



关于
华安鑫创控股（北京）股份有限公司
发行注册环节反馈意见落实函
之回复报告

保荐机构（主承销商）



成都市青羊区东城根上街 95 号

关于华安鑫创控股（北京）股份有限公司 发行注册环节反馈意见落实函之回复报告

中国证券监督管理委员会、深圳证券交易所：

《发行注册环节反馈意见落实函》（审核函〔2020〕010761号）（以下简称“落实函”）已收悉。华安鑫创控股（北京）股份有限公司（以下简称“华安鑫创”、“公司”、“发行人”）与国金证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）、大华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”、“申报会计师”）等相关各方对落实函所列问题进行了逐项落实、核查，现回复如下（以下简称“本回复”），请予审核。

除另有说明外，本回复中的简称和名词释义与招股说明书中的含义一致。

目 录

问题 1 根据申请文件，在基于自研技术的定制软件开发业务下，发行人在与下游客户签订特定项目的开发合同时，均处于该项目的预研阶段，到正式量产的时间间隔较长，一般在 1-2 年。针对已经上市量产的车型，中介机构比对发行人开发成果与面市车型内饰的匹配程度，确认是否系发行人参与开发的全液晶仪表产品；针对未上市量产的车型，通过查看项目开发过程文件、访谈项目负责人、走访下游客户等方式来确认。请保荐机构及会计师：（1）针对已经上市量产的车型，进一步说明该等车型与发行人开发成果之间比对、匹配的核查方法、核查过程和所取得的证据；（2）针对未上市量产的车型，进一步说明对项目开发过程文件的核查范围和所取得的证据，包括但不限于项目立项文件、项目人员分配分工记录、项目工作进展和关键技术讨论记录、项目总结文件等资料。.....	4
问题 2 根据申请文件，发行人后装业务的仪表软件，经客户生产、组装为仪表整机产品后，继续销往下游客户。其中，农机特种车仪表产品由车厂集成、加装在出厂车辆上（前装加装），而对发行人主要客户鹏飞汽车的访谈显示，部分在主机厂安装，大部分在售出后加装，或者 PDI 模式（小线加装）。请发行人：（1）具体说明农机特种车全液晶显示终端产品的安装或加装模式，上述申请文件中的不同表述是否矛盾；（2）结合农机特种车全液晶显示终端产品的出厂价格、市场销售价格，对应农机特种车的销售价格等，进一步说明农机特种车全液晶显示终端产品的市场接受程度和未来成长性。请保荐机构对上述事项进行核查并发表意见。请保荐机构及会计师，针对后装全液晶仪表在终端市场运用情况，进一步说明核查范围、核查过程和所取得的证据。	15

问题 1 根据申请文件，在基于自研技术的定制软件开发业务下，发行人在与下游客户签订特定项目的开发合同时，均处于该项目的预研阶段，到正式量产的时间间隔较长，一般在 1-2 年。针对已经上市量产的车型，中介机构比对发行人开发成果与面市车型内饰的匹配程度，确认是否系发行人参与开发的全液晶仪表产品；针对未上市量产的车型，通过查看项目开发过程文件、访谈项目负责人、走访下游客户等方式来确认。请保荐机构及会计师：（1）针对已经上市量产的车型，进一步说明该等车型与发行人开发成果之间比对、匹配的核查方法、核查过程和所取得的证据；（2）针对未上市量产的车型，进一步说明对项目开发过程文件的核查范围和所取得的证据，包括但不限于项目立项文件、项目人员分配分工记录、项目工作进展和关键技术讨论记录、项目总结文件等资料。

【回复】

针对发行人的软件系统开发业务，保荐机构和会计师均通过独立函证、现场走访下游客户、查阅合同及验收报告、项目开发过程文件、查看开发样机及演示效果等方式进行核查。

针对已经上市量产或参展的车型项目，保荐机构和会计师进一步比对发行人开发成果与新车内饰的匹配程度，以验证是否系发行人参与开发的产品；针对未上市量产的项目，保荐机构和会计师在核查过程中重点关注项目的开发过程，以及下游客户的受益方式和运用情况。

针对各期发行人获取收入的软件系统开发项目，保荐机构和会计师的各项核查的整体覆盖率均在 92%以上，通过核查确认了报告期内的项目收入并取得了相应的核查证据，具体如下：

一、请保荐机构及会计师针对已经上市量产的车型，进一步说明该等车型与发行人开发成果之间比对、匹配的核查方法、核查过程和所取得的证据

1、已上市量产或参展项目的比对核查

针对开发完成后已经上市量产或参展的前装项目，保荐机构和会计师通过比对发行人开发成果与面市或参展车型内饰的匹配程度，来确认是否系发行人参与

开发的产品。

比对核查的范围：涵盖所有收入金额 50 万元以上的前装已上市量产或参展的软件系统开发项目，并抽查部分收入金额 50 万元以下的项目。2017 年至 2020 年 1-6 月，样本覆盖各期已上市量产或参展项目收入的 97.51%、97.29%、100.00% 和 100.00%，整体覆盖报告期内该类收入的 98.50%。

比对核查的具体方式包括：1）通过发行人的技术部门获取项目开发过程资料、收集项目开发成果：包括交付的样机开机照片、演示视频、界面设计方案等；2）以网络检索的方式，通过汽车相关门户网站等渠道获取上市量产车型和展出车型的实物内饰照片；3）将内饰照片中座舱电子的展示界面与发行人内部开发形成的样机演示界面及界面设计方案进行比对。比对结果具体如下：

（1）前装已上市量产车型的比对情况（样本范围内）

序号	车厂	上市车型	下游客户	车厂项目代号	发行人开发成果图例 ^{注1}	上市车型内饰照片 ^{注2}
1	上汽通用五菱	宝骏 RC-6	延锋伟世通	CN220M		
2	上汽通用五菱	宝骏 RS-5	延锋伟世通	CN210S		
3	上汽通用五菱	宝骏 RM-5	延锋伟世通	CN220C		

序号	车厂	上市车型	下游客户	车厂项目代号	发行人开发成果图例 ^{注1}	上市车型内饰照片 ^{注2}
4	海马	海马 S5	威奇尔	SC01		
5	海马	海马 8S	威奇尔	SG00		
6	东风	风光 E3	延锋 伟世通	E513		
7	东风	风光 IX5	延锋 伟世通	F537		
8	一汽	奔腾 T77	延锋 伟世通	D077		
9	红旗	红旗 H5	第一汽车	HS5		
10	金康	金康 SF5	小康股份	S106		

序号	车厂	上市车型	下游客户	车厂项目代号	发行人开发成果图例 ^{注1}	上市车型内饰照片 ^{注2}
11	东风	风光 IX7	延锋 伟世通	F537		
12	东风	启辰 T90	航盛电子	591MC		
13	观致	观致 7	航盛电子	C26		
14	猎豹	猎豹 CS10 ^{注3}	百联长通/ 唯联科技	CS10		
15	Aurus	Senat L700	艺展电子	/		
16	长城	哈弗新 H6	科大讯飞	B01		
17	长城	哈弗大狗	科大讯飞	B06		

注：1）均来源于发行人内部开发形成的实物样机或界面设计方案，下同。此外，上市车型往往预设一套以上界面风格供消费者选择，因篇幅限制上表列示了其中一套的比对结果；2）

全液晶仪表在行驶过程中能够展示实时动态效果,但部分实车内饰界面由于车辆处于静止状态,图片中无法像样机一样显示车道、车速转针的动态效果,此外,实物拍摄和设计的效果图之间也存在一定的色差,但经认真比对后能够确认是发行人参与开发的产品;3)该项目下游客户为匹配中控界面效果对仪表部分的图形效果稍有改动,但整体系统结构未变。

经比对,上述项目的开发成果均能与面市车型的内饰照片相匹配。

(2) 参展车型的比对情况 (样本范围内)

序号	车厂	下游客户	参展时间地点	发行人开发成果图例	展车内饰照片
1	小康	小康股份	2019 年重庆车展以及小康公司展厅		
2	前途	长城华冠	2018 年北京车展 (全液晶仪表及方向盘控制器)		
3	前途	长城华冠	2019 年上海车展 (可移动全液晶仪表及中控组合)		
4	Kangaroo (袋鼠) 电动跑车	长城华冠	2019 年日内瓦车展 (流媒体后视镜)		
5	天际汽车	仁车相随	2019 年上海车展		

序号	车厂	下游客户	参展时间地点	发行人开发成果图例	展车内饰照片
6	天马展机	深天马	2018 年 慕尼黑车展 (T 型屏展示 设计)		
7	天马展机	深天马	2018 年 美国 SID 展 (五联屏展示 设计)		
8	汉能	阿尔特	汉能太阳能汽 车发布会		

经比对，上述项目的开发成果均能与参展车型的内饰照片相匹配。

(3) 其他比对核查方式

此外，保荐机构和会计师：1）通过比对业务合同中标识的项目代号、访谈确认的项目代号、函证确认的项目代号，并检索上市车型对应的车厂项目代号，以确认上市车型与所开发的项目相匹配；2）查阅了下游客户与车厂之间的股权关系（例如延锋伟世通系上汽控股企业、航盛电子系东风汽车参股企业、前途汽车系长城华冠控股子公司），并通过检索下游客户的官方网站等公开信息查看其与车厂之间的供货关系，未发现重大异常；3）在实地走访客户过程中，了解对应项目的上市进度和量产情况。

2、履行的其他核查程序及核查覆盖率

(1) 履行的其他核查程序

针对已量产或参展的项目收入，保荐机构和会计师同样履行了独立函证、实地走访、查阅合同及验收报告、项目开发过程文件、查看开发样机演示效果等核查程序，对各期项目收入进行核实和确认。

（2）核查覆盖率

各期保荐机构与会计师通过各类核查方式核查确认的收入占比如下：

已上市量产或参展项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
通过已上市或展出的车型内饰比对确认	100.00%	100.00%	97.29%	97.51%
通过独立发函并获回函确认	100.00%	96.39%	97.29%	97.51%
通过实地走访确认	100.00%	73.33% ^注	97.29%	97.51%
通过查阅开发过程文件、查看开发成果确认	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：2019 年度走访比例相比其他期间较低，主要系红旗 H5 项目第一汽车方面未能接受走访。

由上表可见，2017 年至 2020 年 1-6 月，通过上市或参展车型内饰与发行人开发成果之间比对、匹配的方式，保荐机构与会计师确认的收入比重分别达到 97.51%、97.29%、100.00%和 100.00%，而通过函证、走访、查阅开发过程文件和开发成果等方式确认的收入比例也整体处于较高水平。

（3）核查所取得的证据

保荐机构和申报会计师在核查过程中所取得的证据包括相关项目的合同和验收报告、开发过程文件、开发成果及交付文件、函证回函、现场走访记录和访谈问卷、网络检索及比对结果等。

3、已上市量产项目的核查结论

经核查，保荐机构和申报会计师认为，报告期内发行人已上市量产或参展的软件系统开发项目源自下游相匹配的市场需求，开发成果能够在下游得到运用，与上市或展出的车型相匹配，相关项目的收入确认真实、准确、完整。

二、针对未上市量产的车型，进一步说明对项目开发过程文件的核查范围和所取得的证据，包括但不限于项目立项文件、项目人员分配分工记录、项目工作进展和关键技术讨论记录、项目总结文件等资料

1、项目开发过程文件的具体内容和日常管理措施

发行人在项目开发过程中形成的文件包括但不限于项目合同、立项报告、开发需求、开发计划、项目评审报告、产品功能清单/规格书、客户验收报告、项目总结报告，以及交付的 UI 设计图、代码和样机等资料。

上述项目过程文件在项目立项后陆续形成，并由项目组及时上传至内网服务

器。发行人设置的项目管理人员会定期登陆内网系统并对所有开展中和已实施完毕的项目的过程文件进行检查、核对和整理，对于缺失和未及时上传的文件立即通知项目人员上传，定期核对结束后同步更新服务器上的项目过程文件汇总表格。

所有开发过程文件均在发行人的内网服务器上统一管理和备份，同时项目研发环境施行内、外网隔离并设置防火墙。对于核心技术文件和核心交付文件，发行人会依照不同部门和职能设置不同的调用权限，同时也通过 USB 口关闭等物理方式减少技术外泄的风险。

2、针对项目开发过程文件的核查范围和核查方式

保荐机构和会计师的核查方式包括：

（1）查阅并比对项目开发过程文件

核查方式：1）收集所有样本项目的开发过程文件，包括但不限于项目合同、立项报告、开发需求、开发计划、项目评审报告、产品功能清单/规格书、客户验收报告、项目总结报告、项目开发成果（以设计图、样机照片和视频的形式），以及项目人员工时归集的相关资料；2）查看前述资料，重点关注项目过程文件中所描述的开发内容、客户名称、客户需求、项目人工投入量和项目持续时间、结束时间等信息是否与中介机构通过合同、访谈、函证和走访等方式了解到的项目情况相一致，以及是否与确认的项目收入和归集的项目成本相匹配。

核查范围：所有前装已上市和未上市项目，覆盖报告期内前装未上市量产项目收入的 100.00%；已上市量产或参展的项目同样履行了该核查程序，收入覆盖率同样为 100.00%。

核查结论：前装所有已上市和未上市项目均有齐全的开发过程文件，且文件内容能够和项目实际情况相匹配。

（2）查看项目往来邮件等技术交流资料

核查方式：查看不同项目参与人员与客户之间的交流邮件、客户开发需求（包含在前文（1）的核查中）等技术交流资料，比对参与交流的主体、交流的时间、交流的内容是否与项目情况相一致。

核查范围：抽查报告期内所有收入金额 50 万元以上的前装项目的上述资料。2017 年至 2020 年 1-6 月，样本分别覆盖各期末上市量产项目收入的 100.00%、100.00%、98.88%和 94.63%；已上市量产或参展项目的覆盖率为 97.51%、90.40%、96.39%和 100.00%。

核查结论：通过查看并比对项目的技术交流资料，资料内容能够与项目实际情况相匹配，未发现重大异常。

（3）查看异地项目的差旅费用报销凭证

核查方式：查看不同异地项目（若客户经营地位于深圳及周边地区则由公司车辆负责接送，不涉及差旅费）参与人员的差旅费用报销凭证，比对费用报销凭证的发生日期、发生地点是否与项目情况相一致。

核查范围：抽查报告期内收入金额 50 万元以上的异地项目的相关凭证。2017 年至 2020 年 1-6 月，样本覆盖各期前装未上市量产项目（异地）收入的 100.00%、100.00%、98.28%和 95.37%；2017 年至 2019 年，已上市量产或参展项目（异地）的覆盖率为 97.51%、96.38%和 96.39%，2020 年 1-6 月的已上市项目为深圳周边项目，不涉及差旅凭证。

核查结论：通过查看并比对异地项目的报销凭证，样本所载信息能够与项目实际情况相匹配，未发现重大异常。

3、履行的其他核查程序及核查覆盖率

（1）履行的其他核查程序

针对所有已上市和未上市的项目，保荐机构和会计师均履行了函证、实地走访等核查程序，对各期项目收入进行核实和确认。针对未上市量产的项目，保荐机构和会计师在核查过程中重点关注项目的开发过程以及下游客户的受益方式和运用情况。

（2）核查覆盖率

针对未上市量产的项目，保荐机构和会计师通过各类核查方式确认的收入占比如下：

未上市量产项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
通过独立发函并获回函确认	92.77%	98.88%	95.23%	80.65%
通过实地走访确认	92.77%	98.88%	90.28%	80.65%
通过查阅开发过程文件、查看开发成果确认	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

4、基于自研技术的定制软件开发业务的整体核查方式、范围、证据和结论

针对基于自研技术的定制软件开发业务项下的所有项目（除前装已上市或参展、未上市项目外，还包括后装等其他项目），保荐机构和会计师履行的核查程序、对应的核查范围、收集的核查证据及核查覆盖情况汇总如下：

主要核查方法	核查方式及取得的证据	计划核查范围和核查对象	项目类型	核查期间及实际核查覆盖率			
				2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
车型内饰比对	发行人的开发成果图例、上市或参展车型内饰图片	所有项目	已上市量产	100.00%	100.00%	97.29%	97.51%
查阅开发过程文件和开发成果	项目合同、立项报告、开发需求、开发计划、项目评审报告、产品功能清单/规格书、客户验收报告、项目总结报告的电子版文件、项目人员工时归集资料、开发成果（设计图、样机照片和视频的形式）和电子版交付资料	抽查收入金额 50 万元以上的所有项目，以及部分 50 万元以下项目	已上市量产	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
			未上市量产	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
			所有项目 ^{注1}	100.00%	100.00%	99.71%	99.55%
查阅技术交流资料	往来邮件截图、电子版技术交流文件等	收入金额 50 万元以上的所有项目	已上市量产	100.00%	96.39%	90.40%	97.51%
			未上市量产	94.63%	98.88%	100.00%	100.00%
			所有项目	95.54%	97.04%	96.87%	97.70%
查看异地项目差旅报销凭证	差旅报销单据的照片	收入金额 50 万元以上的所有异地项目	已上市量产	不适用 ^{注2}	96.39%	96.38%	97.51%
			未上市量产	95.37%	98.28%	100.00%	100.00%
			所有项目	93.28%	97.28%	98.10%	97.48%
独立发函	客户回函的往来函证与技术合同询证函	收入金额 50 万元以上的所有项目	已上市量产	100.00%	96.39%	97.29%	97.51%
			未上市量产	92.77%	98.88%	95.23%	80.65%
			所有项目	96.77%	98.51%	97.33%	91.01%
实地走访确认	客户相关业务负责人签字的访谈问卷，实地走访照片、被访谈人名片等记录文件	各期收入金额 100 万元以上的所有客户	已上市量产	100.00%	73.33%	97.29%	97.51%
			未上市量产	92.77%	98.88%	90.28%	80.65%
			所有项目	96.77%	94.03%	95.16%	91.40%

注：1）还包括后装等其他项目；2）2020 年 1-6 月确认收入的已上市项目为深圳周边项目。

由上表可见，针对所有基于自研技术的定制软件开发项目，保荐机构和会计

师通过履行各项核查程序所能确认的收入覆盖率均处于较高水平。

此外，保荐机构和会计师按照要求随本回复一并提交了关于 1) 鹏飞汽车 8 寸车载电脑显示终端开发项目以及 2) 唯联科技低成本仪表研发项目开发过程文件的核查底稿。经核查，上述项目开发过程文件的具体完备情况如下：

客户	项目名称	开发过程文件											技术交流资料	异地项目差旅凭证	是否与项目开发内容和项目开展情况相匹配
		项目合同	立项报告	开发需求	开发计划	项目评审	产品功能清单/规格书	验收报告	总结报告	工时归集资料	开发成果图例	项目交付资料			
鹏飞汽车	8 寸车载电脑显示终端开发项目	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	是
唯联科技	低成本仪表研发项目	√	√	√	√	√	不适用 ^注	√	√	√	√	√	√	√	是

注：后装项目在交付时同步形成产品功能清单/规格书，以指导客户使用；前装项目完全系根据客户要求开发，因此无需单独出具类似文件，故不适用。

如上表所示，两个项目的开发过程文件内容齐备，核查的文件包括项目合同、立项报告、开发需求、开发计划、项目评审报告、产品功能清单/规格书、客户验收报告、项目总结报告、项目人员工时归集资料、开发成果图例、电子版交付材料，上述文件均得到了妥善的备份和管理；此外，保荐机构和会计师抽查的上述项目的往来邮件等技术交流资料能够与项目开发内容相匹配；抽查的项目差旅凭证所载的信息也能够与项目开展情况相匹配。具体内容详见随本回复提交的底稿文件。

5、核查结论

经核查，保荐机构和申报会计师认为，发行人软件系统开发项目的过程文件能够得到妥善的管理，开发过程文件与项目实际开发内容相匹配，也与其他核查证据保持一致，未上市量产项目的收入确认真实、准确、完整。

问题 2 根据申请文件，发行人后装业务的仪表软件，经客户生产、组装为仪表整机产品后，继续销往下游客户。其中，农机特种车仪表产品由车厂集成、加装在出厂车辆上（前装加装），而对发行人主要客户鹏飞汽车的访谈显示，部分在主机厂安装，大部分在售出后加装，或者 PDI 模式（小线加装）。请发行人：

（1）具体说明农机特种车全液晶显示终端产品的安装或加装模式，上述申请文件中的不同表述是否矛盾；（2）结合农机特种车全液晶显示终端产品的出厂价格、市场销售价格，对应农机特种车的销售价格等，进一步说明农机特种车全液晶显示终端产品的市场接受程度和未来成长性。请保荐机构对上述事项进行核查并发表意见。请保荐机构及会计师，针对后装全液晶仪表在终端市场运用情况，进一步说明核查范围、核查过程和所取得的证据。

【回复】

一、具体说明农机特种车全液晶显示终端产品的安装或加装模式

发行人农机特种车全液晶显示终端产品的下游客户为鹏飞汽车，发行人为其定制开发能够适配下游不同农机、特种车型号的全液晶显示系统（鹏飞出厂标识为“行车电脑”），经鹏飞汽车生产、组装成硬件整机产品后，继续销往下游主机厂客户。发行人为其开发的软件系统兼容了多种特种车辆的发动机总成系统，此外还负责开发相对通用的核心电路板和机构件，而硬件整机对下游不同车型的结构匹配工作则由鹏飞汽车完成。

报告期内，鹏飞汽车的下游客户主要为华中地区的各大农机厂商，具体包括郑州中联、洛阳中收、河南德昌、河南沃德等。鹏飞汽车根据各农机厂的订单组织生产，并向发行人采购对应的软件权利金。鹏飞汽车出厂的行车电脑整机产品图例如下：



根据鹏飞汽车向下游农机厂了解到的信息，上述产品的安装或加装模式主要有三种：1）直接作为高端配置由农机厂集成在出厂农机上；2）PDI（售前检测）阶段加装在出厂农机上；3）由农机厂统一采购并销售给下游经销商并承担相应的质量责任，由经销商负责出厂后的改装，类似于乘用车的“原厂精品”模式。由于下游农机厂向鹏飞汽车统一下单，鹏飞汽车无法区分各种安装模式所需的具体数量和占比。

2019年2月和7月的访谈过程中，保荐机构和会计师了解到当时出货的产品的下游运用以第三种模式为主。但随着近年来农机智能化趋势的持续推进，相关产品得到普及、验证和认可，第一种和第二种模式的出货占比正在不断提升并逐步成为下游主要的运用模式。

由于无法准确划分鹏飞汽车的出厂产品用于下游农机厂的何种安装模式，同时相关产品又系农机原厂直接采购，显著区别于发行人后装乘用车全液晶仪表在客户出厂后直接销往后装市场的模式，因此，发行人在申请文件中将鹏飞汽车相关产品的下游运用统一表述为“由车厂集成、加装在出厂车辆上”即“前装加装”（相关表述仅出现在回复文件中），以此区别于单纯运用于后装市场的产品。

此外，由于在系统开发完成后按套数收取权利金的模式和后装乘用车全液晶仪表类似，因此在招股说明书中披露分类收入时，发行人将其归为后装市场项目收入列示。

发行人在申请文件中做上述表述和披露具有合理性，与业务实际开展情况之间不存在重大差异。

二、结合农机特种车全液晶显示终端产品的出厂价格、市场销售价格，对应农机特种车的销售价格等，进一步说明农机特种车全液晶显示终端产品的市场接受程度和未来成长性

1、相关产品切实能为农机特种车驾驶员提供便利

发行人为鹏飞汽车开发的全液晶显示终端主要用途在于进一步提高农机操作的智能化和安全性，将农作过程中所需的各项总线数据清晰展现在终端上。此外例如发行人 V2.0 版本的全液晶显示终端增加了多路摄像头全景显示功能，对

同一时刻采集到的多路视频图像处理成一副 360 °俯身图，同时显示车头、粮仓和车尾等位置的情况，为驾驶员提供清晰、便利的驾驶环境展示。目前该类全液晶显示终端产品在农机、工程车等特种车市场的渗透率还很低，普及率远低于乘用车市场，具有较大的成长空间。

2、相关产品的销售价格能够为下游企业和终端用户所接受

根据鹏飞汽车提供的数据，农机特种车全液晶显示终端（行车电脑）的出厂价格、市场销售价格以及对应的农机特种车出厂价格大致如下：

不同系统软件的型号	发行人系统软件销售价格（含税）	鹏飞汽车配套的行车电脑的出厂价格区间（含税）	行车电脑在市场上的安装价格（即对农户的零售价格，含税）	对应存量收获类农机的售价区间（含税）	出厂配置行车电脑的收获类农机的出厂价格区间（含税）
未来汽车交互式仪表盘软件 v1.0（简版）	120 元	700-900 元	1,400-1,600 元	8-10 万元左右	9-12 万元左右
未来汽车交互式仪表盘软件 v2.0（含多路摄像头功能的高级版本）	380-400 元	1,500-1,800 元	2,500-2,800 元		

由上表可见，发行人销售的系统软件占客户产品出厂价格以及市场零售价格的比重较低。加之农机特种车对于液晶显示屏、塑料外壳等产品硬件的要求相比乘用车（前装）而言较低，硬件成本可控，因而下游企业也有相对较大的获利空间，发行人的产品能够被下游企业所接受。

同时，鹏飞汽车出厂的行车电脑在终端市场的零售价格在一千元和两千元档位，同时还是农机原厂出品，安装价格显著低于后装市场乘用车中控或仪表动辄五千至一万的升级改造价格。因此，相关产品的零售价格也在农机用户可接受的范围内。

目前农机市场，特别是收获机领域的主要参与者包括约翰迪尔公司、日本久保田株式会社、江苏沃得农业机械股份有限公司、中联重科股份有限公司、洛阳中收机械装备有限公司、江苏常发农业装备股份有限公司、雷沃重工股份有限公司。鹏飞汽车的产品主要应用于郑州中联、河南沃德、洛阳中收、河南德昌的花生、小麦、玉米等粮食收获机上，上述客户是国内粮食收获机的主要参与者。根据网络查询结果，农用收获机的主要生产厂商及其主要车型的销售价格如下：

农机型号	参考价格（万元）	补贴价格（万元）
中农机 4MG-275 型自走式棉秆联合收割机	25.00	/
中联收获 4YZ-4A 自走式玉米收获机	26.80	5.62
中联收获 4HZJ-2500A 自走式花生捡拾收获机-2020 款	16.20	4.20
中联谷王 CE30(4YZ-3E)玉米收获机	17.78	4.23
中联谷王 CC40(4YZ-4CM)玉米收割机	22.00	5.62
约翰迪尔 C230 联合收割机	68.43	4.49
豫德昌 4HZJ-2500 自走式花生捡拾收获机	16.50	4.20
沃得锐龙经典版 4LZ-5.0E 联合收割机	10.15	3.13
沃得锐龙 4LZ-4.0E 经典版联合收割机	10.15	3.13
雷沃谷神 GN70（4LZ-7N）联合收割机	33.50	/
雷沃谷神 CC04(4YZ-4B)玉米收割机	23.14	5.62
久保田 4YZ-3(PRO106Y)自走式玉米收割机	14.60	/
久保田 4LZ-4（PRO988Q）全喂入履带收割机	18.55	/
久保田 4LZ-2.5(PRO688Q)全喂入履带收割机	14.80	2.05
平均价格	20.83	
价格中位值	18.17	

注：上表数据来源于农机通网站检索，列示了可直接查询到参考价格的型号，其他需要询价的农机型号未予以列示。

上述各品牌收获机平均价格为 20.83 万元，中位数为 18.17 万元，除外资品牌约翰迪尔售价较高外，其余收获机的售价基本在 10 万元至 20 万元区间以内。此外，购买农机还能享受补贴，根据农业部、财政部颁布的《2018—2020 年农机购置补贴实施指导意见》规定，对全国 15 大类 42 个小类 137 个品目的农机产品进行补贴，补贴额依据同档产品上年市场销售均价测算，原则上测算比例不超过 30%。因此，消费者实际购机成本更低。相比购机成本，鹏飞汽车出厂的行车电脑的安装成本在 1000 元至 3000 元之间，不到农机整体销售价格的 2%，在消费者可接受的范围内，因此消费者的升级意愿也较强。

3、我国农业机械化和智能化改造空间仍然较大

近年来，我国农业劳动力老龄化趋势明显，城镇化进一步导致农村人口减少，农业生产机械化进程迫在眉睫，与之相对应的农业机械化率也需要大幅提升。根据《农机装备发展行动方案（2016-2025）》，到 2020 年、2025 年我国综合机械化率应分别达到 70%、75%，尽管综合机械化率不断提升，但各环节机械化率差异仍较大，其中，机收率 2016 年仅达到 56.01%。

根据中国农业机械化年鉴及中航证券金融研究所推算数据显示，以 2016 年

我国主要农作物机械保有量及机械化率、种植面积等指标推算，我国未来主要农作物全面、全程机械化的新增需求及发展空间如下表所示：

项目	机械化率（%）	保有量（万台）	新增需求量（万台）	发展空间率（%）
耕整类机械总数	81.40	3,702.13	845.94	22.85
播种施肥类机械	52.76	1,373.40	1,229.71	89.54
水稻种植播种机械	44.45	80.04	178.39	222.87
稻麦联合收割机	87.11	142.83	21.13	14.79
玉米联合收获机	66.68	47.39	23.68	49.96
马铃薯收获机	24.70	6.46	19.69	304.81
大豆收获机	66.76	2.00	1.00	49.80
油菜籽收获机	34.74	2.09	3.07	146.80
花生收获机	33.91	15.07	29.37	194.91
棉花收获机	22.83	0.38	1.28	337.95
甘蔗收获机	6.50	0.05	0.50	1,000.00

由上表可见，收获类机械的发展空间和新增需求仍然较大。同时，针对存量农机，发行人开发的全液晶显示终端产品也可加装在部分存量机型上。因此无论是存量市场还是新增市场，发行人开发的产品均有较大的市场空间。

2020 年初以来，受新冠病毒肺炎疫情的影响，粮食进口量大幅减少将成为必然趋势，国家粮食安全的重要性凸显，农业农村部办公厅下发通知，围绕春季农业生产提出八条措施，要求各级农业农村部门在抓好新冠肺炎疫情防控的基础上，不误农时抓好春耕备耕。同时，为保证国内农业生产和农产品供应，国家统一调度农机资源，大力推进农业机械化升级改造，农机市场需求量在近期大幅提升。因此，从收获类农用机械市场本身来看，也具有较大的发展空间。

《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十四个五年规划和二〇三五年远景目标的建议》中提出要“优先发展农业农村，全面推进乡村振兴”，“实施高标准农田建设工程，强化农业技术和装备支撑”。随着土地流转加快以及城镇化对农村劳动力的吸引，我国农业生产经营规模将逐步集中，小规模农户将逐步减少，我国农机装备技术改造也要向集约化、大型化、信息化、智能化等发展，其中，行车电脑等全液晶显示终端产品作为车辆信息集成显示的唯一窗口，是信息化、智能化发展的核心装备，未来发展前景良好。

三、核查过程与核查结论

1、核查过程

保荐机构和会计师访谈了鹏飞汽车的主要负责人员、获取了鹏飞汽车关于产品下游运用情况及出厂价格信息的说明、核对了鹏飞汽车与下游主要客户之间的业务单据、查询了农机相关门户网站检索了收获类农机的销售价格和补贴数据、查阅了粮食收获机机械化率等研究数据以及与农业发展相关的政策，分析对应的市场状况及发展潜力。

2、核查结论

经核查，保荐机构及申报会计师认为，发行人申请文件中关于鹏飞汽车农机特种车全液晶显示终端产品运用的表述具备合理性；发行人开发的农机特种车全液晶显示终端产品的价格合理，能够被下游企业及终端消费者所接受，并具有较大的发展空间。

四、请保荐机构及会计师，针对后装全液晶仪表在终端市场运用情况，进一步说明核查范围、核查过程和所取得的证据

1、核查过程

发行人后装全液晶仪表业务的销售模式为：发行人首先为后装客户定制开发匹配目标车型的软、硬件系统并获取开发收入；后期再基于该客户量产阶段生产、安装所需激活的系统数量销售加密芯片收取相应的权利金。后装客户均有生产配套硬件整机的过程，根据其下游客户的订单组织生产硬件整机，在烧录发行人的加密芯片、点亮系统后，完成对其下游客户的交付，之后再由其下游环节的客户继续销售给终端客户。

前文已经介绍了农机特种车全液晶显示终端产品在下游市场的价格区间，而在后装乘用车全液晶仪表产品方面，以丰田霸道、兰德酷路泽、日产途乐、汉兰达系列的后装仪表为例：发行人的客户艺展电子、航辉电子和领航者的出厂价格在 2,000-3,500 元/台左右，根据天猫、淘宝等电商平台的检索结果，相关产品的终端销售价格可达 6,000-12,000 元/台，可见发行人客户至终端个人消费者之间仍有很高的利润空间以及多层次的销售环节。

发行人后装全液晶仪表业务的客户为艺展电子、航辉电子、领航者和鹏飞汽车 4 家，保荐机构和会计师的走访覆盖率、回函确认率以及开发过程文件的查阅比率均为 100%。考虑到前文所述的后装业务的特殊性，保荐机构和会计师还通过 1) 查看特定车型的开发成果、2) 实地走访查看客户的生产经营环境、3) 穿透核查客户与其下游企业之间的业务资料、4) 网络检索客户经营信息等方式开展核查，并辅以 5) 终端市场摸底和 6) 终端市场分析的方式验证发行人产品在终端市场的运用情况，具体核查过程如下：

（1）查看特定车型的开发成果

发行人报告期内销售的后装仪表系统主要配套丰田霸道、兰德酷路泽、汉兰达、日产途乐等日系中高端 SUV、日系畅销轿车丰田卡罗拉、雷凌，以及国产 SUV 广汽传祺 GS4，上述车型所要求的的功能、以及仪表位的空间结构都各不相同，而农机特种车全液晶显示终端也需要匹配下游不同机型和发动机。因此，保荐机构和会计师能够通过查看不同车型的开发成果，从而确认不同项目的开发行为是否真实发生，以及是否匹配终端市场具体车型对全液晶仪表的改装需求。

参照上市量产或参展的前装项目的比对核查方式，保荐机构和会计师同样通过比对发行人开发成果与终端市场改装/加装成品的匹配程度，来确认发行人开发的后装产品是否能够在下游终端市场得到运用。保荐机构和会计师的比对核查的范围为报告期内开发的全部后装全液晶仪表类产品及其对应车型，核查覆盖率 100%，核查比对结果具体如下：

序号	匹配后装车型	开发内容	发行人开发成果图例 ^{注1}	终端市场改装/加装成品照片 ^{注2}
1	丰田雷凌/卡罗拉	后装全液晶仪表		

序号	匹配后装车型	开发内容	发行人开发成果图例 ^{注1}	终端市场 改装/加装成品照片 ^{注2}
2	丰田汉兰达	后装全液晶仪表		
3	丰田霸道（普拉多）	后装全液晶仪表		
4	日产途乐	后装全液晶仪表		
5	兰德酷路泽	后装全液晶仪表		
6	广汽传祺 GS4	后装全液晶仪表		

序号	匹配后装车型	开发内容	发行人开发成果图例 ^{注1}	终端市场 改装/加装成品照片 ^{注2}
7	雷克萨斯等车型 通用版本	仪表导航画中画 融合互动系统		
8	鹏飞汽车 下游特种车型	12.3 寸多摄像头 全液晶仪表		
9	鹏飞汽车 下游特种车型	8 寸车载电脑显 示终端		

注：1）均来源于发行人内部开发形成的实物样机或界面设计方案；2）来源于终端市场拍摄的改装/加装成品照片。

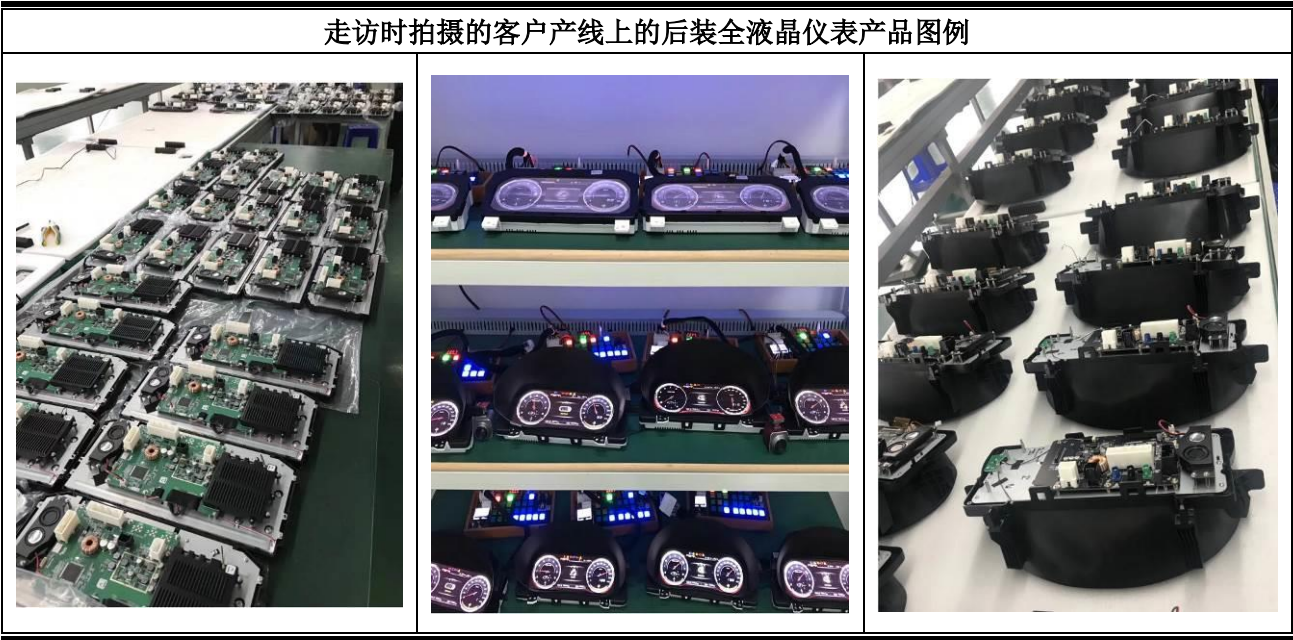
经比对，上述项目的开发成果均能与终端市场的改装/加装成品相匹配。

此外，保荐机构和会计师还实地查看了后装软件开发业务的开发环境、研发设备、软件加密芯片的烧录设备，查看了所有与后装软件项目配套的整机系统样机及其现场显示效果，核查过程中保荐机构和会计师取得了所有后装项目的软件代码、硬件设计图、样机照片和演示录像等核查证据，对报告期内后装项目的核查覆盖率为 100%。

（2）实地走访查看客户的生产经营环境

保荐机构和会计师实地走访了报告期内所有后装全液晶仪表业务客户，核查覆盖率为 100%，详细访谈了所有客户的业务负责人并形成访谈问卷和权利金问卷，确认的内容包括：a）了解客户的主营业务及主要产品是否和发行人销售的

产品相匹配；b) 了解客户在相应市场主要客户与竞争地位；c) 了解客户报告期内的收入和销售规模；d) 了解客户的员工数量以及研发实力；e) 核实软件权利金的销售数量与销售内容；f) 了解客户配套硬件产品的产销量情况以及与发行人软件销量的匹配关系；g) 了解客户配套硬件产品的下游主要客户和销售情况，并要求客户提供相应的佐证资料。同时，保荐机构和会计师结合上述访谈内容开展相应的现场查验工作，包括：a) 实地查看客户的生产环境、了解其产能情况，评估其生产能力是否与交易量相匹配，并拍摄了生产中和库存中的全液晶仪表产品作为佐证；b) 实地查看客户的配套硬件整机产成品及现场演示效果，验证相关产品是否与发行人的开发成果相匹配；c) 实地查看了客户与下游主要客户之间的合同和订单；d) 实地抽查了客户硬件整机产品的销售出库记录。



（3）穿透核查客户与其下游企业之间的业务资料

保荐机构和会计师还通过穿透检查上述客户与其下游企业之间的合同、订单或相关产品销售出库单等业务记录，对报告期内后装软件权利金的销量进行复核。

核查过程中保荐机构和会计师重点关注了用于出口外销的后装全液晶仪表以及用于农机特种车的全液晶显示终端的下游出货情况，具体核查结果如下：

单位：套

分类	客户	三年一期 软件销量	客户下游业务单据 核验数量	核验确认占比
后装仪表 软件权利金 (外销)	艺展电子	12,500	9,450	75.60%
	航辉电子	4,100	3,660	89.27%
	领航者	6,500	领航者处于股东及业务调整过程中，未能提供相关业务单据，2019 年交易量已大幅减少，主要通过访谈的方式核验	
特种车仪表 软件权利金	鹏飞汽车	23,900	22,900	95.82%

保荐机构和会计师针对客户后装全液晶仪表在其下游出货情况的整体核查比例如下：

单位：套

分类	客户	三年一期 软件销量	客户下游业务单据 核验数量	核验确认占比
后装仪表 软件权利金	艺展电子	52,460	40,865	77.90%
	航辉电子	13,850	9,425	68.05%
	领航者	24,251	主要通过访谈的方式核验	
特种车仪表 软件权利金	鹏飞汽车	23,900	22,900	95.82%

经核查客户与其下游企业之间的业务单据，保荐机构和会计师能够确认报告期内发行人销售的软件权利金和客户生产的产品能够在下游市场得到运用。

(4) 网络检索客户经营信息

保荐机构和会计师通过网络检索的方式查询客户的经营信息，登陆客户官方网站查看其主营业务及产品，检索客户是否有经营相关业务、宣传相关产品的记录。例如，领航者自 2017 年起推广其自主品牌的全液晶仪表产品“皇家出行”，就运用了发行人的方案。

(5) 终端市场摸底

针对后装全液晶仪表在终端市场的运用，保荐机构和会计师辅以终端市场摸底的方式查验发行人产品的终端市场销售情况（因终端市场销售相对分散，运用了发行人仪表方案的产品销量整体较小，核查方式有限，仅作为辅助核查手段提供参考），具体包括：

a) 保荐机构和会计师在发行人和后装主要客户的主要经营地尽调期间，就近实地调查了深圳、北京、东莞、广州等地多家汽配城、改装店，具体包括北京五方天雅汽配城、北京马驹桥国际汽配城、北京城外城国际汽配城、北京西国贸汽配城、深圳爱联汽配城、深圳汽车配件批发城、深圳丰泽汽配城、广州众鼎汽配城、东莞华南国际汽配城等汽配城并拍摄了现场照片作为记录。通过在上述汽配城询问对应车型的改装方案，能够了解到在改装市场，丰田霸道等日系车型是通用的改装车型，也能够了解到在上述汽配城，发行人对应车型的后装全液晶仪表方案是主流的改装方案。

b) 在天猫、淘宝等电商平台进行对应型号后装全液晶仪表的产品检索，并比对产品展示界面与发行人的产品样机，可以了解到丰田霸道（普拉多）、雷凌、卡罗拉和日产途乐等车型销量较高的仪表产品大多出自发行人的软、硬件方案（可通过结构框架、交互界面、芯片平台、可下载的发行人开发的手机投射软件 WEGO 和操作系统来识别），下表列示了检索日天猫/淘宝销量较高的产品图例及其与发行人开发的产品对比：

电商平台的介绍图片 ^注			发行人开发的产品图片
			

注：由于后装全液晶仪表需要线下改装，因此一般选择线下直接交易，线上交易量普遍较小。

c) 通过互联网检索对应车型改装相关的文章，检索到的文章包括“汽车之家-汉兰达论坛”的《2017 汉兰达 7 精，3000 公里改装全液晶仪表盘》、“老司机网”的《丰田汉兰达原车仪表盘升级改装全液晶仪表盘改装作业分享》以及“中国汽车影音网”的《智能液晶仪表吸“睛”无数 领航者深圳展成亮点》等，通过对比仪表界面等信息，了解到发行人开发的产品在下游存在运用和改装的记

录，也有客户相关产品参展的信息。

（6）终端市场分析

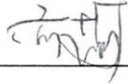
针对丰田、日产、广汽等后装仪表软件配套的存量车型，保荐机构和会计师查阅了相关所有车型（具体包括丰田霸道、兰德酷路泽、汉兰达、卡罗拉、雷凌、日产途乐、广汽传祺 GS4）的历史销量数据，分析发行人软件销售数量与市场存量数据的匹配程度，分析产品间接出口中东、俄罗斯等地的合理性，分析对应的市场状况及其发展潜力；针对发行人农机特种车全液晶显示终端产品在粮食收获机等特种车辆中的应用情况，查阅了粮食收获机的存量市场、机械化率等数据，以及农业发展相关的政策文件，并通过了解下游主要厂商的经营规模 and 对应车型的产量情况，分析对应的市场状况及发展潜力。

通过实施上述核查程序，保荐机构和申报会计师未发现重大异常。

2、核查结论

经核查，保荐机构和申报会计师认为，发行人后装业务的仪表软件系统能够在下游得到运用，收入确认依据充分。

(本页无正文，为华安鑫创控股（北京）股份有限公司《关于华安鑫创控股（北京）股份有限公司发行注册环节反馈意见落实函之回复报告》之签字盖章页)

法定代表人：  _____
何 攀

华安鑫创控股（北京）股份有限公司

2020年 11月 30日



（本页无正文，为国金证券股份有限公司《关于华安鑫创控股（北京）股份有限公司发行注册环节反馈意见落实函之回复报告》之签字盖章页）

保荐代表人： 吴 成
 吴 成

 邱新庆
 邱新庆



国金证券股份有限公司

2020 年 11 月 30 日

保荐人（主承销商）董事长声明

本人已认真阅读《关于华安鑫创控股（北京）股份有限公司发行注册环节反馈意见落实函之回复报告》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，反馈意见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：  _____
冉 云


国金证券股份有限公司
2020年11月30日