业圈及社区生活圈，物流货车进出受限制，已不适合工业生产，但该土地性质为工业用地，不能从事商业用途。因此该厂区未来经营范围及业态受限，潜在买家较少。由股东龚卫宁及刘子尧提议，将青山湖厂区土地厂房以市场评估价格出售予优唐科技。公司股东龚卫宁与刘子尧经市场了解，看好创意产业园业态，意向将青山湖厂区改造成创意产业园。同时创意产业园业务与发行人主业关联性不大，发行人更倾向于做精做强主业。经会议研究决定，以经具有证券期货从业资格的评估机构评估的评估价格出售青山湖厂区土地厂房予优唐科技，并将上述事宜提交发行人董事会审议。

公司于2018年3月22日召开第一届董事会第十三次会议和2018年4月9日召

开2018年第一次临时股东大会，审议通过了《关于转让公司闲置厂房及土地使用权的议案》。经发行人董事会及股东大会决议，同意将青山湖厂区土地及厂房以市场评估价出售给优唐科技。

四、关联方资产出售履行的审批程序，是否符合公司章程的规定

公司于2018年3月22日召开第一届董事会第十三次会议和2018年4月9日召开2018年第一次临时股东大会，审议通过了《关于转让公司闲置厂房及土地使用权的议案》。

2018年4月2日，百胜智能与优唐科技签订《工业土地及厂房买卖合同》，百胜智能将其持有的位于南昌市青山湖区青山湖大道民营科技园内民安路169号的工业用地及厂房以人民币2,790.86万元转让给关联方优唐科技，房屋总建筑面积18,722.92平方米，土地使用权面积为22,602.00平方米，账面价值为982.25万元。

本次转让价格以北京中天衡平国际资产评估有限公司出具的《江西百胜智能科技股份有限公司拟转让资产所涉及的房屋建筑物和土地使用权评估项目资产评估报告》（中天衡平评字【2018】35005号）为参考依据并结合市场价格，评估价值为2,790.86万元，评估基准日为2017年11月30日。交易价格公允。

经核查，发行人履行了董事会及股东大会决议，上述关联交易审批程序符合发行人的公司章程规定。

五、在交易过程中是否广泛寻求买家，结合其他意向者资本实力、价格谈判、支付条件的情况，分析并披露向优唐科技出售资产的必要性和合理性

（一）未广泛寻求买家的原因

该交易过程中发行人未广泛寻求买家，主要系由于南昌市的城市更新规划，发行人原厂房所在的南昌市青山湖区青山湖大道民营科技园内被规划为“南昌都市生态经济发展基地”及“研发总部创意设计中心”，青山湖厂区的土地及厂房未来将不再用作生产场地。但该土地性质为工业用地，不能从事商业用途。因此从实用性角度来说，该厂区经营范围及业态受限，潜在买家较少。

同时基于公司股东龚卫宁与刘子尧看好创意产业园业态，青山湖厂区从区

位及面积大小作为创业产业园均较为合适，因此意向将青山湖厂区改造成创意产业园。但基于创意产业园业务与发行人主业关联性不大，发行人更倾向于做精做强主业，因此经发行人董事会及股东大会决议，同意将青山湖厂区土地及厂房以市场评估价出售给优唐科技，由其运作创意产业园项目。

（二）向优唐科技出售资产的必要性和合理性

发行人向优唐科技出售资产的必要性如下：

1、完成厂房搬迁后，青山湖厂区的土地厂房面临闲置。发行人决定剥离青山湖厂区的土地厂房；

2、由于南昌市的城市更新规划，青山湖厂区的土地及厂房未来将不再用作生产场地。但该土地性质为工业用地，不能从事商业用途。因此从实用性角度来说，该厂区经营范围及业态受限，潜在买家较少；

3、公司股东龚卫宁与刘子尧看好创意产业园业态，青山湖厂区从区位及面积大小作为创意产业园均较为合适，因此意向将青山湖厂区改造成创意产业园。

发行人向优唐科技出售资产的合理性如下：

本次交易经2018年3月22日召开第一届董事会第十三次会议和2018年4月9日召开2018年第一次临时股东大会审议通过。交易价格以具有证券从业资格的评估机构出具的《评估报告》认定的评估价格进行作价，交易价格公允。

六、相关资产的评估过程，包括选取的评估方法、重要参数、可比市场价格情况等，评估结果是否公允

根据北京中天衡平国际资产评估有限公司于2018年1月24日出具的《江西百胜智能科技股份有限公司拟转让资产所涉及的房屋及建筑物和土地评估项目资产评估报告》（中天衡平评字[2018]35005号），本次交易的评估过程如下：

（一）评估方法

纳入本次评估范围内的建筑物类固定资产的评估以资产按照现行用途继续使用为假设前提，采用重置成本法进行评估；工业用途的土地采用市场比较法评估。

对于房屋及建筑物评估方法的选取原因如下：第一，对于市场法而言，由

于在选取相关资产组参照物方面具有极大难度，且由于市场公开资料较缺乏，故本次评估不采纳市场法进行评估；第二，对于收益法而言，本次委估资产均不具有独立运营能力或者独立获利能力，故也不宜采用收益法进行评估。对于工业用途的土地，当地土地招拍挂市场比较成熟，相关可比案例比较容易获得，故选用市场法评估。

（二）重要参数

本次评估重要参数如下：

1、开发成本

建筑物开发成本由勘察设计和前期工程费、建筑安装工程费、附属公共配套设施建设费、公共基础设施建设费、开发期间税费构成。

（1）勘察设计和前期工程费

包括勘察设计费、前期工程费和开发过程中的税费，包括环评费、可行性研究费用、工程勘察测绘费用、工程规划设计费用、三通一平费、临时水电费、工程招投标费用、建筑工程、市政工程抗震设计审查费、建筑施工安全监督管理费等，本次评估中以适当的比例确定前期费用为建筑安装工程费的3.431%。

（2）建筑安装工程费

1）建筑安装工程费的确定

评估对象建筑安装工程费，包括建筑工程费、安装工程费及装饰装修工程费、房屋设备工程费等，此费用假设在建设期间均匀投入。根据评估对象建筑物的结构类型和实际情况，根据南昌市建设工程造价管理协会《南昌建设工程造价信息》（2017.11）期刊公布的建安工程造价及国家、行业、地方规定的技术标准规范，南昌市建筑材料市场行情及类似工程惯例确定建筑安装工程费。

2）建筑安装工程费调整

与评估对象类似建筑物建筑安装工程费需进行层高、设备设施、装修等差异调整得到评估对象工程造价。

评估对象工程造价=类似建筑安装工程费×（1+层高调整系数）×（1+跨度调整系数）×（1+跨数调整系数）×（1+设备设施调整系数）×（1+装修调整

系数）×（1+其他调整系数）

（3）附属公共配套设施建设费

列入项目规划图、规划要点，列入建筑安装施工图预算项目，与主体房屋相配套的非营业性的公共配套设施建设费。本次评估附属公共配套设施建设费取65元/平方米。

（4）公共基础设施建设费

开发项目内直接配套建设的道路、供水、供电、供气、排污、排洪、照明、绿化、环卫等公共基础设施建设费用。本次评估公共基础设施建设费取50元/平方米。

（5）开发期间税费

开发期间税费包括其它工程费和相关税费，其它工程费包括：竣工验收费、工程监理费、结算审核费、决算审核费，本次评估中以适当的比例确定其它工程费为建筑安装工程费的3%。根据财政部印发《关于取消、调整部分政府性基金有关政策的通知》（财税〔2017〕18号），明确自4月1日起，取消新型墙体材料专项基金。根据财税[2017]20号文件，取消白蚁防治费。

则开发成本=勘察设计和前期工程费+建筑安装工程费+附属公共配套设施建设费+公共基础设施建设费+开发期间税费。

2、管理费用

主要是指组织和管理开发经营活动的必要支出，包括人员工资及福利费、办公费、差旅费、固定资产使用费、业务招待费等，根据评估师调查掌握的资料，与评估对象类似的建设工程管理费取开发成本的2%；假设在建设期内均匀投入。

3、投资利息

投资利息指项目开发完成或者实现销售之前发生的所有必要费用应计算的利息。本次评估按建筑物投资额和合理的建造期限及现时资金社会一般无风险收益确定并假定按建设期均匀投入，根据评估师的调查，与评估对象类似建筑物建设期为一年，即取开发成本及管理费用之和的50%为基础，按工程建设期一

年与银行利息（一年期贷款利率为4.35%）计。

4、开发利润

开发利润是把建筑物作为一种生产要素，以固定资产方式投入并发挥效用，因此开发利润应与同行业投资回报相一致。房地产评估中开发利润有以下四种计算方式：直接成本利润率、投资利润率、成本利润率、销售利润率，同时开发利润的计算基数相应有四种，本次评估采用投资利润率，其计算基数为开发成本、管理费用之和。经过调查，近年高邮市房地产行业开发与评估对象类似的建筑物投资利润率平均为6%，故最终以6%作为本次评估的开发利润率。

5、销售税费

（1）销售税金包括销售税金及附加，包括营业税、城市维护建设税、教育费附加，根据现行规定：增值税为不动产售价的5.00%，城市维护建设税为增值税的7.00%，教育费附加为增值税的5.00%；合计为不动产售价的5.60%。考虑到评估对象为自用工业厂房，没有发生销售税金，故不计此费用。

（2）销售费用，指开发经营单位为销售房屋而发生的费用，根据评估师调查掌握的资料，与评估对象类似的工业用房销售费用取0元/㎡。

6、评估对象房屋重置价格=开发成本+管理费用+投资利息+销售税费+开发利润

7、求取评估对象房屋现值

（1）成新率的确定方法

成新率是指评估基准日房屋建筑物的完好状态与全新建筑物的比率。在评估过程中，我们首先注意到决定房屋剩余使用寿命以及成新率的主要因素是房屋的地基、梁、板、柱、墙体、屋面等主体结构，基于这一原因，在确定房屋成新率时，对构成房屋的基本因素即内在质量和次要因素即外观质量进行综合考虑。

对每项房屋建筑物成新率的评估，是在调查自竣工以来维修保养情况、查看各项建筑物主体结构和内外装修的现状基础上，结合耐用年限法和观察法，综合确定成新率。

（2）采用耐用年限确定成新率

公式为：成新率==[1-（1-s）×t/N]×100%

公式中 N------建筑物的耐用年限

t-------建筑物的已使用年限

s-----残值率

根据《房地产评估规范》，确定评估对象建筑物的理论耐用年限、残值率，结合至价值时点的已使用年限综合确定成新率，见下表。

（3）采用观察法确定成新率

将影响房屋成新率的主要因素按结构（基础、承重墙体、非承重墙体、屋面）、装饰（门窗、外墙、内墙、天棚、地面）、安装（水卫、电气、消防、其他）分类，结合专家鉴定和参考建设部颁布的《房屋完损等级评定标准》规定，逐项勘察确定建筑物成新率。

（4）综合成新率的确定

根据上述两种方法，采用上述两种方法算术平均值，综合确定评估对象成新率。

（5）评估对象房屋价格（价值）=房屋重置价格-折旧=房屋重置价格-房屋重置价格×（1-成新率）=房屋重置价格×成新率

序号	费用名称	单位	计算结果			
产权证号			《赣（2016）南昌市不动产第 1027345 号》	《赣（2016）南昌市不动产第 0022604 号》	《赣（2016）南昌市不动产第 1027334 号》	《赣（2016）南昌市不动产第 1027323 号》
建筑物名称			办公楼	厂房	厂房	厂房
建筑面积			18,722.92			
			2,740.47	2,809.44	6,652.63	6,520.38
结构			钢混三等	钢混三等	钢混三等	钢结构
层数			3	3	4	1
平均层高（㎡）			3.6	3.6	4.2	4.8
1	建安单价	元/㎡	1,150	1,150	1,150	1,100
		层高调整	1.00	1.00	1.01	1.00

序号	费用名称	单位	计算结果			
		设备设施调整	1.00	1.00	1.00	1.05
		装修调整	1.10	1.00	1.00	1.00
2	调整后建安费用	元/㎡	1,265.00	1,150.00	1,162.00	1,155.00
3	勘察设计和前期工程费	元/㎡	43.40	39.46	39.87	39.63
4	附属公共配套设施建设费	元/㎡	65.00	65.00	65.00	65.00
5	公共基础设施建设费	元/㎡	50	50	50	50
6	其他工程费	元/㎡	37.95	34.50	34.86	34.65
7	其他规费	元/㎡				
8	开发成本	元/㎡	1,461.35	1,338.96	1,351.73	1,344.28
9	管理费用	元/㎡	29.23	26.78	27.03	26.89
10	投资利息	元/㎡	32.42	29.70	29.99	29.82
11	开发利润	元/㎡	89.43	81.94	82.73	82.27
12	销售税金	元/㎡	0.00	0.00	0.00	0.00
13	销售费用	元/㎡	0.00	0.00	0.00	0.00
14	全新成本价值	元/㎡	1,612.00	1,477.00	1,491.00	1,483.00
15	重置价	元	4,417,638.00	4,149,543.00	9,919,071.00	9,669,724.00
16	成新率	%	67	64	71	58
17	房产现值	元/㎡	1,080	945	1,059	860
18	房地产现值	万元	295.98	265.57	704.25	560.84
19	合计	万元				1,826.64

（三）可比市场价格情况

根据估价原则中的替代原理，估价人员通过查询南昌市经济开发区土地挂牌出让成交公告的信息，并对估价对象同一区域、类似用途的用地市场进行调查，选择与估价对象相类似的交易案例三个：

比较实例基本情况

序号	地块位置	交易情况	交易时间	土地交易价格(元/㎡)	土地用途	土地开发程度	交易类型	土地交易面积(亩)	容积率
A	位于南昌市罗家镇岗下村	正常	2017年11月	482	工业	宗地外五通宗地内场地平整	挂牌	25.073	下限1.0
B	位于高新区创新三路以东、规划路以南	正常	2017年11月	416	工业	宗地外五通宗地内场地平整	挂牌	30.006	下限1.5
C	位于南昌小蓝开发区富山一路以北、金沙二路以西	正常	2017年11月	435	工业	宗地外五通宗地内场地平整	挂牌	139.674	下限1.2

根据三个可比案例距离待估宗地距离的远近程度并结合当地的行政区划，依次确定可比案例土地权重，案例一为30%，案例二为40%，案例三为30%。

三个案例的地面比准价格由土地交易价格乘以相应的修正系数后取整得出。案例一、案例二、案例三的修正系数分别为0.9100、0.9360、0.9694，由此得出比准价格分别为439元/平方米、389元/平方米、422元/平方米。

经过比较分析，三个比准价格稍有差异，故取三个比准价格的加权平均数，并乘以相应的修正系数，作为委估宗地的最终比准价格，即：

地面单价=439×0.30+389×0.40+422×0.30=410(元/平方米)（取整）

土地购置相关税费主要为契税和印花税，根据《江西省地方税务局关于发布<契税管理办法[试行]>的公告》（江西省地方税务局公告2011年第4号）及国有建设用地使用权出让、土地使用权转让，契税税率为4%；根据《中华人民共和国印花税暂行条例》（1988年8月6日中华人民共和国国务院11号令），国有建设用地使用权出让、土地使用权转让，印花税税率为0.5‰，即0.05%。

相关税费=计税依据×税率

=410元/㎡×（4%+0.05%）

=16.6元/㎡

土地单价=410元/㎡+16.6元/㎡

=427元/㎡（取整）

评估对象占用的土地总面积22,602.00㎡，则土地总价为：

427元/㎡×22,602.00㎡=964.21万元（取整至百位）

（四）评估结果及公允性

截至评估基准日2017年11月30日，江西百胜智能科技股份有限公司纳入评估范围内的资产账面价值为982.25万元，评估价值为2,790.86万元，评估增值1,808.61万元，增值率184.13%。各项资产评估情况如下表：

评估结果汇总表

单位：万元

项目		账面价值	评估价值	增减值	增值率%
		A	B	C=B-A	D=C/A×100
一	固定资产				
	其中：				
	房屋及建筑物	749.91	1,826.65	1,076.74	143.58
二	无形资产				
	土地	232.33	964.21	731.88	315.02
三	总计	982.25	2,790.86	1,808.61	184.13

经核查，北京中天衡平国际资产评估有限公司具有证券从业资格。上述房屋及建筑物采用重置成本法进行评估；工业用途的土地采用市场比较法评估，并参考了当时周边土地的招拍挂成交价格。经核查，上述评估结果与附近可比成交价格不存在重大差异。北京中天衡平国际资产评估有限公司出具的评估报告评估方法选取科学，评估参数采用合理，评估结果公允。

综上，本次交易资产评估结果公允，本次交易作价依据评估结果，交易作价公允。

七、优唐科技的转让价款支付节点情况，是否符合合同条款约定

2018年4月2日，百胜智能与优唐科技签订《工业土地及厂房买卖合同》，百胜智能将其持有的位于南昌市青山湖区青山湖大道民营科技园内民安路169

号的工业用地及厂房以人民币2,790.86万元转让给关联方优唐科技。根据上述合同，双方约定，优唐科技应在合同签订之日起60天内一次性将上述转让价款支付给发行人。

2019年6月27日及28日，优唐科技分别向发行人支付590.00万元及2,200.86万元。至此优唐科技已支付完毕上述转让价款。

根据双方于2019年7月11日签署的《协议书》，鉴于当时资金紧张，优唐科技没有严格按照上述买卖合同约定期限付款，优唐科技于2019年6月28日已支付完毕上述转让价款。双方共同确认：上述优唐科技延期付款的情况未导致争议或纠纷，双方之间不存在任何纠纷或潜在纠纷。上述延期付款的情形不属于占用发行人资金，优唐科技不存在占用发行人资金的情况。

八、交易相关的会计处理情况，结合资产转让价款、账面价值，披露本次交易对损益的影响，影响金额是否与非经常性损益数据一致

（一）交易相关的会计处理情况

1、出售资产交易的会计处理如下：

借： 其他应收款-南昌优唐科技有限公司 2,790.86万元

累计折旧-青山湖厂房 359.96万元

累计摊销-土地使用权 109.93万元

贷： 固定资产-青山湖厂房 1,095.42万元

无形资产-土地使用权 340.00万元

应交税费 345.74万元

资产处置收益-处置青山湖厂房及土地使用权1,479.59万元

2、收到交易对价的会计处理如下：

借： 银行存款 2,790.86万元

贷： 其他应收款-南昌优唐科技有限公司 2,790.86万元

（二）本次交易的损益影响

本次交易，发行人的处置损益情况如下：

单位：万元

资产类别	账面原值	累计折旧/摊销	账面价值	处置收入	应交税费	处置损益
房屋建筑物	1,095.42	359.96	735.46	1,826.65	345.74	1,479.59
土地使用权	340.00	109.93	230.07	964.21		

经核查，上述处置损益全部计入2018年度营业外收入及非经常损益，影响金额与非经常性损益数据一致。

上述内容已经在招股说明书之“第七节 公司治理与独立性”之“八、发行人报告期内的关联交易情况”之“（三）偶发性关联交易”之“3、关联方资产转让”中补充披露。

九、中介机构核查意见

（一）核查程序

保荐机构及申报会计师履行了以下核查程序：

1、对发行人管理层进行访谈，了解工业用地及厂房出售前的运营生产情况、已使用年限和剩余年限、折旧减值计提情况、涉及的生产线和产品、资产出售背景、议价及评估过程等，复核分析其真实性、合理性；

2、获取并查阅，发行人及优唐科技出具的说明函、南昌市城乡规划局及南昌市公安局交通管理局公布的政策文件、第一届董事会第十三次会议和 2018 年第一次临时股东大会决议及相关文件，核查资产出售的真实性、合法合规性；

3、获取并查阅北京中天衡平国际资产评估有限公司出具的评估报告（中天衡平评字[2018] 35005 号）及评估说明、查阅发行人与优唐科技签订《工业土地及厂房买卖合同》及双方签署的《协议书》以及检查发行人资产处置会计凭证，复核资产处置的完整性、准确性；

4、查阅复核申报会计师出具的《非经常损益明细表审核报告》（天职业字【2020】28922 号），确认本次交易对发行人损益的影响。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、发行人原工业用地及厂房出售前的运营生产情况良好；优唐科技的业务范围与发行人的主营业务范围无关联；

2、发行人出售资产主要出于响应南昌市的城市更新规划，为保证经营安排，搬迁生产线及生产设备至南昌县小蓝经济技术开发区的厂房；

3、发行人资产出售交易背景符合实际情况，由发行人董事会审议通过，程序合法合规；

4、发行人履行了董事会及股东大会决议，相关关联交易审批程序符合发行人公司章程规定；

5、发行人向优唐科技出售资产主要因为该厂区经营范围及业态受限，潜在买家较少，且优唐科技有明确商业用途，交易价格公允，具有商业实质；

6、发行人相关资产经由北京中天衡平国际资产评估有限公司评估，评估报告评估方法选取科学，评估参数采用合理，评估结果公允；

7、优唐科技的转让价款支付节点情况符合与发行人签订的《工业土地及厂房买卖合同》及《协议书》合同条款约定；

8、发行人相关交易的会计处理符合《企业会计准则》的规定，本次交易对发行人损益的影响金额与非经常性损益数据一致。

问题二十六及回复

二十六、关于应收账款

招股说明书披露，报告期各期末，发行人应收账款的账面余额分别为4,386.06 万元、7,028.34 万元和 7,216.73 万元，应收账款周转率分别为 8.89 次、7.45 次和 6.62 次。

请发行人：

（1）补充披露应收账款周转率不断下降的原因，是否符合行业趋势；

（2）根据应收账款前五名客户的销售模式、结算周期、信用额度等，补充披露相关客户应收账款占相应营业收入比例及其变化的合理性，是否存在放宽信用政策增加销售收入的情形；

（3）披露报告期各期末应收账款的回款时间、金额及比例，逾期金额和逾期未收回的原因；

（4）报告期内同行业可比公司坏账准备计提占应收账款余额比例，并结合账龄分布、会计估计，披露发行人应收账款坏账准备计提是否与同行业可比公司存在重大差异。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、补充披露应收账款周转率不断下降的原因，是否符合行业趋势

发行人报告期内的营业收入与应收账款余额的变动情况如下：

单位：万元

项目	2020-6-30 /2020 年 1-6 月	2019-12-31 /2019 年度		2018-12-31 /2018 年度		2017-12-31 /2017 年度
	金额	金额	增幅	金额	增幅	金额
营业收入	19,845.76	47,154.31	10.84%	42,542.89	6.26%	40,037.99
应收账款余额	7,965.85	7,216.73	2.68%	7,028.34	60.24%	4,386.06

发行人报告期应收账款周转率分别为8.89次、7.45次、6.62次和2.61次，应收账款周转率呈下降趋势。由于应收账款的增幅大于营业收入的增幅，导致公司整体应收账款周转率出现下降。报告期内，发行人对主要客户的信用政策未发生重大变化，报告期各期末应收账款期后回款情况良好。

应收账款各期末余额较大的客户，如海康威视、大华股份等均为安防设备行业知名企业，不会对公司应收账款回收造成重大不利影响。

报告期内，同行业公司应收账款周转率对比情况：

项目	公司名称	2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
应收账款周转率	捷顺科技	0.70	2.40	2.58	3.97
	立方控股	0.50	1.61	1.64	1.81
	蓝卡科技	6.78	25.62	24.79	29.01

项目	公司名称	2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
	道尔智控	0.52	1.44	1.89	2.14
	行业平均值	2.13	7.77	7.73	9.23
	百胜智能	2.61	6.62	7.45	8.89

根据上表可知，同行业公司业务类型以工程类项目为主，工程类项目基本面向终端客户，由于工程周期普遍较长，因此平均应收账款周转率低于发行人。报告期内，同行业公司应收账款周转率均有所下降，发行人应收账款周转率变动符合行业趋势。

上述内容已经在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十五、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（二）营运能力分析”之“2、应收账款周转率下降的原因”中补充披露。

二、根据应收账款前五名客户的销售模式、结算周期、信用额度等，补充披露相关客户应收账款占相应营业收入比例及其变化的合理性，是否存在放宽信用政策增加销售收入的情形

报告各期发行人应收账款前五名客户的销售模式、结算周期、信用额度、应收账款余额及占比如下：

2020年6月30日：

单位：万元

项目	销售模式	信用政策/额度	应收账款余额	销售收入	占比
杭州海康威视科技有限公司	直销	签收后 60 天，70%汇款+30%银行承兑汇票	2,678.49	3,065.35	87.38%
上海速彬门控设备有限公司	经销	600 万元	548.63	780.15	70.32%
佛山市百思德门控智能设备有限公司	经销	700 万元	540.27	1,411.11	38.29%
浙江大华智联有限公司	直销	签收后 30 天，商业承兑汇票	338.24	865.91	39.06%
无锡志胜机电设备有限公司	经销	200 万元	300.85	724.79	41.51%

注：浙江大华智联有限公司和浙江大华科技有限公司同为大华股份下属子公司。根据双方约定，报告期内大华股份同一控制企业共用信用额度。

2019年12月31日：

单位：万元

项目	销售模式	信用政策/额度	应收账款余额	销售收入	占比
杭州海康威视科技有限公司	直销	签收后60天，70%汇款+30%银行承兑汇票	2,639.67	6,297.68	41.91%
上海速彬门控设备有限公司	经销	545万元	663.32	2,641.92	25.11%
佛山市百思德门控智能设备有限公司	经销	500万元	569.21	3,562.24	15.98%
浙江大华科技有限公司	直销	签收后30天，银行承兑汇票或商业承兑汇票	343.96	2,383.47	14.43%
广东安居宝数码科技股份有限公司	直销	签收后30天	196.97	355.10	55.47%

2018年12月31日：

单位：万元

项目	销售模式	信用政策/额度	应收账款余额	销售收入	占比
杭州海康威视科技有限公司	直销	签收后60天，70%汇款+30%银行承兑汇票	1,916.05	3,781.49	50.67%
佛山市百思德门控智能设备有限公司	经销	500万元	549.30	3,125.85	17.57%
浙江大华科技有限公司	直销	签收后30天，银行承兑汇票	511.99	1,638.57	31.25%
上海速彬门控设备有限公司	经销	345万元	448.27	2,212.47	20.26%
无锡志胜机电设备有限公司	经销	200万元	183.48	1,223.25	15.00%

2017年12月31日：

单位：万元

项目	销售模式	信用政策/额度	应收账款余额	销售收入	占比
杭州海康威视科技有限公司	直销	签收后60天，70%汇款+30%银行承兑汇票	1,151.78	2,709.67	42.51%
上海速彬门控设备有限公司	经销	560万元	980.19	2,157.64	45.43%
上海亦源智能科技有限公司	直销	签收后90天	266.86	325.89	81.89%
佛山市百思德门控智能设备有限公司	经销	600万元	234.6	2,429.01	9.66%
无锡志胜机电设备有限公司	经销	180万元	213.30	883.52	24.14%

报告期各期末，部分经销商应收账款余额超过约定的信用额度，主要系由

于根据行业惯例，四季度末进入传统旺季，发行人与经销商对账结算不及时所致。发行人均要求经销商于当年春节农历除夕前结清上一年度所有应付发行人的货款。截至目前，上述应收款项均已回款。发行人对经销商信用额度的制定依据其年度销售目标任务按照《经销商协议》约定。

报告期内，相关客户应收账款占相应营业收入比例及其变化具有合理性，不存在放宽信用政策增加销售收入的情形。

上述内容已经在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十四、资产质量分析”之“（一）资产状况分析”之“2、流动资产构成及变动分析”中补充披露。

三、披露报告期各期末应收账款的回款时间、金额及比例，逾期金额和逾期未收回的原因

单位：万元

项目	2020 年 6 月 30 日		2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日		2017 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
应收账款余额	7,965.85	100.00%	7,216.73	100.00%	7,028.34	100.00%	4,386.06	100.00%
其中：未逾期款项余额	7,323.78	91.94%	6,335.79	87.79%	5,738.60	81.65%	2,885.80	65.79%
逾期款项余额	642.07	8.06%	880.93	12.21%	1,289.74	18.35%	1,500.26	34.21%
期后三个月回款金额	7,028.96	88.24%	5,833.00	80.83%	6,221.72	88.52%	3,381.53	77.10%
截至 2020 年 10 月 25 日回款金额	7,315.09	91.83%	6,573.23	91.08%	6,482.66	92.24%	3,908.39	89.11%

报告期各期末，发行人逾期应收账款金额分别为 1,500.26 万元、1,289.74 万元、880.93 万元和 642.07 万元。部分客户回款速度较慢，如海康威视、大华股份等，这些客户的业务规模较大，在安防行业处于强势地位，因此未能严格执行信用期政策，但整体坏账风险较小。报告期内，发行人各期末应收账款回款时间基本为 3 个月，各期末应收账款在期后三个月内回款比例平均为 83.67%，各期应收账款截至 2020 年 10 月 25 日已基本收回。

报告期各期末，发行人账龄为 1 年以内的应收账款金额占应收账款余额比例分别为 91.33%、91.38%、92.22%、92.86%，公司应收账款逾期情况控制良好。

报告期内发行人各期末应收账款余额逾期部分占比逐年下降，主要原因系 2017 年度零散客户较多，该部分直销客户订单规模较小，单次发货量较小且资金实力较差，出现超出信用政策延迟付款等情形较多。自 2018 年起，发行人主动减少了该类型客户，让其向当地经销商采购。

综上，发行人报告期内应收账款期后回款情况良好，报告期各期逾期金额及比例逐年下降。

上述内容已经在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十四、资产质量分析”之“（一）资产状况分析”之“2、流动资产构成及变动分析”中补充披露。

四、报告期内同行业可比公司坏账准备计提占应收账款余额比例，并结合账龄分布、会计估计，披露发行人应收账款坏账准备计提是否与同行业可比公司存在重大差异。

（一）同行业公司坏账准备计提占应收账款余额比例

同行业可比公司	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
捷顺科技	7.28%	6.45%	4.78%	6.51%
立方控股	14.48%	13.18%	10.14%	9.09%
蓝卡科技	11.70%	16.36%	14.25%	5.96%
道尔智控	10.55%	10.71%	9.05%	6.47%
行业平均值	11.00%	11.68%	9.56%	7.01%
发行人	10.66%	9.67%	6.80%	5.63%

（二）同行业公司账龄分布情况

1、捷顺科技

项目	2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
1 年以内（含 1 年）	67.88%	72.67%	77.32%	89.24%
1 至 2 年（含 2 年）	21.01%	18.40%	18.41%	8.51%

项目	2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
2 至 3 年（含 3 年）	8.65%	6.98%	3.41%	1.51%
3 年以上	2.46%	1.95%	0.86%	0.75%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

2、立方控股

项目	2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
1 年以内（含 1 年）	61.45%	68.92%	71.48%	73.37%
1 至 2 年（含 2 年）	22.42%	16.28%	16.80%	17.72%
2 至 3 年（含 3 年）	6.47%	6.47%	6.01%	7.51%
3 至 4 年（含 4 年）	3.76%	3.86%	4.98%	1.39%
4 至 5 年（含 5 年）	4.06%	3.79%	0.65%	0.00%
5 年以上	1.83%	0.68%	0.07%	0.00%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

3、蓝卡科技

项目	2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
1 年以内（含 1 年）	88.90%	82.53%	79.42%	92.85%
1 至 2 年（含 2 年）	4.17%	6.60%	18.36%	4.59%
2 至 3 年（含 3 年）	4.11%	9.34%	0.91%	1.41%
3 至 4 年（含 4 年）	2.83%	0.00%	0.00%	1.16%
4 至 5 年（含 5 年）	0.00%	0.00%	1.32%	0.00%
5 年以上	0.00%	1.53%	0.00%	0.00%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

4、道尔智控

项目	2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
1 年以内（含 1 年）	67.92%	64.81%	69.20%	74.28%
1 至 2 年（含 2 年）	15.71%	18.78%	18.27%	24.81%
2 至 3 年（含 3 年）	9.66%	9.77%	12.49%	0.90%
3 至 4 年（含 4 年）	6.71%	6.64%	0.04%	0.01%
4 至 5 年（含 5 年）	0.01%	0.01%	0.00%	0.00%
5 年以上	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

5、发行人

项目	2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
1 年以内（含 1 年）	92.86%	92.22%	91.38%	91.33%
1 至 2 年（含 2 年）	0.95%	1.30%	3.89%	7.69%
2 至 3 年（含 3 年）	0.37%	2.22%	4.12%	0.98%
3 年以上	5.81%	4.26%	0.60%	0.00%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

（三）会计估计

项目	预期信用损失率				
	发行人	捷顺科技	立方控股	蓝卡科技	道尔智控
1 年以内（含 1 年）	5%	3%	5%	5%	5%
1 至 2 年（含 2 年）	10%	5%	10%	10%	10%
2 至 3 年（含 3 年）	30%	20%	30%	20%	30%
3 至 4 年（含 4 年）	100%	100%	50%	50%	40%
4 至 5 年（含 5 年）	-	-	80%	80%	50%
5 年以上	-	-	100%	100%	100%

对比同行业公众公司公开数据，发行人对不同账龄区间的坏账计提比例高于同行业公司，坏账计提比较谨慎。

发行人坏账准备计提占应收账款余额比例高于同行业上市公司捷顺科技，但低于同行业公众公司平均值，主要系由于发行人一年以内应收账款占比高于同行业上市公司，报告期内一年以内应收账款占比分别为 91.33%、91.38%、92.22%和 92.86%，应收账款账龄分布情况优于同行业公司。

综上，发行人应收账款坏账准备计提比较谨慎，与同行业可比公司不存在重大差异。

上述内容已经在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十四、资产质量分析”之“（一）资产状况分析”之“2、流动资产构成及变动分析”中补充披露。

五、中介机构核查意见

（一）核查程序

保荐机构及申报会计师执行了以下核查程序：

1、了解发行人的业务模式，应收账款管理政策，取得报告期各期末应收账款明细表，复核期末应收账款账龄，复核应收账款周转率，与同行业可比公司对比分析；

2、获取发行人与主要客户签订的销售合同，对发行人报告期内主要客户进行实地走访、访谈，了解主要客户与发行人的合作背景、信用政策、合同执行情况、结算进度以及是否存在关联关系等信息；

3、跟踪合同结算情况、回款情况，抽取主要客户的大额回款凭证，检查长期挂账的应收账款是否存在坏账损失；

4、复核公司应收账款坏账准备的计提方法和计算过程，查阅同行业可比公司应收账款坏账计提政策，并与发行人计提政策进行对比。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、发行人应收账款周转率不断下降符合行业趋势；

2、报告期内发行人相关客户应收账款占相应营业收入比例的变化具有合理性，制定了合理的内部控制程序，信用政策得到有效执行，不存在放宽信用政策增加销售收入的情形；

3、报告期内应收账款期后回款情况良好，报告期各期逾期金额及比例逐年下降；

4、发行人一年以内应收账款占比高于同行业上市公司，应收账款账龄分布情况优于同行业公司，发行人应收账款坏账准备计提比较谨慎，与同行业可比公司不存在重大差异。

问题二十七及回复

二十七、关于存货

招股说明书披露，报告期各期末，发行人存货账面价值分别为 7,370.06 万元、8,685.28 万元和 7,415.89 万元。其中，发出商品的账面余额分别为 1,566.16 万元、760.99 万元和 610.95 万元。

请发行人：

（1）补充披露报告期各期末发出商品的具体内容、对应客户名称、销售模式、结转周期、存放地点等，收入规模不断增长的情况下发出商品金额呈现下降趋势的原因及合理性；

（2）补充披露委托加工物资的情况，包括委托加工的原因、加工费的定价依据及公允性、物资明细、加工后的产品以及最终销售客户等；

（3）结合存货库龄、订单覆盖率、同行业可比公司情况，补充披露存货跌价准备计提的充分性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、补充披露报告期各期末发出商品的具体内容、对应客户名称、销售模式、结转周期、存放地点等，收入规模不断增长的情况下发出商品金额呈现下降趋势的原因及合理性

（一）报告期内发出商品

单位：万元

项目	2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
道闸	508.77	485.28	442.39	1,190.16
开门机	208.19	69.73	265.78	278.43
升降地柱	113.69	7.04	29.84	1.96
车牌识别管理设备	126.52	21.59	-	-
通道门	27.76	3.94	3.77	10.53
其他	55.03	23.38	19.21	85.09
合计	1,039.95	610.95	760.99	1,566.16

（二）报告期内发出商品涉及的销售模式

单位：万元

项目	2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
经销	317.33	252.61	291.39	408.59
直销-境内	482.63	144.09	265.96	1,036.24
直销-境外	239.98	214.25	203.64	121.34
合计	1,039.95	610.95	760.99	1,566.16

报告期内，发出商品的存放地点分为两类。经销商与直销境内客户的发出商品存放于客户约定地点，其余直销外销客户的发出商品存放于海关监管出口仓库。

2017年12月31日的直销境内发出商品余额最高，主要系2017年度发行人与客户年度对账的程序一般在农历新年前，晚于年度报表截止日。其中，发行人已发出商品但尚未确认验收的直销境内客户共计55家，较为分散。海康威视、大华股份和深圳富士的发出商品占直销境内客户的发出商品余额的44.11%，其余为零星客户。由于对账日较年度报表截止日有所滞后，且零星客户众多，对账程序实施缓慢，导致2017年年末直销境内的发出商品余额较高。

自2018年起，发行人通过推进与客户对账确认的程序，在年底前与客户完成大额订单的验收确认清账，年底发出商品余额呈现下降趋势。2020年6月30日发出商品余额较2019年底明显升高，主要系年中发行人对发出商品没有清账核对的安排，日常与客户对发出商品的对账确认周期较为宽松所致。

（三）报告期内发出商品涉及的主要客户

2017年末已发出商品但尚未确认验收的直销境内客户共计55家，较为分散，前十大客户尚未确认验收的商品占比较低。部分境内直销客户验收不及时导致发出商品余额较高。其中，发出商品最高的杭州海康威视科技有限公司、浙江大华科技有限公司和佛山市百思德门控智能设备有限公司为当年度前五大客户，年底业务订单量大，已发货但尚未确认验收的货物金额相对较高。

单位：万元

年份	项目	发出商品金额	占本期期末余额比例（%）	销售模式
2017 年	杭州海康威视科技有限公司	274.49	17.53	直销-境内

年份	项目	发出商品金额	占本期期末余额比例（%）	销售模式
12月31日	浙江大华科技有限公司	114.11	7.29	直销-境内
	佛山市百思德门控智能设备有限公司	100.37	6.41	经销
	深圳富士智能系统有限公司	68.50	4.37	直销-境内
	Malcolm Rampersad	54.87	3.50	直销-境外
	合计	612.34	39.10	

自2018年开始，发行人加强对发出商品验收对账的管控，年末发出商品余额明显下降。直销外销客户的发出商品结余金额占比上升，主要系2018年度外销第一大客户Alutech Doors Systems LLC.年底有一批大额订单已发货但尚在港口所致。

单位：万元

年份	项目	发出商品金额	占本期期末余额比例（%）	销售模式
2018年12月31日	Alutech Doors Systems LLC	133.66	17.56	直销-境外
	上海速彬门控设备有限公司	103.58	13.61	经销
	佛山市百思德门控智能设备有限公司	69.76	9.17	经销
	杭州海康威视科技有限公司	47.33	6.22	直销-境内
	STATEUROP ELECTROCELOS, S.A	40.25	5.29	直销-境外
	合计	394.58	51.85	

2019年12月31日，发出商品余额基本保持稳定。直销境外客户的发出商品余额基本保持稳定。青岛博悦智能科技有限公司和浙江大华科技有限公司发出商品金额上升，主要系年底发生大额订单所致。

单位：万元

年份	项目	发出商品金额	占本期期末余额比例（%）	销售模式
2019年12月31日	青岛博悦智能科技有限公司	219.26	35.89	经销
	浙江大华科技有限公司	107.56	17.61	直销-境内
	Syscom Group/ SISTEMAS Y SERVICIOS DS COMUNICATION,S.A.DE C.V	38.41	6.29	直销-境外
	PROTECO Srl	36.83	6.03	直销-境外
	G AND C ELECTRONICS T/A E.T. SYSTEMS	26.57	4.35	直销-境外
	合计	428.63	70.17	

2020年6月30日，发行人发出商品余额有所增加。浙江大华科技有限公司发出商品余额较2019年底明显上升，主要系2020年1-6月浙江大华科技有限公司的业务订单较上年同期增加。

单位：万元

年份	项目	发出商品金额	占本期期末余额比例（%）	销售模式
2020年6月30日	浙江大华科技有限公司	295.15	28.38	直销-境内
	佛山市百思德门控智能设备有限公司	99.21	9.54	经销
	无锡志胜机电设备有限公司	94.38	9.08	经销
	Web Direct Brands Inc	70.82	6.81	直销-境外
	Syscom Group/ SISTEMAS Y SERVICIOS DS COMUNICATION,S.A.DE C.V	47.61	4.58	直销-境外
	合计	607.17	58.39	

（四）报告期内发出商品的结转周期

单位：万元

项目	2020年6月30日	2019年12月31日	2018年12月31日	2017年12月31日
3个月以内	1,039.95	577.93	753.64	1,566.16
3至6个月	-	28.14	6.94	-
6至9个月	-	4.88	0.41	-
尚未结算	-	-	-	-
合计	1,039.95	610.95	760.99	1,566.16

报告期内，发出商品大多在3个月以内确认验收并确认收入及结转相应成本，零星商品因调试确认周期较长或等待船期运输较慢等原因结转周期略长，但均在一年以内完成验收确认。

综上，发出商品期后销售实现情况良好，皆有订单匹配，不存在长期未结转的情况，发出商品金额呈现下降趋势具有合理性。

二、补充披露委托加工物资的情况，包括委托加工的原因、加工费的定价依据及公允性、物资明细、加工后的产品以及最终销售客户等

（一）委托加工物资明细情况

报告各期末委托加工物资明细如下：

单位：万元

项目	2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
电子元器件	132.28	83.37	86.95	-
柱体	74.97	44.08	30.00	-
钢板	7.65	3.64	1.14	-
其他	11.20	11.37	9.92	-
合计	226.10	142.46	128.01	-

发行人委托加工物资各报告期末的余额呈上涨趋势，随着发行人业务量及产量提高而增长。发行人2017年年末无委托加工物资余额，系2017年底发行人为搬厂事宜要求加工方完成全部订单并收回在外的加工物资。发行人2018年末和2019年末委托加工物资余额较2020年6月30日较低，主要系发行人于年底与委托加工方对主要加工订单完成验收入库，以便年前结清账款。

（二）委托加工的原因

电子元器件类主要系控制主板工序加工，由发行人提供物料和模具，加工单位负责来料加工。发行人委托加工主要系自身无贴片机等设备，发行人自行采购设备生产不能实现规模效益，故委托外部加工。

柱体类主要系车槽、止口工序加工，由发行人提供物料，加工单位负责来料加工。发行人委托加工主要系由于柱体加工需要通过规模效益产生收益，委托加工能够有效节约成本。

钢板类主要系喷涂工序加工，主要系发行人的喷涂流水线主喷中黄和玛瑙黑两大主打色。更换不同颜色的色粉、设备清洗换线需要耗费大量时间与成本费用。外协加工喷涂工序主要因客户定制特殊颜色，由采用人工喷涂的外协厂自行购买粉末，相较发行人的换线成本较低。

（三）加工费的定价依据及公允性

报告期内，发行人加工费的定价依据商务流程，根据比价、竞争性谈判等方式确认加工供应商与外协加工价格。其中电子元器件加工定价主要与点位数量、加工工艺、精密度相关；柱体加工一般同机器工时、加工产品材质相关；钢板喷涂工序的定价一般考虑表面处理面积，加工工艺类型、使用的材料等因素。报告期内，主要委托加工物资明细比价如下：

序号	供应商	类型	物料名称	单位	2020年1-6月			2019年			2018年			2017年		
					采购单价	其它供应商报价		采购单价	其它供应商报价		采购单价	其它供应商报价		采购单价	其它供应商报价	
						供应商A	供应商B		供应商A	供应商B		供应商A	供应商B		供应商A	供应商B
1	南昌摩尔电气有限公司	贴片	控制板	元/套	2.92	3.23	3.01	2.92	3.23	3.01	2.92	3.23	3.01	2.71	2.98	2.77
		贴片	主板	元/套	5.63	6.21	5.80	5.63	6.21	5.80	-	-	-	-	-	-
		焊接	控制板焊接	元/套	4.34	5.78	5.20	4.34	5.78	5.20	4.34	5.78	5.20	-	-	-
2	南昌乐康机械制造有限公司	车槽、止口	柱体A	元/个	30.09	30.09	30.09	30.09	30.09	30.09	-	-	-	-	-	-
3	南昌县丰来机械厂	车槽、止口	柱体B	元/个	-	-	-	35.40	44.25	44.25	35.40	44.25	44.25	-	-	-
4	南昌市劲创实业有限公司	喷涂	钢板A	元/个	19.50	22.00	20.50	20.00	23.00	22.00	20.00	23.00	22.00	18.00	23.00	22.00

报告期内，公司向不同外协供应商采购价格询价，价格较为接近但均高于最终采购价格，主要系公司在实际采购中，考虑成本因素，优先选择报价较低的供应商。

综上所述，通过比较不同供应商之间的外协价格，发行人报告期内外协加工费用公允。

（四）加工后的产品以及最终销售客户

委托加工物资主要包括原材料与半成品，加工后半成品均用于发行人进一步生产加工，无直接对外进行销售的情况。

三、结合存货库龄、订单覆盖率、同行业可比公司情况，补充披露存货跌价准备计提的充分性

（一）报告期内存货库龄

单位：万元

项目	2020年6月30日	2019年12月31日	2018年12月31日	2017年12月31日
1年以内	7,634.72	6,718.20	8,330.19	7,022.52
1-2年	625.38	581.31	326.60	306.69
2-3年	340.23	232.75	56.97	81.69
3年以上	197.33	113.59	98.71	21.95

项目	2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
合计	8,797.66	7,645.85	8,812.47	7,432.86

报告期内，发行人存货库龄基本在1年以内，整体库龄情况良好。

（二）报告期内存货订单覆盖率

单位：万元

项目	2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
期末库存商品余额	2,350.40	1,998.77	2,144.06	1,786.94
期末在手订单	1,580.95	1,776.60	1,678.82	1,190.62
当年度主营业务毛利率	28.29%	23.20%	22.51%	27.25%
在手订单对应成本金额	1,133.63	1,364.50	1,300.84	866.22
订单覆盖率	48.23%	68.27%	60.67%	48.48%

注 1：在手订单对应成本金额=期末在手订单*（1-当年度主营业务毛利率）

注 2：订单覆盖率=在手订单对应成本金额/期末库存商品余额

报告期各期，发行人存货订单覆盖率较高。公司依据生产计划对存货采用“订单+备货预测”相结合的方式进行管理，近年来随着销售规模的增长，公司存货亦随之变化。

（三）公司与同行业公司存货跌价准备占存货余额的比例

同行业公司	2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
捷顺科技	2.73%	3.37%	3.68%	3.48%
立方控股	5.05%	4.56%	2.48%	1.50%
蓝卡科技	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
道尔智控	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
行业平均值	1.95%	1.98%	1.54%	1.25%
百胜智能	4.18%	3.01%	1.44%	0.84%

报告期内，发行人存货跌价准备占存货余额的比例高于行业平均值，发行人存货跌价准备计提较为充分。

（四）存货跌价准备计提的充分性

根据行业惯例及历史经验，发行人库存商品的更新升级以及生命周期基本

为3年。对于1年以及1-2年的库存商品及其使用的原材料，企业均可保证有利润的情况下正常销售，其可变现净值高于实际成本。

2-3年的库存商品及其使用的原材料通常已进入生命周期尾端，客户需求的可能性较小。针对2-3年的产品及其使用的原材料，库存商品的部分零部件拆解后可继续用于生产，可回收价值根据不同规格的库存商品在50%-60%之间，故发行人选取50%的比例谨慎计提跌价准备。3年以上的库存商品及其使用的原材料用于出售的概率较低，发行人基本直接拆解报废，拆解后的部件再投入成本较高，发行人按照谨慎原则全额计提减值准备。

发行人期末库龄大部分在一年以内，存货各期库龄未见重大异常，流动性较好。与同行业公司相比，发行人存货跌价准备计提比例较高，发行人存货跌价准备计提较为谨慎，报告期内存货跌价准备充分计提。

上述内容已经在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十四、资产质量分析”之“（一）资产状况分析”之“2、流动资产构成及变动分析”中补充披露。

四、中介机构核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构和申报会计师执行了以下核查程序：

1、获取发行人报告期各期末发出商品明细及对应订单，并查阅期后的销售明细表，检查是否与订单匹配；获取发出商品库龄明细表，了解长库龄原因并分析其合理性；

2、访谈发行人相关管理人员了解优化对账验收流程的具体措施，分析发出商品金额下降的原因是否合理；

3、获取发行人报告期各期末委托加工物资明细表，检查其具体核算内容是否符合会计准则规定；

4、获取发行人存货库龄明细表，访谈发行人相关管理人员了解长库龄存货的形成原因及后续处理方式；

5、获取发行人报告期各期末存货明细表、在手订单情况、存货期后结转和

销售情况，分析报告期各期末发行人期末存货订单覆盖率和期后结转率或期后销售率的合理性；

6、了解发行人存货减值的测试方法及存货跌价准备计提政策，检查存货跌价计提依据和方法是否合理，复核存货跌价准备计提金额是否充分、正确。

（二）核查意见

综上所述，保荐机构及申报会计师认为：

1、报告期内，发行人收入规模不断增长的情况下发出商品金额呈现下降趋势主要系由于发行人加强对账验收流程，复核发行人实际情况，具有合理性；

2、发行人委托加工物资主要出于节约成本的目的；根据比价、竞争性谈判等方式确认加工价格，加工费用定价公允、合理；加工后半成品用于发行人进一步生产加工，无直接对外进行销售的情况；

3、发行人存货跌价测试、可变现净值计算过程合理，计算金额准确，与同行业公司相比，发行人存货跌价准备计提比例较高，存货跌价准备计提充分。

问题二十八及回复

二十八、关于同行业可比公司

招股说明书披露，发行人选取了捷顺科技、立方控股、蓝卡科技、道尔智控作为同行业可比公司。但在分析比较的过程中，发行人多项财务指标与上述公司差异较大，例如毛利率、销售费率、应收账款占营业收入比例、流动比率、速动比率、资产负债率等；而四家可比公司之间也存在较大差异，例如应收账款周转率、存货周转率和存货跌价准备占存货余额的比例等。

请发行人结合主营业务内容、营业收入构成、销售模式，披露同行业可比公司选取的合理性，能否准确、真实、客观地反映发行人所处行业的相关情况，是否需对同行业可比公司进行更新或补充。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、选取同行业可比公司的合理性

（一）发行人选取的同行业公众公司基本情况

1、捷顺科技（002609）

捷顺科技成立于1992年，是智慧停车领域龙头企业。2011年8月，捷顺科技在深交所中小板上市，是该领域国内首家上市公司。其主营业务为围绕智慧停车业务的智能硬件、智慧停车运营、停车场云托管、行业解决方案、城市级停车五大主要业务板块。

2、立方控股（833030）

立方控股成立于2000年，主营业务是向客户提供人员和车辆出入口控制与管理产品的研发、生产、销售及持续服务，主要产品包括：智能停车场设备及管理系统、智能门禁与通道管理系统、安全防护升降柱系列产品等，通过向客户提供设备的销售及系统管理综合解决方案，获取收益。

3、蓝卡科技（834515）

蓝卡科技成立于2002年，主营业务是智能停车场管理系统、智能巡更巡检管理系统的研发、生产、销售及维护服务；主要产品为AI云无人值守停车场管理系统、AI 高清视频车位引导系统、LCD 高速车牌识别道闸扫码付一体机、智能巡更巡检管理系统。客户类型分为停车场业主、停车场运营商、互联网停车服务商；销售渠道主要为弱电智能化系统工程商。

4、道尔智控（832966）

道尔智控成立于2011年，主营业务为智能出入口管理系统的研发、生产、销售、安装及售后服务，提供智能停车管理系统、智能人行通道管理系统、智能门禁管理系统的综合解决方案。基于 AI 人工智能、物联网、移动互联网技术，为地产物业、系统集成商、停车运营商、交通枢纽、企事业单位提供综合的人行及车行解决方案。通过在各省会及一、二线城市建立子公司及办事处拓展业务提供技术服务，自建网络以外区域同当地经销商合作提供辅助业务及服务。

数据来源：各公司2019年年报

同行业公众公司中，捷顺科技是智慧停车领域龙头企业，主营业务分五个

板块：智慧停车业务的智能硬件、智慧停车运营、停车场云托管、行业解决方案、城市级停车。立方控股主营智能停车场设备及管理系统、智能门禁与通道管理系统、安全防护升降柱系列产品等。蓝卡科技主营智能停车场管理系统、智能巡更巡检管理系统。道尔智控主营智能停车管理系统、智能人行通道管理系统。与发行人相比，同行业上市公司主要面向终端客户，以提供系统集成服务的形式实现硬件产品和软件产品的销售。

百胜智能与同行业企业在盈利模式、产品结构、客户结构等方面与同行业公众公司的差异情况如下：

序号	公司简称	盈利模式	产品结构	主要客户
1	捷顺科技	以承接终端项目的形式带动相关硬件产品的销售即“解决方案提供商”，同时从事停车业务运营	智慧停车业务的智能硬件、智慧停车运营、停车场云托管、行业解决方案、城市级停车五大主要业务板块	终端客户、集成商为主
2	立方控股	以承接终端项目的形式带动相关硬件产品的销售即“解决方案提供商”	智能停车场设备及管理系统、智能门禁与通道管理系统、安全防护升降柱系列产品等	终端客户、集成商为主
3	蓝卡科技	通过弱电智能化系统工程商向终端客户提供解决方案	AI 云无人值守停车场管理系统、AI 高清视频车位引导系统、LCD 高速车牌识别道闸扫码付一体机、智能巡更巡检管理系统	包括停车场业主、停车场运营商、互联网停车服务商
4	道尔智控	提供智能停车管理系统、智能人行通道管理系统、智能门禁管理系统的综合解决方案	停车场管理系统、一卡通管理系统	地产物业、系统集成商、停车运营商、交通枢纽、企事业单位
5	百胜智能	出入口控制与管理相关产品的研发、生产与销售为主	道闸、开门机、升降地柱、车牌识别管理设备、通道门等	海康威视、大华股份等大型安防企业；出入口设备生产企业；经销商等

报告期内，发行人专注于出入口控制与管理设备的研发、生产和销售，主要面向 B 端企业。目前 A 股出入口控制与管理设备行业上市公司只有捷顺科技，立方控股、道尔智控及蓝卡科技则为新三板挂牌公司。上述企业均主要面对终端客户及集成商，与发行人运营模式存在较大差异。

（二）与发行人业务模式相似的非上市公司基本情况

目前与发行人业务模式相似的大型企业包括广东安快智能科技有限公司、

深圳市威捷机电股份公司、红门智能科技股份有限公司等，上述企业均未上市。其基本情况如下：

1、广东安快

广东安快成立于 2015 年。广东安快主要产品有道闸、广告道闸、智能道闸、通道闸、车牌识别系统、智能化停车场管理系统，月生产能力 10,000 多台。

2、深圳威捷

深圳威捷成立于 2004 年。深圳威捷主要产品有道闸、三辊闸、翼闸、摆闸、平移闸、开门机等系列产品。截至 2017 年 12 月，深圳威捷道闸产能达到 9,000 台/月。深圳威捷荣获 2007-2009 年度深圳市龙岗区科技创新奖，2011 年“新型道闸”项目被评为“深圳市企业新纪录”，产品远销德国、法国、英国、荷兰、俄罗斯等 100 多个国家和地区。

3、红门科技

红门科技成立于 1997 年。红门科技主要产品有电动伸缩门、智能出入管理系统、平移门、道闸、岗亭、围栏、交通护栏等机电一体化产品。红门科技营销网络覆盖全国，并远销美国、沙特、印尼、马来西亚、新加坡、韩国、越南等十多个国家和地区。

数据来源：上述公司官方网站

综上，报告期内，发行人专注于出入口控制与管理设备的研发、生产和销售，主要面向 B 端企业。目前与发行人业务模式相似的大型企业均为未上市。目前A股不存在与发行人业务模式相似的上市公司。A股出入口控制与管理设备行业上市公司只有捷顺科技，立方控股、道尔智控及蓝卡科技则为新三板挂牌公司。上述企业虽然与发行人处于同行业，但均主要面对终端客户及集成商，与发行人运营模式存在较大差异。因此招股说明书财务章节选取同行业公司财务指标进行对比时，发行人只能选取捷顺科技、立方控股、道尔智控及蓝卡科技。

综上，发行人关于同行业可比公司选取合理，准确、真实、客观地反映发行人所处行业的相关情况，无需对同行业可比公司进行更新或补充。

上述内容已经在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”之“（四）发行人所处行业市场竞争情况”之“1、行业内的主要企业”中补充披露。

二、核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构及申报会计师履行了以下核查程序：

1、核查了捷顺科技、立方控股、道尔智控及蓝卡科技历年定期报告；

2、核查了 A 股上市公司行业分类及相关研究报告；

3、核查了广东安快智能科技有限公司、深圳市威捷机电股份公司、红门智能科技股份有限公司官方网站介绍。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为，发行人选取捷顺科技、立方控股、道尔智控及蓝卡科技作为同行业可比公司，是基于财务数据的可获取性及信息的披露要求，具有合理性。

问题二十九及回复

二十九、关于递延收益

招股说明书披露，报告期各期末，发行人的递延收益金额分别为 877.36 万元、858.89 万元和 840.42 万元，主要为与资产相关的政府补助。

请发行人补充披露上述政府补助的具体情况，包括补助政策背景以及相关资产的项目名称、使用寿命、摊销确认方法等，将其认定为与资产相关政府补助的原因，是否符合《企业会计准则》的要求。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、请发行人补充披露上述政府补助的具体情况，包括补助政策背景以及相关资产的项目名称、使用寿命、摊销确认方法等

（一）递延收益情况

单位：万元

补助名称	开始日期	截止日期	金额	月份合计（月）	年结转额
基础设施建设扶持资金	2015 年 9 月	2065 年 6 月	920.46	598	18.47

（二）递延收益背景

2013年2月6日，发行人与江西南昌小蓝经济开发区管理委员会签订《江西南昌小蓝经济开发区项目投资合同书》，发行人拟在小蓝开发区投资建设出入口控制设备研发制造基地项目，用地面积159.65亩（即联胜智能所在位置）。同时，双方签订补充协议，协议约定：小蓝开发区管委会同意发行人项目用地面积为159.65亩（具体面积以土地部门出具的征地红线图及测量报告为准）。土地出让价格为每亩人民币8万元。小蓝开发区管委会承诺在土地挂牌成交并缴清全部土地款后一个月内，将高于8万元/亩的部分一次性奖励给发行人，用于发行企业扩大再生产或者生产技术改造革新、基础设施建设等。

（三）摊销确认方法

发行人于2015年6月24日取得《国有建设用地使用权成交确认书》，成交总价为2,147.84万元，发行人于2015年6月、7月分别支付50%成交价款；截止到2015年12月31日，发行人尚未取得土地使用权证，但考虑到公司实际已取得控制权，故以结清款项之月即2015年7月作为起始日期，按工业用地50年计提摊销。发行人于2015年9月取得政府补助，故递延收益以2015年9月为起始日期，以土地使用权到期日期完成摊销。

二、将其认定为与资产相关政府补助的原因，是否符合《企业会计准则》的要求

根据《企业会计准则第16号——政府补助》（财会〔2017〕15号）规定：取得的、用于构建或以其它方式形成长期资产的政府补助应当确认为与资产相关的政府补助。此项政府补助系购买土地使用权，故计入与资产相关的政府补助。

上述内容已经在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十四、资产质量分析”之“（二）负债状况分析”之“2、非流动负债分析”中补充披露。

三、中介机构核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构和申报会计师执行了以下核查程序：

1、对发行人管理层进行访谈，了解政策背景以及相关资产的项目名称，查阅发行人与政府补助相关的合同文件，确认政府补助的真实性及合理性；

2、获取并检查发行人与政府补助相关的财务凭证、银行回单等原始单据，确认会计处理的准确性、合理性。

（二）核查意见

综上所述，保荐机构和申报会计师认为报告期内，发行人与资产相关政府补助的认定及相关会计处理符合《企业会计准则》的要求。

问题三十及回复

三十、关于应付账款、应付票据和其他应付款

招股说明书披露，报告期各期末，发行人的应付票据及应付账款余额合计分别为 10,074.55 万元、11,762.48 万元和 9,498.97 万元，主要为应付供应商货款；其他应付款账面金额分别为 1,410.37 万元、1,738.93 万元和 2,138.95 万元，主要为计提的经销商返利与技术服务费。

请发行人：

（1）补充披露报告期各期应付票据及应付账款的前五大供应商以及相关采购金额，结合发行人采购的主要内容，披露应付账款与采购金额的配比关系以及变动情况；

（2）结合在手订单和原材料备货情况，补充披露报告期各期应付票据及应付账款余额变动的原因及合理性；

（3）补充披露报告期各期其他应付款的前五大客户以及相关金额、款项性质、账龄，以及其他应付款余额不断增加的原因，结算条件、周期是否发生变化。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、补充披露报告期各期应付票据及应付账款的前五大供应商以及相关采购金额，结合发行人采购的主要内容，披露应付账款与采购金额的配比关系以及变动情况

（一）报告期各期应付票据的前五大供应商以及相关采购金额

截至2017年12月31日，发行人应付票据前五名情况如下：

单位：万元

客户名称	应付票据金额	采购金额	占应付票据比例	款项性质
福安市华创电机电器有限公司	376.00	1,756.33	21.57%	采购材料款
佛山市南海珠江减速机有限公司	195.00	757.23	11.19%	采购材料款
浙江伟康电机有限公司	120.00	1,489.11	6.88%	采购材料款
宁波中大力德智能传动股份有限公司	110.00	872.65	6.31%	采购材料款
南昌天顺机械制造有限公司	110.00	2,059.72	6.31%	采购材料款
合计	911.00	6,935.03	52.27%	-

发行人2017年应付票据前五名占2017年期末应付票据的52.27%，2018年12月31日、2019年12月31日及2020年6月30日期末均无应付票据。

报告期内，应付票据均为银行票据，全部用于支付货款。

（二）报告期各期应付账款的前五大供应商以及相关采购金额

1、截至2020年6月30日，发行人应付账款前五名的情况如下：

单位：万元

供应商名称	应付账款余额	占应付账款余额比例	采购金额	主要采购内容
佛山市南海珠江减速机有限公司	543.66	5.72%	470.72	减速器
宁波中大力德智能传动股份有限	467.77	4.92%	378.14	电机

供应商名称	应付账款余额	占应付账款余额比例	采购金额	主要采购内容
公司				
浙江伟康电机有限公司	361.05	3.80%	375.94	电机
余姚市康劲机械有限公司	345.39	3.63%	489.43	五金件
南昌市长雄弹簧有限公司	235.19	2.47%	252.79	五金件
合计	1,953.07	20.54%	1,967.03	

2020年6月30日，佛山市南海珠江减速机有限公司及宁波中大力德智能传动股份有限公司应付账款大于当期采购金额，主要系由于截至报告期末，发行人对上述供应商滚动进度款尚未支付所致。

2、截至2019年12月31日，发行人应付账款前五名的情况如下：

单位：万元

供应商名称	应付账款余额	占应付账款余额比例	采购金额	主要采购内容
佛山市南海珠江减速机有限公司	665.37	7.00%	1,467.53	减速器
宁波中大力德智能传动股份有限公司	410.50	4.32%	824.21	电机
浙江伟康电机有限公司	384.31	4.05%	1,141.36	电机
余姚市康劲机械有限公司	374.95	3.95%	1,061.55	五金件
南昌天顺机械制造有限公司	296.66	3.12%	1,581.96	五金件、臂
合计	2,131.79	22.44%	6,076.62	

3、截至2018年12月31日，发行人应付账款前五名的情况如下：

单位：万元

供应商名称	应付账款余额	占应付账款余额比例	采购金额	主要采购内容
江西奥德川自动化科技有限公司	813.04	6.91%	1,590.36	箱体
南昌天顺机械制造有限公司	622.08	5.29%	1,886.79	五金件、臂
佛山市南海珠江减速机有限公司	601.51	5.11%	2,301.72	减速器
浙江伟康电机有限公司	563.35	4.79%	1,401.71	电机
福安市华创电机电器有限公司	474.42	4.03%	1,683.59	电机
合计	3,074.40	26.14%	8,864.16	

4、截至2017年12月31日，发行人应付账款前五名的情况如下：

单位：万元

供应商名称	应付账款余额	占应付账款余额比例	采购金额	主要采购内容
浙江伟康电机有限公司	603.47	7.24%	1,489.11	电机
佛山市南海珠江减速机有限公司	498.64	5.99%	757.23	电机
福安市华创电机电器有限公司	363.00	4.36%	1,756.33	电机
江西奥德川自动化科技有限公司	252.28	3.03%	780.76	箱体
南昌天顺机械制造有限公司	243.62	2.92%	2,059.72	五金件、臂
合计	1,961.01	23.54%	6,843.14	

（三）应付账款与采购金额的配比关系以及变动情况

报告期各期，发行人期末应付账款余额与当期总采购金额的配比关系如下：

单位：万元

项目	应付账款余额	总采购总额	应付账款余额占总采购总额的比例
2020年6月末/1-6月	9,510.61	13,793.28	68.95%
2019年末/度	9,498.97	32,418.56	29.30%
2018年末/度	11,762.48	32,256.01	36.47%
2017年末/度	8,331.56	29,929.92	27.84%

报告期内发行人期末应付账款余额占当期采购金额的比例分别为27.84%、36.47%、29.30%和68.95%，保持基本稳定。

其中2018年全年总采购额较2017年增长2,326.09万元、增幅为7.77%，与同期销售收入增长6.26%基本相匹配，增长主要原因系：①2018年发行人开始量产新品升降地柱，购买升降地柱专用件原材料773.35万元；②2018年发行人定制钣金箱体订单增加，公司采取外购模式增加了采购额。

2018年12月31日发行人应付账款余额同比增加较多，主要系由于截至2018年末，发行人对主要供应商滚动进度款尚未到期支付所致。报告期内，发行人对主要供应商信用政策没发生重大变动。二、结合在手订单和原材料备货情况，补充披露报告期各期应付票据及应付账款余额变动的原因及合理性

（一）应付票据情况

报告期各期末，发行人应付票据余额变动情况如下：

单位：万元

项目	2020年6月30日		2019年12月31日		2018年12月31日		2017年12月31日
	余额	变动幅度	余额	变动幅度	余额	变动幅度	余额
应付票据	-	不适用	-	不适用	-	-100.00%	1,742.99

发行人账面现金较充足，故于2018年5月末支付应付票据后，不再使用应付票据与供应商进行结算。

（二）应付账款情况

报告期各期末，发行人应付账款余额变动情况如下：

单位：万元

项目	2020年6月30日		2019年12月31日		2018年12月31日		2017年12月31日
	余额	变动幅度	余额	变动幅度	余额	变动幅度	余额
应付账款	9,510.61	0.12%	9,498.97	-19.24%	11,762.48	41.18%	8,331.56

2018年期末应付账款较2017年增长3,430.92万元，增幅达41.18%主要系1、发行人2018年业务规模扩大销量增加、总采购额较2017年增长2,326.09万元，增幅为7.77%，从而在信用期内尚未结算的应付账款相应增长；2、2018年，发行人定制钣金箱体订单增加，公司采取外购模式增加了采购额。

2019年末应付账款较2018年末减少2,263.51万元主要系2018年年底提前为春节前生产备料而购入原材料且尚未支付货款形成较大应付账款，在2019年发行人优化采购流程、加强了库存管理；与此同时为更好满足客户定制化需求、节约成本，发行人于2019年将广告道闸等产品的钣金箱体由外购改为自制，对相关供应商的应付账款相应减少。

2020年6月应付账款余额较2019年基本保持稳定。

三、补充披露报告期各期其他应付款的前五大客户以及相关金额、款项性质、账龄，以及其他应付款余额不断增加的原因，结算条件、周期是否发生变化

（一）各期其他应付款前五大客户以及相关金额、款项性质、账龄的情况

单位：万元

年份	前五大客户	金额	款项性质	账龄
2020 年 6 月 30 日	上海速彬门控设备有限公司	411.5	技术服务费、销售返利	2 年以内（包括 2 年）
	佛山市百思德门控智能设备有限公司	267.85	技术服务费、销售返利	3 年以内（包括 3 年）
	无锡志胜机电设备有限公司	85.73	技术服务费、销售返利	2 年以内（包括 2 年）
	合肥百晟宏智能科技有限公司	80.93	技术服务费、销售返利	2 年以内（包括 2 年）
	河北远胜科技有限公司	69.97	技术服务费、销售返利	3 年以内（包括 3 年）
2019 年 12 月 31 日	上海速彬门控设备有限公司	469.29	技术服务费、销售返利	2 年以内（包括 2 年）
	刘润根	293.5	股东往来款	2 至 3 年（包括 3 年）
	佛山市百思德门控智能设备有限公司	241.53	技术服务费、销售返利	3 年以内（包括 3 年）
	合肥百晟宏智能科技有限公司	75.66	技术服务费、销售返利	2 年以内（包括 2 年）
	江西三志物流有限公司	61.41	运费	1 年以内（包括 1 年）
2018 年 12 月 31 日	刘润根	293.5	股东往来款	1 至 2 年（包括 2 年）
	上海速彬门控设备有限公司	204.84	技术服务费、销售返利	2 年以内（包括 2 年）
	佛山市百思德门控智能设备有限公司	156.77	技术服务费、销售返利	2 年以内（包括 2 年）
	深圳市百瑞尔智能科技有限公司	88.26	技术服务费、销售返利	2 年以内（包括 2 年）
	江西三志物流有限公司	76.06	运费	1 年以内（包括 1 年）
2017 年 12 月 31 日	刘润根	293.5	股东往来款	1 年以内（包括 1 年）
	佛山市百思德门控智能设备有限公司	130.19	技术服务费、销售返利	1 年以内（包括 1 年）
	杭州智彬科技有限公司	82.64	技术服务费	1 年以内（包括 1 年）
	无锡志胜机电设备有限公司	66.87	技术服务费、销售返利	1 年以内（包括 1 年）
	南昌三志物流有限公司	49.97	质保金	2 年以内（包括 2 年）

（二）其他应付款余额不断增加的原因

单位：万元

项目	2020 年 6 月 30 日		2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日		2017 年 12 月 31 日
	余额	变动幅度	余额	变动幅度	余额	变动幅度	余额
其他应付款	1,888.23	-11.72%	2,138.95	23.00%	1,738.93	23.30%	1,410.37

发行人2018年较2017年增长328.56万元、2019年较2018年增长400.02万元主要系计提待支付的经销商返利和技术服务费不断增加，各期主要的其他应付款明细如下：

单位：万元

款项性质	2020 年 6 月 30 日			2019 年 12 月 31 日		
	余额	占当期其他应付款比例	变动幅度	余额	占当期其他应付款比例	变动幅度
经销商返利	932.57	49.39%	-0.42%	936.47	43.78%	38.58%
技术服务费	606.86	32.14%	6.78%	568.36	26.57%	63.39%
股东往来款	-	-	-100.00%	293.5	13.72%	0.00%
合计	1,539.44	81.53%	-14.40%	1,798.33	84.07%	36.54%
款项性质	2018 年 12 月 31 日			2017 年 12 月 31 日		
	余额	占当期其他应付款比例	变动幅度	余额	占当期其他应付款比例	
经销商返利	675.77	38.86%	137.69%	284.3	20.16%	
技术服务费	347.84	20.00%	-30.27%	498.87	35.37%	
股东往来款	293.5	16.88%	0.00%	293.5	20.81%	
合计	1,317.11	75.74%	22.33%	1,076.67	76.34%	

由上表可知，经销商返利和技术服务费占其他应付款比例逐年提高且增长较快。其中，经销商返利增长较快，主要系由于报告期内发行人经销收入增长较快，发行人按照《经销商协议》约定的比例进行计提经销商返利所致。技术服务费系发行人委托经销商对当年直销出货设备进行后续售后维修及服务。技术服务费增长较快系由于报告期内发行人直销收入有所增长所致。

（三）结算条件、周期情况

1、销售返利

（1）结算条件：1）经销商在农历春节前必须结清上一年度的所有应收账款；2）经销商提供返利明细申请表，要求详细标注产品名称、规格型号、数量、单价，总额与返利金额相符（年返利总额可以一次性提货，也可多次提货），经销商盖公章，并且公司销售部长签字确认。

（2）结算周期：次年1月发行人完成上年度经销商返利的结算审批工作，之后经销商可以开始申请提取返利货物（没有具体规定返利货物提取的有效时间）。

2、技术服务费

（1）结算条件：1）经销商在农历春节前必须结清上一年度的所有应收账款；2）经销商必须提供当年技术服务费总额增值税专用发票或者普通发票。

（2）结算周期：次年1月发行人完成上年度经销商技术服务费的结算审批工作，之后发行人开始对已结清上一年度所有的应收账款并且已开具技术服务费发票的经销商支付款项（没有具体规定技术服务费支付的有效时间）。

综上所述，发行人报告期内其他应付款的结算条件、周期未发生明显变化。

上述内容已经在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十四、资产质量分析”之“（二）负债状况分析”之“1、流动负债分析”中补充披露。

四、中介机构核查意见

（一）核查程序

保荐机构及申报会计师履行了以下核查程序：

1、获取公司报告期各期末应付账款的明细表，根据款项性质与对应项目进行匹配，分析余额变动的合理性；

2、获取公司报告期各期存货明细，根据各期存货采购明细与各期应付账款的变动情况进行勾稽分析；

3、对采购与付款循环进行穿行测试和控制测试，检查公司采购与付款的内控制度建立及执行情况；

4、对公司报告期内的重要供应商，包括新增重要供应商，进行实地走访和函证，了解与公司采购的相关情况，核实各期采购金额及期末余额是否一致，确认公司与供应商是否存在关联关系或其他利益往来；

5、登陆全国工商信息网对报告期内公司主要供应商的工商信息进行查询，并核实主要供应商与公司实际控制人及其他关联方是否存在关联关系；

6、获取采购明细表，抽样选取主要供应商采购合同、相关银行单据等资料，分析合同执行情况；

7、获取公司报告期各期末的其他应付款明细及其对应的款项性质，对比报告期各期期末其他应付款变动的情况，分析变动的合理性；

8、访谈财务负责人，了解报告期各期其他应付款变动的原因。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、报告期发行人各期末应付账款与主要供应商、采购合同匹配情况合理，报告期发行人应付账款的变动具有合理性；

2、报告期发行人应付票据的期末变动具有合理性；

3、报告期各期发行人其他应付款的前五大客户与发行人均无关联交易，款项性质与金额均符合正常商业行为，结算条件和周期并未发生明显变化。

（本页无正文，为江西百胜智能科技股份有限公司《关于江西百胜智能科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函的回复》之盖章页）

江西百胜智能科技股份有限公司

2020 年 11 月 9 日

发行人董事长声明

本人已认真阅读关于江西百胜智能科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函的回复报告的全部内容，确认本次审核问询函的回复报告内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

发行人董事长：

刘润根

江西百胜智能科技股份有限公司

2020 年 11 月 9 日

（本页无正文，为招商证券股份有限公司《关于江西百胜智能科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函的回复》之签署页）

保荐代表人：郑华峰 潘链

郑华峰 潘链

保荐机构总经理：熊剑涛

熊剑涛

招商证券股份有限公司

2020年11月9日

问询函回复报告的声明

本人已认真阅读江西百胜智能科技股份有限公司本次审核问询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，审核问询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

招商证券股份有限公司

2020 年 11 月 9 日