东莞市凯格精机股份有限公司

首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的

审核问询函的回复

保荐人（主承销商）

国信证券股份有限公司
GUOSEN SECURITIES CO.,LTD.

（深圳市红岭中路 1012 号国信证券大厦 16-26 层）

深圳证券交易所：

贵所于 2020 年 12 月 23 日出具的审核问询函〔2020〕011001 号《关于东莞市凯格精机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》（简称“问询函”）已收悉，国信证券股份有限公司作为保荐机构（主承销商），与发行人、发行人律师、申报会计师对问询函所列问题认真进行了逐项落实，现回复如下，请予审核。

如无特别说明，本回复报告中的简称或名词的释义与招股说明书（申报稿）中的相同。

本回复报告的字体：

黑体加粗	**问询函所列问题**
宋体	对问询函所列问题的回复
楷体	对招股说明书的引用
楷体加粗	**对招股说明书的修改或者本次补充内容**

目录

问题 1、关于历史沿革。 4

问题 2、关于股份代持。 24

问题 3、关于申报前新增股东。 30

问题 4、关于员工持股平台。 38

问题 5、关于董监高。 56

问题 6、关于关联方认定及关联交易。 70

问题 7、关于同业竞争。 107

问题 8、关于重大违法违规。 116

问题 9、关于收购境外公司。 116

问题 10、关于业务资质。 142

问题 11、关于业务与技术。 148

问题 12、关于信息披露的合规性。 153

问题 13、关于收入确认。 153

问题 14、关于销售收入。 173

问题 15、关于经销。 202

问题 16、关于主要客户。 225

问题 17、关于营业成本。 246

问题 18、关于采购和供应商。 271

问题 19、关于毛利率。 290

问题 20、关于应收账款。 318

问题 21、关于存货。 332

问题 22、关于期间费用。 354

问题 23、关于股份支付。 376

问题 24、关于商誉。 381

问题 25、关于政府补助。 385

问题 26、关于募投项目。 388

问题 27、关于资金流水核查。 392

问题 28、关于审计截止日后财务信息及经营状况。 404

问题 1、关于历史沿革。招股说明书及保荐工作报告显示：（1）发行人的实际控制人邱国良、彭小云在创办发行人的前身凯格有限之前已投资经营东莞市格林电子设备有限公司（1998 年 11 月设立，后注销）。（2）凯格有限第三次增资未履行验资程序。（3）2017 年 11 月，凯格有限将公司注册资本由 10,000.00 万元减少至 5,000.00 万元，各股东按其持股比例分别减少出资。（4）发行人的《发行人关于公司设立以来股本演变情况的说明及其董事、监事、高级管理人员的确认意见》也未披露报告期内历次增资和股权转让的价格、定价依据及公允性等相关信息。

请发行人补充披露：（1）发行人与东莞市格林电子设备有限公司在业务、资产、技术和人员等方面的关系；（2）东莞市格林电子设备有限公司注销的原因、注销前经营情况、有无债权债务纠纷或违法违规行为，人员安置及资产处置情况，是否存在纠纷或潜在纠纷；（3）发行人历次股权变动履行的程序是否符合有关法律法规等规定，发行人前身凯格有限第三次增资未履行资产评估、验资程序的原因及其合法合规性；（4）发行人减资的原因、背景，减资程序的合法合规性,是否存在纠纷或潜在纠纷；（5）发行人历次增资和股权转让的背景、原因、价格、定价依据及公允性、资金来源及合法合规性，款项是否支付完毕，是否存在违法违规情形，是否双方真实意思表示，是否存在委托持股、信托持股、利益输送或其他利益安排，是否存在纠纷或者潜在纠纷；（6）历次股权转让、增资、分红、整体变更等过程中涉及到的控股股东及实际控制人缴纳所得税、发行人代扣代缴情况，是否存在违反税收法律法规情形，是否构成重大违法行为；（7）发行人股东与发行人及其实际控制人、董监高、主要客户、供应商及主要股东、本次发行中介机构相关人员之间是否存在关联关系、代持关系、对赌协议或其他利益安排。请保荐人和发行人律师发表明确意见。

【回复】

一、发行人与东莞市格林电子设备有限公司在业务、资产、技术和人员等方面的关系

发行人具有完整的业务体系和直接面向市场独立经营的能力，在业务、技术、资产和人员等方面均独立于东莞格林，具体情况如下：

（一）在业务与技术方面相互独立

东莞格林存续期间主要从事传送类周边设备的生产与销售。传送类周边设备主要指在生产线之间完成传输、收料、放料等功能的自动化设备，其主要应用场景为衔接生产线的各个功能模块或区域，起到传递、收集和释放物料等功能作用。东莞格林的主要产品有上板机、下板机、接驳台、翻板机等。

发行人的主要产品为锡膏印刷设备，同时经营点胶设备、LED 封装设备及柔性自动化设备，上述设备均与东莞格林的产品存在显著差异。其中，锡膏印刷设备主要应用于电子装联领域中有关联通电子元件和基板的印刷生产工艺环节；点胶设备主要应用于电子装联领域中有关通过点滴、喷胶、溢胶等手段对已联通的电子元件、半成品及整机进行粘接、固定、填充、密封等生产工艺环节；LED 封装设备主要应用于 LED 芯片封装及 LED 固晶等生产工艺领域；柔性自动化设备主要应用于自动化生产线的工序或功能模块当中，与东莞格林所生产的设备主要对生产线起衔接和辅助作用不同，发行人柔性自动化设备可帮助生产线实现模块化的生产工序与功能，典型功能模块包括打标、固定、焊接及其整合功能等。发行人柔性自动化设备往往以整线或部分整线的形式交付，对软件与硬件的研发与协同等技术方面的要求显著高于传送类周边设备。

因此，发行人在产品类型、应用等方面与东莞格林存在显著差异，不存在与东莞格林从事相同或相似业务的情形。

东莞格林存续期间，未曾拥有过任何专利。发行人的核心技术、专利技术及非专利技术全部来自发行人内部的自主研发，不存在来源于东莞格林的情况。发行人不存在使用东莞格林的专利、技术的情况，发行人与东莞格林亦不存在共有专利、技术的情形。

综上，发行人在业务与技术方面均独立于东莞格林。

（二）在资产与人员方面相互独立

发行人的董事、监事、高级管理人员均按照《公司章程》等规定，由发行人股东大会、董事会及监事会等机构选举、聘任，除邱国良、彭小云曾作为东莞格林股东分别担任东莞格林执行董事兼总经理、监事外，发行人的其他董事、监事、高级管理人员及核心技术人员均未曾在东莞格林任职、兼职或领薪。发行人独立履行招聘程序，独立进行财务核算并独立支付员工薪酬，发行人与东莞格林不存在人员混用或混同情形，发行人人员独立。

发行人的主要经营场所位于东莞市东城区，与东莞格林位于东莞市大岭山镇的经营场所不同，不存在经营场所混同情形；发行人与东莞格林均独立采购、使用生产经营设备，报告期内，发行人拥有综合加工中心及精密检测仪器等经营生产设备，与东莞格林拥有的铣床等设备显著不同，不存在共用或混同经营生产设备的情形；发行人独立培养生产、研发、销售、售后及管理团队，独立拥有包括专利、商标及软件著作权等知识产权，独立掌握生产、研发等专有技术，独立拥有生产经营资质，不存在与东莞格林共用或混同资产的情形，发行人资产独立。

东莞格林注销前，其剩余全部资产为货币资金和应收账款。东莞格林注销后，其业务自然消亡，剩余资产由股东按持股比例分配，不存在由发行人承接其资产的情形。同时，东莞格林注销前已依法与其在册员工解除劳动合同并支付经济补偿金，其注销后，共计 16 名曾任职于东莞格林的人员自主选择到公司处重新应聘工作，上述人员均按公司聘任制度重新考核录用，重新履行入职手续，重新签订劳动合同。

综上所述，发行人与东莞格林在业务、技术、资产与人员等方面均相互独立。

发行人已于《招股说明书》“第五节 发行人基本情况”之“十、（八）、1、发行人董事长邱国良曾任职单位与发行人不构成竞争关系，不存在知识产权纠纷”对以上情况进行了补充披露。

二、东莞市格林电子设备有限公司注销的原因、注销前经营情况、有无债权债务纠纷或违法违规行为，人员安置及资产处置情况，是否存在纠纷或潜在纠纷

（一）东莞市格林电子设备有限公司注销的原因、注销前经营情况、有无

债权债务纠纷或违法违规行为

随着发行人业务的不断发展，其所需要投入的经营和管理精力逐步增加，而东莞格林经营情况一般，至 2017 年，发行人实际控制人邱国良、彭小云因难以兼顾东莞格林的经营管理及更加看好发行人未来的发展，故决定停止东莞格林的经营并于后续将其注销。同年，东莞格林逐步停止接受新订单，逐步清理在手订单，并安排进行资产、债务和人员等方面的清算及处置。截至 2019 年 1 月末，东莞格林已将全部债务清理完毕，并于 2019 年 5 月以简易注销程序完成注销手续。2018 年末/年度，东莞格林主要财务数据如下：

单位：万元

总资产	净资产	营业收入	净利润
230.50	199.80	1,331.64	-65.29

东莞格林注销前已按照简易注销程序发布了注销公告，东莞格林全体投资人于 2019 年 3 月 26 日向东莞市工商行政管理局出具《全体投资人承诺书》等申请文件，确认东莞格林申请注销登记前已将债权债务清算完结，不存在未结清清算费用、职工工资、社会保险费用、法定补偿金和未缴清的应缴税款及其他未了结事项，清算工作已全面完结。2019 年 5 月 13 日，东莞市工商行政管理局出具“粤莞核企简注通字[2019]第 1900390701 号”《核准简易注销登记通知书》，对东莞格林的注销登记予以核准。东莞格林注销过程中及注销后不存在债权债务纠纷及违法违规行为。

发行人已于《招股说明书》“第五节 发行人基本情况”之“十、（八）、1、发行人董事长邱国良曾任职单位与发行人不构成竞争关系，不存在知识产权纠纷”对以上情况进行了补充披露。

（二）东莞格林人员安置及资产处置情况，是否存在纠纷或潜在纠纷

东莞格林注销前无债权债务纠纷或违规行为，其人员及资产的安置及处置不存在纠纷或潜在纠纷。

东莞格林注销前已依法与其在册员工解除劳动合同并支付经济补偿金，其注销后，共计 16 名曾任职于东莞格林的人员自主选择到公司处重新应聘工作，公司对上述人员按公司聘任制度重新考核录用，重新履行入职手续，重新签订劳动合同。截至 2019 年末，发行人员工共计 680 人，从东莞格林离职后入职的人员

占比仅 2.35%，对发行人的人员结构不构成重大影响。

东莞格林注销前，将其注册商标“GLENN”转让给了苏州格林，并对其资产和债务等进行了全面清算，截至 2019 年 1 月 31 日，其资产债务基本情况如下：

单位：万元

资产总计	负债合计	所有者权益合计
198.68	-	198.68

注销前，东莞格林对废旧铣床等资产已做废品销售处理，其剩余全部资产为货币资金和应收账款。东莞格林注销后，其业务自然消亡，剩余资产由股东按持股比例分配，不存在纠纷与潜在纠纷，不存在由发行人承接其资产的情形。

其注销过程具体详见本问询函回复“问题 6、关于关联方认定及关联交易”之“三、关联方转让或注销前的主营业务……”的有关回复。

2021 年 1 月 4 日，东莞市市场监督管理局出具合规证明，确认东莞格林在 2017 年 1 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日未有违反市场监督管理法律、法规的行政处罚信息记录。

综上所述，东莞格林注销前无债权债务纠纷或违规行为，其人员及资产的安置及处置不存在纠纷或潜在纠纷。

发行人已于《招股说明书》“第五节 发行人基本情况”之“十、（八）、1、发行人董事长邱国良曾任职单位与发行人不构成竞争关系，不存在知识产权纠纷”对以上情况进行了补充披露。

三、发行人历次股权变动履行的程序是否符合有关法律法规等规定，发行人前身凯格有限第三次增资未履行资产评估、验资程序的原因及其合法合规性

（一）发行人历次股权变动履行的程序是否符合有关法律法规等规定

发行人历次股权变动已依法在公司登记机关办理工商登记手续，符合《公司法》和《公司登记管理条例》等有关法律法规规定，历次股权变动已依法履行必要程序，历次股权变动合法合规。

发行人历次股权变动的情况如下：

序号	股权变动序列	股权变动情况	履行程序情况	是否签署协议	审计/验资/评估手续	工商登记手续
1	有限公司第	2007 年 7 月，邱美良将所	2007 年 6 月	是	系股权代持还	2007 年 7 月

序号	股权变动序列	股权变动情况	履行程序情况	是否签署协议	审计/验资/评估手续	工商登记手续
	一次股权转让	持凯格有限 60.00%的股权以30.00万元的价格转让给邱国良;彭天寿将所持凯格有限 40.00%的股权以20.00万元的价格转让给彭小云	15日，凯格有限通过股东会决议		原，不涉及审计、验资、评估手续	11日完成工商变更登记手续
2	有限公司第一次增资	2011年2月，邱国良、彭小云以货币方式对凯格有限增资,凯格有限的注册资本由50.00万元增至2,050.00万元	2010年12月10日，凯格有限通过股东会决议	不适用	本次增资系货币出资，已于2011年1月5日完成验资，不涉及审计、评估手续	2011年2月18日完成工商变更登记
3	有限公司第二次增资	2011年8月，邱国良、彭小云以货币方式对凯格有限增资,凯格有限的注册资本由2,050.00万元增至4,050.00万元	2011年8月16日，凯格有限通过股东会决议	不适用	本次增资系货币出资，已于2011年8月17日完成验资，不涉及审计、评估手续	2011年8月24日完成工商变更登记
4	有限公司第三次增资	2015年9月，邱国良、彭小云以货币方式对凯格有限增资,凯格有限的注册资本由4,050.00万元增至10,000.00万元，实缴资本增至5,000.00万元	2015年8月17日，凯格有限通过股东会决议	不适用	本次增资系货币增资，已于2019年7月15日追溯验资，不涉及审计、评估手续	2015年9月11日完成工商变更登记
5	有限公司第二次股权转让	2018年1月，邱国良将其所持凯格有限 5.00%的股权以375.00万元转让给余江凯格,彭小云将其所持凯格有限5.00%的股权以375.00万元转让给余江凯格	2017年12月11日，凯格有限通过股东会决议	是	已于2019年7月14日进行评估，不涉及审计、验资手续	2018年1月25日完成工商变更登记
6	有限公司减少注册资本	2018年8月，凯格有限的注册资本由10,000.00万元减至5,000.00万元	①2017年11月1日凯格有限股东会决议通过；②因期间进行了股权转让，2018年1月31日再次通过股东会决议	不适用	股东同比例减资，已于2019年7月15日履行了验资手续，不涉及审计、评估手续；履行了登报等减资程序	2018年8月23日完成工商变更登记
7	整体变更为股份公司	2019年10月，凯格有限整体变更为股份有限公司	①2019年9月7日凯格有限股东会决议通过；②2019年9月23日创立大会决议通过	是	①2019年7月15日完成审计；②2019年7月18日完成评估；③2019年9月24日完成验资	2019年10月15日完成工商变更登记
8	股份公司第	2020年6月，东莞凯创、	2020年5月	是	本次增资均为货	2020年6月2

序号	股权变动序列	股权变动情况	履行程序情况	是否签署协议	审计/验资/评估手续	工商登记手续
	一次增资	东莞凯林以货币方式对发行人增资，发行人的股本由5,000.00万元增至5,150.00万元	21日股东大会决议通过		币出资且于2020年7月13日完成验资，不涉及审计、评估手续	日完成工商变更登记
8	股份公司第二次增资	2020年6月，中通汇银、平潭华业、鑫星融、世奥万运及朱祖谦以货币方式对发行人增资，发行人的股本由5,150.00万元增至5,700.00万元	2020年6月18日股东大会决议通过	是	本次增资均为货币出资且于2020年7月20日完成验资，不涉及审计、评估手续	2020年6月22日完成工商变更登记

综上，发行人历次股权变动已依法在公司登记机关办理工商登记手续，符合《公司法》和《公司登记管理条例》等有关法律法规规定，历次股权变动已依法履行必要程序，历次股权变动合法合规。

（二）发行人前身凯格有限第三次增资未履行资产评估、验资程序的原因及其合法合规性

发行人前身凯格有限第三次增资不涉及非货币出资，未履行资产评估手续符合相关法律、法规规定，且凯格有限已就本次增资于2019年7月进行了追溯验资，符合有关法律法规等规定。

2015年8月17日，凯格有限召开股东会并通过决议，同意凯格有限注册资本由4,050.00万元增至10,000.00万元，同意股东出资情况由邱国良出资2,430.00万元变更为6,000.00万元，彭小云出资由1,620.00万元变更为4,000.00万元。同日，凯格有限通过了《东莞市凯格精密机械有限公司章程修正案》，约定股东均以货币出资，并约定全部出资在2025年5月8日前足额缴纳。

本次增资前后，凯格有限的股权结构如下：

单位：万元

增资前				增资后			
股东	认缴出资额	实缴出资额	出资比例	股东	认缴出资额	实缴出资额	出资比例
邱国良	2,430.00	2,430.00	60.00%	邱国良	6,000.00	3,000.00	60.00%
彭小云	1,620.00	1,620.00	40.00%	彭小云	4,000.00	2,000.00	40.00%
合计	**4,050.00**	**4,050.00**	**100.00%**	**合计**	**10,000.00**	**5,000.00**	**100.00%**

1、本次增资未履行评估的原因与合法合规性

本次增资系由全体股东以货币方式按持股比例同时增资（即每1元新增注册

资本的增资价格为 1 元），不存在当时有效的《中华人民共和国公司法（2013 年修订）》第二十七条规定以非货币财产出资应当评估作价的情形，亦不涉及国有资产、集体资产应当评估的情形，因此，本次增资无需履行资产评估程序。

2、本次增资已履行验资程序

2015 年 8 月 17 日，凯格有限召开股东会并通过决议，同意凯格有限注册资本由 4,050.00 万元增至 10,000.00 万元，同意股东出资情况由邱国良出资 2,430.00 万元变更为 6,000.00 万元，彭小云出资由 1,620.00 万元变更为 4,000.00 万元。同日，凯格有限通过了《东莞市凯格精密机械有限公司章程修正案》约定股东全部出资在 2025 年 5 月 8 日前足额缴纳。2015 年 8 月 18 日，邱国良、彭小云分别向凯格有限缴纳新增出资款 570.00 万元和 380.00 万元，凯格有限实缴资本变更为 5,000.00 万元，剩余未实缴资本为 5,000.00 万元。

2018 年 8 月，因发行人将注册资本由 10,000.00 万元减少至 5,000.00 万元，减资完成后，发行人注册资本已全部实缴，故于 2019 年履行了验资程序。

信永中和会计师事务所于 2019 年 7 月 15 日出具“XYZH/2019GZA30217”号《验资报告》，其内容载明，邱国良于 2015 年 8 月 18 日向凯格有限缴纳新增出资额 570.00 万元，彭小云于 2015 年 8 月 18 日向凯格有限缴纳新增出资额 380.00 万元；截至 2019 年 7 月 15 日，凯格有限股东累计实缴资本为 5,000.00 万元。因此，凯格有限第三次增资已于 2019 年 7 月履行了验资程序。

同时，根据 2013 年 12 月 28 日修订的《公司法》（修订后版本于 2014 年 3 月 1 日起正式生效），其将《公司法》（2005 年修订）中关于“股东缴纳出资后，必须经依法设立的验资机构验资并出具证明”的规定予以删除。因此，凯格有限的股东于2015年8月缴纳出资时未及时办理验资手续不存在违反当时有效的《公司法》等相关法律、法规及《公司章程》的情形。且公司已于 2019 年 7 月追溯履行了验资程序，不存在出资不实或虚假出资的情形，对发行人本次发行上市不构成实质性影响。

综上，发行人前身凯格有限第三次增资不涉及非货币出资，未履行资产评估手续符合相关法律、法规规定，且凯格有限已就本次增资于 2019 年 7 月进行了追溯验资，符合有关法律法规等规定。

发行人已于《招股说明书》“第五节 发行人基本情况”之“三、（二）2018

年 8 月，减少注册资本”对上述情况进行了补充披露。

四、发行人减资的原因、背景，减资程序的合法合规性，是否存在纠纷或潜在纠纷

公司本次减资已履行了股东会决议、刊登了减资公告、编制了资产负债表和财产清单等法律法规规定的减资程序，减资过程合法合规，不存在纠纷及潜在纠纷。

2015 年 9 月，公司决定将注册资本从 4,050.00 万元增加至 10,000.00 万元，并新增实缴资本 950.00 万元，累计实收资本为 5,000.00 万元。经过两年的运转，公司自有资金可以满足公司的正常运行，无迫切需求由股东继续投入补充运营资金，因此经公司股东一致同意后，决定对公司未实缴部分注册资本进行减资。

2017 年 11 月 1 日，凯格有限召开股东会并通过决议，同意公司注册资本由 10,000.00 万元减少至 5,000.00 万元，各股东按其持股比例分别减少出资。本次减资过程中，公司已按照当时有效的法律、法规规定的减资程序，履行了通知债权人的公告程序，并完成了工商登记备案手续，其具体情况如下：

1、2017 年 11 月 1 日，凯格有限召开了股东会并通过决议，同意公司注册资本由 10,000.00 万元减少至 5,000.00 万元，减资后各股东出资比例不变，并相应修改公司章程；

2、2017 年 11 月 18 日，凯格有限在《东莞日报》刊登了减资公告，申明债权人在 45 日内可要求公司清偿债务或者提供相应的担保。自公告之日起 45 日内，未有个人、团体要求公司清偿债务或提供相应担保，未有个人、团体对公司减少注册资本提出异议；

3、公司编制了 2017 年年末的资产负债表和财产清单，截至 2017 年末，凯格有限资产总额 41,482.35 万元，负债 30,560.08 万元，净资产总额 10,922.26 万元，公司净资产为正，满足减资条件；

4、2018 年 1 月 25 日，余江凯格通过受让邱国良、彭小云持有的公司股份成为凯格有限股东，凯格有限股东变更为邱国良、彭小云及余江凯格。基于上述情况，2018 年 1 月 31 日，凯格有限再次就减资事宜召开股东会并作出股东会决议，同意公司注册资本由 10,000.00 万元减少至 5,000.00 万元，减资后各股东出资比

例不变，并相应修改公司章程。

2018 年 8 月 23 日，东莞市工商行政管理局核准了本次减资变更，并向凯格有限核发了《营业执照》（统一社会信用代码：91441900775087033K）。

本次减资完成后，公司注册资本已全部实缴，因此公司委托信永中和会计师事务所对公司实收资本情况进行了审验，并出具了“XYZH/2019GZA30217”号《验资报告》，截至 2019 年 7 月 15 日止，公司累计实缴资本为 5,000 万元，占已登记注册资本总额的 100%。

本次减资完成后，凯格有限的股权结构如下：

股东名称	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	认缴出资比例
邱国良	2,750.00	2,750.00	55.00%
彭小云	1,750.00	1,750.00	35.00%
余江凯格	500.00	500.00	10.00%
合计	**5,000.00**	**5,000.00**	**100.00%**

综上所述，公司本次减资已履行了法律法规规定的减资程序，减资过程合法合规，不存在纠纷及潜在纠纷。

发行人已于《招股说明书》“第五节 发行人基本情况”之“三、（二）2018 年 8 月，减少注册资本”对上述情况进行了补充披露。

五、发行人历次增资和股权转让的背景、原因、价格、定价依据及公允性、资金来源及合法合规性，款项是否支付完毕，是否存在违法违规情形，是否双方真实意思表示，是否存在委托持股、信托持股、利益输送或其他利益安排，是否存在纠纷或者潜在纠纷

（一）发行人历次增资和股权转让的背景、原因、价格、定价依据及公允性、资金来源及合法合规性，款项是否支付完毕

发行人历次增资和股权转让的背景、原因符合实际情况，定价依据合理，作价公允，资金来源合法合规；截至报告期末，发行人历次增资和股权转让的款项均已实际支付完毕。

发行人自前身凯格有限设立以来，共进行 2 次股权转让、5 次增资，历次股权转让、增资的背景、原因、价格、定价依据及公允性、资金来源，款项支付情

况如下：

序号	股权变动序列	事项	背景/原因	价格	定价依据及公允性	资金来源	款项支付
1	有限公司第一次股权转让	2007 年 7 月，邱美良以 30.00 万元向邱国良转让凯格有限 60.00%股权；彭天寿以 20.00 万元向彭小云转让凯格有限 40.00%股权	解除股权代持	未支付转让价款	本次股权转让系为了解除股权代持关系，代持方出资款均来源于被代持方，故本次转让未支付股权转让款	不适用	无
2	有限公司第一次增资	2011 年 2 月，邱国良、彭小云以货币方式对凯格有限增资，凯格有限注册资本由 50.00 万元增至 2,050.00 万元	发行人因业务发展需要充实资本	1.00 元/注册资本	原股东根据当时的经营情况，协商一致平价增资	自有资金	支付完毕
3	有限公司第二次增资	2011 年 8 月，邱国良、彭小云以货币方式对凯格有限增资，凯格有限注册资本由 2,050.00 万元增至 4,050.00 万元					支付完毕
4	有限公司第三次增资	2015 年 9 月，邱国良、彭小云以货币方式对凯格有限增资，凯格有限注册资本由 4,050.00 万元增至 10,000.00 万元					截至 2018 年 8 月（减资前）缴纳新增出资额合计为 950.00 万元，累计实缴资本为 5,000.00 万元
5	有限公司第二次股权转让	2018 年 1 月，邱国良将其所持凯格有限 5.00%的股权以 375.00 万元转让给余江凯格，彭小云将其所持凯格有限 5.00% 的股权以 375.00 万元转让给余江凯格	公司实施员工股权激励	1.50 元/实缴资本	根据 2015 年经审计的凯格有限净资产情况（1.50 元/实缴资本）确定	自有资金	支付完毕
6	股份公司第一次增资	2020 年 6 月，东莞凯创、东莞凯林以货币方式对发行人增资，发行人股本由 5,000.00 万元增至 5,150.00 万元	员工持股平台增资	10.00 元/股	各方在综合考虑凯格精机的成长性以及参考行业情况协商确定	自有资金	支付完毕
7	股份公司第二次增资	2020 年，平潭华业、鑫星融、中通汇银、世奥万运及朱祖谦	为提升公司治理水平及补充公司资	10.00 元/股		自有资金	支付完毕

序号	股权变动序列	事项	背景/原因	价格	定价依据及公允性	资金来源	款项支付
		以货币方式对发行人增资，发行人股本由 5,150.00 万元增至 5,700.00 万元	金需求，引进外部投资者				

1、2018 年，有限公司第二次股权转让

本次股权转让系发行人控股股东、实际控制人邱国良、彭小云夫妇将其所持有的部分股份转让至公司员工持股平台余江凯格，并对获得激励的员工进行激励。邱国良、彭小云夫妇向余江凯格转让股份的转让价格为 1.50 元/实缴资本，该转让价格系根据发行人 2015 年经审计的净资产情况即 1.50 元/实缴资本确定。

2、2020 年，股份公司第一次增资

本次增资价格与 2020 年 6 月，股份有限公司第二次增资外部投资者增资价格相同，增资价格的确定依据详见本题“五、（一）3、2020 年，股份公司第二次增资。”

3、2020 年，股份公司第二次增资

本次增资以公司预估 2019 年度的扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润约 4,200.00 万元为基础，各方在综合考虑凯格精机的成长性以及参考行业情况，以 12 倍扣非后市盈率对公司进行估值并最终确定公司估值为 5.00 亿元，确定增资价格为 10.00 元/股。根据信永中和出具的《审计报告》和《非经常性损益明细表的专项说明》，2019 年发行人经审计的扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润为 4,638.56 万元，与公司预估数不存在较大差异。公司增资价格与设备行业公司近年增资或转让市盈率（PE）比较情况如下：

公司名称	增资/转让时间	对应当年度PE（倍）	市盈率计算依据	主要产品/业务
东威科技	2019 年 7 月	9.99	当年扣非后净利润[注1]	电镀设备
强瑞技术	2019 年 2 月	9.95	当年扣非后净利润[注1]	工装和检测用治具及设备
跃通数据	2019 年 11 月	12.50	当年扣非后净利润[注1]	自动化加工设备
新益昌	2017 年 7 月	13.17	当年扣非后净利润[注1]	LED 封装设备等
发行人	2020 年 6 月	12.00[注2]	当年扣非后净利润	锡膏印刷设备等

注 1：为统一标准，上表中采用股权转让或增资当年扣非后净利润及投前估值计算市盈率，如遇投后估值则做相应调整，市盈率系根据上述企业披露的转让或增资价格对应的投前估值/其披露的转让或增资当年扣非后净利润数额得出；

注 2：根据经审计的扣非后净利润计算，发行人此次增资市盈率为 10.78 倍。

发行人此次增资市盈率与设备行业公司近年股权变动时的市盈率不存在重大差异，发行人此次增资价格公允。

综上所述，发行人历次增资和股权转让的背景、原因符合实际情况，定价依据合理，作价公允，资金来源合法合规；截至报告期末，发行人历次增资和股权转让的款项均已实际支付完毕。

发行人已于《招股说明书》“第五节 发行人基本情况”之“三、（一）2018 年 1 月，第二次股权转让”、“三、（四）2020 年 6 月，股份有限公司第一次增资”以及“三、（五）2020 年 6 月，股份有限公司第二次增资”对上述事项进行了补充披露。

（二）发行人历次增资和股权转让是否存在违法违规情形，是否双方真实意思表示，是否存在委托持股、信托持股、利益输送或其他利益安排，是否存在纠纷或者潜在纠纷

发行人历次增资和股权转让均已履行相关法律程序，历次增资和股权转让合法、合规，不存在违法违规情形。

凯格有限设立时曾由邱美良（邱国良胞弟）、彭天寿（彭小云胞兄）分别代邱国良、彭小云持有凯格有限的股权，该股权代持关系已于 2007 年 7 月解除，有关股权代持及解除情况详情请参见本问询函回复之“问题 2、关于股份代持”的有关回复。

发行人历次增资和股权转让系双方真实意思表示；除凯格有限设立之初由邱美良、彭天寿代邱国良、彭小云持有凯格有限股权的情况外（已于 2007 年 7 月完全解除），发行人历史上不存在其他委托持股情况、亦不存在信托持股、利益输送或其他利益安排，发行人历次增资和股权转让均系有关各方真实意思表示，不存在纠纷或潜在纠纷。

综上，发行人历次增资和股权转让均已履行相关法律程序，历次增资和股权转让合法、合规，不存在违法违规情形。

发行人已在《招股说明书》“第五节 发行人基本情况”之“三、（六）发行人历次增资和股权转让的合法合规性”对上述事项进行了补充披露。

六、历次股权转让、增资、分红、整体变更等过程中涉及到的控股股东及实际控制人缴纳所得税、发行人代扣代缴情况，是否存在违反税收法律法规情形，是否构成重大违法行为

发行人历次股权转让有关各方已经履行纳税义务，整体变更时不存在以资本公积、盈余公积及未分配利润转增股本的情形，发行人及其实际控制人、控股股东不存在因违反税收法律法规而受到行政处罚的重大违法行为。

截至本问询函回复出具日，**除 2020 年度利润分配外，**发行人未进行过分红，发行人历次增资事项均不涉及控股股东及实际控制人缴纳所得税、发行人代扣代缴情况，**2020 年度利润分配发行人已履行必要的代扣代缴义务**。

发行人历次股权转让、整体变更等过程中涉及到的控股股东及实际控制人缴纳所得税、发行人代扣代缴情况如下：

（一）2007 年 7 月，第一次股权转让

2007 年 7 月，凯格有限发生第一次股权转让，本次股权转让的基本情况如下：

转让方	受让方	转让股权比例	对应注册资本	实际转让价格
邱美良	邱国良	60.00%	30.00 万元（对应实缴出资额30.00 万元）	未支付对价
彭天寿	彭小云	40.00%	20.00 万元（对应实缴出资额20.00 万元）	未支付对价

本次股权转让系解除股权代持，邱美良、彭天寿在凯格有限设立之初系分别代邱国良、彭小云持有凯格有限股权，二人对凯格有限缴纳的出资款均实际来自于邱国良、彭小云，因此本次股权转让不存在溢价所得，亦未有股权转让对价支付，不涉及应缴纳个人所得税的情形，亦不涉及发行人代扣代缴的情形。

发行人已在《招股说明书》“第五节 发行人基本情况”之“二、（一）有限公司设立情况”对上述情况进行了补充披露，有关补充披露内容具体详见本问询函“问题 2、关于股份代持”。

（二）2018 年 1 月，第二次股权转让

2018 年 1 月，凯格有限发生第二次股权转让，本次股权转让的基本情况如下：

转让方	受让方	转让股权比例	对应注册资本	转让价格	溢价金额
邱国良	余江凯格	5.00%	500.00 万元（对应实缴出资额	1.50 元/实缴资本，合计 375.00	125.00 万元

转让方	受让方	转让股权比例	对应注册资本	转让价格	溢价金额
			250.00 万元）	万元	
彭小云	余江凯格	5.00%	500.00 万元（对应实缴出资额 250.00 万元）	1.50 元/实缴资本，合计 375.00 万元	125.00 万元

本次股权转让系发行人控股股东、实际控制人邱国良、彭小云夫妇将其所持有的部分股权转让至公司员工持股平台余江凯格，对获得股权激励的员工进行激励，并根据凯格有限经审计的 2015 年年末净资产情况即 1.50 元/实缴资本确定转让价格。

邱国良、彭小云已于 2020 年 7 月向国家税务总局东莞市税务局东城税务分局主动申报，并按税务部门认可的情况履行了个人所得税缴税义务，取得了国家税务总局东莞税务局东城税务分局于 2020 年 7 月 10 日出具的《税收缴款书》（编号：344191200700007530 和编号：344191200700014659）。

邱国良、彭小云有关纳税义务已履行完毕，不存在因上述情形而受到行政处罚或存在重大违法违规情形。

发行人已在《招股说明书》“第五节 发行人基本情况”之“三、（一）2018 年 1 月，第二次股权转让”对上述情况进行了补充披露。

（三）发行人股东在整体变更为股份有限公司过程中的纳税情况

2019 年 10 月，发行人整体变更为股份有限公司，以凯格有限截至 2019 年 5 月 31 日经审计的净资产 175,246,455.35 元按 3.5049：1 的比例折合为股份公司普通股 5,000.00 万股，每股面值 1.00 元，余额 125,246,455.35 元计入资本公积。

公司整体变更前注册资本为 5,000.00 万元，整体变更后公司股本为 5,000.00 万股，各股东的持股数及持股比例均没有发生变化，发行人在整体变更过程中未对盈余公积、未分配利润以及其他途径形成的资本公积进行实质性的分配或转增股本处理。根据《国税总局纳税服务司税务问题解答汇集》82 问（有限责任公司整体变更为股份有限公司时，盈余公积和未分配利润转增股本和资本公积，个人股东如何缴纳个人所得税）的回复意见：“盈余公积和未分配利润转增股本应当按‘利息、股息、红利所得’项目计征个人所得税，转增资本公积不计征个人所得税。”发行人在整体变更为股份有限公司前后注册资本未发生变动，不存在以未分配利润、盈余公积、资本公积向股东转增股本的情形。

发行人整体变更完成后，已依法办理了税务登记备案变更，税务主管部门对发行人的整体变更事项知晓，办理过程中税务主管部门未要求缴纳相关个人所得税，或要求发行人履行个人所得税代扣代缴义务。

2020 年 7 月 23 日，国家税务总局东莞市税务局东城税务分局出具《涉税信息查询结果告知书》（东税涉 2020000409 号），未发现发行人在 2017 年 1 月 1 日至 2020 年 6 月 30 日期间有涉税违法违规行为。

2021 年 1 月 14 日，国家税务总局东莞市税务局出具《涉税征信情况》（东税电征信【2021】646 号），未发现发行人在 2020 年 7 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日期间有涉税违法违规行为。

综上，发行人历次股权转让有关各方已经履行纳税义务，整体变更时不存在以资本公积、盈余公积及未分配利润转增股本的情形，发行人及其实际控制人、控股股东不存在因违反税收法律法规而受到行政处罚的重大违法行为。

发行人已于《招股说明书》“第五节 发行人基本情况”之“三、（六）发行人历次增资和股权转让的合法合规性”对上述情况进行了补充披露。

七、发行人股东与发行人及其实际控制人、董监高、主要客户、供应商及主要股东、本次发行中介机构相关人员之间是否存在关联关系、代持关系、对赌协议或其他利益安排

（一）发行人股东与发行人及其实际控制人、董监高之间是否存在关联关系、代持关系、对赌协议或其他利益安排

除如下披露的关联关系外，发行人股东与发行人及其实际控制人、董监高之间不存在其他关联关系、代持关系、对赌协议及其他利益安排。

发行人控股股东、实际控制人邱国良、彭小云为夫妻关系；邱国良还担任发行人员工持股平台余江凯格、东莞凯创、东莞凯林的执行事务合伙人，控制发行人股东余江凯格、东莞凯创、东莞凯林。

发行人实际控制人邱国良、彭小云分别担任发行人董事长、董事职务；发行人董事兼总经理刘小宁、副总经理兼董事会秘书邓迪、财务总监宋开屏、研发总监于洋均系发行人股东余江凯格的有限合伙人；发行人监事张艳、叶燕萍、陈波均系发行人股东东莞凯林的有限合伙人，具体情况如下：

姓名	在发行人的任职情况	在发行人的持股情况
邱国良	董事长	直接持有发行人 2,750.00 万股股份，并通过余江凯格、东莞凯创、东莞凯林分别间接持有发行人 150.00 万股股份、0.125 万股股份、1.875 万股股份
刘小宁	董事、总经理	通过余江凯格间接持有发行人 100.00 万股股份
彭小云	董事	直接持有发行人 1,750.00 万股股份
饶品贵	独立董事	无
王钢	独立董事	无
张艳	监事会主席、职工代表监事	通过东莞凯林间接持有发行人 4.00 万股股份
叶燕萍	监事	通过东莞凯林间接持有发行人 1.75 万股股份
陈波	监事	通过东莞凯林间接持有发行人 2.00 万股股份
邓迪	副总经理、董事会秘书	通过余江凯格间接持有发行人 50.00 万股股份
宋开屏	财务总监	通过余江凯格间接持有发行人 25.00 万股股份
于洋	研发总监	通过余江凯格间接持有发行人 25.00 万股股份

邱国良、彭小云的关系密切的家庭成员在发行人中持股或任职情况如下：

姓名	关系	在发行人任职情况	在发行人持股情况
邱美良	邱国良胞弟	自动化事业部总监	通过余江凯格间接持有发行人 50.00 万股股份，间接持有发行人 0.88%的股份
彭小红	彭小云姐妹	行政采购专员	通过东莞凯创间接持有发行人 3.00 万股股份，间接持有发行人 0.05%的股份
邱昱南	邱国良、彭小云之子	自动化事业部 PM 助理	无
邱靖琳	邱国良、彭小云之女	证券事务代表	通过东莞凯林间接持有发行人 1.00 万股股份；通过东莞凯创间接持有发行人 2.00 万股股份，间接持有发行人 0.05%的股份

除上述关联关系外，发行人股东与发行人及其实际控制人、董监高之间不存在其他关联关系、代持关系、对赌协议及其他利益安排。

发行人已在《招股说明书》“第五节 发行人基本情况”之“八、（二）、1、余江凯格”以及“九、（六）本次发行前各股东的关联关系及关联股东各自的持股比例”对上述事项进行了补充披露。

（二）发行人股东与主要客户、供应商及主要股东、本次发行中介机构相关人员之间不存在关联关系、代持关系、对赌协议或其他利益安排

发行人股东与本次发行的中介机构相关人员之间不存在关联关系、代持关系、对赌协议或其他利益安排。

发行人股东与报告期内发行人的主要客户、供应商及其主要股东之间不存在关联关系、代持关系、对赌协议或其他利益安排。

发行人已于《招股说明书》“第三节 本次发行概况”之“三、发行人与本次发行有关的中介机构的关系”以及“第五节 发行人基本情况”之“九、（六）本次发行前各股东间的关联关系及关联股东的各自持股比例”对上述事项进行了补充披露。

八、保荐机构、发行人律师的核查过程及核查意见

（一）核查程序

保荐机构及发行人律师履行了如下核查程序：

1、查阅了东莞格林的工商档案、税务及工商注销资料、合规证明，并对东莞格林进行了网络检索核查；

2、查阅了东莞格林注销前的部分业务订单、合同、清算报告、注销财务报告、注销前纳税申报表、资产处置文件（包括废品销售合同、商标转让协议）、人员处置资料（包括经济补偿金支付凭证），取得并查阅了发行人员工名册等相关人事资料；

3、访谈了发行人控股股东、实际控制人邱国良、彭小云及在发行人任职的原东莞格林员工；

4、查阅了发行人提供的工商登记资料及整体变更资料、历次股东会决议、历次股权转让文件及股权转让价款支付的银行转账凭证、历次增资文件及增资价款支付凭证、验资报告，访谈发行人相关股东、并取得了发行人及相关股东的承诺、确认文件，核实历次股权变动（股权转让、增资、减资）的原因及真实性、定价依据、资金来源情况及法律程序合规性；

5、查阅了发行人及股东提供的缴税凭证、《审计报告》、合规证明及控股股东、实际控制人的无犯罪记录证明，并取得了发行人及控股股东、实际控制人的承诺、确认文件，确认其不存在重大税务违法违规行为；

6、查阅了发行人股东的工商登记资料、最新的公司章程/合伙协议、股东与发行人签署的投资协议（如有）、股东《调查表》及机构股东穿透后投资人填写的《调查表》、对投资人或其负责人进行了访谈，在国家企业信用信息系统对发行人股东进行了穿透核查；

7、对发行人的主要客户、供应商进行了走访、穿透核查，与发行人相关人员、中介机构签字人员、工作人员进行了必要的沟通与问询，核实其与发行人股东、机构股东穿透后投资人之间的关系。

（二）核查意见

经上述核查，保荐机构及发行人律师认为：

1、报告期内，发行人在业务、资产、技术和人员等方面均独立于东莞格林；除存在 16 名曾任职于东莞格林的人员在东莞格林注销后自主择业入职发行人外，发行人与东莞格林在业务、资产、技术和人员等方面不存在其他关系，不存在影响发行人独立性的情况。

2、东莞格林已于 2019 年 5 月完成了注销手续，注销程序合法合规；注销前无债权债务纠纷及违法违规情形，资产及人员已安置完毕，不存在纠纷或潜在纠纷。

3、发行人历次股权变动履行的程序符合有关法律法规等规定，发行人前身凯格有限第三次增资已按照相关法律、法规的要求履行了必要的法律程序。

4、发行人历史上进行过减资，减资过程履行了法律、法规规定的减资程序，减资过程合法合规，不存在纠纷或潜在纠纷。

5、发行人历次增资和股权转让的背景、原因符合实际情况，定价依据合理，作价公允，资金来源合法合规；发行人历次增资和股权转让均已履行必要的法律程序，过程合法合规；发行人历次增资和股权转让系双方真实意思表示，除已于 2007 年解除的股权代持关系外，不存在委托持股、信托持股、利益输送或其他利益安排，亦不存在纠纷或者潜在纠纷。

6、发行人控股股东、实际控制人在历次股权转让时均已履行个人所得税纳税义务；**除 2020 年度利润分配外，**发行人自设立起未进行过利润分配，历次增资事项也不涉及控股股东及实际控制人应当缴纳个人所得税的情况，**2020 年度利润分配发行人已履行代扣代缴义务**；发行人整体变更设立股份公司过程中，不

涉及以盈余公积或未分配利润转增股本的情形。截至本问询回复出具日，发行人及其控股股东、实际控制人不存在重大违反税收法律法规情形。

7、除本问询函回复和招股说明书已披露的情况外，发行人股东与发行人及其实际控制人、董监高、主要客户、供应商及主要股东、本次发行中介机构相关人员之间不存在其他关联关系、代持关系、对赌协议及其他利益安排。

问题 2、关于股份代持。保荐工作报告显示，2005 年，发行人前身凯格有限设立时，邱国良、彭小云分别委托邱美良（邱国良之胞弟）、彭天寿（彭小云之胞兄）代为持有凯格有限 60%和 40%的股权。2007 年，邱国良、彭小云与邱美良、彭天寿商议终止代持关系并进行了股权转让，本次股权转让邱国良、彭小云未实际向邱美良、彭天寿支付股权转让款。招股说明书未披露上述代持关系及清理情况。

请发行人披露：（1）股份代持的形成原因，是否签订代持协议，代持协议的主要内容，是否通过股份代持规避竞业禁止或国家工作人员身份导致的不合法不合规行为；（2）被代持方邱国良、彭小云在凯格有限设立时是否实际出资及其资金来源，解除股份代持时未支付股权转让款的具体原因；（3）股份代持是否彻底清理，清理过程是否符合法律法规的规定，是否符合被代持人的意愿，是否为双方真实意思表示，是否存在其他利益安排，是否存在纠纷、潜在纠纷或税务潜在风险；（4）目前发行人及其员工平台是否存在股份代持的情况，是否影响发行人股权清晰、稳定及实际控制人的认定，是否存在纠纷或潜在纠纷。请保荐人、发行人律师核查，说明核查过程并发表明确意见。

【回复】

一、股份代持的形成原因，是否签订代持协议，代持协议的主要内容，是否通过股份代持规避竞业禁止或国家工作人员身份导致的不合法不合规行为

本次代持已于 2007 年 7 月彻底清理，清理过程合法合规，符合有关各方的真实意思表示，不存在其他利益安排，不存在纠纷或潜在纠纷或税务风险。至此，发行历史沿革中存在的代持关系已全部解除，发行人股权清晰，股东显名。

凯格有限于 2005 年 5 月 8 日设立，凯格有限设立时，工商登记的股权结构如下：

股东姓名	认缴出资额（万元）	出资比例（%）
邱美良	30.00	60.00
彭天寿	20.00	40.00
合计	**50.00**	**100.00**

（一）股权代持形成的原因及解除情况

凯格有限设立前，邱国良、彭小云夫妇已设立并经营东莞市格林电子设备有

限公司（设立于 1998 年 11 月，已于 2019 年 5 月注销）。2005 年凯格有限设立之初，邱国良、彭小云因新设企业存在一定的经营风险和不确定性，为避免对已稳定经营的东莞市格林电子设备有限公司的业务和声誉造成不利影响，因此发行人实际控制人邱国良、彭小云分别委托邱美良（邱国良之胞弟）、彭天寿（彭小云之胞兄）代为持有凯格有限的股权。其中，邱美良持有的凯格有限 60.00%的股权系代邱国良持有，彭天寿持有的凯格有限 40.00%的股权系代彭小云持有，双方口头约定确认代持关系。

凯格有限设立时的出资款均来自邱国良、彭小云的自有资金，代持方邱美良、彭天寿未实际出资。

2007 年，凯格有限的经营状况逐渐稳定，邱国良、彭小云夫妇决定解除代持关系，并于同年 7 月完成了工商变更手续，代持关系完全解除。因邱美良、彭天寿在凯格有限设立时并未实际出资，出资款全部来源于邱国良、彭小云夫妇，因此 2007 年 7 月解除代持关系时，邱国良、彭小云未支付股权转让款项。邱国良、彭小云非国家工作人员，与曾任职单位未签署任何竞业禁止协议，不存在通过代持规避上述身份的情形。

本次代持已于 2007 年 7 月彻底清理，清理过程合法合规，符合有关各方的真实意思表示，不存在其他利益安排，不存在纠纷或潜在纠纷或税务风险。至此，发行历史沿革中存在的代持关系已全部解除，发行人股权清晰，股东显名。

发行人已于《招股说明书》“第五节 发行人基本情况”之“二、（一）有限公司的设立情况”对上述情况进行了补充披露。

（二）代持协议签订情况

基于被代持方与代持方之间的亲属关系和信任，代持各方均未签署书面代持协议，通过口头约定确认代持关系。

（三）不存在通过股份代持规避竞业禁止或国家工作人员身份导致不合法不合规的行为

凯格有限成立前，邱国良、彭小云均任职于双方合计持股 100.00%的东莞市格林电子设备有限公司，夫妻双方未与东莞市格林电子设备有限公司或其他单位签署竞业禁止协议，夫妻双方未就职于国家机关、国有企业、事业单位等单位。

邱国良、彭小云简要履历如下：

邱国良先生，出生于 1967 年，中国国籍，无境外永久居留权，毕业于杭州电子工业学院精密机械学专业，本科学历。历任景德镇 4321 厂助理工程师；东莞市诚德电讯制品有限公司高级工程师；1998 年 11 月至 2019 年 5 月任东莞市格林电子设备有限公司（已于 2019 年 5 月注销）执行董事及总经理；2002 年 9 月至 2018 年 11 月任格林电子设备有限公司董事；2009 年 8 月至 2011 年 5 月任格林美电子设备（天津）有限公司执行董事及总经理；2007 年 7 月至 2019 年 9 月任凯格有限执行董事兼总经理；2017 年 12 月至今任持股平台余江凯格执行事务合伙人；2018 年 10 月至今任 GKG ASIA 董事；2019 年 9 月至今任发行人董事长；2020 年 5 月至今任持股平台东莞凯林、东莞凯创执行事务合伙人。

彭小云女士，出生于 1969 年，中国国籍，无境外永久居留权，高中学历。1999 年 2 月至 2019 年 5 月任东莞市格林电子设备有限公司监事；2007 年 7 月至 2019 年 9 月任职于凯格有限财务部并任凯格有限监事；2019 年 9 月至今任发行人董事。

邱国良、彭小云均为具有完全民事行为能力和民事权利能力的自然人，不属于《中华人民共和国公务员法》《关于严禁党政机关和党政干部经商、办企业的决定》《关于进一步制止党政机关和党政干部经商、办企业的规定》《关于省、地两级党委、政府主要领导干部配偶、子女个人经商办企业的具体规定（执行）》等法律、法规规定的不能直接或间接持股的人员，不存在因其身份不能直接持股的情况，亦不存在违反竞业禁止限制的情形，具备持有公司股权的合法身份。

二、被代持方邱国良、彭小云在凯格有限设立时是否实际出资及其资金来源，解除股份代持时未支付股权转让款的具体原因

因邱美良、彭天寿在凯格有限设立时并未实际出资，出资款全部来源于邱国良、彭小云夫妇，因此 2007 年 7 月解除代持关系时，邱国良、彭小云未支付股权转让款项。

凯格有限设立时，其出资来源全部为被代持方邱国良、彭小云的自有资金，邱美良、彭天寿并未实际出资。2005 年 4 月 20 日，彭小云作为开户代理人以 30.00 万元和 20.00 万元开户资金分别为邱美良、彭天寿开立了个人银行账户，其中，

30.00 万元取现自邱国良的银行账户，20.00 万元来自于彭小云的自有现金。2005 年 4 月 22 日，上述款项作为凯格有限的出资款，从邱美良和彭天寿新开设的账户划转。

因邱美良、彭天寿在凯格有限设立时并未实际出资，出资款全部来源于邱国良、彭小云夫妇，因此 2007 年 7 月解除代持关系时，邱国良、彭小云未支付股权转让款项。

发行人已于《招股说明书》“第五节 发行人基本情况”之“二、（一）有限公司的设立情况”对上述事项进行了补充披露。

三、股份代持是否彻底清理，清理过程是否符合法律法规的规定，是否符合被代持人的意愿，是否为双方真实意思表示，是否存在其他利益安排，是否存在纠纷、潜在纠纷或税务潜在风险

2007 年，凯格有限的经营状况逐渐稳定，邱国良、彭小云夫妇决定解除代持关系，并于同年 7 月完成了工商变更手续，代持关系完全解除，具体解除代持过程如下：

1、2007 年 6 月 15 日，凯格有限股东会决议，同意邱美良将所持凯格有限 60.00%的股权转让给邱国良；彭天寿将所持凯格有限 40.00%的股权转让给彭小云。

2、2007 年 6 月 16 日，邱国良、彭小云分别与邱美良、彭天寿签署了《东莞市凯格精密机械有限公司股东转让出资协议》。

3、同日，邱国良、彭小云签署了新的《东莞市凯格精密机械有限公司章程》。

4、2007 年 7 月 11 日，东莞市工商行政管理局核准了上述股权变更登记事项。

代持期间，代持方邱美良、彭天寿对所代持的股权未曾享有过任何权益，对代持股权不存在任何主张或计划；本次股权转让系解除代持关系，无需支付股权转让款，股权转让未产生转让溢价，不涉及税务风险，各方的权利义务已履行完毕，不存在任何纠纷或潜在纠纷。发行人历史上的股权代持已经彻底清理，清理过程符合法律法规的规定，符合被代持人的意愿，为双方真实意思表示，不存在其他利益安排，不存在纠纷、潜在纠纷或税务潜在风险。

发行人已于《招股说明书》“第五节 发行人基本情况”之“二、（一）有限公司的设立情况”对上述事项进行了补充披露。

四、目前发行人及其员工平台是否存在股份代持的情况，是否影响发行人股权清晰、稳定及实际控制人的认定，是否存在纠纷或潜在纠纷

截至本问询函回复出具日，发行人及其员工持股平台不存在股份代持情况，发行人股权清晰、稳定，不存在潜在纠纷或潜在纠纷，不影响发行人实际控制人的认定。

截至本问询函回复出具日，邱国良直接持有和控制公司 48.25%的股份表决权，并通过余江凯格、东莞凯创、东莞凯林控制公司 11.40%的股份表决权，邱国良之妻彭小云直接持有和控制公司 30.70%的股份表决权。邱国良、彭小云夫妇合计控制发行人 90.35%的股份表决权，夫妻双方持有的发行人股份均为其真实所有，不存在其他人代其持股或其代他人持股的情形，实际控制人认定准确、合理。

发行人已于《招股说明书》“第五节 发行人基本情况”之“九、（八）、4、发行人员工持股平台对发行人股权清晰的影响”对上述事项进行了补充披露。

五、请保荐人、发行人律师核查，说明核查过程并发表明确意见

（一）核查程序

保荐机构及发行人律师履行了如下核查程序：

1、取得并查阅了凯格有限设立时，邱国良账户的支取凭证，彭小云作为代理人为邱美良、彭天寿开设银行账户的开户凭证、存款业务凭证以及邱美良、彭天寿前述银行账户流水，确认了凯格有限设立之初的资金来源和流转过程；

2、访谈了邱国良、彭小云、邱美良及其配偶、彭天寿及其配偶，核查了对股权代持及其还原事项的背景、过程、原因及是否存在争议纠纷等情况；

3、取得并查阅了发行人工商内档，确认其股权代持清理过程合法合规；

4、取得并查阅了邱国良、彭小云填写签署的调查表，并对其进行了补充访谈，就其在凯格有限成立时是否存在与其他机构签署有效的竞业禁止协议或为国

家工作人员的情况进行了访谈确认；

5、取得并查阅了发行人股东的调查表，取得了发行人全体股东的书面确认、承诺，对员工持股平台全体合伙人进行了访谈，获取了访谈纪要，查阅了有关出资凭证；

6、查询了国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、各大搜索引擎等网站，对发行人股权是否涉及纠纷进行了网络检索核查确认。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人历史上股份代持的形成过程、原因具有合理性，不存在通过股股权代持规避竞业禁止或国家工作人员身份导致的不合法不合规行为。

2、邱国良、彭小云分别与邱美良、彭天寿的代持关系解除后，发行人的代持情形已得到彻底清理，清理过程符合法律法规的规定，符合被代持人的意愿，为双方真实意思表示，不存在其他利益安排，不存在纠纷、潜在纠纷或税务潜在风险。

3、截至本问询函回复出具日，发行人及其员工平台不存在股份代持的情况，不存在影响发行人股权清晰、稳定及实际控制人的认定的情形，不存在纠纷或潜在纠纷。

问题 3、关于申报前新增股东。招股说明书披露，2020 年 6 月发行人进行了两次增资，其中第一次增资由东莞凯创、东莞凯林认购，第二次增资由平潭华业、鑫星融、中通汇银、世奥万运及朱祖谦认购。发行人未按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》等规定披露新股东与发行人其他股东、董事、监事、高级管理人员、本次发行中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员是否存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排，也未披露上述新股东是否具备法律、法规规定的股东资格。此外，发行人新增股东也未按照要求进行股份锁定。

请发行人补充披露：（1）引入上述新股东的原因、股权转让价格、定价依据及其公允性，有关股权变动是否是双方真实意思表示，是否存在争议或潜在纠纷；（2）上述新股东与发行人其他股东、董事、监事、高级管理人员、本次发行中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员是否存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排，上述新股东是否具备法律、法规规定的股东资格；（3）相关股东股份锁定承诺是否符合规定，若否，请补充完善相关股东股份锁定事项。请保荐人、发行人律师根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》等相关规定发表明确意见。

【回复】

一、引入上述新股东的原因、股权转让价格、定价依据及其公允性，有关股权变动是否是双方真实意思表示，是否存在争议或潜在纠纷

上述股东因参与持股计划、看好公司业务及公司为增加运营资金和优化治理结构引入。上述新增股东对发行人增资均系双方真实意思表示，不存在争议或潜在纠纷，发行人增资市盈率与设备行业近年来股权变动市盈率不存在重大差异，发行人新增股东增资价格公允。

为分享公司成长所带来的红利，提高员工工作积极性和工作效率，保持公司人才队伍稳定和持续发展，公司决定实施员工持股计划，并设立东莞凯林、东莞凯创两个合伙企业作为公司中层员工的持股平台。东莞凯创、东莞凯林于 2020 年 6 月通过增资方式成为公司股东。

平潭华业、鑫星融、中通汇银、世奥万运及朱祖谦看好公司的业务发展，同时公司为增加运营资金并优化公司治理结构，于 2020 年 6 月通过增资方式引入

上述外部投资者。

公司新增股东增资情况如下：

序号	股东名称	出资额(万元)	持股数额(万股)	持股比例	增资价格	工商登记日
1	东莞凯创	793.75	79.375	1.39%	10.00 元/股	2020 年 6 月 2 日
2	东莞凯林	706.25	70.625	1.24%	10.00 元/股	2020 年 6 月 2 日
3	平潭华业	1,500.00	150.00	2.63%	10.00 元/股	2020 年 6 月 22 日
4	鑫星融	1,500.00	150.00	2.63%	10.00 元/股	2020 年 6 月 22 日
5	中通汇银	1,000.00	100.00	1.75%	10.00 元/股	2020 年 6 月 22 日
6	世奥万运	1,000.00	100.00	1.75%	10.00 元/股	2020 年 6 月 22 日
7	朱祖谦	500.00	50.00	0.88%	10.00 元/股	2020 年 6 月 22 日
合计		**7,000.00**	**700.00**	**12.28%**	-	-

上述两次增资的增资价格以公司预估 2019 年度的扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润约 4,200.00 万元为基础，各方在综合考虑凯格精机的成长性以及参考行业情况，以 12 倍扣非后市盈率对公司进行估值并最终确定公司估值为 5.00 亿元，协商确定增资价格为 10.00 元/股。根据信永中和出具的《审计报告》和《非经常性损益明细表的专项说明》，2019 年发行人经审计的扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润为 4,638.56 万元，与公司预估数不存在较大差异。公司增资价格与设备行业公司近年增资或转让市盈率（PE）比较情况如下：

公司名称	增资/转让时间	对应当年度PE（倍）	市盈率计算依据	主要产品/业务
东威科技	2019 年 7 月	9.99	当年扣非后净利润	电镀设备
强瑞技术	2019 年 2 月	9.95	当年扣非后净利润[注1]	工装和检测用治具及设备
跃通数据	2019 年 11 月	12.50	当年扣非后净利润[注1]	自动化加工设备
新益昌	2017 年 7 月	13.17	当年扣非后净利润[注1]	LED 封装设备等
发行人	2020 年 6 月	12.00[注2]	当年扣非后净利润	锡膏印刷设备等

注 1：为统一标准，上表中采用股权转让或增资当年扣非后净利润及投前估值计算市盈率，如遇投后估值则做相应调整，市盈率系根据上述企业披露的转让或增资价格对应的投前估值/其披露的转让或增资当年扣非后净利润数额得出；

注 2：根据经审计的扣非后净利润计算，发行人此次增资市盈率为 10.78 倍。

综上，新增股东对发行人增资均系双方真实意思表示，不存在争议或潜在纠纷，发行人增资市盈率与设备行业近年来股权变动市盈率不存在重大差异，发行人新增股东增资价格公允。

发行人已在《招股说明书》“第五节 发行人基本情况”之“九、（五）最近一年发行人新增股东情况”对上述事项进行了补充披露。

二、上述新股东与发行人其他股东、董事、监事、高级管理人员、本次发行中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员是否存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排，上述新股东是否具备法律、法规规定的股东资格

（一）上述新股东与发行人其他股东、董事、监事、高级管理人员、本次发行中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员是否存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排

新股东与发行人本次发行中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员不存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排。

发行人控股股东、实际控制人之一兼董事长邱国良为新股东东莞凯创、东莞凯林的普通合伙人兼执行事务合伙人；发行人监事张艳、叶燕萍、陈波系新股东东莞凯林的有限合伙人，上述人员在新股东东莞凯创、东莞凯林中的出资情况如下：

姓名	在发行人的任职情况	出资情况
邱国良	董事长	东莞凯林的普通合伙人及执行事务合伙人，出资额为 18.75 万元，出资比例为 2.65%； 东莞凯创的普通合伙人及执行事务合伙人，出资额为 1.25 万元，出资比例为 0.16%
张艳	监事会主席、职工代表监事	东莞凯林的有限合伙人，出资额为 40 万元，出资比例为 5.66%
叶燕萍	监事	东莞凯林的有限合伙人，出资额为 17.5 万元，出资比例为 2.48%
陈波	监事	东莞凯林的有限合伙人，出资额为 20 万元，出资比例为 2.83%

此外，发行人控股股东、实际控制人邱国良、彭小云的关系密切的家庭成员在新股东东莞凯创、东莞凯林中的出资情况如下：

姓名	关系	出资情况
彭小红	彭小云姐妹	东莞凯创的有限合伙人，出资额为 30.00 万元，出资比例为 3.78%
邱靖琳	邱国良之女	东莞凯林的有限合伙人，出资额为 10.00 万元，出资比例为 1.42%； 东莞凯创的有限合伙人，出资额为 20.00 万元，出资比例为 2.52%

除上述新股东与发行人其他股东、董事、监事存在的上述关联关系外，上述

新股东与发行人其他股东、董事、监事、高级管理人员不存在其他亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排。

上述新股东与发行人本次发行中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员不存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排。

发行人已在《招股说明书》“第五节 发行人基本情况”之“九、（六）本次发行前各股东间的关联关系及关联股东的各自持股比例”以及“第三节 本次发行概况”之“三、发行人与本次发行有关的中介机构的关系”对上述情况进行了补充披露。

（二）上述新股东是否具备法律、法规规定的股东资格

朱祖谦系具有完全民事能力的自然人，具备对投资有关事项的完全行为能力，且不属于公务员、党政领导干部及现役军人（或拥有公务员、军人编制）等《公务员法》、《中国共产党党员领导干部廉洁从政若干准则》等相关法律法规、规范性文件规定的不适宜对公司投资的情形，具有有关法律、法规规定的股东资格。

东莞凯创、东莞凯林、平潭华业、鑫星融、中通汇银、世奥万运均为中华人民共和国境内依法设立、合法存续并从事营利性活动的企业，不属于国家机关及其下属单位或非营利性社会团体，拥有完全的民事能力；不存在律师事务所、会计师事务所和资产评估机构等禁止作为投资主体对外投资的情形，具备成为发行人股东的法律资格。

上述新增股东均已实际出资并完成工商登记，所持股份权属清晰，入股过程符合《公司法》等法律法规及《公司章程》的规定，因此，上述股东具有合法、合规的股东资格。

发行人已在《招股说明书》“第五节 发行人基本情况”之“九、（五）、1 至 7”对上述情况进行了补充披露。

三、相关股东股份锁定承诺是否符合规定，若否，请补充完善相关股东股份锁定事项

（一）东莞凯创、东莞凯林的锁定承诺

东莞凯创、东莞凯林作为发行人首次申报前六个月内新增股东且为实际控制人的一致行动人的情况下，已作出上市之日起锁定36个月的承诺，有关锁定安排与承诺符合法律法规要求。

根据《公司法》第141条规定，“公司公开发行股份前已发行的股份，自公司股票在证券交易所上市交易之日起一年内不得转让。”因此，东莞凯创、东莞凯林所持有发行人股票均应按《公司法》要求，自公司股票上市之日起锁定 12个月。

根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》第12问有关新增股东股份锁定方面的答复要求，“申报前6个月内进行增资扩股的，新增股份的持有人应当承诺：新增股份自发行人完成增资扩股工商变更登记手续之日起锁定3年。”发行人已于2020年11月18日进行了首次公开发行股票的首次申报工作，申报文件已于2020年11月25日被深圳证券交易所受理，申请日及受理日距离上述股东工商登记日均不超过6个月。因此，东莞凯创、东莞凯林作为申报前6个月内新增股东，其所持发行人股票应自发行人完成增资扩股工商变更登记手续之日起锁定3年。

根据《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2020年修订）》第2.3.4条的规定，“上市公司控股东、实际控制人及其一致行动人减持本公司首发前股份的，应当遵守下列规定：（一）自公司股票上市之日起三十六个月内，不得转让或者委托他人管理其直接和间持有的首发前股份，也不得提议由上市公司回购该部分……”。东莞凯创、东莞凯林系发行人实际控制人之一邱国良担任普通合伙人、执行事务合伙人的有限合伙企业，受邱国良控制，为邱国良的一致行动人。因此，东莞凯创、东莞凯林作为实际控制人的一致行动人，其所持有发行人股票应自公司股票上市之日起锁定36个月。

综上，东莞凯创、东莞凯林作为发行人首次申报前六个月内新增股东且为实际控制人的一致行动人的情况下，已作出如下股份锁定承诺：

“自发行人股票在证券交易所上市之日起36个月内，本企业不转让或委托他人管理本企业在发行人首次公开发行前持有的发行人股份，也不由发行人回购本企业所持有的上述股份。

如本企业违反上述承诺出售股份的，应将出售股份而取得的收益（转让所得扣除税费后的金额）上缴给发行人。

上市后本企业依法增持的股份不受本承诺函约束。”

综上，发行人员工持股平台东莞凯创、东莞凯林有关锁定安排与承诺符合法律法规要求。

上述承诺已于《招股说明书》“第十三节 附件”之“附录、（一）、4、公司员工持股平台承诺”披露。

（二）平潭华业、鑫星融、世奥万运、中通汇银、朱祖谦的股份锁定承诺

因发行人已于2020年11月18日进行了首次公开发行股票的首次申报工作，为确保锁定承诺的准确性，发行人股东平潭华业、鑫星融、世奥万运、中通汇银、朱祖谦已重新作出股份锁定承诺，即工商登记日起锁定36个月，且上市后锁定12个月，上述申报前新增股东作出股份锁定承诺符合有关法律法规的相关规定。

根据《公司法》第141条规定，“公司公开发行股份前已发行的股份，自公司股票在证券交易所上市交易之日起一年内不得转让。”因此，平潭华业、鑫星融、世奥万运、中通汇银、朱祖谦所持有发行人股票均应按《公司法》要求，自公司股票上市之日起锁定12个月。

根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》第12问有关新增股东股份锁定方面的答复要求，“申报前6个月内进行增资扩股的，新增股份的持有人应当承诺：新增股份自发行人完成增资扩股工商变更登记手续之日起锁定3年。”发行人已于2020年11月18日进行了首次公开发行股票的首次申报工作，申报文件已于2020年11月25日被深圳证券交易所受理，申请日及受理日距离上述股东工商登记日均不超过6个月。因此，平潭华业、鑫星融、世奥万运、中通汇银、朱祖谦作为申报前6个月内新增股东，其所持发行人股票应自发行人完成增资扩股工商变更登记手续之日起锁定3年。

发行人申报前6个月内新增股东平潭华业、鑫星融、世奥万运、中通汇银、朱祖谦已作出股份锁定承诺如下：

“自发行人股票在证券交易所上市之日起12个月内，本企业/本公司/本人不转让或委托他人管理本企业/本公司/本人在发行人首次公开发行前持有的发行人股份，也不由发行人回购本企业/本公司/本人所持有的上述股份。

若发行人完成首次公开发行股票的首次申报时点距离本企业/本公司/本人对公司增资的工商变更登记手续完成之日（2020 年 6 月 22 日）不超过六个月，则自上述增资的工商变更登记手续完成之日起 36 个月内，本企业/本公司/本人不转让或委托他人管理本企业/本公司/本人在发行人首次公开发行前持有的发行人新增股份，也不由发行人回购本企业/本公司/本人所持有的上述新增股份。

如本企业/本公司/本人违反上述承诺出售股份的，应将出售股份而取得的收益（转让所得扣除税费后的金额）上缴给发行人。

上市后本企业/本公司/本人依法增持的股份不受本承诺函约束。”

因发行人已于 2020 年 11 月 18 日进行了首次公开发行股票的首次申报工作，为确保锁定承诺的准确性，发行人股东平潭华业、鑫星融、世奥万运、中通汇银、朱祖谦已重新作出股份锁定承诺如下：

“本企业/本人对公司增资的工商变更登记手续完成之日（2020 年 6 月 22 日）起 36 个月内，本企业/本人不转让或委托他人管理本企业/本人在发行人首次公开发行前持有的发行人新增股份，也不由发行人回购本企业/本人所持有的上述新增股份。

同时，自发行人股票在证券交易所上市之日起 12 个月内，本企业/本人不转让或委托他人管理本企业/本人在发行人首次公开发行前持有的发行人股份，也不由发行人回购本企业/本人所持有的上述股份。

如本企业/本人违反上述承诺出售股份的，应将出售股份而取得的收益（转让所得扣除税费后的金额）上缴给发行人。

上市后本企业/本人依法增持的股份不受本承诺函约束。”

综上，上述申报前新增股东作出股份锁定承诺符合《公司法》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2020 年修订）》及《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的相关规定。

发行人已于《招股说明书》“第十三节 附件”之“附录、（一）、5、其他股东承诺”中删除原有已披露的承诺并在同一位置补充披露新的锁定承诺。

四、请保荐人、发行人律师根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》等相关规定发表明确意见

（一）核查程序

保荐机构及发行人律师履行了如下核查程序：

1、查阅了发行人的工商登记档案、会议资料、新增股东的出资凭证，核实新增股东的增资程序合法合规、出资款已实缴完毕；

2、对发行人实际控制人、新增股东进行访谈，并取得发行人及相关方的书面确认，查阅信永中和于 2020 年 9 月 30 日出具的“XYZH/2020GZAA30001”《东莞市凯格精机股份有限公司审计报告》，核查引入上述新股东的原因、定价依据、真实性及有无纠纷；

3、查阅了上述新股东的工商登记资料、最新的公司章程/合伙协议、股东调查表及机构股东穿透后投资人填写的调查表，及在国家企业信用信息系统对上述新股东进行的穿透核查；

4、取得了发行人本次发行中介机构出具的书面确认、并与中介机构签字人员、工作人员进行了必要的沟通与问询。

（二）核查意见

保荐机构和发行人律师认为：

1、发行人引入上述新股东的原因具有合理性，定价公允，有关股权变动均系双方真实意思表示，不存在争议或潜在争议。发行人已于招股说明书对上述情况进行了补充披露。

2、除已于本问询函回复或招股说明书中披露的情况外，新股东与发行人其他股东、董事、监事、高级管理人员、本次发行的中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员不存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排。

3、发行人新增股东具备法律、法规规定的股东资格，发行人已在招股说明书进行了补充披露。

4、发行人新增股东已按规定进行股份锁定，锁定承诺符合相关法律、法规的要求。

问题 4、关于员工持股平台。招股说明书披露，余江凯格、东莞凯创和东莞凯林系发行人员工持股平台，分别持有发行人 8.77%、1.39%和 1.24%的股权。2020 年 6 月，公司前员工刘勇军从公司离职，根据刘勇军签署的相关投资协议，刘勇军离职后有权根据其自身意愿继续持有余江凯格的权益，因此依据刘勇军本人的意愿，余江凯格保留其所持有的权益。招股说明书未按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》等相关规定披露员工持股计划人员离职后的股份处理等内容。

请发行人补充披露：（1）同时设立多个员工持股平台的目的以及各平台的差异，部分员工同时在多个平台持股的原因；（2）员工持股平台中各出资人出资资金来源及合法合规性，是否存在委托持股、信托持股或其他利益安排；（3）股权激励计划的相关安排，包括但不限于锁定期、服务期安排（如有）、离职人员所持份额的转让安排、上市后的行权安排等：（4）首次授予时股权激励持股平台的人员名单、授予股份数量及变化情况，离职人员在公司期间担任的职务，是否属于核心技术人员。请保荐人、发行人律师根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》等相关规定发表明确意见。

【回复】

一、同时设立多个员工持股平台的目的以及各平台的差异，部分员工同时在多个平台持股的原因

余江凯格系发行人面向管理层进行股权激励设立的员工持股平台，东莞凯创、东莞凯林为发行人面向中层员工成立的员工持股平台。持股平台中只有邱国良及其女邱靖琳跨平台持有权益，邱国良系平台执行事务合伙人，邱靖琳因受让其他员工转让或放弃的份额持有权益，因此二人跨平台持有权益。

（一）同时设立多个员工持股平台的目的以及各平台的差异

发行人于 2017 年向为公司服务多年的管理层人员进行股权激励，设立了员工持股平台余江凯格。

为分享公司成长所带来的红利，提高员工工作积极性和工作效率，保持公司人才队伍稳定和持续发展，公司决定面向公司中层员工实施员工持股计划，并设立持股平台东莞凯创、东莞凯林。

截至报告期末，余江凯格、东莞凯创和东莞凯林分别持有发行人 8.77%、1.39%和 1.24%的股权，系发行人员工持股平台。其中，余江凯格系发行人面向管理层进行股权激励设立的员工持股平台，东莞凯创、东莞凯林为发行人面向中层员工成立的员工持股平台。经董事会审议，公司确定了公司中层员工持股人员合计 85 人。根据《中华人民共和国合伙企业法（2006 修订）》第六十一条第一款规定，“有限合伙企业由二个以上五十个以下合伙人设立；但是，法律另有规定的除外。”因此，基于上述相关法律法规对有限合伙企业人数的限制，为确保本次中层员工持股的顺利实施，公司设立东莞凯林、东莞凯创两个有限合伙企业作为员工持股平台。

公司员工持股平台的出资人构成、资金来源、锁定以及退出差异等情况详见本问询函回复“问题 4、关于员工持股平台”之“二、员工持股平台中各出资人出资来源……”以及“三、股权激励计划的相关安排……”有关回复。

发行人已于《招股说明书》“第五节 发行人基本情况”之“九、（八）、1、至 3”以及“九、（八）员工持股情况”对上述事项进行了补充披露。

（二）部分员工同时在多个平台持股的原因

余江凯格、东莞凯创和东莞凯林自设立至本问询函回复出具日，同时在多个平台持股的人员情况如下：

序号	人员	持股平台	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例
1	邱国良	余江凯格	普通合伙人	225.00	30.00%
		东莞凯创		1.25	0.16%
		东莞凯林		18.75	2.65%
2	邱靖琳	东莞凯创	有限合伙人	20.00	2.52%
		东莞凯林		10.00	1.42%

如上表所述，仅有邱国良及邱靖琳（目前担任公司证券事务代表，邱国良之女）同时在多个平台持股，原因如下：

1、邱国良系发行人控股股东、实际控制人，由其同时担任多个持股平台的普通合伙人，有利于其对持股平台的管理。

2、邱靖琳系通过受让员工转让的持股平台财产份额，从而同时在东莞凯创、东莞凯林持股。邱靖琳为公司证券事务代表，符合公司参与员工持股计划的标准；

发行人制定有关员工持股计划时，以员工优先为原则，未将实际控制人之女邱靖琳列入持股名单，后因部分员工放弃或部分放弃参与此次员工持股计划，经公司董事会审议通过，由邱靖琳受让该等员工放弃的财产份额，从而参与公司员工持股计划。

2020 年 7 月，公司员工冉华决定放弃参与公司员工持股计划，故将其持有的东莞凯创 15.00 万元财产份额（对应间接持有发行人 1.50 万股股份）转让给邱靖琳，并从东莞凯创退伙。

2020 年 7 月，公司员工张晓伟决定放弃其间接持有的发行人 0.50 万股股份，仅保留 1.50 万股股份（原为 2.00 万股股份），故将其持有的东莞凯创 5.00 万元财产份额（对应间接持有发行人 0.50 万股股份）转让给邱靖琳。

2020 年 7 月，公司员工黄裕明决定放弃其间接持有的发行人 1.00 万股股份，仅保留 1.00 万股股份（原为 2.00 万股股份），故将其持有的东莞凯林 10.00 万元财产份额（对应间接持有发行人 1.00 万股股份）转让给邱靖琳。

上述财产份额转让已于 2020 年 7 月办理工商变更登记手续，财产份额转让款已支付完毕，转让真实、合法、有效，不存在纠纷或潜在纠纷。

发行人已于《招股说明书》“第五节 发行人基本情况”之“九、（八）、2、东莞凯创”以及“3、东莞凯林”对上述事项进行了补充披露。

二、员工持股平台中各出资人出资资金来源及合法合规性，是否存在委托持股、信托持股或其他利益安排

公司员工持股平台中各出资人出资资金来源于自有资金或自筹资金，不存在委托持股、信托持股或其他利益安排。

（一）余江凯格

考虑到为公司服务多年的老员工的经济实力有限，及时缴纳出资款/财产份额转让款有一定的困难，本着最大程度减轻上述人员经济负担的原则，公司实际控制人邱国良、彭小云向部分余江凯格合伙人提供了借款，具体情况如下：

序号	合伙人	认缴出资额（万元）	资金来源	股权激励成本	还款时间
1	邱国良	225.00	自有资金	不适用	不适用

序号	合伙人	认缴出资额（万元）	资金来源	股权激励成本	还款时间
2	刘小宁	150.00	借款 150.00 万元	1.5 元/股	2020 年 4 月/2021 年 2 月
3	邓迪	75.00	借款 75.00 万元	1.5 元/股	2021 年 1 月
4	邱美良	75.00	借款 75.00 万元	1.5 元/股	2021 年 2 月
5	刘勇军	75.00	借款 75.00 万元	1.5 元/股	2021 年 1 月
6	宋先玖	37.50	借款 37.50 万元	1.5 元/股	2021 年 1 月
7	于洋	37.50	借款 37.50 万元	1.5 元/股	2021 年 1 月
8	许镇	37.50	自有资金 41.25 万元，借款 40.00 万元	2.16 元/股	2020 年 4 月/2021 年 1 月
9	宋开屏	37.50	自有资金	2.33 元/股	不适用

注：许镇以 81.25 万元的价格受让邱国良持有的余江凯格 37.50 万元出资额（2018 年末），宋开屏以 87.50 万元的价格受让邱国良持有的余江凯格 37.5 万元出资额（2020 年 6 月）；**公司于 2018 年初向刘小宁、邓迪、邱美良、刘勇军、宋先玖、于洋进行了股权激励、于 2018 年末向许镇进行了股权激励，前述人员获得激励时间早于公司股改时间，公司股改前后注册资本与股本数额一致，因此上表中为简化表述，统一用元/股作为单位。**

截至本问询函回复出具日，**上述人员的借款（如有）已全部还清，还款资金来源为自有资金或自筹资金**。

上述借款关系真实有效，不存在委托持股、信托持股或其他利益安排，亦不存在纠纷或潜在纠纷。

发行人已于《招股说明书》“第五节 发行人基本情况”之“九、（八）、1、余江凯格”对上述事项进行了补充披露。

公司就上述全体人员的股权激励为立即授予，且未对激励对象有服务期限等约定，依照上述规定，公司于 2018 年和 2020 年分别一次性确认了股份支付费用，其会计处理如下：

金额单位：万元

2018 年度		
科目	借方金额	贷方金额
管理费用——股份支付	1,820.00	-
资本公积——股本溢价	-	1,820.00
2020 年度		
科目	借方金额	贷方金额
管理费用——股份支付	162.50	-
资本公积——股本溢价	-	162.50
合计	1,982.50	1,982.50

余江凯格合伙人刘勇军已于 2020 年 6 月从公司离职，其离职后扔持有余江

凯格合伙份额，主要原因如下:根据余江凯格全体合伙人签署的余江县凯格投资管理中心（有限合伙）投资协议及其补充协议，激励对象在成为合伙企业合伙人之后至股份公司上市前因存在过错情形需要减少出资额或离职的或者在上市前正常离职（由员工主动提出辞职）的，原则上应当将其在合伙企业的相应的出资额及对应的间接权益转让给实际控制人确定的受让方，但对于在公司任职满十年（截至 2018 年 12 月 26 日）的激励对象，考虑到该等激励对象对于公司发展所作的贡献，同意其离职后，有权选择继续持有其在合伙企业的出资额及对应的间接权益。

刘勇军于 2005 年 8 月入职公司工作，在签署上述投资协议前，已在公司工作 10 年以上。因此，根据上述投资协议约定，刘勇军有权根据其自身意愿选择继续持有其在余江凯格的出资额及相关间接股权激励权益，故，刘勇军离职后未从余江凯格退伙。

（二）东莞凯创

截至本问询函回复出具日，东莞凯创的合伙人构成及出资情况如下：

序号	姓名	合伙人类型	获得股权激励时所任职务	出资额（万元）	出资比例	资金来源
1	邱国良	普通合伙人	董事长	1.25	0.16%	自有资金
2	苏煜华	有限合伙人	大客户部总监	50.00	6.30%	自有资金
3	叶恒波	有限合伙人	深圳营销中心总监	45.00	5.67%	自有资金
4	张圣德	有限合伙人	东莞营销中心总监	45.00	5.67%	自有资金
5	林锦文	有限合伙人	印刷研发软件图像经理	30.00	3.78%	自有资金
6	何伟洪	有限合伙人	固晶研发软件图像经理	30.00	3.78%	自有资金
7	陈　韬	有限合伙人	印刷研发机械结构经理	30.00	3.78%	**自有资金 14 万元，亲属借款 16 万元**
8	彭小红	有限合伙人	行政采购专员	30.00	3.78%	自有资金
9	赵起超	有限合伙人	软件工程师	25.00	3.15%	自有资金
10	陈　凯	有限合伙人	机械结构工程师	25.00	3.15%	自有资金
11	邱靖琳	有限合伙人	证券事务代表	20.00	2.52%	自有资金
12	周　霖	有限合伙人	自动化研发机械结构经理	20.00	2.52%	自有资金
13	李国兵	有限合伙人	点胶事业部销售经理	20.00	2.52%	自有资金
14	张亚丰	有限合伙人	深圳营销中心主管	17.50	2.20%	自有资金
15	龚光平	有限合伙人	固晶销售经理	17.50	2.20%	自有资金

序号	姓名	合伙人类型	获得股权激励时所任职务	出资额（万元）	出资比例	资金来源
16	舒学中	有限合伙人	东莞营销中心主管	17.50	2.20%	自有资金
17	徐琦玮	有限合伙人	东莞营销中心主管	17.50	2.20%	自有资金
18	雷光武	有限合伙人	销售主管	15.00	1.89%	自有资金
19	周　建	有限合伙人	深圳营销中心主管	15.00	1.89%	自有资金
20	佘加栋	有限合伙人	软件工程师	15.00	1.89%	自有资金
21	赵海停	有限合伙人	自动化研发软件图像经理	15.00	1.89%	自有资金
22	唐荣晶	有限合伙人	软件工程师	15.00	1.89%	自有资金
23	刘晓涛	有限合伙人	北区营销中心主管	15.00	1.89%	自有资金
24	杨　俊	有限合伙人	北区营销中心主管	15.00	1.89%	自有资金
25	杨宇凡	有限合伙人	北区营销中心主管	15.00	1.89%	自有资金
26	陈　凯	有限合伙人	北区营销中心主管	15.00	1.89%	自有资金
27	张　宇	有限合伙人	点胶研发软件主管	15.00	1.89%	自有资金
28	张晓伟	有限合伙人	固晶研发机械结构经理	15.00	1.89%	自有资金
29	周秋香	有限合伙人	营销管理部经理	12.50	1.57%	自有资金
30	郝良福	有限合伙人	销售主管	12.50	1.57%	自有资金
31	胡群兵	有限合伙人	深圳营销中心主管	12.50	1.57%	自有资金
32	彭志锋	有限合伙人	软件工程师	12.50	1.57%	自有资金
33	黄世宇	有限合伙人	机械工程师	12.50	1.57%	自有资金
34	蒋　娥	有限合伙人	财务部主管	12.50	1.57%	自有资金
35	申时才	有限合伙人	销售工程师	12.50	1.57%	自有资金
36	肖丽娜	有限合伙人	销售工程师	10.00	1.26%	自有资金
37	陈　琳	有限合伙人	销售工程师	10.00	1.26%	自有资金
38	杨林华	有限合伙人	销售工程师	10.00	1.26%	自有资金
39	刘卫平	有限合伙人	销售工程师	10.00	1.26%	自有资金
40	闫　欣	有限合伙人	软件工程师	10.00	1.26%	自有资金
41	赖俊充	有限合伙人	机械工程师	10.00	1.26%	自有资金
42	刘春海	有限合伙人	固晶事业部工艺经理	10.00	1.26%	**自有资金4万元，亲属借款6万元**
43	陈土军	有限合伙人	机械工程师	10.00	1.26%	自有资金
44	付　荣	有限合伙人	销售工程师	10.00	1.26%	自有资金
45	陈艳琴	有限合伙人	销售工程师	10.00	1.26%	自有资金
合计				793.75	100%	-

东莞凯创各出资人的资金主要来源于自有合法资金，部分出资人存在少量借款**均为向其亲属借款，**属于合法自筹资金，不存在委托持股、信托持股或其他利益安排，亦不存在纠纷或潜在纠纷。

发行人已于《招股说明书》“第五节 发行人基本情况”之“九、（八）、2、东莞凯创”对上述事项进行了补充披露。

（三）东莞凯林

截至本问询函回复出具日，东莞凯林的合伙人构成及出资情况如下：

序号	姓名	合伙人类型	获得股权激励时所任职务	出资额（万元）	出资比例	资金来源
1	邱国良	普通合伙人	董事长	18.75	2.65%	自有资金
2	张　艳	有限合伙人	PMC 部高级经理	40.00	5.66%	**自有资金 30 万元，亲属借款 10 万元**
3	吴红梅	有限合伙人	财务部经理	40.00	5.66%	自有资金
4	张有芳	有限合伙人	采购一部经理	30.00	4.25%	**自有资金 20 万元，亲属借款 10 万元**
5	张　建	有限合伙人	印刷生产部经理	25.00	3.54%	**自有资金 11.5 万元，亲属借款 13.5 万元**
6	罗　吉	有限合伙人	印刷售后服务部经理	25.00	3.54%	**自有资金 12.5 万元，亲属借款 12.5 万元**
7	黄利寰	有限合伙人	点胶工艺部经理	25.00	3.54%	自有资金
8	唐利华	有限合伙人	采购二部经理	25.00	3.54%	自有资金
9	王泽朋	有限合伙人	大客户部工艺经理	20.00	2.83%	自有资金
10	陈　波	有限合伙人	品质部经理	20.00	2.83%	自有资金
11	刘创艺	有限合伙人	印刷工艺部经理	20.00	2.83%	自有资金
12	彭　杰	有限合伙人	售后服务经理	20.00	2.83%	自有资金
13	陈祖伦	有限合伙人	电气控制部副经理	20.00	2.83%	自有资金
14	梁启立	有限合伙人	技术支持经理	17.50	2.48%	自有资金
15	贾许仙	有限合伙人	技术支持工程师	17.50	2.48%	自有资金
16	吉　峰	有限合伙人	技术支持工程师	17.50	2.48%	自有资金
17	高　建	有限合伙人	技术支持工程师	17.50	2.48%	自有资金
18	王习海	有限合伙人	技术支持经理	17.50	2.48%	自有资金
19	陈　琨	有限合伙人	技术支持工程师	17.50	2.48%	自有资金
20	邓　孟	有限合伙人	技术支持工程师	17.50	2.48%	自有资金
21	叶燕萍	有限合伙人	业务跟单部主管	17.50	2.48%	自有资金
22	赵文杰	有限合伙人	售前工艺经理	15.00	2.12%	**自有资金 10 万元，亲属借款 5 万**

序号	姓名	合伙人类型	获得股权激励时所任职务	出资额（万元）	出资比例	资金来源
						元
23	任　其	有限合伙人	售前工艺经理	15.00	2.12%	自有资金10万元，亲属借款5万元
24	周　杰	有限合伙人	点胶售前经理	15.00	2.12%	自有资金
25	冯文卿	有限合伙人	印刷售后工程师	15.00	2.12%	自有资金
26	于永涛	有限合伙人	印刷售前工艺工程师	12.50	1.77%	自有资金
27	刘　丹	有限合伙人	董事长助理	12.50	1.77%	自有资金
28	吴小艳	有限合伙人	财务会计	12.50	1.77%	自有资金
29	王晓丹	有限合伙人	售后服务办公室主管	10.00	1.42%	自有资金
30	岑大位	有限合伙人	开线部主管	10.00	1.42%	自有资金
31	郭久思	有限合伙人	机加部经理	10.00	1.42%	自有资金7万元，亲属借款3万元
32	蒋英柏	有限合伙人	固晶焊线生产部经理	10.00	1.42%	自有资金
33	汪　俊	有限合伙人	固晶售后服务经理	10.00	1.42%	自有资金
34	沈三伟	有限合伙人	售前工艺工程师	10.00	1.42%	自有资金
35	梁　灿	有限合伙人	售后工程师	10.00	1.42%	自有资金
36	梁壁潭	有限合伙人	售后工程师	10.00	1.42%	自有资金1.5万余元，亲属借款8.5万余元
37	蒋晓宝	有限合伙人	售后工程师	10.00	1.42%	自有资金
38	戴红葵	有限合伙人	电气控制部主管	10.00	1.42%	自有资金5万元，亲属借款5万元
39	杨东红	有限合伙人	采购一部主管	10.00	1.42%	自有资金6万元，亲属借款4万元
40	黎　丹	有限合伙人	行政人事部经理	10.00	1.42%	自有资金
41	邱靖琳	有限合伙人	证券事务代表	10.00	1.42%	自有资金
42	黄裕明	有限合伙人	电气控制部高级经理	10.00	1.42%	自有资金
合计				**706.25**	**100.00%**	-

东莞凯林各出资人的资金主要来源于自有合法资金，部分出资人存在少量借款**均为向其亲属借款**，属于合法自筹资金，不存在委托持股、信托持股或其他利益安排，亦不存在纠纷或潜在纠纷。

综上所述，发行人员工持股平台中各出资人资金来源合法合规，不存在委托持股、信托持股或其他利益安排。

发行人已于《招股说明书》“第五节 发行人基本情况”之“九、（八）、3、东莞凯林”对上述事项进行了补充披露。

三、股权激励计划的相关安排，包括但不限于锁定期、服务期安排（如有）、离职人员所持份额的转让安排、上市后的行权安排等

发行人股权激励计划中不存在服务期安排，锁定期、离职人员所持份额的转让、上市后的行权等相关安排已按下文补充披露。

（一）余江凯格的锁定期、离职人员所持份额的转让、上市后的行权等有关安排

1、锁定期安排

激励对象取得的出资额（含间接权益对应数额的公司股份）的限售期为自激励对象取得出资额之日起至公司股票上市之日满 36 个月之日。上述限售期届满前，激励对象不得转让其持有的出资额及相应的间接权益（含对应数额的公司股份）。上述限售期届满后（即公司股票上市满 36 个月之日起），激励对象拥有自由处置其出资额（含间接权益对应数额的上市公司股份）的权利，但该处置行为不得违反法律、法规及证券交易所的有关规定，也不得违反投资协议及有关承诺函。

此外，余江凯格已作出股票锁定承诺：自发行人股票在证券交易所上市之日起 36 个月内，余江凯格不转让或委托他人管理余江凯格在发行人首次公开发行前持有的发行人股份，也不由发行人回购余江凯格所持有的上述股份。

2、离职人员所持份额的转让安排

（1）上市前离职的安排

若上市前离职，且该离职人员在相关投资协议签署之日（2018 年 3 月 26 日）已在公司工作 10 年以上，则该离职人员可以选择继续持有其在持股平台的出资额或要求由实际控制人按约定的价格受让其的出资额；若上市前离职，且该离职人员在相关投资协议签署之日（2018 年 3 月 26 日）在公司工作未满 10 年，则离职人员应当将其在持股平台的出资额按约定的价格转让给实际控制人。具体约

定价格情况如下：

序号	离职情形	转让价格
1	无重大过错情形	该出资额相对应的公司净资产、或离职人员取得该出资额的成本加上年化 6%的利息
2	有重大过错情形	离职人员取得该出资额的成本

（2）上市后离职的安排

若上市后离职，且该离职人员相关投资协议签署之日（2018 年 3 月 26 日）已在公司工作 10 年以上，则该离职人员可以选择继续持有其在持股平台的出资额。若上市后 36 个月内离职，且该离职人员于相关投资协议签署之日（2018 年 3 月 26 日）在公司工作未满 10 年，则离职人员应当按约定的价格将其在持股平台的全部出资额转让给实际控制人确定的受让方并从合伙企业退伙；若受让方不受让，实际控制人可要求合伙企业在符合法律规定的情况下将相应的股票通过市场抛售，并按约定的金额分配给离职人员。具体约定转让价格或分配金额情况如下：

序号	离职情形	转让情况	转让价格/分配金额
1	无重大过错情形	实际控制人指定人选同意受让	0.9×（离职前最后一个交易日合伙企业所持股份总数的参考市值-视同全部抛售并全部分配应缴纳的各项税款与费用之和）×该名激励对象在合伙企业的出资比例
		实际控制人指定人选不同意受让	0.9×（相应财产份额对应股票解禁后抛售所得现金收益-抛售并全部分配应缴纳的各项税款与费用之和）
2	有重大过错情形	实际控制人指定人选同意受让	0.5×（离职前最后一个交易日合伙企业所持股份总数的参考市值-视同全部抛售并全部分配应缴纳的各项税款与费用之和）×该名激励对象在合伙企业的出资比例
		实际控制人指定人选不同意受让	0.5×（相应财产份额对应股票解禁后抛售所得现金收益-抛售并全部分配应缴纳的各项税款与费用之和）

注：离职前最近一个交易日合伙企业所持股份总数的参考市值=离职前最近一个交易日合伙企业所持股份总数×离职前最近二十个交易日股份公司股票的最低价格。

3、上市后的行权安排

1、锁定期届满后，在符合法律法规及证券交易所有关规定的情况下，激励对象有权向持股平台执行事务合伙人发出书面卖出指令，要求持股平台卖出其出资额对应的公司股票；

2、持股平台应当在卖出股票的次年 5 月 31 日前向该激励对象分配卖出上述公司股票并扣除相关税费后的全部所得；

3、激励对象持有的出资额对应的公司股票卖出后，激励对象应当相应减少其在持股平台的出资额，其持有的出资额对应的公司股票全部卖出后，该激励对象在持股平台的出资额应当同时减为零并退伙；办理减少出资额、退伙时不退回该激励对象对应的原始出资额。

发行人已于《招股说明书》“第五节 发行人基本情况”之“九、（八）、1、余江凯格”对上述情况进行了补充披露。

（二）东莞凯创、东莞凯林的有关安排

1、东莞凯创有关安排

（1）锁定期安排

持股平台员工取得的合伙企业出资额（含间接权益对应数额的公司股份）的锁定期为自激励对象取得出资额之日起至公司股票上市后满 36 个月之日。上述锁定期届满前，除投资协议另有约定外，激励对象不得转让其持有的出资额及相应的间接权益（含对应数额的公司股份）。上述锁定期届满后（即公司股票上市满 36 个月之日起），激励对象拥有自由处置其出资额（含间接权益对应数额的公司股份）的权利，但该处置行为不得违反法律、法规及证券交易所的有关规定。

此外，持股平台已承诺，自发行人股票在证券交易所上市之日起 36 个月内，持股平台不转让或委托他人管理持股平台在发行人首次公开发行前持有的发行人股份，也不由发行人回购持股平台所持有的上述股份。

（2）离职人员所持份额的转让安排

① 上市前离职的安排

上市前离职的，则离职人员应当将其在持股平台的出资额按约定的价格转让给实际控制人。具体约定价格情况如下：

序号	离职情形	转让价格
1	无重大过错情形	实缴出资额×（1+6%×N）
2	有重大过错情形	实缴出资额

注：其中，N=激励对象持有间接权益的年数，该年数按照激励对象实际持有合伙企业财产份额天数除以 365 计算。

② 上市后离职的安排

若上市后 36 个月内离职，则锁定期届满后，由合伙企业在符合法律规定的情况下将相应股票通过市场抛售，该离职人员获得分配后办理退伙，且退伙时不

退回该离职人员的原始出资额，其具体约定价格情况如下：

序号	离职情形	转让价格
1	无重大过错情形	0.9×（相应财产份额对应股票解禁后抛售所得现金收益—抛售并全部分配应缴纳的各项税款与费用之和）
2	有重大过错情形	0.6×（相应财产份额对应股票解禁后抛售所得现金收益—抛售并全部分配应缴纳的各项税款与费用之和）

（3）上市后的行权安排

① 锁定期满后，在符合法律法规及证券交易所有关规定的情况下，持股员工有权向持股平台执行事务合伙人发出书面卖出指令，卖出其拥有的出资额对应的上市公司股票；

② 合伙企业应当在卖出次年5月31日前向该持股员工分配卖出上述公司股票并扣除相关税费后的全部所得；

③ 持股员工持有的出资额对应的公司股票卖出后，应当相应减少其在持股平台的出资额，其持有的出资额对应的公司股票全部卖出后，该持股员工在持股平台的出资额应当同时减为零并退伙；办理减少出资额、退伙时不退回该持股员工对应的原始出资额。

2、东莞凯林有关安排

东莞凯林在锁定期、离职人员所持份额的转让、上市后的行权等有关安排与东莞凯创相同。

发行人已于《招股说明书》“第五节 发行人基本情况”之“九、（八）、2、东莞凯创”及“3、东莞凯林”对上述情况进行了补充披露。

四、首次授予时股权激励持股平台的人员名单、授予股份数量及变化情况，离职人员在公司期间担任的职务，是否属于核心技术人员

首次授予时的股权激励人员名单、数量、变化及离职人员任职期间担任职务见下文，离职人不属于核心技术人员。

（一）首次授予时股权激励持股平台的人员名单、授予股份数量及变化情况

1、首次授予时余江凯格持股平台的激励人员名单、授予股份数量及变化情况

公司首次授予时余江凯格持股平台的激励人员名单、授予股份数量情况如下：

序号	人员名单	合伙人类型	首次授予股份数量（万股）	出资额（万元）
1	刘小宁	有限合伙人	100.00	150.00
2	邓迪	有限合伙人	50.00	75.00
3	邱美良	有限合伙人	50.00	75.00
4	刘勇军	有限合伙人	50.00	75.00
5	于洋	有限合伙人	25.00	37.50
6	宋先玖	有限合伙人	25.00	37.50

余江凯格自首次授予后至今的变化情况如下：

① 2018 年 12 月 26 日，余江凯格全体合伙人及许镇签署《入伙协议》，邱国良将其持有的余江凯格 37.50 万元出资额（对应发行人股份数为 25.00 万股）转让给许镇。

② 2020 年 6 月 11 日，余江凯格全体合伙人及宋开屏签署《入伙协议》，邱国良将其持有的余江凯格 37.50 万元出资额（对应发行人股份数为 25.00 万股）转让给宋开屏。

上述变化完成后，余江凯格的股权结构如下：

序号	姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例
1	邱国良	普通合伙人	225.00	30.00%
2	刘小宁	有限合伙人	150.00	20.00%
3	邓　迪	有限合伙人	75.00	10.00%
4	邱美良	有限合伙人	75.00	10.00%
5	刘勇军	有限合伙人	75.00	10.00%
6	于　洋	有限合伙人	37.50	5.00%
7	宋先玖	有限合伙人	37.50	5.00%
8	许　镇	有限合伙人	37.50	5.00%
9	宋开屏	有限合伙人	37.50	5.00%
合计			**750.00**	**100.00%**

发行人已于《招股说明书》“第五节 发行人基本情况”之“九、（八）、1、余江凯格”对上述情况进行了补充披露。

2、首次授予时东莞凯创持股平台的人员名单、授予股份数量及变化情况

公司首次授予时东莞凯创持股平台的人员名单，各人员持有股份数量及变化情况如下：

序号	人员名单	合伙人类型	首次授予股份数量（万股）	出资额（万元）	首次授予后变化情况
1	苏煜华	有限合伙人	5.00	50.00	无
2	叶恒波	有限合伙人	4.50	45.00	无
3	张圣德	有限合伙人	4.50	45.00	无
4	林锦文	有限合伙人	3.00	30.00	无
5	何伟洪	有限合伙人	3.00	30.00	无
6	陈韬	有限合伙人	3.00	30.00	无
7	彭小红	有限合伙人	3.00	30.00	无
8	赵起超	有限合伙人	2.50	25.00	无
9	陈凯	有限合伙人	2.50	25.00	无
10	冉　华	有限合伙人	1.50	15.00	2020 年 7 月将全部出资额转让给邱靖琳
11	周　霖	有限合伙人	2.00	20.00	无
12	李国兵	有限合伙人	2.00	20.00	无
13	张亚丰	有限合伙人	1.75	17.50	无
14	龚光平	有限合伙人	1.75	17.50	无
15	舒学中	有限合伙人	1.75	17.50	无
16	徐琦玮	有限合伙人	1.75	17.50	无
17	张晓伟	有限合伙人	2.00	20.00	2020 年 7 月转让 5.00 万元出资额给邱靖琳
18	雷光武	有限合伙人	1.50	15.00	无
19	周　建	有限合伙人	1.50	15.00	无
20	佘加栋	有限合伙人	1.50	15.00	无
21	赵海停	有限合伙人	1.50	15.00	无
22	唐荣晶	有限合伙人	1.50	15.00	无
23	刘晓涛	有限合伙人	1.50	15.00	无
24	杨　俊	有限合伙人	1.50	15.00	无
25	杨宇凡	有限合伙人	1.50	15.00	无
26	陈　凯	有限合伙人	1.50	15.00	无
27	张　宇	有限合伙人	1.50	15.00	无
28	周秋香	有限合伙人	1.25	12.50	无
29	郝良福	有限合伙人	1.25	12.50	无
30	胡群兵	有限合伙人	1.25	12.50	无

序号	人员名单	合伙人类型	首次授予股份数量（万股）	出资额（万元）	首次授予后变化情况
31	彭志锋	有限合伙人	1.25	12.50	无
32	黄世宇	有限合伙人	1.25	12.50	无
33	蒋　娥	有限合伙人	1.25	12.50	无
34	申时才	有限合伙人	1.25	12.50	无
35	肖丽娜	有限合伙人	1.00	10.00	无
36	陈　琳	有限合伙人	1.00	10.00	无
37	杨林华	有限合伙人	1.00	10.00	无
38	刘卫平	有限合伙人	1.00	10.00	无
39	闫　欣	有限合伙人	1.00	10.00	无
40	赖俊充	有限合伙人	1.00	10.00	无
41	刘春海	有限合伙人	1.00	10.00	无
42	陈土军	有限合伙人	1.00	10.00	无
43	付　荣	有限合伙人	1.00	10.00	无
44	陈艳琴	有限合伙人	1.00	10.00	无

东莞凯创自首次授予后至今的变化情况如下：

（1）2020 年 7 月，冉华决定放弃参与公司员工持股计划，故将其持有的东莞凯创全部出资额 15.00 万元（对应的发行人 1.50 万股股份）转让给邱靖琳，并从东莞凯创退伙；邱靖琳入伙成为东莞凯创的有限合伙人。

（2）2020 年 7 月，张晓伟决定放弃公司员工持股计划中其间接持有的 0.50 万股股份，故其将对应的东莞凯创 5.00 万元出资额（对应的发行人 0.50 万股股份）转让给邱靖琳。

发行人已于招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“九、（八）、2、（1）东莞凯创基本情况”对有关转让事项进行了补充披露，具体详见本题“一、同时设立多个员工持股平台的目的以及各平台的差异，部分员工同时在多个平台持股的原因”有关回复。

3、首次授予时东莞凯林持股平台的人员名单、授予股份数量及变化情况

公司首次授予时东莞凯林持股平台的人员名单、授予股份数量及变化情况如下：

序号	合伙人	合伙人类型	首次授予股份数量（万股）	出资额(万元)	首次授予后变化情况
1	张艳	有限合伙人	4.00	40.00	无
2	吴红梅	有限合伙人	4.00	40.00	无
3	张有芳	有限合伙人	3.00	30.00	无

序号	合伙人	合伙人类型	首次授予股份数量（万股）	出资额(万元)	首次授予后变化情况
4	张　建	有限合伙人	2.50	25.00	无
5	罗　吉	有限合伙人	2.50	25.00	无
6	黄利寰	有限合伙人	2.50	25.00	无
7	唐利华	有限合伙人	2.50	25.00	无
8	王泽朋	有限合伙人	2.00	20.00	无
9	陈　波	有限合伙人	2.00	20.00	无
10	刘创艺	有限合伙人	2.00	20.00	无
11	彭　杰	有限合伙人	2.00	20.00	无
12	陈祖伦	有限合伙人	2.00	20.00	无
13	梁启立	有限合伙人	1.75	17.50	无
14	许正宇	有限合伙人	1.75	17.50	离职后转让全部出资额给邱国良
15	贾许仙	有限合伙人	1.75	17.50	无
16	吉　峰	有限合伙人	1.75	17.50	无
17	高　建	有限合伙人	1.75	17.50	无
18	王习海	有限合伙人	1.75	17.50	无
19	陈　琨	有限合伙人	1.75	17.50	无
20	邓　孟	有限合伙人	1.75	17.50	无
21	叶燕萍	有限合伙人	1.75	17.50	无
22	赵文杰	有限合伙人	1.50	15.00	无
23	任　其	有限合伙人	1.50	15.00	无
24	周　杰	有限合伙人	1.50	15.00	无
25	冯文卿	有限合伙人	1.50	15.00	无
26	于永涛	有限合伙人	1.25	12.50	无
27	刘　丹	有限合伙人	1.25	12.50	无
28	吴小艳	有限合伙人	1.25	12.50	无
29	王晓丹	有限合伙人	1.00	10.00	无
30	岑大位	有限合伙人	1.00	10.00	无
31	郭久思	有限合伙人	1.00	10.00	无
32	蒋英柏	有限合伙人	1.00	10.00	无
33	汪　俊	有限合伙人	1.00	10.00	无
34	沈三伟	有限合伙人	1.00	10.00	无
35	梁　灿	有限合伙人	1.00	10.00	无
36	梁壁潭	有限合伙人	1.00	10.00	无
37	蒋晓宝	有限合伙人	1.00	10.00	无
38	戴红葵	有限合伙人	1.00	10.00	无
39	杨东红	有限合伙人	1.00	10.00	无
40	黎　丹	有限合伙人	1.00	10.00	无

序号	合伙人	合伙人类型	首次授予股份数量（万股）	出资额(万元)	首次授予后变化情况
41	黄裕明	有限合伙人	2.00	20.00	2020 年 7 月，转让 10.00 万元出资额给邱靖琳

东莞凯林自首次授予后至今的变化情况如下：

（1）2020 年 7 月，黄裕明决定放弃其间接持有的发行人 1.00 万股股份，故其将对应的东莞凯林 10.00 万元出资额（对应的发行人 1.00 万股股份）转让给邱靖琳，邱靖琳入伙成为东莞凯林的有限合伙人。

（2）2020 年 9 月，许正宇因从发行人离职，故将其持有的东莞凯林 17.50 万元出资额（对应的发行人 1.75 万股股份）转让给邱国良，并从东莞凯林退伙。

发行人已于《招股说明书》“第五节 发行人基本情况、九、（八）、3、东莞凯林”对以上情况进行了补充披露。

（二）离职人员在公司期间担任的职务，是否属于核心技术人员

上述股权激励对象离职情况如下：

序号	人员姓名	离职时间	离职前担任的职务	是否属于核心技术人员
1	刘勇军	2020 年 6 月 15 日	销售总监	否
2	许正宇	2020 年 9 月 30 日	区域售后经理	否

2020 年 6 月，公司前员工刘勇军从公司离职，根据刘勇军签署的相关投资协议，刘勇军离职后有权根据其自身意愿继续持有余江凯格的权益，因此依据刘勇军本人的意愿，余江凯格保留其所持有的权益。刘勇军离职前为公司销售总监，不属于核心技术人员。

2020 年 9 月，许正宇从公司离职，离职前任公司区域售后经理，不属于公司核心技术人员。

综上，上述人员不属于核心技术人员。

发行人已于《招股说明书》“第五节 发行人基本情况”之“九、（八）、1、余江凯格”及“3、东莞凯林”对上述情况进行了补充披露。

五、请保荐人、发行人律师根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发

行上市审核问答》等相关规定发表明确意见

（一）核查程序

保荐机构及发行人律师履行了如下核查：

1、取得并查阅各持股平台的工商档案、股权激励文件（包括凯格有限股东会决议/发行人董事会决议、股东大会决议、持股平台投资协议及其补充协议、合伙协议、承诺函等）；

2、对持股平台的合伙人进行访谈，查阅了合伙人的出资凭证、余江凯格合伙人的借款资料（包括借款合同、借款流水及归还借款的流水凭证），查阅并取得了东莞凯林、东莞凯创合伙人中出资来源存在借款的合伙人出具的借款情况说明；

3、查阅了离职人员离职前的劳动合同、离职文件，并对离职人员进行了访谈；

（二）核查意见

经上述核查，保荐机构及发行人律师认为：

1、发行人同时设立多个员工持股平台的目的真实合理，各平台的差异不影响持股平台持有的发行人股份的真实、稳定；除邱国良和邱靖琳外，不存在其他员工同时在多个平台持股的情况。

2、员工持股平台中各出资人出资资金来源于自有资金或自筹资金，来源合法合规，不存在委托持股、信托持股或其他利益安排。

3、发行人股权激励计划的相关安排合法合规。

4、持股平台设立后，其历次人员变化、持股变化已履行相应的审批、登记手续，历次变更过程合法合规。

问题 5、关于董监高。招股说明书披露，发行人在整体变更之前未设立董事会、监事会，未认定核心技术人员，高级管理人员为邱国良。此外，发行人董事长邱国良历任景德镇 4321 厂助理工程师、东莞市诚德电讯制品有限公司高级工程师、东莞市格林电子设备有限公司执行董事；独立董事王钢历任日本富士通量子器件株式会社研发工程师、中山大学教授；发行人其他核心人员 LEE GIA YNG 在入职发行人前先后担任 Renorex Sdn. Bhd 控制系统工程师、Tateyama Auto Machine 资深工程师、Innogrity Pte. Ltd.软件经理等职。

请发行人披露：（1）发行人最近两年董事、高管是否发生重大变化及其依据；（2）列表分析并披露发行人的董事、监事、高级管理人员与核心技术人员原任职单位是否为发行人竞争对手，目前的竞争关系，是否存在知识产权等方面的纠纷；（3）按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书（2020 年修订）》的相关规定，完整披露董事、监事、高级管理人员与核心技术人员的主要从业经历、曾担任的重要职务及任期，前述人员是否与原任职单位签订保密协议或竞业禁止条款；（4）发行人的核心技术和其他专利技术、非专利技术是否来自上述人员之前在原单位任职时的职务发明，是否来源于上述原任职单位、或与原任职单位相关，是否存在纠纷或潜在纠纷；（5）列表披露参与相关技术、产品研发的主要成员情况、各自所起作用及承担的具体工作，公司在整体变更之前未认定核心技术人员的依据及合理性。

请保荐人和发行人律师根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》等规定发表明确意见。请申报会计师说明对发行人内控制度及其执行的核查情况，说明对发行人内控的意见是否符合实际情况，并发表明确意见。

【回复】

一、发行人最近两年董事、高管是否发生重大变化及其依据

根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 8 的有关规定，“变动后新增的董事、高级管理人员来自原股东委派或发行人内部培养产生的，原则上不构成人员的重大不利变化。”

发行人股改前后股东未发生变化，公司现任董事、高级管理人员除均来源于公司股改前原有股东委派或内部培养产生，不构成重大不利变化，其具体情况如下：

序号	姓名	现任职务	现任职务任命时间	入职时间	任命来源
1	邱国良	董事长	2019 年 9 月	2007 年 7 月	邱国良提名并经股东大会选举产生
2	彭小云	董事	2019 年 9 月	2007 年 7 月	彭小云提名并经股东大会选举产生
3	刘小宁	董事、总经理	2019 年 9 月	2012 年 5 月	邱国良提名并经股东大会选举产生
4	饶品贵	独立董事	2019 年 9 月	2019 年 9 月	邱国良提名并经股东大会选举产生
5	王钢	独立董事	2019 年 9 月	2019 年 9 月	邱国良提名并经股东大会选举产生
6	邓迪	副总经理、董事会秘书	2019 年 9 月	2006 年 7 月	内部培养并经董事会选举产生
7	宋开屏	财务总监	2019 年 9 月	2019 年 4 月	邱国良提名并经董事会选举产生
8	于洋	研发总监	2019 年 9 月	2011 年 9 月	内部培养并经董事会选举产生

最近两年内，公司董事、高级管理人员未发生重大不利变动，具体变动情况如下：

2019 年 9 月 23 日，公司股东大会通过决议，选举邱国良、彭小云、刘小宁、饶品贵、王钢为公司第一届董事会董事，其中饶品贵和王钢为独立董事。截至本问询函回复出具日，上述董事会成员未发生变动。

2019 年 9 月 23 日，凯格精机召开董事会并通过决议，同意聘任刘小宁为公司总经理，同意聘任邓迪为公司副总经理兼董事会秘书，同意聘任宋开屏为公司财务总监，同意聘任于洋为公司研发总监。截至本问询函回复出具日，上述高级管理人员未发生变动。

最近两年，公司董事由执行董事邱国良一人增加至邱国良、彭小云、刘小宁、饶品贵（独立董事）和王钢（独立董事）五人，公司高级管理人员由邱国良一人变动为刘小宁、邓迪、宋开屏、于洋四人，系由于公司整体变更并完善公司治理、结构所致；增加的董事全部为发行人原有股东提名，高级管理人员宋开屏于 2019 年 4 月入职，其余高级管理人员均为发行人内部培养，其中董事邱国良、彭小云、刘小宁分别为公司服务 13 年、13 年、8 年有余，平均服务年限约为 11 年，高级管理人员刘小宁、邓迪、宋开屏、于洋分别为公司服务 8 年、14 年、1 年、9 年

有余，平均服务年限约为 9 年，因此，发行人近两年内董事高管无重大不利变化。

综上所述，近两年来，公司董事及高级管理人员除因整体变更导致的治理结构变化而引起的人员变动外未有其他变动，未对公司经营造成不利影响。

发行人已于《招股说明书》“第五节 发行人基本情况”之“十二、董事、监事、高级管理人员最近两年任职变动情况”、“十二、（一）董事会成员变动情况”以及“十二、（三）高级管理人员变动情况”对上述情况进行了补充披露。

二、列表分析并披露发行人的董事、监事、高级管理人员与核心技术人员原任职单位是否为发行人竞争对手，目前的竞争关系，是否存在知识产权等方面的纠纷

发行人董事、监事、高级管理人员与核心技术人员的原任职单位（如有）不为发行人竞争对手，不存在竞争关系，不存在知识产权等方面纠纷。

发行人董事、监事、高级管理人员及核心技术人员曾任职单位及独立董事现任职单位与发行人竞争情况如下：

姓名	单位	职务	任职期间	主营业务/产品	与发行人竞争关系
邱国良	景德镇 4321 厂	助理工程师	1989-1990	电解电容	无
	东莞市诚德电讯制品有限公司	高级工程师	1991-1993	通讯设备	无
	东莞市格林电子设备有限公司	执行董事兼总经理	1998-2019	送板机等设备	无
	格林电子设备有限公司	董事	2002-2018	未实际经营	无
	格林美电子设备（天津）有限公司	执行董事、总经理	2009-2011	送板机等设备	无
彭小云	东莞市诚德电讯制品有限公司	职员	1992-1994	通讯设备	无
	东莞市格林电子设备有限公司	监事	1999-2019	送板机等设备	无
刘小宁	江西省乌石山铁矿	会计	1990-1996	矿产品	无
	东莞市利来时装有限公司	会计	1997-1999	服装	无
	TCL 通力电子（惠州）有限公司	会计主任	1999-2002	数码、照明、通信设备	无
	TCL 国际电工（惠州）有限公司	财务部部长	2003-2005	各类电气产品	无
	TCL-罗格朗国际电工（惠州）有限公司	财务部部长、高级财务经理	2006-2012	各类电气产品	无
	惠州市迪兰休闲运动用	监事	2011-2018	渔具等制品	无

姓名	单位	职务	任职期间	主营业务/产品	与发行人竞争关系
	品有限公司				
饶品贵	景德镇市七中	中学教师	1995-2002	学校	无
	景德镇陶瓷学院	教师	2005-2006	学校	无
	广州友谊集团有限公司	外部董事	2017-2019	百货	无
	暨南大学	教授	2010 年至今	学校	无
王钢	日本富士通量子器件株式会社	研发工程师	2001-2004	半导体、计算机、通讯设备	无
	中山大学	教授	2004 年至今	学校	无
张艳	东莞市明和电子有限公司	技术员、资财主管	2002-2005	电感、变压器	无
陈波	毕业至今一直在发行人处工作，无原任职单位				
叶燕萍	东莞市华宝电梯有限公司	出纳	2008-2009	电梯及零配件	无
邓迪	毕业至今一直在发行人处工作，无原任职单位				
宋开屏	湖北荆州医药物资供销公司	会计	1996-2000	药品供销	无
	湖北荆州泰康医药有限公司	财务经理	2000-2003	药品供销	无
	湖北康通科技医药有限公司	财务总监	2004-2006	洗涤产品及医疗器械	无
	中勤万信会计师事务所深圳分所	审计项目经理	2006-2012	会计师事务所	无
	大自然家居（中国）有限公司	财务总经理	2012-2019	家具等制品	无
于洋	深圳市韶音科技有限公司	研发工程师	2011-2011	音频设备	无
陈韬	毕业至今一直在发行人处工作，无原任职单位				
LEE GIA YNG	Renorex Sdn. Bhd.	Control System Engineer（控制系统工程师）	2010-2012	测漏设备	无
	Tateyama Auto Machine CO.	Senior Electrical Engineer（资深工程师）	2012-2015	电子元器件、工业自动化设备、代工设备等	无
	Innogrity Pte Ltd.	Software Manager(软件经理)	2015-2018	自动化设备、净水设备	无

1、发行人董事长邱国良曾任职单位与发行人不构成竞争关系，不存在知识产权纠纷

景德镇 4321 厂现已更名改制为江西联晟电子股份有限公司，其主要从事军用铝电解电容器和高可靠民用铝电解电容器的科研、生产与销售，其主要产品为各类电容器，该产品属于电子元件，与发行人生产的自动化精密设备不属于同一

行业，与发行人不构成竞争关系。景德镇 4321 厂（现江西联晟电子股份有限公司）与发行人之间不存在知识产权纠纷。

东莞市诚德电讯制品有限公司已于 2005 年 7 月 28 日吊销，其吊销前主要从事电话机、高速图文传真机的生产和销售，该业务与发行人业务没有明显相关性并已吊销，与发行人不构成竞争关系，东莞市诚德电讯制品有限公司与发行人之间不存在知识产权纠纷。

格林电子设备有限公司为注册在香港的贸易公司，并无实际经营，已于 2018 年注销，与发行人不存在竞争关系，不存在知识产权纠纷。

东莞市格林电子设备有限公司为发行人实际控制人邱国良、彭小云曾经控制的企业，该公司已于 2019 年 5 月 13 日注销。东莞格林存续期间主要从事传送类周边设备的生产与销售。传送类周边设备主要指在生产线之间完成传输、收料、放料等功能的自动化设备，其主要应用场景为衔接生产线的各个功能模块或区域，起到传递、收集和释放物料等功能作用。东莞格林的主要产品有上板机、下板机、接驳台、翻板机等。发行人的主要产品为锡膏印刷设备，同时经营点胶设备、LED 封装设备及柔性自动化设备，上述设备均与东莞格林的产品存在显著差异。东莞市格林电子设备有限公司与发行人不构成竞争关系，不存在知识产权纠纷。

格林美电子设备（天津）有限公司（以下简称“格林美”）为发行人实际控制人邱国良曾经控制的企业，该公司成立于 2009 年 8 月 28 日，已于 2011 年 5 月转让予邱战忠和邱菊香。格林美主要生产上/下板机、接驳台等传送类周边设备，与发行人在功能、业务、技术等方面有显著区别，不存在竞争关系，不存在知识产权纠纷。

2、发行人独立董事王钢曾任职单位与发行人不构成竞争关系，不存在知识产权纠纷

发行人独立董事王钢历任日本富士通量子器件株式会社研发工程师、中山大学教授。公开资料显示，日本富士通量子器件株式会社曾为富士通集团（Fujitsu）子公司，富士通的产品主要包括个人电脑和工作站及其周边产品、服务器、存储系统以及软硬件集成系统，与发行人所处领域区别较大，不存在竞争关系，不存在知识产权纠纷。

3、发行人核心技术人员 LEE GIA YNG 曾任职单位与发行人不构成竞争关

系，不存在知识产权纠纷

发行人核心技术人员之一 LEE GIA YNG 曾任职于 Renorex Sdn. Bhd.（以下简称“Renorex”）、Tateyama Auto Machine CO.（以下简称“Tateyama”）和 Innogrity Pte Ltd.（以下简称“Innogrity”）三家公司。

Renorex 曾是 Nolek AB（Sweden）产品在亚太地区的设计和制造商，其主要从事包括燃气泄露测试设备在内的测漏设备及其零部件的生产、销售与服务，该业务与发行人主营业务不同，与发行人不构成竞争关系，不存在知识产权纠纷。

Tateyama 为日本企业立山科学（日文名：立山科学グループ，英文名：TATEYAMA KAGAKU GROUP）在马来西亚的分支机构。立山科学主要从事电阻器、感应器、测量仪器、无线设备、工业自动化设备、代工生产相关设备、软件开发等，与发行人业务有明显区别，相关性较低。Tateyama 与发行人不存在竞争关系，Tateyama 与发行人之间不存在知识产权纠纷。

Innogrity 主要生产自动送药设备、自动化包装设备、电子元器件检测设备以及净水系统等，该等设备的应用领域与发行人产品关联度较小，不存在竞争关系。发行人与 Innogrity 之间不存在知识产权纠纷。

除上述人员的曾任职企业与发行人之间不存在竞争关系，不存在知识产权纠纷外，发行人其他董事、监事、高级管理人员与核心技术人员的曾任职单位（如有）、独立董事的对外兼职单位均不存在与发行人构成竞争关系的情形，亦不存在与发行人存在知识产权纠纷的情况。

综上所述，发行人的董事、监事、高级管理人员与核心技术人员原任职单位不为发行人竞争对手，不存在竞争关系，不存在知识产权等方面的纠纷。

发行人已于《招股说明书》“第五节 发行人基本情况”之“十、（八）发行人董事、监事、高级管理人员及其他核心人员原任职单位与发行人的竞争关系”对上述情况进行了补充披露。

三、按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书（2020 年修订）》的相关规定，完整披露董事、监事、高级管理人员与核心技术人员的主要从业经历、曾担任的重要职务及任期，前述人员是否与原任职单位签订保密协议或竞业禁止条款

邱国良先生，出生于 1967 年，中国国籍，无境外永久居留权，毕业于杭州电子工业学院精密机械学专业，本科学历。1989 年 9 月至 1990 年 12 月任景德镇 4321 厂助理工程师；1991 年 1 月至 1993 年 3 月任东莞市诚德电讯制品有限公司高级工程师；1993 年 4 月至 1998 年 10 月，自由职业；1998 年 11 月至 2019 年 5 月任东莞市格林电子设备有限公司执行董事兼总经理；2002 年 9 月至 2018 年 11 月任格林电子设备有限公司董事；2009 年 8 月至 2011 年 5 月任格林美电子设备（天津）有限公司执行董事兼总经理；2007 年 7 月至 2019 年 9 月任凯格有限执行董事及总经理；2018 年 10 月至今任 GKG ASIA 董事；2017 年 12 月至今任持股平台余江凯格执行事务合伙人；2019 年 9 月至今任公司董事长。2020 年 5 月至今任持股平台东莞凯林、东莞凯创执行事务合伙人；邱国良与曾任职单位不存在保密协议或竞业禁止协议、条款。

彭小云女士，出生于 1969 年，中国国籍，无境外永久居留权，高中学历。1992 年至 1994 年任东莞市承德电讯制品有限公司职员；1994 年至 1999 年 1 月，待业；1999 年 2 月至 2019 年 5 月任东莞市格林电子设备有限公司监事；2007 年 7 月至 2019 年 9 月任职于凯格有限财务部并任凯格有限监事；2019 年 9 月至今任公司董事。彭小云与曾任职单位不存在保密协议或竞业禁止协议、条款。

刘小宁先生，出生于 1970 年，中国国籍，无境外永久居留权，香港理工大学工商管理硕士，中级会计师。1990 年至 1996 年任江西省乌石山铁矿会计；1997 年至 1999 年任东莞市利来时装有限公司会计；1999 年至 2002 年任 TCL 通力电子（惠州）有限公司会计主任；2003 年至 2005 年任 TCL 国际电工（惠州）有限公司财务部部长；2006 年至 2012 年任 TCL-罗格朗国际电工（惠州）有限公司（以下简称“TCL-罗格朗”）财务部部长、高级财务经理；2011 年至 2018 年任惠州市迪兰休闲运动用品有限公司监事；2012 年至 2019 年 9 月历任凯格有限财务总监、副总经理；2018 年 10 月至今任 GKG ASIA 董事；2019 年 9 月至今任公司董事、总经理。刘小宁曾与 TCL-罗格朗在 2012 年离职时存在有效竞业禁止条款，竞业禁止期 6 个月，但凯格有限与 TCL-罗格朗不存在竞争关系，因此刘小宁同年入职凯格有限时不受该竞业禁止协议约束。刘小宁与曾任职单位不存在保密协议。

饶品贵先生，出生于 1975 年，中国国籍，无境外永久居留权，北京大学会

计学博士，教授职称。1995 年 7 月至 2002 年 6 月任景德镇七中教师；2005 年 1 月至 2006 年 6 月任景德镇陶瓷学院教师；2010 年 7 月至今任暨南大学讲师、副教授、教授；2016 年 3 月至今任珠海农村商业银行股份有限公司外部监事；2016 年 12 月至今任广州白云国际机场股份有限公司独立董事；2017 年 3 月-2019 年 11 月任广州友谊集团有限公司外部董事；2018 年 6 月至今任景德镇学院兼职教授；2019 年 12 月至今任金三江（肇庆）硅材料有限公司独立董事；2019 年 12 月至今任箭牌家居股份有限公司独立董事；2019 年 12 月至今任广东技术师范大学达之讲座教授；2020 年 8 月至今任佛山市国星光电股份有限公司独立董事；2019 年 9 月至今，任公司独立董事。饶品贵与曾任职单位不存在保密协议或竞业禁止协议、条款。

王钢先生，出生于 1968 年，中国国籍，无境外永久居留权，日本名古屋大学电子工程博士，教授职称。2001 年 4 月至 2004 年 4 月任日本富士通量子器件株式会社研发工程师；2004 年 4 月至今任中山大学教授；2011 年至今任矽时代材料科技股份有限公司独立董事；2015 年 2 月至今任佛山市中昊光电科技有限公司董事；2019 年 9 月至今，任公司独立董事。王钢与曾任职单位不存在保密协议或竞业禁止协议、条款。

发行人已于《招股说明书》“第五节 发行人基本情况”之“十、（一）董事会成员简介”对以上情况进行了补充披露。

张艳女士，出生于 1979 年，中国国籍，无境外永久居留权，应用电子专业，大专学历。2002 年 6 月至 2005 年 8 月任东莞市明和电子有限公司技术员、财资主管；2005 年 9 月至 2019 年 9 月任凯格有限 PMC 主管、PMC 经理、PMC 高级经理；2019 年 9 月至今任公司 PMC 高级经理、职工代表监事、监事会主席。张艳与曾任职单位不存在保密协议或竞业禁止协议、条款。

陈波先生，出生于 1986 年，中国国籍，无境外永久居留权，钳工专业中专学历。2007 年至 2019 年 9 月任凯格有限品质部经理；2019 年 9 月至今任公司品质部经理、监事。陈波无曾任职企业，不存在与其他单位签订保密协议或竞业禁止协议、条款的情形。

叶燕萍女士，出生于 1988 年，中国国籍，无境外永久居留权，国际贸易专业中专学历。2008 年 1 月至 2009 年 2 月任东莞市华宝电梯有限公司出纳；2009 年 5 月至 2019 年 9 月任凯格有限业务助理、业务跟单部主管；2019 年 9 月至今

任公司业务跟单部主管、监事。叶燕萍与曾任职单位不存在保密协议或竞业禁止协议、条款。

发行人已于《招股说明书》“第五节 发行人基本情况”之“十、（二） 监事会成员简介”对上述情况进行了补充披露。

邓迪先生，出生于 1983 年，中国国籍，无境外永久居留权，吉林农业大学电子信息技术与科学专业，本科学历。2006 年至 2019 年 9 月任凯格有限售后部经理、售后部高级经理、运营总监、副总经理；2019 年 9 月至今任公司副总经理、董事会秘书。邓迪无曾任职企业，不存在与其他单位签订保密协议或竞业禁止协议、条款的情形。

宋开屏女士，出生于 1970 年，中国国籍，无境外永久居留权，会计学专业，本科学历，注册会计师、注册税务师，拥有中级会计师职称。1996 至 2006 年曾先后任职于湖北荆州医药物资供销公司、湖北荆州泰康医药有限公司、湖北康通科技医药有限公司；2006 年至 2012 年任中勤万信会计师事务所深圳分所审计项目经理；2012 年至 2019 年 3 月任大自然家居（中国）有限公司财务总经理；2019 年 4 月至 2019 年 9 月任凯格有限财务负责人；2019 年 9 月至今任公司财务总监。宋开屏与曾任职单位不存在保密协议或竞业禁止协议、条款。

于洋先生，出生于 1986 年，中国国籍，无境外永久居留权，华中科技大学机械制造及其自动化专业，硕士研究生学历。2011 年 4 月至 2011 年 8 月任深圳市韶音科技有限公司研发工程师；2011 年 9 月至 2019 年 9 月历任凯格有限软件开发工程师、软件开发经理、软件研发总监；2019 年 9 月至今任公司研发总监。于洋与曾任职单位不存在保密协议或竞业禁止协议、条款。

发行人已于《招股说明书》“第五节 发行人基本情况”之“十、（三）高级管理人员简介”对上述情况进行了补充披露。

陈韬先生，出生于 1987 年，中国国籍，无境外永久居留权，贵阳学院机械设计制造及其自动化专业，本科学历，机械工程师职称。2012 年至 2019 年 9 月任凯格有限机械工程师；2019 年 9 月至今任公司印刷研发机械结构经理。陈韬不存在曾任职单位，不存在与其他单位签订保密协议或竞业禁止协议、条款的情形。

LEE GIA YNG，出生于 1982 年，马来西亚国籍，拥有新加坡居留权，护照号 A4047****，诺丁汉大学机械电子工程专业（Mechatronic Engineering），本科

学历，高级软件工程师职称。2010 年 4 月年至 2012 年 7 月任 Renorex Sdn. Bhd 控制系统工程师；2012 年 7 月至 2015 年 7 月任 Tateyama Auto Machine 资深工程师；2015 年 8 月至 2018 年 2018 年 8 月任 Innogrity Pte. Ltd.软件经理；2018 年至 2019 年 9 月任凯格有限高级软件工程师；2019 年 9 月至今任公司高级软件工程师。LEE GIA YNG 与曾任职单位不存在保密协议或竞业禁止协议、条款。

发行人已于《招股说明书》“第五节 发行人基本情况”之“十、（四）其他核心人员简介”对上述情况进行了补充披露。

四、发行人的核心技术和其他专利技术、非专利技术是否来自上述人员之前在原单位任职时的职务发明，是否来源于上述原任职单位、或与原任职单位相关，是否存在纠纷或潜在纠纷

发行人的核心技术和其他专利技术、非专利技术不来自上述人员在原单位任职时的职务发明，与其原任职单位无关，不存在纠纷或潜在纠纷。

发行人的核心技术、专利技术和非专利技术均为发行人自主研发，有关专利取得方式均为原始取得，原始取得的专利均由技术人员利用公司资源进行开发所形成，属于发行人研发团队的共同研究成果，不存在相关专利、技术来自发行人董事、监事、高级管理人员及核心技术人员在曾任职单位的职务发明，也不来源于上述原任职单位、或与原任职单位相关。

发行人现有各项核心技术项目参与人员、专利权的发明人不存在未经合法授权利用第三方技术的情形，未使用涉及任何纠纷或存在潜在纠纷可能的技术、资源、资金进行研发，不涉及曾任职单位的职务发明成果。

发行人目前现有的各项专利中，均由发行人自主研发并独立申请权属证书，通过了国家知识产权局的法定审查程序，截至本问询函回复出具日，未有第三方机构提出过异议，也未有机构与发行人发生过任何知识产权纠纷。

发行人产品与发行人董事、监事、高级管理人员及核心技术人员曾任职单位在业务与技术方面的区别参见本问询函回复“问题 5、关于董监高”之“二、列表分析并披露发行人的董事、监事、高级管理人员与核心技术人员原任职单位是否为发行人竞争对手，目前的竞争关系，是否存在知识产权等方面的纠纷”。

综上所述，发行人核心技术、专利技术及非专利技术不来自发行人董事、监

事、高级管理人员及核心技术人员之前在原单位任职时的职务发明，不是来源于上述原任职单位、或与原任职单位相关，不存在权属纠纷或潜在纠纷。

发行人已于招股说明书“第六节 业务与技术”之“九、（一）公司核心技术情况”对以上情况进行了补充披露。

五、列表披露参与相关技术、产品研发的主要成员情况、各自所起作用及承担的具体工作，公司在整体变更之前未认定核心技术人员的依据及合理性

（一）核心技术及其适用产品型号和主要研发人员情况

发行人核心技术情况及其参与研发人员情况如下：

序号	核心技术名称	适用产品型号	项目主要人员及其工作内容
1	高精度刮刀压力反馈控制技术	GT+、G9、G9+、GT-BTB、GT-mini 等型号锡膏印刷设备	陈　韬（项目负责人） 林锦文（软件开发） 赵起超（软件开发） 汪丽丽（软件开发） 陈　凯（机械制造与设计） 黄裕明（电气工程） 罗浦孔（电气工程） 陈祖伦（电气工程）等
2	高精度多平台多基板和单平台多基板对位技术	R1、R2 等锡膏印刷设备	陈　韬（项目负责人） 陈　凯（机械制造与设计） 黄世宇（机械制造与设计） 黄裕明（电气工程） 陈祖伦（电气工程） 汪丽丽（软件开发） 林锦文（软件开发） 佘家栋（软件开发）等
3	低损耗无纸清洗技术	GTS、GT-mini、GTS-D、P-max 等锡膏印刷设备	陈　韬（项目负责人） 陈　凯（机械制造与设计） 彭志峰（软件开发） 赵起超（软件开发） 黄裕明（电气工程） 罗浦孔（电气工程）等
4	基于设备小型化的高速工业以太网总线分布式控制技术	GT-mini、QJJ 等锡膏印刷设备	于　洋（项目负责人） 陈　韬（机械制造与设计） 陈　凯（机械制造与设计） 黄世宇（机械制造与设计） 赵起超（软件开发） 彭志峰（软件开发） 黄裕明（电气工程） 陈祖伦（电气工程）等
5	导轨定位系统	全部锡膏印刷机	于　洋（项目负责人）

序号	核心技术名称	适用产品型号	项目主要人员及其工作内容
			陈　韬（机械制造与设计） 陈　凯（机械制造与设计） 黄世宇（机械制造与设计） 彭志峰（软件开发） 黄裕明（电气工程）等 陈祖伦（电气工程）
6	数字成像系统	全部锡膏印刷机	于　洋（项目负责人） 陈　韬（机械制造与设计） 陈　凯（机械制造与设计） 赵起超（软件开发） 彭志峰（软件开发） 黄裕明（电气工程） 陈祖伦（电气工程）等
7	点胶飞行喷射技术	DLED 等点胶设备	于　洋（项目负责人） 赖俊充（机械制造与设计） 张　宇（软件开发） 余加栋（软件开发） 黄裕明（电气工程）等
8	大跨度高速自制直线电机龙门双驱技术	柔性自动化设备	LEE GIA YNG（项目负责人） 赵海停（软件开发） 唐荣晶（软件开发） 周　霖（机械制造与设计） 何民辉（机械制造与设计）等
9	LED 高速固晶控制技术	固晶设备	张晓伟（项目负责人） 戴红葵（电气工程） 何伟洪（软件开发） 伍海燕（机械制造与设计） 邓　刚（电气工程）等

发行人已于招股说明书“第六节 业务与技术”之“九、（一）、1、核心技术”对以上情况进行了补充披露。

（二）公司在整体变更之前未认定核心技术人员的依据及合理性

发行人整体变更前，未明确核心技术人员认定事项，因此未认定核心技术人员。发行人整体变更后，根据技术人员相关教育背景、从业经验、在公司技术研发项目的领导性、参与程度及贡献度、入职年限、高级管理人员的认可程度等综合因素确定了邱国良、于洋、陈韬和 LEE GIA YNG 四名核心技术人员。

发行人已于《招股说明书》“第五节 发行人基本情况”之“十二、（四）其他核心人员变动情况”对以上情况进行了补充披露。

六、请保荐人和发行人律师根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发

行上市审核问答》等规定发表明确意见

（一）核查程序

保荐机构及发行人律师履行了如下核查程序：

1、查阅了发行人工商登记资料，发行人整体变更时的三会文件，核实了公司整体变更前后股东情况及董事、高管的选举、聘任情况，查阅和研究了《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》有关内容；

2、查阅了发行人董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的调查表、劳动合同/独立董事聘任合同、社会保险缴纳明细，对相应人员进行了访谈或取得了书面确认，对其曾任职企业的基本情况及其任职情况和是否有纠纷等情况进行了确认；

3、取得了发行人关于主要技术、产品研发的主要成员情况及各自承担的具体工作的书面确认，查阅了研发项目立项书、可行性分析报告、研发工作记录。

4、查询了国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、各大搜索引擎等网站，对发行人与其董事、监事、高级管理人员曾任职的企业是否与发行人存在纠纷进行了网络检索核查；

（二）核查意见

保荐机构及发行人律师认为：

1、发行人最近两年董事、高级管理人员变动均系发行人因整体变更后因法人治理需要所致，且均为原股东或原股东委派的董事提名，多数董事、高级管理人员为发行人内部培养，发行人最近两年董事、高级管理人员无重大变化。

2、发行人董事、监事、高级管理人员及核心技术人员原任职单位与发行人之间不存在竞争关系，不存在知识产权纠纷。

3、发行人已按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书（2020 年修订）》的要求完整披露发行人董事、监事、高级管理人员和核心技术人员的从业经历、任职情况及任期。

4、除发行人董事刘小宁与原任职单位 TCL-罗格朗存在竞业禁止条款外，发行人董事、监事、高级管理人员及核心技术人员与其原任职企业均未签订过保密协议和竞业禁止协议或条款。TCL-罗格朗与发行人不构成竞争关系，刘小宁入

职凯格有限时不受该条款的约束。

5、发行人核心技术、专利技术及非专利技术全部来自发行人内部的自主研发，与发行人董事、监事、高级管理人员及核心技术人员曾任职单位无关，不存在纠纷或潜在纠纷。

七、申报会计师说明对发行人内控制度及其执行的核查情况，说明对发行人内控的意见是否符合实际情况，并发表明确意见

截至 2020 年 12 月 31 日，发行人依据《公司法》、《证券法》等法律、行政法规和其他规范性文件以及中国证监会的要求制定了《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》、《独立董事工作制度》、《关联交易管理办法》、《对外担保管理制度》、《固定资产管理制度》、《存货管理制度》、《采购控制程序》、《产品价格审批文件》、《销售合同管理文件》等一系列内部管理制度，建立了较为健全的内部控制制度。

申报会计师按照《中国注册会计师其他鉴证业务准则第 3101 号－历史财务信息审计或审阅以外的鉴证业务》的规定执行了鉴证工作，以对发行人与财务报表相关的内部控制制度有效性是否不存在重大错报获取合理保证，实施了包括了解、测试和评价内部控制设计的合理性和执行的有效性，以及认为必要的其他程序，认为发行人按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于 **2020 年 12 月 31 日**在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制，对发行人内控的意见符合实际情况。

问题 6、关于关联方认定及关联交易。律师工作报告显示，独立董事王钢之胞妹王涛持股 100%，并担任执行董事兼经理的北京瑞达科博技术有限公司未在招股说明书中作为关联方进行披露。招股说明书披露，发行人曾经的关联方格林电子设备有限公司、东莞市格林电子设备有限公司分别于 2018 年 11 月、2019 年 5 月被注销，此外，发行人还存在格林美电子设备（天津）有限公司、天津通格自动化设备科技有限公司、格林物流无锡有限公司、格林供应链管理（天津）有限公司等关联方。

请发行人补充披露：（1）北京瑞达科博技术有限公司未认定为关联方的原因；（2）格林电子设备有限公司、东莞市格林电子设备有限公司、格林美电子设备（天津）有限公司、格林物流无锡有限公司、格林供应链管理（天津）有限公司、苏州格林电子设备有限公司的历史沿革、股权结构、主营业务及主要产品、目前经营情况、控股股东及实际控制人情况等，与发行人在资产、技术、人员、业务、客户、供应商等方面的关系，是否同发行人存在相同或相似业务的情形，是否存在竞争关系；（3）关联方转让或注销前的主营业务、最近一期的主要财务数据，转让或注销的原因、是否涉及违法违规行为、是否存在破产清吊销营业执照的情形，注销后资产、业务、人员的去向，注销程序及债务处置的合规性；（4）注销前、转让前后，相关关联方及其实际控制人是否与发行人及其关联方、主要客户、供应商存在资金、业务往来，是否存在关联交易非关联化的情形或其他利益安排；（5）对比独立第三方，分析并披露报告期内相关关联交易的定价公允性；（6）报告期内发行人的关联方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；（7）发行人是否严格按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会及本所的有关规定披露关联方和关联交易，是否存在关联交易非关联化的情形。请保荐人和发行人律师根据《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》关于关联方等规定发表明确意见，并请确保招股说明书披露关联方和关联交易的完整性和准确性。

【回复】

一、北京瑞达科博技术有限公司为公司关联方，与公司不存在交易往来

根据《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2020 年修订）》，公司独立董事王钢先生胞妹王涛女士为公司关联自然人，北京瑞达科博技术有限公司系其持有 100%股权并担任执行董事兼经理的企业，为公司关联法人。王钢先生 2019 年 9 月至今任公司独立董事，在此之前公司与王涛女士、北京瑞达科博技术有限公司不存在关联关系。北京瑞达科博技术有限公司具体情况如下：

企业名称	**北京瑞达科博技术有限公司**
统一社会信用代码	91110105MA0051P49F
成立日期	2016 年 4 月 25 日
注册地址	北京市怀柔区桥梓镇兴桥大街 1 号南楼 203 室（集群注册）
法定代表人	王涛
股权结构	王涛持股 100%
经营范围	技术推广服务；基础软件服务；应用软件服务（不含医用软件）；软件开发；企业管理咨询；销售化工产品（不含危险化学品）、计算机、软件及辅助设备、通讯设备、机械设备、电子产品。（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）
主营业务	有机化学产品生产技术开发
所属行业	化工行业

北京瑞达科博技术有限公司主要从事有机化学产品生产技术开发，所属行业为化工行业，与公司不属于同一行业，主营业务不存在重叠内容，在历史沿革、资产、人员、业务、技术、财务等方面与公司相互独立，报告期内公司与其不存在资金、业务往来。王钢先生为公司独立董事，王涛女士及北京瑞达科博技术有限公司与公司相互独立。基于该背景情况和重要性原则考虑，公司未在《招股说明书》中单独列示关联方北京瑞达科博技术有限公司。

发行人已于《招股说明书》中“第七节 公司治理与独立性”之“九、（一）关联方及关联关系”对以下引号内容进行补充披露：

7、公司董事、监事、高级管理人员关系密切的家庭成员控制、共同控制、施加重大影响或担任董事（独立董事除外）、和高级管理人员的企业

“公司董事、监事、高级管理人员关系密切的家庭成员为公司关联自然人，其所控制、共同控制、施加重大影响或担任董事（独立董事除外）、高级管理人员的法人或其他组织为公司的关联方，主要企业如下：”

关联方名称	关联关系	备注
苏州格林电子设备有限公司	邱文良持股 90.00%并担任执行董事、总经理	邱文良为邱国良胞弟，杨小云为邱文良配偶
江西弘格精密机械有限公司	邱文良持股 40.00%，杨小云持股 60.00%并担任执行董事、总经理	
江西良田农业机械有限公司	邱文良持股 60.00%并担任执行董事、总经理，杨小云持股 40.00%	
苏州博阳能源设备有限公司	杨小云持股 80.00%并担任执行董事、总经理（已于 2021 年 4 月卸任执行董事、总经理）	

二、格林电子设备有限公司、东莞市格林电子设备有限公司、格林美电子设备（天津）有限公司、格林物流无锡有限公司、格林供应链管理（天津）有限公司、苏州格林电子设备有限公司的历史沿革、股权结构、主营业务及主要产品、目前经营情况、控股股东及实际控制人情况等，与发行人在资产、技术、人员、业务、客户、供应商等方面的关系，是否同发行人存在相同或相似业务的情形，是否存在竞争关系

（一）格林电子设备有限公司（以下简称“格林电子”）

1、基本情况

企业名称	**格林电子设备有限公司**
成立日期	1999 年 6 月 21 日
发行股本	2 港元
企业类型	有限公司
股权结构	邱国良持股 50.00% 金汇顾问管理有限公司持股 50.00%
主营业务及主要产品	未实际开展业务
目前经营情况	已于 2018 年 11 月 23 日注销
控股股东	邱国良
实际控制人	邱国良

（1）1999年6月，设立

1999年6月21日，格林电子依据香港《公司条例》在香港登记注册，公司编号为679669，公司性质为有限公司。格林电子的法定股本为100,000港元，股份数量总计100,000股，每股面值1.00港元，已发行股份数量总计2股，已发行股份的总面值2.00港元，股权结构如下：

序号	**股东名称**	**股份数量（股）**	**持股比例（%）**

序号	股东名称	股份数量（股）	持股比例（%）
1	黎满林	1	50.00
2	金汇顾问管理有限公司	1	50.00
合计		**2**	**100.00**

注：金汇顾问管理有限公司系格林电子依据香港《公司条例》委任的法定秘书。

（2）2002年9月，第一次股权转让

2002年9月20日，黎满林将其持有的格林电子1股股份转让给邱国良。本次股权转让完成后，股权结构如下：

序号	股东名称	股份数量（股）	持股比例（%）
1	邱国良	1	50.00
2	金汇顾问管理有限公司	1	50.00
合计		**2**	**100.00**

（3）2018年11月，注销

2018 年 11 月 23 日，格林电子宣告解散（注销）。根据香港《公司条例》第 751（3）条，香港公司注册处已于 2018 年 11 月 23 日在宪报刊登公告，宣布格林电子设备有限公司的注册在上述公告刊登当日撤销，格林电子在注册撤销时解散。

根据香港曹美婷律师行出具的法律意见，格林电子已按香港地区的法律法规完成了注销程序，于 2018 年 11 月 23 日合法撤销注册。

2、与公司相互独立，不存在同业竞争情形

格林电子已于 2018 年 11 月注销，注销前未实际开展经营，仅代东莞市格林电子设备有限公司收付少量货款。公司严格按照《公司法》《证券法》等有关法律、法规和《公司章程》的相关要求规范运作，与格林电子在资产、技术、人员、业务等方面相互独立，格林电子不存在与公司经营相同或相似业务的情形，不存在竞争关系，不存在共用采购、销售渠道的情形，不存在为公司承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形。

（二）东莞市格林电子设备有限公司（以下简称“东莞格林”）

1、基本情况

企业名称	东莞市格林电子设备有限公司
成立日期	1998 年 11 月 18 日

注册资本	228.00 万元
企业类型	有限责任公司
股权结构	邱国良持股 54.82% 彭小云持股 45.18%
主营业务及主要产品	已于 2019 年 5 月注销，注销前主要从事传送类周边设备的生产与销售，主要产品包括上板机、下板机、接驳台、翻板机等
目前经营情况	已于 2019 年 5 月 13 日注销
控股股东	邱国良、彭小云夫妇
实际控制人	邱国良、彭小云夫妇

（1）1998年11月，设立

1998年11月，邱国良与苏金财共同投资设立了东莞格林，东莞格林设立时注册资本为50.00万元。1998年11月18日，东莞市工商行政管理局核准了东莞格林的设立，并向东莞格林核发了《企业法人营业执照》（注册号：4419002002039）。

东莞格林设立时股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资（万元）	出资比例（%）
1	邱国良	25.00	50.00
2	苏金财	25.00	50.00
合计		**50.00**	**100.00**

（2）2000年9月，第一次股权转让

2000年5月2日，东莞格林召开股东会并通过决议，同意苏金财将所持东莞格林50.00%的股权以人民币25.00万元转让给彭小云。同日，苏金财与彭小云签署了《股权转让合同》，对前述股权转让事项作出约定。

2000年9月30日，东莞市工商行政管理局核准了本次变更，并向东莞格林核发了《企业法人营业执照》（注册号：4419002002039）。

本次股权转让完成后，东莞格林的股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资（万元）	出资比例（%）
1	邱国良	25.00	50.00
2	彭小云	25.00	50.00
合计		**50.00**	**100.00**

（3）2000年11月，第一次增资

2000年10月25日，东莞格林召开股东会并通过决议，同意东莞格林的注册资本由50.00万元人民币增至128.00万元人民币，其中邱国良以货币认缴新增注册资本50.00万元，彭小云以货币认缴新增注册资本28.00万元。

2000年11月13日，东莞市工商行政管理局核准了本次变更，并向东莞格林核发了《企业法人营业执照》（注册号：4419002002039）。

本次增资完成后，东莞格林的股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资（万元）	出资比例（%）
1	邱国良	75.00	58.60
2	彭小云	53.00	41.40
合计		**128.00**	**100.00**

（4）2004年12月，第二次增资

2004年12月13日，东莞格林召开股东会并通过决议，同意将东莞格林的注册资本由128.00万元人民币增至228.00万元人民币，其中邱国良以货币认缴新增注册资本50.00万元，彭小云以货币认缴新增注册资本50.00万元。

2004年12月23日，东莞市工商行政管理局核准了本次变更，并向东莞格林核发了《企业法人营业执照》（注册号：4419002002039）。

本次增资完成后，东莞格林的股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资（万元）	出资比例（%）
1	邱国良	125.00	54.82
2	彭小云	103.00	45.18
合计		**228.00**	**100.00**

（5）2019年5月，注销

东莞格林于2019年5月经简易注销登记完成注销手续，注销前不存在未决事项。

2019年3月26日，东莞格林全体投资人签署《全体投资人承诺书》，并于国家企业信用信息公示系统公告，简易注销公告期为2019年3月36日至2019年5月9日，公告期间未收到任何异议。

2019年5月13日，东莞市工商行政管理局核发了《核准简易注销登记通知书》（粤莞核企简注通字[2019]第1900390701号），核准了东莞格林的简易注销登记。

2、与公司相互独立，不存在同业竞争情形

东莞格林已于2019年5月注销，注销前主要从事传送类周边设备的生产与销售，与公司业务不相同、不相似。东莞格林注销前已完成资产处置清算，依法与在册员工解除劳动合同并支付经济补偿金，部分员工基于自身职业发展规划自主

选择向公司应聘工作，公司按照内部聘任制度重新考核录用。东莞格林注销前，不存在与公司共有商标、专利、研发成果的情形，不存在与公司共用生产系统、采购系统、销售系统的情形，其与公司存在部分客户、供应商重叠的情形，系正常商业活动开展的结果。

（1）客户重叠情况[1]

报告期内，东莞格林与公司部分客户存在业务往来。**报告期各期，东莞格林对重叠客户的销售收入为1,317.99万元、0.00万元和0.00万元；报告期各期公司对该部分客户的销售收入为4,565.71万元、6,146.54万元和9,230.37万元，占当期营业收入比例为10.53%、11.93%和15.51%[2]。东莞格林销售的产品为接驳台、缓冲机、轨道等用于在流水线上实现传输功能的辅助设备，与公司主营产品存在显著差异，公司与东莞格林不存在向重叠客户销售同类型产品的情形。**

报告期内，公司与东莞格林对重叠客户销售收入情况如下：

单位：万元

项目	公司			东莞格林
	2020年	2019年	2018年	2018年
对重叠客户收入	9,230.37	6,146.54	4,565.71	1,317.99
对重叠客户收入占营业收入比例	15.51%	11.93%	10.53%	98.97%
其中主要客户：				
富士康	3,414.92	2,501.19	3,506.48	413.53
鹏鼎控股	4,584.68	142.23	62.84	1.14
捷普	1,087.99	3,373.11	936.54	660.90
主要客户合计	9,087.58	6,016.54	4,505.87	1,075.57
主要客户占重叠客户比例	98.45%	97.88%	98.69%	81.61%

注1：上表以同一控制下合并口径统计营业收入。

注2：东莞格林于2019年注销。

公司与东莞格林重叠的客户主要为富士康、捷普、鹏鼎控股，东莞格林所生产的设备可用于电子制造生产线实现接驳、传输等辅助功能，富士康等电子制造企业设备供应商数量众多，公司与东莞格林同时向其供货具备商业合理性。

富士康、捷普、鹏鼎控股等客户具有完善的供应体系，采购时通常执行严格的询价比价制度或招投标制度，并综合考虑技术方案、产品报价、供货周期等因

[1] 重叠客户指报告期内与公司、东莞格林发生交易的客户，不限于同一会计年度发生交易。其余关联企业重叠客户同理。

[2] 含销售配件等其他业务收入。

素，且其在采购中通常处于优势地位，不存在配合公司进行利益输送的动机或可能性。公司与上述客户的交易遵循市场定价原则，价格公允。

（2）供应商重叠情况[3]

报告期内，东莞格林与公司部分供应商存在业务往来。**报告期各期，东莞格林对重叠供应商的采购额为228.45万元、0.00万元和0.00万元；报告期各期公司对重叠供应商的采购额为6,198.84万元、7,744.01万元和8,535.91万元，占当期采购额比例为24.57%、23.33%和22.35%。**

报告期内，公司与东莞格林对重叠供应商采购情况如下：

单位：万元

项目	公司			东莞格林
	2020 年	2019 年	2018 年	2018 年
对重叠供应商采购额	8,535.91	7,744.01	6,198.84	228.45
对重叠供应商采购额占采购总额比例	22.35%	23.33%	24.57%	51.04%
其中公司主要供应商：				
深圳四达全精密机械有限公司	1,249.06	988.54	769.48	0.54
东莞市华宏精密机械有限公司、东莞市东城华红五金机械厂	1,138.09	945.38	701.86	0.28
河南广原精密机电有限公司	856.08	706.55	707.44	0.02
深圳市联丰兄弟精密五金有限公司	517.75	586.57	525.73	0.12
深圳市研控自动化科技有限公司	474.33	373.53	344.17	1.60
东莞市智博精密机械有限公司	408.47	401.09	340.93	0.04
东莞市航宇电力科技有限公司	424.20	351.59	311.50	0.99
东莞市凝德精密科技有限公司	393.14	401.90	288.27	0.75
其中东莞格林主要供应商：				
东莞市优尼特塑胶五金有限公司	0.21	1.39	1.16	68.05
广东汇兴精工智造股份有限公司	-	-	5.08	2.27
东莞市盖伯特五金工艺有限公司	-	-	3.91	55.97
东莞市鼎泰丰轴承有限公司	-	-	2.20	6.04
广东海川自动化有限公司	-	-	1.94	1.72
东莞市海拓电气设备有限公司	-	-	0.66	7.76
东莞市谷盈信息科技有限公司	-	-	1.29	3.93
深圳市诚捷机械配件有限公司	-	-	0.14	1.20
东莞市明雄机械配件有限公司	-	-	1.93	34.23
主要供应商合计	5,461.32	4,756.54	4,007.71	185.52

[3] 重叠供应商指报告期内与公司、东莞格林发生交易的供应商，不限于同一会计年度发生交易。其余关联企业重叠供应商同理。

项目	公司			东莞格林
	2020 年	2019 年	2018 年	2018 年
主要供应商占重叠供应商比例	63.98%	61.42%	64.65%	81.21%

供应商重叠系因东莞格林和公司所生产的设备均需要采购金属结构件和电机等设备基础零部件，且都有在东莞地区就近择优采购的考虑，最终导致部分供应商重叠。**公司向重叠的供应商采购标准件的交易价格与其他供应商存在差异，是由品牌、规格型号等因素导致。非标加工件主要由公司设计图纸，供应商根据公司要求进行生产加工，故不同供应商之间交易价格差异较小，公司向重叠的供应商采购非标加工件的交易价格与其他供应商不存在显著差异。**

公司具有完善的采购内控流程，制定了《供应商开发管理办法》《供应商考评管理办法》等制度，对供应商进行筛选与评审，独立与供应商签署采购协议，不存在与东莞格林共用供应商采购渠道的情形。公司与重叠的供应商的交易严格按照公司内部采购程序执行，按市场价格定价，采购价格公允，不存在关联方为公司承担成本、费用的情形。

综上所述，公司严格按照《公司法》《证券法》等有关法律、法规和《公司章程》的相关要求规范运作，东莞格林注销前与公司在资产、技术、人员、业务等方面相互独立，不存在与公司经营相同或相似业务的情形，不存在竞争关系，不存在共用采购、销售渠道的情形，不存在为公司承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形。

（三）苏州格林电子设备有限公司（以下简称“苏州格林”）

1、基本情况

企业名称	苏州格林电子设备有限公司
成立日期	2002 年 12 月 10 日
注册资本	1,500.00 万元
企业类型	有限责任公司
股权结构	邱文良持股 90.00% 邱瑾阳持股 10.00%
主营业务及主要产品	主要生产、销售传送类周边设备，主要产品包括：上下板机、吸板机、缓冲机、传输轨道、自动拆装治具、自动化弯管设备等
目前经营情况	合法存续
控股股东	邱文良

实际控制人	邱文良

（1）2002 年 12 月，设立

2002 年 12 月邱文良与邱战忠共同投资设立苏州格林，苏州格林设立时注册资本为 50.00 万元人民币。江苏省苏州工商行政管理局核准了本次设立，并向苏州格林核发了《企业法人营业执照》（注册号：3205062104430）。

苏州格林设立时股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资（万元）	出资比例（%）
1	邱文良	35.00	70.00
2	邱战忠	15.00	30.00
合计		**50.00**	**100.00**

（2）2008 年 5 月，第一次增资

2008 年 5 月 6 日，苏州格林召开股东会并通过决议，同意将苏州格林的注册资本由 50.00 万元增至 150.00 万元，股东邱文良以货币形式认缴新增注册资本 100.00 万元。

2008 年 5 月 9 日，苏州市吴中区工商行政管理局核准了本次变更，并向苏州格林核发了《企业法人营业执照》，并根据《工商行政管理市场主体注册号编制规则》（GS15-2006）发予苏州格林新的注册号为：320506000031922。

本次增资完成后，苏州格林的股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资（万元）	出资比例（%）
1	邱文良	135.00	90.00
2	邱战忠	15.00	10.00
合计		**150.00**	**100.00**

（3）2013 年 4 月，第二次增资

2013 年 4 月 10 日，苏州格林召开股东会并通过决议，同意将苏州格林的注册资本由 150.00 万元增至 500.00 万元，其中股东邱文良以货币形式认缴新增注册资本 315.00 万元，股东邱战忠以货币形式认缴新增注册资本 35.00 万元。

2013 年 4 月 17 日，苏州市吴中工商行政管理局核准了本次设立，并向苏州格林核发了《企业法人营业执照》（注册号：320506000031922）。

本次增资完成后，苏州的股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资（万元）	出资比例（%）
1	邱文良	450.00	90.00

序号	股东名称	认缴出资（万元）	出资比例（%）
2	邱战忠	50.00	10.00
合计		**500.00**	**100.00**

（4）2017 年 6 月，第一次股权转让

因邱战忠去世，邱文良之女邱瑾阳受让邱战忠在苏州格林所持股权，并于 2017 年 6 月 8 日办理完成工商变更登记手续。经邱文良及邱瑾阳确认，本次股权转让真实有效，不存在纠纷或潜在纠纷。

2017 年 6 月 8 日，苏州市吴中区市场监督管理局核准了本次变更，并向苏州格林核发了《营业执照》（统一社会信用代码：91320506744833865M）。

本次股权转让完成后，苏州格林的股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资（万元）	出资比例（%）
1	邱文良	450.00	90.00
2	邱瑾阳	50.00	10.00
合计		**500.00**	**100.00**

（5）2019 年 10 月，第三次增资

2019 年 10 月 23 日，苏州格林召开股东会并通过决议，同意将苏州格林的注册资本由 500.00 万元增至 1,500.00 万元，其中股东邱文良以货币形式认缴新增注册资本 900.00 万元，股东邱瑾阳以货币形式认缴新增注册资本 100.00 万元。

2019 年 10 月 29 日，苏州市吴中区行政审批局核准了本次变更，并向苏州格林核发了《营业执照》（统一社会信用代码：91320506744833865M）。

本次增资完成后，苏州格林的股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资（万元）	出资比例（%）
1	邱文良	1,350.00	90.00
2	邱瑾阳	150.00	10.00
合计		**1,500.00**	**100.00**

2、与公司相互独立，不存在同业竞争情形

苏州格林由邱文良于 2002 年设立，公司及其实际控制人与苏州格林及其实际控制人不存在交叉持股情形。苏州格林主要从事送板机等传送类周边设备的生产、销售，与公司业务不相同、不相似。苏州格林在江苏苏州拥有与其生产经营活动相关的场地及生产设备等相关配套设施，不存在与公司共有商标、专利、研

发成果的情形，不存在与公司共用生产系统、采购系统、销售系统的情形，其与公司存在部分客户、供应商重叠的情形，系正常商业活动开展的结果。

（1）客户重叠情况

报告期内，苏州格林与公司部分客户存在业务往来。**报告期各期，苏州格林对该部分重叠客户的销售收入为 7,969.14 万元、6,992.63 万元和 9,691.53 万元；公司对该部分重叠客户的销售收入为 7,264.43 万元、8,293.43 万元和 12,403.59 万元，占当期营业收入的比例为 16.75%、16.10%和 20.84%[4]。苏州格林销售的产品为接驳台、平移机、轨道、皮带等用于在流水线上实现传输功能的辅助设备，与公司主营产品存在显著差异，公司与苏州格林不存在向重叠客户销售同类型产品的情形。**

报告期内，公司与苏州格林对重叠客户销售收入情况如下：

单位：万元

项目	公司			苏州格林		
	2020 年	2019 年	2018 年	2020 年	2019 年	2018 年
对重叠客户收入	12,403.59	8,293.43	7,264.43	9,691.53	6,992.63	7,969.14
对重叠客户收入占营业收入比例	20.84%	16.10%	16.75%	74.31%	74.53%	69.52%
其中主要客户：						
富士康	3,414.92	2,501.19	3,506.48	2,496.44	1,918.81	4,544.26
鹏鼎控股	4,584.68	142.23	62.84	2,252.23	500.45	130.60
捷普	1,087.99	3,373.11	936.54	825.16	605.38	52.26
华勤技术	1,197.99	421.12	-	-	-	18.65
闻泰科技	265.24	2.95	-	65.39	612.87	42.77
立讯精密	341.17	49.35	233.44	1,832.09	2,255.40	1,339.63
奥克斯	0.03	107.23	377.75	-	59.28	121.27
立景创新	0.30	358.80	-	48.00	137.59	-
山西高科	-	0.36	793.16	-	0.11	-
主要客户合计	10,892.32	6,956.35	5,910.22	7,519.31	6,089.89	6,249.45
主要客户占重叠客户比例	87.82%	83.88%	81.36%	77.59%	87.09%	78.42%

注：上表以同一控制下合并口径统计营业收入。

由上表可知，公司与苏州格林重叠的客户主要为富士康、鹏鼎控股、捷普、华勤技术、闻泰科技、立讯精密、奥克斯、立景创新、山西高科等大型电子制

[4] 含销售配件等其他业务收入。

造企业，苏州格林所生产的设备可用于电子制造生产线实现接驳、传输等辅助功能，大型电子制造企业设备供应商分布较广，公司与苏州格林同时向其供货具有商业合理性。

上述重叠的主要客户具体情况如下：

①富士康

富士康为全球最大的电子专业制造商，系专业从事计算机、通讯、消费性电子等 3C 产品研发制造，广泛涉足数位内容、汽车零组件、通路、云运算服务及新能源、新材料开发应用的高新科技企业。富士康在国内的珠三角、长三角、环渤海、中西部等地区皆有生产基地，业务规模庞大，供应商也广泛分布，公司与苏州格林均向其供货符合正常商业逻辑。

富士康为公司合作多年的客户，公司于 2011 年在富士康苹果产品线上通过技术验证，2012 年取得供应商认证，2014 年起逐渐建立稳定的合作关系。富士康集团具有规范的采购程序，其建立了合格供应商资格认证制度，通过考核的厂商进入合格供应商列表。在采购使用新工艺设备时，富士康有关使用单位、全球采购服务总处和技术委员会等机构会对供应商设备执行包括内部和第三方测试在内的全面评测、验证、商务评估；在采购已经验证设备时，使用单位和技术委员会会对供应商设备的技术能力进行确认并进行商务评估。在多方验证和评估通过后进行统一采购。公司独立接受富士康评审考核，不存在与苏州格林共用销售渠道的情形，不存在销售同类型产品的情形。

②鹏鼎控股

鹏鼎控股（深圳）股份有限公司，成立于 1999 年，注册资本 23.11 亿元人民币，A 股上市公司（002938.SZ），主要从事各类印制电路板的设计、研发、制造与销售，2020 年度实现营业收入 298.51 亿元人民币，为业内具有重要影响力的厂商之一。

鹏鼎控股为公司合作多年的客户，2011 年公司通过技术验证后，鹏鼎开始导入公司的锡膏印刷设备，并进行批量采购。鹏鼎控股具有健全的供应商评价及选择体系，按照内部指引筛选合格供应商。在导入新设备时，鹏鼎通常会由使用部门代表成立评审委员会，对供应商设备进行全面技术验证和评审，评审

通过后，交由供应链管理处进行统一采购。公司独立通过鹏鼎控股合格供应商筛选，不存在与苏州格林共用销售渠道的情形。

③捷普

Jabil Inc.成立于 1992 年，注册地位于美国，纽约证券交易所上市公司（JBL.N），是全球领先的制造服务和解决方案提供商之一，2020 财年（2019.09.01-2020.08.31）实现营业收入 273 亿美元。捷普集团在美洲、亚洲和欧洲等地均有自动化生产基地，在中国大陆设有广州、深圳、上海、无锡、南京等现代化厂区，供应商分布广泛。

捷普集团具有严格完善的供应商选择体系，按照内部管理程序筛选合格供应商。在导入新生产项目时，捷普通常由使用部门将需求报请位于新加坡的 Jabil Global Automation Team，并在其主导下进行技术、商务等验证，然后进行采购。公司与捷普集团合作始于 2018 年，系在捷普到访公司对公司的工艺技术进行考察后获得其认可，方从小批量订单开始导入公司产品。公司与苏州格林不存在共用销售渠道的情形。

公司向捷普销售锁螺丝设备、贴标一体设备、激光打标设备、补强设备及共享工作平台等，均是定制化程度较高且对工艺、模块搭配要求较高的柔性自动化设备。苏州格林向捷普销售接驳台、轨道、皮带等流水线辅助传输的周边设备，其在材料及部件、工艺、总成结构、功能复杂性和软硬件协同配合等方面均较为简单或单一。公司与苏州格林不存在销售同类型产品的情形。

④华勤技术

华勤技术股份有限公司，成立于 2005 年，注册资本 6.52 亿元人民币，是全球领先的多品类智能通讯终端研发设计公司（智能通讯终端 ODM），产品涵盖智能手机，平板电脑，笔记本电脑及 IoT 产品。华勤技术总部位于中国上海，并在西安，无锡，东莞，南昌，深圳，日本，香港，印度设有研发中心，制造基地，运输中心和办事处。

公司自 2018 年起与华勤技术洽谈合作并顺利通过其设备验证，2019 年公司参与投标获得大批量订单。华勤技术的采购部门根据供应商的规模、生产情况、客户群体及资质等情况选择潜在供应商，经筛选的供应商将样机交由不同事业部生产部门进行独立试用，试用效果良好则由各部门技术、运营、采购等负责

人员组成技术委员会，对供应商设备进行评审；评审合格后方可进入合格供应商资源池，并在后续招投标中参与招标。公司独立通过华勤的设备验证和招投标程序，不存在与苏州格林共用销售渠道的情形。

⑤闻泰科技

闻泰科技股份有限公司成立于1993年，A股公司（600745.SH），是全球领先的通讯和半导体企业，产品涵盖半导体封装测试、笔记本电脑、IoT、智能硬件、汽车电子产品等领域。闻泰科技总部位于中国湖北，并在上海、无锡、深圳、西安、台北、嘉兴、无锡、昆明、印度、印尼、美国、欧洲和韩国设立了研发中心、制造基地和创新中心。

2018 年公司通过闻泰科技点胶设备验证，并参与其点胶设备项目投标获得订单，建立合作关系。闻泰科技已建立系统、严格的供应商管理制度，建立动态《合格供应商名录》《新供应商认证程序》等文件。公司独立通过闻泰科技的设备验证程序，不存在与苏州格林共用销售渠道的情形。

⑥立讯精密

立讯精密工业股份有限公司，成立于2004年，A股上市公司（002475.SZ），目前主要经营连接线、连接器、声学、无线充电、马达、天线等应用于电脑及周边、消费电子、通信、汽车及医疗等领域的零组件。立讯精密注册资本为69.84亿元，2020年实现营业收入925.01亿元，实现利润总额81.36亿元。

公司于2016年起与立讯精密旗下东莞立德精密工业有限公司建立合作关系，成为其供应商向其供货，2020 年公司高端机型通过立讯精密技术验证。立讯精密的采购团队根据采购管理作业程序，在初次选定供应商时，由采购部门组成评鉴小组对供应商调查评鉴，通过评鉴的供应商须同时通过研发、品质管理部门对供应商报送的零件样品的承认，方可被列入合格的供应商名册。公司独立通过立讯精密的供应商调查评鉴程序，不存在与苏州格林共用销售渠道的情形。

⑦奥克斯

奥克斯集团始创于1986年，产业涵盖家电、电力设备、医疗、地产、金融投资等领域，连续多年位列中国企业 500 强。奥克斯总部位于中国浙江，并在宁波、南昌、天津、马鞍山、郑州（筹）、珠海、巴西、印尼、泰国设立了研发中心和制造基地。公司向其旗下从事空调业务的公司供货。

公司自 2017 年起成为奥克斯的合格供应商，向其供货。奥克斯集团建立了严格的供应商管理体系，主要根据自身需求、同行的供应商情况、以及供应商市场知名度等因素进行综合考评，将符合标准的供应商纳入供应商池；导入新设备时，其通常会同生产部门和采购部门对供应商的设备进行技术和商务评审。公司独立通过奥克斯的供应商认证程序，不存在与苏州格林共用销售渠道的情形。

⑧立景创新

上饶市立景创新科技有限公司成立于 2019 年，主营业务为摄像头模组的研发、制造、销售，注册资本 1.00 亿元人民币。其股东广州立景创新于 2018 年收购了台湾光宝科技股份有限公司下属的相机模组事业部，收购后以标的资产原业务为基础发展摄像头模组业务。

公司于 2019 年起成为立景创新的供应商，与其建立合作关系。立景创新拥有独立完整的采购体系，导入新设备时，其业务技术团队和采购部门协同对供应商设备进行全面的技术与商务评估，并择优选择供应商。公司独立开拓新客户，于 2019 年成功获得立景创新订单，不存在与苏州格林共用销售渠道的情形。

⑨山西高科

山西高科华烨电子集团有限公司系山西省知名企业，注册资本 5.00 亿元，主要从事 LED 显示设备的生产和销售。公司自 2015 年起多次参与高科集团的招投标，成为其合格供应商，向其旗下公司供货。在导入新设备时，高科集团主要通过邀请供应商参与技术验证的方式筛选合格供应商；其采购设备采用招投标模式，并根据供应商投标的技术能力和商务考评综合确定。公司独立参与高科集团招投标，独立接受高科集团的评审认证，不存在与苏州格林共用销售渠道的情形。

综上所述，苏州格林与公司的部分主要客户存在业务往来，但重叠客户主要为知名的电子制造企业。苏州格林所生产的设备可用于电子制造生产线实现接驳、传输等辅助功能，大型电子制造企业设备供应商分布较广，公司与苏州格林同时向其供货具有商业合理性。上述重叠客户多数为上市公司，其本身具有规范的供应商考评、认证制度，公司必须独立接受相应的认证程序，不存在与苏州格林共用销售渠道的可能性；且该等客户自身有严格的经营规范要求，

不存在配合公司进行利益输送的可能性。公司与上述客户的交易遵循市场定价原则，价格公允。

（2）供应商重叠情况

报告期内，苏州格林与公司部分供应商存在业务往来。**报告期各期，苏州格林对该部分重叠供应商的采购额为 806.07 万元、568.63 万元和 722.87 万元；公司对该部分重叠供应商的采购额为 1,905.83 万元、2,644.67 万元和 2,366.69 万元，占当期采购额的比例为 7.55%、7.97%和 6.20%。**

报告期内，公司与苏州格林对重叠供应商采购情况如下：

单位：万元

项目	公司			苏州格林		
	2020 年	2019 年	2018 年	2020 年	2019 年	2018 年
对重叠供应商采购额	2,366.69	2,644.67	1,905.83	722.87	568.63	806.07
对重叠供应商采购额占采购总额比例	6.20%	7.97%	7.55%	6.98%	7.26%	9.74%
其中公司主要供应商：						
易格斯（上海）拖链系统有限公司、易格斯拖链轴承仓储贸易（上海）有限公司	648.64	498.67	258.54	18.14	9.80	3.75
珊华电子科技（上海）有限公司	169.04	478.80	358.69	-	-	0.60
深圳市雷赛智能控制股份有限公司、深圳市雷赛控制技术有限公司	606.32	526.21	426.15	0.66	-	-
其中苏州格林主要供应商：						
苏州工业园区福田电气自动化有限公司	6.08	18.81	-	634.87	514.79	750.50
主要供应商合计	1,430.08	1,522.49	1,043.38	653.68	524.58	754.85
主要供应商占重叠供应商比例	60.43%	57.57%	54.75%	90.43%	92.25%	93.65%

由上表可知，公司虽然与苏州格林存在部分重叠的供应商，但双方独立采购，基于业务不同的采购需求不同，易格斯、珊华电子、雷赛智能系公司采购金额较大的供应商，苏州格林对其仅存在零星采购，金额极小。福田电气系苏州格林采购金额较大的供应商，报告期内公司对其仅有偶发性采购，采购金额和比例极小。公司的采购交易遵循市场定价原则，交易定价公允。

公司具有完善的采购内控流程，制定了《供应商开发管理办法》《供应商考评管理办法》等制度，对供应商进行筛选与评审，独立与供应商签署采购协议，

不存在与苏州格林共用供应商采购渠道的情形。公司的主要供应商与苏州格林存在重叠情况系因相应供应商为行业较为知名的原材料供应商，上述供应商为上市公司或日资、德资企业，不存在配合公司进行利益安排的动机。

综上所述，公司严格按照《公司法》《证券法》等有关法律、法规和《公司章程》的相关要求规范运作，与苏州格林在资产、技术、人员、业务等方面相互独立，其经营产品与公司存在显著差异，不存在与公司经营相同或相似业务的情形，不存在竞争关系。苏州格林与公司部分主要客户、供应商存在业务往来，系正常商业活动开展的结果，不存在共用采购、销售渠道的情形，不存在为公司承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形。

（四）格林美电子设备（天津）有限公司（以下简称“格林美”）

1、基本情况

企业名称	**格林美电子设备（天津）有限公司**
成立日期	2009年8月28日
注册资本	150.00万元
企业类型	有限责任公司
股权结构	章红梅持股86.67% 邱菊香持股13.33%
主营业务及主要产品	主要生产、销售传送类周边设备，主要产品包括：接驳台、上下板机等
目前经营情况	合法存续
控股股东	章红梅
实际控制人	章红梅

（1）2009年8月，设立

2009年8月，邱国良在天津投资设立了格林美，格林美设立时的注册资本为50.00万元，邱国良以货币出资50.00万元，占注册资本100.00%。

格林美设立时的股权结构如下：

序号	**股东名称**	**认缴出资（万元）**	**出资比例（%）**
1	邱国良	50.00	100.00
合计		**50.00**	**100.00**

（2）2011年5月，第一次股权转让

2011年5月19日，格林美召开股东会并通过决议，同意邱国良将所持格林美100.00%的股权转让给邱战忠和邱菊香，其中邱战忠以30.00万元人民币受让60.00%

的股权；邱菊香以20.00万元人民币受让40.00%股权。同日，邱国良与邱战忠、邱菊香签署了《股权转让协议》，对前述股权转让事项作出约定。本次股权转让完成后，格林美的股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资（万元）	出资比例（%）
1	邱战忠	30.00	60.00
2	邱菊香	20.00	40.00
合计		**50.00**	**100.00**

经邱国良、邱战忠（已故）配偶章红梅及邱菊香确认，上述股权转让真实、有效，不存在纠纷或潜在纠纷，不存在委托持股、股权代持或其他利益安排。上述转让完成后，邱国良已退出格林美的实际经营和管理。

（3）2012年2月，第一次增资

2012年2月13日，格林美召开股东会并通过决议，同意将格林美的注册资本由50.00万元人民币增至150.00万元人民币，股东邱战忠以货币形式认缴新增注册资本100.00万元。

本次增资完成后，格林美的股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资（万元）	出资比例（%）
1	邱战忠	130.00	86.67
2	邱菊香	20.00	13.33
合计		**150.00**	**100.00**

（4）2017年6月，第二次股权转让

2017年6月，因邱战忠去世，章红梅作为邱战忠配偶受让其在格林美持有的86.67%股权。

本次股权转让完成后，格林美的股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资（万元）	出资比例（%）
1	章红梅	130.00	86.67
2	邱菊香	20.00	13.33
合计		**150.00**	**100.00**

2、与公司相互独立，不存在同业竞争情形

格林美主要从事传送类周边设备的生产、销售，主要产品包括接驳台、上下板机等，不存在与公司经营相同或相似业务的情形，不存在竞争关系。公司严格按照《公司法》《证券法》等有关法律、法规和《公司章程》的相关要求规范运

作，在资产、技术、人员、业务等方面与格林美相互独立，不存在共用采购、销售渠道的情形。

报告期内，格林美与公司客户富智康精密电子（廊坊）有限公司、鸿富锦精密电子（天津）有限公司存在业务往来，均为知名电子制造企业集团富士康旗下的公司，格林美向其销售轨道、流水线等周边设备，报告期各期销售收入为28.61万元、74.18万元和20.26万元。富士康系公司合作多年的主要客户之一，因富士康集团业务规模庞大，供应商分布广泛，前述客户重叠情形系正常商业活动开展的结果，报告期内公司主要向富士康集团销售锡膏印刷设备，交易价格定价公允。

报告期内公司主要供应商与格林美不存在重叠，不存在格林美为公司承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形。

（五）格林物流无锡有限公司（以下简称“格林物流”）

1、基本情况

企业名称	格林物流无锡有限公司
成立日期	2009 年 11 月 11 日
注册资本	1,580.00 万元
企业类型	有限责任公司
股权结构	章红梅持股 81.64% 章红斌持股 18.36%
主营业务及主要产品	主要从事货物运输、物流业务
目前经营情况	合法存续
控股股东	章红梅
实际控制人	章红梅

（1）2009年11月，设立

2009年11月，邱战忠、章红梅夫妇共同出资人民币500.00万元设立格林物流，其中章红梅出资255.00万元，占注册资本的51.00%，邱战忠出资245.00万元，占注册资本的49.00%。

2009年11月11日，无锡市滨湖区工商行政管理局核准了格林物流的设立，并向格林物流核发了《企业法人营业执照》（注册号：320211000152531）。

格林物流设立时股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资（万元）	出资比例（%）

序号	股东名称	认缴出资（万元）	出资比例（%）
1	章红梅	255.00	51.00
2	邱战忠	245.00	49.00
合计		**500.00**	**100.00**

（2）2017 年 5 月，第一次股权转让及第一次增资

因邱战忠去世，章红梅作为邱战忠配偶承继了邱战忠曾持有的49.00%的股权所有权及处分权。

2017年5月10日，格林物流召开股东会并通过决议，同意邱战忠将所持格林物流24.50%的股权以122.50万元转让给章红斌；同意邱战忠将所持格林物流24.50%的股权以122.50万元转让给章红月；同意将格林物流的注册资本由500.00万元增至980.00万元，股东章红月以货币形式认缴新增注册资本117.60万元，股东章红斌以货币形式认缴新增注册资本117.60万元，股东章红梅以货币形式认缴新增注册资本244.80万元。

2017年5月12日，无锡市滨湖区市场监督管理局核准了本次变更，并向格林物流核发了《营业执照》（统一社会信用代码：9132021169676274XQ）。

本次股权转让及增资完成后，格林物流的股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资（万元）	出资比例（%）
1	章红梅	499.80	51.00
2	章红斌	240.10	24.50
3	章红月	240.10	24.50
合计		**980.00**	**100.00**

注：经章红梅确认，章红斌、章红月为章红梅胞姐、胞妹。

（3）2019 年 4 月，第二次增资

2019年4月1日，格林物流召开股东会并通过决议，同意将格林物流的注册资本由980.00万元增至1,080.00万元，股东章红月以货币形式认缴新增注册资本50.00万元，股东章红斌以货币形式认缴新增注册资本50.00万元。

2019年4月9日，无锡市滨湖区市场监督管理局核准了本次变更，并向格林物流核发了《营业执照》（统一社会信用代码：9132021169676274XQ）。

本次增资完成后，格林物流的股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资（万元）	出资比例（%）
1	章红梅	499.80	46.28
2	章红斌	290.10	26.86

序号	股东名称	认缴出资（万元）	出资比例（%）
3	章红月	290.10	26.86
合计		**1,080.00**	**100.00**

（4）2019 年 5 月，第三次增资

2019年5月13日，格林物流召开股东会并通过决议，同意将格林物流的注册资本由1,080.00万元增至1,580.00万元，股东章红梅以货币形式认缴新增注册资本500.00万元。

2019年5月22日，无锡市惠山区市场监督管理局核准了本次变更，并向格林物流核发了《营业执照》（统一社会信用代码：9132021169676274XQ）。

本次增资完成后，格林物流的股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资（万元）	出资比例（%）
1	章红梅	999.80	63.28
2	章红斌	290.10	18.36
3	章红月	290.10	18.36
合计		**1,580.00**	**100.00**

（5）2020 年 11 月，第二次股权转让

2020年11月4日，格林物流召开股东会并通过决议，同意章红月将所持格林物流18.36%的股权转让给章红梅。同日，章红月与章红梅签署了《股权转让协议》，对前述股权转让事项作出了约定。

2020年11月10日，无锡市惠山区行政审批局核准了本次变更。

本次股权转让完成后，格林物流的股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资（万元）	出资比例（%）
1	章红梅	1,289.90	81.64
2	章红斌	290.10	18.36
合计		**1,580.00**	**100.00**

2、与公司相互独立，不存在同业竞争情形

格林物流主要从事货物运输等物流业务，不存在与公司经营相同或相似业务的情形，不存在竞争关系。公司严格按照《公司法》《证券法》等有关法律、法规和《公司章程》的相关要求规范运作，在资产、技术、人员、业务等方面与格林物流相互独立，不存在共用采购、销售渠道的情形，不存在格林物流为公司承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形。

（六）格林供应链管理（天津）有限公司（以下简称“格林供应链”）

1、基本情况

企业名称	格林供应链管理（天津）有限公司
成立日期	2016 年 5 月 10 日
注册资本	100.00 万元
企业类型	有限责任公司
股权结构	钱慧珠持股 90.00% 章定元持股 10.00%
主营业务及主要产品	主要从事物流供应链业务
目前经营情况	合法存续
控股股东	钱慧珠
实际控制人	钱慧珠

（1）2016年5月，设立

2016年5月9日，章红斌与张赟合资设立天津烨美达物流有限公司（格林供应链曾用名）。同日，全体股东签署了《天津烨美达物流有限公司章程》，约定天津烨美达物流有限公司设立时的注册资本为100.00万元人民币。格林供应链设立时股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资（万元）	出资比例（%）
1	章红斌	90.00	90.00
2	张赟	10.00	10.00
合计		**100.00**	**100.00**

（2）2019年4月，更名

2019年4月22日，天津烨美达物流有限公司通过股东会决议，同意变更公司名称为“格林供应链管理（天津）有限公司”，同时全体股东选举章红梅为执行董事，为公司的法定代表人，选举曹丽丽为监事，聘请邱建烨为经理，并相应修改公司章程。

（3）2021年3月，第一次股权转让

2021年3月9日，格林供应链作出股东会决议，同意张赟将其持有的格林供应链10.00%的股权转让给章定元，章红斌将其持有的格林供应链90.00%的股权转让给钱慧珠。同日，张赟与章定元、章红斌与钱慧珠分别签署《股权转让协议》。

2021年3月26日，无锡市惠山区行政审批局核准了本次变更，并向格林物流核发了《营业执照》（统一社会信用代码：91320211696762 74XQ）。

本次股权转让完成后，格林物流的股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资（万元）	出资比例（%）
1	钱慧珠	90.00	90.00
2	章定元	10.00	10.00
合计		**100.00**	**100.00**

2、与公司相互独立，不存在同业竞争情形

格林供应链主要从事物流供应链业务，不存在与公司经营相同或相似业务的情形，不存在竞争关系。公司严格按照《公司法》《证券法》等有关法律、法规和《公司章程》的相关要求规范运作，在资产、技术、人员、业务等方面与格林供应链相互独立，不存在共用采购、销售渠道的情形，不存在格林供应链为公司承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形。

（七）天津通格自动化设备科技有限公司（以下简称“天津通格”）

经核查，报告期内章红梅除控制格林美电子设备（天津）有限公司、格林物流无锡有限公司、格林供应链管理（天津）有限公司外，还控制天津通格自动化设备科技有限公司。天津通格有关情况如下：

1、基本情况

企业名称	**天津通格自动化设备科技有限公司**
成立日期	2012 年 7 月 31 日
注册资本	5,000.00 万元
企业类型	有限责任公司
股权结构	章红梅持股 66.00% 邱建烨持股 34.00%
主营业务及主要产品	主要生产、销售传送类周边设备，主要产品包括轨道、跌板机、接驳台、移载机等
目前经营情况	合法存续
控股股东	章红梅
实际控制人	章红梅

（1）2012年7月，设立

2012年7月，邱战忠、章红梅夫妇共同投资设立天津通格，天津通格设立时注册资本为300.00万元，其中章红梅以货币出资153.00万元，占注册资本51.00%；邱战忠以货币出资147.00万元，占注册资本49.00%。

天津通格设立时股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资（万元）	出资比例（%）
1	章红梅	153.00	51.00
2	邱战忠	147.00	49.00
合计		**300.00**	**100.00**

（2）2017年6月，第一次股权转让

2017年6月，因邱战忠去世，邱战忠之子邱建烨受让邱战忠在天津通格持有的32.67%股权，章红梅受让邱战忠在天津通格持有的16.33%股权。

本次股权转让完成后，天津通格的股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资（万元）	出资比例（%）
1	章红梅	202.00	67.33
2	邱建烨	98.00	32.67
合计		**300.00**	**100.00**

（3）2018年1月，第一次增资

2018年1月，天津通格召开股东会并通过决议，同意将天津通格的注册资本由300.00万元人民币增至1,000.00万元人民币，股东章红梅以货币形式认缴出资673.30万元，股东邱建烨以货币形式认缴出资326.70万元。

本次增资完成后，天津通格的股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资（万元）	出资比例（%）
1	章红梅	673.30	67.33
2	邱建烨	326.70	32.67
合计		**1,000.00**	**100.00**

（4）2019年1月，第二次增资

2019年1月，天津通格召开股东会并通过决议，同意将天津通格的注册资本由1,000.00万元增至5,000.00万元，股东章红梅以货币形式认缴出资3,300.00万元，股东邱建烨以货币形式认缴出资1,700.00万元。

本次增资完成后，天津通格的股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资（万元）	出资比例（%）
1	章红梅	3,300.00	66.00
2	邱建烨	1,700.00	34.00
合计		**5,000.00**	**100.00**

2、与公司相互独立，不存在同业竞争情形

天津通格主要生产、销售传送类周边设备，主要产品包括轨道、跌板机、接驳台、移载机等，不存在与公司经营相同或相似业务的情形，不存在竞争关系。公司严格按照《公司法》《证券法》等有关法律、法规和《公司章程》的相关要求规范运作，在资产、技术、人员、业务等方面与天津通格相互独立，不存在共用采购、销售渠道的情形。

报告期内，天津通格与公司客户山西高科华杰光电科技有限公司、山西高科华瑞电子科技有限公司存在业务往来，天津通格向其销售移载机、吸板机、接驳台等周边设备，**报告期各期销售收入为11.34万元、7.94万元和0.00万元。报告期内公司对山西高科集团的销售收入为793.16万元、0.36万元和0.00万元，占营业收入的比例为1.83%、0.00%和0.00%[5]，对公司经营不构成显著影响。前述客户重叠情形系正常商业活动开展的结果，且公司与天津通格向山西高科集团销售的产品存在显著差异，公司对其销售价格定价公允。**

报告期内公司主要供应商与天津通格不存在重叠，不存在天津通格为公司承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形。

发行人已于《招股说明书》中“第七节 公司治理与独立性”之“九、（一）、9、主要关联方基本情况”对以上事项进行补充披露。

三、关联方转让或注销前的主营业务、最近一期的主要财务数据，转让或注销的原因、是否涉及违法违规行为、是否存在破产清算吊销营业执照的情形，注销后资产、业务、人员的去向，注销程序及债务处置的合规性

报告期内，公司存在 2 家被注销的关联企业，分别为格林电子和东莞格林，不存在被转让的关联企业。注销关联方的具体情况如下：

（一）格林电子设备有限公司（以下简称“格林电子”）

1、注销前主营业务、主要财务数据

格林电子系邱国良曾持股 50%并担任董事的公司，该公司已于 2017 年 8 月 31 日实质停业，并于 2018 年 11 月 23 日注销，注销前除代东莞格林收付少量货款之外，其自身未实际开展经营，注销前的主要财务数据如下：

[5] 含销售配件等其他业务收入。

单位：万港元

2017 年 8 月 31 日		2017 年 4-8 月	
总资产	净资产	营业收入	净利润
1.93	-158.64	0.74	-1.88

2、注销原因及注销后资产、业务、人员的去向

格林电子设立后未进行实际经营，公司实际控制人邱国良为聚焦主业，专注公司的经营发展，于 2018 年 11 月对格林电子予以注销，注销时除少量货币资金外无其他资产、业务、人员。

3、不存在违法违规或破产清算吊销营业执照的情形，注销程序合法合规

格林电子于 2018 年 7 月 4 日取得由香港税务局出具的《不反对撤销公司注册的通知书》，确认不反对撤销格林电子的注册。2018 年 7 月 9 日，格林电子向公司注册处提交《私人公司或担保有限公司撤销注册申请书》，正式作出撤销注册的申请。

根据《公司条例》第 751（3）条，香港公司注册处于 2018 年 11 月 23 日在宪报刊登公告，宣布格林电子的注册撤销。格林电子即日合法注销。

2021 年 2 月 4 日，香港曹美婷律师行出具法律意见，确认格林电子已于 2018 年 11 月 23 日合法解散（注册撤销），没有被任何人或机构申请清盘程序的记录，注销前没有与任何人或机构签订任何形式的合同或对任何人或机构提起诉讼，不存在违规经营的情形。

综上所述，格林电子不存在违法违规或破产清算吊销营业执照的情形，注销程序合法合规，不存在未决事项。

（二）东莞市格林电子设备有限公司（以下简称“东莞格林”）

1、注销前主营业务、主要财务数据

东莞格林系邱国良、彭小云曾控制的公司，该公司已于 2019 年 5 月 13 日注销，注销前主要生产及销售传送类周边设备，主要产品包括上板机、下板机、接驳台、翻板机等，注销前 2018 年的主要财务数据如下：

单位：万元

2018-12-31		2018 年度	
总资产	净资产	营业收入	净利润

2018-12-31		2018 年度	
总资产	净资产	营业收入	净利润
230.50	199.80	1,331.64	-65.29

注：上表列示东莞格林 2018 年度增值税纳税申报表中未经审计的财务数据。

2、注销原因及注销后资产、业务、人员的去向

东莞格林所经营的传送类周边设备业务与公司业务存在较大差异，周边设备行业产品同质化严重，发展空间有限，公司实际控制人为聚焦公司的业务经营，于 2019 年 5 月对东莞格林予以注销。东莞格林注销后资产、业务、人员去向情况如下：

（1）资产去向

东莞格林于注销前自行处置了其拥有的资产，其中对废旧的铣床等资产已做废品销售处理，注销前原持有的“GLENN”商标转让予苏州格林。

（2）业务去向

东莞格林于 2019 年 5 月完成注销手续，注销前主要完成在手订单的交付工作，注销后业务自然消亡，不存在由公司承接其业务的情形。

（3）人员去向

东莞格林注销前已依法与其在册员工解除劳动合同并支付经济补偿金，在东莞格林遣散员工后，部分人员出于自身生活及工作考虑自主选择到公司应聘工作，公司按照内部聘任制度重新考核录用后，与其签订劳动合同，不存在人员承接情形。

3、不存在违法违规或破产清算吊销营业执照的情形，注销程序合法合规

2019年5月13日，东莞格林经简易注销程序注销，系自主申请注销，不存在因破产清算吊销执照的情形。

2018年12月1日，东莞格林召开股东会，决议将公司注销。

2019年3月26日，全体投资人出具《全体投资人承诺书》并在国家企业信用信息公示系统公告了简易注销信息，至2019年5月9日公告期结束，未有异议情形。

2019年5月13日，东莞市工商行政管理局核发了《核准简易注销登记通知书》（粤莞核企简注通字[2019]第1900390701号），核准了东莞格林的简易注销登记。

2021年1月4日，东莞市市场监督管理局出具《行政处罚信息查询结果告知书》（东市监询[2020]1100号）并载明：东莞格林于2017年1月1日至2020年12月31日期间未发现存在违反市场监督管理法律法规的行政处罚信息记录。

综上所述，东莞格林不存在违法违规或破产清算吊销营业执照的情形，注销程序合法合规，不存在未决事项。

发行人已于《招股说明书》中“第七节 公司治理与独立性”之“九、（一）、10、报告期内注销关联方的情况”对上述事项进行补充披露。

四、注销前、转让前后，相关关联方及其实际控制人是否与发行人及其关联方、主要客户、供应商存在资金、业务往来，是否存在关联交易非关联化的情形或其他利益安排

报告期内，公司存在 2 家被注销的关联企业，分别为格林电子和东莞格林，不存在被转让的关联企业。

（一）格林电子设备有限公司（简称“格林电子”）注销前与公司及其关联方、主要客户、供应商之间的资金、业务往来情况

格林电子本身未实际开展经营，报告期内与公司及其他关联方、主要客户、供应商之间不存在资金或业务往来，不存在关联交易非关联化的情形或其他利益安排。

（二）东莞市格林电子设备有限公司（简称“东莞格林”）注销前与公司及其关联方、主要客户、供应商之间的资金、业务往来情况

东莞格林注销前为公司实际控制人邱国良、彭小云控制的公司，与股东邱国良、彭小云之间存在资金往来，报告期内与苏州格林及其他经营传送类周边设备的关联方存在业务往来及资金结算行为，与部分公司主要客户、供应商存在业务往来，均系其独立的商业行为，不存在与公司相关的关联交易非关联化的情形。东莞格林与公司主要客户、供应商的业务往来情况详见本题回复之“二、格林电子设备有限公司、东莞市格林电子设备有限公司……”。

发行人已于《招股说明书》中“第七节 公司治理与独立性”之“九、（一）、10、报告期内注销关联方的情况”对上述事项进行补充披露。

五、对比独立第三方，分析并披露报告期内相关关联交易的定价公允性

（一）经常性关联交易

1、关联采购及接受劳务

报告期内，公司不存在向关联方采购或接受劳务的情形。

2、关联销售及提供劳务

报告期内，公司关联销售及提供劳务金额如下：

单位：万元

关联方	交易内容	2020 年度	2019 年度	2018 年度
佛山市中昊光电科技有限公司	机器及配件	**2.66**	1.33	85.86
合计		**2.66**	**1.33**	**85.86**
当期营业收入合计		**59,521.92**	51,519.69	43,361.63
关联销售占当期营业收入的比例		**0.004%**	0.003%	0.20%

报告期内，公司与关联客户之间交易金额较小，具有真实合理的交易背景。公司对关联客户的销售严格按照公司内部销售程序执行，经比价，销售价格与独立第三方客户的价格不存在重大差异，关联销售按市场价格定价，价格公允。

（二）偶发性关联交易

1、接受关联方担保

报告期内公司接受关联方提供担保时并未支付任何对价或提供反担保措施，不存在损害公司利益的情形。

2、关联方资金拆借

报告期内，公司不存在与关联方拆借资金的情形。

发行人已于《招股说明书》中“第七节 公司治理与独立性”之“九、（二）关联交易”对上述事项进行补充披露。

除上述关联交易外，公司在《招股说明书》中“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方及关联交易”中将子公司 GKG ASIA 少数股东所投资或控制的与公司存在业务往来的主体视同关联方进行披露，相关交易视同关联交易进行披

露。公司与 GKG ASIA 少数股东所投资或控制的 JTU 集团主体之间的交易按市场定价，价格公允，详见本问询回复“问题 9、一、（三）”分析内容。

六、报告期内发行人的关联方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

（一）关联自然人的资金、业务往来情况

报告期内，公司关联自然人与公司及其实际控制人、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的资金、业务往来的主要情况如下：

关联自然人	关联关系	与公司之间的资金、业务往来	与公司实际控制人、董监高、其他主要核心人员、报告期内主要客户、供应商及主要股东之间的资金、业务往来
邱国良	实际控制人、董事长	①公司向其支付薪酬 ②为公司提供银行借款担保	向刘小宁、邓迪提供借款，已结清
刘小宁	董事、总经理	公司向其支付薪酬	向邱国良、彭小云借款，已结清
彭小云	实际控制人、董事	①公司向其支付薪酬 ②为公司提供银行借款担保	向刘小宁、于洋提供借款，已结清
饶品贵	独立董事	公司向其支付独立董事津贴	无
王钢	独立董事		无
张艳	监事会主席、职工代表监事	公司向其支付薪酬	无
叶燕萍	监事		无
陈波	监事		无
邓迪	副总经理、董事会秘书		向邱国良借款，已结清
宋开屏	财务总监		无
于洋	研发总监		向彭小云借款，已结清
上述人员密切关系之家庭成员		①实际控制人邱国良、彭小云关系密切的家庭成员邱美良、彭小红、邱昱南、邱靖琳在公司全职工作，监事叶燕萍的配偶叶锦坤在公司全职工作，公司向前述人员支付薪酬 ②邱国良向邱美良提供借款，已结清	

注：上表所列资金往来不含公司董监高及其关系密切的家庭成员作为合伙人向员工持股平台支付出资款或向/从其他合伙人处转让/受让相关股权的资金往来，以及同一家族人员之间的正常资金往来。

（二）关联企业的资金、业务往来情况

报告期内，公司关联企业与公司及其实际控制人、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的资金、业务往来的主要情况如下：

关联企业	与公司之间的资金、业务往来	与公司实际控制人、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的资金、业务往来
东莞格林（已注销）	**2017 年，公司向东莞格林采购送板机，采购额为 4.62 万元，同年向东莞格林销售零配件，销售额为 29.82 万元，双方支付结算相应货款。上述交易为偶发频率的交易，主要系根据客户提出的配套需求采购。** **报告期内无业务往来。**	东莞格林注销前与其股东邱国良、彭小云存在资金往来。东莞格林向公司的部分客户销售传送类周边设备，**2018 年销售收入为 1,317.99 万元；东莞格林向公司的部分供应商采购原材料，2018 年采购额 228.45 万元，该等购销交易均为东莞格林独立进行的商业行为。**2019 年东莞格林注销，不再与公司主要客户、供应商发生业务往来
苏州格林	**2017 年，公司向苏州格林采购吸板机，采购额为 13.16 万元。上述交易为偶发频率的采购，系根据客户提出的配套需求而采购出售。** **报告期内无业务往来，公司向苏州格林支付 2017 年采购的货款。**	苏州格林向公司的部分客户销售传送类周边设备，**报告期各期销售收入为 7,969.14 万元、6,992.63 万元和 9,691.53 万元；苏州格林向公司的部分供应商采购原材料，报告期各期采购额为 806.07 万元、568.63 万元和 722.87 万元；**该等购销交易均为苏州格林独立进行的商业行为
苏州博阳	报告期内无业务往来，公司向苏州博阳支付报告期前（2016 年）货款 6.95 万元	苏州博阳与公司的少数供应商存在小额采购交易，**报告期各期采购额为 104.14 万元、0.83 万元和 0.00 万元；**系其独立进行的商业行为
中昊光电	报告期内，公司向中昊光电销售产品，**销售额为 85.86 万元、1.33 万元和 2.66 万元，**中昊光电向公司支付相应货款	无
格林美	无	**格林美与公司主要客户中的富智康精密电子（廊坊）有限公司、鸿富锦精密电子（天津）有限公司存在业务往来，格林美向其销售少量轨道、流水线等周边设备，报告期各期销售收入为 28.61 万元、74.18 万元和 20.26 万元；**系其独立进行的商业行为
天津通格	报告期内无业务往来，天津通格向公司支付报告期前（2015 年）货款 5.00 万元	天津通格与公司主要客户中的山西高科华杰光电科技有限公司、山西高科华瑞电子科技有限公司存在业务往来，天津通格向其销售少量移载机、接驳台等辅助设备，**报告期各期销售收入为 11.34 万元、7.94 万元和 0.00 万元；**系其独立进行的商业行为

综上所述，报告期内公司的关联方与公司及其实际控制人、董监高、主要客户、供应商之间存在的资金、业务往来具有合理性，不存在关联交易非关联化、关联方为公司承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形。

发行人已于《招股说明书》中“第七节 公司治理与独立性”之“九、（一）、11、报告期内，公司关联方与公司及其实际控制人、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的资金、业务往来情况”对上述事项进行补充披露。

七、发行人严格按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会及深圳证券交易所的有关规定披露关联方和关联交易，不存在关联交易非关联化的情形

公司已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方及关联交易”中严格按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会及深圳证券交易所的有关规定分类披露关联方和关联交易。但根据重要性原则，下列关联方未在《招股说明书》中单独列示披露，公司与该等企业均不存在关联交易，不存在关联交易非关联化的情形。

企业名称	关联关系	经营状态	未单独列示原因
北京瑞达科博技术有限公司	王涛持股 100%并担任董事兼经理，王涛系公司独立董事王钢胞妹	存续	与公司不存在关联交易，无实质联系。根据重要性原则，未单独列示，其具体情况详见本题回复之“一、北京瑞达科博技术有限公司为公司关联方，与公司不存在交易往来”。
广州友谊集团有限公司	公司独立董事饶品贵于 2017 年 3 月-2019 年 11 月期间担任外部董事	存续	友谊集团系国有企业，与公司不存在关联交易，除公司独立董事饶品贵曾经兼任其外部董事外，无其他关联关系。根据重要性原则，未单独列示。
盐城梓新光伏科技有限公司	邱菊香持股 40%，曹雪生持股 60%的公司，邱菊香系公司实际控制人邱国良胞姐，曹雪生为其配偶	存续	注册于 2019 年 9 月，目前未实缴资本，未开展经营，未有明确开业计划，与公司经营范围不重叠，不存在关联交易。根据重要性原则，未单独列示。

企业名称	关联关系	经营状态	未单独列示原因
苏州格林机电设备有限公司	杨小云持股 60%并担任执行董事兼经理，杨小云系公司实际控制人邱国良弟媳	2007 年吊销	该企业与公司不存在关联交易，且已吊销多年，不开展经营活动。根据重要性原则，未单独列示。
苏州格林运输有限公司	章红梅持股 51%并担任执行董事兼总经理，章红梅系公司实际控制人邱国良弟媳	2008 年吊销	
苏州卓雅电子有限公司	邱菊香、曹雪生各持有 50%的股份，邱菊香系公司实际控制人邱国良胞姐，曹雪生为其配偶	2010 年吊销	

除上述公司外，根据《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2020 年修订）》，公司关联自然人直接或者间接控制的，或者担任董事（独立董事除外）、高级管理人员的，除公司及其子公司以外的其他法人或者其他组织，亦为公司关联法人。

此外，公司在《招股说明书》中“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方及关联交易”中将子公司 GKG ASIA 少数股东所投资或控制的与公司存在业务往来的主体视同关联方进行披露，相关交易视同关联交易进行披露。

综上所述，公司已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方及关联交易”中严格按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会及深圳证券交易所的有关规定披露关联方和关联交易，报告期内公司不存在关联交易非关联化的情形。

发行人已于《招股说明书》中“第七节 公司治理与独立性”之“九、（一）关联方及关联关系”对下列内容进行补充披露：

“13、关于关联方认定和披露

公司严格按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会及深圳证券交易所的有关规定披露关联方及关联交易，报告期内公司不存在关联交易非关联化的情形。”

八、中介机构核查过程及核查意见

（一）核查过程

保荐机构及发行人律师执行了如下核查程序：

1、查阅发行人股东、董监高、核心技术人员填写的调查表，梳理发行人关联方；

2、通过国家企业信用信息公示系统、启信宝等网站检索复核发行人关联方，确认披露完整性与准确性；

3、查阅发行人明细账及银行流水，梳理报告期内关联交易情况；

4、访谈发行人实际控制人，取得关联交易相关协议或订单、凭证，了解关联交易背景及交易的必要性和公允性；

5、查阅发行人采购明细等资料，查阅发行人收入台账，分析核实关联交易定价公允性，分析公司与关联方重叠的客户、供应商交易定价公允性；

6、获取主要关联方企业工商登记资料、产品名录、主要客户及供应商清单，花名册等资料；

7、访谈主要关联方人员，了解关联方与发行人在资产、技术、人员、业务、客户、供应商等方面的关系，与发行人及其实际控制人、董监高、主要客户、供应商等之间的往来，是否为发行人承担成本费用，是否存在利益输送或其他利益安排等情况；

8、访谈发行人实际控制人，了解报告期内注销格林电子设备有限公司、东莞市格林电子设备有限公司的原因及具体情况，注销后资产、业务、人员的去向；

9、获取报告期内注销的关联方格林电子设备有限公司、东莞市格林电子设备有限公司的注销文件、注销前银行账户流水，获取香港曹美婷律师行出具的关于格林电子注销事项的核查意见，获取东莞市格林电子设备有限公司的无违规证明文件和注销前税务报告、人员清单、资产清单、资产处置合同、支付员工补偿金的相关凭证，并将东莞市格林电子设备有限公司人员清单与发行人花名册进行比对；

10、获取发行人及其实际控制人、董监高、核心技术人员的银行账户流水，获取发行人实际控制人胞弟邱文良及其配偶所控制的苏州格林、江西弘格、江西良田、苏州博阳明细账，核查报告期内前述主体间资金往来情况；

11、对发行人的主要客户、供应商进行了走访、穿透核查，与发行人及其实际控制人、董监高、其他主要核心人员进行了必要的沟通与问询，核实其与发行人关联方之间的关系。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及发行人律师认为：

1、格林电子设备有限公司、东莞市格林电子设备有限公司、格林美电子设备（天津）有限公司、格林物流无锡有限公司、格林供应链管理（天津）有限公司、苏州格林电子设备有限公司与发行人在资产、技术、人员、业务等方面相互独立，采购和销售系统独立，供应商选择及客户开拓独立进行，同发行人之间不存在相同或相似业务的情形，不存在竞争关系；

2、报告期内，实际控制人将曾控制的格林电子设备有限公司、东莞市格林电子设备有限公司注销，系因投身公司经营发展精力有限故对前述企业予以注销。格林电子设备有限公司、东莞市格林电子设备有限公司注销前不涉及违法违规行为，不存在破产清算吊销营业执照的情形，注销程序合法合规，不存在未决事项。格林电子设备有限公司注销前未实际开展经营，不涉及资产、业务或人员处置。东莞市格林电子设备有限公司注销前已将少量废旧设备销售予资源回收公司，注销后业务自然消亡，部分员工在完成劳动关系解除后至发行人处应聘工作，属于该等员工自主选择的结果，不存在人员承接情形；

3、发行人已补充披露报告期内注销关联方的主营业务、最近一期的主要财务数据，以及注销的原因；

4、发行人已补充披露报告期内关联方注销前与发行人及其关联方、主要客户、供应商之间的资金、业务往来情况，不存在关联交易非关联化的情形或其他利益安排；

5、发行人报告期内关联销售价格与独立第三方交易的价格不存在重大差异，关联交易定价公允；

6、发行人已补充披露关联方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的资金、业务往来情况，不存在关联交易非关联化情形，不存在关联方为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形；

7、发行人已严格按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会的有关规定认定和披露关联方，发行人已完整、准确披露关联交易，不存在关联交易非关联化的情形。

问题 7、关于同业竞争。保荐工作报告显示，实控人及兄弟曾设立东莞格林、苏州格林等主体，业务范围、客户及供应商与发行人存在重合，且在报告期内与发行人存在资金往来。此外，针对关联方是否存在同业竞争情形，中介机构核查了实际控制人曾控制的其他企业以及实际控制人亲属控制的关联方企业苏州格林、江西弘格、江西良田以及苏州博阳等企业。

请发行人：（1）披露上述企业的实际经营业务，发行人是否简单依据经营范围对同业竞争做出判断，是否仅以经营区域、细分产品或服务、细分市场的不同来认定不构成同业竞争；（2）披露上述企业资产、人员、业务和技术等方面与发行人的关系，采购销售渠道、客户、供应商等方面是否影响发行人的独立性，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，是否存在为发行人分担成本费用的情形；（3）如认定上述企业与发行人不存在同业竞争关系，是否已经审慎核查并完整披露发行人控股股东、实际控制人及其亲属直接或间接控制的全部企业 ；（4）如认定存在同业竞争，请结合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》等相关要求，补充披露是否构成重大不利影响的同业竞争，以及未来对相关构成同业竞争的资产、业务的安排；（5）披露发行人是否存在未披露的严重影响独立性的关联交易。请保荐人、发行人律师对上述事项进行核查，说明核查过程，就相关企业是否对发行人构成重大不利影响的同业竞争发表明确意见，并提供充分的认定依据和理由。

【回复】

一、东莞格林、苏州格林、江西弘格、江西良田以及苏州博阳的实际经营业务，发行人是否简单依据经营范围对同业竞争做出判断，是否仅以经营区域、细分产品或服务、细分市场的不同来认定不构成同业竞争

报告期内，公司实际控制人曾控制的企业格林电子、东莞格林注销前与公司不存在同业竞争，实际控制人关系密切的家庭成员控制的企业苏州格林、江西弘格、江西良田以及苏州博阳与公司不存在同业竞争。

（一）主营业务互不相同

公司主要从事自动化精密装备的研发、生产、销售及技术支持服务，上述企

业与公司主营业务互不相同，不生产相同或相似产品，具体情况如下：

企业名称	经营范围	实际经营业务、主要产品
格林电子（已注销）	未实际开展经营	
东莞格林（已注销）	加工：电子设备及产品、机械配件、货物进出口、技术进出口	已于 2019 年 5 月注销，注销前主要从事传送类周边设备的生产与销售，主要产品包括上板机、下板机、接驳台、翻板机等，产品功能为在生产线上完成传输、放料、收料等动作，衔接各个功能模块
苏州格林	制造、销售：电子设备、机械配件、自动化设备；道路货物运输；自有设备租赁（不含许可项）；电子设备、自动化设备的维修；自营和代理各类商品及技术的进出口业务	生产、销售传送类周边设备，主要产品包括上下板机、吸板机、缓冲机、传输轨道、自动拆装治具、自动化弯管等，产品功能为在生产线上完成传输、放料、收料等动作，衔接各个功能模块
江西弘格	工业自动化设备、物流设备、太阳能设备、机械配件制造及销售（国家法律、法规有专项规定的除外）	生产、销售传送类周边设备，主要产品包括上下板机、吸板机、缓冲机、传输轨道、自动拆装治具、自动化弯管等，产品功能为在生产线上完成传输、放料、收料等动作，衔接各个功能模块
江西良田	农业机械设备生产、销售；自营和代理各类商品及技术的进出口业务	生产、销售农业机械，主要产品为收割机、旋耕机
苏州博阳	太阳能电池组件的组装、测试、分选；销售：自动化设备、工业机器人；制造、销售：流水线设备。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	以太阳能产业为核心，生产太阳能电池组件封装、测试全套设备，主要产品包括自动缓存机、自动输送机、智能排版混进输送机等

1、产品类型与功能不同

公司主要产品为锡膏印刷设备，同时经营有点胶设备、柔性自动化设备及 LED 封装设备，产品应用于电子工业制造领域的电子装联环节及 LED 封装环节，属于相应产品生产链条上的核心工序，不可替代。

东莞格林、苏州格林和江西弘格主要生产销售各类工业生产线上的辅助传输设备，根据下游客户生产线设置需求提供非标定制产品，仅以满足在生产线上完成传输、放料、收料等动作，主要功能为衔接各个功能模块、传递物料等，与公司产品所发挥的核心工序功能显著不同。

江西良田主营业务为生产、销售农业机械，苏州博阳主营业务为生产、销售太阳能电池生产线周边设备，与公司产品类别显著不同。

2、技术工艺不同

公司生产锡膏印刷机等设备所需的技术工艺与前述关联企业生产其周边设

备产品的技术工艺存在显著差别。公司产品属于自动化精密装备，对于软件开发、原材料精度和装配工艺精密程度的要求远高于前述关联企业的产品生产。

软件方面，公司所生产的设备都是基于工业计算机控制，配备视觉自动定位，其控制逻辑复杂，涉及多模块划分与协作。公司的软件开发团队，在团队设计出完善的软件架构的基础上，多人协作开发，方能实现锡膏印刷机、点胶机等产品的软件开发。东莞格林、苏州格林和江西弘格所生产的工业生产线周边设备依赖简易 PLC（可编程逻辑控制器）控制，不涉及视觉自动定位等，不涉及软件开发。公司的系统集成研发能力是构成公司综合竞争力的重要元素，显著区别于前述关联企业。

硬件方面，公司生产的设备用于电子装联的印刷和点胶工序以及 LED 封装的固晶工序等，对精度、运动控制以及产出的稳定性要求极高，涉及平台调节系统、光学系统、夹具系统及刮刀系统等，原材料保证和装配工艺保证缺一不可。东莞格林、苏州格林和江西弘格所生产的上下板设备等主要产品结构较为简单，主要由连接、传送结构组成，不涉及前述机械结构及对应技术。

江西良田、苏州博阳所生产的产品与公司差异显著，技术工艺不存在可比性。

（二）资产、人员、业务和技术等方面相互独立

公司与实际控制人曾经控制的企业及实际控制人关系密切的家庭成员控制的企业在资产、人员、业务和技术等方面相互独立。具体情况详见本题回复之“二、上述企业资产、人员、业务和技术等方面与发行人的关系……”。

（三）采购、销售、生产等方面相互独立

实际控制人曾经控制的企业及实际控制人关系密切的家庭成员控制的企业在采购销售渠道、客户、供应商等方面不存在影响公司独立性的情形，不存在与公司共用生产、共用采购、销售渠道的情形，虽然存在少数共同需要的必备原材料，但因产品不同实际采购需求各不相同，不存在共用情形，不存在为公司提供外协的情形，不存在为公司分担成本费用的情形。具体情况详见本题回复之“二、上述企业资产、人员、业务和技术等方面与发行人的关系……”。

综上所述，报告期内公司与实际控制人曾经控制的企业及实际控制人关系密切的家庭成员控制的企业在主营业务、主要产品、技术工艺等方面均不相同，生

产、采购和销售系统相互独立，资产、人员、业务和技术等方面相互独立，不存在简单依据经营范围对同业竞争做出判断的情形，不存在仅以经营区域、细分产品或服务、细分市场的不同来认定不构成同业竞争的情形。

发行人已于《招股说明书》中“第七节 公司治理与独立性”之“八、（一）同业竞争情况的说明”对上述事项进行补充披露。

二、上述企业资产、人员、业务和技术等方面与发行人的关系，采购销售渠道、客户、供应商等方面是否影响发行人的独立性，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，是否存在为发行人分担成本费用的情形

（一）上述企业资产、人员、业务和技术等方面与发行人的关系

公司与格林电子、东莞格林、苏州格林、江西弘格、江西良田和苏州博阳在资产、人员、业务和技术等方面相互独立，具体情况如下：

企业名称	主要资产情况	人员情况	业务、技术
格林电子（已注销）	未实际开展经营，仅有少量货币资金	公司实际控制人邱国良为格林电子实际控制人，任格林电子董事	未实际开展经营，无具体业务、技术内容
东莞格林（已注销）	①注销前有注册商标“GLENN”，注销后转让予苏州格林 ②注销前生产经营场所位于东莞市大岭山镇，不存在与公司共用生产场所、设备等资产的情形	①公司实际控制人邱国良、彭小云为东莞格林注销前实际控制人，邱国良担任执行董事兼经理，彭小云担任监事 ②注销后少数员工自主选择到公司应聘，公司按照内部聘任制度重新考核录用	①注销前产品为上板机、下板机、接驳台、翻板机等传送类周边设备 ②不存在与公司共用生产技术、研发成果、商标、经营资质的情形 **③2017 年公司向东莞格林采购送板机，采购额为 4.62 万元，同年向东莞格林销售零配件，销售额为 29.82 万元。上述交易为偶发频率的交易，主要系根据客户提出的配套需求。报告期内公司与东莞格林不存在关联交易**

企业名称	主要资产情况	人员情况	业务、技术
苏州格林	①独立拥有注册商标“GLENN”及28项专利权等其他自有资产，不存在与公司共有的情形 ②生产经营场所位于江苏苏州，不存在与公司共用生产场所、设备等资产的情形	公司与前述关联企业不存在人员混同的情形，人员独立	①产品为上下板机、吸板机、缓冲机、传输轨道、自动拆装治具、自动化弯管等周边设备 ②不存在与公司共用生产技术、研发成果、商标、经营资质的情形 **③2017年，公司向苏州格林采购吸板机，采购额为13.16万元。上述交易为偶发频率的采购，系根据客户提出的配套需求而采购出售。报告期内公司与苏州格林不存在关联交易**
江西弘格	①独立拥有“弘格”注册商标及7项专利权，不存在与公司共有的情形 ②生产经营场所位于江西余江，不存在与公司共用生产场所、设备等资产的情形		①产品为上下板机、吸板机、缓冲机、传输轨道、自动拆装治具、自动化弯管等周边设备 ②不存在与公司共用生产技术、研发成果、商标、经营资质的情形 ③报告期内与公司不存在关联交易
江西良田	①独立拥有“良町”注册商标及37项专利权，不存在与公司共有的情形 ②生产经营场所位于江西余江，不存在与公司共用生产场所、设备等资产的情形		①产品为收割机、旋耕机等农业机械 ②不存在与公司共用生产技术、研发成果、商标、经营资质的情形 ③报告期内与公司不存在关联交易
苏州博阳	①独立拥有18项专利权，不存在与公司共有的情形 ②生产经营场所位于江苏苏州，不存在与公司共用生产场所、设备等资产的情形		①产品为自动缓存机、自动输送机、智能排版混进输送机等太阳能电池产线设备 ②不存在与公司共用生产技术、研发成果、商标、经营资质的情形 ③报告期内与公司不存在关联交易

（二）采购销售渠道、客户、供应商等方面不存在影响发行人的独立性的情形，不存在与发行人共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料、为发行

人提供外协的情形

格林电子、东莞格林、苏州格林、江西弘格、江西良田和苏州博阳在采购销售渠道、客户、供应商等方面不存在影响发行人独立性的情形，不存在与公司共用生产、共用采购、销售渠道的情形，虽然存在少数共同需要的必备原材料，但因产品不同实际采购需求各不相同，不存在共用情形，不存在为公司提供外协的情形，不存在为公司分担成本费用的情形。具体情况如下：

关联企业	采购、销售方面独立性情况	是否共同生产	是否共用通用原材料	是否为公司提供外协
格林电子（已注销）	未实际开展经营			
东莞格林（已注销）	①注销前与公司部分主要客户、供应商存在业务往来，系正常商业活动开展的结果，详见本问询回复“问题 6、二”的相关内容 ②不存在共用采购、销售系统的情形 ③不存在利用客户、供应商进行利益输送或其他利益安排的情形	生产经营场所独立，不存在与公司共同生产情形	不存在与公司共用通用原材料情形	不存在为公司提供外协的情形
苏州格林	①报告期内与公司部分主要客户、供应商存在业务往来，系正常商业活动开展的结果，详见本问询回复“问题 6、二”的相关内容 ②不存在共用采购、销售系统的情形 ③不存在利用客户、供应商进行利益输送或其他利益安排的情形			
江西弘格	①与公司主要客户、供应商不存在重叠 ②不存在共用采购、销售系统的情形 ③不存在利用客户、供应商进行利益输送或其他利益安排的情形			
江西良田				
苏州博阳	①与公司主要客户不存在重叠，向公司的部分供应商采购原材料，苏州博阳仅发生小额采购 ②不存在共用采购、销售系统的情形 ③不存在利用客户、供应商进行利益输送或其他利益安排的情形			

综上所述，报告期内公司与实际控制人曾经控制的企业及实际控制人关系密切的家庭成员控制的企业在主营业务、主要产品、技术工艺等方面均不相同，生产、采购和销售系统相互独立，资产、人员、业务和技术等方面相互独立，不存在简单依据经营范围对同业竞争做出判断的情形，不存在仅以经营区域、细分产

品或服务、细分市场的不同来认定不构成同业竞争的情形。

发行人已于《招股说明书》中“第七节 公司治理与独立性”之“八、（一）、2、公司与实际控制人曾经控制的企业及实际控制人关系密切的家庭成员控制的企业不存在同业竞争”对上述事项进行补充披露。

三、如认定上述企业与发行人不存在同业竞争关系，是否已经审慎核查并完整披露发行人控股股东、实际控制人及其亲属直接或间接控制的全部企业

发行人、保荐机构及发行人律师已审慎核查并完整披露发行人控股股东、实际控制人及其关系密切的家庭成员直接或间接控制的全部企业，上述企业与公司不存在同业竞争关系。

发行人已于《招股说明书》中“第七节 公司治理与独立性”之“八、（一）、3、同业竞争核查情况”对上述事项进行补充披露。

四、如认定存在同业竞争，请结合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》等相关要求，补充披露是否构成重大不利影响的同业竞争，以及未来对相关构成同业竞争的资产、业务的安排

发行人控股股东、实际控制人及其关系密切的家庭成员直接或间接控制的企业与公司不存在同业竞争关系。

五、发行人不存在未披露的严重影响独立性的关联交易

公司不存在未披露的严重影响独立性的关联交易。

报告期内，公司与关联方发生关联交易主要基于公司业务、生产经营的需要，关联交易履行了必要的审批程序，交易价格公允。公司关联交易占总体交易量比例较低，且基于市场定价，对公司财务情况无重大影响。

报告期内，公司关联方对公司的核心技术及持续经营能力无重大影响。

发行人已于《招股说明书》中“第七节 公司治理与独立性”之“九、（三）关联交易对公司经营情况的影响”对上述事项进行补充披露。

六、中介机构核查过程及核查意见

（一）核查过程

保荐机构、发行人律师履行了如下核查程序：

1、取得主要关联方企业的产品名录，登录关联方企业官方网站了解关联方企业基本情况及主营业务；

2、查阅发行人相关内控制度文件、重大业务合同，执行采购、销售穿行测试，核查发行人在采购、销售等方面的内部控制完善程度，核查是否独立开展购销业务活动；

3、分析发行人报告期内毛利率波动原因，对比发行人与可比公司的期间费用率，核查是否存在由关联方企业分担成本费用的迹象；

4、访谈发行人实际控制人邱国良、彭小云，取得东莞格林注销前的经营账本和银行流水，大额销售订单，核查东莞格林业务内容及与发行人的销售、采购独立性等情况；

5、访谈实际控制人亲属邱文良、杨小云，取得苏州格林、江西弘格、江西良田和苏州博阳的工商登记资料、员工名册、产品名录、财务报表、客户供应商清单及明细账，取得苏州格林的大额销售订单等资料核查上述企业的主营业务，核查在资产、人员、业务和技术等方面是否与发行人存在共用、交叉、承接等情形，核查其与发行人主要客户、供应商是否存在资金、业务往来及其合理性，实地走访上述企业的生产经营场所，确认其与发行人不存在共用生产场所、生产设施等情形；

6、走访发行人主要客户、供应商，核查关联方企业与其是否存在交易，核查发行人是否与关联方企业共用销售、采购渠道；

7、取得发行人资产清单和相关产权证书，并通过网络核查及专利局走访等方式核查其资产独立性；

8、查阅发行人股东、董监高、核心技术人员填写的调查表，通过国家企业

信用信息公示系统、启信宝等网站进行检索复核发行人的关联方；

9、根据《公司法》《企业会计准则》及《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》等要求审慎核查发行人的关联方、关联交易，确保披露完整性；

10、取得实际控制人邱国良、彭小云及其关系密切的家庭成员邱文良、杨小云出具的关于避免同业竞争的承诺函。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及发行人律师认为：

1、格林电子、东莞格林、苏州格林、江西弘格、江西良田以及苏州博阳实际经营业务与发行人业务不存在重叠内容，产品种类及功能和技术工艺均显著不同，不存在简单依据经营范围判断或仅以经营区域、细分产品或服务、细分市场的不同来认定不构成同业竞争的情形；

2、格林电子、东莞格林、苏州格林、江西弘格、江西良田以及苏州博阳在资产、人员、业务和技术等方面均与发行人相互独立，不存在采购销售渠道、客户、供应商等方面影响发行人独立性的情形；不存在与发行人共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料、为发行人提供外协的情形，不存在为发行人分担成本费用的情形；

3、发行人、保荐机构及发行人律师已审慎核查并完整披露发行人控股股东、实际控制人及其关系密切的家庭成员直接或间接控制的全部企业，上述企业与发行人不存在同业竞争关系；

4、发行人不存在未披露的严重影响独立性的关联交易。

问题 8、关于重大违法违规。招股说明书披露，富士康集团子公司员工因犯非国家工作人员受贿罪被判刑，牵涉到数家供应商及供应商销售人员，其中包括发行人前员工刘某，刘某作为证人提供了证言。刘某因涉嫌向非国家工作人员行贿，已于 2019 年 12 月被公安机关立案侦查。

请发行人：（1）披露上述涉嫌向非国家工作人员行贿的资金是否来源于发行人及其实际控制人，涉嫌行贿行为是否涉及发行人或其实际控制人及其依据，披露发行人或其实际控制人、董监高是否因上述涉嫌行贿事项而存在涉及《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第十三条相关规定的重大违法行为，是否构成本次发行上市的法律障碍；（2）结合上述涉嫌行贿事项，补充披露发行人有关销售、招投标、资金费用管理等方面的内部控制制度是否健全且被有效执行，是否能够合理保证生产经营的合法性；（3）报告期内发行人的产品是否存在质量事故，是否发生产品召回事件，是否存在纠纷或潜在纠纷；（4）报告期内发行人是否存在商业贿赂、不正当竞争等违法违规行为，是否有股东、董事、高级管理人员、员工等因商业贿赂等违法违规行为受到处罚或被立案调查。请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

【回复】

一、披露上述涉嫌向非国家工作人员行贿的资金是否来源于发行人及其实际控制人，涉嫌行贿行为是否涉及发行人或其实际控制人及其依据，披露发行人或其实际控制人、董监高是否因上述涉嫌行贿事项而存在涉及《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第十三条相关规定的重大违法行为，是否构成本次发行上市的法律障碍

（一）上述涉嫌向非国家工作人员行贿的资金是否来源于发行人及其实际控制人

发行人前员工刘某因向非国家工作人员行贿，郑州航空港经济综合实验区人民检察院于 2021 年 4 月 14 日向河南省郑州航空港经济综合实验区人民法院提起公诉，并出具郑航检一部刑诉（2021）Z223 号《起诉书》（以下简称“《起诉书》”），经郑州航空港经济综合实验区人民检察院依法审查查明：“被告人刘某为了自己的业绩和提成,先后用自己在公司的提成款于 2015 年 9 月、2018 年 4 月、2018 年 6 月分别向鸿富锦精密电子(郑州)有限公司 IDPBG 事业群 MLB-PE

资深副理王志军（已判决）行贿 94 万元、50 万元、50 万元，共计 194 万元；于 2018 年 9 月向鸿富锦精密电子（郑州）有限公司 IDPBG 事业群 MLB 制造工程处经理李西航（已判决）行贿 50 万元。”

河南省郑州航空港经济综合实验区人民法院于 2021 年 5 月 17 日作出(2021）豫 0192 刑初 145 号《刑事判决书》（以下简称“《刑事判决书》”）：“郑州航空港经济综合实验区人民检察院指控：被告人刘某为了自己的业绩和提成，先后用自己在公司的提成款于 2015 年 9 月、2018 年 4 月、2018 年 6 月分别向鸿富锦精密电子（郑州）有限公司 IDPBG 事业群 MLB-PE 资深副理王志军（已判决）行贿 94 万元、50 万元、50 万元，共计 194 万元；于 2018 年 9 月向鸿富锦精密电子（郑州）有限公司 IDPBG 事业群 MLB 制造工程处经理李西航（已判决）行贿 50 万元。……经审理查明的事实、证据与指控的事实、证据相同。被告人刘某及其辩护人对起诉书指控的事实、证据均无异议，对公诉机关指控的罪名及提出的量刑均予以认可，并且被告人刘某签字具结。本院予以确认。……被告人刘某犯对非国家工作人员行贿罪，判处有期徒刑二年零六个月，缓刑三年，并处罚金人民币伍万元。”

根据《刑事判决书》对事实的认定，刘某向非国家工作人员行贿是为了自己的业绩提成，使用的资金系其自己在公司的提成款。提成款由实际控制人之一的彭小云经手发放。

上述提成款为刘某 2012 年及之前的销售业绩提成款。刘某于 2011 年与凯格精机竞争对手合作开设深圳市创世纪光电智能科技有限公司，该事项于 2012 年被实际控制人邱国良知晓，因此刘某本应在 2012 年下半年结算的 2012 年及之前的销售提成奖金停发了，公司转而将刘某的奖金发放给了时任公司资金负责人彭小云，暂扣于彭小云处。后因刘某退出深圳市创世纪光电智能科技有限公司，且在公司业绩情况较为出色，经其多次催要，彭小云陆续于 2015 年和 2018 年与刘某结算了其 2012 年及之前的提成款。

由彭小云代发提成款为特殊情况，除上述情况外，报告期内不存在类似情况。

（二）涉嫌行贿行为是否涉及发行人或其实际控制人

根据《刑事判决书》认定，刘某的行贿行为系其为了自己的业绩和提成，

行贿资金为其在公司的提成款。在上述案件中，除发行人实际控制人邱国良、彭小云作为证人提供证人证言外，发行人或其实际控制人并未涉及上述案件。截至本问询回复出具日，发行人及其实际控制人均不存在作为犯罪嫌疑人被公安机关立案侦查或作为被告人被司法机关追诉的情形。

（三）发行人或其实际控制人、董监高是否因上述涉嫌行贿事项而存在涉及《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第十三条相关规定的重大违法行为，是否构成本次发行上市的法律障碍

《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第十三条规定的发行条件为：“发行人生产经营符合法律、行政法规的规定，符合国家产业政策。最近三年内，发行人及其控股股东、实际控制人不存在贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序的刑事犯罪，不存在欺诈发行、重大信息披露违法或者其他涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域的重大违法行为。董事、监事和高级管理人员不存在最近三年内受到中国证监会行政处罚，或者因涉嫌犯罪正在被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规正在被中国证监会立案调查且尚未有明确结论意见等情形。”

保荐机构对照上述第十三条发行条件核查如下：

1、根据发行人取得的市场监管、税务、劳动人事、社会保险、住房公积金、海关等政府主管部门出具的证明文件、发行人的书面确认及保荐机构和律师核查，报告期内，发行人生产经营符合法律、行政法规的规定，不存在因违法违规行为受到行政处罚的情形。因此，发行人生产经营符合法律、行政法规的规定，符合国家产业政策，符合《首发管理办法》第十三条第一款的规定。

2、根据我国《刑事诉讼法》第十二条规定，“未经人民法院依法判决，对任何人都不得确定有罪。”

2021 年 1 月 7 日，东莞市人民检察院案件管理与法律政策研究室出具了《证明》，经查询相关档案，2020 年 7 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日期间，未发现发行人及其法定代表人有犯罪记录。

2020 年 8 月 31 日，东莞市人民检察院案件管理与法律政策研究室出具了《证明》，经查询相关档案，2017 年 1 月 1 日至 2020 年 6 月 30 日期间，未发现发行人及控股股东、实际控制人邱国良、彭小云因贪污、贿赂、侵占财产、挪用财

产或破坏社会主义市场经济秩序等刑事犯罪被移送审查逮捕和审查起诉的记录。

在《刑事判决书》中，仅判决刘某存在犯罪行为，未判决发行人或其实际控制人、董事、监事、高级管理人员存在犯罪行为。同时，在《起诉书》中，刘某个人系唯一犯罪嫌疑人，发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员均未因此作为犯罪嫌疑人被公安机关立案侦查或作为被告人被司法机关追诉。

因此，发行人及其控股股东、实际控制人符合“最近三年内，发行人及其控股股东、实际控制人不存在贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序的刑事犯罪”的条件。

经核查，最近三年内，发行人及其控股股东、实际控制人也不存在欺诈发行、重大信息披露违法或者其他涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域的重大违法行为。

因此，发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第十三条第二款的规定。

3、根据公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员的书面确认及其提供的《无犯罪证明》及发行人确认，并经查询郑州市公安局航空港区分局、郑州航空港经济综合实验区人民检察院、河南省郑州航空港经济综合实验区人民法院的官网、中国裁判文书网，截至本问询回复出具日，发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员均未在任何司法程序中作为犯罪嫌疑人或被告人被调查或追诉，也不存在违法犯罪记录。

通过核查公司工商内档、公司章程及与公司相关人员确认，公司前员工刘某未曾担任过公司的董事、监事或高级管理人员。

发行人的董事、监事和高级管理人员不存在最近三年内收到中国证监会行政处罚，或者因涉嫌犯罪被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规被证监会立案调查且尚未有明确结论意见等情形，符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第十三条第三款的规定。

综上所述，公司及其实际控制人、董监高均未受到任何追诉或被有关机关立案侦查。同时，目前相关事件已有的刑事审判和刑事调查程序，均只涉及刘某个人的犯罪嫌疑，不涉及单位犯罪，公司与富士康集团的业务正常开展。截至本问询回复出具日，发行人及其实际控制人、董监高符合《创业板首次公开发行股票

注册管理办法（试行）》第十三条相关规定，发行人前员工行贿事项不构成本次发行上市的法律障碍。

发行人已于《招股说明书》中“第十一节 其他重要事项”之“三、（四）发行人前员工刘某涉及诉讼和被立案侦查情况”对上述事项进行补充披露。

二、结合上述涉嫌行贿事项，补充披露发行人有关销售、招投标、资金费用管理等方面的内部控制制度是否健全且被有效执行，是否能够合理保证生产经营的合法性

（一）销售、招投标、资金费用管理方面制度

公司销售人员负责开拓客户，推广公司产品，并促成公司与客户之间的交易，公司对销售与收款循环内相关内部控制制度主要有：

销售环节	相关内部控制
接受客户订单	销售人员获得的客户订单只有在符合企业制定的价格标准的情况下才会被接受，同时技术部门会对相关技术指标进行评估，以确保公司产品满足客户需求。
批准赊销信用	公司与客户的订单通常为赊销，财务部门需要对客户信用情况进行评估，在符合信用政策规定的情况下批准销售。
根据销售单编制发运凭证并发货	商品仓库管理人员只有在收到经过批准的销售单时才会编制发运凭证并供货。
按销售单装运货物	装运部门员工在装运之前，通常会进行独立验证，以确保从仓库提取的商品都附有经批准的销售单，且所提取商品的内容与销售单和发运凭证一致。
开具发票记录销售	财务人员根据客户签收和验收情况向客户开具发票，并记录销售。
资金往来和对账	公司与客户之间的往来均通过对公账户。对于资金方面公司制定有以下控制：不相容职责分离、现金盘点、编制银行余额调节表、定期向客户发送对账单等。

企业在销售与收款循环内，严格遵守《现金管理暂行条例》、《支付结算办法》等相关法律法规，销售收入及时入账，未设置内外账，且销售人员不经手客户钱款。

资金费用管理方面有以下内部控制

1、岗位分工

公司建立了健全货币资金业务岗位责任制，明确了相关部门和岗位的职责权限，办理货币资金业务的不相容岗位相互分离、制约和监督。出纳人员未兼任稽核、会计档案保管和收入、支出、费用、债权债务账目登记工作。

2、授权审批

公司对货币资金业务建立了严格的授权审批制度，在费用报销方面制定有细致的标准，对各个职级人员在不同地区的交通费、住宿费和伙食费等均明确有报销上限。对于员工费用借支，超过 10,000 元均需要总经理单独审批，且在费用借支事项完成后 5 个工作日内必须销账。

公司在支付申请、支付审批、支付复核和办理支付方面均有严谨而成熟的制度约束，公司对于重要的货币资金支付业务，实行集体决策和审批，并建立有责任追究制度，有效的防范了贪污、侵占和挪用货币资金的行为。

（二）与前员工行贿行为相关内控说明

发行人前员工刘某的行贿行为系其为了自己的业绩和提成，行贿资金为其在报告期前的销售提成款，为其个人行为。刘某的案件发生后，公司进一步加强了对员工的教育，并要求全体员工必须认真学习并深刻理解反商业贿赂有关法律法规，加强企业的动态监督，并且在公司战略制定、决策执行及日常运行中自觉抵制商业贿赂行为。公司与高级管理人员、销售人员、采购人员签署了廉洁从业协议，并要求全体员工严格执行《员工手册》,《员工手册》提出廉洁从业要求，禁止员工收受他人贿赂或向他人行贿以牟取不正当利益；禁止员工本人或其亲属利用职务之便为他人创造与公司的交易便利的条件，输送利益。同时,《员工手册》制定了严格的惩处细则,对于员工违反廉洁从业要求的情形，予以降级降薪、留司查看或解除劳动合同等惩处措施。

（三）有效性说明

根据信永中和对公司内部控制的有效性出具了《内部控制鉴证报告》**（XYZH/2021GZAA30024）**，凯格精机公司按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于 2020 年 12 月 31 日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制。

公司有关销售、招投标、资金费用管理等方面的内部控制制度健全且被有效执行，能够合理保证生产经营的合法性。

发行人已于《招股说明书》中“第十一节 其他重要事项”之“三、（四）发行人前员工刘某涉及诉讼和被立案侦查情况”对上述事项进行补充披露。

三、报告期内发行人的产品是否存在质量事故，是否发生产品召回事件，是否存在纠纷或潜在纠纷

保荐机构对发行人主要经销商、客户的走访核查、《新加坡法律意见书》、报告期内的营业外支出明细、记账凭证及原始单据、主管市场监督管理局出具的证明，登录有关政府部门和全国法院被执行人信息查询网站及其他司法机关网站进行查询与检索及发行人确认，发行人报告期内不存在产品质量事故，未发生产品召回事件，不存在因产品质量事故与客户发生的纠纷或潜在纠纷。

发行人已于《招股说明书》中“第十一节 其他重要事项”之“三、（四）发行人前员工刘某涉及诉讼和被立案侦查情况”对上述事项进行补充披露。

四、报告期内发行人是否存在商业贿赂、不正当竞争等违法违规行为，是否有股东、董事、高级管理人员、员工等因商业贿赂等违法违规行为受到处罚或被立案调查

（一）报告期内发行人是否存在商业贿赂、不正当竞争等违法违规行为

2020 年 7 月 28 日，东莞市市场监督管理局出具《行政处罚信息查询结果告知书》（东市监询[2020]646 号），确认 2017 年 1 月 1 日至 2020 年 6 月 30 日时段，发行人在东莞市市场监督管理局行政处罚信息系统中没有行政处罚信息记录，未发现发行人因违反质量技术监督相关法律法规而受到行政处罚的情况。2021 年 1 月 11 日，东莞市市场监督管理局出具《行政处罚信息查询结果告知书》（东市监询[2021]60 号），确认 2020 年 7 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日时段内暂未发现发行人存在违反市场监督管理法律法规的行政处罚信息记录。

2020 年 8 月 31 日，东莞市人民检察院案件管理与法律政策研究室出具了《证明》，经查询相关档案，2017 年 1 月 1 日至 2020 年 6 月 30 日期间，未发现发行人及控股股东、实际控制人邱国良、彭小云因贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或破坏社会主义市场经济秩序等刑事犯罪被移送审查逮捕和审查起诉的记录。2021 年 1 月 7 日，东莞市人民检察院案件管理与法律政策研究室出具了《证明》，经查询相关档案，2020 年 7 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日期间，未发现发行人及

其法定代表人有犯罪记录。

根据上述主管部门出具的证明、网络检索核查及发行人确认，报告期内发行人不存在因商业贿赂、不正当竞争等违法违规行为而受到行政处罚的情形。

（二）是否有股东、董事、高级管理人员、员工等因商业贿赂等违法违规行为受到处罚或被立案调查

截至本问询回复出具日，前员工刘某为公司的间接股东，通过员工持股平台余江凯格间接持有发行人 50 万股股份。2020 年 6 月，刘某从公司离职，根据刘某签署的相关投资协议，其离职后有权根据其自身意愿继续持有余江凯格的权益，因此依据刘某本人的意愿，余江凯格保留其所持有的权益。

根据发行人确认、相关主管部门出具证明并经保荐机构和律师核查（核查方式主要包括对有关人士的访谈，对公司董事、监事和高级管理人员的问卷调查，审阅企业信用信息报告，登录有关政府部门行政处罚查询系统进行查询，登录有关政府部门和全国法院被执行人信息查询网站及其他司法机关网站进行查询与检索等），截至本问询回复出具日，除前员工、间接股东刘某被判决犯对非国家工作人员行贿罪外，发行人其他股东、董事、高级管理人员、员工不存在因商业贿赂等违法违规行为受到处罚或在任何司法程序中作为犯罪嫌疑人或被告人被立案调查或追诉的情形。

综上，报告期内发行人不存在因商业贿赂、不正当竞争等违法违规行为而受到行政处罚的情形；截至本问询回复出具日，除前员工、间接股东刘某被判决犯对非国家工作人员行贿罪外，公司其他股东、董事、高级管理人员及员工不存在因商业贿赂等违法违规行为受到处罚或被立案调查的情形。

发行人已于《招股说明书》中“第十一节 其他重要事项”之“三、（四）发行人前员工刘某涉及诉讼和被立案侦查情况”对上述事项进行补充披露。

五、核查过程与核查结论

（一）核查过程

保荐机构及发行人律师履行了如下核查程序：

1、取得并查阅了（2019）豫 0192 刑初 515 号《刑事判决书》、郑航检一部

刑诉（2021）Z223 号起诉书和（2021）豫 0192 刑初 145 号刑事判决书，了解案件的具体情况；

2、现场访谈了刘某及其代理律师、邱国良、彭小云等人，了解案件具体情况和进展及刘某代理律师对于案件的法律分析判断；

3、走访了东莞市人民检察院，取得东莞市人民检察院案件管理与法律政策研究室出具的《证明》；取得了公司及其控股股东、实际控制人邱国良、彭小云及刘某和其他董事、监事、高级管理人员的《无犯罪记录证明》，确认其在报告期内不存在犯罪记录；取得了东莞市市场监督管理部门向公司出具的合规证明，确认凯格精机报告期内不存在行政处罚的情形；网络查询郑州市公安局、郑州航空港经济综合实验区人民检察院、郑州航空港经济综合实验区人民法院、郑州市中级人民法院的官网、中国裁判文书网，确认截至本问询回复出具日，发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员均未在任何司法程序中作为犯罪嫌疑人或被告人被调查或追诉，也不存在违法犯罪记录。

4、前往案件侦查机关郑州市公安局航空港分局案件侦办大队实地走访核实案件相关情况；

5、查看并分析了公司与富士康集团之间交易记录，复核了毛利率情况，并且评价了相关交易的合理性；

6、核查了发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员及刘某的个人流水，公司业务提成和奖励制度、刘某销售提成、收入汇总表、《员工手册》及相关人员签署的廉洁从业协议等；

7、核查了刘某投资深圳市创世纪光电智能科技有限公司的相关情况，刘某业绩提成明细，取得并查阅了刘某就其资金来源等情况出具的书面说明；

8、核查公司工商内档、《公司章程》及与公司相关人员确认，公司前员工刘某不属于公司的高级管理人员；

9、查阅发行人有关销售、招投标、资金费用管理等方面的内部控制制度，查阅信永中和出具的内控报告。执行了穿行测试和控制测试，确保内控政策设计的有效性，并且得到执行；

10、与发行人主要经销商、客户进行了访谈，查阅了发行人及其子公司出具的说明、《新加坡法律意见书》、报告期内的营业外支出明细、记账凭证及原始

单据、主管市场监督管理局出具的证明，确认是否存在产品质量事故和产品召回事件。

（二）核查结论

经核查，保荐机构及发行人律师认为：

1、截至本问询回复出具日，发行人及其实际控制人、董监高符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第十三条相关规定，发行人前员工行贿事项不会构成本次发行上市的法律障碍；

2、发行人有关销售、招投标、资金费用管理等方面的内部控制制度健全且被有效执行，能够合理保证生产经营的合法性；

3、发行人报告期内不存在产品质量事故，未发生产品召回事件，不存在因产品质量事故与客户发生的纠纷或潜在纠纷；

4、报告期内发行人不存在因商业贿赂、不正当竞争等违法违规行为而受到行政处罚的情形；截至本问询回复出具日，除前员工、间接股东刘某被判决犯对非国家工作人员行贿罪外，公司其他股东、董事、高级管理人员及员工不存在因商业贿赂等违法违规行为受到处罚或被立案调查的情形。

问题9、关于收购境外公司。招股说明书披露，发行人于2018年收购GKG ASIA 51.00%股权，GKG ASIA 在被发行人收购前作为发行人的经销商，主要从事发行人主要产品的海外销售业务，发行人收购GKG ASIA的原因为其拥有行业经验较为丰富的海外销售渠道和技术支持服务团队。发行人在收购GKG ASIA之前，股东TOON KIT SHONG、ONG WOON THIAM、LIM LEONG SING、WONG CHUNG JYE分别持有GKG ASIA40.00%、20.00%、20.00%、20.00%的股份。2018年度，GKG ASIA作为发行人的第一大客户，发行人向其销售金额为3,743.93万元，占主营业务收入的比例为8.80%。

请发行人补充披露：（1）GKG ASIA的简要历史沿革、主营业务及主要产品，股东TOON KIT SHONG、ONG WOON THIAM、LIM LEONG SING、WONG CHUNG JYE的基本情况，是否与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其亲属、主要客户或供应商之间存在关联关系或利益安排，发行人与上述股东合作的原因、商业背景；（2）收购前GKG ASIA的业务开展情况，报告期内是否经销除发行人产品外的其他产品以及终端客户情况，收购前后的销售收入情况及变动原因；（3）结合2018年度GKG ASIA作为发行人的第一大客户，发行人向其销售金额为3,743.93万元情况，分析并披露2018年度发行人对GKG ASIA的定价政策、与其他经销商相比较的定价情况，发行人对GKG ASIA销售的定价公允性；（4）发行人收购GKG ASIA 51.00%的估值及其依据，交易价格是否公允，股权转让款项是否已支付，是否存在直接或间接来源于控股股东、实际控制人的情形；（5）披露GKG ASIA在被收购前一个会计年度的资产总额、营业收入、利润总额及占发行人对应项目的比例。请保荐人、发行人律师发表意见。

【回复】

一、GKG ASIA的简要历史沿革、主营业务及主要产品，股东TOON KIT SHONG、ONG WOON THIAM、LIM LEONG SING、WONG CHUNG JYE的基本情况，是否与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其亲属、主要客户或供应商之间存在关联关系或利益安排，发行人与上述股东合作的原因、商业背景

（一）GKG ASIA简要历史沿革

本次收购前，GKG ASIA 的股权结构如下：

单位：万元新币

股东名称	持发行资本数额	持缴足资本数额	持股比例
TOON KIT SHONG	4.00	4.00	40.00%
ONG WOON THIAM	2.00	2.00	20.00%
LIM LEONG SING	2.00	2.00	20.00%
WONG CHUNG JYE	2.00	2.00	20.00%
合计	**10.00**	**10.00**	**100.00%**

GKG ASIA 的简要历史沿革如下：

1、2009 年 9 月，设立

2009 年 9 月 9 日，TOON KIT SHONG（以下简称：“TOON”）、ONG WOON THIAM（以下简称“ONG”）、LIM LEONG SING（以下简称：“LIM”）、WONG CHUNG JYE（以下简称：“WONG”）与邱国良共同投资成立 GKG ASIA PTE LTD，并召开董事会，同日，于新加坡会计与企业管理局登记注册。GKG ASIA 设立时的股权结构如下：

单位：万元新币

序号	股东姓名	持发行资本数额	持缴足资本数额	持股比例
1	TOON KIT SHONG	2.50	2.50	25.00%
2	ONG WOON THIAM	2.00	2.00	20.00%
3	LIM LEONG SING	2.00	2.00	20.00%
4	WONG CHUNG JYE	2.00	2.00	20.00%
5	邱国良	1.50	1.50	15.00%
合计		**10.00**	**10.00**	**100.00%**

GKG ASIA 设立时，发行资本已全额缴足。GKG ASIA 设立后由 TOON、ONG、LIM、WONG 四人经营管理，邱国良未参与 GKG ASIA 的经营与管理。

2、2011 年 1 月，第一次股权转让

因邱国良实际未参与 GKG ASIA 的经营管理，其在 2011 年决定从 GKG ASIA 退出。2011 年 1 月 24 日，GKG ASIA 通过董事会并决议同意邱国良将其持有的 GKG ASIA 全部股份转让给 TOON KIT SHONG，同日双方签署了股权转让协议，并取得了新加坡会计及企业管理局关于本地公司转让股权/更新股东名册的回执。本次股权转让完成后，GKG ASIA 股权结构如下：

单位：万元新币

序号	股东姓名	持发行资本数量	持股比例
1	TOON KIT SHONG	4.00	40.00%
2	ONG WOON THIAM	2.00	20.00%
3	LIM LEONG SING	2.00	20.00%
4	WONG CHUNG JYE	2.00	20.00%
合计		**10.00**	**100.00%**

本次股权转让后，GKG ASIA 仍作为发行人的海外经销商，继续经营销售发行人的设备。

3、2018 年 8 月，第二次股权转让（发行人收购 GKG ASIA 51%的股权）

2018 年，出于如下原因：①发行人决定加大海外市场的拓展力度以及增强品牌的海外管理；②发行人控股 GKG ASIA 有利于其海外业务拓展和与发行人更紧密的合作，双方开始考虑收购事宜。

2018 年 7 月 1 日，凯格有限召开股东会并决议，同意凯格有限收购 GKG ASIA 51.00%的股权。2018 年 7 月 18 日，凯格有限与 GKG ASIA 的 4 位股东就上述股权转让事项签署了《收购协议》。

2018 年 8 月 8 日，GKG ASIA 召开董事会并决议，同意 TOON KIT SHONG 向发行人转让 27,000 股发行资本；同意 ONG WOON THIAM 向发行人转让 8,000 股发行资本；同意 LIM LEONG SING 向发行人转让 8,000 股发行资本；同意 WONG CHUNG JYE 向发行人转让 8,000 股发行资本，并于新加坡会计与企业管理局注册了本次股权转让。

2018 年 12 月 29 日，发行人向 GKG ASIA 股东支付了股权转让价款，本次股权转让完成后，GKG ASIA 的股权结构如下：

股东名称	发行资本（万元新币）	持股比例
发行人	5.10	51.00%
TOON KIT SHONG	1.30	13.00%
ONG WOON THIAM	1.20	12.00%
LIM LEONG SING	1.20	12.00%
WONG CHUNG JYE	1.20	12.00%
合计	**10.00**	**100.00%**

发行人已于招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“四、公司报告期内的重大资产重组情况”之“1、GKG ASIA 基本情况”对上述情况进行了补充披

露。

发行人收购 GKG ASIA 履行的有关程序如下：

2018 年 7 月 1 日，凯格有限召开股东会并决议，同意凯格有限收购 GKG ASIA 51.00%的股权。2018 年 7 月 18 日，凯格有限与 GKG ASIA 的 4 位股东就上述股权转让事项签署了《收购协议》。

2018 年 12 月 14 日，广东联信资产评估土地房地产估价有限公司出具了联信评报字[2018]第 A0996 号《评估报告》，在评估基准日 2018 年 2 月 28 日，GKG ASIA 股东全部权益价值采用收益法评估的结果为 307.00 万新币。经协商一致，凯格有限以现金购买股权的方式收购 GKG ASIA 51.00%的股权，对 GKG ASIA 股东全部权益价值确定为 300.00 万新币，对应股权的转让价格为 153.00 万新币。经协商确定的 GKG ASIA 全部股东权益价值 300.00 万新币与评估值的 307.00 万新币相差较小，交易价格公允。发行人已于 2018 年 12 月 29 日支付了上述股权转让款项，不存在股权转让资金直接或间接来源于发行人控股股东、实际控制人的情形。

2018 年 9 月 7 日，广东省商务厅出具《企业境外投资证书》（编号：境外投资证第 N4400201800511 号），对凯格精机通过并购方式直接投资位于新加坡的 GKG ASIA，取得其 51.00%股权的事项予以备案。

2018 年 9 月 19 日，广东省发展和改革委员会出具《境外投资项目备案通知书》（粤发改外资函[2018]4830 号），对凯格精机收购 GKG ASIA 51.00%的股权项目予以备案。

2018 年 12 月 29 日，中国工商银行股份有限公司东莞分行向发行人出具了业务编号为 35441900201812296975、经办外汇局为国家外汇管理局东莞市中心支局的《业务登记凭证》，发行人完成了外汇登记手续并于同日履行了相应的股权转让价款支付义务。

上述收购的程序已于《招股说明书》“第五节、发行人基本情况”之“四、2、股权收购情况”披露。

（二）GKG ASIA 的主营业务及主要产品

GKG ASIA 自成立起为发行人设备的海外经销商，经销发行人的产品并负责售后服务，其自身不生产任何产品，其业务具体情况参见本问询函回复“问题 9、

关于收购境外公司”之“二、收购前 GKG ASIA 的业务开展情况……”有关回复。

（三）股东 TOON KIT SHONG、ONG WOON THIAM、LIM LEONG SING、WONG CHUNG JYE 的基本情况，是否与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其亲属、主要客户或供应商之间存在关联关系或利益安排

1、股东 TOON KIT SHONG、ONG WOON THIAM、LIM LEONG SING、WONG CHUNG JYE 的基本情况

GKG ASIA 的自然人股东基本情况如下：

TOON KIT SHONG，男，1963 年生，新加坡国籍，新加坡证件号码 S16******，毕业于新加坡管理学院（Singapore Institute of Management），获 Diploma 学历，2003 年至今任 JTU PTE LTD 董事，2009 年至今任 GKG ASIA 董事。

ONG WOON THIAM，男，1962 年生，新加坡国籍，证件号码 S15******，毕业于新加坡理工学院（Singapore Polytechnic），获 Diploma 学历，2005 年至今任 JTU PTE LTD 董事，2009 年至今任 GKG ASIA 董事。

LIM LEONG SING，男，1973 年生，马来西亚国籍，拥有新加坡永久居留权，证件号码 S73******，毕业于新加坡技术教育学院（Institute of Technical Education），获 NTC2 学历，2005 年任至今 JTU PTE LTD 董事，2009 年至今任 GKG ASIA 董事。

WONG CHUNG JYE，男，1975 年生，新加坡国籍，证件号码：S75******，毕业于鲁博鲁大学（Loughborough University），本科学历，2005 年至今任 JTU PTE LTD 董事，2009 年至今任 GKG ASIA 董事。

发行人已于招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“四、1、GKG ASIA 基本情况”对上述情况进行了补充披露。

2、上述 GKG ASIA 股东是否与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其亲属、主要客户或供应商之间存在关联关系或利益安排

除 GKG ASIA 少数股东 TOON、ONG、LIM 以及 WONG 投资、任职的 JTU

PTE LTD（以下简称“JTU”）及其子公司 JT Universal（M） Sdn.Bhd.、JTU（Thailand） Co.,Ltd.以及 JTU（Vietnam）Co.,Ltd.（以下合称“JTU 集团”或“JTU 系”）系公司客户外，上述少数股东与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其亲属、主要客户或主要供应商之间不存在关联关系或利益安排。

JTU 为 TOON、ONG、LIM 以及 WONG 四人合计持股 100.00%的私人有限公司，系主要从事代理销售劲拓股份设备的经销主体，与发行人存在业务关系。JTU 的基本情况、股权结构及其与发行人之间的交易情况如下：

（1）JTU PTE LTD 的基本情况

截至报告期末，JTU PTE LTD 的基本情况如下：

公司名称	JTU PTE LTD
曾用名	JT UNIVERSAL PTE LTD
新加坡注册号	200302739Z
成立时间	2003 年 3 月 25 日
发行资本	25.00 万新币
缴足资本	25.00 万新币
注册地	52 UBI AVENUE 3 #02-38 FRONTIER SINGAPORE （408867）
经营范围	工业用设备的销售及其有关服务

（2）JTU PTE LTD 的股权结构

截至报告期末，JTU PTE LTD 的股权结构如下：

股东名称	发行资本（万元新币）	持股比例
TOON KIT SHONG	9.25	37.00%
ONG WOON THIAM	5.25	21.00%
LIM LEONG SING	5.25	21.00%
WONG CHUNG JYE	5.25	21.00%
合计	**25.00**	**100.00%**

（3）报告期内，JTU 与发行人的交易情况

上述少数股东及 JTU 与发行人的合作原因、商业背景详见本问题“（四）发行人与上述股东合作的原因、商业背景”。

自 GKG ASIA 成立以来，JTU 系通过 GKG ASIA 采购发行人设备，未直接与发行人存在业务往来。2018 年度，GKG ASIA 向 JTU 系销售金额为 128.11 万美元，折合人民币 847.01 万元。发行人收购 GKG ASIA 后，JTU 系成为发行人合并层面客户，合并口径下，2019 年度、**2020 年度**，发行人向 JTU 系销售金额

分别为 1,377.93 万元、668.33 万元。

发行人已于《招股说明书》“第五节 发行人基本情况”之“四、1、GKG ASIA 基本情况”对上述情况进行了补充披露。

公司子公司 GKG ASIA 的少数股东 TOON、ONG、LIM 以及 WONG 共同控制或参股 JTU PTE LTD 及其他相关主体，报告期内公司与上述主体存在业务往来，将其视同关联方及关联交易进行披露。上述主体情况如下：

视同关联方	关系
JTU PTE LTD	GKG ASIA 少数股东控制的企业
JTU (THAILAND) CO., LTD	GKG ASIA 少数股东控制的企业
JTU (VIETNAM) CO.,LTD	GKG ASIA 少数股东控制的企业
JT UNIVERSAL (M) SDN BHD	GKG ASIA 少数股东投资参股的企业

注：TOON KIT SHONG 持有 GKG ASIA 13.00%的股份，ONG WOON THIAM 持有 GKG ASIA 12.00%的股份，LIM LEONG SING 持有 GKG ASIA 12.00%的股份，WONG CHUNG JYE 持有 GKG ASIA 12.00%的股份，上述四人合称“GKG ASIA 少数股东”。

公司子公司 GKG ASIA 的少数股东 TOON、ONG、LIM 以及 WONG 共同控制或参股了 JTU PTE LTD 及其他相关主体（合并简称“JTU 集团”），报告期内公司与上述主体存在业务往来，2019 年起公司将 GKG AISA 利润表纳入合并报表范围，公司将 2019-2020 年通过 GKG AISA 与 JTU 集团的交易视同关联交易进行披露，具体如下：

①销售商品

报告期内，JTU 集团作为 GKG ASIA 的下游经销商，公司将设备销售给 GKG ASIA 后，由 GKG ASIA 销售给 JTU 集团。2019-2020 年，公司向 JTU 集团销售情况如下：

单位：万元

视同关联方主体	交易内容	2020 年度	2019 年度
JTU PTE LTD	设备	652.96	1,366.82
JTU THAILAND CO., LTD	配件	10.19	5.54
JTU (VIETNAM) CO. LTD	配件	0.04	0.83
JT UNIVERSAL (M) SDN BHD	配件	5.14	4.75
合计		668.33	1,377.93
当期营业收入合计		59,521.92	51,519.69
视同关联销售占当期营业收入的比例		1.12%	2.67%

经比价，2019-2020 年公司向 JTU 集团销售设备的价格与向独立第三方销售

的价格不存在显著差异，公司与 JTU 集团的交易按市场定价，价格公允。

②支付安装维修费

由于公司本身在海外未设立安装维修部门，公司为满足自身部分外销客户的安装调试及后期维修需求，委托 JTU 集团进行安装调试和后期维修，因此公司向 JTU 集团支付费用。2019-2020 年，公司向 JTU 集团支付安装维修费相关交易情况如下：

单位：万元

视同关联方主体	交易内容	2020 年度	2019 年度
JTU PTE LTD	安装维修费	45.39	20.07
JT UNIVERSAL (M) SDN BHD	安装维修费	0.46	22.91
合计		45.85	42.98

2019-2020 年，公司向 JTU 集团支付的安装维修费金额较小，不存在利益输送情形。

③租赁办公室

报告期内，GKG ASIA 租赁 JTU PTE LTD 的办公室作为办公场所，双方签订租赁协议，租金按市场定价，2019-2020 年支付租金情况如下：

单位：万元

视同关联方主体	交易内容	租金支出	
		2020 年度	2019 年度
JTU PTE LTD	租赁办公室	15.16	22.91

④应收款项

报告期各期末，公司与 JTU 集团的应收账款情况如下：

单位：万元

视同关联方主体	2020-12-31		2019-12-31		2018-12-31	
	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备
JTU PTE LTD	141.17	7.06	217.01	10.85	202.65	10.13
JT UNIVERSAL (M) SDN BHD	-	-	0.14	0.01	0.21	0.01
JTU (VIETNAM) CO., LTD	0.04	0.00	0.10	0.00	0.60	0.03
合计	141.21	7.06	217.25	10.86	203.46	10.17

除上述应收款项外，报告期各期末，公司与 JTU 集团不存在其他应收应付款项。

发行人已于《招股说明书》“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方

及关联关系”对存在业务往来的 JTU 集团相关主体视同关联方进行披露，并表之后 2019-2020 年与 JTU 集团的交易视同关联交易进行披露。

（四）发行人与上述股东合作的原因、商业背景

凯格有限与 GKG ASIA 的股东 TOON KIT SHONG（以下简称“TOON”）、ONG WOON THIAM（以下简称“ONG”）、LIM LEONG SING（以下简称“LIM”）以及 WONG CHUNG JYE（以下简称“WONG”）等人于产品展会结识。

凯格有限了解到 TOON、ONG、LIM 和 WONG 等人在海外市场代理销售电子装联设备多年，拥有行业经验较为丰富的海外销售渠道和技术服务团队。届时，凯格有限亦有拓展海外市场的意向，2007 年，经协商一致，凯格有限与 TOON 等人达成合作意向，由其控制的 JTU PTE LTD 尝试在海外地区推广发行人产品。

JTU 与凯格有限合作前，主要经销劲拓股份的设备，劲拓股份主要经营的回流焊设备与发行人主要经营的锡膏印刷设备同为表面贴装工艺不同环节的关键设备，客户添置新产线时往往因同时需要两种设备而向 JTU 订购回流焊设备和锡膏印刷设备，因此 JTU 常有采购锡膏印刷设备的需求。TOON 等四人与凯格有限达成合作协议后，JTU 开始推广发行人产品，至 2009 年，发行人产品在海外地区取得了较为稳定的销售，与 JTU 的初步合作取得了良好的效果。为稳定合作关系，TOON、ONG、LIM 和 WONG 与凯格有限实际控制人邱国良协商并设立 GKG ASIA，作为发行人海外经销平台经销发行人产品。GKG ASIA 成立后，发行人不再向 JTU 直接销售设备，而是通过 GKG ASIA 向 JTU 销售发行人设备。邱国良未实际参与 GKG ASIA 的经营管理，并于 2011 年退出。

2018 年，出于如下原因：①发行人决定加大海外市场的拓展力度以及增强品牌的海外管理；②发行人控股 GKG ASIA 有利于其业务拓展和与发行人更紧密的合作，发行人收购了 GKG ASIA 51.00%的股权。收购后，JTU 系仍为 GKG ASIA 客户，GKG ASIA 向其销售锡膏印刷设备和少量点胶设备，并由 JTU 系销往新加坡、马来西亚、泰国、越南等地区。

发行人及 GKG ASIA 通过 JTU 集团在海外销售产品而非直接通过 GKG ASIA 向客户销售产品的主要原因如下：

1、JTU 以销售回流焊设备起步，逐步发展成为了 SMT 整线设备（通常包括锡膏印刷设备、贴片设备和回流焊设备）的销售的经销商，其下游客户往往根

据自身需求向 JTU 集团下达整条 SMT 生产线的订单，包括锡膏印刷设备、贴片设备及回流焊设备，由 JTU 负责整条生产线的采购和安装等服务，而发行人产品主要为锡膏印刷设备，为整条生产线中的一种设备，因此下游客户不会直接向公司下单；

2、JTU 集团在海外运作多年，在新加坡、马来西亚、印度、泰国及越南等地设有分支机构，与当地客户合作时间较长，具有一定的客户粘性，因此当地客户在选购新产线时往往选择继续与原有供应商合作。

发行人已于《招股说明书》“第五节、四、3、收购 GKG ASIA 的背景”对上述情况进行了补充披露。

二、收购前 GKG ASIA 的业务开展情况，报告期内是否经销除发行人产品外的其他产品以及终端客户情况，收购前后的销售收入情况及变动原因

（一）收购前 GKG ASIA 的业务开展情况，报告期内是否经销除发行人产品外的其他产品以及终端客户情况

GKG ASIA 自成立起为发行人的设备经销平台，收购前，其主要销售发行人锡膏印刷设备、点胶设备；收购后，除继续销售前述设备外，其协助发行人新开拓了捷普（Jabil）欧洲及东南亚系的自动化设备业务，收购后，GKG ASIA 仅销售发行人生产的设备产品，不存在销售除发行人设备以外其他设备的情形。

报告期内 GKG ASIA 主要向其下游包括 JTU 系、JUKI 系在内的经销商、分销商及捷普（Jabil）欧洲及东南亚系销售设备，其主要情况如下：

单位：人民币万元

客户名称	向下游客户确认的营业收入			主要覆盖区域	销售内容
	2020 年度	2019 年度	2018 年度		
JTU 系	**668.33**	1,377.93	847.01	亚洲	锡膏印刷设备、点胶设备
JUKI 系	**1,044.37**	2,467.70	2,788.03	亚洲、欧洲、北美	锡膏印刷设备
捷普欧洲及东南亚系	**679.07**	1,050.81	-	欧洲、亚洲	柔性自动化设备
小计①	**2,391.77**	4,896.44	3,635.05	-	-
GKG ASIA 营业收入②	**3,183.70**	6,377.22	4,295.11	-	-
占比①/②	**75.13%**	76.78%	84.63%	-	-

注 1：2018 年数据未经审计；

注 2：上表中 2018 年人民币数据系根据该等年度新币兑人民币平均汇率 4.9447 计算得出。

发行人已于招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“四、4、收购 GKG ASIA 对公司的影响”对上述情况进行了补充披露。

（二）收购前后的销售收入情况及变动原因

发行人于 2018 年 12 月 31 日将 GKG ASIA 的资产负债表合并列示，于 2019 年度将利润表合并列示。2018、2019 年度，GKG ASIA 的营业收入情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度
营业收入（新币）	1,252.87	868.63
营业收入（人民币）	6,377.22	4,295.11

注：上表中人民币数据根据 2018、2019 年新币兑人民币平均汇率 4.9447、5.0901 计算得出。

2019 年度，GKG ASIA 的营业收入较 2018 年度增长较多，主要原因如下：

1、2019 年，GKG ASIA 协助开拓了 Jabil 集团包括 Jabil Circuit Ukraine LLC、Jabil Circuit SDN BHD 等主体在内海外新客户并向其销售柔性自动化设备，受此新增业务影响，GKG ASIA 的营业收入有所增加；

2、2019 年，GKG ASIA 销售的发行人主要用于大板印刷的 III 类锡膏印刷设备及用于普通电路板印刷的 I 类锡膏印刷机销售数量较 2018 年有所上升。

发行人已于招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“四、4、收购 GKG ASIA 对公司的影响”对上述情况进行了补充披露。、

三、结合 2018 年度 GKG ASIA 作为发行人的第一大客户，发行人向其销售金额为 3,743.93 万元情况，分析并披露 2018 年度发行人对 GKG ASIA 的定价政策、与其他经销商相比较的定价情况，发行人对 GKG ASIA 销售的定价公允性

1、发行人对 GKG ASIA 的定价政策

发行人与 GKG ASIA 根据设备的成本、不同市场的价格以及 GKG AISA 自身在不同国际市场的议价能力综合制定了销售价格表。除向主要客户大批量销售或面向某一市场做产品推广时，经公司管理层决议，可能给予一定折扣外，GKG

ASIA 向发行人采购设备的提货价格按照既定的销售价格表执行。

2、与其他经销商相比较的定价情况

发行人 2018 年度向前五大经销商销售情况如下表：

金额单位：万元

编号	公司名称	主营业务收入
1	GKG Asia Pte Ltd	3,743.93
2	深圳市奥维特机电有限公司	511.16
3	成都凯格科技有限公司	412.81
4	上海铭瑶电子科技有限公司	394.22
5	上海天积达机电科技有限公司	257.53

公司对 GKG ASIA 的销售毛利率高于其他经销商主要是因为：2018 年，GKG ASIA 销售主要为精度工艺要求较高且毛利率较高的 II 类锡膏印刷设备；同期境内经销商销售主要以毛利率较低且对工艺精度要求较低的 I 类锡膏印刷设备，销售结构的不同导致了毛利率的不同。

3、发行人对 GKG ASIA 销售的定价公允性

发行人 2018 年度对 GKG ASIA 销售分类情况如下表：

金额单位：万元

类别		销售收入
锡膏印刷设备	Ⅰ类	212.66
	Ⅱ类	3,039.23
	Ⅲ类	423.77
点胶设备		68.28
合计		**3,743.93**

2018 年度，GKG ASIA 主要对外销售 II 类锡膏印刷设备，发行人向 GKG ASIA 销售的该类机型毛利率低于当年公司 II 类锡膏印刷设备平均毛利率，主要是系：（1）GKG ASIA 销量较大，公司根据制度给与了一定销售折扣；（2）GKG ASIA 作为海外经销商，承担了终端客户安装调试和售后服务的责任，公司给与了一定的让利。同时，发行人向 GKG ASIA 销售的 I 类锡膏印刷设备毛利率高于公司平均水平主要系向改外销售的 I 类机型选配较多致使售价较高所致；发行人向 GKG ASIA 销售的 III 类锡膏印刷设备及点胶设备的毛利率与公司平均水平不存在重大差异。

综上，发行人对 GKG ASIA 销售定价公允。

发行人已于招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“四、5、发行人对 GKG ASIA 销售情况”对上述情况进行了补充披露。

四、发行人收购 GKG ASIA 51.00%的估值及其依据，交易价格是否公允，股权转让款项是否已支付，是否存在直接或间接来源于控股股东、实际控制人的情形

根据广东联信资产评估土地房地产估价有限公司 2018 年 12 月 14 日出具的关于收购 GKG ASIA 的评估报告（联信评报字[2018]第 A0996 号），该评估机构采用收益法及资产基础法以 2018 年 2 月 28 日为基准日对 GKG ASIA 的股东全部权益价值进行评估。运用收益法，经评估测算的 GKG ASIA 的股东全部权益评估值为新币 307.00 万元，**折合人民币约 1,465.62 万元（以评估基准日汇率 4.774 计算）**，运用资产基础法，经评估测算的 GKG ASIA 的股东全部权益评估值为人民币 724.60 万元，因 GKG ASIA 已发展多年，具有一定规模，收益法结果从 GKG ASIA 的未来获利角度考虑，更好的反映了收购后 GKG ASIA 未来的营运能力，因此本次评估采用收益法评估结果作为 GKG ASIA 股东全部权益价值，即为新币 307.00 万元，**折合人民币约 1,465.62 万元（以评估基准日汇率 4.774 计算）**。

经双方协商一致，最终以 300.00 万新币作为 GKG ASIA 的股东全部权益价值，300.00 万新币与评估值 307.00 万相差较小，因此交易价格公允。相应股权转让款项已于 2018 年 12 月 29 日支付，不存在股权转让资金直接或间接来源于发行人控股股东、实际控制人的情形。

2018 年 12 月 14 日，广东联信资产评估土地房地产估价有限公司出具了联信评报字[2018]第 A0996 号《评估报告》，在评估基准日 2018 年 2 月 28 日，GKG ASIA 股东全部权益价值采用收益法评估的结果为 307.00 万新币。经协商一致，凯格有限以现金购买股权的方式收购 GKG ASIA 51.00%的股权，对 GKG ASIA 股东全部权益价值确定为 300.00 万新币，对应股权的转让价格为 153.00 万新币。经协商确定的 GKG ASIA 全部股东权益价值 300.00 万新币与评估值的 307.00 万新币相差较小，交易价格公允。发行人已于 2018 年 12 月 29 日支付了上述股权

转让款项，不存在股权转让资金直接或间接来源于发行人控股股东、实际控制人的情形。

发行人已于招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“四、2、股权收购情况”对上述情况进行了补充披露。

五、披露 GKG ASIA 在被收购前一个会计年度的资产总额、营业收入、利润总额及占发行人对应项目的比例

GKG ASIA 在被收购前一个会计年度资产总额、净资产、营业收入、利润总额及其占发行人对应项目比例情况如下：

2017 年末/年度项目[注1]	资产总额	净资产	营业收入	利润总额
GKG ASIA（万元新币）	493.51	134.94	721.52	26.92
GKG ASIA（万元人民币）①[注2]	2,389.22	653.28	3,493.09	130.35
发行人②	41,351.83	10,635.27	34,558.04	5,267.33
①/②	5.78%	6.14%	10.11%	2.47%

注 1：上表中，除发行人相应项目数据经审计外，其余数据未经审计；

注 2：上表中人民币数据根据 2017 年新币兑人民币平均汇率 4.8413 计算得出。

本次收购系发行人收购非同一控制下的企业，收购前，GKG ASIA 主要从事电子机械设备的销售与服务业务，该业务属于发行人重组前主营业务的一部分，与重组前发行人业务具有高度相关性。重组前一个会计年度或该年度期末，GKG ASIA 的资产总额、净资产、营业收入和利润总额占发行人当期相应项目的比例均小于 50.00%，不符合《首发业务若干问答》（2020 年 6 月修订）（下称“《首发问答》”）中有关于重组后主营业务发生重大变化的认定条件、不适用《首发问答》中关于重组后延长运行时间的要求、亦不适用《证券期货法律适用意见第 3 号》项下有关同一控制下重组的若干意见。

综上，本次重组后，发行人主营业务未发生重大变化。

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“四、4、收购 GKG ASIA 对公司的影响”对上述情况进行了补充披露。

六、请保荐人、发行人律师发表意见

（一）核查程序

保荐机构及发行人律师履行了如下核查程序：

1、查阅了 GKG ASIA、JTU PET LTD 及其子公司的工商注册资料，获取了 GKG ASIA 报告期各期的财务报告，获取了信永中和会计师事务所出具的审计报告及其有关审计底稿，取得了由广东联信出具的“联信评报字[2018]第 A0996 号”《评估报告》；

2、获取了 TOON 等四人的自然人调查表，并对其进行了访谈，获取了邱国良的自然人调查表并对其进行了访谈，获取了发行人全体董事、监事、高级管理人员银行流水并就发行人对 GKG ASIA 的管理模式等情况对部分高级管理人员进行了访谈；

3、获取了发行人境外投资有关的商务厅、发改委及银行备案文件等文件，并获取了股权款转账凭证；

4、获取了发行人及 GKG ASIA 的销售台账或销售明细表并对其销售、客户等情况进行了分析，获取了发行人经销商管理制度等内控文件，获取了发行人与 GKG ASIA 之间的销售价格表；

5、聘请新加坡律师对 GKG ASIA 进行了核查，并获取了新加坡律师出具的尽职调查报告。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及发行人律师认为：

1、GKG ASIA 自设立以来未生产任何产品，收购后专门经销发行人设备，其少数股东 TOON、ONG、LIM、WONG 四人除合计持有 100.00%股权的 JTU PTE LTD 系发行人合并口径下客户外，与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其亲属、主要客户及供应商之间不存在关联关系或利益安排，发行人与 GKG ASIA 及其少数股东的合作系出于真实商业利益考虑，系双方真实意思表示；

2、发行人已按要求补充披露了发行人与上述股东的合作背景、收购前业务开展情况及收入变动情况、GKG ASIA 在收购前一个会计年度有关会计科目占发行人对应科目的比例；

3、发行人对 GKG ASIA 的收购价格公允、收购手续合法合规，股权转让款项已全部支付，不存在股权款项直接或间接来自于发行人控股股东、实际控制人的情形；

4、发行人与 GKG ASIA 的定价政策较发行人其他经销商无重大区别，定价政策公允。

问题 10、关于业务资质。招股说明书披露，发行人 CE 认证（点胶设备）和 CE 认证（锡膏印刷设备）两项资质认证的颁发主体均为深圳市亿博科技有限公司。此外，报告期内，公司外销金额分别为 12,509.67 万元、8,974.44 万元、11,586.96 万元、6,527.55 万元，占主营业务收入比列分别为 36.59%、21.10%、22.81%、29.61%。

请发行人补充披露：（1）CE 认证（点胶设备）和 CE 认证（锡膏印刷设备）两项资质认证的商业价值及取得难度，是否为强制认证，由深圳市亿博科技有限公司作为颁发主体进行认证的原因及合理性；（2）发行人是否具备产品外销至相关国家或地区所需的全部资质、认证、许可，取得过程是否合法合规，相关资质、认证、许可的有效期及是否覆盖报告期。请保荐人和发行人律师发表明确意见。

【回复】

一、CE 认证（点胶设备）和 CE 认证（锡膏印刷设备）两项资质认证的商业价值及取得难度，是否为强制认证，由深圳市亿博科技有限公司作为颁发主体进行认证的原因及合理性

（一）CE 认证（点胶设备）和 CE 认证（锡膏印刷设备）两项资质认证的商业价值及取得难度，是否为强制认证

1、CE 认证的强制性与商业价值

其中，CE 认证是“Conformité Européne”即“符合欧洲标准”的简称，是欧洲重要的产品安全标准，获得 CE 认证表明了该产品符合欧盟（EU）健康、安全、环保标准，已经具备欧洲经济区（EEA）的市场准入条件，产品可在欧洲经济区各成员国内流通。目前，包括玩具、机械设备、电子设备、医疗器械等 18 个大类商品需要完成 CE 认证才能进入包括德国、法国、意大利在内的 30 个欧洲经济区成员国内流通，因此发行人的锡膏印刷设备和点胶设备需要取得 CE 认证才能在欧洲经济区成员国内流通，CE 认证对发行人锡膏印刷设备和点胶设备在欧洲经济区销售具有强制性。

发行人产品取得 CE 认证证书，表明了发行人产品符合欧盟健康、安全、环保法律法规的要求，已经具备欧洲经济区的市场准入条件，产品可在欧洲经济区

各成员国内销售；同时，CE 认证的国际认可度较高，除欧洲经济区国家外，其在全球许多国家和地区具备较高的公信力。因此，公司产品获得 CE 认证将进一步增强公司产品的综合竞争力，提升公司海外销售，对公司未来的海外发展经营将产生积极影响。

发行人已于《招股说明书》“第六节 业务与技术”之“八、（三）公司主要资质”对以上情况进行了补充披露。

2、CE 认证的取得难度

获得 CE 认证需要根据产品的不同属性满足超过 20 项 CE 标准中的一项或多项，发行人产品同时符合 CE 标准中机械设备指令（Machinery Directive 2006/42/EC）、低压设备指令（Low Voltage Directive 2014/30/EC）、电磁兼容性指令（Electromagnetic Compatibility 2014/30/EC）三项标准，且所获 CE 认证均为公告机构认证，具有一定的申请难度。

发行人已于《招股说明书》“第六节 业务与技术”之“八、与公司业务相关的主要资产“之“（三）公司主要资质”对以上情况进行了补充披露。

（二）CE 认证（点胶设备）和 CE 认证（锡膏印刷设备）两项资质认证由深圳市亿博科技有限公司作为颁发主体进行认证的原因及合理性

CE 认证的认证方式之一为：由受欧盟委员会认可的第三方独立验证、检测机构（Notified Body，以下简称“公告机构”或“NB”）检测和验证或由受公告机构委托的第三方对产品进行检测并向公告机构提交检测报告，由公告机构确认该产品符合欧盟有关标准后颁发 CE 认证证书。

深圳市亿博科技有限公司（统一社会信用代码：91440300789225564X，以下简称“亿博科技”）是受公告机构认可的产品检验、鉴定、测试机构。

2013 年 2 月 16 日，亿博科技取得中国合格评定国家认可委员会颁发的《实验室认可证书》（注册号：CNASL6078），符合 ISO/IEC17025:2005《检测和校准实验室能力的通用要求》（CNAS-CL01《检测和校准实验室能力认可准则》）的要求，具备承担证书附件所列服务能力。证书有效期至 2022 年 6 月 1 日。

2016 年 8 月，亿博科技获得欧盟公告机构 ISET SRL（编号：NB0865）的授权，可在机械设备指令（Machinery Directive 2006/42/EC）、低压设备指令（Low

Voltage Directive 2014/30/EC）、电磁兼容（Electromagnetic Compatibility 2014/30/EC）等 7 项指令（Directives）范围内对申请产品代表 ISET SRL 进行测试，该授权有效期至 2021 年 8 月。

发行人外销的锡膏印刷设备与点胶设备，经亿博科技的检测（技术参考号 Technical Reference：EBO2005106-E121）并提交欧盟公告机构 ISEL SRL（编号 NB086）核验，发行人锡膏印刷设备和点胶设备符合机械设备指令（Machinery Directive 2006/42/EC）、低压设备指令（Low Voltage Directive 2014/30/EC）、电磁兼容（Electromagnetic Compatibility 2014/30/EC）3 项欧盟的要求，因此公告机构 ISEL SRL 向发行人颁发了 CE 认证证书，CE 证书真实有效。

发行人于《招股说明书》“第六节 业务与技术”之“八、（三）公司主要资质”中将发行人取得的 CE 认证描述为由亿博科技颁发系描述不够准确，现已于《招股说明书》相同位置补充披露如下：

序号	认证名称	持证人	颁发主体	证书编号/登记号码	有效期
4	CE 认证（点胶设备）	发行人	ISET SRL（编号：NB0865）	ISETC000620200707	至 2025 年 6 月 7 日
5	CE 认证（锡膏印刷设备）	发行人	ISET SRL（编号：NB0865）	ISETC000720200707	至 2025 年 6 月 7 日

二、发行人是否具备产品外销至相关国家或地区所需的全部资质、认证、许可，取得过程是否合法合规，相关资质、认证、许可的有效期及是否覆盖报告期

（一）发行人取得的进出口资质证书

报告期内，发行人存在外销业务，为合法开展境外出口销售业务，发行人已在《招股说明书》“第六节 业务与技术”之“八、（三）公司主要资质”对取得的进出口资质证书补充披露如下：

截至报告期末，公司已取得的主要资质情况如下：

序号	资质许可	持证人	发证机关	证书编码 或批准文件号	有效期限
1	对外贸易经营者备案登记表	发行人	东莞市商务局	备案登记表编号：04870501	-
2	海关进出口货物收发货人备案回执	发行人	东莞海关	海关编码：4419963950 检验检疫备案号：	长期

序号	资质许可	持证人	发证机关	证书编码 或批准文件号	有效期限
				4419603476	

凯格有限于 2011 年 11 月 9 日就《对外贸易经营者备案登记表》予以备案登记，后因登记事项变更而进行了历次变更换证，2019 年 10 月 21 日，发行人取得了编号为 04870501 的《对外贸易经营者备案登记表》。

凯格有限已于 2011 年 8 月 30 日进行了检验检疫自理报检企业备案，并取得了《自理报检单位备案登记证明书》（编号 4419603476）。凯格有限已于 2015 年 6 月 29 日进行了进出口货物收发货人海关注册，并取得《报关单位注册登记证书》（海关编码：4419963950），后因登记事项变更及《海关总署、国家市场监督管理总局公告 2019 年第 14 号--关于<报关单位注册登记证书>（进出口货物收发货人）纳入“多证合一”改革的公告》的要求换领了《海关进出口货物收发货人备案回执》（海关编码：4419963950）。

发行人出口销售业务已根据《中华人民共和国对外贸易法》《对外贸易经营者备案登记办法》《海关报关单位注册登记管理规定》《出入境检验检疫报检企业管理办法》等相关法律、法规，取得了对外贸易经营者备案、海关进出口货物收发货人备案并取得相应回执，取得过程合法合规，发行人已具备出口销售业务所需的资质，该等资质证书的有效期能够覆盖报告期。

（二）发行人取得的产品认证证书

发行人已取得的现有产品认证证书如下：

序号	认证名称	适用区域	实施机构	认证对象	有效期限
1	ISO 认证	全球	质量管理体系技术委员会	公司质量体系	2022.11.03
2	2 项 CE 认证	欧洲经济区内 30 个成员国	欧盟公告机构	公司点胶设备、锡膏印刷设备共计 66 型产品	2025.06.07

注：上述认证均系根据产品出口国家或地区的需求或客户对供应商的要求办理取得，CE 证书有效期由公告机构确定，相关产品认证证书均在发行人开展业务期间取得并有效。

公司于 2008 年 6 月 23 日获得 ISO9001:2015 质量管理体系认证，该认证有效期至 2022 年 11 月 3 日。自 2014 年 11 月 28 日起至报告期末，公司累计取得 7 项 CE 认证，累计涵盖 58 个型号的公司产品，2020 年，公司为现有的点胶设

备和锡膏印刷设备办理 CE 认证，其中包含 56 个型号的锡膏印刷设备，10 个型号的点胶设备，并于 2020 年 7 月 7 日获得公告机构 ISET SRL 颁发的两项 CE 证书，有效期五年。综上，公司的上述认证可以覆盖业务开展期间及涵盖报告期。

发行人已取得主管工商部门、安全生产部门、海关出具的相关证明，确认发行人不存在因办理上述认证证书受到行政处罚的情况。

报告期内，发行人不存在因销售由发行人生产的产品而被销售地所在国家（地区）监管部门禁止销售、没收违法所得、判处罚金、要求召回、赔偿消费者损失、实施处罚、采取监管措施或提起诉讼的情形，未因产品质量或认证问题被消费者或第三方投诉或提起诉讼。发行人严格按照该等客户合同的约定履行义务，不存在违约行为，不存在任何法律争议或潜在纠纷。

综上，发行人已取得产品外销至相关国家或地区必要的资质、许可或认证，取得过程合法合规，相关资质有效期能够覆盖业务开展期间及涵盖报告期。

发行人已在《招股说明书》“第六节 业务与技术”之“八、（三）公司主要资质”对取得的进出口资质证书进行了补充披露。

三、请保荐人和发行人律师发表明确意见。

（一）核查程序

保荐机构及发行人律师履行了如下核查程序：

1、核查了发行人现行有效的营业执照、公司章程及全部工商档案；

2、查阅发行人与境外客户签订的销售合同，核查境外客户对发行人产品出口至境外国家或地区是否有特殊资质要求；

3、核查了发行人及其子公司报告期内有效的资质、许可和认证文件，查阅了相关法律法规及主管部门官方网站；

4、查阅主管工商部门、安全生产部门、海关等部门出具的相关证明，查询发行人相关政府主管部门网站公开信息，取得发行人书面确认，核查发行人是否存在关于资质、认证方面的处罚；

5、访谈了发行人负责办理该等资质、许可和认证文件相关事项的人员，并取得了发行人及相关方的确认，访谈发行人技术负责人，发行人产品适用的国家

标准、行业标准；

6、核查发行人申请相关资质、认证证书的资料。

（二）核查意见

经上述核查，保荐机构及发行人律师认为：

1、发行人已补充披露 CE 认证（点胶设备）和认证（锡膏印刷设备）两项资质认证的商业价值及取得难度，深圳亿博科技有限公司作为受公告机构认可的产品检测、鉴定、测试机构，由其对产品进行检测并提交欧盟公告机构 ISEL SRL，最终由其向发行人颁发 CE 认证证书。

2、发行人产品在境外销售已取得出口所必要的全部资质、许可或认证，取得前述资质证书未受到相关行政处罚，取得过程合法合规，相关资质能够覆盖业务开展期间。

问题 11、关于业务与技术。招股说明书披露，报告期各期发行人成本结构中直接材料占比超过 96%，发行人产品生产工艺的关键工序为装配和调试工艺，需要的生产人员较少，直接人工占总成本的比例较低。

请发行人结合上述情形以及发行人技术优势、产品创新情况、市场空间、市场容量、客户拓展能力、成长性、与同行业可比公司优劣势对比等情况，补充披露发行人是否符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》等关于创业板定位的相关规定，并分析“三创四新”的相关情况，是否符合创业板定位的依据及合理性。请保荐人发表明确意见。

【回复】

一、请发行人结合上述情形以及发行人技术优势、产品创新情况、市场空间、市场容量、客户拓展能力、成长性、与同行业可比公司优劣势对比等情况，补充披露发行人是否符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》等关于创业板定位的相关规定，并分析“三创四新”的相关情况，是否符合创业板定位的依据及合理性

公司主要从事自动化精密装备的研发、生产、销售及技术支持服务，主要产品为锡膏印刷设备，同时经营有点胶设备、柔性自动化设备及 LED 封装设备。公司高度重视技术创新，不断投入研发设计，已形成主营产品的自主研发设计能力，通过把握设备生产链上的研发设计和总装两个关键端口，形成核心竞争力。公司严格筛选品牌、产品规格后通过外购取得设备中的标准零部件，对于设备所需的非标精密机械部件，则由公司的设计团队自主设计生产图纸，由供应商根据指引进行生产加工。公司作为一家创新特征突出的技术密集型企业，核心环节研发设计的支出主要体现在研发费用中，因此成本结构中直接材料占比较高。通过上述模式，公司得以将更多资源投入到研发设计环节，提高技术创新能力，并在总装环节实现对产品质量、装配精度的有效控制。

根据《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》，创业板定位于深入贯彻创新驱动发展战略，适应发展更多依靠创新、创造、创意的大趋势，主要服务成长型创新创业企业，并支持传统产业与新技术、新业态、新产业、

新模式深度融合。公司创新性特征突出，符合“成长型创新创业企业”定位。

（一）技术创新与技术优势

工业智能化背景下，精密机械、软件算法、电气逻辑、机器视觉及运动控制等技术需要紧密结合。公司所生产的锡膏印刷设备、点胶设备、LED 封装设备等产品属于精密智能制造设备，原材料以外的系统集成能力和精密机械部件的设计能力是实现设备智能化和满足精密需求必不可少的两个方面。

1、系统集成研发优势

公司拥有一支素质优良的系统集成团队，其开发掌握了基于视觉的高精度 UVW 定位系统、印刷压力智能反馈控制系统、基于插补前 S 曲线加减速的前瞻自适应速度优化技术等的核心算法，形成了高精度刮刀压力反馈控制技术、高精度多平台多基板和单平台多基板对位技术、点胶飞行喷射技术等核心技术。系统集成是借助多学科技术的有机结合进而实现精密运动控制的基础能力之一。以高精度刮刀压力反馈控制技术为例，通过公司自主开发的自适应控制算法与高精度数模转化模块、电气控制阀、压力感应器的结合，解决了传统技术无法在印刷过程中动态实时调整刮刀压力而导致印刷工艺缺陷的难题，显著提高了印刷良品率。相比机械结构的可仿制性，上述多学科技术的交叉集成更难以被竞争对手所学习复制，具有更高的竞争门槛，有力保障了公司的行业地位。

2、精密机械部件的设计优势

公司产品成本中直接原材料占比较高，其中金额占比较高的非标加工件为公司根据设备需求自主完成图纸设计，供应商根据指引生产达到要求后公司向其采购，故该部分原材料的核心设计能力实际上来源于公司，与公司的研发、技术创新紧密联动。公司生产的设备应用于对速度、精度要求较高的电子装联环节和 LED 封装环节，设备中非标机械部件的图纸设计能力是最终产品精密度的重要保障。

（二）产品创新情况

公司的技术创新优势为产品创新提供了有力保障，使公司得以对最前沿的市场需求做出快速反应。公司基于对产品、技术和市场的深刻理解，通过不断提升

现有技术水平，推出新的技术方案来满足下游行业、客户的最新需求，实现系列产品的创新。

近年来公司已推出包括 GTmini、Pmax、D5 在内的多款新机型，涵盖公司各类别的设备。其中，GTmini 机型的锡膏印刷机通过技术、工艺的改进，成功响应了客户将高端机型小型化的需求，成为公司的明星产品之一；D5 机型的在线式多功能高速全自动小型点胶机采用模块化设计，功能兼容性强，可将多种选项功能灵活搭配，机器体积小，充分节省空间，点胶范围广，可以满足客户多种工艺需求，为公司点胶机走向高端市场奠定基础；柔性自动化设备 5A 分板摆盘机改变了分板机的人工辅助动作，实现该工序的全自动无人化作业，随着功能的增加可将分板机并在一起，实现分板动作的全工序自动化。产品创新能力使公司得以把握最新的市场需求、巩固行业地位。

（三）客户拓展能力

公司凭借良好的研发技术优势和产品优势，抓住国际电子制造产业链向中国转移的趋势，成功进入了富士康、华为、鹏鼎控股、比亚迪、台表集团（Taiwan Surface Mounting）、仁宝集团（Compal）、传音控股、光弘科技、德赛电池、伟创力（Flex）等国内国外大型公司的供应体系，与这些大型企业建立了良好的合作关系。

此外，公司品牌知名度的不断提升和自身的产品优势对销售团队拓展客户提供了有力支持。报告期内，公司服务客户超过 2,500 家，下游客户覆盖行业广泛，市场占有率逐年扩大，公司品牌的知名度不断提升，加之公司的售后服务较其他国际竞争对手有更加全面及时的优势，公司品牌在国内电子制造行业已形成较好的口碑，具备一定的市场地位和影响力。与此同时，公司注重技术和产品创新，持续开发新产品，敏锐地把握前沿市场需求，提高了拓展新客户的效率。

（四）市场空间、市场容量

公司主要从事自动化精密装备的研发、生产、销售及技术支持服务。公司生产的设备应用于电子工业制造领域，其中，锡膏印刷设备、点胶设备和柔性自动化设备应用于电子装联，LED 封装设备应用于 LED 封装。

电子装联环节属于电子制造产业链的基础环节，为下游应用型行业提供 PCB

原材料，因此公司产品的市场空间、市场容量与电子信息产业规模紧密相关。电子制造业是社会经济的基础性、先导性行业，是加快工业和信息化转型升级的重要基石，行业规模持续增长。**根据工信部数据，2017-2020 年，规模以上电子信息制造业增加值增速分别为 13.8%、13.1%、9.3%和 7.7%，固定资产投资每年保持 15%左右的增长；2021 年一季度，规模以上电子信息制造业增加值同比增长 30.0%，固定资产投资同比增长 40.4%。**

随着全球 LED 产能的逐步转移，我国已成为全球最主要的 LED 生产基地。伴随着国家产业政策的支持及 LED 技术的不断升级换代，我国 LED 封装市场产值逐步增长。根据高工 LED 统计，2014-2019 年 LED 封装市场产值均实现较快增长，2019 年中国 LED 封装市场产值达到 1,050 亿元，预计未来中国 LED 封装市场产值仍将保持增长态势。

（五）成长性

公司设立于 2005 年，从锡膏印刷设备开始，逐步扩大业务规模、扩充产品品类，推出点胶设备、LED 封装设备和柔性自动化设备，已成为电子装联领域的知名品牌，拥有庞大的客户群体。公司不断研发、优化技术方案，推出新产品，积极响应工业智能化背景下客户的差异化需求，逐渐由一个注册资本 50 万元的中小型企业发展成注册资本达到 5,700 万元的行业领军企业，报告期内主营业务收入**由 2018 年的 42,531.40 万元增长至 2020 年的 58,382.58 万元，复合增长率达到 17.16%，**符合创业板关于“成长型创新创业企业”的定位。

（六）与同行业可比公司优劣势对比

在公司的主要产品锡膏印刷设备领域，GKG 已成长为国际知名品牌，与同行业的 Illinois Tool Works Inc.所经营的 MPM 品牌和 ASM Pacific Technology Ltd 经营的 DEK 品牌在全球市场竞争，在国内市场已取得较高的市场份额和较强的竞争优势地位。在点胶设备、柔性自动化设备和 LED 封装设备领域，目前公司所占市场份额与行业领先的公司相比仍有一定差距，但行业发展前景较好，公司持续进行研发投入，且有锡膏印刷设备业务的客户群体效应带动，相关业务具有较好的成长空间。

综上所述，公司属于“高端装备制造产业”内的“智能制造装备产业”行业，

系国家战略性新兴产业，市场及业务具备成长性，公司重视研发、技术和应用创新，核心技术和生产工艺具备一定先进性，在下游行业中具有一定的市场地位和影响力，上述竞争优势有效保障了客户拓展能力。公司的“创新”特征得到了充分的体现，符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》等关于创业板定位的规定。

发行人已于《招股说明书》中“第二节 概览”之“五、（一）公司的创新、创造和创意特征”对上述事项进行补充披露。

二、中介机构核查意见

（一）核查程序

保荐机构履行了如下核查程序：

1、了解发行人所处行业，查阅国家统计局发布的《战略性新兴产业分类（2018）》，核查发行人是否属于《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》第四条“负面清单”规定的行业；

2、查阅发行人报告期内的专利清单，查阅行业资料，访谈发行人总经理、研发人员、生产人员和销售人员，核查发行人在技术研发、产品开发、生产工艺、客户拓展等方面的竞争力，“三创四新”的相关情况等；

3、查阅发行人报告期内相关收入台账，分析客户覆盖情况和业务成长性；

4、实地走访发行人客户，对发行人品牌口碑、产品质量、市场影响力等竞争优势进行访谈求证。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：发行人所处的“智能制造装备产业”行业系国家战略性新兴产业，**2018-2020 年公司主营业务收入的年均复合增长率为 17.16%**，具备较好的成长性；发行人具有较强的技术研发和产品创新能力，“创新”特征突出，符合创业板定位的有关规定，相关依据充分、合理。

问题 12、关于信息披露的合规性。请保荐人项目组勤勉尽责，履行尽职调查义务，对发行人的关联方认定及关联交易、内控制度、客户及供应商等内容进行充分、全面的核查，并按《招股说明书准则》的要求，为投资者作出价值判断和投资决策提供充分且必要的信息，保证招股说明书及其他申请文件相关信息的内容真实、准确、完整,不得出现虚假记载、误导性陈述和重大遗漏。

请保荐人内核部门督促项目组充分、全面履行尽职调查义务、提高申报文件质量，并说明项目组提交的申请文件是否经质控、内核部门全面审核，投行业务内控制度、工作流程和操作规范是否健全并被严格执行，所提交、报送、出具、披露的相关材料和文件是否符合法律法规、中国证监会的有关规定、本所自律规则的相关要求，内容是否真实、准确、完整。请保荐人内核部门就该事项出具专项意见。

【回复】

一、保荐人项目组已充分、全面履行尽职调查义务、保证招股说明书及 其他申请文件相关信息的内容真实、准确、完整

保荐机构严格按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》《保荐人尽职调查工作准则》《证券发行上市保荐业务管理办法》以及《关于进一步提高首次公开发行股票公司财务信息披露质量有关问题的意见》等监管文件的要求，履行了保荐职责，对以下各方面进行了充分、全面的核查，具体情况如下：

（一）关联方认定及关联交易

根据《公司法》《企业会计准则第 36 号——关联方披露》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书（2020 年修订）》《深圳证券交易所创业板股票上市规则》及中国证监会有关规定，保荐机构项目组就发行人关联方认定及关联交易，履行了以下核查程序：

1、查阅发行人股东、董监高、核心技术人员填写的调查表，梳理发行人关联方；

2、通过国家企业信用信息公示系统、启信宝等网站检索复核发行人关联方，确认披露完整性与准确性；

3、查阅发行人明细账及银行流水，梳理报告期内关联交易情况；

4、访谈发行人实际控制人，取得关联交易相关协议或订单、凭证，了解关联交易背景及交易的必要性和公允性；

5、查阅发行人采购比价表、供应商报价表等资料，查阅发行人收入台账，分析核实关联交易定价公允性；

6、获取主要关联方企业工商登记资料、产品名录、主要客户及供应商清单，花名册等资料；

7、访谈主要关联方人员，了解关联方与发行人在资产、技术、人员、业务、客户、供应商等方面的关系，与发行人及其实际控制人、董监高、主要客户、供应商等之间的往来，是否为发行人承担成本费用，是否存在利益输送或其他利益安排等情况；

8、访谈发行人实际控制人，了解报告期内注销格林电子设备有限公司、东莞市格林电子设备有限公司的原因及具体情况，注销后资产、业务、人员的去向；

9、获取报告期内注销的关联方格林电子设备有限公司、东莞市格林电子设备有限公司的注销文件、注销前银行账户流水，获取香港曹美婷律师行出具的关于格林电子注销事项的核查意见，获取东莞市格林电子设备有限公司的无违规证明文件和注销前税务报告、人员清单、资产清单、资产处置合同、支付员工补偿金的相关凭证，并将东莞市格林电子设备有限公司人员清单与发行人花名册进行比对；

10、获取发行人及其实际控制人、董监高、核心技术人员的银行账户流水，获取发行人实际控制人胞弟邱文良及其配偶所控制的苏州格林、江西弘格、江西良田、苏州博阳明细账，核查报告期内前述主体间资金往来情况；

11、对发行人的主要客户、供应商进行了走访、穿透核查，与发行人及其实际控制人、董监高、其他主要核心人员进行了必要的沟通与问询，核实其与发行人关联方之间的关系。

经核查，保荐机构项目组认为：发行人已严格按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会的有关规定认定和披露关联方，发行人已完整、准确披露关联交易。

（二）内控制度

关于发行人财务相关的内部控制设计和执行的有效性，保荐机构项目组履行了以下核查程序：

1、取得发行人财务会计核算制度、财务会计政策、会计科目、会计报告制度及其他相关财务会计制度，访谈发行人财务人员；

2、核查财务部门岗位设置及职责，核查财务人员简历、专业资格证书、关键岗位人员设置不相容情况；

3、核查会计电算化情况，检查 ERP 系统模板设置及运行情况；

4、了解、评估发行人与采购相关内部控制的设计，对采购与付款循环主要业务活动的控制流程进行调查，包括对采购申请－采购订单－外购入库－采购发票－付款整个过程进行穿行测试，核查会计记录、采购记录、仓储记录一致性；

5、了解、评估发行人与销售相关内部控制的设计，取得销售合同明细、销售收入明细，抽查收款凭证、收款方式、收款账户，对销售与收款循环主要业务活动的控制流程进行调查，主要包括：对销售策略－签订合同及提供服务－记录应收账款－收款整个过程进行穿行测试；

6、取得资金管理制度，资金授权、批准、审验、责任追究等相关管理制度；

7、取得资金账户银行存款明细、银行对账单；查看发行人银行账户流水账，关注特殊以及异常款项往来；

8、取得并审阅申报会计师出具的《内部控制鉴证报告》。

经核查，保荐机构项目组认为：发行人已建立健全相关内部控制制度且有效执行，能够合理保证财务报告的可靠性、生产经营的合法性、营运的效率和效果。

（三）客户及供应商

关于发行人的客户及供应商核查事项，保荐机构项目组履行了以下核查程序：

1、获取并审阅主要客户、供应商的工商登记资料、销售合同、采购合同；

2、对比公司历年主要客户和供应商名单，关注报告期内新增的主要客户和主要供应商并了解其基本情况；

3、对原有主要客户、供应商交易额大幅减少或合作关系取消的，了解并核实原因；

4、根据重要性原则，对主要客户和供应商进行实地走访或视频走访：

走访客户主要核实的内容包括：客户的股东情况、报告期内经营情况、客户

实际控制人和关键经办人是否与公司存在关联方关系、与客户的合作历史情况、客户向公司的采购流程和模式、采购量、信用政策及向终端客户的产品销售情况、是否存在销售退回、是否存在产品质量问题与纠纷、对公司总体评价等。在对上述客户的访谈中，未发现存在关联方、销售数量及价格异常等情况。

走访供应商主要核实的内容包括：供应商的主要业务及产品情况、最近三年及一期经营情况及股东情况、供应商、供应商实际控制人和关键经办人是否与公司存在关联方关系、向公司销售流程和模式、销售量、信用政策、供应商主要产品和材料与其他公司产品和材料的对比情况、是否存在违约情况及对公司的总体评价等。在对上述供应商的访谈中，未发现存在关联方、采购数量及价格异常等情况；

5、对主要客户和供应商与公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其亲属之间是否存在关联关系进行核查；

6、对主要客户和供应商报告期内的收入和采购总额进行函证，并取得回函，对于存在不符事项的，核查不符的原因；未回函的执行替代程序；

7、查阅应收款项和回款信息资料，查阅应付款项和付款信息资料；

8、统计报告期及期后应收账款回款情况，选取报告期内主要客户，检查银行流水、银行回单等，检查其回款时间、单位、金额等是否一致；

经核查，保荐机构项目组认为：报告期内发行人与主要客户、供应商的交易情况真实，客户、供应商的变动与发行人产品结构的变化以及生产经营情况相符合。

（四）信息披露

关于发行人的信息披露事项，发行人和保荐机构根据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书（2020 年修订）》（以下简称《招股说明书准则》）及本问询函的要求，以投资者投资需求为导向，补充披露了对投资者作出价值判断和投资决策有重大影响的信息，已为投资者作出价值判断和投资决策提供充分且必要的信息，发行人保证相关信息的内容真实、准确、完整。

二、质控、内核部门已督促项目组充分、全面履行尽职调查义务、提高 申报文件质量；项目组提交的申请文件已经内控部门全面审核，投行业务内控 制

度、工作流程和操作规范健全并被严格执行

国信证券已建立健全的内控制度及项目审核流程，内控部门在项目各阶段已切实履职，对项目主要问题进行了关注，并督促项目组尽调落实；项目组提交的申请文件已经内控部门全面审核，国信证券投行业务内控制度、工作流程和操作规范健全并被严格执行。

内控部门就上述情况已出具专项意见。

问题 13、关于收入确认。招股说明书披露，对于内销，发行人将合同或订单约定的商品交付给客户，不需要安装验收的，在交付后确认收入。需要安装验收的，经客户验收后确认收入。对于外销，2017 至 2019 年度在产品报关出口离境后确认收入，2020 年 1 至 6 月在产品报关出口离境并取得提单后确认收入。需要安装验收的出口业务，在产品报关出口离境并经客户验收后确认收入。请发行人：（1）分别补充披露发行人内销、外销收入中需要安装验收的销售收入所占比例；（2）补充披露发行人外销业务所采用的全部结算方式，相关结算方式对发行人外销收入确认的影响；（3）补充披露 2020 年度外销收入确认具体方法变化的原因及对发行人相关财务数据的影响；（4）补充披露发行人内销验收平均时长，是否存在未获取客户验收凭证即确认收入的情形，客户验收凭证日期与收入确认日期不一致的情形；（5）补充披露报告期内发行人产品是否存在退换货情况，如是，披露客户名称、退换货原因、内容、金额及会计处理方式，是否符合《企业会计准则》的规定；（6）结合主要产品的验收程序、质量缺陷赔偿责任、退换货政策、款项结算条款等，补充披露发行人收入确认政策是否符合《企业会计准则》的规定；（7）结合发行人向客户提供产品质量保证的具体情况，补充披露新收入准则对发行人收入确认的影响；（8）补充披露发行人销售质保金的具体情况，是否符合新收入准则的相关要求，是否与行业惯例相符。请保荐人和申报会计师发表明确意见。

【回复】：

一、分别补充披露发行人内销、外销收入中需要安装验收的销售收入所占比例

报告期内，发行人内销、外销收入中需要安装验收的销售收入所占比例如下：

项目	2020 年度			
	销售收入（万元）			需要安装占比
	需要安装	不需要安装	合计	
内销	46,607.27	65.04	46,672.32	99.86%
外销	6,818.32	4,891.94	11,710.26	58.23%
合计	53,425.59	4,956.98	58,382.58	91.51%
项目	2019 年度			
	销售收入（万元）			需要安装占比
	需要安装	不需要安装	合计	
内销	39,140.41	61.83	39,202.23	99.84%

外销	2,409.85	9,177.11	11,586.96	20.80%
合计	41,550.26	9,238.94	50,789.19	81.81%
项目	**2018 年度**			
	销售收入（万元）			**需要安装占比**
	需要安装	**不需要安装**	**合计**	
内销	33,534.55	22.41	33,556.96	99.93%
外销	3,899.16	5,075.28	8,974.44	43.45%
合计	37,433.71	5,097.69	42,531.40	88.01%

除少量低价处理的老旧设备外，公司对内销收入均提供安装调试及售后服务，并获取安装调试完成单据。公司外销客户中，以经销渠道卖出的，由经销商提供安装调试和售后服务；公司直销卖出的，按照合同条款来确定安装调试义务。

公司对部分外销客户不提供安装调试和售后服务的原因主要为：

1、境外经销商有较强的售后服务能力，如 JUKI 和 JTU，其本身从事业务多年，拥有安装和售后服务能力。通过经销商提供服务和售后能够节约成本；

2、外销客户通常规模较大，有自己的技术人员，且锡膏印刷设备为耐用标准设备，安装调试过程并不复杂，较少产生售后问题。根据交易习惯，境外客户通常不会约定售后服务条款；

3、部分客户采购的设备定制化程度较高，双方约定的交易模式为 EXW，即由客户来凯格精机提货，在提货前进行验收，不需要安装。

公司向部分外销客户提供安装调试和售后服务的原因为富士康、仁宝、比亚迪、蓝微和光弘等大客户在境外的分支机构与公司协商后，双方同意沿用国内的交易习惯，由公司提供安装调试和售后服务。

发行人已于《招股说明书》中“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、（二）营业收入分析”对上述事项进行补充披露。

二、补充披露发行人外销业务所采用的全部结算方式，相关结算方式对发行人外销收入确认的影响

报告期内，根据公司与境外客户签订的销售合同，公司采用以下方式与客户进行结算：

结算方式	风险报酬/控制权转移时点	外销收入确认具体时点
FOB	货物装船时	2018-2019 年度，报关出口离境； 2020 年 1 月 1 日起，报关出口离境并取得提单； 若合同约定有验收条款，则以验收单据确认收入。

结算方式	风险报酬/控制权转移时点	外销收入确认具体时点
CIF	货物装船时	报关出口离境并取得提单； 若合同约定有验收条款，则以验收单据确认收入。
DAP DAF DDP	货物运抵客户指定地点，并现场验收合格	取得验收单据。
EXW FCA	客户在凯格精机验收合格后，公司再报关出口	2018-2019 年度，报关出口离境； 2020 年 1 月 1 日起，报关出口离境并取得提单。

注：FOB 为 Free on Board，也称“船上交货价”；CIF 为 Cost,Insurance and Freight，为成本加保险费加运费；DAP 为 delivered at place，为目的地交货；**DDP 为 delivered duty paid，为税后交货**；DAF 为 Delivered at Frontier，为边境交货；EXW 为 ex works，即工厂交货；FCA 为 free carrier，即货交承运人。

报告期内，公司各结算方式外销收入统计如下：

金额单位：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
FOB CIF	**7,352.78**	**62.79%**	**8,767.28**	**75.67%**	**6,220.78**	**69.32%**
DAP DAF DDP	**3,399.85**	**29.03%**	1,618.78	13.97%	2,753.65	30.68%
EXW FCA	**957.63**	**8.18%**	1,200.90	10.36%	-	-
合计	**11,710.26**	**100.00%**	**11,586.96**	**100.00%**	**8,974.44**	**100.00%**

报告期各期，不同收入确认条件及占比如下：

金额单位：万元

收入确认单据	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比
报关单	-	-	9,177.11	79.20%	5,075.28	56.55%
报关单及提单	**4,891.94**	**41.77%**	-	-	-	-
验收单据	**6,818.32**	**58.23%**	2,409.85	20.80%	3,899.16	43.45%
合计	**11,710.26**	**100.00%**	**11,586.96**	**100.00%**	**8,974.44**	**100.00%**

注：因为部分 FOB、CIF 结算客户在合同中约定验收条款，因此以取得验收单据作为收入确认条件，所以部分年度以验收单据确认收入的金额大于 DAP、DDP、DAF 结算条款下收入金额。

发行人已于《招股说明书》中“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、（二）营业收入分析”对上述事项进行补充披露。

三、补充披露 2020 年度外销收入确认具体方法变化的原因及对发行人相关财务数据的影响；

（一）收入确认具体方法变化原因

公司自 2020 年 1 月 1 日起执行新收入准则。基于新旧收入准则的变化，外销无验收条款的一般出口业务收入确认方法也略有变化，主要为旧收入准则按“产品报关出口离境后”确认收入，新收入准则按“产品报关出口离境并取得提单后”确认收入。

旧收入准则对收入的确认强调主要风险报酬转移给客户，而新收入准则还要求客户取得商品的控制权。提单作为国外客户取货的物证，是货物所有权的凭证，可以作为一般出口业务“控制权转移”的重要证据。因此将一般出口业务收入确认方法修改为“产品报关出口离境并取得提单后”，符合新收入准则的要求。

（二）对财务数据的影响

由于 2020 年度一般出口业务的实际离境日与取得提单日不产生跨期，上述外销收入确认方法的变化对当期营业收入无影响。

四、补充披露发行人内销验收平均时长，是否存在未获取客户验收凭证即确认收入的情形，客户验收凭证日期与收入确认日期不一致的情形；

（一）内销验收平均时长

报告期内，公司内销验收平均时长统计如下：

单位：天

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
锡膏印刷设备	**96.61**	71.37	81.73
点胶设备	**128.94**	84.49	65.55
LED 封装设备	**232.73**	119.28	454.89
内销验收平均时长	**106.84**	**77.40**	**159.42**

注：柔性自动化设备主要为境外客户 JABIL，内销发出商品较少，不进行验收平均时长统计。

报告期内，发行人内销验收平均时长分别为 159.42 天、77.40 天和 **106.84** 天。2018 年度平均验收时长较长，主要是因为 2018 年 LED 封装设备平均验收期较长,剔除 LED 封装设备影响后，平均验收时间为 77.40 天，2018 年度 LED 封装设备内销验收平均时长较长，主要是因为当年验收了较多 1 年以上发出商品。

2020 年度平均验收时长较长，一方面是部分大客户如锡膏印刷设备中的华为和南昌华勤、点胶设备中的蓝微电子、LED 封装设备中的江西蓝科和国星光电等验收周期较长，另一方面是受到疫情影响，影响了客户整体的验收进度。

报告期内，公司内销收入按品类统计如下：

金额单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
锡膏印刷设备	**39,700.88**	33,054.78	26,871.46
点胶设备	**4,429.26**	3,038.24	1,322.07
LED 封装设备	**2,498.89**	3,092.91	5,061.82
柔性自动化设备	**43.29**	16.31	301.61
内销合计	**46,672.32**	**39,202.24**	**33,556.96**

因为 LED 封装设备销售金额较小，对应的内销验收平均时长受少量大客户验收周期变动影响较大。2018 年 LED 封装设备验收周期长，主要是因为 2018 年公司确认了较多以前年度发货的收入，为 2,299.82 万元，对应的客户主要为江西省兆驰光电有限公司、中山市天鸿光电科技有限公司和鞍山瑞成光电科技有限公司，以上客户验收了公司在 2016 年及之前发出的 207 台设备，确认收入 1,723.52 万元，结转成本 1,415.67 万元。以上设备主要为公司早期进入 LED 封装设备领域时研发、生产和销售的分光机、编带机等早期设备，早期设备技术参数未达客户要求，2018 年度经与客户协商，折价后销售给客户。

（二）是否存在未获取客户验收凭证即确认收入的情形，客户验收凭证日期与收入确认日期不一致的情形

1、公司主要产品收入确认流程及具体内控措施

公司已建立了与销售业务有关职责分工的政策和程序，对销售合同的签订、审批、销售订单录入、发货、安装调试、验收、开票、收款、对账等环节实施相应的内控措施，对销售业务及财务核算进行了严格的管理和控制。

销售部门按与客户约定的交货日期将需求提交给计划物控部，计划物控部根据库存情况进行排产或通知发货，仓库根据审批的发货通知组织安排发货，运输到客户指定的地点，到货后公司技术人员前往客户所在地进行安装调试，经由客户验收合格后，公司根据有关验收凭证记录确认收入，并陆续完成开票、对账和收款等流程。

2、公司收入确认所取得的外部原始凭证及收入确认时点

公司主要销售自动化精密装备，除少量以残值处理的老旧设备外，公司内销均提供安装调试服务，以确保设备在客户处能够良好运行。公司制作有标准的安装调试单，单据上印有设备的技术参数、安装调试后的运行情况等需要客户确认的信息。公司技术人员在完成安装调试服务后，会要求客户的验收人员对安装调试单上的条款逐一确认，并在单据末尾处签字盖章并署上日期。公司财务人员在收回安装调试单后确认收入。

部分规模较大的客户，如华为、华勤、台表集团等自身制定有对供应商的验收制度，不使用发行人提供的标准验收单，但是会发送其自制的验收凭据给发行人。针对该类客户，发行人在实际提供了安装调试服务后，财务人员根据客户返回的验收凭据确认收入，客户的验收凭据包括：客户提供的验收单、供应商系统验收通知等。

公司严格执行销售业务相关内控制度，依据客户验收合格的原始凭证确认收入，不存在未获取原始凭证即确认收入的情形。公司根据原始单据客户签字盖章日期在当月确认收入，报告期各期公司收入确认不存在跨期的情形。

五、补充披露报告期内发行人产品是否存在退换货情况，如是，披露客户名称、退换货原因、内容、金额及会计处理方式，是否符合《企业会计准则》的规定

（一）退货情况

报告期内，公司退货情况如下：

金额单位：万元

期间	客户名称	退货数量	退货金额	退货原因
2020 年	江苏巨基智能光电科技有限公司	1	13.72	客户经营情况不佳，无力付款，协商退机
	深圳市卓瑞源科技有限公司	**1**	**17.09**	**点胶设备，技术规格未达客户要求，协商退机**
	惠州福盛创新电子技术有限公司	**1**	**17.24**	**客户经营情况不佳，无力付款，协商退机**
	小计	**3**	**48.05**	
2019 年	中山市鸿创照明灯饰有限公司	3	41.38	客户经营情况不佳，

期间	客户名称	退货数量	退货金额	退货原因
	深圳市国腾智达电子有限公司	2	30.17	无力付款，协商退机
	深圳市欧凯电路有限公司	1	9.66	
	东莞市金欣电子有限公司	1	9.05	
	深圳市豪微科技有限公司	1	9.05	
	捷普电子（广州）有限公司	1	22.57	柔性自动化定制设备，技术规格未达客户要求
	小计	9	121.88	
2018 年	深圳市合力鑫电子设备有限公司	2	18.97	客户经营情况不佳，无力付款，协商退机
	深圳顺络电子股份有限公司	6	162.39	设备技术规格未达客户要求
	小计	8	181.37	
报告期合计		**20**	**351.30**	

（二）换货情况

报告期内，公司换货情况如下：

金额单位：万元

期间	客户名称	换货数量	换货金额	换货原因
2020 年	佛山市中昊光电科技有限公司	10	85.84	客户要求变化，协商更换
	广东银宝山新科技有限公司	**1**	**9.73**	**客户要求变化，协商更换 K870**
	小计	**11**	**95.57**	
2019 年	南昌易美光电科技有限公司	1	25.21	客户要求变化，协商更换大尺寸机型 Pmax-12
2018 年	深圳市裕铭力科电子科技有限公司	1	12.50	客户要求变化，协商更换高精度 G9 设备
报告期合计		**13**	**133.28**	

（三）退换货情况说明

报告期内，公司退换货情况汇总如下：

金额单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
退货金额	**48.05**	121.88	181.37
换货金额	**95.57**	25.21	12.50
退换货合计	**143.62**	147.09	193.87
主营业务收入	**58,382.58**	50,789.20	42,531.40

退换货金额占主营业务收入比例	**0.25%**	**0.29%**	**0.46%**

因为公司销售的产品为生产设备，设备体积和质量较大，运输、安装调试和维护均会发生费用，所以在进行销售前，公司会对客户的需求进行充分沟通，在确认客户订购的设备适应其生产需求的情况下才会进行发货，所以原则上不允许退换货。

从公司的客户分布上来看，销售额在 50 万元以下的客户数量最多，累计占发行人总客户数量的比例为 **86.96%，销售金额占比为 33.06%，**报告期内少量退货的主要原因是少部分中小客户经营情况不佳，无力支付剩余货款，公司为挽回损失，与客户协商将机器退回；少量换货主要是客户生产需求变化。

报告期各期公司退换货原因合理，且退换货金额占主营业务收入比例较小，无异常退换货情况。

（四）会计处理

1、退货

公司报告期内发生的退货不属于资产负债表日后事项，在货物退回当期冲减当期销售收入，同时冲减当期销售成本，符合相关会计处理规定。

2、换货

公司换货是由原设备的退货和新设备的发出两个动作构成。原设备的退货会计处理与退货一致，在货物退回当期冲减当期销售收入，同时冲减当期销售成本。新设备的发出与正常销售的会计处理一致，计入销售收入，同时增加当期销售成本，符合相关会计处理规定。

发行人已于《招股说明书》中“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、（二）营业收入分析”对上述事项进行补充披露。

六、结合主要产品的验收程序、质量缺陷赔偿责任、退换货政策、款项结算条款等，补充披露发行人收入确认政策是否符合《企业会计准则》的规定

（一）主要产品验收程序

报告期内，公司主要销售自动化精密装备，除少量以残值处理的老旧设备外，公司内销均提供安装调试服务，以确保设备在客户处能够良好运行，并提供售后服务。

报告期内，发行人产品在客户处进行验收的主要程序如下：

序号	流程名称	外部单据	流程说明
1	到货检验	签收单	①运输抵达的设备与合同约定一致； ②设备在运输途中完好、无损坏； ③附赠的零配件齐全。
2	安装调试	安装调试单	客户将设备卸车，并装机到产线上后，公司安排技术人员前来安装调试，以确保设备在产线上运行良好，各项技术参数达到合同约定要求。同时公司技术人员会对客户的设备使用人员进行培训，沟通设备使用过程中可能遇到的问题及解决方法。
3	内部验收	验收凭证	少量规模较大客户在公司完成安装调试，设备达到可运行状态后，仍要求一定时间的运行期，一切正常后才向公司签发正式验收凭证。

（二）质量缺陷赔偿责任

行业内购销双方通常不会约定质量缺陷赔偿责任相关条款。公司对客户通常会提供质量保证，具体为：

（1）保修期限

公司对所销售设备的免费保修期通常为 1-3 年，具体年限与客户协商确定。

（2）保修内容

免费保修期内，买方有权要求卖方对设备或配件（消耗品除外）进行免费维修，以确保设备的正常使用。如产品因买方使用不当、不慎、发生事故、滥用等买方原因或其他非产品本身质量造成损坏和使用不便的，卖方不承担上述免费维修义务。

（三）退换货政策

因为公司销售的产品为生产设备，设备体积和质量较大，运输、安装调试和维护均会发生费用，所以在进行销售前，公司会对客户的需求进行充分沟通，在确认客户订购的设备适应其生产需求的情况下才会进行发货，所以原则上不允许退换货，合同中一般也未约定退换货的相关条款。

少量客户合同中存在退换货条款约定，具体条款为：“如果验收不合格，卖方（凯格精机）应在一个月内进行维修，如经两次维护仍不合格，买方可直接退

货”，以上约定为公司质保义务的延伸。报告期内，公司未发生因重大质量问题的退货。

报告期内少量退货的主要原因是客户经营情况不佳，无力支付剩余货款，公司为挽回损失，与客户协商将机器退回；少量换货主要是客户生产需求变化，更换合适机型。

（四）款项结算条款

公司与客户的款项结算条款参见本问询回复 “问题 20、二”中关于信用政策的说明。

（五）收入确认政策是否符合《企业会计准则》的规定

1、收入确认政策

（1）国内业务

公司将合同或订单约定的商品交付给客户，需要安装验收的，经客户验收后确认收入。不需要安装验收的，在交付后确认收入。

（2）出口业务

①2018 年度-2019 年度

在产品报关出口离境后确认收入。需要安装验收的出口业务，在产品报关出口离境并经客户验收后确认收入。

②2020 年度

在产品报关出口离境并取得提单后确认收入。需要安装验收的出口业务，在产品报关出口离境并经客户验收后确认收入。

2、合理性说明

公司向客户销售的设备需要符合国家标准和行业标准，设备在使用保养得当的情况下，通常寿命超过 10 年，所以公司给与客户 1-3 年的质保期符合行业惯例。

公司向客户提供的安装调试服务、质量保证和退换货条款，只是为了向客户保证所销售商品符合既定标准，并非向客户提供的额外服务，因此不构成单项履约义务。同时，公司款项结算条款中约定的期限合理，不存在重大融资成分。

综上所述，公司的收入确认政策符合《企业会计准则》的规定。

发行人已于《招股说明书》中“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“五、（二十三）收入确认原则与计量方法”对上述事项进行补充披露。

七、结合发行人向客户提供产品质量保证的具体情况，补充披露新收入准则对发行人收入确认的影响

（一）公司向客户提供产品质量保证的具体情况

公司向客户提供的质量保证期限通常为 1-3 年，平均而言约为 2 年。公司在销售设备的当年对产品质量保证计提预计负债，并计入当期销售费用，计提比例为销售额的 0.8%；计提的预计负债分 2 年冲回，冲回时，冲减当期的销售费用；当期实际发生的产品维修费，直接计入当期销售费用。

①因履行售后服务义务而实际发生的材料费、人工、差旅费等

借：销售费用-产品维修费

贷：银行存款等对应科目

②当期根据销售额计提的预计负债

借：销售费用-产品维修费

贷：预计负债

③以前年度计提的预计负债的冲回

借：预计负债

贷：销售费用-产品维修费

以上数据勾稽关系如下：

金额单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
实际产品维修费/①	**384.03**	402.29	309.06
本期计提/②	**462.22**	396.42	333.79
以前年度冲回/③	**365.10**	303.65	215.57
销售费用产品维修费 ①+②-③	**481.15**	495.06	427.28

（二）新收入准则的影响

1、新收入准则的规定

公司自 2020 年 1 月 1 日起执行新收入准则。新收入准则第三十三条规定“对于附有质量保证条款的销售，企业应当评估该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。企业提供额外服务的，应当作为

单项履约义务，按照本准则规定进行会计处理；否则，质量保证责任应当按照《企业会计准则第 13 号——或有事项》规定进行会计处理。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。”

2、公司质量保证说明

（1）保修期限

公司对所销售设备的免费保修期通常为 1-3 年，具体年限与客户协商确定。

（2）保修内容

免费保修期内，买方有权要求卖方对设备或配件（消耗品除外）进行免费维修，以确保设备的正常使用。如产品因买方使用不当、不慎、发生事故、滥用等买方原因或其他非产品本身质量造成损坏会使用不便的，卖方不承担上述免费维修义务。

3、新收入准则的影响

公司根据销售合同为客户提供的产品质量保证服务主要为满足客户需求及提升使用体验：①提供的质量保证服务作为销售商品的一部分，主要是保护客户免于承担购买不合格产品的风险②提供的质量保证服务期限为 1-3 年，远低于设备的估计寿命，且不对消耗品承担义务，不存在提供额外服务的情况。③提供的质量保证服务主要为满足合同约定的质量标准等，不包含向客户保证所销售商品符合既定标准之外的服务。④提供的质量保证服务未单独定价，是公司免费向客户提供的。

因此，发行人向客户提供的质量保证服务不构成一项单独的履约义务，在新收入准则下对发行人收入确认无影响。

发行人已于《招股说明书》中“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、（一）负债状况分析”对上述事项进行补充披露。

八、补充披露发行人销售质保金的具体情况，是否符合新收入准则的相关要求，是否与行业惯例相符

（一）销售质保金的具体情况

因为设备的生命周期较长，验收环节时间较短，所以在客户验收后，设备仍

然有发生故障的可能性，因此设备行业内客户截取少量合同价款作为销售质保金为行业常见行为。公司主要销售自动化精密装备，与部分客户约定有产品质量保证金，质保金比例通常为合同总价的 5%-10%，验收合格一年后支付。

公司各期末应收质保金的金额及账龄分布如下：

单位：万元

项目	质保金					应收账款余额	质保金占应收账款比例
	质保金余额	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上		
2020-12-31	**642.01**	**398.54**	**26.42**	**217.05**	**-**	**16,680.37**	**3.85%**
2019-12-31	601.65	327.12	274.53	-	-	17,468.10	3.44%
2018-12-31	244.13	228.14	0.82	10.90	4.26	15,052.39	1.62%

报告期末，公司 2-3 年的销售质保金主要为应收江西省兆驰光电有限公司销售质保金 198.91 万元。

（二）是否符合新收入准则的相关要求

新收入准则第四十一条规定“企业应当根据本企业履行履约义务与客户付款之间的关系在资产负债表中列示合同资产或合同负债。企业拥有的、无条件向客户收取对价的权利应当作为应收款项单独列示。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。”

公司针对产品质量问题提供的质量保证服务是为了向客户保证所销售商品符合既定标准，符合行业交易惯例，不构成单项履约义务。报告期内，公司产品因质量问题被退换货的金额较小，没有发生因质量问题扣减质量保证金的情况。公司销售质保金系因销售商品而产生的应收客户款项，本质上属于合同价款的一部分，是公司拥有的、仅取决于时间流逝而向客户收取对价的权利。**公司与客户的合同约定了到期客户向公司支付该部分款项（质保金）的期限，到期后客户必须无条件向公司支付该部分款项，没有因质量问题可以扣减该部分款项的约定，客户的产品出现售后问题由公司与客户协商解决，公司产品的质保问题与**

该部分款项的支付没有直接关系，报告期内也没有出现因发生质量问题扣减质保金的情况，公司的质保金为仅取决于时间流逝而向客户收取对价的权利，因此，公司将应收销售质保金在新收入准则下继续在应收账款列报，符合新收入准则的要求。

（三）是否与行业惯例相符

同行业可比公司关于销售质保金的约定如下：

公司简称	质保金约定
ASMPT	未披露质保金情况
新益昌	公司与客户的销售合同一般约定在合同签订时客户支付部分款项，一般为合同金额的10%-30%不等，在发货后验收前以及验收后再支付一定比例的货款，部分客户还会约定在质保期后支付剩余尾款。
劲拓股份	公司收款一般政策为：合同签订后预付一定比例货款，其余部分货款则于设备经客户验收合格后60-90天内支付，根据产品类别不同以及客户信用情况不同预留订单金额5%左右作为产品销售质保金，质保期平均约为1年。

从上表可知，同行业可比公司新益昌、劲拓股份均存在销售质保金，公司销售质保金符合行业惯例。

发行人已于《招股说明书》中“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、（一）资产状况分析”对上述事项进行补充披露。

九、核查过程与核查意见

（一）核查过程

保荐人、申报会计师执行了以下核查程序：

1、访谈发行人管理人员，了解发行人销售业务相关的经营模式特点、销售合同的签订过程及执行情况、不同类型收入的确认政策及实际执行情况等；

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

3、抽查发行人销售相关的合同及订单、销售出库单、发票等支持性文件确认各类业务收入确认依据是否充分，并执行收入截止性测试，判断收入确认时点是否合理，收入确认是否符合《企业会计准则》相关规定

4、获取并查阅发行人各类收入合同（订单）样本，结合具体条款和交易实质识别合同中的履约义务，对与收入确认有关的重大风险及报酬转移时点进行分析评估，判断各类履约义务收入确认政策和收入确认时点是否符合《企业会计准则》的相关规定；

5、核查发行人提供的产品或服务的具体内容，了解相关业务实际执行情况，并结合同行业上市公司收入确认政策，判断公司各类型销售业务收入确认方法是否符合与行业保持一致；

6、获取了发行人收入台账、仓库进出库台账、退换货清单、销售费用明细账，访谈了相关业务负责人，核查发行人报告期内的内外销情况、退换货情况和售后费用情况；

7、结合新收入准则，对比发行人现行收入确认政策，会计处理方式等是否发生重大变化。

（二）核查结论

1、公司严格执行销售业务相关内控制度，依据客户验收合格的原始凭证确认收入，不存在未获取原始凭证即确认收入的情形，因客户提供原始单据的日期与财务部取得原始单据的日期存在差异，故存在原始单据日期与财务进行会计处理确认收入日期不在同一天的情况，但报告期各期公司收入确认不存在跨期的情形；

2、报告期各期公司退换货原因合理，且退换货金额占主营业务收入比例较小，无异常退换货情况。相关会计处理符合《企业会计准则》规定；

3、发行人收入确认政策符合《企业会计准则》规定；公司退换货制度、销售质保金情况与行业内企业相比不存在异常情况，且符合新收入准则规定。

问题 14、关于销售收入。招股说明书披露，报告期内发行人营业收入分别为 34,558.04 万元、43,361.63 万元、51,519.69 万元、22,564.00 万元。报告期内，发行人来源于华南和华东地区的销售收入占比较高，分别为 53.70%、68.18%、68.03%、63.19%。2017 年至 2019 年，发行人下半年实现的销售收入占比较高，分别为 70.96%、53.25%、60.92%。

请发行人：（1）补充披露报告期内发行人锡膏印刷设备销售数量增幅放缓，而点胶设备销售数量大幅上升的原因及合理性；（2）结合发行人对锡膏印刷设备的具体分类，补充披露 2017 年度锡膏印刷设备销售单价显著高于报告期其他期间的原因及合理性，报告期内点胶设备单价波动较大的原因及合理性；（3）补充披露发行人锡膏印刷设备、点胶设备与发行人竞争对手同类产品之间的性能和技术指标差异情况；（4）补充披露报告期内发行人销售收入集中于华南和华东地区的原因及合理性，是否与下游行业的分布相一致；（5）补充披露发行人报告期各期向各外销国家或地区的销售金额及占比情况；向保税区销售商品的具体情况，包括保税区销售的主要客户名称、销售金额及产品的最终去向等；（6）补充披露报告期内发行人下半年销售收入占比较高的原因及合理性，是否存在提前确认收入的情况；（7）结合报告期内发行人产品同类产品市场售价情况，分析并补充披露发行人产品价格是否具有竞争优势；（8）结合报告期内同行业可比公司经营业绩、上下游产业的波动情况等，补充披露发行人整体销售收入变动的原因及合理性。请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明对发行人收入截止性测试的相关情况，以及针对发行人收入确认合规性、收入确认依据、是否存在跨期确认收入、外销收入确认等采取的核查方法、核查比例、核查证据、核查充分性与核查结论。

【回复】

一、补充披露报告期内发行人锡膏印刷设备销售数量增幅放缓，而点胶设备销售数量大幅上升的原因及合理性

（一）发行人锡膏印刷设备销售数量增幅放缓的原因及合理性

报告期内，发行人锡膏印刷设备的各期收入分别为 34,997.02 万元、40,977.58 万元和 47,437.65 万元，呈快速增长趋势。其中，发行人锡膏印刷设备各类别销售数量及变动情况如下：

数量单位：台

产品类型	2020 年度			2019 年度			2018 年度
	销量	增量	增长率	销量	增量	增长率	销量
I类	**1,685**	**83**	**5.18%**	1,602	233	17.02%	1,369
II类	**1,173**	**219**	**22.96%**	954	86	9.91%	868
III类	**97**	**-12**	**-11.01%**	109	40	57.97%	69
合计	**2,955**	**290**	**10.88%**	**2,665**	**359**	**15.57%**	**2,306**

由上表可见，报告期内，发行人锡膏印刷设备的销售数量分别为 2,306 台、2,665 台和 **2,955 台**，总体保持稳定增长趋势。2019 年度、**2020 年度**销售数量增幅有所减缓，主要原因系锡膏印刷I类设备所处的市场竞争激烈程度不断上升，发行人根据市场需求适当调整产品结构。**此外，2020 年度III类设备销量小幅下降，主要系原应用III类设备进行锡膏印刷的部分终端产品（主要为服务器），由于其印刷产品尺寸较小，客户通过采购 GT++系列设备（II类设备）满足其生产需求，该部分销量为 15 台。**

（二）发行人点胶设备销售数量大幅上升的原因及合理性

报告期内，发行人点胶设备各产品类型销售数量及变动情况如下：

数量单位：台

产品类型	2020 年度			2019 年度			2018 年度
	销量	增量	增长率	销量	增量	增长率	销量
点胶设备合计	**356**	**170**	**91.40%**	**186**	**110**	**144.74%**	**76**

由上表可见，报告期内，发行人点胶设备销售数量分别为 76 台、186 台和 **356 台**，呈现快速上升的趋势，主要原因系：锡膏印刷设备和点胶设备均应用于表面贴装工艺（SMT）电子装联生产线，发行人依托在 SMT 领域多年来的深耕实践和技术优势，抓住市场机遇进入点胶设备领域，报告期内点胶设备产品技术水平持续提升，市场认可度显著上升，带动其销售数量的大幅上升。

综上，报告期内发行人锡膏印刷设备销售数量增幅放缓，而点胶设备销售数量大幅上升系发行人根据市场需求不断开发新产品和适当调整产品结构所致，具有合理性。

上述内容，发行人已于招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、（二）、2、（2）、①、C、锡膏印刷设备各明细分类的销量增长原因”和“十、（二）、2、（2）、②、B、点胶设备各明细分类的销量增长原因”中进行补

充披露。

二、结合发行人对锡膏印刷设备的具体分类，补充披露 2017 年度锡膏印刷设备销售单价显著高于报告期其他期间的原因及合理性，报告期内点胶设备单价波动较大的原因及合理性；

（一）2017 年度锡膏印刷设备销售单价显著高于报告期其他期间的原因及合理性

2017 年度至 2020 年度，公司锡膏印刷设备各明细分类的销量、收入、单价等情况如下：

金额单位：万元

产品类型	2020 年度				2019 年度			
	销量（台）	收入	收入占比	单价	销量（台）	收入	收入占比	单价
I类	**1,685**	**17,200.83**	**36.26%**	**10.21**	1,602	16,383.99	39.98%	10.23
II类	**1,173**	**27,192.20**	**57.32%**	**23.18**	954	21,502.72	52.47%	22.54
III类	**97**	**3,044.62**	**6.42%**	**31.39**	109	3,090.87	7.54%	28.36
合计	**2,955**	**47,437.65**	**100.00%**	**16.05**	**2,665**	**40,977.58**	**100.00%**	**15.38**
产品类型	2018 年度				2017 年度			
	销量（台）	收入	收入占比	单价	销量（台）	收入	收入占比	单价
I类	1,369	15,037.19	42.97%	10.98	975	11,514.41	35.04%	11.81
II类	868	18,150.32	51.86%	20.91	823	20,310.70	61.81%	24.68
III类	69	1,809.51	5.17%	26.22	30	1,037.09	3.16%	34.57
合计	**2,306**	**34,997.02**	**100.00%**	**15.18**	**1,828**	**32,862.19**	**100.00%**	**17.98**

由上表可见，**2017 年度至 2020 年度**，发行人锡膏印刷设备的单价分别为 17.98 万元、15.18 万元、15.38 万元和 **16.05 万元**。其中，2017 年度锡膏印刷设备单价显著高于报告期其他期间，主要原因系：

1、I类设备的印刷精度为常规精度，可应用于大多数印刷场景，对应的下游客户主要为大量分散的中小规模电子制造厂商。报告期内I类设备对应的细分市场竞争强度有所上升，发行人通过逐步降低售价扩大市场份额，2017 年度Ⅰ类设备的销售价格高于报告期其他期间，从而导致 2017 年度整体单价较高；

2、2017 年度，由于部分大客户的周期性集中采购，单价较高的Ⅱ类设备销售收入占当期锡膏印刷设备销售收入比例为 61.81%，占比显著高于报告期其他期间；同时，部分大客户向公司周期性集中采购了 11,431.08 万元的Ⅱ类设备（占

Ⅱ类设备销售收入比例为 56.28%），该部分设备主要用于高精度智能手机等电路板和 FPC 的印刷，根据需求配置了闭环压力回馈系统、移动式自动加锡、可追溯系统、MES 系统、锡膏余量检查等较多功能选项，该部分设备平均销售单价较高，带动Ⅱ类设备的整体销售单价较高；

3、2017 年度，发行人Ⅲ类设备销量为 30 台，销量较少且主要以大客户采购为主，部分大客户共采购了 627.08 万元的 Pmax 系列设备（占当期Ⅲ类设备收入比例为 60.47%）。该部分设备主要用于服务器等大尺寸线路板的印刷，由于 2017 年度Ⅲ类设备的整体市场需求不高，国外竞争者对标的竞品较少，因此整体市场价格较高，因此，2017 年度发行人向上述大客户的Ⅲ类设备平均单价较高，带动 2017 年度整体单价较高，而Ⅲ类设备其他期间的单价分别只有 26.22 万元、28.36 万元和 **31.39 万元**，显著低于 2017 年度。

（二）报告期内点胶设备单价波动较大的原因及合理性

报告期内，公司点胶设备的产品系列主要为 DH350、D510、DLED 等，各产品系列的销量、收入、单价等情况如下：

金额单位：万元

产品系列	2020 年度			
	销量（台）	收入	收入占比	单价
点胶设备合计	356	7,416.34	100.00%	20.83
产品系列	2019 年度			
	销量（台）	收入	收入占比	单价
点胶设备合计	186	3,416.82	100.00%	18.37
产品系列	2018 年度			
	销量（台）	收入	收入占比	单价
点胶设备合计	76	1,536.16	100.00%	20.21

由上表可见，报告期各期，发行人点胶设备的单价分别为 20.21 万元、18.37 万元和 **20.83 万元。除 2019 年度外，报告期内点胶设备单价较为稳定。2019 年度单价较低，**主要原因如下：

公司 2019 年度点胶设备单价较低，主要系应用于 LED 行业的型号 DLED 销售收入快速上升，占当期点胶设备销售收入比例为 24.95%，显著高于报告期其他期间，该部分设备的定位精度等各方面技术指标要求相对较低，因此销售单价较低，导致当年点胶设备整体单价较低；

上述内容，发行人已于招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、（二）、2、（2）、①、B、锡膏印刷设备各明细分类的销量、收入、单价等情况”和“十、（二）、2、（2）、②、A、点胶设备各主要型号的销量、收入、单价等情况”中补充披露。

三、补充披露发行人锡膏印刷设备、点胶设备与发行人竞争对手同类产品之间的性能和技术指标差异情况；

（一）锡膏印刷设备与竞争对手同类产品之间的性能和技术指标差异情况

发行人锡膏印刷设备高端机型核心技术指标与竞争对手高端机型比较情况如下：

竞争对手	品牌	机型	核心技术指标				认证验证情况
			对准精度	印刷精度	核心周期	印刷区域	
Illinois Tool Works Inc.	MPM	Edison 300	±8.0μm	±15.0μm	15.0s	450mm*350mm	CeTaq
		Edison 200			20.0s		
		Momentum II Elite	±11.0μm	±17.0μm	6.0s	609.6mm*508mm	
		Momentum II HiE			7.5s		
ASM Pacific Technology Ltd	DEK	DEK TQ	±12.5μm	±17.5μm	5.0s	400mm*400mm	AVS
		NeoHorizon 01iX		±20.0μm	6.5s	510mm*508.5mm	
发行人	**GKG**	**G9+**	**±12.5μm**	**±18.0μm**	**＜7.5s**	**450mm*340mm**	**CeTaq**
		GT++				**510mm*510mm**	

注 1：竞争对手机型信息、核心技术指标均来自其公司官网的公开产品资料；
注 2：对准精度、印刷精度均采用 6σ、Cpk ≥2.0 标准；
注 3：Edison 披露的核心周期时间包含印刷和清洁时间，故略高于其他竞争对手。

上表中主要核心参数指标具体含义如下：

1、对准精度指视觉成像系统将 PCB 板电极和钢网的漏锡孔对准的最大误差，发行人 G9+型锡膏印刷机可以在极高的稳定性下将对准精度控制在偏离圆心±12.5μm 的范围内，且具有极低的离散性；

2、印刷精度指在上述同等标准下，将锡膏覆盖至 PCB 板相应电极上的精度，即发行人 G9+机型具备以极高的稳定性将锡膏印刷至以电极中心为圆心±18μm 范围内；

3、核心周期指印刷过程的上板、夹紧、印刷、下板等全部过程所需时间，但因为 PCB 板大小不一导致印刷时间不同，无法直接比较，行业内一般选择扣

除印刷时间后，即上板、夹紧、下板等过程的时间，核心周期越短说明印刷速度越快，效率越高；

4、印刷区域指锡膏印刷机可以保证同等精度的情况下最大印刷区域，一般而言，印刷精度和印刷区域成反比关系。

发行人锡膏印刷机产品可以适应小型化的电子元件装配需求，在对准精度、印刷精度以及印刷区域面积等关键技术指标上处于行业领先水平，且通过权威机构 CeTaq 认证。公司高端机型已经在华为、富士康、比亚迪等大客户群体中形成良好口碑。

（二）点胶设备与竞争对手同类产品之间的性能和技术指标差异情况

发行人点胶设备高端机型核心技术指标与竞争对手高端机型比较情况如下：

竞争对手	机型	核心技术指标					
		溢胶宽度	喷射频率	定位精度	重复精度	最小点胶量	点胶区域
Nordson ASYMTEK	Vantage 系列	＜0.2mm	500 点/s	未披露	未披露	1.5nL	470mm*475mm
	Spectrum II S2-900P	未披露	300 点/s	±15.0μm	±15.0μm	1.0nL	339mm*410mm
深圳市轴心自控技术有限公司	Au99M	未披露	未披露	±25.0μm	±10.0μm	未披露	350mm*500mm
	Au77S			±30.0μm	±15.0μm		350mm*475mm
发行人	**DH-350S**	**≤0.1mm**	**300 点/s**	**±20.0μm**	**±15.0μm**	**1nL**	**400mm*310mm**
	D-510S			**±30.0μm**	**±15.0μm**	**5.0nL**	**500mm*495mm**
	D5		**600 点/s**			**1nL**	**350mm*550mm**

注 1：竞争对手机型信息、核心技术指标均来自其公司官网的公开产品资料。
注 2：D5 机型为 2020 年新机型，精度以 4σ 为基准；其余精度均以 3σ 为基准。

上表中主要核心参数指标具体含义如下：

1、溢胶宽度指点胶时胶体向电子元器件下方溢出的最小宽度，最小宽度越小，则可以适应更小的电子元器件；2、喷射频率指在单位时间内可以喷射的次数，其数值越大代表喷射速度越快，生产效率越高；3、定位精度指视觉成像系统将点胶头对准点胶位置的最大误差，该指标越小说明产品质量越好；4、重复精度指在重复点胶过程中的平均精度偏差，该指标越小说明产品一致性程度越高；5、最小点胶量指点胶机喷射的每一点胶水的最小控制量，该指标越小说明控制能力越精细。

发行人点胶机的定位精度和重复精度等核心技术指标已经达到市场主流机

型水平，报告期内已获得富士康、德赛电池、仁宝集团等国内外知名客户的订单。

上述内容，发行人已于招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、（四）、2、（1）发行人锡膏印刷设备与竞争对手比较情况”和“五、（四）、2、（2）发行人点胶设备与竞争对手比较情况”中补充披露。

四、补充披露报告期内发行人销售收入集中于华南和华东地区的原因及合理性，是否与下游行业的分布相一致；

报告期内，公司主营业务收入按地区分类如下：

金额单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
华南地区	**31,169.53**	**53.39%**	26,709.41	52.59%	19,974.65	46.96%
华东地区	**9,727.84**	**16.66%**	7,611.21	14.99%	9,004.70	21.17%
其他地区	**5,774.94**	**9.89%**	4,881.63	9.61%	4,577.61	10.76%
内销合计	**46,672.32**	**79.94%**	**39,202.24**	**77.19%**	**33,556.96**	**78.90%**
越南	**3,211.06**	**5.50%**	1,158.45	2.28%	44.03	0.10%
港澳台	**2,010.48**	**3.44%**	1,299.63	2.56%	2,588.74	6.09%
保税区	**1,571.71**	**2.69%**	355.39	0.70%	1,133.57	2.67%
美国	**832.14**	**1.43%**	1,943.38	3.83%	1,423.36	3.35%
印度	**1,213.21**	**2.08%**	775.29	1.53%	1,305.35	3.07%
墨西哥	**1,234.97**	**2.12%**	1,565.69	3.08%	327.67	0.77%
乌克兰	**296.23**	**0.51%**	902.46	1.78%	-	-
泰国	**218.32**	**0.37%**	473.08	0.93%	295.76	0.70%
马来西亚	**282.43**	**0.48%**	768.43	1.51%	250.30	0.59%
德国	**113.26**	**0.19%**	933.19	1.84%	718.69	1.69%
澳大利亚	**89.31**	**0.15%**	154.83	0.30%	91.34	0.21%
日本	**131.75**	**0.23%**	193.06	0.38%	143.47	0.34%
匈牙利	**1.50**	**0.003%**	364.03	0.72%	-	-
新加坡	**185.07**	**0.32%**	251.47	0.50%	107.42	0.25%
其他国家	**318.84**	**0.55%**	448.58	0.88%	544.72	1.28%
外销合计	**11,710.26**	**20.06%**	**11,586.96**	**22.81%**	**8,974.44**	**21.10%**
主营业务收入合计	**58,382.58**	**100.00%**	**50,789.20**	**100.00%**	**42,531.40**	**100.00%**

报告期内，公司营业收入主要以中国大陆地区为主。内销收入主要集中在华南、华东地区，报告期内华南、华东地区收入占当期内销主营业务收入比例分别

为 86.36%、87.55%和 **87.63%**，整体保持稳定上升趋势，是公司收入的主要来源。报告期内发行人销售收入集中于华南和华东地区的原因如下：

发行人作为电子装联专用设备制造企业，下游行业主要为大量电子制造服务厂商，终端主要对应于消费电子产业，同时也涵盖了 5G 通信及汽车电子等终端应用市场。根据工信部发布的《中国电子信息制造业综合发展指数报告》，集成电路和显示面板产业具有资金密集型和技术密集型的特点，我国电子信息制造业产业布局持续优化，形成珠三角、长三角、环渤海和以西安、成都、武汉等为龙头的中西部地区四大各具特色的产业集群。因此，发行人下游电子装联产业客户存在聚集效应。

综上，报告期内发行人销售收入主要集中在华南和华东地区具有合理性，与下游行业的分布相一致。

上述内容，发行人已于招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、（二）、2、（3）按销售区域分析”中补充披露。

五、补充披露发行人报告期各期向各外销国家或地区的销售金额及占比情况；向保税区销售商品的具体情况，包括保税区销售的主要客户名称、销售金额及产品的最终去向等；

（一）补充披露发行人报告期各期向各外销国家或地区的销售金额及占比情况

报告期内，公司主营业务收入按地区分类如下：

金额单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
华南地区	**31,169.53**	**53.39%**	26,709.41	52.59%	19,974.65	46.96%
华东地区	**9,727.84**	**16.66%**	7,611.21	14.99%	9,004.70	21.17%
其他地区	**5,774.94**	**9.89%**	4,881.63	9.61%	4,577.61	10.76%
内销合计	**46,672.32**	**79.94%**	**39,202.24**	**77.19%**	**33,556.96**	**78.90%**
越南	**3,211.06**	**5.50%**	1,158.45	2.28%	44.03	0.10%
港澳台	**2,010.48**	**3.44%**	1,299.63	2.56%	2,588.74	6.09%
保税区	**1,571.71**	**2.69%**	355.39	0.70%	1,133.57	2.67%
美国	**832.14**	**1.43%**	1,943.38	3.83%	1,423.36	3.35%
印度	**1,213.21**	**2.08%**	775.29	1.53%	1,305.35	3.07%

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
墨西哥	**1,234.97**	**2.12%**	1,565.69	3.08%	327.67	0.77%
乌克兰	**296.23**	**0.51%**	902.46	1.78%	-	-
泰国	**218.32**	**0.37%**	473.08	0.93%	295.76	0.70%
马来西亚	**282.43**	**0.48%**	768.43	1.51%	250.30	0.59%
德国	**113.26**	**0.19%**	933.19	1.84%	718.69	1.69%
澳大利亚	**89.31**	**0.15%**	154.83	0.30%	91.34	0.21%
日本	**131.75**	**0.23%**	193.06	0.38%	143.47	0.34%
匈牙利	**1.50**	**0.003%**	364.03	0.72%	-	-
新加坡	**185.07**	**0.32%**	251.47	0.50%	107.42	0.25%
其他国家	**318.84**	**0.55%**	448.58	0.88%	544.72	1.28%
外销合计	**11,710.26**	**20.06%**	**11,586.96**	**22.81%**	**8,974.44**	**21.10%**
主营业务收入合计	**58,382.58**	**100.00%**	**50,789.20**	**100.00%**	**42,531.40**	**100.00%**

（二）向保税区销售商品的具体情况，包括保税区销售的主要客户名称、销售金额及产品的最终去向等

1、向保税区销售商品的主要客户名称、销售金额

报告期内，外销收入占主营业务收入比例分别为21.10%、22.81%和**20.06%**，外销收入主要在东南亚、保税区、北美、中国港台地区和欧洲等地区。

报告期内，发行人向保税区销售商品的客户名称、销售金额情况如下：

金额单位：万元

序号	集团名称	客户名称	销售内容	2020 年度	2019 年度	2018 年度
1	SEKHMET	SEKHMET LIMITED	锡膏印刷设备	**315.86**	195.30	347.66
2	富士康	HON HAI PRECISION INDUSTRY CO.,LTD.	锡膏印刷设备	**623.53**	-	-
		ARMADALE HOLDINGS LIMITED CO.,LTD		**-**	139.02	647.81
		鸿富锦精密电子（成都）有限公司		**190.09**	**-**	**-**
		富士康-小计		**813.62**	139.02	647.81
3	方舟	潍坊保税区方舟电子有限公司	锡膏印刷设备	**154.80**	-	-
4	仁宝	仁宝信息技术（昆山）有限公司	锡膏印刷设备、点胶设备	**94.94**	-	76.79
		仁宝资讯工业（昆山）有限公司		**46.21**	-	-
		仁宝电脑（成都）有限公司		**36.88**	**-**	**-**
		仁宝-小计		**178.04**	-	76.79

序号	集团名称	客户名称	销售内容	2020年度	2019年度	2018年度
5	宏碁	启佳通讯（昆山）有限公司	锡膏印刷设备	**49.13**	-	-
6	吉丰通讯	GERMANY GENIPHONE COMMUNICATION(HK) CO.,LIMITED	锡膏印刷设备	**41.77**	21.08	-
7	华硕	名硕电脑(苏州)有限公司	锡膏印刷设备	**-**	-	61.31
8	**奇璞瑞**	**重庆奇璞瑞科技有限公司**	**锡膏印刷设备**	**18.50**	**-**	**-**
保税区-合计				**1,571.71**	**355.39**	**1,133.57**

报告期内，发行人依据是否报关及货物交付地进行销售区域的划分，外销客户中，富士康、仁宝、宏碁等外销客户的部分生产基地坐落于保税区，由于发行人的产品为其生产设备，需要交付给客户指定的保税区生产基地用于下游产品的生产加工；部分客户如 SEKHMET，发行人向其销售的终端客户的生产基地亦位于保税区。

2、向保税区销售商品的最终去向

报告期内，发行人与保税区客户的业务开展方式与直接外销至终端国家的模式下报关出口一致，即视同出口，区别在于保税区客户实际地理位置（收货地址）位于境内保税区，即货物的最终交付地址亦在保税区内。根据外销涉及的保税区在中国内地的地域分布，最终去向的金额及占比如下：

金额单位：万元

保税区最终去向	2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
华东地区	**414.86**	**26.40%**	195.30	54.95%	773.15	68.20%
华北地区	**630.28**	**40.10%**	-	-	-	-
西南地区	**420.19**	**26.73%**	139.02	39.12%	360.42	31.80%
华中地区	**64.61**	**4.11%**	-	-	-	-
华南地区	**41.77**	**2.66%**	21.08	5.93%	-	-
保税区-合计	**1,571.71**	**100.00%**	**355.39**	**100.00%**	**1,133.57**	**100.00%**

综上，发行人向保税区销售商品的最终去向均在中国内地。

上述内容，发行人已于招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、（二）、2、（3）按销售区域分析”中补充披露。

六、补充披露报告期内发行人下半年销售收入占比较高的原因及合理性，是否存在提前确认收入的情况；

（一）发行人下半年销售收入占比较高的原因

公司生产的锡膏印刷设备、点胶设备主要应用于消费电子行业，一般而言，由于智能手机、电脑等消费电子产品的生产厂商普遍在节庆日较多的下半年推出新产品，其采购生产设备进行验收投产也往往集中在下半年，因此公司下半年的销售收入一般高于上半年。整体而言，公司下半年的收入高于上半年，存在一定的季节性特征。

（二）发行人与同行业可比公司下半年销售收入的占比情况

2018 年度至 2020 年度，发行人与同行业可比公司各年度下半年销售收入的占比情况如下：

公司简称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	下半年销售收入占比	下半年销售收入占比	下半年销售收入占比
ASMPT	**54.39%**	54.20%	50.81%
新益昌	**54.42%**	51.18%	45.23%
劲拓股份	**48.95%**	55.45%	44.57%
平均值	**52.59%**	**53.61%**	**46.87%**
凯格精机	**62.23%**	**60.92%**	**53.26%**

注 1：同行业可比公司的下半年收入计算方式为其年报中的销售收入减去半年报中的销售收入进行推算。

由上表可见，2018 年度发行人下半年销售收入占比与上半年比较接近，与同行业可比公司无重大差异；2019 年度、**2020 年度**下半年销售收入占比高于上半年，亦与同行业可比公司**基本**保持一致。

报告期内，公司逐渐建立并健全了与收入确认相关的内控制度，并在会计准则的指导下严格执行，申报会计师对公司报告期内的财务报表出具了标准无保留意见的审计报告，报告期内，公司严格按照收入确认政策确认收入，不存在提前确认收入的情况。

综上，报告期内发行人下半年销售收入占比较高，主要系受下游行业的季节性特征及大客户等因素影响，与同行业可比公司基本一致，不存在提前确认收入的情况。

上述内容，发行人已于招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、（二）、2、（5）按季节性分析”中补充披露。

七、结合报告期内发行人产品同类产品市场售价情况，分析并补充披露发行人产品价格是否具有竞争优势；

（一）锡膏印刷设备、点胶设备

1、锡膏印刷设备

报告期内，锡膏印刷设备在公司主营业务中收入占比超过 **80%**，为公司核心产品。

经比较，发行人锡膏印刷设备与市场同类产品相比，具有较高的性价比。

2、点胶设备

报告期内，发行人点胶设备的主要型号系列为 DH350、D510 和 DLED，销售收入合计占各期点胶设备收入比例分别为 95.56%、96.45%和 **88.60%**。经比较，发行人点胶设备与市场同类产品相比，具有较高的性价比。

（二）柔性自动化设备、LED 封装设备

报告期内，发行人柔性自动化设备为高度定制化设备，市场上无法寻找同类产品的市场售价。

报告期内，发行人 LED 封装设备中的主要产品为 LED 固晶设备，市场上的主要竞争对手为新益昌，与新益昌的价格对比情况如下：

单位：万元/台

产品类型	2020 年		2019 年		2018 年	
	公司单价	新益昌单价[注1]	公司单价	新益昌单价	公司单价	新益昌单价
LED 固晶设备	**15.68**	**16.37**	12.84	17.93	10.54	18.34

注 1：新益昌的 LED 固晶设备单价数据来源于其公告的招股说明书。

由上表可见，报告期内，发行人 LED 固晶设备单价不断提升，系 2018 年起发行人调整产品结构，新型号的 LED 固晶设备销售收入占比逐渐提升所致。

2020 年度单价较高，主要系发行人基本不再销售 LED 单臂老固晶设备，因此整体单价较高；同时，发行人 2020 年度销售了一款新型固晶设备 DB1200，其收入占比**高于其他期间**，为 **13.21%**，主要用于智能手机、平板、多媒体设备

等领域高端处理器芯片的上防漏电或散热处理装置上的半导体器件固晶，单价较高，亦带动了整体单价的上升。

因此，发行人 LED 固晶设备与市场同类产品相比较低，具有一定的竞争优势。

综上，报告期内发行人主要产品价格与市场同类产品相比，具有较高的性价比，在市场上具备良好的竞争力。

上述内容，发行人已于招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、（二）、2、（7）发行人产品同类产品市场售价情况”中补充披露。

八、结合报告期内同行业可比公司经营业绩、上下游产业的波动情况等，补充披露发行人整体销售收入变动的原因及合理性；

（一）报告期内同行业可比公司经营业绩情况

1、同行业可比公司经营业绩情况

报告期内，公司与同行业可比公司的可比产品/服务所对应的经营业绩比较情况如下：

①ASMPT

ASMPT 于 1975 年在香港成立，是一家为半导体封装及电子产品生产的所有工艺步骤提供技术和解决方案的全球知名设备制造商。报告期内，ASMPT 主营业务主要分为半导体解决方案业务（后工序设备业务）、表面贴装技术解决方案业务和物料业务等，其中与发行人具有可比性的产品分别为：

可比产品/服务	ASMPT	凯格精机
1	表面贴装技术解决方案	锡膏印刷设备、点胶设备
2	半导体解决方案/后工序设备	LED 封装设备

报告期内，发行人与 ASMPT 可比产品或服务的业绩比较情况如下：

金额单位：万港元、万元

公司简称	产品或服务	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		销售收入	增长率	销售收入	增长率	销售收入	增长率
ASMPT	表面贴装技术解决方案	**673,290.50**	**-4.18%**	702,671.50	-12.55%	803,557.70	19.06%
	半导体解决方案/后工序设备	**796,734.50**	**13.76%**	700,345.40	-24.37%	925,979.10	7.30%

公司简称	产品或服务	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		销售收入	增长率	销售收入	增长率	销售收入	增长率
凯格精机	锡膏印刷设备、点胶设备	**54,853.99**	**23.56%**	44,394.40	21.52%	36,533.17	9.72%
	LED 封装设备	**2,498.89**	**-19.21%**	3,092.91	-38.90%	5,061.82	467.39%

由上表可见，报告期内，2018 年度，发行人可比产品或服务的销售收入变动趋势与 ASMPT 基本一致；2019 年度 ASMPT 半导体解决方案/后工序设备业务收入下降了 24.37%，表面贴装技术解决方案收入下降了 12.55%，**根据其年报，**主要原因为：受全球经济不景气与贸易摩擦影响，以及光电、汽车等终端市场需求疲软，半导体行业发展有所放缓。**2019 年度发行人锡膏印刷设备、点胶设备收入同比增长 21.52%，主要系：A、锡膏印刷设备方面，2019 年度发行人大客户战略有所成效，新增华为等大客户的批量采购与验收，此外受益于 5G 商用进程的加速，发行人锡膏印刷Ⅲ设备的销售收入同比增长 70.81%；B、点胶设备方面，2019 年度发行人 DH350 型号获得光弘股份、德赛电池等大客户的认可、批量采购与验收，DH350 型号销售收入大幅上升。**

ASMPT 表面贴装技术解决方案收入的下滑趋势与发行人锡膏印刷设备、点胶设备的持续增长趋势有所差异，主要系：A、ASMPT 的表面贴装技术解决方案包括贴片机、印刷平台、全自动紧凑型存储系统等设备和软件，仅印刷平台等少数品类与发行人锡膏印刷设备、点胶设备处于同一细分市场，双方的业务体量存在较大差距，因此，受全球经济不景气与贸易摩擦影响，以及光电、汽车等终端市场需求疲软，半导体行业发展有所放缓的影响，ASMPT 表面贴装技术解决方案整体收入有所下降；B、报告期内发行人外销收入平均占比为 20%左右，全球经济不景气与贸易摩擦影响对发行人锡膏印刷设备、点胶设备的收入影响有限。

2020 年度 ASMPT 表面贴装技术解决方案收入降幅收窄，根据其年报，主要系其下游汽车、5G 基建和工业应用的终端市场需求有所增强，2020 年度 ASMPT 半导体解决方案/后工序设备业务收入有所增长，主要受集成电路/离散器件受惠于全球数码转型趋势加速刺激了移动及个人电脑设备以及 HPC 应用的需求、传统显示器及一般照明客户的需求强劲等因素影响。

报告期内，发行人处于成长期，与 ASMPT 业务规模存在较大差距，但发行人坚持自主研发和科技创新，不断提高产品的技术先进性、工艺精密性和性能稳

定性，提升国产自主品牌的知名度，加上近年来我国电子装联设备国产替代进口的进程不断加速，因此，报告期内发行人锡膏印刷设备、点胶设备销售收入保持稳定增长趋势；2019 年度，发行人 LED 封装设备销售收入下降明显，主要受传统 LED 行业近年产能过剩影响，该部分产品的收入变动与 ASMPT 的半导体解决方案（后工序设备）销售收入变动趋势相一致；**2020 年度，发行人锡膏印刷设备、点胶设备收入快速增长，ASMPT 表面贴装技术解决方案收入有所下降，但其降幅有所收窄，此外 2020 年度发行人 LED 封装设备收入有所下降，与 ASMPT 的增长存在一定差异，主要原因系发行人 LED 封装设备收入规模较小且产品结构有所调整。**

②新益昌

新益昌主要从事 LED、电容器、半导体、锂电池等行业智能制造装备的研发、生产和销售。其中与发行人相似或相同的产品主要为 LED 固晶机。报告期内，新益昌主营业务中与发行人具有可比性的产品为：

可比产品/服务	新益昌	凯格精机
1	LED 固晶机	LED 封装设备

报告期内，发行人与新益昌可比产品或服务的业绩比较情况如下：

金额单位：万元

公司简称	产品或服务	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		销售收入	增长率	销售收入	增长率	销售收入	增长率
新益昌	LED 固晶机	**50,947.91**	**3.59%**	49,182.93	-6.01%	52,329.98	39.52%
凯格精机	LED 封装设备	**2,498.89**	**-19.21%**	3,092.91	-38.90%	5,061.82	467.39%

由上表可见，2018 年度发行人 LED 封装设备的销售收入变动趋势与新益昌一致，由于发行人 LED 封装设备业务规模相对较小，因此增长率较高；2019 年度，受传统 LED 照明市场增速放缓和产能过剩影响，发行人生产的 LED 封装设备与新益昌生产的 LED 固晶机销售收入均有所下降，变动趋势具有一致性；**2020 年度，发行人 LED 封装设备收入有所下降，与新益昌的增长存在一定差异，主要原因系发行人 LED 封装设备收入规模较小且产品结构有所调整。**

③劲拓股份

劲拓股份主要从事专用设备的研发、生产、销售和服务，主要产品按大类可以划分为电子整机装联设备、光电模组生产专用设备等。其中，劲拓股份生产的电子焊接类设备、智能机器视觉检测设备与发行人生产的锡膏印刷设备、点胶设

备属于电子装联环节中的不同工序，产品和服务上具有相似性和可比性，具体情况如下：

可比产品/服务	劲拓股份	凯格精机
1	电子焊接类设备	锡膏印刷设备、点胶设备
2	智能机器视觉检测设备	

报告期内，发行人与劲拓股份可比产品或服务的业绩比较情况如下：

金额单位：万元

公司简称	产品或服务	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		销售收入	增长率	销售收入	增长率	销售收入	增长率
劲拓股份	电子焊接类设备、智能机器视觉检测设备	**61,429.03**	**55.98%**	39,381.86	-18.51%	48,327.69	7.34%
凯格精机	锡膏印刷设备、点胶设备	**54,853.99**	**23.56%**	44,394.40	21.52%	36,533.17	9.72%

由上表可见，报告期内，除 2019 年度外，发行人可比产品或服务的销售收入变动趋势与劲拓股份基本一致，均保持了增长趋势；2019 年度，劲拓股份生产的电子焊接类设备、智能机器视觉检测设备所处细分行业的市场竞争加剧，导致当期销售收入有小幅下降，而 2019 年度发行人生产的锡膏印刷设备、点胶设备销售收入保持快速增长趋势，主要系这两类产品与劲拓股份的产品处于不同的细分市场，发行人不断提高这两类产品的技术先进性、工艺精密性和性能稳定性，加之国产设备替代进口的需求持续上升，因此与劲拓股份的收入变动存在一定差异。**根据劲拓股份 2020 年度报告，2020 年度，劲拓股份电子焊接类设备、智能机器视觉检测设备销售收入大幅增长，主要系：A、行业竞争加剧了行业内的洗牌，导致行业资源向头部企业聚集，劲拓股份进一步稳固了在电子整机装联焊接设备行业的领先地位；B、“新冠”疫情和国际贸易摩擦的双重影响下，境外部分设备厂商停产，由于国内疫情导致国内设备企业的订单大幅增加，国产替代的需求不断增强；C、劲拓股份不断开发新产品，前期自主研制的真空回流焊和全程氮气波峰焊等多款高性能高精密度的电子焊接类设备，在 2020 年度实现了批量的销售和验收**。

综上，发行人报告期内整体销售收入变动与同行业可比公司整体不具有重大差异，收入变动具有合理性。

（二）上下游产业的波动情况

1、上游产业

发行人所处行业为电子装联专用设备行业，上游行业为各类电子元件供应商，如非标加工件（刮刀、钣金件等）、光电元件（伺服电机、工控机、传感器等）、机械配件（丝杆、导轨等）、气动元件（风机等）等零部件及组件制造厂商，该等行业均属于完全竞争行业，供应厂商数量众多，各类零部件及组件在产成品成本中的占比相对较小，单一类别的价格波动对行业经营情况影响较小。报告期内，发行人上游行业原材料供应商经营情况良好，主要原材料价格波动较小，对发行人主要产品的销售提供了稳定的原材料供应渠道。

2、下游产业

发行人作为电子装联专用设备制造企业，下游行业主要为大量电子制造服务厂商，终端主要对应于消费电子产业，同时也涵盖了 5G 通信及汽车电子等终端应用市场。

（1）消费电子领域

①智能手机

智能手机自 2007 年起步以来发展迅猛，以智能手机为代表的电子产品出货量保持快速增长，根据 IDC 的统计，**2018 年全球和中国智能手机出货量分别为 14.05 亿台和 3.90 亿台，**2019 年全球和中国智能手机出货量分别为 13.71 亿台和 3.69 亿台，**2020 年全球和中国智能手机出货量分别为 12.92 亿台和 3.26 亿台。**未来随着 5G 网络的普及，智能手机产业链也将结合 5G 特性产生新的市场格局，根据赛迪顾问《2018 年中国 5G 产业与应用发展白皮书》预测 2020 年 5G 手机渗透率将达到 30%，2024 年将达到 75%，届时，5G 手机保有量将达到 10 亿台。国内手机厂商华为、小米、OPPO、vivo 等纷纷布局 5G 手机领域，智能手机将会迎来换机潮，从而驱动智能手机品牌厂商不断升级其产品，进而带动电子装联生产线的更新。

②可穿戴设备

根据 IDC 发布的《全球可穿戴设备季度跟踪报告》统计，2018 年-2020 年全球可穿戴设备出货总量分别为 1.86、3.37 和 4.45 亿台，同比增长 28.3%、89.33%和 32.0%。谷歌、苹果、三星、腾讯、小米等国内外科技企业的加入引领了可穿戴设备兴起的浪潮，产业示范效应显著。IDC 预计，得益于平均售价下降，以及

所谓的可听设备销量上升，全球可穿戴设备出货量未来几年将继续增长，到 2023 年将达到 5.48 亿台，其中中国出货 2.74 亿台。上述发展趋势将带动电子装联装备行业的增长。

③家用电器

家电行业的发展与国民经济、居民收支水平等因素的变化息息相关。近年来，受宏观经济增速换挡及地产调控紧缩影响，中国家电行业增速略有放缓。据国家统计局数据显示，**2018 年-2020 年，家电全行业累计主营业务收入分别达到 1.49 万亿、1.53 万亿和 1.48 万亿元，同比增长 9.9%、2.68%和-1.06%；累计利润总额达 1,225.50 亿、1,338.60 亿和 1,157.00 亿元，同比增长 2.5%、11.89%和-5.61%。**

从家电细分行业看，相对于大家电已进入存量市场的争夺阶段，小家电在渗透率及品类拓展等方面相对拥有更大的发展空间，行业发展潜力逐渐显现。在消费升级趋势引领下，国内小家电市场正加速进入上升通道，小家电的品牌化、品质化相较数年前提升明显。小家电的持续发展将为电子装联装备带来稳定的增长空间。

（2）5G 通信领域

在 5G 建设期的带动下，2019 年底我国移动电话基站达到 841 万个，同比增长 26.08%，增速超过年复合增长率。2020-2023 年是 5G 建设的主要阶段，2020 年将是 5G 高峰投资的开始，2019 年末我国 4G 基站达 544 万个，全球 4G 基站数约 1,088 万个。基于以上基本假设，按最保守测算，即 5G 基站是 4G 基站的 1.2 倍，则国内 5G 基站约为 653 万个。假设我国 5G 基站数量占全球基站比例与 4G 时代趋同，则全球 5G 基站数量将超过 1,300 万个。**2019 年 6 月 6 日，工信部正式为中国移动、中国联通、中国电信和中国广电四家企业发放 5G 牌照，5G 正式商用后，我国 5G 用户规模与网络覆盖范围同步快速扩大，根据工信部数据显示，截至 2019 年底，我国 5G 基站数超 13 万个；2020 年，我国 5G 基础设施建设全面铺开，根据工信部数据显示，2020 年我国新建 5G 基站超 60 万个，全部已开通 5G 基站超过 71.8 万个，预计到 2030 年，我国 5G 基站数量将达到 1,500 万个，5G 基础设施累计直接投入将达到 4 万亿元。**

根据 4G 时期通信设备制造的固定资产投资完成额以及 5G 中滤波器和天线的倍数增加，预测 5G 建设期间带来的总固定资产投资完成额是 4G 建设的 1.9 倍，因此推测 5G 建设高峰期间通信设备制造固定资产投资完成额在 2,000-3,000

亿元之间。

（3）汽车电子领域

根据赛迪智库发布的《2020 年中国汽车电子产业发展形势展望》，2020 年全球汽车电子市场和中国汽车电子市场分别将达到 18,999 亿元和 8,085 亿元。

汽车电子智能化已经成为全球汽车领域发展的重点和战略增长点。随着新能源电动汽车的普及和汽车电子设备占比成本提升，汽车电子市场规模不断扩大。汽车电子成本占整车成本比例呈上升趋势。2007 年到 2017 年期间，汽车电子成本占整车成本比例从约 20%上升至 40%左右，2030 年预计达到 45%。

近年来，我国新能源汽车产业发展迅速，成为汽车产业的重要增长点。**2018 年，我国新能源汽车产销分别完成 127 万辆和 125.6 万辆，比上年同期分别增长 59.9%和 61.7%,销量连续四年位居世界第一,远高于汽车行业整体增长水平。2019 年，我国新能源汽车产销分别完成 124.2 万辆和 120.6 万辆，同比分别下降 2.3%和 4.0%；2020 年，新能源汽车产销分别完成 136.6 万辆和 136.7 万辆，同比分别增长 7.5%和 10.9%。其中纯电动汽车产销分别完成 110.5 万辆和 111.5 万辆，同比分别增长 5.4%和 11.6%；插电式混合动力汽车产销分别完成 26 万辆和 25.1 万辆，同比分别增长 18.5%和 8.4%。**

2020 年我国将开始实施国六标准，国六标准对汽车行业的节能减排技术进步提出更高的要求，提高喷油压力是节能减排的有效方法，发动机内部安全监测及诊断要求相应大幅提升，监测、传感新型部件推出带动了汽车电子产品新的需求。

汽车电子作为汽车产业中最为重要的基础支撑，在政策驱动、技术引领、环保助推以及消费牵引的共同作用下，将进入发展的黄金时期。市场增长的同时也提升了机体、电子部件、基板模块化的机电一体化零部件产品，从而增加了电子装联专用设备的需求。

综上，结合下游行业的发展情况，发行人与同行业可比公司所处行业的未来市场具有广阔的空间，发行人收入整体增长具有合理性。

上述内容，发行人已于招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、（二）、2、（6）报告期内同行业可比公司经营业绩情况、上下游产业波动情况”和“第六节 业务与技术”之“三、（二）、1、（4）电子装联行业发展趋势”中补充披露。

九、请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明对发行人收入截止性测试的相关情况，以及针对发行人收入确认合规性、收入确认依据、是否存在跨期确认收入、外销收入确认等采取的核查方法、核查比例、核查证据、核查充分性与核查结论；

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

1、对发行人销售循环相关内部控制进行了解，测试相关内部控制执行的有效性；

2、获取发行人报告期内各类别产品收入成本明细表，复核其统计数据，并对发行人管理层和销售部门进行访谈，了解各产品销量、价格报告期各期波动的合理性；

3、针对收入明细执行细节测试，结合收入确认凭证，获取销售合同、销售订单、出库单、物流运输单、发票、报关单、验收证明、银行回单等，核查发行人收入确认的真实性、完整性及准确性，核查发行人业务分类是否准确；

4、通过各产品主要竞争对手的官网检索、整理同类产品的性能、技术指标，获取发行人各主要产品的产品技术参数，并与主要竞争对手的产品进行比较；

5、通过工信部、统计局等官方渠道检索与发行人下游行业分布有关的公开信息，分析发行人销售收入主要集中在华南和华东地区的原因及合理性；

6、根据发行人提供的收入明细表，结合报关单、终端收货地址等信息，汇总和统计发行人外销各外销国家或地区的销售金额及占比情况，包括保税区销售的主要客户名称、销售金额及产品的最终去向，并访谈发行人销售负责人，分析保税区销售的原因及合理性；

7、根据发行人提供的收入明细表，汇总和统计发行人上、下半年销售收入的金额和占比，并通过同行业可比公司的年报、招股说明书等公开信息，分析其发行人收入的季节性特征是否符合行业惯例；

8、对发行人报告期内主要客户进行了实地走访或视频走访，同时针对发行人的产品市场价格，对报告期内前五大客户及主要经销商单独发送邮件，获取市场上同类产品的价格范围；

9、对发行人报告期内主要客户、供应商进行了走访，并收集和整理了关于发行人所处行业上、下游的行业研究报告，了解发行人上下游行业的主要情况，同时通过同行业可比公司的年报、招股说明书等公开信息，收集和整理了同行业可比公司的业绩情况，分析发行人整体销售收入变动的原因及合理性。

保荐机构、申报会计师针对收入截止性测试的核查程序：

1、了解发行人销售与收款的内部控制制度，评价这些内部控制设计的合理性，并测试运行的有效性。对销售与收款循环执行穿行测试程序，了解相关内部控制流程，检查公司是否在关键控制点实施控制，相关控制点是否得到有效执行；

2、通过与管理层、销售人员及财务人员沟通，了解公司销售模式、销售政策、收入确认的具体标准、收入确认时点等情况；查阅同行业可比公司的收入确认政策，了解同行业收入确认的一般原则及发行人确认收入的具体方法，分析并判断公司收入确认是否符合《企业会计准则》的相关要求；

3、执行细节测试，审查与产品销售收入相关的会计核算，并检查了重大及相关文件记录，包括销售合同或订单、销售发票、客户签收单据或验收单据、报关单、货运提单及回款单据等是否核对相符；

4、结合产品类型及销售模式实施分析性程序，对各类产品的收入和毛利率进行分析，与历史同期、同行业的数据进行对比，判断收入和毛利率变动的合理性，并对收入和成本匹配性执行了分析程序，关注产销量的合理性；

5、对公司报告期各期收入进行双向截止测试：以收入明细账为起点抽取报告期各期截止日前后 1 个月的交易，检查其记账凭证入账时间与送货单及验收单据是否在同一会计期间，关注销售收入的准确性以及是否计入恰当的会计期间；以销售出库单为起点抽取报告期各期截止日前后 1 个月的交易，检查出库单对应的客户签收单据或验收单据日期与收入确认日期是否在同一会计期间，关注销售收入的准确性以及是否计入恰当的会计期间；

6、对主要客户的销售额、应收款项实施函证及走访程序，检查已确认收入的真实性和准确性。

（1）函证情况如下：

金额单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度

营业收入①	59,521.92	51,519.69	43,361.63
发函金额②	57,672.86	46,412.88	39,155.18
发函比例③=②/①	96.89%	90.09%	90.30%
回函金额④	48,832.51	38,898.32	34,631.21
回函比例⑤=④/③	84.67%	83.81%	88.45%
回函确认金额⑥	43,285.32	30,864.18	32,108.28
回函不符金额⑦	5,547.19	8,034.14	2,522.93
回函不符占回函比例⑧=⑦/④	11.36%	20.65%	7.29%
回函不符调节收入金额	-	-	-
未回函金额	8,840.36	7,514.56	4,523.97
未回函替代测试金额	8,840.36	7,514.56	4,523.97

注 1：上述回函统计数据截至 2021 年 5 月 30 日。

对于未回函单位实施替代测试和期后回款检查程序，检查对应的销售合同/订单、报关单、货运提单、验收单据以及银行回单等支持性文件。

对于回函不符的函证，保荐机构与申报会计师对不符回函情况进行了核查，了解了造成回函不符的主要原因，主要回函不符原因为发行人确认收入与客户确认设备入库的时间性差异以及少量配件销售差异。经过调整确认后函证情况能够支持发行人的收入确认的真实性和准确性，不存在异常情况。

其中 2020 年度按照销售额排序回函不符客户前十名客户占当年回函不符金额比例为 83.22%，具体情况如下表：

客户名称	销售收入	不符说明	应对方法
华为机器有限公司	1,621.67	应收/应付账款差异，2020 年末差异金额为 0.01 元，尾数差异	对全部收入进行替代测试
惠州光弘科技股份有限公司	1,099.62	客户未说明不符事项	对全部收入进行替代测试
峻凌电子（苏州）有限公司	399.45	应收/应付账款差异，2020 年末差异金额为 18.40 万元，差异原因为客户未对 12 月验收的设备及时入账，时间性差异	对全部收入进行替代测试
峻凌电子（重庆）有限公司	336.40	客户未说明不符事项	对全部收入进行替代测试
西安比亚迪电子有限公司	302.10	2020 年度收入差异为 110.60 万元，差异原因为客户未对 12 月验收的设备及时入账，时间性差异	对全部收入进行替代测试
重庆宇隆光电科技有限公司	222.63	应收/应付账款差异，2020 年末差异金额为 60 元，尾数差异	对全部收入进行替代测试
鸿富锦精密电子	203.86	应收/应付账款差异，2020 年末差异金额	对全部收入进

（成都）有限公司		为 4.26 万元，差异原因为客户未对 12 月验收的配件及时入账，时间性差异	行替代测试
欧力士融资租赁（中国）有限公司	198.71	应收/应付账款差异，2020 年末差异金额为 2.66 万元，差异原因为客户未对 12 月验收的配件及时入账，时间性差异	对全部收入进行替代测试
东莞市奥海科技股份有限公司	148.67	客户未说明不符事项	对全部收入进行替代测试
江苏新安电器股份有限公司	83.36	应收/应付账款差异，2020 年末差异金额为 1.06 万元，差异原因为客户未对 12 月验收的配件及时入账，时间性差异	对全部收入进行替代测试

其中 2019 年度按照销售额排序回函不符客户前十名客户占当年回函不符金额比例为 86.78%，具体情况如下表：

客户名称	销售收入	不符说明	应对方法
华为机器有限公司	2,432.96	应收/应付账款时间差异，差异金额为 796.60 万元，差异原因为客户未对 12 月验收的机器及时入账，时间性差异	对全部收入进行替代测试
惠州市蓝微电子有限公司	2,192.93	应收/应付账款时间差异，差异金额为 462.08 万元，差异原因为客户未对 12 月验收的机器及时入账，时间性差异	对全部收入进行替代测试
惠州光弘科技股份有限公司	694.03	应收/应付账款时间差异，2019 年度收入差异为 44.28 万元，差异原因为客户未对 12 月验收的机器及时入账，时间性差异	对全部收入进行替代测试
HEADWAY HOLDINGS LIMITED	600.16	应收/应付账款时间差异，差异金额为 112.66 万元，差异原因为 HEADWAY 于 2019 年 12 月两笔共计 112.66 万元的汇款凯格精机于 2020 年 1 月电汇入账；	对全部收入进行替代测试
浙江大华智联有限公司	517.79	应收/应付账款时间差异，未说明差异金额及原因；	对全部收入进行替代测试
欣旺达电子股份有限公司	184.91	多处金额有尾数差异；	对全部收入进行替代测试
峻凌电子（苏州）有限公司	97.20	应收/应付账款差异，未说明差异金额及原因	对全部收入进行替代测试
深圳市泰昭电子有限公司	88.94	客户未说明不符事项	对全部收入进行替代测试
深圳市鸿骐自动化设备有限公司	82.67	2019 年度收入差异为 0.96 万元，配件差异	对全部收入进行替代测试
峻凌电子（合肥）有限公司	80.14	客户未说明不符事项	对全部收入进行替代测试

其中 2018 年度按照销售额排序回函不符客户前十名客户占当年回函不符金额比例为 80.79%，具体情况如下表：

客户名称	销售收入	不符说明	应对方法
HEADWAY HOLDINGS LIMITED	567.83	客户未说明不符事项	对全部收入进行替代测试
峻凌电子（苏州）有限公司	441.57	应收/应付账款差异，未说明差异金额及原因	对全部收入进行替代测试
惠州市蓝微电子有限公司	263.82	应收/应付账款差异，差异金额为 0.22 万元，差异原因为客户未对 12 月验收的配件及时入账，时间性差异	对全部收入进行替代测试
毅嘉电子（苏州）有限公司	180.00	客户未说明不符事项	对全部收入进行替代测试
重庆海尔智能电子有限公司	130.97	应收/应付账款差异，未说明差异金额及原因	对全部收入进行替代测试
苏州汇川技术有限公司	109.03	预收/预付账款差异，未说明差异金额及原因	对全部收入进行替代测试
贵州凯瑞嘉电子科技有限公司	99.57	客户未说明不符事项	对全部收入进行替代测试
琦星智能科技股份有限公司	89.32	应收/应付账款差异，未说明差异金额及原因；	对全部收入进行替代测试
北海市国腾智达电子有限公司	79.36	客户未说明不符事项	对全部收入进行替代测试
仁宝信息技术（昆山）有限公司	76.79	收入时间差异,差异金额为11.80万美元，客户将 2018 年 1 月验收的机器入账于 2017 年	对全部收入进行替代测试

对于外销收入函证情况如下：

金额单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业收入（A）	11,710.26	11,586.96	8,974.44
发函金额（B）	8,782.01	10,280.62	8,800.61
发函比例（C=B/A）	74.99%	88.73%	98.06%
回函金额（D）	8,782.01	5,388.51	8,165.82
回函比例（E=D/B）	100.00%	52.41%	92.79%
回函确认金额（F）	8,527.95	4,650.89	7,521.19
回函不符金额（G）	254.06	737.62	644.63
回函不符占回函比例（H=G/D）	2.89%	13.69%	7.89%
回函不符调节收入金额（I）	-	-	-
未回函金额（J=B-D）	-	4,892.11	634.79
未回函替代测试金额	-	4,892.11	634.79

（K）			

其中 2020 年度回函不符外销客户如下表：

金额单位：万元

客户名称	销售收入	不符说明	应对方法
鸿富锦精密电子（成都）有限公司	203.86	应收/应付账款差异，2020 年末差异金额为 4.26 万元，时间性差异	对全部收入进行替代测试
启佳通讯（昆山）有限公司	50.28	应收/应付账款差异，2020 年末差异金额为 0.44 万元，时间性差异	对全部收入进行替代测试

其中 2019 年度回函不符外销客户如下表：

金额单位：万元

客户名称	销售收入	不符说明	应对方法
HEADWAY HOLDINGS LIMITED	600.16	应收/应付账款时间差异，差异金额为 112.66 万元，差异原因为 HEADWAY 于 2019 年 12 月两笔共计 112.66 万元的汇款凯格精机于 2020 年 1 月电汇入账；	对全部收入进行替代测试
COMPAL ELECTRONICS, INC.	79.68	应收/应付账款差异，差异金额为 56,700 美元，时间性差异	对全部收入进行替代测试

其中 2018 年度回函不符外销客户如下表：

金额单位：万元

客户名称	销售收入	不符说明	应对方法
HEADWAY HOLDINGS LIMITED	567.83	客户未说明不符事项	对全部收入进行替代测试
仁宝信息技术（昆山）有限公司	76.79	收入时间差异，差异金额为 11.80 万美元，客户将 2018 年 1 月验收的机器入账于 2017 年；	对全部收入进行替代测试

（2）走访统计：

金额单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业收入	59,521.92	51,519.69	43,361.63
访谈金额	34,058.80	31,546.64	26,525.05
核查比例	57.22%	61.23%	61.17%

注 1：上述走访统计数据截至 2021 年 5 月 21 日。

报告期内公司前十大客户走访情况如下表：

集团名称	时间	地点	走访人员	对方接待人员

鹏鼎控股	2020 年 7 月 10 日	深圳	保荐机构、发行人律师、申报会计师	全球采供总出资深经理
富士康	2020 年 7 月 6 日	深圳	保荐机构、发行人律师、申报会计师	全球采供总出资深经理
仁宝集团	2021 年 4 月 9 日	成都	发行人律师、申报会计师	采购科长
华为	2020 年 9 月 1 日	根据华为内控要求不接受访谈，通过邮件发送访谈内容后回复		
华勤	2020 年 6 月 30 日	南昌	保荐机构	副总经理
光弘	2020 年 7 月 7 日	惠州	保荐机构、发行人律师、申报会计师	采购员
比亚迪	2020 年 6 月 22 日	深圳	申报会计师	资源开发经理
赣商租赁	2020 年 6 月 30 日	深圳	保荐机构	总经理
JUKI	2020 年 7 月 22 日	视频	保荐机构、发行人律师、申报会计师	财务总监
JABIL	2020 年 7 月 23 日	视频	保荐机构、发行人律师、申报会计师	采购员
蓝微	2020 年 7 月 7 日	惠州	保荐机构、发行人律师、申报会计师	工程采购主管
GKG ASIA	2020 年 7 月 16 日	视频	保荐机构、发行人律师、申报会计师	总经理
JTU	2020 年 7 月 16 日	视频	保荐机构、发行人律师、申报会计师	总经理
WKK	2020 年 10 月 13 日	视频	保荐机构	采购员
兆驰	2020 年 7 月 6 日	南昌	保荐机构、发行人律师、申报会计师	采购主管
新光台	2020 年 7 月 13 日	深圳	保荐机构、发行人律师、申报会计师	总经理
华烨	2020 年 7 月 11 日	太原	保荐机构、发行人律师、申报会计师	采购人员
峻凌	2020 年 6 月 22 日	苏州	申报会计师	采购专员
奥维特	2020 年 6 月 20 日	深圳	申报会计师	总经理
瑞成光电	对方不接受走访			

对于外销客户走访情况如下：

金额单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业收入	11,710.26	11,586.96	8,974.44
合计访谈金额	6,482.99	7,613.30	8,058.92
合计核查比例	55.36%	65.71%	89.80%

报告期内公司外销前五大客户走访情况如下表：

集团名称	时间	地点	走访人员	对方接待人员
仁宝集团	2021 年 4 月 9 日	成都	发行人律师、申报会计师	采购科长
富士康	2020 年 7 月 6 日	深圳	保荐机构、发行人律师、申报会计师	全球采供总出资深经理
JUKI	2020 年 7 月 22 日	视频	保荐机构、发行人律师、申报会计师	财务总监
JABIL	2020 年 7 月 23 日	视频	保荐机构、发行人律师、申报会计师	采购员
WKK	2020 年 10 月 13 日	视频	保荐机构	采购员
JTU	2020 年 7 月 16 日	视频	保荐机构、发行人律师、申报会计师	总经理
GKG AISA	2020 年 7 月 16 日	视频	保荐机构、发行人律师、申报会计师	总经理
SEKHMET	2020 年 7 月 10 日	昆山	保荐机构、发行人律师、申报会计师	总经理

对走访过程中相关关键信息说明如下表：

项目	说明
走访对象	收入金额在 20 万以上的客户，境内客户安排实地走访，境外客户安排视频访谈。
走访时间安排	由于发行人客户数量较多，走访分批进行，主要集中在 2020 年 6 月和 2020 年 12 月进行。
走访地点	走访地点主要为客户工商注册地址或其主要生产和经营场所，
走访人员	走访人员主要为保荐机构项目组成员及同事；会计师事务所项目组成员及同事；律师事务所项目组成员及同事。
对方接待人员	规模较大的客户接待人员主要为设备使用部门经理或采购部门经理； 普通规模的客户接待人员主要为股东、总经理等；
走访了解的主要内容	客户的股权结构以及与公司是否存在关联关系、特殊利益安排； 与公司何时开始合作、供应商选取方式以及是否为终端客户； 发行人设备采购情况、使用情况、运输方式、安装调试责任、质保期和信用期等； 客户的经营规模、主要经营领域、使用同类设备情况等； 发行人产品质量与优势； 销售收入、销售数量和应收账款情况； 与发行人是否存在纠纷、诉讼或其他事项等。
走访确认信息	在客户走访过程中未发现发行人经营存在异常.

（3）退库单据、退货发票及对方退货记录。获取相关销售合同并检查有关退货约定，检查是否存在跨期退货情况。退换货统计情况如下：

金额单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
退货金额	48.05	121.88	181.37
换货金额	95.57	25.21	12.50

退换货合计	**143.62**	147.09	193.87
主营业务收入	**58,382.58**	50,789.20	42,531.40
退换货金额占主营业务收入比例	**0.25%**	**0.29%**	**0.46%**

7、对于外销收入，获取公司各期增值税免抵退申报表及中国电子口岸系统中的出口报关数据，与账面外销收入核对是否存在差异，分析差异原因及合理性；了解主要外销客户情况，分析各外销国家或地区的销售金额及占比情况，分析外销毛利率与内销毛利率差异原因。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内发行人锡膏印刷设备销售数量增幅放缓，而点胶设备销售数量大幅上升系发行人根据市场需求不断开发新产品和适当调整产品结构所致，具有合理性；

2、2017 年度锡膏印刷设备销售单价显著高于报告期其他期间主要系大客户的周期性集中采购且选项配置较高所致，具有合理性；报告期内点胶设备单价波动较大，主要系市场价格变动、发行人产品结构调整所致，具有合理性；

3、发行人锡膏印刷机设备在关键技术指标上处于行业领先水平，点胶设备核心技术指标已经达到市场主流机型水平；

4、报告期内发行人销售收入集中于华南和华东地区主要系发行人下游电子装联产业客户存在聚集效应，与下游行业的分布相一致；

5、发行人已于招股说明书补充披露报告期各期向各外销国家或地区的销售金额及占比情况、向保税区销售商品的具体情况，包括保税区销售的主要客户名称、销售金额及产品的最终去向等，发行人向保税区的销售最终去向均在中国内地，具有合理性；

6、报告期内发行人下半年销售收入占比较高与同行业公司不存在重大差异，具有合理性；

7、发行人产品价格与市场同类产品相比，具有性价比较高的竞争优势；

8、发行人报告期内整体销售收入变动与同行业可比公司整体具有一致性，上游产业原材料供应商经营情况良好，主要原材料价格波动较小，对发行人主要产品的销售收入提供了稳定的原材料供应渠道，下游产业市场具有广阔的空间，

发行人整体收入增长具有合理性。

9、发行人收入是真实、准确、完整的。

保荐机构、申报会计师针对收入截止性测试的核查意见：

发行人收入确认方法符合准则规定、收入确认依据充分、不存在跨期确认收入的情况。

问题 15、关于经销。报告期内发行人经销销售金额占营业收入比例分别为13.29%、20.68%、25.26%、20.63%。发行人未详细披露经销模式的详细情况。

请发行人：（1）结合产品与业务性质、行业惯例、经销商作用、同行业可比公司销售模式等，补充披露采用经销模式的商业合理性；发行人与经销商之间的合作模式（买断式交易、撮合式交易等），不同合作模式下，经销商数量以及占比情况，以及经销商如何获得经济利益；经销商与终端客户之间的销售方式、是否实现最终销售；（2）补充披露经销商的各类销售渠道，报告期内各销售渠道销售收入金额及占比，经销商期末库存与其销售规模是否相符，是否存在经销商渠道压货情形，各渠道是否实现最终销售及判断依据；（3）发行人对经销商进销存系统或进货、销售数据的获取权限，对经销商最终销售情况及库存水平的管理措施，如何了解经销商库存数量与订单匹配性；（4）对经销商的配送方式、运费的分担方式，对经销商销售管理控制情况，包括库存量、终端零售价、折扣比例、经销品牌排他性控制等；（5）合同中与主要客户约定的关于换货、退货和索赔的相关条款的具体内容，报告期内退货、换货、索赔的具体情况，包括涉及的客户、产品、金额、单价、数量、原因、发出及退换时间等，具体会计处理方式，是否符合《企业会计准则》规定；（6）报告期内发行人向经销商进行返利的具体情况，经销返利的会计核算方式，是否符合《企业会计准则》的规定；（7）报告期内与发行人在职、离职员工（含董监高）、股东存在关联关系的全部经销商的情况，包括成立时间、注册资本、实际从事的业务、实际控制人、报告期内销售发行人产品收入金额和占比、是否实现了最终销售等，以及报告期内上述经销商及其股东、实际控制人、员工，与发行人及其实际控制人、东、董监高、员工之间是否存在资金、业务往来、关联关系或其他利益安排。请保荐人和申报会计师按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》关于经销模式等相关规定发表明确意见，说明核查程序、核查过程。

【回复】

一、结合产品与业务性质、行业惯例、经销商作用、同行业可比公司销售模式等，补充披露采用经销模式的商业合理性；发行人与经销商之间的合作模式（买断式交易、撮合式交易等），不同合作模式下，经销商数量以及占比情

况，以及经销商如何获得经济利益；经销商与终端客户之间的销售方式、是否实现最终销售；

（一）销售模式合理性说明

1、公司销售模式划分

公司的产品销售采用直销与经销两种销售模式，报告期内，公司主营业务收入按销售模式划分明细如下：

金额单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直销收入	**47,360.53**	**81.12%**	37,961.00	74.74%	33,734.78	79.32%
经销收入	**11,022.05**	**18.88%**	12,828.20	25.26%	8,796.62	20.68%
合计	**58,382.58**	**100.00%**	**50,789.20**	**100.00%**	**42,531.40**	**100.00%**

报告期内，发行人以直销模式为主，各期累计直销收入占各期累计主营业务收入比例为 **78.48%**，经销模式作为直销模式的补充，各期累计经销收入占各期累计主营业务收入比例为 **21.52%**。

公司生产的设备主要应用于专业性较强的电子装联及 LED 封装行业，受下游行业电子产品规格不一、技术迭代更新较快、生产工艺路线多样等因素影响，不同客户对生产设备具有较强的定制化需求，因此公司主要采取直销模式。

2、经销商模式的商业合理性

在直销模式为主的基础上公司开发经销商模式主要有以下几方面的考虑：

（1）部分经销商掌握特定的渠道资源，能够广泛的搜集市场信息，充分挖掘市场需求，公司与之合作能够更好的推广公司产品。同时，经销商从地理区域和信息沟通方面，更为贴近终端客户，能够根据客户需求针对性提供适合的产品、提供售后和技术支持。

（2）受到物理距离、语言和文化差异等因素的影响，公司与外销终端客户之间的需求沟通、安装调试、售后服务等成本较高，因此公司与境外知名设备经销商合作可以减少沟通和服务成本，更高效的服务客户，扩大销量。

3、同行业可比公司销售模式

公司选择的同行业可比公司为新益昌、劲拓股份和 ASMPT。

（1）新益昌（**SH.688383**）

新益昌在招股书中对其销售模式的披露如下：

“发行人以直销模式为主，即发行人直接与客户签署合同，直接将货物交付至客户指定的地点，客户直接与发行人进行结算。发行人境外销售中存在代理销售模式，即发行人与代理商达成协议，代理商自行购进产品，由代理商通过自有渠道向下游客户销售产品。”

（2）劲拓股份（SZ.300400）

劲拓股份在其 2019 年年度报告中对其销售模式的披露如下：

“公司产品以内销为主，在国内市场上，公司采取订单直销为主，代理商销售为辅的销售模式。目前公司产品出口销售占比较小，在国外市场，公司采取直销与经销商销售相结合的销售模式。”

（3）ASMPT

ASMPT 未披露其销售模式情况。

同行业可比公司在直营模式的为主的基础上，补充有代理、经销等销售模式。公司与同行业可比公司在销售模式上不存在重大差异，公司采用经销商模式具有商业合理性。

（二）经销商合作模式

公司与经销商之间合作模式均为买断式，经销商主要通过买卖差价获得经济利益。

报告期内，公司经销商数量如下：

金额单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
经销商数量（家）	**102**	116	83
买断式经销商数量（家）	**102**	116	83
经销模式销售额	**11,022.05**	12,828.20	8,796.62

公司在 2019 年开始与经销商签订经销商协议，开始约定销售任务、返利、排他性条款等，签约经销商数量和销售情况如下：

金额单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
签约经销商数量（家）	**34**	34	-
经销商数量（家）	**102**	116	83
签约经销商销售额	**5,040.23**	3,750.99	1,970.71 注

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
经销商销售额	**11,022.05**	12,828.20	8,796.62
签约经销商销售占比	**45.73%**	29.24%	22.40%

注：2018 年度无签约经销商，上表中统计数据为 2019 年度和 2020 年度新签约经销商在 2018 年度的销售情况。

公司在经销商协议中会对经销商的销售区域、销售任务、销售返利、安装调试义务、运输条款、结算条款、品牌排他性等做出约定。

项目	内销	外销
销售区域	**一般不作区域限制，但是在下单前需要向公司报备终端客户**	**JTU 负责东南亚市场开发；JUKI 负责除东南亚以外的全球市场开发。**
销售任务	**每年协商确定销售任务**	**未约定**
销售返利	**按照公司统一标准**	**未约定**
安装调试义务	**公司负责安装调试**	**经销商负责安装调试**
运输条款	**公司负责运输**	**主要为 FOB**
结算条款	**主要为月结 30-90 天**	**主要为月结 30 天**
品牌排他性	**有约定**	**未约定**

（三）合作方式与最终销售情况

对于内销，公司制定了严格的终端客户报备制度。一般情况下公司只有在经销商报备了终端客户后才会发货，且直接发货至终端客户处，并完成安装调试。因此公司掌握内销经销商的最终销售实现情况。

对于外销，海外经销商一般不设仓库，会告知公司终端客户的情况和收货地址，由公司直接发货至终端客户处，再由经销商提供安装调试服务。只有全球知名的设备行业制造商和服务商 JUKI 不向公司报备终端情况，并以自己的仓库收货，再对外转售，因此公司未掌握其终端销售情况。

公司对外销经销模式中无法掌握终端销售情况的统计如下表：

金额单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
掌握终端销售额	**652.96**	1,104.53	1,816.61
未掌握终端销售额	**1,043.25**	2,467.70	1,927.32
外销经销合计	**1,696.21**	3,572.23	3,743.93
未掌握终端销售占外销经销比例	**61.50%**	**69.08%**	**51.48%**
经销合计	**11,022.05**	**12,828.20**	**8,796.62**
未掌握终端销售占经销比例	**9.47%**	**19.24%**	**21.91%**

发行人已于《招股说明书》中“第六节 业务与技术”之“一、（二）主要经营模式”对上述事项进行补充披露。

二、补充披露经销商的各类销售渠道，报告期内各销售渠道销售收入金额及占比，经销商期末库存与其销售规模是否相符，是否存在经销商渠道压货情形，各渠道是否实现最终销售及判断依据；

报告期内，公司经销模式按销售渠道统计销售金额如下表：

金额单位：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
内销	**9,325.84**	**15.97%**	9,255.97	18.22%	5,052.68	11.88%
外销	**1,696.21**	**2.91%**	3,572.23	7.03%	3,743.93	8.80%
合计	**11,022.05**	**18.88%**	**12,828.20**	**25.26%**	**8,796.61**	**20.68%**

（一）内销渠道

对于内销，公司制定了严格的终端客户报备制度。一般情况下公司只有在经销商报备了终端客户后才会发货，且直接发货至终端客户处，并完成安装调试。

内销渠道经销商期末无库存，不存在经销商渠道压货情形，因为公司负责运货至终端客户处，并提供安装调试服务，所以公司掌握设备的最终销售情况，经销商期末无库存，不存在渠道压货情况。

（二）外销渠道

外销渠道经销商一般不设仓库，会告知公司终端客户的情况和收货地址，由公司直接发货至终端客户处，再由经销商提供安装调试服务，**该部分经销商不存在库存，也不存在压货情况，终端销售情况良好**。只有全球知名的设备行业制造商和服务商 JUKI 不向公司报备终端情况，并以自己的仓库收货，再对外转售，因此公司无法掌握其终端销售情况。

公司对外销经销模式中无法掌握终端销售情况的统计如下表：

金额单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
掌握终端销售额	**652.96**	1,104.53	1,816.61
未掌握终端销售额	**1,043.25**	2,467.70	1,927.32
外销经销合计	**1,696.21**	3,572.23	3,743.93
未掌握终端销售占外销经销比例	**61.50%**	69.08%	51.48%

经销合计	11,022.05	12,828.20	8,796.62
未掌握终端销售占经销比例	9.47%	19.24%	21.91%

除 JUKI 外，公司掌握设备的最终销售情况，经销商期末无库存，不存在渠道压货情况。JUKI 为全球知名的设备行业制造商和服务商，是东京证券交易所上市公司，其 2019 年度实现营业收入 992 亿日元。JUKI 以自己的仓库收货，再对外转售，公司未掌握其终端销售情况，**但 JUKI 的订货规模与其市场地位、销售规模相符，不存在经销商渠道压货情形**。

发行人已于《招股说明书》中“第六节 业务与技术”之“一、（二）主要经营模式”对上述事项进行补充披露。

三、发行人对经销商进销存系统或进货、销售数据的获取权限，对经销商最终销售情况及库存水平的管理措施，如何了解经销商库存数量与订单匹配性

（一）内销渠道

因为经销商无库存，公司直接发货至终端客户处，所以公司无需取得经销商进销存系统的进入权限，对经销商实施库存管理。

（二）外销渠道

外销渠道除 JUKI 外，公司直接发货至终端客户处，所以公司无需取得经销商进销存系统的进入权限，对经销商实施库存管理。

JUKI 为全球知名的设备行业制造商和服务商，是东京证券交易所上市公司，其 2019 年度实现营业收入 992 亿日元**（约 58 亿元人民币）**。JUKI 以自己的仓库收货，再对外转售，**其**未对公司开放其进销存系统。**公司 2019 年度对其销售额分别为 2,467.70 万元，仅为 JUKI 当年营业收入的 0.43%，其年订单数量具有合理性。**

发行人已于《招股说明书》中“第六节 业务与技术”之“一、（二）主要经营模式”对上述事项进行补充披露。

四、对经销商的配送方式、运费的分担方式，对经销商销售管理控制情况，包括库存量、终端零售价、折扣比例、经销品牌排他性控制等；

（一）内销渠道

1、配送方式和运费分担

对经销商下游客户进行配送时，公司根据客户地址和订货数量选择运输方式。公司常用的配送方式为自有车辆运输和委托物流运输，运费均由公司承担，由公司直接运输至终端客户处。

2、经销商管理

（1）终端零售价格

公司每年会制定经销商销售政策，在该文件中会列明各型号产品的原厂采购价和销售指导价，公司内销经销主要销售机型如下表所示

序号	产品型号	机型配置	原厂采购价（含税，元）	销售指导价（含税，元）
1	GSE	标准机型配置	105,000	105,000-120,000
2	G5		135,000	135,000-150,000

其中原厂采购价为经销商向凯格精机采购产品的价格，销售指导价为凯格精机建议经销商向终端客户销售时的价格，经销商对外销售价格不得低于原厂采购价。

（2）库存量

公司不允许经销商囤货，即不允许经销商在没有终端客户实际需求的情况下下订单，下单前需要向公司报备终端客户的名称、地址和具体需求情况，通常由公司直接发货至终端客户处，由客户开箱验收，且公司负责设备的运输和安装调试，因此下游经销商没有公司设备的库存。

（3）折扣比例

凯格精机会按年制定经销商返点考核办法，返点计算方法具体如下：

1、销售返点 = 当期业绩销售额 * 销售返点系数

2、任务返点 = 当期业绩销售额 * 任务返点系数

公司与经销商约定有年销售任务和季度销售任务，只有任务完成率达到一定要求，才享受任务返点。

（4）经销品牌排他性

公司从 2019 年开始逐步开拓经销商模式，在签订了经销商协议的正式经销商中，有作出如下约定：

“乙方在本协议有效期内，除甲方产品外，乙方不得在经销区域内销售与甲方同类型的国内竞争对手产品。”

（5）地域或客户划分的规定

报告期内，公司华南和华东地区收入占当期内销主营业务收入比例分别为86.36%、87.55%和87.63%，是公司收入的主要来源地区。由于SMT客户主要集中于珠三角和长三角，公司一般不会限制经销商销售区域，但是经销商在开拓客户时，需要提前向公司报备，在确认该客户未被公司业务员或其他经销商报备的情况下，才可以进行销售。

（二）外销渠道

1、配送方式和运费分担

公司与外销经销商之间主要运输条款为FOB，即货物在装运港被装上指定船时，风险即由卖方转移至买方，公司负责装船前的运费。除JUKI外均由公司直接发货至终端客户处。

2、经销商管理

（1）终端零售价格

公司在外销时会发布原厂采购价和建议终端销售价格，但是不对经销商的终端销售价格作约束。

（2）库存量

除JUKI外，公司经销商一般没有库存，且不设仓库，公司均直接发货至终端客户。对于JUKI，公司发货至JUKI指定地点，JUKI再运输至其终端客户处，并负责终端客户的安装调试与售后服务，公司未掌握JUKI的库存情况与终端客户情况。JUKI 为全球知名的设备行业制造商和服务商，是东京证券交易所上市公司，其2019年度实现营业收入992亿日元。

（3）折扣比例

公司与外销经销商的折扣比例根据经销商销售情况与市场情况谈判确定。

（4）经销品牌排他性

公司未与外销经销商就经销品牌排他性作出约定。

（5）地域或客户划分的规定

外销经销商主要有JUKI和JTU，其中JTU主要负责东南亚地区的业务，JUKI主要负责除东南亚以外的全球市场，包括欧洲、美洲和日本等。

发行人已于《招股说明书》中“第六节 业务与技术”之“一、（二）主要经

营模式”对上述事项进行补充披露。

五、合同中与主要客户约定的关于换货、退货和索赔的相关条款的具体内容，报告期内退货、换货、索赔的具体情况，包括涉及的客户、产品、金额、单价、数量、原因、发出及退换时间等，具体会计处理方式，是否符合《企业会计准则》规定；

公司与经销商签订有经销商协议为框架协议，未明确对换货、退货和索赔进行约定，对订单、交货、运输和验收条款约定如下：

“乙方（经销商）向甲方（发行人）下采购订单时，应与甲方另行签署《购销合同》，该合同中将约定具体的订单、交货、运输、产品验收以及售后服务等条款内容。”

因为公司销售的产品为生产设备，设备体积和质量较大，运输、安装调试和维护均会发生费用，所以在进行销售前，公司会对客户的需求进行充分沟通，在确认客户订购的设备适应其生产需求的情况下才会进行发货，所以原则上不允许退换货。

报告期内公司经销商中主要客户均未发生退货、换货和索赔的情况。

发行人已于《招股说明书》中“第六节 业务与技术”之“一、（二）主要经营模式”对上述事项进行补充披露。

六、报告期内发行人向经销商进行返利的具体情况，经销返利的会计核算方式，是否符合《企业会计准则》的规定；

（一）经销商返利政策

公司对签约经销商在年度经销商协议中约定了返点考核办法，返点计算方法具体如下：

1、销售返点 = 当期业绩销售额 * 销售返点系数

2、任务返点 = 当期业绩销售额 * 任务返点系数

公司与经销商约定有年销售任务和季度销售任务，只有任务完成率达到一定要求，才享受任务返点。

（二）经销商返利金额

公司各年度经销商返利情况如下：

金额单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
经销收入	**11,022.05**	12,828.20	8,796.62
签约经销商收入	**5,040.23**	3,750.99	1,970.71
经销商返点	**255.67**	147.69	-
返点占销售额比例	**5.07%**	3.94%	-

注：2018 年度无签约经销商，上表中统计数据为 2019 年度和 2020 年度新签约经销商在 2018 年度的销售情况。

公司 2019 年度开始执行返利政策，返利比例整体较为稳定，签约经销商收入稳步增长。

（三）返利会计处理

公司在会计期末年末及年中根据经销商销售目标完成情况和合作经销商协议中销售返利的具体条款，计提销售返利并冲减销售收入。

1、预提返利时会计处理如下：

借：主营业务收入

贷：其他应付款

2、实际返还时公司在结算销售货款时，按照扣除返利后的金额向经销客户开具发票并收取货款。

借：其他应付款

贷：应收账款

发行人经销返利的会计核算方式符合《企业会计准则》的规定。

发行人已于《招股说明书》中“第六节 业务与技术”之“一、（二）主要经营模式”对上述事项进行补充披露。

七、报告期内与发行人在职、离职员工（含董监高）、股东存在关联关系的全部经销商的情况，包括成立时间、注册资本、实际从事的业务、实际控制人、报告期内销售发行人产品收入金额和占比、是否实现了最终销售等，以及报告期内上述经销商及其股东、实际控制人、员工，与发行人及其实际控制人、股东、董监高、员工之间是否存在资金、业务往来、关联关系或其他利益安排。

报告期内，除 JTU Pte Ltd 及其子公司和深圳市顺为智能设备有限公司外，发行人不存在与在职、离职员工（含董监高）、股东存在关联关系的经销商。

JTU Pte Ltd 和深圳市顺为智能设备有限公司相关情况如下：

（一）JTU Pte Ltd 及其子公司

1、基本情况说明

公司名称	JTU PTE LTD
曾用名	JT UNIVERSAL PTE LTD
新加坡注册号	200302739Z
成立时间	2003 年 3 月 25 日
发行资本	25.00 万新币
缴足资本	25.00 万新币
注册地	52 UBI AVENUE 3 #02-38 FRONTIER SINGAPORE （408867）
经营范围	工业用设备的销售及其有关服务

JTU PTE LTD（以下简称“JTU”）及其子公司 JT Universal（M） Sdn.Bhd.、JTU（Thailand）Co.,Ltd.以及 JTU（Vietnam）Co.,Ltd.（以下合称“JTU 集团”或“JTU 系”）系公司海外经销商。

JTU 为 TOON、ONG、LIM 以及 WONG 四人合计持股 100.00%的私人有限公司，系主要从事代理销售劲拓股份设备的经销主体，与发行人存在业务关系。截至报告期末，JTU PTE LTD 的股权结构如下：

股东名称	发行资本（万元新币）	持股比例
TOON KIT SHONG	9.25	37.00%
ONG WOON THIAM	5.25	21.00%
LIM LEONG SING	5.25	21.00%
WONG CHUNG JYE	5.25	21.00%
合计	25.00	100.00%

2、业务情况说明

金额单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售收入	668.33	1,377.93	847.01
业务规模	约 8,000	约 15,000	约 12,000

3、最终销售情况说明

公司直接发货至终端客户处，实现了最终销售。

4、合作背景说明

凯格有限与 GKG ASIA 的股东 TOON KIT SHONG（以下简称“TOON”）、ONG WOON THIAM（以下简称“ONG”）、LIM LEONG SING（以下简称“LIM”）以及 WONG CHUNG JYE（以下简称“WONG”）等人于产品展会结识。

凯格有限了解到 TOON、ONG、LIM 和 WONG 等人在海外市场代理销售电子装联设备多年，拥有行业经验较为丰富的海外销售渠道和技术服务团队。届时，凯格有限亦有拓展海外市场的意向，2007 年，经协商一致，凯格有限与 TOON 等人达成合作意向，由其控制的 JTU PTE LTD 尝试在海外地区推广发行人产品。

JTU 与凯格有限合作前，主要经销劲拓股份的设备，劲拓股份主要经营的回流焊设备与发行人主要经营的锡膏印刷设备同为表面贴装工艺不同环节的关键设备，客户添置新产线时往往因同时需要两种设备而向 JTU 订购回流焊设备和锡膏印刷设备，因此 JTU 常有采购锡膏印刷设备的需求。TOON 等四人与凯格有限达成合作协议后，JTU 开始推广发行人产品，至 2009 年，发行人产品在海外地区取得了较为稳定的销售，与 JTU 的初步合作取得了良好的效果。为稳定合作关系，TOON、ONG、LIM 和 WONG 与凯格有限实际控制人邱国良协商并设立 GKG ASIA，作为发行人海外经销平台经销发行人产品。GKG ASIA 成立后，发行人不再向 JTU 直接销售设备，而是通过 GKG ASIA 向 JTU 销售发行人设备。邱国良未实际参与 GKG ASIA 的经营管理，并于 2011 年退出。

2018 年，出于如下原因：①发行人决定加大海外市场的拓展力度以及增强品牌的海外管理；②发行人控股 GKG ASIA 有利于其业务拓展和与发行人更紧密的合作，发行人收购了 GKG ASIA 51.00%的股权。收购后，JTU 系仍为 GKG ASIA 客户，GKG ASIA 向其销售锡膏印刷设备和少量点胶设备，并由 JTU 系销往新加坡、马来西亚、泰国、越南等地区。

5、其他情况说明

2017 年至本问询回复出具日，JTU 股东 TOON KIT SHONG、ONG WOON THIAM、LIM LEONG SING 和 WONG CHUNG JYE 与东莞市凯格精机股份有限公司及其实际控制人、股东、董监高、员工之间除转让 GKG ASIA 股权外，不存在其他资金、业务往来、关联关系或其他利益安排；与 GKG ASIA 之间除工资发放、费用报销和股息分红等正常经营往来外，不存在其他资金、业务往来、关联关系或其他利益安排。

2017 年至本问询回复出具日，JTU PTE LTD 与东莞市凯格精机股份有限公司及其实际控制人、股东、董监高、员工之间不存在其他资金、业务往来、关联关系或其他利益安排；与 GKG ASIA 之间除正常设备、零件和服务采购外不存在其他资金、业务往来、关联关系或其他利益安排。与 TOON KIT SHONG、ONG

WOON THIAM、LIM LEONG SING 和 WONG CHUNG JYE 之间除工资发放、费用报销和股息分红等正常经营往来外，不存在其他资金、业务往来、关联关系或其他利益安排；与 GKG ASIA 实际控制人、其他员工之间不存在其他资金、业务往来、关联关系或其他利益安排。

（二）深圳市顺为智能设备有限公司

1、基本情况说明

名称	深圳市顺为智能设备有限公司
成立时间	2020 年 6 月 28 日
注册资本	500 万元
实际从事的业务	一般经营项目是：提供自动化技术在智能制造领域的系统解决方案服务；物业租赁；电子设备、激光设备、智能自动化设备系统软件及相关配件元件的销售、设计及技术开发；计算机软件的开发和销售；智能电子产品终端、机器人、LED 设备、太阳能设备、机电设备、仪表、机电一体化系统的销售；设备租赁及上门维修、上门安装；国内贸易，经营进出口业务。
实际控制人	王宏伟

截至报告期末，深圳市顺为智能设备有限公司的股权结构如下：

股东名称	发行资本（万元）	持股比例
王宏伟	250.00	50.00%
邱阳	100.00	20.00%
朱海鹏	50.00	10.00%
王波	50.00	10.00%
傅海盛	50.00	10.00%
合计	500.00	100.00%

顺为智能持股 50%股东王宏伟为公司前员工，于 2017 年 2 月离职，离职时职位为销售工程师。

2、业务情况说明

金额单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售收入	421.50	未成立	未成立
业务规模	约 2,000	未成立	未成立

3、最终销售情况说明

公司均已发货至终端客户处，实现了最终销售。

4、其他情况说明

除上述常规业务往来外，报告期内深圳市顺为智能设备有限公司及其股东、实际控制人、员工，与发行人及其实际控制人、股东、董监高、员工之间不存在资金、业务往来、关联关系或其他利益安排。

八、关于经销模式相关情况说明

根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》关于经销模式等相关规定，公司补充对经销商模式相关情况进行说明，主要包括：经销商和发行人是否存在实质和潜在关联关系；发行人同行业可比上市公司采用经销商模式的情况；发行人通过经销商模式实现的销售比例和毛利是否显著大于同行业可比上市公司；经销商是否专门销售发行人产品；经销商的终端销售及期末存货情况；报告期内经销商是否存在较多新增与退出情况；经销商是否存在大量个人等非法人实体；经销商回款是否存在大量现金和第三方回款。

（一）经销商和发行人是否存在实质和潜在关联关系

经销商和发行人之间不存在实质和潜在的关联关系。

（二）发行人同行业可比上市公司采用经销商模式的情况

公司选择的同行业可比公司为新益昌、劲拓股份和 ASMPT。

（1）新益昌（SH.688383）

新益昌在招股书中对其销售模式的披露如下：

“发行人以直销模式为主，即发行人直接与客户签署合同，直接将货物交付至客户指定的地点，客户直接与发行人进行结算。发行人境外销售中存在代理销售模式，即发行人与代理商达成协议，代理商自行购进产品，由代理商通过自有渠道向下游客户销售产品。”

（2）劲拓股份（SZ.300400）

劲拓股份在其 2019 年年度报告中对其销售模式的披露如下：

“公司产品以内销为主，在国内市场上，公司采取订单直销为主，代理商销售为辅的销售模式。目前公司产品出口销售占比较小，在国外市场，公司采取直销与经销商销售相结合的销售模式。”

（3）ASMPT

ASMPT 未披露其销售模式情况。

同行业可比公司在直营模式的为主的基础上，补充有代理、经销等销售模式。公司与同行业可比公司在销售模式上不存在重大差异，公司采用经销商模式具有商业合理性。

（三）发行人通过经销商模式实现的销售比例和毛利是否显著大于同行业可比上市公司

总体而言，发行人通过经销商模式实现的销售比例和毛利均处于正常水平。同行业可比上市公司因为经营的产品、商业模式等与公司有存在一定差异，所以经销模式的销售比例和毛利与公司有一定差异属正常现象。

2019 年度，新益昌代理销售销售额为 2,169.00 万元，占主营业务收入比例为 3.40%，毛利率为 52.33%；

劲拓股份披露其销售模式为：“公司产品以内销为主，在国内市场上，公司采取订单直销为主，代理商销售为辅的销售模式。目前公司产品出口销售占比较小，在国外市场，公司采取直销与经销商销售相结合的销售模式” 。但是未披露具体比例和毛利率情况;

ASMPT 未披露其销售模式情况。

公司对经销商模式的销售比例和毛利率的情况说明如下：

1、经销模式销售比例说明

公司的产品销售采用直销与经销两种销售模式，报告期内，公司主营业务收入按销售模式划分明细如下：

金额单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直销收入	**47,360.53**	**81.12%**	37,961.00	74.74%	33,734.78	79.32%
经销收入	**11,022.05**	**18.88%**	12,828.20	25.26%	8,796.62	20.68%
合计	**58,382.58**	**100.00%**	**50,789.20**	**100.00%**	**42,531.40**	**100.00%**

公司以直营模式为主，补充有经销模式，经销商模式占收入比重合理。经销收入在报告期内分别为 8,796.62 万元、12,828.20 万元和 **11,022.05 万元**，占比分别为 20.68%、25.26%和 **18.88%**。经销模式收入增长较快，主要是因为公司内销经销收入增长较快。

经销模式下分为内销经销和外销经销，具体情况如下：

金额单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
内销收入	**9,325.84**	**84.61%**	9,255.97	72.15%	5,052.68	57.44%
外销收入	**1,696.21**	**15.39%**	3,572.23	27.85%	3,743.93	42.56%
合计	**11,022.05**	**100.00%**	**12,828.20**	**100.00%**	**8,796.61**	**100.00%**

报告期内，发行人经销模式内销收入分别为 5,052.68 万元、9,255.97 万元和 **9,325.84 万元**，占比分别为 57.44%、72.15%和 **84.61%**。内销经销模式收入增长较快主要是因为：（1）公司降低了Ⅰ类锡膏印刷设备的售价以抢占市场，而内销经销渠道销售Ⅰ类锡膏印刷设备占比较高，销量增长较快。**公司针对Ⅰ类锡膏印刷设备市场竞争激烈的客观情况，公司对部分渠道主动选择降低售价以抢占市场；面对部分战略性客户，公司会酌情选择降价。**（2）报告期内，公司加大经销渠道建设，2019 年开始与部分经销商签订经销商合同，给与政策支持，销量增长较快；（3）公司产品在行业内口碑逐渐积累，设备类经销商采购公司产品的意愿增强。

报告期内，发行人经销模式外销收入分别为 3,743.93 万元、3,572.23 万元和 **1,696.21 万元**，占比分别为 42.56%、27.85%和 **15.39%**。

2019 年度外销经销收入有所下降主要是因为：2018 年度核算的外销经销收入为 GKG ASIA 整体的收入；2019 年公司合并了 GKG ASIA 的利润表，外销经销收入核算口径变化，剔除了 GKG ASIA 下游的直销客户。公司进行调整后，外销经销收入情况如下表：

金额单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
调整前外销经销收入	**1,696.21**	3,572.23	3,743.93
调整后外销经销收入	**2,295.07**	4,936.57	3,743.93

2020 年度外销经销收入有所下降，主要是受到疫情影响，境外客户产能扩张放缓，设备采购推迟。

2、经销商毛利率说明

（1）直销与经销毛利率比较

公司直销渠道和经销渠道毛利率比较如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
直销	**43.53%**	42.33%	40.23%
经销	**35.02%**	36.72%	38.43%
差异	**8.51%**	5.61%	1.80%

公司分产品设置了统一的出厂销售价格，价格的差异仅存在于不同产品之间，并未对销售渠道进行区分。经销模式销售毛利率与直销模式存在差异，一方面是因为是因为销售结构不同，经销模式中低毛利率的产品销售占比较高；另一方面是因为公司对签约经销商制定有返利政策。

2019 年度直销模式毛利率高于经销模式，主要是因为：（1）公司在国内市场降低了 I 类锡膏印刷设备的售价以抢占市场，导致经销模式中毛利率较低的 I 类锡膏印刷设备销售占比从 2018 年的 35.92%上升到了 2019 年的 43.58%；（2）公司 2019 年对签约经销商设置了销售返利的制度；（3）公司通过经销商处理了部分老旧 LED 封装设备，毛利率较低。

2020 年度直销模式毛利率高于经销模式，主要是因为：（1）公司在国内市场降低了 I 类锡膏印刷设备的售价以抢占市场，导致经销模式中毛利率较低的 I 类锡膏印刷设备销售占比从 2019 年的 43.58%上升到了 2020 年的 47.17%；（2）公司签约经销商销售额增长较快，从 2019 年度的 3,750.99 万元增长到了 2020 年度的 5,040.23 万元，导致返利金额上升，降低了经销模式整体毛利率；（3）经销渠道中毛利率较高的外销经销受到疫情影响，销售额从 2019 年度的 3,572.23 万元，下降到了 2020 年度的 1,696.21 万元，降低了经销模式整体毛利率。

（四）经销商是否专门销售发行人产品

参见本题“四、对经销商的配送方式、运费的分担方式，对经销商销售管理控制情况，包括库存量、终端零售价、折扣比例、经销品牌排他性控制等”相关说明。

（五）经销商的终端销售及期末存货情况

参见本题“三、发行人对经销商进销存系统或进货、销售数据的获取权限，对经销商最终销售情况及库存水平的管理措施，如何了解经销商库存数量与订单匹配性”相关说明。

（六）新增与减少情况

报告期内公司经销商数量如下表：

金额单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
签约经销商数量	**34**	34	-
经销商数量	**102**	116	83
签约经销商销售额	**5,040.23**	3,750.99	1,970.71 注
非签约经销商销售额	**5,981.82**	9,077.21	6,825.91
经销商销售额	**11,022.05**	12,828.20	8,796.62

注：2018 年度无签约经销商，上表中统计数据为 2019 年度和 2020 年度新签约经销商在 2018 年度的销售情况。

公司从 2019 年开始与具有较强行业经验和稳定销售渠道的经销商签订经销商合同，逐渐推广经销商模式，在与经销商约定年度销售考核任务的同时，给与经销商销售返利。规模较小的，无法保证全年有稳定设备销售的经销商难以达成销售任务，故不会与公司签约，因此大部分经销商未与公司签订经销商合同。

另外因为下游客户的设备采购不是每年都会发生的连续行为，所以经销商在未达到一定规模的情况下，难以保证每年都与公司发生交易，因此经销商新增和减少较多系正常情况。整体而言公司签约经销商较为稳定，未签约经销商会频繁的新增和减少。

经销商新增减少情况统计如下：

金额单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
新增经销商数量	**26**	51	46
新增经销商销售额	**2,126.17**	7,726.99	1,901.99
减少经销商数量	**40**	18	9
减少经销商上年销售额	**2,645.10**	4,365.84	209.40

注：次年与公司未发生交易的经销商被计算为减少经销商。

2018 年度公司新增经销商数量和金额较多，主要是因为公司行业内知名度提高，行业内经销商与公司合作意愿增长。

2019 年度公司新增经销商和减少经销商数量和金额较多，一方面是因为公司合并了 GKG ASIA 的利润表，另一方面是因为行业内知名度提高，且公司加

大经销商渠道的推广力度。

剔除 GKG ASIA 影响后，2019 年度新增减少情况如下：

金额单位：万元

新增经销商数量	新增经销商金额	减少经销商数量	减少经销商金额
47	4,154.76	17	621.91

2020 年度公司减少经销商数量和金额较多，是公司与经销商根据销售情况双向选择的结果。公司大部分经销商未与公司签订经销商合同，建立长期的合作关系，只有在终端客户有扩产设备需求时才会与公司发生交易，且终端客户的扩产设备需求常常是不持续的，因此经销商减少系正常情况。

（七）非法人实体

公司客户中不存在非法人实体情况。

（八）现金及第三方回款

1、现金收款

公司 2019 年 9 月对经销商深圳市龙合实业有限公司收取 400 元现金，主要系向客户提供售后服务时收取的零配件款。

除上述情况外，报告期内公司与经销商之间不存在现金回款情况。

2、第三方回款

公司于 2020 年 4 月至 6 月收取经销商深圳市国嘉智造电子有限公司设备款 12.00 万元，系经销商法定代表人杨柳春回款。

公司于 2020 年 10 月收取经销商深圳市瑞福自动化设备有限公司设备款 2.70 万元，系经销商法定代表人孙运珍回款。

除上述情况外，报告期内公司与经销商之间不存在第三方回款情况。

经销商回款中不存在大量现金和第三方回款。

发行人已于《招股说明书》中“第六节 业务与技术”之“一、（二）主要经营模式”对上述事项进行补充披露。

九、核查过程与核查意见

（一）核查程序

1、获取并检查经销销售模式下的销售合同，关注其交货、付款、安装调试

及质保等相关条款约定，检查是否存在退货条款，判断公司与经销商之间的合作模式。

2、获取发行人报告期内销售明细表、产品出库单、入库单，对负入库情况、红字发票情况等逐一核查，确认相关退换货情况。

3、获取并分析发行人报告期内收入明细账、销售合同、产品出库单、运输单、报关单、安装调试单、款项收回的银行流水及票据流水、应收账款明细账等，核查发行人经销商下单情况是否正常、公司是否对接终端客户。

4、获取发行人经销商合同，了解发行人与经销商之间对配送方式、运费分担和销售管控等方面的约定。

5、获取发行人对经销商销售返利的计算表，并复合其合理性与准确性。

6、获取发行人报告期内离职人员名单，与发行人经销商主要股东名单进行交叉比对，并结合对发行人经销商的走访情况和对公司管理人员、销售人员的访谈情况，核查公司与经销商关联关系。

7、通过函证形式对发行人与经销商客户交易真实性进行核查：

金额单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
经销收入（A）	11,022.05	12,828.20	8,796.62
发函金额（B）	10,224.72	12,444.21	8,546.67
发函比例（C=B/A）	92.77%	97.01%	97.16%
回函金额（D）	8,849.31	9,791.23	8,415.00
回函比例（E=D/B）	86.55%	78.68%	98.46%
回函确认金额（F）	8,650.60	9,534.16	8,326.92
回函不符金额（G）	198.71	180.90	66.38
回函不符占回函比例（H=G/D）	2.25%	1.85%	0.79%
回函不符调节收入金额（I）	-	-	-
未回函金额（J=B-D）	1,375.41	2,652.98	131.67
未回函替代测试金额（K）	1,375.41	2,652.98	131.67

注 1：上述回函统计数据截至 2021 年 5 月 30 日。

其中 2020 年度回函不符经销商如下表：

金额单位：万元

客户名称	销售收入	不符说明	应对方法

欧力士融资租赁（中国）有限公司	198.71	应收/应付账款差异，2020 年末差异金额为 2.66 万元；	对全部收入进行替代测试

其中 2019 年度回函不符经销商如下表：

金额单位：万元

客户名称	销售收入	不符说明	应对方法
深圳市泰昭电子有限公司	88.94	客户未说明不符事项	对全部收入进行替代测试
深圳市鸿骐自动化设备有限公司	82.67	客户未说明不符事项	对全部收入进行替代测试
深圳市富贤恒电子有限公司	9.29	客户未说明不符事项	对全部收入进行替代测试

其中 2018 年度回函不符经销商如下表：

金额单位：万元

客户名称	销售收入	不符说明	应对方法
深圳市泰昭电子有限公司	46.55	客户未说明不符事项	对全部收入进行替代测试
深圳市富贤恒电子有限公司	19.83	客户未说明不符事项	对全部收入进行替代测试

8、通过现场走访以及视频访谈形式对发行人与经销商客户交易真实性进行核查：

金额单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
经销收入	11,022.05	12,828.20	8,796.62
访谈金额	9,491.28	10,909.95	7,933.58
核查比例	86.11%	85.05%	90.19%

注 1：上述走访统计数据截至 2021 年 5 月 30 日。

报告期内公司经销前五大客户走访情况如下表：

集团名称	时间	地点	走访人员	对方接待人员
赣商租赁	2020 年 6 月 30 日	深圳	保荐机构	总经理
JUKI	2020 年 7 月 22 日	视频	保荐机构、发行人律师、申报会计师	财务总监
JTU	2020 年 7 月 16 日	视频	保荐机构、发行人律师、申报会计师	总经理
铭瑶	2020 年 6 月 17 日	宁波	保荐机构	总经理
顺为	2020 年 12 月 11 日	深圳	保荐机构	总经理
特睦希	客户未接受走访			

GKG AISA	2020 年 7 月 16 日	视频	保荐机构、发行人律师、申报会计师	总经理
奥维特	2020 年 6 月 20 日	深圳	申报会计师	总经理
成都凯格	2020 年 7 月 14 日	成都	保荐机构、发行人律师、申报会计师	总经理
天积达	2020 年 7 月 1 日	宁波	保荐机构	副总经理

对走访过程中相关关键信息说明如下表：

项目	说明
走访对象	收入金额在 20 万以上的客户，境内客户安排实地走访，境外客户安排视频访谈。
走访时间安排	由于发行人客户数量较多，走访分批进行，主要集中在 2020 年 6 月和 2020 年 12 月进行。
走访地点	走访地点主要为客户工商注册地址或其主要生产和经营场所，
走访人员	走访人员主要为保荐机构项目组成员及同事；会计师事务所项目组成员及同事；律师事务所项目组成员及同事。
对方接待人员	规模较大的客户接待人员主要为设备使用部门经理或采购部门经理； 普通规模的客户接待人员主要为股东、总经理等；
走访了解的主要内容	客户的股权结构以及与公司是否存在关联关系、特殊利益安排； 与公司何时开始合作、供应商选取方式以及是否为终端客户，下游客户情况； 发行人设备采购情况、使用情况、运输方式、安装调试责任、质保期和信用期等； 客户的经营规模、主要经营领域、使用同类设备情况等； 发行人产品质量与优势； 销售收入、销售数量和应收账款情况； 与发行人是否存在纠纷、诉讼或其他事项等。
走访确认信息	在客户走访过程中未发现发行人经营存在异常.

9、访谈了公司董事长、总经理、财务总监和销售部门人员，了解公司采用经销商模式的考虑，与经销商的合作模式。

10、获取公司收入成本配比表，对各个渠道的毛利率进行分析。

11、对深圳市顺为智能设备有限公司部分终端客户进行走访确认最终销售的实现情况。

（二）核查意见

1、发行人与经销商之间的交易模式为买断式交易，发行人主要采用直销模式，补充以经销模式的销售模式具有商业合理性，不存在异常情况。

2、除境外知名经销商 JUKI 外，发行人直接发货至终端客户处，**均已实现终端销售**，经销商无库存，不存在经销商渠道压货情况。**JUKI 的订货规模与其**

销售相匹配，公司不存在向其压货情况。因为经销商一般无库存，由公司直接发货，所以公司未了解经销商进销存系统。

3、公司对经销商的配送方式、运费分担方式、经销商管理等不存在异常情况。

4、发行人对经销商的返利的会计处理符合《企业会计准则》规定。

5、报告期内，公司经销商及其股东、实际控制人、员工与发行人及其实际控制人、股东、董监高、员工之间不存在资金、业务往来、关联关系或其他利益安排。

6、发行人使用经销模式销售收入的比例、内销经销和外销经销的毛利率差异等均有其合理性，不存在异常情况。

7、公司不存在非法人经销商，经销商新增和退出情况不存在异常。

8、经销商与发行人之间 不存在实质和潜在的关联关系。

问题 16、关于主要客户。报告期内，发行人向前五大客户销售占比分别 44.96%、25.21%、25.62%、24.41%。其中 2019 年度第一大客户捷普于 2020 年 1-6 月退出发行人前五大客户名单，2020 年 1-6 月第一大客户仁宝此前未曾进入发行人单一报告期前五大客户名单，2017 年度向第一大客户 ARMADALE HOLDINGS LIMITED CO.,LTD 销售占比较高。

请发行人：（1）补充披露发行人报告期各期向锡膏印刷设备和点胶设备两类各自前五大客户（以下简称“上述客户”）销售产品的细分类别情况，包括销售金额、数量、单价、毛利率等，如向单一客户销售相关产品毛利率与当期同类产品平均毛利率差异较大，披露其原因及合理性；（2）补充披露发行人报告期内与上述客户的历史合作情况、客户开拓方式、订单和业务的获取方式，发行人是否均取得客户认证或进入客户供应商名单，业务是否具有持续性及判断依据；（3）补充披露部分客户退出发行人单一报告期前五大客户的原因，是否存在产品质量争议；（4）补充披露仁宝首次成为发行人单一报告期前五大客户即位列第一名的原因及合理性，是否存在个别客户成立当年或次年即成为发行人主要客户的情形；（5）补充披露发行人 2017 年度向第一大客户 ARMADALE HOLDINGS LIMITED CO.,LTD 销售占比较高的原因及合理性；（6）对发行人报告期各期前五大客户以外的其他客户按照适当的标准进行分层，补充披露各层次客户的数量及合计销售金额；（7）补充披露主要外销客户的具体情况，包括名称、住址、注册资金、主营业务、主要股东等；（8）补充披露发行人客户与发行人、实际控制人、主要股东、董监高或其他核心人员之间是否存在关联关系或其他利益安排。请保荐人和申报会计师说明核查方法、核查过程，并发表明确意见。

【回复】

一、补充披露发行人报告期各期向锡膏印刷设备和点胶设备两类各自前五大客户（以下简称“上述客户”）销售产品的细分类别情况，包括销售金额、数量、单价、毛利率等，如向单一客户销售相关产品毛利率与当期同类产品平均毛利率差异较大，披露其原因及合理性

（一）发行人报告期各期向锡膏印刷设备前五大客户销售情况及毛利率差异分析

1、锡膏印刷设备前五大客户销售及毛利率情况

报告期内，发行人三类锡膏印刷设备的**平均单价**和平均毛利率情况如下：

产品类别	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	单价	毛利率	单价	毛利率	单价	毛利率
I类	10.21	31.39%	10.23	30.67%	10.98	34.68%
II类	23.18	48.37%	22.54	48.01%	20.91	46.42%
III类	31.39	55.77%	28.36	55.07%	26.22	49.95%

报告期各期，公司对锡膏印刷设备前五大客户销售情况如下：

（1）2020年度

金额单位：万元

序号	客户名称	锡膏印刷设备类别	销售额	占主营业务收入比例
1	鹏鼎	II 类	4,420.63	7.57%
2	富士康	I 类	9.30	5.58%
		II 类	2,380.30	
		III类	867.88	
	富士康-小计		3,257.48	
3	华为	II 类	1,535.80	2.63%
4	华勤	II 类	1,194.51	2.05%
5	赣商租赁、埃西尔	I 类	652.56	1.82%
		II 类	407.79	
	赣商租赁、埃西尔-小计		1,060.35	
锡膏印刷设备前五名客户—合计			11,468.76	19.64%

注1：上表中的数据仅以设备口径统计，配件未纳入统计，下同；

注2：鹏鼎包含的主体：鹏鼎控股（深圳）股份有限公司、宏启胜精密电子（秦皇岛）有限公司、Avary Technology (India) Private Limited和庆鼎精密电子（淮安）有限公司；

注3：富士康包含的主体：HON HAI PRECISION INDUSTRY CO.,LTD.、富泰捷科技发展（深圳）有限公司、深圳富桂精密工业有限公司、ARMADALE HOLDINGS LIMITED CO.,LTD、CLOUD NETWORK TECHNOLOGY SINGAPORE PTE.LTD、**ECMMS PRECISION SINGAPORE PTE,LTD.、鸿富锦精密电子（成都）有限公司、南宁富桂精密工业有限公司、统合电子(杭州)有限公司、鸿富锦精密电子(天津)有限公司和Competition Team Technology (india) Private Limited；**

注4：华为包含的主体：华为机器有限公司；

注5：华勤包含的主体：南昌华勤电子科技有限公司、东莞华贝电子科技有限公司；

注6：赣商租赁、埃西尔**实际控制人均为陈耀庆，**包含的主体：深圳市赣商租赁有限公司和深圳市埃西尔电子有限公司。

（2）2019年度

金额单位：万元

序号	客户名称	锡膏印刷设备类别	销售额	占主营业务收入比例
1	华为	Ⅱ类	2,071.72	**4.92%**
		Ⅲ类	424.96	
	华为-小计		**2,496.68**	
2	JUKI	Ⅱ类	1,991.13	**4.86%**
		Ⅲ类	476.57	
	JUKI-小计		**2,467.60**	
3	德赛电池	Ⅱ类	1,883.59	**3.71%**
4	富士康	Ⅰ类	34.08	**3.65%**
		Ⅱ类	1,329.89	
		Ⅲ类	489.45	
	富士康-小计		**1,853.42**	
5	JTU PTE LTD	Ⅰ类	359.32	**2.52%**
		Ⅱ类	757.56	
		Ⅲ类	163.05	
	JTU PTE LTD-小计		**1,279.93**	
锡膏印刷设备前五名客户--合计			**9,981.32**	**19.65%**

注1：华为包含的主体：华为技术有限公司和华为机器有限公司；

注2：JUKI包含的主体：JUKI AUTOMATION SYSTEMS INC、JUKI AUTOMATION SYSTEMS CORPORATION-JAPAN和JUKI AUTOMATION SYSTEMS GMBH；

注3：德赛电池包含的主体：惠州市蓝微电子有限公司和Blueway Hongkong Company Limited；

注4：富士康包含的主体：ARMADALE HOLDINGS LIMITED CO.,LTD、深圳富桂精密工业有限公司、Funing Precision Component Co., Limited.、富泰捷科技发展（深圳）有限公司、FII USA INC、Fuhong Precision Component (Bac Giang) company Limited和CLOUD NETWORK TECHNOLOGY SINGAPORE PTE.LTD。

（3）2018年度

金额单位：万元

序号	客户名称	锡膏印刷设备类别	销售额	占主营业务收入比例
1	GKG Asia Pte Ltd	Ⅰ类	212.66	**8.64%**
		Ⅱ类	3,039.23	
		Ⅲ类	423.77	
	GKG Asia Pte Ltd-小计		**3,675.65**	
2	富士康	Ⅱ类	3,080.49	**7.63%**
		Ⅲ类	165.76	
	富士康-小计		**3,246.25**	
3	WKK	Ⅰ类	62.48	**1.55%**
		Ⅱ类	598.31	

序号	客户名称	锡膏印刷设备类别	销售额	占主营业务收入比例
	WKK-小计		**660.79**	
4	台表科	Ⅱ类	438.33	**1.28%**
		Ⅲ类	107.69	
	台表科-小计		**546.02**	
5	深圳市奥维特机电有限公司	Ⅰ类	152.07	**1.20%**
		Ⅱ类	359.08	
	深圳市奥维特机电有限公司-小计		**511.16**	
锡膏印刷设备前五名客户--合计			**8,639.87**	**20.31%**

注1：富士康包含的主体：ARMADALE HOLDINGS LIMITED CO.,LTD、RISING STARS MOBILE INDIA PRIVATE LIMITED、鸿富锦精密工业（深圳）有限公司和CLOUD NETWORK TECHNOLOGY SINGAPORE PTE.LTD；

注2：WKK包含的主体：HEADWAY HOLDINGS LIMITED和TAIWAN KONG KING CO.,LTD；

注3：台表科包含的主体：峻凌电子（苏州）有限公司和峻凌电子（重庆）有限公司；

（二）发行人报告期各期向点胶设备前五大客户销售情况及毛利率差异分析

1、点胶设备前五大客户销售及毛利率情况

报告期各期，公司对点胶设备前五大客户销售情况如下：

（1）2020年度

金额单位：万元

序号	客户名称	点胶设备型号	销售额	占主营业务收入比例
1	仁宝	DH350	2,219.38	4.34%
		D5	162.93	
		D510	150.81	
	仁宝-小计		2,533.12	
2	光弘科技	DH350	756.19	1.62%
		DSE	187.17	
	光弘科技-小计		943.36	
3	台表科	D510	151.50	0.67%
		DLED	123.89	
		D5	117.88	
	台表科-小计		393.27	
4	惠州市蓝微电子有限公司	DH350	360.00	0.62%
5	南昌龙旗信息技术有限公司	DH350	256.64	0.44%
点胶设备前五名客户--合计			4,486.39	7.68%

注1：仁宝包含的主体：COMPAL (VIETNAM) CO., LTD、仁宝信息技术（昆山）有限公司、仁宝资讯工业（昆山）有限公司**和仁宝电脑（成都）有限公司以及COMPAL ELECTRONICS, INC.**；

注2：光弘科技包含的主体：惠州光弘科技股份有限公司和深圳光弘通信技术有限公司；

注3：台表科包含的主体：峻凌电子（重庆）有限公司、峻凌电子（苏州）有限公司**和宁波永富贸易有限公司**。

（2）2019 年度

金额单位：万元

序号	客户名称	销售额	占主营业务收入比例
1	惠州光弘科技股份有限公司	583.36	**1.15%**
2	惠州市蓝微电子有限公司	453.10	**0.89%**
3	台表科	207.09	**0.41%**
	台表科-小计	**207.09**	
4	JTU Pte Ltd	86.89	**0.17%**
5	COMPAL ELECTRONICS, INC.	79.68	**0.16%**
点胶设备前五名客户--合计		**1,410.12**	**2.78%**

注1：台表科包含的主体：TSMT TECHNOLOGY INDIA PVT LTD、峻凌电子（重庆）有限公司和峻凌电子（苏州）有限公司。

（3）2018年度

金额单位：万元

序号	客户名称	销售额	占主营业务收入比例
1	深圳天邦达科技有限公司	250.08	**0.59%**
2	Hipad Technology India Private Limited	145.81	**0.34%**
3	三和盛电子制造（东莞）有限公司	120.00	**0.28%**
4	深圳市新光台电子科技股份有限公司	114.66	**0.27%**
5	GKG Asia Pte Ltd	68.28	**0.16%**
点胶设备前五名客户--合计		**698.82**	**1.64%**

上述内容，发行人已于招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、（二）、2、锡膏印刷设备前五大客户销售及毛利率情况”和“六、（二）、3、点胶设备前五大客户销售及毛利率情况”中补充披露。

二、补充披露发行人报告期内与上述客户的历史合作情况、客户开拓方式、订单和业务的获取方式，发行人是否均取得客户认证或进入客户供应商名单，业务是否具有持续性及判断依据

发行人与上述客户的历史合作情况、客户开拓方式、订单和业务的获取方式、客户认证等情况如下：

序号	客户名称[注1]	主要销售内容	订单和业务获取方式	是否取得客户认证或进入客户供应商名单	历史合作情况与客户开拓方式
1	富士康	锡膏印刷设备、LED 封装设备	商业谈判	是	2011 年在富士康苹果产品线上通过技术验证，2012 年取得供应商认证；2014 年起逐渐建立起稳定的合作关系。
2	华为	锡膏印刷设备、点胶设备	招投标	是	2017-2018 年与华为设备评估团队进行技术交流，2018 年起根据华为需求开始为其开发一款定制新机型，产品陆续通过技术验证；2019 年通过华为的供应商认证，开始向华为销售产品。
3	JUKI	锡膏印刷设备	商业谈判	是	2011 年起通过 GKG ASIA 与 JUKI 洽谈锡膏印刷设备合作事宜。2012 年 JUKI 来公司进行验厂，并确定公司为其生产锡膏印刷设备；2016 年起，通过 GKG ASIA 向 JUKI 销售锡膏印刷设备。
4	WKK	锡膏印刷设备、点胶设备	商业谈判	是	公司主动寻求进入中国台湾市场的机会，2016 年 WKK 的子公司开始成为公司的设备经销商，主要负责公司产品在中国台湾地区的销售。
5	赣商租赁、埃西尔	锡膏印刷设备	商业谈判	不适用	2019 年开始成为公司的经销商。
6	德赛电池	锡膏印刷设备、点胶设备	招投标	是	2016 年起公司成为其合格供应商，向其子公司销售产品。
7	JTU	锡膏印刷设备、点胶设备、柔性自动化设备	商业谈判	不适用	2007 年公司与 JTU 达成合作意向，由其在海外地区推广发行人产品。2009 年开始通过 GKG ASIA 与 JTU 合作，由 JTU 在海外代理销售公司的设备。

序号	客户名称[注1]	主要销售内容	订单和业务获取方式	是否取得客户认证或进入客户供应商名单	历史合作情况 与客户开拓方式
8	GKG ASIA	锡膏印刷设备、点胶设备	商业谈判	不适用	2009 年，公司与 GKG ASIA 建立合作关系，GKG ASIA 成为公司的海外经销商。出于对开拓海外市场的战略考虑，公司于 2018 年底收购了 GKG ASIA 51.00%的股权。
9	台表科	锡膏印刷设备、点胶设备	商业谈判	是	2014 年通过台表科旗下公司的技术验证，2015 年起向其批量供货。
10	奥维特机电	锡膏印刷设备	商业谈判	不适用	2014 年开始成为公司的经销商。
11	鹏鼎	锡膏印刷设备	商业谈判	是	2011 年公司通过技术验证后，鹏鼎开始导入公司的锡膏印刷设备，并开始批量采购。
12	仁宝	锡膏印刷设备、点胶设备	商业谈判	是	2017 年起锡膏印刷设备通过设备验证，开始向其交付锡膏印刷机设备；2019 年点胶设备通过其验证，2020 年上半年开始批量交付。
13	光弘	锡膏印刷设备、点胶设备	商业谈判	是	2018 年，公司的锡膏印刷设备、点胶设备开始在光弘进行技术验证；2019 年起，公司开始向光弘批量交付锡膏印刷设备、点胶设备。
14	闻泰科技	点胶设备	招投标	是	2018 年通过其点胶设备验证，并参与点胶设备项目投标，2019 年起向其交付点胶设备。
15	天邦达科技	锡膏印刷设备、点胶设备	商业谈判	是	2018 年起公司成为其合格供应商，向其供货。
16	Hipad	点胶设备	商业谈判	是	2018 年，公司锡膏印刷设备、点胶设备提供给其试用，试用合格后向其供货。
17	三和盛电子	点胶设备	商业谈判	是	2008 年起公司成为其合格供应商，向其供货。
18	新光台	点胶设备、LED 封装设备	商业谈判	是	2018 年起公司成为其合格供应商，向其供货。
19	**华勤**	**锡膏印刷设备**	**招投标**	**是**	**2018 年起通过设备技术验证，2019 年通过招投标，开始向其批量供货。**

序号	客户名称[注1]	主要销售内容	订单和业务获取方式	是否取得客户认证或进入客户供应商名单	历史合作情况与客户开拓方式
20	南昌龙旗信息技术有限公司	点胶设备	招投标	是	2019 年通过设备技术验证，并通过招投标开始向其批量供货。

注 1：公司名称为客户的合并口径，主要参考股权控制关系确定。

由上表可见，除部分客户为发行人的设备经销商，不存在供应商认证制度或供应商名单外，发行人均取得上述主要客户的认证或进入其供应商名单，发行人业务具有良好的持续性。

上述内容，发行人已于招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、（二）、4、报告期内与上述客户的历史合作情况、客户开拓方式、订单和业务的获取方式，发行人是否均取得客户认证或进入客户供应商名单等情况”补充披露。

三、补充披露部分客户退出发行人单一报告期前五大客户的原因，是否存在产品质量争议

报告期内，发行人前五大客户交易金额及变动情况如下：

金额单位：万元

序号	公司名称[注1]	2020 年度销售额	排名	2019 年度销售额	排名	2018 年度销售额	排名
1	仁宝	2,533.12	3	79.68	未进入前 10	76.79	未进入前 10
2	富士康	3,281.86	2	2,401.50	4	3,246.25	2
3	华为	1,594.20	4	2,496.68	2	-	未进入前 10
4	JUKI	1,044.37	9	2,467.70	3	-	未进入前 10
1,029.70105	捷普	1,029.70	10	3,301.89	1	936.40	5
6	鹏鼎	4,420.63	1	44.00	未进入前 10	-	未进入前 10
7	德赛电池	360.00	未进入前 10	2,336.68	5	235.86	未进入前 10
8	GKG ASIA[注2]	不适用	不适用	不适用	不适用	3,743.93	1

序号	公司名称[注1]	2020 年度销售额	排名	2019 年度销售额	排名	2018 年度销售额	排名
9	兆驰	37.17	未进入前 10	104.27	未进入前 10	1,233.21	3
10	新光台	-	未进入前 10	-	未进入前 10	1,216.38	4
11	华勤	1,194.51	5	421.12	未进入前 10	-	未进入前 10

注 1：公司名称为客户的合并口径，主要参考股权控制关系确定；

注 2：发行人于 2018 年末起对 GKG ASIA 纳入合并范围，2019 年起不再对其纳入前五大客户。

报告期内，由于交易额发生变动而暂时退出发行人单一报告期前五大客户的主要为以下客户：JUKI、捷普、德赛电池、兆驰、新光台。

（1）JUKI、捷普

报告期内，发行人向 JUKI 销售锡膏印刷设备，向捷普销售柔性自动化设备。2020 年度受“新冠”疫情影响，JUKI、捷普的海外工厂复工受到一定影响，对发行人的设备采购有所下降，因此 2020 年度均未进入发行人前五大客户。

（2）德赛电池

报告期内，发行人向德赛电池主要销售锡膏印刷设备和点胶设备。其中，**发行人向德赛电池 2019 年度、2020 年度的销售额分别为 2,336.68 万元和 360.00 万元，德赛电池 2019 年度为发行人第五大客户，2020 年度未进入发行人前五大客户，主要系德赛电池会根据其扩产计划和固定资产投资节奏安排设备采购，即向发行人的设备采购具有一定的周期性，符合行业惯例。**

（3）兆驰、新光台

报告期内，发行人向兆驰、新光台主要销售 LED 封装设备（2018 年度向兆驰、新光台销售了少量点胶设备）。兆驰、新光台 2018 年度分别为发行人第三、第四大客户，上述客户其他期间均未进入发行人前五大客户，主要原因系：LED 封装设备不属于发行人报告期内主要产品，因此其客户的采购额在发行人销售额中占比较小，导致该部分客户仅在某一报告期间进入发行人前五大客户。

综上，发行人部分客户退出发行人单一报告期前五大客户，主要系受其扩产计划、投资节奏的周期性和发行人的产品结构所影响，符合行业特点。报告期内，发行人不存在产品质量争议。

上述内容，发行人已于招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、（二）、5、部分客户退出发行人单一报告期前五大客户的原因”中补充披露。

四、补充披露仁宝首次成为发行人单一报告期前五大客户即位列第一名的原因及合理性，是否存在个别客户成立当年或次年即成为发行人主要客户的情形；

报告期内，公司前五大客户的基本情况如下：

序号	公司名称[注1]	基本情况介绍
1	仁宝	仁宝电脑工业股份有限公司，成立于 1984 年，总部位于中国台湾，台湾证券交易所上市公司（股票代码 2324.TW），第一大股东为台银希尔切斯（持股 4.43%），主要从事 5C 电子产品之研发、设计、产制及销售。2019 年度营业收入超过 320 亿美元，2019 年财富世界 500 强排行榜排名第 396 位。
2	富士康	富士康科技集团为鸿海精密旗下的企业集团，总部位于中国台湾，专业从事计算机、通讯、消费性电子等 3C 产品研发制造，广泛涉足数位内容、汽车零组件、通路、云运算服务及新能源、新材料开发应用。鸿海精密为台湾证券交易所上市公司（股票代码 2317.TW），2019 年度营业收入超过 1700 亿美元，2019 年财富世界 500 强排行榜排名第 26 位。
3	华为	全称为华为技术有限公司，成立于 1987 年，总部位于深圳坂田，注册资本 403.41 亿元，是全球领先的 ICT（信息与通信）基础设施和智能终端提供商，**2020 年度**实现营业收入 **8,913.68** 亿元人民币。
4	JUKI	JUKI CORPORATION，成立于 1938 年，总部位于日本，注册资本超过 180 亿日元，第一大股东为日本トラスティ サービス信託銀行株式会社（日本 Trustee Services 信托银行，持股 5.7%），主要从事缝纫机和工业设备的制造及销售，东京证券交易所上市公司（6440.T），**2020 年度**实现营业收入 **704** 亿日元。
5	捷普	Jabil Inc.成立于 1992 年，注册地位于美国，纽约证券交易所上市公司（JBL.N），发行在外普通股约为 1.5 亿股，第一大股东为 FMR LLC（持股 14.47%），是全球领先的制造服务和解决方案提供商之一，2020 财年（2019.09.01-2020.08.31）实现营业收入 273 亿美元。
6	德赛电池	深圳市德赛电池科技股份有限公司，成立于 1985 年，注册地位于深圳市，注册资本 2.07 亿元人民币，深圳证券交易所主板上市公司（000049.SZ），第一大股东为广东德赛集团有限公司（持股 44.80%），实际控制人为惠州市人民政府国有资产监督管理委员会，德赛电池主要围绕锂电池产业链进行业务布局，目前在中小型电源管理系统暨封装集成细分市场处于领先地位，**2020 年度**实现营业收入 **193.98** 亿元人民币。
7	GKG ASIA	GKG ASIA PTE. LTD.成立于 2009 年，发行资本为 10 万新币，注册地位于新加坡，2018 年以前为发行人产品的海外经销商，2018 年 12 月，被发行人通过非同一控制下合并成为发行人控股子公司（发行人持股 51.00%）。发行人收购前，GKG ASIA 由 4 名自然人股东持股，股权结构为：TOON KIT SHONG 40%、ONG WOON THIAM 20%、LIM LEONG SING 20%、WONG CHUNG JYE 20%。
8	兆驰	深圳市兆驰股份有限公司，成立于 2005 年，注册地位于深圳市，注册资本 45.27 亿元人民币，深圳证券交易所主板上市公司（002429.SZ），第一大股东为新疆兆驰股权投资合伙企业（有限合伙）

序号	公司名称[注1]	基本情况介绍
		（持股 54.50%），实际控制人为顾伟，兆驰聚焦于“家庭娱乐生态、智慧家庭组网以及 LED 全产业链”三大主业，2020 年度实现营业收入 201.86 亿元人民币。
9	新光台	深圳新光台电子科技有限公司，成立于 2013 年，注册地位于深圳市，注册资本 5,270 万元人民币，曾经为新三板挂牌企业（原股票代码：838720），第一大股东为翁小勇（持股 36.68%），主要从事 LED 封装技术的研发革新以及电子元器件、小尺寸精密显示元器件的生产加工，2017 年度实现营业收入 2.89 亿元人民币。
10	鹏鼎	鹏鼎控股（深圳）股份有限公司，成立于 1999 年，注册地位于深圳市，注册资本 23.11 亿元人民币，深圳证券交易所主板上市公司（002938.SZ），第一大股东为美港实业有限公司（持股 66.38%），主要从事各类印制电路板的设计、研发、制造与销售，2020 年度实现营业收入 298.51 亿元人民币。
11	华勤	华勤技术股份有限公司,成立于 2005 年,注册资本 6.52 亿元人民币。是全球领先的多品类智能通讯终端研发设计公司（智能通讯终端 ODM），产品涵盖智能手机，平板电脑，笔记本电脑及 IoT 产品。总部位于中国上海，并在西安，无锡，东莞，南昌，深圳，日本，香港，印度设有研发中心，制造基地，运输中心和办事处。截至 2020 年 12 月，华勤拥有员工 30,000 余人，知识产权申请累计 5,000 余份，知识产权授权累计 3,000 余份。（资料来源：华勤技术官方网站）

注 1：公司名称为客户的合并口径，主要参考股权控制关系确定。

2017 年度至 2020 年上半年，发行人向仁宝的销售额分别为 553.75 万元、76.79 万元、79.68 万元和 1,386.71 万元。近年来，发行人除了直接向仁宝销售以外，也存在通过仁宝合格供应商向其批量销售锡膏印刷设备的情形。报告期内，发行人通过仁宝的合格供应商 SEKHMET LIMITED 向仁宝销售锡膏印刷Ⅱ类设备的销售额分别为 347.66 万元、337.13 万元和 533.10 万元。因此，仁宝首先向发行人批量采购的产品为锡膏印刷设备。

锡膏印刷设备、点胶设备属于电子装联环节中的不同工序的设备，发行人通过锡膏印刷设备的技术储备和经验积累，报告期内产品拓宽至点胶设备，并以锡膏印刷设备的精度和稳定性获得仁宝的认可，2019 年度在点胶设备获得技术验证的机会，从而得到仁宝的批量采购。截至目前，发行人点胶设备的定位精度和重复精度等核心技术指标已经达到市场主流机型水平，仁宝原有点胶设备供应商主要为国外品牌，与其相比，发行人点胶设备具有性价比高的优势。

此外，从销售金额上看，仁宝 2020 年上半年向发行人采购点胶设备的金额高于锡膏印刷设备，主要原因为：1、仁宝锡膏印刷设备的采购具有一定的周期性，根据其扩产计划和固定资产投资节奏向发行人采购；2、由于工艺特性，每一条电子装联生产线最多会配备 1-2 台锡膏印刷设备，而点胶设备可配置 4-5

台。因此，仁宝单一年度向发行人采购的电教设备金额大于锡膏印刷设备。

其中，2018 年度向仁宝的销售为锡膏印刷设备 GT+及其衍生系列型号，该部分设备属于锡膏印刷II类设备，印刷精度达到了目前印刷电路板上电子元器件通用标准下的最高精度，为公制 M03015（0.3*0.15mm），主要用于电脑等智能移动终端。由于发行人锡膏印刷设备的精度和稳定性获得了仁宝的认可，2019 年起，仁宝向发行人采购点胶设备，并在 2020 年上半年形成了批量的采购验收，从而成为发行人 2020 年上半年第一大客户，具有合理的商业背景。

报告期内发行人前五大客户主要为世界五百强企业、国内外上市公司等公众公司，不存在成立当年或次年即成为发行人主要客户的情形。

上述内容，发行人已于招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、（二）、1、报告期内公司前五大客户基本情况”中补充披露。

五、补充披露发行人 2017 年度向第一大客户 ARMADALE HOLDINGS LIMITED CO.,LTD 销售占比较高的原因及合理性；

2017 年度，发行人向 ARMADALE HOLDINGS LIMITED CO.,LTD（以下简称“ARMADALE”）销售占比较高，系当年发行人向富士康的销售全部通过向 ARMADALE 销售实现，主要原因为：

2017 年度，ARMADALE 是富士康集团执行中央采购职能的机构，富士康旗下不同主体根据生产需求向 ARMADALE 提交采购申请，并通过 ARMADALE 向发行人下达采购订单，订单中约定的收货方为设备的终端使用方（即富士康旗下提交采购申请的主体），发行人生产完成后，将设备直接发货至终端使用方进行验收确认。2018 年起，ARMADALE 的中央结算职能开始逐渐释放，由富士康旗下的不同主体根据生产需求，直接向发行人下达采购订单。因此，2018 年起，发行人向 ARMADALE 的销售占比有所下降。

此外，富士康向发行人的设备采购具有较强的周期性。报告期内，富士康向发行人的采购以锡膏印刷II类设备为主，**2017 年度至 2020 年度**销售额分别为 9,060.60 万元、3,080.49 万元、1,329.89 万元和 **2,380.30 万元**，占各期发行人与富士康交易额的 96.29%、94.89%、55.38%和 **72.53%**。富士康向发行人采购锡膏印刷II类设备主要用于苹果手机等高精度电路板的印刷。2017 年度，ARMADALE

向公司采购的 GT+等II类设备，主要应用于当年苹果手机最新款 iPhone 8/8plus 和 iPhone X，由于苹果公司对于生产设备的精度和稳定性具有极高的要求，富士康根据设备的折旧程度和终端产品的技术要求，平均三年左右对产线中的锡膏印刷设备进行批量更新。因此，发行人 2017 年度对富士康的销售额显著高于其他报告期间。

综上，发行人 2017 年度向第一大客户 ARMADALE HOLDINGS LIMITED CO.,LTD 销售占比较高，主要系其曾作为富士康对发行人的中央采购中心，且对发行人的采购具有较强的周期性，具有合理性。

上述内容，发行人已于招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、（二）、报告期内前五名客户销售情况”中补充披露。

六、对发行人报告期各期前五大客户以外的其他客户按照适当的标准进行分层，补充披露各层次客户的数量及合计销售金额

报告期内，发行人对前五大客户以外的其他客户按照销售规模进行分层，分层的具体情况如下：

金额单位：万元

销售规模	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	客户数量	销售额合计	占主营业务收入比例	客户数量	销售额合计	占主营业务收入比例	客户数量	销售额合计	占主营业务收入比例
500 万元以上	**11**	**10,071.60**	**17.25%**	9	6,619.75	13.03%	4	2,511.13	5.90%
200-500 万元	**24**	**6,434.81**	**11.02%**	11	3,358.97	6.61%	15	4,537.07	10.67%
50-200 万元	**124**	**11,229.75**	**19.23%**	127	11,650.20	22.94%	96	8,733.56	20.53%
50 万元以下	**1,035**	**17,622.10**	**30.18%**	953	16,155.82	31.81%	920	16,373.46	38.50%
合计	**1,194**	**45,358.26**	**77.69%**	**1,100**	**37,784.75**	**74.40%**	**1,035**	**32,155.22**	**75.60%**

由上表可见，报告期内发行人销售规模在 50 万元以下的客户数量最多，累计占发行人总客户数量的比例为 **86.96%**；同时，发行人向该部分客户的销售额占比最高，报告期内累计占主营业务收入比例为 **33.06%**。上述分布具有合理性，主要原因如下：

发行人下游行业除了少数行业龙头电子制造厂商，还存在大量的中小规模电子制造厂商，其终端主要对应于消费电子产业，同时也涵盖了 5G 通信及汽车电子等终端应用市场，行业下游极为广泛。由于印刷工序的工艺特性，在整条 SMT 产线中，锡膏印刷设备的投资金额占比较低。一般而言，规模较小的电子制造厂商，由于其产线数量较少，往往只需要购买少量的锡膏印刷设备，便可满足其生产需求，该部分客户数量较大，单个客户采购金额较小。行业龙头电子制造厂商会因为产能扩张和设备周期性更换，批量采购 SMT 设备，该部分客户数量较小，但单个客户采购金额较大。

综上，发行人根据销售规模分层的各层次客户的销售额、数量具有合理性。

关于发行人报告期各期前五大客户以外的其他客户的分层情况，发行人已于招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、（二）、6、报告期内公司前五大客户以外的其他客户分层情况”中补充披露。

七、补充披露主要外销客户的具体情况，包括名称、住址、注册资金、主营业务、主要股东等

（一）报告期内主要外销客户的销售情况

报告期内，发行人向外销前十大客户的销售情况如下：

单位：万元

序号	集团简称	公司名称	报告期内销售收入		
			2020 年度	2019 年度	2018 年度
1	仁宝	COMPAL (VIETNAM) CO., LTD	2,192.16	-	-
		COMPAL ELECTRONICS, INC.	162.93	79.68	-
		仁宝信息技术（昆山）有限公司	94.94	-	76.79
		仁宝资讯工业（昆山）有限公司	46.21	-	-
		仁宝电脑（成都）有限公司	36.88	-	-
		仁宝-小计	2,533.12	79.68	76.79
2	富士康	HON HAI PRECISION INDUSTRY CO., LTD.	937.69	-	-
		ECMMS PRECISION SINGAPORE PTE,LTD.	586.80	-	-
		CLOUD NETWORK TECHNOLOGY SINGAPORE PTE.LTD	418.37	221.54	89.23
		鸿富锦精密电子（成都）有限公司	190.09	-	-
		ARMADALE HOLDINGS LIMITED CO., LTD	152.62	443.89	2,178.66

序号	集团简称	公司名称	报告期内销售收入		
			2020年度	2019年度	2018年度
		Competition Team Technology (india) Private Limited	67.04	-	-
		FOXCONN BRASIL INDUSTRIA E COMERCIO LTDA	18.02	-	-
		FOXCONN HON HAI TECHNOLOGY INDIA MEGA DEVELOPMENT PRIVATE LIMITED	3.52	-	-
		Funing Precision Component Co., Limited.	-	590.48	-
		FII USA INC	-	124.93	-
		Fuhong Precision Component (Bac Giang) company Limited	-	118.03	-
		RISING STARS MOBILE INDIA PRIVATE LIMITED	2.84	27.08	971.68
		富士康-小计	2,377.00	1,525.94	3,239.57
3	JUKI	JUKI AUTOMATION SYSTEMS INC	839.74	1,272.13	-
		JUKI AUTOMATION SYSTEM - JAPAN	-	262.19	-
		JUKI AUTOMATION SYSTEMS CORPORATION-JAPAN	184.65	0.09	-
		JUKI AUTOMATION SYSTEMS GMBH	18.86	933.19	-
		JUKI India Pvt Ltd	1.12	0.04	-
		JUKI-小计	1,044.37	2,467.63	-
4	捷普	Jabil Circuit Sdn Bhd	361.62	114.94	-
		Jabil Luxembourg Manufacturing S.a.r.l.(Mexican branch)	307.34	1,327.41	-
		Jabil Circuit Ukraine LLC	296.23	902.46	-
		Jabil Circuit Hungary Ltd.	1.50	364.03	-
		Jabil Luxembourg Manufacturing SARL - Mexico Operations	-	336.56	634.79
		Jabil Luxembourg Manufacturing S.a.r.l.	-	222.21	-
		Jabil Poland sp. z o.o.	19.72	17.98	-
		捷普-小计	986.41	3,285.58	634.79
5	WKK	HEADWAY HOLDINGS LIMITED	929.22	657.94	567.83
		TAIWAN KONG KING CO.,LTD	47.50	66.50	92.96
		wkk 小计	976.72	724.44	660.79
6	JTU	JTU PTE LTD	652.96	1,366.82	-
		JTU (THAILAND) CO., LTD	10.19	5.54	-
		JT Universal (M) Sdn Bhd	5.14	4.75	-

序号	集团简称	公司名称	报告期内销售收入		
			2020年度	2019年度	2018年度
		JTU (Vietnam) Co., Ltd.	0.04	0.83	-
		JTU 小计	668.33	1,377.93	-
7	鹏鼎	Avary Technology (India) Private Limited	544.63	-	-
8	SEKHMET	SEKHMET LIMITED	533.10	337.13	347.66
9	立讯精密	LUXSHARE-ICT(VAN TRUNG)COMPANY LIMITED	260.33	-	-
10	CE LINK	CE LINK VIETNAM COMPANY LIMITED	182.43	-	-
11	台表科	TSMTTECHNOLOGY INDIA PVT LTD	-	221.85	-
12	SUBA	SUBA ENGINEERING PTY LTD	89.31	217.44	-
13	德赛电池	Blueway Hongkong Company Limited	-	151.00	-
14	T & R	Test & Research India Private Limited	31.71	120.42	-
15	Hipad	Hipad Technology India Private Limited	-	-	145.81
16	名硕电脑	名硕电脑(苏州)有限公司	-	-	61.31
17	Opto	Advanced Optoelectronic Technology Inc	-	-	35.76
18	COOLHILLS	COOLHILLS INFO LIMITED	-	-	28.02
19	GKG ASIA	GKG Asia Pte Ltd	不适用	不适用	3,743.93

（二）报告期内主要外销客户的具体情况

报告期内，发行人外销前十大客户的具体情况如下：

序号	集团简称[注1]	基本情况介绍
1	仁宝	仁宝电脑工业股份有限公司，成立于1984年，总部位于中国台湾，台湾证券交易所上市公司（股票代码2324.TW），第一大股东为台银希尔切斯（持股4.43%），主要从事5C电子产品之研发、设计、产制及销售。2019年度营业收入超过320亿美元，2019年财富世界500强排行榜排名第396位。
2	富士康	富士康科技集团为鸿海精密旗下的企业集团，总部位于中国台湾，专业从事计算机、通讯、消费性电子等3C产品研发制造，广泛涉足数位内容、汽车零组件、通路、云运算服务及新能源、新材料开发应用。鸿海精密为台湾证券交易所上市公司(股票代码2317.TW)，2019年度营业收入超过1700亿美元，2019年财富世界500强排行

序号	集团简称[注1]	基本情况介绍
		榜排名第 26 位。
3	JUKI	JUKI CORPORATION，成立于 1938 年，总部位于日本，注册资本超过 180 亿日元，第一大股东为日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（日本 Trustee Services 信托银行，持股 5.7%），主要从事缝纫机和工业设备的制造及销售，东京证券交易所上市公司（6440.T），2020 年度实现营业收入 704 亿日元。
4	捷普	Jabil Inc.成立于 1992 年，注册地位于美国，纽约证券交易所上市公司（JBL.N），发行在外普通股约为 1.5 亿股，第一大股东为 FMR LLC（持股 14.47%），是全球领先的制造服务和解决方案提供商之一，2020 财年（2019.09.01-2020.08.31）实现营业收入 273 亿美元。
5	WKK	Wong's Kong King International (Holdings) Ltd.即王氏港建国际(集团)有限公司，注册地位于百慕大，香港证券交易所主板上市公司（00532.HK），注册资本 1 亿元港币，主要从事制造印刷电路板及电子产品所使用之化学品、物料及设备之贸易及经销，以及为原产品客户制造（原产品客户制）电器及电子产品，2020 年度实现营业收入 47.16 亿元港币。
6	JTU	JTU 集团包括 JTU PTE LTD（以下简称“JTU”）及其子公司 JT Universal（M） Sdn.Bhd.、JTU（Thailand）Co.,Ltd.以及 JTU（Vietnam）Co.,Ltd.。JTU 为 TOON、ONG、LIM 以及 WONG 四人合计持股 100.00%的私人有限公司，发行资本 25.00 万新币，系主要从事代理销售劲拓股份设备的经销主体，与发行人存在业务关系。
7	鹏鼎	鹏鼎控股（深圳）股份有限公司，成立于 1999 年，注册地位于深圳市，注册资本 23.11 亿元人民币，深圳证券交易所主板上市公司（002938.SZ），第一大股东为美港实业有限公司（持股 66.38%），主要从事各类印制电路板的设计、研发、制造与销售，2020 年度实现营业收入 298.51 亿元人民币。
8	SEKHMET	SEKHMET LIMITED，位于中国香港，系仁宝合格供应商，由黄丹、郑俊智分别持股 50%。
9	立讯精密	立讯精密成立于 2004 年,注册地位于广东省深圳市,注册资本 70.35 亿人民币，深圳证券交易所主板上市公司（002475.SZ），第一大股东为立讯有限公司（持股 38.90%），主营业务为生产经营连接线、连接器、声学、无线充电、马达及天线等零组件、模组与配件类产品,产品广泛应用于电脑及周边、消费电子、通讯、汽车及医疗等领域。2020 年度实现营业收入 925.01 亿元人民币。
10	CE LINK	CE LINK VIETNAM COMPANY LIMITED 即越南海能电子有限公司，系香港还能的全资子公司，系海能实业（300787.SZ）100%控制的公司。海能实业成立于 2009 年，于 2019 年 8 月在深圳创业板上市。其主要产品为数据线缆、网络传输线缆、音视频传输线缆、各类借口转换器以及包括手机、电脑、汽车等在内的电源等。2020 年海能实业实现营业收入 15.66 亿元。
11	台表科	台湾表面黏着科技股份有限公司，成立于 1990 年，注册地位于中国台湾，台湾证券交易所主板上市公司（6278.TW），业务范围包括原料及配件的采购及管理、工程设计过程、SMT 装配过程、品质保证、物流管理和售后服务,2019 年度实现营业收入 379 亿元新台币。
12	SUBA	SUBA ENGINEERING PTY LTD，成立于 1983 年，是澳大利亚能源、燃气、水等领域的电气设备制造商，注册于澳大利亚新南威尔士州，在墨尔本、悉尼等地设有经营机构。
13	德赛电池	深圳市德赛电池科技股份有限公司，成立于 1985 年，注册地位于

序号	集团简称[注1]	基本情况介绍
		深圳市，注册资本 2.07 亿元人民币，深圳证券交易所主板上市公司（000049.SZ），第一大股东为广东德赛集团有限公司（持股 44.80%），实际控制人为惠州市人民政府国有资产监督管理委员会，德赛电池主要围绕锂电池产业链进行业务布局，目前在中小型电源管理系统暨封装集成细分市场处于领先地位，2020 年度实现营业收入 193.98 亿元人民币。
14	Test & Research India Private Limited	Test & Research India Private Limited 系德律科技（Test & Research Inc.，台湾 SPI 检测设备制造商，TPE：3030）在印度地区的经销商，根据其官方网站显示，该经销商同时还作为 GKG ASIA 在印度的下级经销商经销发行人产品。
15	Hipad	Hipad Technology India Private Limited 系智慧海派科技有限公司境外全资子公司。智慧海派科技有限公司成立于 2014 年，注册资本 1.98 亿元人民币。航天通信控股集团股份有限公司、邹永杭、南厂工业控股集团有限公司和朱汉坤分别持有智慧海派 58.68%、26.31%、8.43%和 6.58%的股权。航天通信控股集团股份有限公司的股东由中国航天科工集团有限公司、邹永杭、朱汉坤、张奕、南昌万和宜家股权投资合伙企业（有限合伙）等组成；南厂工业控股集团有限公司股东由南昌市人民政府、江西省行政事业资产集团有限公司组成。智慧海派已于 2019 年 11 月末破产重组。
16	名硕电脑	名硕电脑（苏州）有限公司，成立于 1999 年，注册资本 2.29 亿美元，系有限责任公司（外国法人独资）。
17	Opto	Advanced Optoelectronic Technology Inc 即荣创能源科技股份有限公司于 1999 年成立于台湾新竹市，注册资本 15 亿新台币，主要经营表面贴装器件及 LED 的相关商业化产品。
18	COOLHILLS INFO LIMITED	COOLHILLS INFO LIMITED，中文名：传海通科技术（香港）有限公司，成立于 2016 年，COOLHILLS 由赵传海持有 100%股权。
19	GKG ASIA	GKG ASIA PTE. LTD.成立于 2009 年，发行资本为 10 万新币，注册地位于新加坡，2018 年以前为发行人产品的海外经销商，2018 年 12 月，被发行人通过非同一控制下合并成为发行人控股子公司（发行人持股 51.00%）。发行人收购前，GKG ASIA 由 4 名自然人股东持股，股权结构为：TOON KIT SHONG 40%、ONG WOON THIAM 20%、LIM LEONG SING 20%、WONG CHUNG JYE 20%。

注 1：集团简称为客户的合并口径，主要参考股权控制关系确定。

关于发行人报告期内主要外销客户的具体情况，发行人已于招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、（二）、2、（3）按销售区域分析”补充披露。

八、补充披露发行人客户与发行人、实际控制人、主要股东、董监高或其他核心人员之间是否存在关联关系或其他利益安排

针对发行人客户与发行人、实际控制人、主要股东、董监高或其他核心人员之间的关系，保荐机构、申报会计师执行了以下主要核查程序：

1、查阅了发行人实际控制人、主要股东、董监高、其他核心人员的调查表，

通过国家企业信用信息公示系统、启信宝等网站进行检索复核其任职和投资情况；

2、对发行人报告期内前二十大客户进行了穿透核查，将前二十大客户的股东、董监高与发行人及发行人的实际控制人、主要股东、董监高或其他核心人员进行了比对；

3、对发行人报告期内的主要客户进行了实地走访或视频走访。

经核查，报告期内，发行人客户中，东莞市格林电子设备有限公司、佛山市中昊光电科技有限公司为发行人关联方，公司独立董事饶品贵 2020 年 8 月起在佛山市国星光电股份有限公司担任独立董事，除上述情况外，发行人客户与发行人、实际控制人、主要股东、董监高或其他核心人员之间不存在关联关系或其他利益安排。

上述内容，发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、（二）、2、（2）关联销售及提供劳务”中补充披露。

九、请保荐人和申报会计师说明核查方法、核查过程，并发表明确意见。

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构及申报会计师执行了以下主要核查程序：

1、获取发行人报告期内各类别产品收入成本明细表，按照锡膏印刷设备、点胶设备这两个产品类别分别统计、汇总前五大客户的销售额、单价和毛利率；

2、对发行人财务部门、销售部门负责人进行访谈，并获取报告期各期销售产品的报价单、订单评审表，了解向各客户销售相关产品毛利率与当期同类产品平均毛利率存在差异的原因及合理性；

3、对发行人销售部门主要负责人进行访谈，了解报告期内锡膏印刷设备、点胶设备前五大客户的历史合作情况、客户开拓方式、订单和业务的获取方式和取得客户认证的情况，对存在供应商认证体系的主要客户，发送邮件进行供应商认证等级的确认；

4、根据重要性原则，对主要客户进行实地走访或视频走访，走访客户主要核实的内容包括：客户的股东情况、报告期内经营情况、客户实际控制人和关键经办人是否与公司存在关联方关系、与客户的合作历史情况、客户向公司的采购流程和模式、采购量、信用政策及向终端客户的产品销售情况、是否存在销售退

回、是否存在产品质量问题与纠纷、对公司总体评价等；

5、对主要客户销售收入及往来款项执行函证程序，确认发行人收入确认的真实性和准确性；

6、对报告期内前五大客户的交易额与排名进行汇总统计，了解向客户各期销售额波动的原因，分析部分客户退出发行人单一报告期前五大客户的原因及合理性；

7、对发行人销售部门主要负责人进行访谈，确认仁宝成为发行人第一大客户的原因及合理性等，通过访谈 ARMADALE HOLDINGS LIMITED CO.,LTD 的采购经理，结合行业因素分析其销售占比较高的原因及合理性；

8、根据发行人报告期内各类别产品收入成本明细表，按照销售规模对对客户进行分层，分别统计客户数量与销售额；

9、通过国家企业信用信息公示系统、启信宝等公开信息网站查询报告期内主要客户的成立时间、注册资本、股权结构、业务范围等，通过主要客户（含外销客户）的官网、年度报告、招股说明书等公开信息进行检索查询；

10、查阅了发行人实际控制人、主要股东、董监高、其他核心人员的调查表，通过国家企业信用信息公示系统、启信宝等网站进行检索复核其任职和投资情况；

11、对发行人报告期内前二十大客户进行了穿透核查，将前二十大客户的股东、董监高与发行人及发行人的实际控制人、主要股东、董监高或其他核心人员进行了比对。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人已于招股说明书中补充披露报告期各期向锡膏印刷设备和点胶设备两类各自前五大客户销售产品的细分类别情况，包括销售金额、数量、单价、毛利率等，单一客户销售相关产品毛利率与当期同类产品平均毛利率存在差异的情况及原因均具有合理性；

2、发行人已于招股说明书中补充披露发行人报告期内与上述客户的历史合作情况、客户开拓方式、订单和业务的获取方式，除部分客户为发行人的设备经销商，不存在供应商认证制度或供应商名单外，发行人均取得上述主要客户的认证或进入其供应商名单，发行人业务具有良好的持续性；

3、发行人部分客户退出发行人单一报告期前五大客户，主要系其受**“新冠”疫情**、扩产计划、投资节奏的周期性和发行人的产品结构所影响，符合行业特点。报告期内，发行人不存在产品质量争议；

4、发行人与仁宝具有较长的合作历史，仁宝成为发行人 2020 年上半年第一大客户，具有合理的商业背景。报告期内发行人前五大客户主要为世界五百强企业、国内外上市公司等公众公司，不存在成立当年或次年即成为发行人主要客户的情形；

5、发行人 2017 年度向第一大客户 ARMADALE HOLDINGS LIMITED CO.,LTD 销售占比较高，主要系其 2017 年作为富士康对发行人的中央采购中心，且对发行人的采购具有较强的周期性，具有合理性；

6、发行人根据销售规模分层的各层次客户的销售额、数量具有合理性；

7、发行人已于招股说明书中补充披露主要外销客户的具体情况，包括名称、住址、注册资金、主营业务、主要股东等；

8、报告期内，发行人客户中，东莞市格林电子设备有限公司、佛山市中昊光电科技有限公司为发行人关联方，公司独立董事饶品贵 2020 年 8 月起在佛山市国星光电股份有限公司担任独立董事，除上述情况外，发行人客户与发行人、实际控制人、主要股东、董监高或其他核心人员之间不存在关联关系或其他利益安排。

问题 17、关于营业成本。报告期内，发行人营业成本分别为 18,495.72 万元、25,926.00 万元、30,209.97 万元、12,897.77 万元。2017 至 2019 年，营业成本增长率分别为 40.17%、16.52%。

请发行人：（1）按照细分产品类别，结合可比公司相同和类似业务的成本结构情况，进一步分析并披露发行人成本结构的合理性；（2）补充披露各类产品是否存在共用生产线的情形，成本的归集是否准确、完整，成本在各期间之间的分配、在各业务或产品之间的分配是否准确；（3）结合报告期各期发行人各类产品销售数量、单位成本变动情况，补充披露公司营业成本变化原因、与营业收入变动的匹配情况；（4）补充披露各产品主要原材料单位耗用变化情况，主要原材料采购、领用数量与产量的匹配情况；（5）补充披露报告期内生产人员数量的具体变动情况，结合生产人员的数量、薪酬政策补充披露直接人工变动原因；（6）补充披露制造费用的具体构成及占比，分析并披露其中波动较大的项目金额变动的原因；（7）量化分析报告期各期耗用能源数量与产品产量之间的对应关系；请保荐人和申报会计师对上述事项以及营业成本核算的合规性、报告期各期营业成本确认的真实性、准确性、完整性发表意见，说明成本构成、变动的合理性，并发表明确意见。

【回复】

一、按照细分产品类别，结合可比公司相同和类似业务的成本结构情况，进一步分析并披露发行人成本结构的合理性

1、各产品成本项目构成情况

报告期内，公司主营业务成本按成本项目构成情况如下：

金额单位：万元

项目		2020 年度[注1]		2019 年度		2018 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
锡膏印刷设备	直接材料	25,883.26	95.20%	22,825.85	95.40%	19,371.50	94.71%
	直接人工	1,042.62	3.83%	919.10	3.84%	904.38	4.42%
	制造费用	262.46	0.97%	182.55	0.76%	177.15	0.87%
	小计	27,188.34	100.00%	23,927.50	100.00%	20,453.03	100.00%
点胶设备	直接材料	3,768.91	92.16%	1,727.99	88.92%	560.57	86.00%
	直接人工	253.29	6.19%	178.29	9.17%	71.80	11.01%
	制造费用	67.49	1.65%	37.03	1.91%	19.50	2.99%

项目		2020 年度[注1]		2019 年度		2018 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
	小计	**4,089.69**	**100.00%**	**1,943.31**	**100.00%**	**651.87**	**100.00%**
柔性自动化设备	直接材料	**541.21**	**85.65%**	1,420.69	93.10%	507.06	93.84%
	直接人工	**64.37**	**10.19%**	90.74	5.95%	27.07	5.01%
	制造费用	**26.34**	**4.17%**	14.48	0.95%	6.22	1.15%
	小计	**631.92**	**100.00%**	**1,525.91**	**100.00%**	**540.35**	**100.00%**
LED 封装设备	直接材料	**1,839.99**	**92.18%**	2,361.27	90.36%	3,331.49	84.70%
	直接人工	**117.09**	**5.87%**	188.94	7.23%	409.42	10.41%
	制造费用	**38.93**	**1.95%**	62.93	2.41%	192.36	4.89%
	小计	**1,996.01**	**100.00%**	**2,613.13**	**100.00%**	**3,933.27**	**100.00%**
主营业务成本	直接材料	**32,033.37**	**94.48%**	28,335.80	94.42%	23,770.62	92.93%
	直接人工	**1,477.37**	**4.36%**	1,377.07	4.59%	1,412.67	5.52%
	制造费用	**395.21**	**1.17%**	296.99	0.99%	395.23	1.55%
	小计	**33,905.96**	**100.00%**	**30,009.85**	**100.00%**	**25,578.52**	**100.00%**

注 1：2020 年度，公司适用新收入准则，将销售费用的运输费 479.89 万元和部分市场推广费 107.88 万元计入营业成本核算。为保证可比性，该部分其他合同履约成本未计入上表中 2020 年度的成本项目构成。

由上表可见，报告期内，公司主要产品的成本结构中，直接材料占比在 94%左右，直接人工占比在 5%左右，制造费用占比在 1%左右。主要原因系：（1）公司各类产品生产所需的直接材料基本为外购，且采购的原材料主要为经过供应商加工的非标加工件、光电元件、机械配件、气动元件等，即通过外购代替自制提高了直接材料在营业成本中的占比；（2）公司产品生产工艺的关键工序主要为装配和调试工艺，需要的生产人员数量较少，对应的直接人工占总成本的比例较低。整体来看，报告期内公司主营业务成本的结构比较稳定。

报告期各期，主营业务成本各项目保持整体上升的趋势，其中 2018 年度直接人工、制造费用金额**较高**，主要由于发行人于 2018 年度销售了一批以前年度（主要为报告期前）生产的 LED 早期设备（分光机、编带机、单臂老固晶设备等），导致 LED 固晶设备和分光机、编带机整体销量**为 511 台，显著高于 2019 年度的 300 台和 2020 年度的 169 台，**因此销售收入**较高**，相应的主营业务成本各项目**金额较高**。报告期内，发行人各产品成本结构的变动情况分析如下：

（1）锡膏印刷设备

报告期内，发行人锡膏印刷设备营业成本中的直接材料、直接人工和制造费用整体保持稳定上升的趋势，与销售收入的变动趋势一致。

其中，报告期内发行人锡膏印刷设备单位成本的成本构成如下：

金额单位：万元

项目	2020 年度[注1]		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接材料	**8.76**	**95.20%**	8.57	95.40%	8.40	94.71%
直接人工	**0.35**	**3.83%**	0.34	3.84%	0.39	4.42%
制造费用	**0.09**	**0.97%**	0.07	0.76%	0.08	0.87%
合计	**9.20**	**100.00%**	**8.98**	**100.00%**	**8.87**	**100.00%**

注 1：为保证可比性，新收入准则下的其他合同履约成本未计入上表 2020 年度的单位成本中，下同。

由上表可见，**报告期各期锡膏印刷设备的成本结构比较稳定。**

（2）点胶设备

报告期内，发行人点胶设备营业成本中的直接材料、直接人工和制造费用整体保持稳定上升的趋势，与销售收入的变动趋势一致。

其中，报告期内发行人点胶设备单位成本的成本构成如下：

金额单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接材料	**10.59**	**92.16%**	9.29	88.92%	7.38	86.00%
直接人工	**0.71**	**6.19%**	0.96	9.17%	0.94	11.01%
制造费用	**0.19**	**1.65%**	0.20	1.91%	0.26	2.99%
合计	**11.49**	**100.00%**	**10.45**	**100.00%**	**8.58**	**100.00%**

由上表可见，报告期各期点胶设备的单位直接材料金额保持上升趋势，单位直接人工和单位制造费用金额存在小幅**下降**，总体而言，点胶设备的成本结构比较稳定。其中，2019 年度、**2020 年度**单位直接材料金额和占比上升明显，主要系发行人销售的点胶设备在标准配置的基础上，开始逐渐增加双阀同步、微量天平、扫描功能、激光测高、三段式运输、压电阀等功能选项，因此单位直接材料不断上升；**单位直接人工和单位制造费用金额存在小幅下降，主要系点胶设备产量在报告期内从 2018 年度的 72 台上升至 2020 年度的 374 台，即产量上升带来的规模效应所致**。

（3）柔性自动化设备

报告期内，发行人柔性自动化设备营业成本中的直接材料、直接人工和制造费用金额呈现先上升后下降的趋势，与销售收入的变动趋势一致，**2020 年度**营

业成本下降主要系受“新冠”疫情影响，境外客户捷普的海外工厂复工受到一定影响，对发行人的柔性自动化设备采购有所下降。

报告期内，发行人柔性自动化设备自 2018 年起实现销售，2018 年至 **2020 年度**单位成本分别为 9.65 万元、10.98 万元和 **11.92 万元**，呈现逐渐上升的趋势。主要系发行人销售的锁螺丝设备、贴标一体设备、激光打标设备、补强设备及共享工作平台等柔性自动化设备定制化程度较高，根据不同工艺对应进行不同的模块化搭配，以整线的形式交付的占比不断上升。

（4）LED 封装设备

报告期内，发行人 LED 封装设备营业成本中的直接材料、直接人工和制造费用金额呈现**逐年下降**的趋势，与销售收入的变动趋势一致，主要系受近年来传统 LED 行业产能过剩的影响。

其中，报告期内发行人 LED 封装设备单位成本的成本构成如下：

金额单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接材料	**10.89**	**92.18%**	7.47	90.36%	6.10	84.70%
直接人工	**0.69**	**5.87%**	0.60	7.23%	0.75	10.41%
制造费用	**0.23**	**1.95%**	0.20	2.41%	0.35	4.89%
合计	**11.81**	**100.00%**	**8.27**	**100.00%**	**7.20**	**100.00%**

由上表可见，报告期各期 LED 封装设备的单位成本分别为 7.20 万元、8.27 万元和 **11.81 万元**。其中，2018 年度、2019 年度 LED 封装设备单位成本较低，主要系分别销售了 153 台、103 台分光机、编带机等早期设备，该部分设备技术参数未达客户要求，分别计提了一定的存货跌价准备；此外，2018 年度、2019 年度销售的固晶设备中，部分型号为单臂老固晶设备，其单位成本较低，亦计提了一定的跌价准备，若将上述两部分跌价准备予以还原，则报告期各期 LED 封装设备的单位成本构成如下：

金额单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接材料	**11.28**	**92.12%**	9.63	88.37%	7.99	84.21%
直接人工	**0.72**	**5.89%**	0.91	8.36%	1.02	10.70%
制造费用	**0.24**	**2.00%**	0.36	3.27%	0.48	5.09%

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
合计	12.24	100.00%	10.90	100.00%	9.49	100.00%

由上表可见，还原上述两部分跌价准备后，报告期各期 LED 封装设备的单位成本分别为 9.49 万元、10.90 万元和 **12.24 万元**。其中，2018 年度单位成本较低，主要系 2018 年度还销售了 153 台分光机、编带机等 LED 早期设备，占 LED 封装收入比例为 14.71%，高于其他期间，且该部分分光机、编带机平均单位成本（还原跌价准备后）较低，只有 8.83 万元。

报告期各期，发行人 LED 封装设备的成本结构存在一定的波动。其中：

①单位直接材料占比 2018 年至 **2020 年度**逐渐上升，主要系公司于 2018 年起不断调整产品结构，逐渐推出 LED 固晶设备产品 DB-60 等新型号，该型号为双臂固晶设备，单位直接材料占比较高，随着新型号双臂固晶设备收入占比的提升，LED 封装设备的单位直接材料占比不断上升；

②单位直接人工、单位制造费用**金额及占比逐年下降，原因如下：**2019 年度下降明显，主要系 2019 年度 LED 封装设备产量上升明显，**为 389 台，高于 2018 年度的 284 台，**产量上升带来的规模效应所致；**2020 年度**直接人工**和制造费用**有所下降，主要系当年仅存在零星的早期 LED 设备销售，多次人工优化或改装的情形显著减少，**此外 2020 年上半年**主要系受“新冠”疫情影响，发行人生产复工有所延迟所致。

2、同行业可比公司成本结构对比分析

报告期内，发行人同行业可比公司为 ASMPT、劲拓股份和新益昌，其中 ASMPT 为香港联交所上市公司，其公告文件中未披露营业成本的料工费结构。因此，报告期内发行人与同行业可比公司成本结构的对比分析如下：

（1）锡膏印刷设备、点胶设备

劲拓股份主要从事专用设备的研发、生产、销售和服务，主要产品按大类可以划分为电子整机装联设备、光电模组生产专用设备等。其中，劲拓股份生产的电子焊接类设备、智能机器视觉检测设备与发行人生产的锡膏印刷设备、点胶设备属于电子装联环节中的不同工序，产品和服务上具有相似性和可比性，具体情况如下：

可比产品/服务	劲拓股份	凯格精机
1	电子焊接类设备	锡膏印刷设备、点胶设备
2	智能机器视觉检测设备	

报告期内，劲拓股份的年报等公告文件中未披露细分产品电子焊接类设备、智能机器视觉检测设备的成本构成，因此取其披露的工业类别整体成本构成进行比较。报告期内，发行人与劲拓股份可比产品或服务的成本结构比较情况如下：

公司简称	产品或服务	成本项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
劲拓股份	工业	直接材料	**76.95%**	80.60%	74.83%
		直接人工	**9.66%**	7.54%	10.48%
		制造费用	**13.39%**	11.86%	14.69%
凯格精机	锡膏印刷设备	直接材料	**95.20%**	95.40%	94.71%
		直接人工	**3.83%**	3.84%	4.42%
		制造费用	**0.97%**	0.76%	0.87%
	点胶设备	直接材料	**92.16%**	88.92%	86.00%
		直接人工	**6.19%**	9.17%	11.01%
		制造费用	**1.65%**	1.91%	2.99%

注：劲拓股份的成本结构数据来源于其公布的年度报告。

由上表可见，报告期内，发行人锡膏印刷设备、点胶设备的成本结构与劲拓股份相比，存在一定差异，主要体现在直接材料占比明显高于劲拓股份，直接人工、制造费用占比低于劲拓股份。主要系公司生产所需的非标加工件、光电元件、机械配件、气动元件等直接材料基本为外购，外购比例在 98%以上，通过外购代替自制提高了直接材料在营业成本中的占比；而劲拓股份拥有钣金、机加、装配等完整的全工序生产制造体系，坚持采取自主生产模式，只有在产能不能满足订单需求时才进行少量外协生产，导致劲拓股份的直接人工和制造费用占比较高。因此，发行人锡膏印刷设备、点胶设备的成本结构与劲拓股份相比，差异具有合理性。

（2）柔性自动化设备

报告期内，发行人柔性自动化设备主要为激光打标设备、闭环锁螺丝设备、贴标一体设备、摆盘设备、补强设备及共享工作平台等高度定制化设备，且设备根据不同工艺对应进行不同的模块化搭配。由于其高度定制化的产品特征，报告期内成本结构与同行业公司暂不具备可比性。报告期内，柔性自动化设备的客户数量较少，2018 年开始实现销售，2018 年至 **2020 年度**销售收入占主营业务收入

的比例分别为 2.20%、6.50%和 **1.76%，** 占比较小。柔性自动化设备的客户开拓主要依赖于锡膏印刷设备产品所创造的品牌效应，业务规模仍处于成长初期。

（3）LED 封装设备

新益昌主要从事 LED、电容器、半导体、锂电池等行业智能制造装备的研发、生产和销售。其中与发行人相似或相同的产品主要为 LED 固晶机。报告期内，新益昌可比产品或服务的成本结构比较情况如下：

可比产品/服务	新益昌	凯格精机
1	LED 固晶机	LED 封装设备

报告期内，发行人与新益昌可比产品或服务的成本结构比较情况如下：

公司简称	产品或服务	成本项目	2020 年度[注1]	2019 年度	2018 年度
新益昌	LED 固晶机	直接材料	**82.51%**	83.21%	82.62%
		直接人工	**6.06%**	4.88%	4.92%
		制造费用	**11.43%**	11.91%	12.46%
凯格精机	LED 封装设备	直接材料	**92.18%**	90.36%	84.70%
		直接人工	**5.87%**	7.23%	10.41%
		制造费用	**1.95%**	2.41%	4.89%

注 1：新益昌数据来源为其公布的招股说明书和问询回复，**由于新益昌未披露 2020 年度 LED 固晶机的料工费结构相关数据，上表 2020 年度料工费结构为新益昌主营业务成本结构。**

由上表可见，报告期内，发行人 LED 封装设备的成本结构与新益昌相比，存在一定差异，主要体现在 2019 年度、**2020 年度**直接材料占比明显高于新益昌，**2018 年度至 2019 年度**直接人工占比高于新益昌，制造费用占比低于新益昌。主要原因如下：

①发行人 LED 封装设备产品结构不断优化

2018 年度，发行人销售的 LED 封装设备中，存在一定规模的 LED 早期设备（分光机、编带机、单臂老固晶设备、双臂老固晶设备等），该部分设备主要在报告期前生产，公司在生产这些设备时对 LED 封装设备的经验积累尚浅，往往需要多次优化或改装，才能达到可销售的状态，因此其耗费的人工和制造费用较高。

2018 年起，公司不断调整产品结构，逐渐推出 LED 固晶设备产品的新型号，2019 年度至 **2020 年度**，发行人销售的 LED 封装设备主要为 LED 固晶设备新型号，产品的市场认可度逐渐上升，因此直接材料占比有所上升，直接人工、制造

费用占比有所下降。

②发行人原材料自产占比显著低于新益昌

公司生产所需的非标加工件、光电元件、机械配件、气动元件等直接材料基本为外购，外购比例在 98%以上，通过外购代替自制提高了直接材料在营业成本中的占比；而新益昌的 LED 固晶机批量使用自产的零部件，导致新益昌的直接人工和制造费用占比较高。报告期各期，发行人原材料自产占比与新益昌核心零部件自产占比的差异情况如下：

金额单位：万元

项目	凯格精机			新益昌		
	原材料自产金额	原材料总采购额	自产占比	核心零部件自产金额	原材料总采购额	自产占比
2020 年度	**342.22**	**38,187.36**	**0.89%**	**3,932.39**	**41,398.13**	**8.67%**
2019 年度	450.43	33,188.99	1.34%	2,465.48	33,444.79	6.87%
2018 年度	364.56	25,231.54	1.42%	2,037.03	46,329.41	4.21%

注 1：自产占比=自产金额/（自产金额+原材料总采购额）；

注 2：新益昌数据来源为其公布的招股说明书和问询回复。

由上表可见，报告期内，发行人 **2019 年度、2020 年度**原材料自产占比显著低于新益昌核心零部件的自产占比。因此，2019 年度、**2020 年度**发行人 LED 封装设备直接材料占比高于新益昌，具有合理性。

综上，发行人与可比公司相同和类似业务的成本结构比较存在一定差异，其差异主要系发行人产品结构优化、原材料基本为外购等原因所致，具有合理性。

上述内容，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、（三）、2、主营业务成本按成本项目构成”补充披露。

二、补充披露各类产品是否存在共用生产线的情形，成本的归集是否准确、完整，成本在各期间之间的分配、在各业务或产品之间的分配是否准确

发行人不同产品对应不同的模组装配、总装测试和性能测试等核心工序，其生产工艺流程存在本质的区别，配备的生产人员需要掌握不同的专业技能，因此发行人各类产品无法共用生产线，生产车间相互独立，不存在共用生产线的情形。发行人的产品成本主要分为直接材料、直接人工和制造费用。根据主要产品生产工艺和流程，公司的成本核算采用品种法，按照生产流程对成本项目进行归集和

分配。

直接材料、人工费用、制造费用的归集和分配方法：

（1）直接材料的归集：按照产品型号归集直接材料成本，投产时根据生产任务单进行批量领料，月末直接材料按照完工产品与在产品数量比例在完工产品与在产品之间进行分配；

（2）直接人工的归集：以生产车间为单位归集各生产部门直接人工费用，月末按照完工产品与在产品数量比例在完工产品与在产品之间进行分配；

（3）制造费用的分配与归集：按照生产车间为单位归集各车间管理人员的工资费用、福利费、办公费、差旅费、职工教育经费、社会保险费、住房公积金等；以生产车间为单位分摊固定资产折旧费、水电物管费等，月末按照完工产品与在产品数量比例在完工产品与在产品之间进行分配。”

上述内容，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、（三）、2、主营业务成本按成本项目构成”中补充披露。

三、结合报告期各期发行人各类产品销售数量、单位成本变动情况，补充披露公司营业成本变化原因、与营业收入变动的匹配情况

（一）报告期各期发行人各类产品销售数量、单位成本变动情况

1、报告期各期发行人各类产品营业成本变化原因

报告期内，发行人各类产品的营业成本变动、销量变动和单位成本变动的情况如下：

单位：万元、台

项目		2020 年度		2019 年度		2018 年度
		数量/金额	变动率	数量/金额	变动率	数量/金额
锡膏印刷设备	营业成本	27,188.34	13.63%	23,927.50	16.99%	20,453.03
	销量	2,955.00	10.88%	2,665.00	15.57%	2,306.00
	单位成本	9.20	2.48%	8.98	1.24%	8.87
点胶设备	营业成本	4,089.69	110.45%	1,943.31	198.11%	651.87
	销量	356.00	91.40%	186.00	144.74%	76.00
	单位成本	11.49	9.95%	10.45	21.79%	8.58
柔性自动化设备	营业成本	631.92	-58.59%	1,525.91	182.39%	540.35

项目		2020 年度		2019 年度		2018 年度
		数量/金额	变动率	数量/金额	变动率	数量/金额
	销量	**53.00**	**-61.87%**	139.00	148.21%	56.00
	单位成本	**11.92**	**8.61%**	10.98	13.78%	9.65
LED 封装设备	营业成本	**1,996.01**	**-23.62%**	2,613.13	-33.56%	3,933.27
	销量	**169.00**	**-46.52%**	316.00	-42.12%	546.00
	单位成本	**11.81**	**42.82%**	8.27	14.86%	7.20
主营业务合计	**营业成本**	**33,905.96**	**12.98%**	**30,009.85**	**17.32%**	**25,578.52**
	销量	**3,533.00**	**6.87%**	**3,306**	**10.79%**	**2,984.**
	单位成本	**9.60**	**5.72%**	**9.08**	**5.90%**	**8.57**

注 1：**为保证可比性，新收入准则下的其他合同履约成本，未计入上表 2020 年度的营业成本、单位成本中。**

报告期内，发行人各产品营业成本变动情况分析如下：

（1）锡膏印刷设备

由上表可见，报告期内发行人锡膏印刷设备营业成本变动率与销量变动率基本一致，**2020 年度**营业成本增长率略**高于**销量增长率，主要系**2020 年度向大客户销售 II 类设备中的高端型号收入占比快速上升，该型号配置的功能选项较多，单位成本较高，带动 II 类设备的收入占比上升至 57.32%，单位成本有所提升。因此 2020 年度锡膏印刷设备单位成本的上升系**产品结构调整所致。

（2）点胶设备

由上表可见，报告期内发行人点胶设备营业成本变动率高于销量变动率，主要系报告期内点胶设备单位成本的持续上升。点胶设备单位成本持续上升的主要原因系 2018 年起公司销售的点胶设备在标准配置的基础上，开始逐渐增加双阀同步、微量天平、扫描功能、激光测高、三段式运输、压电阀等功能选项，因此单位成本不断上升，带动营业成本的快速上升。

（3）柔性自动化设备

发行人柔性自动化设备自 2018 年起实现销售，2018 年至 **2020 年度**，发行人柔性自动化设备营业成本 2019 年快速上升，主要原因系 2019 年对捷普的销量大幅上升，而 **2020 年度**营业成本大幅下降，主要原因系受“新冠”疫情影响，境外客户捷普的海外工厂复工受到一定影响，对发行人的柔性自动化设备采购有所下降。

此外，发行人柔性自动化设备 2018 年至 **2020 年度**单位成本分别为 9.65 万

元、10.98 万元和 **11.92 万元**，呈现逐渐上升的趋势，对营业成本的变动也有一定的影响。主要系发行人销售的锁螺丝设备、贴标一体设备、激光打标设备、补强设备及共享工作平台等柔性自动化设备定制化程度较高，根据不同工艺对应进行不同的模块化搭配，以整线的形式交付的占比不断上升。

（4）LED 封装设备

由上表可见，报告期内发行人 LED 封装设备营业成本变动呈现**逐渐下降**的趋势，主要受销量变动的影响。其中，2018 年营业成本较高，主要系 2018 年销售了一批以前年度（主要为报告期前）生产的 LED 早期设备（分光机、编带机、单臂老固晶设备等），导致 LED 固晶设备和分光机、编带机整体销量**为 511 台，显著高于 2019 年度的 300 台和 2020 年度的 169 台，**带动营业成本的大幅上升。

此外，发行人 2018 年度、2019 年度 LED 封装设备单位成本较低，主要系分别销售的 LED 早期设备单位成本较低，且计提了一定的跌价准备，若将上述部分跌价准备予以还原，则报告期各期 LED 封装设备的单位成本分别为 9.49 万元、10.90 万元和 **12.24 万元，呈现逐年上升的趋势，主要原因为：①发行人报告期内销售的 LED 分光机、编带机等收入占比逐年下降，该部分早期设备主要在报告期前生产，设备结构相对简单且技术难度相对较小，因此单位成本较低，导致 2018 年度、2019 年度 LED 封装设备单位成本较低；②2018 年起，公司不断调整产品结构，逐渐推出 DB-60、R35A-TC 等双臂固晶设备产品新型号，该部分新型设备技术指标有所提升，对原材料的要求较高，因此单位直接材料成本显著高于前述 LED 分光机、编带机。随着产品的市场认可度逐渐上升，双臂固晶设备新型号销售收入占比从 2018 年度的 8.02%上升至 2020 年度的 84.72%，各年单位成本亦保持小幅上升的趋势，因此 2020 年度 LED 封装设备的单位成本较高。**

（二）公司营业成本与营业收入变动的匹配情况

报告期内，公司主营业务收入及成本变动情况如下：

金额单位：万元

产品类别	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
锡膏印刷设备	营业收入	**47,437.65**	40,977.58	34,997.02
	营业成本	**27,188.34**	23,927.50	20,453.03
	收入变动率	**15.76%**	17.09%	6.50%

产品类别	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	成本变动率	**13.63%**	16.99%	17.48%
点胶设备	营业收入	**7,416.34**	3,416.82	1,536.16
	营业成本	**4,089.69**	1,943.31	651.87
	收入变动率	**117.05%**	122.43%	252.30%
	成本变动率	**110.45%**	198.11%	454.27%
柔性自动化设备	营业收入	**1,029.70**	3,301.89	936.40
	营业成本	**631.92**	1,525.91	540.35
	收入变动率	**-68.81%**	252.61%	-
	成本变动率	**-58.59%**	182.39%	-
LED 封装设备	营业收入	**2,498.89**	3,092.91	5,061.82
	营业成本	**1,996.01**	2,613.13	3,933.27
	收入变动率	**-19.21%**	-38.90%	467.39%
	成本变动率	**-23.62%**	-33.56%	372.23%
主营业务合计	**营业收入**	**58,382.58**	**50,789.20**	**42,531.40**
	营业成本	**33,905.96**	**30,009.85**	**25,578.52**
	收入变动率	**14.95%**	**19.42%**	**24.40%**
	成本变动率	**12.98%**	**17.32%**	**39.31%**

注：**为保证可比性，新收入准则下的其他合同履约成本，未计入上表 2020 年度的营业成本、单位成本中。**

由上表可见，报告期内，发行人 2019 年度、**2020 年度**主营业务收入、成本变动率差异较小，整体具有一致性；2018 年度主营业务收入变动率与主营业务成本变动率存在一定的差异。2018 年度主营业务收入增长率小于主营业务成本增长率，主要系收入占比较高的锡膏印刷设备和点胶设备的主营业务收入增长率低于主营业务成本增长率所致。具体情况如下：

1、锡膏印刷设备

2017 年度至 2018 年度，公司三类锡膏印刷设备的单价、单位成本及毛利率情况如下：

金额单位：万元

2018 年度							
产品类别	销量（台）	收入	收入占比	成本	单价	单位成本	毛利率
Ⅰ类	1,369	15,037.19	42.97%	9,822.66	10.98	7.18	34.68%
Ⅱ类	868	18,150.32	51.86%	9,724.62	20.91	11.20	46.42%
Ⅲ类	69	1,809.51	5.17%	905.74	26.22	13.13	49.95%
合计	**2,306**	**34,997.02**	**100.00%**	**20,453.03**	**15.18**	**8.87**	**41.56%**

2017 年度							
产品类别	销量（台）	收入	收入占比	成本	单价	单位成本	毛利率
Ⅰ类	975	11,514.41	35.04%	7,120.39	11.81	7.30	38.16%
Ⅱ类	823	20,310.70	61.81%	9,865.05	24.68	11.99	51.43%
Ⅲ类	30	1,037.09	3.16%	424.80	34.57	14.16	59.04%
合计	**1,828**	**32,862.19**	**100.00%**	**17,410.24**	**17.98**	**9.52**	**47.02%**

由上表可见，2017 至 2018 年度，锡膏印刷设备销量从 1,828 台上升至 2,306 台，单价从 17.98 万元下降至 15.18 万元，单位成本从 9.52 万元下降至 8.87 万元。具体而言，2018 年度锡膏印刷设备主营业务收入增长率较低，主要系毛利率较低的Ⅰ类设备收入占比从 35.04%上升至 42.97%，同时Ⅱ类设备的大客户销售集中度显著下降，导致其毛利率亦有所下降，系大客户周期性采购和产品结构的调整。

2、点胶设备

2017 年度至 2018 年度，公司点胶设备的单价、单位成本及毛利率情况如下：

金额单位：万元

2018 年度							
项目	销量（台）	收入	收入占比	成本	单价	单位成本	毛利率
点胶设备合计	**76**	**1,536.16**	**100.00%**	**651.87**	**20.21**	**8.58**	**57.56%**
2017 年度							
项目	销量（台）	收入	收入占比	成本	单价	单位成本	毛利率
点胶设备合计	**15**	**436.03**	**100.00%**	**117.61**	**29.07**	**7.84**	**73.03%**

由上表可见，2017 至 2018 年度，点胶设备销量从 15 台上升至 76 台，单价从 29.07 万元下降至 20.21 万元，单位成本从 7.84 万元上升至 8.58 万元。D510 在 2017 年度、2018 年度的收入占比较高，因此上述变动主要受 D510 影响。具体而言，一方面，D510 于 2017 年起实现销售，销量较少，市场整体价格较高，因此单价较高，2018 年起随着 D510 的量产和市场竞争激烈程度的上升，公司逐渐调整售价以扩大市场份额；另一方面，2018 年起公司销售的 D510 点胶设备在标准配置的基础上，开始增加双阀同步（气动阀）、微量天平、压电阀等功能选

项，导致了单位成本的上升。

因此，2018 年度主营业务收入变动幅度和主营业务成本变动幅度不一致，主要系锡膏印刷设备的产品结构调整、点胶设备 D510 的单价调整和产品选项升级所致。

综上，报告期内，发行人 2019 年度、**2020 年度**主营业务收入幅度和主营业务成本变动幅度具有一致性，2018 年度主营业务收入变动幅度和主营业务成本变动幅度不一致的原因真实、合理。

上述内容，发行人已于招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、（三）、1、（1）报告期各期发行人各类产品营业成本变化原因”、“十、（三）、1、（2）报告期各期发行人营业成本变化与营业收入变动的匹配情况”中补充披露。

四、补充披露各产品主要原材料单位耗用变化情况，主要原材料采购、领用数量与产量的匹配情况

1、报告期内主要原材料采购量、领用量

报告期内，公司主要原材料大类分别为非标加工件类、光电元件类、机械配件类、气动元件类和其他。其中，公司主要产品均需要使用，且存在一定数量关系的主要原材料细分类别主要有工控机、滚珠丝杆、伺服电机、伺服驱动器、运动控制卡和直线导轨，上述原材料采购量和领用量的情况如下：

单位：台、件、套

物料名称	2020 年度			
	采购量	领用量	差量	差异率
工控机	4,109	4,157	-48	-1.17%
滚珠丝杆	29,508	29,572	-64	-0.22%
伺服电机	17,736	17,242	494	2.79%
伺服驱动器	18,115	17,472	643	3.55%
运动控制卡	11,644	11,548	96	0.82%
直线导轨	127,025	125,744	1,281	1.01%
合计	208,137	205,735	2,402	1.15%
物料名称	2019 年度			

	采购量	领用量	差量	差异率
工控机	3,678	3,560	118	3.21%
滚珠丝杆	23,691	23,462	229	0.97%
伺服电机	14,872	14,764	108	0.73%
伺服驱动器	14,938	14,939	-1	-0.01%
运动控制卡	11,494	11,499	-5	-0.04%
直线导轨	108,826	107,618	1,208	1.11%
合计	**177,499**	**175,842**	**1,657**	**0.93%**
物料名称	**2018 年度**			
	采购量	**领用量**	**差量**	**差异率**
工控机	2,793	2,836	-43	-1.54%
滚珠丝杆	18,395	19,847	-1,452	-7.89%
伺服电机	10,940	11,545	-605	-5.53%
伺服驱动器	10,952	11,315	-363	-3.31%
运动控制卡	9,403	9,115	288	3.06%
直线导轨	84,412	88,181	-3,769	-4.47%
合计	**136,895**	**142,839**	**-5,944**	**-4.34%**

注 1：上表中的采购量为原材料采购入库量，领用量为原材料领用出库量，含生产领用、研发领用等各种领用出库的情形；

注 2：差量=采购领-领用量。

公司采用“以产定购”的采购模式，即根据生产计划和原材料的采购周期备有一定原材料安全库存。由上表可见，公司上述主要原材料的采购量和领用量差异率较小，基本保持匹配。保荐机构、申报会计师核查了报告期初、报告期各期末的原材料结存数量，与公司的采购模式相符。

2、与产品产量的匹配关系

（1）主要原材料领用数量与产品产量的具体情况、单位耗用变化情况

报告期内，发行人产品锡膏印刷设备、点胶设备、LED 固晶设备和 LED 焊线设备与上述原材料耗用存在一定的数量关系，柔性自动化设备为高度定制化设备，主要原材料的领用数量和产品产量无固定配比关系，无法进行配比分析。因此，报告期内，公司主要原材料领用数量与产品产量的具体情况、单位耗用变化情况如下：

①工控机

报告期内，公司各主要产品领用工控机的数量、产品产量和单位耗用情况如下：

单位：台

产品类别	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	期初期末领用调整[注2]	合计[注3]
锡膏印刷设备	领用数量(a)[注1]	**3,551**	2,793	2,247	**-43**	**8548**
	产品产量(b)	**3,416**	2,817	2,278	**-**	**8511**
	单位耗用(a/b)	**1.04**	0.99	0.99	**-**	**1.00**
	标准单位耗用	**1**				
点胶设备	领用数量(a)	**417**	242	88	**-37**	**710**
	产品产量(b)	**374**	250	72	**-**	**696**
	单位耗用(a/b)	**1.11**	0.97	1.22	**-**	**1.02**
	标准单位耗用	**1**				
LED 固晶设备	领用数量(a)	**128**	307	186	**23**	**644**
	产品产量(b)	**94**	389	175	**-**	**658**
	单位耗用(a/b)	**1.36**	0.79	1.06	**-**	**0.98**
	标准单位耗用	**1**				
LED 焊线设备	领用数量(a)	**-**	-	99	**13**	**112**
	产品产量(b)	**-**	-[注4]	109	**-**	**109**
	单位耗用(a/b)	**-**	-	0.91	**-**	**1.03**
	标准单位耗用	**1**				

注 1：领用数量为原材料当期实际投入生产数量，产品产量为当期生产入库数量；

注 2：期初期末调整=2018 年期初在产品领用数量-2020 年期末在产品领用数量，下同；

注 3：合计单位耗用=（生产领用数量总数+期初期末调整）/产品产量，下同；

注 4：受传统 LED 行业近年来产能过剩影响，公司 LED 焊线设备 2019 年起逐渐停产，未形成产成品入库，下同。

由上表可见，剔除期初期末在产品原材料领用的影响后，报告期内各主要产品合计单位耗用工控机数量分别为 1.00 台、1.02 台、0.98 台和 1.03 台，与标准单位耗用值基本一致。其中，LED 固晶设备各期间单位耗用波动较大，系各期末在制品的数量波动较大所致。

②滚珠丝杆

报告期内，公司各主要产品领用滚珠丝杆的数量、产品产量和单位耗用情况如下：

单位：件、套/台

产品类别	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	期初期末领用调整	合计
锡膏印刷设备	领用数量(a)	**26,349**	20,740	15,959	**-520**	**62,528**
	产品产量(b)	**3,416**	2,817	2,278	**-**	**8,511**

产品类别	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	期初期末领用调整	合计
	单位耗用(a/b)	7.71	7.36	7.01	-	7.35
	标准单位耗用	根据型号、选项功能等差异，标准单位耗用范围为 6 至 11				
点胶设备	领用数量(a)	2,658	1,484	463	-257	4,348
	产品产量(b)	374	250	72	-	696
	单位耗用(a/b)	7.11	5.94	6.43	-	6.25
	标准单位耗用	根据型号、选项功能等差异，标准单位耗用范围为 5 至 9				
LED 固晶设备	领用数量(a)	224	748	370	-27	1,315
	产品产量(b)	94	389	175	-	658
	单位耗用(a/b)	2.38	1.92	2.11	-	2.00
	标准单位耗用	根据型号、选项功能等差异，标准单位耗用范围为 2 至 3				
LED 焊线设备	领用数量(a)	-	16	1,085	156	1,257
	产品产量(b)	-	-	109	-	109
	单位耗用(a/b)	-	-	9.95	-	11.53
	标准单位耗用	12				

由上表可见，剔除期初期末在产品原材料领用的影响后，报告期内锡膏印刷设备、点胶设备、LED 固晶设备合计单位耗用滚珠丝杆的数量分别为 7.35 件、6.25 件和 2.00 件均在标准单位耗用范围内；LED 焊线设备合计单位耗用滚珠丝杆的数量为 11.53 件，与标准单位耗用值基本一致。

③伺服电机

报告期内，公司各主要产品领用伺服电机的数量、产品产量和单位耗用情况如下：

单位：件

产品类别	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	期初期末领用调整	合计
锡膏印刷设备	领用数量(a)	14,909	11,390	9,207	-279	35,227
	产品产量(b)	3,416	2,817	2,278	-	8511
	单位耗用(a/b)	4.36	4.04	4.04	-	4.14
	标准单位耗用	根据型号、选项功能等差异，标准单位耗用范围为 3 至 7				
点胶设备	领用数量(a)	1,262	728	262	-111	2,141
	产品产量(b)	374	250	72	-	696
	单位耗用(a/b)	3.37	2.91	3.64	-	3.08
	标准单位耗用	3				
LED 固晶	领用数量(a)	852	2,399	1,201	-102	4,350
	产品产量(b)	94	389	175	-	658

产品类别	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	期初期末领用调整	合计
设备	单位耗用(a/b)	**9.06**	6.17	6.86	-	**6.61**
	标准单位耗用	**根据型号、选项功能等差异，标准单位耗用范围为 4 至 8**				

注 1：报告期内，发行人生产的 LED 焊线设备不需要耗用伺服电机。

由上表可见，**2020 年度 LED 固晶设备单位耗用伺服电机的数量较高，主要系 2020 年末在产品数量较年初在产品数量超出 29 台，剔除该部分在产品数量造成的领用数量影响，2020 年度 LED 固晶设备的伺服电机实际单位耗用为 6.60 件，在标准单位耗用范围内**。报告期内，剔除期初期末在产品原材料领用的影响后，报告期内锡膏印刷设备、LED 固晶设备合计单位耗用伺服电机的数量分别为 **4.14 件、6.61 件**，均在标准单位耗用范围内；点胶设备合计单位耗用伺服电机的数量为 **3.08 件**，与标准单位耗用值基本一致。

④伺服驱动器

单位：件

产品类别	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	期初期末领用调整	合计
锡膏印刷设备	领用数量(a)	**14,966**	11,438	9,202	**-279**	**35,327**
	产品产量(b)	**3,416**	2,817	2,278	-	**8,511**
	单位耗用(a/b)	**4.38**	4.06	4.04	-	**4.15**
	标准单位耗用	**根据型号、选项功能等差异，标准单位耗用范围为 3 至 7**				
点胶设备	领用数量(a)	**1,285**	763	273	**-111**	**2,210**
	产品产量(b)	**374**	250	72	-	**696**
	单位耗用(a/b)	**3.44**	3.05	3.79	-	**3.18**
	标准单位耗用	**3**				
LED 固晶设备	领用数量(a)	**862**	2,379	1,196	**-102**	**4,335**
	产品产量(b)	**94**	389	175	-	**658**
	单位耗用(a/b)	**9.17**	6.12	6.83	-	**6.59**
	标准单位耗用	**根据型号、选项功能等差异，标准单位耗用范围为 4 至 8**				

注 1：报告期内，发行人生产的 LED 焊线设备不需要耗用伺服驱动器。

由上表可见，**2020 年度 LED 固晶设备单位耗用伺服驱动器的数量较高，主要系 2020 年末在产品数量较年初在产品数量超出 29 台，剔除该部分在产品数量造成的领用数量影响，2020 年度 LED 固晶设备的伺服驱动器实际单位耗用为 6.70 件，在标准单位耗用范围内**。报告期内，剔除期初期末在产品原材料领用的影响后，报告期内锡膏印刷设备、LED 固晶设备合计单位耗用伺服驱动器的数量分别为 **4.15 件、6.59 件**，均在标准单位耗用范围内；点胶设备合计单位耗

用伺服驱动器的数量为 3.18 件，与标准单位耗用值基本一致。

⑤运动控制卡

单位：件

产品类别	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	期初期末领用调整	合计
锡膏印刷设备	领用数量(a)	9,993	9,322	7,760	-147	26,928
	产品产量(b)	3,416	2,817	2,278	-	8,511
	单位耗用(a/b)	2.93	3.31	3.41	-	3.16
	标准单位耗用	根据型号、选项功能等差异，标准单位耗用范围为 2 至 4				
点胶设备	领用数量(a)	898	507	126	-64	1,467
	产品产量(b)	374	250	72	-	696
	单位耗用(a/b)	2.40	2.03	1.75	-	2.11
	标准单位耗用	根据型号、选项功能等差异，标准单位耗用范围为 1 至 3				
LED 固晶设备	领用数量(a)	494	1,206	715	-98	2,317
	产品产量(b)	94	389	175	-	658
	单位耗用(a/b)	5.26	3.10	4.09	-	3.52
	标准单位耗用	根据型号、选项功能等差异，标准单位耗用范围为 3 至 4				
LED 焊线设备	领用数量(a)	-	-	100	13	113
	产品产量(b)	-	-	109	-	109
	单位耗用(a/b)	-	-	0.92	-	1.04
	标准单位耗用	1				

由上表可见，**2020 年度 LED 固晶设备单位耗用运动控制卡的数量较高，主要系 2020 年末在产品数量较年初在产品数量超出 29 台，剔除该部分在产品数量造成的领用数量影响，2020 年度 LED 固晶设备的运动控制卡实际单位耗用为 4.02 件，基本在标准单位耗用范围内**。报告期内，剔除期初期末在产品原材料领用的影响后，报告期内锡膏印刷设备、点胶设备、LED 固晶设备合计单位耗用运动控制卡的数量分别为 3.16 件、2.11 件和 3.52 件，均在标准单位耗用范围内，LED 焊线设备合计单位耗用运动控制卡的数量为 1.04 件，与标准单位耗用值基本一致。

⑥直线导轨

单位：套

产品类别	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	期初期末领用调整	合计
锡膏印刷设备	领用数量(a)	115,611	92,071	73,896	-1,643	279,935
	产品产量(b)	3,416	2,817	2,278	-	8,511

产品类别	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	期初期末领用调整	合计
	单位耗用(a/b)	**33.84**	32.68	32.44	**-**	**32.89**
	标准单位耗用	**根据型号、选项功能等差异，标准单位耗用范围为 30 至 39**				
点胶设备	领用数量(a)	**4,779**	2,248	666	**-420**	**7,273**
	产品产量(b)	**374**	250	72	**-**	**696**
	单位耗用(a/b)	**12.78**	8.99	9.25	**-**	**10.45**
	标准单位耗用	**根据型号、选项功能等差异，标准单位耗用范围为 6 至 16**				
LED 固晶设备	领用数量(a)	**4,131**	11,877	6,620	**-1,157**	**21,471**
	产品产量(b)	**94**	389	175	**-**	**658**
	单位耗用(a/b)	**43.95**	30.53	37.83	**-**	**32.63**
	标准单位耗用	**根据型号、选项功能等差异，标准单位耗用范围为 11 至 50**				
LED 焊线设备	领用数量(a)	**-**	28	1,998	**260**	**2,286**
	产品产量(b)	**-**	-	109	**-**	**109**
	单位耗用(a/b)	**-**	-	18.33	**-**	**20.97**
	标准单位耗用	**20**				

由上表可见，**2020 年度 LED 固晶设备单位耗用直线导轨的数量较高，主要系 2020 年末在产品数量较年初在产品数量超出 29 台，剔除该部分在产品数量造成的领用数量影响，2020 年度 LED 固晶设备的运动控制卡实际单位耗用为 28.52 套，在标准单位耗用范围内**。报告期内，剔除期初期末在产品原材料领用的影响后，报告期内锡膏印刷设备、点胶设备、LED 固晶设备合计单位耗用运动控制卡的数量分别为 **32.89 套、10.45 套和 32.63 套**，均在标准单位耗用范围内，LED 焊线设备合计单位耗用运动控制卡的数量为 **20.97 套**，与标准单位耗用值基本一致。

综上，公司主要产品对原材料的单位消耗变动合理，公司主要原材料采购、领用数量与产品产量相匹配。

上述内容，发行人已于招股说明书“第六节 业务与技术”之“七、（一）主要原材料的采购情况”中补充披露。

五、补充披露报告期内生产人员数量的具体变动情况，结合生产人员的数量、薪酬政策补充披露直接人工变动原因

1、直接人工变动分析

（1）生产人员薪酬政策

公司建立了完善的薪酬制度，针对生产人员制定了《技术岗位等级评定及薪资管理操作指引》规范员工薪资管理，依照按劳分配、效率优先、兼顾公平的管理原则，合理分配员工劳动报酬，旨在吸引、留住、激励企业发展所需要的员工，紧密地将员工个人业绩、部门、团队、公司业绩与其薪资联系在一起，强化激励效果，提升公司整体业绩水平。

公司生产人员的薪酬主要包括岗位薪资与绩效薪资，具体情况如下：A、岗位薪资由生产人员的专业技能评定等级决定，专业技能评定等级设有助理类、初级类、中级类以及高级类，并从任职者的学历、工龄、专业技术三个方面来制定不同等级的任职标准，每一等级适用相应的薪资范围；B、绩效薪资由生产人员的绩效等级决定，根据装机工时、装机台数、问题次数等评定绩效等级，旨在将生产人员个人收入与其工作效率相结合。

（2）直接人工、直接生产人员数量及平均薪酬的变动情况

报告期内，公司直接生产人员数量和直接生产人员平均薪酬情况如下：

项目	2020 年		2019 年		2018 年	
	数额	变动率	数额	变动率	数额	变动率
直接人工（万元）	**1,549.24**	**-4.23%**	1,617.66	30.17%	1,242.73	13.87%
直接生产人员数量（人）	**185**	**-5.61%**	196	13.95%	172	1.78%
直接生产人员平均薪酬（万元）	**8.37**	**1.46%**	8.25	14.23%	7.23	11.89%
产量（台）	**3,946.00**	**9.76%**	3,595	36.33%	2,637	5.99%
人均产量（台）	**21.33**	**16.29%**	18.34	19.64%	15.33	4.14%

注 1：上表中的直接人工为当期/年生产实际发生口径；

报告期内，公司直接人工口径的生产人员数量整体保持上升的趋势，生产人员薪酬亦随着人均产量的上升而增加，因此生产成本和主营业务成本中的直接人工亦整体保持上升的趋势。**2020 年度**直接人工**有小幅下降，一方面**系 **2020 年上半年**受疫情影响复工延迟，导致 **2020 年上半年**生产人员绩效薪酬减少所致；**另一方面，2020 年度 LED 固晶设备生产规模大幅下降，LED 焊线设备停产，该部分生产人员有所减少，亦导致了 2020 年度直接人工的下降**。

上述内容，发行人已于招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、（三）、2、（6）直接人工变动分析”中补充披露。

六、补充披露制造费用的具体构成及占比，分析并披露其中波动较大的项目金额变动的原因

1、制造费用构成分析

报告期内，公司制造费用的具体构成及占比如下：

金额单位：万元

项目	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	金额	占比	变动率	金额	占比	变动率	金额	占比	变动率
职工薪酬	**163.39**	**41.34%**	**49.58%**	109.23	36.79%	-7.76%	118.43	29.96%	93.50%
折旧与摊销	**114.27**	**28.91%**	**93.03%**	59.20	19.93%	-40.20%	98.99	25.05%	95.00%
水电物管费	**100.12**	**25.33%**	**-9.48%**	110.61	37.24%	-31.89%	162.39	41.09%	117.88%
其他	**17.44**	**4.41%**	**-2.92%**	17.95	6.04%	16.41%	15.42	3.90%	75.28%
合计	**395.21**	**100.00%**	**33.08%**	**296.99**	**100.00%**	**-24.86%**	**395.23**	**100.00%**	**102.37%**

报告期内，发行人制造费用分别为 395.23 万元、296.99 万元和 **395.21 万元**。其中，2018 年制造费用总额较高，主要系 2018 年销售了一批以前年度（主要为报告期前）生产的 LED 早期设备（分光机、编带机、单臂老固晶设备等），导致 LED 固晶设备和分光机、编带机整体销量**为 511 台，显著高于 2019 年度的 300 台和 2020 年度的 169 台，带动营业成本的大幅上升，**制造费用上涨较多。各期销售剔除该等早期生产的设备后，制造费用分别为 270.29 万元、279.44 万元和 **394.36 万元**，报告期内总体呈现上升的趋势。

2018 年度，制造费用各项目中，职工薪酬、折旧与摊销、水电物管费金额较高，主要系 2018 年销售一批以前年度（主要为报告期前）生产的 LED 早期设备，导致 LED 固晶设备和分光机、编带机整体销量**为 511 台，显著高于 2019 年度的 300 台和 2020 年度的 169 台，带动营业成本的大幅上升**。此外，2019 年、**2020 年**辅助生产人员数量小幅上升，导致 2019 年度、**2020 年度**职工薪酬占比有所提升；**2020 年度**折旧与摊销金额和占比明显上升，主要系当年新增了点胶生产车间所致；**2020 年度**水电物管费明显下降，主要系 **2020 年上半年**受“新冠”疫情影响，**一方面公司**生产复工有所延迟，二月份公司办公人员以居家办公为主，导致**全年**水电费有所下降，**另一方面广东省发改委对疫情期间全省企业（除高耗能行业外）的电费给予了一定降价优惠，亦导致发行人 2020 年电费有所下降**。

上述内容，发行人已于招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、（三）、2、（7）制造费用构成分析”中补充披露。

七、量化分析报告期各期耗用能源数量与产品产量之间的对应关系

公司生产环节所需要的主要能源为电力资源。公司的各类产品均为精密自动化装备，需要满足下游产品对高精度工艺生产的要求，其生产过程的工作环境需要保持恒温恒湿。以公司的主要产品锡膏印刷设备为例，一方面，生产环境中温度的变化，会影响设备零件材质的膨胀系数，进而影响到零件本身的精度，而装配时的热胀冷缩现象也会影响到测量工具的精度，因此恒温环境是稳定生产高精度设备的必要条件之一；另一方面，温度湿度的变化，会导致锡膏的黏度发生变化，其改变会很大程度上影响设备的核心品质，因此下游客户在使用锡膏印刷设备时也会保持一定的温度、湿度范围。

基于上述原因，公司在各生产车间配置了大量的空调设备，以保持恒温恒湿的工作环境，这也是公司生产过程中耗电量的主要来源。一般而言，在气温较高的季节，公司的生产车间为了降温需保持空调 24 小时运作，会耗费大量的电力，而在气温较低的季节则耗电量有所降低。因此，公司生产车间的耗电量主要与当地的气温和湿度相关，与公司产品的产量无直接关系。

此外，公司的生产设备较少，生产流程的关键环节主要为生产装配、软件调试及产品测试，除少数生产设备用于部分零件的机加工和测试以外，生产过程中的直接耗电量很低。

报告期内，公司生产车间各期耗用电力与产品产量之间的数量情况如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
产品产量（台）	**3,946**	3,595	2,637
生产车间用电量（度）	**1,797,522.00**	1,843,293.00	1,618,951.00
用电量/产品产量（度/台）	**455.53**	512.74	613.94

报告期各期，公司生产车间用电量逐渐上升，**2020 年度**用电量较低，主要系 **2020 年上半年**“新冠”疫情的影响，生产复工有所延迟。

综上，发行人报告期各期耗用能源数量主要与气温、湿度相关，与产品产量之间不存在稳定的对应关系。

八、请保荐人和申报会计师对上述事项以及营业成本核算的合规性、报告期各期营业成本确认的真实性、准确性、完整性发表意见，说明成本构成、变动的合理性，并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构及申报会计师执行了以下主要核查程序：

1、了解公司生产工艺流程和成本核算方法，编制成本核算流程说明底稿，检查成本核算方法与生产工艺流程是否匹配；

2、按照细分产品比较报告期各期直接材料、直接人工、制造费用占生产成本的比例，了解各产品成本结构波动情况；

3、按月检查报告期内主要产品的单位成本是否异常波动；

4、获取发行人成本计算单，与账面生产成本进行核对并执行重新计算程序，复核直接人工和制造费用的计算和结转，审核生产成本的正确性、合理性；

5、获取发行人领料单、产品入库单及 BOM 单，检查完工产品的实际材料耗用数量与 BOM 单耗用材料的匹配关系，核实直接材料归集、分配是否合理、正确；

6、对发行人工控机、滚珠丝杆、伺服电机、伺服驱动器、运动控制卡、直线导轨等原材料进行采购量、领用量的匹配性分析，并核查报告期初、报告期各期库存，与公司的采购模式是否相符；

7、对生产环节关键点执行控制测试，评价内部控制制度的设计运行是否有效；

8、获取发行人报告期各期员工薪酬明细表，了解发行人的员工结构，检查发行人相关人工费用归集是否准确，并结合发行人营业成本及产品结构变动情况分 析直接人工变动的合理性；

9、对报告期各期制造费用进行分析性复核，分析各期制造费用总体的合理性、明细项目变动的合理性；

10、抽取发行人制造费用中的大额支出进行凭证检查，核实制造费用的真实性；

11、获取发行人报告期内主要固定资产清单，观察生产车间内的用电设备，检查发行人报告期内的水费、电费等会计凭证，检查相关发票及付款回单，获取

报告期内发行人的能源消耗情况，并与产品产量进行配比。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人的成本结构以直接材料为主，与可比公司相同和类似业务的成本结构比较存在一定差异，其差异主要系发行人原材料基本为外购所致，成本构成合理；

2、发行人各类产品不存在共用生产线的情形，成本的归集准确、完整，成本在各期间之间的分配、在各产品之间的分配准确；

3、发行人已于招股说明书补充披露公司营业成本变化原因、与营业收入变动的匹配情况，**报告期内，发行人 2019 年度、2020 年度主营业务收入幅度和主营业务成本变动幅度具有一致性，2018 年度主营业务收入变动幅度和主营业务成本变动幅度不一致的原因真实、合理；**

4、发行人已于招股说明书补充披露各产品主要原材料单位耗用变化情况，公司主要产品对原材料的单位消耗变动合理，公司主要原材料采购、领用数量与产品产量相匹配；

5、发行人已于招股说明书补充披露报告期内生产人员数量的具体变动情况，报告期内直接人工变动原因具有合理性；

6、发行人已于招股说明书补充披露制造费用的具体构成及占比，制造费用的波动具有合理性；

7、发行人报告期各期耗用能源数量主要与气温、湿度相关，与产品产量之间不存在稳定的对应关系；

8、发行人营业成本核算内部控制有效，报告期各期营业成本的确认真实、准确、完整，成本构成与变动情况合理。

问题 18、关于采购和供应商。报告期内，发行人前五大供应商采购占比分别为 26.26%、19.87%、20.12%、21.30%。发行人供应商集中度较低。发行人产品生产工艺的关键工序主要为装配和调试工艺，需要的生产人员数量较少，直接人工占总成本的比例较低。发行人按照非标加工件类、光电元件类、机械配件类、气动元件类、其他类的标准披露了各类原材料的采购数量和各类单价。

请发行人补充披露：（1）主要供应商的基本情况，包括名称、成立时间、股权结构、实际经营业务、与发行人、实际控制人、主要股东、董监高及其他核心人员是否存在关联关系、与发行人的合作时间、发行人对其采购占其总销售额的比例、报告期各期发行人对各主要供应商采购数量、金额和占比发生变动的原因、是否符合发行人的业务生产经营实际；（2）非标加工件类、光电元件类、机械配件类、气动元件类、其他类的具体内容，针对其中采购量较大的单个原材料分析并补充披露其数量、单价变动的原因及合理性；（3）发行人原材料采购是否存在受制于上游供应商的情况，是否存在不能稳定获得原材料供应的风险，是否可能对发行人持续经营能力构成重大不利影响；（4）发行人主要原材料采购单价变动的原因，与市场价格变动趋势是否一致；同类原材料向不同供应商采购单价是否存在差异，差异的原因及合理性；（5）是否存在主要供应商成立时间较短即与发行人合作且采购金额较大的情形及合理性，是否存在利益输送的情形；（6）除报告期各期前五大供应商之外，是否还存在其他对发行人生产经营具有重要影响的供应商，发行人向其采购的基本情况（如有）。请保荐人和申报会计师说明核查方法、核查过程，发表明确意见。

【回复】

一、主要供应商的基本情况，包括名称、成立时间、股权结构、实际经营业务、与发行人、实际控制人、主要股东、董监高及其他核心人员是否存在关联关系、与发行人的合作时间、发行人对其采购占其总销售额的比例、报告期各期发行人对各主要供应商采购数量、金额和占比发生变动的原因、是否符合发行人的业务生产经营实际

（一）主要供应商基本情况

公司主要供应商的基本情况如下：

序号	供应商名称	成立时间	股权结构	实际经营业务	与公司开始合作时间	公司对其采购占其总销售额的比例
1	上海会通自动化科技发展有限公司	2006 年 6 月	上海新时达智能科技有限公司 100%	代理伺服系统及其他运动控制类设备	2014 年	1%-3%
2	深圳市研创科技有限公司	2002 年 6 月	刘玉 60%，赫向英 40%	代理工控厂商研华科技全系列产品	2014 年	10%-16%
3	东莞市虎三机械有限公司	2013 年 7 月	覃进凤 50%，徐彪 50%	生产、加工自动化机械设备及其配件、液压元件、钣金制品、五金模具、五金制品	2011 年	33%-53%
	深圳市虎三科技有限公司	2009 年 5 月	徐彪 80%，覃进凤 20%			
4	深圳四达全精密机械有限公司	2007 年 2 月	欧阳怡山 40%，匡虹 30%，周维玲 30%	代理品牌导轨、丝杆、轴承等精密机械设备零配件	2008 年	10%-16%
5	天津市金港动力传动有限公司	2000 年 3 月	李永春 80%，赵宗贤 20%	代理黑田精工及其他品牌的自动化动力传动产品	2005 年	15%-30%
6	佛山市南海区陆安机械有限公司	2016 年 5 月	刘继松 35%，刘德强 35%，梁伟 30%	加工、制造机械零部件、模具及其他通用零部件	2016 年	85%-99%

报告期内，公司向单个供应商采购的采购比例未超过 50%，不存在严重依赖少数供应商的情形。报告期内，公司主要供应商与公司不存在关联关系，与公司实际控制人、主要股东、董监高及其他核心人员不存在关联关系。

（二）主要供应商采购变动情况及变动原因

1、上海会通自动化科技发展有限公司（以下简称“上海会通”）

报告期内，公司对上海会通采购情况如下：

单位：件，万元，**元/件**

项目	2020 年	2019 年	2018 年
采购内容	光电元件类，主要为伺服电机、伺服驱动器		
采购数量	**35,030**	29,941	21,166
采购金额	**2,883.39**	2,153.26	1,515.16
采购额占比	**7.55%**	6.49%	6.01%
采购单价	**823.12**	**719.17**	**715.85**

公司主要向上海会通采购伺服电机和伺服驱动器，属于光电元件类原材料。**报告期内，公司产品产销规模稳定上升，向上海会通采购伺服电机和伺服驱动**

器数量和金额亦逐渐增加，符合业务实际。2018-2019 年，公司向上海会通采购原材料的平均单价较为稳定，2020 年采购单价较 2019 年上升较多，主要系因 2020 年公司向上海会通采购的低价原材料数量大幅减少，其中光电开关（属于传感器的一种）采购数量减少了约 3,300 件，其平均单价大幅低于伺服电机和伺服驱动器，最终导致平均单价上升，若剔除该类原材料，报告期各期公司向上海会通采购原材料平均单价波动较小。

2、深圳市研创科技有限公司（以下简称“研创科技”）

报告期内，公司对研创科技采购情况如下：

单位：件，万元，**元/件**

项目	2020 年	2019 年	2018 年
采购内容	光电元件类，主要为工控机、运动控制卡、I/O 卡等		
采购数量	**6,028**	4,511	2,878
采购金额	**1,582.53**	1,386.51	852.39
采购额占比	**4.14%**	4.18%	3.38%
采购单价	**2,625.29**	**3,073.62**	**2,961.73**

公司主要向研创科技采购工控机、运动控制卡和 I/O 卡等光电元件类原材料。**报告期内，公司的工控机主要向研创科技采购，随着公司产品产销规模扩大，向研创科技的采购数量和采购金额亦逐年增长。报告期各期，公司向研创科技采购的平均单价波动主要由工控机引起，报告期内公司向研创科技采购工控机的平均单价变化主要是因为产品结构的变化，2019 年公司开始批量生产自动化设备，向研创科技采购了较多用于生产自动化设备的工控机，价格高于其他型号的工控机，故 2019 年研创科技的平均单价较高，2020 年公司自动化设备产量较 2019 年减少，该类价格较高的工控机采购数量减少，整体采购平均单价下降。**

3、东莞市虎三机械有限公司、深圳市虎三科技有限公司（以下合并简称“虎三机械”）

报告期内，公司对虎三机械采购情况如下：

单位：件，万元，**元/件**

项目	2020 年	2019 年	2018 年
采购内容	非标加工件类，包括支座、支撑台板等铸件		
采购数量	**18,593**	13,045	12,621
采购金额	**1,539.67**	1,089.65	988.95

项目	2020 年	2019 年	2018 年
采购额占比	**4.03%**	3.28%	3.92%
采购单价	**828.09**	**835.30**	**783.57**

公司主要向虎三机械采购非标加工件类原材料中的铸件类，包括支座、支撑台板等。**报告期内，公司产品产销规模稳定上升，对铸件类原材料需求量增加，故向虎三机械采购数量和采购金额逐年上升。2019 年及 2020 年公司向虎三机械采购原材料的平均单价高于 2018 年，主要系因公司 2019 年及 2020 年锡膏印刷设备的产量较 2018 年增加，向虎三机械采购大尺寸的铸件原材料数量增加，该类铸件尺寸较大、工艺难度较高，因此单价较高，导致向虎三机械采购原材料的平均单价上升。**

4、深圳四达全精密机械有限公司（以下简称“深圳四达全”）

报告期内，公司对深圳四达全采购情况如下：

单位：件，万元，**元/件**

项目	2020 年	2019 年	2018 年
采购内容	机械配件类，主要为直线导轨和滚珠丝杆		
采购数量	**49,541**	42,309	34,641
采购金额	**1,249.06**	988.54	769.48
采购额占比	**3.27%**	2.98%	3.05%
采购单价	**252.13**	**233.65**	**222.13**

公司主要向深圳四达全采购直线导轨和滚珠丝杆等机械配件类原材料。**报告期内，公司向深圳四达全采购机械配件类原材料数量和金额稳定上升，与公司业务规模扩大趋势一致。报告期内，公司向四达全采购原材料的平均单价呈小幅上升趋势，主要是因公司 II 类锡膏印刷设备产量逐年增加，2019-2020 年 GT++、GTmini 及其衍生系列型号锡膏印刷设备产量持续增加，该等设备使用的直线导轨价格较高，故公司向四达全采购的平均单价逐年小幅上升。**

5、天津市金港动力传动有限公司（以下简称“金港动力”）

报告期内，公司对金港动力采购情况如下：

单位：件，万元，**元/件**

项目	2020 年	2019 年	2018 年
采购内容	机械配件类，主要为滚珠丝杆		
采购数量	**15,047**	10,638	7,782

项目	2020 年	2019 年	2018 年
采购金额	**1,190.89**	891.33	605.35
采购额占比	**3.12%**	2.69%	2.40%
采购单价	**791.44**	**837.87**	**777.89**

公司主要向金港动力采购滚珠丝杆，属于机械配件类原材料。**报告期内，公司向金港动力采购滚珠丝杆数量和金额稳定上升，与公司业务规模扩大趋势一致。2019 年，公司向金港动力采购原材料的平均单价较 2018 年上升，主要系因 2019 年公司向金港动力采购的高规格的滚珠丝杆比例提升，该类滚珠丝杆价格较高，主要用于生产 GT+及其衍生系列型号锡膏印刷设备，2020 年平均单价回落系因公司采购轴套较 2019 年增加约 1,200 件，该原材料平均单价大幅低于滚珠丝杆等主要原材料，导致采购原材料的整体平均单价下降。**

6、佛山市南海区陆安机械有限公司（以下简称“陆安机械”）

报告期内，公司对陆安机械采购情况如下：

单位：件，万元，**元/件**

项目	2020 年	2019 年	2018 年
采购内容	非标加工件类，包括横梁、支梁等铸件		
采购数量	**11,453**	10,682	7,949
采购金额	**1,094.21**	1,060.36	888.75
采购额占比	**2.87%**	3.19%	3.52%
采购单价	**955.39**	**992.66**	**1,118.07**

公司主要向陆安机械采购非标加工件类原材料中的铸件类，包括横梁、支梁等。**报告期内，公司产品产销量稳定上升，对铸件类原材料需求相应增加，向陆安机械的采购量亦逐年上升。2020 年公司向陆安机械采购数量和金额增长幅度较小，采购额占比较 2019 年下降，系因公司为保障原材料的稳定、及时供应，加强了与其他供应商的合作，故向陆安机械的采购比例有所下降。报告期内，公司向陆安机械采购原材料的平均单价呈下降趋势，主要系因公司将部分价格较高的非标加工件订单分配至其他供应商，陆安机械的占比下降，故陆安机械的整体单价小幅下降。**

发行人已于《招股说明书》“第六节 业务与技术”之“七、（四）报告期内前五名供应商采购情况”对上述事项进行补充披露。

二、非标加工件类、光电元件类、机械配件类、气动元件类、其他类的具体内容，针对其中采购量较大的单个原材料分析并补充披露其数量、单价变动的原因及合理性

（一）非标加工件类、光电元件类、机械配件类、气动元件类、其他类的具体内容

报告期内，公司主要原材料可分为非标加工件类、光电元件类、机械配件类、气动元件类和其他类，各类原材料的具体内容如下：

原材料类别	具体内容
非标加工件类	精加工类、铸件类、机架、刮刀、有机玻璃等具有非标定制加工特点的原材料，该类原材料由公司完成图纸设计，供应商根据指引进行加工生产
光电元件类	伺服电机、伺服驱动器、工控机、运动控制卡、I/O 卡、步进电机、直线电机、配电材料等
机械配件类	导轨、丝杆、氮气弹簧、轴承、万向球、同步带等
气动元件类	气缸、汇流板组件、气管接头、电磁阀、磁性开关、鼓风机等
其他类	包装材料、木箱、标签、辅料、螺丝等

（二）针对其中采购量较大的单个原材料分析并补充披露其数量、单价变动的原因及合理性

报告期内，公司各类原材料的采购情况如下：

金额单位：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
非标加工件类	**14,394.22**	**37.69%**	12,234.71	36.86%	9,563.13	37.90%
光电元件类	**13,798.08**	**36.13%**	12,091.65	36.43%	8,941.53	35.44%
机械配件类	**6,976.19**	**18.27%**	6,199.30	18.68%	4,789.17	18.98%
气动元件类	**2,205.98**	**5.78%**	1,909.05	5.75%	1,328.45	5.27%
其他类	**812.90**	**2.13%**	754.27	2.27%	609.26	2.41%
合计	**38,187.36**	**100.00%**	**33,188.99**	**100.00%**	**25,231.54**	**100.00%**

其中，各类别中采购量较大的单个主要原材料采购情况如下：

单位：万元

原材料类别	原材料名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		采购金额	占该类原材料采购金额比例	采购金额	占该类原材料采购金额比例	采购金额	占该类原材料采购金额比例

原材料类别	原材料名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		采购金额	占该类原材料采购金额比例	采购金额	占该类原材料采购金额比例	采购金额	占该类原材料采购金额比例
非标加工件类	非标加工件 A1	**128.22**	**0.89%**	107.99	0.88%	97.28	1.02%
	非标加工件 A2	**522.88**	**3.63%**	333.29	2.72%	290.55	3.04%
	合计	**651.10**	**4.52%**	**441.28**	**3.61%**	**387.83**	**4.06%**
光电元件类	伺服电机	**1,304.53**	**9.45%**	1,154.49	9.55%	872.56	9.76%
	伺服驱动器	**1,837.48**	**13.32%**	1,574.74	13.02%	1,135.87	12.70%
	运动控制卡	**1,089.82**	**7.90%**	1,065.80	8.81%	873.18	9.77%
	工控机	**1,301.22**	**9.43%**	1,267.53	10.48%	875.35	9.79%
	合计	**5,533.05**	**40.10%**	**5,062.56**	**41.87%**	**3,756.96**	**42.02%**
机械配件类	直线导轨	**2,704.86**	**38.77%**	2,215.71	35.74%	2,024.21	42.27%
	滚珠丝杆	**2,335.59**	**33.48%**	1,858.98	29.99%	1,439.49	30.06%
	合计	**5,040.45**	**72.25%**	**4,074.69**	**65.73%**	**3,463.70**	**72.32%**
气动元件类	气缸	**443.86**	**20.12%**	406.51	21.29%	310.36	23.36%
其他类	-	**812.90**	**100.00%**	754.27	100.00%	609.26	100.00%

注：公司原材料规格型号种类较多，其他类中的单一原材料采购金额较小，表中未列示单一品类。

1、非标加工件类

公司非标加工件类原材料指精加工类、铸件类、钣金类等具有非标定制加工特点的原材料，该类原材料需由公司完成图纸设计，供应商根据指引进行加工生产。公司生产的设备中含有大量精加工类原材料，如小平台、连接板、安装架等，根据设备型号不同，对原材料尺寸、工艺要求不同，需要进行相应的精加工后方能满足公司设备的生产需求。铸件是用各种铸造方法获得的金属成型物件，公司铸件类原材料包括支撑板、工作台板、支梁、升降架、立柱、Y 梁等。钣金件指对钢板、铝板、铜板等金属板材进行冲压、折弯、焊接等钣金工艺加工成型的零件，公司钣金类原材料包括设备支撑、顶罩、盖板及各类焊接件。

非标加工件类原材料中不同品类、型号、规格的原材料价格差异较大，为增加可比性，体现原材料价格变动趋势，此处选取单一品类采购金额最大的原材料非标加工件 A1 和非标加工件 A2 作为代表性原材料进行价格分析，报告期内其采购数量、单价及变动情况如下：

单位：件，元/件

原材料名称	2020 年	2019 年	2018 年

	采购数量	变动幅度	采购数量	变动幅度	采购数量
非标加工件 A1	**2,010**	**27.94%**	1,571	11.66%	1,407
非标加工件 A2	**3,436**	**57.90%**	2,176	16.55%	1,867
原材料名称	**单价**	**变动幅度**	**单价**	**变动幅度**	**单价**
非标加工件 A1	**637.93**	**-7.20%**	687.40	-0.58%	691.38
非标加工件 A2	**1,521.77**	**-0.65%**	1,531.65	-1.58%	1,556.26

非标加工件 A1 主要用于公司的I类锡膏印刷设备（代表产品为 G5 及 G 系列其他型号锡膏印刷机），**报告期内**公司采购非标加工件 A1 的数量呈上升趋势，系因对应产品的产销量持续增长。**2018-2019 年**，公司采购非标加工件 A1 单价较为稳定，**2020 年**公司采购非标加工件 A1 单价下降，主要原因是公司对其结构设计进行了优化后节约了原材料用量，采购成本降低。

非标加工件 A2 主要用于公司的I类锡膏印刷设备（代表产品为 G5 及 G 系列其他型号锡膏印刷机），**报告期内**公司对应产品的产销量持续增长，对非标加工件 A2 需求逐年上升，采购量相应增加，符合业务实际。报告期内，公司采购非标加工件 A2 的单价整体稳中有降，主要系因公司业务规模扩大，采购需求增加，议价能力逐步增强。

2、光电元件类

光电元件类原材料中，公司采购金额较大的为伺服电机、伺服驱动器、运动控制卡、工控机，均为公司生产所需的主要原材料。

（1）采购数量变动

报告期内光电元件类的主要原材料采购数量同比变动幅度如下：

原材料名称	2020 年	2019 年
伺服电机	**19.26%**	35.94%
伺服驱动器	**21.27%**	36.40%
运动控制卡	**1.31%**	22.24%
工控机	**11.72%**	31.69%

公司采用“以产定购”的采购模式，即根据生产计划和原材料的采购周期安排采购，伺服电机、伺服驱动器、运动控制卡、工控机为公司生产所需的主要原材料，采购数量变动主要由公司产销变动引起，与领用和备料情况相匹配，整体采购量随业务规模扩大呈增长趋势。**2020 年运动控制卡采购数量增长幅度显著**

低于其他主要原材料，系因公司调整了运动控制卡的规格，对原先使用的多张运动控制卡进行集成，运动控制卡单耗数量下降。

（2）采购单价变动

报告期内光电元件类的主要原材料采购单价同比变动幅度如下：

原材料名称	2020 年	2019 年
伺服电机	**-5.25%**	-2.67%
伺服驱动器	**-3.78%**	1.64%
运动控制卡	**0.94%**	-0.15%
工控机	**-8.11%**	9.96%

报告期内，光电元件类主要原材料采购单价变动主要与市场价格波动、原材料规格选型及公司的采购规模相关。报告期内，公司采购伺服电机和伺服驱动器平均单价整体呈下降趋势。**2020 年运动控制卡采购单价上升，系因公司对原先使用的多张运动控制卡进行集成，规格变化，单卡价格上升。工控机报告期内采购单价先升后降，主要是因为产品结构的变化，2019 年 GTmini 型号锡膏印刷设备和柔性自动化设备产量增长较多，所用工控机配置较高，故 2019 年平均单价上升。2020 年 GTmini 和柔性自动化设备产量较 2019 年减少，带动 2020 年采购工控机平均价格下降。**

3、机械配件类

机械配件类原材料中，公司采购金额较大的为直线导轨和滚珠丝杆，均为公司生产所需的主要原材料。

（1）采购数量变动

报告期内机械配件类的主要原材料采购数量同比变动幅度如下：

原材料名称	2020 年	2019 年
直线导轨	**16.72%**	28.92%
滚珠丝杆	**24.55%**	28.79%

公司采用“以产定购”的采购模式，即根据生产计划和原材料的采购周期安排采购，直线导轨和滚珠丝杆为公司生产所需的主要原材料，采购数量变动主要由公司产销变动引起，与领用和备料情况相匹配，随着公司业务规模的扩大，**报告期内公司采购直线导轨和滚珠丝杆的数量持续增长**。

（2）采购单价变动

报告期内机械配件类的主要原材料采购单价同比变动幅度如下：

原材料名称	2020 年	2019 年
直线导轨	**4.59%**	-15.10%
滚珠丝杆	**0.87%**	0.27%

报告期内，直线导轨和滚珠丝杆采购单价变动主要与采购的具体品牌、规格型号和公司的采购规模相关。**2019 年公司直线导轨采购单价下降主要系因直线导轨的市场价格下降影响。2020 年公司 GT+及其衍生型号设备产量较 2019 年增加较多，耗用高单价的直线导轨占比亦同步上升，故 2020 年直线导轨平均采购单价上升。报告期内滚珠丝杆平均单价较为稳定。**

4、气动元件类

气动元件类原材料中，公司采购金额较大的为气缸，报告期内气缸采购数量、单价及变动情况如下：

项目	2020 年	2019 年
气缸采购数量同比变动幅度	**19.90%**	27.63%
气缸采购单价同比变动幅度	**-8.94%**	2.63%

（1）采购数量变动

气缸是气动系统中使用广泛的一种执行元件，将压缩气体的压力能转换为机械能，广泛应用于公司生产的各类设备。**报告期内，公司采购气缸的数量持续增长，与公司产品产销规模扩大趋势一致。**

（2）采购单价变动

报告期各期，公司采购气缸的平均单价主要受公司采购规模和采购的具体规格型号影响。同一规格型号的产品，随着公司采购规模的上升，价格呈下降趋势。2019 年公司采购气缸的平均单价上升，主要是由于 GTmini 和 GT+及其衍生型号设备以及柔性自动化设备产量上升，前述设备对气缸的稳定性等性能配置要求较高，价格高于其他设备所用气缸的平均价格，带动平均单价上升。**2020 年公司采购气缸的平均单价下降，主要系因供应商基于与公司长期稳定的合作关系以及对公司未来采购需求的商业评估，下调价格。**

5、其他类

其他类原材料主要为包装材料、木箱、标签、辅料、螺丝等，单一材料采购金额较低，报告期内其他类原材料的平均采购单价较为稳定。

发行人已于《招股说明书》“第六节 业务与技术”之“七、（一）主要原材料的采购情况”对上述事项进行补充披露。

三、发行人原材料采购是否存在受制于上游供应商的情况，是否存在不能稳定获得原材料供应的风险，是否可能对发行人持续经营能力构成重大不利影响

公司生产所需的元器件、机械配件、金属加工铸件等原材料种类较多，可选品牌及供应商范围较广，公司综合考虑供应商报价、供应商产能情况和历史合作情况，最终选择合适的供应商。

报告期内，公司对单家供应商的采购占比均未超过 10%，系因公司所生产的锡膏印刷机等设备属于技术集成型的精密智能装备，设备上的零部件数量众多，单一原材料在数量、金额上的占比均不高。光电元件类、机械配件类及气动元件类等标准件原材料在市场上可替代产品较多，金属铸件等非标加工件类原材料主要根据公司产品需求自主设计图纸后向供应商定制采购，有较多厂商可生产。公司的采购是基于产品需求和价格比较下的市场化选择，所需原材料并非具有垄断性质的产品。公司针对各类原材料分别寻求市场上最优供货渠道，各类原材料均有 3 家以上的合作供应商，不存在依赖个别供应商的情形。

报告期内，公司的主要供应商较为稳定，主要是由于公司在经过前期严格筛选评审等流程后与供应商开展合作，合作情况良好，订单稳定。此外，公司的采购需求较大，主要品类原材料选择主要供应商进行稳定采购有助于降低采购成本、提高采购效率。公司与主要供应商的合作时间都在 5 年以上，业务开展至今合作关系较为稳定，双方签订采购框架协议，可保障公司所需原材料的稳定供应。

综上所述，公司所需原材料不具有垄断性质，市场上均有可替代产品或供应商，不存在依赖个别供应商或受制于上游供应商的情况；公司采购原材料时会综合考虑品牌、质量、供应商报价、供应商产能情况等因素，选定合适的供应商，并能与供应商保持较为稳定的合作关系，不存在可能对公司持续经营能力构成重大不利影响的原材料采购风险。

发行人已于《招股说明书》“第六节 业务与技术”之“七、（五）公司原材料采购活动及其稳定性”对上述事项进行补充披露。

四、发行人主要原材料采购单价变动的原因，与市场价格变动趋势是否一致；同类原材料向不同供应商采购单价是否存在差异，差异的原因及合理性

报告期内，公司各类原材料采购单价较为稳定，具体如下：

单位：元/件

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
非标加工件类	**53.19**	55.33	54.76
光电元件类	**13.56**	12.86	13.74
机械配件类	**122.00**	123.25	122.59
气动元件类	**22.38**	22.62	23.08
其他类	**0.36**	0.35	0.37

注：公司采购的零件种类较多，单位口径较多，上表统一以件作为披露单位。

（一）主要原材料的采购价格变动

公司生产所需的主要原材料包括伺服电机和伺服驱动器、运动控制卡、工控机、直线导轨、滚珠丝杆等。**报告期内主要原材料采购价格同比变化情况如下：**

原材料名称	2020 年	2019 年
伺服电机	**-5.25%**	-2.67%
伺服驱动器	**-3.78%**	1.64%
运动控制卡	**0.94%**	-0.15%
工控机	**-8.11%**	9.96%
直线导轨	**4.59%**	-15.10%
滚珠丝杆	**0.87%**	0.27%
气缸	**-8.94%**	2.63%

上述主要原材料不属于大宗商品类原材料，不存在行业协会或第三方权威机构公布的**同规格产品**市场价格，公司通过市场化询价获取价格信息，综合考虑品牌、质量、供应商交付能力、结算条件等因素，选择最终的供应商。公司原材料采购遵循市场化定价原则。**公司原材料的平均采购单价除受同类型产品市场价格趋势影响外，产品结构变化和工艺优化等影响原材料规格变化的因素以及与供应商之间的议价情况也会影响原材料的采购价格。**

1、伺服电机、伺服驱动器

报告期内，公司采购伺服类原材料的平均单价与公开信息披露的同类型原材料采购价格同比变动情况如下：

数据来源	原材料名称	2020 年	2019 年
新益昌[注1]	松下伺服电机	-1.91%	10.04%
正弦电气[注2]	伺服系统	-14.60%	-15.28%
利元亨[注3]	伺服电机	2.97%	-28.97%
利元亨[注3]	伺服驱动器	2.31%	-27.17%
鸿铭股份[注4]	伺服电机及驱动器	-7.09%	-3.85%
欣巴科技[注5]	伺服驱动器及电机	-2.03%	-2.92%
公司	伺服电机	-5.25%	-2.67%
	伺服驱动器	-3.78%	1.64%

注 1：数据来源为新益昌《发行人及保荐机构回复（一）（2020 年半年报财务数据更新）》。

注 2：数据来源为正弦电气《招股说明书（注册稿）》。

注 3：数据来源为利元亨《招股说明书（注册稿）》。

注 4：数据来源为鸿铭股份《发行人及保荐机构回复意见》（一）。

注 5：数据来源为欣巴科技《招股说明书》。

由上表可知，报告期内，公司采购伺服电机、伺服驱动器的价格呈下降趋势，与公开信息披露的采购价格走势基本一致。

2、运动控制卡

报告期内，公司采购运动控制卡的平均单价与公开信息披露的同类型产品采购价格同比变动情况如下：

数据来源	原材料名称	2020 年	2019 年
新益昌[注]	外购运动控制卡	-1.74%	-10.03%
公司	运动控制卡	0.94%	-0.15%

注：数据来源为新益昌《发行人及保荐机构回复（一）（2020 年半年报财务数据更新）》。

2018-2019 年，公司采购运动控制卡价格较为稳定。2020 年因公司对原先使用的多张运动控制卡进行集成，规格发生变化，平均单卡采购价格小幅上升，整体采购价格走势与同行业公司披露的价格走势不存在重大差异。

3、工控机

报告期内，公司采购工控机的平均单价与公开信息披露的同类型产品采购价格同比变动情况如下：

数据来源	原材料名称	2020 年	2019 年
新益昌[注1]	工控机	-1.78%	8.89%

数据来源	原材料名称	2020 年	2019 年
溢信科技[注2]	工控机	-27.52%	50.46%
百川智能[注3]	工控机 IPC-510	6.87%	-1.27%
公司	工控机	-8.11%	9.96%

注 1:数据来源为新益昌《发行人及保荐机构回复(一)(2020 年半年报财务数据更新)》。

注 2：数据来源为溢信科技《发行人及保荐机构回复意见》。

注 3：数据来源为百川智能《会计师回复意见》。

工控机报告期内采购单价先升后降，主要是因为产品结构的变化，2019 年 GTmini 型号锡膏印刷设备和柔性自动化设备产量增长较多，所用工控机配置较高，故 2019 年平均单价上升。2020 年 GTmini 和柔性自动化设备产量较 2019 年减少，带动 2020 年采购工控机平均价格下降。公司采购工控机的价格走势与公开信息披露的价格走势不存在重大差异。

4、直线导轨

报告期内，公司采购直线导轨的平均单价与公开信息披露的同类型产品采购价格同比变动情况如下：

数据来源	原材料名称	2020 年	2019 年
鸿铭股份[注1]	直线导轨	-7.56%	-8.60%
跃通数控[注2]	丝杆类传动件（丝杆及直线导轨等）	0.75%	-23.56%
公司	直线导轨	4.59%	-15.10%

注 1：数据来源为鸿铭股份《招股说明书（上会稿)》。

注 2：数据来源为跃通数控《发行人及保荐机构回复意见》。

2019 年公司直线导轨采购单价下降主要系因直线导轨的市场价格下降影响。020 年公司 GT+及其衍生型号设备产量较 2019 年增加较多，耗用高单价的直线导轨占比亦同步上升，故 2020 年直线导轨平均采购单价上升。公司采购直线导轨的价格走势与公开信息披露的采购价格走势不存在重大差异。

5、滚珠丝杆

报告期内，公司采购滚珠丝杆的平均单价与公开信息披露的同类型产品采购价格同比变动情况如下：

数据来源	原材料名称	2020 年	2019 年
鸿铭股份[注1]	滚珠丝杆	-6.64%	-3.69%
跃通数控[注2]	丝杆类传动件（丝杆及直线导轨等）	0.75%	-23.56%
公司	滚珠丝杆	0.87%	0.27%

注 1：数据来源为鸿铭股份《招股说明书（上会稿）》。

注 2：数据来源为跃通数控《发行人及保荐机构回复意见》。

公司与鸿铭股份（主要生产包装设备）、跃通数控（主要生产木门自动化加工装备）生产不同类型的设备，所采购的滚珠丝杆品牌、规格型号不完全相同，因此平均单价走势略有差异。报告期内，公司采购滚珠丝杆的平均价格波动较小。

6、气缸

报告期内，公司采购气缸的平均单价与公开信息披露的同类型产品采购价格同比变动情况如下：

数据来源	原材料名称	2020 年	2019 年
跃通数控[注 1]	有杆气缸类气动件	1.55%	2.47%
怡合达[注 2]	气动元件	8.70%	-13.91%
日发纺机[注 3]	延时气缸	0.00%	-10.53%
公司	气缸	-8.94%	2.63%

注 1：数据来源为跃通数控《发行人及保荐机构回复意见》。

注 2：数据来源为怡合达《招股说明书（注册稿）》。

注 3：数据来源为日发纺机《招股说明书》。

气缸根据用途、行程、缸径等性能的不同单价差异较大，公司购买气缸的平均价格与其他企业公开披露的平均价格走势略有差异，系因采购的具体规格不同。2019 年公司采购气缸的平均单价上升，主要是由于 GTmini 和 GT+及其衍生型号设备以及柔性自动化设备产量上升，前述设备对气缸的稳定性等性能配置要求较高，价格高于其他设备所用气缸的平均价格，带动平均单价上升。**2020 年公司采购气缸的平均单价下降，主要系因供应商基于与公司长期稳定的合作关系以及对公司未来采购需求的商业评估，下调价格。**

综上所述，公司主要原材料采购价格遵循市场化定价原则，不存在严重背离市场价格趋势的情形。

（二）同类原材料向不同供应商采购单价的差异情况、原因及合理性

报告期内，公司同类原材料向不同供应商采购的价格存在一定的差异，是由于向不同供应商采购的品牌、规格、配置皆有差异，故价格不完全一致，该等价格差异符合商业实际，具有合理性。

发行人已于《招股说明书》“第六节 业务与技术”之“七、（三）、1、主要原材料平均采购单价”对上述事项进行补充披露。

五、不存在主要供应商成立时间较短即与发行人合作且采购金额较大的情形及合理性，不存在利益输送的情形

公司的主要供应商均为成立时间较长、与公司合作稳定的供应商。

上海会通自动化科技发展有限公司成立于 2006 年，系 A 股上市公司新时达旗下专业从事伺服系统及其他运动控制类设备代理的企业。公司自 2014 年起与上海会通建立合作关系。

深圳市研创科技有限公司成立于 2002 年，代理著名工控厂商研华科技全系列产品，是研华科技在中国华南区的钻石级代理商。公司自 2014 年起与研创科技建立合作关系。

深圳市虎三科技有限公司成立于 2009 年，东莞市虎三机械有限公司成立于 2013 年。东莞虎三成立前，覃进凤和徐彪主要通过深圳虎三开展业务，公司自 2011 年起与深圳虎三建立合作关系，后业务合作逐步由东莞虎三承接。

深圳四达全精密机械有限公司成立于 2007 年，公司自 2008 年起与深圳四达全建立合作关系。四达全集团其他企业最早成立于 1995 年，从事进口轴承及相关产品销售已近 20 年，是 IKO 品牌在中国的主要代理商。

天津市金港动力传动有限公司成立于 2000 年，从事自动化动力传动产品贸易，主要代理日本黑田精工品牌。公司自 2005 年起与金港动力建立合作关系。

佛山市南海区陆安机械有限公司成立于 2016 年，在此之前股东及管理者先后经营有佛山市南海区天强机械数控加工厂和佛山市南海区陆安数控机械配件厂，公司自 2007 年起便与其建立合作关系，后业务逐步由陆安机械承接。

综上所述，公司主要供应商不存在成立时间较短即与发行人合作且采购金额较大的情形，不存在利益输送的情形。

发行人已于《招股说明书》“第六节 业务与技术”之“七、（四）、3、主要供应商成立时间及合作历史”对上述事项进行补充披露。

六、除报告期各期前五大供应商之外，不存在其他对发行人生产经营具有重要影响的供应商

公司所生产的设备属于技术集成型的精密智能装备，设备上的零部件数量众多，单一原材料在数量、金额上的占比均不高。光电元件类、机械配件类及气动元件类等标准件原材料在市场上可替代产品较多，金属铸件等非标加工件类原材料主要根据公司产品需求自主完成图纸设计后向供应商定制采购，有较多厂商可生产。公司的采购是基于产品需求和价格比较下的市场化选择，所需原材料并非具有垄断性质的产品。报告期内，公司对单一供应商采购额未超过 10%，不存在对单一供应商依赖的情形。公司已在《招股说明书》中披露报告期各期前五大供应商的情况，不存在其他对公司生产经营具有重大影响的供应商。

七、中介机构核查情况

（一）核查程序

保荐机构及申报会计师执行的主要核查程序如下：

1、查阅发行人报告期内外购入库明细、收入台账和领用明细等，对各期采购及耗用情况进行了统计，分析采购变动合理性；

2、对于报告期内主要供应商，通过查询国家企业信用公示系统、官方网站、公司供应商评审资料等渠道，了解供应商的基本信息；将主要供应商董监高及股东与发行人花名册、关联自然人出具的调查表进行交叉比对，核查是否存在关联关系；

3、走访主要供应商，了解其基本情况、与发行人的合作渊源、及报告期内发行人与其交易情况、未来合作意向等，确认其与发行人之间是否存在关联关系；

报告期内前五大供应商走访详细情况如下：

走访对象	时间	地点	走访人	对方接待人员	走访确认主要内容
上海会通	2020-7-7	上海	保荐机构、发行人律师、申报会计师	销售总监	主营业务、业务规模、2017-2019 年及 2020 年 1-6 月采购额、采购内容、合作
研创科技	2020-7-3	深圳	保荐机构	市场部经理	
虎三机械	2020-7-8	东莞	保荐机构、发行人	总经理	

			律师、申报会计师		渊源、未来合作意向、是否与发行人存在关联关系、是否与发行人关联方存在业务往来、是否存在补充协议等
深圳四达全	2020-7-10	深圳	保荐机构、发行人律师、申报会计师	销售经理	
金港动力	2020-7-13	天津	保荐机构、发行人律师、申报会计师	销售经理	
陆安机械	2020-7-28	佛山	申报会计师	总经理	

4、通过走访获取的供应商经营数据及发行人内部供应商资料分析发行人采购额占供应商销售收入比例，并通过邮件方式对分析结果进行函证，**具体方式为：中介机构向供应商发送邮件函证从公开渠道或发行人内部获取的供应商收入数据及据此计算的发行人采购额占比，截至本反馈回复出具日，报告期内前五大供应商均已回复邮件确认；**

5、查阅报告期内发行人与主要供应商之间签订的框架协议及采购订单，关注协议或订单主要条款内容；

6、询问公司采购负责人，了解供应商选择流程及原材料采购定价方式，了解报告期各期对各主要供应商采购金额发生变动的原因，了解主要原材料采购单价变动的原因，了解同类原材料向不同供应商采购单价的差异情况及原因。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、发行人已补充披露报告期内主要供应商的基本情况，主要供应商与发行人、实际控制人、主要股东、董监高及其他核心人员不存在关联关系，发行人对其采购变动主要原因是发行人产品结构变动或原材料规格要求变动引起，具有合理性，符合发行人的业务生产经营实际；

2、发行人采用“以产订购”的采购模式，即根据生产计划和原材料的采购周期安排采购，采购量较大的单个原材料采购数量、单价的变动主要与发行人当期产品结构相关，变动具备合理性；

3、发行人原材料品种较多，可选品牌和供应商范围较广，能够保障原材料稳定供应，采购不存在受制于上游供应商的情况，不存在可能对发行人持续经营能力构成重大不利影响的原材料采购风险；

4、发行人已披露主要原材料采购单价变动的原因，除受市场价格波动影响外，也与发行人自身的采购规模和产品结构变动相关；同类原材料向不同供应商采购单价存在一定差异，主要是由不同供应商供应的产品品牌、型号、规格不同所致，具备合理性；

5、发行人主要供应商不存在成立时间较短即与发行人合作且采购金额较大的情形，不存在利益输送的情形；

6、发行人已披露报告期各期前五大供应商情况，不存在其他对发行人生产经营具有重大影响的供应商。

问题 19、关于毛利率。招股说明书披露，报告期各期，发行人综合毛利率分别为 46.30%、39.86%、40.91%、41.97%，高于同行业可比公司。

请发行人：（1）补充披露 2017 年度锡膏印刷设备毛利率高于其他报告期的原因及合理性，2017 至 2019 年度点胶设备毛利率逐年下降的原因及合理性；（2）区分各细分产品类别，结合报告期各期市场竞争情况、产品订单执行情况、生产组织情况等，补充披露毛利率波动的原因及合理性；（3）补充披露公司营业收入变动幅度与营业成本变动幅度不一致的原因及合理性；（4）补充披露可比公司中与发行人相同或相似业务的毛利率情况，结合发行人产品的技术特点和核心竞争力、供应商和客户的议价能力等，补充披露发行人主营业务毛利率高于行业平均水平的原因及合理性；（5）针对报告期内发行人毛利率总体呈下降趋势，结合主要客户在供应链中的地位、对采购成本的管控等，补充披露发行人毛利率的合理性，发行人产品是否具有市场竞争力，发行人是否存在毛利率下滑的风险。请保荐人和申报会计师发表明确意见，说明核查过程、核查依据。

【回复】

一、补充披露 2017 年度锡膏印刷设备毛利率高于其他报告期的原因及合理性，2017 至 2019 年度点胶设备毛利率逐年下降的原因及合理性

2017 年度至 2020 年度，公司锡膏印刷设备、点胶设备毛利率及变动情况如下：

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	毛利率	变动百分点数	毛利率	变动百分点数	毛利率	变动百分点数	毛利率
锡膏印刷设备	42.69%	1.08	41.61%	0.05	41.56%	-5.46	47.02%
点胶设备	44.86%	1.73	43.13%	-14.44	57.56%	-15.46	73.03%

（一）2017 年度锡膏印刷设备毛利率高于其他报告期的原因及合理性

1、2017 年度锡膏印刷设备毛利率高于其他报告期的原因

报告期内，公司三类锡膏印刷设备的收入及毛利率情况如下：

金额单位：万元

产品类型	2020 年度			2019 年度			2018 年度			2017 年度		
	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率

产品类型	2020 年度			2019 年度			2018 年度			2017 年度		
	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
Ⅰ类	**17,200.83**	**36.26%**	**31.39%**	16,383.99	39.98%	30.67%	15,037.19	42.97%	34.68%	11,514.41	35.04%	38.16%
Ⅱ类	**27,192.20**	**57.32%**	**48.37%**	21,502.72	52.47%	48.01%	18,150.32	51.86%	46.42%	20,310.70	61.81%	51.43%
Ⅲ类	**3,044.62**	**6.42%**	**55.77%**	3,090.87	7.54%	55.07%	1,809.51	5.17%	49.95%	1,037.09	3.16%	59.04%
合计	**47,437.65**	**100.00%**	**42.69%**	**40,977.58**	**100.00%**	**41.61%**	**34,997.02**	**100.00%**	**41.56%**	**32,862.19**	**100.00%**	**47.02%**

注：为保证可比性，上表 2020 年度毛利率的计算已剔除新收入准则下的其他合同履约成本的影响。

由上表可见，2017 年度锡膏印刷设备毛利率高于其他报告期，主要系毛利率较高的Ⅱ类和Ⅲ类设备收入合计占比为 64.97%，高于其他报告期，同时其毛利率高于其他报告期。

报告期内，发行人锡膏印刷设备各类别的毛利率构成及变动情况如下：

金额单位：万元

产品类别	项目	2020 年度		变动对毛利率影响	2019 年度		变动对毛利率影响	2018 年度		变动对毛利率影响	2017 年度
		金额	变动		金额	变动		金额	变动		金额
Ⅰ类	毛利率	**31.39%**	**0.72%**	**0.72%**	30.67%	-4.01%	-4.01%	34.68%	-3.48%	-3.48%	38.16%
	单位价格	**10.21**	**-0.19%**	**-0.13%**	10.23	-6.89%	-4.83%	10.98	-6.99%	-4.65%	11.81
	单位成本	**7.00**	**-1.22%**	**0.85%**	7.09	-1.18%	0.83%	7.18	-1.75%	1.16%	7.30
Ⅱ类	毛利率	**48.37%**	**0.36%**	**0.36%**	48.01%	1.59%	1.59%	46.42%	-5.01%	-5.01%	51.43%
	单位价格	**23.18**	**2.85%**	**1.44%**	22.54	7.79%	3.87%	20.91	-15.27%	-8.75%	24.68
	单位成本	**11.97**	**2.14%**	**-1.08%**	11.72	4.60%	-2.29%	11.20	-6.53%	3.75%	11.99
Ⅲ类	毛利率	**55.77%**	**0.70%**	**0.70%**	55.07%	5.13%	5.13%	49.95%	-9.09%	-9.09%	59.04%
	单位价格	**31.39**	**10.69%**	**4.34%**	28.36	8.13%	3.76%	26.22	-24.14%	-13.03%	34.57
	单位成本	**13.88**	**8.96%**	**-3.64%**	12.74	-2.95%	1.36%	13.13	-7.30%	3.94%	14.16

注 1：单位价格的变动影响=（本期单价-上期单位成本）/本期单价-上期毛利率；
单位成本的变动影响=（上期单位成本-本期单位成本）/本期单价。

注 2：为保证可比性，新收入准则下的其他合同履约成本未计入上表 2020 年度的毛利率、单位成本的计算中。

由上表可见，**2017 年度至 2020 年度**，Ⅰ类设备毛利率的累积变动为**-6.77%**，其中单位价格的变动影响分别为-4.65%、-4.83%和**-0.13%**，即对毛利率的累计变动影响为**-9.61%**，单位成本的变动影响分别为 1.16%、0.83%和 **0.85%**，即对毛利率的累计变动影响为 **2.84%**；**2017 年度至 2020 年度，**Ⅱ类设备毛利率的累积变

动为**-3.06%**，其中单位价格的变动影响分别为-8.75%、3.87%和 **1.44%**，即对毛利率的累计变动影响为**-3.44%**，单位成本的变动影响分别为 3.75%、-2.29%和**-1.08%**，即对毛利率的累计变动影响为**0.38%**；**2017 年度至 2020 年度**，III类设备毛利率的累积变动为**-3.27%**，其中单位价格的变动影响分别为-13.03%、3.76%和 **4.34%**，即对毛利率的累计变动影响为**-4.93%**，单位成本的变动影响分别为3.94%、1.36%和**-3.64%**，即对毛利率的累计变动影响为 **1.67%**。因此，2017 年度锡膏印刷设备各类别的毛利率较高，主要系单位价格因素占据主导，即 2017 年度单位价格高于其他报告期所致。

（1）2017 年度Ⅰ类设备单价较高的原因

由上表可见，**2017 年度至 2020 年度**Ⅰ类设备单价分别为 11.81 万元、10.98 万元、10.23 万元和 **10.21 万元**。由于Ⅰ类设备通用性强，可应用于大多数印刷场景，门槛相对较低，报告期内该类设备的市场竞争强度逐渐上升，发行人通过逐步调整售价扩大市场份额，导致 2018 年度起Ⅰ类设备单价呈现下降趋势。

（2）2017 年度Ⅱ类设备单价较高的原因

富士康旗下 ARMADALE HOLDINGS LIMITED CO.,LTD 是富士康集团执行中央采购职能的机构，富士康集团采购公司的设备主要用于为苹果公司代工生产消费电子产品，由于苹果公司对于生产设备的严格要求，每隔 3 年左右富士康集团需要更新一次生产设备以保证产品的质量，2017 年度是富士康集团等部分大客户更新设备较为集中的年份，因此 2017 年度，发行人向部分大客户的集中度较高，销售额合计为 11,780.10 万元，占主营业务收入的比例为 34.45%，显著高于其他期间。

2017 年度发行人向部分大客户的销售中，Ⅱ类设备的销售额为 11,431.08 万元，（占当期向这部分大客户销售额的比例为 97.04%，占当期Ⅱ类设备收入比例为 56.28%），该部分Ⅱ类设备主要用于高精度智能手机、可穿戴设备等电路板（含 FPC）的印刷，根据终端产品对印刷精度和稳定性的严格要求，配置了闭环压力回馈系统、移动式自动加锡、可追溯系统、MES 系统、锡膏余量检查等较多功能选项，故其平均单价较高，而Ⅱ类设备其他期间的单价显著低于 2017 年度。

（3）2017 年度III类设备单价较高的原因

2017 年度，发行人III类设备销量为 30 台，销量较少且主要以大客户采购为主，部分大客户共采购了 627.08 万元的 Pmax 系列设备（占当期III类设备收入比

例为 60.47%）。该部分设备主要用于服务器等大尺寸线路板的印刷，由于 2017 年度Ⅲ类设备的整体市场需求不高，国外竞争者对标的竞品较少，因此整体市场价格较高，因此，2017 年度发行人向上述大客户销售的Ⅲ类设备平均单价较高，而Ⅲ类设备其他期间的单价显著低于 2017 年度。

综上，2017 年度锡膏印刷设备毛利率高于其他报告期，主要系客户结构、市场竞争等因素所致，原因真实、合理。

（二）2017 至 2019 年度点胶设备毛利率逐年下降的原因及合理性

1、2017 至 2019 年度点胶设备毛利率逐年下降的原因

2017 年至 2019 年度点胶设备毛利率下降，主要系 DH350、D510 型号毛利率下降所致。

DH350 毛利率下降主要系单位成本的变动引起，D510 毛利率下降同时受单位价格和单位成本的变动引起。

2017 年至 2019 年度，点胶设备的毛利率逐年下降的原因真实、合理。

上述内容，发行人已于招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、（四）、3、（1）、④2017 年度锡膏印刷设备毛利率高于其他报告期的原因”和“十、（四）、3、（2）、④2017 至 2019 年度点胶设备毛利率逐年下降的原因”中补充披露。

二、区分各细分产品类别，结合报告期各期市场竞争情况、产品订单执行情况、生产组织情况等，补充披露毛利率波动的原因及合理性

（一）市场竞争情况

1、发行人产品市场竞争情况

公司在锡膏印刷设备领域经营多年，在运动控制、图像处理、机器视觉等方面积累了设备领域通用型的核心技术，利用该技术优势，公司涉足了点胶设备、柔性自动化设备和 LED 封装设备领域，但是由于经营时间尚短，需要经验积累才能获得领先的市场地位。

（1）锡膏印刷设备和点胶设备

公司生产的锡膏印刷设备、点胶设备属于电子装联环节中的不同工序。

公司的锡膏印刷设备在高精度市场中主要与国外竞争对手竞争，在普通精度市场中主要与国内企业竞争，公司在以上两个细分市场中均取得了一定的竞争优势。公司的锡膏印刷设备在生产精度较高的客户群体中与 Speedline Technologies 生产的 MPM 品牌同类型设备以及 ASM Pacific Technology Ltd 生产的 DEK 品牌同类型设备竞争。公司以客户需求为中心，凭借过硬的核心技术、丰富的应用经验、快速灵活的技术支持，在国内市场取得了一定的竞争优势和领先的市场份额。在对普通精度的客户群体中，公司因为在设备成本、品质、技术支持和售后服务上均有较高的水准，也获得了一定的竞争优势和领先的市场份额。

报告期内，发行人锡膏印刷设备、点胶设备的主要竞争对手情况如下：

①锡膏印刷设备

报告期内，发行人锡膏印刷设备在国内外对标的主要竞争对手如下：

公司名称	地区	简介
Illinois Tool Works Inc.	美国	成立于 1912 年，2019 年度收入为 141 亿美元。旗下 Speedline Technologies 从事电子装联设备生产，经营有 MPM 品牌锡膏印刷设备。
ASM Pacific Technology Ltd	新加坡	成立于 1975 年，于 1989 年在香港联交所上市，2019 年度营业收入为 158 亿港元，经营有 DEK 品牌锡膏印刷设备。

报告期内，发行人根据可印刷产品的尺寸、印刷精度、终端应用领域等指标，将锡膏印刷设备分为 3 大品类，各细分类别的市场竞争情况如下：

类别	代表性产品	印刷精度	可印刷最大产品的尺寸	终端应用领域	细分市场竞争情况与毛利率波动
Ⅰ类	G5 及其衍生系列	英制 0201（0.6*0.3mm），即常规精度	400*340mm	家电、路由器等产品	发行人该类设备通用性强，可应用于大多数印刷场景，门槛相对较低，报告期内该类设备的市场竞争强度逐渐上升，总体毛利率呈现小幅下降趋势，具有合理性。
Ⅱ类	GT++、GTmini 及其衍生系列	公制 M03015（0.3*0.15mm），即高精度	510*510mm/ 430*430mm/ 250*300mm	手机、电脑等智能移动终端	发行人该类设备具有高精度和高稳定性的特征，印刷精度目前印刷电路板上电子元器件通用标准下的最高精度，主要应用于中高端消费电子领域，市场上主要与 MPM、DEK 等国外知名品牌竞争。报告期内，公司Ⅱ类设备的销售收入总体呈稳定上升趋势，已获得富士康、华为、鹏鼎控股、仁宝、台表科、JUKI、德赛电池等大客户的认可与批量采购，市

类别	代表性产品	印刷精度	可印刷最大产品的尺寸	终端应用领域	细分市场竞争情况与毛利率波动
					场认可度较高，**报告期内毛利率逐年上升**，主要系发行人产品市场竞争力较强，具有合理性
III类	P 型号及其衍生系列	英制 0201（0.6*0.3mm）/英制 01005（0.4*0.2mm），即较高精度	最大长度为 850mm-1,500 mm	数据中心、5G 类等服务器、基站等通信类产品，及 LED 行业产品	发行人该类设备具有大尺寸、高精度和高稳定性的特征。由于在大尺寸印刷中，实现高精度和高稳定性有更高的难度，因此在运动控制、平台校准、图像处理等方面对设备有更高的要求。报告期内，发行人应用于通信类产品电路板印刷的该类设备销售收入快速上升，已获得富士康、华为、台表科、神达电脑等大客户的认可与批量采购，在市场上竞品相对较少，竞争强度较低，总体毛利率较高。**报告期内毛利率逐年上升**，主要系发行人产品市场竞争力较强，具有合理性。

②点胶设备

报告期内，发行人点胶设备在国内外对标的主要竞争对手如下：

公司名称	地区	简介
Nordson Corporation	美国	成立于 1954 年，2019 年度收入为 22 亿美元，旗下 Nordson ASYMTEK 致力于为客户提供精密自动点胶、喷射技术及表面涂覆的解决方案。
深圳市轴心自控技术有限公司	深圳	成立于 2008 年，专注于流体控制设备及智能制造自动化整体解决方案的研发、生产、销售及配套服务。

发行人为点胶设备市场的新兴力量，发行人点胶设备于 2017 年起实现销售，各期销售收入分别为 1,536.16 万元、3,416.82 万元和 **7,416.34 万元**，呈现出快速增长的趋势，是公司在报告期内经营业绩的新增长点。报告期内，发行人点胶设备的主要型号系列为 DH350、D510 和 DLED，销售收入合计占各期点胶设备收入比例分别为 95.56%、96.45%和 **88.60%**。

报告期内，DH350、D510 主要应用于消费电子行业，其中 DH350 最小点胶量更小，控制能力更精细，同时双轨运输系统效率更高，2019 年起逐步量产，以仁宝、光弘等大客户销售为主，市场认可度不断上升，该细分产品的外销市场竞争对手较少，竞争强度相对较低，内销竞争强度相对较高，因此内外销毛利率有所差异；D510 的最大点胶区域更大，为单轨运输系统，D510 于 2017 年起试

销，在逐渐得到仁宝、台表科、德赛电池、光弘科技等大客户认可的同时，也不断向中小客户供货，该细分产品的需求价格弹性较高，竞争强度逐渐上升，因此发行人不断调整毛利率以扩大市场份额，报告期内毛利率波动具有合理性。

③柔性自动化设备

报告期内，公司柔性自动化设备为高度定制化设备，根据不同工艺对应进行不同的模块化搭配，旨在为客户提供定制化、模块化及灵活组线的生产功能。公司柔性自动化设备业务的开展，主要依托在锡膏印刷设备领域多年来的深耕实践和技术优势积累的客户资源，开拓新的经营业绩增长点。发行人于 2018 年开始销售柔性自动化设备，2018 年度至 **2020 年度**的销售收入分别为 936.40 万元、3,301.89 万元和 **1,029.70 万元**。报告期内，发行人柔性自动化设备的客户数量较少，客户开拓主要依赖于锡膏印刷设备产品所创造的品牌效应，业务规模仍处于成长初期，加上高度定制化的产品特征，报告期内市场竞争强度相对较低。**2020 年度**，柔性自动化设备销售收入有所下降，主要系受“新冠”疫情影响，境外客户捷普的海外工厂复工受到一定影响，对发行人的柔性自动化设备采购有所下降。

因此，报告期内，发行人柔性自动化设备业绩规模相对较小，毛利率波动主要受产品定制化程度影响，具有合理性。

④LED 封装设备

报告期内，发行人 LED 封装设备在国内对标的主要竞争对手如下：

公司名称	地区	简介
深圳新益昌科技股份有限公司	深圳	成立于 2006 年，主要销售 LED 封装设备中的固晶设备，2019 年度销售额为 6.5 亿元。

报告期内，公司生产的 LED 封装设备主要为 LED 固晶设备和 LED 焊线设备，各期收入合计占 LED 封装设备销售收入比例均在 85%以上。报告期内，发行人 LED 封装设备与同行业竞争对手相比，市场地位仍有一定差距。此外，受近年来下游传统 LED 行业产能过剩的影响，报告期内 LED 封装行业的竞争不断加剧，发行人结合市场需求，不断对 LED 封装设备的产品系列推陈出新，因此报告期内毛利率存在一定程度的波动，具有合理性。

（二）订单执行情况

1、发行人订单执行情况

报告期各期，发行人获取订单金额及订单执行情况如下：

金额单位：万元

产品类别	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
锡膏印刷设备	主营业务收入	**47,437.65**	40,977.58	34,997.02
	获取订单金额	**61,385.21**	44,472.53	37,389.77
	主营业务收入/订单金额	**77.28%**	**92.14%**	**93.60%**
点胶设备	主营业务收入	**7,416.34**	3,416.82	1,536.16
	获取订单金额	**7,278.90**	5,432.60	2,253.67
	主营业务收入/订单金额	**101.89%**	**62.89%**	**68.16%**
柔性自动化设备	主营业务收入	**1,029.70**	3,301.89	936.40
	获取订单金额	**1,233.48**	2,537.11	1,825.97
	主营业务收入/订单金额	**83.48%**	**130.14%**	**51.28%**
LED 封装设备	主营业务收入	**2,498.89**	3,092.91	5,061.82
	获取订单金额	**3,740.21**	5,781.91	5,353.01
	主营业务收入/订单金额	**66.81%**	**53.49%**	**94.56%**
主营业务合计	主营业务收入	**58,382.58**	50,789.20	42,531.40
	获取订单金额	**73,637.80**	58,224.15	46,822.42
	主营业务收入/订单金额	**79.28%**	**87.23%**	**90.84%**

注：上述订单金额已还原为不含税金额。

由上表可见，报告期各期，主营业务收入订单执行率分别为 90.84%、87.23%和 **79.28%**，其中 **2020 年度**订单执行率较低，主要系 **2020 年上半年**受春节和“新冠”疫情影响，阶段性产能不足导致生产周期有所延长，**同时 2020 年下半年获取的订单金额快速上升所致。此外，发出商品和在手订单体现目前已取得的可以为未来收入提供保障的销售情况。报告期末，发出商品为 13,170.55 万元，已签合同尚未发货的在手订单不含税销售额为 7,474.59 万元。**

各分类产品订单执行情况如下：

（1）锡膏印刷设备

报告期各期，锡膏印刷设备主营业务收入订单执行率分别为 93.60%、92.14%和 **77.28%**，总体执行情况良好；**2020 年度**订单执行率较低，**2020 年上半年**主要系受春节和“新冠”疫情影响，阶段性产能不足导致生产周期有所延长，**同时 2020 年下半年获取的订单金额快速上升所致**。

（2）点胶设备

报告期各期，点胶设备主营业务收入订单执行率分别为 68.16%、62.89%和**101.89%**，其中 2018 年度、2019 年度订单执行率较低，主要系订单规模快速增长，暂时转化为存货所致（2018 年末、2019 年末点胶设备存货余额分别为 1,276.72 万元、2,232.93 万元），报告期订单累计执行情况良好。

（3）柔性自动化设备

报告期各期，柔性自动化设备主营业务收入订单执行率分别为 51.28%、130.14%和**83.48%**，各期之间存在一定的波动，主要系时间性差异，报告期订单累计执行情况良好。

（4）LED 封装设备

报告期各期，LED 封装设备主营业务收入订单执行率分别为 94.56%、53.49%和**66.81%**，存在一定波动。主要系受近年来下游传统 LED 行业产能过剩的影响，发行人 2018 年起公司不断调整产品结构，逐渐推出 LED 固晶设备产品的新型号，2019 年、**2020 年度**订单执行率较低，主要系 LED 封装设备整体验收周期较长导致的时间性差异。

总体而言，除 LED 封装设备受近年来传统 LED 行业产能过剩影响，订单执行率存在一定的波动以外，其他各明细产品报告期内累计订单执行情况良好，对发行人产品毛利率的变动具有积极的影响。

（三）生产组织情况

公司产品有锡膏印刷设备、点胶设备、柔性自动化设备和 LED 封装设备。其中锡膏印刷设备、点胶设备和 LED 封装设备主要为标准化机型，客户可以根据需要在标准化机型上选装定制化模块；柔性自动化设备为定制化产品，公司根据客户的应用需求和技术参数为客户定制相关产品。

1、标准化产品

针对标准化产品，为缩短供货周期并保障对客户需求的响应速度，公司按销售预测组织生产。该模式下针对标准化产品，公司市场部按月对市场需求做出预测并提交《市场预计需求表》至物控部编制生产计划。

2、定制化产品

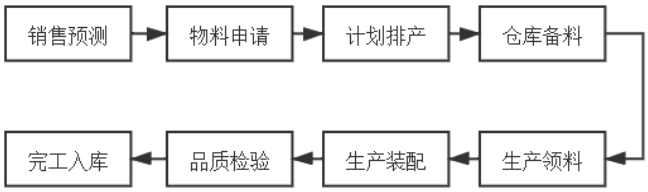
针对定制化产品，为提高存货周转率，降低运营成本，公司采取按订单生产

的模式。该模式下公司依据实际订单情况安排生产。其中需要定制化的主机及模块由公司工程部参与设计，并由物控部安排相关物料采购及生产装配计划。

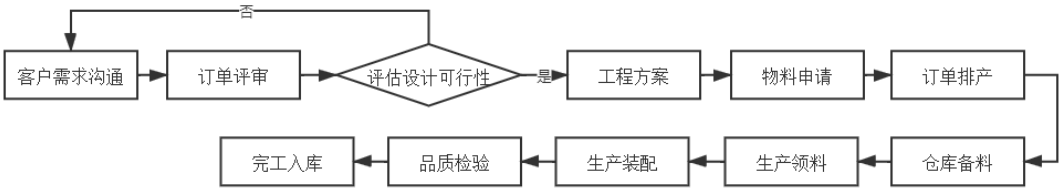
3、生产流程

公司由物控部（PMC 部）统一负责生产事宜，物控部负责生产运作系统运行，制定生产计划管理方案、安排物料采购计划以满足生产计划需求。生产部依据物控部生产计划安排具体生产任务并完成产成品入库。采购部依据物控部采购申请下推采购订单，公司品质部负责生产过程检验、产品入库检验及系统入库审核。公司具体生产流程如下图所示：

（1）标准化产品



（2）定制化产品



报告期内，公司各主要产品生产组织情况良好，对发行人产品毛利率的变动具有积极的影响。

综上，发行人主要产品的市场竞争情况、产品订单执行情况、生产组织情况对毛利率波动的影响真实、合理。

关于报告期内发行人产品所处市场的竞争情况，发行人已于招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、（四）、3、（5）发行人产品市场竞争情况”、“十、（四）、3、（6）发行人订单执行情况”和“第六节 业务与技术”之“七、一、（二）、3、生产模式”中补充披露。

三、补充披露公司营业收入变动幅度与营业成本变动幅度不一致的原因及合理性

1、主营业务收入与成本波动差异分析

报告期内，公司主营业务收入及成本变动情况如下：

金额单位：万元

产品类别	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
锡膏印刷设备	营业收入	**47,437.65**	40,977.58	34,997.02
	营业成本	**27,188.34**	23,927.50	20,453.03
	收入变动率	**15.76%**	17.09%	6.50%
	成本变动率	**13.63%**	16.99%	17.48%
点胶设备	营业收入	**7,416.34**	3,416.82	1,536.16
	营业成本	**4,089.69**	1,943.31	651.87
	收入变动率	**117.05%**	122.43%	252.30%
	成本变动率	**110.45%**	198.11%	454.27%
柔性自动化设备	营业收入	**1,029.70**	3,301.89	936.40
	营业成本	**631.92**	1,525.91	540.35
	收入变动率	**-68.81%**	252.61%	-
	成本变动率	**-58.59%**	182.39%	-
LED 封装设备	营业收入	**2,498.89**	3,092.91	5,061.82
	营业成本	**1,996.01**	2,613.13	3,933.27
	收入变动率	**-19.21%**	-38.90%	467.39%
	成本变动率	**-23.62%**	-33.56%	372.23%
主营业务合计	**营业收入**	**58,382.58**	**50,789.20**	**42,531.40**
	营业成本	**33,905.96**	**30,009.85**	**25,578.52**
	收入变动率	**14.95%**	**19.42%**	**24.40%**
	成本变动率	**12.98%**	**17.32%**	**39.31%**

注 1：为保证可比性，新收入准则下的其他合同履约成本未计入上表 2020 年度的营业成本中。

由上表可见，报告期内，发行人 2019 年度、**2020 年度**主营业务收入、成本变动率差异较小，整体具有一致性；2018 年度主营业务收入变动率与主营业务成本变动率存在一定的差异。2018 年度主营业务收入增长率小于主营业务成本增长率，主要系收入占比较高的锡膏印刷设备和点胶设备的主营业务收入增长率低于主营业务成本增长率所致。具体情况如下：

（1）锡膏印刷设备

2017 年度至 2018 年度，公司三类锡膏印刷设备的单价、单位成本及毛利率

情况如下：

金额单位：万元

2018 年度							
产品类别	**销量（台）**	**收入**	**收入占比**	**成本**	**单价**	**单位成本**	**毛利率**
Ⅰ类	1,369	15,037.19	42.97%	9,822.66	10.98	7.18	34.68%
Ⅱ类	868	18,150.32	51.86%	9,724.62	20.91	11.20	46.42%
Ⅲ类	69	1,809.51	5.17%	905.74	26.22	13.13	49.95%
合计	**2,306**	**34,997.02**	**100.00%**	**20,453.03**	**15.18**	**8.87**	**41.56%**
2017 年度							
产品类别	**销量（台）**	**收入**	**收入占比**	**成本**	**单价**	**单位成本**	**毛利率**
Ⅰ类	975	11,514.41	35.04%	7,120.39	11.81	7.30	38.16%
Ⅱ类	823	20,310.70	61.81%	9,865.05	24.68	11.99	51.43%
Ⅲ类	30	1,037.09	3.16%	424.80	34.57	14.16	59.04%
合计	**1,828**	**32,862.19**	**100.00%**	**17,410.24**	**17.98**	**9.52**	**47.02%**

由上表可见，2017 至 2018 年度，锡膏印刷设备销量从 1,828 台上升至 2,306 台，单价从 17.98 万元下降至 15.18 万元，单位成本从 9.52 万元下降至 8.87 万元。具体而言，2018 年度锡膏印刷设备主营业务收入增长率较低，主要系毛利率较低的Ⅰ类设备收入占比从 35.04%上升至 42.97%，同时Ⅱ类设备的大客户销售集中度显著下降，导致其毛利率亦有所下降，系大客户周期性采购和产品结构的调整。

（2）点胶设备

2017 年度至 2018 年度，公司点胶设备的单价、单位成本及毛利率情况如下：

金额单位：万元

2018 年度							
项目	**销量（台）**	**收入**	**收入占比**	**成本**	**单价**	**单位成本**	**毛利率**
点胶设备合计	**76**	**1,536.16**	**100.00%**	**651.87**	**20.21**	**8.58**	**57.56%**
2017 年度							
项目	**销量（台）**	**收入**	**收入占比**	**成本**	**单价**	**单位成本**	**毛利率**
点胶设备合计	**15**	**436.03**	**100.00%**	**117.61**	**29.07**	**7.84**	**73.03%**

由上表可见，2017 至 2018 年度，点胶设备销量从 15 台上升至 76 台，单价

从 29.07 万元下降至 20.21 万元，单位成本从 7.84 万元上升至 8.58 万元。D510 在 2017 年度、2018 年度的收入占比较高，因此上述变动主要受 D510 影响。具体而言，一方面，D510 于 2017 年起实现销售，销量较少，市场整体价格较高，因此单价较高，2018 年起随着 D510 的量产和市场竞争激烈程度的上升，公司逐渐调整售价以扩大市场份额；另一方面，2018 年起公司销售的 D510 点胶设备在标准配置的基础上，开始增加双阀同步（气动阀）、微量天平、压电阀等功能选项，导致了单位成本的上升。

因此，2018 年度主营业务收入变动幅度和主营业务成本变动幅度不一致，主要系锡膏印刷设备的产品结构调整、点胶设备 D510 的单价调整和产品选项升级所致。

综上，报告期内，发行人 2019 年度、**2020 年度**主营业务收入幅度和主营业务成本变动幅度具有一致性，2018 年度主营业务收入变动幅度和主营业务成本变动幅度不一致的原因真实、合理。

上述内容，发行人已于招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、（四）、4、主营业务收入与成本波动差异分析”中补充披露。

四、补充披露可比公司中与发行人相同或相似业务的毛利率情况，结合发行人产品的技术特点和核心竞争力、供应商和客户的议价能力等，补充披露发行人主营业务毛利率高于行业平均水平的原因及合理性

报告期内，公司与同行业可比公司的主营业务毛利率对比如下：

公司简称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
ASMPT	**32.46%**	34.78%	38.04%
新益昌	**36.33%**	36.82%	32.22%
劲拓股份	**32.68%**	36.24%	37.53%
平均值	**33.82%**	**35.95%**	**35.93%**
凯格精机	**41.92%**	**40.91%**	**39.86%**

注 1：为保证可比性，上表 2020 年度发行人毛利率的计算已剔除新收入准则下的其他合同履约成本的影响，包含其他合同履约成本的主营业务毛利率为 40.92%；

报告期内，公司主营业务毛利率略高于行业平均水平，主要系销售模式、产品类型和产品结构不同所致。发行人产品技术特点和核心竞争力、供应商和客户的议价能力等具体情况如下：

（一）锡膏印刷设备、点胶设备

报告期内，发行人锡膏印刷设备、点胶设备与同行业可比公司的可比产品或服务的收入、毛利率比较情况如下：

金额单位：万港元、万元

公司简称	产品或服务	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
ASMPT	表面贴装技术解决方案	**673,290.50**	**31.10%**	702,671.50	34.90%	803,557.70	36.50%
劲拓股份	电子焊接类设备	**53,693.07**	**35.63%**	33,810.03	37.55%	41,927.87	39.13%
	智能机器视觉检测设备	**7,735.96**	**-**	5,571.84	39.95%	6,399.82	42.11%
凯格精机	锡膏印刷设备	**47,437.65**	**42.69%**	40,977.58	41.61%	34,997.02	41.56%
	点胶设备	**7,416.34**	**44.86%**	3,416.82	43.13%	1,536.16	57.56%

注 1：ASMPT、劲拓股份数据来源为其公布的年报；

注 2：为保证可比性，上表 2020 年度发行人毛利率的计算已剔除新收入准则下的其他合同履约成本的影响；

注 3：劲拓股份 2020 年报未披露智能机器视觉检测设备毛利率数据。

标准的电子装联工序包括印刷工序（对应锡膏印刷机）、检测工序（对应检测设备）、贴片工序（对应贴片机）以及回流焊工序（对应回流焊设备），此外还可以根据生产要求添加点胶工序（对应点胶设备）等其他工序设备。

发行人的锡膏印刷设备、点胶设备与劲拓股份的主要产品属于在电子装联生产线上的不同工序，劲拓股份的电子焊接类设备对应回流焊工序，智能机器视觉检测设备对应检测工序，发行人的锡膏印刷设备和点胶设备分别对应电子装联生产线上的印刷工序和点胶工序。

发行人的锡膏印刷设备、点胶设备与 ASMPT 的表面贴装技术解决方案存在一定差异，ASMPT 的表面贴装技术解决方案包括贴片机、印刷平台、全自动紧凑型存储系统等设备和软件，根据 ASMPT 的年报及官网公开信息，表面贴装技术解决方案中的贴片机对应电子装联生产线上的贴片工序，印刷平台对应电子装联生产线上的印刷工序（如 DEK 系列品牌），即包括锡膏印刷设备，不包括点胶设备。

由上表可见，与 ASMPT 相比，报告期内发行人锡膏印刷设备、点胶设备的毛利率均高于 ASMPT 的表面贴装技术解决方案，主要系 ASMPT 的表面贴装技术解决方案包括贴片机、印刷平台、全自动紧凑型存储系统等设备和软件，毛利率的计算与发行人的产品毛利率计算口径存在一定差异；与劲拓股份相比，除

2018 年度发行人锡膏印刷设备毛利率略低于劲拓股份的智能机器视觉检测设备以外，报告期内发行人锡膏印刷设备、点胶设备毛利率均高于劲拓股份的可比产品，主要系产品类型存在一定差异所致，**主要原因如下：**

（1）锡膏印刷设备在整个 SMT 产线投资中所占份额较小，相对于贴片机等价格可达上百万元的设备而言，锡膏印刷设备的单价较低，但是锡膏印刷设备在整个 SMT 产线的重要性很高，所以下游大客户会非常谨慎地选择锡膏印刷设备的供应商，对设备品质、供应商品牌和售后服务的要求极高而对价格的敏感性较低，因此发行人通过在设备品质和售后服务方面取得了一定的竞争优势，形成了一种高毛利率高费用的业务模式；

（2）发行人设备的高毛利率源自于自主研发的精密机械、软件算法、自动控制、机器视觉和系统集成的技术核心，报告期内发行人所生产的设备都是基于工业计算机控制，配备视觉自动定位，其控制逻辑复杂，涉及多模块划分与协作。凭借上述核心技术，发行人生产的设备对准精度、印刷精度等关键技术指标已达到国外先进技术水平，由于国外知名品牌定价较高，发行人设备在具有较高性价比的同时，仍然具备较高的毛利空间。

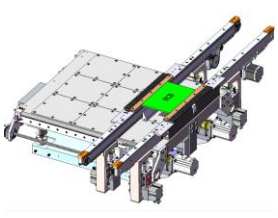
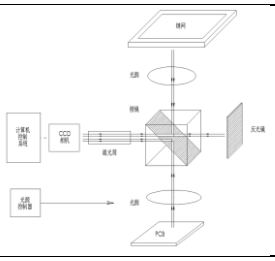
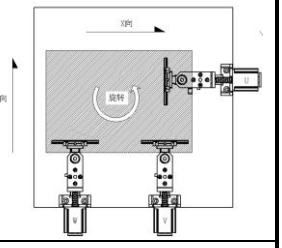
发行人锡膏印刷设备、点胶设备的产品的技术特点和核心竞争力、供应商和客户的议价能力等情况如下：

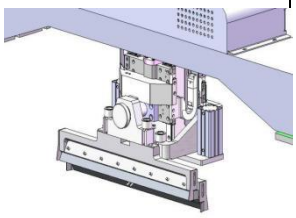
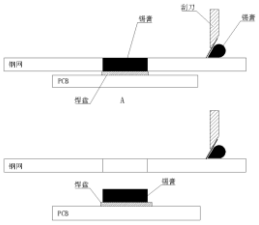
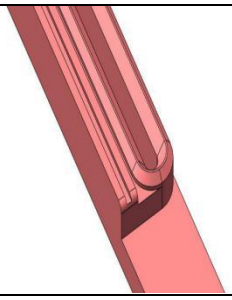
1、产品的技术特点和核心竞争力

（1）产品技术水平

发行人锡膏印刷设备、点胶设备的产品技术水平如下：

公司始终将技术创新作为公司持续发展的核心竞争力。公司核心产品锡膏印刷设备主要工作流程分为搬运、定位、印刷和擦拭四部分，主要流程简介如下：

流程名称	定位		
流程概述	对进入设备的产品，进行视觉定位及校正		
流程示意图	夹持	视觉定位	对位校正
			
公司产品在该环	自适应产品形变而设	通过数字相机、棱镜和	自制的UVW高精度校

节的技术先进性表现	计的柔性夹持装置（ZL200920306816.1、ZL201020523254.9），可满足不同厚度 PCB 板的稳定夹持及与钢网的零间隙。	智能光源的组合装置（ZL200710073038.1）实现同轴光上下同步对位的功能。	正平台（ZL201920055870.7），配合自创的原点读取模式及算法，实现微米级对位校正。
流程名称	印刷和擦拭		
流程概述	对定位后的产品，进入最关键的加工环节，包括：贴合、印刷、分离		
流程示意图	恒压印刷	脱膜	擦拭系统
			
公司产品在该环节的技术先进性表现	通过公司自研的自动恒压刮刀系统（ZL201721291297.7）及悬浮式刮刀装置（ZL200510037201.X），实现稳定的恒压印刷。	通过自创的智能脱膜方式，保证印刷成型的效果及品质。	智能擦拭系统（ZL201721311570.8），保证连续印刷品质。

目前，消费类电子产品朝着小型化、轻薄化方向快速发展，元器件及 PCB 设计集成度越来越高，英制 0201、英制 01005 和公制 M03015 等超小元器件应用越来越普及，因此对锡膏印刷设备的工艺精度要求越来越高。公司的锡膏印刷设备可较好地解决变形的 PCB 印刷时产生的翘曲问题、传统清洗结构普遍存在的清洗结构堵孔所造成的少锡漏印等不良问题、钢网堵孔问题、钢网张力变化问题等复杂问题，有效提升印刷工艺能力。

（2）产品核心技术应用及技术先进性情况

截至本问询回复出具日，公司锡膏印刷设备、点胶设备核心技术及技术来源、核心技术在主营产品中的应用情况以及核心技术对应专利情况如下表所示：

序号	核心技术名称	技术来源	应用产品	取得专利情况	
				专利名称	专利号
1	高精度刮刀压力反馈控制技术	自主研发	锡膏印刷设备	一种刮刀装置	201721291297.7
				一种印刷设备气动装置	201620864763.5
2	高精度多平台多基板和单平台多基板对位技术	自主研发	锡膏印刷设备	一种多基板对位印刷机	201920055870.7
				一种子母平台印刷机	201920056537.8

序号	核心技术名称	技术来源	应用产品	取得专利情况	
				专利名称	专利号
3	基于设备小型化的高速工业以太网总线分布式控制技术	自主研发	锡膏印刷设备、自动化设备	一种导轨状态智能检测装置	201921460349.8
				一种mini型智能印刷设备	201921460350.0
				全自动锡膏印刷机（GTmini）	201930516472.6
4	低损耗无纸清洗技术	自主研发	锡膏印刷设备	相关研究成果已提交专利申请	
5	导轨定位系统	自主研发	锡膏印刷设备	夹紧系统	200510037197.7
				全自动视觉印刷机PCB板夹具系统及构成方法	200510037199.6
6	数字成像系统	自主研发	锡膏印刷设备	全自动视觉印刷机光学校正系统以及构成方法	200510037193.9
				视觉印刷机中单光轴检测的方法及机构	200710073038.1
7	点胶飞行喷射技术	自主研发	点胶设备	不适用	不适用

公司拥有的核心技术均为自主研发，其技术特点及与行业水平的比较情况如下：

序号	核心技术名称	技术特点	行业水平与公司技术先进性的表征
1	高精度刮刀压力反馈控制技术	应用于锡膏印刷设备中的刮刀系统，能将印刷过程中刮刀的压力波动范围限定到±0.2Kg内，实现刮刀压力的动态调整和精确控制。	同行业通常采用机械结构直连压力或者静态气动压力控制刮刀系统，无法在印刷过程中动态实时调整刮刀压力，容易导致印刷工艺缺陷。公司通过自主研发的高精度数模转化模块、电气控制阀、压力感应器及控制算法解决了该项难题，显著提高了印刷良品率。
2	高精度多平台多基板和单平台多基板对位技术	应用于锡膏印刷设备的对位系统，能够对多基板产品进行单独视觉定位、自动精度检测及产品同步印刷，可实现±20μm@6σ 的高精度印刷。	同行业在面对多基板产品印刷时，通常对载具系统进行整体视觉定位，对载具内的多块产品采用机械定位，产品的印刷精度往往会受到机械定位的较大影响。公司在使用载具系统同步印刷多块产品的基础上，实现了载具内多块产品的单独视觉定位，显著提高了多基板产品的印刷精度。
3	基于设备小型化的高速工业以太网总线分布式控制技术	应用于小型锡膏印刷设备的软件控制系统，通过综合利用工业以太网实时网络通讯、伺服驱动、误差补偿、数据采集等多项技术，实现了小型锡膏印刷设备的整机分布式控制模式。	同行业通常采用“工业PC+PCI运动控制卡+转接卡+脉冲电机驱动器+电机”的整机控制模式，难以适应目前设备小型化、可扩展化及数字化的发展趋势。公司开发的整机分布式控制模式能够较好平衡设备小型化及可扩展化之间的矛盾，并能满足控制系统的

序号	核心技术名称	技术特点	行业水平与公司技术先进性的表征
			数字化需求。
4	低损耗无纸清洗技术	应用于锡膏印刷设备中的擦拭系统，在对印刷钢网的自动擦拭过程中，无需使用清洗纸，便能实现钢网底部残留锡膏余料的清洁。	同行业通常采用清洗纸真空吸附及清洗剂清洁的解决方案。公司实现了印刷钢网清洁的全程无纸化工艺，在保证网板清洁效果的基础上，显著节约了耗材消耗，降低了生产成本。
5	导轨定位系统	应用于锡膏印刷设备中的定位系统，运用可拆卸、可编程的柔性侧夹装置，针对软板，翘曲变形的PCB板，进行独特的顶部压平，通过软件编程实现自动伸缩，不影响锡膏印刷的厚度。	PCB板特别是FPC板出现后，在锡膏印刷过程中不平整性较为常见，可能导致锡膏印刷厚薄不均，直接影响产品质量。此项技术较好地解决了该类问题。
6	数字成像系统	应用于锡膏印刷设备中的定位系统，通过光路系统和成像识别，可以发射高亮度均匀的同轴光，配合公司自主研发的软件分析系统，为公司设备活动部件提供极高的定位精度和极高的重复定位稳定性。	此技术可为公司锡膏印刷设备实现国内领先的±8μm的重复定位精度以及±18μm的印刷精度，提供有力保障。
7	点胶飞行喷射技术	应用于高速点胶设备，通过利用高速运动前瞻、位置比较触发等运动控制技术，实现了喷射阀在动态移动过程中的胶水喷射，并能同时保证胶水落点的精度及质量稳定性。	传统打点方式通常是运动到指定位置停止后再喷胶，有加速/减速的过程，公司的飞行喷射技术是在胶阀运动的状态下将胶水精准喷射到指定目标点，中途无停止动作，效率最高可达传统点胶方式的2倍。

（3）核心技术指标与竞争对手比较情况

①发行人锡膏印刷设备与竞争对手比较情况

发行人锡膏印刷设备高端机型核心技术指标与竞争对手高端机型比较情况如下：

竞争对手	品牌	机型	核心技术指标				认证验证情况
			对准精度	印刷精度	核心周期	印刷区域	
Illinois Tool Works Inc.	MPM	Edison 300	±8.0μm	±15.0μm	15.0s	450mm*350mm	CeTaq
		Edison 200			20.0s		
		Momentum II Elite	±12.5μm	±20.0μm	6.0s	609.6mm*508mm	
		Momentum II HiE			7.5s		
ASM Pacific Technology Ltd	DEK	DEK TQ	±12.5μm	±17.5μm	5.0s	400mm*400mm	AVS
		NeoHorizon 01iX		±20.0μm	6.5s	510mm*508.5mm	
发行人	GKG	G9+	±12.5μm	±18.0μm	＜7.5s	450mm*340mm	CeTaq
		GT++				510mm*510mm	

注 1：竞争对手机型信息、核心技术指标均来自其公司官网的公开产品资料；
注 2：对准精度、印刷精度均采用 6σ、Cpk ≥2.0 标准；
注 3：Edison 披露的核心周期时间包含印刷和清洁时间，故略高于其他竞争对手。

上表中主要核心参数指标具体含义如下：

A、对准精度指视觉成像系统将 PCB 板电极和钢网的漏锡孔对准的最大误差，发行人 G9+型锡膏印刷机可以在极高的稳定性下将对准精度控制在偏离圆心±12.5μm 的范围内，且具有极低的离散性；

B、印刷精度指在上述同等标准下，将锡膏覆盖至 PCB 板相应电极上的精度，即发行人 G9+机型具备以极高的稳定性将锡膏印刷至以电极中心为圆心±18μm 范围内；

C、核心周期指印刷过程的上板、夹紧、印刷、下板等全部过程所需时间，但因为 PCB 板大小不一导致印刷时间不同，无法直接比较，行业内一般选择扣除印刷时间后即上板、夹紧、下板等过程的时间，核心周期越短说明印刷速度越快，效率越高；

D、印刷区域指锡膏印刷机可以保证同等精度的情况下最大印刷区域，一般而言，印刷精度和印刷区域成反比关系。

发行人锡膏印刷机产品可以适应小型化的电子元件装配需求，在对准精度、印刷精度以及印刷区域面积等关键技术指标上处于行业领先水平，且通过权威机构 CeTaq 认证。公司高端机型已经在华为、富士康、比亚迪等大客户群体中形成良好口碑。

②发行人点胶设备与竞争对手比较情况

发行人点胶设备高端机型核心技术指标与竞争对手高端机型比较情况如下：

竞争对手	机型	核心技术指标					
		溢胶宽度	喷射频率	定位精度	重复精度	最小点胶量	点胶区域
Nordson ASYMTEK	Vantage 系列	＜0.2mm	500 点/s	未披露	未披露	1.5nL	470mm*475mm
	Spectrum II S2-900P	未披露	300 点/s	±15.0μm	±15.0μm	1.0nL	339mm*410mm
深圳市轴心自控技术有限公司	Au99M	未披露	未披露	±25.0μm	±10.0μm	未披露	350mm*500mm
	Au77S			±30.0μm	±15.0μm		350mm*475mm
发行人	**DH-350S**	**≤0.1mm**	**300 点/s**	**±20.0μm**	**±15.0μm**	**1nL**	**400mm*310mm**
	D-510S			**±30.0μm**	**±15.0μm**	**5.0nL**	**500mm*495mm**
	D5		**600 点/s**			**1nL**	**350mm*550mm**

注 1：竞争对手机型信息、核心技术指标均来自其公司官网的公开产品资料。
注 2：D5 机型为 2020 年新机型，精度以 4σ 为基准；其余精度均以 3σ 为基准。

上表中主要核心参数指标具体含义如下：

A、溢胶宽度指点胶时胶体向电子元器件下方溢出的最小宽度，最小宽度越小，则可以适应更小的电子元器件；B、喷射频率指在单位时间内可以喷射的次数，其数值越大代表喷射速度越快，生产效率越高；C、定位精度指视觉成像系统将点胶头对准点胶位置的最大误差，该指标越小说明产品质量越好；D、重复精度指在重复点胶过程中的平均精度偏差，该指标越小说明产品一致性程度越高；⑤最小点胶量指点胶机喷射的每一点胶水的最小控制量，该指标越小说明控制能力越精细。

发行人点胶机的定位精度和重复精度等核心技术指标已经达到市场主流机型水平，报告期内已获得富士康、德赛电池、仁宝集团等国内外知名客户的订单。

2、供应商和客户的议价能力

发行人所处行业为电子装联专用设备行业，上游行业为各类电子元件供应商，如非标加工件（刮刀、钣金件等）、光电元件（伺服电机、工控机、传感器等）、机械配件（丝杆、导轨等）、气动元件（风机等）等零部件及组件制造厂商，该等行业均属于完全竞争行业，供应厂商数量众多。报告期内，发行人前五名供应商占总采购额的比例分别为 19.87%、20.12%和 **22.12%**，采购集中度较低，不存在严重依赖少数供应商的情形。因此，发行人对供应商具有良好的议价能力。

发行人下游行业主要为大量电子制造服务厂商，终端主要对应于消费电子产业，同时也涵盖了 5G 通信及汽车电子等终端应用市场。发行人在下游客户中具有较强的议价能力，主要依托发行人在行业中的竞争优势，具体表现为：

（1）技术研发优势

公司将研发积累和技术创新放在企业发展首位，在研发方面保持着持续高投入，报告期内研发投入逐年递增，研发投入分别为 2,698.92 万元、3,550.55 万元以及 **3,944.26 万元**，占营业收入的比例分别为 6.22%、6.89%和 **6.63%**。公司设立了包括图像、软件、运动控制、电气控制、机械、CAE 和系统集成七大研发模块的研发中心，并且建立了完善的研发管理体系，截至报告期末，公司有研发设计人员 **154 人**，占公司人员总数比例为 **22.03%**。

研发费用的持续投入、完善的研发管理和较强的研发团队为发行人形成体系化的技术升级能力和打造不断深化的技术创新优势提供了重要保障，也为公司积累了大量技术成果。**报告期末**，公司已取得专利 **82 项**，包括 21 项发明专利、**57 项**实用新型专利和 4 项外观专利，此外，公司还取得 21 项软件著作权，并参与“印刷电路板钢网印刷机（DB44/T 1179-2013）”行业标准的编制工作。通过持续的自主研发，公司已掌握了锡膏印刷设备关键模块和工艺的自主研发能力，形成了高精度刮刀压力反馈控制技术、高精度多平台多基板和单平台多基板对位技术、低损耗无纸清洗技术及基于设备小型化的高速工业以太网总线分布式控制技术等核心技术。

（2）公司基于丰富的应用工艺经验可向客户提供锡膏印刷解决方案

在 SMT 的生产过程中，锡膏印刷这一环节非常重要，需要综合考虑的因素也较多，除锡膏印刷设备自身的品质外，还包括锡膏的性能、钢网的规格、刮刀的材质、线路板的特性、元器件的尺寸及生产车间的外部环境等众多因素，因此需要丰富的应用工艺经验才能够确定适合客户实际生产情况印刷解决方案。

报告期内，公司累计销售锡膏印刷设备 **7,926** 台，服务客户超过 2,500 家，下游客户覆盖行业广泛，公司在服务不同客户的过程中与客户进行了深入的技术探讨和工艺交流。通过在客户现场不断的现场调试的实践经验积累，公司的锡膏印刷设备在不同的应用场景下均能够良好地运作并高效地满足客户的生产需求。因此公司在面对客户时，提供的不仅仅是锡膏印刷设备，而是一整套锡膏印刷解决方案。

（3）产品优势

公司产品在设计、质量、多样性和定制程度上相对竞争对手有一定的优势，具体来说：①凭借多年的技术经验积累，公司会预见性地对印刷环节容易出现问题的模块做出优化，如视觉定位、钢网紧密贴合、钢网分离和无纸化清洗等，以上优化设计为下游客户的具体应用场景作出考虑，能够提高生产效率；②公司有严格的生产质量管理，以确保生产的设备在成熟度、稳定性和精度等衡量精密设备的关键指标上均有较高的水准；③公司锡膏印刷设备产品线覆盖面较广，对普通精度印刷、高精度印刷和大尺寸印刷等客户需求均有对应的产品，并且提供丰富的标准选装模块；④公司紧跟市场变化，为客户提供较多的定制化选择，可以为客户灵活调整产品参数和增加定制化模块。

（4）公司积累了较多知名客户并拥有一定品牌知名度

锡膏印刷设备在整个 SMT 产线投资中所占份额较小，但是重要性很高，所以下游大客户会非常谨慎地选择锡膏印刷设备的供应商，对设备品质、供应商品牌和售后服务的要求极高而对价格的敏感性较低，一旦选定了锡膏印刷设备的供应商，不会轻易进行更换。

报告期内，公司获得了包括富士康、华为、鹏鼎控股、比亚迪、台表集团（Taiwan Surface Mounting）、仁宝集团（Compal）、传音控股、光弘科技、华勤半导体、德赛电池、东京重机（JUKI）、伟创力（Flex）等知名客户的订单和认可，从而积累了丰富的客户资源，获取了行业内的品牌知名度。

（5）与国际竞争对手相比，公司有较强的客户服务能力

锡膏印刷设备不是独立工作的设备，如果设备运转出现问题，会对整个生产线产生影响，所以供应商快速及时的服务能力显得尤为重要。公司在国内电子装联产业较为集中的珠三角、长三角等地区均长期驻有技术服务人员，对于华为、富士康等采购量较多的大客户，会根据采购数量配有驻厂技术服务人员，以确保客户遇到的问题能够在短时间内得到解决。公司在与国际品牌竞争的过程中，在关键技术指标不落后于对方的情况下，在售前交流、产品交付、技术培训和售后服务等方面更具有优势。

（二）柔性自动化设备、LED 封装设备

报告期内，发行人柔性自动化设备主要为激光打标设备、闭环锁螺丝设备、贴标一体设备、摆盘设备、补强设备及共享工作平台等高度定制化设备。报告期内客户数量较少，2018 年开始实现销售，2018 年至 **2020 年度**销售收入占主营业务收入的比例分别为 2.20%、6.50%和 **1.76%**，占比较小。柔性自动化设备的客户开拓主要依赖于锡膏印刷设备产品所创造的品牌效应，业务规模仍处于成长初期，加上高度定制化的产品特征，报告期内与同行业公司暂不具备可比性。

报告期内，公司 LED 封装设备收入占比较高的产品系列为 LED 固晶设备和 LED 焊线设备，销售收入合计占各期 LED 封装设备收入比例分别 85.29%、93.57%和 **99.13%**。报告期内 LED 固晶设备和 LED 焊线设备与同行业可比公司的可比产品或服务的收入、毛利率比较情况如下：

金额单位：万港元、万元

公司简称	产品或服务	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
ASMPT	半导体解决方案/后工序设备	**796,734.50**	**38.20%**	700,345.40	41.10%	925,979.10	45.90%
新益昌	LED 固晶机	**50,947.91**	**37.39%**	49,182.93	40.39%	52,329.98	35.83%
凯格精机	LED 固晶设备	**2,477.21**	**20.28%**	2,528.89	12.90%	3,773.91	19.84%
	LED 焊线设备	-	-	365.00	53.94%	543.10	38.15%

注 1：ASMPT、新益昌数据来源为其公布的年报；

注 2：为保证可比性，上表 2020 年度发行人毛利率的计算已剔除新收入准则下的其他合同履约成本的影响。

由上表可见，报告期内发行人 LED 固晶设备、LED 焊线设备的毛利率整体低于 ASMPT 的半导体解决方案/后工序设备和新益昌的 LED 固晶机。公司 LED 固晶设备、LED 焊线设备毛利率低于同行业平均水平，主要系受近年来下游传统 LED 行业产能过剩的影响，同时，公司涉足了 LED 封装设备领域，但是由于经营时间尚短，需要经验积累才能获得领先的市场地位。2018 年起，公司不断调整 LED 固晶设备的产品结构，逐渐推出新型号。**2020 年度，公司基本不再销售 LED 单臂老固晶设备，**公司销售的新型号设备占比明显提升，该部分设备毛利率较高，带动了 **2020 年度**固晶设备整体毛利率的上升，逐渐缩小与同行业可比公司的差距。发行人柔性自动化设备、LED 封装设备的产品的技术特点和核心竞争力、供应商和客户的议价能力等情况如下：

1、产品的技术特点和核心竞争力

（1）产品技术水平

截至本问询回复出具日，公司核心技术及技术来源、核心技术在柔性自动化设备、LED 封装设备中的应用情况以及核心技术对应专利情况如下表所示：

序号	核心技术名称	技术来源	应用产品	取得专利情况	
				专利名称	专利号
1	大跨度高速自制直线电机龙门双驱技术	自主研发	柔性自动化设备	不适用	不适用
2	LED 高速固晶控制技术	自主研发	固晶设备	LED 双头芯片贴装机	201920955188.3
				带滑块的芯片贴装机构	201920955266.X
				芯片贴装机构	201920954132.6
				固晶机摆臂复合运动模组	201410164871.7

（2）产品核心技术应用及技术先进性情况

公司拥有的核心技术均为自主研发，其技术特点及与行业水平的比较情况如下：

序号	核心技术名称	技术特点	行业水平与公司技术先进性的表征
1	大跨度高速自制直线电机龙门双驱技术	应用于柔性自动化设备，利用自主研发的高出力直线电机，结合高性能数字伺服驱动器、运动控制器等运动机械组件，可实现1,100*800mm 行程精密定位（定位精度可达±4μm）、多种运动轨迹、3m/s 速度及50m/s^2 加速度。	公司自主设计的运动机械组件显著优化了柔性自动化设备龙门结构的系统设计，可满足大跨度、高速度、高响应、高精度要求，能够完成定点、换向、轨迹、力矩输出等多类型运动功能。
2	LED 高速固晶控制技术	应用于 LED 封装设备，通过对芯片固晶臂的旋转运动和垂直运动进行刚性连接和独立控制，确保了固晶的高精度和高效率。	此项技术实现了 LED 芯片高速固晶条件下的结构稳定性及使用寿命，结合实时软件处理技术，使固晶效率达到 UPH 75,000 颗，固晶精度达到±25μm。

2、供应商和客户的议价能力

与锡膏印刷设备、点胶设备相似，发行人柔性自动化设备、LED 封装设备的上游行业为各类电子元件供应商，如非标加工件（钣金件等）、光电元件（伺服电机、工控机、传感器等）、机械配件（丝杆、导轨等）、气动元件（气缸等）等零部件及组件制造厂商，该等行业均属于完全竞争行业，供应厂商数量众多。报告期内，发行人前五名供应商占总采购额的比例分别为 19.87%、20.12%和**22.12%**，采购集中度较低，不存在严重依赖少数供应商的情形。因此，发行人对供应商具有良好的议价能力。

发行人 LED 封装设备的下游行业主要为 LED 显示和照明，显示照明领域主要包含户外 LED 屏幕显示、LED 背光源、LED 车灯及特种照明等。报告期内，发行人在 LED 封装领域经营时间尚短，需要经验积累才能获得领先的市场地位，加上受传统 LED 行业近年来产能过剩影响，报告期内对客户的议价能力与同行业可比公司相比尚存在一定差距。随着公司不断调整 LED 固晶设备的产品结构，逐渐推出新型号，公司对下游客户的影响力正在逐渐上升。

综上，发行人主营业务毛利率高于行业平均水平的原因真实、合理。

上述内容，发行人已于招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、（四）、5、同行业可比公司毛利率对比分析”中进行了补充披露。

五、针对报告期内发行人毛利率总体呈下降趋势，结合主要客户在供应链中的地位、对采购成本的管控等，补充披露发行人毛利率的合理性，发行人产品是否具有市场竞争力，发行人是否存在毛利率下滑的风险

1、主要客户在供应链中的地位、对采购成本的管控对发行人毛利率的影响

发行人作为电子装联专用设备制造企业，下游行业主要为大量电子制造服务厂商。报告期内，锡膏印刷设备在公司主营业务中收入占比超过 80%，为公司核心产品。

目前，公司的主要客户有富士康、华为、鹏鼎控股、比亚迪、台表科（Taiwan Surface Mounting）、仁宝集团（Compal）、传音控股、光弘科技、华勤半导体、德赛电池、捷普集团（Jabil Group）、东京重机（JUKI）、伟创力（Flex）等知名企业的设备供应商，一般而言，这些客户在供应链中具有较强的议价能力。即便如此，发行人主要产品仍然具有较强的市场竞争力，主要系：

（1）公司产品在设计、质量、多样性和定制程度上相对竞争对手有一定的优势。公司生产的锡膏印刷设备是电子工业企业进行电子元器件装配和电气连通的主要设备之一，能满足电子产品对高精度工艺生产的要求，并能显著提高其生产效率及良品率。相对于发行人设备的制造成本，客户往往更关注设备本身的成熟度、稳定性和精度等关键指标，以确保终端产品的质量；

（2）由于企业的生产成本属于商业秘密，发行人向主要客户销售产品的定价方式主要为商业谈判，客户一般会基于市场上同类别产品的价格作为参考。公司的锡膏印刷设备在高精度市场中主要与国外竞争对手竞争，国外品牌的同类产品整体价格往往较高，在保证产品质量与性能指标的同时，公司产品具有较高的性价比和明显的价格差异化优势；

（3）公司在与国际品牌竞争的过程中，在关键技术指标不落后于对方的情况下，在售前交流、产品交付、技术培训和售后服务等方面更具有优势。**主要体现如下：**

①售前交流方面，凭借电子装联环节生产线多年的技术经验积累，公司的售前工程师为客户提供了设备选择和使用的全套方案咨询，包括外观尺寸、布局结构及应用场景、技术规格、工艺制程及软件控制，甚至整个电子装联环节

生产线设计，充分降低客户未来使用设备的成本，预见性地提高生产效率；

②产品交付方面，公司采取按销售预测组织生产的备货模式，针对大客户的需求，可快速响应满足其交付要求；

③技术培训方面，公司在销售产品提供安装调试服务时，会对客户的工程师提供技术培训服务（包括调试、维护等方面），此外针对部分大客户，发行人会邀请其设备使用团队到发行人处进行集体培训，提高培训效率；

④售后服务方面，公司组建了一支经验丰富的售后服务团队，报告期内，发行人销售人员中的保修、技术支持人员合计分别为 105 人、111 人和 134 人，规模较大，充分保证 7×24 小时响应客户需求，并为客户提供远程技术支持、故障现场维修等多项售后服务，对于华为、富士康等采购量较多的大客户，发行人会根据采购数量主动配备驻厂技术服务人员，以确保客户遇到的问题能够在短时间内得到解决；同时，公司定期对保修期内的客户设备使用情况进行回访和巡检，确认配件损耗状态，并及时提供维修、更换及升级等工艺服务。

关于发行人的具体竞争优势，已于招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、（五）、1、竞争优势”披露。

报告期内，发行人的主营业务毛利率、综合毛利率均保持逐渐上升的趋势。

综上，报告期内发行人的产品毛利率具有合理性，主要产品具有良好的市场竞争力，不存在毛利率下滑的风险。

上述内容，发行人已于招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、（四）、6、主要客户在供应链中的地位、对采购成本的管控对发行人毛利率的影响”中补充披露。

六、请保荐人和申报会计师发表明确意见，说明核查过程、核查依据。

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构及申报会计师执行了以下主要核查程序：

1、访谈发行人管理人员、研发人员和销售人员，深入了解发行人主要产品的功能特点、技术指标、竞争优势等；

2、了解、评估发行人与采购相关内部控制的设计，对采购与付款循环主要

业务活动的控制流程进行调查，包括对采购申请－采购订单－外购入库－采购发票－付款整个过程进行穿行测试，核查会计记录、采购记录、仓储记录一致性；

3、了解、评估发行人与销售相关内部控制的设计，取得销售合同明细、销售收入明细，抽查收款凭证、收款方式、收款账户，对销售与收款循环主要业务活动的控制流程进行调查，主要包括：对销售策略－签订合同及提供服务－记录应收账款－收款整个过程进行穿行测试；

4、获取发行人报告期内各类别产品收入成本明细表，对主要产品分类情况表，收入、成本、毛利、毛利率情况进行了分析复核；

5、对发行人主要客户、供应商进行访谈和函证，了解业务背景及确认收入和成本的真实性、准确性和完整性，以及发行人主要产品在市场上的竞争地位；

6、访谈发行人的生产人员，对各主要产品的生产模式、生产组织情况进行了解，获取发行人报告期各期的订单明细，统计订单执行情况；

7、查阅同行业可比公司的年度报告、招股说明书等公开信息，对比同行业可比公司的相同或相似业务的毛利率情况，分析发行人毛利率高于同行业可比公司的原因及合理性；

8、通过主要客户的官网、国家信用信息公示系统、启信宝等公开渠道，对主要客户进行检索核查，了解其行业地位，分析发行人主要产品毛利率波动的合理性。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、2017 年度锡膏印刷设备毛利率高于其他报告期，主要系部分大客户的周期性集中采购且选项配置较高所致，具有合理性；2017 至 2019 年度点胶设备毛利率逐年下降，主要系市场竞争强度的上升和选项配置的增加所致，具有合理性；

2、报告期内，发行人锡膏印刷设备在市场上具有一定的竞争优势，点胶设备、柔性自动化设备和 LED 封装设备由于经营时间尚短，需要经验积累才能获得领先的市场地位，发行人报告期内产品订单执行情况和生产组织情况良好，对毛利率波动的影响真实、合理；

3、报告期内，发行人 2019 年度、**2020 年度**主营业务收入幅度和主营业务成本变动幅度具有一致性，2018 年度主营业务收入变动幅度和主营业务成本变

动幅度不一致主要系锡膏印刷设备的产品结构调整、点胶设备 D510 的单价调整和产品选项升级所致，具有合理性；

4、发行人已于招股说明书中补充披露可比公司中与发行人相同或相似业务的毛利率情况，发行人主营业务毛利率高于行业平均水平的原因主要系产品类型、业务规模、市场地位等方面有差异所致，具有合理性；

5、报告期内，发行人的主营业务毛利率、综合毛利率均保持逐渐上升的趋势。报告期内发行人的产品毛利率具有合理性，主要产品具有良好的市场竞争力，不存在毛利率下滑的风险。

问题 20、关于应收账款。招股说明书披露，报告期内发行人应收账款账面余额分别为 9,728.03 万元、15,052.39 万元、17,468.10 万元、16,659.88 万元，应收账款占流动资产的比例逐渐上升。2017 至 2019 年度，应收账款周转率为 4.30、3.74、3.46。报告期末，账龄在一年及以上的应收账款占比分别为 4.25%、8.81%、19.45%、24.67%。

请发行人：（1）补充披露报告期主要客户的信用政策是否发生变化，与同行业是否存在显著差异，若存在，披露原因；（2）结合信用政策、收入变化情况，补充披露报告期各年末应收账款变动以及周转率下降的原因，发行人应收账款周转率与可比公司的对比情况；（3）补充披露报告期是否存在客户未按相关约定进行验收或未按合同约定及时足额付款的情况，发行人报告期各期末逾期应收账款及期后收回情况；（4）补充披露发行人与同行业可比公司应收账款账龄分布及坏账准备计提比例差异情况，分析差异的原因及合理性。请保荐人和申报会计师说明核查过程、核查结论，并发表明确意见。

【回复】

一、补充披露报告期主要客户的信用政策是否发生变化，与同行业是否存在显著差异，若存在，披露原因；

（一）锡膏印刷设备

公司锡膏印刷设备主要客户信用期在 30 天到 150 天不等，信用政策主要由双方根据交易习惯、市场管理等谈判确定。报告期内，锡膏印刷设备客户信用政策未发生变化，且处于合理区间。

（二）点胶设备

公司点胶设备主要客户信用期在 30 天到 150 天不等，信用政策主要由双方根据交易习惯、市场管理等谈判确定。报告期内，点胶设备客户信用政策未发生变化，且处于合理区间。

（三）柔性自动化设备

公司柔性自动化设备主要客户为捷普，信用期在 30 天到 90 天不等。信用政策主要由双方根据交易习惯、市场管理等谈判确定。报告期内，柔性自动化设备客户信用政策未发生变化，且处于合理区间。

（四）LED 封装设备

公司 LED 封装设备主要客户信用期在 3 个月到 24 个月不等，信用政策主要由双方根据交易习惯、市场管理等谈判确定。报告期内，公司 LED 封装设备客户信用政策未发生变化，相关客户信用期较长，一方面是因为 LED 行业供过于求，客户回款情况整体偏慢，另一方面是因为公司在 LED 封装设备领域经营时间尚短，未能获得领先的市场地位，所以难以对客户采取严苛的信用政策。

（五）同行业可比上市公司信用政策情况

1、新益昌

根据**新益昌招股说明书，其主要客户的**信用期如下：

序号	公司名称	最近交易信用政策
1	国星光电	订金20%，初步验收后开票付40%，最终验收付38%，剩余质保金保质期满1个月内付清
2	瑞晟光电	订金10%，余款分12个月支付
3	锐玛柯伯	订金20%，货到1个月付20%，验收合格后6个月内分期付60%
4	艾华集团	**合同签订生效货到付25%，验收合格后，收到发票后两个月付65%，余款10%作为质保金验收合格一年后支付**
5	兆驰股份	发货前付30%，验收合格30天内付60%，验收合格12个月付10%
6	山西高科华兴	预付30%，初验收3个月付30%，验收合格6个月付30%，质保金10%验收合格2年后支付
7	长治虹源	预付20%，发机前付30%，验收合格3个月付20%，验收合格6个月付20%，质保金验收合格12个月付10%
8	长治华光	预付30%，发货前付20%，验收合格3个月付20%，验收合格6个月付20%，验收合格1年后付质保金10%
9	君创国际融资租赁有限公司	**最终使用方付30%，君创国际融资租赁公司一次性付70%**
10	邦信融资租赁（深圳）有限公司	最终使用方（苏州晶台）付20%，邦信融资租赁公司一次性付80%
11	**泉州三安**	**预付30%，收到全额发票且到货后3个月付30%，验收合格后5个月付40%**
12	**米优光电**	**订金15%，外观验收后付15%，设备验收后6个月内付30%，验收9个月内付30%，验收12个月内付10%**
13	**晶导微**	**订金20%，余款80%分10个月付清**

新益昌应收账款周转天数在 90-180 天之间，年度间存在一定波动。

2、劲拓股份

根据《劲拓股份关于对深圳证券交易所 2019 年年报问询函回复的公告》，其一般收款政策为：“合同签订后预付一定比例货款，其余部分货款则于设备经客户验收合格后 30-90 天内支付，根据产品类别不同以及客户信用情况不同预留订单金额 10%左右作为产品销售质保金，质保期平均约为 1 年。对于公司新增光电业务，客户大多为实力雄厚、信誉良好的大客户，一般为设备经客户验收合格后支付订单金额 90%，预留订单金额 10%左右作为产品销售质保金。上述销售政策属于公司内部掌握的平均销售信用政策，针对每个客户的不同情况，公司所签订的各个销售合同中所规定的预付比例、信用期长短以及质量保证金比例、最后收款期限等条款均不尽相同。”

劲拓股份应收账款周转天数在 90-180 之间，年度间存在一定波动。

3、ASMPT

ASMPT 未披露其客户信用政策。其应收账款周转天数在 80-120 之间，年度间存在一定波动。

4、凯格精机

公司对客户的信用期主要在 30-150 天，应收账款周转天数在 90-120 之间，年度间存在一定波动，整体处于合理水平，与同行业可比上市公司不存在显著差异。

发行人已于《招股说明书》中“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、（一）资产状况分析”对上述事项进行补充披露。

二、结合信用政策、收入变化情况，补充披露报告期各年末应收账款变动以及周转率下降的原因，发行人应收账款周转率与可比公司的对比情况；

报告期内，公司应收账款余额分布情况如下表：

金额单位：万元

收入类别	2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日	
	应收账款余额	占比	应收账款余额	占比	应收账款余额	占比
锡膏印刷设备	10,211.45	61.22%	9,919.39	56.79%	9,047.78	60.11%
点胶设备	2,852.01	17.10%	1,454.81	8.33%	821.84	5.46%
LED 封装设备	3,100.73	18.59%	3,782.52	21.65%	4,343.83	28.86%

柔性自动化设备	**252.19**	**1.51%**	2,108.93	12.07%	500.21	3.32%
其他	**263.99**	**1.58%**	202.44	1.16%	338.74	2.25%
合计	**16,680.37**	**100.00%**	**17,468.10**	**100.00%**	**15,052.39**	**100.00%**

报告期各期末，公司应收账款余额分别为 15,052.39 万元、17,468.10 万元和 **16,680.37 万元。**

2019 年末公司应收账款余额较 2018 年末增加 2,415.69 万元，增幅为 16.05%，主要原因为：1、2019 年公司营业收入较 2018 年增长 18.81%，导致应收账款有所增长；2、2019 年柔性自动化设备销售收入较 2018 年增加 2,365.49 万元，增幅为 252.61%，导致 2019 年末应收账款增加较多。

2020 年末公司应收账款余额较 2019 年末下降 787.72 万元，降幅为 4.51%，主要原因系 2020 年柔性自动化设备销售收入较 2019 年减少 2,272.19 万元，降幅为 68.81%，同时 2019 年末应收账款在 2020 年回款较好，导致 2020 年末柔性自动化设备应收账款减少较多。

公司分品类计算的应收账款周转率如下表：

单位：次/年

单位	2020 年度	2019 年度	2018 年度
锡膏印刷设备	**4.71**	4.32	3.94
点胶设备	**3.44**	3.00	3.43
柔性自动化设备	**0.87**	2.53	3.74
LED 封装设备	**0.73**	0.76	1.94
凯格精机	**3.99**	**3.46**	**3.74**

报告期各期，公司应收账款周转率分别为 3.74 次/年、3.46 次/年和 **3.99 次/年，整体较为稳定。**

（一）锡膏印刷设备

报告期内，公司锡膏印刷设备应收账款余额分别为 9,047.78 万元、9,919.39 万元和 **10,211.45 万元**，对应的应收账款周转率为 3.94 次/年、4.32 次/年和 **4.71 次/年，呈稳定上升趋势，公司锡膏印刷设备业务回款情况良好。**公司信用政策在报告期内无变化。

报告期内，锡膏印刷设备应收账款前五大客户如下：

金额单位：万元

2020 年 12 月 31 日

序号	集团名称	客户名称	应收账款余额	占同类应收比重
1	鹏鼎	鹏鼎控股（深圳）股份有限公司	971.66	9.52%
		宏启胜精密电子（秦皇岛）有限公司	853.15	8.35%
		Avary Technology (India) Private Limited	316.47	3.10%
		庆鼎精密电子（淮安）有限公司	39.21	0.38%
		小计	2,180.50	21.35%
2	富士康	Hon Hai Precision Industry Co.,Ltd.	653.51	6.40%
		Ecmms Precision Singapore Pte,Ltd.	577.11	5.65%
		Cloud Network Technology Singapore Pte.Ltd	305.30	2.99%
		鸿富锦精密电子（成都）有限公司	184.98	1.81%
		鸿富锦精密电子(天津)有限公司	103.67	1.02%
		Competition Team Technology (India) Private Limited	66.36	0.65%
		Foxconn Brasil Industria E Comercio Ltda	0.80	0.01%
		小计	1,891.73	18.53%
3	Sekhmet	Sekhmet Limited	320.08	3.13%
4	Luxshare	Luxshare-Ict(Van Trung)Company Limited	242.73	2.38%
5	欣旺达	惠州欣旺达智能硬件有限公司	186.90	1.83%
		Sunwoda Electronic India Private Limited	55.57	0.54%
		小计	242.47	2.37%
合计			4,877.51	47.76%
2019 年 12 月 31 日				
序号	集团名称	客户名称	应收账款余额	占同类应收比重
1	华为	华为机器有限公司	796.60	8.03%
		华为技术有限公司	72.00	0.73%
		小计	868.60	8.76%
2	比亚迪	长沙比亚迪电子有限公司	342.96	3.46%
		比亚迪精密制造有限公司	322.38	3.25%
		惠州比亚迪电子有限公司	68.59	0.69%
		小计	733.92	7.40%
3	富士康	ARMADALE HOLDINGS LIMITED CO., LTD	329.65	3.32%
		FII USA INC	126.83	1.28%
		Fuhong Precision Component (BacGiang) company Limited	116.50	1.17%
		Funing Precision Component Co., Limited.	62.73	0.63%
		深圳富桂精密工业有限公司	54.05	0.54%
		富泰捷科技发展（深圳）有限公司	38.51	0.39%

		小计	728.28	7.34%
4	JUKI	JUKI AUTOMATION SYSTEMS INC	411.18	4.15%
		JUKI AUTOMATION SYSTEMS GMBH	367.59	3.71%
		小计	778.77	7.85%
5	立景	上饶市立景创新科技有限公司	405.44	4.09%
合计			**3,515.02**	**35.44%**
2018 年 12 月 31 日				
序号	**集团名称**	**客户名称**	**应收账款余额**	**占同类应收比重**
1	富士康	ARMADALE HOLDINGS LIMITED CO., LTD	1,295.20	14.32%
		CLOUD NETWORK TECHNOLOGY SINGAPORE PTE. LTD	88.81	0.98%
		贵州富智康精密电子有限公司	88.71	0.98%
		富智康精密电子（廊坊）有限公司	16.79	0.19%
		小计	1,489.51	16.46%
2	JUKI	JUKI AUTOMATION SYSTEMS INC	319.82	3.53%
		JUKI AUTOMATION SYSTEMS GMBH	241.06	2.66%
		JUKI AUTOMATION SYSTEM-JAPAN	48.04	0.53%
		小计	608.93	6.73%
3	SEKHMET	SEKHMET LIMITED	373.36	4.13%
4	比亚迪	江西比亚迪电子部品件有限公司	324.80	3.59%
5	成都凯格	成都凯格科技有限公司	244.29	2.70%
合计			**3,040.88**	**33.61%**

报告期末，锡膏印刷设备销售产生的应收账款余额为 **10,211.45 万元**，分布较为分散，前五大客户的应收账款占比不高，主要为资信较好的大客户欠款。

（二）点胶设备

报告期内，公司点胶设备应收账款余额分别为 821.84 万元、1,454.81 万元和 **2,852.01 万元**，应收账款余额增长较快；对应的应收账款周转率为 3.43 次/年、3.00 次/年和 **3.44 次/年，应收账款周转率较为稳定**。公司信用政策在报告期内无变化。

报告期内，点胶设备应收账款前五大客户如下：

金额单位：万元

2020 年 12 月 31 日				
序号	**集团名称**	**客户名称**	**应收账款余额**	**占同类应收比重**

1	仁宝	COMPAL (VIETNAM) CO., LTD	1,575.03	55.23%
		COMPAL ELECTRONICS, INC.	158.53	5.56%
		仁宝资讯工业（昆山）有限公司	25.12	0.88%
		仁宝电脑（成都）有限公司	41.86	1.47%
		小计	1,800.54	63.13%
2	南昌龙旗信息技术有限公司		116.00	4.07%
3	深圳市新光台电子科技股份有限公司		113.00	3.96%
4	Hipad Technology India Private Limited		105.51	3.70%
5	苏州瀚派电子科技有限公司		100.43	3.52%
合计			2,235.48	78.38%

2019 年 12 月 31 日

序号	集团名称	客户名称	应收账款余额	占同类应收比重
1	蓝微	惠州市蓝微电子有限公司	358.40	24.64%
2	新光台	深圳市新光台电子科技股份有限公司	113.00	7.77%
3	HIPAD	Hipad Technology India Private Limited	112.81	7.75%
4	仁宝	COMPAL ELECTRONICS, INC.	79.11	5.44%
5	和通	深圳和通自动化设备有限公司	67.70	4.65%
合计			**731.02**	**50.25%**

2018 年 12 月 31 日

序号	集团名称	客户名称	应收账款余额	占同类应收比重
1	三和盛	三和盛电子制造（东莞）有限公司	139.20	16.94%
2	天邦达	深圳天邦达科技有限公司	116.00	14.11%
3	新光台	深圳市新光台电子科技股份有限公司	113.00	13.75%
4	Hipad	Hipad Technology India Private Limited	110.98	13.50%
5	莱士达	南通莱士达光电科技有限公司	39.20	4.77%
合计			**518.37**	**63.08%**

报告期末，点胶设备销售产生的应收账款余额为 **2,852.01 万元**，分布较为集中，主要为仁宝集团越南公司欠款，仁宝集团规模较大，资信情况良好。仁宝电脑工业股份有限公司成立于 1984 年 6 月 1 日，注册资本为 600 亿新台币，为台湾上市公司。

（三）LED 封装设备

报告期内，公司 LED 封装设备应收账款余额分别为 4,343.83 万元、3,782.52 万元和 **3,100.73 万元**；对应的应收账款周转率为 1.94 次/年、0.76 次/年和 **0.73 次/年，呈现下降趋势**。主要因为传统 LED 下游市场供过于求，导致 LED 封装设备销量下降，部分欠款客户回款情况不佳。公司信用政策在报告期内无变化。

报告期内，LED 封装设备应收账款前五大客户如下：

金额单位：万元

2020 年 12 月 31 日		
客户名称	**应收账款余额**	**占同类应收比重**
深圳市新光台电子科技股份有限公司	**1,025.54**	**33.07%**
辽宁艾德光电科技有限公司	**681.00**	**21.96%**
江西蓝科半导体有限公司	**452.87**	**14.61%**
江西省兆驰光电有限公司	**236.71**	**7.63%**
四川省凯林顿科技有限公司	**136.00**	**4.39%**
合计	**2,532.13**	**81.66%**
2019 年 12 月 31 日		
客户名称	**应收账款余额**	**占同类应收比重**
深圳市新光台电子科技股份有限公司	1,105.54	29.23%
辽宁艾德光电科技有限公司	686.00	18.14%
中山市润金半导体科技有限公司	360.00	9.52%
桂林恒泰电子科技有限公司	318.00	8.41%
江西蓝科半导体有限公司	275.38	7.28%
合计	**2,744.92**	**72.57%**
2018 年 12 月 31 日		
客户名称	**应收账款余额**	**占同类应收比重**
深圳市新光台电子科技股份有限公司	1,255.90	28.91%
江西省兆驰光电有限公司	911.21	20.98%
辽宁艾德光电科技有限公司	706.00	16.25%
山西高科华兴电子科技有限公司	458.03	10.54%
河南翔云光电照明有限公司	284.44	6.55%
合计	**3,615.58**	**83.23%**

报告期末，LED 封装设备销售产生的应收账款余额为**3,100.73 万元**，分布较为集中，主要为深圳市新光台电子科技股份有限公司、辽宁艾德光电科技有限公司、江西蓝科半导体有限公司、江西省兆驰光电有限公司**和四川省凯林顿科技有限公司的欠款**。以上客户的具体情况如下：

序号	客户名称	客户情况说明
1	深圳新光台电子科技有限公司	成立于 2013 年，注册资本 5,000 万元，曾为新三板挂牌公司，交易代码 838720，为 LED 封装行业的生产型企业，2017 年度营业收入为 2.88 亿元。
2	辽宁艾德光电科技有限公司	成立于 2017 年，注册资本 1 亿元，非上市公司，主要生产 LED 照明产品。
3	江西蓝科半导体有限公司	成立于 2018 年，注册资本 2,000 万元，非上市公

		司，主要生产 LED 照明产品。
4	江西省兆驰光电有限公司	成立于 2014 年，母公司为深圳市兆驰股份有限公司，上市公司，股票代码 002429，是一家专业从事家庭视听类及电子类产品的研发、制造、销售与服务的高新技术企业，2019 年度营业收入 133.02 亿元。
5	**四川省凯林顿科技有限公司**	**成立于 2016 年，注册资本 1,000 万元，非上市公司，主要生产 LED 照明产品。**

（四）柔性自动化设备

报告期内，公司柔性自动化设备应收账款余额分别为 500.21 万元、2,108.93 万元和 **252.19 万元，变动较大，主要是因为柔性自动化设备的业务开始于 2018 年度，对应的客户主要为捷普集团，捷普集团在 2018 年度开始下单，在 2019 年度下单量增加较大，导致 2019 年柔性自动化设备销售收入增加 2,365.49 万元，应收账款增加较多；2020 年受到疫情影响，捷普集团减少了采购量，导致柔性自动化设备销售收入减少 2,272.19 万元，同时 2019 年末应收账款在 2020 年回款较好，导致应收账款减少较多。**公司信用政策在报告期内无变化。

（五）应收账款周转率与同行业对比情况

公司应收账款周转率与可比公司对比情况如下表：

单位：次/年

项目	单位	2020 年度	2019 年度	2018 年度
应收账款周转率	ASMPT	**4.15**	3.23	3.65
	新益昌	**2.23**	2.92	4.20
	劲拓股份	**3.65**	2.23	2.86
	平均值	**3.34**	**2.79**	**3.57**
	凯格精机	**3.99**	**3.46**	**3.74**

2018 年度公司应收账款周转率高于 ASMPT 和劲拓股份，略低于新益昌；2019 年度，公司应收账款周转率优于同行业可比上市公司；**2020 年度公司应收账款周转率高于新益昌和劲拓股份，略低于 ASMPT。**总体而言，公司应收账款周转率高于可比公司平均水平。

发行人已于《招股说明书》中“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、（一）资产状况分析”对上述事项进行补充披露。

三、补充披露报告期是否存在客户未按相关约定进行验收或未按合同约定

及时足额付款的情况，发行人报告期各期末逾期应收账款及期后收回情况；

（一）未约定验收情况

因为设备的验收时间与下游客户产线的复杂程度，验收内控制度和交易习惯有一定关系，所以公司通常不会在合同中与客户约定强制验收的时间，但是销售人员和技术人员会持续跟进客户的验收进度。

公司发出商品的验收情况参见本问询回复“问题 13、四”中关于内销验收平均时长的说明，以及“问题 21、一”中关于发出商品情况的说明。

（二）未按合同约定及时足额付款的情况

报告期内逾期应收账款回款情况如下表：

单位：万元

项目	2020 年末	2019 年末	2018 年末
应收账款余额	**16,680.37**	17,468.10	15,052.39
逾期余额	**3,743.30**	2,983.27	2,221.60
逾期 1-6 月	**726.93**	1,295.37	1,559.24
逾期 6-12 月	**1,480.61**	1,146.03	301.83
逾期 1-2 年	**1,329.96**	497.43	287.58
逾期 2 年以上	**205.80**	44.44	72.94
期后回款金额	**580.57**	**1,763.30**	**2,032.68**
期后回款比例	**15.51%**	**59.11%**	**91.50%**

注：以上期后回款统计截止日为 2021 年 4 月 30 日。

公司逾期应收账款期后回款情况正常，公司对账龄 1-2 年的应收账款按照 15%的比例计提坏账准备，对 2 年以上应收账款按照 50%的比例计提坏账准备，能够覆盖经营中产生的坏账损失。

截至 2021 年 4 月 30 日，逾期应收账款期后未回款金额按产品品类划分如下表：

单位：万元

项目	2020 年末	2019 年末	2018 年末
逾期期后未回款	**3,162.73**	**1,219.97**	**188.92**
其中：锡膏印刷设备	**584.18**	**144.38**	**143.96**
点胶设备	**281.97**	**224.93**	**-**
LED 封装设备	**2,133.84**	**728.75**	**33.20**
柔性自动化设备	**126.48**	**120.31**	**-**
其他	**36.25**	**1.59**	**11.76**

公司逾期应收账款期后未回款主要集中在 LED 封装设备客户，主要是因为传统 LED 市场供过于求，竞争激烈，导致部分大客户回款较慢。

报告期末，逾期应收账款前五大客户为：

单位：万元

客户名称	逾期金额
深圳市新光台电子科技股份有限公司	1,134.58
辽宁艾德光电科技有限公司	681.00
四川省凯林顿科技有限公司	136.00
Jabil Luxembourg ManufacturingSarl -Mexico Operations	120.31
桂林恒泰电子科技有限公司	117.20

发行人已于《招股说明书》中“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、（一）资产状况分析”对上述事项进行补充披露。

四、补充披露发行人与同行业可比公司应收账款账龄分布及坏账准备计提比例差异情况，分析差异的原因及合理性。

（一）账龄分布情况

2020 年 12 月 31 日发行人与同行业可比公司按账龄组合计提坏账准备的应收账款账龄情况如下表：

金额单位：万元

项目	1 年以内		1-2 年		2-3 年		3 年以上		合计
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额
劲拓股份	24,054.89	87.02%	1,599.29	5.79%	382.56	1.38%	1,607.19	5.81%	27,643.94
新益昌	31,940.50	78.71%	5,559.42	13.70%	889.54	2.19%	193.40	0.48%	38,582.87
凯格精机	13,019.77	78.55%	1,095.41	6.61%	1,595.98	9.63%	863.72	5.21%	16,574.87

注：ASMPT 未在定期报告中披露相关信息。

发行人账龄一年以上的应收账款占比为 **21.45%**，高于劲拓股份和新益昌。发行人账龄一年以上的应收账款具体情况如下：

2020 年 12 月 31 日，发行人账龄一年以上的应收账款具体情况如下：

金额单位：万元

项目	1年以上应收账款余额	占比
锡膏印刷设备	654.34	17.88%
点胶设备	282.57	7.72%
LED 封装设备	2,530.82	69.14%
柔性自动化设备	166.08	4.54%
其他	26.79	0.73%
合计	3,660.61	100.00%

注：上表中统计的 1 年以上应收账款余额涵盖了单项计提的应收账款。

发行人账龄一年以上的应收账款主要集中在 LED 封装设备业务，其中欠款主要客户如下表：

金额单位：万元

客户名称	1年以上应收账款余额	占同类1年以上应收账款比	账龄及计提情况
深圳市新光台电子科技股份有限公司	1,024.23	40.47%	1-2 年 2.65 万元，2-3 年 1,021.58 万元，部分逾期，按照账龄计提减值准备 511.19 万元。
辽宁艾德光电科技有限公司	681.00	26.91%	3 年以上，已逾期，按照账龄计提减值准备 681.00 万元。
江西省兆驰光电有限公司	224.11	8.86%	2-3 年，按照账龄计提减值准备 112.06 万元。
四川省凯林顿科技有限公司	136.00	5.37%	1-2 年，已逾期，按照账龄计提减值准备 20.40 万元。
桂林恒泰电子科技有限公司	117.20	4.63%	1-2 年，已逾期，按照账龄计提减值准备 17.58 万元。
合计	2,182.54	86.24%	

LED 封装设备业务因为行业原因，导致回款较慢。剔除 LED 封装设备业务影响后，公司 1 年以上应收账款为 1,024.28 万元，账龄一年以上的应收账款占比为 6.18%，优于同行业可比公司。

（二）坏账计提比例情况

发行人与同行业可比公司坏账准备计提比例比较如下表：

项目	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4年以上
劲拓股份	3%	10%	30%	50%	100%
新益昌	5%	10%	20%	100%	100%
凯格精机	5%	15%	50%	100%	100%

注：ASMPT 未在定期报告中披露相关信息。

公司坏账计提比例比同行业可比上市公司更为谨慎，不存在重大差异。

发行人已于《招股说明书》中“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、（一）资产状况分析”对上述事项进行补充披露。

五、核查过程与核查意见

（一）核查程序

1、了解与应收账款确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

2、了解公司应收账款坏账准备的会计政策，了解客户经营状况，针对逾期客户，了解款项未收回的具体原因，通过全国企业信用信息公示系统查询大额欠款方基本情况，分析是否存在款项无法支付的风险，是否需单独计提坏账准备；

3、查询同行业可比公司的应收账款坏账计提政策及坏账准备的计提情况，判断公司各期末应收账款坏账准备计提是否充分；

4、查询同行业可比公司的应收账款周转率，分析公司应收账款周转率低与同行业可比公司的原因及合理性。

5、根据销售收入明细表和应收账款明细表，对比分析各期应收账款前五名客户与销售收入前五大客户的差异，结合各客户的销售收入、信用期及公司与其交易情况，分析差异的合理性；

6、统计报告期及期后应收账款回款情况，选取报告期内主要客户，检查银行流水、银行回单等，检查其回款时间、单位、金额等是否一致；

7、获取合同、订单、发货单，验收单等资料，对报告期内大额应收账款进行细节测试，了解核算内容并核实长期应收未回款的原因；

8、对重要客户进行实地走访，对客户相关人员进行访谈，就公司报告期各期的合同收款情况进行现场核实；

9、报告期各期销售金额较大的客户进行了函证，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年末	2019 年末	2018 年末
期末应收账款余额	**16,680.37**	17,468.10	15,052.39
发函比例	**92.25%**	91.00%	86.21%
发函金额	**15,388.04**	15,896.76	12,977.33
回函金额	**14,643.87**	12,795.96	10,614.86
回函比例	**95.16%**	80.49%	81.80%

注 1：上述回函统计数据截至 2021 年 5 月 21 日。

10、针对应收账款回函差异实施的核查程序

（1）核实差异形成的原因及其合理性；

（2）取得上述差异形成的销售合同和订单、发货单，验收单、对账单、银行收款凭证检查其销售的真实性，并检查公司是否记录于正确的会计期间；

（3）对未回函部分实施替代测试

针对未回函的客户执行替代程序，通过检查销售合同和订单、发运单、验收单、报关单、销售发票以及银行收款凭证等资料，验证期末余额和收入的真实性和准确性。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、报告期内公司对主要客户的信用政策未发生变化，与同行业可比上市公司不存在显著差异；

2、报告期内公司应收账款增长、应收账款周转率下降原因合理，相关指标略优于同行业可比上市公司；

3、报告期内，公司存在部分客户应收账款逾期情况，但是期后收回情况正常，并且财务上已根据经营情况合理计提了应收账款坏账准备。

4、公司应收账款账龄分布与同行业可比上市公司存在一定差异，账龄一年以上应收账款占比高于同行业可比上市公司，但是具有其业务上的合理性；

5、公司坏账计提比例比同行业可比上市公司更为谨慎，不存在重大差异。

问题 21、关于存货。报告期内，发行人存货账面价值分别为 13,490.44 万元、13,302.42 万元、16,517.86 万元、20,277.07 万元，呈逐年上升趋势，其中库存商品和发出商品占比较高，报告期内分别为 68.57%、65.94%、73.02%、70.36%。

请发行人补充披露：（1）发出商品对应的客户、产品类别、发出时间，未能确认为收入的原因，期后结转情况，是否存在推迟确认收入的情形；（2）发行人报告期各期末各存货类别中有订单支持的金额和占比；（3）2020 年 6 月末存货账面价值较高的原因，发行人产品是否存在滞销风险；（4）发行人主要商品的生产周期，报告期各期末各类存货的库龄分布情况，是否存在库龄 1 年及以上的存货，存货跌价准备计提是否充分；（5）补充披露发行人与同行业可比公司存货跌价准备计提比例的差异情况，分析差异的原因及合理性。请保荐人和申报会计师说明对发行人存货的监盘情况，并发表明确意见。

【回复】

一、发出商品对应的客户、产品类别、发出时间，未能确认为收入的原因，期后结转情况，是否存在推迟确认收入的情形

报告期各期末，公司发出商品余额分别为 6,059.30 万元、9,578.88 万元和 **14,060.07 万元**，占营业收入比例为 13.97%、18.59%和 **23.62%**，其按类别构成如下表：

金额单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
锡膏印刷设备	**9,502.21**	**67.58%**	4,794.79	50.06%	3,289.04	54.28%
点胶设备	**1,285.96**	**9.15%**	1,029.03	10.74%	495.92	8.18%
自动化设备	**63.23**	**0.45%**	18.32	0.19%	-	0.00%
LED 封装设备	**3,208.67**	**22.82%**	3,736.74	39.01%	2,274.34	37.53%
合计	**14,060.07**	**100.00%**	**9,578.88**	**100.00%**	**6,059.30**	**100.00%**

发出商品期后结转销售情况如下表：

金额单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日 /2020 年度	2019 年 12 月 31 日 /2019 年度	2018 年 12 月 31 日 /2018 年度
发出商品	**14,060.07**	**9,578.88**	**6,059.30**
营业收入	**59,521.92**	**51,519.69**	**43,361.63**
发出商品占营业收入比例	**23.62%**	**18.59%**	**13.97%**

期后结转销售金额	**8,706.98**	**8,493.24**	**5,172.75**
期后结转销售比例	**61.93%**	**88.67%**	**85.37%**

注：以上期后结转销售统计截止日为 2021 年 4 月 30 日。

（一）锡膏印刷设备

报告期内，锡膏印刷设备发出商品余额分别为 3,289.04 万元、4,794.79 万元和 **9,502.21 万元**，对应的锡膏印刷设备当年销售收入分别为 34,997.02 万元、40,977.58 万元和 **47,437.65 万元**，锡膏印刷设备发出商品余额与对应营业收入的比例如下表：

金额单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日/2020 年度	2019 年 12 月 31 日/2019 年度	2018 年 12 月 31 日/2018 年度
发出商品	**9,502.21**	4,794.79	3,289.04
营业收入	**47,437.65**	40,977.58	34,997.02
发出商品占营业收入比例	**20.03%**	11.70%	9.40%
期后结转销售金额	**6,915.43**	**4,613.13**	**3,210.58**
期后结转销售比例	**72.78%**	**96.21%**	**97.61%**

注：以上期后结转销售统计截止日为 2021 年 4 月 30 日。

报告期末，公司锡膏印刷设备发出商品大幅增加主要是因为公司期末在手订单较多，2020 年第四季度发往客户处于安装验收过程中尚未满足收入确认条件的设备较多，为 6,325.56 万元，不存在推迟确认收入的情形。

2020 年 12 月 31 日锡膏印刷设备发出商品对应前十大客户及期后验收情况如下表：

单位：万元、台

客户名称	台数	发出时间		期后是否验收
		年月	台数	
鸿富锦精密电子（郑州）有限公司	77	2020 年 09 月	73	已验收
		2020 年 10 月	4	已验收
深圳市赣商租赁有限公司	91	2020 年 07 月	6	已验收
		2020 年 08 月	18	已验收
		2020 年 09 月	16	已验收
		2020 年 10 月	16	已验收
		2020 年 11 月	19	已验收
		2020 年 12 月	16	已验收
维沃移动通信有限公司	22	2020 年 11 月	22	已验收
峻凌电子（苏州）有限公司	21	2020 年 08 月	3	已验收
		2020 年 09 月	6	已验收

		2020 年 10 月	6	已验收
		2020 年 11 月	3	未验收
		2020 年 12 月	3	未验收
深圳市顺为智能设备有限公司	34	2020 年 09 月	7	已验收
		2020 年 10 月	15	已验收
		2020 年 11 月	8	已验收
		2020 年 12 月	4	已验收
华为机器有限公司	15	2019 年 12 月	1	未验收
		2020 年 03 月	10	未验收
		2020 年 09 月	1	未验收
		2020 年 11 月	1	未验收
		2020 年 12 月	2	未验收
东莞市奥海科技股份有限公司	35	2019 年 11 月	1	已验收
		2020 年 04 月	1	已验收
		2020 年 06 月	1	未验收
		2020 年 08 月	3	未验收
		2020 年 09 月	3	未验收
		2020 年 10 月	14	未验收
		2020 年 11 月	6	未验收
		2020 年 12 月	6	未验收
庆鼎精密电子（淮安）有限公司	16	2020 年 11 月	8	已验收
		2020 年 12 月	8	1 台未验收
昆山文泽庭电子有限公司	14	2020 年 09 月	1	已验收
		2020 年 11 月	7	未验收
		2020 年 12 月	6	5 台未验收
宁波铭瑶电子科技有限公司	21	2020 年 08 月	7	已验收
		2020 年 09 月	1	已验收
		2020 年 10 月	7	已验收
		2020 年 11 月	4	已验收
		2020 年 12 月	2	已验收

注：以上期后验收情况统计截止日为 2021 年 4 月 30 日。

（二）点胶设备

报告期内，点胶设备发出商品余额分别为 495.92 万元、1,029.03 万元和 **1,285.96 万元**，对应的点胶设备当年销售收入分别为 1,536.16 万元、3,416.82 万元和 **7,416.34 万元**，点胶设备发出商品余额与对应营业收入的比例如下表：

单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日

	/2020 年度	/2019 年度	/2018 年度
发出商品	**1,285.96**	1,029.03	495.92
营业收入	**7,416.34**	3,416.82	1,536.16
发出商品占营业收入比例	**17.34%**	30.12%	32.28%
期后结转销售金额	**981.74**	**1,021.03**	**495.92**
期后结转销售比例	**76.34%**	**99.22%**	**100.00%**

注：以上期后结转销售统计截止日为 2021 年 4 月 30 日。

点胶设备为公司新开拓的业务，发出商品余额与营业收入增长较快，**2020 年发出商品占营业收入比例较低，主要是因为公司 2020 年向 COMPAL (VIETNAM) CO.,LTD 销售了 2,192.16 万元的点胶设备导致 2020 年点胶设备销售收入增加较多所致。**

公司点胶设备发出商品主要为发往客户的处于安装验收过程中的设备，尚未满足收入确认条件，不存在推迟确认收入的情形。

2020 年 12 月 31 日点胶设备发出商品对应客户如下表：

单位：万元、台

客户名称	台数	发出时间		期后是否验收
		年月	台数	
惠州市蓝微电子有限公司	8	2020 年 12 月	8	已验收
峻凌电子（苏州）有限公司	8	2020 年 09 月	2	退货
		2020 年 11 月	6	已验收
南昌龙旗信息技术有限公司	4	2020 年 12 月	4	已验收
广东星星电子科技有限公司	6	2020 年 11 月	6	已验收
星誉自动化（深圳）有限公司	4	2020 年 09 月	3	已验收
		2020 年 11 月	1	已验收
重庆宇隆光电科技有限公司	4	2020 年 12 月	4	已验收
东莞市同德电子有限公司	4	2020 年 11 月	4	已验收
仁宝电脑（成都）有限公司	6	2020 年 11 月	6	4 台未验收
深圳市信恳智能电子有限公司	4	2020 年 09 月	4	未验收
中山市科云电器有限公司	4	2020 年 11 月	4	未验收

注：以上期后验收情况统计截止日为 2021 年 4 月 30 日。

（三）LED 封装设备

报告期内，LED 封装设备发出商品余额分别为 2,274.34 万元、3,736.74 万元和 **3,208.67 万元**，对应的 LED 封装设备当年销售收入分别为 5,061.82 万元、

3,092.91 万元和 **2,498.89 万元**，LED 封装设备发出商品余额与对应营业收入的比例如下表：

单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日/2020 年度	2019 年 12 月 31 日/2019 年度	2018 年 12 月 31 日/2018 年度
发出商品	**3,208.67**	3,736.74	2,274.34
营业收入	**2,498.89**	3,092.91	5,061.82
发出商品占营业收入比例	**128.40%**	120.82%	44.93%
期后结转销售金额	**809.81**	**2,840.75**	**1,466.25**
期后结转销售比例	**25.24%**	**76.02%**	**64.47%**

注：以上期后结转销售统计截止日为 2021 年 4 月 30 日。

LED 封装设备为公司报告期内一直经营的业务，2018 年度对江西省兆驰光电有限公司、中山市天鸿光电科技有限公司和鞍山瑞成光电科技有限公司验收了公司在 2015 年和 2016 年发出的 207 台设备，确认收入 1,723.52 万元，结转成本 1,415.67 万元，导致营业收入增长且发出商品下降。

公司 LED 封装设备发出商品主要为发往客户的处于安装验收过程中的设备，尚未满足收入确认条件，不存在推迟确认收入的情形。

2020 年 12 月 31 日 LED 封装设备发出商品对应客户如下表：

单位：万元、台

客户名称	台数	发出时间		期后是否验收
		年月	台数	
江西蓝科半导体有限公司	58	2020 年 08 月	18	未验收
		2020 年 09 月	24	未验收
		2020 年 10 月	16	未验收
山西高科华兴电子科技有限公司	58	2020 年 10 月	10	已验收
		2020 年 11 月	16	已验收
		2020 年 12 月	32	18 台未验收
辽宁艾德光电科技有限公司	45	2018 年 10 月	30	未验收
		2020 年 07 月	15	未验收
中山市信汇照明有限公司	23	2013 年 03 月	23	未验收
深圳市新光台电子科技股份有限公司	20	2020 年 05 月	3	未验收
		2020 年 09 月	9	未验收
		2020 年 11 月	7	未验收
		2020 年 12 月	1	未验收

中山市天鸿光电科技有限公司	10	2013 年 03 月	10	未验收
深圳中科四合科技有限公司	15	2020 年 10 月	2	已验收
		2020 年 11 月	13	已验收
深圳市世纪星照明有限公司	6	2016 年 5 月	1	已验收
		2016 年 09 月	1	已验收
		2017 年 05 月	1	已验收
		2019 年 10 月	3	已验收
中山高峻照明电器有限公司	4	2019 年 05 月	4	已验收
南通莱士达光电科技有限公司	4	2020 年 11 月	4	未验收

注：以上期后验收情况统计截止日为 2021 年 4 月 30 日。

发行人已于《招股说明书》中“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、（一）资产状况分析”对上述事项进行补充披露。

二、发行人报告期各期末各存货类别中有订单支持的金额和占比；

公司发出商品除试用机外，均有订单支持。

报告期各期末，公司库存商品与在产品余额合计分别为 6,937.00 万元、6,200.91 万元和 **6,020.27 万元**，占营业收入比为 16.00%、12.04%和 **10.11%**，其按类别构成如下表：

金额单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
锡膏印刷设备	**3,169.37**	**52.64%**	3,126.88	50.43%	3,128.14	45.09%
点胶设备	**895.89**	**14.88%**	605.44	9.76%	500.15	7.21%
自动化设备	**270.53**	**4.49%**	523.49	8.44%	13.18	0.19%
LED 封装设备	**1,684.49**	**27.98%**	1,945.10	31.37%	3,295.53	47.51%
合计	**6,020.27**	**100.00%**	**6,200.91**	**100.00%**	**6,937.00**	**100.00%**

公司库存商品和在产品的订单支持情况如下表所示：

金额单位：万元

品类	2020 年 12 月 31 日			2019 年 12 月 31 日			2018 年 12 月 31 日		
	库存/在产品	在手订单	订单比例	库存/在产品	在手订单	订单比例	库存/在产品	在手订单	订单比例
锡膏印刷设备	**3,169.37**	**3,775.65**	**119.13%**	3,126.88	1,281.62	40.99%	3,128.14	1,434.95	45.87%
点胶设备	**895.89**	**97.87**	**10.92%**	605.44	76.86	12.69%	500.15	38.38	7.67%
自动化设备	**270.53**	**270.53**	**100.00%**	523.49	523.49	100.00%	13.18	13.18	100.00%

LED 封装设备	**1,684.49**	**554.13**	**32.90%**	1,945.10	146.02	7.51%	3,295.53	199.93	6.07%
合计	**6,020.27**	**4,698.18**	**78.04%**	**6,200.91**	**2,027.99**	**32.70%**	**6,937.00**	**1,686.44**	**24.31%**

（一）锡膏印刷设备

报告期内，锡膏印刷设备库存商品与在产品余额分别为 3,128.14 万元、3,126.88 万元和 **3,169.37 万元**，对应的锡膏印刷设备当年销售收入分别为 34,997.02 万元、40,977.58 万元和 **47,437.65 万元**，锡膏印刷设备库存商品与在产品余额与对应营业收入的比例如下表：

单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日/2020 年度	2019 年 12 月 31 日/2019 年度	2018 年 12 月 31 日/2018 年度
库存商品及在产品	**3,169.37**	3,126.88	3,128.14
营业收入	**47,437.65**	40,977.58	34,997.02
库存商品及在产品占营业收入比例	**6.68%**	7.63%	8.94%
期后销售金额	**2,331.71**	**2,553.01**	**2,594.38**
期后销售比例	**73.57%**	**81.65%**	**82.94%**

注：以上期后销售统计截止日为 2021 年 4 月 30 日。

报告期内，公司锡膏印刷设备库存商品和在产品期后销售情况良好，有充分的订单支持。

（二）点胶设备

报告期内，点胶设备库存商品与在产品余额分别为 500.15 万元、605.44 万元和 **895.89 万元**，对应的点胶设备当年销售收入分别为 1,536.16 万元、3,416.82 万元和 **7,416.34 万元**，点胶设备库存商品及在产品余额与对应营业收入的比例如下表：

单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日/2020 年度	2019 年 12 月 31 日/2019 年度	2018 年 12 月 31 日/2018 年度
库存商品及在产品	**895.89**	605.44	500.15
营业收入	**7,416.34**	3,416.82	1,536.16
库存商品及在产品占营业收入比例	**12.08%**	17.72%	32.56%
期后销售金额	**658.04**	**467.11**	**436.42**
期后销售比例	**73.45%**	**77.15%**	**87.26%**

注：以上期后销售统计截止日为 2021 年 4 月 30 日。

报告期内，公司点胶设备库存商品和在产品期后销售情况良好，有充分的订单支持。

（三）LED 封装设备

报告期内，LED 封装设备库存商品及在产品余额分别为 3,295.53 万元、1,945.10 万元和 **1,684.49 万元**，对应的 LED 封装设备当年销售收入分别为 5,061.82 万元、3,092.91 万元和 **2,498.89 万元**，LED 封装设备库存商品及在产品余额与对应营业收入的比例如下表：

单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日/2020 年度	2019 年 12 月 31 日/2019 年度	2018 年 12 月 31 日/2018 年度
库存商品及在产品	**1,684.49**	1,945.10	3,295.53
营业收入	**2,498.89**	3,092.91	5,061.82
库存商品及在产品占营业收入比例	**67.41%**	62.89%	65.11%
期后销售金额	**460.24**	**814.16**	**2164.59**
期后销售比例	**27.32%**	**41.86%**	**65.68%**

注：以上期后销售统计截止日为 2021 年 4 月 30 日。

报告期内，公司 LED 封装设备库存商品和在产品期后销售情况比例偏低，主要是因为传统 LED 封装设备市场需求下降，公司老旧设备销售情况不佳。

发行人已于《招股说明书》中“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、（一）资产状况分析”对上述事项进行补充披露。

三、2020 年 6 月末存货账面价值较高的原因，发行人产品是否存在滞销风险

（一）2020 年 6 月末存货账面价值较高的原因

2018 年末、2019 年末、2020 年 6 月末和 2020 年末，公司存货余额构成情况如下：

金额单位：万元

项目	2020-12-31		2020-6-30		2019-12-31		2018-12-31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
原材料	**4,056.78**	**16.76%**	3,993.80	17.50%	3,277.93	17.16%	2,592.87	16.58%
在产品	**2,796.79**	**11.56%**	2,699.61	11.83%	1,832.93	9.60%	2,685.11	17.17%

项目	2020-12-31		2020-6-30		2019-12-31		2018-12-31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
库存商品	**3,223.48**	**13.32%**	5,030.93	22.05%	4,367.98	22.87%	4,251.88	27.19%
周转材料	**43.47**	**0.18%**	51.13	0.22%	31.46	0.16%	32.95	0.21%
发出商品	**14,060.07**	**58.10%**	11,023.61	48.31%	9,578.88	50.15%	6,059.30	38.75%
委托加工物资	**18.37**	**0.08%**	18.42	0.08%	9.51	0.05%	16.11	0.10%
账面余额	**24,198.96**	**100.00%**	**22,817.51**	**100.00%**	**19,098.69**	**100.00%**	**15,638.23**	**100.00%**
存货跌价准备	**2,472.55**	**10.22%**	2,540.44	11.13%	2,580.83	13.51%	2,335.81	14.94%
账面净额	**21,726.41**	**89.78%**	**20,277.07**	**88.87%**	**16,517.86**	**86.49%**	**13,302.42**	**85.06%**

2018 年末、2019 年末、2020 年 6 月末和 2020 年末，公司存货净额分别为 13,302.42 万元、16,517.86 万元、20,277.07 万元和 **21,726.41 万元**，占流动资产的比例分别为 38.71%、35.25%、34.80%和 **31.66%**。

公司 2020 年 6 月末存货情况与 2019 年末比较情况如下：

金额单位：万元

项目	2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	增长金额	增长率
发出商品	11,023.61	9,578.88	1,444.73	15.08%
库存商品	5,030.93	4,367.98	662.95	15.18%
原材料	3,993.80	3,277.93	715.87	21.84%
在产品	2,699.61	1,832.93	866.68	47.28%
周转材料	51.13	31.46	19.67	62.52%
委托加工物资	18.42	9.51	8.91	93.69%
账面余额	**22,817.51**	**19,098.69**	**3,718.82**	**19.47%**

1、发出商品

公司发出商品变化情况具体如下：

金额单位：万元

项目	2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	增长金额	增长率
锡膏印刷设备	7,461.38	4,794.79	2,666.59	55.61%
点胶设备	1,340.94	1,029.03	311.91	30.31%
自动化设备	0.35	18.32	-17.97	-98.09%
LED 封装设备	2,220.94	3,736.74	-1,515.80	-40.56%
合计	**11,023.61**	**9,578.88**	**1,444.73**	**15.08%**

公司2020年6月末锡膏印刷设备发出商品较高，主要是因为受到疫情影响，客户一季度订单多延期至二季度下达，导致二季度订单量和发货量均上升较多，公司二季度发出的设备仍处于验收中，所以2020年6月30日发出商品较多。

2、原材料、在产品和周转材料

公司原材料、在产品和周转材料变化情况具体如下：

金额单位：万元

项目	2020年6月30日	2019年12月31日	增长金额	增长率
锡膏印刷设备	4,329.20	2,827.29	1,501.90	53.12%
点胶设备	1,159.39	664.73	494.66	74.42%
自动化设备	499.98	668.63	-168.65	-25.22%
LED封装设备	755.98	981.67	-225.69	-22.99%
合计	**6,744.55**	**5,142.32**	**1,602.23**	**31.16%**

公司2020年6月末原材料、在产品和周转材料较高，主要是因为受到疫情影响，客户一季度订单多延期至二季度下达，导致二季度订单量增长较大，公司根据订单情况进行采购并扩大生产。

3、库存商品

公司库存商品变化情况具体如下：

金额单位：万元

项目	2020年6月30日	2019年12月31日	增长金额	增长率
锡膏印刷设备	1,830.20	2,214.13	-383.93	-17.34%
点胶设备	785.22	539.16	246.05	45.64%
自动化设备	29.91	13.18	16.74	127.05%
LED封装设备	2,385.60	1,601.51	784.09	48.96%
合计	**5,030.93**	**4,367.98**	**662.95**	**15.18%**

公司2020年6月库存商品较高，主要是因为LED封装设备库存商品有所增长。公司新型号LED封装设备销售情况良好，有下游客户需求，公司根据市场情况进行了备货。

（二）2020年末存货账面价值较高的原因

公司2020年末存货情况与2019年末比较情况如下：

金额单位：万元

项目	2020年12月31日	2019年12月31日	增长金额	增长率
发出商品	**14,060.07**	**9,578.88**	**4,481.19**	**46.78%**
库存商品	**3,223.48**	**4,367.98**	**-1,144.50**	**-26.20%**

原材料	4,056.78	3,277.93	778.85	23.76%
在产品	2,796.79	1,832.93	963.86	52.59%
周转材料	43.47	31.46	12.01	38.18%
委托加工物资	18.37	9.51	8.86	93.17%
账面余额	24,198.96	19,098.69	5,100.27	26.70%

公司2020年末存货余额较高主要是发出商品、原材料、在产品和周转材料余额较高。

1、发出商品

公司发出商品变化情况具体如下：

金额单位：万元

项目	2020年12月31日	2019年12月31日	增长金额	增长率
锡膏印刷设备	9,502.21	4,794.79	4,707.42	98.18%
点胶设备	1,285.96	1,029.03	256.93	24.97%
自动化设备	63.23	18.32	44.91	245.14%
LED封装设备	3,208.67	3,736.74	-528.07	-14.13%
合计	14,060.07	9,578.88	4,481.19	46.78%

2020年末，公司发出商品余额较高主要是锡膏印刷设备发出商品余额较高。公司2020年末锡膏印刷设备发出商品大幅增加主要是公司期末在手订单增加较多，2020年第四季度发往客户的处于安装验收过程中尚未满足收入确认条件的设备较多，为6,325.56万元。

2、原材料、在产品和周转材料

公司原材料、在产品和周转材料变化情况具体如下：

金额单位：万元

项目	2020年12月31日	2019年12月31日	增长金额	增长率
锡膏印刷设备	4,474.40	2,827.29	1,647.11	58.26%
点胶设备	1,000.90	664.73	336.17	50.57%
自动化设备	412.64	668.63	-255.99	-38.29%
LED封装设备	1,009.11	981.67	27.44	2.80%
合计	6,897.05	5,142.32	1,754.73	34.12%

2020年末，公司原材料、在产品和周转材料余额较高，主要是锡膏印刷设备和点胶设备原材料、在产品和周转材料余额较高，原因主要是公司期末在手订单和销售预测增加较多，备货增加较多导致。

发行人已于《招股说明书》中“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十

一、（一）资产状况分析”对上述事项进行补充披露。

四、发行人主要商品的生产周期，报告期各期末各类存货的库龄分布情况，是否存在库龄 1 年及以上的存货，存货跌价准备计提是否充分；

公司生产的设备分为标准产品、定制产品，生产周期可分为设计周期、备料周期、加工周期等，具体情况如下：

类别	生产模式	生产周期		
		设计周期	备料周期	加工周期
锡膏印刷设备	标准产品	0-5 天	45-60 天	10-20 天
	定制产品	20-30 天	45-60 天	20-30 天
点胶设备	标准产品	0-5 天	30-40 天	7-15 天
LED 封装设备	标准产品	0-20 天	35-40 天	10-15 天
柔性自动化设备	定制产品	45 天	20-40 天	15-30 天

注 1：因柔性自动化设备主要以定制生产为主，标准品数量极少，不具备代表性，故未在表中披露。

注 2：公司点胶设备在报告期销售产品均为标准设备，故未披露定制产品相关周期。LED 封装设备定制产品在报告期内销售数量极少，不具备代表性，故未披露定制产品相关周期。

注 3：上述备料周期、加工周期取自生产管理系统中的标准周期。

公司生产周期中备料周期较长，主要原因系：1、公司原材料中铸造件、钣金件、小五金件、机架等为定制件，从公司下单到供应商完成生产所需时间较长，锡膏印刷设备通常需要 40-50 天，点胶设备、LED 封装设备通常需要 25-35 天，柔性自动化设备通常需要 15-20 天；2、公司部分原材料需要进口，进口报关和物流导致备料周期较长，通常需要 10 天左右。

公司管理口径的生产周期与财务口径的生产周期存在一定差异，具体说明如下：

（一）发行人主要商品财务口径计算的生产周期

单位：天

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	三年
锡膏印刷设备	**48.23**	42.90	49.46	**54.34**
点胶设备	**73.31**	100.70	178.63	**98.98**
柔性自动化设备	**307.14**	85.75	19.42	**81.98**
LED 封装设备	**114.07**	153.34	120.85	**106.18**

注：生产周期=360/（营业成本/（原材料+在产品+委托加工物资等账面净额）平均值）

1、锡膏印刷设备

公司锡膏印刷设备财务口径的生产周期与管理口径的生产周期基本一致。报

告期内，公司锡膏印刷设备生产周期为 49.46 天、42.90 天和 **48.23 天**，总体呈下降趋势，主要是因为销售规模的上升提高了公司的运营效率。

2、点胶设备

公司点胶设备财务口径的生产周期比管理口径的生产周期基本更长，主要是因为点胶设备规模较小。报告期内，公司点胶设备生产周期为 178.63 天、100.70 天和 **73.31 天**，在报告期内呈下降趋势，主要是因为销售规模的上升提高了公司的运营效率。

3、柔性自动化设备

报告期内，公司柔性自动化设备生产周期为 19.42 天、85.75 天和 **307.14 天**。因为柔性自动化设备定制性较强，完全是按照客户订单需求进行定制化生产，生产过程并不连续，所以公司各期末的原材料、在产品有较大的偶然性，无法代表实际生产周期。**2020 年柔性自动化设备生产周期大幅增加主要原因系受“新冠”疫情影响，公司柔性自动化设备主要客户捷普的海外工厂复工受到一定影响，导致公司 2020 年度柔性自动化设备销售收入大幅下降。**

4、LED 封装设备

公司 LED 封装设备财务口径的生产周期比管理口径的生产周期基本更长，主要是因为公司 LED 封装设备业务规模较小，同时 LED 行业供过于求所致。报告期内，公司 LED 封装设备生产周期为 120.85 天、153.34 天和 **114.07 天**。**2019 年生产周期较长，主要是因为当年验收确认的收入较少，以前年度发货当年确认收入只有 577.85 万元。**

（二）发行人主要商品验收时长及财务口径计算的销售周期

公司销售收入中需要安装验收的主要为内销业务。报告期内，公司内销验收平均时长统计如下：

单位：天

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
锡膏印刷设备	96.61	71.37	81.73
点胶设备	128.94	84.49	65.55
LED 封装设备	232.73	119.28	454.89
内销验收平均时长	106.84	77.40	159.42

注 1：柔性自动化设备主要为境外客户 JABIL，内销发出商品较少，不进行验收平均时长统计。

注 2：验收时长为产品出库到收入确认所需时间。

报告期内，公司锡膏印刷设备、点胶设备的验收周期约为两到三个月，主要由于部分大客户对于验收的要求较高，一般要求设备安装完成后，还需要试运行一段时间，待设备的运行参数（精度、速度、稳定性）等达到其内部要求后才会安排验收，因此验收时间较长。此外，部分大客户是整条 SMT 生产线一起验收，公司设备只是整条 SMT 生产线中的一类，需要等其他设备均安装完成后客户才会一起验收，也增加了验收的时间。

公司 LED 封装设备的验收期较长，主要由于 LED 封装设备运到客户后，其安装调试及试运行时间较长，部分客户试运行时间在半年以上才能安排验收。

报告期内，发行人内销验收平均时长分别为 159.42 天、77.40 天和 106.84 天。2018 年度平均验收时长较长，主要是因为 2018 年 LED 封装设备平均验收期较长,剔除 LED 封装设备影响后，平均验收时间为 77.40 天，2018 年度 LED 封装设备内销验收平均时长较长，主要是因为当年验收了较多 1 年以上发出商品。

2020 年度平均验收时长较长，一方面是部分大客户如锡膏印刷设备中的华为和南昌华勤、点胶设备中的蓝微电子、LED 封装设备中的江西蓝科和国星光电等验收周期较长，另一方面是受到疫情影响，影响了客户整体的验收进度。

报告期内，公司主要产品财务口径计算的销售周期如下表：

单位：天

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	三年
锡膏印刷设备	113.35	85.08	86.81	118.27
点胶设备	149.82	221.41	435.24	209.20
柔性自动化设备	26.98	3.87	0.44	12.65
LED 封装设备	570.93	437.07	292.21	402.75
合计	143.08	120.43	125.45	149.03

注 1：销售周期=360/（营业成本/（库存商品账面净额+发出商品账面净额）平均值）。

注 2：销售周期为产品完工入库到收入确认所需时间。

同行业可比公司财务口径计算的销售周期如下表：

单位：天

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
新益昌	210.65	237.32	206.32
劲拓股份	128.83	197.98	76.70
凯格精机	143.08	120.43	125.45

注：ASMPT 未披露发出商品与库存商品数据，故未参与计算。

2018年和2020年发行人财务口径计算的销售周期处于同行业可比公司中间水平，公司的销售周期符合设备行业的特性，符合公司的实际情况。

1、锡膏印刷设备

报告期内，公司锡膏印刷设备销售周期为 86.81 天、85.08 天和 **113.35 天。2020 年销售周期较长，主要是公司期末在手订单较多，2020 年第四季度发往客户的处于安装验收过程中尚未满足收入确认条件的设备较多，导致发出商品较多。**

2、点胶设备

报告期内，公司点胶设备销售周期为 435.24 天、221.41 天和 **149.82 天**，在报告期内呈下降趋势，主要是因为销售规模的上升提高了公司的运营效率。

3、柔性自动化设备

报告期内，公司柔性自动化设备销售周期为 0.44 天、3.87 天和 **26.98 天**。因为柔性自动化设备定制性较强，完全是按照客户订单需求进行定制化生产，销售过程全年并不连续，所以公司各期末的库存商品、发出商品有较大的偶然性，无法代表实际销售周期。

4、LED 封装设备

报告期内，公司 LED 封装设备销售周期为 292.21 天、437.07 天和 **570.93 天，在报告期内呈上升趋势，主要受近年来传统 LED 行业产能过剩，公司 LED 封装设备销售收入逐年下降所致。**

（三）存货库龄分布情况

报告期各期末各类存货的库龄分布情况如下：

单位：万元

2020 年 12 月 31 日					
项目	1 年以内	1-2 年	2 年以上	小计	跌价准备
锡膏印刷设备	14,121.41	502.55	954.50	15,578.46	493.53
点胶设备	2,304.86	255.68	322.83	2,883.37	14.68
LED 封装设备	2,896.17	232.16	2,132.92	5,261.25	1,961.35
柔性自动化设备	338.19	125.36	12.33	475.87	3.00
合计	19,660.63	1,115.75	3,422.58	24,198.96	2,472.55
2019 年 12 月 31 日					
项目	1 年以内	1-2 年	2 年以上	小计	跌价准备

锡膏印刷设备	8,615.59	426.42	803.72	9,845.72	524.91
点胶设备	1,898.92	146.83	187.17	2,232.93	32.06
LED 封装设备	3,702.92	1,539.14	1,077.85	6,319.91	2,023.86
柔性自动化设备	670.66	29.47	-	700.13	-
合计	**14,888.10**	**2,141.86**	**2,068.74**	**19,098.69**	**2,580.83**
2018 年 12 月 31 日					
项目	**1 年以内**	**1-2 年**	**2 年以上**	**小计**	**跌价准备**
锡膏印刷设备	6,988.54	411.02	702.64	8,102.21	411.30
点胶设备	831.54	400.59	44.58	1,276.72	-
LED 封装设备	3,793.72	549.44	1,844.65	6,187.81	1,912.66
柔性自动化设备	71.49	-	-	71.49	11.86
合计	**11,685.29**	**1,361.05**	**2,591.88**	**15,638.23**	**2,335.81**

（四）库龄 1 年以上存货情况及跌价计提说明

报告期末，公司存货分布和跌价计提情况如下：

单位：万元

项目	1 年以内	1 年以上	小计	跌价准备	跌价计提比例
锡膏印刷设备	14,121.41	1,457.05	15,578.46	493.53	3.17%
点胶设备	2,304.86	578.52	2,883.37	14.68	0.51%
LED 封装设备	2,896.17	2,365.09	5,261.25	1,961.35	37.28%
柔性自动化设备	338.19	137.69	475.87	3.00	0.63%
合计	19,660.63	4,538.34	24,198.96	2,472.55	10.22%

公司主要经营锡膏印刷设备、点胶设备、LED 封装设备和柔性自动化设备，以上设备主要用于工业生产，在使用和保养得当的情况下，使用寿命通常在 10 年以上，因此公司在确定存货的跌价情况时，较少考虑存货的库龄情况，更多的是考虑存货的可变现净值。存货的可变现净值主要取决于市场销售情况。

报告期内，公司跌价存货主要集中于 LED 封装设备这一品类中的老旧型号机型，如 DB-50 固晶机、DB-100 固晶机、DB-130 固晶机、分光机、编带机、SMD 固晶机以及 i60T 焊线机。公司对存货跌价的计提是合理和充分的。

LED 封装设备跌价说明参见本问询函回复之“问题 21、关于存货”之“五、补充披露发行人与同行业可比公司存货跌价准备计提比例的差异情况，分析差异的原因及合理性”之“（一）LED 封装设备存货跌价情况说明”的有关回复。

发行人已于《招股说明书》中“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、（一）资产状况分析”对上述事项进行补充披露。

五、补充披露发行人与同行业可比公司存货跌价准备计提比例的差异情况，分析差异的原因及合理性

2020 年 12 月 31 日发行人与同行业可比公司存货跌价准备计提比例情况如下：

单位：万元

公司名称	账面余额	存货跌价准备	账面净额	跌价计提比例
ASMPT	未披露相关信息			
新益昌	40,556.64	909.33	39,647.31	2.24%
劲拓股份	28,000.50	1,543.07	26,457.43	5.51%
凯格精机	24,198.96	2,472.55	21,726.41	10.22%

发行人存货跌价计提比例高于同行业可比公司，主要是因为发行人除锡膏印刷设备外，还经营有点胶设备、柔性自动化设备和 LED 封装设备，发行人 LED 封装设备存货计提了较多的跌价准备。

公司 LED 封装设备主要分为固晶设备和焊线设备，以上设备期末跌价情况和库龄情况如下：

1、固晶设备

固晶设备期末跌价情况和库龄情况如下：

单位：万元

存货类别	台数	账面余额	存货跌价	库龄		
				1 年以内	1~2 年	2 年及以上
库存商品	84	791.86	596.66	114.28	13.05	664.53
在产品	36	416.27	-	416.27	-	-
发出商品	239	2,825.95	489.30	2,031.12	138.66	656.17
原材料及周转料	-	368.09	164.35	165.84	80.45	121.80
合计	359	4,402.17	1,250.32	2,727.52	232.16	1,442.49

（1）库存商品跌价说明

单位：万元

机型	成本金额	可变现净值	计提跌价	账面净值	库龄情况
DB-100	303.72	-	288.53	15.19	2 年以上
DB-1200	51.52	120.17	-	51.52	1 年以内
DB-130	38.27	-	36.36	1.91	2 年以上
GD-68	62.77	65.32	-	62.77	1 年以内
DB-50	49.94	24.38	25.56	24.38	2 年以上
DB-60	26.47	28.74	-	26.47	1-2 年，1 台；

					2 年以上，1 台
分光/编带	259.17	-	246.21	12.96	2 年以上
合计	791.86	238.61	596.66	195.20	

库存商品余额为 **791.86 万元**，主要分为三类：

第一类为 DB-60、GD-68 和 DB-1200 等新机型，在市场上正常销售，可变现净值均高于成本金额，所以未计提减值；

第二类为 DB-50，根据市场询价和报告期内的销售情况，按照 6.08 万元（税前价格为 7 万元）的可变现净值计提减值；

第三类为报告期前生产的分光机、编带机以及 DB-100 和 DB-130 老旧固晶机，在报告期内主要以成本价销售，出于谨慎性原则，以 5%残值计提减值。

（2）发出商品跌价说明

单位：万元

机型	成本金额	可变现净值	计提跌价	账面净值	库龄
DB-100	73.75	42.67	31.74	42.01	1-2 年：4 台； 2 年以上：4 台
DB-1200	95.99	209.01	-	95.99	1 年以内
DB-50	155.56	96.79	58.76	96.79	1 年以内：4 台； 2 年以上 11 台
DB-60	1,582.99	1,678.62	10.88	1,572.11	1 年以内：114 台 1-2 年：7 台
GD-68	257.91	301.85	-	257.91	1 年以内
SMD 固晶	176.12	44.02	132.10	44.02	2 年以上
分光/编带	320.23	64.97	255.26	64.97	1-2 年：3 台； 2 年以上：28 台
GD-1600	20.30	64.01	-	20.30	1 年以内：3 台
GD-80	133.37	158.07	-	133.37	1 年以内：11 台
AOI 检测机	8.90	14.37	-	8.90	1 年以内：1 台
合计	2,825.11	2,674.38	488.74	2,336.37	

注：本表统计的是发出商品中的机器台数对应的成本，因此成本与总表有少量差异系发出商品中的零配件所致

发出商品余额为 **2,825.95 万元**，主要分为三类：

第一类为 DB-60、**GD-68、DB-1200、GD-1600、GD-80 等新机型，在市场上正常销售。其中 DB-60 计提跌价准备 10.88 万元，主要是 1 台 DB-60 预计无法收回货款，公司按照扣税后的预收款作为可变现净值计提跌价准备。**

第二类为 DB-50，合计 15 台，其中 14 台按照 6.08 万元（税前价格为 7 万

元）确定可变现净值计提跌价，1 台按照税后预收款确定可变现净值计提跌价。

第三类为报告期前生产的分光机、编带机以及 DB-100 和 DB-130 老旧固晶机，主要按照以下方法计提跌价：如有预收账款，则按照税后预收账款作为可变现净值计提跌价，如无预收账款，则全额计提减值。

2、焊线设备

焊线设备期末跌价情况和库龄情况如下：

单位：万元

存货类别	账面余额（原值）	存货跌价	库龄		
			1 年以内	1~2 年	2 年及以上
库存商品	251.61	209.81	-	-	251.61
在制	224.75	181.21	-	-	224.75
发出商品	382.73	320.02	168.65	-	214.07
合计	859.08	711.03	168.65	-	690.43

公司焊线设备均为 i60T 型号设备，统一按照 1.74 万元 （含税价格 2 万元/台）作为可变现净值计提跌价准备：**库存商品 24 台，余额为 251.61 万元，合计计提跌价准备 209.81 万元；在产品 25 台，余额为 224.75 万元，合计计提跌价准备 181.21 万元；发出商品 36 台，余额为 382.73 万元，合计计提跌价准备 320.02 万元。**

发行人已于《招股说明书》中“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、（一）资产状况分析”对上述事项进行补充披露。

六、存货的监盘情况

报告期内，申报会计师对发行人存货执行了监盘程序；保荐机构对发行人 2018 年末、2019 年末、**2020 年末**的存货执行了监盘程序。

（一）存货监盘的具体时间及人员安排

项目	内容
监盘时间	（1）2018 年末监盘：2018 年 12 月 28 日-29 日； （2）2019 年末监盘：2019 年 12 月 31 日； （3）**2020 年末监盘：2020 年 12 月 31 日**。
监盘人员	（1）2018 年末监盘：申报会计师、保荐机构； （2）2019 年末监盘：申报会计师、保荐机构； （3）2020 年末监盘：申报会计师、保荐机构。
监盘地点	发行人各仓库、生产车间

监盘范围	原材料、周转材料、库存商品、在产品

注：除中介机构监盘人员外，其他参与盘点的人员包括仓管、财务及其他辅助人员。

（二）监盘的金额和比例

报告期各期末，保荐机构及申报会计师对发行人存货监盘的金额和比例如下，**未发现账实不符情况：**

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
存货期末结存金额（扣除发出商品）	**10,138.89**	9,519.81	9,578.93
监盘金额	**9,966.45**	9,373.30	9,493.90
监盘比例	**98.30%**	98.46%	99.11%

报告期各期末，发行人存货中发出商品的金额为 6,059.30 万元、9,578.88 万元和 **14,060.07 万元**。对于 2018 年末、2019 年末和 **2020 年 12 月 31 日**的发出商品，保荐机构及会计师核查了其期后结转收入的情况，对于报告期各期末的发出商品，保荐机构及申报会计师进行了函证，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
期末金额（A）	**14,060.07**	9,578.88	6,059.30
发函金额（B）	**11,822.40**	4,211.38	1,500.32
发函比例（C=B/A）	**84.08%**	43.97%	24.76%
回函金额（D）	**9,849.68**	3,723.51	1,208.37
回函比例（E=D/B）	**83.31%**	88.42%	80.54%
回函确认金额（F）	**9,578.8**	2,990.48	1,208.37
回函确认比例（G=F/D）	**97.25%**	80.31%	100.00%
回函不符金额（H）	**270.88**	733.03	-
回函不符比例（I=H/D）	**2.75%**	19.69%	-

注 1：上述回函统计数据截至 2021 年 5 月 30 日。

2020 年度回函不符主要为东莞市奥海科技股份有限公司，系时间性差异导致，已全部进行替代测试。

2019 年度回函不符均为华为机器有限公司，其财务表示无权限核对相关数据，已全部进行替代测试。

七、核查过程与核查意见

（一）核查程序

保荐机构和申报会计师执行了以下程序：

1、了解与存货相关的内部控制制度设计，并测试相关内部控制的运行有效性。

2、访谈发行人采购及生产负责人，了解公司采购、生产等业务流程以及存货周转情况。

3、取得发行人报告期各期末分库龄存货明细，分析各类存货的波动原因，了解库龄较长的存货原因，结合销售合同执行情况，分析长库龄存货是否存在减值的风险。

4、获取各期发出商品明细表，查阅报告期各期末发出商品相关的销售订单，分析期后销售确认情况。

5、查阅存货盘点制度，检查存货盘点表，并对发行人期末存货盘点实施监盘程序。

6、查阅同行业可比公司公开披露的资料，比较其存货周转率、存货跌价计提比例是否与公司一致，分析差异原因。

7、访谈公司财务负责人，了解公司存货跌价准备计提政策和存货减值测试过程，复核公司提供的存货可变现净值计算表是否准确，存货跌价准备计提是否充分。

8、检查报告期各期末发出商品期后收入确认情况，获取对应的销售订单、销售出库单以及验收或结算单据，核实存货的期后销售情况。

9、对报告期各期末存放于客户处未验收的发出商品执行视频和拍照结合的监盘程序。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、公司报告期各期，发出商品结转情况正常，不存在推迟确认收入的情形。

2、公司报告期各期，库存商品转销情况正常，期后转销售情况正常，不存在异常滞销情形。

3、2020 年 6 月末、**2020 年末**存货账面价值较高具有合理原因。

4、发行人主要商品生产周期、库龄情况和对 1 年以上库龄的商品的跌价计提情况不存在异常。

5、公司存货跌价计提比例高于同行业可比上市公司，形成差异的原因具有合理性。

问题 22、关于期间费用。报告期内，发行人期间费用分别为 9,464.21 万元、13,285.85 万元、14,464.74 万元、5,963.98 万元，占营业收入的比例较高，分别为 27.39%、30.64%、28.08%、26.43%。其中发行人销售费用占比较高，报告期各期占期间费用的比例分别为 46.59%、43.84%、47.65%、41.92%。

请发行人补充披露：（1）报告期内销售费用率、管理费用率高于同行业可比公司的原因及合理性；（2）报告期各期销售人员、管理人员的职能划分、相应人数、平均薪酬及与同行业公司对比情况，与当地社会平均工资是否匹配；（3）报告期各期研发费用与研发项目的具体对应关系，发行人向税务机关申报加计扣除的研发费用金额与实际发生的研发费用金额是否匹配；（4）报告期各期研发人员学历、职级分布情况，研发人员平均薪酬及其合理性；（5）研发费用的具体归集口径、会计处理，以及各研发项目所对应的明细科目，研发费用的归集是否准确，研发费用与其他费用或生产成本是否能明确区分，相关费用是否确实与研发活动相关，是否存在应计入其他成本、费用项目的支出计入研发费用的情形，发行人是否存在研发费用归集不恰当的情况；请保荐人和申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、报告期内销售费用率、管理费用率高于同行业可比公司的原因及合理性；

（一）销售费用率

报告期内，公司与同行业可比公司销售费用率的比较情况如下：

公司简称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
ASMPT	9.31%	10.01%	8.50%
新益昌	5.97%	5.93%	6.36%
劲拓股份	7.53%	15.66%	11.40%
平均值	7.60%	10.53%	8.75%
凯格精机	11.45%	13.38%	13.43%

报告期内，公司销售费用明细构成如下：

金额单位：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

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	5,086.77	74.65%	4,121.61	59.80%	3,510.41	60.27%
产品维修费	481.15	7.06%	495.06	7.18%	427.28	7.34%
业务招待费	354.08	5.20%	407.29	5.91%	357.22	6.13%
差旅费	335.86	4.93%	559.03	8.11%	408.09	7.01%
展览费	142.34	2.09%	224.13	3.25%	252.29	4.33%
交通车辆费	140.92	2.07%	167.67	2.43%	136.30	2.34%
市场推广费	98.91	1.45%	234.38	3.40%	178.57	3.07%
运输费	-	-	469.90	6.82%	395.36	6.79%
其他	173.90	2.55%	213.49	3.10%	159.35	2.74%
合计	6,813.94	100.00%	6,892.56	100.00%	5,824.87	100.00%
占营业收入比例	-	11.45%	-	13.38%	-	13.43%

报告期内，公司销售费用的主要构成为职工薪酬、运输费、产品维修费，上述 3 项费用合计占报告期内销售费用的比例合计分别为 74.39%、73.80%和 81.71%。

1、与新益昌对比

2018 年度、2019 年度和 2020 年度，新益昌销售费用率为 6.36%、5.93%和 5.97%，较公司低 7.07%、7.45%和 5.48%。根据新益昌招股说明书公开披露数据，其销售费用主要由售后费用、职工薪酬、运输装卸费、居间服务佣金、业务招待费和差旅费组成，合计占销售费用 92.22%、90.13%和 90.64%。

报告期内，新益昌销售费用明细构成如下：

金额单位：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
售后费用	2,710.48	64.42%	1,957.85	50.35%	2,126.40	47.83%
职工薪酬	793.00	18.85%	665.24	17.11%	650.68	14.63%
运输装卸费	-	-	354.88	9.13%	435.13	9.79%
业务招待费	218.04	5.18%	224.58	5.78%	239.68	5.39%
差旅费	91.75	2.18%	186.91	4.81%	145.41	3.27%
配件	208.23	4.95%	162.65	4.18%	168.89	3.80%
广告展览费	94.35	2.24%	102.41	2.63%	64.74	1.46%
居间服务佣金	-	-	115.02	2.96%	503.01	11.31%
折旧摊销	42.71	1.02%	59.97	1.54%	51.07	1.15%
其他	48.65	1.16%	58.83	1.51%	61.12	1.37%

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
合计	4,207.23	100.00%	3,888.31	100.00%	4,446.13	100.00%
占营业收入比例		5.97%	-	5.93%	-	6.36%

注：售后费用中包含了售后服务部门的职工薪酬

公司销售费用及费用率较新益昌高，主要是因为公司客户数量较多，分布范围较广，且小客户数量较多，报告期内发行人销售规模在 50 万元以下的客户数量较多，累计占发行人总客户数量的比例为 86.96%，所以公司服务客户所需要的销售人员数量较多，2020 年新益昌前端销售人员为 32 人，发行人为 83 人，导致与人员相关的费用较高。新益昌主要经营 LED 固晶设备，下游客户较为集中，前五名客户销售占比为 36.01%，而公司主要经营锡膏印刷设备，下游客户较为分散，前五名客户销售占比为 22.31%。

（1）职工薪酬

2020 年度公司职工薪酬为 5,086.77 万元，对应的销售费用率为 8.55%；新益昌职工薪酬为 793.00 万元，对应的销售费用率为 1.13%。

公司职工薪酬金额和费率均高于新益昌，一方面是因为新益昌销售人员中工资较高的前端销售人员（依据新益昌公开披露信息，“前端销售人员”系直接面对客户的市场开拓人员）数量较少，2020 年其前端销售人员为 32 人，发行人为 83 人。这是因为新益昌主要经营 LED 固晶设备，下游客户较为集中，前五名客户销售占比为 36.01%，而公司主要经营锡膏印刷设备，下游客户较为分散，前五名客户销售占比为 22.31%；另一方面是双方职工薪酬统计口径不同，新益昌售后服务部门的职工薪酬列示在售后费用中，因此销售费用科目下所列示的职工薪酬不包括售后服务部门的人员薪酬，仅包括前端销售业务人员的薪酬支出。

（2）售后费用

2020 年度公司产品维修费为 481.15 万元，对应的销售费用率为 0.81%；新益昌售后费用为 2,710.48 万元，对应的销售费用率为 3.85%。公司售后费用金额和费率均低于新益昌，主要是因为公司与新益昌售后费用统计的口径差异，公司售后费用只包含直接参与售后服务的 8 名人员的工资薪酬以及与售后直接相关的材料和差旅费用等，未包含售前服务人员和间接服务支持人员等。

（3）运输费

2020 年度公司运输费为 479.89 万元，对应的销售费用率为 0.81%；新益昌运输费为 376.54 万元，对应的销售费用率为 0.53%。公司运输费和费率略高于新益昌，主要是因为公司的客户数量较多，分布地域较广。

（4）差旅费及业务招待费

2020 年度公司差旅费及业务招待费为 689.94 万元，对应的销售费用率为 1.16%;新益昌差旅费及业务招待费为 309.79 万元,对应的销售费用率为 0.44%。

公司差旅费及业务招待费金额及费率均高于新益昌主要是因为公司销售人员人数和客户数量多于新益昌，因此经营业务产生的差旅费及业务招待费较高。

2、与劲拓股份对比

2018 年度、2019 年度和 **2020 年度**，劲拓股份销售费用率为 11.40%、15.66%和 **7.53%**，较公司高-2.03%、2.28%和**-3.92%**。根据劲拓股份定期报告公开披露数据，其销售费用主要由工资及福利、运输及保险、差旅费和产品维修费组成，合计占销售费用 86.99%、89.86%和 **93.45%**。

报告期内，劲拓股份销售费用明细构成如下：

金额单位：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
工资及福利	**4,455.52**	**66.97%**	4,002.92	51.60%	3,318.82	49.26%
运输及保险	**-**	**-**	1,607.77	20.73%	1,211.25	17.98%
差旅费	**874.53**	**13.14%**	869.43	11.21%	755.82	11.22%
产品维修费	**887.31**	**13.34%**	490.89	6.33%	574.44	8.53%
展览费	**87.63**	**1.32%**	196.25	2.53%	247.81	3.68%
折旧费	**-**	**-**	19.92	0.26%	47.23	0.70%
招待费	**107.73**	**1.62%**	-	-	-	-
租赁水电	**64.08**	**0.96%**	-	-	-	-
其他	**176.68**	**2.66%**	570.03	7.35%	581.69	8.63%
合计	**6,653.49**	**100.00%**	**7,757.21**	**100.00%**	**6,737.05**	**100.00%**
占营业收入比例		**7.53%**		**15.66%**		**11.40%**

（1）职工薪酬

2020 年度公司职工薪酬为 5,086.77 万元，对应的销售费用率为 8.55%；劲拓股份工资及福利为 4,455.52 万元，对应的销售费用率为 5.04%，公司的销售

费用率高于劲拓股份，主要是因为劲拓股份的收入增长较快，从 2019 年度的 49,538.70 万元增长到了 2020 年度的 88,379.68 万元，摊薄了销售费用率，其 2019 年度工资及福利为 4,002.92 万元，对应的销售费用率为 8.08%，与公司不存在明显差异。

（2）售后费用

2020 年度公司产品维修费为 481.15 万元，对应的销售费用率为 0.81%；劲拓股份产品维修费为 887.31 万元，对应的销售费用率为 1.00%，不存在明显差异。

（3）运输费

因为劲拓股份未在其 2020 年年报中披露运输费，所以采用 2019 年度数据进行比较。

2019 年度公司运输费为 469.90 万元，对应的销售费用率为 0.91%；劲拓股份运输及保险费为 1,607.77 万元，对应的销售费用率为 3.25%。

公司运输费金额和费率均低于劲拓股份，是因为劲拓股份单位运费高于发行人：劲拓股份 2019 年销售数量为 3,843 台，单位运费为 0.42 万元；公司 2019 年出库数量为 3,729 台，单位运费为 0.10 万元；这是因为劲拓股份销售的回流焊炉体积和质量较大。

（4）差旅费及业务招待费

2020 年度公司差旅费及业务招待费为 689.94 万元，对应的销售费用率为 1.16%； 劲拓股份差旅费及业务招待费为 982.26 万元，对应的销售费用率为 1.11%，不存在明显差异。

3、与 ASMPT 对比

2018 年度、2019 年度和 **2020 年度**，ASMPT 销售费用率为 8.50%、10.01%和 **9.31%**，较公司低 4.93%、3.37%和 **2.14%**。

ASMPT 的 **2020 年度**营业收入约 **170 亿**港币，公司 **2020 年度**营业收入为 **5.95 亿元**，双方虽然经营业务相似，但是业务体量差距悬殊；同时 ASMPT 为香港上市公司，适用的财务报表编报规则与公司不同，未在定期报告中披露销售费用的构成，因此双方财务数据可比性较低。

（二）管理费用率

报告期内，公司与同行业可比公司管理费用率的比较情况如下：

公司简称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
ASMPT	**4.89%**	4.82%	3.70%
新益昌	**3.31%**	2.74%	2.72%
劲拓股份	**5.35%**	8.29%	5.22%
平均值	**4.52%**	**5.28%**	**3.88%**
凯格精机（不含股份支付）	**6.89%**	**7.15%**	**6.17%**

注：上述管理费用费用率的计算基数均扣除了股份支付。

报告期内，公司管理费用明细构成如下：

金额单位：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
职工薪酬	**2,622.98**	**61.50%**	2,319.93	63.02%	1,552.32	34.52%
折旧与摊销	**361.90**	**8.49%**	416.24	11.31%	412.61	9.17%
股份支付	**162.50**	**3.81%**	-	-	1,820.00	40.47%
中介服务费	**727.12**	**17.05%**	431.83	11.73%	350.09	7.78%
办公费	**53.28**	**1.25%**	77.16	2.10%	50.22	1.12%
水电物管费	**82.75**	**1.94%**	96.90	2.63%	76.05	1.69%
维护修理费	**55.07**	**1.29%**	66.58	1.81%	32.19	0.72%
差旅费	**49.46**	**1.16%**	37.18	1.01%	33.00	0.73%
业务招待费	**20.87**	**0.49%**	53.08	1.44%	49.88	1.11%
其他	**129.20**	**3.03%**	182.22	4.95%	120.87	2.69%
合计	**4,265.14**	**100.00%**	**3,681.12**	**100.00%**	**4,497.24**	**100.00%**
占营业收入比例（含股份支付）	**-**	**7.17%**	**-**	**7.15%**	**-**	**10.37%**
占营业收入比例（不含股份支付）	**-**	**6.89%**	**-**	**7.15%**	**-**	**6.17%**

公司管理费用的主要构成为职工薪酬、折旧摊销、股份支付、中介服务费。报告期内，上述四项费用合计占各期管理费用比例均在 86%以上，占比相对稳定。

1、与新益昌对比

2018 年度、2019 年度和 **2020 年度**，新益昌不含股份支付管理费用率为 2.72%、2.74%和 **3.31%**，较公司低 3.45%、4.41%和 **3.58%**。根据新益昌招股说明书公开披露数据，其管理费用主要由职工薪酬、中介费、租赁费和办公、水电费组成，合计占剔除股份支付的管理费用 86.37%、84.54%和 **79.78%**。

报告期内，新益昌管理费用明细构成如下：

金额单位：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
股份支付	-	-	2,921.87	61.98%	-	-
职工薪酬	1,061.37	45.51%	930.25	19.73%	1,049.12	55.24%
中介费	535.09	22.94%	326.76	6.93%	249.38	13.13%
租赁费	134.23	5.76%	143.77	3.05%	191.44	10.08%
办公、水电费	130.12	5.58%	114.40	2.43%	150.40	7.92%
折旧摊销	237.24	10.17%	89.16	1.89%	63.47	3.34%
业务招待费	43.10	1.85%	41.65	0.88%	40.09	2.11%
差旅费	60.76	2.61%	29.00	0.62%	13.53	0.71%
技术服务费	15.30	0.66%	5.12	0.11%	14.69	0.77%
其他	115.08	4.93%	112.25	2.38%	127.11	6.69%
合计	2,332.29	100.00%	4,714.23	100.00%	1,899.23	100.00%
占营业收入比例		3.31%		7.19%		2.72%

公司管理费用及费用率较新益昌高，主要是因为公司产品类别较多包括锡膏印刷设备、点胶设备、柔性自动化设备和 LED 封装设备等，行业跨度大，所以公司内部需要的管理人员较多，2020 年新益昌管理人员为 76 人，发行人为 143 人，导致与人员相关的管理费用较高。

（1）职工薪酬

2020 年度公司职工薪酬为 2,622.98 万元，对应的管理费用率为 4.41%；新益昌职工薪酬为 1,061.37 万元，对应的管理费用率为 1.51%。

公司职工薪酬金额和费率均高于新益昌，主要是因为新益昌管理人员数量较少，**2020 年其管理人员为 76 人，发行人为 143 人。公司管理人员较多主要是因为公司客户数量较多，行业分布广泛，需要的管理人才较多。**

（2）经营场所相关费用

2020 年度公司折旧与摊销、办公费、水电物管费和维护修理费为 553.00 万元，对应的管理费用率为 0.93 %；新益昌租赁费、办公水电费和折旧与摊销为 501.59 万元，对应的管理费用率为 0.71%，不存在明显差异。

（3）中介费

2020 年度公司中介服务费为 727.12 万元，对应的管理费用率为 1.22%；新益昌中介费和上市费为 535.09 万元，对应的管理费用率为 0.76%。

公司中介服务费用金额和费率均高于新益昌，是因为公司在 2020 年度支付了软件退税服务费和上市相关的保荐费、审计费和律师服务费等。

2、与劲拓股份对比

2018 年度、2019 年度和 **2020 年度**，劲拓股份不含股份支付管理费用率为 5.22%、8.29%和 **5.35%**，较公司低 0.95%、-1.14%和 **1.54%**。根据劲拓股份定期报告公开披露数据，其管理费用主要由工资及福利、社会保险及住房公积金、办公费、中介机构费、折旧及摊销组成，合计占剔除股份支付的管理费用 80.41%、80.06%和 81.60%。

报告期内，劲拓股份管理费用明细构成如下：

金额单位：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
工资及福利	**2,065.40**	**39.81%**	1,405.47	31.41%	1,517.20	32.11%
社会保险及住房公积金	**123.73**	**2.38%**	275.84	6.17%	585.82	12.40%
办公费	**243.13**	**4.69%**	228.71	5.11%	126.25	2.67%
中介机构费	**385.04**	**7.42%**	197.69	4.42%	113.24	2.40%
折旧及摊销	**859.18**	**16.56%**	1,179.15	26.36%	136.69	2.89%
差旅费	**63.15**	**1.22%**	68.23	1.52%	46.13	0.98%
租赁、水电及排污费	**86.31**	**1.66%**	81.79	1.83%	41.14	0.87%
物业费	**278.44**	**5.37%**	-	-	-	-
维修费	**121.78**	**2.35%**	-	-	-	-
招待费	**181.24**	**3.49%**	-	-	-	-
股权激励成本	**458.04**	**8.83%**	368.24	8.23%	1,641.41	34.74%
其他	**323.28**	**6.23%**	668.83	14.95%	516.55	10.93%
合计	**5,188.73**	**100.00%**	**4,473.94**	**100.00%**	**4,724.43**	**100.00%**
占营业收入比例		**5.87%**		**9.03%**		**8.00%**

公司管理费用及费用率较劲拓股份较为接近，但是具体而言公司的职工薪酬较高，这是因为 2020 年劲拓股份管理人员为 111 人，发行人为 143 人；而劲拓股份与经营场所相关的费用较高，分项目比较分析如下：

（1）职工薪酬

2020 年度公司职工薪酬为 2,622.98 万元，对应的管理费用率为 4.41%；劲拓股份工资及福利、社会保险及住房公积金合计为 2,189.13 万元，对应的管理费用率为 2.48%。

公司职工薪酬金额和费率均高于劲拓股份，主要是因为劲拓股份管理人员数量较少，**2020 年其管理人员为 111 人，发行人为 143 人。**公司管理人员较多主要是因为公司客户数量较多，行业分布广泛，需要的管理人才较多。

（2）经营场所相关费用

2020 年度公司折旧与摊销、办公费、水电物管费和维护修理费为 553.00 万元，对应的管理费用率为 0.93 %；劲拓股份办公费、租赁、水电及排污费和折旧与摊销为 1,188.62 万元，其中折旧费用为 859.18 万元，对应的管理费用率为 1.34%。

公司经营场所相关费用金额和费率均低于劲拓股份，主要是因为公司房屋及建筑物账面原值为 8,033.65 万元，劲拓股份房屋建筑物原值为 29,335.39 万元，公司生产经营所占用的场所少于劲拓股份。

（3）中介费

2020 年度公司中介服务费为 727.12 万元，对应的管理费用率为 1.22%；劲拓股份中介费为 385.04 万元，对应的管理费用率为 0.44%。

公司中介服务费用金额和费率均高于劲拓股份，是因为公司在 2020 年度支付了**软件退税服务费和上市相关的保荐费、审计费和律师服务费等**。

3、与 ASMPT 对比

2018 年度、2019 年度和 **2020 年度**，ASMPT 管理费用率为 3.70%、4.82%和 **4.89%**，较公司低 2.47%、2.33%和 **2.00%。**

ASMPT 的**2020 年度**营业收入约**170 亿**港币，公司**2020 年度**营业收入为**5.95 亿元**，双方虽然经营业务相似，但是业务体量差距悬殊；同时 ASMPT 为香港上市公司，适用的财务报表编报规则与公司不同，未在定期报告中披露管理费用的构成，因此双方财务数据可比性较低。

发行人已于《招股说明书》中“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、（五）期间费用分析”对上述事项进行补充披露。

二、报告期各期销售人员、管理人员的职能划分、相应人数、平均薪酬及

与同行业公司对比情况，与当地社会平均工资是否匹配

（一）报告期各期销售人员的职能划分、相应人数

销售人员细分为业务人员、保修维护人员和技术支持人员三类。其中，业务人员主要负责新增客户的开拓、原有客户的维护工作；保修维护人员主要负责已交付产品的质量保证的保修、设备维护工作；技术支持人员主要负责设备交付时的安装调试、培训，就客户反馈的问题对接研发人员并及时做出技术改善反馈给客户。

报告期末，公司销售人员的职能划分、相应人数情况如下：

职能划分	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
保修维护人员	**11**	8	8
业务人员	**83**	90	89
技术支持人员	**123**	103	97
合计	**217**	**201**	**194**

（二）报告期各期管理人员的职能划分、相应人数

公司管理人员主要包括：总经办、财务部、行政人事部、品质部和采购部等部门员工，报告期各期末，公司管理人员按照职能划分的相应人数情况如下：

部门	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
行政人事部	**25**	29	22
采购部	**14**	13	11
品质部	**32**	31	23
财务部	**15**	12	12
总经办	**13**	14	11
计划物控部	**9**	7	7
仓库部	**17**	15	12
其他	**18**	16	0
合计	**143**	**137**	**98**

注：2020、2019 年末，上述人员包含 GKG ASIA 的人员。

（三）报告期各期销售人员、管理人员平均薪酬与同行业公司对比情况，与当地社会平均工资是否匹配

1、销售人员平均薪酬分析

报告期内发行人销售人员与同行业公司及当地职工年平均工资对比如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
新益昌[注 1]	**11.63**	11.51	11.21
劲拓股份[注 1]	**17.54**	17.60	16.89
平均值	**14.59**	**14.55**	**14.05**
东莞市职工年平均工资[注 2]	**尚未披露**	6.37	5.87
发行人	**24.95**	**21.34**	**20.31**

注 1：公司销售人员平均薪酬计算公式：平均薪酬=总工资/平均人数，其中平均人数为每月月末人数平均值；新益昌销售人员薪酬数据为《审核问询函的回复》、《招股说明书（上会稿）》与《招股意向书》披露数据；劲拓股份销售人员薪酬计算公式：平均薪酬=总工资/平均人数，由于公开信息披露内容所限，总工资为年报披露销售费用中的工资及福利，平均人数为（年初人数+年末人数）/2，因此薪酬对比会存在一定的口径差异；

注 2：东莞市职工年平均工资为东莞市统计局网站披露数据。

公司与同行业可比公司的销售人员可分为前端销售人员和后端销售人员，其中前端销售人员主要负责业务开拓和客户维护工作（即“业务人员”），后端销售人员主要负责售后、技术支持等工作。公司销售及支持人员平均薪酬高于新益昌和劲拓股份主要系公司销售人员结构中前端销售人员较多，其具体情况如下：

项目	2020 年平均		2019 年平均		2018 年平均	
	前端销售人数	占销售人员比例	前端销售人数	占销售人员比例	前端销售人数	占销售人员比例
新益昌	**32**	**17.88%**	32	19.16%	28	19.05%
劲拓股份	**66**	**25.38%**	70	30.77%	66	35.62%
发行人	**89**	**42.58%**	**95**	**48.22%**	**78**	**44.07%**

公司前端销售人数占公司销售人员总数的比例高于同行业可比公司，系公司客户较为分散，需要较多的前端销售人员进行客户开拓和客户维护，该类人员的薪酬较后端人员薪酬较高，因此公司平均销售人员薪酬高于同行业可比公司和当地平均薪酬，具有合理性。

2、管理人员平均薪酬分析

报告期内发行人管理人员与同行业公司及当地职工年平均工资对比如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
新益昌[注 1]	**13.04**	12.00	14.31
劲拓股份[注 1]	**18.44**	12.38	15.02
平均值	**15.74**	**12.19**	**14.67**
东莞市职工年平均工资[注 2]	**未披露**	6.37	5.87
发行人	**18.41**	**16.64**	**14.70**

注 1：关于同行业薪酬。公司管理人员平均薪酬计算公式：平均薪酬=总薪酬/平均人数，其中平均人数每月月末人数平均值；新益昌管理人员薪酬数据为《审核问询函的回复》、《招股说明书（上会稿）》与《招股意向书》披露数据；劲拓股份管理人员薪酬计算公式：平均薪酬=总工资/平均人数，由于公开信息披露内容所限，总工资为年报披露管理费用中的工资及福利，平均人数为（年初人数+年末人数）/2；
注 2：东莞市职工年平均工资为东莞市统计局网站披露数据。

报告各期，发行人管理人员平均薪酬高于东莞市年平均工资水平，略高于同行业可比公司。公司生产经营所在地为广东省东莞市，公司管理人员平均薪酬高于东莞市职工年平均工资主要原因系公司盈利能力在当地较强，员工待遇高于当地平均水平所致。公司管理人员平均薪酬较同行业较高主要系公司部分管理人员的总薪酬水平较高所致。

发行人已于《招股说明书》“第五节 发行人基本情况”之“十六、（二）公司员工的专业结构情况”对上述情况进行了补充披露。

三、报告期各期研发费用与研发项目的具体对应关系，发行人向税务机关申报加计扣除的研发费用金额与实际发生的研发费用金额是否匹配；

1、报告期各期研发费用与研发项目的具体对应关系

发行人研发项目在报告期各期产生的研发费用如下表：

单位：万元

研发项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
基于全自动锡膏印刷机的大视野视觉对位技术研究		-	49.15
全自动高速焊线机技术创新		500.04	755.13
一种高速小芯片选取设备关键技术研发		-	102.72
在线式智能高速精密喷射点胶系统关键技术研究		175	15.53
多枚基板精密机械对位技术研发		-	67.62
基于锡膏印刷工艺的多枚基板精密视觉对位技术研发		-	99.12
在线式线路板双面印刷关键技术研发		34.38	14.61
精密自动化设备模组攻关技术研发	0.93	661.02	776.91
高速精密飞行喷射点胶系统的研究	66.32	234.77	202.5
多功能高精度全自动锡膏印刷机的研发		311.83	224.89
小间距显示屏封装技术的研究		574.15	353.72
面向高端电子制造装备的智能化视觉测控部件研发		-	-
小型智能化高速全自动锡膏印刷机的研发		450.73	37.01
在线式双轨高速精密喷射点系统研发	58.54	131.55	-
在线式多功能高速全自动小型点胶机研发	153.14	137.04	-
智能化全自动锡膏印刷机的创新技术研发	80.48	163.58	-

大尺寸全自动锡膏印刷机的创新技术研发	50.07	176.45	-
全自动高速焊线机技术创新研发	495.44	-	-
面向5G高精密大尺寸产品的全自动锡膏印刷机	676.48	-	-
全自动接触式点胶技术的研发	161.84	-	-
MINI LED在线贴装技术	229.41	-	-
高加速高速直线电机龙门双驱平台	165.87	-	-
柔性兼模块化集成自动化标准平台的研发	354.71	-	-
一种双基板无载具视觉对位技术攻关	370.87	-	-
在线式高速全自动锡膏印刷机技术攻关	262.45	-	-
半导体芯片贴装技术的研发	177.77	-	-
离线式分板摆盘下料机关键技术的研发	346.73	-	-
在线式五轴联动精密点胶机的研发	145.88	-	-
高精度离线柜式点胶机的研发	55.28	-	-
半导体印刷机关键技术的研发	62.84	-	-
压电式高速喷射点胶阀的研发	29.23	-	-
合计	3944.26	3,550.55	2,698.92

2、发行人向税务机关申报加计扣除的研发费用金额与实际发生的研发费用金额是否匹配

报告期内，发行人向税务机关申报加计扣除的研发费用金额与实际发生的研发费用金额差异情况如下：

单位：万元

项目	2020年度	2019年度	2018年度
研发费用	3,944.26	3,550.55	2,698.92
研发费用扣除基数	3,738.36	2,603.67	1,977.36
差异	205.90	946.88	721.56

形成上述差异的原因主要为研发费用加计扣除口径小于会计核算口径所致。具体包括：

（1）税法加计扣除口径的研发活动小于会计核算口径：财税〔2015〕119 号文件规定，研发活动是指企业为获得科学与技术新知识，创造性运用科学技术新知识，或实质性改进技术、产品（服务）、工艺而持续进行的具有明确目标的系统性活动。企业发生的一般的知识性、技术性活动不属于税收意义上的研发活动，其支出不适用研发费用加计扣除优惠政策。

（2）允许加计扣除的费用范围小于会计核算口径：根据税法相关规定，可以加计扣除的人员人工费用为直接从事研发活动人员的工资薪金、基本养老保险

费、基本医疗保险费、失业保险费、工伤保险费、生育保险费和住房公积金不得扣除；可加计扣除的折旧摊销费仅包括用于研发活动的仪器、设备的折旧费及用于研发活动的软件、专利权、非专利技术的摊销费；企业委托外部机构或个人开展研发活动发生的费用，加计扣除时按照研发活动发生费用的 80%作为加计扣除基数；可以加计扣除的租赁费为通过经营租赁方式租入的用于研发活动的仪器、设备租赁费，不包括办公场所租赁费用及物业费；与研发活动直接相关的其他费用总额不得超过可加计扣除研发费用总额的 10%；以及其他相关规定等。此外，根据税务总局公告 2015 年第 97 相关规定，享受研发费用加计扣除优惠政策的研发项目应为取得立项文件的研发项目，此类项目应取得自主、委托、合作研究开发项目计划书和企业有权部门关于自主、委托、合作研究开发项目立项的决议文件。

由于上述规定，公司向税务机关申请研发费用加计扣除优惠政策的研发费用金额小于实际发生的研发费用金额。

四、报告期各期研发人员学历、职级分布情况，研发人员平均薪酬及其合理性；

报告期各期末研发人员学历分布情况如下：

单位：人

学历	2020 年		2019 年		2018 年	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
硕士及以上	9	5.84%	5	3.11%	3	2.31%
本科	62	40.26%	61	37.89%	51	39.23%
专科及以下	83	53.90%	95	59.01%	76	58.46%
合计	154	100.00%	161	100.00%	130	100.00%

报告期内发行人研发人员可分为研发总监、研发副总监、高级电气控制经理以及研发经理等职级，设置有软件工程、图像工程、运动控制、机械工程、电气工程等职能划分。

报告期各期研发人员职级分布情况如下：

职级划分	主要负责工作	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
研发总监	制定发展计划及指标，推动并确保指标的顺利完成,建立规范、高效的管理体系及工	1	1	0

职级划分	主要负责工作	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
	作流程			
研发副总监	制定发展计划及指标并细化该计划，确保计划在更加细节的范围内高效的执行	**2**	2	3
高级电气控制经理	全面负责电气控制部的日常管理工作。	**1**	1	1
研发经理	组织研发人员按时、保质、保量完成公司具有自主知识产权的新产品、新技术的研发任务。	**12**	16	10
工程师	参与实施产品开发、研制工作、制定开发计划	**75**	73	58
助理工程师	协助责任工程师根据新产品排定的进度表掌握开发时间段	**63**	68	58
合计	-	**154**	**161**	**130**

报告期内发行人研发人员与同行业公司及当地年平均工资对比如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
新益昌[注 1]	**15.64**	15.23	15.50
劲拓股份[注 1]	**14.98**	15.34	15.54
平均值	**15.31**	**15.29**	**15.52**
东莞市职工年平均工资[注 2]	**未披露**	6.37	5.87
发行人	**16.83**	**15.83**	**14.57**

注 1：公司研发人员平均薪酬计算公式：平均薪酬=总薪酬/平均人数，其中平均人数为每月月末人数平均值；新益昌研发人员薪酬数据为《审核问询函的回复》、《招股说明书（上会稿）》与《招股意向书》披露数据；劲拓股份研发人员薪酬计算公式：平均薪酬=总工资/平均人数，由于公开信息披露内容所限，总工资为年报披露的研发薪酬合计，平均人数为（年初人数+年末人数）/2；

注 2：东莞市职工年平均工资为东莞市统计局网站披露数据。

报告期内公司研发人员平均薪酬高于东莞市职工年平均工资，主要系公司经营状况较好同时注重研发，因此研发人员待遇较高所致；公司研发人员平均薪酬与同行业可比公司不存在重大差异，因此公司研发人员薪酬具有合理性。

发行人已于《招股说明书》“第五节 发行人基本情况”之“十六、（三）员工教育水平”对上述情况进行了补充披露。

五、研发费用的具体归集口径、会计处理，以及各研发项目所对应的明细科目，研发费用的归集是否准确，研发费用与其他费用或生产成本是否能明确区分，相关费用是否确实与研发活动相关，是否存在应计入其他成本、费用项目的支出计入研发费用的情形，发行人是否存在研发费用归集不恰当的情况；

1、研发费用的具体归集口径、会计处理

报告期内，研发费用主要核算公司内部研发活动形成的费用支出。公司按照权责发生制原则归集当期实际发生的研发费用并计入当期损益，主要包括职工薪酬、材料费、差旅费、折旧与摊销、技术服务费及其他费用。具体归集口径和会计处理如下：

（1）职工薪酬：从事研发活动人员的工资薪金、基本养老保险费、基本医疗保险费、失业保险费、工伤保险费、生育保险费、住房公积金和职工福利费等工资性支出，职工薪酬计提时，具体会计处理为：“借：研发支出-职工薪酬-项目 贷：应付职工薪酬”；

（2）材料费：研发活动直接消耗的材料、燃料和动力费用，材料领用时，具体会计处理为：“借：研发支出-材料-项目 贷：存货-原材料”；

（3）差旅费：在项目研发过程中需要开展科学实验（试验）、科学考察、业务调研、学术交流等而发生的国内外差旅费，费用发生时，具体会计处理为：“借：研发支出-差旅费-项目 贷：银行存款/其他应付款”；

（4）折旧与摊销：研发项目实施过程研发用设备、仪器、设施等固定资产折旧费，折旧与摊销计提时，具体会计处理为：“借：研发支出-折旧与摊销-项目 贷：固定资产累计折旧/无形资产累计摊销/长期待摊费用”；

（5）技术服务费：指研发项目研发过程中由于公司自身的技术、工艺和设备等条件的限制，必须由外单位协作所发生的协作加工费、检测费等，费用发生时，具体会计处理为：“借：研发支出-技术服务费-项目 贷：银行存款/其他应付款”；

（6）其他：与研发活动直接相关的其他费用，如办公费、研发成果的论证、评审费等，费用发生时，具体会计处理为：“借：研发支出-其他-项目 贷：银行存款/其他应付款”。

2、各研发项目所对应的明细科目

（1）2020 年度研发项目所对应的明细科目情况如下：

金额单位：万元

研发项目	职工薪酬	材料费	技术服务费	折旧与摊销	差旅费	其他	小计
精密自动化设备模组攻关技术研发	-	0.93	-	-	-	-	0.93
高速精密飞行喷射点胶系统的研究	43.60	11.32	8.58	1.27	0.72	0.83	66.32
在线式双轨高速精密喷射点系统研发	34.19	21.26	0.16	1.43	-0.07	1.56	58.54
大尺寸全自动锡膏印刷机的创新技术研发	28.94	16.20	0.16	3.51	-0.09	1.34	50.07
智能化全自动锡膏印刷机的创新技术研发	52.46	21.56	0.15	1.13	3.98	1.21	80.48
在线式多功能高速全自动小型点胶机研发	74.29	74.45	0.74	1.55	0.90	1.20	153.14
柔性兼模块化集成自动化标准平台的研发	256.35	73.80	6.65	4.89	6.29	6.74	354.71
MINI LED 在线贴装技术	125.16	79.00	0.75	18.56	3.20	2.75	229.41
全自动高速焊线机技术创新研发	254.10	210.21	0.90	10.73	1.94	17.56	495.44
面向 5G 高精密大尺寸产品的全自动锡膏印刷机	456.69	109.08	20.79	11.32	59.06	19.53	676.48
高加速高速直线电机龙门双驱平台	152.42	6.13	1.48	3.18	0.36	2.30	165.87
全自动接触式点胶技术的研发	91.53	62.24	4.28	1.80	0.88	1.10	161.84
一种双基板无载具视觉对位技术攻关	212.07	120.12	14.96	2.43	12.25	9.05	370.87
在线式高速全自动锡膏印刷机技术攻关	157.36	71.40	17.95	0.88	10.31	4.55	262.45
半导体芯片贴装技术的研发	145.42	22.17	2.52	3.19	2.99	1.48	177.77
离线式分板摆盘下料机关键技术的研发	162.92	169.29	2.96	3.55	4.37	3.64	346.73
在线式五轴联动精密点胶机的研发	76.65	63.61	0.45	2.18	2.22	0.77	145.88
高精度离线柜式点胶机的研发	35.63	18.43	0.30	-	0.77	0.16	55.28
半导体印刷机关键技术的研发	61.33	-	0.15	-	1.39	-0.04	62.84

研发项目	职工薪酬	材料费	技术服务费	折旧与摊销	差旅费	其他	小计
压电式高速喷射点胶阀的研发	28.84	-	0.15	-	0.20	0.03	29.23
小计	2,449.92	1,151.19	84.07	71.64	111.69	75.76	3,944.26

（2）2019 年研发项目所对应的明细科目情况如下：

金额单位：万元

研发项目	职工薪酬	材料费	技术服务费	折旧与摊销	差旅费	其他	合计
在线式智能高速精密喷射点胶系统关键技术研究	101.55	67.12	0.61	2.25	1.52	1.96	175.01
全自动高速焊线机技术创新	424.77	11.14	2.31	12.59	27.97	21.27	500.05
在线式线路板双面印刷关键技术研发	31.97	-0.18	0.12	0.45	-0.31	2.32	34.37
精密自动化设备模组攻关技术研发	450.26	142.87	6.54	5.69	33.54	22.11	661.01
小间距显示屏封装技术的研究	315.28	207.74	2.01	30.22	13.19	5.71	574.15
高速精密飞行喷射点胶系统的研究	157.28	70.34	0.82	1.47	-1.00	5.86	234.77
多功能高精度全自动锡膏印刷机的研发	268.86	14.86	1.62	12.23	9.70	4.56	311.83
小型智能化高速全自动锡膏印刷机的研发	347.61	88.69	1.57	2.89	6.74	3.24	450.74
在线式双轨高速精密喷射点系统研发	83.17	39.74	0.46	0.82	1.40	5.97	131.56
大尺寸全自动锡膏印刷机的创新技术研发	96.96	64.68	0.62	7.77	5.11	1.31	176.45
智能化全自动锡膏印刷机的创新技术研发	96.32	58.32	0.57	1.01	4.86	2.51	163.59
在线式多功能高速全自动小型点胶机研发	121.95	5.98	0.48	0.53	7.85	0.25	137.04
合计	**2,495.97**	**771.31**	**17.74**	**77.92**	**110.55**	**77.06**	**3,550.55**

（3）2018 年研发项目所对应的明细科目情况如下：

金额单位：万元

研发项目	职工薪酬	材料费	技术服务费	折旧与摊销	差旅费	其他	合计

研发项目	职工薪酬	材料费	技术服务费	折旧与摊销	差旅费	其他	合计
在线式智能高速精密喷射点胶系统关键技术研究	51.27	-44.10	0.58	1.80	1.06	4.92	15.53
全自动高速焊线机技术创新	596.85	61.61	9.30	17.72	40.19	29.46	755.13
一种高速小芯片选取设备关键技术研发	53.69	30.33	1.43	13.97	3.01	0.30	102.73
基于全自动锡膏印刷机的大视野视觉对位技术研究	45.14	-1.79	0.59	2.51	1.10	1.61	49.16
多枚基板精密机械对位技术研发	47.74	13.90	0.82	2.27	2.44	0.45	67.62
基于锡膏印刷工艺的多枚基板精密视觉对位技术研发	64.14	25.12	1.20	6.45	1.71	0.50	99.12
在线式线路板双面印刷关键技术研发	34.94	-23.82	0.55	0.73	0.30	1.91	14.61
精密自动化设备模组攻关技术研发	328.20	403.06	13.27	1.33	24.73	6.32	776.91
小间距显示屏封装技术的研究	163.45	154.39	4.27	13.14	5.18	13.28	353.71
高速精密飞行喷射点胶系统的研究	144.78	49.68	2.44	0.77	2.87	1.96	202.5
多功能高精度全自动锡膏印刷机的研发	167.46	36.41	2.71	7.86	3.39	7.05	224.88
小型智能化高速全自动锡膏印刷机的研发	12.54	24.23	0.45	0.06	0.50	-0.76	37.02
合计	**1,710.21**	**729.02**	**37.61**	**68.61**	**86.47**	**67.00**	**2,698.92**

3、研发费用的归集是否准确，研发费用与其他费用或生产成本是否能明确区分，相关费用是否确实与研发活动相关，是否存在应计入其他成本、费用项目的支出计入研发费用的情形，发行人是否存在研发费用归集不恰当的情况

公司根据《企业会计准则》、《高新技术企业认定管理办法》、《高新技术企业认定管理工作指引》、《东莞市凯格精机股份有限公司研发费用归集管理办法》的有关规定明确了研究开发活动与生产经营项目的范围，分项目设置研发费用辅助核算账目，按照支出的业务性质并结合实际研发项目情况，对研发活动所发生的

费用进行分类归集。

公司对于用于研究项目相关的原材料，以研发部申请的领料单所属项目作为归集对象，财务部门根据领料单归集各个项目所消耗的材料支出；对于直接用于产品生产的原材料，按生产任务单进行归集材料领用量，在月底时根据全月一次加权平均法确定领用原材料结转价格，计算当月领用原材料的成本，并作为生产成本计入相应的生产任务单中。基于上述管控制度，公司将与研发项目相关的材料计入研发费用中的材料费，将与生产项目相关的原材料计入生产成本，不存在研发费用中的材料费与生产成本混同的情况。

公司研发人员属于研发部门，承担与公司各研发项目直接相关的具体工作。公司按照研发项目对研发人员的薪酬、与研发直接相关的其他费用进行归集，研发部门人员的薪酬在“研发支出-工资薪酬”科目中统一核算，与研发直接相关的其他费用按费用性质归集到各核算项目；公司生产人员属于生产部门，负责组装、布线、检测等生产工作。公司按照直接从事生产工作人员的薪酬归集发生的人工成本，生产部门人员的薪酬在“生产成本-直接人工”中统一核算，与生产直接相关的其他费用在“生产成本-制造费用”科目中统一核算；报告期内，公司研发部门、生产部门相关人员具有明确的岗位职责区分，不存在研发费用中的直接人工与生产成本混同的情况。

与研发直接相关的其他费用，财务部根据各研发项目组提交的相关费用单据进行研发费用的归集，按费用性质归集到研发支出各核算项目；与生产直接相关的其他费用，财务部根据生产人员提交的相关费用单据进行生产成本的归集，在“生产成本-制造费用”科目中统一核算。

报告期内，研发费用在上述归集及核算方式下与其他费用或生产成本能够明确区分，相关费用确实与研发活动相关，并计入各具体研发项目中核算，不存在应计入其他成本、费用项目的支出计入研发费用的情形，公司研发费用归集恰当。

六、核查过程与核查意见

（一）核查程序

保荐机构和申报会计师执行了以下程序：

1、核查了销售费用、管理费用和研发费用的具体归集及核算办法，核查是

否符合企业会计准则的相关规定；

2、分析费用波动情况，取得销售费用、管理费用、研发费用分月明细表，分析各种费用明细项目在各月之间波动情况，核查是否存在异常波动，并对占比较大的项目进行重点关注，查阅了同行业可比公司相关公开披露文件，并将发行人销售费用率、管理费用率与同行业可比公司进行对比分析，分析差异原因；

3、对大额费用的支付，执行合同检查、付款检查，并核查其是否记录在正确期间，是否具备商业合理性。针对其他费用项目，抽查记账凭证、原始单据、付款记录等，检查相关费用的真实；

4、对发行人期间费用实施了细节测试、分析性复核程序、截止测试等核查程序，以确认期间费用的确认符合权责发生制原则并准确记录到恰当的会计期间；

5、取得并查阅了发行人财务、税务相关资料，核查了发行人研发费用、研发费用加计扣除金额，核查了发行人研发费用及研发费用加计扣除情况并分析差异原因；

6、取得并查阅了发行人各年度研发项目明细表、研发立项报告、进度报告、完成报告等相关文件，核查了发行人研发项目及对应研发费用的构成情况；

7、获取并核查了发行人的薪资制度相关文件、人员名单及其划分文件，获取月度工资表，并抽查了发行人的员工薪酬发放记录并进行分析性复核；

8、对人工成本的计提、发放进行了穿行测试，查阅东莞统计信息网关于发行人所在地行业平均薪酬的统计数据，并结合同行业可比公司及发行人相关情况进行了分析。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、发行人销售费用率和管理费用率高于同行业可比公司主要是因为业务方面差异，原因具有合理性。

2、发行人已补充披露报告期内销售人员、管理人员职能划分、平均薪酬等情况。

3、发行人向税务机关申报加计扣除的研发费用金额与实际发生的研发费用金额具有匹配关系。

4、发行人已补充披露报告期各期研发人员相关情况，研发人员薪酬具有合

理性。

5、发行人研发费用的归集准确，研发费用与其他费用或生产成本可以明确区分，相关费用确实与研发活动相关，不存在应计入其他成本、费用项目的支出计入研发费用的情形，发行人不存在研发费用归集不恰当的情况。

问题 23、关于股份支付。发行人于 2018 年度、2020 年上半年分别确认了 1,820.00 万元和 162.50 万元的股份支付费用。

请发行人补充披露：（1）各股权激励对象的工作经历及在发行人处任职情况、自然人股东增资的资金来源及合法性；（2）报告期股份支付的会计处理情况，股份支付费用的确认依据。请保荐人、发行人律师、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、各股权激励对象的工作经历及在发行人处任职情况、自然人股东增资的资金来源及合法性

（一）各股权激励对象的工作经历及在发行人处任职情况

余江凯格系发行人用于对员工进行股权激励的员工持股平台，其普通合伙人和执行事务合伙人为邱国良，其他有限合伙人获得股权激励时均为发行人员工。余江凯格的有限合伙人自获得股份激励以来，其持有余江凯格的财产份额无变化。

通过余江凯格参与公司股权激励的各激励对象工作经历及任职情况如下：

序号	激励对象	近 5 年的工作经历	在发行人处任职
1	刘小宁	2012 年至 2019 年 9 月历任凯格有限财务总监、副总经理；2018 年 10 月至今任 GKG ASIA 董事；2019 年 9 月至今任公司董事、总经理	董事、总经理
2	邓　迪	2006 年至 2019 年 9 月历任凯格有限售后部经理、售后部高级经理、运营总监、副总经理；2019 年 9 月至今任公司副总经理、董事会秘书	副总经理、董事会秘书
3	邱美良	2013 年至 2017 年 11 月任东莞格林副经理；2017 年 11 月至 2019 年 9 月任凯格有限自动化事业部总监；2019 年 9 月至今任公司自动化事业部总监	自动化事业部总监
4	刘勇军	2005 年 8 月至 2019 年 9 月历任凯格有限业务员、销售副总监、销售总监，2019 年 9 月至 2020 年 6 月任公司销售总监	销售总监；已于 2020 年 6 月 15 日离职
5	于　洋	2011 年 9 月至 2019 年 9 月历任凯格有限软件开发工程师、软件开发经理、软件研发总监；2019 年 9 月至今任公司研发总监	研发总监
6	宋先玖	2007 年至 2019 年 9 月历任凯格有限工程师、印刷机机械机构副经理、机械结构研发总监；2019 年 9 月至今任公司机械结构研发总监	机械结构研发总监
7	许　镇	2009 年至 2019 年 9 月历任凯格有限销售人员、北区营销中心总监；2019 年 9 月至今任公司北区营销中心总监	北区营销中心总监
8	宋开屏	2012 年至 2019 年 3 月任大自然家居（中国）有限公司	财务总监

序号	激励对象	近 5 年的工作经历	在发行人处任职
		财务总经理；2019 年 4 月至 2019 年 9 月任凯格有限财务负责人；2019 年 9 月至今任公司财务总监	

（二）激励对象受让的资金来源及自然人股东增资的资金来源及合法性

上述激励对象均系通过受让的方式取得持股平台财产份额，具体情况如下：

序号	时间	出让方	受让方	转让的认缴出资额（万元）	转让时的实缴出资额（万元）	转让价格	备注
1	2018 年 3 月	彭小云	刘小宁	150.00	0.00	1.00 元	转让前出让方未完成实缴，转让后受让方承担实缴出资义务，并于后续完成实缴
			邓　迪	75.00	0.00	1.00 元	
			刘勇军	75.00	0.00	1.00 元	
			宋先玖	37.50	0.00	1.00 元	
			于　洋	37.50	0.00	1.00 元	
		邱国良	邱美良	75.00	0.00	1.00 元	
2	2018 年 12 月	邱国良	许　镇	37.50	37.50	81.25 万元	转让款项已支付完毕
3	2020 年 6 月	邱国良	宋开屏	37.50	37.50	87.50 万元	

本次股权激励事项中不存在向自然人直接转让公司股份或由自然人直接向公司增资的情形，上述激励对象向持股平台实缴出资及支付上述财产份额转让款的资金来源情况如下：

序号	激励对象	资金来源
1	刘小宁	向实际控制人借款 150.00 万元
2	邓　迪	向实际控制人借款 75.00 万元
3	刘勇军	向实际控制人借款 75.00 万元
4	宋先玖	向实际控制人借款 37.50 万元
5	于　洋	向实际控制人借款 37.50 万元
6	邱美良	向实际控制人借款 75.00 万元
7	许　镇	自有资金 41.25 万元，向实际控制人借款 40.00 万元
8	宋开屏	自有资金

截至本问询回复出具日，上述借款已全部还清。

综上，上述激励对象向持股平台实缴出资及支付上述财产份额转让款的资金来源合法合规。

发行人已于招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“九、（八）、1、（1）

余江凯格的合伙人构成及出资情况”对上述情况进行了补充披露。

二、报告期股份支付的会计处理情况，股份支付费用的确认依据

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》规定，以权益结算的股份支付换取职工提供服务的，应当以授予职工权益工具的公允价值计量。权益工具的公允价值，应当按照《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》确定。授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，应当在授予日按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积。

根据中国证监会《首发业务若干问题解答》（2020 年 6 月修订）的相关规定，确认股份支付费用时，对增资或受让的股份立即授予或转让完成且没有明确约定服务期等限制条件的，原则上应当一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益。对设定服务期限等限制条件的股份支付，股份支付费用应采用恰当的方法在服务期内进行分摊，并计入经常性损益。

为公允地反映上述股权激励对公司财务状况的影响，公司就余江凯格有限合伙人的股权转让事宜确认了股份支付费用。

2019 年 7 月 14 日，广东联信资产评估土地房地产估价有限公司出具《追溯性资产评估报告》（联信评报字[2019]第 A0508 号），根据收益法评估的公司 2017 年 12 月 31 日股东全部权益价值为 35,740 万元，每实缴资本公允价值为 7.15 元。

2018 年 1 月，向刘小宁等 6 人转让的相关成本为 450.00 万元，相关权益工具的公允价值为 7.15×300.00 万=2,145 万元，二者差值 1,695.00 万元确认为股份支付费用。

2018 年 12 月，向许镇转让的相关成本为 81.25 万元（3.25 元/实缴资本），相关权益工具的公允价值为相应权益对应 2017 年 12 月 31 日评估的股东全部权益公允价值加上 2018 年度实现的净利润的相应份额，即（7.15+5,496.99 万元/5,000.00 万）×25 万=206.25 万元（8.25 元/注册资本），二者差值 125.00 万元确认为股份支付费用，2018 年合计确认股份支付费用 1,820.00 万元。

2018 年 1 月及 2018 年 12 月，向刘小宁等 7 人进行激励时，未有外部投资者增资，因此上述转让未有外部投资者增资价格作为参考。

2020 年 5 月，向宋开屏转让的相关成本为 87.50 万元，相关权益工具的公允

价值为参考新增投资者于 2020 年 6 月对公司增资价格 10.00/股×25.00 万股=250.00 万元，二者差值 162.50 万元计入股份支付费用。2018 年及 2020 年合计确认了股份支付费用 1,982.50 万元。

2020 年 5 月，向宋开屏进行激励时，因 2020 年 6 月发行人存在外部投资者增资，因此相关权益价值参考了外部投资者增资的价格，即 10 元/股，二者不存在差异。

公司股权激励为立即授予，且未对激励对象有服务期限等约定，依照上述规定，公司于2018年和2020年分别一次性确认了股份支付费用，其会计处理如下：

金额单位：万元

2018 年度		
科目	**借方金额**	**贷方金额**
管理费用——股份支付	1,820.00	-
资本公积——股本溢价	-	1,820.00
2020 年度		
科目	**借方金额**	**贷方金额**
管理费用——股份支付	162.50	-
资本公积——股本溢价	-	162.50
合计	**1,982.50**	**1,982.50**

发行人已于招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十五、2、股权激励对公司财务状况的影响”对以上情况进行了补充披露。

三、请保荐人、发行人律师、申报会计师核查并发表明确意见

（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执行了以下主要核查程序：

1、获取并查阅报告期公司、公司员工持股平台余江凯格的工商变更资料，获取公司及公司员工持股平台股权转让的相关决议、股权转让协议、资金凭证等，了解股权转让的背景、定价依据；

2、获取并查阅了评估机构出具的评估报告，复核评估报告中使用的关键假设及参数的合理性；

3、获取并查阅了 2020 年 6 月深圳市中通汇银股权投资基金管理有限公司等外部投资者入股的工商变更资料、增资协议、资金凭证等，复核其入股价格；

4、复核了发行人对股份支付相关会计处理是否符合《企业会计准则》、《首发业务若干问题解答》等相关规定；

5、复核了发行人对于股份支付费用计算方法的合理性、金额的准确性。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师、申报会计师认为：

1、各股权激励对象的工作经历及在发行人处任职情况真实、合理，自然人股东增资的资金来源均源于自有资金或自筹资金，来源合法合规，不存在委托持股、信托持股或其他利益安排；

2、发行人股份支付的会计处理、股份支付费用的确认依据符合《企业会计准则》、《首发业务若干问题解答》等相关规定。

问题 24、关于商誉。报告期末，发行人商誉账面余额为 526.17 万元，系 2018 年非同一控制下收购 GKG ASIA 51%股权形成，报告期内发行人未计提商誉减值准备。

请发行人补充披露：（1）商誉账面余额的确认依据，是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在少确认商誉的情形；（2）商誉减值的测试方法、报告期内减值测试的结果、不计提减值准备的原因及合理性。请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、商誉账面余额的确认依据，是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在少确认商誉的情形

1、商誉的确认依据

根据《会计准则第 20 号——企业合并》的规定，“购买方对合并成本大于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额，应当确认为商誉。”基于上述企业会计准则的规定，2018 年 12 月，公司支付现金 153.00 万元新币收购 GKG ASIA 51.00%的股权，将合并成本 153.00 万元新币与合并中取得的 GKG ASIA 可辨认净资产公允价值份额 49.45 万元新币的差额 103.55 万元新币，即人民币 518.39 万元确认为商誉。其中，合并中取得 GKG ASIA 的可辨认净资产公允价值份额参考广东联信资产评估土地房地产估价有限公司出具的股权价值评估报告（联信评报字[2018]第 A0996 号）中资产基础法的评估值确定。

综上，发行人商誉账面余额的确认依据符合《企业会计准则》的规定，不存在少确认商誉的情形。

报告期各期末，公司的商誉账面价值分别为 518.39 万元、535.76 万元和 510.65 万元，2018 年末、2019 年末和 2020 年末商誉金额的变化系汇率变动导致。

上述内容，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、（一）、3、（3）①商誉的确认依据”中补充披露。

二、商誉减值的测试方法、报告期内减值测试的结果、不计提减值准备的原因及合理性。请保荐人、申报会计师发表明确意见

1、商誉的减值测试

（1）商誉减值的测试方法

公司管理层根据历史经验及对市场发展的预测预计 GKG ASIA 未来的利润指标和现金流量，并聘请广东联信资产评估土地房地产估价有限公司评估包含商誉的资产组预计未来现金流量的现值（可回收金额），评估基准日分别为 2019 年 12 月 31 日、2020 年 6 月 30 日，评估方法为收益法。评估结论自评估基准日起一年内有效，因此2020年12月31日资产组预计未来现金流量的现值采用2020年6月30日的评估值。

根据《企业会计准则第 8 号—资产减值》中对资产组的认定“资产组，是指企业可以认定的最小资产组合，其产生的现金流入应当基本上独立于其他资产或者资产组产生的现金流入。”“资产组的认定，应当以资产组产生的主要现金流入是否独立于其他资产或者资产组的现金流入为依据。同时，在认定资产组时，应当考虑企业管理层管理生产经营活动的方式(如是按照生产线、业务种类还是按照地区或者区域等)和对资产的持续使用或者处置的决策方式等。”

GKG ASIA 在收购后主营业务无发生变动，作为独立的实体运行，主要销售发行人锡膏印刷设备、点胶设备等，其未来因经营而产生的现金流入独立于公司集团母公司。GKG ASIA 在收购后生产经营所需的管理设备除了正常的维修以及更新，无发生过新增产能的资本性支出。故发行人将 GKG ASIA 的固定资产、长期待摊费用、凯格精机合并报表中 GKG ASIA 的商誉、以及分摊到归属于少数股东的商誉确定为资产组，并以该资产组为基础进行商誉减值测试。

综上，发行人资产组的划分准确，认定合理，符合会计准则。

公司将评估的可收回金额与包括商誉的资产组账面价值进行比较，计算商誉是否发生减值。

（2）报告期内减值测试的结果

报告期内，商誉减值测试的结果如下：

金额单位：万元

项目	2020-12-31	2019-12-31
商誉原值①	510.65	535.76
商誉减值准备余额②	-	-
商誉的账面价值③＝①-②	510.65	535.76

项目	2020-12-31	2019-12-31
未确认归属于少数股东权益的商誉价值④	**490.62**	514.75
整体商誉的价值⑤=④+③	**1,001.27**	1,050.51
资产组的账面价值⑥	**28.76**	39.99
包含整体商誉的资产组账面价值⑦=⑤+⑥	**1,030.03**	1,090.50
资产组预计未来现金流量的现值（可回收金额）⑧	**1,076.28**	1,176.39
商誉减值损失（大于 0 时）⑨=⑦-⑧	**-**	-
归属于母公司的商誉减值损失	**-**	-

（3）不计提减值准备的原因及合理性

GKG ASIA 自 2018 年收购以来，经营状况良好，2019 年、**2020 年**实现净利润均超过并购时的预计数。因此，根据商誉减值测试的结果，报告期内公司不计提商誉减值准备具有合理性。

上述内容，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、（一）、3、（3）②商誉的减值测试”中补充披露。

三、请保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构及申报会计师执行了以下主要核查程序：

1、获取并查阅收购 GKG ASIA 相关的收购协议、资产评估报告、付款单据等资料；

2、对收购标的 GKG ASIA 的实际经营成果与收购时点预测数据进行比较，并充分关注商誉所在资产组或资产组组合的宏观环境、行业环境、实际经营状况及未来经营规划等因素，合理判断商誉是否存在减值迹象，分析不计提商誉减值准备的合理性；

3、检查商誉的确认是否符合《企业会计准则》的规定；

4、复核减值测试评估所采用的方法、关键假设和估计的合理性，以及商誉减值的计算。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、商誉账面余额的确认依据符合《企业会计准则》的规定，不存在少确认商誉的情形。

2、商誉减值的测试方法、报告期内减值测试的结果合理准确，不计提减值准备具有合理性。

问题 25、关于政府补助。报告期内发行人其他收益中直接计入当期损益的政府补助分别为 176.85 万元、1,171.63 万元、1,134.75 万元、657.74 万元。

请发行人补充披露直接计入当期损益的政府补助确认为其他收益或营业外收入的标准，报告期内直接计入当期损益的政府补助是否均与企业日常经营活动有关，其确认与计量是否符合《企业会计准则》的规定。请保荐人和申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、请发行人补充披露直接计入当期损益的政府补助确认为其他收益或营业外收入的标准，报告期内直接计入当期损益的政府补助是否均与企业日常经营活动有关，其确认与计量是否符合《企业会计准则》的规定

报告期内，公司其他收益主要为政府补助，各期金额分别为 1,171.63 万元、1,134.75 万元和 **1,600.70 万元。**其中，报告期内公司计入其他收益的政府补助明细如下：

金额单位：万元

2020 年度			
序号	项目	金额	与资产/收益相关
1	软件产品即征即退	1,347.89	与收益相关
2	东城财政局 2018 年“倍增券”奖励	163.24	与收益相关
3	公司职工适岗培训补贴	18.70	与收益相关
4	JOBS SUPPORT SCHEME -1	16.57	与收益相关
5	个税返还	12.08	与收益相关
6	JOBS SUPPORT SCHEME -3	11.64	与收益相关
7	JOBS SUPPORT SCHEME -2	10.13	与收益相关
8	JOBS SUPPORT SCHEME -4	9.42	与收益相关
9	广东省电子器件生产装备 CAE 应用技术企业重点实验室	9.15	与资产相关
10	财政局 2018 年高新技术企业奖	5.00	与收益相关
11	引进来莞人员就业补贴（东莞市人力资源和社会保障局）	2.80	与收益相关
12	中央财政 2020 年度印度展会补贴	1.73	与收益相关
13	第一批东莞市促进开放型经济高质量发展专项资金申报项目	1.39	与收益相关
14	建档立卡贫困劳动力就业补贴	1.00	与收益相关
15	WAGE CREDIT SCHEME	0.80	与收益相关
16	发明专利资助款	0.50	与收益相关

17	Special employment credit	0.23	与收益相关
18	东莞就业管理办公室发放奖金	0.15	与收益相关
19	INVOICING REGISTRATION GRANT	0.10	与收益相关
20	省级企业情况综合工作补助	0.08	与收益相关
21	人力资源和社会保障局湖北人员疫情补贴	0.08	与收益相关
22	在线式智能高速精密喷射点胶系统关键技术研究及产业化	-11.99	与收益相关
合计		1,600.70	-

2019 年度

序号	项目	金额	与资产/收益相关
1	软件产品即征即退	915.16	与收益相关
2	全自动高速焊线机技术革新及产业化项目	90.00	与资产相关
3	在线式智能高速精密喷射点胶系统关键技术研究及产业化	52.50	与资产相关
4	东城财政局 2017 年“倍增券”奖励	23.70	与收益相关
5	工业和信息局“两化融合”奖金	20.00	与收益相关
6	商务局展会补贴款	10.00	与收益相关
7	广东省电子器件生产装备 CAE 应用技术企业重点实验室	9.15	与资产相关
8	一镇一品培训补贴	7.42	与收益相关
9	东莞市财政局 2017 年研发投入奖金	6.23	与收益相关
10	个税返还	0.48	与收益相关
11	东莞就业管理办公室发放奖金	0.10	与收益相关
合计		**1,134.75**	

2018 年度

序号	项目	金额	与资产/收益相关
1	软件产品即征即退	938.27	与收益相关
2	2017 年企业研发补助资金	79.41	与收益相关
3	财政局 2018 年东城街道旗峰创新奖	50.00	与收益相关
4	数控化电子制造中的印刷装备关键技术攻关和应用示范项目	27.87	与收益相关
5	科技局专利金奖奖励金	20.00	与收益相关
6	财政局企业研发投入奖励	15.45	与收益相关
7	个税返还	12.27	与收益相关
8	财政国库款（CZ010670012018 年第十）	10.00	与收益相关
9	广东省电子器件生产装备 CAE 应用技术企业重点实验室	9.15	与资产相关
10	2016 年度东莞市专利款	9.10	与收益相关
11	东莞就业管理办公室发放奖金	0.10	与收益相关
合计		**1,171.63**	

报告期内，发行人直接计入当期损益的政府补助确认为其他收益或营业外收入的标准如下：公司将与日常活动相关的政府补助，按照经济业务实质，计入其他收益；与日常活动无关的政府补助，计入营业外收入，相关会计处理符合《企业会计准则 16 号——政府补助》第十一条的规定。

报告期内，公司直接计入当期损益的政府补助均与日常经营活动有关，其确认与计量符合《企业会计准则》的规定。

上述内容，发行人已于招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、（六）、3、其他收益”中披露。

二、请保荐人和申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构及申报会计师执行了以下主要核查程序：

1、获取并复核发行人的政府补助明细表、各项政府补助项目相关政策文件、批准文件、收到政府补助的银行单据等，确认发行人所获得的相关政府补助是否满足相关政策文件规定的申请条件，确认补助资金是否已经拨入，资金来源是否与文件相符。

2、复核政府补助的性质、金额、入账时间，根据政府补助的性质判断属于与资产相关的政府补助还是与收益相关的政府补助，政府补助是否与发行人日常活动相关，检查发行人相关会计处理是否符《企业会计准则第 16 号——政府补助》的规定。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

发行人将直接计入当期损益的政府补助确认为其他收益或营业外收入的标准符合《企业会计准则》的规定；报告期内直接计入当期损益的政府补助均与发行人日常经营活动有关，其确认与计量符合《企业会计准则》的规定。

问题 26、关于募投项目。招股说明书披露，发行人拟投资 5,476.85 万元新建工艺及产品展示中心项目，用于向客户展示产品、工艺及技术，提升发行人品牌价值，该项目主要建设内容包括租赁及装修场地、购置安装设备及软件等。

请发行人结合募投项目与公司主营业务及未来发展战略的契合关系和与提升发行人产品竞争力和盈利能力之间的关系等，进一步论证并补充披露租赁场地实施该募投项目的必要性和可行性。请保荐人发表明确意见。

【回复】

一、请发行人结合募投项目与公司主营业务及未来发展战略的契合关系和与提升发行人产品竞争力和盈利能力之间的关系等，进一步论证并补充披露租赁场地实施该募投项目的必要性和可行性

（一）项目实施的必要性分析

随着电子产品需求不断向高性能化、微型化、协同化和智能化等方向发展，电子元器件及半导体元件的体积、复合集成程度以及制程工艺等方面均快速更新迭代，进而推动电子工业设备不断向自动化、高速度、高精度、高稳定性以及高适应性等方向深度发展，也同时推动了电子装联工艺的不断演进和升级，使得设备和工艺不再是两个相互独立的领域，而是相互配合、互为前提、互相促进的统一整体。通过在东莞、深圳、苏州、杭州等地投资建设工艺及产品展示中心，公司可覆盖重点产业地区、提升品牌形象及知名度、增强公司产品和工艺的展示能力，促进公司精密自动化装备及其服务的销售，使主营业务不断壮大发展，契合公司“高端精密装备+工艺解决方案”的发展战略。

1、提升公司品牌知名度的需要

公司的品牌影响力在客户购买决策中占据重要地位，公司下游电子制造服务企业在选择设备时对品牌的关注度很高。电子装备行业内企业拥有良好的品牌形象往往能在日益激烈的竞争市场中占据优势，脱颖而出。

公司自成立以来就聚焦于为客户提供自动化、柔性化的自动化精密装备，始终把产品与服务质量视为品牌的生命，把对客户的全流程服务作为品牌维护和市场拓展的重要基础。本次募投项目工艺及产品展示中心将成为公司对外展示技术实力和企业文化的重要窗口。展示中心将向客户展示公司的发展历程、专利及非

专利技术等研发成果、未来研发方向、有关资质认证、获奖表彰的情况，以及公司多年来与其他客户合作的成功案例，传递公司的经营理念、企业荣誉、企业文化等。通过借助多媒体设备，以展览、研讨等方式传达企业软实力信息，有助于推动公司品牌形象建设，进一步强化品牌优势，巩固和提升公司的行业地位，提升公司的综合竞争力。

2、增强工艺及产品展示能力的需要

建设工艺及产品展示中心是公司“高端精密装备+工艺解决方案”战略在营销环节的重要体现。工艺及产品展示中心作为一种体验式营销方式，能够有效促进客户对公司及公司产品的认识，并成为客户判断企业研发和技术能力的重要依据。本项目建设完成后，工艺及产品展示中心将汇聚展厅、工艺实验室、多媒体会议室等功能区。其中，展厅和多媒体会议室能够让客户更直观、全方位的了各项产品性能；工艺实验室能够对行业内新产品、新工艺进行实验测试，为客户展示新产品、新工艺全套的工艺方案和测试数据。

展示中心将以单机静态展示、整线动静态结合展示的形式让客户了解公司不同产品的技术指标及参数、定制化选项、应用领域等，以及产品在完整产线上的应用及其工艺能力，让客户直观、全面、高效地了解公司产品阵容、应用场景以及技术工艺能力，认识公司在装备性能、工艺技术及其整合的工艺方案的先进性以及未来生产应用的潜力，有助于提高客户对公司及产品的认可程度，提高产品竞争力。

3、增强重点产业地区营销力度的需要

报告期内，公司华南和华东地区收入占当期内销主营业务收入比例分别为86.36%、87.55%和 **87.63%**，是公司收入的主要来源地区，且占比逐渐提升，重要性日益显著。本次工艺及产品展示中心项目实施地为东莞、深圳、苏州、杭州，以上述地区为中心辐射珠三角和长三角，覆盖了公司客户群所在的主要区域，有助于提升公司在电子制造产业发达地区的品牌知名度，精准营销，进而提升公司的盈利能力。

4、租赁场地有助于避免资金压力，更具灵活性

工艺及产品展示中心项目实施地中，除在东莞拟使用自有房产实施外，深圳、

苏州、杭州拟通过租赁场地实施。深圳、苏州、杭州均为国内经济较为发达的城市，如通过购置房产实施此项目，则需要投入较大的资金规模。采用租赁房产的方式，一方面公司可将有限的资金投入到产品研发、生产中，增强技术和产品创新能力，进一步提升装备及技术工艺水平和产能，增强产品竞争力和盈利能力；另一方面，以租赁房产代替购置房产实施，公司可根据产业发展趋势和业务发展需求适时对展示中心进行调整，更具灵活性。

综上所述、在东莞、深圳、苏州、杭州等地设立工艺及产品展示中心是公司完成装备和工艺方案的研发与生产后，在营销环节执行“高端精密装备+工艺解决方案”战略的重要体现。该项目将通过提升公司品牌知名度、增强工艺及产品展示能力、增强重点产业地区营销等，促进公司产品的销售，使公司主营业务不断壮大发展，提升公司竞争力和盈利能力，项目实施具有必要性。

（二）项目实施的可行性分析

1、良好的品牌形象和行业口碑

经过多年深耕，公司已在行业中树立起较好的品牌形象，“GKG”已成为电子装联领域的著名设备品牌，凭借优质的产品和全面及时的售后服务，在客户群体中积累了良好的口碑。随着公司成功开拓富士康、华为等大客户，公司产品将得到更多电子制造企业的关注。工艺及产品展示中心将成为新客户近距离了解公司产品与工艺的重要渠道，有效提升业务开拓效果。公司长期以来积累的客户资源和良好的行业口碑为本次募投项目的实施奠定了市场基础。

2、优秀的销售团队和市场开拓能力

经过多年的实践摸索，公司已建立了一支兼具专业知识与营销经验的销售团队，具有丰富的行业积累，市场开拓能力较强。公司的销售人员负责了解客户的基本需求、维护客户关系等工作，市场人员负责挖掘客户需求，根据客户需求制定发展策略，技术支持团队负责解决客户技术难题，最终使得前期的订单和后期的服务有机结合，对市场变化做出快速反应的同时也能够提高客户的满意度。高素质的营销团队为本项目的顺利实施提供了保障。

发行人已于《招股说明书》中“第九节 募集资金运用与未来发展规划”之“二、（三）工艺及产品展示中心项目”对上述事项进行补充披露。

二、中介机构核查意见

（一）核查程序

保荐机构履行了如下核查程序：

1、访谈发行人高级管理人员，了解工艺及产品展示中心项目的实施背景、必要性及可行性；

2、查阅公司收入台账，分析报告期客户分布情况和地区收入占比；

3、查阅公司募集资金投资项目可行性研究报告；

4、走访公司主要客户，了解在客户群体中公司的品牌形象及口碑。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：发行人实施工艺及产品展示中心项目契合发行人发展战略，有助于提升产品竞争力和扩大品牌影响力，促进主营业务进一步发展，进而提高公司的盈利能力，项目实施具有必要性；发行人经过多年的发展和积累，已形成较好的品牌形象和行业口碑，建设了一支优秀的销售团队，为项目实施提供了有利条件，工艺及产品展示中心的建设具有可行性。

问题 27、关于资金流水核查。请保荐人结合《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》关于资金流水核查等相关规定，说明进行资金流水核查的具体账户范围、资金核查重要性水平、是否发现异常情形，并发表明确意见。

【回复】

一、核查情况

（一）资金流水核查的具体账户范围

根据《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》相关指引，结合发行人实际情况，保荐机构对发行人资金流水的核查主体包括：

1、发行人及其子公司的银行账户；

2、发行人实际控制人及其子女的银行账户；

3、发行人董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员及其他关键岗位人员的银行账户，其他关键岗位人员包括核心技术人员和财务关键岗位出纳，此外，保荐机构亦核查了前销售总监刘勇军（已离职）的银行账户；

4、实际控制人报告期内曾经控制的企业东莞格林、格林电子的银行账户。

上述相关主体具体核查账户情况如下：

核查对象类型	名称/姓名	与发行人关系	账户数量	开户银行	其他银行核查情况
法人	凯格精机	发行人	17	工商银行、招商银行、建设银行、中国银行、东莞银行	获取开立银行账户清单、核查同名互转
	GKG AISA	发行人子公司	2	星展银行	核查同名互转
	东莞格林	实际控制人报告期内曾经控制的企业	3	工商银行、招商银行、东莞农商行	获取开立银行账户清单、核查同名互转
	格林电子	实际控制人报告期内曾经控制的企业	1	恒生银行	获取格林电子注销时股东签署的注销银行账户的决议
自然人	邱国良	实际控制人	9	工商银行等 5 个银行	查询农业银行等 5 个主要银行，未开户

核查对象类型	名称/姓名	与发行人关系	账户数量	开户银行	其他银行核查情况
	彭小云	实际控制人	18	工商银行等 8 个银行	查询农业银行等 3 个主要银行，未开户；查询东莞农商行，2014 年已销户
	刘小宁	董事、总经理	12	工商银行等 6 个银行	查询东莞银行等 3 个主要银行，未开户
	张艳	监事会主席	4	工商银行等 4 个银行	查询农业银行等 5 个主要银行，未开户
	陈波	监事	4	工商银行等 4 个银行	查询农业银行等 5 个主要银行，未开户
	叶燕萍	监事	8	工商银行等 5 个银行	查询农业银行等 4 个主要银行，未开户
	邓迪	副总经理、董事会秘书	8	工商银行等 6 个银行	查询农业银行等 5 个主要银行，未开户
	宋开屏	财务总监	10	工商银行等 6 个银行	查询农业银行等 5 个主要银行，未开户
	于洋	研发总监	7	工商银行等 7 个银行	查询农业银行等 4 个主要银行，未开户
	陈韬	核心技术人员	3	工商银行等 3 个银行	查询中国银行等 6 个主要银行，未开户
	LEE GIA YNG	核心技术人员	2	工商银行	外籍研发人员，出于隐私保护仅提供在境内主要使用的银行卡，同时出具声明不存在与发行人客户、供应商或其关联方之间的利益输送
	黄媚	出纳	4	工商银行等 4 个银行	查询农业银行等 6 个主要银行，未开户
	张成兰	报告期内曾任出纳	11	工商银行等 6 个银行	查询农业银行等 4 个主要银行，未开户
	刘勇军	曾任销售总监，已离职	10	工商银行等 8 个银行	查询交通银行等 2 个主要银行，未开户；查询农业银行，报告期内无流水记录
	邱靖琳	实际控制人之女	4	工商银行等 2 个银行	查询农业银行等 7 个主要银行，未开户
	邱昱南	实际控制人之子	6	工商银行等 2 个银行	查询农业银行等 7 个主要银行，未开户

（二）资金流水资料要求

保荐机构获取发行人及相关主体资金流水时，具体要求如下：

1、**保荐机构前往人民银行征信中心**获取发行人征信报告、**前往发行人基本户开户行获取**开立账户清单、**前往发行人各开户行获取**银行账户报告期内对账单；获取发行人子公司银行账户纳入合并报表后期间流水；

2、获取发行人实际控制人及其子女，发行人董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员及其他关键岗位人员的银行账户报告期内流水，并获取其在工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、交通银行、招商银行等六大主要银行及发行人经营地半径 3 公里以内存在经营网点的银行（主要包括浦发银行、东莞银行、东莞农商行）的开户清单，银行如无法出具开户清单，获取相关查询视频或截图；

3、获取发行人报告期内曾经控制的企业东莞格林的开立账户清单及银行账户报告期内流水，以及格林电子的银行账户报告期内流水；

4、核查以上银行流水中出现的同名账户及相关企业、人员之间转账出现的他人账户，确认出现的账户均已取得银行流水；

5、获取以上相关主体出具的关于提供账户完整性的声明。

（三）资金核查的重要性水平

1、发行人及其子公司：选取 20 万元人民币作为大额资金流水的核查标准，针对部分单笔发生额较小的外币账户，降低核查标准至覆盖发生额 80%，报告期内发行人及其子公司银行账户流水核查比例具体如下：

币种	借/贷	2020 年度	2019 年度	2018 年度	报告期合计
人民币	借方	83.36%	78.41%	79.30%	80.77%
	贷方	91.19%	87.36%	89.69%	89.70%
美元	借方	96.35%	82.40%	83.21%	87.25%
	贷方	92.48%	78.89%	88.95%	86.61%
新加坡元	借方	99.62%	89.21%	100.00%	96.05%
	贷方	69.54%	72.16%	100.00%	80.75%

2、实际控制人报告期内曾控制的企业东莞格林、格林电子：已分别于 2019 年和 2018 年注销，关注报告期内注销前 5 万元/5 万港元以上资金流水，是否与发行人主要客户、供应商之间存在异常资金往来；

3、实际控制人及其子女、发行人董事（不含独立董事）、监事、高级管理人

员及其他关键岗位人员：选取 5 万元作为资金流水的核查标准，关注是否存在与发行人客户、供应商之间的异常往来。

（四）主要核查事项

保荐机构对相关主体资金流水进行核查，结合《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》相关指引和重要性原则，主要核查以下事项：

1、发行人资金管理相关内部控制制度是否存在较大缺陷

发行人按照《企业内部控制基本规范》等相关法规的要求设计与建立内部控制制度与控制体系。发行人制定了《财务核算制度》《货币资金日常管理制度》《关联交易管理办法》《对外担保管理办法》《对外投资管理办法》《采购控制程序》等制度，并严格按照制度对货币资金有关事项进行管理，确保与资金管理相关的内部控制制度建立健全且执行有效。

信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《内部控制鉴证报告》（XYZH/2021GZAA30024）认为“凯格精机按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于 2020 年 12 月 31 日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制”。

2、是否存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，是否存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情况

保荐机构亲自获取发行人企业征信报告和已开立账户清单，与发行人财务账面的银行账户进行核对，并对发行人的银行账户进行函证，同时获取信永中和新加坡分所对发行人子公司银行账户函证的底稿，发函及回函比例均为 100%。针对各账户中达到大额资金流水核查标准的资金往来，逐笔与发行人银行存款明细账双向核对，核查资金流水是否均已入账。

经核查，报告期内发行人不存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，不存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情况。

3、发行人大额资金往来是否存在重大异常，是否与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配

保荐机构抽取发行人报告期内大额资金往来，查阅对应凭证、银行回单、发

票、合同、审批记录等，核查发行人的大额资金往来是否具有真实的商业背景，是否存在与公司的经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配的情形。

经核查，报告期内发行人经营活动资金流入主要为销售回款，资金流出主要为采购付款、支付职工薪酬等，发行人经营活动大额资金往来与其经营活动项匹配；报告期内发行人购置的资产主要为机器设备，大额购置性资金往来与其生产经营实际需求和资产购置相匹配；报告期内，发行人除理财产品购买及赎回外，不存在其他对外投资活动，大额投资活动资金往来与其对外投资活动相匹配。综上，发行人大额资金往来不存在重大异常，不存在与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配的情形。

4、发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等是否存在异常大额资金往来

保荐机构查阅发行人及其实际控制人、董事（不含独立董事）、监事、高管、关键管理人员的银行账户流水，查阅发行人其他往来明细账，核查发行人与前述人员之间是否存在异常大额资金往来。

经核查，发行人与实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员之间存在正常的薪酬发放、费用报销、备用金等资金往来，不存在异常大额资金往来。

5、发行人是否存在大额或频繁取现的情形，是否无合理解释；发行人同一账户或不同账户之间，是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，是否无合理解释

保荐机构查阅发行人现金日记账和银行流水，核查是否存在大额或频繁取现的情形，是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形。

经核查，报告期内，发行人取现主要为备用金提取，单笔提取金额 10 万元以内，**各期提取金额为 62.59 万元、28.00 万元和 18.12 万元，**逐年减少，不存在大额或频繁取现且无合理解释的情形；报告期内，发行人不存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形。

6、发行人是否存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形，如存在，相关交易的商业合理性是否存在疑问

保荐机构查阅发行人财务明细账和报告期内大额资金流水，核查是否存在大额购买商标、专利技术、咨询服务等无实物形态资产或服务的情形。

经核查，报告期内发行人大额购买无实物形态资产或服务的情形主要为购买软件退税服务、支付审计、评估和法律咨询费服务费用等，相关交易具有商业合理性。

7、发行人实际控制人个人账户大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形

保荐机构查阅发行人实际控制人个人账户流水，对报告期内单笔金额 5 万元以上的流水逐笔了解款项性质、交易对手方，核查是否大额资金往来是否具有合理性，对实际控制人进行访谈确认，了解大额资金往来、大额存现、取现的原因。

经核查：

（1）报告期内实际控制人个人账户存在与余江凯格合伙人之间的借款资金往来。邱国良、彭小云考虑到为公司服务多年的老员工的经济实力有限，及时缴纳持股平台余江凯格出资款/财产份额转让款有一定的困难，本着最大程度减轻上述人员经济负担的原则，向部分余江凯格合伙人提供了借款。截至本问询回复日，前述借款已结清。经核查，前述借款关系真实有效，不存在委托持股、信托持股或其他利益安排，亦不存在纠纷或潜在纠纷。

（2）报告期内实际控制人个人账户存在少数大额存取现金的情形，**报告期各期邱国良、彭小云夫妇二人合计取现金额为 71.77 万元、18.10 万元和 18.00 万元，存现金额为 34.67 万元、32.00 万元和 30.00 万元**。经保荐机构对实际控制人访谈确认，其个人账户存在大额存取现金的情形是由个人习惯造成，其日常家庭支出、个人消费金额较高，且报告期初未形成手机转账习惯，转账需至柜台办理，为减少至银行柜台办理的频次，故常备有一定现金以供日常支出。

报告期各期，邱国良、彭小云的存现资金主要来源于东莞格林还股东彭小云的垫付款，以及其他日常的家庭备用金结余存入银行。2018 年合计存现 34.67 万元，单笔存现金额最高为 20.00 万元，系从东莞格林银行账户提现归还东莞格林注销前彭小云代东莞格林支付给员工的解约补偿金;2019 年合计存现 32.00 万元，单笔存现金额最高为 20.00 万元，系因以前年度彭小云为东莞格林垫付款项，2019 年初东莞格林收回货款后归还；2020 年仅 1 笔存现，金额为 30.00

万元，系收回东莞格林注销前货款。

报告期各期，邱国良、彭小云的取现资金用途主要为家庭日常支出备用，包括家政服务费用、家庭饮食支出、花园维护费用、家具电器购置等，个人消费支出，包括旅行、购物、休闲运动消费等，以及赡养父母的费用等。2018 年合计取现 71.77 万元，单笔取现金额较高的为 2 月初取现 14.00 万元及 12 月底取现 31.57 万元，其中 2 月初取现系春节支出及出境旅游备用，12 月底取现系用于归还发行人款项，于同日归还至发行人账户；2019 年合计取现 18.10 万元，单笔取现金额最高为 10.00 万元，系一次性取现备用，后期主要用于支付花园防盗系统装修及出境旅游费用；2020 年合计取现 18.00 万元，其中单笔取现金额最高为 10.00 万元，系备用家庭日常支出。

除与实际控制人进行必要的沟通问询外，保荐机构针对上述单笔大额存现、取现的资金来源及去向进一步获取并核实了东莞格林注销前的销售合同及与客户的对账记录、东莞格林注销前支付员工解约补偿金的相关凭证及归还彭小云垫付款的银行账户提现记录、亲友借还款微信留痕记录、实际控制人出境的护照签证以及休闲运动消费的发票等。

经核查，报告期各期邱国良、彭小云夫妇二人取现金额为 71.77 万元、18.10 万元和 18.00 万元，总计取现 107.87 万元；存现金额为 34.67 万元、32.00 万元和 30.00 万元，总计存现 96.67 万元；存取现总金额较小，存取现金的资金来源、去向合理，有相关留痕资料可验证，不存在显著异常，不存在以现金交易进行的与客户、供应商之间的利益安排或为发行人承担成本、费用的情形。

（3）实际控制人个人账户存在与其他自然人大额资金往来的情形，经保荐机构核查实际控制人调查表、发行人利益相关方以及对实际控制人及相关人员访谈确认，该等款项主要系亲属往来、朋友借款周转款项。

（4）除上述情形外，实际控制人个人账户大额资金流水主要为转让员工持股平台份额相关资金流水、发行人的薪酬及报销发放、与曾经控制的企业东莞格林之间的经营周转款项，以及理财购买赎回等资金流水，均有合理解释。

综上所述，发行人实际控制人个人账户不存在大额资金往来较多且无合理解释的情形，不存在频繁大额存现、取现的异常情形。

8、控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员是否从发行

人获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让发行人股权获得大额股权转让款，主要资金流向或用途存在重大异常

保荐机构查阅发行人及其实际控制人、董事（不含独立董事）、监事、高管、关键岗位人员的银行账户流水，核查发行人报告期内分红情况、股权变动情况、高管薪酬变动情况。

经核查，报告期内实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员不存在从发行人获得大额现金分红款、资产转让款、转让发行人股权获得大额股权转让款的情形；报告期内实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员从发行人处领取薪酬不存在异常情形，获取的薪酬款项资金流向或用途不存在重大异常。

9、控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商是否存在异常大额资金往来

保荐机构查阅调查表梳理发行人关联方清单，查阅发行人收入明细、采购明细梳理发行人客户和供应商清单，通过“国家企业信用信息公示系统”整理主要关联方、主要客户和供应商的主要股东、董事、监事和高级管理人员名单形成匹配清单；查阅发行人及其实际控制人、董事（不含独立董事）、监事、高管、关键岗位人员的银行账户流水，对 5 万元以上流水逐笔核查了解款项性质，核查对手方是否在前述匹配清单内；取得发行人实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员出具的与发行人主要客户、供应商不存在利益安排的确认函。

经核查，报告期内控股股东、实际控制人、董事、监事、高管及关键岗位人员不存在与发行人关联方、主要客户、主要供应商之间的异常大额资金往来。

10、是否存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形

保荐机构查阅发行人及其实际控制人、董事（不含独立董事）、监事、高管、关键岗位人员的银行账户流水，查阅实际控制人曾经控制的关联企业的银行账户流水，分析大额资金往来的款项性质、交易对手方是否存在异常，重点关注关联自然人、关联企业是否与公司主要客户、供应商及其相关人员之间存在异常大额资金往来。

经核查，报告期内，不存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形。

11、其他事项

报告期内发行人存在少量由第三方回款的情形，各期第三方回款金额为272.34 万元、163.53 万元和 **196.71** 万元，占当期营业收入的比例为 0.63%、0.32%和 **0.33%**，主要为客户委托第三方代付，客户集团内部指定支付主体，以及客户股东、法定代表人或董监高等人员代为支付的情形，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
委托第三方代付	-	-	149.56
租赁公司终端客户直接付款	**55.53**	113.45	80.40
同一集团其他主体代付	**3.68**	-	-
客户负责人或员工代付	**137.50**	50.08	42.39
合计	**196.71**	**163.53**	**272.34**
营业收入	**59,521.92**	51,519.69	43,361.63
第三方回款金额占营业收入比例	**0.33%**	0.32%	0.63%

客户委托第三方支付及客户集团内部指定其他主体回款系客户内部对资金支付的安排，具有合理性。针对客户委托第三方支付的情形，保荐机构查阅了客户与第三方的代付款协议，经核查，不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷或潜在纠纷。

报告期内，公司存在租赁公司客户由其终端客户直接回款至公司的情形，主要模式为公司向租赁公司销售设备，租赁公司与其终端客户同公司签订三方协议，约定租赁公司向公司采购设备的首期货款或占某一比例的货款由终端客户直接向公司支付。上述回款情况具备商业合理性，报告期各期该类回款发生额为 80.40 万元、113.45 万元和 **55.53** 万元，金额较小。

经核查客户负责人或员工代为支付货款的情况，形成该情形的原因主要如下：（1）部分客户规模较小，出于交易习惯、结算便利等方面考虑，使用股东或董监高人员个人账户收付款项；（2）部分客户在交易后公司注销，公司账户无法使用，只能通过个人账户完成尾款支付；（3）个别客户经营异常，公司账户被冻结，只能通过个人账户支付货款。在该等情形中，存在部分零星款项为催收后客户以私人账户转至业务员账户，业务员因在外地无法及时缴款，故转存至财务人员个人账户，由财务人员及时取现缴款至发行人账户的情形，该情形涉及金额为 2019 年度收款 16.78 万元，**2020 年**收款 8.40 万元，金额较小。

综上所述，发行人报告期内第三方回款均基于正常业务开展形成，具有必要性和合理性，不存在虚构交易或调节账龄情形；发行人及其实际控制人、董监高或其他关联方与第三方回款的支付方不存在关联关系或其他利益安排；不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷。

（五）不存在需要扩大资金流水核查范围的情形

异常情形	发行人是否存在该情形
备用金、对外付款等资金管理存在重大不规范情形	否
毛利率、期间费用率、销售净利率等指标各期存在较大异常变化，或者与同行业公司存在重大不一致	否
经销模式占比较高或大幅高于同行业公司，且经销毛利率存在较大异常	否
将部分生产环节委托其他方进行加工的，且委托加工费用大幅变动，或者单位成本、毛利率大幅异于同行业	否
采购总额中进口占比较高或者销售总额中出口占比较高，且对应的采购单价、销售单价、境外供应商或客户资质存在较大异常	否
重大购销交易、对外投资或大额收付款，在商业合理性方面存在疑问	否
董事、监事、高管、关键岗位人员薪酬水平发生重大变化	否
其他异常情况	否

二、保荐机构核查意见

（一）核查程序

1、对发行人及其子公司银行账户的核查

（1）查阅发行人资金管理内部控制制度，查阅信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《内部控制鉴证报告》（XYZH/2021GZAA30024），执行穿行测试、控制测试等程序；

（2）前往银行和征信中心获取发行人银行对账单、开户清单及信用报告，核查报告期内发行人银行账户完整性，核查账户数量及分布是否与发行人实际经营需要一致；

（3）对发行人报告期内所有账户进行函证，并获取信永中和新加坡分所对发行人子公司 GKG ASIA 所有银行账户执行函证程序的底稿，检查是否全部回函且相符；

（4）双向核对银行流水及发行人明细账，核查大额资金流水是否存在异常，包括是否存在与公司经营活动不匹配的大额资金往来，是否存在异常大额或频繁存取现金情形，是否存在异常大额资金进出等；

（5）结合发行人财务账面记录，核查是否存在大额购买无实物形态资产或服务且无商业合理性的情形；

（6）核查发行人与关联方之间的资金往来情况，是否存在异常薪酬发放、报销，以及未披露的关联方交易等情况；

（7）结合发行人第三方回款明细记录，核查回款方与合同签订方的关系，分析第三方回款合理性和必要性，核查回款方与发行人的关联关系。

2、对实际控制人报告期内曾控制的企业东莞格林、格林电子的银行账户的核查

（1）获取东莞格林开户清单及银行流水，核查账户完整性；

（2）核查东莞格林银行流水，识别重叠客户、供应商，并核查重叠客户、供应商是否与发行人及其实际控制人等存在关联关系，核查往来是否具有商业合理性，是否存在代垫成本、费用或其他利益输送情形；

（3）核查东莞格林是否与发行人及发行人董事、监事、高级管理人员、核心技术人员存在异常资金往来，是否存在代垫成本、费用或其他利益输送情形；

（4）获取格林电子银行流水；

（5）核查格林电子 5 万元港币以上的单笔流水，确认款项背景是否具有合理性，是否存在代垫成本、费用或其他利益输送情形。

3、对自然人银行账户的核查

（1）获取发行人实际控制人及其子女，发行人董监高（不含独立董事）、关键岗位人员等的银行流水、关键银行开户清单和账户完整性声明；

（2）比对获取流水清单与自然人流水中的同名互转账号，确认获取账户完整性；

（3）对于单笔大于 5 万元的资金往来逐笔了解对手方身份及资金往来背景、款项性质，形成摘录笔记或访谈记录，了解其大额资金往来、大额存取现金的原因，核查是否存在无合理解释的异常情形；

（4）比对核查大额资金往来对手方是否为发行人客户、供应商等利益相关方，核查是否存在代垫成本、费用的异常情形；

（5）获取相关人员调查表，核实亲属往来款项真实性；

（6）取得发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员出具的与发行人主要客户、供应商不存在关联关系或利益安排的确认函。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、发行人资金管理相关内部控制制度不存在较大缺陷，内部控制健全有效；

2、发行人不存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，不存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情况；

3、发行人大额资金往来不存在重大异常，不存在与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配的情形；

4、发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员的大额资金往来均有合理解释，不存在异常情形；

5、发行人不存在大额或频繁取现且无合理解释的情形；发行人同一账户或不同账户之间，不存在金额、日期相近的异常大额资金进出且无合理解释的情形；

6、发行人存在支付大额服务费的情形，相关交易具有商业合理性；

7、发行人实际控制人个人账户大额资金往来、大额存现、取现情形均有合理解释，不存在异常情形；

8、控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员不存在从发行人获得大额现金分红款、资产转让款、转让发行人股权获得大额股权转让款的情形，从发行人处获得的为正常薪酬发放，主要资金流向或用途不存在重大异常；

9、报告期内不存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形；

10、发行人不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

问题 28、关于审计截止日后财务信息及经营状况。2020 年 1 至 6 月，发行人实现营业收入 22,564.00 万元，扣除非经常性损益后归属母公司股东净利润 3,368.27 万元。

请发行人补充披露 2020 年全年的业绩情况，主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况，如变动幅度较大的，请分析变动原因以及由此可能产生的影响，相关影响因素是否具有持续性；如 2020 年全年经营业绩下滑的，请在风险因素中进一步量化分析和披露导致业绩下滑的相关影响因素及其变动情况，是否具有持续影响，披露由此可能带来的风险。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、2020 年全年业绩预计情况，主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况，如变动幅度较大的，请分析并披露变动原因以及由此可能产生的影响，相关影响因素是否具有持续性

（一）发行人 2020 年度的业绩情况

发行人 2020 年度的业绩与上年同期对比的主要项目如下：

金额单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	变动比例
营业收入	59,521.92	51,519.69	15.53%
净利润	8,534.37	5,111.97	66.95%
扣除非经常性损益后的净利润	8,091.32	4,638.56	74.44%

发行人 2020 年的营业收入、净利润和扣除非经常性损益后的净利润较 2019 年均有一定幅度的增长，保持逐年增长的态势。

（二）主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况

1、会计资产负债表项目

金额单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日	2019 年度 12 月 31 日	变动比例
货币资金	6,414.44	8,495.00	-24.49%
应收账款	14,097.86	15,761.12	-10.55%
存货	21,726.41	16,517.86	31.53%

交易性金融资产	**23,200.00**	4,300.00	**439.53%**
固定资产	**6,290.93**	6,601.09	**-4.70%**
无形资产	**890.45**	862.93	**3.19%**
资产总额	**77,860.08**	**56,330.77**	**38.22%**
短期借款	**2,121.62**	5,559.85	**-61.84%**
应付票据	**12,022.41**	10,698.98	**12.37%**
应付账款	**15,171.81**	10,448.75	**45.20%**
预收款项/合同负债	**5,437.14**	2,658.05	**104.55%**
负债总额	**40,737.73**	34,811.67	**17.02%**
未分配利润	**10,615.48**	3,032.82	**250.02%**
所有者权益	**37,122.35**	21,519.10	**72.51%**

公司货币资金和交易性金融资产上升，主要是因为收到投资款，偿还借款购买理财所致；公司存货上升主要是因为销售情况良好，扩大业务规模所致；公司应付账款增长，主要是公司扩大生产规模，增加采购所致；预收账款增长，主要是因为客户订单增加所致。

2、主要利润表项目

金额单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	变动比例
营业收入	**59,521.92**	51,519.69	**15.53%**
营业成本	**34,790.94**	30,209.97	**15.16%**
销售费用	**6,813.94**	6,892.56	**-1.14%**
管理费用	**4,265.14**	3,681.12	**15.87%**
研发费用	**3,944.26**	3,550.55	**11.09%**
净利润	**8,534.37**	5,111.97	**66.95%**

公司净利润增长较大，主要是因为：（1）公司营业收入有所增长，导致利润上升；（2）受到疫情影响，公司销售费用有所下降。

3、主要现金流量表项目

金额单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	变动比例
经营活动产生的现金流净额	**13,375.56**	10,495.30	**27.44%**
投资活动产生的现金流净额	**-18,628.47**	-3,137.05	**493.82%**
筹资活动产生的现金流净额	**3,041.11**	-4,225.30	**-171.97%**

经营活动产生的现金流净额增长主要是因为公司销售增长较快；投资活动产生的现金流净额规模扩大，主要是因为公司购买理财的规模增大；筹资活动产生的现金流净额增加，主要是因为公司引入了投资者。

二、如 2020 年经营业绩下滑的，请在风险因素中进一步量化分析和披露导致业绩下滑的相关影响因素及其变动情况，是否具有持续影响，是否影响持续经营能力，并作重大事项提示

根据发行人 2020 年度的业绩情况，发行人 2020 年不存在经营业绩下滑的情况，不存在影响发行人持续经营能力的情况。

三、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、申报会计师执行了下述核查程序：

1、查阅发行人主要业务合同、查阅同行业可比公司定期报告等相关公告文件、网络公开信息，了解行业整体趋势。

2、获取发行人报告期内的收入成本明细表、销售合同/客户订单、收入确认相关凭证，核查收入确认单据是否齐备，是否存在不满足收入确认条件而确认收入的情况。

3、报告期内走访项目现场、访谈客户（直接客户和终端客户），验证发行人收入的真实性。

4、查阅应收款项和回款信息资料，查阅应付款项和付款信息资料。

5、分析历史在手订单信息、历史财务数据信息、取得最新正在执行订单情况，对比业绩估算依据，测算 2020 年度业绩预计实现的可行性。

6、访谈发行人主要业务、财务负责人关于 2020 年度第四季度的经营计划执行情况、2020 年度业绩预计实现的可行性。

7、获取发行人编制的 2020 年全年业绩预计情况说明，了解其预测的合理性。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、根据发行人 2020 年度的业绩情况， 2020 年营业收入为 **59,521.92 万**元，同比上升 **15.53%**，净利润为 **8,534.37 万**元，同比上升 **66.95%**，扣除非经常性损益后的净利润为 **8,091.32 万**元，同比上升 **74.44%**。发行人经营业绩与上年同期相比略有增长，主要报表项目的变动与发行人的整体经营情况基本匹配，不存在对经营业绩产生重大影响的报表变动项目。

2、发行人 2020 年不存在经营业绩下滑的情况，不存在影响发行人持续经营能力的情况。

（本页无正文，为《关于东莞市凯格精机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的回复》之签章页）

法定代表人：

邱国良

东莞市凯格精机股份有限公司

2021 年 6 月 11 日

保荐人（主承销商）声明

本人已认真阅读东莞市凯格精机股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，了解报告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，审核问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐代表人：

付爱春　　朱锦峰

总经理：

邓　舸

国信证券股份有限公司

2021 年 6 月 21 日