



**关于广州信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
的审核问询函之回复**

保荐人（主承销商）



广东省深圳市福田区中心三路 8 号卓越时代广场（二期）北座

二〇二一年四月

深圳证券交易所：

根据贵所于 2020 年 11 月 29 日下发的《关于广州信邦智能装备股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函》（审核函[2020]010858 号）（以下简称“审核问询函”）的要求，中信证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”、“保荐人”或“中信证券”）作为广州信邦智能装备股份有限公司（以下简称“信邦智能”、“发行人”或“公司”）首次公开发行股票并在创业板上市的保荐机构，已会同发行人、发行人申报会计师安永华明会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）、发行人律师北京市君合律师事务所（以下简称“发行人律师”），本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就问询函所提问题逐条进行了认真核查、讨论及回复，**并将报告期由 2017 年至 2020 年 1-6 月更新至 2018 年至 2020 年**，具体情况如下文，请予审核。

如无特别说明，本问询函回复所使用的简称或名词释义与《广州信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）》中一致。

本审核问询函回复中的字体代表以下含义：

审核问询函所列问题	黑体（加粗）
对审核问询函问题的回复	宋体（不加粗）
对问询函所列问题的回复涉及修改招股说明书等申请文件	楷体（加粗）

在本问询函回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

目 录

1.关于外资股东信邦远东股份转让事项	4
2.关于资金流水	13
3.关于业务与技术	24
4.关于客户	43
5.关于销售收入	56
6.关于营业成本	80
7.关于毛利率	89
8.关于关联交易	103
9.关于日本富士	113
10.关于数据更正及核查意见	120

1.关于外资股东信邦远东股份转让事项

审核问询回复显示，2018 年 1 月和 2018 年 11 月发行人股东信邦远东两次转让发行人股份时，暂未缴纳未收到的股权转让款部分的税款，不构成重大违法违规，不存在受到行政处罚的风险。

《国家税务总局关于贯彻落实企业所得税法若干税收问题的通知》（国税函[2010]79 号）规定，企业转让股权收入，应于转让协议生效且完成股权变更手续时，确认收入的实现。《国家税务总局关于企业取得财产转让等所得企业所得税处理问题的公告》（国家税务总局 2010 年 19 号公告）规定，企业取得财产转让收入，除另有规定外，均应一次性计入确认收入的年度缴纳企业所得税。

请发行人结合上述规定，进一步分析信邦远东两次股份转让暂未缴纳未收到的股权转让款部分的税款是否存在行政处罚的风险，是否取得有权机关出具的证明，对本次发行上市是否构成法律障碍，并就相关方涉税风险进行充分提示。

请保荐人、发行人律师及申报会计师发表明确意见。

【回复】：

【发行人补充披露及说明情况】

一、请发行人结合上述规定，进一步分析信邦远东两次股份转让暂未缴纳未收到的股权转让款部分的税款是否存在行政处罚的风险，是否取得有权机关出具的证明，对本次发行上市是否构成法律障碍

（一）相关税收法规对股份转让纳税时点及未按照规定纳税的法律责任的
规定

1、相关税收法规对股份转让纳税时点的规定

《国家税务总局关于贯彻落实企业所得税法若干税收问题的通知》（国税函[2010]79 号）规定：“企业转让股权收入，应于转让协议生效、且完成股权变更手续时，确认收入的实现。”《国家税务总局关于企业取得财产转让等所得企业所得税处理问题的公告》（国家税务总局 2010 年 19 号公告）规定：“企业取得财产（包括各类资产、股权、债权等）转让收入、债务重组收入、接受捐赠收入、无法偿付的应付款收入等，不论是以货币形式、还是非货币形式体现，除另有规

定外，均应一次性计入确认收入的年度计算缴纳企业所得税。”

但根据下述法律法规的规定，非居民企业在中国境内未设立机构、场所的，或者虽设立机构、场所但取得的所得与其所设机构、场所没有实际联系的，就其来源于中国境内的所得，实行源泉扣缴，以支付人为扣缴义务人，由扣缴义务人在每次支付或者到期应支付时，从支付或者到期应支付的款项中扣缴税款；扣缴义务人未依法扣缴或者无法履行扣缴义务的，由纳税人在所得发生地缴纳。具体规定如下：

《中华人民共和国企业所得税法（2018 修正）》第三条第三款规定：“非居民企业在中国境内未设立机构、场所的，或者虽设立机构、场所但取得的所得与其所设机构、场所没有实际联系的，应当就其来源于中国境内的所得缴纳企业所得税”；第三十七条规定：“对非居民企业取得本法第三条第三款规定的所得应缴纳的所得税，实行源泉扣缴，以支付人为扣缴义务人。税款由扣缴义务人在每次支付或者到期应支付时，从支付或者到期应支付的款项中扣缴”；第三十九条规定：“依照本法第三十七条、第三十八条规定应当扣缴的所得税，扣缴义务人未依法扣缴或者无法履行扣缴义务的，由纳税人在所得发生地缴纳。纳税人未依法缴纳的，税务机关可以从该纳税人在中国境内其他收入项目的支付人应付的款项中，追缴该纳税人的应纳税款。”

《关于非居民企业所得税源泉扣缴有关问题的公告》（国家税务总局公告 2017 年第 37 号）（以下简称“第 37 号公告”）第四条规定，扣缴义务发生之日为相关款项实际支付或者到期应支付之日。

2、相关税收法规对未按照规定纳税的法律责任的规定

《中华人民共和国税收征收管理法》第二十五条规定：“纳税人必须依照法律、行政法规规定或者税务机关依照法律、行政法规的规定确定的申报期限、申报内容如实办理纳税申报，报送纳税申报表、财务会计报表以及税务机关根据实际需要要求纳税人报送的其他纳税资料。扣缴义务人必须依照法律、行政法规规定或者税务机关依照法律、行政法规的规定确定的申报期限、申报内容如实报送代扣代缴、代收代缴税款报告表以及税务机关根据实际需要要求扣缴义务人报送的其他有关资料。”

第四十条规定：“从事生产、经营的纳税人、扣缴义务人未按照规定的期限缴纳或者解缴税款，纳税担保人未按照规定的期限缴纳所担保的税款，由税务机

关责令限期缴纳，逾期仍未缴纳的，经县以上税务局（分局）局长批准，税务机关可以采取下列强制执行措施：（一）书面通知其开户银行或者其他金融机构从其存款中扣缴税款；（二）扣押、查封、依法拍卖或者变卖其价值相当于应纳税款的商品、货物或者其他财产，以拍卖或者变卖所得抵缴税款。税务机关采取强制执行措施时，对前款所列纳税人、扣缴义务人、纳税担保人未缴纳的滞纳金同时强制执行。个人及其所扶养家属维持生活必需的住房和用品，不在强制执行措施的范围之内。”

第六十八条规定：“纳税人、扣缴义务人在规定期限内不缴或者少缴应纳或者应解缴的税款，经税务机关责令限期缴纳，逾期仍未缴纳的，税务机关除依照本法第四十条的规定采取强制执行措施追缴其不缴或者少缴的税款外，可以处不缴或者少缴的税款百分之五十以上五倍以下的罚款。”

第 37 号公告第九条规定：“按照企业所得税法第三十七条规定应当扣缴的所得税，扣缴义务人未依法扣缴或者无法履行扣缴义务的，取得所得的非居民企业应当按照企业所得税法第三十九条规定，向所得发生地主管税务机关申报缴纳未扣缴税款，并填报《中华人民共和国扣缴企业所得税报告表》。非居民企业未按照企业所得税法第三十九条规定申报缴纳税款的，税务机关可以责令限期缴纳，非居民企业应当按照税务机关确定的期限申报缴纳税款；非居民企业在税务机关责令限期缴纳前自行申报缴纳税款的，视为已按期缴纳税款。”

（二）2018 年 1 月和 2018 年 12 月信邦远东的两次股份转让情况

2018 年 1 月，信邦远东与共青城国邦签订股份转让协议，约定信邦远东将其所持发行人 312.5 万股股份以 110,000,000 元的价格转让给共青城国邦；约定在符合该协议所规定条件的前提下，共青城国邦将按下列期次和期限向信邦远东支付转让价款：（1）各方约定的相应付款条件完全满足且共青城国邦收到信邦远东依约发出的付款通知后 90 个工作日内支付转让价款的 50%；（2）在各方约定的相应付款条件完全满足的前提下，于 2019 年 2 月 28 日前支付转让价款的 50%。同时，双方在该协议中约定：因该次股份转让所发生的信邦远东按照中国法律应当缴纳并且应由共青城国邦代为扣缴的税款，由共青城国邦按照该协议实际支付进度依法代为扣缴。

就该次股份转让价款的支付安排，信邦远东与共青城国邦签订了股份转让协议之补充协议，约定该次股份转让中未支付的股份转让价款由共青城国邦于

2024 年 12 月 31 日前支付完毕，本次股份转让产生的相关税款由共青城国邦代扣代缴。

截至本审核问询函回复出具日，共青城国邦已于 2018 年 3 月 26 日、2019 年 3 月 19 日代扣代缴税款合计 1,943,181.80 元，并在扣缴该等税款后于 2019 年 3 月 27 日、2019 年 11 月 13 日通过购汇方式向信邦远东合计支付 18,056,818 元；2020 年 12 月 14 日，共青城国邦代扣代缴税款 485,795.46 元（即共青城国邦已合计支付转让价款 20,485,795.26 元）。共青城经济开发区国家税务局（已于 2018 年 7 月与共青城市地方税务局正式合并为“国家税务总局九江共青城开放开发区税务局”）、国家税务总局九江共青城开放开发区税务局（以下简称“共青城开放开发区税务局”）、国家税务总局共青城市税务局已分别就共青城国邦申请支付该次股份转让的部分转让款出具《服务贸易等项目对外支付税务备案表》。

2018 年 12 月，信邦远东与共青城国邦签订股份转让协议，约定信邦远东将其所持发行人 769.58 万股股份以 270,892,160 元的价格转让给共青城国邦；约定在符合该协议所规定条件的前提下，共青城国邦将按下列期次和期限向信邦远东支付转让价款：（1）该协议约定的相应付款前提完全满足且共青城国邦收到信邦远东依约发出的付款通知后 120 日内支付转让价款的 40%；（2）该协议约定的相应付款前提完全满足且共青城国邦收到信邦远东依约发出的付款通知后 150 日内支付转让价款的 30%；（3）该协议约定的相应付款前提完全满足且共青城国邦收到信邦远东依约发出的付款通知后 180 日内支付转让价款的 30%。同时，各方在该协议中约定：因该次股份转让所发生的信邦远东按照中国法律应当缴纳并且应由共青城国邦代为扣缴的税款，由共青城国邦从该协议规定的转让价款中依法代为扣缴，共青城国邦最终实际支付的价款应为扣除经中国相关税务机关核定的信邦远东应缴税款后的税后金额。

就该次股份转让价款的支付安排，信邦远东与共青城国邦签订了股份转让协议之补充协议，约定该次股份转让中未支付的股份转让价款由共青城国邦于 2024 年 12 月 31 日前支付完毕，本次股份转让产生的相关税款由共青城国邦代扣代缴。

截至本审核问询函回复出具日，共青城国邦已分别于 2019 年 5 月 15 日、2020 年 12 月 14 日代扣代缴税款 971,590.90 元、485,795.46 元，未向信邦远东支付股份转让款。共青城开放开发区税务局、国家税务总局共青城市税务局已分别就共

青城国邦申请支付该次股份转让的部分转让款出具《服务贸易等项目对外支付税务备案表》。

（三）上述两次股份转让不存在受到行政处罚的风险，对本次发行上市不构成法律障碍

根据《中华人民共和国企业所得税法（2018 修正）》及第 37 号公告的规定，信邦远东系境内非居民企业，共青城国邦为信邦远东上述两次股份转让所得税的扣缴义务人；对于共青城国邦已经支付的股份转让款部分，共青城国邦已经履行了代扣代缴义务；对于共青城国邦未支付的股份转让款部分的税款，共青城国邦应在实际支付或者 2024 年 12 月 31 日到期应支付时从支付或者到期应支付的款项中扣缴。

另外，经 2020 年 6 月现场实名咨询共青城国邦的主管税务部门即共青城开放开发区税务局第一税务所相关负责人，该相关负责人确认可以分期支付股份转让款，并且在实际支付股权转让款的时候由支付方代扣代缴税款。

根据《中华人民共和国税收征收管理法》第四十条、第六十八条的规定，纳税人、扣缴义务人未按照规定的期限缴纳或者解缴税款，或者在规定期限内不缴或者少缴应纳或者应解缴的税款，先由税务机关责令限期缴纳，逾期仍未缴纳的，税务机关经批准再采取强制执行措施，或处以罚款。就上述股份转让事宜，共青城国邦确认在其历次代扣代缴税款时，已在确定的申报期限内向主管税务部门如实提交了股权转让协议及补充协议（补充协议签署后）、代扣代缴税款报告表、转让方相关信息等有关资料。共青城国邦在历次代扣代缴税款时，均已取得税务主管部门出具的《服务贸易等项目对外支付税务备案表》。

2020 年 12 月 14 日，国家税务总局共青城市税务局已就共青城国邦申请支付上述两次股份转让的部分股份转让款出具《服务贸易等项目对外支付税务备案表》，备案的合同执行期限均至 2024 年 12 月 31 日。

根据《服务贸易等项目对外支付税务备案表》及共青城国邦、信邦远东的说明，共青城国邦、信邦远东就上述两次股份转让暂未代扣代缴或缴纳未收到的股权转让款部分的税款事宜，虽未取得税务主管部门出具的专项证明，但已现场咨询税务部门相关工作人员并取得了《服务贸易等项目对外支付税务备案表》，截至本审核问询函回复出具日，共青城国邦、信邦远东未收到税务主管部门要求就未支付股权转让款部分立即或限期履行代扣代缴义务或纳税义务的通知，也未因

此受到过处罚。2020 年 12 月 21 日，国家税务总局共青城市税务局出具《无欠税证明》（共青税一所无欠税证[2020]29 号），证明截至 2020 年 12 月 17 日未发现共青城国邦有欠税情形。

此外，发行人实际控制人李罡、姜宏、余希平作为上述两次股份转让的纳税义务人信邦远东的股东、扣缴义务人共青城国邦的合伙人，不属于股份转让的纳税义务人或扣缴义务人，不涉及相应的纳税义务或代扣代缴义务，因此不存在受到行政处罚的风险。

综上所述，根据《中华人民共和国企业所得税法（2018 修正）》、第 37 号公告的相关规定，信邦远东系境内非居民企业，对于共青城国邦未支付的股份转让款部分的税款，共青城国邦应在实际支付或者 2024 年 12 月 31 日到期应支付时从支付或者到期应支付的款项中扣缴；共青城国邦已就上述两次股份转让为信邦远东办理企业所得税扣缴申报并取得《服务贸易等项目对外支付税务备案表》，共青城国邦、信邦远东就上述两次股份转让暂未代扣代缴或缴纳未收到的股权转让款部分的税款事宜，虽未取得有权机关出具的专项证明，但已现场咨询税务部门相关工作人员并取得了《服务贸易等项目对外支付税务备案表》，国家税务总局共青城市税务局出具《无欠税证明》（共青税一所无欠税证[2020]29 号），证明截至 2020 年 12 月 17 日未发现共青城国邦有欠税情形。

截至本审核问询函回复出具日，共青城国邦、信邦远东确认未收到税务主管部门要求就未支付股权转让款部分立即或限期履行代扣代缴义务或纳税义务的通知，也未因此受到过处罚；共青城国邦作为扣缴义务人，暂未就信邦远东未收到的股份转让款部分代扣代缴税款，不违反相关法律规定，不存在受到行政处罚的风险；本次股份转让的纳税人为信邦远东，扣缴义务人为共青城国邦，不涉及发行人及其实际控制人的纳税义务或代扣代缴义务，不会对发行人本次发行上市构成法律障碍。

二、就相关方涉税风险进行充分提示

“（九）相关方的涉税风险

2018 年 2 月，信邦远东将其所持发行人 312.5 万股股份以 110,000,000 元的价格转让给共青城国邦；就该次股份转让，共青城国邦已于 2018 年 3 月 26 日、2019 年 3 月 19 日代扣代缴税款合计 1,943,181.80 元，并在扣缴该等税款后于 2019 年 3 月 27 日、2019 年 11 月 13 日通过购汇方式向信邦远东合计支付 18,056,818

元；2020年12月14日，共青城国邦代扣代缴税款485,795.46元（即共青城国邦已合计支付转让价款20,485,795.26元）。2018年12月，信邦远东将其所持发行人769.58万股股份以270,892,160元的价格转让给共青城国邦；就该次股份转让，共青城国邦已分别于2019年5月15日、2020年12月14日代扣代缴税款971,590.90元、485,795.46元。上述两次股权转让中，信邦远东作为纳税义务人，共青城国邦作为代扣代缴义务人，暂未代扣代缴或缴纳未收到的股权转让款部分的税款，可能存在被税务主管部门要求立即或限期履行代扣代缴义务或纳税义务的风险。特此提醒投资者注意。”

上述楷体加粗部分已在招股说明书之“重大事项提示”之“一、发行人提醒投资者特别关注的风险因素”之“（九）相关方的涉税风险”和“第四节 风险因素”之“十四、相关方的涉税风险”中补充披露。

【中介机构核查意见】

一、核查程序

针对上述事项，保荐机构、发行人律师及申报会计师主要实施了以下核查程序：

1、查阅《国家税务总局关于贯彻落实企业所得税法若干税收问题的通知》、《国家税务总局关于企业取得财产转让等所得企业所得税处理问题的公告》、《中华人民共和国企业所得税法（2018修正）》等相关税法规定，分析信邦远东两次股份转让暂未缴纳未收到的股权转让款部分的税款是否存在行政处罚的风险。

2、获取共青城国邦与信邦远东签署的股权转让协议及补充协议，以及共青城国邦代扣代缴税款的纳税凭证。

3、实地走访共青城国邦的主管税务局即国家税务总局九江共青城开放开发区税务局第一税务所，并对相关负责人进行了现场咨询，确认可以分期支付股权转让款，并且在实际支付股权转让款的时候由支付方代扣代缴税款。

4、获取信邦远东、共青城国邦关于两次股权转让事项的说明，确认信邦远东、共青城国邦未收到税务主管部门要求就未支付股权转让款部分立即或限期履行代扣代缴义务或纳税义务的通知，也未因此受到过处罚。

5、获取国家税务总局九江共青城开放开发区税务局就两次股权转让部分已于2020年12月14日申请支付的股权转让款出具的《服务贸易等项目对外支付税务备案表》。

6、获取了国家税务总局共青城市税务局出具的关于共青城国邦的《无欠税证明》（共青税一所无欠税证[2020]29号）。

二、核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、根据《中华人民共和国企业所得税法（2018 修正）》、第 37 号公告的相关规定，信邦远东系境内非居民企业，对于共青城国邦未支付的股份转让款部分的税款，共青城国邦应在实际支付或者 2024 年 12 月 31 日到期应支付时从支付或者到期应支付的款项中扣缴。

2、共青城国邦已就上述两次股份转让为信邦远东办理企业所得税扣缴申报并取得《服务贸易等项目对外支付税务备案表》，共青城国邦、信邦远东就上述两次股份转让暂未代扣代缴或缴纳未收到的股权转让款部分的税款事宜，虽未取得有权机关出具的专项证明，但已现场咨询税务部门相关工作人员并取得了《服务贸易等项目对外支付税务备案表》，而且国家税务总局共青城市税务局出具《无欠税证明》（共青税一所无欠税证[2020]29号），证明截至 2020 年 12 月 17 日未发现共青城国邦有欠税情形；截至本审核问询函回复出具日，共青城国邦、信邦远东确认未收到税务主管部门要求就未支付股权转让款部分立即或限期履行代扣代缴义务或纳税义务的通知，也未因此受到过处罚；共青城国邦作为扣缴义务人，暂未就信邦远东未收到的股份转让款部分代扣代缴税款，不违反相关法律法规规定，不存在受到行政处罚的风险。

3、本次股份转让的纳税人为信邦远东，扣缴义务人为共青城国邦，不涉及发行人及其实际控制人的纳税义务或代扣代缴义务，不会对发行人本次发行上市构成法律障碍。

经核查，申报会计师认为：

1、根据《中华人民共和国企业所得税法（2018 修正）》、第 37 号公告的相关规定，信邦远东系境内非居民企业，对于共青城国邦未支付的股份转让款部分的税款，共青城国邦应在实际支付或者 2024 年 12 月 31 日到期应支付时从支付或者到期应支付的款项中扣缴。

2、截至本审核问询函回复出具日，共青城国邦、信邦远东确认未收到税务主管部门要求就未支付股权转让款部分立即或限期履行代扣代缴义务或纳税义务的通知，也未因此受到过处罚；

3、本次股份转让的纳税人为信邦远东，扣缴义务人为共青城国邦，不涉及发行人及其实际控制人的纳税义务或代扣代缴义务。

2. 关于资金流水

审核问询回复显示，报告期内发行人与关联方存在多起资金拆借情形。报告期期初，发行人存在发行人子公司上海优斐思的银行账户由实际控制人之一余希平实际使用的情况。

请保荐人、申报会计师结合《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》相关规定，核查实际控制人和主要关联方的银行账户、银行流水、历年现金分红的资金流向及用途，是否与发行人的客户、供应商有业务往来、业务往来是否合理，是否存在为发行人承担成本费用或通过直接、间接的方法向发行人输送利益的情形，并重点说明发行人、实际控制人和主要关联方与黄石华一、GB公司及其关联方资金流水核查情况。

请保荐人、申报会计师说明核查的具体范围、核查的重要性水平、核查比例、核查结论。

【回复】：

【发行人说明情况】

一、核查实际控制人和主要关联方的银行账户、银行流水

（一）核查的具体范围、核查的重要性水平、核查比例

根据《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》相关规定，保荐人及申报会计师对发行人控股股东、实际控制人及其配偶和控制的其他企业（不包括境外企业）、董事（不包括独立董事）、监事、高级管理人员、其他关键岗位人员 2018 年至 2020 年的银行流水进行了核查。其中，自然人及境内关联公司的核查具体范围如下：

序号	姓名	职务/关联关系	银行账户数量	重要性水平	核查比例
1	李罡	董事长	3	10 万元	85.98%
2	姜宏	副董事长、副总经理	9	10 万元	75.31%
3	余希平	董事、总经理	4	10 万元	97.30%
4	姜英	李罡之妻	5	10 万元	73.68%
5	姜钧	姜宏、余希平之子，报告期内曾担任发行人董秘	5	10 万元	71.90%
6	李昱	李罡之女	5	10 万元	93.47%

序号	姓名	职务/关联关系	银行账户数量	重要性水平	核查比例
7	袁大新	监事	6	10 万元	72.02%
8	夏雪骏	报告期内曾经的董事	3	3 万元	92.16%
9	韩小江	董事	5	5 万元	73.90%
10	董博	监事	5	0.5 万元	72.06%
11	陈雷	董事会秘书兼财务总监	4	2.5 万元	78.30%
12	袁中兴	财务经理，报告期内曾担任发行人财务总监	4	2 万元	70.03%
13	龙亚胜	董事	5	10 万元	72.47%
14	罗生军	监事	6	10 万元	74.65%
15	王强	董事	4	2 万元	72.38%
16	罗秀婷	出纳	4	1 万元	73.50%
17	广东信邦自动化设备集团有限公司	控股股东	7	10 万元	97.37%
18	共青城国邦投资管理合伙企业（有限合伙）	实控人控制的其他企业	2	10 万元	99.71%
19	珠海横琴信邦投资合伙企业（有限合伙）	实控人控制的其他企业	2	10 万元	77.40%
20	共青城信邦投资合伙企业（有限合伙）	实控人控制的其他企业	2	10 万元	93.88%
21	广东珠穆朗玛旅游投资有限公司	实控人控制的其他企业	2	10 万元	91.73%
22	广东珠穆朗玛旅行社有限公司	实控人控制的其他企业	5	1 万元	70.63%
23	广州信邦融资租赁有限公司	实控人控制的其他企业	1	-	-
24	广州市网格软件有限公司	实控人控制的其他企业	2	1 万元	91.71%
25	广东信邦科技有限公司	实控人控制的其他企业	-	-	-
26	广州东日装配技术服务有限公司	实控人控制的其他企业	1	2 万元	88.49%
27	天津市国邦科贸有限公司	实控人控制的其他企业	-	-	-
28	国机（珠海）机器人科技园有限公司	实控人控制的其他企业	12	10 万元	78.14%
29	珠海国机双创科技有限公司	实控人控制的其他企业	3	10 万元	99.70%
30	共青城丽亭投资合伙企业（有限合伙）	实控人控制的其他企业	1	-	-
31	珠海丽亭智能科技有限公司	实控人控制的其他企业	5	10 万元	88.41%

注 1：广东信邦科技有限公司自设立至注销日，无实际经营，已于 2020 年 11 月 5 日注销。

由于已经注销，广东信邦科技有限公司在银行的系统档案已经清空。因此，广东信邦科技有

限公司无法打印银行账户清单及银行账户流水。经核查，该公司自设立以来，未实际经营，无营业收入，不存在为发行人承担成本费用或通过直接、间接的方法向发行人输送利益的情形；

注 2：广州信邦融资租赁有限公司自设立以来未经营业务，报告期内流水极少，总收入、支出合计金额小于 1 万元；

注 3：共青城丽亭投资合伙企业（有限合伙）自设立以来未经营业务，报告期内无银行资金流水；

注 4：天津市国邦科贸有限公司报告期内未经营业务，报告期内流水极少，总收入、支出合计金额小于 1 万元；

境外关联公司的核查范围具体范围如下：

序号	姓名	职务/关联关系	银行账户数量	重要性水平	核查比例
1	信邦（远东）有限公司	实控人控制的其他企业	7	10 万元	92.93%
2	Serva (Asia) Transport System Limited	实控人控制的其他企业	3	10 万元	83.91%
3	Vertra United GmbH	实控人控制的其他企业	-	10 万元	-
4	セルバ株式会社	实控人控制的其他企业	-	10 万元	-

注 1：Vertra United GmbH 除投资控股外，无其他实际经营业务，未打印流水；

注 2：セルバ株式会社自设立以来无实际经营业务，未打印银行流水。

上述关联公司（除信邦远东等境外关联方）均已打印银行账户清单；上述关联自然人和其他关键岗位人员分别出具如下承诺：

“本人已提供自 2017 年 1 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日使用过的（包括已经注销的）所有银行账户信息，无任何虚假、遗漏。

本人所拥有的银行账户，不存在与发行人及其下属公司的客户、供应商有业务往来或代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形，不存在为信邦智能承担成本费用或通过直接、间接的方法向发行人输送利益的情形，亦不存在与黄石华一、GB 公司及其关联方有资金往来。”

（二）核查结论

经核查，2020 年，珠海国机存在向发行人供应商 ABB 机器人（珠海）有限公司提供场地租赁的情形，主要系 ABB 机器人（珠海）有限公司入驻了国机机器人科技园，珠海国机向其收取物业管理费、水电费，交易金额约为 101.35 万

元占其 2020 年销售收入的比例为 31.22%。报告期内，发行人仅在 2020 年向 ABB 机器人（珠海）有限公司采购，采购金额为 42.30 万元，占发行人的采购比例为 0.12%，占比较小，ABB 机器人（珠海）有限公司不属于发行人的重要供应商。

报告期内，珠海国机存在向发行人供应商烟台卓创照明电器有限公司采购的情形，主要系采购照明设备用于当时在建的国机机器人科技园一期项目，各期交易金额分别为 5.05 万元、0 万元和 1.51 万元，占珠海国机各期采购总金额的比例分别为 0.04%、0%和 0.06%，占比较小，不属于珠海国机的重要供应商。报告期内，发行人仅在 2018 年向烟台卓创照明电器有限公司采购 LED 灯等设备，采购金额分别为 45.58 万元，占发行人采购比例为 0.12%，占比较小，烟台卓创照明电器有限公司不属于发行人的重要供应商。因此，烟台卓创照明电器有限公司同为发行人、珠海国机供应商，具备商业合理性。

2018 年，珠海国机存在向发行人供应商深圳市世能空调设备有限公司采购的情形，主要系采购空调设备用于当时在建的国机机器人科技园一期项目，2018 年交易金额为 7.61 万元，占珠海国机各期采购总金额的比例为 0.06%，占比较小，不属于珠海国机的重要供应商。报告期内，发行人仅在 2018 年向深圳市世能空调设备有限公司采购风机盘管等空调设备，采购金额为 0.13 万元，占发行人采购比例为 0%，占比较小，深圳市世能空调设备有限公司不属于发行人的重要供应商。因此，深圳市世能空调设备有限公司同为发行人、珠海国机供应商，具备商业合理性。

2019 年、2020 年，珠海丽亭存在向发行人供应商广州市西克传感器有限公司采购的情形，主要系采购传感器等用于停车机器人项目研发，与发行人业务无关系，交易金额分别为 24.83 万元、0.47 万元，占珠海丽亭 2019 年、2020 年采购总金额比例分别为 2.24%、0.24%，占比较小，不属于珠海丽亭的重要供应商。报告期内，发行人仅在 2019 年向广州市西克传感器有限公司采购安全激光扫描器，采购金额约为 2.55 万元，占发行人采购比例为 0.01%，占比较小，广州市西克传感器有限公司不属于发行人的重要供应商。因此，广州市西克传感器有限公司同为发行人、珠海丽亭供应商，具备商业合理性。

报告期内，信邦集团、珠海国机、珠海丽亭、李昱存在与发行人客户北京中天荣泰科技发展有限公司资金来往的情形，具体情况如下表所示：

单位：元

关联方	日期	资金往来金额	收支	对方户名	交易背景
珠海国机	2018/10/29	1,000,000.00	支出	北京中天荣泰科技发展有限公司	借款
珠海国机	2018/10/29	998,480.00	支出	北京中天荣泰科技发展有限公司	借款
珠海国机	2018/12/12	1,115,520.00	支出	北京中天荣泰科技发展有限公司	借款
珠海国机	2019/4/21	1,500,000.00	支出	北京中天荣泰科技发展有限公司	借款
信邦集团	2019/12/26	1,284,125.00	收入	北京中天荣泰科技发展有限公司	收回借款
信邦集团	2019/12/30	200,000.00	收入	北京中天荣泰科技发展有限公司	收回借款
信邦集团	2020/1/16	1,123,760.00	收入	北京中天荣泰科技发展有限公司	收回借款
珠海丽亭	2019/12/18	580,196.57	支出	北京中天荣泰科技发展有限公司	货款
珠海丽亭	2019/12/18	125,918.53	支出	北京中天荣泰科技发展有限公司	货款
李罡	2020/8/25	-500,000.00	支出	北京中天荣泰科技发展有限公司	借款
李罡	2020/9/1	101,129.03	收入	北京中天荣泰科技发展有限公司	借款
李罡	2020/9/1	200,000.00	收入	北京中天荣泰科技发展有限公司	借款
李罡	2020/9/1	200,000.00	收入	北京中天荣泰科技发展有限公司	借款

报告期内，信邦集团、珠海国机与北京中天荣泰科技发展有限公司存在资金往来，主要系北京中天荣泰科技发展有限公司大股东郭景晶系发行人董事长李罡的北航校友，北京中天荣泰科技发展有限公司存在资金周转困难，故信邦集团于2018年向其提供资金支持，并委托珠海国机代付（当时珠海国机欠信邦集团借款），于2019年自北京中天荣泰科技发展有限公司收回部分借款；截至**本审核问询函回复日**，北京中天荣泰科技发展有限公司欠信邦集团约200万元，计划于2021年6月30日前全额偿还本金及利息。

2019年，珠海丽亭与北京中天荣泰科技发展有限公司存在资金往来，主要系支付珠海丽亭采购其机器人充电桩设备、汽车交接扫描站组件的货款。2019年，发行人向北京中天荣泰科技发展有限公司销售超声波检测设备、法兰尺寸测试设备、二维自动轨迹跟踪系统等设备，销售金额约为498.62万元，占发行人2019年收入比例为0.80%；**2020年**，发行人向北京中天荣泰科技发展有限公司销售充电机器人控制系统、轴颈螺纹及颈部尺寸非接触检测装置、螺纹检测控制系统、推力杆装配生产线、高压气联合服试验台及中国航发压力信号器检测试验器，销售金额约为**449.84**万元，占发行人**2020年**收入比例为**0.72%**，占比较小，北京中天荣泰科技发展有限公司不是发行人主要客户。

2020年，发行人董事长李罡与发行人客户北京中天荣泰科技发展有限公司

存在资金往来，主要系北京中天荣泰科技发展有限公司大股东郭景晶系李罡的北航校友，北京中天荣泰科技发展有限公司存在向银行偿还本金、续贷的需求，故向李罡借款 50 万元用于短期资金周转，该笔借款及对应利息于 2020 年 9 月 1 日收回。

因此，主要关联方与发行人客户、供应商的资金、业务往来整体情况如下：

“①业务往来

报告期各期，珠海国机与发行人供应商烟台卓创照明电器有限公司、深圳市世能空调设备有限公司存在少量的采购业务往来，上述采购金额合计数占珠海国机各期采购总金额的比例分别为 0.10%和 0%和 0.06%，占比较小，不属于珠海国机的重要供应商；2020 年，珠海国机与发行人供应商 ABB 机器人（珠海）有限公司存在销售业务往来（珠海国机提供租赁服务），占珠海国机 2020 年销售收入的比例为 31.22%；2019 年、2020 年，珠海丽亭与发行人供应商广州市西克传感器有限公司存在采购业务往来，占珠海丽亭 2019 年、2020 年采购总金额的比例分别为 2.24%、0.24%，占比较小，不属于珠海丽亭的重要供应商。

报告期各期，发行人向上述供应商采购金额合计数分别为 45.71 万元、2.55 万元和 42.30 万元，占发行人各期采购金额的比例分别为 0.12%、0.01%和 0.12%，占比较小，均不属于发行人的重要供应商。

2019 年，珠海丽亭与发行人客户北京中天荣泰科技发展有限公司存在采购业务往来，占珠海丽亭 2019 年采购总金额的比例为 6.37%，占比较小，不属于珠海丽亭的重要供应商。

报告期各期，发行人向北京中天荣泰科技发展有限公司销售金额分别为 0 万元、498.62 万和 449.84 万元，占发行人销售收入比例分别为 0%、0.80%和 0.72%，占比较小，北京中天荣泰科技发展有限公司不是发行人主要客户。

②其他资金往来

2018 年、2019 年、2020 年，珠海国机、信邦集团与发行人客户北京中天荣泰科技发展有限公司存在非经营性资金往来，主要系北京中天荣泰科技发展有限公司大股东郭景晶系发行人董事长李罡的北航校友，北京中天荣泰科技发展有限公司存在资金周转困难，故信邦集团于 2018 年向其提供资金支持，并委托珠海国机代付（当时珠海国机欠信邦集团借款），于 2019 年自北京中天荣泰科技发

展有限公司收回部分借款；截至本招股说明书签署日，北京中天荣泰科技发展有限公司欠信邦集团约 200 万元，计划于 2021 年 6 月 30 日前全额偿还本金及利息。

2020 年，发行人董事长李罡与发行人客户北京中天荣泰科技发展有限公司存在资金往来，主要系北京中天荣泰科技发展有限公司大股东郭景晶系李罡的北航校友，北京中天荣泰科技发展有限公司存在向银行偿还本金、续贷的需求，故向李罡借款 50 万元用于短期资金周转，该笔借款及对应利息于 2020 年 9 月 1 日收回。

总体而言，报告期各期，**李罡**、信邦集团、珠海国机、珠海丽亭与发行人的极少数客户、供应商存在一定资金、业务往来，但**除 ABB 机器人（珠海）有限公司为珠海国机主要客户之一外**，该等客户、供应商均不属于发行人及信邦集团、珠海国机、珠海丽亭的主要客户或供应商，且均有合理商业背景，不存在信邦集团、珠海国机、珠海丽亭等关联方为发行人承担成本费用或通过直接、间接的方法向发行人输送利益的情形。

除上述情形外，上述关联企业与发行人的主要客户、供应商及主要股东之间不存在资金、业务往来的情形。”

上述楷体加粗部分已在招股说明书之“第七节 公司治理与独立性”之“八、同业竞争”之“（一）是否存在同业竞争的说明”之“1、控股股东、实际控制人控制的其他企业在资产、人员、业务和技术等方面与发行人的关系，是否与发行人存在共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料、为发行人提供外协的情形，是否与发行人及其实际控制人、董监高、其他主要核心人员、主要客户、供应商及主要股东之间存在资金、业务往来，是否存在关联交易非关联化、为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形”中补充披露。

二、核查历年现金分红的资金流向及用途，是否与发行人的客户、供应商有业务往来、业务往来是否合理，是否存在为发行人承担成本费用或通过直接、间接的方法向发行人输送利益的情形

（一）核查的具体范围、核查的重要性水平、核查比例

保荐人及申报会计师对发行人股东、实际控制人 2017 年至 **2020 年** 的银行流水进行了核查，核查范围为发行人报告期每次分红，重要性水平为 10 万元，核查比例为 100%。

经核查，报告期内，发行人历次分红资金流向及用途情况如下表所示：

利润分配决议	分配利润所属年度	实际发放日期	股东	股东所得分红款(万元)	主要资金流向或用途
2019年2月25日 2019年第一次临时股东大会	2017年	2019年4月2日	信邦集团	908.80	部分购买理财产品、部分转给共青城国邦、共青城信邦，共青城国邦、共青城信邦用于购买理财产品
			横琴信邦	272.00	分红至每位合伙人，合伙人主要用于个人消费、理财投资等
			共青城国邦	692.60	缴纳税款、分红至三位实际控制人，其中：1、李罡转给李昱，李昱用于缴纳珠海丽亭资本金； 2、姜宏转给余希平后，余希平转给姜钧，姜钧用于缴纳珠海丽亭资本金； 3、余希平转给姜钧，姜钧用于缴纳珠海丽亭资本金
			共青城信邦	126.60	缴纳税款、分红至三位实际控制人，其中：1、李罡转给李昱，李昱用于缴纳珠海丽亭资本金； 2、姜宏转给余希平后，余希平转给姜钧，姜钧用于缴纳珠海丽亭资本金； 3、余希平转给姜钧，姜钧用于缴纳珠海丽亭资本金
2019年12月31日 2019年第四次临时股东大会	2017年	2020年2月28日	信邦集团	1,226.88	购买理财产品
			横琴信邦	367.20	分红至每位合伙人，合伙人主要用于个人消费、理财投资等
			共青城国邦	935.01	购买理财产品、借给共青城信邦用于支付信邦远东股权转让款（1000万元，包括代扣代缴税款）
			共青城信邦	170.91	缴纳税款、支付信邦远东股权转让款（1000万元，包括代扣代缴税款）

（二）核查结论

报告期内，发行人历次现金分红的主要资金流向或用途为发行人股东及其实际控制人和关联方缴纳珠海丽亭资本金、支付股权转让款及购买理财等，不存在重大异常，与发行人关联方、客户、供应商及其实际控制人之间不存在异常大额资金往来，不存在为发行人承担成本费用或通过直接、间接的方法向发行人输送利益的情形。

三、核查发行人、实际控制人和主要关联方与黄石华一、GB公司及其关联方资金流水

（一）核查的具体范围、核查的重要性水平、核查比例

保荐人及申报会计师对发行人、实际控制人和主要关联方 2018 年至 2020 年的银行流水进行了核查。其中，实际控制人和主要关联方核查范围参见本题回

复之“一、核查实际控制人和主要关联方的银行账户、银行流水”。发行人银行账户及银行流水的核查情况如下表所示：

序号	公司名称	关系	银行账户数量	重要性水平	核查比例
1	广州信邦智能装备股份有限公司	母公司	15	5 万元	97%
2	广州富士汽车整线集成有限公司	子公司	10	5 万元	96%
3	株式会社富士アセンブリシステム	子公司	8	100 万日元	99%
4	昆山富工智能装备有限公司	子公司	3	5 万元	75%
5	上海优斐思工业自动化设备有限公司	子公司	3	5 万元	95%
6	恒联工程有限公司	子公司	8	5 万港币	99%

注 1：银行账户数量的统计口径包含外币账户以及报告期内已经注销的银行账户；

注 2：非人民币或者日元账户根据当年平均汇率折算，重要性水平在人民币 5 万元及以上；

注 3：香港华侨永亨银行无法提供打印银行账户流水的服务，以账户每月对账单替代。

（二）核查结论

经核查，**报告期内**，发行人、实际控制人和主要关联方与黄石华一、GB 公司及其关联方不存在资金流水交易，不存在黄石华一、GB 公司及其关联方为发行人承担成本费用或通过直接、间接的方法向发行人输送利益的情形。

【中介机构核查意见】

一、核查程序

针对上述事项，保荐机构及申报会计师主要实施了以下核查程序：

1、获取发行人境内经营主体的《已开立银行结算账户清单》，逐户与账载账户进行核对。核查发行人及其子公司银行账户金额在 5 万元（非人民币或日元账户，以当年平均汇率计算）及 100 万日元以上的银行流水；确认是否与黄石华一、GB 公司及其关联方存在非正常交易往来的银行流水；

2、获取发行人实际控制人及主要关联自然人的银行账户、银行账户资金流水访谈问卷及关于银行账户的声明；核查主要关联自然人银行账户金额在 10 万元以上的银行流水；与相关关联自然人确认大额流水交易的用途和性质，并对报告期内主要关联自然人各自名下银行互转情况和相互之间的银行转账记录进行了交叉核对。

3、获取发行人主要关联方公司（实际控制人控制的其他公司，包括在报告

期内注销的)的银行账户清单及银行账户流水或说明,核实主要关联方公司银行流水的完整性;核查主要关联方公司银行账户金额在 10 万元以上的银行流水;与相关关联方公司的高管或董事确认大额流水交易的用途和性质,并对报告期内主要关联方公司各银行账户之间的互转情况和主要关联方公司之间的银行转账记录进行了交叉核对。

4、获取发行人的客户、供应商清单,核查实际控制人及主要关联方是否与发行人的客户、供应商有资金或业务往来;获取相关资金流水的背景材料,核查相关业务往来是否合理,是否存在为发行人承担成本费用或通过直接、间接的方法向发行人输送利益的情形。

5、获取发行人报告期内历次分红的付款凭证,核查信邦集团共青城国邦、共青城信邦及横琴信邦的银行流水,核实发行人历次分红的资金流向及用途。

6、获取发行人与黄石华一、GB 公司分别签署的销售合同、采购合同,核查发行人、实际控制人和主要关联方与黄石华一、GB 公司及其关联方是否存在资金、业务交易。

二、核查意见

经核查,保荐机构认为:

1、报告期内,发行人主要关联方存在与发行人供应商 ABB 机器人(珠海)、烟台卓创照明电器有限公司、深圳市世能空调设备有限公司、广州市西克传感器有限公司及发行人客户北京中天荣泰科技发展有限公司有业务或资金来往的情形,均具备合理商业背景,不存在为发行人承担成本费用或通过直接、间接的方法向发行人输送利益的情形。除上述情形外,发行人实际控制人、主要关联方与发行人的客户、供应商不存在其他业务往来。

2、报告期内,发行人历次现金分红的主要资金流向或用途为发行人股东及其实际控制人和关联方缴纳珠海丽亭资本金、支付股权转让款及购买理财等,不存在重大异常,与发行人关联方、客户、供应商及其实际控制人之间不存在异常大额资金往来,不存在为发行人承担成本费用或通过直接、间接的方法向发行人输送利益的情形。

3、**报告期内**,发行人、实际控制人和主要关联方与黄石华一、GB 公司及其关联方不存在资金流水交易,不存在黄石华一、GB 公司及其关联方为发行人承担成本费用或通过直接、间接的方法向发行人输送利益的情形。

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人主要关联方存在上述与发行人供应商、客户业务或资金来往的情形，均具有合理性，不存在为发行人承担成本费用或通过直接、间接的方法向发行人输送利益的情形。除上述情形外，发行人实际控制人、主要关联方与发行人的客户、供应商不存在其他业务往来。

2、**报告期内**，发行人、实际控制人和主要关联方与黄石华一、GB 公司及其关联方不存在资金流水交易，不存在黄石华一、GB 公司及其关联方为发行人承担成本费用或通过直接、间接的方法向发行人输送利益的情形。

3. 关于业务与技术

审核问询回复显示，发行人核心技术中智能化、自动化汽车生产装备的设计及集成技术、白车身柔性高速智能化总拼技术、白车身高速滚床+台车输送系统技术、柔性化伺服压装及包边应用技术、自动积放链系统技术、机器人仿真离线应用、虚拟调试技术应用等形成地点为中国和日本，研发人员包含日籍员工。

请发行人：

（1）补充披露日籍研发人员在各项核心技术研发过程中所起到的具体作用，发行人核心技术形成过程中是否运用了日本富士的项目文档、技术资料、数据库、工法等，并结合上述情况进一步分析发行人技术研发、核心技术的形成是否依赖于发行人子公司日本富士及其日籍员工，如是，请分析对发行人独立性的影响；

（2）逐项补充披露发行人核心技术关键技术参数、技术路线等和国家、行业标准以及主要竞争对手的技术水平的对比情况，进一步分析发行人核心技术先进性依据是否充分；

（3）补充披露发行人和国内外主要竞争厂商的产品性能对比，尤其应包括产生直接竞争关系的可比产品的性能对比、能够代表各自技术水平的先进产品的性能对比。

请保荐人发表明确意见，请发行人律师对问题（1）发表明确意见。

【回复】：

【发行人补充披露及说明情况】

一、补充披露日籍研发人员在各项核心技术研发过程中所起到的具体作用，发行人核心技术形成过程中是否运用了日本富士的项目文档、技术资料、数据库、工法等，并结合上述情况进一步分析发行人技术研发、核心技术的形成是否依赖于发行人子公司日本富士及其日籍员工，如是，请分析对发行人独立性的影响

（一）日籍研发人员在各项核心技术研发过程中所起到的具体作用

“上述核心技术主要研发人员中渡边博、前田洋司、黑岩聪为日籍员工，其

基本情况如下：

渡边博，男，2000年7月至2009年6月，任职日本富士取缔役；2009年6月至今，任职日本富士取缔役及代表取缔役社长；2010年4月至今，任职广州富士副董事长；2017年7月至今任职昆山富工董事长；2018年8月至2019年4月，任信邦智能董事。渡边博全面主持日本富士总体运营工作，并参与广州富士、昆山富工的经营管理，承担项目执行管理、技术研发活动统筹等职能。

黑岩聪，男，2000年7月至2016年3月，任职日本富士制造部部长，2016年3月至今，任职日本富士取缔役、工厂长，2014年10月至今，任职广州富士董事，2017年7月至今，任职昆山富工董事。黑岩聪分管技术部、制造部、系统控制部，并主持运营工作。

前田洋司，男，2012年8月至今，任职日本富士系统控制部部长。前田洋司主持系统控制部下设的电气控制课、机器人控制课的日常运营，负责电气控制设计、机器人集成调试方面的技术攻关及质量控制工作。

综上，渡边博、黑岩聪、前田洋司主持日本富士总体运营及设计部门、制造部门的工作，负责项目执行过程中方案设计、工件制造、集成调试等关键环节，分别组织技术研发人员攻克技术难点，并不断提炼项目经验，使发行人在实践积累中形成且优化自有核心技术，具体作用为：

（1）项目执行过程中，由前田洋司牵头针对技术难点形成解决方案，经黑岩聪组织技术研发人员讨论会审，并由渡边博最终审批执行；

（2）项目完成后，由前田洋司组织项目相关的技术研发人员向黑岩聪、渡边博等管理层汇报项目总结情况，并执行项目资料归档工作。

报告期内，发行人应用自有核心技术执行项目，并通过项目执行情况反馈提升核心技术水平，其中由日籍研发人员参与的部分核心技术的主要项目应用情况如下：

核心技术名称	主要应用项目
智能化、自动化汽车生产装备的设计及集成技术、机器人仿真离线应用	斯巴鲁美国焊装线项目、E.Magna 右前门焊装线项目、五十铃泰国焊装线项目、吉利汽车焊装线项目、日本铃木侧车身线项目
白车身柔性高速智能化总拼技术、白车身高速滚床+台车输送系统技术	日本丰田焊装线项目
柔性化伺服压装及包边应用技术	吉利汽车焊装线项目

上述楷体加粗部分已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“八、发行人

核心技术和研发情况”之“（一）发行人的核心技术情况”中补充披露。

（二）发行人核心技术形成过程中是否运用了日本富士的项目文档、技术资料、数据库、工法等，并结合上述情况进一步分析发行人技术研发、核心技术的形成是否依赖于发行人子公司日本富士及其日籍员工，如是，请分析对发行人独立性的影响

“4、发行人子公司日本富士的技术水平来自多年积累，发行人核心技术形成及应用不依赖于日本富士及其日籍员工

日本富士的技术水平主要体现在多年执业形成的项目文档、技术资料、数据库、工法中，不存在对个别员工的依赖。发行人收购日本富士后，获取并掌握了上述核心技术文件资料，通过资料共享实现技术互通，并运用于日常项目执行过程中，而发行人的核心技术来源于项目执行经验的总结提炼，因此，发行人核心技术形成过程同步于项目执行过程，同样运用了日本富士的上述项目文档、技术资料、数据库、工法等资料。一方面，发行人现有核心技术对应的专利发明人/署名人无日本富士的员工；另一方面，发行人及其境内子公司通过对成功案例资料的研读总结及与日本富士相关部门负责人的沟通交流，充分发挥日本富士多年积淀的焊装类技术优势，发行人结合境内子公司的项目案例成果，实现境内外技术经验交融，提升发行人整体的焊装类集成设计核心技术水平，而不存在核心技术单一依赖于日本富士的情形。

此外，日本富士员工职业化程度较高，具有高度的专业精神和服务意识，未发生不服从管理、泄漏技术资料等情形。发行人子公司日本富士的技术水平来自整体业务的多年积累，不依赖于个别日籍员工。而且日本富士系发行人境外子公司，与发行人及其境内子公司在不同区域协作经营，发行人及其境内子公司业务的开展并不依赖日本富士技术、人员。发行人及子公司业务应用领域的划分及核心技术形成情况如下：

（1）发行人及子公司业务应用领域划分情况

发行人工业自动化集成业务应用领域包括汽车焊装、汽车总装及动力总成，其中，母公司信邦智能工业自动化集成业务主要集中于汽车总装及动力总成领域，广州富士、昆山富工及日本富士工业自动化集成业务主要集中于汽车焊装领域。报告期内，发行人及各子公司独立开展业务。对于汽车焊装领域，广州富士及昆山富工主要服务中国境内客户，项目类型以分装线项目为主；日本富士主要

服务日本境内及其他海外客户，项目类型则以主线项目为主。

(2) 发行人及子公司关于各项核心技术提炼形成及应用创新的贡献

序号	核心技术	业务领域			提炼形成及应用创新主体
		焊装	总装	动力总成	
1.	智能化、自动化汽车生产装备的设计及集成技术	√	√		由发行人及境内外子公司共同参与
2.	白车身柔性高速智能化总拼技术	√			由广州富士、昆山富工与日本富士共同参与
3.	白车身高速滚床+台车输送系统技术	√			由广州富士、昆山富工与日本富士共同参与
4.	三轴变位机+四面体系统技术	√			由广州富士、昆山富工自主进行
5.	高速机器人行走轴系统技术	√	√		由发行人及境内子公司共同参与
6.	傀儡焊接系统技术	√			由广州富士、昆山富工自主进行
7.	轻量化高精度固定模块设计应用技术	√			由广州富士、昆山富工自主进行
8.	柔性化伺服压装及包边应用技术		√		由发行人及日本富士共同参与
9.	自动积放链系统技术	√			由广州富士、昆山富工与日本富士共同参与
10.	机器人仿真离线应用	√	√		由发行人及境内外子公司共同参与
11.	虚拟调试技术应用	√	√		由发行人及境内外子公司共同参与
12.	智能化装配工艺设计集成技术		√		由发行人自主进行
13.	自动化柔性涂胶工艺设计集成技术		√		由发行人自主进行
14.	视觉系统研发及集成应用技术	√	√		由发行人及境内子公司共同参与
15.	拧紧应用端及定制化系统集成技术		√		由发行人自主进行
16.	电阻焊应用端及定制化系统集成技术	√			由广州富士、昆山富工自主进行
17.	动力总成柔性自动化装配线集成设计技术			√	由发行人自主进行

综上所述，一方面，发行人关于汽车总装及动力总成领域的核心技术由发行人自主提炼形成及应用创新，不存在依赖日本富士技术、人员的情形；另一方面，发行人境内子公司广州富士、昆山富工与日本富士共同参与技术提炼形成及应用创新，均各自掌握关于汽车焊装领域的核心技术，且广州富士、昆山富工基于独立的项目执行经验及前述与日本富士的经验交流，已具备核心技术自主研发提升

及项目应用能力；同时，报告期内，广州富士及昆山富工已成功执行汉腾汽车焊装主线的生产线的集成设计项目，业务水平随项目经验积累不断提升，亦不存在依赖日本富士、人员的情形。

因此，发行人及其境内子公司与日本富士共同参与核心技术的提炼形成及应用创新不影响发行人及其境内子公司的独立性，从发行人合并口径来看，亦不涉及独立性的问题。”

上述楷体加粗部分已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“八、发行人核心技术和研发情况”之“（一）发行人的核心技术情况”中补充披露。

二、逐项补充披露发行人核心技术关键技术参数、技术路线等和国家、行业标准以及主要竞争对手的技术水平的对比情况，进一步分析发行人核心技术先进性依据是否充分

（一）发行人核心技术关键参数、技术路线等和国家、行业标准的对比情况

“1、智能化、自动化汽车生产装备的设计及集成技术

技术内容：依据焊装及总成装配校验工艺流程，结合发行人多年的整线智能制造经验，并根据行业发展需求不断的进行技术创新，整体综合技术能力具有一定的前瞻性。通过整线平面布局设计、工艺流程设计、物流方案设计、工装装备设计、数据管理系统和电气设计等技术完成焊装生产线和总成装配线的整体制造，工艺流程包括上料、输送、焊接、压装、拧紧、涂胶、测量、防错、返修、转轨、下线等全部工作。

技术关键参数：生产线自动化率 $\geq 95\%$ 、智能柔性水平 ≥ 6 车型、自动化率可实现100%；

技术路线：发行人根据产线需求合理的规划车间工厂整体布置，配置装配线上的各种设备规格及自动化程度，合适的运行速度和线体型式，使整线具有合理性、经济性、先进性、可靠性，并满足各工位作业要求、人机工程要求、噪声环保等要求。

2、白车身柔性高速智能化总拼技术

技术内容：公司基于 OPENGATE 总拼技术将柔性化发展与高精度白车身装配进行深度融合，通过搭载高精度伺服滑台、智能机器人、伺服技术等软硬件工具，并结合专用车型库位的形式，实现焊接位与存储位形成整体大循环，循环

节拍可达 60JPH，支持 X 向和 Y 向导轨自由切换。同时，可支持多车型共线生产，多车型随机切换，能快速响应产线的后期升级及扩建需求，在时间性和经济性方面具有明显优势。

技术关键参数：柔性水平 ≥ 6 车型、工位循环节拍 $\geq 60\text{JPH}$ 、定位精度 $\pm 0.05\text{mm}$ ；

技术路线：该技术产品主要部件结构包括夹具存储库、夹具切换驱动装置、夹具定位系统、GATE 夹具等组件，在地面上设置夹具存储库，在 12m 宽的工位宽度最大可柔性 8 个车型 GATE 夹具；GATE 夹具通过夹具切换驱动装置进行不同车型夹具的切换，切换驱动采用伺服电机驱动，切换到位后由夹具定位系统进行 GATE 夹具的定位，整体定位精度可保证在 $\pm 0.05\text{mm}$ 范围，节拍可满足 60JPH。

3、白车身高速滚床+台车输送系统技术

技术内容：公司通过高速滚床的集成设计开发解决滚轮摩擦驱动的定位及检测，并基于模块化设计和气囊升级技术有效提升台车输送的灵活性、稳定性及输送要求，可实现不同车型定位支撑自动切换，能有效满足白车身焊装自动生产线在工件传输方面的输送、定位、节拍要求，单工位输送节拍不超 6 秒。

技术关键参数：重复精度 $\pm 0.5\text{mm}$ 、输送节拍 $\leq 6\text{s}$ ；

技术路线：该技术产品主要部件结构包括升降气囊、导向组件、电机、柔性台车、滚床框架、位置传感器等部件。该种高速台车输送滚床，通过在输送滚床顶端两侧设置防侧歪导向座和导向转轮，对输送滚床上运行的台车起到限位作用，保证 Y 向精度，同时避免台车出现跑偏的现象，使台车在输送滚床上的运行更加稳定和精准，台车输送到位后通过两端对角定位销定位台车，确保台车定位精度；其次在滚床上设置传感器（减速、到位、超程），通过感应器反馈输送台车位置给电机，进行加减速时间调整，确保工位间输送节拍。

4、三轴变位机+四面体系统技术

技术内容：采用伺服系统控制水平旋转和立面翻转，每个立面翻转可以安装四套夹具，两个立面翻转共可以安装八套焊接夹具设备，两个独立立面翻转可实现上件区域和焊接区域安全分区，生产时可随机切换立面上不同的车型焊接夹具，实现多车型共线焊接和高节拍生产。

技术关键参数：柔性水平 ≥ 4 车型、工位节拍 $\geq 60\text{JPH}$ ；

技术路线：该技术通过确认转台的旋转范围、高度、承载、精度、控制形式

等动作要求，通过其动作形式确认其设备的主要结构。该产品主要部件结构包括伺服电机、伺服控制器、凸轮减速机、高精度齿轮及高性能的电气元件。根据以上技术指标结合以上动作流程及设备的主要结构进行设计图纸。驱动单元采用伺服驱动技术，通过伺服控制，可依据设定的转速和位置，输出控制信号，并对转台的运行状态进行监测。

5、高速机器人行走轴系统技术

技术内容：采用模块化和标准化设计，通过伺服电机驱动+高精度导轨，实现机器人在不同位置进行工作位切换，大大提升设备利用率，降低了生产线投资。行走轴载荷可达 5 吨，速度可达 1.5m/s，重复精度可达 $\pm 0.2\text{mm}$ 。

技术关键参数：行走速度可达 1.5m/s、重复精度 $\pm 0.2\text{mm}$ ；

技术路线：该技术产品主要部件结构包括机器人轨道基座、安装机械手的移动平台、驱动装置、控制系统、安全及防护装置。导轨基座采用优质铸铁铸造而成，铸造基座比焊接基座性能更好，在精度、变形及吸收震动方面均有较大优势，且长度可根据用户的实际需求定制。机械手安装板可根据机器人定制，采用优质钢材制作，承载力大。导轨采用伺服电机驱动，齿轮齿条配合导轨传动，高精密减速机加速，具有重复定位精度高、响应速度快、运行平稳及可靠等特点。控制系统有主控制柜、主开关、熔断器、马达过载保护、低电压保护、电源稳压、变压装置、操作面板和显示屏等组成，PLC 可编程控制器及满足用户要求的操作装置。安全与防护装置采用软件限位，组合行程开关限位，导轨两端装有基础防护板和防撞缓存装置，防护罩保护传动部件。

6、傀儡焊接系统技术

技术内容：在人机工程不佳的环境，通过在焊装夹具上加装傀儡焊枪，傀儡焊枪由电气控制，人工只需通过按按钮就可实现在夹具上自动焊接焊点、螺柱或者凸焊螺母，该技术应用降低了专用设备的投入，降低了产线投资，同时也可解决在机器人或人工不可达的焊接情况下应用。与传统焊枪对比，傀儡焊枪具有占地空间小，结构可根据汽车板件形状灵活多变，加压力可达 500kgf。

技术关键参数：加压力 $\geq 500\text{kgf}$ ；

技术路线：该技术产品主要由驱动气缸、上下电极臂、电极帽、焊接电缆等结构组成，根据焊接板件所需要的加压力进行结构设计，通过力臂长短来设计电极臂的旋转点，以及气缸的缸径大小选型来调整加压力。针对设计好的结构进行

压力和耐久的测试，在测试过程中针对不良点进行结构优化，最终实现满足加压力和空间结构大小的傀儡焊接系统应用。

7、轻量化高精度固定模块设计应用技术

技术内容：公司在保持工装夹具原有强度及运作精度的前提下，充分利用复合材料等新材料设计应用技术特征，通过结构优化、镂空设计等技术手段，有效减少机器人的能耗节约及负荷，降低投资及运行成本，满足轻量化生产的发展诉求。

技术关键参数：与铁对比重量减轻 80%，结构强度与铁相同；

技术路线：该技术产品主要由高分子材料、纳米材料、复合材料等原材料构成，根据需要的强度和重量进行结构的设计，通过受力分析及强度分析对整体结构进行优化，利用镂空设计和增加加强筋等方式实现重量的最优化，针对优化后的产品进行样品生产，通过生产装配及各项要求进行测试，在测试过程中对不足点进行优化，最终实现满足轻量化、高强度的新材料结构件应用。

8、柔性化伺服压装及包边应用技术

技术内容：柔性化伺服压装机以伺服液压驱动技术取代油压，在能耗方面可降低 20%-80%，在功能定位上可实现高精度定位，压力位置可任意调节，能高效精准地完成不同车型部件的包边压装工艺，且伺服控制灵敏度高、响应速度快，启动时间仅为 0.05s，在环保方面由于伺服压机没有溢流，有效的减少了油类废料的产生。

技术关键参数：耗电降低 20%-80%，启动时间 $\leq 0.05s$ ；

技术路线：该技术产品主要部件包括伺服电机、高精度丝杆、上下胎膜、基座、控制系统、安全组件等装置。通过伺服电机驱动高精度滚珠丝杆进行精密压力上下闭合作业，传动系统具有空行程增速及加压行程的力放大功能，构成四点施压，对高精度丝杠传动机构首先进行运动学、动力学分析，对零部件和整体组装结构进行有限元分析，优化结构参数，提高丝杆运动的稳定性和定位精度，全程实现压装力与压入深度及重复精度的闭环控制。

9、自动积放链系统技术

技术内容：采用模块化和标准化设计，通过三排链+摩擦传动方式，实现上件工位与取件工位的自动传送，利用工位的阻挡器来实现产品积放功能，产品的应用大大简化了自动化产线的喂料问题，实现了喂料过程生产线的不间断运行，

同时也减少了产线的人员配置问题。

技术关键参数：最大负载可达 133kg、输送速度 $\geq 7.4\text{m/min}$ ；

技术路线：该技术产品主要部件结构包括机架、头轮、尾轮、输送小车、停止器、张紧机构、变频电机组件。驱动单元采用变频电机驱动技术，通过频率控制可以根据不同的要求来控制输送的速度；行走小车通过链条摩擦技术，在链条传动时带动小车自动行走，当小车需要停止时，通过停止器双作用的气缸组件进行控制行走小车，小车停止；当小车需要翻转过弯时，通过稳定的过弯技术，驱动圆盘所装的伸缩销插入小车定位孔，小车与圆盘机械连接保证了过弯的可靠性和安全性；整个系统由安装在积放链上的电控系统连续进行监控；积放链的响应基于电控系统的信号反馈，一旦出现故障就会立即停止运行。

10、机器人仿真离线应用

技术内容：机器人离线仿真技术主要应用于以机器人为主体的自动化生产线，公司通过机器人工作站进行集成设计、离线试验、碰撞检测等模拟，取代传统的示教调试，能有效缩短现场调试时间，提升装配设计、测试环节的经济性和试验性。

技术关键参数：现场示教时间缩短 $\geq 50\%$ ；

技术路线：机器人仿真离线技术是通过计算机运行软件对实际的机器人系统进行仿真模拟，通过仿真软件可以在虚拟环境中设计和操作工业机器人的各种典型应用，应用包括机器人的点焊、弧焊、搬运、涂胶、上下料等应用。

11、虚拟调试技术应用

技术内容：虚拟调试技术是汽车制造行业目前最尖端的技术之一，公司依托 3D 建模、模拟、机器人离线调试，电气调试等技术，在虚拟环境下真实还原体现集成场景，并在此环境下编辑并验证机器人和电气的程序与逻辑等所有参数，在集成前发现问题并解决，极大程度上解决了现场的集成隐患，节省现场调试时间近 1/3。

技术关键参数：现场示教时间缩短 $\geq 33\%$ ，降低调试风险；

技术路线：虚拟试技术是基于数字仿真技术的电气调试技术，通过仿真环境不物理的 PLC、HMI 等自动化设备的结合，完成对 PLC 程序和机器人程序的联合调试。

12、智能化装配工艺设计集成技术

技术内容：在过去十数年里通过大量成功的实践经验，发行人的工程师团队积累了丰富的设计和制造高品质装配自动化设备的经验。建立了柔性自动化输送技术、拧紧技术、压装技术、测量技术、涂胶技术、试漏技术、现场总线分布式控制系统技术、生产监控与生产管理网络信息系统技术等要素解决方案，实现产品的智能化、可视化、智能人机交互及高可靠性，满足客户高标准的需求。

在智能化装配系统的开发过程中，发行人充分运用自身核心组件与模块参与开发设计，其相互适应性已经在多年的实际量产中得到充分验证。

基于成功案例和专有知识库的积累，发行人可以为多种不同的工业产品提供智能化装配工艺设计和集成。包括总成柔性自动化装配线、试验设备及专用装备，为提高客户生产效率和产品质量提供了保证。

技术关键参数：拧紧精度： $3\sigma/x \leq 2\%F.S.$ ；角度精度： $\pm 1^\circ$ ；扭矩范围（0.1Nm~1500Nm）；压力精度 $3\sigma/x \leq 1.5\%$ ；位移精度 $\pm 0.01mm$ ；涂胶定量精度 $\pm 1\%$ ；最大压力：300bar；

技术路线：发行人依托于 3D 视觉扫描技术，搬运机器人，先进物料传输技术、AGV 物料调度信息化系统集成技术等，自主规划和设计自动产线生产过程物料输送系统。可以满足客户对物料的存储、输送、装卸、管理过程的柔性化、智能化要求。发行人具备机械性能、电气性能、材料性能、环境测试、密封性能、可靠性等性能测试系统的设计和开发能力，可以根据检测内容要求自主设计测量扭矩、压力、温度、长度、泄漏等测试专机。

13、自动化柔性涂胶工艺设计集成技术

技术内容：近十余年，公司专注于汽车制造自动化涂胶技术研发，通过对涂胶定量流量控制、胶型检测、视觉引导、自动上装系统等技术研发和运用，实现机器人涂胶、搬运、胶型检测、上装等全自动柔性智能涂胶作业，可提供高度自动化的综合性涂胶工艺设计及规划解决方案，满足涵盖汽车顶盖、挡风玻璃窗、天窗、车体四门两盖及发动机部件等在内的多领域涂胶需求。

技术关键参数：1、视觉系统：① 重复性精度高于 0.2mm；② 具有颜色/光照补偿功能；2、夹紧定位机构定位重复性精度 $\leq \pm 0.2mm$ ，且夹紧可靠，确保机器人在抓取前挡玻璃时玻璃位置不发生变化，不导致定位精度损失。3、胶形检测系统可准确检测到各处的胶形高度、宽度和有无断胶，检测的尺寸精度高于 $\pm 0.15mm$ 。

技术路线：将专业开发的视觉引导技术、胶型检测技术结合到机器人的自动涂胶线体设备中，实现高精度、高稳定性的无人化、全自动柔性涂胶作业的应用集成技术。

14、视觉系统研发及集成应用技术

技术内容：在机器手及精密视觉柔性检测方面，发行人实现了工业 6 轴机器手与工业相机的综合应用，可实现诸如风挡玻璃、天窗玻璃、汽车转向拉杆总成等复杂装配单元的综合检测，检测内容覆盖了机器手引导、高精平面及空间尺寸检测、缺陷等质量检测、模式识别、存在性检测等的功能集成。柔性检测技术不局限于某一产品，具有极强的产品适应性，且具有检测位置不限、检测项目不限、高效、高精度的技术优势，是机器手与机器视觉结合，体现工业 4.0 和智能制造本质的典型代表。

在大幅面复杂曲面的 3D 精密测量方面，发行人采用工业 CT 和 3D 精密扫描组件综合，成功应用到大型发动机叶片外形测量。利用工业 CT 实现了 360° 无死区扫描，配合横向移动，实现复杂曲面空间无死角运动扫描，具有工业机器手更大范围的运动走位；此外，3D 精密扫描组件采用双相机实现空间任意点位的三角测量，配合高精度平面网状激光结构光，实现空间位置的精确测量；采用专用图像特征匹配算法，完成大幅面的复杂曲面图像拼接；应用可视化的点云数据界面，导入 CAD 设计图纸，自动比对加工余量并有图像化的显示。

技术关键参数：光源光谱覆盖特殊光谱，光源的打光角度实现 0~90° 的连续覆盖，定制化光源的设计生产能力；2) 空间曲面的相机标定技术；3) 三维曲面的数据采集及可视化显示，规则形状（点、线、面、圆、圆柱、长方体等）的 CAD 图纸自动生成等；

技术路线：公司利用机器视觉技术在条码、字符，纹理及生物特征等目标识别优势，基于项目差异化特征进行定制化集成开发，实现在工况监视、成品检验和质量控制等环节的机器人运作，显著提升生产线的柔性化和自动化程度，有效解决人工作业模式的场地限制及精度不高等问题。

15、拧紧应用端及定制化系统集成技术

技术内容：公司专注于螺纹拧紧技术多年，基于对螺纹连接工艺的深度理解，立足拧紧自动化应用端技术的研发，培育出具备面向制造业客户的拧紧应用定制化系统独特集成能力。公司可以根据客户的工件材质特性、连接类型、连接策略、

作业方式、检测方法、上料方式、生产节拍、环境条件等要求，精准设计智能装配系统和过程控制软件产品，为客户提供拥有耐用性、高质量和可持续生产力的拧紧智能装配及扭矩管理系统方案。拧紧全策略覆盖微小紧固件到大型螺栓、扭矩范围（0.1Nm~1500Nm）应用场景。

技术关键参数：拧紧精度： $3\sigma/x \leq 2\%$ F.S.；角度精度： $\pm 1^\circ$ ；满足拧紧管理全策略（扭矩法、扭矩控制角度监视法、角度法、扭矩&角度法、屈服点法）。扭矩范围（0.1Nm~1500Nm）；

技术路线：发行人可以针对客户的要求，设计拧紧执行单元，送料单元、工装夹具单元、拧紧控制单元、人机界面、数据采集和管理系统、扭矩/角度校验装置等应用端，满足客户的不同应用场景、质量要求、自动化和智能化水平的多样性要求。应用端的相互适应性建立在实证化基础上，确保为客户提供拥有耐用性、高质量和可持续生产力的拧紧智能装配及扭矩管理系统方案。

16、电阻焊应用端及定制化系统集成技术

技术内容：公司立足与汽车和零部件行业焊接工艺应用沉淀，基于电阻焊工艺装备的不断整合和研发，具备面向制造业的电阻焊应用端规划及定制化系统集成技术。为客户提供拥有高焊接质量、高效、低能耗、耐用性和可持续生产力的电阻焊解决方案。

技术关键参数：电阻焊设备相关参数；

技术路线：发行人可以针对客户电阻焊应用需求，设计点焊机、缝焊机、伺服焊钳、变压器、焊接控制器、送料单元、工装夹具等电阻焊应用端，满足客户的不同应用场景、质量要求、自动化和智能化水平的多样性要求，为客户提供拥有高焊接质量、高效、低能耗、耐用性和可持续生产力的电阻焊解决方案。

17、动力总成柔性自动化装配线集成设计技术

技术内容：公司技术团队在对发动机和变速器装配工艺深入研究的基础上，充分发挥机-电-液-气一体化综合技术的优势，结合自动化、信息化技术的应用开发，通过对装配、检测、物流三大核心版块工艺技术的研发，形成了公司动力总成柔性自动化装配解决方案。在这一领域广泛采用了柔性自动化输送技术、自动化拧紧和压装技术、机器视觉技术、涂胶技术、试漏技术、功能测试技术、在线过程验证技术、防错技术、模拟仿真技术、现场总线分布式控制系统技术、生产监控与生产管理网络信息系统技术，为用户提供功能完备、性能可靠的现代化装

备，为提高汽车整车与零部件生产效率和产品质量提供了保证。

技术关键参数：对应 3 个机型，生产节拍 60S，防错，联锁：与自动化输送、各设备单元、生产监控与生产管理网络信息系统等均有互锁；

技术路线：该技术基于动力总成产品结构、装配工艺复杂，装配精度高，多机型混线生产等特点，针对性设计了动力总成十一项关键技术的柔性自动化装配解决方案及防错，联锁。

对于发行人主营业务，行业内普遍采用的主要技术指标包括自动化率、稼动率、生产节拍、柔性化水平、信息化率等，具体介绍如下：

（1）自动化率：用于衡量汽车生产的自动化水平，可采用自动工位数/总工位进行计算。一般而言，自动化率越高，生产效率越高；

（2）稼动率：指设备实际工作时间与理论工作时间的比率，用于衡量实际生产能力相对于理论产能的比率，稼动率越高，对生产线的技术水平、工艺水平要求越高；

（3）生产节拍：用于衡量汽车自动化生产中的生产速度，单位一般为 JPH（Job Per Hour）或秒/台；

（4）柔性化水平：指生产线的多车型共线生产、随机车型混合生产的能力，柔性化水平越高，生产线占地面积越小，对工艺和技术要求越高；

（5）信息化率：用于衡量生产线从总体设计、工艺流程、制造执行、生产信息的采集、分析与管理等方面运用数字化的水平。

此外，工信部于 2018 年公示了《首台（套）重大技术装备推广应用指导目录（2017 年版）》，其中“11.3.25 白车身焊装生产线”，达到首台（套）标准的技术参数包括：

项目	首台（套）标准	发行人达标情况
线体控制方式	气动电控	气动电控
焊接方式	机器人焊接	机器人焊接
主基准面形状公差	$\leq \pm 0.1\text{mm}$	高于标准
基准销位置公差	$\leq \pm 0.1\text{mm}$	高于标准
年产能	≥ 5 万台/年	高于标准

因此，发行人核心技术的关键参数类型、技术路线符合国家、行业标准，技术应用成果已达到行业标准要求。”

上述楷体加粗部分已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“八、发行人核心技术和研发情况”之“（一）发行人的核心技术情况”中补充披露。

（二）发行人核心技术与主要竞争对手的技术水平的对比情况

“发行人核心技术与同行业主要竞争对手的对比如下：

比较项目	发行人	瑞松科技	江苏北人
核心技术	1) 智能化、自动化汽车生产装备的设计及集成技术 2) 白车身柔性高速智能化总拼技术 3) 白车身高速滚床+台车输送系统技术 4) 三轴变位机+四面体系统技术 5) 高速机器人行走轴系统技术 6) 傀儡焊接系统技术 7) 轻量化高精度固定模块设计应用技术 8) 柔性化伺服压装及包边应用技术 9) 自动积放链系统技术 10) 机器人仿真离线应用 11) 虚拟调试技术应用 12) 智能化装配工艺设计集成技术 13) 自动化柔性涂胶工艺设计集成技术 14) 视觉系统研发及集成应用技术 15) 拧紧应用端及定制化系统集成技术 16) 电阻焊应用端及定制化系统集成技术 17) 动力总成柔性自动化装配线集成设计技术	1) 机器人仿真离线应用技术； 2) 白车身柔性高速智能化总拼技术； 3) 白车身高速输送系统技术； 4) 在线视觉智能引导定位与监测技术； 5) 柔性高速滚边技术； 6) 多轴伺服白车身定位技术； 7) 高质高效机器人自动焊接技术； 8) 高精度高速度磁悬浮智能传输技术； 9) 机器人激光焊接的模块化标准化技术； 10) 机器人搅拌摩擦焊智能装备及工艺； 11) 轻量化材料搅拌摩擦焊工艺及装备解决方案； 12) 机器人焊缝寻位与跟踪技术； 13) 基于标准模块化设计技术； 14) 自动化系统集成控制技术； 15) 钣金件机器人自动装配技术； 16) 精密电子柔性自动化装配技术； 17) 基于工业物联网焊接数据库系统	1) 柔性精益自动化产线设计技术； 2) 先进制造工艺集成应用技术； 3) 产线虚拟设计与仿真技术； 4) 工业控制与信息化技术； 5) 生产过程智能化技术
主要客户	日本丰田、日本日产、日本铃木、广汽集团、东风汽车、汉腾汽车	长安马自达、广汽集团、丰田中国、本田中国、广汽三菱	联明股份、上汽集团、一汽股份、上海多利

与同行业相比，发行人凭借多年项目执行经验，对核心技术总结提炼的专业细分程度较高，具有一定的先进性优势。其次，发行人核心技术聚焦于汽车智能制造方向并同时覆盖汽车焊装、汽车总装及动力总成领域，细分市场领域内比较优势明显。再者，发行人技术提炼的项目来源及应用对象为国内外汽车行业知名

客户，能够持续接触行业前沿技术需求，且具备革新技术并解决方案的能力，核心技术水平得到客户认可。

综上，发行人核心技术的关键参数类型、技术路线符合国家、行业标准，技术应用成果已达到行业标准要求，且核心技术从数量、覆盖面、应用成果等方面与同行业相比具备一定竞争优势。总体而言，发行人核心技术具备行业先进性，依据充分。”

上述楷体加粗部分已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“八、发行人核心技术和研发情况”之“（一）发行人的核心技术情况”中补充披露。

三、补充披露发行人和国内外主要竞争厂商的产品性能对比,尤其应包括产生直接竞争关系的可比产品的性能对比、能够代表各自技术水平的先进产品的性能对比

“智能装备制造行业具有高度专业化、定制化的特点，且需要满足高精度、高柔性的要求，因此导致该行业具有较高的技术门槛，对行业内企业的制造经验也有较高要求。目前，智能装备制造行业中与发行人处于相近细分领域的企业主要如下：

公司名称	公司简介	集成应用领域
柯马（上海）工程有限公司	隶属于菲亚特集团的全球化企业，提供车身焊接和装配解决方案。目前主要业务为向国内汽车制造商提供完整工程解决方案，除大范围车身焊接和装配解决方案业务外，能够自主提供汽车整条生产线动力总成部件的制造系统	焊装、动力总成
爱孚迪（上海）制造系统工程有限公司	德国爱孚迪集团的全资子公司，在国内为交通运输领域提供工程设计、设备制造及项目管理，为白车身及汽车总装设备制造商	总装
上海 ABB 工程有限公司	ABB 集团机器人研发和生产基地，拥有先进的机器人生产线，为汽车、铸造、金属加工、塑料、包装与堆垛、电气和电子设备等行业提供全方位的解决方案	总装、动力总成
库卡柔性系统制造（上海）有限公司	德国库卡集团在中国的全资子公司，基于德国库卡集团的工业机器人产品，为汽车制造厂提供集规划、设计、制造、安装、调试、售后支持和咨询为一体的解决方案和服务	焊装、总装
上海鑫燕隆汽车装备制造有限公司	为整车制造企业提供车身自动化生产线解决方案，业务范围为工程管理、研发设计、加工制造、装配集成、安装调试及售后服务；主要客户包括上海通用汽车、上海汽车、上海大众汽车、上海赛科利、南京依维柯等制造企业及零部件企业，于 2018 年被三丰智能（300276.SZ）收购	焊装
智云股份（300097.SZ）	以高端智能制造装备为发展主线，主营业务为成套智能装备的研发、设计、生产与销售，并提供相关的技术配	动力总成

公司名称	公司简介	集成应用领域
	套服务，现已形成 3C（显示触控模组）智能制造装备、汽车及新能源智能制造装备两大业务板块。	
上海德梅柯汽车装备制造有限公司	为汽车等行业客户提供工业机器人、智能制造装备及系统集成解决方案，主营业务包括：自动化智能装备的自主研发、设计、制造、安装调试、售后服务等。公司于 2014 年被华昌达（300278.SZ）收购，后者主要从事成套装备及生产线的设计、研发、生产和销售	焊装
江苏北人（688218.SH）	主营业务为提供工业机器人自动化、智能化的系统集成整体解决方案，主要涉及柔性自动化、智能化的工作站和生产线的研发、设计、生产、装配及销售。主要产品包括柔性自动化焊接生产线、智能化焊接装备及生产线、激光加工系统、焊接数字化车间、柔性自动化装配生产线、冲压自动化生产线以及生产管理信息化系统。产品主要应用于汽车、航空航天、军工、船舶、重工等行业	焊装
瑞松科技（688090.SH）	产品及服务广泛应用于汽车、汽车零部件、3C、机械、电梯、摩托车、船舶等行业	焊装
大连奥托股份有限公司	专门从事汽车白车身装备规划、设计、制造及系统集成的高新技术企业	焊装
四川成焊宝玛焊接装备工程有限公司	专门为汽车工业及其它工业部门提供焊接成套设备的开发、设计、制造的高科技企业，主要产品包括汽车白车身自动装焊生产线、焊接夹具、焊接机器人系统、焊接专用成套设备、焊接传输装置等	焊装

外资背景的企业包括柯马（上海）工程有限公司、爱孚迪（上海）制造系统工程技术有限公司、上海 ABB 工程有限公司等公司，其收入体量大、工艺水平高，主要服务于梅赛德斯-奔驰、奥迪、宝马等高端汽车品牌，同时，也为上海大众汽车有限公司、广汽本田、上汽通用汽车有限公司、长安福特汽车有限公司等主流合资厂商的核心总拼工位或关键工艺（如滚边、激光焊等）提供产品及服务。

国内企业主要系上海德梅柯汽车装备制造有限公司（以下简称“德梅柯”）、大连奥托股份有限公司（以下简称“大连奥托”）、四川成焊宝玛焊接装备工程有限公司（以下简称“成焊宝玛”）等，其基本上都有自己的核心设计能力和项目管理能力，且产品已具备相当的进口替代能力。对于国内自主汽车品牌，该等梯队的企业已经开始全面占领。发行人及其子公司在细分领域中掌握先进技术，在境内、境外成功执行了多项业务，具备全面、综合的业务能力，多次获得了客户的高度认可，综合实力介于上述国内中型企业与外资背景大型企业之间。

经查询上述公司的招股说明书、上市公司公告、官方网站等公开资料，对于披露了典型项目的同行业公司，选取其各指标的最高水平，并与发行人对比如下：

比较内容	发行人	瑞松科技	大连奥托	成焊宝玛	德梅柯
线体控制方	气动电控	气动电控	气动电控	气动电控	气动电控

比较内容	发行人	瑞松科技	大连奥托	成焊宝玛	德梅柯
式					
生产节拍	39s	76JPH（43s）	62JPH(49s)	60JPH	65JPH
稼动率	98%	98%	-	-	-
自动化率	100%	100%	100%	100%	95%
智能柔性水平	8 车型	8 车型	4 车型	6 车型	6 车型
数字化率	100%	100%	-	-	-

发行人的研发设计主要源于项目执行，在执行项目的过程中，根据客户的实际需求和需要解决的技术难题，发行人不断形成自己的核心技术，因此，其核心技术主要用于解决工艺技术难点，满足客户需求，同行业的公司为满足市场需求会有不同的技术解决方案，各有其技术特点，发行人难以通过量化的技术指标与同行业公司进行比较。与同行业相比，发行人以其独特的核心技术解决了许多技术难题，技术解决方案有区别于行业多数技术方案，因此获得了下游知名客户的认可。”

上述楷体加粗部分已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人在行业中的竞争地位”中补充披露。

【中介机构核查意见】

一、核查程序

针对上述事项，保荐机构主要实施了以下核查程序：

1、访谈发行人核心技术主要负责人，取得日本富士内部部门责任划分文件，了解核心技术主要负责人在核心技术研发过程中起到的具体作用，进一步了解发行人核心技术的形成过程；了解发行人及子公司业务应用领域的划分及核心技术形成情况；

2、访谈发行人核心技术人员、核心技术主要负责人，了解核心技术的关键技术参数及技术路线，查阅国家、行业标准，查阅主要竞争对手及同行业可比公司公开披露的关于技术水平、产品性能等相关信息。

针对问题（1），发行人律师主要实施了以下核查程序：

访谈发行人核心技术主要负责人，取得日本富士内部部门责任划分文件，了解核心技术主要负责人在核心技术研发过程中起到的具体作用，进一步了解发行人核心技术的形成过程，了解发行人及子公司业务应用领域的划分及核心技术形

成情况。

二、核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、发行人日籍核心技术主要研发人员包括渡边博、黑岩聪及前田洋司，该等人员在发行人核心技术形成过程中起到重要作用。一方面，发行人现有核心技术对应的专利发明人/署名人无日本富士的员工，不存在发行人核心技术依赖于日本富士的情况；另一方面，发行人及其境内子公司通过对成功案例资料的研读总结及与日本富士相关部门负责人的沟通交流，充分发挥日本富士多年积淀的焊装类技术优势，发行人结合境内子公司的项目案例成果，实现境内外技术经验交融，提升发行人整体的焊装类集成设计核心技术水平，而并不存在核心技术单一依赖于日本富士的情形。而且日本富士系发行人境外子公司，与发行人及其境内子公司在不同区域协作经营，发行人及其境内子公司业务的开展并不依赖日本富士技术、人员；发行人关于汽车总装及动力总成领域的核心技术由发行人自主提炼形成及应用创新，不存在依赖日本富士技术、人员的情形；发行人境内子公司广州富士、昆山富工与日本富士共同参与技术提炼形成及应用创新，均各自掌握关于汽车焊装领域的核心技术，且广州富士、昆山富工基于独立的项目执行经验及前述与日本富士的经验交流，已具备核心技术自主研发提升及项目应用能力；同时，报告期内，广州富士及昆山富工已成功执行汉腾汽车焊装主线的生产线的集成设计项目，业务水平随项目经验积累不断提升，亦不存在依赖日本富士、人员的情形。因此，发行人及其境内子公司与日本富士共同参与核心技术的提炼形成及应用创新不影响发行人及其境内子公司的独立性，从发行人合并口径来看，亦不涉及独立性的问题。

2、发行人已于招股说明书中逐项披露核心技术关键技术参数及技术路线，相关指标符合国家、行业标准要求，与主要竞争对手相比具备一定优势，核心技术具有先进性，依据充分。

3、发行人已于招股说明书中披露与主要竞争对手的产品性能对比情况，发行人的产品性能在行业内具备一定的竞争优势。

经核查，发行人律师认为：

发行人日籍核心技术主要研发人员包括渡边博、黑岩聪及前田洋司，该等人员在发行人核心技术形成过程中起到重要作用。基于发行人律师所具备的法律专

业知识所能够作出的合理判断，一方面，发行人现有核心技术对应的专利发明人/署名人无日本富士的员工，不存在发行人核心技术依赖于日本富士的情况；另一方面，发行人及其境内子公司通过对成功案例资料的研读总结及与日本富士相关部门负责人的沟通交流，充分发挥日本富士多年积淀的焊装类技术优势，发行人结合境内子公司的项目案例成果，实现境内外技术经验交融，提升发行人整体的焊装类集成设计核心技术水平，而并不存在核心技术单一依赖于日本富士的情形。而且日本富士系发行人境外子公司，与发行人及其境内子公司在不同区域协作经营，发行人及其境内子公司业务的开展并不依赖日本富士技术、人员；发行人关于汽车总装及动力总成领域的核心技术由发行人自主提炼形成及应用创新，不存在依赖日本富士技术、人员的情形；发行人境内子公司广州富士、昆山富工与日本富士共同参与技术提炼形成及应用创新，均各自掌握关于汽车焊装领域的核心技术，且广州富士、昆山富工基于独立的项目执行经验及前述与日本富士的经验交流，已具备核心技术自主研发提升及项目应用能力；同时，报告期内，广州富士及昆山富工已成功执行汉腾汽车焊装主线的生产线的集成设计项目，业务水平随项目经验积累不断提升，亦不存在依赖日本富士、人员的情形。因此，发行人及其境内子公司与日本富士共同参与核心技术的提炼形成及应用创新不影响发行人及其境内子公司的独立性，从发行人合并口径来看，亦不涉及独立性的问题。

4. 关于客户

审核问询回复显示：

（1）发行人境内、境外的业务结构存在一定差异。其中，工业自动化集成项目主要由日本富士在境外实施，而境内销售收入主要集中于智能化生产装置及配件业务；

（2）E. Magna 和上海君屹工业自动化股份有限公司是发行人报告期内的前五大客户之一，但上述两家客户在 2019 年度及 2020 年上半年未再与发行人发生交易；

（3）发行人境外业务均通过子公司日本富士实施开展，海外业务主要集中于泰国、墨西哥、印度等国家。在客户关系维护、项目获取执行等方面，发行人充分赋予日本富士较大自主性及独立性。

请发行人补充披露：

（1）不同业务的境内、境外销售占比，工业自动化集成项目相关业务在境内的开展情况以及面临的主要经营问题，境内、境外的工业自动化集成项目是否存在技术含量、应用领域等方面的差异，发行人内部针对日本富士的先进技术实现共享以及项目应用的具体方式；

（2）E. Magna 和上海君屹是发行人报告期内的前五大客户但 2019 年度及 2020 年上半年未再与发行人发生交易的原因及合理性，报告期内主要客户的流失情况以及对发行人业绩的影响；

（3）海外业务开展的方式以及在泰国、墨西哥、印度等国家开设生产、维修、营销、售后服务等基地或网点的设立情况；

（4）赋予日本富士较大自主性及独立性的具体情况，是否涉及财务、人力、经营决策等方面，集团层面对此是否存在有效的内部管控制度，是否存在对日本富士管理失控的风险。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】：

【发行人补充披露及说明情况】

一、不同业务的境内、境外销售占比，工业自动化集成项目相关业务在境内的开展情况以及面临的主要经营问题，境内、境外的工业自动化集成项目是否存在技术含量、应用领域等方面的差异，发行人内部针对日本富士的先进技术实现共享以及项目应用的具体方式

(一) 不同业务的境内、境外销售占比

“1) 不同业务的境内、境外销售占比

报告期内，公司合并范围内各经营主体的经营范围及情况如下：

经营主体	经营业务类型	业务领域范围	销售地区范围
信邦智能	工业自动化集成项目	以汽车总装、动力总成为主，同时涉及航空检测	境内
	智能化生产装置及配件	以汽车总装为主	以境内为主，极少量销售给境外客户
	技术服务及其他	不适用	境内
广州富士	工业自动化集成项目	汽车焊装	境内
香港恒联	智能化生产装置及配件	以汽车总装为主	主要作为境内母公司的采购中转平台，极少量销售给境外客户
上海优斐思	智能化生产装置及配件	以汽车总装为主	境内
昆山富工	工业自动化集成项目	汽车焊装	境内
日本富士	工业自动化集成项目	汽车焊装	报告期内以日本及其他境外区域为主，少量境内业务
	技术服务及其他	不适用	境外

对于工业自动化集成项目业务，公司的经营主体为母公司信邦智能、广州富士、昆山富工及日本富士 4 家。母公司信邦智能及广州富士、昆山富工的销售区域范围均在境内，日本富士除了少量境内业务外，销售区域范围均为日本及其他境外地区。对于智能化生产装置及配件业务，公司的主要经营主体为母公司信邦智能，销售区域基本在境内。报告期内，公司不同业务的境内、境外销售占比情况如下：

单位：万元

项目		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
工业自动化集成项目	境内	16,979.87	36.47%	10,090.82	22.59%	12,982.89	23.85%
	境外	29,577.61	63.53%	34,588.45	77.41%	41,458.56	76.15%
	小计	46,557.48	100.00%	44,679.26	100.00%	54,441.45	100.00%

项目		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
智能化生产装置及配件	境内	15,222.78	97.61%	16,323.30	99.07%	13,964.75	99.97%
	境外	371.98	2.39%	152.73	0.93%	4.03	0.03%
	小计	15,594.76	100.00%	16,476.04	100.00%	13,968.78	100.00%
技术服务及其他	境内	309.97	61.63%	593.38	64.40%	537.02	67.38%
	境外	192.96	38.37%	327.96	35.60%	260.00	32.62%
	小计	502.93	100.00%	921.34	100.00%	797.02	100.00%

报告期内，随着发行人及广州富士、昆山富工等境内经营业务主体在工艺技术及客户资源方面的积累，公司境内的工业自动化集成项目的收入规模及占比有所提高。”

（二）工业自动化集成项目相关业务在境内的开展情况以及面临的主要经营问题

“2）工业自动化集成项目相关业务在境内的开展情况

公司境内的工业自动化集成项目业务可以根据经营主体及专注的汽车工艺领域分为两个部分。母公司信邦智能围绕汽车总装及动力总成领域，主要业务为汽车总装生产成套装备集成设计、汽车功能检测线集成设计及发动机总成装配成套装备集成设计，子公司广州富士及昆山富工聚焦于汽车焊装领域，提供汽车焊装生产线集成设计服务。

信邦智能自设立以来，一直从事汽车总装及动力总成领域相关汽车自动化装备的生产集成制造，工艺技术日益成熟，每年提供稳定的收入及利润。广州富士经过前期业务摸索，通过与日本富士通力协作，逐渐在国内汽车自动化焊装生产线行业站稳脚跟，经营业绩不断改善。截止目前，广州富士是国内少数同时获得三大日系品牌合资汽车厂商（丰田、本田和日产）自动化焊装生产线供应商资格的公司之一。报告期各期，公司境内工业自动化集成项目的销售收入分别为12,982.89万元、10,090.82万元和**16,979.87**万元，业务规模呈上升趋势。

3）工业自动化集成项目相关业务在境内面临的主要经营问题

A、境内下游应用汽车行业景气度下滑将可能导致公司经营业绩下滑

公司自设立以外，专注于提供汽车焊装、总装及动力总成工艺领域的全覆盖、个性化解决方案。近年来虽通过拓宽工艺技术应用领域，布局其他应用领域如飞机部件自动化检测产品，但业务重心仍聚焦在汽车装备制造行业。受宏观经济整

体放缓影响，根据工信部装备工业司的数据，**2020 年度**，我国汽车产销分别完成 **2,522.5 万辆**和 **2,531.1 万辆**，同比分别下降 **1.93%**和 **1.78%**。从长期来看，下游汽车产销量的下滑将对公司的收入和利润构成一定程度的不利影响。

B、客户以日系合资汽车厂商和国内汽车厂商为主，欧美系客户开拓进展相对缓慢

公司的经营策略系在把握国内日系合资汽车厂商的同时，将业务**延伸**至国内合资方的自主品牌，典型的如广汽集团、东风汽车等国内大型汽车集团的旗下汽车厂商。报告期各期，公司境内工业自动化集成项目收入中来自日系合资汽车厂商和国内汽车厂商的金额分别为 12,950.41 万元、9,211.10 万元和 **15,582.38 万元**，占比分别为 99.75%、91.28%和 **91.77%**。公司的客户以日系汽车厂商及其国内合资方的自主品牌为主，欧美系客户开拓进展相对缓慢。若未来新客户开拓不利，来自原有汽车厂商的订单减少，可能会导致公司的经营情况出现下滑的风险。

C、新能源汽车崛起带来的产业变化

在国家产业政策的大力扶持下，根据国家统计局的数据显示，2016 年-**2020 年间**，我国新能源汽车的产量分别为 48.2 万辆、80.4 万辆、131.7 万辆、117.2 万辆和 **136.6 万辆**，呈增长趋势。传统汽车厂商也正在积极布局新能源汽车领域，预计未来新能源汽车将逐渐蚕食传统汽车的市场份额。由于新能源汽车采用电机作为动力源，且相较传统动力的燃油车多配备了电池组，因此新能源汽车对于车身的轻量化提出了更高的要求。无论是在汽车总装还是焊装领域，新能源汽车的生产工艺要求与传统汽车存在一定差异。**截至本招股说明书签署日**，虽然公司加快布局新能源汽车制造产品线，并先后获得日产新能源动力电池涂胶设备订单和广汽丰田汽车有限公司四工厂动力电池 Pack 线、电池壳体生产线项目等订单，仍存在新能源崛起导致的行业变革给公司带来的经营风险。”

（三）境内、境外的工业自动化集成项目是否存在技术含量、应用领域等方面的差异，发行人内部针对日本富士的先进技术实现共享以及项目应用的具体方式

“4）境内、境外的工业自动化集成项目在技术含量、应用领域等方面的差异

发行人的工业自动化集成项目应用领域包括汽车焊装、汽车总装及动力总成，境内外主体分领域执行情况如下：

工业自动化集成项目开展区域	焊装领域	总装及动力总成领域
境内	广州富士、昆山富工	信邦智能
境外	日本富士	-

在总装及动力总成领域，发行人工业自动化集成项目均由境内主体母公司信邦智能执行，子业务为汽车功能检测线集成设计、汽车总装生产成套装备的集成设计以及发动机总成装配成套装备集成设计。

在焊装领域，发行人工业自动化集成项目执行主体包括广州富士、昆山富工、日本富士，子业务为汽车焊装生产线集成设计，其中日本富士于境外执行。一般而言，日本富士进行集成设计的焊装生产线类型为主线居多，广州富士、昆山富工集成设计的线体类型则以分装线为主。主线线体长度、功能要求、项目规模相对较大，技术应用面更广，同等条件下相对于分装线的执行难度更大。日本富士经营存续历史较长，在项目执行经验、行业竞争能力及客户认可度方面比广州富士及昆山富工更具优势，因此更偏重于焊装主线项目。报告期以来，广州富士及昆山富工已成功执行汉腾汽车焊装主线生产线的集成设计项目，业务水平随项目经验积累不断提升。

因此，对于工业自动化集成项目，发行人体系内由信邦智能覆盖总装及动力总成领域项目，由广州富士、昆山富工、日本富士覆盖焊装领域项目，存在一定的技术含量、应用领域等方面的差异。

5) 发行人内部针对日本富士的先进技术实现共享以及项目应用的具体方式

发行人所掌握的核心技术来源于项目实践经验总结，通过不断进行技术难点攻克、技术工法创新，技术经验从量变到质变，形成发行人核心技术。对于日本富士，其技术先进性主要得益于两方面。一方面，日本富士成立时间较长，并从前身平松机械制作所时期至今数十年一直深耕汽车焊装集成设计领域，具备深厚积累，且日本富士执行了较为有效的档案管理制度，历年的项目档案记录易于获取；另一方面，日本富士直接服务于日系汽车企业的总部机构，能够实时了解行业前沿技术需求，及时保持自身技术先进性。

发行人收购日本富士后，制定了切实可行的管控制度，并搭建了通畅的境内外人员沟通渠道。在技术交流方面，发行人定期选派国内骨干员工前往日本富士交流学习，日本富士的技术档案、数据库等技术总结成果实现共享；其次，日本富士会将部分项目执行工作在发行人内部交由境内团队执行，使境内外团队在项

目应用实践中共享经验；同时，发行人境内主体广州富士、昆山富工管理层均设置有日本富士的核心骨干，日本富士社长渡边博同为广州富士主要管理人员，副社长渡边博人同为昆山富工法定代表人兼核心成员，境内外主体通过管理协同提升技术共享互促效果。”

上述楷体加粗部分已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“（一）营业收入和营业成本分析”之“2、营业收入分析”之“（3）营业收入分区域构成”中补充披露。

二、E.Magna 和上海君屹是发行人报告期内的前五大客户但 2019 年度及 2020 年上半年未再与发行人发生交易的原因及合理性，报告期内主要客户的流失情况以及对发行人业绩的影响

（一）E.Magna 和上海君屹是发行人报告期内的前五大客户但 2019 年度及 2020 年上半年未再与发行人发生交易的原因及合理性

“10、报告期内客户流失情况分析

（1）E.Magna 和上海君屹工业自动化股份有限公司（以下简称“上海君屹”）是发行人报告期内的前五大客户但 2019 年度及 2020 年度未再与发行人发生交易的原因及合理性

1）关于 E.Magna

日本富士自成立以来，业务开展主要围绕日本本土汽车整车厂商。基于在维持日本市场的基础上，日本富士积极开拓欧美系汽车整车厂商客户。在日本富士技术顾问的引荐下，日本富士与美国通用系 Tier 1（一级）供应商 E.Magna 展开业务合作。近年来，日本富士仍会参与 E.Magna 相关业务机会的竞争，2019 年以来，E. Magna 曾发出多次项目技术讨论及需求机会，日本富士均参与其中，但未最终获取业务机会。对日本富士来说，因从投入产出效益的角度考虑，E.Magna 的固定投资计划中无适合日本富士的业务机会。具体而言，一方面，出于对项目执行利润率的考虑，因 E. Magna 的项目均位于日本海外，日本富士执行项目时需承担额外的人员差旅费用或当地劳务外包采购等成本，海外项目执行的成本更高，故该等额外成本均反映在投标报价中，2017 年及 2018 年，日本富士关于 E. Magna 项目执行的毛利率分别为 35.35%、30.89%，盈利空间随着市场竞争日趋激烈而有所下降，致使日本富士对 E. Magna 的项目投标报价在维持原有利润率水平下没有明显竞争优势；另一方面，出于对市场拓展及客户维护战略的考

虑，日本富士注重客户关系的维护，与 E. Magna 自 2005 年接洽结识以来，持续保持沟通交流，2019 年以来，尽管未再与 E. magna 形成业务收入，但日本富士仍与 E. Magna 仍保持业务交流。同时，考虑到自身的人力、财力资源有限，日本富士一直以来以服务日本本土汽车品牌如日本丰田、日本五十铃等知名的汽车厂商及其延伸的海外业务为主，近年来主动调整经营策略，更加聚焦日本本土汽车品牌的业务发展战略，对于非日本本土汽车品牌的海外业务亦有所收缩。受上述因素影响，日本富士 2019 年度及 2020 年度与 E.Magna 未再发生交易。

2) 关于上海君屹

公司与上海君屹建立业务关系主要源于汉腾汽车，上海君屹系汉腾汽车 M11 车型二级分总成自动化焊装生产线（机舱线、地板线、侧围线自动化焊装生产线）项目的总包商。2016 年 5 月，公司与上海君屹签订分包合同，成为该项目的分包商。

通过承接该项目，公司的生产工艺及技术水平得到了终端客户汉腾汽车的深度认可，成为汉腾汽车的供应商。此后，公司陆续与汉腾汽车签署了 9 份业务合同，涉及合同金额 9,755.62 万元（不含税）。截至 2020 年末，公司已确认收入 4,827.94 万元（不含税），尚有 4,927.67 万元（不含税）的合同尚在执行过程中。

因此，公司与上海君屹 2019 年度及 2020 年度未再发生交易主要系公司的成为汉腾汽车的直接供应商后，无需再通过总包商上海君屹获取汉腾汽车的业务，间接体现了公司的工艺技术得到汉腾汽车的认可。”

（二）报告期内主要客户的流失情况以及对发行人业绩的影响

“（2）报告期内主要客户的流失情况

报告期各期，公司销售金额前十大的主要客户的交易情况如下：

单位：万元

公司名称	2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	排名	金额	排名	金额	排名
斯诺浦（英国）	8,109.48	1	-	-	-	-
那电久寿	6,263.21	2	22,521.58	1	7,737.74	2
东风汽车有限公司	5,814.59	3	4,068.83	2	2,199.07	8
丰田通商	5,710.67	4	3,722.20	3	1,908.67	9
广汽本田汽车有限公司	2,404.83	5	1,520.54	7	1,194.62	-

公司名称	2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	排名	金额	排名	金额	排名
株式会社进和	2,004.72	6	366.41	-	-	-
天津新明汽车部件有限公司	1,988.43	7	-	-	-	-
广汽丰田汽车有限公司	1,763.81	8	2,002.07	6	1,694.51	10
东风本田汽车有限公司	1,692.90	9	895.58	-	522.65	-
广州中电华信经贸发展有限公司	1,678.79	10	18.53	-	4.83	-
日本五十铃	1,163.07	-	3,011.08	4	9.89	-
三菱自工	1,034.32	-	2,765.00	5	922.13	-
中国汽车工业工程有限公司	0.01	-	1,357.45	8	31.85	-
日本丰田	605.19	-	1,310.04	9	2,487.93	6
天津一汽丰田发动机有限公司	529.87	-	1,086.59	10	507.47	-
日本铃木	30.47	-	0.73	-	15,421.46	1
E.Magna	-	-	-	-	6,980.51	3
汉腾汽车有限公司	448.11	-	-	-	3,890.93	4
上海君屹工业自动化股份有限公司	-	-	-	-	2,572.65	5
株式会社冈谷钢机	341.82	-	-	-	2,388.82	7

注：若某客户在多个报告期内均位列销售金额前十大客户名单，仅列示在最近一个期间的名单内。

从上表数据可知，除了 E.Magna、上海君屹和中国汽车工业工程有限公司外，报告期各期位列销售金额前十大的主要客户至少在最近一年与公司存在交易往来。

综上，报告期内，公司的主要客户不存在大幅流失的情况。

（3）对发行人业绩的影响

报告期内，除了极少数客户流失情况外，部分主要客户在某些年份的销售金额较高，在某些年份的销售金额较低，这主要系汽车装备行业的下游汽车厂商客户的需求具有投资周期性特征导致的。工业自动化集成项目是公司最主要的业务，以焊装领域为例，下游汽车厂商客户的需求一般来源于两个层面，一是建立新厂带来的新设自动化焊装生产线需求，二是汽车厂商推出新车型带来的原有的自动化焊装生产线改造需求。通常，前者带来的业务合同金额较大。从整个市场

的角度，新设自动化焊装生产线需求具有一定的连贯性，但对于单个客户来说，新厂房设立的投资计划不具有持续性。同时，汽车厂商推出新车型的频率相对较频繁，但同样具有投资周期性。因此，公司的部分主要客户的销售金额在报告期内有所波动。

公司一直是日本丰田、日本五十铃、东风日产、广汽集团、广汽丰田、广汽本田等众多知名汽车制造及产业领相关企业的长期稳定供应商。报告期内，公司的核心客户日本本土汽车整车厂商和国内日系合资汽车厂商不存在流失情况，极少数客户流失及单个客户销售金额年度间的波动主要系行业投资周期性特征等因素导致，不会对公司的业绩造成重大不利影响。”

上述楷体加粗部分已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人销售情况和主要客户”之“（二）报告期内主要客户情况”之“10、报告期内客户流失情况分析”中补充披露。

三、海外业务开展的方式以及在泰国、墨西哥、印度等国家开设生产、维修、营销、售后服务等基地或网点的设立情况

“（二）日本富士海外业务开展的方式

1、业务信息的获取

除了 E.Magna 系通过技术顾问引荐以外，日本富士于日本国外开展的业务基本围绕日本本土汽车厂商的海外工厂投资计划展开。日本富士在日本国外业务信息的获取主要有两个渠道：一是通过与客户工作技术交流中获取，二是商社搜集终端汽车厂商需求信息后向日本富士提供。因此，日本富士的海外客户类型主要包括日本本土汽车厂商（含海外公司）、供应链相关企业和商社。

2、产品的集成装配制造流程

日本富士向客户提供的产品均为自动化焊装生产线相关项目及其对应的技术服务。由于汽车自动化焊装生产线对于工艺水准的要求较高，且集成生产线所需的日系汽车装备在日本国内供应较为方便，因此自动化焊装生产线主体部分系在日本富士的工厂内进行集成安装，调试完成后再拆解运输至日本国外客户现场，进行现场安装及调试。

3、产品的后续维修及售后服务

产品运送至日本国外客户现场后，由日本富士负责派人前往现场进行安装并调试至可运行状态。项目交接完成后，若客户后续存在维修及售后需求，日本富

士会根据实际情况决定是否提供现场维修及售后服务。遇到无法远程解决的问题，日本富士会派遣专人前往海外客户现场进行处理，并根据事先约定收取一定的人工费用。

4、在泰国、墨西哥、印度等国家开设生产、维修、营销、售后服务等基地或网点的设立情况

如前描述，日本富士在海外开展的业务，其业务信息获取来源于日本国内的汽车厂商或商社，项目主体生产系在日本富士工厂完成，维修及售后服务主要由日本国内派遣人员提供。因此，日本富士未在泰国、墨西哥、印度等国家开设生产、维修、营销、售后服务等基地或设立网点。”

上述楷体加粗部分已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“九、发行人境外生产经营情况”之“（二）日本富士海外业务开展的方式”中补充披露。

四、赋予日本富士较大自主性及独立性的具体情况，是否涉及财务、人力、经营决策等方面，集团层面对此是否存在有效的内部管控制度，是否存在对日本富士管理失控的风险

“目前，发行人境外业务均通过注册地在日本的子公司日本富士去实施开展，而发行人在集团架构管理体系下，在客户关系维护、项目获取执行等方面充分赋予日本富士较大自主性及独立性，使日本富士得以延续多年积累的良好客户口碑，保持业务的持续获取能力。

发行人赋予日本富士较大的自主性及独立性主要体现在日常经营层面，具体而言，主要体现在日常管理、客户关系及项目执行等几个方面。日常管理方面，日本富士部门级管理人员均为日本富士员工，包括渡边博人为日本富士营业部部长、高木朋满为管理部部长、黑岩聪为工厂长等。上述日本富士部门级管理人员负责日本富士的日常经营管理，使得日本富士在日常经营层面具有较大的自主性及独立性；客户关系方面，为更好地发挥日本富士多年经营积累的客户口碑及资源，发行人允许日本富士自主制定客户开拓及维护策略，日本富士可在发行人制定的预算范围内进行项目的争取；项目执行方面，日本富士继续沿用相对成熟的项目管理流程及方式，并可自主招聘项目执行人员、任免项目负责人，并自行负责项目质量把控工作。

发行人在财务、人力、经营决策方面，赋予日本富士一定独立性，同时，发行人具备成熟、体系化的管控制度，能够对日本富士实施有效的内部管控。具体

如下：

在财务方面，报告期内，发行人根据《信邦智能投后管理制度》，对日本富士进行了有效的财务管控。日本富士需按照发行人的要求进行审计，日本富士的财务报告模板亦参照发行人的财务核算统一要求，并按时报送。发行人财务部定期收集、分析、汇总日本富士的月度财务报告、季度财务报告、年度财务报告，并在收到日本富士财务报告及其他相关报告后及时归档管理，亦对财务报告进行分析。发行人财务部与日本富士财务部相关人员保持密切联系，能够动态掌握其财务经营状况，并对日本富士的经营管理活动展开风险评估。发行人每年聘请外部审计机构对集团进行审计，亦包括对日本富士进行审计。此外，日本富士每年度要召开一次年度董事会，日本富士的高级管理人员需要参会，汇报控股公司上一年度的工作进展及总结及下一年度规划及预算，并在会上讨论与公司协同进展及问题。

在人力资源方面，根据日本富士公司章程，日本富士设有董事会，董事的任免则由日本富士股东大会选举决定。发行人通过香港恒联控制日本富士 94.79% 的表决权，能够控制日本富士的股东大会，决定董事的任免。此外，在日本富士年度董事会上，日本富士需汇报下一年的年度事业计划，其中包括人力资源计划，精确到各个部门、岗位，该计划需经董事会审核通过；在该事业计划通过审核后，亦需要按照计划实施，在计划之外的人力资源安排，需特别向董事会进行申请。因此，发行人能够对日本富士人力资源进行有效管控。

在经营决策方面，发行人通过香港恒联控制日本富士 94.79% 表决权，能够控制日本富士股东大会，相应的，根据日本富士公司章程及日本公司法，发行人能够把控日本富士的分红、董事及监事选举并决定其薪酬、公司章程变更等重大事项。日本富士设有董事会，发行人子公司香港恒联委派董事包括李罡、姜宏、王强、高建明，占据超过一半董事会席位，能够控制日本富士董事会，把控董事会的经营决策，进而在资金使用、投资安排、重大事项、研发方向等方面对日本富士的经营决策进行有效管理。此外，作为负责协调监督日本富士日常工作的常勤董事，发行人及日本富士董事王强每月亦有固定时间在日本富士，亲自参与日本富士的管理和沟通工作。因此，发行人能够对日本富士经营决策进行有效管控。

综上所述，发行人对日本富士存在有效的内部管控制度，不存在对日本富士管理失控的风险。”

上述楷体加粗部分已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“（一）营业收入和营业成本分析”中补充披露。

【中介机构核查意见】

一、核查程序

针对上述事项，保荐机构及申报会计师主要实施了以下核查程序：

1、查阅境内外经营主体的收入成本明细表，统计不同业务的境内、境外销售金额及占比；

2、访谈公司的总经理，了解工业自动化集成项目相关业务在境内的开展情况以及面临的主要经营问题，了解上海君屹在 2019 年度及 **2020 年度**未与公司发生交易的原因；

3、查阅公司的销售收入明细表，统计报告期内的主要客户流失情况；

4、咨询日本富士的营业部部长，了解 E.Magna 在 2019 年度及 **2020 年度**未与日本富士发生交易的原因；了解日本富士海外开展业务的方式，是否在泰国、墨西哥、印度等国家开设生产、维修、营销、售后服务等基地或网点；

5、访谈发行人实际控制人，了解发行人对日本富士的管理模式及管理制度，查阅《信邦智能投后管理制度》及日本富士公司章程，确认发行人在财务、人力、经营决策等方面是否存在有效的内部管控制度。

二、核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、报告期内，发行人工业自动化集成项目相关业务在境内的经营情况向好，但产品应用集中在汽车行业、客户以日系和国内客户为主、新能源汽车崛起等因素，仍会给公司境内的工业自动化项目业务带来一定的经营风险；对于工业自动化集成项目，发行人体系内由信邦智能覆盖总装及动力总成领域项目，由广州富士、昆山富工、日本富士覆盖焊装领域项目，存在一定的技术含量、应用领域等方面的差异；发行人收购日本富士后，制定了切实可行的管控制度，并搭建了通畅的境内外人员沟通渠道，同时，发行人境内主体广州富士、昆山富工管理层均设置有日本富士的核心骨干，境内外主体通过管理协同提升技术共享互促效果。

2、E.Magna 在 2019 年度及 **2020 年度**未再与发行人发生交易主要系 E.Magna 位于墨西哥，距离日本富士较远，从投入产出效益的角度考虑，近年来 E.Magna 不存在适合日本富士的业务机会；上海君屹与发行人之间的关系系总包商和分包

商之间的关系，后因与终端客户汉腾汽车直接建立业务关系，最近一年未再与上海君屹发生交易，因此，该两个客户在报告期内系发行人前五大客户但 2019 年度和 2020 年度未再与发行人发生交易具有合理性。

3、报告期内，发行人存在公司的主要客户不存在大幅流失的情况；从发行人长期经营的角度，极少数客户流失及单个客户销售金额年度间的波动不会对公司的业绩造成重大不利影响。

4、日本富士海外的业务信息主要来源于与客户的技术交流及商社，产品的集成装配制造主要系在日本富士工厂内完成，产品的后续维修及售后服务一般由日本富士从日本国内派遣专人去客户现场完成。因此，日本富士未在泰国、墨西哥、印度等国家开设生产、维修、营销、售后服务等基地或网点。

5、发行人赋予日本富士较大的自主性及独立性主要体现在日常经营层面，包括日常管理、客户关系及项目执行等方面。发行人在财务、人力、经营决策方面，赋予日本富士一定独立性，同时，发行人具备成熟、体系化的管控制度，能够对日本富士实施有效的内部管控，不存在对日本富士管理失控的风险。

经核查，申报会计师认为：

1、发行人补充披露的工业自动化集成项目相关业务在境内的开展情况以及面临的主要经营问题，境内、境外的工业自动化集成项目在技术含量、应用领域等方面的差异，以及发行人内部针对日本富士的先进技术实现共享以及项目应用的具体方式与我们了解的情况一致。

2、E.Magna 和上海君屹在 2019 年度及 2020 年度未再与发行人发生交易具有合理性。报告期内，发行人的主要客户未出现大幅流失的情况；

3、日本富士海外的业务信息主要来源于与客户的技术交流及商社，产品的集成装配制造主要系在日本富士工厂内完成，产品的后续维修及售后服务一般由日本富士从日本国内派遣专人去客户现场完成。因此，日本富士未在泰国、墨西哥、印度等国家开设生产、维修、营销、售后服务等基地或网点。

4、发行人在财务、人力、经营决策方面，赋予日本富士一定独立性。发行人对日本富士的内部管控制度设计合理并在报告期一贯执行，不存在对日本富士管理失控的风险。

5. 关于销售收入

审核问询回复显示：

（1）对于境内的工业自动化集成项目业务，终验收报告书是发行人确认收入的重要依据。但下游部分汽车整车厂商在完成终验收之后，出于商业保密考虑一般不向发行人提供终验收报告书。因此，除了以终验收报告书或验收单作为确认收入的主要证据外，发行人亦以客户对接部门相关人员签字的终验收凭证或业务人员现场监督终验收完成的反馈信息作为工业自动化集成项目业务确认收入的主要证据；

（2）报告期内，发行人实际发生的质保费占工业自动化集成项目确认的营业收入的比例为 0.03%、0.05%、0.04%及 0.13%，占比较小。对于日本富士的工业自动化集成项目，销售订单中没有对产品质量保证的约定，也没有要求保留合同金额的一定比例作为质保金。实际执行中，日本富士与部分客户口头约定了质保义务，具体质保期限不同客户有不同的要求，一般为 1 年。此外，发行人未就报告期内质保金未能按时收回或无法收回的情形进行回复；

（3）报告期内，公司营业收入在第一季度收入占比相对较低，主要是受春节假期影响工作日较少，因此收入较低；第三、第四季度为交货旺季，因此收入占比较高。

请发行人：

（1）补充披露采取不同形式证据进行收入确认的客户是否具有一贯性，报告期内是否存在客户变更收入确认凭证的情形；

（2）补充披露终验收报告书的内容格式由谁提供，是否为标准模板，不同客户间是否存在差异，所记载的具体内容及其构成商业机密的合理性；

（3）补充披露“客户对接部门相关人员签字的终验收凭证”中相关签字人员所在的部门及其所任职务、级别情况，是否有权代表客户签发终验收凭证，终验收凭证是否加盖客户公章；

（4）补充披露业务人员现场监督终验收完成反馈信息的具体形式，作为收入确认凭证的合理性，是否符合企业会计准则的要求，2017 年度及 2020 年 1-6

月以业务人员现场监督终验收完成反馈信息确认收入的比例较高的原因及合理性；

(5) 结合同行业可比公司情况分析质保费占工业自动化集成项目确认的营业收入的比例是否合理；

(6) 补充披露日本富士与部分客户口头约定的质保义务是否具有法律效力，质保内容、范围、责任划分等如何具体规定，报告期内是否与客户就质保事项发生纠纷，日本富士是否向客户预留质保金；

(7) 补充披露质保金的会计处理及列报情况，并结合收款条件、收款风险等分析是否符合新收入准则相关规定，报告期内是否存在质保金未能按时收回或无法收回的情形，如是，请披露应收金额、客户名称及未能收回的原因；

(8) 补充披露同行业可比公司的收入季节性分布情况是否与发行人不存在重大差异，发行人工业自动化集成项目的交付时点是否按照合同要求，报告期内平均销售周期的变化趋势及原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对根据业务人员现场监督终验收完成反馈信息确认收入的核查方式、核查比例及核查结论。

【回复】：

【发行人补充披露及说明情况】

一、补充披露采取不同形式证据进行收入确认的客户是否具有一贯性，报告期内是否存在客户变更收入确认凭证的情形

“A、工业自动化集成项目采用收入确认证据的一贯性

对于工业自动化集成项目业务，公司同一个客户进行收入确认采取的证据形式通常具有一贯性。由于同一个客户的所属工厂不同，各个工厂之间的采购相对独立（例如广汽本田有限公司下的黄埔工厂及增城工厂等），收入确认凭证可能会有所差别；报告期内，公司逐步加大了对终验收凭证的搜集力度，部分客户的终验收凭证搜集情况有所改善。除以上情况外，报告期内，公司不存在同一个客户变更收入确认凭证的情形。

报告期内，公司工业自动化集成项目业务境内销售额前五大客户及其收入确认凭证类型列示如下：

客户名称	2020 年	2019 年	2018 年
广汽本田汽车有限公司	盖章版验收单、现场反馈信息	盖章版验收单、现场反馈信息	盖章版验收单、客户签字版验收凭证、现场反馈信息
汉腾汽车有限公司	客户签字版验收凭证	未确认收入	客户签字版验收凭证
上海君屹工业自动化股份有限公司	未确认收入	未确认收入	终验收报告书
上海鑫燕隆汽车装备制造有限公司	未确认收入	终验收报告书	终验收报告书
机械工业第四设计研究院有限公司	未确认收入	终验收报告书	终验收报告书
广州风神汽车有限公司	终验收报告书	终验收报告书单、客户签字版验收凭证	终验收报告书、客户签字版验收凭证
东风汽车有限公司东风日产乘用车公司	终验收报告书、客户签字版验收凭证	终验收报告书	终验收报告书
珠海丽亭智能科技有限公司	盖章版验收单	盖章版验收单	未确认收入
广州万鹏机电设备有限公司	盖章版验收单	盖章版验收单	盖章版验收单
广州中电华信经贸发展有限公司	盖章版验收单	未确认收入	未确认收入
东风雷诺汽车有限公司	现场反馈信息	未确认收入	客户签字版验收凭证
天津新明汽车部件有限公司	盖章版验收单	未确认收入	未确认收入

上述楷体加粗部分已在招股说明书之“第八节财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“（一）营业收入和营业成本分析”之“1、主要产品收入确认方法”之“（1）确认收入的具体方法”中补充披露。

二、补充披露终验收报告书的内容格式由谁提供，是否为标准模板，不同客户间是否存在差异，所记载的具体内容及其构成商业机密的合理性

（一）补充披露终验收报告书的内容格式由谁提供，是否为标准模板，不同客户间是否存在差异

“B、终验收报告的格式及内容情况

公司已取得了部分客户提供的终验收报告，若无法取得客户提供的终验收报告，公司会提供自制的相对简易的终验收报告让客户予以确认。因此，公司取得的终验收报告内容格式包含由客户提供及由发行人自制模板两种。从客户和发行人的角度，终验收报告均为标准模板，但不同的客户提供的模板之间存在一定差异。

报告期内，不同客户提供的终验收报告以及发行人自制的验收单所记载的内容如下：

客户名称	内容格式提供方	终验收报告所载主要内容
北京宝沃汽车股份有限公司	客户	供应商名称、设备名称、合同号、供货单位、验收时间、项目各部门人员签字及客户盖章，验收结论（验收合格，具备生产使用条件）
北京博蓝自动化装备有限公司	客户	甲乙双方公司名称、项目名称、验收时间、项目负责人签字及客户盖章、验收记录表（机械、电气、图纸资料、附件备件、主要技术规格和参数、设备精度、操作性能、安全方面是否符合合同要求）、验收结论（验收合格，具备生产使用条件）
北京中天荣泰科技发展有限公司	客户	甲乙双方公司名称、设备名称、验收时间、项目负责人签字及双方盖章、验收记录表（机械、电气、图纸资料、附件备件、主要技术规格和参数、设备精度、操作性能、安全等方面是否符合合同要求）、验收结论（同意终验收）
北汽福田汽车股份有限公司诸城奥铃汽车厂	客户	供应商名称、设备名称、合同号、供货单位、验收时间、项目各部门人员签字及客户盖章，验收记录（外在属性、各类标准书、备品备件、培训记录效果、试运行记录、图纸技术协议的确认）的签字
北汽福田汽车股份有限公司诸城汽车厂	客户	供应商名称、设备名称、合同号、供货单位、验收时间、项目各部门人员签字及客户盖章，验收记录（外在属性、各类标准书、备品备件、培训记录效果、试运行记录、图纸技术协议的确认）的签字
东风汽车有限公司东风日产乘用车公司	客户	甲乙双方公司名称、项目名称、决策人线上审批、验收合同明细、验收结论（验收通过，无遗留问题）
东风汽车有限公司东风日产大连分公司	客户	甲乙双方公司名称、项目名称、决策人线上审批、验收结论（验收通过，无遗留问题）
东风汽车有限公司东风日产发动机分公司	客户	甲乙双方公司名称、项目名称、决策人线上审批、验收结论（验收通过，无遗留问题）
东风商用车有限公司	客户	设备名称、合同号、供货单位、验收时间、项目负责人签字及客户盖章，验收结论（达到要求，同意验收）、验收纪要会签单（相关人员签字）
丰田汽车(常熟)零部件有限公司	客户	供应商名称、设备名称、验收时间、项目负责人签字及客户盖章、验收记录表（可使用状态、工程内容、物品符合式样等方面是否符合要求）、验收结论（同意终验收）
风神襄阳汽车有限公司	客户	甲乙双方公司名称、项目名称、决策人线上审批、验收结论（质保通过、质保期遗留问题已解决，可以支付质保款）
富奥汽车零部件股份有限公司泵业分公司	客户	供应商名称、设备名称、验收时间、项目负责人签字及客户盖章、验收记录表（尺寸功能、设备运行、设备精度、设备培训等等方面是否符合要求）、验收结论（同意终验收）
广汽本田汽车有限公司	发行人	甲乙双方公司名称、项目名称、验收时间、客户盖章、验收记录表（机械、电气、图纸资料、附件备件、主要技术规格和参数、设备精度、操作性能、安全方面是否符合合同要求）、验收结论（经检查整体可投入使用、交付完毕）

客户名称	内容格式提供方	终验收报告所载主要内容
广汽本田汽车有限公司增城工厂	发行人	甲乙双方公司名称、项目名称、验收时间、客户盖章、验收记录表（机械、电气、图纸资料、附件备件、主要技术规格和参数、设备精度、操作性能、安全方面是否符合合同要求）、验收结论（经检查整体可投入使用、交付完毕）
广汽乘用车有限公司	发行人	甲乙双方公司名称、项目名称、验收时间（空）、项目负责人签字及客户盖章、验收记录表（机械、电气、图纸资料、附件备件、主要技术规格和参数、设备精度、操作性能、安全方面是否符合合同要求）、验收结论（经检查整体可投入使用、交付完毕）
广汽三菱汽车有限公司	客户	供应商名称、设备名称、合同号、验收时间、设备清单、质保情况说明（质保期满一年，无质量问题、满足支付条件）
广州风神汽车有限公司	客户	甲乙双方公司名称、项目名称、决策人线上审批、验收合同明细、验收结论（验收通过，无遗留问题）
广州市东风南方实业有限责任公司	发行人	甲乙双方公司名称、项目名称、验收时间、项目负责人签字及客户盖章、验收记录表（机械、电气、图纸资料、附件备件、主要技术规格和参数、设备精度、操作性能、安全方面是否符合合同要求）、验收结论（经检查整体可投入使用、交付完毕）
广州市阳普机电工程有限公司	发行人	合同名称、验收阶段、验收情况说明、验收意见、验收单位签章
广州泰李汽车座椅有限公司	发行人	甲乙双方公司名称、项目名称、验收时间、项目负责人签字及客户盖章、验收记录表（机械、电气、图纸资料、附件备件、主要技术规格和参数、设备精度、操作性能、安全方面是否符合合同要求）、验收结论（经检查整体可投入使用、交付完毕）
广州万鹏机电设备有限公司	发行人	甲乙双方公司名称、项目名称、地点、验收时间、项目负责人签字及客户盖章、验收记录表（机械、电气、图纸资料、附件备件、主要技术规格和参数、设备精度、操作性能、安全方面、运行稳定性、加工节拍、预验收存在问题及其他是否符合合同要求）、验收结论（同意终验收）
广州优尼冲压有限公司	发行人	甲乙双方公司名称、项目名称、验收时间、项目负责人签字及客户盖章、验收记录表（机械、电气、图纸资料、附件备件、主要技术规格和参数、设备精度、操作性能、安全方面是否符合合同要求）、验收结论（经检查整体可投入使用、交付完毕）
国机(珠海)机器人科技园有限公司	发行人	甲乙双方公司名称、项目名称、验收时间、项目负责人签字及客户盖章、验收记录表（机械、电气、图纸资料、附件备件、主要技术规格和参数、设备精度、操作性能、安全方面是否符合合同要求）、验收结论（经检查整体可投入使用、交付完毕）
机械工业第四设计研究院有限公司	客户	项目名称、项目合同号、装备名称、项目负责人签字及客户盖章、验收组织单位及负责人、安装地点、使用单位、验收记录表（前期问题复查情况、试运行情况、技术符合性、偏离情况、随机配件移交情况、资料移交情况、遗留问题及处理意见）、验收结论（验收合格）

客户名称	内容格式提供方	终验收报告所载主要内容
厦门翔运机械设备有限公司	发行人	甲乙双方公司名称、项目名称、验收时间、项目负责人签字及客户盖章、验收记录表（机械、电气、图纸资料、附件备件、主要技术规格和参数、设备精度、操作性能、安全方面是否符合合同要求）、验收结论（经检查整体可投入使用、交付完毕）
上海艾斯迪克汽车装备制造有限公司	发行人	甲乙双方公司名称、项目名称、验收时间、客户盖章、验收记录表（机械、电气、图纸资料、附件备件、主要技术规格和参数、设备精度、操作性能、安全方面是否符合合同要求）、验收结论（经检查整体可投入使用、交付完毕）
上海君屹工业自动化股份有限公司	客户	项目负责人签字及客户盖章、商务合同名称、合同编号、技术协议名称、协议编号、单位名称、设计单位、节点阶段、节点金额、节点验收情况（夹具精度测量报告、工装设备图纸、设备总清单、设备合格证/使用说明书、培训内容、培训签到表、工艺文件仿真文件、设备安装竣工图），验收意见（同意终验收）、关于项目终验收收款付款计划
上海日野发动机有限公司	发行人	项目名称、改造数量、验收说明、验收结论、验收方签章
上海鑫燕隆汽车装备制造有限公司	发行人	甲乙双方公司名称、项目名称、地点、验收时间、项目负责人签字及客户盖章、验收记录表（机械、电气、图纸资料、附件备件、主要技术规格和参数、设备精度、操作性能、安全方面、运行稳定性、加工节拍、预验收存在问题及其他是否符合合同要求）、验收结论（同意终验收）
尚鳌自动化工程(上海)有限公司	客户	客户盖章、物件名称、物件清单、TMCAP 管理 NO、物品接受日、交货地点、收货情况（验收合格、符合验收标准）
天津大丰精机汽车设备有限公司	客户	合同内容、验收阶段、验收情况、验收意见、验收单位（签章）
天津新明汽车部件有限公司	发行人	甲乙双方公司名称、项目名称、验收时间、项目负责人签字及客户盖章、验收记录表（机械、电气、图纸资料、附件备件、主要技术规格和参数、设备精度、操作性能、安全方面是否符合合同要求）、验收结论（经检查整体可投入使用、交付完毕）
武汉德宝装备股份有限公司	发行人	甲乙双方公司名称、项目名称、验收时间、合同订单编号、项目负责人签字及客户盖章、验收记录表（机械、电气、图纸资料、附件备件、主要技术规格和参数、设备精度、操作性能、安全方面是否符合合同要求）、验收结论（经检查整体可投入使用、交付完毕）
武汉依克多科技发展有限公司	发行人	甲乙双方公司名称、项目名称、验收时间、合同订单编号、项目负责人签字及客户盖章、验收记录表（机械、电气、图纸资料、附件备件、主要技术规格和参数、设备精度、操作性能、安全方面是否符合合同要求）、验收结论（经检查整体可投入使用、交付完毕）
襄阳凯力科技有限公司	发行人	甲乙双方公司名称、项目名称、验收时间、合同订单编号、项目负责人签字及客户盖章、验收记录表（机械、电气、图纸资料、附件备件、主要技术规格和参数、设备精度、操作性能、安全方面是否符合合同要求）、验收结论（经检查整体可投入使用、交付完毕）

客户名称	内容格式提供方	终验收报告所载主要内容
小原(南京)机电有限公司	发行人	甲乙双方公司名称、项目名称、验收时间、合同订单编号、项目负责人签字及客户盖章、验收记录表（机械、电气、图纸资料、附件备件、主要技术规格和参数、设备精度、操作性能、安全方面是否符合合同要求）、验收结论（经检查整体可投入使用、交付完毕）
一汽丰田(长春)发动机有限公司	发行人	甲乙双方公司名称、项目名称、验收时间、合同订单编号、项目负责人签字及客户盖章、验收记录表（机械、电气、图纸资料、附件备件、主要技术规格和参数、设备精度、操作性能、安全方面是否符合合同要求）、验收结论（经检查整体可投入使用、交付完毕）
一汽解放汽车有限公司	客户	项目名称、可研号、设备名称、设备数量、设备型号、出厂编号、设备规格、质保期限、验收纪要（满足技术协议要求、调试合格、培训效果、合格证）、结论（符合技术协议、同意终验收）
郑州日产汽车有限公司	客户	项目名称、使用单位、WBS 号、乙方供应商、安装地点、合同号、甲方公司、验收总额、订单号、质保事项说明、质保结论（验收通过无问题遗留、可支付验收款）、审批记录（科长、部长系统审批）
中国第一汽车股份有限公司红旗分公司	客户	合同名称、验收类别、合同编号、验收时间（空）、合同金额、验收地点、工艺装备类别、数量、验收依据、验收的设备、名称数量、验收内容（技术参数、配置、功能、节拍、开动率、人员培训、随机资料、备品备件）、客户签名
中国汽车工业工程有限公司	客户	项目负责人签字及客户盖章、项目名称、项目合同号、装备名称、验收组织单位及责任人、安装地点、使用单位、验收记录表（前期问题复查情况、试运行情况、技术符合性、偏离情况、随机配件移交情况、资料移交情况、遗留问题及处理意见）、验收结论（验收合格）
珠海丽亭智能科技有限公司	发行人	甲乙双方公司名称、项目名称、验收时间、合同订单编号、项目负责人签字及客户盖章、验收记录表（机械、电气、图纸资料、附件备件、主要技术规格和参数、设备精度、操作性能、安全方面是否符合合同要求）、验收结论（经检查整体可投入使用、交付完毕）

（二）所记载的具体内容及其构成商业机密的合理性

“终验收报告为整车厂商终验收流程中的内部结项文件。根据行业惯例，通常不会向设备供应商提供，合同中亦不会约定需向供应商提供终验收报告等事宜。由于终验收过程涉及大量跨部门协调工作，客户内部出于明确不同部门责任等目的，终验收报告中记载了大量设备规格及技术细节，其内容涉及部分商业秘密，因此客户通常并不会向供应商提供内部版本的终验收报告。

对于无法取得终验收报告的客户，公司出于强化内部控制、改善财务核算流程角度考虑，会要求业务员与客户沟通取得简化版的终验收报告。相较于内部验收的正式版本，简化版的终验收报告略去了大量可能涉及到商业秘密的技术细节，仅保留对确认所售设备在各方面是否符合合同要求、整体验收结论等方面的

内容。”

上述楷体加粗部分已在招股说明书之“第八节财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“（一）营业收入和营业成本分析”之“1、主要产品收入确认方法”之“（1）确认收入的具体方法”中补充披露。

三、补充披露“客户对接部门相关人员签字的终验收凭证”中相关签字人员所在的部门及其所任职务、级别情况，是否有权代表客户签发终验收凭证，终验收凭证是否加盖客户公章

在首轮审核问询回复阶段披露的取得的确认收入的主要证据分类情况主要系基于管理层确认收入做账时取得的证据整理统计。后续公司为了强化内部控制，加强收入确认证据的搜集工作。

“C、客户对接部门相关人员签字的终验收凭证的相关情况

截至本招股说明书签署日，原统计在客户对接部门相关人员签字的终验收凭证中相关签字人员的详细情况如下：

客户名称	验收签字人员所在部门	所任职务/级别	是否有权代表客户签发终验收凭证	终验收凭证是否加盖客户公章
爱德克斯(广州)汽车零部件有限公司	制造部生产技术科	科长	无法判断	否
北京博蓝自动化装备有限公司	项目部	部长	是	是
北京现代汽车有限公司	生产技术部、发动机部、保全部等(包含申请部门、使用部门和主管部门)	部长	是	否
北京现代汽车有限公司重庆分公司	生产技术科/总装车间	科长/部长	无法判断	否
北京现代汽车有限公司重庆分公司	总装车间	总装车间负责人	是	否
北京中天荣泰科技发展有限公司	技术部	部长	是	否(合同专用章)
北汽福田汽车股份有限公司诸城汽车厂	技术部	部长	是	否(合同专用章)
北汽福田汽车股份有限公司诸城汽车厂	制造部	车间主任	是	否(合同专用章)
比亚迪汽车工业有限公司	总装深圳工厂第十一事业部	总装深圳工厂第十一事业部负责人	无法判断	否

客户名称	验收签字人员所在部门	所任职务/级别	是否有权代表客户签发终验收凭证	终验收凭证是否加盖客户公章
本田汽车(中国)有限公司	资产管理部、采购部等	科长	无法判断	否
东风本田汽车有限公司	总装技术科/总装生产科/设备采购科	科长	是	否
东风雷诺汽车有限公司	使用部门、项目规划部门、装备管理部门、采购部门、财务部门	担当、科长、部门主管领导	是	否
东风汽车有限公司东风日产乘用车公司	东风汽车有限公司东风日产乘用车公司制造部	部长	是	否
东风汽车有限公司东风日产乘用车公司	制造部焊装科地板A班(2线)	部长	是	否
东风汽车有限公司东风日产乘用车公司	制造二部焊装二科	部长	是	否
东风汽车有限公司东风日产乘用车公司	制造一部焊装一科	部长	是	否
东风汽车有限公司东风日产乘用车公司	制造总部车辆工程技术部/制造总部车辆工程技术部总装技术科	科长/部长	是	否
东风汽车有限公司东风日产大连分公司	制造部、总装科	部长	是	否
东风汽车有限公司东风日产发动机分公司	东风日产发动机分公司制造三部	部长	是	否
东风汽车有限公司东风日产发动机分公司	东风日产发动机分公司制造一部加工科	部长	是	否
东风汽车有限公司东风日产发动机分公司	制造一部	部长	是	否
东风汽车有限公司东风日产发动机郑州分公司	制造部	部长	是	否
东普雷(佛山)汽车部件有限公司	技术部技术科	科长	是	否
东普雷(佛山)汽车部件有限公司	技术科	技术科主任	是	否
丰田汽车(常熟)零部件有限公司	生产管理部物流资材管理科	科长	是	否(合同专用章)
风神襄阳汽车有限公司	制造一部焊装一科	部长	是	否
风神襄阳汽车有限公司	制造总部车辆工程技术部/制造总部车辆工程技术部总装技术科	科长/部长	是	否

客户名称	验收签字人员所在部门	所任职务/级别	是否有权代表客户签发终验收凭证	终验收凭证是否加盖客户公章
广汽本田汽车研究开发有限公司	试验室	副研究员	无法判断	否
广汽本田汽车有限公司	焊装管理科	项目经理/技术工程师	无法判断	否
广汽本田汽车有限公司	总装二科	科长	是	否(总装二科部门资料专用章)
广汽本田汽车有限公司增城工厂	总装二科	科长	是	否(总装二科部门资料专用章)
广汽本田汽车有限公司增城工厂	焊装管理科	项目经理/技术工程师	无法判断	否
广汽乘用车有限公司	技术中心工艺规划室试制科	科长	是	否(技术中心工艺规划室试制科章)
广汽三菱汽车有限公司	采购部、新车型推进部	部长	无法判断	否
广州风神汽车有限公司	PU 总装技术科	科长	是	否
广州风神汽车有限公司	制造一部焊装一科地板 C 班	部长	是	否
广州风神汽车有限公司	制造总部车辆工程技术部/制造总部车辆工程技术部总装技术科	科长/部长	是	否
广州风神汽车有限公司郑州分公司	制造总部车辆工程技术部/制造总部车辆工程技术部总装技术科	科长/部长	是	否
广州风神汽车有限公司郑州分公司	制造部、品质保证部等	部长	是	否
广州明珞汽车装备有限公司	质量部	经理	是	否(合同专用章)
广州三池汽车配件有限公司	技术部技术三科	主任	是	否
广州万鹏机电设备有限公司	工程部	部长	是	是
广州万鹏机电设备有限公司	总经办	副总经理	是	是
广州优尼冲压有限公司	工程部	部长	是	否(合同专用章)
广州中电华信经贸发展有限公司	公司高管	总经理	是	否
广州中益机械有限公司	技术部、采购部、生产部	高管	无法判断	否

客户名称	验收签字人员所在部门	所任职务/级别	是否有权代表客户签发终验收凭证	终验收凭证是否加盖客户公章
国机(珠海)机器人科技园有限公司	项目部	工程总监	是	否(项目部章)
汉腾汽车有限公司	工艺技术部	部长、工程师	是	否
机械工业第四设计研究院有限公司	技术部	部长	是	是
加特可(广州)自动变速箱有限公司	保全部、计划部、使用部门	课长、系长、工长、技术员等	是	否
江铃控股有限公司	工艺工程科经理	经理	无法判断	否
江西昌河汽车有限责任公司	建线指挥部总装部	组长	无法判断	否
三和盛电子科技(东莞)有限公司	生产技术部	部长	无法判断	否
上海艾斯迪克汽车装备制造有限公司	生产管理部	部长	是	是
上海君屹工业自动化股份有限公司	项目部	项目部经理	是	是
上海日野发动机有限公司	生产技术部	副科长	是	是
上海鑫燕隆汽车装备制造有限公司	项目部	项目部经理	是	是
斯诺浦汽车部件(广州)有限公司	技术部	技术经理	无法判断	否
唐山爱信齿轮有限责任公司	生产技术部生技二科	科长	无法判断	否
一汽丰田(长春)发动机有限公司	技术部	项目经理	是	否(合同专用章)
郑州日产汽车有限公司	郑州日产汽车有限公司制造部	部长	无法判断	否
重庆望江豪爵发动机有限公司	总装部/保全部	经理	无法判断	否
珠海丽亭智能科技有限公司	技术中心	技术总监	是	是

注：若（1）客户后续在签字的终验收凭证上加盖印章；（2）中介机构通过现场登录客户内部管理系统，确认终验收相关信息；（3）签字版终验收凭证已经过客户对接项目组签字、部门领导签字及汽车厂商分管领导签字等较为完善的审批流程，则认定其有权代表客户签发终验收凭证；（4）中介机构通过访谈客户确认验收情况，确认项目终验收程序符合其内部标准。”

根据上表显示，签发终验收凭证的人员主要系客户制造及技术相关部门的科

长、部长、经理等。出于谨慎性考虑，发行人的保荐机构及申报会计师对以签字版验收单作为收入确认证据确认的工业自动化集成项目类收入通过函证的形式进行了核查。2018 年至 2020 年期间，取得有效回函的根据签字版验收单确认收入的金额分别为 9,641.17 万元、7,725.21 万元和 6,882.25 万元，占报告期各期确认的根据签字版验收单确认收入的比例分别为 85.41%、85.45%和 74.13%。

同时，发行人与客户签订的项目合同中一般会约定完成终验收后客户需支付的货款金额。发行人保荐机构及申报会计师核查了发行人境内主要工业自动化集成项目的收款情况，报告期内的核查比例分别为 95.18%、96.87%和 97.56%。经核查，项目的终验款收款时间与发行人收入确认时间相近，不存在收入跨期问题。

上述楷体加粗部分已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“（一）营业收入和营业成本分析”之“1、主要产品收入确认方法”之“（1）确认收入的具体方法”中补充披露。

四、补充披露业务人员现场监督终验收完成反馈信息的具体形式，作为收入确认凭证的合理性，是否符合企业会计准则的要求，2017 年度及 2020 年 1-6 月以业务人员现场监督终验收完成反馈信息确认收入的比例较高的原因及合理性

（一）补充披露业务人员现场监督终验收完成反馈信息的具体形式，作为收入确认凭证的合理性，是否符合企业会计准则的要求

“D、业务人员现场监督终验收完成反馈信息的具体形式及作为收入确认凭证的合理性

业务人员现场监督终验收完成后主要以邮件和电话、微信等方式接收客户已完成终验收的反馈信息。

以业务人员现场反馈信息作为收入确认凭证主要是由于部分客户因终验收报告中可能包含商业秘密不愿意提供终验收报告，亦不愿意提供简易版终验收报告等客观原因导致。公司与客户签署的合同中包含完成终验收后的货款支付约定。业务人员接收到客户已完成终验收的反馈信息通常也包含要求业务人员提供收取终验收进度款发票的请求，在公司开具发票后客户通常会在约定的信用期内完成付款。因此，业务人员在现场反馈终验收信息即意味着项目已经完成终验，客户接受相关工业自动化集成项目类存货的控制权从发行人到客户的转移，并取得该商品所有权上的主要风险和报酬，公司亦拥有了向客户收取终验收款的权

利。同时，公司以业务人员现场监督终验收完成的反馈信息作为收入确认凭证时会同时参考发票开具、项目合同中关于终验收阶段的货款支付约定及实际收款情况以协助判断终验收完成情况。

综上，以业务人员现场监督终验收完成反馈信息作为收入确认凭证符合企业会计准则的要求。”

（二）2017 年度及 2020 年 1-6 月以业务人员现场监督终验收完成反馈信息确认收入的比例较高的原因及合理性

“2017 年至 **2020 年**期间以业务人员现场监督终验收完成反馈信息确认的收入分别为 1,851.79 万元、937.18 万元、254.20 万元和 **2,293.55** 万元，占境内工业自动化集成项目业务收入的比例分别为 20.86%、7.18%、2.51%和 **13.51%**。后经公司持续加强与客户沟通，公司以业务人员现场监督终验收完成反馈信息确认收入的项目补充了效力更高的终验收凭证，进一步验证了公司收入确认的真实性、准确性和截止性。截至本招股说明书签署日，**2017 年至 2020 年**期间公司以业务人员现场监督终验收完成反馈信息确认收入的境内工业自动化集成项目合计金额分别为 1,538.80 万元、929.05 万元、254.20 万元和 **2,293.55** 万元，占境内工业自动化集成项目业务收入的比例分别为 17.34%、7.12%、2.51%和 **13.51%**。

其中，2017 年公司以业务人员现场监督终验收完成反馈信息确认收入的金额及比例相对较高，主要原因系：2017 年公司确认了对河南豫商汽车产业发展投资有限公司（下称“河南豫商”）的工业自动化集成项目类收入合计人民币 965 万元。该公司系河南省政府的产业投资平台，原拟与日产系在郑州开展汽车产业合作。公司通过日产系的客户资源成为河南豫商的供应商，后因日产系退出，公司与河南豫商之间的合作中断，无法取得该公司的相关终验收材料，但涉及合作项目的货款已全部收讫。

2020 年度公司以业务人员现场监督终验收完成反馈信息确认收入的金额及比例相对较高主要原因系：**2020 年度**公司确认了对东风雷诺汽车有限公司（下称“东风雷诺”）的工业自动化集成项目类收入合计人民币 1,108.36 万元。东风雷诺汽车有限公司于 2020 年 4 月 14 日宣布进入破产重组程序。发行人于 2020 年 6 月开始与东风雷诺就货款的收回进行谈判，并在 2020 年 6 月 30 日根据已经收取的货款和未收取货款中预期可收回的对价为限，确认对东风雷诺的销售收入。于 2020 年 7 月，公司与东风汽车集团股份有限公司签订《债权转让合同》，

东风汽车受让公司对东风雷诺的债权人民币 226 万元，该款项于 2020 年 7 月已收取。由于公司对该等收入未能获取终验收报告书/盖章版验收单或客户签字版验收凭证，因此将其归集至“业务人员现场监督终验收完成的反馈信息”这一分类中。

因此，2017 年和 **2020 年度**，公司以业务人员现场监督终验收完成反馈信息确认收入的比例相对较高，主要系少数确认收入金额相对较大的项目因客户自身原因，发行人未能获取终验收报告书或盖章版验收单或客户签字版验收凭证，具有合理性。”

上述楷体加粗部分已在招股说明书之“第八节财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“（一）营业收入和营业成本分析”之“1、主要产品收入确认方法”之“（1）确认收入的具体方法”中补充披露。

五、结合同行业可比公司情况分析质保费占工业自动化集成项目确认的营业收入的比例是否合理

“发行人与同行业可比公司质保费占营业收入比例的对比如下：

可比公司	2020 年度	2019 年度	2018 年度
瑞松科技	0.75%	0.71%	0.78%
江苏北人	0.49%	0.49%	0.53%
三丰智能	1.06%	0.38%	0.44%
华昌达	1.22%	1.53%	0.32%
克来机电	0.25%	0.22%	0.08%
发行人	0.03%	0.05%	0.04%

汽车装备制造行业的项目周期较长，通常需要经历方案设计、装备集成、安装调试、试产等阶段才能达到终验收状态，大部分问题在项目终验收前已经充分暴露和得到解决，质保期内较少发生问题，产生的质保费较少。整体来看，同行业可比公司质保费占营业收入的比例均处于为较低水平。

公司质保费占工业自动化集成项目的营业收入的比例低于同行业可比公司，主要系公司工业自动化集成项目类收入中来源于日本富士的比重较大。由于日本汽车工业发展程度较高，质量管控达到相当水准，且日本客户对产品质量又有较高要求，日本富士在完成终验收前就已经排除了绝大多数隐患。因此，在产品售后阶段产生需要负担质保义务的情况较少。

因此，公司质保费占工业自动化集成项目的营业收入的比例较低，具有合理性，与同行业可比公司不存在重大差异。”

上述楷体加粗部分已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品及设立以来的变化情况”之“（四）主要经营模式”之“6、发行人销售合同中对产品质量保证方面的约定，及发行人是否计提质量保证金，质量保证金计提比例与同行业可比公司的对比情况，报告期内是否存在质保金未能按时收回或无法收回的情形”之“（2）发行人是否充分计提质量保证金，质保金计提比例与同行业可比公司的对比情况，报告期内是否存在质保金未能按时回收或无法回收的情形”中补充披露。

六、补充披露日本富士与部分客户口头约定的质保义务是否具有法律效力，质保内容、范围、责任划分等如何具体规定，报告期内是否与客户就质保事项发生纠纷，日本富士是否向客户预留质保金

“（3）日本富士与部分客户口头约定的质保义务情况

在日本社会，商业信誉为企业从事商业活动之根本，交易各方均极度重视并且严守商业信用。日本富士前身平松机械制作所创立于 1961 年 3 月，经过多年的发展已经积累相当优良的商业信誉。若日本富士未履行与客户口头约定的质保义务，将会对日本富士的商业信誉造成无法挽回的损失。因此，日本富士与部分客户口头约定的质保义务虽未明确体现在法律层面，但对日本富士具有极其严格的约束力。

对于装备制造行业而言，项目周期较长，通常需要经历设计、设备集成、安装调试、试产等阶段才能达到终验收状态，实际上绝大部分问题在项目终验收前已经充分暴露和得到解决，质保期内较少发生问题，因而也较少产生质保费。在实际经营过程中，若已售商品在质保期内出现由于销售方责任导致的质量问题（例如项目无法按照此前既定的标准和要求运行），日本富士将派出技术人员协助进行维修调试，并承担与质保义务有关的人工、差旅以及耗损物料的成本；若已售产品出现由于非销售方责任导致的质量问题，客户通常会请求日本富士派出技术人员前来维修，并支付相应的维保费。

报告期内，由于日本汽车工业行业发展较为成熟，质量控制达到较高水准，日本富士没有与客户发生过任何重大质保纠纷，也未向客户预留质保金。”

上述楷体加粗部分已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“一、发行

人主营业务、主要产品及设立以来的变化情况”之“（四）主要经营模式”之“6、发行人销售合同中产品质量保证方面的约定，及发行人是否计提质量保证金，质量保证金计提比例与同行业可比公司的对比情况，报告期内是否存在质保金未能按时收回或无法收回的情形”中补充披露。

七、补充披露质保金的会计处理及列报情况，并结合收款条件、收款风险等分析是否符合新收入准则相关规定，报告期内是否存在质保金未能按时收回或无法收回的情形，如是，请披露应收金额、客户名称及未能收回的原因

（一）补充披露质保金的会计处理及列报情况，并结合收款条件、收款风险等分析是否符合新收入准则相关规定

“（4）质保金的会计处理及列报情况

公司的质保金是为了向客户保证所销售的商品符合既定的标准而向客户预留的质保金。公司将质保义务不视作一项单独的履约义务，不分摊交易对价。在有关的工业自动化集成项目完成终验收之后即确认整个项目的收入（包含预留的质保金款项），预留的质保金视作一项附有条件的收款权，列示于合同资产科目。公司对于质保金的会计处理及列报是基于：

1）公司提供的质保服务不是一项单独的履约义务

根据《企业会计准则第 14 号--收入》(财会[2017]22 号)之“第四章 合同成本”之“第三十三条”：

“……在评估质量保证是否在向客户保证所销售商品符合既定标准之外提供了一项单独的服务时，企业应当考虑该质量保证是否为法定要求、质量保证期限以及企业承诺履行任务的性质等因素。客户能够选择单独购买质量保证的，该质量保证构成单项履约义务。”

A、该质量保证是否为法定要求

公司与客户签署的合同协议中明确约定了产品的技术规格及质量保证要求，客户在质量保证期内向公司寻求质保服务属于法律保护范畴，并非公司为客户提供的一项单项的服务。

B、质量保证期限

根据公司与客户签署的合同协议，公司向客户提供的质量保证金一般在 12 个月左右，属于合同约定的既定标准之内的服务。

C、企业承诺履行义务的性质

公司向客户提供的质保服务系为了保证所销售的商品符合合同约定的既定标准，因此不构成单项履约义务。

因此，公司不将质保义务视作一项单独的履约义务。

2) 公司的质保金系在履行完质保期内的质保期义务后收取，收款风险较低根据《企业会计准则第 14 号--收入》(财会[2017]22 号)之“第六章 列报”之“第四十一条”：

“……合同资产，是指企业已向客户转让商品而有权收取对价的权利，且该权利取决于时间流逝之外的其他因素。如企业向客户销售两项可明确区分的商品，企业因已交付其中一项商品而有权收取款项，但收取该款项还取决于企业交付另一项商品的，企业应当将该收款权利作为合同资产。”

公司在质保期内若发生产品质量问题需派出技术人员提供质保服务，质保期内若未产生质量问题，则在质保期结束后公司即满足向客户收取预留质保金的条件。若非出现重大质量问题或极少数客户自身出现财务困难，通常不具有重大收款风险。得益于较为严格的质控体系，公司历史上亦未在质保期内出现过任何重大的质量问题。

根据新收入准则的有关规定，公司对客户所售商品附有的质量保证义务并非提供了一项单独的服务，不应当作为单项履约义务并分摊交易对价，若非出现重大质量问题，通常在质保期结束后公司就已满足质保金的收款条件，一般情况下亦不存在重大收款风险，因此在项目达到终验收时点即可确认整个项目的收入。

综上所述，公司关于质保金的会计处理符合新收入准则的有关规定。”

(二) 报告期内是否存在质保金未能按时收回或无法收回的情形，如是，请披露应收金额、客户名称及未能收回的原因

“ (5) 报告期内质保金的收回情况

报告期内发行人不存在质保金无法收回的情况，但存在部分质保金未能按时回收的情况，具体情况如下：

单位：万元

时间	客户名称	质保金 账面余 额	质保金 坏账准 备	截至 2021 年 2 月末回 收金额	账龄	未能按时回收原因
2020 年末	汉腾汽车有限公司	430.36	387.32	-	1-2 年	客户经营困难(已计提 坏账准备 387.32 万元)
	上海君屹工业自动	257.26	128.63	-	2-3 年	客户付款拖延(已计提

时间	客户名称	质保金 账面余 额	质保金 坏账准 备	截至 2021 年 2 月末回 收金额	账龄	未能按时回收原因
	化股份有限公司					坏账准备 128.63 万元)
	机械工业第四设计 研究院有限公司	160.40	16.04	160.40	1-2 年	客户付款拖延, 期后已 全部回款
	北汽福田汽车股份 有限公司诸城汽车 厂	10.50	5.25	-	2-3 年	客户付款拖延
	北汽福田汽车股份 有限公司山东多功 能汽车厂	9.35	0.94	-	1-2 年	客户付款拖延
	广汽乘用车有限公 司	5.47	0.55	-	1-2 年	客户付款拖延
	长安福特汽车有限 公司	5.26	0.53	-	1-2 年	客户付款拖延
	小计	878.60	539.26	160.40	-	-
2019 年末	上海君屹工业自动 化股份有限公司	257.26	25.73	-	1-2 年	客户付款拖延(已计提 坏账准备 25.73 万元)
	江铃控股有限公司	81.02	8.10	81.02	1-2 年	客户付款拖延, 期后已 全额收款
	重庆长安汽车股份 有限公司北京长安 汽车公司	21.42	18.21	21.42	3-5 年	技术变更, 验收推延导 致设备质保期推延, 期 后已收款
	东风汽车有限公司 东风日产乘用车公 司	12.25	1.23	12.25	1-2 年	客户付款拖延, 期后已 收款
	北汽福田汽车股份 有限公司诸城汽车 厂	10.50	1.05	-	1-2 年	客户付款拖延
	北汽(广州)汽车有 限公司	8.97	0.90	8.97	1-2 年	客户付款拖延, 期后已 收款
	湖北迪迈威智能装 备有限公司	6.75	0.68	6.75	1-2 年	客户付款拖延
	一汽吉林汽车有限 公司	1.16	0.12	1.16	1-2 年	客户付款拖延, 期后已 收款
	小计	399.33	56.02	131.57		-
2018 年末	江西昌河汽车有限 责任公司	44.98	4.50	44.98	1-2 年	技术变更, 验收推延导 致设备质保期推延, 期 后已收款
	东风汽车有限公司 东风日产乘用车公 司	42.73	10.46	42.73	1-2 年 /3-5 年	车型投入时间推延导 致设备质保期推延, 期 后已收款
	北京宝沃汽车股份 有限公司	23.03	11.52	23.03	2-3 年	车型未能量产导致设 备验收及质保期推延, 期后已收款
	重庆长安汽车股份 有限公司北京长安 汽车公司	21.42	18.21	21.42	3-5 年	技术变更, 验收推延导 致设备质保期推延, 期 后已收款

时间	客户名称	质保金 账面余 额	质保金 坏账准 备	截至 2021 年 2 月末回 收金额	账龄	未能按时回收原因
	中国汽车工业工程 有限公司	5.00	2.50	5.00	2-3 年	客户付款拖延, 期后已收款
	长安标致雪铁龙汽 车有限公司	2.05	1.03	2.05	2-3 年	客户付款拖延, 期后已收款
	小计	139.21	48.22	139.21		-

上述楷体加粗部分已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品及设立以来的变化情况”之“（四）主要经营模式”之“6、发行人销售合同中对产品质量保证方面的约定，及发行人是否计提质量保证金，质量保证金计提比例与同行业可比公司的对比情况，报告期内是否存在质保金未能按时收回或无法收回的情形”之“（2）发行人是否充分计提质量保证金，质保金计提比例与同行业可比公司的对比情况，报告期内是否存在质保金未能按时回收或无法回收的情形”中补充披露。

八、补充披露同行业可比公司的收入季节性分布情况是否与发行人不存在重大差异，发行人工业自动化集成项目的交付时点是否按照合同要求，报告期内平均销售周期的变化趋势及原因

（一）补充披露同行业可比公司的收入季节性分布情况是否与发行人不存在重大差异

“2）同行业公司情况对比及分析

报告期内，发行人及可比公司的收入金额分季度构成情况如下：

年度	季度	发行人	瑞松科技	江苏北人	三丰智能	华昌达	克来机电
2020 年	第 1 季度	16.1%	24.1%	7.1%	21.1%	23.6%	22.0%
	第 2 季度	29.8%	28.9%	29.1%	39.2%	21.1%	28.4%
	第 3 季度	21.3%	28.1%	19.2%	25.3%	20.8%	24.2%
	第 4 季度	32.8%	18.9%	44.5%	14.4%	34.5%	25.4%
2019 年	第 1 季度	20.4%	23.2%	9.4%	29.3%	22.8%	20.4%
	第 2 季度	29.2%	20.5%	38.5%	21.1%	28.8%	23.4%
	第 3 季度	24.3%	23.0%	17.2%	17.7%	19.0%	26.7%
	第 4 季度	26.1%	33.3%	34.9%	32.0%	29.4%	29.5%
2018 年	第 1 季度	11.2%	8.8%	-	15.5%	16.3%	16.3%
	第 2 季度	21.9%	23.0%	-	12.0%	28.0%	24.8%

年度	季度	发行人	瑞松科技	江苏北人	三丰智能	华昌达	克来机电
	第 3 季度	36.9%	33.9%	-	41.6%	27.2%	21.8%
	第 4 季度	30.0%	34.2%	-	31.0%	28.4%	37.1%

注：标注“-”为未能在各上市公司定期报告或招股说明书等公开信息中找到相关数据。

由上表数据，由于汽车装备制造业提供的产品具有非标定制化的特点，合同金额较大。在采用终验法确认收入的情况下，受收入确认时点的影响，收入的季度间波动较大。同时，受春节/新年假期影响，行业内公司的一季度的销售收入金额相对较低，在二、三季度有明显改善，于三、四季度到达交货旺季。整体而言，发行人收入的季节性分布情况与同行业可比公司不存在重大差异。”

（二）发行人工业自动化集成项目的交付时点是否按照合同要求，报告期内平均销售周期的变化趋势及原因

“发行人工业自动化集成项目的交付时点通常严格遵循双方约定的时间，除非出现由于客户原因导致需要调整交付时间的情况，双方也会预先就有关情况进行充分沟通，报告期内发行人工业自动化集成项目的交付时点均符合合同要求。

报告期内，公司主要工业自动化集成项目的平均销售周期分别为 22.3 个月、20.5 个月以及 **16.5 个月**。平均销售周期的变化主要受到在各期结转收入的工业自动化集成项目的规模、客户时间需求等因素影响，2018 年及 2019 年平均销售周期**较高**主要是由于 2018 及 2019 年有较多大型项目完成终验收，大型项目通常有较长的项目周期。”

上述楷体加粗部分已在招股说明书之“第八节财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“（一）营业收入和营业成本分析”之“2、营业收入分析”之“（4）营业收入分季节构成分析”中补充披露。

【中介机构核查意见】

一、核查程序

针对上述事项，保荐机构及申报会计师主要实施了以下核查程序：

- 1、获取报告期内发行人工业自动化集成项目业务收入明细，查阅主要客户各期工业自动化集成项目业务收入的确认证据；
- 2、获取报告期内作为收入确认证据的终验收报告并核查其记载内容是否和发行人披露信息一致；访谈发行人财务负责人，了解终验收报告所记载内容及其构成商业机密的合理性；

3、获取报告期内作为收入确认证据的签字版终验收凭证并核查其记载内容是否和发行人披露信息一致；获取验收单签字人员的名片，核查其所属公司、所在部门以及所任职务、级别情况。通过现场登录部分客户内部管理系统，确认终验收相关信息；通过函证及收款细节测试等程序对该部分收入确认及金额进行了核查；

4、获取报告期内作为收入确认证据的终验收完成反馈信息并核查其具体形式是否和发行人披露信息一致，并访谈发行人财务负责人了解其作为收入确认凭证的合理性，分析是否符合企业会计准则的要求，了解河南豫商汽车产业发展投资有限公司相关业务的背景；获取并查阅了发行人与东风雷诺汽车有限公司签署的《终止协议》及发行人与东风汽车集团股份有限公司签订的《债权转让合同》，检查了回收债权的银行收款记录；

5、查阅同行业可比公司公开披露的信息；访谈发行人财务负责人，了解质保费占工业自动化集成项目确认的营业收入的比例的合理性；

6、访谈发行人财务负责人，了解日本社会的有关商业惯例及交易习惯；查阅日本富士账面记录，确认质保金的预留情况；

7、查阅发行人的账面记录，确认发行人披露的质保金会计处理及列报情况，并分析其是否符合新收入准则相关规定；复核发行人披露的未能按时回收质保金的信息是否与账面记录一致，分析未能按时收回的原因是否具有合理性；

8、查阅同行业可比公司公开披露的收入季节性分布信息；查阅大额工业自动化集成项目的销售合同/订单，确认交付时点约定记录，核查了实际交付时点信息；复核发行人报告期内平均销售周期的计算过程，分析平均销售周期变化趋势原因是否具有合理性；

9、针对业务人员现场监督终验收完成反馈信息确认的收入，保荐机构和申报会计师采取了函证、检查银行收款记录等方式进行核查。具体核查方式和核查比例如下：

(1) **2018 年至 2020 年**，取得有效回函的根据业务人员现场监督终验收完成反馈信息确认收入的金额分别为 **378.43 万元**、**71.37 万元**和 **246.82 万元**，占报告期各期确认的根据业务人员现场监督终验收完成反馈信息确认收入的比例分别为 **40.73%**、**28.08%**和 **10.76%**；

(2) 针对 **2020 年度**公司确认的对东风雷诺汽车有限公司的工业自动化集成

项目业务收入 1,108.36 万元（未回函），保荐机构和申报会计师访谈了发行人财务负责人，了解了有关事项的背景，获取并查阅了发行人与东风汽车集团股份有限公司签订的《债权转让合同》；

（3）检查了报告期内所有根据业务人员现场监督终验收完成反馈信息确认收入所对应项目的银行收款记录。

二、核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、采取不同形式证据进行收入确认的客户具有一贯性，报告期内不存在重大客户变更收入确认凭证的情形；

2、终验收报告书内容格式包含由客户提供及由发行人自制两种，均为发行人或客户提供的模板，不同客户提供的模板之间存在一定差异，由于终验收过程涉及大量跨部门协调工作，客户内部出于明确不同部门责任等目的，终验收报告书中记载了大量设备规格及技术细节，其内容涉及部分商业秘密，因此客户通常并不会向供应商提供内部版本的终验收报告书，具有合理性；

3、发行人“客户对接部门相关人员签字的终验收凭证”中签发终验收凭证的人员主要系客户制造及技术相关部门的科长、部长、经理等。部分客户后续在签字的终验收凭证补充加盖公章；保荐机构及申报会计师通过现场登录部分客户内部管理系统，确认终验收相关信息；部分签字版终验收凭证已经过客户对接项目组签字、部门领导签字及汽车厂商分管领导签字等完善的审批流程。同时，保荐机构及申报会计师通过函证及收款细节测试等程序对收入确认的时点及金额进行了核查，该等类型确认的收入不存在跨期问题，相关收入确认真实、准确；

4、发行人以业务人员现场监督终验收完成反馈信息作为收入确认凭证具有一定的合理性，在所有重大方面符合《企业会计准则》的规定。2017 年度及 2020 年以业务人员现场监督终验收完成反馈信息确认收入的比例相对较高具有合理性；

5、公司质保费占工业自动化集成项目确认的营业收入的比例较低，具有合理性；

6、日本富士与部分客户口头约定的质保义务虽未明确体现在法律层面，但对日本富士对其自身的项目完成质量具有极其严格的自我约束力；日本富士没有与客户发生过任何重大质保纠纷，也未向客户预留质保金；

7、发行人质保金的会计处理及列报情况在所有重大方面符合新收入准则相关规定；报告期内发行人不存在质保金无法收回的情况，但存在部分质保金未能按时回收的情况；

8、发行人收入的季节性分布情况与同行业可比公司不存在重大差异；除由于客户原因导致需要调整交付时间外，报告期内发行人工业自动化集成项目的交付时点基本符合合同要求；报告期内，发行人工业自动化集成项目平均周期有一定波动，主要受大型项目执行周期的影响所致，具有合理性；

9、发行人根据业务人员现场监督终验收完成反馈信息确认收入的方式是适当的，符合企业会计准则的相关规定，在报告期内所确认的相关收入真实、准确，不存在重大跨期确认收入的情形。

经核查，申报会计师认为：

1、采取不同形式证据进行收入确认的客户具有一贯性，报告期内不存在重大客户变更收入确认凭证的情形；

2、终验收报告书内容格式包含由客户提供及由发行人自制两种，均为客户或者发行人提供的模板，不同客户提供的模板之间存在一定差异；发行人补充披露的终验收报告书所记载的具体内容及其构成商业机密的合理性分析与我们了解的情况一致。

3、发行人“客户对接部门相关人员签字的终验收凭证”中签发终验收凭证的人员主要系客户制造及技术相关部门的科长、部长、经理等。部分客户后续在签字的终验收凭证补充加盖印章。

4、发行人以业务人员现场监督终验收完成反馈信息作为收入确认凭证具有的合理性，在所有重大方面符合《企业会计准则》的规定。2017年度及**2020年**以业务人员现场监督终验收完成反馈信息确认收入的比例相对较高具有合理性；

5、公司质保费占工业自动化集成项目确认的营业收入的比例较低，具有合理性；

6、日本富士与部分客户口头约定的质保义务具有约束力；报告期内日本富士没有与客户就质保事项发生重大纠纷，也未向客户预留质保金；

7、发行人质保金的会计处理及列报情况在所有重大方面符合新收入准则相关规定；报告期内发行人不存在质保金无法收回的情况，但存在部分质保金未能按时回收的情况；

8、发行人收入的季节性分布情况与同行业可比公司不存在重大差异，发行人工业自动化集成项目的交付时点基本按照合同要求；报告期内，发行人工业自动化集成项目平均销售周期的变动具有合理性。

6. 关于营业成本

审核问询回复显示，报告期内发行人智能化生产装置及配件直接材料占比分别为 94.73%、95.83%、98.43%和 98.98%，毛利率分别为 23.72%、23.16%、33.25%和 32.99%。发行人原材料采购主要分为标准品及非标准品，其中非标准品占比 50%左右。同时，发行人报告期内向上海艾斯迪克采购价格大幅增加。

请发行人补充披露：

（1）智能化生产装置及配件直接材料占比较高的原因，是否为简单采购加工即出售，毛利率较高的合理性；

（2）报告期内向上海艾斯迪克采购价格大幅增加的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并对发行人报告期内原材料采购价格的公允性进行核查。

【回复】：

【发行人补充披露及说明情况】

一、智能化生产装置及配件直接材料占比较高的原因，是否为简单采购加工即出售，毛利率较高的合理性

（一）智能化生产装置及配件直接材料占比较高的原因，是否为简单采购加工生产即出售

“B、智能化生产装置及配件直接材料占比较高的原因

智能化生产装置及配件业务系公司基于对汽车工业自动化生产领域的深刻理解而从事的拧紧装置、平衡悬吊装置等标准类产品的销售业务。公司销售的该类产品主要应用于汽车总装领域，系汽车总装自动化生产线的重要补充，涉及的生产经营步骤如下：

a、获取客户的需求信息，为客户提供解决方案

公司销售人员通过目标客户公开信息、行业资讯、业务交流等渠道获取下游客户的产品需求。锁定目标客户后，通过客户的对接人员沟通，进一步获取目标客户的需求信息和工艺标准及要求。由于汽车制造行业对于精度要求较高，即使是同一类的产品所涉及的型号亦众多，且下游汽车厂商客户的需求具有非标准化的特点。因此在获取客户的需求信息和工艺标准及要求后，销售人员会组织技术

人员结合客户的具体情况，选取产品型号进行集成，制作解决方案。

b、解决方案试运行，业务落地

公司提供的解决方案得到客户初步同意后，一般需要在客户现场进行工位试装或样品试用。解决方案试运行通过后，汽车厂商客户方会向公司下达订单。公司向汽车厂商客户提供智能化生产装置及配件产品后，会按照既定的解决方案进行简单安装并提供相应的技术支持。

c、客户持续的产品需求

公司提供的智能化生产装置及配件产品多为消耗品或使用寿命年限较短的产品。因此，在前期的解决方案落地后，汽车厂商客户会持续产生新增产品需求，公司成为该汽车厂商客户长期稳定的供应商。

综上，公司的智能化生产装置及配件业务的核心竞争力体现在前期的方案设计及产品集成，涉及的人员工资等费用做期间费用处理。在生产阶段，智能化生产装置及配件业务安装和调试工作相对较为简单，因此直接材料的占比较高。”

上述楷体加粗部分已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“（一）营业收入和营业成本分析”之“3、营业成本分析”之“（3）报告期内发行人按主要产品类别料工费的金额、比例和结构，以及变动的原因及合理性”中补充披露。

（二）毛利率较高的合理性

“（2）智能化生产装置及配件业务毛利率较高的合理性

1）公司是汽车总装领域少有的具备多个日系汽车装备品牌集成设计能力的供应商

我国国内的合资汽车厂商可根据地域分为欧美系和日韩系，二者的生产工艺特点不同，导致所需的汽车制造装备的要求不同。在汽车总装领域，欧美系合资汽车厂商偏好使用阿特拉斯（Atlas）、博世（Bosch）及马头（Desoutter）等欧美汽车装备厂商的拧紧装置等产品，日系合资汽车厂商偏好使用艾斯迪克（Estic）、瓜生（Uryu）及东日（Tohnichi）等日系汽车装备厂商的拧紧装置等产品。公司系以上日系拧紧装置品牌的中国大陆区经销商。在经营多品牌日系拧紧装置供客户选择的同时，公司亦是远藤（Endo，弹簧平衡器、气动葫芦）、长堀（NAC，套筒、批头、接头）、松下（Panasonic，电动工具）等日系品牌的授权经销商。

拧紧装置搭配平衡器、套筒、电动工具等产品可组成汽车总装工序中的拧紧类系统解决方案。公司是我国国内汽车工业总装领域少有的具备多个日系汽车装备品牌集成能力的供应商。多品牌多产品的结构不仅使公司拥有了系统集成优势，相较于单品牌或单产品销售，公司的单位产品对应的销售费用及人力成本大幅降低，构成一定的核心竞争力。

2) 公司与日系汽车装备品牌的合作历史较长，产品采购的综合成本相对较低

公司与艾斯迪克（Estic）、瓜生（Uryu）、东日（Tohnichi）、远藤（Endo）等日系汽车装备品牌的合作历史最早开始于公司成立的 2005 年，最迟不晚于 2009 年，合作历史均已超过 10 年。其中，公司在艾斯迪克（Estic）及瓜生（Uryu）等品牌的采购量近几年常年位居该品牌全球地区代理经销商的前二名。多年的历史合作使得公司可以以较低的价格进行产品采购，且公司员工对于产品亦比较熟悉，在安装调试过程中显著减少了公司的人力成本投入。

3) 同行业可比上市公司的可比业务的毛利率相对较高

同行业可比上市公司中，瑞松科技从事的“机器人配件销售及其他”业务和三丰智能从事的“配件销售及其他”业务与公司的智能化生产装置及配件业务的性质较为相似。其中，三丰智能未公开披露配件销售及其他业务的毛利率信息。根据公开披露的信息，同行业可比上市公司瑞松科技 2017 年以来“机器人配件销售及其他”业务的毛利率与公司的智能化生产装置业务的毛利率对比如下：

公司名称	瑞松科技	发行人
业务类型	机器人配件销售及其他	智能化生产装置及配件
2020 年度	26.31%	33.03%
2019 年度	25.17%	33.25%
2018 年度	30.93%	23.16%
2017 年度	31.09%	23.76%
平均毛利率	28.38%	28.30%

2017 年度和 2018 年度，同行业可比公司瑞松科技的可比业务机器人配件销售及其他业务的毛利率水平维持在 30% 以上，与公司智能化生产装置及配件业务最近两年的高毛利率情况无重大差异。各年间经营情况不同会导致业务毛利率不同，瑞松科技机器人配件销售及其他业务的毛利率在 2019 年度有所下降主要系

其毛利率较高的技术服务费和维修费收入相对减少所致。整体而言，最近三年（及一期），瑞松科技机器人配件销售及其他业务与发行人智能化生产装置及配件业务的平均毛利率不存在重大差异。

发行人的智能化生产装置及配件业务与瑞松科技的机器人配件销售业务的对比情况如下：

项目	发行人	瑞松科技
业务内容	公司基于对汽车工业自动化生产领域的深刻理解而从事的拧紧装置、平衡悬吊装置等标准类产品的销售业务	公司基于对工业机器人系统集成的深刻理解从事数字焊机、中频逆变控制器等标准品的销售
产品类型	拧紧装置、平衡器、套筒、电动工具等标准化类产品，主要应用于汽车总装领域	焊机、焊枪、其他工业机器人零部件等标准化类产品，主要应用于汽车焊装领域
上游供应商	日本艾斯迪克、SUN-YELL INTERNATIONAL CORPORATION、DENGENSHA TOA CO., LTD. 等日本汽车装备制造厂商	唐山松下产业机器有限公司、那电久寿机器(上海)有限公司等具有日资背景的中国区公司
下游客户	以国内的汽车整车厂商为主	以国内的汽车整车厂商为主
生产技术	产品竞争力体现在前期的方案设计及产品集成。在生产阶段，部分标准化类产品不涉及安装调试过程。除此之外，其他智能化生产装置及配件产品所需安装和调试工作相对较为简单	部分通用零部件产品，不涉及调试过程。除此之外的机器人配件销售业务，需要经过安装调试
业务定位	作为获取客户的切入点，更好地服务客户的多元化需求，系汽车总装自动化生产线业务的重要补充	瑞松科技主营业务机器人自动化生产线和机器人工作站业务的客户存在相关需求，机器人配件销售业务是主营业务的重要补充

注：瑞松科技的相关信息来源于公开信息整理，主要包括其定期报告、招股说明书及反馈问询回复。

由上表可知，从产品角度，虽然发行人智能化生产装置及配件业务与瑞松科技机器人配件及其他业务销售的具体产品类型不一致，但该类业务均系基于对下游汽车整车厂商自动化集成项目业务的深刻理解而提供的一种配套和补充业务，且产品均采购自日资背景企业，多为日系品牌标准化产品，具有市场竞争力；从销售对象角度，客户均以国内汽车整车厂商为主，因销售的标准化产品多为消耗品，对汽车整车厂商而言产品需求有一定的刚性；从生产技术角度，在生产阶段均无需安装或安装调试工作相对较为简单，人工投入较少，成本相对较低；从业务定位角度，均为公司核心业务的重要补充。而且进一步再扩大查询范围，上市公司从事汽车装备制造行业相关设备及配件业务的毛利率情况与发行人最近两年不存在重大差异，具体列示如下：

公司名称	类似业务	2020 年度	2019 年度	2018 年度
瑞凌股份	逆变焊割设备系列产品	32.71%	33.69%	33.09%
佳士科技	逆变电焊机与配件	32.11%	33.43%	31.56%
上海沪工	弧焊设备	24.95%	28.81%	25.09%
平均值	-	32.71%	31.98%	29.91%
信邦智能	智能化生产装置及配件	33.03%	33.25%	23.16%

注：数据来源于上市公司定期报告。

综上，发行人的智能化生产装置及配件业务与瑞松科技的机器人配件及其他业务具有可比性，智能化生产装置及配件业务的毛利率较为合理。”

上述楷体加粗部分已在招股说明书之“第八节财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“（二）毛利及毛利率分析”之“2、毛利率分析”之“（2）智能化生产装置及配件业务毛利率较高的合理性分析”中补充披露。

二、报告期内向上海艾斯迪克采购价格大幅增加的原因及合理性

“报告期内，公司向前五大供应商采购情况如下：

期间	排名	供应商	主要采购内容	标准品采购单价 (元/件)	采购金额 (万元)	占采购总额的比例
2020 年	1	上海艾斯迪克	拧紧工具单元及配件	7,047.76	2,662.22	7.72%
	2	SUN-YELL INTERNATIONAL CORPORATION	风动扳手及配件	694.17	2,493.65	7.23%
	3	HYOJIN AUTOTECH CO., LTD.	汽车焊装生产设备及配件	无标准品采购	2,158.39	6.26%
	4	日本艾斯迪克	拧紧工具单元及配件	5,474.95	1,788.72	5.18%
	5	トライエンジニアリング株式会社 (TRY ENGINEERING)	汽车焊装生产设备及配件	无标准品采购	1,270.26	3.68%
		合计	-	-	10,373.25	30.07%
2019 年	1	上海艾斯迪克	拧紧工具单元及配件	8,051.93	3,240.06	7.80%
	2	SUN-YELL INTERNATIONAL CORPORATION	风动扳手及配件	584.91	2,583.76	6.22%
	3	HYOJIN AUTOTECH CO., LTD.	汽车焊装生产设备及配件	无标准品采购	1,866.50	4.49%
	4	SERVA TRANSPORT SYSTEMS GMBH	智能车辆搬运设备	449,762.41	1,709.10	4.11%

期间	排名	供应商	主要采购内容	标准品采购单价 (元/件)	采购金额 (万元)	占采购总额的比例
	5	株式会社 FUJITA	汽车焊装生产设备及配件	无标准品采购	1,618.65	3.90%
	合计		-	-	11,018.07	26.52%
2018 年	1	SUN-YELL INTERNATIONAL CORPORATION	风动扳手及配件	632.84	2,725.94	7.16%
	2	HYOJIN AUTOTECH CO.,LTD.	汽车焊装生产设备及配件	991.75	2,106.55	5.53%
	3	株式会社システムアイズ (SYSTEM EYES)	汽车焊装生产设备及配件	无标准品采购	2,014.21	5.29%
	4	上海艾斯迪克	拧紧工具单元及配件	3,478.75	1,853.76	4.87%
	5	日本艾斯迪克	拧紧工具单元及配件	4,340.83	1,557.82	4.09%
	合计		-	-	10,258.28	26.94%

报告期各期，发行人向上海艾斯迪克采购标准品平均价格分别为 3,478.75 元、8,051.93 元、**7,047.76** 元。其中，2019 年平均采购价格上涨幅度较大。

报告期各期，发行人向上海艾斯迪克采购的标准品类型如下表所示：

年度	采购产品类型	数量	金额（元）	单价（元）	数量占比
2018 年	电动工具	303.2	6,034,122.17	19,901.46	7.80%
	电动工具零件及附件	3,203	2,596,585.77	810.67	82.35%
	控制器及附件	278.4	4,061,331.98	14,588.12	7.16%
	其他工具	104.8	838,207.06	7,998.16	2.69%
合计		3,889.4	13,530,246.98	3,478.75	100.00%
2019 年	电动工具	363	7,161,291.85	19,728.08	17.09%
	电动工具零件及附件	1310	2,157,034.44	1,646.59	61.69%
	控制器及附件	426	6,114,529.20	14,353.35	20.06%
	其他工具	24.6	1,666,222.22	67,732.61	1.16%
合计		2,123.6	17,099,077.71	8,051.93	100.00%
2020 年	电动工具	215.1	4,011,204.22	18,648.09	17.73%
	电动工具零件及附件	713.8	749,954.69	1,050.65	58.85%
	控制器及附件	252.4	3,348,353.38	13,266.06	20.81%
	其他工具	31.6	438,712.98	13,883.32	2.61%

年度	采购产品类型	数量	金额（元）	单价（元）	数量占比
	合计	1212.9	8,548,225.27	7,047.76	100.00%

发行人采购产品类型包括电动工具、电动工具零件及附件、控制器及附件、其他工具。其中，电动工具零件及附件价格较低，报告期内平均采购价格为 **1,052.94** 元；控制器及附件价格稍高，报告期平均采购价格为 **14,134.84** 元；电动工具平均价格最高，报告期采购平均价格 **19,524.13** 元。

报告期各期，发行人向上海艾斯迪克采购标准品平均采购价格上涨幅度较大，主要系：

1、报告期各期，发行人电动工具零件及附件的采购数量分别为 3,203 个、1,310 个及 **713.8** 个，占总数量比例分别为 82.35%、61.69%及 **58.85%**。2019 年、**2020 年**，采购数量及其占比下降，而电动工具零件及附件采购价格较低，其采购数量占比越高则会导致总采购平均价格越低，故 2019 年**较 2018 年**，发行人平均采购价格大幅度增加，**2020 年的平均采购价格亦保持相对较高水平**。

2、报告期各期，发行人控制器及附件的采购数量分别为 278.4 个、426 个及 **252.4** 个，占总数量比例分别为 7.16%、20.06%及 **20.81%**。2019 年，控制器及附件采购数量及其占比增加，而控制器及附件的采购价格较高，也造成 2019 年总采购平均价格升高。

3、报告期各期，发行人其他工具的平均采购价格分别为 7,998.16 元、67,732.61 元及 **13,883.32** 元，价格波动较大，主要系其他工具中工具品种、型号较多，不同类型、不同型号之间工具可比性较小，价格差异较大。2019 年价格**较 2018 年**上涨幅度较大，主要系 2019 年采购了一些机器人、供胶系统等价格较高的工具，亦带动了 2019 年发行人向上海艾斯迪克整体平均采购价格的上涨。

总体而言，由于发行人向上海艾斯迪克采购的标准品的种类、型号较多，不同种类、型号的标准品的价格和数量差异较大，从而导致报告期各年的平均价格差异较大，呈现年度间波动较大情形。”

上述楷体加粗部分已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“五、发行人采购情况和主要供应商”之“（二）报告期内发行人主要供应商情况”中补充披露。

【中介机构核查意见】

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并对发行人报告期内原材料采购价格的公允性进行核查。

一、核查程序

针对上述事项，保荐机构及申报会计师主要实施了以下核查程序：

1、访谈发行人的总经理，了解公司智能化生产装置及配件业务的经营模式及生产制造流程，了解智能化生产装置及配件业务直接材料占比较高和毛利率较高的原因。

2、获取智能化生产装置及配件业务的成本明细表，查阅智能化生产装置及配件业务的成本构成情况。

3、获取发行人向上海艾斯迪克的采购明细表，分析向上海艾斯迪克采购价格大幅增加的原因及合理性。

4、访谈报告期各期的主要供应商，了解向供应商的采购金额、定价依据、与发行人之间是否存在关联关系等。

5、通过公开信息检索核查发行人与主要供应商之间的关联关系；查阅发行人报告期内主要采购合同、订单、发票等，核查原材料采购价格的真实性，核查凭证之间的合理性。

二、核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、智能化生产装置及配件直接材料占比较高主要系智能化生产装置及配件业务的核心在于解决方案设计及解决方案设计，生产加工环节较为简单；公司智能化生产装置及配件的毛利率较高具有合理性，且与同行业可比公司的可比业务不存在重大差异。

2、发行人向上海艾斯迪克采购的标准品的种类、型号较多，不同种类、型号的标准品的价格和数量差异较大，从而导致报告期各年的平均价格差异较大，呈现年度间波动较大情形。

3、报告期内，发行人原材料采购价格定价遵循市场定价原则，不存在显失公允的情形。

经核查，申报会计师认为：

1、发行人智能化生产装置及配件直接材料占比较高以及毛利率较高具有合

理性；

2、发行人向上海艾斯迪克采购的标准品的种类、型号较多，不同种类、型号的标准品的价格和数量相差较大，从而导致报告期各年的平均价格差异较大，呈现年度间波动较大情形。

3、报告期内，发行人原材料采购价格定价遵循市场定价原则，不存在显失公允的情形。

7. 关于毛利率

审核问询回复显示：

（1）报告期内，发行人工业自动化集成项目业务的毛利率分别为 31.05%、26.88%、30.32%和 27.12%，高于同行业上市公司可比业务的毛利率。主要原因包括成本较高的机器人多由甲方采购提供，项目金额小但毛利率高；境外工业自动化集成项目的毛利率水平相对较高，奠定了工业自动化集成项目高毛利率的基础；

（2）2019 年发行人智能化生产装置及配件业务的毛利率较 2017 年和 2018 年大幅增长，主要原因包括增值税税率下调提高了智能化生产装置及配件产品的不含税销售单价。2019 年度，发行人的智能化生产装置及配件大额采购订单中涉及终端客户指定供应的情形；

（3）近年来发行人下游汽车行业的景气度下降，但对上游智能装备生产线行业的影响相对滞后且有限。

请发行人补充披露：

（1）工业自动化集成项目境内、境外毛利率对比情况，若境内工业自动化集成项目毛利率高于境外，请分析其合理性；

（2）与客户如何就“甲方提供机器人”的事项进行协商约定，相关机器人的交付及存放地点、后续管理情况以及机器人在项目中的应用场景、技术作用、重要性程度等，合同金额较小且由客户提供机器人的项目毛利率水平更高的商业合理性，客户为发行人提供机器人的业务模式是否符合行业惯例且具有可持续性，发行人自身是否拥有大量采购机器人的渠道及能力；

（3）智能化生产装置及配件的主要产品平均销售单价在报告期内的变化情况以及销售价格的公允性，报告期各期发行人智能化生产装置及配件销售收入中由终端使用汽车厂商指定供应商的比例，并结合代理协议和销售合同的主要条款、交易实质等分析该部分代理销售收入是否应当采取净额法进行核算；

（4）下游汽车行业的景气度下降对上游智能装备生产线行业的影响相对滞后的原因，并请发行人补充相关风险提示。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明针对客户采购提供的机器人的核查情况，在对发行人存货盘点过程中如何有效区分。

【回复】：

【发行人补充披露及说明情况】

一、工业自动化集成项目境内、境外毛利率对比情况，若境内工业自动化集成项目毛利率高于境外，请分析其合理性

“（4）工业自动化集成项目境内、境外毛利率对比情况及其合理性

报告期内，公司境内工业自动化集成项目的毛利率分别为 25.11%、31.82% 和 24.85%，境外工业自动化集成项目的毛利率分别为 27.44%、29.88% 和 27.04%。报告期内，公司境外自动化集成项目的毛利率整体保持相对稳定。2018 年度及 2020 年度，公司境内工业自动化集成项目业务的毛利率低于境外；2019 年度，公司境内工业自动化集成项目毛利率高于境外。具体情况如下：

单位：万元

工业自动化集成项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
境内	16,979.87	24.85%	10,090.82	31.82%	12,982.89	25.11%
境外	29,577.61	27.04%	34,588.45	29.88%	41,458.56	27.44%
合计	46,557.48	26.24%	44,679.26	30.32%	54,441.45	26.88%

注：以上数据考虑合并抵消。

1) 2019 年度，公司境内工业自动化集成业务毛利率略高于境外的原因

公司境内工业自动化集成项目的主要经营主体为母公司信邦智能和子公司广州富士。信邦智能围绕汽车总装及动力总成领域，提供自动化玻璃涂胶机、汽车功能检测线集成设计、自动化动力总成拧紧装置等产品。对于以上产品，信邦智能已经经营多年，工艺技术日益成熟，每年提供稳定的收入及利润。子公司广州富士专供汽车自动化焊装生产线集成设计。自设立以来，经过前期业务摸索，通过与日本富士通力协作，广州富士逐渐在国内汽车自动化焊装生产线行业站稳脚跟。随着业务量的铺开，广州富士获得多家汽车装备及制造厂商的认可，经营业绩持续向好，持续获得来自日产系、丰田系、本田系和汉腾汽车等国内知名汽车厂商的大额订单。截至目前，广州富士是国内首家获得三大日系品牌合资汽车厂商（丰田、本田和日产）自动化焊装生产线供应商资格的公司。

综上，2019 年度，公司境内工业自动化集成项目毛利率高于境外系公司境内业务的技术及规模提升导致。

2) 2020 年度，公司境内工业自动化集成业务的毛利率下降的原因

在国内工业自动化集成领域，对于规模较大项目的竞争，非常激烈，相应的毛利率也会低一些。2020 年度，公司境内工业自动化集成项目业务中金额超过 500 万元的项目共有 12 个，合计 8,917.52 万元，占 2020 年度境内工业自动化集成项目业务收入的比重为 52.52%，毛利率为 22.65%；2019 年度，公司境内工业自动化集成项目业务中金额超过 500 万元的项目仅 1 个，合计 1,357.26 万元，占 2019 年度境内工业自动化集成项目业务收入的比重为 13.45%，毛利率为 19.40%。上述因素导致 2020 年公司境内工业自动化集成业务的毛利率较 2019 年有所下降。

总体而言，公司境外工业自动化集成项目的毛利率高于境内。”

上述楷体加粗部分已在招股说明书之“第八节财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“（二）毛利及毛利率分析”之“2、毛利率分析”之“（4）工业自动化集成项目境内、境外毛利率对比情况及其合理性”中补充披露。

二、与客户如何就“甲方提供机器人”的事项进行协商议定，相关机器人的交付及存放地点、后续管理情况以及机器人在项目中的应用场景、技术作用、重要性程度等，合同金额较小且由客户提供机器人的项目毛利率水平更高的商业合理性，客户为发行人提供机器人的业务模式是否符合行业惯例且具有可持续性，发行人自身是否拥有大量采购机器人的渠道及能力

（一）与客户如何就“甲方提供机器人”的事项进行协商议定，相关机器人的交付及存放地点、后续管理情况以及机器人在项目中的应用场景、技术作用、重要性程度等

由于工业自动化集成项目需要根据下游终端汽车整车厂商的需求量身定做，具有非标定制化特征。境内的下游终端汽车整车厂商客户在遴选供应商时，一般需先后经过前期业务交流、项目招投标、竞标方案比较及确定供应商等过程。

“A、机器人成本占工业自动化集成项目业务成本情况

由于机器人系汽车行业自动化生产线的业务中金额占比最高的原材料，其市场价格透明，汽车装备制造集成商的议价空间较小。由汽车整车厂商集中采购机

机器人因采购量大可降低项目成本，亦可降低公司采购机器人导致的资金占款。在前期业务交流阶段，公司会从降低机器人采购成本，从而控制整个项目成本的角度与客户进行沟通，就“甲方提供机器人”的事项进行协商议定。

.....

B、相关机器人的交付及存放地点、后续管理情况

工业自动化集成项目的生产制造过程主要包含两个阶段，一是装配与集成阶段，即在公司工厂内模拟客户现场的环境进行项目集成装配，并调试运行；二是设备发运及试生产阶段，即将集成的设备拆分后发运至客户现场重新组装，并现场调试。

如由客户提供机器人，一般客户需负责在装配与集成阶段前将机器人运送至公司工厂供项目装配集成使用，双方在公司的工厂完成机器人的交付。完成交付后，在装配与集成阶段，机器人一直存放于公司的工厂，由公司负责管理。在设备发运及试生产阶段，项目拆分运送至客户现场并安装调试完成后，项目完成交付，机器人正式投入生产使用。

C、机器人在项目中的应用场景、技术作用、重要性程度

机器人本体是机器人自动化生产线的核心部件之一，其技术参数、功能使用特点、扩展和改造性能等会对客户的后续使用产生重要影响。对于发行人执行的工业自动化集成项目，机器人本体上可搭载焊钳、涂胶机、夹具等设备用于实现自动化焊接、涂胶、工件搬运功能。机器人本体与滑台、底座等均为线体的重要组成部分，各自发挥不同的技术作用，并根据发行人的集成设计方案有序运行，实现智能自动化作业。”

（二）合同金额较小且由客户提供机器人的项目毛利率水平更高的商业合理性

“D、合同金额较小且由客户提供机器人的项目毛利率水平更高的商业合理性

目前，汽车制造行业是自动化程度最高、机器人应用最深入的下游行业之一。汽车行业固定资产投资规模较大，机器人厂商的销售工作基本围绕下游终端汽车厂商客户，机器人（尤其是机器人四大家族）的采购价格较为透明。同时，工业自动化集成项目一般需针对项目中的各个部分分别报价，从而组成整个项目的报价。由于机器人的采购价格较为透明，汽车装备集成商很难在机器人报价上获得

议价空间。

因此，某个项目的毛利润主要来源于非机器人的部分，甲方是否提供机器人对于项目的毛利润规模的影响较小。在毛利润规模一定的情况下，甲方提供机器人会降低合同金额，提高项目毛利率。假设机器人成本在项目成本中占比为 30%，若公司自行采购机器人的毛利率为 20%，则由甲方提供机器人将使毛利率升至 26.32%。假定由发行人负责采购机器人下的某项目毛利率分别为 10%、15%、20%、25%和 30%，机器人在项目成本中占比为 20%-40%不等，且发行人采购机器人价格和甲方采购机器人的价格一致时，则将原由发行人负责采购机器人改为由甲方采购机器人时，对某项目毛利率的敏感性测试如下：

项目		发行人负责采购机器人情况下的项目毛利率				
		10%	15%	20%	25%	30%
机器人在项目成本占比	20%	12.20%	18.07%	23.81%	29.41%	34.88%
	25%	12.90%	19.05%	25.00%	30.77%	36.36%
	30%	13.70%	20.13%	26.32%	32.26%	37.97%
	35%	14.60%	21.35%	27.78%	33.90%	39.74%
	40%	15.63%	22.73%	29.41%	35.71%	41.67%

从上表可以看到，同样一个项目，当原由发行人负责采购机器人改为由甲方采购机器人时，无论项目本身的毛利率高低以及机器人在项目成本中的占比如何，在由甲方采购机器人后项目的毛利率均有所提升，尤其是机器人在项目成本中占比越高时，相比发行人自行采购机器人，由甲方提供机器人的项目毛利率会更高。因此，合同金额较小且由客户提供机器人的项目毛利率水平会更高，具有商业合理性。”

上述楷体加粗部分已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“（二）毛利及毛利率分析”之“2、毛利率分析”之“（5）与同行业上市公司毛利率的比较”中补充披露。

（三）客户为发行人提供机器人的业务模式是否符合行业惯例且具有可持续性，发行人自身是否拥有大量采购机器人的渠道及能力

“1、客户为发行人提供机器人的业务模式是否符合行业惯例且具有可持续性

甲方是否提供机器人主要取决于行业惯例及甲方的采购习惯。在日本完善的

汽车供应链体系下，出于降低汽车装备集成商的经营风险和自身采购成本，汽车整车厂商在采购时提供机器人已成为日本汽车装备制造行业约定俗成的惯例；在境内，由于汽车整车厂商集中采购机器人在采购成本上有较大优势，部分汽车厂商习惯于自行提供机器人，例如公司的境内主要客户日产系合资汽车厂商、汉腾汽车及本田系合资汽车厂商（大部分业务）。同时存在部分汽车厂商出于降低前期投入等因素，习惯于由汽车装备集成商自行采购机器人。

综上，客户为发行人提供机器人的业务模式符合日本汽车装备制造行业的惯例，符合境内部分主要客户的采购习惯，具有可持续性。

2、发行人自身是否拥有大量采购机器人的渠道及能力

机器人厂商的销售模式可分为直销模式和经销模式两种。如公司存在大量采购机器人的需求，直销模式下，直接联系机器人厂商或其地区分公司采购；经销模式下，联系机器人厂商的地区经销商或终端汽车整车厂商专属经销商进行采购。在境外，由于甲方提供机器人系日本汽车装备制造业的行业惯例，因此日本富士与机器人供应商未有过多接触；在境内，公司已与机器人四大家族（日本的发那科 FANUC 及安川电机 Yaskawa、瑞士的 ABB 和德国的库卡 KUKA）、日本那智 Nachi 以及日本川崎 Kawasaki 等知名机器人制造厂商建立业务往来并产生多次交易，采购渠道畅通。

相较于汽车厂商，单一汽车装备集成商每年的采购量较低，采购机器人在采购价格和付款条件方面面临的条件都较为苛刻。一方面，汽车装备集成商的议价能力较低，采购价格相对较高；另一方面，汽车装备集成商采购机器人需要垫资。一般情况下，汽车装备集成商采购机器人时，在合同订立阶段需要支付 30% 的定金，在货物发货前结清 70% 的余款。由于机器人的单位采购价格较高，一般在 20 万元人民币以上，如果公司大量采购机器人，需要提前垫付数额较大的资金。

报告期各期末，公司的货币资金余额分别为 24,600.65 万元，30,684.70 万元和 **38,654.85** 万元。其中，公司存放于境外的货币资金折合成人民币分别为 14,832.12 万元、15,277.92 万元和 **23,390.24** 万元。同时，报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 8,207.54 万元、8,585.12 万元和 **13,745.59** 万元。近年来，公司货币资金较为充沛，且报告期内的现金流情况较好，可以支撑公司采购一定量机器人的需求，具备大量采购机器人的能力。”

上述楷体加粗部分已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“五、发行

人采购情况和主要供应商”之“（一）报告期内发行人主要原材料及其供应商情况”之“1、主要原材料及能源”中补充披露。

三、智能化生产装置及配件的主要产品平均销售单价在报告期内的变化情况以及销售价格的公允性，报告期各期发行人智能化生产装置及配件销售收入中由终端使用汽车厂商指定供应商的比例，并结合代理协议和销售合同的主要条款、交易实质等分析该部分代理销售收入是否应当采取净额法进行核算

（一）智能化生产装置及配件的主要产品平均销售单价在报告期内的变化情况以及销售价格的公允性

“B、智能化生产装置及配件的主要产品平均销售单价在报告期内的变化情况以及销售价格的公允性

报告期内，公司智能化生产装置及配件的主要产品根据客户类型不同、单笔销售金额不同等因素，销售单价有所波动，整体变化较小，具体情况如下：

单位：元

产品名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
风动扳手 UAT60D	5,977.50	6,645.72	6,562.53
风动扳手 UAT90	6,582.96	6,743.23	6,839.12
手持式 lite 型控制器 EH2-HT40-000NNP	22,210.07	23,142.58	21,512.58
拧紧轴控制器 ENRZ-AU50M-20	19,891.63	20,865.91	16,949.77
拧紧轴控制器 ENRZ-AU50R-10	20,642.00	19,997.84	19,744.49
拧紧轴控制器 ENRZ-AU50R-20	20,707.57	19,957.30	20,042.18
电动系统扳手 UDP-A700MC(TOYOTA)	18,307.42	17,057.41	14,692.81
电动系统扳手 UDP-A1000MC(TOYOTA)	30,601.65	33,319.96	26,120.60
电动系统扳手 UDP-A600LMC(TOYOTA)	14,672.54	16,255.85	13,686.80
控制器 UECP-4810E(230V)(TOYOTA)	23,711.79	24,501.92	22,413.99
控制器 UECP-4810A(115V)(TOYOTA)	-	27,621.84	-
充电扳手套装（两电一充）BP-T50D-ST2	11,342.64	12,350.48	11,912.40
油压脉冲充电扳手 BP-T60D	10,402.47	10,364.82	10,337.37
锂电池 10.8V3AHEYFB30B54	919.45	1,024.82	956.42
数显扭力测试扳手 CEM20N3X10D-G	6,563.96	6,770.87	5,359.73
数显扭力测试扳手 CEM50N3X12D-G	5,652.15	6,347.53	5,064.39
平衡器 EWF-90	3,275.69	3,364.17	3,226.77
气动提升机+操控手柄 EHL-025TSPCS-1	14,112.22	13,708.54	13,037.36

产品名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
气动提升机 AT-125K-5	15,030.00	15,114.01	15,386.64
中 频 逆 变 控 制 器 IWC6-10030C-F1-L4WS-16	-	55,752.21	-

公司智能化生产装置及配件业务的客户可分为终端汽车整车厂商、经销商及其他客户，终端汽车整车厂商是该业务最主要的客户类型。对于终端汽车整车厂商，公司向其销售的智能化生产装置及配件一般需通过公开招投标、竞争性谈判或内部比较的过程。虽然同一个型号的产品在不同的汽车整车厂商的售价可能会有些许差别，但整个定价过程较为市场化，销售价格较为公允。对于经销商客户，由于一般采用钱货两清的结算方式，且公司无需负责售前的产品选型及方案设计、产品卖给终端客户后的安装调试工作及售后维修，因此公司会相对给予一定的销售折扣。

对于经销商，保荐机构及申报会计师对公司的主要经销商执行了视频访谈、函证程序及公开信息检索等核查程序，核查公司与经销商之间的关联关系、报告期各期的交易金额、报告期各期末的应收账款余额、智能化生产装置及配件产品的定价原则等。经核查，公司向经销商销售的价格为市场定价，公允合理。”

上述楷体加粗部分已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“四、发行人销售情况和主要客户”之“（一）报告期内主要产品情况”之“2、产量销售与销售价格变动情况”中补充披露。

（二）报告期各期发行人智能化生产装置及配件销售收入中由终端使用汽车厂商指定供应商的比例，并结合代理协议和销售合同的主要条款、交易实质等分析该部分代理销售收入是否应当采取净额法进行核算

1、报告期各期发行人智能化生产装置及配件销售收入中由终端使用汽车厂商指定供应商的比例

“B、智能化生产装置及配件业务是否适用净额法的分析

出于供应商管理及效益最大化的考虑，国内终端汽车厂商的采购一般需经过公开招投标、竞争性谈判或内部比较的过程。其中，对于智能化生产装置及配件等标准品的采购模式较为特殊。在新工厂设立或新生产线设立阶段，汽车厂商会公开需求信息，搜集各品牌的产品信息及报价确定供应商。日系合资车企的生产工艺多来自日本，偏好使用日系品牌的汽车装备，因此公司在前期供应商竞争过程中有较大优势。由于汽车制造是对安全性要求极高的行业，汽车厂商在前期确

定生产线中所需产品的品牌和型号后，出于安全性和可靠性方面的考虑，且为了保障制造工艺的延续性及稳定性，一般不会轻易变更产品的品牌和型号。同时，智能化生产装置及配件产品多属于消耗品或更新周期较短的产品，汽车厂商每年都会产生持续的采购需求，按照原产品的品牌和型号进行采购。

在产品质量得到汽车厂商的信任后，部分汽车厂商会在上线新生产线时，直接选用原生产线中使用的某品牌的智能化生产装置及配件。报告期内，公司涉及以上情形发生的智能化生产装置及配件销售收入情况如下：

单位：万元

客户名称	产品品牌	主要产品类型	期间		
			2020 年度	2019 年度	2018 年度
一汽丰田(长春)发动机有限公司	Uryu	电 动 拧 紧 装 置	-	82.66	-
天津一汽丰田发动机有限公司			213.54	335.15	38.03
广汽丰田发动机有限公司			128.94	162.97	209.74
总计			342.49	580.77	247.77

综上，公司在进入终端汽车厂商的智能化生产装置及配件产品的供应商名录一般需经过前期的竞争，且部分客户在上新生产线时会直接选用原品牌及型号的产品，但不存在由终端使用汽车厂商指定供应商的情况。”

2、并结合代理协议和销售合同的主要条款、交易实质等分析该部分代理销售收入是否应当采取净额法进行核算

“根据《企业会计准则第 14 号--收入》(财会[2017]22 号)之“第四章 合同成本”之“第三十四条”：

“企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。

.....

在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包

括:

- (一)企业承担向客户转让商品的主要责任。
- (二)企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。
- (三)企业有权自主决定所交易商品的价格。
- (四)其他相关事实和情况。”

首先,一旦汽车厂商选定由公司作为智能化生产装置及配件的供应商,将由公司安排物流商从仓库直接发运至厂商,若产品出现售后质量或服务问题,将直接由公司进行跟进处理,公司承担向客户转让商品的主要责任;

其次,公司会依据对汽车厂商历史采购频率的判断对配件提前进行采购备货,货物发运至公司仓库之后由公司对存货进行后续核算和管理,企业在转让商品之前承担商品的存货风险。

而且,智能化生产装置及配件的产品一般需经过招投标、竞争性谈判或内部比价的过程。在争取订单阶段,由公司主导对参与投标的智能化生产装置及配件的报价,智能化生产装置及配件的最终供应商并不会参与,企业有权自主决定所交易商品的价格。

综上所述,在该等业务模式下,公司满足企业会计准则对“主要责任人”的定义,符合采用总额法进行核算的会计处理。”

上述楷体加粗部分已在招股说明书之“第八节财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“(一)营业收入和营业成本分析”之“1、主要产品收入确认方法”之“(1)确认收入的具体方法”中补充披露。

四、下游汽车行业的景气度下降对上游智能装备生产线行业的影响相对滞后的原因,并请发行人补充相关风险提示

“从发行人下游汽车行业的景气度来看,2018年中国汽车市场出现28年来首次下滑,全年汽车产销分别完成2,781万辆和2,808万辆,产销量分别比2017年下降4.16%和2.76%;2019年中国汽车市场产销量延续下滑势头,全年汽车产销量分别完成2,572万辆和2,577万辆,分别同比下降7.51%和8.23%,下降幅度较2018年进一步扩大。总体来讲2018年和2019年国内汽车市场景气度在下降。同时,受疫情影响,2020年度我国及日本国的汽车产销量均有所下滑。下游汽车行业景气度下降一定程度上降低了汽车厂商固定资产投资规模。

虽然下游汽车行业的景气度下降,但对上游智能装备生产线行业的影响相对滞后且有限。对于影响滞后,智能装备生产线项目的执行周期较长,当年度执行的项目一般为下游汽车企业以前年度的产线更新或新建需求,因此汽车企业根据汽车行业景气度下降情况对当前产线更新、新建计划收缩调整将影响产线集成企业后续年度的订单获取及项目验收,具有相对滞后性。对于影响程度,公司工业自动化集成项目业务产品以应用于汽车焊装生产线领域为主,下游汽车行业景气度下降反而会进一步刺激汽车厂商更新车型,升级改造汽车自动化焊装生产线,抢夺汽车消费终端市场。根据国海证券研究所出具的研究报告《新能源汽车快速放量助力公司二次腾飞——阿尔特(300825)深度报告》披露,从整个汽车行业来看,2018年以来汽车销量增速放缓,行业竞争加剧,倒逼主机厂产品迭代加速,从而对上游设计环节形成直接拉动。2017-2019年,国内汽车主机厂推出的新车型(包含全新车型、改款)数量分别为637款、685款和781款,2019年推出的新车型数量相较2018年增加96款,同比增加14.01%。各主机厂通过推出新品来满足市场对外观内饰、车型不断迭代的需求。”

上述楷体加粗部分已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“(二)毛利及毛利率分析”中补充披露。

“当前公司产品主要应用于汽车制造行业,因此公司生产经营情况与汽车行业的整体发展状况及景气程度息息相关。汽车的生产及销售受宏观经济影响,当经济环境整体向好时,微观经济主体企业和个人经济行为趋向扩张,消费者购买力以及对汽车的需求将会增加;反之则会减少。2018年以来,我国汽车销量首次出现负增长,并在2019年出现连续下滑。2020年起,受“新冠”疫情影响,全球经济情况遭受了不同程度的打击。若未来全球宏观经济发展态势不及预期,将对汽车行业的整体景气度带来不确定性。虽然发行人销售收入与汽车销量无直接正相关关系,且因上游产线集成行业当年度执行的项目一般为下游汽车企业以前年度的产线更新或新建需求,因此汽车企业根据汽车行业景气度下降情况对当前产线更新、新建计划收缩调整将影响产线集成企业后续年度的订单获取及项目验收,具有相对滞后性,汽车销量短期下滑不会对发行人业绩产生较大短期波动。但若汽车销量持续大幅下降,将会对汽车行业整体景气度带来负面影响,从而间接对公司的长期经营业绩产生一定的影响,发行人面临受下游汽车行业景气度下降而导致经营业绩下滑的风险。”

上述楷体加粗部分已在招股说明书之“重大事项提示”和“第四节 风险因素”中补充披露。

【中介机构核查意见】

一、核查程序

针对上述事项，保荐机构及申报会计师主要实施了以下核查程序：

1、查阅公司境内外主要项目收入确认明细表及成本明细表，分析境内、境外毛利率变动的原因；

2、访谈发行人总经理，了解汽车厂商采购汽车制造装备的流程，汽车制造行业中由甲方提供机器人的背景及原因，机器人的交付及存放地点、后续管理情况，机器人在项目中的应用场景、技术作用、重要性程度等，机器人采购渠道及定价情况；

3、获取发行人的项目合同，核查合同附件中关于机器人的相关信息。抽查甲方将机器人运送至发行人工厂的派车单/设备交接单，验证甲方提供机器人的真实性；

4、查阅智能化生产装置及配件业务的销售明细表，统计报告期内主要产品平均销售单价；

5、访谈公司副总经理，了解发行人智能化生产装置及配件销售收入中由终端使用汽车厂商指定产品的情况；

6、获取公司与日系汽车装备制造厂商的代理协议及公司与终端汽车厂商之间的销售合同/订单；

7、查阅行业分析资料，了解行业上下游景气度传导机制，访谈发行人实际控制人，了解下游景气度对发行人业绩存在滞后性影响的具体原因。

8、获取甲方运输机器人至发行人工厂的运输单/验收单；在对已在客户场地的在产品进行监盘前，将在成品清单与工业自动化集成项目的销售合同后附的项目组成清单进行核对，确认该项目是否由甲方提供机器人；在实地监盘过程中观察有关机器人的实际存放情况，识别已整合进半成品存货中的机器人，确保其未被纳入盘点范围。

二、核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、发行人 2019 年境内工业自动化集成项目的毛利率高于境外，**但报告期内**

公司境外工业自动化集成项目的毛利率整体上高于境内，具有合理性；

2、发行人系在前期业务交流阶段，与客户就“甲方提供机器人”进行协商议定。甲方提供的机器人一般在发行人的工厂进行交付，交付完毕后在发行人工厂存放及管理，直至运送至客户现场；

3、机器人的采购价格较为透明，因此同一个项目在毛利润规模一定的情况下，合同金额较小且由甲方提供机器人的项目毛利率水平更高具有商业合理性；

4、客户为发行人提供机器人的业务模式符合日本汽车装备制造行业的惯例，符合境内部分主要客户的采购习惯，具有可持续性，发行人具备大量采购机器人的渠道及能力；

5、发行人智能化生产装置及配件的主要产品平均销售单价在报告期内不存在重大变动，价格公允合理；报告期内，发行人智能化生产装置及配件业务中不存在由终端汽车厂商指定供应商的情形，发行人智能化生产装置及配件业务的收入确认采用总额法进行核算，在所有重大方面符合《企业会计准则》的规定；

6、因发行人集成设计项目具备周期性较长等特点，下游汽车行业对产线集成需求下降的传导对发行人业绩的影响存在一定滞后性。具体而言，上游产线集成行业当年度执行的项目一般为下游汽车企业以前年度的产线更新或新建需求，因此汽车企业根据汽车行业景气度下降情况对当前产线更新、新建计划收缩调整将影响产线集成企业后续年度的订单获取及项目验收，具有相对滞后性，汽车销量短期下滑不会对发行人业绩产生较大短期波动；

7、在发行人盘点过程中，由甲方提供的机器人未被纳入盘点范围，由于发行人基本不采购机器人，因此，在盘点过程中，能够有效区分甲方提供的机器人。

经核查，申报会计师认为：

1、2019 年度，公司境内工业自动化集成项目毛利率高于境外，**但报告期内公司境外工业自动化集成项目的毛利率整体上高于境内，具有合理性；**

2、发行人合同金额较小且由客户提供机器人的项目毛利率水平更高具有合理性；

3、发行人补充披露的客户为发行人提供机器人的业务模式与日本汽车装备制造行业的惯例对比分析和持续性分析，以及自身大量采购机器人的渠道及能力，与我们了解的情况一致；

4、报告期内，智能化生产装置及配件的主要产品平均销售价格具有公允性。

智能化生产装置及配件业务的收入确认采用总额法进行核算在所有重大方面符合《企业会计准则》的规定；

5、发行人补充披露的下游汽车行业的景气度下降对上游智能装备生产线行业的影响相对滞后的原因与我们了解的情况一致。

6、在发行人盘点过程中，由甲方提供的机器人未被纳入盘点范围，由于发行人基本不采购机器人，因此，在盘点过程中，能够有效区分甲方提供的机器人。

8. 关于关联交易

审核问询回复显示：

(1) 2015 年 7 月，GB 公司与发行人签署《采购合同》，合同总金额为 819 万美元，由发行人向 GB 公司采购一条盖板玻璃生产线。2015 年 12 月，发行人再与黄石华一签署了关于盖板玻璃生产线项目的销售合同，合同总金额约 8,107.84 万元；

(2) 截至 2017 年 3 月，发行人从黄石华一共计收款 3,957.17 万元（含增值税），发行人已向 GB 公司支付 244 万美元以及支付进口运费及其他相关税费，合计金额为 2,663.06 万元。其他未收款的货物，目前因黄石华一经营困难暂未执行；

(3) 根据 2020 年 5 月发行人与 GB 公司签署《采购合同之补充协议》，GB 公司同意发行人不再支付尚未支付的货款 575 万美元，双方同意发行人将剩余货物退还给 GB 公司。因发行人在此次交易中不承担存货主要风险，并未确认相应的存货及应付账款，此次补充协议的签订对发行人的财务报表没有影响。

请发行人补充披露：

(1) 汤青云在上述交易中所发挥的主要作用，通过汤青云设立 GB 公司对盖板玻璃生产线设备进行采购的原因及合理性；

(2) 与 GB 公司、黄石华一签署合同的具体约定内容，发行人不承担存货主要风险并未确认相应存货及应付账款的合理性，是否符合企业会计准则的规定；

(3) GB 公司同意发行人不再支付尚未支付的货款 575 万美元的原因及商业合理性，发行人与 GB 公司签署的补充协议是否得到黄石华一的认可，剩余设备是否已经退还 GB 公司并经 GB 公司验收确认，发行人是否仍对剩余设备保持控制或权利主张；

(4) 与黄石华一的销售合同是否已经解除，对黄石华一是否存在违约风险；

(5) 针对上述三方交易，发行人及其实际控制人、控股股东是否存在后续交易安排或利益补偿承诺等，GB 公司、黄石华一与发行人是否存在实质上的关

联关系或其他利益安排。

请保荐人、发行人律师和申报会计师发表明确意见，并说明对汤青云、GB 公司、黄石华一与发行人、发行人控股股东、实际控制人、董监高关联关系、资金往来、业务往来的核查过程及核查结论。

【回复】：

【发行人补充披露及说明情况】

一、汤青云在上述交易中所发挥的主要作用，通过汤青云设立 GB 公司对盖板玻璃生产线设备进行采购的原因及合理性

原招股说明书“汤青云通过其朋友设立的”实际表述意思为 GB 公司为汤青云朋友 Wada Mamoru 的妻子 Wada Sachiko 设立的公司，汤青云与 Wada Mamoru 进行了采购事项的协商。经协商，该项目由 GB 公司先行在境外采购该批盖板玻璃生产线的二手设备。

“在上述背景下，汤青云通过其朋友 Wada Mamoru 得知了该批二手设备，并通过 Wada Mamoru 的妻子 Wada Sachiko 设立的 Green Bridge Creation Limited（以下简称“GB 公司”）先行在境外采购该批盖板玻璃生产线的二手设备，考虑到当时合资公司黄石华一未设立，且考虑信邦集团控股的发行人在自动化生产线的整体方案服务方面经验丰富，因此，在 GB 公司采购该批生产线，然后再由发行人为黄石华一代理进口该批生产设备，待黄石华一设立后再由发行人向黄石华一提供相应的设计、安装和调试服务。

汤青云作为黄石华一的母公司黄石华创的创始股东之一，为黄石华一手机盖板玻璃生产线项目的主导者之一，在整个交易中起到了沟通协调作用。一方面，由于与 GB 公司创立人较为熟悉，因此联系了 GB 公司先行采购该批设备以保障设备能够进口；另一方面，同作为黄石华创的股东之一，汤青云认可信邦集团的设备进口、自动化设备集成能力，因此与其他股东协商后，安排发行人在黄石华一暂未成立之前，提前进口该批设备。综上所述，汤青云在整个交易中主要发挥了沟通协调各方、推动项目执行的作用。

黄石华一盖板玻璃生产线项目通过 GB 公司先行采购主要系：一方面，GB 公司首先得知了一个位于马尼拉的玻璃物料生产线即将关闭，并将消息告知了汤青云，GB 公司参与该交易符合商业合理性；另一方面，该批设备符合黄石华一

项目的技术要求，GB 公司先行采购能提前保障黄石华一盖板玻璃生产线项目的执行稳定性，具备商业合理性。”

上述楷体加粗部分已在招股说明书之“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方及关联交易”之“（二）关联交易”之“2、经常性关联交易”中补充披露。

二、与 GB 公司、黄石华一签署合同的具体约定内容，发行人不承担存货主要风险并未确认相应存货及应付账款的合理性，是否符合企业会计准则的规定

“2015年7月，GB公司与发行人签署《采购合同》，合同总金额为819万美元（未包含各种运杂费、关税等），按合同签订日汇率折合人民币约为5,009.74万元，由发行人向GB公司采购该批设备。2015年12月，发行人再与黄石华一签署了关于盖板玻璃生产线项目的销售合同，约定由发行人向黄石华一提供超声波玻璃清洗线、玻璃强化生产线、玻璃预处理生产线等相关设备及设计、安装、调试等服务，合同总金额约8,107.84万元。

截至2017年3月，发行人从黄石华一共计收款3,957.17万元（含增值税），发行人已向GB公司支付244万美元以及支付进口运费及其他相关税费，合计金额为2,663.06万元。其他未收款的货物，目前因黄石华一经营困难暂未执行。

由于在此次交易中，发行人不承担存货主要风险，而是向黄石华一收取款项后再向GB公司支付相应的设备款项以及进口运费、关税等相关费用后确认发行人提供的安装调试服务收入。因此，从GB公司购入的生产设备不构成发行人的存货或固定资产，亦无对GB公司的应付账款。相应的，发行人对黄石华一的交易采取了净额法的核算方式，将已安装调试完的设备采购款、运杂费、关税等之外的价款793.70万元作为安装调试服务费收入，并于2017年确认相关收入。

2020年5月，黄石华一与发行人签署《“黄石盖板玻璃生产线项目”相关合同之补充协议》，黄石华一将尚未支付设备款对应设备退还发行人。2020年5月发行人与GB公司签署《<采购合同>（编号：UF AE150720（1））之补充协议》，GB公司同意发行人不再支付尚未支付的货款575万美元，双方同意发行人将剩余货物（即黄石华一尚未安装调试的设备）退还给GB公司。

基于上述对本次交易背景的介绍，GB公司先行采购位于马尼拉的盖板玻璃生产线的二手设备，并承担向黄石华一转让该批设备的主要责任；发行人在转让该批设备之前或之后均不承担该批设备的存货风险。2020年，黄石华一由于经

营困难，不再执行尚未支付设备款，并将对应设备退还发行人。相应地，GB 公司同意发行人不再支付尚未支付的设备款并退回剩余货物。

综上所述，在本项交易中，GB 公司的身份符合《企业会计准则第 14 号--收入》规定的主要责任人。发行人仅为黄石华一代理进口生产设备，在该批设备转让给黄石华一之前并不能控制该设备，因此发行人的身份为符合《企业会计准则第 14 号--收入》规定的代理人，采取净额法的核算方式，将已安装调试完的设备采购款、运杂费、关税等之外的价款 793.70 万元作为安装调试服务费收入。作为本项交易的代理人，发行人未确认相应存货及应付账款具有合理性，符合《企业会计准则》的规定。”

上述楷体加粗部分已在招股说明书之“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方及关联交易”之“（二）关联交易”之“2、经常性关联交易”中补充披露。

三、GB 公司同意发行人不再支付尚未支付的货款 575 万美元的原因及商业合理性，发行人与 GB 公司签署的补充协议是否得到黄石华一的认可，剩余设备是否已经退还 GB 公司并经 GB 公司验收确认，发行人是否仍对剩余设备保持控制或权利主张

“截至2017年3月，发行人从黄石华一共计收款3,957.17万元（含增值税），发行人已向GB公司支付244万美元以及支付进口运费及其他相关税费，合计金额为2,663.06万元。因黄石华一经营困难，暂时没有能力支付剩余设备款项，经黄石华一、发行人、GB公司三方协商，其他尚未支付设备款的对应设备不再执行。2020年5月，黄石华一与发行人签署《“黄石盖板玻璃生产线项目”相关合同之补充协议》，黄石华一将尚未支付设备款对应设备退还发行人。根据2020年5月发行人与GB公司签署《<采购合同>（编号：UFAE150720（1））之补充协议》，约定由于最终使用用户黄石华一自身原因，GB公司同意发行人不再支付尚未支付的货款575万美元，双方同意发行人将剩余货物（即黄石华一尚未安装调试的设备）退还给GB公司。根据GB公司与发行人已签署的《黄石盖板玻璃生产线项目物料（设备及部件）移交清单》以及黄石华一的书面确认，尚未支付款项的设备退还给GB公司并经GB公司接收确认。基于上述，发行人与GB公司、黄石华一之间的交易目的主要是为黄石华一代理进口生产设备，GB公司由于黄石华一经营困难不再购买尚未支付款项的设备并确认接收尚未支付款项的设备而同意

发行人不再支付尚未支付的设备款项具有商业合理性。因发行人在此次交易中不承担存货主要风险，并未确认相应的存货及应付账款，此次补充协议的签订对发行人的财务报表没有影响。

黄石华一对发行人与GB公司签署的《<采购合同>（编号：UFAE150720（1））之补充协议》没有异议。

根据发行人、黄石华一的书面确认、发行人与GB公司签署的《<采购合同>（编号：UFAE150720（1））之补充协议》以及GB公司与发行人签署的《黄石盖板玻璃生产线项目物料（设备及部件）移交清单》，GB公司与发行人同意双方于2015年7月20日签署的《采购合同》终止，尚未支付设备款的设备退还给GB公司并经GB公司接收确认，但由于GB公司在中国境内没有仓库、退货出关报关难度大，该等退还设备目前暂时存放在黄石华一厂房内，GB公司已委托汤青云为其处置该等退还设备，发行人对该等设备不存在控制或权利主张的情形。

综上所述，发行人与GB公司、黄石华一之间的交易目的主要是为黄石华一代理进口生产设备，GB公司由于黄石华一经营困难不再购买尚未支付款项的设备并确认黄石华一已将尚未支付款项的设备退还而同意发行人不再支付尚未支付的设备款，具备商业合理性；发行人与GB公司签署的《<采购合同>（编号：UFAE150720（1））之补充协议》得到黄石华一的认可；发行人与GB公司的采购合同已终止，剩余设备退还给GB公司并由GB公司接收确认，GB公司已委托汤青云为其处置该等退还设备，发行人对该等退还设备不存在控制或权利主张的情形。”

上述楷体加粗部分已在招股说明书之“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方及关联交易”之“（二）关联交易”之“2、经常性关联交易”中补充披露。

四、与黄石华一的销售合同是否已经解除，对黄石华一是否存在违约风险

“黄石华一与发行人签署的《“黄石盖板玻璃生产线项目”相关合同之补充协议》中，双方约定：黄石华一将2015年双方签署的“黄石盖板玻璃生产线项目”合同中尚未支付款项所对应的设备退还给发行人，且黄石华一同意发行人就此不承担被追索义务。根据黄石华一与发行人的书面确认，双方就“黄石盖板玻璃生产线项目”的销售合同及其补充协议已履行完毕或解除，不存在任何法律纠纷或经济纠纷。”

上述楷体加粗部分已在招股说明书之“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方及关联交易”之“（二）关联交易”之“2、经常性关联交易”中补充披露。

五、针对上述三方交易，发行人及其实际控制人、控股股东是否存在后续交易安排或利益补偿承诺等，GB 公司、黄石华一与发行人是否存在实质上的关联关系或其他利益安排

“基于信邦集团层面对外投资战略及方向的调整以及规范关联交易的考虑，2017 年 1 月 25 日，信邦集团将其持有的黄石华创 16.67%股权转让给其母公司惠晶显示科技（苏州）有限公司，从而也不再间接持有黄石华一的权益。2017 年 5 月 2 日，李罡辞任黄石华创董事，2017 年 8 月 4 日，李罡辞去黄石华一董事职务。自此之后，黄石华一、黄石华创不再是发行人关联方。根据发行人及其实际控制人、控股股东以及黄石华一确认并经核查 GB 公司在香港公司注册处的公司资料：（1）发行人及其实际控制人、控股股东就 GB 公司、黄石华一与发行人的交易事项不存在后续交易安排或利益补充承诺；（2）GB 公司与发行人之间不存在实质上的关联关系或其他利益安排；（3）2017 年 1 月，信邦集团将所持黄石华创 16.67%股权转让给黄石华创的母公司惠晶显示科技（苏州）有限公司，信邦集团不再通过黄石华创间接持有黄石华一的权益；2017 年 5 月，李罡不再担任黄石华创的董事；2017 年 8 月，李罡不再担任黄石华一的董事；自 2017 年 8 月后，黄石华一与发行人之间不再存在实质上的关联关系或其他利益安排。”

上述楷体加粗部分已在招股说明书之“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方及关联交易”之“（二）关联交易”之“2、经常性关联交易”中补充披露。

请保荐人、发行人律师和申报会计师发表明确意见，并说明对汤青云、GB 公司、黄石华一与发行人、发行人控股股东、实际控制人、董监高关联关系、资金往来、业务往来的核查过程及核查结论

一、核查程序

针对上述事项，保荐机构、发行人律师及申报会计师主要实施了以下核查程序：

1、获取发行人与黄石华一、GB 公司的交易合同以及对应的发票、银行回单等原始凭证；访谈黄石华一的母公司黄石华创的母公司惠晶显示科技（苏州）

有限公司的研发总监兼董事会秘书（曾任黄石华一总经理秘书）张启华、黄石华一董事长阮军，了解关联交易的背景等；保荐机构及申报会计师现场走访黄石华一，实地查看该批盖板玻璃生产线；访谈汤青云及 GB 公司股东 Wada Sachiko 的丈夫 Wada Mamoru，获取发行人关于发行人与黄石华一及 Green Bridge 三方交易的说明，了解发行人与黄石华一关联交易的整体背景、汤青云在整个交易中发挥的作用及 GB 公司先行采购的原因及背景。

2、获取并审阅发行人与 GB 公司签订的《采购合同》及其补充协议，发行人与黄石华一签订的《销售合同》及其补充协议；访谈交易各方的企业负责人或主要经办人员，了解交易背景及有关安排的商业考虑；分析有关交易的实质，判断会计处理是否符合企业会计准则的规定。

3、获取发行人关于黄石华一项目不再执行背景的说明；获取发行人与黄石华一签署的《“黄石盖板玻璃生产线项目”相关合同之补充协议》、发行人与 GB 公司签署《<采购合同>（编号：UFAE150720（1））之补充协议》以及 GB 公司与发行人签署的《黄石盖板玻璃生产线项目物料（设备及部件）移交清单》；获取黄石华一关于对发行人与 GB 公司签署的采购合同补充协议无异议的确认函；获取发行人关于对该等设备不存在控制或权利主张的确认函；**获取 GB 公司关于确认已接收退还设备且将该等设备存放在黄石华一厂房的确认函；访谈汤青云了解其受 GB 公司委托处置存放在黄石华一厂房的退还设备的背景情况。**

4、获取黄石华一及发行人的确认函，确认发行人与黄石华一的销售合同已解除，发行人对黄石华一不存在违约风险。

5、获取发行人、发行人控股股东及实际控制人、黄石华一的确认函，确认黄石华一与发行人之间不再存在实质上的关联关系或其他利益安排；**获取 GB 公司的确认函，确认 GB 公司与发行人之间不再存在实质上的关联关系或其他利益安排。**

6、获取黄石华一、黄石华创的工商内档资料、财务报告，获取发行人及其控股股东、实际控制人和发行人董事、监事、高级管理人员的书面确认以及发行人董事、监事、高级管理人员的《尽职调查调查表》，并核查了 GB 公司在香港公司注册处的公司资料。

7、获取了发行人、发行人控股股东、实际控制人、董事、监事及高级管理人员的银行流水，获取发行人与黄石华一、GB 公司的交易合同以及对应的发票、

银行回单等原始凭证。

二、核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、汤青云作为黄石华一的母公司黄石华创的创始股东之一，在整个交易中主要发挥了沟通协调各方、推动项目执行的作用，通过 GB 公司对盖板玻璃生产线设备进行采购，具有商业合理性。

2、发行人不承担存货主要风险并未确认相应存货及应付账款具有合理性，在所有重大方面符合《企业会计准则》规定。

3、发行人与 GB 公司、黄石华一之间的交易目的主要是为黄石华一代理进口生产设备，GB 公司由于黄石华一经营困难不再购买尚未支付款项的设备并确认接收尚未支付款项的设备而同意发行人不再支付尚未支付的设备款具备商业合理性；发行人与 GB 公司签署的《<采购合同>（编号：UFAE150720（1））之补充协议》得到黄石华一的认可；发行人与 GB 公司的采购合同已终止，剩余设备退还给 GB 公司并由 GB 公司接收确认，GB 公司已委托汤青云为其处置该等退还设备，发行人对该等退还设备不存在控制或权利主张的情形。

4、发行人与黄石华一的销售合同已解除，发行人对黄石华一不存在违约风险。

5、发行人及其实际控制人、控股股东就 GB 公司、黄石华一与发行人的交易事项不存在后续交易安排或利益补充承诺，GB 公司与发行人之间不存在实质上的关联关系或其他利益安排；自 2017 年 8 月后，黄石华一与发行人之间不再存在实质上的关联关系或其他利益安排。

6、汤青云、GB 公司与发行人、发行人控股股东、实际控制人、董事、监事及高级管理人员不存在关联关系。自 2017 年 8 月之后，黄石华一与发行人、发行人控股股东、实际控制人、董事、监事及高级管理人员不存在关联关系。除因黄石华一盖板玻璃生产线项目，发行人与黄石华一、GB 公司存在采购、销售业务往来外，汤青云、GB 公司、黄石华一与发行人、发行人控股股东、实际控制人、董事、监事及高级管理人员不存在其他资金往来、业务往来。

经核查，发行人律师认为：

1、汤青云作为黄石华一的母公司黄石华创的创始股东之一，在整个交易中主要发挥了沟通协调各方、推动项目执行的作用，通过 GB 公司对盖板玻璃生产

线设备进行采购，具有商业合理性。

2、基于发行人律师所具备的法律专业知识所能够作出的合理判断，发行人不承担存货主要风险并未确认相应存货及应付账款具有合理性，在所有重大方面符合《企业会计准则》规定。

3、发行人与 GB 公司、黄石华一之间的交易目的主要是为黄石华一代理进口生产设备，GB 公司由于黄石华一经营困难不再购买尚未支付款项的设备并确认接收尚未支付款项的设备而同意发行人不再支付尚未支付的设备款具备商业合理性；发行人与 GB 公司签署的《<采购合同>（编号：UFAE150720（1））之补充协议》得到黄石华一的认可；发行人与 GB 公司的采购合同已终止，剩余设备退还给 GB 公司并由 GB 公司接收确认，GB 公司已委托汤青云为其处置该等退还设备，发行人对该等设备不存在控制或权利主张的情形。

4、发行人与黄石华一的销售合同已解除，发行人对黄石华一不存在违约风险。

5、发行人及其实际控制人、控股股东就 GB 公司、黄石华一与发行人的交易事项不存在后续交易安排或利益补充承诺；GB 公司与发行人之间不存在实质上的关联关系或其他利益安排；自 2017 年 8 月后，黄石华一与发行人之间不再存在实质上的关联关系或其他利益安排。

6、汤青云、GB 公司与发行人、发行人控股股东、实际控制人、董事、监事及高级管理人员不存在关联关系；自 2017 年 8 月之后，黄石华一与发行人、发行人控股股东、实际控制人、董事、监事及高级管理人员不存在关联关系；除因黄石华一盖板玻璃生产线项目，发行人与黄石华一、GB 公司存在采购、销售业务往来，汤青云、GB 公司、黄石华一与发行人、发行人控股股东、实际控制人、董事、监事及高级管理人员不存在其他资金往来、业务往来。

经核查，申报会计师认为：

1、GB 公司对盖板玻璃生产线设备先行进行采购具有合理性；

2、发行人不承担存货主要风险并未确认相应存货及应付账款具有合理性，在所有重大方面符合《企业会计准则》规定；

3、GB 公司同意发行人不再支付尚未支付的货款 575 万美元具有合理性，发行人与 GB 公司签署的补充协议已得到黄石华一的认可，剩余设备已经退还 GB 公司并经 GB 公司验收确认，暂时存放在黄石华一厂房内；发行人对剩余设

备不存在控制。

4、发行人及其实际控制人、控股股东就 GB 公司、黄石华一与发行人的交易事项不存在后续交易安排或利益补充承诺，GB 公司与发行人之间不存在实质上的关联关系或其他利益安排。自 2017 年 8 月后，黄石华一与发行人之间不再存在实质上的关联关系或其他利益安排。

5、汤青云、GB 公司与发行人、发行人控股股东、实际控制人、董监高不存在关联关系；除因黄石华一盖板玻璃生产线项目，发行人与黄石华一、GB 公司存在采购、销售业务往来，汤青云、GB 公司、黄石华一与发行人、发行人控股股东、实际控制人、董事、监事及高级管理人员不存在其他资金往来、业务往来。

9. 关于日本富士

审核问询回复显示：

（1）日本富士董事会由 7 人构成，包括李罡、渡边博、渡边博人、姜宏、黑岩聪、高建明、王强，其中李罡、姜宏、高建明、王强为发行人委派董事，其他为高级管理人员代表。根据日本富士公司章程规定，董事会决议需要，能够参与决议的董事过半数以上出席，取得过半数以上的表决权才有效；

（2）在财务管控方面，发行人要求日本富士每月汇报其财务收支情况。日本富士每月编制并向发行人提报财务报表，包括资产负债表、利润表、纳税申报表、捡收一览表等财务收支管理报表。

请发行人补充披露：

（1）渡边博、渡边博人、黑岩聪在日本富士的任职情况以及主要管理权限，发行人向日本富士委派高级管理人员情况，日本富士的日常经营是否由原核心团队主导；

（2）报告期内发行人代表董事出席日本富士董事会的次数、比例、表决结果等情况，日本富士董事会审议事项是否出现董事反对或决议未能通过的情形；

（3）报告期内对日本富士内部审计制度的建立及执行情况，发行人如何对日本富士的资金使用、投资安排、重大交易、研发方向等事项进行决策。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】：

【发行人补充披露及说明情况】

一、渡边博、渡边博人、黑岩聪在日本富士的任职情况以及主要管理权限，发行人向日本富士委派高级管理人员情况，日本富士的日常经营是否由原核心团队主导

（一）渡边博、渡边博人、黑岩聪在日本富士的任职情况以及主要管理权限

“13、渡边博、渡边博人、黑岩聪在日本富士的任职情况以及主要管理权限，发行人向日本富士委派高级管理人员情况，日本富士的日常经营是否由原核心团队主导

报告期内，渡边博担任日本富士法人代表董事兼社长，主要管理权限包括：

（1）经营方面，负责统筹经营管理工作，亦是对经营指标的主要责任人；（2）人事方面，具有科长的任免权、部长任免报告董事会建议权；（3）财务方面，具有日常经营的财务审批权；（4）战略方面，渡边博负责制定日本富士战略发展并督导执行情况。

报告期内，渡边博人担任日本富士董事兼副社长、营业部部长，主要管理权限包括：（1）在社长领导下，协助社长进行日常经营管理工作，在社长缺席时承担临时社长的职责与权限，亦是经营指标实现的具体实施负责人；（2）负责公司新业务、新客户、新技术的拓展工作；（3）负责统筹管理客户的售前技术方案对应、合同签署等事务；（4）协调营业部、技术部、工厂等部门的日常工作；（5）统筹管理财务报表、大日程表等材料的制作，督导管理部将财务报表、资金计划表等向董事会的各董事报告。

报告期内，黑岩聪担任日本富士董事兼工厂长，主要管理权限包括：（1）在社长领导下，管理日本富士项目所涉及的生产制造，以及统筹管理劳务外包采购事务；（2）统筹管理设备产品在工厂内及在客户现场的安装与调试工作；（3）负责管理新技术的试验工作。”

上述楷体加粗部分已在招股说明书之“第五节 发行人基本情况”之“六、发行人控股子公司、参股公司情况”之“（一）子公司日本富士”中补充披露。

（二）发行人向日本富士委派高级管理人员情况，日本富士的日常经营是否由原核心团队主导

“在日常经营层面，发行人并未委派人员担任日本富士的部门级管理人员，日本富士的日常经营主要由原核心团队负责。其中，负责财务、行政事务的管理部部长为高木朋满；负责客户开发、沟通等业务事项的营业部部长为渡边博人；负责生产制造的工厂长、制造部部长为黑岩聪；负责设计研发的技术部科长为若山孝彦；负责质量检查、组装调试等事项的制御部部长的为前田洋司；另外，制造部、技术部及制御部同受黑岩聪管理。前述人员的职务情况如下表所示：

人员名称	入职日本富士日期	目前担任职务	是否为日本富士原核心团队成员
渡边博	自日本富士成立至今	法人代表董事、社长	是
渡边博人	自日本富士成立至今	董事、副社长、营业部部长	是

人员名称	入职日本富士日期	目前担任职务	是否为日本富士原核心团队人员
黑岩聪	自日本富士成立至今	董事、工厂长、制造部部长	是
高木朋满	自 2013 年至今	管理部部长	是
川端俊英	自 2008 年至今	退休返聘后任职管理部，担任特别顾问	是
若山孝彦	自 2003 年至今	技术部科长	是
前田洋司	自 2012 年至今	制御部部长	是

根据《日本富士更新法务调查报告》，日本富士设有董事会，董事会每年召开至少一次，每季度末召开临时董事会或根据业务需要召开特殊临时董事会，董事会决议以可参加决议的董事的过半数出席，其过半数作出。董事由股东大会选举决定，任期为 1 年，属于执行公司业务的核心人员。监事同样须经过股东大会选举决定，负责监督董事执行职务，监督公司业务及调查财产状况等。日本富士亦设有股东大会，每年召开至少一次。

报告期内，发行人子公司香港恒联向日本富士委派了 4 名董事，并推荐 1 名监事，负责日本富士重大经营事项的决策，不参与日常经营。此外，发行人及日本富士董事王强每月亦有固定时间在日本富士，亲自参与日本富士的管理和沟通工作，是负责协调监督日本富士日常工作的常勤董事。因此，发行人通过香港恒联向日本富士委派董事、监事，对日本富士具备有效的管控力。

综上所述，日本富士的日常经营由原核心团队主导，但发行人委派董事、监事能够对日本富士生产经营形成有效管理。”

上述楷体加粗部分已在招股说明书之“第五节 发行人基本情况”之“六、发行人控股子公司、参股公司情况”之“（一）子公司日本富士”中补充披露。

二、报告期内发行人代表董事出席日本富士董事会的次数、比例、表决结果等情况，日本富士董事会审议事项是否出现董事反对或决议未能通过的情形

“14、报告期内发行人代表董事出席日本富士董事会的次数、比例、表决结果等情况，日本富士董事会审议事项是否出现董事反对或决议未能通过的情形

报告期内，发行人代表董事李罡、姜宏、余希平（已辞任）、王强、高建明参与日本富士董事会的整体情况如下表所示：

日期	表决结果	参会情况					
		李罡	姜宏	余希	王强	高建明	发行人委派

日期	表决结果	参会情况					
				平			董事出席人数占董事会出席总数比例
2018年3月7日	所有议案全员同意	出席	出席	-	-	-	40.00%
2018年3月30日	所有议案全员同意	出席	出席	未出席	-	未出席	40.00%
2018年11月2日	所有议案全员同意	出席	出席	未出席	-	未出席	40.00%
2019年3月8日	所有议案全员同意	出席	出席	-	出席	未出席	50.00%
2019年6月21日	所有议案全员同意	出席	出席	-	出席	未出席	60.00%
2019年11月22日	所有议案全员同意	出席	未出席	-	出席	出席	50.00%
2020年3月30日	所有议案全员同意	出席	出席	-	出席	出席	57.14%
2021年3月3日	所有议案全员同意	出席	出席	-	出席	出席	57.14%
总出席次数		8	7	0	5	3	-
占可出席次数比例		100.00%	88.89%	0.00%	100.00%	50.00%	

注：受疫情影响，2020年3月30日、2021年3月3日为视频会议。

综上，报告期内，发行人委派董事李罡、姜宏、余希平（已辞任）、王强、高建明分别出席日本富士董事会 8、7、0、5、3 次。日本富士历次董事会审议事项均经出席会议的董事全票通过，未出现董事反对或决议未能通过的情形。”

上述楷体加粗部分已在招股说明书之“第五节 发行人基本情况”之“六、发行人控股子公司、参股公司情况”之“（一）子公司日本富士”中补充披露。

三、报告期内对日本富士内部审计制度的建立及执行情况，发行人如何对日本富士的资金使用、投资安排、重大交易、研发方向等事项进行决策

“15、报告期内对日本富士内部审计制度的建立及执行情况，发行人如何对日本富士的资金使用、投资安排、重大交易、研发方向等事项进行决策

报告期内，发行人暂未对日本富士建立内部审计制度，发行人每年聘请外部审计机构对集团进行审计，亦包括对日本富士进行审计，系考虑到日本富士主要

从事汽车焊装生产线集成业务，业务以项目制为主。因此，发行人主要通过审核日本富士年度计划并跟进其执行情况的方式，以此对日本富士进行内部管理。日本富士每年固定召开董事会，日本富士社长会就上年公司经营情况和当年经营计划向董事会汇报说明，发行人委派董事参加董事会，并对经营目标进行审阅。

日本富士每月提交其大日程表，汇报业务进展，内容包含拟签订的项目、已确定的项目和正在进行的业务情况。此外，日本富士每月编制并向发行人提报财务报表，包括资产负债表、利润表、纳税申报表、检收一览表等财务收支管理报表。

发行人对日本富士实现了有效的管控，主要体现在发行人对日本富士的资金使用、投资安排、重大交易、研发方向等事项的决策方面，具体如下：

在资金使用方面，报告期内，发行人委派董事在日本富士年度董事会上审阅日本富士提交的资金周转计划表，该计划表内容包括上年末资金结余、本年每月的预计资金收入、预计资金支出等，审阅通过后，日本富士则按照该计划执行，并每月向发行人提交财务报表、月度预算及实绩差异分析资料等，汇报资金计划执行情况。

在投资安排方面，报告期内，日本富士如果有增建厂房、购置其他大额长期资产等投资计划，需由社长、或董事会指派专人做出投资建议方案，交董事会审议通过后，报股东大会进行决议，股东大会为日本富士投资决议的最高机构。报告期内，日本富士曾出现社长提交投资方案计划给董事会会议，但该方案不够严谨进而被退回并被要求继续完善的情形。此外，如果日本富士预期将执行上述投资计划，日本富士及发行人委派董事、监事需要在第一时间将相关信息向公司战略投资部、财务部和证券部汇报，并在执行过程中与日本富士保持沟通，持续向战略投资部、财务部和证券部汇报做情况汇报。截至本招股说明书签署日，日本富士暂无重大投资。

在重大交易方面，报告期内，日本富士所有交易均需要通过董事会审议，针对金额较高的重大交易，董事会进行专项研讨，并在核心技术、生产能力、劳务派遣、资金计划、风险控制、汇率风险等方面均进行事前评估，并准备应对方案后，该交易才能得到董事会通过并执行。此外，日本富士计划签署重大销售、采购合同或其他重大合同（包括借贷、委托经营、受托经营、委托理财、赠予、承包、租赁合同等）时，日本富士及发行人委派董事、监事需要在第一时间将相关

信息向公司战略投资部、财务部和证券部汇报。在重大合同签署完成后，日本富士需要每月在大日程表中汇报该重大项目的执行情况。

在研发方向方面，报告期内，日本富士的技术研发活动主要系结合解决客户需求进行，技术研发相关活动主要为对现有成熟技术的进一步优化调整。同时，在发行人的规划下，日本富士亦逐步向发行人的新技术、核心技术发展方向靠近，一方面，日本富士将核心技术推广至发行人及境内子公司；另一方面，日本富士也积极有效利用发行人境内公司的新技术。随着发行人境内公司技术水平的不断提升，发行人与日本富士的技术合作已由单方面接受日本富士的技术输送，发展为境内外公司相互学习吸收各自新技术、共同实施新技术在实际项目合同中的运用的状态。比如，日本富士在为客户的焊装生产线中，运用了发行人的视觉品质检查新技术，实现了客户在线生产与检测的双工艺的特殊要求；发行人在广州某新能源汽车客户的项目中，亦运用了日本富士与日本某汽车公司共同研发的特种双组份胶焊接生产线。因此，发行人主要通过对日本富士项目执行情况进行技术研发的把控，并将日本富士的技术与发行人境内公司技术进行了有效整合，实现了日本富士与发行人境内公司业务技术的结合与趋同，进而把控日本富士的研发方向。”

上述楷体加粗部分已在招股说明书之“第五节 发行人基本情况”之“六、发行人控股子公司、参股公司情况”之“（一）子公司日本富士”中补充披露。

【中介机构核查意见】

一、核查程序

针对上述事项，保荐机构和申报会计师主要实施了以下核查程序：

1、获取《日本富士更新法务调查报告》、日本富士的组织结构图，确认渡边博、渡边博人、黑岩聪的任职情况；获取日本富士公司章程等内部制度文件并访谈发行人实际控制人，了解渡边博、渡边博人、黑岩聪的主要管理权限。

2、获取《日本富士更新法务调查报告》并访谈发行人实际控制人，了解发行人向日本富士委派高级管理人员情况，以及日本富士的日常经营是否由原核心团队主导。

3、获取日本富士报告期内的董事会决议，核查发行人代表董事出席日本富士董事会的次数、比例、表决结果等情况。

4、获取《日本富士更新法务调查报告》及日本富士公司章程、《信邦智能

投后管理制度》等内部制度，并访谈发行人实际控制人，了解报告期内发行人对日本富士内部审计制度的建立及执行情况，以及在资金使用、投资安排、重大交易、研发方向等事项方面，发行人如何进行决策。

二、核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、报告期内，发行人仅向日本富士委派董事和监事，日本富士的日常经营由原核心团队主导，但发行人委派董事、监事能够对日本富士生产经营形成有效管理。

2、报告期内，日本富士历次董事会审议事项均经出席会议的董事全票通过，未出现董事反对或决议未能通过的情形。

3、报告期内，发行人暂未对日本富士建立内部审计制度，以外部审计为主；发行人对日本富士的资金使用、投资安排、重大交易、研发方向等事项的决策方面实现了有效的管控。

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人仅向日本富士委派董事和监事，日本富士的日常经营由原核心团队主导；

2、报告期内，日本富士历次董事会审议事项均经出席会议的董事全票通过，未出现董事反对或决议未能通过的情形；

3、报告期内，发行人暂未对日本富士建立内部审计制度。发行人对日本富士的资金使用、投资安排、重大交易、研发方向等事项的决策方面实现了有效的管控。

10. 关于数据更正及核查意见

审核问询回复显示：发行人披露的招股说明书存在多处数据更正，包括水电费、经销收入、原材料采购等。此外，申报会计师对发行人各主要产品类别成本结构变动原因、境内外毛利率差异等事项发表核查意见均表述为“从财务角度考虑具有合理性”。

请发行人补充披露：

（1）报告期内与租赁方水电费划分的具体形式，分摊是否合理，是否存在少计费用的情形；

（2）未能完整统计经销商收入以及劳务外包金额的具体原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明前次申报材料是否存在错误，明确是否属于发行人内部资料不完整或内部管理混乱所致，是否存在内部控制缺陷；并对招股说明书及整套申请文件文字内容进行相应的核查，在反馈意见的回复中说明核查意见，切实提高申报文件质量。

此外，请申报会计师进一步说明发行人各主要产品类别成本结构变动原因、境内外毛利率差异等事项从财务角度考虑具有合理性的具体含义，核查意见是否存在前提条件或适用范围。

【回复】：

【发行人补充披露及说明情况】

一、报告期内与租赁方水电费划分的具体形式，分摊是否合理，是否存在少计费用的情形

“2）公司与租赁方的水电费分摊情况

公司前身广州信邦汽车装备制造有限公司与佛吉亚(中国)投资有限公司(租赁方佛吉亚(广州)汽车部件系统有限公司的100%控股股东)于2010年5月签署《厂房租赁合同》。《厂房租赁合同》之“第二条 公用设施的供给”之2.3款约定：“在租赁期限内及其任何续展期内，乙方(指租赁方)应按自来水、电力、污水排放、垃圾清运等公用事业设施的实际消耗量向有关公用事业单位支付费用，以及广州市电话局发出的电话费单向广州市电话局支付电话费和网络使用费。乙方使用的水电费用单独计量、费用自理。”公司与租赁方佛吉亚(广州)

汽车部件系统有限公司于 2015 年 5 月签署的《厂房续租合同》除对租金等部分内容有所调整外，沿用此前签署的《厂房租赁合同》的约定。

租赁期间，由于租赁方佛吉亚（广州）汽车部件系统有限公司未在广州供电局及广州市自来水有限公司开设专门的用电及用水账户，因此公司与租赁方共用一个用电及用水账户，租赁方部分的水电费由公司进行代缴，按月结算。为了真实准确划分公司与租赁方的水电费，公司设立 5 个专门的电表和 1 个专门的水表用于统计租赁方的用水用电情况。公司及租赁方以用水用电量作为权重分配水电费，并按月进行结算。公司在每月收到广州供电局及广州市自来水有限公司开具的水电费增值税发票后，向租赁方开具摘要为“转售电费或水费”的增值税发票，并收取相应金额的水电费。

综上，公司与租赁方佛吉亚（广州）汽车部件系统有限公司之间的水电费划分较为明确，分摊合理，不存在少记费用的情形。”

上述楷体加粗部分已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“五、发行人采购情况和主要供应商”之“（一）报告期内发行人主要原材料及其供应商情况”之“2、主要原材料和能源的供应情况”之“（4）主要能源供应变动情况”中补充披露。

二、未能完整统计经销商收入以及劳务外包金额的具体原因及合理性

（一）未能完整统计经销商收入的具体原因及合理性

“（1）首次申报时经销模式收入未能完整统计的原因

公司通过经销模式实现的收入均位于境内，且向经销商销售的产品主要为其代理的日本汽车制造厂商的标准类的智能化生产装置及配件。

公司作为专注于汽车焊装、总装及动力总成工艺领域的定制化智能装备设计集成商，在国内面向的主要客户为合资汽车厂商、国内本土汽车厂商等终端汽车厂商。公司现已成为国内多家知名汽车制造及产业链相关企业的供应商。出于拓宽公司智能化生产装置及配件产品的销售区域及终端客户范围，公司与经销商进行合作。但除了几个销售规模相对较大的经销商客户外，公司本身未对其经销商进行严格的管理和区分，主要系：

1) 公司的经销模式收入的金额规模较小且交易风险较低。报告期内，扣除两家销售规模最大的经销商（杭州桐柏科技有限公司和上海旗展工贸有限公司）

后的经销商收入仅为 1,244.93 万元、1,402.61 万元和 **1,821.38** 万元，占公司营业收入的比重分别为 1.80%、2.26%和 **2.91%**，均未超过 3%。且公司与经销商客户之间一般采用钱货两清的交易模式，交易风险较低。

2) 部分客户非单一经销属性。由于下游终端客户的需求通常是非标准化的，且公司不负责销售给经销商的产品的安装及后续维修服务，经销商从公司采购产品后一般需自行安装后销售给终端客户。同时，部分经销商本身也从事自动化设备集成业务，从公司采购的产品亦有可能用于自身的生产。而公司日常管理并没有对经销商进行单独管理。因此，公司在首次申报时统计经销商名单时有少部分经销商因其从事的业务亦有部分集成业务，难以简单区分，当时未一一予以确认。在首轮审核问询回复阶段，公司再次审慎地逐一梳理了客户性质，重新统计了经销商名单，并对经销商收入规模相应进行了更新。”

上述楷体加粗部分已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品及设立以来的变化情况”之“（三）营业收入构成”之“1、营业收入分产品构成情况”中补充披露。

（二）未能完整统计劳务外包金额的具体原因及合理性

“4）首次申报时未能完整统计劳务外包金额的原因

在工业自动化集成项目的生产制造过程中，受场地、人员及设备等因素的限制，公司会选择将部分非核心制造工序的劳务工作外包给供应商。由于公司的大部分劳务外包供应商同时具备生产制造的能力，不仅向公司提供劳务外包服务，同时可根据公司的需求提供定制化产品。因此，从供应商管理的角度出发，公司未对该部分供应商按劳务和产品采购进行专门的分类管理。在首轮审核问询回复阶段，公司对每一笔采购逐一进行确认，补充前次未统计在内的劳务外包的金额。”

上述楷体加粗部分已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“五、发行人采购情况和主要供应商”之“（一）报告期内发行人主要原材料及其供应商情况”之“2、主要原材料和能源的供应情况”之“（3）劳务外包采购情况”中补充披露。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明前次申报材料是否存在错误，明确是否属于发行人内部资料不完整或内部管理混乱所致，是否存在内部控制缺陷；并对招股说明书及整套申请文件文件内容进行相应的核查，在反馈意见

的回复中说明核查意见，切实提高申报文件质量。

一、核查程序

针对上述事项，保荐机构及申报会计师主要实施了以下核查程序：

1、访谈发行人的财务经理，了解报告期内发行人与租赁方水电费划分的具体形式及费用分摊的方式；实地查看发行人为租赁方单独设置的 5 个电表及 1 个水表；查阅发行人每月向租赁方转售的电费及水费明细表，并与发行人向租赁方开具的转售电费及水费的增值税发票金额，佛吉亚每月向发行人支付水电费的凭证相核对；

2、查阅公司的经销商收入明细表，并获取报告期各期发行人前五大经销商客户明细，并通过公开信息查询核查公司主要经销商的基本情况，取得经销商出具的关于经销商基本情况、关联关系、交易情况等信息的确认函；对发行人的主要经销商杭州桐柏科技有限公司和上海旗展工贸有限公司进行视频访谈；

3、查阅公司的劳务外包采购明细表，查阅首次申报时未统计在内的劳务外包合同/协议，确认每一笔劳务外包采购的性质；获取首次申报时未统计在内的劳务外包供应商名单，查阅公司向劳务外包供应商的采购明细，并通过公开信息查询核查劳务外包供应商的基本情况；访谈公司财务总监，了解未能完整统计经销商收入以及劳务外包金额的具体原因。

4、为了避免招股说明书及整套申请文件内容再次出现上述错误，切实提高申报文件质量，保荐机构会同申报会计师通过将招股说明书及整套申请文件与引用数据的来源资料及审计报告进行比对，重新计算申请文件数据等方式对招股说明书及整套申请文件的相关内容进行了核实。

二、核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、公司与租赁方佛吉亚（广州）汽车部件系统有限公司之间的水电费划分较为明确，分摊合理，不存在少记费用的情形；

2、公司未能完整统计经销商收入主要系经销模式收入的金额规模较小、交易风险较低，且部分客户非单一经销属性，因而经销商客户属性难以简单划分所致，具有合理性；

3、公司未能完整统计劳务外包金额主要系部分劳务外包供应商不仅向公司提供劳务外包服务，同时可根据公司的需求提供定制化产品，公司未对该部分供

应商按劳务和产品采购进行专门的分类管理所致，具有合理性；

4、对于以上首次申报材料中存在的错误，发行人已对相关申请文件做了修订，并在首轮审核问询回复阶段以楷体加粗标识。上述数据修改不属于发行人内部资料不完整或内部管理混乱所致，亦不属于重大内部控制缺陷。该等数据的修改系为了保证申请文件的真实、准确、完整以及不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，从而使投资者充分了解发行人的真实状况。

5、发行人招股说明书及整套申请文件不存在其他影响投资者决策的重大错误。

经核查，申报会计师认为：

1、上述数据修改不属于发行人内部资料不完整或内部管理混乱所致，未对发行人报告期的财务报表产生重大影响。于**2020年12月31日**，发行人与财务报表相关的内部控制所有重大方面有效地保持了按照《企业内部控制基本规范》（财会[2008]7号）建立的与财务报表相关的内部控制；

2、发行人各主要产品类别成本结构变动原因、境内外毛利率差异等事项均为与财务信息相关的数据分析及定量分析，发行人补充披露的相关分析与我们核查结果相符，因此核查意见表述为“从财务角度考虑具有合理性”。

上述表述仅强调是对财务相关信息作出保证，发行人的财务报表不存在由于舞弊或错误导致的重大错报，不影响申报会计师已发表的审计意见，也不会对财务报表阅读者及投资者的判断造成影响。核查意见不存在前提条件或适用范围。

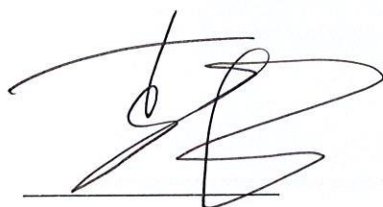
（本页无正文，为《关于广州信邦智能装备股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函之回复》之签字盖章页）


广州信邦智能装备股份有限公司
2021 年 4 月 28 日

发行人董事长声明

本人已认真阅读广州信邦智能装备股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，确认本次审核问询函回复内容不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对审核问询函回复内容的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

发行人董事长：



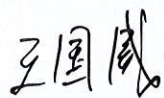
李昱



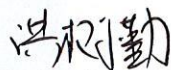
2021 年 4 月 28 日

（本页无正文，为《关于广州信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审核问询函之回复》之签字盖章页）

保荐代表人：



王国威



洪树勤



中信证券股份有限公司

2021 年 4 月 28 日

保荐机构董事长声明

本人已认真阅读广州信邦智能装备股份有限公司本次审核问询函回复的全部内容，了解本回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本次审核问询函回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长：


张佑君



保荐机构总经理声明

本人已认真阅读广州信邦智能装备股份有限公司本次审核问询函回复的全部内容，了解本回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本次审核问询函回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

总经理：


杨明辉