



江苏世纪同仁律师事务所
C&T PARTNERS

关于迈拓仪表股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市的

补 充 法 律 意 见 书（五）

江苏世纪同仁律师事务所
中国 南京

江苏世纪同仁律师事务所关于 迈拓仪表股份有限公司首次公开发行股票 并在创业板上市的补充法律意见书（五）

迈拓仪表股份有限公司：

根据《中华人民共和国证券法》、《中华人民共和国公司法》等法律法规和中国证监会发布的《首次公开发行股票并上市管理办法》、《公开发行证券公司信息披露的编报规则第12号—公开发行证券的法律意见书和律师工作报告》，以及中国证监会与中华人民共和国司法部共同发布的《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)》等有关规定，江苏世纪同仁律师事务所（以下简称“本所”）受迈拓仪表股份有限公司（以下简称“发行人”）委托，作为发行人首次公开发行股票并在创业板上市（以下简称“本次发行上市”）的特聘法律顾问，就本次发行上市事宜于2020年6月29日出具了《江苏世纪同仁律师事务所关于迈拓仪表股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的法律意见书》、《江苏世纪同仁律师事务所关于迈拓仪表股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的律师工作报告》；本所于2020年9月20日出具了《关于迈拓仪表股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书（一）》；本所于2020年10月20日出具了《关于迈拓仪表股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书（二）》；本所于2020年11月16日出具了《关于迈拓仪表股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书（三）》；本所于2020年11月27日出具了《关于迈拓仪表股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书（四）》（以上本所出具的文件合并统称“原法律意见书和律师工作报告”）。

现本所律师根据中国证券监督管理委员会于2021年3月8日出具的《关于迈拓仪表股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市发行注册环节反馈意见函》（审核函〔2021〕010344号，以下简称“反馈意见函”），本所对原法律意见书和律师工作报告的有关内容进行补充、完善，并出具本补充法律意见

书。本补充法律意见书是对原法律意见书和律师工作报告的补充，并构成其不可分割的一部分。

本所在原法律意见书和律师工作报告中发表法律意见的前提、假设以及声明与承诺事项同样适用于本补充法律意见书。除本补充法律意见书另作说明外，本补充法律意见书所使用简称的意义与原法律意见书和律师工作报告中所使用简称的意义相同。

本所及本所经办律师根据有关法律、法规和中国证监会有关规定的要求，按照律师行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责精神，现出具本补充法律意见如下：

一、问题 2、关于代理销售模式

根据招股说明书及问询回复，报告期内，发行人销售以直销为主，代理模式下收入占比分别为 30.42%、19.01%、16.38%、14.86%，发行人对代理商客户的销售为买断式销售，在商品发出取得客户签收确认单据后确认收入。发行人可比公司的销售多数披露为直销与经销结合的模式。

请发行人说明并补充披露：结合与代理商签订的合同条款、代理与经销不同的法律意义说明“对代理商客户的销售为买断式销售”的表述是否准确，收入确认的会计政策描述是否准确，是否影响财务报表，严格按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则 28 号——创业板公司招股说明书（2020 年修订）》有关要求，清晰、准确、客观描述主营业务有关情况。

请保荐机构、会计师和律师进行核查并发表明确意见。

回复：

（一）结合与代理商签订的合同条款、代理与经销不同的法律意义说明“对代理商客户的销售为买断式销售”的表述是否准确，收入确认的会计政策描述是否准确，是否影响财务报表，严格按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则 28 号——创业板公司招股说明书（2020 年修订）》有关要求，清晰、准确、客观描述主营业务有关情况。

1、公司与代理商的合同条款说明

公司在与代理商的销售合同中就商品法定所有权或所有权上的主要风险和报酬转移事项约定明确，在代理商完成交货签收后，商品法定所有权或所有权上的主要风险和报酬转移给代理商；在代理商完成交货签收后，公司具备向代理商收取合同价款的权利；一般而言，由代理商或其终端客户负责检测及安装，少数情况下，若由于环境等因素导致安装施工遇到技术困难时，公司提供技术支持；一般而言，由代理商对其终端客户承担维修义务，特殊情况下，若维修过程中遇到技术难题，代理商可向公司报修，由公司提供解决方案，如通过该等方案，故障仍无法排除，公司售后人员将提供售后服务。

典型合同条款如下：

条 款	内 容
所有权上的主要风险和报酬转移	提货或收货时，甲方应检查货物的各项标识、型号、规格、数量等，若发现与合同规定不符，应书面告知乙方，否则视为乙方交货符合合同规定。
退换货条款	此合同标的物为乙方应甲方要求而订购的专用产品，除非取得乙方的书面许可，本合同签署后甲方不得更改用途、不得拒收货物、延迟提货、退货、换货。
安装条款	乙方随货提供产品安装说明书，甲方负责安装。
日常使用和维护条款	乙方提供产品使用说明书，甲方负责标的物的日常使用与日常维护。

结合合同条款，代理商签收后，商品法定所有权或所有权上的主要风险和报酬转移给代理商；一般情况下，代理商负责为其终端客户提供安装、售后服务；一般而言，代理商签收后不得退货，报告期内未出现代理商大规模退货的情形，公司该等经济业务为“买断式销售”。

2、代理与经销不同的法律意义说明

一般而言，民商事交易活动中的“代理商”与《中华人民共和国民法典》规定的代理法律关系有所区别。民商事交易活动中的“代理商”一般指企业销售产品的渠道商，销售方式可包括委托代理销售及买断式销售；而《中华人民共和国

民法典》中规定的代理是指代理人以被代理人的名义，在代理权限内与第三人实施民事行为，其法律后果直接由被代理人承受的民事法律制度。经销在法律上无明确的意义界定。

3、可比公司对销售模式的披露

可比公司	销售模式披露	收入确认相关会计政策
汇中股份	因公司产品涉及到超声水表、超声热量表、超声流量计等多个产品，不同客户对于产品的需求不同，公司采用了直销、代理相结合的销售模式，针对不同行业、不同地域的客户需求采用不同组合模式。 （1）直销模式 直销模式下，公司销售人员直接与终端客户进行商务洽谈、参加招投标，达成初步交易意向或成功竞标后，签订销售合同。以直销模式销售的客户主要为自来水公司、钢铁企业、石化公司、电力企业等。公司在为上述存量客户提供持续性服务的同时，通过存量客户工程示范效应开发新客户，以保证公司营业收入的持续增长。 （2）代理模式 代理模式基本分为行业代理商、区域代理商、项目代理商三大类。公司根据销售实际运作情况，针对某些特定区域、行业与代理商进行长期性签约，针对某些特定项目与代理商进行阶段性签约，由代理商负责客户销售、持续开发、技术咨询、营销活动、现场服务等服务与支持。代理商模式是对公司直销模式的补充，能够使公司销售方式更灵活、全面，并且在一定程度上降低了销售费用，保证了公司销售收入的持续增长。	业务人员根据客户订单在业务系统发出销货申请，财务人员根据销货申请收取货款并通知仓库办理出库手续。安装技师上门为客户进行产品安装和调试，安装完毕后由客户在服务工作单上签字验收。 财务部收到客户签收的服务工作单后，确认已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方，开具销售发票，确认销售收入。

天罡股份	（1）直销模式 直销模式下，公司客户主要为供热主管部门及相关企事业单位、房地产开发商、水务集团、供水企业及表计生产商客户等，公司主要通过参与客户项目招投标进行销售或直接销售给下游客户，对于表计生产商客户，公司系通过 ODM 方式为其提供超声波热量表、水表产品。 随着行业发展和客户需求的不断变化，客户对供应商的资质审核要求日趋严格，客户会要求与生产厂家直接签订合同，由于部分经销商不能满足客户的要求，不具备竞标资格，由此原来通过经销商向客户销售产品，转变为公司直接参与客户的招投标或者直接与客户签订合同。但受资金实力和业务规模的限制，公司仅靠自身力量在全国各地设立营销网点难度较大、成本较高，因此会选择与当地经销商合作开发客户。合作开发模式下，经销商基于当地具备的人力物力等便利条件，负责区域内客户的拓展、货款回收和关系维护，同时向公司提供售中及售后服务，具体包括运输及仓储、产品检测及相关服务、安装调试及辅助材料（安装指导调试）、产品维修保障服务（含复检服务）、电池更换服务、技术服务等。 （2）买断式经销模式 公司通常以地级市为单位，寻找具备一定实力和渠道优势的经销商建立长期合作关系，一方面可以就近维护、服务当地市场的客户，另一方面可以对渠道进行全面的控制，有利于销售策略的贯彻和实施。经销商根据终端客户实际需求以订单的形式向公司采购，订单具有“批次多，金额小”的特点。公司对经销商的销售为买断式销售，经销商买断产品并自主定价对外销售。	（1）国内销售业务的收入确认： 公司产品销售包括终端用户和经销商。公司和经销商的结算，一般采取买断的方式，风险转移的时点和终端客户基本相同。 ①本公司无需提供安装服务的产品的收入确认标准：以移交商品、经对方签收后确认收入。 ②本公司需提供安装服务的产品收入确认标准：以移交商品并安装调试合格后，经客户验收确认收入。需提供安装服务的产品包括部分合同约定需进行安装的热量表产品，以及供热节能管理工程相关产品。 （2）国外销售业务的收入确认： 公司国外销售均为经销商模式，一般采取买断的方式，无需承担安装调试义务。 公司在产品发出时凭双方签订的购销合同和出口发票办理报关出口手续，在产品出口后凭报关信息确认销售收入。
------	--	--

三川智慧	公司采取经销商和直销相结合的销售模式，水司业务以直销为主，充分利用公司产品“国家免检”、“中国名牌”、“中国驰名商标”等品牌优势，坚持“以利润换市场，以水司为主要目标市场，加快资金回笼”的销售策略，全力扩大三川水表市场占有率(特别是地级以上水司市场)，形成规模效应、品牌效应，确保三川水表在国内市场的领先地位，保持三川水表的可持续发展。	在已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给买方，既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售商品实施有效控制，收入的金额能够可靠地计量，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地计量时，确认商品销售收入的实现。 1) 国内销售，于商品发出、取得签收货物有效凭据、并确定相关货款能收回时确认收入； 2) 出口销售，于完成海关报关手续、并确定相关货款能收回时确认收入。
宁水集团	根据客户是否为最终使用方，公司采取直销与经销相结合的销售模式。国内市场以直销为主，经销为辅。国际市场主要采取经销模式。 直销模式下，公司已实现覆盖东北、华北、华南、华中、西南、西北、苏沪皖、浙闽八大区的全国性营销服务网络。公司以面向水务公司为主，回款率较高，同时面向房地产企业、工矿企业以及其他水表生产企业等，致力于搭建与客户一对一的交流平台，及时且深入了解市场动态，围绕客户需求提供最优解决方案。 经销模式下，公司将产品销售给具有一定销售渠道和客户资源的经销商，由其向终端客户进行销售。	内销：在无需安装的情况下，公司以商品已发出并被客户签收确认后确认收入；在合同规定需要安装的情况下，以安装完成并经客户测试通过后确认收入。 外销：公司以产品出口装船离岸时点作为收入确认时间，根据合同、提单、出口报关单等资料，开具发票并确认收入。

新天科技	公司销售采取以直销为主，经销为辅的销售模式。直销和经销相结合可以把公司的产品优势和当地经销商在本地的优势结合，使公司产品快速进入市场。	公司主要销售智能水表及系统、智能电表及系统、智能燃气表及系统、智能热量表及系统等产品。内销产品收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品交付给购货方，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量。 外销产品收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品报关、离港，取得提单，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量。
山科智能	当前，公司主要采用直销方式，有极少量经销商负责指定区域的业务拓展。直销方式下，通常通过直接谈判或招投标方式取得订单，主要下游客户为水务公司，销售网络覆盖了全国大部分城市。	1) 根据合同约定，公司销售商品并由公司负责安装的，在产品到达合同约定的交货地点、并安装完成经客户验收后，商品所有权上的风险和报酬已经转移，公司不再保留通常与所有权相联系的继续管理权，符合收入确认条件。公司根据销售合同、经客户确认的安装验收单据以及销售发票确认收

		入。 2) 根据合同约定,公司销售商品但不负责安装的,在产品运达合同约定的交货地点交付给客并由客户在产品签收单上签字确认后,商品所有权上的风险和报酬已经转移,公司不再保留通常与所有权相联系的继续管理权,符合收入确认条件。公司根据销售合同、经客户确认的签收单据以及销售发票确认收入。 因公司责任使得客户对接收的货物不满意或者货物不符合销售合同规定的要求,客户提出退货时,企业应接受退货,货物退回仓库后财务部办理相应的退款事宜,并对企业主营业务收入和应收账款等进行相关账务处理。
--	--	--

同行业可比公司中,汇中股份、天罡股份与公司处于同一产品细分市场。汇中股份 2019 年年度报告描述其业务模式为:“因公司产品涉及到超声水表、超声热量表、超声流量计等多个产品,不同客户对于产品的需求不同,公司采用了直销、代理相结合的销售模式,针对不同行业、不同地域的客户需求采用不同组合模式。”天罡股份《招股说明书》显示其销售模式为直销模式与买断式经销模式。

综上,公司一直以来以“代理商”称呼非终端客户,且与其签订《代理协议》约定双方权利义务。依据自身内部管理方式,并参考汇中股份对其业务的描述方式,公司以“代理商”描述该等非终端客户。但是,在收入确认政策方面,公司

与同行业可比公司不存在差异，均为买断式销售，公司“对代理商的销售为买断式销售”描述准确，选择“代理商”描述客户未对公司收入确认会计政策产生实质性影响，不影响公司财务报表。

为避免歧义，经审慎考虑公司已将《招股说明书》等文件中“代理商”相关表述修改为“经销商”，销售模式中“代理模式”相关表述调整为“经销模式”，发行人已严格按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则 28 号——创业板公司招股说明书（2020 年修订）》有关要求，清晰、准确、客观描述主营业务有关情况。

律师意见

（一）核查程序

- 1、访谈发行人关键管理人员，了解发行人收入确认相关会计政策；
- 2、获取发行人与经销商签订的销售合同，分析相关合同条款，结合《企业会计准则》相关规定，分析发行人收入确认会计政策是否符合《企业会计准则》规定；
- 3、查询相关法律规定，了解代理及经销的法律规定；
- 4、通过公开信息查询可比公司销售模式，比较发行人与可比公司在销售模式披露方面是否存在差异。

（二）核查结论

经核查，本所律师认为：

发行人非终端客户的销售为“买断式销售”，表述准确；选择“代理商”描述客户未对收入确认会计政策产生实质性影响，不影响公司财务报表，为避免歧义，公司经审慎考虑已将《招股说明书》等文件中“代理商”相关表述修改为“经销商”，销售模式中“代理模式”相关表述调整为“经销模式”；发行人已严格按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则 28 号——创业板公司招股说明书（2020 年修订）》有关要求，清晰、准确、客观描述主营业务有关情况。

本补充法律意见书正本一式三份。

（以下无正文）

（此页无正文，为江苏世纪同仁律师事务所《关于迈拓仪表股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书（五）》之签署页）


江苏世纪同仁律师事务所
负责人：吴朴成 

经办律师：

阚 赢 

张若愚 

2021年3月26日

地址：南京市中山东路 532-2 号金蝶科技园 D 栋 5 楼，邮编：210016
电话：025-83304480 83302638
电子信箱：partners@ct-partners.com.cn
网址：http://www.ct-partners.com