

湖南启元律师事务所
关于湖南星邦智能装备股份有限公司
申请首次公开发行股票并在创业板上市的
补充法律意见书（三）

二零二一年一月

目 录

释 义	1
第一部分《问询函》回复	7
《问询函》第 1 题	7
《问询函》第 2 题	16
《问询函》第 3 题	28
《问询函》第 6 题	49

释 义

在本补充法律意见书（三）中，除非另有说明，下列词语具有下述特定含义：

发行人、星邦智能或公司	指	湖南星邦智能装备股份有限公司，2019 年 12 月 9 日由湖南星邦重工有限公司整体变更成立；根据文意需要，亦可包括发行人各级子公司
星邦重工或星邦有限	指	湖南星邦重工有限公司
信邦重工	指	湖南信邦重工有限公司，发行人 2008 年 2 月 17 日至 2008 年 3 月 16 日期间使用的公司名称
深交所或证券交易所	指	深圳证券交易所
本次发行及上市	指	湖南星邦智能装备股份有限公司申请首次公开发行股票（A 股）并在深交所创业板上市交易的事项
A 股	指	在中国境内证券交易所上市、以人民币标明面值、以人民币认购和交易的普通股股票
潇邦机械	指	湖南潇邦机械设备有限公司，发行人的全资子公司之一
星邦机械	指	湖南星邦机械设备有限公司，发行人的控股子公司
招科易租	指	深圳市招科易租设备租赁有限公司，发行人实际控制人之女刘畅曾任董事并持股 8% 的公司，报告期内发行人的关联方之一
JLG	指	美国豪士科集团是世界领先的高空作业、商用、消防和紧急救援特种车辆及卡车车身的设计商、制造商和销售商
临工重机	指	临工集团济南重机有限公司
Haulotte	指	Haulotte 集团，是一家载人高空作业平台的专业制造商，其同时也是一家拥有百年运输和物料吊运经验的公司
高空作业平台	指	为满足高处作业的需要而设计和生产的一类专用设备，它可以将作业人员、工具、材料等通过作业平台举升到指定位置进行各种安装、维修等操作，并为作业人员提供安全保障
中国证监会	指	中国证券监督管理委员会
工商局或市场监督管理局	指	工商行政管理局，现已变更为市场监督管理局
东海证券	指	东海证券股份有限公司，本次发行及上市的保荐人
天职国际	指	天职国际会计师事务所（特殊普通合伙），本次发行及上市的会计师
中国康富	指	中国康富国际租赁股份有限公司
上海歆华	指	上海歆华融资租赁有限公司
湘江时代	指	湖南湘江时代融资租赁有限公司（曾用名：湖南时代金桥融资租赁有限公司）
山工租赁	指	山东山工租赁有限公司
厦门海翼	指	厦门海翼融资租赁有限公司
华运金租	指	华运金融租赁股份有限公司
洛银金租	指	洛银金融租赁股份有限公司

海西金租	指	福建海西金融租赁有限责任公司
苏州金租	指	苏州金融租赁股份有限公司
浙江中拓	指	浙商租赁有限公司（曾用名：湖南中拓融资租赁有限公司、浙江中拓融资租赁有限公司）
中铁租赁	指	中铁融资租赁有限公司（曾用名：中铁租赁有限公司）
贵安恒信	指	贵安恒信融资租赁（上海）有限公司
浙银金租	指	浙江浙银金融租赁股份有限公司
海通恒信	指	海通恒信国际融资租赁股份有限公司
三井住友	指	三井住友融资租赁（中国）有限公司
融和电科	指	上海融和电科融资租赁有限公司
众能联合	指	众能联合数字技术有限公司
宏信建发	指	上海宏信建设发展有限公司
瑞世租赁	指	瑞世融资租赁（深圳）有限公司
华铁大黄蜂	指	浙江华铁大黄蜂建筑机械设备有限公司
大蚂蚁	指	湖南大蚂蚁租赁有限公司
上海卓仕	指	上海卓仕物流科技股份有限公司
湖南淇达	指	湖南淇达工程机械有限公司
宏盛瀚峰	指	天津市宏盛瀚峰机械设备租赁有限公司
利帆机械	指	湖南利帆机械设备有限公司
子西租赁	指	子西租赁股份有限公司
江苏旭广	指	江苏旭广机械设备有限公司
上海璟振	指	璟振机械设备（上海）有限公司
湖北上骏	指	湖北上骏设备租赁有限公司
苏州拓安	指	苏州拓安机械租赁有限公司
南通航众	指	南通航众机械科技有限公司
惠州惠强	指	惠州市惠强搬迁服务有限公司
陕西欧瑞特	指	陕西欧瑞特机械有限公司
广州一斗福	指	广州市一斗福机械设备有限公司
金山金茂	指	湖北金山金茂机械有限公司
深圳海豚	指	深圳市海豚机械设备有限公司
武汉梓隼	指	武汉梓隼实业有限公司
蚌埠力升	指	蚌埠市力升机械设备租赁有限公司
湖北高智安	指	湖北高智安机械设备有限公司
深圳百港城	指	深圳百港城实业有限公司
广州致达	指	广州市致达机械设备有限公司
广东跨跃	指	广东跨跃设备租赁有限公司
苏州法艾姆	指	苏州法艾姆物流设备有限公司
东莞天空	指	东莞市天空机械设备租赁有限公司
华中安心	指	湖北华中安心租赁有限公司
北京祥运成	指	北京祥运成建筑装饰工程有限公司
滨海一达	指	天津滨海一达机电设备有限公司
苏州力升	指	苏州力升机械设备租赁有限公司
天津百城	指	天津百城瑞信工程机械租赁有限公司

百港城（武汉）	指	百港城（武汉）租赁有限公司
买方信贷	指	买方信贷是指厂商销售产品时，客户通过向银行、融资租赁公司等金融机构融资支付货款的结算方式
本所	指	湖南启元律师事务所；根据文意需要，亦可包括本所指派经办发行人本次发行及上市的经办律师
《证券法》	指	2019年12月28日第十三届全国人民代表大会常务委员会第十五次会议修订通过，自2020年3月1日起施行的《中华人民共和国证券法》
《公司法》	指	2018年10月26日第十三届全国人民代表大会常务委员会第六次会议修订通过，自2018年10月26日起施行的《中华人民共和国公司法》
《创业板首发注册办法》	指	2020年6月1日中国证券监督管理委员会2020年第5次委务会议审议通过，公布的《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》
《创业板上市规则》	指	2020年6月12日深圳证券交易所公布的《深圳证券交易所创业板股票上市规则》（2020年修订）
《新股发行意见》	指	《关于进一步推进新股发行体制改革的意见》
《编报规则第12号》	指	《公开发行证券的公司信息披露编报规则第12号——公开发行证券的法律意见书和律师工作报告》
《公司章程》	指	2019年11月6日发行人发起人会议审议通过，2020年5月22日股东大会决议修订，现行有效的《湖南星邦智能装备股份有限公司章程》
《公司章程（草案）》	指	2020年6月20日发行人2020年第五次临时股东大会审议通过的《湖南星邦智能装备股份有限公司章程（草案）》，自本次发行及上市完成后实施
《招股说明书》	指	《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）》
中国，中国境内	指	中华人民共和国，为本律师工作报告表述之方便，不包括中国香港特别行政区、中国澳门特别行政区、中国台湾地区
法律意见书	指	《湖南启元律师事务所关于湖南星邦智能装备股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的法律意见书》
补充法律意见书（一）	指	《湖南启元律师事务所关于湖南星邦智能装备股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书（一）》
补充法律意见书（二）	指	《湖南启元律师事务所关于湖南星邦智能装备股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书（二）》
补充法律意见书（三）	指	《湖南启元律师事务所关于湖南星邦智能装备股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书（三）》

律师工作报告	指	《湖南启元律师事务所关于湖南星邦智能装备股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的律师工作报告》
报告期	指	指 2017 年度、2018 年度、2019 年度和 2020 年 1-9 月
元	指	人民币元，但上下文另有特别说明的除外
美元	指	美利坚合众国法定货币
注：本补充法律意见书中，若出现总数与各分项数值之和不符的情况，均为四舍五入造成		

致：湖南星邦智能装备股份有限公司

湖南启元律师事务所（以下简称“本所”）接受湖南星邦智能装备股份有限公司（以下简称“公司”、“发行人”或“星邦智能”）的委托，担任发行人首次公开发行 A 股并在创业板上市（以下简称“本次发行及上市”）的专项法律顾问。

本所根据《中华人民共和国证券法》《中华人民共和国公司法》《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 12 号——公开发行证券的法律意见书和律师工作报告》《律师事务所从事证券法律业务管理办法》《律师事务所证券法律业务执业规则（试行）》等法律、行政法规、部门规章和规范性文件的有关规定，按照律师行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责精神，就发行人本次发行及上市事宜出具了《湖南启元律师事务所关于湖南星邦智能装备股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的律师工作报告》（以下简称“《律师工作报告》”）《湖南启元律师事务所关于湖南星邦智能装备股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的法律意见书》（以下简称“《法律意见书》”）、《湖南启元律师事务所关于湖南星邦智能装备股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书（一）》（以下简称“补充法律意见书（一）”）及《湖南启元律师事务所关于湖南星邦智能装备股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书（二）》（以下简称“补充法律意见书（二）”）。

深圳证券交易所（以下简称“深交所”）于 2021 年 1 月 15 日出具编号为审核函[2021]010083 号的《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三轮审核问询函》（以下简称“三轮问询函”）。

现本所根据中国证监会和深圳证券交易所的相关规定和要求，就《三轮问询函》提及的相关问题进行核查和回复，出具《湖南启元律师事务所关于湖南星邦智能装备股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书（三）》（以下简称“本补充法律意见书（三）”）。

本补充法律意见书（三）所使用的简称术语，除另有定义或注明外，与本所出具的《律师工作报告》《法律意见书》、补充法律意见书（一）及补充法律意见书（二）所使用的简称术语或定义具有完全相同的含义，本所在《律师工作报告》《法律意见书》、补充法律意见书（一）和补充法律意见书（二）中的声明也同

样适用于本补充法律意见书（三）。

本补充法律意见书（三）为《律师工作报告》《法律意见书》、补充法律意见书（一）和补充法律意见书（二）之补充性文件，应与《律师工作报告》《法律意见书》、补充法律意见书（一）和补充法律意见书（二）一起使用，如本补充法律意见书（三）与《律师工作报告》《法律意见书》、补充法律意见书（一）和补充法律意见书（二）内容有不一致之处，则以本补充法律意见书（三）为准。

本所同意将本补充法律意见书（三）作为发行人本次发行及上市所必备的法定文件，随同其他申报材料一同上报，并依法对出具的法律意见承担相应的法律责任。

本所按照律师行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责精神，对问询函涉及的问题进行核查和验证，现出具如下法律意见：

第一部分《问询函》回复

《问询函》第1题

关于主要客户众能联合。审核问询回复显示：（1）众能联合系发行人 2019 年和 2020 年 1-9 月的第一大租赁商客户，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。众能联合设备保有量约 3 万台，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在国内排名第二；（2）报告期各期，发行人为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%，发行人实际承担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，占营业收入比例分别为 0.36%、1.53%、0.24%和 0.22%。根据公开资料，众能联合等租赁商存在较多的租赁合同纠纷。

请发行人：

（1）结合下游租赁商客户涉及较多租赁合同纠纷的情况，补充披露发行人下游租赁商客户是否存在租金回款困难、出租率和租金水平下降等情形和风险，是否对租赁商按期支付融资租赁公司租金产生不利影响，是否增加发行人的担保风险；（2）结合报告期各期，发行人垫付租金净额和承担的回购损失金额及占比较小与下游租赁商客户的经营情况以及高空作业平台租赁市场的发展状况和发展趋势相一致，以及与同行业可比公司是否一致；（3）补充披露众能联合的设备保有量以及行业地位等披露是否准确，得出结论的依据是否充分、权威。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【核查过程】

就上述事项，本所律师进行了包括但不限于如下核查：

1、通过企查查网站查询主要租赁商客户的诉讼情况，与主要租赁商客户进行沟通并获取关于租赁合同纠纷事项的说明，同时，通过中国裁判文书网对已完结诉讼进行复核。

2、获取发行人主要租赁商客户提供的关于租金损失情况的说明，结合租赁商客户是否出现逾期支付融资租赁租金的情况，分析是否对其按期足额支付融资租赁公司租金产生不利影响，是否增加发行人的担保风险。

3、获取行业权威报告《IPAF Powered Access Rental Market Report 2020 - Global Report》披露的中国高空作业平台租赁业市场收入规模情况，分析对发行人垫付租金和承担回购损失的影响。

4、查询同行业可比上市公司年报中披露的关于垫付逾期按揭款、逾期融资租赁款情况，与发行人的垫付占比情况进行对比分析。

5、获取“2019年全球工程机械产业大会”报告、查询众能联合官网公开的设备保有量数据，获取众能联合提供的设备保有量规模的确认函。

【问询回复】

（一）结合下游租赁商客户涉及较多租赁合同纠纷的情况，补充披露发行人下游租赁商客户是否存在租金回款困难、出租率和租金水平下降等情形和风险，是否对租赁商按期支付融资租赁公司租金产生不利影响，是否增加发行人的担保风险

1、报告期内，发行人主要租赁商客户及其涉及租赁合同纠纷的情况

根据发行人报告期各期前五大租赁商客户提供的《关于本公司租赁合同纠纷事项的说明》和本所律师通过公开信息核查的相关主体的涉诉信息，发行人主要租赁商客户2017年1月1日至2020年12月31日（以下简称“期间内”）涉及案件数量及金额以及截至本补充法律意见书（三）出具日，正在审理的案件及金额情况如下：

序号	租赁商名称	期间内 涉及诉讼 案件 (件)	期间内 涉及诉讼 金额 (万元)	正在审理 案件 (件)	正在审理 金额 (万元)	占租赁收 入的比例 (%)	截至 2020 年末发行 人为其垫 付金额 (万元)
1	众能联合	171	/	59	/	/	0
	其中：胜诉案件	67	258.12	/	/	0.34	
2	子西租赁	6	64.71	0	0	0.81	0
3	江苏旭广	0	0	0	0	0.00	0
4	苏州法艾姆	7	123	2	53	2.57	0
5	东莞天空	0	0	0	0	0.00	0
6	北京祥运成	10	120	5	40	10%	0
7	蚌埠力升	0	0	0	0	0.00	0
8	深圳海豚	0	0	0	0	0.00	0
9	湖北高智安	1	4.26	0	0	0.59	0
10	金山金茂	0	0	0	0	0.00	0
11	湖北鼎智源	0	0	0	0	0.00	26.73
12	华中安心	3	1.86	/	/	/	266.13
13	广州一斗福	17	47.37	6	/	3.95	0
14	合肥众兴	4	16.28	0	0	7.84	0
15	滨海一达	0	0	0	0	0	0

注1：数据来源说明：众能联合、华中安心期间内涉及诉讼案件数据是通过企查查、裁判文书网查询并进行整理得到；企查查、裁判文书网无法查询期间涉及诉讼金额、正在审理案件的金额等数据；其他租赁商客户的涉诉情况来自于租赁商客户出具的说明，并通过企查查、裁判文书网查询核实不存在重大遗漏

注2：根据企查查、裁判文书网查询众能联合共涉及各类案件171件，其中170起案件众能联合为原告，就租赁合同纠纷问题起诉承租人。其中已完成诉讼并胜诉的案件67件，涉及金额258.12万元；众能联合期间内涉及诉讼金额占租金收入的比例以2020年1-11月的营业收入计算；华中安心涉及租赁合同纠纷3件，涉及金额1.86万元，已结案

注3：子西租赁主要经营高空作业车、H型钢、拉森钢板桩、支护材料和箱式变压器的租赁、销售、维护及安装，产品涉及建筑设备、电力设备、机械设备等多个领域；子西租赁仅就与高空作业车相关的租赁合同纠纷情况向发行人进行说明

2、发行人下游租赁商客户涉及租赁合同纠纷情况及租金回款风险

根据发行人租赁商客户提供的说明并经本所律师核查，发行人个别主要租赁商客户涉及较多租赁合同纠纷，如众能联合、北京祥运成、广州一斗福等，由于

客户下游客户众多且分散、建筑工程项目及其他项目施工受疫情影响等原因，导致部分设备承租方租金支付不及时，致使发行人个别租赁商客户目前与其设备承租方存在租赁合同纠纷。

发行人租赁商客户出现租赁合同纠纷并不代表就面临租金回款风险，具体如下：一方面，通过诉讼方式追讨债务、挽回损失系租赁商严格执行内控制度和通过合法途径保障自身权益的常规风控措施；租赁商客户涉及租赁合同纠纷的案件数量与租赁商客户的设备规模呈正相关性，租赁商（如众能联合）经营规模越大，下游承租客户数量越多，可能涉及的阶段性租赁合同纠纷越多。此外，经本所律师核查相关案件的具体信息，租赁商客户因租赁合同纠纷而涉诉的个案金额普遍不大、涉诉总金额占其业务收入的比例也较小。

另一方面，受益于行业高速发展、高空作业平台租赁需求的增加，租金无法收回的损失率占比较小，租赁商客户不会因与设备承租人之间的租赁合同纠纷而导致其无法按期足额支付融资租赁公司的租金，亦不会因此增加发行人的担保风险。

经核查，截至2020年末，发行人主要租赁商中，华中安心2019年自身经营的现金流不足，未能按时向融资租赁公司支付租金，导致截至2020年12月末，发行人为其垫付租金余额为266.13万元；湖北鼎智源地处湖北，受新冠肺炎疫情影响较大，现金流出现困难，未能按时向融资租赁公司支付租金，导致截至2020年12月末，发行人为其垫付租金余额为26.73万元。上述逾期垫付的客户中，华中安心涉及的诉讼案件金额较小，湖北鼎智源未涉及诉讼案件，因此上述客户发生经营困难，主要是租赁商本身经营出现困难，租赁合同纠纷不会对其正常经营造成实质性影响。

3、发行人下游租赁商客户的租金水平、出租率情况及潜在风险

（1）租赁商客户租金水平情况

根据发行人租赁商客户提供的说明并经本所律师核查，发行人下游租赁商客户的租金水平情况如下：

产品类别	产品高度 (米)	平均租金（元/月）			
		2020 年	2019 年	2018 年	2017 年
剪叉式	6	2,033.64	2,505.82	2,826.59	2,990.48
剪叉式	8	2,414.93	2,817.69	3,111.11	3,386.21
剪叉式	10	2,512.77	3,025.57	3,331.82	3,495.93
剪叉式	12	2,928.41	3,627.13	4,306.13	4,202.11
剪叉式	14	3,994.04	4,930.00	5,052.86	5,616.67
臂式	22	15,209.48	18,246.99	20,842.11	21,357.14
臂式	28	18,625.52	21,681.03	25,267.86	26,777.78

注：上述租金水平系根据392家租赁商客户提供的租金水平平均值统计，数据未经审计；统计范围为发行人报告期各期销售收入前五名的主要产品

如上所述，随着高空作业平台租赁市场趋于成熟、竞争加剧，2017年至2020年租金水平逐年下降，年综合下降率为12.44%，但以2020年的租金水平测算，设备的成本回收期（2.5-4年）仍远低于设备使用年限（6-10年），表明租赁商盈利能力仍维持在较高水平。

（2）租赁商客户出租率情况

根据发行人租赁商客户提供的说明并经本所律师核查，发行人下游租赁商客户的出租率情况如下：

产品类别	产品高度 (米)	出租率（%）			
		2020 年	2019 年	2018 年	2017 年
剪叉式	6	81.25	84.29	85.55	85.97
剪叉式	8	81.61	83.55	84.22	85.28
剪叉式	10	81.47	83.45	84.35	84.69
剪叉式	12	81.94	84.17	84.41	83.98
剪叉式	14	82.58	84.42	85.78	84.90
臂式	22	81.06	82.18	83.87	79.87
臂式	28	81.08	83.61	82.75	77.78

注：上述租金水平系根据392家租赁商客户提供的租金水平平均值统计，数据未经审计；统计范围为发行人报告期各期销售收入前五名的主要产品

如上所述，2017年至2020年出租率水平较为平稳，2020年出租率较低，系因2020年一季度疫情原因。

据此，本所律师认为，发行人下游租赁商对外出租高空作业平台的租金水平有所下降，出租率较为平稳，但成本回收期仍远低于设备使用年限，表明租赁商

盈利能力仍维持在较高水平，发行人的担保风险较低。

（二）结合报告期各期，发行人垫付租金净额和承担的回购损失金额及占比较小与下游租赁商客户的经营情况以及高空作业平台租赁市场的发展状况和发展趋势相一致，以及与同行业可比公司是否一致

1、发行人垫付租金净额和承担回购损失金额及占比较小与下游租赁商客户的经营情况基本一致

根据发行人租赁商提供的说明并经本所律师核查，随着高空作业平台租赁市场的快速发展，个别租赁商业务规模快速扩大，阶段性诉讼纠纷有所增加，但占租赁商整体业务的比例较小，租金无法收回的损失率较低。

报告期内，发行人租赁商客户出租率较为平稳且保持在较高的水平；但随着市场竞争的加剧，对外出租高空作业平台的租金水平有所下降。但以2020年的租金水平测算，设备的成本回收期（2.5-4年）仍远低于设备使用年限（6-10年），表明租赁商盈利能力仍维持在较高水平，下游租赁商经营情况良好，租金逾期损失可控。

此外，因越来越多的经营租赁商采取融资租赁结算方式向设备厂商进行设备采购，为了提高自身在融资租赁公司及厂商的信誉，确保未来融资扩张业务顺利进行，经营租赁商一般会确保按协议向融资租赁公司支付各期租金。另外，客户在支付首付款和保证金后，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。因此发行人垫付租金净额和承担的回购损失金额及占比较小。

2、发行人垫付租金净额和承担回购损失金额及占比较小与高空作业平台租赁市场的发展状况基本一致

根据行业权威报告《IPAF Powered Access Rental Market Report 2020 - Global Report》披露的信息，2019年中国高空作业平台租赁业市场收入规模达到54.09亿元，同比增长22%，并预计2020年收入规模达到68.74亿元，保持27%的高速增长趋势。租赁市场的高速发展表明市场需求旺盛，租赁商盈利能力较强，大部分租赁商具备偿付租金的能力。发行人垫付租金净额和承担的回购损失金额及占比较小与高空作业平台租赁市场的发展状况基本一致。

3、同行业可比上市公司垫付逾期按揭款、逾期融资租赁款情况

根据发行人的说明并经本所律师核查三一重工、柳工、徐工机械披露的2017年、2018年、2019年的年度报告，上述同行业可比上市公司垫付逾期按揭款、逾期融资租赁款余额的具体情况如下：

上市公司名称	2019 年		2018 年		2017 年	
	金额 (万元)	占营业收入比例(%)	金额 (万元)	占营业收入比例(%)	金额 (万元)	占营业收入比例(%)
三一重工	133,000.00	1.76	233,400.00	4.18	416,100.00	10.85
柳 工	13,406.08	0.70	11,322.44	0.63	2,154.92	0.18
徐工机械	28,064.29	0.47	75,980.17	1.71	77,083.16	2.65
平均值	58,156.79	0.98	106,900.87	2.17	165,112.69	4.56
星邦智能	297.76	0.37	838.03	1.53	462.51	1.60

注：数据来自于上市公司年报，相关数据为合并口径；上市公司未披露2020年1-9月垫付逾期按揭款、逾期融资租赁款余额，因此未进行比较；上市公司未披露承担的回购损失金额

如上所述，同行业可比上市公司垫付逾期按揭款、逾期融资租赁款余额占营业收入比例较小且报告期内呈现下降趋势，与发行人报告期内的变动趋势一致。

发行人报告期内逾期垫付款占比低于同行业可比上市公司平均值，主要是因为发行人专业从事高空作业平台的生产和销售且销售规模相对较小，客户数量相对较少，风险相对可控。

据此，本所律师认为，发行人垫付租金净额和承担的回购损失金额及占比较小与下游租赁商客户的经营情况以及高空作业平台租赁市场的发展状况和发展趋势基本一致；与同行业可比上市公司变动趋势一致，但占比及金额相对较小。

（三）补充披露众能联合的设备保有量以及行业地位等披露是否准确，得出结论的依据是否充分、权威

1、关于众能联合的设备保有量

根据众能联合出具的《关于本公司的设备保有量的说明》，众能联合的设备保有量情况具体如下：

项目	2020年9月30日 (台)	2020年12月31日 (台)
设备总保有量	31,519	34,450
高空作业平台设备保有量	31,379	34,314
其中：臂式保有量	4,756	5,512
剪叉式保有量	26,623	28,802
其他设备	140	136

2、关于众能联合的行业地位

根据发行人提供的资料并经本所律师核查，2019年9月，由中国工程机械工业协会（CCMA）、美国设备制造商协会（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。上述主体具体排名如下：

市场排名	公司名称	设备保有量情况
第一名	上海宏信建设发展有限公司	50,000 台规模
第二名	众能联合数字技术有限公司	30,000 台规模
第三名	江苏徐工广联机械租赁有限公司	10,000 台规模
第四名	浙江大黄蜂建筑机械设备有限公司 (华铁应急子公司)	6,000 台规模
第五名	通冠机械租赁股份有限公司	4,000 台规模
合计		100,000 台规模

注：上述市场排名数据来自于“2019年全球工程机械产业大会”公布的名单；设备保有量情况数据来自于各公司的官方网站上的公开信息；浙江大黄蜂建筑机械设备有限公司为上市公司华铁应急（证券代码：603300）子公司

如上所述，2019年国内高空作业平台前五名的设备保有量规模在10万台左右，占整体高空作业平台的市场保有量比例较大。其中，报告期内众能联合、江苏徐工广联机械租赁有限公司、通冠机械租赁股份有限公司和浙江大黄蜂建筑机械设备有限公司的关联公司华铁大黄蜂均为发行人的客户。

3、得出结论的依据充分、权威

经本所律师核查，“2019年全球工程机械产业大会”参与主办、承办的单位的相关情况具体如下：

单位名称	单位简介
中国工程机械工业协会	中国工程机械工业协会是经中华人民共和国民政部正式批准登记注册的全国性工程机械行业组织，是由工程机械行业的制造企业、科研设计检测单位、高等院校、维修、使用、流通单位及其它有关工程机械行业的企事业单位自愿联合组成的具有法人地位的社会团体。协会的业务主管单位是国务院国有资产监督管理委员会。
《中国工程机械》杂志	《工程机械》（月刊）创刊于1964年，由天津工程机械研究院主办。《工程机械》杂志是中国工程机械工业协会会刊、中国科技论文统计源期刊、中文核心期刊，荣获全国首届优秀科技期刊一等奖、被评为中国期刊方阵双奖期刊。

如上所述，“2019年全球工程机械产业大会”参与主办、承办的单位中的国内机构（中国工程机械工业协会和《中国工程机械》杂志）均为权威机构，其公布的2019中国高空作业平台设备租赁商榜单具有权威性。发行人披露的众能联合的设备保有量规模来自于其官方网站，并获取众能联合的确认函。

据此，本所律师认为，众能联合的设备保有量以及行业地位等披露准确，得出结论的依据充分、权威。

综上所述，本所认为：

1、发行人个别主要租赁商客户涉及较多租赁合同纠纷，但受益行业高速发展、高空作业平台租赁需求的增加，租金无法收回的损失率占比较小，租赁商客户不会因与设备承租人之间的租赁合同纠纷而导致其无法按期足额支付融资租赁公司的租金，亦不会因此增加发行人的担保风险。下游租赁商对外出租高空作业平台的租金水平有所下降，出租率较为平稳，但成本回收期仍远低于设备使用年限，表明租赁商盈利能力仍维持在较高水平，不会对租赁商按期足额支付融资租赁公司的租金产生不利影响，不会因此增加发行人的担保风险。

2、发行人垫付租金净额和承担的回购损失金额及占比较小与下游租赁商客户的经营情况以及高空作业平台租赁市场的发展状况和发展趋势基本一致，与同行业可比上市公司的变动趋势一致。

3、众能联合的设备保有量以及行业地位等披露准确，得出结论的依据充分、权威。

《问询函》第2题

关于新增客户大蚂蚁。审核问询回复显示：

（1）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。因租赁商招科易租逾期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，发行人为大蚂蚁承担的连带责任担保金额为2,561万元。

（2）2020年9月，发行人与大蚂蚁签订合作协议，陆续向其销售9,950.15万元（含税、不含返利）产品，合作模式为发行人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，发行人无需为此承担任何担保责任。

（3）保荐人、发行人律师和申报会计师对大蚂蚁进行访谈，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；

请发行人补充披露：

（1）结合大蚂蚁股权结构、出资来源、业务规模和下游客户情况，补充披露大蚂蚁成立后一个月便和发行人签订1亿销售合同的原因和销售的真实性，是否符合发行人客户的审查标准，大蚂蚁向发行人的采购内容及对应的采购数量、采购金额及占比、采购金额占其销售比例、付款方式、资金流转情况；发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员与大蚂蚁及其关联方是否存在关联关系、其他利益安排，是否存在利益输送情形；报告期内大蚂蚁的主要供应商和客户，以及采购和租赁金额及占比，是否对发行人存在依赖；

（2）华运金租未要求发行人承担担保责任而是将与招科易租融资租赁合同项下的权利义务全部转让给大蚂蚁和中国康富的原因和商业合理性，各方是否存在口头、协议等相关利益安排；

（3）中国康富对2020年9月发行人向大蚂蚁销售的9,950.15万元产品采

用全款支付且未要求发行人承担任何担保责任的原因，相关条件是否不同于其他厂商和租赁商，上述合作条件和合作模式是否具有可持续性。

请保荐人、发行人律师和申报会计师发表明确意见，并就仅以访谈方式确认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是否充分、有效发表明确意见。

【核查过程】

就上述事项，本所律师进行了包括但不限于如下核查：

1、访谈大蚂蚁、招科易租、中国康富，就相关问题获取大蚂蚁、华运金租出具的说明。

2、通过国家企业信用信息公示系统查询蚂蚁成立时间、股权结构等。

3、获取大蚂蚁实际控制人刘原出具的《关于本人投资企业的说明》。

4、核查发行人对大蚂蚁的客户评审资料。

5、获取发行人与大蚂蚁签订的合作协议、发行人与中国康富签订的买卖合同、中国康富与大蚂蚁签订的融资租赁合同。

6、核查中国康富支付货款的银行承兑汇票。

7、获取华运金租与招科易租签订的原《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核查。

8、对大蚂蚁进行访谈，了解其经营情况、与发行人合作原因、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。

9、获取大蚂蚁说明函，确认大蚂蚁及其关联方与星邦智能及其关联方不存

在关联关系，不存在其他利益安排，不存在利益输送情形。

10、通过国家企业信用信息公示系统、公开信息查询大蚂蚁及其关联方，确认与星邦智能及其关联方是否存在重合关系。

11、星邦智能、实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员出具确认函，确认其与大蚂蚁及其关联方不存在关联关系，不存在其他利益安排，不存在利益输送情形。

12、获取大蚂蚁出具关联方清单，并根据公开信息确认，核查星邦智能及其董事、监事、高级管理人员、核心技术人员的银行流水，确认上述人员是否与大蚂蚁的关联方存在资金往来。

13、通过访谈了解中国康富与大蚂蚁合作的原因，并获取中国康富对大蚂蚁授信 10 亿元的合同。

【问询回复】

（一）结合大蚂蚁股权结构、出资来源、业务规模和下游客户情况，补充披露大蚂蚁成立后一个月便和发行人签订1亿销售合同的原因和销售的真实性，是否符合发行人客户的审查标准，大蚂蚁向发行人的采购内容及对应的采购数量、采购金额及占比、采购金额占其销售比例、付款方式、资金流转情况；发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员与大蚂蚁及其关联方是否存在关联关系、其他利益安排，是否存在利益输送情形；报告期内大蚂蚁的主要供应商和客户，以及采购和租赁金额及占比，是否对发行人存在依赖

1、大蚂蚁股权结构、出资来源、业务规模和下游客户情况

根据大蚂蚁提供的资料并经本所律师核查，大蚂蚁成立于2020年8月4日，注册资本600万元，湖南工蚁互联科技有限公司持有大蚂蚁100%的股权，实际控制人为刘原。

根据大蚂蚁出具的《关于湖南大蚂蚁公司的情况说明》，大蚂蚁的出资来源

为股东自有资金。截至本补充法律意见书（三）出具日，大蚂蚁的股权结构具体如下：

名称	湖南大蚂蚁租赁有限公司	
住所	湖南省长沙市岳麓区观沙岭街道滨江路53号楷林商务中心A座701	
法定代表人	刘佩汶	
注册资本	600 万元	
公司类型	有限责任公司（非自然人投资或控股的法人独资）	
经营范围	汽车租赁；农业机械经营租赁；其他机械与设备经营租赁；网络技术、物联网技术、电子技术、电机、农产品、生物制品的研发；软件、计算机硬件的开发；机械设备租赁；机械设备、五金产品及电子产品批发；机械设备技术服务；自营和代理各类商品及技术的进出口，但国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外；计算机软件销售；计算机技术转让；计算机技术咨询；计算机技术开发、技术服务；信息技术咨询服务；文化活动的组织与策划；公共关系服务；企业形象策划服务；会议、展览及相关服务；承办展览展示；市场营销策划服务；广告制作服务；广告发布服务；广告国内代理服务；广告设计；企业管理咨询服务；仓储代理服务；仓储管理服务；道路货物运输代理；打包、装卸、运输全套服务代理；物流信息服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	
营业期限	2020 年 8 月 4 日至 2070 年 8 月 3 日	
统一社会信用代码	91430104MA4RJXDN3W	
股权结构	股东名称	持股比例（%）
	湖南工蚁互联科技有限公司	100

大蚂蚁股东湖南工蚁互联科技有限公司的股权结构具体如下：

名称	湖南工蚁互联科技有限公司	
住所	长沙高新开发区麓谷街道麓枫路 61 号湘麓国际花园二期酒店、公寓 2507	
法定代表人	刘佩汶	
注册资本	1,000 万元	
公司类型	有限责任公司（非自然人投资或控股的法人独资）	
经营范围	互联网其他信息服务；网络技术、物联网技术、电子技术、电机、农产品、生物制品的研发；软件、计算机硬件的开发；机械设备租赁；机械设备、五金产品及电子产品批发；机械设备技术服务；自营和代理各类商品及技术的进出口，但国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外；计算机软件销售；计算机技术转让；计算机技术咨询；计算机技术开发、技术服务；信息技术咨询服务；文化活动的组织与策划；公共关系服务；企业形象策划服务；会议、展览及相关服务；承办展览展示；市场营销策划服务；广告制作服务；广告发布服务；广告国内代理服务；广告设计；企业管理咨询	

	服务；仓储代理服务；仓储管理服务；道路货物运输代理；打包、装卸、运输全套服务代理；物流信息服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，未经批准不得从事 P2P 网贷、股权众筹、互联网保险、资管及跨界从事金融、第三方支付、虚拟货币交易、ICO、非法外汇等互联网金融业务）	
营业期限	2020 年 7 月 30 日至 2070 年 7 月 29 日	
统一社会信用代码	91430100MA4RJKE57B	
股权结构	股东名称	持股比例（%）
	湖南雄蚁科技合伙企业（有限合伙）	40.00
	湖南职蚁科技合伙企业（有限合伙）	40.00
	湖南军蚁科技合伙企业（有限合伙）	20.00

经核查，湖南雄蚁科技合伙企业（有限合伙）、湖南职蚁科技合伙企业（有限合伙）、湖南军蚁科技合伙企业（有限合伙）的普通合伙人均为湖南蚁后科技有限公司，由刘原持股90%、李莉持股10%，大蚂蚁实际控制人为刘原。

根据刘原出具的《关于本人投资企业的说明》，刘原现任西藏厚元资本管理有限公司执行董事，持有其99.90%的股权；任北京厚泽投资管理有限公司执行董事，持有其99%股权；赛伯乐（中国）投资集团合伙人，山东黄河三角洲产业投资基金管理公司合伙人，获得长沙理工大学学士学位和美国肯塔基大学硕士学位。刘原于1997年回国创业，先后创立数家公司，领域涉及医药、地产等，擅长投资项目经营策划与运作，在产业领域和企业管理上积累了二十年丰富的经验；于2010年开始专注投资。

大蚂蚁自2020年8月4日成立至2020年末实现销售收入345.99万元（未经审计）。大蚂蚁客户主要为设备承租人，具体情况如下：

客户名称	2020 年收入金额 (万元)	占比 (%)	收入性质
武汉鑫弘升机械设备租赁有限公司	37.22	10.76	租赁收入
小站（广州）机械设备租赁有限公司	27.34	7.90	租赁收入
合肥理芙特机械设备有限公司	26.58	7.68	租赁收入
湖北高智安机械设备有限公司	19.80	5.72	租赁收入
合肥乐升机械设备租赁有限公司	18.62	5.38	租赁收入
其他客户	216.44	62.56	租赁收入
合计	345.99	100.00	/

2、大蚂蚁成立后一个月便和发行人签订1亿销售合同的原因和销售的真实性

根据本所律师对发行人负责经办相关业务的具体负责人员的访谈，随着近年来国内高空作业平台的快速发展，大蚂蚁的实际控制人及管理层看好未来行业的前景，在大蚂蚁成立前几个月即开始与中国康富、星邦智能磋商合作相关事宜，三方基本达成合作意向，因此正式成立公司后大蚂蚁在短时间便与发行人签订1亿销售合同。大蚂蚁通过融资租赁方式采购设备后用于对外出租，融资租赁公司为中国康富，发行人已收到全部货款，无需提供担保，销售具备真实性。

3、大蚂蚁符合发行人客户的审查标准

发行人按照制度基于商务指标、经营指标、偿债能力等指标对大蚂蚁进行客户资质审查及评级，给予其3,000万元至1亿元的授信额度，评级主要依据中国康富出具书面文件向大蚂蚁授信10亿元导致其采购额度较高、后续持续采购预期较大、回款周期较短等因素。基于该授信额度，发行人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。

截至本补充法律意见书（三）出具日，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。

4、大蚂蚁向发行人的采购内容及对应的采购数量、采购金额及占比、采购金额占其销售比例、付款方式、资金流转情况

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。具体模式为发行人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，发行人无需为此承担任何担保责任。中国康富以银行承兑汇票方式支付所有货款，后续大蚂蚁分期向中国康富支付租金。由于该业务为全款销售且发行人无需承担担保责任，不占用发行人对大蚂蚁的授信额度。

大蚂蚁向发行人采购产品情况如下：

产品类型	产品数量 (台)	金额 (万元)	占大蚂蚁采购总额的比例 (%)
臂式高空作业平台	175	8,528.15	70.15
剪叉式高空作业平台	239	1,422.00	11.70

产品类型	产品数量 (台)	金额 (万元)	占大蚂蚁采购总额的比例 (%)
合计	414	9,950.15	81.85

注：大蚂蚁主营业务为对外租赁高空作业平台，因此其采购金额与销售金额不具备可比性

5、发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员与大蚂蚁及其关联方不存在关联关系、其他利益安排和利益输送情形

根据发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员出具的声明文件和大蚂蚁出具的确认文件，发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员与大蚂蚁及其关联方不存在关联关系、其他利益安排、利益输送情形。

6、报告期内大蚂蚁的主要供应商和客户及采购和租赁金额及占比，大蚂蚁暂时对发行人存在依赖，但不会形成持续的重大依赖

根据大蚂蚁提供的资料并经本所律师核查，大蚂蚁于2020年8月成立，至2020年底，大蚂蚁的主要客户、租金金额及占比情况如下：

客户名称	2020 年收入金额 (万元)	占比 (%)
武汉鑫弘升机械设备租赁有限公司	37.22	10.76
小站（广州）机械设备租赁有限公司	27.34	7.90
合肥理芙特机械设备有限公司	26.58	7.68
湖北高智安机械设备有限公司	19.80	5.72
合肥乐升机械设备租赁有限公司	18.62	5.38
其他客户	216.44	62.56
合计	345.99	100.00

注：上述数据由大蚂蚁提供并未经审计

至2020年底，大蚂蚁的主要供应商、采购金额及占比情况如下：

供应商名称	2020 年采购金额 (万元)	占比 (%)
星邦智能	9,950.15	81.85
招科易租	2,058.18	16.93
欧历胜贸易（上海）有限公司	148.05	1.22
合计	12,156.38	100.00

注1：欧历胜贸易（上海）有限公司系由Haulotte集团（法国）100%持股公司；Haulotte集团，

是一家载人高空作业平台的专业制造商,其同时也是一家拥有百年运输和物料吊运经验的公司

注2: 上述数据由大蚂蚁提供并未经审计

如上所述,本所律师认为大蚂蚁目前对星邦智能存在依赖;但根据大蚂蚁提供的情况说明,2021年大蚂蚁计划通过发行人、欧历胜贸易(上海)有限公司、特雷克斯(常州)机械有限公司采购(Sinoboom/Haulotte/Genie品牌)高空作业平台设备,2021年暂定计划向除发行人以外的供应商采购比例为70%。因此不会对发行人形成持续的重大依赖。

据此,本所律师认为,大蚂蚁的实际控制人及给管理层看好未来行业的前景,在公司成立前几个月即开始与中国康富、星邦智能磋商合作相关事宜,三方基本达成合作意向,因此正式成立公司后大蚂蚁在短时间便与发行人签订1亿销售合同。大蚂蚁采购设备后用于对外出租且发行人已收到全部货款,无需提供担保,销售具备真实性,符合发行人客户的审查标准。中国康富以银行承兑汇票方式支付所有货款,后续大蚂蚁分期向中国康富支付租金。发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员与大蚂蚁及其关联方不存在关联关系、其他利益安排,不存在利益输送情形。大蚂蚁暂时对发行人形成依赖,未来会向其他厂商采购设备,不会持续形成对发行人的重大依赖。

(二) 华运金租未要求发行人承担担保责任而是将与招科易租融资租赁合同项下的权利义务全部转让给大蚂蚁和中国康富的原因和商业合理性,各方是否存在口头、协议等相关利益安排

1、华运金租未要求发行人承担担保责任而是将与招科易租融资租赁合同项下的权利义务全部转让给大蚂蚁和中国康富的原因和商业合理性

根据发行人提供的说明并经本所律师访谈华运金租、大蚂蚁、中国康富相关业务人员,截至本补充法律意见书(三)出具日,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,因此发行人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。

华运金租未要求发行人承担担保责任而是将与招科易租融资租赁合同项下的权利义务全部转让给大蚂蚁和中国康富的原因：招科易租由于外部融资无法及时到位，同时受到疫情影响，自2020年1月开始未向华运金租支付租金。由于疫情影响的客观因素，华运金租未要求发行人为招科易租垫付租金。招科易租发生逾期后，持续无力偿还租金，拟通过寻找合适且愿意承接未偿租金债务及设备的租赁商进行合作。大蚂蚁实际控制人及总经理看好未来行业的前景，通过协商愿意进行合作，并拟通过中国康富以融资租赁结算方式采购设备，因此华运金租开始与中国康富协商转让该批设备。

截至设备转让前，华运金租应收招科易租的剩余本金为1,974.23万元，华运金租对中国康富的转让价格为2,058.18万元，其当时的主要诉求为清除逾期业务、尽快回笼资金，该笔业务完成后华运金租可全额收回本金，因此未要求发行人承担担保责任且同意转让给中国康富。就中国康富和大蚂蚁而言，设备实际可使用年限为6-10年，招科易租租金给付期为4年，转让时设备公允价值大于受让价格，中国康富将设备租赁给大蚂蚁后可获取利息收益，大蚂蚁实际获取设备的成本低于其公允价值，存在获利空间。各方在该笔交易中均能满足其主要诉求，交易具备商业合理性。

2、各方不存在口头、协议等相关利益安排

根据发行人提供的资料并经本所律师核查，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，中国康富、大蚂蚁及发行人形成了新的权利义务关系。

根据本所律师对发行人、招科易租、中国康富、华运金租和大蚂蚁访谈或取得的确认文件，上述交易涉及各方均确认不存在口头、协议等相关利益安排。

据此，本所律师认为，华运金租未要求发行人承担担保责任而是将与招科易租融资租赁合同项下的权利义务全部转让给大蚂蚁和中国康富具有商业合理性，上述交易的各方不存在口头、协议等相关利益安排。

（三）中国康富对2020年9月发行人向大蚂蚁销售的9,950.15万元产品采用全款支付且未要求发行人承担任何担保责任的原因，相关条件是否不同于其他厂商和租赁商，上述合作条件和合作模式是否具有可持续性

根据发行人提供的说明并经本所律师核查，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。具体模式为发行人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，发行人无需为此承担任何担保责任。中国康富以银行承兑汇票方式支付所有货款，后续大蚂蚁分期向中国康富支付租金。由于该业务为全款销售且发行人无需承担担保责任，不占用发行人对大蚂蚁的授信额度。

中国康富确认其与其他厂商、租赁商存在同样合作的情况，由租赁商直接获取授信额度，无需厂商进行担保。大蚂蚁目前获取的授信额度为10亿元，后续拟使用其获得的信用额度与发行人继续合作；发行人因为该业务为大额全款业务，故在产品销售价格及返利方面给予了相应优惠，该合作模式具有可持续性。

其他融资租赁公司也存在不需要发行人承担担保责任的情形，如2020年1月，众能联合通过中铁租赁向发行人采购高空作业平台，中铁租赁同样未要求发行人提供担保。

（四）请保荐人、发行人律师和申报会计师发表明确意见，并就仅以访谈方式确认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是否充分、有效发表明确意见

根据发行人出具说明并经本所律师核查，大蚂蚁系发行人2020年新开发的客户，属于报告期内新增的大客户，本所律师对大蚂蚁特别是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进行如下核查。

1、本所律师访谈了发行人总经理、实际控制人、市场总监、融资风控总监

详细了解发行人与大蚂蚁之间的合作背景、谈判进展、交易方案中各方的诉求、大蚂蚁实际控制人及合作伙伴、大蚂蚁股东及相关管理团队的从业经历等资料。

2、本所律师与保荐机构和会计师实地走访了大蚂蚁、中国康富的办公场地，访谈了大蚂蚁总经理、中国康富业务负责人员，详细了解双方的合作关系及合作进展。

3、本所律师取得了大蚂蚁出具的说明文件及提供的关联方清单，并就上述资料取得发行人及其实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员出具的书面说明，确认大蚂蚁及其关联方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。

4、本所律师就大蚂蚁提供的关联方清单通过公开信息披露平台进行网络检索，未检索到大蚂蚁及其关联方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存在共同投资、共同经营等情况。

5、本所律师取得并核查了发行人及其实际控制人、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员和核心技术人员提供的银行流水，报告期内，上述主体与大蚂蚁及其关联方不存在除正常业务之外的资金往来。

据此，本所律师认为，针对报告期内新增大客户大蚂蚁，发行人律师通过实地走访、访谈、网络检索、银行流水核查、取得说明文件和相关声明等多种手段进行核查，报告期内，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、除正常业务之外的其他资金业务往来、协议约定或其他利益安排。

综上所述，本所认为：

1、蚂蚁成立后一个月便与发行人签订1亿元销售合同具有合理性，交易真实；大蚂蚁符合发行人客户的审查标准；发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员与大蚂蚁及其关联方不存在关联关系、其他利益安排，不存在利益输送情形。大蚂蚁暂时对发行人形成依赖，未来会向其他厂商

采购设备，不会持续形成对发行人的重大依赖。

2、华运金租未要求发行人承担担保责任而是将与招科易租融资租赁合同项下的权利义务全部转让给大蚂蚁和中国康富，各方在该笔交易中均能满足其主要诉求，交易具备商业合理性；各方不存在除此以外的其他特殊利益安排

3、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；中国康富确认其他厂商和租赁商存在类似的情况，由租赁商直接获取授信额度，无需厂商进行担保；大蚂蚁目前获取的授信额度为10亿元，后续拟使用其获得的信用额度与发行人继续合作，该合作模式具有可持续性。

4、针对报告期内新增大客户大蚂蚁，发行人律师通过实地走访、访谈、网络检索、银行流水核查、取得说明文件和相关声明等多种手段进行核查，报告期内，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、除正常业务之外的其他资金业务往来、协议约定或其他利益安排。

《问询函》第3题

关于担保金额上限。审核问询回复显示，发行人未设定对外担保的额度、占比等上限。报告期各期，股东（大）会审议通过的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、12亿元。其中，2020年度审议通过的向资产负债率超过70%的担保对象提供担保的总额由3亿元调整至10亿元。报告期内，发行人业绩快速增长，主要采用直销模式销售。

请发行人补充披露：

（1）报告期各期，发行人董事会、股东（大）会审批的年度新增担保金额上限的依据，以及不断提高担保上限的原因和合理性，担保上限变动趋势与同行业可比公司是否一致，发行人在担保风险控制方面与同行业可比公司是否存在较大差异，发行人是否存在通过扩大担保金额刺激销售，放大发行人的相关担保风险敞口的情形，并结合前述情况补充重大风险提示；（2）2020年大幅提高对资产负债率超过70%的担保对象提供担保的总额的原因和合理性，报告期各期实际为资产负债率超过70%的担保对象提供担保的金额，以及各担保对象的名称和担保金额，合作的原因和合作历史，实际控制人、合作的融资租赁公司，是否存在逾期支付租金等违约情形；（3）报告期内，发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、员工等在生产经营、获取订单、开展业务等过程中是否存在商业贿赂、不正当竞争等违法违规情形。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，并说明核查过程和核查依据。

针对项目组就发行人对外担保事项以及报告期内生产经营的合法合规性执行的核查工作，请保荐人及发行人律师相关内核及质控部门说明已履行的质量把关工作及相关结论。

【核查过程】

就上述事项，本所律师进行了包括但不限于如下核查：

- 1、核查发行人报告期内的三会文件。

2、取得发行人出具的关于董事会、股东（大）会审批的年度新增担保金额上限的依据的说明。

3、取得发行人出具的关于2020年度发行人董事会、股东（大）会在审批过程中不断提高担保上限的原因和合理性的说明。

4、查询同行业可比上市公司报告期各期审批通过的担保上限，对比发行人报告期各期担保上限与同行业可比上市公司金额及变动趋势，分析差异原因。

5、查询同行业可比上市公司公开披露的担保风险防控措施，对比分析与发行人担保风险防控措施差异。

6、访谈发行人总经理，了解发行人担保风险的控制措施，报告期内不断提高担保上限的原因及依据，是否存在通过扩大担保金额刺激销售，放大发行人的相关担保风险敞口的情形，2020年大幅提高对资产负债率超过70%的客户提供担保的原因。

7、访谈发行人销售总监，了解发行人与被担保客户中资产负债率超过70%的客户的合作原因及合作历史，是否存在逾期支付租金等违约情形。

8、通过公开信息（企查查、企业信用信息公示系统）查询报告期末发行人前20名资产负债率超过70%的被担保客户的实际控制人。

9、获取发行人客户与融资租赁公司签订的融资租赁合同、发行人的融资贷后总台账，核查被担保客户的未到期租金及合作的融资租赁公司。

10、取得发行人被担保客户向发行人提供的财务报表及相关资料，发行人与注册资本及净资产低于200.00万元的中小客户开展融资租赁业务的审批流程及相关资料。

11、取得发行人与被担保客户及被担保客户实际控制人签订的反担保合同及相关协议。

12、取得发行人逾期明细表及其他应收款明细，核查资产负债率超过70%的客户的逾期情况。

13、取得发行人制定的《廉洁制度》《营销管理制度》《商务合同管理制度》

《商务人员管理制度》《招待费管理办法》和采购合同及销售合同中关于商业贿赂的规定。

14、取得发行人及其子公司所属市场监督管理部门出具的证明文件。

15、取得发行人董事、监事、高级管理人员及核心技术人员提供的无犯罪记录证明。

16、取得发行人出具的不存在商业贿赂、不正当竞争行为的承诺。

17、通过信用中国（www.creditchina.gov.cn）、中国海关企业进出口信用信息公示平台（<http://credit.customs.gov.cn/>）、中国市场监督管理处罚文书网（<http://cfws.samr.gov.cn/>）、国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn/index.html>）、国家外汇管理局外汇行政处罚信息公示（<http://www.safe.gov.cn/safe/whxzcfxxcx/>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn/>）、中国裁判文书网（<http://wenshu.court.gov.cn/>）等网站，查询发行人及其子公司报告期内是否存在因商业贿赂和不正当竞争被行政处罚的情况。

18、走访宁乡市人民法院和长沙仲裁委员会并取得上述单位出具的关于发行人及其子公司涉及诉讼、仲裁的证明文件。

19、取得境外律师事务所针对发行人境外子公司出具的专业法律意见书或法律报告及前述文件的翻译件。

20、检查发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及出纳的银行流水。

21、查阅天职国际出具的《湖南星邦智能装备股份有限公司内部控制鉴证报告》（天职业字[2020]38041-1号和天职业字[2020]11600-1号），确认发行人按照《企业内部控制基本规范》及相关规定在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制。

22、查询同行业可比上市公司买方信贷结算模式收入情况及担保余额变动情况、资产负债率。

23、访谈发行人合作的融资租赁公司和客户。

24、查询被担保客户的信用报告。

【问询回复】

（一）报告期各期，发行人董事会、股东（大）会审批的年度新增担保金额上限的依据，以及不断提高担保上限的原因和合理性，担保上限变动趋势与同行业可比公司是否一致，发行人在担保风险控制方面与同行业可比公司是否存在较大差异，发行人是否存在通过扩大担保金额刺激销售，放大发行人的相关担保风险敞口的情形，并结合前述情况补充重大风险提示

1、发行人董事会、股东（大）会审批的年度新增担保金额上限的依据

发行人《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。根据经营业务的需要、在评估风险的基础上，经过发行人董事会、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。根据发行人提供的说明，发行人董事会、股东（大）会审批的年度新增担保金额上限的依据包括上年度末在手融资租赁结算销售订单金额、高空作业平台行业研究报告及发行人市场部对国内高空作业平台市场趋势的判断。

为了进一步控制因为客户采用融资租赁结算方式产生的担保风险，发行人于2021年1月25日召开2021年第一次临时股东大会，审议通过《关于公司2021年度为产品销售向客户提供融资租赁或按揭业务担保的议案》，议案主要内容为：“公司2021年度新增担保总额不超过年度营业收入总额的50%；对单一客户新增的担保总额度不超过营业收入的40%；经营中可结合需要调整但须确保年度指标不突破比例控制，公司实际控制人承诺不得在股东大会上同意突破上述额度的比例控制”。

发行人拟借鉴与华运金租合作的经验，推广最高额保证担保合作方式。2021年1月19日，发行人与海通恒信签订《保证金协议》，协议约定，发行人客户通过海通恒信向发行人购买产品时，发行人需向海通恒信支付客户融资额的9.5%作为保证金，发行人以支付的保证金作为担保上限对海通恒信承担担保责任。

2、报告期内发行人董事会、股东（大）会在审批过程中不断提高担保上限的原因和合理性

根据发行人提供的说明，报告期内发行人担保上限不断提高的主要原因如下：

序号	报告期内发行人担保上限不断提高的主要原因
1	报告期各期末，发行人融资租赁结算的在手订单（含意向订单）金额逐年增长
2	近几年，国内高空作业平台市场高速发展，发行人高空作业平台国内销售收入不断增长，特别是融资租赁结算销售收入增长较快
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，发行人下游客户中租赁商的占比快速提高，通过融资租赁公司采购设备逐渐成为行业惯例
4	一般情况下，融资租赁公司均要求工程机械厂商为客户以融资租赁方式购买厂商设备提供担保

因此，国内高空作业平台行业高景气度和工程机械行业融资租赁销售方式和融资租赁行业的风控方式等诸多因素共同造成报告期内发行人担保上限不断提高，出现上述情况具有合理性。

3、发行人与同行业可比上市公司担保上限均呈上升趋势，但发行人担保上限增长速度明显快于同行业可比上市公司平均值

根据发行人提供的资料并经本所律师核查同行业可比上市公司相关披露文件，发行人与同行业可比上市公司的担保上限情况具体如下：

可比公司名称	2020年 (亿元)	增长率 (%)	2019年 (亿元)	增长率 (%)	2018年 (亿元)	增长率 (%)	2017年 (亿元)
三一重工	280.00	12.00	250.00	/	/	/	/
中联重科	/	/	239.20	60.98	148.59	26.46	117.50
山河智能	71.00	47.92	48.00	17.07	41.00	86.36	22.00
柳工	59.32	-10.51	66.29	91.92	34.54	130.27	15.00
徐工机械	191.31	-2.76	196.73	15.72	170.00	0.00	170.00
星邦智能	12.00	200.00	4.00	33.33	3.00	200.00	1.00

注：三一重工2017和2018年度未披露审议对外（不含子公司）担保上限；中联重科暂未披露2020年度担保上限；徐工机械2020年担保上限为190亿元人民币及2000万美元，2000万美元按照2020年12月31日美元兑人民币汇率计算为1.31亿元人民币

如上所述，发行人担保上限金额与同行业可比上市公司相比较小，2017至2020年同行业可比上市公司及发行人的担保上限呈上升趋势，发行人担保上限增长速度快于同行业可比上市公司平均值，主要原因如下：

（1）发行人销售规模基数较小，报告期内销售收入及担保上限增长较快

2017年至2020年1-9月，发行人营业收入分别为28,997.13万元、54,812.92万元、80,653.50万元和73,146.44万元，实现了快速增长。

而随着行业内越来越多的经营租赁商选择使用融资租赁结算方式购买设备，融资租赁结算方式实现的收入金额分别为4,660.74万元、17,864.30万元、48,792.43万元和55,553.15万元，报告期内快速增长，从而导致发行人的担保上限快速提高。

（2）同行业可比上市公司均通过设立融资租赁子公司为客户购买设备提供融资，该部分业务不会形成的担保，可有效地降低担保金额

同行业可比上市公司中柳工、中联重科、三一重工、浙江鼎力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年上述可比上市公司相关业务的具体情况如下：

2019年/2019年12月31日				
公司名称	长期应收款及一年内到期的非流动资产(A) (亿元)	担保余额(B) (亿元)	净资产(C) (亿元)	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
平均值	51.65	69.66	208.29	58.24
星邦智能	0.16	3.35	4.66	75.28

注：根据上述上市公司定期报告披露的数据计算得出

如上所述，同行业可比上市公司通过子公司为客户提供融资购买设备，不会形成担保，有效地降低担保金额，而发行人的客户通过第三方独立的融资租赁公司进行融资购买设备，因此发行人的担保上限的增长速度整体快于同行业上市公司。

（3）发行人与工程机械行业其他上市公司相比，客户结构存在差异

发行人专注于高空作业平台产品，此类产品的客户群体以租赁商为主，大部分租赁商资金实力小于工程建设施工方等终端用户，因此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，如国内同样仅销售高空作业平台的厂商浙江鼎力 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%；工程机械行业其他可比公司的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，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。

4、发行人在担保风险控制在方面与同行业可比上市公司不存在重大差异

关于发行人的担保风险防控措施详见补充法律意见书（一）之“《问询函》第1题（二）/3、发行人已建立与租赁商客户的风险隔离机制”和补充法律意见书（二）之“《问询函》第1题（四）/1、发行人针对其对外担保余额金额和占比较大的情况制定了针对性的风险防控措施”所述，针对融资租赁结算方式下的担保风险，发行人已经建立了较为完善的事前、事中及事后风险防范与控制制度，并建立了与租赁商的风险隔离机制；同时办理融资租赁结算的客户通过了发行人、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。发行人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并已取得一定成果。

根据发行人提供的说明并经本所律师核查同行业可比上市公司2019年年度报告中的披露内容，发行人同行业可比公司担保风险防控措施如下：

公司名称	担保风险防控措施
三一重工	客户需支付产品价格一定比例的首付款后发货，三一重工会监控客户向融资机构的还款情况，必要时协助金融机构对客户的款项催收工作。此外，信用评级较低的客户还需提供诸如房产等不动产、设备车辆等动产或第三方保函等作为抵押
中联重科	增量业务方面，中联重科采用大数据、物联互联等金融科技手段，深化业务端对端全过程管理，持续优化客户评估和准入机制，并结合市场情况，在保持较高首付比例前提下，针对不同的产品和客户推出差异化政策，提升产品的竞争力和销售灵活性的同时，精准防控业务风险；存量业务方面，通过实施分级管理、分类施策的风控措施，监控、考核、管理到单、人、设备，提高资产管理水平和回款率
徐工机械	市场上按揭、融资租赁等业务存在轻度逾期的情况，但整体风险处于可控状态；徐工机械通过全面落实人单合一、合同穿透性管理、强化资产抵押等贷后管理措施加强风险控制
山河智能	山河智能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

公司名称	担保风险防控措施
	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，山河智能对银行承担连带责任担保；山河智能与部分具有融资租赁资质的租赁公司（下称融资租赁公司）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，山河智能承担连带责任担保。如被担保方为经销商的还需与山河智能签署反担保协议。山河智能加强对销售业务的事前管控，分析和评估客户的信誉和资信状况，建立客户信用评级体系
柳工	柳工通过对经销商、客户进行有效的信用评价与授信、实施全程信用风险管理、强化资产抵押等措施加强风险控制。严格审核每一家经销商的资信，把控授信额度，同时要求经销商及其股东提供反担保，业务过程中审核客户的资信，并监督与跟踪每一客户的还款情况，实施有效管理
浙江鼎力	为了拓展销售渠道，提高国内市场占有率，浙江鼎力开展“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绿色动力对符合筛选标准、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，单笔担保业务期限不超过三年，并要求客户提供反担保

如上所述，同行业可比上市公司未披露其详细的担保风险控制和措施，但从上述已披露的信息来看，发行人与同行业可比上市公司在担保风险控制在不存在重大差异；且发行人均与第三方融资租赁公司合作，第三方融资租赁公司也拥有并执行严格的风险控制体系。

5、发行人不存在通过扩大担保金额刺激销售，放大发行人的相关担保风险敞口的情形

经本所律师核查发行人同行业可比上市公司2017年至2019年公开披露的相关信息，同行业可比上市公司的担保余额变动情况具体如下：

可比公司名称	2019/12/31		2018/12/31		2017/12/31
	金额(亿元)	增长率(%)	金额(亿元)	增长率(%)	金额(亿元)
三一重工	233.51	49.35	156.35	80.02	86.85
中联重科	48.45	24.26	38.99	51.36	25.76
山河智能	34.45	48.75	23.16	91.40	12.1
徐工机械	136.27	8.65	125.42	25.03	100.31
柳工	31.66	14.17	27.73	91.77	14.46
星邦智能	3.35	69.19	1.98	70.69	1.16

如上所述，2017至2019年，工程机械行业上市公司的担保余额均保持了快速增长，发行人融资租赁结算模式的变动趋势与同行业上市公司保持一致。发行人担保余额增长高于行业的平均数主要是因为发行人的销售规模基数较小。

根据补充法律意见书（二）之“《问询函》第1题（三）/3、发行人融资租赁结算模式占比较高系受国家政策推动及行业发展趋势的影响，发行人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，并非利用融资租赁模式扩大销售”所述，发行人报告期内是依据上期末在手融资租赁结算销售订单金额、高空作业平台行业研究报告及公司市场部对国内高空作业平台市场趋势的判断，并通过董事会、股东（大）会审批的年度新增担保金额上限。担保金额不断提高符合行业惯例，是顺应行业发展趋势的结果，并非发行人利用融资租赁模式扩大销售，不存在通过扩大担保金额刺激销售，放大相关担保风险敞口的情形。

据此，本所律师认为，发行人报告期内是依据上期末在手融资租赁结算销售订单金额、高空作业平台行业研究报告及发行人市场部对国内高空作业平台市场趋势的判断，并通过董事会、股东（大）会审批的年度新增担保金额上限。担保金额不断提高符合行业惯例，是顺应行业发展趋势的结果，不存在通过扩大担保金额刺激销售的情形。

6、发行人已在《招股说明书》中进行了重大风险提示

根据《招股说明书》并经本所律师核查，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”中披露了上述重大风险事项。

据此，本所律师认为，发行人董事会、股东（大）会审批的年度新增担保金额上限的依据包括上年度末在手融资租赁结算销售订单金额、高空作业平台行业研究报告及发行人市场部对国内高空作业平台市场趋势的判断；国内高空作业平台行业高景气度和工程机械行业融资租赁销售方式和融资租赁行业的风控方式等诸多因素共同造成报告期内发行人担保上限不断提高，出现上述情况具有合理性；发行人与同行业可比上市公司担保上限呈上升趋势，但发行人担保上限增长速度明显快于同行业可比公司平均值；发行人在担保风险控制方面与同行业可比公司不存在重大差异；发行人不存在通过扩大担保金额刺激销售，放大发行人的相关担保风险敞口的情形；关于发行人为客户的融资租赁提供担保的风险已在《招股说明书》中进行了重大风险提示。

（二）2020年大幅提高对资产负债率超过70%的担保对象提供担保的总额的原因和合理性，报告期各期实际为资产负债率超过70%的担保对象提供担保的金额，以及各担保对象的名称和担保金额，合作的原因和合作历史，实际控制人、合作的融资租赁公司，是否存在逾期支付租金等违约情形

1、发行人2020年度大幅提高对资产负债率超过70%的客户提供担保的总额的原因和合理性

根据发行人2020年度的股东会决议文件并经本所律师核查，发行人股东大会审议通过的2020年上半年对资产负债率超过70%的客户新增提供担保的总额为3亿元，2020年下半年新增提供担保的总额为7亿元，全年共计新增提供担保的总额10亿元。下半年较上半年大幅提高，主要原因如下：

（1）高空作业平台厂商下游客户以租赁商为主，租赁商资产负债率较高，A股上市租赁公司资产负债率情况如下：

公司名称	2020-9-30	2019-12-31	2018-12-31	2017-12-31
渤海租赁	82.16%	79.45%	80.72%	88.21%
华铁应急	51.19%	60.66%	33.85%	38.27%
平均	66.68%	70.06%	57.29%	63.24%

如上所述，上市公司通过IPO及再融资等方式融资，资本实力强，平均资产负债率已接近70%，而发行人绝大多数租赁商客户均未上市，资本实力相对上市租赁商偏弱，资产负债率普遍高于上市租赁商。

（2）发行人主营业务收入具有季节性，下半年为发行人的销售旺季。2020年上半年发行人融资租赁结算销售收入为26,582.61万元，2020年第三季度融资租赁结算销售收入为28,970.54万元，第三季度单季收入超过上半年。一般情况下，发行人需要为融资租赁结算的客户提供担保，所以担保也呈现上述情况。

（3）2020年上半年末，发行人融资租赁结算在手订单较多。按照发行人与客户签订的相关协议，客户将在2020年下半年办理融资租赁手续，增加发行人对客户的担保金额。

（4）2020年国内高空作业平台市场继续保持快速增长，同行业上市公司浙江鼎力2020年上半年国内市场主营业务收入同比增长171.69%，而发行人预计

2020 年国内市场主营业务收入也将保持高速增长。根据发行人 2020 年上半年客户开拓情况，大量租赁商客户计划通过融资租赁结算方式向发行人采购产品。

虽然资产负债率超过70%，但该等客户经营管理能力较强、成本回收期显著低于设备使用寿命，具有较强的盈利能力，现金流回笼情况较好，且其购买设备办理了抵押，因此2020年大幅提高对资产负债率超过70%的客户担保的总额具有合理性。

2、报告期各期实际为资产负债率超过70%的担保对象提供担保的金额

根据发行人提供的资料，报告期各期发行人实际为资产负债率超过70%的客户担保的情况具体如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
为资产负债率低于 70%的客户担保客户数量（家）	23	24	13	5
为资产负债率高于 70%的客户担保客户数量（家）	95	155	67	18
需提供担保的客户数量合计（家）	118	179	80	23
为资产负债率低于 70%的客户担保金额（万元）	15,805.77	3,630.82	3,689.61	543.49
为资产负债率高于 70%的客户担保金额（万元）	57,602.71	22,708.61	17,570.17	6,170.77
为客户提供担保新增总额（万元）	73,408.48	26,339.43	21,259.78	6,714.26
为资产负债率低于 70%的客户担保金额占比（%）	21.53	13.78	17.35	8.09
为资产负债率高于 70%的客户担保金额占比（%）	78.47	86.22	82.65	91.91
合计（%）	100.00	100.00	100.00	100.00

注：客户的资产负债率由各家客户提供，未经审计

高空作业平台厂商下游客户以租赁商为主，因大部分租赁商都通过融资租赁结算方式采购产品，导致租赁商自身资产负债率较高，因此，发行人租赁商客户中资产负债率高于70%的占比较高。

3、发行人与资产负债率超过70%的主要被担保客户合作情况

根据发行人提供的资料，报告期内发行人与前20名资产负债率超过70%的被担保客户合作情况如下：

序号	客户名称	报告期内未到期租金 (万元)	合作原因	合作历史	实际控制人	报告期内合作的融资租赁公司	截至报告期末垫付租金余额 (万元)
1	众能联合	40,800.01	2018 年试用产品后, 认可发行人产品质量	2018 年开始试用公司产品, 2019 建立战略合作关系, 合作至今	杨天利	华运金租 融和电科 苏州金租 浙银金租 中国康富 中铁租赁	/
	瑞世租赁	15,958.37	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	2020 年 8 月, 众能联合通过瑞世租赁和中国康富向发行人采购了一批产品	舒斯兵	中国康富	/
2	大蚂蚁	2,561.00	2020 年 9 月 11 日, 中国康富与华运金租签订《产品买卖合同》购买了原华运金租融资租赁给招科易租的一批星邦牌高空作业平台。同时, 中国康富将该批设备融资租赁给大蚂蚁。针对该笔融资租赁业务, 发行人为大蚂蚁承担融资租赁担保义务	2020 年 9 月开始合作	刘原	中国康富	/
3	湖北高智安	2,397.36	客户股东具备多年的高空作业平台租赁行业的从业经验, 先以个人名义与发行人签订协议, 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	2018 年 4 月开始合作	王伟涛	湘江时代 华运金租 中国康富	/
4	江苏旭广	1,978.16	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	2020 年 2 月开始合作	张帅	厦门海翼 浙银金租	/
5	北京祥运成	1,706.28	客户采购发行人产品是因为发行人的产品稳定可靠, 性价比高。发行人当时在北京市场开拓刚起步, 经与客户多方面沟通后双方开始合作	2017 年 2 月开始合作	杨磊	湘江时代 华运金租 中国康富	8.65
6	滨海一达	1,243.19	客户在天津有一定项	2016 年 3 月	杨保国	厦门海翼	54.31

序号	客户名称	报告期内末 未到期租金 (万元)	合作原因	合作历史	实际 控制人	报告期内 合作的融 资租赁公 司	截至报告 期末垫付 租金余额 (万元)
			目资源,从事工程机械行业多年,有一定资金实力,到发行人考察后,认可星邦产品及服务,与发行人达成合作	开始合作		湘江时代 华运金租 中国康富	
7	蚌埠力升	1,119.20	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	2018年7月 开始合作	丁彬	华运金租 中国康富	/
8	武汉梓隼	1,029.28	客户股东具备多年的高空作业平台租赁行业的从业经验,基于对星邦产品的了解采购设备	2019年6月 开始合作	贾章飞	华运金租 中国康富	/
9	深圳海豚	969.78	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	2019年4月 开始合作	夏文博	湘江时代 华运金租 中国康富	/
10	广州一斗福	892.64	客户成立于1993年,在工程行业有非常丰富的经验与客户资源,2012年开始与发行人合作,认可星邦产品,合作至今	2012年10月 开始合作	甘泽民	厦门海翼 华运金租 中国康富	/
11	陕西欧瑞特	884.92	客户成立于2013年,有丰富的工程机械经验和资源,发行人产品质量及服务得到客户认可	2017年7月 开始合作	马志伟	湘江时代 中国康富	/
12	惠州惠强	781.21	客户选购星邦产品的主要原因是其在工程机械行业深耕多年,对星邦的企业及产品都比较熟悉,对星邦的设备品质与售后服务比较信赖	2017年5月 开始合作	陈志坚	厦门海翼 上海歆华	/
13	南通航众	780.07	客户在南通当地造船市场深耕多年,向发行人采购高空作业平台用于租赁给当地船厂使用,认可公司产品质量及服务	2019年2月 开始合作	陈建明	华运金租 厦门海翼 中铁租赁	/
14	东莞天空	738.73	客户实际控制人具备多年工程机械行业工	2020年6月 开始合作	朱文胜	浙银金租	/

序号	客户名称	报告期内末 未到期租金 (万元)	合作原因	合作历史	实际 控制人	报告期内 合作的融 资租赁公 司	截至报告 期末垫付 租金余额 (万元)
			作经历,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				
15	苏州拓安	708.80	该客户经蚌埠力升实际控制人介绍来发行人考察,认可星邦产品质量	2018年7月开始合作	唐为民	华运金租 中国康富	/
16	湖北上骏	591.69	客户之前从事挖机行业,看好高空车行业,进入市场时星邦在湖北知名度高	2018年9月开始合作	李波	华运金租 上海歆华	/
17	上海璟振	549.48	客户经朋友介绍来发行人考察,认可星邦产品质量,与发行人签订年度合作协议	2019年7月开始合作	杨为廷	湘江时代	/
18	深圳 百港城	493.71	客户系百城联合(天津)数字科技有限公司关联公司,其实际控制人梁锋具有三年以上设备租赁管理经验,其以百城联合(天津)数字科技有限公司与发行人签年度协议后再以各地关联公司下单	2019年7月开始合作	梁锋	上海歆华 湘江时代	9.13
19	广州致达	467.30	发行人在广东市场知名度高,产品性价比高,双方经多次沟通洽谈后达成合作	2018年9月开始合作	黄志稳	厦门海翼 湘江时代 上海歆华 海西金租	/
20	广东跨跃	447.67	客户对工程机械有丰富的经验和资源,对高空行业看好,星邦在广东市场知名度高,产品性价比高,双方经多次沟通洽谈后达成合作	2019年2月开始合作	王爱国	厦门海翼 中国康富 上海歆华 海西金租	/
合计		77,098.85	/	/	/	/	72.09

如上所述,发行人与前20大资产负债率超过70%的被担保客户合作情况良好,报告期末为其垫付余额为72.09万元,占上述20大客户已偿还租金金额的比例为0.74%,占比较低,发行人履行担保义务的风险较小。

据此,本所律师认为,发行人2020年大幅提高对资产负债率超过70%的担保对象提供担保的总额具有合理性;发行人与报告期末前20大资产负债率超过70%的被担保客户合作情况良好,存在少量垫付租金的情形。

（三）报告期内，发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、员工等在生产经营、获取订单、开展业务等过程中是否存在商业贿赂、不正当竞争等违法违规情形

1、关于商业贿赂、不正当竞争的内部控制制度

根据发行人提供的说明及相关文件并经本所律师核查，发行人为高空作业平台设备制造商，主要客户为经营租赁商，根据客户的采购数量会给予一定的返利、折扣，为行业惯例。上述返利具有商业合理性，实质是发行人销售产品的商业折扣，且发行人已明示折扣规则并如实入账。同时为杜绝在开展业务过程中发生商业贿赂、不正当竞争等情形，保障业务的合法合规，发行人已建立了与业务运作各环节相关的内部控制制度：组织架构上，发行人已建立了股东大会、董事会和监事会三会制度，对发行人股东及董事在发生特定交易时回避程序进行了规定；运行内控上，发行人根据《中华人民共和国刑法》《中华人民共和国反不正当竞争法》《国家工商行政管理局关于禁止商业贿赂行为的暂行规定》等相关法律、法规，在内部建立、健全了《廉洁制度》《营销管理制度》《商务合同管理制度》《商务人员管理制度》《招待费管理办法》等涵盖业务运作各环节的内部控制制度，从多个角度和方面对可能发生商业贿赂、不正当竞争的节点进行控制并持续对员工进行反商业贿赂和反不正当竞争的宣传和教育，避免发行人的任何销售或采购导致差错和舞弊。

发行人通过严格执行上述制度，能够有效规范发行人及其子公司的财务和业务行为。

2、有权主管部门出具的证明文件

经核查，根据《国家工商行政管理局关于禁止商业贿赂行为的暂行规定》第十条规定：“商业贿赂行为由县级以上工商行政管理机关监督检查。工商行政管理机关在监督检查商业贿赂行为时，可以对行贿行为和受贿行为一并予以调查处理。”根据上述规定，商业贿赂行为应由县级以上工商行政管理机关（通过机构改革，现属于市场监督管理部门职权）监督检查。

根据《中华人民共和国反不正当竞争法》（2019年修订）第四条规定：“县级以上人民政府履行工商行政管理职责的部门对不正当竞争行为进行查处；法律、

行政法规规定由其他部门查处的，依照其规定。”根据上述规定，与发行人所属行业相关的不正当竞争行为应由县级以上人民政府履行工商行政管理职责的部门（通过机构改革，现属于市场监督管理部门职权）进行查处。

根据发行人及其子公司所属市场监督管理部门已出具证明文件，证明发行人及其子公司报告期内没有因违反市场监督管理法律法规而受到处罚的记录。

2020年10月15日，星邦智能市场监督主管单位宁乡市市场监督管理局高新区分局出具证明文件，确认星邦智能自2017年1月1日至2020年10月15日严格遵守国家市场监督管理方面的法律法规，不存在工商行政管理方面的违法违规行为，亦未受到过市场监督管理方面的行政处罚。

2020年10月15日，潇邦机械市场监督主管单位长沙市市场监督管理局出具无市场监管部门行政处罚记录证明文件，确认潇邦机械自2017年1月1日起至2020年10月14日止，未发现其存在因违反有关法律法规而受到长沙市市场监督管理局行政处罚以及失信限制的情况。

2020年10月15日，星邦机械市场监督主管单位宁乡市市场监督管理局高新区分局出具证明文件，确认星邦机械自2018年6月15日成立至2020年10月15日严格遵守国家市场监督管理方面的法律法规，不存在工商行政管理方面的违法违规行为，亦未受到过市场监督管理方面的行政处罚。

2020年10月15日，星邦改装车市场监督主管单位宁乡市市场监督管理局高新区分局出具证明文件，确认星邦改装车自2018年9月27日成立至2020年10月15日严格遵守国家市场监督管理方面的法律法规，不存在工商行政管理方面的违法违规行为，亦未受到过市场监督管理方面的行政处罚。

3、报告期内发行人不存在因商业贿赂和不正当竞争而缴纳罚款、罚金的情形

根据天职国际出具的《审计报告》，报告期内发行人不存在因商业贿赂和不正当竞争而缴纳罚款、罚金的情形。

4、发行人董事、监事、高级管理人员、核心技术人员提供的无犯罪记录证明的承诺声明

发行人董事、监事、高级管理人员、核心技术人员住所地公安机关出具的无犯罪证明，证明上述人员在报告期内不存在犯罪记录。

根据发行人出具的承诺文件，2017年1月1日至2020年12月31日期间，发行人严格按照内部管理制度开展业务、业务经营合法合规，不存在商业贿赂和不正当竞争的行为；未因商业贿赂和不正当竞争被相关机关立案调查或处罚的情形；发行人董事、监事、高级管理人员、核心技术人员不存在商业贿赂、不正当竞争的行为，不存在因商业贿赂和不正当竞争被相关机关立案调查或处罚的情形。

5、公开信息网络核查

经本所律师通过网络检索，查询信用中国（www.creditchina.gov.cn）、中国海关企业进出口信用信息公示平台（<http://credit.customs.gov.cn/>）、中国市场监督管理行政处罚文书网（<http://cfws.samr.gov.cn/>）、国家企业信息信用公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn/index.html>）、国家外汇管理局外汇行政处罚信息公示（<http://www.safe.gov.cn/safe/whxzcfxxcx/>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn/>）、中国裁判文书网（<http://wenshu.court.gov.cn/>）等公示信息，未查询到发行人及其子公司报告期内存在因商业贿赂和不正当竞争被行政处罚的情况。

6、走访宁乡市人民法院和长沙仲裁委员会

经本所律师走访宁乡市人民法院和长沙仲裁委员会并取得上述单位出具的关于发行人及其子公司涉及诉讼、仲裁的证明文件，发行人及其子公司报告期内不存在商业贿赂和不正当竞争行为相关的诉讼、仲裁情形。

据此，本所律师认为，报告期内发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、员工等在生产经营、获取订单、开展业务等过程中不存在商业贿赂、不正当竞争等违法违规情形。

（四）针对项目组就发行人对外担保事项以及报告期内生产经营的合法合规性执行的核查工作，请保荐人及发行人律师相关内核及质控部门说明已履行的质量把关工作及相关结论

1、发行人律师内核及质控部门对发行人对外担保事项的质量把关工作及相关结论

（1）发行人律师内核及质控部门对发行人对外担保事项的质量把关工作

1）获取并检查项目组取得的星邦智能关于产生对外担保事项的说明，判断发行人下游租赁商客户以融资租赁结算方式购买星邦智能生产的高空作业平台并由星邦智能为租赁商客户按期足额偿还融资租赁租金承担垫付、回购担保义务的业务模式产生的对外担保事项的合理性、合法性和必要性；

2）获取并检查项目组取得的星邦智能报告期内的重大业务合同，包括《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》《保证合同》《反担保合同》等，复核项目组关于星邦智能对外担保事项所涉及的法律主体、法律关系及相关业务步骤；

3）获取并检查项目组取得的关于发行人与合作的融资租赁公司签署的相关协议，复核项目组对发行人在融资租赁结算方式下的担保方式及担保顺位的判断和结论；

4）获取并检查项目组取得的报告期内发行人承担担保责任后向被担保人追偿的具体案例的情况说明，复核发行人承担担保责任后向被担保人追偿的情况；

5）获取并检查项目组检索的发行人同行业可比上市公司（浙江鼎力、中联重科、三一重工、徐工机械、山河智能）的公开披露信息，复核发行人同行业可比上市公司为客户以买方信贷方式购买自家设备而提供担保的具体情况；

6）获取并检查项目组取得的发行人为客户融资租赁购买设备提供担保的相关事项经发行人董事会或股东（大）会审议的内部审批流程，复核发行人上市对外担保事项是否符合《公司法》《公司章程》等关于发行人对外担保的相关规定；

7）获取并检查项目组取得的发行人融资贷后总台账、逾期明细表及其他应收款明细；获取并检查项目组取得的发行人被担保客户的财务报表，针对上述财务资料咨询发行人保荐机构和会计师。

8）获取并检查项目组取得的报告期内发行人设定的对外担保的额度、占比等上限的实际执行情况，复核发行人与同行业可比上市公司相比存在差异的原因；

9) 获取并检查项目组取得的发行人关于担保余额占比显著大于同行业可比上市公司的原因及合理性的说明, 复核项目组关于发行人融资租赁结算模式占比较高系受国家政策推动及行业发展趋势的影响, 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结果的结论;

10) 获取并检查项目组取得的发行人关于与资产负债率超过70%的被担保客户合作情况的说明和通过公开信息取得的被担保客户的信用报告, 复核发行人为资产负债率超过70%的客户以融资租赁结算方式采购发行人设备提供担保的合作背景及交易实施情况;

11) 获取并检查项目组取得的发行人对其对外担保余额金额和占比较大的情况采取的针对性的风险防控措施以及措施有效性的情况介绍、相关制度文件和实施情况说明, 复核项目组关于发行人针对对外担保余额和占比较大的情况采取的针对性风险防控措施及上述措施实施的有效性的判断和实际执行情况;

12) 查阅了项目组对发行人合作的融资租赁公司和客户的访谈记录, 核查发行人与融资租赁公司和客户的合作情况;

13) 获取并检查项目组提供的关于发行人对外担保事项的专项核查报告, 针对发行人存在的与产品销售相关的对外担保事项, 集体讨论并得出上述对外担保事项不构成本次发行上市实质障碍的结论。

(2) 发行人律师内核及质控部门对发行人对外担保事项的质控结论

根据发行人律师内核及质控部门对发行人对外担保事项的复核, 得出质控结论如下: 报告期内, 项目组对发行人为租赁商客户以融资租赁结算方式购买发行人生产的高空作业平台而提供的垫付、回购担保事项所产生的原因、涉及的法律主体及法律关系、担保顺位及担保债权的追偿情况、是否为工程机械行业通用模式、对外担保事项的内部审批及其他相关情况进行了核查, 相关工作底稿真实完整, 核查程序符合《律师从事证券法律业务规范》《律师事务所从事证券法律业务管理办法》《律师事务所证券法律业务执业规则》等相关规范性法律文件和发行人律师相关业务管理规范 and 制度的要求。

2、发行人律师内核及质控部门对发行人报告期内生产经营的合法合规性的质量把关工作及相关结论

（1）发行人律师内核及质控部门对发行人报告期内生产经营的合法合规性的质量把关工作

1）获取并检查项目组取得的发行人现行有效的《营业执照》及发行人提供的说明文件，复核发行人的经营范围与主营业务；

2）获取并检查项目组取得的发行人及其子公司取得的从事生产经营活动的相关资质，复核相关资质是否存在被吊销、撤销、注销、撤回等重大法律风险或者到期无法延续导致影响发行人正常经营的风险；

3）获取并检查项目组取得的发行人已有的生产经营所必需的相关许可、资质、认证，复核相关许可、资质、认证是否符合满足所必需的国家、行业等标准规范，是否均在有效期内且合法有效；

4）获取并检查项目组取得的报告期内发行人及子公司取得的所在地有管辖权的市场监督管理、税务、环保、安监、外汇管理等部门出具的证明文件，复核发行人及其子公司在报告期内的生产经营活动是否存在重大违法违规行为；

5）获取并检查项目组检索的发行人及子公司报告期内的业务合法合规情况，复核发行人及其子公司报告期内是否存在因重大违法违规被行政处罚的情况，是否存在重大安全事故、商业贿赂及不正当竞争情形；

6）获取并检查项目组取得的境外律师事务所针对发行人境外子公司出具的专业法律意见书或法律报告及前述文件的翻译件，复核发行人境外子公司的合法合规情况；

7）获取并检查项目组提供的关于发行人的报告期内生产经营的合法合规性的专项核查报告，复核项目组得出的发行人报告期内生产经营合法合规的核查结论。

（2）发行人律师内核及质控部门对发行人报告期内生产经营的合法合规性的质控结论

根据发行人律师内核及质控部门对发行人报告期内生产经营的合法合规性的复核，得出质控结论如下：报告期内，项目组对发行人及子公司从事生产经营活动的相关资质、许可、资质、认证的合法有效性、发行人及境内境外子公司的

生产经营活动的合法合规情况及其他相关情况进行了核查，相关工作底稿真实完整，核查程序符合《律师从事证券法律业务规范》《律师事务所从事证券法律业务管理办法》《律师事务所证券法律业务执业规则》等相关规范性法律文件和发行人律师相关业务管理规范 and 制度。

据此，本所内核及质控部门认为，星邦智能项目组就发行人对外担保事项以及报告期内生产经营的合法合规性进行了核查，相关工作底稿真实完整，核查程序符合《律师从事证券法律业务规范》《律师事务所从事证券法律业务管理办法》《律师事务所证券法律业务职业规则》等相关规范性法律文件和发行人律师相关业务管理规范 and 制度。

综上所述，本所认为：

1、报告期内发行人不断提高担保上限与同行业可比上市公司一致，具有合理性；发行人在担保风险控制在方面与同行业可比上市公司不存在较大差异；发行人不存在通过扩大担保金额刺激销售，放大发行人的相关担保风险敞口的情形；发行人已补充重大风险提示。

2、发行人 2020 年大幅提高对资产负债率超过 70%的担保对象提供担保的总额具有合理性；发行人与报告期末前 20 大资产负债率超过 70%的被担保客户合作情况良好，存在少量垫付租金的情形。

3、报告期内，发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、员工等在生产经营、获取订单、开展业务等过程中不存在商业贿赂、不正当竞争等违法违规情形。

本所内核及质控部门认为，星邦智能项目组就发行人对外担保事项以及报告期内生产经营的合法合规性进行了核查，相关工作底稿真实完整，核查程序符合《律师从事证券法律业务规范》《律师事务所从事证券法律业务管理办法》《律师事务所证券法律业务执业规则》等相关规范性法律文件和发行人律师相关业务管理规范 and 制度。

《问询函》第6题

关于发行人和众能联合、瑞世租赁的合作。招股说明书及审核问询回复显示：

（1）招股说明书仅披露融资租赁结算模式下发行人前五大客户的情况及占比，2020年1-9月发行人通过众能联合和瑞世租赁采购金额大幅上升，合计占营业收入比例为47.29%，该数据不包括全款及分期结算实现的销售收入；除了众能联合外，其他租赁商客户采购金额小，较为分散；众能联合前五大终端客户存在自然人客户；

（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。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；

（3）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；2019年12月31日和2020年6月30日，瑞世租赁的营业收入分别为5,024.40万元和4,058.58万元，净利润分别为503.12万元和678.96万元；

（4）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。双方协议主要条款的差异为双方初始投入资金比例不同。潇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潇邦机械。

请发行人补充披露：

（1）报告期各期发行人前五大客户的销售金额和占比，2020 年 1-9 月发行人通过众能联合和瑞世租赁不同模式下的收入构成及变动情况，销售的总金额和毛利额，是否超过发行人营业收入和毛利额的 50%，交易的稳定性和可持续性，发行人是否对众能联合和瑞世租赁存在重大依赖或对本次发行造成重大不利影响；

（2）除了众能联合外，其他租赁商客户采购金额小，较为分散的原因和合理性、交易的真实性；

（3）众能联合前五大终端客户存在自然人客户的原因和金额，发行人租赁商客户是否存在自然人客户的情况，如有，补充披露对应的客户情况、交易的金额和占比；

（4）发行人和众能联合的交易引入瑞世租赁的原因，是否由中国康富或众能联合制定，众能联合其他交易是否也存在瑞世租赁作为交易对手方的情形，交易条件是否存在差异及原因，是否存在对瑞世租赁的利益输送或其他利益安排；

（5）报告期内众能联合的主要财务数据，包括但不限于收入、净利润和现金流情况，众能联合的出租率及经营风险，是否存在回款风险；

（6）除了众能联合，潇邦机械是否存在通过融资租赁客户向发行人采购高空作业平台再对外出租的情形，如有，补充披露对应的客户、融资租赁商、交易金额和占比，交易条款和众能联合该模式下条款是否存在差异；如无，补充披露只有众能联合采用该模式的原因和合理性；四年租赁期届满后，预先约定的购买价远低于四年后租赁资产的公允价值的测算依据、过程和合理性；该业务符合租赁准则有关融资租赁定义的情形下，采用分期收款方式进行结算和会计处理的原因和合规性；潇邦机械没有融资租赁牌照，但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%，实则为融资租赁业务的中间方，是否符合融资租赁业务监管要求；双方初始投入资金比例不同的情形下，后续回款金额、回款期限是否导致错配及对应的会计处理的差异；该模式下期末是否存在发行人对贵安恒信实行销售，但融资租赁客户未对潇邦机械实行销售的情形，该情形下母公司和合并报表的会计处理，是否存在提前确认收入的情形。

请保荐人、申报会计师、发行人律师对上述事项发表明确意见，补充说明租赁商客户较为分散情况下的核查情况，并按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》关于“客户集中度”的要求逐条落实并发表明确意见。

针对项目组就发行人和众能联合合作模式的合理性、真实性，会计处理的合规性执行的核查工作，请保荐人及申报会计师相关内核及质控部门说明已履行的质量把关工作及相关结论。

【核查过程】

就上述事项，本所律师进行了包括但不限于如下核查：

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、访谈发行人高级管理人员关于对众能联合依赖情况及应对措施，了解与众能联合交易的稳定性及可持续性，评估发行人是否因对众能联合的销售依赖而对本次发行会造成不利影响；

3、查阅发行人销售明细账，结合了解除众能联合外的租赁商客户在年平均销售额的变化情况，并在网站检索有关行业内的租赁商分布的情况，了解高空作业平台租赁商的分散原因及合理性，以及了解与发行人交易的真实性；

4、获取众能联合前五大终端客户中存在自然人客户的原因及金额的确认函，并分析合理性，查阅发行人销售明细账中自然人租赁商的交易情况并分析其合理性；

5、对众能联合及瑞世租赁进行实地走访并进行访谈，获取众能联合、瑞世租赁、星邦智能就相关问题出具的说明，查阅与众能联合及瑞世租赁相关交易的合同及交易凭证，并核查了星邦智能及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员的银行流水中是否出现瑞世租赁及其关联方；

6、获取了众能联合的主要财务数据、出租率情况，查看众能联合向发行人设备采购的融资租赁款项的支付情况，分析众能联合是否存在经营风险及回款风险；

7、获取潇邦机械通过融资租赁客户向发行人采购高空作业平台再对外出租的清单，检查其交易条款和众能联合该模式下条款是否存在差异；获取发行人有关众能联合该笔业务四年租赁期届满后，预先约定的购买价远低于四年后租赁资产的公允价值的测算过程，并复核其测算依据的合理性；复核众能联合该业务符合租赁准则有关融资租赁定义的情形下，采用分期收款方式进行结算和会计处理是否符合企业会计准则的规定；检查众能联合和潇邦机械初始投入资金比例不同的情形下，后续回款金额、回款期限是否导致错配，检查其对应的会计处理是否存在差异；检查众能联合该笔业务期末是否存在发行人对贵安恒信实行销售，但融资租赁客户未对潇邦机械实行销售的情形，检查母公司和合并报表是否存在提前确认收入的情形；

8、查阅了《民法典》和《融资租赁公司监督管理暂行办法》中的相关规定；

【问询回复】

（一）报告期各期发行人前五大客户的销售金额和占比，2020年1-9月发行人通过众能联合和瑞世租赁不同模式下的收入构成及变动情况，销售的总金额和毛利额，是否超过发行人营业收入和毛利额的50%，交易的稳定性和可持续性，发行人是否对众能联合和瑞世租赁存在重大依赖或对本次发行造成重大不利影响

1、报告期各期，发行人前五名客户销售金额及占比情况以及2020年1-9月发行人通过众能联合和瑞世租赁不同模式下的收入构成及变动情况，销售的总金额

和毛利额，均未超过发行人营业收入和毛利额的50%

（1）根据发行人提供的资料，报告期各期公司前五名客户销售金额及占比情况如下：

年度	序号	客户名称	国家	销售额 (万元)	占营业收入 比例 (%)	业务获取 方式	首次合作 日期
2020年 1-9月	1	众能联合	中国	21,619.67	47.76	市场推广	2018-08
		瑞世融资		13,311.65			
	2	子西租赁	中国	2,129.88	2.91	市场推广	2017-12
	3	江苏旭广	中国	1,733.95	2.37	市场推广	2019-05
	4	苏州法艾姆	中国	1,115.12	1.52	市场推广	2020-05
	5	东莞天空	中国	1,097.35	1.50	市场推广	2020-06
合计				41,007.62	56.06	/	/
2019年	1	众能联合	中国	15,449.94	19.16	市场推广	2018-08
	2	JCB Access	英国	7,855.61	9.74	展览会	2016-03
		JCB Service					
	3	Gizo Rental Sp. z o.o. Sp. k.	波兰	3,326.30	4.12	展览会	2017-05
	4	北京祥运成	中国	1,508.10	1.87	市场推广	2017-02
	5	湖北高智安	中国	1,449.09	1.80	市场推广	2018-04
合计				29,589.04	36.69%	/	/
2018年	1	JCB Access	英国	12,904.38	23.54	展览会	2016-03
		JCB Service					
	2	招科易租	中国	2,492.71	4.55	市场推广	2016-04
	3	Uygunlar Dis Ticaret A.S	土耳其	1,906.37	3.48	市场推广	2012-09
	4	Gizo Rental Sp. z o.o. Sp. k.	波兰	1,761.93	3.21	展览会	2017-05
	5	ALO VENTAS LIMITADA CHL	智利	1,682.88	3.07	市场推广	2017-11
合计				20,748.27	37.85	/	/
2017年	1	JCB Access	英国	9,710.89	33.49	展览会	2016-03
		JCB Service					
	2	Uygunlar Dis Ticaret A.S	土耳其	3,067.20	10.58	市场推广	2012-09
	3	三一重工股份有限公司	中国	1,136.48	3.92	招投标	2010-03
		三一海洋重工有限公司					
		三一汽车制造有限公司					
		常德市三一机械有限公司					
	4	华中安心	中国	705.88	2.43	市场推广	2017-03
	5	招科易租	中国	554.02	1.91	市场推广	2016-04

年度	序号	客户名称	国家	销售额 (万元)	占营业收入 比例 (%)	业务获取 方式	首次合作 日期
合计				15,174.47	52.33	/	/

(2) 发行人对众能联合（含瑞世租赁）的收入及毛利均未超过营业收入和毛利总额的 50%

根据发行人的说明，2020 年 1-9 月，发行人向众能联合（含瑞世租赁）销售均为直销模式，销售金额及毛利情况如下：

客户名称	项目	2020 年 1-9 月金额
众能联合	收入金额（万元）	21,619.67
	收入占比 (%)	29.56
	毛利金额（万元）	6,265.05
	毛利占比 (%)	28.09
瑞世租赁	收入金额（万元）	13,311.65
	收入占比 (%)	18.20
	毛利金额（万元）	3,923.87
	毛利占比 (%)	17.60
合计	收入金额（万元）	34,931.32
	收入占比 (%)	47.76
	毛利金额（万元）	10,188.92
	毛利占比 (%)	45.69

注：毛利金额包括主营业务收入及其他业务收入的毛利金额

2020年1-9月发行人向众能联合和瑞世租赁合计销售的金额为34,931.32万元，其中直接向众能联合销售的金额为21,619.67万元。

2020年1-9月发行人向众能联合的销售收入及毛利占比分别为47.76%及45.69%，未超过发行人营业收入和毛利额的50%。2020年度发行人向众能联合（含瑞世租赁）销售收入及毛利占比分别为45.69%和43.63%（未经审计），销售收入及毛利比例均有所下降。

2、发行人对众能联合和瑞世租赁销售的稳定性和可持续性

经本所律师对发行人高级管理人员进行访谈并经本所律师核查，发行人与众能联合的交易具备稳定性及可持续性，依据如下：

(1) 发行人与众能联合的合作历史及合作背景

关于发行人与众能联合的合作历史及合作背景详见补充法律意见书（二）之“《问询函》第2题（二）/1、发行人与众能联合的合作历史和合作背景”。

（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，对发行人不存在依赖且合作具有持续性

关于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详见补充法律意见书（二）之“《问询函》第2题（二）/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，对发行人不存在依赖”。

根据发行人的说明及《审计报告》，截至2020年9月30日，发行人对众能联合发出商品余额为28,050.22万元，众能联合对发行人采购的增长趋势稳定，采购具有持续性。

据此，本所律师认为，报告期内，众能联合未发生逾期支付发行人货款及逾期支付融资租赁公司租金情形，信用状况良好，为发行人的优质客户，发行人与众能联合的交易具备稳定性及可持续性。

3、发行人对众能联合（含瑞世租赁）存在一定的依赖，但不会对本次发行造成重大不利影响

根据发行人提供的说明并经本所律师核查，发行人对众能联合存在一定的依赖，但不会对发行人本次发行上市造成重大不利影响。

（1）发行人下游市场需求持续增长，市场空间较大、增长迅速且行业呈现明显的头部集中趋势

根据发行人提供的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年设备保有量增长率分别为28%、29%和55%，增长速度明显高于欧美市场，行业的快速发展在国内已经催生出高空作业平台行业的大型租赁商及制造商。

根据发行人提供的 Access International 发布的数据，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。

（2）发行人与众能联合的交易具有稳定性和可持续性且众能联合属于头部经营租赁商，不属于重大不确定性客户

众能联合成立于 2016 年 10 月，众能联合及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员与发行人及实际控制人、董事、监事、高级管理人员之间不存在关联关系。

众能联合成立之初即从事高空作业平台的经营租赁，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，根据众能联合官网披露，众能联合的设备保有量 30,000 台，国内市场排名第二。

2018 年众能联合以租赁的方式开始使用发行人的高空作业平台，在产品的质量得到其认可后，于 2019 年初与发行人建立战略合作关系，开始规模化采购发行人产品。报告期各期，发行人对众能联合主营业务销售金额分别为 0 万元、92.86 万元、15,449.94 万元和 34,931.32 万元。截至 2020 年 9 月 30 日，发行人对其发出商品余额为 28,050.22 万元，其采购具有持续性。

报告期内，众能联合未发生逾期支付发行人货款及逾期支付融资租赁公司租金情形，信用状况良好，为发行人的优质客户。

报告期各期，发行人对其销售产品采取市场化定价原则，以发行人制定的租赁商底价为标准，依据双方战略合作协议约定的采购总额确定各型号产品单价，定价具有公允性。

（3）发行人的业务收入呈现出前五名客户集中度高、特别是第一大客户众能联合的占比高的情形，符合行业的发展趋势

2017 年至 2020 年 1-9 月，发行人对前五大客户实现的营业收入占公司营业收入总额的比例分别为 52.33%、37.85%、36.69%和 56.06%，2020 年 1-9 月因众

能联合的采购金额增长较快，同时因疫情影响境外业务拓展及中小租赁商的业务受到一定的影响，导致发行人对前五大客户的销售占比提高较多。同行业上市公司浙江鼎力 2017 年、2018 年、2019 年度对前五大客户的销售额占比分别为 40.26%、48.34%和 66.54%，逐年提高，2019 年已经达到了 66.54%，远高于发行人前五大客户的占比。

根据 2020 年 11 月 24 日上海宝马展的公开信息显示，截至 2020 年 11 月 24 日，浙江鼎力已向国内第一大高空作业平台租赁商宏信建发交付高空作业平台 30,000 台，占宏信建发设备保有量的 60%左右（宏信建发官网披露其设备保有量为 50,000 台）。

（4）报告期内，发行人持续不断开发优质新客户，客户结构进一步优化

根据发行人提供的说明并经本所律师核查，报告期各期，发行人新增客户数量及贡献度情况如下：

期间	新增客户数量 (家)	销售额 (万元)	占比当期营 业收入比例 (%)	毛利贡献额 (万元)	占比当期 毛利总额 比例 (%)
2020 年 1-9 月	168	14,899.17	20.59	4,965.95	22.61
2019 年	262	41,605.50	52.22	13,401.62	52.63
2018 年	251	23,475.37	43.24	7,142.57	48.75

如上所述，2018 年及 2019 年发行人的新增客户数量分别为 251 家和 262 家，占当期营业收入的比例分别为 43.24%和 52.22%。2020 年 1-9 月发行人新增客户数量为 168 家，占当期营业收入的比例为 20.59%，新增客户数量及新增客户收入贡献有所下降，主要原因是：①2020 年 1-9 月为前三季度数据，随着发行人在第四季度的收入确认及业务拓展，其新增客户数量及占比将同步上升；②由于新冠疫情对全球经济的影响，国外业务拓展受限，境外收入下滑；③发行人已与大黄蜂签订合作协议，2020 年四季度发行人对大黄蜂确认收入 16,180.59 万元（不含返利）。因此，预计 2020 年全年新增客户的数量及占比将较 1-9 月有一定的提升。

大黄蜂系上市公司华铁应急的全资子公司，主营业务为高空作业平台的租赁、销售、维修服务，2020 年大黄蜂成为发行人第二大客户，发行人的客户结构得到进一步优化。

（5）头部租赁商会与众多知名制造商深度合作，对单一制造商不会形成重大依赖

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%，星邦智能向众能联合销售设备的数量占其总销售数量的比例仅约 13.77%。

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。

（6）剔除众能联合的影响，发行人仍然具备稳定的持续盈利能力

报告期内，众能联合逐步成为发行人的核心客户，报告期各期发行人对众能联合实现的主营业务毛利分别为 0 万元、58.66 万元、4,482.52 万元和 10,162.87 万元。剔除众能联合后，报告期各期发行人的主营业务毛利分别为 6,980.96 万元、14,592.29 万元、20,978.92 万元和 11,800.84 万元，发行人仍具备持续盈利能力。

（7）募投项目产能扩张后，发行人将加大国内、国际新客户的开发力度，有效降低对众能联合的销售占比

报告期内，国内高空作业平台快速发展，发行人将主要资源用于开拓国内市场和核心客户的维护，使得国内销售收入大幅增长，国际业务有所下降。

本次上市发行后，发行人融资能力将得到显著提升，且随着募投项目的顺利实施，发行人产能将得到有效扩大，更有利于承接新客户订单，降低对众能联合

的依赖。同时，发行人已于 2020 年陆续在北美、欧洲、韩国、新加坡、澳洲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，上述措施也将进一步有效降低发行人对主要客户的依赖。

据此，本所律师认为：

1) 作为高空作业平台的领先制造商，发行人下游市场增长迅速且头部集中趋势明显；

2) 众能联合为国内第二大高空作业平台租赁商，具有较强的市场开拓能力、管理能力和资金实力，业务发展具备可持续性，发行人与其之间不存在关联关系，其不属于发行人异常新增的客户，其以市场公允价格持续向发行人采购，业务具有稳定性，不属于重大不确定性客户；

3) 高空作业平台制造商客户主要集中于下游的经营租赁商（尤其是在市场竞争中具有较强竞争优势的头部经营租赁商）是行业普遍情况；报告期内发行人及同行业上市公司对前五名客户的销售收入占营业收入比例较高，主要系下游租赁市场集中度较高，与行业的整体发展一致；

4) 发行人报告期内持续开发优质新客户且已取得一定成果，对单一客户的依赖不会对发行人的持续盈利能力造成重大不利影响；

5) 发行人与众能联合间不存在相互依赖关系，发行人与众能联合的合作是双方基于市场化原则相互选择的结果，巨大的市场需求为双方发展壮大的共同因素；

6) 剔除众能联合的影响，发行人仍然具备持续盈利能力；

7) 募投项目产能投产后，发行人将加大国内、国际新客户的开发力度，有效降低对众能联合等大客户的销售占比。

基于上述判断，本所认为，众能联合作为高空作业平台的龙头企业之一，为发行人的第一大客户，发行人与其建立了稳定的合作关系，其经营情况和财务状况良好，不存在重大不确定性，报告期内，发行人加大了新客户的开发，报告期内新增客户业绩贡献水平有所提高，为发行人未来的持续发展奠定基础，并且未

来随着募投项目产能的释放及国际市场开拓力度的加大，都将进一步降低发行人对单一客户的依赖。因此，发行人对众能联合的依赖是行业发展的一个特征，不会对发行人持续经营能力造成重大不利影响，发行人业务经营具有可持续性。

（二）除了众能联合外，其他租赁商客户采购金额小，较为分散的原因和合理性、交易的真实性

1、除众能联合外，发行人其他租赁商客户采购金额小且较为分散的原因及合理性

根据发行人提供的说明并经本所律师核查，除众能联合外，发行人其他租赁商客户采购金额小且较为分散的原因如下：

（1）高空作业平台租赁行业头部集中明显，中小租赁商呈分散的情况

根据 Access International 发布数据，全球前五大高空作业设备租赁商设备保有量占前五十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，设备保有量合计近 10 万台规模，头部集中现象明显。

除全国性的租赁商外，行业内普遍存在以地区性经营为主且相对分散的中小租赁商，其持续采购能力有限且分布较为分散。

（2）高空作业平台中小租赁商数量众多，但资金实力、管理能力、技术水平及市场开拓能力有限

国内高空作业平台租赁行业中，中小租赁商千余家，因中小租赁商融资渠道受限，市场开拓能力与头部租赁商间存在差异；中小租赁商在采购一定数量新设备后，需要一定时间逐步消化设备，达到一定的出租率后才会进行后续采购，致使其各年采购数量存在波动性，呈现出分散的特点。

（3）除众能联合外，发行人租赁商客户户均销售金额较小，但呈上升趋势

报告期内，众能联合由于融资能力、管理能力及战略规划实施，把握住行业发展机遇，扩大经营规模并成长为全国性的高空作业平台租赁商；众能联合与发行人达成战略合作关系并成为发行人 2019 年度及 2020 年 1-9 月的第一大客户。

若剔除众能联合，发行人租赁商客户的户均销售金额如下：

期间	租赁商客户数量 (家)	高空作业平台销售金额 (万元)	户均销售金额 (万元)
2020 年 1-9 月	236	30,547.51	129.44
2019 年	276	40,117.72	145.35
2018 年	201	26,612.80	132.40
2017 年	101	8,872.88	87.85

如上所述，报告期内发行人租赁商客户的户均销售金额分别为 87.85 万元、132.40 万元、145.35 万元及 129.44 万元，金额较小但呈上升趋势，与高空作业平台经营租赁行业发展趋势一致。2020 年，发行人顺利开发新客户华铁大黄蜂，其为国内前五大租赁商之一的华铁应急的子公司，2020 年末发行人的客户结构将得到进一步优化。

2、除众能联合外，发行人其他租赁商客户采购金额小且较为分散的交易具有真实性

根据发行人提供的资料并经本所律师抽查除众能联合外发行人其他租赁商客户相关业务合同，并获取上述业务的出库单、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，确认上述业务的交易情况。

如本补充法律意见书（三）之“《问询函》第6题（七）/1、关于发行人租赁商客户的核查情况”所述，本所律师对发行人除众能联合之外的其他租赁商客户执行了“函证核查程序”和“走访核查程序”。

据此，本所律师认为，除众能联合等全国性的头部租赁商外，行业内存在数量较多的区域性中小租赁商；因区域性中小租赁商发展战略规划、管理能力、技术实力及融资能力较全国性租赁商存在显著差别，其采购呈现分散的特点，与高空作业平台租赁业的发展情况一致，具有合理性。发行人与除众能联合外的其他租赁商客户的交易具有真实性。

（三）众能联合前五大终端客户存在自然人客户的原因和金额，发行人租赁商客户是否存在自然人客户的情况，如有，补充披露对应的客户情况、交易的金额和占比

1、众能联合前五大终端客户存在自然人客户的原因和金额

（1）众能联合的前五大终端客户及其实际控制人

根据众能联合出具的文件并经本所律师核查，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
	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的关系

根据众能联合的说明，其于 2016 年 10 月成立，2018 年仍处于初创阶段，

下游客户较为分散；其客户陈建（自然人）为工程承包方（包工头），向众能联合租赁了较大量的设备（全年租金额为 90.33 万元）并成为其前五大客户。

2、发行人租赁商客户是否存在自然人客户的情况，如有，补充披露对应的客户情况、交易的金额和占比

根据发行人的说明并经本所律师核查，报告期内，发行人存在少量的自然人租赁商客户，发行人与自然人租赁商客户的交易情况如下：

期间	序号	自然人租赁商 客户名称	高空作业平台设备 销售金额（万元）	占营业收入比例 （%）
2020 年 1-9 月	1	徐国赞	31.42	0.04
	2	吕忠荣	26.55	0.04
	合计		57.96	0.08
2019 年	1	康志文	38.76	0.05
	2	杨志	38.50	0.05
	3	唐建军	36.28	0.04
	4	王笑君	24.34	0.03
	5	张家桥	21.45	0.03
	6	蔡范	14.69	0.02
	7	刘昌雄	7.76	0.01
	合计		181.78	0.23
2018 年	1	罗广	72.76	0.13
	2	王寿林	62.41	0.11
	3	柴永振	41.03	0.07
	4	王严方	29.40	0.05
	5	林根才	26.41	0.05
	6	雷强	20.69	0.04
	7	史建波	18.10	0.03
	8	苗合军	16.03	0.03
	9	徐小美花	15.69	0.03
	10	孙山海	14.48	0.03
	11	辛帅	11.90	0.02
	12	吕来来	10.28	0.02
	合计		339.19	0.62
2017 年	1	王严方	43.25	0.15
	2	韩圣才	30.09	0.10
	3	张纯兵	26.28	0.09
	4	朱正义	7.95	0.03
	5	赵向伟	5.30	0.02
	合计		112.86	0.39

如上所述，报告期内发行人向自然人租赁商客户的销售合计金额分别为112.86万元、339.19万元、181.78万元和57.96万元，占当期营业收入金额的比例分别为0.39%、0.62%、0.23%和0.08%。

据此，本所律师认为，报告期内发行人存在少量与自然人租赁商客户交易的情况，但涉及金额及占比均较小。

（四）发行人和众能联合的交易引入瑞世租赁的原因，是否由中国康富或众能联合制定，众能联合其他交易是否也存在瑞世租赁作为交易对手方的情形，交易条件是否存在差异及原因，是否存在对瑞世租赁的利益输送或其他利益安排

1、众能联合指定瑞世租赁参与交易

根据众能联合出具的说明，发行人与众能联合的交易引入瑞世租赁的原因具体如下：报告期内，众能联合的业务快速发展，为了拓宽融资渠道，指定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。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，通过上述交易，由瑞世租赁向中国康富分期支付租金，能够避免客户过分集中于众能联合的风险，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。

2、众能联合其他交易中不存在瑞世租赁作为交易对手方的情形

经众能联合确认，众能联合的其他交易中不存在瑞世租赁作为交易对手方的情形，发行人亦出具不存在对瑞世租赁的利益输送或其他利益安排的说明与承诺。

对发行人而言，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非关联方，发行人向众能联合和瑞世租赁的销售额仍合并披露。

据此，本所律师认为，发行人和众能联合的交易引入瑞世租赁是由众能联合指定，众能联合其他交易不存在瑞世租赁作为交易对手方的情形，不存在对瑞世租赁的利益输送或其他利益安排。

（五）报告期内众能联合的主要财务数据，包括但不限于收入、净利润和现金流情况，众能联合的出租率及经营风险，是否存在回款风险

根据众能联合提供的资料并经本所律师核查，众能联合的主要财务数据具体如下：

项目	2020 年 1-11 月	2019 年	2018 年
营业收入（亿元）	7.70	4.60	1.40
净利润（亿元）	/	0.40	0.10
经营活动产生的现金流量净额（亿元）	2.50	1.30	0.20
综合出租率（%）	84.36	77.71	78.44

注：以上数据未经审计，未获取众能联合 2020 年 1-11 月净利润

如上所述，2018 年至 2020 年 1-11 月，众能联合销售收入分别为 1.40 亿元、4.60 亿元及 7.70 亿元增长较快；综合出租率为 78.44%、77.71%及 84.36%，维持较高的水平。2018 年至 2019 年净利润分别为 0.10 亿元、0.40 亿元，盈利能力逐年上升。经营活动产生的现金流量净额分别为 0.20 亿元，1.30 亿元及 2.50 亿元。

根据发行人的说明并经本所律师核查，报告期内，众能联合的回款情况较好。

据此，本所律师认为，众能联合经营情况呈现出持续增长的趋势，并且回款状况良好，不存在重大回款风险。

（六）除了众能联合，潇邦机械是否存在通过融资租赁客户向发行人采购高空作业平台再对外出租的情形，如有，补充披露对应的客户、融资租赁商、

交易金额和占比，交易条款和众能联合该模式下条款是否存在差异；如无，补充披露只有众能联合采用该模式的原因和合理性；四年租赁期届满后，预先约定的购买价远低于四年后租赁资产的公允价值的测算依据、过程和合理性；该业务符合租赁准则有关融资租赁定义的情形下，采用分期收款方式进行结算和会计处理的原因和合规性；潇邦机械没有融资租赁牌照，但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%，实则为融资租赁业务的中间方，是否符合融资租赁业务监管要求；双方初始投入资金比例不同的情形下，后续回款金额、回款期限是否导致错配及对应的会计处理的差异；该模式下期末是否存在发行人对贵安恒信实行销售，但融资租赁客户未对潇邦机械实行销售的情形，该情形下母公司和合并报表的会计处理，是否存在提前确认收入的情形

1、除众能联合外，潇邦机械存在通过融资租赁公司向发行人采购高空作业平台再对外出租的情形

根据发行人提供的说明并经本所律师核查，潇邦机械存在通过融资租赁公司向发行人采购高空作业平台再对外出租的情形，具体如下：

2016 年 11 月，发行人全资子公司潇邦机械成立；2017 年潇邦机械开始向星邦智能采购设备用于出租。潇邦机械的主营业务为高空作业平台的租赁，业务开展过程中，潇邦机械根据其资金状况，采取全款、分期和融资租赁结算的方式向星邦智能采购设备，主要支付方式为融资租赁结算。

报告期内，除众能联合外，潇邦机械还存在通过融资租赁结算模式向星邦智能采购高空作业平台再对外出租的情形。

2、潇邦机械通过融资租赁结算方式采购设备后再对外出租对应的客户、融资租赁商、交易金额和占比，交易条款和众能联合该模式下条款存在差异

（1）与众能联合的模式和日常经营租赁模式条款的差异

根据发行人提供的说明并经本所律师核查，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租赁，该业务符合其定位，具有商业实质性。

星邦智能-贵安恒信-潇邦机械-众能联合该笔业务与潇邦机械的日常经营活动的采购目的存在差异，众能联合该笔业务是交易各方先达成合意，再由潇邦机械通过贵安恒信通过售后回租的方式向星邦智能采购设备，潇邦机械采购该批设备的目的是为了以租赁形式销售给众能联合，与潇邦机械为满足日常经营活动采购设备存在本质区别。

潇邦机械通过融资租赁结算采购设备用于短期经营性租赁时，其出租的交易条款和众能联合该模式下的租赁期和租赁期结束后的安排等条款存在差异。具体如下：1）日常的经营租赁中，客户的经营租赁期较短，一般以日或月为单位，众能联合该笔业务租赁期4年；2）当租赁期结束后，日常经营租赁客户需返还设备，不享有设备购买的权利，而众能联合享有按照约定价格购买设备的权利。

（2）报告期各期，潇邦机械通过融资租赁结算采购的设备用于短期经营出租的交易总额与占营业收入的比例

根据发行人提供的说明并经本所律师核查，报告期各期潇邦机械通过融资租赁结算采购的设备用于短期经营租赁的交易总额与占营业收入的比例具体如下：

项目	2020年 1-9月	2019年	2018年	2017年
融资租入设备租赁收入 (万元)	479.28	981.63	235.29	47.22
占营业收入比例(%)	0.66	1.22	0.43	0.16
占租赁收入比例(%)	76.76	83.16	58.54	18.36

（3）报告期各期，潇邦机械通过融资租赁结算采购的设备用于短期经营租赁对应的前五名租赁客户、融资租赁商、交易金额和占比

年度	序号	客户名称	销售额 (万元)	占营业收入比例 (%)	租赁设备 对应的 融资租赁商
2020 年 1-9	1	众能联合	271.92	0.37	华运金租
	2	中石化第四建设有限公司	64.51	0.09	湘江时代

年度	序号	客户名称	销售额 (万元)	占营业收入比例 (%)	租赁设备 对应的 融资租赁商
月	3	郑州速发机械设备有限公司	5.16	0.01	华运金租
			12.81	0.02	三井住友
	4	北京汇众上智科技发展有限公司	17.61	0.02	华运金租
	5	深圳海豚	6.39	0.01	三井住友
			8.00	0.01	湘江时代
			1.31	0.00	厦门海翼
	合计		387.71	0.53	/
2019 年度	1	众能联合	404.24	0.50	华运金租
	2	招科易租	358.38	0.44	华运金租
	3	中石化第四建设有限公司	83.14	0.10	湘江时代
	4	湖南实顺机械设备有限公司	10.74	0.01	湘江时代
			14.36	0.02	厦门海翼
	5	湖北高智安	24.18	0.03	湘江时代
	合计		895.04	1.11	/
2018 年度	1	众能联合	92.86	0.17	华运金租
	2	招科易租	28.32	0.05	华运金租
	3	湖南实顺机械设备有限公司	10.50	0.02	湘江时代
			7.65	0.01	厦门海翼
			5.57	0.01	华运金租
	4	深圳市远方工程设备有限公司	18.05	0.03	厦门海翼
	5	青岛高晟工程机械租赁有限公司	7.75	0.01	湘江时代
			7.75	0.01	厦门海翼
	合计		178.45	0.33	/
2017 年度	1	联顺租赁	8.77	0.03	华运金租
			2.65	0.01	湘江时代
			0.53	0.00	厦门海翼
	2	广州一斗福	8.97	0.03	厦门海翼
	3	东莞市名锋机械有限公司	6.34	0.02	厦门海翼
	4	重庆渝锐通机械设备有限公司	5.13	0.02	厦门海翼
	5	黄康	4.27	0.01	湘江时代
	合计		36.67	0.13	/

(3) 报告期各期，潇邦机械通过融资租赁结算采购的设备用于短期经营租赁后转为出售的交易总额与占营业收入的比例

根据发行人说明并经本所律师核查，报告期内，存在少量的租赁客户在使用一段时间，基于对发行人产品的认可，且资金较为充足的情况下，以租赁形式购买租赁设备的情况，该模式下交易条款和众能联合模式下条款存在差异较小，一般约定租赁期 3-4 年，租赁期结束后客户和众能联合享有按照约定价格购买设备的权利。

根据申报会计师出具的专项意见，该模式与众能联合该笔业务的差异主要体现在为采购时点的差异，众能联合该笔业务满邦机械在与融资租赁公司发生交易时已确定会以租赁形式销售给众能联合，而其他通过融资租赁购买的设备，主要用于经营租赁，当有客户拟以租赁形式购买设备时，发行人再与其签订相关协议，但从合并报表的角度来看，当客户以租赁形式购买设备时均体现分期收款销售，两者之间不存在差异。

报告期各期，通过融资租赁结算方式购买设备用于短期经营租赁后转为以租赁形式出售的销售收入如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
融资租入设备用于短期经营租赁后转为以租赁形式出售的销售收入（万元）	540.31	/	/	321.08
占营业收入比例（%）	0.74	/	/	1.11

（4）报告期各期，满邦机械通过融资租赁结算采购的设备用于用于短期经营租赁后转为出售对应的前五名租赁客户、融资租赁商、交易金额和占比

单位：万元

年度	序号	客户名称	销售额（万元）	占营业收入比例（%）	设备对应的融资租赁商
2020 年 1-9 月	1	青岛高晟工程机械租赁有限公司	113.28	0.15	华运金融
	2	北京祥运成	112.07	0.15	华运金融
	3	广州市志达设备租赁有限公司	102.29	0.14	华运金融
			14.34	0.02	三井住友
	4	郑州领翔机械设备有限公司	68.06	0.09	华运金融
	5	扬州超人设备租赁有限公司	34.51	0.05	华运金融
		合计	430.22	0.59	/
2017 年度	1	合肥登高峰起重设备有限公司	73.59	0.25	湘江时代
			16.19	0.06	厦门海翼
	2	陕西欧瑞特	73.85	0.25	厦门海翼

年度	序号	客户名称	销售额 (万元)	占营业收入 比例 (%)	设备对应的 融资租赁商
	3	合肥众星达机械设备租赁有限公司	63.95	0.22	湘江时代
	4	成都日新	51.89	0.18	湘江时代
	5	湖南铭佳	41.62	0.14	湘江时代
		合计	321.09	1.11	/

注：经核查，发行人 2018 年和 2019 年未发生此类业务

据此，基于申报会计师出具的专项意见及本所律师作为非财务专业人士的**理解和判断**，潇邦机械通过融资租赁结算方式采购设备后再对外短期经营租赁或短期经营租赁后转为出售的交易条款和众能联合该模式下条款存在差异。

3、四年租赁期届满后，预先约定的购买价远低于四年后租赁资产的公允价值的测算依据、过程和合理性；该业务符合租赁准则有关融资租赁定义的情形下，采用分期收款方式进行结算和会计处理的原因和合规性

经本所律师核查，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，发行人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。

根据申报会计师出具的专项意见，四年租赁期届满后，预先约定的购买价为合同约定产品销售金额的 16.5%，租赁资产的公允价值按设备可变现金额测算公式进行预测，可变现金额=预计成新率*可收回概率*重置成本，其中成新率=1-折旧率，正常情况下可收回概率设置为 100%，以现销售价格作为重置成本。四年后设备净值和购买价值对比如下：

产品类型	设备销售金额 (万元)	设备变现价值 (万元)	购买价 (万元)	占比 (%)
剪叉式	2,528.10	926.97	417.14	45.00
臂式	10,223.50	5,367.34	1,686.88	31.43
合计	12,751.60	6,294.31	2,104.01	33.43

租赁期届满时，众能联合有权以 2,104.01 万元的价格购买租赁设备，在签订租赁协议时估计该租赁资产租赁期届满时的公允价值约为 6,294.31 万元，由

于购买价格仅为公允价值的 33.43%，因此，可以合理预测众能联合在租赁期届满时将会购买该项资产。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。

该业务采用分期收款方式进行结算是因为以租赁方式销售商品，众能联合在租赁期间租金按月支付租金，故结算方式体现为分期收款。

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”。

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，发行人国内销售中，全款和分期结算方式下，客户直接向发行人购买设备，适用收入准则，不适用租赁准则；融资租赁结算方式下，发行人为设备制造商，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。

据此，基于申报会计师出具的专项意见及本所律师作为非财务专业人士的理解和判断，该业务采用分期收款方式进行会计处理符合企业会计准则的规定。

4、潇邦机械不适用融资租赁业务监管要求

（1）潇邦机械与众能联合间的交易不构成法律意义上的融资租赁关系

经核查，根据《民法典》第十五章第七百三十五条之规定：“融资租赁合同是出租人根据承租人对出卖人、租赁物的选择，向出卖人购买租赁物，提供给承租人使用，承租人支付租金的合同。”

根据中国银保监会 2020 年 5 月 26 日颁布的《融资租赁公司监督管理暂行办法》，该办法所称融资租赁业务，是指出租人根据承租人对出卖人、租赁物的选择，向出卖人购买租赁物，提供给承租人使用，承租人支付租金的交易活动。

潇邦机械通过贵安恒信向发行人采购高空作业平台再对众能联合进行出租的业务中，星邦智能为出卖人；贵安恒信向出卖人支付货款并将设备融资租赁给潇邦机械，为出租人；潇邦机械为承租人；上述三方构成法律意义上的融资租赁关系，其中贵安恒信为具有融资租赁牌照的融资租赁公司，符合融资租赁业务监管要求。

潇邦机械通过融资租赁取得设备控制权后，根据与众能联合签订的《高空作业平台车租赁合同》将设备出租给众能联合用于生产经营，两方形成租赁关系。同时合同条款约定，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。因上述约定的购买价远低于四年后租赁资产的公允价值，可以合理预测众能联合在租赁期届满时将会购买该项资产，因此上述潇邦机械与众能联合的交易，从会计准则上需要按照融资业务进行会计处理；但在法律关系上并不属于《民法典》《融资租赁公司监督管理暂行办法》规定的涉及三方的融资租赁关系。

（2）潇邦机械并非设备融资租赁业务的资金提供方

上述业务中，潇邦机械支付首付款、保证金及手续费是为了通过融资租赁公司以融资租赁结算方式向星邦智能采购设备，采购设备资金的提供方为贵安恒信。报告期内，潇邦机械的主营业务为高空作业平台的租赁，经营中潇邦机械根据其资金状况，采取全款、分期和融资租赁结算的方式向星邦智能支付货款，主要支付方式为融资租赁结算。

报告期内，根据融资租赁公司的要求，潇邦机械办理融资租赁业务支付的首付款、保证金及手续费支付比例约为 25%，与该笔业务的 21.50% 相比不存在重大差异，潇邦机械未因该笔业务向融资租赁公司支付更高的首付款、保证金及手续费，上述业务系常规的融资租赁-售后回租业务，潇邦机械并非设备融资租赁业务的资金提供方。

据此，本所律师认为，众能联合向潇邦机械租赁设备的业务在合同形式和法律实质上不构成融资租赁关系，不适用融资租赁业务监管要求。

5、双方初始投入资金比例不同的情形下，后续回款金额、回款期限是否导致错配及对应的会计处理的差异

（1）双方初始投入资金比例不同的情形下，后续回款金额、回款期限在时间上的存在错配

根据发行人提供说明并经本所律师对贵安恒信与潇邦机械之间、潇邦机械与众能联合之间的合同进行核查，贵安恒信与潇邦机械之间、潇邦机械与众能联合之间的合同主要条款差别如下：

项目	贵安恒信-潇邦机械	潇邦机械-众能联合
保证金（%）	5.00	7.89
首付比例（%）	15.00	/
融资费用（%）	1.50	/
尾款比例（%）	/	16.50
月租金（万元）	274.16	274.16
合同应付/应收款总额（亿元）	1.53	1.53
租赁年限（月）	48	48
内含报酬率（%）	10.86	8.03

如上所述，双方合同主要条款的差异为双方初始投入资金比例不同，潇邦机械向贵安恒信支付的首付、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潇邦机械。双方租赁合同租金及手续费总额均为 1.53 亿元，除首付、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。由于双方支付总合同价款的时间差异导致双方内含报酬率存在一定差异，贵安恒信对潇邦机械的内含报酬率为 10.86%，潇邦机械对众能联合的内含报酬率为 8.03%。

潇邦机械和众能联合初始投入资金比例不同的情形下，潇邦机械付款和众能联合付款总金额一致，租赁期限均为 48 个月，但潇邦机械应付贵安恒信的首付款 15%+融资费用 1.5%在租赁期开始时支付，众能联合应付潇邦机械的购买尾款 16.5%在租赁期结束时支付，时间上存在错配。

基于本所律师作为非财务专业人士的理解和判断，本所律师认为，后续回款金额、回款期限在时间上的存在错配。

(2) 双方初始投入资金比例不同的情形下对应的会计处理的差异

根据申报会计师出具的专项意见，双方初始投入资金比例不同的情形下，对应的会计处理的差异如下：

单位：万元

事项	潇邦机械向贵安恒信融资租入			众能联合向潇邦机械融资租入		
	科目	借方金额	贷方金额	科目	借方金额	贷方金额
1、初始确认	存货	11,284.60	-	固定资产	11,284.60	-
	未确认融资费用	2,234.28	-	未确认融资费用	2,223.07	-
	长期应付款-贵安恒信	-	13,518.88	长期应付款-潇邦机械	-	13,507.67
2、支付保证金	其他应收款-贵安恒信	637.58	-	其他应收款-潇邦机械	1,005.46	-
	银行存款	-	637.58	银行存款	-	1,005.46
3、支付首付款、融资费用	长期应付款-贵安恒信	1,873.14	-	-	-	-
	应交税费	230.88	-	-	-	-
	银行存款	-	2,104.01	-	-	-
4、支付月还款金额	长期应付款-贵安恒信	242.62	-	长期应付款-潇邦机械	242.62	-
	应交税费-增值税	31.54	-	应交税费-增值税	31.54	-
	银行存款	-	274.16	银行存款	-	274.16
5、摊销未确认融资费用/收益	财务费用	85.20	-	财务费用	75.50	-
	未确认融资费用	-	85.20	未确认融资费用	-	75.50
6、支付购买尾款	-	-	-	长期应付款-潇邦机械	1,861.96	-
	-	-	-	应交税费	242.05	-
	-	-	-	银行存款	-	2,104.01

据此，基于申报会计师出具的专项意见及本所律师作为非财务专业人士的理解和判断，潇邦机械和众能联合在初始投入资金比例不同的情形下，对应的会计处理的差异主要体现在潇邦机械支付首付款、融资费用和众能联合支付购买尾款的会计处理时间差，潇邦机械支付首付款、融资费用在租赁期开始时处理，众能联合支付购买尾款在租赁期结束时处理。同时因首付款、融资费用和购买尾款的收付时间性差异导致双方未确认融资收益和未确认融资费用的摊销存在错配，潇邦机械-贵安恒信业务的合同内含报酬率 10.86%与众能联合-潇邦机械业务的

合同内含报酬率 8.03%之间的差，将在租赁各期内计入发行人当期损益。

6、该模式下期末是否存在发行人对贵安恒信实行销售，但融资租赁客户未对潇邦机械实行销售的情形，该情形下母公司和合并报表的会计处理，是否存在提前确认收入的情形

根据申报会计师出具的专项意见，星邦智能-贵安恒信-潇邦机械-众能联合该笔业务存在星邦智能对贵安恒信的销售和贵安恒信对潇邦机械的融资出租两项内容，该两项内容作为一揽子交易，在星邦智能合并层面形成售后回租。故从单体报表的角度来看，期末存在星邦智能对贵安恒信实现销售，但贵安恒信为出租方，以融资出租的方式与潇邦机械进行交易，潇邦机械作为承租方以融资租赁的方式租入资产的情形。该情形下，母公司和合并报表不存在提前确认收入的情形，母公司和合并报表的会计处理如下：

（1）母公司对贵安恒信实现销售，不存在提前确认收入的情形

报告期末，母公司已取得潇邦机械（众能联合）签字的货物交接单，且潇邦机械已支付首付款，同时公司、融资租赁公司与潇邦机械已签订三方买卖合同。

母公司星邦智能作为融资租赁结算的销售业务，会计处理为：

事项	科目	二级明细	借方金额 (万元)	贷方金额 (万元)
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

母公司层面通过贵安恒信向潇邦机械实现销售，在满足融资租赁结算模式收入确认时点时确认收入，收入确认符合企业会计准则的要求，不存在提前确认收入的情形。

（2）合并报表构成售后回租，不形成销售收入

该笔业务星邦智能销售设备给贵安恒信，贵安恒信将设备融资出租给潇邦机械，星邦智能合并报表形成售后回租，合并报表不形成销售收入，故不存在提前确认收入。合并报表冲销母公司收入确认的分录：

事项	科目	二级明细	借方金额 (万元)	贷方金额 (万元)
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	-

注：抵消存货金额为星邦智能销售给潇邦机械的利润金额

（3）该笔业务的收入确认情况

上述交易中，潇邦机械于 2020 年 11 月确认收入，具体情况如下：

序号	项目	内容
1	确认收入期间	2020 年 11 月
2	截至收入确认时已收取的租金额合计（万元）	2,193.28
3	设备合同金额（万元）	12,751.60
4	占设备合同金额的比例(A)	17.20%
5	众能联合首付比例（B）	7.89%
6	合计已收金额占设备合同价的比例（A+B）	25.09%

由于星邦智能-贵安恒信-潇邦机械-众能联合业务的特殊性，发行人在基于谨慎性原则的基础上，在潇邦机械与众能联合签订合同、获取众能联合验收单，并在已收众能联合租金及保证金占设备合同价比例合计超过潇邦机械向贵安恒信支付的首付、保证金及手续费占设备采购额的比例合计 21.50%的前提下在 2020 年 11 月确认收入，不存在提前确认收入的情形。

据此，基于申报会计师出具的专项意见及本所律师作为非财务专业人士的**理解和判断**，星邦智能-贵安恒信-潇邦机械-众能联合该笔业务在星邦智能合并报表形成售后回租，期末存在星邦智能对贵安恒信实现销售，但贵安恒信为出租方，以融资出租的方式与潇邦机械进行交易，潇邦机械作为承租方以融资租赁的方式租入资产的情形。该情形下，母公司对贵安恒信实现销售，符合收入确认条件，不存在提前确认收入的情形；合并报表构成售后回租，不形成销售收入；此外，发行人基于谨慎性原则在 2020 年 11 月确认该笔收入。因此，母公司和合并报表不存在提前确认收入的情形。

（七）对发行人租赁商客户的核查情况及按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》关于“客户集中度”的要求的核查情况

1、关于发行人租赁商客户的核查情况

报告期内，本所律师与保荐人及申报会计师（以下简称“中介机构”）根据重要性及随机性原则对发行人客户的主要执行了函证及实地/视频走访等核查程序：

（1）函证核查程序

报告期内，中介机构根据重要性及随机性原则对发行人租赁商客户产品销售收入的回函回函分层核查情况如下：

期间	分层情况	租赁商 客户数量 (家)	回函确认高空作 业平台产品收入 金额(万元)	占当期租赁商客 户高空作业平台 销售额比例(%)
2020 年 1-9 月	年销售额 500 万元以上	13	46,844.43	71.91
	年销售额 100-500 万元 (不含)	58	10,529.73	16.16
	年销售额 0-100 万元 (不 含)	47	3,332.60	5.12
	合计	118	60,706.76	93.19
2019 年	年销售额 500 万元以上	18	29,011.55	52.62
	年销售额 100-500 万元 (不含)	85	18,148.66	32.92
	年销售额 0-100 万元 (不 含)	39	3,218.63	5.84
	合计	142	50,378.84	91.37
2018 年	年销售额 500 万元以上	8	7,775.50	29.22
	年销售额 100-500 万元 (不含)	64	13,836.81	51.99
	年销售额 0-100 万元 (不 含)	46	3,049.79	11.46
	合计	118	24,662.10	92.67
2017 年	年销售额 500 万元以上	2	1,258.94	14.19
	年销售额 100-500 万元 (不含)	21	4,688.31	52.84
	年销售额 0-100 万元 (不 含)	29	1,597.24	18.00
	合计	52	7,544.49	85.03

报告期内，中介机构通过向租赁商客户函证确认的销售金额总额占租赁商客户销售金额的比例分别为 85.03%、92.67%、91.37%和 93.19%。

（2）走访核查程序

报告期内，中介机构根据重要性及随机性原则对发行人租赁商客户进行了走访程序，走访过程中对租赁商的工商信息、与发行人的关联关系、与发行人业务合作情况等一并进行核查，走访的客户分层核查情况如下：

期间	分层情况	租赁商 客户数量 (家)	走访确认高空 作业平台产品 收入金额 (万元)	占当期租赁商客户 高空作业平台销售 额比例 (%)
2020 年 1-9 月	年销售额 500 万元以上	11	44,802.58	68.78
	年销售额 100-500 万元 (不含)	14	2,635.86	4.05
	年销售额 0-100 万元 (不含)	11	542.12	0.83
	合计	36	47,980.56	73.66
2019 年	年销售额 500 万元以上	17	29,845.12	54.13
	年销售额 100-500 万元 (不含)	28	7,011.68	12.72
	年销售额 0-100 万元 (不含)	11	740.97	1.34
	合计	56	37,597.78	68.19
2018 年	年销售额 500 万元以上	8	7,776.48	29.22
	年销售额 100-500 万元 (不含)	34	8,616.30	32.38
	年销售额 0-100 万元 (不含)	12	578.00	2.17
	合计	54	16,970.78	63.77
2017 年	年销售额 500 万元以上	2	1,259.64	14.20
	年销售额 100-500 万元 (不含)	15	3,790.83	42.72
	年销售额 0-100 万元 (不含)	8	432.16	4.87
	合计	25	5,482.64	61.79

报告期内，中介机构通过实地走访发行人租赁商客户确认的销售金额占租赁商客户销售金额的比例分别为 61.79%、63.77%、68.19%及 73.66%。

据此，本所律师已通过函证和走访等方式对发行人租赁商客户进行核查。

2、关于发行人“客户集中度”的核查情况

根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》关于“客户集中度”核查的要求，中介机构应当重点关注的事项落实情况如下：

序号	审核问答要求	保荐人、申报会 计师及发行人律 师落实情况	不适用原因
1	发行人存在客户集中度较高情形的，保荐人应重点关注该情形的合理性、客户的稳定性和业	已落实	/

序号	审核问答要求	保荐人、申报会计师及发行人律师落实情况	不适用原因
	务的持续性，督促发行人做好信息披露和风险揭示		
2	对于非因行业特殊性、行业普遍性导致客户集中度偏高的，保荐人在执业过程中，应充分考虑该单一大客户是否为关联方或者存在重大不确定性客户；该集中是否可能导致其未来持续经营能力存在重大不确定性	不适用	目前，高空作业平台行业的发展阶段呈现制造商的下游客户向大型知名经营租赁商集中的趋势，存在行业特殊性 & 普遍性导致客户集中度偏高
3	对于发行人由于下游客户的行业分布集中而导致的客户集中具备合理性的特殊行业（如电力、电网、电信、石油、银行、军工等行业），发行人应与同行业可比上市公司进行比较，充分说明客户集中是否符合行业特性，发行人与客户的合作关系是否具有一定的历史基础，是否有充分的证据表明发行人采用公开、公平的手段或方式独立获取业务，相关的业务是否具有稳定性以及可持续性，并予以充分的信息披露	不适用	发行人下游客户行业并非分布在如电力、电网、电信、石油、银行、军工等特殊行业
4	针对因上述特殊行业分布或行业产业链关系导致发行人客户集中情况，保荐人应当综合分析考量以下因素的影响：一是发行人客户集中的原因，与行业经营特点是否一致，是否存在下游行业较为分散而发行人自身客户较为集中的情况及其合理性。二是发行人客户在其行业中的地位、透明度与经营状况，是否存在重大不确定性风险。三是发行人与客户合作的历史、业务稳定性及可持续性，相关交易的定价原则及公允性。四是发行人与重大客户是否存在关联关系，发行人的业务获取方式是否影响独立性，发行人是否具备独立面向市场获取业务的能力。保荐人如发表意见认为发行人客户集中不对持续经营能力构成重大不利影响的，应当提供充分的依据说明上述客户本身不存在重大不确定性，发行人已与其建立长期稳定的合作关系，客户集中具有行业普遍性，发行人在客户稳定性与业务持续性方面没有重大风险。发行人应在招股说明书中披露上述情况，充分揭示客户集中度较高可能带来的风险	已落实	/

具体的落实情况如下：

（1）发行人存在客户集中度较高情形的，保荐人应重点关注该情形的合理性、客户的稳定性和业务的持续性，督促发行人做好信息披露和风险揭示

根据《审计报告》，2020年1-9月，发行人向第一大客户众能联合销售金额为34,931.32万元，占当期营业收入的比例为47.76%，占比较高。

经核查，本所律师认为，发行人存在客户集中度较高的情形，该情形符合发行人实际情况且与同行业发展趋势相符。发行人与众能联合签订了战略合作协议，众能联合业务规模持续发展且持续向各高空作业平台制造商采购较大规模的高空作业平台设备，发行人与众能联合的交易具备稳定性和持续性。

发行人已在《招股说明书》中充分披露了其客户集中度较高的情形，并已在招股说明书“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”中进行了风险揭示。

（2）针对因上述特殊行业分布或行业产业链关系导致发行人客户集中情况，中介机构根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的落实情况

1）发行人客户集中的原因，与行业经营特点是否一致，是否存在下游行业较为分散而发行人自身客户较为集中的情况及其合理性

经本所律师核查，核查情况如下：

①发行人客户集中的原因，与行业经营特点是否一致

发行人客户集中的原因是2018年发行人与行业知名高空作业平台租赁商众能联合达成合作关系，众能联合报告期内业务发展情况良好，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。与发行人合作不断加深并采购大量设备，2020年1-9月众能联合向发行人采购金额为34,931.32万元，占发行人当期营业收入的比例为47.76%。

发行人前五大客户集中度与同行业可比上市公司浙江鼎力的对比情况如下：

序号	公司名称	前五名客户占收入比例（%）			
		2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
1	浙江鼎力	/	66.54	48.34	40.26
2	星邦智能	56.06	36.69	37.85	52.33

如上所述，浙江鼎力从 2017 年至 2019 年间，前五名客户的收入占比分别为 40.26%、48.34%和 66.54%，高于发行人 2019 年的 36.69%及 2020 年 1-9 月的 56.06%。近年来，高空作业平台制造商的下游客户（经营租赁商）存在集中化趋势。

②发行人是否存在下游行业较为分散而发行人自身客户较为集中的情况及其合理性

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。发行人不存在下游行业较为分散而自身客户较为集中的情况，发行人不存在下游行业较为分散而自身客户较为集中的情况。

据此，本所律师认为，发行人客户集中的原因合理并与行业经营特点一致，不存在下游行业较为分散而发行人自身客户较为集中的情况及其合理性。

2) 发行人客户在其行业中的地位、透明度与经营状况，是否存在重大不确定性风险

经本所律师核查，核查情况如下：

2019 年 9 月，由中国工程机械工业协会（CCMA）等机构主办、《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，众能联合在国内高空作业平台设备租赁市场排名第二，具体情况如下：

市场排名	公司名称	设备保有量情况
第一名	上海宏信建设发展有限公司	50,000 台规模
第二名	众能联合数字技术有限公司	30,000 台规模
第三名	江苏徐工广联机械租赁有限公司	10,000 台规模
第四名	浙江大黄蜂建筑机械设备有限公司	6,000 台规模
第五名	通冠机械租赁股份有限公司	4,000 台规模
合计		100,000 台规模

注：上述市场排名数据来自于“2019 年全球工程机械产业大会”公布的名单；设备保有量情况数据来自于各公司的官方网站上的公开信息

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。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。

根据众能联合提供的关于财务数据的说明，众能联合 2020 年截至 11 月末，营业收入约 7.7 亿元，经营活动产生的现金流净额约 2.50 亿元，综合出租率 84.36%；2019 年截至 12 月末，净利润约 0.40 亿元，经营活动产生的现金流净额约 1.30 亿元，综合出租率 77.71%；2018 年截至 12 月末，净利润约 0.10 亿元，经营活动产生的现金流净额约 0.20 亿元，综合出租率 78.44%。

注：众能联合提供的以上数据未经审计

众能联合属于高空作业平台经营租赁行业中的头部企业，在高空作业平台经营租赁行业内，相对比较透明。

据此，本所律师认为，发行人客户众能联合在其高空作业平台经营租赁行业中的头部企业，在行业内相对比较透明，经营状况良好，不存在重大不确定风险。

3) 发行人与客户合作的历史、业务稳定性及可持续性，相关交易的定价原则及公允性

经本所律师核查，核查情况如下：

①发行人与众能联合合作历史

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。臂式产品为发行人的优势产品（2019 年国内高空作业平台制造商销量第一），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，众能联合与发行人建立了战略合作关系，开始规模化采购发行人产品。

②发行人与众能联合合作的业务稳定性及可持续性

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。臂式产品为发行人的优势产品（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，众能联合与发行人建立了战略合作关系，开始规模化采购发行人产品。

期间	星邦智能向众能联合销售高空作业平台的金额 (万元)	众能联合高空作业平台 采购总额 (万元)	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

报告期内，众能联合向发行人采购金额持续上升且其高空作业平台设备采购

总额的比例也同步上升。截至 2020 年 9 月 30 日，发行人对其发出商品余额为 28,050.22 万元；众能联合对发行人设备的采购稳定且具有持续性。

③发行人与众能联合交易的定价原则与公允性

报告期内，发行人与众能联合的定价是以租赁商底价为价格结算依据，根据其采购金额或台量设置阶梯商业折扣。根据发行人提供的说明，报告期内，发行人向众能联合销售的毛利率对比发行人综合毛利率情况如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年
众能联合高空作业平台销售毛利率（%）	28.18	28.57
发行人综合毛利率（%）	30.49	32.11
差值（%）	-2.31	-3.54

注：2017 年及 2018 年，众能联合未向发行人采购高空作业平台设备。

如上所述，发行人向众能联合的销售毛利率略低于发行人综合毛利率，主要原因系众能联合为发行人的战略大客户，采购量较大，按照发行人销售政策给予的商业折扣较大所致，定价公允。

据此，本所律师认为，发行人与众能联合的合作历史情况属实，与众能联合的业务具备稳定性和可持续性，交易定价原则合理且公允。

4）发行人与重大客户是否存在关联关系，发行人的业务获取方式是否影响独立性，发行人是否具备独立面向市场获取业务的能力。

经本所律师核查，核查情况如下：

本所律师核查了众能联合及其主要股东、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的基本情况并核查了发行人及董监高银行流水情况，获取发行人及众能联合上述相关人员出具的承认函。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。

报告期内，发行人客户按照销售额分层情况如下：

年度	客户销售分层	数量 (家)	占比 (%)	高空作业平台 销售金额 (万元)	占比 (%)
2020 年 1-9 月	年销售额 500 万元以上	15	4.75	48,389.34	67.46
	年销售额 100-500 万元（不含）	82	25.95	14,914.79	20.79
	年销售额 0-100 万元（不含）	219	69.30	8,422.93	11.74
	合计	316	100.00	71,727.06	100.00
2019 年	年销售额 500 万元以上	25	6.13	46,892.43	59.74
	年销售额 100-500 万元（不含）	113	27.70	26,167.75	33.34
	年销售额 0-100 万元（不含）	270	66.18	5,435.98	6.93
	合计	408	100.00	78,496.16	100.00
2018 年	年销售额 500 万元以上	14	4.23	27,114.97	50.31
	年销售额 100-500 万元（不含）	90	27.19	18,530.86	34.39
	年销售额 0-100 万元（不含）	227	68.58	8,246.07	15.30
	合计	331	100.00	53,891.89	100.00
2017 年	年销售额 500 万元以上	6	3.04	15,382.87	54.51
	年销售额 100-500 万元（不含）	37	18.69	7,975.27	28.26
	年销售额 0-100 万元（不含）	155	78.28	4,862.88	17.23
	合计	198	100.00	28,221.02	100.00

注 1：上述数据统计口径为高空作业平台销售收入客户，不包含租赁收入和其他业务收入客户

注 2：2020 年 1-9 月 500 万元以上的客户数量有所降低，主要原因是其为前三季度数据

如上所述，发行人客户总数由2017年198家上升至2019年的408家，年复合增长率43.55%；其中年销售额500万元以上的客户数量由2017年的5家增长至2019年的25家，销售收入合计由2017年的15,382.87万元增加至2019年的46,892.43万元，客户质量得到进一步优化。众能联合未对发行人的业务获取方式的独立性产生影响，发行人具备独立面向市场获取业务的能力。

据此，本所律师认为，在高空作业平台行业高景气度背景下，众能联合业务发展良好，属于高空作业平台经营租赁行业头部企业，发行人与众能联合达成了战略合作关系，与众能联合的业务具备持续性和稳定性；因为下游经营租赁行业存在头部集中现象，高空作业平台制造商普遍存在客户集中的情况；发行人与众能联合的合作具备稳定性，同时发行人具备持续开发新客户的能力，在客户稳定性与业务持续性方面不存在重大风险；发行人客户集中不会对其持续经营能力构成重大不利影响。此外，经核查，发行人已在《招股说明书》中披露上述客户集中情况，并充分揭示了客户集中度较高可能带来的风险。

综上，本所律师已通过函证和走访程序对发行人租赁商客户进行核查；发行人客户集中不会对其持续经营能力构成重大不利影响。

综上所述，基于申报会计师出具的专项意见及本所律师作为非财务专业人士的理解和判断，本所认为：

1、2020年1-9月发行人通过众能联合和瑞世租赁不同模式下的收入销售的总金额和毛利额均未超过发行人营业收入和毛利额的50%；发行人与众能联合的交易具有稳定性和可持续性；发行人对众能联合（含瑞世租赁）存在一定的依赖，但不会对本次发行造成重大不利影响；发行人对众能联合的依赖是行业发展的一个特征，不会对发行人持续经营能力造成重大不利影响。

2、除众能联合等全国性的头部租赁商外，行业内存在数量较多的区域性中小租赁商；因区域性中小租赁商发展战略规划、管理能力、技术实力及融资能力较全国性租赁商存在显著差别，其采购呈现金额小且分散的特点，与高空作业平台租赁业的发展趋势一致，具有合理性。发行人与除众能联合外的其他租赁商客户的交易具有真实性。

3、报告期内发行人存在少量与自然人租赁商客户交易的情况，但涉及金额及占比均较小。

4、发行人和众能联合的交易引入瑞世租赁是由众能联合指定，众能联合其他交易不存在瑞世租赁作为交易对手方的情形，不存在对瑞世租赁的利益输送或其他利益安排。

5、众能联合经营情况呈现出持续增长的趋势且回款状况良好，不存在重大回款风险。

6、除众能联合外，潇邦机械存在通过融资租赁客户向发行人采购高空作业平台再对外出租的情形，交易条款和众能联合该模式下条款存在差异；该业务采用分期收款方式进行会计处理符合企业会计准则的规定；众能联合向潇邦机械租赁设备的业务在合同形式和法律实质上不构成融资租赁关系，不适用融资租赁业务监管要求；潇邦机械和众能联合该笔业务对应的会计处理存在时间错配，差异金额在租赁期间进入当期损益且对发行人利润影响较小；发行人不存在提前确认收入的情形。

7、本所律师已通过函证和走访程序对发行人租赁商客户进行核查；发行人

客户集中不会对其持续经营能力构成重大不利影响。

本补充法律意见书(三)经本所律师签字并加盖本所公章后生效,一式陆份,壹份由本所留存,其余伍份交发行人,各份具有同等法律效力。

（以下无正文，为本补充法律意见书（三）之签字页）

本页无正文，为《湖南启元律师事务所关于湖南星邦智能装备股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书（三）》之签字页

湖南启元律师事务所
(盖章)

负责人：

丁少波

经办律师：

李 荣

经办律师：

彭星星

经办律师：

舒 超

二〇二一年一月二十六日