

关于深圳市利和兴股份有限公司
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落实函有关财务问题的专项回复
大信备字【2021】第 5-00009 号

大信会计师事务所（特殊普通合伙）

WUYIGE CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS LLP.

关于深圳市利和兴股份有限公司 首次公开发行股票并在创业板上市发行注册环节反馈 意见落实函有关财务问题的专项回复

大信备字[2021]第 5-00026 号

深圳证券交易所：

贵所于 2021 年 2 月 5 日转发中国证监会出具的《发行注册环节反馈意见落实函》（审核函〔2021〕010263 号）（以下简称“《落实函》”）已收悉。作为深圳市利和兴股份有限公司（以下简称“发行人”或“公司”或“利和兴”）的审计机构，大信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”或“申报会计师”）对审核问询函提及的发行人有关财务事项进行了审慎核查，现将核查情况予以说明。

除非文义另有所指，本专项说明回复的简称与《深圳市利和兴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》（以下简称“招股说明书”）中的释义具有相同涵义。

问题 1、关于会计差错

根据招股说明书和问询回复，（1）2017 年，发行人与华为公司针对未来先进技术开展业务合作项目（简称“终端智能测试项目”），发行人根据合同约定履行了相关义务，交付了相关产品，华为公司也按照合同约定出具了项目验收通知函。发行人据此在 2017 年确认项目收入，并结转对应成本。（2）由于近年终端技术发展变化较快，项目已不能满足现时的技术需求，未能实现项目目标，因此有关产品从项目整体来看未能达到华为公司最终的验收标准要求，双方于 2019 年达成终止协议。（3）发行人对 2017 年及 2018 年财务报表进行追溯调整。

请发行人提供：包括但不限于终端智能测试项目合同、项目验收通知函、期后退货协议、公司决议文件等据以进行会计处理的凭证、文件等。

请发行人说明并披露：将上述事项认定为会计差错并进行相应的会计处理是否符合业务实质及《企业会计准则》的有关规定。

请保荐机构、会计师核查并发表专业意见。

回复：

一、请发行人说明并披露：将上述事项认定为会计差错并进行相应的会计处理是否符合业务实质及《企业会计准则》的有关规定

（一）终端智能测试项目基本情况

2017 年，公司与华为公司针对未来先进技术开展业务合作项目（以下简称“终端智能测试项目”），项目对应的产品主要是为了配合客户针对未来终端产品将出现的技术而在基础通信、显示、音频、传感器、拍照、外观、防水等多领域打造先进的测试与检测能力，因此该整机线项目构成复杂且技术实现难度较大，并由多个华为公司供应商同时参与该项目。

作为该整机线项目的组成部分，公司已经按照合同约定履行了相关产品的交付义务，并获得了由华为公司针对该组成部分的产品所出具的验收文件，公司据此在 2017 年确认项目收入，并结转对应成本。但由于近年终端技术发展变化较

快，该项目整体已不能满足现时的技术需求，未能实现华为公司的项目目标，项目整体未能达到客户最终的验收标准要求，客户因此终止该整机线项目。作为该项目的供应商之一，华为公司与公司经友好协商，2019 年双方达成终止协议。

（二）结合业务实质及《企业会计准则》的有关规定分析上述事项的会计处理

对于上述事项，公司最初在 2017 年和 2018 年的原始报表按照一般销售业务收入进行会计处理，但随着合作双方终止该项目，公司在首次申报时认定为会计差错而追溯调整 2017 年和 2018 年财务报表。结合《企业会计准则》的有关规定，公司基于对上述事项的进一步梳理以及分析，认为相关事项在 2019 年作销售退回处理更符合业务实质及《企业会计准则》的有关规定，因此公司在首次申报财务报表基础上，对该事项导致的 2017 年和 2018 年的会计差错进行调整，调整后，公司 2017 年和 2018 年财务报表除股份支付调整外，与原始报表保持一致，并对该事项在 2019 年财务报表中按照销售退回进行会计处理。

2021 年 2 月 27 日，公司召开第三届董事会第六次会议，审议通过《关于前期会计差错更正调整的议案》，对前次会计差错更正进行调整，不追溯调整 2017 年和 2018 年财务报表，而在 2019 年作销售退回处理并相应调整 2019 年财务报表。该事项对公司申报财务报表科目调整金额及影响如下：

A、资产负债表

单位：万元

2018 年				
报表科目	调整前	调整金额	调整后	调整比例
应收账款	21,626.91	850.89	22,477.80	3.93%
存货	9,397.27	-216.04	9,181.24	-2.30%
递延所得税资产	390.79	-128.84	261.95	-32.97%
资产总计	48,774.28	506.01	49,280.29	1.04%
预收款项	1,067.58	-1,050.00	17.58	-98.35%
应交税费	2,463.39	283.82	2,747.21	11.52%
负债总计	21,245.56	-766.18	20,479.38	-3.61%
盈余公积	1,062.80	127.22	1,190.01	11.97%

未分配利润	9,375.27	1,144.97	10,520.25	12.21%
所有者权益合计	27,528.72	1,272.19	28,800.91	4.62%
2017 年				
报表科目	调整前	调整金额	调整后	调整比例
应收账款	8,024.10	1,167.08	9,191.18	14.54%
存货	8,957.46	-1,442.10	7,515.36	-16.10%
递延所得税资产	94.54	9.21	103.75	9.75%
资产总计	33,903.06	-265.81	33,637.25	-0.78%
预收款项	1,065.34	-1,050.00	15.34	-98.56%
应交税费	937.44	295.39	1,232.83	31.51%
负债总计	10,639.29	-754.61	9,884.69	-7.09%
盈余公积	633.43	48.88	682.31	7.72%
未分配利润	5,540.81	439.91	5,980.72	7.94%
所有者权益合计	23,263.77	488.79	23,752.56	2.10%

注：上述事项不影响 2019 年及 2020 年资产负债表。

B、利润表

单位：万元

2019 年度				
报表项目	调整前	调整金额	调整后	调整比例
营业收入	57,884.31	-2,100.00	55,784.31	-3.63%
营业成本	38,769.28	-1,442.10	37,327.18	-3.72%
税金及附加	171.46	-20.16	151.30	-11.76%
信用减值损失	-139.55	367.11	227.56	-263.07%
资产减值损失	-480.35	-1,226.07	-1,706.41	255.25%
利润总额	11,691.41	-1,496.70	10,194.71	-12.80%
所得税费用	1,281.87	-224.50	1,057.36	-17.51%
净利润	10,409.54	-1,272.19	9,137.35	-12.22%
2018 年度				
报表项目	调整前	调整金额	调整后	调整比例
营业收入	40,824.34	-	40,824.34	-
营业成本	29,180.41	-	29,180.41	-
税金及附加	273.92	-1.26	272.66	-0.46%

资产减值损失	-2,034.24	920.38	-1,113.86	-45.24%
利润总额	4,660.97	921.64	5,582.62	19.77%
所得税费用	408.33	138.25	546.57	33.86%
净利润	4,252.65	783.40	5,036.04	18.42%
2017 年				
报表项目	调整前	调整金额	调整后	调整比例
营业收入	23,328.07	2,100.00	25,428.07	9.00%
营业成本	16,665.50	1,442.10	18,107.60	8.65%
税金及附加	184.01	21.42	205.43	11.64%
资产减值损失	-261.90	-61.43	-323.33	23.45%
利润总额	3,507.40	575.05	4,082.45	16.40%
所得税费用	433.38	86.26	519.64	19.90%
净利润	3,074.02	488.79	3,562.81	15.90%

注：上述事项不影响 2020 年利润表。

由上表可见，上述调整事项对发行人报告期内当年净利润和当年末净资产的影响相对较小，调整幅度不超过 20%。

上述事项属于特殊事项的会计处理判断，公司不存在故意遗漏或虚构交易、事项或者其他重要信息，滥用会计政策或者会计估计，操纵、伪造或篡改编制财务报表所依据的会计记录等情形；差错更正对公司报告期报表的影响相对较小，有关处理符合《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和会计差错更正》的规定，不存在会计基础工作薄弱和内控缺失的情形。公司履行相关内部审批程序后对相关调整事项进行了披露，仍满足发行条件，符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》、《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》等相关规定的要求。

公司在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、（二十五）4、（2）业务合作项目协商终止而进行追溯调整”中补充披露以上内容，并提供终端智能测试项目合同、验收通知函、终止协议、有关公司董事会决议等文件。

二、请保荐机构、会计师核查并发表专业意见

（一）核查程序

我们执行了以下核查程序：

1、访谈发行人管理人员，了解会计差错原因，评价会计差错更正原因是否充分合理、对发行人报告期内财务状况和经营成果的影响程度；

2、检查相关合同、验收文件、终止协议、决议文件等，核查相关项目情况以及会计处理的合理性；

3、复核发行人会计差错更正履行的程序，获取并检查发行人关于会计差错更正的董事会决议文件；

4、对华为公司终止项目事项进行访谈，了解项目实际执行情况和终止的原因；

5、根据《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题44的规定，检查发行人相关会计处理是否规范或谨慎，复核会计差错更正是否符合《企业会计准则第28号——会计政策、会计估计变更和会计差错更正》等相关规定的要求。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

终端智能测试项目终止事项是由于近年终端技术发展变化较快，整机线项目整体未能达到客户最终的验收标准，作为该整机线项目的组成部分，双方协商终止项目。结合《企业会计准则》的有关规定，公司基于对上述事项的进一步梳理以及分析，认为相关事项在2019年作销售退回处理更符合业务实质及《企业会计准则》的有关规定，因此履行相关程序后对前次会计差错更正进行调整，不追溯调整2017年和2018年财务报表，而在2019年作销售退回处理并相应调整2019年财务报表。

该调整事项对发行人报告期内当年净利润和当年末净资产的影响相对较小，调整幅度不超过20%。此外，上述事项属于特殊事项的会计处理判断，公司不存在故意遗漏或虚构交易、事项或者其他重要信息，滥用会计政策或者会计估计，操纵、伪造或篡改编制财务报表所依据的会计记录等情形；差错更正对公司报告

期报表的影响相对较小，有关处理符合《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和会计差错更正》的规定，不存在会计基础工作薄弱和内控缺失的情形。公司履行相关内部审批程序后对相关调整事项进行了披露，仍满足发行条件，符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》、《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》等相关规定的要求。

问题 2、关于重要客户情况变化

根据招股说明书和问询回复，（1）报告期内，发行人来自第一大客户华为公司的销售收入分别为 16,146.74 万元、25,059.40 万元、43,686.23 万元和 15,115.64 万元，占营业收入的比例分别为 69.22%、61.38%、75.47%和 50.54%。

（2）智能制造设备类产品系发行人核心产品，占营业收入的比例分别为 95.85%、94.32%、96.69%和 93.14%。（3）华为公司以智能手机为主的消费者业务是其重要的收入来源，2020 年四季度，华为手机出货量大幅下跌。（4）2020 年 11 月，华为将荣耀品牌相关业务资产全部出售。12 月，发行人与剥离后的荣耀业务相关经营主体签订了采购主协议，成为其供应商，但尚未实现销售收入。（5）发行人预计 2020 年可实现营业收入同比下降-18.80%至-10.17%，如果未来因华为公司因美国管制措施持续或升级而减少对发行人产品的采购，且发行人又未能继续在客户开拓方面取得足够的订单弥补华为公司减少采购带来的缺口，则发行人上市当年存在业绩下滑 50%以上的风险。

请发行人说明并补充披露：1. 结合在手订单、报告期业务增长的主要来源及客户变化情况、产品适用领域与市场需求预测、客户开拓计划等方面，进一步说明发行人重要客户的变动情况是否对发行人的持续经营能力构成重大影响。2. 与华为的合作关系的历史基础，获取业务方式及持续性、稳定性。3. 对华为公司分产品销售情况，特别是对华为和荣耀品牌分产品销售情况。

请保荐机构、会计师、律师详细分析和评估上述情况对发行人的影响程度和预期结果，审慎判断是否对发行人持续经营能力构成重大影响并发表明确意见。

回复：

一、结合在手订单、报告期业务增长的主要来源及客户变化情况、产品适用领域与市场需求预测、客户开拓计划等方面，进一步说明发行人重要客户的变动情况是否对发行人的持续经营能力构成重大影响

（一）发行人在手订单情况

报告期内，公司营业收入金额分别为 40,824.34 万元、55,784.31 万元及 47,432.95 万元。得益于智能制造装备行业的稳定增长，同时随着主要客户消费者业务市场份额的扩大，智能制造设备需求增长，2018 年至 2020 年公司营业收入整体保持稳定增长。2020 年，美国商务部实施管制新规，公司主要客户华为公司业务受到一定影响，导致其对公司的业务需求有所下滑。

截至 2021 年 3 月 31 日，发行人在手订单约为 1.42 亿元人民币（含税），其中华为公司约为 0.99 亿元人民币（含税）；其他客户合计约为 0.43 亿元人民币（含税），其中富士康在手订单 1,866.41 万元，华星光电在手订单 548 万元，中兴通讯在手订单 879.18 万元。公司持续具有一定规模的在手订单，与华为公司保持相当规模的业务量，其他新拓展客户的订单也取得明显进展，该等新拓展客户主要为业内规模较大、实力雄厚的企业，发行人业务正常持续开展。

此外，面对美国政府管制措施造成的压力，2020 年 11 月华为公司发布声明决定整体出售荣耀业务资产。2020 年 12 月，发行人与剥离后的荣耀业务相关经营主体深圳市智信新信息技术有限公司、荣耀终端有限公司（两者合称“荣耀公司”）签订了采购主协议，成为其供应商。截至 2021 年 3 月 31 日，发行人取得荣耀公司订单 577.43 万元。由于荣耀公司尚处于业务剥离后的资源整合阶段，目前尚未下达大额订单。随着荣耀公司完成资源整合，按其既定目标开展业务，预计将给发行人带来较大的订单需求。

公司在招股说明书“第六节业务与技术”之“五、（三）11、发行人在手订单情况”中补充披露以上内容。

（二）报告期业务增长的主要来源及客户变化情况

1、报告期业务增长的主要来源

报告期内，公司累计前五大客户各期销售收入变动情况如下：

客户	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额（万元）	增长率	金额（万元）	增长率	金额（万元）
华为公司	23,082.18	-44.50%	41,586.23	65.95%	25,059.40
海思科	2,901.18	-60.45%	7,335.26	22.02%	6,011.49
宝德自动化	5,215.55	61.85%	3,222.46	-8.37%	3,516.83
世豪机电	1,985.06	64.89%	1,203.89	-14.72%	1,411.76
TCL	1,952.00	663.33%	255.72	-	-
合计	35,135.98	-34.45%	53,603.56	48.90%	35,999.48
主营业务收入	47,425.65	-14.97%	55,772.84	36.64%	40,818.21
前五名客户占比	74.09%	-	96.11%	-	88.19%

最近三年，公司主营业务收入金额分别为 40,818.21 万元、55,772.84 万元和 47,425.65 万元，2019 年及 2020 年的变动率分别为 36.64%及-14.97%。报告期内公司累计前五大客户最近三年销售收入金额分别为 35,999.48 万元、53,603.56 万元及 35,135.98 万元，占主营业务收入的比例分别为 88.19%、96.11%及 74.09%，2019 年及 2020 年的变动率分别为 48.90%及-34.45%。从主要客户看，新增营业收入主要来源于报告期内公司累计前五大客户。具体分析如下：

2019 年公司对华为公司销售收入增幅为 65.95%，主要原因系：2019 年为 5G 元年，作为信息与通信技术领域的全球领先企业，华为公司逐步推出 5G 相关产品，其 5G 相关产品主要包括以手机为主的智能移动终端产品和 5G 通讯基站相关的终端产品。公司则积极响应客户需求，也推出 5G 相关产品，主要包括射频测试类产品和 5G 基站能源检测类产品等，公司 5G 相关产品以设备类产品为主，可以实现对下游客户 5G 技术终端产品的检测，公司对华为公司射频测试类产品销售收入增幅明显，较 2018 年度增加 10,782.90 万元，其中新增 5G 相关的射频测试类产品销售额为 6,710.79 万元，占公司对华为公司新增射频测试类产品的销售收入比例为 62.24%。同时华为公司对能源检测类、摄像头测试类、摄像机测试类、综合测试类产品的需求亦有所增加，使得该等产品的销售收入较 2018 年增加 7,858.22 万元。

公司 2019 年 5G 相关产品的整体销售收入为 9,867.33 万元，主要包括射频

测试类产品和 5G 基站能源检测类产品，其中对华为公司新增 5G 射频测试类产品销售收入 6,710.79 万元。除对华为公司实现 5G 产品销售外，公司对其他客户也有部分 5G 产品销售，因此公司 2019 年 5G 相关产品整体收入与当期因华为公司推出 5G 相关产品而增加收入存在一定的差异。

公司对海思科 2018 及 2019 年销售收入增长率分别为 22.84%、22.02%，其下游客户主要也集中在智能终端行业，对公司设备类产品有较大需求，因此随着智能终端行业的发展，最近三年公司对海思科销售收入保持稳定增长。

在不断深化与华为公司合作的同时，公司依托于现有技术，积极拓展制程类产品种类，并逐步进入京东方、富士康等知名企业供应链，2018 年对宝德自动化、世豪机电销售收入增长明显，公司凭借稳定的产品质量、良好的综合服务能力赢得了客户的认可，鉴于下游行业对制程类产品具有较大需求，报告期内公司与宝德自动化、世豪机电合作保持稳定。

2020 年，公司累计前五名客户占主营业务收入的比例为 **74.09%**，占比有一定程度下降，主要是由于受美国商务部管制新规的影响，公司主要客户华为公司业务需求有所下降，对其销售收入占比有所下滑。虽然华为公司业务开展受美国商务部管制新规而有所影响，但华为公司仍然为公司第一大客户，双方的业务合作关系保持持续紧密发展。此外，由于海思科整体需求也有所下滑，因此公司 **2020 年对其销售额也有所减少。为推动公司经营业务持续发展，公司一方面加深宝德自动化、世豪电机的合作，对其销售额分别达到 5,215.55 万元、1,985.06 万元，较往年同期均有所增长。**同时，公司在保持原主要客户稳定业务合作关系的同时积极推进新客户、新产品开拓，如 2020 年公司进入华星光电（**公司 2020 年对 TCL 的收入增长主要来源于该客户**）及国显科技等显示器件领域内领先客户的供应链，未来发行人将继续依托并发挥自身竞争优势不断扩大合作，保持新增业务的持续性。

公司在招股说明书“第六节业务与技术”之“五、（三）8、（1）对主要客户销售收入情况”中补充披露以上内容。

2、报告期客户变化情况

报告期内各期向前五名客户销售额及占当期销售总额的百分比情况如下表所示：

2020 年度			
序号	客户名称	金额（万元）	占当期营业收入比例
1	华为公司	23,082.18	48.66%
2	宝德自动化	5,215.55	11.00%
3	海思科	2,901.18	6.12%
4	世豪机电	1,985.06	4.18%
5	TCL	1,952.00	4.12%
合计		35,135.98	74.08%
2019 年度			
序号	客户名称	金额（万元）	占当期营业收入比例
1	华为公司	41,586.23	74.55%
2	海思科	7,335.26	13.15%
3	宝德自动化	3,222.46	5.78%
4	世豪机电	1,203.89	2.16%
5	维谛技术	569.48	1.02%
合计		53,917.32	96.65%
2018 年度			
序号	客户名称	金额（万元）	占当期营业收入比例
1	华为公司	25,059.40	61.38%
2	海思科	6,011.49	14.73%
3	宝德自动化	3,516.83	8.61%
4	发斯特	1,761.19	4.31%
5	世豪机电	1,411.76	3.46%
合计		37,760.67	92.50%

报告期内，公司主要客户总体保持稳定，同时公司积极开发新产品、拓展客户，2018 年宝德自动化、发斯特、世豪机电进入公司前五大客户，2019 年维谛技术进入公司前五大客户，**2020 年 TCL 进入前五大客户：**

（1）宝德自动化：宝德自动化成立于 2007 年 1 月 16 日，2017 年底，公司为开拓市场，加大客户开发力度，凭借良好的市场口碑，通过同行介绍，与宝德

自动化建立了合作关系，并于 2018 年、2019 年和 2020 年持续向其提供了覆膜机等设备。

(2) 世豪机电：世豪机电成立于 2006 年 4 月 25 日，公司为开拓市场，加大客户开发力度，凭借良好的市场口碑，通过同行介绍，与世豪机电建立了合作关系，并于 2018 年、2019 年和 2020 年持续向其提供了 BOT 投首自动化设备、SMT 自动贴付设备、网印设备、液晶面板自动曝光设备等设备。

(3) 发斯特：发斯特成立于 2007 年 5 月 23 日，公司为开拓市场，加大客户开发力度，凭借良好的市场口碑，通过同行介绍，与发斯特建立了合作关系，并于 2018 年向其提供了螺柱焊接设备。

(4) 维谛技术：维谛技术成立于 2000 年 3 月 22 日。佳信五金与维谛技术具有多年的合作历史，2017 年，为解决同业竞争和关联交易，林宜潘先生拟注销佳信五金，并由发行人承接相关业务。2017 年 9 月，发行人成为维谛技术合格供应商。2018 年、2019 年和 2020 年，发行人实现对维谛技术的销售收入为 341.95 万元、569.48 万元和 362.72 万元。截至本招股说明书签署日，该客户的订单具有持续性。

(5) TCL：TCL 成立于 1982 年 3 月 11 日，公司为开拓市场，加大客户开发力度，凭借良好的市场口碑，与 TCL 建立了合作关系，并于 2019 年和 2020 年陆续提供总装自动测试设备、屏幕检测设备和贴膜设备。截至本招股说明书签署日，该客户的订单具有持续性。

(三) 产品适用领域与市场需求预测

1、公司具备柔性化制造能力，可满足不同的定制化需求

公司自设立以来专注于自动化、智能化设备的研发、生产和销售，其中发行人提供的生产和检测设备可通过系统控制程序来实现工作方式的改变，以适应不同客户对不同产品的个性化定制需求。此外，公司也具备快速改造原有产品的能力，能够缩短新产品生产开发周期，满足下游产品更新换代需求。例如公司为研发适用 5G 相关技术要求的射频检测设备和天线检测设备，基于原有的 4G 相关产品的设计经验，在较短的时间内快速地完成了适应于 5G 手机检测的射频检测

设备、天线检测设备的设计，为客户的产品上市争取了时间。发行人上述柔性化产品制造能力，可以使其能够再较短时间内根据下游市场行业的发展变化情况而调整产品产线，以满足公司持续发展的需要。

2、公司产品适用领域广阔，市场需求空间较大

发行人报告期内的产品主要应用于智能手机、PC、平板电脑、可穿戴设备及5G网络基础设施等领域，产品的适用领域广阔，市场需求空间较大。

（1）智能手机有望在 5G 技术变革后恢复增长

根据华为公司2020年公开披露文件显示，全球智能机市场目前处于平稳发展期，预计2020年后5G的技术变革才能在消费市场带来明显的影响。随着5G产业商用加速，后续几年智能机市场恢复增长，全球销售金额将超过5,000亿美元，智能手机仍是价值最大的消费电子产品。

时间	2018 年	2019 年		2020 年		2021 年		2022 年		2023 年	
	金额	金额	增幅 (%)	金额	增幅 (%)	金额	增幅 (%)	金额	增幅 (%)	金额	增幅 (%)
金额 (亿美元)	4,833	4,579	-5.26	4,801	4.85	5,183	7.96	5,257	1.43	5,293	0.68
销量 (百万台)	1,403	1,372	-2.21	1,340	-2.33	1,424	6.27	1,456	2.25	1,486	2.06

数据来源：IDC Quarterly Mobile Phone Tracker,2019Q4

2019年部分国家和地区开始逐步实现5G试商用，由于5G技术带来的变革，5G智能手机又将迎来一次换新热潮，智能手机市场前景广阔。近年来智能手机市场出货量有所放缓，很大一方面原因是由于手机市场3G向4G升级的结构性红利消失，引发在4G向5G过渡时期，消费者对智能手机的购买持观望和等待的态度。根据艾瑞咨询发布的《中国人工智能手机行业研究报告》，2018年我国4G渗透率已经达到70%。根据GSMA发布的《2020年中国移动经济发展》，2019年中国大陆智能手机使用率达71%，预计2025年将提升至89%。未来，随着5G网络初具规模、5G终端产品进一步丰富，5G手机逐步下沉到中低端手机市场，5G手机渗透率有望加速提升，4G手机向5G手机升级的红利将得到释放。

（2）“后疫情”时代 PC 市场有望迎来新增长点

根据IDC的预测，新冠疫情加大了对PC和平板电脑的需求，2020年全球个人计算机设备出货量将达4.257亿部，其中笔记本达1.983亿部，平板电脑1.496亿部。“后疫情”时代，随着在线办公和在线教育的发展和普及，PC市场有望迎来新的增长点。2019年《政府工作报告》也明确提出发展“互联网+教育”模式促进优质资源共享。2020年初新冠疫情暴发，全国大中小学校推迟开学，2.65亿在校生普遍转向线上课程，加速了在线教育的普及，使得在线教育硬件设备呈现爆发式增长态势。

（3）智能穿戴设备迎来持续高速增长

可穿戴设备形态丰富，包括TWS耳机、智能手表、智能手环、智能眼镜、服饰鞋子等可穿戴产品，通过软件支持和云端交互等多种技术实现其功能，广泛应用于娱乐、运动、医疗和健康等领域。近年来随着居民收入水平提高，消费者对于电子产品便携化、智能化和功能集成化需求越来越高，叠加以蓝牙5.0为代表的无线技术、云计算、AI、VR和AR的迅速发展，可穿戴智能设备将进入高速发展时期，在生物识别、医疗监控、安全和数字支付领域扮演越来越重要的角色。

TWS耳机需要把原有的信号接收模块、解码放大模块、通讯模块以及电池等零部件全部装进拇指大小的设备中，还要保证连接性和一定的音质效果，具有体积小、集成度高、技术难度高等特点。随着TWS耳机逐步攻克双耳传输、主动降噪、智能功能等技术难题，TWS耳机从“能用”变为“好用”，行业步入加速发展期。根据东吴证券研究所预测，2020年TWS耳机出货量将达3.57亿副，市场规模将达1,419.50亿元；2023年TWS耳机出货量将达10.30亿副，市场规模将达3,512.21亿元。

智能手表是重要的可穿戴设备，由于不太受体积的约束其可以加入各种传感器以及屏幕，除了满足传统的时间指示功能外，智能手表能实现智能手机的部分通讯功能，甚至可安装支付软件实现支付功能，并通过与TWS耳机连接来收听音乐，其未来更有可能成为手机的延伸品从而脱离手机单独工作。此外，智能手表也是人体健康数据的重要入口，对于终端厂商而言具有战略意义，因此各个厂商都非常重视对智能手表产品的研发。根据光大证券发布的消费电子行业跟踪报告，2018年全球智能手表出货量接近4,400万台，同比增长54%。根据trendfore数

据，2019年全球智能手表出货量为6,263万块，同比增长43%。据东兴证券预测，手表出货量2021年有望突破一亿台。

（4）5G 网络基础设施是未来重要的发展方向

根据工业和信息化部发布的《2019 年通信业统计公报》，2019 年，全国净增移动电话基站 174 万个，总数达 841 万个，其中 4G 基站总数达到 544 万个。由于电磁波的频率越高，所承载的信息量越大，5G 为了传输更多的信息，将使用比 4G 更高的电磁波频率。但由于频率越高的电磁波覆盖范围越小，因此 5G 基站的分布将比 4G 基站更为密集。根据中国信息通信研究院估算，在同等覆盖情况下，5G 中频段基站数量将是 4G 的 1.5 倍左右。

特点	2G	3G	4G	5G
频段	800MHz	1.8GHz	2.5GHz	3.5GHz/4.8GHz
基站覆盖范围	5-10Km	2-5Km	1-3Km	500-1000m

数据来源：中泰证券《通信行业深度报告：从 4G 迁移历史判断 5G 手机发展爆发点》。

复杂的 5G 网络对电源提出了新的挑战，一方面，5G 无线站点设备功耗相对于 4G 网络有较大幅度的增加，单个基站功耗将由 4G 网络的 1,200W 左右上升到 5G 网络的 4,000W 左右。另一方面，5G 网络除了无线宽带业务外，还会有超高可靠、超低时延的业务，因此对供电的可靠性和稳定性提出了更高的要求。5G 网络对通信电源的需求提升了 5G 基站电源的市场规模，假设对应通信电源系统平均价格为一万元，保守估计 500 多万个 5G 基站将带来 500 亿元通信电源市场需求。5G 基站电源行业对智能制造设备需求将不断增长，主要体现为：一方面，目前电源产品生产线需大量人工操作，自动化程度较低，产品品质有待提高。引入自动化生产设备后，将避免人工操作所带来的误差，生产流程得到细化与规范，产品生产过程信息实现可追溯，从而显著提升产品质量和产品的稳定性。另一方面，随着人工成本逐步提高，通过智能制造设备来替代人工，可以避免人员流动等不稳定因素，降低生产制造成本。

此外，由于介质滤波器具有体积小、Q 值大、插损低、稳定性好、承受功率高的特点，介质滤波器有望成为 5G 基站的标准配置。按未来国内 5G 基站 500 万台，一个基站 3 个天线阵面，每个天线阵面 64 个介质滤波器计算，介质滤波

器的需求将达 10 亿个。假设每个介质滤波器售价 30-40 元，5G 介质滤波器将有 300-400 亿的市场空间。一方面，介质滤波器的调试是对陶瓷谐振体进行调试，与腔体滤波器调试需调谐螺钉不同，介质滤波器调试的某些环节存在不可逆操作。若采用手工调试，则难以保证一次调试成功，进而影响生产节奏。另一方面，介质滤波器的调试作为生产的关键环节，需要完善的核心算法支持，因此介质滤波器的量产对调试设备的需求巨大。

公司在招股说明书“第六节业务与技术”之“五、（三）12、发行人产品适用领域与市场需求预测”中补充披露以上内容。

（四）客户开拓计划及开拓情况

发行人基于多年来在自动化、智能化设备领域积累的经验与资源，凭借相对较强的竞争优势，根据客户所处的细分行业情况或客户特点，有针对性的制定科学的客户开拓策略，主要采取先成为行业内其中一家领先客户供应商，树立行业形象后，凭借良好口碑继续拓展其他客户的策略，重点在 ICT 和显示器件等领域开拓客户。

在 ICT 领域，公司长期以来为华为公司提供相关产品和服务，优质的客户资源提高了公司的品牌形象和行业地位，公司凭借品牌优势和产品品质，陆续进入了富士康、中兴通讯、捷普等优质企业的产业链。截至 **2021 年 3 月 31 日**，发行人已成为富士康及中兴通讯的合格供应商，双方的交易规模增长明显，其中富士康在手订单 **1,866.41** 万元，中兴通讯在手订单 **879.18** 万元。同时发行人已进入捷普采购体系并对其实现销售。

在显示器件领域，公司采取了首先通过进入京东方公司的产业链，树立良好的市场形象，再进而对行业内领先客户进行开发的策略。根据京东方公司 2019 年年度报告，其智能手机液晶显示屏、平板电脑显示屏、笔记本电脑显示屏、显示器显示屏、电视显示屏五大主流产品销量市占率居全球第一。公司已于 2018 年进入面板行业领先企业京东方公司产业链，2019 年进入了天马微电子股份有限公司产业链，2020 年又进一步成为深圳市华星光电半导体显示技术有限公司、广州国显科技有限公司（维信诺科技股份有限公司参股公司）的合格供应商并获得订单。

此外，公司还通过寻求与华为公司产业链供应商合作，开拓上述供应商成为发行人的客户，目前公司已向华为公司产业链客户生益电子、深圳市景旺电子股份有限公司子公司、方正科技集团股份有限公司子公司、沪士电子股份有限公司和华通电脑（惠州）有限公司等公司销售相关产品。

发行人客户开拓目前进展主要情况如下表所示：

细分行业领域	客户名称	客户开拓模式/方式	目前进展
通讯基础设施制造领域	中兴通讯	公司凭借多年来为华为公司持续提供产品和服务积累的品牌优势，获得了行业其他客户的认可，成为其合格供应商	发行人已取得其合格供应商资质，2020年已经实现销售收入118.33万元，截至 2021年3月31日 ，在手订单金额合计 879.18 万元
	捷普	发行人凭借多年来为华为公司持续提供产品和服务积累的品牌优势，由发行人业务人员主动上门拜访客户进行开拓	发行人已进入其采购体系，2020年已经实现销售收入46.42万元
电子制造服务（EMS）	富士康	通过收购具有相应资质公司成为其合格供应商	2018年通过收购万广机电取得合格供应商资质，截至 2020年12月31日 ，已累计实现销售收入 219.32 万元。截至 2021年3月31日 ，在手订单金额合计 1,866.41 万元
	世豪机电	通过同行介绍后建立合作关系，凭借过硬的产品品质取得相应订单	2018年、2019年和 2020年 分别实现销售收入1,411.76万元、1,203.89万元和 1,985.06 万元
	立讯精密	发行人搜集市场信息，凭借产品优势，由发行人业务人员主动上门拜访客户进行开拓	发行人于2020年8月接触该客户，目前发行人已向该客户提供样机并已通过验证
显示器件领域	宝德自动化	通过同行介绍后建立合作关系，凭借过硬的产品品质取得相应订单	2018年、2019年、 2020年 分别实现销售收入3,516.83万元、3,222.46万元和 5,215.55 万元，截至 2021年3月31日 ，在手订单金额合计 20.99 万元
	华星光电	公司在显示器件类设备上采取以点带面的开拓策略，通过宝德自动化进入了京东方公司的产业链，塑造了良好的行业形象。2019年起，凭借良好的口碑开拓该客户	发行人已取得其合格供应商资质，2020年已经实现销售收入1,952.00万元，截至 2021年3月31日 ，在手订单金额合计 548 万元
	国显科技		发行人已取得其合格供应商资质，2020年已经实现销售收入1,539.82万元
集成电路制造领域	生益电子、景旺电子、方正科技、	开拓现有客户供应链企业为发行人客户	截至2020年末 合计已实现销售收入金额超过200万元

细分行业领域	客户名称	客户开拓模式/方式	目前进展
	沪士电子、 华通电脑		

综上，发行人有针对性地制定了各细分领域市场的开拓策略，并且结合客户特点进行开拓。发行人具有自身独特的核心竞争力，在客户开拓过程中具有较强的竞争优势。目前，根据发行人开拓新客户实现的收入和在手订单情况看，发行人开拓客户已形成一定规模，未来业务发展可期并具有成长性，发行人在新客户开拓方面取得了较为明显的效果。未来，发行人将凭借与 ICT 行业领先客户合作中积累的技术优势、品牌优势和行业口碑及市场形象，持续提升产品品质、提高综合服务能力、增强技术实力，不断开拓新客户，加深与新客户的合作力度。

综上所述，2020 年公司主要客户华为公司受美国商务部管制新规的影响，业务需求有所下滑，从而对公司 2020 年度业绩有所影响，但基于：1、公司持续具有一定规模的在手订单，与华为公司保持相当规模的业务量，发行人业务正常持续开展；此外，荣耀公司完成资源整合后按其既定目标开展业务，预计将给发行人带来较大的订单需求；2、报告期内，公司主要客户总体保持稳定，公司在保持原主要客户稳定业务合作关系的同时根据客户所处的细分行业情况或客户特点，有针对性地制定科学的客户开拓策略，重点在 ICT 和显示器件等领域开拓客户，陆续进入了富士康、京东方、维信诺、华星光电、中兴通讯等优质企业的产业链，开拓客户已形成一定规模，部分客户随着交易规模的稳定增长而新进入公司前五名客户，未来业务发展可期并具有成长性；3、公司具备柔性化制造能力，可满足不同的定制化需求，报告期内的产品主要应用于智能手机、PC、平板电脑、可穿戴设备及 5G 网络基础设施等领域，产品的适用领域广阔，市场需求空间较大。**根据审计报告**，2020 年度公司实现营业收入 47,432.95 万元，归属于发行人股东的净利润 8,484.11 万元，扣除非经常性损益后的归属于发行人股东的净利润 7,922.09 万元，华为公司的变动情况对公司的持续经营能力不构成重大不利影响。

公司在招股说明书“第六节业务与技术”之“五、（三）10、发行人的新客户的开拓模式、核心竞争力、在手订单，不存在对发行人持续经营能力造成重大不利影响的因素”中补充披露以上内容。

二、与华为的合作关系的历史基础，获取业务方式及持续性、稳定性

（一）与华为公司的合作关系的历史基础以及获取业务的方式

1、发行人与客户的合作关系具有一定的历史基础

2013 年，发行人与华为公司双方业务员初次接洽，通过其供应商认证后与其签订了《采购主协议》，成为其装备供应商。在检测设备持续合作的基础上，公司凭借专业、优质的服务和良好的口碑，与其于 2015 年签订了技术合作合同，开始为其提供调试服务和维修服务，有效地稳固了双方的业务合作关系。

2017 年，公司与华为公司续签了《采购主协议》。2018 年，公司被客户授予仪器装备交付奖。2020 年，公司与其再次续签了《采购主协议》。长期持续的业务合作使主要客户对公司的资源优势和服务质量有了清晰的认识，双方形成了稳定互惠的合作关系。

2、发行人通过招投标的方式获取业务，相关交易定价具有公允性

对于批量采购或单价超过一定金额的订单，华为公司都会通过邀标的方式向供应商发出采购需求，通过网上询价报价系统发布询价信息，由参与竞标的合格供应商提供报价信息。供应商中标后方可取得采购订单，供应商也有权在一定期限内选择接受或拒绝采购订单。相关交易价格均是通过市场化的方式确定的，不存在单独一方完全主导价格的情形。

3、发行人不存在商业贿赂或其他违反《反不正当竞争法》有关规定的情形

华为公司设立了内部投诉渠道、调查机制、防腐机制与问责制度，并在与供应商签订的《诚信廉洁合作协议》中明确相关规则，供应商能根据协议内提供的渠道，举报员工的不当行为，以协助公司对员工的诚信廉洁进行监查。

2013年5月，公司与客户签署了《诚信廉洁合作协议》，约定双方应遵守关于公平交易、廉洁自律、反对腐败的相关规定，并应对业务人员进行经常性的廉洁诚信教育，使其建立良好的职业操守和从业行为。发行人与华为公司之间不存在商业贿赂或其他违反《反不正当竞争法》及《诚信廉洁合作协议》的情形。

（二）与华为公司的业务具有持续性、稳定性

1、华为公司的市场地位和业务的持续性

华为公司作为全球领先的 ICT 基础设施和智能终端提供商，业务遍及 170 多个国家和地区，服务 30 多亿人口。2019 年，华为公司实现收入人民币 8,588.33 亿元，其中海外市场收入占比 41.00%，为全球信息与通信领域具有重要影响的领先企业，根据 2020 年 8 月美国《财富》杂志发布的排名，其世界 500 强中排名第 49 位。作为信息与通信技术领域的全球领先企业，其将持续推进消费者业务、运营商业务及企业业务等领域的拓展，有望在设备方面持续保持高投入。而公司凭借在智能制造领域形成的多样化解决方案提供能力和快速响应客户等综合服务能力，有助于与华为公司持续保持紧密业务合作关系、不断拓展产品应用领域，为公司未来发展打下了良好的发展基础。

2、公司与华为公司的业务合作保持稳定发展，具有相对较强的粘性

报告期内，公司向华为公司实现的销售收入金额为 25,059.40 万元、41,586.23 万元和 **23,082.18 万元**，公司与华为公司的业务整体呈现稳定发展趋势，且公司在智能手机以外的领域与华为公司开展业务亦取得了较明显的进展。截至 **2021 年 3 月末**，公司取得华为公司订单约 **0.99 亿元**（含税），根据公司目前在手订单情况和未来业务发展情况，双方合作关系不能持续的风险较小。此外，面对美国政府管制措施造成的压力，2020 年 11 月华为公司发布声明决定整体出售荣耀业务资产。2020 年 12 月，公司与荣耀公司签订采购主协议成为其供应商，**截至 2021 年 3 月 31 日**，公司已取得荣耀公司订单 **577.43 万元**。作为华为公司原荣耀业务的承接，公司与荣耀公司的业务合作关系将在原有的基础上随着荣耀公司的进一步发展壮大而深化发展，给公司带来持续稳定的业务增长动力。

公司长期深耕于自动化行业，凭借多年专业积累和经验沉淀，在自动化领域形成了较强的竞争优势，且与华为公司的合作历史较长，有利于公司业务的稳定性和持续性。此外，由于公司所处的行业具有较高的行业壁垒，虽然下游客户一般对一类设备选定若干家备选供应商，以避免供货不及时、不稳定影响生产的情形，但是由于下游客户的供应商转换成本高，转换周期长，若非发生重大质量事故等原因，下游客户一般不会轻易更换设备供应商，因此，较高的行业壁垒和较高的转换成本，使得公司与华为公司的业务具有持续性和稳定性。

综上，公司自2013年与华为公司开始合作以来，双方合作关系日益紧密，业务合作保持稳定发展，同时较高的行业壁垒和较高的转换成本，亦使得公司与华为公司的业务具有持续性和稳定性。报告期内，公司向华为公司实现的销售收入金额为25,059.40万元、41,586.23万元和**23,082.18万元**，业务整体呈现稳定发展趋势。报告期内，公司与华为公司主要在移动智能终端、通讯基站等多个领域进行合作，其中移动智能终端类主要为应用于手机等移动智能终端的检测类及制程类产品，通讯基站领域主要为基站电源测试平台等产品。此外，公司与华为公司在电脑、可穿戴产品、智能安防、汽车等领域进行了相关合作。未来，公司将继续专注于智能制造设备的研发、设计、生产、销售，在与华为公司长期合作的基础上，继续强化与华为公司全面深度的合作关系，与华为公司的业务保持持续性和稳定性。

发行人与华为公司业务持续性与稳定性的具体分析详见招股说明书“第六节业务与技术”之“五、（四）3、相关的业务具有稳定性以及可持续性”，上述内容亦在该章节进行补充披露。

三、对华为公司分产品销售情况，特别是对华为和荣耀品牌分产品销售情况

1、对华为公司分产品销售情况

（1）按应用于华为品牌和荣耀品牌分类

报告期内，公司对华为公司的销售收入分别为25,059.40万元、41,586.23万元和**23,082.18万元**。**2018年至2020年三季度**，荣耀属于华为公司体系内业务品牌，公司与华为公司主体进行业务合作，相关销售收入按应用于华为品牌和荣耀品牌分类测算如下：

单位：万元

品牌	2020年1-9月		2019年		2018年	
	金额	比例（%）	金额	比例（%）	金额	比例（%）
华为品牌	10,769.08	71.24	30,694.28	73.81	13,587.35	54.22
荣耀品牌	4,346.56	28.76	10,891.95	26.19	11,472.05	45.78
合计	15,115.64	100.00	41,586.23	100.00	25,059.40	100.00

注：由于华为公司基于商业秘密的考虑，未向供应商提供有关设备产品的具体应用情况，

因此公司无法从华为公司获知对华为和荣耀品牌分产品销售情况。上述品牌划分情况是公司基于对相关业务的了解以及华为、荣耀品牌出货量情况而作出的测算。

注：荣耀已于2020年11月从华为公司剥离，故上述统计截至2020年三季度。

由上表可见，**2018年至2020年三季度**，公司对华为公司销售产品应用于华为品牌的比例分别为54.22%、73.81%及71.24%，公司产品主要应用于华为品牌。随着华为品牌手机出货量进一步提升，同时华为公司基于5G业务发展而对通讯基站领域相关产品的需求增加，2019年公司产品应用于华为品牌的比例较2018年有一定程度的提升。

虽然**2018年至2020年三季度**内公司产品主要应用于华为品牌，但荣耀作为华为公司产品中主打性价比的品牌，具有较大的出货量，因而报告期内公司产品应用于荣耀品牌有相当的比例，应用于荣耀品牌的比例分别为45.78%、26.19%及28.76%。随着荣耀业务独立发展，其将谋求更广的业务发展空间，达到更高的发展目标，预计将有较大的设备投入需求，公司作为其合格供应商，在保持业务持续性的同时应可给公司带来新的业务增长动力。

（2）按产品类型分类

公司对华为公司销售的产品按照产品类型分类情况如下：

单位：万元

产品类别	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
一、智能制造设备类产品	16,354.65	70.85%	37,413.35	89.97%	22,547.47	89.98%
（一）检测类	14,688.37	63.64%	31,553.61	75.88%	14,664.96	58.52%
（二）制程类	222.82	0.97%	4,565.88	10.98%	6,958.00	27.77%
（三）辅助类及其他	1,443.46	6.25%	1,293.87	3.11%	924.52	3.69%
二、专用配件	3,251.14	14.09%	2,727.17	6.56%	1,327.51	5.30%
三、技术服务	3,476.39	15.06%	1,445.70	3.48%	1,184.42	4.73%
合计	23,082.18	100.00%	41,586.23	100.00%	25,059.40	100.00%

由上表可见，报告期内公司对华为公司销售的产品主要为智能制造设备类产品，其中以检测类及制程类设备为主。报告期内，公司销售给华为公司检测类设备收入占比分别为58.52%、75.88%及**63.64%**，总体保持较高的比例；销售给华

为公司制程类设备收入占比分别为27.77%、10.98%及**0.97%**。其中2018年由于华为公司对电池组装及上下料机器人等制程类设备需求较大，公司实现了较多的制程类设备收入，从而使得当年制程类设备收入占比有所上升，检测类设备收入占比有所下降。此外，**2020年**公司对华为公司制程类产品销售收入为222.82万元，较上期明显下降，主要是由于2020年受美国管制新规的影响，华为公司智能手机业务受到一定影响，因此放缓有关产线投资计划，从而使得公司制程类设备的销售下降明显。

（3）按产品应用领域分类

公司对华为公司销售的产品按照产品应用领域分类情况如下：

单位：万元

应用领域	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
一、移动智能终端	14,663.52	63.53%	34,590.57	83.18%	22,801.94	90.99%
二、通讯基站	7,554.59	32.73%	5,352.08	12.87%	1,982.67	7.91%
三、其他领域	864.08	3.74%	1,643.58	3.95%	274.80	1.10%
合计	23,082.18	100.00%	41,586.23	100.00%	25,059.40	100.00%

由上表可见，报告期内公司销售给华为公司产品主要应用于移动智能终端领域，应用于移动智能终端的销售占比分别为90.99%、83.18%及**63.53%**，其中2020年比例有所下降，主要是美国对华为公司实施管制新规，使得华为公司消费者业务受到一定影响，对移动智能终端领域的产品需求有所下降。此外，公司销售给华为公司产品应用于通讯基站领域亦占有一定的比例，销售占比分别为7.91%、12.87%及**32.73%**。随着5G技术的正式商用以及华为公司积极拓展其他业务领域，公司对华为公司的通讯基站及其他领域类产品销售也总体保持着较快的增长，成为公司对华为公司的重要业务收入来源。

2、公司和华为公司保持拓展业务合作领域

发行人主要客户消费者业务主要是为消费者和商业机构提供智能手机、平板电脑、PC、可穿戴、家庭融合终端智能设备及针对这些设备的应用及服务，但除消费者业务方面具有较高的行业地位之外，华为公司在运营商业务和企业业务

均具有较高的行业地位，如华为公司的运营商业务，主要为全球电信运营商客户提供系列产品、服务和商业解决方案。根据调研机构 Dell'Oro 最新数据显示，2020 年第一季度，全球通信市场份额排名为：华为（28%）、诺基亚（15%）、爱立信（14%）、中兴通讯（11%）、思科（6%）。华为公司在运营商业务中同样具有较高的行业地位。

报告期内，发行人与华为公司主要在移动智能终端、通讯基站等多个领域进行合作。其中，移动智能终端类主要为应用于手机等移动智能终端的检测类及制程类产品，通讯基站领域主要为基站电源测试平台等产品。受美国管制新规的影响，华为公司移动智能终端领域中的手机业务将受到冲击。

发行人与华为公司在电脑、可穿戴产品领域均开展了相关合作。截至招股说明书签署日，发行人取得了笔记本音频测试设备、平板电脑接口测试设备、服务器程序加载设备及 TWS 耳机相关设备等样机订单，上述订单含税金额超过 300 万元。

此外，发行人与华为公司在通讯基站领域的业务合作呈现增长趋势。**2018 年至 2020 年**，发行人向华为公司销售的应用于通讯基站领域的产品金额为 1,982.67 万元、5,352.08 万元和 **7,554.59 万元**，年复合增长率达 **95.20%**。发行人在通讯基础设施领域取得的订单保持持续快速增长，2020 年的销售金额已超过 2019 年全年，具有持续性和稳定性。

此外，报告期内，发行人与华为公司还在智能安防、汽车等领域进行合作，在智能安防领域，**2018 年至 2020 年**发行人对华为公司的收入分别为 103.99 万元、1,328.79 万元和 **302.52 万元**。而在汽车领域，发行人为华为公司提供车载模块、车载 T-BOX 相关测试产品等，**2018 年至 2020 年**实现收入 170.62 万元、314.79 万元和 **518.91 万元**。

发行人与华为公司在除智能手机外的其他业务领域方面的业务合作取得较为良好的开局，在更广泛的业务领域持续深化合作，业务规模保持稳定发展的趋势，除智能手机外的其他业务领域产品有望成为公司新的增长点。

未来，公司将继续专注于智能制造设备的研发、设计、生产、销售，在与华为公司长期合作的基础上，继续强化与华为公司全面深度的合作关系，扩大公司

在行业内的影响力。公司将沿着由4G向5G升级，通信网向物联网拓展的发展主线，围绕以智能手机为代表的通信领域，把握新一代通信技术带来的战略机遇，充分利用智能制造设备相关领域的经验与技术，积极开展智能制造设备在ICT其他领域的应用和推广。

公司在招股说明书“第六节业务与技术”之“五、（三）13、对华为公司分产品销售情况”中补充披露以上内容。

四、请保荐机构、会计师、律师详细分析和评估上述情况对发行人的影响程度和预期结果，审慎判断是否对发行人持续经营能力构成重大影响并发表明确意见

（一）核查程序

我们执行了以下核查程序：

1、查阅发行人销售收入明细表，与客户签订的相关合同，取得的相关订单，了解发行人客户开拓进展情况，了解发行人的在手订单情况；

2、对发行人高级管理人员进行访谈，了解发行人与华为公司近期在各细分领域业务的合作情况；

3、对发行人高级管理人员、相关业务人员进行访谈，了解发行人客户开拓模式、发行人开拓客户的核心竞争力情况及客户质量和结构改善情况；

4、对发行人高级管理人员进行访谈，查阅相关行业研究报告，了解发行人主要产品下游市场规模、市场占有率情况，了解发行人所处行业的市场需求情况；

5、对发行人高级管理人员进行访谈，查阅发行人下游客户公开披露资料，查阅发行人的销售订单台账，了解下游客户采购规模、发行人销售规模占对应客户采购规模的比例，了解发行人行业特点及粘性优势，了解发行人与客户交易的连续性；

6、访谈发行人管理层及相关人员，了解发行人报告期各期主要客户行业地位、历史合作方式、开拓方式、订单和业务的获取方式及其变动情况及原因；

7、查阅发行人会计账簿，与客户签订的合同，订单台账，了解与报告期内

前五大客户变化情况及与其历史合作情况、销售产品类别、订单和业务持续性情况。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

受美国管制新规的影响，发行人存在对华为公司销售收入大幅下滑的风险，但基于：1、公司具备柔性化制造能力，产品的适用领域广阔，市场需求空间较大，公司持续具有一定规模的在手订单，在保持与华为公司稳定业务合作关系的同时有针对性的制定科学的客户开拓策略，重点在ICT和显示器件等领域开拓客户，积极推进新客户、新产品开拓，并取得明显的成效，部分客户随着交易规模的稳定增长而新进入公司前五名客户，开拓客户已形成一定规模，未来业务发展可期并具有成长性；2、公司与华为公司具有稳固的合作历史基础，自2013年与华为公司开始合作以来，双方合作关系日益紧密，业务合作保持稳定发展，同时较高的行业壁垒和较高的转换成本，亦使得公司与华为公司的业务具有持续性和稳定性；3、除智能手机外，公司与华为公司在电脑、可穿戴产品、智能安防、汽车等其他智能终端以及通讯基站领域进行全面深度的合作，其他业务领域产品的业务合作稳定发展；4、公司与荣耀公司签订采购主协议成为其供应商，并已取得荣耀公司订单。作为华为公司原荣耀业务的承接，公司与荣耀公司的业务合作关系将在原有的基础上随着荣耀公司的进一步发展壮大而深化发展，给公司带来持续稳定的业务增长动力。经审阅，2020年度公司实现营业收入47,432.95万元，归属于发行人股东的净利润8,484.11万元，扣除非经常性损益后的归属于发行人股东的净利润7,922.09万元，华为公司的变动情况对公司的持续经营能力不构成重大不利影响。

问题 3、关于平面口罩机业务

根据招股说明书和问询回复，（1）发行人于 2020 年推出了平面口罩机，该类产品实现一定收入，且毛利率较高。（2）2020 年 3 月末，发行人合同负债余额为 6,450.30 万元，主要系投入平面口罩机的生产并采用预收货款的方式进

行销售，尚有部分平面口罩机订单未完成交付和验收。9月末，上述合同负债为1,378.00万元。（3）2020年11月期间，深圳市拓野智能股份有限公司就发行人口罩机设备提起诉讼。

请发行人说明并补充披露：（1）结合一季度发行人和客户复产复工情况、合同条款、收入确认时点说明一季度收入水平高于同期的合理性，并提供据以确认收入的各类依据、凭证。（2）平面口罩机业务对财务报表影响。（3）截至2021年1月末合同负债履行情况，评估是否潜在存在合同纠纷，相关资产是否出现明显减值。

请保荐机构、会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、结合一季度发行人和客户复产复工情况、合同条款、收入确认时点说明一季度收入水平高于同期的合理性，并提供据以确认收入的各类依据、凭证

（一）一季度发行人和客户复产复工情况、合同条款、收入确认时点情况

公司下游客户相对集中，其中2020年一季度营业收入高于同期水平，主要系受华为公司、宝德自动化、海思科等客户影响所致，该部分客户对应销售收入均超过1千万元，占公司当期营业收入比例为79.77%，对公司当期营业收入具有较大影响。该部分客户复工复产情况、合同相关验收约定、收入确认时点如下：

公司	复工复产日期	合同相关验收约定及收入确认时点
华为公司	2020年2月3日	安装调试后验收，公司在产品验收后确认收入
宝德自动化	2020年2月19日	
海思科	2020年2月14日	
利和兴	2020年2月14日	-

由上表可知，2020年一季度，对公司营业收入具有较大影响的客户陆续在2020年2月中上旬复工复产，特别是公司第一大客户华为公司于2020年2月3日即逐步复工复产，该部分客户合同相关验收约定未发生明显变化，公司在客户对相关产品验收后确认收入，收入确认时点亦未发生明显变化。

（二）2020年一季度收入水平高于同期的合理性

2019 年一季度及 2020 年一季度，公司主营业务收入产品结构对比情况如下：

单位：万元

类别	2020 年一季度		2019 年一季度	
	金额	占比	金额	占比
智能制造设备类产品	7,646.61	91.45%	1,674.92	67.07%
专用配件	607.06	7.26%	625.94	25.07%
技术服务	107.87	1.29%	196.26	7.86%
合计	8,361.54	100.00%	2,497.13	100.00%

由上表可知，2019 年一季度及 2020 年一季度，公司主营业务销售收入主要为智能制造设备类产品及专用配件，其占当期主营业务收入的比例分别为 92.14%、98.71%，上述两类产品 2019 及 2020 年一季度销售收入按发货期间区分，占比情况如下：

单位：万元

产品类别	发货期间	2020 年一季度		2019 年一季度	
		金额	占比	金额	占比
智能制造设备类产品	上年度三季度及以前	220.52	2.88%	139.63	8.34%
	上年度四季度	5,323.62	69.62%	803.91	48.00%
	本期一季度	2,102.47	27.50%	731.39	43.67%
合计		7,646.61	100.00%	1,674.92	100.00%
专用配件	上年度三季度及以前	103.80	17.10%	110.43	17.64%
	上年度四季度	171.96	28.33%	173.46	27.71%
	本期一季度	331.30	54.57%	342.04	54.64%
合计		607.06	100.00%	625.94	100.00%

由上表可知，2020 年一季度，公司智能制造设备类产品及专用配件销售收入均主要来源于 2019 年度的发出商品结转收入，其中智能制造设备类产品销售收入来源于 2019 年度发出商品的金额为 5,544.14 万元，占比达 72.50%，且主要集中于四季度，而 2019 年一季度该金额为 943.54 万元，占比仅为 56.34%。近年来，公司下游主要客户华为公司消费者业务发展较好，对智能制造装备具有较大需求，但由于 2018 年受场地因素影响，期末交付能力有限，而 2019 年随着厂房面积的增加，交付能力持续提升，因此 2020 年一季度较 2019 年一季度相比，当季收入增长较多，且其收入来源于上一年度的发出商品占比相对较高。

此外，2020 年一季度，新冠疫情较为严重，为积极响应防疫需求，公司在复工复产后立即开展口罩机生产，并完成部分产品的交付及验收，对应收入为 816.12 万元，从而导致在 2020 年一季度发货并在当期确认收入的金额较 2019 年同期有所增长。

综上，整体而言，2020年一季度公司及主要客户复工复产情况良好，合同相关验收约定及收入确认时点未发生明显改变。在主要客户华为公司消费者业务持续发展的背景下，随着交付能力的持续提升，公司2020年一季度销售收入较上年同期增长较多，而突发的新冠疫情导致防疫设备的紧急需求，在一定程度上也有助于提升公司2020年一季度的销售收入。综合各项因素的影响，公司2020年一季度收入水平高于同期具有合理性。

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、（一）4、（4）报告期各期第一季度经营情况”中补充披露以上内容。

二、平面口罩机业务对财务报表影响

2020 年度，公司口罩机业务对当期经营业绩的影响情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	口罩机业务	占比
营业收入	47,432.95	6,739.78	14.21%
营业成本	32,007.87	4,421.33	13.81%
利润总额	9,561.82	931.94	9.75%
所得税费用	1,074.70	139.79	13.01%
净利润	8,487.12	792.15	9.33%

由上表可知，2020年度，公司口罩机业务相关营业收入为6,739.78万元，占当期营业收入比例为14.21%。综合考虑口罩机业务相关的营业成本、资产减值和所得税费用等因素后，该项业务当期贡献净利润792.15万元，占公司当期净利润仅9.33%。2020年初疫情暴发以来，为积极响应政府关于全力加快疫情防控物资生产的部署，公司发挥柔性化智能装备生产制造能力的优势，投入口罩机生产。随着新冠疫情逐步得到控制，防控工作进入常态化阶段，口罩机需求保持稳定，2020年口罩机业务对公司维持较高的净利润水平起到积极作用，但该项业务对公司整体经营业绩影响有限，不会对公司整体业务、未来前景及持续经营能力造成

重大影响。

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、（十三）4、平面口罩机业务影响分析”中补充披露以上内容。

三、截至 2021 年 1 月末合同负债履行情况，评估是否潜在存在合同纠纷，相关资产是否出现明显减值

（一）截至 2021 年 1 月末合同负债履行情况，评估是否潜在存在合同纠纷

2020 年 9 月末，公司合同负债中口罩机业务相关合同负债金额为 1,025.70 万元，占 9 月末合同负债比例为 74.43%。截至 2021 年 1 月末，公司口罩机业务相关合同负债履行情况如下：

单位：万元

项目	金额
2020 年 9 月末余额	1,025.70
结转金额	361.98
2021 年 1 月末余额	663.72

由上表可知，截至 2021 年 1 月末，公司口罩机业务相关合同负债金额为 663.72 万元，主要系对拓野智能的合同负债余额。2020 年 11 月期间，拓野智能就其作为定作方与公司签署的 TYYWB-20-0212-001《加工承揽合同》（以下简称“《加工承揽合同》”）的履行事宜，以公司为被告在深圳市龙岗区人民法院提起诉讼，拓野智能主张公司逾期交付及所交付的口罩机设备存在质量问题、违反保密协议、违约解除另一份加工承揽合同，请求解除《加工承揽合同》并要求公司支付其相关款项合计 4,713.22 万元。2020 年 11 月 23 日，深圳市龙岗区人民法院就拓野智能起诉发行人的承揽合同纠纷案件向发行人送达民事起诉状和证据材料。经诉前联调阶段未达成调解，深圳市龙岗区人民法院于 2021 年 1 月 6 日予以诉讼立案，目前该案尚未开庭审理。深圳市龙岗区人民法院于 2021 年 4 月 16 日就拓野智能基于同一事项向发行人提起的第二宗诉讼予以立案。拓野智能诉请发行人就其中一份《加工承揽合同》的解除相关事宜进行赔偿，请求法院判令发行人支付其相关款项合计 1,155.15 万元。该案件目前未开庭审理。具体诉讼进展及分析情况详见招股说明书“第十一节 其他重要事项”之“三、（一）公司重大诉讼及仲裁情况”。

自 2020 年初新冠疫情爆发以来，随着有关疫情防控措施的积极实施到位，我国疫情防控局面逐步趋于稳定。但在全球范围内新冠疫情情况仍然严峻，我国境内也出现部分地区疫情反弹的情况，综合来看新冠肺炎疫情在短期内不会消失，我国的新冠疫情防控工作仍存在较大的挑战，疫情防控短期内仍作为一项重要的任务，因此相关防疫产品依然存在一定需求空间。

为积极响应政府疫情防控需要，公司 2020 年开展口罩机业务。防疫产品早期市场一定程度上出现过急、过快的局面，公司以理性、谨慎的原则开展有关业务、处理有关业务关系，并随着疫情防控情况不断完善对相关业务风险的把控。除以上与口罩机业务早期客户拓野智能的未决诉讼外，基于上述新冠疫情防控的发展情况，后期少量客户生产计划有所调整，从而导致公司部分口罩机产品尚未完成验收，相关口罩机业务合同仍在履行。公司与该等客户保持业务联系，跟进有关合同的履行情况，目前不存在合同纠纷，未来潜在合同纠纷可能性相对较小。

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、（十三）4、平面口罩机业务影响分析”中补充披露以上内容。

（二）相关资产是否出现明显减值

公司口罩机业务相关资产主要为口罩机相关存货，截至 2020 年 12 月末，公司口罩机业务相关存货情况如下：

单位：万元	
项目	金额
原材料	288.74
库存商品	120.23
发出商品	1,744.33
账面余额合计	2,153.30

由上表可知，截至 2020 年 12 月末，公司口罩机业务相关存货余额为 2,153.30 万元。随着国内新冠疫情总体防控趋于稳定，截至 2020 年 12 月末，公司结合市场因素考虑，并基于谨慎性原则，预计口罩机业务相关存货可能存在减值风险，因此为更好反映公司的实际经营情况，在充分考虑市场因素的前提下，按照成本与可变现净值孰低原则对口罩机相关存货计提存货跌价准备。

截至 2020 年 12 月末，公司口罩机业务相关存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	账面余额	存货跌价准备	账面价值	跌价准备计提率
原材料	288.74	116.74	172.00	40.43%
库存商品	120.23	24.05	96.19	20.00%
发出商品	1,744.33	339.01	1,405.32	19.44%
合计	2,153.30	479.80	1,673.51	22.28%

由上表可知，截至 2020 年 12 月末，公司口罩机业务相关存货跌价准备为 479.80 万元，存货跌价准备计提率为 22.28%。

综上，截至 2020 年 12 月末，公司口罩机业务结存部分存货余额，总体存货规模相对较小，但公司已经基于疫情防控的发展变化情况以及口罩机业务的市场因素对相关存货计提跌价准备，存货跌价准备计提率为 22.28%，存货跌价准备计提充分、合理。

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、（十三）4、平面口罩机业务影响分析”中补充披露以上内容。

四、请保荐机构、会计师核查并发表明确意见

（一）核查程序

我们执行了以下核查程序：

1、访谈发行人管理层及相关负责人，了解 2020 年一季度业务开展情况以及口罩机业务相关情况；

2、了解报告期内发行人销售与收款、生产与仓储等相关的关键内部控制制度，并对相关业务循环执行测试程序，评价发行人内部控制设计及执行有效性；

3、检查发行人 2020 年 1 季度收入确认相关凭证，确认收入确认依据是否充分，相关收入是否确认在准确的会计期间，获取发行人主要客户复产复工相关情况，并与上年同期进行对比，分析 2020 年 1 季度销售收入增长较多的原因；

4、获取发行人口罩机业务相关经营数据，分析其对发行人 2020 年整体经营业绩的影响；

5、检查发行人 2020 年四季度及 2021 年 1 月口罩机业务合同负债结转情况；

6、对发行人口罩机业务主要客户进行访谈，了解相关合同履行情况；

7、检查发行人口罩机业务相关的采购、销售合同及订单、销售出库单、发票、验收文件等凭证，确认收入确认依据是否充分，是否符合《企业会计准则》相关规定，相关成本结转是否充分、及时、准确；

8、获取口罩机相关存货跌价准备计提表，结合发出商品销售合同、口罩机市场行情等情况检查相关存货跌价准备计提是否充分、合理。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、2020 年一季度公司及主要客户复工复产情况良好，合同相关验收约定及收入确认时点未发生明显改变。在主要客户华为公司消费者业务持续发展的背景下，随着交付能力的持续提升，公司 2020 年一季度销售收入较上年同期增长较多，而突发的新冠疫情导致防疫设备的紧急需求，在一定程度上也有助于提升公司 2020 年一季度的销售收入。综合各项因素的影响，公司 2020 年一季度收入水平高于同期具有合理性；

2、2020 年度，公司口罩机业务相关营业收入为 6,739.78 万元，占当期营业收入比例为 14.21%，整体实现净利润 792.15 万元，占公司 2020 年度净利润的比例为 9.33%，占比相对较低。虽然口罩机业务对公司维持较高的净利润水平起到积极作用，但是该项业务对公司整体经营业绩影响有限；

3、截至 2021 年 1 月末，公司口罩机业务相关合同负债金额为 663.72 万元，主要系对拓野智能的合同负债余额。除与拓野智能存在未决诉讼外，后期少量客户因疫情防控需要而调整生产计划，从而导致公司部分口罩机产品尚未完成验收，相关口罩机业务合同仍在履行，但目前不存在合同纠纷，未来潜在合同纠纷可能性相对较小。同时，截至 2020 年 12 月末，公司口罩机业务结存部分存货余额，总体存货规模相对较小。随着国内新冠疫情防控总体趋于稳定，公司基于谨慎性原则认为相关存货可能存在减值迹象，遂根据市场因素对相关存货计提跌价准备，存货跌价准备计提率为 22.28%，存货跌价准备计提充分、合理。

(此页无正文，为大信会计师事务所（特殊普通合伙）《关于深圳市利和兴股份有限公司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落实函有关财务问题的专项回复》之签章页)

大信会计师事务所（特殊普通合伙）



中国注册会计师：



中国注册会计师：



2021年4月27日