关于深圳市强瑞精密技术股份有限公司

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

保荐机构（主承销商）

国信证券股份有限公司
GUOSEN SECURITIES CO.,LTD.

（深圳市罗湖区红岭中路1012号国信证券大厦十六层至二十六层）

二〇二〇年十一月

深圳证券交易所：

根据贵所于 2020 年 8 月 13 日出具的审核函〔2020〕010325 号《关于深圳市强瑞精密技术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，国信证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”、“保荐人”）作为深圳市强瑞精密技术股份有限公司（以下简称“强瑞技术”、“发行人”或“公司”）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北京市金杜律师事务所（以下简称“发行人律师”）和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。

说明：

1、如无特殊说明，本回复中使用的简称或名词释义与《深圳市强瑞精密技术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”、“招股书”）一致。涉及招股说明书补充披露或修改的内容已在《招股说明书》中以楷体加粗方式列示。

2、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。

3、本回复中若无特别注明，表格中相关财务数据的金额货币单位为人民币万元，比例均为%。

本问询函回复中的字体：

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
回复中涉及对招股说明书（申报稿）修改、补充的内容	**楷体（加粗）**

目 录

问题 1、关于收购强瑞软件和强瑞装备 5
问题 2、关于毛利率 26
问题 3、关于对华为的销售占比较高 55
问题 4、关于产品成本 71
问题 5、关于实际控制人 91
问题 6、关于同业竞争 98
问题 7、关于关联方和关联交易 108
问题 8、关于历史沿革 146
问题 9、关于对赌协议 154
问题 10、关于最近一年新增股东 160
问题 11、关于员工持股计划 165
问题 12、关于行政处罚 181
问题 13、关于租赁房产瑕疵及募投项目用地 183
问题 14、关于环保 193
问题 15、关于财务内控 200
问题 16、关于核心技术与专利权 209
问题 17、关于业务资质及经营的合法合规性 220
问题 18、关于营业收入变动 224
问题 19、关于收入确认 233
问题 20、关于退换货 237
问题 21、关于单价和销量变动 242
问题 22、关于应收账款 263
问题 23、关于产品 281
问题 24、关于产能 290
问题 25、关于供应商 298
问题 26、关于委外加工 314
问题 27、关于生产办公场所搬迁 328
问题 28、关于人工成本 330

问题 29、关于期间费用 340
问题 30、关于存货 354
问题 31、关于长期资产 369
问题 32、关于内部交易 374
问题 33、关于政府补助等 384
问题 34、关于税项 400
问题 35、关于现金流 412

问题 1、关于收购强瑞软件和强瑞装备

申报材料显示：2017 年 1 月 5 日，强瑞软件召开股东会并作出决议，同意股东、发行人实际控制人尹高斌、刘刚将其所持有的强瑞软件 100%股权转让给发行人，以股东实缴出资额定价，相关股权转让款 10 万元直至 2019 年才支付，发行人 2017 年将强瑞软件纳入合并范围。2019 年 11 月，申觉中、肖辉与发行人签署了股权转让协议，约定申觉中将其持有的强瑞装备 49%的股权（对应出资额为 490 万元）作价 4,900 万元转让给发行人，肖辉将其持有的强瑞装备 8%的股权（对应出资额为 80 万元）作价 800 万元转让给发行人。发行人以 2019 年 1 月与肖辉签署表决权委托协议为由认定自设立之日起控制强瑞装备，并将上述收购认定同一控制下企业合并。

请发行人：（1）结合《企业会计准则》的具体规定，披露 2017 年 1 月以 10 万元收购强瑞软件 100%股权的购买日及其确定依据和购买日净资产的账面价值，2017 年将强瑞软件纳入合并范围，是否符合《企业会计准则》的要求；披露以表决权委托为由认定发行人自设立之日起控制强瑞装备，是否符合《企业会计准则》的相关规定；（2）披露肖辉在强瑞装备成立之初将其持有的强瑞装备 8%股权对应的表决权委托给发行人的背景、原因、商业合理性，结合强瑞装备的公司治理、三会运作及决策情况、经营管理的实际运作情况等，补充披露强瑞装备实际控制人、控制权是否发生变动，上述表决权委托的实施情况，以及表决权委托是否真实；（3）披露股东肖辉的详细简历，肖辉与发行人实际控制人之间的关系，报告期内是否存在将持有发行人股权的表决权委托给发行人实际控制人的情形，与股东肖辉相关的股权锁定安排是否符合监管要求；（4）披露将 2019 年 1 月设立的实收资本为 1,000 万元的强瑞装备按 1 亿元定价转让相关股权的合理性，评估涉及的具体方法、预计现金流量假设、相关参数和评估结果的合理性，与报告期内实际经营成果的比较情况，是否存在损害发行人利益的情形，测算并披露若将上述收购认定为非同一控制下企业合并对报告期财务状况和经营成果的影响。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见，说明核查过程、核查

依据。

【回复】

一、结合《企业会计准则》的具体规定，披露 2017 年 1 月以 10 万元收购强瑞软件 100%股权的购买日及其确定依据和购买日净资产的账面价值，2017 年将强瑞软件纳入合并范围，是否符合《企业会计准则》的要求；披露以表决权委托为由认定发行人自设立之日起控制强瑞装备，是否符合《企业会计准则》的相关规定

本次收购强瑞软件 100%的股权构成同一控制下的企业合并。发行人于报告期初即控制了强瑞软件的生产经营和财务决策，故合并日确定为 2017 年 1 月 1 日，合并日净资产的账面价值为 1,125.78 万元；本次股权转让款按出资额 10 万元定价，主要系强瑞软件自成立起经营活动完全依赖于发行人，且股权转让时，转让双方的股东均只有尹高斌和刘刚，尹高斌和刘刚一致同意作价 10 万元，不存在任何纠纷或潜在纠纷。尽管股权转让款延迟于 2019 年 4 月支付，但并未影响发行人于 2017 年初开始对强瑞软件的控制权，2017 年将强瑞软件纳入合并范围，符合《企业会计准则》的要求。

强瑞装备自设立起，发行人在强瑞装备的董事会中拥有过半数席位，可以控制其董事会。肖辉作为公司总经理助理，与公司签署《表决权委托协议》，将其持有的强瑞装备 8%股权对应的表决权全部不可撤销地委托给公司行使，公司合计持有强瑞装备 51%的表决权，实际控制了强瑞装备股东会。另一方面，强瑞装备自设立起，与发行人均在同一栋厂房内生产经营，经营业务关系紧密，发行人能运用其对强瑞装备享有的权利对强瑞装备各重大业务事项做出决策，按比例承担强瑞装备的盈亏，享受强瑞装备经营过程中的可变回报。因此，自强瑞装备成立日起，发行人拥有强瑞装备的权力，享有可变回报，并且有能力运用对强瑞装备的权力影响其回报金额，对强瑞装备能实施控制，将强瑞装备自设立之日起纳入公司合并报表，符合《企业会计准则》的相关规定。

（一）收购强瑞软件 100%股权的购买日及其确定依据和购买日净资产的账面价值

1、本次收购的基本情况

2016 年 6 月 13 日，强瑞软件成立，注册资本 200 万元，设立目的是研发、销售（仅向发行人销售）与发行人产品配套的软件。尹高斌和刘刚分别持股 51%和 49%，首期出资 10 万元，尹高斌和刘刚分别出资 5.10 万元和 4.90 万元。

2017 年 1 月 5 日，强瑞软件股东会决议将尹高斌和刘刚持有的强瑞软件全部股权转让给发行人，以实际出资额定价，其中尹高斌持有的 51%的股权作价 5.10 万元，刘刚持有的 49%的股权作价 4.90 万元，并于 2017 年 1 月 16 日办理完毕工商变更手续。发行人于 2019 年 4 月支付股权转让款共计 10 万元。

2017 年 3 月 20 日，发行人缴足强瑞软件的二期出资款 190 万元。

2、购买日确定依据及购买日净资产账面价值

本次收购强瑞软件 100%的股权构成同一控制下的企业合并。鉴于①2017 年 1 月 5 日，尹高斌和刘刚将持有的强瑞软件全部股权转让给发行人，发行人成为强瑞软件的唯一股东，拥有对强瑞软件的控制权；②通过参与强瑞软件的相关经营活动，发行人可享有强瑞软件的可变回报，并且有能力运用对强瑞软件的控制力影响其回报金额；③尽管股权转让款延迟于 2019 年 4 月支付，但并未影响发行人于 2017 年初开始对强瑞软件的控制权，发行人于报告期初即控制了强瑞软件的生产经营和财务决策。因此，发行人于报告期期初（2017 年 1 月 1 日）开始将强瑞软件纳入合并范围。

强瑞软件于合并日时净资产为 1,125.78 万元，本次股权转让款按出资额 10 万元定价，主要原因是：①强瑞软件设立的目的是研发、销售（仅向发行人销售）与发行人产品配套的软件，所有收入均来源于发行人，其经营活动自其设立始完全依赖发行人，经营积累全部来自于发行人；②股权转让时，转让双方的股东均只有尹高斌和刘刚，尹高斌和刘刚分别持有强瑞软件的股权比例为 51%和 49%，持有发行人的股权比例为 50.5%和 49.5%，股权比例接近，尹高斌和刘刚一致同意作价 10 万元，不存在任何纠纷或潜在纠纷。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第五节 公司基本情况”之“六、（一）、1、历史沿革”处补充披露。

（二）相关股权转让款 10 万元直至 2019 年才支付，发行人 2017 年将强瑞软件纳入合并范围，是否符合《企业会计准则》的要求

根据《企业会计准则第 20 号——企业合并》应用指南相关规定，企业应当在合并日或购买日确认因企业合并取得的资产、负债。合并日或购买日是指合并方或购买方实际取得对被合并方或被购买方控制权的日期，即被合并方或被购买方的净资产或生产经营决策的控制权转移给合并方或购买方的日期。

鉴于：①本次股权转让款为 10 万元，金额较小，发行人不存在不能支付该笔款项的情形；②本次转让为发行人的共同实际控制人尹高斌和刘刚与发行人之间的转让，且转让时强瑞软件和发行人股东均只有尹高斌和刘刚，不存在任何纠纷或潜在纠纷；③发行人自报告期初时已经实际控制了强瑞软件的生产经营和财务决策。因此，该笔款项于 2019 年支付不影响发行人报告期内对强瑞软件的控制权。

如上文所述，尽管**该次股权转让款 10 万元直至 2019 年才支付，但并不影响发行人于报告期初起即拥有对强瑞软件的控制权。因此 2017 年将强瑞软件纳入合并范围，符合《企业会计准则》的要求。**

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第五节 公司基本情况”之“六、（一）、1、历史沿革”处补充披露。

（三）披露以表决权委托为由认定发行人自设立之日起控制强瑞装备，是否符合《企业会计准则》的相关规定

《企业会计准则第 33 号-合并财务报表》应用指南相关规定，合并财务报表的合并范围应当以控制为基础予以确定。其中“控制”是指投资方拥有对被投资方的权力，通过参与被投资方的相关活动而享有可变回报，并且有能力运用对被投资方的权力影响其回报金额。针对此情形，认定强瑞技术自设立之日起能控制强瑞装备的理由如下：

1、强瑞装备自设立起，发行人能实际控制其股东会及董事会，拥有对强瑞装备的权力

强瑞装备成立于 2019 年 1 月 17 日，成立时申觉中、强瑞技术和肖辉分别持

有强瑞装备 49%、43%和 8%的股权，其中肖辉于 2017 年 7 月加入公司并担任公司总经理助理职务，申觉中于强瑞装备成立时加入公司。同日，肖辉与公司签署《表决权委托协议》，约定肖辉将其持有的强瑞装备 8%股权对应的表决权全部不可撤销地委托给公司行使，公司合计持有强瑞装备 51%的表决权，占强瑞装备大多数表决权，实际控制了强瑞装备股东会。

强瑞装备的董事会成员共有 3 名，分别为申觉中、尹高斌和刘刚，尹高斌和刘刚为公司实际控制人，由公司提名担任强瑞装备的董事。公司在强瑞装备的董事会中拥有过半数席位，可以控制其董事会。

强瑞装备成立自设立起，发行人实际控制了强瑞装备的股东会及董事会，发行人拥有对强瑞装备的权力。

2、强瑞装备自设立起，发行人能享有其可变回报，并且有能力运用对强瑞装备的权力影响其回报金额

强瑞装备由发行人、申觉中及肖辉共同出资设立，强瑞装备的设立目的一是发行人为进一步提升技术实力、拓展业务范畴和客户资源；二是申觉中希望通过强瑞技术的平台发挥自身价值。**强瑞装备自设立起，与发行人均在同一栋厂房内生产经营，经营业务关系紧密。发行人运用其对强瑞装备享有的权利对强瑞装备各重大业务事项做出决策，按比例承担强瑞装备的盈亏，享受强瑞装备经营过程中的可变回报，而不是固定回报。发行人的决策对强瑞装备的经营成果具有决定作用，即发行人有能力运用对强瑞装备的权力影响其回报金额。**

综上所述，**自强瑞装备成立日起，发行人拥有强瑞装备的权力，享有可变回报，并且有能力运用对强瑞装备的权力影响其回报金额，**对强瑞装备能实施控制。因此将强瑞装备自设立之日起纳入公司合并报表，**符合《企业会计准则》的相关规定。**

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第五节 公司基本情况”之“三、（五）、2、强瑞装备实际控制人、控制权变动情况，本次收购对发行人的影响”处补充披露。

二、披露肖辉在强瑞装备成立之初将其持有的强瑞装备 8%股权对应的表决

权委托给发行人的背景、原因、商业合理性，结合强瑞装备的公司治理、三会运作及决策情况、经营管理的实际运作情况等，补充披露强瑞装备实际控制人、控制权是否发生变动，上述表决权委托的实施情况，以及表决权委托是否真实

肖辉作为强瑞技术总经理助理，为保证强瑞技术对强瑞装备的决策力和控制力，肖辉与发行人签署表决权委托协议，将其持有的强瑞装备 8%股权对应的表决权委托给强瑞技术。强瑞装备自成立日始被公司控制，实际控制人一直为尹高斌和刘刚，控制权和实际控制人未发生变动。表决权委托真实有效，未因表决权委托的约定和履行产生任何争议、纠纷。

（一）肖辉在强瑞装备成立之初将其持有的强瑞装备 8%股权对应的表决权委托给发行人的背景、原因、商业合理性

肖辉、申觉中及发行人共同实际控制人尹高斌均为湖南省邵东市同乡，在肖辉的撮合下，发行人与申觉中于 2018 年下半年开始协商合作成立强瑞装备事宜。发行人希望通过合作进一步提升发行人的技术实力、拓展发行人的业务范畴和客户资源，申觉中希望通过强瑞技术的平台发挥自身价值。在这种背景之下，双方决定合资设立强瑞装备。最终经协商，确定了由发行人、肖辉与申觉中三方合资设立强瑞装备来开展精密治具生产业务的方案，其中发行人持股 43%，肖辉持股 8%，申觉中持股 49%。

肖辉作为强瑞技术总经理助理，为保证强瑞技术对强瑞装备的决策力和控制力，肖辉与发行人签署表决权委托协议，将其持有的强瑞装备 8%股权对应的表决权委托给强瑞技术。

（二）强瑞装备实际控制人、控制权是否发生变动，上述表决权委托的实施情况，以及表决权委托是否真实

1、强瑞装备自成立日始被发行人控制，实际控制人一直为尹高斌和刘刚，控制权和实际控制人未发生变动

强瑞装备成立于 2019 年 1 月 17 日，成立时申觉中、强瑞技术和肖辉分别持有强瑞装备 49%、43%和 8%的股权。同日，公司与肖辉签署表决权委托协议，约定肖辉将其持有的强瑞装备 8%股权对应的表决权全部不可撤销地委托给公司

行使，**公司合计持有强瑞装备 51%的表决权，占强瑞装备大多数表决权，实际控制了强瑞装备股东会。**

强瑞装备的董事会成员共有 3 名，分别为申觉中、尹高斌和刘刚，尹高斌和刘刚为公司实际控制人，由公司提名担任强瑞装备的董事。公司在强瑞装备的董事会中拥有过半数席位，可以控制其董事会。

综上所述，强瑞装备自成立日始被公司控制，**实际控制人一直为尹高斌和刘刚，控制权和实际控制人未发生变动。**

2、表决权委托的实施情况，以及表决权委托是否真实

强瑞装备成立至今，股东会审议各事项时，肖辉均将表决权委托至强瑞技术，**表决权委托真实有效，未因表决权委托的约定和履行产生任何争议、纠纷。**

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第五节 公司基本情况”之“三、（五）、1、肖辉将其持有的强瑞装备 8%股权对应的表决权委托给发行人的背景、原因、商业合理性”处补充披露。

三、披露股东肖辉的详细简历，肖辉与发行人实际控制人之间的关系，报告期内是否存在将持有发行人股权的表决权委托给发行人实际控制人的情形，与股东肖辉相关的股权锁定安排是否符合监管要求

肖辉与发行人共同实际控制人尹高斌为湖南省邵东市同乡，除此之外，与尹高斌和刘刚均不存在其他密切关系；报告期内，肖辉不存在将持有发行人股权的表决权委托给发行人实际控制人的情形；肖辉就本次发行作出的股份锁定安排合法合规，符合监管要求。

（一）肖辉的详细简历、与发行人实际控制人之间的关系、将持有发行人股权的表决权委托给发行人实际控制人的情形

肖辉先生，1978 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，硕士学历。**2000 年毕业于广东外语外贸大学，2008 年获得香港城市大学国际会计专业硕士学位。其任职经历情况如下：**

2000 年 9 月至 2001 年 12 月任鸿富锦精密工业（深圳）有限公司报关员；

2001 年 12 月至 2003 年 2 月任华寅会计师事务所有限责任公司审计员；2003 年 2 月至 2003 年 6 月任深圳市迈克憨电子有限公司财务主管；2003 年 6 月至 2003 年 10 月任深圳易好家商业连锁有限公司财务主管；2004 年 2 月至 2004 年 7 月任深圳市东博模具有限公司财务主管；2004 年 8 月至 2004 年 12 月任麦格伦投资咨询（深圳）有限公司审计经理；2005 年 1 月至 2005 年 12 月任美国中美风险投资集团审计经理；2005 年 **12 月**至 2013 年 **6 月**历任深圳市迅雷网络技术有限公司财务经理、高级经理、财务总监；2013 年 6 月至 2014 年 7 月任国云科技股份有限公司财务总监；2014 年 9 月至 2016 年 6 月任江苏保千里视像科技集团股份有限公司投资部经理；2016 年 7 月至 2017 年 3 月任深圳市思达诺投资有限公司投资经理；2017 年 7 月至今本公司总经理助理。

肖辉与发行人共同实际控制人尹高斌为湖南省邵东市同乡，除此之外，与尹高斌和刘刚均不存在其他密切关系。

报告期内，肖辉不存在将持有发行人股权的表决权委托给发行人实际控制人的情形。

（二）肖辉取得发行人股份的来源及锁定安排

截至本回复出具日，肖辉共计持有发行人 2.46%的股权，分别来源于：（1）2017 年 8 月从强瑞控股处受让取得的发行人 2.00%的股权，发行人历次增资后，目前该比例已稀释至 1.69%；（2）2019 年 11 月通过转让其持有的强瑞装备 8.00%的股权给发行人，收到发行人支付的现金后对发行人现金增资，取得的发行人 0.77%的股权。该两部分股权均不属于《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》（以下简称“《审核问答》”）第 12 条规定的申报前 6 个月对发行人增资取得的发行人股份，亦不属于申报前 6 个月内从发行人控股股东或实际控制人处受让的股份。

肖辉就本次发行已出具《股份锁定的承诺函》，承诺“自强瑞技术股票在深圳证券交易所上市交易之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理本人直接或者间接持有的强瑞技术公开发行股票前已取得的股份，也不由强瑞技术回购本人直接或间接持有的强瑞技术公开发行股票前已取得的股份。”

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第五节 公司基本情况”之“八、（五）、

4、2019 年 11 月，申觉中、肖辉入股”处补充披露。

四、披露将 2019 年 1 月设立的实收资本为 1,000 万元的强瑞装备按 1 亿元定价转让相关股权的合理性，评估涉及的具体方法、预计现金流量假设、相关参数和评估结果的合理性，与报告期内实际经营成果的比较情况，是否存在损害发行人利益的情形，测算并披露若将上述收购认定为非同一控制下企业合并对报告期财务状况和经营成果的影响

强瑞技术以强瑞装备估值 1 亿元的价格收购强瑞装备 57%的股权，系参考评估值并经各方协商后确定、定价公允，对应购买日下一年度（2020 年度）预测净利润为 7.28 倍 PE，对比上市公司收购同行业公司参考市盈率具有合理性。

收购强瑞装备的评估涉及的具体方法符合行业惯例，预计现金流量假设、相关参数和评估结果均在可比交易参考范围之内，强瑞装备选取收益法评估及评估结果具有合理性。

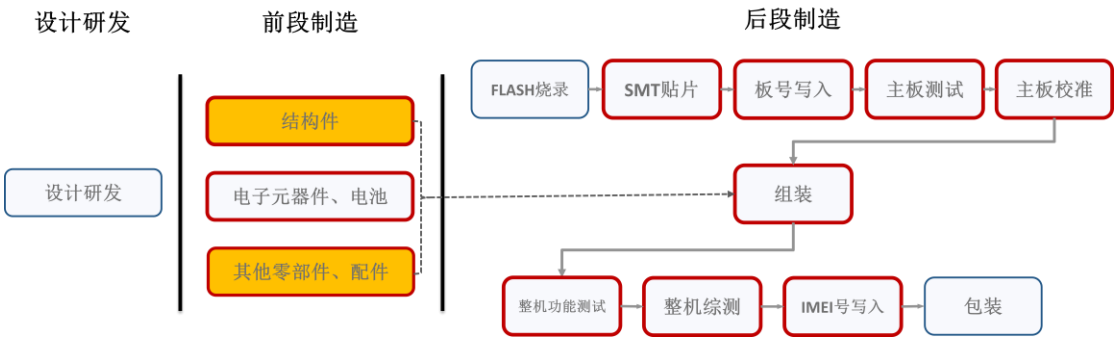
强瑞装备 2019 年 8-12 月实现收入 908.36 万元、净利润 209.82 万元，与评估报告预测的收入 900.00 万元、净利润 218.73 万元基本相符；2020 年 1-9 月获取的订单金额为 13,086.59 万元，已出货金额为 12,448.07 万元，已实现收入 12,000.28 万元和净利润 2,772.27 万元（未经审计），已超额实现评估报告预测的收入 6,300.00 万元、净利润 1,372.70 万元，不存在损害发行人利益的情形。若将收购强瑞装备认定为非同一控制下企业合并，对报告期财务状况和经营成果不造成重大影响。

如果按非同一控制下企业合并处理，合并报表时将确认商誉，相比收购少数股东股权的处理方式，商誉及资本公积将会增加，使得 2019 年末和 2020 年 6 月末公司净资产将分别增加 4,911.67 万元和 4,910.87 万元，占申报报表净资产的比例分别为 23.86%和 22.02%；同时，强瑞装备设立日至合并日的收入不纳入合并报表，而将此期间强瑞装备实现的收益按持股比例确认为投资收益 149.31 万元，2019 年度的净利润将减少 218.33 万元，2020 年 1-6 月的净利润将减少 0.80 万元，占申报报表净利润的比例分别为 3.45%和 0.05%。因此，若将上述收购认定为非同一控制下企业合并对报告期财务状况和经营成果不构成重大影响。

（一）强瑞装备按 1 亿元定价转让相关股权的合理性

1、强瑞装备主要参与智能移动终端生产过程的前段制造，客户主要为苹果产业链公司，与公司的业务形成良好的互补

智能移动终端产品的生产制造过程可以大致区分为研发设计、前段制造（零部件的生产加工等）和后段制造（主板制备、整机组装和检测等）三个环节。如下图所示：



发行人业务（强瑞装备成立前）主要集中在后段制造环节，主要客户为华为；强瑞装备主要参与前段制造环节，客户主要为苹果产业链公司，与公司的业务形成良好的互补。成立强瑞装备和收购强瑞装备 49%的股权，使得发行人补足了自身的精密加工短板，业务范围从移动智能终端的后段制造拓展至前段制造环节，同时优化了客户结构，进入苹果产业链。

2、发行人收购强瑞装备股权的价格系参考评估值并经各方协商后确定

2019 年 11 月，强瑞技术以强瑞装备估值 1 亿元的价格收购强瑞装备 57%的股权，系参考评估值并经各方协商后确定。就该次收购，发行人聘请了沃克森对强瑞装备截至 2019 年 7 月 30 日的股东全部权益价值进行了评估。2019 年 10 月 18 日，沃克森出具了沃克森评报字[2019]第 1266 号资产评估报告。根据该评估报告，截至评估基准日 2019 年 7 月 30 日，强瑞装备股东全部权益的评估价值为 10,150.89 万元。在前述评估值基础上，各方友好协商，最终确定以强瑞装备整体估值 1 亿元，定价公允。

3、发行人收购强瑞装备股权的价格参考市盈率具备合理性

本次收购与同行业拟上市公司引入投资者及可比上市公司收购同行业公司的估值情况如下：

同行业拟上市公司引入投资者情况				
项目	公司名称	情况摘要	PE 倍数	
拟上市同行业公司	博杰股份	2018 年 4 月，利佰嘉慧入股	6.08	
	瑞松科技	2018 年 6 月，赛富金钻入股	17.50	
	华峰测控	2019 年 1 月，深圳芯瑞入股	11.65	
发行人		2018 年 1 月，唯瀚投资入股	6.30	
		2019 年 2 月，毅达新烁、毅达鑫海入股	9.49	
		2019 年 4 月，走泉投资入股	11.75	
上市公司收购同行业公司情况				
项目	公司名称	情况摘要	PE 倍数（当年）	PE 倍数（下年）
上市公司收购	江粉磁材	2018 年 1 月，收购领益科技 100%股权	21.91	13.89
	安洁科技	2018 年 8 月，收购威博精密 100%股权	8.10	6.42
	银禧科技	2017 年 1 月，收购兴科电子 66.02%股权	7.11	5.88
	长园集团	2014 年 12 月，收购运泰利 100%股权	17.20	13.23
	汇冠股份	2014 年 9 月，收购旺鑫精密 100%股权	11.26	9.30
均值			13.12	9.74

注：PE 倍数（当年）指对应购买日当年净利润的 PE 倍数，PE 倍数（下年）指对应购买日下一年净利润的 PE 倍数；wind 资讯、上市公司招股说明书、定期报告等公开信息。

根据沃克森出具的沃克森评报字[2019]第 1266 号评估报告，2020 年度强瑞装备预计实现营业收入 6,300.00 万元、净利润约 1,372.70 万元。强瑞装备整体估值 1 亿元，对应购买日下一年度（2020 年度）预测净利润为 7.28 倍 PE，对比上表上市公司收购同行业公司参考市盈率具有合理性。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第五节 公司基本情况”之“三、（二）将强瑞装备按 1 亿元定价转让相关股权的合理性”处补充披露。

（二）评估涉及的具体方法、预计现金流量假设、相关参数和评估结果的合理性

1、评估涉及的具体方法的合理性

本次评估选取收益法及资产基础法对强瑞装备进行评估。

收益法采用现金流量折现法对被评估单位评估基准日的主营业务价值进行估算，具体方法选用股权自由现金流折现模型。以被评估单位收益期股权自由

现金流为基础，采用适当折现率折现后加总计算得出被评估单位的主营业务价值。在得出被评估单位主营业务价值的基础上，加上非经营性、溢余资产的价值，减去非经营性、溢余负债的价值，得出被评估单位股东全部权益价值。

资产基础法对强瑞装备的股东全部权益进行了评估，即首先采用适当的方法对各类资产的市场价值进行评估，然后加总并扣除强瑞装备应当承担的负债，得出股东全部权益的评估值。

本次评估采用收益法得出的评估结果是 10,150.89 万元，采用资产基础法得出的评估结果 1,146.45 万元，收益法评估结果比资产基础法高 9,004.44 万元，差异比例是 785.42%。由于收益法对于强瑞装备未来预期发展因素产生的影响考虑得比较充分，且更能客观、全面地反映强瑞装备的市场价值，因此本次评估以收益法评估结果作为最终评估结论，评估选取的方法具有合理性。

2、预计现金流量假设、相关参数和评估结果的合理性

（1）收入预测

根据沃克森出具的沃克森评报字[2019]第 1266 号评估报告，强瑞装备收入预测情况如下：

项目	预测年度（万元）						
	2019 年 8-12 月	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	永续期
主营业务收入	900.00	6,300.00	7,245.00	8,331.75	9,164.93	10,081.42	10,081.42
收入增长率	-	276.59%	15.00%	15.00%	10.00%	10.00%	-

2019 年 4 月，强瑞装备开始正式运营。在申觉中的带领下，强瑞装备开始对富士康、捷普绿点、智信仪器等苹果产业链公司进行打样，积极开发客户需求，并陆续成为该等苹果产业链公司的合格供应商。

2019 年 8 月和 9 月的销售收入参考强瑞装备实际销售额进行预测，10 月至 12 月根据订单情况同时参考 8 月和 9 月的销售额进行预测。根据上述预测逻辑，2019 年 8-12 月的销售收入约为 900 万元。

在 2019 年度的业务开拓基础上，强瑞装备预计 2020 年度的销售额将呈现较快速增长。2020 年收入系依据强瑞装备已获取订单或已进行前期打样的具体

项目进行预测，并分客户进行统计。

2021年度至2024年度,根据行业发展情况以及处于发展阶段的公司的特点，预计强瑞装备的销售收入仍将有较大规模的增长，各年度收入增长率按照15%、15%、10%、10%进行预测。

与2017年至2019年同行业营业收入增长率对比情况如下：

公司名称	2019年	2018年	2017年	三年均值
博杰股份	20.01%	42.55%	23.49%	28.68%
赛腾股份	33.30%	32.38%	69.51%	45.06%
科瑞技术	-2.97%	5.31%	23.10%	8.48%
长川科技	84.54%	20.20%	44.84%	49.86%
精测电子	40.39%	55.24%	70.81%	55.48%
正业科技	-26.80%	12.93%	110.78%	32.30%
同行业公司均值	24.75%	28.10%	57.09%	36.65%

数据来源：wind资讯、上市公司招股说明书、定期报告等公开信息。

由上表可知，同行业公司2017年至2019年的增长率均在25%以上（除去科瑞技术较为异常,强瑞装备2021年度至2024年度各年度收入增长率为15%、15%、10%及10%，强瑞装备预测期收入增长率低于同行业公司，本次预测谨慎合理。

（2）营业成本及毛利率预测

根据沃克森出具的沃克森评报字[2019]第1266号评估报告，强瑞装备收益期营业成本及毛利率预测情况如下：

单位：万元

项目	2019年8-12月	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	稳定年度
成本合计	495.60	3,830.22	4,422.49	5,136.41	5,764.75	6,365.61	6,331.74
毛利率	44.93%	39.20%	38.96%	38.35%	37.10%	36.86%	37.19%

预测期强瑞装备整体毛利率在36%至45%之间，与基准日毛利率相比整体呈现下降趋势。主要是考虑预测期随着业务量的扩大及与竞争对手的竞争更加激烈，强瑞装备可能通过包括但不限于调整价格的方式来保持其竞争力。

与2017年至2019年同行业毛利率的对比情况如下：

公司名称	2019年	2018年	2017年	三年均值

博杰股份	49.76%	50.00%	51.02%	50.26%
赛腾股份	44.87%	47.78%	49.14%	47.26%
科瑞技术	41.53%	42.14%	41.31%	41.66%
长川科技	51.15%	55.60%	57.10%	54.62%
精测电子	47.32%	51.21%	46.66%	48.40%
正业科技	27.89%	38.62%	37.46%	34.66%
同行业公司均值	43.75%	47.56%	47.12%	46.14%

数据来源：wind 资讯、上市公司招股说明书、定期报告等公开信息。

由上表可知，同行业公司 2017 年至 2019 年的毛利率均值约为 46.14%，强瑞装备预测期毛利率低于同行业公司的毛利率，本次预测谨慎合理。

（3）费用预测

根据沃克森出具的沃克森评报字[2019]第 1266 号评估报告，强瑞装备期间费用预测情况如下：

单位：万元

项目	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	稳定年度
销售费用	4.16	200.00	238.63	267.63	298.36	316.22	316.22
管理费用	173.97	618.95	705.98	816.90	920.47	1,017.87	1,019.97
财务费用	0.18	1.26	1.45	1.67	1.83	2.02	2.02
合计	178.32	820.21	946.06	1,086.20	1,220.66	1,336.11	1,338.21
费用率	19.81%	13.02%	13.06%	13.04%	13.32%	13.25%	13.27%

注：管理费用已包含研发费用。

与 2017 年至 2019 年同行业费用率的对比情况如下：

公司名称	2019 年	2018 年	2017 年	三年均值
博杰股份	17.21%	18.98%	28.34%	21.51%
赛腾股份	21.96%	24.47%	33.29%	26.57%
科瑞技术	11.07%	9.38%	11.32%	10.59%
长川科技	27.58%	22.17%	38.10%	29.28%
精测电子	20.21%	17.77%	29.11%	22.36%
正业科技	26.82%	17.55%	19.76%	21.38%
同行业公司均值	20.81%	18.39%	26.65%	21.95%

数据来源：wind 资讯、上市公司招股说明书、定期报告等公开信息。

由上表可知，同行业公司 2017 年至 2019 年费用率均值约为 21.95%，强瑞

装备预测期费用率略低于同行业公司费用率的均值。强瑞装备及同行业公司期间费用主要为职工薪酬，而上述同行业公司职工薪酬水平高于强瑞装备，主要系上述同行业公司员工人员学历结构与发行人相比有较大差异，同行业公司2019年本科及本科以上学历员工人数占总员工人数的平均比例为38.24%，强瑞装备目前本科及本科以上学历员工人数不到5%。

（4）净利率对比情况

根据沃克森出具的沃克森评报字[2019]第1266号评估报告，强瑞装备净利润及净利率预测情况如下：

单位：万元

项目	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	稳定年度
净利润	362.19	1,372.70	1,487.17	1,687.06	1,743.97	1,909.56	1,935.31
净利率	21.52%	21.79%	20.53%	20.25%	19.03%	18.94%	19.20%

预测期强瑞装备整体净利率在18%至22%之间，整体呈现下降趋势。主要是考虑预测期随着业务量的扩大及与竞争对手的竞争更加激烈，强瑞装备可能通过价格调整以实现规模的扩大。

公司名称	2019年	2018年	2017年	三年均值
博杰股份	18.63%	16.53%	6.99%（异常）	17.58%
赛腾股份	10.72%	13.41%	14.00%	12.71%
科瑞技术	16.11%	17.89%	16.89%	16.96%
长川科技	2.99%（异常）	16.88%	27.95%	22.42%
精测电子	13.33%	21.81%	18.88%	18.01%
正业科技	-88.35%（异常）	1.32%（异常）	15.81%	15.81%
同行业公司均值	14.70%	17.30%	18.71%	16.90%

数据来源：wind资讯、上市公司招股说明书、定期报告等公开信息。

由上表可知，同行业公司2017年至2019年的净利率水平在10%至28%之间（除去异常指标），强瑞装备预测期净利率略高于同行业公司，主要系期间费用中职工薪酬低于同行业上市公司，本次预测具有合理性。

（5）折现率

本次收益法评估系采用现金流量折现法对强瑞装备评估基准日的主营业务价值进行估算，具体方法选用股权自由现金流折现模型。以强瑞装备收益期股

权自由现金流为基础，采用适当折现率折现后加总计算得出主营业务价值。在得出主营业务价值的基础上，加上非经营性、溢余资产的价值，减去非经营性、溢余负债的价值，得出强瑞装备股东全部权益价值。

结合可比交易的具体情况，对比无风险收益率、市场风险溢价、β值、折现率等指标，具体如下：

收购方	标的公司	评估基准日	无风险收益率	市场风险溢价	β值	折现率
赛摩电气	广浩捷	2018-10-31	3.95%	10.41%	0.9917	12.00%
江粉磁材	领益科技	2017-3-31	3.28%	6.96%	0.857	10.20%
安洁科技	威博精密	2016-12-31	3.01%	6.96%	0.953	13.50%
银禧科技	兴科电子	2016-3-31	4.16%	7.05%	1.0353	14.09%
长园集团	运泰利	2014-9-30	未披露	未披露	未披露	13.48%
汇冠股份	旺鑫精密	2013-9-30	4.20%	9.97%	0.7144	11.13%
可比交易均值			3.72%	8.27%	0.9103	12.40%
强瑞技术	强瑞装备	2019-7-31	3.99%	6.94%	0.9411	14.43%

数据来源：wind资讯、上市公司招股说明书、定期报告等公开信息。

由上表可知，本次收益法评估中的折现率的各参数取值合理，与强瑞装备所在行业的风险、强瑞装备自身经营规模、盈利能力、经营风险等实际情况匹配，折现率取值合理。

综上所述，本次交易的预测现金流量假设、相关参数均在可比交易参考范围之内，符合行业惯例，强瑞装备选取收益法评估及评估结果具有合理性。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第五节 公司基本情况”之“三、（四）评估涉及的具体方法、预计现金流量假设、相关参数和评估结果的合理性，与报告期内实际经营成果的比较情况”处补充披露。

（三）与报告期内实际经营成果的比较情况，是否存在损害发行人利益的情形

1、强瑞装备2019年8-12月已实现业绩与预测业绩基本相符

2019年度，强瑞装备实际实现收入及利润的情况具体如下：

项目	2019年1-7月	2019年8-12月		2019年度实现合计
		预计	实现	

主营业务收入（万元）	772.73	900.00	908.36	1,681.09
净利润（万元）	152.37	218.73	209.82	362.19
毛利率	47.31%	44.93%	55.79%	49.72%
净利率	19.74%	24.30%	23.10%	21.54%

2019 年 8-12 月，强瑞装备营业收入为 908.36 万元，净利润为 209.82 万元，与评估报告预测基本相符，未损害发行人利益。

2、强瑞装备 2020 年 1-9 月已实现业绩已超过 2020 年度预测业绩

2020 年 1-6 月，强瑞装备实际实现收入及利润的情况具体如下：

项目	2020 年 1-6 月实现情况	2020 年预测情况	占比
主营业务收入（万元）	1,573.26	6,300.00	24.97%
净利润（万元）	172.07	1,372.70	12.54%
毛利率	33.37%	39.20%	-
净利率	10.94%	21.79%	-

2019 年，强瑞装备独立向苹果产业链的富士康、捷普绿点、智信仪器等客户进行打样、试产，陆续建立独立供应商代码，成为上述公司的合格供应商；2020 年，强瑞装备主要客户均为富士康、捷普绿点、智信仪器等苹果产业链客户，苹果系列产品主要在 9、10 月份发布，其生产链供应商的需求集中在二、三季度，实现收入主要在三、四季度。

2020 年 1-9 月，强瑞装备获取的订单、出货及收入的具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2020 年 7-9 月	合计	2020 年预测情况	占比
订单金额	9,108.59	3,978.00	13,086.59	-	-
出货金额	2,806.56	9,641.51	12,448.07	-	-
主营业务收入	1,573.26	10,427.02	12,000.28	6,300.00	190.48%
净利润	172.07	2,600.20	2,772.27	1,372.70	201.96%

注：上表中 2020 年 7-9 月的财务数据未经审计。

强瑞装备 2020 年 1-9 月主要客户的订单、出货及收入情况如下：

金额：万元

项目		2020 年 1-6 月	2020 年 7-9 月	合计
订单情况	富士康	6,159.17	522.59	6,681.77

	捷普绿点	957.027	924.44	1,881.46
	智信仪器	1,090.20	2,467.60	3,557.80
	其他客户	902.19	63.37	965.56
	合计	9,108.59	3,978.00	13,086.59
出货情况	富士康	301.63	6,347.16	6,648.79
	捷普绿点	740.53	992.51	1,733.05
	智信仪器	899.57	2,248.27	3,147.84
	其他客户	864.83	53.57	918.40
	合计	2,806.56	9,641.51	12,448.07
收入情况	富士康	-	6,680.52	6,680.52
	捷普绿点	411.81	1,289.10	1,700.91
	智信仪器	388.69	2,304.39	2,693.08
	其他客户	772.76	153.01	925.77
	合计	1,573.26	10,427.02	12,000.28

注：上表 2020 年 7-9 月的数据未经审计。

强瑞装备与富士康、捷普绿点、智信仪器等苹果产业链客户的业务开展均由强瑞装备独立进行，订单获取、产品研发、生产、采购及销售等环节均由其独立完成。从上表可见，强瑞装备 2020 年 1-9 月获取的订单金额为 13,086.59 万元，已出货金额为 12,448.07 万元，已实现收入 12,000.28 万元和净利润 2,772.27 万元（未经审计），2020 年预测收入 6,300.00 万元和净利润 1,372.70 万元已超额实现，不存在损害发行人利益的情形。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第五节 公司基本情况”之“三、（四）、3、评估结果与报告期内实际经营成果的比较情况”处补充披露。

（四）测算并披露若将上述收购认定为非同一控制下企业合并对报告期财务状况和经营成果的影响

假设发行人收购强瑞装备按照非同一控制下的企业合并处理，即强瑞装备成立时按权益法核算长期股权投资，则本次收购对发行人财务状况及经营成果影响情况如下：

1、财务状况

单位：万元

时间	项目	资本公积	商誉	净资产	总资产
2019 年 12 月 31 日	收购子公司少数股东股权①	8,702.30	-	20,585.31	30,445.47
	非同一控制下合并②	13,832.30	4,903.84	25,496.98	35,358.52
	影响金额③=②-①	5,130.00	4,903.84	4,911.67	4,913.05
	占比④=③/①	58.95%	不适用	23.86%	16.14%
2020 年 6 月 30 日	收购子公司少数股东股权①	8,702.30	-	22,297.61	31,868.58
	非同一控制下合并②	13,832.30	4,903.84	27,208.48	36,780.69
	影响金额③=②-①	5,130.00	4,903.84	4,980.87	4,912.11
	占比④=③/①	58.95%	不适用	22.02%	15.41%

注：测算的合并日为 2019 年 11 月 30 日。

强瑞装备自设立之日起即由公司控制，本次收购强瑞装备 57%的股权为收购合并报表范围内子公司的少数股东股权，合并报表时母公司长期股权投资冲减资本公积。如果按非同一控制下企业合并处理，合并报表时将确认商誉，相比收购少数股东股权的处理方式，商誉及资本公积将会增加，使得净资产和总资产增加。如上表所示，如果按非同一控制下企业合并处理，2019 年末和 2020 年 6 月末公司净资产将分别增加 4,911.67 万元和 4,980.87 万元，占申报报表净资产的比例分别为 23.86%和 22.02%。

假设按非同一控制下企业合并处理，2019 年末需对商誉进行减值测试，鉴于：（1）强瑞装备经营所处的经济、技术或者法律等环境以及所处的市场发展良好，未发生重大不利变化；（2）2019 年末距测算合并日（2019 年 11 月 30 日）时间较近，强瑞装备在该段时间内未发生不利变化，经营业绩良好，2019 年全年已实现所预测的业绩情况；（3）强瑞装备不存在其他明显减值迹象。因此，强瑞装备在 2019 年末无需计提减值准备。2020 年 1-9 月强瑞装备实现的收入及利润（未审计）已超过 2020 年全年的预测情况，一定程度上佐证了强瑞装备在 2019 年末时不存在减值迹象。

2、经营成果

单位：万元

期间	项目	营业收入	投资收益	净利润
2019 年度	收购子公司少数股东股权①	34,735.86	21.27	6,321.44

	非同一控制下合并②	34,036.46	170.59	6,103.11
	影响金额③=②-①	-699.40	149.31	-218.33
	占比④=③/①	-2.01%	701.91%	-3.45%
2020 年 1-6 月	收购子公司少数股东股权①	16,785.90	114.75	1,712.29
	非同一控制下合并②	16,785.90	114.75	1,711.50
	影响金额③=②-①	-	-	-0.80
	占比④=③/①	-	-	-0.05%

注：测算的合并日为 2019 年 11 月 30 日。

收购子公司少数股东股权的情况下，强瑞装备设立日至合并日的收入（内部交易已抵消）305.41 万元将纳入合并报表；非同一控制下企业合并的情况下，强瑞装备设立日至合并日的收入不纳入合并报表，而是将此期间强瑞装备实现的收益按持股比例确认为投资收益 149.31 万元。如上表所示，如果按非同一控制下企业合并处理，2019 年度的净利润将减少 218.33 万元，2020 年 1-6 月的净利润将减少 0.80 万元，占申报报表净利润的比例分别为 3.45%和 0.05%，基本无影响。

综上所述，若将上述收购认定为非同一控制下企业合并对报告期财务状况和经营成果不构成重大影响。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第五节 公司基本情况”之“三、（五）、3、若将本次收购认定为非同一控制下企业合并对报告期财务状况和经营成果的影响”处补充披露。

五、请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见，说明核查过程、核查依据

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、申报会计师、发行人律师执行了如下核查程序：

1、访谈了发行人实际控制人尹高斌和刘刚，访谈了强瑞装备原股东肖辉和申觉中；

2、取得并查阅了强瑞装备、强瑞软件成立至今的工商登记资料、历次股东会和董事会等会议文件；查阅了肖辉 2017 年 7 月和 2019 年 11 月入股发行人的

工商登记资料；

3、取得并查阅了《表决权委托协议》、肖辉出具的《股份锁定的承诺函》；

4、查阅了《企业会计准则第 20 号——企业合并》《企业会计准则第 33 号-合并财务报表》的相关规定；

5、取得并查阅了收购强瑞装备的资产评估报告、专项审计报告，访谈了评估机构相关经办人员；

6、取得了强瑞装备的订单明细表、出货明细表、收入成本明细表；

7、查询了同行业上市公司可比交易的情况，与收购强瑞装备的情况对比。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师、发行人律师认为：

1、强瑞软件自报告期期初起即被发行人控制，合并日为 2017 年 1 月 1 日，合并日净资产的账面价值为 1,125.78 万元；2017 年将强瑞软件纳入发行人合并范围，符合《企业会计准则》的要求；自强瑞装备成立日起，发行人拥有强瑞装备的权力，享有可变回报，并且有能力运用对强瑞装备的权力影响其回报金额，对强瑞装备能实施控制，将强瑞装备自设立之日起纳入公司合并报表，符合《企业会计准则》的相关规定；

2、肖辉在强瑞装备成立之初将其持有的强瑞装备 8%股权对应的表决权委托给发行人具有合理性；强瑞装备自成立日始被公司控制，实际控制人一直为尹高斌和刘刚，控制权和实际控制人未发生变动；表决权委托均有效实施，表决权委托真实、有效；

3、肖辉与发行人共同实际控制人尹高斌为湖南省邵东市同乡，除此之外，与尹高斌和刘刚均不存在其他密切关系；报告期内，肖辉不存在将持有发行人股权的表决权委托给发行人实际控制人的情形；肖辉就本次发行作出的股份锁定安排合法合规，符合监管要求；

4、强瑞技术以强瑞装备估值 1 亿元的价格收购强瑞装备 57%的股权，系参考评估值并经各方协商后确定、定价公允，具有合理性；收购强瑞装备的评估涉

及的具体方法、预计现金流量假设、相关参数和评估结果具有合理性；强瑞装备2019年及2020年实际经营情况已超出预测情况，不存在损害发行人利益的情形；若将收购强瑞装备认定为非同一控制下企业合并，对报告期财务状况和经营成果不构成重大影响。

问题2、关于毛利率

招股说明书披露，报告期内，发行人主营业务毛利率分别为43.04%、35.35%和42.04%。

请发行人：（1）结合主要产品治具和设备单价、单位成本及其变动，披露报告期内主要产品治具和设备毛利率变化的原因；披露设备的毛利率2017年高于治具的原因，以及2019年治具毛利率上升的原因；（2）披露零部件及其他毛利率变动分析；（3）披露可比公司博杰股份和科瑞技术未专项披露治具产品毛利率，而采用其披露的配件类产品毛利率的合理性；（4）结合客户类别（华为和其他客户），分析并披露主要客户的主要产品治具和设备的毛利率及其变化的合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、结合主要产品治具和设备单价、单位成本及其变动，披露报告期内主要产品治具和设备毛利率变化的原因；披露设备的毛利率2017年高于治具的原因，以及2019年治具毛利率上升的原因

报告期内，公司产品毛利率及收入占比情况如下：

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
治具	**36.84%**	**57.81%**	42.37%	61.70%	36.86%	61.26%	40.53%	67.25%
设备	**27.52%**	**24.20%**	35.06%	26.23%	28.34%	29.80%	43.56%	22.47%
零部件及其他	**46.80%**	**17.99%**	55.49%	12.07%	48.41%	8.94%	58.34%	10.28%
合计	**36.38%**	**100.00%**	**42.04%**	**100.00%**	**35.35%**	**100.00%**	**43.04%**	**100.00%**

报告期内，公司主营业务毛利率分别为43.04%、35.35%、42.04%和36.38%，

毛利率变化的主要原因如下：

2018 年主营业务毛利率下降主要是因为公司在参与华为年度招标时采取了报价较低，其中对除保压治具外其他治具产品的报价差异率（即公司实际报价和华为制定的最高限价之间的差异幅度）超过 32%，对设备产品的报价差异率超过 30%，而 2017 年报价差异率分别约为 10%和 18%。报价差异率越高说明公司的报价水平越低，公司向华为销售产品的毛利率水平也相应越低。

2019 年主营业务毛利率上升一方面是因为公司在参与华为年度招标时提高了报价水平，对治具和设备产品的报价差异率分别约为 20%和 19%，而 2018 年度的报价差异率分别超过 32%和 30%；另一方面是因为随着采购量的增加，公司对供应商的议价能力有所提升，2019 年部分原材料采购单价出现小幅下降，节约了约 580 万元直接材料采购成本，约占当年主营业务成本的 2.9%。

2020 年 1-6 月主营业务毛利率下降一方面是因为公司在 2019 年的基础上适当调低了对华为部分产品的报价；另一方面是因为公司为拓展立讯精密、立景科技、富士康等设备客户，报价水平相对较低。

区分不同产品来看，公司治具产品包括保压治具和其他治具；设备产品包括平台类小设备和中大型设备。报告期内公司各类产品毛利率变化主要系报价策略和订单结构差异所致。

报告期内，保压治具毛利率分别为 30.73%、27.92%、26.08%和 28.61%，毛利率变化的主要原因如下：（1）2018 年保压治具毛利率下降主要是因为公司以较低报价成为维沃保压治具的三年中标供应商，拉低了毛利率水平，该年度维沃新制保压治具的收入占比约为 35%，其毛利率约为 19%；（2）2019 年保压治具毛利率下降主要是因为对华为保压治具的报价水平有所下降，该年度华为新制保压治具的收入占比约为 77%，毛利率约为 26%；（3）2020 年上半年保压治具毛利率上升主要是因为低毛利率的维沃保压治具占比大幅下降至约 4%，且公司从华为获取的日常招标保压治具毛利率较高。

报告期内，其他治具毛利率分别为 44.12%、39.32%、45.80%和 39.97%，毛利率变化的主要原因如下：（1）2018 年其他治具毛利率下降主要是因为公司为

获取更多订单较大幅度地降低了对华为的报价水平，该年度公司对华为其他治具的报价差异率超过 32%，而 2017 年该比例约为 10%；（2）2019 年毛利率上升一方面是因为提高了对华为的报价，该年度报价差异率约为 20%，另一方面是因为部分原材料采购单价下降使得采购成本节约了约 235 万元，约占该年度其他治具生产成本的 2.7%；（3）2020 年上半年其他治具毛利率下降一方面是因为公司在 2019 年基础上调低了对华为部分产品的报价，另一方面是因为受到疫情因素的不利影响。

报告期内，平台类小设备毛利率分别为 43.85%、24.81%、35.67%和 21.64%，毛利率变化的主要原因如下：2018 年和 2019 年公司主要向华为销售平台类小设备，该两年平台类小设备毛利率变化主要是因为公司对华为采取的报价策略不同，2017 至 2019 年公司在参与华为年度招标时对平台类小设备的报价差异率分别约为 18%、30%和 19%，进而使得平台类小设备毛利率先降后升；2020 年上半年平台类小设备毛利率下降主要是公司报价降低和疫情因素共同作用的结果。

报告期内，中大型设备毛利率分别为 39.29%、36.01%、33.62%和 29.15%，毛利率变化的主要原如下：（1）2018 年中大型设备销售毛利率下降主要是因为公司对新客户销售设备的报价相对较低；（2）2019 年中大型设备毛利率下降主要系公司在参与华为 OIS 检测设备专项招标时以相对较低的价格中标，该批设备毛利率较低，约为 29%，收入占比约为 43%；（3）2020 年上半年中大型设备销售毛利率较低主要是因为公司为开拓立讯精密、立景科技等设备客户报价相对较低，使得相关设备的毛利率较低，约为 28%，收入占比约为 58%。

（一）公司产品毛利率的主要影响因素概述

公司主要根据客户需求生产并销售定制化的治具和设备产品，产品特点和订单结构以及报价策略的差异是公司产品毛利率的核心影响因素。

1、产品特点和订单结构

（1）公司产品细分品类较多，每一品类产品销售数量较少

现阶段公司产品主要应用于智能手机、平板电脑、智能可穿戴设备等移动终端电子产品领域，是该等产品整机及零部件（模组）组装、检测过程中必不

可少的治具和设备。仅就智能手机而言，其零部件（模组）的组装及检测工序、整机组装及检测工序繁多（高中低端机型的工序数量有所差异），每一道工序运用的工艺、技术各不相同，应用于每道工序的治具和设备产品的差异较大。公司产品在移动终端电子产品组装和检测中涉及的不同工序，因而产品细分品类较多，各类产品的单价及单位成本差异化程度较高。

随着制造水平的不断提升，手机零部件（模组）及整机生产线的产出速度不断加快，单一机型铺设的整机生产线不多。除保压治具（功能简单，工序耗时长，单价较低）外，每款机型对于相应治具和设备产品的需求量较少，因此公司每一明细品类产品的销售数量也较少，订单小批量的特点较为明显。报告期各期，公司主要产品品号和销量的大致对应关系如下：

单位：个/件

产品类别	2020 年 1-6 月			2019 年度			2018 年度			2017 年度		
	品号数量	销量	平均销量	品号数量	销量	平均销量	品号数量	销量	平均销量	品号数量	销量	平均销量
保压治具	83	224,173	2,701	136	371,041	2,728	79	383,659	4,856	69	204,459	2,963
其他产品	3,157	43,889	14	3,815	118,287	31	2,734	75,307	28	2,086	40,055	19
合计	3,240	268,062	83	3,951	489,328	124	2,813	458,966	163	2,155	244,514	113

注：表中仅统计新制治具和设备的品号及销量数据。

报告期各期，除保压治具外，公司每个品号对应的销量分别约为 19 件、28 件、31 件和 14 件，平均销量较小。

保压治具主要作用是对组装完成的手机保持一定的压力使屏幕背胶冷却后达到粘合效果。每部手机出厂前均需在保压治具中经历一定时长的保压，和其他组装、检测工序相比，单部手机保压工序所耗费时间明显较长，为了确保手机生产线的整机产出速度，通常每条手机生产线均需配备较多的保压治具，因此各品牌商对保压治具的需求量均较大。

（2）产品的使用周期和兼容性在一定程度上决定了公司每年获得订单的产品结构存在差异

治具产品需和智能手机型号、尺寸等严格匹配方能正常发挥作用。近年来，各大智能手机品牌商推出新机型的数量越来越多，产品更新迭代速度逐渐加快，

多数智能手机每年都会推出新机型，旧机型产线从建成到被更新改造的周期较短。因此，公司每年接到的治具产品订单通常都与往年不同，即使是用于相同工序的治具，应用于不同机型时，其结构也需发生一定的改变。

对于设备产品来说，其兼容性相对较高，新机型推出后，客户可以通过替换设备内配套治具产品来使设备适用于该新机型。尽管如此，当新机型的变化程度超过设备兼容性时，或者当设备达到其自身使用寿命时，客户也需购置新设备。

产品的使用周期及兼容性决定了客户每年对治具和设备产品的需求结构存在差异，进而在一定程度上决定了公司每年获取订单的产品结构存在差异。

（3）不同智能手机对相应治具和设备的个性化要求使得公司面对的市场需求逐年变化

不同手机品牌商对于整机及零部件（模组）的组装精密度、检测项目数量等要求各不相同，其对于相应治具和设备产品的要求也存在较大差异。

同一手机品牌商在面向不同消费者时通常会推出不同的机型，各种机型整机及零部件（模组）的组装精密度、检测项目数量等也有明显区别。以华为智能手机为例，华为每年推出的机型数量多达二三十款，其常见的机型包括 Mate 系列、P 系列、Nova 系列、Honor（荣耀）系列、Y 系列等，其中 Mate 系列和 P 系列属于华为的高端机型，而 Honor（荣耀）系列则属于相对低端机型，对于不同层级的智能手机，华为所要求的整机及零部件（模组）的组装精密度和检测项目数量各不相同，因而其对于相应治具和设备产品的要求也存在明显差异。

报告期内公司的智能手机品牌商客户包括华为、苹果、维沃、锤子等，各品牌商都有多种机型，每种机型的市场定位及其对于相应治具和设备的要求各不相同，再加上机型更新换代所带来的差异化要求，使得公司每年面对的市场需求都在不断的调整和变化。

2、报价策略不仅会影响公司每年获得的订单结构，还直接影响公司主要产品治具和设备的平均单价

（1）报价策略对订单结构的影响

公司主要向客户供应定制化产品，在获取订单之前，公司需就每款产品向客户进行报价，报价的形式包括参与客户年度招标、专项招标或日常询价招标等。报价方式可参见本回复“问题 3、关于对华为的销售占比较高”之“一、（四）、1、华为招标内容及供应商报价概览（模拟）”中的相关内容。公司在对产品进行报价时，除了考虑自身成本因素外，还会综合考虑客户性质、产品数量、订单交期、产品技术方向等因素。公司可以根据自身状况有选择性地对不同产品采用不同报价策略，从而取得不同结构的订单。因此，公司采取不同的报价策略会在一定程度上导致每年订单结构存在差异。

（2）报价策略对单价的影响

在不违反客户报价规则的前提下，公司可自主决定对用于每一道工序产品的报价策略，并按照客户规则获取相应的订单份额，即使是用于相同工序的产品，公司在不同年度可以报出不同价格。因此，报价策略在较大程度上决定了公司主要产品治具和设备每年的单价波动情况。公司做出报价决策不仅需考虑自身成本情况、产能情况、竞争策略及业务发展方向等因素，还需充分考虑对客户的报价策略所做出的预判。

综上所述，公司产品细分品类较多，各品类产品的差异化程度较高，每一品类产品销售数量较少；再加上公司每年采取的报价策略和获取的订单结构存在差异，从而导致公司主要产品治具和设备每年的平均单价和平均单位成本存在波动。

（二）治具毛利率分析

报告期各期，公司治具类产品的毛利率分别为 40.53%、36.86%、42.37%和 36.84%。

公司治具产品按照客户订单性质可分为新制治具和改制治具两类，报告期内，公司新制和改制治具收入占主营业务收入的比例及毛利率情况如下：

单位：万元

产品类型	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
新制治具	54.36%	36.81%	58.04%	42.00%	59.00%	36.68%	63.26%	40.52%

改制治具	3.45%	37.26%	3.67%	48.21%	2.26%	41.72%	3.99%	40.65%
合计	57.81%	36.84%	61.70%	42.37%	61.26%	36.86%	67.25%	40.53%

报告期内公司治具产品收入中以新制治具为主，改制治具的收入占比分别为 3.99%、2.26%、3.67%和 3.45%，占比较低，对公司产品的毛利率贡献较低。

从治具产品整体毛利率来看，2018 年毛利率较低主要是因为公司在华为**2018 年**年度招标时采取较为激进的报价策略，导致年度招标订单毛利率较低。2017 年公司购置了 53 台 CNC 设备，产能有所扩大，为进一步提升业务量，公司在华为 2018 年度招标时采取了降价策略，使得公司 2018 年在华为治具类供应商的份额达到第一，年度招标治具订单的毛利率为 37.61%。此外，非华为客户毛利率偏低，一定程度上拉低了治具毛利率，2018 年公司来自非华为客户的治具产品毛利率仅为 24.15%，进一步拉低了全年治具产品的毛利率水平。**2020 年 1-6 月毛利率较低一方面是因为公司在参与华为 2020 年年度招标时在 2019 年的基础上降低了对部分产品的报价，另一方面是受到 2020 年初疫情因素的不利影响。**

1、新制治具毛利率分析

公司新制治具按照产品功能不同可分为工装治具和检测治具两类，其中工装治具中的保压治具较为特殊，和其他治具相比，保压治具的结构和功能较为简单、单价较低、客户需求量大。从销售数量来看，公司销售的治具产品多数为保压治具。报告期各期，公司新制治具产品中，保压治具的销量占比分别为 84.17%、84.37%、76.42%和 83.89%。为更客观、准确地反映公司治具产品的单价、单位成本及毛利率等情况，以下关于新制治具毛利率变动的分析内容将对保压治具予以单独分析。

产品类型	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
保压治具	15.09%	28.61%	11.18%	26.08%	13.69%	27.92%	17.03%	30.73%
其他治具	39.27%	39.97%	46.85%	45.80%	45.30%	39.32%	46.23%	44.12%
合计	54.36%	36.81%	58.04%	42.00%	59.00%	36.68%	63.16%	40.52%

报告期各期公司新制保压治具毛利率分别为 30.73%、27.92%、26.08%和

28.61%，毛利率水平相对较低，主要是因为保压治具的功能和结构较为简单，附加值较低。

（1）新制保压治具毛利率分析

报告期各期，公司新制保压治具的收入、平均单价、平均单位成本及毛利率变化情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
收入（万元）	2,523.72	3,871.97	3,395.34	2,075.86
收入占比	15.09%	11.18%	13.69%	17.03%
平均单价（元/套）	112.58	104.35	88.50	101.53
平均单价变动幅度	7.88%	17.92%	-12.83%	
平均单位成本（元/套）	80.37	77.13	63.79	70.33
平均单位成本变动幅度	5.18%	20.91%	-9.30%	
毛利率	28.61%	26.08%	27.92%	30.73%

报告期内，公司保压治具的主要客户为华为和维沃，新制保压治具销售收入分别为 2,075.86 万元、3,395.34 万元、3,871.97 万元和 2,523.72 万元，收入占比分别为 17.03%、13.69%、11.18%和 15.09%。

不同客户对保压治具的结构要求差异较大，同一客户在不同时期所采取的保压结构也有所差别，此外，不同产品需使用不同的保压工艺。因此，报告期内公司保压治具的明细类别较多，公司每年获取的保压治具订单结构存在差异。订单结构的差异是导致保压治具单位成本和单价变化的主要因素，与此同时，公司为获取保压治具订单采取的报价策略也会直接影响保压治具的销售单价。在订单结构和公司报价策略的共同影响下，报告期各期公司保压治具的平均单价和平均单位成本有所波动，其中 2018 年新制保压治具平均单价较低主要是因为公司为成为维沃保压治具的三年中标供应商较大幅度地调低了对其报价水平，平均单位成本较低主要是因为该年度维沃保压治具的单位成本因工艺改进相较 2017 年降幅较大。

报告期内公司新制保压治具毛利率变化的主要原因如下：

①2018 年新制保压治具毛利率下降的主要原因

2018 年公司新制保压治具平均单价下降 12.83%，单位成本下降 9.30%，毛利率由 30.73%降至 27.92%，主要原因是公司以较低价格成为维沃保压治具的三年中标供应商，导致该年度公司对维沃的保压治具毛利率下降。

2017 年年中，维沃对保压治具实施了专项招标，公司以较低的价格成为维沃保压治具的三年中标供应商（中标期限为 2017 年 10 月至 2020 年 9 月）。公司对维沃的前述报价策略导致 2018 年维沃新制保压治具毛利率下降至约 19%，该年度公司对维沃新制保压治具的收入占比约为 35%，因而对新制保压治具整体毛利率拉低作用较大。

②2019 年新制保压治具毛利率下降的主要原因

2019 年公司新制保压治具平均单价上涨 17.92%，单位成本上涨 20.91%，毛利率由 27.92%降至 26.08%，主要原因是该年度公司对华为保压治具的报价水平相比 2018 年有所降低。

华为从 2018 年开始推广新保压治具结构（预压保压一体化结构），在推广和切换的过程中，相关技术仍未最终确定，因而华为对该种新保压治具以专项招标的形式确定供应商。2019 年，随着新保压治具相关技术的确定，华为将其纳入年度招标,公司的报价水平相对于2018年专项招标而言有所回落,使得2019年华为保压治具毛利率降低，进而拉低了该年度保压治具整体毛利率。

2019 年华为新制保压治具的收入约为 3,000 万元，约占当年保压治具收入的 77%，由于报价水平下降，2019 年华为新制保压治具的毛利率仅为 26%，使得 2019 年度新制保压治具毛利率下降。

③2020 年 1-6 月新制保压治具毛利率上升的主要原因

2020年上半年公司新制保压治具平均单价上涨7.88%,单位成本上涨5.18%,毛利率由 26.08%上升至 28.61%，主要原因如下：

一方面，2020 年上半年公司从华为获取了约 220 万元（占比约为 9%）新型保压治具订单，该部分订单虽然批量较小，但运用的是新工艺、新方案，附加值相对较高，毛利率约为 34%，对于提升保压治具整体毛利率有一定作用；另一方面，随着维沃保压治具中标期限的临近，公司考虑到毛利率较低，主动减少

接收维沃保压治具订单，2020 年上半年公司新制保压治具收入中维沃占比约为 4%，对保压治具整体毛利率的拉低作用较小。

（2）新制其他治具毛利率变动分析

报告期各期，公司新制其他治具的收入、平均单价、平均单位成本及毛利率变化情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
收入（万元）	6,567.17	16,225.00	11,233.70	5,636.91
收入占比	39.27%	46.85%	45.30%	46.23%
平均单价（元/套）	1,525.16	1,417.30	1,580.99	1,465.92
平均单价变动幅度	7.61%	-10.35%	7.85%	
平均单位成本（元/套）	915.57	768.20	959.32	819.11
平均单位成本变动幅度	18.66%	-19.92%	17.12%	
毛利率	39.97%	45.80%	39.32%	44.12%

报告期内，公司新制其他治具销售收入分别为 5,636.91 万元、11,233.70 万元、16,225.00 万元和 6,567.17 万元，收入占比分别为 46.23%、45.30%、46.85%和 39.27%。

公司治具产品的应用范围较广，应用于各道工序的治具产品差别较大，个性化程度较强，其单价和单位成本也各不相同。报告期内，公司每年获取的治具产品订单结构各不相同，因而该类产品各年的平均销售单价、平均单位成本均会产生波动。除此之外，公司对各产品的报价差异也会直接影响治具产品的平均销售单价。报告期各期公司其他治具的平均单价波动幅度较小；平均单位成本波动幅度较大，其中 2019 年平均单位成本较低主要是因为该年度公司向华为销售的新制其他治具中，其他工装治具数量占比较大，其单位成本同比降幅较大。

报告期各期，公司新制其他治具毛利率分别为 44.12%、39.32%、45.80%和 39.97%，新制其他治具毛利率变动的主要原因如下：

①2018 年新制其他治具毛利率下降的主要原因

2018 年公司新制其他治具平均单价上涨 7.85%，单位成本上涨 17.12%，毛

利率由 44.12%下降至 39.32%。毛利率下降主要是因为公司在参与华为年度招标时调低了对多数其他治具产品的报价水平。2018 年，公司对华为年度招标其他治具产品的报价差异率超过 32%，而 2017 年该比例约为 10%。公司 2018 年通过参与华为年度招标的形式获取的其他治具收入约为 8,000 万元，约占当年新制其他治具总收入的 70%，该部分产品的毛利率约为 36%，较大幅度地拉低了 2018 年新制其他治具产品的毛利率。

②2019 年新制其他治具毛利率上升的主要原因

2019 年公司其他治具平均单价下降 10.35%，单位成本下降 19.92%，毛利率由 39.32%上升至 45.80%，主要是因为公司在参与华为年度招标时提高了对其他治具产品的报价水平。2019 年，公司对华为年度招标其他治具产品的报价差异率约为 20%，而 2018 年该比例超过 32%。2019 年公司获取的华为年度招标其他治具产品收入约为 11,900 万元，占全年新制其他治具产品收入总额的比例约为 73%，由于报价水平较高，该部分产品的毛利率达到约 48%，较大幅度地拉高了全年新制其他治具的毛利率水平。

此外，随着采购量的增加，公司对供应商的议价能力有所提升，2019 年部分原材料采购单价出现小幅下降，从而使得 2019 年其他治具的直接材料成本减少约 235 万元，约占其他治具生产成本的 2.7%，该等因素在一定程度上提升了 2019 年新制其他治具的毛利率水平。

③2020 年 1-6 月新制其他治具毛利率下降的主要原因

2020 年 1-6 月公司新制其他治具平均单价上涨 7.61%，平均单位成本上升 18.66%，毛利率由 45.80%下降至 39.97%，一方面是因为 2020 年在参与华为年度招标时调低了对部分产品的报价；另一方面是因为 2020 年初新冠肺炎导致公司延迟复工，但加工和装配人员的工资以及相关固定制造费用仍需支付并进入生产成本，成本增幅较大。

2、改制治具毛利率分析

改制治具即公司根据客户要求对其原有的治具进行必要的结构修改或功能调整，以适用客户的新机型，或者使相关治具的功能符合客户的新工艺等。公

司新制和改制治具的平均单价、单位成本及毛利率情况如下：

单位：元

产品类型	2020 年 1-6 月			2019 年度		
	平均单价	单位成本	毛利率	平均单价	单位成本	毛利率
新制	340.19	214.95	36.81%	413.93	240.08	42.00%
改制	133.47	83.74	37.26%	112.99	58.52	48.21%
合计	311.42	196.59	36.84%	357.34	205.94	42.37%
产品类型	2018 年度			2017 年度		
	平均单价	单位成本	毛利率	平均单价	单位成本	毛利率
新制	321.72	203.73	36.68%	317.51	188.86	40.52%
改制	88.95	51.84	41.72%	265.27	157.43	40.65%
合计	293.35	185.22	36.86%	313.84	186.65	40.53%

报告期内，公司改制治具的收入占比分别为 3.99%、2.26%、3.67%和 3.45%，改制治具毛利率贡献分别为 1.62%、0.94%、1.77%和 1.28%，对公司的经营业绩影响较小。

（三）设备毛利率分析

报告期各期，公司设备类产品的毛利率分别为 43.56%、28.34%、35.06%和 27.52%。

公司设备产品按照客户订单性质不同可分为新制设备和改制设备两类，报告期内，公司新制和改制设备的收入占比及毛利率情况如下：

单位：万元

产品类型	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
新制设备	22.95%	26.46%	25.47%	34.82%	28.86%	28.05%	21.10%	43.29%
改制设备	1.25%	46.90%	0.75%	43.34%	0.94%	37.41%	1.36%	47.78%
合计	24.20%	27.52%	26.23%	35.06%	29.80%	28.34%	22.47%	43.56%

由上表可知，报告期内公司设备产品收入以新制设备为主，改制设备的收入占比分别 1.36%、0.94%、0.75%和 1.25%，占比较低。

从设备产品整体毛利率情况来看，2018 年设备类产品毛利率相对较低，一方面是因为公司 2018 年在参与华为年度招标时采取了低价策略导致相关产品毛

利率偏低；另一方面是因为公司为开拓鹏鼎控股、蓝思科技及欧菲光等设备类客户牺牲了一定的设备产品毛利。公司在 2018 年大力开拓设备类客户的同时也发现通过降低产品价格来获取新客户、新订单并不是最佳的策略，故公司在 2019 年适当地提高了设备产品的报价水平，并主动放弃了部分设备产品订单，使得 2019 年公司设备类产品的毛利率水平有所提升。**2020 年公司设备产品毛利率下降主要是随着华为对平台类小设备采购需求下降，公司加大了对立讯精密、立景科技等客户的开发力度，报价水平较低所致。**

1、新制设备的毛利率变动分析

按照产品功能不同，公司设备产品可分为工装设备和检测设备两类。按照设备结构和功能复杂程度不同，公司设备产品又可分为平台类小设备和中大型设备两类，和中大型设备相比，平台类小设备功能和结构较为简单，单价和单位成本相对较低。考虑到平台类小设备和中大型设备的单价、单位成本、销售对象等存在较为明显的差异，为更客观、清晰地展示公司设备产品的单价、单位成本及毛利率变动情况，以下将区分平台类小设备和中大型设备对公司新制设备产品的毛利率变动原因进行分析。

报告期内，公司新制平台类小设备和中大型设备的收入占比及毛利率情况如下：

产品类型	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
平台类小设备	8.22%	21.64%	14.90%	35.67%	20.52%	24.81%	18.53%	43.85%
中大型设备	14.73%	29.15%	10.58%	33.62%	8.35%	36.01%	2.57%	39.29%
合计	22.95%	26.46%	25.47%	34.82%	28.86%	28.05%	21.10%	43.29%

报告期内，公司平台类小设备的主要销售客户为华为，其毛利率变动主要系公司对华为报价策略变化所致；而中大型设备的主要销售客户为其他客户，客户构成差异较大。

（1）新制平台类小设备毛利率变动分析

报告期内，公司新制平台类小设备的收入、平均单价、平均单位成本及毛利率变化情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
收入（万元）	1,374.57	5,158.66	5,087.20	2,259.39
收入占比	8.22%	14.90%	20.52%	18.53%
平均单价（元/台）	20,985.87	15,339.47	12,287.92	14,436.99
平均单价变动幅度	36.81%	24.83%	-14.89%	
平均单位成本（元/台）	16,443.49	9,868.47	9,239.66	8,106.88
平均单位成本变动幅度	66.63%	6.81%	14.06%	
毛利率	21.64%	35.67%	24.81%	43.85%

报告期各期，公司新制平台类小设备的销售收入分别为 2,259.39 万元、5,087.20 万元、5,158.66 万元和 1,374.57 万元，收入占比分别为 18.53%、20.52%、14.90%和 8.22%。新制平台类小设备的平均单价和平均单位成本波动性较大主要系各年订单结构和报价策略差异等因素所致，其中 2020 年 1-6 月新制平台类小设备平均单价和平均单位成本较高主要是因为主要是向捷普绿点、蓝思科技、珠海安联锐视科技股份有限公司等销售的摄像头清晰度检测设备、摄像头拉拔力测试设备、上料组装设备等的销售价格和制造成本较高所致。

①2018 年新制平台类小设备毛利率下降的原因

2018 年公司新制平台类小设备的平均销售单价下降 14.89%，单位成本上升 14.06%，毛利率由 43.85%下降至 24.81%，主要系公司报价策略差异所致。

2017 年公司在华为年度招标中对平台类小设备的报价较高，导致该年度公司获取的该类产品年度招标订单金额较少。2018 年为了获取更多订单，公司降低了对华为平台类小设备的报价水平，从年度招标订单情况来看，该年度公司对华为平台类小设备的报价差异率超过 30%，而 2017 年约为 18%。在低价策略的作用下，公司 2018 年获取的华为平台类小设备年度招标订单金额超过 2,600 万元，约占全年新制平台类小设备收入的 51%，该部分产品的毛利率仅约为 12%，较大程度地拉低了全年新制平台类小设备的毛利率水平。

②2019 年新制平台类小设备毛利率上升的原因

2019 年公司新制平台类小设备的平均销售单价上涨 24.83%，单位成本上升 6.81%，毛利率由 24.81%上升至 35.67%，主要系公司对华为报价策略差异所致。

一方面，2018 年公司对华为平台类小设备的报价及销售毛利率水平都较低，2019 年公司适当提高了对该类产品的报价。从年度招标订单情况来看，2019 年公司对华为平台类小设备的报价差异率约为 19%，而 2018 年该比例超过 30%。提升报价后，公司 2019 年从华为获取的平台类小设备年度招标订单金额约为 2,260 万元，约占全年新制平台类小设备收入金额的 44%，该部分产品的毛利率约为 30%。

另一方面，公司 2019 年通过参与日常询价的形式获得华为新制平台类小设备订单金额约 2,400 万元，约占全年新制平台类小设备收入金额的 46%。2019 年华为日常招标的平台类小设备所应用的系华为 2019 年新采纳的新技术、新方案，技术创新性较高，因而公司报价相对较高，毛利率约为 38%。

③2020 年 1-6 月新制平台类小设备毛利率下降的原因

2020 年 1-6 月公司新制平台类小设备的平均销售单价上涨 36.81%，单位成本上升 66.63%，毛利率由 35.67%下降至 21.64%，毛利率变化主要系公司报价策略差异及受疫情等因素影响所致。

一方面，随着华为平台类小设备的逐渐铺满，其 2020 年采购需求大幅减少，公司在华为 2020 年年度招标中对平台类小设备的报价相较于 2019 年有所降低。在报价策略和疫情因素的共同影响下，2020 年上半年，公司获取的华为年度招标平台类小设备订单毛利率仅为 17%，该部分产品收入为 420 万元，约占全年新制平台类小设备收入金额的 31%，对新制平台类小设备的整体毛利率有一定的拉低作用。

另一方面，为进一步优化客户结构、降低经营风险，2020 年上半年公司加大了对非华为客户的开发力度，并在销售报价上做出了一定让步，合计向捷普绿点、富士康、比亚迪及汇联丰等客户销售平台类小设备约 550 万元，约占全年新制平台类小设备收入金额的 40%。在报价因素和疫情因素的共同影响下，该部分产品的毛利率约为 15%，对新制平台类小设备的整体毛利率有一定拉低作用。

（2）新制中大型设备毛利率变动分析

公司生产的中大型设备差异化程度较高，每年的客户也都有较大差别。2018年公司主要向蓝思科技、欧菲光等销售多工位气密性设备，向鹏鼎控股销售PCB板上下料设备等；2019年公司主要向华为销售OIS检测设备、摄像头光功率检测设备和老化测试设备等；2020年主要向富士康和胜利精密销售气密性检测设备，向立讯精密和立景科技销售摄像模组检测设备和贴膜保压设备，向华为销售OIS检测设备和老化测试设备等。

报告期各期，公司新制中大型设备的收入、平均单价、平均单位成本及毛利率变化情况如下：

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
收入（万元）	2,463.13	3,662.11	2,069.37	313.50
收入占比	14.73%	10.58%	8.35%	2.57%
平均单价（元/台）	140,750.31	82,110.10	184,765.60	84,729.73
平均单价变动幅度	71.42%	-55.56%	118.06%	
平均单位成本（元/台）	99,718.55	54,505.84	118,232.03	51,436.57
平均单位成本变动幅度	82.95%	-53.90%	129.86%	
毛利率	29.15%	33.62%	36.01%	39.29%

报告期各期,公司新制中大型设备的销售收入分别为313.50万元、2,069.37万元、3,662.11万元和2,463.13万元，收入占比分别为2.57%、8.35%、10.58%和14.73%，中大型设备的收入及占比逐年上升。报告期内，公司中大型设备的平均单价和平均单位成本波动性较大，主要系各年订单结构差异所致，报告期各期公司中大型设备的客户结构和产品类型都存在较大差异。

①2018年新制中大型设备毛利率下降的主要原因

2018年公司新制中大型设备的平均销售单价上涨118.06%，单位成本上升129.86%，毛利率由39.29%下降至36.01%。2018年度公司主要向蓝思科技、欧菲光、鹏鼎控股等销售该等销售中大型设备，该等客户为公司2018年新开发的设备类客户，公司对其报价水平较低，因而销售毛利率偏低。

②2019年新制中大型设备毛利率降低的原因

2019年公司新制中大型设备的平均销售单价下降55.56%，单位成本下降

53.90%，毛利率由 36.01%下降至 33.62%，主要系公司对华为 OIS 检测设备专项招标报价策略差异所致。

2019 年，华为对摄像头 OIS 检测设备实施专项招标，预计需求量较大，公司经过前期的研发已基本掌握 OIS 检测设备中 OIS 振动台的制作技术，较为迫切地希望能成为华为该次专项招标的供应商，因此对前述 OIS 检测设备确定了较低的报价水平，并成功中标。2019 年公司合计向华为供应了 230 台 OIS 检测设备，收入金额约为 1,580 万元，约占全年新制中大型设备收入金额的 43%，该批设备的毛利率约为 29%，是全年新制中大型设备毛利率下滑的主要原因。

③2020 年 1-6 月新制中大型设备毛利率降低的原因

2020 年 1-6 月公司新制中大型设备的平均销售单价上涨 71.42%，单位成本上涨 82.95%，毛利率由 33.62%下降至 29.15%，主要系公司为开拓新客户报价较低所致。

2020 年，随着华为平台类小设备的逐渐铺满，公司从华为获取的设备类订单开始减少，为了进一步优化收入和客户结构，公司在前期打样验证的基础上，加大了对立讯精密、立景科技、富士康和胜利精密等设备客户的开拓力度，且报价相对较低。2020 年 1-6 月，公司主要向立讯精密和立景科技销售摄像头模组检测设备、贴膜保压设备，向富士康和胜利精密销售气密性检测设备等，销售金额合计约为 1,430 万元，约占 2020 年上半年新制中大型设备收入的 58%。公司销售该等设备的毛利率约为 28%，一定程度上拉低了新制中大型设备的整体毛利率。

2、改制设备的毛利率分析

改制设备即公司根据客户要求对其原有的设备进行必要的结构修改或功能调整，以适用客户的新机型，或者使相关设备的功能符合客户的新工艺等。

公司新制和改制设备产品的平均单价、单位成本及毛利率情况如下：

单位：元

产品类型	2020 年 1-6 月			2019 年度		
	平均单价	单位成本	毛利率	平均单价	单位成本	毛利率
新制设备	46,237.41	34,001.49	26.46%	23,157.71	15,095.11	34.82%

改制设备	8,182.00	4,344.33	46.90%	2,846.77	1,612.92	43.34%
合计	37,293.51	27,031.37	27.52%	19,213.26	12,476.82	35.06%
产品类型	2018 年度			2017 年度		
	平均单价	单位成本	毛利率	平均单价	单位成本	毛利率
新制设备	16,831.08	12,110.58	28.05%	16,060.48	9,107.63	43.29%
改制设备	5,652.26	3,537.91	37.41%	2,364.85	1,234.82	47.78%
合计	15,841.40	11,351.63	28.34%	11,883.46	6,706.51	43.56%

报告期内公司改制类设备的收入占比分别 1.36%、0.94%、0.75%和 1.25%，毛利率贡献分别为 0.65%、0.35%、0.33%和 0.59%，对公司的经营业绩影响较小。

（四）2017 年设备毛利率高于治具产品的原因

治具产品是公司的主打产品和基础业务，凭借近 15 年的深耕与服务，公司在治具产品领域积累了大量经验，对相关技术掌握程度较高。相对于治具而言，公司进入中大型设备领域的时间较短，研发实力和技术水平有待提升，再加上近年来公司为改善客户和产品结构采取相对低价策略，放弃了部分中大型设备业务毛利，因而报告期内公司设备产品的毛利率整体低于治具产品。2017 年情况有所差异，该年度治具和设备的毛利率分别为 40.53%和 43.56%，2017 年设备产品毛利率相对较高主要是因为公司在参与华为和其他客户招标时对平台类小设备的报价相对较高，虽然获取的订单量不多，但确保了较高的毛利率水平。

2017 年公司销售的设备构成情况如下：

设备类型	收入（万元）	占比	毛利率
平台类小设备	2,425.64	88.55%	44.12%
其中：华为	1,953.08	80.52%	43.47%
其他客户	472.56	19.48%	46.80%
中大型设备	313.50	11.45%	39.29%
合计	2,739.14	100.00%	43.56%

2017 年公司销售的设备产品中，平台类小设备的收入为 2,425.64 万元，占比 88.55%；中大型设备收入为 313.50 万元，占比 11.45%，平台类小设备和中大型设备的销售毛利率分别为 44.12%和 39.29%。2017 年公司设备产品毛利率较高主要是因为平台类小设备的收入占比较高，其毛利率水平相对较高。区分不

同客户来看，2017 年公司向华为和其他客户销售平台类小设备的收入占比分别 80.52%和 19.48%，毛利率分别为 43.47%和 46.80%。

1、向华为销售平台类小设备毛利率较高的原因

2017 年公司向华为销售的平台类小设备主要包括屏幕组装平台、电池滚压平台、电池盖组装平台、BTB 压合平台、SPK 压合平台、指纹模组拆卸平台、天线压合平台、贴膜平台、屏幕拆卸平台、摄像头四合一检测设备、屏幕水波纹检测平台、气密性检测平台、指纹按压力度检测平台、sar sensor 传感器检测设备等，该等产品所应用的系华为 2017 年新采纳的技术和方案，具有较强的创新性，产品附加值较高，公司对其报价较高，因而获取的毛利率水平相对较高。

2、向其他客户销售平台类小设备毛利率较高的原因

2017 年公司向维沃、锤子手机、宇龙通信等客户销售的平台类小设备主要为半自动微跌设备、半自动拆屏设备、摄像头标定设备、屏幕压合平台等，收入合计 472.56 万元，占当年平台类设备收入总额的 19.48%，毛利率为 46.80%。前述设备大多属于相关品牌商 2017 年新引入的产品，产品所应用的技术在当时具有一定创新性，因而公司对其报价相对较高，从中获取的毛利率水平较高。

上述楷体加粗部分已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层讨论”之“十二、（三）、3、主营业务毛利率分析”处补充披露。

二、披露零部件及其他毛利率变动分析

零部件及其他主要包括零部件（设备或治具产品的零部件）、手机保护套及其他产品，零部件及其他的收入占比及毛利率情况如下：

项目	2020 年 1-6 月			2019 年度		
	收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利率	毛利率贡献
零部件	10.31%	46.64%	4.81%	5.37%	51.59%	2.77%
手机保护套	5.53%	33.65%	1.86%	4.46%	42.14%	1.88%
其他	2.15%	81.44%	1.75%	2.25%	91.31%	2.05%
小计	17.99%	46.80%	8.42%	12.07%	55.49%	6.70%
项目	2018 年度			2017 年度		
	收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利率	毛利率贡献

零部件	3.07%	47.32%	1.45%	3.83%	44.20%	1.69%
手机保护套	4.16%	41.72%	1.73%	3.49%	60.04%	2.10%
其他	1.71%	66.62%	1.14%	2.96%	74.67%	2.21%
小计	8.94%	48.41%	4.33%	10.28%	58.34%	6.00%

报告期各期，零部件及其他产品的毛利率分别为 58.34%、48.41%、55.49%和 46.80%。具体来看，零部件、手机保护套及其他产品的毛利率变动情况如下：

1、零部件的毛利率变动情况分析

零部件及其他产品中的零部件为设备和治具产品的零部件，既包括治具产品的零部件，也包括设备中的结构件、加工件、模组等（但不包括与设备配套使用的治具产品），还包括理线笔、组装棒等各种手持式小工具等。各种零部件的差异程度较高，其单价从几元到几万元不等，单位成本和销量亦存在较大差别。

报告期各期，零部件的收入占比分别为 3.83%、3.07%、5.37%和 10.31%，毛利率分别为 44.20%、47.32%、51.59%和 46.64%。零部件的销售毛利率相对较高主要是因为该部分产品中包括较多产品过保维修需使用的零部件。公司销售给客户的产品（以设备类产品为主）过保修期后，如某些零部件因老化或损坏需替换，客户通常会仅就损坏、需替换的零部件向公司下发订单，由于原产品系由公司生产，公司对该等产品及需替换的零部件较为熟悉，通常可以获取相对较高的毛利率。2017 年至 2019 年，随着前述维修类零部件的增加，公司零部件产品的销售毛利率逐年有所上升。2020 年 1-6 月零部件毛利率降低的一方面是受到 2020 年疫情因素的不利影响；另一方面是因为子公司强瑞装备向客户销售的 480 万元机加件（占比约为 28%）获取的毛利率较低，约为 30%，该等机加件系由强瑞装备根据客户图纸加工而成，价值量相对较低，因而加工价格相对较低。

2、手机保护套的毛利率变动情况分析

手机保护套主要用于保护智能手机等在加工过程中免被刮擦损坏。公司手机保护套的主要客户为华为，报告期内公司销售的手机保护套数量随着华为智能手机出货量的增加而逐年有所增加。**公司根据客户要求完成手机保护套的模具设计后交由外部厂商开模制造，并向其采购手机保护套成品，采购回来后通常可直**

接向客户销售，少数情况下需根据客户需求配备少量校准板等配套使用的工具。

报告期内，手机保护套的销售单价和单位成本情况如下：

年度	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售单价（元/个）	3.47	4.06	4.07	3.91
单位成本（元/个）	2.30	2.35	2.34	1.73

报告期各期，手机保护套的销售毛利率分别为 60.04%、41.72%、42.14%和 33.65%。2017 年至 2019 年公司对客户的报价策略未发生变化，手机保护套平均售价小幅变化主要是因为公司向客户销售的手机保护套有多种规格，不同规格手机保护套的售价有所差异。2018 年和 2019 年手机保护套销售毛利率相对于 2017 年较低主要是因为在销售单价未明显上涨的情况下，从 2018 年开始公司的供应商提高了售价，使得公司采购成本上升；2020 年 1-6 月手机保护套销售毛利率降低主要是因为公司该年度对客户报价有所降低。

上述楷体加粗部分已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层讨论”之“十二、（三）、3、主营业务毛利率分析”处补充披露。

三、披露可比公司博杰股份和科瑞技术未专项披露治具产品毛利率，而采用其披露的配件类产品毛利率的合理性

报告期内，公司产品以治具为主，治具产品在主营业务收入中的占比超过50%。由于同行业上市公司中暂无以治具为主要产品的样本，公司基于业务相关性选取了博杰股份、赛腾技术和科瑞技术三家上市公司进行对比分析。公司与前述三家上市公司的产品结构对比情况如下：

公司名称	产品类别	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
博杰股份	设备	80.44%	80.93%	84.77%	86.51%
	设备配件	**13.63%**	**12.98%**	**10.91%**	**10.14%**
	技术服务	5.93%	6.09%	4.33%	3.35%
赛腾股份	设备	未披露	79.59%	76.18%	82.33%
	治具	**未披露**	**18.44%**	**16.19%**	**15.26%**
	服务费	未披露	1.98%	7.63%	2.41%
科瑞技术	设备	71.39%	69.02%	75.55%	77.39%
	自动化设备配件	**8.41%**	**10.26%**	**10.95%**	**10.76%**

	精密零部件及技术服务	20.20%	20.72%	13.50%	11.85%
发行人	设备	24.20%	26.23%	29.80%	22.47%
	治具	**57.81%**	**61.70%**	**61.26%**	**67.25%**
	零部件及其他	17.99%	12.07%	8.94%	10.28%

从上表可以看出，公司的产品结构和同行业可比公司差异较大，公司产品以治具为主，而同行业可比公司均以设备为主。公司所选取的三家同行业可比公司中，赛腾股份专门披露了治具产品的毛利率信息，**根据博杰股份和科瑞技术招股说明书及年报信息，其披露的设备配件均为夹治具、组件和零部件，该等产品与公司生产的治具产品较为类似。**基于对主要产品治具进行单独比较分析之需，**公司选取博杰股份和科瑞技术的配件类产品进行对比分析，对比性更强，具有合理性。**

同行业可比公司与发行人治具产品毛利率的比较情况如下：

公司	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
博杰股份	43.41%	49.33%	51.07%	52.12%
赛腾股份	未披露	40.74%	48.50%	47.68%
科瑞技术	未披露	45.79%	45.28%	45.51%
同行业公司平均值	**43.41%**	**45.29%**	**48.28%**	**48.44%**
发行人	**36.84%**	**42.37%**	**36.86%**	**40.53%**

发行人的治具产品毛利率低于可比公司平均水平，造成差异的主要因素为产品结构和功能的区别，以及客户构成不同。公司主要客户为华为，而同行业上市公司的主要客户为苹果等，对于同类产品而言，向苹果公司的销售毛利率通常会高于向华为的销售毛利率。

上述楷体加粗部分已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层讨论”之“十二、（三）、4、可比上市公司毛利率对比分析”处补充披露。

四、结合客户类别（华为和其他客户），分析并披露主要客户的主要产品治具和设备的毛利率及其变化的合理性

报告期各期，公司对华为销售占比分别为 70.60%、82.65%、87.25%和 77.17%，占比较高。区分不同客户来看，公司主要产品治具和设备的销售收入占主营业

务收入的比例以及毛利率情况如下：

年度/项目		2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		毛利率	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
治具	华为	37.17%	52.96%	43.15%	55.31%	38.70%	53.86%	39.57%	44.68%
	其他客户	33.27%	4.85%	35.64%	6.39%	23.46%	7.39%	42.42%	22.57%
	小计	36.84%	57.81%	42.37%	61.70%	36.86%	61.26%	40.53%	67.25%
设备	华为	28.07%	10.86%	32.51%	21.51%	24.25%	20.66%	42.78%	18.06%
	其他客户	27.07%	13.33%	46.70%	4.72%	37.59%	9.14%	46.78%	4.41%
	小计	27.52%	24.20%	35.06%	26.23%	28.34%	29.80%	43.56%	22.47%

报告期内公司向华为销售治具产品的毛利率分别为 39.57%、38.70%、43.15%和 37.17%，2019 年较上年增幅较大一方面是因为公司在参与华为年度招标时提高了报价，该年度公司对华为年度招标其他治具的报价差异率约为 20%，而 2018 年该比例超过 32%；另一方面是因为部分原材料采购单价的下降，使得直接材料采购成本有节约了约 235 万元，该等原材料主要用于华为治具产品，约占华为治具产品成本金额的 2.2%。

报告期内公司向其他客户销售治具产品的毛利率分别为 42.42%、23.46%、35.64%和 33.27%，毛利率变化的主要原因为：（1）2018 年毛利率降幅较大主要是因为公司降低报价成为维沃保压治具三年中标供应商后，该年度向维沃销售的保压治具毛利率约为 16%，收入占比约为 71%；（2）2019 年毛利率回升一方面是因为子公司强瑞装备所生产治具产品加工精度和价值量较高，其销售毛利率较高，约为 48%，收入占比约为 24%，另一方面是因为低毛利率的维沃保压治具收入占比降至约 36%；（3）2020 年上半年毛利率小幅下降主要是因为受到疫情因素的不利影响。

报告期内公司向华为销售设备产品的毛利率分别为 42.78%、24.25%、32.51%和 28.07%，毛利率大幅波动的主要原因为：（1）2018 年毛利率下降主要是因为公司在参与华为年度招标时较大幅度地调低了对平台类小设备的报价，该年度公司对华为平台类小设备的报价差异率超过 30%，而 2017 年该比例约为 18%；（2）2019 年毛利率上升一方面是因为该年度公司对华为年度招标平台类小设备的报价有所提升，报价差异率由 2018 年的超过 30%缩小至约 19%，另一方面是因为

在参与日常询价招标中报价相对较高，年度招标和日常招标平台类小设备的收入占比分别约为 30%和 35%，毛利率分别约为 30%和 38%；（3）2020 年上半年毛利率下降主要是报价降低和疫情因素共同作用的结果。

报告期内公司向其他客户销售设备产品的毛利率分别为 46.78%、37.59%、46.70%和 27.07%，毛利率变化的主要原因为：（1）2018 年毛利率降低主要是因为向鹏鼎控股、蓝思科技、欧菲光等新客户销售大型设备产品时报价相对较低；（2）2019 年毛利率上升主要是因为公司通过日常询价从富士康、比亚迪、维沃等客户获取的平台类小设备订单毛利率较高；（3）2020 年上半年毛利率下降一方面是因为公司为开拓立讯精密、立景科技等新的设备客户采取了相对低价策略，另一方面是受到 2020 年初疫情因素的不利影响。

（一）公司向华为和其他客户销售治具的毛利率变动分析

1、公司向华为销售治具产品的毛利率变动分析

公司对华为的销售毛利率变化与公司在参与华为招标（包括年度招标、日常招标和专项招标等）时采取的报价策略直接相关。报告期各期，公司向华为销售治具产品的毛利率分别为 39.57%、38.70%、43.15%和 37.17%，2019 年较上年增幅较大的主要原因如下：

一方面，2019 年公司在参与华为年度招标时提高了对其他治具的报价水平，该年度公司对华为年度招标其他治具的报价差异率约为 20%，而 2018 年该比例超过 32%。2019 年公司获取的华为年度招标其他治具产品收入约为 11,900 万元，约占华为治具产品收入总额的 62%，由于报价水平较高，该部分产品的毛利率达到 48%，较大幅度地拉高了全年向华为销售治具产品的毛利率水平；

另一方面，随着采购量的增加，公司对供应商的议价能力有所提升，2019 年部分原材料采购单价出现小幅下降，从而使得该年度治具产品的直接材料成本减少约 235 万元，该等原材料主要用于华为治具产品，约占华为治具产品成本金额的 2.2%。

（3）2020 年 1-6 月公司向华为销售治具产品毛利率下降的主要原因

2020 年，公司调低了对华为部分治具产品的报价，降低报价导致公司 2020

年上半年获取的毛利率下滑。除此之外，2020 年初的疫情因素也是导致公司向华为销售治具产品毛利率下降的原因之一。在上述因素共同作用下，2020 年上半年公司对华为销售年度招标治具产品的毛利率降至约 35%，该等产品收入约占来自华为治具产品收入的 72%，较大程度地拉低了治具产品整体毛利率。

2、公司向其他客户销售治具产品的毛利率变动分析

报告期各期，公司对其他客户销售治具产品的收入占比分别为 22.57%、7.39%、6.39%和 4.85%，销售毛利率分别为 42.42%、23.46%、35.64%和 33.27%，毛利率波动较大的主要原因如下：

2018 年公司对维沃的保压治具销售收入约占其他客户治具销售收入的 71%，毛利率约为 16%，是导致该年度其他客户治具产品销售毛利率下降的主要因素。2018 年公司对维沃销售保压治具毛利率较低主要是因为公司为成为维沃保压治具的三年中标供应商（中标期限为 2017 年 10 月至 2020 年 9 月），降低了报价，导致公司对维沃销售保压治具的毛利率大幅下滑。

2019 年公司向其他客户销售治具产品毛利率上升一方面是因为子公司强瑞装备实现的治具收入占比约为 24%，因其加工精度较高，价值量相对较高，获取的毛利率约为 48%；另一方面是因为低毛利率维沃保压治具的收入占比降至约 36%，其对毛利率的拉低作用有所减弱。

2020 年 1-6 月，公司对其他客户治具产品销售毛利率小幅下降主要系受到 2020 年初疫情因素的不利影响。

（二）公司向华为和其他客户销售设备产品的毛利率变动分析

1、公司向华为销售设备的毛利率变动分析

报告期各期，公司向华为销售设备的毛利率分别为 42.78%、24.25%、32.51%和 28.07%，毛利率大幅变化的主要原因如下：

（1）2018 年设备毛利率下降的主要原因

2018 年公司向华为销售的设备主要为平台类小设备。2017 年公司在华为年度招标中对平台类小设备的报价较高，导致该年度公司获取该类订单金额较低。

2018 年为了获取更多订单，公司较大幅度地降低了对华为平台类小设备的报价水平，对华为平台类小设备的报价差异率超过 30%，而 2017 年该比例约为 18%。在低价策略的作用下，公司 2018 年实现的华为年度招标平台类小设备销售金额约为 2,600 万元，约占该年度来自华为设备收入总额的 51%，该部分产品的毛利率仅约为 12%，较大程度地拉低了全年设备产品的毛利率水平。

（2）2019 年设备毛利率上升的主要原因

2019 年公司向华为销售设备产品的收入构成及毛利率情况如下：

类别	收入占比	毛利率	毛利率贡献
年度招标：平台类小设备	30%	30%	9.00%
日常招标：平台类小设备	35%	38%	13.30%
中大型设备： OIS 检测设备、光功率检测设备和折叠屏老化测试设备	27%	31%	8.37%
其他中大型设备	8%	22%	1.76%
合计	100%	32.46%	32.46%

2019 年公司适当提高了对华为平台类小设备的报价水平，该年度公司对华为平台类小设备的平均报价比最高限价低约 19%，而 2018 年该比例超过 30%，报价水平的提升使得 2019 年华为平台类小设备的毛利率上升至约 30%，该部分设备收入约占全年来自华为设备收入的 30%。此外，公司 2019 年通过参与日常询价的形式获得的平台类小设备收入占比约为 35%，日常招标平台类小设备所应用的系华为 2019 年新采纳的新技术、新方案，技术创新性较高，因而公司报价相对较高，毛利率约为 38%，该等日常招标平台类小设备进一步提升了公司 2019 年对华为销售设备的毛利率水平。

与此同时，2019 年公司通过专项招标和日常招标等形式获得的 OIS 检测设备、光功率检测设备和折叠屏老化测试设备三款中大型设备合计收入占比约为 27%，其毛利率约为 31%，对于提升 2019 年对华为的设备销售毛利率有一定作用。

（3）2020 年 1-6 月设备毛利率下降的原因

一方面，随着华为平台类小设备的逐渐铺满，其 2020 年采购需求大幅减少，公司在华为 2020 年年度招标中对平台类小设备的报价相较于 2019 年有所降低。

另一方面，2020 年初新冠肺炎导致公司延迟复工，但加工和装配人员的工资以及相关固定制造费用仍需支付并进入生产成本。

在报价策略和疫情因素的共同影响下，2020 年上半年，公司向华为销售的年度招标平台类小设备毛利率仅约为 16%，该部分产品收入占比约为 23%，是导致对华为设备销售毛利率下降的主要原因。

2、公司向其他客户销售设备的毛利率变动分析

报告期各期，公司向其他客户销售设备的收入占比分别为 4.41%、9.14%、4.72%和 13.13%，毛利率分别为 46.78%、37.59%、46.70%和 27.07%，毛利率波动幅度较大，主要原因如下：

2018 年公司对其他客户设备销售毛利率下降主要是因为向鹏鼎控股、蓝思科技、欧菲光等新客户销售大型设备产品时报价相对较低。2018 年公司主要向该等客户销售 PCB 上下料设备、气密性检测设备等中大型设备，收入金额约为 2,030 万元，约占全年来自其他客户设备销售收入的 89%，销售毛利率约为 36%。

2019 年公司对其他客户销售设备的毛利率上升主要是因为公司 2019 年通过日常询价招标的形式从富士康、比亚迪、维沃等客户获取了约 500 万元平台类小设备，该等产品的收入约占 2019 年向其他客户销售设备收入的 31%，毛利率约为 49%；另一方面，随着研发设计和生产制造经验的积累，公司在向鹏鼎控股、蓝思科技、欧菲光等客户销售中大型设备产品时的毛利率较 2018 年有所提升，2019 年公司对前述客户实现中大型设备销售收入约 630 万元，占该年度来自其他客户设备销售收入的 38%。

2020 年 1-6 月公司向其他客户销售设备产品的毛利率大幅下降的主要原因为：一方面，随着华为平台类小设备的逐渐普铺满，公司从华为获取的设备类订单开始减少，为了进一步优化收入和客户结构，公司在前期打样验证的基础上，加大了对立讯精密、立景科技、富士康和胜利精密等设备客户的开拓力度，报价水平相对较低，2020 年上半年公司主要向前述客户销售中大型设备，收入合计约为 1,670 万元，约占 2020 年上半年来自其他客户设备销售收入的 75%，在较低报价和 2020 年初疫情因素的影响下，该部分设备的销售毛利率约为 31%；

另一方面，随着华为设备订单的减少，2020 年上半年公司在参与其他客户日常询价招标时对平台类小设备的报价较低，获取的其他客户平台类小设备收入金额约为 550 万元，占比约为 25%，但在 2020 年初新冠疫情等因素影响下，该部分产品的毛利率约为 15%，一定程度上拉低了 2020 年上半年对其他客户的设备销售毛利率。

上述楷体加粗部分已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层讨论”之“十二、（三）、5、公司向不同客户销售治具和设备产品的毛利率变动分析。

五、请保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、申报会计师执行了如下核查程序：

1、检查了发行人每年获取的订单情况；

2、检查了发行人参与华为招标的报价情况；

3、访谈了发行人的研发人员和销售人员；

4、访谈了发行人主要客户；

5、检查了发行人的固定资产情况；

6、分析了发行人的客户结构；

7、检查并分析了发行人的收入成本明细表；

8、查阅了同行业上市公司的招股说明书、定期报告等公开信息。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、影响发行人毛利率变动的主要因素为各年订单结构的差异和报价策略的变化，报告期内发行人主要产品治具和设备产品毛利率变动具有合理性；

2、发行人治具产品包括保压治具和其他治具。保压治具毛利率变动的主要原因为：2018 年保压治具毛利率下降主要是因为公司以较低报价成为维沃保压

治具的三年中标供应商，拉低了毛利率水平，2019 年保压治具毛利率下降主要是因为对华为保压治具的报价水平有所下降，2020 年上半年保压治具毛利率上升主要是因为低毛利率的维沃保压治具占比大幅下降，且公司从华为获取的部分日常招标保压治具毛利率较高；其他治具毛利率变动的主要原因为：2018 年其他治具毛利率下降主要是因为公司为获取更多订单降低了对华为的报价水平；2019 年毛利率上升一方面是因为提高了对华为的报价，另一方面是因为部分原材料采购成本有所下降；2020 年上半年其他治具毛利率下降一方面是因为公司在 2019 年基础上调低了对华为部分产品的报价，另一方面是因为受到疫情因素的不利影响；

3、公司设备产品可分为平台类小设备和中大型设备。平台类小设备毛利率变动的主要原因为：2018 年和 2019 年公司主要向华为销售平台类小设备，该两年平台类小设备毛利率变化主要是因为公司对华为采取的报价策略不同，其中 2018 年报价较低，而 2019 年报价水平上升，进而使得平台类小设备毛利率先降后升，2020 年上半年平台类小设备毛利率下降是公司报价降低和疫情因素共同作用的结果；中大型设备毛利率变化的主要原因为：2019 年中大型设备毛利率较低主要是因为公司在参与华为 OIS 检测设备专项招标中以相对较低的价格中标，该批设备毛利率较低，2020 年上半年中大型设备销售毛利率较低主要是因为公司为开拓立讯精密、立景科技等设备客户报价相对较低，使得相关设备的毛利率较低；

4、2017 年公司销售的设备产品主要为平台类小设备，该年度公司对该等产品采取了相对较高的报价策略，确保了相对较高的毛利率；

5、零部件及其他产品主要包括零部件、手机保护套及其他产品，从零部件及手机保护套的毛利率变动情况来看，零部件及其他毛利率变动具有合理性；

6、根据博杰股份和科瑞技术招股说明书及年报信息，其披露的设备配件均为夹治具、组件和零部件，该等产品与公司生产的治具产品较为类似，基于对主要产品治具进行单独比较分析之需，公司选取博杰股份和科瑞技术的配件类产品进行对比分析，对比性更强，具有合理性；

7、公司对不同客户销售毛利率变动主要系报价策略、订单结构等因素变化

所致，具有合理性。

问题 3、关于对华为的销售占比较高

招股说明书披露，华为是公司的核心客户，报告期各期公司对华为的销售占比分别为 70.60%、82.65%和 87.25%。从产品应用领域来看，公司向华为销售的产品主要用于其智能手机等移动终端电子产品，少量用于其网络通信产品。在移动终端电子产品和网络通信产品两个应用领域，华为均为公司的第一大客户。

请发行人：（1）结合下游客户的行业分布情况，华为在行业中的地位、透明度与经营状况，发行人与华为合作的历史、业务的稳定性及可持续性，相关交易定价的原则及其公允性，发行人业务获取方式的独立性与合规性，分析论证并披露发行人对华为销售占比的合理性；（2）结合近期美国对公司主要客户智能手机业务采取的一系列制裁措施、国际贸易形势发生的变化、发行人采取的降低对华为销售占比的相关措施等，分析论证并披露发行人是否存在下游重要客户业务发生重大变化等导致发行人持续经营能力发生重大不利变化的情形，是否构成本次发行上市的障碍。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、结合下游客户的行业分布情况，华为在行业中的地位、透明度与经营状况，发行人与华为合作的历史、业务的稳定性及可持续性，相关交易定价的原则及其公允性，发行人业务获取方式的独立性与合规性，分析论证并披露发行人对华为销售占比的合理性

报告期各期，公司对华为销售占比分别为70.60%、82.65%、87.25%和77.17%，占比较高的主要原因及合理性如下：

一方面，公司下游的智能手机行业市场集中度较高，属于寡头竞争市场，华为在其中的市场份额较高，公司在自身经营规模偏小的情况下主要选择服务华为，符合行业惯例及公司实际发展状况。2020 年上半年，全球和国内智能手机

市场中前五大品牌商合计出货量份额分别达到约 72%和 97%，市场集中度较高。经过近年来的快速发展，2019 年华为智能手机的全球出货量份额已升至第二，2020 年上半年市场份额约为 19%；在国内智能手机市场，华为从 2017 年开始排名第一，领先优势较为明显，2020 年上半年出货量份额约为 44%。

另一方面，近年来华为智能手机业务增速较快，对公司的采购需求亦在较快增长，公司因产能扩张速度有限，优先确保持续服务好优质核心客户华为，具有商业合理性。

第三方面，华为通过其自有的系统组织合格供应商完成报价，所有信息发布、报价、确认等流程均在系统中完成，各合格供应商根据自身策略完成报价并接受相应的中标份额，询价和报价流程规范程度较高，充分体现了各方的真实意思，公平性较高。公司在参与华为招标过程中均严格遵守法律法规及华为相关规章制度，合法合规地获取业务。公司与华为合作时间较长，在华为同类供应商中考核排名靠前，公司与华为的业务合作稳定、可持续。

第四方面，同行业上市公司的客户集中度情况与公司具有一定相似性。

（一）智能手机市场的集中度较高，属于寡头垄断市场

IDC 统计数据显示，全球前五大智能手机品牌商合计出货量占比由 **2016 年的 57.31%增长至 2020 年上半年的约 71.73%，提升了 14.42 个百分点**。从国内智能手机市场来看，前五大品牌商合计出货量占比从 2015 年的 59.70%增长至 **2020 年上半年的 96.83%**。不管是全球还是国内，智能手机市场近年来都呈现了显著的迅速集中趋势，寡头竞争格局愈发明显。公司在自身经营规模偏小的情况下主要选择服务华为，符合行业惯例。

（二）近年来华为智能手机业务增速较快，对公司的采购需求亦在较快增长，公司因产能扩张速度有限，优先确保持续服务好优质核心客户华为

1、华为智能手机业务的市场地位

华为智能手机在行业中的地位主要体现于出货量及占比等核心数据，该等数据较为透明，数据准确性较高。

近年来，华为的智能手机业务增速较快。从全球范围来看，华为智能手机的出货量占比从 2014 年的 5.70%增长至 2020 年上半年的 18.91%，增幅高达 231.75%。凭借近年来的高速增长，华为智能手机出货量已超过苹果，成为全球出货量第二的智能手机品牌商。在国内市场，2015 年至 2019 年间，华为智能手机出货量占比的年均复合增长率达到 22.46%，华为从 2017 年开始成为国内智能手机市场的龙头，领先优势较为明显。**2018 年以来华为智能手机的出货量及占比情况如下：**

单位：万台

时间	2020 年上半年	2020 年二季度	2020 年一季度	2019 年	2018 年
全球出货量	10,480	5,580	4,900	24,060	20,600
全球占比	18.91%	20.04%	17.77%	17.55%	14.69%
国内出货量	6,810	3,970	2,840	14,060	10,500
国内占比	44.11%	45.22%	42.64%	38.35%	26.40%
海外出货量	3,670	1,610	2,060	10,000	10,100

2020 年第二季度，在全球智能手机出货量同比下滑 16.00%的大背景下，华为只同比下滑 5.10%，全球出货量仍保有约 5,580 万部的高水平，出货量排名全球第一，市场份额约为 20.04%。从 2020 年上半年的情况来看，华为智能手机全球出货量市场份额约为 18.91%，仅次于三星的 20.30%；在国内市场，华为智能手机出货量占比达到 44.11%，排名第一。

2、华为的经营状况

根据华为投资控股有限公司公开披露的定期报告信息，2017 年以来华为的核心经营数据如下：

单位：亿元

年度		2020 年上半年	2019 年	2018 年	2017 年
销售收入	总体	4,540.00	8,588.33	7,212.02	6,036.21
	其中：消费者业务收入	2,558.00	4,673.04	3,488.52	2,372.49
	网络通信业务收入	1,959.00	3,863.99	3,684.22	3,527.86
净利润		417.68	626.56	593.45	474.55

注：消费者业务即为消费者和商业机构提供智能手机、平板电脑、可穿戴设备、家庭融合终端等智能设备及针对这些设备的应用；网络通信业务包括运营商业务和企业业务。

从上表可以看出，近年来华为的智能手机等消费者业务收入处于快速增长

通道，直接带动对相关治具及设备需求的增长。

在长期合作的过程中，公司与华为建立了较高的信任度，公司的技术水平、交付及服务能力可以持续满足华为不断提高的要求。报告期内，随着华为智能手机业务的快速增长，其对相关治具及设备产品的需求亦在不断增加，公司从华为获取的订单也得以持续较快增长。由于公司生产经营规模偏小，产能扩张的速度有限，在此情况下，公司优先满足核心客户华为的订单需求具有商业合理性。

（三）公司与华为合作时间较长，业务稳定性和持续性较强

1、公司与华为已合作多年，近年来华为对公司的考核评级情况排名靠前

2009 年至 2012 年期间，公司通过比亚迪间接承接华为的手机治具产品业务；从 2013 年开始，公司成为华为的直接供应商，并持续、稳定供货至今。公司与华为的直接合作时间已有近 8 年，在长期合作过程中，公司与华为研发设计、采购、质量检验、生产制造管理等各相关部门形成了良好的合作关系。

在长期合作过程中，公司不断致力于提升自身研发设计能力、加快客户响应速度、缩短生产交期、提高综合服务能力，在产品交付及服务等方面得到了华为较高的认可，在华为同类供应商中考核排名靠前。2017 年至 2020 年二季度，公司共有 12 个季度获得华为 A 类供应商（综合评分大于 90 分）的评价、2 个季度获得华为 B 类供应商（综合评分在 80 至 90 分之间）的评价。

2、公司对华为的供货份额较高，在同类供应商中综合服务能力较强

经过多年的业务合作，公司在产品质量、交付周期、响应速度等方面形成了对华为较强的综合服务能力，并取得了较高的订单份额。报告期内公司对华为终端的供货份额达到 35%-45%，在同类供应商中排名靠前。

在长期服务华为的过程中，公司对华为的痛点和难点较为熟悉，对其各方面需求的理解较为深刻，双方合作默契、高效。从产品和技术角度来看，经过多年的配合，公司对于华为各款产品的参与程度较深，对于客户相关技术需求和技术发展路线等均有较为全面和深刻的理解。

因此，在服务华为方面，公司占据了较为有利的先发优势，为后续持续稳

定开展业务合作奠定了坚实基础。

3、华为转换供应商的成本较高，一般不会轻易更换供应商

为减少供应商沟通和管理成本，确保供货质量，华为终端选择的合格供应商家数有限，通常为 5 家左右，并与其保持长期合作关系，如无重大质量问题等一般不会轻易更换供应商。

对华为而言，新增供应商不仅会产生较高的沟通成本，还会影响生产交付的质量和效率，其供应商转换成本较高，因此如无特殊情况华为通常会选择沿用现有的供应商。与此同时，为确保供应安全，防止订单份额过度集中于某一个供应商带来的风险，华为通常也不会主动减少现有供应商的数量。近年来公司对华为终端的供货份额均处于第一或第二的位置，双方合作日益密切，公司能持续满足甚至超越华为的服务要求。公司稳定的供货能力和较强的综合服务能力对于华为相关业务发展的重要性愈发凸显。在这种情况下，华为单方面终止与公司业务合作的可能性较低，双方持续、较多开展合作的预期较为明确。

综上，公司已与华为合作多年，建立了较好的合作关系，取得了客户较高认可，且获得了较高的订单份额，公司与华为合作的稳定性与持续性较强。

（四）公司对华为的业务获取方式及定价机制

公司主要通过参与招标的方式从华为取得订单。对于采购量相对较大、技术规范相对成熟的产品，华为通常采用年度招标的形式将订单分包给各合格供应商；对于采购量相对较小、可预见性较低的产品，通常不纳入年度招标范围，而是采用日常询价招标的形式确定供应商。对于年度招标订单，如果公司能保质保量及时交付，华为通常会确保公司所获得的订单比例不低于中标比例，如果公司不能保证交付质量，则订单比例会小于中标比例。反之，如果竞争对手不能保证交付质量，则公司获得的订单比例可能超过中标比例。在日常询价招标中，华为则会考虑价格、交期、过往交付质量等因素来确定每次的中标供应商。

华为年度招标的模式、规则如下：

1、华为招标内容及供应商报价概览（模拟）

单位：套、元

标的	明细类别	预计需求量	最高限价	报价-甲	报价-乙	报价-丙	报价-丁	报价-戊
A包	A1	20	2,000	1,800	1,700	1,600	1,500	1,400
	A2	200	500	480	460	440	420	400
	A3	1,000	16,000	15,000	14,000	13,000	12,000	11,000
	A4	1,200	2,300	2,100	2,000	1,900	1,800	1,700
	A5	15	2,400	2,200	2,100	2,000	1,900	1,800
	A6	60	2,500	2,300	2,200	2,100	2,000	1,900
	A7	360	2,600	2,400	2,300	2,200	2,100	2,000
	A8	10,000	2,700	2,500	2,400	2,300	2,200	2,100
	A9	3,000	2,800	2,600	2,500	2,400	2,300	2,200
	A10	45	2,900	2,700	2,600	2,500	2,400	2,300
	……	……	……	……	……	……	……	……
B包	B1	20	900	880	860	840	820	（无）
	B2	30	910	890	870	850	830	（无）
	B3	40	920	900	880	860	840	（无）
	B4	50	930	910	890	870	850	（无）
	B5	60	940	920	900	880	860	（无）
	B6	70	950	930	910	890	870	（无）
	B7	80	960	940	920	900	880	（无）
	B8	90	970	950	930	910	890	（无）
	B9	100	980	960	940	920	900	（无）
	B10	110	990	970	950	930	910	（无）
	B11	120	1000	980	960	940	920	（无）
	B12	130	1010	990	970	950	930	（无）
	……	……	……	……	……	……	……	（无）
C包	……	……	……	……	……	……	……	……
D包	……	……	……	……	……	……	……	……
E包	……	……	……	……	……	……	……	……
……	……	……	……	……	……	……	……	……

（1）产品包

华为通常将需招标的产品区分为A/B/C/D/E等包，每年的产品包数量各不相同。虽然华为在给产品分包的时候会在一定程度上考虑各类产品的功能和结

构等，但每个包内部不同款式的产品差异较大，比如同在一个包里的压合类产品不仅包含屏幕压合、天线压合、电池压合、指纹模块压合、音腔 Box 压合、摄像头镜片压合、BTB 压合等方面的治具，还包括辅助压合动作所需使用的真空吸笔、同轴线按压工具等各种配套工具。实现前述各项压合功能所需使用的治具产品在产品构造、外形及实现功能的动作等方面有明显的区别，其制造成本也存在差异。

（2）明细类别

上表中所述产品明细类别指的是实现某一特定功能的一类明细产品，比如电池压合治具、整机气密性检测治具等。华为所列的产品明细类别未对所适用的机型进行区分。治具产品需和智能手机的尺寸、功能等严格匹配，华为每年推出的智能手机机型多达二三十款，每款机型或多或少都有所差异，因而用于每一款机型的电池压合治具、整机气密性检测治具也都存在一定差异。

（3）最高限价

最高限价是华为给每一款产品确定的最高报价，供应商的报价必须在该最高限价之下。该等最高限价并不是一成不变的，华为可能会根据手机机型更新对某款产品带来的增量成本适当调整最高限价，也可能根据供应商的历史报价、实际制造成本等适当调低最高限价。

（4）供应商报价

各个供应商根据自身策略对每一款产品进行报价，但该报价不能超过每一款具体产品的最高限价。对供应商来说（以 A 包为例），只有对 A 包里所有的产品都有过制作经验（打样且验证通过亦可），方能对 A 包里的产品进行报价，否则不能参与 A 包的投标。中标供应商在接下来的一年时间里按照对每一款的实际报价向华为供货。

2、各供应商中标份额的确定

为保证供应安全，华为在确定订单份额时通常会确保每个包有两到三家供应商中标。每个包的中标供应商确定过程如下（以 A 包为例）：

（1）计算每个供应商在 A 包的报价总额，供应商甲的报价总额=（A1 预计需求量*甲对于 A1 的报价）+（A2 预计需求量*甲对于 A2 的报价）+……；

（2）选择报价总额最低的两到三家供应商作为 A 包的中标供应商；

（3）华为根据各供应商的报价情况确定每个中标供应商的订单份额。

3、实际执行过程中的订单分配（以 A 包为例）

对于某一款具体产品（A1）而言，华为通常不会限定必须有多家供应商进行供货。在实际分配订单时，华为通常将某款产品（比如 A1）的订单优先发给对该款产品报价最低的中标供应商。尽管如此，华为会在日常发单过程中实时评估每个包的订单分配情况，适时调节发单方向，以确保三家中标供应商的订单份额与中标比例基本一致。

对于年度招标订单，**在日常发单过程中**，如果公司能保质保量及时交付，华为终端通常会确保公司所获得的订单比例不低于中标比例，如果公司不能保证交付质量，则订单比例会小于中标比例；反之，如果竞争对手不能保证交付质量，则公司获得的订单比例可能超过中标比例，**从而造成各供应商实际订单份额与中标份额产生一定的差异。**

华为通过其自有的系统组织合格供应商完成报价，所有信息发布、报价、确认等流程均在系统中完成，各合格供应商根据自身策略完成报价并接受相应的中标份额，询价和报价流程规范程度较高，充分体现了各方的真实意思，公平性较高。公司在参与华为招标过程中均严格遵守法律法规及华为相关规章制度，合法合规地获取业务。

（五）同行业上市公司的客户集中度情况

根据同行业上市公司公开披露的招股说明书等信息，如果穿透至最终客户，其对第一大客户的销售占比情况如下：

可比公司	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2016 年度
赛腾股份	未披露	未披露	94.75%	90.57%
博杰股份	未披露	45.69%	51.15%	56.93%
科瑞技术	未披露	41.25%	72.04%	69.81%

注：赛腾股份 2017 年度对第一大客户销售占比为 2017 年 1-9 月数据。

从已公开披露的信息来看，同行业上市公司赛腾股份、博杰股份和科瑞技术对第一大客户的销售占比均较高，与公司对华为销售占比较高有一定的相似性。

上述楷体加粗部分已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、（四）、5、销售模式”及“三、（三）、公司和华为的合作情况”处补充披露。

二、结合近期美国对公司主要客户智能手机业务采取的一系列制裁措施、国际贸易形势发生的变化、发行人采取的降低对华为销售占比的相关措施等，分析论证并披露发行人是否存在下游重要客户业务发生重大变化等导致发行人持续经营能力发生重大不利变化的情形，是否构成本次发行上市的障碍

美国从 2019 年开始对公司核心客户华为的智能手机业务先后采取了一系列制裁措施。受此影响，华为智能手机的海外出货量份额出现下滑，但在国内出货量份额的拉升下，近年来华为智能手机业务仍取得了良好的市场表现，总体出货量份额有所提升。尽管如此，如果美国严格实施制裁措施且华为在现有芯片储备用尽时仍未找到有效解决措施，其智能手机业务的持续经营能力将面临较大的不确定性，届时公司的生产经营可能受到不利影响。为了降低对华为销售占比，公司及时采取了应对措施并取得了一定成效：（1）公司子公司强瑞装备成立后开始积极拓展苹果产业链客户，凭借较强的精密加工能力和丰富的服务经验，公司 2020 年 1-9 月对苹果产业链客户的销售收入约为 1.12 亿元（未经审计），比 2019 年全年增长约 1,512%；（2）在与华为多年合作的基础上，公司从 2017 年开始切入到其网络通信产品领域，从中获取的订单和收入快速增长，2020 年 1-9 月公司从该领域实现的收入较 2019 年全年增长约 38%；除智能手机外，公司与华为在终端电子产品的业务合作还包括平板、手表、车机等领域，未来公司将根据华为“1+8+N”的发展战略积极拓展 TV、PC 等领域的合作机会，进一步改善收入结构；（3）公司在开发其他智能手机品牌商方面也取得了一定成效，截至本回复出具日，公司已开始向小米、OPPO 小批量供货；（4）在继续巩固和深挖移动终端电子产品领域业务需求的基础上，未来公司将进一步加强对工业电子、汽车电子等业务领域的开发力度，持续改善公司客户结构，降低经营风险。

2020 年 1-9 月公司未经审计的主营业务收入约为 3.31 亿元，约占 2019 年全年收入的 95%。从客户结构来看，公司对华为的销售占比降至 54.56%，其中对华为移动终端电子产品业务的直接销售占比降至 46.81%，而苹果产业链收入占比达到 33.80%。

未来随着公司在前述业务领域的深入开发和拓展，公司对华为智能手机业务的销售占比有望进一步下降。在极端情况下，华为的智能手机业务可能逐步萎缩，公司预计仍能向华为的网络通信产品、平板电脑、智能可穿戴设备等领域提供治具、设备等产品。此外，即使华为退出智能手机行业，终端消费者对智能手机的需求仍将存在，相关市场份额将被其他品牌商获得，公司凭借在行业中多年深耕细作所储备的技术实力、研发设计及制造经验，仍能取得一定的订单份额，届时公司的服务对象会发生改变，但不会导致公司的持续经营能力出现重大不利变化。

（一）美国对华为智能手机业务实施制裁对公司业务的影响分析

2018 年 6 月以来，中美两国之间发生新一轮的贸易摩擦，两国互相对部分产品加征不同幅度的关税。伴随着中美贸易摩擦，美国从 2019 年开始对公司核心客户华为的智能手机业务先后采取了一系列制裁措施，主要包括限制华为手机使用安卓系统、高通芯片及部分应用软件，限制晶圆代工厂台积电等为华为提供高端芯片制造服务及限制联发科向华为供应成品芯片等。从安卓系统 GMS 服务（Google Mobile Service，即谷歌移动服务）及部分谷歌应用软件受限的层面来看，如果情况得不到改善，华为智能手机的海外（尤其是欧美地区）出货量可能会进一步下滑，但该措施对国内消费者影响较小；从手机芯片来看，华为自主研发的麒麟芯片已基本可以替代高通芯片，但美国一方面限制台积电等为华为提供芯片加工服务，另一方面限制联发科等向华为销售成品芯片，使得华为能否持续获得智能手机芯片面临较大的不确定性。2020 年 10 月底以来，美国陆续允许部分厂商向华为供应 4G 手机芯片，但 5G 芯片仍属于其限制范围。

如果美国继续严格执行相关制裁措施，且华为在所储备芯片耗尽之时仍未找到有效的应对策略，则华为的智能手机业务将面临较大的经营风险，公司来自华为智能手机业务的收入亦将面临较大的不确定性。

（二）虽然受到美国制裁措施的不利影响，近两年来华为智能手机业务依旧展现了强大的生命力

2018 年以来，华为智能手机出货量情况如下表所示：

单位：万台

时间	全球出货量	全球占比	国内出货量	国内占比	海外出货量
2018 年一季度	3,930	11.81%	2,120	24.23%	1,810
2018 年二季度	5,420	15.89%	2,850	27.35%	2,570
2018 年三季度	5,200	14.64%	2,520	24.54%	2,680
2018 年四季度	6,050	16.12%	3,007	29.11%	3,043
2018 年合计	20,600	14.67%	10,497	26.39%	10,103
2019 年一季度	5,910	19.02%	2,970	35.53%	2,940
2019 年二季度	5,870	21.23%	3,630	37.08%	2,240
2019 年三季度	6,660	18.59%	4,150	41.96%	2,510
2019 年四季度	5,620	15.24%	3,310	38.40%	2,310
2019 年合计	24,060	17.55%	14,060	38.35%	10,000
2020 年一季度	4,900	17.77%	2,840	42.64%	2,060
2020 年二季度	5,580	20.04%	3,970	45.22%	1,610
2020 年上半年合计	10,480	18.91%	6,810	44.11%	3,670

从上表可以看出，因受到美国制裁措施的不利影响，华为智能手机的海外出货量从 2018 年四季度的 3,043 万台逐渐下降至 2020 年二季度的 1,610 万台，下滑幅度为 47.09%（未考虑全球智能手机总体出货量小幅下滑的大背景）。尽管如此,华为智能手机在国内的出货量占比从 2018 年的 26.39%快速增长至 2020 年上半年的 44.11%,从而带动华为智能手机全球出货量占比从 2018 年的 14.67%增长至 2020 年上半年的 18.91%。

从 2018 年至 2020 年上半年的情况来看，尽管受到美国制裁措施的打压，且全球智能手机的总出货量出现小幅下滑，2020 年第二季度华为智能手机业务仍实现了出货量和市场份额环比双增。

（三）公司采取的降低对华为销售占比的措施及市场开发现状

近年来，公司一直在积极拓展新客户，陆续开发出鹏鼎控股、欧菲光、蓝思科技、海康威视等知名客户。尽管如此，由于新客户订单增速不及华为等原因，

2018 年和 2019 年公司对华为的销售占比仍在持续升高。2020 年上半年，随着公司在苹果产业链客户开发效果的逐渐体现，以及对立讯精密、立景科技、富士康及比亚迪等重要客户的深入挖掘，公司对华为的销售占比降低了约 10 个百分点。

为降低对华为智能手机业务的收入占比，进一步优化收入和客户结构并分散经营风险，公司采取的新领域、新客户拓展策略以及市场开发现状主要如下：

1、大力开拓苹果产业链客户

为改善客户结构，降低经营风险，公司于 2019 年成立子公司强瑞装备，致力于开发苹果产业链客户。凭借申觉中等较强的研发设计、金属精密加工能力和丰富的苹果产业链服务经验，强瑞装备于 2019 年顺利通过了相关客户的打样验证，建立了合格供应商代码，取得并交付了少量订单。2020 年上半年，强瑞装备从富士康、捷普绿点和智信仪器等苹果产业链客户获取的订单金额较 2019 年全年大幅增加，未来随着来自苹果产业链收入的增长，公司对华为销售占比将相应下降。

2020 年 1-9 月公司在苹果产业链实现的收入情况如下：

单位：万元

客户	2020 年 1-6 月收入（审定数）	2020 年 7-9 月收入（未经审计）	小计
富士康	-	6,680.52	6,680.52
捷普绿点	411.81	1,289.10	1,700.91
智信仪器	388.69	2,304.39	2,693.08
其他苹果产业链客户	71.48	26.98	98.46
合计	871.98	10,300.99	11,172.97

2020 年上半年，公司从苹果产业链客户获取的收入为 871.98 万元，2020 年 7-9 月未经审计的收入约为 10,300.99 万元，2020 年 1-9 月合计收入约为 11,172.97 万元，占 2019 年度主营业务收入的比例约为 32.26%。

2019 年强瑞装备成立后主要致力于向富士康、捷普绿点、智信仪器等苹果产业链公司打样和小批量供货，2019 年从该等公司获取的收入金额约为 693 万元。在前期打样的基础上，凭借较强的研发设计和精密加工能力，强瑞装备在

苹果手机保压治具等产品领域取得了较为明显的相对竞争优势，2020 年其获取的订单量大幅增加，2020 年 1-9 月来自苹果产业链的收入约为 1.12 亿元，和 2019 年相比增幅明显。2020 年强瑞装备进一步增加了对苹果产业链客户的打样品类，且顺利通过了客户验证，未来供货品类有望进一步丰富；除此之外，强瑞装备不断探索新工艺和新技术，且得到了客户的认可，预计 2021 年来自苹果产业链的收入将在 2020 年基础上继续保持较高增速。

2、继续扩大在华为网络通信产品领域的业务规模，同时积极争取在华为非手机业务中的订单份额

（1）网络通信产品领域

公司从 2017 年开始向华为网络通信产品领域供货，凭借较强的交付和服务能力，报告期内公司从该领域获取的收入快速增长。2020 年 1-6 月公司在华为网络通信产品领域实现的收入为 1,859.78 万元，已超过 2019 年全年；2020 年 7-9 月的未经审计收入约为 670 万元。

现阶段公司产品在华为网络通信产品领域主要应用于通信服务器（供电和 IT 模块）、无线小基站、固网终端（企业网和家庭网的路由器）等具体产品。该等产品市场需求广阔，其对于相应治具和设备的需求亦较大，随着 5G 基站的不断铺设和普及，通信服务器等产品的市场需求有望持续较快增长。

2017-2019 年公司在华为网络通信领域的业务范围以治具产品为主，且供货比例较小。2020 年公司获得了华为网络通信产品领域的大型设备供货资格，并开始向其供应部分大型设备产品。未来公司将继续加大力度提升在该领域的治具及设备供货份额，通过提升公司产品在其他应用领域的收入占比来降低对华为移动终端电子产品业务的销售占比，进一步降低经营风险。

（2）其他非手机业务领域

在华为终端 1+8+N 全场景战略中，“1 个太阳”指的是手机，“8 个行星”指的是平板、TV、音响、眼镜、手表、车机、耳机、PC 八大业务，而“N 个卫星”指的是移动办公、智能家居、运动健康、影音娱乐及智能出行各大板块的延伸业务。除智能手机业务外，现阶段公司与华为在终端电子产品的合作内容

还包括手表、平板、车机等，但该等业务的收入占比相对较低。为了尽量降低智能手机业务可能带来的风险，未来公司将凭借与华为的丰富合作经验和公司在相关方面的技术储备，积极开拓华为“8个行星”领域的业务合作机会，进一步优化收入结构。与此同时，由于智能手机业务受到打压，华为终端也在着力开发车机等非手机业务，这为公司进一步拓宽业务范畴带来了空间和机遇。

3、加大对其他智能手机品牌商的开发力度，进一步优化客户结构

在继续加强与华为、苹果、维沃等客户合作的基础上，公司拟发力重点开拓的其他智能手机品牌商客户包括欧珀（OPPO）和小米等。在前期打样试制的基础上,公司已于2020年上半年开始向小米手机的代工厂商比亚迪小批量供货。除此之外，2020年上半年公司向OPPO提供的样品得到了客户的较高认可，截至本回复出具日，公司正在通过参与OPPO项目招标和日常招标的形式向其小批量供货。

综上所述，随着前述客户开拓措施效果的逐渐显现，2020年上半年公司对华为的销售占比降至77.17%，其中对华为移动终端电子产品领域的收入占比约为66.05%。2020年1-9月公司对不同客户的销售收入情况如下：

单位：万元

客户		2020年1-6月收入（审定数）	2020年7-9月收入（未经审计）	合计	占比
华为	移动终端电子产品领域	11,045.53	4,426.06	15,471.59	46.81%
	网络通信领域	1,859.78	671.09	2,530.87	7.66%
	小计	12,905.31	5,097.15	18,002.46	54.46%
苹果产业链客户	富士康	-	6,680.52	6,680.52	
	捷普绿点	411.81	1,289.10	1,700.91	
	智信仪器	388.69	2,304.39	2,693.08	
	其他	71.48	26.98	98.46	
	小计	871.98	10,300.99	11,172.97	33.80%
其他客户		2,945.46	933.24	3,878.70	11.73%
合计		16,722.74	16,331.38	33,054.12	100.00%

2020年1-9月公司未经审计的主营业务收入约为33,054.12万元,约占2019年全年收入的95%。从客户结构来看，公司对华为的销售占比降至54.46%，其

中对华为移动终端电子产品业务的直接销售占比降至 46.81%，而苹果产业链收入占比达到 33.80%。

（四）公司的持续经营能力分析

近年来，公司为降低对华为移动终端电子产品业务的销售占比做出了一系列努力，制定了正确的战略并坚定执行，取得了一定的效果：

1、着力开发苹果产业链客户

公司子公司强瑞装备成立后开始积极拓展苹果产业链客户，凭借较强的精密加工能力和丰富的服务经验，强瑞装备 2020 年 1-9 月从苹果产业链获取的收入约为 1.12 亿元，比 2019 年全年增加约 10,480 万元，增幅约为 1,512%。

随着强瑞装备打样产品的进一步多样化以及对新工艺探索效果的逐渐显现，未来其从苹果产业链获取的收入有望继续以较快速度的增长。

2、积极拓展华为网络通信产品及其他非手机业务领域的需求

在与华为多年合作的基础上，公司从 2017 年开始切入到其网络通信产品领域，从中获取的订单和收入快速增长。2017-2019 年，公司从华为网络通信产品领域获取的收入分别为 46.16 万元、173.59 万元和 1,840.58 万元，2020 年上半年公司收入为 1,859.78 万元，已超过 2019 年全年，2020 年 1-9 月未经审计收入约为 2,530.87 万元，比 2019 年全年增长约 37.50%。2020 年公司成功通过华为技术部分中大型设备的验证并开始实现小批量供货，该类产品未来有望成为公司新的收入增长点。

除智能手机外，公司与华为在终端电子产品的业务合作还包括平板、手表、车机等领域，未来公司将根据华为“1+8+N”的发展战略积极拓展 TV、PC 等领域的合作机会，进一步优化收入结构。

3、逐渐加强与其他智能手机品牌商的合作

公司在开发其他智能手机品牌商方面也取得了一定成效，截至本回复出具日，公司已陆续通过小米、OPPO 多款产品的打样验证，并实现对该等智能手机品牌商或其代工厂商的小批量供货。

4、进一步加强对其他业务领域的开发力度

在继续巩固和深挖移动终端电子产品领域业务需求的基础上，未来公司将进一步加强对工业电子、汽车电子等业务领域的开发力度，持续改善公司客户结构，降低经营风险。

随着公司在前述业务领域的深入开发和拓展，公司对华为智能手机业务的销售占比有望进一步下降。在极端情况下，华为的智能手机业务可能逐步萎缩，公司预计仍能向华为的网络通信产品、平板电脑、智能可穿戴设备及车机等领域提供治具、设备等产品。此外，即使华为退出智能手机行业（退出的方式包括业务出售、停止经营等），终端消费者对智能手机的需求仍将存在，相关市场份额将被其他品牌商获得，公司凭借在行业中多年深耕细作所储备的技术实力、研发设计及制造经验，仍能取得一定的订单份额，届时公司的服务对象会发生改变，但不会导致公司的持续经营能力出现重大不利变化。2020 年 11 月，华为将其旗下的荣耀（Honor）智能手机业务整体出售给深圳市智信新信息技术有限公司。截至本回复出具日，公司已取得荣耀智能手机业务的合格供应商资格，公司预计荣耀智能手机业务的供应链体系不会发生大的变化，未来可以持续为荣耀智能手机业务供应治具、设备等产品。

上述楷体加粗部分已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、（三）、公司和华为的合作情况”及“第八节 财务会计信息与管理层讨论”之“十四、（十）持续经营能力的自我评价”处补充披露。

三、请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、发行人律师、申报会计师执行了如下核查程序：

1、查阅了关于智能手机出货量的公开数据；

2、查阅了华为投资控股有限公司公开披露的定期报告等信息；

3、检查了华为对发行人的季度考核评级情况；

4、访谈了发行人主要负责人；

5、对华为的年度招标模式和发行人参与华为年度招标的情况进行了了解和检查；

6、查阅了赛腾股份、博杰股份、科瑞技术的招股说明书和年度报告；

7、对美国对华为智能手机采取的制裁措施进行了检索和了解；

8、检查了发行人 2020 年上半年的收入、客户及产品应用领域情况，以及 2020 年 6 至 9 月的出货情况。

（二）核查意见

经核查，保荐人、发行人律师、申报会计师认为：

1、报告期内，智能手机行业属于寡头垄断市场，华为在该市场中具有较强的竞争力，其智能手机业务发展状况良好；近年来，发行人在产能有限的情况下优先满足核心客户华为的订单需求具有商业合理性；公司与华为合作多年，合法合规地获取业务机会，持续、稳定地与华为开展业务合作，且交易定价公允合理；同行业上市公司单一客户销售占比较高的情况与发行人具有一定的相似性。基于上述因素，发行人对华为销售占比较高具有合理性；

2、尽管美国对华为制裁措施等因素使得华为的智能手机业务可能面临较大的不确定性，发行人通过大力开拓苹果产业链客户，同时继续扩大在华为网络通信产品领域的业务规模，积极争取在华为非手机业务中的订单份额，另外加大对其他智能手机品牌商的开发力度，进一步优化客户结构，使得上述情况不会导致发行人持续经营能力发生重大不利变化，因此该等情况不构成本次发行上市的障碍。

问题 4、关于产品成本

招股说明书披露：发行人主要产品都是非标准化的治具和设备，各年销售的产品不同，用于生产产品的原材料也有所差异。

请发行人：（1）披露制造费用明细，以及制造费用占比 2018 年下降的原因；（2）结合报告期内客户类别（华为和其他客户）、产品结构及其变化，分析并披露报告期内主要产品治具和设备备单位成本及其构成变化的合理性，以

及 2018 年主要原材料类别单价上涨的原因及对发行人经营业绩的具体影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并详细说明对主要产品治具和设备涉及原材料领用、成本结转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，是否存在结转成本的原材料采购单价和数量不准确、多结转或少结转成本的情形。

【回复】

一、披露制造费用明细，以及制造费用占比 2018 年下降的原因

（一）制造费用明细

报告期各期，公司制造费用明细如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	757.80	34.61%	1,329.28	34.78%	1,076.49	46.27%	468.35	41.23%
物料消耗	890.40	40.66%	1,604.54	41.98%	684.34	29.42%	344.28	30.31%
资产折旧摊销	220.89	10.09%	305.42	7.99%	162.59	6.99%	106.52	9.38%
房屋租赁费	186.40	8.51%	335.42	8.78%	202.28	8.69%	117.01	10.30%
燃料动力费	98.17	4.48%	182.58	4.78%	120.27	5.17%	56.32	4.96%
其他	35.99	1.64%	64.74	1.69%	80.44	3.46%	43.54	3.83%
合计	2,189.65	100.00%	3,821.98	100.00%	2,326.41	100.00%	1,136.02	100.00%

从制造费用明细构成来看，物料消耗和职工薪酬合计占比约为 70%，是制造费用的主要组成部分。

1、制造费用之职工薪酬

报告期内，随着公司生产计划部、品质管理部、采购部等车间管理部门人员的增加，制造费用中的职工薪酬逐年增长。报告期各期制造费用中的职工薪酬分别为468.35万元、1,076.49万元、1,329.28万元和757.80万元，占比分别为41.23%、46.27%、34.78%和34.61%。

2、制造费用之物料消耗

物料消耗主要核算加工和装配车间领用的用于产品生产但未计入工单领料

（即直接材料）的物料，主要包括低值易耗品（含辅料）、工单完工后因返工或设计变更等原因发生的领料、采购后直接计入制造费用的外协加工费等。公司产品生产过程中需外发的表面处理业务需求较为零散，且标准化程度较低，与供应商结算时包括按面积、按重量、按批次和按件数计价等多种形式，考虑到每次表面处理业务通常会涉及多张工单，前三种计价方式均无法准确地将加工费分摊至各个半成品或各张工单中，因此部分情况下公司会将外协加工费计入当期制造费用进行核算。

2019 年制造费用中物料消耗金额较高的主要原因如下：一方面，随着发行人生产车间面积和经营规模的扩大，相关辅料和低值易耗品的领用金额增幅较大，因拓展新的产品应用领域产生的设计变更、返工情形有所增加，该等因素导致 2019 年领用至制造费用的物料金额比 2018 年增加约 550.68 万元，增幅约为 90.38%，比 2019 年度制造费用整体增幅高出约 26.09 个百分点；另一方面，发行人子公司强瑞装备 2019 年制造费用中有约 104.91 万元物料消耗。

3、制造费用之其他明细项目

报告期内，随着公司自有加工设备的逐渐增加，与此相应的折旧金额、燃料动力费逐年增加；2019 年房屋租赁费大幅增加主要是因为搬迁至侨安科技工业园后加工车间和装配车间等的面积大幅增加，租赁费亦随之增长。

（二）2018 年主营业务成本中制造费用占比下降的主要原因

报告期内，公司主营业务成本按成本明细分类如下：

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	6,887.34	64.73%	13,546.22	67.49%	11,687.52	72.91%	5,031.16	72.44%
直接人工	1,562.67	14.69%	2,703.94	13.47%	2,015.96	12.58%	777.74	11.20%
制造费用	2,189.65	20.58%	3,821.98	19.04%	2,326.41	14.51%	1,136.02	16.36%
合计	**10,639.67**	**100.00%**	**20,072.14**	**100.00%**	**16,029.89**	**100.00%**	**6,944.92**	**100.00%**

报告期各期，公司主营业务成本中制造费用占比分别为 16.36%、14.51%、19.04%和 20.58%，总体呈上升趋势，波动不大。2018 年制造费用占主营业务成

本比例较低，主要原因是随着 2018 年业务规模迅速扩大，公司为确保订单按时交付，对外采购定制加工件的比例有所增加，定制加工件占主营业务收入的比重由 2017 年的 16.61%上升至 2018 年的 25.76%，导致当期成本结构中直接材料占比上升，再加上直接人工的占比亦有所上升，制造费用占比相应下降。

2017 年公司加工设备的产能较为充足，公司主要采取自购原材料、自主加工的模式，外发的定制加工件订单以特定工艺为主，较少出现将自身具备相应加工能力的工序外发的情形。2018 年公司订单大幅增长，全年主营业务收入同比增长 103.37%。在订单高峰期，公司自有的机加工产能无法满足客户的交期要求，需将部分加工工序外发，由外部供应商采购原材料并按照公司的设计图纸完成加工后销售给公司。在自主加工模式下，计入直接材料的仅为原材料采购成本，而在采购定制加工件模式下，加工件采购成本（包括外部厂商的原材料采购成本及加工费等）全部计入生产成本中的直接材料。订单大幅增长使得公司 2018 年度外购定制加工件的占比增幅较大，进而使得该年度主营业务成本中的直接材料占比有所提升。

上述楷体加粗部分已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层讨论”之“十二、（二）、2、主营业务成本分析”处补充披露。

二、结合报告期内客户类别（华为和其他客户）、产品结构及其变化，分析并披露报告期内主要产品治具和设备单位成本及其构成变化的合理性，以及 2018 年主要原材料类别单价上涨的原因及对发行人经营业绩的具体影响

公司治具产品包括保压治具和其他治具，设备产品包括平台类小设备和中大型设备，报告期各期公司主要产品平均单位成本变动主要系订单结构变化所致。

华为保压治具：报告期各期公司向华为销售保压治具的平均单位成本分别为 108.93 元、87.11 元、86.49 元和 81.76 元，2018 年平均单位成本下降主要是因为该年度华为对保压治具的结构进行了优化，其材料成本有所下降，其他年度平均单位成本变化主要是因为订单结构发生变化。

其他客户保压治具：报告期各期公司向其他客户销售保压治具的平均单位成本分别为 63.26 元、46.70 元、53.70 元和 65.26 元，2018 年平均单位成本下降主

要是因为维沃保压治具结构改变后其制造成本有所减少；2019 年平均单位成本上升主要是因为子公司强瑞装备销售的苹果手机保压治具单位成本较高；2020 年上半年平均单位成本上升主要是因为受到疫情因素的不利影响。

华为其他治具：报告期各期公司向华为销售其他治具的平均单位成本分别为 1,154.53 元、952.90 元、746.31 元和 898.26 元，2017-2019 年其他治具平均单位成本逐年下降主要是因为结构和功能较简单、制造成本较低的拆卸治具、点胶治具、定位治具、周转类治具及载板类治具等的销量占比增加，此外，部分原材料采购单价下降使得 2018 年和 2019 年其他治具的直接材料成本分别减少约 337 万元和 235 万元；2020 年上半年其他治具平均单位成本上升一方面是因为主板性能检测治具、气密性检测治具等单位成本较高产品的销量占比有所提高，另一方面是因为受到疫情因素的不利影响。

其他客户其他治具：报告期各期公司向其他客户销售其他治具的平均单位成本分别为 301.78 元、1,227.00 元、1,324.05 元和 1,126.65 元，2017 年平均单位成本显著偏低主要是因为该年度公司向维沃销售的其他治具主要为过炉治具、贴背胶治具、拆屏治具等，该等产品数量较多，但多数为手工操作治具，价值量不高，因而平均单位成本较低；其他年度平均单位成本小幅波动主要是因为订单结构发生变化。

华为平台类小设备：报告期各期公司向华为销售平台类小设备的平均单位成本分别为 8,598.66 元、9,296.72 元、10,021.70 元和 14,286.13 元，随着摄像头功能检测设备、半自动贴膜平台、半自动拆屏平台等结构较复杂、单位成本较高设备销量占比的逐渐提升，报告期内公司向华为销售平台类小设备的平均成本逐年增长。

其他客户平台类小设备：报告期各期公司向其他客户销售平台类小设备的平均单位成本分别为 6,540.81 元、7,421.91 元、8,321.03 元和 20,456.76 元，2020 年上半年平均单位成本大幅增加主要是因为向捷普绿点、蓝思科技、珠海安联锐视科技股份有限公司等销售的产品制造成本较高，其他年度平均单位成本逐年小幅上升主要系订单结构变化所致。

华为中大型设备：报告期各期公司向华为销售中大型设备的平均单位成本分

别为 45,773.60 元、43,324.66 元、46,902.68 元和 52,958.87 元，2020 年 1-6 月平均单位成本增幅较大主要是因为公司向华为销售的折叠屏老化测试设备和摄像头近焦测试设备平均单位成本较高；其他年度平均单位成本小幅波动主要系订单结构变化所致。

其他客户中大型设备：报告期各期公司向其他客户销售中大型设备的平均单位成本分别为 115,616.94 元、121,732.37 元、110,884.01 元和 180,817.37 元，公司中大型设备的客户群逐年变化较大，所销售的设备类型差异化程度较高，每种设备的制造成本各不一样，从而造成报告期内公司各年中大型设备的平均单位成本大幅波动。

（一）报告期内公司主要产品治具和设备单位成本及其构成变化的合理性分析

1、治具产品单位成本及其构成变化情况分析

公司治具产品按照客户订单性质不同可分为新制治具和改制治具，报告期内，公司新制和改制治具的收入占比和成本占比情况如下：

产品类型		2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		收入占比	成本占比	收入占比	成本占比	收入占比	成本占比	收入占比	成本占比
治具	新制	54.36%	54.10%	58.04%	58.07%	59.00%	57.79%	63.26%	66.06%
	改制	3.45%	3.41%	3.67%	3.28%	2.26%	2.04%	3.99%	4.16%
	小计	57.81%	57.50%	61.70%	61.35%	61.26%	59.83%	67.25%	70.22%

由上表可知，报告期内公司治具产品的收入和成本均以新制治具为主，改制治具的成本占比分别为 4.16%、2.04%、3.28%和 3.41%，占比较低。考虑到改制治具和同类新制治具相比单位成本显著较低，为更客观、准确地展示公司治具产品单位成本变动情况，以下将区分新制治具和改制治具分别加以分析。

（1）新制治具平均单位成本及其构成变化情况分析

报告期内，公司新制治具收入占主营业务收入的比例分别为 63.26%、59.00%、58.04%和 54.36%，占比较高，是公司主要收入来源。公司治具产品按照功能不同可分为工装治具和检测治具两类，其中工装治具中的保压治具较为特殊，和其他治具相比，保压治具的结构和功能较为简单、单价较低、客户需

求量大。从销售数量来看，公司销售的治具产品多数为保压治具。报告期各期，公司新制治具产品中，保压治具的销量占比分别为 84.17%、84.37%、76.42%和83.89%。为更客观、准确地反映公司治具产品的单位成本情况，以下关于新制治具单位成本变动的分析内容将对保压治具予以单独分析。

①新制保压治具单位成本及其构成的变化情况分析

报告期内，公司向华为和其他客户销售新制保压治具的平均单位成本及其构成情况如下：

单位：套、元

项目	华为				其他客户			
	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
销售数量	205,333	257,012	162,252	31,660	18,840	114,029	221,407	172,799
平均单位成本	81.76	86.49	87.11	108.93	65.26	53.70	46.70	63.26
单位直接材料	61.53	67.91	63.31	74.99	35.61	38.49	37.92	50.09
单位直接人工	7.28	7.92	10.39	18.58	13.77	4.63	4.50	5.63
单位制造费用	12.96	10.66	13.41	15.36	15.88	10.58	4.28	7.54

A、公司向华为销售新制保压治具的平均单位成本分析

报告期内,公司向华为销售新制保压治具的平均单位成本分别为 108.93 元、87.11 元、86.49 元和 81.76 元。2017 年单位成本偏高主要是因为该年度公司应华为的要求对保压治具的结构进行了适当改造和优化，新款保压治具的材料成本有所降低，而 2017 年华为保压治具较多仍采用旧的款式，材料成本相对较高。2017 年华为保压治具的单位直接材料比 2018 年高 11.68 元；其他年度华为保压治具单位成本的小幅波动主要系不同款式保压治具的销量占比差异所致。

B、公司向其他客户销售新制保压治具的平均单位成本分析

报告期内，公司向其他客户销售新制保压治具的单位成本分别为 63.26 元、46.70 元、53.70 元和 65.26 元。2017 年其他客户新制保压治具的单位成本较高主要是因为该年度公司向维沃销售的部分保压治具采取的仍为旧保压工艺，其制造成本较高。2019 年其他客户新制保压治具单位成本有所增加主要是因为该年度子公司强瑞装备开始向苹果产业链客户供应部分苹果手机用保压治具，其

生产成本（尤其是所需耗费的制造费用）显著高于华为和维沃的保压治具，对保压治具的平均成本有一定拉升作用。2020 年 1-6 月新制维沃保压治具的单位直接人工和单位制造费用大幅增加主要是因为受疫情影响，公司推迟复工，2 月份产值较低，但 2 月份的直接人工和制造费用等仍需全部摊入相关产成品，从而拉高了半年度平均水平。

综上，除 2020 年上半年因受疫情影响导致其他客户新制保压治具的单位直接人工和单位制造费用存在异常之外，报告期内，公司新制保压治具的单位成本及其构成变动不存在异常情形。

②新制其他治具平均单位成本及其构成的变化情况分析

报告期内，公司向华为和其他客户销售新制其他治具的平均单位成本及其构成情况如下：

单位：套、元

项目	华为				其他客户			
	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
销售数量	39,795	109,472	69,392	23,328	3,264	5,006	1,663	15,125
平均单位成本	898.26	746.31	952.90	1,154.53	1,126.65	1,324.05	1,227.00	301.78
单位直接材料	496.42	421.03	597.14	799.90	459.15	739.18	608.19	216.09
单位直接人工	176.80	140.02	161.29	131.03	318.43	235.66	303.09	40.48
单位制造费用	225.04	185.26	194.46	223.60	349.07	349.21	315.72	45.21

A、公司向华为销售新制其他治具的平均单位成本分析

报告期内，公司向华为销售新制其他治具的平均单位成本分别为 1,154.53 元、952.90 元、746.31 元和 898.26 元，平均单位成本波动较大主要系订单结构差异所致。

其他治具包括其他工装治具和检测治具，其中检测治具的结构通常比其他工装治具更为复杂，其单价和单位成本通常比其他工装治具高。2017-2019 年，公司向华为销售的新制其他治具中，其他工装治具的销量占比分别约为 86%、74%和 77%，从数量上看，其他工装治具是其他治具的主要组成部分。随着其他工装治具中结构和功能较简单的拆卸治具、点胶治具、定位治具、周转类治具及载板类治具等销量的增加，2017-2019 年公司向华为销售的新制其他工装治具的平

均单位成本逐年下降，分别为 803.50 元、577.66 元和 426.35 元，该等情形是其他治具平均单位成本逐年下降的主要原因。与此同时，部分原材料采购单价下降使得 2018 年和 2019 年其他治具的直接材料成本分别减少约 337 万元和 235 万元。前述原材料主要用于向华为销售的其他治具，该等因素在一定程度上降低了公司向华为销售新制其他治具的平均单位成本。

2020 年 1-6 月，检测治具中主板性能检测治具、气密性检测治具等单位成本较高产品的销量占比有所提高，是 2020 年上半年公司向华为销售新制其他治具产品平均单位成本增加的主要原因。此外，2020 年初新冠疫情因素亦是导致新制其他治具平均单位成本上升的原因之一。

B、公司向其他客户销售新制其他治具的平均单位成本分析

报告期内，公司向其他客户销售新制其他治具的平均单位成本分别为 301.78 元、1,227.00 元、1,324.05 元和 1,126.65 元。2017 年平均单位成本显著偏低主要是因为该年度公司向维沃销售的其他治具主要为过炉治具、贴背胶治具、拆屏治具等，多数为手工操作治具，价值量不高，平均单位成本仅为 234.34 元，该等治具的数量占比约为 90%。如果不考虑维沃的影响，2017 年公司向其他客户销售的新制其他治具平均单位成本为 1,273.47 元，与其他年度较为接近。

（2）改制治具平均单位成本分析

报告期内公司治具产品的收入和成本均以新制治具为主，改制治具的收入占比分别为 3.99%、2.26%、3.67%和 3.45%，成本占比分别为 4.16%、2.04%、3.22%和 3.41%，占比较低。报告期内，公司改制治具的平均单位成本情况如下：

单位：套、元

项目		华为				其他客户			
		2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
保压治具	销售数量	7,447	20,913	3,463	1,422	31,790	85,601	56,150	13,415
	平均单位成本	10.74	12.64	46.83	123.93	14.57	35.59	25.54	11.80
其他治具	销售数量	3,892	5,762	3,132	2,783	77	160	355	741
	平均单位成本	778.62	546.04	464.74	848.83	580.27	770.37	616.96	261.42

①改制保压治具平均单位成本分析

报告期内公司向华为销售改制保压治具的平均单位成本分别为 123.93 元、46.83 元、12.64 元和 10.74 元，波动较大的主要原因如下：2017 年华为的 1,422 套改制保压治具中，有 422 套（占比约为 30%）为 CNC 保压治具，该种保压治具的上下模系由机床雕刻而成，与普通的注塑成型工艺差异较大，其制造成本较高，平均单位成本约为 370 元，是该年度改制保压治具平均单位成本显著较高的主要原因。2018 年公司向华为销售改制保压治具的平均单位成本较高的原因与 2017 年类似，主要是因为 CNC 保压治具的占比较高。

报告期内公司向其他客户销售改制保压治具的平均单位成本分别为 11.80 元、25.54 元、35.59 元和 14.57 元，改制保压治具平均单位成本变动主要系各保压治具的改制幅度不同所致。

②改制其他治具的平均单位成本分析

报告期内，公司向华为销售改制其他治具的平均单位成本分别为 848.83 元、464.74 元、546.04 元和 778.62 元；向其他客户销售改制其他治具的平均单位成本分别为 261.42 元、616.96 元、770.37 元和 580.27 元。

改制其他治具平均单位成本大幅波动一方面是因为各年改制其他治具中，检测治具和其他工装治具的销量占比存在差异，检测治具结构较为复杂、需耗用的原材料较多，其平均单位成本通常高于其他工装治具；另一方面是因为各个产品的改制幅度差异较大，有的仅需经过简单机加工，有的则需替换多数零部件。

2、设备产品平均单位成本及其构成变化情况分析

根据客户订单性质的不同，公司设备产品可分为新制设备和改制设备，报告期内，公司新制和改制设备的收入占比和成本占比情况如下：

产品类型		2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		收入占比	成本占比	收入占比	成本占比	收入占比	成本占比	收入占比	成本占比
设备	新制	22.95%	26.58%	25.47%	28.65%	28.86%	32.12%	21.10%	21.01%
	改制	1.25%	1.04%	0.75%	0.74%	0.94%	0.91%	1.36%	1.25%
	小计	24.20%	27.62%	26.23%	29.38%	29.80%	33.04%	22.47%	22.26%

由上表可知，报告期内公司设备产品的收入和成本均以新制设备为主，改

制设备的成本占比分别为 1.25%、0.91%、0.74%和 1.04%，占比较低。考虑到改制设备和同类新制设备相比单位成本显著较低，为更客观、准确地展示公司设备产品单位成本变动情况，以下将区分新制设备和改制设备分别加以分析。

（1）新制设备平均单位成本及其构成变化情况分析

公司设备产品按照功能不同可分为工装设备和检测设备两类，按照设备结构和功能复杂程度不同，又可分为平台类小设备和中大型设备两类。考虑到平台类小设备和中大型设备的单价、单位成本和主要销售对象等存在较为明显差异，为更清晰地展示公司设备产品的单位成本变化情况，以下将区分平台类小设备和中大型设备进行分析。

①新制平台类小设备单位成本及其构成变化情况分析

报告期内，公司新制平台类小设备的平均单位成本及其构成情况如下：

单位：台、元

项目	华为				其他客户			
	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
销售数量	426	3,060	4,014	1,191	229	303	126	374
平均单位成本	14,286.13	10,021.70	9,296.72	8,598.66	20,456.76	8,321.03	7,421.91	6,540.81
单位直接材料	9,826.32	7,551.66	7,610.09	6,444.42	12,231.50	5,056.91	4,552.50	4,940.45
单位直接人工	1,629.18	949.20	846.28	914.98	3,525.75	1,214.92	1,421.39	612.73
单位制造费用	2,830.64	1,520.84	840.35	1,239.27	4,699.50	2,049.20	1,448.02	987.63

A、公司向华为销售平台类小设备的单位成本变动分析

报告期内，公司向华为销售新制平台类小设备的平均单位成本分别为 8,598.66 元、9,296.72 元、10,021.70 元和 14,286.13 元，单位成本逐年增长主要系订单结构变化所致。随着摄像头功能检测设备、半自动贴膜平台、半自动拆屏平台等结构较复杂、单位成本较高设备销量占比的逐渐提升，报告期内公司向华为销售新制平台类小设备的平均成本逐年增长。

B、公司向其他客户销售新制平台类小设备的单位成本变动分析

报告期内，公司向其他客户销售新制平台类小设备的收入分别为 458.18 万

元、204.57 万元、503.12 万元和 553.85 万元，占主营业务收入的比例分别为 3.76%、0.82%、1.45%和 3.31%，占比较低。

报告期各期，公司向其他客户销售新制平台类小设备的平均单位成本分别为 6,540.81 元、7,421.91 元、8,321.03 元和 20,456.76 元，平均单位成本逐年增加主要系订单结构变化所致。2020 年 1-6 月公司向其他客户销售新制平台类小设备的平均单位成本大幅增加主要是因为向捷普绿点、蓝思科技、珠海安联锐视科技股份有限公司等销售的摄像头清晰度检测设备、摄像头拉拔力测试设备、上料组装设备等的制造成本较高，该等设备合计销量占比约为 36%，其平均单位成本约为 30,500 元，对 2020 年上半年其他客户新制平台类小设备平均单位成本有较明显的拉升效应。

②新制中大型设备销售单位成本变动分析

报告期内，公司新制中大型设备的平均单位成本及其构成情况如下：

单位：台、元

项目	华为				其他客户			
	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
销售数量	111	393	5	34	64	53	107	3
平均单位成本	52,958.87	46,902.68	43,324.66	45,773.60	180,817.37	110,884.01	121,732.37	115,616.94
单位直接材料	39,050.37	35,466.66	37,183.37	41,284.01	140,605.01	84,225.37	103,978.81	71,872.34
单位直接人工	5,114.10	4,300.17	2,835.52	2,593.79	16,162.63	10,804.95	9,584.64	21,908.63
单位制造费用	8,794.40	7,135.85	3,305.77	1,895.80	24,049.73	15,853.69	8,168.92	21,835.98

A、公司向华为销售新制设备的平均单位成本变动分析

报告期内，公司向华为销售新制中大型设备的平均单位成本分别为 45,773.60 元、43,324.66 元、46,902.68 元和 52,958.87 元。2017-2019 年公司向华为销售中大型设备的平均单位成本波动幅度较小，2020 年 1-6 月平均单位成本增幅较大主要是因为公司向华为销售了 31 台折叠屏老化测试设备和 2 台摄像头近焦测试设备，其销量占比约为 30%，平均单位成本约为 74,600 元，对新

制中大型设备平均单位成本有一定的拉升作用。

B、公司向其他客户销售新制中大型设备的单位成本变动分析

报告期内，公司向其他客户销售中大型设备的平均单位成本分别为115,616.94元、121,732.37元、110,884.01元和180,817.37元，平均单位成本波动较大主要系客户和订单结构变化所致。

公司中大型设备的客户群逐年变化较大，所销售的设备类型差异化程度较高，每种设备的制造成本各不一样，从而造成报告期内公司各年中大型设备的平均单位成本大幅波动。

2017年公司向其他客户销售的中大型设备仅有3台，分别为向鹏鼎控股销售的自动扫描仪和封胶机，向维沃销售的TP保压治具储存设备；2018年公司加大设备客户的开发力度，主要向鹏鼎控股、欧菲光、蓝思科技等客户销售PCB上下料设备、自动扫描仪和气密性检测设备等；2019年公司主要向蓝思科技、欧菲光、鹏鼎控股和富士康等客户销售气密性检测设备、指纹色差模组检测设备、PCB上下料设备和TP直线度检测设备等；2020年1-6月则主要向立讯精密、立景科技、富士康、比亚迪等客户销售智能手表贴膜保压设备、摄像投模组检测设备、气密性检测设备等。

（2）改制设备平均单位成本分析

报告期内公司设备产品的收入和成本均以新制设备为主，改制设备的收入占比分别为1.36%、0.94%、0.75%和1.25%，成本占比分别为1.25%、0.91%、0.74%和1.04%，占比较低，改制设备的平均单位成本如下：

单位：台、元

项目	华为				其他客户			
	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
销售数量	248	740	363	684	7	178	50	18
平均单位成本	4,447.64	1,584.25	3,511.50	1,169.82	684.05	1,732.08	3,729.65	3,773.50

报告期内，公司承接的设备改制订单较少，且以平台类小设备改制为主，各台设备的改制幅度和难度不一，相应的改制成本差异较大，使得报告期内公

司改制设备的平均单位成本相对较低且波动幅度较大。

上述楷体加粗部分已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层讨论”之“十二、（二）、2、主营业务成本分析”处补充披露。

（二）2018 年主要原材料类别单价上涨的原因及对发行人经营业绩的具体影响

1、2018 年主要原材料类别单价变动情况分析

公司主要原材料包括电子件、机构件、金属板材、非金属板材等四类标准件和加工件（属于非标准件），2018 年主要原材料的类别单价变动情况如下：

原材料类别		2018 年平均采购单价	2017 年平均采购单价	变动额	变动率
标准件	金属板材（元/千克）	21.92	20.93	1.19	4.73%
	非金属板材（元/千克）	37.33	39.28	-1.83	-4.96%
	电子件（元/件）	32.28	38.22	-5.94	-15.54%
	机构件（元/件）	64.84	69.97	-5.13	-7.33%
非标准件	加工件（元/件）	16.27	21.03	-4.76	-22.63%

注：为更真实地披露各类原材料采购单价水平，在计算平均采购单价时，已剔除单价低但数量多的物料（比如 IC 等贴片元器件等），剔除的物料对应的采购金额和占比均较低。

从上表可以看出，2018 年主要原材料中金属板材类别单价上涨 4.73%，电子件、机构件、非金属板材和加工件分别下降 15.54%、7.33%、4.96%和 22.63%，原材料类别单价变动的具体原因如下：

（1）金属板材和非金属板材

金属板材和非金属板材属于标准件，报告期内公司采购的金属板材主要为铝材，非金属板材包括电木板、亚克力、玻纤、POM 板等。

①金属板材采购单价波动测算

2018 年度公司采购的铝材主要包括 AL6061 铝排和 AL6061 光板料，该两种物料占全年金属原材料采购总额的比例约为 81.72%，其单价与 2017 年度的比较情况如下：

单位：元/KG

铝材类型	2018 年	2017 年	波动率

AL6061 铝排	17.50	17.08	2.47%
AL6061 光板料	21.27	21.90	-2.88%

从上表可以看出，2018 年 AL6061 铝排和 AL6061 光板料的单价同比分别上涨 2.47%和下降 2.88%，小幅波动主要是因为不同尺寸的铝材在裁切过程中损耗不同，因而单价存在小幅差异，属于正常波动范围。

2018 年公司采购金属板材的类别平均采购单价上涨 4.73%主要系原材料结构变化所致，其中较主要的因素是 2018 年的铜材采购量多于 2017 年，铜材的平均价格约为 41.28 元/KG，高出铝材较多，虽然铜材的采购占比较低，约为 14.22%，但对于平均单价有一定拉高作用。

②非金属板材采购单价波动测算

2017 年和 2018 年公司采购的非金属板材主要包括亚克力板、玻纤板、电木板和 POM 板，该四种物料占 2018 年度非金属板材采购总额的比例约为 82.99%，其单价变动情况如下：

单位：元/KG

非金属板材类型	2018 年	2017 年	波动率
亚克力板	50.30	51.24	-1.83%
电木板	22.50	22.02	2.18%
玻纤板	39.43	37.09	6.32%
POM 板	49.21	59.35	-17.09%

2018 年公司采购亚克力板和电木板的单价与 2017 年相比基本稳定，玻纤板采购单价小幅上涨，主要是因为 2018 年公司采购玻纤板时较多要求供应商切成小块板材，考虑到板材切削导致的损耗，小块板材单价会略高于大块板材；2018 年 POM 板采购单价降幅较大，主要是因为该年度 POM 板的制造工艺、生产原料等发生变化，其生产成本降幅较大。

（2）电子件和机构件

电子件和机构件属于标准产品。公司主要根据客户要求定制化生产治具和设备等产品，并根据客户产品需求采购相应的标准件等原材料。公司产品明细类别较多，各类产品需使用的电子件、机构件等的型号、款式、品牌差异较大。

报告期内，订单结构的差异使得公司每年采购内容存在差异，该等差异是导致电子件、机构件类别单价变化的主要原因。

公司根据客户订单需求，需采购的电子件和机构件品类众多，每一类物料的型号、款式则更为繁多，以气缸为例，2018 年公司采购的气缸型号超过 300 款。2018 年全年公司采购的电子件和机构件最明细型号超过 5,000 种。根据对有采购连续性物料单价变动分析的结果，公司采购的电子件和机构件单价波动较小。

（3）加工件

加工件属于非标准件。在生产高峰期自有机加工产能不足时，公司会将部分机加工需求转至外部加工厂商完成，外部加工厂商根据公司的加工图纸完成加工后将定制加工件销售给公司。由于每年客户订单结构存在差异，公司每年所需的定制加工件在产品结构、尺寸、加工难度、加工时长等方面亦存在较大差异，该等差异是导致加工件类别单价变化的主要原因。

2、2018 年主要原材料类别单价变化对公司业绩的具体影响分析

（1）2018 年主要原材料采购单价变化情况

2018 年公司采购主要原材料的单价变化及对采购成本的影响情况如下：

①标准件采购单价变化及采购成本节约情况

标准件采购单价发生变化的主要原因包括以下几个方面：

一方面，随着公司采购量的增加，公司对供应商的议价能力得到提升，采购单价可能会有所下降，反之亦然，如果公司因客户订单变化减少采购，则采购单价可能上涨；

第二方面，部分标准件的采购单价会跟着市场整体行情的变化而变化；

第三方面，在确保质量的前提下，国产替代外资品牌、新品牌替代原有知名品牌等情况可能使得某些标准件采购单价出现较大幅度下降。

公司对 2018 年度有采购连续性的标准件进行了单价变动分析，并就 2018

年与 2017 年采购价差对采购成本的影响进行了梳理和统计。经统计，公司 2018 年因标准件采购单价变化节约的采购成本合计约为 390.15 万元。

②加工件采购单价变化及成本节约情况

公司从 2018 年开始探索实施归一化设计和采购模式，即根据以往的研发设计经验，梳理出不同智能手机机型、不同组装或检测工序所需使用治具的通用加工件，一方面将该等通用加工件的设计参数进行固化以便于在以后的产品设计时快速调用；另一方面根据公司在华为年度招标中的中标情况，在保守、合理预测未来订单的基础上，做必要的归一化备料采购，确保备料的数量足以达到规模化生产所需数量，以达到降低单位生产成本的目的。

2018 年，公司因实施归一化设计和采购模式节约的加工件采购成本合计约为 243.21 万元。

（2）2018 年采购成本节约对公司经营业绩影响的测算

如上所述，2018 年公司合计节约采购成本约 633.36 万元。假设公司按照先进先出的原则对原材料进行领用，则前述采购成本节约对公司业绩的影响过程可匡算如下：

单位：万元

类别	采购额差异
原材料采购成本节约金额（①）	633.36
本期购入原材料在本期减少的比例（②）	97.98%
匡算对原材料投入的影响（③=①*②）	620.57
对本期在产品在本期减少的比例（⑤）	98.36%
匡算对在产品转出的影响（⑥=③*⑤）	610.39
本期库存商品在本期减少的比例（⑦）	99.85%
匡算对库存商品转出的影响（⑧=⑥*⑦）	609.47
本期发出商品在本期减少的比例（⑨）	94.22%
匡算对发出商品转出的影响（⑩=⑧*⑨）	574.25

根据上表所列匡算结果，2018 年具有采购连续性的标准件和加工件采购单价下降使公司 2018 年度营业成本减少 574.25 万元，营业利润相应增加 574.25 万元。

上述楷体加粗部分已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层讨论”之“十二、（二）、2、主营业务成本分析”处补充披露。

三、请保荐人、申报会计师发表明确意见，并详细说明对主要产品治具和设备涉及原材料领用、成本结转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，是否存在结转成本的原材料采购单价和数量不准确、多结转或少结转成本的情形

（一）核查方法、范围、过程及取得的主要证据

1、核查方法

了解和评估公司对成本核算流程中内部控制的设计，通过访谈公司员工及实地走访公司生产车间，了解公司产品的生产特点和工艺流程，了解各物料、能源动力等流转情况和核算流程，了解员工薪酬核算制度；获取公司报告期月度成本核算文件，抽取月度成本核算对应的材料领料表、人员工资表，检查费用分摊计算过程，了解成本核算方法，复核计算生产成本归集、分配的完整性和准确性；同时将采购与付款、生产与仓储循环、工薪与人事循环确定为重要循环进行内控测试，并将应付账款的完整性及货款流出的真实性，存货的存在性、计价和分摊，应付职工薪酬的存在性、完整性，成本的准确性的认定节点作为关键控制点，并执行相应控制测试程序进行核查。

2、对原材料成本的核查

从源头对营业成本中原材料结转数量进行核查，通过对原材料采购数量的真实性和完整性的核查以及通过期初期末存货盘点程序对存货数量的核查，实现对领用原材料的完整性的核查。

（1）原材料采购、领用数量及金额的核实

①根据采购类别获取相应的原始凭证，对于主要材料采购，取得记账凭证及对应的采购订单、送货单、入库单及发票，审查记账凭证的入账日期、品名、数量、单价、金额等与上述原始凭证是否一致，检查送货单是否由供应商发出。

②对公司供应商期末余额、采购额执行函证，函证公司主要供应商报告期内

存货的采购金额、和应付账款期末余额，核查供应商采购额是否完整，是否真实准确，应付账款期末余额是否真实完整。

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月度		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	采购额	期末余额	采购额	期末余额	采购额	期末余额	采购额	期末余额
采购总额	9,030.90	7,433.47	16,665.33	6,435.45	14,079.05	4,797.72	4,694.64	2,349.64
发函金额	8,303.07	5,589.48	15,169.94	5,568.41	12,645.02	4,383.99	4,521.73	2,054.71
发函比例	91.94%	75.19%	91.03%	86.53%	89.81%	91.38%	96.32%	87.45%
回函金额	5,636.07	5,335.38	14,309.42	5,333.66	11,760.75	4,192.06	3,929.43	1,948.27
回函比例	67.88%	95.45%	94.33%	95.78%	93.01%	95.62%	86.90%	94.82%
回函占总额比例	62.41%	71.78%	85.86%	82.88%	83.38%	87.38%	83.70%	82.92%

报告期内函证未回函的单位已通过替代程序进行核查，替代程序包括对供应商的的采购合同、采购订单、供应商送货单、采购入库单、采购发票等相关单据的检查，以及检查应付账款期末余额期后付款情况。

③各报告期截止日前后执行采购截止测试，并结合存货等相关科目的核查，对存货（原材料、在产品、产成品）期末数量的盘点以核查报告期内对外采购以及对内领用结转的完整性。

（2）对原材料单价变动进行合理性分析

①获取报告期各类主要原材料的采购金额、数量、单价，访谈公司员工，了解公司定价流程；对报告各期采购额前 15 大的主要原材料单价波动进行对比，分析原材料采购价格是否存在异常。

②结转原材料成本的准确性

从核实公司采购原材料单价出发，对领用原材料的结转的单价进行计价测试，核实公司是否按照加权平均单价结转领用材料的单价；同时检查公司生产成本中单位原材料的价格是否与原材料结转单价以及其他材料结转单价相符。

3、对委外加工的核查

检查委外加工订单，并结合对外协厂商执行函证和走访程序，核实委外加工费的真实性、准确性、完整性。

4、对生产成本、期间费用中的职工薪酬的核查

（1）职工薪酬真实性、完整性

获取公司员工花名册、工资表，核查报告期内公司员工人数的变动情况；核对报告期内公司工资表、年终奖等与账面计提金额，并随机抽取检查对应工资单据；核对报告期内公司社保清单、住房公积金清单与账面计提差异。

（2）职工薪酬分配准确性

报告期内随机抽取工资表与账面职工薪酬计提凭证，对职工薪酬各费用类别分配方式进行复核计算，核查应付职工薪酬计提数与生产成本、期间费用中职工薪酬是否勾稽一致。

（3）职工薪酬变动合理性

对比分析报告期内公司员工人数、薪酬总额变动匹配性；查阅深圳市各期平均薪酬，并与公司平均薪酬比对。

5、对制造费用的核查

结合公司报告期内应付职工薪酬、固定资产折旧、无形资产摊销等检查以及对大额制造费用凭证检查对报告期内制造费用发生真实性进行核查；并结合对制造费用主要项目的变动合理性分析以及能源耗用与产量的匹配分析核查其完整性。

6、对成本结转的核查

（1）取得记账凭证及对应的送货单、销售发票及验收邮件，审查记账凭证的入账日期、品名、数量、单价、金额等与上述原始凭证是否一致。查询公司运输单据、验收记录分析比对销售数量是否与出库数量一致。

（2）对结转至主营业务成本的产品单位成本进行计价测试，核实公司是否按照加权平均单价结转产成品的单位成本。

（3）获取公司报告期增值税纳税申报表，并形成根据对外采购、固定资产购置交易额测算进项税，分析其规模是否匹配、与账面及增值税纳税申报表记载

是否存在差异。结合营业收入科目对比分析其收入成本变动是否匹配。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、2018 年制造费用占比下降主要系生产成本内部结构变化所致，主要原因是随着 2018 年业务规模迅速扩大，公司为确保订单按时交付，对外采购定制加工件的比例有所增加，定制加工件占主营业务收入的比重由 2017 年的 16.61%上升至 2018 年的 25.76%，导致当期成本结构中直接材料占比上升，再加上直接人工的占比亦有所上升，制造费用占比相应下降；

2、报告期内发行人主要产品治具和设备单位成本及其构成变化具有合理性；

3、2018 年主要原材料类别单价变化主要系各类原材料内部结构变化所致；由于采购量增加及采用归一化备料采购模式，2018 年公司合计节约采购成本约 633.36 万元，经匡算，该等采购成本节约使公司 2018 年度营业成本减少 574.25 万元，营业利润相应增加 574.25 万元；

4、发行人成本核算方法符合生产特点，成本的归集和分摊完整、准确，产品结转方法准确，符合《企业会计准则》的规定，营业成本核算合规。报告期各期，发行人营业成本确认真实、准确、完整，不存在结转成本的原材料采购单价和数量不准确、多结转或少结转成本的情形。

问题 5、关于实际控制人

招股说明书披露，尹高斌直接和间接共计持有发行人 37.8317%的股份，刘刚直接和间接共计持有发行人 34.9031%的股份。尹高斌和刘刚为一致行动人，于 2019 年 8 月 12 日签署《一致行动人协议》，合计控制发行人 72.7348%的股份，为发行人的共同实际控制人。此外，尹正华为公司实际控制人尹高斌的配偶之弟，通过强瑞投资间接持有发行人 0.1492%的股份。

请发行人补充披露：（1）《一致行动人协议》的主要内容，包括一致行动有效期限，一致行动人的决策机制，发生纠纷或意见分歧时的解决机制等；并结合《一致行动人协议》的有关条款及其在报告期内的具体执行情况，分析并

披露尹高斌、刘刚二人的一致行动关系是否稳定；（2）结合控股股东强瑞控股的历史沿革，尹高斌、刘刚二人最近 2 年在发行人及强瑞控股的任职情况、在经营决策中发挥的具体作用、直接、间接持有发行人股份数量及占比的变动情况，以及报告期内发行人及控股股东的公司治理、三会运作及决策情况、经营管理的实际运作情况等，分析并披露最近 2 年发行人实际控制人是否发生变更及其依据，是否存在以签订《一致行动人协议》规避发行条件或监管要求的情形；（3）尹正华所持发行人股份的锁定安排是否符合监管要求。

请保荐人、发行人律师逐条对照《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，对上述事项发表明确意见。

【回复】

一、《一致行动人协议》的主要内容，包括一致行动有效期限，一致行动人的决策机制，发生纠纷或意见分歧时的解决机制等；并结合《一致行动人协议》的有关条款及其在报告期内的具体执行情况，分析并披露尹高斌、刘刚二人的一致行动关系是否稳定

尹高斌和刘刚于 2019 年 8 月 12 日签署《一致行动人协议》，**主要内容如下：**

项目	主要内容
一致行动有效期限	自本协议签署之日直至公司上市后的三年的期间内，将继续保持良好的合作关系，相互尊重对方意见，在不违背《公司法》等法律法规、公司章程的相关规定，不损害公司、股东和债权人利益的情况下，在公司的经营管理和决策过程中保持一致意见。

一致行动人的决策机制、发生纠纷或意见分歧时的解决机制	（1）在公司股东大会就关联交易事项需一方回避表决的情况下，其他一方也应回避表决。 （2）双方应在公司股东大会召开日五日前，就股东大会审议事项的表决情况达成一致，并由双方一致表决。 （3）如双方不能对股东大会决议事项达成一致意见，则双方应当按照如下程序作出一致行动决定：①双方应就一致行动事项事先协商，并应尽最大努力争取通过协商作出一致行动决定；②尹高斌担任一致行动的负责人和召集人，负责进行一致行动事项的事先沟通协调；③如对公司的日常经营决策部分事项在充分沟通后仍然不能达成一致意见或无法及时提供意见，应以持有公司股份比例较多一方的意见为准。该意见为最终意见，且对双方均有约束力；④在实施一致行动决定时，双方应配合签署有关的文件并提供为实施一致行动决定之目的所需的一切支持和便利；⑤本协议适用中华人民共和国法律并依据中华人民共和国法律解释。 （4）任何因本协议的签署及履行引起的或与本协议有关的争议应协商解决，如不能协商解决， 双方均可将争议提请仲裁，仲裁地点为深圳，双方一致同意仲裁的结果为终局的且对双方均有约束力。

报告期内，尹高斌、刘刚二人在公司发展战略、重大经营决策、日常经营活动等事项上均能友好协商、充分沟通，在公司历次董事会、股东会/股东大会均持有相同的表决意见，作出有效决议，不存在与一致行动关系相违背的情况，未因《一致行动协议》的约定和履行产生任何争议、纠纷。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第五节 公司基本情况”之“七、（三）实际控制人”处补充披露。

二、结合控股股东强瑞控股的历史沿革，尹高斌、刘刚二人最近 2 年在发行人及强瑞控股的任职情况、在经营决策中发挥的具体作用、直接、间接持有发行人股份数量及占比的变动情况，以及报告期内发行人及控股股东的公司治理、三会运作及决策情况、经营管理的实际运作情况等，分析并披露最近 2 年发行人实际控制人是否发生变更及其依据，是否存在以签订《一致行动人协议》规避发行条件或监管要求的情形

（一）控股股东强瑞控股的历史沿革

强瑞控股自设立后的股权结构未发生变化，其基本情况如下：

名称	深圳市强瑞投资控股有限公司
法定代表人	尹高斌
成立日期	2016 年 9 月 12 日

注册资本	1,000.00 万元			
实收资本	1,000.00 万元			
营业期限	2016 年 9 月 12 日至长期			
经营范围	投资兴办实业（具体项目另行申报）；创业投资业务；投资咨询（不含限制项目）。			
股权结构	序号	股东名称或姓名	认缴出资额（万元）	出资比例（%）
	1	尹高斌	505.00	50.50
	2	刘刚	495.00	49.50
	合计		1,000.00	100.00

（二）尹高斌、刘刚二人最近 2 年在发行人及强瑞控股的任职情况、在经营决策中发挥的具体作用、直接、间接持有发行人股份数量及占比的变动情况

1、任职及经营决策情况

2018 年至今，尹高斌、刘刚在发行人及强瑞控股的任职情况如下：

姓名	公司名称	最近 2 年的任职情况	
		任职期间	具体职位
尹高斌	强瑞控股	2018 年 1 月至今	执行董事兼总经理
	发行人	2018 年 1 月-2019 年 6 月	执行董事兼经理
		2019 年 6 月至今	董事长
刘刚	强瑞控股	2018 年 1 月至今	监事
	发行人	2018 年 1 月-2019 年 6 月	副总经理
		2019 年 6 月至今	副董事长、总经理

尹高斌及刘刚在强瑞控股及发行人任职期间，均共同协商决策公司的各项重大生产经营事项和财务事项。

2、直接、间接持有发行人股份数量及占比的变动情况

2018 年至今，发行人共同实际控制人尹高斌、刘刚直接或间接持有的发行人股份数量共发生 6 次变动，主要是由发行人增资、股权转让及整体变更导致，具体情况如下：

单位：万股

时间	事项	股东姓名	直接持股情况		间接持股情况		合计	
			数量	占比	数量	占比	数量	占比

2018 年 1 月	增资、股转	尹高斌	310.58	14.77%	671.70	31.95%	982.28	46.72%
		刘刚	251.86	11.98%	655.53	31.18%	907.39	43.16%
2019 年 2 月	增资、股转	尹高斌	289.55	13.33%	641.61	29.53%	931.16	42.86%
		刘刚	230.84	10.62%	628.93	28.95%	859.77	39.57%
2019 年 4 月	增资、股转	尹高斌	289.55	13.19%	630.53	28.73%	920.08	41.92%
		刘刚	230.84	10.52%	618.07	28.16%	848.90	38.68%
2019 年 6 月	整体变更	尹高斌	659.69	13.19%	1,436.55	28.73%	2,096.24	41.92%
		刘刚	525.92	10.52%	1,408.16	28.16%	1,934.08	38.68%
2019 年 9 月	增资	尹高斌	659.69	12.60%	1,460.29	27.89%	2,119.98	40.49%
		刘刚	525.92	10.05%	1,421.22	27.15%	1,947.14	37.19 %
2019 年 11 月	增资	尹高斌	659.69	11.90%	1,436.75	25.93%	2,096.44	37.83%
		刘刚	525.92	9.49%	1,408.23	25.41%	1,934.15	34.90%

2018 年至今，尹高斌、刘刚合计持有发行人股份始终在 70.00%以上，其中间接持股是通过强瑞控股及强瑞投资持有发行人股份。

（三）报告期内发行人及控股股东的公司治理、三会运作及决策情况、经营管理的实际运作情况

报告期内，发行人及控股股东的公司治理、三会运作及决策情况、经营管理的实际运作情况如下：

事项	强瑞控股	发行人	
		整体变更前	整体变更后
公司制度约定	制定了《公司章程》，规定了重大事项的决策程序，公司执行董事、监事、管理层主要按照《公司章程》的相关规定进行履职	制定了《公司章程》，规定了重大事项的决策程序，公司执行董事、监事、管理层主要按照《公司章程》的相关规定进行履职	组织机构健全、运行良好，并根据《公司法》《上市公司股东大会规则》等法律、法规、规范性文件，制定了《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》等公司治理制度
股东会/股东大会情况	由尹高斌、刘刚共同决定强瑞控股的重大生产经营事项和财务事项	尹高斌、刘刚直接及间接持有发行人的股份合计不低于 70%，实际支配公司股份表决权超过总表决权的三分之二，可以实际支配并决定公司的重大经营决策、重要人事任命	
董事会情况	设执行董事 1 名，由尹高斌担任	设执行董事 1 名，由尹高斌担任	设董事会，共 9 人，其中尹高斌为董事长，刘刚为副董事长

监事会情况	设监事 1 名，由刘刚担任	设监事 1 名，由张丽担任	设监事会，共 3 人，两名股东代表监事和一名职工代表监事
管理层设置、任职及职责情况	设总经理 1 名，由尹高斌担任	设经理 1 名，由尹高斌担任	设高级管理人员 4 人，刘刚任总经理

实际运作情况中，尹高斌、刘刚能通过股东会/股东大会、董事会实现对强瑞控股及发行人进行实际控制。**尹高斌、刘刚二人在强瑞控股及发行人的发展战略、重大经营决策、日常经营活动等事项上均能友好协商、充分沟通，在公司历次董事会、股东会/股东大会均持有相同的表决意见，不存在重大争议及纠纷，不存在以签订《一致行动协议》规避发行条件或监管要求的情形。**

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第五节 公司基本情况”之“七、（三）实际控制人”处补充披露。

三、尹正华所持发行人股份的锁定安排是否符合监管要求

尹正华系公司实际控制人尹高斌的配偶之弟。截至本回复出具日，尹正华未直接持有发行人股份，仅通过强瑞投资间接持有发行人 0.1492%的股份。尹正华及强瑞投资均已比照发行人实际控制人出具了股份锁定承诺，“自强瑞技术在证券交易所上市交易之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理本人直接或者间接持有的公司公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购本人直接或间接持有的公司公开发行股票前已发行的股份。”

根据《审核问答》第 9 条的相关规定，对于作为实际控制人亲属的股东所持的股份，应当比照实际控制人自发行人上市之日起锁定 36 个月。尹正华已比照实际控制人出具《关于股份锁定的承诺》，承诺所持股份自发行人上市之日起锁定 36 个月，其所持发行人股份的锁定安排符合监管要求。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第五节 公司基本情况”之“十三、（一）发行人董事、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”处补充披露。

四、请保荐人、发行人律师逐条对照《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，对上述事项发表明确意见

（一）发行人满足《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 9 的相关要求

关于实际控制人的认定，发行人满足《审核问答》）问题 9 的相关要求，具体说明如下：

《审核问答》	发行人相关情况	是否符合要求
共同控制人签署一致行动协议的，应当在协议中明确发生意见分歧或纠纷时的解决机制	经核查，共同实际控制人签署的《一致行动协议》中已明确发生意见分歧或纠纷时的解决机制	符合
对于作为实际控制人亲属的股东所持的股份，应当比照实际控制人自发行人上市之日起锁定 36 个月	尹正华已比照发行人实际控制人出具了锁定 36 个月的股份锁定承诺	符合

（二）核查程序

针对上述事项，保荐人、发行人律师执行了如下核查程序：

1、访谈了发行人实际控制人尹高斌、刘刚；

2、取得并查阅了尹高斌、刘刚签署的《一致行动协议》；

3、取得并查阅了发行人的工商登记资料、历次股东会/股东大会、董事会、监事会会议记录、会议决议等文件；

4、取得并查阅了控股股东强瑞控股报的工商登记资料、历次股东会等会议决议文件；

5、取得并查阅了尹正华与公司签订的劳动合同；

6、取得了尹正华、强瑞投资出具的股份锁定相关承诺。

（三）核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、尹高斌和刘刚为一致行动人，《一致行动协议》自签署后得到了有效执行，二人的一致行动关系稳定；

2、尹高斌、刘刚能通过股东会/股东大会、董事会实现对强瑞控股及发行人进行实际控制；二人在强瑞控股及发行人的发展战略、重大经营决策、日常经营

活动等事项上均能友好协商、充分沟通，在公司历次董事会、股东会/股东大会均持有相同的表决意见，不存在重大争议及纠纷；发行人满足《审核问答》问题9的相关要求，实际控制人最近2年未发生变化，不存在以签订《一致行动协议》规避发行条件或监管要求的情形；

3、尹正华已比照实际控制人出具《关于股份锁定的承诺》，承诺所持股份自发行人上市之日起锁定36个月，其所持发行人股份的锁定安排符合监管要求。

问题6、关于同业竞争

招股说明书披露，发行人控股股东、实际控制人及其关系密切的家庭成员以及前述人员控制、有重大影响或担任董事（独立董事除外）、高级管理人员的企业包括凯运达、佳百分、鑫瑞达、深圳市康乃尔实业有限公司、斯坦福、强瑞科技（香港）有限公司、深圳市强瑞科电子产品经销部，强瑞科技（香港）有限公司、深圳市强瑞科电子产品经销部已注销。

请发行人：（1）披露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，是否存在关联交易非关联化、为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形；（2）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；（3）强瑞科技（香港）有限公司、深圳市强瑞科电子产品经销部注销的原因，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。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，并说明分析认定不存在同业竞争关系时，是否已经审慎核查并完整地披露发行人控股股东、实际控制人及其亲属直接或间接控制的全部企业。

【回复】

一、披露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，是否存在关联交易非关联化、为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形

凯运达、佳百分、鑫瑞达、深圳市康乃尔实业有限公司（以下简称“康乃尔”）、斯坦福、强瑞科技（香港）有限公司（以下简称“强瑞香港”）、深圳市强瑞科电子产品经销部（以下简称“强瑞科经销部”），以下统称“上述企业”。

截至本回复出具之日，上述企业经营合法合规，不存在尚未了结的或可预见的重大诉讼、仲裁及行政处罚；发行人在资产、人员、业务、技术方面独立于上述企业，不存在共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料的情形；发行人曾于 2019 年度向鑫瑞达采购表面处理外协业务，金额为 55.98 万元，占发行人 2019 年采购总额的 0.33%，除此外，上述企业在报告期内不存在为发行人提供外协的情形；报告期内，凯运达、佳百分、鑫瑞达及斯坦福与发行人存在关联交易和正常经营性资金往来，除此外，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；发行人与上述企业的关联交易已完整披露，不存在关联交易非关联化，不存在上述企业为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形。

（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

上述企业整体情况如下：

公司名称	成立日期	实际控制人/控股股东	实际从事的业务	与发行人业务的关系	经营状态
凯运达	2014 年 2 月	尹哲兵、郭丽华/郭丽华	机加件及钣金件的生产、销售	发行人向其采购金属加工件、钣金件	已于 2020 年 10 月完成注销
佳百分	2018 年 12 月	尹哲兵、郭丽华/尹嘉琳	机加件及钣金件的生产、销售	发行人向其采购金属加工件、钣金件	已于 2020 年 10 月完成注销
鑫瑞达	2019 年 6 月	尹哲兵、郭丽华/刘跃华	机加件及钣金件的生产、销售	发行人向其采购金属加工件、钣金件；委托其加工机加件	已于 2020 年 11 月完成税务注销
康乃尔	2011 年 4 月	邓家文/邓家文	刀具、包材、滑轨、板材、模组等标准件的代理销售	无业务往来	存续

斯坦福	2017 年 7 月	刘雨/刘连凤	导轨、气缸及电磁阀等标准件的代理销售	发行人向其采购滑轨、自动化配件	存续
强瑞香港	2012 年 11 月	尹高斌/尹高斌	报告期内未实际开展经营		已于 2017 年 9 月完成注销
强瑞科经销部	2004 年 6 月	尹高斌/尹高斌	报告期内未实际开展经营		已于 2017 年 3 月完成注销

经查询上述企业住所地的工商质量监督管理、税务、环境保护、劳动人事等主管部门网站，并经上述企业的实际控制人确认，截至本回复出具日，**上述企业经营合法合规，不存在尚未了结的或可预见的重大诉讼、仲裁及行政处罚。**

（二）上述关联方在资产、人员、业务和技术等方面与发行人的关系独立

1、发行人与关联方资产独立

报告期内，发行人的资产与上述企业严格分开、独立运营，发行人所拥有的与生产经营活动有关的租赁物业、机器设备、商标、专利、软件著作权等资产完全由发行人独立享有，不存在与上述企业共用或被上述企业占用资产的情形。

2、发行人与关联方人员独立

报告期内，发行人的高级管理人员未在上述企业任职或领薪，其财务人员亦未在上述企业兼职。发行人和上述企业均独立进行劳动、人事及工资管理，不存在人员混同的情形。

3、发行人与关联方业务独立

发行人具有完整的业务体系和直接面向市场独立经营的能力，具备独立的生产、供应、销售系统。虽然报告期内发行人及子公司基于采购便利曾向凯运达、佳百分及鑫瑞达采购加工件、向斯坦福采购滑轨等标准件，但前述交易均履行了相关的关联交易决策程序，不存在影响发行人独立的情形。截至 2019 年 12 月，公司已停止与凯运达、佳百分、鑫瑞达及斯坦福业务往来，凯运达、佳百分已完成注销，鑫瑞达已完成税务注销。

4、发行人与关联方技术独立

发行人拥有独立的工装和检测用治具及设备相关的生产技术和研发体系，不存在与上述企业共用核心技术或技术依赖的情形。

综上所述，**发行人在资产、人员、业务、技术方面独立于上述企业。**

（三）上述关联方与发行人在生产情况、采购情况、销售情况及业务情况对比

报告期内，上述关联方与发行人在生产情况、采购情况、销售情况及与发行人业务往来情况对比如下：

公司名称	生产情况			采购情况			销售情况			与发行人业务往来情况
	生产设备	核心技术	专利情况	主要供应商	主要原材料	主要区域	主要客户	主要产品	主要区域	
发行人	CNC 机床、精雕机、数控钻床	气密性测试技术、多轴联动控制技术等	132 项专利	冠唯电子、耐格美、亚德客等	定制加工件、电子件、机构件、金属板材	深圳、东莞	华为、维沃、富士康、捷普绿点等	治具、设备	华南	-
凯运达	剪板机、CNC 机床	无	无	深圳市长盛元实业有限公司、宝钢德盛不锈钢有限公司、深圳市宝安区龙华兴和记五金店	主要为不锈钢材、少部分铝和铜	深圳	发行人、深圳安特医疗股份有限公司、深圳市精朗联合科技有限公司、深圳市东大精密仪器技术开发有限公司等	钣金件、金属加工件	深圳	发行人向其采购金属加工件、钣金件
佳百分										发行人向其采购金属加工件、钣金件
鑫瑞达										发行人向其采购金属加工件、钣金件；委托其加工机加件
康乃尔	贸易公司，无生产设备、核心技术及专利			代理上银科技股份有限公司、米思米(中国)精密机械贸易有限公司等公司品牌的产品	贸易公司无需原材料	浙江	东莞市思榕智能装备有限公司、深圳市忠维新实业有限公司等	刀具、包材、滑轨、板材、模组等标准件	深圳、东莞	无业务往来
斯坦福	贸易公司，无生产设备、核心技术及专利				贸易公司无需原材料	浙江		滑轨、探针、模组等标准件	深圳、东莞	发行人向其采购滑轨、自动化配件
强瑞香港	报告期内未进行实际生产经营									
强瑞科经销部	报告期内未进行实际生产经营									

经确认，发行人与上述企业不存在共用生产设备、核心技术、专利进行共同生产的情形；主要客户、主要供应商方面不存在重叠，主要原材料亦不相同，不存在共用采购、销售渠道、通用原材料的情形；2019 年，鑫瑞达存在为发行人提供外协情形，主要系为发行人子公司强瑞装备提供机加工服务，交易金额为 55.98 万元，占 2019 年采购总额的 0.33%，加工费定价合理、公允。除此之外，上述关联方不存在其他为发行人提供外协的情形。

（四）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，是否存在关联交易非关联化、为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形；

报告期内，发行人与凯运达、佳百分、鑫瑞达及斯坦福存在业务往来，具体情况如下：

序号	交易对方	关联交易内容	关联交易发生额（万元）			
			2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
1	凯运达	采购原材料	-	8.48	408.57	143.59
2	佳百分	采购原材料	-	288.94	-	-
3	鑫瑞达	采购原材料	-	129.26	-	-
		外协加工	-	55.98	-	-
4	斯坦福	采购原材料	0.37	319.96	343.89	16.84

除此之外，上述企业与发行人实际控制人、董监高、其他主要核心人员、主要客户、主要供应商及主要股东之间不存在资金、业务往来。发行人与上述企业报告期内的关联交易已完整披露，不存在关联交易非关联化的情形；发行人与上述企业不存在非正常经营性资金往来和担保情况，不存在股权关系、共同投资关系，不存在销售返利或销售折让的情形，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。

综上所述，上述企业经营合法合规，不存在尚未了结的或可预见的重大诉讼、仲裁及行政处罚；发行人在资产、人员、业务、技术方面独立于上述企业，不存在共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料的情形；2019 年度发行人曾向鑫瑞达采购表面处理外协业务，金额为 55.98 万元，**占 2019 年采购总额的 0.33%，**此外上述企业在报告期内不存在为发行人提供外协的情形；发行人与上述企业报

告期内的关联交易已完整披露，不存在关联交易非关联化、为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第五节 公司基本情况”之“八、（一）本公司与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业的同业竞争情况”处补充披露。

二、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

报告期内，发行人不存在同业竞争的情况，经与《审核问答》问题 5 的相关要求逐条对比，具体分析如下：

1、竞争方与发行人的经营地域、产品或服务的定位情况

发行人与凯运达、佳百分、鑫瑞达、康乃尔、斯坦福、强瑞香港及强瑞科经销部竞争情况详见本回复“问题 6、关于同业竞争”之“一、（三）上述关联方与发行人在生产情况、采购情况、销售情况及发行人业务往来情况对比”。

经核查，发行人与凯运达、佳百分、鑫瑞达不构成同业竞争，原因为：①凯运达、佳百分、鑫瑞达的主要客户、主要供应商与发行人不存在重叠；②凯运达、佳百分、鑫瑞达的主要产品为钣金件、金属加工件，发行人的主要产品为治具（包括工装治具和检测治具）、设备（包括工装设备和检测设备），凯运达、佳百分、鑫瑞达的主要产品系发行人主要产品的原材料，凯运达、佳百分、鑫瑞达系发行人的上游供应商；③凯运达、佳百分、鑫瑞达不存在与发行人核心技术相同或类似的核心技术；④截至本回复出具日，凯运达、佳百分已完成注销，鑫瑞达已完成税务注销。

康乃尔、斯坦福均为贸易公司，代理销售的产品与公司主要产品无竞争关系，与发行人不存在同业竞争；强瑞香港、强瑞科经销部在报告期内未实际生产经营，已于 2017 年完成注销，与发行人不存在同业竞争。

2、发行人不存在非公平竞争、利益输送及相互或者单方让渡商业机会情形，对未来发展不构成潜在影响的情形

报告期内，发行人与凯运达、佳百分、鑫瑞达及斯坦福存在正常业务往来，具体情况参见本回复“问题 7、关于关联方和关联交易”之“三、（一）、1、与凯运达、佳百分及鑫瑞达的关联采购”，2019 年 12 月，发行人已终止与凯运达、佳百分、鑫瑞达、斯坦福的业务合作，截至本回复出具日，强瑞香港及强瑞科经销部已注销，凯运达、佳百分已完成注销，鑫瑞达已完成税务注销。

发行人已建立并遵守执行相关公司治理及内部控制制度，与上述企业不存在非公平竞争、利益输送、相互或者单方让渡商业机会的情形，不会对发行人未来发展的产生不利影响。

综上所述，结合竞争方与发行人的经营地域、产品或服务的定位情况，发行人与上述企业不构成同业竞争，不存在非公平竞争、利益输送、相互或者单方让渡商业机会的情形，不会对发行人未来发展的产生不利影响，符合《审核问答》的相关要求。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第五节 公司基本情况”之“八、（一）本公司与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业的同业竞争情况”处补充披露。

三、强瑞科技（香港）有限公司、深圳市强瑞科电子产品经销部注销的原因，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

强瑞香港、强瑞科经销部注销的原因，注销后资产、业务、人员的去向及注销程序的情况如下：

公司名称	强瑞香港	强瑞科经销部
注销原因	长时间未实际经营	长时间未实际经营
注销后资产、业务、人员去向	强瑞香港注销前未实际开展业务，人员只有尹高斌一人	强瑞科经销部注销前未实际开展业务，人员只有尹高斌一人
注销程序	①2017 年 4 月 30 日，董事尹高斌向公司注册处提交了撤销注册申请书； ②2017 年 6 月 2 日，公司注册处在香港政府宪报发出 3656 号强瑞香港申请撤销注册公告； ③2017 年 9 月 22 日，公司注册处在香港政府宪报发出 7117 号公告，强	①2017 年 3 月，投资人尹高斌决定清算深圳市强瑞科电子产品经销部，并向主管部门提交了注销申请； ②2017 年 3 月 9 日，投资人尹高斌编制了《自行清算报告》； ③2017 年 3 月 10 日，深圳市监局出具《企业注销通知书》，核准深

	瑞香港在公告刊登当日解散。	**圳市强瑞科电子产品经销部注销。**

根据邓王周廖成利律师行于 2020 年 9 月 10 日出具的《关于强瑞科技(香港)有限公司之法律意见书》，强瑞香港不涉及债务处置事宜，强瑞香港撤销注册程序合法合规。

强瑞科经销部注销已依法履行了债权人告知等程序，符合《中华人民共和国个人独资企业法》等法律法规的规定；且未因注销时的资产、业务、人员处置产生过任何纠纷。

综上所述，**强瑞香港、强瑞科经销部注销前未实际开展业务，人员只有尹高斌一人，强瑞香港、强瑞科经销部注销程序完备，债务处置具备合规性。**

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第五节 公司基本情况”之“七、（四）、3、强瑞科技（香港）有限公司”及“第五节 公司基本情况”之“七、（四）、4、深圳市强瑞科电子产品经销部”处补充披露。

四、请保荐人、发行人律师发表明确意见，并说明分析认定不存在同业竞争关系时，是否已经审慎核查并完整地披露发行人控股股东、实际控制人及其亲属直接或间接控制的全部企业

（一）已完整地披露发行人控股股东、实际控制人及其亲属直接或间接控制的全部企业

除发行人及其子公司外，发行人控股股东强瑞控股无其他直接或间接控制的企业，发行人实际控制人尹高斌、刘刚及其亲属（亲属包括：配偶、年满 18 周岁的子女及其配偶、父母及配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、配偶的兄弟姐妹、子女配偶的父母）直接或间接控制的企业如下：

序号	关联方类型	企业名称	关联关系
1	实际控制人直接或间接控制的企业	强瑞控股	实际控制人尹高斌持股 50.50%；实际控制人刘刚持股 49.50%的企业，为发行人控股股东，无实际业务
		强瑞投资	实际控制人尹高斌担任执行事务合伙人且持有份额 0.11%的企业，为发行人员工持股平台，无实际业务
2		强瑞科经销部	实际控制人尹高斌控制的企业，已于 2017 年 3 月 10 日注销
3		强瑞香港	实际控制人尹高斌控制的企业，已于 2017 年 9 月 22 日解散

4	实际控制人亲属直接或间接控制的企业	凯运达	实际控制人尹高斌的弟弟尹哲兵、弟媳郭丽华实际控制的企业，已完成注销
5		佳百分	实际控制人尹高斌的弟弟尹哲兵、弟媳郭丽华实际控制的企业，已完成注销
6		鑫瑞达	实际控制人尹高斌的弟弟尹哲兵、弟媳郭丽华实际控制的企业，已完成税务注销
7		康乃尔	实际控制人刘刚的姐夫邓家文担任执行董事兼总经理且持股 90.00%、姐姐刘雨担任监事且持股 10.00%的企业
8		斯坦福	公司实际控制人刘刚的姐姐刘雨实际控制的企业

报告期内，发行人不存在同业竞争的情况，已完整地披露发行人控股股东、实际控制人及其亲属直接或间接控制的全部企业。

（二）核查程序

针对上述事项，保荐人、发行人律师执行了如下核查程序：

1、查询发行人控股股东、实际控制人及其关系密切的家庭成员控制、有重大影响或担任董事（独立董事除外）、高级管理人员的企业住所地的工商质量监督管理、税务、环境保护、劳动人事等主管部门网站，了解其实际经营业务及经营的合法合规性；

2、实地走访了上述企业，实地查看办公场所、生产环境、生产设施等，并对该等企业的有关负责人进行了访谈，对上述企业的业务开展、主要客户、主要供应商情况进行了分析核查，查阅相关人员填写的《调查表》；

3、访谈了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、主要供应商及主要股东，并查验相关银行流水，核查是否存在关联交易非关联化、为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形；

4、逐条对照《审核问答》的相关要求，分析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；

5、查阅了发行人制定的《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《关联交易决策制度》等一系列内部治理制度；

6、取得并查阅了邓王周廖成利律师行出具的《关于强瑞科技(香港)有限公司之法律意见书》；取得并查阅了强瑞科经销部、强瑞香港、凯运达、佳百分、

鑫瑞达的注销文件，访谈了上述企业有关人员，确认其注销的原因；

7、登录国家企业信用信息公示系统、天眼查、企查查等对发行人控股股东、实际控制人及其亲属直接或间接控制的全部企业进行检索；取得并查阅了发行人控股股东、实际控制人及其亲属直接或间接控制的全部企业的工商登记资料。

（三）核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、上述企业经营合法合规，不存在尚未了结的或可预见的重大诉讼、仲裁及行政处罚；发行人在资产、人员、业务、技术方面独立于上述企业，不存在共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料的情形；2019 年度发行人曾向鑫瑞达采购表面处理外协业务，金额为 55.98 万元，占 2019 年采购总额的 0.33%，除此之外上述企业在报告期内不存在为发行人提供外协的情形；发行人与上述企业报告期内的关联交易已完整披露，不存在关联交易非关联化、为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形；

2、发行人与凯运达、佳百分、鑫瑞达主要客户、主要供应商不存在重叠，主要产品存在较大差异，不构成同业竞争；康乃尔、斯坦福均为贸易公司，代理销售的产品与发行人主要产品无竞争关系，不构成同业竞争；强瑞香港、强瑞科经销部在报告期内未实际生产经营，已于 2017 年完成注销，与发行人不构成同业竞争。发行人与上述企业不存在非公平竞争、利益输送、相互或者单方让渡商业机会的情形，不会对发行人未来发展的产生不利影响，符合《审核问答》的相关要求；

3、强瑞香港、强瑞科经销部注销前未实际开展业务，人员只有尹高斌一人，强瑞香港、强瑞科经销部注销程序完备，债务处置具备合规性；

4、报告期内，发行人不存在同业竞争的情况，已完整地披露发行人控股股东、实际控制人及其亲属直接或间接控制的全部企业。

问题 7、关于关联方和关联交易

招股说明书披露，报告期内，发行人与关联方存在较多的关联交易情形，

与发行人发生关联交易的关联方中凯运达、佳百分、鑫瑞达、好力友正在进行注销。与申觉中有关的关联方中，海洋劳务派遣为发行人董事、副总经理申觉中曾控制（持股 90%），父亲申佳祥曾担任总经理、参股 10%的企业，现由其前妻彭君之弟彭建祥控制（持股 100%），2019 年、2018 年与发行人存在关联交易；深圳市诺力佳科技有限公司（以下简称诺力佳）为申佳祥曾任监事、参股（持股 50%）的企业；深圳市浩泰华科技有限公司（以下简称浩泰华）为彭建祥担任执行董事、总经理且参股（持股 25%）、申觉中曾担任监事且曾参股（持股 25%）的企业；好力友为彭建祥控制（持股 60%）、彭君参股（持股 40%）、申佳祥担任监事的企业；强瑞装备设立时第一大股东是申觉中，目前仍任强瑞装备的法定代表人。

请发行人：（1）披露关联方凯运达、佳百分、鑫瑞达、斯坦福、好力友、海洋劳务派遣、诺力佳、浩泰华实际从事的业务及与发行人业务的关系，上述关联方的历史沿革、控股股东、实际控制人及其变动情况、业务开展、主要客户、供应商情况，上述关联方及其主要股东、实际控制人与发行人及其主要股东、实际控制人、董监高、主要客户、供应商之间是否存在资金和业务往来，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；（2）结合申觉中任职富士康集团、浩泰华等的具体经历，披露申觉中与发行人实际控制人之间的关系，强瑞装备与好力友、浩泰华的承接关系，以及申觉中及其目前或曾经控制、施加重大影响、担任董监高或其他任职企业与发行人之间在业务、客户、供应商、资产、技术、人员等方面的具体关联；（3）结合与独立第三方交易价格的对比情况，披露与关联方经常性关联交易、与其他关联方好力友采购原材料及辅料、销售机加件、工装治具等交易的定价公允性，以及委托好力友采购固定资产涉及资金收付的具体情况；（4）披露报告期内正在注销或已注销的关联方的基本情况，注销原因，是否存在因重大违法违规而注销的情形、是否影响发行人董监高任职资格，注销程序是否合规；（5）披露发行人持股 5%以上的股东、董监高及关系密切的家庭成员控制或任职的公司实际从事的业务，与发行人是否存在重叠的客户、供应商，是否存在为发行人承担成本费用、利益输送或存在利益安排等情形；（6）披露发行人针对上述关联交易履行的决策程序，减少关联交易相关措施的执行情况；（7）披露发行人曾存在较为隐蔽的

关联方的具体情况，以及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，发行人是否存在严重影响独立性或显失公平的关联交易。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、披露关联方凯运达、佳百分、鑫瑞达、斯坦福、好力友、海洋劳务派遣、诺力佳、浩泰华实际从事的业务及与发行人业务的关系，上述关联方的历史沿革、控股股东、实际控制人及其变动情况、业务开展、主要客户、供应商情况，上述关联方及其主要股东、实际控制人与发行人及其主要股东、实际控制人、董监高、主要客户、供应商之间是否存在资金和业务往来，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

凯运达、佳百分、鑫瑞达、斯坦福、好力友、海洋劳务、诺力佳、浩泰华以下统称上述关联方。

上述关联方中，凯运达、佳百分、鑫瑞达、斯坦福、好力友及海洋劳务与发行人存在正常的业务往来；凯运达、佳百分、鑫瑞达的主要股东、实际控制人之一郭丽华（共同实际控制人尹高斌之弟媳）与发行人共同实际控制人尹高斌存在私人资金拆借 10 万元；斯坦福的实际控制人刘雨（共同实际控制人刘刚之姐）与发行人共同实际控制人刘刚存在私人资金拆借 1 万元；好力友、海洋劳务、浩泰华实际控制人彭建祥（发行人董事、副总经理申觉中前妻之弟）与发行人董事、副总经理申觉中存在资金往来，为彭建祥向申觉中支付海洋劳务及浩泰华的股权转让款；好力友与发行人主要客户智信仪器、主要供应商凯运达存在正常业务往来，浩泰华与发行人主要客户富士康及捷普绿点存在正常业务往来，截至 2019 年 12 月，上述业务往来均已完全停止。

发行人均已依照规定完整披露有关信息。除此之外，上述关联方及其主要股东、实际控制人与发行人及其主要股东、实际控制人、董监高、主要客户、主要供应商之间不存在资金和业务往来，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。凯运达、佳百分、好力友已完成注销，鑫瑞达已完成税务

注销，浩泰华已停止经营。

上述关联方整体情况如下：

公司名称	成立日期	实际控制人/控股股东	实际从事的业务	与发行人业务的关系	主要客户	主要供应商	经营状态
凯运达	2014/2	尹哲兵、郭丽华/郭丽华	机加件及钣金件的生产、销售	发行人向其采购金属加工件、钣金件	发行人、深圳安特医疗股份有限公司、深圳市精朗联合科技有限公司、深圳市东大精密仪器技术开发有限公司	深圳市长盛元实业有限公司、宝钢德盛不锈钢有限公司、深圳市宝安区龙华兴和记五金店	已完成注销
佳百分	2018/12	尹哲兵、郭丽华/尹嘉琳	机加件及钣金件的生产、销售	发行人向其采购金属加工件、钣金件			已完成注销
鑫瑞达	2019/6	尹哲兵、郭丽华/刘跃华	机加件及钣金件的生产、销售	发行人向其采购金属加工件、钣金件；委托其加工机加件			已完成税务注销
斯坦福	2017/7	刘雨/刘连凤	导轨、气缸及电磁阀等标准件的代理销售	发行人向其采购滑轨、自动化配件	东莞市思榕智能装备有限公司、深圳市忠维新实业有限公司	代理上银科技股份有限公司、米思米(中国)精密机械贸易有限公司等公司品牌的产品	存续
好力友	2018/4	彭建祥/彭建祥	机加件的生产、销售	发行人向其采购固定资产及原材料、销售夹治具及零部件	智信仪器	深圳市隆辰精密技术有限公司、东莞市长安东捷五金模具厂、惠州市仲恺高新区洪利鑫五金塑胶制品厂	已完成注销
海洋劳务	2017/10	彭建祥/彭建祥	劳务派遣服务	为发行人提供劳务派遣服务	大族激光、深圳市华骐智能设备有限公司、东莞市正邦超音波机械有限公司等	不适用	存续
诺力佳	2014/8	邱婷/邱婷	五金件（螺丝等）、消防器材的代理销售	无业务往来	深圳市捷佳伟创新能源装备股份有限公司	浙江东明不锈钢制品股份有限公司	存续
浩泰华	2011/9	彭建祥/彭建祥	机加件的生产、销售	无业务往来	富士康、捷普绿点	深圳市隆辰精密技术有限公司、江西金凤凰铝业有限公司、惠州市唯鑫美科技有限公司	已停止经营

（一）凯运达、佳百分、鑫瑞达

凯运达是公司共同实际控制人尹高斌的弟弟尹哲兵、弟媳郭丽华共同控制的企业，成立于 2014 年 2 月，位于深圳市龙岗区。佳百分、鑫瑞达与凯运达系同一控制下的企业，均从事机加件及钣金件的生产、销售。

1、凯运达、佳百分、鑫瑞达历史沿革情况

（1）凯运达

凯运达成立于 2014 年 2 月 10 日，由自然人郭丽华出资设立，设立时注册资本为 10.00 万元。公司设立时，股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	比例
1	郭丽华	10.00	100.00%
合计		10.00	100.00%

2018 年 6 月 29 日，郭丽华以现金 90.00 万元向凯运达增资，全部计入实收资本，凯运达注册资本由 10.00 万元增加为 100.00 万元。本次增资完成后，凯运达的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	比例
1	郭丽华	100.00	100.00%
合计		100.00	100.00%

此次增资后，凯运达股权未再发生变动。凯运达设立至今，控股股东为郭丽华未发生变化，实际控制人始终为尹哲兵及郭丽华。

（2）佳百分

佳百分成立于 2018 年 12 月 26 日，由自然人尹嘉琳出资设立，设立时注册资本为 50.00 万元。公司设立时，股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	比例
1	尹嘉琳	50.00	100.00%
合计		50.00	100.00%

佳百分设立至今，股权结构未发生变动，控股股东为尹嘉琳未发生变化，实际控制人始终为尹哲兵、郭丽华。

（3）鑫瑞达：

鑫瑞达成立于 2019 年 6 月 12 日，由自然人刘跃华出资设立，设立时注册资本为 100.00 万元。公司设立时，股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	比例
1	刘跃华	100.00	100.00%
合计		100.00	100.00%

鑫瑞达设立至今，股权结构未发生变动，控股股东为刘跃华未发生变化，实际控制人始终为尹哲兵、郭丽华。

2、资金和业务往来、承担成本费用、利益输送或其他利益安排的情况

报告期内，发行人存在向凯运达、佳百分、鑫瑞达采购金属加工件、钣金件、委托加工机加件的情况，具体业务往来详见本回复“问题 7、关于关联方和关联交易”之“三、（一）、1、与凯运达、佳百分及鑫瑞达的关联采购”。

报告期内，凯运达、佳百分、鑫瑞达的实际控制人之一郭丽华与发行人共同实际控制人尹高斌存在资金拆借，为 2018 年 9 月郭丽华向尹高斌支付款项 10 万元。该笔资金拆借为共同实际控制人尹高斌与其弟媳郭丽华的私人借支款项，与发行人无关，金额较小。2020 年 3 月，发行人设立钣金部，尹哲兵及郭丽华加入并负责钣金部门业务的开展。此后，尹哲兵及郭丽华作为发行人的员工与发行人存在正常的员工报销拆借款项。

除此之外，凯运达、佳百分、鑫瑞达及其主要股东、实际控制人与发行人及其主要股东、实际控制人、董监高、主要客户、主要供应商之间不存在资金和业务往来，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。

截至本回复出具日，凯运达、佳百分已完成注销，鑫瑞达已完成税务注销。

（二）斯坦福

斯坦福为共同实际控制人刘刚的姐姐刘雨实际控制的贸易公司，成立于 2017 年 7 月 21 日，位于深圳市龙岗区，主要从事导轨、气缸及电磁阀等标准件的代理销售。

1、历史沿革

公司设立时，注册资本为 100.00 万元，股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	比例
1	刘雨	100.00	100.00%
合计		100.00	100.00%

2018 年 11 月 21 日，股东刘雨将其持有的斯坦福 100.00%股权转让给刘连凤。本次股权转让完成后，斯坦福的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	比例
1	刘连凤	100.00	100.00%
合计		100.00	100.00%

此次股权转让后，斯坦福股权未再发生变动。

斯坦福设立至今，控股股东及实际控制人变化情况如下：

时期	成立时至 2018.11.21	2018.11.21 至今
控股股东	刘雨	刘连凤
实际控制人	刘雨	刘雨

2、资金和业务往来、承担成本费用、利益输送或其他利益安排的情况

报告期内，发行人存在向斯坦福采购导轨等标准件的情况，具体业务往来详见“问题 7、关于关联方和关联交易”之“三、（一）、2、与斯坦福的关联采购”。

报告期内，斯坦福的实际控制人刘雨与发行人共同实际控制人刘刚存在资金拆借，为 2017 年 9 月刘刚向刘雨支付款项 1 万元。该笔资金拆借为共同实际控制人刘刚与姐姐刘雨的私人借支款项，与发行人无关，金额较小。除此之外，斯坦福及其主要股东、实际控制人与发行人及其主要股东、实际控制人、董监高、主要客户、主要供应商之间不存在资金和业务往来，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。

（三）好力友

好力友为发行人董事、副总经理申觉中前妻之弟彭建祥任总经理且控制的企业，成立于 2018 年 4 月 13 日，位于深圳市龙华区，主要从事机加件的生产、销售。

1、历史沿革

公司设立时，注册资本为 100.00 万元，股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	比例
1	彭建祥	100.00	100.00%
合计		100.00	100.00%

2019 年 12 月 30 日,股东彭建祥将其持有的好力友 40.00%股权转让给彭君。本次股权转让完成后，好力友的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	比例
1	彭建祥	60.00	60.00%
2	彭君	40.00	40.00%
合计		100.00	100.00%

此次股权转让后，好力友股权未再发生变动。好力友设立至今，控股股东、实际控制人均为彭建祥未发生变化。

2、资金和业务往来、承担成本费用、利益输送或其他利益安排的情况

报告期内，发行人存在向好力友销售机加件、工装治具等、委托采购固定资产、采购原材料及辅料的情况，具体业务往来详见“问题 7、关于关联方和关联交易”之“三、（二）发行人向好力友采购原材料及辅料、销售机加件、工装治具等交易的定价公允性”。

好力友的实际控制人、主要股东彭建祥与发行人董事、副总经理申觉中存在资金往来：2019 年 3 月，申觉中向彭建祥转款 20 万元，收款 190 万元，彭建祥为申觉中前妻之弟，上述资金为彭建祥向申觉中支付海洋劳务及浩泰华的股权转让款。

报告期内，好力友主要从事机加件的生产、销售，其与发行人主要客户智信仪器、主要供应商凯运达存在正常业务往来，2019 年，好力友逐步停止经营。2019 年 1 月，好力友与凯运达完全停止业务往来；2019 年 3 月，好力友与智信

仪器完全停止业务往来，截至本回复出具日，好力友已完成注销。

除此之外，好力友及其主要股东、实际控制人与发行人及其主要股东、实际控制人、董监高、主要客户、主要供应商之间不存在资金和业务往来，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。

（四）海洋劳务

海洋劳务为发行人董事、副总经理申觉中前妻之弟彭建祥控制的企业，成立于 2017 年 10 月 31 日，位于深圳市龙华区，主要从事劳务派遣服务。

1、历史沿革

海洋劳务由申觉中父亲申佳祥与申觉中共同出资设立，设立时注册资本为 500.00 万元。公司设立时，股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	比例
1	申佳祥	50.00	10.00%
2	申觉中	450.00	90.00%
合计		500.00	100.00%

2019 年 4 月 10 日，股东申觉中将其持有的海洋劳务 90.00%股权转让给彭君。本次股权转让完成后，海洋劳务的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	比例
1	申佳祥	50.00	10.00%
2	彭君	450.00	90.00%
合计		500.00	100.00%

2020 年 1 月 9 日，股东彭君、申佳祥分别将持有的海洋劳务 90.00%、10.00%股权转让给彭建祥。本次股权转让完成后，海洋劳务的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	比例
1	彭建祥	500.00	100.00%
合计		500.00	100.00%

此次股权转让后，海洋劳务股权未再发生变动。

海洋劳务设立至今，控股股东及实际控制人变化情况如下：

时期	成立时至2019.04.10	2019.04.10至2020.01.09	2020.01.09至今
控股股东	申觉中	彭君	彭建祥
实际控制人	申觉中	彭建祥	彭建祥

2、资金和业务往来、承担成本费用、利益输送或其他利益安排的情况

报告期内，海洋劳务存在为发行人提供劳务派遣服务的情况，具体业务往来详见“问题7、关于关联方和关联交易”之“三、（一）、3、海洋劳务服务费”。

海洋劳务的实际控制人、股东彭建祥与发行人董事、副总经理申觉中存在资金往来，具体情况详见本回复“问题7、关于关联方和关联交易”之“一、（三）好力友”。

除此之外，海洋劳务及其主要股东、实际控制人与发行人及其主要股东、实际控制人、董监高、主要客户、主要供应商之间不存在资金和业务往来，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。

（五）诺力佳

诺力佳为公司董事、副总经理申觉中父亲申佳祥曾任监事并参股的企业，成立于2014年8月6日，位于深圳市宝安区，主要从事五金件（螺丝等）、消防器材的代理销售。

1、历史沿革

诺力佳由梁远华出资设立，设立时注册资本为20.00万元。公司设立时，股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	比例
1	梁远华	20.00	100.00%
合计		20.00	100.00%

2016年11月25日，股东梁远华将其持有的诺力佳50.00%股权转让给邱元柏，将其持有的诺力佳50.00%股权转让给申佳祥。本次股权转让完成后，诺力佳的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	比例

序号	股东名称	出资额（万元）	比例
1	邱元柏	10.00	50.00%
2	申佳祥	10.00	50.00%
合计		20.00	100.00%

2019 年 5 月 23 日，股东邱元柏将其持有的诺力佳 50.00%股权转让给邱婷。本次股权转让完成后，诺力佳的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	比例
1	邱婷	10.00	50.00%
2	申佳祥	10.00	50.00%
合计		20.00	100.00%

2019 年 10 月 18 日,股东申佳祥将其持有的诺力佳 50.00%股权转让给邱婷。本次股权转让完成后，诺力佳的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	比例
1	邱婷	20.00	100.00%
合计		20.00	100.00%

2020 年 9 月 8 日，股东邱婷将其持有的诺力佳 25.00%股权转让给邱清红，将其持有诺力佳 25.00%股权转让给邱清华，诺力佳的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	比例
1	邱清红	10.00	50.00%
2	邱清华	5.00	25.00%
3	邱婷	5.00	25.00%
合计		20.00	100.00%

此次股权转让后，诺力佳股权未再发生变动。

诺力佳设立至今，控股股东及实际控制人变化情况如下：

时期	成立时至 2016.11.29	2016.11.29 至 2019.05.24	2019.05.24 至 2020.09.08	2020.09.08 至今
控股股东	梁远华	邱元柏	邱婷	邱清红
实际控制人	梁远华	邱清红	邱清红	邱清红

2、资金和业务往来、承担成本费用、利益输送或其他利益安排的情况

报告期内，诺力佳及其主要股东、实际控制人与发行人及其主要股东、实

际控制人、董监高、主要客户、主要供应商之间未发生资金和业务往来，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。

（六）浩泰华

浩泰华是公司董事、副总经理申觉中前妻之弟彭建祥担任执行董事、总经理且参股（持股 25%）、申觉中曾担任监事且曾参股的企业，其主要从事机加件的生产、销售。

1、历史沿革

浩泰华成立于 2011 年 9 月 7 日，由自然人邓君佳、毛延成共同出资设立，设立时注册资本为 500.00 万元。公司设立时，股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	比例
1	邓君佳	200.00	40.00%
2	毛延成	300.00	60.00%
合计		500.00	100.00%

2012 年 9 月 6 日,股东毛延成将其持有的浩泰华 12.00%股权转让给邓君佳。本次股权转让完成后，浩泰华的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	比例
1	邓君佳	260.00	52.00%
2	毛延成	240.00	48.00%
合计		500.00	100.00%

2012 年 12 月 11 日，股东毛延成将其持有的浩泰华 13.00%股权转让给张普瑞；股东邓君佳将其持有的浩泰华 13.00%股权转让给张普瑞。本次股权转让完成后，浩泰华的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	比例
1	邓君佳	195.00	39.00%
2	毛延成	175.00	35.00%
3	张普瑞	130.00	26.00%
合计		500.00	100.00%

2013 年 1 月 28 日，股东邓君佳将其持有的浩泰华 25.00%股权转让给池小贵，将 2.00%股权转让给李俊炎，将 4.00%股权转让给张普瑞；股东毛延成将其

持有的浩泰华 7.00%股权转让给李俊炎。本次股权转让完成后，浩泰华的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	比例
1	张普瑞	150.00	30.00%
2	毛延成	140.00	28.00%
3	池小贵	125.00	25.00%
4	李俊炎	45.00	9.00%
5	邓君佳	40.00	8.00%
合计		500.00	100.00%

2013 年 6 月 24 日，股东张普瑞将其持有的浩泰华 15.00%股权转让给池小贵，将 10.00%股权转让给林武福，将 5.00%股权转让给李俊炎；股东邓君佳将其持有的浩泰华 8.00%股权转让给池小贵。本次股权转让完成后，浩泰华的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	比例
1	池小贵	240.00	48.00%
2	毛延成	140.00	28.00%
3	李俊炎	70.00	14.00%
4	林武福	50.00	10.00%
合计		500.00	100.00%

2014 年 3 月 13 日，股东毛延成将其持有的浩泰华 16.00%股权转让给池小贵，将 12.00%股权转让给侯必榕。本次股权转让完成后，浩泰华的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	比例
1	池小贵	320.00	64.00%
2	李俊炎	70.00	14.00%
3	侯必榕	60.00	12.00%
4	林武福	50.00	10.00%
合计		500.00	100.00%

2014 年 7 月 4 日，股东池小贵、李俊炎、侯必榕及林武福分别将持有的浩泰华 64.00%、12.00%、14.00%及 10.00%股权转让给申觉中。本次股权转让完成后，浩泰华的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	比例
1	申觉中	500.00	100.00%
合计		500.00	100.00%

2014 年 10 月 21 日，股东申觉中将其持有的浩泰华 25.00%股权转让给陈小娟，将 25.00%股权转让给何海莲，将 25.00%股权转让给黄傲。本次股权转让完成后，浩泰华的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	比例
1	申觉中	125.00	25.00%
2	陈小娟	125.00	25.00%
3	何海莲	125.00	25.00%
4	黄傲	125.00	25.00%
合计		500.00	100.00%

2019 年 5 月 5 日,股东申觉中将其持有的浩泰华 25.00%股权转让给彭建祥。本次股权转让完成后，浩泰华的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	比例
1	彭建祥	125.00	25.00%
2	陈小娟	125.00	25.00%
3	何海莲	125.00	25.00%
4	黄傲	125.00	25.00%
合计		500.00	100.00%

此次股权转让后，浩泰华股权未再发生变动。

2014 年 7 月 4 日至今，浩泰华控股股东及实际控制人变化情况如下：

时期	2014-7-4 至 2019-5-5	2019-5-5 至今
控股股东	申觉中	彭建祥
实际控制人	申觉中	彭建祥

2、资金和业务往来、承担成本费用、利益输送或其他利益安排的情况

报告期内，浩泰华主要从事机加件的生产、销售，其与发行人主要客户捷普绿点及富士康存在正常业务往来。

浩泰华的实际控制人、股东彭建祥与发行人董事、副总经理申觉中存在资

金往来，具体情况详见本回复“问题 7、关于关联方和关联交易”之“一、（三）好力友”。

除此之外，浩泰华及其主要股东、实际控制人与发行人及其主要股东、实际控制人、董监高、主要客户、主要供应商之间不存在资金和业务往来，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。截至本回复出具日，浩泰华已停止经营。

综上所述，部分关联方及其实际控制人、股东与发行人及发行人的实际控制人、高管、主要客户、主要供应商存在正常的资金拆借或业务往来，发行人均已依照规定完整披露有关信息；除此之外，关联方及其主要股东、实际控制人与发行人及其主要股东、实际控制人、董监高、主要客户、主要供应商之间存在正常的资金和业务往来，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。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、（一）5、受本公司董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员控制或者担任董事、高级管理人员的企业”处补充披露。

二、结合申觉中任职富士康集团、浩泰华等的具体经历，披露申觉中与发行人实际控制人之间的关系，强瑞装备与好力友、浩泰华的承接关系，以及申觉中及其目前或曾经控制、施加重大影响、担任董监高或其他任职企业与发行人之间在业务、客户、供应商、资产、技术、人员等方面的具体关联

申觉中及发行人共同实际控制人尹高斌为湖南省邵东市同乡，此外其与尹高斌和刘刚均不存在其他密切关系；强瑞装备存在委托好力友购买固定资产、采购原材料及辅料、销售金属加工件、少数员工有在浩泰华任职的情形，上述事项涉及金额及人数较少，此外强瑞装备与好力友、浩泰华不存在其他承接关系；除好力友及浩泰华外，申觉中目前或曾经控制、施加重大影响、担任董监高或其他任职的企业为海洋劳务，2018 年度及 2019 年度，海洋劳务曾向发行人提供劳务派遣服务，相关交易金额较小，定价公允，2019 年 6 月之后，发行人不再与其存在业务往来。除此之外，发行人与申觉中及其目前或曾经控制、施加重大影响、担任董监高或其他任职企业在业务、客户、供应商、资产、技术、人员等方面不

存在关联。

（一）申觉中与发行人实际控制人之间的关系

申觉中加入发行人之前，拥有超过 10 年的夹治具研发设计和加工经验，在工装治具研发设计及金属精密加工方面具有丰富的经验。

申觉中在加入发行人之前主要服务于苹果产业链供应商，2009 年 1 月至 2014 年 7 月任富士康集团 SHZBG 事业群工程师，2014 年申觉中从富士康加入浩泰华并成为其股东，并主要负责公司的生产经营。2014 年至 2018 年，浩泰华主要从事精密金属加工件的生产销售，其产品既包括用于辅助加工智能手机精密零部件和结构件的 CNC 夹具、焊接夹具等，也包括智能手机后段制造过程中用到的夹治具或其结构部分。该阶段，浩泰华的主要客户为富士康等苹果产业链公司。浩泰华本身并没有生产设备，其所需的生产加工作业均由其供应商完成，浩泰华通过派驻研发设计人员现场指导供应商完成生产和加工，确保产品的质量；2018 年，浩泰华因自身原因，逐步停止经营。2018 年 4 月，由申觉中前妻之弟彭建祥控制的好力友成立，其生产模式与浩泰华类似，主要客户为智信仪器等苹果产业链公司。

因同处智能手机治具行业，尹高斌与申觉中相互有所了解，在肖辉的撮合之下，发行人与申觉中于 2018 年下半年开始协商合作事宜，拟共同成立强瑞装备。

申觉中与发行人共同实际控制人之一尹高斌均为湖南省邵东市同乡，除此之外，其与尹高斌和刘刚均不存在其他密切关系。

（二）强瑞装备与好力友、浩泰华的承接关系

浩泰华和好力友的经营模式均为接到订单后外发其供应商生产和加工，派驻技术人员在其供应商处现场指导，自身无生产设备及厂房等固定资产，员工人数较少。

1、资产

浩泰华、好力友经营模式为自购原材料外发给供应商生产和加工，自身无生产设备及厂房等固定资产。强瑞装备成立初期，因生产经营需要，考虑到好力友在机加工领域的丰富经验，委托好力友采购了一批固定资产，金额共 568.67 万

元。好力友于 2019 年逐步停止经营，部分原材料及辅料需要转让处理，2019 年 4-7 月，强瑞装备根据自身需求采购了好力友部分原材料及辅料，其中采购原材料 11.77 万元、辅料 10.68 万元，合计金额 22.45 万元。

2、业务

浩泰华和好力友的业务均主要为向苹果产业链公司提供精密金属加工件。2018 年，浩泰华逐步停止经营；2019 年，好力友逐步停止经营。强瑞装备成立后，独立向富士康、捷普绿点、智信仪器等客户进行打样、试产，建立供应商代码，取得合格供应商资格。作为好力友的供应商，好力友于 2019 年 6-9 月向强瑞装备采购了部分定制加工件和工装治具，金额合计 186.70 万元，金额较小。

3、人员

浩泰华于 2018 年逐步停止经营，未对其员工去向做整体安排，员工自主择业；好力友的员工均为劳务派遣工，几乎无正式员工。2019 年，发行人业务发展迅速，有人员扩张需求，陆续进行人员招聘。经统计，截至 2020 年 6 月 30 日，部分新招聘员工有在浩泰华工作的经历，情况如下：

序号	姓名	入职时间	职务	任职主体
1	简雅莉	2019-3-1	PMC 经理	强瑞装备
2	滕开业	2019-4-1	线切割技术员	强瑞装备
3	甘小康	2019-5-1	PMC 主管	强瑞装备
4	闵毅	2019-6-1	组装组长	强瑞装备
5	高明星	2019-7-1	钳工	强瑞装备
6	李胜标	2019-7-15	电气工程师	强瑞技术
7	苏仕峰	2019-7-16	装配主管	强瑞装备
8	彭少锋	2019-9-1	设计主管	强瑞装备
9	滕开兴	2019-9-1	钳工	强瑞装备
10	欧华攀	2019-9-1	钳工	强瑞装备
11	韦大连	2019-9-1	钳工	强瑞装备
12	蒋林安	2019-9-1	钳工	强瑞装备

如上表所示，**截至 2020 年 6 月 30 日，强瑞装备员工有浩泰华工作经历的员工人数较少，占比 8.57%。**

综上，强瑞装备存在委托好力友购买固定资产、采购原材料及辅料、销售金属加工件、少数员工曾经有在浩泰华任职经历的情形，上述事项涉及金额较小、人数较少。除此以外，强瑞装备与好力友、浩泰华不存在其他承接关系。

（三）申觉中及其目前或曾经控制、施加重大影响、担任董监高或其他任职企业与发行人之间在业务、客户、供应商、资产、技术、人员等方面的具体关联；

除好力友及浩泰华外，申觉中目前或曾经控制、施加重大影响、担任董监高或其他任职的企业为海洋劳务。海洋劳务主要从事劳务派遣服务，其主要情况详见本回复“问题 7、关于关联方和关联交易”至“一、（一）上述关联方的基本情况”。

2018 年度及 2019 年度，海洋劳务曾向发行人提供劳务派遣服务，相关交易金额较小，定价公允，2019 年 6 月之后，发行人不再与其存在业务往来。除此之外，发行人与海洋劳务**在业务、客户、供应商、资产、技术、人员等方面不存在关联。**

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“第七节 公司治理与独立性”之“九、（一）5、受本公司董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员控制或者担任董事、高级管理人员的企业”处补充披露”。

三、结合与独立第三方交易价格的对比情况，披露与关联方经常性关联交易、与其他关联方好力友采购原材料及辅料、销售机加件、工装治具等交易的定价公允性，以及委托好力友采购固定资产涉及资金收付的具体情况

报告期内，发行人与关联方经常性关联交易主要系发行人向凯运达、佳百分及鑫瑞达采购加工件，发行人向斯坦福采购的产品主要为滑轨、摄像头测试光源等标准件，海洋劳务向发行人提供技工类劳务派遣人员。结合与独立第三方交易价格的对比情况，发行人与关联方经常性关联交易的定价原则、定价标准和定价程序与非关联第三方保持一致，价格和非关联第三方交易价格无重大差异，定价合理、公允，不存在利益输送及损害本公司或其他股东利益的情形，目前发行人已终止与上述关联方的业务合作。发行人与其他关联方好力友采购原材料及辅料、销售机加件、工装治具等交易的定价公允；委托好力友的固定资产采购价格

公允，资金收付情况合理，不存在利益输送情况。

（一）经常性关联交易定价公允性情况

报告期内，发行人与关联方经常性关联交易情况如下：

序号	交易对方	关联交易内容	关联交易发生额（万元）			
			2020 年 1-6 月	**2019 年度**	**2018 年度**	**2017 年度**
关联采购						
1	凯运达	采购原材料	-	8.48	408.57	143.59
2	佳百分	采购原材料	-	288.94	-	-
3	鑫瑞达	采购原材料、外协加工	-	185.24	-	-
4	斯坦福	采购原材料	**0.37**	319.96	343.89	16.84
其他经常性关联交易						
5	公司董事、监事、高级管理人员	支付董事、监事和高级管理人员薪酬	**168.93**	363.05	226.22	199.99
6	海洋派遣	劳务派遣费	-	20.29	13.57	-

1、与凯运达、佳百分及鑫瑞达的关联采购

2017 年至 2019 年，发行人及子公司存在向凯运达、佳百分及鑫瑞达采购加工件的情况，采购金额分别为 143.59 万元、408.57 万元及 482.67 万元，占原材料采购总额（外协加工）的比例分别为 **2.96%**、**2.84%**及 **2.81%**。**加工件均为非标产品，系发行人提供图纸及参数，供应商按照要求进行生产，同时加工件中又分为金属与非金属加工件，各机加产品间单价差异较大。**

加工件为非标准化产品，具有多类别、多型号的特点，不同的加工件由于材料种类、尺寸大小、加工工艺、精度和交期等因素的不同，各个供应商之间的采购单价或均价也有所不同。发行人采购此类非标准化产品的定价机制健全，采购价格由材料费、加工费等费用组成，其中加工费考虑该产品的加工工艺、加工工时及交期等因素，机床类加工费通常为 45 元/时至 50 元/时，钣金类加工费由发行人根据钣金加类工类型与供应商议价确定。

发行人及子公司向凯运达、佳百分及鑫瑞达采购的定价原则、定价标准和定价程序**和非关联第三方**保持一致，**采购的主要产品的价格和非关联第三方采购同类产品的无重大差异，**采购定价合理、公允，不存在利益输送及损害本公司或其

他股东利益的情形。

（1）发行人与凯运达、佳百分及鑫瑞达的关联采购价格公允

发行人向凯运达、佳百分及鑫瑞达采购的主要产品与独立第三方的采购价格对比情况如下：

①2017 年采购价格对比

2017 年，公司向凯运达采购的主要产品情况如下：

单位：元

序号	原材料名称	项目	凯运达	供应商 1	供应商 2
主要产品 1	服务网点压合平台夹具(非标)-固定板（硬质氧化）	单价	205.13	222.22	-
		数量	300.00	2.00	-
		差异率	-	8.33%	-
主要产品 2	服务网点压合平台夹具(非标)-侧支撑（硬质氧化）	单价	85.47	123.93	-
		数量	600.00	4.00	-
		差异率	-	45.00%	-
主要产品 3	Blanc 服务网点电池盖背胶压合夹具(SP-T)(硬质氧化)#顶板	单价	45.30	45.30	-
		数量	433.00	450.00	-
		差异率	-	-	-
主要产品 4	Blanc TP 点胶注塑 CNC 保压夹具(SH-MT)(硬质氧化)#钩座	单价	12.82	12.82	12.82
		数量	960.00	200.00	960.00
		差异率	-	-	-
主要产品 5	BKL TP/LCD 注塑保压夹具(SH-MT)#压块座 2	单价	8.55	8.55	8.55
		数量	1,000.00	2,000.00	1,390.00
		差异率	-	-	-

主要产品 1、主要产品 2：发行人 2017 年向独立第三方供应商深圳市鸿新琪科技有限公司采购同一规格型号的上述产品，采购单价分别为 222.22 元及 123.93 元，差异率分别为 8.33%及 45.00%，高于发行人向凯运达采购的单价。单价差异主要系发行人向上述独立第三方采购数量较少，故独立第三方采购的价格偏高具有合理性。

主要产品 3、主要产品 4、主要产品 5：发行人 2017 年向独立第三方供应商

东莞市高祥精密机械有限公司、东莞市合顺精密机械有限公司采购同一规格型号的上述产品，采购单价均与发行人向凯运达采购的单价完全相同。

综上，2017 年发行人向凯运达的采购的主要产品价格和独立第三方采购同类产品的无重大差异，采购定价合理、公允。

②2018 年采购价格对比

2018 年公司向凯运达采购的主要产品情况如下：

单位：元

序号	原材料名称	项目	凯运达	供应商 1	供应商 2
主要产品 1	压头压杆模组(喷砂发黑)#压紧气缸固定块 2	单价	11.49	12.25	-
		数量	10,088.00	197.00	-
		差异率	-	6.61%	-
主要产品 2	标签粘贴定位夹具(SF-LS)-归一化备料(硬质氧化)#底板	单价	46.49	68.38	64.10
		数量	1,566.00	11.00	10.00
		差异率	-	47.09%	37.88%
主要产品 3	TP/LCD 拆卸预热平台(SAE2017)(烤漆华为白)#箱体	单价	206.37	205.13	-
		数量	313.00	4.00	-
		差异率	-	-0.60%	-
主要产品 4	归一化 TP/LCD 拆卸平台(SAE2015)(表面烤漆;华为灰)#电控箱	单价	258.32	256.41	256.41
		数量	176.00	8.00	1.00
		差异率	-	-0.74%	-0.74%
主要产品 5	前壳石墨片贴合夹具(SL-VP)-归一化备料(硬质氧化)#底板	单价	47.41	72.65	-
		数量	921.00	2.00	-
		差异率	-	53.24%	-

主要产品 2、主要产品 5：发行人 2018 年分别向深圳市鑫科创精密机械有限公司、东莞市天每实业有限公司、深圳市振昌测试科技有限公司采购同一规格型号的上述产品。主要产品 2 采购单价分别为 68.38 元及 64.10 元，差异率为 47.09%及 37.88%，高于发行人向凯运达采购的单价；主要产品 5 采购单价为 72.65 元，差异率为 53.24%，高于发行人向凯运达采购的单价。单价差异主要系发行人向上述独立第三方采购均为紧急采购，数量小和交期短，故独立第三方采购的价格偏高具有合理性。

主要产品 1、主要产品 3、主要产品 4：发行人 2018 年分别向深圳市鑫科创精密机械有限公司、深圳市利嘉源机械科技有限公司、深圳市华伟创业科技有限公司采购同一规格型号的上述产品，采购单价分别为 12.25 元、205.13 元、256.41 元，差异率分别为 6.61%、-0.60%及-0.74%，与发行人向凯运达采购的单价基本一致。

综上，2018 年发行人向凯运达的采购的主要产品价格和独立第三方采购同类产品的无重大差异，采购定价合理、公允。

③2019 年采购价格对比

2019 年，公司向凯运达、佳百分及鑫瑞达采购及委外的主要产品情况如下：

单位：元

序号	原材料名称	项目	凯运达/佳百分/鑫瑞达	供应商 1	供应商 2	供应商 3	供应商 4
主要产品 1	压头压杆模组(喷砂发黑)#压紧气缸固定块 2	单价	11.66	11.68	11.68	-	-
		数量	9,555.00	1,693.00	1,306.00	-	-
		差异率	-	0.17%	0.17%	-	-
主要产品 2	标签粘贴定位夹具(SF-LS)-归一化备料(硬质氧化)#底板	单价	47.43	47.43	47.43	-	-
		数量	1,495.00	86.00	264.00	-	-
		差异率	-	-	-	-	-
主要产品 3	整机定制化加载测试夹具（3000）标准架子归一化备料#微型开关安装片	单价	1.70	1.68	1.68	1.68	-
		数量	32,008.00	208.00	3,856.00	776.00	-
		差异率	-	-1.18%	-1.18%	-1.18%	-
主要产品 4	SH-MI-手机-Waltz 一体化注塑 CNC 保压夹具(硬质氧化)#压块座 2	单价	27.43	27.43	27.30	26.55	27.43
		数量	1,000.00	500.00	684.00	585.00	1,500.00
		差异率	-	-	-0.47%	-3.21%	0.00%
主要产品 5	工装通用零件-归一化备料(硬质氧化)#开关固定块	单价	6.65	8.85	-	-	-
		数量	4,033.00	2.00	-	-	-
		差异率	-	33.08%	-	-	-

主要产品 1、主要产品 2、主要产品 3、主要产品 4：发行人 2019 年向东莞市嘉琪五金制品有限公司、东莞市天每实业有限公司等独立第三方采购同一规格型号的上述产品，采购单价为均与发行人向凯运达/佳百分/鑫瑞达采购的单

价相同或接近。

主要产品 5：发行人 2019 年向深圳市弘泰精密五金有限公司采购同一规格型号的上述产品，采购单价为 8.85 元，差异率为 33.08%，高于发行人向凯运达/佳百分/鑫瑞达采购的单价，单价差异主要系发行人向上述独立第三方采购数量较少，故独立第三方采购的价格偏高具有合理性。

综上，2019 年发行人向凯运达/佳百分/鑫瑞达的采购或委外加工的主要产品价格和独立第三方采购同类产品的价格无重大差异，采购、外协加工定价合理、公允。

（2）发行人已不再与凯运达、佳百分及鑫瑞达合作

2019 年 12 月，发行人及子公司终止与凯运达、佳百分及鑫瑞达的业务合作。截至本回复出具日，凯运达、佳百分已完成注销，鑫瑞达已完成税务注销。

2、与斯坦福的关联采购

发行人向斯坦福采购的产品主要为滑轨、摄像头测试光源等标准件，报告期各年度的采购金额分别为 16.84 万元、343.89 万元、319.96 万元**和 0.37 万元**，占原材料采购总额（外协加工）的比例分别为 0.35%、2.39%、1.86%**和 0.004%**，占比较小。

（1）与独立第三方的采购价格对比情况

发行人向斯坦福采购的标准件种类繁多，规格各有不同，主要产品与独立第三方的采购价格对比情况如下：

①2017 年采购价格对比

2017 年发行人向斯坦福的采购金额仅为 16.84 万元，交易数量及金额较小。

②2018 年采购价格对比

2018 年公司向斯坦福采购的主要产品情况如下：

单位：元

序号	原材料名称	项目	斯坦福	供应商 1
主要产品 1	SCARA(爱普生机器人)	单价	57,157.20	35,172.41

	LS6-502S(EPSON);负载 6kg;臂长 500	数量	16.00	3.00
		差异率	-	-38.46%
主要产品 2	滑轨(微小型线性 MG 系列)-1 MGN12C2R320Z0CM(HIWIN);E1=10;E2=10	单价	161.89	167.52
		数量	1,623.00	92.00
		差异率	-	3.48%
主要产品 3	滑轨(微小型线性 MG 系列)-2 MGN12C2R270Z0CM(HIWIN);E1=10;E2=10	单价	166.84	175.07
		数量	1,561.00	72.00
		差异率	-	4.93%
主要产品 4	滑轨(微型直线滑轨) MGN12C4R395Z0CM(HIWIN);E1=10;E2=10	单价	261.50	267.66
		数量	115.00	96.00
		差异率	-	2.36%
主要产品 5	KK 模组 KK605C-200A1-F0S1;配 3 个光电开关带 1 米线(EE-SX671-WR 1M)HIWIN	单价	1,525.86	1,538.46
		数量	14.00	100.00
		差异率	-	0.83%

主要产品 1：发行人 2018 年向深圳市凡诚智能装备有限公司采购同一规格型号的产品，采购单价为 35,172.41 元，较发行人向斯坦福采购同一产品的采购单价有所下降，主要系向深圳市凡诚智能装备有限公司采购的爱普生机器人为二手设备，单价较低。

主要产品 2、主要产品 3、主要产品 4、主要产品 5：发行人 2018 年向深圳市博思益自动化有限公司采购同一规格型号的上述产品，采购单价分别为 167.52 元、175.07 元、1,538.46 元、267.66 元，差异率分别为 3.48%、4.93%、0.83%、2.36%，与发行人向斯坦福采购的单价基本一致。

综上，2018 年发行人向斯坦福采购的主要产品价格和独立第三方采购同类产品的价格无重大差异，采购定价合理、公允。

③2019 年采购价格对比

2019 年公司向斯坦福采购的主要产品情况如下：

单位：元

序号	原材料名称	项目	斯坦福	供应商 1
主要产品 1	KK60 模组 KK-6005C-150AI-F2-S0;海威	单价	1,230.17	1,230.16
		数量	67.00	65.00

		差异率	-	0.001%
主要产品 2	滑轨(微小型线性)-1 MGN12C2R100Z0CM(HIWIN);E1=15;E2=10	单价	74.34	74.78
		数量	632.00	613.00
		差异率	-	0.59%
主要产品 3	滑轨(微小型线性 MG 系列)-1 MGN9C1R60Z0CM(HIWIN);E1=10;E2=10	单价	49.85	53.10
		数量	245.00	8.00
		差异率	-	6.52%
主要产品 4	滑轨(微小型线性 MG 系列)-2 MGN9C1R75Z0CM(HIWIN);E1=7.5;E2=7.5	单价	54.51	56.90
		数量	200.00	2.00
		差异率	-	4.38%
主要产品 5	滑轨(微小型线性)-2 MGW7C1R64Z0CM(HIWIN);E1=19;E2=15	单价	56.55	57.52
		数量	256.00	376.00
		差异率	-	1.72%

主要产品 1、主要产品 2、主要产品 3、主要产品 4、主要产品 5：发行人 2019 年向深圳市博思益自动化有限公司、深圳市创银鑫科技有限公司采购同一规格型号的上述产品，采购单价分别为 1,230.16 元、74.78 元、57.52 元、53.10 元及 56.90 元，差异率分别为 0.001%、0.59%、6.52%、4.38%及 1.72%，与发行人向斯坦福采购的单价基本一致。

综上，2019 年发行人向斯坦福采购的主要产品价格和独立第三方采购同类产品的价格无重大差异，采购定价合理、公允。

④2020 年采购价格对比

2020 年发行人向斯坦福的采购金额仅为 0.37 万元，为 2019 年 12 月订单的尾款，数量及金额较小。

（2）发行人与斯坦福的关联采购具有公允性

公司向斯坦福采购的主要产品如滑轨、摄像头测试光源等单价和可比无关联第三方供应商的价格无重大差异，关联采购价格合理、公允，不存在利益输送，也不存在损害本公司或其他股东利益的情形。截至 2019 年 12 月，公司已终止与斯坦福的业务合作。

3、海洋劳务服务费

报告期内，公司曾于 2018 年度和 2019 年度与海洋劳务合作，2019 年 6 月之后，公司不再与其合作。海洋劳务主要向发行人提供技工类劳务派遣人员，技工类工种劳务派遣单价多在 38 元/时至 42 元/时之间。**除与海洋劳务合作外，同时期公司还向其他劳务派遣公司采购劳务，价格对比如下：**

单位：万元

劳务公司	单价（元/时）	2019 年度		2018 年度	
		金额	占比（%）	金额	占比（%）
海洋劳务	39	21.51	36.08	13.57	5.03
众智劳务派遣	40	-	-	13.33	4.94
协邦劳务派遣	39/40/50	1.25	2.10	128.61	47.68
联为教育	40	-	-	114.24	42.35
华源劳务派遣	38	36.85	61.82	-	-
合计		59.61	100.00	269.75	100.00

从上表看，同时期技工类工种劳务派遣单价为 38 元/时至 40 元/时（协邦劳务派遣存在单价 50 元/时的情况，为 2018 年 2 月春节期间价格上涨导致），公司与海洋劳务公司相关交易定价公允。目前市场上，类似的劳务派遣公司众多，市场充分竞争。截至 2019 年 6 月，公司已不再与海洋劳务合作。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、（三）、1、经常性关联交易”处补充披露。

（二）发行人向好力友采购原材料及辅料、销售机加件、工装治具等交易的定价公允性

报告期内，发行人及其子公司与好力友的交易情况如下：

关联方	交易内容	交易期间	金额（万元）
深圳市好力友精密机械科技有限公司	销售机加件、工装治具等	2018 年 7 月至 2019 年 9 月	186.83
	委托采购固定资产	2019 年 3 月至 2019 年 4 月	568.67
	原材料及辅料	2019 年 4 月至 2019 年 7 月	22.45

1、采购原材料及辅料

2019 年 4 月至 7 月，强瑞装备根据自身需求采购了好力友部分原材料及辅料，其中采购原材料 11.77 万元、辅料 10.68 万元，合计金额 22.45 万元，占发

行人 2019 年采购总额比例的 0.13%。采购价格均以市场价为基础，定价公允，**对发行人的收入及利润基本无影响。**

2、销售机加件、工装治具

由于好力友自身不具备加工能力，其主要通过委外生产和采购定制件的形式完成客户订单。**2018 年 7 月，好力友向强瑞技术采购了少量机加件，金额为 0.13 万元；2019 年 6 月至 9 月，好力友陆续向强瑞装备采购了部分定制工装治具和加工件，金额合计 186.70 万元，占发行人 2019 年主营业务收入的比例为 0.54%，对发行人的收入及利润基本无影响。该部分定制工装治具和加工件均向好力友独家供应，强瑞装备销售该部分产品毛利率为 51.27%，与 2019 年强瑞装备的整体毛利率 49.72%不存在重大差异，定价公允。**

（三）委托好力友采购固定资产涉及资金收付的具体情况

强瑞装备成立初期，需要购买一批设备用于企业的生产经营，而好力友在机加工二手设备买卖市场具有丰富的经验，故强瑞装备委托好力友采购了一批固定资产。经双方协商，强瑞装备以 568.67 万元（不含税）购买了好力友采购的该批固定资产，该价格与好力友的购入价格差异较小。

根据沃克森于 2019 年 10 月 18 日出具的沃克森评报字[2019]第 1266 号《资产评估报告》，截至评估基准日 2019 年 7 月 31 日，该批固定资产评估价值为 564.56 万元，根据累计折旧金额倒推算出该批设备固定资产在 2019 年 4 月末的评估值为 585.68 万元，比公司采购该批固定资产的价格 568.67 万元高 13.01 万元，差异为 2.29%。该批固定资产采购价格公允，不存在利益输送情况。目前该批设备均正常投入使用。**该批固定资产涉及资金款项发行人已于 2019 年 2 月至 4 月分次支付给好力友。经查阅好力友 2019 年银行账户流水，好力友已于 2019 年 2 月至 8 月将该批固定资产涉及资金款项付给了各二手设备供应商，资金收付情况合理。**

综上所述，发行人与关联方经常性关联交易的定价原则、定价标准和定价程序与非关联第三方保持一致，价格和非关联第三方交易价格无重大差异，定价合理、公允，不存在利益输送及损害本公司或其他股东利益的情形；目前发行人已终止与上述关联方的业务合作。发行人与其他关联方好力友采购原材料及辅料、

销售机加件、工装治具等交易的定价公允；委托好力友的固定资产采购价格公允，资金收付情况合理，不存在利益输送情况。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、（三）、3、其他关联交易”处补充披露。

四、披露报告期内正在注销或已注销的关联方的基本情况，注销原因，是否存在因重大违法违规而注销的情形、是否影响发行人董监高任职资格，注销程序是否合规

报告期内，发行人正在注销的关联方有鑫瑞达；已经注销的关联方有凯运达、佳百分、好力友、强瑞香港及强瑞科经销部，上述关联方的基本情况详见本回复“问题 6、关于同业竞争”之:“一、（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”及“问题 7、关于关联方和关联交易”之“一、（一）、1、凯运达、佳百分、鑫瑞达”。

报告期内，关联方**注销原因如下表所示：**

公司名称	注销原因
凯运达	郭丽华、尹哲兵无继续经营意愿
佳百分	
鑫瑞达	
好力友	经营情况不理想，无继续经营意愿
强瑞香港	报告期内未实际开展业务，无存续必要
强瑞科经销部	报告期内未实际开展业务，无存续必要

发行人的上述关联方不存在因重大违法违规而注销的情形；不涉及破产清算或因违法被吊销营业执照、责令关闭等情形，不影响发行人董监高任职资格。

凯运达、佳百分已完成注销，鑫瑞达已完成税务注销，截至本回复出具日，鑫瑞达的各项注销程序均合规；凯运达、佳百分、好力友、强瑞科经销部及强瑞香港有限公司注销程序合规。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、（一）、7 正在注销或已注销关联方的注销原因”处补充披露。

五、披露发行人持股 5%以上的股东、董监高及关系密切的家庭成员控制或

任职的公司实际从事的业务，与发行人是否存在重叠的客户、供应商，是否存在为发行人承担成本费用、利益输送或存在利益安排等情形

（一）发行人持股 5%以上的股东、董监高及关系密切的家庭成员控制或任职的公司实际从事的业务

报告期内，发行人持股 5%以上的股东、董监高及关系密切的家庭成员控制或任职的公司实际从事的业务情况如下：

序号	公司名称	关联关系	实际从事的业务
1	强瑞控股	发行人持股 5%以上的股东	投资兴办实业
2	毅达新烁	发行人持股 5%以上的股东	创业投资、股权投资
3	毅达鑫海	发行人持股 5%以上的股东	创业投资业务,股权投资业务
4	强瑞投资	公司实际控制人尹高斌担任执行事务合伙人且持有份额 0.11%的企业	投资兴办实业
5	凯运达	公司实际控制人尹高斌的弟弟尹哲兵、弟媳郭丽华实际控制的企业	机加件及钣金件的生产、销售,目前已停止经营,凯运达、佳百分已完成注销,鑫瑞达已完成税务注销
6	佳百分		
7	鑫瑞达		
8	康乃尔	公司实际控制人刘刚的姐夫邓家文担任执行董事兼总经理且持股 90.00%、姐姐刘雨担任监事且持股 10.00%的企业	刀具、包材、滑轨、板材、模组等标准件的代理销售
9	斯坦福	公司实际控制人刘刚的姐姐刘雨实际控制的企业	导轨、气缸及电磁阀等标准件的代理销售
10	强瑞科经销部	公司实际控制人尹高斌控制的企业，已于 2017 年 3 月 10 日注销	报告期内未实际从事经营业务
11	强瑞香港	公司实际控制人尹高斌控制的企业，已于 2017 年 9 月 22 日解散	报告期内未实际从事经营业务
12	海洋劳务	公司董事、副总经理申党中曾经控制、其父亲申佳祥曾担任总经理且持股 10.00%，现由其前妻之弟彭建祥控制的企业	建筑劳务分包、劳务派遣
13	诺力佳	公司董事、副总经理申党中的父亲申佳祥曾持股 50.00%、担任监事的企业	五金件（螺丝等）、消防器材的代理销售
14	浩泰华	公司董事、副总经理申党中曾担任监事且持股 25.00%，现由其前妻之弟彭建祥担任执行董事、总经理且持股 25.00%的企业，已停止经营	机加件的生产、销售；目前已停止经营
15	江苏视科新材	公司董事陈志和担任董事的企业	光电子器件、过渡金属氧化物

	料股份有限公司		**核壳型纳米粒子研发、生产、销售**
16	连云港大吉塑业有限公司	公司董事陈志和担任董事的企业	**高分子复合材料、塑料制品研发、生产及销售**
17	深圳市创凯智能股份有限公司	公司董事陈志和担任董事的企业	**计算机软硬件的技术研发、生产与销售**
18	南京达迈科技实业有限公司	公司董事陈志和担任董事的企业	**有色金属加工**
19	山东泰鹏环保材料股份有限公司	公司董事陈志和担任董事的企业	**聚酯纺熔非织造布及其复合材料的研发与生产**
20	合肥井松智能科技股份有限公司	公司董事陈志和担任董事的企业	**自动化仓库、物料输送系统等软硬件系统的开发、设计、安装与技术服务**
21	深圳市百泉河实业有限公司	公司董事陈志和担任董事的企业	**静电防护材料的研发与销售**
22	山东冠森高分子材料科技股份有限公司	公司董事陈志和担任董事的企业	**高分子新材料的研发、生产、销售**
23	广东盘古信息科技股份有限公司	公司董事陈志和担任董事的企业	**智能制造系统的技术研发和服务**
24	厦门赛诺邦格生物科技股份有限公司	公司董事陈志和担任董事的企业	**研究、开发、生产和销售生物技术产品**
25	吉林省昊远农林规划设计有限公司	公司董事陈志和担任董事的企业	**农业工程咨询与勘察设计**
26	江苏久诺建材科技股份有限公司	公司董事陈志和担任董事的企业	**外墙真石漆的生产、销售**
27	山东宝港国际港务股份有限公司	公司董事陈志和担任董事的企业	**港口经营、石油原油、柴油等的仓储经营**
28	深圳天地会计师事务所（普通合伙）	公司独立董事曾志刚担任执行事务合伙人且持有份额 50.00%的企业	**企业审查等会计服务业务**
29	深圳市双赢伟业科技股份有限公司	公司独立董事曾志刚担任董事的企业	**云计算、网络通信、物联网的专业产品与服务**

发行人主营业务为工装和检测用治具及设备的研发、设计、生产和销售，与

上述公司实际经营的业务有较大差异。

（二）发行人持股 5%以上的股东、董监高及关系密切的家庭成员控制或任职的公司与发行人是否存在重叠的客户、供应商，是否存在为发行人承担成本费用、利益输送或存在利益安排等情形

经核查，好力友与发行人存在重叠的主要客户为智信仪器、浩泰华与发行人存在重叠的主要客户为富士康及捷普绿点，除此之外，发行人持股 5%以上的股东、董监高及关系密切的家庭成员控制或任职的公司与发行人不存在重叠的主要客户、主要供应商，发行人持股 5%以上的股东、董监高及关系密切的家庭成员控制或任职的公司不存在为发行人承担成本费用、利益输送或存在利益安排等情形。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、（一）关联方和关联关系”处补充披露。

六、披露发行人针对上述关联交易履行的决策程序，减少关联交易相关措施的执行情况

（一）发行人针对上述关联交易履行的决策程序

经发行人第一届董事会第五次会议及 2020 年第一次临时股东大会审议，通过了《关于深圳市强瑞精密技术股份有限公司 2017 年度、2018 年度及 2019 年度关联交易价格公允性及合法性的议案》，对公司 2017 年至 2019 年发生的关联交易情况进行了确认。独立董事对公司报告期内的关联交易发表意见，确认发行人报告期内发生的关联交易定价合理，不存在损害公司和股东利益，关联交易的决策程序符合有关法律、法规及《公司章程》的规定。

（二）减少关联交易相关措施的执行情况

为规范公司的关联交易行为和减少不必要的关联交易，公司已建立了完善的公司治理制度，在《公司章程》《公司章程（草案）》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《关联交易决策制度》及《独立董事制度》等制度中，规定了股东大会、董事会对关联交易的决策权限，制定了关联股东、关联董事对关联交易的回避制度，明确了关联交易公允决策的程序，采取了必要的措施对公司及其他

股东的利益进行保护。

截至 2019 年 12 月，公司已停止了和凯运达、佳百分、鑫瑞达、斯坦福及海洋劳务的业务往来。除支付斯坦福 2019 年 12 月订单的剩余尾款 0.37 万元及支付董事、监事和高级管理人员的薪酬外，2020 年 1-6 月发行人已不存在经常性关联交易。

此外，为减少和规范关联交易，公司控股股东、实际控制人及其他持股 5%以上股东做出了如下承诺：

1、控股股东承诺

为保障强瑞技术及强瑞技术股东的利益，承诺人强瑞控股郑重出具如下承诺：

“（1）本公司将尽量避免与强瑞技术之间产生关联交易事项，对于不可避免发生的关联业务往来或交易，将在平等、自愿的基础上，按照公平、公允和等价有偿的原则进行，交易价格将按照市场公认的合理价格确定；

（2）本公司将严格遵守法律法规及《深圳市强瑞精密技术股份有限公司章程》等文件中关于关联交易事项的回避规定，所涉及的关联交易均将按照规定的决策程序进行，并将履行合法程序，并提请强瑞技术及时对关联交易事项进行信息披露；

（3）本公司承诺不会利用关联交易转移、输送利润，不会通过强瑞技术的经营决策权损害强瑞技术及其他股东的合法权益；

（4）本公司承诺，如本公司违反上述承诺，本公司愿意对违反上述承诺而给强瑞技术造成的经济损失承担全部赔偿责任，并在违反上述承诺之日起 5 个工作日内，停止在强瑞技术处领取现金分红，同时本公司持有的强瑞技术股份将不得转让，若转让的，则转让所得归强瑞技术所有，直至按上述承诺采取相应措施并实施完毕时为止；

（5）本承诺函可被视为对强瑞技术及其股东共同和分别作出的不可撤销的承诺及保证。”

2、共同实际控制人尹高斌、刘刚承诺及公司其他董事、监事、高级管理人员

为保障公司及公司股东的利益，承诺人尹高斌、刘刚及公司其他董事、监事、高级管理人员郑重出具如下承诺：

“（1）承诺人按照证券监管法律、法规以及规范性文件所要求对关联方以及关联交易进行了完整、详尽披露。除首次公开发行并上市的招股说明书已经披露的关联交易外，承诺人以及下属全资/控股子公司及其他可实际控制企业与公司之间不存在其他任何依照法律法规和中国证监会的有关规定应披露而未披露的关联交易；

（2）承诺人将尽量避免与公司之间产生关联交易事项，对于不可避免发生的关联业务往来或交易，将在平等、自愿的基础上，按照公平、公允和等价有偿的原则进行，交易价格将按照市场公认的合理价格确定；

（3）承诺人将严格遵守法律法规及《深圳市强瑞精密技术股份有限公司章程》等文件中关于关联交易事项的回避规定，所涉及的关联交易均将按照规定的决策程序进行，并将履行合法程序，并提请公司及时对关联交易事项进行信息披露；

（4）承诺人承诺不会利用关联交易转移、输送利润，不会通过公司的经营决策权损害公司及其他股东的合法权益；

（5）承诺人承诺，如承诺人违反上述承诺，承诺人愿意对违反上述承诺而给公司造成的经济损失承担全部赔偿责任，且承诺人自愿在公司股东大会及中国证券监督管理委员会指定报刊上公开说明未履行的具体原因并向公司股东和社会公众投资者道歉，并在违反上述承诺之日起 5 个工作日内，停止在公司处领取现金分红和薪酬，同时承诺人持有的公司股份将不得转让，若转让的，则转让所得归公司所有，直至按上述承诺采取相应措施并实施完毕时为止；

（6）本承诺函可被视为对公司及其股东共同和分别作出的不可撤销的承诺及保证。”

3、其他持股 5%以上的股东

为保障公司及公司股东的利益，承诺人毅达新烁、毅达鑫海郑重出具如下承诺：

“（1）本企业将尽量避免与强瑞技术之间产生关联交易事项，对于不可避免发生的关联业务往来或交易，将在平等、自愿的基础上，按照公平、公允和等价有偿的原则进行，交易价格将按照市场公认的合理价格确定。

（2）本企业将严格遵守法律法规及《深圳市强瑞精密技术股份有限公司章程》等文件中关于关联交易事项的回避规定，所涉及的关联交易均将按照规定的决策程序进行，并将履行合法程序，并提请强瑞技术及时对关联交易事项进行信息披露。

（3）本企业承诺不会利用关联交易转移、输送利润，不会通过强瑞技术的经营决策权损害强瑞技术及其他股东的合法权益。

（4）本企业承诺，如本企业违反上述承诺，本企业愿意对违反上述承诺而给强瑞技术造成的经济损失承担全部赔偿责任，并在违反上述承诺之日起 5 个工作日内，停止在强瑞技术处领取现金分红，同时本企业持有的强瑞技术股份将不得转让，若转让的，则转让所得归强瑞技术所有，直至按上述承诺采取相应措施并实施完毕时为止。

（5）本承诺函可被视为对强瑞技术及其股东共同和分别作出的不可撤销的承诺及保证。”

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、（四）2、内部控制的整改规范”处补充披露。

七、披露发行人曾存在较为隐蔽的关联方的具体情况，以及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，发行人是否存在严重影响独立性或显失公平的关联交易

（一）较为隐蔽的关联方的具体情况

凯运达是公司共同实际控制人尹高斌的弟弟尹哲兵、弟媳郭丽华共同控制的企业。经查阅工商档案，佳百分、鑫瑞达的控股股东分别为尹嘉琳、刘跃华；经

实地走访佳百分及鑫瑞达并访谈相关人员，确认佳百分、鑫瑞达实际由尹哲兵、郭丽华控制。根据实质重于形式原则，发行人已将佳百分、鑫瑞达均认定为关联方，相关交易已按关联交易披露。凯运达、佳百分及鑫瑞达相关情况如下：

公司名称	成立日期	实际控制人/控股股东	实际从事的业务	与发行人业务的关系	经营状态
凯运达	2014-2	尹哲兵、郭丽华/郭丽华	机加件及钣金件的生产、销售	发行人向其采购金属加工件、钣金件	已完成注销
佳百分	2018-12	尹哲兵、郭丽华/尹嘉琳	机加件及钣金件的生产、销售	发行人向其采购金属加工件、钣金件	已完成注销
鑫瑞达	2019-6	尹哲兵、郭丽华/刘跃华	机加件及钣金件的生产、销售	发行人向其采购金属加工件、钣金件	已完成税务注销

发行人及子公司已于 2019 年 12 月终止与上述三家关联方的业务合作，三家关联方逐步进入注销程序。截至本回复出具日，凯运达、佳百分已完成注销，鑫瑞达已完成税务注销。

发行人及子公司向关联方和非关联第三方采购加工件的定价原则、定价标准和定价程序保持一致，采购定价合理、公允，不存在利益输送及损害本公司或其他股东利益的情形。上述关联交易基于真实的交易背景发生具备合理性、公允性，具体情况详见本回复“问题 7、关联方和关联交易”之“三、（一）、1、与凯运达、佳百分及鑫瑞达的关联采购”。

（二）发行人已严格按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会及本所有关规定披露关联方和关联交易，不存在关联交易非关联化的情形，发行人不存在严重影响独立性或显失公平的关联交易

发行人已按照《公司法》《企业会计准则》《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2020 年修订）》等相关法律法规披露关联方和关联交易。报告期内，发行人不存在关联交易非关联化的情况，不存在严重影响独立性或显失公平的关联交易。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、（三）关联交易对公司财务状况和经营成果的影响”处补充披露。

八、请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、发行人律师、申报会计师执行了如下核查程序：

1、取得了发行人关联方的工商资料、花名册、与发行人往来的明细，核查其资产、业务、历史沿革、控股股东、实际控制人与发行人的关系及变动情况；

2、走访了发行人关联方，实地查看办公场所、生产环境、生产设施等，访谈了相关关联人，取得并查阅了相关关联人填写的《调查问卷》，对上述企业的业务开展、主要客户、主要供应商情况进行了分析核查；

3、登录国家企业信用信息公示系统、天眼查、企查查等对发行人关联方进行检索；

4、取得了报告期内相关人员的银行流水，核查有关资金往来的具体情况，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；

5、取得了强瑞装备、好力友、浩泰华的工商档案、花名册，核查其资产、业务、人员的承接关系；取得了强瑞装备与好力友、海洋劳务派遣业务往来的明细，核查其交易的合理性；

6、获取发行人报告期各期的采购明细表，对交易价格进行横向对比，检查关联交易价格的公允性；查阅了关联交易合同以及相应的结算单、资金流水、付款凭证等，核查关联交易真实性、准确性和完整性；

7、对正在注销或已注销的关联方负责人进行了访；取得了凯运达、佳百分、好力友、强瑞科经销部的企业注销通知书，取得了鑫瑞达的清税证明以及强瑞香港的解散证明及香港法律意见书；

8、查阅发行人报告期股东大会、董事会及监事会议案及决议内容、独立董事的独立意见，控股股东、实际控制人就规范关联交易出具的相关承诺，《公司章程》《公司章程（草案）》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《关联交易决策制度》及《独立董事制度》；

9、查阅《公司法》《企业会计准则》《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2020 年修订）》等相关法律法规。

（二）核查意见

经核查，保荐人、发行人律师、申报会计师认为：

1、部分关联方及其实际控制人、股东与发行人及发行人的实际控制人、高管、主要客户、主要供应商存在正常的资金拆借或业务往来，发行人均已依照规定完整披露有关信息；除此之外，关联方及其主要股东、实际控制人与发行人及其主要股东、实际控制人、董监高、主要客户、主要供应商之间存在正常的资金和业务往来，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；

2、申觉中及发行人共同实际控制人尹高斌为湖南省邵东市同乡，此外其与尹高斌和刘刚均不存在其他密切关系；强瑞装备存在委托好力友购买固定资产、采购原材料及辅料、销售金属加工件、少数员工有在浩泰华任职的情形，上述事项涉及金额及人数较少，此外强瑞装备与好力友、浩泰华不存在其他承接关系；除好力友及浩泰华外，申觉中目前或曾经控制、施加重大影响、担任董监高或其他任职的企业为海洋劳务，海洋劳务曾向发行人提供劳务派遣服务，相关交易金额较小，除此之外，发行人与申觉中及其目前或曾经控制、施加重大影响、担任董监高或其他任职企业在业务、客户、供应商、资产、技术、人员等方面不存在关联；

3、发行人与关联方经常性关联交易的定价原则、定价标准和定价程序与非关联第三方保持一致，价格和非关联第三方交易价格无重大差异，定价合理、公允，不存在利益输送及损害本公司或其他股东利益的情形，目前发行人已终止与上述关联方的业务合作；发行人与其他关联方好力友采购原材料及辅料、销售机加件、工装治具等交易的定价公允，委托好力友的固定资产采购价格公允，资金收付情况合理，不存在利益输送情况；

4、报告期内正在注销或已注销的关联方的注销原因系无继续经营意愿、报告期内未实际开展业务；报告期内正在注销或已注销的关联方不存在因重大违法违规而注销的情形，不会影响发行人董监高任职资格，注销程序合规；

5、好力友与发行人存在重叠的主要客户为智信仪器、存在重叠的主要供应商为凯运达，浩泰华与发行人存在重叠的主要客户为富士康及捷普绿点，除此之外，发行人持股 5%以上的股东、董监高及关系密切的家庭成员控制或任职的公

司与发行人不存在重叠的主要客户、主要供应商，发行人持股 5%以上的股东、董监高及关系密切的家庭成员控制或任职的公司不存在为发行人承担成本费用、利益输送或存在利益安排等情形；

6、发行人针对上述关联交易履行了必要的内控决策程序，发行人及控股股东已采取减少并规范关联交易的措施，报告期内的关联交易金额已经呈现逐步下降的趋势；

7、报告期内已注销、转让的关联方与发行人之间不存在资产、业务和资金往来情况，发行人不存在关联交易非关联化的情况；发行人已按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会及深圳证券交易所有关规定披露关联方和关联交易，发行人不存在严重影响独立性或显失公平的关联交易。

问题 8、关于历史沿革

招股说明书披露，发行人经历 6 次增资、6 次股权转让。2017 年 8 月，发行人控股股东强瑞控股将其所持发行人前身强瑞有限 5.00%的股权以 250.00 万元的价格转让给员工持股平台强瑞投资、将其所持强瑞有限 2.00%的股权以 100.00 万元的价格转让给总经理助理肖辉。

请发行人：（1）补充披露报告期内发行人历次增资和股权转让的背景、原因、履行程序的合法合规性及定价公允性；增资及股权转让价款支付、资金来源等情况，是否已实际支付，是否来源于发行人或实际控制人借款或者担保，是否履行相关程序；相关股权变动是否双方真实意思表示，是否存在纠纷或潜在纠纷，是否存在委托持股、信托持股、利益输送或其他利益安排；（2）发行人历史上股权转让多次存在股东会决议、股权转让协议和实际股权转让价款不一致的情形，请披露上述情形对发行人的具体影响，是否损害其他股东利益，是否存在纠纷或者潜在纠纷；（3）发行人历史上增资、股权转让是否构成股份支付，如是，披露会计处理情况；（4）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；（5）发行人股东与发行人实际控制人、董监高、主要客户、供应商及主要股东、本次发行中介机构相关人员之间是否存在关联关系、代持关系、对赌协议或其他利益安排。

请保荐人及发行人律师发表明确意见。

【回复】

一、补充披露报告期内发行人历次增资和股权转让的背景、原因、履行程序的合法合规性及定价公允性；增资及股权转让价款支付、资金来源等情况，是否已实际支付，是否来源于发行人或实际控制人借款或者担保，是否履行相关程序；相关股权变动是否双方真实意思表示，是否存在纠纷或潜在纠纷，是否存在委托持股、信托持股、利益输送或其他利益安排

报告期初，强瑞有限注册资本为550.00万元，尹高斌和刘刚分别持有强瑞有限50.50%和49.50%的股权。**报告期内，发行人共经历7次增资和6次股权转让，历次增资和股权转让的背景、原因、履行程序的合法合规性及定价公允性、价款支付、资金来源等情况具体如下：**

序号	时间	事项	股权变动的背景、原因	定价公允性	支付情况、资金来源情况
1	2017年1月	强瑞有限第一次股权转让，尹高斌、刘刚分别将强瑞有限50.50%、49.50%的股权转让给强瑞控股	同一控制下的股权结构调整	2.91元/出资额，系双方协商确定；	自有资金，已支付
2	2017年1月	强瑞有限第一次增资，强瑞控股以现金950.00万元向强瑞有限增资	无变动	为1元/出资额，系按照注册资本定价	自有资金，已支付
3	2017年3月	强瑞有限第二次增资，强瑞控股以现金550.00万元向强瑞有限增资	公司发展需要扩充资本金	1元/出资额，系按照注册资本定价	自有资金，已支付
4	2017年8月	强瑞有限第二次股权转让，强瑞控股将强瑞有限2.00%的股权转让给肖辉	公司进行股权激励	2.44元/出资额，以公司整体估值5,000万元协商定价	自有资金，已支付
5	2017年10月	强瑞有限第三次股权转让，强瑞控股分别将强瑞有限15.15%、14.85%的股权转让给尹高斌、刘刚	同一控制下的股权结构调整	1.95元/出资额，系各方协商确认	自有资金，转让各方协商确认2021年12月31日前付款
6	2018年1月	强瑞有限第三次增加注册资本，唯瀚投资以现金875.00万元向强瑞有限增资	公司经营规模扩大，引进外部投资者，提高公司资金实力	16.65元/出资额，按投后估值3.50亿定价	私募基金，已支付
7	2018年1月	强瑞有限第四次股权转让，刘刚将强瑞有限2.50%的股权转让给唯瀚投资	因看好公司发展且刘刚、尹高斌有资金周转需求		私募基金，已支付
8	2019年2月	强瑞有限第五次股权转让，强瑞控股、刘刚、尹高斌分别将强瑞有限1.00%的股权转让给毅达鑫海	因看好公司发展且刘刚、尹高斌有资金周转需求	28.54元/出资额，按投后估值6.20亿定价	私募基金，已支付
9	2019年2月	强瑞有限第四次增加注册资本，毅达新烁以现金2,000.00万元向强瑞有限	公司经营规模扩大，引进外部投资者，提高公司		私募基金，已支付

		增资	资金实力		
10	2019 年 4 月	强瑞有限第五次增加注册资本，走泉投资以现金 750.00 万元向强瑞有限增资	公司经营规模扩大，引进外部投资者，提高公司资金实力	34.17 元/出资额，按投后估值 7.58 亿定价	私募基金，已支付
11	2019 年 4 月	强瑞有限第六次股权转让，强瑞控股将强瑞有限 1.00%的股权转让给走泉投资	因看好公司发展且刘刚、尹高斌有资金周转需求		私募基金，已支付
12	2019 年 9 月	强瑞技术第一次增加股本，王逸以现金 3,600.00 万元向强瑞技术增资	公司经营规模扩大，引进外部投资者，提高公司资金实力	15.28 元/出资额，（按整体变更后的股本计算）按投后估值 8.00 亿定价	自有资金，已支付
13	2019 年 11 月	强瑞技术第二次增加股本，申觉中、肖辉分别以现金 4,018.00 万元、656.00 万元向强瑞技术增资	公司收购强瑞装备，申觉中、肖辉作为强瑞装备原股东加入公司	15.28 元/出资额，（按整体变更后的股本计算）按投后估值 8.47 亿定价	自有资金，已支付

2017 年 10 月，强瑞控股分别将强瑞有限 15.15%、14.85%的股权转让给尹高斌、刘刚，此次股权转让实质上为发行人共同实际控制人尹高斌、刘刚将其间接持有的股权转为直接持有，暂未实际支付转让款项。经转让各方协商确认，相关款项于 2021 年 12 月 31 日前支付。此次股权转让暂未实际支付转让款对发行人不构成重大不利影响。

发行人历次增资及股权转让均为各方真实意思表示，增资及股权转让价格系各方平等协商确定，具备合理的商业背景，已经公司股东会审议通过并办理了工商变更登记，不违反法律法规的强制性规定，不存在纠纷或潜在纠纷，不存在委托持股、信托持股、利益输送或其他利益安排的情况。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第五节 公司基本情况”之“二、报告期内发行人历次增资和股权转让的背景、原因、履行程序的合法合规性及定价公允性、价款支付、资金来源等情况”处补充披露。

二、发行人历史上股权转让多次存在股东会决议、股权转让协议和实际股权转让价款不一致的情形，请披露上述情形对发行人的具体影响，是否损害其他股东利益，是否存在纠纷或者潜在纠纷

发行人历史上股权转让存在 3 次股东会决议、股权转让协议和实际股权转让价款不一致的情形，具体如下：

序号	事项	股东会决议内容	股权转让协议内容	实际股权转让价款

1	2009 年 2 月，强瑞有限股权转让	黄卫林将其所持强瑞有限 17.50%的股权以 0.50 万元的价格转让给尹高斌，将其所持强瑞有限 17.50%的股权以 0.50 万元的价格转让给刘刚。	黄卫林将其所持强瑞有限 17.50%的股权以 0.50 万元的价格转让给尹高斌，将其所持强瑞有限 17.50%的股权以 0.50 万元的价格转让给刘刚。	尹高斌和刘刚分别向黄卫林支付了股权转让价款 8.75 万元和 8.75 万元。
2	2017 年 1 月，强瑞有限股权转让	尹高斌将其所持强瑞有限 50.50%的股权以 277.75 万元的价格转让给强瑞控股；刘刚将其所持强瑞有限 49.50%的股权以 272.25 万元的价格转让给强瑞控股。	尹高斌将其所持强瑞有限 50.50%的股权以 277.75 万元的价格转让给强瑞控股；刘刚将其所持强瑞有限 49.50%的股权以 272.25 万元的价格转让给强瑞控股。	强瑞控股分别向尹高斌、刘刚支付了股权转让价款 808.00 万元、792.00 万元。
3	2017 年 10 月，强瑞有限股权转让	强瑞控股将其持有强瑞有限 15.15%的股权以 310.5750 万元的价格转让给尹高斌、将其持有强瑞有限 14.85%的股权以 304.4250 万元的价格转让给刘刚。	强瑞控股将其持有强瑞有限 15.15%的股权以 606.00 万元的价格转让给尹高斌、将其持有强瑞有限 14.85%的股权以 594.00 万元的价格转让给刘刚。	经各方协商，尹高斌、刘刚拟向强瑞控股支付股权转让价款 606.00 万元、594.00 万元，并于 2021 年 12 月 31 日前付款。

2009 年 2 月，黄卫林将其所持强瑞有限 17.50%的股权转让给尹高斌、刘刚，股权转让的实际价格高于股东会决议约定价格及股权转让协议约定价格。就该次转让行为，尹高斌、刘刚及黄卫林出具了《确认函》，确认该次股权转让为三方真实意思表示，不存在欺诈、胁迫或被乘人之危的情形；三方未因该次股权转让产生任何争议和纠纷，该次股权转让行为合法、有效，不存在股权代持、委托持股或其他利益安排的情形。

2017 年 1 月，尹高斌、刘刚将其持有强瑞有限 50.50%、49.50%的股权转让给强瑞控股。股权转让的实际价格高于股东会决议约定价格及股权转让协议约定价格。而强瑞控股的股东为尹高斌及刘刚，此次股权转让实质上为发行人共同实际控制人尹高斌、刘刚间的转让，且本次股权转让时强瑞有限不存在其他股东，不存在损害其他股东利益的情形。经股权转让双方确认，此次股权转让不存在纠纷或潜在纠纷。

2017 年 10 月，强瑞控股将其持有强瑞有限 14.85%、15.15%的股权转让给刘刚、尹高斌。股权转让的实际价格与股权转让协议约定价格相同，高于股东会决议约定价格。而强瑞控股的股东为尹高斌及刘刚，此次股权转让实质上为发行人共同实际控制人尹高斌、刘刚将其间接持有的股权转为直接持有，不存

在损害其他股东利益的情形。经股权转让双方确认，此次股权转让不存在纠纷或潜在纠纷。

综上所述，前述情形系股权转让各方协商一致的结果，未对发行人造成重大不利影响不存在，未损害其他股东利益，不存在纠纷或者潜在纠纷。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第五节 公司基本情况”之“二、（五）股东会决议、股权转让协议和实际股权转让价款不一致的情形”处补充披露。

三、发行人历史上增资、股权转让是否构成股份支付，如是，披露会计处理情况

（一）发行人历史上增资、股权转让构成股份支付的情况

截至本回复出具日，发行人共发生 9 次增资和 7 次股权转让。发行人历次增资、股权转让中，仅有 2017 年 8 月第三次股权转让构成股份支付。发行人历史上增资、股权转让是否构成股份支付的情况如下：

时间	事项	具体情况	是否构成股份支付
2009 年 2 月	第一次股权转让	黄卫林将强瑞有限股权转让给尹高斌、刘刚	否
2011 年 7 月	第一次增资	尹高斌、刘刚向强瑞有限增资	否
2014 年 8 月	第二次增资	尹高斌、刘刚向强瑞有限增资	否
2017 年 1 月	第二次股权转让	尹高斌、刘分别将强瑞有限股权转让给强瑞控股	否
2017 年 1 月	第三次增资	强瑞控股向强瑞有限增资	否
2017 年 3 月	第四次增资	强瑞控股向强瑞有限增资	否
2017 年 8 月	第三次股权转让	强瑞控股将强瑞有限股权转让给肖辉、强瑞投资	是
2017 年 10 月	第四次股权转让	强瑞控股将强瑞有限股权转让给尹高斌、刘刚	否
2018 年 1 月	第五次增资	唯瀚投资向强瑞有限增资	否
2018 年 1 月	第五次股权转让	刘刚将强瑞有限股权转让给唯瀚投资	否
2019 年 2 月	第六次股权转让	强瑞控股、刘刚、尹高斌将股权转让给毅达鑫海	否
2019 年 2 月	第六次增资	毅达新烁向强瑞有限增资	否
2019 年 4 月	第七次增资	聿泉投资向强瑞有限增资	否
2019 年 4 月	第七次股权转让	强瑞控股将强瑞有限转让给聿泉投资	否
2019 年 9 月	第八次增资	王逸以向强瑞技术增资	否
2019 年 11 月	第九次增资	申觉中、肖辉分别向强瑞技术增资	否

根据《企业会计准则第 11 号—股份支付》,股份支付是企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易。发行人历次增资、股权转让中，2017 年 8 月第三次股权转让及 2019 年 11 月第九次增资为发行人职工入股，其中第三次股权转让的每出资额转让价格与同期投资者唯瀚成长转让价格存在差异，构成股份支付；第九次增资每出资额价格定价公允，不构成股份支付。

（二）股份支付费用确认及会计处理情况

2017 年 8 月，强瑞控股将其持有的有限公司 2.00%的股权（对应出资 41.00 万元）以 100.00 万元的价格转让给肖辉，每出资额转让价格与同期投资者唯瀚成长转让价格存在差异，按照以权益结算的股份支付处理，确认股份支付费用 582.50 万元。股份支付金额的计算过程如下：

序号	项目	金额
A	肖辉取得股权时公司估值（万元）	5,000.00
B	肖辉取得股权时公司注册资本（万元）	2,050.00
C	肖辉取得股权时对应的每出资额价值（元/出资额）（A/B）	2.44
D	唯瀚成长取得股权时公司估值（万元）	35,000.00
E	唯瀚成长取得股权时公司注册资本（万元）	2,102.564
F	唯瀚成长取得股权时对应的每出资额价值（元/出资额）（D/E）	16.65
G	每一元出资额对应溢价（元/出资额）（F-C）	14.21
H	肖辉实际获取的出资额（万元出资额）	41.00
I	确认股份支付费用（万元）（G*H）	582.50

该次股份支付费用已计入 2017 年管理费用，同时计入“资本公积-其他资本公积”。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第五节 公司基本情况”之“二、（七）2、股份支付费用确认及会计处理情况”处补充披露。

四、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

发行人历次股权转让、增资、分红、整体变更中等过程中涉及到控股股东

及实际控制人缴税情况具体如下：

单位：万元

序号	缴税事项	纳税主体	所得税金额	纳税方式
1	2017 年 1 月，尹高斌、刘刚分别将强瑞有限 50.50%、49.50%的股权转让给强瑞控股	尹高斌	106.05	强瑞控股代缴
		刘刚	103.95	强瑞控股代缴
2	2017 年 8 月，强瑞控股将强瑞有限 5.00%、2.00%的股权分别转让给强瑞投资、肖辉	强瑞控股	33.25	强瑞控股缴纳
3	2017 年 8 月，强瑞有限分红	强瑞控股	465.00	免缴
4	2017 年 10 月，强瑞控股将强瑞有限 15.15%、14.85%的股权分别转让给尹高斌、刘刚	强瑞控股	67.50	强瑞控股缴纳
5	2018 年 1 月，刘刚将强瑞有限 2.50%股权转让给唯瀚投资	刘刚	155.00	发行人转缴
6	2019 年 2 月，强瑞控股、尹高斌、刘刚将强瑞有限 1.00%、1.00%、1.00%的股权转让给毅达鑫海	强瑞控股	142.05	强瑞控股缴纳
		尹高斌	112.00	发行人转缴
		刘刚	112.00	发行人转缴
7	2019 年 4 月，强瑞控股将强瑞有限 1.00%的股权转让给聿泉投资	强瑞控股	179.20	强瑞控股缴纳
8	2019 年 7 月，强瑞有限整体变更为股份公司	强瑞控股	399.01	免缴
		尹高斌	74.03	已办理缓交所得税备案
		刘刚	59.02	

注：第 3、8 项强瑞控股转让股权所得属于《中华人民共和国企业所得税法（2018 修正）》第二十六条规定的符合条件的居民企业之间的股息、红利等权益性投资收益，免征企业所得税。

发行人历次股权转让、增资、分红、整体变更过程中涉及的控股股东及实际控制人缴纳的所得税均已缴纳或已办理缓交所得税备案，不存在违反税收法律法规等规范性文件的情况，不存在重大违法行为。

国家税务总局深圳龙华区税务局已于 2020 年 9 月 21 日出具《无欠税证明》，确认截至 2020 年 9 月 18 日未发现尹高斌、刘刚有欠税情形。

五、发行人股东与发行人实际控制人、董监高、主要客户、供应商及主要股东、本次发行中介机构相关人员之间是否存在关联关系、代持关系、对赌协议或其他利益安排

报告期内，发行人股东聿泉投资、唯瀚投资、毅达新烁、毅达鑫海、王逸与

发行人及其控股股东、实际控制人之间签署了包含对赌条款的投资协议及解除协议，具体情况详见本回复“问题 9、关于对赌协议”之“一、（一）对赌协议内容”。

发行人共同实际控制人、董事长尹高斌与发行人共同实际控制人、总经理刘刚为发行人股东强瑞控股的股东，尹高斌、刘刚各占强瑞控股 50.50%与 49.50%的股份；发行人共同实际控制人、董事长尹高斌为发行人股东强瑞投资的执行事务合伙人，发行人共同实际控制人、总经理刘刚为发行人股东强瑞投资的有限合伙人，尹高斌、刘刚各持有强瑞投资 0.0046%与 0.0033%的股份；发行人董事陈志和系由发行人股东毅达新烁、毅达鑫海入股发行人后推荐。

除此外，发行人股东与发行人实际控制人、董监高、主要客户、供应商及主要股东、本次发行中介机构相关人员之间不存在关联关系、代持关系、对赌协议或其他利益安排。

六、请保荐人及发行人律师发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人及发行人律师执行了如下核查程序：

1、取得并查阅了发行人历次增资及股权转让的工商登记资料、增资协议、股权转让协议，历次增资、股权转让的支付凭证、纳税凭证和验资报告；

2、访谈了发行人历史股东，取得并查阅了发行人历史股东的确认函、现有股东填写的的《调查表》；

3、获取发行人员工名册，核实发行人股份激励对象任职文件；

4、查阅了《审计报告》、检查发行人确认股份支付费用的权益工具的公允价值的确定依据和计算过程，获取并检查发行人确认股份支付费用的相关凭证。

（二）核查意见

经核查，保荐人及发行人律师认为：

1、发行人历次增资及股权转让均为各方真实意思表示，增资及股权转让价格系各方平等协商确定，具备合理的商业背景，已经公司股东会审议通过并办理

了工商变更登记，不违反法律法规的强制性规定，不存在纠纷或潜在纠纷，不存在委托持股、信托持股、利益输送或其他利益安排的情况；

2、发行人历次股权转让中，存在三次股东会决议、股权转让协议和实际股权转让价款不一致的情形，均为股东各方协商一致的结果，对发行人不会造成重大不利影响，不存在损害其他股东利益的情形，不存在纠纷或者潜在纠纷；

3、发行人历次增资、股权转让中，2017 年 8 月强瑞有限的股权转让行为构成股份支付，除此之外发行人的其余增资、股权转让均不存在构成股份支付的情况；

4、发行人历次股权转让、增资、分红、整体变更过程中涉及的控股股东及实际控制人缴纳的所得税均已缴纳或已办理缓交所得税备案，不存在违反税收法律法规等规范性文件的情况，不存在重大违法行为；

5、发行人股东聿泉投资、唯瀚投资、毅达新烁、毅达鑫海、王逸与发行人及其控股股东、实际控制人之间签署了包含对赌条款的投资协议及解除协议，截至本回复出具日，所有对赌协议已完全清理；发行人共同实际控制人、董事长尹高斌与发行人共同实际控制人、总经理刘刚为发行人股东强瑞控股的股东，发行人共同实际控制人、董事长尹高斌为发行人股东强瑞投资的执行事务合伙人，发行人共同实际控制人、总经理刘刚为发行人股东强瑞投资的有限合伙人；发行人董事陈志和系由发行人股东毅达新烁、毅达鑫海入股发行人后推荐；除此外，发行人股东与发行人实际控制人、董监高、主要客户、供应商及主要股东、本次发行中介机构相关人员之间不存在关联关系、代持关系、对赌协议或其他利益安排。

问题 9、关于对赌协议

保荐工作报告显示，报告期内，发行人增资引入外部投资者唯瀚投资、毅达新烁、毅达鑫海、聿泉投资和王逸时曾签订对赌协议，目前对赌协议已解除。上述事项未在招股说明书中进行披露。

请发行人补充披露：（1）唯瀚投资、毅达新烁、毅达鑫海、聿泉投资和王逸与发行人签订对赌协议的具体内容，以及对发行人可能存在的影响，是否损害发行人利益，是否符合监管要求；相关对赌协议是否已实际终止及其合法合

规性，是否存在纠纷或潜在纠纷；（2）现有股东与发行人及相关方之间是否存在未披露的对赌协议或特殊安排，如是，请披露对赌协议的具体内容及进展。

请保荐人及发行人律师发表明确意见。

【回复】

一、唯瀚投资、毅达新烁、毅达鑫海、聿泉投资和王逸与发行人签订对赌协议的具体内容，以及对发行人可能存在的影响，是否损害发行人利益，是否符合监管要求；相关对赌协议是否已实际终止及其合法合规性，是否存在纠纷或潜在纠纷

发行人与唯瀚投资、毅达新烁、毅达鑫海、聿泉投资和王逸签署的对赌协议未对发行人造成不利影响，未损害发行人的利益；相关对赌协议已在申报前清理，符合《审核问答》的监管要求；相关对赌协议已实际终止，其终止经协议各方协商一致，不存在违反法律法规的情形；相关对赌协议的签署、履行和解除不存在纠纷或潜在纠纷；截至本回复出具日，所有对赌协议已完全清理，现有股东与发行人及相关方之间不存在其他对赌协议及特殊安排，不存在纠纷或潜在纠纷，不存在其他替代性利益安排，不存在其他未清理的对赌协议。

（一）对赌协议内容

报告期内，发行人分别与唯瀚投资、毅达新烁、毅达鑫海、聿泉投资及王逸签署了增资协议或补充协议，具体情况如下：

股东名称	唯瀚投资	毅达新烁、毅达鑫海	聿泉投资	王逸
协议名称	深圳市强瑞电子有限公司增资扩股及股权转让之补充协议	关于深圳市强瑞电子有限公司之投资协议	关于深圳市强瑞电子有限公司之投资协议	关于深圳市强瑞精密技术股份有限公司之投资协议
签署方	唯瀚投资、强瑞有限、强瑞控股、尹高斌、刘刚	毅达新烁、毅达鑫海、强瑞有限、强瑞控股、尹高斌、刘刚	聿泉投资、强瑞有限、强瑞控股、尹高斌、刘刚	王逸、强瑞技术、强瑞控股、尹高斌、刘刚
签订时间	2017 年 11 月	2019 年 1 月	2019 年 4 月	2019 年 9 月
业绩补偿	无	毅达新烁、毅达鑫海：实际控制人承诺公司 2019 年度净利润不低于 5,600 万元；聿泉投资、王逸：实际控制人承诺公司 2019 年度净利润不低于 6,000 万元； 若公司没有完成上述净利润的目标，则投资方有权要求实际控制人进行现金补偿，具体的计算方法如下：补偿金额=（1-当年实际完成净利润/当年承诺净利润）*投资额*（1+10%*T）。其中 T 为自投资方实际投资金额到帐日至投资方执行现金补偿之日的自然天数除以 365。前述现金补偿公式计算结果为负数时，投资方无需反向补偿。		
回购安排	以下任何一项事件发生后投资方均有权要求强瑞控股、尹高斌和刘刚回购其股权：①公司在 2020 年 12 月 30 日前未能实现上市的；②瀚投资持有公司股权期间，公司累计新增亏损达到唯瀚投资投资时公司当年经审计的净资产的 20%；③公司 2017 年扣非后净利润未达到人民币 3,000 万元、2018 年扣非后净利润未达到人民币 3,600 万元、2019 年扣非后净利润未达到人民币 4,500 万元；④公司的管理层发生重大变化且对公司顺利实现上市形成实质障碍；⑤公司的主营业务发生重大变化且对公司顺利实现上市形成实质障碍；⑥公司与其关联方进行有损于投资人的交易或担保行为；⑦公司未能按照投资协议支付红利或履行其他义务；⑧公司被托管或进入破产程序；⑨公司因任何原因在向中国证监会递交上市的申报资料后申请撤回相关资料的；⑩公司或强瑞控股、尹	公司发生下列情形之一，则投资方有权要求实际控制人购买其股权，并按下述条款受让价格和支付时间执行： ①实际控制人违反本协议陈述保证事项或出现欺诈等诚信问题（如向投资方提供的财务资料等相关信息存在虚假或重大遗漏情形，或公司出现账外销售等）；②公司直至 2022 年 12 月 31 日未能实现合格 IPO 或按届时有效的合格 IPO 发行规则公司已不可能在前述时间内实现合格 IPO；③公司或实际控制人遭受刑事立案侦查或影响公司合格 IPO 的行政处罚或离职；④公司出现年度亏损或连续 12 个月累计新增亏损达到投资时公司净资产的 30%；⑤公司 2019 年至 2022 年中任一年度净利润较上一年度下降超过 30%；⑥任一年度经投资方认可的审计机构对公司未出具标准无保留意见审计报告；⑦本协议规定的其他情形。		

股东名称	唯瀚投资	毅达新烁、毅达鑫海	走泉投资	王逸
	高斌和刘刚违反与唯瀚投资之间签署的增资入股协议或本协议相关内容，且经唯瀚投资书面催告后三十个自然日内而仍未能充分补救的；⑪强瑞控股、尹高斌和刘刚或公司发生严重的行政或刑事违法行为且对公司顺利实现上市形成实质障碍。			
回购价格	回购价=唯瀚投资缴付的投资价款*（I+10%*T）-M 其中，T 为自交割日始至唯瀚投资收妥全部回购价款项之日止的连续期间的具体公历日天数除以固定数额 365 所得出之累计年份数，不足一年的按时间比例计算。M（如有）为自交割日始至甲方收妥全部回购价款项之日止的连续期间内，甲方实际收到的业绩补偿、因本次增资而拥有的股权或股份而收到的任何现金收益和从乙方、丙方和丁方处获得的其他任何补偿、赔偿等收益。	受让价格按以下三者孰高者确定：①受让价格按投资方的投资款项加上按每年 10%单利所计算的利息（扣除已经支付给投资方的现金补偿）之和确定，具体公式如下：P=M*（I+10%*T）-H。其中：P 为投资方出让其所持全部公司股权对应的价格，M 为投资方对公司的投资额，T 为自投资方实际投资金额到帐日至投资方执行股权回购之日的自然天数除以 365，H 为已经支付给投资方的现金补偿。②受让时投资方股权对应的经由投资方认可的具有证券从业资格的审计机构所审计的公司净资产。③投资款项加上投资方持股期间按持股比例享有的公司股东权益增加额，包括但不限于盈余公积、未分配利润、资本公积和其他情形引起的股东权益的增加。		
反稀释权	无	公司不得以低于本次增资的价格增加注册资本或进行其他方式的股权融资，如该等情况发生，则投资方持股比例将以该次增资或其他方式股权融资的价格为准作调整；但为实施经投资方同意的公司上市前员工股权激励累计不超过注册资本 10%的员工股权激励计划除外。		
限制出售、优先购买权和优先出售权	若公司拟出售其在公司中的部分或全部股权／股份，投资方享有以相同的条件优先购买该等股权／股份的权利。公司在完成股份制改造后，投资方不再享有前述权利。	在投资方持有公司股权期间，未经投资方事先书面同意，实际控制人不得转让其直接或间接持有的公司股权（合计不超过公司总股本 15%，且不会影响对公司的实际控制能力的除外）。 原股东和/或实际控制人拟向第三方出售其所直接或间接持有的公司股权时，投资方享有在同样条件下的优先购买权。 公司若后续进行新增注册资本、可转债等任何形式的股权融资（合格 IPO 时除外），在同等条件下，投资方有权按出资比例享有优先认购权。		
并购权	无	本次投资完成后，如发生并购事项，各方应促成股东会通过此次并购之各项决议。此时，投资方有权优先将其持有的全部或部分股权转让给潜在收购方。并购股权所得收益的分配，按以下方式中对投资方收益孰高的原则执行：①各出售股权的股东按各自持股比例进行分配；②投资方按 20%复		

股东名称	唯瀚投资	毅达新烁、毅达鑫海	走泉投资	王逸
		合年化收益率收回投资本金及利息。		
终止效力	本协议于公司在向中国证监会递交上市的申报材料之日起自动终止，但出现以下情况之一的，各方同意本协议应自动恢复，并对各方具有约束力：①公司因任何原因在中国证监会递交上市的申报材料后申请撤回相关资料；②公司公开发行股票并上市申请未被受理、被劝退、被撤回或未获得审核通过。	本协议所约定的投资方权利在公司提交合格 IPO 申请时（以上市申请文件签署日为准）终止效力；如果因为任何原因上市申请未通过或撤回材料上市申请材料，则该等规定重新恢复效益且追溯至协议签署日，直至公司再次提出上市申请。公司合格 IPO 之后，投资方的权利和义务将以经公司股东大会批准的公司章程为准。		

（二）对赌协议的解除

发行人已在本次申报前，与相关股东签署书面协议清理了全部对赌协议，相关对赌条款已有效解除。对赌协议解除情况如下：

2020 年 3 月，发行人及其控股股东、实际控制人与唯瀚投资、毅达新烁、毅达鑫海、聿泉投资和王逸分别签订了书面补充协议，主要内容为：1、确认未因对赌协议的签署及履行发生任何争议、纠纷和诉讼；2、终止对赌协议中的特殊条款且放弃依据特殊条款进行追索的权利。

综上，发行人与唯瀚投资、毅达新烁、毅达鑫海、聿泉投资和王逸签署的对赌协议未对发行人造成不利影响，未损害发行人的利益；相关对赌协议已在申报前清理，符合《审核问答》的监管要求；相关对赌协议已实际终止，其终止经协议各方协商一致，不存在违反法律法规的情形；相关对赌协议的签署、履行和解除不存在纠纷或潜在纠纷。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“八、（八）对赌协议相关情况”处补充披露。

二、现有股东与发行人及相关方之间是否存在未披露的对赌协议或特殊安排，如是，请披露对赌协议的具体内容及进展

截至本回复出具日，发行人现有股东包括强瑞控股、尹高斌、刘刚、申觉中、王逸、强瑞投资、毅达新烁、毅达鑫海、肖辉、聿泉投资共 10 位，其中唯瀚成长、王逸、毅达新烁、毅达鑫海、聿泉投资曾分别与发行人签署了带对赌条款的增资协议及补充协议，目前相关协议已清理完毕，相关对赌条款已有效解除。

经现有股东及发行人确认，截至本回复出具日，**现有股东与发行人及相关方之间不存在其他对赌协议及特殊安排，不存在纠纷或潜在纠纷，不存在其他替代性利益安排，不存在其他未清理的对赌协议。**

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“八、（八）对赌协议相关情况”处补充披露。

三、请保荐人及发行人律师发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人及发行人律师执行了如下核查程序：

1、查阅相关投资协议及补充协议；

2、访谈了发行人实际控制人和投资方；

3、获取了公司及相关股东出具的《无对赌条款声明》。

（二）核查意见

经核查，保荐人及发行人律师认为：

1、发行人与唯瀚投资、毅达新烁、毅达鑫海、聿泉投资和王逸签署的对赌协议未对发行人造成不利影响，未损害发行人的利益；相关对赌协议已在申报前清理，符合《审核问答》的监管要求；相关对赌协议已实际终止，其终止经协议各方协商一致，不存在违反法律法规的情形；相关对赌协议的签署、履行和解除不存在纠纷或潜在纠纷；

2、截至本回复出具日，所有对赌协议已完全清理，现有股东与发行人及相关方之间不存在其他对赌协议及特殊安排，不存在纠纷或潜在纠纷，不存在其他替代性利益安排，不存在其他未清理的对赌协议。

问题 10、关于最近一年新增股东

招股说明书披露，发行人 2019 年以来新增股东为毅达新烁、毅达鑫海、聿泉投资、王逸、申觉中、肖辉。其中，持有发行人 4.2516%股份的股东王逸 2014 年至今任深圳市立德富盈投资合伙企业（有限合伙）执行事务合伙人；2016 年至今任深圳市普天宜通技术股份有限公司董事；2017 年至今任职河南凯旺电子。招股说明书未按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的相关要求披露申报前一年新增股东的相关情况。

请发行人按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的相关要求，补充披露：（1）新股东入股的背景及原因，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；（2）新股东与发行人其他股东、

董监高、本次发行中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员之间是否存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排；（3）王逸 2014 年至今任职单位及其主要股东、董监高、实际控制人与发行人及其他股东、董监高、实际控制人之间是否存在资金、业务往来、关联关系或其他利益安排；（4）新股东是否具备法律、法规规定的股东资格；（5）新股东的股份锁定承诺是否符合监管要求。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【回复】

一、新股东入股的背景及原因，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

2019 年以来，发行人新股东入股的背景及原因具体情况如下：

股东名称	时间	具体情况	**增资背景及原因**
毅达鑫海	2019 年 2 月	以各 600.00 万元的价格分别从公司股东强瑞控股、尹高斌及刘刚处受让强瑞有限 1.00%的股权	**因看好公司发展且刘刚、尹高斌有资金周转需求**
毅达新烁		以现金 2,000.00 万元向强瑞有限增资	**公司经营规模扩大，引进外部投资者，提高公司资金实力**
聿泉投资	2019 年 4 月	以 750.00 万元的价格从强瑞控股处受让 1.00%强瑞有限的股权、以现金 750.00 万元向强瑞有限增资	**公司经营规模扩大，引进外部投资者，提高公司资金实力**
王逸	2019 年 9 月	以现金 3,600.00 万元向强瑞技术增资	**公司经营规模扩大，引进外部投资者，提高公司资金实力**
申觉中	2019 年 11 月	以现金 4,018.00 万元向强瑞技术增资	**公司收购强瑞装备，申觉中作为强瑞装备原股东加入公司**
肖辉		以现金 656.00 万元向强瑞技术增资	**公司收购强瑞装备，肖辉作为强瑞装备原股东加入公司**

发行人新股东入股相关的股权变动均为各方真实意思表示，不存在争议或潜在纠纷。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“八、（五）最近一年发行人新增股东的持股数量及相关情况”处补充披露。

二、新股东与发行人其他股东、董监高、本次发行中介机构及其负责人、

高级管理人员、经办人员之间是否存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排

发行人董事陈志和系由毅达新烁、毅达鑫海入股发行人后推荐。除此之外，新股东与发行人其他股东、董监高、本次发行中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员之间不存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“八、（五）最近一年发行人新增股东的持股数量及相关情况”处补充披露。

三、王逸 2014 年至今任职单位及其主要股东、董监高、实际控制人与发行人及其他股东、董监高、实际控制人之间是否存在资金、业务往来、关联关系或其他利益安排

1、王逸简历情况

王逸先生，1976 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，硕士学历。1997 年至 2005 年任河北益实实业集团有限公司品质工程经理；2005 年至 2016 年任立讯精密工业股份有限公司技发中心经理、证券事务代表；2014 年至今任深圳市立德富盈投资合伙企业（有限合伙）执行事务合伙人；2016 年至今任深圳市普天宜通技术股份有限公司董事；2017 年至今任河南凯旺电子科技股份有限公司董事。

2、王逸 2014 年至今任职单位及其主要股东、董监高、实际控制人情况

王逸 2014 年至今任职单位及其主要股东、董监高、实际控制人如下：

任职时间	任职单位	持股 5%以上的主要股东	董监高/普通合伙人	实际控制人
2005 年至 2016 年	立讯精密工业股份有限公司	立讯有限公司、香港中央结算有限公司	王来春、王来胜、叶怡伶、李斌、许怀斌、张英、林一飞、夏艳容、莫荣英、易佩赞、黄大伟、吴天送、薛海泉、熊藤芳	王来春、王来胜
2014 年至今	深圳市立德富盈投资合伙企业（有限合伙）	曹芳、孙建伟、齐展、黄洋、洪菁、张山秀、王逸	/	王逸

2016 年至今	深圳市普天宜通技术股份有限公司	闫新、张忠、深圳市众智伟业投资发展(有限合伙)	闫新、王逸、张喆、杨斌、张志红、许忠孝、陈雪宁、马时金	闫新
2017 年至今	河南凯旺电子科技股份有限公司	深圳市凯鑫投资有限公司、陈海刚、周口市定邦管理咨询合伙企业（有限合伙）、周口市产业集聚区发展投资有限责任公司	陈海刚、柳中义、王逸、付琪、韩强、徐亚文、刘志远、吴玉辉、崔心矿、赵建、邵振康、尹会然	陈海刚、韩留才

上表中，**立讯精密工业股份有限公司系发行人在移动终端电子产品领域的客户，2019 年开始与发行人合作。报告期内，发行人向立讯精密工业股份有限公司销售的主要产品为工装设备，2019 年度的销售金额为 1.00 万元，2020 年 1-6 月的销售金额为 892.75 万元。立讯精密工业股份有限公司与发行人存在正常经营性业务往来和资金往来，除此之外，王逸 2014 年至今任职单位及其主要股东、董监高、实际控制人与发行人及其他股东、董监高、实际控制人之间不存在资金、业务往来、关联关系或其他利益安排。**

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“八、（五）、3、2019 年 9 月，王逸入股”处补充披露。

四、新股东是否具备法律、法规规定的股东资格

王逸、申觉中、肖辉均为具有完全民事权利能力和完全民事行为能力的中国籍自然人，且不存在《中华人民共和国公务员法》《关于严禁党政机关和党政干部经商、办企业的决定》等法律法规及公司章程规定的不能成为或不适宜担任公司股东的情况，具备法律、法规规定的股东资格。

毅达新烁、毅达鑫海、聿泉投资均为依法设立并合法存续的合伙企业，不存在法律法规规定或合伙协议约定的应当解散的情形，毅达新烁、毅达鑫海、聿泉投资均已按照《私募投资基金监督管理暂行办法》和《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》的规定履行了私募投资基金备案程序，不存在法律法规规定的禁止担任发行人股东的情形。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“八、（五）、5、新股东具备法律、法规规定的股东资格”处补充披露。

五、新股东的股份锁定承诺是否符合监管要求

毅达新烁、毅达鑫海、申觉中、肖辉、王逸、聿泉投资就股份锁定作出以下承诺：自强瑞技术股票在证券交易所上市交易之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理本人/本企业/本公司直接或者间接持有的强瑞技术公开发行股票前已发行的股份，也不由强瑞技术回购本人/本企业/本公司直接或间接持有的强瑞技术公开发行股票前已发行的股份。

根据《审核问答》问题 12 的相关规定，股份锁定方面，申报前 6 个月内进行增资扩股的，新增股份的持有人应当承诺：新增股份自发行人完成增资扩股工商变更登记手续之日起锁定 3 年。在申报前 6 个月内从控股股东或实际控制人处受让的股份，应比照控股股东或实际控制人所持股份进行锁定。

发行人自 2019 年 12 月起股权未发生变动，不存在申报前 6 个月内入股的新增股东。发行人 2019 年以来新增股东毅达新烁、毅达鑫海、聿泉投资、王逸、申觉中、肖辉的股份锁定承诺符合相关监管要求。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“八、（五）6、新股东的股份锁定承诺”处补充披露。

六、请保荐人、发行人律师发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、发行人律师执行了如下核查程序：

1、访谈了毅达鑫海、毅达新烁及聿泉投资的相关人员，访谈了王逸、申觉中及肖辉；

2、取得并查阅了发行人 2019 年以来新增合伙企业股东的工商登记资料和股东调查表、合伙协议、股份转让协议、增资协议、其执行事务合伙人的《营业执照》、增资的出资凭证及验资报告、关于股份锁定的承诺；

3、取得并查阅了发行人主要股东、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员填写的《调查问卷》；

4、取得并查阅了中介机构出具的无关联关系说明；

5、核查了发行人与立讯精密的往来情况；

6、登录国家企业信用信息公示系统、企查查、天眼查对新增股东有关信息进行查询，登录中国证券投资基金业协会网站查询发行人 2019 年以来新增合伙企业股东的私募基金备案和私募基金管理人登记情况。

（二）核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、发行人最近一年新增股东入股的背景真实、原因合理，有关股权变动均为各方真实意思表示，不存在争议或潜在纠纷；

2、发行人董事陈志和系由毅达新烁、毅达鑫海入股发行人后推荐。除此之外，发行人最近一年新增股东与发行人其他股东、董监高、本次发行中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员之间不存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排；

3、王逸 2014 年至今任职单位中存在立讯精密，其系发行人在移动终端电子产品领域的客户，与发行人存在正常经营性业务往来和资金往来；除此之外，王逸 2014 年至今任职单位及其主要股东、董监高、实际控制人与发行人及其他股东、董监高、实际控制人之间不存在资金、业务往来、关联关系或其他利益安排；

4、发行人最近一年新增股东均具备法律、法规规定的股东资格；

5、发行人不存在申报前 6 个月内入股的新增股东，发行人 2019 年以来新增股东毅达新烁、毅达鑫海、聿泉投资、王逸、申觉中、肖辉的股份锁定承诺符合相关监管要求。

问题 11、关于员工持股计划

招股说明书披露，强瑞投资成立于 2017 年 8 月 2 日，为发行人的员工持股平台。招股说明书未按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的相关要求披露员工持股的相关情况。

请发行人按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的相关要求，补充披露：（1）强瑞投资的人员确定标准、人员变动情况、人员离职后的股份处理、股份锁定期；（2）强瑞投资是否存在发行人或第三方为员

工参加持股计划提供奖励、资助、补贴等安排；（3）强瑞投资历次增资、股权变动是否构成股份支付、相关权益定价的公允性以及会计处理情况。

请保荐人、发行人律师根据《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、强瑞投资的人员确定标准、人员变动情况、人员离职后的股份处理、股份锁定期

截至本回复出具日，强瑞投资共拥有合伙人共 50 名，人员确定标准、人员离职后的股份处理均根据发行人制定的《员工持股计划管理办法》确定；强瑞投资共进行 6 次人员变动，均履行了相应的决策程序；公司的员工持股计划是公司自主决定、员工自愿参加，不存在以摊派、强行分配等方式强制实施员工持股计划的情形；关于股份锁定安排，强瑞投资出具了《关于深圳市强瑞精密技术股份有限公司股份锁定的承诺函》，约定自强瑞技术股票在证券交易所上市交易之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理本企业直接或者间接持有的强瑞技术公开发行股票前已发行的股份，也不由强瑞技术回购本企业直接或间接持有的强瑞技术公开发行股票前已发行的股份。

（一）人员确定标准

自强瑞投资成立以来，受让强瑞投资股权的员工均在公司的高层管理人员、中层管理人员、核心技术人员或研发部门技术骨干、营销序列区域经理及公司认为应纳入激励对象范围的其他员工中选取。根据发行人制定的《员工持股计划管理办法》，参与员工持股计划的员工应符合如下条件之一：

1、截至授予日期在公司/公司控股子公司工作年限不少于 3 年；

2、对公司/公司控股子公司发展有重要影响的特殊人才；

3、在特殊时期或事件上对公司/公司控股子公司有突出贡献的人员。

（二）人员变动情况

2017 年 8 月，强瑞投资由尹高斌、刘刚出资成立，其中尹高斌为普通合伙人，刘刚为有限合伙人。

1、2017 年 12 月，人员第一次变动

2017 年 12 月，经发行人股东会授权，选取了左文广等 35 人入股员工持股平台。具体情况如下：

序号	受让人	转让人	受让时任职	激励原因	入职时间	受让时间	占比
1	左文广	刘刚	研发部经理	核心技术人员	2016-3-1	2017-12-27	2.86%
2	朱贤堂	尹高斌	运营总监	中层管理人员	2016-10-24	2017-12-27	2.86%
3	余建良	尹高斌	质量总监	中层管理人员	2014-2-28	2017-12-27	2.86%
4	尹正华	尹高斌	后勤部主管	中层管理人员	2009-9-1	2017-12-27	2.86%
5	曾叶明	尹高斌	事业一部生产经理	中层管理人员	2011-9-23	2017-12-27	2.86%
6	朱升穗	尹高斌	采购部采购主管	中层管理人员	2014-7-14	2017-12-27	2.86%
7	尹黎	刘刚	事业一部经理	中层管理人员	2010-2-1	2017-12-27	2.86%
8	陈龙	刘刚	事业二部经理	中层管理人员	2009-5-20	2017-12-27	2.86%
9	刘豪	刘刚	客服部主管	中层管理人员	2011-9-20	2017-12-27	2.86%
10	尹纪红	尹高斌、刘刚	事业一部装配主管	中层管理人员	2010-5-26	2017-12-27	2.86%
11	张丽	尹高斌	人力行政部经理	中层管理人员	2007-12-11	2017-12-27	1.90%
12	汪和松	尹高斌	质量运营部主管	中层管理人员	2015-5-18	2017-12-27	1.90%
13	张叙龙	刘刚	事业三部编程组长	中层管理人员	2013-4-26	2017-12-27	1.90%
14	孟希源	尹高斌	计划部经理	中层管理人员	2015-3-6	2017-12-27	0.95%
15	李亚润	刘刚	物控中心经理	中层管理人员	2012-9-11	2017-12-27	0.95%
16	彭烨	刘刚	事业三部机加经理	中层管理人员	2017-3-3	2017-12-27	0.76%
17	唐汇明	刘刚	IT 部经理	中层管理人员	2015-5-27	2017-12-27	0.76%
18	潘春淼	刘刚	市场部经理	营销序列区域经理	2013-6-28	2017-12-27	2.86%
19	余义	刘刚	事业二部经理	营销序列区域经理	2009-10-3	2017-12-27	2.86%
20	吴奇伟	尹高斌	业务部经理	营销序列区域经理	2013-10-14	2017-12-27	0.95%
21	王孔兵	尹高斌	研发部工程师	研发部门业务骨干	2014-3-4	2017-12-27	2.86%
22	申庆	尹高斌	精益部技术顾问	研发部门业务骨干	2017-5-12	2017-12-27	2.86%
23	江彬	刘刚	机械工程师	研发部门业务骨干	2017-8-14	2017-12-27	2.86%
24	罗丹	刘刚	精益部经理	研发部门业务骨干	2006-3-17	2017-12-27	2.86%
25	刘兵华	尹高斌	研发部技术专家	研发部门业务骨干	2011-12-15	2017-12-27	0.95%

26	陈明伟	尹高斌	研发部设计主管	研发部门业务骨干	2013-6-10	2017-12-27	0.95%
27	马崇喜	尹高斌	研发部电控工程师	研发部门业务骨干	2015-7-20	2017-12-27	0.95%
28	魏思龙	尹高斌	研发部电控工程师	研发部门业务骨干	2017-2-17	2017-12-27	0.95%
29	彭澎	刘刚	研发部工程师	研发部门业务骨干	2016-9-26	2017-12-27	0.95%
30	游鸿飞	刘刚	研发部软件组长	研发部门业务骨干	2015-6-8	2017-12-27	0.95%
31	龚运贵	刘刚	研发部工程师	研发部门业务骨干	2013-8-20	2017-12-27	0.95%
32	吕恒阳	刘刚	研发部工程师	研发部门业务骨干	2017-8-1	2017-12-27	0.95%
33	饶印平	刘刚	事业三部工程师	研发部门业务骨干	2017-2-13	2017-12-27	0.95%
34	谭启	尹高斌	研发部设计主管	研发部门业务骨干	2014-2-27	2017-12-27	0.76%
35	余磊	尹高斌	事业二部业务经理	营销序列区域经理	2010-11-18	2018-6-15	2.86%
合计							68.00%

其中，左文广等工作年限不足 3 年的员工均为公司认定对公司发展有重要影响及突出贡献的员工；余磊为 2017 年 12 月份入选员工持股平台的员工，且各项受让流程于 2017 年 12 月已完成，但由于其身份证遗失导致强瑞投资未能及时办理工商变更,故公司安排其 2018 年 6 月入股,每一元财产份额作价与 2017 年入股员工相同。

本次受让完成后，强瑞投资拥有合伙人共 37 名。

2、2018 年 6 月，人员第二次变动

2018 年 6 月，员工申庆因个人原因离职。经发行人股东会授权，将申庆的财产份额转让给王雷。具体情况如下：

序号	受让人	转让人	受让时任职	激励原因	入职时间	受让时间	受让占比
1	王雷	申庆	事业一部业务经理	营销序列区域经理	2017-12-1	2018-6-14	2.86%
合计							2.86%

本次受让完成后，强瑞投资拥有合伙人共 37 名。

3、2018 年 12 月，人员第三次变动

2018 年 12 月，经发行人股东会授权，选取了明文华等 20 人入股工持股平台。同时，员工江彬因个人原因离职，发行人股东会授权将其财产份额转让给李永、方晓花。具体情况如下：

序号	受让人	转让人	受让时点任职	激励原因	入职时间	受让时间	受让占比
1	明文华	尹高斌	事业一部精益经理	中层管理人员	2018-4-29	2018-12-17	2.74%
2	余建良	尹高斌	质量总监	中层管理人员	2014-2-28	2018-12-17	2.74%
3	尹黎	尹高斌	事业一部经理	中层管理人员	2010-2-1	2018-12-17	2.74%
4	朱贤堂	刘刚	运营总监	中层管理人员	2015-4-4	2018-12-17	2.74%
5	游向阳	尹高斌、刘刚	财务经理	中层管理人员	2018-4-2	2018-12-17	2.05%
6	朱升穗	尹高斌	采购部采购主管	中层管理人员	2014-7-14	2018-12-17	1.37%
7	孟希源	尹高斌	物控中心计划部经理	中层管理人员	2015-3-6	2018-12-17	1.37%
8	马强	尹高斌	事业三部车床组组长	中层管理人员	2013-11-2	2018-12-17	1.37%
9	李路华	尹高斌	事业三部铣床组组长	中层管理人员	2017-5-2	2018-12-17	1.37%
10	李滚	刘刚	事业一部装配部组长	中层管理人员	2014-3-17	2018-12-17	1.37%
11	李雄武	刘刚	事业一部装配部组长	中层管理人员	2013-11-5	2018-12-17	1.37%
12	尹正华	刘刚	后勤部主管	中层管理人员	2009-9-1	2018-12-17	0.68%
13	尹纪红	刘刚	事业一部装配主管	中层管理人员	2010-5-26	2018-12-17	0.68%
14	余磊	尹高斌	事业二部业务经理	营销序列区域经理	2010-11-18	2018-12-17	0.82%
15	言超	刘刚	事业二部业务经理	营销序列区域经理	2017-11-29	2018-12-17	2.74%
16	陈权	刘刚	事业二部业务经理	营销序列区域经理	2013-3-22	2018-12-17	1.37%
17	肖斌	刘刚	事业二部业务经理	营销序列区域经理	2015-7-22	2018-12-17	1.37%
18	尹彪	刘刚	研发部工程师	研发部门业务骨干	2015-3-6	2018-12-17	1.37%
19	曾拥军	刘刚	研发部工程师	研发部门业务骨干	2015-12-22	2018-12-17	1.03%
20	陈明伟	刘刚	研发部设计主管	研发部门业务骨干	2013-6-10	2018-12-17	0.68%
21	李永	江彬	研发部机械组组长	研发部门业务骨干	2018-2-23	2018-12-17	1.90%
22	方晓花	江彬	研发部经理	核心技术人员	2018-3-12	2018-12-17	0.95%
合计							34.79%

其中，明文华等工作年限不足 3 年的员工均为公司认定对公司发展有重要影响及突出贡献的员工。本次受让完成后，强瑞投资拥有合伙人共 49 名。

4、2019 年 7 月，人员第四次变动

2018 年 7 月，员工朱贤堂等人因个人原因离职。经发行人股东会授权，将朱贤堂等人的财产份额转让予执行事务合伙人或原受让人。具体情况如下：

序号	受让人	转让人	受让时间	受让占比

1	尹高斌、刘刚	朱贤堂	2019-7-15	5.59%
2	刘刚	罗丹	2019-7-15	2.86%
3	尹高斌	王雷	2019-7-15	2.86%
4	尹高斌	明文华	2019-7-15	2.74%
5	尹高斌	马崇喜	2019-7-15	0.95%
6	尹高斌	谭启	2019-7-15	0.76%
合计				15.76%

本次受让完成后，强瑞投资拥有合伙人共 43 名。

5、2019 年 10 月，人员第五次变动

2019 年 10 月，经发行人股东会授权，选取了游向阳等 20 人入股工持股平台。同时，员工魏思龙因个人原因离职，发行人股东会授权将其财产份额转让于执行事务合伙人或原受让人。具体情况如下：

序号	受让人	转让人	受让时点任职	激励原因	入职时间	受让时间	受让占比
1	游向阳	尹高斌、刘刚	财务总监、董事会秘书	高级管理人员	2018-4-2	2019-10-25	2.47%
2	左文广	尹高斌	技术总监	高级管理人员	2016-3-1	2019-10-25	2.24%
3	尹顺华	尹高斌	供应链管理部硅胶经理	中层管理人员	2018-3-7	2019-10-25	1.35%
4	曹彦玉	刘刚	研发部结构高级工程师	研发部门业务骨干	2015-12-15	2019-10-25	1.12%
5	孟希源	尹高斌	供应链管理部副经理	中层管理人员	2015-3-6	2019-10-25	0.90%
6	尹黎	尹高斌	供应链管理部经理	中层管理人员	2010-2-1	2019-10-25	0.90%
7	陈龙	尹高斌	市场部总监	中层管理人员	2009-5-20	2019-10-25	0.90%
8	彭烨	尹高斌	供应链管理部机加主管	中层管理人员	2017-3-3	2019-10-25	0.90%
9	凡美花	刘刚	财务部总帐主管	中层管理人员	2014-12-12	2019-10-25	0.67%
10	李钢	刘刚	研发部设计经理	中层管理人员	2014-2-27	2019-10-25	0.67%
11	余建良	尹高斌	运营总监	中层管理人员	2014-2-28	2019-10-25	0.45%
12	朱升穗	尹高斌	采购主管	中层管理人员	2014-7-14	2019-10-25	0.45%
13	刘兵华	尹高斌	研发部结构设计专家	研发部门业务骨干	2011-12-15	2019-10-25	0.45%
14	陈明伟	尹高斌	研发部结构设计经理	研发部门业务骨干	2013-6-10	2019-10-25	0.45%
15	游鸿飞	尹高斌	研发部电控高级工程师	研发部门业务骨干	2016-7-8	2019-10-25	0.45%
16	潘春淼	尹高斌	市场部副总监	中层管理人员	2013-6-28	2019-10-25	0.45%
17	肖灯亮	刘刚	生产经理	中层管理人员	2019-3-1	2019-10-25	0.45%

18	胡圣伟	刘刚	供应链管理部副经理	中层管理人员	2015-3-20	2019-10-25	0.45%
19	王任征	刘刚	研发部电控高级工程师	研发部门业务骨干	2019-6-20	2019-10-25	0.45%
20	罗坤伦	刘刚	研发部电控高级工程师	研发部门业务骨干	2019-3-12	2019-10-25	0.45%
21	尹高斌	魏思龙	-	-	-	2019-10-23	0.95%
合计							17.54%

其中，尹顺华等工作年限不足 3 年的员工均为公司认定对公司发展有重要影响及突出贡献的员工。本次受让完成后，强瑞投资拥有合伙人共 50 名。

6、2020 年 10 月，强瑞投资第六次份额转让

2020 年 10 月，经发行人股东会授权，选取了傅飞晏等 4 人入股员工持股平台。同时，员工孟希源因个人原因离职，发行人股东会授权将其财产份额转让予傅飞晏、游向阳、肖灯亮、余磊。具体情况如下：

序号	受让人	转让人	受让时点任职	激励原因	入职时间	受让时间	受让占比
1	游向阳	孟希源	财务总监、董事会秘书	高级管理人员	2018-4-2	2020-10-13	1.61%
2	肖灯亮	孟希源	生产经理（强瑞装备）	中层管理人员	2019-10-25	2020-10-13	0.64%
3	余磊	孟希源	市场部客户经理	营销序列区域经理	2010-11-18	2020-10-13	0.64%
4	傅飞晏	孟希源	证券事务代表	中层管理人员	2019-12-6	2020-10-13	0.32%

其中，傅飞晏等工作年限不足 3 年的员工均为公司认定对公司发展有重要影响及突出贡献的员工。本次受让完成后，强瑞投资拥有合伙人共 50 名。

截至本回复出具日，强瑞投资人员情况具体如下：

序号	姓名	公司任职	出资额（万元）	受让占比
1	游向阳	财务总监、董事会秘书	15.31	6.13%
2	尹黎	供应链管理部总监	16.22	6.49%
3	余建良	质量运营部总监	15.10	6.04%
4	左文广	研发中心总监、技术总监	12.75	5.10%
5	朱升穗	采购部经理	11.68	4.67%
6	余磊	市场部客户经理	10.80	4.32%
7	陈龙	市场部总监	9.38	3.75%
8	尹正华	人力资源部后勤主管	8.85	3.54%
9	尹纪红	装配部组长	8.85	3.54%

10	潘春淼	市场部业务部经理	8.26	3.31%
11	曾叶明	装配部经理	7.14	2.86%
12	王孔兵	研发中心结构设计二部高级工程师	7.14	2.86%
13	余义	市场部客户经理	7.14	2.86%
14	刘豪	客服二部经理	7.14	2.86%
15	言超	市场部客户经理	6.84	2.74%
16	陈明伟	研发中心结构设计二部经理	5.21	2.08%
17	张丽	育才部经理	4.76	1.90%
18	汪和松	品质部经理	4.76	1.90%
19	张叙龙	机加部高级工程师	4.76	1.90%
20	李永	研发中心设备部主任工程师	4.76	1.90%
21	彭烨	机加部经理	4.15	1.66%
22	刘兵华	研发中心技术专家	3.50	1.40%
23	游鸿飞	研发中心电控部高级工程师（强瑞软件）	3.50	1.40%
24	陈权	供应链管理部项目经理	3.42	1.37%
25	尹彪	研发中心结构设计二部工程师	3.42	1.37%
26	肖斌	供应链管理部项目工程师	3.42	1.37%
27	李滚	供应链管理部装配主管	3.42	1.37%
28	李雄武	供应链管理部装配组长	3.42	1.37%
29	马强	供应链管理部车床组长	3.42	1.37%
30	李路华	供应链管理部铣床组长	3.42	1.37%
31	尹顺华	供应链管理部硅胶经理	3.36	1.35%
32	曹彦玉	研发中心结构设计二部高级工程师	2.80	1.12%
33	肖灯亮	生产经理（强瑞装备）	2.73	1.09%
34	曾拥军	研发中心结构设计二部副经理	2.56	1.03%
35	方晓花	研发中心设备部经理	2.38	0.95%
36	吴奇伟	市场部客户经理	2.38	0.95%
37	彭澎	研发中心设备部主任工程师（强瑞软件）	2.38	0.95%
38	龚运贵	研发中心结构设计一部高级工程师	2.38	0.95%
39	吕恒阳	研发中心设备部副经理（强瑞软件）	2.38	0.95%
40	饶印平	机加部高级工程师	2.38	0.95%
41	李亚润	生产计划部 PC	2.38	0.95%
42	唐汇明	研发中心 IT 部经理（强瑞软件）	1.90	0.76%

43	凡美花	财务部总账经理	1.68	0.67%
44	李钢	研发中心结构设计一部经理	1.68	0.67%
45	胡圣伟	供应链管理部项目部经理	1.12	0.45%
46	王任征	研发中心电控部高级工程师（强瑞软件）	1.12	0.45%
47	罗坤伦	研发中心电控部高级工程师	1.12	0.45%
48	傅飞晏	证券事务代表	0.80	0.32%
49	尹高斌	董事长	0.27	0.11%
50	刘刚	总经理	0.19	0.08%
合计			250.00	100.00%

（三）人员离职后的股份处理

经核查，截至本回复出具之日，员工受让持股平台份额后发生财产份额变动的主要原因为持股平台内员工离职导致。依据发行人《员工持股计划管理办法》中相关约定，激励对象被授予员工持股平台财产份额后主动离职的，则其持有的员工持股平台财产份额应按照相应的价格全部转让予执行事务合伙人或其指定的公司其他员工，具体情况如下：

1、转让予执行事务合伙人指定的公司其他员工

单位：元/财产份额

序号	离职员工	回购人	受让时间	受让时价格	回购价格	占比
1	申庆	王雷	2018-6-15	4.20	4.37	2.86%
2	江彬	李永	2018-12-17	4.20	4.56	1.90%
3	江彬	方晓花	2018-12-17	4.20	4.56	0.95%
4	孟希源	游向阳	2020-10-13	4.20/5.85/8.92	7.24	1.61%
5	孟希源	肖灯亮	2020-10-13	4.20/5.85/8.92	7.24	0.64%
6	孟希源	余磊	2020-10-13	4.20/5.85/8.92	7.24	0.64%
7	孟希源	傅飞晏	2020-10-13	4.20/5.85/8.92	7.24	0.32%
合计						8.92%

注：孟希源所持份额 2017 年 12 月 27 日、2018 年 12 月 17 日、2019 年 10 月 25 日分三次取得，各自取得的受让价格分别为 4.20 元/财产份额、5.85 元/财产份额、8.92 元/财产份额。

2、转让予执行事务合伙人或原受让人

单位：元/财产份额

序号	离职员工	回购人	受让时间	受让时价格	回购价格	占比

1	朱贤堂	尹高斌	2019-7-15	4.20	4.85	2.86%
2		刘刚	2019-7-15	5.85	6.19	2.74%
3	罗丹	刘刚	2019-7-15	4.20	4.85	2.86%
4	王雷	尹高斌	2019-7-15	4.37	4.84	2.86%
5	明文华	尹高斌	2019-7-15	5.85	6.19	2.74%
6	马崇喜	尹高斌	2019-7-15	4.20	4.85	0.95%
7	谭启	尹高斌	2019-7-15	4.20	4.85	0.76%
8	魏思龙	尹高斌	2019-10-23	4.20	4.86	0.95%
合计						16.72%

依据发行人《员工持股计划管理办法》中相关约定，转让价款＝初始认购价款*（1+10%*（支付初始认购价款日至转让日的总天数/365））。

（四）股份锁定期

关于股份锁定安排，强瑞投资出具了《关于深圳市强瑞精密技术股份有限公司股份锁定的承诺函》，约定：“自强瑞技术股票在证券交易所上市交易之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理本企业直接或者间接持有的强瑞技术公开发行股票前已发行的股份，也不由强瑞技术回购本企业直接或间接持有的强瑞技术公开发行股票前已发行的股份。”

综上所述，发行人已按要求披露强瑞投资的人员确定标准、人员变动情况、人员离职后的股份处理、股份锁定期的情况；发行人实施员工持股计划，持股平台的设立履行了相应的决策程序，员工持股计划是公司自主决定、员工自愿参加，不存在以摊派、强行分配等方式强制实施员工持股计划的情形。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第五节公司基本情况”之“七、（四）2、强瑞投资”处补充披露。

二、强瑞投资不存在发行人或第三方为员工参加持股计划提供奖励、资助、补贴等安排的情形

公司员工持股计划的资金来源为员工合法薪酬、自筹资金和法律法规允许的其他方式，不存在发行人或第三方为员工参加持股计划提供奖励、资助、补贴等安排的情形。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第五节公司基本情况”之“七、（四）2、强瑞投资”处补充披露。

三、强瑞投资历次增资、股权变动是否构成股份支付、相关权益定价的公允性以及会计处理情况

（一）强瑞投资历次增资、股权变动构成股份支付的情况

截至 2020 年 6 月 30 日，强瑞投资共发生 1 次增资，5 次股权变动，其中构成股份支付的情况具体如下：

序号	期间	具体事由	是否构成股份支付	确认股份支付金额（万元）
1	2017 年 12 月	尹高斌、刘刚分别以现金 126.25 万元、123.75 万元向强瑞投资增资	否	-
2	2017 年 12 月	员工第一次整体受让强瑞投资财产份额	是	427.49
2017 年合计				427.49
3	2018 年 6 月	余磊入股员工持股平台	是	53.57
		申庆离职，财产份额转让予执行事务合伙人指定的其他公司新入股员	是	52.39
4	2018 年 12 月	员工第二次整体受让强瑞投资财产份额	是	466.99
		江彬离职，财产份额转让予执行事务合伙人指定的其他公司新入股员	是	51.03
2018 年合计				623.98
5	2019 年 7 月	朱贤堂等员工离职，财产份额退回于执行事务合伙人或原受让人	否	-
6	2019 年 10 月	员工第三次整体受让强瑞投资财产份额	是	222.01
		魏思龙离职，财产份额退回于执行事务合伙人或原受让人	否	-
2019 年合计				222.01

根据《企业会计准则第 11 号—股份支付》，股份支付是企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易。

尹高斌、刘刚以现金向强瑞投资增资为二人同比例向强瑞投资增资，对二人通过强瑞投资间接持有的发行人股权不造成变动，不构成股份支付。此外，依据发行人指定的《员工持股计划管理办法》，员工因个人原因离职的，其持有的员工持股平台份额应按照相应的价格全部转让予执行合伙人和/或其指定的其他公司员工。因此，离职员工将其财产份额退回给尹高斌或刘刚不属于获

取职工服务的情形，不构成股份支付。

（二）股份支付相关权益定价的公允性以及会计处理情况

发行人员工历次受让强瑞投资财产份额均以同期进入投资者的转让价格作为公司股权公允价值的计量标准，确认股份支付费用。具体情况如下：

1、2017 年 12 月，员工第一次受让强瑞投资财产份额

2017 年 12 月，尹高斌、刘刚将持有的强瑞投资 65.14%的财产份额（对应出资 66.77 万元）以 684.00 万元转让给左文广等公司员工，每出资额转让价格与同期投资者唯瀚成长转让价格存在差异，已按照以权益结算的股份支付情况确认股份支付费用 427.49 万元，计入当期管理费用，同时计入“资本公积-其他资本公积”。股份支付金额的计算过程如下：

序号	时间	金额
A	本次转让员工出资总金额（万元）	684.00
B	本次转让对应的出资额（万元）	66.77
C	员工取得股权时对应的每出资额价值（元/出资额）（A/B）	10.24
D	唯瀚成长取得股权时对应的每出资额价值（元/出资额）	16.65
E	每一元出资额对应溢价（元/出资额）（D-C）	6.41
F	确认股份支付费用（万元）（B*E）	427.49

2、2018 年 6 月，余磊入股持股平台

2018 年 6 月，尹高斌将其持有的强瑞投资 2.86%的财产份额（对应出资 2.93 万元）以 30.00 万元转让给余磊，每出资额转让价格与同期投资者毅达新烁、毅达鑫海转让价格存在差异，已按照以权益结算的股份支付情况确认股份支付费用 53.57 万元，计入当期管理费用，同时计入“资本公积-其他资本公积”。股份支付金额的计算过程如下：

序号	时间	金额
A	本次转让员工出资总金额（万元）	30.00
B	本次转让对应的出资额（万元）	2.93
C	员工取得股权时对应的每出资额价值（元/出资额）（A/B）	10.24
D	毅达新烁、毅达鑫海取得股权时对应的每出资额价值（元/出资额）	28.54
E	每一元出资额对应溢价（元/出资额）（D-C）	18.30

序号	时间	金额
F	确认股份支付费用（万元）（B*E）	53.57

3、2018 年 6 月，离职员工转让予执行事务合伙人指定的其他公司新入股员工

2018 年 6 月，申庆因个人原因主动离职，将其持有的强瑞投资 2.86%的财产份额（对应出资 2.93 万元）以 31.18 万元转让给王雷，每出资额转让价格与同期投资者毅达新烁、毅达鑫海转让价格存在差异，已按照以权益结算的股份支付情况确认股份支付费用 52.39 万元，计入当期管理费用，同时计入“资本公积-其他资本公积”。股份支付金额的计算过程如下：

序号	项目	金额
A	本次转让员工出资总金额（万元）	31.18
B	本次转让对应的出资额（万元）	2.93
C	员工取得股权时对应的每出资额价值（元/出资额）（A/B）	10.65
D	毅达新烁、毅达鑫海取得股权时对应的每出资额价值（元/出资额）	28.54
E	每一元出资额对应溢价（元/出资额）（D-C）	17.89
F	应确认股份支付费用（万元）（B*E）	52.39

4、2018 年 12 月，员工第二次受让强瑞投资财产份额

2018 年 12 月，尹高斌、刘刚将持有的强瑞投资 34.79%的财产份额（对应出资 32.73 万元）以 467.00 万元转让给明文华等公司员工，每出资额转让价格与同期投资者毅达新烁、毅达鑫海转让价格存在差异，已按照以权益结算的股份支付情况确认股份支付费用 466.99 万元，计入当期管理费用，同时计入“资本公积-其他资本公积”。股份支付金额的计算过程如下：

序号	时间	金额
A	本次转让员工出资总金额（万元）	467.00
B	本次转让对应的出资额（万元）	32.73
C	员工取得股权时对应的每出资额价值（元/出资额）（A/B）	14.27
D	毅达鑫海取得股权时对应的每出资额价值（元/出资额）	28.54
E	每一元出资额对应溢价（元/出资额）（D-C）	14.27
F	确认股份支付费用（万元）（B*E）	466.99

5、2018 年 12 月，离职员工转让予执行事务合伙人指定的新入股员工

2018 年 12 月，江彬因个人原因主动离职，将其持有的强瑞投资 2.86%的财产份额（对应出资 2.93 万元）以 32.55 万元转让给李永、方晓花，每出资额转让价格与同期投资者毅达新烁、毅达鑫海转让价格存在差异，已按照以权益结算的股份支付情况确认股份支付费用 51.03 万元，计入当期管理费用，同时计入“资本公积-其他资本公积”。股份支付金额的计算过程如下：

序号	时间	金额
A	本次转让员工出资总金额（万元）	32.55
B	本次转让对应的出资额（万元）	2.93
C	员工取得股权时对应的每出资额价值（元/出资额）（A/B）	11.11
D	毅达鑫海取得股权时对应的每出资额价值（元/出资额）	28.54
E	每一元出资额对应溢价（元/出资额）（D-C）	17.43
F	应确认股份支付费用（万元）（B*E）	51.03

6、2019 年 10 月，员工第三次受让强瑞投资财产份额

2019 年 10 月，尹高斌、刘刚将持有的强瑞投资 16.59%的财产份额（对应股本金额 38.74 万元）以 370.00 万元转让给游向阳等公司员工，每股转让价格与同期投资者王逸转让价格存在差异，按照以权益结算的股份支付情况需确认股份支付费用 222.01 万元，计入当期管理费用，同时计入“资本公积-其他资本公积”。股份支付金额的计算过程如下：

序号	时间	金额
A	本次转让员工出资总金额（万元）	370.00
B	本次转让对应的股本金额（万元）	38.74
C	员工取得股权时对应的每股价值（元/股）（A/B）	9.55
D	王逸取得股权时对应的每股价值（元/股）	15.28
E	每一元出资额对应溢价（元/出资额）（D-C）	5.73
F	应确认股份支付费用（万元）（B*E）	222.01

综上所述，发行人因强瑞投资股权转让共确认股份支付 1273.48 万元，其中 2017 年确认股份支付费用 427.49 万元，2018 年确认股份支付费用 623.98 万元，2019 年确认股份支付费用 222.01 万元；以上股份支付费用均已计入当期管理费用，同时计入“资本公积-其他资本公积”；确认股份支付费用的权益工具公允价值及其确认方法系根据发行人外部投资者的与授予日接近的投资价格确

定，具有合理性，股份支付的计提符合《企业会计准则》及《审核问答》的相关规定。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第五节公司基本情况”之“十五、（二）股权激励计划涉及股份支付的情况”处补充披露。

四、请保荐人、发行人律师根据《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

（一）发行人员工持股计划的实施满足《审核问答》的相关要求

经保荐人、发行人律师核查，发行人员工持股计划的实施满足《审核问答》问题 22 的相关要求，具体说明如下：

《审核问答》	发行人员工持股计划的相关情况	是否符合要求
发行人实施员工持股计划，应当严格按照法律、法规、规章及规范性文件要求履行决策程序，并遵循公司自主决定、员工自愿参加的原则，不得以摊派、强行分配等方式强制实施员工持股计划。	经核查，发行人经董事会审议通过员工持股计划方案，通过员工持股平台强瑞投资实施股权激励计划，激励对象均为发行人当时的管理层和早期核心员工；发行人与员工持股平台及相关员工签署《深圳市强瑞投资企业（有限合伙）合伙协议》；发行人的员工持股计划遵循了公司自主决定、员工自愿参加的原则，不存在以摊派、强行分配等方式强制实施员工持股计划的情况。	符合
参与持股计划的员工，与其他投资者权益平等，盈亏自负，风险自担，不得利用知悉公司相关信息的优势，侵害其他投资者合法权益。员工入股应主要以货币出资，并按约定及时足额缴纳。按照国家有关法律法规，员工以科技成果出资入股的，应提供所有权属证明并依法评估作价，及时办理财产转移手续。	根据发行人提供的资料并经核查，参与持股计划的员工均以现金出资，不存在以技术成果出资的情形，且参与持股计划的员工均已经实际支付对价。参与持股计划的员工通过员工持股平台间接持有发行人股权，与发行人的其他股东权益平等，盈亏自负，风险自担，不存在利用知悉公司相关信息的优势，侵害其他投资者合法权益的情形。	符合
发行人实施员工持股计划，可以通过公司制企业、合伙制企业、资产管理计划等持股平台间接持股，并建立健全持股在平台内部的流转、退出机制，以及所持发行人股权的管理机制。	经核查，发行人员工持股计划系通过有限合伙企业持股，且发行人制定的《员工持股计划管理办法》以及发行人与员工持股平台及相关员工签署的《深圳市强瑞投资企业（有限合伙）合伙协议》，已详细约定了员工持股在发行人员工持股平台内部的流转、退出机制，以及股权管理机制。	符合

《审核问答》	发行人员工持股计划的相关情况	是否符合要求
参与持股计划的员工因离职、退休、死亡等原因离开公司的，其间接所持股份权益应当按照员工持股计划章程或协议约定的方式处置。	经核查，参与发行人员工持股计划的员工中已离职的员工包括申庆、江彬、朱贤堂、罗丹、王雷、明文华、马崇喜、谭启及魏思龙等，前述离职员工间接所持股份权益已按照《员工持股计划管理办法》约定的方式处置。	符合
发行人应在招股说明书中充分披露员工持股计划的人员构成、人员离职后的股份处理、股份锁定期等内容。	经核查，发行人已在《招股说明书》中充分披露了员工持股计划的相关内容。	符合

综上所述，保荐人、发行人律师认为发行人员工持股计划实施合法合规，不存在损害发行人利益的情形。

（二）核查程序

针对上述事项，保荐人、发行人律师执行了如下核查程序：

1、查阅了发行人员工持股平台强瑞投资的工商档案、合伙协议、员工持股计划管理办法及发行人实施员工持股计划的内部决议文件；

2、核查发行人员工持股平台强瑞投资中员工的调查问卷；

3、核查员工持股计划涉及员工与发行人或其分子公司签署的劳动合同，核查其任职、离职情况，查阅了员工入股和退出的相关资金支付凭证；

4、查阅了《审计报告》，检查发行人确认股份支付费用的权益工具的公允价值的确定依据和计算过程，获取并检查发行人确认股份支付费用的相关凭证。

（三）核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、发行人实施员工持股计划，持股平台的设立履行了相应的决策程序，员工持股计划是公司自主决定、员工自愿参加，不存在以摊派、强行分配等方式强制实施员工持股计划的情形；

2、发行人员工持股计划的资金来源为员工合法薪酬、自筹资金和法律法规允许的其他方式，不存在发行人或第三方为员工参加持股计划提供奖励、资助、

补贴等安排的情形；

3、强瑞投资历次增资、股权变动确认股份支付费用的权益工具公允价值系根据与发行人外部投资者的授予日接近的投资价格确定，具有合理性，股份支付的计提符合《企业会计准则》及《审核问答》的相关规定；

4、发行人员工持股计划的实施满足《审核问答》问题 22 的相关要求，发行人员工持股计划实施合法合规，不存在损害发行人利益的情形。

问题 12、关于行政处罚

招股说明书披露，2017 年 4 月 17 日，公司因擅自拆除消防措施、堵塞疏散通道违反了《深圳经济特区消防条例》第 86 条规定，被深圳市公安局龙华分局消防监督管理大队出具了《行政处罚决定书》，并处以罚款人民币一万元。

请发行人补充披露报告期内发行人是否发生过消防安全或安全生产事故，是否因消防安全或安全生产受到过其他行政处罚，是否属于重大违法违规行为。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【回复】

一、报告期内发行人是否发生过消防安全或安全生产事故，是否因消防安全或安全生产受到过其他行政处罚，是否属于重大违法违规行为

（一）报告期内发行人未发生过消防安全事故，未发生重大违法违规行为

报告期内，公司未发生过消防安全事故。2017 年发行人被消防主管部门采取行政处罚措施的具体情况如下：

根据《深圳市经济特区消防条例（2009 修订）》第八十四条规定，有下列行为之一的，责令改正，处以警告；不能立即改正的，处五千元以上五万元以下罚款；情节严重的，处五万元以上十万元以下罚款：“1、……；2、损坏、挪用或者擅自拆除、停用消防设施、器材的；3、占用、堵塞、封闭疏散通道、安全出口或者有其他妨碍安全疏散行为的；……”。2017 年 4 月 17 日，公司因擅自拆除消防措施、堵塞疏散通道违反了《深圳经济特区消防条例》第 84 条规定，被深圳市公安局龙华分局消防监督管理大队出具了《行政处罚决定书》（深公（龙

华）（消）行罚决字[2017]0856 号），并处以罚款人民币一万元。

发行人**虽因上述行为受到主管部门的行政处罚，但未导致消防安全事故，且**违规情节显著轻微、罚款数额较小，不属于重大违法违规处罚事项。截至 2017 年 4 月 26 日，以上事项已整改完毕并通过了消防主管部门的后续检查，罚款已缴付。

除上述行政处罚事项外，报告期内发行人未因消防安全受到其他行政处罚。深圳市公安消防支队龙华新区大队于 2020 年 3 月 4 日出具文件，证明发行人 2017 年 4 月 17 日的消防违法行为不属于重大违法违规行为，自 2017 年 1 月 1 日起至 2019 年 12 月 31 日以来无重大违法违规行为记录。**深圳市公安消防支队龙华新区大队于 2020 年 7 月 22 日出具文件，证明发行人及其子公司自 2017 年 1 月 1 日起至 2020 年 6 月 30 日以来无重大违法违规行为记录。**

综上，报告期内发行人未发生过消防安全事故。2017 年虽因违反《深圳市经济特区消防条例（2009 修订）》相关规定被消防主管部门行政处罚，但不属于重大违法违规行为。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第七节公司治理与独立性”之“五、发行人报告期内违法违规行为情况”处补充披露。

（二）报告期内发行人未发生过安全生产事故，未因安全生产受到过行政处罚，不存在重大违法违规行为

报告期内，发行人十分重视生产安全，公司设立了安全生产管理委员会及安全管理部，并制定了安全检查管理规范等公司制度，要求公司员工严格遵守，确保生产安全。

深圳市龙华区应急管理局于 2020 年 7 月 22 日出具文件，证明发行人及其子公司自 2017 年 1 月 1 日起至 2020 年 6 月 30 日以来无因安全生产违法行为而受到深圳市龙华区应急管理局处罚，深圳市龙华区应急管理局也未接到有关强瑞技术、强瑞软件、强瑞装备、强瑞测控发生安全生产事故的报告。

报告期内发行人未发生过安全生产事故，不存在因安全生产受到行政处罚的情形，不存在重大违法违规行为。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第六节业务和技术”之“一、（九）生产经营过程中的安全生产事宜”处补充披露。

二、请保荐人、发行人律师发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、发行人律师执行了如下核查程序：

1、查阅了关于消防安全及安全生产的法律法规；

2、实地查看了发行人及其子公司的消防安全设施和安全生产设施；

3、查阅了发行人消防安全和安全生产方面的相关内控制度、安全生产教育和培训记录文件、设备设施维护记录文件；

4、访谈了发行人及其子公司安全生产部门负责人；

5、取得并查阅了发行人及其子公司报告期内的营业外支出明细、记账凭证等资料；

6、查询了发行人及其子公司住所地各级信用网站、住所地住房和建设部门、应急管理部门等官方网站；

7、取得并查阅了深圳市公安消防支队龙华新区大队、深圳市龙华区应急管理局对发行人及其子公司出具的无违法违规证明。

（二）核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、报告期内发行人未发生过消防安全事故和安全生产事故；

2、报告期内发行人除 2017 年 4 月 17 日的消防处罚外，未因消防安全或安全生产受到过其他行政处罚；

3、报告期内发行人无重大违法违规行为。

问题 13、关于租赁房产瑕疵及募投项目用地

招股说明书披露，发行人及其控股子公司目前承租的物业中，出租方未能提供相关房屋权属证明的租赁物业共 9 处合计约 4,330.35 平方米，约占租赁面积 13.48%。在出租方能够提供出租房产的房屋所有权证等相关房屋权属证明文件前，发行人及其控股子公司存在不能持续租用相关物业的风险。发行人募投项目中夹治具及零部件扩产项目、自动化设备技术升级项目将通过租赁厂房解决场地问题。

请发行人补充披露：（1）发行人使用上述房产进行生产经营产生的收入、毛利、净利润情况，是否为合法建筑、是否可能被行政处罚、是否构成重大违法行为出具明确意见，说明具体理由和依据；（2）发行人对租赁的生产经营场所是否要求较高，是否具有较高依赖性，如需搬迁，是否能较容易地找到替代的土地或房产，预计的搬迁周期，搬迁费用或损失金额，发行人是否制定了应对措施并对该等事项做重大风险提示；（3）该等情况是否对发行人资产完整和独立性构成重大不利影响；（4）募投项目实施地租赁合同签订情况，租赁的房产、土地是否拥有权属证书，土地规划用途，租赁合同是否已进行备案，如未能如期取得证书或备案是否对募投项目实施产生影响，是否已履行了全部必需的法律程序，是否符合土地管理法律法规的规定，是否存在纠纷或潜在纠纷。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、补充披露发行人使用上述房产进行生产经营产生的收入、毛利、净利润情况，是否为合法建筑、是否可能被行政处罚、是否构成重大违法行为出具明确意见，说明具体理由和依据

截至本回复出具之日，公司及子公司租赁的房屋建筑物情况如下：

序号	承租人	出租人/权利人	座落	面积（㎡）	是否有权属证明	是否办理租赁备案	租赁期限	租赁用途
1	强瑞装备	深圳市侨安实业有限公司	深圳市龙华区观湖上坑社区侨安科技工业园 C 栋厂房 1 层	3,200	是	是	2018-12-16 至 2022-12-31	生产车间、仓库及办公室
2	强瑞技术	深圳市侨安实业有限公司	侨安科技工业园 C 栋厂房 2-5 层	12,800	是	是	2018-12-16 至 2022-12-31	

序号	承租人	出租人/权利人	座落	面积（㎡）	是否有权属证明	是否办理租赁备案	租赁期限	租赁用途
3	强瑞技术		深圳市龙华区观湖上坑社区侨安科技工业园 D 栋厂房 3 层	3,200	是	是	2019-10-01 至 2022-12-31	
4	强瑞技术		深圳市龙华区观湖上坑社区侨安科技工业园 D 栋厂房 1 层	3,052	是	是	2019-12-01 至 2022-12-31	
5	强瑞技术		侨安科技工业园 B、C 栋宿舍（合计 125 间）	5,500	是	是	2020-01-01 至 2020-12-31	员工宿舍
6	强瑞技术		侨安科技工业园综合楼 E 栋第六层	1,000	否	否	2020-04-15 至 2022-12-31	仓库
7	强瑞技术		侨安科技工业园 C 栋厂房旁边 4 间平房	40	否	否	2019-04-01 至 2022-12-31	仓库
8	强瑞技术		侨安科技工业园综合楼 E 栋首层	700	否	否	2019-01-01 至 2022-12-31	饭堂
9	强瑞技术		侨安科技工业园综合楼 E 栋首层	280	否	否	2020-01-01 至 2022-12-31	饭堂
10	强瑞技术	深圳市威信达电子有限公司	深圳市威信达工业园综合楼第 1 栋（合计 37 间宿舍和 4 间套房）	886	否	否	2020-03-01 至 2021-02-28	员工宿舍
11	强瑞装备		深圳市威信达工业园综合楼第 1 栋（合计 4 间宿舍和 3 间套房）	290	否	否	2020-04-01 至 2021-04-01	员工宿舍
12	强瑞技术	东莞中集创新产业园发展有限公司	东莞松山湖高新技术产业开发区南山路 1 号中集智谷产业园 23 号楼 404 单元	543.35	否	是	2019-08-01 至 2024-07-31	研发、办公
13	强瑞技术	东莞辰宇公寓管理有限公司	东莞松山湖青田路 8 号中集智荟园 6 号楼 2 单元 802/1002/1102/1202 房	**374**	是	否	**2020-09-20 至 2021-09-19**	员工宿舍
14	**强瑞技术**	**东莞辰宇公寓管理有限公司**	**东莞松山湖青田路 8 号中集智荟园 6 号楼 2 单元 1004 房**	**124.25**	是	否	**2020-04-06 至 2021-04-05**	**员工宿舍**
15	昆山分公司	昆山恒聚信企业管理有限公	昆山市周市镇青阳北路 133 号 4 层 4162 室	30	是	否	2020-01-01 至 2020-12-31	办公

序号	承租人	出租人/权利人	座落	面积（㎡）	是否有权属证明	是否办理租赁备案	租赁期限	租赁用途
		司						

公司生产经营场所全部系租赁取得，其中主要生产经营场所所在物业（上表中第 1 至第 4 项房产）均已办理权属证书及租赁备案登记手续，该等房产不存在重大瑕疵，亦不存在纠纷和潜在纠纷，不会对公司的持续经营造成重大不利影响。**截至本回复出具日，公司租赁的部分非主要生产经营场所（上表中第 6 至第 12 项）的出租方尚未就相关物业办理权属证书（以下简称“未办证房产”），其中第 12 项房产为新建成建筑，正在办理不动产权证，且公司已就租赁行为办理备案登记手续，剔除该项房产后，公司租赁的未办证房产面积合计 3,196 ㎡，占公司经营场所总面积的比例为 9.98%。**

（一）公司租赁使用的未办证房产不直接产生收入

截至本回复出具日，公司使用未办证房产的具体用途如下：

序号	座落	面积（㎡）	租赁具体用途
1	侨安科技工业园综合楼 E 栋第六层	1,000	废旧物料仓库
2	侨安科技工业园 C 栋厂房旁边 4 间平房	40	杂物仓库
3	侨安科技工业园综合楼 E 栋首层	700	员工食堂
4	侨安科技工业园综合楼 E 栋首层	280	员工食堂
5	深圳市威信达工业园综合楼第 1 栋（合计 37 间宿舍和 4 间套房）	886	员工宿舍
6	深圳市威信达工业园综合楼第 1 栋（合计 4 间宿舍和 3 间套房）	290	员工宿舍
7	东莞松山湖高新技术产业开发区南山路 1 号中集智谷产业园 23 号楼 404 单元	543.35	公司派驻华为前端研发人员办公场所

公司租赁的上述房产不是公司的主要生产经营场所，主要为员工宿舍、食堂、杂物仓库等辅助经营场所，重要性程度较低，不直接产生收入，公司无法单独核算该等房产上实现的收入、毛利和净利润情况。

（二）公司租用未办证房产不构成重大违法违规行为

1、公司租用的未办证房产的性质

根据《中华人民共和国城乡规划法》（2019 修正）、《中华人民共和国建

筑法》（2019 修正）及《深圳市人民代表大会常务委员会关于坚决查处违法建筑的决定》(2019 修正)的相关规定，判断房产建筑物是否为合法建筑的标准为：（1）取得房屋产权证书或不动产权证书；（2）取得土地使用权证、建设用地规划许可证、建设工程规划许可证、建筑施工许可证；（3）取得政府、部队出具的证明或法院判决书。房屋建筑物满足以上条件之一可认定为合法建筑。

公司使用的未办证房产的性质如下：

序号	座落	面积（㎡）	土地性质	是否履行报建手续	是否为合法建筑
1	侨安科技工业园综合楼 E 栋第六层	1,000	工业用地	否	否
2	侨安科技工业园 C 栋厂房旁边 4 间平房	40	工业用地	否	否
3	侨安科技工业园综合楼 E 栋首层	700	工业用地	否	否
4	侨安科技工业园综合楼 E 栋首层	280	工业用地	否	否
5	深圳市威信达工业园综合楼第 1 栋（合计 37 间宿舍和 4 间套房）	886	工业用地	否	否
6	深圳市威信达工业园综合楼第 1 栋（合计 4 间宿舍和 3 间套房）	290	工业用地	否	否
7	东莞松山湖高新技术产业开发区南山路 1 号中集智谷产业园 23 号楼 404 单元	543.35	科研用地	是	是

2、公司租用未办证房产受到行政处罚的可能性较小，不构成重大违法违规行为

前述未办证房产均由所在土地的使用权人自行建设而成，其建设行为与公司无关。上表中第 1 至 6 项房产因未取得建筑工程规划许可证和建筑工程施工许可证等原因暂无法办理不动产权证书，根据相关规定，该等房产的建设方和出租方存在被相关主管部门行政处罚的风险。公司租赁尚未取得权属证明的房产进行生产经营，存在因房屋被拆除、或因有权第三方主张权利而导致租赁合同被撤销或被有权机关认定为无效的风险。

此外，截至本回复出具日，公司租用的未办证房产中，除位于东莞松山湖高新技术产业开发区南山路 1 号中集智谷产业园 23 号楼 404 单元用于研发、办公的租赁物业已办理租赁备案手续外，其他六处租赁物业均因相关房产未办理权属证明而无法办理租赁登记备案手续。根据《最高人民法院关于审理城镇房屋租赁合同纠纷案件具体应用法律若干问题的解释》《最高人民法院关于适用<

中华人民共和国合同法>若干问题的解释（一）》的相关规定，未办理租赁备案登记手续并不影响租赁合同的效力。

就前述未办证房产，报告期内公司依据与相关出租方签订的租赁合同，正常使用租赁物业并按照约定交纳租金，未发生相关纠纷事项，亦未受到主管部门的处罚。根据深圳市规划和自然资源局出具的证明，确认公司在报告期内没有违反规划土地管理方面的法律法规等相关规定而被调查或行政处罚的记录。

综上，公司因租赁相关未办证房产受到行政处罚的可能性较小，且不构成重大违法违规行为。

上述楷体加粗部分已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“五、（一）、3、房屋建筑物租赁情况”处补充披露。

二、补充披露发行人对租赁的生产经营场所是否要求较高，是否具有较高依赖性，如需搬迁，是否能较容易地找到替代的土地或房产，预计的搬迁周期，搬迁费用或损失金额，发行人是否制定了应对措施并对该等事项做重大风险提示

（一）公司对租赁的生产经营场所的要求和依赖性分析

公司租赁的生产经营场所分为主要生产经营场所和辅助性生产经营场所，主要生产经营场所包括加工车间、装配车间、主要物料仓库及办公区域，其中仅加工车间有部分中大型设备对楼层有要求，需安装在一楼，其他方面的要求普通厂房均可满足，因此公司对主要生产经营场所的总体要求不高；辅助性生产经营场所包括员工宿舍、员工食堂、杂物仓库，公司对此类场所要求较低。

公司作为制造类企业，需使用厂房和办公场所进行持续生产经营，但鉴于普通厂房即可满足公司设备运行、车间运转及人员办公等要求，公司较容易找到替代性生产经营场所，因而对目前租赁的生产经营场所不具有较高依赖性。公司租用的未办证房产主要作为员工宿舍、食堂、杂物仓库等辅助性用途，重要性程度较低，公司对该等房产不存在依赖性。

（二）公司主要生产经营场所均取得权属证书，已办理租赁备案手续，不存在重大瑕疵，面临的搬迁风险较低

公司租赁的主要生产经营场所均已办理权属证书，且租赁行为已办理租赁备案登记手续，该等房产不存在重大瑕疵，亦不存在纠纷和潜在纠纷，公司所面临的搬迁风险较低。

公司租用的未办证房产主要作为员工宿舍、食堂、杂物仓库等辅助性用途，重要性程度较低。虽然公司租用该等房产会面临一定的搬迁风险，但周边地区类似房产供应较为充足，可较容易地找到替代房产，公司亦可通过发放补贴的形式由员工自行解决食宿问题。

（三）如果搬迁，搬迁周期及搬迁费用估算

根据公司 2019 年初的整体搬迁经验（该次搬迁的情况详见本回复“问题 27、关于生产办公场所搬迁”中的相关内容），假设搬迁距离在 30 公里以内，按照公司现有固定资产规模等估算，如果因租赁合同到期无法续租或其他原因导致公司需再次进行搬迁，预计可以在 10 天以内完成，搬迁费用预计不超过 150 万元。

（四）主要应对措施及风险提示

虽然公司主要经营场所面临的搬迁风险较低，为进一步增强公司持续经营能力，并尽量减少因为租赁未办证房产可能导致的搬迁损失，公司采取了以下应对措施：

1、公司与主要生产经营场所出租方深圳市侨安实业有限公司在租赁协议中明确约定了协议到期后，公司具有同等条件下的优先续租权；公司与主要生产经营场所出租方深圳市侨安实业有限公司就现租赁协议签订了补充协议，补充协议约定现租赁协议于 2022 年 12 月 31 日到期后，如果公司有意向续租，现租赁协议自动延期 3 年，至 2025 年 12 月 31 日到期；

2、公司控股股东和实际控制人出具了相关承诺，承诺如果公司因租赁未办证房产被行政主管部门处罚或被迫搬迁，相应经济损失由公司控股股东和实际控制人承担。

公司已就经营场所租赁的风险在招股说明书“重大事项提示”和“第四节 风险因素”中做了提示。

上述楷体加粗部分已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“五、（一）、3、房屋建筑物租赁情况”处补充披露。

三、该等情况是否对发行人资产完整和独立性构成重大不利影响

公司租赁的未办证房产主要用作员工食堂、员工宿舍、废旧物料仓库及少数办公场所，对公司持续经营能力造成的不利影响较小，且公司可以较为容易地对该等房产进行替换。因此，公司租赁部分未办证房产作为非主要生产经营场所不会对公司的资产完整性造成重大不利影响。公司合法拥有与生产经营有关的机器设备以及商标、专利、非专利技术的所有权，并合法拥有与生产经营有关的厂房使用权，该等厂房使用权期限较长，且租赁协议到期后公司具有同等条件下的优先续租权。

公司租赁的所有生产经营场所均与公司实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员等不存在关联关系，公司的租赁行为不会对公司的独立性造成影响。

上述楷体加粗部分已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“五、（一）、3、房屋建筑物租赁情况”处补充披露。

四、补充披露募投项目实施地租赁合同签订情况，租赁的房产、土地是否拥有权属证书，土地规划用途，租赁合同是否已进行备案，如未能如期取得证书或备案是否对募投项目实施产生影响，是否已履行了全部必需的法律程序，是否符合土地管理法律法规的规定，是否存在纠纷或潜在纠纷

（一）募投项目实施地租赁合同签订情况

公司本次募集资金投资的实施地情况如下：

序号	募投项目名称	募投项目实施地	是否系租赁物业
1	夹治具及零部件扩产项目	深圳市龙华区观湖上坑社区侨安科技工业园 D 栋 1 楼	是
2	自动化设备技术升级项目	深圳市龙华区观湖上坑社区侨安科技工业园 D 栋 3 楼	是
3	研发中心项目	拟购置场地实施该项目	否
4	信息化系统建设项目	深圳市龙华区观湖上坑社区侨安科技工业园 D 栋 1 楼	是
5	补充流动资金	不涉及	不涉及

公司本次募集资金投资的实施地租赁合同签订情况如下：

租赁物业	承租方	出租方	面积（㎡）	租赁期限	用途
深圳市龙华区观湖上坑社区侨安科技工业园D栋厂房一楼	强瑞技术	深圳市侨安实业有限公司	3,052.00	2019.12.01-2022.12.31	生产车间、仓库及办公室
深圳市龙华区观湖上坑社区侨安科技工业园D栋厂房三楼			3,200.00	2019.10.01-2022.12.31	生产车间、仓库及办公室

（二）公司为实施募投项目所租赁房产的相关情况

对于公司为实施募投项目所租赁的房产，出租方深圳市侨安实业有限公司持有《房地产证》（深房地字第5000368934号），证载土地规划用途为工业用地；公司已就前述租赁物业办理了租赁登记备案，取得了《房屋租赁凭证》（登记备案号：深房租龙华2020000555）。

选择募投项目实施地等事项已经公司董事会、股东大会审议通过，公司已按照内部审批程序完成相关租赁协议的签署，并已就所租赁房产办理完毕租赁登记备案手续。至此，公司选择募投项目实施地并签订相关租赁协议等事项已经履行了全部必要的法律程序。

深圳市规划和自然资源局分别于2020年3月4日、2020年7月24日出具《证明》，确认强瑞技术自2017年1月1日至2020年6月30日，未发现有因违反规划土地管理方面的法律、法规等相关规定而被调查或行政处罚的记录。公司就实施募投项目租赁相关房产、土地，符合土地管理法律法规的规定，不存在纠纷或潜在纠纷。

上述楷体加粗部分已在招股说明书“第九节 募集资金运用与未来发展规划”之“一、（一）、本次募集资金投资情况”处补充披露。

五、请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、发行人律师、申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、取得并查阅了发行人及子公司目前正在履行的租赁合同，及相关租赁物

业的权属证明、报建手续、租赁备案登记文件；

2、实地查验了发行人及子公司的生产经营场所；

3、就发行人及子公司租赁的物业，通过企查查、天眼查等网站核查相关出租方与公司实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员是否存在关联关系；

4、取得并查阅了发行人募投项目的《深圳市社会投资项目备案证》和相关可行性报告；

5、取得并查阅了发行人确定募投项目的董事会、股东大会决议；

6、取得并查阅了发行人募投项目实施地的租赁合同、权属证明文件、租赁备案登记文件；

7、访谈了发行人募投项目实施地租赁合同对手方深圳市侨安实业有限公司；

8、取得并查阅了发行人控股股东、实际控制人关于公司及子公司租赁物业出具的《承诺函》；

9、取得并查阅了深圳市监局、深圳市规划和自然资源局出具的发行人及子公司报告期内无违法违规证明；

10、取得了发行人与主要出租方深圳市侨安实业有限公司签订的关于发行人主要生产经营场所的租赁补充协议。

（二）核查意见

经核查，保荐人、发行人律师、申报会计师认为：

1、发行人租用的未办证房产不是公司的主要生产经营场所，面积占比为9.96%，主要为员工宿舍、食堂、杂物仓库等辅助经营场所，重要性程度较低，不直接产生收入；发行人租用的未办证房产多数不属于合法房产，但发行人因此被行政处罚的可能性较小，不构成重大违法行为；

2、发行人对租赁的生产经营场所要求较低，仅加工车间有部分中大型设备对楼层有要求，需安装在一楼，其他方面的要求普通厂房均可满足；作为制造类

企业，生产加工和装配车间、办公场所等对发行人十分重要，但考虑到发行人对所租赁的厂房等要求较低，且发行人可较容易找到替代场所，发行人对现租赁的厂房不具有较高依赖性；发行人对现租赁的未办证房产不存在依赖性；发行人租用的主要生产经营场所均取得了权属证书，且已办理租赁备案手续，不存在重大瑕疵，面临的搬迁风险较低；发行人已就经营场所租赁的风险在招股说明书“重大事项提示”和“第四节 风险因素”中做了提示；

3、发行人租用未办证房产不会对发行人的资产完整性和独立性构成重大不利影响；

4、发行人已就拟实施的募投项目与出租方签订了租赁协议，且已就租赁事项进行备案登记；相关房产和土地拥有权属证书，土地规划用途合法；发行人已就募投项目相关事项履行了所有必要程序，相关事项符合土地管理法律法规的规定，不存在纠纷或潜在纠纷。

问题 14、关于环保

招股说明书披露，报告期内，发行人位于深圳市侨安科技工业园的迁扩建项目存在未取得当地环境保护部门核发的同意建设批复、未办完环评手续就擅自建设并投入生产经营的情形。

请发行人补充披露违规建设的原因，目前是否均已整改完毕，整改后是否符合环保法律法规的有关规定，上述行为是否可能受到行政处罚，是否构成重大违法违规行为。

请保荐人、发行人律师就发行人生产经营是否符合国家和地方环保法规和要求发表明确意见。

【回复】

一、发行人违规建设的原因，目前是否均已整改完毕，整改后是否符合环保法律法规的有关规定，上述行为是否可能受到行政处罚，是否构成重大违法违规行为

报告期内，发行人及其子公司共涉及 4 个建设项目，分别为强瑞技术的迁

扩建项目、生产及研发中心扩建项目，强瑞装备的新建项目，以及强瑞测控的新建项目，具体情况如下：

序号	建设主体	建设项目	环评批复/备案文件	环评批复/备案文件取得时间	环保验收完成时间	排污登记回执办理时间	是否存在违规行为
1	强瑞技术	迁扩建项目	环境影响审查批复	2020-3-25	2020-4-29	首次获取于2020年3月15日，后因迁扩建项目于2020年5月27日申请更新	环境影响评价文件未经批准即擅自开工建设、未经验收即将建设项目投入生产使用
2		生产及研发中心扩建项目	告知性备案回执	2020-6-23	2020-9-23		
3	强瑞装备	新建建设项目	告知性备案回执	2019-4-18	2020-9-30	2020-3-20	
4	强瑞测控	建设项目	告知性备案回执	2020-6-20	不适用	不适用	否

发行人为满足客户交期要求，保持自身持续经营能力，在迁扩建项目、生产及研发中心扩建项目和强瑞装备新建建设项目未取得环境影响审查批复的情况下投入生产运营，存在建设项目环境影响评价文件未经批准即擅自开工建设、需要配套建设的环境保护设施未经验收即将建设项目投入生产使用的违规建设情形。

截至本回复出具日，强瑞技术、强瑞装备存在建设项目环境影响评价文件未经批准即擅自开工建设、需要配套建设的环境保护设施未经验收即将建设项目投入生产使用的违规建设情形，主要原因为发行人客户订单持续增大，为满足产能需求提前开工投产。目前发行人已在当地环保部门指导下安装相关环保设施，办理完毕全部环评手续并完成整改。报告期内发行人未造成环境污染，未对社会造成负面影响，并取得当地环保部门出具的无违法违规证明文件，发行人及其子公司受到行政处罚的风险较小，不构成重大违法违规行为。发行人控股股东及共同实际控制人已出具相关兜底承诺，如发行人未来发生与环保相关的行政处罚事项，将由其承担全部赔偿责任。

（一）发行人违规建设的原因，目前是否均已整改完毕，整改后是否符合环保法律法规的有关规定

1、强瑞技术迁扩建项目

（1）违规建设的原因

发行人原厂房位于深圳市龙华区观澜街道溢佳科技园，原厂房租赁合同于2019年2月28日到期。随着客户订单量的大幅增加，原厂区已无法满足发行人实际生产经营需要，因此发行人急需通过搬迁来扩大产能，以满足客户不断增长的订单需求。为了尽快确定搬迁地点，发行人从2018年上半年就开始和深圳市侨安实业有限公司沟通现厂房租赁事宜，由于现厂房的原承租方于2018年12月才完成迁出，发行人客观上不具备提前签署租赁合同并办理环评手续的条件。

2018年12月，发行人与深圳市侨安实业有限公司签订了厂房租赁合同，并于2019年2月下旬完成整体搬迁。发行人在签订租赁合同后即开始委托环评中介机构着手办理相关的环评手续，由于发行人迁扩建项目涉及硅胶硫化工艺，按照深圳市相关环境保护规定，需编制《环境影响评价报告书》并报环保部门审批，办理流程时间较长。为确保按期交付下游客户订单，不打乱其生产经营计划，保持公司的持续经营能力及在行业内的口碑，公司在该迁扩建项目未取得当地环境保护部门环境影响审查批复的情况下就开始建设并投入生产经营。

（2）项目整改情况

发行人针对上述情形在搬迁同时积极与当地环保部门进行了沟通，邀请当地环保部门对公司进行指导,并根据其口头指导意见于2019年3月安装了粉尘、废气处理设施，生产经营过程中未违规排放工业废气，并采取了妥善措施对生产经营过程中产生的其他少量污染物进行处置。报告期内，发行人十分重视环境保护相关规定，未违规对外排放有害污染物，发行人的生产经营活动未对环境造成不利影响。

在按照规定完成迁扩建项目《环境影响评价报告书》对外公示、接受深圳市生态环境技术审查中心组织专家现场检查等环节后，深圳市生态环境局龙华管理局于2020年3月25日向发行人出具了《深圳市生态环境局龙华管理局建设项目环境影响审查批复》（深龙华环批[2020]100031号）。此后，发行人按规定完成了项目环境保护竣工验收程序，并于2020年5月27取得《固定污染

源排污登记回执》（登记编号：91440300778794710B001W），至此，发行人的迁扩建项目环评手续全部办理完成。

综上，发行人迁扩建项目已履行了环境影响评价手续和环保竣工验收手续，曾存在的环境影响评价文件未经批准即擅自开工建设、需要配套建设的环境保护设施未经验收即投入生产使用的违规建设情形已得到整改，整改后符合环保法律法规的有关规定。

2、强瑞技术生产及研发中心扩建项目

（1）违规建设的原因

2020 年初，公司根据业务发展需要拟建设生产及研发中心扩建项目，该项目的主要内容为扩大钢件加工车间及新建钣金车间。为满足客户订单要求，前述车间于 2020 年 5 月完成设备购置安装并开始投产。

（2）项目整改情况

发行人的生产及研发中心扩建项目产生的污染物较少，主要为少量废切削液和废气、粉尘。对于项目运行过程中产生的少量废气和粉尘，发行人参照此前迁扩建项目中经环保部门认可的处理方式于 2020 年 4 月开始安装了相应的收集、处理设施进行处理；废切削液委托有资质的供应商转移处理。该项目生产经营过程中未违规对外排放有害污染物，未对环境造成不利影响其中。

发行人已于 2020 年 6 月 23 日取得深圳市生态环境局龙华管理局出具的《告知性备案回执》（深环龙华备[2020]609 号），并于 2020 年 9 月 23 日办完项目环保竣工验收手续。

因此，发行人生产及研发中心扩建项目已履行了环境影响评价手续和环保竣工验收手续，曾存在的环境影响评价文件未经批准即擅自开工建设、需要配套建设的环境保护设施未经验收即投入生产使用的违规建设情形已得到整改，整改后符合环保法律法规的有关规定。

3、强瑞装备新建项目

（1）违规建设的原因

强瑞装备于2019年4月取得新建项目《告知性备案回执》并根据客户打样需求开始投入生产经营。由于强瑞装备在实际生产经营过程中不对外排放污染物，相关经办人员误以为无需进一步办理环评验收手续，故在取得《告知性备案回执》后未及时办理环评验收手续，导致强瑞装备新建项目存在违规建设的情形。

（2）项目整改情况

强瑞装备新建项目产生的污染物较少，实际生产经营过程中未对外排放有害污染物，对于生产过程中产生的少量废切削液等，强瑞装备委托有资质的供应商转移处理。

强瑞装备已于2020年3月20日取得《固定污染源排污登记回执》（登记编号：91440300MA5FFTLB4G001Z），并于2020年9月30日完成环保竣工验收手续。截至本回复出具日，该项目的整改工作已全部完成，符合环保法律法规的有关规定。

4、强瑞测控新建项目

强瑞测控新建项目已于2020年6月20日取得深圳市生态环境局龙华管理局出具的《告知性备案回执》（深环龙华备[2020]593号）。截至本回复出具日，强瑞测控尚无实际经营，无需进一步办理环评验收手续。

截至本回复出具日，强瑞测控的新建项目尚未开始建设，不存在违规建设及违反环保法律法规的情形。

（二）上述行为是否可能受到行政处罚，是否构成重大违法违规行为

发行人及子公司的上述行为受到行政处罚的可能性较小，不构成重大违法违规行为，具体如下：

1、未发生环保事故，无社会负面影响

发行人及子公司生产经营主要涉及少量粉尘、废气和废切削液，不存在重大污染物，发行人及子公司所属行业不属于重污染行业。对于发行人及子公司生产经营所产生的污染物，发行人及子公司均采取了妥善措施进行处置，报告

期内未违规对外排放有害污染物，未对环境造成不利影响，亦未造成人员伤亡事件及社会负面影响事件，做到生产安全、生态安全、公众健康安全。

2、相关建设项目均已办完环评手续

截至本回复出具日，公司建设项目均已办完全部必要的环评手续，取得过程合法合规。

3、已获取主管部门无违法违规证明，受到行政处罚可能性较小

深圳市生态环境局龙华管理局于 2020 年 2 月 27 日出具相关复函，确认强瑞技术自 2017 年 1 月 1 日至 2019 年 12 月 31 日、强瑞装备自 2019 年 1 月 17 日至 2019 年 12 月 31 无环保行政处罚记录；深圳市生态环境局于 2020 年 7 月 23 日出具相关复函，确认强瑞技术、强瑞装备自 2020 年 1 月 1 日至 2020 年 6 月 30 无环保行政处罚记录。

报告期内发行人虽存在未取得当地环境保护部门核发的同意建设批复、未办完环评手续就擅自建设并投入生产经营的情形，但发行人积极开展、推动环评工作并在当地环保部门的指导下主动配合整改，整改工作获得当地环保部门认可并获取其开具的无环保行政处罚记录证明文件。因此，发行人受到行政处罚的可能性较小。

4、发行人控股股东、共同实际控制人出具承诺

发行人控股股东强瑞控股及共同实际控制人尹高斌、刘刚出具《关于建设项目环境保护事宜的承诺函》，承诺：

“如果发行人及其控股子公司因建设项目存在环境影响评价文件未经批准即擅自开工建设、需要配套建设的环境保护设施未经验收即投入生产使用、未持有排污许可证而擅自排污等违反环境保护相关法律法规规范性文件的行为而被行政主管部门处以行政处罚、因此给发行人及其控股子公司造成经济损失的，本公司/本人将就发行人及其控股子公司实际遭受的经济损失承担全部赔偿责任，以使发行人及其控股子公司不因此遭受任何经济损失”。

综上所述，公司在发生违规行为后主动积极整改，并获取了主管机构出具

的无环保行政处罚证明文件，且上述违规行为未造成严重环境污染、重大人员伤亡，不属于社会影响恶劣事件，公司及其子公司受到行政处罚的风险较小，不构成重大违法违规行为。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、（七）生产经营中涉及的主要环境污染物、主要处理设施及处理能力”处补充披露。

二、请保荐人、发行人律师就发行人生产经营是否符合国家和地方环保法规和要求发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、发行人律师执行了如下核查程序：

1、访谈了发行人主要管理人员；

2、查阅了公司相关租赁合同，环保设施的购买合同、发票和相关凭证；

3、查阅了发行人相关环境影响评价办理文件；

4、查阅了《中华人民共和国环境影响评价法》《建设项目竣工环境保护验收管理办法》等环保相关法律法规的规定；

5、实地勘察了上述项目建设地点，查看了环保设施购置和运行情况；

6、查询了信用中国网、中国裁判文书网、中华人民共和国生态环境部官网、广东省生态环境厅官网、深圳市生态环境局等网站进行网络核查；

7、查阅了深圳市生态环境局龙华管理局出具的相关证明文件；

8、查阅了发行人相关公司制度文件；

9、获取了发行人控股股东强瑞控股及共同实际控制人尹高斌、刘刚出具的承诺函。

（二）核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：

强瑞技术、强瑞装备存在建设项目环境影响评价文件未经批准即擅自开工建

设、需要配套建设的环境保护设施未经验收即将建设项目投入生产使用的违规建设情形，但鉴于发行人已在当地环保部门指导下安装相关环保设施，办理完毕全部环评手续，报告期内未造成环境污染，未对社会造成负面影响，并取得当地环保部门出具的无违法违规证明文件，发行人及其子公司受到行政处罚的风险较小，不构成重大违法违规行为。发行人控股股东及共同实际控制人已出具相关兜底承诺，如发行人未来发生与环保相关的行政处罚事项，将由其承担全部赔偿责任。

问题 15、关于财务内控

招股说明书披露，报告期内，发行人与关联方之间存在资金拆借和转缴所得税的情形。

请发行人补充披露：（1）发行人报告期内与关联方资金拆入和资金拆出的背景、原因及合理性，相关资金使用是否存在或涉及体外循环、代垫费用或其他利益输送的情形；（2）资金拆借是否计提利息，相关利息的计提比例、依据，相关资金占用费是否公允；（3）发行人为实际控制人尹高斌、刘刚转缴个人所得税款项的原因，相关资金来源，是否存在损害公司利益的情况，是否符合相关法律规定；（4）发行人对相关关联方资金拆借行为及相关内部控制的整改规范情况。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、发行人报告期内与关联方资金拆入和资金拆出的背景、原因及合理性，相关资金使用是否存在或涉及体外循环、代垫费用或其他利益输送的情形

报告期内，发行人与关联方资金拆借整体情况如下：

拆借方向	关联方	拆借主体	背景原因	金额（万元）	起始期间	归还期间
资金拆出情况	尹高斌	强瑞有限	清理期初往来款	822.50	2017-01	2017-11
		强瑞有限	借支款	5.00	2018-09	2018-12
	刘刚	强瑞有限	清理期初往来款	1,068.41	2017-01	2017-11
	尹正华	强瑞技术	借支款	5.00	2019-05	2019-12

	强瑞控股	强瑞有限	借支款	7.00	2017-01	2018-12
		强瑞技术	转账差错	19.44	2020-04	2020-05
资金拆入情况	尹高斌	强瑞有限	清理期初往来款	240.91	2017-01	2017-11
		强瑞软件	清理期初往来款	3.00	2017-01	2017-06
		强瑞技术	转缴税款	112.30	2019-12	不适用
	刘刚	强瑞有限	清理期初往来款	130.00	2017-01	2017-11
		强瑞有限	转缴税款	155.44	2018-02	不适用
		强瑞技术	转缴税款	112.30	2019-02	不适用
	强瑞控股	强瑞技术	厂房租赁费	15.40	2019-05	2020-03
		强瑞技术	仓库租金费	19.44	2019-01	2019-12
	强瑞投资	强瑞技术	厂房租赁费	3.08	2019-05	2020-03

报告期内，发行人与关联方资金拆借情况主要为报告期期初清理发行人与实际控制人的期初往来款、代实际控制人转缴税款、关联方为发行人代垫租金费用及其他小额借支款。发行人与关联方资金拆入与拆出不存在或涉及体外循环、代垫费用或其他利益输送的情形。截至本回复出具日，相关资金拆借行为已经终止，内部控制已完善。

（一）发行人与实际控制人清理期初往来款

报告期前，实际控制人尹高斌和刘刚为支持公司发展，将自有资金借给公司用于公司的运营周转。截至报告期初，强瑞有限分别欠实际控制人尹高斌和刘刚借款 508.91 万元和 915.53 万元，强瑞软件欠实际控制人尹高斌 3.00 万元。2017 年 1-3 月，发行人逐步归还该批借款，与实际控制人尹高斌及刘刚发生多笔资金拆借。具体情况如下：

单位：万元

项目		**尹高斌**				**刘刚**			
		流出公司		**流入公司**		**流出公司**		**流入公司**	
报告期期初余额		**强瑞有限应付尹高斌 508.91 万元 强瑞软件应付尹高斌 3.00 万元**				**强瑞有限应付刘刚 915.53 万元**			
2017 年 1-3 月往来款项	**拆借方**	**时间**	**金额**	**时间**	**金额**	**时间**	**金额**	**时间**	**金额**
	强瑞软件			1-4	2.00				
	强瑞有限	1-17	20.00			1-17	20.00		
	强瑞有限					1-18	50.00	1-18	50.00

	强瑞有限	1-19	25.00			1-19	25.00		
	强瑞有限	1-23	250.00			1-23	250.00		
	强瑞有限	1-24	250.00			1-24	250.00		
	强瑞有限	2-6	257.50			2-6	242.50		
	强瑞有限	2-7	20.00	2-7	210.91	2-7	230.91		
	强瑞软件			2-8	1.00				
	强瑞有限			3-23	30.00			3-23	80.00
	-	小计	822.50	小计	243.91	小计	1,068.41	小计	130.00
合计		**822.50**		**755.82**		**1,068.41**		**1,045.53**	
余额		**尹高斌应付强瑞有限 72.68 万元 尹高斌应收强瑞软件 6.00 万元**				**刘刚应付强瑞有限 22.88 万元**			

截至 2017 年 3 月 23 日，尹高斌应付强瑞有限往来款 72.68 万元，刘刚应付强瑞有限往来款 22.88 万元；强瑞软件应付尹高斌往来款 6.00 万元。2017 年 6 月 22 日，强瑞软件向尹高斌偿还借款 6.00 万元；2017 年 11 月 30 日，强瑞有限对实际控制人尹高斌、刘刚的往来款项进行了清理，结清了该类资金往来，**相关资金使用不存在或涉及体外循环、代垫费用或其他利益输送的情形。**

（二）代实际控制人转缴税款

报告期内，发行人存在代实际控制人转缴税款的情况，转缴税款均由实际控制人先转账给发行人后，发行人再进行扣缴，具体如下：

序号	实际控制人	金额（万元）	款项内容	转入时间	扣缴时间
1	尹高斌	112.30	公司代缴尹高斌转让公司股权给毅达鑫海产生的所得税等款项	2019-2-14	2019-2-19
2	刘刚	100.00	公司代缴刘刚转让公司股权给毅达鑫海产生的所得税等款税项	2019-2-11	2019-2-19
3	刘刚	12.30		2019-2-12	2019-2-19
4	刘刚	155.44	公司代缴刘刚转让公司股权给唯瀚投资产生的所得税等款项	2018-2-1	2018-2-8

报告期内，发行人累计为实际控制人尹高斌、刘刚转缴个人所得税等款项共计 380.04 万元，**相关资金使用不存在或涉及体外循环、代垫费用或其他利益输送的情形。**

（三）关联方为发行人代垫租金费用

报告期内，强瑞控股及强瑞投资存在为发行人代垫租金的情况，具体如下：

关联方	款项内容	代垫时间	归还时间	金额（万元）
强瑞控股	仓库租金费	2019-01 至 2019-10	2019-12	19.44
强瑞控股	重复归还仓库租金	2020-04	2020-05	19.44
强瑞控股	厂房租赁费	2019-05 至 2019-12	2020-03	15.40
强瑞投资	厂房租赁费	2019-05 至 2020-01	2020-03	3.08

1、仓库租金费

报告期内，强瑞控股存在为发行人代垫临时仓库租金费的情况，共产生租金 19.44 万元。2019 年 12 月，公司已将该笔租金归还至强瑞控股。2020 年 4 月，因发行人财务人员操作失误重复归还了强瑞控股代垫的租金款 19.44 万元，2020 年 5 月强瑞控股将该笔资金归还至发行人。

2、厂房租赁费

强瑞控股及强瑞投资租用了公司部分厂房拟用于办公，租金共计 18.48 万元。经核查，该厂房实际使用方为发行人，2020 年 3 月，公司将该笔租金归还至强瑞控股及强瑞投资，解除了租赁合同。

（四）其他小额借支款

报告期内，发行人与关联方的其他资金拆借均为关联方向发行人借取的小额借支款，具体情况如下：

关联方	拆出时间	归还时间	金额（万元）
强瑞控股	2017-01 至 2017-09	2018-12-11	7.00
尹高斌	2018-09-14	2018-12-14	5.00
尹正华	2019-5-31	2019-12-19	5.00

上述资金拆借均为相关人员紧急借用小额现金，相关资金使用不存在或涉及体外循环、代垫费用或其他利益输送的情形。

综上所述，发行人与关联方资金拆入与拆出不存在或涉及体外循环、代垫费用或其他利益输送的情形。截至本回复出具日，相关资金拆借行为已经终止，内部控制已完善。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第七节公司治理与独立性”之“九、（二）

2、偶发性关联交易”处补充披露。

二、资金拆借是否计提利息，相关利息的计提比例、依据，相关资金占用费是否公允

（一）资金拆借计提利息情况

发行人报告期内拆借资金产生的利息金额较低，未实际计提。参照中国人民银行公布的贷款基准利率，以拆借资金差额实际使用天数进行测算，报告期内，公司与关联方之间资金拆借利息测算金额如下：

1、发行人与尹高斌资金拆借计息情况

报告期内，发行人与共同实际控制人尹高斌资金拆借计息情况具体如下：

拆借方向	关联方	背景原因	金额（万元）	起始期间	归还期间	利息金额
资金拆出情况	尹高斌	清理期初往来款	822.50	2017-01	2017-11	30.02
	尹高斌	借支款	5.00	2018-09	2018-12	0.05
	小计					**30.07**
资金拆入情况	尹高斌	期初款项	511.91	2017-01	2017-11	-20.26
	尹高斌	清理期初往来款	243.91	2017-01	2017-11	-8.40
	小计					**-28.66**
合计						**1.41**

经测算，报告期内，共同实际控制人尹高斌应付发行人利息 1.41 万元，利息金额较低，对发行人经营情况不构成重大影响。

2、发行人与刘刚资金拆借计息情况

报告期内，发行人与共同实际控制人刘刚资金拆借计息情况具体如下：

拆借方向	关联方	背景原因	金额（万元）	起始期间	归还期间	利息金额
资金拆出情况	刘刚	清理期初往来款	1,068.41	2017-01	2017-11	38.81
	小计					**38.81**
资金拆入情况	刘刚	期初款项	915.53	2017-01	2017-11	-36.33
	刘刚	清理期初往来款	130.00	2017-01	2017-11	-4.28
	小计					**-40.61**

合计	**-1.80**

经测算，报告期内，发行人应付共同实际控制人刘刚利息 1.80 万元，利息金额较低，对发行人经营情况不构成重大影响。

3、发行人与其他关联方拆借计息情况

报告期内，发行人与其他关联方拆借计息情况具体如下：

拆借方向	关联方	背景原因	金额（万元）	起始期间	归还期间	利息金额
资金拆出情况	尹正华	借支款	5.00	2019-05	2019-12	0.12
	强瑞控股	借支款	7.00	2017-01	2018-12	0.52
	强瑞控股	重复归还仓库租金	19.44	2020-04	2020-05	0.10
	小计					**0.74**
资金拆入情况	强瑞控股	仓库租金费	19.44	2019-01	2019-12	-0.52
	强瑞控股	厂房租赁费	15.40	2019-05	2020-03	-0.38
	强瑞投资	厂房租赁费	3.08	2019-05	2020-03	-0.08
	小计					**-0.98**
合计						**-0.24**

经测算，报告期内，发行人应付关联方利息 0.24 万元，利息金额较低，未实际支付，对发行人经营情况不构成重大影响。

综上所述，经测算，报告期内发行人因资金拆借需支付关联方利息 2.04 万元，收到关联方利息 1.41 万元，利息金额较小，未实际支付，对发行人经营情况不构成重大影响。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第七节公司治理与独立性”之“九、（二）2、偶发性关联交易”处补充披露。

三、发行人为实际控制人尹高斌、刘刚转缴个人所得税款项的原因，相关资金来源，是否存在损害公司利益的情况，是否符合相关法律规定

（一）发行人为实际控制人尹高斌、刘刚转缴税款情况

报告期内，发行人为实际控制人尹高斌、刘刚转缴个人所得税款情况具体如下：

序号	实际控制人	金额（万元）	款项内容	转入时间	扣缴时间
1	尹高斌	112.30	公司代缴尹高斌转让公司股权给毅达鑫海产生的所得税等款项	2019-2-14	2019-2-19
2	刘刚	100.00	公司代缴刘刚转让公司股权给毅达鑫海产生的所得税等款项	2019-2-11	2019-2-19
3	刘刚	12.30		2019-2-12	2019-2-19
4	刘刚	155.44	公司代缴刘刚转让公司股权给唯瀚投资产生的所得税等款项	2018-2-1	2018-2-8

由于实际控制人尹高斌、刘刚对缴税办理流程不熟悉，故委托发行人代为转缴相关税项。发行人转缴税款的资金均来源于实际控制人股权转让所得，先由实际控制人转账给发行人，再由发行人进行代缴，不存在损害公司利益的情况，未违反相关法律规定。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、（二）2、偶发性关联交易”处补充披露。

四、发行人对相关关联方资金拆借行为及相关内部控制的整改规范情况

（一）对相关关联方资金拆借行为的整改规范情况

报告期内，发行人与关联方资金拆借情况主要为报告期期初清理发行人与实际控制人的期初往来款、代实际控制人转缴税款、关联方为发行人代垫租金费用及其他小额借支款。前述资金拆借行为的整改规范措施如下：

1、发行人与关联方资金拆借均已清理完毕，相关款项均已归还，发行人已完善公司内控，防止此类关联方资金拆借行为的发生。

2、针对发行人财务人员操作失误重复归还强瑞控股代垫的租金款的相关行为，发行人对相关财务人员进行了批评教育，并组织全部财务人员进行了财务管理内控制度学习。

3、控股股东、实际控制人出具了不占用公司资金的承诺，具体承诺如下：

2020 年 4 月 27 日，发行人控股股东强瑞控股、实际控制人尹高斌、刘刚分别出具《关于不占用公司资金的承诺函》，承诺：

截至本承诺出具之日，本人/本企业及本人/本企业控制的其他企业不存在以任何方式违规占用或使用强瑞技术的资金、资产和资源的情形，也不存在违规要

求强瑞技术为本人/本企业及本人/本企业控制的其他企业的借款或其他债务提供担保的情形。

自本承诺出具之日起，本人/本企业及本人/本企业控制的其他企业将严格遵守法律、法规、规范性文件以及强瑞技术相关规章制度的规定，不以任何方式违规占用或使用强瑞技术的资金、资产和资源，也不会违规要求强瑞技术为本人/本企业及本人/本企业控制的其他企业的借款或其他债务提供担保。

本人/本企业将按强瑞技术《公司章程》的规定，在审议涉及要求强瑞技术为本人/本企业及本人/本企业控制的其他企业提供担保的任何董事会、股东大会上回避表决；在审议涉及本人/本企业及本人/本企业控制的其他企业、个人违规占用强瑞技术资金、资产和资源的任何董事会、股东大会上投反对票，依法维护强瑞技术利益。自强瑞技术首次公开发行股票并在创业板上市后，本人/本企业将严格遵守中国证监会关于上市公司法人治理的有关规定，采取任何必要的措施保证不占用强瑞技术的资金或其他资产，维护强瑞技术的独立性，不损害强瑞技术及强瑞技术其他股东利益。

前述承诺系无条件且不可撤销的，并在本承诺人继续为强瑞技术的控股股东/实际控制人期间持续有效。本承诺人违反前述承诺将承担强瑞技术、强瑞技术其他股东或利益相关方因此所受到的任何损失。”

（二）发行人内部控制的整改规范情况

为规范公司的资金拆借行为，，发行人已采取以下整改措施：**（1）完善《货币资金管理制度》，对支付资金额度、用途、去向及审批权限、程序作出明确规定和限制；（2）进一步细化完善《关联交易决策制度》，明确各部门对关联方交易识别、认定、按照时限要求履行申报职责，使公司关联交易能严格按照审批程序进行决策，及时进行信息披露；（3）进一步加强公司管理层相关业务部门、关键岗位业务人员对关联交易相关法规、管理制度、审批流程的学习培训，强化关键人员、关键岗位的规范意识，确保内控制度得以有效执行。**

综上所述，发行人与实际控制人资金拆入与拆出不存在或涉及体外循环、代垫费用或其他利益输送的情形，相关资金拆借行为已经终止，内部控制已完善；

公司建立了健全的关联方相关的内部控制，并得到有效执行。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“六、发行人报告期内资金占用和对外担保情况”处补充披露。

五、请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、发行人律师、申报会计师执行了如下核查程序：

1、核查报告期内发行人与关联方的资金往来明细，取得相关的原始凭证、银行流水，核查了关联方资金拆借的真实性和准确性；

2、获取并查阅了尹高斌、刘刚的银行流水，对尹高斌、刘刚及尹正华进行访谈；

3、获取并查阅发行人转缴税款的凭证单据；

4、查阅发行人《公司章程》《公司章程（草案）》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《关联交易决策制度》《独立董事制度》及《货币资金管理制度》，核查发行人防范利益冲突及保持独立性的具体安排、内部管理制度中关于关联资金往来的相关规定的设置情况；

5、了解公司发行人与关联方关系及其交易相关的内部控制，并测试相关内部控制制度执行的有效性。

（二）核查意见

经核查，保荐人、发行人律师、申报会计师认为：

1、发行人与关联方资金拆入与拆出不存在或涉及体外循环、代垫费用或其他利益输送的情形；相关资金拆借行为已经终止，内部控制已完善；

2、经测算，报告期内发行人因资金拆借需支付关联方利息 2.04 万元，收到关联方利息 1.41 万元，利息金额较小，未实际支付，对发行人经营情况不构成重大影响；

3、经核查，发行人转缴税款的资金均由实际控制人先转账给发行人后，发

行人再进行扣缴，不存在损害公司利益的情况，符合相关法律规定；

4、公司建立了健全的资金拆借相关的内部控制，并得到有效执行。

问题 16、关于核心技术与专利权

公司及子公司合计拥有发明专利、实用新型专利和外观设计专利各 11 项、107 项和 3 项。发行人现有 8 项核心技术中，有 3 项未申请专利。公司现有 5 名核心技术人员为公司多项现有专利的发明人或共同发明人。保荐工作报告显示，发行人现有设备中 OIS 振动平台、AI 光功率计所使用的技术系反向研发取得。

请发行人：（1）补充披露多项核心技术未申请专利保护的原因、合理性，以及关联方拥有或使用与发行人业务相关的商标、专利等知识产权的情况；（2）披露是否存在对核心技术人员的依赖，是否与其他机构或研发人员存在纠纷及潜在纠纷；发行人的专利、核心技术是否涉及发行人董监高或相关技术人员在原单位的职务成果，相关人员是否存在违反竞业禁止或保密协议的情形，是否存在纠纷或潜在纠纷；（3）披露发行人拥有的专利是否属于职务发明，是否来源于核心技术人员的转让或者赠与，相关定价依据及公允性；（4）补充披露发行人通过反向研发取得技术的情况，涉及发行人具体产品类型、报告期内的销售收入金额及占比，相关技术是否存在侵权的风险；（5）结合国内外主要竞争对手的研发情况、技术水平、产品质量等情况，补充披露发行人核心技术的竞争优、劣势；发行人核心技术是否存在被近年国际、国内市场上其他技术替代、淘汰的风险，如是，请进行重大风险提示。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【回复】

一、补充披露多项核心技术未申请专利保护的原因、合理性，以及关联方拥有或使用与发行人业务相关的商标、专利等知识产权的情况

截至本回复出具日，公司拥有的主要核心技术情况如下：

序号	应用产品	技术名称	具体内容	技术来源	对应专利情况
1	气密性检测治具和设备	气密性测试技术	以压缩空气（或者负压）为介质，运用差压式原理精确无损地检测被测试产品的气/水密性特征。通过在气体泄漏量传感器技术和微泄漏气动控制阀芯技术上取得的突破，公司成功研制出泄漏测试仪，运用在公司生产的气密性/水密性测试设备中，用于对泄漏气体进行精确测量，检测范围为-100kpa 至 1000kpa，检测精度可达 1pa	自主研发	专利①：一种气密性测试仪 ZL201721828661.9 专利②：推拉式气密性检测设备 ZL201820582938.2 专利③：单工气密性检测设备 ZL201821218050.7 专利④：气密性测试夹具 ZL201821691908.1 专利⑤：四工位转盘式防水检测结构 ZL201820582934.4
2	需使用多轴控制技术的产品	多轴联动控制技术	公司自主研发的多轴联动控制技术最大支持 12 轴电机同步运动控制，支持匀速运动、T 型加减速运动和 S 型加减速运动控制，支持运动过程中同步变速，控制精度高，稳定性强。整体可移植性极强，接口简单，可适用各种高低端硬件设备，应用范围广泛	自主研发	**正在申请专利**
3	阻抗测试治具	阻抗测试技术	公司自主研发的多通道阻抗测试技术用于对消费电子产品金属外壳镭雕点位的通路性进行检测，最多可实现 192 点位的高精度测试	自主研发	**正在申请专利**
4	贴膜治具及设备	自动贴膜技术	自动吸附保护膜，再通过翻转机构和平行滚轮机构实现保护膜自动放置与滚压贴合，贴膜精度为±0.02mm，通过更换载板等装置，可以兼容多种不同型号产品	自主研发	专利①：手机边框自动贴保护膜的通用设备及其贴膜方法 ZL201510539116.7 专利②：自动贴膜机构 ZL201821217150.8 专利③：手机半自动贴膜设备 ZL201821217184.7 专利④：一种 3D 贴膜设备 ZL201821778395.8 专利⑤：一种曲面玻璃自动贴膜设备 ZL201821668938.0 专利⑥：自动柔性贴膜模组 ZL201821649913.6

序号	应用产品	技术名称	具体内容	技术来源	对应专利情况
5	BTB 压合设备及治具	BTB 接口压合技术	可完成自动化送料和压合动作，避免人工压合可能对主板等带来的损坏；对不同的 BTB 接口可设定不同的压力值；通过网口设计，便于采集数据，收集信息；归一化设计确保了良好的兼容性	自主研发	专利：BTB 连接器的压合平台设备 ZL201510058456.8
6	拆屏治具及设备	自动拆屏技术	预热模块对手机屏幕背胶加热，让其溶胶，再用吸盘模组吸附屏幕，通过程序控制电机扭力，保证吸附翻转结构力度适中，翻转角度精度控制在在±0.1 度，其他动作精度为±0.02mm；通过网口设计，便于采集数据，收集信息，归一化设计确保了良好的兼容性	自主研发	专利：屏类 TP 拆卸机构 ZL201510539118.6
7	摄像头功能检测设备及治具、光功率检测设备及治具	光学性能检测技术	（1）通过设置不同的模组、chart 图纸等构造恰当的测试环境，搭载公司自主研发的多轴联动控制系统，控制手机在不同距离、角度拍摄照片并进行成像分析等，以达到检测摄像头连续自动聚焦、相位检测自动对焦、光学防抖功能及景深对焦等功能，并可进行功能校准。 （2）通过精密程序对智能手机人脸识别（AI）激光功率进行精确计算和分析，在确保激光不伤害使用者皮肤的前提下可以顺利完成人脸识别功能。 在运用前述两种测试技术的设备中，公司顺利实现了部分重要零部件的自研自产	自主研发	专利①：手机摄像头四合一测试设备 ZL201720182760.8 专利②：手机摄像头深感测试设备 ZL201821349972.1
8	包含钢结构件的治具产品	金属精密加工技术	经过长期的实践探索，公司在金属精密加工过程中掌握了一系列高效、实用的方法和经验，涵盖材料选型、热处理及加工工艺顺序等各方面，确保公司的加工效率和成功率处于较高水平，从而有效地控制生产成本，形成相对竞争优势	自主研发	未申请专利

上述核心技术广泛应用于公司主营业务及主要产品中，该等技术在公司主营业务收入中贡献较大，是公司核心竞争力的重要体现之一。

公司上述 8 项核心技术，有 5 项已申请专利保护；多轴联动控制技术和阻抗测试技术正处于专利申请过程中；金属精密加工技术因出于商业保密的需要暂未申请专利。

公司拥有的商标、专利、软件著作权，及租赁的土地使用权均不存在瑕疵、纠纷和潜在纠纷，不会对公司持续经营产生不利影响。**截至本回复出具日，公司主要关联方未拥有或使用与公司业务相关的商标、专利等知识产权。**

上述楷体加粗部分已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“七、（一）公司主要核心技术”和 ““第六节 业务和技术”之“五、（二）主要无形资产”处补充披露。

二、披露是否存在对核心技术人员的依赖，是否与其他机构或研发人员存在纠纷及潜在纠纷；发行人的专利、核心技术是否涉及发行人董监高或相关技术人员在原单位的职务成果，相关人员是否存在违反竞业禁止或保密协议的情形，是否存在纠纷或潜在纠纷

公司十分重视对研发人员的培养和激励，在公司业务发展的同时，不断加强对技术骨干的内部培养和外部招聘，以形成一支结构较稳定、配置较合理的研发设计团队。公司所拥有的核心技术及各项专利均系公司相关人员在公司任职期间自主研发取得，不涉及公司董事、监事、高级管理人员或相关技术人员在原单位的职务成果，且与其他机构或研发人员不存在纠纷及潜在纠纷。公司研发人员不存在违反竞业禁止或保密协议的情形，不存在纠纷或潜在纠纷。公司核心技术人员为公司业务的发展做出了积极的贡献，但公司不存在对核心技术人员的重大依赖。

上述楷体加粗部分已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“七、（四）、3、核心技术人员情况”处补充披露。

三、披露发行人拥有的专利是否属于职务发明，是否来源于核心技术人员的转让或者赠与，相关定价依据及公允性

截至本回复出具日，公司及子公司合计拥有发明专利、实用新型专利和外观设计专利各 13 项、114 项和 5 项。该等专利均属于公司相关人员在公司任职期间的职务发明，其中有 2 项发明专利和 30 项实用新型专利系受让自公司实际控制人尹高斌和刘刚，属于继受取得的专利，除此之外，其他专利均为原始取得。公司继受取得的专利情况如下：

序号	专利类型	专利名称	是否职务发明	取得方式	权利期限
1	发明专利	TP 拆卸设备及其拆卸方法	是	继受取得	2015-02-07 至 2035-02-06
2	发明专利	BTB 连接器的压合平台设备	是	继受取得	2015-02-05 至 2035-02-04
3	实用新型	手机入网标签自动送料扫描装置	是	继受取得	2016-08-15 至 2026-08-14
4	实用新型	自动拆合上模取手机下料装置	是	继受取得	2016-8-11 2026-08-10
5	实用新型	自动拆合上模入料装置	是	继受取得	2016-08-11 至 2026-08-10
6	实用新型	自动上下料保压夹具的循环存储设备	是	继受取得	2016-08-11 至 2026-08-10
7	实用新型	售饮料机的取杯自动门装置	是	继受取得	2016-02-01 至 2026-01-31
8	实用新型	自动售饮料机的榨汁水果去皮装置	是	继受取得	2016-02-01 至 2026-01-31
9	实用新型	自动旋转送杯装置	是	继受取得	2016-02-01 至 2026-01-31
10	实用新型	售饮料机的自动落杯收集旋转装置	是	继受取得	2016-02-01 至 2026-01-31
11	实用新型	售饮料机的自动榨汁取用设备	是	继受取得	2016-02-01 至 2026-01-31
12	实用新型	多组合式中医电子诊疗设备	是	继受取得	2015-07-21 至 2025-07-20
13	实用新型	同轴线扣合拆卸工具	是	继受取得	2015-02-07 至 2025-02-06
14	实用新型	压力保持结构	是	继受取得	2015-02-07 至 2025-02-06
15	实用新型	天线多气缸压合设备	是	继受取得	2015-02-07 至 2025-02-06
16	实用新型	多方位扫描的条码扫描设备	是	继受取得	2015-02-07 至 2025-02-06
17	实用新型	产品压合力检验结构	是	继受取得	2015-02-07 至 2025-02-06
18	实用新型	电性测试的半自动互换设备	是	继受取得	2015-02-07 至 2025-02-06
19	实用新型	整机 MMI 的自动化测试平台结构	是	继受取得	2015-02-07 至 2025-02-06
20	实用新型	卷带剥离设备	是	继受取得	2015-2-7 至 2025-02-06
21	实用新型	成组气管接头对接机构	是	继受	2015-02-05 至

				取得	2025-02-04
22	实用新型	简易真空吸笔结构	是	继受取得	2015-02-05 至 2025-02-04
23	实用新型	屏幕 LCD 受力测试机构	是	继受取得	2015-02-05 至 2025-02-04
24	实用新型	产品漏气检验结构	是	继受取得	2015-02-05 至 2025-02-04
25	实用新型	USB 头自动插入机构	是	继受取得	2015-02-05 至 2025-02-04
26	实用新型	OIS 自动化测试设备	是	继受取得	2015-02-05 至 2025-02-04
27	实用新型	PCBA 板类自动测试平台结构	是	继受取得	2015-02-05 至 2025-02-04
28	实用新型	电池盖的自动拆卸设备	是	继受取得	2015-02-05 至 2025-02-04
29	实用新型	MT 整机耦合测试的归一化平台结构	是	继受取得	2015-02-05 至 2025-02-04
30	实用新型	拼板的自动化共用测试平台结构	是	继受取得	2015-02-05 至 2025-02-04
31	实用新型	PCB 板的测试夹具	是	继受取得	2012-03-05 至 2022-03-04
32	实用新型	微型连接器测试装置	是	继受取得	2012-03-05 至 2022-03-04

表中的 32 项专利均为公司实际控制人尹高斌和刘刚在公司工作期间的职务发明，该等专利自授权之日起即由公司实际拥有并根据公司业务需要使用，未有其他方使用过该等专利，其申请费、年费等均由公司承担并支付。

因申请专利时相关人员操作失误，将该等专利的所有权人登记为公司实际控制人尹高斌或刘刚，后尹高斌和刘刚将该等专利全部无偿转让给公司。前述转让行为系对专利申请时误操作的纠正，因而采用无偿转让的方式，定价合理、公允。公司实际控制人尹高斌和刘刚已对前述事实进行书面确认，不存在争议或纠纷等情况。

上述楷体加粗部分已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“五、（二）、2、专利”处补充披露。

四、补充披露发行人通过反向研发取得技术的情况，涉及发行人具体产品类型、报告期内的销售收入金额及占比，相关技术是否存在侵权的风险

在公司核心技术“光学性能检测技术”中，OIS 振动台及控制技术、AI 光功率计及激光功率检测技术在一定程度上属于反向研发的情形，运用该两项技术的产品已通过客户验证并投入量产。

2019 年和 2020 年上半年，搭载公司自主研发 OIS 振动台的设备销售收入占比分别约为 2.37%和 2.74%，AI 光功率计的销售收入占比分别约为 1.03%和 0.15%。鉴于前述两项技术的控制程序均系公司自主开发，公司已申请软件著作权及必要的专利保护，且相关产品运用的标准件等亦未对其他方构成权利侵害，因此，公司该两项技术存在侵权风险的可能性较低。

1、OIS 振动台及控制技术

OIS 振动台主要用于智能手机摄像头 OIS 功能检测设备，是该设备的核心部件之一，用于控制被检测手机按照既定速度、角度、频率振动，以便于在不同振动环境下拍出照片，通过成像分析判断被检测手机摄像头的光学防抖功能是否正常。公司原需向供应商采购该振动台，为降低成本，公司投入了较多资源进行研发和实验，并于 2019 年 6 月成功掌握了相应的控制技术，生产出具备类似功能的 OIS 振动台，通过了客户的验证并顺利运用到 OIS 功能检测设备中，实现了量产供货。2019 年和 2020 年上半年，搭载公司自主研发 OIS 振动台的设备销售收入分别约为 819.52 万元和 458.56 万元，占主营业务收入的比例分别约为 2.37%和 2.74%。

公司研发并生产的 OIS 振动台所运用的控制程序系公司自主开发，核心标准件与原供应商有较大差别，公司已就振动台中运用的控制技术注册软件著作权，并就控制方法获得了发明专利授权，且原供应商或厂商未就该等技术申请专利。因此，公司生产的 OIS 振动台及其中运用的控制技术存在侵权风险的可能性较小。

2、AI 光功率计及激光功率检测技术

AI 光功率计是光功率检测设备的核心部件，该设备用于检测高端智能手机人脸识别激光的功率，以确保激光功率足够完成人脸识别并实现相关功能，但又不至于过于对人脸皮肤造成伤害。生产 AI 光功率计的核心在于光电信号传感

器、激光功率计算程序及激光校准平台，其中光电信号传感器系市场化程度较高的标准件，激光校准平台用于对光功率计进行调试校准，以确保产品符合标准，能正常发挥功能。

在掌握相关技术之前，公司需向供应商采购 AI 光功率计中经过校准的探头模组（光电信号传感器+激光功率计算程序），为降低采购成本，公司对该项技术展开了攻坚研发，于 2019 年研制成功，通过客户验证并运用到量产产品中。2019 年和 2020 年上半年，公司 AI 光功率计的销售收入分别约为 355.38 万元和 25.90 万元，占主营业务收入的比例分别约为 1.03%和 0.15%。

在公司生产的 AI 光功率计中，激光功率计算程序系公司自主开发，公司已申请软件著作权；对 AI 光功率计进行出厂前校准和补偿的校准平台亦为公司自主生产制造；原供应商或厂商未就该等技术申请专利。因此，公司生产的 AI 光功率计及其中运用的技术存在侵权风险的可能性较小。

上述楷体加粗部分已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“七、（一）公司主要核心技术”处补充披露。

五、结合国内外主要竞争对手的研发情况、技术水平、产品质量等情况，补充披露发行人核心技术的竞争优、劣势；发行人核心技术是否存在被近年国际、国内市场上其他技术替代、淘汰的风险，如是，请进行重大风险提示

（一）公司与国内外主要竞争对手在研发情况、技术水平、产品质量等方面的比较情况，以及公司核心技术的竞争优、劣势

1、公司与主要竞争对手在研发情况、技术水平、产品质量等方面的简要比较情况

现阶段公司主要竞争对手主要位于国内，包括博杰股份、赛腾股份、科瑞技术、运泰利等上市公司或上市公司子公司，以及每通测控、思榕科技、博辉特、博众精工等非上市或挂牌公司。从可公开获取的信息来看，公司与主要竞争对手在研发情况、技术水平、产品质量等方面的简要比较情况如下：

（1）研发情况

博杰股份、赛腾股份、科瑞技术、博众精工等竞争对手在研发人员数量和学历背景、核心技术人员资历、专利数量、研发投入占收入比等方面和公司相比有一定的优势。

（2）产品质量

在移动终端电子产品治具及设备领域，公司和竞争对手均需按照客户的要求完成产品的定制化研发设计及生产制造，对于同类型产品而言，产品质量主要体现在能否实现对客户的稳定供货。都能在客户规定的交期内稳定供货，即可证明公司产品质量和竞争对手相比基本处于同一水平。从公司核心客户华为对同类供应商的分季度考核评价结果（产品质量为其中的重要评价因素之一）来看，2017 年至 2020 年二季度，公司共有 12 个季度获得华为 A 类供应商（综合评分大于 90 分）的评价、2 个季度获得华为 B 类供应商（综合评分在 80 至 90 分之间）的评价，在华为的同类供应商中处于前列。

（3）技术水平

公司主要向客户提供定制化的治具和设备产品，对于同类产品而言，不同客户要求的材质、精度、工艺等各不相同。在智能手机行业，苹果、三星、华为代表了行业内的高端水平，其对相应治具和设备的要求也较高。现阶段公司产品以治具为主，主要服务于华为，公司子公司强瑞装备成立后，公司在苹果产业链取得了一定突破，部分治具产品已实现了批量供货。总体来看，公司在移动终端电子产品治具领域具备一定的竞争优势；而在设备领域，公司的技术水平则与博杰股份、赛腾股份、科瑞技术存在一定差距，主要体现在设备研发实力偏弱、设备收入占比较低、设备自动化程度偏低等方面。

2、公司核心技术的竞争优、劣势

从主要竞争对手公开披露的信息来看，公司和主要竞争对手在客户结构、产品结构、技术方向等方面均有一定差异性。

（1）公司核心技术的竞争优势

公司自主研发的气密性检测技术在检测范围等参数上优于同行业上市公司，具有一定的竞争优势；在光学性能检测方面，凭借自主研发的 OIS 振动技

术和 AI 光功率检测技术，公司在核心部件自产替代方面具备一定的竞争优势；在钢件精密加工方面，凭借在选材、工艺技术等方面的丰富实践经验，公司在成本控制、加工效率和良品率等方面取得了相对竞争优势。此外，公司的多轴联动控制技术及阻抗测试技术在技术参数方面亦有一定的竞争实力。

（2）公司核心技术的竞争劣势

与可比公司相比，公司所生产工装设备的自动化程度相对较低；检测设备功能较为单一，且侧重于结构设计和逻辑程序的开发，对于核心的检测分析程序暂时较少涉及。

（二）发行人核心技术是否存在被近年国际、国内市场上其他技术替代、淘汰的风险

公司所处行业属于典型的技术密集型行业，公司主要根据客户要求提供定制化产品。在以智能手机为主的移动终端电子产品领域，持续进步的通信技术和不断升级的消费者需求直接推动智能手机等的功能、外观发生改变，进而要求治具和设备厂商及时更新其技术、持续保持技术创新能力。**如果公司的技术创新速度无法持续满足客户个性化要求，或者公司的技术创新水平无法跟上行业进步的速度，则公司的核心技术将逐渐失去竞争力，进而面临被国际、国内市场上其他技术替代、淘汰的风险。**

上述楷体加粗部分已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“七、发行人核心技术及研发情况”和“第四节 风险因素”之“三、（一）技术创新风险”处补充披露。

六、请保荐人、发行人律师发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、发行人律师执行了以下核查程序：

1、检索了主要关联方的商标、专利等知识产权情况，并对其进行走访予以确认；

2、了解了主要核心技术的相关情况并对公司研发负责人等进行了访谈；

3、访谈了公司核心技术人员、董事、监事、高级管理人员等；

4、检索了发行人的涉诉信息；

5、检查了发行人继受取得的专利，访谈了公司实际控制人；

6、查阅了公司 OIS 振动台及控制技术、AI 光功率计及激光功率检测技术涉及的专利、软件著作权信息，检索了公司该两款产品原供应商的基本信息（含专利信息）；

7、查阅了同行业上市公司的招股说明书等公开披露的文件。

（二）核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、在发行人的核心技术中，多轴联动控制技术和阻抗测试技术正处于专利申请过程中；金属精密加工技术因出于商业保密的需要暂未申请专利，该等情形具有合理性；

2、截至本回复出具日，公司主要关联方未拥有或使用与公司业务相关的商标、专利等知识产权；

3、公司所拥有的核心技术及各项专利均系公司相关人员在公司任职期间自主研发取得，不涉及公司董事、监事、高级管理人员或相关技术人员在原单位的职务成果，且与其他机构或研发人员不存在纠纷及潜在纠纷。公司研发人员不存在违反竞业禁止或保密协议的情形，不存在纠纷或潜在纠纷。公司核心技术人员为公司业务的发展做出了积极的贡献，但公司不存在对核心技术人员的重大依赖；

4、截至本回复出具日，公司及子公司合计拥有发明专利、实用新型专利和外观设计专利各 13 项、114 项和 5 项。该等专利均属于公司相关人员在公司任职期间的职务发明，其中有 2 项发明专利和 30 项实用新型专利系受让自公司实际控制人尹高斌和刘刚，转让定价合理；

5、对于发行人可能构成反向研发的两项技术——OIS 振动台及控制技术、AI 光功率计及激光功率检测技术，构成侵权风险的可能性较小；

6、发行人已就核心技术可能存在被替代、淘汰的风险进行风险提示。

问题 17、关于业务资质及经营的合法合规性

招股说明书披露，发行人取得的经营资质为高新企业证书、对外贸易经营者备案登记表、海关进出口货物收发货人备案回执、软件企业证书。

请发行人补充披露：（1）发行人是否取得了全部必需的批文、注册、认证，取得过程是否合法合规，是否均在有效期内且合法有效；（2）报告期内发行人的产品是否存在质量事故，是否发生产品召回事件，是否存在纠纷或潜在纠纷；（3）报告期内发行人是否存在商业贿赂等违法违规行为，是否有股东、董事、高级管理人员、员工等因商业贿赂等违法违规行为受到处罚或被立案调查。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【回复】

一、发行人是否取得了全部必需的批文、注册、认证，取得过程是否合法合规，是否均在有效期内且合法有效

报告期内，发行人及其子公司业务经营情况如下：

序号	主体	经营业务
1	强瑞技术	工装及检测用治具和设备的研发、生产和销售。
2	强瑞装备	精密夹治具的研发、生产和销售。
3	强瑞软件	发行人产品配套软件的研发和销售（仅向发行人销售）。
4	强瑞测控	未实际开展业务。

发行人及其子公司主要从事治具、设备以及配套软件的研发、生产和销售，不属于特殊行业，生产经营无需取得主管部门强制性的批文、注册、认证文件，发行人已取得业务开展所需要的全部资质文件，取得过程合法合规，均在有效期内且合法有效。截至本回复出具日，公司及子公司取得的主要经营资质情况如下：

序号	持有人	证书名称	许可/资质内容	编号	备案日期	有效期限	颁发单位
1	发行人	高新企业证书	-	GR201944203837	2019-12-9	有效期3年	深圳市科技创新委员会、深圳市财政局、深圳市国家税务局
2	发行人	对外贸易经营者备案登记表	-	备案登记表编号05014275	2019-9-16	长期有效	对外贸易经营者备案登记机关
3	发行人	海关进出口货物收发货人备案回执	进出口货物收发货	海关编码4403161B9L；检验检疫备案号4700211229	2017-9-11	长期有效	福中海关
4	强瑞软件	软件企业证书	-	深RQ-2020-0318	2020-6-28	有效期1年	深圳市软件行业协会
5	强瑞装备	对外贸易经营者备案登记表	-	备案登记表编号05015253	2019-9-9	长期有效	对外贸易经营者备案登记机关
6	强瑞装备	海关进出口货物收发货人备案回执	进出口货物收发货	海关编码4403960CGY；检验检疫备案号4403960CGY	2019-6-25	长期有效	福中海关

发行人所从事的业务不涉及特许经营，发行人未拥有特许经营权。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“六、发行人拥有的经营资质及特许经营权情况”处补充披露。

二、报告期内发行人的产品是否存在质量事故，是否发生产品召回事件，是否存在纠纷或潜在纠纷

公司自创立以来，一直围绕手机等终端电子产品的生产加工和功能检测开展业务，为手机品牌商及其代工厂商提供治具、设备等产品。发行人高度重视产品的良品率及质量安全，严格把控生产过程中的各道工序，报告期内未发生质量事故及产品召回事件，不存在纠纷或潜在纠纷。

1、公司相关制度严格把控产品质量

为保障产品质量，发行人制定了《生产过程控制程序》《品质保证责任制度》《品质责任管理办法》《质量红线管理规范》及《不合格品控制程序》等公司制度，明确了各部门质量控制职责，报告期内发行人及子公司有效建立并

严格执行了产品质量内控制度。

2、主管单位出具证明

深圳市市场监督管理局于 2020 年 2 月 20 日及 2020 年 7 月 17 日出具文件，证明强瑞技术和强瑞技术自 2017 年 1 月 1 日至 2020 年 6 月 30 日、强瑞装备自 2019 年 1 月 17 日至 2020 年 6 月 30 日、强瑞测控自 2020 年 3 月 19 日至 2020 年 6 月 30 日没有违反市场监督管理有关法律法规的记录。

综上，报告期内发行人的产品不存在质量事故，未发生产品召回事件，不存在纠纷或潜在纠纷。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“六、3、发行人产品质量控制情况”处补充披露。

三、报告期内发行人是否存在商业贿赂等违法违规行为，是否有股东、董事、高级管理人员、员工等因商业贿赂等违法违规行为受到处罚或被立案调查

发行人在日常的经营过程中，高度重视反商业贿赂问题，采取了各项措施以杜绝员工在与相关利益群体合作过程中可能发生的商业贿赂等不正当竞争行为。

1、反商业贿赂内部规范制度

发行人制定了《反行贿反贿赂管理规定》《商业道德规范控制指导书》等内控规范文件，要求公司及全体员工遵守“守法、诚信、公正、科学”的原则，坚决拒绝商业贿赂、行贿及其他不正当之商业行为的馈赠。

2、费用报销内部规范制度

发行人制定并实施了《费用报销管理制度》，明确了费用报销流程、报销审核部门、单据凭证要求和出差报销标准等，对员工费用报销进行严格控制，以防止利用假发票骗取财物资金用于行贿，防止与公司正常生产经营业务无关的费用报销。

报告期内发行人不存在商业贿赂等违法违规行为，不存在股东、董事、高级管理人员、员工等因商业贿赂等违法违规行为受到处罚或被立案调查的情形。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“五、发行人报告期内违法违规行为情况”处补充披露。

四、请保荐人、发行人律师发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、发行人律师执行了如下核查程序：

1、查询了发行人及子公司开展生产经营活动所需资质相关的法律法规及规范性文件；

2、查询了中国裁判文书网、中国执行信息公开网、12309 中国检察网、国家企业信用信息公示系统和工商质量监督管理部门等主管部门的官方网站；

3、取得了发行人报告期内适用的及现行有效的相关制度文件；

4、访谈了发行人生产负责人、销售负责人等相关人员；

5、走访了发行人主要客户和主要供应商，并获取其关于与发行人不存在质量事故、产品召回、潜在纠纷、商业贿赂行为的声明；

6、获取了发行人关于质量管理相关的内部制度文件；

7、获取了发行人注册地工商质量监督管理部门出具的证明；

8、获取了深圳市市场监督管理局出具的关于发行人报告期内的无违法违规证明；

9、查阅了发行人关于反商业贿赂及费用报销的内部规范制度；

10、获取了发行人股东、董事、监事、高级管理人员、主要员工关于不存在商业贿赂等违法违规行为或受到处罚、立案调查的调查问卷；

11、取得了发行人主要采购、销售人员出具的不存在因商业贿赂等违法违规行为受到处罚或被立案调查的承诺函，和发行人出具的相关书面说明文件；

12、获取了发行人董事、监事、高级管理人员及核心技术人员户籍所在地或经常居住地公安机关出具的无犯罪记录证明。

（二）核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、发行人及其子公司主要从事治具、设备以及配套软件的研发、生产和销售，不属于特殊行业，生产经营无需取得主管部门强制性的批文、注册、认证文件，发行人已取得业务开展所必须的全部资质文件，取得过程合法合规，均在有效期内且合法有效；

2、报告期内发行人的产品不存在质量事故，未发生产品召回事件，不存在纠纷或潜在纠纷；

3、报告期内发行人不存在商业贿赂等违法违规行为，不存在因商业贿赂被提起诉讼、追究民事责任或刑事责任的情形，不存在受到主管部门、司法部门处罚的情形，不存在涉嫌不正当竞争或商业贿赂行为，业务经营过程合法合规；

4、报告期内发行人及发行人股东、董事、高级管理人员、主要员工等不存在因商业贿赂等违法违规行为受到处罚或被立案调查的情形。

问题 18、关于营业收入变动

招股说明书披露，近年来，随着市场饱和度的逐渐提升，全球智能手机出货量相对稳定并呈现小幅下滑趋势，2016 至 2019 年度的出货量分别为 14.73 亿部、14.72 亿部、14.02 亿部和 13.71 亿部，主要客户华为 2017 年、2018 年和 2019 年智能手机出货量分别为 1.53 亿台、2.06 亿台和 2.41 亿台，分别增长 34.64%和 35%。

请发行人：（1）对比行业数据、同行业上市公司收入增长情况以及下游客户业务量变化情况，分析并披露报告期内发行人营业收入增长的合理性；（2）披露 2018 年营业收入高速增长、2019 年增速下降的原因，是否存在跨期确认收入的情形；（3）列表披露其他业务收入和主营业务收入中零部件及其他的具体构成。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对报告期营业收入实施截止性测试的具体情况，是否存在报告期末未满足收入确认条件突击确认收入的情

形。

【回复】

一、对比行业数据、同行业上市公司收入增长情况以及下游客户业务量变化情况，分析并披露报告期内发行人营业收入增长的合理性；披露 2018 年营业收入高速增长、2019 年增速下降的原因，是否存在跨期确认收入的情形

2017-2019 年，公司营业收入分别为 12,270.03 万元、24,897.33 万元和 34,735.86 万元，2018 年和 2019 年，公司营业收入增量分别为 12,627.30 万元和 9,838.53 万元，其中来自华为的收入分别增加 11,885.65 万元和 9,721.40 万元，增幅分别为 138.08%和 47.44%，贡献了公司主要的增量营业收入。

2018 年公司营业收入高速增长主要系来自华为移动终端电子产品领域收入快速增长所致：一方面，和 2017 年相比，2018 年华为智能手机出货量增长约 35%，智能手机新机型数量增加约 40%，平板电脑和智能可穿戴设备出货量分别增长约 16%和 147%，该等因素使得华为对相关治具和设备产品的需求量大幅增长；另一方面，公司从华为终端公司取得的订单份额由 2017 年的 35%增长至 2018 年的 40%，增加了 5 个百分点。

2019 年度公司来自华为移动终端电子产品领域收入增速下滑的主要原因是 2018 年收入基数较大。从收入增量来看，2019 年公司来自华为的收入增量为 9,721.40 万元，比 2018 年增量 11,885.65 万元减少了约 18%。

和同行业上市公司博杰股份、赛腾股份及科瑞技术相比，公司营业收入增长额低于同行业上市公司平均值，主要是因为公司现有经营规模相对较小，资金实力和设备研发实力与同行业上市公司相比尚存在一定差距；收入增幅较大主要系比较基数较小所致。

报告期内发行人营业收入增长具有合理性，不存在跨期确认收入的情形。

（一）报告期内公司营业收入增长情况分析

报告期内，公司营业收入分别为 12,270.03 万元、24,897.33 万元、34,735.86 万元和 16,785.90 万元，其中主营业务收入分别为 12,192.67 万元、24,796.59

万元、34,628.96 万元和 16,722.74 万元，主营业务收入占营业收入比均超过 99%，为便于区分客户和产品应用领域，以下关于营业收入的增长情况分析将采用主营业务收入数据。报告期内公司主营业务收入按客户分类及增长情况如下：

单位：万元

客户	产品应用领域	2020 年 1-6 月	2019 年度		2018 年度		2017 年度
		收入	收入	增幅	收入	增幅	收入
华为	移动终端	11,045.53	28,374.26	39.64%	20,319.85	137.34%	8,561.63
	网络通讯	1,859.78	1,840.58	960.30%	173.59	276.06%	46.16
	小计	12,905.31	30,214.84	47.44%	20,493.44	138.08%	8,607.79
其他客户		3,817.43	4,414.12	2.58%	4,303.15	20.04%	3,584.88
总计		16,722.74	34,628.96	39.65%	24,796.59	103.37%	12,192.67

报告期内，公司主营业务收入分别为 12,192.67 万元、24,796.59 万元、34,628.96 万元和 16,722.74 万元，2018 年和 2019 年分别较上年增长 103.37%和 39.65%。

1、来自华为的收入及增长情况分析

报告期内，公司来自华为的收入分别为 8.607.79 万元、20.493.44 万元、30.214.84 万元和 12,905.31 万元，2018 年和 2019 年来自华为收入分别增加 11,885.65 万元和 9,721.40 万元，增幅分别为 138.08%和 47.44%，收入增速较快。公司销售给华为的产品应用领域可以分为移动终端电子产品和网络通信产品两个领域，其中移动终端电子产品主要包括智能手机、平板电脑和智能可穿戴设备，网络通信领域的产品主要包括通信服务器、无线小基站及路由器等。公司来自华为的收入及增长情况按产品应用领域分析如下：

（1）来自华为移动终端电子产品领域的收入及增长情况

报告期内，公司来自华为移动终端电子产品领域的收入分别为 8,561.63 万元、20,319.85 万元、28,374.26 万元和 11,045.53 万元，2018 年和 2019 年分别增加 11,758.22 万元和 8,054.41 万元，增幅分别为 137.34%和 39.64%，影响移动终端电子产品领域收入的主要因素如下表所示：

序号	影响因素	2019 年度	2018 年度	2017 年度
1	公司在华为移动终端电子产品领域的订单份额	41%	40%	35%

2	华为智能手机出货量（亿台）	2.41	2.06	1.53
3	华为智能手机新发布机型数量（款）	33	28	20
4	平板电脑出货量（万台）	1,410	1,450	1,250
5	智能可穿戴设备出货量（万台）	2,790	1,110	450

数据来源：出货量数据来源于 IDC 统计数据；手机机型数据来源于 wind；订单份额数据已经客户确认。

表中第 2 至第 5 项因素直接决定了华为移动终端电子产品的生产线布线计划，进而决定了其对相关治具和设备产品的需求总量。除此之外，移动终端电子产品组装项目和检测项目的增加、相关工艺的革新及改进、华为投入研发的新产品和新工艺数量增加，以及华为经营策略的转变（比如自建高端智能手机摄像头产线）等因素，也会带来对相应治具和设备产品的增量采购需求。

①2018 年收入高速增长的原因

2018 年公司来自华为移动终端电子产品领域的收入同比增加 11,758.22 万元，增幅为 137.34%。从上表可以看出，2018 年公司来自华为移动终端电子产品领域的收入增量较大、增速较高的主要原因包括：一方面，2018 年华为智能手机出货量同比增长 34.64%，智能手机新机型数量同比增加 40.00%，平板电脑和智能可穿戴设备出货量同比分别增长 16.00%和 146.67%，该等因素使得华为对相关治具和设备产品的需求量大幅增长；另一方面，公司从华为终端公司取得的订单份额由 2017 年的 35%增长至 2018 年的 40%，增加了 5 个百分点。

②2019 年收入增速下降的原因

2019 年度公司来自华为移动终端电子产品领域的收入增量为 8,054.41 万元，和 2018 年度收入增量 11,758.22 万元相比减少了 3,703.81 万元，降幅为 31.50%，但收入增幅 39.64%却比 2018 年的 137.34%减少了 97.70 个百分点。由此可见，2019 年度公司来自华为移动终端电子产品领域收入增速下滑的主要原因是 2018 年收入基数较大。

从收入增量来看，2019 年收入增量同比减少主要原因如下：一方面，华为智能手机出货量同比增幅收窄至 16.99%，智能手机新机型数量同比增幅收窄至 17.86%，平板电脑的出货量同比减少 2.76%，前述因素导致华为对相关治具和设备产品的需求增速放缓；另一方面，2019 年公司从华为获取的订单份额仅增长

约 1 个百分点。

（2）来自华为网络通信产品领域的收入及增长情况

报告期内，公司来自华为网络通信产品领域的收入分别为 46.16 万元、173.59 万元、1,840.58 万元和 1,859.78 万元，2018 年和 2019 年分别增长 127.43 万元和 1,666.99 万元，增幅分别为 276.06%和 960.30%。基于在移动终端电子产品领域的多年合作，公司与华为建立了稳定、良好的合作关系，并于 2017 年开始切入到华为网络通信产品领域。2017 年和 2018 年主要出于技术验证和产品试制阶段，收入较低，2019 年得到客户认可后开始进入小批量供货阶段，因而收入大幅增长。随着 5G甚至更高级别通信技术的不断推出和普及，华为通信服务器等产品的市场需求量将不断放大，其对于相关治具和设备的需求亦将同步放大。与此同时，公司于 2020 年开始取得华为网络通信领域中大型设备的供货资格并已开始小批量供货，未来公司在该领域获取的治具、设备等订单份额有望继续以较快速度增长，成为公司另一重要收入增长点。公司属于该领域的新进入者，报告期内获取的收入绝对金额较小，因而逐年增速较高。

2、来自其他客户的收入及增长情况分析

报告期内，公司来自其他客户的收入分别为 3,584.88 万元、4,303.15 万元、4,414.12 万元和 3,817.43 万元，2018 年和 2019 年公司来自其他客户的收入分别增加 718.27 万元和 110.97 万元，增幅分别为 20.04%和 2.58%，收入增速相对较慢，主要原因是公司将主要精力用于满足核心客户华为的需求，没有足够资源去开拓、满足其他客户需求，公司来自其他客户收入增长情况不存在异常情况。

2020 年，公司加大了对其他客户的开发力度，并取得了较好的成效。2020 年 1-9 月公司未经审计的主营业务收入约为 3.31 亿元，约占 2019 年全年收入的 95%。从客户结构来看，公司对华为的销售占比降至 54.46%，其中对华为移动终端电子产品业务的直接销售占比降至 46.81%，而苹果产业链收入占比达到 33.80%。

（二）同行业上市公司的收入增长情况

2017 年至 2019 年，同行业上市公司博杰股份、赛腾股份和科瑞技术的收入增长情况如下表所示：

单位：万元

可比公司	2019 年度			2018 年度			2017 年度
	收入	收入增长额	收入增长率	收入	收入增长额	收入增长率	收入
赛腾股份	120,302.44	29,939.78	33.13%	90,362.66	22,159.17	32.49%	68,203.49
博杰股份	82,494.00	13,754.07	20.01%	68,739.93	20,516.71	42.55%	48,223.22
科瑞技术	187,019.69	-5,853.03	-3.03%	192,872.72	9,707.96	5.30%	183,164.76
平均数	129,938.71	12,613.61	16.70%	117,325.10	17,461.28	26.78%	99,863.82
发行人	34,628.96	9,832.37	39.65%	24,796.59	12,603.92	103.37%	12,192.67

从上表可知，公司主营业务收入增长额低于同行业上市公司平均值，收入增幅较大主要系比较基数较小所致。从收入增长金额来看，同行业上市公司 2018 年和 2019 年平均增长额分别为 17,461.28 万元和 12,613.61 万元，而公司的增长额分别为 12,603.92 万元和 9,832.37 万元，公司收入增长额低于同行业上市公司主要是因为公司现有经营规模相对较小，资金实力和设备研发实力与同行业上市公司相比尚存在一定差距。

报告期内公司主要客户为华为，与公司在华为构成直接竞争关系的公司包括每通测控、博辉特、思榕科技等，该等公司都不是上市公司或公众公司，其未披露近年来的收入及增长情况等。从业务相似性、信息可获取性出发，公司选取同行业上市公司博杰股份、赛腾股份及科瑞技术进行比较分析。该等公司的客户结构与公司差异较大，公司主要客户为华为，而前述同行业上市公司的主要客户为苹果等。根据前文相关分析，近年来公司收入快速增长与华为的业务增长情况、对公司产品的采购需求情况相匹配，增长具有合理性；根据同行业上市公司招股说明书等公开信息，其收入增长亦与其下游客户的业务发展情况相匹配。

（三）公司不存在跨期确认收入的情形

报告期内，公司逐渐建立并健全了与收入确认相关的内控制度，并在会计准则的指导下严格执行，会计师对公司报告期内的财务报表出具了标准无保留意见的审计报告，报告期内，公司严格按照客户对公司产品的验收通过通知确

认收入，不存在跨期确认收入的情形。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息及管理层讨论”之“十二、（一）、1、营业收入构成及变动分析”处补充披露。

二、列表披露其他业务收入和主营业务收入中零部件及其他的具体构成

（一）其他业务收入的具体构成

报告期内，公司其他业务收入的具体构成如下：

单位：万元

类型	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
样品收入	11.74	20.94	44.08	27.92
废品收入	51.42	85.95	40.34	49.45
原材料销售收入	-	-	16.31	-
合计	63.16	106.90	100.73	77.37

报告期内，公司其他业务收入主要包括样品收入和废品销售收入等。

1、样品收入

公司根据客户打样需求向其提供样品或样机时，部分情况下客户会向公司支付一些费用，公司将其确认为其他业务收入。2018 年度样品收入较高主要是因为客户就两款气密性设备样机向公司合计支付了 27.77 万元。

2、废品收入

废品收入主要是销售金属板材和非金属板材的废边角料及其他废旧物料等产生的收入。

（二）零部件及其他的具体构成

报告期内，公司零部件及其他收入的具体构成如下：

单位：万元

产品类型	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
零部件	1,725.34	10.32%	1,858.31	5.37%	761.08	3.07%	467.5	3.83%
手机保护套	924.78	5.53%	1,543.69	4.46%	1,031.10	4.16%	425.72	3.49%

其他	358.71	2.15%	777.46	2.25%	424.09	1.71%	360.48	2.96%
合计	3,008.83	17.99%	4,179.46	12.07%	2,216.26	8.94%	1,253.70	10.28%

1、零部件

零部件及其他中的零部件为设备和治具产品的零部件，既包括治具产品的零部件，也包括设备中的结构件、加工件、模组等（但不包括与设备配套使用的治具产品），还包括理线笔、组装棒等各种手持式小工具等。2019 年和 2020 年 1-6 月零部件收入占比增长较快一方面是因为强瑞装备成立后获取的加工件订单较多；另一方面是因为公司从华为获取的网络通信产品领域的订单增长所致，现阶段公司获取的该类订单以生产车间和生产线上的辅助类工具和结构件为主。

2019 年和 2020 年上半年，公司子公司强瑞装备实现的加工件收入金额分别为 195.52 万元和 482.32 万元，2020 年上半年大幅增长主要是因为智信仪器带来了 388.65 万元的机加件业务收入。与母公司强瑞技术的铝金属加工件相比，强瑞装备的钢加工件具有精度高、加工工序较多、加工难度较大等特点。

2、手机保护套

手机保护套主要用于保护智能手机等在加工过程中免被刮擦损坏。公司手机保护套的主要客户为华为，报告期内公司销售的手机保护套数量分别为 108.84 万个、253.48 万个、380.19 万个和 266.74 万个，平均销售单价分别为 3.91 元、4.07 元、4.06 元和 3.47 元。

报告期内，随着华为智能手机出货量的增加，公司向华为销售手机保护套的数量逐年有所增加。从销售单价来看，2017 年至 2019 年公司对客户的报价策略未发生变化，手机保护套平均售价小幅变化主要是因为公司向客户销售的手机保护套有多种规格，不同规格手机保护套的售价有所差异；2020 年 1-6 月手机保护套平均销售单价降低主要是因为公司该年度对客户报价有所降低。

上述楷体加粗部分已在招股说明书“第八节 财务会计信息和管理层讨论”之“十二、（一）营业收入分析”处补充披露。

三、请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对报告期营业收入实施

截止性测试的具体情况，是否存在报告期末未满足收入确认条件突击确认收入的情形

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、申报会计师执行了以下核查程序：

1、检索了主要客户华为智能手机业务发展情况，包括其智能手机和平板电脑、智能可穿戴设备的出货量、智能手机机型推出数量等；

2、查阅了同行业上市公司的招股说明书、定期报告等公开数据；

3、对华为进行了走访，对公司在华为的订单份额比例进行了确认；

4、对报告期内各期的收入实施了针对性的截止性测试。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、2018 和 2019 年度发行人收入分别增长 102.91%和 39.52%，主要系来自华为的订单增长及对其他客户的积极开拓所致，具有合理性，不存在异常情形；2018 年发行人收入高速增长 2018 年发行人收入高速增长的主要原因是华为手机出货量大幅度增长使得其对相关治具和设备产品的需求较快增长，且公司在华为的订单份额有所增加，2019 年收入增速下降主要因为 2018 年收入基数较大且华为手机出货量增幅下降，均具有合理性；发行人不存在跨期确认收入的情形；

2、报告期内，公司其他业务收入主要包括样品收入和废品销售收入等；主营业务收入中零部件及其他具体构成为零部件、手机保护套及其他；

3、发行人在报告期内对于收入确认的相关会计处理在重大方面符合《企业会计准则》的规定，在报告期内各期营业收入真实、完整，无重大异常，报告期期末不存在未满足收入确认条件突击确认收入的情形。

（三）保荐人和申报会计师对报告期营业收入实施截止性测试的具体情况

为实施营业收入截止性测试，保荐人及申报会计师执行了如下针对性的核查程序：

1、了解发行人销售收入确认政策，查阅发行人报告期内主要客户销售合同，检查合同中关于收入确认政策与公司执行的销售收入确认政策是否一致；

2、选取审计截止日前后 30 日的全部交易实施截止测试：查阅销售订单、送货单、验收邮件或验收对账单及发票中记录的信息，核查验收日期与收入确认日期是否保持一致，核查主要客户报告期各期验收周期是否一致；

3、取得并查阅发行人主要客户期后回款的明细记录及收款银行回单，检查期后回款是否真实、准确。

经核查，保荐人和申报会计师认为发行人不存在报告期期末未满足收入确认条件突击确认收入的情形，亦不存在推迟确认收入的情形。

问题 19、关于收入确认

招股说明书披露，客户收到公司产品、安装调试完毕并经客户验收后，公司将与客户进行对账确认并开具发票。对于华为，公司将货物送至华为指定地点并获取签收单后视为完成送货。

请发行人：（1）结合产品种类、客户类别、销售合同的具体条款，披露产品销售涉及交付、验收、安装调试的具体要求，发行人均于产品交付客户并经客户验收后确认收入，是否符合企业会计准则的要求；（2）披露收入确认的时点、依据、取得的主要证据。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、结合产品种类、客户类别、销售合同的具体条款，披露产品销售涉及交付、验收、安装调试的具体要求，发行人均于产品交付客户并经客户验收后确认收入，是否符合企业会计准则的要求

（一）产品销售涉及交付、验收、安装调试的具体要求

报告期内，发行人采取直销的销售模式，直接与客户签订订单并发货至客户指定地点。**根据发行人与主要客户签订的销售合同，公司产品销售涉及交付、**

安装调试、验收的具体要求情况如下：

客户名称	交付	安装调试	验收
华为	产品毁损灭失的风险依双方确定的国际贸易术语的规则进行转移，或在无国际贸易术语的情况下在交付地点转移，产品的所有权与风险一并转移；在具体的采购订单中通常约定的贸易术语为DDP（目的地完税后交货）	未对安装调试进行约定	对于未通过验收的产品，华为有权要求强瑞自费整改、重做及/或替换产品及/或服务
维沃	货物在到达订单规定的交货地点并交货之前，其毁损灭失的风险概由发行人承担	未对安装调试进行约定	对验收不合格的产品，发行人应予更换或重新供货，并承担由此产生的费用
蓝思科技	发行人负责安排运输并承担运费，并承担运输途中货损及其他风险	发行人应当在规定时间内配合蓝思科技进行安装调试，如果在规定时间内不能达到使用要求，蓝思科技有权要求发行人在规定时间进行整改、换货或解除合同	产品验收合格前，发行人仍保留货物的所有权，并承担相应风险；产品验收合格后，货物所有权转为蓝思科技享有，并承担其风险
智信仪器	货物在运输或邮寄途中发生毁损、灭失的，由强瑞自行承担	发行人应在交货日期前将产品安装调试完毕并交付智信仪器验收	对于验收不符的产品，智信仪器有权要求发行人在指定期限内更换全新的合格产品，更换产品过程中产生的费用由发行人承担；发行人未能在指定期限内更换合格产品的，需承担延退交付的违约赔偿责任；经更换的新产品仍未能通过验收的，智信仪器有权解除合同并要求违约赔偿
鹏鼎控股	合同标的所有权在交付时转移给鹏鼎控股，合同标的风险于验收合格后移转给鹏鼎控股	设备到厂后，发行人应在规定时间内完成合同标的的安装调试及试运行	验收测试不符合验收规格的，鹏鼎控股有权选择解约退款或要求发行人于指定期限内更换合同标的或对合同标的继续进行调试整改至符合验收规格

从公司与主要客户签订的合同条款可知，商品在验收前，客户有权要求公司对验收及安装调试不合格的产品进行整改、重做或替换，产品的控制权、所有权上的风险报酬并未转移给客户。

（二）发行人于产品交付客户并经客户验收后确认收入，符合企业会计准则的要求

根据旧《企业会计准则第 14 号—收入》第四条规定，确认销售商品收入需满足企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方的条件。

根据新《企业会计准则第 14 号—收入》第四条规定：企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。

根据新《企业会计准则第 14 号—收入》第五条，当企业与客户之间的合同同时满足下列条件时，企业应当在客户取得相关商品控制权时确认收入。（一）合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务；（二）该合同明确了合同各方与所转让商品或提供劳务相关的权利和义务；（三）该合同有明确的与所转让商品相关的支付条款；（四）该合同具有商业实质，即履行该合同将改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额；（五）企业因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回。

发行人于产品交付客户、安装调试（如有）并经客户验收后确认收入，在客户验收通过后，视为产品无质量问题，符合合同约定的标准，履行了合同中的履约义务，此时产品的控制权、所有权上的主要风险报酬转移给客户。公司确认收入原则均符合新旧企业会计准则的相关规定。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、（四）、5、（4）收入确认”处补充披露。

二、披露收入确认的时点、依据、取得的主要证据

报告期内，发行人营业收入均为商品销售收入。针对不同客户，收入确认的时点、依据、取得的主要证据略有不同，具体情况如下：

客户		确认收入时点	具体依据	获取凭证
华为	华为终端	按照客户验收日期确认收入	IQC（来料质量控制）验收	IQC（来料质量控制）验收邮件
	华为技术		对账验收	对账验收邮件
其他客户	维沃、蓝思科技、富士康、比亚迪		供应商系统对账验收	供应商系统验对账收明细

	其他		**对账验收**	**对账验收邮件**

发行人客户主要分华为及其他客户两类，其中华为又包括华为终端及华为技术。针对不同客户，发行人均按验收通过的时点确认收入，但确认收入的依据略有不同。

华为终端的主要产品经客户验收通过后，其验收人员将验收结果录入华为供应商系统（SCS 系统），并触发 IQC 验收邮件通知发行人已验收通过；华为技术产品经客户验收通过后，其验收人员将验收结果告知其财务人员，财务人员向公司发送对账验收邮件通知发行人相关产品已经验收通过，可进行对账。

其他客户中，维沃、蓝思科技、富士康、比亚迪的产品通过验收后，验收人员通过供应商系统录入验收结果，并上传对账验收明细通知发行人验收通过，可进行对账；其他非华为客户，产品经客户验收通过后，其验收人员将验收结果告知其财务人员，财务人员向公司发送对账验收邮件通知发行人相关产品已经验收通过，可进行对账。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、（四）、5、（4）收入确认”处补充披露。

三、请保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、申报会计师执行了如下核查程序：

1、访谈了发行人销售部负责人、财务部负责人；了解公司销售模式、销售合同的签订过程、销售合同的执行情况、销售收入的确认政策及实际的执行方法以及相关的内部控制流程；

2、查看了发行人主要客户的供应商系统，抽查了收入确认的各类单据。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人已披露产品销售涉及交付、验收、安装调试的具体要求；发行人

均于产品交付客户并经客户验收后确认收入，符合企业会计准则的要求；

2、发行人收入确认的时点为客户验收日期，确认依据及凭证为客户的 IQC 验收邮件、对账验收邮件或供应商系统对账验收明细。

问题 20、关于退换货

申报材料显示，发行人产品主要为定制化产品，提供 1 至 3 年不等的质保。

请发行人：（1）披露报告期内换货、退货、召回、索赔的具体情况及后续处理情况；（2）结合企业会计准则的要求、合同中与客户约定的保修期限和保修责任，分析并披露发行人与保修义务相关的会计处理的合规性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、披露报告期内换货、退货、召回、索赔的具体情况及后续处理情况

公司主要根据客户需求生产定制化的治具和设备等产品，相关产品在投入生产前均需就研发、设计方案与客户达成一致，取得客户认可，产品发货至客户指定地点后，均需通过客户的检验程序，验收合格后公司才确认收入。为确保产品质量，公司机加工部门需严格按照经客户认可的方案进行加工；装配部门需严格按照装配流程执行装配程序并对产品进行调试，确保产品功能符合设计方案要求和客户要求；品质检验部门负责对产品入库、出厂前的质量检测关，对公司产品进行细致、严格的品质检验；客户收货后还需执行其内部检验、验收程序。经过前述多重程序，公司产品通常足以达到客户要求的质量标准，因此经过客户验收的产品较少出现换货、退货、召回、索赔的情形。

报告期内，公司未发生经客户验收，发行人确认收入后的换货、召回及索赔的情况，仅存在少量退货，各期退回产品对应收入金额如下：

单位：万元

退回产品	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
治具类	-	9.70	0.60	-
设备类	-	7.80	-	-
合计	-	17.50	0.60	-

由上表可知，报告期内公司发生退货的情况较少，且涉及金额较小。对于退回产品，公司均按规定在确认退货时冲减当期收入，其中 2018 年和 2019 年退回的治具产品，公司已做报废处理；2019 年退回的设备产品，公司已重新改造后出售。

公司对前述退货事项进行了妥善处置，未引起客户索赔或争议事项。

二、结合企业会计准则的要求、合同中与客户约定的保修期限和保修责任，分析并披露发行人与保修义务相关的会计处理的合规性

报告期各期，公司因售后维修发生的维修费用分别为 22.55 万元、30.11 万元、36.72 万元和 60.65 万元，占当期营业收入的比例分别为 0.18%、0.12%、0.11%和 0.36%，占比较低。公司对保修义务未计提预计负债，在保修义务实际发生时将相关费用计入销售费用。公司采取该种处理方式的主要原因为：一方面，公司产品发生售后质量问题的情况相对较少；另一方面，产品维修费用无法可靠计量，不符合准则规定的预计负债确认条件；第三方面，参照同行业上市公司的惯例，多数未对保修义务计提预计负债。

假设公司按照营业收入的 0.20%计提预计负债，将导致报告期各期公司净利润分别减少 1.99 万元、21.67 万元、54.43 万元和-26.80 万元，占当期净利润的比例分别为 0.17%、0.80%、0.86%和-1.56%，影响程度较小。

综合考虑会计准则对预计负债确认条件的规定、公司实际履行保修义务发生费用的金额和特点等，以及同行业上市公司对保修义务的会计处理方式，公司未对维修义务计提预计负债，而是在维修费用发生时计入销售费用，该等会计处理方式未违反会计准则的规定，具有合规性。

（一）公司与客户签订的合同中关于保修期限和保修责任的约定

公司与客户约定的关于保修期限和保修责任的条款主要如下：

客户名称	合同条款
华为	“除非在项目采购协议或 PO 中另有约定，否则自产品交付日期开始的三十六（36）个月内，或在供应商的标准保证期内，以时间较长者为准，供应商保证所有产品在设计、材料和工艺、可靠性指标方面均无缺陷，均经过适当标记及包装。”

其他客户	“乙方应对所提供产品提供1年以上现场免费保修（合同中有约定的按约定执行）。”、“保修期内，乙方免费提供服务，非因操作不当造成要更换的零配件及设备，由乙方负责包修、包换。”

报告期内，公司与主要客户就保修期限和保修责任进行了明确约定。虽然公司与华为所签订框架协议中约定保修期限为36个月，但在实际执行过程中，华为会在通过在PO中注明维保期限等方式确认产品的保修期限，具体保修期限与相关产品的类型、使用周期或寿命相关，包括一年、两年、三年三种情况；公司与其他客户约定的产品保修期限通常为一年（或12个月）。

（二）报告期内公司因售后维修发生的费用情况

报告期内，公司因产品售后维修发生的维修费用如下：

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
售后维修费	60.65	36.72	30.11	22.55
营业收入	16,785.90	34,735.86	24,897.33	12,270.03
占比	0.36%	0.11%	0.12%	0.18%

报告期各期，公司因售后维修发生的维修费用分别为22.55万元、30.11万元、36.72万元和60.65万元，占当期营业收入的比例分别为0.18%、0.12%、0.11和0.36%，占比较低。2020年上半年售后维修费用较高一方面是因为公司销售至华为的一款射频检测治具在使用过程中出现质量不稳定的问题，公司排查原因后对该批产品中所使用的射频针整体进行了替换，该次偶发性事件产生维修费用17.12万元；另一方面，2020年上半年公司加大了对立讯精密、立景科技等非华为客户的开发力度，因与该等客户合作时间较短，相关产品在使用过程中出现小故障并需进行部件调试、替换的情形有所增加，进而导致售后维修费用上升。

（三）企业会计准则对产品保修处理方式的规定

《企业会计准则第14号——收入》第三十三条规定“对于附有质量保证条款的销售，企业应当评估该质量保证是否在向客户保证所销售商品符合既定标准之外提供了一项单独的服务。企业提供额外服务的，应当作为单项履约义务，按照本准则规定进行会计处理；否则，质量保证责任应当按照《企业会计准则第13号——或有事项》规定进行会计处理。”

公司提供的质保服务附属于对客户产品的销售，属于销售商品相关既定标准的服务，公司不收取合同约定以外的其他费用，未单独定价。此外，公司提供的质保服务具有偶发性、无规律性的特点且质保成本较低，不属于在向客户保证所销售商品符合既定标准之外提供的一项单独的服务，因此，公司提供的质保服务不构成一项单独的履约义务。应执行《企业会计准则第 13 号——或有事项》规定进行会计处理。

《企业会计准则第 13 号——或有事项》第四条规定“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。”

（四）公司与保修义务相关会计处理方式的合规性分析

公司对保修义务未计提预计负债，在保修义务实际发生时将相关费用计入销售费用。公司采取该种处理方式的主要原因及合规、合理性分析如下：

1、公司产品发生售后质量问题的情况相对较少

一方面，公司产品在研发设计、生产制造、装配调试、出厂检验、客户验收等环节均经历了严格的质量控制程序，销售给客户后出现质量问题的概率较小；另一方面，公司主要产品治具需与客户智能手机等的机型严格匹配，并需随着客户机型的更迭而替换，客户机型通常每年更换一次，用于生产特定机型的产线从建成到被更新改造的周期则更短，相关治具产品在前述较短周期内出现质量问题并需通过更换部件等形式进行维修的情况相对较少。

2、产品维修费用无法可靠计量，不符合准则规定的预计负债确认条件

公司产品在保修期内发生故障或质量问题需要公司提供免费维修服务的情形较少，保修期内公司的售后维修费支出较小且具有偶发性、无规律性的特点，金额无法可靠预计，不符合《企业会计准则第 13 号——或有事项》第四条第（三）款关于“金额能可靠地计量”的规定，因而不满足预计负债的确认条件。

3、参照同行业上市公司的惯例，多数未对保修义务计提预计负债

经查阅同行业上市公司公开披露的信息，博杰股份和赛腾股份均未对产品保修义务计提预计负债，科瑞技术则进行了计提。2019 年末，科瑞技术因保修义务计提的预计负债余额为 737.60 万元，占当期营业收入的比例为 0.39%。

科瑞技术的产品结构里设备类产品占比在 70%左右，而公司产品以治具为主。治具产品的保修期限、使用周期与设备产品有较为明显的差异，两者在保修期内发生问题需要原厂家进行维修的可能性以及维修成本的高低也各不相同。为此，公司未参考科瑞技术对保修义务计提预计负债，在保修义务发生时才确认销售费用，该种处理方式符合行业管理，具备合理性。

4、假设计提预计负债对公司主要财务数据的影响分析

报告期各期，公司因售后维修发生的维修费用占当期营业收入的比例分别为 0.18%、0.12%、0.11%和 0.36%，假设公司按照营业收入的 0.20%计提预计负债，对公司净利润的影响如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
期初预计负债余额①	54.43	21.67	1.99	-
当期营业收入②	16,785.90	34,735.86	24,897.33	12,270.03
当期计提预计负债金额③=②*0.2%	33.85	69.47	49.79	24.54
当期实际发生售后维修费用④	60.65	36.72	30.11	22.55
期末预计负债余额⑤=①+③-④	27.63	54.43	21.67	1.99
假设按营业收入的 0.2%计提预计负债将导致新增确认的销售费用⑥=③-④	-26.80	32.75	19.68	1.99
新增销售费用占当期净利润的比例	-1.56%	0.52%	0.73%	0.17%

根据上表的测算结果，假设公司 2017 年期初预计负债余额为 0，且不考虑计提预计负债对所得税费用和以前年度损益的影响，则公司从 2017 年开始按照营业收入的 0.20%计提预计负债，将导致报告期各期公司净利润分别减少 1.99 万元、19.68 万元、32.75 万元和-26.80 万元，占当期净利润的比例分别为 0.17%、0.73%、0.52%和-1.56%，影响程度较小。

综合考虑会计准则对预计负债确认条件的规定、公司实际履行保修义务发生费用的金额和特点等，以及同行业上市公司对保修义务的会计处理方式，公司未对维修义务计提预计负债，而是在维修费用发生时计入销售费用，该等会计处理方式未违反会计准则的规定，具有合规性。

上述楷体加粗部分已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、（四）、报告期内公司退换货的情况”处补充披露。

三、请保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、申报会计师执行了以下核查程序：

1、检查了发行人报告期内的退货情况涉及的会计处理、凭证、发票、退回产品的记录等；

2、访谈了销售部门负责人；

3、查阅了对发行人与客户约定保修义务的相关规定；

4、查阅了企业会计准则对保修义务的相关规定；

5、查阅了同行业上市公司对保修义务的会计处理方式。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、报告期内，公司未发生经客户验收，发行人确认收入后的换货、召回及索赔的情况，仅存在少量退货，金额较小；

2、发行人产品发生售后质量问题的情况相对较少；保修期内售后维修费支出较小且具有偶发性、无规律性的特点，产品维修费用无法可靠计量，不符合准则规定的预计负债确认条件；假设计提预计负债对公司主要财务数据不构成重大影响；发行人与保修义务相关的会计处理具有合规性，未违反企业会计准则的要求。

问题 21、关于单价和销量变动

申报材料显示，发行人主要客户华为与发行人在合同中约定了持续降价的合同条款。

请发行人：（1）结合报告期内客户类别（华为和其他客户）、产品结构及

其变化，分析并披露报告期内主要产品治具和设备销售单价持续上升、特别是2019年销售单价大幅上升的合理性，是否符合与主要客户华为合同中约定的关于持续降价的相关合同要求，是否存在潜在的违约风险；（2）结合报告期内发行人主要产品在下游客户（华为和其他客户）移动终端电子产品、网络通信产品的应用情况，分析并披露报告期内主要产品治具和设备销量变动、特别是2018年销量大幅上涨的原因，以及主要产品设备2018年销量大幅上升、2019年下降的原因；（3）请发行人按品牌商和代工厂商披露报告期内收入的客户类型变动情况，披露主要客户与发行人是否存在关联关系。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明对报告期收入真实性实施核查的具体情况及其结论，说明对报告期内与供应商和竞争对手重叠客户交易情况及其定价的公允性、对现金购销业务实施核查的具体情况及其结论。

【回复】

一、结合报告期内客户类别（华为和其他客户）、产品结构及其变化，分析并披露报告期内主要产品治具和设备销售单价持续上升、特别是2019年销售单价大幅上升的合理性，是否符合与主要客户华为合同中约定的关于持续降价的相关合同要求，是否存在潜在的违约风险

公司治具产品包括保压治具和其他治具，设备产品包括平台类小设备和中大型设备。公司对不同客户销售不同类别产品平均单价变化的主要原因如下：

华为保压治具平均单价变化的主要原因：报告期内公司向华为销售保压治具的平均单价分别为137.55元、128.51元、116.44元和117.79元。2018年平均单价下降主要是因为华为从2018年开始推广新型保压治具，其制造成本和单价有所下降；2019年华为保压治具单价下降主要是因为公司适当调低了报价。

其他客户保压治具平均单价变化的主要原因：报告期内公司向其他客户销售保压治具的平均单价分别为94.93元、59.18元、77.12元和55.84元。2018年其他客户保压治具平均单价下降主要是因为向维沃销售保压治具的单价下降所致，公司为成为维沃新型保压治具的三年中标供应商，报价水平较低。

华为其他治具平均单价变化的主要原因：报告期内，公司向华为销售新制其

他治具的平均单价分别为 1,965.89 元、1,566.62 元、1,389.32 元和 1,492.13 元。2017-2019 年其他治具平均单价逐年下降主要是因为结构和功能较简单的拆卸治具、点胶治具、定位治具、周转类治具及载板类治具等的销量占比增加，该等产品的单价较低；此外，2018 年公司对华为其他治具调低报价也在一定程度上降低了其他治具的平均单价；2020 年上半年其他治具平均单价上升主要是因为主板性能检测治具、气密性检测治具等价值量和单价较高产品的销量占比有所提高。

其他客户其他治具平均单价变化的主要原因：报告期内，公司向其他客户销售新制其他工装治具的平均单价分别为 694.79 元、2,180.56 元、2,027.98 元和 1,927.78 元。2017 年其他治具平均单价显著偏低主要是因为该年度公司向维沃销售的其他治具主要为过炉治具、贴背胶治具、拆屏治具等，该等产品数量较多，但多数为手工操作治具，价值量不高，因而平均单价较低；其他年度平均单价小幅波动主要系订单结构变化所致。

华为平台类小设备平均单价变化的主要原因：报告期内，公司向华为销售新制平台类小设备的平均单价分别为 15,123.46 元、12,164.00 元、15,214.19 元和 19,265.90 元。2018 年平均单价下降主要是因为公司对平台类小设备的报价水平较低；2019 年平均单价上升主要是因为公司在 2018 年基础上适当提高了对平台类小设备的报价；2020 年上半年平均单价上升主要是因为公司向华为销售的摄像头校准设备、3D贴膜平台等平均销售单价较高。

其他客户平台类小设备平均单价变化的主要原因：报告期各期，公司向其他客户销售新制平台类小设备的平均单价分别为 12,250.93 元、16,235.71 元、16,604.68 元和 24,185.47 元。平台类小设备平均单价波动较大主要是订单结构差异所致，2020 年上半年平均单价大幅增加主要是因为公司向捷普绿点、蓝思科技等销售的设备产品平均单价较高。

报告期内，公司向华为销售新制中大型设备的平均单价分别为 73,088.24 元、86,750.00 元、65,837.74 元和 71,376.58 元；向其他客户销售中大型设备的平均单价分别为 216,666.67 元、189,345.76 元、202,771.22 元和 261,070.39 元。公司销售中大型设备平均单价波动较大主要系订单结构差异所致，公司中大型设备的客

户群逐年变化较大，所销售的设备类型差异化程度较高，每种设备的单价各不一样，从而造成报告期内公司各年中大型设备的平均销售单价大幅波动。

公司与华为所签订合同中对公司供货价格约定了持续降价的条款，该条款适用范围如下：对于完全一样的产品，公司在参与本年度投标的报价不能高于上一年度报价。公司向华为销售产品的单价变动情况未违反公司与华为合同中的持续降价条款，不存在潜在违约风险，具体如下：一方面，公司向华为销售的治具产品均为定制化产品，需与智能手机等的机型完全匹配，在连续两年的年度招标清单中，很少出现完全一样的产品，如果产品不完全一样，则供应商在招标报价时即可以不受持续降价条款的约束；第二方面，公司通过参与华为年度招标、专项招标、日常招标等形式报出的针对每一产品的价格都经过了华为的确认和认可，不存在违反协议的情形；第三方面，公司产品款式、规格、功能较多，某一大类产品的整体平均价格变动情况和某一款产品的价格变动趋势无必然联系，大类产品平均售价变动不能代表某一具体产品的单价变动情况。

（一）公司向不同客户销售治具及设备产品的单价变动分析

1、治具产品平均单价变动分析

根据客户订单性质的不同，公司治具产品可分为新制治具和改制治具。

（1）新制治具平均单价变动分析

公司新制治具按照产品功能不同可分为工装治具和检测治具两类，其中工装治具中的保压治具较为特殊，和其他治具相比，保压治具的结构和功能较为简单、单价较低、客户需求量大。从销售数量来看，公司销售的治具产品多数为保压治具。报告期各期，公司新制治具产品中，保压治具的销量占比分别为84.17%、84.37%、76.42%和83.89%。为更客观、准确地反映公司治具产品的单价情况，以下关于新制治具平均单价变动的分析内容将对保压治具予以单独分析。

①新制保压治具平均单价分析

报告期内，公司向不同客户销售新制保压治具的平均单价变动情况如下：

单位：元

客户	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	平均单价	变动幅度	平均单价	变动幅度	平均单价	变动幅度	平均单价
华为	117.79	1.16%	116.44	-9.39%	128.51	-6.57%	137.55
其他客户	55.84	-27.59%	77.12	30.31%	59.18	-37.66%	94.93

A、华为保压治具的单价变动情况

报告期内公司向华为销售保压治具的平均单价分别为 137.55 元、128.51 元、116.44 元和 117.79 元，价格小幅下降，相对稳定。2017 年华为保压治具平均单价较高主要是因为该年度华为保压治具较多仍采用旧的款式，其制造成本和单价相对较高；随着华为逐步推广新型保压治具，2018 年平均单价有所下降。2019 年华为新制保压治具单价下降主要是因为公司适当调低报价所致。

B、其他客户保压治具的平均单价变动情况

报告期内公司向其他客户销售保压治具的平均单价分别为 94.93 元、59.18 元、77.12 元和 55.84 元，2017 年度的平均单价较高，而 2019 年其他客户保压治具平均单价高于 2018 年和 2020 年上半年。主要原因如下：

报告期内，除华为外，公司主要向维沃销售保压治具。2017 年上半年，维沃部分保压治具仍采用旧的结构，其制作成本和单价相对较高；2017 年年中，公司以较低的报价成为维沃新结构保压治具的三年中标供应商（中标期限为 2017 年 10 月至 2020 年 9 月），因此 2018 年至 2020 年期间公司向维沃销售保压治具的平均单价明显低于 2017 年。

2019 年强瑞装备成立后，公司开始向苹果产业链客户智信仪器销售保压治具，苹果手机的保压治具与华为、维沃相比在材质、工艺等方面有较大区别，其销售单价也高出很多，从而在较大程度上拉动 2019 年其他客户保压治具平均售价上升；而 2020 年强瑞装备向苹果整机组装厂商销售的保压治具主要在 6 月和 7 月完成出货，截至报告期末暂未确认收入，因此 2020 年上半年公司向其他客户销售保压治具的平均单价和 2019 年相比有所回落。

②新制其他治具平均单价分析

报告期内，公司新制其他治具的平均单价变动情况如下：

单位：元

客户	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	平均单价	变动幅度	平均单价	变动幅度	平均单价	变动幅度	平均单价
华为	1,492.13	7.40%	1,389.38	-11.31%	1,566.62	-20.31%	1,965.89
其他客户	1,927.78	-4.94%	2,027.98	-7.00%	2,180.56	213.85%	694.79

A、公司向华为销售新制其他治具的平均单价变动分析

报告期内，公司向华为销售新制其他治具的平均单价分别为 1,965.89 元、1,566.62 元、1,389.38 元和 1,492.13 元，平均单价波动较大主要系订单结构差异所致。

其他治具包括其他工装治具和检测治具，其中检测治具的结构通常比其他工装治具更为复杂，其平均单价通常比其他工装治具高。2017-2019 年，公司向华为销售的新制其他治具中，其他工装治具的销量占比分别为 86%、74%和 77%，从数量上看，其他工装治具是其他治具的主要组成部分。随着其他工装治具中结构和功能较简单的拆卸治具、点胶治具、定位治具、周转类治具及载板类治具等销量的增加，2017-2019 年公司向华为销售的新制其他工装治具的平均单价逐年下降，分别为 1,323.47 元、1,042.59 元和 960.54 元，该等情形是其他治具平均单价逐年下降的主要原因。此外，2018 年公司对华为其他治具调低报价也在一定程度上降低了该年度其他治具的平均单价。2020 年 1-6 月，公司向华为销售的新制其他治具中，检测治具的销量占比较 2019 年有所上升，达到约 24%，且该部分检测治具以单价较高的主板检测治具、气密性检测治具为主，其平均单价为 3,529.41 元，对于拉高 2020 年上半年新制其他治具的平均单价有较大作用。

B、公司向其他客户销售新制其他治具的平均单价分析

报告期内，公司向其他客户销售新制其他工装治具的平均单价分别为 694.79 元、2,180.56 元、2,027.98 元和 1,927.78 元。2017 年平均单价显著偏低主要是因为该年度公司向维沃销售的其他治具主要为过炉治具、贴背胶治具、拆屏治具等，多数为手工操作治具，价值量不高，因而平均单价仅为 496.29 元，该等治具的数量占比为 90%。如果不考虑维沃的影响，2017 年公司向其他客户销售的新制其他治具平均单价为 1,945.74 元，与其他年度较为接近。

（2）改制治具平均单价分析

报告期内公司治具产品的收入以新制治具为主，改制治具的收入占比分别为 3.99%、2.26%、3.67%和 3.45%，占比较低。报告期内，公司改制治具的平均单价情况如下：

单位：元

产品类别	华为				其他客户			
	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
保压治具	54.01	56.68	150.80	182.05	20.43	34.60	21.56	18.76
其他治具	1,180.44	1,447.51	1,112.27	1,437.84	1,566.99	1,353.00	1,116.90	483.93

①改制保压治具平均单价分析

报告期内公司向华为销售改制保压治具的平均单价分别为 182.05 元、150.80 元、56.68 元和 54.01 元，波动较大的主要原因如下：2017 年华为的 1,422 套改制保压治具中，有 422 套（占比为 30%）为 CNC 保压治具，该种保压治具的上下模系由机床雕刻而成，与普通的注塑成型工艺差异较大，其制造成本较高，该等保压治具的平均单价为 502.07 元，是该年度改制保压治具平均单价显著较高的主要原因。2018 年公司向华为销售改制保压治具的平均单价较高的原因与 2017 年类似，主要是因为 CNC 保压治具的占比较高。

报告期内公司向其他客户销售改制保压治具的平均单价分别为 18.76 元、21.56 元、34.60 元和 20.43 元，改制保压治具平均单价变动主要是因为各保压治具的改制幅度不尽相同，公司与客户约定的改制价格也存在差异。

②改制其他治具的平均单价分析

报告期内，公司向华为销售改制其他治具的平均单价分别为 1,437.84 元、1,112.27 元、1,447.51 元和 1,180.44 元；向其他客户销售改制其他治具的平均单价分别为 483.93 元、1,116.90 元、1,353.00 元和 1,566.99 元。

改制其他治具平均单价大幅波动一方面是因为各年改制其他治具中，检测治具和其他工装治具的销量占比存在差异，检测治具结构较为复杂、需耗用的原材料较多，其平均单价通常高于其他工装治具；另一方面是因为各个产品的改制幅度差异较大。

2、设备产品平均单价变动分析

根据客户订单性质的不同，公司设备产品可分为新制设备和改制设备。

（1）新制设备平均单价变动分析

公司设备产品按照功能不同可分为工装设备和检测设备两类，按照设备结构和功能复杂程度不同，又可分为平台类小设备和中大型设备两类。考虑到平台类小设备和中大型设备的单价、单位成本和主要销售对象等存在较为明显差异，为更清晰地展示公司设备产品的平均单价变化情况，以下将区分平台类小设备和中大型设备对公司设备产品的平均单价变动情况进行分析。

①新制平台类小设备销售平均单价分析

报告期内，公司销售新制平台类小设备的平均单价及变动情况如下：

单位：元

客户	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	平均单价	变动幅度	平均单价	变动幅度	平均单价	变动幅度	平均单价
华为	19,265.90	26.63%	15,214.19	25.08%	12,164.00	-19.57%	15,123.46
其他客户	24,185.47	45.65%	16,604.68	2.27%	16,235.71	32.53%	12,250.93

A、公司向华为销售新制平台类小设备的平均单价变动分析

报告期内，公司向华为销售新制平台类小设备的平均单价分别为 15,123.46 元、12,164.00 元、15,214.19 元和 19,265.90 元，单价波动较大主要系公司报价策略和订单结构变化所致。

2018 年公司向华为销售的新制平台类小设备平均单价下降主要是因为公司在华为年度招标中降低了报价，导致该年度公司向华为销售的年度招标平台类小设备平均单价约为 10,100 元，该部分产品销量占比约为 62%，较大程度地拉低了全年新制平台类小设备的平均销售单价。

2019 年，公司在参与华为年度招标时提高了对平台类小设备的报价水平，该年度公司向华为销售的年度招标平台类小设备平均单价上涨至 13,000 元，较 2018 年涨幅较高，该部分产品销量占比约为 52%。与此同时，公司 2019 年度通过日常招标的形式实现的新制平台类小设备收入占比约为 48%，该部分产品运用

的技术属于2019年华为新采纳的新工艺和新方案，技术创新性较高，其平均单价约为18,000元，对全年新制平台类小设备销售单价有较明显的拉升效应。

2020年1-6月公司向华为销售新制平台类小设备平均单价上涨主要系订单结构变化所致。2020年上半年，公司向华为销售的摄像头校准设备、3D贴膜平台等平均销售单价较高，约为26,700元，拉高了公司对华为销售新制平台类小设备的平均单价。

B、公司向其他客户销售新制平台类小设备的平均单价变动分析

报告期内，公司向其他客户销售新制平台类小设备的收入分别为458.18万元、204.57万元、503.12万元和553.85万元，占主营业务收入的比例分别为3.76%、0.82%、1.45%、3.31%，占比较低。

报告期各期，公司向其他客户销售新制平台类小设备的平均单价分别为12,250.93元、16,235.71元、16,604.68元和24,185.47元，单价波动较大主要是订单结构差异所致。公司向其他客户销售平台类小设备的收入相对较少，每年的客户和订单结构差异性较大，平均销售单价也存在一定波动。2020年1-6月公司向其他客户销售新制平台类小设备的平均单价大幅增加主要是因为公司向捷普绿点、蓝思科技等销售的上料组装设备、摄像头拉拔力测试设备和摄像头清晰度检测设备等的平均单价约为33,700元，该等设备销量占比约为36%，对平均单价拉升作用较为明显。

②新制中大型设备销售平均单价变动分析

报告期内，公司销售新制中大型设备的平均单价及变动情况如下：

单位：元

客户	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度
	平均单价	变动幅度	平均单价	变动幅度	平均单价	变动幅度	平均单价
华为	71,376.58	8.41%	65,837.74	-24.11%	86,750.00	18.69%	73,088.24
其他客户	261,070.39	28.75%	202,771.22	7.09%	189,345.76	-12.61%	216,666.67

A、公司向华为销售新制中大型设备的平均单价变动分析

报告期内，公司向华为销售新制中大型设备的平均单价分别为73,088.24元、86,750.00元、65,837.74元和71,376.58元，单价波动较大主要系订单结

构差异所致。

2018 年公司向华为销售了 5 台中大型设备，其中有一台手机扬声器寿命测试设备价格为 193,750 元，其直接拉高了该年度对华为销售中大型设备的平均单价。

2019 年公司向华为销售的中大型设备，OIS检测设备和摄像头标定设备的销量占比分别约为 59%和 27%，其平均单价分别约为 68,900 元和 52,000 元，平均单价相对较低。

2020 年 1-6 月公司向华为销售中大型设备的平均单价小幅上涨主要是因为向华为销售了 31 台折叠屏老化测试设备和 2 台摄像头近焦测试设备，其单价分别为 75,000 元和 104,600 元，销量合计占比约为 30%，使得中大型设备的平均单价有所上涨。

B、公司向其他客户销售新制中大型设备的平均单价变动分析

报告期内，公司向其他客户销售中大型设备的平均单价分别为 216,666.67 元、189,345.76 元、202,771.22 元和 261,070.39 元，单价波动较大主要系客户和订单结构变化所致。

公司中大型设备的客户群逐年变化较大，所销售的设备类型差异化程度较高，每种设备的单价各不一样，从而造成报告期内公司各年中大型设备的平均销售单价大幅波动。

2017 年公司向其他客户销售的中大型设备仅有 3 台，分别为向鹏鼎控股销售的自动扫描仪和封胶机，向维沃销售的TP保压治具储存设备；2018 年公司加大设备客户开发力度，主要向鹏鼎控股、欧菲光、蓝思科技等客户PCB上下料设备、自动扫描仪和气密性检测设备等；2019 年公司主要向蓝思科技、欧菲光、鹏鼎控股和富士康等客户销售气密性检测设备、指纹色差模组检测设备、PCB上下料设备和TP直线度检测设备等；2020 年 1-6 月则主要向立讯精密、立景科技、富士康、比亚迪等客户销售智能手表贴膜保压设备、摄像投模组检测设备、气密性检测设备等。

（2）改制设备平均单价变动情况

报告期内公司设备产品的收入以新制设备为主，改制设备的收入占比分别为 1.36%、0.94%、0.75%和 1.25%，占比较低。报告期内公司改制设备的平均单价如下：

单位：元

客户	华为				其他客户			
年度	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
平均单价	8,214.35	2,777.82	5,431.86	2,220.38	7,035.78	3,133.42	7,252.34	7,565.87

报告期内，公司承接的设备改制订单较少，各台设备的改制幅度和难度不一，相应的改制价格差异较大，使得报告期内公司改制设备的平均单价相对较低且波动幅度较大。

（二）公司向华为销售产品的单价变动情况未违反公司与华为合同中的持续降价条款，不存在潜在违约风险

公司主要通过参与华为招标的方式获取订单，华为招标的形式包括年度招标、专项招标和日常询价招标等。公司与华为所签订合同中对公司供货价格约定了持续降价的条款，该条款适用范围如下：对于完全一样的产品，公司在参与本年度投标的报价不能高于上一年度报价。公司向华为销售产品的单价变动情况未违反公司与华为合同中的持续降价条款，不存在潜在违约风险，具体如下：

1、公司向华为销售的治具产品均为定制化产品，需与智能手机等的机型完全匹配。智能手机等产品基本每年都会更新迭代，特定机型的生产线从建立到被改造或撤销的周期通常短于公司治具和设备产品的正常使用寿命。即使是用于同一工序的产品，因为适用于不同机型，每年的设计方案、用料或工艺等可能发生变化。因此，在连续两年的年度招标清单中，很少出现完全一样的产品。如果产品不完全一样，则供应商在招标报价时即可以不受持续降价条款的约束；

2、公司通过参与华为年度招标、专项招标、日常招标等形式报出的针对每一产品的价格都经过了华为的确认和认可，不存在违反协议的情形；

3、公司产品款式、规格、功能较多，某一大类产品的整体平均价格变动情况和某一款产品的价格变动趋势无必然联系，大类产品平均售价变动不能代表

某一具体产品的单价变动情况。

综上，前文所述某些年度公司向华为供货的平均价格有所提升，并未违反相关合同中约定的持续降价原则，不存在潜在违约风险。

上述楷体加粗部分已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层讨论”之“十二、（一）、4、产品销量、价格与结构变化对营业收入增减变化的具体影响”处补充披露。

二、结合报告期内发行人主要产品在下游客户（华为和其他客户）移动终端电子产品、网络通信产品的应用情况，分析并披露报告期内主要产品治具和设备销量变动、特别是 2018 年销量大幅上涨的原因，以及主要产品设备 2018 年销量大幅上升、2019 年下降的原因

从产品应用领域来看，公司产品主要应用于移动终端电子产品、网络通信产品及其他领域，其中网络通信产品主要指华为的通信服务器（供电和IT模块）、无线小基站、固网终端（企业网和家庭网的路由器）等。报告期内，公司治具和设备销量按照应用领域划分情况如下：

单位：套/台

应用领域	产品类别		2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
移动终端电子产品领域	治具	保压治具	263,410	477,555	443,272	219,131
		其他治具	42,807	116,913	74,006	41,740
		小计	306,217	594,468	517,278	260,871
	设备		1,032	4,626	4,613	2,256
网络通信产品领域	治具	保压治具	-	-	-	-
		其他治具	4,062	3,472	415	66
		小计	4,062	3,472	415	66
	设备		48	86	-	-
其他领域	治具	保压治具	-	-	-	165
		其他治具	159	15	121	171
		小计	159	15	121	336
	设备		5	15	52	49
合计			311,523	602,682	522,479	263,578

从上表可以看出，报告期内公司产品绝大多数应用于移动终端电子产品领

域；随着和华为网络通信产品领域合作的不断深入，公司应用于该领域产品的数量快速增加。

报告期内，公司治具和设备产品在不同应用领域销售数量的情况分析如下：

（一）治具产品的销售数量分析

1、保压治具销量分析

报告期内，公司保压治具在不同应用领域的销售数量情况如下表所示：

应用领域	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
移动终端电子产品领域	263,410	477,555	443,272	219,131
其中：华为	257,252	277,925	165,715	33,082
维沃	50,938	197,199	267,167	182,025
其他客户	-	2,431	10,390	4,024
网络通信产品领域	-	-	-	-
其他领域	-	-	-	165
合计	263,410	477,555	443,272	219,296

公司保压治具的主要下游应用领域为智能手机，主要客户为华为和维沃，报告期内公司保压治具销量整体呈增长趋势。

（1）公司对华为保压治具销量变化的原因

报告期内公司向华为销售保压治具的数量分别为 33,082 套、165,715 套、277,925 套和 257,252 套。公司对华为销售的保压治具数量增速较快，与华为智能手机出货量及每年推出的新机型数量增速密切相关。2017 年公司对华为销售的保压治具数量显著较低主要是因为公司在该年度对保压治具的报价偏高，获得的订单份额较少。

（2）公司对维沃保压治具销量变化的原因

报告期内，公司向维沃销售保压治具的数量分别为 182,025 套、267,167 套、197,199 套和 50,938 套，保压治具销量波动具体原因如下：2018 年保压治具销量随着维沃智能手机出货量的增长而增长；2019 年销量有所减少主要是因为维沃对保压工艺进行了改进，每部手机所需的保压时长有所缩短，因而对保压治

具的需求量出现下滑；2020 年上半年，随着公司在维沃保压治具中标期限的逐渐临近，维沃开始引入其他保压治具供应商，与此同时，考虑到毛利率较低，公司也在主动减少接收维沃保压治具订单，因此公司对维沃的保压治具销量继续大幅下滑。

2、其他治具产品销量分析

现阶段公司治具产品主要应用于移动终端电子产品领域及网络通信产品领域，在其他领域的销量很少。报告期内，公司其他治具产品在不同应用领域的销量情况如下表所示：

应用领域	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
移动终端电子产品领域	42,807	116,913	74,006	41,740
其中：华为	39,625	111,762	72,109	26,045
其他客户	3,182	5,151	1,897	15,695
网络通信产品领域	4,062	3,472	415	66
其他领域	159	15	121	171
合计	47,028	120,400	74,542	41,977

将保压治具单列后，报告期内公司其他治具产品销量分别为 41,977 套、74,542 套、120,400 套和 47,028 套，整体增速较快。其他治具产品在移动终端电子产品领域和网络通信产品领域的销量变化情况如下：

（1）移动终端电子产品领域

2017 年至 2019 年，公司其他治具产品在移动终端电子产品领域的销售数量分别为 41,740 套、74,006 套和 116,913 套，增速较快，其中对华为的销量增长是公司在该领域其他治具产品销量增长的主要原因。公司对华为其他治具销量增长一方面是因为华为对该等产品的需求量增加，另一方面是因为公司在华为同类产品的份额占比有所提升。具体情况详见本回复“问题 18、关于营业收入变动”中的相关内容。

2017 年公司对非华为客户销售其他治具的数量较多主要是因为该年度向维沃销售的其他治具数量较多，销量占比约为 88%。2018 年以来，公司向维沃销售其他治具的数量大幅减少主要系因客户改变采购策略。

（2）网络通信产品领域

报告期内，公司其他治具产品在网络通信领域的销量分别为 66 套、415 套、3,472 套和 4,062 套，增长迅速。公司在该领域的客户为华为，华为网络通信产品对于相关治具的需求较大，公司属于该领域的新进入者，相关产品销量基数较小，增长迅速具有合理性，不存在异常情况。

（二）设备产品销量分析

报告期内，公司设备产品在不同应用领域的销量情况如下表所示：

应用领域	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
移动终端电子产品领域	1,032	4,626	4,613	2,256
网络通信产品领域	48	86	0	0
其他领域	5	15	52	49
合计	1,085	4,727	4,665	2,305

公司在各领域的设备销量变化情况如下：

1、移动终端电子产品领域

移动终端电子产品领域是公司设备产品的主要应用领域，报告期内公司在该领域的设备销量分别为 2,256 台、4,613 台、4,626 台和 1,032 台。公司在移动终端电子产品领域区分不同客户的设备销量情况如下：

客户	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
华为	785	4,193	4,382	1,909
其中：平台类小设备	581	3,798	4,359	1,875
中大型设备	204	395	23	34
其他客户	247	433	231	347
合计	1,032	4,626	4,613	2,256

2018 年设备销量比 2017 年大幅增长的主要原因是公司在 2018 年华为年度招标中采取低价策略，取得了较多的平台类小设备订单，2018 年公司向华为销售的平台类小设备数量为 4,359 台，比 2017 年的 1,875 台增加了 2,484 台。2020 年，平台类小设备在华为产线已相对饱和，其采购需求大幅减少，因而 2020 年上半年公司对华为设备销量降幅较大。

2、网络通信产品领域

公司从2017年进入华为的网络通信产品领域，从治具和零部件起步，逐渐承接少量设备产品订单，2017年和2018年公司从该领域获得设备订单为0，2019年和2020年上半年设备销量分别为86台和48台，主要为车间和生产线的辅助性设备，定制化程度较高，产品功能和结构的差异性较大。公司在华为网络通信领域的设备销量变化不存在异常情况。

综上所述，公司在移动终端电子产品、网络通信产品等领域的治具和设备销量变动情况符合实际情况，具备合理性。

上述楷体加粗部分已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层讨论”之“十二、（一）、4、产品销量、价格与结构变化对营业收入增减变化的具体影响”处补充披露。

三、请发行人按品牌商和代工厂商披露报告期内收入的客户类型变动情况，披露主要客户与发行人是否存在关联关系

公司客户主要包括品牌商和代工厂商两大类。报告期内，公司的智能手机品牌商客户包括华为、苹果、维沃、锤子手机（后被字节跳动收购）、天珑科技（TINNO）、宇龙通信（酷派）等；此外，公司还向部分其他行业的品牌商提供产品，包括海康威视、大疆科技、鹏鼎控股等；代工厂商客户主要包括富士康、比亚迪、长城科技、立景科技、立讯精密、捷普绿点、蓝思科技及欧菲光等。

报告期内，公司主营业务收入按照客户类型划分如下：

客户类型	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
品牌商	13,664.49	81.71%	32,481.19	93.80%	23,554.69	94.99%	12,071.96	99.01%
代工厂商	3,058.25	18.29%	2,147.77	6.20%	1,241.90	5.01%	120.71	0.99%
合计	16,722.74	100.00%	34,628.96	100.00%	24,796.59	100.00%	12,192.67	100.00%

从上表可以看出，公司客户结构中，对代工厂商的销售占比逐年增加，主要是因为近年来公司加大了对智能手机零部件生产商的开发力度，相关收入有所增长。2018年公司开发的代工厂商客户主要为蓝思科技和欧菲光，2019年和

2020 年开发的代工厂商客户主要为立讯精密、立景科技、富士康和捷普绿点等。其中蓝思科技、欧菲光、立景科技、立讯精密和捷普绿点均为移动终端电子产品零部件或配件生厂商，富士康则是手机整机生产商。开发该等代工厂商客户对于公司拓展业务范围（从原先的整机组装和检测拓展至零部件生产阶段）和优化客户结构、降低经营风险有重要意义。

报告期内，除好力友外，公司与其他客户均不存在关联关系。2018 年和 2019 年公司分别向关联方好力友销售 0.13 万元和 186.70 万元加工件，占当年度营业收入的比例分别约为 0.00%和 0.54%。好力友从 2019 年开始逐渐停止经营，并已于 2020 年 7 月完成工商注销手续。

上述楷体加粗部分已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层讨论”之“十二、（一）、6、主营业务收入的客户类型变动情况”处补充披露。

四、请保荐人、申报会计师说明对报告期收入真实性实施核查的具体情况及其结论，说明对报告期内与供应商和竞争对手重叠客户交易情况及其定价的公允性、对现金购销业务实施核查的具体情况及其结论

（一）对报告期收入真实性实施核查的具体情况及结论

保荐人、申报会计师对报告期内发行人收入真实性实施核查的程序如下：

1、抽取涵盖报告期各期主要客户的销售订单，查阅相关框架合同、送货单、验收邮件或验收对账单、发票及银行回单是否准确；

2、向主要客户函证销售金额及往来账款余额，以确认销售收入的真实性和准确性，报告期各期客户回函确认的营业收入占发行人主营业务收入的比例分别为 98.70%、94.58%、92.65%及 93.83%；

3、对主要客户进行实地走访，向客户询问了解客户的基本情况、合作背景、交易金额、结算方式、信用政策及关联方关系等情况。报告期各期发行人对已访谈的客户的营业收入占发行人主营业务收入的比例分别为 79.44%、82.83%、79.26%及 75.12%；

4、核查主要客户在报告期内的全部销售回款银行流水记录，核查发行人收

入的真实性和银行回款是否存在异常，核查金额占发行人当期回款金额的比例分别为 97.23%、96.79%、97.89%及 96.81%。

经核查，保荐人、申报会计师认为：发行人在报告期内各期营业收入真实、完整，无重大异常。

（二）对报告期内客户与供应商重叠、客户与竞争对手重叠情况的说明

报告期内，发行人存在客户与供应商、客户与竞争对手重叠的情形，具体如下：

单位：万元

公司名称	交易金额	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
华为	销售金额	12,905.31	30,214.84	20,493.44	8,607.79
	采购金额	140.65	128.30	27.53	-
维沃	销售金额	225.89	1,051.23	1,393.05	2,650.14
	采购金额	-	46.49	84.09	49.59
好力友	销售金额	-	186.70	0.13	-
	采购金额	-	22.45		
思榕科技	销售金额	-	-	-	7.71
	采购金额	-	-	1.91	7.46

1、客户与供应商重叠情况

（1）华为

报告期内，发行人存在同时向华为销售产品及采购废品的情况。具体如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售金额	12,905.31	30,214.84	20,493.44	8,607.79
占主营业务收入比例	77.17%	87.25%	82.65%	70.60%
采购金额	140.65	128.30	27.53	-
占采购总额（含外协加工）比例	1.40%	0.75%	0.19%	-

报告期内，发行人向华为采购废品的金额分别为 0 万元、27.53 万元、128.30 万元和 140.65 万元，占采购总额的比例分别为 0%、1.19%、0.75%和 1.40%，占比较低。发行人向华为采购的废品均为华为因相关产线停止或项目终止等原因已

失去使用价值拟报废处置的治具、设备等产品。为防止发行人产品信息被竞争对手获得，发行人通过竞标的方式取得该等废品的采购资格。发行人合法合规地参与华为销售废品的招标业务，采购定价公允、合理。

发行人向华为采购废品时需经过专项竞标的方式成为中标采购商，该竞标过程与华为选择供应商的招投标过程完全独立，互不影响。废品采购统一按照废品的重量计价，废品计价与发行人向华为销售产品的定价模式之间不存在任何关系。在废品采购业务中，发行人与华为之间不存在除废品买卖本身之外的任何利益交换关系。

（2）维沃

报告期内，发行人存在同时向维沃销售产品和采购产品的情况。具体如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
销售金额	225.89	1,051.23	1,393.05	2,650.14
占主营业务收入比例	1.34%	3.04%	5.62%	21.74%
采购金额	-	46.49	84.09	49.59
占采购总额（含外协加工）比例	-	0.27%	0.58%	1.02%
对维沃的采购金额占主营业务收入的比例	-	0.13%	0.34%	0.41%

报告期内，发行人向维沃采购产品的金额分别为49.59万元、84.09万元、46.49万元和0万元，占采购总额的比例分别为1.02%、0.58%、0.27%和0%，占比较低。发行人向维沃采购的产品均为其待改制的旧保压治具，维沃将该等保压治具交由发行人进行改制后重新利用。多数情况下，维沃将需改制的旧保压治具发至发行人，发行人完成改制后销售给维沃，需在售价中扣除旧保压治具的材料费用，按照净额向维沃开票并收取货款。少数情况下，维沃要求发行人对旧保压治具按照采购产品进行处理，并向发行人开具发票，发行人完成改制向其销售时按全价开票。

发行人向维沃销售和采购产品的价格系双方根据实际情况协商确定，定价公允、合理。发行人向维沃采购的金额较小，未就前述既向维沃销售又向其采购的业务按照净额法确认收入。假设按照净额法确认对维沃的销售收入，则报告期内

发行人主营业务收入将分别减少 0.41%、0.34%、0.13%和 0.00%，影响较小。

（3）好力友

报告期内，发行人存在同时向好力友销售产品和采购原材料的情况，公司向好力友采购的原材料与销售的产品之间不存在直接关系，所采购的原材料并非用于相关产品的生产。公司与好力友之间交易具有合理性，定价公允，具体情况详见本回复“问题 7、关于关联方和关联交易”之“三、（二）、发行人向好力友采购原材料及辅料、销售机加件、工装治具等交易的定价公允性”中的相关内容。

2、客户与竞争对手重叠的情况

报告期内，发行人存在同时向竞争对手思榕科技销售产品和采购原材料的情况。具体如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售金额	-	-	-	7.71
占主营业务收入比例	-	-	-	0.06%
采购金额	-	-	1.91	7.46
占采购总额（含外协加工）比例	-	-	0.01%	0.15%

报告期内，公司向竞争对手思榕科技采购和销售的产品主要为少量加工件，属于偶发性交易，定价公允、合理。

（三）对现金购销业务实施核查的具体情况

1、核查程序

保荐人、申报会计师对发行人报告期内的现金购销业务实施的核查程序如下：

（1）查阅发行人现金交易管理的相关制度，检查发行人对现金使用范围、金额的相关规定；

（2）核查报告期内发行人现金日记账，统计现金购销交易规模并分析其内容；

（3）访谈发行人财务负责人，了解现金交易形成的背景及合理性；

（4）抽取金额较大的现金购销业务及现金购销以外的其他现金收支项目，取得相关凭证，核查入账金额是否正确、审批是否规范，验证现金购销交易的真实性和合规性。

2、现金购销的情况及核查结论

报告期内，发行人现金购销情况如下：

单位：万元

交易金额	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
现金销售金额	45.73	2.75	0.74	4.43
占营业务收入比例	0.27%	0.01%	0.00%	0.04%
现金采购金额	20.69	11.89	1.01	9.08
占采购总额比例	0.21%	0.07%	0.01%	0.19%

报告期内，发行人的现金销售和采购发生额金额均较小，其中现金销售的主要是部分废品，现金采购主要系采购零星物料、办公用品、食堂用料等。

经核查，保荐人、申报会计师认为：发行人已经建立现金管理的相关制度，报告期内发行人现金购销交易的金额及占购销总额的比例很小，大额现金交易审批规范、原始凭证齐全，对发行人会计核算基础无不利影响。

五、请保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、申报会计师执行了以下核查程序：

1、查阅了公司与华为签订的框架合同；

2、走访了华为及其他主要客户；

3、了解了公司各客户的行业属性、使用公司产品的具体用途；

4、排查了主要客户的股权结构、与公司的关联关系；

5、对发行人报告期内的收入真实性进行了测试、核查；

6、检查了发行人与同为客户、供应商的交易对手的交易情况及其定价公允性；

7、检查了发行人与同为客户、竞争对手的交易对手的交易情况及其定价公允性；

8、核查了现金购销业务。

（二）核查过程说明及核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人每年向华为销售商品的平均单价存在波动性主要系订单结构差异所致，未违反与华为约定的关于持续降价的约定，不存在潜在违约风险；

2、报告期内公司主要产品治具和设备销量变动具有合理性；

3、报告期内，除好力友之外，其他客户均与发行人不存在关联关系；

4、发行人在报告期内各期营业收入真实、完整，无重大异常；

5、报告期内发行人与同为客户、供应商的交易对手的交易定价合理、允性；

6、报告期内与同为客户、竞争对手的交易对手的交易定价合理、公允；

7、发行人已经建立现金管理的相关制度，报告期内发行人现金购销交易的金额及占购销总额的比例很小，大额现金交易审批规范、原始凭证齐全，对发行人会计核算基础无不利影响。

问题 22、关于应收账款

招股说明披露：报告期各期末，发行人应收账款账面价值分别为 4,446.77 万元、9,429.05 万元和 11,277.61 万元，账龄在 1 年以内的应收账款占比在 99%以上。

请发行人：

（1）对比同行业上市公司，披露应收账款周转率低于同行业上市公司的原因；

（2）结合与主要客户（华为和其他客户）合同中约定的信用政策、结算方式和结算周期，分析并披露报告期内主要客户（华为和其他客户）应收账款占

相应营业收入比例及其变化的合理性，是否存在放宽信用期增加销售收入的情形；

（3）披露报告期内逾期应收账款的具体情况、应收账款前 5 名名称、金额、账龄、占比及其前 5 大客户不一致的原因，以及应收账款期后回款情况和第三方回款情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明：

（1）对报告期应收账款、应收商业票据实施核查的具体情况，是否存在使用无真实贸易背景的应收票据进行融资情形，是否存在应计提减值准备未计提的情形，详细说明核查方法、范围、过程、取得的主要证据和结论；

（2）对报告期内第三方回款实施核查的具体情况、取得的主要证据及其结论。

【回复】

一、对比同行业上市公司，披露应收账款周转率低于同行业上市公司的原因

公司同行业上市公司的应收转款周转率情况如下：

单位：次/年

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
博杰股份	3.18	3.41	3.69	3.71
赛腾股份	2.64	3.25	4.08	6.27
科瑞技术	2.07	2.39	2.79	3.27
平均	**2.63**	**3.02**	**3.52**	**4.42**
发行人	2.80	3.18	3.41	3.01

注：同行业上市公司相关数据来自 Wind、招股说明书及定期报告；**2020 年 1-6 月应收账款周转率为年化数据。**

报告期内，发行人 2017 年、2018 年应收账款周转率低于同行业上市公司平均值，主要系与同行业上市公司客户结构及产品结构存在差异导致。

（一）客户结构

根据公开资料显示，同行业上市公司客户以苹果为主。同行业上市公司主

要客户 2017 年、2018 年苹果客户收入占比及信用期情况如下：

同行业上市公司	各期苹果客户收入占比		应收账款信用政策
	2018 年度	2017 年度	
博杰股份	19.50%	22.73%	产品签收/验收后 45 天付款
赛腾股份	-	72.92%	通常约定为通过形式发票审核后 45 天至 60 天
科瑞技术	27.71%	58.74%	通过形式发票的审核后，45 天支付货款

注：摘自同行业上市公司招股说明书及定期报告，其中赛腾股份 2017 年度苹果客户收入占比为 2017 年 1-9 月数据。

由于苹果公司通常约定通过形式发票审核后 45 天至 60 天付款，信用期相对较短，因此同行业上市公司应收账款周转率较高。2017 年至 2018 年，发行人主要客户华为终端的信用期约定为 75 天，其他客户的信用期也均在 60 天以上，相对苹果公司较长，导致应收账款周转率较低。

（二）产品结构

报告期内，发行人与同行业上市公司产品收入结构情况如下表所示：

项目		2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
博杰股份	设备	80.44%	80.93%	84.76%	86.51%
	零部件及其他服务	19.56%	19.07%	15.24%	13.49%
赛腾股份	设备	-	79.59%	76.18%	82.33%
	夹治具及其他服务	-	20.41%	23.82%	17.67%
科瑞技术	设备	80.72%	68.95%	75.55%	77.39%
	零部件及其他服务	19.28%	31.05%	24.45%	22.61%
强瑞技术	设备	24.20%	26.23%	29.80%	22.47%
	治具	57.81%	61.70%	61.26%	67.25%
	零部件及其他	17.99%	12.07%	8.94%	10.28%

注：摘自同行业上市公司招股说明书及定期报告；赛腾股份 2020 年半年报未披露产品分类收入。

同行业上市公司产品以设备为主，其客户在采购设备时会预先支付部分款项，因此确认的应收账款相应减少，使得期末应收账款周转率较高。发行人产品主要以治具为主，在销售时基本不存在客户预付款的情况，因此应收账款周转率较低。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层讨论”

之“十四、（四）、1、2017 年、2018 年应收账款周转率低于同行业上市公司平均值”处补充披露。

二、结合与主要客户（华为和其他客户）合同中约定的信用政策、结算方式和结算周期，分析并披露报告期内主要客户（华为和其他客户）应收账款占相应营业收入比例及其变化的合理性，是否存在放宽信用期增加销售收入的情形

（一）主要客户信用政策、结算方式及结算周期

报告期内，公司主要客户的信用政策、结算方式和结算周期如下表所示：

客户	主要销售产品	结算方式	信用政策及结算周期
华为	治具	以电汇方式结算	2017 年-2019 年华为账期均为月结 75 天；自 2020 年起除华为终端外，华为其他主体账期缩短为月结 60 天
维沃	治具	以电汇方式结算	月结 60 天
立景科技	治具/设备	以电汇方式结算	治具：月结 90 天；设备：预付 40%，验收合格付 60%
立讯精密	治具/设备	以电汇方式结算	治具：月结 90 天；设备：到货 20%，验收 30 天后支付 80%
捷普绿点	治具/设备	以电汇方式结算	月结 90 天
智信仪器	治具/设备	以电汇方式结算	月结 60 天
鹏鼎控股	设备	以电汇方式结算	月结 90 天；设备类产品预付 50%，验收合格后支付 50%
蓝思科技	治具/设备	以电汇结算为主，有少量通过银行承兑汇票结算	月结 60 天；其中设备类产品预付 30%，到货支付 30%，验收合格后支付 30%，验收合格一年后支付 10%
欧菲光	治具	以电汇方式结算	月结 90 天
耕德电子	治具	以电汇方式结算	月结 90 天

（二）主要客户（华为和其他客户）应收账款占相应营业收入比例及其变化的合理性，是否存在放宽信用期增加销售收入的情形

报告期内，发行人主要客户应收账款情况如下表所示：

单位：万元

2020.06.30/2020 年 1-6 月				
序号	客户名称	应收账款原值	营业收入	占营业收入比

1	华为	9,484.47	12,905.31	73.49%
2	其他客户	2,582.65	3,880.59	66.55%
合计		12,067.12	16,785.90	71.89%
2019.12.31/2019 年度				
序号	客户名称	应收账款原值	营业收入	占营业收入比
1	华为	10,858.10	30,214.84	35.94%
2	其他客户	1,025.24	4,521.02	22.68%
合计		11,883.34	34,735.86	34.21%
2018.12.31/2018 年度				
序号	客户名称	应收账款原值	营业收入	占营业收入比
1	华为	9,405.02	20,493.44	45.89%
2	其他客户	525.25	4,403.89	11.93%
合计		9,930.26	24,897.33	39.88%
2017.12.31/2017 年度				
序号	客户名称	应收账款原值	营业收入	占营业收入比
1	华为	4,220.35	8,607.79	49.03%
2	其他客户	460.46	3,662.24	12.57%
合计		4,680.81	12,270.03	38.15%

1、华为应收账款占营业收入变化的合理性

2017 年至 2020 年 1-6 月，华为应收账款期末余额占相应营业收入的比例分别为 49.03%、45.89%、35.94%和 73.49%，比例变化的情况原因如下：

（1）2017 年、2018 年比例较高，主要系 2017 年 10 月和 2018 年 10 月发行人将华为部分应于当年末结清的应收账款进行保理，相关款项按保理合同约定均延长至次年 1 月付款，使得 2017 年末和 2018 年末应收账款占营业收入比例较高。

（2）2019 年，华为应收账款占相应营业收入的比例有所下降，一方面是华为的回款速度有所提高；另一方面，发行人对华为四季度的营业收入比重有所降低，因此期末形成的应收账款占营业收入比例同步减少。

（3）2020 年 1-6 月发行人对华为应收账款占营业收入比重为 73.49%，主要系华为 2 月处于春节期间加之 3 月受疫情影响，对发行人采购额相对较少，4

月起采购量逐渐增加，发行人2020年4-6月对华为收入占上半年对其营业收入比例为69.22%，与应收账款占营业收入比例基本相当。

2、其他客户应收账款占营业收入变化的合理性

2017年至2020年1-6月，发行人其他客户应收账款期末余额占相应营业收入的比例分别为12.57%、11.93%、22.68%和66.55%，比例变化的情况原因如下：

（1）2017年、2018年比例较低，主要系2017、2018年发行人9-12月主要对华为生产供货，其他客户的订单量较少；另外，其他客户中维沃作为主要大客户采购量集中在前三季度，同时其在信用期内存在提前回款的情况，应收账款基本已于期末前收回，使得其他客户期末应收账款余额占全年营业收入比重较低。

（2）2019年其他客户应收账款占比增至22.68%，主要系新增客户立景科技、汇联丰等在四季度采购较多且尚未回款。

（3）2020年1-6月发行人对其他客户应收账款占营业收入的比重为66.55%，主要系其他客户2月处于春节期间加之3月受疫情影响，对发行人采购额相对较少，4月起采购量逐渐增加，发行人2020年4-6月对其他客户收入占上半年对其营业收入比例为79.95%，导致应收账款占当期营业收入比重较高。

3、发行人不存在放宽信用期增加销售收入的情形

报告期内，发行人客户的主要信用期为60天-90天，其中自2020年起除华为终端有限公司外，华为其他主体账期均缩短为60天，其他主要客户的信用政策未发生重大改变。在实际经营中，由于客户付款流程等因素影响，例如华为于每月倒数第二周周四集中付款，付款日前未到期货款均递延至次月支付，实际回款天数会在约定的信用期上存在0-30天的上浮。

发行人客户主要为华为、维沃、富士康等大型知名客户，一般会对其同类供应商实行统一、稳定的信用政策，发行人不存在随意改变信用期的可能。以华为为例，华为在与发行人签署的框架协议中已约定好信用期。因此，发行人不存在放宽信用期增加销售收入的情形。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层讨论”之“十三、（二）、3、（5）主要客户（华为和其他客户）应收账款占相应营业收入比例情况”处补充披露。

三、披露报告期内逾期应收账款的具体情况、应收账款前 5 名名称、金额、账龄、占比及其前 5 大客户不一致的原因，以及应收账款期后回款情况和第三方回款情况

报告期各期末，公司逾期应收账款余额分别为 234.40 万元、142.00 万元、187.11 万元和 139.51 万元，逾期应收账款占应收账款余额的比例分别为 5.01%、1.43%、1.57%及 1.16%，占比较低；期后回款金额占逾期应收账款的比例分别为 98.26%、75.71%、80.90%和 48.27%，回款情况较好。发行人形成逾期应收账款的主要原因是客户因自身经营问题存在拖欠货款的情况，针对该等情形，发行人通过积极催收、签订债务处理协议等形式，已收回大多数款项；对于剩余无法收回的款项，发行人已对其全额计提坏账准备。

报告期内，发行人应收账款前五名中存在非前五大客户的情况，主要系公司开发的部分新客户于四季度形成收入，期末相关货款尚在信用期内，使得期末应收账款较大；发行人前五大客户中存在非应收账款前五名的情况，主要系部分客户付款情况良好，在信用期内存在提前付款的情况，使得期末应收账款余额较小；另外，部分设备类客户在公司确认收入时点前已支付部分货款，亦使得期末应收账款余额较小。

（一）报告期内发行人逾期应收账款的情况

逾期应收账款是指发行人在客户信用期结束时仍未收回的应收账款。报告期各期末，发行人逾期应收账款及其占应收账款余额比例情况如下：

单位：万元

项目	2020.06.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
逾期应收账款	139.51	187.11	142.00	234.40
应收账款余额	12,067.12	11,883.34	9,930.26	4,680.81
逾期应收账款占应收账款余额比例	1.16%	1.57%	1.43%	5.01%

期后回款金额	67.34	151.37	107.51	230.32
期后回款金额占逾期应收账款的比例	48.27%	80.90%	75.71%	98.26%

报告期各期末，公司逾期应收账款余额分别为 234.40 万元、142.00 万元、187.11 万元和 139.51 万元,逾期应收账款占应收账款余额的比例分别为 5.01%、1.43%、1.57%及 1.16%，占比较低；期后回款金额占逾期应收账款的比例分别为 98.26%、75.71%、80.90%和 48.27%。2017 年末，公司逾期的应收账款金额较大，主要是公司客户天珑科技及富利瑞存在拖欠货款的情况，相关款项已分别于 2019 年和 2018 年收回，且公司已与上述客户终止合作。

报告期各期发行人主要逾期客户的相关情况如下所示：

1、2017 年末

单位：万元

序号	客户名称	逾期金额	期后回款金额	逾期金额占应收账款余额比例	账龄
1	深圳天珑无线科技有限公司	97.90	97.90	100.00%	1 年以内
2	昆山富利瑞电子科技有限公司	68.85	68.85	100.00%	1 年以内
3	北京锤子数码科技有限公司	30.05	30.05	100.00%	1 年以内
4	东莞宇龙通信科技有限公司	18.31	18.31	100.00%	1 年以内
5	海天迅电子（深圳）有限公司	12.38	12.38	100.00%	1 年以内
6	其他	6.91	2.83	40.96%	1 年以内
小计		234.40	230.32	98.26%	

截至 2017 年 12 月 31 日，发行人应收账款余额中逾期金额为 234.40 万元，占期末应收账款余额的 5.01%，且逾期款项基本均已在期后收回，尚未收回的逾期金额为珠海格力的订单尾款，期后未能收回，公司在 2019 年已全额计提坏账。

2、2018 年末

单位：万元

序号	客户名称	逾期金额	期后回款金额	回款金额占逾期应收账款的比例	账龄
1	深圳天珑无线科技有限公司	89.90	89.90	100.00%	1-2 年
2	北京锤子数码科技有限公司	33.67	10.10	30.00%	1 年以内
3	厦门美图移动科技有限公司	4.16	-	-	1 年以内

4	珠海格力电器股份有限公司	4.08	-	-	1-2 年
5	昆山富利瑞电子科技有限公司	3.50	3.50	100.00%	1 年以内
6	其他	6.69	4.01	59.94%	1 年以内
小计		142.00	107.51	75.71%	

截至 2018 年 12 月 31 日，发行人应收账款余额中逾期金额为 142.00 万元，占期末应收账款余额的 1.43%，占比较小，其中：（1）北京锤子数码科技有限公司 2018 年起因经营困难无法正常回款，与公司签订债务处理协议，约定货款 23.57 万元延长期限至 2022 年 1 月 31 日到期；（2）厦门美图移动科技有限公司、珠海格力电器股份有限公司超期账款均为订单尾款，期后未能收回，公司在 2019 年已全额计提坏账；（3）其他逾期款项为回款较慢的货款，金额较小。

3、2019 年末

单位：万元

序号	客户名称	逾期金额	期后回款金额	回款金额占逾期应收账款的比例	账龄
1	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	34.66	34.66	100.00%	1 年以内
2	东莞华贝电子科技有限公司	31.72	31.72	100.00%	1 年以内
3	南昌欧菲光学技术有限公司	25.28	25.28	100.00%	1 年以内
4	沭阳瑞泰科技有限公司	23.62	23.62	100.00%	1 年以内
5	北京锤子数码科技有限公司	23.57	-	-	1-2 年
6	其他	48.25	36.09	74.80%	3 年以内
小计		187.10	151.37	80.90%	

截至 2019 年 12 月 31 日，发行人应收账款余额中逾期金额为 187.10 万元，占期末应收账款余额的 1.57%，占比较小，其中：（1）深圳市比亚迪供应链管理有限公司、东莞华贝电子科技有限公司、南昌欧菲光学技术有限公司、沭阳瑞泰科技有限公司超期账款期后均已收回；(2)北京锤子数码科技有限公司 2018 年起因经营困难无法正常回款，与公司签订债务处理协议，约定货款 23.57 万元延长期限至 2022 年 1 月 31 日到期；（3）其他逾期款项包括预期无法收回的货款，发行人已对其充分计提坏账准备，具体情况如下所示，其他账款为回款较慢的货款，期后基本已收回：

单位：万元

客户名称	账面余额	坏账准备	计提比例	无法收回原因
厦门美图移动科技有限公司	4.16	4.16	100.00%	预计款项无法收回
广州哲野超硬材料磨削技术有限公司	2.26	2.26	100.00%	预计款项无法收回
珠海格力电器股份有限公司	4.08	4.08	100.00%	预计款项无法收回
匀加速科技有限公司	0.42	0.42	100.00%	预计款项无法收回
合计	10.93	10.93	100.00%	

4、2020 年 6 月末

单位：万元

序号	客户名称	逾期金额	期后回款金额	回款金额占逾期应收账款的比例	账龄
1	宏恒胜电子科技（淮安）有限公司	37.06	16.72	45.12%	2 年以内
2	东莞华贝电子科技有限公司	28.07	28.07	100.00%	1-2 年
3	北京锤子数码科技有限公司	23.57	-	-	1-2 年
4	深圳市一点精密科技有限公司	16.09	6.24	38.78%	1 年以内
5	江西立讯智造有限公司	13.54	13.54	100.00%	1 年以内
6	其他	21.18	2.77	13.08%	2 年以内
小计		139.51	67.34	48.27%	48.27%

截至 2020 年 6 月 30 日，发行人应收账款余额中逾期金额为 139.51 万元，占期末应收账款余额的 1.16%，占比较小，其中：（1）宏恒胜电子科技（淮安）有限公司超期货款因客户原因期后尚未全部收回，公司仍在积极催收中，预期可以收回；（2）北京锤子数码科技有限公司 2018 年起因经营困难无法正常回款，与公司签订债务处理协议，约定货款 23.57 万元延长期限至 2022 年 1 月 31 日到期；（3）深圳市一点精密科技有限公司受疫情影响经营困难，公司仍在积极催收中，预期可以收回；（4）其他超期账款主要为客户回款较慢的货款，金额较小，预期可以收回。

（二）应收账款前 5 名名称、金额、账龄、占比及其前 5 大客户不一致的原因

1、2017 年末

发行人 2017 年末应收账款前五名与发行人 2017 年度营业收入前五名客户

对比情况如下所示：

单位：万元

应收账款排名	公司名称	应收账款	占比	账龄	营业收入	占比	收入排名
1	华为	4,220.35	89.53%	1年以内	8,607.79	70.15%	1
2	鹏鼎控股	106.13	2.25%	1年以内	90.71	0.74%	6
3	天珑科技	97.90	2.08%	1年以内	168.08	1.37%	4
4	昆山富利瑞	68.85	1.46%	1年以内	58.85	0.48%	8
5	维沃集团	58.54	1.24%	1年以内	2,650.14	21.60%	2
6	宇龙通信	49.89	1.06%	1年以内	113.21	0.92%	5
7	锤子科技	41.08	0.87%	1年以内	235.59	1.92%	3
合计		4,642.74	98.49%		11,924.37	97.18%	

注：应收账款金额为含税金额，营业收入为不含税金额。

（1）应收账款前五名非前五大客户的情况

2017年发行人对鹏鼎控股、昆山富利瑞应收账款较多，主要系其为公司新拓展客户，除前期少量打样外主要在四季度形成收入，相关货款在期末尚未收回。

（2）前五大客户非应收账款前五名的情况

公司对2017年第三大客户锤子科技应收账款余额较小，主要系2017年末锤子科技经营较为困难，发行人为降低回款风险提前收回部分货款。

2、2018年末

发行人2018年末应收账款前五名与发行人2018年度营业收入前五名客户对比情况如下所示：

单位：万元

应收账款排名	公司名称	应收账款	占比	账龄	营业收入	占比	收入排名
1	华为	9,405.02	94.35%	1年以内	20,493.44	82.31%	1
2	鹏鼎控股	192.29	1.93%	1年以内	1,351.88	5.43%	3
3	天珑科技	89.90	0.90%	1-2年	-	-	-
4	欧菲光	80.11	0.80%	1年以内	277.38	1.11%	5
5	比亚迪	53.76	0.54%	1年以内	107.15	0.43%	7
7	蓝思科技	32.62	0.33%	1年以内	484.39	1.95%	4

12	维沃	4.46	0.04%	1年以内	1,393.05	5.60%	2
合计		9,858.16	98.89%		22,714.24	91.23%	

注：应收账款金额为含税金额，营业收入为不含税金额。

（1）应收账款前五名非前五大客户的情况

2018 年末天珑科技应收账款余额较大主要系客户存在拖欠货款的情况，相关货款于 2019 年初全额收回，公司已与该客户终止业务合作。

（2）前五大客户非应收账款前五名的情况

公司对 2018 年度第二大客户维沃期末应收账款余额较小，主要系维沃付款情况良好，在 60 天信用期内存在提前付款的情况。

公司对 2018 年第四大客户蓝思科技期末应收账款余额较小，主要系蓝思科技主要向发行人采购设备，存在分阶段付款的情况（合同签订时预付 30%，设备到货后付 30%，验收合格后支付 30%，验收合格一年后支付尾款 10%），因此期末应收账款较小。

3、2019 年末

发行人 2019 年末应收账款前五名与发行人 2019 年度营业收入前五名客户对比情况如下所示：

单位：万元

应收账款排名	公司名称	应收账款	占比	账龄	营业收入	占比	收入排名
1	华为	10,858.10	90.59%	1年以内	30,214.84	86.98%	1
2	立景科技	181.12	1.51%	1年以内	160.28	0.46%	12
3	汇联丰	162.21	1.35%	1年以内	288.63	0.83%	6
4	耕德电子	154.26	1.29%	1年以内	394.23	1.13%	5
5	捷普绿点	78.74	0.66%	1年以内	83.42	0.24%	13
6	维沃	77.07	0.64%	1年以内	1,051.23	3.03%	2
8	蓝思科技	50.85	0.42%	1年以内	553.21	1.59%	3
22	智信仪器	2.32	0.02%	1年以内	404.72	1.17%	4
合计		11,564.67	96.49%		33,150.56	95.44%	

注：应收账款金额为含税金额，营业收入为不含税金额。

（1）应收账款前五名非前五大客户的情况

2019 年末发行人对立景科技、汇联丰、捷普绿点应收账款较多，主要系其均为公司 2019 年新拓展客户，除研发打样外主要于四季度形成收入，相关货款在信用期内尚未收回。

（2）前五大客户非应收账款前五名的情况

公司对 2019 年度第二大客户维沃期末应收账款余额较小，主要系维沃付款情况良好，在 60 天信用期内存在提前付款的情况。

公司对 2019 年第三大客户蓝思科技期末应收账款余额较小，主要系蓝思科技主要向发行人采购设备，存在分阶段付款的情况（合同签订时预付 30%，设备到货后付 30%，验收合格后支付 30%，验收合格一年后支付尾款 10%），因此期末应收账款较小。

公司对 2019 年第四大客户智信仪器期末应收账款余额较小，主要系发行人对其营业收入主要集中在前三季度，应收账款已在年末前基本收回。

4、2020 年 6 月末

发行人 2020 年 6 月末应收账款前五名与发行人 2020 年 1-6 月营业收入前五名客户对比情况如下所示：

单位：万元

应收账款排名	公司名称	应收账款	占比	账龄	营业收入	占比	收入排名
1	华为	9,484.47	78.60%	1 年以内	12,905.31	76.24%	1
2	捷普绿点	477.44	3.96%	1 年以内	411.81	3.27%	3
3	立景科技	413.64	3.43%	1 年以内	538.37	3.18%	4
4	立讯精密	413.12	3.42%	1 年以内	923.21	5.45%	2
5	富士康	343.12	2.84%	1 年以内	305.72	1.81%	6
6	智信仪器	185.90	1.54%	1 年以内	388.69	2.30%	5
合计		11,317.70	93.79%		15,473.11	92.18%	

注：应收账款金额为含税金额，营业收入为不含税金额。

2020 年 6 月末，发行人应收账款前五名与前五大客户基本匹配，不存在异常情况。

（三）应收账款期后回款情况

报告期内，发行人报告期各期应收账款回款情况如下：

单位：万元

项目	2020.06.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
应收账款余额	12,067.12	11,883.34	9,930.26	4,680.81
应收账款期后回款金额	8,201.90	11,683.81	9,896.12	4,676.73
应收账款期后回款比例	67.97%	98.32%	99.66%	99.91%

注：2017 年和 2018 年期后回款情况统计截至次年末，2019 年和 2020 年 6 月末期后回款情况统计截至 2020 年 8 月 31 日。

除部分因历史原因而长期未收回的尾款（公司已单独计提坏账准备）外，公司应收账款基本能在期后回款，最终发生损失的比例总体较小。

报告期内，公司存在极少量应收账款预计无法收回的情况，主要为厦门美图、广州哲野、珠海格力等公司，公司已对其全额计提坏账，并终止与上述公司的合作，具体情况如下：

单位：万元

客户名称	账面余额	坏账准备	计提比例
厦门美图移动科技有限公司	4.16	4.16	100.00%
广州哲野超硬材料磨削技术有限公司	2.26	2.26	100.00%
珠海格力电器股份有限公司	4.08	4.08	100.00%
匀加速科技有限公司	0.42	0.42	100.00%
合计	**10.93**	**10.93**	**100.00%**

（四）第三方回款情况

报告期内，公司不存在第三方回款。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层讨论”之“十三、（二）、3、（6）逾期应收账款及期后回款等相关情况”处补充披露。

四、请保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）核查过程

针对上述事项，保荐人、申报会计师执行了如下核查程序：

1、查询了同行业上市公司招股说明书、定期报告，获取同行业上市公司报告期各期应收账款周转率；查阅了发行人各期应收账款明细表，核查发行人各期

末应收账款真实性；了解了发行人各期应收账款变化情况并分析合理性。

2、询问了发行人财务部、商务部相关人员，了解发行人对主要客户的信用政策、结算方式、结算周期；获取了发行人与主要客户签订的销售合同、主要客户应收账款明细账，复核主要客户的信用政策及其执行情况。

3、获取了发行人销售收入明细，分析各期末主要客户应收账款占对应营业收入的比例变化情况，对比应收账款前五名和营业收入前五名差异情况，分析其原因、合理性；查看了发行人主要客户期后回款凭证，复核发行人各期客户分类及其收入金额、应收账款分类余额，主要客户应收账款余额、收入金额、销售内容、账龄、期后回款金额等是否正确。

4、通过大额银行流水检查，比对银行回款记录的付款人名称及账面客户名称是否一致；对报告期内主要客户执行函证程序，关注回函不符的客户是否存在第三方回款的情况；对主要客户进行实地走访，了解报告期内主要客户与公司的交易情况、业务真实性及第三方回款情况；询问了发行人商务部门、财务部门相关人员是否存在第三方回款情况，检查相关订单的送货单、验收单、对账单、发票及银行回单。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人各期末应收账款真实，2017 年、2018 年应收账款周转率低于同行业上市公司平均水平，主要系发行人与同行业上市公司的客户结构与产品结构存在差异，具有合理性。

2、报告期内发行人应收账款与客户约定的结算周期相符，占相应营业收入比例及其变化与公司实际经营情况相符，具备合理性，不存在放宽信用期增加销售收入的情形。

3、发行人应收账款前五名与营业收入前五名存在差异主要系客户订单分布及回款周期的影响，存在合理性。

4、公司应收账款质量较好，期后回款比例较高，回款风险较小。

5、报告期内，公司不存在第三方回款。

五、对报告期应收账款、应收商业票据实施核查的具体情况，是否存在使用无真实贸易背景的应收票据进行融资情形，是否存在应计提减值准备未计提的情形，详细说明核查方法、范围、过程、取得的主要证据和结论

（一）对报告期应收账款实施核查取得的主要证据和具体情况

1、应收账款核查方法、范围及过程

针对应收账款相关事项，保荐人、申报会计师执行了如下核查程序：

（1）访谈了发行人财务部门、商务部门相关人员，了解并评估与应收账款相关的关键内部控制制度设计是否有效；对销售合同签订及审核、生成内部订单及发货单、确认收入、开具发票、销售回款各环节实施控制测试，评估相关内部控制运行的有效性。

（2）查询了主要客户工商注册信息，核查客户的存在性以及是否存在破产、倒闭、经营困难等特殊情况，同时对主要客户进行实地走访，了解报告期内主要客户与公司的交易情况、业务真实性，走访客户占发行人主营业务收入比例分别为 98.70%、94.58%、92.65%及 93.83%。

（3）对发行人主要客户的应收账款余额及交易额实施函证程序。报告期内回函确认的应收账款余额占应收账款总额比例依次为 93.76%、95.38%、95.65%及 92.73%，交易额占主营业务收入总额比例分别为 98.70%、94.58%、92.65%及 93.83%。

（4）结合信用政策、结算方式、结算周期，分析各期前五大客户期末余额变动情况、评估报告期内应收账款变动是否合理。

（5）检查了逾期应收账款原因及期后回款情况，核实逾期应收账款收回的可能性、对无法收回的应收账款是否全额计提坏账准备；结合新金融工具准则，对预计信用风险进行测算，并将其测算结果与坏账政策进行核对，核实坏账计提是否充分。

（6）计算报告期内各期应收账款周转率，与同行业上市公司同期进行对比

分析，评估应收账款的合理性。

2、应收账款核查的相关结论

（1）经核查，发行人应收账款管理的内控制度和风险控制制度已建立健全，应收账款管理的内控制度和风险控制制度得到有效执行。

（2）经核查，发行人与主要客户的交易符合公司的业务情况，具有真实的交易背景。

（3）经核查，发行人报告期内主要客户为华为，前五大客户中其他客户应收账款期末余额变动主要受客户采购额、信用政策等因素影响，变动合理。

（4）报告期内发行人逾期应收账款分别为 234.41 万元、142.01 万元、187.11 万元和 225.48 万元，占各期末应收账款总额比重较低且期后回款情况良好。

（5）经核查，报告期内发行人已对预计无法收回货款的应收账款全额计提了坏账准备；经测算，报告期内发行人已根据会计政策足额计提坏账准备且已充分考虑预期信用风险。

（二）对报告期应收商业票据实施核查的具体情况

报告期各期末，公司应收票据金额分别为 33.34 万元、38.46 万元、98.05 万元和 68.42 万元，占流动资产总额的比例分别为 0.49%、0.27%、0.37%和 0.27%，占比较小。公司应收票据包括银行承兑汇票和商业承兑汇票。

报告期各期末，公司应收票据种类情况如下：

单位：万元

项目	2020.06.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
银行承兑汇票	18.71	16.69	32.72	12.33
商业承兑汇票	49.71	81.36	5.74	21.01
合计	**68.42**	**98.05**	**38.46**	**33.34**

报告期各期末，公司商业承兑汇票的承兑人均为公司客户比亚迪。截至 2020 年 6 月末，公司不存在已质押应收票据，不存在已背书或贴现但尚未到期的应收票据，亦不存在因出票人无力履约而将票据转为应收账款的情况。

1、应收商业票据核查方法、范围、过程及取得的主要证据

（1）向发行人财务部门相关人员了解公司管理票据的模式，并获取票据台账，检查票据新增和减少情况，包括实际出票或背书单位是否与记录信息一致，且经背书人盖章；记账时期是否与开出收据日期相符；账务处理是否正确；是否记录于恰当的会计期间；

（2）检查了应收票据背书单位是否均为报告期内发行人客户，评估票据背书是否具备业务实质；

（3）执行了应收票据盘点程序并倒扎至各报告期期末，核实应收票据期末余额的准确性；

（4）测算了报告期内应收票据信用减值损失金额，评估发行人对应收票据的坏账计提是否充分；

（5）结合《企业会计准则》中关于应收票据终止确认的相关内容，并对公司应收票据报酬转移时点进行分析，评价公司应收票据终止确认的会计处理是否符合企业会计准则相关规定。

2、应收商业票据核查的相关结论

（1）报告期内发行人增加的应收票据均为收到客户支付的货款，减少的应收票据为到期承兑收款，票据往来均为基于真实交易背景，具有商业实质，不存在使用无真实贸易背景的应收票据进行融资情形。

（2）发行人应收票据记录准确、完整，并已充分计提坏账准备。

六、对报告期内第三方回款实施核查的具体情况、取得的主要证据及其结论

（一）第三方回款实施核查的具体情况、取得的主要证据

针对第三方回款相关事项，保荐人、申报会计师执行了如下核查程序：

1、检查了发行人主要客户的合同及订单，询问发行人商务部门、财务部门相关人员是否存在第三方回款情况，检查相关订单的送货单、验收单、对账单、发票及银行回单。

2、通过大额银行流水检查，比对银行回款记录的付款人名称及账面客户名称是否一致；

3、对报告期内主要客户执行函证程序，关注回函不符的客户是否存在第三方回款的情况；

4、对主要客户进行实地走访，了解报告期内主要客户与公司的交易情况、业务真实性及第三方回款情况；

（二）第三方回款实施核查的相关结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：发行人报告期内不存在第三方回款情况。

问题 23、关于产品

招股说明书披露：发行人主要从事工装和检测用治具及设备的研发、设计、生产和销售，致力于为客户提供实现自动化生产、提高生产效率和良品率的治具及设备产品。

请发行人：（1）对比同行业公司同类产品，披露主要产品治具和设备的主要技术指标及与同类产品的比较情况；（2）披露报告期内涉及销售的主要产品治具和设备的主要类别、各类产品的型号种类、数量等；（3）披露主要产品生产的工艺流程、涉及的主要原材料、设备、专利、工艺技术及其生产周期；披露主要生产阶段涉及的主要成本核算对象及其成本费用项目的性质，各类成本、费用项目归集、分配和结转的具体方法及其合理性；（4）披露报告期内是否存在非自主生产制造的情形，如是，请补充披露。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、对比同行业公司同类产品，披露主要产品治具和设备的主要技术指标及与同类产品的比较情况

1、公司主要产品的主要技术指标

公司主要根据客户需求生产定制化治具和设备，公司产品的各项技术指标

通常由智能手机等的品牌商确定，公司需通过定制化的研发设计、生产加工和装配调试确保产品的技术指标符合甚至超越客户的要求。

因为产品品类和所应用的下游工序较多，不同产品所要求达到的技术指标差异较大，整体来看公司产品的主要技术指标较为复杂，包括加工精度、动作控制精度、按压力度、老化次数、检测或动作速度及频率、检测精密度、测试灵敏度、产品兼容性等等。

2、公司主要产品技术指标和同行业公司的比较情况

不同智能手机品牌商对相关治具和设备产品的技术指标要求各不相同，可比性较低。客户规定的各产品具体技术指标属于商业秘密范畴，同行业上市公司和同行业竞争对手均未披露相关产品的具体技术指标等信息，因此，公司无法就主要产品的技术指标与同行业公司进行量化对比分析。

和华为的同类产品供应商相比，报告期内公司在华为的季度综合考核排名持续处于前列，得到了华为的认可。

从同行业上市公司核心技术的技术参数来看，公司与赛腾股份均将气密性检测技术披露为核心技术。从该项技术的具体参数来看，公司自主研发的气密性检测技术的检测范围为-100kpa至 1000kpa，而赛腾股份在其 2017 年招股说明书中所披露气密性检测技术的检测范围为 0.1bar至 6bar（1bar=100kpa），在该项指标上公司有一定优势。

上述楷体加粗部分已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、（二）公司的主要产品”处补充披露。

二、披露报告期内涉及销售的主要产品治具和设备的主要类别、各类产品的型号种类、数量等

公司产品主要应用于智能手机、平板电脑、智能可穿戴设备等移动终端电子产品领域，是该等产品整机及零部件（模组）组装、检测过程中必不可少的治具和设备。仅就智能手机而言，其整机和零部件（模组）的组装、检测工序就多达几百项，每一道工序运用的工艺、技术各不相同，从而使得应用于每道工序的治具和设备产品的差异较大。公司产品在移动终端电子产品组装和检测

中涉及的工序较多，因而产品细分品类较多。报告期各期，公司新制治具产品品号分别约为 1,720 个、2,649 个、3,750 个和 3,112 个，新制设备产品的品号分别为 156 个、164 个、201 个和 131 个。

（一）治具产品的类别和销量

按照客户订单性质不同，公司治具产品可分为新制治具和改制治具。按照产品功能不同，公司治具产品可分为工装治具和检测治具两类，其中工装治具中的保压治具较为特殊，和其他治具相比，保压治具的结构和功能较为简单、单价较低、客户需求量大。从销售数量来看，公司销售的治具产品多数为保压治具，报告期各期保压治具的销量占均超过 80%，检测治具和其他工装治具的销量占比相对较低。

报告期各期，公司治具产品的主要类别及销量如下表所示：

单位：套

产品类别			2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
新制治具	工装治具	保压治具	224,173	371,041	383,659	204,459
		其他工装治具	32,621	86,677	52,117	32,832
	检测治具		10,438	27,801	18,938	5,621
	小计		267,232	485,519	454,714	242,912
改制治具	工装治具	保压治具	39,237	106,514	59,613	14,837
		其他工装治具	2,058	3,188	1,881	1,426
	检测治具		1,911	2,734	1,606	2,098
	小计		43,206	112,436	63,100	18,361

报告期内，随着公司经营规模的扩大，公司治具产品的销量逐年增加，具体情况详见本回复“问题 21、关于单价和销量变动”中的相关内容。

（二）设备产品的类别和销量

按照客户订单性质不同，公司设备产品可分为新制设备和改制设备。

按照产品功能不同，公司设备产品可分为工装设备和检测设备两类。工装设备主要用于完成智能手机等移动终端电子产品及其零部件（模组）的组装、拆卸和加工等工序；检测设备主要用于完成智能手机等移动终端电子产品及其零部件（模组）的电性能、光学性能、气密性及射频性能等方面的检测。

按照设备结构和功能复杂程度不同，公司设备产品可分为平台类小设备和中大型设备两类。平台类小设备的功能较单一、结构较简单、单价和单位成本较低；中大型设备的结构和功能较为复杂，单价和单位成本较高。考虑到平台类小设备和中大型设备在单价、单位成本、主要销售对象等方面的差异较为显著，本回复在分析单价变动、单位成本变动、毛利率变动时通常采取该种分类方式对公司各类设备产品分别加以分析。

1、设备产品按功能不同的分类情况

报告期各期，公司设备产品按照功能不同的分类情况如下：

单位：台

产品类别		2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
新制设备	工装设备	304	2,178	2,237	305
	检测设备	526	1,631	2,015	1,297
	小计	830	3,809	4,252	1,602
改制设备	工装设备	48	114	43	385
	检测设备	207	804	370	318
	小计	255	918	413	703

2、设备产品按结构和功能复杂程度不同的分类情况

报告期各期，公司设备产品按照结构和复杂程度不同的分类情况如下：

单位：台

产品类别		2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
新制设备	平台类小设备	655	3,363	4,140	1,565
	中大型设备	175	446	112	37
	小计	830	3,809	4,252	1,602
改制设备	平台类小设备	157	890	387	703
	中大型设备	98	28	26	-
	小计	255	918	413	703

报告期内，公司设备产品的销量波动性较大，具体情况详见本回复“问题 21、关于单价和销量变动”中的相关内容。

上述楷体加粗部分已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、（二）公司的主要产品”处补充披露。

三、披露主要产品生产的工艺流程、涉及的主要原材料、设备、专利、工艺技术及其生产周期；披露主要生产阶段涉及的主要成本核算对象及其成本费用项目的性质，各类成本、费用项目归集、分配和结转的具体方法及其合理性

（一）公司主要产品生产的工艺流程、涉及的主要原材料、设备、专利、工艺技术及其生产周期

公司主要产品治具（区分保压治具和其他治具）和设备的生产工艺流程、涉及的主要原材料、设备、专利、工艺技术及生产周期等如下表所示：

项目	保压治具	其他治具	设备
工艺流程	①模具设计和制造；②上下模制造（注塑）；③结构件机加工；④表面处理/喷码；⑤装配调试；⑥检验入库	①开料；②结构件机加工（CNC/精雕/车床加工-铣床/钻床/线割/磨床加工）；③表面处理（如需）/打标；④PCB 贴片（如需）；⑤装配调试；⑥检验入库	①开料；②结构件机加工（CNC/精雕/车床加工-铣床/钻床/线割/磨床加工）；③结构件表面处理（如需）/打标；④钣金件加工及表面处理；⑤PCB 贴片；⑥软件开发；⑦零部件及结构件装配调试；⑧电气、电控调试；⑨检验入库
主要原材料	塑胶、铝、电木、铜套、螺丝、导杆、压头、弹簧等	金属原材料、非金属原材料、电子件、机构件、加工件	金属原材料、非金属原材料、电子件、机构件、加工件
生产设备	注塑机、CNC/精雕机、压力测试设备、喷码机、锁螺丝机等	CNC、精雕机、车床、铣床、钻床、磨床、火花机、压针设备、端子机、治具检测平台、二次元/三次元检测设备、压力点检设备等	CNC、精雕机、车床、铣床、钻床、磨床、火花机、端子机、激光切割机、折弯机、焊接机、二次元/三次元检测设备等
专利	不涉及	公司生产的治具和设备品类和款式较多，使用的技术各不相同，公司治具和设备产品中合计运用的专利包括 8 项发明专利和超过 90 项实用新型专利。	
工艺技术	开模、注塑、CNC 加工、表面处理、喷码	CNC 加工、车床/铣床/钻床/磨床/火花机加工、表面处理、热处理	CNC 加工、车床/铣床/钻床/磨床/火花机加工、激光切割、钣金折弯、焊接、表面处理
生产周期	约 2 周	7-10 天	10-60 天

注：保压治具的上下模分为非金属材料和金属材料两种，报告期内公司生产的保压治具以前者为主，上表中所列工艺流程等主要适用于非金属上下模的保压治具。金属上下模主要通过CNC、火花机等加工而成，与非金属上下模的加工工艺不同。

上述楷体加粗部分已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、（六）公司主要产品生产工艺流程图”处补充披露。

（二）主要生产阶段成本、费用的性质及归集、分配和结转方法

1、主要生产阶段涉及的主要成本核算对象及其成本、费用项目的性质

公司主要生产阶段涉及的各成本核算对象及核算内容如下：

原材料：主要核算公司采购的各类原料，包括生产物料、辅助材料、包装材料等。

半成品：主要核算经过一定生产过程并已检验合格交付半成品仓库，但尚未制造完成、仍须继续加工的中间产品，主要为各类结构件、钣金件、零部件。

库存商品：主要核算公司已完成全部生产过程并已验收入库，符合客户要求，可以发货至客户的产品，或外购或委托加工完成验收入库用于销售的商品。

生产成本：主要核算公司为生产产品而发生的各项生产费用，包括直接材料、直接人工和制造费用。其中，直接材料为生产领用的原材料，直接人工为直接参与生产人员的工资薪金；制造费用主要核算无法直接分配到产成品中的，为生产产品而发生的各项间接成本，包括折旧、易耗品、加工费、水电费、及为辅助生产部门的管理部门人员的工资及福利等。

2、各类成本、费用项目归集、分配的具体方法及其合理性

公司存货购入的计价方法为实际成本法，存货发出的计价方法为月末一次加权平均法，以分步法核算产品成本。

（1）半成品成本归集、分配和结转

①直接材料的归集和分配

半成品的直接材料按照加工车间每月实际领用数量进行归集，材料领用单价按照月末一次加权平均方法进行计量，将耗用的直接材料按照工单号直接归集分配至对应的半成品中。

②直接人工的归集与分配

半成品的直接人工按照加工车间进行归集，每月直接人工总额以加工车间实际工时为分配系数分配至当月完工入库的各半成品。

③制造费用的归集与分配

半成品的制造费用按照加工车间进行归集，并以加工车间实际工时为分配系数分配至当月完工入库的各半成品。

④半成品成本结转

公司根据各型号半成品实际领用数量,采用全月一次加权平均价格计算结转半成品成本。

（2）产成品成本归集、分配和结转

①直接材料的归集和分配

产成品的主要原材料包括自制入库的半成品、外购加工件和标准件等，直接材料按照装配车间每月实际领用数量进行归集，材料领用单价按照月末一次加权平均方法进行计量，将耗用的直接材料按照工单号直接归集分配至对应的产成品中。

对于装配车间领用自制半成品所涉及的直接材料，将与装配车间直接材料合并为该产成品的直接材料。

②直接人工的归集与分配

产成品的直接人工按照装配车间进行归集,将每月直接人工总额以实际装配工时为分配系数分配至当月完工入库的各产成品。

对于装配车间领用自制半成品所涉及的直接人工，将与装配车间直接人工合并为该产成品的直接人工。

③制造费用的归集与分配

产成品的制造费用按照装配车间进行归集，并以装配车间实际工时为分配系数分配至当月完工入库的各产成品。

对于装配车间领用自制半成品所涉及的制造费用，将与装配车间制造费用合并为该产成品的制造费用。

④产成品成本结转

公司根据产成品的实际发出数量，采用月末一次加权平均价格计算结转产成品成本。

公司生产成本中直接材料、直接人工、制造费用的归集和分配方法符合行业特性，具备合理性。

上述楷体加粗部分已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层讨论”之“十二、（二）、2、主营业务成本分析”处补充披露。

四、披露报告期内是否存在非自主生产制造的情形，如是，请补充披露

报告期内，公司主要产品治具和设备以自主制造为主，部分工序委外生产；公司零部件及其他产品中的手机保护套主要工序委外生产。公司委外生产的具体形式包括向供应商采购定制加工件和委托外协厂商加工两种，两者的主要区别在于：定制加工件的材料由供应商自行购买，而外协加工的主要材料由公司发至外协厂商，公司主要向外协厂商支付加工费。

在综合考虑产能、经济性、环保要求和业务资质等方面因素的基础上，公司将生产过程中的部分工序交由外部厂商完成，主要涉及机加工、开模注塑、表面处理和PCB贴片工序，具体如下：

1、部分机加工工序需外发完成

公司产品订单分布不均匀，出于经济性方面的考虑，公司不可能按照订单高峰期的机加工需求来配备机加工设备。在客户订单高峰期，公司需合理安排内部机加工产能，并适当运用外部厂商的加工能力，部分产品的CNC加工工序会交由外部厂商完成。

此外，因未购置相关设备并配备相应技术人员，报告期内公司生产过程中涉及的钣金件加工和二次线切割等机加工工序亦主要委托外部厂商完成。2020年初，公司自建了钣金车间，相关钣金件加工需求可以自主完成。

委外加工件的图纸均由公司研发设计，外部厂商仅根据公司图纸完成加工。

2、开模注塑工序需外发完成

因未购置相关设备并配备相应技术人员，公司需将开模注塑工序交由外部

厂商完成。开模注塑主要涉及公司两类产品：

（1）保压治具上、下模

报告期内，公司大多数保压治具的上、下模均需采用开模注塑工艺。在接到客户保压治具订单后，公司根据客户要求完成模具的研发和设计，形成加工图纸并交由外部模具厂商开模，外部厂商完成模具制造并试产出少量保压治具上、下模，经公司检验通过后方可投入量产。上、下模及其他结构件都加工完毕后，公司装配车间需完成保压治具组装和调试，并经质检合格后即可入库。

（2）手机保护套

公司产品主要分为治具、设备和零部件及其他三类，零部件及其他中的手机保护套主要作用是保护智能手机等在组装和检测过程成免被刮擦、损毁，属于智能手机等移动终端电子产品生产过程中的低值易耗品，单价低且数量多。

在手机保护套业务中，公司接到客户订单后，根据客户要求和具体适用机型的尺寸参数等完成手机保护套加工图纸的设计，并将图纸发给供应商进行开模和手机保护套制作，供应商制作完毕并将产品运至公司，公司经过品质检验后无需进一步组装，通常可直接销售给客户，少数情况下需根据客户需求配备少量校准板等配套使用的工具。因此，公司在手机保护套业务中主要负责模具研发设计及产品质量检验环节，主要加工工序均系外发完成。报告期各期公司向客户销售手机保护套的收入分别为 425.72 万元、1,031.10 万元、1,543.69 万元和 924.78 万元，占当期主营业务收入的比例分别为 3.49%、4.16%、4.46%和 5.46%，占比较低。

除此之外，公司在生产经营过程中还有少量其他零部件亦需由外部厂商开模注塑完成，比如少数治具产品的载板、硅胶压头等。

3、表面处理工序

由于涉及较高的环保要求，公司将表面处理工序全部交由外部厂商完成。

4、PCB贴片工序

开展PCB贴片业务不仅需要购置较为昂贵的设备，还需配备一定数量具有经

验的员工。考虑到公司对该项工艺的需求量不大，出于经济性方面的考虑，报告期内公司将所需的PCB贴片工序委托外部厂商完成。

上述楷体加粗部分已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、（四）、4、生产模式”处补充披露。

五、请保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、申报会计师执行了以下核查程序：

1、查阅了同行业上市公司招股说明书；

2、检查了发行人报告期各期的收入成本明细表；

3、对发行人的生产流程进行了现场观察和交流；

4、访谈了机加工负责人、装配负责人；

5、访谈了财务部成本主管；

6、了解了手机保护套业务等非自主制造业务。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人各类成本、费用归集、分配和结转的具有合理性；

2、发行人以自主生产制造为主，报告期内存在部分产品和加工工序的非自主制造情形，其中手机保护套主要加工工序为外发完成，开模注塑工序主要为外发完成；PCB 贴片、表面处理和部分机加工工序采用委外加工的方式完成。

问题 24、关于产能

招股说明书披露：生产环节主要包括产品研发设计、结构件加工、产品装配和调试等。产品研发设计和装配调试环节为公司主要产品都需经历的环节，为限制公司产能快速扩张的关键环节。因此，以生产设备（主要为 CNC 加工中心、精雕机等机加工设备）的台数为产能统计标准无法真实反映公司的生产能

力，而以研发设计人员和装配调试人员的工时数为统计标准更为客观、准确。

请发行人：（1）进一步分析并披露以处于不同生产环节的研发设计人员和装配调试人员的工时合计数作为产能计算依据的合理性；（2）结合产品研发设计、结构件加工、产品装配和调试等环节的产能，披露报告期发行人相应环节产能的计算过程及最终产能的情况；（3）披露报告期内固定资产规模与产能之间的匹配关系，是否存在资产闲置或大幅超产能运行的情形；（4）披露发行人产能指标实际工时与产销量情况表中的产量之间的关系，产能利用率超过 100%的原因，是否存在违反劳动相关法律法规的情形；

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见。

【回复】

一、进一步分析并披露以处于不同生产环节的研发设计人员和装配调试人员的工时合计数作为产能计算依据的合理性

报告期各期，公司主要产品的产能、产量及产能利用率情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
实际工时（小时）	445,903	779,107	605,617	293,801
定额工时（小时）	341,664	563,160	457,816	231,680
产能利用率	130.51%	138.35%	132.28%	126.81%

注：定额工时=Σ（每月工作日天数×8 小时×每月期末研发设计人员及装配调试人员人数）。

公司产品定制化程度较高，产品明细品类众多，各类产品的用料、加工工艺、装配调试程序等均差异较大，因此，公司主要产品治具的套数和设备的台数不能有效代表公司的生产能力。根据行业和公司的实际情况，并参考同行业上市公司的惯用方式，公司使用研发设计人员和装配调试人员的工时合计数作为产能计算依据，该两个环节是公司产能的制约因素。使用研发设计人员和装配调试人员的工时合计数作为产能计算依据更加符合公司实际情况，更能合理地反映公司的生产能力。

公司以研发设计人员和装配调试人员的工时合计数作为产能计算依据的合理性如下：

1、公司产品不适用传统意义上的“产能”概念

公司主要根据客户需求研发并生产定制化的治具和设备产品，其中以治具为主，客户订单具有典型的批次多、批量小、交期短、订单分布不均的特征。公司产品品号较多，不同品号治具、设备的用料情况、加工工艺、装配与调试程序都存在差异，产品标准化程度很低。因此公司的生产线和传统的标准化、专用化生产线差别较大，公司的主要产品治具和设备亦不存在传统意义上的“产能”概念。

2、结构件机加工环节不是公司产能的制约因素

公司产品的生产过程主要包括研发设计、结构件机加工和装配调试等环节，其中装配调试是所有产品均需经历的环节，且全部由公司自主完成。产品装配与调试环节主要依靠人工和部分辅助工具完成，使用的生产设备相对较少，机加工环节的生产设备主要为 CNC 机床、精雕机、加工中心等。公司订单具有分布不均的特点，出于经济性方面的考虑，公司不可能按照客户订单高峰期对加工能力的需求来购置生产设备。在生产高峰期，公司同时在手的产品多达几百款，公司自有机加工产能不足时可以通过外部加工厂商予以补足，在公司所处周边地区，符合要求的加工厂商较多，外部加工能力充足。而产品装配和调试环节通常不会委外加工，只能自主完成。由此可见，结构件机加工环节并非公司产能的制约因素，公司主要加工设备的产能不能代表公司的实际产能。

3、以研发设计人员和装配调试人员实际工时作为公司产能利用率的计算依据更为符合公司的实际情况

（1）产品研发设计环节是制约公司产能的决定性因素

公司产品主要应用于以智能手机为主的移动终端电子产品领域，随着通信技术的进步和消费者需求的变化，智能手机等产品更新换代的速度越来越快，其生产过程所需使用的治具和设备产品亦需随之快速调整和优化。与标准化厂商相比，公司获取的多数订单都属于个性化的新需求，研发设计人员不仅需与客户充分沟通和理解其需求，还需根据客户产品的应用场景、功能特点和技术参数等具体要求在方案设计、试制试产、装配调试、反馈和方案修正等环节开展相应的研发设计工作。因此，研发设计能力是公司持续稳定发展的源动力，也是制约公司产能的决定性因素。

（2）产品装配调试是公司主要产品均需经历的重要环节，且由公司自主完成，是公司产能的制约因素之一

装配调试不仅是公司主要产品均需经历的环节，且该环节系由公司自主完成。产品装配调试既是确保公司产品符合客户要求的终端环节，也是不断检验和优化产品设计方案、修正加工工艺的起源环节。对于定制化产品而言，产品规格型号众多，不同产品生产过程的标准化程度较低，装配调试环节在整个生产环节中尤为重要。因此，产品装配和调试环节亦是公司产能的制约因素之一。

4、同行业上市公司产能计算方法与公司类似

根据同行业上市公司招股说明书等文件披露的信息，博杰股份以研发设计人员和生产人员的合计实际工时数与定额工时数的比例作为其产能利用率；科瑞技术以研发设计人员和装配人员的合计实际工时数与定额工时数的比例作为其产能利用率。博杰股份和科瑞技术的产能计算方法均与公司类似。

5、研发设计部门和装配调试部门的工作内容、产出对象均有本质区别，研发设计人员定额工时与装配调试部门定额工时之间无对应关系，不能以两者中较少者作为公司产能。

综上所述，结合各非标准化产品生产厂商及同行业上市公司的实践经验，公司认为采用研发设计人员和装配调试人员的工时合计数作为产能计算依据更加符合公司实际情况，更能合理地反映公司的生产能力。

二、结合产品研发设计、结构件加工、产品装配和调试等环节的产能，披露报告期发行人相应环节产能的计算过程及最终产能的情况

公司以研发设计人员和装配调试人员的合计工时数作为产能计算依据，前述代表产能的工时为员工定额工时，即根据国家法律法规和公司内部规章扣除法定节假日及每天休息时间后，员工可以投入的理论工作时长。每个员工的月定额工时为该月工作日天数与每天 8 小时工作时长的乘积。

1、研发设计环节的产能计算过程

公司以研发设计人员的定额工时作为研发设计环节的产能，研发设计人员

年度定额工时=Σ（每月工作日天数×8小时×每月末研发设计人员人数），即将每月规定工作时长与每月末研发设计人员人数乘积得到每月定额工时，将各月定额工时加总得到年度定额工时。经计算，报告期各期公司研发设计环节的产能分别为113,640小时、221,976小时、262,088小时和174,816小时。随着公司业务规模的扩大，公司研发设计人员数量逐年增加，相应的定额工时亦随之扩大。

2、结构件加工环节的产能计算过程

公司产品以定制化产品为主，产品的功能、结构等差异化程度较高，产品零部件所需加工时长存在显著区别。不管是以半成品数量还是产成品数量来衡量公司的机加工产能均无法真实反映公司的产能利用率情况。因此，公司以精雕机、CNC机床、加工中心等主要设备（即为机加工环节所使用的主要设备）的定额工时（设备的理论运转时间）作为机加工环节产能的计算基础。定额工时=Σ（每月工作日天数×18小时×每月末加工设备台数），即将每月规定设备运作时长与每月末加工设备台数乘积得到每月定额工时，将各月定额工时加总得到年度定额工时。经计算，报告期各期公司结构件加工环节的产能分别为350,334小时、432,666小时、719,946小时和443,376小时。

3、装配调试环节的产能计算过程

公司以装配调试人员的定额工时作为装配调试环节的产能，装配调试人员年度定额工时=Σ（每月工作日天数×8小时×每月末装配调试人员数量），即将每月规定工作时长与每月末装配调试人员人数乘积得到每月定额工时，将各月定额工时加总得到年度定额工时。经计算，报告期各期公司装配调试环节的产能分别为118,040小时、235,840小时、301,072小时和166,848小时。

4、最终产能的计算过程

根据公司业务模式和实际情况，为了更真实地反映产能情况，公司采取研发设计人员和装配调试人员的合计定额工时数据作为公司的产能。公司最终产能的计算过程如下：

年度	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
研发设计人员定额工时	174,816	262,088	221,976	113,640

装配调试人员定额工时	166,848	301,072	235,840	118,040
合计定额工时	341,664	563,160	457,816	231,680

三、披露报告期内固定资产规模与产能之间的匹配关系，是否存在资产闲置或大幅超产能运行的情形

1、公司产能与固定资产规模不存在明显的匹配关系

公司的生产设备主要用于结构件机加工，报告期内，公司主要生产设备月均台数分别为 67 台、83 台、137 台和 182 台，随着生产设备数量的逐年增加，公司机加工能力逐年增长。以每台设备每天理论可运行 18 小时计算，报告期内公司每年可提供的机加工工时分别为 350,334 小时、432,666 小时、719,946 小时和 443,376 小时。公司产品订单具有批次多、批量小、交期短和分布不均匀的特点，产品品种较多，单位产品所需加工工时差异较大，订单存在高峰期和低峰期之分，高峰期时部分机加工作业需委外完成，因此无法从公司生产设备可提供的总工时推导出公司可生产的治具和设备台数。

公司不能外发且所有产品均需经历的研发设计和装配调试环节系产能制约因素，故公司用研发设计人员和装配调试人员的定额工时合计数来衡量公司产品产能。报告期内，研发设计人员和装配调试人员的定额工时合计数分别为 231,680 小时、457,816 小时、563,160 小时和 341,664 小时。

随着公司生产设备的增加，公司的机加工能力逐步增加，但公司根据实践经验和参照同行业上市公司选用的产能数据与主要生产设备的台数之间不存在明显的匹配关系。

2、公司主要生产设备运行较为饱和

报告期内，公司主要生产设备的产能利用率情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
定额工时①	443,376	719,946	432,666	350,334
实际工时②	462,339	911,867	506,730	199,836
生产设备产能利用率③=②/①	104.28%	126.66%	117.12%	57.04%

从上表可知，2017 年度公司生产设备存在一定的闲置情况，主要是因为该

年度公司为提前储备机加工产能应对订单高峰期新购入53台CNC设备。随着业务规模的扩大，公司订单量逐年增加，2018年和2019年公司主要生产设备的运行时间逐渐饱和，为满足客户交期要求，公司机加工车间有时需要在非工作日加班来完成订单交付。

四、披露发行人产能指标实际工时与产销量情况表中的产量之间的关系，产能利用率超过100%的原因，是否存在违反劳动相关法律法规的情形

1、公司产能指标实际工时与产量之间的匹配关系不明显

公司产能指标实际工时与产量之间的匹配关系如下表所示：

年度	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
实际工时（小时）	445,903	779,107	605,617	293,801
产量（套/台）	217,089	521,398	480,804	207,158
匹配关系	2.05	1.49	1.26	1.42

由上表可知，公司产能指标实际工时与主要产品治具及设备产量之间并不具备明显的匹配关系，这主要是因为公司产品均为定制化产品，每年的订单结构都存在一定差异，公司产品的种类、规格较多，各产品之间的差异性较大，因而在各生产环节所耗用的工时数据亦有区别。

2、产能利用率超过100%具有合理性

报告期内，公司根据订单情况适当安排员工延长工作时间，使得产能利用率大于100%。公司目前处于快速发展阶段，业务规模迅速增长，报告期内主营营业收入分别为12,192.67万元、24,796.59万元、34,628.96万元及16,722.74万元，收入规模逐年增长。公司通过不断招聘新员工来满足业务增长的需求，但员工数量的变化与业务规模的增长相比具有滞后性。同时，报告期内公司厂房使用较为饱和，难以提供更多的办公空间、研发场地、生产场地，难以容纳更多的研发设计、装配调试人员，因此公司根据订单需要，适当安排员工延长工作时间，满足生产经营需求。

随着募集资金投资项目的建设，公司厂房面积和员工数量都将有所增长，产能利用率持续高于100%的情况将得到缓解。

3、公司产能利用率较高在一定程度上存在违反劳动相关法律法规的情形

《中华人民共和国劳动法（2018 修正）》（以下简称“《劳动法》”）第三十六条规定，国家实行劳动者每日工作时间不超过八小时、平均每周工作时间不超过四十四小时的工时制度。第三十八条规定，用人单位应当保证劳动者每周至少休息一日。第三十九条规定，企业因生产特点不能实行本法第三十六条、第三十八条规定的，经劳动行政部门批准，可以实行其他工作和休息办法。

公司报告期内存在劳动者每日工作时间超过八小时、平均每周工作时间超过四十四小时、每周工作休息少于一日的情况。上述情况未经劳动行政部门批准，不符合《劳动法》的相关规定，存在“由劳动行政部门给予警告，责令改正，并可以处以罚款”的风险。

深圳市人力资源和社会保障局出具书面复函，确认公司及子公司强瑞软件、强瑞装备报告期内无因违反劳动法律法规而被行政处罚的记录。同时，公司控股股东及实际控制人承诺，如果公司及其子公司违反《劳动法》等法律法规，致使在加班及加班工资支付等用工问题上与员工产生纠纷，并因此须承担赔偿责任的，愿为此承担连带责任。

综上所述，公司产能利用率超过 100%具有合理性，公司报告期存在的未经劳动行政部门批准延长劳动者工作时间的行为不符合《劳动法》等相关法律法规的规定。而由于深圳市人力资源和社会保障局已经出具公司及子公司无因违反劳动法律法规而被行政处罚记录的书面复函，该事项不构成本次发行上市的障碍。

上述楷体加粗部分已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、（一）、主要产品的产能、产量和销量”处补充披露。

五、请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、申报会计师、发行人律师执行了以下核查程序：

1、了解了发行人主要产品的生产流程；

2、检查了发行人主要生产设备情况；

3、访谈了发行人的研发负责人、加工负责人、装配负责人；

4、获取了报告期内发行人的人员情况；

5、获取了发行人相关人员的工时记录和考勤信息；

6、查阅了同行业上市公司的招股说明书等。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师、发行人律师认为：

1、发行人以研发设计人员和装配调试人员的工时合计数作为产能计算依据具有合理性，与同行业上市公司的通行做法相符；

2、2017 年发行人存在部分资产闲置的情形，2018 年和 2019 年存在一定程度的设备超产能运行情况；

3、发行人产能利用率超过 100%具有合理性，发行人报告期存在的未经劳动行政部门批准延长劳动者工作时间的行为不符合《劳动法》等相关法律法规的规定，深圳市人力资源和社会保障局已经出具发行人及子公司无因违反劳动法律法规而被行政处罚记录的书面复函。

问题 25、关于供应商

招股说明书披露：报告期内，发行人前五大供应商采购占比分别为 21.62%、21.06%、21.13%。

请发行人：（1）披露主要供应商名称、采购金额、占比、采购标的，新增供应商的数量、采购金额、占比，向报告期内主要新增供应商采购的具体情况，包括主要新增供应名称、金额、占比、采购标的；（2）结合主要原材料类别，披露主要供应商、主要新增供应商报告期内采购金额变化的合理性；（3）披露主要供应商、主要新增供应商的背景，包括名称、成立时间、注册资本、主营业务、股权结构、过往业务往来情况、与发行人是否存在关联关系、报告期内财务状况和经营情况，涉及贸易性质的供应商，披露最终供应商名称、采购价

格及与最终供应商市场价格的一致性；（4）披露报告期内原材料供产销之间的关系，以及 2017 年原材料采购金额低于营业成本中直接材料金额的原因；（5）披露用电量与产量之间的匹配关系。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并详细说明对报告期发行人采购业务真实性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、披露主要供应商名称、采购金额、占比、采购标的，新增供应商的数量、采购金额、占比，向报告期内主要新增供应商采购的具体情况，包括主要新增供应名称、金额、占比、采购标的

（一）主要供应商情况

报告期内，公司前五大供应商情况如下：

单位：万元

2020 年 1-6 月				
序号	供应商名称	采购内容	采购金额	占比
1	东莞冠唯电子科技有限公司	保压治具上下模等组件、手机保护套	515.86	5.71%
2	东莞市鑫专热金属制品有限公司	钢材	413.06	4.57%
3	东莞市耐格美塑胶制品有限公司	保压治具上下模、非金属板材	257.17	2.85%
4	深圳市荣力精密工业有限公司	保压治具钩座等组件、钢件加工件	235.33	2.61%
5	深圳市东恒塑胶模具有限公司	手机保护套	207.24	2.29%
合计			1,628.65	18.03%
2019 年度				
序号	供应商名称	采购内容	采购金额	占比
1	东莞冠唯电子科技有限公司	保压治具上下模等组件、手机保护套	1,497.24	8.98%
2	东莞市耐格美塑胶制品有限公司	保压治具上下模等组件、非金属板材	673.25	4.04%
3	广东亚德客智能装备有限公司	气动元器件	484.29	2.91%
4	深圳市鑫科创精密机械有限公司	金属加工件	480.82	2.89%
5	东莞市沛羽贸易有限公司	OIS 振动平台	473.63	2.84%
合计			3,609.23	21.66%
2018 年度				

序号	供应商名称	采购内容	采购金额	占比
1	东莞市耐格美塑胶制品有限公司	保压治具上下模等组件、非金属板材	801.78	5.69%
2	东莞冠唯电子科技有限公司	保压治具上下模等组件、手机保护套	754.70	5.36%
3	广东亚德客智能装备有限公司	气动元器件	558.68	3.97%
4	深圳市鑫科拓威科技有限公司	非金属加工件	458.05	3.25%
5	深圳市凯运达科技有限公司	金属加工件	407.21	2.89%
合计			2,980.43	21.16%
2017 年度				
序号	供应商名称	采购内容	采购金额	占比
1	深圳市龙岗区成运发塑胶模具加工厂	保压治具上下模等组件、手机保护套	305.36	6.51%
2	东莞市耐格美塑胶制品有限公司	保压治具上下模等组件、非金属板材	246.86	5.26%
3	东莞冠唯电子科技有限公司	保压治具上下模等组件、手机保护套	169.75	3.62%
4	深圳市力信陆南实业有限公司	硅胶零部件	148.67	3.17%
5	深圳市凯运达科技有限公司	金属加工件	143.59	3.06%
合计			1,014.23	21.62%

注：有部分供应商同时是公司的外协厂商，上表中的采购金额不含外协采购金额。

报告期内，公司原材料供应商比较分散，不存在向单个原材料供应商采购比例超过总额 50%或严重依赖少数原材料供应商的情形。

（二）新增供应商情况

1、新增供应商情况概览

报告期内，相较于上一年度发行人各年新增供应商情况如下：

年度	新增供应商数量	采购金额（万元）	采购占比	主要新增供应商家数
2020 年 1-6 月	154	1,134.47	12.56%	2
2019 年度	355	4,323.18	25.94%	3
2018 年度	336	2,533.62	17.98%	1

注：主要新增供应商指年度采购额大于或预计大于 150 万的新增供应商。

2、主要新增供应商情况

报告期内，发行人主要新增供应商情况如下：

年度	新增供应商名称	采购标的	采购金额（万元）	采购占比
2020 年 1-6 月	深圳市大鑫科技有限公司	钢件加工件	143.47	1.59%
	东莞市裕泷模具有限公司	钢件加工件	77.99	0.86%
2019 年	东莞市沛羽贸易有限公司	OIS 振动平台	473.62	2.84%
	立川技研科技（深圳）有限公司	测角仪	423.26	2.54%
	匹克电子（深圳）有限公司	QA 探针	397.70	2.39%
2018 年	东莞市天每实业有限公司	金属和非金属加工件	194.00	1.38%

注：采购占比为供应商采购金额占当期采购金额的百分比。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、（二）主要原材料供应商”处补充披露。

二、结合主要原材料类别，披露主要供应商、主要新增供应商报告期内采购金额变化的合理性

（一）主要供应商、主要新增供应商报告期内采购金额变化情况

报告期内发行人主要供应商及主要新增供应商情况如下：

单位：万元

序号	供应商	采购类别	会计期间	供应商性质	采购金额	占比
1	东莞冠唯电子科技有限公司	保压治具上下模等组件、手机保护套等	2020 年 1-6 月	第一大	519.04	5.75%
			2019 年	第一大	1,497.24	8.98%
			2018 年	第二大	754.70	5.36%
			2017 年	第三大	169.75	3.62%
2	东莞市鑫专热金属制品有限公司	钢材	2020 年 1-6 月	第二大	414.27	4.59%
			2019 年	-	32.88	0.20%
			2018 年	-	-	-
			2017 年	-	-	-
3	东莞市耐格美塑胶制品有限公司	保压治具上下模等组件、非金属板材	2020 年 1-6 月	第三大	257.17	2.85%
			2019 年	第二大	673.25	4.04%
			2018 年	第一大	801.78	5.69%
			2017 年	第二大	246.86	5.26%
4	深圳市荣力精密工业有	保压治具钩座等组件、钢件加工件	2020 年 1-6 月	第四大	235.33	2.61%
			2019 年	-	289.35	1.74%

	限公司		2018 年	-	16.43	0.12%
			2017 年	-	-	-
5	深圳市东恒塑胶模具有限公司	手机保护套	2020 年 1-6 月	第五大	207.24	2.29%
			2019 年	-	33.28	0.20%
			2018 年	-	-	-
			2017 年	-	-	-
6	广东亚德客智能装备有限公司	气动元器件	2020 年 1-6 月	-	153.79	1.70%
			2019 年	第三大	484.29	2.91%
			2018 年	第三大	558.68	3.97%
			2017 年	-	125.59	2.68%
7	深圳市鑫科创精密机械有限公司	金属加工件	2020 年 1-6 月	-	171.41	1.90%
			2019 年	第四大	480.82	2.89%
			2018 年	-	275.40	1.95%
			2017 年	-	64.83	1.38%
8	东莞市沛羽贸易有限公司	OIS 加工厂商	2020 年 1-6 月	-	-	-
			2019 年	第五大 主要新增	473.63	2.84%
			2018 年	-	-	-
			2017 年	-	-	-
9	深圳市鑫科拓威科技有限公司	非金属加工件	2020 年 1-6 月	-	75.55	0.84%
			2019 年	-	23.84	0.14%
			2018 年	第四大	458.05	3.25%
			2017 年	--	131.63	2.80%
10	深圳市凯运达科技有限公司	金属加工件	2020 年 1-6 月	-	-	-
			2019 年	-	390.02	2.34%
			2018 年	第五大	407.21	2.89%
			2017 年	第五大	143.59	3.06%
11	深圳市龙岗区成运发塑胶模具加工厂	保压治具上下模等组件、手机保护套等	2020 年 1-6 月	-	73.49	0.81%
			2019 年	-	207.41	1.24%
			2018 年	-	361.10	2.56%
			2017 年	第一大	305.36	6.50%
12	深圳市力信陆南实业有限公司	硅胶零部件	2020 年 1-6 月	-	0.03	0.00%
			2019 年	-	29.37	0.18%
			2018 年	-	236.64	1.68%

			2017 年	第四大	148.67	3.17%
13	深圳市大鑫科技有限公司	钢件加工件	2020 年 1-6 月	主要新增	143.47	1.59%
			2019 年	-	-	-
			2018 年	-	-	-
			2017 年	-	-	-
14	东莞市裕泷模具有限公司	钢件加工件	2020 年 1-6 月	主要新增	77.99	0.86%
			2019 年	-	-	-
			2018 年	-	-	-
			2017 年	-	-	-
15	立川技研科技（深圳）有限公司	测角仪	2020 年 1-6 月	-	-	-
			2019 年	主要新增	423.26	2.54%
			2018 年	-	-	-
			2017 年	-	-	-
16	匹克电子（深圳）有限公司	QA 探针	2020 年 1-6 月	-	41.14	0.46%
			2019 年	主要新增	397.70	2.39%
			2018 年	-	-	-
			2017 年	-	-	-
17	东莞市天每实业有限公司	金属和非金属加工件	2020 年 1-6 月	-	89.88	1.00%
			2019 年	-	348.92	2.09%
			2018 年	主要新增	194.00	1.38%
			2017 年	-	-	-

报告期各期，随着公司业务的较快增长，发行人的主要供应商存在一定的变化，主要是发行人基于供货质量、交期和价格等方面因素做出的综合选择。

（二）主要供应商、主要新增供应商报告期内采购金额变化的合理性

报告期内，发行人主要供应商及主要新增供应商采购金额发生较大变化的情形及原因如下：

序号	供应商	会计期间	采购金额（万元）	占比	采购金额较大变化的原因
1	东莞冠唯电子科技有限公司	2020 年 1-6 月	519.04	5.75%	公司主要向其采购保压治具上下模等组件及手机保护套等加工件，报告期内，随着客户相关订单的增加，公司对其采购额较快增长；2020 年
		2019 年	1,497.24	8.98%	

		2018 年	754.70	5.36%	上半年公司将部分手机保护套采购需求转移至距离更近的深圳市东恒塑胶模具有限公司，对东莞冠唯电子科技有限公司的采购金额有所下降。
		2017 年	169.75	3.62%	
2	东莞市鑫专热金属制品有限公司	2020 年 1-6 月	414.27	4.59%	强瑞装备 2019 年 1 月成立后，开始向其采购钢材，2020 年强瑞装备取得客户订单大幅增加，对鑫专热的采购额也随之大幅增加。
		2019 年	32.88	0.20%	
		2018 年	-	-	
		2017 年	-	-	
3	东莞市耐格美塑胶制品有限公司	2020 年 1-6 月	257.17	2.85%	公司主要向其采购维沃保压治具上下模和部分非金属板材，2018 年对其采购额大幅增长主要系公司从维沃取得的保压治具订单快速增长所致；2019 年以来维沃对保压治具改制需求大幅增加，公司对保压治具上下模的需求随之减少，因而对其的采购额也相应降低。
		2019 年	673.25	4.04%	
		2018 年	801.78	5.69%	
		2017 年	246.86	5.26%	
4	深圳市荣力精密工业有限公司	2020 年 1-6 月	235.33	2.61%	2019 年公司主要向其采购保压治具钩座等组件，采购额大幅增加是因为原供应商产能不足，公司将相关采购需求转至该供应商；2020 年上半年公司对其采购额较大是因为子公司强瑞装备将部分钢件加工需求交由其完成。
		2019 年	289.35	1.74%	
		2018 年	16.43	0.12%	
		2017 年	-	-	
5	深圳市东恒塑胶模具有限公司	2020 年 1-6 月	207.24	2.29%	该公司距离公司较近，出于采购便利的考虑，公司于 2020 年加大了向其采购手机保护套的需求。
		2019 年	33.28	0.20%	
		2018 年	-	-	
		2017 年	-	-	
6	广东亚德客智能装备有限公司	2020 年 1-6 月	153.79	1.70%	公司主要向其采购气缸等气动元器件，报告期内公司对其采购额变化主要是客户订单变化所致。
		2019 年	484.29	2.91%	
		2018 年	558.68	3.97%	
		2017 年	125.59	2.68%	
7	深圳市鑫科创精密机械有限公司	2020 年 1-6 月	171.41	1.90%	公司主要向其采购金属加工件，报告期内随着公司业务规模的扩大，公司对其采购额也逐年上升。2020 年以来，公司的金属加工产能得到了一定提升，因而向其采购额有所减少。
		2019 年	480.82	2.89%	
		2018 年	275.40	1.95%	
		2017 年	64.83	1.38%	
8	东莞市沛羽贸易有限公司	2020 年 1-6 月	-	-	2019 年公司中标了华为 OIS 检测设备订单并开始向其采购用于该种设
		2019 年	473.63	2.84%	

		2018 年	-	-	备的振动平台；2019 年 6 月，公司通过自主研发掌握了 OIS 振动平台的制作方法，并逐渐停止了向其采购。
		2017 年	-	-	
9	深圳市鑫科拓威科技有限公司	2020 年 1-6 月	75.55	0.84%	公司主要向其采购非金属加工件，2019 年随着自有非金属加工能力的增加，公司大幅减少了向其采购需求。
		2019 年	23.84	0.14%	
		2018 年	458.05	3.25%	
		2017 年	131.63	2.80%	
10	深圳市凯运达科技有限公司	2020 年 1-6 月	-	-	其为公司关联方，为减少关联交易，公司逐渐减少了与其交易。截至本回复出具日，凯运达已完成注销。
		2019 年	390.02	2.34%	
		2018 年	407.21	2.89%	
		2017 年	143.59	3.06%	
11	深圳市龙岗区成运发塑胶模具加工厂	2020 年 1-6 月	73.49	0.81%	公司主要向其采购保压治具上下模等组件及手机保护套等，随着公司工艺要求的提高，其产能和加工技术较难以满足公司需求，公司将相关订单逐渐转至东莞冠唯电子科技有限公司。
		2019 年	207.41	1.24%	
		2018 年	361.10	2.56%	
		2017 年	305.36	6.50%	
12	深圳市力信陆南实业有限公司	2020 年 1-6 月	0.03	0.00%	公司主要向其采购硅胶零部件，2019 年公司自建硅胶车间后，对其采购需求大幅减少。
		2019 年	29.37	0.18%	
		2018 年	236.64	1.68%	
		2017 年	148.67	3.17%	
13	深圳市大鑫科技有限公司	2020 年 1-6 月	143.47	1.59%	2020 年，随着订单量的快速增长，子公司强瑞装备在生产高峰期将部分治具产品结构件外发至该供应商完成。
		2019 年	-	-	
		2018 年	-	-	
		2017 年	-	-	
14	东莞市裕泷模具有限公司	2020 年 1-6 月	77.99	0.86%	2020 年，随着订单量的快速增长，子公司强瑞装备在生产高峰期将部分治具产品结构件外发至该供应商完成。
		2019 年	-	-	
		2018 年	-	-	
		2017 年	-	-	
15	立川技研科技（深圳）有限公司	2020 年 1-6 月	-	-	2019 年 6 月，公司掌握 OIS 检测设备中振动平台的制作技术后开始向其采购用于生产该平台的测角仪；2020 年公司停止向其采购主要系客户对 OIS 检测设备需求减少所致。
		2019 年	423.26	2.54%	
		2018 年	-	-	
		2017 年	-	-	
16	匹克电子（深圳）	2020 年 1-6 月	41.14	0.46%	公司主要向其采购 QA 探针，用于智

	有限公司	2019 年	397.70	2.39%	能手机主板检测治具中，2019 年公司获取的客户订单份额较高，因而对 QA 探针的采购需求较大；2020 年公司在前述治具产品的中标份额有所减少，再加上 2019 年末公司有部分 QA 探针库存，因而对其的采购额降幅较大。
		2018 年	-	-	
		2017 年	-	-	
17	东莞市天每实业有限公司	2020 年 1-6 月	89.88	1.00%	2018 年公司订单量快速增长，为满足生产高峰期的加工需求，公司开始向其采购金属和非金属加工件；2020 年采购额减少主要是因为公司自有的加工能力有所提升。
		2019 年	348.92	2.09%	
		2018 年	194.00	1.38%	
		2017 年	-	-	

从上表可以看出，报告期内公司向主要供应商采购金额变化的原因主要如下：1、公司业务增长带来了增量采购需求；2、客户订单变化导致的采购需求变化；3、子公司强瑞装备订单大幅增长使得公司对钢材和钢件加工的需求出现增长；4、公司自身加工能力的提升使得对外采购加工件的需求响应减少；5、供应商自身的原因导致公司减少向其采购；6、公司出于采购便利性和提升采购安全性方面的考虑新增合格供应商。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、（二）主要原材料供应商”处补充披露。

三、披露主要供应商、主要新增供应商的背景，包括名称、成立时间、注册资本、主营业务、股权结构、过往业务往来情况、与发行人是否存在关联关系、报告期内财务状况和经营情况，涉及贸易性质的供应商，披露最终供应商名称、采购价格及与最终供应商市场价格的一致性

（一）主要供应商、主要新增供应商的背景，包括名称、成立时间、注册资本、主营业务、股权结构、过往业务往来情况、与发行人是否存在关联关系、报告期内财务状况和经营情况

报告期内发行人主要供应商及主要新增供应商的具体情况如下：

序号	供应商名称	经营规模（万元）	成立时间	主营业务	股权结构	合作历史	关联关系	是否为贸易商
1	东莞冠唯电子科技有限公司	约 4,000	2013.11.29	模具制造及注塑产品生产	黄卓华 70%;广东冠道机器人科技有限公司 30%	3 年以上	无	否
2	东莞市鑫专热金属制品有限公司	约 1,000	2016.12.13	金属板材销售，金属制品加工	郑万铸 100%	1 年以上	无	否
3	东莞市耐格美塑胶制品有限公司	约 1,000	2011.09.28	非金属板材销售、模具制造及注塑产品生产、非金属件加工	幸世根 99.72%；朱春芬 0.28%	3 年以上	无	否
4	深圳市荣力精密工业有限公司	约 7,000	2016.11.16	机加工业务	王万明 50%;申健武 25%;曹文忠 25%	2 年以上	无	否
5	深圳市东恒塑胶模具有限公司	约 1,000	2010.04.12	模具制造及注塑产品生产	彭汉聪 70%；彭金兴 30%	2 年以上	无	否
6	广东亚德客智能装备有限公司	约 124,000	2016.11.30	自动化配件的生产与销售	亚德客（中国）有限公司 100%	3 年以上	无	否
7	深圳市鑫科创精密机械有限公司	约 800	2015.07.13	机加工业务	袁科 100%	3 年以上	无	否
8	东莞市沛羽贸易有限公司	约 1,600	2008.07.10	代理销售半导体元器体等	王东海 100%	1 年	无	是
9	深圳市鑫科拓威科技有限公司	约 1,200	2013.05.09	机加工业务	周凯 80%;杨勤 20%	3 年以上	无	否
10	深圳市凯运达科技有限公司	约 600	2014.02.10	机加工业务	郭丽华 100%	3 年	是	否
11	深圳市龙岗区成运发塑胶模具加工厂	约 450	2015.05.22	模具制造及注塑产品生产	不适用	3 年以上	无	否
12	深圳市力信陆南实业有限公司	约 10,000	2012.05.31	硅胶制品的生产与销售	张雪芬 80%；向欢 20%	3 年以上	无	否
13	深圳市大鑫科技有限公司	约 3,000	2012.11.13	硅胶制品生产、机加工业务	胡跃飞 65%；程勇志 35%	1 年以上	无	否
14	东莞市裕泷模具有限公司	约 500	2018.07.18	模具制造、机加工业务	郭健伟 100%	1 年	无	否
15	立川技研科技（深圳）有限公司	约 2,000	2017.12.28	工业自动化产品的生产、销售	KUNIHANE HA YASHI 100%	1 年	无	否
16	匹克电子（深圳）有限公司	约 3,800	2006.12.28	电子产品销售	匹克电子（香港）有限公司 100%	1 年以上	无	否
17	东莞市天每实业有限公司	约 500	2018.01.16	机加工业务	杨文 100%	2 年以上	无	否

报告期内发行人主要供应商及主要新增供应商经营情况正常，大部分均与发行人建立了两年以上的长期稳定合作关系。

报告期内，发行人与其主要供应商凯运达存在关联关系情况，凯运达是公司共同实际控制人尹高斌的弟弟尹哲兵、弟媳郭丽华共同控制的企业。除此之外，报告期内发行人董事、监事、高级管理人员和核心技术人员及其关联方、持有公司 5%以上股份的股东与上述其他供应商不存在关联关系或在其中占有权益的情况。凯运达的关联关系及其与公司之间的关联交易情况详见招股说明书“第七节公司治理与独立性”之“九、关联关系及关联交易”。

（二）涉及贸易性质的供应商，披露最终供应商名称、采购价格及与最终供应商市场价格的一致性

报告期内公司主要供应商及主要新增供应商中，东莞市沛羽贸易有限公司（以下简称“东莞沛羽”）为贸易商。2019 年公司中标了华为的摄像头 OIS（光学防抖功能）检测设备订单，因而向东莞沛羽采购设备中需使用的 OIS 振动平台，全年合计采购 473.63 万元，采购单价约为 5.25 万元/台。位于中国台湾的翊鼎光电股份有限公司（以下简称“翊鼎光电”）为前述 OIS 振动平台的最终供应商，其不直接对中国大陆企业出售该类产品，东莞沛羽为其在中国大陆的独家代理商。

翊鼎光电基本情况如下：

企业名称	代表人姓名	资本总额	核准设立日期	公司所在地	主要产品
翊鼎光电股份有限公司	陈怡良	2000 万新台币	1990-05-01	新北市中和区连城路 258 号 13 楼之 9	光学检测仪器、手机对焦马达、手机相机模组、OIS 手震测试设备、单轴抖动台

OIS 振动平台的主要作用是带动智能手机抖动，为摄像头光学防抖功能检测提供测试环境。各个智能手机品牌商对自身手机摄像头光学防抖功能的检测标准、检测环境等方面要求各不一样，发行人采购的 OIS 振动台系翊鼎光电根据华为需求定制研发生产的产品，主要适用于华为的智能手机，翊鼎光电通过东莞沛羽向华为及其供应商销售该 OIS 振动平台，该采购件采购价格合理。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、（二）主要原材料供应商”处补充披露。

四、披露报告期内原材料供产销之间的关系，以及2017年原材料采购金额低于营业成本中直接材料金额的原因

1、报告期内原材料供产销之间的关系

报告期内，发行人原材料投入与产出情况如下：

单位:万元

项目		2020年1-6月/2020.06.30	2019年度/2019.12.31	2018年度/2018.12.31	2017年度/2017.12.31	备注
期初存货余额	原材料①	574.88	357.07	280.19	487.25	注1
	在产品②	1,140.28	644.58	479.62	375.67	
	库存商品③	666.93	171.03	26.14	44.69	
	发出商品④	2,983.23	2,058.51	808.78	988.06	
	委托加工物资⑤	10.46	9.72	26.05	-	
	小计⑥=①+②+③+④+⑤	5,375.78	3,240.91	1,620.78	1,895.67	
本期采购	原材料及加工件采购总额⑦	9,030.90	16,665.33	14,079.05	4,689.56	
	外协加工费⑧	999.87	528.02	320.74	177.76	
	小计⑨=⑦+⑧	10,030.77	17,193.34	14,399.79	4,867.31	
拆件入库⑩		14.84	119.69	37.02	-	注2
期末存货余额	原材料⑪	794.77	574.88	357.07	280.19	
	在产品⑫	2,895.21	1,140.28	644.58	479.62	
	库存商品⑬	642.43	666.93	171.03	26.14	
	发出商品⑭	3,178.16	2,983.23	2,058.51	808.78	
	委托加工物资⑮	108.87	10.46	9.72	26.05	
	小计⑯=⑪+⑫+⑬+⑭+⑮	7,619.44	5,375.78	3,240.91	1,620.78	
本期投入的直接人工⑰		1,752.80	2,900.48	2,214.80	957.86	注3
本期投入的制造费用⑱		2,482.00	4,330.25	2,422.84	1,772.61	注4
制造费用-物料消耗⑲		986.97	1,816.64	906.10	537.20	
本期投入总计⑳=⑥+⑨+⑩-⑯+⑰+⑱-⑲		11,049.78	20,592.25	16,548.22	7,335.48	

主营业务成本	直接材料㉑	6,887.34	13,546.22	11,687.54	5,031.16	
	直接人工㉒	1,562.67	2,703.94	2,015.96	777.74	
	制造费用㉓	2,189.65	3,821.98	2,326.39	1,136.02	
小计	小计㉔=㉑+㉒+㉓	10,639.66	20,072.14	16,029.89	6,944.92	
其他业务成本㉕		-	-	13.46	-	
非生产领用	研发费用领料㉖	106.46	313.69	166.39	89.01	注 5
	销售费用领料㉗	57.39	52.05	190.03	72.95	注 6
	其他领用㉘	2.56	1.04	2.95	0.92	注 7
	小计㉙=㉖+㉗+㉘	166.41	366.78	359.37	162.88	
报废出库㉚		17.32	0.20	-	-	
跌价转销㉛		114.49	55.68	107.69	29.27	注 8
未实现内部损益㉜		111.89	97.46	37.81	198.41	
本期产出及领用总计㉝＝㉔+㉕+㉙+㉚+㉛+㉜		11,049.78	20,592.25	16,548.22	7,335.48	
差异㉞=⑳-㉝		-	-	-	-	

注 1：因为实际领用原材料时系账面余额计价，为保持数据连续性，期初和期末存货按账面余额填列，未考虑跌价准备；

注 2：拆件入库即为公司将未通过客户验收的发出商品、完成打样获取参数后的样品等进行拆解并将相关零部件重新入库；

注 3、注 4：本期投入的直接人工与制造费用为本期实际投入数；

注 5：研发费用中的物料消耗既包括原材料，也包括部分半成品和成品；

注 6：销售费用中的物料消耗包括因售后维修领取的原材料、半成品、成品，以及计入销售费用的展览品；

注 7：其他领用主要为公司管理部门等领用的零星物料；

注 8：跌价转销即为发出商品实现销售、库存原材料被领用时，将对相关发出商品、原材料计提的跌价准备予以转回。

如上表所示，公司原材料供产销变动合理，总投入和总产出（含领用）未出现明显差异。

2、2017 年原材料采购金额低于营业成本中直接材料金额的原因

2017 年，发行人当期采购额（含外协）4,867.31 万元，低于营业成本中直接材料金额 5,031.16 万元，系因该年期初存货余额 1,895.67 万元高于期末存货余额 1,620.78 万元，差额 274.89 万元中有部分进入了营业成本。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层讨论”之

“十二、（二）、2 主营业务成本分析”处补充披露。

五、披露用电量与产量之间的匹配关系

公司产品生产过程主要用电环节为结构件机加工环节，相关加工设备及车间配套使用的空压机、发电机运转期间耗电量较大。相对而言，公司装配调试车间所使用的设备较少，且单台设备的功率较小，因而耗电量不高。考虑到公司保压治具的产量占比超过 75%，其零部件主要由外部厂商根据公司图纸定制加工而成，公司主要完成少量结构件的加工及保压治具零部件的装配调试环节，该等环节耗电量相对较少，为更真实地反映主要产品单位耗电量情况，公司在分析用电量与产量之间匹配关系时将保压治具的数量予以剔除。

报告期各期，公司用电量与产量之间的匹配关系如下表所示：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
耗电量（万度）	220.29	319.43	183.35	141.97
产量（套/台，不含保压治具）	44,815	116,764	80,772	39,912
单位产品的耗用量（度）	49.16	27.36	22.70	35.57

注：因未单独安装电表分别核算，上表中的用电量数据未剔除仓储、管理部门及员工生活用电（主要为宿舍、食堂用电）等。

公司产品主要为定制化产品，产品明细品类较多，各类产品的结构件数量、加工难度差异较大，每年的订单结构亦存在差异，因此每年的单位产成品耗电量波动较大。报告期各期，公司单位产成品的耗电量分别为 35.57 度、22.70 度、27.36 度和 49.16 度。剔除每年订单结构变化带来的影响后，报告期内公司总用电量及单位产品耗电量的影响因素主要如下：

1、2017 年单位产品耗电量较高的原因

2017 年公司提前储备机加工产能，新购入加工设备 53 台，加工车间产能利用率偏低，部分设备不需连续运转，但为确保能随时满足客户订单高峰期的交期要求，部分闲置设备仍需保持通电并产生能耗，该种情形在一定程度上拉升了单位产品耗电量。

2、2019 年单位产品耗电量同比上升的原因

一方面，公司搬迁至侨安科技工业园后，生产车间配备了更多抽风机、空

压机等配套设备以改良车间生产环境，该类设备耗电量较大；另一方面，公司搬迁后，生产、办公等场所的面积大幅增加，与此相关的空调、照明等用电量也随之增加。

3、2020 年上半年单位产品耗电量大幅增加的原因

为新建钣金车间、扩大强瑞装备加工车间的钢件加工能力，公司在侨安科技工业园新租赁了 D 栋厂房一层和三层，并购置了较多的大型加工设备，该等设备耗电量较高。

公司钣金车间主要用于拓宽现有生产环节，其主要产品为公司设备等的外框、箱体等中间产品，不会增加产品产量，从而大幅拉升公司单位产品耗电量。

随着订单量的大幅增加，强瑞装备新购置一批钢件加工设备，主要用于苹果手机相关治具产品的加工。强瑞装备所生产产品的加工工序较多、加工时间较久，耗电量较高，在一定程度上拉升了公司的单位产品耗电量。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第六节业务和技术”之“四、（一）主要原材料及能源采购情况”处补充披露。

六、请保荐人、申报会计师说明对报告期发行人采购业务真实性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

保荐人、申报会计师对报告期内发行人收入真实性实施核查方式如下：

1、抽取涵盖报告期各期主要供应商的采购订单，查阅相关框架合同、采购订单、送货单、到货单、入库单、对账单、请款单、发票、应付凭证、付款凭证及银行回单是否准确；

2、向报告期各期供应商函证采购金额及往来账款余额，以确认采购金额的真实性和准确性，报告期各期供应商回函确认的采购金额占发行人采购总额的比例分别为 76.65%、79.62%、74.51%及 62.11%；

3、对发行人报告期各期前十大供应商进行实地走访，向供应商询问了解其基本情况、合作背景、交易金额、结算方式、信用政策及关联方关系等情况。报告期各期发行人对已走访的供应商的采购金额占发行人采购总额的比例分别为

46.85%、43.37%、48.91%及 41.7%；

4、核查发行人对报告期各期前十大供应商的全部采购付款银行流水记录，核查发行人付款的真实性和银行回单是否存在异常，核查采购金额占发行人采购总额的比例分别为 49.01%、39.49%、34.10%及 34.56%。

经核查，保荐人、申报会计师认为：发行人在报告期内各期采购业务付款真实、完整，无重大异常。

七、请保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、申报会计师执行了如下核查程序：

1、取得了发行人报告期内原材料采购清单，核查公司的原材料采购金额，原材料采购标的，原材料类别，各类原材料采购数量、采购单价，对比发行人向不同供应商采购原材料的数量、单价情况，对比发行人报告期各期新增供应商情况；

2、查询了企查查等网络公开检索渠道，获取发行人主要供应商及主要新增供应商的成立时间、股权结构、董监高及实际控制人、经营范围等信息，与发行人股东、董事、监事、高级管理人员、员工花名册、报告期内离职员工名单进行交叉比对，以核查主要供应商是否与发行人及相关方存在关联关系；

3、走访了主要供应商及主要新增供应商，了解报告期内发行人与主要供应商交易内容、交易价格、是否存在关联关系等；

4、获取了发行人对主要供应商及主要新增供应商的函证，确认报告期内采购金额以及各期末应付和预付情况；

5、访谈了发行人采购及财务负责人，了解了发行人管理层与采购流程相关的关键内部控制的设计和运行的有效性，发行人与主要供应商及主要新增供应商的合作情况，以及报告期内发行人主要供应商及主要新增供应商中是否存在贸易性质的供应商；

6、访谈了报告期内发行人贸易性质供应商的主要人员以了解其经营状况；

7、获取了发行人存货明细表、采购入库明细表及外协加工明细表，了解了报告期各期生产领用和非生产领用原材料的情况，分析了原材料采购金额与营业成本中直接材料的匹配关系；

8、获取了发行人的用电量统计情况及缴费凭证，实地查看了公司主要生产设备的运转情况，查阅了报告期各期发行人的产成品入库情况，并分析其与发行人产能的匹配关系。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、通过对发行人供应商进行访谈、走访、函证、采购控制程序、董监高及关联方等的资金流水核查，申报会计师认为，发行人报告期内采购真实、无异常情况；

2、报告期内，发行人主要供应商、主要新增供应商采购金额变化具有合理性；

3、报告期内，发行人与主要供应商、主要新增供应商合作历史较久，主要定价方式为通过协商定价，发行人主要供应商、主要新增供应商经营情况正常，不存在对发行人重大依赖的情况；

4、报告期内，发行人与其主要供应商凯运达存在关联关系情况，2020 年发行人未与其发生业务往来，截至本回复出具日，凯运达已完成注销；

5、报告期内，发行人主要供应商及主要新增供应商东莞市沛羽贸易有限公司为贸易性质供应商，发行人向其采购的采购价格具有合理性；

6、报告期内，发行人原材料供产销变动情况较为合理，2017 年原材料采购金额低于营业成本中直接材料金额的原因为当期期初存货余额与期末存货余额的部分差额计入当期营业成本；

7、报告期内，发行人订单数量及设备数量持续增加，电量与产量之间的匹配关系具有合理性。

问题 26、关于委外加工

请发行人披露：（1）报告期内主要委外加工工序的交易金额、占比，主要委外加工工序涉及的主要原材料、设备、专利、工艺技术、加工费的定价方式，披露报告期内主要委外加工工序的金额、单价、数量及其变化的合理性、各类委外加工工序数量与发行人产量、销量之间的匹配关系；（2）主要委外加工商及其交易情况、与发行人是否存在关联关系、交易定价的公允性、委外加工商报告期内的经营情况、相关交易金额占委托加工商收入比例。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

公司委外生产的具体形式包括向供应商采购定制加工件和委托外协厂商加工两种，两者的主要区别在于：定制加工件的材料由供应商自行购买，而外协加工的主要材料由公司发至外协厂商，公司主要向外协厂商支付加工费。本题所述“委外加工”与前述“外协加工”为同一概念。

一、报告期内主要委外加工工序的交易金额、占比，主要委外加工工序涉及的主要原材料、设备、专利、工艺技术、加工费的定价方式，披露报告期内主要委外加工工序的金额、单价、数量及其变化的合理性、各类委外加工工序数量与发行人产量、销量之间的匹配关系

（一）报告期内主要委外加工工序的交易金额、占比，主要委外加工工序涉及的主要原材料、设备、专利、工艺技术、加工费的定价方式

在综合考虑产能、经济性、环保要求和业务资质等方面因素的基础上，公司生产过程中的部分辅助性工序交由外协厂商完成。外协的工序主要包括表面处理、机加工、PCB 贴片等。报告期各期，公司的外协采购金额分别为 177.76 万元、320.74 万元、528.02 万元和 999.87 万元，占当年度采购及委外加工费总额的比例分别为 3.65%、2.23%、3.07%及 9.97%。

公司将部分机加工工序交由外协厂商完成主要是因为公司订单具有分布不均匀的特点，订单高峰期时自身机加工产能不足；表面处理工序涉及污染物，需要的环保资质要求较高，因此公司将该部分工序交由外协厂商完成，避免环保、生产安全等不必要的风险；如公司自行拓展 PCB 贴片业务不仅需要购置较为昂贵的设备，还需配备一定数量具有经验的员工，因此报告期内公司将该项

工序交由外协厂商完成。

报告期内公司主要委外加工工序的交易金额、占比及涉及的主要原材料、设备、工艺技术、加工费的定价方式等具体情况如下：

工序	年度	委外金额（万元）	占比	主要原材料	设备	工艺技术	加工费定价方式
机加工	2020年1-6月	786.71	78.68%	金属件、非金属件	线割机 CNC 铣床 磨床 钻床	开粗、CNC粗加工、线割、CNC精加工、钻孔攻牙、热处理、研磨、表面处理	综合考虑加工工艺要求、时长、交期、数量等计算加工费，主要以件数计价。
	2019年	199.93	37.86%				
	2018年	98.18	30.61%				
	2017年	4.90	2.76%				
表面处理	2020年1-6月	88.27	8.83%	金属件	喷砂机 酸洗槽 氧化槽 清洗槽	中性脱脂、酸脱脂、碱蚀、化研、中和、氧化	综合考虑不同材料的重量、数量、处理工艺计算加工费，主要有按件数和按重量两种计价方式。
	2019年	131.95	24.99%				
	2018年	157.95	49.25%				
	2017年	107.14	60.27%				
PCB贴片	2020年1-6月	124.89	12.49%	PCB板、电子元器件	贴装机	锡膏印刷、SMT贴片、DIP贴片、回流焊接、老化	综合考虑点胶数量、机器焊点费等构成，根据 SMT 点位、 DIP 点位开机费等单价及数量确定，主要以焊点个数计价。
	2019年	196.13	37.14%				
	2018年	64.62	20.15%				
	2017年	60.63	34.11%				

报告期内公司委外加工涉及的工序均为市场较为成熟、透明，工艺技术较为简单的工序，加工过程无需特定专利技术，大部分委外厂商未拥有任何专利。

报告期各期，公司委外加工费分别为 177.76 万元、320.74 万元、528.02 万元及999.87万元。2020年上半年快速增长主要是因为子公司强瑞装备订单量急剧增加，其钢件机加工产能在订单高峰期无法满足加工需求，因而需将较多机加工工序外发加工。

（二）报告期内主要委外加工工序的金额、单价、数量及其变化的合理性

1、机加工工序委外情况

公司生产经营过程中需外发的机加工工序种类较多，包含 CNC 加工、车床加工、雕刻、切割、开模、注塑及线割等，其中以CNC加工为主，以下选取CNC

加工工序进行分析。

强瑞技术所需的 CNC 加工以铝件加工和非金属材料加工为主，而子公司强瑞装备则以钢件加工为主，两者的加工难度、精度、工艺流程等差别较大，因而委外加工单价差异较大，为便于理解，以下将对强瑞技术和强瑞装备的 CNC 委外加工情况分别加以分析。报告期各期，强瑞技术和强瑞装备的 CNC 委外加工情况如下：

主体	项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
强瑞技术	金额（万元）	0.08	69.16	29.88	1.42
	金额变动	-99.88%	131.46%	2004.23%	-
	数量（件）	63	19,771	28,193	1,057
	数量变动	-99.68%	-29.87%	2567.27%	-
	单价（元）	12.90	34.98	10.60	13.40
	单价变动	-63.12%	230.00%	-20.90%	-
强瑞装备	金额（万元）	610.69	41.63	-	-
	金额变动	1366.95%	-	-	-
	数量（件）	56,651	6,754	-	-
	数量变动	738.78%	-	-	-
	单价（元）	107.80	61.64	-	-
	单价变动	74.89%	-	-	-

（1）强瑞技术 CNC 委外加工情况

①报告期内 CNC 委外加工数量变化情况

报告期内，强瑞技术 CNC 委外加工数量由 2017 年的 1,057 件增加到 2018 年的 28,193 件，2020 年上半年下降至 63 件。报告期内公司 CNC 委外加工数量波动较大主要原因为公司业务规模增长较快，陆续采购的 CNC 设备无法满足业务量的增长。需将部分工件外发加工。报告期内，公司主要生产设备月均台数分别为 67 台、83 台、137 台和 182 台，2020 年强瑞技术拥有的 CNC 设备基本满足自身订单需求。

②报告期内 CNC 委外加工单价变化情况

2019 年强瑞技术 CNC 委外加工单价大幅上升，由 2018 年的 10.6 元/件上升

到 34.98 元/件，主要原因为 2019 年公司获取的华为板级精密检测治具（1600、2000 系列）订单中，部分针板及载板加工工艺较为复杂，加工费较高，从而使得当期平均单价大幅上升。

（2）强瑞装备 CNC 委外加工情况

①报告期内 CNC 委外加工数量变化情况

强瑞装备成立于 2019 年 1 月，并于 2019 年 4 月开始向捷普绿点、智信仪器、富士康等苹果产业链公司打样，并陆续成为其合格供应商。在前期打样、试制的基础上，2020 年上半年强瑞装备获取的订单量大幅增加，在订单高峰期自有机加工产能无法满足加工需求，因而 CNC 委外加工数量由 2019 年的 6,754 件大幅增加至 2020 年上半年的 56,651 件。

②报告期内 CNC 委外加工单价变化情况

强瑞装备 CNC 加工的精密度和复杂度较高，通常要求达到 0.01 至 0.005 毫米的精度，强瑞技术的 CNC 加工精密度通常为 0.05 至 0.1 毫米，因此其 CNC 委外加工单价高于强瑞技术。2020 年上半年强瑞装备 CNC 委外加工单价大幅增长主要是加工需求变化所致，强瑞装备所生产产品的零部件种类较多，各零部件的尺寸、加工工序和精密度差异化程度较高，因而委外加工单价差异较大。

2、表面处理委外加工情况

公司对表面处理工序的主要计价单位包括千克、件、批次等，其中以千克和件为主，报告期各期以千克和件为计价单位的表面处理委外加工金额占比均达到 80%以上。以下将主要区分千克和件两种计价单位对表面处理工序的委外加工情况进行分析，报告期各期，公司表面处理工序的委外加工情况如下：

计价单位	项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
千克	金额（万元）	60.00	100.04	91.57	72.67
	金额变动	-40.02%	9.25%	26.01%	-
	数量（千克）	57,743.60	85,647.55	79,622.17	58,654.98
	数量变动	-32.58%	7.57%	35.75%	-
	单价（元）	10.39	11.68	11.50	12.39
	单价变动	-11.04%	1.57%	-7.18%	-

件	金额（万元）	20.39	20.42	45.69	30.96
	金额变动	-0.15%	-55.31%	47.58%	-
	数量（件）	171,332	249,012	480,976	276,468
	数量变动	-31.19%	-48.23%	73.97%	-
	单价（元）	1.19	0.82	0.95	1.12
	单价变动	45.12%	-13.68%	-15.18%	-

（1）以千克为计价单位的表面处理委外加工情况

①报告期内按千克计价表面处理工序的数量变化情况

报告期内，公司以千克为计价单位的表面处理委外加工数量分别为58,654.98千克、79,622.17千克、85,647.55千克和57,743.60千克，委外加工量波动主要系订单结构变化所致。通常情况下金属材质的零部件需进行表面处理，非金属材质的零部件则不需要，公司产品明细品类较多，每种产品的重量、尺寸差异较大，因而进行表面处理的委外加工费各不相同。

②报告期内按千克计价表面处理工序的单价变化情况

报告期内，公司表面处理委外加工需求主要分为普通氧化及硬质氧化等，普通氧化工艺较为简单，以亮银、发黑及喷砂为主，硬质氧化具有更高的防腐蚀性和耐磨性，且加工过程中对环境温度及处理液浓度等有更高要求，因此硬质氧化单价较普通氧化更高。

报告期内公司以千克为计价单位的表面处理委外加工单价分别为12.39元/千克、11.50元/千克、11.68元/千克和10.39元/千克，单价呈下降趋势，主要原因为客户需求改变，尺寸、重量较大的加工件硬质氧化需求逐年小幅减少。

（2）以件为计价单位的表面处理委外加工情况

①报告期内按件计价表面处理工序的数量变化情况

2019年按件计价的表面处理工件数量大幅减少主要是因为公司一定程度上转变采购策略，要求东莞市天每实业有限公司和深圳市鑫科创精密机械有限公司等供应商需先完成工件的表面处理再销售给公司。其他年度按件计价表面处理工件数量变化主要系随着公司业务量的增加而增加。

②报告期内按件计价表面处理工序的单价变化情况

按件计价表面处理订单通常每笔订单数量及金额都较少，且每笔订单均存在最低收费情况，无论数量多少，每笔订单最低收费为 50 元，平均单价受每笔订单数量的影响较大。

2017 年，按件计价表面处理工序的平均单价为 1.12 元/件，高于 2018 年、2019 年的 0.95 元/件、0.82 元/件，主要是因为 2017 年按件计价表面处理订单较为零散，每笔订单的工件数量较少。2020 年上半年平均单价较高主要是因为按件计价表面处理工件中硬质氧化需求较多。

3、PCB 贴片委外加工情况

公司所需 PCB 贴片工序主要包括两种，一种是 PCB 硬板贴片，即在 PCB 板上贴装电子元器件；另一种是 PCB 软板贴片，主要为在 PCB 软板（FPC）两端压装端口，其中以 PCB 硬板贴片为主，以下主要介绍 PCB 硬板贴片工序。报告期各期，公司 PCB 硬板贴片委外加工情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
金额（万元）	115.92	186.88	52.76	59.26
金额变动	-37.97%	254.21%	-10.97%	-
数量（件）	58,694	161,802	73,891	62,380
数量变动	-63.72%	118.97%	18.45%	-
单价（元）	19.75	11.55	7.14	9.50
单价变动	71.00%	61.76%	-24.84%	-

（1）报告期内 PCB 贴片工序数量变化情况

报告期内，公司主要从事工装和检测用治具及设备的研发、设计、生产和销售，其中设备及部分治具产品均需要 PCB 板来实现其功能，产品功能越为复杂，通常配套的 PCB 数量越多。报告期各期公司 PCB 贴片委外加工数量变化主要系各期订单结构变化所致。2019 年，公司 PCB 贴片委外加工数量增幅较快，主要是因为该年度公司中标华为板级精密检测治具（1600、2000 系列）订单，订单量较大，且 1600 和 2000 板级精密检测治具需分别配备四层和六层 PCB 板。

（2）报告期内 PCB 贴片工序单价变化情况

2017 年和 2018 年，公司外发贴片的 PCB 板以单层板为主，委外加工单价较低。2019 年由于公司获取的华为板级精密检测治具（1600、2000 系列）订单所需的 PCB 贴片元器件数量较多、贴片工艺难度较大，因而单价较高，对全年 PCB 贴片平均单价的拉动作用较为明显。

2020 年上半年 PCB 贴片委外单价较高主要是因为订单较为零散，每笔订单的数量较少。考虑到每笔订单均存在开机费及钢网费等固定费用，因而平均委外单价较高。

（三）各类委外加工工序数量与公司主要产品产量、销量之间的匹配关系

报告期内公司机加工、表面处理及 PCB 贴片等工序的委外加工数量与公司主要产品治具和设备产量、销量之间的匹配关系如下：

工序名称	年度	工序数量（件/KG）	产量（台/套）	工序数量与产量匹配性	销量（台/套）	工序数量与销量匹配性
CNC 加工	2020 年 1-6 月	70,901	217,089	0.33	268,062	0.26
	2019 年度	35,453	521,398	0.07	489,328	0.07
	2018 年度	77,395	480,804	0.16	458,966	0.17
	2017 年度	4,101	207,158	0.02	244,514	0.02
表面处理	2020 年 1-6 月	57,743.60	217,089	0.27	268,062	0.22
	2019 年度	85,647.55	521,398	0.16	489,328	0.18
	2018 年度	79,622.17	480,804	0.17	458,966	0.17
	2017 年度	58,654.98	207,158	0.28	244,514	0.24
PCB 贴片	2020 年 1-6 月	78,451	217,089	0.36	268,062	0.29
	2019 年度	184,858	521,398	0.35	489,328	0.38
	2018 年度	142,698	480,804	0.30	458,966	0.31
	2017 年度	62,380	207,158	0.30	244,514	0.26

注：上表中机加工工序数量为 CNC、车床等各类机加工工件数量；PCB 贴片工序数量包括硬板贴片和软板贴片工件数量；表面处理的工序数量单位为 KG。

公司产品因差异化程度较高，不同产品零部件数量不一，小规格产品仅需少量加工件，设备类产品加工件数量较多；与此同时，公司仅订单高峰期外发加工的零部件较多，而其他时间外发加工零部件数量则较少，为此，公司主要产品产量和销量与委外机加工工件数量之间没有严格匹配关系。PCB 贴片工序数量与公司主要产品产、销量没有严格匹配关系，一方面是因为公司部分产品

不需配备 PCB 板，另一方面是因为不同产品需使用的 PCB 板数量有所差异。表面处理工序与公司主要产品产、销量之间没有严格匹配关系，主要是因为公司部分产品不需进行表面处理，且不同产品需进行表面处理的零部件数量差异较大。

综上，公司各类主要委外加工工序数量与公司主要产品的产量、销量之间无严格的数量匹配关系。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、（三）公司外协加工情况”处补充披露。

二、主要委外加工商及其交易情况、与发行人是否存在关联关系、交易定价的公允性、委外加工商报告期内的经营情况、相关交易金额占委托加工商收入比例

（一）主要委外加工商及其交易情况，与发行人是否存在关联关系，委外加工商报告期内的经营情况、相关交易金额占委托加工商收入比例

报告期内，公司主要委外加工商交易情况及经营情况如下：

单元：万元

序号	供应商	年度	外协排名	外协金额	外协类别	占比	成立时间	关联关系
1	深圳市荣力精密工业有限公司	2020 年 1-6 月	第一大	216.73	机加工	1.44%	2016-11-16	否
		2019 年	-	5.45		0.08%		
		2018 年	-	-		-		
		2017 年	-	-		-		
2	惠州市湘华科技有限公司	2020 年 1-6 月	第二大	184.66	机加工	31.84%	2016-03-08	否
		2019 年	-	-		-		
		2018 年	-	-		-		
		2017 年	-	-		-		
3	东莞市名茂自动化科技有限公司	2020 年 1-6 月	第三大	154.60	机加工	7.73%	2016-04-05	否
		2019 年	第三大	49.65		2.48%		
		2018 年	-	-		-		
		2017 年	-	-		-		
4	深圳市创特	2020 年 1-6 月	第四大	119.35	机加工	1.99%	2006-06-	否

	科技有限公司	2019 年	-	12.62		0.32%	26	
		2018 年	-	-		-		
		2017 年	-	-		-		
5	深圳市东亿和五金制品有限公司	2020 年 1-6 月	第五大	65.26	表面处理	14.50%	2018-09-18	否
		2019 年	第二大	68.59		9.80%		
		2018 年	-	-		-		
		2017 年	-	-		-		
6	深圳市柯鑫电路有限公司	2020 年 1-6 月	-	34.54	PCB 贴片	11.51%	2014-06-04	否
		2019 年	第一大	118.28		23.66%		
		2018 年	-	-		-		
		2017 年	-	-		-		
7	深圳市晶惠电子科技有限公司	2020 年 1-6 月	-	4.75	PCB 贴片	2.26%	2016-10-09	否
		2019 年	第四大	46.97		10.21%		
		2018 年	-	3.11		0.72%		
		2017 年	-	-		-		
8	深圳市鑫瑞达精密技术有限公司	2020 年 1-6 月	-	-	机加工	-	2019-06-12	是
		2019 年	第五大	43.95		1.28%		
		2018 年	-	1.36		0.00%		
		2017 年	-	-		-		
9	东莞市陆陆隆五金制品有限公司	2020 年 1-6 月	-	-	表面处理	-	2016-08-08	否
		2019 年	-	11.85		0.54%		
		2018 年	第一大	95.68		13.67%		
		2017 年	第二大	49.92		28.08%		
10	深圳市德盛精密机电有限公司	2020 年 1-6 月	-	-	表面处理	-	2017-11-17	否
		2019 年	-	26.47		4.99%		
		2018 年	第二大	58.53		13.01%		
		2017 年	-	-		-		
11	深圳联维亚电子科技有限公司	2020 年 1-6 月	-	-	PCB 贴片	-	2002-02-08	否
		2019 年	-	-		-		
		2018 年	第三大	36.46		-		
		2017 年	第三大	49.14		27.65%		
12	深圳市铤创利电子科技有限公司	2020 年 1-6 月	-	-	机加工	-	2007-02-02	否
		2019 年	-	2.06		0.10%		
		2018 年	第四大	18.35		1.08%		

		2017 年	-	-		-		
13	深圳市晟捷橡塑五金有限公司	2020 年 1-6 月	-	-	机加工	-	2015-07-21	否
		2019 年	-	4.87		0.41%		
		2018 年	第五大	14.55		1.46%		
		2017 年	第三大	26.11		52.22%		
14	深圳市龙华新区观澜洁顺五金零件商行	2020 年 1-6 月	-	-	表面处理	-	2016-12-23	否
		2019 年	-	-		-		
		2018 年	-	-		-		
		2017 年	第一大	53.89		30.32%		
16	深圳蓝锋科创电子有限公司	2020 年 1-6 月	-	-	PCB 贴片	-	2015-06-23	否
		2019 年	-	-		-		
		2018 年	-	12.07		10.06%		
		2017 年	第四大	11.49		4.67%		
17	深圳市金湖五金制品有限公司	2020 年 1-6 月	-	7.00	表面处理	-	2013-03-01	否
		2019 年	-	5.57		-		
		2018 年	-	3.06		-		
		2017 年	第五大	8.30		0.85%		

注：①上表中的占比为公司对各委外厂商的外协采购金额占其当期销售额的比例；②鑫瑞达与凯运达、佳百分为同一控制下企业，交易金额已合并计算；③因联维亚发生严重财务困难，2019 年起公司未与其发生联系及往来，未获得其销售规模数据。

报告期内公司主要委外厂商经营状况良好，不存在业务经营严重依赖公司的情形。

在上述外协厂商中，鑫瑞达是公司共同实际控制人尹高斌的弟弟尹哲兵、弟媳郭丽华共同控制的企业，2018 年和 2019 年公司对其外协采购金额分别为 1.36 万元和 43.95 万元，2020 年未发生交易，截至本回复出具日，鑫瑞达已完成税务注销。除此之外，公司与上述其他主要外协厂商均不存在关联关系。

（二）主要委外加工商交易定价的公允性

公司所需委外加工工序的定制化程度较高，各工件的加工难度、所需耗用工时、规格、交期、数量等差异较大，因而不存在市场公开报价。公司主要通过对比不同委外厂商报价的方式来分析定价公允性，具体情况如下：

1、CNC 委外加工交易定价情况

报告期内，曾为公司提供 CNC 加工服务的委外厂商报价情况如下：

单位：元/件

主体	委外厂商名称	年度			
		2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
强瑞技术	东莞市天每实业有限公司	-	-	99.14	-
	深圳市鸿新琪科技有限公司	-	-	98.29	-
	深圳市创特科技有限公司	-	8.85	-	-
	深圳市申梦科技有限公司	-	8.85	-	-
强瑞装备	东莞市福上实业有限公司	106.19	-	-	-
	惠州市湘华科技有限公司	106.19	-	-	-

强瑞技术 2017 年和 2020 年上半年 CNC 委外加工金额较小，分别为 1.73 万元和 0.08 万元。从上表对比数据可知，2018 年东莞市天每实业有限公司、深圳市鸿新琪科技有限公司对公司某款金属载板机加工的报价水平较为接近；2019 年深圳市创特科技有限公司、深圳市申梦科技有限公司对公司某款非金属固定块机加工的报价一致。2020 年上半年东莞市福上实业有限公司和惠州市湘华科技有限公司对强瑞装备某款压板的机加工报价一致。公司与各委外厂商的交易定价较为公允。

2、表面处理委外加工交易定价情况

单位：元/KG

委外厂商名称	年度			
	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
东莞市陆陆隆五金制品有限公司	-	-	11.40	10.90
深圳市龙华新区观澜洁顺五金零件商行	-	-	-	11.43
深圳市德盛精密机电有限公司	-	11.31	11.65	-
深圳市东亿和五金制品有限公司	11.53	11.53	-	-

通过对比与不同委外厂商的交易定价，可以看出公司与各表面处理委外厂商的交易价格较为公允。东莞市陆陆隆五金制品有限公司 2017 年价格较低主要是因为该年度其主要向公司提供普通氧化处理服务；深圳市德盛精密机电有限公司 2019 年报价低于 2018 年主要是因为其于 2019 年采购了一批生产设备，希望通过降低报价来获取公司更多订单。

3、PCB 贴片委外加工交易定价情况

单位：元/点

贴片工艺	委外厂商名称	年度			
		2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
SMT 工艺	深圳市柯鑫电路有限公司	0.014	-	-	-
	深圳市裕嘉诚电子有限公司	0.014	-	-	-
	深圳蓝锋科创电子有限公司	-	-	0.025	0.025
	深圳市晶惠电子科技有限公司	-	0.014	0.014	-
	深圳市佳泰力科技有限公司（未合作）	-	-	0.02	-
	深圳国鑫恒运科技有限公司（未合作）	-	0.015	-	-
DIP 工艺	深圳市柯鑫电路有限公司	0.05	-	-	-
	深圳市裕嘉诚电子有限公司	0.05	-	-	-
	深圳蓝锋科创电子有限公司	-	-	0.045	0.045
	深圳市晶惠电子科技有限公司	-	0.055	0.055	-
	深圳市铭华航电工艺技术有限公司（未合作）	-	0.06	-	-

PCB 贴片工艺包含 SMT 及 DIP 两种，其中 SMT 为自动化贴片，主要用于贴装小型元器件；而 DIP 则为人工焊接，主要焊接较大的元器件，两者单价差异较大。报告期内，深圳蓝锋科创电子有限公司（以下简称“蓝锋电子”）的 SMT 报价高于其他供应商，DIP 报价低于其他供应商，除此之外，其他委外厂商报价较为一致。

无论每笔订单数量多少，PCB 贴片工序都存在较高的开机费及钢板费，通常每笔订单工件数量越多，平均单价越低。2017 年和 2018 年蓝锋电子向公司提供 SMT 贴片服务的平均单价较高主要是因为公司订单较为零散，单笔订单的工件数量较少；而 DIP 贴片主要依靠人工焊接完成，蓝锋电子规模较小，运营成本较低，因此 2017 年和 2018 年其对公司 DIP 贴片工序的报价水平较低。随着公司对 PCB 贴片工艺要求的提升，蓝锋电子的加工工艺逐渐无法满足公司要求，因此公司于 2019 年停止与其合作。

综上，报告期内公司与各 PCB 贴片外协厂商的交易定价较为公允。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、（三）公司外协加工情况”处补充披露。

三、请保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、申报会计师执行了如下核查程序：

1、访谈了采购部门、制造部门负责人，并查阅相关供应商管理制度，了解了委托加工业务流程及定价方法、机制；

2、查阅了公司《采购管理办法》等内部管理制度；

3、获取了报告期委托加工出库单、收料通知单、委外入库单等流转单据，确定委外加工相关内部管理控制是否有效并一贯执行；

4、查阅了主要供应商的委托加工合同，并获取了委托加工清单，将报告期内各期数据对比分析，核查公司与委托加工供应商的委托加工内容、数量、金额是否准确，变动原因是否具有合理性；

5、函证了报告期内委外加工费发生额较大委外供应商，获取了委外加工费、期末应付余额、期末存货中发出的委托加工物资的数量及状态，将回函金额与公司账面金额进行逐一核对并对函证路径进行核查以核实委托加工费的真实性；

6、查询了企查查等网络公开检索渠道，获取供应商成立时间、股权结构、董监高及实际控制人、经营范围等信息，与发行人股东、董事、监事、高级管理人员、员工花名册、报告期内离职员工名单进行交叉比对，以核查主要供应商是否与发行人及相关方存在关联关系；

7、访谈了主要委托加工供应商，了解了发行人与外协厂商的合作历史、供货周期、结算模式及关联关系等，并取得经其实际控制人、董监高或其核心技术人员确认的访谈问卷及与发行人及其控股股东、员工等关联方是否存在关联关系的声明；

8、取得了公司委托加工供应商及未合作的第三方的报价单，将公司委托加工单价与未合作的第三方单价进行内部及外部比较，分析判断公司的委托加工定

价是否具有公允性；

9、抽查了报告期内与委托加工供应商的结算单，检查委托加工单价是否与约定结算价格一致。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、报告期内，发行人主要委外加工工序的金额、单价、数量及其变动原因具有合理性，委托加工定价方式具有合理性，符合发行人的实际经营情况；

2、报告期内，发行人各类委外加工工序数量与发行人产量、销量之间匹配性较低；

3、报告期内， 发行人委外加工主要供应商委托加工内容、金额、占比及变动原因具有合理性，符合公司的实际经营情况；

4、发行人与 2019 年第五大委外加工商鑫瑞达存在关联关系，其他委托加工供应商与发行人及其控股股东、实际控制人、员工、前员工不存在关联关系，不存在其他利益安排；

5、报告期内，发行人委外加工供应商经营情况正常，不存在重大依赖发行人的情形，且委外加工定价公允。

问题 27、关于生产办公场所搬迁

招股说明书披露，发行人 2019 年生产办公场所搬迁至深圳市侨安科技工业园。

请发行人披露搬迁造成非正常停产的时间、影响范围、涉及的产品、生产场所、设备和人员的具体情况及相关成本、费用项目的性质、金额、归集和计算的具体过程，是否存在应计入当期费用项目的金额计入存货的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、搬迁造成非正常停产的时间、影响范围及涉及的产品、生产场所、设备和人员的具体情况

为进一步扩大公司生产经营场所，适当扩大产能，加快客户响应速度，公司于 2019 年初从原生产经营场所整体搬迁至现生产经营场所深圳市侨安科技工业园。

公司对本次搬迁准备得较为充分，在正式实施搬迁之前，公司已在拟搬入的新场所完成了车间、仓库、办公场所及员工食堂、宿舍等的装修及布置事宜，并通过合理安排生产和采购计划尽量减少需搬迁的产成品和原材料。本次搬迁分两批进行，第一批为装配车间、仓库及管理部门等搬迁，搬迁时间为 2019 年 1 月 17 日至 19 日，各部门于 1 月 20 日恢复正常运作；第二批为加工车间搬迁，搬迁时间为 2019 年 2 月 23 日至 24 日，2 月 25 日为加工设备安装调试时间，2 月 26 日加工车间恢复正常运作。

因准备充分且搬迁距离不足 20 公里，再加上公司的生产设备安装调试、装配产线布置等相对简易，整个搬迁过程仅导致机加工车间和装配车间各停产 3 天，对公司生产经营影响较小。

本次搬迁未造成设备、产品、物料的非正常损耗；因搬迁距离较短且公司为员工提供免费宿舍，搬迁亦未造成人员的非正常流失。随着厂区面积的大幅增加，公司加工、装配、仓储、办公区域的规划和布局合理性大幅提升，为公司改善内部管理、扩大生产规模奠定了良好的基础。

二、搬迁相关成本、费用项目的性质、金额、归集和计算的具体过程，是否存在应计入当期费用项目的金额计入存货的情形

本次搬迁相关成本、费用项目的性质、金额明细如下：

费用明细	金额（万元）	备注
制造费用-运输费	7.37	吊车费用、搬运费
制造费用-汽车使用费	0.20	自有车辆的加油费、高速过路费
制造费用合计：	7.57	
管理费用-办公费	16.44	吊车费用、搬运费
管理费用-办公费	14.02	空调拆装费用

管理费用-汽车使用费	**1.19**	**自有车辆的加油费、高速过路费**
管理费用-职工福利费	**0.67**	**搬迁组织和实施人员的搬运奖励费**
管理费用合计：	**32.32**	

对于本次搬迁发生的吊车费、搬运费、拆装费等各项费用，公司已根据“谁受益、谁承担”的原则分摊至各部门，并按照相关部门的属性分别计入当期成本（制造费用）和管理费用，不存在将应计入当期费用的金额计入存货的情形。

上述楷体加粗部分已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“五、（一）、3、房屋建筑物租赁情况”处补充披露。

三、请保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、申报会计师执行了以下核查程序：

1、向企业管理部门、生产部门员工了解整体搬迁计划、日期及员工参与过程；

2、检查主要搬迁、拆除安装公司的对账单，核查其中内容、金额是否准确；

3、检查搬迁费用相关发票、付款凭证，核查费用真实性。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

本次搬迁相关费用内容、金额合理，符合搬迁实际情况，不存在应计入当期费用项目的金额计入存货的情形。

问题 28、关于人工成本

招股说明披露，报告期内，发行人员工人数 381 人、509 人和 748 人。

请发行人：（1）量化分析并披露各岗位员工的薪酬水平及增长情况，并与行业水平、当地平均水平进行比较；（2）披露报告期各年度的人工成本总额，与相关资产、成本和费用项目之间的关系，人工成本、各类员工人数、产量、销量、收入、支付给职工以及为职工支付的现金、应付职工薪酬等项目在报告

期内变化的合理性；（3）披露报告期劳务派遣用工涉及的岗位、人数、费用总额、薪酬水平及其合理性、劳务派遣用工的合规性；（4）披露董事长尹高斌、董事和总经理刘刚 2019 年领取收入低于其他董事、高级管理人员的原因；（5）披露报告期内未按规定缴纳社会保险和住房公积金对报告期经营成果的影响，是否存在 2019 年压低人均薪酬提高经营业绩的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、量化分析并披露各岗位员工的薪酬水平及增长情况，并与行业水平、当地平均水平进行比较

报告期内，发行人员工人数及薪酬水平整体呈上升趋势，2020 年 1-6 月发行人员工人数仍保持上升但人均薪酬有所下降，主要系 2020 年上半年因新冠疫情等因素等影响，发行人减少了绩效和奖金的发放。经与同行业可比上市公司及同地区上市公司员工薪酬对比进行对比，发行人员工薪酬水平不存在异常情况。

（一）公司员工薪酬情况

公司员工薪酬包括员工工资、奖金、职工福利费及工会经费等。报告期内，公司各岗位员工薪酬及员工人数情况如下：

岗位	项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
管理人员	总薪酬（万元）	722.72	1,534.13	989.16	893.82
	员工人数（人）	82	73	58	62
	人均薪酬（万元/人）	8.85	21.06	16.93	14.38
研发人员	总薪酬（万元）	1,369.59	2,194.03	1,628.02	723.37
	员工人数（人）	168	118	102	53
	人均薪酬（万元/人）	8.14	18.59	15.96	13.76
销售人员	总薪酬（万元）	654.09	1,244.06	907.92	469.47
	员工人数（人）	100	79	61	30
	人均薪酬（万元/人）	6.57	15.68	14.99	15.65
生产人员	总薪酬（万元）	2,503.10	4,441.21	3,342.66	1,668.21
	员工人数（人）	523	388	287	189
	人均薪酬（万元/人）	4.79	11.45	11.63	8.82

整体情况	总薪酬（万元）	5,249.50	9,413.42	6,867.76	3,754.87
	员工人数（人）	872	658	508	334
	人均薪酬（万元/人）	6.02	14.30	13.51	11.25

注：员工人数为报告期各期每月末人数加总的算术平均数。

2017 年至 2019 年，发行人员工人数及薪酬水平均呈上升趋势，2020 年 1-6 月发行人员工人数仍保持上升但人均薪酬有所下降，主要系 2020 年上半年因新冠疫情等因素等影响，发行人减少了绩效和奖金的发放。

（二）公司与同行业上市公司员工薪酬对比情况

报告期内，发行人与同行业可比上市公司员工薪酬情况如下：

单位：万元

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
博杰股份	-	15.14	13.99	12.01
科瑞技术	-	18.23	16.38	14.91
赛腾股份	-	17.64	14.28	15.14
同行业公司平均值	-	17.00	15.20	13.30
发行人	6.02	14.30	13.51	11.25

注：数据来源于 wind 资讯、上市公司招股说明书、定期报告等公开信息；同行业可比上市公司未披露 2020 年 1-6 月员工人数情况。

上述上市公司人均薪酬高于强瑞技术主要源于员工结构的差异，其中员工学历的差异尤为明显。2019 年博杰股份、科瑞技术及赛腾股份的本科及本科以上学历员工占总员工比重分别为 24.71%、39.78%及 24.26%，同期强瑞技术本科及本科以上学历员工占总员工比重仅为 10.22%。

（三）公司与同地区上市公司员工薪酬对比情况

报告期内，发行人与同区域（深圳市龙华区）上市公司员工薪酬对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
和科达	-	13.34	11.02	8.60
王子新材	-	8.22	8.61	7.33
英维克	-	10.88	9.76	9.06

同兴达	-	9.46	6.25	7.60
联得装备	-	13.39	13.34	11.17
同行业公司平均值	-	10.36	9.80	8.75
发行人	6.02	14.30	13.51	11.25

注：数据来源于 wind 资讯、上市公司招股说明书、定期报告等公开信息；同区域可比上市公司未披露 2020 年 1-6 月员工人数情况。

由上表看出，发行人人均薪酬稍高于深圳市龙华区上市公司平均水平。

报告期内，发行人各岗位员工的薪酬水平增长情况合理，与行业水平、当地平均水平进行比较不存在异常情况。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十六、（一）1、整体情况”处补充披露。

二、披露报告期各年度的人工成本总额，与相关资产、成本和费用项目之间的关系，人工成本、各类员工人数、产量、销量、收入、支付给职工以及为职工支付的现金、应付职工薪酬等项目在报告期内变化的合理性

（一）人工成本总额，与相关资产、成本和费用项目之间的关系

报告期内，公司人工成本总额与相关资产、成本和费用项目的情况关系如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
人工成本总额	5,249.50	9,413.42	6,867.76	3,754.87
分摊：管理费用	722.72	1,534.13	989.16	893.82
销售费用	654.09	1,244.06	907.92	469.47
研发费用	1,369.59	2,194.03	1,628.02	723.37
制造费用	836.46	1,504.58	1,131.11	730.80
生产成本-直接人工	1,666.64	2,936.63	2,211.55	937.42
合计	5,249.50	9,413.42	6,867.76	3,754.87

报告期内，公司人工成本总额与相关资产、成本和费用项目之间的勾稽关系如上表所示，报告期内各项目的变化情况具有合理性。

（二）人工成本、各类员工人数、产量、销量、收入、支付给职工以及为

职工支付的现金、应付职工薪酬等项目在报告期内变化的合理性

1、人工成本与员工人数的关系

人工成本与员工人数的关系详见本题第一问“量化分析并披露各岗位员工的薪酬水平及增长情况，并与行业水平、当地平均水平进行比较”。

2、人工成本与产量、销量、收入的关系

报告期内，发行人人工成本与产量、销量、收入的关系如下：

项目	2020年1-6月/2020.06.30	2019年度/2019.12.31	2018年度/2018.12.31	2017年度/2017.12.31
人工成本总额（万元）	5,249.50	9,413.42	6,867.76	3,754.87
产量（件）	217,089	521,398	480,804	207,158
销量（件）	268,062	489,328	458,966	244,514
营业收入（万元）	16,863.99	34,628.96	24,796.59	12,192.67

报告期内，发行人人工成本总额与产量、销量及收入成正相关关系，符合公司经营的规律，具有合理性。

3、人工成本、支付给职工以及为职工支付的现金、应付职工薪酬的关系

报告期内，发行人人工成本、支付给职工以及为职工支付的现金、应付职工薪酬的情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月/2020.06.30	2019年度/2019.12.31	2018年度/2018.12.31	2017年度/2017.12.31
期初应付职工薪酬①	1,708.78	1,055.56	587.68	509.90
期初应交税费-代扣代缴个人所得税②	109.21	55.30	141.75	3.00
人工成本总额③	5,249.50	9,413.42	6,867.76	3,754.87
支付给职工以及为职工支付的现金④	6,238.89	8,706.29	6,486.34	3,538.34
期末应交税费-代扣代缴个人所得税⑤	36.89	109.21	55.30	141.75
期末应付职工薪酬⑥=①+②+③-④-⑤	791.70	1,708.78	1,055.56	587.68

人工成本、支付给职工以及为职工支付的现金、应付职工薪酬的勾稽关系如上表所示，报告期内各项目的变化情况具有合理性。

综上所述，报告期各年度的人工成本总额，与相关资产、成本和费用项目之间的关系匹配，人工成本、各类员工人数、产量、销量、支付给职工以及为职工支付的现金等项目在报告期内变化合理。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十六、（一）员工人数及最近三年变化情况”处补充披露。

三、披露报告期劳务派遣用工涉及的岗位、人数、费用总额、薪酬水平及其合理性、劳务派遣用工的合规性

（一）劳务派遣用工情况

报告期内，除与公司直接签订劳动合同的员工外，为了更有效保障公司的生产经营和满足用工需求，公司还使用少量的劳务派遣人员作为公司生产人员的补充。公司劳务派遣用工涉及的工种主要有普工和技工两种，其中普工均为装配辅助工，技工主要为电工和钳工，该两类工种均在临时性、辅助性或替代性的岗位。

报告期各期，公司劳务派遣用工涉及的岗位、人数、费用总额、薪酬水平情况如下：

工种	项目	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
普工	用工人次（次）	518	3,786	2,998	1,740
	平均人数（人）	3.27	11.94	9.46	5.49
	人数占比	0.37%	1.82%	1.86%	1.64%
	工时（时）	5,810.00	33,878.00	35,093.50	17,403.00
	费用总额（万元）	10.27	60.25	58.37	24.96
	薪酬（元/时）	17.68	17.78	16.63	14.34
	工时占比	1.30%	4.35%	5.79%	5.92%
技工	用工人次（次）	861	1,622	5,352	86
	平均人数（人）	5.43	5.12	16.88	0.27
	人数占比	0.62%	0.78%	3.32%	0.08%
	工时（时）	10,513.50	18,603.00	64,318.50	908.50
	费用总额（万元）	51.70	70.87	270.27	3.88
	薪酬（元/时）	49.17	38.10	42.02	42.69
	工时占比	2.36%	2.39%	10.62%	0.31%

合计	用工人次（次）	1,379	5,408	8,350	1,826
	平均人数（人）	8.70	17.06	26.34	5.76
	人数占比	1.00%	2.59%	5.19%	1.72%
	工时（时）	16,323.50	52,481.00	99,412.00	18,311.50
	费用总额（万元）	61.97	131.12	328.64	28.84
	薪酬（元/时）	37.96	24.98	33.06	15.75
	工时占比	3.66%	6.74%	16.41%	6.23%

注 1：用工人次按每人每天计 1 次计算；
注 2：平均人数=用工人次/当期生产天数；
注 3：薪酬=费用总额/工时；
注 4：人数占比=平均人数/发行人当期员工平均数量；
注 5：工时占比=工时/发行人生产总工时。

报告期内，发行人劳务派遣平均人数为 5.76 人、26.34 人、17.06 人及 8.70 人，其中 2018 年平均人数较高主要系当年公司业务快速发展，用工人数短缺，因此招聘了较多劳务派遣员工；2019 年，发行人劳务派遣人数占比从 2018 年的 5.19%下降至 2.59%，主要系公司于当年加强员工管理效率，减少了劳务派遣员工的使用。

报告期内，未发生劳务派遣人数超过 10%的情形，符合国家人力资源和社会保障部颁布的《劳务派遣暂行规定》中劳务派遣用工比例要求。公司严格执行国家劳动标准，为劳务派遣员工提供劳动条件和劳动保护。

公司与劳务派遣公司均签订劳务派遣协议，取得其营业执照及劳务派遣经营许可证。发行人已取得深圳市人力资源和社会保障局出具的公司报告期内无因违反劳动法律法规而被行政处罚记录的证明。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十六、（一）、3、劳务派遣用工情况”处补充披露。

四、披露董事长尹高斌、董事和总经理刘刚 2019 年领取收入低于其他董事、高级管理人员的原因

2019 年，发行人董事及高管领取薪酬情况如下：

序号	姓名	现任职务	2019 年薪酬（万元）	领薪单位
1	尹高斌	董事长	43.70	强瑞技术

2	刘刚	副董事长、总经理	43.70	强瑞技术
3	申觉中	董事、副总经理	39.87	强瑞装备、强瑞技术
4	游向阳	董事、董事会秘书、财务总监	52.74	强瑞技术
5	左文广	董事、技术总监	70.86	强瑞技术
合计			**363.05**	-

2019 年，董事长尹高斌、董事和总经理刘刚薪酬低于公司董事、董事会秘书、财务总监游向阳及董事、技术总监左文广。董事、董事会秘书、财务总监游向阳主要负责上市筹备工作及财务规范梳理工作，技术总监左文广主要负责公司的技术研发工作，两人均未直接持有公司股份，公司为提高其工作的积极性，给予二人较为丰厚的薪酬奖金，故两人薪酬高于董事长尹高斌、董事和总经理刘刚。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十四、（二）公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员的收入情况及其他利益安排”处补充披露。

五、披露报告期内未按规定缴纳社会保险和住房公积金对报告期经营成果的影响，是否存在 2019 年压低人均薪酬提高经营业绩的情形

（一）报告期内未按规定缴纳社会保险和住房公积金对报告期经营成果的不构成重大影响

报告期各期末，发行人社会保险和住房公积金缴纳的具体情况如下：

项目		2020.06.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
员工人数（人）		815	748	509	381
社会保险	缴纳人数（人）	806	746	515	377
	缴纳比例	98.90%	98.81%	99.61%	95.93%
住房公积金	缴纳人数（人）	783	685	297	183
	缴纳比例	96.07%	91.58%	57.45%	46.56%

截至 2020 年 6 月 30 日，公司仅有 9 名员工未缴纳社会保险，其中 5 名员工未缴纳原因为新入职员工未及时办理缴纳手续，4 名员工为年满 50 周岁无需缴纳；32 人未缴纳住房公积金，该部分员工多为异地户籍（外省、外市），缴

纳住房公积金的意愿不强烈，公司向所有员工提供了免费宿舍。

若公司为报告期内未缴纳员工缴纳社会保险和住房公积金，对报告期内经营成果的影响如下：

项目		2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
年均人数（人）		872	658	508	329
社会保险	年均缴纳人数（人）	844	638	492	314
	年均未缴纳人数（人）	28	20	16	15
	需补缴金额（万元）	15.13	10.80	8.64	8.10
住房公积金	年均缴纳人数（人）	756	444	263	143
	年均未缴纳人数（人）	116	214	245	186
	需补缴金额（万元）	15.31	28.25	32.34	23.77
合计补缴金额（万元）		30.44	39.05	40.98	31.87
净利润（万元）		1,712.29	6,321.44	2,707.51	1,192.43
补缴金额占净利润的比例		1.78%	0.62%	1.51%	2.67%

注：年均人数、年均缴纳人数及年均未缴纳人数均按照各月期末人数的算数平均值确定。

经测算，报告期内未按规定缴纳社会保险和住房公积金的情况导致补缴相关费用的金额较少，对报告期经营成果不构成重大影响。

发行人控股股东强瑞控股及发行人共同实际控制人尹高斌、刘刚已就员工社会保险及住房公积金缴纳事宜出具《承诺函》：如应有权部门要求或决定，发行人及控股子公司需要为员工补缴社会保险费及住房公积金或发行人及控股子公司因未为员工缴纳社会保险费及住房公积金而承担任何罚款或损失，则本公司/本人将无条件全额承担发行人及控股子公司应补缴的社会保险费和住房公积金及因此所产生的所有相关费用。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十六、（二）、4、未缴纳社会保险、住房公积金的原因及补缴情况”处补充披露。

（二）不存在2019年压低人均薪酬提高经营业绩的情形

报告期内，发行人员工人均薪酬情况如下：

公司名称	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
薪酬总额（万元）	5,249.61	9,413.42	6,867.76	3,754.87

年均人数（人）	872	658	508	334
人均薪酬（万元/人）	6.02	14.30	13.51	11.25

报告期内，发行人员工人均薪酬呈上升趋势，高于同地区上市公司人均工资，**发行人不存在压低 2019 年人均薪酬提高经营业绩的情形。**

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十六、（一）1、整体情况”处补充披露。

六、请保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、申报会计师执行了如下核查程序：

1、获取报告期发行人员工花名册、工资表，查阅发行人薪酬制定办法以及薪酬委员会相关制度，访谈公司人力资源部门相关负责人，了解发行人薪酬政策、上市前后高管薪酬安排、薪酬委员会对工资奖金的规定；

2、计算各级别、各岗位员工的平均薪酬以及变动情况，与同行业公司、当地平均水平进行比较，分析应付职工薪酬大幅上涨的原因；

3、核查发行人人工成本总额与相关资产、成本、费用项目之间的关系，分析人工成本、员工人数、销量、支付给职工以及为职工支付的现金等项目变化的合理性；

4、取得并核查了报告期内劳务派遣公司的《营业执照》、与其业务经营相关的资质证照文件以及签署的劳务派遣协议；通过国家企业信用信息公示系统等公开检索平台查询了劳务派遣公司的基本情况；

5、统计发行人劳务派遣的人数，核查其薪酬支付情况；查阅《劳动合同法》《劳务派遣暂行规定》等相关规定分析判断发行人用工情况是否属于劳务派遣范畴，是否符合有关法律法规规定；取得深圳市人力资源和社会保障局出具的发行人报告期内无行政处罚记录的证明；

6、查阅发行人人力资源相关管理制度、与薪酬发放相关的内部控制制度；访谈了发行人人力资源部经理，了解发行人薪酬政策及上市前后薪酬安排；

7、核查了报告期内发行人董事、监事、高级管理人员、核心技术人员工资明细，核实发行人董事、监事、高级管理人员、核心技术人员薪酬构成及确定依据；

8、查阅了发行人缴纳社会保险、住房公积金的相关财务凭证；了解了发行人部分员工未缴纳社保的原因，并对未缴纳社保及住房公积金金额对发行人利润总额的影响进行了测算；

9、取得了监管部门出具的关于发行人在社会保险、住房公积金方面不存在违法违规情况的证明。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、报告期内，发行人各岗位员工的薪酬水平、增长情况合理，并与行业水平、当地平均水平进行比较不存在异常情况；

2、报告期各年度的人工成本总额，与相关资产、成本和费用项目之间的关系匹配，人工成本、各类员工人数、产量、销量、支付给职工以及为职工支付的现金等项目在报告期内变化合理；

3、发行人涉及少量劳务派遣，劳务派遣用工符合《劳动合同法》《劳务派遣暂行规定》等相关法律法规规定；

4、董事长尹高斌、董事和总经理刘刚 2019 年领取收入主要低于公司董事、董事会秘书、财务总监游向阳及董事、技术总监左文广，原因为二人负责公司核心工作且未直接持有公司股份，公司为提高其工作的积极性给予二人较为丰厚的薪酬奖金；

5、报告期内未按规定缴纳社会保险和住房公积金的情况导致补缴相关费用的金额较少，对报告期经营成果不构成重大影响；发行人员工人均薪酬呈上升趋势，高于同地区上市公司人均工资，发行人不存在压低 2019 年人均薪酬提高经营业绩的情形。

问题 29、关于期间费用

招股说明披露，报告期各期，发行人期间费用分别为 3,859.77 万元、5,389.40 万元和 6,980.59 万元，占营业收入的比例分别为 31.46%、21.65%和 20.10%。

请发行人：（1）披露销售费用中物流运输费与收入、销量之间的关系，披露 2019 年销售费用中业务招待费、交通差旅费下降的原因；（2）扣除股份支付后管理费用率变化的合理性，披露中管理费用中介机构费的具体构成，计入当期损益的原因，以及披露报告期内股份支付涉及的具体事由，相关股权定价的依据及其合理性，服务期及其确定依据，确认的与股份支付相关的费用的计算过程及对报告期财务状况和经营成果的影响，与股份支付相关的费用列报的具体情况及其合规性；（3）披露报告期内研发费用率波动的原因，2018 年、2019 年研发费用中的差旅费高于销售费用、管理费用中的差旅费的合理性，发行人如何准确地划分和核算各项研发支出，是否存在应计入其他成本、费用项目的支出计入研发费用的情形，报告期内研发费用金额与纳税申报表中研发费用加计扣除计税基数存在较大差异的原因；（4）披露财务费用中利息支出的合理性。

请保荐人、申报会计师就上述事项及报告期内是否存在关联方、潜在关联方为发行人承担成本、代垫费用情形发表明确意见。

【回复】

一、披露销售费用中物流运输费与收入、销量之间的关系，披露 2019 年销售费用中业务招待费、交通差旅费下降的原因

公司销售费用主要包括职工薪酬、业务招待费、物流运输费及房租水电费等。报告期内，销售费用明细如下：

单位：万元

费用性质	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
职工薪酬	654.09	1,244.06	907.92	469.47
物流运输费	64.16	62.75	64.64	25.56
售后维修费	60.65	36.72	30.11	22.55
业务招待费	45.55	83.36	122.57	77.17
房租水电费	32.61	58.46	29.92	15.73
办公费	20.37	43.64	35.2	19.41

交通差旅费	17.67	31.58	53.39	23.55
资产摊销费	4.49	7.64	6.32	8.57
样品及展览费	0.02	15.33	172.1	56.02
合计	899.61	1,583.52	1,422.17	718.03

（一）报告期内的物流运输费、收入、销量关系情况

报告期内，发行人产品的运输主要包括两种方式：自送至客户指定地点；由物流公司运送至客户指定地点。对于广东省内的客户，公司多用自有车辆运送，自送运费主要包括燃油费及过路费；对于广东省外的客户，企业通过物流公司派车运送，运费主要为物流费。运输过程中，运费均由发行人承担。

报告期内，物流运输费分为物流费及自送运费，其与收入、销量关系情况如下：

费用性质	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
自送运费（万元）	24.63	40.46	28.62	21.67
物流费（万元）	39.53	22.28	36.03	3.90
物流运输费合计	64.16	62.75	64.64	25.56
销量-省内（件）	265,799	488,286	451,260	243,703
销量-省外（件）	2,263	1,042	7,706	811
销量合计	268,062	489,328	458,966	244,514
自送运费/省内销量(元/件)	0.93	0.83	0.63	0.89
物流费/省外销量(元/件)	174.68	213.82	46.75	48.06
物流运输费/销量(元/件)	2.39	1.28	1.41	1.05
收入-省内（万元）	11,205.09	27,741.01	20,412.62	9,919.84
收入-省外（万元）	1,723.50	1,176.73	1,373.00	365.53
收入合计	12,928.60	28,917.74	21,785.62	10,285.37
自送运费/省内收入	0.22%	0.15%	0.14%	0.22%
物流费/省外收入	2.29%	1.89%	2.62%	1.07%
物流运输费/收入	0.50%	0.22%	0.30%	0.25%

注：表中销量及收入的取数口径为新制产品中的治具及设备，剔除了数量多、体积小的零部件及其他产品，如手机保护套等。

报告期内，发行人物流运输费分别为 25.56 万元、64.64 万元、62.75 万元和 64.16 万元。整体来看，发行人 2018 年及 2020 年 1-6 月的物流运输费用较

高，主要系该年度公司的物流费增长较多，主要原因为发行人通过物流公司往广东省外交运送较多样品及货物，2018 年客户如秦皇岛和淮安的鹏鼎控股、长沙的蓝思科技、杭州的海康威视、宁波舜宇以及南昌欧菲光等客户，2020 年 1-6 月客户如江苏的立讯精密、成都和无锡的捷普绿点等。

报告期内，运费随销量及收入的增长而增长。发行人产品多为治具，具有多批次、小批量的特点，体积重量各不相同；为满足客户的交期，发行人自送的每批货的数量金额也各不相同，通过物流公司运输的物流费也因目的地距离、产品重量及运输时间存在较大差异。因此，报告期各期单位产品所需的物流运输费费及物流运输费占收入的比例存在一定波动。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第八节 公司基本情况”之“十二、（四）、1、②物流运输费”处补充披露。

（二）2019 年销售费用中业务招待费、交通差旅费下降的原因

报告期内，发行人的业务招待费分别为 77.17 万元、122.57 万元、83.36 和 45.55 万元；交通差旅费分别为 23.55 万元、53.39 万元、31.58 万元和 17.67 万元。公司的业务招待费、交通差旅费主要是公司业务部人员拓展新客户产生的招待费及差旅费。2019 年销售费用中业务招待费、交通差旅费下降，主要系 2018 年公司开发了较多外地客户导致 2018 年业务招待费、交通差旅费过高，该部分客户主要为鹏鼎控股（秦皇岛）、蓝思科技（长沙）、欧菲光（南昌）、海康威视（杭州）等。

报告期内，运费随销量及收入的增长而增长，因发行人每次运输产品的数量金额各不相同，报告期各期单位产品所需的物流运输费费及物流运输费占收入的比例存在一定波动；发行人业务招待费、交通差旅费金额真实、完整，其金额波动处于合理范围内。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第八节 公司基本情况”之“十二、（四）、1、③业务招待费及交通差旅费”处补充披露。

二、扣除股份支付后管理费用率变化的合理性，披露中管理费用中介机构费的具体构成，计入当期损益的原因，以及披露报告期内股份支付涉及的具体

事由，相关股权定价的依据及其合理性，服务期及其确定依据，确认的与股份支付相关的费用的计算过程及对报告期财务状况和经营成果的影响，与股份支付相关的费用列报的具体情况及其合规性

公司管理费用主要包括职工薪酬、办公费、中介机构服务费以及房租水电费等。报告期内，管理费用明细如下：

单位：万元

费用性质	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
职工薪酬	**722.72**	1,534.13	989.16	893.82
办公费	**170.02**	372.52	116.87	144.05
中介机构服务费	**136.26**	172.81	52.78	104.82
房租水电费	**122.21**	113.11	22.99	28.83
资产摊销费	**68.17**	102.79	30.63	24.59
业务招待费	**15.87**	60.56	23.23	10.06
交通差旅费	**15.66**	28.83	11.30	8.61
股份支付	**-**	222.01	623.98	1,010.00
其他	**1.88**	3.20	-	-
合计	**1,252.79**	**2,609.96**	**1,870.94**	**2,224.79**

（一）扣除股份支付后管理费用率情况

1、发行人扣除股份支付后管理费用率情况整体情况

报告期内，发行人扣除扣除股份支付后管理费用率情况如下：

单位：万元

费用性质	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
管理费用合计	1,252.79	2,609.96	1,870.94	2,224.78
股份支付	-	222.01	623.98	1,010.00
剔除股份支付合计	1,252.79	2,387.95	1,246.96	1,214.78
营业收入	16,927.15	34,735.86	24,897.33	12,270.03
剔除股份支付后费用率	7.40%	6.87%	5.01%	9.90%

公司管理费用主要包括职工薪酬、办公费、中介机构服务费以及房租水电费等。2017 年管理费用占营业收入比较高，主要系当年职工薪酬及中介机构服务费较高。员工薪酬方面，因为 2017 年 1-7 月员工食堂伙食费全部由发行人承担，

导致全年的职工福利费较高，2017 年 8 月之后，该部分费用由发行人与员工共同承担；中介机构服务费方面，2017 年发行人启动上市计划，支付给各上市中介机构服务费共 68.87 万元。

2、同行业上市公司除股份支付后管理费用率情况

报告期内，发行人扣除股份支付后的管理费用率与同行业上市公司对比情况如下：

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
博杰股份	9.50%	7.06%	7.25%	7.08%
赛腾股份	9.52%	8.86%	6.68%	7.40%
科瑞技术	6.27%	5.83%	4.68%	4.27%
同行业平均值	**8.43%**	**7.25%**	**6.20%**	**6.25%**
强瑞技术	**7.40%**	**6.87%**	**5.01%**	**9.90%**

数据来源：wind 资讯、上市公司招股说明书、定期报告等公开信息。

2017 年发行人扣除股份支付后管理费用的费用率高于同行业均值，主要系发行人当年职工福利费及中介机构服务费较高。2018 年及 2019 年发行人扣除股份支付后管理费用的费用率略低于同行业均值，主要系发行人管理人员职工薪酬与同行业相比偏低。整体来看，发行人扣除股份支付后的管理费用率与同行业上市公司对比处于合理范围。

（二）管理费用中介机构费的具体构成，计入当期损益的原因

报告期内，发行人管理费用中的中介机构服务费的具体情况如下：

费用性质	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
中介机构 IPO 服务费	117.26	116.87	31.97	80.37
其他技术咨询、知识产权、法律咨询费等	14.31	12.80	14.83	17.17
政府补贴申请咨询服务费	4.69	43.14	5.98	7.28
合计	136.26	172.81	52.78	104.82

报告期各期，公司发生的中介机构服务费分别为 104.82 万元、52.78 万元、172.81 万元和 136.26 万元，主要为公司上市准备过程中支付各中介机构的的辅导费、尽职调查费、审计费等。

中介机构相关服务均按合同规定于当期完成，相关费用计入当期损益具有合理性。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层讨论”之“十二、（四）、2、③中介机构服务费”处补充披露。

（三）报告期内股份支付涉及的具体事由，相关股权定价的依据及其合理性，服务期及其确定依据，确认的与股份支付相关的费用的计算过程及对报告期财务状况和经营成果的影响，与股份支付相关的费用列报的具体情况及其合规性

1、报告期内股份支付涉及的具体事由，相关股权定价的依据及其合理性，服务期及其确定依据，确认的与股份支付相关的费用的计算过程、与股份支付相关的费用列报的具体情况及其合规性

报告期内，发行人共确认股份支付 1,855.99 万元，其中 2017 年、2018 年及 2019 年分别确认股份支付费用 1,010.00 万元、623.98 万元及 222.01 万元。报告期内发行人股份支付涉及的具体事由、相关股权定价的依据及其合理性、服务期及其确定依据、确认的与股份支付相关的费用的计算过程、与股份支付相关的费用列报的具体情况及其合规性详见本回复“问题 8、关于历史沿革”之“二、发行人历史上增资、股权转让是否构成股份支付，如是，披露会计处理情况”及“问题 11、关于员工持股计划”之“三、强瑞投资历次增资、股权变动是否构成股份支付、相关权益定价的公允性以及会计处理情况”。

2、股份支付对报告期财务状况和经营成果的影响

报告期内，股份支付对公司财务状况和经营成果影响主要体现如下：

财务状况/经营成果	2019 年度/2019.12.31	2018 年度/2018.12.31	2017 年度/2017.12.31
资本公积	222.01	623.98	1,010.00
未分配利润	-222.01	-623.98	-1,010.00
管理费用	222.01	623.98	1,010.00
净利润	-222.01	-623.98	-1,010.00

综上所述，发行人历次增资、股权变动确认股份支付费用的权益工具公允价值及其确认方法系根据发行人外部投资者的与授予日接近的投资价格确定，具有

合理性，股份支付的计提符合《企业会计准则》及《审核问答》的相关规定，未对报告期财务状况和经营成果的造成不利影响。

三、披露报告期内研发费用率波动的原因，2018 年、2019 年研发费用中的差旅费高于销售费用、管理费用中的差旅费的合理性，发行人如何准确地划分和核算各项研发支出，是否存在应计入其他成本、费用项目的支出计入研发费用的情形，报告期内研发费用金额与纳税申报表中研发费用加计扣除计税基数存在较大差异的原因

（一）报告期内研发费用率波动的原因分析

报告期内，公司研发费用明细情况如下：

单位：万元

费用性质	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
职工薪酬	1,369.59	84.61%	2,194.03	79.59%	1,628.02	80.80%	723.37	79.82%
材料费及样品费	106.46	6.58%	313.69	11.38%	166.39	8.26%	89.01	9.82%
房租水电费	55.51	3.43%	95.33	3.46%	59.89	2.97%	51.65	5.70%
办公费	40.21	2.48%	68.69	2.49%	65.72	3.26%	20.92	2.31%
资产摊销	29.86	1.84%	44.4	1.61%	9.65	0.48%	8.21	0.91%
交通差旅费	16.01	0.99%	40.31	1.46%	81.40	4.04%	11.03	1.22%
业务招待费	1.16	0.07%	0.23	0.01%	0.66	0.03%	1.90	0.21%
咨询服务费	-	-	-	-	3.18	0.16%	0.12	0.01%
合计	1,618.80	100.00%	2,756.68	100.00%	2,014.91	100.00%	906.21	100.00%
研发费用率	9.56%		7.94%		8.09%		7.39%	

报告期各期，公司研发费用分别为 906.21 万元、2,014.91 万元、2,756.68 万元和 1,618.80 万元，**研发费用占当期主营业务收入的比例分别为 7.39%、8.09%、7.94%和 9.56%，整体波动较小。**

报告期各期研发费用中职工薪酬占比分别为 79.82%、80.80%、79.59%和 84.61%，是研发费用的主要组成部分；研发费用中职工薪酬占当期主营业务收入的比例分别为 5.90%、6.54%、6.32%和 8.09%，该比例在很大程度上决定了所在年度的研发费用率走势。由此可见，研发人员职工薪酬的变化是造成报告期内研发费用率波动的主要原因。

随着业务规模的逐年扩大，公司研发人员数量不断增加，研发人员平均工资逐年有所提升。**报告期各期，公司研发人员平均数量分别为 53 人、102 人、118 人和 168 人，研发人员平均薪酬分别为 1.15 万元/月、1.33 万元/月、1.55 万元/月和 1.36 万元/月，从而带动研发费用中的职工薪酬较快增长。**2018 年公司研发人员薪酬同比增加 125.06%，高于当年主营业务收入同比增幅 102.91%，从而使得 2018 年研发费用率同比小幅上升；2019 年公司研发人员薪酬同比增长 34.77%，低于当年主营业务收入增幅 39.52%，导致该年度研发费用率同比出现微幅下滑；2020 年 1-6 月，公司研发人员职工薪酬占主营业务收入的比例为 8.09%，从而带动研发费用率上升至 9.56%。

（二）2018 年、2019 年研发费用中的差旅费高于销售费用、管理费用中的差旅费的合理性分析

报告期内，研发费用、销售费用、管理费用中的差旅费金额如下：

单位：万元

会计期间	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
研发费用-差旅费	16.01	40.31	81.40	11.03
销售费用-差旅费	16.81	31.58	53.39	23.55
管理费用-差旅费	15.66	28.83	11.30	8.61

2018 年研发人员出差发生的差旅费用分别为 81.40 万元，高于同期销售费用和管理费用中的差旅费金额 53.39 万元和 11.30 万元，**主要原因为 2018 年公司开发了较多外地客户如鹏鼎控股（秦皇岛）、蓝思科技（长沙）、欧菲光（南昌）、海康威视（杭州）等。公司主要向该部分客户销售大型设备，包括 PCB 上下料设备、气密性检测设备等，公司研发人员及销售人员需前往客户处频繁沟通，故研发费用及销售费用的差旅费较高，高于管理费用。另一方面，公司在前述大型设备领域的研发设计经验较少，在设备研发、试制阶段公司研发人员需比销售人员更为频繁的前往客户处沟通需求、讨论方案等，故研发人员产生的差旅费高于销售费用中的差旅费。**

2019 年研发人员出差发生的差旅费用分别为 40.31 万元，高于同期销售费用和管理费用中的差旅费金额 31.58 万元和 28.83 万元。2019 年上述客户订单量减少，研发人员及销售人员差旅费相应降低，但公司仍存在向上述企业销售

大型设备的情况，故研发人员的差旅费略高于销售人员及管理人员。

（三）研发支出的划分及核算

公司建立了较为完善的研发内控制度，并一贯执行。为了规范研发流程，及时、准确核算研发费用，公司建立了《设计开发控制程序》《设计文件管理规范》《研发费用管理办法》等内部规章制度，并对研发项目的立项申请与审批、项目评审、项目实施和管理、项目验收和总结等流程做出了明确规定。

公司主要按研发项目对研发支出进行归集，可直接归属于项目的费用直接记入该研发项目支出，无法直接归属于研发项目的其他费用按研发人员数量和项目周期分摊至各研发项目。公司研发部门、财务部门及其他相关部门根据业务实质对各项研发支出进行相关性、合理性和准确性的审核，对经审核、审批通过的研发项目支出由财务部进行账务处理。

公司研发费用主要包括研发人员薪酬、直接投入的材料费、相关差旅费、办公费、折旧费、无形资产摊销、专利费用、租赁水电费等，各明细费用项目的核算内容及数据来源如下：

项目	公司研发费用构成内容	数据来源
职工薪酬	包括研发人员的基本薪酬和奖金等	工资表
材料费及样品费	研发部门在研发过程中所耗用的原材料及辅助材料、样机或样品	领料单、出库单等
交通差旅费	研发人员差旅费用	费用报销单、发票
房租水电费	按照部门面积分摊的租赁费、水电费，以及驻外人员的租赁费、水电费	租赁合同、水电费、办公室分布平面图
办公费	日常办公用品支出、通讯费、快递费等	费用报销单、办公用品领用单、发票
咨询服务费	专利申请费和年费、检测费等	合同、费用报销单等
资产摊销	用于研究开发活动的软件摊销、设备折旧	固定资产清单及折旧明细表、无形资产摊销明细
业务招待费	研发人员发生的业务招待费用	费用报销单、发票

公司研发支出的核算范围符合《关于完善研究开发费用税前加计扣除政策的通知》（财税（2015）119 号）中关于研发费用具体范围的规定，数据来源准确，费用构成合理。

报告期内，公司已建立健全有效的研发相关内部控制制度，严格按照研发

支出用途、性质据实列支研发支出，研发人员、资产、费用划分清晰，不存在应计入其他费用项目的支出计入研发费用的情形。

（四）报告期内研发费用金额与纳税申报表中研发费用加计扣除计税基数存在较大差异的原因

报告期内，公司研发费用金额与纳税申报表中研发费用加计扣除计税基数的差异情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
研发费用金额	1,618.80	2,756.68	2,014.91	906.21
纳税申报表-研发费用金额	-	2,756.68	2,316.15	967.98
差额	（不适用）	-	301.24	61.77
差异率	（不适用）	-	14.95%	6.82%

2017 年和 2018 年，公司纳税申报表中研发费用加计扣除计税基数与经审定研发费用之间的差额分别为 61.77 万元和 301.24 万元，差异率分别为 6.82%和 14.95%。产生前述差异的原因是公司在 2017 年和 2018 年将部分从事售后维修的工程师认定为研发人员并将其薪资计入研发费用，2019 年会计师基于业务实质将该部分售后工程师的薪资费用调整为销售费用，从而导致申报报表中研发费用与原始报表存在差异。公司系按照原始报表申请研发费用加计扣除税收优惠，因而纳税申报表中研发费用加计扣除计税基数与经审定研发费用之间存在一定差异。

针对上述情况，经与税务部门沟通，公司将于 2020 年度所得税汇算清缴前对 2017 年度和 2018 年度的研发费用加计扣除申请进行重新申报，并补缴相关税费。该等情况不会导致公司被税务部门处罚的风险。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层讨论”之“十二、（四）、2、管理费用”处补充披露。

四、披露财务费用中利息支出的合理性

报告期内，本公司财务费用明细如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
利息支出	-	34.72	57.38	8.63
减：利息收入	16.68	13.60	3.34	3.85
手续费	3.15	9.30	27.29	5.96
汇兑损益	0.00	-	0.05	-
合计	-13.53	30.43	81.38	10.74

公司的利息支出构成系公司与银行之间的借款利息、保理融资利息。财务费用利息支出明细如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
借款利息	-	34.72	18.87	0.00
保理融资利息	-	-	38.51	8.63
合计	-	34.72	57.38	8.63

报告期内，发行人共发生 83 笔短期借款（含保理融资），根据公司银行对账单、借款协议及合同相关条款对其进行逐笔测算，利息支出金额真实准确，加权平均借款利率具有合理性。具体情况如下：

单位：万元

入账时间	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
借款类型	借款利息	保理融资利息	借款利息	保理融资利息	借款利息	保理融资利息	借款利息	保理融资利息
测算利息支出	-	-	34.72	-	18.87	38.51	-	8.63
利息支出	-	-	34.72	-	18.87	38.51	-	8.63
差异金额	-	-	-	-	-	-	-	-
加权平均借款利率	-	-	6.09%	-	7.28%	5.42%	-	4.60%

注：测算利息支出=∑（协议借款年利率*（借款天数/360））*借款余额。加权平均借款利率=∑（每笔借款实际利率*每笔借款实际占用天数/所有借款占用天数之和）。

综上所述，报告期内公司财务费用中利息支出的金额真实准确，变动合理。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层讨论”之“十二、（四）、4、财务费用”处补充披露。

五、请保荐人、申报会计师就上述事项及报告期内是否存在关联方、潜在关联方为发行人承担成本、代垫费用情形发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、申报会计师执行了如下核查程序：

1、获取和核查发行人报告期物流运费合同及对账单、发票附件等，并对物流运费合同的合同条款、服务范围等进行核查，将对账单金额与账面物流金额进行核对；

2、了解发行人销售费用内部控制的审批流程、资料等情况；访谈发行人财务部等相关人员，查阅相关管理制度，对费用报销活动流程有效性进行测试；

3、获取差旅费、业务招待费、服务费、办公费、租赁费明细，抽取相关记账凭证，查阅相关合同；

4、获取发行人报告期内月度管理费用明细表，对各构成项目的数据进行了分析，了解各构成变动原因及合理性；结合公司收入和同行业管理费用率情况，核查管理费用率有无异常；

5、获取员工花名册、工资表，分析管理人员职工薪酬与营业收入的配比情况，核查管理人员薪酬与管理人员数量、人均工资的变动是否吻合；获取职工福利费中伙食费明细，核对伙食费对账单、发票金额与账面金额，核查伙食费的费用分配情况是否合理；

6、获取固定资产折旧明细表、资产摊销表，对资产摊销部门费用分配进行匹配，分析设备折旧费、无形资产摊销费的变动与对应非流动资产波动的匹配关系；

7、查阅发行人工商登记文件及相关增资文件，获取发行人员工名册，核实发行人股份激励对象任职文件；

8、检查发行人确认股份支付费用的权益工具的公允价值的确定依据和计算过程，获取并检查发行人确认股份支付费用的相关凭证；

9、了解与研发费用相关的内部控制，评价其设计是否有效，并测试相关内部控制的运行有效性；

10、获取并检查报告期内公司主要研发项目的立项报告、立项评审、验收评

审等文件资料；获取并检查报告期内的研发加计扣除明细表；获取研发人员工资表、研发领料清单、固定资产及无形资产摊销明细等，访谈公司研发人员及财务人员，了解研发费用会计核算的准确性、是否存在资本化的情况；结合发行人研发项目的具体实施情况，判断研发费用归集是否合理；

11、获取并查阅公司银行对账单、借款协议及合同，抽查公司货币资金、短期借款记账凭证，核查利息支出的来源和具体金额；

12、复核相关借款、保理融资利息计提过程，分析其合理性；

13、向银行寄发询证函，函证报告期各期末借款余额、借款期限、借款适用利率及借款担保方式等合同信息。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、销售费用：报告期内，运费随销量及收入的增长而增长，因发行人每次运输产品的数量金额各不相同，报告期各期单位产品所需的物流运输费费及物流运输费占收入的比例存在一定波动；发行人业务招待费、交通差旅费金额真实、完整，其金额波动处于合理范围内。

2、管理费用：报告期内，发行人管理费用构成及变动合理，与同行业相比不存在明细差异；各项服务费所对应的服务内容均真实发生，会计核算准确，服务定价公允、合理；差旅费、业务招待费与营业收入变动基本匹配；历次增资、股权变动确认股份支付费用的权益工具公允价值及其确认方法系根据发行人外部投资者的与授予日接近的投资价格确定，具有合理性，股份支付的计提符合《企业会计准则》及《审核问答》的相关规定，未对报告期财务状况和经营成果构成不利影响；

3、研发费用：报告期内，发行人与研发相关内控制度得到有效执行；发行人严格执行《企业会计准则》，根据制度规定归集研发费用，不存在应计入其他成本费用项目的支出计入研发费用的情形；研发费用随业务规模的扩大不断上升，各构成项目变动合理；公司按照原始报表申请研发费用加计扣除税收优惠，因而纳税申报表中研发费用加计扣除计税基数与经审定研发费用之间存在一定

差异，具有合理性。

4、财务费用：报告期内公司财务费用中利息支出的金额真实准确，变动合理。

问题 30、关于存货

招股说明书披露，报告期各期末，发行人存货账面余额分别为 1,423.30 万元、3,068.10 万元和 4,867.99 万元。

请发行人：

（1）披露存货周转率高于可比上市公司的原因；

（2）结合发行人生产业务流程、成本核算方法，披露在产品金额较大的原因；

（3）披露原材料、在产品、库存商品和发出商品与订单的对应关系；

（4）结合存货库龄，披露存货减值准备计提的合理性，对发出商品计提减值准备的原因，是否存在应计提减值准备未计提的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并详细说明参与存货监盘的具体情况，是否对发出商品、委托加工物资实施监盘或其他替代程序。

【回复】

一、披露存货周转率高于可比上市公司的原因

报告期内，发行人存货周转率和同行业上市公司平均水平差异情况如下：

单位：次/年

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
博杰股份	1.66	2.58	2.69	2.67
赛腾股份	1.60	2.50	2.27	2.92
科瑞技术	3.33	4.29	3.53	6.31
平均值	2.20	3.12	2.83	3.97
强瑞技术	3.27	4.66	6.60	3.95

注：同行业上市公司数据摘自其招股说明书及定期报告；2020 年 1-6 月存货周转率均为年化数据。

报告期内，发行人存货周转率较高主要系产品结构引起，公司与同行业上市公司收入构成情况如下表所示：

项目		2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
博杰股份	设备	80.44%	80.93%	84.76%	86.51%
	零部件及其他服务	19.56%	19.07%	15.24%	13.49%
赛腾股份	设备	-	79.59%	76.18%	82.33%
	夹治具及其他服务	-	20.41%	23.82%	17.67%
科瑞技术	设备	80.72%	68.95%	75.55%	77.39%
	零部件及其他服务	19.28%	31.05%	24.45%	22.61%
强瑞技术	设备	24.20%	26.23%	29.80%	22.47%
	治具	57.81%	61.70%	61.26%	67.25%
	零部件及其他	17.99%	12.07%	8.94%	10.28%

注：赛腾股份 2020 年半年报未披露分产品收入比例。

由上表可知，发行人的存货周转率高于同行业上市公司平均水平，主要系发行人产品以治具为主，而同行业上市公司产品以设备为主，治具类产品生产周期较设备类产品更短，验收速度更快，因此相比之下发行人存货流转速度更快。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层讨论”之“十四、（四）、2、存货周转率高于同行业上市公司平均值”处补充披露。

二、结合发行人生产业务流程、成本核算方法，披露在产品金额较大的原因

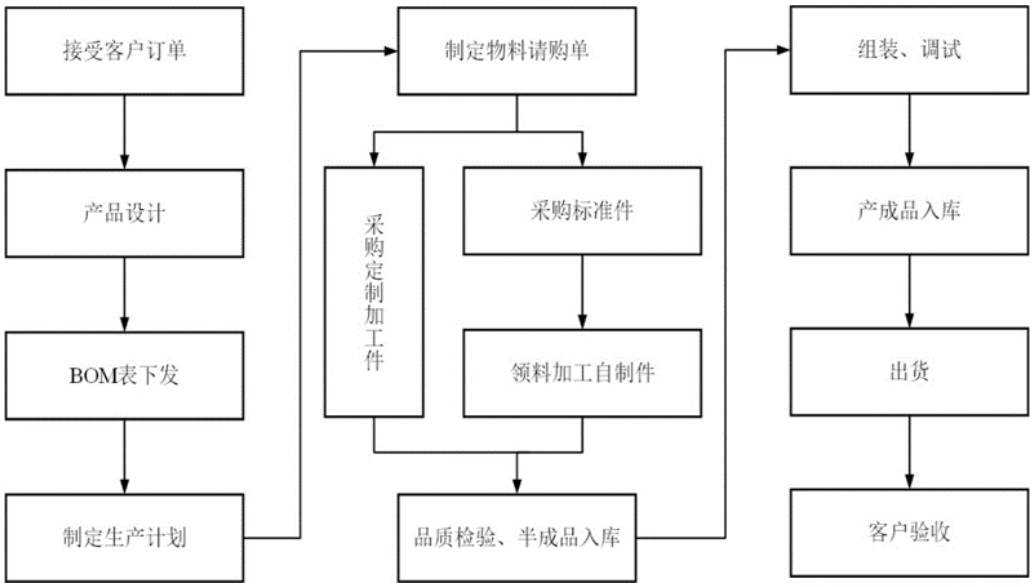
发行人在产品主要包括尚在车间加工的在线品及已完成初步加工并入库的半成品。报告期内，发行人半成品金额较大主要系一方面在年末会根据年度中标情况预计客户下发实际采购订单情况提前生产备货；另一方面在收到客户订单后，根据交货期安排原材料采购。因此半成品的规模与在手订单及销售预测的实际情况相关。类似地，发行人在线品金额较大主要与发行人的生产计划相关，生产计划同样根据手持订单及销售预测的实际情况编制。同时，发行人在线品的周转天数与产品的生产周期基本相符，在线品金额具有合理性。

另外，报告期内公司在产品余额比例除 2017 年较同行业上市公司稍高（当年末订单较多，公司提前备货所致）外，其他期末在产品余额比例与同行业上市公司平均值基本相当。因此，在产品金额具有合理性。

（一）发行人生产业务流程

由于治具及设备产品的工艺设计、性能参数及材质要求有所差异，产品呈现高度定制化的特性。发行人产品均需根据客户特征和订单需求定制生产，公司采取“以销定产”的生产模式，即主要根据客户订单安排。

发行人生产流程图如下所示：



发行人市场部获得客户订单后，将订单信息传递至研发中心、采购部、生产计划部、装配部、品质部和仓库等相关部门。研发中心根据客户要求完成产品设计、输出设计图纸和物料清单（BOM 表），并下发至生产计划部。

生产计划部根据 BOM 表中物料种类的不同安排生产或向采购部发出物料请购单：

1、根据发行人自有的机加工能力将 BOM 表中的加工件区分为自制件和外购定制件；

2、将 BOM 表中的标准件和拟自制加工件所需的原材料发至仓库核对库存，据此制定标准件请购单；

3、将定制件请购单和标准件请购单发送至采购部进行物料采购；

4、制定自制工单并发送至机加部进行加工。

BOM 表中的加工件制作完毕、标准件采购入库后，相关物料转移到装配部进行组装和调试。

品质部对采购入库的标准件、定制件，以及完工入库的产成品等进行质量检测和出货检查。

（二）成本的核算流程和方法

发行人成本核算流程及方法详见本回复“问题 23、关于产品”之“三、（二）、2、主要生产阶段成本、费用的性质及归集、分配和结转方法”。

（三）在产品金额较大的原因

公司的存货主要为发出商品、在产品、原材料以及库存商品，报告期各期末公司存货余额的结构情况如下表：

单位：万元

项目	2020.06.30		2019.12.31		2018.12.31		2017.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
原材料	794.77	10.43%	574.88	10.69%	357.07	11.02%	280.19	17.29%
在产品	2,895.21	38.00%	1,140.28	21.21%	644.58	19.89%	479.62	29.59%
库存商品	642.43	8.43%	666.93	12.41%	171.03	5.28%	26.14	1.61%
发出商品	3,178.16	41.71%	2,983.23	55.49%	2,058.51	63.52%	808.78	49.90%
委托加工物资	108.87	1.43%	10.46	0.19%	9.72	0.30%	26.05	1.61%
合计	7,619.44	100.00%	5,375.78	100.00%	3,240.91	100.00%	1,620.78	100.00%

发行人在产品主要包括尚在车间加工的在线品及已完成初步加工并入库的半成品。报告期各期末，发行人在产品金额分别为 479.62 万元、644.58 万元、1,140.28 万元以及 2,895.21 万元，占存货金额的比重分别为 29.59%、19.89%、21.21%和 38.00%。

1、发行人在产品金额与订单情况及生产周期相关

报告期各期末，发行人在产品的具体构成如下：

单位：万元

项目	2020.06.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
半成品	1,797.43	289.38	89.93	115.17
在线品	1,097.78	850.91	554.65	364.45
在产品合计	2,895.21	1,140.28	644.58	479.62

（1）发行人半成品金额较大的合理性

报告期内，发行人半成品分别增长了-21.92%、221.80%和521.14%，增长幅度较大。发行人一方面在年末会根据年度中标情况预计客户下发实际采购订单情况提前生产备货；另一方面在收到客户订单后，根据交货期安排原材料采购。因此半成品的规模与在手订单及销售预测的实际情况相关。

报告期内，发行人半成品在各期末后三个月内领用出库情况如下：

单位：万元

项目	2020.06.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
第一个月出库金额	1,129.69	25.91	14.45	72.55
第二个月出库金额	15.24	53.69	3.83	18.39
第三个月出库金额	-	26.19	16.31	2.13
合计出库金额	1,144.93	105.79	34.59	93.08
半成品金额	1,797.43	289.38	89.93	115.17
期后出库占库存比重	63.70%	36.56%	38.46%	80.82%

注：2020年6月期后出库金额数据统计截至2020年8月31日。

报告期各期，发行人半成品期后出库金额占期末库存金额比重分别为80.82%、17.28%、36.56%和63.70%，其中2017年和2020年6月期后半成品领用比例较高，主要系发行人在当期末订单量较大，与半成品期末余额较匹配。2019年，公司年度招标中标总额较高，其根据自身产能及中标情况提前备货较多，因此期末半成品金额较大。

（2）发行人在线品金额较大的合理性

报告期内，发行人在线品分别增长了52.19%、53.41%和29.01%，随当期经营规模的扩大相应增长，增长比例较为稳定。发行人生产计划主要根据手持订单及销售预测的实际情况编制。发行人收到客户订单后，根据交货期安排生产计划和原材料采购。同时，公司也会根据总体中标情况进行预测，对生产工序

较复杂、生产周期较长的产品进行提前备货。根据发行人的采购及生产流程，除根据年度中标情况提前备料外，治具类产品生产周期约为 7-10 天，设备类产品生产周期约为 10-60 天。

报告期内，发行人在线品周转情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
在线品平均余额	974.34	702.78	459.55	211.15
营业成本	21,279.33	20,072.14	16,043.35	6,944.92
周转天数（天）	16.48	12.60	10.31	10.95

注：在线品周转天数=360/（营业成本/期初期末在线品余额平均值），其中 2020 年 1-6 月营业成本为年化营业成本。

2020 年 1-6 月，在线品余额及周转天数较前期增长较大，主要系当期发行人子公司强瑞装备订单大幅上涨。强瑞装备主要从事各类精密治具、设备及零部件的研发和加工，其产品的工艺和技术要求较高，产品生产周期相对较长。强瑞装备相关订单的产品于 6 月下旬开始发货，6 月末大部分产品还在生产中尚未交付，故 6 月末在线品的余额较大。

2、同行业上市公司情况比较

报告期内，同行业上市公司在产品余额占存货余额比例如下表所示：

单位：万元

公司名称	2020.06.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
赛腾股份	54.12%	26.64%	8.47%	3.48%
博杰股份	18.12%	17.36%	16.67%	12.41%
科瑞技术	41.13%	33.32%	38.80%	26.93%
平均值	37.79%	25.77%	21.32%	14.27%
强瑞技术	38.00%	21.21%	19.89%	29.59%

注：摘自同行业上市公司招股说明书及定期报告，赛腾股份及科瑞技术在产品包含在产品及半成品余额。

报告期内，公司在产品余额比例除 2017 年较同行业上市公司稍高外，其他期末在产品余额比例与同行业上市公司平均值基本相当。

报告期内，发行人 2017 年末公司在产品比例较高，主要是由于 2017 年末公司生产订单较多，公司为接收的订单进行生产备货所致。发行人 2017 年末在产品的订单覆盖率为 90.52%，在产品余额比例高较为合理。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层讨论”之“十三、（二）、6、（3）在产品金额较大的原因”处补充披露。

三、披露原材料、在产品、库存商品和发出商品与订单的对应关系

报告期内，公司主要通过参与客户招标等形式获取订单，客户通过其供应商管理系统或邮件等形式向公司下发订单。发行人对主要客户华为的订单具有“多批次，小批量”的特点，单笔订单金额通常不大，但是下单频率较高。

报告期内，原材料和半成品是公司根据预计生产需求进行备货，无法与实际销售订单逐一匹配，因此采用期后三个月领用占比进行分析。报告期各期末，公司原材料、在产品（包括半成品和在线品）、库存商品和发出商品与订单的对应关系如下：

（一）原材料

单位：万元

项目	2020.06.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
当年期末结存金额	794.77	574.88	357.07	280.19
期后三个月领用金额	164.32	145.53	84.82	53.34
期后三个月领用占比	20.68%	25.31%	23.75%	19.04%

注：2020 年 6 月末期后三个月领用金额及占比为截至 2020 年 8 月末的数据指标。

发行人原材料期后三个月领用占比较低，主要系：（1）为了提高快速批量交付能力，公司需要储备使用较频繁的原材料；（2）根据客户年度中标情况，预计客户下发实际的采购订单情况提前采购备料，因此原材料订单覆盖比例较小。

（二）在产品

1、半成品

单位：万元

项目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31

项目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
当年期末结存金额	1,797.43	289.38	89.93	115.17
期后三个月领用金额	1,144.93	105.79	34.59	93.08
期后三个月领用占比	63.70%	36.56%	38.46%	80.82%

注：2020 年 6 月末期后三个月领用金额及占比为截至 2020 年 8 月末的数据指标。

半成品期后三个月领用占比较低，主要系：（1）为了提高快速批量交付能力，公司需要储备一定量的使用较频繁的半成品；（2）根据年度中标预计客户下发实际采购订单情况提前采购或自行加工生产半成品机加件；（3）2018、2019 年期后三个月领用占比较低是当年年度招标中标总额较高，公司根据自身产能及中标情况提前备货较多，导致当期期后三个月领用占比较低。

2、在线品

发行人在线品与订单的关系如下所示：

单位：万元

年度	2020.06.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
有对应订单金额	1,097.44	843.32	480.24	341.09
无对应订单金额	0.34	7.59	74.41	23.37
合计	1,097.78	850.91	554.65	364.45
订单覆盖比例	99.97%	99.11%	86.58%	93.59%

由上表可知，公司在线品整体较高，无对应订单的在线品主要为：（1）为了参与客户打样测试处于生产过程中的样机；（2）根据年度中标情况提前生产备货的相关产品。

（三）库存商品和发出商品

发行人库存商品和发出商品与订单的关系如下所示：

单位：万元

项目		2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
库存商品	有对应订单金额	359.35	413.84	111.68	25.93
	无对应订单金额	283.09	253.09	59.35	0.20
	合计	642.43	666.93	171.03	26.14
	订单覆盖比例	55.94%	62.05%	65.30%	99.22%
发出商品	有对应订单金额	3,178.16	2,983.23	2,058.51	808.78

	无对应订单金额	-	-	-	-
	合计	3,178.16	2,983.23	2,058.51	808.78
	订单覆盖比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

由上表可知，公司发出商品均有订单支持；库存商品订单覆盖率整体较高，无对应订单的库存商品主要为：（1）根据年度中标情况提前生产备货的相关产品；（2）公司 2018 年末、2019 年末和 2020 年 6 月末库存商品中分别包含采购华为废品 27.53 万元、139.77 万元和 211.18 万元，剔除该部分影响后，2018 年末、2019 年末和 2020 年 6 月末库存商品的订单覆盖率为 77.82%、78.50%和 83.33%，整体覆盖率较高。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层讨论”之“十三、（二）、6、（4）原材料、在产品、库存商品和发出商品与订单的对应关系”处补充披露。

四、结合存货库龄，披露存货减值准备计提的合理性，对发出商品计提减值准备的原因，是否存在应计提减值准备未计提的情形

（一）发行人库龄情况

报告期各期末，发行人存货库龄情况如下表：

单位：万元

项目	2020.06.30		2019.12.31		2018.12.31		2017.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	7,291.02	95.69%	5,098.97	94.85%	3,121.24	96.31%	1,491.26	92.01%
1-1.5 年	117.37	1.54%	175.71	3.27%	106.28	3.28%	91.15	5.62%
1.5 年以上	211.05	2.77%	101.11	1.88%	13.40	0.41%	38.36	2.37%
合计	**7,619.44**	**100.00%**	**5,375.79**	**100.00%**	**3,240.91**	**100.00%**	**1,620.78**	**100.00%**

报告期各期末，发行人 1 年以内的存货占比分别为 92.01%、96.31%、94.85%和 95.69%，整体库龄较短，存货库龄结构整体良好。

（二）存货减值准备计提的合理性以及发出商品计减值价准备的原因

报告期各期末，发行人各类存货原值及计提的跌价准备如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	原值	跌价准备	原值	跌价准备	原值	跌价准备	原值	跌价准备
原材料	**794.77**	**215.18**	574.88	154.02	357.07	89.86	280.19	173.23
在产品	**2,895.21**	**30.97**	1,140.28	28.40	644.58	11.49	479.62	8.88
库存商品	**642.43**	**267.41**	666.93	166.86	171.03	33.97	26.14	0.36
发出商品	**3,178.16**	**331.50**	2,983.23	158.52	2,058.51	37.49	808.78	15.01
委托加工物资	**108.87**	**-**	10.46	-	9.72	-	26.05	-
合计	**7,619.44**	**845.06**	**5,375.78**	**507.80**	**3,240.91**	**172.81**	**1,620.78**	**197.48**
计提比例	**11.09%**		**9.45%**		**5.33%**		**12.18%**	

1、存货跌价准备计提的合理性

发行人根据《企业会计准则》的要求，结合自身实际情况于报告期各期末对存货进行减值测试，并根据存货成本与可变现净值孰低原则进行计量，将其低于账面价值的差额计提存货跌价准备。

报告期各期末，存货减值测试过程如下：

（1）发行人的原材料主要包括电子件、机构件、金属板材和非金属板材等标准件，以及注塑件、钣金件、金属加工件和非金属加工件等非标准件。原材料均为工业产品，保质期长，发行人主要是通过库龄来观察其是否存在减值迹象。若原材料较长时间未被领用，则可能出现了存货呆滞的减值情形，发行人对于库龄超过 180 天但小于 360 天的原材料按 50%计提跌价准备；对于库龄超过 360 天但小于 540 天的原材料按 75%计提跌价准备；对于库龄超过 540 天的原材料全额计提跌价准备。

（2）由于在产品的生产周期较短，根据发行人生产经营的特点，产品迭代及技术更新较快，对于库龄超过 180 天但小于 360 天的在产品按 50%计提跌价准备；对于库龄超过 360 天但小于 540 天的在产品按 75%计提跌价准备；对于库龄超过 540 天的在产品全额计提跌价准备。

（3）对于库存商品及发出商品，发行人按销售订单预计售价减去预计销售费用和相关税费后确定可变现净值，并将其低于账面价值的差额全额计提跌价

准备；同时根据发行人产品迭代及技术更新较快的生产经营特点，对于库龄超过 360 天的产品全额计提跌价准备。

报告期各期末，发行人存货跌价准备计提方法符合企业会计准则规定，计提方式合理。

2、对发出商品计提减值准备的原因

报告期内，对发行人发出商品计提的减值准备，一方面系依据发出商品对应的销售合同价格同时结合发行人报告各期的预计销售费用和相关税费的金额确认其可变现净值，经测算，对发出商品成本低于以销售合同为基础确认的可变现净值的差额计提减值准备；另一方面系发行人发出商品受客户内部生产研发计划调整影响，短期内无法验收，对于库龄超过 360 天的产品全额计提跌价准备。

（三）发行人不存在应计提减值准备未计提的情形

2018 年发行人存货跌价准备计提比例较低，主要因为当年订单金额迅速增加，存货周转速度加快，1 年以内库龄存货的比例为报告期内最高，因此按存货库龄计提的跌价准备金额有所减少。

关于计提存货跌价准备占存货余额的比例，发行人与同行业上市公司对比如下：

公司名称	2020.06.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
博杰股份	2.93%	3.73%	2.50%	3.75%
赛腾股份	1.95%	3.55%	3.07%	3.80%
科瑞技术	2.50%	8.41%	5.70%	4.52%
平均值	2.46%	5.23%	3.76%	4.02%
发行人	11.09%	9.45%	5.33%	12.18%

注：摘自同行业上市公司招股说明书及定期报告。

报告期各期末，发行人存货跌价准备计提比例高于同行业上市公司平均水平，已充分计提存货跌价准备，不存在应计提跌价准备未计提的情形。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层讨论”之“十三、（二）6、（2）存货跌价准备的计提情况”处补充披露。

五、请保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）核查过程

针对上述事项，保荐人、申报会计师执行了如下核查程序：

1、查询同行业上市公司招股说明书、定期报告，获取同行业上市公司报告期各期存货周转率；查阅发行人各期存货盘点表，核查发行人各期末存货真实性；了解发行人各期存货周转率变化情况并与同行业上市公司对比分析；

2、了解了发行人生产流程及成本核算方法；获取发行人各期末原材料、在产品、库存商品、发出商品明细表；

3、获取发行人客户订单，分析与各类型存货的匹配关系；

4、了解和评估了发行人对存货跌价准备相关的内部控制的设计与运行情况，并对其进行测试；通过期末存货的监盘，检查了存货的状况，查看是否存在久置的呆滞物料；取得发行人计提大额存货跌价准备的明细表，了解相关存货类别、库龄，复核发行人可变现净值计算过程，以及存货跌价准备的计算过程是否与发行人相关会计政策是否一致；核查以前年度计提的存货跌价准备的存货本期销售情况，复核发行人存货跌价准备转销的计算过程是否正确。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人各期末存货情况真实，存货周转率高于同行业上市公司平均水平，主要系发行人产品以治具为主，而同行业上市公司产品以设备为主，治具类产品生产周期较设备类产品更短，验收速度更快，因此相比之下发行人存货流转速度更快；

2、发行人生产流程、成本核算符合行业惯例，期末在产品余额较大主要与发行人订单情况和生产周期有关，具有合理性；

3、发行人发出商品、库存商品及在产品与订单的匹配关系较好；原材料订单覆盖率较低主要系发行人根据年度中标情况对使用较频繁的原材料进行提前储备；

4、报告期内发行人整体库龄较短，库龄结构整体良好，存货跌价准备测试过程合理，并结合自身实际经营情况计提了存货跌价准备，不存在存货跌价准备计提比例明显低于同行业上市公司的异常情况。发行人存货跌价准备计提充分，不存在应计提跌价准备未计提的情形。

六、详细说明参与存货监盘的具体情况，是否对发出商品、委托加工物资实施监盘或其他替代程序

（一）参与存货监盘的具体情况，是否对发出商品、委托加工物资实施监盘或其他替代程序

报告期各期末，存货监盘及函证的合计比例如下：

项目	2020 年 6 月末	2019 年末	2018 年末
存货金额合计	7,619.44	5,375.79	3,240.91
监盘及函证合计	3,286.74	2,818.43	736.52
监盘及函证比例	43.14%	52.43%	22.73%

保荐人、申报会计师于 2018 年末、2019 年末和 2020 年 6 月末对公司盘点进行了监盘，并根据 2018 年盘点结果，通过进销存核对、计价测试等程序将 2018 年盘点结果倒推至 2017 年期末，确认 2017 年存货期末数量及金额不存在重大异常。保荐人、申报会计师在监盘过程中执行了以下程序：

1、获取公司从财务系统导出各存货类别期末盘点清单，包含品名、存货编码、单位、数量等，结合盘点程序抽样检查存货明细数量与实盘数量是否一致，如存在差异，查明差异存在原因。

2、公司进行初盘后，及时确认盘点差异并调整账面数量，保荐人、申报会计师参与发行人的复盘、抽盘工作，确认实物与公司初盘调整后的账面数量是否一致。盘点完毕后，整理各存货类别期末明细清单加计数量，复核其加计数量与明细账选用存货数量是否一致。

按各类存货类别的具体监盘情况如下：

（1）原材料

①取得公司期末盘点资料，包括盘点计划、盘点表等；实地查看各原材料仓

库，取得期末仓库初盘原材料报表，采取从报表到实物和从实物到报表的双向盘点方式，抽样选取主要原材料进行复盘并记录盘点数量；与公司盘点表盘点数量、期末存货明细清单数量进行核对，编制抽盘结果明细表、盘点小结等；如在非资产负债表日进行盘点，需取得盘点日至资产负债表日的出入库流水并编制存货倒推表，将盘点日数量倒推至资产负债表日数量，并与账面期末数量进行核对；

②对于公司盘点数量与抽样复盘数量存在差异的，再次进行复盘；如确实存在差异，检查仓库期末出入库记录，并获取材料入库单、生产领用单等原始单据，检查出入库日期、品名、数量、金额是否与记账凭证相符，差异部分报公司管理层核实后调整期末存货数量、金额。

盘点比例、盘点差异情况如下：

单位：万元

项目	2020.06.30	2019.12.31	2018.12.31
期末余额	794.77	574.88	357.07
抽盘金额	334.57	303.52	314.00
抽盘比例	**42.10%**	**52.80%**	**87.94%**
盘点差异金额	-0.15	0.31	0.44
盘点差异率	-0.04%	0.10%	0.14%

（2）在产品

①取得公司期末盘点资料，包括盘点计划、盘点表等；实地查看各生产车间，取得期末各车间在产品报表，包括所属车间、工单号、数量等，采取从报表到实物和从实物到报表的双向盘点方式抽样进行复盘并记录盘点数量；与公司盘点表盘点数量、期末存货明细清单数量进行核对，编制抽盘结果明细表、盘点小结等；如在非资产负债表日进行盘点，需取得盘点日至资产负债表日的出入库流水并编制存货倒推表，将盘点日数量倒推至资产负债表日数量，并与账面期末数量进行核对。

②若抽盘数与明细表存在差异，再次进行复盘；若仍存在差异，报管理层核实后调整在产品明细表，同时扩大复盘范围，若存在数量大的复盘差异则要求公司管理层组织对在产品进行全面重新盘点。实际复盘过程中未出现过大额复盘差异的情况。

盘点比例、盘点差异情况如下：

单位：万元

项目	2020.06.30	2019.12.31	2018.12.31
期末余额	2,895.21	1,140.28	644.58
抽盘金额	1,121.92	728.93	197.43
抽盘比例	**38.75%**	**63.93%**	**30.63%**
盘点差异金额	-0.60	-7.84	1.13
盘点差异率	-0.05%	-1.07%	0.57%

（3）产成品

①取得公司期末盘点资料，包括盘点计划、盘点表等；实地查看各成品仓库及第三方仓库，取得期末仓库库存商品报表，采取从报表到实物和从实物到报表的双向盘点方式，抽样选取数量多、金额大的存货进行复盘并记录盘点数量；与公司盘点表盘点数量、期末存货明细清单数量进行核对，编制抽盘结果明细表、盘点小结等；如在非资产负债表日进行盘点，需取得盘点日至资产负债表日的出入库流水并编制存货倒推表，将盘点日数量倒推至资产负债表日数量，并与账面期末数量进行核对。

②对于公司盘点数量与抽样复盘数量存在差异的，再次盘点确认；如确实存在差异，检查仓库期末出入库记录，并获取出库单、入库单、发货单等原始单据，检查出入库日期、品名、数量、金额是否与记账凭证相符，差异部分报公司管理层核实后调整期末存货数量、金额。

盘点比例、盘点差异情况如下：

单位：万元

项目	2020.06.30	2019.12.31	2018.12.31
期末余额	642.43	666.93	171.03
抽盘金额	398.11	524.81	142.46
抽盘比例	**61.97%**	**78.69%**	**83.29%**
盘点差异金额	-	-0.03	-
盘点差异率	-	-0.01%	-

（4）发出商品

发出商品主要为公司已发出但尚未经客户验收的产品。由于公司客户以国内

外知名集团公司如华为、立讯精密、蓝思科技等为主，公司发货至客户指定场所，客户完成初步品检后会将商品自行发散至需要的地点，导致实际发出商品分布较为分散，盘点难度较大；同时出于产品及生产情况保密等因素考虑，主要客户均不允许进行盘点，故报告期内未对发出商品执行盘点程序。

保荐人、申报会计师主要通过对客户进行函证以及检查销售订单、出库单、访谈客户仓库管理员工和期后结算情况等替代程序对发出商品进行核查。

核查情况及结果如下：

单位：万元

项目	2020.06.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
期末发出商品余额	3,178.16	2,983.23	2,058.51	808.78
回函直接确认金额	1,432.14	1,261.16	82.63	-
其余替代检查金额	1,746.02	1,722.07	1,975.88	808.78
检查比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

（5）委托加工物资

委托加工物资主要系公司外发至委外供应商由其代为保管物料，该部分存货涉及金额较小，未对期末余额执行盘点程序。

保荐人、申报会计师对委托加工物资执行函证以及发料单、期后入库单和对账单检查进行替代确认。

核查情况及结果如下：

单位：万元

项目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
期末委托加工物资余额	108.87	10.46	9.72	26.05
回函直接确认金额	63.17	-	-	-
其余替代检查金额	45.70	10.46	9.72	26.05
检查比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

问题 31、关于长期资产

招股说明书披露，报告期各期末，发行人固定资产账面价值分别为 1,562.01 万元、1,631.93 万元和 3,115.52 万元，无形资产主要是软件，长期待摊费用主要系装修费用。

请发行人：

（1）披露报告期内固定资产增长与产能变动之间的关系；

（2）披露软件的来源、具体构成和金额、使用情况、是否存在研发费用资本化的情形，是否存在应计提减值准备未计提的情形，披露 2016 年 4 月份购买软件产品《安达发 Apsabe 安普赛精益制造管理系统 V1.0》的交易背景、使用情况及后续全额计提减值的原因、相关交易的真实性；

（3）披露长期待摊费用的受益期及其摊销期限及其确定依据，是否存在混入与其支出无关的其他支出的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【答复】

一、披露报告期内固定资产增长与产能变动之间的关系

公司的生产设备主要用于结构件加工。报告期内，公司主要生产设备月均台数分别为 67 台、83 台、137 台和 182 台，随着生产设备数量的逐年增加，公司机加工能力逐年增长。以每台设备每天理论可运行 18 小时计算，报告期内公司可提供的机加工工时分别为 350,334 小时、432,666 小时、719,946 小时和 443,376 小时。公司产品订单具有批次多、批量小、交期短和分布不均匀的特点，产品品种较多，单位产品所需加工工时差异较大，订单存在高峰期和低峰期之分，高峰期时部分机加工作业需委外完成，因此无法从公司生产设备可提供的总工时推导出公司可生产的治具和设备台数。

公司不能外发且所有产品均需经历的研发设计和装配调试环节系产能制约因素，故公司用研发设计人员和装配调试人员的合计总工时来衡量公司产品产能。报告期内，研发设计人员和装配调试人员的合计总工时分别为 231,680 小时、457,816 小时、563,160 小时和 341,664 小时。

随着公司固定资产的增加，公司的机加工能力逐步增加，但公司根据实践经验和参照同行业上市公司选用的产能数据变化与主要生产设备的台数增长之间不存在明显的匹配关系。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层讨论”之“十三、（三）、1、固定资产”处补充披露。

二、披露软件的来源、具体构成和金额、使用情况、是否存在研发费用资本化的情形，是否存在应计提减值准备未计提的情形，披露 2016 年 4 月份购买软件产品《安达发 Apsabe 安普赛精益制造管理系统 V1.0》的交易背景、使用情况及后续全额计提减值的原因、相关交易的真实性

报告期内，发行人使用的软件相关情况如下表所示：

单位：万元

软件名称	来源	无形资产原值	开始摊销日期	使用情况
鼎捷 E10 管理软件 V2.0	外部采购	7.88	2015-1-30	正常使用
鼎捷 DynaTeam 产品生命周期管理软件 V11	外部采购	5.77	2015-1-30	正常使用
安达发 Apsabe（安普赛）精益制造管理系统 V1.0	外部采购	11.28	2016-11-23	2017 年末停止使用
亿赛通电子文档安全管理系统 V5.0	外部采购	1.71	2017-12-30	正常使用
Barcode Professional SDK for NET 软件	外部采购	0.62	2017-12-30	正常使用
腾博 ICT 治具软件	外部采购	12.39	2018-4-30	正常使用
亿赛通电子文档安全管理系统 V5.0	外部采购	0.68	2018-4-30	正常使用
亿赛通电子文档安全管理系统 V5.0	外部采购	0.69	2018-6-30	正常使用
腾博 ICT 治具软件	外部采购	10.34	2019-1-30	正常使用
SOLIDWORKS 软件	外部采购	12.56	2019-11-30	正常使用
Altium Designer 单机版	外部采购	10.80	2019-11-30	正常使用
ESET NOD32 防病毒软件	外部采购	6.97	2019-11-30	正常使用
4Y6-00019(LW6-00001)操作系统	外部采购	2.05	2020-3-30	正常使用
6F6-00032 正版 WIN10 操作系统	外部采购	2.30	2020-4-28	正常使用
软件 Product design collection 2020 single-user 1year subscription	外部采购	14.16	2020-4-29	正常使用
网络监控软件 V2.0	外部采购	1.95	2020-4-29	正常使用
OFFICE 小型企业版 2016	外部采购	0.65	2020-5-30	正常使用

6F6-00032 正版 WIN10 操作系统	外部采购	0.58	2020-5-30	正常使用
SOLIDWORKS Professional 2020(专业版)软件	外部采购	42.51	2020-5-30	正常使用
首年升级配套服务系统	外部采购	11.29	2020-5-30	正常使用
Mastercam Mill 3D 铣削软件	外部采购	14.16	2020-6-23	正常使用
MDKPL-KT-40000(网络版)开发应用软件	外部采购	9.20	2020-6-30	正常使用

报告期内，发行人无形资产均为向外部供应商采购，不存在研发费用资本化的情况。发行人已对不再使用的软件“安达发 Apsabe 安普赛精益制造管理系统”全额计提减值，其余软件不存在减值情况。

为规范企业管理,公司管理层于 2016 年决定推行“阿米巴经营管理模式”。阿米巴经营是指将组织分成小的集团，通过与市场直接联系的独立核算制进行运营，培养具有管理意识的领导，让全体员工参与经营管理，从而实现“全员参与”的经营方式。公司原先使用的鼎捷系统不能满足此经营模式所需的功能，在了解相关产品并经多方比较后，最终选择了“安达发 Apsabe 安普赛精益制造管理系统”以契合“阿米巴经营”的管理模式。

发行人于 2016 年 4 月购买此系统,在系统投入运行一段时间之后,由于“阿米巴模式”对公司管理效率未有较大提升，发行人管理层决定不再运行此经营模式，同时于 2017 年末停止使用上述软件系统，并对其全额计提减值。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层讨论”之“十三、（三）、2、无形资产”处补充披露。

三、披露长期待摊费用的受益期及其摊销期限及其确定依据，是否存在混入与其支出无关的其他支出的情形

发行人将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归入长期待摊费用。报告期内，发行人 2017 年、2018 年均未发生长期待摊费用，2019 年至今长期待摊费用均为装修费，长期待摊费用的受益期及其摊销期限等情况如下表所示：

单位：万元

工程名称	开始摊销日期	摊销	受益期	2019 年末	2020 年 6 月

		月数		账面余额	未账面余额
侨安 4 楼装修工程	2019 年 1 月 1 日	36	2019 年 1 月-2021 年 12 月	71.20	53.40
侨安 1-3，5 楼装修工程	2019 年 1 月 1 日	36	2019 年 1 月-2021 年 12 月	110.03	82.52
侨安消防安装工程	2019 年 1 月 1 日	36	2019 年 1 月-2021 年 12 月	21.21	15.91
侨安厂房、食堂、车间二期装修工程 I	2019 年 1 月 1 日	36	2019 年 1 月-2021 年 12 月	139.12	105.81
侨安厂房、食堂、车间二期装修工程 II	2019 年 2 月 1 日	36	2019 年 2 月-2022 年 1 月		
侨安厂房、食堂、车间二期装修工程 III	2019 年 3 月 1 日	36	2019 年 3 月-2022 年 2 月		
侨安厂房、食堂、车间二期装修工程 IV	2019 年 4 月 1 日	36	2019 年 4 月-2022 年 3 月		
侨安厂房、食堂、车间二期装修工程 V	2019 年 4 月 1 日	36	2019 年 4 月-2022 年 3 月		
侨安厂房、食堂、车间二期装修工程 VI	2019 年 5 月 1 日	36	2019 年 5 月-2022 年 4 月		
停车区及车间装修工程 I	2019 年 4 月 1 日	36	2019 年 4 月-2022 年 3 月	14.35	11.21
停车区及车间装修工程 II	2019 年 4 月 1 日	36	2019 年 4 月-2022 年 3 月		
停车区及车间装修工程 III	2019 年 5 月 1 日	36	2019 年 5 月-2022 年 4 月		
侨安厂房、食堂、车间三期装修工程 I	2020 年 4 月 1 日	36	2020 年 4 月-2023 年 3 月	-	185.30
侨安厂房、食堂、车间三期装修工程 II	2020 年 5 月 1 日	36	2020 年 5 月-2023 年 4 月		
侨安厂房、食堂、车间三期装修工程 III	2020 年 6 月 1 日	36	2020 年 6 月-2023 年 5 月		
合计				355.91	454.16

发行人自 2019 年 1 月搬迁至位于侨安科技工业园的新经营场所，厂房租赁期间从 2018 年 12 月 16 日起至 2022 年 12 月 31 日止，期限 4 年（根据发行人与深圳市侨安实业有限公司签订的补充协议，原租赁协议延期 3 年，至 2025 年 12 月 31 日到期）。出于谨慎性原则，发行人将厂房装修所涉及的长期待摊费用摊销期限设定为 3 年，小于厂房租赁期限；同时，长期待摊费用当月新增当月即开始摊销，符合相关会计准则规定。发行人长期待摊费用均为上表中装修费用支出，不存在与其支出无关的其他支出。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层讨论”之“十三、（三）3、长期待摊费用”处补充披露。

四、请保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）核查过程

针对上述事项，保荐人、申报会计师执行了如下核查程序：

1、查阅了固定资产台账，实地查看了固定资产运作情况，了解报告期各期公司生产设备变化情况；获取装配调试及研发设计人员打卡记录，统计相关人员定额工时；对公司管理层、财务人员进行访谈，了解公司近年经营状况以及固定资产的使用情况；

2、查阅了无形资产明细账；查阅了“安达发 Apsabe 安普赛精益制造管理系统”的采购合同、付款记录、采购发票等资料，了解了该软件的使用情况；

3、查阅了报告期内发行人长期待摊费用明细，检查了长期待摊费用初始摊销金额、摊销期和期末余额；收集了相关的装修合同，查阅了装修发票、付款凭证，核查了初始摊销成本与付款金额的匹配关系。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、报告期内，随着公司固定资产的增加，公司的机加工能力逐步增加，但公司根据实践经验和参照同行业上市公司选用的产能数据变化与主要生产设备的台数增长之间不存在明显的匹配关系；

2、发行人使用的软件来源明晰，金额准确，且不存在研发费用资本化的情形，不存在应计提减值准备未计提的情形；购买“安达发 Apsabe 安普赛精益制造管理系统”软件的交易系真实发生，全额计提减值准备合理；

3、报告期内，发行人长期待摊费用均为装修费用支出，不存在与其支出无关的其他支出，核算准确。

问题 32、关于内部交易

请发行人披露子公司：（1）历史沿革、主营业务、提供的主要产品和服务、员工人数及其变动情况、报告期内的主要财务指标，报告期内部交易的业务模式，包括但不限于内部交易的目的、内容、金额、定价情况，是否存在通过内部交易转移利润减少纳税的情形；（2）强瑞测控持股 49%的股东吴维萍的基本情况，是否与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、主要客户、供应商等关联方之间存在资金、业务往来、委托持股、信托持股、关联关系或其他利益安排。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见。

【回复】

一、历史沿革、主营业务、提供的主要产品和服务、员工人数及其变动情况、报告期内的主要财务指标，报告期内部交易的业务模式，包括但不限于内部交易的目的、内容、金额、定价情况，是否存在通过内部交易转移利润减少纳税的情形

报告期内，发行人子公司具体情况如下：

子公司	成立日期	主营业务和产品	定位	期末人数	
强瑞软件	2016 年 6 月 13 日	工装和检测用治具及设备所需组装系统等软件的配套研发及销售	为母公司强瑞技术提供治具和设备产品的配套软件	2020 年 6 月	13
				2019 年	15
				2018 年	15
				2017 年	23
强瑞装备	2019 年 1 月 17 日	各类精密治具、设备及零部件的研发和加工	专注于金属精密加工，产品主要供应给苹果产业链公司，并协助强瑞技术完成少量华为精密夹治具订单的需求	2020 年 6 月	140
				2019 年	34
强瑞测控	2020 年 3 月 19 日	拟开展的业务为开发检测分析程序、搭建测试控制系统、研发并生产测试自动化设备等	定位于测控系统、设备的研发生产，主要面向苹果系、亚马逊及谷歌等客户，目前尚未开展经营	2020 年 6 月	-

（一）强瑞软件

1、历史沿革

（1）2016 年 6 月，强瑞软件成立

强瑞软件成立于2016年6月13日，由自然人尹高斌、刘刚共同出资设立，设立时注册资本为200.00万元,其中尹高斌认缴出资102.00万元,占比51.00%,刘刚认缴出资98.00万元，占比49.00%。2016年6月28日，尹高斌和刘刚按照各自出资比例缴纳首期出资款合计10.00万元。

2016年6月13日，强瑞软件在深圳市市场监督管理局登记设立。强瑞软件设立时股权结构如下：

单位：万元

序号	股东名称	认缴金额	实缴金额	出资比（%）	出资方式
1	尹高斌	102.00	5.10	51.00	货币
2	刘刚	98.00	4.90	49.00	货币
合计		200.00	10.00	100.00	--

（2）2017年1月，第一次股权转让

2016年底，尹高斌、刘刚拟将其所持有的全部强瑞软件股权转让给强瑞有限，商定以实缴出资额定价，强瑞有限以5.10万元的价格受让尹高斌持有的强瑞软件51.00%的股权；以4.90万元的价格受让刘刚持有的强瑞软件的49.00%的股权。

2017年1月5日，强瑞软件召开股东会并作出决议，同意股东尹高斌、刘刚将其所持有的全部强瑞软件股权转让给强瑞有限，并相应修改了公司章程；2017年1月16日，强瑞软件办理完成本次变更的工商登记手续；股权转让完成后，公司持有强瑞软件100.00%股权。2017年3月，强瑞软件收到公司以现金出资的实缴出资190.00万元。

本次股权转让完成后，强瑞软件的股权结构如下：

单位：万元

序号	股东名称	认缴金额	实缴金额	出资比（%）	出资方式
1	强瑞有限	200.00	200.00	100.00	货币
合计		200.00	200.00	100.00	-

2、报告期主要财务指标

报告期内，强瑞软件主要财务指标如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年 6 月 30 日/2020 年 1-6 月	2019 年 12 月 31 日/2019 年度	2018 年 12 月 31 日/2018 年度	2017 年 12 月 31 日/2017 年度
总资产	2,364.80	2,489.13	2,258.52	2,730.26
净资产	2,341.87	2,388.69	2,171.35	1,616.72
营业收入	101.12	580.30	941.06	1,424.26
净利润	-46.82	217.34	554.63	1,300.95

注：以上数据已经审计。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第五节 公司基本情况”之“六、（一）、强瑞软件”处补充披露。

（二）强瑞装备

1、历史沿革

（1）2019 年 1 月，强瑞装备成立

强瑞装备成立于 2019 年 1 月 17 日，由强瑞有限、肖辉、申觉中共同出资设立，设立时注册资本为 1,000.00 万元，其中强瑞有限实缴出资 430.00 万元，占比 43.00%；肖辉实缴出资 80.00 万元，占比 8.00%；申觉中实缴出资 490.00 万元，占比 49.00%，各方均已按约定的持股比例以现金出资到位。2019 年 1 月，强瑞有限与肖辉签署表决权委托协议，约定肖辉将其持有的强瑞装备 8%股权对应的表决权全部不可撤销地委托给强瑞有限行使，强瑞有限对强瑞装备具有控制权。

2019 年 1 月 17 日，强瑞装备在深圳市市场监督管理局登记设立。强瑞装备设立时股权结构如下：

单位：万元

序号	股东名称	认缴金额	实缴金额	出资比（%）	出资方式
1	强瑞有限	430.00	430.00	43.00	货币
2	肖辉	80.00	80.00	8.00	货币
3	申觉中	490.00	490.00	49.00	货币
合计		1,000.00	1,000.00	100.00	--

（2）2019 年 11 月，第一次股权转让

2019 年 11 月，强瑞技术召开股东大会，同意公司收购申觉中和肖辉分别持

有的强瑞装备 49%和 8%的股权，股权作价以收益法评估结果为基础，申觉中持有的强瑞装备 49.00%股权作价 4,900.00 万元，肖辉持有的强瑞装备 8.00%股权作价 800.00 万元；并相应修改了公司章程。

2019 年 11 月 5 日，强瑞装备办理完成本次变更的工商登记手续。本次收购完成后，强瑞技术持有强瑞装备 100%股权，具体股权结构如下：

单位：万元

序号	股东名称	认缴金额	实缴金额	出资比（%）	出资方式
1	强瑞技术	1,000.00	1,000.00	100.00	货币
合计		1,000.00	1,000.00	100.00	--

2、报告期主要财务指标

报告期内，强瑞装备主要财务指标如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年 6 月 30 日/2020 年 1-6 月	2019 年 12 月 31 日/2019 年度
总资产	6,076.36	1,644.44
净资产	1,581.15	1,409.08
营业收入	1,585.00	1,683.04
净利润	172.07	409.08

注：以上数据已经审计。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第五节 公司基本情况”之“六、（二）、强瑞装备”处补充披露。

（三）强瑞测控

1、历史沿革

（1）2020 年 3 月，强瑞测控成立

强瑞测控成立于 2020 年 3 月 19 日，由强瑞技术、吴维萍共同出资设立，设立时注册资本为 500.00 万元，其中强瑞技术认缴出资 255.00 万元，占比 51.00%；吴维萍认缴出资 245.00 万元，占比 49.00%。

2020 年 3 月 19 日，强瑞测控在深圳市市场监督管理局登记设立。强瑞测控设立时股权结构如下：

单位：万元

序号	股东名称	认缴金额	认缴比（%）	实缴金额	出资方式
1	强瑞技术	255.00	51.00	127.50	货币
2	吴维萍	245.00	49.00	-	货币
合计		500.00	100.00	127.50	--

2、报告期主要财务指标

报告期内，强瑞测控主要财务指标如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年 6 月 30 日/2020 年 1-6 月
总资产	126.84
净资产	126.34
营业收入	-
净利润	-1.16

注：以上数据已经审计。

截至本回复出具日，强瑞测控尚未开展经营。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第五节 公司基本情况”之“六、（三）、强瑞测控”处补充披露。

（四）内部交易业务模式

报告期各期，发行人与各子公司之间的内部交易情况如下：

交易主体	交易内容		交易金额			
			2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
强瑞软件	发行人向其采购配套软件		101.12	580.30	941.06	1,424.26
强瑞装备	采购	发行人向其采购加工件	455.99	583.72	-	-
		发行人委托其加工	185.05	381.91		
	销售	发行人向其销售加工件	56.79	15.82	-	-
		发行人为其提供加工服务	51.14	-	-	-
强瑞测控	无内部交易		-	-	-	-

1、发行人与子公司强瑞软件内部交易模式

（1）交易目的及内容

报告期内，强瑞技术向强瑞软件采购的为工装和检测用治具及设备所需组

装系统的软件产品，该系列软件需与对应的治具和设备配套使用。除向母公司强瑞技术出售软件产品外，强瑞软件不对外出售产品或提供服务。

（2）交易金额及定价情况

报告期内，发行人与强瑞软件交易情况如下：

交易主体	交易内容	交易金额			
		2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
强瑞软件	发行人向其采购配套软件	101.12	580.30	941.06	1,424.26
	占发行人营业收入比例	0.60%	1.67%	3.78%	11.61%

由上表可知，强瑞软件向强瑞技术销售配套软件占发行人营业收入比例较低。报告期内，强瑞软件业务收入全部来自强瑞技术。强瑞软件研发的软件主要针对公司所生产的检测用治具及设备，收入定价按开发成本加一定毛利率的基础上，由交易双方协商确定。

强瑞技术主要从事工装和检测用治具及设备的研发、设计、生产和销售，报告期各期发行人的毛利率为 43.40%、35.56%、42.21%、36.62%，处于合理水平。发行人向强瑞软件采购配套软件定价由交易双方协商确定，未违反财政部、国家税务总局颁布的《关于软件产品增值税政策通知》（财税[2011]100号）的相关要求，强瑞软件已向税务主管部门备案。

2、发行人与子公司强瑞装备内部交易模式

（1）交易目的及内容

报告期内，强瑞技术向子公司强瑞装备采购加工件、委托其加工，同时向其销售加工件及为其提供加工服务。

强瑞技术向强瑞装备采购或委托加工的产品多为精密金属加工件，主要客户为华为，由于华为的板级精密检测治具（1600、2000 系列）等产品对金属加工精密度要求较高且强瑞装备成立初期产能未饱和，故强瑞技术将相关订单转发至强瑞装备。

强瑞技术向强瑞装备销售加工件及接受其委托加工主要集中在 2020 年 3-6 月，原因是强瑞装备订单爆发式增长，自身产能有限而向强瑞技术采购和委托

加工加工件。

（2）交易金额及定价情况

报告期内，发行人与强瑞装备交易情况如下：

项目		2020 年 1-6 月	2019 年度
发行人向强瑞装备采购加工件	采购金额（万元）	455.99	583.72
	占强瑞技术采购总额（含外协加工）比例	5.94%	3.32%
	占强瑞装备主营业务收入比例	26.60%	34.72%
强瑞装备为发行人提供加工服务	加工费（万元）	185.05	381.91
	占强瑞技术采购总额（含外协加工）比例	2.41%	2.17%
	占强瑞装备主营业务收入比例	10.79%	22.72%
发行人向强瑞装备销售加工件	销售金额（万元）	56.79	15.82
	占强瑞装备采购总额（含外协加工）比例	1.77%	2.66%
	占强瑞技术主营业务收入比例	0.36%	0.05%
发行人为强瑞装备提供加工服务	加工费（万元）	51.14	-
	占强瑞装备采购总额（含外协加工）比例	1.60%	-
	占强瑞技术主营业务收入比例	0.32%	-

由上表可知，发行人与强瑞装备内部交易金额较小，主要为强瑞技术向强瑞装备采购加工件，占强瑞技术采购总额（含外协加工）的比例较低。发行人与强瑞装备的内部交易的产品均为加工件，系非标准化产品，具有多类别、多型号的特点，不同的加工件由于材料种类、尺寸大小、加工工艺、精度和交期等因素的不同，采购单价或加工费也有所不同。报告期内，发行人与强瑞装备的内部交易方式主要以转单为主，即强瑞技术或强瑞装备取得客户订单后，将订单金额扣减 5%后发至强瑞装备或强瑞技术，内部交易定价合理。

2019 年度及 2020 年度 1-6 月，强瑞装备所得税率为 25%，强瑞技术所得税率为 15%。双方内部交易主要为强瑞技术向强瑞装备采购加工件，内部交易定价合理，发行人不存在通过内部交易将利润向低税率主体转移，减少缴纳所得税的情形。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第六节 公司基本情况”之“一、（四）、6、内部交易模式”处补充披露。

二、强瑞测控持股 49%的股东吴维萍的基本情况，是否与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、主要客户、供应商等关联方之间存在资金、业务往来、委托持股、信托持股、关联关系或其他利益安排

吴维萍先生，1971 年出生，江西萍乡人，其主要任职经历、任职公司主营业务及主要客户如下表所示：

起止时间	公司	部门	职位	公司主营业务	主要客户
1991.9-1997.12	江西省萍乡市无线电厂	技术部	技术员	报警器、报警仪、变换器、发电机等	-
1998.06-2002.01	珠海市伟创力科技有限公司	测试部	工程师	手机电路板设计、通信工程、汽车配件制造和物流等	微软、戴尔等
2002.02-2009.06	深圳市富士康科技有限公司	测试开发部	部门经理	工业互联网技术研发、电子产品及其零配件的进出口等	苹果、华为、亚马逊、谷歌等
2008.08-2010.06	深圳市宝安区龙华在水一方中西餐厅	总经办	总经理	餐饮服务	个体工商户，已注销
2010.03-2013.06	珠海市运泰利科技有限公司	总经办	运营总监	电子产品的研究、加工、维修和销售	佳能、维沃、夏普
2013.07-2014.07	深圳市强瑞电子有限公司	研发部	技术总监	工装和检测用治具及设备的研发、设计、生产和销售	华为、维沃等
2015.03-2018.04	深圳市凯必恩科技有限公司	总经办	副总经理	自动化设备、五金、塑胶模具的生产与销售、电子产品的技术开发与销售	富士康、苹果
2015.06-2019.12	深圳市方工科技有限公司	-	监事	五金、LED 灯具等	深圳市莎朗科技股份有限公司等
2018.04-2019.07	深圳市芬能自动化有限公司	总经办	副总经理	自动化设备等	BAT 电子烟
2019.09-2020.03	深圳市强瑞精密技术股份有限公司	总经办	-	工装和检测用治具及设备的研发、设计、生产和销售	华为、维沃等
2020.03 至今	深圳市强瑞测控技术有限公	总经办	总经理	测试控制系统、测试治具、测试自动	-

起止时间	公司	部门	职位	公司主营业务	主要客户
	司			化设备的研发、生产、销售	

吴维萍长期深耕于自动化测试领域，具有较为丰富的行业经验，并积累了一定的客户资源。公司实际控制人尹高斌和刘刚看好吴维萍的技术水平和业务经验，希望通过合作提升发行人在苹果相关产品自动化测试领域的技术实力，同时吴维萍也看中了发行人的业务能力以及发展前景。在这种背景之下，双方决定合资设立强瑞测控。

截至本回复出具日，除从发行人处获取日常薪酬及正常业务报销外，吴维萍与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、主要客户、供应商等关联方之间不存在资金、业务往来、委托持股、信托持股、关联关系或其他利益安排。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第五节 公司基本情况”之“六、（三）、3、强瑞测控法定代表人吴维萍的相关情况”处补充披露。

三、请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见

（一）核查过程

针对上述事项，保荐人、申报会计师、发行人律师执行了如下核查程序：

1、查阅了子公司工商档案，了解了子公司历史沿革；访谈了子公司相关负责人，了解了子公司主营业务及产品服务；

2、分析复核有关内部交易模式与定价方式，基于财务处理结果分析发行人内部交易商业实质和转移定价合理性，评估是否存在潜在税务风险；

3、访谈了吴维萍，获取了其填写的调查问卷；在国家企业信用信息公示系统、企查查、天眼查对吴维萍与其他公司的关联关系、任职情况、持股情况进行了查询；核查了吴维萍的银行流水。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师、发行人律师认为：

1、发行人内部交易定价合理，不存在利用内部交易转移利润以减少纳税的

情形；

2、报告期内，除从发行人处获取日常薪酬及正常业务报销外，吴维萍与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、主要客户、供应商等关联方之间不存在资金、业务往来、委托持股、信托持股、关联关系或其他利益安排。

问题 33、关于政府补助等

请发行人披露：

（1）报告期预付帐款的构成，预付帐款和其他应收款报告期前 5 名名称、金额、性质、占比和账龄；

（2）其他流动资产中理财产品的构成、计量基础和依据，是否符合企业会计准则的要求；

（3）应付账款的构成、账龄分布及账龄超过一年的原因，前 5 名的具体情况，包括名称、性质、金额、占比和账龄、与前 5 大供应商不一致的原因；

（4）其他应付款的构成、前 5 名名称、金额、占比；

（5）报告期递延收益的构成，尚未摊销的原因；

（6）其他资本公积形成的原因、金额的合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【答复】

一、报告期预付帐款的构成，预付帐款和其他应收款报告期前 5 名名称、金额、性质、占比和账龄

（一）预付账款

发行人报告期各期末预付账款主要为预付的材料款和预付的租赁费等款项，具体构成情况如下表所示：

单位：万元

款项性质	2020.06.30	2019.12.31	2018-12.31	2017.12.31

预付材料款	50.34	62.17	33.45	11.00
预付费用款	3.16	19.30	10.24	17.31
预付租赁费	-	-	17.18	-
预付加工费	-	0.03	0.03	-
预付设备款	-	0.16	0.02	-
合计	53.50	81.65	60.92	28.31

报告期各期末，发行人预付账款前五名公司的具体情况如下：

单位：万元

报告期	公司名称	金额	占比	性质	账龄	与公司关系
2020年6月末	东莞市石排焕新五金厂	7.08	13.24%	原材料采购款	1年以内	非关联方
	浙江超飞科技有限公司	5.01	9.36%	原材料采购款	1年以内	非关联方
	深圳市利鑫工控商贸有限公司	4.25	7.94%	原材料采购款	1年以内	非关联方
	中航光电科技股份有限公司	3.81	7.12%	原材料采购款	1年以内	非关联方
	广州市矽友新材料科技有限公司	3.67	6.86%	原材料采购款	1年以内	非关联方
	合计	23.82	44.52%			
2019年末	深圳市洁厨环保工程有限公司	18.12	22.19%	环评相关费用	1年以内	非关联方
	广州耐兴士自动化设备有限公司	14.16	17.34%	原材料采购款	1年以内	非关联方
	广州市传商国际贸易有限责任公司	13.06	15.99%	原材料采购款	1年以内	非关联方
	东莞市石排焕新五金厂	7.08	8.67%	原材料采购款	1年以内	非关联方
	山东一诺威聚氨酯股份有限公司	6.00	7.34%	原材料采购款	1年以内	非关联方
	合计	58.41	71.55%			
2018年末	深圳市铤创利电子科技有限公司	13.42	22.02%	原材料采购款	1年以内	非关联方
	深圳联维亚电子科技有限公司	9.14	15.00%	房屋租金	1年以内	非关联方
	深圳市善领汽车电子科技有限公司	8.04	13.20%	房屋租金	1年以内	非关联方

	深圳市金桔投资咨询有限公司	5.40	8.86%	业务咨询费用	1年以内	非关联方
	妙德空霸睦机械设备（上海）有限公司深圳分公司	3.50	5.75%	预付材料款	1年以内	非关联方
	合计	39.49	64.83%			
2017年末	深圳市桂港基投资发展有限责任公司	14.08	49.74%	房租水电费	1年以内	非关联方
	基恩士（中国）有限公司深圳分公司	4.00	14.13%	原材料采购款	1年以内	非关联方
	中国石化销售有限公司广东深圳石油分公司	2.70	9.52%	汽车加油费	1年以内	非关联方
	阿黛凯检测技术（上海）有限公司	1.95	6.88%	原材料采购款	1年以内	非关联方
	米思米（中国）精密机械贸易有限公司	1.74	6.15%	原材料采购款	1年以内	非关联方
	合计	24.46	86.42%			

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层讨论”之“十三、（二）、4、预付款项”处补充披露。

（二）其他应收款

报告期各期末，发行人其他应收款前五名公司的具体情况如下：

单位：万元

报告期	公司名称	金额	占比	性质	账龄	坏账准备
2020年6月末	深圳市侨安实业有限公司	276.88	83.13%	房屋租赁押金、保证金	2年以内	22.16
	深圳市威信达电子有限公司	9.66	2.90%	房屋租赁押金、保证金	1年以内	0.48
	国家金库深圳分库	7.76	2.33%	退税款	1年以内	0.39
	中集创新产业园租金押金	4.89	1.47%	房屋租赁押金、保证金	1年以内	0.24
	深圳市社会保险基金管理局	4.75	1.43%	代扣代缴费用	1年以内	0.24
	合计	303.95	91.26%			23.51
2019年末	深圳市侨安实业有限公司	266.55	81.80%	房屋租赁押金、保证金	2年以内	16.63
	国家金库深圳分库	23.92	7.34%	退税款	1年以内	1.20
	深圳市博辉特科技有	6.17	1.89%	代垫款项	1年以内	0.31

	限公司					
	中集创新产业园租金押金	4.89	1.50%	房屋租赁押金、保证金	1 年以内	0.24
	深圳市善领汽车电子科技有限公司	4.42	1.36%	房屋租赁押金、保证金	2-3 年	4.42
	合计	305.94	93.89%			22.80
2018 年末	深圳市侨安实业有限公司	134.40	59.31%	房屋租赁押金、保证金	1 年以内	6.72
	深圳溢佳实业发展有限公司	35.40	15.62%	房屋租赁押金、保证金	5 年以上	32.70
	国家金库深圳分库	32.39	14.29%	退税款	1 年以内	1.62
	尹黎	5.85	2.58%	员工备用金	1 年以内	0.29
	深圳市善领汽车电子科技有限公司	4.42	1.95%	押金及保证金	1-2 年	4.42
	合计	212.46	93.75%			45.75
2017 年末	赵省	68.66	41.81%	往来款	1 年以内	3.43
	深圳溢佳实业发展有限公司	35.40	21.56%	房屋租赁押金及保证金	2-5 年	25.08
	国家金库深圳分库	13.76	8.38%	退税款	1 年以内	0.69
	强瑞控股	7.00	4.26%	往来款	1 年以内	0.35
	朱贤堂	4.57	2.78%	员工备用金	1 年以内	0.23
	合计	129.39	78.79%			29.78

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层讨论”之“十三、（二）、5、其他应收款”处补充披露。

二、其他流动资产中理财产品的构成、计量基础和依据，是否符合企业会计准则的要求

（一）理财产品的构成

报告期各期末，发行人其他流动资产明细如下：

单位：万元

项目	2020.06.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
银行理财	1,980.00	6,160.00	10.00	-
待抵扣增值税	76.81	4.57	-	19.13
预缴企业所得税	-	-	25.68	-

项目	2020.06.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
合计	2056.81	6,164.57	35.68	19.13

报告期各期末，发行人其他流动资产中理财产品的构成如下：

单位：万元

项目	2020.06.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
平安银行和盈资产管理类滚滚添利	1,000.00	-	-	-
建行乾元-福顺盈开放式资产组合	500.00	-	-	-
招商银行挂钩欧元汇率看涨三层区间六个月结构性存款	350.00	-	-	-
中银日积月累-日计划	120.00	1,000.00	-	-
工银理财共赢稳步添利 SZDL1301	10.00	10.00	10.00	-
工银理财共赢天天利 SZLT1701	-	1,000.00	-	-
工银理财共赢随心添利 SZWL1860	-	2,000.00	-	-
招商银行日益月鑫 90030	-	650.00	-	-
江苏银行融达 1 号-6 月 A 款	-	1,000.00	-	-
平安银行对公结构性存款	-	500.00	-	-
合计	1,980.00	6,160.00	10.00	-

报告期内公司购买的理财产品均为投资周期较短或可以随时赎回的类型，按照理财协议的约定，产品的风险等级均为中低级，不属于高风险投资。

（二）计量基础和依据，是否符合企业会计准则的要求

根据新金融工具准则的规定，金融资产在初始确认时划分为以下三类：1、以摊余成本计量的金融资产；2、以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产；3、以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。

金融资产同时符合下列条件的，应当分类为以摊余成本计量的金融资产：1、企业管理该金融资产的业务模式是以收取合同现金流量为目标；2、该金融资产的合同条款规定，在特定日期产生的现金流量，仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付。

从业务模式上判断，发行人购买银行理财的目的系短期持有并取得以尚未偿付本金金额为基础的利息收入，不包括为所持有金融资产的其他风险或成本提供的对价，不是为了公开交易；同时发行人经与银行确认，其各会计年度期

末的理财产品公允价值无法准确计量。从合同现金流量特征判断，公司报告期内购买的理财产品的现金流量满足符合“本金+利息”特征，合同现金流量特征与基本借贷安排一致。

综上，公司将此风险低、周期较短或可以随时赎回的理财产品分类为以摊余成本计量的金融资产进行核算，并列报于其他流动资产。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层讨论”之“十三、（二）、7、其他流动资产”处补充披露。

三、应付账款的构成、账龄分布及账龄超过一年的原因，前 5 名的具体情况，包括名称、性质、金额、占比和账龄、与前 5 大供应商不一致的原因

报告期内，发行人应付账款前五名中存在非前五大供应商的情况，主要系公司向部分供应商的采购集中在四季度，相关货款在信用期内尚未支付，使得期末应付账款余额较大；另外，由于发行人采购额口径未包含采购设备款，因此存在对部分生产设备供应商的应付账款较大，但其未在前五大供应商中的情况。

发行人前五大供应商中存在非应付账款前五名的情况，主要系公司向部分供应商的采购主要集中在前三季度，相应应付账款在期末前已基本结清。

（一）应付账款的构成、账龄分布及账龄超过一年的原因

1、应付账款的构成、账龄分布

报告期各期末，发行人的应付账款构成如下：

单位：万元

项目	2020.06.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
应付材料款	5,637.33	6,331.06	4,755.31	1,910.94
应付加工费	1,034.99	58.70	42.41	81.60
应付设备款	750.49	45.70	-	356.96
应付费用类	-	-	-	0.14
合计	7,422.80	6,435.45	4,797.72	2,349.64

报告期各期末，发行人的应付账款账龄分布如下：

单位：万元

账龄	2020.06.30		2019.12.31		2018.12.31		2017.12.31	
	金额	占比（%）	金额	占比（%）	金额	占比（%）	金额	占比（%）
1 年以内（含 1 年）	7,415.94	99.91	6,374.28	99.05	4,777.05	99.57	2,258.61	96.13
1-2 年（含 2 年）	5.22	0.07	42.60	0.66	9.54	0.20	91.03	3.87
2-3 年（含 3 年）	1.41	0.02	7.64	0.12	11.13	0.23	-	-
3-4 年（含 4 年）	0.24	-	10.94	0.17	-	-	-	-
合计	7,422.80	100.00	6,435.45	100.00	4,797.72	100.00	2,349.64	100.00

由上表可见，报告期各期末发行人应付账款账龄借超过一年的占比较小，分别为 3.87%、0.43%、0.95%和 0.09%，账龄超过一年的原因主要是存在少量供应商长时间未开票，公司未在约定时间内按照相关流程付款。

（二）应付账款前 5 名的具体情况，包括名称、性质、金额、占比和账龄、与前 5 大供应商不一致的原因

报告期内，发行人应付账款主要核算与生产经营相关的原材料采购款、设备款以及加工费等内容；公司仅将原材料采购款作为供应商采购额的统计口径进行排名计算。

1、2017 年末

发行人 2017 年末应付账款前五名与发行人 2017 年度前五名供应商对比情况如下所示：

单位：万元

应付账款排名	公司名称	金额	占比	性质	账龄	采购额	供应商排名
1	东莞市乔锋机械有限公司	190.36	8.10%	应付设备款	1 年以内	-	-
2	深圳市仕兴鸿精密机械设备有限公司	166.60	7.09%	应付设备款	1 年以内	-	-
3	深圳市龙岗区成运发塑胶模具加工厂	154.95	6.59%	应付材料款	1 年以内	305.36	1
4	深圳市鑫科拓威科技有限公司	145.49	6.19%	应付材料款	1 年以内	131.63	8
5	东莞市耐格美塑胶制品有限公司	119.68	5.09%	应付材料款	1 年以内	246.86	2

6	东莞冠唯电子科技有限公司	116.20	4.95%	应付材料款	1年以内	169.75	3
7	深圳市力信陆南实业有限公司	86.47	3.68%	应付材料款	1年以内	148.67	4
11	深圳市凯运达科技有限公司	51.48	2.19%	应付材料款	1年以内	143.59	5
合计		1,031.23	43.89%			1,145.86	

注：应付账款金额为含税金额，采购额为不含税金额。

因发行人采购额口径未包含采购设备款，东莞市乔锋机械有限公司、深圳市仕兴鸿精密机械设备有限公司未在前五大供应商中。

发行人分别于2017年2月、4月从东莞市乔锋机械有限公司处购买机器设备加工中心，共计827.60万元（含税价），设备尾款579.32万元从交机次月开始按12个月分期付款，因此2017年末应付账款余额较大。

发行人分别于2017年3月从深圳市仕兴鸿精密机械设备有限公司处购买机器设备加工中心，共计476.00万元（含税价），设备尾款333.20万元从2017年8月开始按10个月分期付款，因此2017年末应付账款余额较大。

深圳市鑫科拓威科技有限公司信用政策为验收合格后75天付款，2017年10月至12月采购额较大，故2017年末应付余额较大。

公司对第五大供应商深圳市凯运达科技有限公司应付账款较低主要系2017年四季度向其采购额略有降低，故2017年末未在应付账款金额前五名。

2、2018年末

发行人2018年末应付账款前五名与发行人2018年度前五名供应商对比情况如下所示：

单位：万元

应付账款排名	公司名称	金额	占比	性质	账龄	采购额	供应商排名
1	东莞冠唯电子科技有限公司	369.70	7.71%	应付材料款	1年以内	754.70	2
2	东莞市耐格美塑胶制品有限公司	262.03	5.46%	应付材料款	1年以内	801.78	1
3	深圳市鑫科拓威科技有公司	257.18	5.36%	应付材料款	1年以内	458.05	4

4	广东亚德客智能装备有限公司	222.18	4.63%	应付材料款	1年以内	558.68	3
5	深圳市龙岗区成运发塑胶模具加工厂	186.33	3.88%	应付材料款	1年以内	361.10	6
6	深圳市凯运达科技有限公司	184.32	3.84%	应付材料款	1年以内	407.21	5
合计		1,481.74	30.88%			3,341.52	

注：应付账款金额为含税金额，采购额为不含税金额。

2018 年末，发行人应付账款前五名与前五大供应商基本匹配，不存在异常情况。

3、2019 年末

发行人 2019 年末应付账款前五名与发行人 2019 年度前五名供应商对比情况如下所示：

单位：万元

应付账款排名	公司名称	金额	占比	性质	账龄	采购额	供应商排名
1	东莞冠唯电子科技有限公司	690.82	10.73%	应付材料款	1年以内	1,497.24	1
2	东莞市耐格美塑胶制品有限公司	226.25	3.52%	应付材料款	1年以内	673.25	2
3	广东亚德客智能装备有限公司	181.56	2.82%	应付材料款	1年以内	484.29	3
4	深圳市鑫科创精密机械有限公司	181.18	2.82%	应付材料款	1年以内	480.82	4
5	深圳市荣力精密工业有限公司	166.93	2.59%	应付材料款	1年以内	289.35	11
-	东莞市沛羽贸易有限公司	-	-	应付材料款	1年以内	473.63	5
合计		1,446.74	22.48%			3,898.58	

注：应付账款金额为含税金额，采购额为不含税金额。

发行人 2019 年 9 月至 12 月对深圳市荣力精密工业有限公司采购额较大，故期末应付账款余额较大。

发行人主要在 2019 年 1 月至 7 月从东莞市沛羽贸易有限公司处采购单轴加工厂商用于生产 OIS 检测设备，相关款项已于 2019 年 12 月结清。

4、2020 年 6 月末

发行人 2020 年 6 月末应付账款前五名与发行人 2020 年 1-6 月前五名供应商对比情况如下所示：

单位：万元

应付账款排名	公司名称	金额	占比	性质	账龄	采购额	供应商排名
1	东莞市鑫专热金属制品有限公司	391.99	5.28%	应付材料款	1 年以内	413.06	2
2	深圳市荣力精密工业有限公司	364.05	4.90%	应付加工费、应付材料费	1 年以内	235.33	4
3	东莞冠唯电子科技有限公司	362.70	4.89%	应付材料款	1 年以内	515.86	1
4	深圳市台钲精密机械有限公司	345.90	4.66%	应付设备款	1 年以内	-	-
5	深圳市东恒塑胶模具有限公司	200.86	2.71%	应付材料款	1 年以内	207.24	5
7	东莞市耐格美塑胶制品有限公司	153.14	2.06%	应付材料款	1 年以内	257.17	3
合计		1,818.64	24.50%			1,849.77	

注：应付账款金额为含税金额，采购额为不含税金额。

因发行人采购额口径未包含采购设备款，深圳市台钲精密机械有限公司未在前五大供应商中。本期末发行人对深圳市台钲精密机械有限公司应付账款余额较大主要系公司分别于 2020 年 2 月、3 月购买其机器设备高速加工中心，价格总计为 990.01 万元（含税价）。设备合同均约定签订后预付 30%货款，剩余 70%货款在货到后 12 月内按季度支付，因此发行人对其应付账款余额较大。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层讨论”之“十四、（二）、2、应付账款”处补充披露。

四、其他应付款的构成、前 5 名名称、金额、占比

（一）其他应付款的构成

报告期各期末，发行人其他应付款的构成情况如下：

单位：万元

款项性质	2020.06.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
伙食费	45.38	4.93	13.01	7.29
劳务派遣费	21.92	15.98	5.55	0.53

员工备用金	19.84	16.76	5.06	13.05
运费	14.31	1.87	0.10	2.01
房租水电费	13.59	8.09	18.61	40.50
装修费	9.12	31.57	-	-
押金及保证金	1.04	-	-	-
往来款	-	42.53	16.29	10.00
代扣代缴社保	-	-	-	0.58
应付股利	-	-	-	475.00
应付利息	-	-	2.15	0.84
其他	41.49	13.85	0.47	0.62
合计	166.68	135.58	61.25	550.42

2017 年末其他应付款金额较高主要系存在应付股利 475 万元。2017 年 9 月 20 日，强瑞有限股东会决议通过利润分配方案，以截至 2017 年 8 月 31 日的未分配利润向全体股东按出资比例分配 2,000.00 万元，该次分红已分别于 2017 年 10 月支付 1,000.00 万元、2017 年 12 月支付 525.00 万元，2017 年末应付股利仍余 475.00 万元。

2020 年 6 月末其他应付款中其他项余额为 41.49 万元，主要系 2020 年以来公司采购口罩、消毒液等防疫物资的应付款项。

（二）其他应付款的前 5 名名称、金额、占比情况

报告期各期末，发行人其他应付款的前 5 名名称、金额、占比情况如下：

单位：万元

2020 年 6 月 30 日				
序号	单位名称	金额	占总额比例	性质
1	深圳市龙华新区观澜诺佳鑫五金批发行	29.12	17.47%	办公用品费
2	深圳市伟泰发餐饮管理有限公司	22.27	13.36%	伙食费
3	深圳市飞翔劳务派遣有限公司	21.92	13.15%	劳务派遣费
4	深圳市佳膳福蔬菜配送有限公司	14.68	8.80%	伙食费
5	深圳市蓝皇设计装饰有限公司	9.12	5.47%	装修费
合计		97.10	58.25%	
2019 年 12 月 31 日				
序号	单位名称	金额	占总额比例	性质

1	深圳市强瑞投资控股有限公司	33.44	24.67%	往来款
2	深圳市蓝皇设计装饰有限公司	31.57	23.29%	装修费
3	深圳市飞翔劳务派遣有限公司	14.09	10.39%	劳务派遣费
4	深圳市龙华新区观澜诺佳鑫五金批发行	7.46	5.51%	办公用品费
5	赵省	6.29	4.64%	往来款
合计		92.86	68.50%	
2018 年 12 月 31 日				
序号	单位名称	金额	占总额比例	性质
1	深圳联维亚电子科技有限公司	14.88	24.29%	房租水电费
2	吴春伟	10.52	17.18%	伙食费
3	赵省	6.29	10.27%	往来款
4	尹高斌	5.10	8.33%	股权转让款
5	刘刚	4.90	8.00%	股权转让款
合计		41.69	68.07%	
2017 年 12 月 31 日				
序号	单位名称	金额	占总额比例	性质
1	深圳市强瑞投资控股有限公司	465.00	84.48%	应付股利
2	深圳市桂港基投资发展有限责任公司	17.74	3.22%	房租水电费
3	深圳联维亚电子科技有限公司	16.28	2.96%	房租水电费
4	肖辉	10.00	1.82%	应付股利
5	尹高斌	5.10	0.93%	股权转让款
合计		514.12	93.41%	

2020 年 6 月末发行人其他应付款第一名为深圳市龙华新区观澜诺佳鑫五金批发行，主要系向其采购口罩、消毒液等防疫物资所致。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层讨论”之“十四、（二）、6、其他应付款”处补充披露。

五、报告期递延收益的构成，尚未摊销的原因

（一）报告期内递延收益的相关情况

报告期内，发行人递延收益均系与资产相关的政府补助，**具体情况如下所示：**

单位：万元

项目	2020.06.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
2018年技术改造补贴	71.20	80.10	89.00	-
2019年技术装备及管理智能化提升项目补贴	161.05	165.30	-	-
合计	232.25	245.40	89.00	-

报告期各期末，公司递延收益均由政府补助构成，分别为0、89.00万元、245.40万元和232.25万元。

2018年12月24日,发行人收到深圳市经济贸易和信息化委员会拨款89.00万元，用于补助发行人2018年技术改造投资补贴。公司将2018年收到的技术改造投资补贴认定为与资产相关的政府补助确认为递延收益，并在相关资产使用寿命内平均分配，计入当期损益。本次补助主要用于补贴发行人购置的一批钻攻机、打标机、铣床等设备，设备使用情况正常。

2019年6月27日,发行人收到深圳市经济贸易和信息化委员会拨款174.00万元，用于补助发行人2019年技术改造倍增专项技术装备及管理智能化提升项目。公司将2018年收到的技术改造投资补贴认定为与资产相关的政府补助确认为递延收益，并在相关资产使用寿命内平均分配，计入当期损益。本次补助主要用于补贴发行人购置的一批钻攻机以及小型仪器，设备使用情况正常。

上述两项政府补助，按照相关资产摊销年限分期转入当期损益，2019年度和2020年1-6月分别结转17.60万元和13.15万元。

上述楷体加粗已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层讨论”之“十四、（三）非流动负债构成分析”处补充披露。

六、其他资本公积形成的原因、金额的合理性

发行人形成其他资本公积的原因为存在股份支付和整体变更，报告期各期末金额分别为1,010.00万元、1,633.98万元、222.01万元及222.01万元，各期相较上期分别增加1,010.00万元、623.98万元、-1,411.97万元及0万元，各期确认股份支付并形成其他资本公积的具体情况如下：

1、2017年，发行人形成其他资本公积共计1,010.00万元，由以下两项构成：（1）2017年8月，深圳市强瑞投资控股有限公司将发行人2%股权转让给

肖辉，确认股份支付费用并形成其他资本公积582.50万元；（2）2017年12月，尹高斌、刘刚将持有的强瑞投资65.14%的股权转让给34名公司员工，按照以权益结算的股份支付情况确认股份支付费用并形成其他资本公积427.49万元。

2、2018年，发行人形成其他资本公积623.98万元，由以下四项构成：（1）2018年6月，尹高斌将其持有的强瑞投资2.8571%的股权转让给余磊，按照以权益结算的股份支付情况确认股份支付费用并形成其他资本公积53.57万元；（2）2018年6月，申庆因个人原因主动离职，将其持有的强瑞投资2.86%的股权转让给王雷，按照以权益结算的股份支付情况确认股份支付费用并形成其他资本公积52.39万元;(3)2018年12月,尹高斌、刘刚将持有的强瑞投资34.79%的股权转让给20名公司员工，按照以权益结算的股份支付情况确认股份支付费用并形成其他资本公积466.99万元；（4）2018年12月，江彬因个人原因主动离职，将其持有的强瑞投资2.86%的股权转让给李永、方晓花，按照以权益结算的股份支付情况确认股份支付费用并形成其他资本公积51.03万元。

3、2019年，发行人其他资本公积减少共计1,411.97万元，由以下两项构成：（1）2019年6月，因公司整体变更，其他资本公积等所有者权益类科目按照1:0.4646的比例折为股份公司股本和资本公积-股本溢价；（2）2019年10月，尹高斌、刘刚将持有的强瑞投资16.59%的股权转让给20名公司员工，按照以权益结算的股份支付情况确认股份支付费用并形成其他资本公积222.01万元。

4、2020年1-6月，其他资本公积科目无变动。

上述与股份支付相关的其他资本公积具体测算过程详见本回复“问题8、关于历史沿革”之“三、（二）股份支付费用确认及会计处理情况”及“问题11、关于员工持股计划”之“三、（二）股份支付相关权益定价的公允性以及会计处理情况”，其它资本公积金额计算准确。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层讨论”之“十二、（五）所有者权益分析”处补充披露。

七、请保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）核查过程

针对上述事项，保荐人、申报会计师执行了如下核查程序：

1、取得发行人报告期各期预付账款余额明细，并获取部分供应商合同或协议，对记账的内容与合同或协议内容进行了核对；对预付账款余额变动情况进行合理性分析，并与各期采购业务规模进行对比分析；对主要供应商预付账款余额进行了函证，核查了发行人预付账款余额的真实性；

2、取得报告期各期其他应收款明细，并获取部分押金及保证金合同，对大额押金及保证金合同进行了检查，其他应收款余额和合同约定金额保持一致；对大额其他应收款进行了函证，通过核查银行对账单流水并结合其他应收款余额函证，以确认其他应收款余额的准确性；对于长期未能收回的其他应收款，查询相关原因，对收回可能性较小的其他应收款，全额计提坏账，确认坏账损失；

3、对于存在期末余额的理财产品均进行了银行函证，理财产品出售银行对相关理财产品金额进行了确认；取得银行流水，对购买和赎回理财产品明细逐笔检查了流水和对账单；对所购买的理财产品合同均进行了检查；

4、获取了公司报告期各期末应付账款明细表；向主要供应商寄发询证函，函证各期末余额及各期采购额；取得报告期内主要供应商采购合同并关注合同约定的付款条件、信用期等主要条款；向管理层了解主要原材料的供应商的变动情况，并通过外部获取供应商信息佐证，分析是否真实、合理；对公司报告期各期末一年以上账龄的应付账款，获取并核查相关合同，了解核查账龄超过一年的原因；

5、获取发行人报告期内其他应付款明细账，分析其他应付款的构成与支付对象；抽取产生主要其他应付款的相关凭证，核实其他应付款的真实性；对报告期各期末主要的其他应付款余额对象执行了函证程序；

6、检查了政府拨款文件、收款凭证、银行流水记录等支持性文件；检查发行人区分与收益相关和与资产相关的政府补助的方法；检查发行人区分与日常活动相关和与日常活动无关的政府补助的方法；对于附有验收条件的政府补助，检查政府验收过的凭证，检查账务处理；对政府补助的会计处理进行分析检查，以

判断其会计处理是否符合其会计政策的相关规定；

7、查阅发行人及持股平台相关工商登记资料，了解历次股权变动具体情况，历次增资及股权转让价格； 对发行人股东进行访谈，了解历次股权变动的背景、原因、定价依据；取得公司历次增资的验资报告及相关银行入账凭证；查阅企业会计准则有关股份支付的相关规定；查阅合伙协议，了解发行人股份支付会计处理情况，检查股份支付数据和计算过程是否准确。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、报告期内，发行人预付款项主要为预付材料采购款、预付购买设备款项和预付费用款等，预付款项的支付真实、合理；报告期内，发行人预付账款余额变动与业务规模的变化基本匹配，各期预付账款余额与采购规模基本匹配，具有合理性；

2、报告期各期末，发行人其他应收款余额准确；报告期内发行人已对其他应收款计提了相应的坏账准备，计提方式具有合理性；

3、报告期各期末，发行人其他流动资产中存在银行理财，均为风险低、周期较短或可以随时赎回的理财产品；发行人将购买的理财产品列示为其他流动资产符合《企业会计准则》的规定；

4、报告期各期末，发行人应付账款前五名余额准确；发行人账龄较长的应付账款主要系存在少量供应商长时间未开票，发行人未在约定时间内按照相关流程付款；报告期各期末，发行人应付账款前五名与前五大供应商差异及变动具备合理性；

5、报告期各期末，发行人其他应付款前五名余额准确；其他应付款为正常经营过程中真实产生的应付款项，具有合理性；

6、报告期内，发行人政府补助具有真实性，会计期间记录恰当，递延收益的账务处理符合会计准则的相关规定；

7、报告期内，发行人其他资本公积主要是由股份支付和整体变更形成，理

由充分，相关会计处理符合《企业会计准则》规定，金额计算准确。

问题 34、关于税项

请发行人披露：（1）报告期内应交税金-增值税、其他流动资产待抵扣增值税的变动情况，包括但不限于增值税的进项税额、销项税额、当期应缴增值税、实际交纳的增值税,披露进项税额与原材料采购、固定资产购置金额之间的关系，披露销项税额与销售收入之间的关系；（2）发行人如何划分软硬件收入，是否符合相关税收规定，报告期内增值税实际税负超过 3%的部分即征即退的计算过程及其在财务报表中列报的情况；（3）利润总额调整为应纳税所得额涉及的主要纳税调整事项，当期所得税费用的计算过程、主要纳税调整项目、当期所得税费用与纳入合并范围的公司各期计提数之间的关系，以及当期所得税费用与纳税申报表中应纳税额之间的差异。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、报告期内应交税金-增值税、其他流动资产待抵扣增值税的变动情况，包括但不限于增值税的进项税额、销项税额、当期应缴增值税、实际交纳的增值税,披露进项税额与原材料采购、固定资产购置金额之间的关系，披露销项税额与销售收入之间的关系

（一）报告期内应交税金-增值税、其他流动资产待抵扣增值税的变动情况

报告期内，发行人应交税金-增值税、其他流动资产待抵扣增值税的变动情况如下所示：

单位：万元

项目	2020.06.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
期初未交增值税①	605.76	273.79	293.79	418.47
本期应交增值税 ②=③+④+⑤-⑥-⑦-⑧	740.86	2,107.25	1,880.11	1,127.21
其中：销项税额③	2,164.28	4,754.14	4,261.03	2,493.30
进项税额转出④	9.00	15.89	50.11	127.92
暂估销项税额⑤	168.64	136.41	-73.22	-156.49

进项税额⑥	1,513.37	2,776.26	2,373.41	1,445.04
待认证进项税额⑦	111.81	-	-	-107.52
暂估进项税额⑧	-24.12	22.93	-15.60	-
本期已交增值税⑨	1,127.43	1,779.85	1,880.97	1,271.02
其他流动资产-待抵扣增值税	76.81	4.57	-	19.13
其他流动资产-待抵扣增值税（期末-期初）⑩	72.24	4.57	-19.13	19.13
期末未交增值税⑪=①+②-⑨+⑩	291.44	605.76	273.79	293.79

注：其中暂估进项税均为对关联方采购产生的进项税。

（二）进项税额与原材料采购、固定资产购置金额之间的关系

报告期内，发行人进项税额与原材料采购、固定资产购置金额之间的关系如下所示：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
进项税额①	1,513.37	2,776.26	2,373.41	1,445.04
待认证进项税额②	111.81	-	0.00	-107.52
暂估进项税额③	-24.12	22.93	-15.60	-
合计④=①+②+③	1,601.05	2,799.19	2,357.81	1,337.51
原材料采购额⑤	9,704.44	17,863.49	15,020.11	6,118.90
委外加工⑥	1,174.94	889.17	320.74	172.67
固定资产采购额⑦	2,409.17	1,926.85	284.85	1,182.61
费用及其他⑧	1,284.98	2,065.43	1,254.40	633.24
合计采购额⑨=⑤+⑥+⑦+⑧	14,573.53	22,744.94	16,880.10	8,107.42
进项税占比⑩=④/⑨	10.99%	12.31%	13.97%	16.50%
适用增值税税率	13%、9%	16%/13%、9%、3%	17%/16%、6%、5%	17%、6%、5%

注：原材料采购额未考虑内部交易抵消。

报告期内,公司原材料及长期资产采购主要适用 13%-17%的增值税率，费用采购（房租水电、中介机构服务费）主要适用3%-9%的增值税率。报告期内，公司进项税额占当期采购额的比例分别为 16.50%、13.97%、12.31%、10.99%，进项税额与各期原材料采购额、固定资产购置金额等相匹配，占比基本与当期适用税率保持一致。

（三）销项税额与销售收入之间的关系

报告期内，发行人销项税额与销售收入之间的关系如下所示：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
营业收入①	17,640.10	36,297.62	25,838.38	13,694.29
其中：17%税率	-	-	4,840.97	13,689.92
16%税率	-	4,885.03	20,982.23	-
13%税率	17,622.10	31,412.59	15.18	-
零税率	18.00	-	-	4.37
测算销项税额②=①*税率	2,290.87	4,865.24	4,182.10	2,327.29
销项税额③	2,164.28	4,754.14	4,261.03	2,493.30
待转销项税额④	168.64	136.41	-73.22	-156.49
差异⑤=②-③-④	-42.05	-25.31	-5.71	-9.52
差异率⑥=⑤/(③+④)	-2.11%	-0.55%	-0.13%	-0.36%
实际销项税额占营业收入比例⑦=(③+④)/①	13.23%	13.47%	16.21%	17.06%

注：销售收入为发行人未合并抵消的营业收入。

报告期内，发行人增值税销项税占营业收入的比重分别为 17.06%、16.21%、13.47%及 13.23%，比例逐年下降，各年度实际销项税额（包括销项税额和待转销项税额）与按不同税率测算的税额差异较小。2017 年销项税额占销售收入比例略高于 17%的适用税率和 2020 年 1-6 月比例高于 13%的适用税率，一方面是开票和收入确认的时间不同存在的时间性差异；另一方面是销项税中包括少量资产处置(计入营业外收入)业务的税额。剔除上述因素的影响，发行人销项税额与销售收入具有配比关系，基本与当期适用增值税率保持一致。

上述楷体加粗已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层讨论”之“十二、（五）7、纳税情况分析”处补充披露。

二、发行人如何划分软硬件收入，是否符合相关税收规定，报告期内增值税实际税负超过 3%的部分即征即退的计算过程及其在财务报表中列报的情况

（一）发行人如何划分软硬件收入，是否符合相关税收规定

报告期内发行人硬件销售中嵌入的软件属于与硬件不可分割的部分，随硬

件一同销售，属于产品价值的组成部分，在硬件实现销售满足收入确认条件时同时确认收入，软、硬件价值未进行拆分核算，统一视为销售产品的收入。

报告期内公司子公司强瑞软件仅向母公司强瑞技术单独销售软件，不涉及软硬件收入区分，未违反财政部、国家税务总局颁布的《关于软件产品增值税政策通知》（财税[2011]100 号）等相关税收法律法规的规定。

（二）报告期内增值税实际税负超过 3%的部分即征即退的计算过程及其在财务报表中列报的情况

1、报告期内增值税实际税负超过 3%的部分即征即退的计算过程

根据深圳市国家税务局公告 2011 年第 9 号《深圳市软件产品增值税即征即退管理办法》第十五条规定，即征即退税额=当期软件产品增值税应纳税额-当期软件产品销售额×3%。计算过程如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
应纳税额①	16.91	69.63	163.44	340.74
纳税申报表申报的销售额②	140.72	555.92	1,031.51	2,056.74
扣减额③=②*3%	4.22	16.68	30.95	61.70
即征即退税额④=①-③	12.68	52.96	132.50	279.04

2、增值税实际税负超过 3%的部分即征即退在财务报表中列报的情况

报告期内公司将增值税即征即退税额计入其他收益项目，公司其他收益情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
政府补助	178.07	168.04	67.98	58.49
增值税即征即退	12.68	52.96	132.50	174.74
合计	190.76	221.00	200.48	233.22

其中 2017 年申报报表中其他收益-增值税即征即退金额为 174.74 万元，较根据纳税申报表计算得出的即征即退税额少 104.30 万元，主要系发行人对 2017 年收入进行跨期调整，并根据即征即退公式同步调整退税额导致。

上述楷体加粗已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层讨论”之“十

二、（五）7、纳税情况分析”处补充披露。

三、利润总额调整为应纳税所得额涉及的主要纳税调整事项，当期所得税费用的计算过程、主要纳税调整项目、当期所得税费用与纳入合并范围的公司各期计提数之间的关系，以及当期所得税费用与纳税申报表中应纳税额之间的差异

（一）利润总额调整为应纳税所得额涉及的主要纳税调整事项,当期所得税费用的计算过程、主要纳税调整项目、当期所得税费用与纳入合并范围的公司各期计提数之间的关系

公司利润总额调整为应纳税所得额涉及的主要纳税调整事项包括研发费用、递延收益、业务招待费、股份支付及资产减值损失等事项。

1、2017 年度

2017 年度，发行人当期所得税费用计算及相关项目如下表所示：

单位：万元

项目	强瑞技术	强瑞软件	合并抵消	合计
利润总额①	1,068.77	1,300.86	-1,000.00	1,369.63
纳税调整②=③+④+⑤+⑥	1,276.93	-4.48	-	1,276.93
其中：业务招待费③	35.97	0.40	-	35.97
职工薪酬④	1,010.00	1.09	-	1,011.09
资产减值损失⑤	229.81	-6.07	-	223.75
罚款支出⑥	1.14	0.10	-	1.24
研发费用加计扣除⑦	499.54	103.20	-	602.74
免税、减计收入⑧	1,000.00	1,193.18	-1,000.00	1,193.18
调整后的利润总额⑨=①+②-⑦-⑧	846.16	-		846.16
年末可抵扣亏损⑩	-	-	-	-
当期应纳税所得额⑪=⑨+⑩	846.16	-	-	846.16
适用税率⑫	15.00%	12.50%		-
减免、抵免所得税额⑬	-	-	-	-
当期所得税费用⑭=⑪*⑫-⑬	126.92	-	-	126.92
上年末递延所得税资产⑮	52.18	-	20.74	72.92
本年末递延所得税资产⑯	71.01	0.09	32.95	104.05

递延所得税⑰=⑮-⑯	-18.84	-0.09	-12.21	-31.13
所得税费用⑱=⑭+⑰	108.09	-0.09	-12.21	95.79

注：深圳市强瑞软件有限公司属于软件企业，于 2016 年 6 月成立，软件企业享受所得税“两免三减半”优惠政策，2017 年属于第二年。

2、2018 年度

2018 年度，发行人当期所得税费用计算及相关项目如下表所示：

单位：万元

项目	强瑞技术	强瑞软件	合并抵消	合计
利润总额①	2,293.20	595.39	-	2,888.59
纳税调整②=③+④+⑤+⑥+⑦+	1,102.58	1.04	-	1,103.62
其中：业务招待费③	60.97	0.11	-	61.07
股份支付④	623.98	-	-	623.98
资产减值损失⑤	367.27	0.93	-	368.20
其他⑥	50.37	-	-	50.37
研发费用加计扣除⑦	1,197.63	269.38	-	1,467.01
以前年度可抵扣亏损⑧	-	-	-	-
调整后的利润总额⑨=①+②-⑦-⑧	2,198.15	327.05	-	2,525.20
年末可抵扣亏损⑩	-	-	-	-
当期应纳税所得额⑪=⑨+⑩	2,198.15	327.05		2,525.20
适用税率⑫	15.00%	12.50%	-	-
减免、抵免所得税额⑬	-	-	-	-
当期所得税费用⑭=⑪*⑫-⑬	329.72	40.88	-	370.60
上年末递延所得税资产⑮	71.01	0.09	32.95	104.05
本年末递延所得税资产⑯	121.80	0.20	8.49	130.50
递延所得税⑰=⑯-⑮	-50.79	-0.12	24.46	-26.45
所得税费用⑱=⑭+⑰	278.93	40.76	24.46	344.16

3、2019 年度

2019 年度，发行人当期所得税费用计算及相关项目如下表所示：

单位：万元

项目	强瑞技术	强瑞软件	强瑞装备	合并抵消	合计
利润总额①	6,543.14	217.39	432.08	-	7,192.61

纳税调整②=③+④+⑤+⑥+⑦	908.05	-0.42	18.29	-	925.91
其中：递延收益③	156.40	-	-	-	156.40
业务招待费④	59.77	-	-	-	59.77
股份支付⑤	222.01	-	-	-	222.01
资产减值损失⑥	469.87	-0.42	6.65	-	476.10
职工福利费⑦	-	-	11.63	-	11.63
研发费用加计扣除⑧	1,550.36	284.47	153.80	-	1,988.63
以前年度可抵扣亏损⑨	-	-	-	-	-
调整后的利润总额⑩=①+②-⑧-⑨	5,900.83	-67.50	296.56	-	6,129.89
年末可抵扣亏损⑪	-	67.50	-	-	67.50
当期应纳税所得额⑫=⑩+⑪	5,900.83	-	296.56	-	6,197.39
适用税率⑬	15.00%	12.50%	25.00%	-	-
减免、抵免所得税额⑭	-	-	49.48	-	49.48
当期所得税费⑮=⑫*⑬-⑭	885.12	-	24.66	-	909.78
上年末递延所得税资产⑯	121.80	0.20	-	8.49	130.50
本年末递延所得税资产⑰	207.39	0.15	1.66	17.07	226.27
递延所得税⑱=⑯-⑰	-85.59	0.05	-1.66	-8.58	-95.77
所得税费用⑲=⑮+⑱	799.54	0.05	22.99	-8.58	814.01

4、2020 年 1-6 月

2020 年 1-6 月，发行人当期所得税费用计算及相关项目如下表所示：

单位：万元

项目	强瑞技术	强瑞软件	强瑞装备	合并抵消	合计
利润总额①	1,913.97	-46.72	229.50	-	2,096.75
纳税调整②=③+④+⑤	479.30	-0.81	44.80	-	523.29
其中：递延收益③	13.15	-	-	-	13.15
业务招待费④	25.08	-	0.22	-	25.30
资产减值损失⑤	441.07	-0.81	44.58	-	484.84
研发费用加计扣除⑥	-	-	-	-	-
以前年度可抵扣亏损⑦	-	-	-	-	-
调整后的利润总额⑧=①+②-⑥-⑦	2,393.28	-47.53	274.30	-	2,620.05

年末可抵扣亏损⑨	-	-	-	-	-
当期应纳税所得额⑩=⑧+⑨	2,393.28	-	274.30	-	2,667.58
适用税率⑪	15.00%	12.50%	25.00%	-	-
减免、抵免所得税额⑫	-	-	-	-	-
当期所得税费用⑬=⑩*⑪-⑫	358.99	-	68.57	-	427.57
上年末递延所得税资产⑭	207.39	0.15	1.66	17.07	226.27
本年末递延所得税资产⑮	251.76	0.05	12.81	19.05	283.66
递延所得税⑯=⑭-⑮	-44.43	0.10	-11.14	-1.98	-57.46
所得税费用⑰=⑬+⑯	314.56	0.10	57.43	-1.98	370.11

由上表可知，报告期内公司当期所得税费用为纳入合并范围的公司各期计提数的汇总金额，公司所得税费用为当期所得税费用与递延所得税费用的合计数，其中递延所得税费用为纳入合并范围的公司各期计提数经合并抵消内部交易影响后的金额。

（二）当期所得税费用与纳税申报表中应纳税额之间的差异

报告期内，发行人当期所得税费用与纳税申报表中应纳税额之间的差异如下表所示：

单位：万元

项目		2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
纳税申报表-应纳税额	强瑞技术	218.88	885.12	349.51	167.37
	强瑞软件	-	-	40.88	-
	强瑞装备	77.12	24.66	-	-
合计		296.00	909.78	390.39	167.37
当期所得税费用		427.57	909.78	370.60	126.92
差异		-131.57	-	19.79	40.45

发行人 2017 年、2018 年及 2020 年 1-6 月当期所得税费用与纳税申报表中应纳税额存在差异，差异金额分别为 40.45 万元、19.79 万元及-131.57 万元，主要系发行人根据未审定财务报表确定应纳税额，从而与审定后的当期所得税费用产生了差异。发行人已将 2017 年、2018 年的差异于 2019 年度进行汇总申报，2020 年 1-6 月的差异将在 2020 年年度汇算清缴时再做调整。

报告期各期发行人当期所得税与应纳税额差异明细如下：

1、2017 年度

单位：万元

项目	申报报表金额	纳税申报表金额	差异
一、合并利润总额	1,288.22	3,570.59	-2,282.37
减：合并抵消影响利润总额	-81.41	-81.41	-
二、按中国税法需要缴纳企业所得税公司利润总额	1,369.63	3,652.00	-2,282.37
加：纳税调整增加额	1,278.52	286.18	992.34
其中：业务招待费支出	36.37	34.15	2.22
职工薪酬	1,011.09	1.09	1,010.00
资产减值准备金	229.81	249.70	-19.89
罚金、罚款和被没收财物的损失	1.14	1.14	-
税收滞纳金、加收利息	0.10	0.10	-
减：纳税调整减少额	6.07	6.07	-
其中：资产损失	6.07	6.07	-
减：免税、减计收入及加计扣除	602.74	1,627.22	-1,024.48
其中：符合条件的居民企业之间的股息、红利等权益性投资收益免征企业所得税	-	1,000.00	-1,000.00
研究开发费用加计扣除	602.74	627.22	-24.48
三、应纳税所得额	2,039.34	2,304.89	-265.55
乘：适用税率	15.00%	15.00%	
减：减免、抵免所得税额	298.30	297.27	1.03
加：子公司适用不同税率的影响	119.32	118.91	0.41
四、当期所得税费用/应纳税额	126.92	167.37	-40.45

2017 年，申报报表中业务招待费支出较纳税申报表多 2.22 万元，系发行人根据费用性质调增母公司强瑞技术业务招待费 5.55 万元，抵减 60%的扣除限额后纳税调增 2.22 万元。

2017 年，申报报表中职工薪酬金额较纳税申报表多 1,010.00 万元，系发行人根据股权激励计划调增母公司强瑞技术股份支付金额 1,010.00 万元导致。

2017 年，申报报表中资产减值准备金较纳税申报表减少 19.89 万元，系发行人根据坏账准备政策以及存货跌价政策，调减母公司强瑞技术坏账准备 27.71 万元，存货跌价准备 2.14 万元；根据无形资产计量政策，调增母公司强瑞技术无

形资产减值准备 9.97 万元。

2017 年，申报报表中研发加计扣除额较纳税申报表减少 24.48 万元，系发行人母公司强瑞技术冲销多计提薪酬、根据部门实际使用情况重新划分成本费用及调整跨期费用调减研发费用 24.48 万元导致。

2017 年，申报报表中符合条件的居民企业之间的股息、红利等权益性投资收益较纳税申报表减少 1,000.00 万元，系发行人已在合并利润总额中将该收益抵消。

2、2018 年度

单位：万元

项目	申报报表金额	纳税申报表金额	差异
一、合并利润总额	3,051.66	3,427.46	-375.80
减：合并抵消影响利润总额	163.08	163.08	-
二、按中国税法需要缴纳企业所得税公司利润总额	2,888.59	3,264.39	-375.80
加：纳税调整增加额	1,103.62	1,020.16	83.46
其中：业务招待费支出	61.07	61.07	-
职工薪酬	623.98	508.77	115.21
资产减值准备金	368.20	399.94	-31.74
捐赠支出	1.00	1.00	-
其他	49.37	49.37	-
减：纳税调整减少额	-	-	-
减：免税、减计收入及加计扣除	1,467.01	1,627.42	-160.41
其中：研究开发费用加计扣除	1,467.01	1,627.42	-160.41
三、应纳税所得额	2,525.20	2,657.12	-131.92
乘：适用税率	15.00%	15.00%	
加：子公司适用不同税率的影响	-8.18	-8.18	-
四、当期所得税费用/应纳税额	370.60	390.39	-19.79

2018 年，申报报表中职工薪酬金额较纳税申报表多 115.21 万元，系发行人根据股权激励计划调增母公司强瑞技术股份支付金额 115.21 万元导致。

2018 年，申报报表中资产减值准备金较纳税申报表少 31.74 万元，系发行人根据坏账准备政策以及存货跌价政策，调增母公司强瑞技术坏账准备 4.66 万元，

调减存货跌价准备 36.41 万元。

2018 年，申报报表中研发费用加计扣除额较纳税申报表少 160.41 万元，主要系发行人母公司强瑞技术根据员工归属部门重新划分薪酬费用，调减研发费用 160.41 万元导致。

3、2019 年度

单位：万元

项目	申报报表金额	纳税申报表金额	差异
一、合并利润总额	7,135.44	7,304.08	-168.64
减：合并抵消影响利润总额	-57.17	-57.17	-
二、按中国税法需要缴纳企业所得税公司利润总额	7,192.61	7,361.25	-168.63
加：纳税调整增加额	938.15	769.52	168.63
其中：业务招待费支出	71.59	71.59	-
职工薪酬	233.64	65.00	168.63
资产减值准备金	476.52	476.52	-
其他	156.40	156.40	-
减：纳税调整减少额	0.42	0.42	-
其中：资产损失	0.42	0.42	-
减：免税、减计收入及加计扣除	1,985.47	1,985.47	-
其中：研究开发费用加计扣除	1,985.47	1,985.47	-
加：子公司本年亏损额	52.52	52.52	-
三、应纳税所得额	6,197.39	6,197.39	-
乘：适用税率	15.00%	15.00%	
减：减免、抵免所得税额	49.48	49.48	-
加：子公司适用不同税率的影响	29.66	29.66	-
四、当期所得税费用/应纳税额	909.78	909.78	-

2019 年，申报报表中职工薪酬金额较纳税申报表多 168.63 万元，系发行人根据股权激励计划调增母公司强瑞技术股份支付金额 168.63 万元导致。

4、2020 年 1-6 月

单位：万元

项目	申报报表金额	纳税申报表金额	差异
一、合并利润总额	2,096.05	1,759.09	336.96

项目	申报报表金额	纳税申报表金额	差异
减：合并抵消影响利润总额	-0.71	-0.71	-
二、按中国税法需要缴纳企业所得税公司利润总额	2,096.76	1,759.80	336.96
加：纳税调整增加额	524.10	-	523.29
其中：业务招待费支出	25.30	-	25.30
资产减值准备金	485.65	-	485.65
其他	13.15	-	13.15
减：纳税调整减少额	0.81	-	0.81
其中：资产损失	0.81	-	0.81
减：免税、减计收入及加计扣除	-	-	-
三、应纳税所得额	2,620.50	1,759.80	860.25
乘：适用税率	15.00%	15.00%	
加：子公司适用不同税率的影响	34.56	32.03	2.53
四、当期所得税费用/应纳税额	427.57	296.00	131.57

2020 年 1-6 月，申报报表业务招待费支出较纳税申报表增加 25.30 万元，系由于发行人根据费用性质调增母公司强瑞技术业务招待费 62.17 万元，调增子公司强瑞装备业务招待费 0.55 万元，合计 63.26 万元抵减 60%的扣除限额后纳税调增 25.30 万元。

2020 年 1-6 月，申报报表资产减值准备金较纳税申报表增加 485.65 万元，系发行人根据坏账准备政策以及存货跌价政策，调增母公司强瑞技术存货跌价准备 441.07 万元，调增子公司强瑞装备坏账准备 33.85 万元，调增存货跌价准备 10.73 万元。

2020 年 1-6 月，申报报表其他纳税调增项目较纳税申报表增加 13.15 万元，系发行人根据政府补助会计政策调增母公司强瑞技术其他收益 13.15 万元导致。

2020 年 1-6 月，申报报表纳税调整减少额较纳税申报表增加 0.81 万元，系发行人根据坏账准备政策，调减子公司强瑞软件坏账准备 0.81 万元导致。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层讨论”之“十二、（五）、7、纳税情况分析”处补充披露。

四、请保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）核查过程

针对上述事项，保荐人、申报会计师执行了如下核查程序：

1、查阅了发行人各期应交税费明细，复核了其他流动资产科目明细，查看了各期原材料、固定资产等采购记录，查看了收入成本明细表，分析了进项税额与原材料采购、固定资产购置金额，销项税额与销售收入之间的关系；

2、查阅软件相关税收规定，复核了增值税即征即退的计算过程，分析了其列报于财务报表其他收益的合理性；

3、 查看了发行人报告期各期纳税申报表，复核了利润总额调整为应纳税所得额涉及的主要纳税调整事项，当期所得税费用的计算过程；分析了主要纳税调整项目、当期所得税费用与纳入合并范围的公司各期计提数之间的关系以及当期所得税费用与纳税申报表中应纳税额之间的差异。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、报告期内应交税金-增值税、其他流动资产中待抵扣增值税变动情况具有合理性，进项税额与原材料采购、固定资产购置金额，销项税额与销售收入之间的关系与各期所适用的税率较为匹配；

2、发行人确认软硬件收入方式合理，符合相关税收规定，报告期内增值税实际税负超过 3%的部分即征即退的计算准确，在利润表中列报为其他收益；

3、发行人当期所得税费用的计算准确，当期所得税费用与纳税申报表中应纳税额之间存在差异主要系发行人根据未审财务报表申报纳税，而当期所得税费用为审定数，具有合理性。

问题 35、关于现金流

请发行人披露购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金与相关报表项目之间的关系，收到和支付的其他与经营活动有关的现金中往来款的具体构成。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、报告期各期购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金与相关报表项目之间的关系

报告期内，公司“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”主要系用于购买机器设备等固定资产和厂房装修的付现支出，与有关科目的勾稽关系和与相关资产项目对应关系如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
固定资产原值（期末减期初）	2,366.88	1,716.17	272.80	1,114.51
无形资产原值（期末减期初）	84.04	40.67	13.77	2.32
长期待摊费用（期末减期初）	195.89	522.32	-	-
其他非流动资产（期末减期初）	114.79	-108.64	164.09	18.00
与购建长期资产相关的预付账款（期末减期初）	-	-	-	-3.78
与购建长期资产相关的应付账款（期末减期初）	-704.79	-45.36	356.96	-356.96
处置固定资产原值	42.30	210.68	12.05	68.10
购建长期资产相关进项税	242.56	245.61	37.82	177.11
合计	2,341.66	2,581.46	857.49	1,019.31
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	2,341.66	2,581.46	857.49	1,019.31

由上表可见，报告期内，公司现金流量表中“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支出的现金”计算正确，与相关报表项目核对相符。

2019年公司用于购建长期资产支付的现金较大，主要系新购进了大量机械设备，如新增11台加工中心生产设备（均价31万元/台）、新增36台雕刻中心生产设备（均价23万元/台）、新增3台慢走丝加工设备（均价37万元/台）、新增2台运输设备共计114万元，且由于当年厂房搬迁，用于支付厂房装修的费用(长期待摊费用)共522万元。

2020年1-6月公司用于购建长期资产支付的现金较大，主要系新增35台加工中心生产设备（均价23万元/台）、新增17台台群精机（均价19万元/台）、

新增 10 台精雕机（均价 25 万元/台）、新增 5 台测量机（均价 30 万元/台）、新增 2 台火花机（均价 37 万元/台）。

综上所述，发行人报告期各期购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金与长期资产增加额勾稽一致，重大资本性支出与现金流支出相匹配。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层讨论”之“十四、（六）、2、投资活动产生的现金流量分析”处补充披露。

二、收到和支付的其他与经营活动有关的现金中往来款的具体构成

报告期内，发行人收到和支付的其他与经营活动有关的现金中往来款具体情况如下：

单位：万元

	往来款明细	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
收到的其他与经营活动有关的现金中往来款	尹高斌	-	-	5.00	243.91
	刘刚	-	-	-	130.00
	赵省	-	-	69.00	13.70
	尹正华	-	5.00	-	-
	强瑞投资	0.28	2.80	0.01	-
	强瑞控股	20.84	33.44	7.00	-
	合计	21.12	41.24	81.01	387.61
支付的其他与经营活动有关的现金中往来款	刘刚	-	-	-	1,068.41
	尹高斌	-	-	5.00	828.50
	赵省	-	-	-	120.81
	尹正华	-	5.00	-	-
	强瑞投资	3.08	-	-	0.01
	强瑞控股	54.28	-	-	7.00
	合计	57.36	5.00	5.00	2,024.73

报告期内，发行人收到和支付的其他与经营活动有关的现金中往来款主要集中在 2017 年，主要为清理发行人与实际控制人期初往来款项，具体情况详见本回复“问题 15、关于财务内控”之“一、（一）、1、发行人与实际控制人清理期初往来款”。

综上所述，发行人收到和支付的其他与经营活动有关的现金中往来款金额记

录真实、准确。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层讨论”之“十四、（六）、1、经营活动产生的现金流量分析”处补充披露。

三、请保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、申报会计师执行了如下核查程序：

1、复核公司编制现金流量表的底稿，检查各项目数据的计算过程及数据来源是否正确、现金流量表分类是否合理；

2、检查现金流量表中“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”等科目相关数据与资产负债表等科目的勾稽关系是否合理,；

3、取得发行人其他应收款、其他应付款明细表，检查往来款项支付凭证，取得相应银行流水进行双向核对，分析“支付的其他与经营活动有关的现金”、“收到的其他与经营活动有关的现金”的具体构成。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人报告期各期购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金与资产负债表等科目勾稽一致；

2、发行人收到和支付的其他与经营活动有关的现金中往来款金额记录真实、准确，与资产负债表等科目勾稽一致。

（本页无正文，为《关于深圳市强瑞精密技术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》之发行人签字盖章页）

法定代表人：

尹高斌

深圳市强瑞精密技术股份有限公司

2020年 11月 23日

保荐人（主承销商）声明

本人已认真阅读深圳市强瑞精密技术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。

保荐代表人：

张 华　　魏安胜

总经理：

邓 舸

国信证券股份有限公司

2020 年 11 月 23 日