



东吴证券股份有限公司

关于森赫电梯股份有限公司

首次公开发行股票并在创业板上市申请文件

第二轮审核问询函的回复

保荐机构（主承销商）



（苏州工业园区星阳街 5 号）

深圳证券交易所：

根据贵所于2020年11月13日下发的《关于森赫电梯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第二轮审核问询函》（审核函〔2020〕010782号）（以下简称“审核问询函”）的要求，森赫电梯股份有限公司（以下简称“发行人”、“公司”、“森赫电梯”）、东吴证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”、“东吴证券”）会同上海市广发律师事务所（以下简称“发行人律师”）、立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”），就贵所提出的问题进行认真讨论、核查，对《审核问询函》中所有提到的问题逐项予以落实并进行了书面说明，并对森赫电梯股份有限公司申请文件有关内容进行了必要的修改、补充说明或解释。

如无特别说明，相关用语释义与《森赫电梯股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（申报稿）》（以下简称“招股说明书”）一致。涉及对申请文件修改的内容已用楷体加粗方式列示。

黑体（加粗）	审核问询函所列问题
宋体（不加粗）	对审核问询函所列问题的回复
楷体（加粗）	涉及申请文件补充披露或修改的内容
楷体（不加粗）	对招股说明书内容的引用

本回复中若出现总计数尾与所列值和不符的情况，均为四舍五入所致。

目录

问题 1. 关于知识产权.....	4
问题 2. 关于居间商业务.....	9
问题 3. 关于对外投资.....	13
问题 4. 关于员工持股计划.....	21
问题 5. 关于实际控制人的出资来源.....	24
问题 6. 关于签约经销商.....	29
问题 7. 关于收入确认.....	32
问题 8. 关于安装和维保业务.....	34
问题 9. 关于第三方回款.....	42
问题 10. 关于收入核查.....	50
问题 11. 关于供应商.....	55
问题 12. 关于毛利率.....	58
问题 13. 关于代理服务费.....	67
问题 14. 关于股份支付.....	74
问题 15. 关于研发费用.....	77
问题 16. 关于存货.....	80
问题 17. 关于中介机构执业质量.....	85

问题 1. 关于知识产权

申报材料和审核问询回复显示，发行人前身莱茵电梯（中国）有限公司系2007年12月由德国莱茵克拉、联合电梯以现金方式出资设立。德国莱茵克拉的出资及增资实为代控股股东李东流出资。发行人于2013年收购员工张晓强在德国设立的Rhein Aufzug GmbH（德国莱茵电梯有限公司）100%股权。根据公开资料，发行人曾注册了“SRH莱茵米高”“森赫莱茵”等商标，之后注销。

请发行人补充披露：

（1）上述设立、收购等操作是否存在利用德国知名电梯公司莱茵电梯宣传自身产品和业务的情形，是否对客户、供应商和最终用户造成混淆，是否因此引致纠纷或潜在纠纷；

（2）曾经使用“莱茵”字号以及注册“莱茵”有关的商标是否侵犯莱茵电梯及其在中国的合资公司、代理商等主体的知识产权，是否与上述主体存在纠纷或潜在纠纷。

请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见，并说明境外律师对上述事项是否发表明确意见。

问题 1 的回复：

（一）上述设立、收购等操作是否存在利用德国知名电梯公司莱茵电梯宣传自身产品和业务的情形，是否对客户、供应商和最终用户造成混淆，是否因此引致纠纷或潜在纠纷；

以下内容已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“（一）发行人设立情况”中进行了补充披露：

4、是否存在利用德国知名电梯公司莱茵电梯宣传自身产品和业务的情形，是否对客户、供应商和最终用户造成混淆，是否因此引致纠纷或潜在纠纷

公司设立及收购子公司德国莱茵，未利用其他电梯品牌进行宣传，也未对客户、供应商等主体造成混淆，不涉及相关的纠纷或潜在纠纷。具体如下：

（1）公司设立后，不断加强自主研发能力，依靠提升自身产品技术水平和

质量开拓市场。公司收购子公司德国莱茵主要目的是为从事电梯及配件贸易，拓展海外市场，但德国莱茵设立后一直未实际经营。因此，发行人不存在利用其他电梯品牌进行宣传的情形。

(2) 电梯作为特种设备的工业产品，安全性要求高，其产品质量是建立公司市场形象和扩大市场规模的主要因素。公司客户选择与公司合作的主要原因系基于公司电梯生产技术较为成熟、质量稳定。

(3) “莱茵”系高频使用词汇，不具有独创性以及显著性，该词汇在国内各行业的企业登记中被广泛使用，根据企查查网站公示数据，包含“莱茵”字样商号的企业共计 3 万余家，“莱茵”商号未与特定经营体建立起稳定联系，公司使用莱茵商号的行为，未对客户及供应商造成混淆。

综上所述，公司成立及收购子公司德国莱茵，不存在利用其他电梯品牌进行宣传，未对客户及供应商造成混淆，不存在因前述事项引致纠纷或潜在纠纷的情形。

(二) 曾经使用“莱茵”字号以及注册“莱茵”有关的商标是否侵犯莱茵电梯及其在中国的合资公司、代理商等主体的知识产权，是否与上述主体存在纠纷或潜在纠纷。

以下内容已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、发行人设立及重大资产重组情况”之“(二) 发行人设立情况”中进行了补充披露：

5、有限公司知识产权相关情况

(1) 公司依法取得“莱茵”商号及相关注册商标

2007 年 11 月 15 日，浙江省工商行政管理局出具“(浙工商)名称预核内[2007]第 025459 号”《企业名称预先核准通知书》，核准公司设立时的企业名称为“浙江莱茵电梯有限公司”。

2009 年 7 月 6 日，国家工商行政管理总局出具“(国)名称变核外字[2009]第 104 号”《企业名称变更核准通知书》，核准公司企业名称变更为“莱茵电梯(中国)有限公司”。

公司曾经注册但已注销的“莱茵”相关商标主要如下：

序号	商标标识	商标注册号	商品类别	申请日	当前权利状态
1	森赫莱茵	10641203	37	2012. 03. 19	已注销
2	莱茵森赫	10641206	37	2012. 03. 19	已注销
3	SRH 莱茵米高	10674163	7	2012. 03. 26	已注销
4	莱茵森赫	10681569	7	2012. 03. 27	已注销
5	SRH 莱茵米高	10697764	9	2012. 03. 29	已注销
6	SRH 莱茵米高	10697872	35	2012. 03. 29	已注销
7	森赫莱茵	10681570	7	2012. 03. 27	已注销

(2) 是否侵犯莱茵电梯及其在中国的合资公司、代理商等主体的知识产权，是否与上述主体存在纠纷或潜在纠纷

A. 公司使用“莱茵”商号合规性

经公开渠道检索，“莱茵”系高频使用词汇，不具有独创性以及显著性，该词汇在国内各行业的企业登记中被广泛使用，根据企查查网站公示数据，国内使用包含“莱茵”字样商号的企业共计 3 万余家。

根据当时有效的《企业名称登记管理规定》（1991 年修订）第三条规定，“企业名称在企业申请登记时，由企业名称的登记主管机关核定。企业名称经核准登记注册后方可使用，在规定的范围内享有专用权。”

发行人经有关工商主管部门核准，依法登记并取得含“莱茵”商号的企业名称，公司取得该商号后，依法在核准的经营范围内使用，符合《公司法》《企业名称登记管理规定》等相关法律法规及规范性文件的规定。

发行人曾经使用“莱茵”商号未侵犯其他主体的权利，不存在其他主体向公司提起有关商号的诉讼及仲裁事项。

B. 公司注册相关商标的合规性

根据当时有效的《中华人民共和国商标法》（2001 年修正）规定：

“第三条 经商标局核准注册的商标为注册商标，……，商标注册人享有商标专用权，受法律保护。

第四十一条 已经注册的商标，违反本法第十条、第十一条、第十二条规定的，或者是以欺骗手段或者其他不正当手段取得注册的，由商标局撤销该注册商标；其他单位或者个人可以请求商标评审委员会裁定撤销该注册商标。

已经注册的商标，违反本法第十三条、第十五条、第十六条、第三十一条规定的，自商标注册之日起五年内，商标所有人或者利害关系人可以请求商标评审委员会裁定撤销该注册商标。对恶意注册的，驰名商标所有人不受五年的时间限制。

除前两款规定的情形外，对已经注册的商标有争议的，可以自该商标经核准注册之日起五年内，向商标评审委员会申请裁定。”

公司曾经拥有的与“莱茵”相关的注册商标，系国家工商行政管理总局商标局（现为国家知识产权局商标局）经实质审查核准注册，公司合法享有相应的商标专用权。

公司商标注册后，不存在被国家商标局依据《商标法》相关规定宣告已注册商标无效的情形，亦不存在其他第三方向公司提起有关商标的诉讼及仲裁事项。

综上所述，发行人依法登记并取得“莱茵”商号，与“莱茵”相关的注册商标经国家商标局实质审查核准注册。公司使用“莱茵”商号及注册有关商标，未侵犯相关主体的知识产权，不存在其他主体向公司提起有关商号或商标的诉讼、仲裁，与相关主体不存在纠纷或者潜在纠纷。

（三）中介机构核查情况

1、核查过程

（1）查阅境外律师出具的德国莱茵法律意见书，其中境外律师对德国莱茵自设立至注销期间不存在任何法律纠纷发表了明确意见；

（2）查阅发行人的工商档案信息，核查发行人商号取得情况；查询中国商标网信息，取得发行人注册的与“莱茵”相关的商标权属证书；

（3）访谈公司主要客户及供应商，了解其与发行人合作的时间、双方合作的主要考虑因素等情况；

(4) 通过企查查等公开渠道，查询目前市场上使用“莱茵”商号的企业情况；

(5) 查询中国裁判文书网信息，访谈公司实际控制人，通过百度等搜索系统进行检索，核查发行人是否存在因利用知名电梯品牌进行宣传而引致纠纷的情况；核查是否存在其他主体就“莱茵”商号及商标，向发行人提起诉讼或仲裁的情形。

2、核查意见

(1) 发行人设立及收购子公司等操作，不存在利用其他电梯品牌宣传自身产品和业务的情形，不存在对客户、供应商等造成混淆的情形，不存在因前述事项导致的纠纷或者潜在纠纷；

(2) 发行人依法登记“莱茵”商号及取得相关注册商标权。发行人曾经使用“莱茵”商号以及注册“莱茵”有关的商标，未侵犯相关主体的知识产权，不存在其他主体向发行人提起有关商号或商标的诉讼、仲裁事项，与相关主体不存在纠纷或者潜在纠纷。

经查阅德国律师出具的德国莱茵法律意见书，根据其记载，自成立至注销期间，德国莱茵不存在任何法律纠纷。

问题 2. 关于居间商业务

审核问询回复中列示了报告期各期发行人前五大居间项目的合同金额和合同居间费用金额。2017年，发行人第七大居间商为自然人李斌，合同总金额为1,576.32万元，当期居间费用共计121.23万元。

请发行人补充披露：

（1）报告期各期，不同居间项目的合同居间费用金额与合同金额的比例差异较大的原因，居间费用比例确定的依据和标准，是否通过支付居间费用的形式实施商业贿赂等违法违规行为；

（2）与自然人居间商李斌合作的历史、背景和原因，居间费用的确定依据及合理性，是否与其他非自然人居间商存在较大差异，合作的居间项目合同是否履行完毕，相关项目是否全部收到货款，是否存在纠纷或潜在纠纷，报告期内双方是否继续合作或存在资金、业务往来，如是，请补充披露。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

问题 2 的回复：

（一）报告期各期，不同居间项目的合同居间费用金额与合同金额的比例差异较大的原因，居间费用比例确定的依据和标准，是否通过支付居间费用的形式实施商业贿赂等违法违规行为

以下内容已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务的情况”之“（四）主要经营模式”之“4、营销及管理模式”之“（1）直销模式”进行了补充披露：

报告期各期，发行人依据不同居间项目的具体服务内容、产品价格水平等，在保持公司合理自留利润水平的基础上，按照行业惯例实行“一单一议”的确定方式，与居间商协商确定居间费用。发行人的居间费用确认方式与同行业可比公司一致，均无固定的居间费用率，不同居间项目中居间费用比例有所差异，主要原因为：

1、不同居间项目中，居间商提供的具体服务内容有所不同。发行人现阶段

对安装维保服务网点的投入相对不足，而居间商在其当地具有丰富客户资源或安装维保团队，居间商能够为发行人提供业务机会对接、现场协助安装调试、推进验收及催款等居间服务，不同居间商提供的服务内容不同，相应的居间费用也会存在差异。

2、在持续发展过程中，发行人与部分居间商保持长期友好合作关系，不同居间商对于项目的把控和推进力度不同。为了激励居间商销售积极性、维护长期成熟的销售渠道，对于居间商把控及推进力度较大的项目，居间商会参与项目价格的商定，而发行人将其作为居间项目，与相应居间商签订居间合同，将该项目的合理自留利润之外的超额毛利，在收款后，作为居间服务报酬支付给居间商。而对于长期合作的居间商，发行人自留合理利润相对较低。

综上所述，居间商提供的具体服务内容、产品价格水平等因素不同，不同项目的居间费用存在差异，该情形符合项目特征和行业惯例，与同行业可比公司的居间费用确定方式一致。在交易活动中，对于发行人通过居间模式开展业务的情形，发行人均与居间商签订居间协议，（国内业务取得居间商发票后）向居间商支付代理服务费并如实入账。发行人严格按照客户的采购流程及规范进行销售，公司不存在通过支付代理服务费的形式实施商业贿赂等违法违规行为。

（二）与自然人居间商李斌合作的历史、背景和原因，居间费用的确定依据及合理性，是否与其他非自然人居间商存在较大差异，合作的居间项目合同是否履行完毕，相关项目是否全部收到货款，是否存在纠纷或潜在纠纷，报告期内双方是否继续合作或存在资金、业务往来，如是，请补充披露

以下内容已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务的情况”之“（四）主要经营模式”之“4、营销及管理模式”之“（1）直销模式”进行了补充披露：

①公司与自然人居间商李斌合作的历史、背景和原因，居间费用的确定依据及合理性，是否与其他非自然人居间商存在较大差异

自然人居间商李斌及其持股的青岛德莱电梯设备有限公司（以下简称“青岛德莱”）在山东市场拥有较为丰富的客户资源，自 2009 年至今与公司保持着长期合作关系，为公司提供了较多的居间项目服务。青岛德莱于 2011 年成立，

自 2015 年开始，公司与李斌/青岛德莱开展业务合作时，均与青岛德莱签署业务合同。2017 年，公司根据以前年度居间项目延续执行情况，向李斌支付居间费用，报告期内公司不存在新增与自然人签订居间合同的情形。

报告期各期，发行人按照行业惯例对居间费用实行“一单一议”的确定方式，与同行业可比公司一致；公司与李斌/青岛德莱的居间费用确定方式，与其他居间商之间不存在差异。

②相关项目是否全部收到货款，是否存在纠纷或潜在纠纷，报告期内双方是否继续合作或存在资金、业务往来

合作以来，自然人李斌相继为公司提供济宁市金利空调工程有限公司项目、曲阜圣地置业集团有限公司项目、济宁市市政投资有限公司项目、青岛温泉建设集团有限公司项目、曲阜市新天地房地产开发有限公司项目、冠县致城房地产开发有限公司项目、济南市历城区供销总公司等项目的居间服务，上述项目合同均已履行完毕，相应货款均已收到。除此以外，公司与自然人李斌没有其他居间项目合作。

公司与李斌及青岛德莱之间不存在纠纷或潜在纠纷。2017 年，公司存在由于前期合同延续原因向自然人李斌支付居间费用的情形，2018 年及以后期间，公司与自然人李斌不存在资金或业务往来。

截至目前，公司与青岛德莱存在下述在履行项目：泰安市盛华置业投资有限公司项目、高唐县双海湖风景区开发建设有限公司项目、烟台市城新房地产开发有限公司项目。

（三）中介机构核查情况

1、核查过程

- （1）访谈发行人销售人员，了解发行人与李斌的合作历史，背景及原因；
- （2）抽查了大额销售合同、居间合同及银行付款单据；
- （3）取得发行人与李斌/青岛德莱相关的销售合同、居间合同及银行付款单据；

(4) 取得了发行人《销售服务费管理办法》，了解居间费用的审批流程及制度；对相关业务人员进行访谈，抽查相关业务单据，了解发行人相关制度的执行情况；

(5) 对涉及居间费用支出的重要客户以走访及函证形式进行了确认；对重要居间商进行了工商信息网络查询，取得了其实际控制人、股东、主要管理人员等信息，并与发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员进行了匹配核查。

2、核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

(1) 发行人居间费用的确定方式符合行业惯例，不同居间项目的居间费用差异合理，发行人不存在通过居间费用方式实施商业贿赂等违法违规情形；

(2) 发行人与自然人居间商李斌的业务合作均系正常的商业行为，居间费用确定方式与其他居间商保持一致，符合行业惯例，相关居间项目合同均已履行完毕，相应项目货款已收回，发行人与其不存在纠纷或潜在纠纷。2017 年，发行人存在根据以前年度居间项目延续执行情况，向自然人李斌支付居间费用的情形；2018 年及以后期间，发行人与自然人李斌不存在资金或业务往来。

问题 3. 关于对外投资

审核问询回复显示，发行人于2013年收购德国森赫股权时，未就境外投资事项向发改部门办理境外投资项目备案手续。发行人于2019年投资设立土库曼斯坦森赫时，未就境外投资事项向发改部门办理境外投资项目备案手续。发行人经与湖州市南浔区发展改革和经济信息化局相关负责人沟通确认，上述行为不属于重大违法违规行为，主管部门不会对该等行为进行处罚。

请发行人：

（1）针对上述境外投资未向发改部门办理境外投资备案手续事项是否已采取整改措施，结合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》等规定，分析并披露仅以与相关负责人沟通确认方式确定发行人上述行为不属于重大违法违规行为的核查方式得出上述结论的依据是否充分；

（2）补充披露发行人对外投资未办理发改部门备案手续是否与“发行人在德国/土库曼斯坦进行境外投资事项已经履行了相关商务、外汇核准或备案程序，符合我国相关对外投资法律法规的规定”的结论相矛盾，审核问询回复的相关内容是否真实、准确。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，说明核查过程、核查依据。

问题 3 的回复：

（一）针对上述境外投资未向发改部门办理境外投资备案手续事项是否已采取整改措施，结合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》等规定，分析并披露仅以与相关负责人沟通确认方式确定发行人上述行为不属于重大违法违规行为的核查方式得出上述结论的依据是否充分；

发行人已就上述事项采取的整改措施、认定不属于重大违法违规的依据进行了补充披露。

关于对土库曼斯坦森赫的境外投资，以下内容已在招股说明书“第五节 基本情况”之“四、发行人控股子公司、参股公司、分公司的情况”之“（三）参股公司”进行了补充披露：

(5) 对土库曼斯坦森赫的投资是否符合相关对外投资法律法规的规定

①相关程序办理情况

公司就投资土库曼斯坦森赫取得浙江省商务厅于2019年6月18日核发的境外投资证第N3300201900330号《企业境外投资证书》；针对公司向土库曼斯坦森赫以货币资金形式出资事宜，公司取得了国家外汇管理局湖州中心分局出具的《业务登记凭证》，境外主体代码为FC2019130410，业务类型为ODI中方股东对外义务出资。

因公司对国家境外投资管理体制和有关规定理解不够，未就本次境外投资向发改部门办理境外投资项目备案手续。

②整改措施

公司发现上述情况后，积极联系主管机关沟通补办备案手续事宜。因目前的境外投资管理规定中并无补办程序的相关措施，主管机关无法为公司补办手续。

2020年11月17日，湖州市南浔区发展改革和经济信息化局出具《关于对森赫电梯股份有限公司境外投资项目予以确认的函》：“根据国家发改委境外投资相关规定，我局无法对你司上述投资行为补办手续。现你司已认识到存在的问题并作出了承诺，希望加强对国家境外投资有关规定学习，完善内部境外投资管理制度，合规经营。今后在对已有境外投资项目增资或者实施其他境外投资活动前按照国家相关规定办理备案或者核准手续。”

为了避免类似情况发生，公司召开总经理办公会议，敦促相关人员认真学习境外投资相关法律法规，时刻关注国家政策变化，严格遵守国家境外投资相关法律法规，未来如涉及新的境外投资，应及时在相关部门履行境外投资项目所需程序。

③未办理发改部门备案程序是否构成重大违法违规

A. 重大违法违规行为的界定依据

《审核问答》第15问规定“最近3年内，发行人及其控股股东、实际控制

人在国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域，存在以下违法行为之一的，原则上视为重大违法行为：被处以罚款等处罚且情节严重；导致严重环境污染、重大人员伤亡、社会影响恶劣等。

有以下情形之一且中介机构出具明确核查结论的，可以不认定为重大违法：违法行为显著轻微、罚款数额较小；相关规定或处罚决定未认定该行为属于情节严重；有权机关证明该行为不属于重大违法。但违法行为导致严重环境污染、重大人员伤亡、社会影响恶劣等并被处以罚款等处罚的，不适用上述情形。”

B. 未办理发改委程序不构成重大违法违规

a. 公司未办理境外投资涉及的发改部门手续属于程序上的瑕疵，该行为不涉及被处以罚款、导致严重环境污染、重大人员伤亡或社会影响恶劣的情形，不属于国家安全、公共安全、生产安全及公众健康安全等领域的违法违规行为。

b. 经保荐机构、发行人律师与湖州市南浔区发展改革和经济信息化局相关负责人沟通确认，公司上述未履行境外投资项目发改部门备案的行为不属于我国有关境外投资法律法规规定的重大违法违规行为，主管部门不会对该等行为进行处罚。

2020年6月，湖州市南浔区发展改革和经济信息化局出具《证明》，森赫电梯自2017年1月1日至2020年6月2日，不存在因境外投资受到行政处罚的记录。

c. 经公司请示，湖州市南浔区发展改革和经济信息化局2020年11月17日出具《关于对森赫电梯股份有限公司境外投资项目予以确认的函》，该函确认，目前无补办该等境外投资备案手续的相关规定，不会对公司给予处罚，且不会对公司未来投资产生不利影响。

d. 保荐机构、发行人律师核查认为，公司未办理发改部门备案程序的行为，存在程序上的法律瑕疵，该行为经主管机关认定不够成重大违法违规，不属于《审核问答》中的重大违法违规行为，不会对本次发行上市构成法律障碍。

e. 公司实际控制人就此问题出具承诺：如由于公司未履行境外投资项目核准或备案程序，被相关主管部门予以处罚，或因此造成公司任何损失，均由公司实

际控制人无条件足额补偿公司所受损失，且不因此向公司主张任何权利。

综上所述，公司在土库曼斯坦进行境外投资事项已经履行了相关商务、外汇核准或备案程序，符合我国**商务、外汇**相关法律法规的规定；公司在土库曼斯坦进行境外投资未履行发改备案程序的行为，**不涉及国家安全、公共安全、生产安全及公众健康安全等领域，亦不涉及被处以罚款、导致严重环境污染、重大人员伤亡或社会影响恶劣的情形，且主管机关认定不属于重大违法违规。因此，上述行为不属于《审核问答》中规定的重大违法违规行为，不会对公司境外投资行为产生实质性不利影响，亦不会对本次发行上市构成法律障碍。**

关于对德国森赫的境外投资，以下内容已在招股说明书“第五节 基本情况”之“四、发行人控股子公司、参股公司、分公司的情况”之“（一）控股子公司”之“5、德国森赫”之“（3）发行人收购德国森赫的相关情况”进行了补充披露：

⑤收购是否履行了必要的审批程序，是否存在纠纷或潜在纠纷

A. 相关程序履行情况

公司于2013年11月11日召开董事会，就本次境外收购德国森赫股权事项作出决议通过。德国森赫本次股权转让经德国森赫股东会决议同意，并于不来梅地区法院办理了变更登记手续。

公司已就并购德国森赫事宜取得商务部核发的“商境外投资证第3300201300448号”《企业境外投资证书》；针对公司以货币资金形式并购德国森赫事宜，公司取得了国家外汇管理局湖州中心分局出具的《业务登记凭证》，境外主体代码为FC2013015719，业务类型为ODI中方股东对外义务出资。

因公司对国家境外投资管理体制和有关规定理解不够，公司未就本次境外投资向发改部门办理境外投资项目备案手续。

B. 整改措施

公司发现上述情况后，积极联系主管机关沟通补办备案手续事宜。因目前的境外投资管理规定中并无补办程序的相关措施，主管机关无法为公司补办手续。

2020年11月17日，湖州市南浔区发展改革和经济信息化局出具《关于对森赫电梯股份有限公司境外投资项目予以确认的函》：“根据国家发改委境外投资相关规定，我局无法对你司上述投资行为补办手续。现你司已认识到存在的问题并作出了承诺，希望加强对国家境外投资有关规定学习，完善内部境外投资管理制度，合规经营。今后在对已有境外投资项目增资或者实施其他境外投资活动前按照国家相关规定办理备案或者核准手续。”

为了避免类似情况发生，公司召开总经理办公会议，敦促相关人员认真学习境外投资相关法律法规，时刻关注国家政策变化，严格遵守国家境外投资相关法律法规，未来如涉及新的境外投资，应及时在相关部门履行境外投资项目所需程序。

C. 未办理发改部门备案程序是否构成重大违法违规

a. 重大违法违规行为的界定依据

《审核问答》第15问规定“最近3年内，发行人及其控股股东、实际控制人在国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域，存在以下违法行为之一的，原则上视为重大违法行为：被处以罚款等处罚且情节严重；导致严重环境污染、重大人员伤亡、社会影响恶劣等。

有以下情形之一且中介机构出具明确核查结论的，可以不认定为重大违法：违法行为显著轻微、罚款数额较小；相关规定或处罚决定未认定该行为属于情节严重；有权机关证明该行为不属于重大违法。但违法行为导致严重环境污染、重大人员伤亡、社会影响恶劣等并被处以罚款等处罚的，不适用上述情形。”

b. 未办理发改委程序不构成重大违法违规

(a) 公司未办理境外投资涉及的发改部门手续属于程序上的瑕疵，该行为不涉及被处以罚款、导致严重环境污染、重大人员伤亡或社会影响恶劣的情形，不属于国家安全、公共安全、生产安全及公众健康安全等领域的违法违规行为。

(b) 经保荐机构、发行人律师与湖州市南浔区发展改革和经济信息化局相关负责人沟通确认，公司上述未履行境外投资项目发改部门备案的行为不属于我国有关境外投资法律法规规定的重大违法违规行为，主管部门不会对该等行为进行

处罚。

2020年6月，湖州市南浔区发展改革和经济信息化局出具《证明》，森赫电梯自2017年1月1日至2020年6月2日，不存在因境外投资受到行政处罚的记录。

(c) 经公司请示，湖州市南浔区发展改革和经济信息化局2020年11月17日出具《关于对森赫电梯股份有限公司境外投资项目予以确认的函》，该函确认，目前无补办该等境外投资备案手续的相关规定，不会对公司给予处罚，且不会对公司未来投资产生不利影响。

(d) 保荐机构、发行人律师核查认为，公司未办理发改部门备案程序的行为，存在程序上的法律瑕疵，该行为经主管机关认定不够成重大违法违规，不属于《审核问答》中的重大违法违规行为，不会对本次发行上市构成法律障碍。

(e) 公司实际控制人就此问题出具承诺：如由于公司未履行境外投资项目核准或备案程序，被相关主管部门予以处罚，或因此造成公司任何损失，均由公司实际控制人无条件足额补偿公司所受损失，且不因此向公司主张任何权利。

综上所述，公司在德国进行境外投资事项已经履行了相关商务、外汇核准或备案程序，符合我国商务、外汇相关法律法规的规定；公司在德国进行境外投资未履行发改备案程序的行为，不涉及国家安全、公共安全、生产安全及公众健康安全等领域，亦不涉及被处以罚款、导致严重环境污染、重大人员伤亡或社会影响恶劣的情形，且主管机关认定不属于重大违法违规。因此，上述行为不属于《审核问答》中规定的重大违法违规行为，不会对公司境外投资行为产生实质性不利影响，亦不会对本次发行上市构成法律障碍。

公司本次收购不存在纠纷或潜在纠纷。

(二) 补充披露发行人对外投资未办理发改部门备案手续是否与“发行人在德国/土库曼斯坦进行境外投资事项已经履行了相关商务、外汇核准或备案程序，符合我国相关对外投资法律法规的规定”的结论相矛盾，审核问询回复的相关内容是否真实、准确。

以土库曼斯坦境外投资为例，前次审核问询回复中的表述原文为：

“公司在土库曼斯坦进行境外投资事项已经履行了相关商务、外汇核准或备案程序，符合我国相关法律法规的规定；公司在土库曼斯坦进行境外投资未履行发改备案程序的行为，不属于重大违法违规行为，不会对公司境外投资行为产生实质性不利影响，亦不会对本次发行上市构成法律障碍。”

上述结论的表述目的为：公司办理《境外投资许可证》及外汇登记符合商务、外汇方面相关的法律法规，对未办理发改部门程序的事项进行单独论述。为了避免产生理解上的歧义，公司已修改相应表述。审核问询回复的相关内容真实、准确。

修改情况详见本问题（一）的回复。

（三）中介机构核查情况

1、核查过程及核查依据

（1）查阅《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首次公开发行上市审核问答》等规定，核查发行条件中关于发行人合规运营的要求及重大违法违规的界定依据。

（2）查阅当时有效的发改部门颁布的境外投资相关规定，取得并查阅发行人总经理办公会会议文件、发行人向主管部门出具的《关于森赫电梯股份有限公司境外投资未备案相关事宜确认的申请函》、主管部门出具的《关于对森赫电梯股份有限公司境外投资项目予以确认的函》，核查是否具备补办手续的相关规定，发行人采取的整改措施及整改情况。

（3）查阅湖州市南浔区发改局出具的《关于对森赫电梯股份有限公司境外投资项目予以确认的函》、访谈主管机关相关负责人、取得主管机关出具的守法证明文件，核查发行人境外投资未向发改部门办理境外投资备案手续事项，是否涉及行政处罚以及是否属于重大违法违规行为。

2、核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

（1）针对境外投资未向发改部门办理境外投资备案手续事项，发行人已主动联系主管部门沟通补办手续，根据现行境外投资相关规定以及主管机关出具的《确认函》，目前尚无补办手续的相关规则。主管机关已函告发行人须加强境外投

资方面的法律法规学习，并表示不会对发行人进行处罚。发行人已组织相关人员认真学习境外投资相关的规定，避免类似情况发生。

发行人已结合《审核问答》等规定，补充披露了上述行为不属于重大违法违规行为的认定依据。

（2）针对境外投资未向发改部门办理境外投资备案手续事项，为避免对结论部分的相关语句产生不同理解，发行人已经调整相应表述。审核问询回复内容真实、准确。

问题 4. 关于员工持股计划

审核问询回复显示，发行人员工持股计划迈森投资、途森投资的合伙人投资资金直接来自于合伙人出资。员工持股计划的协议约定“若公司非因政策原因无法完成IPO，或公司IPO被中国证监会或证券交易所否决，则员工持股对象应当将持有的迈森投资/途森投资财产份额按照其取得时的成本价加算持股期间银行同期贷款基准利率（月利率）全部予以转让。”

请发行人补充披露：

（1）员工持股计划份额回购条款中约定的合伙人份额回购的受让方，以及约定上述份额回购条款的背景、原因；

（2）迈森投资、途森投资各合伙人投资的实际资金来源，是否存在发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员等关联方为员工提供借款、其他资金资助等利益安排的情形，是否存在股权代持情形。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

问题 4 的回复：

（一）员工持股计划份额回购条款中约定的合伙人份额回购的受让方，以及约定上述份额回购条款的背景、原因；

以下内容已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十六、发行人正在执行的股权激励及相关安排”中进行了补充披露：

（四）关于员工持股计划的协议约定情况

3、份额回购

（1）条款约定情况

若公司非因政策原因无法完成IPO，或公司IPO被中国证监会或证券交易所否决，则员工持股对象应当将持有的迈森投资/途森投资财产份额按照其取得时的成本价加算持股期间银行同期贷款基准利率（月利率）全部予以转让，受让方为公司实际控制人李东流或其指定的第三方（即李东流之子李仁）。

(2) 背景和原因

2015年12月，为充分调动员工的积极性和创造性，公司开始实施员工持股计划。员工入股目的之一是希望公司上市后获得股份溢价收益，为了保障员工利益，经双方协商一致同意，在相关协议中约定了上述回购条款。

(二) 迈森投资、途森投资各合伙人投资的实际资金来源，是否存在发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员等关联方为员工提供借款、其他资金资助等利益安排的情形，是否存在股权代持情形。

以下内容已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十六、发行人正在执行的股权激励及相关安排”中进行了补充披露：

(4) 持股平台合伙人出资情况

迈森投资、途森投资的合伙人投资资金直接来自于合伙人出资，迈森投资、途森投资各合伙人投资的实际资金来源为各合伙人的自有资金，不存在公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员等关联方为员工提供借款、其他资金资助等利益安排的情形，不存在股权代持情形。

(三) 中介机构核查情况

1、核查过程

(1) 访谈实际控制人、持股平台合伙人，查阅迈森投资、途森投资《合伙协议》、《股权协议书》以及《补充协议》等资料，核查双方约定回购条款具体内容、背景及原因；

(2) 查阅迈森投资、途森投资合伙人出资凭证；取得合伙人出资前后三个月的银行流水资料；访谈迈森投资、途森投资合伙人，取得合伙人出具的声明，核查各合伙人是否缴纳出资、出资来源是否存在关联方提供财务资助的情形，是否存在股权代持情形。

2、核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

(1) 该等回购条款的约定系由各方协商确定，内容合法合规，不存在违反法

律、行政法规强制性规定的情形，不存在损害发行人及其他股东利益的情形；

（2）迈森投资、途森投资各合伙人投资的实际资金来源于自有资金，不存在发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员等关联方为员工提供借款、其他资金资助等利益安排的情形，不存在股权代持情形。

问题 5. 关于实际控制人的出资来源

申报材料显示，香港莱茵系实际控制人之一李东流配偶李森凤控制的企业，曾持有发行人前身莱茵有限的股权。2011年11月，香港莱茵将其持有的莱茵有限655.195万美元的出资以764.1398万美元的价格转让给米高投资，米高投资目前系实际控制人李东流、李仁持股100%的公司。2012年6月，香港莱茵将其持有的莱茵有限615.805万美元的出资以621.486445万美元的价格转让给李东流。

审核问询回复显示，李东流通过德国莱茵克拉、香港莱茵向发行人出资及增资的资金来源主要为境外借款；2011年11月、2012年7月，香港莱茵将其持有发行人的全部股权转让后，将股权转让款用于偿还上述借款。

请发行人：

（1）补充披露2011年11月和2012年6月米高投资、李东流分别受让莱茵有限股权是否实际支付价款，米高投资当时的实际控制人是否为李东流及其家族，上述两次股权转让是否仅为家庭内部的财产转移；

（2）结合问题5之（1）的回复，补充披露审核问询回复中关于李东流以香港莱茵转让发行人股权所得价款偿还其境外借款是否真实、准确，李东流偿还其境外借款的实际资金来源及其合法合规性，偿还资金的筹集和汇出是否符合当时外汇管理的相关规定，是否存在违法违规行为。

请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

问题 5 的回复：

（一）补充披露 2011 年 11 月和 2012 年 6 月米高投资、李东流分别受让莱茵有限股权是否实际支付价款，米高投资当时的实际控制人是否为李东流及其家族，上述两次股权转让是否仅为家庭内部的财产转移；

1、补充披露 2011 年 11 月和 2012 年 6 月米高投资、李东流分别受让莱茵有限股权是否实际支付价款，米高投资当时的实际控制人是否为李东流及其家族

2011 年 11 月和 2012 年 6 月米高投资、李东流分别受让莱茵有限股权，已

实际支付价款。股权转让时，米高投资系实际控制人控制的企业。

2、上述两次股权转让是否仅为家庭内部的财产转移

上述两次股权转让的背景及原因具体如下：

香港莱茵系实际控制人控制的企业。其设立主要目的为，作为外资企业持有发行人的股权。

2011 年，公司开始筹划上市，需要对股权架构进行调整，企业性质由中外合资企业变更为内资企业。因此，香港莱茵退出发行人的股东行列，将其持有发行人的股权转让给李东流及其控制的米高投资。

鉴于香港莱茵为李东流出资时境外借款的主要合同主体，因此，在上述股权转让中，李东流实际支付股权转让价款，并由香港莱茵将其获得的股权转让款进行境外借款偿还。

发行人补充披露情况参见本问题（二）的回复。

（二）结合问题 5 之（一）的回复，补充披露审核问询回复中关于李东流以香港莱茵转让发行人股权所得价款偿还其境外借款是否真实、准确，李东流偿还其境外借款的实际资金来源及其合法合规性，偿还资金的筹集和汇出是否符合当时外汇管理的相关规定，是否存在违法违规行为。

以下内容已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、发行人设立及重大资产重组情况”之“（二）发行人设立情况”之“3、有限公司股权代持情况”之“（8）发行人实际控制人李东流历次出资、增资的资金来源及其合法性”中进行了补充披露：

（8）发行人实际控制人李东流历次出资、增资的资金来源及其合法性

公司实际控制人李东流历次出资、增资的资金来源如下：

序号	事项	出资情况	资金来源
1	2007 年 12 月有限公司设立	德国莱茵克拉出资 100 万美元	境外借款
2	2008 年 12 月有限公司第一次增资	德国莱茵克拉认缴出资 150 万美元（其中：实缴出资 30.9975 万美元，剩余未实缴的 119.0065 万美元出资转让给香港莱茵）	自有资金及境外借款（其中：25 万美元为自有资金，其余为境外借款）
3	2009 年 6 月有限公司第二次增资	李东流通过香港莱茵出资 640.0065 万美元（其中包括：德国莱茵克拉尚未	境外借款

		实缴的 119.0065 万美元出资及香港莱茵本次认缴的 521 万美元新增注册资本)	
4	2010 年 5 月有限公司第三次增资	李东流通过香港莱茵出资 500 万美元	境外借款

①资金来源

李东流通过德国莱茵克拉、香港莱茵的出资资金来源主要为自有资金以及向境外借款。

②境外借款相关情况

A. 境外借款的还款情况

2011 年 11 月，香港莱茵将其持有发行人 29.50% 的股权转让给米高投资，转让价款为 764.14 万美元；2012 年 6 月，香港莱茵将其持有发行人 27.73% 的股权转让给李东流，转让价款为 621.49 万美元。

股权转让时，米高投资的股权结构为李东流持股 90%，李仁持股 10%，系实际控制人控制的企业。

上述股权转让价款均已实际支付完毕，其中涉及的资金汇出已经办理外汇手续。

B. 境外借款偿还方式的原因

针对境外借款，李东流由香港莱茵转让发行人股权所得价款偿还其境外借款。该种操作的主要背景及原因如下：

香港莱茵系实际控制人控制的香港企业。其设立主要目的为，作为外资企业持有公司的股权。

2011 年，公司开始筹划上市，需要对股权架构进行调整，企业性质由中外合资企业变更为内资企业。因此，香港莱茵退出发行人的股东行列，将其持有发行人的股权转让给李东流及其控制的米高投资。

鉴于香港莱茵为李东流出资时境外借款的主要合同主体，因此，在上述股权转让中，李东流实际支付股权转让价款，并由香港莱茵将其获得的股权转让款进行境外借款偿还。

C. 还款实际资金来源

上述股权转让价款资金来源系李东流自有资金，主要包括两方面：

a. 公司收购联合电梯时，李东流、李仁父子获得的 5,481.70 万元（税后）的股权转让款；

公司收购联合电梯系同一控制下的企业合并，主要目的是为了解决同业竞争，将联合电梯纳入到上市体系中。本次交易定价系根据评估报告确定，交易价格具备公允性，且价款实际支付，并缴纳了相应的税款。本次交易后，公司盈利能力及资产规模进一步提高，本次收购系真实交易行为，不存在影响发行人持续经营能力及其他损害发行人利益的情形。

b. 其他自有资金。李东流自上世纪八十年代参加工作和创业以来，通过个人薪酬奖金及创办企业等家庭积累，拥有了比较殷实的财富积累。

综上所述，上述出资中涉及的境外借款，由香港莱茵通过股权转让获得股权转让款的方式进行还款，系基于当时公司筹划上市，进行股权架构调整的历史背景，还款行为真实、准确；偿还借款的实际资金来源合法合规，其中涉及的资金汇出已根据外汇管理规定办理了购汇手续，不存在违法违规行为。

（三）中介机构核查情况

1、核查过程

（1）查阅米高投资的工商档案，核查米高投资受让发行人股权时的股权结构及实际控制人情况。

（2）取得 2011 年 11 月和 2012 年 6 月两次股权转让的价款支付凭证，核查前述股权转让是否实际支付价款。

（3）访谈实际控制人李东流及境外贷款方，各方就资金的借款及还款情况进行确认。

（4）取得实际控制人李东流、香港莱茵与贷款人签署的借款协议，贷款人出具的还款确认书。

(5) 取得发行人增资时的入资凭证、香港莱茵的银行流水，核查出资及资金借款、还款情况是否匹配。

(6) 查阅当时有效的外汇管理规定，查询国家外汇管理局行政处罚公示系统的信息，取得国家外汇管理局湖州中心支局就实际控制人外汇合规情况出具的《政府信息公开告知书》（2020 年第 1 号），取得涉外收入申报单、境外汇款申请书等文件，核查上述借款及还款行为涉及的资金汇入汇出，是否办理外汇手续，是否存在违法违规行为。

2、核查意见

(1) 2011 年 11 月和 2012 年 6 月米高投资、李东流分别受让莱茵有限股权已实际支付价款，米高投资当时系实际控制人控制的企业，前述两次股权转让为家庭内部的财产转移，以用于偿还李东流对发行人出资时的境外借款；

(2) 实际控制人李东流以香港莱茵转让发行人股权所得价款偿还其境外借款真实、准确，实际资金来源合法合规，偿还资金的筹集和汇出符合当时外汇管理的相关规定，不存在违法违规行为。

问题 6. 关于签约经销商

审核问询回复显示，根据是否与经销商签订年度合作框架经销协议，公司的经销商可分为签约经销商和非签约经销商。报告期内，发行人签约经销商的数量分别为34、104、45、29。

请发行人补充披露报告期内签约经销商数量波动较大的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

问题 6 的回复：

（一）请发行人补充披露报告期内签约经销商数量波动较大的原因及合理性。

以下内容已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务的情况”之“（四）主要经营模式”之“4、营销及管理模式”之“（2）经销模式”进行了补充披露：

报告期内，签约经销商和非签约经销商的数量、销售金额及占比情况如下：

单位：家，万元，%

客户类型	2020 年 1-6 月			2019 年度		
	数量	金额	占比	数量	金额	占比
签约经销商	29	3,441.30	30.32	45	7,821.99	26.44
非签约经销商	171	7,906.88	69.68	367	21,761.89	73.56
合计	200	11,348.18	100.00	412	29,583.88	100.00
客户类型	2018 年度			2017 年度		
	数量	金额	占比	数量	金额	占比
签约经销商	104	8,251.45	33.63	34	7,105.21	26.98
非签约经销商	269	16,284.45	66.37	276	19,225.04	73.02
合计	373	24,535.90	100.00	310	26,330.25	100.00

年度框架经销协议仅作为一种营销政策，以经销商当年预计下游订单为基础签订，给予经销商一定条件下的价格优惠及账期递延，除此之外对经销商的日常管理及市场行为均不进行过多约束。年度框架经销协议期限通常为一年，协议到期后，经销商可根据其自身经营需求自由选择是否与公司续签，因此，受公司年

度营销政策变化及客户自身经营情况影响，各年签约经销商数量会产生波动。自 2017 年起，公司在主要核心经销商中推行年度框架经销协议制度，当年签约经销商数量为 34 家；2018 年，为激励经销商更好的开拓市场，公司尝试性的扩大年度框架经销协议的签署范围，签约经销商数量提升至 104 家。但由于新增签约经销商普遍完成年度任务情况较差，公司后续收紧对经销商的签约审核，优先选取核心经销商签约。因此，2019 年及 2020 年上半年签约经销商的数量有所下降。此外，2020 年上半年受疫情影响，部分经销商的商务活动受限，年度框架经销协议签订时间递延至下半年，也导致当年签约经销商数量有所降低。

故报告期内，签约经销商各期销售收入占比无重大变化，年度框架协议的续约情况不影响公司与主要经销商的长期合作；签约经销商的数量波动主要受公司当年营销政策调整导致，属于正常商业行为，其变化具有合理性。

（二）中介机构核查情况

1、核查程序

（1）访谈发行人管理层及相关业务部门负责人，了解发行人销售政策和经销商签约管理制度；

（2）获取发行人签约经销商清单及其收入成本明细表，了解报告期内签约经销商的销售收入情况；

（3）获取报告期内发行人与经销商签署的年度合作框架协议，了解相关协议条款；

（4）实地走访主要经销商，了解并询问年度合作框架协议的执行情况及其后续签署意愿。

2、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

2018年，发行人扩大了年度框架经销协议的签署范围，导致当年签约经销商数量增加较多，该变化属于自身经销商管理制度调整的尝试性调整，且报告期各期签约经销商的收入比例保持稳定。因此，报告期内发行人签约经销商的数量波

动具有合理性。

问题 7. 关于收入确认

审核问询回复显示，国内直销不附安装义务模式下，若由于客户原因不能按时清点货物或查验缺损情况，则以电梯设备到货之日起第三天视为清点无误日，表明客户已取得产品的控制权，满足收入确认条件。

请发行人补充披露上述收入确认原则的合规性以及报告期各期以上述原则确认的收入金额及占比。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

问题 7 的回复：

（一）补充披露上述收入确认原则的合规性以及报告期各期以上述原则确认的收入金额及占比

以下内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“五、主要会计政策和会计估计”之“（二十四）收入”进行了补充披露：

直销不附安装义务模式下，客户选择由公司代办运输时，为防止出现由于客户不能按时清点造成货物缺损的情况，公司在销售合同中同时约定“若由于客户原因不能按时清点货物或查验缺损情况，则以电梯设备到货之日起第三天视为清点无误日”，该条款系公司订立的保障型条款。

报告期内，公司不存在采用上述条款确认收入的情形。直销不附安装义务模式下，公司不负责为客户安装、调试电梯，公司收入确认的方法为，根据客户提货方式的不同，可分为客户自提和客户非自提：在客户自提的情况下，客户一般会委托第三方物流公司提货，公司获得客户委托第三方物流公司提货说明并与客户确认委托无误后将电梯交付给第三方物流公司并获得第三方物流公司的签收单时确认销售收入；在客户非自提的情况下，客户一般会在合同中要求公司将电梯运至指定的地点（多数为安装现场），本公司于货物送达客户后，确认销售收入。

（二）中介机构核查情况

1、核查过程

（1）访谈公司相关高管人员，了解、评价发行人直销不附安装义务的具体收入确认方法；

（2）抽样检查发行人报告期内直销不附安装义务模式下，与销售收入确认相关的客户或第三方物流公司签收记录获取情况。

2、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

直销不附安装义务模式下，发行人收入确认原则符合企业会计准则规定，发行人销售收入真实、准确、完整。报告期内，公司不存在由于客户原因不能按时清点货物或查验缺损，则以电梯设备到货之日起第三天视为清点无误日，表明客户已取得产品的控制权作为收入确认条件的情形。

问题 8. 关于安装和维保业务

审核问询回复显示，发行人未分别列示安装业务和维保业务的收入、成本以及毛利率。

请发行人说明首轮审核问询回复未根据问询要求进行回复的原因，并按照首轮审核问询的要求：

（1）分别列示安装收入、维保收入，结合销量、价格的变动情况，量化分析并补充披露报告期内相关收入变动的原因及合理性；

（2）分别列示安装成本、维保成本，补充披露报告期内相关成本变动的原因及合理性；

（3）分别列示安装业务和维保业务的毛利率，补充披露报告期内安装业务和维保业务毛利率变动的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

问题 8 的回复：

（一）说明首轮审核问询回复未根据问询要求进行回复的原因

公司的同行业可比公司中，康力电梯、快意电梯和梅轮电梯均将安装业务和维保业务的收入、成本情况合并列示，为保持与同行业可比公司财务数据的可比性，公司将安装业务和维保业务进行合并列示，符合行业惯例。

此外，为便于投资者理解，此处对公司不同销售模式下安装服务模式、维保服务模式、质保服务模式等后市场服务模式作如下补充说明：

1、安装、维保等后市场服务模式及相关责任划分概览

环节	项目	直销附安装义务模式 ¹	买断模式 ²
电梯销售	直接客户类型	终端使用单位	终端使用单位或经销商
	发行人与直接客户签署合同类型	《电梯设备销售合同》、 《电梯设备安装（维保）合同》	《电梯设备销售合同》
	发行人对直接客户负有义务	提供电梯设备、电梯安装义务、质保期内的维保义务、质保期内的质保义务	提供电梯设备、质保期内的质保义务

环节	项目	直销附安装义务模式 ¹	买断模式 ²
电梯安装、维保	电梯安装义务归属方	发行人	终端使用单位自行委托的安装、维保单位
	电梯安装实际施工单位	发行人委托的第三方安装维保单位	
	电梯维保义务归属方 ³	发行人	
	电梯维保实际施工单位	发行人或发行人委托的第三方安装维保单位	
	发行人与安装、维保服务实际提供方签署合同类型	《电梯安装（维保）分包合同》	无
电梯质保	质保义务归属方	发行人	

注：1、附安装义务模式下，发行人既负有电梯的安装义务，同时也负有电梯质保期内的维保义务。为了前后文表述的统一性，此处简称为附安装义务；

2、买断模式包括直销不附安装义务模式及经销模式。

3、此处电梯维保义务仅特指电梯质保期内的维保义务；

2、电梯安装、维保与质保模式具体情况

（1）电梯质保服务模式

质保义务是法定义务，存在于合同约定的质量保证期限内，由电梯制造企业负责，质保期一般为 1-2 年。质保期内，公司免费提供非人为因素造成的质量问题配件更换，对授权维保单位或实际使用单位提供必要的现场或远程的技术支持服务，对产品质量负责。实际经营过程中，公司对所有电梯产品均负有质保义务。

（2）电梯维保服务模式

电梯维护保养义务来源于维保服务类协议，是一项协议约定义务。电梯维护保养是指电梯使用单位有偿委托维保实施单位定期对投入使用后的电梯部件进行检修、加油、清除积尘、调试安全装置等工作。根据《特种设备安全法》，电梯维护保养应当由电梯制造单位或者依照本法取得许可的安装、改造、修理单位进行。

在买断模式下（经销模式、直销不附安装义务模式），公司仅与客户签署《电梯设备销售合同》，负有法定质保义务，不负有维保义务。电梯终端使用单位会自行与其他具有资质的维保单位签署《电梯设备维保合同》。

在直销附安装义务模式下，公司与客户签署《电梯设备销售合同》及《电梯设备安装（维保）合同》。根据合同约定，公司负有电梯安装义务及质保期内免

费维保的义务。质保期外，电梯终端使用单位可自行选择与公司续约或与其他维保单位签署维保服务协议。实际经营过程中，公司在少数情况下会自行实施维保服务，多数情况下会将维保义务分包给其他具有资质的第三方维保单位实施。报告期内，公司自行实施维保（自维保）及委托具有资质的第三方单位实施维保（委托维保）的电梯销售数量情况如下：

单位：台数

销售模式		2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
直销附安装义务模式	自维保	39	107	44	175
	委托维保	183	646	670	1,034
买断模式		1,518	3,759	3,117	3,042
电梯总销量		1,740	4,512	3,831	4,251

（3）电梯安装服务模式

公司仅在直销附安装模式下负有电梯安装义务。由于公司现阶段对安装服务网点的建设投入相对不足，报告期内，公司将所有安装义务均分包给具有资质的第三方单位实施，不存在自行为客户提供安装服务的情形。

（二）分别列示安装收入、维保收入，结合销量、价格的变动情况，量化分析并补充披露报告期内相关收入变动的原因及合理性

以下内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、盈利能力分析”之“（二）营业收入分析”之“1、收入构成分析”之“（6）安装维保及备件业务”中进行了补充披露：

报告期内，公司安装维保及备件收入变动情况如下：

单位：万元，%

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
安装收入	896.87	-	4,087.69	7.18	3,813.82	-34.76	5,845.80
维保收入	19.22	-	294.65	370.57	62.62	-12.86	71.86
备件收入	204.54	-	376.34	28.73	292.35	-49.81	582.44
合计	1,120.63	-	4,758.68	14.15	4,168.79	-35.87	6,500.10

报告期内，安装收入分别为 5,845.80 万元、3,813.82 万元、4,087.69 万

元和 896.87 万元,2018 年较 2017 年下降 34.76%,2019 年较 2018 年上升 7.18%。

收入变动的具体原因分析如下:

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售收入(万元)	896.87	4,087.69	3,813.82	5,845.80
安装量(台)	222.00	753.00	714.00	1,209.00
单价(万元/台)	4.04	5.43	5.34	4.84
销量变动对收入的影响 ¹	-	5.46%	-40.94%	-
单价变动对收入的影响 ²	-	1.72%	6.18%	-

注:1、销量变动对收入的影响=(本年度安装量-上年度安装量)×上年度销售单价÷上年度销售收入

2、单价变动对收入的影响=(本年度销售单价-上年度销售单价)×本年度安装量÷上年度销售收入

2018 年安装量较 2017 年减少 495 台,减少安装收入 2,393.44 万元,降幅为 40.94%;安装单价较 2017 年上升 0.50 万元/台,增加安装收入 361.46 万元,增幅为 6.18%。受安装量和安装单价变化的综合影响,2018 年安装收入较 2017 年减少 2,031.98 万元,降幅为 34.76%。

2019 年安装量较 2018 年增加 39 台,增加安装收入 208.32 万元,增幅为 5.46%;安装单价较 2018 年上升 0.09 万元/台,增加安装收入 65.55 万元,增幅 1.72%。受安装量和安装单价变化的综合影响,2019 年安装收入较 2018 年增加 273.87 万元,增幅为 7.18%。

报告期内,公司安装量略有波动,总体呈下降趋势。报告期内,针对国家房地产宏观调控政策,公司加强客户信用管理,对于坏账风险较高的客户,采取审慎的销售策略,直销业务规模有所降低,公司主要为直销的电梯产品提供安装服务,因此公司安装量也随之降低。

报告期内,公司安装单价呈逐年上升趋势。公司根据客户的个性化需求、经销商或第三方安装维保公司的资质与业务质量等因素综合确定安装业务价格。在保证电梯产品销售利润的基础上,公司不以在安装环节盈利为目的,以较低的价格为客户提供高质量的安装服务,以更好地服务客户,提高客户认可度。

2019 年度,公司维保收入增长幅度较大,主要系四川分公司扩充维保服务

人员，增加维保服务范围，以提升公司后市场服务能力。报告期内，维保收入占主营业务收入的比例分别为 0.12%、0.14%、0.59%和 0.11%，占比较小。

（三）分别列示安装成本、维保成本，补充披露报告期内相关成本变动的原因及合理性

以下内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、盈利能力分析”之“（三）营业成本分析”进行了补充披露：

7、安装维保及备件成本分析

报告期公司安装维保及备件成本情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
安装成本	1,023.27	4,237.48	4,553.36	7,578.23
维保成本	7.35	72.48	19.06	9.40
备件成本	50.64	133.96	127.04	223.11
小计	1,081.26	4,443.92	4,699.46	7,810.74

报告期内，公司安装维保及备件成本占主营业务成本的比例分别为 21.69%、16.05%、13.73%、9.39%，占比较小，其中主要为安装成本，安装成本逐年下降主要因安装量下降导致。

（1）安装成本

公司现阶段对安装维保服务网点的建设投入相对不足，公司委托有资质的第三方安装维保单位为直销客户提供安装服务。报告期内，公司安装成本变动分析如下：

单位：万元，台

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
安装成本	1,023.27	4,237.48	4,553.36	7,578.23
安装台数	222	753	714	1,209
平均单梯安装成本	4.61	5.63	6.38	6.27

安装成本变动主要受安装数量及平均安装维保成本影响，主要受安装数量

下降影响，安装成本呈下降趋势。另外，电梯产品为非标产品，受层站数、载重量、装潢内饰、建筑物安装条件等因素影响，报告期内各期平均单梯安装成本有所波动。

（2）维保成本

报告期内，公司维保成本占比较低，主要为维保更换配件等发生的维保费用。公司在质保期内为客户提供免费维保服务，自行维保或委托第三方维保的相关成本，冲减预提的产品质量保证金。

（四）分别列示安装业务和维保业务的毛利率，补充披露报告期内安装业务和维保业务毛利率变动的原因及合理性

以下内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、盈利能力分析”之“（四）毛利及毛利率分析”之“2、分产品毛利率分析”中进行了补充披露：

报告期内，公司按产品分类的毛利率情况如下：

单位：%

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率
直梯	39.01	-0.36	39.37	-2.56	41.93	-5.24	47.17
扶梯及自动人行道	32.37	11.44	20.93	-4.54	25.47	-3.33	28.80
安装业务	-14.09	-10.43	-3.66	15.73	-19.39	10.24	-29.64
维保业务	61.75	-13.66	75.40	5.84	69.56	-17.36	86.92
备件业务	75.24	10.84	64.41	7.86	56.55	-5.15	61.69
主营业务毛利率	36.37	1.48	34.89	-0.28	35.17	-2.81	37.98

安装业务是公司为客户提供自身产品的半附赠性质的配套服务，不以盈利为目的。报告期内，公司只为自身产品提供安装服务，不为其他公司的电梯产品提供安装服务。因此，公司存在直梯业务毛利率较高而安装业务毛利率较低的情形。

报告期内，安装业务的毛利率为负，主要原因为：

其一，公司现阶段对安装维保服务网点的建设投入不足，在大多数情况下，公司委托有资质的第三方安装维保公司为直销客户提供安装维保服务。在上述情况下，安装环节的利润主要由第三方安装维保公司获取，导致公司安装毛利率较低。

其二，直销模式下，部分经销商以居间方式帮助公司对接客户，完成电梯销售工作，相关经销商通常具有安装维保资质。为扩大销售规模，保持市场地位，维持与经销商的良好业务合作关系，在充分满足客户个性化安装维保需求的情况下，公司会委托相关经销商完成居间业务对应的安装维保工作。同时，根据市场竞争的需求，公司适当向第三方安装维保公司让渡部分安装利润。

其三，安装业务具有一定的半附赠性质。具体是指，客户在签订电梯销售合同时，往往会对电梯装潢、井道改造等方面提出具体要求，这部分价格已包含在设备价格中，公司已在电梯产品销售环节取得合理的利润，因此以不盈利或略亏损的安装业务保证公司具有较好的整体盈利水平。在保证电梯产品销售利润的基础上，公司充分满足客户的个性化安装维保需求，保证安装业务的及时性与可靠性，以较低的价格为客户提供高质量的安装服务，以更好地服务客户，提高客户认可度。同时，报告期内，公司只为自身产品提供安装服务，不为其他公司的电梯产品提供安装服务。在自有安装能力较为有限的情况下，公司上述行为符合行业惯例。因此，公司存在直梯业务毛利率较高而安装业务毛利率较低的情形。

报告期内，在房地产宏观调控的背景下，公司为保持盈利能力，加强了成本与费用管理措施，在对外委托安装业务时，向多家有资质的安装维保公司进行询价，提高了公司的议价能力，有效控制了安装成本，导致安装毛利率呈逐年上升趋势。

报告期内，公司维保业务的毛利率波动较大，主要受设备更换零部件情况的影响。

（五）中介机构核查情况

1、核查过程

（1）对报告期的安装和维保业务实施分析程序，与历史同期、同行业可比公司进行对比，分析毛利率变动情况，复核收入、成本和毛利率变动的合理性；

（2）对收入实施细节测试，检查与收入确认相关的合同、订单、销售发票、回款单据等。对安装收入，获取全部监督检验报告，检查是否存在未收到验收报告确认收入的情况；

（3）获取发行人成本核算方法，了解公司安装维保业务流程，核查成本确认与计量的完整性及合规性，以及业务实施与相应成本结转、收入确认的匹配情况。

2、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

（1）报告期内，发行人安装和维保收入真实、准确、完整，不存在跨期确认收入的情形，安装维保业务的收入确认及成本归集的方法和计算过程准确，毛利率计算准确；

（2）报告期内，发行人安装和维保业务的收入、成本和毛利率变动符合公司的实际情况，具有合理性。

问题 9. 关于第三方回款

审核问询回复显示，报告期内，发行人第三方回款占营业收入的比例分别为17.61%、6.49%、7.22%、9.94%。

请发行人：

（1）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》的要求，在招股说明书中充分披露第三方回款的相关情况；

（2）补充披露内销和外销第三方回款的前五大客户的情况、回款金额及占当期发行人向其销售收入的占比；

（3）补充披露2019年、2020年1-6月第三方回款占营业收入的比例持续增长的原因及合理性；

（4）补充披露内销业务第三方回款中法院代付的具体情况，外销业务第三方回款中清关公司、国际制裁代付的商业合理性和合法合规性；结合法院代付和国际制裁代付的相关情况，披露发行人与客户是否存在较多纠纷或潜在纠纷，发行人在客户质量方面是否存在较大风险。

请保荐人、申报会计师对上述事项及发行人第三方回款的商业合理性、必要性、所对应营业收入的真实性发表明确意见，避免使用“存在一定的商业合理性”等表述，并说明对第三方回款客户的走访比例。

问题 9 的回复：

（一）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》的要求，在招股说明书中充分披露第三方回款的相关情况

以下内容在《招股说明书》之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、盈利能力分析”之“（二）营业收入分析”中进行了补充披露：

6、第三方回款情况

（1）第三方回款的具体情况

报告期内，公司境内及境外业务均存在第三方回款，且呈下降趋势，公司存

在第三方回款主要系：政府平台代付款（医院、学校、事业单位等客户存在由政府平台代付款情形）、客户母子公司代为付款（存在部分客户通过其所属集团或指定相关公司代为付款情形）、法人代表及员工代付款（客户通过其法人代表、近亲属或公司员工代为付款情形）、法院执行（因客户长期未付款产生诉讼，裁决后最终由法院案款专户代付款情形）、外销客户委托清关公司代付、产品的最终使用用户代付款、伊朗等国家因国际制裁委托代理公司代付等情形。

报告期内，公司第三方回款构成情况如下：

单位：万元，%

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
第三方回款	境内	境外	境内	境外	境内	境外	境内	境外
	1,441.94	382.13	3,044.13	598.82	1,851.51	1,108.74	6,799.93	3,464.63
合计	1,824.07		3,642.94		2,960.26		10,264.55	
营业收入	18,345.54		50,485.91		45,600.56		58,302.18	
占比	9.94		7.22		6.49		17.61	
剔除政府代付、法院付款后第三方回款	665.19		1,553.76		1,990.77		7,472.46	
剔除政府代付、法院付款后收入占比	3.63		3.08		4.37		12.82	

如上表列示，报告期内，公司内销及外销业务均存在第三方回款情形，其中，2017 年第三方回款规模较大，占营业收入的比重为 17.61%，随着公司逐步加强对第三方回款的规范管理，且剔除政府代付及法院账户回款的前提下，发行人第三方回款总体呈下降趋势。

（2）客户通过第三方回款的商业合理性

发行人内销业务第三方回款的主要系政府平台代付款、母子公司代付款、法人代表及员工代付款产生，报告期内上述情况第三方回款分别为 6,329.17 万元、1,680.57 万元、2,495.79 万元和 1,375.28 万元，占当期内销业务第三方回款的比重分别为 93.08%、90.77%、81.99%和 95.38%，占当期内销收入的比重分别为 14.12%、5.03%、6.26%和 10.06%。终端用户代付、法院代付等原因占内

销第三方回款的比重较小。

报告期内，发行人外销业务第三方回款原因主要系母子公司代付款、清关公司代付款产生，报告期内上述情况第三方回款分别为 3,048.57 万元、802.93 万元、543.66 万元和 337.45 万元，占当期外销业务第三方回款的比重分别为 87.99%、72.42%、90.79%和 88.31%，占当期外销收入的比重分别为 23.04%、6.83%、5.52%和 7.63%。此外，外销业务其他第三方回款主要系法人代表及员工代付款、终端用户代付款及国际制裁代付款产生，占比较小，对第三方回款总体影响较小。

发行人内销业务第三方回款主要系因客户性质、结算便利、法律诉讼等原因发生；外销业务第三方回款主要系母子公司代付款、清关公司代付款等原因发生。发行人第三方回款情况符合其所在的行业特点和经营模式，具备商业合理性。

（二）补充披露内销和外销第三方回款的前五大客户的情况、回款金额及占当期第三方回款总额的占比

以下内容在《招股说明书》之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、盈利能力分析”之“（二）营业收入分析”中进行了补充披露：

（3）第三方回款的主要客户情况

报告期内，发行人内销业务第三方回款前五大客户情况如下：

单位：万元，%				
年度	序号	客户名称	回款金额	占当期三方回款比重
2020 年 1-6 月	1	惠州市代建项目管理局	361.90	19.84
	2	周口星河置业有限公司	276.37	15.15
	3	大庆应用技术研究院	164.00	8.99
	4	惠东县卫生和计划生育局	101.75	5.58
	5	石河子市泰安建筑工程有限公司	100.00	5.48
	合 计		1,004.02	55.04
2019 年度	1	山西蓝图化工工程设计有限公司	259.47	7.12
	2	周口星河置业有限公司	253.31	6.95

年度	序号	客户名称	回款金额	占当期三方回款比重
	3	汝州市扶贫开发投资有限公司	230.00	6.31
	4	惠州市代建项目管理局	217.14	5.96
	5	惠东县卫生和计划生育局	203.50	5.59
	合 计		1,163.42	31.94
2018 年度	1	山东如意毛纺集团有限责任公司	200.00	6.76
	2	泸州市龙马潭区国有资产经营有限公司	166.72	5.63
	3	石河子市泰康房地产开发有限公司南开发区分公司	160.00	5.40
	4	贵州威宁经济开发区管理委员会	158.97	5.37
	5	高唐县金城建设投资开发有限公司	128.39	4.34
	合 计		814.07	27.50
2017 年度	1	成都市温江区建设局	712.66	6.94
	2	贵州威宁经济开发区管理委员会	465.31	4.53
	3	贵州毕节大众房地产开发有限责任公司	322.15	3.14
	4	双流县九江镇人民政府	315.19	3.07
	5	霍州煤电集团有限责任公司	252.85	2.46
	合 计		2,068.16	20.15

报告期内，发行人外销业务第三方回款前五大客户情况如下：

单位：万元，%

年度	序号	客户名称	回款金额	占当期三方回款比重
2020 年 1-6 月	1	OMIDYAR FARAZ HASHTOM ELECTRONIC ENGINEERING COMPANY (伊朗奥米迪亚电子工程公司)	127.18	6.97
	2	LLC" WHITECITY CONSTRUCTION " (乌兹别克斯坦白城建设公司)	76.41	4.19
	3	PROPERTY DEVELOPMENT LTD (孟加拉国产业发展公司)	57.98	3.18
	4	«MG. Construction Equipment» (FZE) (阿联酋明聚建设设备公司)	36.15	1.98
	5	San Chain Linn Co, Ltd. (缅甸山青林有限公司)	31.44	1.72
	合 计		329.16	18.05
2019 年度	1	LLC" WHITECITY CONSTRUCTION " (乌兹别克斯坦白城建设公司)	234.09	6.43
	2	THE UNIVERSITY OF LAHORE (巴基	64.56	1.77

年度	序号	客户名称	回款金额	占当期三方回款比重
		斯坦拉合尔大学)		
	3	PROPERTY DEVELOPMENT LTD (孟加拉国产业发展公司)	46.85	1.29
	4	Nairobi Kitchen Care Ltd. (肯尼亚内罗毕厨具有限公司)	45.16	1.24
	5	Eleconic Lifts Services Limited (肯尼亚沃尼克电梯服务有限公司)	18.13	0.50
	合 计		408.79	11.22
2018 年度	1	PROPERTY DEVELOPMENT LTD (孟加拉国产业发展公司)	535.73	18.10
	2	THE UNIVERSITY OF LAHORE (巴基斯坦拉合尔大学)	68.03	2.30
	3	QN ELEVATORS WLL (卡塔尔纳信电梯公司)	60.06	2.03
	4	MACMERRY MANAGEMENT LP (英国麦克梅里管理有限公司)	51.90	1.75
	5	IMAGINATION SOLUTIONS LIMITED (肯尼亚创意方案有限公司)	47.29	1.60
	合 计		763.01	25.78
2017 年度	1	PROPERTY DEVELOPMENT LTD (孟加拉国产业发展公司)	1,059.16	10.32
	2	TOTAL SCOPE LIFTS & ESCALATORS CONTRACTING LLC (阿联酋斯考普电梯公司)	389.36	3.79
	3	Ahmed Albashir Import and Export Enterprises (苏丹阿尔巴什进出口公司)	312.26	3.04
	4	Elevadores Enterprise S.A. de C.V. (墨西哥恩特普锐斯公司)	158.37	1.54
	5	EXPERT ELEVATOR SYSTEM (乌兹别克斯坦艾伯特电梯公司)	157.99	1.54
	合 计		2,077.14	20.24

(三) 补充披露 2019 年、2020 年 1-6 月第三方回款占营业收入的比例持续增长的原因及合理性

以下内容在《招股说明书》之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、盈利能力分析”之“(二) 营业收入分析”中进行了补充披露：

(4) 2019 年、2020 年 1-6 月第三方回款占营业收入的比例持续增长的原因及合理性

2019 年及 2020 年 1-6 月，发行人第三方回款占营业收入比例持续增长主要

系内销业务第三方回款中政府平台代付增长所致，均为发行人客户所在地区财政部门代政府、事业单位、学校、医院等客户支付产生，符合我国相关法律法规规定，具备合理性。

（四）补充披露内销业务第三方回款中法院代付的具体情况，外销业务第三方回款中清关公司、国际制裁代付的商业合理性和合法合规性；结合法院代付和国际制裁代付的相关情况，披露发行人与客户是否存在较多纠纷或潜在纠纷，发行人在客户质量方面是否存在较大风险

以下内容在《招股说明书》之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、盈利能力分析”之“（二）营业收入分析”中进行了补充披露：

（2）客户通过第三方回款的商业合理性

发行人内销业务第三方回款中法院代付主要系诉讼追讨应收款，发行人胜诉且需法院执行的情况下，法院执行收取后，通过其账户向发行人支付。2017年起，公司逐步加强对客户信用管理，减少或终止了与部分信用风险较高的客户的业务合作，提高了回款质量。

发行人外销业务中清关公司代付款主要由于清关公司对当地货物进口、汇款手续较为熟悉，具备货物进出口权，为客户办理上述业务较为便利；国际制裁代付是指某些国家或地区（如伊朗、苏丹等）受到国际经济制裁或外汇管制，该类地区的客户为便利交易和结算，通过其他未受制裁地区的代理人，向本公司进行交易或支付款项的情形；此处的国际制裁的对象是国家或地区，并不是电梯商品的购买方或本公司，本公司的电梯产品不属于受到制裁的相关商品。

目前，伊朗及苏丹等地区客户受到了美国等国家的经济制裁及外汇管制，使得国际资金清算系统（SWIFT）切断了伊朗等地区的接入服务，该类地区的客户在美元使用和国际外汇清算方面受到影响。国内收款银行为避免不必要的纠纷，一般不接收由上述地区直接汇出美元货币，上述客户一般通过第三方国家或地区的货币兑换机构及贸易公司向发行人支付货款。其中，伊朗客户主要由香港、加拿大、土耳其、马绍尔群岛等第三方国家及地区代付机构付款；苏丹客户主要由土耳其、阿联酋、香港、卡塔尔等第三方国家及地区代付机构付款。上述原因产生的第三方代付款项为国际制裁代付回款。

此外，根据中国驻伊朗大使馆经济商务处网站公布的《伊朗限制进口产品清单》及中国驻苏丹大使馆经济商务处网站公布的苏丹海关网站政策《禁止进口货物》显示，发行人电梯产品均不属于限制进口产品。发行人外销业务第三方回款中清关公司、国际制裁代付情况具有商业合理性，国际制裁地区的电梯产品销售具有合法合规性。

发行人法院代付均为已执行完毕诉讼，与客户不存在潜在纠纷；发行人对客户信用管理逐步加强，应收账款回款质量提升，发行人在客户质量方面不存在较大风险。发行人国际制裁代付情况具有商业合理性及合法合规性，与客户不存在纠纷及潜在纠纷，在客户质量方面不存在较大风险。

（五）中介机构核查情况

1、核查过程

（1）获取了发行人第三方回款台账，核对第三方回款的准确性；

（2）抽取了部分第三方回款涉及的销售合同、发货记录、验收报告、报关单及提单；取得了第三方回款涉及银行回单、代付协议等，确认公司第三方回款所涉业务真实，不存在虚构交易或调节账龄的情形；

（3）取得了发行人及实际控制人、董监高关联方清单，发行人银行对账单及实际控制人、董监高银行流水，并对部分客户进行了走访确认，就上述获取信息与第三方回款支付方进行了匹配核查。确认发行人及其实际控制人、董监高或其他关联方与第三方回款的支付方不存在关联关系或其他利益安排；

（4）查询了公司涉诉信息、抽查了涉及第三方回款的代付书，就代付协议信息进行了核对，确认发行人报告期内不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷；

（5）通过与相关业务人员沟通、抽查涉及第三方回款的销售合同等核查方式，未发现发行人签订合同时就已明确约定由其他第三方代购买方付款的情形；

（6）抽查了发行人涉及第三方回款业务的相关销售合同、发货记录、报关单及提单等，确认了货物流与合同约定的一致性；抽查了第三方回款涉及银行回单及代付协议，就代付协议内容进行了核对，确认了资金流与合同约定的一致性，并对部分客户进行了走访确认，经核查，发行人第三方回款涉及资金流、实物流

与合同约定及商业实质一致；

（7）通过实地走访、视频访谈以及获取客户提供的相关文件等方式，确认客户委托第三方回款的具体情况与第三方关系。报告期各期，经上述方式确认的第三方回款金额占各期第三方回款总额的比例分别为 68.70%、75.25%、84.88% 和 89.92%。

2、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：发行人第三方回款均系真实销售业务产生，发行人相关销售收入与第三方回款可以一一匹配，具有可验证性；发行人第三方回款具备商业合理性；发行人相应内部控制有效执行，对第三方回款情形履行了内控程序，对部分第三方回款取得了代付协议及银行回单等；发行人报告期内不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷或潜在纠纷；发行人在客户质量方面不存在较大风险。

问题 10. 关于收入核查

请保荐人、申报会计师说明：

- (1) 函证和走访客户的选取方式及合理性；
- (2) 对收入进行函证的发函比例、回函占比、回函差异原因及合理性，以及对回函差异情况实施的替代程序；
- (3) 海关出口数据、出口退税数据与发行人外销收入差异的具体原因及合理性；
- (4) 执行收入截止性测试的具体情况；
- (5) 对经销商终端销售的核查情况，并对经销销售是否实现终端销售发表明确意见。

问题 10 的回复：

(一) 函证和走访客户的选取方式及合理性

保荐机构、申报会计师函证和走访客户的选取方式及合理性如下：

①函证选取方式及合理性

保荐机构、申报会计师对收入函证的选取方法为：针对国内销售,根据重要性原则，对报告期内各期发货或验收台数大于等于8台的合同实施函证程序，对于其中符合上述选样规则但期末货款已结清或基本结清的合同，采取收入细节测试予以替代，其余合同采用抽样进行函证；针对出口销售，选取报告期各期收入金额大于100万元的合同实施函证程序，对于其中符合上述选样规则但期末货款已结清或基本结清的合同，采取收入细节测试予以替代。

2020年1-6月、2019年、2018年、2017年，保荐机构、申报会计师通过上述选样方法函证的收入比例占总收入比重分别为57.13%、63.93%、46.56%、59.78%。

保荐机构、申报会计师依据《中国注册会计师审计准则第1312号——函证》及相关应用指南的相关规定，在基于对相关重大错报风险的评估和审计效率的要求下，依据重要性原则并结合审计抽样方法最终确定所选择的函证客户，涵盖了

报告期内各期主要客户、本期收入较大的新增客户，上述函证客户选择方法具有合理性和充分性。

②走访客户选取方式及合理性

保荐机构、申报会计师依据重要性原则并结合审计抽样方法确定走访客户范围，对报告期内经销客户前十大、直销客户前十大客户以及新增主要客户全部纳入实施实地走访或视频访谈的范围，其余客户采取抽样的方法实施实地走访或视频访谈。

上述抽样方法既遵循了重要性原则，确保走访范围覆盖收入金额较大、新增主要客户等重要客户；同时，又遵循普遍性、随机性原则，确保其他客户都有被选取的机会，具有合理性和充分性。

（二）对收入进行函证的发函比例、回函占比、回函差异原因及合理性，以及对回函差异情况实施的替代程序

报告期内，保荐机构、申报会计师对发行人主营业务收入的函证汇总情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
主营业务收入	18,098.48	49,725.31	45,158.81	58,050.91
发函金额	10,338.92	31,790.31	21,023.73	34,701.43
发函比例	57.13%	63.93%	46.56%	59.78%
直接回函金额	8,676.02	28,499.66	16,718.47	30,697.85
直接回函占发函比例	83.92%	89.65%	79.52%	88.46%
收入回函不符金额	-	766.04	243.82	168.46
收入回函不符占直接回函比例	-	2.69%	1.46%	0.55%
回函及替代金额	10,338.92	31,790.31	21,023.73	34,701.43
回函及替代占收入比重	57.13%	63.93%	46.56%	59.78%

从上表可见，报告期内收入回函差异率较小，分别为 0.55%、1.46%、2.69% 和 0.00%。差异产生原因主要涉及时间性差异，具体为发行人已按照约定交付产品或提供服务后，取得相应验收凭据并进行账务处理；客户因未收到发票而未入账确认应付账款，具有合理性。

保荐机构、申报会计师针对回函差异执行了如下替代程序：①检查与收入确认相关的原始单据，如设备买卖合同、设备安装合同、发运单、电梯监督检验报告、增值税发票、银行回单等支持性凭证；②检查期后回款。经过对时间性差异事项进行调节，回函金额可全部确认。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：发行人销售收入函证差异产生原因为时间性差异，具有合理性；经过对差异事项执行替代程序，回函销售收入金额可全部确认。

（三）海关出口数据、出口退税数据与发行人外销收入差异的具体原因及合理性

①外销收入与海关证明数据对比情况

报告期内，公司外销收入与海关证明数据对比情况如下：

单位：万元，%

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
外销收入	4,424.32	9,855.10	11,751.32	13,231.71
海关证明数据	4,224.53	10,208.16	11,847.24	13,362.55
差异	199.79	-353.06	-95.92	-130.84
差异率	4.52	-3.58	-0.82	-0.99

报告期内，公司外销收入与海关证明数据存在一定差异，整体差异较小。差异主要为海关统计数据录入时点与公司收入确认时点差异和汇率差异。

②外销收入与出口退税金额对比情况

报告期内，公司外销收入金额与出口退税金额对比情况如下：

单位：万元，%

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
外销收入	4,424.32	9,855.10	11,751.32	13,231.71
申报表免抵退出口销售额	4,310.09	10,152.27	11,950.34	13,275.91
差异	114.23	-297.17	-199.02	-44.20
差异率	2.58	-3.02	-1.69	-0.33

报告期内，公司外销收入与申报表免抵退出口销售额存在一定差异，差异整

体较小。差异主要为出口退税申报时点与收入确认时点差异和汇率差异。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：报告期内发行人海关出口数据、出口退税数据与发行人外销收入不存在重大差异，差异主要由海关统计数据录入时点、出口退税申报时点与发行人收入确认时点存在差异以及汇率差异导致，具有合理性。

（四）执行收入截止性测试的具体情况

对于收入截止性测试，保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

对于设备买断模式（即经销模式及直销不附安装义务模式），获取报告期内各期最后一个月以及下一期第一个月销售收入明细账，抽查临近会计期末的会计处理凭证对应的客户签收单据，报告期每期最后一个月及下一期第一个月至少分别抽查了 25 笔凭证对应的签收单据；对于直销附安装义务模式，获取报告期内各期销售收入明细账，查验对应的电梯监督检验报告；对于外销模式，获取报告期内各期销售收入明细账，查验对应的出口报关单、提单。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：公司销售收入确认及时、准确，不存在收入跨期的情况。

（五）对经销商终端销售的核查情况，并对经销销售是否实现终端销售发表明确意见

为核查经销模式下终端销售情况，保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

1、查阅公司内部控制制度，访谈公司主要高管人员，了解发行人经销业务相关情况。经销模式下，发行人与客户签订的销售合同均为买断合同，以第三方物流公司的签收单或货物送达客户或办妥报关手续并装运上运输工具作为收入确认时点。同时，由于电梯属于定制化设备，经销商只有在取得了下游客户订单的前提下才会向发行人采购电梯。因此，发行人产品直接运输至终端客户的施工现场或装运港，不存在经销商采购后长期存放不安装不适用的情形；

2、核查公司经销模式下收入确认依据，与同行业可比公司进行对比分析，执行收入截止性测试、细节测试，查阅销售合同、签收单等资料，发行人经销模

式下收入确认政策合理，符合行业特点和企业会计准则的规定；

3、对公司主要经销商进行实地走访、视频访谈，就客户基本信息、与发行人关联关系、业务开展具体情况、合同签订、销售及回款情况、是否存在纠纷诉讼等事项与客户进行访谈；同时，在终端客户现场查验发行人电梯产品实际运行情况，发行人向经销商销售产品有具体的使用单位，销售数量、金额核对无误。报告期内，对发行人经销商进行现场走访、视频访谈占销售收入的比例分别为64.97%、57.59%、63.66%和75.35%；现场走访中项目现场电梯查验的销售收入占比分别为62.63%、66.13%、63.63%和69.05%。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

通过实地走访、视频访谈和项目现场查验，经销商不存在采购发行人电梯产品后无法向下游客户销售的情形，且终端客户均已实际收到货物。由于电梯产品属于长期使用设备，因此产品投入使用后所处地点位置不会发生变化。保荐机构、申报会计师通过经销商访谈及项目现场查验，确认发行人经销模式下销售的电梯产品是真实存在的，且均已实现了终端销售。

问题 11. 关于供应商

审核问询回复显示，湖州南浔振翔电梯配件厂是发行人的主要供应商之一，发行人向其采购井道部件，发行人采购占其总销售额的比例为80%左右。

请发行人补充披露与湖州南浔振翔电梯配件厂的合作背景、发行人向其采购井道部件的原因、采购金额占其销售额比例较高的原因及合理性、湖州南浔振翔电梯配件厂与发行人及其关联方是否存在关联关系。

请保荐人、申报会计师说明对主要供应商的采购真实性进行核查的方法、过程，相关核查方法是否充分、有效，并发表明确意见。

问题 11 的回复：

（一）请发行人补充披露与湖州南浔振翔电梯配件厂的合作背景、发行人向其采购井道部件的原因、采购金额占其销售额比例较高的原因及合理性、湖州南浔振翔电梯配件厂与发行人及其关联方是否存在关联关系。

以下内容已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“四、发行人采购及主要供应商情况”之“（二）主要供应商情况”之“2、主要供应商基本情况”中进行了补充披露：

②湖州南浔振翔电梯配件厂

公司名称	湖州南浔振翔电梯配件厂
成立时间	2012 年 1 月 5 日（其公司前身南浔双林金凯诚塑料制品厂成立于 2010 年，现股东沈荣妹持有 100% 股份）
注册资本	50 万
股权结构	沈荣妹 100%
实际控制人	沈荣妹
实际经营业务	公司主要从事电梯配件组装加工；塑料制品加工、销售
开始合作时间	2012 年
发行人采购的具体内容	井道部件
发行人采购占其总销售额的比例	80%左右

注：财务数据来自供应商访谈。

湖州南浔振翔电梯配件厂（以下简称“南浔振翔”）位于发行人所在地浙江

省湖州市南浔区，其前身南浔双林金凯诚塑料制品厂成立于2010年，自成立以来主要从事电梯配件、塑料制品的制造和销售，现南浔振翔唯一股东沈荣妹持有100%股份。

2012年，公司通过正常商务活动获取业务信息后，开始向南浔振翔采购井道部件产品。井道部件是曳引机支架、导轨支架、对重架、保护屏组件和缓冲器支架等钢结构部件的总称，主要起承重和支撑的作用。井道部件的主要原材料包括结构件、碳钢和其他零部件组成，生产工艺较为简单，产品同质化较强，准入门槛较低，相关部件有其他替代方，不存在依赖性。南浔振翔的生产能力可以满足公司对井道部件产品的要求，且供货及时，具有较强的运输成本优势，与公司建立了长期稳定的合作关系。因此，选取南浔振翔作为公司井道部件的主要供应商具有合理性。

此外，在电梯配件市场成熟的江浙地区，井道部件的供应商众多，市场价格透明，供应商主要为个别电梯制造企业供货的情形属于行业普遍情况。尽管公司向南浔振翔采购金额较大，但报告期内的产品采购价格均为市场公允价格，为双方商业谈判的结果，具有商业合理性。

南浔振翔与发行人及其关联方不存在关联关系，公司按公允市场价格向南浔振翔采购，不存在利益输送的情形。

（二）中介机构核查情况

1、核查程序

（1）访谈发行人管理层及相关业务部门负责人，了解发行人采购政策、供应商管理、与南浔振翔的合作历史及其报告期内采购价格变动原因；

（2）查阅电梯配件制造行业相关资料，了解井道部件等电梯配件的市场价格变动情况；

（3）通过网络查询主要供应商的工商信息，了解其注册地、主要经营范围、注册资本、成立时间和主要股东信息，核查与发行人及其关联方是否存在关联关系；

（4）获取报告期内发行人向南浔振翔采购明细账、采购合同、报价单，复

核报告期内南浔振翔的采购价格信息及相关合同条款；

（5）对南浔振翔进行实地走访，了解发行人与其合作背景、合作历史，与供应商核实采购内容的真实性和公允性，并获取其出具的与发行人不存在关联关系的承诺函，对其采购金额及往来账款的期末余额进行函证。

2、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

（1）发行人与南浔振翔通过正常业务洽谈开展合作，具有合理的商业理由；

（2）发行人采购金额占南浔振翔销售额比例较大符合电梯配件制造行业特点，具有合理性；

（3）南浔振翔与发行人及其关联方不存在关联关系，公司按公允市场价格向南浔振翔采购，不存在利益输送的情形。

问题 12. 关于毛利率

审核问询回复显示，扣除代理服务费后，发行人直销毛利率低于经销；发行人经销、直销、内销、外销的毛利率均高于同行业可比公司。

请发行人：

（1）结合商业惯例和行业惯例给予经销商的合理利润空间幅度、直销和经销的定价政策差异等，补充披露扣除代理服务费后直销毛利率仍低于经销毛利率的原因及合理性；

（2）分别量化分析说明经销、直销、内销、外销的毛利率高于同行业可比公司的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明核查过程。

问题 12 的回复：

（一）结合商业惯例和行业惯例给予经销商的合理利润空间幅度、直销和经销的定价政策差异等，补充披露扣除代理服务费后直销毛利率仍低于经销毛利率的原因及合理性

以下内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、盈利能力分析”之“（四）毛利及毛利率分析”之“3、分模式毛利率分析”中进行了补充披露：

报告期内，公司国内直销毛利率和经销毛利率的差异情况如下：

单位：%

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
国内直销毛利率	38.53	37.34	34.94	36.53
国内经销毛利率	29.87	29.05	29.03	33.35
毛利率差异	8.65	8.29	5.91	3.18
代理服务费占直销收入的比例	9.04	10.05	11.10	11.46

报告期内，公司国内直销毛利率高于经销毛利率。直销模式下，公司与产品的最终使用方签订销售合同，公司承担产品成本和各项销售费用，部分合同售价包含居间费用，平均售价水平通常较高，账面毛利率水平较高。经销模式下，经

销商需留存合理利润空间，同时，经销商的应收账款回款周期较短且坏账风险较低，因此，经销模式下的产品定价和毛利率水平较低。

扣除代理服务费后，国内直销毛利率低于经销毛利率，主要原因为：①受到经销商经营规模、招投标条件和最终客户要求等因素的影响，部分经销商为公司直销业务提供居间服务，公司为开拓业务资源，保持与经销商的良好合作关系，对其采取积极的激励措施，同时，公司也会要求其承担催收货款等义务；②国内直销收入中包含招投标项目，招投标项目多为大型房地产开发项目、政府及事业单位项目等，市场竞争激烈，客户议价能力较强，毛利率水平较低。

报告期内，在房地产宏观调控的背景下，公司为保持盈利能力，加强了成本与费用管理措施，直销模式下的安装维保成本及代理服务费均有所降低。安装维保成本的下降导致公司国内直销毛利率水平略有上升，一定程度上扩大了国内直销与经销的毛利率差异。同时，报告期内，公司代理服务费占直销收入的比例有所下降。2019年，考虑代理服务费的影响后，公司国内直销与经销毛利率水平不存在重大差异。

（二）分别量化分析说明经销、直销、内销、外销的毛利率高于同行业可比公司的原因及合理性

1、同行业可比公司按销售模式分类的毛利率分析

康力电梯、快意电梯均未披露过按销售模式分类的毛利率情况，梅轮电梯曾经在其招股说明书披露按模式分类的毛利率情况如下：

单位：%

项目	2017年1-6月	2016年度	2015年度	2014年度
直销毛利率	38.90	41.35	37.57	33.95
经销毛利率	22.40	25.70	29.60	27.91

报告期内，同行业可比公司中通用电梯披露了其按销售模式分类的毛利率情况，通用电梯外销收入规模较小，其直销和经销数据与公司国内直销和经销毛利率有较高的可比性，对比如下：

单位：%

同行业可比公司毛利率 ¹	项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
通用电梯 ²	直销	-	34.19	35.22	33.95
	经销	-	27.25	25.42	30.00
本公司	国内直销	38.53	37.34	34.94	36.53
	国内经销	29.87	29.05	29.03	33.35

注：1、以上数据主要来源于同行业可比公司公开披露信息；

2、通用电梯未披露其2020年1-6月财务数据。

公司直销和经销毛利率略高于同行业水平，主要系销售策略差异导致：

其一，根据行业情况，公司向居间商支付居间费用（代理服务费），居间费用包含在合同售价中，因此账面毛利率较高；居间商通常会为公司提供对接客户资源及催收货款等居间服务。公司为扩大销售规模，通常与居间商约定，将本公司自留合理利润之外的超额毛利，在公司收款后，作为居间服务报酬支付给居间商。报告期内，公司居间费用支付比例高于同行业可比公司水平，因此销售合同毛利率也较高。

其二，公司2017年下半年起扩充销售团队，紧密对接各地经销商和优质直销客户。为维护良好业务关系，提升前端销售价格和毛利，公司在各地的销售人员，也会为经销商和各地客户提供技术支持协助，所涉人工服务一般不另行收费，相应发生的销售人员薪酬和差旅费等支出，公司计入销售费用核算。报告期内，公司增强客户服务力度，销售人员薪酬占主营业务收入的比例高于同行业可比公司水平，间接提升了公司毛利率水平。

报告期内，公司居间费用和销售人员薪酬占主营业务收入的比例，与同行业可比公司对比分析如下：

单位：万元、%

项目 ¹	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	收入占比	金额	收入占比	金额	收入占比	金额	收入占比
康力电梯	14,482.14	8.26	31,059.83	8.57	27,782.24	9.07	27,219.39	8.40
快意电梯	3,827.64	10.30	7,398.19	9.00	7,818.78	8.94	6,091.92	8.18
梅轮电梯	2,445.26	7.87	4,520.65	6.17	3,601.85	4.90	4,635.37	6.35
通用电梯	-	-	1,947.46	4.27	2,678.65	5.60	983.45	2.52
平均值	6,918.35	8.81	11,231.53	7.00	10,470.38	7.13	9,732.53	6.36

本公司	1,486.97	8.22	4,453.19	8.96	4,855.51	10.75	5,590.13	9.63
差异	-0.59		1.96		3.62		3.27	

注：1、收入占比=（销售人员薪酬+居间费用）/主营业务收入；

2、通用电梯未披露其 2020 年 1-6 月财务数据。

除 2020 年 1-6 月外，公司支付的居间费用和销售人员的薪酬占主营业务收入的比重，均高于同行业可比公司平均水平。

2、同行业可比公司按销售地区分类的毛利率分析

报告期内，公司与同行业可比公司的分地区毛利率对比如下：

单位：%

主体 ¹	项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
康力电梯	国内	30.96	29.79	26.21	31.13
	国外	33.56	28.01	20.27	24.35
快意电梯	国内	25.73	25.33	30.63	32.87
	国外	30.58	30.63	31.47	36.47
梅轮电梯 ²	国内	-	24.55	21.76	29.20
	国外	-	29.28	42.32	30.39
通用电梯	国内	-	31.00	31.68	32.40
	国外	-	-	-	-
平均值	国内	28.35	27.67	27.57	31.40
	国外	32.07	29.31	31.35	30.40
本公司	国内	33.88	33.03	32.06	35.45
	国外	44.06	42.42	44.02	46.55

注：1、以上数据主要来源于同行业可比公司公开披露信息；

2、梅轮电梯未披露其 2020 年 1-6 月分地区毛利率数据；

3、通用电梯未披露其分地区毛利率数据，其外销收入规模较小，以主营业务毛利率数据代表其国内毛利率，其未披露 2020 年 1-6 月财务数据。

报告期内，公司国内和国外毛利率水平均高于同行业平均水平。

公司国内毛利率水平高于同行业平均水平，主要系销售策略差异导致，具体原因详见上文。

公司国外毛利率水平高于同行业平均水平，主要系国际市场策略差异导致：

其一，公司长期关注并积极开拓国外非充分竞争市场，经过多年沉淀，得以

与当地有实力的经销商深度合作，依托其成熟的销售渠道，成功开拓进入主流电梯制造厂商尚未开发或涉足较少的多个国家或地区，如孟加拉国、科威特、墨西哥、俄罗斯（西伯利亚）等。公司通过持续建设渠道资源良好、经验丰富、技术完备的国外销售团队，依托个性化、定制化的售前服务和技术支持体系，在上述国家及地区已形成一定市场优势。公司中标并完成了一批当地重要工程项目，获得了良好的品牌形象、销售渠道和一定的市场定价权，具备当地品牌竞争力和市场地位，因此外销毛利率较高。但是随着其他厂商的逐步进入，公司主要外销市场面临竞争加剧的局面，毛利率逐步降低。

其二，因上述市场现有开发程度较低，公司既有产品主要适用于国内二三线城市，具有低总价和高性价比的特点，对上述外销市场适用性强。公司不需要针对上述市场再单独研发新产品和建设外销产品生产线，可以直接使用既有产品类型覆盖上述市场，因此可以做到售价稍高且成本可控。

其三，公司进入上述市场后，主打自主品牌，品牌溢价和自主议价能力较强。

其四，针对上述市场工业基础薄弱，人员技术水平有限的情况，公司通过厂区内设的交流中心等接待国外客户的业务人员，并对其进行免费的技术培训。同时，公司采取增加外销产品配套备件、建设技术远程交流系统和选派人员出国指导等一系列方式，满足国外客户的个性化需求，提升品牌的溢价能力。

3、同行业可比公司息税前利润分析

（1）不同财务分析指标对比

毛利率指标的主要影响因素为销售收入和生产成本，生产成本可分为直接材料、直接人工和制造费用（动力费用、折旧摊销费用等），该指标反应了公司直接生产性资产的投入产出比。

对于销售后可直接使用的商品，比如家电、衣物、食品等，生产成本基本上是其生产并达到可使用状态所需的全部实际成本，而间接花费在该类商品上的期间费用，会间接影响商品的销售数量和价格。因此，该类商品的毛利率指标能够较好地反应出直接生产性投入产出比，能够对商品销售的收益变动水平进行较好的对比分析；在行业平均毛利率水平基础上，通过分析毛利率差异，可以对比

分析各企业的渠道资源、品牌溢价、研发成果等个性化因素，或者发现某个企业的经营情况或财务数据的异常。因此，对于该类商品，在公允性较高的竞争市场上，同类公司的毛利率指标具有较强的直接可比性。

对于销售后不可直接使用的商品，比如需经过严格培训后使用的软件、需经过安装调试后使用的机械设备等，直接生产阶段所投入的成本只是全部实际成本的一部分，而销售后发生的培训、安装、调试、试生产等费用是全部实际成本不可或缺的组成部分。因此，对于该类商品的生产毛利率指标只能反应出部分成本的投入产出比，无法反应全部实际成本的投入产出比，同类公司毛利率指标的直接可比性相对较弱，需要使用其他综合性指标进行对比分析。

本公司的电梯产品属于上述第二类商品，所处的电梯行业具有三大特点：①产品销售后不能直接使用，必须经过安装、调试和维保等服务环节，而上述环节的费用支出相对商品直接售价占比较高，并且是商品实际成本的不可或缺的重要组成部分；②该行业为项目导向型，为获取项目收益，普遍存在较高的居间费用等销售费用支出，居间费用不同会直接导致项目合同的账面收入差异，进而影响账面毛利率水平，导致账面毛利率的直接可比性减弱。③电梯产品是需要满足客户定制化要求的特种安全产品，生产商的日常管理水平、研发实力对商品销售具有直接重大影响，研发实力或管理水平薄弱，可能无法按照客户要求生产或出现安全质量事故，会对生产商及使用者造成严重不利影响。

综上所述，针对电梯行业的同行业可比公司对比分析，毛利率指标有其局限性，具体表现为：无法反应全部实际成本、无法反应销售因素影响、无法反应日常管理水平和研发实力重要性影响。而使用息税前利润率这一综合性指标，能够综合反应商品实际成本、销售因素、管理水平和研发实力的影响，且剔除了资本结构和所得税政策等非日常经营性影响。此外，由于资产减值损失和信用减值损失对公司日常经营具有偶发性影响，为增强数据可比性，修正息税前利润剔除了资产减值损失和信用减值损失的影响。

因此，使用剔除了减值损失的修正息税前利润率，对同行业可比公司的日常经营情况和盈利水平进行对比分析，具有更强的适用性和合理性。

（2）修正息税前利润率分析

报告期内，公司修正息税前利润率与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元、%

序号	指标	公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
①	营业收入	康力电梯	176,489.76	366,313.03	309,183.58	327,993.50
		快意电梯	37,220.90	82,158.10	87,671.43	74,902.55
		梅轮电梯	31,224.40	73,695.66	73,761.88	73,190.06
		通用电梯 ²	-	45,600.20	47,906.58	38,998.02
		本公司	18,345.54	50,485.91	45,600.56	58,302.18
②	EBIT	康力电梯	20,335.33	30,572.27	1,292.61	38,739.93
		快意电梯	268.68	2,418.25	8,567.43	8,809.19
		梅轮电梯	2,944.97	4,664.24	5,665.25	8,992.35
		通用电梯 ²	-	7,154.91	7,278.72	6,253.09
		本公司	2,610.84	6,264.00	5,544.61	7,227.96
③	+资产减值 损失 +信用减值 损失	康力电梯	2,917.24	7,927.51	16,199.26	3,464.50
		快意电梯	688.20	708.90	1,142.63	641.07
		梅轮电梯	-48.42	1,000.44	1,200.92	782.28
		通用电梯 ²	-	321.48	322.25	702.02
		本公司	103.53	-385.55	-967.15	460.50
④= ②+③	修正 EBIT	康力电梯	23,252.57	38,499.78	17,491.87	42,204.42
		快意电梯	956.88	3,127.15	9,710.06	9,450.26
		梅轮电梯	2,896.55	5,664.68	6,866.17	9,774.63
		通用电梯 ²	-	7,476.39	7,600.97	6,955.11
		本公司	2,714.37	5,878.45	4,577.46	7,688.46
⑤= ④÷①	修正息税 前利润率 ¹	康力电梯	13.18%	10.51%	5.66%	12.87%
		快意电梯	2.57%	3.81%	11.08%	12.62%
		梅轮电梯	9.28%	7.69%	9.31%	13.36%
		通用电梯 ²	-	16.40%	15.87%	17.83%
		加权平均 ³	11.07%	9.65%	8.04%	13.28%
		本公司	14.80%	11.64%	10.04%	13.19%
本公司与平均水平的差异			3.73%	1.99%	2.00%	-0.09%

注：1、修正息税前利润率=修正息税前利润/营业收入；

2、通用电梯没有披露其 2020 年 1-6 月的财务数据，其披露的 2020 年 1-3 月的净利润为负，主要原因为受新冠肺炎疫情影响，财务数据可比性较弱，上表中不进行对比分析。

3、如上表所示，康力电梯的收入规模相比其他公司较高，为防止数据失真，降低

异常经营指标的影响,采用以收入水平为权重的加权平均方式,计算平均修正息税前利润率。

加权平均的修正息税前利润率能够较好的反应电梯行业的整体经营状态。如果低收益率企业的收入规模大幅增加并占比较高,则行业加权平均收益水平可能下降,说明行业可能出现市场容量减少、低价竞争、居间费用增加等整体收益摊薄态势,行业内可能出现低端竞争加剧的情形,该行业可能处于行业生命周期的成熟期或衰退期。如果高收益率企业的收入规模大幅增加并占比较高,则行业加权平均收益水平可能上升,说明行业可能出现市场扩容、品质升级等整体收益上升态势,该行业可能处于行业生命周期的成长期或成熟期。

如上表所示,电梯行业整体经营状态于 2018 年下降,原因主要为房地产宏观调控等市场因素变化;2019 年及以后期间,行业整体经营状态回升,原因主要为宏观基建投入增加、房地产行业开工水平回升、行业品质升级等。本公司的修正息税前利润率与同行业可比公司的平均水平基本一致,变化趋势也与同行业一致。2020 年 1-6 月,公司修正息税前利润占营业收入的比例略高于行业平均水平,主要系公司 2020 年上半年外销收入占比较高,提升了公司的盈利能力。

公司主营业务毛利率高于同行业平均水平,主要系同行业公司之间销售策略、定价策略和成本费用归集方法均有一定差异,但公司实际盈利水平与同行业平均水平没有重大差异,实际经营情况和变化趋势与同行业平均水平基本一致。

(三) 中介机构核查情况

1、核查过程

(1) 分析发行人扣除代理服务费后直销毛利率低于经销毛利率的原因及合理性;

(2) 量化分析发行人经销、直销、内销、外销的毛利率高于同行业可比公司的原因及合理性;

(3) 计算发行人及同行业可比公司的息税前利润水平,分析发行人主营业务毛利率高于同行业平均水平的原因。

2、核查意见

(1) 发行人扣除代理服务费后直销毛利率低于经销毛利率主要系发行人对

作为居间商的经销商实施积极的激励措施及国内直销收入中包含招投标项目所致，具有合理性；

（2）发行人修正后息税前利润占营业收入的比例与行业平均水平及变化趋势保持一致。发行人主营业务毛利率高于同行业平均水平，主要系销售策略差异和会计核算方法差异导致，发行人实际盈利水平与同行业水平没有重大差异。

问题 13. 关于代理服务费

审核问询回复显示，发行人在确认销售收入的同时，计提相应的居间费用，计入当期销售费用，同时计提代理服务费。销售费用中代理服务费与预提代理服务费和应付代理服务费存在一定的勾稽关系。发行人预提代理服务费和应付代理服务费余额较大与应收账款账龄结构相匹配。

请发行人：

（1）进一步列示报告期各期预提代理服务费和应付代理服务费的贷方和借方发生额，并说明相关金额与报告期各期代理服务费发生额的勾稽关系；

（2）量化分析并补充披露预提代理服务费和应付代理服务费余额较大与应收账款账龄结构的关系。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

问题 13 的回复：

（一）进一步列示报告期各期预提代理服务费和应付代理服务费的贷方和借方发生额，并说明相关金额与报告期各期代理服务费发生额的勾稽关系

1、居间费用相关会计处理

以下内容已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务的情况”之“（四）主要经营模式”之“4、营销及管理模式”之“（1）直销模式”进行了补充披露：

发行人按权责发生制核算居间费用，在确认销售收入的同时，计提相应的居间费用，计入当期销售费用。根据居间合同约定，居间商有义务协助发行人追索主合同下应收客户款项，因此，存在收入确认时点尚未达到支付条件情况。但发行人出于谨慎性考虑，根据权责发生制及相应居间协议规定，按合同规定比例预提相应的居间费用，待满足付款条件（国内业务同时收到居间商开具发票）后，支付相应的居间费用。报告期内，发行人严格根据收入确认时点及合同约定计提居间费用，居间费用计提充分。

发行人关于居间费用核算的具体会计处理如下：

A. 确认收入同时根据居间合同约定的比例计提代理服务费

借：销售费用——代理服务费

贷：其他应付款——预提服务费

B. 收到居间商（国内业务）开具的代理服务费发票时，根据发票金额记账

借：其他应付款——预提服务费

贷：应付账款——代理服务费

C. 主合同应收款收回，达到代理服务费支付条件时

借：应付账款——代理服务费（国内业务）/其他应付款-预提服务费（国外业务）

贷：银行存款

国内业务中，部分销售合同尚未确认收入但已收到客户预交的货款，根据相应居间合同约定，已满足代理服务费支付条件，且发行人已收到居间商代理服务费发票，即上述“B+C”会计处理，期末时会形成“其他应付款——预提服务费”借方余额，该借方余额在资产负债表“其他流动资产（待摊费用）”项目列示；国外业务中，国外居间商无法开具发票，因此在满足代理服务费支付条件时，发行人按照上述“C”进行会计处理，不通过应付账款-代理服务费科目核算。

各科目具体核算内容及勾稽关系如下：

项 目	具体内容
销售费用-代理服务费（发生额）	根据当期收入确认及居间合同约定比例计提的代理服务费
其他应付款-预提服务费（贷方发生额）	
其他应付款-预提服务费（借方发生额）	当期实际收到国内居间商开具代理服务费发票金额和当期支付给国外居间商的代理服务费
应付账款-代理服务费（贷方发生额）	当期实际收到国内居间商开具代理服务费发票金额
应付账款-代理服务费（借方发生额）	根据居间合同约定及销售合同到款情况实际支付的代理服务费
其他应付款-预提服务费（贷方余额）	根据收入及居间合同约定计提的、但尚未达到付款条件、尚未收到居间商发票的代理服务费
应付账款-代理服务费（贷方余额）	根据收入及居间合同约定计提的并已收到居间商发票但尚未支付的代理服务费

其他应付款-预提服务费（借方余额）在资产负债表中列示于“其他流动资产-待摊费用”	根据销售合同到款情况及居间合同约定，已达到付款条件（国内业务同时已收到居间商发票），但尚未确认相应收入的代理服务费
--	---

报告期内，发行人代理服务费确认及支付情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
销售费用-代理服务费	610.56	2,033.77	2,289.03	3,623.25
支付代理服务费金额	1,428.92	2,561.22	3,261.86	3,880.47
差额	818.36	527.45	972.83	257.22

发行人根据权责发生制原则根据收入确认情况计提代理服务费，根据回款情况支付相应代理服务费，二者差异因收入确认时点与收款时点差异所导致，具体分析如下：

单位：万元

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售商品提供劳务收到的现金	25,077.21	51,286.29	50,142.45	58,035.76
营业收入	18,345.54	50,485.91	45,600.56	58,302.18
期末应收账款余额	16,281.02	17,796.96	18,094.64	23,987.75
期末预收账款余额	16,985.84	13,401.46	14,668.12	15,484.23

注：为保持数据可比性，2020 年 1-6 月期末应收账款余额、预收账款余额按照执行新收入准则重分类前的金额进行列式。

报告期内，随直销业务收入下降，发行人代理服务费计提与支付金额总体呈下降趋势。另外，为应对国家加强对房地产行业宏观调控的形势，发行人主动加强客户信用资质和回款管理，对于部分坏账风险较高的客户，采取加强预收款项和缩减业务规模的措施，使得公司客户质量提升，应收账款回款质量提升，报告期内代理服务费支付金额整体略高于计提金额。

综上，发行人根据权责发生制核算居间业务产生的费用情况，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定，发行人居间费用严格根据收入确认时点及合同约定计提居间费用，居间费用计提充分。发行人居间费用计提与支付情况相匹配。

2、预提代理服务费和应付代理服务费的贷方和借方发生额及勾稽关系

报告期各期，公司预提代理服务费和应付代理服务费的贷方和借方发生额情况如下：

单位：万元

序号	项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
①	销售费用-代理服务费(发生额)	610.56	2,033.77	2,289.03	3,623.25
②	其他应付款-预提服务费(期初贷方余额)	4,409.03	4,682.65	5,657.25	5,218.52
③	待摊费用-代理服务费(期初借方余额)	577.83	592.51	824.86	840.63
④	其他应付款-预提服务费(借方发生额)	1,253.26	2,292.71	3,031.28	3,168.76
⑤	其他应付款-预提服务费(贷方发生额)	610.56	2,033.77	2,289.03	3,623.25
⑥	其他应付款-预提服务费(期末贷方余额)	3,843.65	4,409.03	4,682.65	5,657.25
⑦	待摊费用-代理服务费(期末借方余额)	655.15	577.83	592.51	824.86
⑧	应付账款-代理服务费(期初余额)	1,287.80	1,556.30	1,786.88	2,498.59
⑨	应付账款-代理服务费(借方发生额)	1,324.78	2,350.57	3,019.05	3,519.99
⑩	应付账款-代理服务费(贷方发生额)	1,149.12	2,082.06	2,788.47	2,808.28
⑪	应付账款-代理服务费(期末余额)	1,112.14	1,287.80	1,556.30	1,786.88

(1) 其他应付款-预提服务费的借方余额期末在待摊费用-代理服务费科目列示, 其他应付款-预提服务费和待摊费用合并计算后的勾稽关系为②-③-④+⑤=⑥-⑦。

(2) 应付账款-代理服务费科目的勾稽关系为⑧-⑨+⑩=⑪。

(3) 公司在确认收入的同时根据居间合同约定的比例计提代理服务费, 公司销售费用中的代理服务费金额与其他应付款-预提服务费的贷方发生额相匹配(即①=⑤)。

(4) 国内业务中, 公司在收到国内居间商开具的代理服务费发票时, 根据发票金额记账, 借记其他应付款-预提服务费, 贷记应付账款-代理服务费; 国外业务中, 由于国外居间商无法开具发票, 公司未进行上述处理, 不通过应付账款-代理服务费科目核算, 在实际支付代理服务费时, 借记其他应付款-预提服务费, 贷记银行存款。因此, 其他应付款-预提服务费的借方发生额大于应付账款-代理服务费贷方发生额, 差额部分为向国外居间商实际支付的代理服务费, 具体如下:

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
其他应付款-预提服务费 (借方发生额)	1,253.26	2,292.71	3,031.28	3,168.76
应付账款-代理服务费 (贷方发生额)	1,149.12	2,082.06	2,788.47	2,808.28
支付国外居间商代理服务费	104.14	210.65	242.81	360.48

报告期内，公司未通过应付账款-代理服务费科目核算而向国外居间商实际支付的代理服务费为 360.48 万元、242.81 万元、210.65 万元和 104.14 万元。

(二) 量化分析并补充披露预提代理服务费和应付代理服务费余额较大与应收账款账龄结构的关系

以下内容已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务的情况”之“(四) 主要经营模式”之“4、营销及管理模式”之“(1) 直销模式”进行了补充披露：

报告期各期末，公司预提代理服务费和应付代理服务费与应收账款余额的比例情况如下：

单位：万元、%

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
期末预提代理服务费	3,843.65	4,409.03	4,682.65	5,657.25
期末应付代理服务费	1,112.14	1,287.80	1,556.30	1,786.88
应收账款余额 ¹	16,281.02	17,796.96	18,094.64	23,987.75
应付代理服务费占应收账款余额的比例	6.83	7.24	8.60	7.45
预提代理服务费和应付代理服务费占应收账款余额的比例	30.44	32.01	34.48	31.03

注：为保持数据可比性，2020 年 1-6 月期末应收账款余额按照执行新收入准则重分类前的金额进行列式。

报告期内，预提代理服务费、应付代理服务费与应收账款余额的变动情况保持一致，呈正相关关系，且预提代理服务费、应付代理服务费占应收账款余额的比例较为稳定。

公司客户多为中小型房地产开发企业和企事业单位，受房地产宏观调控政策影响，部分客户出现资金链紧张情形，回款情况较差，导致报告期内长账龄

应收账款占比较高。公司根据回款情况支付相应代理服务费，因此，受到应收账款余额较高的影响，预提代理服务费和应付代理服务费的余额较大。

报告期内，公司按账龄分类的预提代理服务费和应付代理服务费占同账龄应收账款比例如下：

单位：%

账龄	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
1 年以内	22.57	23.65	26.79	23.09
1 年以上	37.24	40.52	40.92	39.73
合计	30.44	32.01	34.48	31.03

注：为保持数据可比性，2020 年 1-6 月期末应收账款余额按照执行新收入准则重分类前的金额进行列式。

报告期内，1 年以上的预提代理服务费和应付代理服务费占应收账款比例较高，主要原因为：公司按照居间协议约定，根据客户阶段性回款情况向居间商支付相应阶段代理服务费，账龄较长应收账款多为合同尾款，客户虽向公司支付部分货款，但未达到居间协议约定的回款比例时，未达到代理服务费支付条件，导致预提代理服务费和应付代理服务费金额未同比例随相应应收账款的减少而减少。

报告期内，公司加强客户信用和预收款管理，并采取日常催收、诉讼追讨、以房抵债、坏账核销等方式，提升回款情况和应收账款质量，应收账款余额呈逐年下降趋势，预提代理服务费和应付代理服务费也随之下降。

（三）中介机构核查情况

1、核查过程

（1）取得报告期内对应各居间合同的应付账款及其他应付款明细台账，分析预提代理服务费、应付代理服务费和销售费用-代理服务费之间的勾稽关系；

（2）分析发行人预提代理服务费、应付代理服务费和应收账款之间的变动关系及变动原因。

2、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

（1）发行人代理服务费相关会计处理符合会计准则规定；

（2）预提及应付代理服务费与应收账款余额的变动情况保持一致，占应收账款余额的比例较为稳定。

问题 14. 关于股份支付

审核问询回复显示，发行人计算股份支付相关权益工具的公允价值时，以康力电梯、江南嘉捷和上海机电2017年6月份的股价市净率作为估值基础，计算平均市净率为2.31倍，按75%的流动性折扣计算得到公司的估值市净率约为1.73倍。

请发行人补充披露采用可比公司的市净率而非市盈率作为估值基础的原因、合理性，以及采用75%流动性折扣的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

问题 14 的回复：

（一）请发行人补充披露采用可比公司的市净率而非市盈率作为估值基础的原因、合理性

以下内容已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“（五）股东权益情况”之“2、资本公积”中进行了补充披露：

（1）采用可比公司的市净率而非市盈率作为估值基础的原因、合理性

以同行业可比上市公司康力电梯、江南嘉捷和上海机电的 2017 年 6 月份股价为基础，计算行业平均市盈率和市净率情况如下：

同行业可比公司	股票交易均价（元）	每股收益 ² （元/股）	每股净资产（元/股）	市盈率（倍）	市净率（倍）
康力电梯	11.45	0.56	4.37	20.48	2.62
江南嘉捷 ¹	8.55	0.40	4.26	21.25	2.01
上海机电	20.62	1.42	9.01	14.52	2.29
平均值				18.75	2.31

注：1、三六零借壳江南嘉捷，此处取其 2017 年 6 月 9 日停牌价；

2、每股收益选取上市公司 2016 年度数据。

从上表可见，同行业可比上市公司市净率相比市盈率的分布较为集中，可以更稳定的反映出估值水平的变化。此外，公司所属行业通用设备制造业具有一定的重资产属性，相比市盈率指标，市净率指标相对具有更好的稳定性和连

续性，适合用市净率法对公司进行估值。

假设选用市盈率估值法和 75%的流动性折扣率计算本次股份支付费用情况如下：

可比公司平均市盈率 (A)	18.75 倍
非流动性折扣率 (B)	25%
流动性折扣率 (C=A-B)	75%
森赫电梯市盈率 (D=A*C)	14.06 倍
2016 年度每股收益 (E)	0.19 元/股
每股公允价值 (F=D*E)	2.67 元/股
股份转让价格 (G)	2.00 元/股
股份支付价格 (H=F-G)	0.67 元/股
转让股权数量 (I)	90 万股
确认股份支付费用 (J=H*I)	60.47 万元

从上表可见，采取市盈率估值法计算的股份支付费用为 60.47 万元，相比市净率估值法计算的股份支付费用减少 20.53 万元。因此，本次股份支付费用采用可比公司的市净率为估值基础，是一种更谨慎的估值方法。

综上所述，从可比公司相对估值指标变动情况及制造业公司重资产属性来看，市净率指标相比市盈率指标，具有更好的稳定性、连续性和可比性的特点；此外，采用市净率估值法测算股份支付费用，相比假设采用市盈率估值法计算的金额，是一种更谨慎的估值方法。因此，公司选用市净率指标计算股份支付费用，具有谨慎性和合理性。

(2) 采用 75%流动性折扣率的原因及合理性

由于所测算的股权价值是在非上市前提条件下的价值，如果所有其他方面都相等，那么可在市场上流动的一项股权投资的价值要高于不能在市场上流通的价值；为此，需要对估值结果进行缺少流动性的折扣调整。

本次流动性折扣率选取值为 75% (1-非流动性折扣率)，对应的非流动性折扣率为 25%，选取依据主要为参考相关学者的实证统计和研究成果。根据《非流动性折扣的度量与行业差异分析》(作者：胡晓明，2016)，文章选取 2013 年 6

月至 2015 年 6 月期间内 2,844 家 A 股上市公司作为样本，分析得出“技术硬件与设备”行业的平均非流动性折扣比例为 24.30%；根据《上市公司并购重组市场法研究》（作者：赵立新、刘萍，P125），文章选取 2002 年至 2011 年期间 1,200 家 A 股上市公司作为样本，分析得出“机械、设备、仪表”行业的平均非流动性折扣比例为 25.46%。综合以上实证统计及研究成果，发行人所处通用制造行业的平均非流动性折扣比例约为 25%。

因此，公司流动性折扣率取值 75%，具有足够的实证统计和学术研究成果支撑，取值具有合理性。

（二）中介机构核查情况

1、核查程序

（1）查阅同行业可比上市公司公开披露资料，了解相关上市公司市盈率、市净率情况；

（2）查阅相关学术文献，了解发行人所属行业平均非流动性折扣率情况。

2、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

（1）综合发行人生产经营特性及与同行业上市公司相对价值指标，发行人选择市净率法而非市盈率法作为股份支付费用测算方法，具有严谨性和合理性。

（2）根据相关学术研究，发行人采用 75%的流动性折扣率具有合理性。

问题 15. 关于研发费用

审核问询回复显示，发行人研发试制后对有使用价值的材料及配件半成品办理退库手续，同时冲减研发支出领用，待生产车间按生产所需领用计入生产成本，对无使用价值的材料及配件半成品由仓库按残值予以出售。

请发行人补充披露研发废料生产领用的流程，相关内控制度是否健全有效。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

问题 15 的回复：

（一）补充披露研发废料生产领用的流程，相关内控制度是否健全有效

以下内容已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、盈利能力分析”之“（六）期间费用分析”之“3、研发费用”中进行了补充披露：

（3）研发领料的相关流程

公司的对于研发项目的材料领用、研发后退库、再生产或残值报废的流程如下：

①研发部门项目立项和领料

针对公司对拟开发新产品或拟改造既有产品的技术方面等要求，研发部门提出立项申请。

公司的科技项目评审小组对研发立项申请进行评审，报总经理办公会议批准；然后按研发项目当年度应开展的计划与预算，根据该研发项目的分批次或一次性需用材料，由项目指定的研发领料人员填制领料单，经项目负责人批准后到相关仓库领料，交付给承担项目研发的试制车间，进行产品开发与试制。

②试制车间进行加工及后续处理

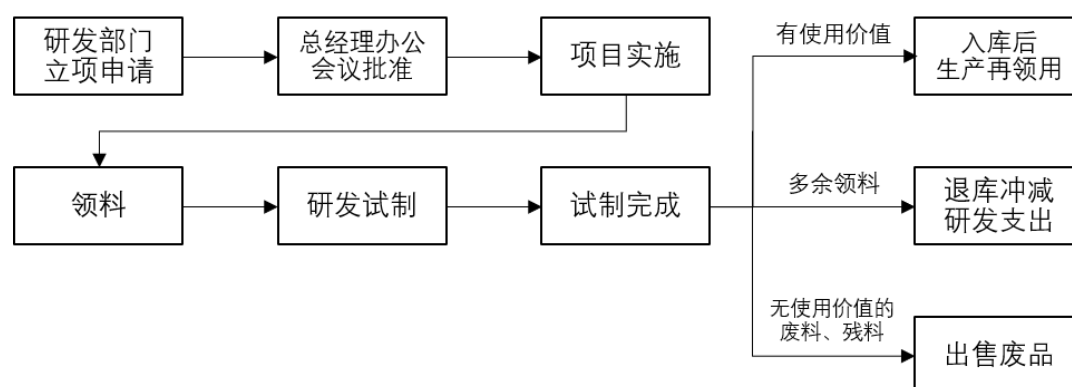
试制车间在收到材料后，依据研发部门提供的项目设计图纸进行加工，加工完成后的零部件经样机等试验、检测后，根据试制零部件可使用状态进行分类处理。

A、对能后续配置至产品使用的，试制车间按零部件完工入库程序办理入库手续，增加存货的零部件成本，减少项目“研发支出”的材料领用。

B、对试制使用过程中领用的多余材料，办理退库手续，增加库存材料，同时冲减项目“研发支出”。

C、对试制使用过程中不再具有使用价值的废料、残料，归集至废料存放点，后续统一予以出售，出售收入计入“其他业务收入”。

③研发领料流程图



④研发支出主要会计处理：

情形	会计分录
项目实施阶段，领用材料	借：研发支出-XX项目-原材料 贷：原材料
试制、试验、检测完成后，具有使用价值的	借：半成品-零部件 贷：研发支出-XX项目-原材料
生产领用半成品	借：生产成本—原材料 贷：半成品—零部件
退回多余原材料	借：原材料 贷：研发支出-XX项目-原材料
对无使用价值边角余料或报废零部件	借：银行存款 贷：其他业务收入
将研发项目各材料支出在研发支出中的归集，月末按费用类别结转至研发费用	借：研发费用-领用材料 贷：研发支出-XX项目-原材料

⑤内控制度相关规定

为了在加强产品开发项目管理，确保项目按拟定计划目标进行，公司制定了《研发中心工作手册》、《新产品开发流程》和《研发验证用物料管理流程》，明确了设计和开发的控制程序、负责试制、测试后零部件及产品物料的退回或报废处理的责任部门和处理办法。报告期内，公司建立了健全的研发领料相关

内控制度，相关制度运行情况良好。

（二）中介机构核查情况

1、核查过程

（1）了解发行人研发材料的领用及后续处理的关键内部控制，评价这些控制的设计的合理性，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

（2）访谈发行人财务负责人，了解发行人研发材料的领用及后续处理的核算方式，并评估是否符合企业会计准则的规定；

（3）访谈发行人研发、试制、仓库管理等人员了解相关活动，现场观察发行人研发领料、产品试制、退库等活动过程；

（4）获取发行人研发支出、研发领料相关台账，检查入账原始单据是否和项目台账内容一致。

2、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：发行人建立了健全的研发领料相关内控制度，相关制度运行情况良好。

问题 16. 关于存货

审核问询回复显示，报告期各期末，发行人发出商品余额分别为6,509.23万元、5,966.27万元、6,411.98万元和9,473.77万元，占各期末存货的比例分别为75.39%、65.75%、68.99%和81.29%。报告期各期末，发行人均未计提存货跌价准备。

请发行人：

（1）补充披露报告期各期末发出商品的期后确认收入情况；

（2）结合市场竞争情况、发行人产品价格持续下降情况等说明报告期各期末发行人均未计提存货跌价准备的原因及合理性，与同行业可比公司是否一致。请保荐人、申报会计师发表明确意见。

请保荐人、申报会计师对上述事项发表明确意见，说明对报告期各期末发出商品进行函证的金额及占比，回函差异的原因及合理性，未回函的金额及占比，以及对未回函的部分采取的替代测试具体情况。

问题 16 的回复：

（一）补充披露报告期各期末发出商品的期后确认收入情况

以下内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“（一）资产”之“1、流动资产”之“（5）存货”进行了补充披露：

截至2020年10月末，公司发出商品期后确认收入情况如下：

单位：台，%

日期	发出商品数量	已确认收入情况		未确认收入情况	
		数量	占比	数量	占比
2020年6月末	1,065	278	26.10	787	73.90
2019年末	708	406	57.34	302	42.66
2018年末	592	532	89.86	60	10.14
2017年末	653	620	94.95	33	5.05

2017年末的发出商品中，截至2020年10月末尚未确认收入的电梯共33台，其中：A、邹平宏泰建筑有限公司1台电梯已安装完成，尚未验收，该项目办公

楼未使用，电梯不具备验收条件；B、包头市科教实业发展有限公司 6 台电梯已安装完成，该项目尚未接通正式电源，电梯门套未封堵，电梯不具备验收条件，客户正积极处理相关问题；C、新疆朗坤房地产开发有限公司 23 台电梯已安装完成，但客户土建整改工作尚未完成，电梯不具备验收条件；D、广厦建设集团四川分公司 2 台电梯已发至项目现场，由于客户工程进度原因暂未安装；E、广德立人生态农业开发有限公司 1 台电梯已完成验收工作，尚未收到验收报告。上述项目均正常履行，对应预收款足以覆盖发出商品成本，不存在存货减值风险。

2018 年末的发出商品中，截至 2020 年 10 月末尚未确认收入的电梯共 60 台，其中包含 2017 年末的发出商品 33 台，其中：A、上海市松江区石湖荡镇人民政府、恩施华龙村集团来凤置业有限公司 12 台电梯已完成验收，尚未取得验收合格证书；B、包头市科教实业发展有限公司于 2018 年 3 月新增发货 1 台，但项目尚未接通正式电源，电梯门套未封堵，电梯不具备验收条件；C、乌鲁木齐高铁枢纽综合开发建设投资有限公司 14 台尚未验收，该项目尚未接通正式电源，电梯门套未封堵，电梯不具备验收条件，客户正积极处理相关问题。上述项目均正常履行，对应预收款足以覆盖发出商品成本，不存在存货减值风险。

2019 末、2020 年 6 月末发出商品余额截至 2020 年 10 月末尚未结转的原因主要系新冠肺炎疫情影响，客户项目进展缓慢，公司发出商品中的电梯安装、调试、验收进程受到一定的影响，尚未取得电梯验收报告，未满足公司收入确认的条件。

（二）结合市场竞争情况、发行人产品价格持续下降情况等说明报告期各期末发行人均未计提存货跌价准备的原因及合理性，与同行业可比公司是否一致。请保荐人、申报会计师发表明确意见

电梯行业为客户提供定制化产品及安装服务，普遍采用“订单式生产”模式，根据行业惯例及公司信用管理政策，公司与客户签订销售合同并收取定金和排产款后，对拟生产的相关电梯进行预排产及技术处理，在收到提货款后，着手原材料采购及生产排产，因此公司存货情况与销售合同具有较好的对应关系，且公司在发货前已收取大部分货款。

虽然公司采用市场导向定价政策，产品价格反映市场竞争情况变化，但公司在与客户签订销售合同时，保持了较好的毛利率水平，约定的电梯销售价格均高于产品生产成本，具有商业合理性。受到“订单式生产”模式、公司信用政策和产品定价政策等因素的影响，公司存货发生跌价的可能性较小。根据减值测试，截至 2020 年 6 月末，公司存货状况良好，未出现需计提跌价准备的情形。

1、发出商品跌价情况

单位：万元

时间节点	发出商品成本	对应的销售合同金额（含税）	对应的预收款
2020 年 6 月 30 日	9,473.77	19,793.39	10,794.47
2019 年 12 月 31 日	6,411.98	13,730.21	7,814.10
2018 年 12 月 31 日	5,966.27	12,890.47	7,858.32
2017 年 12 月 31 日	6,509.23	14,102.80	9,184.17

2017 年末、2018 年末、2019 年末和 2020 年 6 月末，公司发出商品成本分别为 6,509.23 万元、5,966.27 万元、6,411.98 万元和 9,473.77 万元。

公司发出商品各期末，公司统计期末发出商品的成本、对应的销售合同金额及对应的预收款情况，分析发出商品的跌价风险。公司各期末发出商品所对应的销售合同金额大于发出商品成本，且各期末发出商品的预收款已覆盖发出商品成本。

2、库存存货跌价情况

2017 年末、2018 年末、2019 年末和 2020 年 6 月末，公司各期末库存存货余额分别为 2,124.91 万元、3,108.47 万元、2,882.23 万元和 2,180.52 万元，主要为原材料、半成品、库存商品等。

各期末，公司对当期未发生出库、入库的呆滞库存存货分析其跌价风险。公司库存存货中的半成品、库存商品系公司按照客户订单进行生产的半成品及产成品，可对应具体的销售合同订单。库存商品主要是已收到大部分合同货款，但是受外贸报关或运输船期影响，应发货尚未发货的外贸产品或配件。公司期末原材料主要为钢材以及通用零部件，系公司在“订单式生产”的模式下，以满足正常生产经营的需要而进行原材料备货。

经公司对各期末库存存货的跌价分析，各期末库存存货跌价风险较小，不予计提存货跌价准备。

3、同行业可比公司存货跌价准备计提情况

报告期内，公司与同行业可比公司存货跌价准备占存货余额的比例对比如下：

单位：%

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
康力电梯	0.88	0.74	0.51	0.29
快意电梯	0.33	0.34	0.00	0.00
梅轮电梯	2.62	2.82	3.91	3.90
通用电梯	0.00	1.27	0.87	0.00
平均值	1.28	1.29	1.32	1.05
本公司	0.00	0.00	0.00	0.00

报告期内，同行业可比公司存货跌价准备占存货余额的比例总体较小，且主要为特定合同订单无法履行而计提的库存商品和发出商品跌价准备，由于公司在报告期内不存在此类情况，因此未计提存货跌价准备，与同行业可比公司存在一定差异，具有合理性。

（三）中介机构的核查情况

1、核查过程

（1）取得发行人各期末发出商品的结存明细，取得并检查有关的合同、订单、发货单等；

（2）向发出商品相关的主要客户函证各期末发出商品数量，核查发出商品结存信息的真实性、准确性。

报告期内，保荐机构、申报会计师对发行人发出商品的函证汇总情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 6 月末	2019 年末	2018 年末	2017 年末
发出商品	9,473.77	6,411.98	5,966.27	6,509.23
函证金额	7,633.07	5,148.70	3,827.22	3,548.22
函证占比	80.57%	80.30%	64.15%	54.51%

回函金额	5,410.92	4,063.50	2,394.51	2,881.23
回函占比	70.89%	78.92%	62.57%	81.20%
回函相符金额	5,410.92	4,063.50	2,394.51	2,881.23
回函相符率	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
未回函金额	2,222.15	1,085.19	1,432.71	666.99
未回函占比	29.11%	21.08%	37.43%	18.80%
回函及替代测试确认金额	7,633.07	5,148.70	3,827.22	3,548.22
回函及替代测试确认占比	80.57%	80.30%	64.15%	54.51%

(3) 取得发行人各期末发出商品的期后确认收入情况，分析发出商品的期后确认情况是否符合项目施工情况及发行人业务特点，了解未确认收入的发出商品的具体原因；

(4) 分析发行人存货跌价准备计提比例与同行业可比公司是否存在差异，取得发行人存货跌价准备计提政策及报告期各期末存货减值测试计算明细，复核发行人存货跌价准备计提的充分性、合理性。

2、核查意见

(1) 发行人报告期各期末发出商品的期后收入确认情况真实、准确，符合发行人实际经营情况和项目进展情况；

(2) 报告期内各期末发行人未计提存货跌价准备，主要系公司进行“订单式生产”，存货情况与销售合同具有较好的对应关系，且预收款已覆盖发出商品成本，存货跌价风险较小；

(3) 报告期内，同行业可比公司存货跌价准备占存货余额的比例总体较小，且主要为特定合同订单无法履行而计提的库存商品和发出商品跌价准备，由于公司在报告期内不存在此类情况，因此未计提存货跌价准备，与同行业可比公司存在一定差异，具有合理性。

问题 17. 关于中介机构执业质量

请保荐人、申报会计师、发行人律师全面核查招股说明书等申报材料, 切实提高信息披露水平和执业质量, 并对相关信息披露是否真实、准确、完整, 是否符合格式准则要求发表明确意见。

问题 17 的回复:

保荐机构、申报会计师、发行人律师按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第28号——创业板公司招股说明书（2020年修订）》和《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第29号——首次公开发行股票并在创业板上市申请文件（2020年修订）》等文件的要求，结合本次问询函回复，对招股说明书等申报材料进行了逐一核查。

经核查，保荐机构、申报会计师、发行人律师认为：招股说明书等申报材料按照《准则》要求制作，相关信息披露真实、准确、完整，符合格式与准则要求。

(本页无正文,为《关于森赫电梯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第二轮审核问询函的回复》之盖章页)



发行人董事长声明

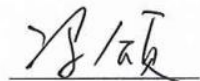
本人已认真阅读森赫电梯股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，确认审核问询函回复报告的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

发行人董事长： 李东流
李东流



(本页无正文，为《东吴证券股份有限公司关于森赫电梯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第二轮审核问询函的回复》之签章页)

保荐代表人：



冯 颂



王刑天

法定代表人、董事长、总经理：



范 力



保荐机构（主承销商）董事长、总经理声明

本人已认真阅读森赫电梯股份有限公司本次审核问询函的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，审核问询函的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。

董事长、总经理：



范 力

