



关于湖南星邦智能装备股份有限公司

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

保荐机构（主承销商）



东海证券股份有限公司

（常州市延陵西路 23 号投资广场 18 层）

二〇二〇年十二月

深圳证券交易所：

根据贵所于 2020 年 12 月 7 日出具的深圳证券交易所审核函〔2020〕010901 号《关于湖南星邦智能装备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》（以下简称“问询函”）的要求，东海证券股份有限公司（以下简称“东海证券”、“保荐机构”或“保荐人”）作为湖南星邦智能装备股份有限公司（以下简称“星邦智能”、“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湖南启元律师事务所（以下简称“湖南启元”、“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“天职国际”、“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，出具《关于湖南星邦智能装备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审核问询函的回复》（以下简称“本回复”），具体回复内容附后。关于回复内容释义、格式及补充更新披露等事项的说明：

1、如无特殊说明，本回复中使用的简称或名词释义与《湖南星邦智能装备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）》一致；

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、本回复的内容字体内容如下所示：

问询函所列问题	黑体
引用原招股说明书内容	宋体
对招股书的修改、补充	楷体（加粗）
对问询函所列问题的回复内容，无需在招股说明书中补充披露部分	楷体
对问询函所列问题的核查程序及意见	宋体

4、本回复中对招股书的修改、补充均以楷体加粗标明，由于前后文结构不同，存在标题序号差异的情况。

目 录

问题 1、关于融资租赁销售模式	2
问题 2、关于融资租赁结算的租赁商	26
问题 3、关于合作的融资租赁公司	45
问题 4、关于违约的租赁商	56
问题 5、关于与 JCB 的协议	67
问题 6、关于市场地位	73
问题 7、关于收入确认政策	80
问题 8、关于不同销售模式下的营业收入	90
问题 9、关于子公司潇邦机械和星邦机械	127
问题 10、关于营业收入、外销收入	142
问题 11、关于主要客户	160
问题 12、关于担保余额与损失计提	186
问题 13、关于主要供应商	211
问题 14、关于毛利率	230
问题 15、关于存货	235
问题 16、关于固定资产、在建工程	247
问题 17、关于审计截止日后财务信息及经营状况	258

问题 1、关于融资租赁销售模式

申报材料和审核问询回复显示，租赁商为公司主要客户，报告期内，公司对租赁商的销售收入占比增长较快，由 2017 年的 31.96%增长至 2020 年 1-9 月的 90.71%，其中对通过融资租赁结算的租赁商的销售收入比例由 2017 年的 16.03%增长至 2020 年 1-9 月的 75.84%。报告期各期末，公司为客户（不含子公司）的融资租赁承担的担保余额分别为 11,281.92 万元、19,166.55 万元、32,955.73 万元和 79,977.32 万元，占当期经审计的归属于母公司净资产的比例分别为 159.03%、172.41%、72.32%和 149.38%。

请发行人补充披露：

（1）报告期内，发行人对租赁商的销售收入，以及向通过融资租赁结算的租赁商的销售收入金额和占比均大幅增长的原因和合理性，是否与同行业竞争对手以及行业趋势一致；

（2）对外担保事项是否经过董事会或股东（大）会审议等内部审批流程，是否符合《公司法》《公司章程》等关于公司对外担保的相关规定；

（3）是否设定其对外担保的额度、占比等上限，发行人目前对外担保余额超过净资产是否符合行业惯例，是否存在利用融资租赁模式扩大销售的情形；

（4）是否针对其对外担保余额金额和占比较大的情况采取了针对性的风险防控措施，以及措施的有效性。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，说明核查依据、核查过程。

回复：

【发行人说明】

一、报告期内，发行人对租赁商的销售收入，以及向通过融资租赁结算的租赁商的销售收入金额和占比均大幅增长的原因和合理性，是否与同行业竞争对手以及行业趋势一致

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/九、经营成果分析/（一）营业收入构成及分析/6、主营业务收入按客户类型分类”中补充披露了以下内容：

6、主营业务收入按客户类型分类

(1) 报告期各期，公司主营业务收入按客户类型分类

报告期内，向公司购买高空作业平台产品的客户数量快速增长，由 2017 年的 198 家增长至 2019 年的 408 家，主要客户类型包括租赁商、合约制造、经销商和终端使用客户，其中租赁商是公司的主要客户，具体情况如下：

单位：万元

客户类型	2020 年 1-9 月			2019 年度		
	客户数量	销售金额	占营业收入比例	客户数量	销售金额	占营业收入比例
租赁商	237	65,633.46	89.73%	277	56,191.29	69.67%
其中：融资租赁结算	118	54,871.18	75.02%	160	46,473.29	57.62%
合约制造	-	-	-	1	7,824.06	9.70%
经销商	13	3,147.79	4.30%	16	3,324.66	4.12%
终端使用客户	66	3,570.23	4.88%	114	12,336.50	15.30%
合计	316	72,351.48	98.91%	408	79,676.51	98.79%
客户类型	2018 年度			2017 年度		
	客户数量	销售金额	占营业收入比例	客户数量	销售金额	占营业收入比例
租赁商	201	27,005.99	49.27%	101	9,102.31	31.39%
其中：融资租赁结算	74	16,810.74	30.67%	22	4,565.69	15.75%
合约制造	1	12,837.15	23.42%	1	9,606.06	33.13%
经销商	11	4,447.56	8.11%	11	5,104.44	17.60%
终端使用客户	118	10,003.09	18.25%	85	4,665.37	16.09%
合计	331	54,293.79	99.05%	198	28,478.18	98.21%

注：上述客户数量指当期向公司购买高空作业平台产品的客户。

从上表可以看出，报告期内公司对租赁商的销售收入占比增长较快，由 2017 年的 31.39%增长至 2020 年 1-9 月的 89.73%，其中对通过融资租赁结算的租赁商的销售收入由 2017 年的 15.75%增长至 2020 年 1-9 月的 75.02%。

若以主营业务收入口径计算，则公司对租赁商的销售收入占主营业务收入的 比例由 2017 年的 31.96%增长至 2020 年 1-9 月的 90.71%，其中对通过融资租赁 结算的租赁商的销售收入占主营业务收入比例由 2017 年的 16.03%增长至 2020 年 1-9 月的 75.84%。

.....

(3) 通过融资租赁结算的租赁商的销售收入金额和占比均大幅增长的原因和合理性

① 行业发展使得经营租赁商逐步成为设备制造厂商的主要采购者和终端市场的主要供给者

近年来，随着高空作业平台产品的安全性和作业效率等优势得到市场认可，越来越多的工程机械租赁公司进入高空作业平台租赁行业为终端使用客户提供快速便捷的设备租赁服务，为使用周期短、有较大资金压力的终端使用客户提供了极大的便利，使得经营租赁商逐步成为设备制造厂商的主要采购者和终端市场的主要供给者。根据《IPAF Powered Access Rental Market Report 2020 - Global Report》的数据显示，2017 年、2018 年、2019 年中国高空作业平台租赁商设备的增加数量分别为 1.32 万台、1.75 万台和 4.29 万台，平均增长率为 88.86%，而同期公司对经营租赁商销售数量分别为 0.12 万台、0.38 万台和 0.51 万台，平均增长率为 125.69%，略高于行业的增长速度。公司作为行业内知名的高空作业平台制造商，经营租赁商对公司产品的认可度较高，因此公司对经营租赁商销售数量的增长率超过行业的平均增长率具有合理性。

② 越来越多的经营租赁商通过融资租赁结算的方式采购设备，以快速提升市场占有率

租赁商为快速增加设备保有量以提升市场占有率，保证持续盈利能力，往往需要集中规模化采购设备。由于高空作业平台产品的单价较高，因此在采购设备时经营租赁商往往通过融资租赁公司以融资租赁的方式解决资金需求，同时通过融资租赁结算方式可以加快生产厂商的资金回笼速度，而作为提供资金方的融资租赁公司可以获得稳定的资金收益。融资租赁结算的方式可以实现多方共赢，在行业内得到普遍应用，使得通过融资租赁结算的租赁商的销售收入金额和占比均大幅增长。

报告期各期公司对租赁商的销售收入占比由 2017 年的 31.39%增长至 2020 年 1-9 月的 89.73%，其中对通过融资租赁结算的租赁商的销售收入占比由 2017 年的 15.75%增长至 2020 年 1-9 月的 75.02%。公司的租赁商客户中，如存在向其他高空作业平台制造商采购高空作业平台的情况，往往也通过融资租赁结算

方式解决资金需求，系行业内普遍情况。

③ 国家政策鼓励工程机械行业通过融资租赁公司进行融资、销售

根据国务院办公厅印发《关于加快融资租赁业发展的指导意见》（国办发〔2015〕68号）：“鼓励融资租赁公司在飞机、船舶、工程机械等传统领域做大做强”，国家政策鼓励工程机械行业通过融资租赁公司进行融资、销售。

④ 公司境外销售收入有所下滑，间接使得融资租赁结算的租赁商的销售收入占比增长较快

2019年10月，JCB终止与公司的合作，导致2019年、2020年1-9月合约制造销售模式的占比大幅下滑；同时，2020年1-9月，受新冠疫情影响，国际市场开拓受阻，销售收入进一步下滑。上述原因也间接使得国内租赁商的销售收入以及向通过融资租赁结算的租赁商的销售收入金额和占比均相应增长。报告期内，公司境外销售收入分别15,884.80万元、23,387.73万元、18,631.97万元和7,377.23万元，剔除上述境外销售金额前后，公司通过融资租赁结算的租赁商的销售收入占营业收入的比例及增长率分别如下：

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
剔除境外销售前占比	75.02%	57.62%	30.67%	15.75%
剔除境外销售前占比增长率	30.20%	87.87%	94.73%	-
剔除境外销售后占比	83.43%	74.93%	53.49%	34.82%
剔除境外销售后占比增长率	11.34%	40.07%	53.63%	-

根据上表，剔除境外销售影响前通过融资租赁结算的租赁商的销售收入占比增长明显快于剔除境外销售影响后通过融资租赁结算的租赁商的销售收入占比的增长。

综上，报告期内公司对租赁商的销售收入以及向通过融资租赁结算的租赁商的销售收入金额和占比均大幅增长，系受国家政策指导及行业发展趋势的影响，公司在发展过程中顺应行业发展趋势和客户的融资需求，对有融资需求的客户在符合融资条件的情况下，以融资租赁结算方式实现销售；同时公司境外销售有所下滑也间接导致融资租赁结算的租赁商的销售收入占比提高。因此，发行人对租赁商的销售收入以及向通过融资租赁结算的租赁商的销售收入金额和占比均大幅增长具备合理性。

(4) 同行业上市公司通过买方信贷结算模式销售情况

同行业上市公司仅徐工机械、中联重科、柳工披露买方信贷结算模式销售收入金额，具体情况如下：

单位：万元

公司	2019 年		2018 年		2017 年	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
徐工机械	924,797.00	15.63%	806,120.00	18.15%	903,845.00	31.03%
中联重科	1,636,300.00	37.78%	1,090,600.00	38.00%	375,600.00	16.14%
柳工	1,184,939.00	61.79%	975,790.00	53.96%	479,878.00	40.19%
星邦智能	48,792.43	60.50%	17,864.30	32.59%	4,660.74	16.07%

注：数据来源于徐工机械、中联重科、柳工年度报告，上市公司三季报未披露按揭及融资租赁金额；同行业上市公司仅徐工机械、中联重科、柳工披露按揭及融资租赁结算模式销售收入金额，同行业上市公司未披露按客户类型分类收入情况。

从上表可以看出，报告期内，徐工机械、中联重科和柳工等上市公司通过买方信贷结算模式实现的销售收入均保持较大规模，且销售金额实现快速增长。其中柳工 2017 年、2018 年、2019 年的买方信贷结算模式销售占比分别达到 40.19%、53.96%和 61.79%，占比高于公司，且徐工机械、中联重科和柳工 2019 年通过买方信贷结算模式实现的销售收入金额分别达到 92.48 亿元、163.63 亿元和 118.49 亿元，金额上也远高于公司同期的 4.88 亿元。

综上，买方信贷模式结算已成为行业的发展趋势，公司融资租赁结算方式实现的销售收入及占比大幅增长，与同行业竞争对手以及行业趋势一致。

二、对外担保事项是否经过董事会或股东（大）会审议等内部审批流程，是否符合《公司法》《公司章程》等关于公司对外担保的相关规定

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 /十四、公司为客户的融资租赁提供担保情况分析/（四）公司与融资租赁公司签订的合作协议及实际执行情况/3、公司为客户提供融资租赁担保合规情况”中补充披露了以下内容：

3、公司为客户提供融资租赁担保合规情况

基于行业发展，公司 2015 年开始开展以融资租赁结算方式对外销售高空作业设备的业务，在开展上述业务的过程中涉及到为客户按期足额偿还融资租赁合同项下的债务提供担保。

（1）《公司法》中关于对外担保事项的相关规定

《公司法》（2013 年修正）和《公司法》（2018 年修正）中对外担保事项的相关规定如下：

序号	《公司法》	相关规定
1	第十六条	公司向其他企业投资或者为他人提供担保，依照公司章程的规定，由董事会或者股东会、股东大会决议；公司章程对投资或者担保的总额及单项投资或者担保的数额有限额规定的，不得超过规定的限额。 公司为公司股东或者实际控制人提供担保的，必须经股东会或者股东大会决议。 前款规定的股东或者受前款规定的实际控制人支配的股东，不得参加前款规定事项的表决。该项表决由出席会议的其他股东所持表决权的过半数通过。
2	第一百零四条	本法和公司章程规定公司转让、受让重大资产或者对外提供担保等事项必须经股东大会作出决议的，董事会应当及时召集股东大会会议，由股东大会就上述事项进行表决。
3	第一百二十一条	上市公司在一年内购买、出售重大资产或者担保金额超过公司资产总额百分之三十的，应当由股东大会作出决议，并经出席会议的股东所持表决权的三分之二以上通过。

（2）发行人报告期内有限公司阶段的《公司章程》关于对外担保事项的相关规定及内部审批

发行人有限公司阶段的《公司章程》中关于对外担保事项的相关规定如下：

序号	有限公司阶段 《公司章程》	相关规定
1	第十七条	股东会由全体股东组成，是公司的权力机构，行使下列职权： 14、对公司为股东和为其他单位提供担保作出决定

报告期内发行人有限公司阶段（2017 年 1 月至 2019 年 12 月）为客户融资租赁提供担保的内部审批情况具体如下：

日期	决策流程	内容
2017-02-24	星邦重工股东会 审议通过	审议通过《同意公司 2017 年度为产品销售向客户提供融资租赁业务回购担保》的议案，同意 2017 年新增融资租赁业务回购担保额度合计为 1 亿元，该等额度内发生的具体担保事项，不须再另行召开股东会审议。
2018-06-20	星邦重工股东会 审议通过	审议通过《同意公司 2018 年度为产品销售向客户提供融资租赁业务回购担保》的议案，同意 2018 年新增融资租赁业务回购担保额度合计为 3 亿元，该等额度内发生的具体担保事项，不须再另行召开股东会审议。
2019-01-07	星邦重工股东会 审议通过	审议通过《同意公司 2019 年度为产品销售向客户提供融资租赁业务回购担保》的议案，同意 2019 年新增融资租赁业务回购担保额度合计为 4 亿元，该等额度内发生的具体担保事项，不须再另行召开股东会审议。

发行人报告期内有限公司阶段（2017 年 1 月至 2019 年 12 月）因采用融资租赁结算方式对外销售高空作业设备而产生的对外担保事项，已按照《公司法》和当时有效的《公司章程》的规定经过星邦重工股东会审议通过，且实际发生额均未超过股东大会审批的金额。

（3）发行人报告期内股份公司阶段关于对外担保事项的相关规定及内部审批

发行人于 2019 年 12 月完成股改，整体变更为股份公司，同时根据《上市公司章程指引》《上市公司规范运作指引》《深圳证券交易所创业板股票上市规则》（2018 年修订）等文件制定了《公司章程》和《对外担保管理制度》。发行人股份公司阶段（2019 年 12 月至今）关于对外担保事项的相关规定如下：

① 《公司章程》的相关规定

序号	股份公司阶段 《公司章程》	相关规定
1	第三十七条	股东大会是公司的权力机构，依法行使下列职权：（十三）审议批准第三十八条规定的对外担保事项；
2	第三十八条	公司下列对外担保行为，须经股东大会审议通过： （一）单笔担保额超过公司最近一期经审计净资产 10%的担保； （二）公司及其控股子公司的对外担保总额，达到或超过公司最近一期经审计净资产 50%以后提供的任何担保； （三）公司的对外担保总额，达到或超过最近一期经审计总资产的 30%以后提供的任何担保； （四）为资产负债率超过 70%的担保对象提供的担保； （五）连续十二个月内担保金额超过公司最近一期经审计总资产的 30%； （六）连续十二个月内担保金额超过公司最近一期经审计净资产的 50%且绝对金额超过 3,000 万元； （七）对股东、实际控制人及其关联方提供的担保。 股东大会审议前款第（五）项担保事项时，应当经出席会议的股东所持表决权的三分之二以上通过。 股东大会在审议为股东、实际控制人及其关联方提供担保的议案时，该股东或受该实际控制人支配的股东，不得参与该项表决，该项表决由出席股东大会的其他股东所持表决权的半数以上通过。 本章程所称对外担保，是指公司为他人提供的担保，包括公司对控股子公司提供的担保；公司及公司控股子公司的对外担保总额，是指包括公司对控股子公司在内的公司对外担保总额与公司控股子公司对外担保总额之和。
3	第七十五条	下列事项由股东大会以特别决议通过： （一）公司增加或者减少注册资本； （二）公司的分立、合并、解散和清算；

序号	股份公司阶段 《公司章程》	相关规定
		(三) 本章程的修改; (四) 公司在一年内购买、出售重大资产或者担保金额超过公司最近一期经审计总资产 30%的; (五) 股权激励计划; (六) 法律、行政法规或本章程规定的, 以及股东大会以普通决议认定会对公司产生重大影响的、需要以特别决议通过的其他事项。

② 《对外担保管理制度》的相关规定

序号	《对外担保管理制度》	相关规定
1	第七条	公司股东大会和董事会是对外担保的决策机构, 公司一切对外担保行为, 须按程序经公司股东大会或董事会批准。未经公司股东大会或董事会的批准, 公司不得对外提供担保。
2	第九条	应由股东大会审议批准的对外担保事项, 必须经董事会审议通过后方可提交股东大会进行审议。
3	第十条	股东大会审议本制度第十一条第(五)项担保事项时, 应当取得出席股东大会全体股东所持表决权 2/3 以上表决通过。
4	第十一条	公司下列对外担保行为, 必须经股东大会审议通过: (一) 单笔担保额超过公司最近一期经审计净资产 10%的担保; (二) 公司及其控股子公司的对外担保总额, 超过公司最近一期经审计净资产 50%以后提供的任何担保; (三) 公司的对外担保总额, 达到或超过最近一期经审计总资产的 30%以后提供的任何担保; (四) 为资产负债率超过 70%的担保对象提供的担保; (五) 连续十二个月内担保金额超过公司最近一期经审计总资产的 30%; (六) 连续十二个月内担保金额超过公司最近一期经审计净资产的 50%且绝对金额超过 3,000 万元; (七) 对股东、实际控制人及其关联人提供的担保; (八) 本制度及公司章程规定的其他担保情形。 上述所称“公司及控股子公司的对外担保总额”, 是指包括公司对控股子公司担保在内的公司对外担保总额与控股子公司对外担保总额之和。公司对外担保无论金额大小均应提交董事会或股东大会审议批准, 任何个人无权决定; 未达到股东大会审议标准的对外担保事项, 均需经董事会审议通过。 公司在十二个月内发生的对外担保应当按照累计计算的原则适用本条的规定, 已按相关规定履行义务的, 不再纳入相关的累计计算范围。 股东大会在审议为股东、实际控制人及关联人提供的担保议案时, 该股东或者受该实际控制人支配的股东, 不得参与该项表决, 该项表决由出席股东大会的其他股东所持表决权的半数以上通过。
5	第十二条	本制度第十一条规定由股东大会审议之外的其他对外担保事项, 均需由董事会审议通过。

③ 发行人股份公司阶段(2019 年 12 月至今)为客户融资租赁提供担保的

内部审批情况

日期	决策流程	内容
2020-02-07	星邦智能董事会 审议通过	审议通过《关于公司 2020 年度为产品销售向客户提供融资租赁业务回购担保的议案》，同意 2020 年上半年向客户提供融资租赁业务回购担保的金额为 7 亿元；其中为资产负债率超过 70%的担保对象提供担保的总额不超过 3 亿元，本议案还需提交股东大会审议。
2020-02-23	星邦智能股东大会 审议通过	审议通过《关于公司 2020 年度为产品销售向客户提供融资租赁业务回购担保的议案》，同意 2020 年上半年向客户提供融资租赁业务回购担保的金额为 7 亿元；其中为资产负债率超过 70%的担保对象提供担保的总额不超过 3 亿元。
2020-05-07	星邦智能董事会 审议通过	审议通过《关于调整公司 2020 年度为产品销售向客户提供融资租赁业务担保额度的议案》，同意 2020 年度向客户提供融资租赁业务回购担保的金额为 12 亿元；其中为资产负债率超过 70%的担保对象提供担保的总额不超过 3 亿元，本议案还需提交股东大会审议。
2020-05-22	星邦智能股东大会 审议通过	审议通过《关于公司 2020 年度为产品销售向客户提供融资租赁业务回购担保的议案》，同意 2020 年度向客户提供融资租赁业务回购担保的金额为 12 亿元；其中为资产负债率超过 70%的担保对象提供担保的总额不超过 3 亿元。
2020-08-23	星邦智能董事会 审议通过	审议通过《关于调整公司 2020 年度为产品销售向客户提供融资租赁业务担保额度的议案》，同意 2020 年度向客户提供融资租赁业务回购担保的金额为 12 亿元；其中为资产负债率超过 70%的担保对象提供担保的总额不超过 10 亿元，本议案还需提交股东大会审议。
2020-09-08	星邦智能股东大会 审议通过	审议通过《关于调整公司 2020 年度为产品销售向客户提供融资租赁业务担保额度的议案》，同意 2020 年度向客户提供融资租赁业务回购担保的金额为 12 亿元；其中为资产负债率超过 70%的担保对象提供担保的总额不超过 10 亿元。

发行人报告期内股份公司阶段（2019 年 12 月至今）因采用融资租赁结算方式对外销售高空作业平台而产生的对外担保事项，已按照《公司法》和《公司章程》的规定经过发行人董事会、股东大会审议通过，且实际发生额均未超过股东大会审批的金额。

综上，发行人报告期内为客户融资租赁提供担保事项均经股东（大）会审议通过，且实际发生额均未超过股东大会审批的金额，符合《公司法》和《公司章程》等关于公司对外担保的相关规定。

三、是否设定其对外担保的额度、占比等上限，发行人目前对外担保余额超过净资产是否符合行业惯例，是否存在利用融资租赁模式扩大销售的情形

(一) 是否设定其对外担保的额度、占比等上限

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十四、公司为客户的融资租赁提供担保情况分析/（四）公司与融资租赁公司签订的合作协议及实际执行情况/4、公司为客户提供融资租赁担保额度及上限”中补充披露了以下内容：

4、公司为客户提供融资租赁担保额度及上限

公司《公司章程》、《对外担保管理制度》等相关制度未设定对外担保的额度、占比等上限。公司根据经营业务的需要、在评估风险的基础上，经过董事会、股东（大）会审议决定向客户提供融资租赁的年度新增担保金额的上限。

有限公司阶段，经股东会审议通过，2017年至2019年公司为产品销售向客户提供融资租赁的年度新增担保金额上限分别为1亿元、3亿元、4亿元，担保范围包括融资租赁合同项下应付融资租赁公司款项。

股份公司阶段，经董事会、股东大会审议通过，2020年公司为产品销售向客户提供融资租赁的年度新增担保金额上限为12亿元，担保范围包括融资租赁合同项下应付融资租赁公司款项。

报告期内，发行人实际向客户提供融资租赁担保情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-9月	2019年	2018年	2017年
董事会或股东（大）会审议通过的年度新增担保金额	120,000.00	40,000.00	30,000.00	10,000.00
实际新增担保金额	73,408.48	26,339.43	21,259.78	6,724.63
其中：为客户担保金额	59,885.49	25,901.28	21,147.71	6,021.32
为潇邦机械担保金额	13,522.99	438.15	112.07	703.31

注：2020年1-9月董事会或股东（大）会审议通过新增担保金额为全年担保上限，实际新增担保金额为2020年1-9月实际新增担保金额。

(二) 发行人目前对外担保余额超过净资产是否符合行业惯例

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十四、公司为客户的融资租赁提供担保情况分析/（二）公司与设备制造类IPO在审企业及同

行业上市公司为客户提供担保余额对比”中调整及补充披露了以下内容：

1、公司与设备制造类 IPO 在审企业及同行业上市公司为客户提供担保余额对比

单位：亿元

2019-12-31	担保余额	净资产	营业收入	担保余额占净资产比例	担保余额占营业收入比例
三一重工	233.51	455.27	756.66	51.29%	30.86%
中联重科	48.45	395.33	433.07	12.26%	11.19%
山河智能	34.45	50.48	74.27	68.24%	46.38%
徐工机械	136.27	336.46	591.76	40.50%	23.03%
浙江鼎力	0.24	32.07	23.89	0.75%	1.00%
柳工	31.66	108.31	191.77	29.23%	16.51%
日发纺机	2.34	6.15	16.88	38.05%	13.86%
迈为股份	3.00	13.55	14.38	22.14%	20.86%
铁拓机械	0.46	2.23	3.02	20.63%	15.23%
捷佳伟创	3.27	25.56	25.27	12.79%	12.94%
平均	49.37	142.54	213.10	34.64%	23.17%
星邦智能	3.35	4.66	8.07	71.84%	41.48%
2018-12-31	担保余额	净资产	营业收入	担保余额占净资产比例	担保余额占营业收入比例
三一重工	156.35	325.02	558.22	48.10%	28.01%
中联重科	38.99	387.68	286.97	10.06%	13.59%
山河智能	23.16	49.37	57.56	46.91%	40.24%
徐工机械	125.42	303.41	444.10	41.34%	28.24%
浙江鼎力	0.85	26.01	17.08	3.27%	4.98%
柳工	27.73	100.98	180.85	27.46%	15.33%
日发纺机	2.18	5.19	14.59	42.00%	14.94%
铁拓机械	0.23	1.73	2.62	13.29%	8.78%
平均	46.86	149.92	195.25	31.26%	24.00%
星邦智能	1.98	1.19	5.48	165.72%	36.04%
2017-12-31	担保余额	净资产	营业收入	担保余额占净资产比例	担保余额占营业收入比例
三一重工	86.85	263.73	383.35	32.93%	22.66%
中联重科	25.76	382.27	232.73	6.74%	11.07%
山河智能	12.10	47.82	39.52	25.30%	30.62%
徐工机械	100.31	240.56	291.31	41.70%	34.43%
浙江鼎力	0.70	22.03	11.39	3.18%	6.12%
柳工	14.46	100.04	119.39	14.45%	12.11%
日发纺机	1.64	3.93	14.07	41.73%	11.66%

平均	34.55	151.48	155.97	22.81%	22.15%
星邦智能	1.16	0.71	2.90	163.96%	40.11%

注：根据上述上市公司定期报告及 IPO 在审企业招股说明书披露的数据计算得出，2020 年 1-9 月同行业上市公司未披露担保余额数据，故上表未列示比较；迈为股份及捷佳伟创于 2019 年开始使用买方信贷方式，铁拓机械于 2018 年开始使用买方信贷方式，上表中其他可比公司于 2017 及之前即开始使用买方信贷方式。

虽然同行业上市公司担保余额远高于公司，但由于公司尚未上市，净资产及收入规模较低，因此 2017 年末、2018 年末和 2019 年末公司担保余额占净资产及营业收入的比例高于同行业上市公司。2020 年 9 月末，公司担保余额（不含对子公司）占净资产及营业收入的比例分别达到 146.20%和 109.34%，发行人担保余额占净资产及营业收入的比例显著高于可比公司平均值。公司为客户提供融资租赁担保系行业内惯例，但由于目前公司尚未上市，净资产规模较小，而业务发展较快，导致担保余额超过净资产，明显高于同行业上市公司。

同行业上市公司浙江鼎力设有全资子公司上海鼎策融资租赁有限公司从事融资租赁业务，有融资需求的客户通过其子公司进行融资租赁无需浙江鼎力进行担保，因此其为客户提供担保余额较低。报告期内，浙江鼎力因融资租赁形成的应收款情况如下：

单位：亿元

项目	2019-12-31	2018-12-31	2017-12-31
长期应收款及一年内到期的非流动资产	9.93	6.51	2.92
净资产	32.07	26.01	22.03
营业收入	23.89	17.08	11.39
占净资产比例	30.94%	25.04%	13.25%
占营业收入比例	41.54%	38.15%	25.62%

数据来源：根据上述上市公司定期报告披露的数据计算得出。

浙江鼎力通过 IPO 和定增以及经营积累大幅增加净资产，其长期应收款及一年内到期的非流动资产占净资产的比例低于公司，但该数据占营业收入的比例与公司基本相当。

2、公司担保余额占比显著大于可比公司的原因和合理性

工程机械和专用设备制造行业的下游客户借鉴国外成功经验，通过融资方式向制造商采购设备已成为行业惯例，公司采取融资租赁结算方式符合行业的特征。2019 年末公司担保余额低于可比公司平均值，担保余额占净资产及营业收入的比例与工程机械行业上市公司山河智能较为接近，但显著高于可比公司

平均值，主要原因如下：

(1) 公司自成立以来一直专注于各类高空作业平台研发、生产、销售和服务。根据高空作业平台的发展情况，高空作业平台厂商的客户以租赁商为主，国内租赁商普遍存在采用融资租赁结算方式向厂商购买产品的情况，如浙江鼎力 2019 年末因融资租赁形成的长期应收款及一年内到期的非流动资产为 9.93 亿元，占其 2019 年度销售收入的比例是 41.54%；

(2) 高空作业平台厂商的客户以租赁商为主，国内租赁商普遍存在采用融资租赁结算方式向厂商购买产品的情况，同行业上市公司浙江鼎力的主要客户也是租赁商；工程机械行业其他可比公司客户以基础设施建设、房地产、矿山等行业的终端客户及经销商为主，日发纺机、迈为股份等专用设备制造行业的下游客户以厂商为主，细分行业存在一定的差异，采取的结算方式也存在一定的差异；

(3) 由于公司尚未上市，净资产及营业收入规模较低。浙江鼎力于 2015 年上市，通过 IPO 上市和非公开发行股票，募集资金净额为 13.04 亿元，截止 2020 年 9 月 30 日净资产额为 37.04 亿元，徐工机械、中联重科和柳工截止 2019 年 12 月 31 日的净资产分别为 336.46 亿元、395.33 亿元和 108.31 亿元；而公司为非上市公司，截止 2020 年 9 月 30 日净资产为 5.47 亿元，与上述公司相比差异巨大，从而导致公司的担保余额占期末净资产的比例较高，若公司本次 IPO 融资成功，公司净资产将大幅增加，担保余额占净资产的比例将有所下降；

(4) 浙江鼎力上市后成立融资租赁公司，为客户提供融资租赁服务，浙江鼎力无需为客户提供担保。

同行上市公司通过设立融资租赁子公司为客户提供融资租赁服务，有融资需求的客户通过其子公司进行融资租赁无需上市公司进行担保，因此其为客户提供担保余额较低。

报告期内，同行业上市公司徐工机械、中联重科、柳工通过买方信贷结算模式销售情况如下（其他同行业上市公司未披露相关数据）：

单位：亿元

时间	项目	徐工机械	中联重科	柳工
2019 年/2019 年	买方信贷销售收入	92.48	163.63	118.49

时间	项目	徐工机械	中联重科	柳工
12月31日	营业收入	591.76	433.07	191.77
	买方信贷销售收入 占营业收入比	15.63%	37.78%	61.79%
	担保余额	136.27	48.45	31.66
	净资产	336.46	395.33	108.31
	担保余额占净资产 比例	40.50%	12.26%	29.23%
2018年/2018年 12月31日	买方信贷销售收入	80.61	109.06	97.58
	营业收入	444.10	286.97	180.85
	买方信贷销售收入 占营业收入比	18.15%	38.00%	53.96%
	担保余额	125.42	38.99	27.73
	净资产	303.41	387.68	100.98
	担保余额占净资产 比例	41.34%	10.06%	27.46%
2017年/2017年 12月31日	买方信贷销售收入	90.38	37.56	47.99
	营业收入	291.31	232.73	119.39
	买方信贷销售收入 占营业收入比	31.03%	16.14%	40.19%
	担保余额	100.31	25.76	14.46
	净资产	240.56	382.27	100.04
	担保余额占净资产 比例	41.70%	6.74%	14.45%

从上表可以看出，报告期内，徐工机械、中联重科和柳工等上市公司通过买方信贷结算模式实现的销售收入均保持较大规模，且销售金额实现快速增长。其中柳工2017年、2018年、2019年的买方信贷结算模式销售收入分别为47.99亿元、97.58亿元和118.49亿元；中联重科2017年、2018年、2019年的买方信贷结算模式销售收入分别为37.56亿元、109.06亿元和163.63亿元。在上述上市公司买方信贷销售收入每年大额发生的情况下，各期末的担保余额增长额较小。主要是因为同行业上市公司中浙江鼎力、柳工、中联重科、三一重工均自行成立融资租赁子公司，为客户提供融资租赁服务，融资租赁子公司为客户办理融资租赁业务时上市公司无需提供担保，体现在长期应收款及一年内到期的非流动资产中，当第三方融资机构为客户办理融资采购，上市公司提供相应的担保时，才会体现在期末担保余额中，2019年上述上市公司相关业务的具体情况如下：

单位：亿元

2019年/2019年12月31日

公司	长期应收款及一年内到期的非流动资产 (A)	担保余额 (B)	净资产 (C)	占净资产的比例 ((A+B)/C)
三一重工	17.94	233.51	455.27	55.23%
中联重科	170.14	48.45	395.33	55.29%
山河智能	10.87	34.45	50.48	89.78%
浙江鼎力	9.92	0.24	32.07	31.68%
柳工	49.37	31.66	108.31	74.81%
平均	51.65	69.66	208.29	58.24%
星邦智能	0.16	3.35	4.66	75.28%

数据来源：根据上述上市公司定期报告披露的数据计算得出。

从上表可以看出，若考虑上述上市公司子公司的融资租赁业务的影响，公司2019年的担保余额占净资产的比例与行业平均值差异较小，且低于山河智能和柳工两家上市公司。

综上，因公司尚未上市实现融资，整体净资产额较小，且尚未设立融资租赁子公司为客户提供融资服务，因此各期末公司的担保余额占净资产的比例明显高于同行业上市公司，具有合理性。公司将通过上市扩大资本规模和经营规模来进一步增加净资产和营业收入规模，同时变更担保方式和谋求与更多的优质客户合作，来有效地控制融资租赁担保规模及风险。

（三）是否存在利用融资租赁模式扩大销售的情形

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/九、经营成果分析/（一）营业收入构成及分析/5、主营业务收入按结算类型分类/（6）融资租赁结算销售规模及占比变动原因及其合理性”中补充披露了以下内容：

报告期内，公司融资租赁结算方式实现的销售收入分别为 4,660.74 万元、17,864.30 万元、48,792.43 万元和 55,553.15 万元，占营业收入比例分别为 16.07%、32.59%、60.50%和 75.95%。

报告期内，国内高空作业平台行业快速发展，行业竞争强度相对较小，租赁市场利润可观，吸引了大量的工程机械经营租赁商进入该行业。由于高空作业平台单个产品价格较高，经营租赁过程中存在一定的规模效应，因此借鉴国外高空作业平台的成功经验，越来越多规模化的客户采用融资租赁的方式来解决大额设备采购所需的资金问题，以扩大市场占有率。同时通过融资租赁结算方式，可以加快生产厂商的资金回笼速度。而作为提供资金方的融资租赁公司可以获得稳定的资金收益。上述多重因素导致融资租赁结算方式销售收入大幅增加，变动合理。

公司客户根据其经营状况及财务状况选择适合的设备采购结算方式。每种结算方式均有其特点：融资租赁结算方式财务成本较高，但是还款周期较长，客户每月的还款金额压力较小；分期收款结算方式因分期周期短，还款压力较大，但财务成本较低；全款结算方式则是财务成本最小，但是批量采购对客户资金实力要求较高。

由于高空作业平台行业发展趋势导致经营租赁商成为公司的主要客户群体，而租赁商在采购设备时往往需要通过融资租赁方式解决资金需求。

公司融资租赁结算模式占比较高系受国家政策指导及行业发展趋势的影响，公司在发展过程中顺应行业发展趋势和客户基于自身财务状况选择的结果，并非公司利用融资租赁模式扩大销售。

四、是否针对其对外担保余额金额和占比较大的情况采取了针对性的风险防控措施，以及措施的有效性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十四、公司为客户的融资租赁提供担保情况分析/（六）发行人与租赁商的风险隔离机制及风险防范措施”中补充披露了以下内容：

（六）发行人与租赁商的风险隔离机制及风险防范措施

高空作业平台的租赁商根据自身的经营情况，可以通过全款结算、分期付款结算及融资租赁结算的方式向公司规模采购产品。对于通过融资租赁结算的租赁商，根据行业惯例，公司需要为租赁商与融资租赁公司签订的《融资租赁合同》项下债务向融资租赁公司提供担保。为最大程度地降低公司的担保风险，公司在交易的过程中与办理融资租赁业务的租赁商建立了有效的风险隔离机制，并在公司内部建立了完善的风险防范措施。

1、发行人与租赁商的风险隔离机制

（1）租赁商支付首付款和保证金

融资租赁结算模式下，租赁商支付的首付款和保证金一般占设备采购款的10%-35%（比例高低取决于融资客户的资信和评级），租赁期间一般为2-5年，租赁商在支付完所有租金及留购价款（一般100元/台）后才能取得高空作业平

台的所有权，而公司产品的使用寿命往往在 6 年以上，大于租赁期。客户支付首付款及保证金后，设备公允价值通常将大于未到期租金余额，触发回购条款后融资租赁公司有权取回设备，客户将损失设备公允价值与未到期租金余额的差额部分，因此其不具有触发回购义务的主观故意。报告期各期，公司为融资租赁结算方式下的承租人垫付租金净额分别为 462.51 万元、838.03 万元、297.76 万元和 -18.73 万元，占营业收入的比例分别为 1.60%、1.53%、0.37%和-0.03%，为客户的融资租赁提供担保发生的回购损失金额分别为 103.38 万元、837.05 万元、194.46 万元和 157.71 万元，占营业收入比分别为 0.36%、1.53%、0.24%和 0.22%，占比较小。

（2）租赁商的实际控制人提供连带保证担保

融资租赁结算模式下，在公司为融资客户提供担保的同时，通常情况下融资客户的实际控制人也需要向融资租赁公司提供担保，如果融资客户的经营情况恶化，公司向融资租赁公司履行了担保义务后除了可以向融资客户追偿外，当公司取得融资租赁公司对客户的融资租赁债权（主债权）及客户实际控制人对客户的担保债权（从债权）后，还可以要求客户的实际控制人承担担保责任，降低公司的担保风险。

（3）办理融资租赁登记公示对抗第三人

融资租赁结算模式下，高空作业平台所有权归融资租赁公司所有，同时进行融资租赁业务登记，避免第三方善意取得租赁物，如果客户经营情况恶化，公司向融资租赁公司履行了担保回购义务后，融资租赁公司将相应的高空作业平台所有权转让给公司，确保客户的债务可以使用高空作业平台抵偿。

（4）最高额保证担保

融资租赁结算模式下，公司仅对租赁商因购买公司产品而与融资租赁公司签订的融资租赁合同项下的债务承担担保责任，不对租赁商其他债务承担担保义务，担保风险有限。同时公司对向华运金租办理融资的租赁商的担保责任以公司缴纳的相应租赁物购买价款的 9.5%的保证金为上限承担最高额担保，有效降低和控制了公司的担保风险。截至 2020 年 9 月 30 日，华运金租下的承租人未到期租金余额为 30,965.77 万元，公司承担担保的上限为 4,210.42 万元。

（5）租赁商客户须购买设备保险

在融资租赁结算模式下，承租人（客户）应自《融资租赁合同》生效后的一定时间内（通常为 15 天内）或租赁物交付前根据合同约定和出租人（融资租赁公司）的要求，在融资租赁公司认可的保险公司购买指定险种，指定融资租赁公司为唯一受益人且融资租赁公司有权转让保险权益。通过强制承租人购买保险，将租赁物因意外而导致毁损、灭失等风险通过金融工具进行分散，保障租赁物的价值或替代价值。

（6）发行人及时行使追偿权对冲风险

融资租赁结算模式下，租赁商的融资租赁期间一般为 2-5 年，而公司产品的使用寿命往往在 6 年以上，且租赁商支付的首付款和保证金一般占设备款的 10%-35%，因此，在租赁期间若租赁商触发垫付及回购条件后，公司及时采取措施追偿债权或收回设备，设备变现价值通常高于未支付租金。因此公司履行逾期或违约客户的担保义务后，仍能通过收回设备的可变现价值对冲掉绝大部分风险，不会因担保形成重大的经营损失。

综上，公司根据融资租赁结算方式的行业特征，与办理融资租赁结算的租赁商之间建立了较为有效的风险隔离机制，报告期内，因担保发生的损失占当期营业收入及净利润的比例较小，对公司持续经营的影响较小。

2、公司为客户的融资租赁提供担保的风险防范措施

根据业务的发展情况，公司股东会审议通过担保业务的额度上限，公司对客户的担保业务在股东会审批的范围内具体实施。在具体风险防范措施上，公司制定了《国内销售风险管理制度》、《国内营销客户分级管理制度》、《国内营销发出商品管理办法》等相关管理及风险控制制度，主要防范措施内容如下：

（1）事前审核

① 公司对客户有严格的前期审核制度、客户评级授信制度，确保客户信誉良好，具备支付首付款及租金的能力。

A、融资前调查，对客户进行分类评级

对存在融资需求的客户，公司需对其征信情况、资产情况、经营情况等做全

面性的调查了解，调查完成后按公司的制度对其进行分级评定，将客户划分为3A、2A、A、B、C 五类客户。公司客户分级评定完成后，每半年公司动态更新一次现有客户的分级评定，更新评定以该客户前 24 个月的征信情况、资产情况、经营情况、履约情况等综合判定。

公司根据客户情况采取了针对性的调查要求，具体调查要求如下：

调查类别	对应标准	调查内容
简化调查	①客户分级为3A类客户和2A类客户； ②央企、地市级及以上国企；政府单位及下属事业单位、部队；在境内外主要交易所上市的公司（带“ST”标记公司除外）； ③累计采购额 1,000 万元以上，当前无逾期，且含首付已还款比例达 50%以上； ④距离上次调查合规不超过 6 个月且当前无逾期的重复购买； ⑤全款销售。 上述①、③、④针对已有评级的老客户。	①最新企业征信报告和法人或大股东征信报告（前述国企、政府单位及下属事业单位、部队除外）； ②上一年度财务报表和近一个季度财务报表（前述国企、政府单位及下属事业单位、部队除外）； ③企业或个人能反映收入的银行账户近一年流水； ④企业设备出租台账或出入库台账。
正常调查	①客户分类分级为 A 类客户和 B 类客户； ②历史逾期不超过 3 期，且当前逾期不超过 2 期的客户； ③新客户； ④除“简单调查”和“重点调查”以外的客户。 上述①、②针对已有评级的老客户。	①-④同上； ⑤企业主要设备清单，融资还款明细； ⑥企业资产证明，担保人财产证明； ⑦企业与下游客户签订的租赁合同台账。
重点调查	①客户分类分级为 C 类客户； ②历史逾期超过 3 期，或者当前逾期超过 2 期的客户； ③新客户年度协议采购金额大于 1,000 万元； ④与其他厂商或融资租赁公司存在诉讼或逾期记录客户； ⑤头部客户一单一议，集体讨论决策。 上述①、②针对已有评级的老客户。	①-⑦同上； ⑧经企查查、天眼查、中国裁判文书网等网站查询客户有无历史诉讼记录； ⑨新客户要求营销经理如实填报《新客户调查表》，并收集客户基础资信材料； ⑩上门实地调查形成尽职调查报告存档备案。

B、对客户的授信进行分级授权审批，控制单个客户风险上限

公司在对客户信用风险限额测算的基础上，综合分析客户资信状况、授信需求、风险偏好、授信业务风险与收益等因素，确定在未来一段期限内和一定条件

下对客户能够和愿意承担的信用风险敞口。授信额度为循环额度，在贷余额控制在授信额度内的情况下，可循环使用授信额度。授信额度审批后，自批复之日起生效，有效期不超过 1 年。授信方案需匹配已发布的合作方融资政策，特殊融资政策需向融资风控中心申请同意后方可向客户提供。

授信管理遵循先评级后授信再支用、定性与定量相结合、统一授信、一般授信与特别授信相结合和审慎合规的基本原则。

公司根据授信方案的授信额度大小实行授信分级授权审批制,对于授信额度超过 1,000 万元的，需要公司总经理审批，控制单个客户风险上限。

C、销售条件不同，履行不同的合同审批程序

公司营销人员在公司的销售政策框架下，根据与客户签订的具体条款，发起销售合同评审流程，针对不同的销售条件，需要履行不同的审批程序。如对于客户支付的首付款及保证金合计低于 15%的或租金支付期数超过 48 期的，需要公司财务总监和总经理同时审批通过，有效控制客户的整体销售条件，降低风险。

② 公司审核通过后，将客户推荐给融资租赁公司，由融资租赁公司对公司推荐的客户履行尽职调查及其他内部风控程序，确定是否同意与客户签订《融资租赁合同》。

（2）事中控制

① 签订融资租赁合同：由融资管理部当月最后一周内做好未来三个月合同签署计划，及时与销售经理、融资租赁公司沟通，确保次月需放款客户的合同文本及时签署到位；对于合同约定的信用期到期不配合办理融资手续的客户，融资管理部有权申请执行锁机等措施。

② 融资租赁办理完成后，融资租赁公司保留设备所有权，并对办理融资租赁业务对应的设备进行登记，确保在客户公司清算时或履行担保义务时能取回设备，对抗善意第三人。

③ 根据行业惯例，融资租赁公司在签订融资租赁协议时一般均要求客户的实际控制人向融资租赁公司提供担保，根据公司与融资租赁公司签订的协议，公司履行回购义务后，融资租赁公司需向公司转移《融资租赁合同》项下租赁物所

有权和租赁债权（包括承租人提供的房产抵押、第三人提供的保证等权利），根据法律规定该担保将同时转变为客户的实际控制人对本公司的担保。

④ 持续关注被担保方财务状况、经营状况、业内声誉等。

（3）事后管理

① 由融资管理部实时关注融资租赁结算客户的经营情况，并于还款日前 3 天和当天通过短信群发平台向客户发送还款提醒短信。

② 出现逾期情况后需逐一分析逾期原因、时间及金额，核查客户是否具备后续履约能力，在发现风险时及时采取诉讼手段，保障公司最大程度地控制风险，履行担保义务时能够减少损失，具体措施如下：

A、由销售经理、催收专员对逾期在 1 至 2 期的客户进行催收，结合客户逾期的原因及催收情况决定是否执行锁机，必要时可采取上门催收；

B、销售管理部需要在每月 5 日前将逾期大于 2 期的客户进行统计，销售经理需要在每月 10 日前反馈锁机名单，对于逾期大于 2 期，但不申请锁机的客户，销售经理需说明理由。每个月的锁机名单经销售管理部部长确认后，由融资管理部发送预锁机短信给客户，若客户在每月 20 日前仍未还款则采取锁机措施；

C、对于各期逾期数大于 3 期的客户，转由融资风控中心法务部负责催收，具体措施包括向客户发送催收函、律师函等催收文件。同时，根据客户逾期的原因及前期沟通情况，采取上门催收等策略。经过上述程序催收后仍未支付逾期款达 6 期的客户则由融资风控中心法务部通过法律程序提起诉讼。

③ 公司建立了完善的租后管理制度，通过 GPS、实地盘点等方式对设备进行监控，并能够在出现风险事项时启动远程锁机，确保公司履行担保义务后能够取回设备。

④ 若公司履行回购义务，则公司及时按要求收回设备，通过出售二手设备，以冲抵公司的垫付款及回购款，对于尚未偿还部分公司通过各种途径向客户及其实际控制人继续追偿。

3、其他措施

公司正在积极开发无需提供担保的客户，以全款、分期或免担保融资租赁

的结算方式实现销售。如 2020 年下半年，大黄蜂以全款方式购买公司 1.80 亿元产品，华铁应急于 2020 年 8 月非公开发行募集资金 7.89 亿元用于高空作业平台租赁服务能力升级扩建项目，其中 1.8 亿元用于向发行人采购设备；大蚂蚁以免担保融资租赁结算方式购买公司 1.00 亿元产品，因中国康富已向大蚂蚁出具书面授信文件向大蚂蚁授信 10 亿元，大蚂蚁使用该授信额度支付设备采购款，无须厂商提供担保。

综上，针对融资租赁结算方式下的担保风险，公司已经建立了较为完善的事前、事中及事后防范措施，同时办理融资租赁结算的客户通过了公司、融资租赁公司的双重审核，一定程度上有效地降低了在租赁期内发生担保的风险。

截止招股说明书签署日，发行人有效执行了上述风险防控措施。报告期内，公司为承租人垫付租金金额分别为 462.51 万元、838.03 万元、297.76 万元和 -18.73 万元，占营业收入的比重分别为 1.60%、1.53%、0.37%和-0.03%，为客户的融资租赁提供担保发生的回购损失金额分别为 103.38 万元、837.05 万元、194.46 万元和 157.71 万元，占营业收入比分别为 0.36%、1.53%、0.24%和 0.22%。垫付及回购损失对发行人盈利能力影响较小，表明担保风险整体可控，风险防控措施有效。

.....

【核查程序及核查意见】

一、核查程序

保荐人及发行人律师履行了以下核查程序：

1、分析发行人对租赁商的销售收入以及向通过融资租赁结算的租赁商的销售收入金额和占比均大幅增长的原因和合理性；

2、查阅同行业上市公司年报，获取其通过融资租赁结算的销售金额及占比，并分析变动趋势是否与发行人一致；

3、检索《公司法》（2013 年修正）和《公司法》（2018 年修正）中关于公司对外担保事项的规定；

4、核查发行人报告期内有限公司阶段的《公司章程》中关于对外担保事项

的相关规定及内部审批；

5、核查发行人报告期内股份公司阶段关于对外担保事项的相关规定（《公司章程》《对外担保管理制度》）及内部审批；

6、获取报告期内对客户融资租赁担保明细表，与董事会、股东（大）会审议通过金额进行对比，确认是否所有担保都经过审批程序；

7、获取同行业上市公司、拟上市公司对外担保情况，并与发行人进行对比；

8、检查发行人制订的旨在降低融资租赁结算模式风险的相关制度，包括《国内销售风险管理制度》、《国内营销客户分级管理制度》、《国内营销发出商品管理办法》等制度，分析上述制度的合理性；

9、对发行人融资租赁结算模式销售过程执行穿行测试和控制测试，追踪融资租赁结算交易的流程，检查发行人制定的旨在降低融资租赁结算模式风险的相关制度是否得到有效执行；

10、访谈发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员检索、查阅国务院办公厅印发的《关于加快融资租赁业发展的指导意见》（国办发[2015]68号）。

二、核查意见

经核查，保荐人及发行人律师认为：

1、报告期内，发行人对租赁商的销售收入，以及向通过融资租赁结算的租赁商的销售收入金额和占比均大幅增长具有合理性，与同行业竞争对手以及行业趋势一致；

2、报告期内，发行人对外担保事项经过董事会或股东（大）会审议等内部审批流程，且实际发生额均未超过股东大会审批的金额，符合《公司法》《公司章程》等关于公司对外担保的相关规定；

3、报告期内，发行人根据公司经营业务的需要、在评估风险的基础上，经过董事会、股东（大）会审议决定向客户提供融资租赁担保金额的上限。为客户提供融资租赁担保系行业内惯例，但由于目前发行人规模较小、而业务发展较快，导致其担保余额超过净资产，明显高于同行业上市公司。发行人不存在利用融资

租赁模式扩大销售的情形；

4、发行人针对其对外担保余额金额和占比较大的情况采取了针对性的风险防控措施。垫付及回购损失对发行人盈利能力影响较小，表明担保风险整体可控，风险防控措施有效。

问题 2、关于融资租赁结算的租赁商

审核问询回复显示，众能联合数字技术有限公司（以下简称众能联合）系公司 2019 年和 2020 年 1-9 月的第一大以融资租赁方式结算的租赁商客户，销售金额为 15,017.39 万元和 34,594.55 万元（含公司向瑞世融资租赁（深圳）有限公司（以下简称瑞世融资租赁）销售的 13311.65 万元），占发行人当期营业收入比例为 18.62%和 47.29%。截至 2020 年 9 月 30 日，众能联合未到期租金余额为 40,800.01 万元，瑞世融资租赁未到期租金余额为 15,958.37 万元。

请发行人：

（1）补充披露报告期各期，通过融资租赁结算的前五大租赁商变动较大的原因和合理性；

（2）补充披露与众能联合的合作历史、合作背景，报告期各期，众能联合向发行人采购的金额占其当期高空作业平台采购金额的比例，是否对发行人存在依赖；

（3）结合众能联合报告期内的销售收入、业务发展、所在行业的发展趋势和市场地位等，补充披露自 2019 年起，众能联合向发行人采购的金额和占比远高于其他租赁商的原因和合理性，是否与众能联合的业务规模、业务发展以及所在行业发展趋势相匹配；

（4）补充披露众能联合的主要终端客户、合作的融资租赁公司及其实际控制人与发行人及其实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员是否存在关联关系，亲属关系、委托持股以及其他利益安排；

（5）补充披露对众能联合等单一客户的担保余额较大是否存在较大风险，发行人是否采取针对性的应对措施，并补充重大风险提示。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，说明核查依据、核查过程。

回复：

【发行人说明】

一、补充披露报告期各期，通过融资租赁结算的前五大租赁商变动较大的原因和合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/九、经营成果分析/（一）营业收入构成及分析/6、主营业务收入按客户类型分类”中补充披露了以下内容：

.....

（2）报告期各期，通过融资租赁结算的前五大租赁商情况

报告期各期，通过融资租赁结算的前五大租赁商的变动情况如下：

单位：万元

年度	序号	租赁商客户名称	实际控制人	融资租赁 结算 销售额	占营业收入 比例	是否为 发行人 关联方
2020 年 1-9 月	1	众能联合数字技术有限公司	杨天利	21,282.90	47.29%	否
		瑞世融资租赁（深圳）有限公司	舒斯兵	13,311.65		
	2	子西租赁股份有限公司	杨奇	2,116.28	2.89%	否
	3	江苏旭广机械设备有限公司	张帅	1,733.75	2.37%	否
	4	苏州法艾姆物流设备有限公司	陈健	1,115.12	1.52%	否
	5	东莞市天空机械设备租赁有限公司	朱妍	1,097.35	1.50%	否
	合计			40,657.04	55.58%	-
2019 年	1	众能联合数字技术有限公司	杨天利	15,017.39	18.62%	否
	2	湖北高智安机械设备有限公司	王伟涛	1,417.88	1.76%	否
	3	北京祥运成建筑装饰工程有限公司	杨磊	1,223.81	1.52%	否
	4	蚌埠市力升机械设备租赁有限公司	丁彬	1,084.07	1.34%	否
	5	深圳市海豚机械设备有限公司	夏文博	990.66	1.23%	否
	合计			19,733.80	24.47%	-
2018 年	1	深圳市招科易租设备租赁有限公司	陈义武	2,454.31	4.48%	是
	2	子西租赁股份有限公司	杨奇	1,552.48	2.83%	否
	3	湖北高智安机械设备有限公司	王伟涛	650.78	1.19%	否
	4	湖北金山金茂机械有限公司	范晓喻	592.65	1.08%	否
	5	湖北鼎智源机械设备有限公司	宁德跃	506.76	0.92%	否
	合计			5,756.98	10.50%	-
2017 年	1	湖北华中安心租赁有限公司	侯超	705.18	2.43%	否
	2	深圳市招科易租设备租赁有限公司	陈义武	546.84	1.89%	是
	3	广州市一斗福机械设备有限公司	黄思敏	474.19	1.64%	否

年度	序号	租赁商客户名称	实际控制人	融资租赁 结算 销售额	占营业 收入 比例	是否为 发行人 关联方
	4	合肥众兴机械设备有限公司	刘昆、郑兆奎	317.52	1.10%	否
	5	天津滨海一达机电设备有限公司	杨保国	272.65	0.94%	否
	合计			2,316.38	7.99%	-

注：1、融资租赁结算销售额仅为公司对上述客户以融资租赁结算的方式实现的销售收入，不包括全款及分期结算实现的销售收入，也不包括销售配件等其他业务收入；2、报告期内，众能联合的业务快速发展，为了拓宽融资渠道，增加瑞世融资租赁（深圳）有限公司（以下简称“瑞世租赁”）为其购买设备提供融资，同时瑞世租赁的资金来源于中国康富。具体交易流程如下：星邦智能将众能联合指定采购的设备销售给中国康富，中国康富向星邦智能一次性支付设备采购款，并将相应的设备以融资租赁的方式出租给瑞世租赁，星邦智能为瑞世租赁与中国康富签订的《融资租赁合同》项下债务提供担保，瑞世租赁通过融资租赁方式取得上述设备后再将设备出租给众能联合，租赁期限为4年，到期后设备所有权归众能联合所有。该交易中，中国康富为瑞世租赁提供融资，星邦智能为其提供担保，有效分散风险，同时瑞世租赁从该笔业务中获取了一定的差价，具有商业实质。对星邦智能而言，该交易下的实际终端客户仍为众能联合，业务实质及担保范围未发生变化。因此，尽管众能联合和瑞世租赁为非关联方，公司向众能联合和瑞世租赁的销售额仍合并披露。

.....

（5）通过融资租赁结算的前五大租赁商变动较大的原因和合理性

报告期内，国内高空作业平台行业快速发展，行业竞争强度相对较小，租赁市场利润可观，吸引了大量的工程机械经营租赁商进入该行业。由于高空作业平台单个产品价格较高，经营租赁过程中存在一定的规模效应，因此借鉴国外高空作业平台的成功经验，越来越多规模化的客户采用融资租赁的方式来解决大额设备采购所需的资金问题，以扩大市场占有率。同时通过融资租赁结算方式，可以加快生产厂商的资金回笼速度。而作为提供资金方的融资租赁公司可以获得稳定的资金收益。上述多重因素导致融资租赁结算方式在工程机械行业中得到普遍应用。因此，根据高空作业平台行业的发展趋势，高空作业平台厂商的下游客户主要集中于经营租赁商。报告期内，公司前五大租赁商变动较大的原因如下：

① 租赁商客户各期的采购量取决于其用于出租的设备保有量、市场开拓能力及其对未来租赁市场的发展预期情况。高空作业平台租赁市场中，头部租赁商具备较强的资金实力，市场开拓能力强，制造厂商一旦进入其供应体系后，各年度的采购数量及金额较为稳定，如众能联合。

② 市场中的中小租赁商融资渠道受限，市场开拓能力与头部租赁商之间存

在的差异，其在采购一定数量的新设备后，需要一定时间逐步消化批量采购的设备，达到一定的出租率后才会进一步采购设备，从而导致各年采购数量存在较大差异。

③ 近几年国内高空作业平台市场需求大幅扩大，不断有新的租赁商进入租赁市场，公司客户数量也逐年增加，新进入的租赁商为了保证可持续盈利能力，一般需要采购一定量的初始租赁设备，从而也使得公司各期前五大客户均有新增的客户。

④ 租赁商客户会根据自身的经营特点采购不同类型或者品牌的高空作业平台，也使得公司各期前五大客户有所变化。

综上，报告期各期，通过融资租赁结算的前五大租赁商变动较大，符合行业的发展特性。

报告期内，公司通过融资租赁结算的前十大租赁商的变动情况如下：

年度	序号	租赁商客户名称	融资租赁结算销售额 (万元)	占营业收入 比例
2020 年 1-9 月	1	众能联合数字技术有限公司	21,282.90	47.29%
		瑞世融资租赁（深圳）有限公司	13,311.65	
	2	子西租赁股份有限公司	2,116.28	2.89%
	3	江苏旭广机械设备有限公司	1,733.75	2.37%
	4	苏州法艾姆物流设备有限公司	1,115.12	1.52%
	5	东莞市天空机械设备租赁有限公司	1,097.35	1.50%
	6	天津滨海一达机电设备有限公司	903.36	1.24%
	7	蚌埠市力升机械设备租赁有限公司	747.70	1.02%
	8	北京祥运成建筑装饰工程有限公司	679.82	0.93%
	9	湖北高智安机械设备有限公司	614.42	0.84%
	10	南通航众机械科技有限公司	589.58	0.81%
	合计		44,191.94	60.40%
2019 年	1	众能联合数字技术有限公司	15,017.39	18.62%
	2	湖北高智安机械设备有限公司	1,417.88	1.76%
	3	北京祥运成建筑装饰工程有限公司	1,223.81	1.52%
	4	蚌埠市力升机械设备租赁有限公司	1,084.07	1.34%
	5	深圳市海豚机械设备有限公司	990.66	1.23%
	6	武汉梓隽实业有限公司	944.16	1.17%
	7	惠州市惠强搬迁服务有限公司	892.61	1.11%
	8	湖北上骏设备租赁有限公司	828.47	1.03%

年度	序号	租赁商客户名称	融资租赁结算销售额 (万元)	占营业收入 比例
	9	子西租赁股份有限公司	743.11	0.92%
	10	厦门海福租赁有限公司	733.25	0.91%
	合计		23,875.41	29.61%
2018 年	1	深圳市招科易租设备租赁有限公司	2,454.31	4.48%
	2	子西租赁股份有限公司	1,552.48	2.83%
	3	湖北高智安机械设备有限公司	650.78	1.19%
	4	湖北金山金茂机械有限公司	592.65	1.08%
	5	湖北鼎智源机械设备有限公司	506.76	0.92%
	6	无锡亿金恒工程机械租赁有限公司	469.42	0.86%
	7	广州市一斗福机械设备有限公司	437.07	0.80%
	8	天津滨海一达机电设备有限公司	375.00	0.68%
	9	深圳市鹏升搬运服务有限公司	361.54	0.66%
	10	莆田市振泰吊装工程有限公司	357.07	0.65%
	合计		7,757.08	14.15%
2017 年	1	湖北华中安心租赁有限公司	705.18	2.43%
	2	深圳市招科易租设备租赁有限公司	546.84	1.89%
	3	广州市一斗福机械设备有限公司	474.19	1.64%
	4	合肥众兴机械设备有限公司	317.52	1.10%
	5	天津滨海一达机电设备有限公司	272.65	0.94%
	6	惠州市惠强搬迁服务有限公司	255.56	0.88%
	7	青岛九鼎机电设备有限公司	241.88	0.83%
	8	湖南利帆机械设备有限公司	212.14	0.73%
	9	北京祥运成建筑装饰工程有限公司	194.87	0.67%
	10	上海绥德机械工程有限公司	184.62	0.64%
	合计		3,405.44	11.76%

从上表可以看出，公司各年通过融资租赁结算的前十大租赁商相对稳定，公司前十大客户中，众能联合设备保有量国内排名第二，公司与其达成战略合作后，其各期采购量持续增长。

二、补充披露与众能联合的合作历史、合作背景，报告期各期，众能联合向发行人采购的金额占其当期高空作业平台采购金额的比例，是否对发行人存在依赖

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术/三、发行人销售和主要客户情况/（五）报告期内向前五名客户销售产品情况/1、公司前五名客户情况”中补充披露了以下内容：

1、公司前五名客户情况

.....

(1) 公司与众能联合的合作历史及合作背景

众能联合成立于 2016 年 10 月，注册地为江苏省南京市，实际控制人是杨天利，截止 2020 年 11 月 30 日净资产为 94,574.15 万元。众能联合成立之初即从事高空作业平台的经营租赁，成立后分别与国际国内主要高空作业平台制造商 JLG、Haulotte、临工重机、徐工机械及星邦智能等建立了战略合作关系。得益于国内高空作业平台市场的快速发展，众能联合的业务均实现的快速增长，报告期各期，实现销售收入（未经审计）分别为 3,077.52 万元、14,452.24 万元、46,241.24 万元和 54,573.25 万元，2018 年度及 2019 年度增长率分别为 369.61%和 219.96%。

2018 年度，因行业及众能联合自身的快速发展，市场上主要客户对臂式产品的需求快速增加。臂式产品为公司的优势产品（2019 年国内销量第一），价格上相较于 JLG 和 Haulotte 等国际品牌具有优势，因此双方于 2018 年开始洽谈合作事宜，确立了众能联合先以租赁方式租用 42 台公司的臂式产品，待质量考察符合众能联合要求后再批量购买的方案。2019 年初，在前期合作的基础上，众能联合与公司建立了战略合作关系，开始规模化采购公司产品。

(2) 众能联合向发行人采购的金额占其当期高空作业平台采购金额的比例不高，对公司不存在依赖

报告期内，国内高空作业平台市场快速发展，巨大的市场需求带动了租赁商和制造商的快速发展，众能联合因为自身的资金优势及管理优势快速布局高空作业平台租赁市场，提高市场占有率；星邦智能因为自身的技术优势把握住了行业机遇，扩大生产规模，实现销售收入的快速增长。报告期内众能联合同同时向星邦智能、JLG、临工重机、徐工机械及 Haulotte 等设备制造厂商采购设备，其中共向星邦智能采购设备 3,208 台，占其设备保有量 3 万台的比例仅约 10.69%。报告期各期，众能联合高空作业平台采购金额（未经审计）分别为 18,600.79 万元、20,805.99 万元、186,859.89 万元和 179,125.00 万元，向发行人采购的金额分别为 0 万元、0 万元、15,017.39 万元和 34,594.55 万元，占

其当期高空作业平台采购金额的比例分别为 0%、0%、8.04%和 19.31%，众能联合对发行人不存在依赖。

.....

三、结合众能联合报告期内的销售收入、业务发展、所在行业的发展趋势和市场地位等，补充披露自 2019 年起，众能联合向发行人采购的金额和占比远高于其他租赁商的原因和合理性，是否与众能联合的业务规模、业务发展以及所在行业发展趋势相匹配

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术/三、发行人销售和主要客户情况/（五）报告期内向前五名客户销售产品情况/1、公司前五名客户情况”中补充披露了以下内容：

1、公司前五名客户情况

.....

（3）众能联合向公司采购的金额和占比远高于其他租赁商的原因和合理性

① 众能联合报告期内业务发展情况良好，销售收入快速增长，2019 年、2020 年采购金额同比大幅增长

报告期各期，众能联合高空作业平台采购金额（未经审计）分别为 18,600.79 万元、20,805.99 万元、186,859.89 万元和 179,125.00 万元，设备保有量高速增长。报告期各期，众能联合销售收入（未经审计）分别为 3,077.52 万元、14,452.24 万元、46,241.24 万元和 54,573.25 万元，2018 年度及 2019 年度增长率分别为 369.61%和 219.96%，收入规模快速增长。根据众能联合官网披露，众能联合在全国 25 个省、4 个直辖市、300 个地级市建有 100 个仓储物流及服务保障中心，拥有专业的销售服务人员 700 多人，研发人员近 200 人，累计服务超过 3 万个客户，设备保有量 30,000 台。根据 2019 年全球工程机械产业大会公布的信息，众能联合设备保有量国内排名第二。

得益于国内高空作业平台市场的快速发展，众能联合的业务快速增长，近几年陆续为武汉雷神山、北京小汤山医院、北京大兴国际机场航站楼、南昌海昏侯遗址公园、深圳国际会展中心等重大项目提供施工所需的高空作业平台，

为中国建筑、中国电建、中国中冶、中国中铁、中国交建、中国中车、中国铁建等大型建设施工单位提供服务。

② 报告期内，国内高空作业平台租赁市场快速增长，头部租赁商优势明显

根据 Ducker Worldwide 的数据显示，2019 年美国高空作业平台租赁业收入规模达到 111 亿美元，设备保有量达到 65.80 万台，欧洲高空作业平台收入规模达到 29 亿欧元，设备保有量达到 30.83 万台。作为全球第二大经济体的中国，2019 年高空作业平台租赁业的收入规模为 54.09 亿元，设备保有量为 12.09 万台，从租赁设备收入规模和保有量上均与美国和欧洲市场存在较大的差距，未来市场发展空间较大；同时，中国高空作业平台租赁市场 2017 至 2019 年设备保有量分别为 6.05 万台、7.80 万台和 12.09 万台，增长率分别为 28%、29%和 55%，租赁市场收入规模分别为 32.86 亿元、44.34 亿元和 54.09 亿元，增长率分别为 25%、35%和 22%，增长速度明显高于欧美市场。

根据 Access International 发布数据，全球前 5 大高空作业设备租赁商设备保有量占前 50 大租赁商设备保有量总数的比例为 49.08%，市场集中度较高。随着国内高空作业平台租赁市场的快速发展，国内高空作业平台竞争格局也开始呈现向大型知名经营租赁商集中的趋势。根据 Ducker Worldwide 的数据显示，截至 2019 年末，中国租赁市场保有量达到 12.09 万台，根据前五大租赁商各自官网公开信息，设备保有量近 10 万台，头部集中现象明显。

国内高空作业平台所属行业特点和发展趋势，详见招股说明书“第六节 业务与技术/二、发行人所处行业基本情况/（三）所属行业特点和发展趋势”的相关内容。

③ 众能联合设备保有量国内排名第二

2019 年 9 月，由中国工程机械工业协会（CCMA）、设备制造商协会（AEM）、韩国建筑设备制造商协会（KOCEMA）主办、《中国工程机械》杂志承办的“2019 年全球工程机械产业大会”，公布了 2019 中国高空作业平台设备租赁商榜单，其中宏信建发、众能联合、江苏徐工广联机械租赁有限公司、浙江大黄蜂建筑机械设备有限公司和通冠机械租赁股份有限公司分列前五位。

综上，自 2019 年起，众能联合向发行人采购的金额和占比远高于其他中小

租赁商主要是因为报告期内国内高空作业平台市场快速发展，众能联合作为设备保有量排名前五的龙头租赁商之一，其自身业务的快速扩张，设备采购量快速增加，因此对公司的采购金额也快速增加，具有合理性。

.....

四、补充披露众能联合的主要终端客户、合作的融资租赁公司及其实际控制人与发行人及其实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员是否存在关联关系，亲属关系、委托持股以及其他利益安排

（一）众能联合的主要终端客户、合作的融资租赁公司及其实际控制人与发行人及其实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员是否存在关联关系，亲属关系、委托持股以及其他利益安排

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术/三、发行人销售和主要客户情况/（五）报告期内向前五名客户销售产品情况/1、公司前五名客户情况/（4）众能联合的主要终端客户、合作的融资租赁公司及其实际控制人与公司及公司实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员的关系”中补充披露了以下内容：

（4）众能联合的主要终端客户、合作的融资租赁公司及其实际控制人与公司及公司实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员的关系

① 众能联合的前五大终端客户及其实际控制人

报告期各期众能联合的前五大终端客户及其实际控制人如下：

年度	众能联合前五大终端客户	前五大终端客户的实际控制人	是否存在 关联关系
2020 年 1-9 月	北京江河幕墙系统工程有限公司	刘载望	否
	天津丽泰吊装服务有限公司	刘景海	否
	深圳市三鑫科技发展有限公司	海南省人民政府 国有资产监督管理委员会	否
	浙江中南建设集团有限公司	吴建荣	否
	四川省工业设备安装集团有限公司	四川省国有资产管理局	否
2019 年度	北京江河幕墙系统工程有限公司	刘载望	否
	多维联合集团有限公司	多维宽	否
	中建深圳装饰有限公司	国务院国有资产监督管理委员会	否

年度	众能联合前五大终端客户	前五大终端客户的实际控制人	是否存在关联关系
	中建不二幕墙装饰有限公司	国务院国有资产监督管理委员会	否
	中禾元丰建设工程有限公司	张雪钢	否
2018年度	深圳市宝鹰建设集团股份有限公司	珠海市人民政府 国有资产监督管理委员会	否
	北京盛德诚信机电安装有限公司	李敏	否
	江苏省装饰幕墙工程有限公司	江苏省人民政府	否
	广西建工集团第二安装建设有限公司	无实际控制人	否
	陈建	/	否
2017年度	秦皇岛兴龙建设工程有限公司	田纯刚	否
	贵州省兴东民族大健康产业有限责任公司	刘红宇	否
	江苏新时代工程科技集团有限公司	徐剑峰	否
	泉州市纬创自动化机械有限公司	程兴敏	否
	威特龙消防安全集团股份有限公司	汪映标	否

注1：广西建工集团第二安装建设有限公司系广西建工集团有限责任公司的全资子公司，广西建工有限责任公司的控股股东为绿地控股集团有限公司，绿地控股集团有限公司为绿地控股（600606）的全资子公司，绿地控股无实际控制人，因此广西建工集团第二安装建设有限公司无实际控制人；

注2：关联关系是与公司实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员的关系。

② 众能联合合作的融资租赁公司及其实际控制人

报告期内，公司对众能联合的销售收入快速增长，众能联合通过融资租赁公司采购公司产品情况及融资租赁公司实际控制人如下：

单位：万元

期间	融资租赁公司名称	金额	占比	实际控制人
2020年1-9月	中国康富	27,121.95	78.40%	无实际控制人
	中铁租赁	4,646.67	13.43%	国务院国有资产监督管理委员会
	融和电科	2,825.93	8.17%	
	合计	34,594.55	100.00%	-
2019年	华运金租	12,716.05	84.68%	无实际控制人
	苏州金租	2,301.34	15.32%	无实际控制人
	合计	15,017.39	100.00%	-

注1：苏州金租的控股股东为苏州银行（002966），苏州银行无实际控制人。

注2：中国康富（833499）为新三板挂牌公司，根据公开信息其无实际控制人。

注3：根据华运金租提供的信息，其无实际控制人。

报告期内众能联合的主要终端客户、合作的融资租赁公司及其实际控制人与公司及公司实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员和核心技术

人员不存在关联关系，亲属关系、委托持股以及其他利益安排。

（二）报告期各期公司合作的主要融资租赁公司及对应客户

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术/三、发行人销售和主要客户情况/（五）报告期内向前五名客户销售产品情况/12、公司前五名融资租赁公司业务情况”中补充披露了以下内容：

12、公司前五名融资租赁公司业务情况

（1）公司前五名融资租赁公司业务合作情况

报告期内，通过融资租赁公司结算设备采购款的客户数量逐步上升，客户通过融资租赁公司采购的金额按融资租赁公司分类前五名情况如下：

单位：万元

年度	序号	公司名称	客户采购金额	占融资租赁结算收入比例	占营业收入比例
2020年1-9月	1	中国康富国际租赁股份有限公司	38,660.01	69.59%	52.85%
	2	中铁融资租赁有限公司	5,229.97	9.41%	7.15%
	3	福建海西金融租赁有限责任公司	2,833.62	5.10%	3.87%
	4	上海融和电科融资租赁有限公司	2,825.93	5.09%	3.86%
	5	浙江浙银金融租赁股份有限公司	2,370.92	4.27%	3.24%
合计			51,920.45	93.46%	70.98%
2019年	1	华运金融租赁股份有限公司	27,249.54	55.85%	33.79%
	2	湖南湘江时代融资租赁有限公司	9,996.10	20.49%	12.39%
	3	上海歆华融资租赁有限公司	5,513.84	11.30%	6.84%
	4	苏州金融租赁股份有限公司	2,301.34	4.72%	2.85%
	5	中国康富国际租赁股份有限公司	1,940.47	3.98%	2.41%
合计			47,001.29	96.33%	58.28%
2018年	1	华运金融租赁股份有限公司	7,505.92	42.02%	13.69%
	2	湖南湘江时代融资租赁有限公司	7,186.29	40.23%	13.11%
	3	山东山工租赁有限公司	1,897.89	10.62%	3.46%
	4	厦门海翼融资租赁有限公司	1,062.99	5.95%	1.94%
	5	中国康富国际租赁股份有限公司	211.21	1.18%	0.39%
合计			17,864.30	100.00%	32.59%
2017年	1	湖南湘江时代融资租赁有限公司	3,172.02	68.06%	10.94%
	2	厦门海翼融资租赁有限公司	1,319.91	28.32%	4.55%
	3	山东山工租赁有限公司	168.80	3.62%	0.58%
合计			4,660.74	100.00%	16.07%

注：上述数据统计口径为融资租赁结算方式下的高空作业平台销售收入，不包含租赁收入和其他业务收入。

公司与上述融资租赁公司之间不存在关联关系，公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员、主要关联方或持有发行人 5%以上股份的股东，在上述融资租赁公司中未占有任何权益。2017 年只有三家融资租赁公司为客户采购设备提供融资租赁业务。

(2) 报告期各期主要融资租赁公司对应的主要客户情况

单位：万元

期间	融资租赁公司	序号	客户名称	客户采购金额	占营业收入比例
2020 年1-9 月	中国康富	1	众能联合数字技术有限公司/瑞世融资租赁（深圳）有限公司	27,121.95	37.08%
		2	苏州法艾姆物流设备有限公司	1,115.12	1.52%
		3	蚌埠市力升机械设备租赁有限公司	747.70	1.02%
		4	北京祥运成建筑装饰工程有限公司	679.82	0.93%
		5	天津滨海一达机电设备有限公司	645.13	0.88%
		6	湖北高智安机械设备有限公司	614.42	0.84%
		7	陕西楚捷机械有限公司	580.01	0.79%
		8	苏州拓安机械租赁有限公司	532.39	0.73%
		9	厦门吉鼎力机械设备有限公司	365.49	0.50%
		10	深圳市海豚设备租赁有限公司	329.65	0.45%
		11	山西双立机械设备有限公司	229.38	0.31%
		12	武汉擎天一柱机械设备有限公司	209.73	0.29%
		13	云南士可弘机械设备有限公司	200.57	0.27%
		小计			33,371.36
	中铁租赁	1	众能联合数字技术有限公司	4,646.67	6.35%
		2	南通航众机械科技有限公司	383.34	0.52%
		3	上海善欧机械设备工程有限公司	199.96	0.27%
		小计			5,229.97
	海西金租	1	子西租赁股份有限公司	2,116.28	2.89%
		2	广东跨跃设备租赁有限公司	254.26	0.35%
		3	深圳市高上机械设备租赁有限公司	214.17	0.29%
		4	广州市致达机械设备有限公司	124.74	0.17%
		5	厦门海福租赁有限公司	124.16	0.17%
		小计			2,833.61
	融和电科	1	众能联合数字技术有限公司	2,825.93	3.86%
	浙银金租	1	江苏旭广机械设备有限公司	1,273.58	1.74%
		2	东莞市天空机械设备租赁有限公司	1,097.35	1.50%
小计			2,370.93	3.24%	
合计				46,631.80	63.73%

期间	融资租赁公司	序号	客户名称	客户采购金额	占营业收入比例
2019年	华运金租	1	众能联合数字技术有限公司	12,716.05	15.77%
		2	北京祥运成建筑装饰工程有限公司	1,223.81	1.52%
		3	蚌埠市力升机械设备租赁有限公司	1,084.07	1.34%
		4	武汉梓隽实业有限公司	944.16	1.17%
		5	湖北高智安机械设备有限公司	787.88	0.98%
		6	子西租赁股份有限公司	743.11	0.92%
		7	苏州拓安机械租赁有限公司	638.76	0.79%
		8	南通航众机械科技有限公司	573.42	0.71%
		9	深圳市海豚机械设备有限公司	529.34	0.66%
		10	大连中之明机械设备有限公司	503.80	0.62%
		11	广州市一斗福机械设备有限公司	453.12	0.56%
		12	山东重联起重安装工程有限公司	442.93	0.55%
		13	福建中起机械设备租赁有限公司	434.51	0.54%
		14	深圳市招科易租设备租赁有限公司	383.62	0.48%
		15	自贡顺承设备租赁有限公司	269.66	0.33%
		16	湖北上骏设备租赁有限公司	267.67	0.33%
		17	福建中闽安鑫机械设备租赁有限公司	245.13	0.30%
		18	贵州微智慧建设有限公司	231.43	0.29%
		19	上海徽宿机械科技有限公司	205.31	0.25%
		小计		22,677.78	28.12%
	湘江时代	1	湖北高智安机械设备有限公司	630.00	0.78%
		2	深圳市海豚机械设备有限公司	461.33	0.57%
		3	成都恒邦达建筑劳务有限公司	447.59	0.55%
		4	广州市致达机械设备有限公司	353.25	0.44%
		5	深圳百港城实业有限公司	343.54	0.43%
		6	合肥众星达机械设备租赁有限公司	307.96	0.38%
		7	青岛高晟工程机械租赁有限公司	278.32	0.35%
		8	陕西安顺宏翔机械设备租赁有限公司	269.73	0.33%
		9	昆明名韵机械租赁有限公司	268.50	0.33%
		10	湖州华涛机电设备有限公司	267.04	0.33%
		11	山西双立机械设备有限公司	246.02	0.31%
		12	温州亿仕盾智能升降机械有限公司	244.69	0.30%
		13	东莞市力高机械设备有限公司	225.66	0.28%
		14	宁波永好机械租赁有限公司	200.63	0.25%
		小计		4,544.27	5.63%
	上海歆华	1	惠州市惠强搬迁服务有限公司	644.99	0.80%
		2	湖北上骏设备租赁有限公司	560.80	0.70%
		3	苏州力升机械设备租赁有限公司	417.41	0.52%

期间	融资租赁公司	序号	客户名称	客户采购金额	占营业收入比例	
		4	郑州百城联合租赁有限公司	399.56	0.50%	
		5	天津瑞诚安信工程机械租赁有限公司	374.25	0.46%	
		6	深圳市伍之运租赁有限公司	310.40	0.38%	
		7	深圳百港城实业有限公司	294.87	0.37%	
		8	湖南广扬山河机械设备有限公司	257.73	0.32%	
		小计		3,260.01	4.04%	
	苏州金租	1	众能联合数字技术有限公司	2,301.34	2.85%	
	中国康富	1	无锡全兴工程设备租赁有限公司	315.17	0.39%	
		2	昆山远迪工程机械租赁有限公司	177.04	0.22%	
		3	无锡彼得起重机械租赁安装有限公司	165.22	0.20%	
		4	无锡昊远工程设备有限公司	149.87	0.19%	
		5	无锡市启望达机械设备租赁有限公司	101.06	0.13%	
		小计		908.36	1.13%	
	合计			33,691.76	41.77%	
	2018年	华运金租	1	深圳市招科易租设备租赁有限公司	2,454.31	4.48%
			2	子西租赁股份有限公司	587.24	1.07%
3			广州市一斗福机械设备有限公司	444.66	0.81%	
4			合肥理芙特机械设备有限公司	264.83	0.48%	
5			莆田市振泰吊装工程有限公司	254.91	0.47%	
6			石家庄鑫亚中机械设备租赁有限公司	237.93	0.43%	
7			天津滨海一达机电设备有限公司	220.69	0.40%	
8			济南顺宇安装工程有限公司	219.46	0.40%	
9			青岛宝顺巨力设备安装有限公司	201.02	0.37%	
小计			4,885.05	8.91%		
湘江时代		1	子西租赁股份有限公司	965.24	1.76%	
		2	湖北高智安机械设备有限公司	650.78	1.19%	
		3	湖北金山金茂机械有限公司	592.65	1.08%	
		4	江西安之心设备租赁有限公司	346.47	0.63%	
		5	温州亿仕盾智能升降机械有限公司	263.02	0.48%	
		6	成都吉邦机械设备租赁有限公司	262.41	0.48%	
		7	扬州超人设备租赁有限公司	249.22	0.45%	
		8	襄阳兄弟得力机械租赁有限公司	248.71	0.45%	
		9	江西上莘实业有限公司	215.86	0.39%	
		10	佛山市源明顺起机电有限公司	204.05	0.37%	
		小计		3,998.41	7.29%	
山工租赁		1	无锡亿金恒工程机械租赁有限公司	469.42	0.86%	
		2	湖北鼎智源机械设备有限公司	295.56	0.54%	
		3	无锡全兴工程设备租赁有限公司	258.97	0.47%	

期间	融资租赁公司	序号	客户名称	客户采购金额	占营业收入比例
		4	济南华硕吊装运输有限公司	111.90	0.20%
		5	郑州飞鹰机械设备租赁有限公司	109.48	0.20%
		小计		1,245.33	2.27%
	厦门海翼	1	惠州市惠强搬迁服务有限公司	308.11	0.56%
		2	合肥皖能吊装工程有限公司	292.65	0.53%
		3	深圳市鹏升搬运服务有限公司	221.37	0.40%
		4	莆田市振泰吊装工程有限公司	140.09	0.26%
		5	广州市致达机械设备有限公司	100.78	0.18%
		小计		1,063.00	1.93%
	中国康富	1	湖北鼎智源机械设备有限公司	211.21	0.39%
	合计			11,403.00	20.80%
2017年	湘江时代	1	湖北华中安心租赁有限公司	705.18	2.43%
		2	深圳市招科易租设备租赁有限公司	546.84	1.89%
		3	青岛九鼎机电设备有限公司	241.88	0.83%
		4	湖南利帆机械设备有限公司	212.14	0.73%
		5	北京祥运成建筑装饰工程有限公司	194.87	0.67%
		小计		1,900.91	6.55%
	厦门海翼	1	广州市一斗福机械设备有限公司	474.19	1.64%
		2	合肥众兴机械设备有限公司	317.52	1.10%
		3	天津滨海一达机电设备有限公司	272.65	0.94%
		4	惠州市惠强搬迁服务有限公司	255.56	0.88%
		小计		1,319.92	4.56%
	山工租赁	1	安徽鑫鹏机械设备租赁有限公司	168.80	0.58%
	合计			3,389.63	11.69%

注：报告期各期主要融资租赁公司对应的主要客户为通过各融资租赁公司采购前五名的客户或采购额大于 200.00 万元的客户。

（三）报告期内公司合作的融资租赁公司实际控制人情况

报告期内公司合作的融资租赁公司及其实际控制人与公司及公司实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员不存在关联关系，亲属关系、委托持股以及其他利益安排，具体情况详见本回复“问题 3/二”。

五、补充披露对众能联合等单一客户的担保余额较大是否存在较大风险，发行人是否采取针对性的应对措施，并补充重大风险提示

（一）补充披露对众能联合等单一客户的担保余额较大是否存在较大风险，发行人是否采取针对性的应对措施

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十四、公司为客户的融资租赁提供担保情况分析/（六）发行人与租赁商的风险隔离机制及风险防范措施”中补充披露了以下内容：

（六）发行人与租赁商的风险隔离机制及风险防范措施

.....

4、对众能联合单一客户的担保余额较大存在较大风险

报告期末，众能联合（含瑞世租赁）的未到期租金余额为 56,758.38 万元，公司对其担保余额为 40,340.30 万元，占报告期末归属于母公司净资产的比例为 75.35%。众能联合作为国内高空作业平台保有量排名第二的专业经营租赁商，报告期内，销售收入快速增长，抗风险能力较强。但若未来市场发生系统性风险或众能联合自身经营出现重大风险事件，导致其无法及时支付融资租赁租金，则公司将面临对单一客户履行大额的担保义务，公司可能出现现金流短缺风险，由此造成因单一客户依赖及融资租赁担保形成较大经济损失的风险。

5、公司对众能联合及瑞世租赁的担保的针对性应对措施

公司在交易的过程中与办理融资租赁业务的租赁商建立了有效的风险隔离机制，并在公司内部建立事前审批、事中控制及事后管理的风险防范措施，具体情况详见招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十四、公司为客户的融资租赁提供担保情况分析/（六）发行人与租赁商的风险隔离机制及风险防范措施”。对于众能联合等单一大客户，公司采取了下列的针对性应对措施：

（1）公司安排专人实时关注众能联合财务状况，定期获取众能联合财务报表，了解众能联合资产、收入、利润及现金流情况。2017 年度至 2020 年 1-9 月，众能联合资产规模及收入及净利润快速增长，现金流良好；

（2）公司安排专人实时关注市场上关于众能联合的业务开展情况及融资情

况，以供公司管理层综合判断其业务发展的持续性和风险；近几年众能联合服务建设了武汉雷神山、北京小汤山医院、北京大兴国际机场航站楼、南昌海昏侯遗址公园、深圳国际会展中心等重大项目，设备保有量已经达到 3 万台，2019 年在国内高空作业平台租赁商中排名第二。2018 年至今，众能联合陆续获得知名投资机构圣金达资本、不惑创投、源码资本、星纳赫资本及国家电投产业基金投资，截止 2020 年 11 月 30 日，众能联合资产总额 547,438.99 万元，净资产 94,574.15 万元，资金实力远大于中小租赁商；

(3) 公司针对众能联合等单一大客户设置了更为严格的风险预警机制，一旦出现逾期支付融资租赁租金的情形，公司第一时间启动各部门联合会议讨论处理方案，并通过 GPS 了解该客户的设备定位，对设备进行有效监控，确保公司履行担保义务后能够取回设备；

(4) 服务管理部每周通过根云应用平台、高空作业云平台、博云车载三个设备管理云平台了解众能联合设备运行及开机率等情况，当持续开机率低于 50% 时，应及时向众能联合了解相关情况并进行核实，出现异常时及时向管理层汇报。

综上所述，公司对办理融资租赁业务的租赁商建立了有效的风险隔离机制和完善的事前、事中及事后风险防范措施，针对众能联合建立了更为严格的针对性的风险识别机制和防范措施。

(二) 补充披露重大风险提示

发行人已在招股说明书中“重大事项提示/三、公司特别提醒投资者注意“风险因素/（三）公司对单一客户众能联合形成一定的依赖及对众能联合担保余额较大的风险”和“第四节 风险因素/二、经营风险/（三）公司对单一客户众能联合形成一定的依赖及对众能联合担保余额较大的风险”中补充披露了以下内容：

报告期各期，公司对众能联合（含瑞世租赁）实现的销售金额分别为 0 万元、92.86 万元、15,449.94 万元和 34,931.32 万元，占营业收入比例分别为 0%、0.17%、19.16%和 47.76%，对其销售毛利占公司毛利总额的比例分别为 0%、0.39%、17.35%和 45.69%，占比快速提升，公司对其形成了一定的依赖，存在一定的客户集中的风险。同时众能联合通过融资租赁结算的方式采购设备，报告期末，

众能联合（含瑞世租赁）的未到期租金余额为 56,758.38 万元，公司对其担保余额为 40,340.30 万元，占报告期末归属于母公司净资产的比例为 75.35%，占比较高，存在一定的担保风险。未来，如果公司的产品及技术服务能力无法持续满足众能联合的需求，并最终导致双方合作关系终止，或者市场发生系统性风险或众能联合自身经营出现重大风险事件，则公司可能面临销售收入大幅下滑的风险，若其无法及时支付融资租赁租金，导致公司对单一客户履行大额的担保义务，公司可能出现现金流短缺风险，由此造成因单一客户依赖及融资租赁担保形成较大经济损失的风险。

【核查程序及核查意见】

一、核查程序

保荐人及发行人律师履行了以下核查程序：

1、访谈发行人总经理，了解发行人报告期各期融资租赁结算的前五大租赁商变动较大的原因，了解发行人与众能联合的合作历史、合作背景，了解发行人采取的对众能联合融资租赁担保的针对性措施；

2、检查发行人报告期各期融资租赁结算的前十大租赁商情况，分析发行人报告期各期融资租赁结算的前十大租赁商的稳定性；

3、向众能联合询证，了解其报告期各期高空作业平台采购金额，分析众能联合对发行人是否存在依赖，了解其报告期各期销售收入和主要终端客户，合作的融资租赁公司；

4、检查发行人实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员提供的确认文件、信息调查表、银行卡流水，检查众能联合、众能联合实际控制人、主要终端客户及合作的融资租赁公司与发行人及发行人实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员是否存在关联关系，亲属关系、委托持股以及其他利益安排；

5、访谈众能联合，了解其是否与发行人及发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员是否存在关联关系、委托持股以及其他利益安排；

6、通过企查查及众能联合提供的财务报表了解众能联合的股权融资情况；

7、通过众能联合提供的财务报表及其官方网站了解众能联合业务发展情况；

8、通过查阅高空作业平台行业研究报告，了解我国高空作业平台租赁市场发展情况；

9、通过查询 2019 年全球工程机械产业大会公布信息，了解众能联合市场地位，分析自 2019 年起，众能联合向发行人采购的金额和占比远高于发行人其他租赁商客户的原因和合理性，是否与众能联合的业务规模、业务发展以及所在行业发展趋势相匹配；

10、检查发行人与众能联合合作的内部审批流程；

11、通过根云应用平台、高空作业云平台、博云车载三个设备管理云平台了解众能联合设备运行及开机率等情况。

二、核查意见

经核查，保荐人及发行人律师认为：

1、报告期各期，发行人通过融资租赁结算的前五大租赁商变动较大与行业发展相关，具有合理性；

2、报告期各期，众能联合向发行人采购的金额占其当期高空作业平台采购金额的比例不高，众能联合对发行人不存在依赖；

3、众能联合向发行人采购的金额与众能联合的业务规模、业务发展以及所在行业发展趋势相匹配；众能联合向发行人采购的金额和占比远高于其他租赁商具有合理性；

4、众能联合的主要终端客户、合作的融资租赁公司及其实际控制人与发行人及其实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员不存在关联关系，亲属关系、委托持股以及其他利益安排；

5、发行人对众能联合等单一客户的担保余额较大存在较大风险，针对众能联合发行人建立了更为严格的针对性的风险识别机制和防范措施，已补充披露了重大风险提示。

问题 3、关于合作的融资租赁公司

审核问询回复显示，报告期内，与发行人合作的融资租赁公司一般均要求发行人提供连带责任保证并同时缴纳一定比例的保证金。华运金租仅要求发行人以缴纳的设备购买价款的 9.5%的保证金为上限承担最高额担保。苏州金租、融和电科、贵安恒信仅要求发行人提供连带责任保证。

请发行人补充披露：

（1）华运金租、苏州金租、融和电科、贵安恒信要求发行人提供担保的方式不同于其他融资租赁公司的原因和商业合理性，上述融资租赁公司对发行人担保方式等要求是否与其他厂商要求相同，是否存在其他利益安排；

（2）报告期内，与发行人合作的融资租赁公司的实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员是否为发行人前员工，上述人员与发行人及其实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员之间是否存在关联关系、亲属关系、委托持股、其他资金业务往来等情形，是否存在协议、约定或其他利益安排。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

【发行人说明】

一、华运金租、苏州金租、融和电科、贵安恒信要求发行人提供担保的方式不同于其他融资租赁公司的原因和商业合理性，上述融资租赁公司对发行人担保方式等要求是否与其他厂商要求相同，是否存在其他利益安排

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十四、公司为客户的融资租赁提供担保情况分析/（三）发行人、客户与融资租赁公司三方的业务模式/8、发行人向融资租赁公司缴纳保证金的原因、比例、支付和收回条件”中补充披露了以下内容：

8、发行人向融资租赁公司缴纳保证金的原因、比例、支付和收回条件

.....

(1) 华运金租、苏州金租、融和电科、贵安恒信要求发行人提供担保的方式与发行人合作的其他融资租赁公司的差异

华运金租、苏州金租、融和电科、贵安恒信要求发行人提供担保的方式与发行人合作的其他融资租赁公司的差异如下：

序号	发行人提供担保的类型	与发行人合作的融资租赁公司
1	连带责任保证 厂商保证金担保	中国康富、上海歆华、湘江时代、山工租赁、厦门海翼海西金租、中铁租赁（2020年6月之后）、三井住友、浙银金租
2	连带责任保证	苏州金租、融和电科、贵安恒信
3	最高额保证金担保	华运金租

如上表所述，与发行人合作的其他融资租赁公司相比，苏州金租、融和电科、贵安恒信未要求发行人提供厂商保证金担保；华运金租为最高额保证金担保。

华运金租在 2019 年 12 月之前与发行人约定的担保方式为连带责任保证和厂商保证金担保（保证金比例为含税设备采购款总额 5%）；基于对发行人及通过华运金租以融资租赁结算方式购买发行人高空作业平台设备的租赁商客户资信状况的综合评估，在风险可控的范围内，为获得更高的收益率，华运金租提出提高厂商保证金，并以约定的保证金为担保上限，星邦智能为减少未到期担保余额，经双方协商一致，通过提高保证金比例至含税设备采购款总额 9.5%，以最高额保证金担保的方式替代发行人及其实际控制人的连带保证担保的担保方式，华运金租作为盈利的金融机构，在风险可控的情况下，提出提高保证金，以提高自身的收益率，符合商业实质，具有合理性。

苏州金租、融和电科、贵安恒信均未与发行人约定厂商保证金担保，但均与客户约定了客户保证金担保，融资租赁公司作为盈利的金融机构，其根据各自的内部合规、风控及商务政策，决定是否要求制造厂商缴纳保证金，符合商业实质，具有合理性。

(2) 华运金租、苏州金租、融和电科、贵安恒信要求发行人提供担保的方式与发行人合作的其他融资租赁公司存在差异的原因及商业合理性

报告期内与发行人开展合作的融资租赁公司均为独立第三方融资租赁公司，发行人与其合作需遵守各融资租赁公司内部合规风控规范要求及商务政策；

融资租赁公司一般根据主机厂的资信情况、风险情况进行初步评估，再通过与发行人协商并最终达成一致来确定具体担保方式等合作框架。

① 华运金租

厂商回购担保系融资租赁公司开展工程机械融资租赁业务普遍存在的增信措施，但回购范围、回购期限、保证金比例等要素根据双方开展合作的业务模式、客户资信情况的不同存在差异。发行人与其合作的融资租赁项目，其作为融资租赁公司采取以发行人缴纳设备购买价款 9.5%的保证金为上限的最高额保证金的担保方式代替了厂商回购担保方式，主要考虑到在风险可控的情况下，通过提高保证金比例增加收益率。上述约定是基于对星邦智能及通过华运金租以融资租赁结算方式购买星邦智能高空作业平台设备的租赁商客户资信状况的综合评估后达成的，具有商业实质，华运金租在与其他客户的合作中也存在采取最高额保证金的担保方式，不存在其他的利益安排。

② 苏州金租、融和电科、贵安恒信

厂商回购担保系融资租赁公司开展工程机械融资租赁业务普遍存在的增信措施，但回购范围、回购期限、保证金比例等要素根据双方开展合作的业务模式、客户资信情况的不同存在差异；目前开展工程机械融资租赁业务普遍要求厂商进行全额的回购担保，但厂商保证金并非必要的措施。苏州金租、融和电科、贵安恒信在与其他客户的合作也存在不向厂商收取保证金的情形，不存在其他的利益安排。

综上所述，华运金租、苏州金租、融和电科、贵安恒信要求发行人提供担保的方式不同于其他融资租赁公司具有商业合理性；华运金租、苏州金租、融和电科、贵安恒信与发行人之间不存在其他利益安排。

二、报告期内，与发行人合作的融资租赁公司的实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员是否为发行人前员工，上述人员与发行人及其实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员之间是否存在关联关系、亲属关系、委托持股、其他资金业务往来等情形，是否存在协议、约定或其他利益安排

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十四、公司为

客户的融资租赁提供担保情况分析/（四）公司与融资租赁公司签订的合作协议及实际执行情况/1、报告期内，公司融资租赁结算模式涉及的融资租赁公司的基本情况”中补充披露了以下内容：

1、报告期内，公司融资租赁结算模式涉及的融资租赁公司的基本情况

根据融资租赁公司提供的营业执照、公司章程、2019 年度财务报表或经营情况说明及资质证明，公司与下述融资租赁公司均不存在关联关系，各融资租赁公司的基本情况如下：

（1）中国康富

公司名称	中国康富国际租赁股份有限公司					
成立时间	1988 年 6 月 24 日					
注册资本	249,791.89 万元					
合作历史	2015 年 8 月开始合作					
融资租赁业务资质证书	1988 年 6 月 24 日获得中华人民共和国商务部颁发的《中华人民共和国外商投资企业批准证书》					
业务规模	2019 年度营业收入 206,161.71 万元					
控股股东	无					
实际控制人	无					
法定代表人	王莉					
董事	王莉、赵鹏飞、傅建国、周巍、毛中吾、高鹏飞、史燕平					
监事	易小刚、路娜、胡玉国					
高级管理人员	赵鹏飞、李建华、吴民、刘振坤、彭争光、窦延文					
股权结构	股东	国核资本控股有限公司	Kaiser Leasing(HK) Company Limited	新利恒机械有限公司	其他	合计
	持股比例	20.05%	12.01%	9.99%	57.95%	100.00 %

（2）上海歆华

公司名称	上海歆华融资租赁有限公司
成立时间	2014 年 12 月 1 日
注册资本	3,000.00 万美元
合作历史	2019 年 4 月开始合作
融资租赁业务资质证书	2014 年 11 月 24 日获得中国（上海）自由贸易试验区管理委员会颁发的关于同意设立上海歆华融资租赁有限公司的批复
业务规模	2019 年度营业收入 26,132.60 万元
控股股东	湖南迪策投资有限责任公司
实际控制人	湖南省人民政府国有资产监督管理委员会

法定代表人	曾顺贤			
董事	曾顺贤、邓炳良、李栋			
监事	关欣			
高级管理人员	曾顺贤			
股权结构	股东	湖南迪策投资有限责任公司	华菱集团（香港）国际贸易有限公司	合计
	持股比例	75.00%	25.00%	100.00%

(3) 湘江时代

公司名称	湖南湘江时代融资租赁有限公司					
成立时间	2016 年 7 月 8 日					
注册资本	32,000.00 万元					
合作历史	2016 年 9 月开始合作					
融资租赁业务资质证书	2016 年 7 月 7 日获得湖南省商务厅关于设立湖南时代金桥融资租赁有限公司（湖南湘江时代融资租赁有限公司的前身）的批复					
业务规模	2019 年度营业收入 19,102.85 万元					
控股股东	长沙先导产业投资有限公司					
实际控制人	长沙市人民政府国有资产监督管理委员会					
法定代表人	余颖					
董事	余颖、温立、尹玉平、谭国屏、王鹏					
监事	盛梅芳					
高级管理人员	温立					
股权结构	股东	长沙先导产业投资有限公司	株洲中车时代高新投资有限公司	耀博投资有限公司	湖南弘涛投资管理企业（有限合伙）	合计
	持股比例	40.625%	25.00%	25.00%	9.375%	100.00%

(4) 山工租赁

公司名称	山东山工租赁有限公司					
成立时间	2001 年 11 月 12 日					
注册资本	27,000.00 万元					
合作历史	2017 年 11 月开始合作					
融资租赁业务资质证书	2011 年 1 月 19 日中华人民共和国商务部和国家税务总局下发第七批融资租赁试点企业的通知					
业务规模	2019 年度营业收入 10,019.75 万元					
控股股东	山东华伟集团有限公司					
实际控制人	赵沂斌					
法定代表人	赵沂斌					
董事	赵沂斌					
监事	崔华冲					
高级管理人员	张大学					

股权结构	股东	山东华伟集团有限公司
	持股比例	100.00%

(5) 厦门海翼

公司名称	厦门海翼融资租赁有限公司	
成立时间	2008 年 6 月 10 日	
注册资本	70,000.00 万元	
合作历史	2016 年 3 月开始合作	
融资租赁业务资质证书	2008 年 9 月 27 日中华人民共和国商务部和国家税务总局下发第五批融资租赁试点企业的通知	
业务规模	2019 年度营业收入 17,771.12 万元	
控股股东	厦门海翼集团有限公司	
实际控制人	厦门市人民政府国有资产监督管理委员会	
法定代表人	王志伟	
董事	王志伟、李溪龙、韩张伟、柯君诚、孙利	
监事	黄小芳	
高级管理人员	万金锋	
股权结构	股东	厦门海翼集团有限公司
	持股比例	100.00%

(6) 华运金租

公司名称	华运金融租赁股份有限公司					
成立时间	2015 年 4 月 21 日					
注册资本	142,857.14 万元					
合作历史	2018 年 6 月开始合作					
融资租赁业务资质证书	2015 年 4 月 20 日获得中国银行业监督管理委员会天津监管局颁发的《中华人民共和国金融许可证》					
业务规模	2019 年度营业收入 15,971.68 万元					
控股股东	华讯方舟科技有限公司					
实际控制人	无					
法定代表人	张灿					
董事	张灿、张明星、杨屹峰、白少良、张勇、牛文辉					
监事	罗兴平、雷天宇、杨娟					
高级管理人员	张明星					
股权结构	股东	华讯方舟科技有限公司	泰富重装集团有限公司	协合风电投资有限公司	其他	合计
	持股比例	30.00%	21.00%	21.00%	28.00%	100.00%

(7) 海西金租

公司名称	福建海西金融租赁有限责任公司
成立时间	2016 年 9 月 9 日

注册资本	70,000.00 万元					
合作历史	2019 年 12 月开始合作					
融资租赁业务资质证书	2016 年 9 月 9 日获得中国银行业监督管理委员会福建监管局颁发的《中华人民共和国金融许可证》					
业务规模	2019 年度营业收入 19,903.75 万元					
控股股东	厦门银行股份有限公司					
实际控制人	厦门市财政局					
法定代表人	潘青松					
董事	吴世群、潘青松、吴世农、柯金锦、谢彤华、吴顺昌、李伟东					
监事	朱丹、魏一鸣、张晓芳、潘燕娜					
高级管理人员	潘青松					
股权结构	股东	厦门银行股份有限公司	石狮市城市建设有限公司	福建晋工机械有限公司	福建省铁拓机械股份有限公司	合计
	持股比例	66.00%	22.00%	7.00%	5.00%	100.00%

(8) 苏州金租

公司名称	苏州金融租赁股份有限公司					
成立时间	2015 年 12 月 15 日					
注册资本	200,000.00 万元					
合作历史	2019 年 12 月开始合作					
融资租赁业务资质证书	2017 年 11 月 10 日获得中国银行业监督管理委员会苏州监管分局颁发的《中华人民共和国金融许可证》					
业务规模	2019 年度营业收入 52,607.35 万元					
控股股东	苏州银行股份有限公司					
实际控制人	无					
法定代表人	张水男					
董事	张水男、陈琦、史燕平、陈旭明、高林红、邹克雷					
监事	潘文兵、单建保、夏涛、王奕炜、周子强					
高级管理人员	陈琦					
股权结构	股东	苏州银行股份有限公司	苏州广电传媒集团有限公司	苏州江南嘉捷电梯有限公司	阿特斯阳光电力集团有限公司	合计
	持股比例	54.00%	28.00%	12.00%	6.00%	100.00%

(9) 融和电科

公司名称	上海融和电科融资租赁有限公司					
成立时间	2019 年 9 月 23 日					
注册资本	50,000.00 万元					
合作历史	2020 年 1 月开始合作					

融资租赁业务资质证书	2019年10月23日获得上海市青浦区商务委员会出具的《外商投资企业设立备案回执》（该外商投资企业设立事项不涉及国家规定实施准入特别管理措施，属于备案范围）					
业务规模	2019年度营业收入 2,703.79 万元					
控股股东	中电投融和融资租赁有限公司					
实际控制人	国务院国有资产监督管理委员会					
法定代表人	蔡宁					
董事	蔡宁、何志强、保蛟、林美娜、张涛					
监事	赵坤、牛俊、郑舒					
高级管理人员	何志强					
股权结构	股东	中电投融和融资租赁有限公司	香港时代新能源科技有限公司	上海融青企业管理合伙企业（有限合伙）	其他	合计
	持股比例	35.00%	25.00%	20.00%	20.00%	100.00%

（10）中铁租赁

公司名称	中铁融资租赁有限公司					
成立时间	1985年8月22日					
注册资本	7,000.00 万美元					
合作历史	2020年1月开始合作					
融资租赁业务资质证书	1985年8月8日获得上海市人民政府颁发的《中华人民共和国外商投资企业批准证书》					
业务规模	2019年度营业收入 5,501.24 万元					
控股股东	中国铁路物资股份有限公司					
实际控制人	国务院国有资产监督管理委员会					
法定代表人	李岱安					
董事	李岱安、伏谷清、陆俊辉、刘晓峰、渡部将敬、贺文					
监事	通过企业信用信息公示系统未查询到					
高级管理人员	陆俊辉					
股权结构	股东	中铁物总控股股份有限公司	欧力士株式会社	中国铁路物资（香港）控股有限公司	其他	合计
	持股比例	74.43%	14.29%	10.00%	1.28%	100.00%

（11）贵安恒信

公司名称	贵安恒信融资租赁（上海）有限公司					
成立时间	2016年11月29日					
注册资本	150,000.00 万元					
合作历史	2020年3月开始合作					
融资租赁业务资质证书	2018年1月24日获得中国（上海）自由贸易试验区管理委员会出具的《外商投资企业变更备案回执》（该外商投资企业设立事项不涉及国家规定实施准入特别管理措施，属于备案范围）					

业务规模	2019 年度营业收入 29,826.74 万元			
控股股东	海通恒信国际融资租赁股份有限公司			
实际控制人	无			
法定代表人	路阳			
董事	路阳、聂荣杰、肖冰、周剑丽、丁学清			
监事	李赠			
高级管理人员	聂荣杰			
股权结构	股东	海通恒信国际融资租赁股份有限公司	海通恒信融资租赁控股有限公司	合计
	持股比例	75.00%	25.00%	100.00%

注：贵安恒信的大股东海通恒信国际融资租赁股份有限公司受海通证券（600837）控制，但海通证券（600837）无实际控制人。

（12）三井住友

公司名称	三井住友融资租赁（中国）有限公司			
成立时间	1996 年 9 月 26 日			
注册资本	7,500.00 万美元			
合作历史	2020 年 8 月开始合作			
融资租赁业务资质证书	2016 年 1 月 25 日获得广州市人民政府颁发的《中华人民共和国外商投资企业批准证书》			
业务规模	2019 年度营业收入 26,225.78 万元			
控股股东	三井住友融资和租赁株式会社			
实际控制人	三井住友融资和租赁株式会社			
法定代表人	末广峰生(SUEHIROMINEO)			
董事	末广峰生(SUEHIRO MINEO)、出越诚(DEGOSHI MAKOTO) 内贵淳史(NAIKI ATSUSHI)、庵奥浩(ANOKU HIROSHI)			
监事	太齐力(TASAI TSUTOMU)			
高级管理人员	出越诚(DEGOSHI MAKOTO)			
股权结构	股东	三井住友融资和租赁株式会社		
	持股比例	100.00%		

（13）浙银金租

公司名称	浙江浙银金融租赁股份有限公司			
成立时间	2017 年 1 月 18 日			
注册资本	300,000.00 万元			
合作历史	2020 年 9 月开始合作			
融资租赁业务资质证书	2017 年 7 月 1 日获得中国银行业监督管理委员会舟山监管分局颁发的《中华人民共和国金融许可证》			
业务规模	2019 年度营业收入 107,249.24 万元			
控股股东	浙商银行股份有限公司			
实际控制人	浙江省财政厅			
法定代表人	汪国平			

董事	汪国平、沈诚、益智、阙伟亚、朱杭、陈妍、胡继毛				
监事	邬玉明、鲍洋春、钟向向、陈忠伟、韩令杰				
高级管理人员	沈诚				
股权结构	股东	浙商银行股份有限公司	浙江省金融控股有限公司	舟山海洋综合开发投资有限公司	合计
	持股比例	51.00%	29.00%	20.00%	100.00%

上述与公司合作的融资租赁公司及其实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员不是发行人的前员工，上述人员与发行人及其实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员之间不存在关联关系、亲属关系、委托持股、其他资金业务往来等情形，不存在协议、约定或其他利益安排。

【核查程序及核查意见】

一、核查程序

保荐人及发行人律师履行了以下核查程序：

- 1、取得发行人与各个融资租赁公司签署的相关合同；
- 2、取得华运金租、苏州金租、融和电科、贵安恒信出具要求发行人提供担保的方式与发行人合作的其他融资租赁公司存在差异的说明文件；
- 3、访谈华运金租、苏州金租、融和电科、贵安恒信相关负责人员；
- 4、核查发行人提供的合作融资租赁公司的清单并对清单内的融资租赁公司通过国家企业信息信用系统进行公开信息核查；
- 5、取得发行人人力资源部出具的说明文件，证明与发行人合作的融资租赁公司的实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员不存在为发行人前员工的情形；
- 6、取得发行人提供的报告期内的员工花名册，比对发行人员工与发行人合作的融资租赁公司的实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员；
- 7、取得发行人及其实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员出具的说明文件、银行流水信息、信息调查表和访谈笔录，确认上述人员与发行人合作的融资租赁公司的实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系、亲属关系、委托持股、其他资金业务往来。

二、核查意见

经核查，保荐人及发行人律师认为：

1、华运金租、苏州金租、融和电科、贵安恒信要求发行人提供担保的方式不同于其他融资租赁公司的原因具备商业合理性；融资租赁公司一般根据客户的资信情况进行评估，再通过与发行人协商并最终达成一致来确定担保方式等具体的合作条款，因此上述融资租赁公司对发行人担保方式等要求与其他厂商要求存在差异具有商业合理性；华运金租、苏州金租、融和电科、贵安恒信与发行人之间不存在其他利益安排；

2、报告期内与发行人合作的融资租赁公司的实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员不是发行人前员工，上述人员与发行人及其实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员之间不存在关联关系、亲属关系、委托持股、其他资金业务往来等情形，不存在协议、约定或其他利益安排。

问题 4、关于违约的租赁商

审核问询回复显示，截至 2020 年 9 月 30 日，发行人的部分租赁商客户存在逾期情况，具体包括：

（1）招科易租

截至 2020 年 9 月 30 日，招科易租对发行人子公司潇邦机械的逾期租金为 75.04 万元。报告期各期，发行人对招科易租的未到期担保余额为 448.26 万元、1,334.40 万元、2,329.59 万元、0。招科易租自 2020 年 1 月开始未向华运金租支付租金。2020 年 9 月，华运金租向中国康富转让合同项下的设备，中国康富向湖南大蚂蚁租赁有限公司（以下简称大蚂蚁）出租该批设备，发行人为大蚂蚁承担担保义务，同时解除对招科易租的担保义务。

（2）北京祥运成建筑装饰工程有限公司（以下简称祥运成）

报告期内，祥运成向公司采购高空作业平台共计 3,180.83 万元。截至 2020 年 9 月 30 日，祥运成逾期向公司支付货款 104.46 万元，逾期向融资租赁公司支付租金 8.65 万元，公司合计垫付 113.11 万元。

（3）湖北华中安心租赁有限公司（以下简称华中安心）

2019 年，华中安心向公司采购的 98 台高空作业平台未能如期办理融资租赁手续，已办理融资租赁手续的 91 台高空作业平台未能按时支付租金，导致公司垫付租金。2019 年 7 月，公司与华中安心、百港城（武汉）协议约定由百港城（武汉）代华中安心向公司履行义务。2020 年以来，百港城（武汉）未履行协议，逾期支付公司货款 611.69 万元，逾期支付融资租赁公司租金 229 万元，公司进行了垫付。公司已就上述逾期支付货款及垫付租金事项分别向宁乡市人民法院提起诉讼。

请发行人补充披露：

（1）是否因招科易租未按时支付租金而承担了损失保证金等担保义务，与招科易租、华运金租融资租赁合同项下的权利义务是否已全部转移给大蚂蚁和中国康富，转移前后，发行人及其实际控制人提供的融资租赁担保方式、担保范围、担保金额等是否发生变化，发行人与招科易租之间是否还存在其他未履行完毕的

债权债务；

（2）大蚂蚁是否符合发行人的客户资质要求，是否存在经营和财务风险，是否存在逾期支付租金等违约情形，与发行人及其实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员之间是否存在关联关系、亲属关系、委托持股、其他资金业务往来等情形，是否存在协议、约定或其他利益安排；

（3）祥运成未到期贷款和租金余额，是否继续逾期向发行人和融资租赁公司支付贷款或租金，发行人是否存在承担继续垫付等担保义务的风险；

（4）发行人与华中安心、百港城（武汉）案件的最新进展情况，以及对发行人业绩的影响；

（5）报告期各期，发行人承担担保责任后追偿的情况，因催收、诉讼等支付的律师费、诉讼费等费用金额以及对当期业绩的影响。

请保荐人、发行人律师和申报会计师发表明确意见，说明核查依据、核查过程。

【发行人说明】

一、是否因招科易租未按时支付租金而承担了损失保证金等担保义务，与招科易租、华运金租融资租赁合同项下的权利义务是否已全部转移给大蚂蚁和中国康富，转移前后，发行人及其实际控制人提供的融资租赁担保方式、担保范围、担保金额等是否发生变化，发行人与招科易租之间是否还存在其他未履行完毕的债权债务

（一）是否因招科易租未按时支付租金而承担了损失保证金等担保义务，与招科易租、华运金租融资租赁合同项下的权利义务是否已全部转移给大蚂蚁和中国康富，转移前后，发行人及其实际控制人提供的融资租赁担保方式、担保范围、担保金额等是否发生变化

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性/十、关联方及关联交易/（二）关联交易/1、经常性关联交易/（5）招科易租、联顺租赁、瀚宇机械关联交易/① 招科易租/C、发行人为招科易租的融资租赁提供担保的情况及招科易租目前的履约进展和履约能力”中补充披露了以下内容：

C、发行人为招科易租的融资租赁提供担保的情况及招科易租目前的履约进展和履约能力

.....

a、是否因招科易租未按时支付租金而承担了损失保证金等担保义务

华运金租与招科易租约定原《融资租赁合同》项下债权债务关系已终止，发行人的担保义务已随之解除，华运金租已确认发行人无需就该业务承担任何担保义务，因此公司未因招科易租未按时支付租金而承担了损失保证金等担保义务。

b、华运金租融资租赁合同项下的权利义务是否已全部转让给大蚂蚁和中国康富

2020 年 9 月，华运金租与招科易租签订《融资租赁合同解除协议》，招科易租、华运金租签订的《融资租赁合同》项下的权利义务关系已全部终结；中国康富与华运金租签订《产品买卖合同》，华运金租将其原出租给招科易租的设备转让给中国康富；中国康富与大蚂蚁签订《融资租赁合同》，中国康富将上述设备出租给大蚂蚁，因此中国康富、大蚂蚁及公司形成了新的权利义务关系。

c、转让前后，发行人及其实际控制人提供的融资租赁担保方式、担保范围、担保金额等是否发生变化

转让前后，发行人及其实际控制人提供的融资租赁担保方式、担保范围、担保金额对比情况如下：

项目	转让前（华运金租-招科易租）	转让后（中国康富-大蚂蚁）
担保方式	最高额保证金担保	连带责任保证
担保范围	融资租赁合同项下应付融资租赁公司款项	融资租赁合同项下应付融资租赁公司款项
担保金额（万元）	2,329.59	2,561.00

注：就大蚂蚁承租旧设备业务，中国康富要求公司承担垫付、回购及连带责任担保义务，未要求公司缴纳保证金。

截止 2020 年 9 月 30 日，公司对华运金租的最高额保证金担保余额为 4,210.42 万元，因此转让前如招科易租单独发生违约，公司需对招科易租融资租赁合同项下应付融资租赁公司款项承担全额担保责任，即 2,329.59 万元。如

华运金租的承租人出现普遍违约情况导致垫付及回购金额超过 4,210.42 万元，则发行人仅需承担 4,210.42 万元的担保责任；转让完成后，公司对中国康富与大蚂蚁融资租赁合同纠纷项下应付融资租赁公司款项承担全额担保责任，即 2,561.00 万元。

如华运金租承租人未发生超过最高额保证金担保的逾期事项，转让前后发行人承担的担保责任皆为融资租赁合同纠纷项下承租人应付融资租赁公司款项。

转让前后担保金额存在差异，主要系因华运金租对招科易租的剩余租赁期限为两年至三年（各批产品办理融资租赁时点存在差异），而中国康富对大蚂蚁的租赁年限为五年，租赁期限延长导致利息费用增加。

（二）发行人与招科易租之间是否还存在其他未履行完毕的债权债务

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术/三、发行人销售和主要客户情况/（五）报告期内向前五名客户销售产品情况/4、主要租赁商经营情况/（1）深圳市招科易租设备租赁有限公司”中补充披露了以下内容：

2018 年 11 月至 2019 年 12 月，招科易租向潇邦机械租赁了 204 台高空作业平台。截至 2020 年 9 月 30 日，招科易租自身经营的现金流出现困难，对潇邦机械的逾期租金为 75.04 万元，其中 23.39 万元基于谨慎性原则未确认收入。公司已取回所有出租设备，但上述逾期租金多次催收未果，潇邦机械于 2020 年 11 月 5 日向宁乡市人民法院提起诉讼，宁乡市人民法院于 2020 年 11 月 5 日予以依法受理，案号为（2020）湘 0124 民初 8534 号，本案已于 2020 年 12 月 10 日开庭审理，但尚未取得生效判决。

除上述债权债务外，发行人与招科易租之间不存在其他未履行完毕的债权债务。

二、大蚂蚁是否符合发行人的客户资质要求，是否存在经营和财务风险，是否存在逾期支付租金等违约情形，与发行人及其实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员之间是否存在关联关系、亲属关系、委托持股、其他资金业务往来等情形，是否存在协议、约定或其他利益安排

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性/十、关联方及关联交易/（二）关联交易/1、经常性关联交易/（5）招科易租、联顺租赁、瀚宇机械关联

交易/① 招科易租/E、公司与大蚂蚁的合作情况”中补充披露了以下内容：

E、公司与大蚂蚁的合作情况

大蚂蚁成立于2020年8月4日，注册资本600万元，实际控制人刘原，该公司总经理为汽车之家前员工，具备平台运营的经验。客户基于市场推广了解并认可星邦品牌的产品，寻求与公司的合作。中国康富出具书面文件向大蚂蚁授信10亿元，大蚂蚁有权使用其中2亿元进行设备承租，无需厂商担保。公司按照制度对大蚂蚁进行客户资质审查及评级，给与其3,000万元至1亿元的授信额度。基于该授信额度，公司为大蚂蚁按期足额履行融资租赁合同项下债务向中国康富承担垫付、回购及连带保证义务，担保金额为2,561.00万元。

2020年9月，发行人与大蚂蚁签订《合作协议书》，后陆续向其销售9,950.15万元（含税、不含返利）产品。因中国康富已向大蚂蚁出具书面授信文件向大蚂蚁授信10亿元，大蚂蚁使用上述授信额度支付设备采购款，无须厂商提供担保。具体模式为公司将产品全款销售给中国康富，中国康富再将产品融资出租给大蚂蚁，公司无需为此承担任何担保责任。中国康富已于2020年12月11日向公司支付全部到期贷款8,931.14万元，剩余款项尚未到期。由于该业务为全款销售且公司无需承担担保责任，不占用公司对大蚂蚁的授信额度。

截止招股说明书签署日，大蚂蚁不存在逾期支付租金等违约情形，符合发行人的客户资质要求，不存在经营风险和财务风险。

大蚂蚁与发行人及其实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员之间不存在关联关系、亲属关系、委托持股、其他资金业务往来等情形，不存在协议、约定或其他利益安排。

三、祥运成未到期贷款和租金余额，是否继续逾期向发行人和融资租赁公司支付贷款或租金，发行人是否存在承担继续垫付等担保义务的风险

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术/三、发行人销售和主要客户情况/（五）报告期内向前五名客户销售产品情况/4、主要租赁商经营情况/（2）北京祥运成建筑装饰工程有限公司”中补充披露了以下内容：

(2) 北京祥运成建筑装饰工程有限公司

报告期内，北京祥运成建筑装饰工程有限公司（以下简称“祥运成”）以全款、分期及融资租赁结算方式向公司采购高空作业平台，公司对其销售额为3,180.83万元。截至2020年9月30日，祥运成受新冠疫情影响，未按合同约定时间向公司支付货款，逾期金额104.46万元，同时逾期向融资租赁公司支付租金8.65万元，公司进行了垫付，合计逾期113.11万元，占报告期内公司对其总销售额的3.56%，占比较小。具体情况如下：

单位：万元

项目	截至 2020.9.30 未到期款项	截至 2020.9.30 逾期金额	期后回款	截至 2020.11.30 逾期金额
货款	199.60	104.46	86.64	17.82
融资租赁租金	1,697.63	8.65	8.65	-
合计	1,897.23	113.11	95.29	17.82

报告期后祥运成融资租赁租金未出现继续逾期的情况，期后回款情况较好，截止2020年11月30日无融资租赁逾期，发行人承担继续垫付等担保义务的风险较小。

四、发行人与华中安心、百港城（武汉）案件的最新进展情况，以及对发行人业绩的影响

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术/三、发行人销售和主要客户情况/（五）报告期内向前五名客户销售产品情况/4、主要租赁商经营情况/（3）湖北华中安心租赁有限公司”中补充披露了以下内容：

① 发行人与华中安心、百港城（武汉）案件的最新进展情况

发行人与华中安心、百港城（武汉）案件的最新进展如下：

序号	案号	原告	被告	争议金额 (万元)	最新进展
1	(2020)湘 0124 民初 5018 号	星邦智能	百港城（武汉） 华中安心 侯超	86.74	已于2020年12月14日开庭审理，截至招股说明书签署日，公司尚未取得生效的裁判文书
2	(2020)湘 0124 民初 5016 号	星邦智能	百港城（武汉） 华中安心 侯超	564.83	案件已撤诉，发行人已与百港城（武汉）达成和解协议，和解协议正在履行中

A、（2020）湘 0124 民初 5018 号（追偿权纠纷）

2019年7月，发行人与百港城（武汉）、华中安心、华中安心实际控制人侯超签订《关于融资合同逾期解决方案的多方协议》，确认由发行人代华中安心向湘江时代垫付租金161.30万元，华中安心已偿还59.27万元，截至协议签订日，发行人为华中安心垫付款余额为102.04万元；同时四方确认，发行人为华中安心垫付的租金全部由百港城（武汉）承担，分7期支付，华中安心和侯超为此提供连带保证。多方协议签订后，百港城（武汉）仅向发行人支付15.30万元，剩余款项86.74万元经多次催告仍未支付，发行人于2020年7月6日向宁乡市人民法院提起诉讼，宁乡市人民法院于2020年7月6日予以依法受理，案号为（2020）湘0124民初5018号。本案已于2020年12月14日开庭审理，截至招股说明书签署日，公司尚未取得生效的裁判文书。

B、（2020）湘0124民初5016号（买卖合同纠纷）

2018年7月以来，华中安心拟通过融资租赁结算方式向发行人采购98台高空作业平台，合同总金额为662.30万元。合同签订后，发行人向华中安心交付了上述98台设备，但华中安心一直未办理融资租赁手续，导致发行人一直未收到货款。经双方多次协商，2019年7月，发行人与华中安心、百港城（武汉）、华中安心实际控制人侯超签订《多方协议》，各方一致同意将华中安心所欠发行人的662.30万元债务转给百港城（武汉）承担，并于2019年9月30日前以融资租赁方式偿还，华中安心、侯超为此承担连带责任。但截至2020年7月，百港城（武汉）仅向发行人支付首付款97.48万元，剩余564.83万元经多次催告仍未支付。发行人于2020年7月6日向宁乡市人民法院提起诉讼，宁乡市人民法院于2020年7月6日予以依法受理，案号为（2020）湘0124民初5016号。

2020年11月13日，发行人与百港城（武汉）签订《和解协议书》，双方确认98台设备总金额为662.30万元，百港城（武汉）同意向发行人退回98台设备，其中94台在协议签订后7日内完成交付，剩余4台由百港城（武汉）向发行人提供地址、证据并配合发行人回收；百港城（武汉）已向发行人支付的97.48万元，其中72.10万元作为百港城（武汉）承担自接受98台设备后的设备使用费，剩余25.38万元用于抵扣发行人代天津百城瑞信工程机械租赁有限公司向融资公司垫付的融资租赁租金；发行人在《和解协议》履行完毕后3日内向人民法院申请撤诉。

2020年12月9日，发行人与百港城（武汉）签订《和解协议书》补充协议，约定补充协议签署后7日内，百港城（武汉）向发行人返还98台设备；由百港城（武汉）负责设备返还前的集中保管、保证整车各零部件齐全完整，同时若百港城（武汉）未按期交付设备，30天内应按每台1,300元/月或者43.3元/天向发行人支付租金；超过30天的，应按每台1,500元/月或者50元/天支付租金。

截至招股说明书签署日，发行人已按协议约定撤回(2020)湘0124民初5016号（买卖合同纠纷）案件的起诉；百港城（武汉）已向发行人返还25台设备，剩余73台设备正在返还中。

天津百城瑞信工程机械租赁有限公司及百港城（武汉）均为百城联合（天津）数字科技有限公司持股55%的控股子公司，双方为同一实际控制人控制的关联公司。

② 华中安心、百港城（武汉）案件对发行人业绩的影响

针对上述情况，公司根据预计可拖回设备的可变现价值，预计可能形成的损失金额为164.74万元，其中发出商品计提的减值准备为100.40万元，其他应收款坏账准备为64.34万元，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-9月	2019年	2018年	2017年
坏账准备余额（A）	64.34	48.23	0.12	0.69
坏账损失金额（B）	16.11	48.11	-0.57	0.69
存货减值损失（C）	100.40	-	-	-
对利润的影响金额 (D= (B+C) * (1-15%))	99.03	40.90	-0.48	0.58
净利润（E）	8,173.76	10,204.48	3,651.72	1,645.37
占比（F=D/E）	1.21%	0.40%	-0.01%	0.04%

注：2017年末、2018年末按账龄计提坏账准备，2019年末、2020年9月末单项计提坏账准备。

据上表，该业务形成的损失对发行人业绩影响较小。

五、报告期各期，发行人承担担保责任后追偿的情况，因催收、诉讼等支付的律师费、诉讼费等费用金额以及对当期业绩的影响

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十四、公司

为客户的融资租赁提供担保情况分析/（四）公司与融资租赁公司签订的合作协议及实际执行情况/5、报告期各期，发行人承担担保责任及追偿的情况”中补充披露了以下内容：

5、报告期各期，发行人承担担保责任及追偿的情况

报告期各期，发行人承担担保责任及追偿的情况如下：

单位：万元

期间	期初垫付及回购款 (A)	本期增加额 (B)	本期回款 (C)	债务豁免 (D)	期末垫付及回购款 (E=A+B-C-D)
2017 年度	399.06	335.01	238.07	-	496.00
2018 年度	496.00	958.85	120.81	-	1,334.03
2019 年度	1,334.03	827.44	471.72	57.96	1,631.79
2020 年 1-9 月	1,631.79	750.54	706.71	62.56	1,613.06

报告期内，发行人承担担保责任后追偿金额不断上升，2020 年 1-9 月当期垫付金额与回款金额基本持平。

报告期各期，发行人因催收、诉讼等支付的律师费、诉讼费等费用情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度	合计
费用	21.46	15.25	14.68	8.35	59.74
利润总额	9,066.17	11,832.96	4,139.16	1,758.31	26,796.59
占比	0.24%	0.13%	0.35%	0.47%	0.22%

报告期内，公司因催收、诉讼等支付的律师费、诉讼费等合计金额为 59.74 万元，占利润总额的比例为 0.22%，对业绩影响较小。

【核查程序及核查意见】

一、核查程序

保荐人、发行人律师和申报会计师履行了以下核查程序：

1、获取华运金租与招科易租约定原《融资租赁合同》、华运金租与招科易租签订的《融资租赁合同解除协议》、中国康富与华运金租签订的《产品买卖合同》及中国康富与大蚂蚁签订的《融资租赁合同》以及上述合同的附件进行检查；

2、检查华运金租对发行人出具的《确认函》，确认发行人无需就招科易租的融资租赁业务履行担保义务；

3、检查大蚂蚁基本资料及发行人对其资质审查情况；

4、对大蚂蚁进行访谈，了解其经营情况、与公司合作原因、确认与发行人及其实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员之间是否存在关联关系、亲属关系、委托持股、其他资金业务往来等情形，是否存在协议、约定或其他利益安排；

5、检查中国康富支付货款的凭证；

6、获取大蚂蚁支付租金的凭证；

7、检查祥运成应收账款、长期应收款明细账，确认截止 2020 年 9 月 30 日的未到期货款或租金、逾期情况、期后回款情况、截止 2020 年 11 月 30 日逾期情况；

8、查阅华中安心、百港城（武汉）案件相关诉讼资料、和解协议、取回设备入库单等；

9、获取华中安心坏账准备计提明细，分析对发行人业绩的影响；

10、核查招科易租、大蚂蚁、祥运成、华中安心及百港城（武汉）期后回款情况；

11、核查发行人因承担担保责任产生的律师费、诉讼费等费用。

二、核查意见

经核查，保荐人、发行人律师和申报会计师认为：

1、发行人未因招科易租未按时支付租金而承担损失保证金等担保义务，招科易租、华运金租融资租赁合同项下的权利义务关系已全部终结，中国康富、大蚂蚁和发行人形成了新的权利义务关系，就大蚂蚁承租旧设备业务，中国康富要求发行人承担垫付、回购及连带责任担保义务，未要求发行人缴纳保证金；转让前后，发行人及其实际控制人提供的融资租赁担保方式、担保范围、担保金额等发生一定的变化，影响较小；招科易租尚欠发行人 75.04 万元租金，除此之外，发行人与招科易租之间不存在其他未履行完毕的债权债务；

2、大蚂蚁符合发行人的客户资质要求，截止本回复出具日，不存在经营和财务风险，不存在逾期支付租金等违约情形，与发行人及其实际控制人、主要股

东、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员之间不存在关联关系、亲属关系、委托持股、其他资金业务往来等情形，不存在协议、约定或其他利益安排；

3、祥运成期后回款情况较好，逾期金额大幅减少，发行人承担继续垫付等担保义务的风险较小；

4、发行人与华中安心、百港城（武汉）的案件对发行人业绩的影响较小；

5、报告期各期，发行人承担担保责任后追偿金额不断上升，2020年1-9月当期垫付金额与回款金额基本持平。发行人承担担保责任后因催收、诉讼等支付的律师费、诉讼费等费用金额，对发行人业绩的影响较小。

问题 5、关于与 JCB 的协议

申报材料和审核问询回复显示，2016 年 3 月，发行人与英国知名机械制造商 JCB 签订《合作协议》，其中约定 JCB 有权在独家销售期限内，在美国、加拿大、俄罗斯、英国和印度以 JCB 的品牌独家销售高空作业平台，发行人有权在协议签署之日起三年内在我国以自有品牌独家销售高空作业平台。发行人与 JCB 之间的关系为纵向合作关系，不适用《反垄断法》关于横向垄断协议的规定。

请发行人补充披露 JCB 是否系工程机械企业，是否与发行人同为高空作业平台的生产和销售商，双方是否属于具有竞争关系的经营者，双方通过协议进行区域独家销售行为是否属于《反垄断法》规定的分割销售市场的行为，是否存在被主管机关处罚的风险。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，说明核查依据、核查过程。

【发行人说明】

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术/五、发行人主要固定资产及无形资产/（三）技术共享与专利许可情况/2、《JCB 合作协议》主要内容/（3）独家销售权/② JCB 是否系工程机械企业，是否与发行人同为高空作业平台的生产和销售商，双方是否属于具有竞争关系的经营者。双方通过协议进行区域独家销售行为是否属于《反垄断法》规定的分割销售市场的行为，是否存在被主管机关处罚的风险”中补充披露了以下内容：

② JCB 是否系工程机械企业，是否与发行人同为高空作业平台的生产和销售商，双方是否属于具有竞争关系的经营者。双方通过协议进行区域独家销售行为是否属于《反垄断法》规定的分割销售市场的行为，是否存在被主管机关处罚的风险

A、JCB 属于全球知名工程机械制造商

JCB 成立于 1945 年，总部位于英国 Stafford 郡 Rochester 镇，主要产品线包括挖掘机、伸缩臂叉装车、挖掘装载机、轮式装载机、高速农用拖拉机、叉车、发动机、发电机等。根据国际知名杂志《International Construction》的数据显示，2019 年 JCB 集团在全球工程机械制造商榜单中排名第十位。

JCB 希望通过技术共享和合约制造的模式进入高空作业平台领域，通过对行业内专业生产商的深度考察，基于对发行人的研发实力和制造能力的认可，最终选择了发行人作为战略合作伙伴。对于发行人来说，当时业务规模较小，且处于成长初期阶段，需要资金用于扩大产能。另外，JCB 合约制造的订单也将大大促进发行人的业绩规模和品牌知名度。双方基于互惠互利的商业逻辑于 2016 年 3 月 25 日达成合作意向，签订了《JCB SPECIAL PRODUCTS LIMITED 与湖南星邦重工有限公司合作协议》（以下简称“《合作协议》”）。JCB SPECIAL PRODUCTS LIMITED 后改名为 JCB ACCESS LIMITED。

B、JCB 通过与发行人签署《合作协议》介入高空作业平台制造与销售业务

JCB 与发行人签订《合作协议》之前，JCB 并未从事高空作业平台的制造与销售业务，JCB 通过与发行人开展合作介入高空作业平台制造与销售。与发行人合作期间，JCB 所销售的 JCB 品牌高空作业平台全部由发行人为其进行合约制造。根据《合作协议》，JCB 除另行向发行人支付额外费用，JCB 不得自行制造高空作业平台产品。

C、发行人与 JCB 不属于在相关市场具有竞争关系的经营者

《合作协议》签订前，JCB 未从事高空作业平台的制造与销售业务，发行人与 JCB 不属于在相关市场存在竞争关系的经营者。

根据《合作协议》约定，除 JCB 另行向发行人支付额外费用，JCB 不得自行制造高空作业平台产品。发行人与 JCB 之间为合约制造商与客户的关系。

根据上海市方达（北京）律师事务所出具的《关于：星邦重工与 JCB 独家销售区域安排的反垄断法律意见》（以下简称：“反垄断专项法律意见”），认为：“有理由认为特定知识产权共有权的转让人及中国专利许可人星邦重工与受让人/被许可人 JCB（英国）之间不具有《反垄断法》意义上的竞争关系，因此不属于‘具有竞争关系的经营者’。根据星邦智能提供的信息，在双方签订《合作协议》之前，JCB（英国）并未在中国境内从事高空作业平台业务（即《合作协议》项下特定知识产权及中国专利许可所涉及的产品）。我们理解，如果星邦重工同意特定知识产权共有权受让人及中国专利被许可人 JCB（英国）有权利用星邦重工转让或许可的知识产权在中国境内从事高空作业平台业务，

将不利于保护星邦重工的知识产权，也对其在中国开展以上业务存在影响。有鉴于此，中国独家销售安排是《合作协议》不可分割的一部分，如果没有中国独家销售安排，星邦重工很有可能不会将其与高空作业平台有关的知识产权转让或许可给 JCB（英国），也即 JCB（英国）因此无法制造和销售高空作业平台。因此，如果没有中国独家销售安排及星邦重工对 JCB（英国）的知识产权转让或许可，JCB（英国）与星邦重工并不具有实际或潜在的竞争关系。基于《知识产权反垄断指南》第 5 条，可以认为星邦重工与 JCB（英国）之间并不存在竞争关系。”

综上，《合作协议》签订前，发行人与 JCB 不属于在相关市场具有竞争关系的经营者；《合作协议》签订后，发行人与 JCB 之间的关系主要为合约制造上和客户之间的经济关系，不具有《反垄断法》意义上的竞争关系，不属于在相关市场具有竞争关系的经营者。

D、发行人与 JCB 通过协议进行区域独家销售行为不属于《反垄断法》规定的分割销售市场的行为，被主管机关处罚的风险较低

上海市方达（北京）律师事务所出具的反垄断专项法律意见认为发行人与 JCB 在《合作协议》中关于区域独家销售的约定分为“中国独家销售安排”和“中境外独家销售安排”。

对于“中国独家销售安排”，其认为该安排“违反《反垄断法》的可能性较低”，理由如下：

“首先，有理由认为特定知识产权共有权的转让人及中国专利许可人星邦重工与受让人/被许可人 JCB（英国）之间不具有《反垄断法》意义上的竞争关系，因此不属于“具有竞争关系的经营者”。根据星邦智能提供的信息，在双方签订《合作协议》之前，JCB（英国）并未在中国境内从事高空作业平台业务（即《合作协议》项下特定知识产权及中国专利许可所涉及的产品）。我们理解，如果星邦重工同意特定知识产权共有权受让人及中国专利被许可人 JCB（英国）有权利用星邦重工转让或许可的知识产权在中国境内从事高空作业平台业务，将不利于保护星邦重工的知识产权，也对其在中国开展以上业务存在影响。有鉴于此，中国独家销售安排是《合作协议》不可分割的一部分，如果没有中

国独家销售安排，星邦重工很有可能不会将其与高空作业平台有关的知识产权转让或许可给 JCB（英国），也即 JCB（英国）因此无法制造和销售高空作业平台。因此，如果没有中国独家销售安排及星邦重工对 JCB（英国）的知识产权转让或许可，JCB（英国）与星邦重工并不具有实际或潜在的竞争关系。基于《知识产权反垄断指南》第 5 条，可以认为星邦重工与 JCB（英国）之间并不存在竞争关系。进一步地，中国独家销售安排也不构成《反垄断法》第 13 条所禁止的“具有竞争关系的经营者”之间的分割销售市场行为。

其次，尽管有理由认为星邦重工与 JCB（英国）之间不存在横向竞争关系，但基于《合作协议》及特定知识产权共有权转让及中国专利许可约定，JCB（英国）作为星邦重工的交易相对人与星邦重具有《反垄断法》意义上的纵向关系。因此，有必要考察中国独家销售安排是否具有构成《反垄断法》第 14 条所禁止的纵向垄断协议的风险。我们认为，中国独家销售安排首先不属于第 14 条明确列举的固定交易相对人向第三人转售商品价格或限定向第三人转售商品最低价格的行为，因为没有证据表明该等安排具有涉及上述行为的目的或效果。该等安排构成《反垄断法》第 14 条所禁止的国务院反垄断执法机构认定的其他垄断协议的可能性也较低……

第三，在上述第二点基础上，有理由认为没有相反证据可以证明中国独家销售安排会产生排除、限制市场竞争的效果。中国高空作业平台供应市场竞争相对充分，星邦重工在该市场仅排行第四，市场上的主要竞争者还包括浙江鼎力、临工重机、徐工、中联重科等；且签订《合作协议》前，JCB（英国）在中国并未开展高空作业平台业务，因此中国独家销售安排不太可能影响中国高空作业平台供应市场当时所有的相对激烈的竞争状态，在签订《合作协议》后，上述市场中的竞争也依然激烈，主要竞争者也并未减少。相反，因为星邦重工与 JCB（英国）的合作协议，在国外相关市场中增加了一个竞争者，从该角度而言反而是促进竞争的。另外，中国独家销售安排涉及与特定知识产权共有权转让和中国专利许可直接相关的产品（即剪叉式和臂式高空作业平台）而并不涉及许可专利以外的其他产品，所涉及的地域范围仅是中国境内（即中国许可专利所涉市场），且时限为签订《合作协议》之日起三年之内，具有为保护知识产权所有人知识产权和其合法商业利益所必要的合理理由；更为重要的是，该

等安排已经因双方签署《终止协议》而停止适用。基于上述，有理由认为中国独家销售安排不太可能对中国高空作业平台供应市场产生排除、限制竞争的效果。

第四，假设星邦重工在中国高空作业平台供应可能的细分市场（如剪叉式与臂式、低端与中高端市场）中的份额超过 30%从而导致不能适用安全港规则，基于以上第三点中所述的理由（特别是中国独家销售安排并没有导致中国高空作业平台供应市场竞争状态的改变且该安排目前已停止适用），也有理由认为该等安排不太可能产生排除、限制竞争的效果。”

因此，该反垄断专项法律意见认为：“就中国独家销售安排，有理由认为星邦重工与 JCB（英国）之间并不存在竞争关系，因此该等安排不构成《反垄断法》第 13 条所禁止的分割销售市场的横向垄断协议行为。该等安排也不属于《反垄断法》第 14 条明确禁止的固定交易相对人向第三人转售价格或限定向第三人最低转售价格的行为；且因国务院反垄断执法机构在截至本意见出具之前并未在实际案件中认定与中国独家销售安排相同或类似的行为构成违反《反垄断法》的纵向垄断协议，中国高空作业平台供应市场竞争充分，星邦重工的市场份额较低，中国独家销售安排所限制的产品、地域、时间范围均有限且因双方签署《终止协议》已于 2019 年 10 月停止适用，也有理由认为该等安排不太可能对中国高空作业平台供应市场产生排除、限制竞争的效果，因此在将来被国务院反垄断执法机构认定为其他纵向垄断协议从而违反《反垄断法》第 14 条规定的可能性也较低。基于上述，我们认为中国独家销售安排被中国反垄断执法机构调查和处罚的可能性较小”。

对于“中国境外独家销售安排”，该反垄断专项法律意见认为：“该等行为发生在中国境外；且因为约定的是 JCB（英国）可以进行独家销售而星邦重工不可以或可以进行销售的国家或地区，主要影响的是国外相关市场中的竞争，而对中国境内相关市场的竞争没有影响。基于上述，有理由认为《反垄断法》对该等安排并不适用，中国反垄断执法机构因对该等安排无管辖权而进行调查和对星邦重工进行处罚的可能性较低”。

综上，发行人与 JCB 关于中国境内独家销售安排不属于《反垄断法》禁止的分割销售市场的横向垄断协议行为，也不属于《反垄断法》禁止的固定交易

相对人向第三人转售价格或限定向第三人最低转售价格的行为，在将来被认定为其他纵向垄断协议从而违反《反垄断法》的可能性也较低，被中国反垄断执法机构调查和处罚的可能性较小；发行人与 JCB 关于中国境外独家销售的安排不适用《反垄断法》，中国反垄断执法机关因对该等安排无管辖权而进行调查和对发行人进行处罚的可能性较低。

【核查程序及核查意见】

一、核查程序

保荐人及发行人律师履行了以下核查程序：

- 1、通过互联网检索与查询 JCB 的相关资料；
- 2、登录 JCB 官网，查询公司介绍、业务范围及相关信息；
- 3、获取发行人与 JCB 签订的《合作协议》，了解发行人与 JCB 合作背景及合作内容等信息；
- 4、检索《关于知识产权领域的反垄断指南》以及《反垄断法》的规定；
- 5、获取上海市方达（北京）律师事务所出具的反垄断专项法律意见。

二、核查意见

经核查，保荐人及发行人律师认为：

JCB 属于全球知名工程机械制造商，《合作协议》签订前 JCB 未从事高空作业平台的制造与销售业务，发行人与 JCB 不属于在相关市场存在竞争关系的经营者。发行人与 JCB 关于中国境内独家销售安排不属于《反垄断法》禁止的分割销售市场的横向垄断协议行为，也不属于《反垄断法》禁止的固定交易相对人向第三人转售价格或限定向第三人最低转售价格的行为，在将来被认定为其他纵向垄断协议从而违反《反垄断法》的可能性也较低，被中国反垄断执法机构调查和处罚的可能性较小；发行人与 JCB 关于中国境外独家销售的安排不适用《反垄断法》，中国反垄断执法机关因对该等安排无管辖权而进行调查和对发行人进行处罚的可能性较低。

问题 6、关于市场地位

审核问询回复显示，根据 ACCESS INTERNATIONAL 发布的全球高空作业平台制造商排名，发行人在国内排名第四，全球排名第十九。上述排名依据为各高空作业平台制造商的营业收入，包括新设备、二手设备、相关配件的销售收入，产品类别包括自行走臂式、自行走剪叉式、车载式、手推式、牵引式等类型高空作业设备，排名数据来源于制造商的公开数据及向 ACCESS INTERNATIONAL 申报的数据。

请发行人：

（1）结合报告期内在国内国际高空作业平台领域的市场份额等数据进一步披露发行人的市场地位，以及发行人的产品类别、技术、产品质量等与国内外竞争对手相比是否存在差距，并针对性地披露竞争劣势；

（2）补充披露 ACCESS INTERNATIONAL 发布的全球高空作业平台制造商排名的权威性，是否为行业内普遍认可的排名数据。

请保荐人发表明确意见。

回复：

【发行人说明】

一、结合报告期内在国内国际高空作业平台领域的市场份额等数据进一步披露发行人的市场地位，以及发行人的产品类别、技术、产品质量等与国内外竞争对手相比是否存在差距，并针对性地披露竞争劣势

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术/二、发行人所处行业基本情况/（五）公司产品的市场地位、技术水平及特点/1、发行人市场地位”、“第六节 业务与技术/二、发行人所处行业基本情况/（十）发行人与同行业可比公司情况/5、核心竞争力的关键业务数据指标情况对比”和“第六节 业务与技术/二、发行人所处行业基本情况/（七）公司的竞争优势和劣势/2、公司的竞争劣势”中补充披露了以下内容：

1、发行人市场地位

公司自成立以来，一直专注于各类高空作业平台的研发、生产、销售和服务。

目前已拥有直臂式、曲臂式、剪叉式、蜘蛛式、套筒式、车载式六大系列高空作业平台，公司产品的工作平台高度范围从 4 米至 46.6 米，产品系列齐全、品种规格丰富。公司产品通过了 GB/T19001-2016/ISO9001:2015 质量保证体系认证、澳大利亚 AS 认证、欧盟 CE 认证、美国 ANSI/SAIA A92.20 认证、韩国 KCS 认证和欧亚联盟 EAC 认证等，产品技术性能、安全性、稳定性、可靠性等方面已获得国内外客户的广泛认可。

根据 ACCESS INTERNATIONAL 发布的全球高空作业平台制造商排名（2020 年第四期），2019 年国际前 20 强高空作业平台制造商的排名情况如下：

排名	制造商	所属国家	排名	制造商	所属国家
1	JLG Industries	美国	11	Altec	美国
2	Terex AWP	美国	12	Snorkel	美国
3	Skyjack	加拿大	13	Niftylift	英国
4	Haulotte	法国	14	Palfinger Platforms	德国
5	Aichi Corporation	日本	15	Tadano	日本
6	Dingli（浙江鼎力）	中国	16	Bronto Skylift	芬兰
7	Alimak Hek	瑞典	17	LGMG（临工重机）	中国
8	Manitou	法国	18	XCMG（徐工机械）	中国
9	Time	美国	19	Sinoboom（星邦智能）	中国
10	Ruthmann	德国	20	Klubb	法国

注：全球知名的高空作业平台制造商一般均同时生产多种高空作业设备，包括高空作业平台、高空作业车及其他高空作业设备；

ACCESS INTERNATIONAL 排名依据为各高空作业平台制造商的营业收入：包括新设备、二手设备销售收入，以及设备相关的配件销售收入，产品类别包括自行走臂式、自行走剪叉式、车载式、手推式、牵引式等类型高空作业设备；

ACCESS INTERNATIONAL 排名的企业范围包括国内外知名高空作业平台生产商；排名数据来源于生产商的公开数据及向 ACCESS INTERNATIONAL 申报的数据。

近年来，基于国内高空作业平台行业的快速发展及公司自身的竞争优势，公司在国际市场上的排名由 2017 年的第 26 名上升至 2019 年的第 19 名，在国内排名第四。未来，随着募集资金投资项目的建成达产，公司的业务规模将不断扩大，公司在国内外市场份额有望进一步提高。

公司是湖南省高新技术企业，公司研究院被认定为“湖南省企业技术中心”，同时 2019 年公司成为工信部公布的全国第一批专精特新“小巨人”企业。此外，公司是行业技术标准制定的主要参与单位，参与制定了《移动式升降工作平台带有特殊部件的设计、计算、安全要求和试验方法第 3 部分：果园用移动式升降工作平台》（GB/T30032.3-2017）、《高空作业车》（GB/T9465-2018）等国家标

准以及《臂架式升降工作平台》（JB/T12483-2015）、《石油化工工程高处作业技术规范》（SH/T 3567—2018）等行业标准。

.....

5、核心竞争力的关键业务数据指标情况对比

高空作业平台设备的核心技术指标包括最大平台工作高度、最大水平延伸距离、最大载重能力、最大爬坡能力等，其中作业高度越高的高空作业平台产品，其安全设计的难度越高，也是对公司整体研发和技术实力的综合考验。

报告期内，公司与可比公司主要产品的技术指标范围情况如下：

公司名称	产品系列类型	产品系列最大高度范围	产品系列最大延伸范围	产品系列最大载重范围	产品系列最大爬坡能力
浙江鼎力	直臂式	13.6m-28.3m	8.66m-22.70m	230kg-1,350kg	30%-45%
	曲臂式	14.3m-26.1m	7.15m-18.8m	230kg-300kg	25%-45%
	剪叉式	3.6m-20.0m	0m-2.7m	227kg-750kg	25%-50%
海伦哲	报告期内，海伦哲无相应类型系列产品				
星邦智能	直臂式	16.1m-41.6m	14.7m-23.2m	250kg-480kg	30%-45%
	曲臂式	14.0m-46.6m	7.6m-25.5m	230kg-455kg	30%-45%
	剪叉式	3.8m-16.2m	0.6m-1.5m	227kg-680kg	25%-50%
临工重机	直臂式	19.7m-32m	17.2m-23.32m	250kg-300kg	45%
	曲臂式	15.8m-17.7m	7.81m-9.39m	230kg	30%-45%
	剪叉式	3.6m-16.0m	0.6m-1.5m	200kg-680kg	25%-40%
中联重科	直臂式	20.75m-38.2m	17.4m-25m	454kg	45%
	曲臂式	13.8m-19.45m	7.5m-12.35m	230kg-300kg	30%-45%
	剪叉式	4.5m-13.7m	0.6m-0.91m	240kg-380kg	25%-30%
徐工机械	直臂式	20.0m-58.6m	17.2m-25.1m	340kg-460kg	40%-45%
	曲臂式	13.8m-24.38m	8m-18.9m	227kg-350kg	30%-45%
	剪叉式	3.60m-13.70m	0.6m-0.90m	230kg-450kg	25%
JLG	直臂式	12.29m-58.56m	10.39m-24.38m	227kg-454kg	30%-45%
	曲臂式	10.33m-46.15m	6.06m-22.86m	227kg-454kg	30%-45%
	剪叉式	3.80m-16.20m	0.55m-1.22m	227kg-1020kg	25%-45%
Genie	直臂式	12.04m-54.86m	8.81m-24.38m	227kg-454kg	35%-45%
	曲臂式	8.89m-41.15m	5.57m-21.26m	200kg-454kg	30%-45%
	剪叉式	3.9m-15.95m	0.46m-1.52m	227kg-1134kg	25%-50%
Skyjack	直臂式	12.37m-26.2m	10.34m-23.42m	227kg-454kg	45%-50%
	曲臂式	9m-25.91m	6.25m-17.07m	227kg-340kg	35%-45%
	剪叉式	4.57m-15.24m	0.9m-1.52m	227kg-907kg	25%-50%

注：数据来自于各厂商官方网站。

发行人的产品类别、相关关键技术指标等与国内外竞争对手相比情况分析如下：

（1）部分知名制造厂商的产品系列较公司更为丰富

高空作业平台产品包括直臂式、曲臂式、剪叉式、蜘蛛式、套筒式、车载式、桅柱式等系列产品，公司目前的主要产品以直臂式、曲臂式、剪叉式为主，且公司在国内臂式产品的竞争优势较为明显。竞争对手浙江鼎力、JLG、Genie 和 Skyjack 在产品类别上更加齐全，除了能够提供直臂式、曲臂式、剪叉式产品外，在蜘蛛式、套筒式、车载式、桅柱式等产品上也实现了较大规模的销售。

(2) 公司臂式产品最大高度指标具有一定优势

剪叉式高空作业平台在行业内的技术已趋于成熟，主要制造商剪叉式高空作业平台产品的平台系列高度集中在 4m-16m 的区间内。

公司直臂式高空作业平台产品最大高度为 41.6 米，领先于浙江鼎力、临工重机、中联重科国内知名制造商。公司曲臂式高空作业平台产品最大高度为 46.6 米，产品下线时突破了高空作业平台同类产品的最大工作平台高度和最大水平延伸距离的纪录，达到国际领先水平。

(3) 各厂商产品系列的最大延伸范围差异不大

臂式产品的最大延伸范围与产品的最大高度相关，高度越高，其最大延伸范围越广，目前各知名厂商提供的同一最大高度产品的最大延伸范围差异不大。

(4) 浙江鼎力、JLG、Genie 和 Skyjack 在平台最大载重能力上具有一定优势

近年来，国际国内知名主要高空作业平台制造商纷纷推出大载重的臂式高空作业平台产品，其中浙江鼎力的最大载重能力达到 1,350kg，星邦智能等厂商臂式产品的最大载重能力一般在 450kg 至 500kg；在剪叉式产品方面，JLG、Genie 和 Skyjack 具有一定优势，最大载重能力分别达到 1,020kg、1,134kg 和 907kg，星邦智能最大载重能力为 680kg，浙江鼎力最大载重能力为 750kg，中联重科、徐工机械的最大载重能力为 380kg 和 450kg。

(5) 各厂商产品系列的最大爬坡能力差异不大

目前各知名厂商提供的同一系列产品的最大爬坡能力差异不大。

此外，报告期内，公司直臂式、曲臂式和剪叉式高空作业平台产品的主打型号分别为 GTBZ22J、GTZZ15J 和 GTJZ1212。其核心技术指标与浙江鼎力类似产

品指标对比情况如下：

公司名称	产品类型	产品型号	最大平台高度	最大延伸范围	最大载重	最大爬坡能力
星邦智能	直臂式	GTBZ22J	22.2m	16.6m	250kg	45%
	曲臂式	GTZZ15J	14.7m	8.5m	250kg	40%
	剪叉式	GTJZ1212	11.9m	0.9m	320kg	25%
浙江鼎力	直臂式	BT24ERT	22.8m	17.3m	454kg	30%
	曲臂式	GTBZ16A	14.00m	7.47m	230kg	40%
	剪叉式	JCPT1212HD	10.00m	0.90m	320kg	25%

注：浙江鼎力产品数据来自其官方网站。

浙江鼎力是目前国内高空作业平台的龙头企业，市场占有率排名第一。公司臂式产品的主要核心性能指标与浙江鼎力较为接近，部分产品的核心指标优于浙江鼎力。同时公司设立之初即以臂式产品作为进入高空作业平台市场的切入点，通过前期不断的研发投入和技术积累，2019年公司臂式产品的销售数量已经超过行业龙头浙江鼎力，因此臂式产品为公司的优势产品。

2、公司的竞争劣势

.....

(4) 产品系列品类少于部分知名厂商

高空作业平台产品包括直臂式、曲臂式、剪叉式、蜘蛛式、套筒式、车载式、桅柱式等系列产品，公司目前的主要产品以直臂式、曲臂式、剪叉式为主，竞争对手浙江鼎力、JLG、Genie 和 Skyjack 在产品类别上更加齐全，除了能够提供直臂式、曲臂式、剪叉式产品外，在蜘蛛式、套筒式、车载式、桅柱式等产品上也实现了较大规模的销售。

(5) 公司部分产品的平台载重能力低于部分知名厂商

近年来，国际国内知名主要高空作业平台制造商纷纷推出大载重的臂式高空作业平台产品，其中浙江鼎力的最大载重能力达到 1,350kg，星邦智能等厂商臂式产品的最大载重能力一般在 450 kg 至 500 kg；在剪叉式产品方面，JLG、Genie 和 Skyjack 具有一定优势，最大载重能力分别达到 1,020kg、1,134kg 和 907kg，星邦智能最大载重能力为 680kg，浙江鼎力最大载重能力为 750kg，中联重科、徐工机械的最大载重能力为 380kg 和 450kg。因此，公司在部分产品的平台载重能力低于部分知名厂商。

综上，公司产品在产品系列化、产品的最大高空作业范围指标及平台载重能力指标上与国内外高空作业平台制造企业的标杆产品仍存在一定的差距。但是，未来随着公司的不断发展及高端产品的开发，发行人将逐步完善产品的系列化布局，尤其是大高度的直臂式高空作业平台产品。此外，公司跟随行业的发展趋势，预计在近半年内推出全新的大载重能力的直臂式高空作业平台产品，将有效缩短与国内外主要制造商的技术指标上的差距。此外，近年来公司臂式、剪叉式高空作业平台产品的可靠性和品质受到下游客户的一致认可，并且有较好的产品售后服务保障，在产品品质及可靠性上与同行业不存在明显差距。

二、补充披露 ACCESS INTERNATIONAL 发布的全球高空作业平台制造商排名的权威性，是否为行业内普遍认可的排名数据

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术/二、发行人所处行业基本情况 /（三）所属行业特点和发展趋势/5、引用第三方数据情况”补充披露以下内容：

.....

《ACCESS INTERNATIONAL Volume Twenty Seven Issue Four》的报告编制机构为 KHL 集团，KHL 成立于 1989 年，公司网址：<https://www.khl.com>，是全球知名的建筑（工程）信息提供商，是 BPA 认证的工程建设行业媒体，KHL 运营多种符合市场需求的传播形式，包括电子杂志、传统信件、APP 手机应用、词典、新媒体、会议会展、评奖、和出版物等，其独特的市场关注视角、文章质量与独立性使得 KHL 赢得了行业读者们长期的青睐。其中，KHL 旗下《Access International》（《国际高空作业机械》）是高空作业平台行业内专业权威的设备制造厂商排名榜单杂志，是行业内普遍认可的排名数据。国内同行业上市公司浙江鼎力在公开信息上多次引用该报告中的排名数据。另外，该报告为 IPAF（国际高空作业平台协会）授权的官方杂志。

【核查程序及核查意见】

一、核查程序

保荐人履行了以下核查程序：

1、查阅了浙江鼎力年度报告、《ACCESS INTERNATIONAL》杂志和《IPAF Powered Access Rental Market Report 2020 - Global Report》等相关报告；

2、查阅了《ACCESS INTERNATIONAL》及《IPAF Powered Access Rental Market Report 2020 - Global Report》报告出具机构的基本情况；

3、查阅了浙江鼎力、临工重机、中联重科、徐工机械、JLG 等高空作业平台生产制造企业的官方网站中相关的产品信息情况；

4、访谈公司高级管理人员关于公司产品技术的情况。

二、核查意见

经核查，保荐人认为：

1、发行人产品系列品类少于部分知名厂商及发行人部分产品的平台载重能力低于知名厂商产品，但是差异较小，发行人已针对性披露竞争劣势；

2、《ACCESS INTERNATIONAL》发布的排名数据是高空作业平台行业内普遍认可的排名数据。

问题 7、关于收入确认政策

前次反馈回复显示，发行人产品销售模式包括直销模式、经销模式和合约制造模式，结算模式分为全款结算、分期结算和融资租赁结算。发行人在融资租赁结算模式下，收入确认时间为取得客户签字的货物交接单，且客户支付首付款，同时公司、融资租赁公司与客户签订三方买卖合同，晚于同行业可比公司收入确认时点。

请发行人：

(1) 补充披露发行人在融资租赁结算模式下，报告期各期客户支付首付款且同时公司、融资租赁公司与客户签订三方买卖合同的平均周期，以上述时点而非验收时点作为收入确认时点的合理性，是否存在延迟或调节确认收入的情形，是否符合《企业会计准则》的要求；

(2) 结合公司不同销售模式及结算方式，补充披露公司、合作融资租赁商及下游客户适用新租赁准则的情况，对比分析适用新旧租赁准则对公司及下游客户业务开展、财务数据的具体影响。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

【发行人说明】

一、补充披露发行人在融资租赁结算模式下，报告期各期客户支付首付款且同时公司、融资租赁公司与客户签订三方买卖合同的平均周期，以上述时点而非验收时点作为收入确认时点的合理性，是否存在延迟或调节确认收入的情形，是否符合《企业会计准则》的要求

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/四、重要会计政策和会计估计/（二十六）收入确认原则/3、公司各种结算方式下收入确认政策合理性/（4）融资租赁结算方式下收入确认政策合理性”中补充披露了以下内容：

（4）融资租赁结算方式下收入确认政策合理性

① 报告期各期客户支付首付款且同时公司、融资租赁公司与客户签订三方买卖合同的平均周期

公司根据与客户签订的《合作合同》，分别采取在发货前支付全部首付款、

发货前支付部分首付款，在公司、客户与融资租赁公司三方签订《产品买卖合同》前一次或分次支付剩余的首付款。因此，在融资租赁结算模式下，客户签收、客户支付首付款且同时公司、融资租赁公司与客户签订三方买卖合同的平均周期如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
融资租赁结算收入（万元）	55,553.15	48,792.43	17,864.30	4,660.74
平均周期（天）	154.57	131.36	99.81	121.87

注：平均周期为各笔融资租赁结算销售业务发货到确认收入的周期按含税销售额加权平均合计。

2017 年，融资租赁结算模式得到更多客户认可，存在原采用分期和全款结算后转为融资租赁结算的情况，导致发货时间到三方买卖合同签订时间有所延长，导致 2017 年收入确认平均周期较长。2018 年至 2020 年 1-9 月收入确认平均周期逐年增加，主要是收入更加集中于主要客户，主要客户的账期一般为发货后 5-6 个月，符合公司实际情况。

② 融资租赁结算模式下公司收入确认时点的合理性

融资租赁结算模式下，客户根据与公司签订的《合作合同》，在发货前支付全部首付款或者在发货前支付部分首付款，在公司、客户与融资租赁公司三方签订《产品买卖合同》前一次或分次支付剩余的首付款，公司向客户发货后 0-6 个月内客户通过独立第三方融资租赁公司办理融资租赁手续，融资租赁手续办理完成的当月或次月融资租赁公司向公司一次性支付剩余货款，然后由客户按照融资租赁合同约定分期向融资租赁公司支付租金，期限一般为 2 至 5 年，待租金全部结清后，产品所有权由融资租赁公司转移至客户。根据公司的实际情况，在公司、客户及融资租赁公司签订《产品买卖合同》前，客户可以自行选择融资租赁公司，匹配的融资租赁公司尚未确定，该时点无法确认相关利益很可能流入公司。公司在客户签收、客户支付首付款且同时公司、融资租赁公司与客户签订三方买卖合同后，融资租赁公司依据产品买卖合同负有对公司付款义务，此时，公司融资租赁结算收入确认政策符合企业会计准则的要求，不存在延迟或调节确认收入的情形。

公司融资租赁结算收入确认政策与企业会计准则对照情况如下：

(1) 公司的收入确认政策与《企业会计准则第 14 号——收入（2006 年发布）》对照情况

第四条销售商品收入同时满足下列条件的，才能予以确认：

收入确认条件（同时满足）	融资租赁结算对照情况
企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方	境内销售客户完成验收后、境外销售取得提单后，公司不再承担设备的主要风险，也无权获取设备的出租收益，由客户开始承担设备的主要风险，客户自行出租并获取报酬，商品风险及报酬已经实际转移
企业既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制	在交货后，公司无需对设备进行维护，也无权将设备出租并获取收益，由客户管理设备进行出租并收取租金和日常维护，由客户对设备实施有效控制
收入的金额能够可靠计量	收入的金额均在合同中约定，可以可靠地计量
相关经济利益很可能流入企业	公司在确认收入前已经获取了客户支付的首付款。《产品买卖合同》明确约定由融资租赁公司向公司支付尾款，一般情况下融资租赁公司会在签订《产品买卖合同》当月或次月向公司支付货款，公司产品相关的经济利益很可能流入企业
相关的已发生或将发生的成本能够可靠计量	公司产品计价采用加权平均法，每月根据收入确认数量相应结转营业成本，故相关的已发生或将发生的成本能够可靠计量

(2) 公司的收入确认政策与《企业会计准则第 14 号——收入（2017 年修订）》对照情况

收入确认条件（同时满足）	融资租赁结算公司对照情况
合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务	公司与客户、融资租赁公司履行了各自的审批流程并签字盖章，承诺履行《产品买卖合同》项下的合同义务
该合同明确了合同各方与所转让商品或提供劳务（以下简称“转让商品”）相关的权利和义务	合同中约定了公司提供产品或服务的内容、客户支付对价等相关权利和义务条款
该合同有明确的与所转让商品相关的支付条款	销售合同明确了交付产品后的结算方式和付款期限
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；	公司向客户交付产品，客户通过向融资租赁公司融资采购公司产品，客户通过使用公司提供的产品获得经济利益，公司收到货款获得经济利益，产品销售价格公允，合同具有商业实质。
企业因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回	公司在确认收入前已经获取了客户支付的首付款。《产品买卖合同》明确约定由融资租赁公司向公司支付尾款，一般情况下融资租赁公司会在签订《产品买卖合同》当月或次月向公司支付货款
合同开始日，企业应当对合同进行评估，识别该合同所包含的各单项履约义务，并确定各单项履约义务是在某一时段内履行还是在某一时点履行，然后在履行了各单项履约义务时分别确认收入	公司所订立合同约定的交付产品都为在某一时点履行的义务，不存在某一时间段履行义务的情况
对于在某一时点履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入	1、根据签订的合同，产品交付后，客户应按照合同约定支付货款，公司享有了收款的权利；2、根据合

收入确认条件（同时满足）	融资租赁结算公司对照情况
入。在判断客户是否已取得商品控制权时，企业应当考虑下列迹象（一）企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务；（二）企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权；（三）企业已将该商品实物转移给客户，即客户占有该商品；（四）企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬；（五）客户已接受该商品；（六）其他表明客户已取得该商品控制权的迹象	同约定，自交付日起，商品的所有权即转移给客户；3、客户签收后，公司已将商品实物转移给客户；4、在公司收入确认时点，商品价格已确定，且货物的毁损灭失风险转移给了客户，此时，商品所有权上的主要风险和报酬已转移；5、经客户签收后，即表明客户已接受该产品

二、结合公司不同销售模式及结算方式，补充披露公司、合作融资租赁商及下游客户适用新租赁准则的情况，对比分析适用新旧租赁准则对公司及下游客户业务开展、财务数据的具体影响

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/九、经营成果分析/（一）营业收入构成及分析/6、主营业务收入按客户类型分类/（6）适用新旧租赁准则对公司及下游客户业务开展、财务数据的具体影响”中补充披露了以下内容：

（6）适用新旧租赁准则对公司及下游客户业务开展、财务数据的具体影响

2006年2月，财政部发布《企业会计准则第21号——租赁》（以下简称“旧租赁准则”），对企业发生的租赁业务的确认、计量和相关信息的列报进行了规范。2018年12月，财政部发布《关于修订印发〈企业会计准则第21号——租赁〉的通知》（财会〔2018〕35号）（以下简称“新租赁准则”）。

公司将于2021年1月1日起对租赁服务执行新租赁准则进行财务核算。旧租赁准则下，承租人和出租人在租赁开始日，应当根据与资产所有权有关的全部风险和报酬是否转移，将租赁分为融资租赁和经营租赁。新租赁准则对承租人不再区分融资租赁和经营租赁。

① 公司的销售模式及结算方式中，公司、合作融资租赁公司及下游客户适用新租赁准则的情况

A、国内销售

a、一般情况

公司国内销售采取直销模式，结算方式主要为融资租赁结算、全款结算、分期结算。

全款和分期结算方式是指公司与客户签订产品销售合同，客户根据合同约定的付款期限进行结算的方式。融资租赁结算方式是指客户为了解决批量采购的资金问题，根据行业的惯例，公司与融资租赁公司、客户签订《产品买卖合同》，同时融资租赁公司与客户签订《融资租赁合同》，约定融资租赁公司根据客户的要求向公司购买指定的高空作业平台，并将标的物融资租赁给客户使用，同时融资租赁公司将客户融资的款项支付给公司的一种结算方式。

b、众能联合通过潇邦机械租赁设备业务的特殊考虑

关于潇邦机械通过贵安恒信向星邦采购高空作业平台，用于对众能联合出租，从公司合并角度考虑，星邦智能将设备出售给融资租赁公司，潇邦机械再从融资租赁公司租回设备，形成售后回租。潇邦机械再将设备对外出租给众能联合，基于合同条款，四年租赁期届满后，众能联合享有按合同约定设备价值的 16.5% 购买租赁资产的选择权，公司设备实际可使用年限 6-10 年，正常情况下，预先约定的购买价远低于四年后租赁资产的公允价值。因而在租赁开始日就可以合理确定众能联合将行使该选择权，该笔业务符合租赁准则有关融资租赁的定义。

旧租赁准则没有关于“以租赁方式销售商品的收入确认问题”的明确规定，根据证监会会计部发布《上市公司执行企业会计准则案例解析》（2019）中“案例 6-11 以租赁方式销售商品的收入问题”的解析，公司该笔业务的法律形式是租赁合同，但是该交易主要目的是销售商品，交易的实质是分期收款销售，租金仅是分期收款的一种方式。因此，按照实质重于形式的原则，该笔业务作为分期收款销售业务处理更能反映交易的本质。

新租赁准则下，第四十二条明确规定：“对于生产商或经销商作为出租人的融资租赁，在租赁期开始日应当按照租赁资产公允价值与租赁收款额按市场利率折现的现值两者孰低确认收入，并按租赁资产账面价值扣除未担保余值的现值后的余额结转销售成本”。

综上，证监会会计部建议处理方式和新租赁准则有关生产商或经销商作为

出租人的融资租赁的要求一致，该笔业务在新旧租赁准则下处理无差异。除会计处理上构成融资租赁的租赁业务外，公司国内销售中，全款和分期结算方式下，客户直接向公司购买设备，适用收入准则，不适用租赁准则；融资租赁结算方式下，公司为设备制造商，适用收入准则，融资租赁公司为设备的出租人，客户为设备的承租人，适用新租赁准则。

B、国外销售

公司国外销售采取合约制造、直销模式及经销模式，结算方式主要为全款结算和分期结算。公司的经销模式通过买断方式实现；合约制造模式是指公司按协议约定为 JCB 制造 JCB 品牌的产品，并由 JCB 自行销售的模式。

公司的国外销售业务主要为全款结算和分期结算，公司及其客户均不适用新租赁准则。

C、租赁服务

公司的租赁服务主要由全资子公司满邦机械向有高空作业平台设备租赁需求的客户提供。公司的租赁服务及租赁客户适用新租赁准则。

② 公司、合作融资租赁商及客户适用新旧租赁准则的影响

A、融资租赁结算方式下，新旧租赁准则对融资租赁公司、客户的影响

在融资租赁结算方式下，公司为厂商，不适用租赁准则，融资租赁公司为出租人，客户为该融资租赁业务中的承租人，新旧租赁准则对出租人和承租人的约定如下：

a、出租人（融资租赁公司）的处理

旧租赁准则：第十八条 在租赁期开始日，出租人应当将租赁开始日最低租赁收款额与初始直接费用之和作为应收融资租赁款的入账价值，同时记录未担保余值；将最低租赁收款额、初始直接费用及未担保余值之和与其现值之和的差额确认为未实现融资收益。

新租赁准则：第三十八条 在租赁期开始日，出租人应当对融资租赁确认应收融资租赁款，并终止确认融资租赁资产。

出租人对应收融资租赁款进行初始计量时，应当以租赁投资净额作为应收

融资租赁款的入账价值。租赁投资净额为未担保余值和租赁期开始日尚未收到的租赁收款额按照租赁内含利率折现的现值之和。

根据上述准则规定，新旧租赁准则前后对融资租赁出租人的处理无实质性差异。

b、承租人（客户）的处理

旧租赁准则：在融资租赁开始日，承租人应当将租赁开始日租赁资产公允价值与最低租赁付款额现值两者中较低者作为租入资产的入账价值，将最低租赁付款额作为长期应付款的入账价值，其差额作为未确认融资费用。

新租赁准则：

第十四条 在租赁期开始日，承租人应当对租赁确认使用权资产和租赁负债。

第十六条 使用权资产应当按照成本进行初始计量。该成本包括：

（一）租赁负债的初始计量金额；

（二）在租赁期开始日或之前支付的租赁付款额，存在租赁激励的，扣除已享受的租赁激励相关金额；

（三）承租人发生的初始直接费用；

（四）承租人为拆卸及移除租赁资产、复原租赁资产所在场地或将租赁资产恢复至租赁条款约定状态预计将发生的成本。

第十七条 租赁负债应当按照租赁期开始日尚未支付的租赁付款额的现值进行初始计量。

融资租赁租入的情况下，客户正常履约在融资租赁期满后，客户将取得产品的所有权。

旧租赁准则下，客户在租赁开始日，将租赁资产公允价值与最低租赁付款额现值两者中较低者作为租入资产的入账价值，计入固定资产，应付融资租赁款计入长期应付款；新租赁准则下，客户在租赁开始日根据租赁负债和其他费用确认使用权资产，并在租赁资产剩余使用寿命内计提折旧，应付融资租赁款

计入租赁负债。

综上，新旧租赁准则对融资租赁结算采购的客户无实质性影响，主要是报表列示科目存在差异。

通过上述分析，在公司融资租赁结算方式下，新旧租赁准则对公司、融资租赁商及客户均不产生重大影响，主要为科目列示差异。

B、新旧租赁准则对公司租赁业务和客户的影响

a、对公司的影响

旧租赁准则：第二十六条 对于经营租赁的租金，出租人应当在租赁期内各个期间按照直线法确认为当期损益；其他方法更为系统合理的，也可以采用其他方法。

新租赁准则：第四十五条 在租赁期内各个期间，出租人应当采用直线法或其他系统合理的方法，将经营租赁的租赁收款额确认为租金收入。

关于经营租赁，新旧租赁准则对出租人的处理无差异。因此，新旧租赁准则的执行对公司的租赁业务无影响，公司均在合同约定的期间按直线法确认租金收入。

b、对客户的影响

旧租赁准则：第二十二条 对于经营租赁的租金，承租人应当在租赁期内各个期间按照直线法计入相关资产成本或当期损益；其他方法更为系统合理的，也可以采用其他方法。

新租赁准则：新租赁准则承租人不再区分融资租赁和经营租赁，承租人应当在租赁期开始日，承租人应当对租赁确认使用权资产和租赁负债。短期租赁和低价值资产租赁除外（短期租赁和低价值资产租赁适用简易处理），短期租赁指租赁期不超过 12 个月的租赁。短期租赁和低价值资产租赁可以选择不确认使用权资产和租赁负债。

关于经营租赁，新旧租赁准则对承租人的处理存在一定的差异，旧租赁准则下客户租赁资产在表外核算，按权责发生制确认租赁成本；新租赁准则下，经营租赁的（除短期租赁和低价值资产租赁外）承租方需按照合同约定确定租

赁负债和使用权资产，会导致其资产和负债同时增加。

报告期各期，公司高空作业平台租赁收入分别为 257.15 万元、401.90 万元、1,180.35 万元和 624.42 万元，占主营业务收入比例分别为 0.90%、0.74%、1.48% 和 0.86%，公司经营租赁客户一般以天或月为租赁周期，属于短期租赁，可以选择确认使用权资产和租赁负债，将租赁付款额在租赁期内各个期间按照合理的方法计入成本，若公司经营租赁客户选择简易处理，则与旧准则下的处理方式无差异，因此新租赁准则对其影响较小。

欧美高空作业平台行业的主要特点之一是终端用户主要通过向经营租赁商租赁高空作业平台来满足其需求。国内高空作业平台行业导入市场初期则主要以终端客户自行采购为主，随着高空作业平台产品的安全性和作业效率等优势得到市场认可后，越来越多的工程机械租赁公司进入高空作业平台租赁行业为终端客户提供快速便捷的设备租赁服务，使得经营租赁商逐步成为设备制造商的主要采购者和终端市场的主要供给者。由于高空作业平台单个产品价格较高，经营租赁过程中存在一定的规模效应，因此借鉴国外高空作业平台的成功经验，越来越多规模化的客户采用融资租赁的方式来解决大额设备采购所需的资金问题。在该结算方式下，新旧租赁准则对厂商、融资租赁公司及融资租入设备的经营租赁商（即承租人）不产生影响。

而在上述经营租赁商以融资租赁方式租入设备，对其下游客户进行经营租赁时，一般租赁以天或月为租赁周期，属于短期租赁，适用新租赁准则的简易处理，即在租赁期开始日，承租人不用对租赁确认使用权资产和租赁负债。

综上，新租赁准则的执行不会导致公司、融资租赁公司及经营租赁商的业务开展、财务数据产生重大影响，公司不会因新租赁准则的执行在销售合同的主要条款等方面产生重大变化，从而影响公司的经营。

【核查程序及核查意见】

一、核查程序

保荐人及申报会计师履行了以下核查程序：

1、检查发行人融资租赁结算模式下《业务合作协议》、《垫付及回购担保协议》、《合作合同》、《产品买卖合同》、《融资租赁合同》中发行人、客户

及融资租赁公司的权利和义务，结合《企业会计准则第 14 号——收入（2006 年发布）》、《企业会计准则第 14 号——收入（2017 年修订）》分析发行人融资租赁结算模式收入确认原则的合理性；

2、对照《企业会计准则第 14 号——收入（2017 年修订）》分析执行新收入准则与发行人现行收入确认是否存在重大差异，发行人收入确认政策是否符合新收入准则的要求；

3、查阅和对比新旧租赁准则，访谈公司财务总监、营销总监，了解和分析新租赁准则对公司财务核算和客户的影响。

二、核查意见

经核查，保荐人及申报会计师认为：

1、发行人融资租赁结算模式销售收入确认原则符合《企业会计准则》的规定，具有合理性，不存在延迟或调节确认收入的情形；

2、新租赁准则的执行不会导致发行人及下游客户的业务开展、财务数据产生重大影响，发行人不会因新租赁准则的执行在销售合同的主要条款等方面产生重大变化，从而影响发行人的经营。

问题 8、关于不同销售模式下的营业收入

审核问询回复显示：

（1）发行人存在全款结算销售、融资租赁结算销售和分期收款结算销售模式，报告期内融资租赁结算销售模式下收入大幅上升；

（2）2018 年、2019 年分期结算、融资租赁结算方式下，实际回款的周转天数大幅增长；

（3）根据公司融资租赁结算模式的特点，公司实际控制人刘国良和许红霞为采用融资租赁结算方式的客户提供垫付租金及回购设备的连带责任保证；

（4）报告期内租赁模式收入金额为 257.15 万元、401.9 万元、1,180.35 万元和 624.42 万元，招股说明书未披露租赁模式的销售方式和主要客户构成。

请发行人补充披露：

（1）融资租赁结算模式的业务流程（包括业务流、实物流、资金流），对应流程中涉及的合同及主要条款，公司与各融资租赁公司之间的合同条款是否存在差异；公司合作的各融资租赁公司收益构成；融资租赁公司和下游经营租赁客户的合作模式，同一经营租赁客户是否存在通过不同融资租赁公司向发行人采购设备的情形，对应的定价和结算条款是否存在显著差异；

（2）公司实际控制人刘国良和许红霞的财务状况，是否有足够能力为客户提供垫付租金及回购设备的连带责任保证，并结合公司未到期担保余额较大的情形，分析并说明公司是否存在资不抵债的风险和流动性风险，充分进行风险提示；

（3）2018 年、2019 年分期结算、融资租赁结算方式下，实际回款的周转天数大幅增长的原因和合理性，是否存在延长信用期刺激销售的情形；

（4）融资租赁实际利率的约定，是否符合行业惯例；

（5）退货后二次销售的金额和占比，二次销售价格和首次销售价格的差异，是否存在退货无法二次销售的情形；可回收设备的可变现价值的计算依据；

（6）租赁模式的具体业务模式，主要客户、收入波动原因和合理性，对应租赁设备的账面价值和会计处理。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

【发行人说明】

一、融资租赁结算模式的业务流程（包括业务流、实物流、资金流），对应流程中涉及的合同及主要条款，公司与各融资租赁公司之间的合同条款是否存在差异；公司合作的各融资租赁公司收益构成；融资租赁公司和下游经营租赁客户的合作模式，同一经营租赁客户是否存在通过不同融资租赁公司向发行人采购设备的情形，对应的定价和结算条款是否存在显著差异

（一）融资租赁结算模式的业务流程（包括业务流、实物流、资金流），对应流程中涉及的合同及主要条款，公司与各融资租赁公司之间的合同条款是否存在差异；公司合作的各融资租赁公司收益构成

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十四、公司为客户的融资租赁提供担保情况分析/（三）发行人、客户与融资租赁公司三方的业务模式”补充披露如下：

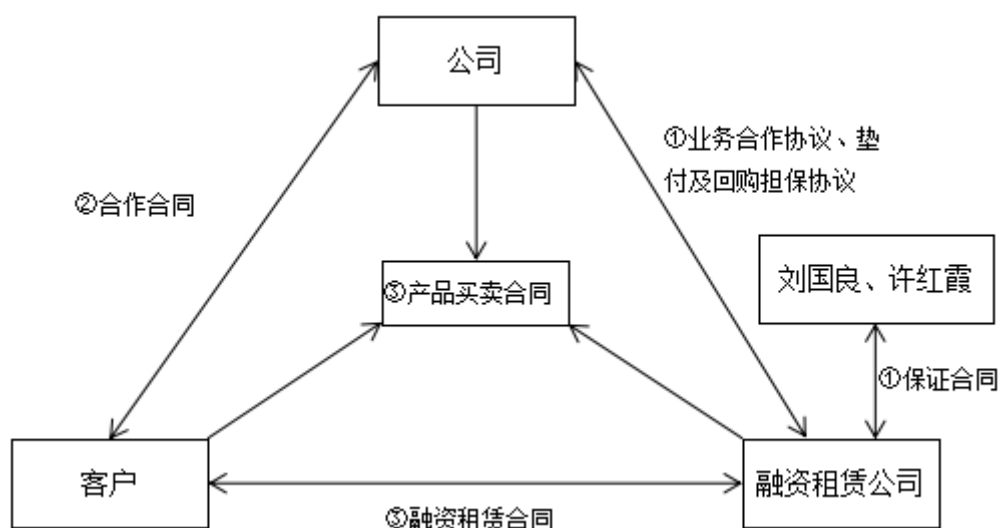
（三）发行人、客户与融资租赁公司三方的业务模式

由于高空作业平台单个产品价格较高，经营租赁过程中存在一定的规模效应，因此借鉴国外高空作业平台的成功经验，越来越多规模化的客户采用融资租赁的方式来解决大额设备采购所需的资金瓶颈问题，以扩大市场占有率；同时通过融资租赁结算方式，可以加快生产厂商的资金回笼速度；而作为提供资金方的融资租赁公司可以获得稳定的资金收益。因此这一业务模式有效地促进了机械装备行业的快速发展，实现了多方共赢。

1、公司为客户的融资租赁提供担保涉及的业务流程

（1）业务流

公司为客户的融资租赁提供担保的业务过程中，公司、公司实际控制人、客户、融资租赁公司之间的业务流程及签订的相关协议如下：



① 公司根据年度销售计划寻找融资租赁公司进行商务洽谈，签订《业务合作协议》及《垫付及回购担保协议》，公司实际控制人与融资租赁公司签订《保证合同》

公司与融资租赁公司签订的《业务合作协议》为框架性合作协议，主要对合作方式、合作范围、准入条件、授信额度、首付款及保证金比例、租后管理等事项进行约定。

公司与融资租赁公司签订《垫付及回购担保协议》，约定公司为向融资租赁公司推荐的客户，就其向公司购买的产品与融资租赁公司签订的《融资租赁合同》下的债务承担担保责任。

公司实际控制人刘国良、许红霞夫妇与融资租赁公司签订《保证合同》，约定公司实际控制人为客户向公司购买的产品与融资租赁公司签订的《融资租赁合同》下的债务承担连带责任担保，或者为公司承担的担保义务承担连带担保。

② 对拟通过融资租赁公司解决采购资金的客户，公司按要求对其进行相应的审核，审核通过后公司与其签订《合作合同》，并向融资租赁公司推荐该客户

公司与客户签订的《合作合同》，主要对产品数量、型号、价格、办理融资租赁相关手续的期限、交货及验收、质量、技术标准及维修等事项进行约定。客户根据协议约定支付首付款及相关费用后，公司按要求发货。

③ 客户通过融资租赁公司的审核后，公司、客户与融资租赁公司三方签订《产品买卖合同》，客户与融资租赁公司签订《融资租赁合同》

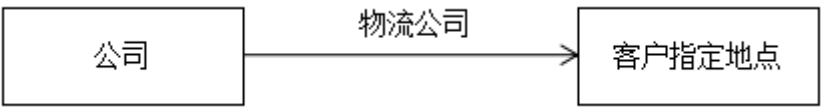
公司、客户、融资租赁公司之间签订的《产品买卖合同》，主要对设备购买价款及支付、设备交付及所有权转移、设备质量瑕疵与索赔等事项进行约定。

客户与融资租赁公司签订的《融资租赁合同》，主要对客户与融资租赁公司之间的融资租赁价款及支付、租赁物的交付、所有权保留及登记，违约责任等进行约定。

按合同约定的期限，客户与融资租赁公司签订《融资租赁合同》，融资租赁公司对公司放款，客户按要求向融资租赁公司支付租金。

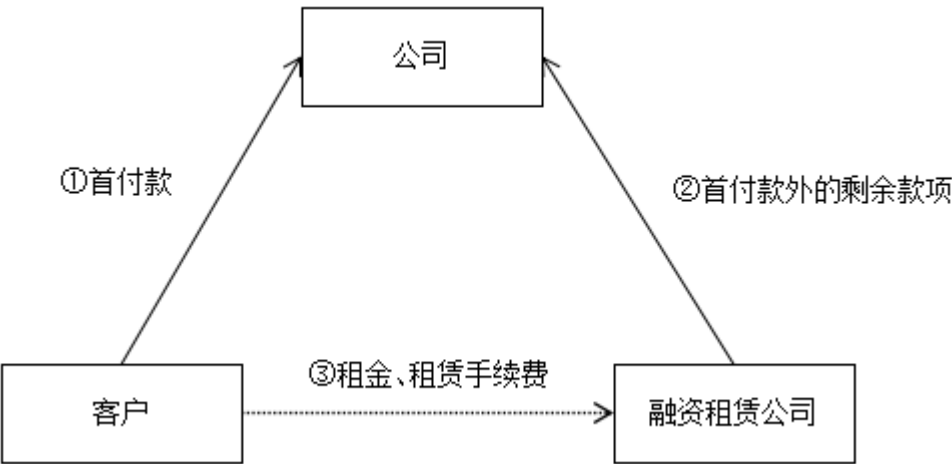
(2) 实物流

融资租赁结算模式业务流程中，融资租赁公司不参与货物（租赁物）的交接与验收。达到发货条件后，由公司委托物流公司直接将货物（租赁物）运送到客户指定地点，由公司及相关客户完成货物（租赁物）的交接与验收。实物流如下：



(3) 资金流

融资租赁结算模式业务流程中，客户向公司支付首付款，剩余款项通过向融资租赁公司融资，由融资租赁公司直接支付给公司。融资租赁公司为客户向公司支付剩余款项后，按期向客户收取租金及租赁手续费。业务流程中的资金流如下：



2、发行人与融资租赁公司签订的合同涉及的主要责任义务等主要条款及差异

公司在客户正式向融资租赁公司办理融资租赁业务前，会与融资租赁公司签订《业务合作协议》及《垫付及回购担保协议》，相关协议的主要条款及差异如下：

（1）《业务合作协议》的主要条款及差异

公司与融资租赁公司签订的《业务合作协议》为框架性合作协议，主要对合作方式、合作范围、准入条件、授信额度、首付款及保证金比例、租后管理等事项进行约定。《业务合作协议》主要条款如下：

序号	项目	内容
1	合同主体	资金提供方：融资租赁公司；卖方：公司
2	合作目的	融资租赁公司为公司的客户提供融资租赁服务，促进公司销售回款和信用风险控制；公司为融资租赁公司提供优质融资租赁客户资源，促进融资租赁公司的融资租赁业务发展。
3	租赁合同范围和额度	租赁物范围为公司生产的高空作业平台，合作区域为中国境内大陆地区；融资额度根据融资租赁公司自身的规模及对星邦智能的授信确定。
4	租赁期限	24、36、48 或 60 个月
5	承租人融资租赁业务条件	融资租赁公司对是否为星邦智能的客户提供融资租赁服务及具体融资额度、融资租赁条件等拥有最终决定权；星邦智能推荐的客户需满足基本条件主要包括：按照《公司法》注册成立的企业法人；有固定的经营场所，生产经营符合法律规定，经查询企业信用报告无不良信用记录；原则上实际控制人具有 2 年以上高空作业平台从业经验；有稳定的收入来源和经营性现金流；从星邦智能购置的设备具有明确用途；承租人已支付首付款、保证金、融资租赁手续费等融资租赁费用，并为租赁物购买了保险等。
6	融资租赁业务流程	星邦智能向融资租赁公司推荐符合融资租赁公司要求的客户，并协助收集规定的材料；融资租赁公司对客户进行审查，审查通过后，星邦智能协助客户与融资租赁公司签订融资租赁合同，并由三方签订《产品买卖合同》；在满足《融资租赁合同》已签署生效、融资租赁公司已收到承租人产品验收证明、星邦智能已向融资租赁公司开具发票、融资租赁公司收到承租人出具的向星邦智能付款的通知书等条件后，融资租赁公司向星邦智能支付除首付款以外的剩余货款。
7	担保	一般情况下，星邦智能应为客户融资租赁业务的还款义务向融资租赁公司提供担保，担保义务包括垫付逾期租金及在满足回购条款后回购租赁物的义务，星邦智能对华运金租的担保范围以支付的保证金为限，对其他融资租赁公司的担保为客户全部未偿还租金；融资租赁公司有权要求星邦智能的实际控制人和客户的法定代表人或实际控制人提供共同担保；承租人需要缴纳保证金。
8	厂商保证金	不支付或支付货款或融资额的 1%至 13%厂商保证金。

序号	项目	内容
9	租赁物管理	租赁期间, 租赁物质量瑕疵由星邦智能承担, 对租赁物提供售后跟踪服务, 星邦智能成立专门的部门或安排专人协助融资租赁公司催收租金。

根据各融资租赁公司的不同政策,《业务合作协议》主要条款差异体现在租赁期限、担保及厂商保证金比例方面,各融资租赁公司具体情况如下:

① 租赁期限

融资租赁公司	租赁期限
中国康富	24、36、48 或 60 个月
上海歆华	24 或 36 个月
湘江时代	24、36 或 48 个月
山工租赁	24 或 36 个月
厦门海翼	24 或 36 个月
海西金租	36 或 60 个月
华运金租	24、36、48 或 60 个月
苏州金租	48 个月
融和电科	48 个月
贵安恒信	48 个月
中铁租赁	24、36 或 48 个月
三井住友	36 或 48 个月
浙银金租	60 个月

各融资租赁公司根据其内部政策确定租赁期限范围,在每一笔融资租赁业务中根据客户需求及内部政策确定单笔融资租赁业务的期限。

② 担保及厂商保证金

融资租赁公司	担保方式	保证范围	缴纳保证金的原因	厂商保证金比例	保证金收回条件	是否包含星邦智能实际控制人担保
中国康富	连带责任保证+保证金担保	融资租赁合同项下应付融资租赁公司款项	融资租赁公司要求	根据客户信用情况确定,介于客户融资额 0% 至 13%, 以 0% 为主	单笔融资租赁合同履行完毕后融资租赁公司退回对应保证金	是
上海歆华	连带责任保证+保证金担保	融资租赁合同项下客户应付融资租赁公司款项	融资租赁公司要求	根据客户信用情况分为客户融资额的 5% 或免厂商保证金两种情况, 以免保证金为主	单笔融资租赁合同履行完毕后融资租赁公司退回对应保证金	否

融资租赁公司	担保方式	保证范围	缴纳保证金的原因	厂商保证金比例	保证金收回条件	是否包含星邦智能实际控制人担保
湘江时代	连带责任保证+保证金担保	融资租赁合同项下客户应付融资租赁公司款项	融资租赁公司要求	根据客户信用情况分为客户融资额的5%、7.5%、10%三种情况	单笔融资租赁合同履行完毕后融资租赁公司退回对应保证金	是
山工租赁	连带责任保证+保证金担保	融资租赁合同项下客户应付融资租赁公司款项	融资租赁公司要求	客户融资额的5%	单笔融资租赁合同履行完毕后融资租赁公司退回对应保证金	是
厦门海翼	连带责任保证+保证金担保	融资租赁合同项下客户应付融资租赁公司款项	融资租赁公司要求	根据客户信用情况分为客户融资额的4.5%、4.75%或5%三种情况	单笔融资租赁合同履行完毕后融资租赁公司退回对应保证金	是
海西金租	连带责任保证+保证金担保	融资租赁合同项下客户应付融资租赁公司款项	融资租赁公司要求	根据客户信用情况分为含税设备采购款的5%或10%两种情况	单笔融资租赁合同履行完毕后融资租赁公司退回对应保证金	是
华运金租	最高额保证金担保	以保证金为最高额担保	融资租赁公司要求	含税设备采购款总额的9.5%	保证金余额超过4,210.42万元保证金对应的所有融资租赁合同纠纷全部未收回租金的30%时,星邦智能可向华运金租申请退还超过未收回租金30%以上的部分,退还部分保证金后,星邦智能的担保限额仍是4,210.42万元	否
苏州金租	连带责任保证	融资租赁合同项下客户应付融资租赁公司款项	不需要支付厂商保证金	-	-	否
融和电科	连带责任保证	融资租赁合同项下客户应付融资租赁公司款项	不需要支付厂商保证金	-	-	否
贵安恒信	连带责任保证	不超过1亿元的租金及留购款等融	不需要支付厂商保证金	-	-	是

融资租赁公司	担保方式	保证范围	缴纳保证金的原因	厂商保证金比例	保证金收回条件	是否包含星邦智能实际控制人担保
		资租赁合同项下客户应付融资租赁公司款项				
中铁租赁	连带责任保证+保证金担保	融资租赁合同项下客户应付融资租赁公司款项	融资租赁公司要求	不低于客户融资额的5%，原则上由客户支付，同时融资租赁公司可要求发行人支付一部分厂商保证金	单笔融资租赁合同履行完毕后融资租赁公司退回对应保证金	是
三井住友	连带责任保证+保证金担保	融资租赁合同项下客户应付融资租赁公司款项	融资租赁公司要求	根据客户信用情况分为设备价款的0%、1.5%或2%三种情况	单笔融资租赁合同履行完毕后融资租赁公司退回对应保证金	是
浙银金租	连带责任保证+保证金担保	融资租赁合同项下客户应付融资租赁公司款项	融资租赁公司要求	按融资租赁合同项下租赁本金的一定比例向融资租赁公司交纳厂商风险金	单笔融资租赁合同履行完毕后融资租赁公司退回对应保证金	是

2020年1月，众能联合通过中铁租赁向公司采购高空作业平台，中铁租赁未要求公司提供担保；2020年6月，公司与中铁租赁签署《融资租赁合作协议》，约定2020年6月1日起，公司为通过中铁租赁以融资租赁结算方式向公司采购高空作业平台的客户提供连带责任保证和厂商保证金担保。

（2）《垫付及回购担保协议》的主要条款及差异

公司与融资租赁公司签订《垫付及回购担保协议》，约定公司为向融资租赁公司推荐的客户，就其向公司购买的产品与融资租赁公司签订的《融资租赁合同》下的债务承担担保责任。《垫付及回购担保协议》的主要条款如下：

序号	项目	内容
1	合同主体	担保方：公司；担保权人：融资租赁公司
2	合同目的	公司为客户因购买公司产品而向融资租赁公司融资签订的融资租赁合同项下的应付义务提供担保，包括垫付租金及回购租赁物的义务。
3	垫付租金义务	融资租赁合同生效之日起承租人不能按时、足额向融资租赁公司支付融资租赁合同项下的租金时，公司应在承租人还款日到期后5日内将为承租人垫付到期租金及相关的罚息等款项汇至融资租赁公司指定账

序号	项目	内容
		户；公司履行垫付义务后，可向承租人自行追偿，可以要求融资租赁公司配合向公司出具加盖公章的垫付明细，以及向承租人发出公司已履行垫付义务的书面通知。
4	回购义务	出现约定情形时，融资租赁公司有权要求公司向融资租赁公司回购融资租赁合同项下租赁物和/或债权，此租赁物的回购为不见物回购，融资租赁公司无需履行交付义务，不承担交付费用，租赁物交付事宜由公司与承租人另行协商。
5	触发回购义务情形	发生下列情况之一时，融资租赁公司有权要求星邦智能回购《融资租赁合同》项下的租赁物和/或租赁债权：客户连续逾期或累计逾期达到约定次数（一般约定连续3期或累计3期未按时、足额向融资租赁公司支付租金）；客户逾期后，公司未履行垫付义务；租赁物灭失或毁损，造成融资租赁合同实际无法履行；客户出现融资租赁合同项下的根本违约情形；客户资料不真实，造成虚假交易；非融资租赁公司原因造成融资租赁合同无效；其他约定情形。
6	回购价款	不低于截至回购之日融资租赁合同下全部应收但未收到的款项，一般包括未到期租金、逾期租金、违约金及留购价款。或以租赁合同项下的租赁物经第三方评估机构评估的公允价格回购。
7	回购程序	当回购条件成立且融资租赁公司决定需要公司回购时，融资租赁公司向公司发出回购通知书，公司将全部回购价款支付至融资租赁公司指定账户，融资租赁公司收到回购价款后向公司转让租赁物所有权，并同时向公司转让融资租赁合同项下租赁债权和其他与融资租赁合同相关的从权利。公司取得相关权利后向承租人取回设备或采取其他方式进行追偿。

《垫付及回购担保协议》主要差异体现在触发回购的情形和回购价款方面，各融资租赁公司关于触发回购的情形及回购价款的约定如下：

融资租赁公司	触发回购义务情形	回购价款
中国康富	1) 单一租赁合同下承租人发生连续两次或者累计三次逾期 2) 承租人发生严重违约情形 3) 因承租人原因导致融资租赁合同被解除、被撤销或无效 4) 租赁物未购买保险，或未及时续保 5) 租赁物存在质量问题 6) 租赁物发生意外灭失或其他保险事故 7) 发行人违法合作协议中的承诺与声明 8) 承租人停止经营或经济状况实质性恶化 9) 承租人发生影响融资租赁合同履行重大事项 10) 租赁物被冻结、扣押、查封影响正常运营 11) 承租人或发行人发生影响正常履约的重大事项或严重损害融资租赁公司合法利益的事项 12) 其他情形	1) 本合同项下租赁物的回购价款为回购当期租赁物的公允价格 2) 公允价格按照融资租赁公司指定的评估单位对租赁物的评估价值进行确定
上海歆华	1) 承租人在还租期内未按时足额支付任意一期租金的 2) 承租人及其实际控制人、法定代表人失踪、下落不明、死亡、被宣告死亡、丧失全部或部分民事行为能力或被司法机关依法调查或限制人身自由	1) 回购价款的确定：回购条件成就时，租赁物的公允价值 2) 确定方式：由双方共同确定的资产评估公司

融资租赁公司	触发回购义务情形	回购价款
	可能影响债务履行 3) 承租人通过不正当手段处置租赁物、恶意逃废债务 4) 发行人未按约定向承租人交付设备致使融资租赁公司债权无法主张 5) 承租人发生其他重大变化和重大事件, 导致债务不能按期足额偿还 6) 还租期内, 租赁物因质量问题发生诉讼 7) 承租人提供虚假信息, 导致融资租赁业务无效	进行评估
湘江时代	1) 承租人连续 3 期或累计 3 期未按时、足额向融资租赁公司支付租金 2) 租赁物灭失或毁损, 造成融资租赁合同实际无法履行的 3) 承租人资料不真实, 造成虚假交易 4) 发行人未履行垫付义务或迟延履行垫付义务, 累计延迟天数达到 30 日以上的 5) 承租人出现《融资租赁合同》项下的其他根本违约情形的	1) 本合同项下租赁物的回购价款为回购当期租赁物的公允价格 2) 公允价格按照融资租赁公司指定的评估单位对租赁物的评估价值进行确定
山工租赁	1) 承租人连续逾期租金达到 2 期或累计达到 3 期或任意 1 期租金逾期超过 30 日时 2) 当融资租赁公司使用发行人厂商保证金垫付逾期租金, 发行人未能在五日内补足保证金的	回购价款是指承租人已产生的逾期款、违约金及全部未到期租金
厦门海翼	连带担保	/
海西金租	1) 发行人或承租人隐瞒真实情况, 虚假陈述或提供虚假资料或签章不实 2) 租赁物存在质量或权属瑕疵或因非融资租赁公司的原因导致买卖合同、租赁合同被解除、被撤销或被确认无效的 3) 发行人与承租人恶意串通, 侵犯融资租赁公司权益 4) 承租人未经融资租赁公司同意将租赁物部分或整体出售、转让、赠与、设定抵押、质押、留置等其他项权或限制性权利负担, 或利用设备进行非法活动的 5) 租赁物被没收、扣押、征用、查封、拍卖、强占、强制执行 6) 租赁物毁损灭失到无法修复的程度, 无法使用 7) 承租人未能按时、足额支付到期租金自租金支付日起超过 30 天且发行人未按时足额垫付的 8) 承租人在租赁期限届满时, 未能及时、足额支付租金、逾期违约金或其他应付款且发行人未按时足额代付相应租金及违约金的 9) 承租人或实际控制人被宣告失踪、死亡或全部、部分丧失民事行为能力 10) 承租人被列入全国法院被执行人名单, 或丧失或有可能丧失履行债务能力的其他情形 11) 其他	回购价款按双方认可的评估事务所对租赁物的评估价值进行确定
华运金租	1) 承租人逾期支付任意一期租金超过 60 天;	回购价款 (含税) 计算

融资租赁公司	触发回购义务情形	回购价款
	2) 承租人逾期支付租金累计超过 6 次 3) 租赁物灭失、丢失或毁损至无法修理的程度以致无法使用 4) 租赁合同被认定为不成立、无效、被撤销、被解除或非因融资租赁公司原因不存在 5) 承租人存在其他违约行为且根据租赁合同或者法律法规规定融资租赁公司或承租人有权解除租赁合同	公式=租赁合同项下未到期租金+逾期未付的租金+迟延违约金+留购价款-承租人预付租金
苏州金租	1) 债务人连续 2 期未按时、足额向融资租赁公司支付租金，或租赁期届满仍未能按时、足额向出租人支付租金时 2) 租赁物灭失或毁损导致合同无法履行 3) 承租人资料不真实，造成虚假交易的 4) 发行人未按时足额履行本协议项下垫付义务，迟延天数达到 30 日以上的 5) 其他	融资租赁公司指定的评估公司确定的价格
融和电科	1) 融资租赁合同项下承租人连续三期逾期（每期逾期五个工作日）或累计六期逾期（每期逾期五个工作日） 2) 承租人发生严重违约行为的以及存在其他违约行为的情况 3) 非因融资租赁公司原因导致融资租赁合同无效的 4) 按照法律规定或主合同的约定融资租赁公司有权取回租赁物的其他情形 5) 发行人主动提出回购要求的 6) 发行人未按时履行代偿义务的、财务状况严重恶化、在其他金融机构有到期债务未能偿还、涉及重大诉讼仲裁或主要资产被采取了财产保全或其他强制措施 7) 发行人停产、歇业、解散、停业或营业执照被吊销等 8) 融资租赁公司有确切证据证明发行人有丧失或可能丧失履行担保能力的其他情形	租赁物回购价格为承租人根据融资租赁合同应向融资租赁公司支付的所有到期租金、所有未到期租金本金以及名义货价、罚息等相关合理费用，以融资租赁公司向发行人发出的《回购付款通知书》确定的金额为准
中铁租赁	1) 承租人任意一期租金逾期时间超过 90 天仍未全额支付 2) 融资租赁合同租赁期限届满 30 日，承租人仍有未支付款项且支付的保证金不足以冲抵的 3) 承租人未按融资租赁公司办理租赁物保险的 4) 非因融租租赁公司原因导致融资租赁合同无效或被撤销 5) 承租人擅自转让租赁物、设定抵押权、以租赁物对外投资的 6) 承租人破坏 GPS 设备 7) 承租人发生关闭、停业、停产、减资、分立、停业、破产、歇业等经营实质恶化的 8) 承租人重组、兼并收购、合并、对外担保或在转让其所有的资产	回购价款为融资租赁合同项下租赁物和/或租赁债权的公允价格，各方确认公允价格按照评估事务所对租赁物和/或租赁债权的评估价值确定。各方一致确定，由融资租赁公司指定评估师事务所，评估费用由发行人承担

融资租赁公司	触发回购义务情形	回购价款
	9) 承租人发生其他违约行为 10) 租赁物因质量问题导致承租人无法正常使用的 11) 租赁物侵犯第三方知识产权导致承租人无法正常使用的 12) GPS 系统失效 13) 发行人违反合作协议及其他协议中作出的承诺、保证 14) 非因融资租赁公司原因导致租赁物扣押、查封、毁损、灭失的 15) 其他	
贵安恒信	连带担保	/
浙银金租	1) 发行人未在承租人逾期日次月 25 日前履行租金垫付义务或发行人未按照《合作协议》、《风险金处置协议》(厂商风险金即厂商保证金)的约定履行厂商风险金补足义务的 2) 融资租赁合同项下承租人连续 3 期或累计 6 期未按约支付租金的 3) 融资租赁期间, 承租人出现丧失或可能丧失履行债务能力的情形 (包括但不限于承租人破产倒闭、承租人主要负责人失联、承租人或其主要负责人被列入失信人等) 4) 承租人出现融资租赁合同项下除租金逾期以外的违约情形, 且持续 15 日未行纠正的 5) 融资租赁合同被解除、被认定无效或部分无效的 6) 融资租赁合同项下承租人严重违约, 融资租赁公司要求承租人立即支付全部到期、未到期租金及其他应付款项, 但承租人未能按照融资租赁公司要求支付的 7) 根据法律或协议约定, 融资租赁公司有权取回租赁物的其他情形 除此之外, 当发生下列任一情形时, 融资租赁公司有权要求发行人承担全面回购义务, 具体如下: 回购率 (累计回购金额/融资租赁合同项下的本金总额) 超过 30%; 单笔业务回购触发后, 发行人超过 90 天未回购; 违反融资租赁合作协议项下的相关义务; 发行人经营情况或财务状况严重恶化; 在其他金融机构有到期债务未能偿还; 涉及重大诉讼、仲裁或主要资产被保全或其他强制措施; 停产、歇业、营业执照吊销、被申请破产或破产; 有证据证明丧失回购或担保能力; 其他	回购价款为下列各项资金之和: 1) 到期应付未付的租金、未到期的本金及回购次月租息 2) 承租人应支付的逾期违约金、资金占用费、损害赔偿金 3) 融资租赁合同项下应付的名义货价/留购款及其他应付未付款项 4) 融资租赁公司为实现合同项下债权所发生的合理费用 5) 融资租赁公司因配合发行人履行回购义务而发生的合理费用
三井住友	1) 同一融资租赁合同项下出现承租人未按期足额向融资租赁公司支付租金且发行人未按时足额代付相应租金及违约金达 3 次的 2) 融资租赁合同到期后, 承租人仍又任何未履行的债务的 3) 无论任何原因, 融资租赁合同项下租赁物灭失、丢失或毁损至无法修理的程度, 以致租赁物无法使	回购价款为融资租赁合同项下剩余未回收债权, 融资租赁公司未回收债权包括但不限于逾期租金、到期未付利息、剩余未付本金、滞纳金等, 同时法律法规所

融资租赁公司	触发回购义务情形	回购价款
	用的 4) 非因融资租赁公司原因导致融资租赁合同不成立、无效、被撤销、解除的 5) 承租人未及时对融资租赁合同项下租赁物投保、续保的 6) 承租人发生融资租赁合同项下违约行为，或违反融资租赁合同项下承租人作出的声明或承诺，融资租赁公司决定解除融资租赁合同的 7) 发行人不按照融资租赁公司要求在规定的时间内提供年度财务报表等资料的	应缴的一切税费由发行人承担

3、发行人与客户签订的合同涉及的主要责任义务等主要条款及差异

对拟通过融资租赁公司解决采购资金来源的客户，公司按要求对其进行相应的审核，审核通过后公司与其签订《合作合同》。《合作合同》主要对产品数量、型号、价格、办理融资租赁相关手续的期限、交货及验收、质量、技术标准及维修等事项进行约定。《合作合同》的主要条款如下：

序号	项目	内容
1	产品信息	产品名称、规格型号、配置、数量、含税单价、含税总价
2	付款方式	客户向公司支付一定比例首付款，剩余货款由融资租赁公司支付
3	信用期	一般 0-6 个月
4	融资租赁期限	24、36、48 或 60 个月
5	质量要求、技术标准、保修条款	产品保修期 2 年，具体保修规定详见公司保修手册。产品超过保修期后，公司可提供维修服务但客户须承担因此发生的费用。
6	合作产品提供时间	一次性提供或分批次提供
7	验收方法及提出异议期限	合作产品到达本《合作合同》指定提供地点时，由客户按照公司装车清单、公司企业标准、图纸和相关技术要求在 5 日内进行检验和收取，验收合格，客户应在公司产品验收单上签字、盖章；若合作产品到达指定交货地之日起 5 日内，因客户原因未能完成验收视为验收合格，由此引起的问题由客户自行承担。

合作合同是公司与客户之间签订的标准模板合同，质量要求、技术标准、保修条款、验收方法及提出异议期限无差别。产品信息、付款方式、信用期、融资租赁期限和合作产品提供时间的具体内容根据客户购买产品情况、客户需求、公司对客户的评级及授信等因素协商确定，各客户之间存在差异。

4、发行人与融资租赁公司、客户三方签订的合同的主要条款及差异

客户通过融资租赁公司的审核后，公司、客户与融资租赁公司三方签订《产品买卖合同》，客户与融资租赁公司签订《融资租赁合同》。

(1) 《产品买卖合同》的主要条款及差异

《产品买卖合同》主要对设备购买价款及支付、设备交付及所有权转移、设备质量瑕疵与索赔等事项进行约定。《产品买卖合同》主要条款如下：

序号	项目	内容
1	合同主体	卖方：公司；出租人：融资租赁公司；承租人：客户
2	买卖标的	融资租赁合同对应的高空作业平台
3	合同目的	承租人自行选定本合同项下设备和卖方；为向承租人提供融资租赁服务，出租人同意根据承租人的选择，向卖方购买承租人选定的设备，并与承租人签订了相应的融资租赁合同。
4	价格和支付	在满足融资租赁合同已签署生效、出租人已收到承租人验收买卖标的的证明、卖方已向融资租赁公司开具发票、出租人收到承租人出具的向公司付款的通知书等条件后，出租人向卖方支付除首付款以外的剩余货款。
5	交付与验收	出租人授权公司向承租人直接交付买卖标的。
6	风险和所有权	设备毁损灭失风险在送达约定交付地点前由卖方承担，到达交付地点后由承租人承担；买卖标的的所有权在合同生效后由卖方转归出租人所有。
7	技术服务与质保期	产品保修期 2 年，在质保期内，卖方应派技术人员到承租人处提供技术服务，凡因设计、制造、工艺或材料等质量原因造成的零部件损坏，卖方应履行产品售后服务。上述服务均由卖方直接向承租人履行。
8	卖方直接履行	有关设备的交付、安装、验收、技术服务等卖方提供的其他服务均由卖方直接对承租人负责履行。
9	索赔	鉴于卖方及设备均由承租人自主选定，若卖方违反合同约定，卖方同意承租人可以直接向卖方索赔，承租人与卖方就索赔事宜达成的任何解决方案均应取得出租人同意。

产品买卖合同主要合同条款差异较小。

(2) 《融资租赁合同》主要条款及差异

《融资租赁合同》主要对客户与融资租赁公司之间的融资租赁价款及支付、租赁物的交付、所有权保留及登记、违约责任等进行约定。按《合作合同》约定的期限，客户与融资租赁公司签订《融资租赁合同》，融资租赁公司对公司放款，客户按合同约定向融资租赁公司支付租金。《融资租赁合同》主要条款如下：

序号	项目	内容
1	合同主体	出租人:融资租赁公司；承租人:客户
2	租赁物	公司的高空作业平台产品
3	租赁物的购买	承租人自行选择租赁物，对租赁物价格、交货等享有全部决定权并直接和公司商定。出租人根据承租人的决定，以出租人作为买方、承租人作为使用方、公司作为卖方签订三方买卖合同。出租人仅负有支付租赁物购买价款的义务，承租人承担买卖合同项下验收、购买保险等买方的权利和义务。
4	租赁物的交付	出租人不承担直接向承租人交付租赁物的义务，也不承担交付过程中

序号	项目	内容
	和验收	产生的费用及一切风险。承租人负责租赁物的接收和验收义务。
5	租赁期	24、36、48 或 60 个月
6	租赁物风险	租赁期内，租赁物毁损灭失风险及其质量风险由承租人自行承担。
7	租金及其他应付款项	承租人需按时向出租人支付保证金、租赁手续费、租金等应付款项。
8	租赁物所有权	租赁期内，租赁物所有权人为出租人，承租人享有占有使用租赁物的权利，承租人不得将租赁物出售、转让、投资入股，不得将租赁物抵押、质押、留置给他人；租赁期结束，承租人向出租人支付留购价款，出租人将租赁物所有权转让给承租人。
9	租赁物使用、维护和检查	承租人为租赁物的使用人、经营人和管理人，自行承担租赁物登记、保管、使用、维护等产生的一切费用。承租期内，承租人因维护和保养在租赁物上更换、添附的零部件免费归出租人所有。
10	风险和保险	承租人承担租赁物被盗、被没收、受损灭失或无法使用的一切风险。承租人应为租赁物购买保险，并将出租人设定为第一顺位受益人，向出租人提供保单及付款凭证复印件。
11	担保及抵押	承租人应安排法定代表人或实际控制人等第三人为承租人履行融资租赁合同项下所有义务提供担保。

客户与融资租赁公司签订的融资租赁合同主要条款差异主要是租赁期、租赁手续费及合同利率的差异，各融资租赁公司对租赁期、租赁手续费及合同利率差异情况如下：

① 租赁期限的差异

融资租赁公司	租赁期限
中国康富	24、36、48 或 60 个月
上海歆华	24 或 36 个月
湘江时代	24、36 或 48 个月
山工租赁	24 或 36 个月
厦门海翼	24 或 36 个月
海西金租	36 或 60 个月
华运金租	24、36、48 或 60 个月
苏州金租	48 个月
融和电科	48 个月
贵安恒信	48 个月
中铁租赁	24、36 或 48 个月
三井住友	36 或 48 个月
浙银金租	60 个月

② 各融资租赁公司租赁手续费率和合同利率差异情况如下：

融资租赁公司	类型	年租赁手续费率 (%)	合同利率 (%)
中国康富	外商投资型融资租赁公司	1	3.2-4.5

融资租赁公司	类型	年租赁手续费率 (%)	合同利率 (%)
上海歆华	外商投资型融资租赁公司	1	4-5
湘江时代	外商投资型融资租赁公司	1	4-5
山工租赁	内资 (试点) 型融资租赁公司	1	4.5-5
厦门海翼	内资 (试点) 型融资租赁公司	1	3-4.5
华运金租	金融租赁公司	1	4-5.6
海西金租	金融租赁公司	1	4-5
苏州金租	金融租赁公司	0.8	3.3
融和电科	外商投资型融资租赁公司	1	4.3
中铁租赁	外商投资型融资租赁公司	0.5	4-5.3
贵安恒信	外商投资型融资租赁公司	1.5 (一次性)	5.4
三井住友	外商投资型融资租赁公司	1	3.5-3.8
浙银金租	金融租赁公司	1	4

注：融资租赁公司年化实际收益率受手续费率、合同利率、融资租赁年限、支付时间等因素影响，因同一融资租赁公司给予每个客户的融资租赁条件存在一定的差异，因此无法综合计算每家融资租赁公司的实际利率。假设融资租赁公司对某一客户办理融资租赁收取的年租赁手续费率为 1%，于租赁期开始日起在租赁期内每 12 个月支付一次，租赁期为 3 年，并按月等额支付本金及利息，合同利率为 3.2%，则年化实际收益率 (IRR) 为 8.25%，将租赁为 4 年，其他条件不变，则年化实际收益率 (IRR) 为 8.20%。

客户通过融资租赁公司向星邦智能采购高空作业平台的过程中，融资租赁公司不参与设备的交接与验收，不参与设备的维修及经营管理，融资租赁公司负责按照客户的融资需求，向星邦智能支付设备采购款，并向客户收取融资租赁的租赁手续费、租金（包含租赁本金及利息）。融资租赁公司通过收取租赁手续费及租金利息获取收益。

报告期内，星邦智能合作的各融资租赁公司根据其内部政策确定对每笔融资租赁业务的利率，与星邦智能产品价格无关。各融资租赁公司与公司不存在关联关系，客户自行选择融资租赁公司后，均通过了融资租赁公司的内部审核，利率定价公允。由于不同融资租赁公司的风险控制措施及资金成本存在差异，因此不同融资租赁公司对公司的同一客户所要求的首付比例、融资年限、合同利率及租赁手续费存在一定的差异。报告期内，公司合作的融资租赁公司与公司客户约定的合同利率差异较小。

公司合作的融资租赁公司与公司客户约定的合同利率与相关上市公司披露的融资租赁业务合同利率无重大差异，具体情况如下：

上市公司简称	融资租赁公司	租赁利率	公告编号
漳泽电力	浦银金融租赁股份有限公司	不超过 5%	2020 临-062

上市公司简称	融资租赁公司	租赁利率	公告编号
旺能环境	农银金融租赁有限公司	4.65%	2020-98
天壕环境	民生金融租赁股份有限公司	不超过 6.05%	2020-046
四创电子	中电科融资租赁有限公司	4.75%	2020-012
*ST 东科	广州万宝融资租赁有限公司	5.04%	2020-039
ST 宜化	江南金融租赁股份有限公司	4%	2020-066
ST 双环	河北省金融租赁有限公司	4.716%	2020-033

综上，融资租赁公司与客户通过协商确定租赁手续费及合同利率，并通过融资租赁公司内部审核，符合行业惯例。

（二）融资租赁公司和下游经营租赁客户的合作模式，同一经营租赁客户是否存在通过不同融资租赁公司向发行人采购设备的情形，对应的定价和结算条款是否存在显著差异

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十四、公司为客户的融资租赁提供担保情况分析/（三）发行人、客户与融资租赁公司三方的业务模式/12、融资租赁公司和下游经营租赁客户的合作模式”补充披露如下：

12、融资租赁公司和下游经营租赁客户的合作模式

（1）融资租赁公司和下游经营租赁客户的合作模式

融资租赁公司负责按照下游经营租赁商客户的融资需求，向星邦智能采购设备并支付设备采购款，将采购的设备通过融资租赁的方式出租给下游经营租赁商客户，并向其收取融资租赁的租赁手续费、月租金（包含租赁本金及利息）。因此，融资租赁公司通过向下游经营租赁商收取租赁手续费及租金利息获取收益。

公司下游经营租赁客户可以自行选择融资租赁公司，也可以要求公司推荐，同一经营租赁客户可以选择通过不同的融资租赁公司向公司采购设备。因此经营租赁客户无需与融资租赁公司签订长期合作协议，仅针对单笔融资租赁业务与融资租赁公司签订《融资租赁合同》。融资租赁公司与下游经营租赁客户签订《融资租赁合同》后，按合同约定为经营租赁客户向公司支付剩余货款，取得设备所有权，与客户建立融资租赁关系。融资租赁公司作为出租人，定期向下游经营租赁客户收取租金并开具发票，但不负责设备的维修。待租赁期结束后，客户向融资租赁公司支付留购价款，融资租赁公司将设备所有权转移给客

户，融资租赁关系结束。

(2) 同一经营租赁客户通过不同融资租赁公司向发行人采购设备，对应的定价和结算条款差异情况

由于不同融资租赁公司的风险控制措施及资金成本存在差异，因此不同融资租赁公司对公司的同一客户所要求的首付比例、融资年限、合同利率及租赁手续费存在一定的差异，经营租赁商客户在办理每笔融资租赁业务时，会综合考虑办理时点各融资租赁公司的资金成本、资金头寸等因素。报告期内存在同一经营租赁客户通过不同融资租赁公司向公司采购设备的情形，公司与经营租赁商客户的产品结算价格均以签订的《合作合同》约定的价格执行，与最终选择的融资租赁公司无关。

以众能联合为例，报告期内众能联合通过不同的融资租赁公司向公司采购的年租赁手续费率、合同利率及结算条款如下：

项目	华运金租	苏州金租	融和电科	中铁租赁	中国康富	平均值
首付比例	5.00%	10.00%	10.00%	10.00%	15.00%	10.00%
融资年限	5	4	4	4	4	4.20
合同利率	5.00%	3.27%	4.00%	5.25%	3.60%	4.22%
租赁手续费率	1.00%	0.80%	1.00%	-	1.00%	0.76%
保证金比例	-	2.50%	4.50%	5.00%	0.00%	2.40%
结算条款	等额本息	等额本息	等额本息	等额本息	等额本息	等额本息

二、公司实际控制人刘国良和许红霞的财务状况，是否有足够能力为客户提供垫付租金及回购设备的连带责任保证，并结合公司未到期担保余额较大的情形，分析并说明公司是否存在资不抵债的风险和流动性风险，充分进行风险提示

(一) 公司实际控制人刘国良和许红霞的财务状况，是否有足够能力为客户提供垫付租金及回购设备的连带责任保证

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十四、公司为客户的融资租赁提供担保情况分析/（三）发行人、客户与融资租赁公司三方的业务模式/13、实际控制人担保能力分析”中补充披露了以下内容：

13、实际控制人担保能力分析

(1) 融资租赁结算模式下公司实际控制人担保余额

公司融资租赁结算模式中，部分融资租赁公司要求公司实际控制人刘国良和许红霞为公司或客户提供担保，截至 2020 年 9 月 30 日，公司实际控制人对融资租赁公司的担保余额如下：

融资租赁公司	被担保对象	担保余额（万元）
中国康富	星邦智能客户	45,802.69
厦门海翼	星邦智能客户	1,669.17
中铁租赁	星邦智能客户	593.13
三井住友	星邦智能客户	574.09
浙银金租	星邦智能客户	2,291.44
湘江时代	星邦智能及星邦智能客户	12,503.62
小计		63,434.14
贵安恒信	潇邦机械	11,514.69
海西金租	星邦智能	2,434.80
山工租赁	星邦智能	925.88
小计		14,875.38
合计		78,309.52

（2）公司实际控制人财务状况

截至 2020 年 12 月 11 日，公司实际控制人无大额负债，主要资产状况如下：

房产位置	市值（万元）	是否被抵押	到期日	市值计算
长沙市长沙县星沙镇山水芙蓉国际新城二期山水 12 大道***栋	174.43	是	2023 年 6 月 1 日	银行抵押评估值
长沙市宁乡市金洲乡龙桥村碧桂园山水桃园清云台一街***栋	209.76	是	2023 年 6 月 1 日	银行抵押评估值
长沙市宁乡市恒大御景半岛***号楼	140.00	否	-	依据周边市场单价乘以面积计算得到
小计	524.19	-	-	
财务性投资	市值（万元）	是否被抵押或质押	到期日	备注
活期存款	114.90	否	-	-
出借资金	693.00	否	-	-
股票	157.11			
小计	965.01	-	-	
股权投资	市值（万元）	是否被抵押	到期日	备注
星邦智能	直接持有星邦智能 41.12% 股份，市值 45,845.91 万元	否	-	参考最近一轮融资价格

湖南星联	星邦智能的持股平台，许红霞通过湖南星联间接享有星邦智能利润分配比例1.96%，市值2,181.84万元	否	-	参考最近一轮融资价格
湖南星宁	星邦智能的持股平台，许红霞通过湖南星宁间接享有星邦智能利润分配比例0.97%，市值1,078.25万元	否	-	参考最近一轮融资价格
星邦投资	未实际经营	-	-	-
小计	49,106.00	-	-	-
合计	50,595.20	-	-	-

报告期内，公司为承租人垫付租金金额分别为 462.51 万元、838.03 万元、297.76 万元和-18.73 万元，占营业收入的比重分别为 1.60%、1.53%、0.37%和-0.03%，为客户的融资租赁提供担保发生的回购损失金额分别为 103.38 万元、837.05 万元、194.46 万元和 157.71 万元，占营业收入比分别为 0.36%、1.53%、0.24%和 0.22%。

截至 2020 年 12 月 11 日，公司实际控制人主要资产市值为 50,595.20 万元，且无大额负债，财务状况良好。截止 2020 年 9 月 30 日，实际控制人对融资租赁公司的担保余额为 78,309.52 万元，其中为公司客户提供的担保余额为 63,434.14 万元。实际控制人主要资产市值占对融资租赁公司的担保余额的比例为 64.61%，占为公司客户提供的担保余额的比例为 79.76%，结合报告期内公司为承租人垫付的租金及回购担保损失额情况来看，公司实际控制人目前持有的资产市值具备一定的担保能力。

（二）结合公司未到期担保余额较大的情形，分析并说明公司是否存在资不抵债的风险和流动性风险

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十四、公司为客户的融资租赁提供担保情况分析/（五）公司为客户的融资租赁提供担保情况/5、担保余额、预计担保损失、代垫款项对公司的影响/（2）担保余额、预计担保损失、代垫款项不断增加对发行人的影响”中补充披露了以下内容：

（2）担保余额、预计担保损失、代垫款项不断增加对发行人的影响

.....

① 担保余额、预计担保损失、代垫款项的增加对公司经营业绩的影响

根据上表测算，公司 2020 年至 2022 年预计税后信用损失合计数为 2,293.54 万元、3,669.66 万元和 5,871.46 万元，扣除信用损失影响后的净利润分别为 15,110.92 万元、24,177.47 万元和 38,683.95 万元，预计信用损失占净利润的比例为 15.18%，对公司的利润影响平稳且有限，不会导致公司业绩大幅下滑。

② 担保余额、预计担保损失、代垫款项的增加对公司现金流量及偿债能力的影响

A、一般情况下公司垫付及回购形成的资金流出

根据公司 2019 年垫付及回购资金流出情况测算，2020 年至 2022 年预计履行代垫及回购义务形成的资金流出分别为 1,929.69 万元、3,087.51 万元和 4,940.01 万元，占现金净增加额比例为 13.62%。

B、极端情况下公司垫付及回购形成的资金流出

根据上述假设，若公司所有逾期客户全部触发回购义务，2020 年至 2022 年公司可能需支出的资金分别为 4,117.61 万元、6,588.17 万元和 10,541.07 万元，占现金净增加额的比例为 29.07%，不会导致公司现金流量短缺，公司在履行担保义务时具备偿债能力。

首先，国内高空作业平台行业处于成长阶段，未来几年客户对设备的需求仍将不断增长；其次，客户支付首付款及保证金后，设备公允价值通常将大于未到期租金余额，触发回购条款后融资租赁公司有权取回设备，客户将损失设备公允价值与未到期租金余额的差额部分，因此其不具有触发回购义务的主观故意；最后，根据公司历史数据，逾期客户大多未触发回购义务，风险相对可控。因此，公司为所有逾期客户集中承担回购义务的可能性较小，即使发生该种极端情况，发行人仍具备足够的现金流履行回购担保义务，不会使用本次发行募集资金承担垫付、担保、回购责任。触发回购义务后公司可以取回设备再行变卖、向客户追偿债务抵减损失，获取现金流入。

报告期各期，公司为承租人垫付的租金金额分别为 462.51 万元、838.03 万元、297.76 万元和-18.73 万元，占报告期各期末现金及现金等价物的比例分别

为 33.26%、19.86%、2.16%和-0.06%，占比逐年下降，未因融资租赁担保出现流动性风险。报告期各期，公司为客户的融资租赁提供担保发生的回购损失金额分别为 103.38 万元、837.05 万元、194.46 万元和 157.71 万元，占报告期各期末归属于母公司所有者权益的比例分别为 1.46%、7.53%、0.43%和 0.29%，最近一年及一期公司回购损失占期末归属于母公司所有者权益的比例大幅降低，未因融资租赁担保出现资不抵债的情形。报告期末公司资产总额为 162,016.87 万元，归属于母公司的所有者权益为 53,538.11 万元，现金及现金等价物余额为 33,066.77 万元，若未来国际、国内经济出现持续的系统性风险或出现完全替代高空作业平台的产品，导致公司提供担保的客户出现大面积的违约，从而导致公司履行大额的担保义务，则公司存在资不抵债的风险和流动性风险。

综上所述，随着行业的快速发展以及公司规模的不不断扩大，公司的担保余额、预计担保损失会随之增加，但同时公司的利润、现金流入也会增长，能够抵消风险敞口带来的不利影响。若未来国际、国内经济不出现持续的系统性风险且不出现完全替代高空作业平台的产品，根据测算及分析表明，担保余额、预计担保损失、代垫款项的不断增加对公司的经营业绩、现金流量、偿债能力、可持续经营能力不会构成重大不利影响。

公司已与国内前五大高空作业平台租赁商之一的大黄蜂建立合作关系，公司与大黄蜂的结算方式为全款结算，无需公司承担融资租赁担保风险。同时部分融资租赁公司对个别客户的融资租赁业务，仅要求客户及其实际控制人对融资租赁合同项下的债务提供担保，不需公司承担担保责任，如 2020 年 1 月，众能联合通过中铁租赁以融资租赁结算的方式向公司采购设备 5,548.20 万元，该笔业务中铁租赁未要求公司提供相应的担保。未来公司将不断谋求与更多的优质客户合作，有效地控制融资租赁担保规模及风险。

（三）充分进行风险提示

发行人已在招股说明书中“重大事项提示/三、公司特别提醒投资者注意“风险因素”中的下列风险/（二）公司为客户的融资租赁提供担保的风险”和“第四节 风险因素/二、经营风险/（一）公司为客户的融资租赁提供担保的风险”中补充披露了以下内容：

报告期内，国内高空作业平台行业快速发展，租赁市场利润可观，吸引了很多工程机械经营租赁商进入该行业。由于高空作业平台单个产品价格较高，越来越多的经营租赁商借鉴国外高空作业平台租赁行业的发展经验，通过融资租赁公司提供的融资租赁服务来解决设备规模化采购的资金需求。根据行业惯例，该种结算方式下融资租赁公司要求公司及控股股东、实际控制人为采用融资租赁结算方式的客户提供垫付租金及回购设备担保。若融资租赁合同项下的承租人延迟向融资租赁公司支付租金，则公司需要承担担保责任为承租人垫付租金；若因承租人违约触发设备回购条款，公司需承担担保责任。履行担保义务后公司将取得设备的所有权及债权，可再按约定向承租人及其担保责任人采取收回设备、追偿债权及违约金等措施，尽量避免公司的经济损失。

报告期各期末，公司为客户的融资租赁承担的担保余额分别为 11,631.97 万元、19,756.86 万元、33,451.92 万元和 92,166.84 万元，占当期经审计的归属于母公司净资产的比例分别为 163.96%、177.72%、73.41%和 172.15%；公司为客户（不含子公司）的融资租赁承担的担保余额分别为 11,281.92 万元、19,166.55 万元、32,955.73 万元和 79,977.32 万元，占当期经审计的归属于母公司净资产的比例分别为 159.03%、172.41%、72.32%和 149.38%。**报告期末，公司为客户（不含子公司）的融资租赁承担的担保余额占当期经审计的归属于母公司净资产的比例显著大于可比公司。**

报告期内，公司为承租人垫付租金金额分别为 462.51 万元、838.03 万元、297.76 万元和-18.73 万元，占营业收入的比重分别为 1.60%、1.53%、0.37%和 -0.03%，为客户的融资租赁提供担保发生的回购损失金额分别为 103.38 万元、837.05 万元、194.46 万元和 157.71 万元，占营业收入比分别为 0.36%、1.53%、0.24%和 0.22%。

从上述数据可以看出，公司报告期内发生为承租人垫付租金及发生担保损失金额占营业收入及利润总额的比例较小，但若未来行业出现不利的周期性波动或公司核心客户、其他客户发生批量无力偿还融资租入设备分期租金时，公司可能需履行大额的担保义务，现金流将出现短缺风险。如果履行担保义务后债权追偿效果不达预期、无法取回设备或者收回的设备因市场原因等无法再次销售或售价较低，可能给公司造成较大经济损失。

报告期末公司资产总额为 162,016.87 万元，归属于母公司的所有者权益为 53,538.11 万元，现金及现金等价物余额为 33,066.77 万元，若未来国际、国内经济出现持续的系统性风险或出现完全替代高空作业平台的产品，导致公司提供担保的客户出现大面积的违约，从而导致公司履行大额的担保义务，则公司存在资不抵债的风险和流动性风险。

另外，由于公司实际控制人刘国良和许红霞为采用融资租赁结算方式的客户提供垫付租金及回购设备的连带责任保证，若未来公司无力履行担保义务，或融资租赁公司直接要求实际控制人履行担保义务，则实际控制人面临无法全部履行的风险。

行业内厂商为客户融资采购提供的担保情况及公司采用融资租赁结算方式的业务流程等情况详见招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十四、公司为客户的融资租赁提供担保情况分析”。

三、2018 年、2019 年分期结算、融资租赁结算方式下，实际回款的周转天数大幅增长的原因和合理性，是否存在延长信用期刺激销售的情形

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/九、经营成果分析/（一）营业收入构成及分析/5、主营业务收入按结算类型分类/（11）销售模式的可持续性”中补充披露了以下内容：

（11）销售模式的可持续性

公司报告期内采用融资租赁、分期收款结算方式的占比不断上升，系由于分期收款及融资租赁结算方式在行业内较为普遍，公司为了满足客户规模化采购的资金需求，必须采用多元化的结算方式才能确保在市场中的竞争力。

报告期内，公司采用三种结算模式信用期及回款情况分析如下：

项目	根据合同条款约定信用期	实际回款的周转天数
全款结算	2017 年	0-3 个月
	2018 年	0-6 个月
	2019 年	0-6 个月
	2020 年 1-9 月	0-6 个月
分期结算	2017 年	6-36 个月
	2018 年	6-18 个月
	2019 年	6-36 个月
	2020 年 1-9 月	2-48 个月

项目		根据合同条款约定信用期	实际回款的周转天数
融资租赁结算	2017 年	0-6 个月	79.73
	2018 年	0-6 个月	82.80
	2019 年	0-6 个月	131.39
	2020 年 1-9 月	0-6 个月	167.52

注：1、全款及分期结算模式实际回款周转天数采用应收账款周转天数，公式为：应收账款周转天数=360/(收入/(应收账款期初余额+应收账款期末余额)*2)；2、融资租赁结算模式下，回款周期主要以发出商品结转成本周期体现，因此采用对应发出商品周转天数，公式为：发出商品周转天数=360/(成本/(发出商品期初余额+发出商品期末余额)*2)；3、2020 年 1-9 月全款及分期结算模式实际回款周转天数采用应收账款周转天数，公式为：应收账款周转天数=270/(主营业务收入/(应收账款期初余额+应收账款期末余额)*2)；4、2020 年 1-9 月融资租赁结算模式下，回款周期主要以发出商品结转成本周期体现，因此采用对应发出商品周转天数，公式为：发出商品周转天数=270/(主营业务成本/(发出商品期初余额+发出商品期末余额)*2)。

① 信用期分析

报告期内上述三种结算模式各自根据合同条款约定的信用期未发生异常变动，公司未明显故意延长合同约定信用期，放宽信用政策以刺激销售。

由于各种结算模式的特点，全款结算和融资租赁结算模式信用期较接近，分期结算信用期较长。

.....

B、分期结算模式周转天数分析

分期结算模式下，2018 年、2019 年，周转天数呈上升趋势，系因行业内整体账期有所增长，对于新客户需给予行业内同等的账期政策，而对于老客户公司未普遍延长信用政策刺激销售。

报告期内，发行人对以分期结算模式采购产品的主要客户销售情况及账期情况如下：

单位：万元

年度	序号	客户名称	国家	销售额	占营业收入比例	报告期内合同账期是否延长
2020 年 1-9 月	1	福建省三协机械租赁有限公司	中国	343.20	0.47%	否
	2	南通航众机械科技有限公司	中国	315.66	0.43%	否
	3	青岛高晟工程机械租赁有限公司	中国	296.25	0.41%	否
	4	运城万成工程机械有限公司	中国	212.73	0.29%	否

年度	序号	客户名称	国家	销售额	占营业收入比例	报告期内合同账期是否延长
	5	马鞍山日月吊装服务有限公司	中国	161.21	0.22%	否
合计				1,329.06	1.82%	-
2019年	1	上海租友机电设备有限公司	中国	643.25	0.80%	是,注 1
	2	湖南实顺机械设备有限公司	中国	395.38	0.49%	否
	3	东莞市家锋机械有限公司	中国	268.76	0.33%	否
	4	北京祥运成建筑装饰工程有限公司	中国	228.19	0.28%	是,注 2
	5	北京巨恒逸远建筑机械租赁站	中国	215.4	0.27%	否
合计				1,750.98	2.17%	-
2018年	1	厦门海福实业有限公司	中国	892.11	1.63%	否
	2	青岛高晟工程机械租赁有限公司	中国	345.52	0.63%	否
	3	荆门长颈鹿机械设备租赁有限公司	中国	305.53	0.56%	否
	4	上海欢营机械有限公司	中国	289.38	0.53%	否
	5	天津双信诚工程机械租赁有限公司	中国	269.25	0.49%	否
合计				2,101.79	3.83%	-
2017年	1	广州市力行机电设备有限公司	中国	256.74	0.89%	否
	2	青岛华速昌达机电设备有限公司	中国	247.44	0.85%	否
	3	深圳骏达桥检车租赁有限公司	中国	204.46	0.71%	否
	4	北京祥运成建筑装饰工程有限公司	中国	202.65	0.70%	是,注 2
	5	太仓酷通机械设备有限公司	中国	183.76	0.63%	否
合计				1,095.04	3.78%	-

注 1: 公司对该上海租友机电设备有限公司分期账期从 12 个月上升至 18 个月, 系因其前期采购为少量试用, 给予较低的分期期数, 后续批量采购重新谈判商务条件, 在公司结算账期范围内给予适当延长账期;

注 2: 公司对北京祥运成建筑装饰工程有限公司分期账期从 6-12 个月上升至 18 个月, 系因其前期采购为少量试用, 给予较低的分期期数, 后续批量采购重新谈判商务条件, 分期期数有所提高。

据上表, 对于以分期结算模式采购产品的主要客户, 发行人仅对个别试用转大批量采购的客户给予了较长的分期期数, 同时报告期内公司分期结算模式的销售收入占比逐年下降, 公司未普遍放宽分期结算模式的信用政策以刺激销售。

C、融资租赁结算模式周转天数分析

融资租赁结算模式下,2017年至2018年回款天数未发生明显变动。2019年、2020年1-9月实际回款周转天数明显上升,系因2019年公司开始与第一大客户众能联合达成战略合作,开始向公司大量采购设备,由于众能联合系国内排名前三的知名高空作业平台经营租赁商,其同时也向其他知名制造商如JLG、Haulotte和临工重机等采购设备,具备较强的议价能力,公司给与其政策范围内最大的5-6个月信用期,同时2019年、2020年1-9月公司对众能联合等大客户期末发出商品金额较大,导致相应期间的回款周转天数明显增加,剔除众能联合影响因素后,回款周转天数分别为81.77天、125.64天。另外,2020年1-9月的数据为前三季度数据,根据行业情况,发行人第四季度收入、成本增长较快,因此以2020年前三季度成本折算的周转天数往往高于年度数据计算的周转天数。

报告期内,发行人对以融资租赁结算模式采购产品的主要客户销售情况及账期情况如下:

单位:万元

年度	序号	客户名称	国家	销售额	占营业收入比例	报告期内账期是否延长
2020年1-9月	1	众能联合数字技术有限公司	中国	21,282.90	47.29%	否
		瑞世融资租赁(深圳)有限公司		13,311.65		
	2	子西租赁股份有限公司	中国	2,116.28	2.89%	是,注1
	3	江苏旭广机械设备有限公司	中国	1,733.75	2.37%	是,注2
	4	苏州法艾姆物流设备有限公司	中国	1,115.12	1.52%	否
	5	东莞市天空机械设备租赁有限公司	中国	1,097.35	1.50%	否
合计				40,657.04	55.58%	-
2019年	1	众能联合数字技术有限公司	中国	15,017.39	18.62%	否
	2	湖北高智安机械设备有限公司	中国	1,417.88	1.76%	否
	3	北京祥运成建筑装饰工程有限公司	中国	1,223.81	1.52%	是,注3
	4	蚌埠市力升机械设备租赁有限公司	中国	1,084.07	1.34%	是,注4
	5	深圳市海豚机械设备有限公司	中国	990.66	1.23%	否

年度	序号	客户名称	国家	销售额	占营业收入比例	报告期内账期是否延长
合计				19,733.80	24.47%	-
2018年	1	深圳市招科易租设备租赁有限公司	中国	2,454.31	4.48%	否
	2	子西租赁股份有限公司	中国	1,552.48	2.83%	是，注 1
	3	湖北高智安机械设备有限公司	中国	650.78	1.19%	否
	4	湖北金山金茂机械有限公司	中国	592.65	1.08%	否
	5	湖北鼎智源机械设备有限公司	中国	506.76	0.92%	否
合计				5,756.98	10.50%	-
2017年	1	湖北华中安心租赁有限公司	中国	705.18	2.43%	否
	2	深圳市招科易租设备租赁有限公司	中国	546.84	1.89%	否
	3	广州市一斗福机械设备有限公司	中国	474.19	1.64%	是，注 5
	4	合肥众兴机械设备有限公司	中国	317.52	1.10%	否
	5	天津滨海一达机电设备有限公司	中国	272.65	0.94%	否
合计				2,316.38	7.99%	-

注 1：公司对子西租赁股份有限公司融资租赁结算账期从 3 个月上升至 4 个月，该客户为新三板公司，根据公开信息其资产规模、运营能力、偿债能力较强，为了增加该客户的粘性，公司在政策范围内给与小幅的账期延长；

注 2：公司对江苏旭广机械设备有限公司融资租赁结算账期从 3 个月上升至 6 个月，系因其前期采购为少量试用性质，给予较短的账期，后续批量采购重新谈判商务条件，在公司结算账期范围内给予适当延长账期；

注 3：公司对北京祥运成建筑装饰工程有限公司融资租赁结算账期从 2-3 个月上升至 6 个月，系因其前期采购为少量试用性质，给予较短的账期，后续批量采购重新谈判商务条件，在公司结算账期范围内给予适当延长账期；

注 4：公司对蚌埠市力升机械设备租赁有限公司融资租赁结算账期从 5 个月上升至 6 个月，由于其采购量增长，公司在政策范围内给与小幅的账期延长；

注 5：公司对广州市一斗福机械设备有限公司融资租赁结算账期从 3 个月上升至 5 个月，其资产规模、运营能力、偿债能力较强，为了增加该客户的粘性，公司在政策范围内给与适当的账期延长。

据上表，对于以融资租赁结算模式采购产品的主要客户，发行人仅对个别优质客户、试用转大批量采购的客户，在公司整体账期政策范围内适当延长账期，未普遍放宽信用政策以刺激销售。

公司三种结算模式的信用期存在一定差异，客户可根据自身的经营状况及财务状况与公司协商确定具体的结算方式。由于发行人产品单价较高，且经营租赁

商一般会采用批量采购方式以满足其经营出租的需求，同时因经营租赁回款的周期较长，大部分经营租赁商不具备一次性或短期内大批量采购并付款的能力，因此更多地选择融资结算（包括融资租赁结算和分期付款结算）方式，从而导致报告期内融资结算模式快速增长。

同行业上市公司浙江鼎力 2017 年度、2018 年度和 2019 年度销售回款（包含分期及融资租赁结算）天数分别是 173.02 天、203.05 天和 248.64 天，呈上升趋势。报告期各期，公司三种结算模式下回款周期呈上升趋势，系因行业内整体账期有所增长，对于新客户给予行业内类似的账期政策，而对于老客户公司未普遍延长信用政策期刺激销售。

报告期内，公司销售规模大幅增长主要得益于工程机械行业快速发展、公司多年专注积累的爆发、产品技术及品质被客户的认可、国内融资租赁行业的快速发展，并非公司延长信用政策刺激的结果，发行人未对所有客户普遍放宽信用政策以刺激销售，公司融资租赁结算方式的销售具有可持续性。

四、融资租赁实际利率的约定，是否符合行业惯例

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十四、公司为客户的融资租赁提供担保情况分析/（三）发行人、客户与融资租赁公司三方的业务模式/4、发行人与融资租赁公司、客户三方签订的合同的主要条款及差异/（2）《融资租赁合同》主要条款及差异”补充披露如下：

（2）《融资租赁合同》主要条款及差异

.....

② 各融资租赁公司租赁手续费率和合同利率差异情况如下：

融资租赁公司	类型	年租赁手续费率（%）	合同利率（%）
中国康富	外商投资型融资租赁公司	1	3.2-4.5
上海歆华	外商投资型融资租赁公司	1	4-5
湘江时代	外商投资型融资租赁公司	1	4-5
山工租赁	内资（试点）型融资租赁公司	1	4.5-5
厦门海翼	内资（试点）型融资租赁公司	1	3-4.5
华运金租	金融租赁公司	1	4-5.6
海西金租	金融租赁公司	1	4-5
苏州金租	金融租赁公司	0.8	3.3

融资租赁公司	类型	年租赁手续费率 (%)	合同利率 (%)
融和电科	外商投资型融资租赁公司	1	4.3
中铁租赁	外商投资型融资租赁公司	0.5	4-5.3
贵安恒信	外商投资型融资租赁公司	1.5 (一次性)	5.4
三井住友	外商投资型融资租赁公司	1	3.5-3.8
浙银金租	金融租赁公司	1	4

注：融资租赁公司年化实际收益率受手续费率、合同利率、融资租赁年限、支付时间等因素影响，因同一融资租赁公司给予每个客户的融资租赁条件存在一定的差异，因此无法综合计算每家融资租赁公司的实际利率。假设融资租赁公司对某一客户办理融资租赁收取的年租赁手续费率为 1%，于租赁期开始日起在租赁期内每 12 个月支付一次，租赁期为 3 年，并按月等额支付本金及利息，合同利率为 3.2%，则年化实际收益率（IRR）为 8.25%，将租赁为 4 年，其他条件不变，则年化实际收益率（IRR）为 8.20%。

客户通过融资租赁公司向星邦智能采购高空作业平台的过程中，融资租赁公司不参与设备的交接与验收，不参与设备的维修及经营管理，融资租赁公司负责按照客户的融资需求，向星邦智能支付设备采购款，并向客户收取融资租赁的租赁手续费、租金（包含租赁本金及利息）。融资租赁公司通过收取租赁手续费及租金利息获取收益。

报告期内，星邦智能合作的各融资租赁公司根据其内部政策确定对每笔融资租赁业务的利率，与星邦智能产品价格无关。各融资租赁公司与公司不存在关联关系，客户自行选择融资租赁公司后，均通过了融资租赁公司的内部审核，利率定价公允。由于不同融资租赁公司的风险控制措施及资金成本存在差异，因此不同融资租赁公司对公司的同一客户所要求的首付比例、融资年限、合同利率及租赁手续费存在一定的差异。报告期内，公司合作的融资租赁公司与公司客户约定的合同利率差异较小。

公司合作的融资租赁公司与公司客户约定的合同利率与相关上市公司披露的融资租赁业务合同利率无重大差异，具体情况如下：

上市公司简称	融资租赁公司	租赁利率	公告编号
漳泽电力	浦银金融租赁股份有限公司	不超过 5%	2020 临-062
旺能环境	农银金融租赁有限公司	4.65%	2020-98
天壕环境	民生金融租赁股份有限公司	不超过 6.05%	2020-046
四创电子	中电科融资租赁有限公司	4.75%	2020-012
*ST 东科	广州万宝融资租赁有限公司	5.04%	2020-039
ST 宜化	江南金融租赁股份有限公司	4%	2020-066
ST 双环	河北省金融租赁有限公司	4.716%	2020-033

综上，融资租赁公司与客户通过协商确定租赁手续费及合同利率，并通过融资租赁公司内部审核，符合行业惯例。

五、退货后二次销售的金额和占比，二次销售价格和首次销售价格的差异，是否存在退货无法二次销售的情形；可回收设备的可变现价值的计算依据

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/九、经营成果分析/（一）营业收入构成及分析/7、退换货情况”中补充披露了以下内容：

7、退换货情况

.....

（3）退货后二次销售的金额和占比

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
退换货金额	356.58	632.14	255.57	96.90
其中：实现二次销售设备对应的退换货金额	178.45	356.21	116.81	96.90
其中：用于出租的设备对应的退换货金额	9.16	155.49	134.45	-
占比	52.61%	80.95%	98.31%	100.00%

对于退换货产品，公司一般采取二次销售或将退换货产品用于对外出租。2020 年 1-9 月二次销售和用于出租的比例较低，主要原因是部分退换货设备仍在再制造过程中，尚未实现对外销售或对外出租。公司退换货产品一般均能实现对外销售或用于对外出租。

（4）二次销售价格和首次销售价格的差异

对于已实现销售的退换货产品二次销售价格和首次销售价格的对比如下：

单位：万元

类别	项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
剪叉式	首次销售均价	7.10	6.47	6.00	-
	二次销售均价	7.00	6.05	5.95	-
	差异率	-1.41%	-6.38%	-0.88%	-
直臂式	首次销售均价	51.17	44.50	-	96.90
	二次销售均价	47.33	38.87	-	48.00
	差异率	-7.49%	-12.66%	-	-50.46%
曲臂式	首次销售均价	9.20	30.46	37.17	-
	二次销售均价	7.50	27.00	33.67	-

类别	项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
	差异率	-18.48%	-11.36%	-9.42%	-
其他	首次销售均价	24.75	-	-	-
	二次销售均价	30.00	-	-	-
	差异率	21.21%	-	-	-

对于存在一定瑕疵或损坏的退换货设备，通过改制达到销售条件时，其二次销售价格一般会低于首次销售价格。报告期各期，公司二次销售产品的价格与首次销售价格的差异幅度有所不同，主要是因为公司剪叉式和臂式高空作业平台产品系列较全，产品单价范围较大。

2017 年退换货设备为一台 40 米直臂式产品，单价较高，其二次销售价格较首次销售价格差异较大的原因为：①二次销售为国内销售，比首次销售国际销售价格低；②因设备质量存在瑕疵，二次销售价格较低。2020 年 1-9 月，其他品类为车载式，其二次销售均价高于首次销售均价的原因为退回后增加配置，销售价格相应提高。

(5) 可回收设备的可变现价值的计算依据

可回收设备的可变现价值=该笔合同项下设备的预计成新率*可收回概率*重置成本

预计成新率由公司根据产品型号和出厂年份设置预计成新率对照表，根据该笔合同项下设备的型号和已使用年限，对照获取预计成新率。

可收回概率由公司根据客户和管理人的品质特性、客户逾期情况、还款态度和经营能力等指标和设备 GPS 安装情况综合确认。

重置成本为可回收设备的现行再取得成本。

六、租赁模式的具体业务模式，主要客户、收入波动原因和合理性，对应租赁设备的账面价值和会计处理

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/九、经营成果分析/（一）营业收入构成及分析/1、主营业务收入按产品类别构成情况”中补充披露了以下内容：

1、主营业务收入按产品类别构成情况

.....

(4) 公司于 2016 年 11 月投资设立潇邦机械，主要从事高空作业平台的租赁及维修服务。2017 年、2018 年、2019 年和 2020 年 1-9 月，高空作业平台租赁收入分别为 257.15 万元、401.90 万元、1,180.35 万元和 624.42 万元，占主营业务收入比例分别为 0.90%、0.74%、1.48%和 0.86%，2017 至 2019 年均收入复合增长率为 114.24%。

租赁收入按产品类别构成情况如下：

单位：万元

产品类型	2020 年 1-9 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
剪叉式	83.70	13.40%	429.79	36.41%	1.75	0.44%	12.68	4.93%
直臂式	166.71	26.70%	282.24	23.91%	220.01	54.74%	192.14	74.72%
曲臂式	358.84	57.47%	455.81	38.62%	162.35	40.40%	43.21	16.80%
其他	15.17	2.43%	12.51	1.06%	17.79	4.43%	9.12	3.55%
合计	624.42	100.00%	1,180.35	100.00%	401.90	100.00%	257.15	100.00%

报告期各期，公司租赁收入产品类别与销售收入产品类别存在较大差异。潇邦机械的租赁收入主要来自于臂式产品，潇邦机械主要从事转租赁业务，以满足星邦智能的租赁商客户短期租赁需求。由于臂式高空作业平台单价较高，公司的租赁商客户为了满足下游终端使用者短期的租赁需求，可以通过向潇邦机械以租赁的方式获得臂式高空作业平台的使用权，然后再转租给终端使用者，无需投入大量资金购买，有助于增强客户粘性。

① 租赁模式的具体业务模式

公司全资子公司潇邦机械向星邦智能采购高空作业平台，为有高空作业平台设备租赁需求的客户提供租赁服务。公司拥有对所租赁设备的所有权，客户拥有租赁期间内的使用权，客户依据合同约定的租赁期间以及租赁单价向发行人支付租赁费用，客户使用完毕后，公司依约收回设备。

② 主要客户、收入波动原因和合理性和对应租赁设备的账面价值

单位：万元

年度	序号	客户名称	销售额	占营业收入比例	其租赁设备对应当期末账面价值
2020	1	众能联合数字技术有限公司	271.92	0.37%	1,006.79

年度	序号	客户名称	销售额	占营业收入比例	其租赁设备对应当期末账面价值
年 1-9 月	2	中石化第四建设有限公司	64.51	0.09%	175.02
	3	天津滨海一达机电设备有限公司	48.25	0.07%	87.33
	4	郑州速发机械设备有限公司	31.09	0.04%	78.69
	5	湖南实顺机械设备有限公司	27.35	0.04%	299.23
	合计		443.12	0.61%	1,647.07
2019 年度	1	众能联合数字技术有限公司	404.24	0.50%	1,123.90
	2	深圳市招科易租设备租赁有限公司	358.38	0.44%	826.01
	3	湖南实顺机械设备有限公司	125.99	0.16%	146.05
	4	中石化第四建设有限公司	83.14	0.10%	193.77
	5	东莞市家锋机械有限公司	48.02	0.06%	437.67
	合计		1,019.77	1.26%	2,727.40
2018 年度	1	众能联合数字技术有限公司	92.86	0.17%	1,280.05
	2	东莞市家锋机械有限公司	59.68	0.11%	531.26
	3	深圳市远方工程设备有限公司	45.80	0.08%	131.57
	4	深圳市招科易租设备租赁有限公司	28.32	0.05%	979.80
	5	青岛高晟工程机械租赁有限公司	20.38	0.04%	33.40
	合计		247.04	0.45%	2,956.07
2017 年度	1	湖南联顺高空设备销售有限公司	74.42	0.26%	362.62
	2	东莞市名锋机械有限公司	60.09	0.21%	125.05
	3	湖南云梯设备租赁有限公司	27.00	0.09%	197.14
	4	广州市一斗福机械设备有限公司	13.08	0.05%	75.24
	5	陕西欧瑞特机械有限公司	9.85	0.03%	51.10
	合计		184.44	0.64%	811.14

注：“其租赁设备对应当期末账面价值”为对应客户当期租赁过的所有设备的账面价值；由于潇邦机械部分客户是短期租赁，存在同一设备在一年内不同时间段出租给不同客户的情形，因此报告期各期“其租赁设备对应当期末账面价值”对应设备存在重叠的情况。

潇邦机械的租赁收入主要来自于臂式产品，潇邦机械从事租赁业务主要是为满足星邦智能的租赁商客户短期租赁需求。由于臂式高空作业平台单价较高，公司的租赁商客户为了满足下游终端使用者短期的租赁需求，可以通过向潇邦机械以租赁的方式获得臂式高空作业平台的使用权，然后再转租给终端使用者，无需投入大量资金购买，有助于增强客户粘性。报告期内，潇邦机械主要租赁客户和收入发生变动主要是因为：A、客户根据自身的业务情况及自有设备保有量，确定向潇邦机械租赁设备的数量；B、星邦智能部分新增客户拟通过租赁的方式进入市场；C、客户因经营调整，减少或退出租赁市场；D、部分新客户看好公司设备，先租用公司设备使用，后由转租变更成采购新设备。

③ 租赁业务的会计处理

A、根据合同确认租金收入

借：应收账款/银行存款

贷：主营业务收入

应交税费-销项税

B、结转折旧成本

借：主营业务成本

贷：累计折旧

【核查程序及核查意见】

一、核查程序

保荐人及申报会计师履行了以下核查程序：

1、访谈发行人总经理，了解发行人融资租赁结算模式的业务流程，了解发行人报告期内是否存在延长信用期刺激销售的情形；

2、查阅发行人、融资租赁公司及客户之间签订的合同，了解发行人融资租赁结算模式下各类合同条款及差异情况，了解融资租赁公司的收益构成，检查是否存在同一客户通过不同融资租赁公司向发行人采购产品的情形，对比同一客户通过不同融资租赁公司向发行人采购产品与不同融资租赁公司签订和合同条款的差异；

3、访谈发行人客户，了解发行人客户通过融资租赁公司购买发行人产品的过程，客户与融资租赁公司之间的合作模式；

4、访谈发行人合作的融资租赁公司，了解发行人、发行人客户与其合作的业务流程，了解其收益构成；

5、访谈发行人实际控制人，查阅其银行流水、借据、房产证、股票账户，了解其财务状况，对发行人实际控制人持有房产、股权作价依据进行复核；

6、检查发行人实际控制人与融资租赁公司签订的担保协议，复核实际控制人对融资租赁公司担保余额，分析实际控制人是否有足够能力为客户提供垫付租

金及回购设备的连带责任保证保；

7、检查发行人报告期各期分期结算及融资租赁结算前五大客户信用期，查询发行人同行业上市公司浙江鼎力应收账款周转天数，分析发行人是否存在延长信用期刺激销售的情形；

8、通过查阅发行人客户与融资租赁公司签订的融资租赁合同，了解融资租赁公司租赁利率，查阅上市公司公开披露的融资租赁业务租赁利率，了解发行人合作的融资租赁公司利率是否符合行业惯例；

9、访谈发行人财务总监，了解发行人退货设备二次销售价格和首次销售价格的差异，可回收设备可变现价值的计算依据；

10、检查发行人报告期内退换货情况，退换货设备二次销售情况，复核可回收设备的可变现价值；

11、对退换货记录进行检查，查阅公司的销售记录，复核二次销售价格的真实性和准确性，是否存在无法实现二次销售或使用的情況；

12、访谈瀚邦机械总经理，了解租赁业务的具体业务模式，主要客户群体及租赁收入变动的原因；

13、对照企业会计准则，复核公司租赁业务会计处理的准确性。

二、核查意见

经核查，保荐人及申报会计师认为：

1、发行人与各融资租赁公司之间的合同条款不存在显著差异，发行人合作的各融资租赁公司收益构成符合行业惯例；存在同一经营租赁客通过不同融资租赁公司向发行人采购设备的情形，对应的定价和结算条款不存在显著差异；

2、发行人实际控制人刘国良和许红霞有足够能力为客户提供垫付租金及回购设备的连带责任保证；发行人已补充披露资不抵债的风险和流动性风险；

3、发行人 2018 年、2019 年分期结算、融资租赁结算方式下，实际回款的周转天数大幅增长具有合理性，对新客户的信用期符合市场规律，对于老客户未普遍延长信用期刺激销售，存在对少数老客户延长信用期情形；

4、报告期内，发行人合作的融资租赁公司对发行人客户的实际利率符合行业惯例；

5、报告期内，发行人产品二次销售价格和首次销售价格的差异具有合理性，不存在退货无法二次销售或使用的情形，可回收设备的可变现价值的计算方法具有合理性；

6、发行人租赁业务的主要客户、收入波动具有合理性，对应租赁设备的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

问题 9、关于子公司潇邦机械和星邦机械

审核问询回复显示：

（1）2018 年 9 月，公司新设控股子公司星邦机械，星邦机械收购瀚宇机械所持有的与高空作业平台结构件生产相关的机器设备，收购价格 601.15 万元，导致 2018 年末机器设备有所增加；

（2）报告期内，公司全资子公司潇邦机械逐步扩大经营租赁规模，新增大量用于出租的高空作业平台。报告期内存在潇邦机械和发行人融资租赁客户贵安恒信等存在售后返租的情形。

请发行人补充披露：

（1）2018 年收购前瀚宇机械所有资产、设备以及存货的评估范围及评估价值（如有），发行人已收购资产（包括存货），以及未收购的资产情况；收购相关资产的价格是否公允，是否存在利益输送或其他安排；核实存货数量的过程及依据，是否存在上述关联方存货被发行人免费领取导致最后账实不符形成虚计的情形；

（2）瀚宇机械被收购前开展业务的具体情况、与发行人是否存在同业竞争，是否存在关联交易与资金往来；注销前是否存在大额亏损及净资产为负的情形，是否存在为发行人分担成本费用情形；

（3）2019 年末公司向众能联合发出商品余额中有 7,643.65 万元由原来拟通过融资租赁公司向公司采购，变更为公司子公司潇邦机械通过融资租赁公司贵安恒信融资向星邦智能采购上述设备的原因和合理性，众能联合直接通过融资租赁公司向公司采购和向公司子公司潇邦机械通过融资租赁公司贵安恒信融资向星邦智能采购在资金流、货物流、协议条款约定、融资成本和回款条件的差异，两种模式下的具体会计处理及对发行人财务数据的影响，潇邦机械和发行人的内部转移定价和税收缴纳情况；期末计入发出商品的原因及期后结转情况；

（4）通过潇邦机械进行售后返租业务模式的金额和占比及变动原因，对应的主要客户的销售金额和占比，是否存在回款风险。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见，并对上述收购资产范围的真实

性、收购价值的公允性及未收购资产的合理性进行专项核查，并出具专项意见；请相关收购资产的评估机构对存货范围的完整性和真实性发表意见。

回复：

【发行人说明】

一、2018 年收购前瀚宇机械所有资产、设备以及存货的评估范围及评估价值（如有），发行人已收购资产（包括存货），以及未收购的资产情况；收购相关资产的价格是否公允，是否存在利益输送或其他安排；核实存货数量的过程及依据，是否存在上述关联方存货被发行人免费领取导致最后账实不符形成虚计的情形

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性/十、关联方及关联交易 /（二）关联交易/1、经常性关联交易/（5）招科易租、联顺租赁、瀚宇机械关联交易”补充披露以下内容：

③ 瀚宇机械

.....

B、偶发性关联交易

a、交易背景

由于公司外协结构件的生产工艺复杂，对质量要求很高，为充分利用瀚宇机械专业生产经验，公司与瀚宇机械股东刘石乔、欧石山、李永芳协商一致，于 2018 年 6 月 15 日共同出资设立星邦机械，其中公司持股 51%、欧石山持股 35%、刘石乔持股 8%、李永芳持股 6%。星邦机械成立后，收购了瀚宇机械与结构件生产相关的资产及存货，同时约定瀚宇机械终止剪叉式高空作业平台升高结构及工作平台的生产销售业务。

b、交易内容

星邦机械收购相关资产的具体内容如下：

单位：万元

资产项目	资产类别	账面价值	评估值	转让价格
固定资产	机器设备	492.52	588.70	588.70
	车辆	5.19	5.79	5.79

资产项目	资产类别	账面价值	评估值	转让价格
	电子办公设备	3.70	6.65	6.65
	小计	501.40	601.15	601.15
存货	原材料	129.67	129.67	129.67
	在产品	193.68	224.99	224.99
	库存商品	103.85	123.22	123.22
	周转材料	22.68	22.68	22.68
	小计	449.89	500.56	500.56
无形资产	8项实用新型专利	-	-	-
	合计	951.29	1,101.70	1,101.70

注：瀚宇机械不再从事结构件的生产和加工，因此将 8 项生产相关的实用新型专利无偿转给星邦机械，并于 2019 年 6 月完成变更登记。

本次交易公司聘请具有证券期货业务资格的评估机构沃克森对拟收购资产进行了评估，以 2018 年 4 月 30 日为评估基准日，拟收购的瀚宇机械的机器设备评估值为 601.15 万元；以 2018 年 8 月 31 日为评估基准日，拟收购的瀚宇机械的存货评估价值为 500.56 万元。经双方协商一致最终交易价格为上述评估值，交易价格公允，不存在利益输送或其他安排。

星邦机械收购瀚宇机械的资产仅为生产高空作业平台结构件相关的资产及存货，不包括瀚宇机械的货币资金、应收票据、预付账款、其他应收款等资产，合计金额为 706.57 万元，详细情况如下：

序号	资产类别	2018-8-31 账面价值（万元）
1	货币资金	2.11
2	应收票据	327.00
3	预付账款	370.48
4	其他应收款	6.55
5	在建工程	0.43
	合计	706.57

注：瀚宇机械财务数据未经审计。

截至 2018 年 8 月 31 日，瀚宇机械主要财务指标如下：

项目	金额（万元）
2018 年 1-8 月营业收入	3,271.37
2018 年 1-8 月净利润	32.72
资产总额	1,643.17
负债总额	1,037.94
实收资本	211.20
未分配利润	394.03
所有者权益合计	605.23

注：瀚宇机械财务数据未经审计。

收购前，瀚宇机械 2018 年 1-8 月净利润为 32.72 万元，2018 年 8 月 31 日未分配利润为 394.03 万元，不存在大额亏损及净资产为负的情形，不存在为发行人分担成本费用的情形。

c、资产交接

为全面了解被收购方的资产现状和实现资产收购的目的，确保顺利收购湖南瀚宇机械设备有限公司相关存货及固定资产。2018年4月30日，收购双方人员在瀚宇机械生产车间及办公室对固定资产进行逐项盘点；2018年8月29日至31日对湖南瀚宇机械设备有限公司的各类存货进行了三天的实地实物现场全面盘点，瀚宇机械与星邦机械经办人在移交清单上各自签字确认盖章后完成相关资产的交接。相关资产交接准确、完整，不存在被发行人免费领取导致最后账实不符的情形。

上述转让完成后，瀚宇机械未再与发行人发生交易，瀚宇机械经营范围变更为：冶金专用设备、矿山机械的制造；钢材零售；钢材批发。因此，发行人与瀚宇机械的交易定价公允，不存在关联交易非关联化情形。发行人未来将避免继续与其发生交易。

二、瀚宇机械被收购前开展业务的具体情况、与发行人是否存在同业竞争，是否存在关联交易与资金往来；注销前是否存在大额亏损及净资产为负的情形，是否存在为发行人分担成本费用的情形

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性/十、关联方及关联交易 /（二）关联交易/1、经常性关联交易/（5）招科易租、联顺租赁、瀚宇机械关联交易”补充披露以下内容：

③ 瀚宇机械

报告期内，瀚宇机械主要从事高空作业平台结构件（内叉、外叉等）产品的生产和制造，是发行人的供应商，为产业链上下游关系，不存在同业竞争的情形。瀚宇机械与发行人存在关联交易及资金往来的情形，不存在资金占用的情形，关联交易具体情况如下：

A、经常性关联交易

2017 年、2018 年发行人向瀚宇机械采购结构件金额分别为 3,507.52 万元、3,226.44 万元，发行人向瀚宇机械采购的所有型号的物料单价与可比供应商比较情况如下：

单位：元

物料代码	物料名称	瀚宇机械采购 单价（含税）	非关联方采购 单价（含税）	差异金额	差异率
101026010002C	内叉 8[G]	1,031.08	969.11	61.97	6.39%
101026010003D	外叉 5[G]	715.45	675.95	39.50	5.84%
101027010001C	内叉 7[G]	723.79	697.12	26.67	3.83%
101027010003C	外叉 4[G]	820.52	726.99	93.53	12.87%
101029010001C	内叉 6[G]	1,036.32	1,071.05	(34.73)	-3.24%
101029010004C	外叉 1[G]	860.78	817.37	43.41	5.31%
101029010005D	外叉 3[G]	743.88	757.76	(13.88)	-1.83%
101029010006D	内叉 1[G]	1,169.51	1,164.91	4.60	0.39%
101029010007C	外叉 2[G]	381.54	328.80	52.74	16.04%
101029010008B	内叉 4[G]	1,074.35	1,031.03	43.32	4.20%
101029010009C	内叉 5[G]	760.69	764.05	(3.36)	-0.44%
101029010010B	内叉 3[G]	1,545.66	1,486.25	59.41	4.00%
101029010013C	内叉 2[G]	733.31	729.37	3.94	0.54%
101029010016A	内叉 4[G]	733.41	720.62	12.79	1.77%

发行人向瀚宇机械采购部分型号结构件价格略高于非关联方，系因双方加工工艺略有不同，瀚宇机械在产品契合度、供给速度等各方面更能满足发行人需求。而可比供应商作为 2017 年新进入者，发行人对其依赖性相对较低，具备更强的议价能力。2017 年底实际控制人之妹许碧霞已不再持有瀚宇机械的股份，采购价格系基于独立双方协商结果，价格公允，不存在对关联方的利益输送。

B、偶发性关联交易

.....

截至 2018 年 8 月 31 日，瀚宇机械主要财务指标如下：

项目	金额（万元）
2018 年 1-8 月营业收入	3, 271. 37
2018 年 1-8 月净利润	32. 72
资产总额	1, 643. 17
负债总额	1, 037. 94
实收资本	211. 20
未分配利润	394. 03
所有者权益合计	605. 23

注：瀚宇机械财务数据未经审计。

收购前，瀚宇机械2018年1-8月净利润为32.72万元，2018年8月31日未分配利润为394.03万元，不存在大额亏损及净资产为负的情形，不存在为发行人分担成本费用情形。

.....

三、2019年末公司向众能联合发出商品余额中有7,643.65万元由原来拟通过融资租赁公司向公司采购，变更为公司子公司潇邦机械通过融资租赁公司贵安恒信融资向星邦智能采购上述设备的原因和合理性，众能联合直接通过融资租赁公司向公司采购和向公司子公司潇邦机械通过融资租赁公司贵安恒信融资向星邦智能采购在资金流、货物流、协议条款约定、融资成本和回款条件的差异，两种模式下的具体会计处理及对发行人财务数据的影响，潇邦机械和发行人的内部转移定价和税收缴纳情况；期末计入发出商品的原因及期后结转情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十、资产质量分析/（二）流动资产分析/8、存货/（4）发出商品”补充披露以下内容：

③ 2019年末公司向众能联合发出商品7,643.65万元的相关情况

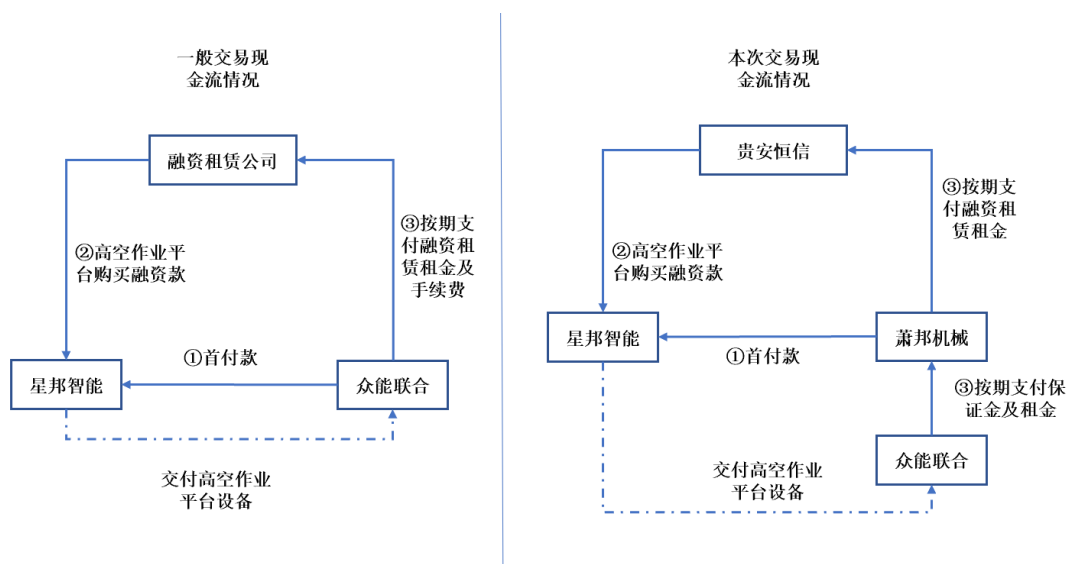
A、相关交易的原因及合理性

报告期内，众能联合的业务快速发展，为了拓宽融资渠道，拟增加设备采购渠道，其付款方式仍为分期付款。贵安恒信基于自身业务规范要求，倾向于选择对潇邦机械进行放款。该交易中，贵安恒信为潇邦机械提供融资，星邦智能为潇邦机械提供担保。对星邦智能而言，该交易下的实际终端客户仍为众能联合，交易价格及业务实质未发生变化。潇邦机械的主营业务为高空作业平台的维修及租赁、二手高空作业平台的销售，该业务符合其定位，具有商业实质性。

B、相关交易资金流、货物流、协议条款约定、融资成本和回款条件的情况

a、资金流、货物流的情况

本次交易在货物流上不存在差异，在资金流存在的差异主要体现在众能联合定期向潇邦机械支付租金，潇邦机械定期向贵安恒信支付融资租赁租金，具体如下图所示：



注：上表实线部分为资金流，虚线部分为货物流。

b、协议约定、回款条件及融资成本的情况

贵安恒信与萧邦机械之间、萧邦机械与众能联合的合同的主要协议条款差别如下：

项目	贵安恒信-萧邦机械	萧邦机械-众能联合
保证金	5.00%	7.89%
首付比例	15.00%	-
融资费用	1.50%	-
月租金	274.16 万元	274.16 万元
合同应付/应收款总额	1.53 亿元	1.53 亿元
租赁年限（月）	48	48
内含报酬率	10.86%	8.03%

如上表所示，双方协议主要条款的差异为双方初始投入资金比例不同。萧邦机械向贵安恒信支付的首付款、保证金及手续费占设备采购额的比例为 21.50%，而众能联合支付的保证金占设备采购额的比例为 7.89%，保证金在合同期间结束后原路退回，其余差额部分由众能联合在租赁期结束后行使购买权时作为购买尾款支付给萧邦机械。双方租赁合同租金及手续费总额均为 1.53 亿元，除首付款、融资费用和尾款支付时间存在差异外，双方合同其他回款条件基本一致。由于双方支付价款的时间差异导致双方内含报酬率存在一定差异，贵安恒信对萧邦机械的内含报酬率为 10.86%，萧邦机械对众能联合的内含报酬率为 8.03%。

④ 2019 年末公司向众能联合发出商品 7,643.65 万元的交易在两种模式下的对比分析情况

A、两种模式下会计处理对比

a、众能联合直接通过融资租赁公司向公司采购（以下简称“模式一”）

母公司会计处理：

单位：万元

事项	科目	二级明细	借方金额	贷方金额
1、初始确认收入	银行存款	-	12,751.60	-
	主营业务收入	-	-	11,284.60
	应交税费	应交增值税-销项税	-	1,467.00
2、结转成本	主营业务成本	-	7,642.70	-
	库存商品	-	-	7,642.70

母公司按正常销售业务确认收入，子公司和合并层面无需进行会计处理。

b、子公司潇邦机械通过融资租赁公司贵安恒信融资向星邦智能采购后出租给众能联合（以下简称“模式二”）

I、母公司作为融资租赁结算的销售业务，会计处理

单位：万元

事项	科目	二级明细	借方金额	贷方金额
1、初始确认收入	银行存款	-	12,751.60	-
	主营业务收入	-	-	11,284.60
	应交税费	应交增值税-销项税	-	1,467.00
2、结转成本	主营业务成本	-	7,642.70	-
	库存商品	-	-	7,642.70

II、子公司作为融资租赁的租入设备方，会计处理

i、融资租入基本信息

单位：万元

项目	金额
保证金	637.58
首付款	1,912.74
每期付款额	274.16
租赁期（月）	48
留购款	0.04
融资费用	191.27
长期应付款	15,263.71
不含税长期应付款	13,518.88

ii、会计处理分录

单位：万元

事项	科目	二级明细	借方金额	贷方金额
1、初始确认	存货	发出商品	11,284.60	-
	未确认融资费用	-	2,234.28	-
	长期应付款	贵安恒信	-	13,518.88
2、支付首付款	长期应付款	-	1,692.69	-
	应交税费	应交增值税-进项税	220.05	-
	银行存款	-	-	1,912.74
3、支付保证金	其他应收款	押金及保证金	637.58	-
	银行存款	-	-	637.58
4、支付融资费用	长期应付款	-	180.45	-
	应交税费	应交增值税-进项税	10.83	-
	银行存款	-	-	191.27
5、支付月还款金额	长期应付款	-	242.62	-
	应交税费	应交增值税-进项税	31.54	-
	银行存款	-	-	274.16
6、摊销未确认融资费用	财务费用	未确认融资费用摊销	85.20	-
	未确认融资费用	-	-	85.20

III、子公司作为融资租赁的出租方，会计处理

后续实现对众能联合的销售，会计处理上按分期收款销售业务确认收入，具体会计处理如下：

i、融资租出基本信息

单位：万元

项目	金额
保证金	1,005.46
每期付款额	274.16
租赁期（月）	48.00
留购款	2,104.01
长期应收款	15,263.67
不含税长期应收款	13,507.67

ii、会计处理分录

单位：万元

事项	科目	二级明细	借方金额	贷方金额
1、初始确认收入	长期应收款	-	13,507.67	-
	主营业务收入	-	-	11,284.60
	未确认融资收益	-	-	2,223.07

事项	科目	二级明细	借方金额	贷方金额
2、结转成本	主营业务成本	-	11,284.60	-
	库存商品	-	-	11,284.60
3、收到保证金	银行存款	-	1,005.46	-
	其他应付款	押金及保证金	-	1,005.46
4、收到月还款金额	银行存款	-	274.16	-
	长期应收款	-	-	242.62
	应交税费	应交增值税-销项税	-	31.54
5、摊销未确认融资费用	未确认融资收益	-	75.50	-
	财务费用	未确认融资收益摊销	-	75.50

IV、合并会计处理

单位：万元

事项	科目	二级明细	借方金额	贷方金额
1、抵消内部销售收入成本	主营业务收入	-	-	-11,284.60
	主营业务成本	-	-7,642.70	-
	存货	发出商品	-3,641.90	-

B、两种模式下财务数据影响对比

模式一为通过融资租赁结算的销售业务，模式二额外增加了子公司融资租入设备后又出租给最终客户的环节。在销售收入确认方面，两种模式在合并层面没有差异；在后续租赁业务处理上，模式二子公司潇邦机械增加了因融资租赁业务形成的资产和负债，增加金额占报告期末公司资产总额和负债总额的比例分别为 6.29%和 9.49%。另外，潇邦机械在整个租赁期间收到和支付的租赁款相同，因收付款时间性差异导致潇邦机械未确认融资收益和未确认融资费用的摊销存在错配，但整个租赁期利息差合计为 11.21 万元，影响较小。具体财务数据影响对比情况如下：

单位：万元

科目	模式一金额	模式二金额	差额
收入确认当月财务数据对比			
主营业务收入	11,284.60	11,284.60	-
主营业务成本	7,642.70	7,642.70	-
当期利润总额影响数	3,641.90	3,641.90	-
银行存款	12,751.60	11,015.47	-1,736.13
其他应收款	-	637.58	637.58
长期应收款	-	13,507.67	13,507.67
未确认融资收益	-	2,223.07	2,223.07

科目	模式一金额	模式二金额	差额
当期资产总额影响合计数	12,751.60	22,937.65	10,186.05
应交税费-增值税	1,467.00	1,236.12	-230.88
其他应付款	-	1,005.46	1,005.46
长期应付款	-	11,645.74	11,645.74
未确认融资费用	-	2,234.28	2,234.28
当期负债总额影响合计数	1,467.00	11,653.05	10,186.05
融资租赁期间财务数据对比			
财务费用-利息费用	-	85.20	85.20
财务费用-利息收入	-	75.50	75.50
当期利润总额影响合计数	-	-9.70	-9.70

注：融资租赁期间仅以第一期为例进行列示。

综上，两种模式下销售产品收入确认没有差异。第二种模式增加了融资租赁业务形成的资产和负债，占期末资产总额和负债总额比例不高且后续会随着租赁收付款逐步降低，对公司财务数据无重大影响。另外，因收付租金的时间性差异形成的利息差额对公司利润影响很小。

C、潇邦机械和发行人的内部转移定价和税收缴纳情况

I、内部转移定价

两种模式下母公司销售产品价格一致，定价公允，没有利用内部转移定价进行税收筹划。

II、税收缴纳情况

i、增值税

就母公司而言，两种模式下均按销售业务一次性计入应交税费-应交增值税-销项税额，且销售金额一致，增值税缴纳不存在差异。

就子公司而言，模式一未通过潇邦机械进行销售，不产生增值税纳税义务；模式二下，虽然潇邦机械收付租金合计金额一致，但时间上存在一定的差异，潇邦机械向贵安恒信支付的首付款和融资费用高于其向众能联合收取的款项。因此潇邦机械初始取得的进项税发票较多，增加 230.88 万元进项税，占公司报告期末负债总额比例为 0.22%，其对应销项税将在众能联合支付购买尾款时产

生。整个租赁期，由于子公司收付租金金额一致，因此对应销项税和进项税也完全一致，抵扣后对子公司不产生增值税缴纳义务。

综上，两种模式下母公司增值税纳税不存在差异；子公司整个租赁期产生销项税等于进项税，抵扣后无需纳税，但由于进项税产生早于销项税，时间上存在一定的错配。

ii、所得税

模式一和模式二下，母公司均按销售业务确认收入后，销售利润计入当期应纳税所得额。模式一下子公司潇邦机械不存在税收缴纳情况，模式二下，潇邦机械分期确认未确认融资收益和未确认融资费用，两者基本匹配一致，对子公司的所得税不产生重大差异。综上，两种模式下，公司的所得税缴纳差异较小。

D、期末计入发出商品的原因及期后结转情况

公司通过贵安恒信销售高空作业平台给子公司潇邦机械，潇邦机械用于对众能联合出租，其租赁合同条款满足准则有关融资租赁的规定，旧租赁准则下根据证监会会计部建议处理方式和新租赁准则有关生产商或经销商作为出租人的融资租赁的要求一致，该笔业务在新旧租赁准则下处理无差异，公司会将该笔业务作为分期收款业务确认收入。因此，子公司潇邦机械将该批售后返租设备纳入存货核算，期末已发出给众能联合，但因已收租金金额占合同金额比例较低，基于谨慎性暂未确认收入，纳入发出商品核算符合实际情况。截至招股说明书签署日，已收租金金额达到合同金额的 20%以上，该发出商品已全部结转确认收入。

四、通过潇邦机械进行售后返租业务模式的金额和占比及变动原因，对应的主要客户的销售金额和占比，是否存在回款风险

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/九、经营成果分析/（一）营业收入构成及分析/15、公司通过潇邦机械进行售后返租业务的情况”中补充披露了以下内容：

15、公司通过潇邦机械进行售后返租业务的情况

(1) 报告期各期，潇邦机械进行售后返租业务模式采购固定资产的金额和占比及变动原因

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
潇邦机械融资采购增加 (A)	11,375.25	634.51	3,382.58	709.70
潇邦机械固定资产增加 (B)	2,069.95	1,299.45	4,038.79	760.56
通过贵安恒信采购 (C)	11,284.60	-	-	-
占比 (A/(B+C))	85.18%	48.83%	83.75%	93.31%

注：上述数据为子公司潇邦机械的单体数据。

2016 年 11 月，公司全资子公司潇邦机械成立，2017 年开始向星邦智能采购设备用于出租。因资金有限，主要采用融资租赁结算方式进行贷款结算，因此融资采购金额占比较高，为 93.31%；2018 年、2019 年因融资租赁结算方式下，潇邦机械融资费用及融资利息较高，因此逐渐采取分期付款方式，减少利息支付，导致融资采购金额有所下降。2020 年 1-9 月，因通过贵安恒信融资采购再销售给众能联合，导致融资采购金额占比提高较多。

报告期内，潇邦机械固定资产采购变化较大，主要是因为潇邦机械主营业务为租赁业务。2017 年向星邦智能采购了一定数量的设备用于经营租赁，2018 年开始业务量逐渐上升，同时母公司星邦智能进行战略调整，将原用于租赁的设备统一由潇邦机械进行运营，导致其 2018 年采购金额大幅增加；2019 年及 2020 年 1-9 月，潇邦机械根据业务的发展需要持续地向星邦智能采购设备，同时 2020 年以来国内市场逐渐进入设备更替期，二手设备回收增多，也导致了其固定资产增加较多。

(2) 对应的主要客户的销售金额和占比，是否存在回款风险

潇邦机械通过融资租赁结算向星邦智能采购高空作业平台，合并层面形成售后回租，报告期间仅有 2020 年通过贵安恒信售后回租设备用于转租赁给众能联合，该笔业务截至 2020 年 9 月末尚未确认收入，故未统计销售收入比例。截至招股说明书签署日，众能联合回款正常，众能联合不存在回款风险。

【核查程序及核查意见】

一、核查程序

保荐人及申报会计师履行了以下核查程序：

1、访谈公司实际控制人，瀚宇机械相关股东，了解设立子公司收购瀚宇机械相关资产的原因、范围；

2、与星邦机械的财务负责人进行沟通，了解资产收购情况及资产交割情况；

3、查阅评估报告，了解本次资产的评估范围，核对相关资产的账面价格和评估价值，并与评估师进行沟通；

4、通过查阅资产交割清单，并与评估报告所列示的纳入评估范围的资产清单进行比对，检查两者是否一致；

5、查看星邦机械关于瀚宇机械的资产交割计划及报告；

6、现场查看星邦机械交割后的固定资产的运行情况；

7、对于星邦机械收购的存货，通过查看存货入库单，出库单等，了解所收购的存货投入生产情况；

8、查阅公司关于星邦机械收购相关资产的的三会文件；

9、查阅星邦机械收购相关资产的款项支付凭证；

10、查阅瀚宇机械 2018 年相关财务报表；

11、访谈公司管理层关于公司与众能联合期末中 7,643.65 万元发出商品的原因及其合理性；以及通过瀚邦机械进行售后返租业务模式的金额和占比及变动原因；

12、查阅主要合作融资租赁公司关于融资租赁的相关融资成本情况；

13、检查发行人子公司瀚邦机械通过融资租赁公司贵安恒信融资向发行人采购后出租给众能联合的期后回款情况；

14、对照准则分析模式一和模式二对发行人财务数据的影响；分析对内部转移定价和税收缴纳情况的影响。

二、核查意见

经核查，保荐人及申报会计师认为：

1、发行人收购相关资产的价格公允，不存在利益输送或其他安排；不存在上述关联方存货被发行人免费领取导致最后账实不符形成虚计的情形；

2、瀚宇机械相关资产被收购前与发行人不存在同业竞争；报告期内，双方存在关联交易与资金往来情况并在招股说明书中披露；瀚宇机械相关资产被收购前不存在大额亏损及净资产为负的情形，不存在为发行人分担成本费用情形；

3、因众能联合的业务快速发展，为了拓宽融资渠道，拟增加设备采购渠道，并且贵安恒信基于自身业务规范要求，倾向于选择对潇邦机械进行放款，因此变更为发行人子公司潇邦机械通过融资租赁公司贵安恒信融资向星邦智能采购上述设备后对众能联合进行设备租赁，具备合理性；众能联合直接通过融资租赁公司向公司采购和向公司子公司潇邦机械通过融资租赁公司贵安恒信融资向星邦智能采购在资金流、协议条款约定、融资成本和回款条件方面存在差异，两种模式下的具体会计处理及对发行人财务数据影响较小，两种模式下母公司销售价格一致，定价公允，没有利用内部转移定价进行税收筹划；期末计入发出商品的原因在于子公司潇邦机械将该批售后返租设备纳入存货核算，期末已发出给众能联合，但因已收租金金额占合同金额比例较低，基于谨慎性暂未确认收入，纳入发出商品核算符合实际情况，并已在期后结转收入；

4、截至本回复出具日，众能联合回款正常，不存在回款风险。

问题 10、关于营业收入、外销收入

审核问询回复显示：

（1）报告期内，公司营业收入分别为 28,997.13 万元、54,812.92 万元、80,653.50 和 73,146.44 万元，归属于母公司所有者的净利润分别为 1,645.37 万元、3,594.75 万元、10,035.73 和 8,023.17 万元；

（2）报告期内存在对印度市场的销售；

（3）JCB 原为公司最大的海外客户，2019 年 10 月终止合作，2020 年发行人成立众多海外公司；

（4）报告期内，公司押金及保证金金额分别为 1,237.94 万元、2,053.81 万元、9,137.77 万元及 8,748.54 万元。

请发行人：

（1）结合报告期内公司客户数量的变化、订单的变化、客户贡献度的变化、同行业的增长情况等方面，补充披露公司主营业务快速增长的合理性；补充披露报告期内归属于母公司所有者的净利润的增长速度超过营业收入增长速度的原因及合理性；

（2）补充披露报告期内公司对印度市场的销售情况，包括销售金额、主要客户，销售收入占营业收入的比例等，目前中印局势对公司经营业务的影响，并进行风险提示；

（3）补充披露报告期内公司人均创收变动情况，分析报告期内公司用工成本变动情况，并与同行上市公司进行对比，说明并披露报告期内人均创收大幅提高的原因及合理性；

（4）补充披露公司和原最大海外客户 JCB 终止合作后对公司海外销售的具体业务模式的影响，新设海外子公司对公司业绩的影响及与海外获客成本的匹配性；

（5）补充披露公司国内市场销售产品的定价方式与同行业对比是否存在差异，同类产品各厂商的市场定价差异；同类产品在国内外销售的定价方式及定价的差异情况；发行人同类产品国外销售价格与国外厂商同类型产品的销售价格差

异情况；

(6) 补充分析并匹配押金、保证金金额与收入的匹配情况。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见；并结合发行人设备 GPS 安装情况核查下游客户采购的设备运行轨迹，说明核查程序和核查比例。

【发行人说明】

一、结合报告期内公司客户数量的变化、订单的变化、客户贡献度的变化、同行业的增长情况等方面，补充披露公司主营业务快速增长的合理性；补充披露报告期内归属于母公司所有者的净利润的增长速度超过营业收入增长速度的原因及合理性

(一)结合报告期内公司客户数量的变化、订单的变化、客户贡献度的变化、同行业的增长情况等方面，补充披露公司主营业务快速增长的合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/九、经营成果分析/（一）营业收入构成及分析/3、主营业务收入变化的原因分析/（2）主营业务快速增长的合理性”中补充披露了以下内容：

（2）主营业务快速增长的合理性

① 公司主营业务收入增长趋势与同行业上市公司一致

报告期内，公司及同行业上市公司浙江鼎力的收入增长情况如下：

单位：万元

公司	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率	金额
星邦智能	72,351.48	37.36%	79,676.51	46.75%	54,293.79	90.65%	28,478.18
浙江鼎力	247,397.56	71.16%	225,688.41	37.54%	164,090.79	49.29%	109,910.77

注：由于浙江鼎力未披露 2020 年 1-9 月主营业务收入数据，故比较其 2020 年 1-9 月营业收入增长率。

报告期内，公司及同行业上市公司浙江鼎力的主营业务收入均实现了快速增长。其中，2018 年度、2019 年度公司主营业务收入增长速度快于浙江鼎力，主要是因为相较于浙江鼎力，公司的主营业务收入规模较小，基数较低；2020 年 1-9 月浙江鼎力的收入增长率超过公司，主要是因为其核心客户宏信建发在 2020 年 1-9 月向浙江鼎力采购了大量设备，宏信建发为国内第一大高空作业平

台租赁商，2019 年全球高空作业机械租赁 50 强排行榜中位列全球第六，设备保有量增速达到 212.4%，是唯一进入前 20 的中国企业。根据 2020 年 11 月 24 日上海宝马展的公开信息显示，浙江鼎力已向宏信建发交付高空作业平台 30,000 台。

截至招股说明书签署日，国内前五大租赁商中众能联合、大黄蜂已经成为公司重要客户，随着国内高空作业平台市场需求的持续增长及租赁市场集中度的提升，公司主营业务收入仍将保持高速增长。

② 公司客户数量及单个客户采购金额的增长促进主营业务收入增长

项目	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额/数量	增长率	金额/数量	增长率	金额/数量	增长率	金额/数量
主营业务收入(万元)	72,351.48	37.36%	79,676.51	46.75%	54,293.79	90.65%	28,478.18
客户数量(个)	316.00	-7.06%	408.00	23.26%	331.00	67.17%	198.00
单个客户采购金额(万元)	228.96	47.79%	195.29	19.06%	164.03	14.04%	143.83

注：上述客户数量指当期向公司购买高空作业平台产品的客户。

由于国内高空作业平台市场需求大幅增长，越来越多的租赁商进入高空作业平台租赁行业，同时公司产品质量及售后服务在市场中已经形成良好口碑，因此 2018 年度及 2019 年度公司客户数量增长较快。2020 年 1-9 月，境外业务受新冠疫情影响，出口业务受到冲击，导致公司境外客户数量及境外销售规模下降较多，境内销售向头部客户集中，小规模采购客户减少，导致境内客户数量减少。

由于采购高空作业平台以租赁商为主，随着租赁市场集中度的提升，单个客户采购金额报告期内逐年上涨。

③ 公司主要产品订单数量增长促进主营业务收入增长

单位：万元、份

产品类别	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额/数量	增长率	金额/数量	增长率	金额/数量	增长率	金额/数量
剪叉式	31,009.64	-6.65%	41,505.59	-2.19%	42,435.50	86.50%	22,753.08
剪叉式订单数量	393.00	-31.05%	662.00	-14.25%	772.00	89.68%	407.00
直臂式	28,880.47	135.89%	25,000.82	325.44%	5,876.52	128.70%	2,569.52
直臂式订单数量	256.00	92.48%	208.00	103.92%	102.00	240.00%	30.00

产品类别	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额/数量	增长率	金额/数量	增长率	金额/数量	增长率	金额/数量
曲臂式	11,546.60	75.14%	11,491.96	107.33%	5,542.89	100.13%	2,769.61
曲臂式订单数量	159.00	67.37%	145.00	31.82%	110.00	139.13%	46.00

报告期内，公司收入变动与订单数量的变动趋势一致。

臂式产品为公司的优势产品，报告期内，公司收入增长主要源于臂式产品收入的大幅增长。由于客户对公司臂式产品的认可度越来越高，报告期各期，公司臂式产品订单数量及产品收入均实现大幅上涨。

2018 年度，由于 JCB 加大采购规模，公司剪叉式订单数量及产品收入大幅上升。2019 年 10 月，JCB 与公司终止合约制造，公司剪叉式订单数量及产品收入小幅下滑。2020 年 1-9 月，国际市场受新冠疫情影响，公司境外剪叉式订单数量及收入大幅下滑。

④ 老客户贡献额的增长促进主营业务收入增长

公司新老客户贡献度情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
新客户贡献金额	14,899.17	20.59%	41,605.50	52.22%	23,475.37	43.24%
老客户贡献金额	57,452.31	79.41%	38,071.01	47.78%	30,818.42	56.76%
主营业务收入	72,351.48	100.00%	79,676.51	100.00%	54,293.79	100.00%

注：新客户为以前年度从未向公司采购过高空作业平台的客户，老客户为以前年度向公司采购过高空作业平台的客户。

由于公司产品质量及售后服务得到客户的认可，因此对公司产品有使用体验的老客户对公司收入贡献占比较高，对收入增长起到重要作用。2019 年，公司与国内第二大租赁商众能联合建立战略合作关系，众能联合成为公司第一大客户，导致 2019 年新客户对收入贡献度较高。

综上所述，公司报告期内主营业务收入保持快速增长具有合理性。

(二) 补充披露报告期内归属于母公司所有者的净利润的增长速度超过营业收入增长速度的原因及合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/八、主要财务

指标”中补充披露了以下内容：

.....

1、报告期内归属于母公司所有者的净利润的增长速度超过营业收入增长速度的原因及合理性

(1) 报告期内公司营业收入和归属于母公司所有者的净利润同比增长情况

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	增长率	2018 年度	增长率	2017 年度
营业收入	73,146.44	80,653.50	47.14%	54,812.92	89.03%	28,997.13
归属于母公司所有者的净利润	8,023.17	10,035.73	179.18%	3,594.75	118.48%	1,645.37
假设增长率与营业收入一致的归属于母公司所有者的净利润	-	5,289.43	47.14%	3,110.22	89.03%	-
差异	-	4,746.30	-	484.53	-	-

2018 年度和 2019 年度，公司营业收入同比增长率分别为 89.03%和 47.14%，同期归属于母公司所有者的净利润增长率分别为 118.48%和 179.18%，归属于母公司所有者的净利润增长率明显超过营业收入的增长率。

(2) 报告期内归属于母公司所有者的净利润的增长速度超过营业收入增长速度的原因及合理性

报告期内导致归属于母公司所有者的净利润的增长速度超过营业收入增长速度的主要因素如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
毛利率	30.49%	32.11%	27.16%	24.79%
营业成本率	69.51%	67.89%	72.84%	75.21%
税金及附加率	0.70%	0.49%	0.55%	0.97%
销售费用率	7.34%	9.30%	8.96%	9.90%
管理费用率	5.31%	4.20%	4.21%	9.27%
研发费用率	3.88%	3.11%	3.14%	3.18%
财务费用率	0.97%	0.44%	1.47%	1.99%
其他收益率	1.14%	0.92%	0.58%	0.67%
信用减值损失及资产减值损失合计占收入比	-1.13%	-1.59%	-1.41%	-1.09%
营业外收入占收入比	0.20%	0.82%	0.01%	0.06%

2018 年度归属于母公司所有者的净利润增长率大幅高于营业收入增长率，主要原因是：①2018 年度销售毛利率提高 2.37%，毛利率增长对归属于母公司所有者的净利润贡献为 1,104.28 万元；②2018 年度销售费用及管理费用占营业收入的比例下降 6.00%，其中 2017 年公司确认股份支付费用 1,154.92 万元，2018 年股份支付费用 228.51 万元，2018 年股份支付费用减少 926.41 万元。

2019 年度归属于母公司所有者的净利润增长率大幅高于营业收入增长率，主要原因是：①2019 年度销售毛利率提高 4.95%，毛利率增长对归属于母公司所有者的净利润贡献为 3,397.11 万元；②2019 年度公司股权融资 24,237.96 万元，银行借款大幅下降，导致财务费用占营业收入的比例下降 1.03%；③报告期内公司规模增大，研发项目增加，2019 年度获得政府补助增加较多，导致其他收益占营业收入的比例提高 0.34%；④2019 年 10 月，JCB 提前终止《JCB 合作协议》，公司不再为其提供合约制造，一次性给予公司 550.63 万元补偿，导致营业外收入占营业收入的比例提高 0.81%。

综上所述，2018 年度和 2019 年度，公司归属于母公司所有者的净利润增长率大幅高于营业收入增长率具有合理性。

二、补充披露报告期内公司对印度市场的销售情况，包括销售金额、主要客户，销售收入占营业收入的比例等，目前中印局势对公司经营业务的影响，并进行风险提示

（一）补充披露报告期内公司对印度市场的销售情况，包括销售金额、主要客户，销售收入占营业收入的比例等

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/九、经营成果分析/（一）营业收入构成及分析/2、主营业务收入按销售地区分类/（6）报告期内公司对印度市场的销售情况”中补充披露了以下内容：

（6）报告期内公司对印度市场的销售情况

① 报告期内，公司对印度市场的销售情况

截止 2020 年 9 月 30 日，发行人对印度市场的销售情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年 10-12 月
----	--------------	----------------

项目	2020 年 1-9 月	2019 年 10-12 月
印度市场的销售收入	218.44	232.53
营业收入	73,146.44	27,384.83
占比	0.30%	0.85%

注：2019 年 9 月以前，印度市场 JCB 拥有独家销售权，公司未在印度市场销售产品；2019 年 10 月，公司与 JCB 签订《终止协议》后，公司开始向印度市场销售产品。

② 公司在印度市场的主要客户

2019 年、2010 年 1-9 月，发行人在印度市场的客户为 ELECTROMECH MATERIAL HANDLING SYSTEMS I PVT LTD，具体情况如下：

客户名称	地址	成立时间	客户性质	建立初始业务关系的原因
ELECTROMECH MATERIAL HANDLING SYSTEMS I PVT LTD	PLOT NO. 1, GAT NO. 316. ATPKASARAMBOLI, TALMULSHI, DIST-PUNEPU NEMH412111 IN	1996-5	经销商	客户是印度中大型龙门吊厂家，希望拓宽产品线，覆盖升降、起重全线领域，认可公司产品质量后进行采购。

（二）目前中印局势对公司经营业务的影响，并进行风险提示

根据印度报业托拉斯 2020 年 9 月 21 日消息，印度商务和工业部长皮尤什·戈亚尔（Piyush Goyal）当日回答记者有关问题时表示，印度政府没有取消中国最惠国待遇（MFN）的计划。

公司在印度市场的销售收入占比较小，对公司业绩影响较小。报告期内，印度对公司出口高空作业平台产品没有特殊贸易限制。截至本回复出具日，公司出口产品未曾受到印度采取的反倾销、反补贴等贸易保护措施的影响，公司对印度出口未受到影响。

发行人已在招股说明书中“第四节 风险因素/一、市场风险/（七）国外业务拓展风险”中披露了以下内容：

（七）国外业务拓展风险

公司近年来一直在积极拓展海外市场。凭借良好的产品质量，公司主要产品在技术性能、安全性、稳定性、可靠性等方面已深受国内外终端客户的广泛认可，产品远销东南亚、澳洲、中东、南美、欧洲等众多地区，产品质量通过澳大利亚 AS 认证、欧盟 CE 认证、韩国 KCS 认证和欧亚联盟 EAC 认证等。报告期内，公司出口销售收入分别为 15,884.80 万元、23,387.73 万元、18,631.97 万元和

7,377.23 万元，分别占当期主营业务收入的 55.78%、43.08%、23.38%和 10.20%，销售占比出现了较为明显的下降。若未来公司的出口业务因国际市场拓展不利或与贸易国之间因经济、政治等原因导致贸易摩擦加剧，将对公司的盈利能力产生一定的影响。

三、补充披露报告期内公司人均创收变动情况，分析报告期内公司用工成本变动情况，并与同行上市公司进行对比，说明并披露报告期内人均创收大幅提高的原因及合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/九、经营成果分析/（一）营业收入构成及分析/14、人均创收及人均用工成本分析”中补充披露了以下内容：

14、人均创收及人均用工成本分析

（1）报告期内，公司的人均创收及人均用工成本情况

单位：万元、人

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
营业收入	73,146.44	80,653.50	54,812.92	28,997.13
职工薪酬	9,384.36	9,610.08	5,970.66	3,283.84
人员数量	720.00	672.00	500.00	313.00
人均创收	101.59	120.02	109.63	92.64
人均用工成本	13.03	14.30	11.94	10.49

如上表所示，2017 年至 2019 年期间，公司的人均创收金额分别为 92.64 万元、109.63 万元和 120.02 万元，2018 年及 2019 年的增长率分别为 18.34%及 9.48%，呈上升趋势，主要系公司业务增长较快，规模化效应逐步体现。报告期内，随着社会人均收入的提高，公司人均用工成本呈上升趋势。

（2）公司人均创收及人均用工成本与同行业上市公司浙江鼎力的对比情况及合理性

① 报告期内，浙江鼎力的人均创收及人均用工成本情况如下：

单位：万元、人

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
营业收入	247,397.56	238,935.53	170,753.83	113,918.38
职工薪酬	-	13,221.94	10,924.21	7,114.38
员工数量	-	1,128	984	711

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
人均创收	-	211.82	173.53	160.22
人均用工成本	-	11.72	11.10	10.01

注：浙江鼎力 2020 年第三季报告未披露其 2020 年 1-9 月职工薪酬、员工数量数据。

报告期内，浙江鼎力的人均创收及人均用工成本逐年提高，与公司的整体趋势一致。

②公司人均创收及人均用工成本与浙江鼎力对比情况如下：

期间	人均创收（万元）			人均用工成本（万元）		
	浙江鼎力	星邦智能	差异率	浙江鼎力	星邦智能	差异率
2020 年 1-9 月	-	101.59	-	-	13.03	-
2019 年度	211.82	120.02	76.49%	11.72	14.30	-18.04%
2018 年度	173.53	109.63	58.29%	11.10	11.94	-7.04%
2017 年度	160.22	92.64	72.95%	10.01	10.49	-4.58%

浙江鼎力人均创收高于星邦智能，人均用工成本低于星邦智能，主要是因为浙江鼎力通过 IPO 募投项目及非公开发行募投项目的实施，其销售规模及自动化生产水平得以快速提升。2019 年公司人均用工成本较浙江鼎力增长较多，主要是由于发行人 2019 年业务量激增、融资需求上升、IPO 事项推进等，公司对于管理人员的工作背景、专业技能、业务经验等各方面的要求都有所提高，需要支付具有竞争力的薪酬以吸引专业管理人员的加入，使得公司 2019 年管理人员的薪酬水平超过同行业的平均水平，拉高了平均用工成本。未来，随着公司募集资金运营项目的建成投产，设备智能化、自动化程度的提高，公司人均创收将有望实现增长，人均用工成本将有望下降。

综上所述，随着公司业务的持续发展、规模效应的逐步显现等原因，公司的人均创收呈现逐步增长趋势，与同行业上市公司浙江鼎力人均创收的增长趋势一致，具有合理性。

四、补充披露公司和原最大海外客户 JCB 终止合作后对公司海外销售的具体业务模式的影响,新设海外子公司对公司业绩的影响及与海外获客成本的匹配性

(一) 补充披露公司和原最大海外客户 JCB 终止合作后对公司海外销售的具体业务模式的影响

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/九、经营成果分析/(三)毛利及毛利率分析/2、毛利率分析/(2)公司各产品境内外销售毛利率比较/① 公司拓展国际市场的战略情况”中补充披露了以下内容:

① 公司拓展国际市场的战略情况

A、报告期内,公司境外销售的业务模式

报告期内,公司境外销售采用直销模式、合约制造和经销模式,具体情况如下:

单位:万元

销售模式	2020 年 1-9 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
直销模式	4,229.44	57.33%	7,483.25	40.16%	6,103.02	26.09%	1,174.30	7.39%
合约制造模式	-	-	7,824.06	41.99%	12,837.15	54.89%	9,606.06	60.47%
经销模式	3,147.79	42.67%	3,324.66	17.84%	4,447.56	19.02%	5,104.44	32.13%
合计	7,377.23	100.00%	18,631.97	100.00%	23,387.73	100.00%	15,884.80	100.00%

报告期内,公司不断加强境外市场直销力度,使得直销模式下的销售收入及占比逐年上升,2020 年 1-9 月受新冠疫情的影响,境外销售收入整体下降较多;2019 年 10 月,JCB 与公司签订《终止协议》,公司不再为 JCB 提供合约制造,导致 2019 年度合约制造模式下的销售收入有所下降,2020 年 1-9 月无合约制造收入。

B、2019 年 10 月终止与 JCB 合作对公司出口业务的影响

2019 年 10 月终止与 JCB 合作使得公司 2019 年、2020 年 1-9 月的出口业务出现了一定的下滑,但报告期内,国内高空作业平台业务快速发展,终止与 JCB 的合作不影响发行人的持续经营能力,具体分析如下:

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
合约制造收入	-	7,824.06	12,837.15	9,606.06
合约制造收入占境外主营业务收入比例	-	41.99%	54.89%	60.47%
合约制造毛利	-	1,879.82	2,249.50	1,667.62
境外主营业务收入毛利	2,532.01	5,731.21	5,326.14	3,364.91
合约制造毛利占境外主营业务收入毛利比例	-	32.80%	42.24%	49.56%
主营业务毛利	21,963.71	25,461.44	14,650.95	6,980.96
合约制造毛利占主营业务毛利比例	-	7.38%	15.35%	23.89%

2017 至 2019 年度，公司为 JCB 提供的合约制造毛利占境外主营业务毛利的比例分别为 49.56%、42.24%和 32.80%，呈逐年下降趋势，主要是因为报告期内公司加大了境外直销模式的推广力度，使得该模式下的销售收入增长较快，同时该模式下的产品毛利率高于合约制造的毛利率；报告期内，公司主营业务毛利分别为 6,980.96 万元、14,650.95 万元、25,461.44 万元和 21,963.71 万元，实现了快速增长，合约制造毛利占主营业务毛利比例分别为 23.89%、15.35%、7.38%和 0%，对公司的影响逐年下降，2019 年度合约制造产品毛利占公司主营业务毛利的比例仅为 7.38%。因此终止与 JCB 的合作，虽然使得公司 2019 年、2020 年 1-9 月的出口业务出现了一定的下滑，但随着公司国内业务的快速发展，公司销售收入、净利润等均实现了快速增长，盈利能力不断提高，与 JCB 终止合作不影响公司的持续经营能力。

C、公司 2020 年海外销售的业务模式及战略情况

报告期内，公司主要产品外销毛利率分别为 21.18%、22.77%、30.76%和 34.32%，外销毛利率逐渐提高。主要因为境外经销收入及为 JCB 提供合约制造收入占产品外销收入比例逐年降低，分别是 92.61%、73.91%、59.84%和 42.67%，直销收入占产品外销收入比例逐年升高，分别是 7.39%、26.09%、40.16%和 57.33%，由于直接销售毛利率比经销及合约制造高，因此公司外销毛利率逐年提高。

报告期内，公司借与 JCB 合作的契机，及通过境外经销商的渠道，逐渐打开了国外高空作业平台市场，树立了良好的品牌形象，为公司进一步大力发展国外租赁商及直销客户提供了有力支撑。与 JCB 的《终止协议》生效后，2020 年公司陆续在北美、欧洲、韩国、新加坡等地设立销售子公司，进一步加大海外市场

场开拓力度，加强与海外租赁商和直销客户的联系、聘请本地经营团队以及参加展会等措施加强市场开拓。未来，公司将以各海外销售子公司为中心，扩大辐射范围，继续深化以高毛利率的直销为主、经销为辅的战略，不断增强公司可持续经营能力。因此，公司对于海外销售的业务模式未发生变化，是在原有业务模式的基础上进行了深化。

（二）补充披露公司新设海外子公司对公司业绩的影响及与海外获客成本的匹配性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/九、经营成果分析/（一）营业收入构成及分析/2、主营业务收入按销售地区分类/（7）新设海外子公司对公司业绩的影响及与海外获客成本的匹配性”中补充披露了以下内容：

（7）新设海外子公司对公司业绩的影响及与海外获客成本的匹配性

2020 年公司陆续在北美、欧洲、韩国、新加坡等地设立销售子公司，进一步加大海外市场开拓力度，加强与海外租赁商和直销客户的联系、聘请本地经营团队以及参加展会等措施加强市场开拓。

① 新设海外子公司对公司业绩的影响

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月
海外子公司净利润合计	-707.56
合并净利润	8,173.76
占比	-8.66%
海外子公司营业收入合计	212.72
合并营业收入	73,146.44
占比	0.29%

海外子公司均于 2020 年设立，前期开办费用较多，且受国外新冠疫情的影响，海外业务拓展受到较大影响，因此目前处于亏损状态。

② 海外子公司获客成本与其销售收入的匹配情况

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	
	获客成本金额	占海外子公司销售收入比例
海外市场开拓费用	153.17	72.00%
其他费用	156.48	73.56%

项目	2020 年 1-9 月	
	获客成本金额	占海外子公司销售收入比例
合计	309.64	145.56%

海外市场开拓费用主要包括支付给与销售相关员工的薪酬、业务招待费以及员工差旅费等；其他费用包括展会、广告服务费等。上述销售费用符合行业的销售惯例。因公司海外子公司均于 2020 年设立，处于业务拓展期，广告宣传费用较高，收入较低，同时受新冠疫情影响，公司海外市场的开拓受到较大影响，获客成本占收入比例较高，收入与获客成本具有匹配性。随着海外子公司经营团队到位和经营正常开展，获客成本占收入比例将会逐步降低。

五、补充披露公司国内市场销售产品的定价方式与同行业对比是否存在差异，同类产品各厂商的市场定价差异；同类产品在国内外销售的定价方式及定价的差异情况；发行人同类产品国外销售价格与国外厂商同类型产品的销售价格差异情况

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术/二、发行人所处行业基本情况/（十）发行人与同行业可比公司情况/6、公司产品定价对比分析”补充披露以下内容：

6、公司产品定价对比分析

（1）与同行业公司产品定价对比分析情况

在国内高空作业平台销售市场，发行人与竞争对手的产品市场报价情况如下：

单位：万元

产品类型	星邦智能	浙江鼎力	徐工机械	中联重科	临工重机	Genie	JLG
电动剪叉（10 米）	8.3	8.6	8.3	7.9	8.6	10.1	-
电动剪叉（12 米）	9.3	10.1	9.3	9.1	9.8-10.3	11.6	-
直臂式（20-22 米）	44.5/46.0	53.0	49.0-50.0	49.0	43.0-48.0	46.0-49.0	51.0-53.0
曲臂式（15 米）	33.5	36.0	33.0	35.0	-	33.0-36.0	-

注：数据来自于北京智研科信咨询有限公司（智研咨询）出具的《高空作业平台市场简报价格分析》市场研究报告。

如上表所示，公司产品市场指导价与同行业主要制造企业相比，略低于平均价格水平，不存在较大差异。考虑到上述各高空作业平台制造商的销售政策的差异，其实际结算价格与市场定价会存在一定差异。

(2) 国内、国外市场销售情况对比

2020 年 1-9 月份，公司向国内和国外市场销售的主要产品的单价对比情况如下：

单位：万元

产品类型	国外收入单价	国内收入单价	差异率
电动剪叉（10 米）	7.10	6.83	3.93%
电动剪叉（12 米）	8.14	7.60	7.10%
直臂式（22 米）	47.63	38.90	22.46%
曲臂式（15 米）	30.62	27.20	12.59%

注：收入单价为国内外销售不含税销售收入单价。

如上表所示，公司在国外的销售单价高于国内销售单价，主要原因包括：

①2020 年，国内销售市场采购量较大，公司优先满足国内市场的销售订单，减少了国外毛利较低的订单；②由于国外市场受疫情影响，采购量下滑，导致其议价能力有限；③国外市场以采购剪叉式为主，臂式为零星采购，因此议价空间有限。

(3) 发行人同类产品国外销售价格与国外厂商同类型产品的销售价格差异情况

由于北美市场等国外高空作业平台厂商对产品价格的保密措施，未能获取国外品牌同类产品在国外销售价格。

六、补充分析并匹配押金、保证金金额与收入的匹配情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十、资产质量分析/（二）流动资产分析/7、其他应收款/（1）报告期各期末，公司其他应收款情况/④ 公司押金、保证金金额与收入的匹配情况”中补充披露了以下内容：

④ 公司押金、保证金金额与收入的匹配情况

A、报告期各期末内，公司押金及保证金具体情况如下：

单位：万元

项目	2020-9-30	2019-12-31	2018-12-31	2017-12-31
最高额保证金	4,210.42	4,177.47	-	-
厂商保证金	2,418.11	1,651.95	1,618.23	826.03
预付保证金	962.51	2,850.00	-	-
买方保证金	828.38	220.68	73.88	63.40

项目	2020-9-30	2019-12-31	2018-12-31	2017-12-31
其他保证金	329.12	237.68	361.70	348.51
合计	8,748.54	9,137.77	2,053.81	1,237.94

最高额保证金指公司支付给华运金租的最高额保证金，为客户通过华运金租融资租赁购买设备的含税金额的 9.5%；厂商保证金指公司支付给其他融资租赁公司的厂商保证金，公司根据各融资租赁公司的要求按一定的比率缴纳或无需缴纳；预付保证金指公司预付给华运金租的保证金；买方保证金指潇邦机械通过融资租赁公司向星邦智能采购高空作业平台而向融资租赁公司支付的保证金，与潇邦机械的融资额度有关；其他保证金指与公司销售产品等无关的日常经营的相关保证金，如联保担保为公司提供担保，公司支付的保证金。

2019 年末最高额保证金 4,177.47 万元为公司与华运金租协商，根据截至 2019 年 12 月 31 日双方已合作项目含税金额 43,973.35 万元乘以 9.5% 得到，公司以 4,177.47 万元为担保上限对双方已合作的项目进行担保；2020 年 9 月 30 日最高额保证金 4,210.42 万元系根据截至 2020 年 9 月 30 日双方已合作项目含税金额 44,320.25 万元乘以 9.5% 得到，公司以 4,210.42 万元为担保上限对双方已合作的项目进行担保。

B、各融资租赁公司保证金政策存在差异，报告期各期公司支付的厂商保证金占当期融资租赁结算方式收入的比例如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
各期支付的厂商保证金(含最高额保证金)	1,168.53	4,363.26	956.01	340.36
其中：向华运金租追加的最高额保证金	-	2,169.60	-	-
剔除向华运金租追加的最高额保证金后各期支付的厂商保证金	1,168.53	2,193.66	956.01	340.36
剔除向华运金租追加的最高额保证金后各期支付的厂商保证金占当期融资租赁结算销售收入比例	2.10%	4.50%	5.35%	7.30%

由上表可知，报告期各期，剔除公司向华运金租追加的最高额保证金后各期支付的厂商保证金占当期融资租赁结算销售收入比例逐渐降低，主要是因为近年国内融资租赁服务业快速发展，融资租赁公司对各行业的接受度越来越高，越来越多的融资租赁公司不再要求制造厂商支付厂商保证金。如 2019 年公司新增的合作方苏州金租、2020 年 1-9 月新增的合作方融和电科和贵安恒信均未要

求公司支付厂商保证金，2020 年 1-9 月新增的合作方三井住友及浙银金租要求支付的厂商保证金比例较低。

综上所述，公司报告期各期支付的厂商保证金与融资租赁结算收入相匹配。

【核查程序及核查意见】

一、核查程序

保荐人及申报会计师履行了以下核查程序：

1、检查发行人报告期客户数量、订单数量、新老客户收入贡献情况，查阅同行业上市公司浙江鼎力主营业务变化情况，分析发行人报告期各期主营业务快速增长的合理性；

2、检查发行人报告期各期毛利率、销售费用、管理费用、财务费用、研发费用、其他收益、信用减值损失及资产减值损失等利润影响因素，分析发行人报告期内归属于母公司所有者的净利润的增长速度超过营业收入增长速度的原因及合理性；

3、访谈发行人总经理，了解发行人在印度市场销售情况，中印局势对发行人经营业务的影响，发行人与 JCB 终止合作对发行人海外销售具体业务模式的影响；

4、检查发行人报告期内对印度市场销售变动情况，印度采取的反倾销、反补贴等贸易保护措施，分析中印局势对发行人经营业绩的影响；

5、访谈发行人财务总监，了解发行人报告期人均创收、用工成本变动情况，报告期内发行人人均创收逐年上升的原因及合理性，发行人新设海外子公司对发行人业绩的影响，发行人国内外销售的定价方式考虑因素及定价差异情况，分析发行人国内外销售定价差异的合理性；

6、查阅同行业上市公司浙江鼎力公开披露信息，对比发行人报告期各期人均创收变动趋势与浙江鼎力一致性，分析发行人人均创收逐年增长的合理性；

7、检查发行人海外子公司收入与费用情况，分析收入与获客成本的匹配性；

8、查询其他高空作业平台产商产品定价信息，对比发行人产品与其他高空作业平台产商定价差异；

9、检查发行人保证金构成，查阅发行人与融资租赁公司签订的合作协议、保证金入账凭证及保证金台账，了解发行人支付保证金情况；

10、对比发行人保证金台账及收入台账，分析发行人支付的保证金与融资租赁结算模式收入的匹配性；

11、GPS 安装情况核查

(1) 获取报告期内发行人融资租赁结算方式设备的出库台账，从根云应用平台、高空作业云平台、博云车载三个设备管理云平台导出发行人安装 GPS 设备清单，核查发行人融资租赁结算设备 GPS 安装情况，报告期各期，发行人融资租赁结算方式下发出设备的 GPS 安装情况如下：

单位：台

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
融资租赁结算发货数量	4,029	6,288	2,416	648
融资租赁结算发出设备安装 GPS 数量	3,794	4,155	533	269
安装率	94.17%	66.08%	22.06%	41.51%

2018 年度，要求安装进口 DTC 控制系统的客户较多，该系统暂时无法安装 GPS，导致当年安装率偏低。2019 年度及 2020 年 1-9 月，为了安装 GPS，有效控制设备，发行人后续变更了操作系统，安装率得到大幅提高，2020 年 1-9 月，安装率已经达到 94.17%，大幅降低了融资租赁结算客户的违约风险；

(2) 在 2020 年 9 月 30 日至 2020 年 12 月 4 日中随机选取 10 个日期，从根云应用平台、高空作业云平台、博云车载三个设备管理云平台导出上述 10 个日期发行人已发货设备的定位，比对不同日期上述设备所在地址，以检查安装 GPS 的真实性，核查比例 100%；

(3) 随机选择 1,000 台设备，通过根云应用平台、高空作业云平台、博云车载三个设备管理云平台查询上述 1,000 台设备自 2020 年 7 月 1 日至 2020 年 12 月 10 的运行轨迹，核查设备使用情况，核查比例 7.89%；

(4) 向报告期各期国内前五大租赁商客户发函，确认上述客户采购的发行人的产品 2020 年 1-9 月的出租率，回函比例 93.33%；

(5) 从根云应用平台、高空作业云平台、博云车载三个设备管理云平台导出报告期各期国内前五大租赁商客户采购的发行人装有 GPS 设备的开机率，以

检查上述租赁商提供的出租率的合理性，检查比例 100%。

二、核查意见

经核查，保荐人及申报会计师认为：

1、发行人报告期内主营业务快速增长具有合理性，报告期内归属于母公司所有者的净利润的增长速度超过营业收入增长速度主要是因为毛利率有所增长，同时部分费用有所下降，具有合理性；

2、报告期内，发行人对印度市场的销售金额较小，目前中印局势对发行人经营业务影响较小，并已进行风险提示；

3、报告期内，发行人业务增长较快，人均创收和用工成本逐年提高，与同行业上市公司保持一致，发行人报告期内人均创收大幅提高具有合理性；

4、发行人与原最大海外客户 JCB 终止合作不影响发行人的持续经营能力，发行人新设海外子公司有利于增强发行人持续经营能力，海外子公司收入与获客成本具有匹配性；

5、发行人国内产品市场销售报价与同行业公司的平均价格差异不大；发行人同类产品国外销售价格与国外厂商同类型产品的销售价格差异均具有商业合理性；

6、报告期各期，发行人支付的厂商保证金与融资租赁结算收入相匹配。

问题 11、关于主要客户

审核问询回复显示：

(1) 报告期内，发行人前五大客户销售占比分别为 52.33%、37.85%、36.69% 和 56.06%。2017 年和 2018 年第一大客户为 JCB，2019 年第一大客户为众能联合数字技术有限公司，销售金额为 15,017.39 万元，2020 年 1-9 月第一大客户为众能联合数字技术有限公司和瑞世融资租赁（深圳）有限公司，销售金额分别为 21,282.90 万元和 13,311.65 万元；

(2) 星邦智能将众能联合指定采购的设备销售给中国康富，中国康富向星邦智能一次性支付设备采购款，并将相应的设备以融资租赁的方式出租给瑞世租赁，星邦智能为瑞世租赁与中国康富签订的《融资租赁合同》项下债务提供担保，瑞世租赁通过融资租赁方式取得上述设备后再将设备出租给众能联合，租赁期限为 4 年，到期后设备所有权归众能联合所有。

请发行人补充披露：

(1) 发行人和众能联合的不同销售模式及对应金额，不同销售模式下对众能联合还款要求约定及差异；众能联合、中国康富、瑞世租赁的成立时间、注册资本、主营业务、控股股东及实际控制人、开始合作时间、客户获取途径，报告期内主要财务数据，上述客户及其实际控制人或主要股东、关键经办人员与发行人、发行人控股股东、实际控制人、董监高、其他核心人员及其他股东存在关联关系、股份代持或其他利益安排；

(2) 发行人、众能联合、中国康富、瑞世租赁的主要合同条款、权利和义务的约定，客户定价方式、信用政策、结算方式、合作背景和订单签署情况，发行人对众能联合销售金额占其采购同类产品金额的比重，中国康富将相应的设备以融资租赁的方式出租给瑞世租赁，瑞世租赁通过融资租赁方式取得上述设备后再将设备出租给众能联合的原因和合理性，发行人其他客户是否通过中国康富和瑞世租赁进行融资租赁的情形；

(3) 报告期内各种结算方式下的前五大客户的成立时间，2020 年 1-3 月及 2020 年 1-9 月新增前五大客户的成立时间，注册资本、股东背景及客户的还款能力；客户在成立当年和发行人发生交易的情况、金额和占比，成立不久后即和发

行人产生交易的原因和合理性；

(4) 报告期各期新增客户的收入贡献金额及占比，分层列示客户重复购买的年限和频次。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见；按照客户销售规模大小补充说明核查方式、核查过程和核查比例。

回复：

【发行人说明】

一、发行人和众能联合的不同销售模式及对应金额，不同销售模式下对众能联合还款要求约定及差异；众能联合、中国康富、瑞世租赁的成立时间、注册资本、主营业务、控股股东及实际控制人、开始合作时间、客户获取途径，报告期内主要财务数据，上述客户及其实际控制人或主要股东、关键经办人员与发行人、发行人控股股东、实际控制人、董监高、其他核心人员及其他股东存在关联关系、股份代持或其他利益安排

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术三、发行人销售和主要客户情况/（五）报告期内向前五名客户销售产品情况/14、众能联合相关交易情况”补充披露以下内容：

14、众能联合相关交易情况

（1）众能联合不同销售模式下的交易情况

报告期内，公司与众能联合的销售模式具体情况如下：

单位：万元

销售模式	2020年1-9月	2019年	2018年	信用期
直销模式（融资租赁结算）	34,594.55	15,017.39	-	5-6个月
租赁模式	271.91	404.24	92.86	0个月
其他业务收入（配件等）	64.86	28.31	-	6个月
合计	34,931.32	15,449.94	92.86	-

如上表所示，报告期内公司与众能联合主要采用直销模式进行销售，信用期为5-6个月，租赁模式下的信用期为0个月，配件及维修的信用期为6个月。

(2) 众能联合、中国康富、瑞世租赁的相关情况

众能联合、中国康富、瑞世租赁的基本情况如下：

公司名称	成立日期	合作历史	注册资本	主营业务	控股股东及实际控制人	关键经办人	客户获取方式
众能联合	2016-10	2018-08	8,368.52 万元	租赁业务等	杨天利	陈仆	市场推广
中国康富	1988-06	2018-07	249,791.89 万元	融资租赁业务；租赁业务	国核资本控股有限公司（第一大股东）	周辉煌	市场推广
瑞世租赁	2017-06	2020-08	5,000 万美元	融资租赁业务；租赁业务	湖南省瑞赢网络科技有限公司/舒斯兵	袁野	市场推广

众能联合、中国康富、瑞世租赁的主要财务数据如下：

① 众能联合主要财务数据

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月/2020 年 9 月 30 日	2019 年/2019 年 12 月 31 日	2018 年/2018 年 12 月 31 日	2017 年/2017 年 12 月 31 日
收入金额	54,573.25	46,241.24	14,452.24	3,077.52
高空作业平台采购总额	179,125.00	186,859.89	20,805.99	18,600.79

注：上述财务数据未经审计。

截至 2020 年 11 月 30 日，众能联合未经审计的资产总额 547,438.99 万元，所有者权益合计金额 94,574.15 万元。

② 中国康富主要财务数据

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月/2020 年 9 月 30 日	2019 年/2019 年 12 月 31 日	2018 年/2018 年 12 月 31 日	2017 年/2017 年 12 月 31 日
资产总额	2,959,098.60	3,151,111.73	2,991,001.79	3,318,241.36
负债总额	2,536,986.60	2,744,677.64	2,585,315.31	2,952,961.55
所有者权益合计	422,112.00	406,434.09	405,686.48	365,279.81
收入金额	146,040.51	206,161.71	211,131.12	172,172.73
净利润	24,149.02	38,039.89	40,407.34	41,947.99

注：数据来自于其公开披露的资料（新三板代码：833499）。

③ 瑞世租赁主要财务数据

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月/2020 年 6 月 30 日	2019 年/2019 年 12 月 31 日
资产总额	21,424.78	19,157.62
负债总额	1,884.72	453.74
所有者权益合计	19,540.05	18,703.88

项目	2020 年 1-6 月/2020 年 6 月 30 日	2019 年/2019 年 12 月 31 日
实收资本	18,000.00	18,000.00
收入金额	4,058.58	5,024.40
净利润	678.96	503.12

注：上述财务指标 2020 年 1-6 月财务指标未经审计，由于瑞世租赁 2020 年 8 月与公司开始交易，因此未提供 2017 及 2018 年的财务数据。

(3) 众能联合、中国康富、瑞世租赁及发行人的关联关系情况

众能联合、中国康富和瑞世租赁实际控制人或主要股东、关键经办人员与发行人、发行人控股股东、实际控制人、董监高、其他核心人员及其他股东不存在关联关系、股份代持或其他利益安排。

二、发行人、众能联合、中国康富、瑞世租赁的主要合同条款、权利和义务的约定，客户定价方式、信用政策、结算方式、合作背景和订单签署情况，发行人对众能联合销售金额占其采购同类产品金额的比重，中国康富将相应的设备以融资租赁的方式出租给瑞世租赁，瑞世租赁通过融资租赁方式取得上述设备后再将设备出租给众能联合的原因和合理性，发行人其他客户是否通过中国康富和瑞世租赁进行融资租赁的情形

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术三、发行人销售和主要客户情况/（五）报告期内向前五名客户销售产品情况/14、众能联合相关交易情况”补充披露以下内容：

(4) 发行人、众能联合、中国康富、瑞世租赁的主要合同条款、权利和义务约定的相关情况

发行人就本次交易与各方签订的合同主要条款如下：

① 发行人与众能联合签订的《协议》的主要条款

众能联合在与瑞世租赁后续的经营性租赁业务的履行过程中，若因众能联合未按时支付租金等原因，导致瑞世租赁逾期支付融资租赁租金，导致发行人向中国康富履行垫付或回购业务的，星邦智能有权向众能联合追偿或者要求其退回租赁物，众能联合应当无条件配合。若众能联合未按照协议的约定退回租赁物，星邦智能有权自行取回租赁物或者要求人民法院强制执行租赁物。

② 发行人与中国康富签订的主要合同条款

A、《业务合作协议》主要条款

序号	项目	内容
1	合同主体	中国康富、星邦智能
2	合作期限	一年
3	签订日期	2020 年 4 月 18 日
4	授信额度	4 亿元
5	租赁期限	租赁期限不超过 5 年
6	保证金	根据客户信用情况确定, 介于客户融资额 0%至 13%, 以 0%为主

B、《融资租赁合同》主要条款

序号	项目	内容
1	合同主体	中国康富、瑞世租赁、星邦智能
2	合同本金合计额	13,601.96 万元
3	租赁年利率	7.2%
4	签订日期	2020 年 8 月 5 日/2020 年 9 月 5 日
5	租赁期限	48、60 个月
6	支付条款	期末支付、等额本息
7	权利与义务	星邦智能为瑞世租赁向中国康富的未到期租金提供担保

③ 发行人与瑞世租赁签订的主要合同条款

A、《合作合同》主要条款

序号	项目	内容
1	合同主体	瑞世租赁、星邦智能
2	合同金额	16,002.30 万元
3	签订日期	2020 年 8 月 5 日/2020 年 9 月 5 日
4	合同标的	剪叉式及臂式高空作业平台
5	权利与义务	星邦智能签订协议后 5 个工作日后交付合同约定的产品, 瑞世租赁在合同签订的 30 日内与融资租赁公司签订《融资租赁合同》

B、《关于账户专用使用的共同确认函》

鉴于瑞世租赁、星邦智能及中国康富的合作项目, 为收付款层面的资金安全, 瑞世租赁与星邦智能签订《关于账户专用使用的共同确认函》。双方约定, 瑞世租赁开立专用银行账户用于收取与众能联合租赁款及支付中国康富的融资租赁款项, 不得以该专用账户办理其他业务的结算事宜, 否则相关责任由瑞世租赁承担, 并且该银行账户由星邦智能进行监管。

④ 瑞世租赁与众能联合签订主要合同条款

瑞世租赁与众能联合签订了《高空作业平台设备租赁合同》，其主要条款如下：

序号	项目	内容
1	合同主体	瑞世租赁、众能联合
2	合同总金额	19,108.09 万元
3	签订日期	2020 年 8 月 5 日/2020 年 9 月 5 日
4	租赁期限	48、60 个月
5	合同标的	剪叉式及臂式高空作业平台
6	租金支付时间	2020 年 9 月/2020 年 10 月开始按月支付租金

(5) 本次交易的定价方式、信用政策、结算方式、合作背景和订单签署情况

序号	项目	内容
1	定价方式	根据协商后的年度合作协议价格确定
2	信用政策	5-6 个月
3	结算方式	融资租赁结算
4	合作背景	众能联合的业务快速发展，为了拓宽融资渠道，增加瑞世租赁为其购买设备提供融资，同时瑞世租赁的资金来源于中国康富，达成了多方合作关系
5	订单签署情况	各方相关合同均已签署完毕

(6) 发行人对众能联合销售金额占其采购同类产品金额的比重

单位：万元

期间	星邦智能向众能联合销售高空作业平台的金额	众能联合高空作业平台采购总额	占比
2020 年 1-9 月	34,594.55	179,125.00	19.31%
2019 年	15,017.39	186,859.89	8.04%
2018 年	-	20,805.99	-
2017 年	-	18,600.79	-
合计	49,611.94	405,391.67	12.24%

注：上述众能联合采购总额未经审计。

如上表所示，报告期内公司向众能联合销售高空作业平台金额占其高空作业平台采购额的比例呈逐年升高的趋势，其中 2020 年 1-9 月占比为 19.31%，报告期内合计向其销售高空作业平台总额占其报告期内高空作业平台采购总额比例为 12.24%。

(7) 中国康富将相应的设备以融资租赁的方式出租给瑞世租赁，瑞世租赁通过融资租赁方式取得上述设备后再将设备出租给众能联合的原因和合理性

报告期内，众能联合的业务快速发展，为了拓宽融资渠道，增加瑞世租赁为其购买设备提供融资，同时瑞世租赁的资金来源于中国康富。该交易中，中国康富为瑞世租赁提供融资，星邦智能为其提供担保，有效分散风险，同时瑞世租赁从该笔业务中获取了一定的差价，具有商业实质，对星邦智能而言，该交易下的实际终端客户仍为众能联合，业务实质及担保范围未发生变化，公司及众能联合的交易实质未发生变化，具备合理性。

截至招股说明书签署之日，除此之外不存在其他客户通过中国康富和瑞世租赁进行融资租赁向公司采购设备的情形。

三、报告期内各种结算方式下的前五大客户的成立时间，2020 年 1-3 月及 2020 年 1-9 月新增前五大客户的成立时间，注册资本、股东背景及客户的还款能力；客户在成立当年和发行人发生交易的情况、金额和占比，成立不久后即和发行人产生交易的原因和合理性

（一）报告期内各种结算方式下的前五大客户的成立时间，2020 年 1-3 月及 2020 年 1-9 月新增前五大客户的成立时间，注册资本、股东背景及客户的还款能力

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术三/发行人销售和主要客户情况 /（五）报告期内向前五名客户销售产品情况/5、三种结算方式前五名客户情况”补充披露以下内容：

（1）报告期各期前五名融资租赁结算方式客户情况

.....

② 报告期各期前五名融资租赁结算客户基本情况

序号	客户名称	成立日期	首次合作日期	订单和业务的获取方式	客户主营业务	是否为终端客户	客户交易增加或减少的原因	订单的连续性和稳定性	是否真实销售与最终销售
1	广州市一斗福机械设备有限公司	2005-07	2013-03	市场推广	工程机械销售及租赁	是 (租赁商)	客户根据业务发展需要向公司下达订单，各期所下订单存在差异	2013 年 3 月开始持续性合作	是，客户购买设备用于租赁经营等业务

序号	客户名称	成立日期	首次合作日期	订单和业务的获取方式	客户主营业务	是否为终端客户	客户交易增加或减少的原因	订单的连续性和稳定性	是否真实销售与最终销售
2	合肥众兴机械设备有限公司	2015-04	2015-05	市场推广	高空作业平台设备租赁	是 (租赁商)	客户根据业务发展需要向公司下达订单, 各期所下订单存在差异	2015 年 5 月开始持续性合作	是, 客户购买设备用于租赁经营等业务
3	天津滨海一达机电设备有限公司	2008-03	2016-03	市场推广	高空作业平台设备租赁	是 (租赁商)	客户根据业务发展需要向公司下达订单, 各期所下订单存在差异	2016 年 3 月开始持续性合作	是, 客户购买设备用于租赁经营等业务
4	深圳市招科易租设备租赁有限公司	2016-01	2016-04	市场推广	高空作业平台等设备租赁	是 (租赁商)	客户根据业务发展需要向公司下达订单, 各期所下订单存在差异	2016 年 4 月开始持续性合作。2020 年, 由于其外部融资事项在股东中未达成一致意见, 导致现金流短缺, 近期无采购计划	是, 客户购买设备用于租赁经营等业务
5	北京祥运成建筑装饰工程有限公司	2011-03	2017-02	市场推广	高空作业平台等设备租赁	是 (租赁商)	客户根据业务发展需要向公司下达订单, 各期所下订单存在差异	2017 年 2 月开始持续性合作	是, 客户购买设备用于租赁经营等业务
6	湖北华中安心租赁有限公司	2016-01	2017-03	市场推广	高空作业平台等设备租赁	是 (租赁商)	客户根据业务发展需要向公司下达订单, 各期所下订单存在差异	2017 年 3 月开始持续性合作。因该客户存在逾期情况, 公司已对其提起诉讼, 已停止新的业务发生	是, 客户购买设备用于租赁经营等业务
7	湖北金山金茂机械有限公司	2006-11	2017-03	市场推广	高空作业平台设备的	是 (租赁商)	客户根据业务发展需要向公	2017 年 3 月开始持续性合作	是, 客户购买设备用于租赁

序号	客户名称	成立日期	首次合作日期	订单和业务的获取方式	客户主营业务	是否为终端客户	客户交易增加或减少的原因	订单的连续性和稳定性	是否真实销售与最终销售
					租赁及销售		司下达订单，各期所下订单存在差异		经营业务
8	湖北鼎智源机械设备有限公司	2013-06	2017-03	市场推广	高空作业平台等设备的租赁及销售	是 (租赁商)	客户根据业务发展需要向公司下达订单，各期所下订单存在差异	2017 年 3 月开始持续性合作	是，客户购买设备用于租赁经营业务
9	子西租赁股份有限公司	2011-05	2017-12	市场推广	高空作业平台等设备租赁	是 (租赁商)	客户根据业务发展需要向公司下达订单，各期所下订单存在差异	2017 年 12 月开始持续性合作	是，客户购买设备用于租赁经营等业务
10	湖北高智安机械设备有限公司	2018-05	2018-04	市场推广	高空作业平台等设备租赁	是 (租赁商)	客户根据业务发展需要向公司下达订单，各期所下订单存在差异	2018 年 4 月开始持续性合作	是，客户购买设备用于租赁经营等业务
11	蚌埠市力升机械设备租赁有限公司	2018-04	2018-07	市场推广	高空作业平台等设备租赁	是 (租赁商)	客户根据业务发展需要向公司下达订单，各期所下订单存在差异	2018 年 7 月开始持续性合作	是，客户购买设备用于租赁经营等业务
12	众能联合数字技术有限公司	2016-10	2018-08	市场推广	高空作业平台等设备租赁	是 (租赁商)	与星邦合作加深，市场增长较快，采购量增加	2018 年 8 月开始持续性合作	是，客户购买设备用于租赁经营等业务
13	深圳市海豚机械设备有限公司	2019-03	2019-04	市场推广	高空作业平台等设备租赁	是 (租赁商)	客户根据业务发展需要向公司下达订单，各期所下订单存在差异	2019 年 4 月开始持续性合作	是，客户购买设备用于租赁经营等业务

序号	客户名称	成立日期	首次合作日期	订单和业务的获取方式	客户主营业务	是否为终端客户	客户交易增加或减少的原因	订单的连续性和稳定性	是否真实销售与最终销售
14	江苏旭广机械设备有限公司	2019-06	2020-02	市场推广	高空作业平台等设备租赁	是 (租赁商)	客户根据业务发展需要向公司下达订单,各期所下订单存在差异	与客户签订销售框架协议,具备持续性	是,客户购买设备用于租赁经营等业务
15	苏州法艾姆物流设备有限公司	2013-11	2020-05	市场推广	工程机械设备的租赁及其他经营	是 (租赁商)	公司2020年新开发的客户,进行设备采购	与客户签订销售框架协议,具备持续性	是,客户购买设备用于租赁经营
16	东莞市天空机械设备租赁有限公司	2019-07	2020-06	市场推广	高空作业平台设备租赁及其他经营	是 (租赁商)	公司2020年新开发的客户,进行设备采购	与客户签订销售框架协议,具备持续性	是,客户购买设备用于租赁经营

注:湖北高智安机械设备有限公司的合作日期早于其成立日期,是因为其实际控制人先与公司签订协议后将业务由新设立公司承接。

(2) 报告期各期前五名全款结算方式客户情况

.....

② 报告期各期前五名全款结算客户基本情况

序号	客户名称	成立日期	首次合作日期	订单和业务的获取方式	客户主营业务	是否为终端客户	客户交易增加或减少的原因	订单的连续性和稳定性	是否真实销售与最终销售
1	三一重工股份有限公司	1994-11	2010-03	招投标	工程机械制造等业务	是	客户根据经营需求进行采购	客户不定期根据需求发布招标信息	是,客户购买设备用于生产经营等业务
2	Uygunlar Dis Ticaret A.S	1989-9	2012-09	市场推广	工程机械和配件进出口业务	否(经销商)	客户根据业务发展需要向公司下达订单,各期所下订单存在差异	2012年9月开始持续性合作,2020年受疫情影响,采购量有所下降	是,客户以买断式采购公司产品后用于对外出售
3	JUFFALI TECHNICAL EQUIPMENT CO	2000-3	2013-07	市场推广	工程机械设备销售及租赁等业务	否(经销商)	客户根据业务发展需要向公司下达	2013年7月开始持续性合作,2020年受疫情	是,客户以买断式采购公司产品后用于对外出售

序号	客户名称	成立日期	首次合作日期	订单和业务的获取方式	客户主营业务	是否为终端客户	客户交易增加或减少的原因	订单的连续性和稳定性	是否真实销售与最终销售
							订单,各期所下订单存在差异	影响,采购量有所下降	
4	中石化第四建设有限公司	1985-12	2014-08	招投标	石油化工工程建设为主业	是	客户根据经营需求进行采购	2014年8月开始持续性合作	是,客户购买设备用于生产经营等业务
5	JCB Access Ltd	2000-3	2016-03	展览会	工程机械制造等业务	是	客户根据业务发展需要向公司下达订单,各期所下订单存在差异	2019年10月8日,JCB与公司签订《终止协议》,公司不再为其提供合约制造	是,客户购买设备用于对外销售等经营业务
6	CHINA MOTORS LTD	2009-7	2016-04	展览会	汽车与工程机械的销售和租赁等业务	否(经销商)	客户根据业务发展需要向公司下达订单,各期所下订单存在差异	2016年4月开始持续性合作,2020年受疫情影响,采购量有所下降	是,客户以买断式采购公司产品后用于租赁或销售等业务
7	徐州工程机械集团进出口有限公司	1997-07	2017-04	市场推广	进出口业务	是	客户根据业务发展需要向公司下达订单	客户已自行生产高空作业平台,不再需要向公司采购设备	是,客户购买设备用于出口贸易等业务
8	GIZO Rental Sp. z o.o. Sp. k.	2009-2	2017-05	市场推广	设备销售及租赁等业务	是(租赁商)	客户根据业务发展需要向公司下达订单,各期所下订单存在差异	2017年5月开始持续性合作,2020年受疫情影响,采购量有所下降	是,客户购买设备用于租赁经营和终端客户销售等业务
9	ALO VENTAS LIMITADA CHL	2008-12	2017-11	市场推广	高空作业设备及租赁等	是(租赁商)	客户根据业务发展需要向公	2017年11月开始持续性合作,	是,客户购买设备用于租赁经营和销售等业务

序号	客户名称	成立日期	首次合作日期	订单和业务的获取方式	客户主营业务	是否为终端客户	客户交易增加或减少的原因	订单的连续性和稳定性	是否真实销售与最终销售
					业务		司下达订单,各期所下订单存在差异	2020 年受疫情影响,采购量有所下降	
10	TONSEN MACHINERY CO.,LTD	2014-2	2018-12	市场推广	设备销售及租赁等业务	否(经销商)	客户根据业务发展需要向公司下达订单,各期所下订单存在差异	2018 年 12 月开始持续性合作	是,客户购买设备,用于对外销售
11	ELECTROMECH MATERIAL HANDLING SYSTEMS I PVT LTD	1996-5	2019-07	市场推广	设备生产及销售等业务	否(经销商)	客户根据业务发展需要向公司下达订单,各期所下订单存在差异	2019 年 7 月开始持续性合作,2020 年受疫情影响,采购量有所下降	是,客户以买断式采购公司产品后用于对外销售等经营业务

(3) 报告期各期前五名分期收款结算方式客户情况

.....

② 报告期各期前五名分期收款结算客户基本情况

序号	客户名称	成立日期	首次合作日期	订单和业务的获取方式	客户主营业务	是否为终端客户	客户交易增加或减少的原因	订单的连续性和稳定性	是否真实销售与最终销售
1	上海欢营机械有限公司	2016-06	2016-04	市场推广	高空作业平台设备租赁	是(租赁商)	客户根据业务发展需要向公司下达订单,各期所下订单存在差异	2016 年 4 月开始持续性合作	是,客户购买设备用于经营租赁等业务
2	东莞市家锋机械有限公司	2016-06	2016-04	市场推广	工程机械设备的租赁及其他经营	是(租赁商)	客户根据业务发展需要向公司下达订单,各期所下订单存在差异	2016 年 4 月开始持续性合作	是,客户购买设备用于设备租赁及其他经营等业务
3	太仓酷通机械设备有限公司	2017-01	2016-09	市场推广	工程机械设备的租赁及其他经营	是(租赁商)	客户根据业务发展需要向公司下达订单,	2016 年 9 月开始持续性合作	是,客户购买设备用于设备

序号	客户名称	成立日期	首次合作日期	订单和业务的获取方式	客户主营业务	是否为终端客户	客户交易增加或减少的原因	订单的连续性和稳定性	是否真实销售与最终销售
							各期所下订单存在差异		租赁及其他经营等业务
4	青岛华速昌达机电设备有限公司	2012-10	2016-10	市场推广	工程机械设备的租赁及其他经营	是（租赁商）	客户根据业务发展需要向公司下达订单，各期所下订单存在差异	2016年10月开始持续性合作	是，客户购买设备用于设备租赁及其他经营等业务
5	北京祥运成建筑装饰工程有限公司	2011-03	2017-02	市场推广	工程机械设备的租赁及其他经营	是（租赁商）	客户根据业务发展需要向公司下达订单，各期所下订单存在差异	2017年2月开始持续性合作	是，客户购买设备用于经营租赁等业务
6	深圳骏达桥检车租赁有限公司	2009-10	2017-02	市场推广	工程机械设备的租赁及其他经营	是（租赁商）	客户根据业务发展需要向公司下达订单，各期所下订单存在差异	2017年2月开始持续性合作	是，客户购买设备用于经营租赁等业务
7	青岛高晟工程机械租赁有限公司	2015-04	2017-02	市场推广	工程机械设备的租赁及其他经营	是（租赁商）	客户根据业务发展需要向公司下达订单，各期所下订单存在差异	2017年2月开始持续性合作	是，客户购买设备用于设备租赁及其他经营等业务
8	广州市力行机电设备有限公司	2005-03	2017-03	市场推广	盾构机配件销售，贸易商和租赁业务	是（租赁商）	客户根据业务发展需要向公司下达订单，各期所下订单存在差异	2017年3月开始持续性合作	是，客户购买设备用于设备租赁及其他经营等业务
9	北京巨恒逸远建筑机械租赁站	2014-07	2017-03	市场推广	工程机械设备的租赁及其他经营	是（租赁商）	客户根据业务发展需要向公司下达订单，各期所下订单存在差异	2017年3月开始持续性合作	是，客户购买设备用于经营租赁等业务
10	天津双信诚工程机械租赁有限公司	2017-12	2018-03	市场推广	高空作业平台设备租赁	是（租赁商）	客户根据业务发展需要向公司下达订单，各期所下订单存在差异	2017年8月开始持续性合作	是，客户购买设备用于经营租赁等业务
11	福建省三协机械租赁有限公司	2017-07	2018-04	展览会	工程机械设备的租赁及其他经营	是（租赁商）	客户根据业务发展需要向公司下达订单，各期所下订单存在差异	2018年3月开始持续性合作	是，客户购买设备用于经营租赁等业务
12	上海租友	2018-06	2018-05	市场推广	高空作业平	是（租	客户根据业务	2018年4	是，客户

序号	客户名称	成立日期	首次合作日期	订单和业务的获取方式	客户主营业务	是否为终端客户	客户交易增加或减少的原因	订单的连续性和稳定性	是否真实销售与最终销售
	机电设备有限公司				台设备租赁	赁商)	发展需要向公司下达订单,各期所下订单存在差异	月开始持续性合作	购买设备用于经营租赁等业务
13	厦门海福实业有限公司	2000-08	2018-06	市场推广	工程机械设备的租赁及其他经营	是(租赁商)	业务由其他主体承接,并根据业务发展需要持续购买公司产品	2018年6月开始持续性合作	是,客户购买设备用于经营租赁及其他经营等业务
14	湖南实顺机械设备有限公司	2018-11	2018-09	市场推广	高空作业平台及其他设备租赁及经营	是(租赁商)	客户根据业务发展需要向公司下达订单,各期所下订单存在差异	2018年9月开始持续性合作	是,客户购买设备用于经营租赁等业务
15	荆门长颈鹿机械设备租赁有限公司	2018-07	2018-10	市场推广	高空作业平台设备租赁	是(租赁商)	客户根据业务发展需要向公司下达订单,各期所下订单存在差异	2018年10月开始持续性合作	是,客户购买设备用于经营租赁等业务
16	南通航众机械科技有限公司	2008-08	2019-02	市场推广	高空作业平台设备租赁及其他经营	是(租赁商)	客户根据业务发展需要向公司下达订单,各期所下订单存在差异	2019年2月开始持续性合作	是,客户购买设备用于设备租赁及其他经营等业务
17	运城万成工程机械有限公司	2019-03	2019-04	市场推广	高空作业平台及其他设备租赁及经营	是(租赁商)	客户根据业务发展需要向公司下达订单,各期所下订单存在差异	2019年4月开始持续性合作	是,客户购买设备用于设备租赁及其他经营等业务
18	马鞍山日月吊装服务有限公司	2011-12	2020-09	市场推广	经营建筑相关设备租赁等业务	是(租赁商)	客户2020年开始进入高空作业平台行业,进行设备采购	2020年首次合作	是,客户购买设备用于经营租赁等业务

注:上海欢营机械有限公司、太仓酷通机械设备有限公司、上海租友机电设备有限公司、湖南实顺机械设备有限公司先以实际控制人或者法定代表人(新设公司法人)的名义与公司签订协议,后转入新设公司;公司先与东莞市名锋机械有限公司进行合作,后业务由东莞家峰机械有限公司承接。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术/三、发行人销售和主要客户情况/(六)报告期内各期相比上期新增的前五名客户情况/5、2020年1-3月及2020年1-9月新增前五大客户补充基本情况”补充披露以下内容:

5、2020 年 1-3 月及 2020 年 1-9 月新增前五大客户补充基本情况

(1) 2020 年 1-9 月新增前五大客户情况

序号	公司名称	成立日期	注册资本 (万元)	股东情况	经营 情况	是否 逾期	是否存在 关联关系
1	子西租赁股份有限公司	2011-05-09	12,000.00	福建省铭钻实业有限公司持股 31.18%；锐源子西股份有限公司持股 20.42%；福州京通投资有限公司持股 18.63%；其他股东合计持股 29.77%	正常经营	否	否
2	苏州法艾姆物流设备有限公司	2013-11-01	2,222.22	陈健持股 63%；李威持股 13.5%；张海继持股 13.5%；蒋雪中持股 10%	正常经营	否	否
3	江苏旭广机械设备有限公司	2019-06-18	2,000.00	张帅持股 100%	正常经营	否	否
4	东莞市天空机械租赁有限公司	2019-07-04	100.00	朱妍持股 60%；韩韧持股 40%	正常经营	否	否

如上表所示，子西租赁股份有限公司及苏州法艾姆物流设备有限公司成立时间较长，具有多年的工程机械类租赁行业经验，经营情况正常，不存在逾期情况。江苏旭广机械设备有限公司及东莞市天空机械租赁有限公司成立于 2019 年，成立时间较短。江苏旭广机械设备有限公司及东莞市天空机械租赁有限公司的实际控制人具备多年的工程机械类行业经营经验。此外，江苏旭广机械设备有限公司的下游主要客户包括上海沪东造船集团、浙江金海重工、上海中建八局、东方航空等年度合作伙伴，业务运作能力强，资金链稳定；东莞市天空机械租赁有限公司下游主要客户包括中石油、中石化等知名企业，客户资源较为稳定，还款能力较强。

(2) 2020 年 1-3 月新增前五大客户情况

序号	公司名称	成立日期	注册资本 (万元)	股东情况	经营 情况	是否 逾期	是否存 在关联 关系
1	璟振机械设备(上海)有限公司	2016-05-06	300.00	杨为廷持股 60%；杨光持股 40%	正常经营	否	否

序号	公司名称	成立日期	注册资本 (万元)	股东情况	经营 情况	是否 逾期	是否存 在关联 关系
2	郑州百城联合租赁有限公司	2019-05-30	500.00	百城联合（天津）数字科技有限公司持股 54%；刘英持股 16.5%；韩光富持股 10%；朱红生、高峰、陈建军分别持股 6.5%	正常经营	是	否
3	福建省三协机械租赁有限公司	2017-07-17	1,000.00	邱高生持股 82%；杜夏忠和黄达民各持股 9%	正常经营	否	否

如上表所示，璟振机械设备（上海）有限公司和福建省三协机械租赁有限公司分别成立于 2016 年及 2017 年，具备三年以上的工程机械租赁业的从业经验。郑州百城联合租赁有限公司（以下简称“郑州百城”）成立于 2019 年，其实际控制人梁锋具有三年以上设备租赁管理经验，从 2019 年开始成为公司的客户并持续采购设备。梁锋控制的天津市诚瑞丰科技有限公司成立于 2016 年，注册资本 5,000 万元，旗下子公司包括百城联合（广州）租赁有限公司、百港城（武汉）租赁有限公司、天津百城瑞信工程机械租赁有限公司和郑州百城联合租赁有限公司从事高空作业平台等设备的租赁业务。由于新冠疫情对郑州百城及其下游客户的影响，郑州百城出现逾期支付融资租赁款项的情况，截至 2020 年 9 月 30 日，发行人为郑州百城合计垫付融资租赁款项 102.67 万元，其母公司百城联合（天津）数字科技有限公司正在积极筹集资金支付逾期的融资租赁款项。

（二）客户在成立当年和发行人发生交易的情况、金额和占比，成立不久后即和发行人产生交易的原因和合理性

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术/三、发行人销售和主要客户情况/（五）报告期内向前五名客户销售产品情况/13、各期各结算方式下的主要客户在成立当年与发行人发生交易的情况”补充披露以下内容：

13、各期各结算方式下的主要客户在成立当年与发行人发生交易的情况

报告期内，三种结算方式下的主要客户成立当年即和发行人产生交易或者成立不久（成立 1 年内）即与公司发生交易的情况如下：

序号	客户名称	成立日期	首次合作日期	成立当年交易金额(万元)	占当期营业收入比例	成立不久后即与发行人产生交易的原因
1	合肥众兴机械设备有限公司	2015-04	2015-05	125.13	1.10%	客户股东具备多年的挖土机、吊车等传统工程机械租赁经验，新成立公司进入高空作业平台租赁业，经市场推广接触后认可星邦的品牌并进行设备采购
2	深圳市招科易租设备租赁有限公司	2016-01	2016-04	546.84	3.08%	客户股东具备多年建筑行业经营背景，看好高空作业平台租赁市场，筹划进入租赁行业，经考察后与发行人建立合作
3	上海欢营机械有限公司	2016-06	2016-04	164.10	0.92%	客户股东具备多年的高空作业平台行业的从业经营，基于星邦产品在行业的口碑及知名度与发行人进行合作
4	东莞市家锋机械有限公司	2016-06	2016-04	127.18	0.72%	客户先以东莞市名锋机械有限公司进行采购，其成立于2014年10月
5	太仓酷通机械设备有限公司	2017-01	2016-09	194.36	0.68%	客户股东具备多年高空作业平台租赁的从业经验，公司设立之前以实际控制人的名义签订协议并采购星邦产品
6	天津双信诚工程机械租赁有限公司	2017-12	2018-03	-	-	客户原是从事工程机械设备租赁，对高空作业平台前景较为看好，有一定资金实力和项目基础。在展会上试用星邦产品，基于对星邦口碑、产品质量、性价比认可后进行采购
7	福建省三协机械租赁有限公司	2017-07	2018-04	-	-	客户股东具备较强资金实力，对高空作业平台前景看好，基于对星邦品牌的认可后进行设备采购
8	湖南实顺机械设备有限公司	2018-11	2018-09	120.78	0.22%	客户股东具备多年工程机械租赁业务经验，先以股东名义与公司签订协议后转入新成立的公司进行经营，客户为湖南本地企业，基于星邦品牌在本地的知名度进行合作
9	蚌埠市力升机械设备有限公司租赁有限公司	2018-04	2018-07	25.86	0.05%	客户股东原从事钢材贸易经营，看好高空作业平台租赁业的发展前景新设立公司开展经营业务，基于对星邦产品的了解进行设备采购
10	湖北高智安机械设备有限公司	2018-05	2018-04	655.91	1.20%	客户股东具备多年的高空作业平台租赁行业的从业经验，先以个人名义与公司签订协议，后由新成立的公司开展业务，客户基于对星邦产品的了解采购设备
11	上海租友机电	2018-06	2018-05	112.18	0.21%	客户股东具备多年的高空作业

序号	客户名称	成立日期	首次合作日期	成立当年交易金额(万元)	占当期营业收入比例	成立不久后即与发行人产生交易的原因
	设备有限公司					平台行业从业经验,先以个人名义与公司签订协议后由新设立的公司运营,客户股东基于对星邦品牌的认可采购星邦的产品
12	荆门长颈鹿机械设备租赁有限公司	2018-07	2018-10	305.53	0.56%	客户股东具备工程机械行业的租赁经验,设立公司拟运营吊车租赁,由于看好高空作业平台租赁业后进行转型,基于认可星邦品牌后进行设备采购
13	深圳市海豚机械设备有限公司	2019-03	2019-04	990.66	1.24%	客户股东具备多年的高空作业平台行业从业经验,客户接洽到业务后成立公司,基于对星邦品牌的认可选择采购星邦的产品
14	运城万成工程机械有限公司	2019-03	2019-04	81.24	0.10%	客户股东以其他主体与星邦智能进行设备采购,新成立公司后继续与星邦进行合作
15	郑州百城联合租赁有限公司	2019-05	2019-08	399.56	0.50%	其控股股东天津市诚瑞丰科技有限公司成立于2016年,具备三年以上的设备租赁管理经验,基于对星邦品牌的认可采购星邦产品
16	江苏旭广机械设备有限公司	2019-06	2020-02	-	-	客户业务集销售、租赁、服务、配件和培训于一体,在上海、北京、南通、苏州、广州等多地设有分公司及办事处,体系庞大,经营良好。并且其客户资源较好,资金链较为稳定。
17	东莞市天空机械设备租赁有限公司	2019-07	2020-06	-	-	客户实际控制人具备多年工程机械行业工作经营,下游主要客户包括中石油、中石化等知名企业,在具有稳定的客户资源保障下其还款能力将得到保障。

注:深圳市招科易租设备租赁有限公司2016年交易额为不含税发货金额。

如上表所示,主要客户成立当年即和发行人产生交易或者成立不久即与公司发生交易的原因如下:①高空作业平台作为工程机械行业中的一个细分产品,国际知名的制造厂商主要包括JLG、Terex (Genie)、Skyjack和Haulotte等,国内知名的制造厂商主要包括浙江鼎力、临工重机、中联重科、徐工机械和海伦哲等,国际知名制造厂商的产品销售价格一般高于国内制造商,而国内制造商中,公司产品性价比较高,公司臂式产品具有一定的优势;②公司主要客户具备工程机械行业的从业经验,对行业内知名制造厂商较为了解,认可星邦品牌的产品。因此,主要客户成立当年或成立后不久即向公司采购产品,具有合

理性。

四、报告期各期新增客户的收入贡献金额及占比，分层列示客户重复购买的年限和频次

（一）报告期各期新增客户的收入贡献金额及占比

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术三、发行人销售和主要客户情况/（六）报告期内各期相比上期新增的前五名客户情况/6、报告期各期新增客户的收入贡献金额及占比”补充披露以下内容：

6、报告期各期新增客户的收入金额及占比

（1）报告期各期新增客户情况

报告期各期新增客户数量及收入情况如下：

期间	新增客户数量（家）	销售额（万元）	占比当期营业收入比例
2020年1-9月	168	14,899.17	20.37%
2019年	262	41,605.50	51.59%
2018年	251	23,475.37	42.83%

如上表所示，2018年及2019年公司的新增客户数量分别为251家和262家，对新增客户的销售额占当期营业收入的比例分别为42.83%和51.59%。2020年1-9月公司新增客户数量为168家，对新增客户的销售额占当期营业收入的比例为20.37%，新增客户数量及新增客户收入占比有所下降，主要原因是：①2020年1-9月为前三季度数据，随着公司在第四季度的收入确认及业务拓展，其新增客户数量将同步上升；②由于新冠疫情对全球经济的影响，市场上存在中小租赁商谨慎进入市场的考虑，加大了公司新客户的开发难度；③公司与新增客户大黄蜂签订合作协议并向其发货金额为15,920.41万元（截至2020年11月30日不含税收入金额），截至2020年9月30日尚未确认收入。

（2）报告期各期新增客户前五名情况

报告期内，公司新增客户中的排名前五客户情况如下：

单位：万元

期间	序号	客户名称	收入金额	占当期营业收入比例	毛利额	占当期毛利比例
2020年	1	江苏旭广机械设备有限公司	1,733.75	2.37%	578.27	2.59%

期间	序号	客户名称	收入金额	占当期营业收入比例	毛利额	占当期毛利比例
1-9月	2	苏州法艾姆物流设备有限公司	1,115.12	1.52%	334.87	1.50%
	3	东莞市天空机械设备租赁有限公司	1,097.35	1.50%	295.19	1.32%
	4	陕西楚捷机械有限公司	580.01	0.79%	183.62	0.82%
	5	厦门吉鼎力机械设备有限公司	365.49	0.50%	128.85	0.58%
	合计		4,891.72	6.69%	1,520.80	6.82%
2019年	1	众能联合数字技术有限公司	15,017.39	18.62%	4231.71	16.34%
	2	深圳市海豚机械设备有限公司	990.66	1.23%	301.82	1.17%
	3	武汉梓隽实业有限公司	944.16	1.17%	284.64	1.10%
	4	TONSEN MACHINERY CO., LTD	923.15	1.14%	276.22	1.07%
	5	厦门海福租赁有限公司	860.48	1.07%	265.58	1.03%
	合计		18,735.84	23.23%	5,359.97	20.70%
2018年	1	子西租赁股份有限公司	1,552.48	2.83%	449.23	3.02%
	2	厦门海福实业有限公司	892.11	1.63%	258.05	1.73%
	3	湖北高智安机械设备有限公司	655.91	1.20%	202.47	1.36%
	4	湖北金山金茂机械有限公司	600.41	1.10%	158.06	1.06%
	5	江西安之心设备租赁有限公司	560.14	1.02%	157.98	1.06%
	合计		4,261.05	7.77%	1,225.79	8.23%

报告期各期，新增的前五大客户的销售收入占当期营业收入的比例分别为7.77%、23.23%和6.69%。其中2019年占比较高，主要系2019年公司与众能联合进行业务合作，全年对其销售金额为15,017.39万元所致。

（二）分层列示客户重复购买的年限和频次

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术/三、发行人销售和主要客户情况/(五)报告期内向前五名客户销售产品情况/11、公司客户重复购买情况分析”补充披露如下：

11、公司客户重复购买情况分析

（1）客户重复购买情况

报告期内，按照年度作为频次分层统计客户的交易情况如下：

重复购买期数	客户数量(家)	占高空作业平台销售客户总数比例	销售金额(万元)	占报告期营业收入比例
4期	21	2.37%	32,770.64	13.79%
3期	74	8.35%	70,514.32	29.68%
2期	163	18.40%	89,117.54	37.51%

重复购买期数	客户数量(家)	占高空作业平台销售客户总数比例	销售金额(万元)	占报告期营业收入比例
合计	258	29.12%	192,402.51	80.97%

注 1：期数是指 2017 年、2018 年、2019 年及 2020 年 1-9 月期间；

注 2：重复购买客户是指在 2017 年、2018 年、2019 年及 2020 年 1-9 月期间内有两期以上购买星邦产品的客户；重复购买限于高空作业平台设备的销售，不包括配件收入及租赁收入。

如上表所示，重复购买的客户中 2 期及 3 期购买客户数量及销售金额较高，结合各分层的主要客户情况分析如下：

重复购买期数	序号	客户名称	累计销售金额(万元)	占报告期营业收入比例
4 期	1	Uygunlar Dis Ticaret A.S	5,552.42	2.34%
	2	GIZO Rental Sp .zo.o.Sp. k.	5,493.46	2.31%
	3	ALO VENTAS LIMITAD ACHL	4,132.96	1.74%
	4	北京祥运成建筑装饰工程有限公司	3,178.29	1.34%
	5	中石化第十建设有限公司/中国石油化工股份有限公司广州分公司/中石化第四建设有限公司	2,054.63	0.86%
	小计		20,411.76	8.69%
3 期	1	JCBA CCESS LIMITED	30,267.27	12.74%
	2	子西租赁股份有限公司	4,411.88	1.86%
	3	深圳市招科易租设备租赁有限公司	3,397.04	1.43%
	4	湖北高智安机械设备有限公司	2,704.14	1.14%
	5	厦门海福租赁有限公司/厦门海福实业有限公司	1,876.75	0.79%
	小计		42,657.08	18.17%
2 期	1	众能联合数字技术有限公司	49,611.93	20.88%
	2	TONSEN MACHINERY CO.,LTD	1,701.06	0.72%
	3	郑州百城联合租赁有限公司/天津诚瑞丰科技有限公司/深圳百港城实业有限公司	1,641.25	0.69%
	4	南通航众机械科技有限公司	1,599.59	0.67%
	5	深圳市海豚机械设备有限公司	1,119.78	0.47%
	小计		55,673.61	23.43%

根据高空作业平台行业的发展趋势，高空作业平台厂商的下游客户主要集中于经营租赁商，各租赁商各期的采购数量取决于其用于出租的设备保有量、市场开拓能力及其对未来租赁市场的发展预期情况。高空作业平台租赁市场中，头部租赁商具备较强的资金实力，市场开拓能力强，制造厂商一旦进入其供应体系后，各年度的采购数量及金额较为稳定；而市场中的中小租赁商融资渠道受限，市场开拓能力与头部租赁商之间存在的差异，其在采购一定数量的新设备后，需要一定时间逐步消化批量采购的设备，达到一定的出租率后才会进一步采购设备，因

此非头部租赁商各年采购差异额较大，使得各期的前五大客户变化较大。

如上表所示，公司 2 期重复购买客户中，众能联合销售金额为 49,611.93 万元，占报告期内的营业收入比例为 20.88%。随着公司与众能联合深度合作，2019 年和 2020 年 1-9 月分别向众能联合的销售金额分别为 15,017.39 万元和 34,594.55 万元，增长率为 130.36%，结合现阶段公司向众能联合的发货情况、高空作业平台行业的发展及下游租赁商的增长趋势，公司与众能联合的业务可持续性较强。另外，TONSEN MACHINERY CO., LTD、南通航众机械科技有限公司和深圳市海豚机械设备有限公司均为公司 2019 年开发的客户并于 2020 年 1-9 月持续的购买，具备持续性。

除公司与 JCB ACCESS LIMITED 签订《终止协议》和深圳市招科易租设备租赁有限公司已将业务转让至第三方外，公司与上述主要客户在 2020 年 1-9 月均有设备采购，公司的客户具备稳定性。

（2）客户重复购买分析

重复购买的客户按照主营业务行业分类如下：

重复购买客户类型	数量（个）	占比	金额（万元）	占报告期内营业收入比例
租赁和商务服务业	195	75.58%	125,848.03	52.96%
其他行业	63	24.51%	66,554.48	28.01%
合计	258	100.00%	192,402.51	80.97%

如上表所示，报告期内公司重复购买客户总数为 258 家，占报告期内高空作业平台交易客户数量的比例为 29.12%，重复购买客户实现的销售总收入为 192,402.51 万元，占报告期内总营业收入的比例为 80.97%。由此可见，重复购买客户是公司业务增长的主要驱动力。

上述重复购买的客户主要为 JCB、经营租赁商客户和海外经销商客户，上述客户业务性质决定了其具有持续不断的采购需求，同时根据《IPAF Powered Access Rental Market Report - Global Report》的数据显示，美国高空作业平台租赁业设备平均服役年限为 5 年，欧洲十国高空作业平台租赁业设备平均服役年限为 8 年 10 个月，因此高空作业平台市场除了快速增长的增量市场外，还存在大规模的存量替换市场，从而也使得经营租赁商需要不断地采购设备，以保持市场地位和领先性；另一方面，近年来融资租赁结算方式在行业内得到普及（根据

《2015 年国务院发布加快融资租赁业发展指导意见》，意见指出到 2020 年，融资租赁业务领域覆盖面不断扩大，融资租赁市场渗透率显著提高，成为企业设备投资和技术更新的重要融资手段），经营租赁商可以根据自身经营情况选择以融资租赁结算方式进行批量化采购设备，有效地解决了经营租赁商批量采购的资金瓶颈，使得报告期内公司对重复购买产品的租赁商实现的销售收入为 125,848.03 万元，占公司报告期内营业收入的比例为 52.96%。

综上，公司自成立以来一直专注于高空作业平台产品的研发、生产和销售，处于行业领先地位，产品质量可靠，性价比较高，因此公司一旦与上述客户形成合作关系后，在客户经营正常的情况下，会产生持续的重复采购行为，符合行业的发展趋势，符合商业实质，具有合理性。

【核查程序及核查意见】

一、核查程序

保荐人及申报会计师履行了以下核查程序：

1、在国家企业信用信息公示系统、“企查查”网站上检索相关客户的相关信息；

2、访谈公司高级管理人员关于与众能联合、中国康富、瑞世租赁相关交易额情况；询问中国康富将相应的设备以融资租赁的方式出租给瑞世租赁，瑞世租赁通过融资租赁方式取得上述设备后再将设备出租给众能联合的原因和合理性，发行人其他客户是否通过中国康富和瑞世租赁进行融资租赁的情形；

3、实地走访众能联合、中国康富、瑞世租赁询问上述交易的内容及情况；了解中国康富将相应的设备以融资租赁的方式出租给瑞世租赁，瑞世租赁通过融资租赁方式取得上述设备后再将设备出租给众能联合的原因和合理性；

4、获取众能联合、中国康富、瑞世租赁及关键经办人出具的相关声明；

5、查阅了发行人与众能联合、中国康富、瑞世租赁的主要合同条款、权利和义务的约定，客户定价方式、信用政策、结算方式、合作背景和订单签署情况；

6、获取了众能联合和瑞世租赁提供相关财务数据；通过公开渠道获取了中国康富的主要财务数据；

7、查阅了发行人报告期各期与各种结算方式下主要客户签订的销售合同、销售订单、销售发票、客户验收单等原始凭证，并核对至销售明细账；

8、在国家企业信用信息公示系统、“企查查”网站上检索各结算方式下的主要客户的相关信息；

9、实地走访、视频/电话访谈客户，询问主要客户经营情况、购买设备的用途、经营规模、增加或减少购买设备的原因、订单的连续性和稳定性、回款资金来源、逾期原因、回款计划等事项，获取了相应客户的声明函；

10、访谈发行人销售总监等高级管理人员有关公司获取客户方式及历史，了解成立不久即和发行人产生交易的原因和合理性，并与客户访谈、声明文件进行核对；

11、查阅了发行人报告期各期与新增客户销售合同、销售订单、销售发票、客户验收单等原始凭证，并核对至销售明细账。

二、核查意见

经核查，保荐人及申报会计师认为：

1、众能联合、中国康富、瑞世租赁及其实际控制人或主要股东、关键经办人员与发行人、发行人控股股东、实际控制人、董监高、其他核心人员及其他股东不存在关联关系、股份代持或其他利益安排；

2、中国康富将相应的设备以融资租赁的方式出租给瑞世租赁，瑞世租赁通过融资租赁方式取得上述设备后再将设备出租给众能联合的原因为众能联合业务快速发展，为了拓宽融资渠道，增加瑞世租赁为其购买设备提供融资，具备合理性；发行人不存在其他客户通过中国康富和瑞世租赁进行融资租赁的情形；

3、客户成立不久后即和发行人产生交易的主要原因为客户资质较好、业务发展状况较好、客户具备工程机械行业的从业经验、客户了解并认可星邦品牌的产品、客户的下游业务较好等原因，具备合理性；

三、按照客户销售规模大小补充说明核查方式、核查过程和核查比例

报告期内，保荐人及申报会计师对发行人客户的主要执行了细节测试、函证及实地/视频走访等核查程序，具体按客户销售规模大小分层情况如下：

1、细节测试情况

抽查报告期各期前十大客户该年度收入相关合同，并获取出库单、发货单、装箱单等物流运输记录，验收单、验收报告等收入确认凭证，报关单、提单等出口单据，并核对发行人销售明细账，所核查高空作业平台销售收入占报告期各期收入的比例分别为 58.90%、45.43%、42.73%和 67.71%。核对公司与客户之间的大额资金流水并勾稽应收账款明细账，核实客户交易的真实性。

经核查，报告期内发行人与主要客户收入交易真实，收入确认依据合理且准确、完整。

2、函证程序

报告期内，公司对客户产品销售收入的函证回函分层核查情况如下：

单位：万元

期间	客户层级特征	发函客户数量 (家)	回函客户数量 (家)	回函率	回函客户占该层客户比例	回函金额	占营业收入比例
2020 年 1-9 月	年销售额 500 万元以上	15	15	100.00%	100.00%	48,389.34	66.15%
	年销售额 100-500 万元（不含）	82	73	89.02%	89.02%	12,126.79	16.58%
	年销售额 0-100 万元（不含）	57	51	89.47%	23.29%	3,782.63	5.17%
	合计	154	139	90.26%	43.99%	64,298.76	87.90%
2019 年	年销售额 500 万元以上	25	25	100.00%	100.00%	46,892.43	58.14%
	年销售额 100-500 万元（不含）	113	107	94.69%	94.69%	23,343.93	28.94%
	年销售额 0-100 万元（不含）	51	45	88.24%	16.67%	3,798.58	4.71%
	合计	189	177	93.65%	43.38%	74,034.94	91.79%
2018 年	年销售额 500 万元以上	14	14	100.00%	100.00%	27,114.97	49.47%
	年销售额 100-500 万元（不含）	90	86	95.56%	95.56%	18,275.64	33.34%
	年销售额 0-100 万元（不含）	57	57	100.00%	25.11%	3,669.77	6.70%
	合计	161	157	97.52%	47.43%	49,060.37	89.51%
2017 年	年销售额 500 万元以上	6	6	100.00%	100.00%	15,382.87	53.05%
	年销售额 100-500 万元（不含）	37	36	97.30%	97.30%	7,763.13	26.77%
	年销售额 0-100 万元	39	39	100.00%	25.16%	2,073.83	7.15%

期间	客户层级特征	发函客户数量 (家)	回函客户数量 (家)	回函率	回函客户占该层客户比例	回函金额	占营业收入比例
	(不含)						
	合计	82	81	98.78%	40.91%	25,219.83	86.97%

3、实地/视频走访情况

报告期内，保荐人及申报会计师根据重要性原则及随机性原则，对公司的重要客户进行了实地走访和视频访谈（因 2020 年的疫情影响）程序，就客户的基本情况、与发行人的业务合作等情况进行访谈，了解双方合作历史、有无关联关系、发行人商品的竞争优势等信息，与发行人交易的真实性和合理性等。已走访的客户报告期内销售额占发行人各期销售额的比例分别为 63.56%、68.87%、65.68% 和 68.70%。并且根据重要性及随机性原则对公司经销商客户进行了穿透核查程序（由于国外疫情影响，进行视频访谈程序），核查经销客户的销售最终实现情况，按照客户销售金额分层情况如下：

单位：万元

期间	类别	客户数量 (家)	占该层客户数量比例	销售金额	占营业收入比例
2020 年 1-9 月	500 万以上	13	86.67%	46,379.26	63.41%
	100-500 万	17	20.73%	3,200.42	4.38%
	100 万以下	12	5.48%	672.83	0.92%
	合计	42	13.29%	50,252.51	68.70%
2019 年	500 万以上	20	80.00%	43,938.65	54.48%
	100-500 万	35	30.97%	7,978.77	9.89%
	100 万以下	15	5.56%	1,058.34	1.31%
	合计	70	17.16%	52,975.76	65.68%
2018 年	500 万以上	12	85.71%	25,986.12	47.41%
	100-500 万	44	48.89%	11,184.57	20.40%
	100 万以下	12	5.29%	578.00	1.05%
	合计	68	20.54%	37,748.70	68.87%
2017 年	500 万以上	4	66.67%	13,815.52	47.64%
	100-500 万	18	48.65%	4,038.65	13.93%
	100 万以下	13	8.39%	577.13	1.99%
	合计	35	17.68%	18,431.31	63.56%

问题 12、关于担保余额与损失计提

审核问询回复显示：

（1）2017 年末、2018 年末和 2019 年末公司担保余额占净资产及营业收入的比例高于同行业上市公司；

（2）假设所有逾期客户全部触发回购义务，2020 年至 2022 年公司可能需支出的资金分别为 4,117.61 万元、6,588.17 万元和 10,541.07 万元，占现金净增加额的比例为 29.07%，不会导致公司现金流量短缺，公司在履行担保义务时具备偿债能力。

请发行人补充披露：

（1）发行人和融资租赁客户关于保证金的范围，不同客户保证金差异的影响因素和合理性；

（2）提供信贷担保的设备制造类 IPO 在审企业及上市公司的情况和相关企业对应净资产及营业收入的比例，是否存在发行人担保余额占净资产及营业收入的比例的情形，结合发行人及可比公司具体业务、下游客户的情况对比分析并披露发行人担保余额占比显著大于可比公司的原因和合理性，补充提示风险；

（3）假设所有逾期客户全部触发回购义务对公司可能需支出的资金的测算依据及合理性，是否将造成公司流动性风险或偿债风险。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

【发行人说明】

一、发行人和融资租赁客户关于保证金的范围，不同客户保证金差异的影响因素和合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十四、公司为客户的融资租赁提供担保情况分析/（三）发行人、客户与融资租赁公司三方的业务模式/8、发行人向融资租赁公司缴纳保证金的原因、比例、支付和收回条件”中补充披露了以下内容：

8、发行人向融资租赁公司缴纳保证金的原因、比例、支付和收回条件

融资租赁结算方式下，融资租赁公司为了降低办理融资租赁客户逾期还款的风险，按照行业惯例，一般要求厂商和承租人均缴纳一定比例的保证金。报告期内，公司作为融资租赁业务中的厂商，与合作的融资租赁公司约定的保证金的具体缴纳比例、支付和收回条件及客户缴纳的保证金比例等情况如下：

公司名称	保证范围	缴纳保证金的原因	担保方式	厂商保证金比例	保证金支付条件	保证金收回条件	客户保证金比例	不同客户保证金差异原因
中国康富	融资租赁合同项下应付融资租赁公司款项	融资租赁公司要求	连带责任保证 + 证担保	介于客户融资额 0%至 13%，以 0%为主	签订融资租赁合同前	单笔融资租赁合同履行完毕后融资租赁公司退回对应保证金	客户融资额的 5%、10% 和 免保证金三种情况，以免保证金为主	1、不同时间段融资租赁公司内部风险控制措施、商务政策存在差异；2、综合考虑厂商保证金加客户保证金比例；3、根据融资租赁公司对客户的信用情况审核结果确定保证金比例
湘江时代	融资租赁合同项下客户应付融资租赁公司款项	融资租赁公司要求	连带责任保证 + 证担保	客户融资额的 5%、7.5%、10% 三种情况	签订融资租赁合同前	单笔融资租赁合同履行完毕后融资租赁公司退回对应保证金	客户融资额的 5%、10% 和 免保证金三种情况	
厦门海翼	融资租赁合同项下客户应付融资租赁公司款项	融资租赁公司要求	连带责任保证 + 证担保	客户融资额的 4.5%、4.75% 或 5% 三种情况	签订融资租赁合同前	单笔融资租赁合同履行完毕后融资租赁公司退回对应保证金	客户融资额的 5%、10% 和 免保证金三种情况	
上海歆华	融资租赁合同项下客户应付融资租赁公司款项	融资租赁公司要求	连带责任保证 + 证担保	客户融资额的 5% 或 免厂商保证金两种情况，以免保证金为主	签订融资租赁合同前	单笔融资租赁合同履行完毕后融资租赁公司退回对应保证金	客户融资额的 5% 或 免保证金两种情况	厂商保证金加客户保证金合计为客户融资额 5%
海西金租	融资租赁合同项下客户应付融资租赁公司款项	融资租赁公司要求	连带责任保证 + 证担保	含税设采购款的 5% 或 10% 两种情况	签订融资租赁合同前	单笔融资租赁合同履行完毕后融资租赁公司退回对应保证金	免保证金	3 年期的融资租赁厂商保证金比例为 5%，4 年期的融资租赁厂商保证金比例为 10%
山工租赁	融资租赁	融资租赁	连带	客户融	签订融资	单笔融资	客户融资	厂商保证

公司名称	保证范围	缴纳保证金的原因	担保方式	厂商保证金比例	保证金支付条件	保证金收回条件	客户保证金比例	不同客户保证金差异原因
	合同项下客户应付融资租赁公司款项	赁公司要求	责任保证+证担保	资额的5%	租赁合同前	租赁合同履行完毕后融资租赁公司退回对应保证金	额的5%和10%两种情况，以5%为主	金无差异，客户保证金比例根据融资租赁公司对客户的信用情况审核结果确定
浙江中拓	融资租赁合同项下客户应付融资租赁公司款项	融资租赁公司要求	连带责任保证+证担保	客户融资额的5%	签订融资租赁合同前	单笔融资租赁合同履行完毕后融资租赁公司退回对应保证金	客户融资额的5%、10%和免保证金三种情况	
华运金租	以保证金为最高额担保	融资租赁公司要求	最高额证担保	含税设备采购总额的9.5%	签订单笔融资租赁合同前支付对应设备采购总额的5%，2019年12月支付截至2019年12月31日所有未履行的融资租赁设备采购总额的4.5%，合计9.5%，共4,177.47万元；2020年1月1日起新增业务直接按照设备采购总额的9.5%支付，共32.95万元。	保证金余额超过4,210.42万元保证金对应的所有融资租赁合同全部未收回租金的30%时，星邦智能可向华运金租申请退还超过未收回租金30%以上的部分，退还部分保证金后，星邦智能的担保限额仍是4,210.42万元	客户融资额的5%、10%和免保证金三种情况	

公司名称	保证范围	缴纳保证金的原因	担保方式	厂商保证金比例	保证金支付条件	保证金收回条件	客户保证金比例	不同客户保证金差异原因
中铁租赁	融资租赁合同项下客户应付融资租赁公司款项	融资租赁公司要求	连带责任保证 + 证担保	不低 于 客 户 融 资 额 的 5%，原 则 上 由 客 户 支 付，同 时 融 资 公 司 可 发 支 部 商 保 证 金	签订融资租赁合同前	单笔融资租赁合同履行完毕后融资租赁公司退回对应保证金	客户融资额的 5%	厂商保证金比例根据融资租赁公司对客户的信用情况审核结果确定，客户保证金无差异
三井住友	融资租赁合同项下客户应付融资租赁公司款项	融资租赁公司要求	连带责任保证 + 证担保	设 备 价 的 0%、1.5% 或 2% 三 种 情 况	签订融资租赁合同前	单笔融资租赁合同履行完毕后融资租赁公司退回对应保证金	免保证金	
浙银金租	融资租赁合同项下客户应付融资租赁公司款项	融资租赁公司要求	连带责任保证 + 证担保	按 融 资 合 同 下 本 一 例 资 公 司 交 纳 风 险 金	合 作 协 议 下 单 个 融 资 租 赁 合 同 生 效 后 融 资 公 司 向 客 户 支 付 租 赁 物 购 买 价 款 或 向 发 行 租 赁 物 购 买 价 款 前	单笔融资租赁合同履行完毕后融资租赁公司退回对应保证金	免保证金	
苏州金租	融资租赁合同项下客户应付融资租赁公司款项	不 需 要 厂 证 付 保 金	连带责任保证	-	-	-	客户融资额的 2.5%	无差异
融和电科	融资租赁合同项下客户应付融资租赁公司款项	不 需 要 厂 证 付 保 金	连带责任保证	-	-	-	客户融资额的 4.5%	
贵安恒信	不超过 1 亿元的租金及留购	不 需 要 厂 证 付 保 金	连带责任保证	-	-	-	含税设备采购款总额的 5%	

公司名称	保证范围	缴纳保证金的原因	担保方式	厂商保证金比例	保证金支付条件	保证金收回条件	客户保证金比例	不同客户保证金差异原因
	款等融资租赁合同项下客户应付融资租赁公司款项	金						

注：2020 年 1 月，众能联合通过中铁租赁向公司采购高空作业平台，中铁租赁未要求公司提供担保；2020 年 6 月，公司与中铁租赁签署《融资租赁合作协议》，约定 2020 年 6 月 1 日起，公司为通过中铁租赁以融资租赁结算方式向公司采购高空作业平台的客户提供连带责任保证和厂商保证金担保。

.....

(3) 不同客户保证金差异的影响因素和合理性

报告期内与公司合作的融资租赁公司均为独立第三方融资租赁公司，公司与其合作需遵守各融资租赁公司内部合规、风控及商务政策。如上表所示，不同客户保证金差异的影响因素主要有：①融资租赁公司针对不同客户的资信状况，租赁期限、付款计划和利率等商业条款，要求公司或客户支付不同比例的保证金；②不同时间段融资租赁公司内部风险控制措施、商务政策存在差异，要求公司或客户支付不同比例的保证金。

综上，融资租赁公司作为盈利的金融机构，其根据各自的内部合规、风控及商务政策，对不同客户要求要求缴纳不同比例的保证金，符合商业实质，具有合理性。

二、提供信贷担保的设备制造类 IPO 在审企业及上市公司的情况和相关企业对应净资产及营业收入的比例，是否存在发行人担保余额占净资产及营业收入的比例的情形，结合发行人及可比公司具体业务、下游客户的情况对比分析并披露发行人担保余额占比显著大于可比公司的原因和合理性，补充提示风险

(一) 提供信贷担保的设备制造类 IPO 在审企业及上市公司的情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十四、公司为客户的融资租赁提供担保情况分析/（一）公司为客户的融资租赁提供担保方式与设备制造类 IPO 在审企业及上市公司对比”中补充披露了以下内容：

(一) 公司为客户的融资租赁提供担保方式与设备制造类 IPO 在审企业及上

市公司对比

根据国务院办公厅印发《关于加快融资租赁业发展的指导意见》（国办发〔2015〕68号）：“鼓励融资租赁公司在飞机、船舶、工程机械等传统领域做大做强”，国家政策鼓励工程机械行业通过融资租赁公司进行融资、销售。目前国内工程机械和专用设备制造业中常见的厂商为客户融资采购提供的担保方式有融资租赁担保及银行借款担保，部分设备制造类IPO在审企业及上市公司提供担保的具体情况如下：

公司名称	具体情况	担保形式	上市情况	主营产品	主要客户类型	资料来源
浙江鼎力	1、为了拓展销售渠道，提高国内市场占有率，开展“贸易金融合作”业务模式，在该业务模式下，浙江鼎力及其全资子公司浙江绿色动力机械有限公司对符合筛选标准、信誉良好的客户，提供设备按揭贷款信用担保，担保总额不超过人民币15,000万元。 2、浙江鼎力拟与具有相应资质的融资租赁公司合作，由融资租赁公司为信誉良好、经第三方融资租赁公司审核符合融资条件且与浙江鼎力不存在关联关系的客户提供融资租赁业务，担保额度不超过人民币5,000万元。	融资租赁担保+银行借款担保	上市公司	高空作业平台	租赁商	浙江鼎力2018及2019年年度报告
中联重科	1、中联重科部分客户通过银行按揭的方式来购买中联重科的机械产品。按揭贷款合同规定客户支付首付款后，将所购设备抵押给银行作为按揭担保，中联重科为这些客户向银行的借款提供担保，担保期限和客户向银行借款的年限一致，通常为1至5年。若客户违约，中联重科将代客户偿付剩余的本金和拖欠的银行利息。根据担保合同的约定，若客户违约，中联重科将被要求收回作为按揭标的物的设备，并完全享有变卖抵债设备的权利；另外，中联重科要求客户提供反担保等措施，如：客户未偿还银行借款，客户同意承担未偿还本金、利息、罚金及法律费用等；	融资租赁担保+银行借款担保	上市公司	混凝土机械、起重机械、土石方施工机械、桩工机械、高空作业机械、高空作业机械、消防车、消防机械、筑养路设备和叉车等工程机械；耕	未披露	中联重科2019年年度报告

公司名称	具体情况	担保形式	上市情况	主营产品	主要客户类型	资料来源
	客户逾期未向银行偿还按揭款项，中联重科可从按揭销售保证金中代客户向银行支付。 2、中联重科的某些客户通过第三方融资租赁公司提供的融资租赁服务来为其购买的中联重科的机械产品进行融资。根据第三方融资租赁安排，中联重科为该第三方租赁公司提供担保，若客户违约，中联重科将被要求向租赁公司赔付客户所欠的租赁款。同时，中联重科有权收回并变卖作为出租标的物的机械设备，并保留任何变卖收入超过偿付该租赁公司担保款之余额。 3、中联重科子公司中联重机股份有限公司（以下简称“中联重机”）与客户、承兑银行三方签订三方合作协议，客户向银行存入保证金，根据银行给予的一定信用额度，申请开立银行承兑汇票。中联重机为客户提供票据金额与保证金之间的差额承担连带担保责任，即客户存入银行的保证金余额低于承兑汇票金额，则由中联重机补足承兑汇票与保证金的差额部分给银行。			作机械、收获机械、烘干机、农业机械等农业机械		
三一重工	1、三一重工部分终端客户以所购买的工程机械作抵押，委托与三一重工合作的经销商（以下简称“经销商”）或湖南中发资产管理有限公司（以下简称“湖南中发”）向金融机构办理按揭贷款，按揭合同规定单个承购人贷款金额为购工程机械款的 70%-80%，期限通常为 2-4 年。根据三一重工与按揭贷款金融机构的约定，如承购人未按期归还贷款，湖南中发（或经销商）、三一重工负有向金融机构担保剩余按揭贷款的义务。 2、为促进工程机械设备的销售、满足客户的需求，三一重工与中国康富国际租赁股份有限公司（以下简称为“中国康	融资租赁担保+银行贷款担保	上市公司	混凝土机械、挖掘机械、起重机械、桩工机械、筑路机械等工程机械	基础设施、矿山、房地产等终端客户及经销商	三一重工 2019 年年度报告

公司名称	具体情况	担保形式	上市情况	主营产品	主要客户类型	资料来源
	富”）、湖南中宏融资租赁有限公司（以下简称“湖南中宏”）开展融资租赁销售合作，并与中国康富、湖南中宏及相关金融机构签订融资租赁银企合作协议，约定：中国康富及湖南中宏为三一重工终端客户提供融资租赁，将其应收融资租赁款出售给金融机构，如果承租人在约定的还款期限内无法按约定条款支付租金，则三一重工有向金融机构担保合作协议下的相关租赁物的义务。 3、三一重工部分客户通过第三方融资租赁方式购买三一重工的机械产品，客户与三一重工合作的经销商（以下简称“经销商”）或三一重工签订产品买卖合同，湖南中宏或经销商代理客户向融资租赁公司办理融资租赁手续。根据安排：如果承租人在约定的还款期限内无法按约定条款支付租金，则湖南中宏（或经销商）、三一重工负有向第三方融资租赁公司承担担保责任的义务。					
徐工机械	1、2019年4月9日，徐工机械第八届董事会第二十四次会议（临时）决议批准徐工机械为按揭销售业务提供担保，担保累计额度不超过60亿元人民币，每笔业务期限不超过5年，担保额度使用期限不超过1年。 2、2019年4月9日，徐工机械第八届董事会第二十四次会议（临时）决议批准徐工机械为融资租赁业务提供权益购买担保，单笔《融资租赁合同》的租赁期限不超过6年，担保累计额度不超过130亿元人民币及5000万美元，担保额度使用期限不超过1年。	融资租赁担保+银行借款担保	上市公司	起重机械、铲运机械、压实机械、路面机械、桩工机械、消防机械、环卫机械和其他工程机械及备件	未披露	徐工机械2019年年度报告
山河智能	2019年5月17日召开的第2018年度股东大会审议通过了《关于2019年营销业务担保授信的议案》，为了保证山河智能的营销业务顺利开展，提	融资租赁担保+银行借款担保	上市公司	地下工程装备、全系列挖掘机、	基础设施建设、房地产、矿山等	山河智能2019年年度报告

公司名称	具体情况	担保形式	上市情况	主营产品	主要客户类型	资料来源
	高市场占有率，保证山河智能现金流的安全，2019 年山河智能将向山河智能及下属全资子公司、控股子公司的终端客户、经销商提供银行或外部融资租赁机构的承兑、融资租赁、按揭贷款、保理授信业务担保，担保授信总额 48 亿元。 1、承兑、保理担保授信 授信额度仅用于经销商向山河智能及下属全资子公司、控股子公司支付货款使用，2019 年度承兑、保理担保授信额度 3 亿元（可根据各项业务及各产品线实际使用额度情况，在各业务之间、各产品线之间进行调整）。被担保方与山河智能签署反担保协议。对外担保方式：连带责任保证。 2、按揭、融资租赁授信 授信额度仅用于终端客户或经销商向山河智能及下属全资子公司、控股子公司购买产品使用，总担保授信额度 45 亿元，（可根据各项业务及各产品线实际使用额度情况，在各业务之间、各产品线及客户和经销商之间进行调整）。如被担保方为经销商的还需与山河智能签署反担保协议。对外担保方式：回购担保、连带责任保证。选择信誉良好的客户采取按揭销售模式，按揭贷款合同规定客户支付二成或三成货款后，将所购设备抵押给银行作为按揭担保，期限一至三年，按揭期内，山河智能承诺向银行存入 10%的按揭保证金，如果客户无法按合同向银行支付按揭款，山河智能承诺为客户垫付违约款，如客户连续三个月拖欠银行贷款本息，履行回购担保责任，将回购款项划汇至按揭银行指定账户，代为清偿借款人所欠贷款本息，债权转移到山河智能。 山河智能与部分具有融资租赁资质的租赁公司（下称“融资			现代凿岩设备、矿业装备、起重机械、高空作业机械、盾构机械、液压元件、军用工程机械和通用航空设备等工程机械	终端客户及经销商	

公司名称	具体情况	担保形式	上市情况	主营产品	主要客户类型	资料来源
	租赁公司”) 签订合作协议, 对于有融资租赁意向购买山河智能所生产的设备的客户, 推荐给融资租赁公司; 融资租赁公司按照承租人融资租赁申请上的选择和指定, 从山河智能购买承租人指定的产品并出租给承租人使用; 融资租赁公司按约定向承租人收保证金、服务费和租金。山河智能承诺按租赁货物价款的 10%向融资租赁公司支付厂商保证金, 并对租赁货物提供连带责任担保。					
柳工	柳工与合作银行签订《金融服务合作协议》, 合作银行对柳工授予一定的综合授信额度, 专用于柳工经销商开立银行承兑汇票, 柳工经销商利用上述协议项下的银行承兑汇票购买柳工的各类工程机械, 在银行承兑汇票到期后, 经销商无法交存足额票款时, 其仍未销售的库存工程机械由柳工按照协议规定承担相应的回购责任; 柳工与融资租赁机构签署《租赁合作协议》及相关从属协议, 融资租赁公司与柳工的经销商、客户签订融资租赁合同用于购买柳工各类工程机械, 柳工承担回购义务。	融资租赁担保+银行承兑汇票担保	上市公司	土石方机械、高空作业平台、桩工机械等工程机械	未披露	柳工 2019 年年度报告
日发纺机	日发纺机根据行业惯例, 针对不同客户采取普通销售、买方信贷、融资租赁三种不同的结算模式。买方信贷是指产品销售时客户首先向公司支付一定比例的首付款, 剩余款项由客户向银行申请贷款支付, 并由日发纺机提供连带责任保证担保或保证金质押担保; 融资租赁是指产品销售时日发纺机、客户和融资租赁公司达成协议, 由融资租赁公司全款购买日发纺机设备后租赁给客户使用, 客户逐期向融资租赁公司支付租金等费用。	融资租赁担保+银行借款担保	已过会待注册	天然纤维和化学纤维纺织加工所需的智能化纺织装备	纺织企业	日发纺机招股说明书
迈为股份	为进一步促进业务的发展, 解决信誉良好且需融资支持的客户的付款问题, 迈为股份及全	融资租赁担保+银行	上市公司	太阳能电池丝网印刷	太阳能电池片生产企	迈为股份 2019 年年度报告和

公司名称	具体情况	担保形式	上市情况	主营产品	主要客户类型	资料来源
	资子公司苏州迈为自动化设备有限公司（以下简称“迈为自动化”）为在销售过程采用买方信贷或融资租赁模式结算的客户提供担保。迈为股份拟与中国银行股份有限公司、苏州银行股份有限公司、宁波银行股份有限公司等（以下简称“合作银行”）开展合作，客户通过买方信贷（具体业务名称以银行提供的产品为准）模式向迈为自动化采购设备时，合作银行向客户发放专项贷款以用于机器设备款的支付，迈为自动化为此承担连带责任担保，并要求客户本次担保提供必要的反担保措施。迈为股份拟与苏州金融租赁股份有限公司、永赢金融租赁有限公司等（以下简称“融资租赁公司”）开展合作，客户通过融资租赁公司向迈为自动化采购设备时，客户以融资租赁方式向融资租赁公司租赁机器设备并支付融资租赁费，迈为股份为此承担回购保证，并要求客户就该融资租赁下的回购担保提供必要的反担保措施。如果客户不能如期履约付款，公司将承担回购担保责任。	借款担保		生产线成套设备	业	《关于向客户提供担保的公告》（公告编号：2019-043）
铁拓机械	铁拓机械近年来在传统销售模式上引入第三方融资租赁业务，通过融资租赁分期付款方式减轻下游客户的集中付款压力。融资租赁模式下，铁拓机械通常向最终客户收取一定比例的预付款，剩余款项由融资租赁公司一次性支付，最终客户向融资租赁公司分期还款。如客户未按照租赁合同履行按期全额支付租金及其他应付款的义务，则融资租赁公司有权要求铁拓机械按协议约定的回购价款回购产品。	融资租赁担保	IPO 在审	沥青混合料搅拌设备	道路施工、养护单位及沥青混合料销售单位等	铁拓机械招股说明书
捷佳伟创	2019 年 12 月 3 日，捷佳伟创与苏州金融租赁股份有限公司（以下简称“债权人”）签署了厂商租赁合作协议，苏州金	融资租赁担保	上市公司	PECVD 及扩散炉等半导体掺	晶体硅太阳能电池生产企业	捷佳伟创 2019 年年度报告

公司名称	具体情况	担保形式	上市情况	主营产品	主要客户类型	资料来源
	融资租赁股份有限公司同意给予捷佳伟创合计 5,000 万元人民币厂商租赁额度，在该额度范围内，捷佳伟创提供回购担保，协议有效期 3 年。2019 年 12 月 3 日，债权人与一道新能源科技（衢州）有限公司（以下简称“被担保人”或“债务人”）签订融资租赁合同（以下简称“租赁合同”）；捷佳伟创与债权人签订回购保证合同，为租赁合同项下的租赁物以及债权人对债务人享有的租赁债权提供回购保证，租赁本金为 2,660 万元。同时，捷佳伟创与债务人签订了反担保合同。本次回购标的为租赁合同项下的租赁物以及债权人对债务人享有的租赁债权。回购保证人提供的回购保证是一种连带责任保证。保证范围为：租赁合同项下债务人应向债权人支付的到期未付租金、未到期租金、租前息、违约金、服务费、名义货价以及债权人实现债权的费用等。回购保证期间为自租赁合同签署之日起至租赁合同约定的债务履行期限届满之次日起两年。			杂沉积工艺光伏设备、清洗、刻蚀、制绒等湿法工艺光伏设备以及自动化（配套）设备、全自动丝网印刷设备等晶体硅太阳能电池生产工艺流程中的主要及配套设备		
星邦智能	发行人将有融资租赁需求且符合融资租赁公司准入条件的客户推荐给融资租赁公司，这些客户通过融资租赁公司的审核后，融资租赁公司为其购买发行人产品并向其出租，客户依约向融资租赁公司偿还租金。根据发行人与融资租赁公司签订的《垫付及回购担保协议》，发行人为该客户提供担保，若客户延迟付款或触发回购条件，发行人将被要求向融资租赁公司垫付租金或者按约定价格回购。发行人垫付租金或者回购设备后再按约定向客户索赔。	融资租赁担保	IPO 在审	高空作业平台	租赁商	-

目前在国内工程机械和专用设备制造业中，厂商为客户融资采购向资金提供方提供担保而承担担保责任为行业通用模式。

(二) 相关企业对应净资产及营业收入的比例, 是否存在发行人担保余额占净资产及营业收入的比例的情形, 结合发行人及可比公司具体业务、下游客户的情况对比分析并披露发行人担保余额占比显著大于可比公司的原因和合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十四、公司为客户的融资租赁提供担保情况分析/(二) 公司与设备制造类 IPO 在审企业及同行业上市公司为客户提供担保余额对比”中调整及补充披露了以下内容:

1、公司与设备制造类 IPO 在审企业及同行业上市公司为客户提供担保余额对比

单位: 亿元

2019-12-31	担保余额	净资产	营业收入	担保余额占净资产比例	担保余额占营业收入比例
三一重工	233.51	455.27	756.66	51.29%	30.86%
中联重科	48.45	395.33	433.07	12.26%	11.19%
山河智能	34.45	50.48	74.27	68.24%	46.38%
徐工机械	136.27	336.46	591.76	40.50%	23.03%
浙江鼎力	0.24	32.07	23.89	0.75%	1.00%
柳工	31.66	108.31	191.77	29.23%	16.51%
日发纺机	2.34	6.15	16.88	38.05%	13.86%
迈为股份	3.00	13.55	14.38	22.14%	20.86%
铁拓机械	0.46	2.23	3.02	20.63%	15.23%
捷佳伟创	3.27	25.56	25.27	12.79%	12.94%
平均	49.37	142.54	213.10	34.64%	23.17%
星邦智能	3.35	4.66	8.07	71.84%	41.48%
2018-12-31	担保余额	净资产	营业收入	担保余额占净资产比例	担保余额占营业收入比例
三一重工	156.35	325.02	558.22	48.10%	28.01%
中联重科	38.99	387.68	286.97	10.06%	13.59%
山河智能	23.16	49.37	57.56	46.91%	40.24%
徐工机械	125.42	303.41	444.10	41.34%	28.24%
浙江鼎力	0.85	26.01	17.08	3.27%	4.98%
柳工	27.73	100.98	180.85	27.46%	15.33%
日发纺机	2.18	5.19	14.59	42.00%	14.94%
铁拓机械	0.23	1.73	2.62	13.29%	8.78%
平均	46.86	149.92	195.25	31.26%	24.00%
星邦智能	1.98	1.19	5.48	165.72%	36.04%

2017-12-31	担保余额	净资产	营业收入	担保余额占净资产比例	担保余额占营业收入比例
三一重工	86.85	263.73	383.35	32.93%	22.66%
中联重科	25.76	382.27	232.73	6.74%	11.07%
山河智能	12.10	47.82	39.52	25.30%	30.62%
徐工机械	100.31	240.56	291.31	41.70%	34.43%
浙江鼎力	0.70	22.03	11.39	3.18%	6.12%
柳工	14.46	100.04	119.39	14.45%	12.11%
日发纺机	1.64	3.93	14.07	41.73%	11.66%
平均	34.55	151.48	155.97	22.81%	22.15%
星邦智能	1.16	0.71	2.90	163.96%	40.11%

注：根据上述上市公司定期报告及 IPO 在审企业招股说明书披露的数据计算得出，2020 年 1-9 月同行业上市公司未披露担保余额数据，故上表未列示比较；迈为股份及捷佳伟创于 2019 年开始使用买方信贷方式，铁拓机械于 2018 年开始使用买方信贷方式，上表中其他可比公司于 2017 及之前即开始使用买方信贷方式。

虽然同行业上市公司担保余额远高于公司，但由于公司尚未上市，净资产及收入规模较低，因此 2017 年末、2018 年末和 2019 年末公司担保余额占净资产及营业收入的比例高于同行业上市公司。2020 年 9 月末，公司担保余额（不含对子公司）占净资产及营业收入的比例分别达到 146.20%和 109.34%，发行人担保余额占净资产及营业收入的比例显著高于可比公司平均值。公司为客户提供融资租赁担保系行业内惯例，但由于目前公司尚未上市，净资产规模较小，而业务发展较快，导致担保余额超过净资产，明显高于同行业上市公司。

同行业上市公司浙江鼎力设有全资子公司上海鼎策融资租赁有限公司从事融资租赁业务，有融资需求的客户通过其子公司进行融资租赁无需浙江鼎力进行担保，因此其为客户提供担保余额较低。报告期内，浙江鼎力因融资租赁形成的应收款情况如下：

单位：亿元

项目	2019-12-31	2018-12-31	2017-12-31
长期应收款及一年内到期的非流动资产	9.93	6.51	2.92
净资产	32.07	26.01	22.03
营业收入	23.89	17.08	11.39
占净资产比例	30.94%	25.04%	13.25%
占营业收入比例	41.54%	38.15%	25.62%

数据来源：根据上述上市公司定期报告披露的数据计算得出。

浙江鼎力通过 IPO 和定增以及经营积累大幅增加净资产，其长期应收款及一年内到期的非流动资产占净资产的比例低于公司，但该数据占营业收入的比例与

公司基本相当。

2、公司担保余额占比显著大于可比公司的原因和合理性

工程机械和专用设备制造行业的下游客户借鉴国外成功经验，通过融资方式向制造商采购设备已成为行业惯例，公司采取融资租赁结算方式符合行业的特征。2019 年末公司担保余额低于可比公司平均值，担保余额占净资产及营业收入的比例与工程机械行业上市公司山河智能较为接近，但显著高于可比公司平均值，主要原因如下：

(1) 公司自成立以来一直专注于各类高空作业平台研发、生产、销售和服务。根据高空作业平台的发展情况，高空作业平台厂商的客户以租赁商为主，国内租赁商普遍存在采用融资租赁结算方式向厂商购买产品的情况，如浙江鼎力 2019 年末因融资租赁形成的长期应收款及一年内到期的非流动资产为 9.93 亿元，占其 2019 年度销售收入的比例是 41.54%；

(2) 高空作业平台厂商的客户以租赁商为主，国内租赁商普遍存在采用融资租赁结算方式向厂商购买产品的情况，同行业上市公司浙江鼎力的主要客户也是租赁商；工程机械行业其他可比公司客户以基础设施建设、房地产、矿山等行业的终端客户及经销商为主，日发纺机、迈为股份等专用设备制造行业的下游客户以厂商为主，细分行业存在一定的差异，采取的结算方式也存在一定的差异；

(3) 由于公司尚未上市，净资产及营业收入规模较低。浙江鼎力于 2015 年上市，通过 IPO 上市和非公开发行股票，募集资金净额为 13.04 亿元，截止 2020 年 9 月 30 日净资产额为 37.04 亿元，徐工机械、中联重科和柳工截止 2019 年 12 月 31 日的净资产分别为 336.46 亿元、395.33 亿元和 108.31 亿元；而公司为非上市公司，截止 2020 年 9 月 30 日净资产为 5.47 亿元，与上述公司相比差异巨大，从而导致公司的担保余额占期末净资产的比例较高，若公司本次 IPO 融资成功，公司净资产将大幅增加，担保余额占净资产的比例将有所下降；

(4) 浙江鼎力上市后成立融资租赁公司，为客户提供融资租赁服务，浙江鼎力无需为客户提供担保。

同行业上市公司通过设立融资租赁子公司为客户提供融资租赁服务，有融

资需求的客户通过其子公司进行融资租赁无需上市公司进行担保，因此其为客户提供担保余额较低。

报告期内，同行业上市公司徐工机械、中联重科、柳工通过买方信贷结算模式销售情况如下（其他同行业上市公司未披露相关数据）：

单位：亿元

时间	项目	徐工机械	中联重科	柳工
2019 年/2019 年 12 月 31 日	买方信贷销售收入	92.48	163.63	118.49
	营业收入	591.76	433.07	191.77
	买方信贷销售收入 占营业收入比	15.63%	37.78%	61.79%
	担保余额	136.27	48.45	31.66
	净资产	336.46	395.33	108.31
	担保余额占净资产 比例	40.50%	12.26%	29.23%
2018 年/2018 年 12 月 31 日	买方信贷销售收入	80.61	109.06	97.58
	营业收入	444.10	286.97	180.85
	买方信贷销售收入 占营业收入比	18.15%	38.00%	53.96%
	担保余额	125.42	38.99	27.73
	净资产	303.41	387.68	100.98
	担保余额占净资产 比例	41.34%	10.06%	27.46%
2017 年/2017 年 12 月 31 日	买方信贷销售收入	90.38	37.56	47.99
	营业收入	291.31	232.73	119.39
	买方信贷销售收入 占营业收入比	31.03%	16.14%	40.19%
	担保余额	100.31	25.76	14.46
	净资产	240.56	382.27	100.04
	担保余额占净资产 比例	41.70%	6.74%	14.45%

从上表可以看出，报告期内，徐工机械、中联重科和柳工等上市公司通过买方信贷结算模式实现的销售收入均保持较大规模，且销售金额实现快速增长。其中柳工2017年、2018年、2019年的买方信贷结算模式销售收入分别为47.99亿元、97.58亿元和118.49亿元；中联重科2017年、2018年、2019年的买方信贷结算模式销售收入分别为37.56亿元、109.06亿元和163.63亿元。在上述上市公司买方信贷销售收入每年大额发生的情况下，各期末的担保余额增长额较小。主要是因为同行业上市公司中浙江鼎力、柳工、中联重科、三一重工均自行成立融资租赁子公司，为客户提供融资租赁服务，融资租赁子公司为客户办理融资

租赁业务时上市公司无需提供担保，体现在长期应收款及一年内到期的非流动资产中，当第三方融资机构为客户办理融资采购，上市公司提供相应的担保时，才会体现在期末担保余额中，2019年上述上市公司相关业务的具体情况如下：

单位：亿元

2019年/2019年12月31日				
公司	长期应收款及一年内到期的非流动资产 (A)	担保余额 (B)	净资产 (C)	占净资产的比例 ((A+B)/C)
三一重工	17.94	233.51	455.27	55.23%
中联重科	170.14	48.45	395.33	55.29%
山河智能	10.87	34.45	50.48	89.78%
浙江鼎力	9.92	0.24	32.07	31.68%
柳工	49.37	31.66	108.31	74.81%
平均	51.65	69.66	208.29	58.24%
星邦智能	0.16	3.35	4.66	75.28%

数据来源：根据上述上市公司定期报告披露的数据计算得出。

从上表可以看出，若考虑上述上市公司子公司的融资租赁业务的影响，公司2019年的担保余额占净资产的比例与行业平均值差异较小，且低于山河智能和柳工两家上市公司。

综上，因公司尚未上市实现融资，整体净资产额较小，且尚未设立融资租赁子公司为客户提供融资服务，因此各期末公司的担保余额占净资产的比例明显高于同行业上市公司，具有合理性。公司将通过上市扩大资本规模和经营规模来进一步增加净资产和营业收入规模，同时变更担保方式和谋求与更多的优质客户合作，来有效地控制融资租赁担保规模及风险。

（三）补充提示风险

发行人已在招股说明书中“重大事项提示/三、公司特别提醒投资者注意“风险因素”中的下列风险/（二）公司为客户的融资租赁提供担保的风险”和“第四节 风险因素/二、经营风险/（一）公司为客户的融资租赁提供担保的风险”中补充披露了以下内容：

报告期内，国内高空作业平台行业快速发展，租赁市场利润可观，吸引了很多工程机械经营租赁商进入该行业。由于高空作业平台单个产品价格较高，越来越多的经营租赁商借鉴国外高空作业平台租赁行业的发展经验，通过融资租赁公司提供的融资租赁服务来解决设备规模化采购的资金需求。根据行业惯例，该种结算方式下融资租赁公司要求公司及控股股东、实际控制人为采用融资租赁结算

方式的客户提供垫付租金及回购设备担保。若融资租赁合同项下的承租人延迟向融资租赁公司支付租金，则公司需要承担担保责任为承租人垫付租金；若因承租人违约触发设备回购条款，公司需承担担保责任。履行担保义务后公司将取得设备的所有权及债权，可再按约定向承租人及其担保责任人采取收回设备、追偿债权及违约金等措施，尽量避免公司的经济损失。

报告期各期末，公司为客户的融资租赁承担的担保余额分别为 11,631.97 万元、19,756.86 万元、33,451.92 万元和 92,166.84 万元，占当期经审计的归属于母公司净资产的比例分别为 163.96%、177.72%、73.41%和 172.15%；公司为客户（不含子公司）的融资租赁承担的担保余额分别为 11,281.92 万元、19,166.55 万元、32,955.73 万元和 79,977.32 万元，占当期经审计的归属于母公司净资产的比例分别为 159.03%、172.41%、72.32%和 149.38%。**报告期末，公司为客户（不含子公司）的融资租赁承担的担保余额占当期经审计的归属于母公司净资产的比例显著大于可比公司。**

报告期内，公司为承租人垫付租金金额分别为 462.51 万元、838.03 万元、297.76 万元和-18.73 万元，占营业收入的比重分别为 1.60%、1.53%、0.37%和 -0.03%，为客户的融资租赁提供担保发生的回购损失金额分别为 103.38 万元、837.05 万元、194.46 万元和 157.71 万元，占营业收入比分别为 0.36%、1.53%、0.24%和 0.22%。

从上述数据可以看出，公司报告期内发生为承租人垫付租金及发生担保损失金额占营业收入及利润总额的比例较小，但若未来行业出现不利的周期性波动或公司核心客户、其他客户发生批量无力偿还融资租入设备分期租金时，公司可能需履行大额的担保义务，现金流将出现短缺风险。如果履行担保义务后债权追偿效果不达预期、无法取回设备或者收回的设备因市场原因等无法再次销售或售价较低，可能给公司造成较大经济损失。

报告期末公司资产总额为 162,016.87 万元，归属于母公司的所有者权益为 53,538.11 万元，现金及现金等价物余额为 33,066.77 万元，若未来国际、国内经济出现持续的系统性风险或出现完全替代高空作业平台的产品，导致公司提供担保的客户出现大面积的违约，从而导致公司履行大额的担保义务，则公司存在资不抵债的风险和流动性风险。

另外，由于公司实际控制人刘国良和许红霞为采用融资租赁结算方式的客户提供垫付租金及回购设备的连带责任保证，若未来公司无力履行担保义务，或融资租赁公司直接要求实际控制人履行担保义务，则实际控制人面临无法全部履行的风险。

行业内厂商为客户融资采购提供的担保情况及公司采用融资租赁结算方式的业务流程等情况详见招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十四、公司为客户的融资租赁提供担保情况分析”。

三、假设所有逾期客户全部触发回购义务对公司可能需支出的资金的测算依据及合理性，是否将造成公司流动性风险或偿债风险

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十四、公司为客户的融资租赁提供担保情况分析/（五）公司为客户的融资租赁提供担保情况/5、担保余额、预计担保损失、代垫款项对公司的影响”中补充披露了以下内容：

5、担保余额、预计担保损失、代垫款项对公司的影响

（1）报告期内担保余额、预计担保损失、代垫款项的增加情况

报告期内，公司担保余额、预计担保损失及因客户未按时支付租金而向融资租赁公司垫付租金的情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-9月/2020年9月30日	2019年度/2019年12月31日	2018年度/2018年12月31日	2017年度/2017年12月31日
担保余额	92,166.84	33,451.92	19,756.86	11,631.97
担保余额（不含子公司）	79,977.32	32,955.73	19,166.55	11,281.92
预计担保损失	1,240.02	696.53	197.57	116.32
本期垫付净额	-18.73	297.76	838.03	462.51
期末垫付款余额	1,613.06	1,631.79	1,334.03	496.00
减值准备余额	1,181.64	1,127.62	834.45	45.56

注：减值准备余额包括坏账减值准备和存货跌价准备。

报告期内，随着行业的快速发展以及公司规模的不不断扩大，公司未来的担保余额、预计担保损失、减值准备余额均会出现一定幅度的增加。公司通过加强客户日常履约管理、及时对客户违约采取催收甚至收回设备等措施控制风险，同时通过计提预计担保损失、减值准备等信用损失，确保会计处理的谨慎性。

(2) 担保余额、预计担保损失、代垫款项不断增加对发行人的影响

报告期内，公司业务快速发展，公司的担保余额增长较快，预计担保损失及代垫款项的增加对公司财务状况及经营业绩的实际影响较小。假设以公司 2019 年度的各项数据指标为基础，测算未来三年融资租赁业务对公司经营业绩、现金流量、偿债能力、可持续经营能力的影响情况如下：

单位：万元

项目	日期	2019 年度 /2019-12-31	2020 年度 /2020-12-31	2021 年度 /2021-12-31	2022 年度 /2022-12-31
	公式 编号	1	2	3	4
营业收入	A	80,653.50	129,045.60	206,472.96	330,356.74
融资租赁收入	B	48,792.43	78,067.90	124,908.63	199,853.81
未到期租金增加额	C	49,896.01	79,833.62	127,733.79	204,374.06
未到期租金余额	D	69,652.87	149,486.49	277,220.27	481,594.33
逾期代垫及回购余额	E	1,683.61	3,613.30	6,700.81	11,640.83
代垫款项的增加	F	297.76	1,929.69	3,087.51	4,940.01
预计担保损失增加额	G	498.96	798.34	1,277.34	2,043.74
垫付款资产减值损失	H	293.17	1,899.95	3,039.91	4,863.86
预计信用损失合计数(税后)	I	673.31	2,293.54	3,669.66	5,871.46
扣除预计信用损失前的净利润	J	10,877.79	17,404.46	27,847.14	44,555.42
净利润	K	10,204.48	15,110.92	24,177.47	38,683.95
预计信用损失占净利润的比例	L	6.60%	15.18%	15.18%	15.18%
现金净增加额	M	9,565.12	14,164.15	22,662.64	36,260.22
履行代垫及回购义务形成的资金流出	N	297.76	1,929.69	3,087.51	4,940.01
履行担保义务现金流占比	O	3.11%	13.62%	13.62%	13.62%
逾期或违约客户对应的未到期租金余额	P	1,908.90	4,096.81	7,597.47	13,198.53
逾期或违约客户对应的未到期租金增加额	Q	-4,092.12	2,187.91	3,500.66	5,601.06
假设回购所有逾期客户设备现金流出	R	-3,794.36	4,117.61	6,588.17	10,541.07
假设回购所有逾期客户设备现金流出占比	S	-39.67%	29.07%	29.07%	29.07%

上表计算公式如下：

项目	日期	2019 年度 /2019-12-31	2020 年 /2020-12-31	2021 年 /2021-12-31	2022 年 /2022-12-31
		1			

	公式 编号	1	2	3	4
营业收入	A	A1	$A2=A1*(1+60\%)$	$A3=A2*(1+60\%)$	$A4=A3*(1+60\%)$
融资租赁收入	B	B1	$B2=B1*(1+60\%)$	$B3=B2*(1+60\%)$	$B4=B3*(1+60\%)$
未到期租金 增加额	C	C1	$C2=C1/B1*B2$	$C3=C2/B2*B3$	$C4=C3/B3*B4$
未到期租金 余额	D	D1	$D2=D1+C2$	$D3=D2+C3$	$D4=D3+C4$
逾期代垫及 回购余额	E	E1	$E2=E1/D1*D2$	$E3=E2/D2*D3$	$E4=E3/D3*D4$
代垫款项的 增加	F	F1	$F2=E2-E1$	$F3=E3-E2$	$F4=E4-E3$
预计担保损 失增加额	G	G1	$G2=C2*1\%$	$G3=C3*1\%$	$G4=C4*1\%$
垫付款资产 减值损失	H	H1	$H2=H1/F1*F2$	$H3=H2/F2*F3$	$H4=H3/F3*F4$
预计信用损 失合计数 (税后)	I	I1	$I2=(G2+H2)*(1-15\%)$	$I3=(G3+H3)*(1-15\%)$	$I4=(G4+H4)*(1-15\%)$
扣除预计信 用损失前的 净利润	J	$J1=K1+I1$	$J2=J1*(1+60\%)$	$J3=J2*(1+60\%)$	$J4=J3*(1+60\%)$
净利润	K	K1	$K2=J2-I2$	$K3=J3-I3$	$K4=J4-I4$
预计信用损 失占净利润 的比例	L	L1	$L2=I2/K2$	$L3=I3/K3$	$L4=I4/K4$
现金净增加 额	M	M1	$M2=M1/K1*K2$	$M3=M2/K2*K3$	$M4=M3/K3*K4$
履行代垫及 回购义务形 成的资金流 出	N	N1	$N2=F2$	$N3=F3$	$N4=F4$
履行担保义 务现金流占 比	O	O1	$O2=N2/M2$	$O3=N3/M3$	$O4=N4/M4$
逾期或违约 客户对应的 未到期租金 余额	P	P1	$P2=P1/E1*E2$	$P3=P2/E2*E3$	$P4=P3/E3*E4$
逾期或违约 客户对应的 未到期租金 增加额	Q	Q1	$Q2=P2-P1$	$Q3=P3-P2$	$Q4=P4-P3$
假设回购所 有逾期客户 设备现金流 出	R	R1	$R2=N2+Q2$	$R3=N3+Q3$	$R4=N4+Q4$
假设回购所	S	S1	$S2=R2/M2$	$S3=R3/M3$	$S4=R4/M4$

项目	日期	2019 年度 /2019-12-31	2020 年 /2020-12-31	2021 年 /2021-12-31	2022 年 /2022-12-31
	公式 编号	1	2	3	4
有逾期客户 设备现金流 出占比					

注：公司 2017 年至 2019 年营业收入的复合增长率为 66.78%，2020 年预计全年营业收入增长率为 54.98%~67.38%，行业内主要制造企业（浙江鼎力、临工重机和星邦智能）2019 年销售增长率的平均值 48.37%，综合上述增长率假设公司未来三年营业收入增长率为 60%。其他各测算指标参照 2019 年度的相关指标，未考虑偶发性因素。

① 担保余额、预计担保损失、代垫款项的增加对公司经营业绩的影响

根据上表测算，公司 2020 年至 2022 年预计税后信用损失合计数为 2,293.54 万元、3,669.66 万元和 5,871.46 万元，扣除信用损失影响后的净利润分别为 15,110.92 万元、24,177.47 万元和 38,683.95 万元，预计信用损失占净利润的比例为 15.18%，对公司的利润影响平稳且有限，不会导致公司业绩大幅下滑。

② 担保余额、预计担保损失、代垫款项的增加对公司现金流量及偿债能力的影响

A、一般情况下公司垫付及回购形成的资金流出

根据公司 2019 年垫付及回购资金流出情况测算，2020 年至 2022 年预计履行代垫及回购义务形成的资金流出分别为 1,929.69 万元、3,087.51 万元和 4,940.01 万元，占现金净增加额比例为 13.62%。

B、极端情况下公司垫付及回购形成的资金流出

根据上述假设，若公司所有逾期客户全部触发回购义务，2020 年至 2022 年公司可能需支出的资金分别为 4,117.61 万元、6,588.17 万元和 10,541.07 万元，占现金净增加额的比例为 29.07%，不会导致公司现金流量短缺，公司在履行担保义务时具备偿债能力。

首先，国内高空作业平台行业处于成长阶段，未来几年客户对设备的需求仍将不断增长；其次，客户支付首付款及保证金后，设备公允价值通常将大于未到期租金余额，触发回购条款后融资租赁公司有权取回设备，客户将损失设备公允价值与未到期租金余额的差额部分，因此其不具有触发回购义务的主观故意；最后，根据公司历史数据，逾期客户大多未触发回购义务，风险相对可控。因此，

公司为所有逾期客户集中承担回购义务的可能性较小，即使发生该种极端情况，发行人仍具备足够的现金流履行回购担保义务，不会使用本次发行募集资金承担垫付、担保、回购责任。触发回购义务后公司可以取回设备再行变卖、向客户追偿债务抵减损失，获取现金流入。

综上所述，随着行业的快速发展以及公司规模的不不断扩大，公司的担保余额、预计担保损失会随之增加，但同时公司的利润、现金流入也会增长，能够抵消风险敞口带来的不利影响。根据测算及分析表明，担保余额、预计担保损失、代垫款项的不断增加对公司的经营业绩、现金流量、偿债能力、可持续经营能力不会构成重大不利影响。

公司已与国内前五大高空作业平台租赁商之一的大黄蜂建立合作关系，公司与大黄蜂的结算方式为全款结算，无需公司承担融资租赁担保风险。同时部分融资租赁公司对个别客户的融资租赁业务，仅要求客户及其实际控制人对融资租赁合同项下的债务提供担保，不需公司承担担保责任，如 2020 年 1 月，众能联合通过中铁租赁以融资租赁结算的方式向公司采购设备 5,548.20 万元，该笔业务中铁租赁未要求公司提供相应的担保。未来公司将不断谋求与更多的优质客户合作，有效地控制融资租赁担保规模及风险。

(3) 假设所有逾期客户全部触发回购义务对公司可能需支出的资金的测算依据及合理性

所有逾期客户全部触发回购义务对公司可能需支出的资金的测算系基于 2020 年末、2021 年末及 2022 年末逾期客户未到期租金余额占未到期租金总额的比例与 2019 年度保持一致的假设，未到期租金余额增加额与融资租赁收入同比增长。上述测算假设公司客户逾期概率与 2019 年相同，未出现普遍逾期、无力偿债的情况。

未来除非公司大部分客户特别是我国高空作业平台头部租赁商短期内集中出现持续经营危机，公司回购的高空作业平台无法再次销售，否则公司不会因为履行担保义务而出现资不抵债的风险和流动性风险。目前我国人民安全意识、效率意识逐渐提高，人工成本逐年上升，终端使用者对高空作业平台的接受度越来越高，我国高空作业平台市场处于高速发展阶段，且我国高空作业平台人

均保有量及渗透率显著低于发达国家，短期内我国高空作业平台市场不会出现断崖式下跌，客户出现普遍逾期、无力偿债的可能性较小。

2020 年上半年由于疫情原因，客户设备出租率普遍大幅下滑，出现资金短缺的情况，因此产生了部分客户的逾期及相对应的大额未到期租金。该部分客户经营状况好转后正在逐步归还逾期款项，发行人因此履行全额回购义务的可能性较小。

基于谨慎性原则，假设客户出现普遍逾期、无力偿债的情况，发行人已在招股说明书“重大事项提示”及“第四节 风险因素”中补充披露：“报告期末公司资产总额为 162,016.87 万元，归属于母公司的所有者权益为 53,538.11 万元，现金及现金等价物余额为 33,066.77 万元，若未来国际、国内经济出现持续的系统性风险或出现完全替代高空作业平台的产品，则公司提供担保的客户将出现大面积的违约，从而导致公司需要履行大额的担保义务，则公司存在资不抵债的风险和流动性风险。”

综上所述，假设所有逾期客户全部触发回购义务对公司可能需支出的资金的测算具有合理性。但若未来国际、国内经济出现持续的系统性风险或出现完全替代高空作业平台的产品，则公司提供担保的客户将出现大面积的违约，从而导致公司需要履行大额的担保义务，则公司存在资不抵债的风险和流动性风险。

【核查程序及核查意见】

一、核查程序

保荐人及申报会计师履行了以下核查程序：

1、查阅融资租赁公司与发行人客户签订的融资租赁合同，了解发行人客户保证金支付情况，查阅发行人与融资租赁公司签订的合作协议、保证金入账凭证及保证金台账，了解发行人支付保证金情况；

2、询问融资租赁公司，了解其不同客户支付保证金差异原因；

3、查询承担客户信贷担保责任的设备制造类 IPO 在审企业及上市公司的担保方式，测算其担保余额占净资产及营业收入的比例，查看是否存在发行人担保

余额占净资产及营业收入的比例的情形；

4、查阅承担客户信贷担保责任的设备制造类 IPO 在审企业及上市公司的主要产品及主要客户类型，分析发行人担保余额占比显著大于可比公司的原因和合理性；

5、访谈发行人财务总监，了解发行人假设所有逾期客户全部触发回购义务对公司可能需支出的资金的测算依据及合理性，分析发行人是否存在流动性风险及偿债风险。

二、核查意见

经核查，保荐人及申报会计师认为：

1、融资租赁公司对不同客户要求缴纳不同比例的保证金，符合商业实质，具有合理性；

2、发行人担保余额占净资产及营业收入的比例明显高于同行业公司，具有合理性，发行人已补充提示风险；

3、假设所有逾期客户全部触发回购义务对发行人可能需支出的资金的测算具有合理性，发行人已补充披露资不抵债的风险和流动性风险。

问题 13、关于主要供应商

审核问询回复显示，报告期各期，发行人向前五大供应商采购金额分别为 9,390.22 万元、14,604.85 万元、16,450.78 万元和 14,110.08 万元，占原材料采购的比例为 38.72%、28.48%、22.22%和 22.44%。

请发行人补充披露：

（1）报告期各期前五大供应商基本情况、合作历史、采购方式、采购内容、定价方式、结算方式等，同种原材料采购价格在不同供应商之间是否存在显著差异，以及报告期内各主要供应商采购金额、次序变动较大的原因及合理性；报告期内供应商数量及变动情况，贸易类供应商采购比例和向终端供应商采购情况；供应商及其关联方与发行人是否存在关联关系或同业竞争关系、其他利益安排；

（2）各期供应商的数量，并对供应商按适当的采购金额标准进行分层，列示不同层级的供应商数量、采购金额及占比；新增供应商数量、对应新增供应商采购金额占比和变动情况；按照采购年限补充列示并披露供应商数量和金额的变动情况；

（3）发行人和主要供应商的协商定价机制及采购价格的公允性，进一步说明报告期内主要原材料采购价格是否与公开市场价格一致，原材料价格波动对生产经营的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并就采购的真实性、完整性、准确性及与供应商关联关系方面进行详细核查，说明具体核查程序、核查手段、核查范围（各核查方式涉及的具体金额占比）及核查结论，并发表明确的核查意见。

回复：

【发行人说明】

一、报告期各期前五大供应商基本情况、合作历史、采购方式、采购内容、定价方式、结算方式等，同种原材料采购价格在不同供应商之间是否存在显著差异，以及报告期内各主要供应商采购金额、次序变动较大的原因及合理性；报告期内供应商数量及变动情况，贸易类供应商采购比例和向终端供应商采购情况；供应商及其关联方与发行人是否存在关联关系或同业竞争关系、其他利益安排

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术/四、发行人采购情况和主要供应商（三）报告期内前五名供应商采购情况”补充披露如下：

2、公司前五名供应商基本情况

报告期内，公司主要供应商基本情况如下：

序号	供应商名称	成立日期	注册资本 (万元)	合作历史	采购方式	采购内容	定价方式	结算方式
1	厦门银华机械有限公司	1990-06	35,200.00	2013-10	外协加工	油缸	协商定价	电汇或银行承兑
2	深圳市桑特液压技术有限公司	2001-01	1,000.00	2008-04	直接采购	阀等	协商定价	电汇或银行承兑
3	丹佛斯（上海）投资有限公司 丹佛斯自动控制管理（上海）有限公司（曾用名）	2001-10	21,900.00	2017-02	直接采购	压力传感器、摆线马达、液压制动器、制动器、阀等	协商定价	电汇或银行承兑
	丹佛斯动力系统贸易（上海）有限公司	2001-12	20 万美元				协商定价	电汇或银行承兑
	丹佛斯动力系统（江苏）有限公司	2005-04	1,668.98 万美元				协商定价	电汇或银行承兑
4	湖南中立工程机械有限公司	2002-08	3,100.00	2017-10	外协加工	底架、转台等	协商定价	电汇或银行承兑
5	中航光电科技股份有限公司	2002-12	110,088.37	2011-06	直接采购	电控箱总成	协商定价	电汇或银行承兑
6	厦门杰利机电有限公司	2003-03	120.00	2013-08	直接采购	电池	协商定价	电汇或银行承兑
7	上海工程机械厂有限公司	2003-05	11,473.51	2017-11	直接采购	控制器	协商定价	电汇或银行承兑
8	康明斯发动机（上海）有限公司	2003-08	29 万美元	2009-02	直接采购	柴油机	协商定价	电汇

序号	供应商名称	成立日期	注册资本 (万元)	合作历史	采购方式	采购内容	定价方式	结算方式
9	长沙县国宏汽车配件厂	2004-06	-	2011-03	外协加工	剪叉底架	协商定价	电汇或银行承兑
10	湖南坤鼎数控科技有限公司	2012-12	2,000.00	2018-01	外协加工	底架、转台等	协商定价	电汇或银行承兑
11	湖南瀚宇机械设备有限公司	2015-05	291.20	2015-05	外协加工	叉子、平台等	协商定价	电汇或银行承兑
12	长沙海默科技有限公司	2015-04	200.00	2015-6-22	直接采购	控制器、控制盒、传感器等	协商定价	电汇或银行承兑

除湖南瀚宇机械设备有限公司之外，公司与前五名供应商不存在关联关系，公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员以及主要关联方或持有公司 5% 以上股份的股东与上述供应商不存在关联关系，也未在其中占有权益；除瀚宇机械外，不存在上述前五名供应商或其控股股东、实际控制人是发行人前员工、前关联方、前股东、或发行人实际控制人的密切家庭成员等可能导致利益倾斜的情形，亦不存在同业竞争的情形。

3、同种原材料在不同供应商的价格对比分析情况

(1) 报告期内公司采购的主要原材料情况

报告期内，公司采购的主要原材料为结构件、控制系统及主要硬件、阀、制动器和发动机（含柴油机），上述各类原材料采购金额合计占当期原材料采购总额的比例分别为 47.59%、43.06%、42.15%和 45.84%，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
结构件	11,081.50	17.62%	11,661.13	15.75%	10,365.19	20.21%	5,999.23	24.74%
控制系统及主要硬件	5,212.47	8.29%	5,867.07	7.93%	4,428.27	8.64%	2,212.46	9.12%
阀	4,505.75	7.16%	5,743.47	7.76%	3,772.84	7.36%	1,828.93	7.54%
制动器	4,228.83	6.72%	4,418.41	5.97%	2,272.88	4.43%	1,144.30	4.72%
发动机、柴油机	3,805.78	6.05%	3,508.12	4.74%	1,241.51	2.42%	356.18	1.47%
合计	28,834.33	45.84%	31,198.20	42.15%	22,080.69	43.06%	11,541.10	47.59%

(2) 结构件主要供应商采购单价对比情况

公司结构件主要包括剪叉产品底架、臂车转台、剪叉式内外叉和剪叉叉子喷粉组件等，报告期内，公司对主要规格型号结构件的主要供应商的采购价格情况如下：

单位：万元

采购内容	供应商名称	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		采购数量 (套)	采购单价	采购数量 (套)	采购单价	采购数量 (套)	采购单价	采购数量 (套)	采购单价
剪叉底架	长沙县国宏汽车配件厂	2,946	0.56	5,434	0.41	4,390	0.41	667	0.43
	长沙创力机械制造有限公司	841	0.68	1,288	0.49	1,106	0.41	1,059	0.43
	常德湘沅实业有限公司	-	-	268	0.41	2,416	0.39	2,183	0.36
	常德润八隆机械有限公司	666	0.49	425	0.41	-	-	-	-
臂车转台	湖南坤鼎数控科技有限公司	-	-	10	1.12	38	1.10	2	1.09
	湖南中立工程机械有限公司	400	1.10	462	1.12	77	1.18	-	-
	湖南五里重型机械有限公司	-	-	-	-	17	1.11	-	-
剪叉式内叉	湖南瀚宇机械设备有限公司	-	-	-	-	17,687	0.07	19,129	0.08
	株洲日望精工有限公司	89	0.08	12,511	0.09	10,380	0.09	6	0.08
剪叉式外叉	湖南瀚宇机械设备有限公司	-	-	-	-	27,670	0.04	29,854	0.04
	株洲日望精工有限公司	122	0.03	20,223	0.04	17,091	0.04	10	0.03
剪叉叉子喷粉组件	湖南星邦机械设备有限公司	142	0.98	9	0.97	-	-	-	-
	株洲日望精工有限公司	784	0.94	215	0.94	-	-	-	-

剪叉产品底架主要供应商为长沙县国宏汽车配件厂、长沙创立机械制造有限公司、常德湘沅实业有限公司和常德润八隆机械有限公司。剪叉底架价格受重量（不同作业高度的底架重量不一样）、规格型号、运距和是否喷粉做漆等多重因素影响，各主要供应商价格存在差异。长沙县国宏汽车配件厂为公司结构件的第一大供应商，采购规模较大，采购价格总体略低于其他供应商。2020年，采购单价提高主要系将原来采购零散结构件自行喷粉组装变更为直接采购成套结构件，成套结构件已完成喷粉及组装工序，单价提升。

报告期内，臂车转台主要供应商为湖南坤鼎数控科技有限公司、湖南中立工程机械有限公司和湖南五里重型机械有限公司，臂车转台价格受重量（不同作业高度的底架重量不一样）、规格型号、运距和账期等多重因素影响，各主要供应商价格存在小额差异。

报告期内，剪叉式内外叉的主要供应商为湖南瀚宇机械设备有限公司和株洲日望精工有限公司，2018 年下半年开始，公司控股子公司湖南星邦机械设备有限公司开始自产剪叉叉子，外购量减小；2019 年下半年，开始公司原来采购零散结构件自行喷粉组装变更为直接采购成套结构件，成套结构件已完成喷粉及组装工序，零散件明显减小。

综上，同一结构件，主要供应商的采购单价存在一定的差异，主要受结构件重量、规格型号、运距和是否喷粉做漆等多重因素影响，具有合理性。

(3) 控制系统主要供应商采购单价对比情况

公司采购的控制系统分为剪叉控制系统和臂车控制系统，其中剪叉控制系统包括 ECU、PCU 和电机控制器，臂车控制系统包括平台控制器和转台控制器，报告期内对各控制系统主要供应商的采购单价情况如下：

单位：万元

采购内容	供应商名称	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		采购数量 (套)	采购 单价	采购数量 (套)	采购 单价	采购数量 (套)	采购 单价	采购数量 (套)	采购 单价
剪叉主机控制器 (ECU)	长沙海默科技有限公司	-	-	-	-	40	0.11	3,174	0.11
	上海工程机械厂有限公司	1,264	0.13	4,690	0.11	6,536	0.11	580	0.12
	湖南中电天恒信息科技股份有限公司	2,942	0.11	3,380	0.10	1,478	0.11	531	0.11
剪叉主机控制器 (PCU)	长沙海默科技有限公司	-	-	-	-	40	0.23	3,248	0.23
	上海工程机械厂有限公司	1,682	0.21	4,744	0.20	6,627	0.22	579	0.19
	湖南中电天恒信息科技股份有限公司	3,097	0.21	3,380	0.20	1,509	0.21	531	0.24
电机控制器	长沙海默科技有限公司	-	-	-	-	24	0.08	3,080	0.08
	上海工程机械厂有限公司	1,177	0.08	4,412	0.08	6,499	0.08	579	0.09
	湖南中电天恒信息科技股份有限公司	2,125	0.08	2,713	0.08	1,350	0.09	522	0.09
臂车平台控制器	中航光电科技股份有限公司	1,388	0.84	1,392	0.78	330	0.74	6	0.55
	湖南中电天恒信息科技股份有限公司	-	-	22	0.88	142	0.87	157	0.78
	湘潭电机股份有限公司	261	0.82	7	0.82	-	-	-	-
臂车转台控制器	中航光电科技股份有限公司	-	-	1,394	0.90	322	0.88	5	0.75
	湖南中电天恒信息科技股份有限公司	1,402	0.93	26	0.86	142	0.90	153	1.02

采购内容	供应商名称	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		采购数量 (套)	采购 单价	采购数量 (套)	采购 单价	采购数量 (套)	采购 单价	采购数量 (套)	采购 单价
	湘潭电机股份有限公司	261	0.96	7	0.95	-	-	-	-

公司剪叉控制系统（包括 ECU、PCU 和电机控制器）的主要供应商分别为湖南中电天恒信息科技股份有限公司、长沙海默科技有限公司和上海工程机械厂有限公司，其中湖南中电天恒信息科技股份有限公司为公司提供其自有品牌的控制系统，长沙海默科技有限公司和上海工程机械厂有限公司均为 DTC 系统的国内代理商，2018 年长沙海默科技有限公司未持续代理 DTC 系统，因此公司的 DTC 系统均通过代理商上海工程机械厂有限公司采购。因国内系统和国外系统在品牌、采购量等方面存在一定差异，因此采购价格存在小额差异。

臂车控制系统（包括控制器和转台控制器）的主要供应商有中航光电科技股份有限公司、湖南中电天恒信息科技股份有限公司和湘潭电机股份有限公司。因品牌、规格型号和采购量的不同，采购价格存在一定差异。2017 年，湖南中电天恒信息科技股份有限公司采购价格高于中航光电科技股份有限公司的价格，主要原因是公司拟开发中航光电科技股份有限公司作为公司供应商，在产品试制阶段给与一定优惠所致，并且湖南中电天恒信息科技股份有限公司的控制系统是根据公司产品设计定制，会有一定的价格上浮。

综上，同一控制系统主要供应商的采购单价存在一定的差异，主要受控制系统品牌、规模型号、采购量等多重因素影响，具有合理性。

（4）阀主要供应商采购单价对比情况

公司采购的阀主要包括剪叉平台控制阀、臂式行走控制阀、举升控制阀和臂式动臂功能阀，报告期内对各类阀材料主要规格型号的主要供应商的采购单价情况如下：

单位：万元

采购内容	供应商名称	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		采购数量 (个)	采购 单价	采购数量 (个)	采购 单价	采购数量 (个)	采购 单价	采购数量 (个)	采购 单价
剪叉平台控制阀	深圳市桑特液压技术有限公司	1,447	0.25	3,710	0.24	6,295	0.24	3,513	0.24
	浙江华益精密机械股份有限公司	1,415	0.21	2,323	0.21	1,019	0.21	20	0.23

采购内容	供应商名称	2020年1-9月		2019年度		2018年度		2017年度	
		采购数量(个)	采购单价	采购数量(个)	采购单价	采购数量(个)	采购单价	采购数量(个)	采购单价
	宁波多伊尔太平洋液压有限公司	770	0.20	1,091	0.22	446	0.23	-	-
臂式行走控制阀	深圳市桑特液压技术有限公司	995	0.36	1,054	0.37	311	0.40	131	0.40
	宁波多伊尔太平洋液压有限公司	198	0.38	35	0.38	141	0.34	3	0.25
举升控制阀	深圳市桑特液压技术有限公司	1,074	0.04	2,965	0.04	5,538	0.04	4,251	0.04
	浙江华益精密机械股份有限公司	4,435	0.03	8,460	0.03	5,982	0.03	600	0.03
臂式动臂功能阀	深圳市桑特液压技术有限公司	856	0.94	1,574	0.92	416	0.92	152	0.95
	宁波多伊尔太平洋液压有限公司	-	-	105	0.87	101	0.89	7	0.88

报告期，公司阀类产品的主供应商为深圳市桑特液压技术有限公司，采购额占阀采购总额的 35.10%、69.86%、75.74%和 74.37%。

报告期内，剪叉平台控制阀主供应商为深圳市桑特液压技术有限公司，2018 年开始，公司增加浙江华益精密机械股份有限公司、宁波多伊尔太平洋液压有限公司等供应商。报告期内，公司阀类材料的各供应商因产品品牌、规格型号和采购量的不同，采购价格存在小幅差异，具有合理性。

(5) 制动器主要供应商采购单价对比情况

公司采购的制动器主要包括剪叉制动器、回转减速机和行走减速机，报告期内对各类制动器主要规格型号的主要供应商的采购单价情况如下：

单位：万元

采购内容	供应商名称	2020年1-9月		2019年度		2018年度		2017年度	
		采购数量	采购单价	采购数量	采购单价	采购数量	采购单价	采购数量	采购单价
剪叉制动器	怀特（中国）驱动产品有限公司、丹佛斯动力系统贸易（上海）有限公司、丹佛斯动力系统（江苏）有限公司	5,032	0.08	5,209	0.09	12,386	0.09	9,347	0.09
	镇江大力液压马达股份有限公司	173	0.08	589	0.08	110	0.08	40	0.08
回转减速机	泰安艺群机械制造有限公司	1,061	0.37	1,026	0.37	297	0.38	91	0.38
	江阴市华方新能源高科设备有限公司	370	0.32	340	0.32	-	-	-	-

采购内容	供应商名称	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		采购数量	采购单价	采购数量	采购单价	采购数量	采购单价	采购数量	采购单价
行走减速机	青岛银菲特精密机械有限公司	1,886	0.59	2,162	0.60	575	0.63	153	0.64
	上海布雷维尼减速器有限公司	804	0.63	44	0.63	8	0.70	-	-

注：怀特（中国）驱动产品有限公司、丹佛斯动力系统贸易（上海）有限公司、丹佛斯动力系统（江苏）有限公司均受同一实体控制，因此合并计算。

报告期内，公司剪叉制动器的主要供应商为丹佛斯动力系统贸易（上海）有限公司和镇江大力液压马达股份有限公司；回转减速机的主要供应商为泰安艺群机械制造有限公司和江阴市华方新能源高科设备有限公司；行走减速机的主要供应商为青岛银菲特精密机械有限公司和上海布雷维尼减速器有限公司。报告期内，因产品品牌、采购量等方面不同，采购价格存在小幅差异，具有合理性。

（6）发动机主要供应商采购单价对比情况

报告期内，公司对柴油发动机主要供应商的采购单价情况如下：

单位：万元

采购内容	供应商名称	规格型号	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
			采购数量(台)	采购单价	采购数量(台)	采购单价	采购数量(台)	采购单价	采购数量(台)	采购单价
臂车发动机	康明斯发动机(上海)有限公司	QSF2.8t3 NA60	451	2.49	569	2.52	172	2.52	58	2.52
	康明斯发动机(上海)有限公司	QSF2.8t3 TC72	678	2.75	520	2.80	144	2.80	36	2.80
	道依茨(北京)发动机有限公司	D2011L03 I	10	2.37	35	2.37	29	2.37	16	2.37
	佛山市森达美维佳动力设备有限公司	404D-22_12V35.7KW	372	1.68	301	1.68	91	1.77	17	1.79
	科勒(中国)投资有限公司	2504TCR	-	-	-	-	10	3.17	-	-
	科勒(中国)投资有限公司	335/E7440	-	-	-	-	31	2.85	-	-
	久保田发动机(上海)有限公司	D1105-E4 B-EU-X1	62	1.81	5	1.81	30	1.81	-	-

公司剪叉式产品主要是以电动式产品为主，因此不配置发动机。报告期内，公司臂式产品发动机供应商主要以康明斯发动机（上海）有限公司为主，因品牌和规格型号不同，不同供应商采购单价存在一定差异，具有合理性。

4、报告期内各主要供应商变动分析

(1) 主要供应商采购额变动情况

单位：万元

序号	供应商名称	2020年1-9月采购金额	2019年采购金额	2018年采购金额	2017年采购金额
1	深圳市桑特液压技术有限公司	3,350.92	4,350.27	2,635.54	1,390.09
2	湖南中立工程机械有限公司	2,851.89	2,968.92	623.33	67.40
3	康明斯发动机(上海)有限公司	2,846.17	3,035.82	837.37	247.16
4	湖南坤鼎数控科技有限公司	2,580.95	1,997.00	682.38	18.15
5	中航光电科技股份有限公司	2,480.16	2,354.88	531.26	7.06
6	长沙县国宏汽车配件厂	1,650.70	3,042.26	2,653.01	426.46
7	厦门银华机械有限公司	1,499.11	3,053.51	2,302.84	1,067.15
8	丹佛斯(上海)投资有限公司	1,227.16	2,057.02	2,602.09	1,838.36
	丹佛斯动力系统贸易(上海)有限公司				
	丹佛斯动力系统(江苏)有限公司				
9	上海工程机械厂有限公司	678.07	1,840.91	2,675.22	233.77
10	长沙海默科技有限公司	-	-	15.57	1,365.15
11	厦门杰利机电有限公司	-	1,529.54	2,914.08	1,289.10
12	湖南瀚宇机械设备有限公司	-	-	3,226.44	3,507.52

如上表所示，公司在报告期内与长沙海默科技有限公司、厦门杰利机电有限公司及湖南瀚宇机械设备有限公司的采购交易额逐年降低，其主要原因如下：
 ①长沙海默科技有限公司注销后将业务转移至其母公司株洲嘉成科技发展有限公司，由于株洲嘉成科技发展有限公司业务转型，与公司业务逐步减少；②厦门杰利机电有限公司是公司铅酸电池的供应商，受中美贸易的影响，公司在2019年开始采用其他品牌进行替代；③湖南瀚宇机械设备有限公司的全部生产固定资产及存货由星邦机械收购后不再向发行人供应原材料。

(2) 主要供应商采购额排名变动情况

序号	供应商名称	2020年1-9月排名	2019年排名	2018年排名	2017年排名
1	深圳市桑特液压技术有限公司	1	1	5	3
2	湖南中立工程机械有限公司	2	5	22	55
3	康明斯发动机(上海)有限公司	3	4	14	25
4	湖南坤鼎数控科技有限公司	4	12	20	105
5	中航光电科技股份有限公司	5	7	26	163
6	长沙县国宏汽车配件厂	11	3	4	15

序号	供应商名称	2020年1-9月排名	2019年排名	2018年排名	2017年排名
7	厦门银华机械有限公司	13	2	7	6
8	丹佛斯（上海）投资有限公司	15	10	6	2
	丹佛斯自动控制管理（上海）有限公司（曾用名）				
	丹佛斯动力系统贸易（上海）有限公司				
	丹佛斯动力系统（江苏）有限公司				
9	上海工程机械厂有限公司	25	13	3	26
10	长沙海默科技有限公司	-	-	157	4
11	厦门杰利机电有限公司	-	15	2	5
12	湖南瀚宇机械设备有限公司	-	-	1	1

注：丹佛斯（上海）投资有限公司、丹佛斯动力系统贸易（上海）有限公司和丹佛斯动力系统（江苏）有限公司以下简称“丹佛斯”。

如上表所示，公司与主要供应商均进行了长期合作。公司根据业务发展需要向各供应商采购材料。报告期公司剪叉式高空作业平台的销售占比有所下滑，因此向剪叉式产品相关材料的供应商长沙县国宏汽车配件厂、厦门银华机械有限公司、丹佛斯、上海工程机械厂有限公司的采购占比有所下降，此外随着国产配套零部件在产品上的成熟的应用，公司也将减少国外零部件代理商的采购订单。

综上所述，报告期内公司主要供应商的变动符合公司发展趋势、实际情况并且合理。

5、报告期内公司供应商类别及数量变动情况

报告期内，公司供应商的变动情况如下：

期间	类别	供应商数量（家）	采购金额（万元）	占比
2020年1-9月	终端供应商	202	53,460.97	85.01%
	贸易类供应商及其他	105	9,424.81	14.99%
	合计	307	62,885.78	100.00%
2019年	终端供应商	249	61,309.30	82.83%
	贸易类供应商及其他	120	12,711.13	17.17%
	合计	369	74,020.43	100.00%
2018年	终端供应商	244	40,957.90	79.88%
	贸易类供应商及其他	96	10,317.25	20.12%
	合计	340	51,275.15	100.00%
2017年	终端供应商	217	18,846.96	77.72%
	贸易类供应商及其他	120	5,402.35	22.28%

期间	类别	供应商数量（家）	采购金额（万元）	占比
	合计	337	24,249.31	100.00%

如上表所示，报告期内与公司有采购的供应商数量分别为 337 家、340 家、369 家和 307 家，2017 年至 2019 年供应商数呈上升趋势，是因为公司业务规模增长较快，原有部分供应商不能完全满足公司需要，公司需加强供应链保证，持续开发供应链资源；报告期内公司向终端供应商采购的金额分别为 18,846.96 万元、40,957.90 万元、61,309.30 万元和 53,460.97 万元，占总采购额的比例分别为 77.72%、79.88%、82.83%和 85.01%，金额及占比均呈上升的趋势，主要是因为随着公司经营规模的不断扩大，公司优先选择与终端供应商直接合作的方式采购，以降低采购成本及提升采购产品的质量。

二、各期供应商的数量，并对供应商按适当的采购金额标准进行分层，列示不同层级的供应商数量、采购金额及占比；新增供应商数量、对应新增供应商采购金额占比和变动情况；按照采购年限补充列示并披露供应商数量和金额的变动情况

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术/四、发行人采购情况和主要供应商（三）报告期内前五名供应商采购情况”补充披露如下：

6、报告期内供应商按采购金额分层情况

报告期内，公司供应商按采购金额分层统计的情况如下：

期间	供应商采购分层	供应商数量（家）	采购金额（万元）	占比
2020 年 1-9 月	年采购额 500 万元以上	31	43,131.00	68.59%
	年采购额 100-500 万元（不含）	66	14,784.18	23.51%
	年采购额 0-100 万元（不含）	210	4,970.60	7.90%
	合计	307	62,885.78	100.00%
2019 年	年采购额 500 万元以上	39	56,945.69	76.93%
	年采购额 100-500 万元（不含）	61	12,781.93	17.27%
	年采购额 0-100 万元（不含）	269	4,292.81	5.80%
	合计	369	74,020.43	100.00%
2018 年	年采购额 500 万元以上	27	36,262.71	70.72%
	年采购额 100-500 万元（不含）	38	9,268.60	18.08%
	年采购额 0-100 万元（不含）	275	5,743.84	11.20%
	合计	340	51,275.15	100.00%

期间	供应商采购分层	供应商数量 (家)	采购金额 (万元)	占比
2017 年	年采购额 500 万元以上	12	14,040.22	57.90%
	年采购额 100-500 万元 (不含)	29	6,912.38	28.51%
	年采购额 0-100 万元 (不含)	296	3,296.71	13.60%
	合计	337	24,249.31	100.00%

如上表所示,随着公司业务规模的不断提升,公司年采购金额 500 万元以上的供应商从 2017 年的 12 家上升至 2019 年的 39 家,2020 年 1-9 月为 31 家,采购金额占比也从 2017 年的 57.90% 上升至 2019 年的 76.93%,2020 年 1-9 月为 68.59%。未来,随着公司业务规模的进一步提升,公司规模性采购将进一步扩大,年采购 500 万元以上的供应商数量及占比将进一步上升。

7、报告期内新增供应商情况

(1) 报告期内,公司新增供应商的情况如下:

期间	新增供应商数量 (家)	采购额 (万元)	占原材料采购总额的比例
2020 年 1-9 月	43	1,488.56	2.90%
2019 年	121	1,877.34	2.54%
2018 年	95	2,051.90	3.26%

如上表所示,2018 年、2019 年和 2020 年 1-9 月公司向新增供应商的采购额分别为 2,051.90 万元、1,877.34 万元和 1,488.56 万元,占当期原材料采购总额的比例分别为 3.26%、2.54%及 2.90%,呈逐年降低的趋势且比例较小,公司的主要原材料供应商较为稳定。2019 年新增供应商数量增长较快,主要原因系公司 2018 年 6 月成立的子公司星邦机械自行生产结构件,为其提供原材料的供应商较多。

(2) 报告期各期新增供应商前五名情况

报告期内,公司新增供应商中的排名前五客户情况如下:

期间	序号	供应商名称	采购金额 (万元)	占采购额比例
2020 年 1-9 月	1	易格斯 (上海) 拖链系统有限公司	160.40	0.26%
	2	震坤行工业超市 (上海) 有限公司	157.20	0.25%
	3	湖南西康尼克新材料有限公司	149.50	0.24%
	4	山西中兴华德铸造股份有限公司	98.29	0.16%
	5	长沙荣航电子产品有限公司	98.21	0.16%
	合计		663.60	1.06%

期间	序号	供应商名称	采购金额 (万元)	占采购额比例
2019 年	1	柳州金特新型耐磨材料股份有限公司	239.92	0.32%
	2	常德润八隆机械有限公司	211.00	0.29%
	3	连山壮族瑶族自治县鸿星铸造有限公司	187.92	0.25%
	4	湖南仁一物资集团有限公司	125.80	0.17%
	5	佛山市顺德区金泰德胜电机有限公司	98.41	0.13%
	合计		863.05	1.17%
2018 年	1	株洲华信精密工业股份有限公司	770.45	1.23%
	2	湖南丰昌轮胎销售有限公司	169.66	0.27%
	3	湘江涂料科技有限公司	146.77	0.23%
	4	中豪(上海)科技有限公司	97.74	0.16%
	5	湖南中钢物资贸易有限公司	78.12	0.12%
	合计		1,262.74	2.01%

8、报告期内供应商按采购年限分析情况

(1) 供应商按年限重复采购情况

报告期内，按照年度作为频次分层统计供应商的交易情况如下：

重复采购期数	供应商数量(家)	占供应商总家数比例	采购金额(万元)	占报告期累计采购额比例
4 期	146	24.58%	148,789.59	70.04%
3 期	77	12.96%	39,903.59	18.78%
2 期	146	24.58%	17,704.10	8.33%
合计	369	62.12%	206,397.28	97.16%

注 1：期数是指 2017 年、2018 年、2019 年及 2020 年 1-9 月期间；

注 2：重复采购是指公司在 2017 年、2018 年、2019 年及 2020 年 1-9 月期间内有两期及两期以上均有采购的供应商。

如上表所示，报告期内重复采购的供应商数量为 369 家，累计采购总额占比为 97.16%，重复采购的供应商中采购 4 期的供应商的采购金额较高，占比为 70.04%，公司与供应商保持了稳定且持续的合作关系。

三、发行人和主要供应商的协商定价机制及采购价格的公允性，进一步说明报告期内主要原材料采购价格是否与公开市场价格一致，原材料价格波动对生产经营的影响

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术/四、发行人采购情况和主要供应商(三)报告期内前五名供应商采购情况/9、发行人和主要供应商协商定价机制情况、采购价格的公允性及价格波动对生产经营的影响”补充披露如下：

9、发行人和主要供应商协商定价机制情况、采购价格的公允性及价格波动对生产经营的影响

(1) 发行人和主要供应商协商定价机制情况、采购价格的公允性

公司上游行业均属于充分竞争的行业，且公司地处“工程机械之都”长沙，相关配套产业发达，价格透明。公司与供应商通常根据原材料市场价格、采购数量、账期长短和运距远近等因素，采取协商定价方式确定采购价格，采购价格公允。报告公司采购的主要原材料为结构件、控制系统及主要硬件、阀、制动器和发动机（含柴油机）等，上述产品均为充分竞争的市场，公司的供应商体系中对每种产品至少保持两家及以上的合格供应商。公司向供应商采购的上述主要产品为非大宗交易产品，无公开的市场价格，报告期各期，公司同一材料向各供应商采购的产品价格不存在重大差异，交易价格公允，具体情况详见招股说明书本节“四、发行人采购情况和主要供应商/（三）报告期内前五名供应商采购情况/3、同种原材料在不同供应商的价格对比分析情况”（本回复“问题 13/一”）。

(2) 主要原材料价格波动对发行人的影响

① 结构件

报告期内，结构件的采购价格波动对发行人利润总额的敏感度分析情况如下：

单位：万元

结构件 变动幅度	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	影响利润 金额	占利润 总额的 比例 (%)	影响利润 金额	占利润 总额的 比例 (%)	影响利润 金额	占利润 总额的 比例 (%)	影响利润 金额	占利润 总额的 比例 (%)
价格上升 5%	-496.61	-5.48	-549.94	-4.65	-463.12	-11.19	-262.54	-14.93
价格上升 10%	-993.22	-10.96	-1,099.89	-9.30	-926.25	-22.38	-525.09	-29.86
价格上升 15%	-1,489.83	-16.43	-1,649.83	-13.94	-1,389.37	-33.57	-787.63	-44.79
价格上升 20%	-1,986.44	-21.91	-2,199.78	-18.59	-1,852.50	-44.76	-1,050.17	-59.73

如上表所示，以 2020 年 1-9 月为例，结构件的价格每增长 5%、10%、15%、20%对发行人利润影响的比例为-5.48%、-10.96%、-16.43%和-21.91%。

② 控制系统及主要硬件

报告期内，控制系统及主要硬件的采购价格波动对发行人利润总额的敏感
度分析情况如下：

单位：万元

控制系统及 主要硬件变 动幅度	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	影响利润 金额	占利润总 额的比例 (%)	影响利 润金额	占利润总 额的比例 (%)	影响利 润金额	占利润总 额的比例 (%)	影响利 润金额	占利润总 额的比例 (%)
价格上升 5%	-173.81	-1.92	-186.80	-1.58	-150.29	-3.63	-87.09	-4.95
价格上升 10%	-347.61	-3.83	-373.60	-3.16	-300.58	-7.26	-174.18	-9.91
价格上升 15%	-521.42	-5.75	-560.40	-4.74	-450.86	-10.89	-261.27	-14.86
价格上升 20%	-695.23	-7.67	-747.19	-6.31	-601.15	-14.52	-348.36	-19.81

如上表所示，以 2020 年 1-9 月为例，控制系统及主要硬件的价格每增长 5%、
10%、15%、20%对发行人利润影响的比例为-1.92%、-3.83%、-5.75%及-7.67%。

③ 阀

报告期内，阀的采购价格波动对发行人利润总额的敏感度分析情况如下：

单位：万元

阀变动幅度	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	影响利 润金额	占利润总 额的比例 (%)	影响利 润金额	占利润总 额的比例 (%)	影响利 润金额	占利润总 额的比例 (%)	影响利 润金额	占利润总 额的比例 (%)
价格上升 5%	-155.39	-1.71	-178.23	-1.51	-131.93	-3.19	-73.86	-4.20
价格上升 10%	-310.79	-3.43	-356.46	-3.01	-263.85	-6.37	-147.71	-8.40
价格上升 15%	-466.18	-5.14	-534.70	-4.52	-395.78	-9.56	-221.57	-12.60
价格上升 20%	-621.58	-6.86	-712.93	-6.02	-527.71	-12.75	-295.42	-16.80

如上表所示，以 2020 年 1-9 月为例，阀的价格每增长 5%、10%、15%、20%
对发行人利润影响的比例为-1.71%、-3.43%、-5.14%及-6.86%。

④ 制动器

报告期内，制动器的采购价格波动对发行人利润总额的敏感度分析情况如
下：

单位：万元

制动器 变动幅度	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	影响利润 金额	占利润总 额的比例 (%)	影响利润 金额	占利润总 额的比例 (%)	影响利润 金额	占利润总 额的比例 (%)	影响利润 金额	占利润总 额的比例 (%)
价格上升 5%	-148.10	-1.63	-139.01	-1.17	-81.87	-1.98	-42.36	-2.41
价格上升 10%	-296.21	-3.27	-278.03	-2.35	-163.75	-3.96	-84.72	-4.82

制动器 变动幅度	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	影响利润 金额	占利润 总额的比例 (%)	影响利润 金额	占利润 总额的比例 (%)	影响利润 金额	占利润 总额的比例 (%)	影响利润 金额	占利润 总额的比例 (%)
价格上升 15%	-444.31	-4.90	-417.04	-3.52	-245.62	-5.93	-127.07	-7.23
价格上升 20%	-592.42	-6.53	-556.06	-4.70	-327.49	-7.91	-169.43	-9.64

如上表所示，以 2020 年 1-9 月为例，阀的价格每增长 5%、10%、15%、20% 对发行人利润影响的比例为-1.63%、-3.27%、-4.90%及-6.53%。

⑤ 发动机、柴油机

报告期内，发动机、柴油机的采购价格波动对发行人利润总额的敏感程度分析情况如下：

单位：万元

发动机、柴油机 变动幅度	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	影响利润 金额	占利润 总额的比例 (%)	影响利 润金额	占利润 总额的比例 (%)	影响利 润金额	占利润 总额的比例 (%)	影响利 润金额	占利润 总额的比例 (%)
价格上升 5%	-126.81	-1.40	-114.66	-0.97	-14.11	-0.34	-14.11	-0.80
价格上升 10%	-253.62	-2.80	-229.33	-1.94	-75.39	-1.82	-28.22	-1.61
价格上升 15%	-380.43	-4.20	-343.99	-2.91	-113.09	-2.73	-42.33	-2.41
价格上升 20%	-507.24	-5.59	-458.66	-3.88	-150.78	-3.64	-56.45	-3.21

如上表所示，以 2020 年 1-9 月为例，发动机的价格每增长 5%、10%、15%、20%对发行人利润影响的比例为-1.40%、-2.80%、-4.20%及-5.59%。

综上所述，发行人原材价格波动对发行人利润的影响较小。

【核查程序及核查意见】

一、核查程序

保荐人及申报会计师履行了以下核查程序：

1、查阅了发行人报告期各期与主要供应商签订的采购合同、采购订单、采购内容、采购发票、验收单等原始凭证，并核对至采购明细账；

2、在国家企业信用信息公示系统、“企查查”网站上检索各结算方式下的主要供应商的相关信息；

3、访谈发行人高级管理人员关于采购的定价机制以及采购价格的公允性情况；以及报告期内各主要供应商采购金额、次序变动较大的原因及合理性；

4、实地走访、视频/电话访谈供应商，询问主要供应商经营情况、经营规模、增加或减少采购的原因、采购订单的连续性和稳定性等事项，获取了相应客户的声明函；通过函证程序，进一步验证与主要供应商交易的真实性。

二、核查意见

经核查，保荐人及申报会计师认为：

1、发行人同种原材料采购价格在不同供应商之间不存在显著差异；主要供应商及其关联方与发行人不存在关联关系或同业竞争关系、其他利益安排；

2、发行人与主要供应商的协商定价机制及采购价格具备公允性；原材料价格波动对发行人生产经营的影响较小。

三、发行人与供应商之间采购真实性、完整性、准确性及与供应商关联关系方面的核查情况

报告期内，保荐人及申报会计师对发行人的采购的真实性、完整性、准确性及与供应商关联关系方面的核查程序如下：

1、内控测试，核查与发行人采购相关的内控制度的有效性

（1）询问发行人财务人员及采购部门相关人员，获取并查阅公司采购相关的内控制度，了解公司的具体业务流程；

（2）对采购业务活动流程和控制程序进行核查，并执行了控制测试程序，以评价内部控制设计和执行的有效性；

（3）通过对生产、仓储等的业务部门的访谈，抽样检查采购合同、记账凭证、入库单、采购发票、物流单据、付款凭证等文件，了解、评估并测试与采购业务相关的内部控制；

经核查，截止 2020 年 9 月 30 日发行人与采购相关内控制度健全并得到有效执行。

2、细节测试

抽查报告期各期前十大供应商该年度采购相关合同，并获取入库单、验收单、验收报告、采购发票、支付凭证等记录，并核对发行人采购明细账，所核查的采

购比例分别为 46.89%、50.45%、60.27%和 59.59%。

经核查，报告期内发行人与主要供应商采购交易真实、准确、完整。

3、供应商相关核查程序

（1）供应商基本信息核查

通过全国企业信用信息公示系统、供应商提供的工商资料等手段，查询所抽取供应商的工商信息，核实其注册时间、注册地点、经营范围、股权结构、控股股东、实际控制人以及经营状态等，并关注该供应商的主要股东、法定代表人、高管人员是否与公司及相关人员存在关联关系；

（2）关联方关系核查

访谈发行人实际控制人、董事、监事及高级管理人员与报告期内公司供应商之间的关联关系情况；获取了公司报告期各期主要供应商相关的确认函。

（3）供应商函证程序

通过函证程序，进一步验证与其交易的真实性，同时关注公司对供应商的信用评价及应付账款支付情况是否出现异常。报告期内供应商函证主要情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年 度	2018 年 度	2017 年 度
发函采购金额	58,724.09	70,282.49	47,811.45	20,624.33
回函采购金额	58,724.09	69,890.91	46,464.09	18,550.53
回函采购额占采购总额的比例	93.38%	94.42%	90.62%	76.50%
应付账款发函金额	30,981.34	32,454.78	16,772.98	8,636.71
应付账款回函金额	30,981.34	32,211.36	16,218.24	7,973.03
应付账款回函金额占应付账款期末余额比例	97.39%	96.65%	90.16%	84.59%

（4）供应商走访程序

报告期内，保荐人及申报会计师根据重要性原则及随机性原则，对公司的重要供应商进行了实地走访和视频访谈（因 2020 年的疫情影响）程序，就供应商的基本情况、与发行人的业务合作等情况进行访谈，了解双方合作历史、有无关联关系、发行人商品的竞争优势等信息，与发行人交易的真实性和合理性等。已走访的供应商报告期内采购额占发行人各期采购额的比例分别为 58.77%、62.31%、60.06%和 67.65%。核查情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
访谈供应商的数量（户）	38	42	43	38
访谈供应商的采购额	42,539.73	44,456.05	31,949.54	14,250.27
当期采购总额	62,885.78	74,020.43	51,275.15	24,249.31
占当期采购总额的比例	67.65%	60.06%	62.31%	58.77%
核查结果	无异常	无异常	无异常	无异常

综上所述，经核查，保荐人及申报会计师认为，报告期内发行人采购真实、完整、准确。

问题 14、关于毛利率

审核问询回复显示：

（1）报告期各期，发行人租赁业务毛利率分别为 28.44%、37.61%、63.98%和-14.76%；

（2）2017 至 2019 年度，公司销售产品毛利率分别为 24.48%、26.91%和 31.47%，逐年上升，浙江鼎力的毛利率为 40.77%、40.20%和 38.20%。

请发行人：

（1）结合租赁业务定价和成本、主要客户构成等，补充分析并披露租赁业务毛利率差异较大的原因和合理性，和同行业租赁业务毛利率是否存在较大差异；

（2）结合同类产品定价、成本具体构成，分析并披露公司毛利率变动趋势和同行业可比公司不一致的原因和合理性，公司毛利率与同行业上市公司毛利率存在差异的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

【发行人说明】

一、结合租赁业务定价和成本、主要客户构成等，补充分析并披露租赁业务毛利率差异较大的原因和合理性，和同行业租赁业务毛利率是否存在较大差异

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/九、经营成果分析/（三）毛利及毛利率分析/2、毛利率分析/（3）可比上市公司毛利率分析”中补充披露了以下内容：

（3）可比上市公司毛利率分析

② 租赁业务毛利率对比分析

A、租赁业务定价和成本

公司高空作业平台的租赁定价主要是在综合考虑租赁的时间、设备使用区域、租赁的产品种类和租赁设备使用状况等因素后，与客户协商确定。租赁业务的成本主要为租赁设备的折旧、维修成本等。

B、报告期各期，租赁业务主要客户构成详见本回复“问题 8/六”。

C、报告期内，公司租赁业务的毛利率变动情况及与同行业上市公司的对比情况

公司名称	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
华铁应急	-	67.38%	61.82%	52.02%
星邦智能	-14.76%	63.98%	37.61%	28.44%

注：华铁应急未公告 2020 年 1-9 月租赁业务毛利率；同行业上市公司浙江鼎力未披露经营租赁业务收入。

上市公司华铁应急的主营业务为建筑安全支护设备租赁，2017-2019 年，公司租赁业务毛利率上升趋势与上市公司华铁应急的趋势一致。报告期内，华铁应急的毛利率明显高于公司，主要是因为华铁应急高空作业平台保有量国内排名前五，在高空作业平台租赁行业中的市场竞争力和品牌知名度明显高于潇邦机械，客户稳定性和设备出租率上优于潇邦机械，因此其毛利率整体高于潇邦机械。

报告期各期，公司高空作业平台租赁收入分别为 257.15 万元、401.90 万元、1,180.35 万元和 624.42 万元，占营业收入的比例分别为 0.89%、0.73%、1.46% 和 0.85%。公司子公司潇邦机械成立于 2016 年，主营业务为经营租赁和二手设备销售，成立之初为减少旧设备闲置，主要用二手设备出租，因此租赁单价偏低，同时租赁收入较少，导致 2017 年度毛利率较低。2018 年-2019 年，租赁业务规模逐渐扩大，毛利率逐渐上升。2019 年毛利上升幅度较大主要是因为客户集中度相对 2017 年和 2018 年有所提高，大客户包括众能联合、招科易租、东莞家锋、中石化等稳定客户，设备维护成本进一步降低。2020 年 1-9 月，受新冠疫情影响，潇邦机械设备出租率有所降低，同时设备规模有所增加，从而导致租赁业务的毛利率下降较多。

二、结合同类产品定价、成本具体构成，分析并披露公司毛利率变动趋势和同行业可比公司不一致的原因和合理性，公司毛利率与同行业上市公司毛利率存在差异的原因及合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/九、经营成果分析/（三）毛利及毛利率分析/2、毛利率分析/（3）可比上市公司毛利率分析”中补充披露了以下内容：

（3）可比上市公司毛利率分析

.....

公司产品定价由财务部以成本利润加成作为定价基础提出建议，由市场部结合高空作业平台市场竞争情况制定国内租赁商底价和国际销售底价。融资租赁结算方式下，产品定价以租赁商底价为价格结算依据，根据客户采购金额或台量设置阶梯商业折扣；全款结算模式下，国内租赁商客户定价与融资租赁结算模式下一致，终端使用者和招投标客户定价一般在租赁商底价的基础上进行一定上浮，国际产品价格依据客户所在区域、客户类别及公司对该市场未来的产品策略，以国际销售底价为基准进行浮动；分期结算模式下，各类客户的定价会在租赁商底价的基础上进行一定的上浮。产品成本主要由材料成本，人工成本及制造费用构成。

在公司与浙江鼎力重合的产品上，公司主要产品单价、单位成本及毛利率与同行业上市公司浙江鼎力对比情况如下：

单位：元

公司	项目	剪叉式			臂式		
		2019年度	2018年度	2017年度	2019年度	2018年度	2017年度
浙江鼎力	单价	68,964.84	57,855.15	65,410.40	360,549.00	378,085.85	369,399.19
	单位成本	41,545.62	34,175.15	37,447.12	260,627.81	247,346.55	276,216.81
	毛利率	39.76%	40.93%	42.75%	27.71%	34.58%	25.23%
星邦智能	单价	67,510.72	64,727.73	64,256.10	398,392.79	388,415.27	407,566.86
	单位成本	46,354.80	47,427.06	49,770.63	272,329.57	281,056.25	276,973.68
	毛利率	31.34%	26.73%	22.54%	31.64%	27.64%	32.04%
差异率	单价	-2.11%	11.88%	-1.76%	10.50%	2.73%	10.33%
	单位成本	11.58%	38.78%	32.91%	4.49%	13.63%	0.27%
	毛利率	-8.42%	-14.20%	-20.21%	3.93%	-6.94%	6.81%

注：浙江鼎力未披露 2020 年 1-9 月各类产品销售情况，故未进行比较。

在公司与浙江鼎力重合的产品上，公司主要产品单位成本具体构成及与同行业上市公司浙江鼎力对比情况如下：

单位：元

公司	项目	剪叉式			臂式		
		2019年度	2018年度	2017年度	2019年度	2018年度	2017年度
浙江鼎力	直接材料	38,213.66	31,227.74	34,316.36	239,171.14	225,132.71	251,874.89
	直接人工	821.94	842.58	838.02	5,727.24	6,350.35	6,487.69

公司	项目	剪叉式			臂式		
		2019 年度	2018 年度	2017 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
	制造费用	2,510.02	2,104.82	2,292.74	15,729.43	15,863.49	17,854.23
	合计	41,545.62	34,175.15	37,447.12	260,627.81	247,346.55	276,216.81
星邦智能	直接材料	41,861.01	43,141.93	44,414.84	246,603.65	245,926.95	237,679.43
	直接人工	1,828.95	1,377.39	1,490.11	12,017.46	16,967.78	15,870.54
	制造费用	2,664.84	2,907.74	3,865.68	13,708.46	18,161.52	23,423.71
	合计	46,354.80	47,427.06	49,770.63	272,329.57	281,056.25	276,973.68

注：浙江鼎力未披露 2020 年 1-9 月各类产品销售情况，故未进行比较；浙江鼎力制造费用已包含动力及燃料。

由上表可知，公司剪叉式产品毛利率低于浙江鼎力，主要是因为公司剪叉式产品单位成本高于浙江鼎力。公司剪叉式产品单位成本高于浙江鼎力的主要原因如下：

a、2017 至 2019 年度，浙江鼎力剪叉式产品销售收入分别是公司的 3.75 倍、3.02 倍和 4.43 倍，规模效应明显强于公司，浙江鼎力剪叉式产品的直接材料成本及制造费用大幅低于公司产品。

b、高空作业平台成本结构中，结构件成本占比最高，对毛利率的影响较大。浙江鼎力的主要结构件以自产为主，公司未上市，无充足的资金用于建设结构件生产线，主要的结构件通过外购，而外购结构件单价高于结构件原材料钢材的单价，导致浙江鼎力剪叉式产品直接材料成本低于公司。

c、根据浙江鼎力 2017 至 2019 年的年度报告，浙江鼎力生产人员年人均成本分别为 36,113.53 元、38,823.18 元和 45,348.36 元，而公司 2017 至 2019 年车间生产人员年均人工成本分别为 66,011.28 元、62,154.08 元和 72,772.27 元，明显高于浙江鼎力。浙江鼎力剪叉式产品的直接人工成本也大幅低于公司。

由上表可知，公司臂式产品毛利率高于浙江鼎力，主要是因为公司臂式产品单价高于浙江鼎力。公司臂式产品单价高于浙江鼎力主要是因为公司在臂式产品上长期积累的技术得到市场认可，形成了良好的市场口碑，2019 年度公司臂式产品销售数量及销售收入均超过浙江鼎力，臂式产品已经成为公司的优势产品，销售单价高于国内高空作业平台行业龙头企业浙江鼎力。

综上所述，公司毛利率及变动趋势和同行业上市公司浙江鼎力不一致主要是因为各自的产品销售价格、单位成本及产品结构存在差异，具有合理性。

【核查程序及核查意见】

一、核查程序

保荐人及申报会计师履行了以下核查程序：

1、访谈瀚邦机械总经理，了解租赁业务定价和成本、主要客户构成，报告期各期租赁业务毛利率差异较大的原因；

2、查询同行业上市公司租赁业务规模及毛利率，对比分析发行人租赁业务毛利率与同行业上市公司存在差异的原因；

3、访谈发行人财务总监，了解发行人定价、成本具体构成，产品毛利率变动原因；

4、查阅同行业上市公司浙江鼎力公开披露信息，了解其主要产品成本构成、产品单价及单位成本，分析发行人毛利率与浙江鼎力存在差异的原因。

二、核查意见

经核查，保荐人及申报会计师认为：

1、发行人报告期各期租赁收入较少，2020年1-9月受新冠疫情影响，出租率较低，报告期各期租赁业务毛利率差异及与同行业上市公司毛利率的差异具有合理性；

2、发行人剪叉式产品销售规模低于浙江鼎力，人工成本高于浙江鼎力，臂式产品销售规模高于浙江鼎力，发行人毛利率及毛利率变动趋势与同行业上市公司存在差异具有合理性。

问题 15、关于存货

审核问询回复显示：

（1）已发货未确认收入订单对发出商品支持率分别为 134.83%、153.39%、160.45%和 170.30%；

（2）各报告期末，公司存货账面价值分别为 10,151.00 万元、20,731.43 万元、45,669.05 万元和 61,878.85 万元，其中，发出商品账面价值分别为 2,609.98 万元、7,211.66 万元、29,437.14 万元和 48,153.99 万元。报告期各期，客户通过融资租赁结算向公司购买产品金额大幅增加，导致公司收入确认周期逐渐延长，分别是 35 天、46 天、125 天和 165 天，发出商品大幅增加。

请发行人：

（1）补充披露并更正已发货未确认收入订单对发出商品支持率计算结果，补充披露存货盘点情况、盘点地点、人员和比例；

（2）补充披露收入确认周期和发出商品大幅上升的原因和合理性，是否符合行业惯例。

请保荐人和申报会计师说明监盘范围、监盘程序、监盘地点和监盘人员、监盘比例。

【发行人说明】

一、补充披露并更正已发货未确认收入订单对发出商品支持率计算结果，补充披露存货盘点情况、盘点地点、人员和比例

（一）补充披露并更正已发货未确认收入订单对发出商品支持率计算结果

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十、资产质量分析/（二）流动资产分析/8、存货/（1）存货构成及变动情况”中披露了以下内容：

（1）存货构成及变动情况

报告期各期末，公司存货构成及变动情况如下：

单位：万元

项目	账面余额	跌价准备	账面价值	占存货总额比例
2020年9月30日				
原材料	4,159.93	25.36	4,134.57	6.69%
库存商品	7,594.88	-	7,594.88	12.21%
发出商品	48,445.28	291.29	48,153.99	77.89%
在产品	658.98	-	658.98	1.06%
周转材料及委托加工物资	513.53	-	513.53	0.83%
合同履约成本	822.91	-	822.91	1.32%
合计	62,195.51	316.66	61,878.85	100.00%
2019年12月31日				
原材料	4,799.40	61.19	4,738.21	10.45%
库存商品	8,105.63	-	8,105.63	17.65%
发出商品	29,628.03	190.89	29,437.14	64.52%
在产品	2,849.16	-	2,849.16	6.20%
周转材料及委托加工物资	538.90	-	538.90	1.17%
合计	45,921.13	252.08	45,669.05	100.00%
2018年12月31日				
原材料	5,241.45	58.30	5,183.15	24.98%
库存商品	8,191.98	-	8,191.98	39.04%
发出商品	7,404.10	192.44	7,211.66	35.29%
在产品	110.69	-	110.69	0.53%
周转材料及委托加工物资	33.95	-	33.95	0.16%
合计	20,982.17	250.74	20,731.43	100.00%
2017年12月31日				
原材料	4,147.70	46.24	4,101.47	40.58%
库存商品	3,250.69	19.89	3,230.79	31.80%
发出商品	2,614.83	4.85	2,609.98	25.58%
在产品	181.96	-	181.96	1.78%
周转材料及委托加工物资	26.81	-	26.81	0.26%
合计	10,221.99	70.98	10,151.00	100.00%

报告期内随着公司营业规模的快速增长，各期末存货规模也快速增加。报告期内公司存货账面价值分别为 10,151.00 万元、20,731.43 万元、45,669.05 万元和 61,878.85 万元，占公司流动资产比重分别为 44.51%、50.84%、49.26%和 44.22%，占公司总资产比重分别为 32.53%、38.59%、41.79%和 38.19%。

报告期各期末，公司存货大幅增加主要受库存商品和发出商品大幅增加的影响，报告期内两者合计金额分别为 5,840.77 万元、15,403.64 万元、37,542.77 万

元和 55,748.87 万元，占各期末存货账面价值的 57.54%、74.30%、82.21%和 90.09%。
公司库存商品、发出商品期末值大幅增加的主要原因如下：

① 报告期各期末公司在手订单大幅增加，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 9 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
已发货未确认收入订单的成本	47,660.50	28,482.07	6,165.43	2,134.52
发出商品账面余额	48,445.28	29,628.03	7,404.10	2,614.83
已发货未确认收入订单对发出商品支持率	98.38%	96.13%	83.27%	81.63%
未发货订单成本	3,047.38	4,310.58	4,938.47	1,864.92
库存商品账面余额	7,594.88	8,105.63	8,191.98	3,250.69
未发货订单成本对库存商品支持率	40.12%	53.18%	60.28%	57.37%

注：未发货订单成本=国际未发货订单金额*（1-当期国际销售产品毛利率）+国内未发货订单金额/（1+当期末增值税率）*（1-当期国内销售产品毛利率）。

报告期各期末，未发货订单对公司库存商品的支持率分别为 57.37%、60.28%、53.18%和 40.12%，由于公司为满足客户迫切需求已将大量订单对应设备发给客户，导致 2020 年 9 月末公司未发货订单对库存商品支持率偏低。已发货未确认收入订单对发出商品支持率分别为 81.63%、83.27%、96.13%和 98.38%，支持率低于 100%的原因是发出商品账面余额中包含存放于各地保障中心和客户处的样机。已发货未确认收入订单对发出商品支持率逐年上升，是因为公司存放于各地保障中心和客户处的样机余额变动不大，但是发出商品余额大幅增长，样机占比逐年下降。公司主要依据在手订单情况及对未来市场预判持有库存商品的型号及数量，销售模式对库存商品无影响。2018 年末库存商品较 2017 年末大幅增加主要是因为近几年行业快速发展，下游客户数量及采购量越来越大，公司 2018 年末未发货订单较 2017 年末大幅增长 164.81%，为满足客户逐渐增长的采购需求，公司需要有充足的存货储备，因此公司库存商品增长较快。

2019 年末和 2020 年第三季度末库存商品与 2018 年末基本持平，主要原因是 2019 年及 2020 年客户需求迫切，已发货的在手订单较多，导致库存商品储备偏少，大量的库存商品已转入发出商品科目核算。

② 公司发出商品受已发货的在手订单及客户结算方式影响，2018 年末、2019 年末及 2020 年第三季度末发出商品大幅增加原因：

A、报告期内，随着行业的快速发展，借鉴国外高空作业平台的成功经验，越来越多的下游客户通过融资租赁方式进行设备采购，总采购金额不断增加。根据公司的会计政策，对于通过融资租赁进行结算的业务，确认收入的条件为取得客户签字的货物交接单，且客户支付首付款并与公司、融资租赁公司签订三方产品买卖合同，同时公司根据客户的资信情况，一般给予客户发货后 0-6 个月再办理融资租赁手续的信用期，在该信用期内，公司会形成大额的发出商品余额；报告期各期末融资租赁结算的发出商品账面余额分别是 1,487.94 万元、4,279.36 万元、20,274.41 万元和 27,970.14 万元，非融资租赁结算的发出商品账面余额分别是 1,126.89 万元、3,124.74 万元、9,353.62 万元和 20,475.14 万元，2018 年末、2019 年末和 2020 年 1-9 月末非融资租赁结算的发出商品账面余额增长率分别是 177.29%、199.34%和 118.90%。同行业上市公司浙江鼎力 2017 年末、2018 年末和 2019 年末发出商品账面余额分别是 1,646.57 万元、3,942.22 万元和 8,647.39 万元，2018 年末和 2019 年末的增长率分别为 139.42%和 119.35%。由于同行业上市公司浙江鼎力在客户验收后即确认收入，而公司融资租赁结算方式下需要在客户信用期过后才能确认收入，因此公司收入确认周期长于浙江鼎力。剔除融资租赁结算的发出商品，报告期各期末公司发出商品大幅增长符合行业惯例。

B、报告期各期末，公司已发货未确认收入的在手订单大幅增加，订单成本分别为 2,134.52 万元、6,165.43 万元、28,482.07 万元和 47,660.50 万元，对发出商品支持率分别是 81.63%、83.27%、96.13%和 98.38%。

（二）补充披露存货盘点情况、盘点地点、人员和比例

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十、资产质量分析/（二）流动资产分析/8、存货/（6）存货盘点情况”中补充披露了以下内容：

（6）存货盘点情况

公司对报告期各期末的原材料、库存商品、在产品、周转材料及委托加工物资进行了盘点，对 2019 年末及 2020 年 9 月末的发出商品进行了盘点，由于公司发出商品金额较大，分布广泛，盘点方法与其他存货存在差异，具体情况

如下：

① 发出商品盘点情况

A、盘点范围

2019 年末及 2020 年 9 月末的所有发出商品，发出商品账面余额分别为 29,628.03 万元和 48,445.28 万元，发出商品数量分别为 3,321 台和 4,089 台。

B、盘点程序

2019 年末及 2020 年 9 月末，由公司员工对发往除众能联合外的其他客户的发出商品及公司存放于各地保障中心的设备进行盘点，发往众能联合的存货，由众能联合全国门店人员进行盘点。公司员工及众能联合员工需对已盘点的每台设备在开机状态下使用水印相机（一款可以记录拍摄时间及拍摄地点的 APP）拍摄一段视频，视频内容包含拍摄时间、地点，发出商品品牌、型号、设备编号，设备整体状态等信息，视频时长 30 秒左右，每个视频按照设备编号命名，并签署盘点确认表。盘点人员每天将拍摄好的视频发送给公司对应的视频检查人员，由视频检查人员检查视频内容是否包含规定的信息，并根据有效视频在发出商品清单上登记设备的盘点日期及盘点城市。

C、盘点地点

2019 年末及 2020 年 9 月末，公司发出商品盘点地点包括公司南京、上海和广东保障中心，公司客户全国各地及境外的仓库及其服务的项目施工现场。

D、盘点人员

2019 年末及 2020 年 9 月末，公司发往众能联合的发出商品均由众能联合员工按照公司要求拍摄视频发给公司专人审核、统计。2019 年末，公司发往其他客户的发出商品及存放于各地保障中心的设备分别由公司组织 51 名销售及售后服务人员分成 8 组进行拍摄视频；2020 年 9 月末，公司组织 51 名销售及售后服务人员分成 11 组进行拍摄视频。

E、盘点比例

2019 年末及 2020 年 9 月末，公司发出商品盘点数量占发出商品总数的比例分别为 83.26%和 49.25%。

②原材料、库存商品、在产品、周转材料及委托加工物资盘点情况

A、盘点范围

公司对报告期各期末所有原材料、库存商品、在产品、周转材料及委托加工物资进行盘点，各类存货账面余额明细如下：

单位：万元

存货种类	2020 年 9 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
原材料	4,159.93	4,799.40	5,241.45	4,147.70
库存商品	7,594.88	8,105.63	8,191.98	3,250.69
在产品	658.98	2,849.16	110.69	181.96
周转材料及委托加工物资	513.53	538.90	33.95	26.81
合计	12,927.32	16,293.09	13,578.07	7,607.16

B、盘点程序

公司对报告期各期末的原材料、库存商品、在产品、周转材料及委托加工物资实施静态盘点。由财务部负责盘点总体工作安排、制定盘点计划、抽盘、各部门盘点数据整理归集、盘点差异原因审核及账务调整、撰写盘点总结报告。

盘点前准备：财务部将盘点计划分发至相应盘点小组，对盘点人员进行培训，关闭 K3 业务系统，打印盘点表并分发至相应盘点小组；各盘点部门对本仓库或车间等管辖区域进行清理、整顿、分类，按物资管理要求对存货进行摆放，确保物料摆放整齐，易计数；各物料必须有物料卡片信息，如《物料标识卡》或《物料收发记录卡》（标识内容应包括物料代码，物料名称，规格型号，结存数量等）。

盘点实施：以小组为单位进行盘点，每组设置一名组长，由组长安排该组盘点分工，确保盘点工作有序进行；盘点人员依物料摆放顺序进行盘点，确保不遗漏任何物料；盘点人员将盘点数量填写在盘点表内对应物料编号的实盘项内；未在盘点表中登记的盘盈物料，盘点人员需按照盘点表格式逐项登记；盘点小组在盘点结束后在盘点表上签署组内全部成员姓名、盘点日期后交本部门负责人审核签字。

抽盘：各组盘点完毕后由组长申请抽盘，待抽盘工作结束后该小组盘点人员方可离开盘点现场；抽盘人员在盘点表上随机抽取物料进行盘点，并在盘点

表抽盘项内填上抽盘数量，当抽盘与盘点数量存在差异时，抽盘人员应与盘点人员进行核对，确认无误后在盘点表内注明最终的盘点数量；每组盘点表抽盘比例不得低于该组盘点物料数量 20%；若抽盘数量与盘点数量差异率超过 10%，需要对该组所有物料重新盘点；抽盘结束后需在盘点表内签署抽盘成员姓名及抽盘日期。

盘点后整理及账务调整：各盘点小组完成盘点工作后及时将盘点结果提交财务部成本主管处，由财务部对盘点结果进行复核；盘点表复印件交各物资管理部门数据员进行盘点数据录入；根据录入的盘点数据与系统数据进行比对，形成盘点差异表，各组长需准确核实盘点差异原因，形成盘点差异分析报告报总经理审核；财务部根据盘点差异表及各组差异分析报告编制盘点总结报告，经总经理审核后账务调整。

C、盘点地点

公司报告期各期末所有原材料、库存商品、在产品、周转材料及委托加工物资的盘点地点如下：

存货种类	2020 年 9 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
原材料	星邦智能及星邦机械仓库	星邦智能及星邦机械仓库	星邦智能及星邦机械仓库	星邦智能仓库
库存商品	星邦智能成品库	星邦智能成品库	星邦智能成品库	星邦智能成品库
在产品	星邦智能及星邦机械生产车间	星邦智能及星邦机械生产车间	星邦智能及星邦机械生产车间	星邦智能生产车间
周转材料	星邦智能、星邦机械及潇邦机械仓库和生产车间	星邦智能、星邦机械及潇邦机械仓库和生产车间	星邦智能及星邦机械仓库和生产车间	星邦智能仓库和生产车间
委托加工物资	长沙瑞正涂装科技有限公司等委托加工商仓库	长沙瑞正涂装科技有限公司等委托加工商仓库	-	-

D、盘点人员

公司报告期各期末所有参与原材料、库存商品、在产品、周转材料及委托加工物资盘点的人员均为公司员工，盘点人员为公司采购部、订单物流部、装配车间、结构车间、试制车间、涂装车间、专车所及服务管理部员工，监盘人员为公司质量部、研究院、国内营销中心、国际营销中心及总经理办公室员工，抽盘人员为公司财务部员工，并由公司审计部人员全程监督。

E、盘点比例

公司报告期各期末所有原材料、库存商品、在产品、周转材料及委托加工物资的盘点比例均为 100%。

二、补充披露收入确认周期和发出商品大幅上升的原因和合理性，是否符合行业惯例

（一）补充披露收入确认周期大幅上升的原因和合理性，是否符合行业惯例

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十、资产质量分析/（二）流动资产分析/8、存货/（5）报告期各期末各类存货占营业成本比例”中披露了以下内容：

（5）报告期各期末各类存货占营业成本比例

.....

报告期各期末发出商品余额占当期营业成本比例逐渐升高，主要是因为公司一般给予通过融资租赁结算向公司购买产品的客户发货后 0-6 个月再办理融资租赁手续的信用期。报告期各期，客户通过融资租赁结算向公司购买产品金额大幅增加，导致公司收入确认周期（ $\text{收入确认周期} = 365 / \text{发出商品增长率} = (\text{平均发出商品余额} \times 365) \div \text{当期营业成本}$ ）逐渐延长，分别是 35 天、46 天、125 天和 165 天，发出商品大幅增加。其中销售给众能联合的剪叉式产品信用期为 5 个月，臂式产品信用期为 6 个月，2019 年及 2020 年 1-9 月公司对众能联合的销售收入分别为 15,449.94 万元和 34,931.32 万元，占营业收入的比例分别为 19.16%和 47.76%，导致公司 2019 年度及 2020 年 1-9 月平均收入确认周期大幅延长。由于同行业上市公司浙江鼎力在客户验收后即确认收入，而公司融资租赁结算方式下需要在客户信用期过后才能确认收入，因此公司收入确认周期长于浙江鼎力。

.....

（二）补充披露发出商品大幅上升的原因和合理性，是否符合行业惯例

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十、资产质量分析/（二）流动资产分析/8、存货/（1）存货构成及变动情况”中披露了以下内容：

(1) 存货构成及变动情况

.....

② 公司发出商品受已发货的在手订单及客户结算方式影响,2018年末、2019年末及2020年第三季度末发出商品大幅增加原因:

A、报告期内,随着行业的快速发展,借鉴国外高空作业平台的成功经验,越来越多的下游客户通过融资租赁方式进行设备采购,总采购金额不断增加。根据公司的会计政策,对于通过融资租赁进行结算的业务,确认收入的条件为取得客户签字的货物交接单,且客户支付首付款并与公司、融资租赁公司签订三方产品买卖合同,同时公司根据客户的资信情况,一般给予客户发货后0-6个月再办理融资租赁手续的信用期,在该信用期内,公司会形成大额的发出商品余额。报告期各期末融资租赁结算的发出商品账面余额分别是1,487.94万元、4,279.36万元、20,274.41万元和27,970.14万元,非融资租赁结算的发出商品账面余额分别是1,126.89万元、3,124.74万元、9,353.62万元和20,475.14万元,2018年末、2019年末和2020年1-9月末非融资租赁结算的发出商品账面余额增长率分别是177.29%、199.34%和118.90%。同行业上市公司浙江鼎力2017年末、2018年末和2019年末发出商品账面余额分别是1,646.57万元、3,942.22万元和8,647.39万元,2018年末和2019年末的增长率分别为139.42%和119.35%。由于同行业上市公司浙江鼎力在客户验收后即确认收入,而公司融资租赁结算方式下需要在客户信用期过后才能确认收入,因此公司收入确认周期长于浙江鼎力。剔除融资租赁结算的发出商品,报告期各期末公司发出商品大幅增长符合行业惯例。

B、报告期各期末,公司已发货未确认收入的在手订单大幅增加,订单成本分别为2,134.52万元、6,165.43万元、28,482.07万元和47,660.50万元,对发出商品支持率分别是81.63%、83.27%、96.13%和98.38%。

.....

【核查程序及核查意见】

一、核查程序

保荐人及申报会计师履行了以下核查程序:

1、保荐人及申报会计师对发行人 2019 年 12 月 31 日及 2020 年 9 月 30 日的存货实施了监盘程序，由于发行人发出商品金额重大，分布广泛，监盘程序与原材料、库存商品、在产品、周转材料及委托加工物资存在差异。保荐人及申报会计师对发行人发出商品的监盘情况如下：

（1）监盘范围

发行人 2019 年末及 2020 年 9 月末国内（不含港澳台）所有发出商品。

（2）监盘程序

保荐人及申报会计师获取了发行人 2019 年末及 2020 年 9 月末的发出商品清单，通过根云应用平台、高空作业云平台、博云车载三个设备管理云平台查询所有发出商品所在位置，对所有发出商品按城市进行汇总。2020 年 1 月初，由保荐机构 4 人与天职国际 4 人分成 4 组选择发出商品最多的 11 个国内城市（不含港澳台）进行抽盘；2020 年 10 月初，由保荐机构 3 人与天职国际 4 人分成 7 组选择发出商品最多的 23 个国内城市（不含港澳台）进行抽盘。对抽盘到的设备拍摄铭牌或钢印号照片，将拍摄到的照片与发行人拍摄的盘点视频中的地址比对，检查发行人拍摄的视频的真实性。

（3）监盘地点

2019 年末监盘地点包括南昌、南京、上海、深圳、广州、珠海、北京、武汉、佛山、合肥、福州。

2020 年 9 月末监盘地点包括苏州、上海、南京、常州、重庆、长沙、湖州、金华、杭州、嘉兴、温州、武汉、西安、合肥、北京、天津、宝鼎、深圳、广州、贵阳、宜宾、成都、湘潭。

（4）监盘人员

2019 年末监盘人员包括保荐机构的周刘桥、徐嘉豪、郑经晃、吴一凡，申报会计师的任子轩、李钰泽、彭露露、倪文涵。

2020 年 9 月末的监盘人员包括保荐机构的徐嘉豪、郑经晃、吴一凡，申报会计师的欧俊昊、周琦、李铮、石千睿。

（5）监盘比例

2019 年末及 2020 年 9 月末，发出商品实地抽查盘点的数量占期末发出商品数量的比例分别为 15.90%和 18.44%，发出商品抽盘过程中未发现异常。

2、保荐人及申报会计师对发行人原材料、库存商品、在产品、周转材料及委托加工物资的监盘情况如下：

（1）监盘范围

发行人 2019 年末及 2020 年 9 月末所有原材料、库存商品、在产品、周转材料及委托加工物资。

（2）监盘程序

2019 年末及 2020 年 9 月末发行人分别将原材料、库存商品、在产品、周转材料及委托加工物资分成 21 组和 23 组，发行人每组盘点人员将所在组内存货盘点完成后通知财务部，由一名财务人员和一名保荐机构人员或一名申报会计师人员对该组存货进行随机抽盘，抽盘结果填写在该组盘点表上，并由抽盘人员签字确认。

（3）监盘地点

2019 年末及 2020 年 9 月末抽盘地点均包括星邦智能、星邦机械、潇邦机械的所有车间及厂区仓库，长沙瑞正涂装科技有限公司等委托加工商存放星邦智能及星邦机械结构件的仓库。

（4）监盘人员

2019 年末监盘人员包括保荐机构的周刘桥、吴怡青、孙明星、徐嘉豪、李永涛、郑经晃，申报会计师的杨迎、张成、龙玉婷、黄青青、苏孟洋、皮棋琦、董珊霏、杨茹琴、任子轩。

2020 年 9 月末的监盘人员包括保荐机构的周刘桥、吴怡青、孙明星，申报会计师的刘江琴、张成、邓甜甜、杨迎、黄中哲、朱文芳、文焱怡。

（5）监盘比例

2019 年末及 2020 年 9 月末每组抽盘比例不低于该组盘点物料数量 20%。

3、检查发行人报告期各期末的原材料、库存商品、在产品、周转材料及委

托加工物资盘点方案和盘点表，检查发行人 2019 年 12 月 31 日及 2020 年 9 月 30 日的发出商品盘点视频，检查发行人报告期各期末的存货盘点总结；

4、检查发行人报告期各期末未发货的在手订单情况，分析在手订单对发行人报告期各期末库存商品的支持率，分析发行人 2018 年末库存商品较 2017 年末大幅增长，2019 年末及 2020 年 9 月末库存商品平稳的原因；

5、检查发行人报告期各期末已发货未确认收入的在手订单情况，分析在手订单对发行人报告期各期末发出商品的支持率，分析发行人发出商品持续保持增长的合理性；

6、查询同行业上市公司浙江鼎力 2017 年末、2018 年末和 2019 年末发出商品变化情况，检查发行人报告期各期末三种结算模式下发出商品余额，分析发行人报告期各期末发出商品大幅上升的合理性；

7、查询同行业上市公司浙江鼎力收入确认周期情况，检查发行人报告期各期收入确认周期较长的收入占比，分析发行人报告期各期收入确认周期大幅上升的合理性。

二、核查意见

经核查，保荐人及申报会计师认为：

1、报告期各期末，发行人在手订单对发行人库存商品、发出商品的支持率与真实情况相符；

2、发行人报告期各期收入确认周期大幅上升具有合理性；

3、发行人报告期各期末发出商品大幅上升具有合理性，符合行业惯例。

问题 16、关于固定资产、在建工程

审核问询回复显示：

（1）2017 年 8 月和 2018 年 8 月公司先后完成了剪叉式和臂式生产线的技术改造，公司机器设备原值（剔除出租设备）较 2017 年增加 1,129.47 万元，产能大幅上升；

（2）2020 年 9 月 30 日，出租设备固定资产净值为 3,694.24 万元，在建工程账面价值为 4,254.13 万元。

请发行人补充披露：

（1）不同产品的主要产能瓶颈核心环节，对比技改投入前后固定资产的单位产值是否存在较大差异；发行人固定资产单位产值和同行业可比公司的差异及原因；

（2）产能计算方法中使用约当产量法的原因，约当比例确定的依据及其合理性，和同行业可比公司的差异及原因；

（3）报告期末形成的大额出租设备的原因，出租设备计入固定资产或存货的原因和合理性，通过子公司出租设备的交易涉及合并抵消分录的具体情形，是否符合《企业会计准则》的原因和合理性；

（4）在建工程项目内容、用途及状态，在建工程在报告期内的转固情况、未转固的在建工程进度及预计转固时点和依据；

（5）报告期对固定资产、在建工程减值测试情况，以及减值准备计提的充分性。

请保荐人、申报会计师核查上述事项。

回复：

【发行人说明】

一、不同产品的主要产能瓶颈核心环节，对比技改投入前后固定资产的单位产值是否存在较大差异；发行人固定资产单位产值和同行业可比公司的差异及原因

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术/三、发行人销售和主要客户情况/（一）主要产品的产能、产量、销量/4、公司产能计算方法及人均产能变动情况/（1）产能计算方法”、“第六节 业务与技术/三、发行人销售和主要客户情况/（一）主要产品的产能、产量、销量/3、生产设备与产能的匹配关系/（1）公司产能匹配关系分析/②公司产能与固定资产变动情况”、“第六节 业务与技术/三、发行人销售和主要客户情况/（一）主要产品的产能、产量、销量/3、生产设备与产能的匹配关系/（2）同行业公司对比情况”补充披露以下内容：

.....

③ 公司产能瓶颈

现阶段，公司按照 8 小时工作制度计算的臂式和剪叉式高空作业平台的产能情况如下：

项目	计算公式	臂式生产线	剪叉式生产线
工位数	A	19	17
工位人员密度	B	2	2
月工作天数（天）	C	24	24
日工作时间（分钟）	D	480	480
工作时间效率	E	0.9	0.9
标准总工时（分钟）	$F=A*B*C*D*E$	393,984	352,512
高空作业平台平均标准工时（分钟）/台	G	3,250	500
月产能（台、取整）	$H=F/G$	120	700
年产能（台）	$I=H*12$	1,440	8,400

如上表所示，工位数量及高空作业平台平均标准工时是限制现阶段公司剪叉式和臂式生产线产能的瓶颈。2017 年及 2018 年公司原有臂式和剪叉式总装生产车间进行了技术改造（详见招股说明书本节“三、发行人销售和主要客户情况/（一）主要产品的产能、产量、销量/3、生产设备与产能的匹配关系 /（1）公司产能匹配关系分析/③公司臂式和剪叉式生产车间技术改造前后情况”），

大幅度地提升了公司总装生产车间的空间使用率，生产线的工位数量已接近饱和；目前，公司臂式和剪叉式产品的标准工时分别为 3,250 分钟及 500 分钟，降低产品生产的标准工时是现阶段公司生产工艺水平的另一瓶颈。因此，公司拟首次公开发行股票募集资金运用于新建智能臂式高空作业平台生产基地，在厂房扩建及现代化、智能化的制造设备的运用，将有效地解决目前公司产能在生产场地及工艺制造水平上的瓶颈。

② 公司产能与固定资产变动情况

2017 年至 2019 年，公司臂式和剪叉式高空作业平台的产能有较大幅度的提升，主要原因是：2017 年 8 月和 2018 年 8 月公司先后完成了剪叉式和臂式生产线的技术改造。公司技术改造前后的产能对比情况如下：

产品类别	技改前		技改后		增长率
	月产能	年产能	月产能	年产能	
剪叉式高空作业平台（台）	300	3,600	700	8,400	133.33%
臂式高空作业平台（台）	30	360	120	1,440	300.00%

公司报告期内固定资产的原值变化情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	同比增长率	2019 年末	同比增长率	2018 年末	同比增长率	2017 年末
母公司营业收入	86,693.39	55.56%	83,402.42	50.65%	55,362.88	89.93%	29,148.55
固定资产原值	9,751.13	6.51%	9,155.13	-3.30%	9,467.19	15.22%	8,216.38
其中：房屋建筑物	6,001.39	1.14%	5,933.88	-0.004%	5,934.15	0.53%	5,903.04
机械设备（剔除出租设备）	2,909.74	11.32%	2,613.77	2.43%	2,551.74	79.41%	1,422.27
单位固定资产原值产值率	8.89	53.81%	9.11	55.78%	5.85	64.84%	3.55

注：以上数据为星邦智能母公司口径。

报告期内，公司单位固定资产原值产值率分别为 3.55、5.85、9.11 及 8.89，呈快速上升的趋势。

主要原因是公司 2017 年、2018 年分别将剪叉和臂式装配生产线更新改造为自动化生产线后，工序工位增加（剪叉式生产线由 8 个人工移动工位更新为 17 个自动化工位；臂式生产线由原 10 个固定工位更新为 19 个自动化工位），是在未大规模增加厂房资产投资的前提下完成了车间生产线的自动化改造，大幅增加了工位数量及工作效率，实现了产能的大幅提升；另外，随着近年来高空作业平

台行业的发展，公司的主营业务收入规模增长较快，进一步增加了公司固定资产产值率。

.....

（2）同行业公司对比情况

.....

报告期内，公司与浙江鼎力相关指标对比情况如下：

项目	浙江鼎力				星邦智能			
	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
固定资产 周 转 率 (次)	5.19	10.01	7.70	5.36	7.31	8.05	6.79	4.76
净资产收 益率	17.64%	23.96%	20.05%	22.14%	16.45%	42.84%	38.48%	71.21%
固定资 产收 益率	87.59%	283.15%	206.73%	134.11%	78.01%	103.27%	34.81%	28.26%

注：浙江鼎力的数据来自于其披露的年度报告；固定资产周转率（次）=营业收入/平均固定资产净值；固定资产收益率=归属于母公司所有者的净利润/固定资产*100%。

报告期内，公司固定资产周转次数分别为 4.76、6.79、8.05 和 7.31，固定资产收益率分别为 28.26%、34.81%、103.27%和 78.01%，主要是因为近年来高空作业平台行业的发展速度较快，公司紧跟行业的发展趋势，营业收入和净利润规模均呈现较大幅度的上升。其次，公司产能的提升是在原有生产车间内进行的技术改造，在未大规模追加固定资产投资的前提下大幅度地提升了生产能力所致。

报告期内，2017 年至 2019 年公司固定资产周转次数略低于同行业上市公司浙江鼎力的 5.36、7.70、10.01，主要原因浙江鼎力首次公开发行股票及非公开发行股票募集资金用于产能提升项目的投入，其现代化的设备投入较大的提升了其单位固定资产产值。

.....

二、产能计算方法中使用约当产量法的原因，约当比例确定的依据及其合理性，和同行业可比公司的差异及原因

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术/三、发行人销售和主要客户情况/（一）主要产品的产能、产量、销量/4、公司产能计算方法及人均产能变动情

况/（1）产能计算方法”补充披露以下内容：

.....

④ 公司采用约当产量法计算产能的原因、依据及合理性，和同行业可比公司对比情况

同行业上市公司未采用约当产量法披露产量及产能。公司采用约当产量法计算产能的原因是由于臂式高空作业平台相对剪叉式高空作业平台产品的结构复杂、高度及延伸能力强和零部件生产装配复杂，导致臂式产品生产工时远高于剪叉式产品；另外，报告期内公司臂式产品产能及产量增长幅度较大，臂式产品占比逐步提高且高于同行业上市公司浙江鼎力，产品结构存在较大差异。为了简化且直观地与同行业上市公司在产量及产能指标上具备可比性，公司采用约当产量法将公司及可比上市公司浙江鼎力的臂式高空作业平台的产量及产能折算成剪叉式高空作业平台的产量及产能，并进行对比分析。

公司约当产量法是以发行人的臂式主打产品 GTBZ22J 的标准生产工时 3,250 分钟及剪叉式主打产品 GTJZ1012 的标准工时 500 分钟为约当计算依据，计算所得 1 台臂式产品约当 6.5 台剪叉式产品的生产工时（ $3,250/500=6.5$ ）。GTBZ22J 及 GTJZ1012 型号的标准生产工时代表了公司的臂式产品和剪叉式产品总体的生产工时情况，符合公司实际情况。

三、报告期末形成的大额出租设备的原因，出租设备计入固定资产或存货的原因和合理性，通过子公司出租设备的交易涉及合并抵消分录的具体情形，是否符合《企业会计准则》的原因和合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十、资产质量分析/（三）非流动资产分析/2、固定资产/（3）报告期期末出租设备情况”补充披露以下内容：

（3）报告期期末出租设备情况

① 报告期末形成的大额出租设备的原因

公司的子公司萧邦机械主营业务为高空作业平台的经营租赁和二手设备销售，其用于出租目的的设备作为固定资产核算，报告期末出租设备均为用于出

租的高空作业平台，具体构成如下：

单位：万元

类别	数量	账面原值	累计折旧	账面净值
剪叉式	184	1,533.38	205.39	1,328.00
直臂式	31	1,213.75	234.47	979.28
曲臂式	53	1,695.88	405.29	1,290.58
其他	6	127.84	31.46	96.38
合计	274	4,570.85	876.61	3,694.24

报告期各期，高空作业平台租赁收入分别为 257.15 万元、401.90 万元、1,180.35 万元和 624.42 万元，占营业收入的比例分别为 0.89%、0.73%、1.46% 和 0.85%。

② 出租设备计入固定资产或存货的原因和合理性，通过子公司出租设备的交易涉及合并抵消分录的具体情形，是否符合《企业会计准则》的原因和合理性

出租设备是指公司用于出租的设备，公司根据管理该设备目的分别计入存货和固定资产核算，其中以出租形式实际为销售目的设备纳入存货核算，以出租形式实际为租赁目的的出租设备纳入固定资产核算。

A、纳入存货核算的出租设备

公司通过贵安恒信销售高空作业平台给子公司潇邦机械，潇邦机械用于对众能联合出租，其租赁合同条款满足准则有关融资租赁的规定，旧租赁准则下根据证监会会计部建议处理方式和新租赁准则有关生产商或经销商作为出租人的融资租赁的要求一致，该笔业务在新旧租赁准则下处理无差异。公司管理该批设备的目的为销售，只是以出租形式实现，因此公司会将该笔业务作为分期收款业务确认收入，子公司潇邦机械将该批售后返租设备纳入存货核算，符合企业会计准则的要求。

B、纳入固定资产的出租设备

《企业会计准则第 4 号》第三条 固定资产，是指同时具有下列特征的有形资产：

（一）为生产商品、提供劳务、出租或经营管理而持有的；

(二) 使用寿命超过一个会计年度。

除上述潇邦机械通过贵安恒信向星邦智能采购的高空作业平台外，子公司潇邦机械向母公司星邦智能采购的高空作业平台，其使用目的为对外出租，高空作业平台的使用年限超过一个会计年度，符合企业会计准则有关固定资产的定义。

C、通过子公司出租设备的交易涉及合并抵消分录的具体情形

a、纳入存货核算的出租设备

子公司潇邦机械通过贵安恒信向母公司星邦智能采购高空作业平台，母公司按常规销售业务收入确认核算；子公司购入设备用出租形式实现销售，纳入存货核算；合并层面抵消母公司对子公司的销售收入确认，冲销内部未实现利润部分。

借：主营业务收入

贷：主营业务成本

存货

b、纳入固定资产核算的出租设备

母公司出售高空作业平台给子公司潇邦机械，母公司按常规销售业务收入确认核算；子公司购入设备用于出租，按常规购入固定资产核算；合并层面抵消母公司对子公司的销售收入确认，冲销内部未实现利润对应的折旧部分。

I、抵消母公司对子公司的销售

借：主营业务收入

贷：主营业务成本

固定资产-出租设备

II、抵消内部未实现收益对应的多计提的折旧

借：累计折旧

贷：主营业务成本

四、在建工程项目内容、用途及状态，在建工程在报告期内的转固情况、未转固的在建工程进度及预计转固时点和依据

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十、资产质量分析/（三）非流动资产分析/3、在建工程/（2）在建工程项目内容、用途及状态，在建工程在报告期内的转固情况、未转固的在建工程进度及预计转固时点和依据”补充披露以下内容：

（2）在建工程项目内容、用途及状态，在建工程在报告期内的转固情况、未转固的在建工程进度及预计转固时点和依据

① 报告期末在建工程项目内容、用途及状态，未转固的在建工程进度及预计转固时点和依据

单位：万元

项目	账面净值	内容	用途	状态	工程进度	预计转固时点	转固依据
智能臂式高空作业平台生产基地建设项目	3,382.25	二期厂房建设，生产设备、研发设备安装	生产经营	施工阶段	10.68%	2021年10月	固定资产验收单
智能臂式高空作业平台研发中心建设项目	370.30	科研楼建设	科研办公场地	施工阶段	6.17%	2021年6月	固定资产验收单
激光切割机安装项目	314.16	大幅面激光切割机	生产经营	调试阶段	95%	2020年10月、12月	固定资产验收单
H3507L—D 数控双面镗床	116.82	加工孔的机床	生产经营	调试阶段	98%	2020年10月	固定资产验收单
三期围墙建设	56.33	围合保护三期场地的单面墙体	围合保护	验收阶段	95%	2020年12月	固定资产验收单
涂装车间技改项目	14.00	涂装车间污水处理	生产经营	施工阶段	90%	2021年2月	固定资产验收单
焊接机器人	0.26	焊接机器人地基基座	生产经营	验收阶段	95%	2020年12月	固定资产验收单
合计	4,254.13	-	-	-	-	-	-

② 在建工程在报告期内的转固情况

单位：万元

项目	转固金额	转固时间	转固依据	用途
焊接机器人	404.66	2018年	固定资产验收单	生产经营
双板链输送线	115.47	2018年	固定资产验收单	生产经营
数控精细等离子切割机	114.62	2018年	固定资产验收单	生产经营
双面镗专机	100.82	2018年	固定资产验收单	生产经营
涂装生产设备技改	95.58	2020年1-9月	固定资产验收单	生产经营
十三辊高强钢板料校平机	91.88	2018年	固定资产验收单	生产经营

项目	转固金额	转固时间	转固依据	用途
翻转机	82.46	2018 年	固定资产验收单	生产经营
员工宿舍楼	53.40	2017 年	固定资产验收单	员工宿舍
地拖链输送线	49.49	2018 年	固定资产验收单	生产经营
抛丸机	47.15	2018 年	固定资产验收单	生产经营
底架输送设备	34.36	2018 年	固定资产验收单	生产经营
增容配电工程	31.45	2018 年	固定资产验收单	生产经营
双组份喷漆设备	21.77	2018 年	固定资产验收单	生产经营
总装输送设备	20.62	2018 年	固定资产验收单	生产经营
二期燃气工程	19.91	2020 年 1-9 月	固定资产验收单	生产经营
剪叉自动输送设备	15.32	2018 年	固定资产验收单	生产经营
大车整修棚	15.13	2019 年	固定资产验收单	大车车棚
大车车间地面固化工程	13.21	2018 年	固定资产验收单	生产经营
焊接工装	11.71	2019 年	固定资产验收单	生产经营
剪叉组合式工位起重机	10.58	2018 年	固定资产验收单	生产经营
其他	37.08	2018 年、2019 年	固定资产验收单	生产经营、设备检验
合计	1,386.63			

五、报告期对固定资产、在建工程减值测试情况，以及减值准备计提的充分性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十、资产质量分析/（三）非流动资产分析/3、在建工程/（3）固定资产、在建工程减值测试情况，以及减值准备计提的充分性”补充披露以下内容：

根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》的相关规定，公司于报告期各期末对固定资产是否存在减值迹象进行判断，具体如下：

企业会计准则规定	具体分析
资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌	主要设备目前市场价格未发生大幅下降情形
企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响	最近三年我国经济发展态势良好，GDP 保持稳定增长，技术和法律环境日趋完善。公司所处市场不断扩大，未见对公司产生不利影响
市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低	报告期内，市场利率或者其他市场投资报酬率未发生明显波动
有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	经公司盘点及审计人员监盘，公司固定资产、在建工程未发生陈旧过时或者实体损坏
资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	通过访谈车间设备管理人员，结合监盘检查情况，公司不存在闲置机器，设备均正常使用

企业会计准则规定	具体分析
企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等	公司主要产品市场价格稳定，毛利率较高，营业利润稳步增长，不存在前述情形

综上，报告期各期末公司固定资产、在建工程不存在减值迹象。

根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》和公司会计政策的有关规定，公司于资产负债表日结合固定资产、在建工程盘点情况，对各类固定资产、在建工程是否存在减值迹象进行谨慎评估判断。公司所处的经济、技术或者法律等经营环境以及所处的行业未发生不利变化，对公司未产生不利影响；资产均正常使用，不存在证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏；不存在已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置的情况；不存在其他表明资产可能已经发生减值的迹象。公司在报告期内不存在固定资产、在建工程闲置、损毁或产能下降等减值迹象，未计提固定资产、在建工程减值准备符合《企业会计准则》的规定。

【核查程序及核查意见】

一、核查程序

保荐人及申报会计师履行了以下核查程序：

1、访谈发行人高级管理人员关于公司产能瓶颈的情况，了解公司技改前后的情况，了解公司臂式高空作业平台产品和剪叉式高空作业平台产品的标准生产工时差异情况；

2、通过公开渠道查阅同行业可比公司的相关数据；

3、实地查看发行人总装生产厂房，实地查看发行人臂式高空作业平台及剪叉式高空作业平台生产线的生产情况，并了解其生产工时情况；

4、对主要固定资产和在建工程进行现场查看，了解出租设备形成原因并复核发行人合并抵消的准确性；

5、对报告期发行人在建工程转固依据进行抽查，函证主要在建工程项目的投入进度，查阅同行业可比公司的年度报告，了解公司固定资产的折旧方法、年限，并与同行业上市公司进行比较；

6、将发行人报告期各期末固定资产台账与总账进行核对，抽取金额较大的固定资产进行实地盘点，关注设备是否存在闲置、损毁、产能下降等减值迹象；

二、核查意见

经核查，保荐人及申报会计师认为：

1、发行人技改后固定资产单位产值得到有效提升，技改前后固定资产单位产值存在一定较大差异；发行人固定资产单位产值和同行业可比公司存在差异的主要原因是浙江鼎力首次公开发行股票及非公开发行股票募集资金用于产能提升项目的投入，其现代化的设备投入较大的提升了其单位固定资产产值；

2、由于臂式高空作业平台相对剪叉式高空作业平台产品的结构复杂、高度及延伸能力强和零部件生产装配复杂，导致臂式产品生产工时远高于剪叉式产品，为了简化且方便地与同行业上市公司在人均产量及人均产能指标上具备可比性，发行人采用约当产量法将臂式高空作业平台的产量及产能折算成剪叉式高空作业平台的产量及产能与浙江鼎力的相关指标进行对比分析；

3、公司将用于出租的出租设备纳入固定资产核算，具备合理性；发行人通过子公司出租设备的交易涉及合并抵消分录符合《企业会计准则》的规定；

4、发行人固定资产、在建工程减值准备计提充分。

问题 17、关于审计截止日后财务信息及经营状况

请发行人披露：

(1) 审计截止日后的主要经营状况以及 2020 年的业绩情况和审阅报告；

(2) 2020 年主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况，如变动幅度较大的，请分析并披露变动原因以及由此可能产生的影响，相关影响因素是否具有持续性；

(3) 2020 年全年业绩预计情况；如 2020 年经营业绩下滑的，请在风险因素中进一步量化分析和披露导致业绩下滑的相关影响因素（下游行业景气度、汇率波动等）及其变动情况，是否具有持续影响，是否影响持续经营能力，并作重大事项提示。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【发行人说明】

一、审计截止日后的主要经营状况以及 2020 年的业绩情况和审阅报告

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十三、资产负债表日后事项、承诺、或有事项及其他重要事项/（三）其他重要事项/4、公司 2020 年全年业绩预计情况”中补充披露了以下内容：

4、公司 2020 年全年业绩预计情况

(1) 审计截止日后的主要经营状况以及预计 2020 年度全年业绩情况

单位：万元

项目	2020 年度（预计数）	2019 年度（审定数）	增长率
营业收入	135,097.03	80,653.50	67.50%
营业利润	20,515.42	11,253.76	82.30%
利润总额	20,622.07	11,832.96	74.28%
净利润	17,511.52	10,204.48	71.61%
归属于母公司所有者的净利润	17,160.62	10,035.73	71.00%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	16,261.82	8,789.14	85.02%

注：发行人 2020 年度经营数据仅为管理层对经营业绩的合理估计，未经申报会计师审阅，不构成盈利预测。

自 2020 年 9 月 30 日以来，公司在既定的战略规划下，积极进行业务拓展、团队建设、技术研发，经营业绩稳步上升。财务报告审计基准日至招股说明书签署日之间，公司经营状况良好，公司主营业务、经营模式未发生重大变化，公司管理层及主要核心业务人员保持稳定，未出现对公司生产经营能力产生重大不利影响的事项，也未出现其他可能影响投资者判断的重大事项。

二、2020 年主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况，如变动幅度较大的，请分析并披露变动原因以及由此可能产生的影响，相关影响因素是否具有持续性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十三、资产负债表日后事项、承诺、或有事项及其他重要事项/（三）其他重要事项/4、公司 2020 年全年业绩预计情况”中补充披露了以下内容：

4、公司 2020 年全年业绩预计情况

（2）发行人预计 2020 年会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况

① 资产负债表主要财务数据

单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	变动幅度	变动原因
资产总额	166,730.70	109,280.04	52.57%	随着公司销售规模的增加，货币资金、应收款项融资、长期应收款等大幅增加
负债总额	102,646.97	62,718.66	63.66%	随着公司销售规模的增加，应付账款、合同负债、其他流动负债等大幅增加
所有者权益	64,083.73	46,561.38	37.63%	主要因 2020 年净利润增加导致盈余公积和未分配利润增加

注：发行人 2020 年度财务数据仅为管理层对财务状况的合理估计，未经申报会计师审阅，不构成盈利预测，下同。

A、2020 年 12 月 31 日占资产总额比例超过 5%的主要资产科目及变动率超过 30%的变动原因如下：

单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	变动幅度	2020 年 12 月 31 日占资产 总额比例	变动率超过 30%的原因
----	---------------------	---------------------	------	--------------------------------	--------------

项目	2020年12月31日	2019年12月31日	变动幅度	2020年12月31日占资产总额比例	变动率超过30%的原因
货币资金	36,972.83	17,912.60	106.41%	22.18%	A、经营活动形成的净利润导致现金净流入；B、5,000万元的理财产品到期；C、潇邦机械向贵安恒信融资，获得资金净额11,015.47万元，增加筹资活动收到的现金，详见招股说明书本节“十、资产质量分析/（二）流动资产分析/8、存货/（4）发出商品/①2017、2018和2019年末发出商品期后确认收入情况”
应收账款	9,433.67	9,671.68	-2.46%	5.66%	-
应收款项融资	14,666.33	2,417.65	506.63%	8.80%	客户采用票据结算的比例有所提高，导致应收款项融资规模增加
其他应收款	11,139.64	9,972.49	11.70%	6.68%	-
存货	52,864.37	45,669.05	15.76%	31.71%	-
长期应收款	12,360.73	114.64	10682.57%	7.41%	A、系子公司潇邦机械应收众能联合租赁设备款增加所致；B、母公司新增大客户大黄蜂长期应收款所致
固定资产	10,904.78	9,718.37	12.21%	6.54%	-

B、2020年12月31日占负债总额比例超过5%的主要负债科目及变动率超过30%的变动原因如下：

单位：万元

项目	2020年12月31日	2019年12月31日	变动幅度	2020年12月31日占负债总额比例	变动率超过30%的原因
应付票据	16,311.35	11,756.47	38.74%	15.89%	A、随着公司生产规模的扩大，公司采购规模也快速增长；B、为了提高资金周转效率，降低财务成本，在与上游供应商结算方式的选择上，公司越来越多地使用银行承兑汇票
应付账款	42,111.84	33,328.86	26.35%	41.03%	-
预收款项/合同负债	8,906.89	3,549.51	150.93%	8.68%	随着销售规模增加，公司收到客户采购设备款增加，未达到收入确认条件
其他流动负债	11,378.70	1,810.36	528.53%	11.09%	主要系因已背书未到期且未终止确认的应收款项融资增加
长期应付款	6,999.95	2,317.98	201.98%	6.82%	主要系因潇邦机械向贵安恒信融资租入设备形成

② 利润表主要财务数据

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	变动幅度	变动原因
营业收入	135,097.03	80,653.50	67.50%	受益于行业发展和公司竞争优势的不断加强，公司营业收入持续增长
营业成本	94,098.33	54,754.07	71.86%	销售规模增长导致营业成本相应增加，运输费纳入营业成本核算，导致营业成本增长幅度大于营业收入增长幅度
营业利润	20,515.42	11,253.76	82.30%	销售规模增长，利润相应增长
利润总额	20,622.07	11,832.96	74.28%	
净利润	17,511.52	10,204.48	71.61%	
归属于母公司所有者的净利润	17,160.62	10,035.73	71.00%	
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	16,261.82	8,789.14	85.02%	

③ 现金流量表主要财务数据

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	变动幅度	变动原因
经营活动产生的现金流量净额	9,023.48	1,320.91	583.12%	公司营业规模持续增长，导致销售商品、提供劳务收到的现金和来自于客户的保证金大幅增长
投资活动产生的现金流量净额	1,492.44	-8,911.49	116.75%	主要系因上期购买理财产品本年到期
筹资活动产生的现金流量净额	6,683.42	17,155.70	-61.04%	上期股权融资形成现金流入 2.42 亿元，本年无股权融资

上述财务数据变动主要系因发行人 2020 年全年业绩增长所致。国内高空作业平台市场需求大幅增长，公司依赖历年积攒的市场口碑借助行业东风实现业绩快速增长，盈利能力增强。根据行业发展情况及发行人自身业务拓展能力，预计该影响具有持续性。

三、2020 年全年业绩预计情况；如 2020 年经营业绩下滑的，请在风险因素中进一步量化分析和披露导致业绩下滑的相关影响因素（下游行业景气度、汇率波动等）及其变动情况，是否具有持续影响，是否影响持续经营能力，并作重大事项提示

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十三、资产负债表日后事项、承诺、或有事项及其他重要事项/（三）其他重要事项/4、公司

2020 年全年业绩预计情况”中补充披露了以下内容：

4、公司 2020 年全年业绩预计情况

(1) 审计截止日后的主要经营状况以及预计 2020 年度全年业绩情况

单位：万元

项目	2020 年度（预计数）	2019 年度（审定数）	增长率
营业收入	135,097.03	80,653.50	67.50%
营业利润	20,515.42	11,253.76	82.30%
利润总额	20,622.07	11,832.96	74.28%
净利润	17,511.52	10,204.48	71.61%
归属于母公司所有者的净利润	17,160.62	10,035.73	71.00%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	16,261.82	8,789.14	85.02%

注：发行人 2020 年度经营数据仅为管理层对经营业绩的合理估计，未经申报会计师审阅，不构成盈利预测。

自 2020 年 9 月 30 日以来，公司在既定的战略规划下，积极进行业务拓展、团队建设、技术研发，经营业绩稳步上升。财务报告审计基准日至招股说明书签署日之间，公司经营状况良好，公司主营业务、经营模式未发生重大变化，公司管理层及主要核心业务人员保持稳定，未出现对公司生产经营能力产生重大不利影响的事项，也未出现其他可能影响投资者判断的重大事项。

营业收入预计增长率为 67.50%，净利润预计增长率为 71.61%，发行人业绩增速较快，业绩未出现下滑情形。

【核查程序及核查意见】

一、核查程序

保荐人及申报会计师履行了以下核查程序：

- 1、获取发行人提供的 2020 年全年预测报表，复核其合理性；
- 2、与 2019 年数据进行对比，核查 2020 年数据变动是否合理。

二、核查意见

经核查，保荐人及申报会计师认为：

- 1、发行人 2020 年度及 2020 年末财务数据变动主要系因发行人 2020 年全年

业绩增长所致。国内高空作业平台市场需求大幅增长，发行人依赖历年积攒的市场口碑借助行业东风实现业绩快速增长，盈利能力增强。根据行业发展情况及发行人自身业务拓展能力，预计该影响具有持续性。

2、预计 2020 年发行人业绩增速较快，业绩未出现下滑情形。

（本页无正文，为湖南星邦智能装备股份有限公司《关于湖南星邦智能装备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）

湖南星邦智能装备股份有限公司



发行人董事长声明

本人已认真阅读湖南星邦智能装备股份有限公司本次审核问询函的回复的全部内容，确认本次审核问询函的回复内容真实、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： 刘国良
刘国良

湖南星邦智能装备股份有限公司



2020年12月20日

（此页无正文，为东海证券股份有限公司《关于湖南星邦智能装备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》之签字盖章页）

保荐代表人签名：

张宜生

张宜生

马媛媛

马媛媛



声 明

本人已认真阅读湖南星邦智能装备股份有限公司本次审核问询函的回复的全部内容，了解报告涉及问题的审核过程、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，审核问询函的回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构董事长签名：



钱俊文



2020 年 12 月 20 日