关于深圳市瑞能实业股份有限公司

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）

华创证券有限责任公司
HUA CHUANG SECURITIES CO, LTD

（住所：贵州省贵阳市云岩区中华北路 216 号）

2021 年 9 月

关于深圳市瑞能实业股份有限公司
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

深圳证券交易所：

贵所于2021年7月12日出具的《关于深圳市瑞能实业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》（审核函〔2021〕010825号）已收悉，深圳市瑞能实业股份有限公司会同华创证券有限责任公司、大华会计师事务所（特殊普通合伙）、北京德恒律师事务所对审核问询函的有关事项进行了认真核查，现就相关问题做以下回复说明，请予审核。

除非文中另有说明，本审核问询函回复中的简称与《深圳市瑞能实业股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》中的简称具有相同含义。

本报告中字体代表以下含义：

问询函的问题	黑体（加粗）
对问询函所列问题的回复	宋体（不加粗）
涉及招股说明书的修订、补充	**楷体（加粗）**

目　录

目　录.....2
1．关于股东及历史沿革.....4
2．关于信息披露差异.....29
3．关于员工持股平台.....34
4．关于董监高任职经历.....38
5．关于劳动保障.....44
6．关于同行业可比公司.....51
7．关于客户、供应商重叠.....63
8．关于关联交易.....80
9．关于知识产权.....89
10．关于实际控制人涉诉事项.....93
11．关于获客方式.....102
12．关于业务与技术.....105
13．关于客户与业务的可持续性.....115
14．关于收入确认政策.....124
15．关于营业收入.....136
16．关于采购与供应商.....169
17．关于营业成本。.....207
18．关于毛利率.....244
19．关于期间费用.....259
20．关于应收账款及应收票据.....285
21．关于存货.....324
22．关于固定资产及其他非流动资产.....352
23．关于应付账款及应付票据.....360
24．关于预收货款.....369
25．关于债务重组.....382
26．关于原始报表和申报报表的差异.....388
27．关于财务内控.....395

28．关于资金流水核查 403
29．关于诉讼纠纷.....410

1．关于股东及历史沿革

根据申报材料：

（1）发行人整体变更为股份公司前，发行人股东为毛广甫、李莉及能瑞通达。2016 年 10 月，发行人定向增发的整体估值约为 3.04 亿元。2017 年 6 月第二次定向增发时，发行人的整体估值约为 11.10 亿元。

（2）发行人历史上存在对赌协议，对赌协议主要为 2016 年发行人及毛广甫、李莉、能瑞通达与深圳力合签署的对赌协议，2017 年毛广甫、李莉及能瑞通达与 2017 年 6 月增资股东签署的对赌协议，能瑞通达与宁波宝顶赢签署的对赌协议等。其中，宁波宝顶赢、郭剑、李合银、扬州尚颀、上海尚颀等股东与能瑞通达、毛广甫、李莉等签署的对赌协议中，约定发行人 2017 年、2018 年的净利润目标分别为 6,200 万元、7,200 万元。扬州尚颀、上海尚颀及西安春藤未签署对赌协议之解除协议。

（3）2021 年 2 月，平阳浚泉、曲水泽通自深圳力合处受让发行人股份，受让价格低于同时期毛广甫向深圳灏源转让发行人股份。根据发行人的说明，平阳浚泉、曲水泽通承担前期深圳力合对发行人的部分权利和义务并合计向实际控制人毛广甫补偿 340.20 万元。

请发行人：

（1）结合发行人内外部环境变化、客户获取及在手订单、资产评估过程及结论等情况，说明 2016 年、2017 年定向增发时发行人的整体估值水平差异较大的原因及合理性、定价的公允性。

（2）说明对赌协议的解除情况，根据相关协议条款，扬州尚颀、上海尚颀及西安春藤与毛广甫、李莉及能瑞通达的对赌协议依据《认购协议之补充协议》的约定系已解除还是尚未解除，如未解除的，说明仍然生效的条款内容及相关条款对发行人及其他协议签署方的具体影响。

（3）说明宁波宝顶赢与能瑞通达签署的相关股份转让协议及补充协议中，是否就相关履约义务、业绩补偿义务指定了其他履约义务方，发行人 2017 年、2018 年净利润目标的确定方式，2017 年发行人实际净利润（收入确认时点调整

后）与协议约定的净利润目标是否存在较大差异，相关业绩补偿方的业绩补偿义务是否已完全解除，发行人及毛广甫、李莉、能瑞通达与前述系列对赌协议的其他当事人是否存在纠纷或潜在纠纷。

（4）说明平阳浚泉、曲水泽通受让深圳力合股份的背景、原因及具体资金来源，深圳力合按协议约定应当补偿实际控制人的具体金额，上述金额与平阳浚泉、曲水泽通承担的 340.20 万元补偿义务是否存在差异，存在差异的原因，深圳力合、平阳浚泉、曲水泽通与发行人、发行人控股股东、能瑞通达是否存在其他未尽的权利义务约定，是否存在纠纷或潜在纠纷。

（5）说明实际控制人毛广甫、李莉的亲属在发行人持股或任职的情况，股东中的一致行动关系及依据。

（6）说明股权穿透后的股东人数，是否存在股东人数超 200 人的情形。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，并说明对直接股东中自然人股东的入股原因、入股资金来源的核查情况，是否存在代持发行人股份的情形。

回复：

一、结合发行人内外部环境变化、客户获取及在手订单、资产评估过程及结论等情况，说明 **2016** 年、**2017** 年定向增发时发行人的整体估值水平差异较大的原因及合理性、定价的公允性

（一）公司内外部环境变化情况

2016 年、2017 年定向增发时，公司的整体估值均是结合了公司所处行业、公司盈利能力、成长性等多种因素与投资者协商确定。

2016 年公司第一次定向发行股票，发行价格 19 元/股，整体估值 3.04 亿元，以公司 2015 年经审计的净利润 2,391.88 万元测算，公司本次估值市盈率为 12.70 倍。

2017 年公司第二次定向发行股票，发行价格 31 元/股，整体估值 11.10 亿元，以公司 2016 年经审计的净利润 5,221.63 万元测算，本次估值市盈率为 21.25 倍，2017 年整体估值较 2016 年增长 265.30%。公司整体估值提升较快，主要源于以

下几个方面：

1、公司外部环境变化情况

（1）公司所处行业情况

1）国家政策的大力支持

公司主营业务为锂电池检测设备、锂电池后段生产线的研发、生产、销售。锂电池检测是锂电池产业链中不可或缺的一环。锂电池相比传统的铅镍等电池具有节能环保的优势，行业发展受到政府的鼓励和支持。2016 年-2017 年期间，政府出台多项扶持政策推动锂电池产业发展，对锂电池检测系统产业发展具有积极作用，进一步促进了新能源汽车及锂电池相关产业的发展，其主要涉及的政策如下：

政策法规	发布时间	发布部门	相关内容
关于完善汽车投资项目管理的意见（发改产业[2017]1055号）	2017年6月	国家发改委、工信部	严格控制新增传统燃油汽车产能；促进新能源汽车健康有序发展，支持社会资本和具有较强技术能力的企业进入新能源汽车及关键零部件生产领域。
促进汽车动力电池产业发展行动方案（工信部联装[2017]29号）	2017年3月	工信部、发改委、科技部、财政部	持续提升现有产品的性能质量和安全性，进一步降低成本，2018年前保障高品质动力电池供应；大力推进新型锂离子动力电池研发和产业化，2020年实现大规模应用；着力加强新体系动力电池基础研究，2025年实现技术变革和开发测试。
战略性新兴产业重点产品和服务指导目录（2016版）	2017年1月	国家发改委	新能源汽车整车，包括纯电动乘用车，插电式混合动力乘用车（含增程式）；纯电动商用车，插电式商用车（含增程式）；燃料电池乘用车，燃料电池商用车；纯电动专用车等整车，被列入本指导目录。 新能源汽车电池生产装备，包括注液、封装等单机自动化及连线自动化生产线装备，电池生产在线监测设备，电池模块自动堆垛设备，模块焊接设备及下线检测设备，电能节能化成装备，电池电化及分选等装备，电池回收再利用生产装备，被列入本指导目录。
关于调整新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知（财建[2016]958号）	2016年12月	财政部、科技部、工信部、国家发改委	提高推荐车型目录门槛并动态调整，引入动力电池新国标，提高动力电池的安全性、循环寿命、充放电性能等指标要求，提高安全要求；在保持2016-2020年补贴政策总体稳定的前提下，调整新能源汽车补贴标准。
“十三五”国家战略性新兴产业发展规划（国发[2016]67号）	2016年12月	国务院	大幅提升新能源汽车和新能源的应用比例，全面推进高效节能、先进环保和资源循环利用产业体系建设，推动新能源汽车、新能源和节能环保等绿色低碳产业成为支柱产业。加快推进高性能、

政策法规	发布时间	发布部门	相关内容
			高可靠性动力电池生产、控制和检测设备创新，提升动力电池工程化和产业化能力。
轻工业发展规划（2016-2020年）（工信部规[2016]241号）	2016年8月	工信部	将精密测量系统和制造执行系统（MES），锂离子动力电池测量、分析网络和信息平台，新型铅蓄电池技术创新平台列入基础性创新平台建设工程，将铅蓄电池和锂离子电池自动化生产工艺与装备列入重点装备制造水平提升工程。电池机械重点开发铅蓄电池连续化极板制造，动力电池宽幅高速极片制造，自动化成分容系统和电池系统测试，废旧电池分选、拆解及再生等设备。

2）锂电池行业市场需求旺盛

随着消费电子等传统行业对锂电池容量、性能要求的提升以及锂电池在电动汽车、储能电站等新兴领域的应用，尤其是动力电池等需要大功率多块电池串联成组的应用，将大幅拉动锂电池的需求增长。2016 年我国整个新能源产业链当中，无论是下游整车、中端的动力锂离子电池等还是上游的锂电池装备领域均呈现快速发展态势。据中国工业与信息化产业部数据，2016 年累计生产新能源汽车 51.7 万辆，同比增长 52%。2016 年国内新能源汽车销量 50.7 万辆，较前一年度增长 53%。新能源汽车中的动力电池已经成为全球锂离子电池产业主要驱动力量。国内市场上，动力锂电池行业投资和并购呈现出井喷的态势，行业整合趋势更加明显。据锂电大数据网统计，截至 2016 年末，锂电产业链并购事件近 80 起，涉及金额超 700 亿元。在产能扩张的同时，新能源企业，特别是锂电池厂商持续不断地研发投入，在新兴技术、新型材料应用和装备自动化方面不断取得进展。2016 年 11 月，工信部官网披露《汽车动力电池行业规范条件》（征求意见稿）大幅度提高了动力电池的准入门槛，其中动力锂离子电池单体生产企业年产能不低于 8GWh，极大地刺激了国内主流锂电池厂商的扩产需求。据高工产研锂电研究所（GGII）统计显示，2016 年中国锂电池产量为 63.6GWh，同比增长 37%，中国锂电产值 1,150 亿元（不含外资企业在中国的产值，ATL 除外），同步增长 35.3%。数码电池产量 29.7GWh，同比增长 11.4%。储能锂电池同比增速 13%，保持温和增长。

3）全球锂电池生产线逐步向中国转移

基于我国巨大的市场需求以及良好的投资环境，全球主要锂电池生产商以及

上游电池材料生产商逐步将生产线向中国转移。据高工产研锂电研究所（GGII）数据显示，2017 年中国正极材料产量 21 万吨，同比增长 29%；负极材料产量 14.6 万吨，同比增长 24%；隔膜产量 14.4 亿平方米，同比增长 33%；电解液产量 11 万吨，同比增长 24%。锂电池涉及的四大材料增幅都超过 20%，得益于国内动力电池产销量快速增长，中国四大材料保持高速增长，国产化率不断提升，负极材料、电解液的国产化率超过 98%，只有少量依靠进口。

（2）公司所处同行业可比公司估值情况

公司主营业务为锂电池检测设备、锂电池后段生产线的研发、生产、销售。锂电池检测是锂电池产业链中不可或缺的一环。2016 年、2017 年公司的同行业可比公司主要包括珠海泰坦新动力电子有限公司（以下简称“珠海泰坦”）、星云股份（300648.SZ）、赢合科技（300457.SZ）等。

1）珠海泰坦

珠海泰坦成立于 2014 年 2 月 24 日，其锂电池自动化线涵盖单电芯测试分选、模组测试分选和电池模组自动化线。2017 年，上市公司先导智能（300450.SZ）通过向特定对象发行股份及支付现金的方式购买珠海泰坦 100%股权。在收购珠海泰坦中，专业评估公司对珠海泰坦采用了两种方法进行评估，分别为收益法和市场法。在收益法下，珠海泰坦的评估值为 136,200 万元（取整），评估增值 130,704.31 万元，增值率 2,378.31%。在市场法下，珠海泰坦的评估值为 141,900 万元（取整），股东全部权益增值 136,404.31 万元，增值率 2,482.02%。

单位：万元

可比科目	2016 年末/2016 年度		2015 年末/2015 年度	
	珠海泰坦	瑞能股份	珠海泰坦	瑞能股份
总资产	64,127.35	22,524.95	12,159.25	6,370.11
净资产	7,440.29	11,156.40	1,953.98	4,069.61
营业收入	18,019.18	16,635.14	9,280.32	6,398.07
净利润	5,464.85	5,221.63	1,185.02	2,391.88
整体估值	**141,900（市场法）**	**110,976.65**	-	-

综上所述，公司与珠海泰坦在主营业务、收入规模、盈利情况等方面非常接近，瑞能股份的整体估值低于珠海泰坦，因此从整体估值方面看，公司 2017 年

定向增发价格公允合理，符合市场情况。

2）星云股份（300648.SZ）

福建星云电子股份有限公司成立于 2005 年，是一家专业研发并生产销售锂电池组检测设备、双向变流器及锂电池组智能制造解决方案的高新技术企业。星云股份于 2017 年 4 月 27 日在深圳证券交易所上市。截至 2017 年 6 月 30 日，星云股份的收盘价为 47.66 元，按照 2016 年度的每股收益 1.00 元，星云股份的静态市盈率为 47.66 倍。

3）赢合科技（300457.SZ）

深圳市赢合科技股份有限公司创建于 2006 年,公司致力于新能源智能自动化设备的研发、生产和销售。赢合科技于 2015 年 5 月 14 日在深交所创业板上市。截至 2017 年 6 月 30 日，赢合科技的收盘价为 68.40 元，按照 2016 年度的每股收益 0.41 元，赢合科技的市盈率为 166.83 倍。

综上所述，得益于公司所在行业的产业政策、行业发展及市场情况，公司所处行业得到快速发展，行业整体估值提升。

2、公司内部环境变化情况

（1）公司进一步加大对动力电池检测的研发和投入

随着新能源汽车需求及产量的不断提升、储能电站的应用普及以及数码电子类产品等产业规模的增长，拉动了国内锂电池产业的迅猛发展。锂电池化成检测作为电池生产制造过程中必不可少的一项关键环节，越来越受到生产厂商和服务商的重视。为适应国家政策及新能源市场的高速发展，公司稳抓行业发展契机，不仅强化消费电子类电池检测设备领域的竞争优势，在新能源动力电池的电芯检测、虚拟电池 BMS 检测、锂电池化成分容系统集成和电池 PACK 自动化生产线领域也不断提升研发实力，拓展业务空间，抓住了行业快速发展的历史性机遇。2016 年度公司研发投入金额 1,061.73 万元，占 2016 年度营业收入的比例为 6.38%，相比上年度增加 487.97 万元，2016 年末公司研发人员 57 人，相比 2015 年增加 54.05%。2016 年公司完成首轮定向增发股份，共募集资金人民币 1,879.97 万元，募集资金投向虚拟电池 BMS 测试系统、电池自动化生产检测平台的研发以及销

售渠道建设。公司在前期多年的研发基础上针对虚拟电池 BMS 测试系统、电池自动化生产检测平台的技术进行升级和优化，2016 年度公司推出虚拟电池 BMS 产品和锂电池生产自动化集成产品，导致公司 2016 年营业收入大幅增长。

（2）公司业绩增长迅速

单位：万元

项目	2016 年度	2015 年度	增长率
营业收入	16,635.14	6,398.07	160.00%
营业利润	5,336.50	2,433.69	119.28%
净利润	5,221.63	2,391.88	118.31%

2016 年公司实现营业收入 16,635.14 万元，较上年增长了 160.00%；实现净利润 5,221.63 万元，较 2015 年增长 118.31%。经营活动产生的现金流量净额为 1,390.98 万元。2016 年末，公司总资产为 22,524.95 万元，较 2015 年增长了 253.60%；净资产为 11,156.40 万元，较 2015 年增长 174.14%。

（二）客户获取及在手订单情况

公司于 2013 年通过商务谈判的方式获得银隆新能源的订单，由于公司的产品符合银隆新能源产品的需求，因此双方后续深入合作，签署了多项业务合同。2016 年银隆新能源与格力智能进行战略合作，后续公司与格力智能签署业务合同，格力智能根据银隆新能源要求，向公司采购新能源汽车动力电池生产线中所需设备，并与公司签订《采购合同》，公司交易对方为格力智能，设备款项由格力智能支付，设备由格力智能验收。银隆项目相关合同的签署，为实现对赌约定的业绩提供了保证，同时也为公司进一步提升自动化产线业务的研发及生产能力提供了基础。

（三）资产评估过程及结论

公司在 2016 年、2017 年定向增发过程中，未专门聘请中介机构对公司股权价值进行评估，股票定向增发价格主要是综合考虑了公司所处行业、公司盈利能力、成长性等多种因素与投资者协商确定，上述定价过程清晰，定价公允且合理，符合公司所处发展阶段及行业的市场情况。

综上所述，公司 2016 年、2017 年所处行业在国家政策的支持下快速发展，

发行人在行业的发展下，加大对产品的研发投入，2016 年下半年开始陆续与格力智能签署大额的产线合同，2017 年公司的规模及在手订单进一步增加，结合同行业可比公司的市场估值情况，因此2016年、2017年估值差异大具有合理性。

二、说明对赌协议的解除情况，根据相关协议条款，扬州尚颀、上海尚颀及西安春藤与毛广甫、李莉及能瑞通达的对赌协议依据《认购协议之补充协议》的约定系已解除还是尚未解除，如未解除的，说明仍然生效的条款内容及相关条款对发行人及其他协议签署方的具体影响

（一）对赌协议的解除情况

公司历次股权变动中涉及的对赌协议及解除情况如下：

序号	对赌协议	签订时间	业绩补偿方	特殊条款	解除情况
1	深圳力合及力合华石与公司及毛广甫、李莉、能瑞通达签订的《关于深圳市瑞能实业股份有限公司增资协议之补充协议》	2016年1月	毛广甫、李莉、能瑞通达	经营目标和估值调整、上市安排及上市特别规定、优先认购权条款、反稀释条款、最惠待遇条款、并购安排（含领售权）条款及股权资助	公司作为标的公司已实现承诺的业绩，无需签署对赌协议解除协议
2	毛广甫、李莉及能瑞通达与郭剑、李合银、扬州尚颀、上海尚颀、久安佳乐、宁波武当源、西安春藤、杨冀、骆锦红和夏信德10名全国中小企业股份转让系统合格投资者签署了附生效条件的《深圳市瑞能实业股份有限公司定向发行股票认购协议之补充协议》	2017年5月	毛广甫、李莉、能瑞通达	业绩承诺、业绩补偿和现金补偿替代、股权回购（收购）、IPO上市之特殊安排	毛广甫、李莉、能瑞通达与郭剑、李合银、久安佳乐、宁波武当源、杨冀、骆锦红和夏信德于2021年1月、2月已签署对赌协议解除协议 毛广甫、李莉、能瑞通达与扬州尚颀、上海尚颀、西安春藤于2021年8月已签署对赌协议解除协议
3	能瑞通达与宁波宝顶赢签署《深圳市瑞能实业股份有限公司股份转让协议之补充协议》	2017年7月	能瑞通达	业绩承诺、业绩补偿和现金补偿替代、股权回购（收购）、IPO上市之特殊安排	能瑞通达与宁波宝顶赢于2021年1月已签署对赌协议解除协议

1、2016 年第一次定向发行股票对赌协议的签署及解除情况

2016 年签署的对赌协议已在《招股说明书》之“第五节 发行人基本情况”之“八、发行人股本情况”之“（八）发行人存在的对赌协议或类似安排情况”之“1、发行人及毛广甫、李莉、能瑞通达与深圳力合签署的对赌协议”中进行披露。

公司 2015 年、2016 年经审计的扣除非经常性损益后的净利润分别为 2,364.40 万元和 5,035.78 万元，公司 2017 年度收入确认方法调整前扣除非经常性损益后的净利润为 6,024.67 万元，收入方法调整后扣除非经常性损益后的净利润为 3,897.73 万元。公司作为对赌协议的标的公司均已实现了承诺的净利润，公司股东（毛广甫、李莉和能瑞通达）无需就此对深圳力合进行任何补偿。

由于深圳力合的存续期限将届满，2020 年 1 月，深圳力合将其持有的部分股份转让给远海明晟；2021 年 2 月，深圳力合将持有的剩余股份分别转让给平阳浚泉和曲水泽通。至此，深圳力合已将其持有的公司的全部股份予以了转让，不再成为本公司的股东。

根据深圳力合于 2021 年 4 月 13 日出具的《深圳力合新能源创业投资基金有限公司关于持有及转让深圳市瑞能实业股份有限公司股份相关事宜的说明》，确认：瑞能股份 2015 年度、2016 年度及 2017 年度均已实现了承诺的净利润（包含退税收入扣减非经常性损益后），其原股东（即毛广甫、李莉和能瑞通达）无需就此对本公司进行任何补偿；本公司与瑞能股份控股股东/实际控制人之间的跟投及股权资助补偿事宜，已经彻底了结，本公司在瑞能股份享有的权利和承担的义务，转由受让方享有与承担，本公司与瑞能股份控股股东/实际控制人之间就此不存在任何纠纷或潜在纠纷，本公司与平阳浚泉、曲水泽通之间就此亦不存在任何纠纷或潜在纠纷；本公司与瑞能股份、瑞能股份控股股东/实际控制人之间不存在其他任何纠纷或潜在纠纷；在历次转让所持瑞能股份的股份过程中，均不存在委托持股、信托持股或其他利益安排，与相关受让方之间不存在任何纠纷或潜在纠纷。

公司控股股东、实际控制人毛广甫、李莉和能瑞通达于 2021 年 7 月出具的《关于深圳力合新能源创业投资基金有限公司投资于深圳市瑞能实业股份有限

公司期间相关事项的确认函》确认了公司 2015 年度、2016 年度及 2017 年度经营目标实现事宜、前述跟投和股权资助事宜，确认与深圳力合之间不存在其他任何纠纷或潜在纠纷。

综上所述，虽然公司 2016 年第一次定向发行股票过程中，上述当事方之间签署了对赌协议，但对赌协议已经履行完毕，各方的权利义务已经终止，且各方当事方之间也不存在纠纷或潜在纠纷，对赌协议无需另行解除。

2、2017 年 6 月第二次定向发行股票对赌协议的签署及解除情况

2017 年 6 月，公司向郭剑、李合银、扬州尚颀、上海尚颀、久安佳乐、宁波武当源、西安春藤、杨冀、骆锦红和夏信德等 10 名全国中小企业股份转让系统合格投资者，以非公开定向发行的方式发行股票过程中，除公司与该等认购对象签署了附生效条件的《深圳市瑞能实业股份有限公司定向发行股票认购协议》外，毛广甫、李莉和能瑞通达还与该等认购对象签署了《深圳市瑞能实业股份有限公司定向发行股票认购协议之补充协议》（以下简称为“《定向发行股票认购协议之补充协议》”）。

郭剑、夏信德及宁波武当源均于 2021 年 1 月 22 日、李合银于 2021 年 1 月 23 日、已退出股东久安佳乐于 2021 年 1 月 24 日、杨冀于 2021 年 1 月 26 日及骆锦红于 2021 年 2 月 1 日，扬州尚颀、上海尚颀于 2021 年 8 月 22 日、西安春藤与 2021 年 8 月 24 日分别与毛广甫、李莉及能瑞通达签署了《深圳市瑞能实业股份有限公司定向发行股票认购协议之补充协议之解除协议》。

3、2017 年 8 月发行人股份转让（能瑞通达—宁波宝顶赢）

2017 年 7 月 31 日，能瑞通达与宁波宝顶赢签署《深圳市瑞能实业股份有限公司股份转让协议》及《深圳市瑞能实业股份有限公司股份转让协议之补充协议》。

2021 年 1 月 30 日，宁波宝顶赢与能瑞通达签署了《深圳市瑞能实业股份有限公司股份转让协议之补充协议之解除协议》。

综上而言，除深圳力合与毛广甫、李莉、能瑞通达签订的对赌协议已经履行完毕，无需解除；郭剑、李合银、扬州尚颀、上海尚颀、久安佳乐、宁波武当源、西安春藤、杨冀、骆锦红和夏信德等 10 名投资者均签署了对赌协议之解除协议。

（二）根据相关协议条款，扬州尚颀、上海尚颀及西安春藤与毛广甫、李莉及能瑞通达的对赌协议依据《认购协议之补充协议》的约定系已解除还是尚未解除，如未解除的，说明仍然生效的条款内容及相关条款对发行人及其他协议签署方的具体影响

公司首次向深圳证券交易所提交申报材料之时，扬州尚颀、上海尚颀及西安春藤与毛广甫、李莉、能瑞通达未签署对赌协议之解除协议。

2021 年 8 月，扬州尚颀、上海尚颀、西安春藤分别与毛广甫、李莉及能瑞通达签署了《深圳市瑞能实业股份有限公司定向发行股票认购协议之补充协议之解除协议》，发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“八、发行人股本情况”之“（八）、发行人存在的对赌协议或类似安排情况”中进行补充披露，具体如下：

“2021年8月，扬州尚颀、上海尚颀、西安春藤分别与毛广甫、李莉及能瑞通达签署了《深圳市瑞能实业股份有限公司定向发行股票认购协议之补充协议之解除协议》，各方一致同意自签署之日起解除《深圳市瑞能实业股份有限公司定向发行股票认购协议之补充协议》。

综上而言，保荐机构及发行人律师认为，郭剑、李合银、扬州尚颀、上海尚颀、久安佳乐、宁波武当源、西安春藤、杨冀、骆锦红和夏信德等投资者就发行人2017年扣非净利润未达到承诺应实现净利润，而可要求补偿方进行股权补偿或现金补偿的权利，均进行了放弃，且解除了原来签署的相关补充协议，对发行人本次发行及上市不存在重大不利影响。”

三、说明宁波宝顶赢与能瑞通达签署的相关股份转让协议及补充协议中，是否就相关履约义务、业绩补偿义务指定了其他履约义务方，发行人 2017 年、2018 年净利润目标的确定方式，2017 年发行人实际净利润（收入确认时点调整后）与协议约定的净利润目标是否存在较大差异，相关业绩补偿方的业绩补偿义务是否已完全解除，发行人及毛广甫、李莉、能瑞通达与前述系列对赌协议的其他当事人是否存在纠纷或潜在纠纷

（一）宁波宝顶赢与能瑞通达签署的相关股份转让协议及补充协议中，是否就相关履约义务、业绩补偿义务指定了其他履约义务方

宁波宝顶赢与能瑞通达于 2017 年 7 月 31 日签署的股份转让协议及补充协议，未指定除协议当事方以外的任何其他方承担履约义务、业绩补偿义务。

（二）公司 2017 年、2018 年净利润目标的确定方式

公司 2017 年的定向增发中签署的补充协议承诺公司 2017 年、2018 年扣除非经常损益后的税后净利润分别不低于人民币 6,200 万元、人民币 7,200 万元，业绩补偿触发的标准为每一年度承诺的扣除非经常性损益后的税后净利润的 90%（含 90%），公司作为对赌协议的标的公司主要基于行业发展情况、公司拓展锂电池后段生产线业务及在手订单等情况确定了 2017 年、2018 年的预期净利润，具体情况如下：

1、新能源行业的快速发展态势

2016 年我国整个新能源产业链当中，无论是下游整车、中端的动力锂离子电池等还是上游的锂电池装备领域均呈现快速发展态势。新能源汽车中的动力电池已经成为全球锂离子电池产业主要驱动力量。国内市场上，动力锂电池行业投资和并购呈现出井喷的态势，行业整合趋势更加明显。在产能扩张的同时，新能源企业，特别是锂电池厂商持续不断地研发投入，在新兴技术、新型材料应用和装备自动化方面不断取得进展。在此行业背景下，公司产品作为锂电池生产过程中的重要组成部分，核心电池检测设备和锂电池自动化生产线业务带来的收入保持较高增速。

2、公司进入锂电池后段生产线领域

公司于 2015 年已作出了锂电池自动化系统集成业务的战略规划，并与国内知名自动化设备厂商建立了战略合作关系，并在内部搭建了专门的研发团队，针对客户定制化需求，开发锂电池产线 MES 软件和自动化产品部分核心部件，集成至公司化成分容测试系统中，为客户产能提升提供系统性的一揽子解决方案，且具备了集成化设备的交付和实施能力，能为下游客户提供更优质的产品与服务。

3、在手订单较为充足，综合毛利率相关较高，盈利前景较好

公司于 2016 年 10 月份获得格力智能 22,500 万元的系统集成业务，于 2017 年 4 月获得格力智能 28,800 万元的系统集成业务及新增 3,542.40 万元系统集成业务，公司仅格力智能一家客户在手订单金额合计约 54,842.40 万元。综合考虑系统集成业务订单的交付周期、调试验收周期、客户付款条件及综合毛利率等因素，结合 2016 年度已实现的净利润 5,221.63 万元的事实，以预估的方式确定了 2017 年、2018 年的净利润目标。

（三）2017 年发行人实际净利润（收入确认时点调整后）与协议约定的净利润目标是否存在较大差异，相关业绩补偿方的业绩补偿义务是否已完全解除，发行人及毛广甫、李莉、能瑞通达与前述系列对赌协议的其他当事人是否存在纠纷或潜在纠纷

1、2017 年公司实际净利润（收入确认时点调整后）与协议约定的净利润目标的差异情况

根据《定向发行股票认购协议之补充协议》，业绩补偿方承诺的公司 2017、2018 年度扣除非经常性损益后的税后净利润分别不低于人民币 6,200 万元、人民币 7,200 万元，业绩补偿触发的标准为每一年度承诺的扣除非经常性损益后的税后净利润的 90%（含 90%）。

根据大华会计师事务所于 2018 年 5 月 25 日出具的编号为“大华审字[2018]009036 号”《深圳市瑞能实业股份有限公司审计报告》，2017 年度归属于公司股东的扣除非经常性损益后的净利润为 6,024.67 万元（收入确认方法调整前）。该年度扣除非经常性损益后的净利润额，虽低于业绩补偿方承诺的该年度

公司应实现的扣除非经常性损益后的净利润额，但高于业绩补偿的触发标准，未触发补偿事宜，业绩补偿方无需实施业绩补偿。收入确认时点调整后，经大华会计师测算的未经审计的公司 2017 年度合并报表扣除非经常性损益前的净利润为 4,169.20 万元（收入确认方法调整后），扣除非经常性损益后的净利润为 3,897.73 万元。

2017 年公司实际净利润（收入确认时点调整后）与协议约定的净利润目标的存在较大差异。

2、相关业绩补偿方的业绩补偿义务是否已完全解除，发行人及毛广甫、李莉、能瑞通达与前述系列对赌协议的其他当事人是否存在纠纷或潜在纠纷

毛广甫、李莉、能瑞通达系 2016 年与深圳力合签署对赌协议之业绩补偿方。公司 2015、2016、2017 年度的净利润数额（包含退税收入扣减非经常性损益后）均已实现，且深圳力合已于 2021 年 4 月 13 日出具《深圳力合新能源创业投资基金有限公司关于持有及转让深圳市瑞能实业股份有限公司股份相关事宜的说明》确认公司 2015 年度、2016 年度及 2017 年度均已实现了承诺的净利润（包含退税收入扣减非经常性损益后），公司股东（即毛广甫、李莉和能瑞通达）无需就此对该公司进行任何补偿；深圳力合与公司、公司控股股东/实际控制人之间不存在其他任何纠纷或潜在纠纷。

毛广甫、李莉和能瑞通达系 2017 年第二次定向发行股票与郭剑、李合银、扬州尚颀、上海尚颀、久安佳乐、宁波武当源、西安春藤、杨冀、骆锦红和夏信德等 10 名全国中小企业股份转让系统合格投资者签署对赌协议之业绩补偿方。能瑞通达系 2017 年向宁波宝顶赢转让股份，与受让方宁波宝顶赢签署对赌协议之业绩补偿方。

上述业绩承诺方承诺公司 2017 年、2018 年扣除非经常损益后的税后净利润分别不低于人民币 6,200 万元、人民币 7,200 万元，业绩补偿触发的标准为每一年度承诺的扣除非经常性损益后的税后净利润的 90%（含 90%）。

收入确认时点调整前，公司 2017 年度扣除非经常性损益后的实际净利润虽未达到承诺净利润目标，但未触发业绩补偿标准；收入确认时点调整后，2017 年公司实际净利润与协议约定的净利润目标的存在较大差异，触发了业绩补偿。

根据大华会计师事务所于 2021 年 3 月 1 日出具的“大华审字[2021]004400 号”《审计报告》，公司 2018 年度扣除非经常性损益后的净利润为 7,727.57 万元，高于业绩补偿方承诺的 2018 年度扣除非经常性损益后的净利润 7,200 万元，未触发业绩补偿。

郭剑、夏信德及宁波武当源均于 2021 年 1 月 22 日、李合银于 2021 年 1 月 23 日、已退出股东久安佳乐于 2021 年 1 月 24 日、杨冀于 2021 年 1 月 26 日及骆锦红于 2021 年 2 月 1 日、扬州尚颀、上海尚颀于 2021 年 8 月 22 日、西安春藤于 2021 年 8 月 24 日分别与毛广甫、李莉及能瑞通达签署了《深圳市瑞能实业股份有限公司定向发行股票认购协议之补充协议之解除协议》。前述对赌协议之解除协议均约定对于 2017 年度扣非净利润未到达承诺业绩，毛广甫、李莉及能瑞通达应进行股权补偿或现金补偿，但未进行相应的补偿，投资人亦未向其主张该等相关补偿；协议均承诺自 IPO 申报被交易所受理之日起放弃向毛广甫、李莉及能瑞通达主张股权补偿或现金补偿的权利。

2021 年 1 月 30 日，宁波宝顶赢与能瑞通达亦签署了《深圳市瑞能实业股份有限公司股份转让协议之补充协议之解除协议》。前述业绩对赌之解除协议约定对于 2017 年度扣非净利润未到达承诺业绩，能瑞通达应进行股权补偿或现金补偿，但未进行相应的补偿，投资人亦未向其主张该等相关补偿；协议承诺放弃向能瑞通达主张股权补偿或现金补偿的权利。

综上所述，相关业绩补偿方的业绩补偿义务已完全解除，公司及毛广甫、李莉、能瑞通达与前述系列对赌协议的当事人之间不存在纠纷或潜在纠纷。

四、说明平阳浚泉、曲水泽通受让深圳力合股份的背景、原因及具体资金来源，深圳力合按协议约定应当补偿实际控制人的具体金额，上述金额与平阳浚泉、曲水泽通承担的 340.20 万元补偿义务是否存在差异，存在差异的原因，深圳力合、平阳浚泉、曲水泽通与发行人、发行人控股股东、能瑞通达是否存在其他未尽的权利义务约定，是否存在纠纷或潜在纠纷

（一）平阳浚泉、曲水泽通受让深圳力合股份的背景、原因及具体资金来源

1、平阳浚泉、曲水泽通受让深圳力合的背景及原因

（1）平阳浚泉受让背景、原因及资金来源

1）平阳浚泉受让背景、原因

平阳源泉作为平阳浚泉的私募基金管理人管理多只私募基金，其管理的私募基金专注于企业投资，具备丰富的投资经历和能力。因了解到深圳力合有意转让其持有的公司股份，平阳浚泉因看好新能源行业的发展前景，通过评估后认为公司业务前景广阔，发展潜力较大，因而受让深圳力合持有的部分公司股份。

2）平阳浚泉受让股份资金来源

2021 年 2 月 1 日，平阳浚泉出具《投资决定书》，同意平阳浚泉出资 1,585.3514 万元，从深圳力合受让瑞能股份 80 万股股份。2021 年 2 月 5 日，平阳浚泉向深圳力合支付股权转让款 1,585.3514 万元。平阳浚泉股权受让资金全部来源于合伙人出资。2021 年 1 月 29 日至 2021 年 1 月 30 月期间，平阳浚泉合伙人完成实缴出资，实缴出资均来源于个人自有资金。平阳浚泉合伙人具备相应的投资能力和投资实力，资金来源合法合规。

（2）曲水泽通受让背景、原因及资金来源

1）曲水泽通受让背景、原因

曲水泽通三位合伙人长期在电子元器件相关的领域工作，对锂电池相关产业链比较熟悉同时也投资了电子元器件相关的公司，由于近年来新能源行业快速发展，三位合伙人一致看好新能源行业，因而谋求投资新能源行业相关公司的机会。曲水泽通得知深圳力合有意转让其持有公司股份时，曲水泽通通过尽职调查后看好公司未来的发展潜力因而决定受让深圳力合持有的公司股份。

2）曲水泽通受让的资金来源

2021 年 1 月 29 日，曲水泽通召开合伙人会议并出具《全体合伙人决定书》，同意受让深圳力合持有的瑞能股份 40.1248 万股股份，受让价格为人民币 795.1488 万元。2021 年 2 月 5 日，曲水泽通向深圳力合支付股权转让款 795.1488 万元。曲水泽通的受让资金全部来自于企业的自有资金。曲水泽通 2020 年度未经审计的投资收益 5,001.21 万元，未经审计的净利润为 4,998.41 万元，2020 年 12 月 31 日公司未经审计的货币资金余额为 2,027.05 万元，因此曲水泽通具备投

资公司的能力和实力，资金来源合法合规。

（二）深圳力合按协议约定应当补偿实际控制人的具体金额及存在差异的原因

2016 年 1 月 2 日，深圳力合及力合华石与瑞能股份及毛广甫、李莉、能瑞通达签订了《关于深圳市瑞能实业股份有限公司之增资协议》，协议约定深圳力合、力合华石对瑞能股份进行增资。同日，深圳力合及力合华石与瑞能股份及毛广甫、李莉、能瑞通达签订了《关于深圳市瑞能实业股份有限公司增资协议之补充协议》，上述补充协议第七条约定如下：

“投资方将协助公司获取发改委远致创业投资有限公司（财政股权基金代持机构）750 万元人民币的股权投资，估值等同投资方。同时投资方将协助公司获得深圳发改委 750 万元的战略性新兴产业和未来产业股权资助。如果不能达到以上任何其中一个目标，则投资方向公司控股股东以公司股权方式进行补偿，最大股权补偿份额为：

1550/（15*2000+50）-1550/（15*2300+50）=0.70177%，合计 11.0979 万股。

上述补偿股份以 1 元价格转让回给公司的控股股东，如果无法转让补偿股份，则按照股份价格对应的现金补偿给控股股东，价格同本次投资方增资价格。”

深圳力合由于未达成上述对赌条款约定的目标，因此对公司控股股东负有补偿义务。深圳力合应向瑞能股份控股股东补偿的最大股数为 11.0979 万股，考虑到历次公司的资本公积转增股本情况，则深圳力合应向瑞能股份控股股东毛广甫补偿的股数为 31.07 万股（未考虑后续因力合华石放弃认购的影响），按照深圳力合于 2016 年入股公司时的增资价格为 19 元/股，则深圳力合应向控股股东毛广甫补偿的金额为 590.41 万元。考虑到深圳力合于 2021 年 2 月将其股份分别转让给平阳浚泉和曲水泽通，并由上述两家受让方承担深圳力合原投资协议中的义务。经毛广甫与平阳浚泉及曲水泽通最终协商，本次由受让方平阳浚泉、曲水泽通分别补偿 226.80 万元和 113.40 万元，合计补偿的金额为 340.20 万元。

公司控股股东毛广甫最终仅收取补偿款 340.20 万元，未要求足额补偿 590.41 万元，是基于以下原因：

1、受让方平阳浚泉和曲水泽通虽然愿意承担深圳力合的补偿义务，以顺利投资于公司，但其各自考虑自身的该次投资综合成本，希望投资于公司的每股价格不超过公司该时的每股价格 23 元（平阳浚泉、曲水泽通最终的综合持股成本为 22.65 元/股）。

2、深圳力合已处于存续期末，在进行投资退出，要求深圳力合进行补偿，特别是足额补偿，其内部决策程序漫长，影响补偿款的及时支付。

最终经各方协商，控股股东/实际控制人毛广甫作出让步，将补偿金额确定为 340.20 万元，由平阳浚泉、曲水泽通按其各自受让深圳力合的股份比例承担。

（三）深圳力合、平阳浚泉、曲水泽通与发行人、发行人控股股东、能瑞通达不存在其他未尽的权利义务约定，不存在纠纷或潜在纠纷

2021 年 2 月 1 日，平阳浚泉、曲水泽通与深圳力合签署《股份转让合同》，并于 2021 年 2 月 5 日向深圳力合全额支付上述股权转让款。2021 年 2 月 5 日，深圳力合与平阳浚泉、曲水泽通就本次股份变动在深圳联合产权交易所办理了股份交割。

2021 年 2 月 1 日，毛广甫与平阳浚泉、曲水泽通签署《补充协议》，平阳浚泉于 2021 年 2 月 9 日分 2 笔向毛广甫转账合计 226.80 万元。曲水泽通于 2021 年 2 月 10 日至 2021 年 2 月 12 日分 5 笔向毛广甫转账合计 113.40 万元。上述实际支付的款项与《补充协议》中约定的一致。

2021 年 4 月 13 日，深圳力合出具《深圳力合新能源创业投资基金有限公司关于持有及转让深圳市瑞能实业股份有限公司股份相关事宜的说明》，深圳力合与平阳浚泉、曲水泽通不存在任何纠纷或潜在纠纷，深圳力合与公司、公司控股股东、实际控制人之间不存在纠纷或潜在纠纷。

2021 年 6 月 4 日，平阳浚泉及曲水泽通出具声明与承诺，承诺其持有人的公司股份不存在任何重大权属纠纷、争议或潜在纠纷、争议。

综上所述，深圳力合、平阳浚泉、曲水泽通与公司、公司控股股东、能瑞通达不存在其他未尽的权利义务约定，不存在纠纷或潜在纠纷的情况。

五、说明实际控制人毛广甫、李莉的亲属在发行人持股或任职的情况，股东中的一致行动关系及依据

（一）实际控制人毛广甫、李莉的亲属在发行人持股情况

截至本问询函回复出具日，实际控制人毛广甫、李莉的亲属持有公司股份或任职的情况如下：

姓名	亲属关系/任职情况	直接持股		间接持股		合计持股	
		数量（万股）	比例	数量（万股）	比例	数量（万股）	持股比例
杨健	李莉之表弟/未在公司任职	14.0000	0.2712%	-	-	14.0000	0.2712%

公司股东中，毛广甫、李莉系夫妻关系，为公司的控股股东、实际控制人，杨健为李莉表弟。杨健之基本情况如下：

杨健自 2003 年 9 月至 2012 年 1 月，任职于华中科技大学电子与信息通信学院从事教学工作；自 2012 年 2 月至今，任职于华中科技大学人事处。

杨健于 2016 年 6 月通过每股 19 元的价格认购公司在新三板挂牌期间的第一次定向发行股票 5 万股股票而成为公司的股东，杨健所持公司股票数量因公司实施的资本公积转增股本而增加至 14 万股，持股比例为 0.2712%。杨健尽管为李莉之表弟，但系个人独立入股，入股价格公允且未与李莉签署一致行动人协议，杨健入股后未参与公司的日常运营管理，杨健持股期间以股东身份独立行使股东的相关权利，因此杨健与实际控制人毛广甫、李莉并未构成一致行动人。

（二）实际控制人毛广甫、李莉的亲属在发行人任职情况

截至本问询函回复出具日，除李莉之兄李兵在公司全资子公司瑞能创新担任项目部负责人外，无其他亲属在公司任职的情况。李兵之基本情况如下：

李兵，男，1971 年 10 月出生，中国国籍，无永久境外居留权，本科学历。1993 年-2015 年任职于武汉钢电股份有限公司，历任电气工程师、热工高级工程师、车间主任、生产技术部部长。李兵具有多年的电气自动化行业经验，在电气自动化技术和设备方面有多年的专业积累，同时具备丰富的生产管理经验，并看好新能源行业的发展前景。2016 年 2 月至今任职于公司全资子公司瑞能创新，

主要负责公司锂电池后段生产线业务；2020 年 12 月至今任公司控股子公司海南瑞能之总经理；2020 年 11 月至今任海南瑞能之股东共青城瑞启之执行事务合伙人，且通过共青城瑞启间接持有公司控股子公司海南瑞能时代的股权。

（三）说明股东中的一致行动关系及依据

截至本问询函回复出具日，发行人股东中毛广甫、李莉及能瑞通达存在一致行动关系，上海尚颀与扬州尚颀存在一致行动关系，杨健尽管为李莉之表弟，但其与李莉不构成一致行动人关系。

1、毛广甫、李莉、能瑞通达一致行动关系及其依据

结合《创业板首次公开股票注册管理办法（试行）》、《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》等法律法规，并结合企业的实际情况、公司章程、股权比例、公司日常经营及三会表决等实际情况认定毛广甫、李莉及能瑞通达具有一致行动关系，主要依据如下：

首先，毛广甫先生直接持有公司 3,044.7826 万股股份，占公司总股本的 58.9863%；李莉女士直接持有公司 420.00 万股股份，占公司总股本的 8.1366%；李莉女士通过能瑞通达间接控制公司 350.00 万股股份，占公司总股本的 6.7805%。毛广甫先生和李莉女士二人直接和间接合计控制公司 3,814.7826 万股股份，占公司总股本的 73.9034%。

其次，二人系夫妻关系，可对公司股东大会、董事会决议产生实质影响，对董事、高级管理人员的提名及任免起实际支配作用，且在历次董事、高级管理人员的提名及任免问题上，均会事先商议，未存在分歧。

再次，自 2007 年至今，毛广甫一直担任公司执行董事或董事长兼总经理；自 2009 年 4 月至今，李莉担任公司副总经理及/或董事，其二人实际履行公司的经营管理权。

最后，李莉持有能瑞通达 91.1143%的合伙份额，为能瑞通达的唯一普通合伙人/执行事务合伙人。

基于上述事实，将毛广甫、李莉及能瑞通达认定为一致行动人，有合理依据。

2、杨健与毛广甫、李莉不存在一致行动关系及依据

杨健与毛广甫、李莉不存在一致行动关系，相关依据如下：

首先，杨健为李莉之表弟，不属于一致行动人所规定的近亲属范畴。

其次，杨健自持股公司以来，未与毛广甫、李莉签署一致行动协议；

最后，历次股东大会，杨健均以其自身意思表示进行表决，未与包括毛广甫、李莉在内的其他任何股东保持一致行动关系。

基于上述情况，杨健与毛广甫、李莉不存在一致行动关系，依据合理。

3、上海尚颀及扬州尚颀存在一致行动关系及依据

上海尚颀与扬州尚颀均系系同一私募基金管理人上海尚颀投资管理合伙企业（有限合伙）管理的两支不同私募基金，二者存在一致行动关系，依据合理。

综上所述，毛广甫、李莉及能瑞通达认定为具有一致行动关系；上海尚颀、扬州尚颀为同一私募基金管理人管理的两支不同私募基金，二者存在一致行动关系；杨健与毛广甫、李莉、能瑞通达不具有一致行动关系；前述认定依据合理。

六、说明股权穿透后的股东人数，是否存在股东人数超 200 人的情形

根据公司股东提供的《公司章程》《合伙协议》，按照已履行了私募投资基金备案程序且存在除瑞能股份外其他对外投资情形的股东以及依法设立的公司员工持股平台、上市公司无需穿透计算的原则，公司各股东穿透计算的具体情况如下：

序号	股东姓名/名称	是否穿透	穿透后计算数量（扣除重复主体）	备注
1	毛广甫	否	1	自然人股东
2	李莉	否	1	自然人股东
3	能瑞通达	否	1	依法设立的公司员工持股平台
4	深圳灏源	是	7	已备案私募基金，但系专为投资公司而设立的专项基金
5	马鞍山基石	否	1	已备案私募基金，且存在除投资公司外的其他对外投资
6	扬州尚颀	否	1	已备案私募基金，且存在除投资公司外的其他对外投资
7	远海明晟	否	1	已备案私募基金，且存在除投资

序号	股东姓名/名称	是否穿透	穿透后计算数量（扣除重复主体）	备注
				公司外的其他对外投资
8	杨冀	否	1	自然人股东
9	张海燕	否	1	自然人股东
10	平阳浚泉	是	10	已备案私募基金，但系专为投资公司而设立的专项基金
11	宁波宝顶赢	否	1	已备案私募基金，且存在除投资公司外的其他对外投资
12	严瑞文	否	1	自然人股东
13	郭剑	否	1	自然人股东
14	芜湖君源	是	2	非私募基金合伙企业
15	上海尚颀	否	1	已备案私募基金，且存在除投资公司外的其他对外投资
16	曲水泽通	是	3	非私募基金合伙企业
17	西安春藤	是	2	非私募基金有限责任公司
18	宁波武当源	是	2	非私募基金有限责任公司
19	赵继淑	否	1	自然人股东
20	李合银	否	1	自然人股东
21	骆锦红	否	1	自然人股东
22	夏信德	否	1	自然人股东
23	杨健	否	1	自然人股东
24	王勇	否	1	自然人股东
合计（扣除重复主体）		**—**	**44**	**—**

综上所述，扣除重复计算的股东后，公司穿透计算的股东总数为 44 人，不存在股东人数超过 200 人的情形。

七、请保荐人、发行人律师发表明确意见

（一）中介机构核查程序

保荐人、发行人律师履行了如下核查程序：

1、查阅了发行人、控股股东/实际控制人及/或能瑞通达与相关股东签署的附生效条件的股份认购合同/协议、增资协议及补充协议、股份转让协议及补充协议，核查了相关协议/合同的签订主体、签订时间及具体内容。

2、查阅了发行人、控股股东/实际控制人及/或能瑞通达与相关股东就对赌条

款及特殊权利安排签署的补充协议之解除协议、深圳力合出具的说明、控股股东/实际控制人出具的声明与承诺、相关股东出具的承诺函。

3、对全体股东进行访谈，并取得了全体股东出具的声明与承诺。

4、查阅了大华会计师事务所出具的审计报告。

5、查阅相关股东的合伙协议、公司章程。

6、查阅发行人历次董事会、股东大会会议文件。

7、通过企查查查阅发行人股东的出资人情况。

8、查阅发行人所处行业的相关产业政策。

9、查阅发行人所处同行业可比公司相关情况。

10、查阅发行人签署的相关重大合同情况。

11、查阅发行人 2015 年度、2016 年度审计报告。

12、访谈发行人控股股东、实际控制人毛广甫。

13、查阅发行人 2016 年、2017 年定向增发对外披露的相关公告。

（二）中介机构核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、2016 年、2017 年定向增发时发行人的整体估值水平差异较大主要基于产业政策、行业发展及公司经营情况综合确定、定价公允且合理。

2、深圳力合与毛广甫、李莉及能瑞通达的对赌协议已彻底了结，无需签署解除协议；郭剑、李合银、扬州尚颀、上海尚颀、久安佳乐、宁波武当源、西安春藤、杨冀、骆锦红和夏信德等与毛广甫、李莉及能瑞通达的对赌协议已签署解除协议。宁波宝顶赢与能瑞通达的对赌协议已签署解除协议。

3、宁波宝顶赢与能瑞通达签署的相关股份转让协议及补充协议中，不存在就相关履约义务、业绩补偿义务指定了其他履约义务方。发行人通过在手订单以及公司的未来的发展情况预测 2017 年、2018 年净利润实现目标，2017 年发行人

实际净利润（收入确认时点调整后）与协议约定的净利润目标存在较大差异，相关业绩补偿方的业绩补偿义务已完全解除，发行人及毛广甫、李莉、能瑞通达与前述系列对赌协议的其他当事人不存在纠纷或潜在纠纷。

4、平阳浚泉、曲水泽通受让深圳力合股份的原因合理，资金来源于自有资金；深圳力合按协议约定应当补偿实际控制人的具体金额与平阳浚泉、曲水泽通承担的 340.20 万元补偿义务存在一定的差异，深圳力合、平阳浚泉、曲水泽通与发行人、发行人控股股东、能瑞通达已不存在其他未尽的权利义务约定，不存在纠纷或潜在纠纷。

5、实际控制人李莉之表弟持有发行人 0.2712%的股份，其与毛广甫、李莉不构成一致行动人；实际控制人李莉之兄任职于公司全资子公司瑞能创新；股东中毛广甫、李莉及能瑞通达具有一致行动关系；上海尚颀及扬州尚颀存在一致行动关系。

6、发行人穿透计算的股东总数为44 人，不存在股东人数超过200 人的情形。

7、发行人直接股东中的自然人股东入股理由合理，资金来源合法合规。发行人直接股东中的自然人股东不存在股份代持的情况。

八、说明对直接股东中自然人股东的入股原因、入股资金来源的核查情况，是否存在代持发行人股份的情形

（一）发行人自然人股东情况

截至本问询函回复出具日，发行人共有 24 名股东，其中非自然人股东 12 名、自然人股东 12 名，发行人自然人股东及其持股情况如下：

序号	股东姓名/名称	持股股份数量（万股）	股本比例（%）
1	毛广甫	3,044.78	58.9863
2	李莉	420.00	8.1366
3	杨冀	91.00	1.7629
4	张海燕	90.00	1.7436
5	严瑞文	66.39	1.2861
6	郭剑	64.40	1.2476
7	赵继淑	31.61	0.6124

序号	股东姓名/名称	持股股份数量（万股）	股本比例（%）
8	李合银	28.00	0.5424
9	骆锦红	22.40	0.4340
10	夏信德	22.40	0.4340
11	杨健	14.00	0.2712
12	王勇	8.00	0.1550
总计		**3,902.98**	**75.6121**

（二）发行人自然人股东入股原因及资金来源

时间股权事项	涉及的自然人股东	变动简介	背景和原因	资金来源
2003 年 6 月 23 日设立	毛广甫、高茂中	认缴 100 万元，实缴 50 万元。	高茂中和毛广甫共同出资设立瑞能有限，注册资本为 100.00 万元。首次出资方式为货币形式，首次出资金额 50.00 万元。	自有资金
2005 年 6 月第二期实缴出资	毛广甫、高茂中	高茂中、毛广甫分别以实物出资（机器设备）25.50 万元和 24.50 万元。	按时缴纳第二期出资。	自有实物
2007 年 11 月瑞能有限第一次股权转让	毛广甫、高茂中	高茂中将其 51%的股权转让给毛广甫。	高茂中因其个人原因，将其持有的全部股权转让给毛广甫，并就股权转让办理了公证。	自有资金
2015 年 4 月瑞能有限第二次股权转让	毛广甫、李莉	毛广甫向李莉转让 2%的股权。	二人系夫妻关系，为调整股权结构进行转让。	-
2016 年 10 月瑞能股份定向增发	深圳力合、郭剑、李合银、杨健、张晓琴	新增投资者合计增资98.946万元，增加股份 98.946 万股，总股本增加至 1,598.9460 万元。	发行人以19元/股的价格面向符合投资者适当性管理规定的自然人投资者或机构投资者发行股份。本次定向发行系发行人为了进一步拓展公司业务，提升公司研发能力和资金实力。	自有资金
2017 年 7 月瑞能股份转让	张晓琴、郭剑	郭剑受让张晓琴 10万股股票。	因张晓琴有其他投资需求，进而转让其持有的公司股票，郭剑因看好新能源行业未来的发展而受让张晓琴持有的股票。	自有资金
2019 年 8 月瑞能股份定向增发	张海燕、芜湖君源	新增投资者合计增资150.00万元，增加股份 150.00 万股，总股本增加至 5,161.8488 万元。	公司经营发展需要引进投资者，投资者张海燕、芜湖君源因看好新能源产业未来的发展而投资发行人。	自有资金
2019 年 9 月瑞能股份股份转	久安佳乐、严瑞文、赵继淑	久安佳乐将其持有的全部股份98万股全部转让给	久安佳乐考虑到公司上市计划晚于预期而决定提前退出。严瑞文、赵继淑作为个人投资者长期关注	自有资金或自筹资金

时间股权事项	涉及的自然人股东	变动简介	背景和原因	资金来源
让		严瑞文、赵继淑。	新能源行业的发展，同时看好公司未来的发展因而受让久安佳乐持有的股份。	
2020 年 6 月瑞能股份股份转让	毛广甫、马鞍山基石、王勇	毛广甫向马鞍山基石、王勇合计转让150万股股份。	马鞍山基石作为专业的股权投资基金由于看好未来新能源行业的发展而决定投资瑞能股份，王勇作为马鞍山基石入股的跟投方参与本次股份转让。	自有资金

（三）自然人股东不存在股份代持的情况

为核查发行人直接股东中自然人股东的入股原因、入股资金来源情况以及是否存在代持的情形，本保荐机构、发行人律师进行了如下方面的核查：

（1）查阅了发行人的工商登记资料（含股份托管机构出具的相关文件）、股东名册、发行人股权变动所涉及的增资协议及补充协议（如有）、股份认购合同/协议、股权（股份）转让协议及补充协议（如有）、股权转让公证或见证书、验资报告、验资复核报告、银行转账凭证。

（2）查阅了发行人董事会、股东（大）会会议资料。

（3）查阅了所有股东填写的股东调查问卷、声明及承诺（含资金来源、是否代持等事项）。

（4）查阅了部分自然人股东已投资的上市公司公告信息。

（5）通过企查查、国家企业信用信息公示系统查询了自然人股东对外投资的企业情况。

（6）查阅了个别股东提供的财力证明资料，如房产证书、证券账户等。

（7）对所有股东进行了访谈。

经核查，本保荐机构及发行人律师认为，发行人直接股东中的自然人股东入股原因合理，入股资金来源于自有资金或自筹资金，资金来源合法，不存在股份代持的情形 。

2．关于信息披露差异

招股说明书显示，发行人在新三板挂牌期间的公开披露信息与本次申报内

容存在部分差异。挂牌期间，发行人未披露 2016 年定向发行股票时签署的对赌协议。

请发行人说明依据当时生效的新三板挂牌企业信息披露规则及相关要求，是否应当披露 2016 年定向发行股票时签署的对赌协议，发行人在新三板挂牌期间是否受到证券相关行政处罚或监管措施，未来是否存在被相关监管机构进行行政处罚或采取监管措施的可能，并分析相关影响。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、请发行人说明依据当时生效的新三板挂牌企业信息披露规则及相关要求，是否应当披露 2016 年定向发行股票时签署的对赌协议

2016 年 1 月 12 日，深圳力合及力合华石与发行人及毛广甫、李莉、能瑞通达签订了增资协议及补充协议，补充协议约定了经营目标及估值调整、上市安排及上市特别规定、优先认购权条款、反稀释条款、最惠待遇条款、并购安排（含领售权）条款及股权资助等特殊条款。由于上述补充协议中包含了经营业绩目标、上市安排等特殊事项，该等事项可能对股票价格产生较大影响，依据当时生效的《非上市公众公司监督管理办法（2013 修订）》、《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》（2013 修改）等法律法规的相关规定，作为标的公司、协议的当事人之一，公司应当披露 2016 年定向发行股票时签署的对赌协议。截至本问询函回复出具日，公司未因未及时披露上述对赌协议而受到股转系统的行政处罚或监管措施。

二、发行人在新三板挂牌期间是否受到证券相关行政处罚或监管措施

公司新三板挂牌期间未受到证券相关的行政处罚。挂牌期间，公司及控股股东收到股转系统公司业务部对其下发的监管意见函，具体情况如下：

2016年7月26日，股转系统公司业务部向公司及控股股东毛广甫下发了《关于对深圳市瑞能实业股份有限公司及控股股东毛广甫的监管意见函》（公司业务部发〔2016〕113号，以下简称“监管意见函”）。认为2015年期间，公司向控股股东毛广甫出借备用金30万元和周转资金30万元，临时资金拆借未履行相应程

序，且未及时履行相应的信息披露，公司及控股股东毛广甫的行为违反了《非上市公众公司监督管理办法》第十四条及《全国股转系统挂牌公司信息披露细则（试行）》第三十五条的规定。故此，股转系统公司业务部对公司及控股股东毛广甫出具监管意见函。要求公司及公司的控股股东，充分重视前述问题，吸取教训，按照《非上市公众公司监督管理办法》、《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》等相关规定，诚实守信，规范运作，完善公司治理机制，杜绝前述问题再次发生。

上述资金拆借发生的主要原因是公司挂牌时间不长，公司控股股东、实际控制人及董事、监事、高级管理人员对股转系统相关规则、公司章程等公司管理制度不够熟悉，董事会秘书等信息披露负责人员对《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露细则（试行）》等规则的学习不够深入，相关人员对资金占用的严重性质及后果认知不够深刻。上述资金拆借发生于2015年12月25日，毛广甫于2015年12月31将上述款项归还至公司。

事后，公司及公司控股股东、实际控制人及董事、监事、高级管理人进行了深刻反省检讨，认真组织学习相关规章制度，严格落实公司资金管理等内控制度，切实杜绝类似资金占用行为的发生。2016年3月18日，公司召开了第一届董事会第四次会议，审议通过了《关于确认公司向毛广甫提供资金拆借事项的议案》，并于2016年3月22日披露了《深圳市瑞能实业股份有限公司第一届董事会第四次会议决议公告》《深圳市瑞能实业股份有限公司关于补发关联交易公告的声明公告》《深圳市瑞能实业股份有限公司关联交易公告》，2016年3月29日披露了大华会计师事务所出具的《深圳市瑞能实业股份有限公司控股股东及其他关联方资金占用情况的专项说明》。2016年7月12日，公司及公司控股股东、实际控制人均再次出具承诺，承诺杜绝关联方占用公司资产、资金及其他资源，规范关联交易管理，真实、准确、完整、及时地履行信息披露义务。

公司控股股东毛广甫向公司拆借资金时间短（2015年12月25日至2015年12月31日），且后续进行了整改并按照要求履行了内部流程和信息披露，没有给公司造成重大损失，当时仅由股转系统业务部门出具监管意见函，根据当时有效的《全国中小企业股份转让系统自律监管措施和纪律处分实施办法（试行）》（2016年4月28日发布并实施），股转系统为实施自律监管措施和纪律处分的主体，股转

系统业务部门出具的监管意见函不属于上述自律监管措施和纪律处分。

综上所述，公司在新三板挂牌期间未收到证券相关的行政处罚或监管措施。

三、未来是否存在被相关监管机构进行行政处罚或采取监管措施的可能，并分析相关影响

公司在挂牌期间，存在应披露 2016 年定向发行股票时签署的对赌协议而未予以披露的情形。根据该时生效的《非上市公众公司监督管理办法（2013 修订）》、《证券法》的相关规定，公司、公司控股股东/实际控制人面临被证券监管部门给予行政处罚的风险，也面临股转系统给予自律监管措施的风险。

但鉴于以下原因：

第一，股份转让系统给予自律监管措施和纪律处分的对象是申请挂牌公司及该等公司的股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、主办券商、会计师事务所、律师事务所、其他证券服务机构及其相关人员、投资者等，而公司已于 2017 年 9 月 20 日起在股转系统终止挂牌。因此，股转系统不会因为公司曾经未披露应披露的对赌协议而给予公司、公司的控股股东/实际控制人、董事、监事和高级管理人员自律监管措施。

第二，上述应披露 2016 年定向发行股票时签署的对赌协议而未予以披露的情形发生于 2016 年初，迄今已满五年。根据该时生效的《中华人民共和国行政处罚法》（2009 年 8 月 27 日修订，2017 年 9 月 1 日再次修订）第二十九条第一款之规定，及《中华人民共和国行政处罚法》（2021 年 1 月 22 日发布）第三十六条之规定，行政违法行为在二年内未被发现的，不再给予行政处罚。因此，由于事项已过两年行政处罚追诉时效，证券监管部门不会因此而再给予公司、公司的控股股东/实际控制人、董事、监事和高级人员行政处罚措施。

第三，截至本问询函回复出具之日，公司未发现有新三板摘牌后被股转系统追加处罚或者实施自律监管措施的案例。

基于上述情况，公司在挂牌期间存在应披露 2016 年定向发行股票时签署的对赌协议而未予披露的情形，未来被相关监管机构进行行政处罚或采取监管措施的可能性很小。

四、请保荐人、发行人律师发表明确意见

（一）中介机构核查程序

保荐人、发行人律师履行了如下核查程序：

1、核查发行人在股转系统挂牌期间披露的公告文件。

2、查阅了《非上市公众公司监督管理办法（2013 修订）》、《非上市公众公司监督管理办法（2019 修正）》、《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）（2013 修改》、《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露细则（试行）》（2013 年 2 月 8 日发布并实施，于 2017 年 12 月 22 日被废止）、《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露细则》（2017 年 12 月 22 日实施，2020 年 1 月 3 日被废止）、《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露规则（2020 年 1 月 3 日发布并实施，现行有效）》、《全国中小企业股份转让系统自律监管措施和纪律处分实施办法（试行）》（2016 年 4 月 28 日发布并实施，2019 年 6 月 14 日被废止）、《全国中小企业股份转让系统自律监管措施和纪律处分实施细则》（2019 年 6 月 14 日发布并实施，2021 年 1 月 8 日被废止）、《全国中小企业股份转让系统自律监管措施和纪律处分实施细则》（2021 年 1 月 8 日发布并实施，现行有效）等相关规定。

3、登录中国证监会证券期货市场失信记录查询平台、登录股转系统、信用中国、国家企业信用信息公示系统等网站查验发行人是否存在被采取监管措施或处罚的情形。

4、访谈发行人董事会秘书，了解发行人在新三板挂牌期间的信息披露情况、证券相关行政处罚或监管措施情况。

（二）中介机构核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、依据当时生效的新三板挂牌企业信息披露规则及相关要求，发行人应当披露 2016 年定向发行股票时签署的对赌协议，发行人未因此事项而受到股转系统处罚，未来被相关监管机构进行行政处罚或采取监管措施的可能性很小。

2、发行人在新三板挂牌期间未受到证券相关行政处罚或监管措施。

3．关于员工持股平台

招股说明书显示，2015 年能瑞通达设立时，合伙人为李莉、周传纯、尹建明。2021 年 1 月，李莉将持有的能瑞通达 11.47 万元出资额转让给 22 名公司骨干人员，转让价格对应发行人股份每股价格 23.00 元。

请发行人说明前述人员持有能瑞通达股份的情形是否构成股份支付，如是，请说明权益工具公允价值的确定过程及合理性、是否含服务期、相关股份支付费用确定情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、员工持股平台设立及变动情况

（一）员工持股平台设立情况

2015 年 4 月 30 日，李莉、周传纯、尹建明签署《深圳市能瑞通达创新合伙企业（有限合伙）合伙协议》，协议约定成立深圳市能瑞通达创新合伙企业（有限合伙），合伙企业成立之目的为激发深圳市瑞能实业有限公司员工工作积极性，并保证深圳市瑞能实业有限公司管理层、核心研发设计等核心人员稳定。

2015 年 5 月 5 日，能瑞通达设立，设立时合伙人情况如下：

序号	姓名	职务	出资额（万元）	出资比例
1	李莉	时任董事、副总经理，目前任副总经理	163.30	98.00%
2	周传纯	董事、高级软件工程师	1.67	1.00%
3	尹建明	时任董事，目前任高级软件工程师	1.67	1.00%
合计			**166.63**	**100.00%**

2015 年 5 月 5 日，深圳市市场监督管理局颁发非法人企业营业执照（注册号：440305602454629）。

2015 年 5 月 21 日，合伙人周传纯实缴出资 16,663.00 元；2015 年 5 月 25 日，合伙人尹建明实缴出资 16,663.00 元；2015 年 5 月 26 日，合伙人李莉实缴

出资 1,632,974.00 元。合伙人实缴出资后，合伙人约定的出资已全部实缴完成。

2015 年 5 月 11 日，瑞能有限召开股东会并作出决议，同意瑞能有限注册资本由人民币 500 万元增加至 555.5556 万元，本次新增注册资本由能瑞通达以人民币 166.63 万元认缴，其中 55.5556 万元计入注册资本，剩余 111.0744 万元计入资本公积，瑞能有限股东毛广甫、李莉均放弃新增股本优先认购权。2015 年 5 月 27 日，瑞能有限已收到能瑞通达缴纳的出资额人民币 166.63 万元，其中注册资本人民币 55.5556 万元，溢缴部分 111.0744 万元记入瑞能有限资本公积。增资价格为每 1 元出资额作价 3 元，对应公司估值为 1,666.30 万元。公司截至 2014 年 12 月 31 日经审计的净资产为 1,511.09 万元。能瑞通达本次对瑞能有限增资定价参考公司净资产。

（二）员工持股平台的变动情况

2021 年 1 月，李莉将持有的能瑞通达 11.47 万元出资额转让给 22 名（含原合伙人周传纯、尹建明）公司骨干员工，上述出资额转让后能瑞通达合伙人情况如下：

序号	合伙人姓名	合伙人性质	在发行人处职位	出资额（万元）	出资比例
1	李莉	普通合伙人	副总经理	151.8237	91.1143%
2	尹建明	有限合伙人	研发部高级软件工程师	2.2376	1.3429%
3	周传纯	有限合伙人	董事、研发部高级软件工程师	1.9996	1.2000%
4	舒丽丽	有限合伙人	副总经理、董事会秘书	1.1902	0.7143%
5	文国桥	有限合伙人	董事、财务总监	1.1902	0.7143%
6	孔明	有限合伙人	董事、供应链中心总监	0.7141	0.4286%
7	李海鹏	有限合伙人	监事会主席、研发部经理	0.4761	0.2857%
8	赖炬书	有限合伙人	产品部经理	0.4761	0.2857%
9	吴超	有限合伙人	中试部经理	0.4761	0.2857%
10	吴小威	有限合伙人	系统开发部副经理	0.4761	0.2857%
11	杨克红	有限合伙人	内审部经理	0.4761	0.2857%
12	张春	有限合伙人	财务中心经理	0.4761	0.2857%
13	张艳红	有限合伙人	营销中心副总监	0.4761	0.2857%
14	王成	有限合伙人	系统集成中心销售高级经理	0.4761	0.2857%
15	刘祝涛	有限合伙人	销售部高级项目经理	0.4761	0.2857%

16	孙艳辉	有限合伙人	销售部高级项目经理	0.4761	0.2857%
17	崔云鹏	有限合伙人	大客户项目部销售经理	0.4761	0.2857%
18	王杰	有限合伙人	研发部经理	0.4761	0.2857%
19	王临风	有限合伙人	销售部高级项目经理	0.3809	0.2286%
20	黄攀	有限合伙人	研发部副经理	0.3809	0.2286%
21	涂蓓	有限合伙人	人力资源中心副总监	0.3809	0.2286%
22	吴历平	有限合伙人	项目管理部经理	0.3809	0.2286%
23	袁伟军	有限合伙人	研发部副经理	0.2380	0.1429%
总计				**166.6300**	**100.0000%**

截至本问询函回复出具日，员工持股平台财产份额已完成实缴出资或份额转让，出资方式为货币。激励对象受让能瑞通达财产份额价款已完成支付。员工持股计划不存在员工以科技成果出资入股的情形。本次转让价格为 554.30 万元，对应公司股份每股价格 23.00 元。

2021 年 1 月 15 日，能瑞通达就上述转让在深圳市市场监督管理局完成工商变更登记。

二、公司员工持有能瑞通达股份的情形是否构成股份支付

（一）股份支付的相关规定

根据《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 26 的要求，对于报告期内公司向职工（含持股平台）、客户、供应商等新增股份，以及主要股东及其关联方向职工（含持股平台）、客户、供应商等转让股份，均应考虑是否适用《企业会计准则第 11 号—股份支付》；对于报告期前的股份支付事项，如对期初未分配利润造成重大影响，也应考虑是否适用《企业会计准则第 11 号—股份支付》。

（二）未形成股份支付的原因

2015 年 5 月 11 日，瑞能有限召开股东会并作出决议同意瑞能有限对公司进行增资，增资价格为每一元出资额作价 3 元，对应公司估值为 1,666.30 万元，公司截至 2014 年 12 月 31 日经审计的净资产为 1,511.09 万元。能瑞通达本次对瑞能有限增资定价参考公司净资产。本次增资后，公司员工周传纯、尹建明通过能

瑞通达间接持有公司股份。考虑到公司股份未在公开市场流通且未有外部机构投资者投资的参考，本次增资以公司每出资额对应的净资产作为参考具有合理性且公允，因此本次增资不构成股份支付，公司在财务处理上未按照股份支付的方式处理。

2021 年 1 月，李莉将持有的能瑞通达 11.47 万元出资额转让给 22 名（含原合伙人周传纯、尹建明）公司骨干员工，转让价格为 554.30 万元，对应公司每股作价 23 元，估值为 11.87 亿元，以 2020 年经审计的净利润测算，本次转让对应公司的市盈率为 22.98 倍，员工持股平台的转让价格与同期新增外部投资者股东的价格基本一致，因此本次合伙份额转让定价公允不构成股份支付，无需确认股份支付的相关费用。同期新增外部投资者的入股情况如下：

时间	转让方（增资方）	受让方	转让数量（增加出资额）	价格	整体估值
2020 年 6 月瑞能股份股份转让	毛广甫	马鞍山基石、王勇	150.00 万股	23 元/股	118,722.52 万元
2021 年 2 月瑞能股份股份转让	毛广甫	深圳灏源	165.2174 万股	23 元/股	118,722.52 万元

根据《首发业务若干问题解答》问题 26 的要求，公司在确定公允价值时，应综合考虑如下因素：1、入股时间阶段、业绩基础与变动预期、市场环境变化；2、行业特点、同行业并购重组市盈率水平；3、股份支付实施或发生当年市盈率、市净率等指标因素的影响；4、熟悉情况并按公平原则自愿交易的各方最近达成的入股价格或相似股权价格确定公允价值，如近期合理的 PE 入股价，但要避免采用难以证明公允性的外部投资者入股价；5、采用恰当的估值技术确定公允价值，但要避免采取有争议的、结果显失公平的估值技术或公允价值确定方法，如明显增长预期下按照成本法评估的每股净资产价值或账面净资产。

公司在确定公允价值时主要系结合了上述第 4 项，即熟悉情况并按公平原则自愿交易的各方最近达成的入股价格或相似股权价格确定公允价值，参考同期合理的 PE 入股价格确定为公允价值。

三、请保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）中介机构核查程序

保荐人、申报会计师履行了如下核查程序：

1、查阅能瑞通达的营业执照、合伙协议及工商档案等；

2、查阅了能瑞通达合伙人的劳动合同、调查表、员工社保参保凭证；

3、对能瑞通达的全体合伙人进行访谈；

4、查阅能瑞通达全体合伙人填写的调查问卷；

5、查阅能瑞通达合伙人决议；

6、查阅发行人关于能瑞通达增资的股东会决议；

7、查阅能瑞通达合伙人缴纳的出资凭证和合伙份额受让的支付凭证；

8、查阅能瑞通达的合伙份额转让协议；

9、查阅发行人 2014 年审计报告；

10、查阅新增股东马鞍山基石、王勇及深圳灏源受让的股份转让协议、银行转账凭证及访谈笔录。

（二）中介机构核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

发行人员工通过能瑞通达间接持有发行人股份均不构成股份支付。

4．关于董监高任职经历

招股说明书显示，发行人实际控制人李莉、董事孔明、文国桥以及董事会秘书舒丽丽曾有卓翼科技（002369）任职经历。卓翼科技的主要产品包括网络通讯产品、音视频电子产品、手持终端接入设备等。

请发行人：

（1）结合相关人员的任职背景、岗位职能及具体工作情况，说明部分核心人员来源于卓翼科技的原因，相关员工与卓翼科技是否签订保密、竞业限制等协议，是否存在侵害原任职单位知识产权、商业秘密等行为，是否存在纠纷或潜在纠纷。

（2）说明发行人业务与卓翼科技是否存在重合或上下游关系，发行人核心

技术、知识产权等是否侵犯他人知识产权、商业秘密，是否存在纠纷或者潜在纠纷。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、结合相关人员的任职背景、岗位职能及具体工作情况，说明部分核心人员来源于卓翼科技的原因，相关员工与卓翼科技是否签订保密、竞业限制等协议，是否存在侵害原任职单位知识产权、商业秘密等行为，是否存在纠纷或潜在纠纷

（一）相关人员的任职背景、岗位职能及具体工作情况

1、李莉

李莉女士 2000 年 7 月至 2007 年 4 月任职于联想集团（00992.HK），担任人力资源主管；2007 年 4 月至 2009 年 4 月任职于卓翼科技（002369.SZ），担任人力资源经理；2009 年 4 月起任职于公司，担任公司副总经理。2015 年 7 月 5 日至 2018 年 1 月 10 日，李莉担任公司董事兼副总经理。李莉现任公司副总经理，统筹公司人事、行政等事务，李莉与其配偶毛广甫为公司的控股股东、实际控制人。

2、文国桥

文国桥，男，1964 年 10 月出生，中国国籍，无永久境外居留权，大专学历。1985 年 9 月至 1992 年 12 月任职于湖北川大纺织股份有限公司，历任出纳、材料核算会计、成本核算会计、主管会计、副科长；1993 年 1 月至 1997 年 2 月任职于深圳国润小汽车服务有限公司，担任财务经理；1997 年 3 月至 2000 年 2 月任职于深圳市万德莱通讯科技股份有限公司，担任财务副经理；2000 年 4 月至 2002 年 2 月任职于上海复旦通讯股份有限公司，担任财务经理；2002 年 3 月至 2005 年 9 月任职于深圳市高木贸易有限公司，担任财务经理；2005 年 10 月至 2015 年 11 月任职于卓翼科技（002369.SZ），历任财务经理、总会计师；2015 年 12 月至 2017 年 4 月任职于深圳市嘉亿隆投资管理有限公司，担任财务总监；2017 年 5 月起入职瑞能股份。现任公司董事、财务总监，统筹公司财务工作，负责公

司及其全资子公司、控股子公司、分公司的财务核算、财务管理、税务筹划、银行融资、股权融资等工作；对外对接银行、税务、工商、科创委等政府部门，协调与前述政府部门的关系。

3、孔明

孔明，男，1986 年 10 月出生，中国国籍，无永久境外居留权，本科学历。2008 年 7 月至 2009 年 10 月任职于卓翼科技（002369.SZ），担任部门主管；2010 年 3 月起入职瑞能股份。现任公司董事、供应链中心总监，负责采购、生产、品质、计划、仓库、售后服务、技术工程等方面的管理。

4、舒丽丽

舒丽丽，女，1986 年 4 月出生，中国国籍，无永久境外居留权，大专学历。2008 年 7 月至 2009 年 7 月任职于卓翼科技（002369.SZ），担任人事助理，主要负责部门日常事务性工作。2009 年 7 月起任职于瑞能股份，现任公司副总经理、董事会秘书，负责公司三会筹办、股东关系维护、上市相关事宜。

（二）说明核心人员来源于卓翼科技的原因

李莉、文国桥、孔明及舒丽丽曾任职于卓翼科技，后因各自的职业规划从卓翼科技离职，李莉于 2009 年 4 月、文国桥于 2017 年 5 月、孔明于 2010 年 3 月、舒丽丽于 2009 年 7 月分别离职。上述人员来源于卓翼科技均属正常的职业变动，不存在特殊的安排。

李莉于 2007 年 4 月进入卓翼科技，担任人力资源部经理职位，全面负责人力资源部的各项管理工作，包括招聘与配置、培训与开发、绩效管理、薪酬福利管理、劳动关系管理等。李莉从卓翼科技离职，入职于公司，主要是由于其配偶，即公司实际控制人毛广甫，为了协助瑞能股份快速发展，因此李莉从卓翼科技离职入职瑞能股份协助毛广甫管理公司。

公司董事、财务总监文国桥长期从事于企业财务管理工作，具备较强的专业知识和财务管理工作经验，在卓翼科技工作期间，其历任财务经理、总会计师。文国桥自卓翼科技离职，入职瑞能股份，主要因其本人具有卓翼科技上市经历，公司正筹办上市，需聘请具有丰富财务管理经验和上市经历的财务总监。

公司董事、供应链中心总监孔明于 2008 年 7 月毕业后入职卓翼科技。孔明从卓翼科技离职主要是基于其本人不希望受限于从事单一的品质管理，希望有更好的发展前景，期望往企业综合管理方面发展。

公司董事会秘书、副总经理舒丽丽于 2008 年 7 月毕业后入职卓翼科技，担任人事助理。舒丽丽从卓翼科技离职，入职瑞能股份，主要是由于个人职业规划方面的考虑。

（三）相关员工与卓翼科技是否签订保密、竞业限制等协议，是否存在侵害原任职单位知识产权、商业秘密等行为，是否存在纠纷或潜在纠纷

李莉、文国桥、孔明及舒丽丽人员入职卓翼科技之时，在与卓翼科技签署劳动合同之时，劳动合同中均包含保密条款，但未签署单独的保密协议，也均未签署竞业限制协议。截至本问询函回复出具日，上述人员均不存在因侵犯原任职单位知识产权、商业秘密而涉及相关诉讼的情形，不存在纠纷或潜在纠纷的情况。

二、说明发行人业务与卓翼科技是否存在重合或上下游关系，发行人核心技术、知识产权等是否侵犯他人知识产权、商业秘密，是否存在纠纷或者潜在纠纷

（一）说明发行人业务与卓翼科技是否存在重合或上下游关系

1、卓翼科技的主营业务情况

卓翼科技主营业务是提供网络通讯、消费电子以及智能终端产品的研发、设计、生产制造与销售服务。主要产品为：3C 产品：网络通讯类的如无线网卡、数据卡、光纤接入设备、4G 路由器、4GLTE 网关、IPTV 机顶盒、以太网交换机等，消费电子类的如智能手机、平板电脑、手提电脑、随身 WiFi、移动电源、网络摄像机等；智能硬件产品：智能手环、智能手表、AR 眼镜等智能穿戴类产品，智能空气净化器、智能充电器、智能床头灯、智能门铃等智能家居产品，有行车电脑、汽车智能避障系统等车联网产品，应用于智能电视、智能空调等家电的关键组件等；智能装备：自主研发的全数字高速自动点胶机、全自动视觉贴膜机以及自动上下吸尘分板机等智能制造专用装备；光电显示业务：自主研发量子点材料和半导体工艺等。根据中国证监会《上市公司行业分类指引》（2012 年修

订），公司所处行业为“C39 计算机、通信和其他电子设备制造业”。

2、卓翼科技的主要客户情况

卓翼科技在网络通讯方面拥有接入设备（光纤接入设备/PON/10GPON/家庭网关）、传输设备（光模块、无线通信模块等）、交换设备（4G/5G 智能路由器、交换机、CPE 终端、4GLTE）等产品，上述业务主要客户为世界知名品牌商，领域涵盖网络通信、互联网设备及移动通信等，产品从宽带接入、信息交换到移动终端全方位覆；消费电子方面，主要为智能手机的生产，该公司智能手机的主要客户为世界知名的品牌商；智能硬件方面，该公司形成以小米生态链和 360 智能硬件等智能产品的研发和制造体系，以智能手环、智能手表等智能可穿戴设备为突破口，以智能摄像头、智能音箱、智能控制/连接系统等智能家居产品为接收端，以智能后视镜、行车记录仪等智能车载终端设备为服务端，实现“5G+AI+IoT”生态链全方位的深度布局，主要是为超硕、烽火、格力、华为、中兴、OPPO、小米等客户代工生产电子产品。

3、卓翼科技的主要供应商情况

卓翼科技主要是提供网络通讯、消费电子以及智能终端产品的研发、设计、生产制造与销售服务，因此卓翼科技的主要供应商主要为网络通讯、消费电子及智能终端产品的相关原材料，诸如 IC 集成芯片、电子器件、PCB 板等产品及方案提供商。

综上所述，公司与卓翼科技处于不同行业，其产品或提供的服务不同，两者的客户不存在重叠的情况，公司与卓翼科技不存在上下游的关系。

（二）发行人核心技术、知识产权等不存在侵犯他人知识产权、商业秘密，不存在纠纷或者潜在纠纷的情况

截至本问询函回复出具日，公司核心技术、知识产权等不存在侵犯他人知识产权、商业秘密的情形，不存在纠纷或者潜在纠纷的情况。

三、请保荐人、发行人律师发表明确意见

（一）中介机构核查程序

保荐人、发行人律师履行了包括但不限于以下核查程序：

1、查阅李莉、孔明、文国桥以及舒丽丽的简历、劳动合同。

2、对李莉、孔明、文国桥以及舒丽丽进行访谈。

3、访谈卓翼科技的人事主管人员。

4、查询卓翼科技的 2020 年年度报告、2020 年度非公开发行 A 股股票预案（修订稿）等公告信息。

5、查阅发行人取得的市场监督管理部门出具的合规证明。

6、登录企查查、国家企业信用信息公示系统、信用中国、中国执行信息公开网、中国裁判文书网、中国市场监管行政处罚文书网、深圳市市场监督管理局（深圳市知识产权局）商事主体信用监督公示平台等公开网站，对李莉、孔明、文国桥以及舒丽丽是否存在因侵犯他人知识产权、商业秘密涉及诉讼的情形，以及发行人核心技术、知识产权是否存在因侵犯他人知识产权、商业秘密涉及诉讼的情形，进行了检索。

（二）中介机构核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、结合李莉、文国桥、孔明及舒丽丽的任职背景、岗位职能及具体工作情况，上述人员主要基于个人职业规划而入职发行人，上述人员入职瑞能股份原因合理。

2、李莉、文国桥、孔明及舒丽丽人员入职卓翼科技之时，在与卓翼科技签署劳动合同之时，劳动合同中均包含保密条款，但未签署单独的保密协议，也均未签署竞业限制协议，上述人员不存在侵害原任职单位知识产权、商业秘密的行为，不存在纠纷或潜在纠纷的情况。

3、发行人业务与卓翼科技不存在重合或上下游关系，发行人核心技术、知

识产权等不存在侵犯他人知识产权、商业秘密，不存在纠纷或者潜在纠纷的情况。

5．关于劳动保障

招股说明书显示，报告期内发行人存在少量员工因自身无缴纳意愿主动要求不缴纳社会保险、住房公积金的情形。报告期各期末，公司劳务派遣用工人数占用工总量的比例分别为 2.56%、9.09%及 8.24%。

请发行人说明：

（1）未为员工缴纳社会保险、住房公积金的情形是否违反《劳动法》及《社会保险法》中关于用人单位应当按照规定为员工缴纳五种保险费的规定，相关做法是否损害发行人员工利益，是否存在潜在纠纷和被监管部门处罚的风险。

（2）报告期内发行人劳务派遣用工是否持续符合《劳务派遣暂行规定》的要求，是否存在某一时点劳务派遣员工数量超过用工总量的 10%的规定，劳务派遣用工的合规性，是否存在被监管部门处罚的风险。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、未为员工缴纳社会保险、住房公积金的情形是否违反《劳动法》及《社会保险法》中关于用人单位应当按照规定为员工缴纳五种保险费的规定，相关做法是否损害发行人员工利益，是否存在潜在纠纷和被监管部门处罚的风险

（一）公司员工社保和公积金缴纳情况

报告期各期末，公司在册员工的社会保险、住房公积金的缴纳情况如下：

单位：人

时间	项目	社会保险	住房公积金
2020.12.31	已缴人数	392	388
	缴纳比例	97.76%	96.76%
	应缴员工总数	401	
2019.12.31	已缴人数	364	360
	缴纳比例	98.38%	97.30%
	应缴员工总数	370	

2018.12.31	已缴人数	333	329
	缴纳比例	97.08%	95.92%
	应缴员工总数	343	

报告期各期末，未缴纳社会保险、住房公积金的具体原因如下：

单位：人

时间	原因	新入职正在办理手续	当月离职	已在其他公司缴纳	员工无缴纳意愿主动要求不缴纳	当月新开设账户	合计
2020.12.31	未缴社保	3	1	2	3	-	9
	未缴住房公积金	3	1	1	5	3	13
2019.12.31	未缴社保	2	2	1	1	-	6
	未缴住房公积金	2	2	1	5	-	10
2018.12.31	未缴社保	1	8	1	-	-	10
	未缴住房公积金	1	8	1	4	-	14

综上所述，报告期内公司存在少量员工因自身无缴纳意愿主动要求不缴纳社会保险、住房公积金的情形，应缴未缴人数占比很小。如公司需就报告期内应缴未缴的员工社会保险、住房公积金进行补缴，对公司净利润不构成重大影响。

（二）未为员工缴纳社会保险、住房公积金的情形是否违反《劳动法》及《社会保险法》中关于用人单位应当按照规定为员工缴纳五种保险费的规定

根据《社会保险法（2018 修正）》、《住房公积金管理条例（2019 修订）》的相关规定，用人单位应按规定为员工缴纳社会保险费和住房公积金。报告期内，公司未为员工缴纳社会保险、住房公积金的情形，有违《劳动法》及《社会保险法》中关于用人单位应当按照规定为员工缴纳五种保险费的规定，主管社会保险费征收机构和住房公积金管理中心有权依据前述规定责令公司限期缴纳。但鉴于：

1、报告期内，公司未为员工缴纳社会保险、住房公积金的人数较少，比例很低，而且未为员工缴纳社会保险、住房公积金，除少量员工因自身无缴纳意愿未缴纳的情形外，新入职、离职或在其他单位缴纳而未缴纳的情形，存在客观上

无法为其申报缴纳、缴纳不能的情况，并非公司主观不进行缴纳；

2、社会保险费征收机构和住房公积金管理中心已经就报告期内公司及其子公司的社会保险、住房公积金缴纳的合规性出具了证明，认定公司及其子公司报告期内无因违反劳动法律法规而被行政处罚的记录，在住房公积金缴存方面没有因违法违规而被处罚的情况。

基于上述情况，截至本问询函回复出具日，公司未为全部员工或全额为员工缴纳社会保险、住房公积金的情形，虽有违《劳动法》《社会保险法》《住房公积金管理条例》的相关规定，但被主管部门处罚的风险较小。

（三）发行人未为少量员工缴纳社会保险和住房公积金的情形不存在损害发行人员工利益，不存在潜在纠纷的情况

公司未为少量员工缴纳社会保险、住房公积金的做法主要系新入职员工入职之时，过了社会保险、住房公积金当月缴纳的时间，客观上难以缴纳；离职员工则由于已经办理离职，了结了双方的劳动关系，无需再为其办理社会保险、住房公积金缴纳；在其他单位缴纳社会保险、住房公积金或主动放弃缴纳社会保险、住房公积金的，主要是基于个人自身的原因，如为农民工、年龄偏大、已经拥有住房等特殊情况，缴纳社会保险及/或住房公积金的意愿极低，向公司特别说明情况，并经申请而未进行缴纳。对于新入职的适龄员工，公司次月均会正常缴纳社会保险、住房公积金；对于其他情形，具有客观真实的原因，相关情况真实、合理，是当事人的真实意愿。

因此，公司未为少量员工缴纳社会保险、住房公积金的做法不存在损害公司员工利益的情形。

公司已建立完善人事制度，原则上新入职符合要求的员工需购买社保、公积金，但由于前述员工个人原因和部分客观原因，未能覆盖全部员工。对于自愿放弃缴纳社会保险和住房公积金的员工已签署自愿放弃缴纳的书面声明。

截至本问询函回复出具日，公司不存在与员工之间因社保、公积金未缴纳而产生的未决诉讼和仲裁，不存在有关社保和公积金缴纳重大潜在纠纷。

针对报告期内公司存在未为部分员工缴纳社会保险和住房公积金的情况，公

司实际控制人毛广甫、李莉已出具承诺：在公司首次公开发行股票并上市前，公司及其控股子公司、分公司如因未及时、足额为其员工缴纳社会保险、住房公积金而受到任何追缴、处罚或损失，本人将全额承担该等追缴、处罚或损失，以确保公司及其控股子公司、分公司不会因此遭受任何损失。将无条件代公司承担相应的责任，无需公司承担任何责任。

综上所述，截至本问询函回复出具日，公司未为少量员工缴纳社会保险、住房公积金的做法未损害公司员工利益，不存在重大潜在纠纷。

（四）招股说明书补充披露

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十七、（二）员工社会保险及住房公积金缴纳情况”中补充披露了实际控制人出具的承诺，具体如下：

“4、实际控制人出具承诺

针对报告期内公司存在未为部分员工缴纳社会保险和住房公积金的情况，公司实际控制人毛广甫、李莉已出具承诺:“在公司首次公开发行股票并上市前，公司及其控股子公司、分公司如因未及时、足额为其员工缴纳社会保险、住房公积金而受到任何追缴、处罚或损失，本人将全额承担该等追缴、处罚或损失，以确保公司及其控股子公司、分公司不会因此遭受任何损失。将无条件代公司承担相应的责任，无需公司承担任何责任。”

二、报告期内发行人劳务派遣用工是否持续符合《劳务派遣暂行规定》的要求，是否存在某一时点劳务派遣员工数量超过用工总量的 10%的规定，劳务派遣用工的合规性，是否存在被监管部门处罚的风险。

（一）劳务派遣主体、劳务派遣用工岗位性质

随着公司规模的扩大和业务的增长，公司对用工需求持续增加。为保障公司生产经营的稳定性，提高管理效率，在交货周期紧张、订单充足而产能不足或出现正式工短缺的情况下，公司与具备劳务派遣资质的劳务派遣公司签署劳务派遣用工合同，在部分临时性、辅助性或者替代性的岗位，如成品、半成品装配工序岗位、包装工序岗位使用劳务派遣工，使用时间通常为一到二个月。

鉴于此，报告期内，公司使用劳务派遣用工的派遣主体具备劳务派遣资质，

劳务派遣用工岗位性质符合《劳务派遣暂行规定》规定的在临时性、辅助性或者替代性的工作岗位上使用被派遣劳动者的规定。

（二）发行人劳务派遣用工人数情况

报告期各期末，公司劳务派遣用工人数占用工总量的比例分别为 2.56%、9.09%、8.24%。

单位：人

项目	2020年12月31日	2019年12月31日	2018年12月31日
公司员工人数	401	370	343
劳务派遣人数	36	37	9
用工总量	437	407	352
劳务派遣人数占用工总量比例	8.24%	9.09%	2.56%

报告期各期，月平均劳务派遣用工人数占月平均用工总量的比例分别 6.81%、5.94%、7.49%。

项目	2020年度	2019年度	2018年度
月平均正式员工数	383	380	356
月平均劳务派遣用工人数	31	24	26
月平均用工总量	414	404	382
劳务派遣人数占用工总量比例	7.49%	5.94%	6.81%

由于春节假期的影响，珠三角地区用工较难等原因，公司 2018 年 1 月份、2 月份月平均劳务派遣用工人数占月平均用工总量的比例分别为 14.84%、10.30%，由于订单交期紧张，2020 年 8 月份、10 月份的月平均劳务派遣用工人数占月平均用工总量的比例分别为 13.00%、11.26%，存在某一时点劳务派遣员工数量超过用工总量的 10%的规定。

综上所述，报告期内，公司使用劳务派遣用工的派遣主体、劳务派遣用工岗位性质均持续符合《劳务派遣暂行规定》的相关规定；劳务派遣用工整体比例符合不超过用工总量 10%的规定，但存在某一时点劳务派遣员工数量超过用工总量的 10%的情形。

（三）劳务派遣用工的合规性及存在被监管部门处罚的风险

根据《中华人民共和国劳动合同法（2012 年修正）》第六十六条和《劳务派遣暂行规定》第三条、第四条、第二十条的规定，用工单位只能在临时性、辅助性或者替代性的工作岗位上使用被派遣劳动者，使用的被派遣劳动者数量不得超过其用工总量的 10%。用工单位违反劳动合同法和劳动合同法实施条例有关劳务派遣规定的，按照劳动合同法第九十二条规定执行。

根据《中华人民共和国劳动合同法》第九十二条的规定，用工单位违反本法有关劳务派遣规定的，由劳动行政部门责令限期改正，逾期不改正的，以每人五千元到一万元的标准处以罚款。

根据上述规定，若公司劳务派遣用工持续超过 10%，且经劳动行政部门责令限期改正，逾期不改正的，则公司将面临被劳动行政主管部门给予行政处罚的风险。

公司仅在少数月份，由于春节因素或订单交期紧张，使用劳务派遣用工的比例超过法定比例，后经整改，迄今未再次发生超比例使用劳务派遣工的情形；且截至本问询函回复出具日，公司亦未因劳务派遣用工问题受到劳动行政主管部门的处罚，亦不存在因劳务派遣用工超过规定比例被劳动行政主管部门责令限期改正但逾期不改正的可能导致公司受到行政处罚的情况。此外，截至本问询函回复出具日，公司未与劳务派遣公司、劳务派遣工人就劳务派遣相关问题发生任何纠纷。

综上所述，尽管报告期内，公司劳务派遣用工比例个别月份超过法定的用工比例，有违《劳务派遣暂行规定》等法律法规的相关规定，但面临劳动行政主管部门处罚的风险较小。

三、请保荐人、发行人律师发表明确意见

（一）中介机构核查程序

保荐人、发行人律师履行了包括但不限于以下核查程序：

1、查阅发行人报告期各期末公司员工花名册及劳务派遣人员名单、员工缴纳社会保险费、住房公积金的统计表及缴费凭证。

2、查阅了发行人与劳务派遣公司签订的合作协议，劳务派遣公司的营业执照、资质，劳务派遣人员的工资单及款项支付凭证。

3、查阅了《中华人民共和国劳动合同法》《劳务派遣暂行规定》《劳务派遣行政许可实施办法》等法律法规。

4、登陆国家企业信用信息公示系统、信用中国、中国执行信息公开网、中国裁判文书网、人民法院公告网、深圳市市场监督管理局（深圳市知识产权局）商事主体信用监督公示平台、企查查等公开网站，对发行人劳动人事纠纷诉讼情况进行了检索。

5、访谈了发行人人力资源部负责人。

6、取得深圳市人力资源和社会保障局出具的对发行人及其子公司无违法违规情况的证明文件。

7、取得发行人实际控制人出具的《承诺函》。

8、查阅了未缴纳社会保险费、住房公积金的发行人员工所出具的承诺确认文件以及发行人作出的书面说明。

（二）中介机构核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、报告期发行人未为少量员工缴纳社会保险、住房公积金的情形有违《劳动法》及《社会保险法》中关于用人单位应当按照规定为员工缴纳五种保险费的规定；报告期内发行人因为员工个人原因和部分客观原因未为少量员工缴纳社会保险、住房公积金的做法不存在损害发行人员工利益的情形；报告期内，发行人未受到监管部门的处罚。

2、报告期内发行人劳务派遣用工整体比例符合不超过用工总量 10%的规定，但由于春节因素、订单交期紧张，用工难等原因存在某一时点劳务派遣员工数量超过用工总量的 10%的情形，但面临劳动行政主管部门处罚的风险较小，不会对公司生产经营产生重大影响。报告期内，发行人未受到劳动监管部门的处罚。

6．关于同行业可比公司

招股说明书显示，发行人的同行业可比公司包括先导智能、杭可科技、星云股份和赢合科技。发行人说明，发行人充放电检测设备的电压及电流检测精度最高达 0.02%，能量回馈效率最高达 95%。

2020 年国内动力电池装机量排名前 15 名的企业 13 家与发行人存在业务往来，但规模较小，仅三家进入发行人前五大客户。发行人称设备已运用于刀片电池的生产，2018-2019 年发行人的规模在可比公司中排名较后，但净利润率较可比公司较高。

请发行人：

（1）结合同行业可比公司的业务构成情况、主要产品与发行人的相同点及差异等，在招股说明书中补充披露同行业可比公司与发行人业务可比部分的基本情况，包括但不限于可比收入的规模、毛利水平、收入占比、产品形态及应用领域、下游客户等的相同点及差异。

（2）结合行业通行的衡量技术水平的相关指标情况，补充披露发行人产品的相关技术指标与同行业可比公司同类型产品相比的优劣势，发行人产品在技术路线、应用领域等方面与行业可比公司的其他产品是否存在重大差异及具体差异情况。

（3）结合同行业可比公司的产品形态及公开披露的相关信息，说明以“通道”数量衡量锂电池充放电检测设备的产量及销量是否与同行业可比公司一致，是否符合行业惯例，发行人的年产量及销量与同行业可比公司相比的差异情况。

（4）说明与动力电池装机量的主要公司合作情况，各期合作金额及持续性，相关公司与发行人合作规模较小的原因，相关设备运用在刀片电池的品类和金额，发行人净利润率远高于可比公司的合理性及真实性，进一步补充发行人的竞争劣势。

请保荐人发表明确意见。

回复：

一、结合同行业可比公司的业务构成情况、主要产品与发行人的相同点及差异等，在招股说明书中补充披露同行业可比公司与发行人业务可比部分的基本情况，包括但不限于可比收入的规模、毛利水平、收入占比、产品形态及应用领域、下游客户等的相同点及差异

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人在行业中的竞争地位”之“（五）发行人与同行业可比公司的比较情况”中补充披露如下：

“3、同行业可比公司与发行人业务可比部分的比较情况

（1）同行业可比公司与发行人业务可比部分产品形态及应用领域、下游客户等方面的比较分析

公司简称	产品分类	发行人产品分类			产品形态及应用领域比较	下游客户比较
		锂电池充放电检测设备	锂电池综合性能检测设备	锂电池后段生产线		
先导智能	锂电池设备	-	-	具有一定可比性	先导智能产品覆盖锂电池生产的前中后段，发行人产品主要用于锂电池后段生产线；应用领域均为用于锂电池的生产	先导智能主要客户包括CATL、ATL、NORTHVOLT、比亚迪、LG、SKI、松下、特斯拉、宝马、丰田等全球多家一线锂电池企业和车企，与发行人存在一定的重合
	光伏设备	-	-	-	-	-
杭可科技	充放电设备	-	-	具有一定可比性	应用领域均为锂电池后段生产线，产品形态差异较小	杭可科技主要客户包括韩国三星、韩国LG、日本索尼(现为日本村田）、宁德新能源、比亚迪、国轩高科、天津力神等国内外知名锂离子电池制造商，与发行人存在一定的重合
	其他设备、配件	-	-	-	-	-
星云股份	锂电池组充放电检测系统	具有一定可比性	-	-	星云股份产品主要为高功率设备，发行人同类产品涵盖高中低功率设	星云股份主要客户包括宁德时代、比亚迪、国轩高科、孚能、亿纬锂能、欣旺达、新能安科

公司简称	产品分类	发行人产品分类			产品形态及应用领域比较	下游客户比较
		锂电池充放电检测设备	锂电池综合性能检测设备	锂电池后段生产线		
					备，应用领域差异较小	技、新能德科技等锂电池厂家，以及国内知名的新能源汽车厂家和检测及研究机构，与发行人存在一定的重合
	锂电池保护板检测系统	-	具有一定可比性	-	产品形态及应用领域差异较小	
	锂电池组自动化组装设备等	-	-	具有一定可比性	均用于锂电池的生产线	
赢合科技	涂布机、卷绕机、口罩机	赢合科技产品主要用于中前段工序，产品与发行人差异较大			应用领域主要为锂电池生产中前段工序，产品主要为涂布机、卷绕机、口罩机，与发行人差异较大	赢合科技主要客户包括宁德时代、比亚迪、LG化学、ATL、冠宇、中航锂电、蜂巢等国内外客户，与发行人存在一定的重合

（2）同行业可比公司与发行人业务可比收入的规模、毛利水平、收入占比等对比分析

1）发行人锂电池检测设备与星云股份可比业务对比分析

公司名称	产品类别	可比收入规模（万元）			可比收入占比			毛利率		
		2020年度	2019年度	2018年度	2020年度	2019年度	2018年度	2020年度	2019年度	2018年度
发行人	充放电检测设备	17,494.80	12,085.93	9,196.80	57.68%	31.69%	24.73%	51.74%	54.52%	51.49%
星云股份		9,244.20	8,442.54	10,136.52	16.08%	23.09%	33.48%	24.45%	31.45%	36.13%
发行人	电池保护板检测设备	560.56	614.51	492.4	1.85%	1.61%	1.32%	74.12%	76.66%	79.51%
星云股份		12,415.68	3,530.07	3,929.10	21.60%	9.66%	12.98%	84.61%	-	81.41%

如上表所示，充放电检测设备是发行人的核心产品，在收入和毛利率方面均高于星云股份；电池保护板检测设备为锂电池综合性能检测设备，也为星云股份的主要产品，其在收入和毛利率方面均高于发行人。

2）发行人后段生产线业务与先导智能、杭可科技、星云股份产品比较

公司名称	产品类别	可比收入规模（万元）			可比收入占比			毛利率		
		2020年度	2019年度	2018年度	2020年度	2019年度	2018年度	2020年度	2019年度	2018年度
发行人	后段生产线	8,601.96	22,562.42	23,893.35	28.36%	59.16%	64.24%	22.16%	35.92%	39.27%

先导智能	锂电池设备	323,798.00	381,165.15	344,377.79	55.27%	81.38%	88.53%	33.54%	39.46%	38.72%
杭可科技	充放电设备	110,539.21	111,615.22	90,932.67	74.04%	85.01%	81.97%	49.86%	50.19%	51.25%
星云股份	锂电池组自动化组装设备	21,511.84	13,546.81	7,022.82	37.42%	37.06%	23.20%	24.41%	33.94%	32.18%

如上表所示，由于发行人核心产品为锂电池检测设备，因此发行人在锂电池生产线业务的收入规模低于先导智能、杭可科技。

发行人锂电池后段生产线毛利率与星云股份整体较为接近。

发行人报告期内同类产品毛利率低于杭可科技，原因系杭可科技订单毛利率呈现海外客户毛利率较国内客户高的特点；杭可科技在PCBA、机加工等工序主要为自主生产加工，而发行人主要通过委外加工或外协加工的方式采购，因此杭可科技产品成本较发行人更低。

2018年度和2019年度，发行人与先导智能同类产品毛利率差异不大，2020年发行人可比产品毛利率下滑幅度大于先导智能，主要原因系2020年，公司为抓住市场机遇快速进入头部锂电池厂商供应商体系，提高品牌知名度，对部分锂电池后段生产线项目，特别是对东莞德瑞的比亚迪刀片电池生产线相关的项目进行了一定的让利，导致整体业务毛利率有所下降，剔除上述项目的影响，发行人2020年锂电池后段生产线毛利率为30.09%，与先导智能差异较小。”

二、结合行业通行的衡量技术水平的相关指标情况，补充披露发行人产品的相关技术指标与同行业可比公司同类型产品相比的优劣势，发行人产品在技术路线、应用领域等方面与行业可比公司的其他产品是否存在重大差异及具体差异情况

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人在行业中的竞争地位”之“（五）发行人与同行业可比公司的比较情况”中补充披露如下：

“4、发行人产品的相关技术指标与同行业可比公司同类型产品比较分析

后段锂电设备直接决定电池产品的成品率和最终品质，因此设备性能、可靠性、稳定性、安全性等要求高，设备涵盖了机械、电子、信息、软件、数据管理、自动控制等多学科。公司的产品在系统构架方面实现标准化、模块化及

灵活扩展性，但主要产品需要根据不同客户的需求进行定制，不同客户对应用场景、功能的不同要求，导致产品的技术指标、性能指标等也存在一定差异，单一指标不能完全概括公司技术的先进，而是通过产品整体性能进行体现。对于充放电检测设备，客户通常会对检测精度及能量反馈效率提出要求，根据公开信息整理如下：

公司名称	技术指标	
	检测精度	能量回馈效率
杭可科技	电流、电压检测精度可达万分之二	能量回收技术做到在典型工况下将放电电量的 80%以上回馈电网
发行人	电流、电压检测精度可达万分之二	动力电池化成分容能量回馈技术采用高压母线方案，支持能量高压母线内循环，提高能量回收效率，效率可达到 80%；PACK 动力电池检测设备，能量回收效率最高达到 95%

注：公开信息来自于杭可科技招股说明书、定期报告

如上表所示，发行人锂电池充放电检测设备的相关技术指标处于行业先进水平。发行人锂电池后段生产线主要客户为锂电池厂商，锂电检测设备客户主要为锂电池厂商、检测机构、研究机构等。发行人产品技术路线、应用领域与同行业可比公司无重大差异。”

三、结合同行业可比公司的产品形态及公开披露的相关信息，说明以“通道”数量衡量锂电池充放电检测设备的产量及销量是否与同行业可比公司一致，是否符合行业惯例，发行人的年产量及销量与同行业可比公司相比的差异情况

锂电设备行业内对于充放电检测设备一般采用通道进行计量，设备构成的递进单位分别为通道-模块-台，一个通道可以为一个电芯进行充电或放电，每个模块一般可对应 1-16 通道，1 台设备包含若干个模块。以下图公司 5V60A 充放电检测设备为例，该设备包括 64 个模块，每个模块对应一个通道。



杭可科技与星云股份对于充放电检测设备的描述均采用了通道概念，根据杭可科技招股说明书，其采用通道作为出库量的计量单位；根据星云股份年度报告，其检测系统业务采用通道作为产销率的计量单位，因此以“通道”数量衡量锂电池充放电检测设备的产量及销量与同行业可比公司一致。

公司	产品类别	指标	2020 年度	2019 年度	2018 年度
星云股份	检测系统	产量（单位：通道）	10,284	9,265	5,811
		销售量（单位：通道）	8,519	7,950	5,693
发行人	锂电池充放电检测设备	产量（单位：通道）	52,772	45,988	51,613
		销售量（单位：通道）	54,906	34,707	47,745

注：杭可科技定期报告未披露以通道为单位计量的产销量数据。

根据上表，发行人的锂电池充放电检测设备销量大于星云股份，原因为 1、星云股份的检测系统包括锂电池充放电检测设备和锂电池综合性能检测设备，而发行人销量均为锂电池充放电检测设备，产品内容有所差异；2、星云股份产品中锂电池充放电检测设备主要为高功率设备，其单台设备通道数量通常少于中低功率设备，同时，其主要产品锂电池综合性能检测设备通常单台设备通道数量少于充放电检测设备，而发行人的同类产品涵盖低中高功率设备，因此产销通道数量多于星云股份。

四、说明与动力电池装机量的主要公司合作情况，各期合作金额及持续性，相关公司与发行人合作规模较小的原因，相关设备运用在刀片电池的品类和金额，发行人净利润率远高于可比公司的合理性及真实性，进一步补充发行人的竞争劣势。

（一）说明与动力电池装机量的主要公司合作情况，各期合作金额及持续性，相关公司与发行人合作规模较小的原因

报告期内，公司向动力电池装机量的主要公司销售情况如下：

单位：万元

序号	公司名称	产品类型	2020 年	2019 年	2018 年
1	宁德时代新能源科技股份有限公司	设备	14.16	-	-
2	比亚迪及同一控制下企业（包括向东莞德瑞销售最终用于比亚迪刀片电池生产线的收入）	生产线、设备	3,149.64	207.18	17.09
3	中航锂电及同一控制下企业（注 2）	设备	42.74	-	-
4	国轩高科及同一控制下企业（注 3）	设备	111.11	-	-
5	亿纬锂能及同一控制下企业（注 4）	生产线、设备	182.50	3.29	15.72
6	东风力神动力电池系统有限公司	设备	39.62	-	34.91
7	孚能科技及同一控制下企业	设备	2,220.52	2,549.55	34.91
8	瑞浦能源有限公司	设备	13.94	-	-
9	天津捷威及同一控制下企业（注 5）	生产线、设备	335.78	140.88	-
10	星恒电源股份有限公司	设备	-	8.97	-
11	蜂巢能源科技有限公司	设备	161.50	-	-
12	鹏辉能源及同一控制下企业	生产线、设备	837.19	3,217.87	1,211.90
合计		-	**7,108.70**	**6,127.74**	**1,314.53**

注 1：表格中“产品类型”中“设备”指锂电池检测设备，“生产线”指锂电池后段生产线

注 2：中航锂电及同一控制下企业包括中航锂电科技有限公司、中航锂电（洛阳）有限公司、中航锂电（厦门）科技有限公司

注 3：国轩高科及同一控制下企业包括国轩高科股份有限公司、国轩新能源（苏州）有限公司、上海电气国轩新能源科技有限公司、合肥国轩电池有限公司、唐山国轩电池有限公司

注 4：亿纬锂能及同一控制下企业包括惠州亿纬锂能股份有限公司、荆门亿纬创能锂电池有限公司、湖北亿纬动力有限公司

注 5：天津捷威及同一控制下企业包括天津市捷威动力工业有限公司、捷威动力工业江苏有限公司

根据上表，发行人对动力电池装机量的主要公司的收入分别为 1,314.53 万元、6,127.74 万元和 7,108.70 万元，占公司主营业务收入比例分别为 3.54%、16.11%和 23.52%，逐年提升。

2018 年和 2019 年，公司锂电池后段生产线业务客户主要为格力智能和鹏辉能源，而锂电池检测设备虽然收入逐年增长，但公司的客户类型包括了锂电池厂商、相关实验室、检测机构，其他设备厂商还通过集成发行人的检测设备提供生产线给下游客户，因此公司客户结构具有多元化且较为分散的特点，导致公司对动力电池装机量主要公司的收入占比较小。

随着 2019 年银隆项目的回款基本完成，2019 年和 2020 年，公司与动力电池装机量主要公司的合作，从合作家数和业务规模上，均持续提升，主要增量客户为孚能科技、比亚迪等。

进入动力电池装机量主要公司供应商名单，需要客户对供应商从技术、资金实力、交付能力等多方面的认可。特别是进入头部锂电池厂商的核心供应商体系，从接触客户、提供定制化方案、多轮的沟通和论证、取得客户对方案的认可等，需要更长的周期。

随着发行人与主要锂电池生产厂商的合作关系愈发紧密，特别是公司创新设计的串联化成技术方案，目前成功应用于比亚迪刀片电池生产，2021 年 1-6 月，发行人比亚迪刀片电池相关项目验收金额 2,257.33 万元，且截至 2021 年 7 月 31 日，比亚迪刀片电池相关在手订单已达到 1.38 亿元。同时，随着新能源产业的持续快速增长，以及发行人在锂电池后段生产线方面的市场地位提升，头部动力电池厂商的在手订单的规模也逐渐增加，为未来的业绩提供了保障。截至 2021 年 7 月 31 日，发行人与上述动力电池装机量主要企业签订的在手订单情况如下：

单位：万元

序号	公司名称	合同金额	产品类型
1	宁德时代新能源科技股份有限公司	973.61	生产线
2	比亚迪及同一控制下企业	16,207.79	设备、生产线
3	中航锂电及同一控制下企业	1,515.40	设备
4	国轩高科及同一控制下企业	1,101.00	设备
5	亿纬锂能及同一控制下企业	236.71	设备、生产线

6	孚能科技及同一控制下企业	1,496.80	设备
7	瑞浦能源有限公司	5,195.76	生产线
8	天津捷威及同一控制下企业	342.10	设备
9	蜂巢能源科技有限公司	437.00	设备、生产线
10	鹏辉能源及同一控制下企业	1,845.65	设备、生产线
合计		**29,351.82**	

注：表格中瑞浦能源有限公司的订单是公司与深圳市智佳能自动化有限公司签订，由深圳市智佳能自动化有限公司集成公司锂电池检测设备，用于瑞浦能源有限公司后段生产线项目

（二）相关设备运用在刀片电池的品类和金额

年度	产品类型	销售金额（万元）
2020 年度	锂电池检测设备	234.97
	锂电池后段生产线	1,763.72

2019 年公司即配合比亚迪进行刀片电池的研发，并逐步经过样机试用、数据验证、技术细节详细沟通确认等阶段，成为比亚迪刀片电池的生产设备供应商，并在 2020 年首次成功向比亚迪提供基于串联化成方案的刀片电池后段生产线，在目前相关的在手订单充足，为公司未来的业绩提供了保障。

（三）发行人净利润率远高于可比公司的合理性及真实性

虽然发行人报告期内对动力电池装机量主要公司的收入占比较小，但公司整体上盈利能力较强，特别是锂电池检测设备业务的规模保持持续增长，报告期内收入规模分别为 10,874.35 万元、14,107.81 万元和 19,548.44 万元，客户结构具有多元化且较为分散的特点，锂电池检测设备毛利率保持在较高水平，报告期内分别达到 54.59%、56.97%和 52.77%，因此公司整体保持了较高的净利率水平。

报告期内，发行人毛利率与可比公司均值较为接近。总体来看，发行人净利率总体上高于先导智能、星云股份和赢合科技，接近或低于杭可科技，且可比公司的净利率水平差异和波动较大。具体如下：

项目	公司	2020 年度	2019 年度	2018 年度
毛利率	先导智能	34.32%	39.31%	39.06%
	杭可科技	48.58%	49.15%	46.53%
	星云股份	45.58%	43.54%	45.23%

项目	公司	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	赢合科技	27.96%	33.17%	36.95%
	同行业可比公司平均值	39.11%	41.29%	41.94%
	发行人	**41.84%**	**42.92%**	**41.94%**
净利率	先导智能	13.10%	16.34%	19.09%
	杭可科技	24.91%	22.18%	25.80%
	星云股份	10.40%	1.67%	6.61%
	赢合科技	8.07%	11.21%	15.83%
	同行业可比公司平均值	14.12%	12.85%	16.83%
	发行人	**17.03%**	**25.98%**	**25.12%**
扣非后净利率	先导智能	12.01%	16.39%	21.10%
	杭可科技	21.31%	18.54%	24.92%
	星云股份	8.71%	-0.86%	4.53%
	赢合科技	6.75%	8.68%	14.49%
	同行业可比公司平均值	12.20%	10.69%	16.26%
	发行人	**13.90%**	**21.64%**	**20.78%**

报告期内，发行人与先导智能、星云股份、赢合科技毛利率及净利率对比情况如下：

项目	会计年度	先导智能	星云股份	赢合科技	瑞能股份
毛利率	2020 年度	34.32%	45.58%	27.96%	**41.84%**
	2019 年度	39.31%	43.54%	33.17%	**42.92%**
	2018 年度	39.06%	45.23%	36.95%	**41.94%**
期间费用率	2020 年度	18.39%	32.83%	17.39%	**26.83%**
	2019 年度	20.62%	40.87%	20.63%	**20.15%**
	2018 年度	16.80%	41.96%	14.67%	**17.04%**
其他收益、公允价值变动损益/营业收入	2020 年度	2.74%	3.46%	3.13%	**7.19%**
	2019 年度	4.04%	3.19%	4.77%	**5.50%**
	2018 年度	4.16%	5.67%	2.47%	**3.58%**
投资收益/营业收入	2020 年度	0.53%	-0.55%	0.87%	**0.21%**
	2019 年度	0.44%	-0.25%	1.62%	**2.28%**
	2018 年度	0.16%	0.45%	0.73%	**2.28%**

资产减值损失/营业收入	2020 年度	-0.76%	-2.00%	-2.72%	**-1.93%**
	2019 年度	-1.01%	-2.11%	-0.42%	**-0.77%**
	2018 年度	0.90%	1.78%	2.35%	**-3.17%**
信用减值损失/营业收入	2020 年度	-3.86%	-2.37%	-4.58%	**-0.47%**
	2019 年度	-2.72%	-2.88%	-6.98%	**0.44%**
	2018 年度	0.00%	0.00%	0.00%	**0.00%**
净利率	2020 年度	13.10%	10.40%	8.07%	**17.03%**
	2019 年度	16.34%	1.67%	11.21%	**25.98%**
	2018 年度	19.09%	6.61%	15.83%	**25.12%**
扣非后净利率	2020 年度	12.01%	8.71%	6.75%	**13.90%**
	2019 年度	16.39%	-0.86%	8.68%	**21.64%**
	2018 年度	21.10%	4.53%	14.49%	**20.78%**

根据上表，发行人可比公司净利率差异和波动较大，发行人与可比公司的净利率差异原因各不相同，主要差异原因如下：

1、发行人净利率高于先导智能的原因

（1）发行人 2018 年和 2019 年毛利率与先导智能差异较小，2020 年毛利率高于先导智能主要系先导智能子公司珠海泰坦 2020 年毛利率下滑导致。

（2）2019 年和 2020 年，发行人政府补助等其他收益占营业收入比例高于先导智能。

（3）报告期内，先导智能应收账款快速增长，而发行人应收账款占营业收入比例较为稳定，导致其信用减值损失占营业收入比例高于发行人。

2、发行人净利率高于星云股份的原因

发行人与星云股份毛利率差异较小，发行人净利率高于星云股份的主要原因为星云股份期间费用率报告期内分别达到 41.96%、40.87%和 32.83%，远高于同行业水平。

3、发行人净利率高于赢合科技的原因

（1）由于赢合科技产品主要用于中前段工序，产品与发行人差异较大，报告期内，发行人毛利率高于赢合科技 4.99%、9.75%和 13.88%。

（2）报告期内，发行人政府补助等其他收益占营业收入比例高于赢合科技。

（3）报告期内，赢合科技应收账款增长较快，而发行人应收账款占营业收入比例较为稳定，导致其信用减值损失占营业收入比例高于发行人。

综上，发行人毛利率水平与行业平均水平接近，净利率水平与同行业可比公司之间的差异具有合理性。

（四）进一步补充发行人的竞争劣势

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人在行业中的竞争地位”之“（四）发行人的竞争优势与劣势”中补充披露如下：

“报告期内，公司对国内动力电池装机量排名前15名的企业的收入占比分别为3.54%、16.11%和23.52%，呈上升趋势，但总体销售规模和占比较小。锂电设备企业进入主要锂电池生产厂商供应链体系需要较长时间的测试、验证周期，报告期内发行人已成功进入比亚迪刀片电池生产设备的供应商体系，随着公司与主要电池厂商的合作愈发紧密，未来相关销售规模和占比有望得到提升。”

五、请保荐人发表明确意见

（一）中介机构核查程序

保荐人履行了如下核查程序：

1、通过查阅同行业可比公司年度报告、招股说明书，了解可比公司的业务构成情况、主要产品与发行人的相同点及差异、技术优势、财务情况等。

2、通过访谈公司研发人员，了解公司与同行业可比公司相同点、差异情况。

3、通过查阅发行人相关销售合同、访谈公司销售人员以及客户比亚迪，了解动力电池装机量的主要公司合作情况，各期合作金额及持续性，相关设备运用在刀片电池的品类和金额。

（二）中介机构核查结论

经核查，保荐人认为：

1、同行业可比公司的业务构成情况、主要产品与发行人的相同点及差异等

相关情况已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人在行业中的竞争地位”之“（五）发行人与同行业可比公司的比较情况”中补充披露。

2、结合行业通行的衡量技术水平的相关指标情况，发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人在行业中的竞争地位”之“（五）发行人与同行业可比公司的比较情况”中补充披露。

3、以“通道”数量衡量锂电池充放电检测设备的产量及销量符合行业惯例。

4、发行人与主要锂电池生产厂商的合作趋势向好，截至 2021 年 7 月 31 日，在手订单金额达到 29,351.82 万元，其中比亚迪刀片电池相关在手订单为 1.38 亿元。发行人净利润率高于可比公司具有合理性及真实性。

5、发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人在行业中的竞争地位”之“（四）发行人的竞争优势与劣势”中对竞争劣势进行了补充披露。

7．关于客户、供应商重叠

招股说明书显示，报告期内，发行人存在客户、供应商重叠的情形，主要原因为向锂电池厂商采购锂电池及配套设备。报告期内，河南鹏辉、珠海鹏辉、浙江时空能源技术、东莞德瑞、深圳精实等企业既为发行人的客户，又为发行人的供应商，部分客户供应商购销金额基本相当。鹏辉能源系发行人自然人股东夏信德控制的企业。

请发行人：

（1）按合并口径列示报告期内与发行人存在客户、供应商重叠情形的企业，说明同时发生采购及销售的原因及合理性，并比照向第三方销售、采购的具体产品或设备的单价，分析并说明相关销售、采购价格的公允性。

（2）说明同时向其销售和采购相关设备是否为行业中常见的合作模式，相关购销及其报价是否独立，相关合作方是否为发行人销售设备的最终使用方或发行人采购产品的直接生产方。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并结合资金流水核查的相关情况，

说明发行人、发行人实际控制人、股东、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等与重叠的客户、供应商之间的资金流转是否存在异常。

回复：

一、按合并口径列示报告期内与发行人存在客户、供应商重叠情形的企业，说明同时发生采购及销售的原因及合理性，并比照向第三方销售、采购的具体产品或设备的单价，分析并说明相关销售、采购价格的公允性

（一）报告期内与发行人存在客户、供应商重叠情形的企业，同时发生采购及销售的原因及合理性。

报告期内，公司存在客户供应商重叠情形，主要包括以下两种情况。第一，公司围绕检测技术为核心，向储能或其他锂电设备进行产业延伸和尝试性的接单，如向部分锂电池厂商购买锂电池用于储能产品的生产和销售，具有偶发性，占公司营业收入比例较低。第二、锂电池后段生产线包括设备种类较多，公司基于自身优势设备通过集成其他厂商设备交付客户，同时其他设备厂商在承接生产线订单时也会采购并集成公司产品，双方产品不同，但业务上具有互补性。

报告期内合并口径下三年销售及采购金额合计均超过 50 万元的企业情况如下：

1、鹏辉能源及同一控制下企业

单位:万元

公司名称	年度	销售情况		采购情况	
		销售内容	金额	采购内容	金额
鹏辉能源及同一控制下企业	2018 年	锂电池检测设备	1,211.90	锂电池	1.30
	2019 年	锂电池检测设备、后段生产线	3,217.87	锂电池	190.30
	2020 年	锂电池检测设备、后段生产线	837.19	锂电池	624.08

广州鹏辉能源科技股份有限公司（证券简称：鹏辉能源，证券代码：300438）成立于 2001 年 1 月 18 日，注册资本 41,898.997 万人民币，控股股东为夏信德。公司主要业务为锂离子电池、一次电池（锂铁电池、锂锰电池等）、镍氢电池的研发、生产和销售。

公司主要向鹏辉能源销售锂电池检测设备和锂电池后段生产线，同时因储能业务需要而向其采购电池产品，销售至下游基站储能相关客户，系正常市场行为，具有合理性。

2、东莞市德瑞精密设备有限公司

单位:万元

公司名称	年度	销售情况		采购情况	
		销售内容	金额	采购内容	金额
东莞德瑞	2018 年	-	-	-	-
	2019 年	-	-	-	-
	2020 年	后段生产线	1,763.72	化成机	1,207.96

东莞德瑞成立于 2011 年 1 月 28 日，注册资本 2,000 万元，是融捷股份（002192.SZ）的控股子公司，融捷股份持有东莞德瑞 65%股权，深圳市比亚迪锂电池有限公司持有东莞德瑞 32.5%股权。东莞德瑞主要产品包括消费锂电池生产线和动力锂电池生产线上偏后端和装配段的非标定制设备，如全自动化成机、注液机、卷绕机、包装机、抽气机、干燥机、自动上下夹具机、分组机等。

公司与东莞德瑞产品在锂电池后段生产线业务上具有互补属性，公司采购其化成机产品，主要用于珠海鹏辉能源有限公司、山东超电新能源科技发展有限公司等后段生产线；公司向东莞德瑞销售产品，最终用于比亚迪刀片电池串联化成方案。上述采购及销售系正常市场行为，具有合理性。

3、深圳市精实机电科技有限公司（以下简称“精实机电”）

单位：万元

公司名称	年度	销售情况		采购情况	
		销售内容	金额	采购内容	金额
精实机电	2018 年	-	-	-	-
	2019 年	-	-	-	-
	2020 年	锂电池检测设备	371.34	插钉机、物流线、分选机等	470.63

精实机电成立于 2004 年 7 月 9 日，注册资本 5,080 万元，系华自科技（证券代码：300490）全资子公司，是一家拥有全套软硬件自主知识产权的锂电池测试自动化公司（除电源外），包括化成压床和容量压床、插拔钉机、OCV、化成

RGV、出入盘机、容量 RGV、物流线、立体库和软件调度系统等。

公司与精实机电产品在后段生产线业务上具有互补属性，公司采购其产品，主要用于山东圣阳电源股份有限公司后段生产线。公司向其销售锂电池检测设备，最终用于欣旺达锂电池生产线。上述采购及销售系正常市场行为，具有合理性。

4、浙江时空能源技术有限公司（以下简称“浙江时空”）及同一控制下企业

单位：万元

公司名称	年度	销售情况		采购情况	
		销售内容	金额	采购内容	金额
浙江时空及同一控制下企业（注）	2018 年	锂电池检测设备	197.41	锂电池	5.52
	2019 年	锂电池检测设备	127.43	锂电池	418.14
	2020 年	技术服务费	12.45	锂电池检测设备	88.50

注：浙江时空及同一控制下企业包括浙江时空能源技术有限公司、浙江伊卡新能源汽车有限公司

浙江时空成立于 2014 年 4 月 4 日，注册资本 1,000 万元，第一大股东为时空电动汽车股份有限公司。浙江时空是一家专注于电动汽车动力电池成组解决方案、技术研发、制造与销售的高科技企业，主要研发及销售大容量、高功率锂离子动力电池、储能电池、通用电池及个性化方案定制产品。浙江伊卡新能源汽车有限公司为浙江时空同一控制下企业。

公司 2018 年向浙江伊卡新能源汽车有限公司销售锂电池检测设备，因客户自身经营状况而拖欠了设备款项，经协商后，2020 年由公司向浙江时空折价回购。

发行人主要向浙江时空销售锂电池检测设备，同时因储能业务需要而向其采购电池产品，销售至下游储能相关客户，系正常市场行为，具有合理性。

（二）相关销售、采购价格的公允性

对于公司销售同一类型锂电池检测设备，不同客户因其对产品的定制化需求，如功率、通道数、组件型号配置不同导致原材料材料数量与规格型号的变化，同一设备包含的配件存在差异如是否包含工控机、MTVS 辅助安全防护模块，是否

需要软件定制开发等，导致单台或单通道价格存在一定的变化，另外公司对不同客户的市场销售策略也具有差异，因此主要通过对比公司向不同客户销售同型号产品的价格分析价格公允性。

对于公司采购的锂离子电池及模组，因各锂电池厂商材料、形状、大小、带电量等因素而存在差异，由于采购量较小，采购笔数少，因此主要通过查询类似产品市场价格分析价格公允性。

公司采购的用于后段生产的各类配套设备需要根据锂电池厂商的生产工艺、产能需求等具体情况来规划设计，如方形铝壳电池通常采用负压化成，软包电池采用热压化成，不同形状、大小的电池的针床夹具不同等等，因此对于不同客户需求采购的后段生产线的配套设备价格也不具可比性，主要通过对比同笔采购的不同供应商报价分析价格公允性。

1、鹏辉能源及同一控制下企业销售、采购价格公允性

（1）销售价格公允性

公司向鹏辉能源及同一控制下企业销售的锂电池检测设备、后段生产线中，使用的各类充放电检测设备较多，主要设备型号为 RCDS 5V100A、RCDS 5V60A、RCDS 750V300A，选取以上设备单价进行比较。

报告期内，RCDS 5V100A 的设备单价典型情况如下：

单位：元/通道

公司名称	2020 年	2019 年	2018 年
济南圣泉铸造材料有限公司	-	2,753.69	-
远东福斯特新能源江苏有限公司	-	2,433.63	-
河南省鹏辉电源有限公司	-	2,198.72	-
珠海鹏辉能源有限公司	-	2,586.20	-

根据上表，公司对河南省鹏辉电源有限公司销售的单价相比其他客户偏低，主要原因系河南省鹏辉电源有限公司采购的设备较多，通道数达到 1,728 个，主要用于后段生产线。

报告期内，RCDS 5V60A 单价典型情况如下：

单位：元/通道

公司名称	2020 年	2019 年	2018 年
星恒电源股份有限公司	-	1,400.86	-
孚能科技（赣州）有限公司	-	-	1,818.43
天津市捷威动力工业有限公司	1,410.40	-	-
河南省鹏辉电源有限公司	-	1,352.88	-

根据上表，2018 年公司对孚能科技（赣州）有限公司销售规模较小，设备用于客户验证测试，因此单价偏高。2019 年公司对河南省鹏辉电源有限公司销售 4,704 通道,用于后段生产线，数量多，价格具有一定折扣。

报告期内，RCDS 750V300A 的设备单价典型情况如下：

单位：元/通道

公司名称	2020 年	2019 年	2018 年
湖南航天磁电有限责任公司	138,274.34	-	-
远东电池江苏有限公司	126,106.20	-	-
北汽（常州）汽车有限公司	-	150,862.07	-
浙江时空新能源有限公司	159,482.76	-	-
浙江伊卡新能源汽车有限公司	-	-	158,405.17
河南省鹏辉电源有限公司	-	126,602.08	147,049.07

该设备价格存在一定的波动，一方面由于各客户的定制需求，如北汽（常州）汽车有限公司采购的设备功率为 400KW，而其他客户设备功率为 250KW，另一方面根据不同客户与公司的业务合作情况及议价能力。鹏辉能源是公司的主要客户之一，因此设备单价具有一定的优势。

不同客户因其对产品的定制化需求，因而同一型号设备存在配置、配件的差异，同时公司对不同客户的市场开拓策略，导致价格有一定的差异，但处于合理范围内。

综合以上，公司对鹏辉能源及同一控制下企业销售产品价格公允。

（2）采购价格公允性

报告期内，公司采购的电池主要为两种型号包括磷酸铁锂方形铝壳电池、备电磷酸铁锂电池组*48V100AH。

单位：元/个（组）

公司名称	规格型号	2020 年	2019 年	2018 年
河南省鹏辉电源有限公司	磷酸铁锂方形铝壳电池	-	95.04	-
珠海鹏辉能源有限公司	备电磷酸铁锂电池组*48V100AH	2,522.59	-	-

各厂商锂电池均各有特点，并非标准品，因此价格不具可比性。2019 年公司从河南省鹏辉电源有限公司采购磷酸铁锂方形铝壳电池，金额为 190.09 万元，2020 年，公司从珠海鹏辉能源有限公司采购 48V100AH 的电池组，金额为 592.81 万元。

其中 48V100AH 的电池组属于较为常用的电池组，一般用于储能备电电源，根据中国铁塔股份有限公司温州市分公司 2020 年温州市交管局信号灯备用电源设备采购项目（项目编号：ZJZT-2020-3003）比选公告，其对 48V100AH 的铁锂电池含税参选最高单价限价为 3,250 元/组。公司从珠海鹏辉能源有限公司采购的磷酸铁锂电池组*48V100AH 含税单价为 2,850.53 元/组，价格较为接近。

2、东莞市德瑞精密设备有限公司销售、采购价格公允性

（1）销售价格公允性

公司向东莞德瑞销售系串联化成生产线，最终用于比亚迪刀片电池的生产，因该项目为公司首条串联化成的生产线，作为行业内较少实现串联化成在产线应用并获得比亚迪认可的案例，在公司业务上具有战略意义，因此，2020 年串联化成生产线处于战略亏损状态，公司对东莞德瑞销售收入为 1,763.72 万元，毛利率为-8.60%。随着公司串联化成技术的成熟，在行业内获得了良好的反响，为公司未来的业务开拓打下了良好的技术基础。

（2）采购价格公允性

公司向东莞德瑞采购设备主要为热压化成机，主要包括 XPH 软包电芯热压化成机及控制软件、XCD 化成机等，搭配公司产品后，用于电芯的化成分容，主要客户为珠海鹏辉能源有限公司、山东超电新能源科技发展有限公司等。

XPH 软包电芯热压化成机及控制软件与供应商深圳中鸿智造科技有限责任公司的产品相近，具有可比性：

单位：万元/台

公司名称	2020 年
深圳中鸿智造科技有限责任公司	84.07
东莞德瑞	84.07

东莞德瑞与其他供应商对于 XCD 化成机主要报价情况如下：

单价：万元/台

公司名称	2020 年
交鸿工业自动化（东莞）有限公司	288.00
东莞德瑞	271.87

综合比较产品优势、价格、交期等因素后，公司采购东莞德瑞化成机产品。

3、深圳市精实机电科技有限公司销售、采购价格公允性

（1）销售价格公允性

公司对精实机电的销售产品为充放电检测设备 HRCDS 5V20A，总金额为 371.34 万元，单价为 351.65 元/通道，该项订单以接近成本价成交。精实机电集成公司设备后用于欣旺达动力电池生产线。公司以成本价销售主要原因系欣旺达为公司 2018 年、2019 年前五大客户，设备集中于 3C 类锂电池充放电检测设备，为拓展其动力电池业务，出于市场开拓策略的考虑，公司在相关业务合作初期以成本价交付动力电池充放电检测设备。

（2）采购价格公允性

公司对精实机电采购的物料主要为用于后段生产线的插钉机、拔钉机、分选机、组盘机、拆盘机、物流线等。该后段生产线主要用于客户圣阳股份，精实机电与其他供应商对于圣阳股份项目配套设备报价情况如下：

单位：万元/套

公司名称	2020 年
深圳市智佳能自动化有限公司	299.72
精实机电	271.43

根据上表，综合比较产品优势、价格、交期等因素后，公司采用精实机电的产品方案。

4、浙江时空能源技术有限公司及同一控制下企业销售、采购价格公允性

（1）销售价格公允性

公司对浙江时空销售产品主要为锂电池检测设备包括 RCDS 750V300A、GGC 100V120A、DCIR-100V500A 等。

报告期内，RCDS 750V300A 的设备单价典型情况如下：

单位：元/通道

公司名称	2020 年	2019 年	2018 年
河南省鹏辉电源有限公司	-	126,602.08	147,049.07
湖南航天磁电有限责任公司	138,274.34	-	-
远东电池江苏有限公司	126,106.20	-	-
北汽（常州）汽车有限公司	-	150,862.07	-
浙江伊卡新能源汽车有限公司	-	-	158,405.17
浙江时空新能源有限公司	159,482.76	-	-

该设备价格存在一定的波动，一方面由于各客户的定制需求，如北汽（常州）汽车有限公司采购的设备功率为 400KW，而其他客户设备功率为 250KW，另一方面不同客户与公司的业务合作情况及议价能力不同。总体来看，该设备的销售价格处于合理区间。

报告期内，综合性能检测设备 GGC 100V120A 的单价典型情况如下：

单位：元/台

公司名称	2020 年	2019 年	2018 年
东莞市时瑞电池有限公司	-	-	135,042.74
广东永邦新能源股份有限公司	-	-	123,931.62
浙江时空能源技术有限公司	-	-	129,310.35
浙江伊卡新能源汽车有限公司	-	-	129,310.36

根据上表，公司向浙江时空销售的综合性能设备与其他客户相比，处于合理价格范围内。

报告期内，综合性能检测设备 DCIR-100V500A 的单价情况如下：

单位：元/台

公司名称	2020 年	2019 年	2018 年

深圳市联赢激光股份有限公司	176,991.15	-	-
浙江时空能源技术有限公司	-	424,778.76	-

DCIR 为测试锂电池直流内阻设备，由公司充放电检测设备改造而成，报告期内销售较少，主要根据客户需求制作。该设备是由四个 RCDS 模块并联而成，具有较高的定制特性。报告期内，该型号设备首次销售至浙江时空能源技术有限公司，因此定价较高。

（2）采购价格公允性

公司向浙江时空采购三元锂电池，单价为 530.97 元/个，该电芯带电量约为 0.46 度，每度电价格为 1,154.28 元。三元锂电池具有能量密度高的特点，根据行业网站钜大锂电相关信息显示，目前国内三元锂离子电池每度电价格为 1,042 元。因此采购价格与行业均价基本相符，具有公允性。

（三）报告期内视同客户、供应商重叠的情形

1、报告期内视同客户、供应商重叠情形的企业，发生采购及销售的原因及合理性

（1）相关交易的具体情况

1）公司销售情况

2020 年公司通过公开招投标方式获得山东超电新能源科技发展有限公司（以下简称“山东超电”）1 亿 AH 轻型动力电池项目生产线设备采购项目，并于 2020 年 9 月与山东超电签订商务合同，合同金额为 3,535.98 万元（不含税）。该项目已于 2021 年上半年完成验收。

2）公司采购情况

2020 年 6 月，公司与昆明奥多智能科技有限公司（以下简称“昆明奥多”）签订《基于地理信息和物联网的云系统软件及实施项目服务合同书》采购合同，采购金额 380.53 万元（不含税）。2020 年 10 月，公司对该合同相关云系统软件进行了验收。

上述云系统软件系昆明奥多 2020 年 5 月向江苏超电新能源科技发展有限公

司（以下简称“江苏超电”）采购“超电云平台”的基础上，由昆明奥多按照公司的要求进行了二次开发后的产品。昆明奥多于向江苏超电采购上述“超电云平台”价格为 353.98 万元（不含税）。

超电云平台主要模块包括云平台综合信息系统、车辆位置信息系统、电池信息管理系统、充电桩信息管理系统、充电计费管理系统、基于云平台手机 APP 软件。

3）视为重叠客户供应商的说明

江苏超电与山东超电的工商信息如下：

公司名称	成立日期	注册资本（万元）	股权结构	
			名称	股权比例
山东超电	2018.1.29	5,000.00	齐鲁财金（山东）经济发展有限公司	51.00%
			江苏超电新能源科技发展有限公司	39.00%
			无锡碳元企业管理中心（有限合伙）	10.00%
			合计	**100.00%**
江苏超电	2015.6.15	2,150.39	姚晓青	37.32%
			无锡锦道企业管理中心（有限合伙）	18.60%
			徐勇	15.00%
			张全生	12.09%
			张鹤	10.00%
			齐鲁财金（山东）经济发展有限公司	4.90%
			苏州中聚沙投资合伙企业（有限合伙）	2.09%
			合计	**100.00%**

根据上表，江苏超电和山东超电为关联方。

江苏超电致力于面向工业、军事和消费品等领域客户提供电池单体、能源系统集成解决方案和技术支持服务，于 2018 年 6 月推出“智慧电池超级快充物联网云平台”。

山东超电主要产品为三元软包电池，用于轻型动力电池，如二轮电动自行车、低速四轮等系列。

综上，将山东超电视为重叠客户供应商情形，具体交易如下：

单位：万元

公司名称	年度	销售情况		采购情况	
		销售内容	金额	采购内容	金额
山东超电及同一控制下企业	2021 年	锂电池后段生产线	3,535.98	-	-
	2020 年	-	-	云平台系统软件	380.53

（2）发行人采购云平台的原因及合理性

1）云平台系统项目对发行人业务发展的必要性

随着锂离子电池检测服务市场的增长、储能系统和未来新能源汽车运营和安全检测业务的发展，基于车辆、检测设备和储能系统运行状态和安全监测数据信息，以及公司信息化运营水平提高的需求，公司启动基于大数据的云平台系统项目，为公司服务质量、开发能力、管理和运营创新提供有力的支持。

近年来储能技术的发展，已经实现了发电侧、配电侧、用电侧的应用，随着环保能源的要求以及家庭智能家居的发展，分布式储充系统具有极大的应用前景，公司顺应行业发展，已开发风光储充一体机产品。风光储充是利用逆变器等设备和储能电池实现电力充放，电力的安全管理是其关键问题，而储能系统多置于高空、野外等人力难以监管的位置，尤其是分布式小型化风光储充一体机，地点分散，靠人力的监管难以完成。本项目可实现储能系统的远程状态监测和预警报警，保证系统运行的安全运行，支持公司锂电池储能业务的发展。

公司通过该项目将建立互联网+大数据+远程系统监测与智能维护运维一体化瑞能云平台，对检测设备、储能系统和运营中的车辆运行实现状态监测、故障报警和诊断、寿命预测、故障早期预警，合理安排维护时间并提供运维优化建议，同时为公司产品的开发升级提供数据支持。通过不同的信息化运维管理模块，提高公司信息化数据的安全性、科学性和有效性，从而提升公司产品与服务价值，也为客户运维提高工作效率。

本项目开发分为两个阶段，第一阶段为先行先试阶段，硬件部分计划以公司现有的服务器作为依托，不额外增加硬件部分投入，软件系统采用外购或者服务外包形式；第二阶段属于二次开发阶段，根据公司自身产品投放进程，拟租用阿里云或者华为云进行实施软件部署，并根据应用场景进行二次软件开发。

2）公司与昆明奥多合作情况

昆明奥多智能科技有限公司是一家以数控机床、非标自动化设备、自动化生产线及智能仓储为技术核心的智能工厂解决方案供应商，先后获得了“云南省高新技术企业”、“云南省企业技术中心”、“云南省著名商标”等多项荣誉。此外，2017 年 12 月取得“计算机软件著作权登记证书奥多 WMS 系统”、“计算机软件著作权登记证书奥多 EMS 系统”、“计算机软件著作权登记证书奥多 WCS 系统”证书，2018 年 11 月云南省科学技术厅、云南省财政厅、云南省税务局授予“高新技术企业证书”认定。

昆明奥多具有丰富的仓储物流管理系统、调度系统以及云数据平台开发经验。公司与昆明奥多在多个后段生产线项目有仓储物流软件系统开发合作如珠海鹏辉、山东超电、圣阳股份等项目。超电云平台是江苏超电推出针对轻型动力电池的电池管理平台，能够使用该系统远程诊断与维护，在行业内具有一定的知名度，昆明奥多针对公司的需求对超电云平台进行了二次开发，主要为软件结构优化及界面修改。

2、销售、采购价格的公允性

（1）销售价格公允性

公司向山东超电提供的后段生产线于 2021 年 3 月验收，毛利率为 31.80%，处于合理水平，定价公允。

（2）采购价格公允性

公司对昆明奥多的云平台采购金额（不含税）为 380.53 万元，昆明奥多采购超电云平台的采购金额为 353.98 万元（不含税）。昆明奥多针对公司的需求进行了软件结构优化、界面修改，差价为 26.55 万元，符合该业务实际情况，价格公允。

综合以上，发行人向山东超电的销售订单、昆明奥多的采购订单为各自独立业务，均是各方根据自身业务发展需求进行的市场化行为，价格公允。昆明奥多及山东超电、江苏超电与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员不存在关联关系。

二、说明同时向其销售和采购相关设备是否为行业中常见的合作模式，相关购销及其报价是否独立，相关合作方是否为发行人销售设备的最终使用方或发行人采购产品的直接生产方

（一）说明同时向其销售和采购相关设备是否为行业中常见的合作模式

目前锂电池产能迅速提高，生产规模大、自动化要求高，对于新建产线以及老产线的改造，为确保生产的稳定与可靠，需要设备供应商具有生产线设计交付能力、通过交钥匙工程以保证生产质量以及问题追溯。锂电池后段生产制造，包含的工序、设备种类多，以方形铝壳电池为例，电芯化成分容生产线以及涉及的设备如下表：

工艺流程名称	工艺流程的功能和目的	涉及的主要设备
注液下线	方形铝壳电芯在完成第一次注液之后，将电芯从注液房自动输送至全自动生产线上。	注液机，与注液机对接的电芯输送线
组盘	对来料电芯进行条码识别，识别完成后通过机械臂自动将电芯装入托盘内，并将电芯条码与托盘条码绑定。	组盘机械手，物流线，托盘定位机构，NG 电芯输送带
高温静置	将电芯在高温的环境中放置，以提高电芯温度，使电芯内电解液与正负极材料充分浸润，提高产出电芯品质。	静置货架，物流线，堆垛机，DTS 安全监控系统，消防水槽
拔钉	将方形电芯注液孔上的塞钉拔除。	拔钉机
负压化成	化成：对未带电的电芯进行充放电，激活电芯内活性物质，使电芯内部形成稳定的 SEI 膜，保证电芯的电化学性质。 负压：通过抽真空的方式，使电芯内部形成负压状态，及时抽出化成过程中产生的废气，防止废弃污染环境与电芯鼓包。	化成针床，化成电源及充放电管理系统等，堆垛机，物流线，消防系统，负压系统及针床电控系统，维修维护平台等
插钉	用胶钉插入电芯注液孔，达到封堵效果，防止电芯内部电解液挥发至外部环境中。	插钉机
OCV	对单体电池开路电压、交流内阻进行测试，自动保存测试数据并自动将测试数据上传至数据。测试数据为电池筛选与分级提供依据，主要由电压内阻仪、机械单元组成。	OCV 测试设备，内阻仪，电压表
常温静置	将电芯在常温的环境中放置。长时间的放置，可使电芯内部刚发生充分反应的活性物质稳定下来，提高产出电芯品质。并可在后续测试其自放电特性等。	静置货架，物流线，堆垛机，DTS 安全监控系统，消防水槽
二次注液（氦检）	补偿电芯在化成/运输过程中损失的电解液，保证所有电芯内部的电解液的量一致且在设计范围内。	二次补液机，激光焊接机，气密性检测设备（氦检），电芯拉带，拆盘机械手，装盘机械手，托盘输送线等
分容	通过对电芯充放电的而方式测试电芯容量，并将测试结果自动上传数据库，测试数据为电池	分容针床，分容电源及充放电管理系统，堆垛机，物流线，消防

工艺流程名称	工艺流程的功能和目的	涉及的主要设备
	分级提供依据。	系统，针床控制系统，维修维护平台等
DCIR	以恒电流短时间及对电池进行脉冲测试，采用压差除以电流的计算方式得出电池直流内阻，为评估动力电池或大功率能量型电池的充放电性能提供评估指标。	DCIR 测试设备、DCIR 电源设备，物流线
包膜分选	包膜：对成品电芯进行包膜处理，达到绝缘与保护电芯的目的。 分选：根据电芯在前端测试工序中的测试数据，对电芯电性能特性/物理状态进行分档归类，以便后续电芯成组（成 PACK）或判断某批次电芯应用方向等。	包膜机、分选机、拆盘机械手，装盘机械手，托盘输送线，电芯输送线等

由上表，化成分容阶段核心主要是化成、分容工序的设备，包括针床及控制系统、化成分容电源及充放电管理系统（即公司 5V 系列充放电检测设备）、消防系统等，由公司根据客户要求、性能参数设计开发，但生产线涉及的设备众多，因此行业内锂电设备厂商开拓客户后，根据各自技术优势通过集成其他相关设备形成生产线整体解决方案交付客户。

精实机电、东莞德瑞均是锂电设备厂商。精实机电主要产品包括化成压床和容量压床、插拔钉机、OCV、化成 RGV、出入盘机、容量 RGV、物流线、立体库和软件调度系统等。东莞德瑞主要产品包括消费锂电池生产线和动力锂电池生产线上偏后端和装配段的非标定制设备，如全自动化成机、注液机、卷绕机、包装机、抽气机、干燥机、自动上下夹具机、分组机等。公司产品与精实机电、东莞德瑞均有互补性，因此存在互相采购的情况。

另外根据同行业招股书，杭可科技在招股说明书中“锂离子电池后处理行业的经营模式”中提出“锂离子电池生产线后处理设备现阶段通常需要和自动化物流线整合使用，因此锂离子电池生产线后处理设备制造商和自动化物流线制造商均可成为总包商，两者存在互为客户供应商的情形”。因此，发行人同时向精实机电、东莞德瑞销售和采购相关设备是行业中常见的合作模式，符合行业惯例。

（二）相关购销及其报价是否独立，相关合作方是否为发行人销售设备的最终使用方或发行人采购产品的直接生产方

公司的相关客户供应商多为上市公司或其下属企业，该类客户合规经营和风险控制意识较强，建立了严格的供应商筛选及认证体系，在采购流程和成本控制

等方面运营管理较为规范严格，同时采购和营销系统相互独立，规范程度较高，不存在相互干涉的情况。因此，发行人相关购销及其报价符合商业逻辑及行业惯例。

发行人从东莞德瑞采购的化成机为其直接生产方，从精实机电采购的设备主要为其直接生产，如插拔钉机、容量 RGV、静置货架等，少部分配件如摄像头、红外监控由其对外采购集成。

发行人与东莞德瑞、精实机电销售的产品种类不同，但均为生产线的组成部分，各自采购对方的产品用于配套向知名锂电池厂商提供生产线。因此东莞德瑞、精实机电均不是发行人销售设备的最终使用方，其最终使用方均为知名锂电池生产厂商，具体情况如下：

单位：万元

相关设备合作方	销售年度	销售内容	销售金额	最终使用情况
东莞德瑞	2020 年度	锂电池检测设备	1,207.96	最终用于比亚迪刀片电池生产
精实机电	2020 年度	锂电池检测设备	371.34	最终用于欣旺达锂电池生产线

三、保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）中介机构核查程序

保荐人、申报会计师履行了如下核查程序：

1、通过获取发行人主要销售及采购合同、报价单，查询公开信息，比照向第三方销售、采购的具体产品或设备的单价，分析相关销售、采购价格的公允性。对于视同客户、供应商重叠情形，访谈了发行人研发人员及交易各方，取得了发行人云平台研究开发项目立项书、招投标文件、中标通知书、各方业务合同、云平台展示的界面。

2、通过访谈发行人销售与采购人员，了解公司互为客户供应商的背景、原因、合理性，通过查阅同业可比公司招股说明书，了解合作模式。

（二）中介机构核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人存在客户、供应商重叠符合行业以及业务发展特点，具有合理性，

价格公允。发行人向山东超电的销售订单、昆明奥多的采购订单为各自独立业务，均是各方根据自身业务发展需求进行的市场化行为，价格公允。

2、销售和采购相关设备是行业中常见的合作模式，发行人相关购销及其报价独立。相关合作方是发行人采购产品的主要生产方，发行人销售设备的最终使用方是锂电池生产厂商。

3、发行人账户与重叠的客户、供应商之间不存在非经营性往来情况，未发现发行人实际控制人、控股股东、持股 5%以上的股东、董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员等与重叠的客户、供应商之间存在单笔金额 5 万元以上的资金往来，资金流转不存在异常。

四、结合资金流水核查的相关情况，说明发行人、发行人实际控制人、股东、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等与重叠的客户、供应商之间的资金流转是否存在异常。

（一）中介机构核查程序

保荐人、申报会计师履行了如下核查程序：

1、对于发行人与重叠的客户、供应商之间的资金流转，中介机构执行了如下核查程序：

（1）保荐机构获取了发行人报告期银行账户流水，重点关注与重叠的客户、供应商之间是否存在非经营性的往来情况。

（2）走访发行人主要的重叠客户、供应商，取得受访人员名片、客户营业执照复印件、访谈视频及邮件、客户办公地址照片等，并取得主要客户、供应商确认的声明函，确认其与发行人及关联方之间不存在利益输送、代替承担成本费用等情形。

2、对于发行人实际控制人、控股股东、持股 5%以上的股东、董事（独立董事除外）、监事（未在公司任职的监事除外）、高级管理人员及关键岗位人员等与重叠的客户、供应商之间的资金流转，中介机构执行了如下核查程序：

（1）获取了上述人员报告期银行账户流水，上述相关人员均已配合提供银

行流水并出具了账户完整性承诺函。

（2）检查上述相关人员银行流水中，金额大于等于 5 万元以及其他交易异常的（比如频繁小额交易）资金往来，并将交易对手方信息与重叠的客户、供应商名单进行核对，重点关注交易对手方是否存在重叠的客户、供应商的情形。

（二）中介机构核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

发行人账户与重叠的客户、供应商之间不存在非经营性往来情况，未发现发行人实际控制人、控股股东、持股 5%以上的股东、董事（独立董事除外）、监事（未在公司任职的监事除外）、高级管理人员及关键岗位人员等与重叠的客户、供应商之间存在单笔金额 5 万元以上以及其他交易异常的（比如频繁小额交易）资金往来。

综上所述，保荐人及申报会计师认为，发行人、发行人实际控制人、股东、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等与重叠的客户、供应商之间的资金流转不存在异常。

8．关于关联交易

招股说明书显示，报告期内，发行人的主要关联交易为向富海时代采购小功率逆变器和委外研发服务。其中，2020 年向富海时代采购逆变器的交易金额为 790.51 万元。截至 2020 年 12 月 31 日，发行人对富海时代的预付款项-采购款金额为 424.98 万元。富海时代原系实际控制人李莉之兄李兵实际控制的公司。2021 年，富海时代股东向发行人前员工李学刚及其配偶转让富海时代股权。

请发行人：

（1）结合 2020 年在手订单情况、各类型产品中逆变器的使用情况及逆变器在直接材料中的占比，说明 2020 年向富海时代大规模采购逆变器的合理性。

（2）结合对一般供应商的信用政策、预付款比例等，说明向富海时代采购逆变器存在大比例预付款项的商业逻辑及合理性。

（3）说明富海时代是否主要为发行人提供商品/服务，发行人是否富海时代

的主要客户，并结合上述因素进一步说明与富海时代关联交易的公允性，未来是否仍将持续与富海时代开展商业合作。

（4）说明富海时代原股东 2021 年股权转让的合理性及真实性，相关受让方的选择原因，相关受让方为发行人前员工的原因。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、结合 2020 年在手订单情况、各类型产品中逆变器的使用情况及逆变器在直接材料中的占比，说明 2020 年向富海时代大规模采购逆变器的合理性。

（一）2020 年在手订单情况

2020 年，得益于国内新能源汽车的自主消费快速增长，公司依托自身的技术储备，在手订单快速增长。特别是，小功率逆变器主要用于 2019 年公司成功推出的 HRCDS 系列设备，该系列设备在 2020 年成功用于锂电池后段生产线，上述设备的技术迭代也导致公司小功率逆变器的使用数量增长。

HRCDS 系列设备于 2019 年推出，2020 年锂电池检测设备相关新增在手订单金额 4,994.83 万元。另外，2020 年使用 HRCDS 系列设备的锂电池后段生产线项目也快速增长，如江苏巨电新能源股份有限公司项目、山东超电新能源科技发展有限公司、合肥鑫城国有资产经营有限公司项目等。上述 HRCDS 系列设备在手订单的增长，导致小功率逆变器的用量大幅增加。

2018 年以前公司的产品架构以一台大功率逆变器带多通道 DCDC，一台大型逆变器理论上可以匹配多达 48 个通道 DCDC，为一对多模式。该架构的特点是架构比较简单，但是响应时间慢，抗干扰能力差，特别是逆变器容易受电网波动，造成整个测试过程崩溃。另外，在多通道的架构下，每个通道的数据传输量大的情况下，该架构需通过一台中位机处理多通道的 DCDC 测试算法和通讯传输，受硬件约束明显，越来越不适合实验室长期循环测试、高速工况测试的使用。

公司从 2018 年开始有针对性的改变了设备整体架构，引进 2-4KW 小功率逆变器，内置集成在设备内部，每个逆变器匹配 4-8 通道 DCDC。2019 年，公司针对市场对高性能充放电检测设备的需求，开发了高可靠性、低噪音、高能量密

度，方便实验室灵活使用的 HRCDS 系列设备。技术迭代改善了设备性能和可靠性，从而能够进行大规模组网测试，满足快速工况测试要求。

综上，小功率逆变器主要用于 2019 年公司成功推出的 HRCDS 系列设备，该系列设备在 2020 年成功用于锂电池后段生产线，上述设备的技术迭代也导致公司小功率逆变器的使用数量增长，导致公司向富海时代采购小功率逆变器规模增加。

（二）各类型产品中逆变器的使用情况及逆变器在直接材料中的占比情况

逆变器是实现交直流转换的装置，在新能源行业中广泛应用，公司的充放电设备也大量使用逆变器。产品使用上，通常一个逆变器对应几个通道，在单个通道功率一定的情况下，逆变器功率越大，则对应的通道数量越多。

1、逆变器在公司产品中的使用情况

锂电池充放电设备可分为线性设备和能量回馈型设备。

线性设备不具备能量回馈功能，给电池充放电时，放电过程中的电能全部以电阻放电或电子负载放电的方式消耗，造成能量浪费，能量回馈型设备应运而生，将电芯放电时释放的电能重新回馈电网。

能量回馈型设备均需配备逆变器，随着下游厂商对节能要求的提高，能量回馈型设备得到越来越多的使用，动力电池检测设备越来越多的使用能量回馈型设备，导致公司产品逆变器的使用也越来越多。

2、逆变器在直接材料中的占比情况

（1）发行人逆变器的主要使用和销售情况

1）发行人逆变器主要用于生产能量回馈型设备，随着 2019 年成功推出 HRCDS 系列产品，小功率逆变器的使用比例快速上升，大功率逆变器使用比例则有所下降。

2）2019 年，公司在开拓韩国市场过程中接触到 PNE，PNE 是韩国 LG 集团的锂电池检测设备本土供货商，其也有从中国进口逆变器来匹配其产品的潜在需求。2020 年上半年，为有利于公司韩国大客户的开拓，发行人陆续向 PNE 销售

小功率逆变器，其中部分为通过富海时代供应的逆变器改装而来。2020 年下半年开始由于芯片紧缺，小功率逆变器供应紧张，同时公司产品对小功率逆变器需求增加，因此对其销售减少。

2020 年上半年，发行人向 PNE 陆续销售小功率逆变器 494.00 万元，对应成本为 352.75 万元。上述小功率逆变器采购来源如下：

序号	供应商	采购年度	逆变器成本（万元）	占比
1	深圳市富海时代科技有限公司	2020 年	87.45	24.79%
2	深圳市琦轩实创科技有限公司（自主研发+委托加工）	2019 年	166.43	47.18%
3	深圳市琦轩实创科技有限公司（自主研发+委托加工）	2020 年	98.87	28.03%
合计			**352.75**	**100.00%**

（2）公司逆变器占直接材料比例

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占直接材料比例	金额	占直接材料比例	金额	占直接材料比例
小功率逆变器	434.68	2.87%	124.03	0.62%	-	-
大功率逆变器	493.24	3.25%	616.59	3.10%	794.67	3.98%
合计	**927.92**	**6.12%**	**740.62**	**3.72%**	**794.67**	**3.98%**

注：上表小功率逆变器剔除了向 PNE 销售的小功率逆变器。

报告期内，小功率逆变器占公司直接材料比例分别为 0%、0.62%和 2.87%，占比较小。报告期内公司小功率逆变器的使用比例快速上升，大功率逆变器使用比例则有所下降。

发行人小功率逆变器主要用于生产 HRCDS 系列设备，其与产成品的配比关系详见本回复报告“问题 17”之“六、（二）关键核心部件采购数量、耗用量、成本结转量与产量、销量的匹配关系”相关内容。

（三）报告期内公司逆变器采购来源变动及原因，2020 年向富海时代大规模采购逆变器的合理性

公司在为客户定制研发锂电池检测设备时，需要将设备及负载的相关参数与逆变器厂商沟通，并不断调试，以达到与设备最适配的性能。因而发行人在选择

逆变器供应商时，除了要求供应商具备相应的技术实力外，还要求供应商能快速响应公司技术需求及对技术参数进行严格保密等。

报告期内，公司小功率逆变器主要来源及变动原因如下：

1、2018 年度，公司主要从洛伦兹直接采购，但由于单批次采购量较小，且各批次产品需进行定制化研发和方案的调整优化，该供应商对定制化产品的配合度较低，因此发行人逐步减少向该供应商采购。

2、2019 年度，公司加大对小功率逆变器的自主研发设计投入，自主进行核心的电路图设计和软件开发，委托深圳市琦轩实创科技有限公司（以下简称“深圳琦轩”）进行加工。该采购方式下，发行人需要投入一定的人员和时间进行自主研发设计。

3、2020 年度，公司主要从富海时代直接采购，原因系：

（1）富海时代具备小功率逆变器的研发能力和生产经验，且配合度更高

2018 年和 2019 年，富海时代主要从事小功率逆变器的研发和市场开拓，已具备了一定的研发能力和生产经验。2019 年富海时代向广州柒玖能源科技有限公司、惠州市鼎力智能科技有限公司、广州市威亦旺电子有限公司进行了少量销售，销售规模约 50 万元。

2020 年，瑞能股份在手订单规模快速增长，随着富海时代的研发、生产能力的提升，同时由于富海时代为前员工李学刚负责运营，对发行人的产品需求更为熟悉，通过前期的研发，产品符合瑞能要求，对不同产品方案定制化的进行研发生产和小批量供应方面的配合度更高。

（2）公司保证原材料的质量和交付效率的需要

随着公司 2020 年 HRCDS 系列产品的成功推广，小功率逆变器的需求也快速增长。发行人通过委外加工的方式进行采购，需要投入越来越多的人员和时间进行研发设计、生产管理。发行人为更好的保证原材料的质量和交付效率，逐步开始向富海时代直接采购小功率逆变器。

综上所述，从在手订单规模的角度，2020 年公司新增订单的快速增长，特

别是 HRCDS 系列设备的销量增加，并在 2020 年成功用于锂电池后段生产线，导致公司对小功率逆变器的需求增加。供应商的选择上，富海时代通过前期的研发，产品符合发行人要求，对不同产品方案定制化的进行研发生产和小批量供应方面的配合度更高，从富海时代采购可更好的保证原材料质量和交付效率。

因此，发行人 2020 年向富海时代大规模采购逆变器具有合理性。

二、结合对一般供应商的信用政策、预付款比例等，说明向富海时代采购逆变器存在大比例预付款项的商业逻辑及合理性

（一）对一般供应商的信用政策、预付款比例

发行人采购原材料类别众多，不同类型原材料的供应商信用政策受到上下游供需关系、定制化程度影响，有所差异。如机箱、机柜等结构件以及电线电缆类原材料由于市场供应充足，因此信用政策通常为月结 30 天，预付款比例为 0%；外购组件、电气类原材料由于定制化较强，因此通常预付款比例为 30%-50%；部分电子类原材料上下游供需关系影响，预付款比例为 100%。

逆变器属于电气类原材料，通常预付款比例为 30%。

（二）说明向富海时代采购逆变器存在大比例预付款项的商业逻辑及合理性

2020 年上半年，发行人向富海时代采购预付款比例为 30%。2020 年下半年，随着全球疫情逐步消退，以中国为代表的经济体加速恢复，同时在 5G、新能源等行业的投资引领下，对芯片、部分电子元器件及大宗商品等原材料需求增加，出现产能紧缺导致原材料价格上涨、交付期延长的情况，且芯片、部分电子元器件采购需要预付 100%货款。

在发行人在手订单不断增长的情况下，考虑到富海时代规模较小，资金实力有限，同时基于 2020 年上半年良好的合作关系，为保证公司产品的交付进度，同时控制原材料持续上涨的风险，发行人 2020 年下半年向富海时代采购预付比例由 30%提升至 60%。

基于上述，发行人向富海时代采购逆变器存在大比例预付款项符合商业逻辑，具有合理性。

三、说明富海时代是否主要为发行人提供商品/服务，发行人是否富海时代的主要客户，并结合上述因素进一步说明与富海时代关联交易的公允性，未来是否仍将持续与富海时代开展商业合作

2018 年，富海时代主要处于技术研发和市场开拓阶段；2019 年，富海时代实现少量销售，客户包括惠州市鼎力智能科技有限公司、广州柒玖能源科技有限公司、广州市威亦旺电子有限公司，对上述客户合计销售规模约 50 万元。

2020 年，随着富海时代研发能力和生产经验的逐步成熟，以及产品与瑞能股份需求相契合，因此 2020 年富海时代逐步成为瑞能股份的稳定供应商，同时 2020 年富海时代对惠州市鼎力智能科技有限公司亦实现 200 多万元的销售。

2020 年，富海时代主要客户为瑞能股份和惠州市鼎力智能科技有限公司。根据销售协议，富海时代向惠州市鼎力智能科技有限公司的产品销售单价为 707.96 元/个，低于对瑞能股份的销售单价 884.96 元/个，主要原因如下：

1、富海时代向瑞能股份销售的小功率逆变器原材料要求较高，因此部分电子元器件原材料的采购成本较高。

2、经过前期配合瑞能股份的产品研发，富海时代已成为瑞能股份成熟稳定的供应商，其提供的产品具有定制化的特性，用于发行人高精度测试设备，且包含了部分研发溢价。

3、惠州市鼎力智能科技有限公司是其重点开发的锂电池检测设备行业客户，为争取与该客户长期稳定合作的商业机会，在前期销售规模较小的情况下，采取相对低价竞争的策略。

为规范和减少关联交易，发行人在 2021 年上半年执行完 2020 年末与富海时代签订的订单后，未发生其他业务往来，未来将停止与富海时代的商业合作。

基于上述，在 2019 年及 2020 年，富海时代主要为发行人供应产品，发行人系其主要客户。发行人与富海时代之间的关联交易具有公允性，发行人未来将不再与其开展合作。

四、说明富海时代原股东 2021 年股权转让的合理性及真实性，相关受让方的选择原因，相关受让方为发行人前员工的原因

富海时代在 2021 年股权转让之前，名义控股股东胡佳艺（胡佳艺系发行人股东、实际控制人李莉之表弟杨健的配偶，为发行人实际控制人李莉之表弟媳）、实际控制人李兵（李兵系发行人实际控制人李莉之兄，发行人股东杨健之表兄），受让方为李学刚及其配偶刘雁，李学刚经李兵引荐，曾于 2018 年短暂入职发行人，担任产品经理，负责电源的研发、维修、售后工作，后接管富海时代。

之所以将富海时代股权转让给前员工李学刚及其配偶刘雁，主要基于以下原因：

（一）李学刚入职发行人之前，具备电源相关行业经验，且有比较强烈的再创业想法。其早年毕业于机电自动化专业，曾在深圳华强北创业，对电子料、电路均有较强的认知。经李兵引荐入职于发行人，负责电源的研发、维修、售后等事务。

李学刚入职发行人后，其计划在小功率逆变器领域再创业。该时李兵实际控制富海时代，但富海时代并无业务。而发行人对小功率逆变器需求大，且相关供应商技术配合难以满足发行人要求。加上李学刚入职发行人后，对小功率逆变器市场认知进一步加强，其再创业想法较强。经与李兵协商，由其接管富海时代，担任富海时代执行董事兼总经理，负责富海时代日常运营管理。在满足发行人小功率逆变器研发、供应的同时，开拓其他新能源行业客户，以专注于逆变器，特别是小功率逆变器市场。

（二）富海时代实缴注册资本均为李学刚出资。李学刚任职富海时代前，富海时代的实缴注册资本为 0。报告期内，李学刚向富海时代合计实缴出资 14 万元，李兵曾以借款的方式，为富海时代提供 32 万元流动性支持，但截至本问询函回复出具日，上述借款均已归还。

之所以将富海时代 100%股权转让给李学刚及其配偶刘雁，主要是出于规范和减少关联交易角度考虑（发行人执行完 2020 年末与富海时代签订的订单后，未发生其他业务往来，未来将停止与富海时代的商业合作），同时兼顾富海时代经营管理现实以及出资来源事实。

五、请保荐人、发行人律师发表明确意见

（一）中介机构核查程序

保荐人、发行人律师履行了如下核查程序：

1、通过访谈李学刚、李兵、瑞能股份实际控制人，查阅发行人主要在手订单、成本明细表，了解逆变器在公司产品中的使用情况及其在直接材料中的占比，核查瑞能股份 2020 年向富海时代大规模采购逆变器的合理性，了解瑞能股份未来是否仍将持续与富海时代开展商业合作。

2、通过查阅瑞能股份主要供应商的采购合同，了解发行人对包括富海时代在内的一般供应商的信用政策、预付款比例，并通过访谈李兵、李学刚，核查瑞能股份向富海时代采购逆变器存在大比例预付款项的商业逻辑及合理性。

3、通过查阅富海时代的主要销售合同，并访谈李学刚，了解富海时代的主要客户情况以及销售价格存在差异的原因。

4、通过访谈李学刚、李兵，查阅富海时代工商资料，了解富海时代原股东 2021 年股权转让的合理性及真实性。

（二）中介机构核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、发行人 2020 年在手订单持续增长，同时 2019 年公司推出 HRCDS 系列设备，并在 2020 年成功用于锂电池后段生产线，上述设备的技术迭代也导致公司小功率逆变器的使用数量增长。供应商的选择上，富海时代通过前期的研发，产品符合发行人要求，对不同产品方案定制化的进行研发生产和小批量供应方面的配合度更高，从富海时代采购可更好的保证原材料质量和交付效率。2020 年发行人向富海时代大规模采购逆变器具有合理性。

2、2020 年上半年，发行人向富海时代采购预付款比例为 30%，符合一般电气类供应商的信用政策。由于芯片、部分电子元器件的紧缺和价格上涨，且上述部分原材料采购预付款比例的提升，由于富海时代规模较小，资金实力有限，为保证公司产品的交付进度，同时控制原材料持续上涨的风险，发行人 2020 年下

半年向富海时代采购预付比例由 30%提升至 60%，具有商业合理性。

3、2018 年，富海时代主要处于技术研发和市场开拓阶段；2019 年，富海时代实现少量销售；2020 年，富海时代主要客户为瑞能股份和惠州市鼎力智能科技有限公司。富海时代向惠州市鼎力智能科技有限公司销售单价低于对瑞能股份的销售单价，主要原因系富海时代向瑞能股份销售的小功率逆变器原材料要求较高，且包含了部分研发溢价。惠州市鼎力智能科技有限公司是富海时代重点开发的锂电池检测设备行业客户，为争取与该客户长期稳定合作的商业机会，在前期销售规模较小的情况下，采取相对低价竞争的策略，具有合理性。

发行人执行完 2020 年末与富海时代订单后，未发生其他业务往来，未来将停止与富海时代的商业合作。

4、富海时代原股东 2021 年股权转让系从富海时代的实际经营管理和实缴出资来源事实作为出发点，符合富海时代的实际经营情况，具有合理性。

9．关于知识产权

招股说明书显示，发行人多项发明专利、实用新型、商标为继受取得。

请发行人说明相关发明专利、实用新型及商标的取得背景及过程、转让方情况、受让取得的专利技术是否为发行人生产经营所运用的核心技术，发行人同相关转让方是否存在纠纷或潜在纠纷。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、相关发明专利、实用新型及商标的取得背景及过程、转让方情况

公司受让取得发明专利 7 项、商标 2 项，其全资子公司瑞能创新受让取得发明专利 3 项、实用新型 6 项，受让取得发明专利、实用新型及商标的具体情况如下：

（一）专利

序号	专利名称	专利号	专利类型	受让方	转让方	变更登记生效日

序号	专利名称	专利号	专利类型	受让方	转让方	变更登记生效日
1	智能型电池包的数据对比和控制方法	ZL200710073608.7	发 明专利	瑞能有限	毛广甫	2015-04-17
2	电连接器的连接方法和通用型电池接口	ZL200810142310.1	发 明专利	瑞能有限	毛广甫	2015-04-17
3	具有电池仓的检测柜	ZL200910107025.0	发 明专利	瑞能有限	毛广甫	2015-04-17
4	一体式具有电池仓的检测柜	ZL201010609097.8	发 明专利	瑞能有限	毛广甫	2015-04-17
5	可编程控制的虚拟电池模组	ZL201110192505.9	发 明专利	瑞能有限	毛广甫	2015-04-17
6	电池组综合测试装置	ZL201110306263.1	发 明专利	瑞能有限	毛广甫	2015-04-17
7	电池组的电池状态及数据检验方法	ZL201110394759.9	发 明专利	瑞能有限	毛广甫	2015-04-17
8	一种电池组控制单元、控制系统及控制方法	ZL201510126572.9	发 明专利	瑞能创新	李莉	2019-11-20
9	电池快速连接装置	ZL201510232566.1	发 明专利	瑞能创新	毛广甫	2019-11-22
10	大电流平面接触导电装置	ZL201611062369.0	发 明专利	瑞能创新	李莉	2019-11-21
11	测试针床的散热系统	ZL201720276262.X	实 用新型	瑞能创新	发行人	2020-03-30
12	电池自动化化成负压系统	ZL201720337467.4	实 用新型	瑞能创新	发行人	2020-03-23
13	电池分容化成针床	ZL201821822879.8	实 用新型	瑞能创新	发行人	2020-03-23
14	电池夹具	ZL201821876426.3	实 用新型	瑞能创新	发行人	2020-03-26
15	针床	ZL201821875811.6	实 用新型	瑞能创新	瑞能软件	2020-03-23
16	电池夹具及测试装置	ZL201822113037.1	实 用新型	瑞能创新	发行人	2020-03-31

（二）商标

序号	商标图示	注册号	核定使用类别	受让方	转让方	变更登记生效日
1	RePower 瑞能	4338770	第 9 类	瑞能有限	毛广甫	2016-03-27
2	RePower	4338771	第 9 类	瑞能有限	毛广甫	2015-10-13

上述专利、商标受让的原因与背景：

上述（一）专利中第 1-7 项曾登记于公司实际控制人毛广甫名下的发明专利均系职务发明，应登记于公司前身瑞能有限名下，为瑞能有限所有。上述（二）

中的两项商标专用权亦应属于瑞能有限的无形资产。

由于上述发明专利申请之时，公司股东结构简单，公司实际控制人毛广甫出于简化申请手续、申请个人专利补贴的考虑将其登记于自身名下，毛广甫后期根据该时生效的《深圳市财政局、深圳市知识产权局关于印发<深圳市知识产权专项资金管理暂行办法>的通知》（深财企[2005]37 号）、《深圳市市场监督管理局关于印发<深圳市知识产权专项资金管理办法>的通知》（深财行规[2011]9 号）、《深圳市财政委员会、深圳市市场和质量监督管理委员会关于印发<深圳市知识产权专项资金管理办法>的通知》（深财规[2014]18 号）的相关规定领取了相应的专利补贴。

公司于 2015 年上半年启动申请公司股票在新三板挂牌事宜，基于规范之要求，实际控制人毛广甫根据整改建议，将上述专利、商标等无形资产无偿转让给了公司，并如数向公司归还了已经领取的当时已授权专利和正在申请专利的专利补贴。

公司实际控制人毛广甫虽将前述专利、商标登记于个人名下，但前述专利、商标的实际使用方为公司，毛广甫从未向公司收取专利或商标的使用费且后续按照要求进行了相应的整改。

上述（1）中的第 8-16 项发明或实用新型，则是基于 2019 年底公司对公司及其各子公司进行业务定位的需要，而进行的与业务定位相关的专利权属调整。该时，瑞能创新的业务定位于系统集成业务，主要从事锂电池后段生产线的生产、销售。根据业务定位的需要，将公司、瑞能软件与系统集成业务相关的实用新型，以及原以实际控制人李莉、毛广甫个人名义申请并授权的发明专利，一并无偿转让给瑞能创新。

需要特别说明的是，2015 年 11 月 19 日，公司的实际控制人毛广甫与李莉，基于未来开展其他业务的需要，注册成立了瑞能创新。在瑞能创新设立前后，专利申办负责人员仍以公司实际控制人个人名义申请了第 8 项、第 9 项及第 10 项三项发明专利。

2017 年 8 月，经公司第一届董事会第二十次会议及 2017 年第五次、第七次临时股东大会决议，公司以象征性对价向毛广甫、李莉受让了其二人持有的瑞能

创新的全部股权（该时瑞能创新的注册资本未实缴）。由于发明专利自申请至最终授权，需要经历二年以上审核过程，审核过程漫长。因此，直至 2019 年年底，公司对各子公司的业务进行定位之时，才对各业务板块的相关专利进行梳理、调整。

截至本问询函回复出具日，公司实际控制人毛广甫及李莉未拥有与公司业务相关的专利、商标等知识产权。

二、受让取得的专利技术是否为发行人生产经营所运用的核心技术

瑞能有限受让的 7 项发明专利及瑞能创新受让的 3 项发明专利及 6 项实用新型，均是公司及瑞能创新生产经营所运用的核心技术。经过近十多年的研究开发，上述专利中所涉技术存在多次迭代与改进的情形，上述专利与多个其他专利结合，形成了包括“数码类智能电池检测技术”、“高精度虚拟电池技术及多信号模拟检测技术”、“动力电池化成分容能量回馈技术”、“仪器仪表与高绝缘阻抗继电器单元集成检测技术”、“串联化成技术”等核心技术。

三、发行人同相关转让方是否存在纠纷或潜在纠纷

公司或下属子公司现已成为上述专利的专利权人或商标的持有人，依法享有上述专利和商标相关的全部权利。截至本问询函回复出具日，公司同相关转让方之间不存在任何纠纷或潜在纠纷。

四、请保荐人、发行人律师发表明确意见

（一）中介机构核查程序

针对上述事项，保荐人、发行人律师执行了以下主要程序：

1、查阅了相关专利证书、专利簿副本、批量专利证明，并通过国家知识产权局中国及多国专利审查信息查询网站查询相关专利的基本情况。

2、查阅了相关商标证书、商标档案，并通过国家知识产权局商标局中国商标网查询了相关商标的基本情况。

3、登录国家企业信用信息公示系统、信用中国、中国执行信息公开网、中国裁判文书网、人民法院公告网、深圳市市场监督管理局（深圳市知识产权局）

商事主体信用监督公示平台、企查查等公开网站，查询了发行人是否存在知识产权纠纷的情况。

4、就发行人商标、专利受让及瑞能创新专利受让的原因及背景、受让专利是否涉及核心技术情况、是否存在纠纷或潜在纠纷情况等相关事宜，访谈了发行人实际控制人毛广甫。

5、查阅了发行人新三板挂牌之时的公开转让说明书、补充法律意见书。

（二）中介机构核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、发行人多项发明专利、实用新型、商标等受让自发行人的实际控制人毛广甫或李莉，发行人通过继受方式从实际控制人毛广甫取得的发行专利、实用新型、商标主要是基于毛广甫处于简化申请程序，申领个人补贴原因将其登记于自身名下，后经整改已转让给发行人。

2、发行人受让的 7 项发明专利及瑞能创新受让的 3 项发明专利及 6 项实用新型，均是发行人及瑞能创新生产经营所运用的核心技术。

3、发行人同相关转让方不存在纠纷或潜在纠纷。

10．关于实际控制人涉诉事项

申报材料显示，根据湖北省枣阳市人民法院对李保才案出具的刑事判决书，报告期内，发行人及实际控制人毛广甫涉嫌存在行贿行为。襄阳市襄城区监察委员会出具相关说明，决定不将毛广甫违法案移送检察机关审查起诉，予以结案。

请发行人：

（1）结合襄阳市襄城区监察委员会相关证明的效力，相关机构对对应案件的管辖权，说明发行人及实际控制人是否符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第十三条的规定。

（2）说明实际控制人涉嫌行贿相关事项的背景、原因，是否出于为发行人开拓客户的目的，相关案件所涉人员的任职单位及其关联方是否为发行人客户；

如是，请说明报告期各期发行人与相关客户的交易金额、交易的公允性，相关刑事案件对发行人与客户商业往来的影响。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、结合襄阳市襄城区监察委员会相关证明的效力，相关机构对对应案件的管辖权，说明发行人及实际控制人是否符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第十三条的规定

（一）相关机构对案件的管辖权

1、监委管辖权问题

截至本问询函回复出具日，国务院国有资产监督管理委员会持有东风汽车集团有限公司 100%的股权；东风汽车集团有限公司持有东风汽车集团股份有限公司 66.86%的股份；东风汽车集团股份有限公司持有东风特种商用车有限公司75.0799%的股权，东风（十堰）实业有限公司持有东风特种商用车有限公司21.7056%的股权，东风汽车集团有限公司持有东风特种商用车有限公司 3.2145%的股权；东风特种商用车有限公司持有东风特种汽车有限公司 100%的股权；东风特种汽车有限公司持有东风特汽（十堰）专用车有限公司（以下简称“东风特专”）51%的股权。

李保才系东风特专原党总支部书记、总经理，结合东风特专的企业性质，按照实践惯例，享受处级或科级政治待遇，其属于《中华人民共和国刑法》第九十三条规定的国家工作人员范围，也属于《中华人民共和国监察法》第十五条、《国家监察委员会管辖规定（试行）》第四条规定的监察对象。

东风汽车集团有限公司、东风汽车集团股份有限公司均注册于湖北省武汉市武汉经济技术开发区，东风特种商用车有限公司注册于十堰市张湾区工业新区，东风特种汽车有限公司、东风特汽（十堰）专用车有限公司均注册于十堰市经济技术开发区。

按照《中共中央关于成立中共国务院国有资产监督管理委员会委员会有关问题的通知》（中发〔2003〕6 号）精神，理顺中央企业党组织领导关系。基于李

保才任职的东风特专的间接股东风汽车集团有限公司位于武汉市的实际情况，因此东风汽车集团党组织由所在地武汉市以上党委中国共产党湖北省委员会领导。

实践中，监委的管辖与刑事诉讼中的审判管辖不同。审判管辖是按照级别管辖与地区管辖结合的原则，其中地区管辖主要是指犯罪地法院管辖为主，被告人居住地法院管辖为辅的原则。犯罪地既包括犯罪预备地、犯罪行为实施地，也包括犯罪结果发生地、销赃地等。而监委是按照干部管理权限和属地管辖相结合的原则，实行分级分工负责。

《中华人民共和国监察法》第十七条第一款规定：“上级监察机关可以将其所管辖的监察事项指定下级监察机关管辖，也可以将下级监察机关有管辖权的监察事项指定给其他监察机关管辖”。

因此，在“李保才”一案中，湖北省纪委、监委指定东风汽车集团有限公司纪委纪律审查和襄阳市监委监察调查，具体情况详见中共湖北省纪委监委官方网站关于李保才接受纪律审查和监察调查的公开报道“东风特汽（十堰）专用车有限公司原党总支部书记、总经理李保才接受纪律审查和监察调查（www.hbjwjc.gov.cn/scdc/zjsc/118776.htm）”。襄阳市监委又指定下级监察机关襄阳市襄城区监察委员会（以下简称“襄阳市襄城区监委”）管辖、具体经办。

《中华人民共和国监察法》第二十二条第二款规定：“对涉嫌行贿犯罪或者共同职务犯罪的涉案人员，监察机关可以依照前款规定采取留置措施”。因此，监察机关查办涉嫌贪污贿赂、失职渎职等严重职务违法或者职务犯罪，监察机关已经掌握部分违法犯罪事实及证据的情况下，由监察机关查办与之相关的涉嫌行贿犯罪或共同职务犯罪的涉案人员。

因此，就公司实际控制人毛广甫涉及“李保才案”，襄阳市监委将毛广甫问题指定襄阳市襄城区监委一并管辖。

襄阳市襄城区监委根据襄阳市监委提供的公司实际控制人毛广甫问题线索进行立案调查，其调查后，将案件情况上报襄阳市监委审核，经襄阳市监委案件专题会议审议后，襄阳市襄城区监委出具《关于深圳市瑞能实业股份有限公司负责人毛广甫案件有关情况说明》符合监察法的相关规定，该情况说明合法、有效。

2、检察机关公诉权问题

《国家监察委员会管辖规定（试行）》第二十六条规定：“国家监察委员会在调查中指定异地管辖，需要在异地起诉、审判的，应当在移送审查起诉前与人民检察院、人民法院协商指定管辖等相关事宜”。

在“李保才案”中，湖北省纪委、监委指定襄阳市监委异地监察调查（具体由襄阳市监委再行指定襄阳市襄城区监委管辖、经办）。因此，襄阳市监委在案件调查终结后，应及时向湖北省纪委、监委报告，由湖北省纪委、监委与湖北省人民检察院、湖北省高级人民法院共同协商解决异地审查起诉、审判管辖的问题。

若被指定管辖的监察机关襄阳市监委调查涉嫌受贿案中，发现其他涉案人员涉嫌有关犯罪，如行贿人、共同受贿人等，在对涉案人员立案调查时也要特别注意有无监察和司法管辖权的问题，必要时应当提请湖北省监委办理监察指定管辖，并商请同级的湖北省人民检察院、湖北省高级人民法院办理司法指定管辖，确保监察和司法活动主体和程序均合法。

在“李保才案”中，根据“（2020）鄂 0683 刑初 398 号”的《刑事判决书》，湖北省枣阳市人民检察院（枣阳市系湖北省襄阳市下辖县级市）以鄂枣检刑诉〔2020〕321 号起诉书指控被告人李保才犯受贿罪、国有公司人员滥用职权罪，于 2020 年 8 月 21 日向枣阳市人民法院提起公诉。湖北省高级人民法院于 2020 年 9 月 17 日将该案指定该院审理。

而根据枣阳市人民检察院于 2021 年 4 月 2 日向发行人出具的《关于李保才受贿、国有公司人员滥用职权案的问询联络函的回函》，李保才受贿、国有公司人员滥用职权案系上级监察机关办理，由上级检察机关交办，印证并符合了异地审查起诉、审判管辖的相关规定。

此外，根据枣阳市人民法院于 2020 年 12 月 17 日对“李保才案”涉案的一名当事人杜某某作出的“（2020）鄂 0683 刑初 545 号”《刑事判决书》（其行贿罪涉及的案件事实中，行贿对象为李保才），湖北省枣阳市人民检察院以“鄂枣检刑诉〔2020〕469 号”起诉书指控被告人杜某某犯国有公司人员滥用职权罪、行贿罪、非国家工作人员行贿罪，于 2020 年 10 月 28 日向枣阳市人民法院提起公诉。湖北省高级人民法院于 2020 年 11 月 17 日将该案指定枣阳市人民法院审理。

即“李保才案”中，李保才同案其他人员涉嫌犯罪的公诉机关也为枣阳市人民检察院、审判机关也为枣阳市人民法院，印证并符合了发现其他涉案人员涉嫌有关犯罪的异地审查起诉、审判管辖的相关规定。

根据现行有效的相关法律的规定，枣阳市人民检察院具备对“李保才案”相关人员的公诉权，其向发行人出具的问询联络函的回函合法、有效。

（二）说明发行人及实际控制人是否符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第十三条的规定

公司及实际控制人毛广甫涉嫌存在行贿行为不构成本次发行的法律障碍，符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第十三条的规定，具体理由如下：

1、根据案件事实情况，公司实际控制人毛广甫于 2015 年 12 月 17 日，经安排以 21.68 万元购买的一辆比亚迪-唐型号的汽车送给了李保才，并按照李保才的要求将该车登记在其母亲的名下，后由其长期使用。李保才在接受东风集团公司纪委调查期间，将车辆予以了退还并以车辆使用费名义支付公司实际控制人毛广甫现金 6 万元。2020 年 1 月 19 日，公司实际控制人将购车款 21.68 万元及李保才支付的车辆使用费 6 万元主动退缴。

根据现行有效的《最高人民检察院关于行贿罪立案标准的规定》的相关规定，单位行贿数额在二十万元以上的，或单位为谋取不正当利益而行贿，数额在十万元以上不满二十万元，但具有下列情形之一的：（1）为谋取非法利益而行贿的；（2）向三人以上行贿的；（3）向党政领导、司法工作人员、行政执法人员行贿的；（4）致使国家或者社会利益遭受重大损失的，应予立案。

该时生效的《中华人民共和国刑法（2017 年修订）》（2017 年 11 月 4 日实施）及现行生效的《中华人民共和国刑法（2020 年修订）》（2021 年 3 月 1 日实施）第三百九十四条之规定，单位为谋取不正当利益而行贿，或者违反国家规定，给予国家工作人员以回扣、手续费，情节严重的，对单位判处罚金，并对其直接负责的主管人员和其他直接责任人员，处五年以下有期徒刑或者拘役，并处罚金。因行贿取得的违法所得归个人所有的，依照本法第三百八十九条、第三百九十条的规定定罪处罚。即在涉及单位行贿罪的刑罚中，对单位判处罚金，并对其直接

负责的主管人员和其他直接责任人员处以五年有期徒刑或者拘役，并处罚金。

根据襄阳市襄城区监委于 2021 年 5 月 24 日出具的《关于深圳市瑞能实业股份有限公司负责人毛广甫案件有关情况说明》:“经襄阳市监委案件审理专题会议审议，认为瑞能实业股份有限公司涉嫌单位行贿罪。鉴于瑞能实业股份有限公司实际控制人毛广甫能积极配合调查，主动退缴涉案款项，犯罪情节轻微，涉案金额刚过刑事立案标准，且仅有一笔，系偶犯，即使诉至检察院或法院，也可能做出不起诉或缓刑、免处的决定，但势必对民营企业发展造成较大影响。为贯彻执行《湖北省纪委监委关于全省纪检监察机关服务保障企业发展的十二条措施》的相关精神，把服务保障企业健康发展贯穿纪检监察工作和执法全过程，为全省经济社会高质量发展提供坚强保证，决定不将毛广甫违法案移送检察机关审查起诉，予以结案。”

截至本问询函回复出具日，具体经办的监委不将公司实际控制人毛广甫违法案移送检察机关审查起诉，予以结案，即公司涉嫌单位行贿的行为予以了结案，公司和公司的实际控制人毛广甫后续就此事宜再被追究刑事责任的风险较小，公司和公司实际控制人毛广甫未被追究刑事责任，也不存在正在被司法机关立案侦查且尚未有明确结论意见的情形。

2、“李保才案”公诉机关枣阳市检察院于 2021 年 4 月 2 日出具了《关于李保才受贿、国有公司人员滥用职权案的问询联络函的回函》，明确“李保才案”该院已审查终结移送审查起诉，该案已判决并生效；截止该函出具日前，该院未受理公司及其法定代表人毛广甫涉嫌犯罪案。

3、根据公司及其子公司取得的相关行政主管部门出具的合法合规证明，报告期内，公司生产经营符合法律、行政法规的规定，不存在因违法违规行为受到重大行政处罚的情形；根据相关公安部门出具的无犯罪记录证明，查明毛广甫未发现有犯罪记录在案。

4、公司、公司实际控制人毛广甫不存在刑事犯罪记录，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；公司董事、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。

5、根据 2020 年 1 月 18 日至 19 日全国检察长会议的相关精神，一方面，要以更大的力度保护民营企业和企业家合法权益，切实做到依法能不捕的不捕、能不诉的不诉、能不判实刑的就提出适用缓刑建议。另一方面，也要有力推动民营企业筑牢守法合规经营底线。职务犯罪的行贿人有不少是民企负责人，依法追究其刑事责任，政策性同样很强，初犯、偶犯，依法从轻或免予刑事追诉；行贿犯罪情节恶劣，比如谋取非法利益，多次向多人行贿而且数额特别巨大和再犯的，应当依法追诉。

综上所述，截至本问询函回复出具日，公司及公司实际控制人毛广甫未因涉及的“李保才案”而被追究刑事责任，也不存在正在被司法机关立案侦查且尚未有明确结论意见的情形，且未来就此事宜再被追究刑事责任的风险较小，该事宜不违反《创业板注册管理办法》第十三条的规定。

二、说明实际控制人涉嫌行贿相关事项的背景、原因，是否出于为发行人开拓客户的目的，相关案件所涉人员的任职单位及其关联方是否为发行人客户；如是，请说明报告期各期发行人与相关客户的交易金额、交易的公允性，相关刑事案件对发行人与客户商业往来的影响

（一）说明实际控制人涉嫌行贿相关事项的背景、原因，是否出于为发行人开拓客户的目的，相关案件所涉人员的任职单位及其关联方是否为发行人客户

公司实际控制人毛广甫涉嫌行贿的对象为时任东风特专总经理的李保才，其二人为同学关系。毛广甫为了能在新能源汽车项目合作等方面得到李保才的帮助与支持，购买了车辆送给了李保才。

李保才当时任职的东风特专及其关联方均未直接作为公司客户向公司采购设备，但“李保才案”中的一涉案当事人杜某某（杜某某犯国有公司、企业、事业单位人员滥用职权、行贿、对非国家工作人员行贿罪，其行贿罪涉及的案件事实中，行贿对象为李保才，另案处理）实际控制的十堰和庆隆工贸有限公司系公司 2017 年度的客户，曾向公司采购两台充放电测试柜及四套电池组测试系统软件。

杜某某实际控制的十堰和庆隆工贸有限公司于2017年6月与公司签署了《电池测试化成设备销售合同》，向公司采购充放电测试柜两台、电池组测试系统软件4套，合计含税总价人民币137万元，其货款中的90%，即123.3万元委托东风特专向公司支付。

上述交易双方已于2017年7月全部履行完毕。

（二）如是，请说明报告期各期发行人与相关客户的交易金额、交易的公允性，相关刑事案件对发行人与客户商业往来的影响

公司仅于2017年通过杜某某实际控制的十堰和庆隆工贸公司与东风特专间接发生交易，十堰和庆隆工贸向公司采购充放电测试柜两台、电池组测试系统软件4套，合计含税总价人民币137万元，参考同期公司对外出售的产品价格，本次交易价格公允。报告期各期，公司与李保才任职的东风特专及其关联公司、与杜某某实际控制的十堰和庆隆工贸公司及其他公司均未发生交易。

综上所述，“李保才案”等刑事案件，对公司与东风特专及其关联公司往来不会产生重大影响，对公司与其他客户商业往来也不会产生影响。

三、请保荐人、发行人律师发表明确意见

（一）中介机构核查程序

针对上述事项，保荐人、发行人律师执行了以下主要程序：

1、查阅《中华人民共和国监察法》、《国家监察委员会管辖规定（试行）》、《中华人民共和国刑事诉讼法（2018年修正）》、《中共中央关于成立中共国务院国有资产监督管理委员会委员会有关问题的通知》（中发〔2003〕6 号）等法律法规、政策性文件。

2、查阅中共湖北省纪律检查委员会湖北省监察委员会关于东风特汽（十堰）专用车有限公司原党总支部书记、总经理李保才接受纪律审查和监察调查的公开新闻报道网页。

3、查阅湖北省枣阳市人民法院关于“李保才案”作出的“（2020）鄂 0683 刑初 398 号”的《刑事判决书》、枣阳市人民检察院出具的《关于李保才受贿、

国有公司人员滥用职权案的问询联络函的回函》、襄阳市襄城区监察委员会出具的《关于深圳市瑞能实业股份有限公司负责人毛广甫案件有关情况说明》及相关公安机关出具关于公司控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员的无犯罪记录证明。

4、查阅枣阳市人民法院对“李保才案”涉案的一名当事人杜某某作出的“（2020）鄂 0683 刑初 545 号”《刑事判决书》（杜某某国有公司、企业、事业单位人员滥用职权、行贿、对非国家工作人员行贿罪一审刑事判决书，其行贿罪涉及的案件事实中，行贿对象为李保才）。

5、登录国家企业信用信息公示系统、信用中国、中国执行信息公开网、中国裁判文书网、人民法院公告网、12309 中国检察网、深圳市市场监督管理局（深圳市知识产权局）商事主体信用监督公示平台、企查查等网站，查询发行人及其子公司、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员是否存在贪污、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，是否存在欺诈发行、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。

6、访谈了发行人实际控制人毛广甫。

7、查阅了发行人与相关客户的往来合同、款项支付凭据。

8、查阅了发行人及实际控制人毛广甫各自出具的《廉洁自律承诺书》。

9、查阅了深圳市公安局对毛广甫出具的《无犯罪记录证明书》。

（二）中介机构核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、襄阳市襄城区监察委员会出具的情况说明合法有效，相关机构对对应案件的管辖权合理，发行人及实际控制人符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第十三条的规定；

2、李保才当时任职的东风特专及其关联方均未直接作为公司客户向公司采购设备，但“李保才案”中的一涉案当事人杜某某实际控制的十堰和庆隆工贸有

限公司系发行人 2017 年的客户，上述交易价格公允；

3、报告期各期，发行人与“李保才案”的相关客户未发生任何交易，相关刑事案件对发行人与其他客户商业往来不会产生重大影响。

11．关于获客方式

招股说明书披露，发行人主要客户包括孚能科技、圣阳股份、比亚迪、格力智能、鹏辉能源等上市公司或知名企业。

请发行人说明：

（1）主要的获客方式及客户来源，是否参与项目招标及报告期各期的招投标情况、费用支出金额。

（2）除保荐工作报告已说明的内容外，发行人、发行人实际控制人是否存在其他涉嫌行贿或进行商业贿赂的行为，是否存在被监管部门或检察机关追究法律责任的可能。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、主要的获客方式及客户来源，是否参与项目招标及报告期各期的招投标情况、费用支出金额

（一）主要的获客方式及客户来源

公司主要采取直销的方式开展销售。公司产品具有专用性、多样性、定制化的特征，需根据客户的工艺特点和技术要求进行产品设计和生产，在整个过程中保持与客户的沟通与协作，直至设计方案获得客户认同，并在产品投入运营后提供持续性的技术跟踪服务。采用直销模式，有助于公司更准确地把握客户需求信息，传达至公司研发部门，并快速将客户需求转化为设计方案和产品。

公司通过多种方式开拓市场，如销售人员的主动拜访、参加行业展会、原有客户及中介方介绍、媒体推广等，通常采用招投标方式、直接洽谈方式与客户建立合作关系：（1）招投标方式：部分客户根据自身技术需要和市场供应情况，综合考虑供应商产品、质量、市场口碑、设计方案、价格、结算方式、售后服务等

因素，通过招标方式遴选供应商；（2）直接洽谈：客户不采取招标方式，而是直接与供应商建立合作关系。

报告期内，公司主营业务收入中两种获客方式金额、占比如下：

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
招标方式业务收入	7,288.93	24.12%	1,565.53	4.12%	344.67	0.93%
直接洽谈业务收入	22,936.72	75.88%	36,473.45	95.88%	36,746.59	99.07%
主营业务收入	30,225.64	100.00%	38,038.98	100.00%	37,091.25	100.00%

（二）报告期各期的招投标情况及费用支出情况

报告期内，公司参与招投标项目情况：

年度	投标总数	中标总数	中标率	中标服务费（万元）
2018 年	63	22	34.92%	6.53
2019 年	127	53	41.73%	5.58
2020 年	105	45	42.86%	86.77

中标服务费是指招标代理机构接受招标人委托，从事编制招标文件、审查投标人资格、组织开标、评标、定标等业务所收取的费用，2020 年公司中标服务费大幅增加，原因是 2020 年公司中标多个规模较大的后段生产线项目。中标服务费金额较大，中标服务费金额较大的项目如下：

单位：万元

序号	客户名称	合同金额	中标服务费
1	江苏巨电新能源股份有限公司	13,600.00	49.20
2	山东超电新能源科技发展有限公司	3,996.65	15.70
3	合肥鑫城国有资产经营有限公司	890.15	9.79
合计		**18,486.80**	**74.69**

报告期内，公司部分新增订单通过第三方中介居间介绍取得，公司根据合同约定支付居间方一定费用。报告期内，公司发生的获客中介费用情况详见本回复报告“问题 19”之“三、（三）销售费用中的佣金等类似支出”相关内容。

二、除保荐工作报告已说明的内容外，发行人、发行人实际控制人是否存在其他涉嫌行贿或进行商业贿赂的行为，是否存在被监管部门或检察机关追究法律责任的可能

报告期内公司及其子公司不存在其他涉嫌行贿或进行商业贿赂的行为，不存在被监管部门或检察机关追究法律责任的可能。报告期内，发行人实际控制人毛广甫不存在其他涉嫌行贿或进行商业贿赂的行为，不存在被监管部门或检察机关追究法律责任的可能。

三、请保荐人、发行人律师发表明确意见

（一）中介机构核查程序

针对上述事项，保荐人、发行人律师执行了以下主要程序：

1、访谈公司销售管理人员，查阅报告期内公司客户明细，了解客户的获取方式，查阅发行人报告期内重要合同的招投标文件、通过招投标而签订的业务合同。

2、查阅发行人相关的居间合同、居间费用支付凭证，并对相关当事人进行了访谈。

3、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，查阅大华会计师事务所（特殊普通）出具的内控报告。

4、查阅了发行人取得的市场监督主管机关、税务主管机关出具的证明，取得了发行人实际控制人毛广甫和李莉的无犯罪记录证明。

5、登录国家企业信用信息公示系统、信用中国、中国执行信息公开网、中国裁判文书网、人民法院公告网、12309 中国检察网、深圳市市场监督管理局（深圳市知识产权局）商事主体信用监督公示平台、企查查等网站，查询发行人及其子公司、控股股东、实际控制人是否存在涉嫌贿赂的刑事犯罪，是否存在重大行政违法行。

6、核查发行人提供的报告期内的营业外支出明细、发行人大额银行流水、实际控制人毛广甫、李莉的银行流水。

7、访谈发行人实际控制人毛广甫，并查阅发行人及其实际控制人毛广甫出具的承诺。

（二）中介机构核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、发行人主要通过直接洽谈和招投标的方式获取客户。报告期内，发行人部分新增订单通过第三方中介居间介绍取得，公司根据合同约定支付居间方一定费用。

2、除保荐工作报告已说明的内容外，发行人、发行人实际控制人不存在其他涉嫌行贿或进行商业贿赂的行为，不存在被监管部门或检察机关追究法律责任的可能。

12．关于业务与技术

招股说明书显示，发行人主要产品包括锂电池检测设备与锂电池后段生产线。根据招股说明书对产量、销量和产销率的分析，发行人产品主要包括锂电池充放电检测设备-用于单机销售、锂电池综合性能检测设备、锂电池充放电检测设备-用于后段生产线。

请发行人：

（1）结合业务发展历史和不同发展阶段的客户、产品情况，在招股说明书中补充披露技术来源及业务演变情况。

（2）分析说明锂电池充放电检测设备-用于单机销售、锂电池综合性能检测设备、锂电池充放电检测设备-用于后段生产线在生产工艺、技术特征、生产周期、产品应用领域等方面的相同点及差异，发行人锂电池后段生产线与锂电池检测设备的主要构成区别，相关产品/生产线是否可通过技术改造实现功能互换。

（3）说明不同类型产品的应用领域、与下游客户之间的供求关系、产品的使用寿命、同类型产品的生命周期及更新迭代速度、相关产品市场空间的影响因素主要为下游产能扩大还是技术革新，并在招股说明书中结合发行人产品的实际情况进行有针对性的披露。

请保荐人发表明确意见。

回复：

一、结合业务发展历史和不同发展阶段的客户、产品情况，在招股说明书中补充披露技术来源及业务演变情况

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、（五）设立以来主营业务、主要产品、主要经营模式的演变情况”中进行了补充披露，具体如下：

“1、公司锂电池检测设备业务的发展演变

（1）3C类锂电池充放电检测设备

公司成立以来聚焦锂电池检测技术，2005年推出第一代CTS系列智能电池充放电检测设备用于测试3C类锂电池，并不断升级产品及型号，相继推出更高性能ACTS系列3C电池充放电检测设备，产品型号包括5V300mA、5V5A、5V6A、5V10A、20V5A、20V10A、20V20A等，设备电流电压检测精度最高达到万分之二，电流启动响应时间小于10ms。

随着手机、平板电脑等电子产品智能化提高了电池信息管理的需求，公司检测设备上增加了GGS通讯功能，支持SMBUS、I2C、HDQ等通信协议,实时采集电芯电压、温度、容量等数据，并加入了自动制程启动算法，启动设备时可自动调用测试程序。

电池厂商生产制造具有智能化生产管理需求，以实现电芯生产信息管控，公司开发了锂电池行业MES系统，提升产品服务能力。

3C类锂电池充放电设备获得业内的充分肯定，客户包括ATL、欣旺达、比亚迪、德赛电池等知名公司，上述客户为下游知名消费电子品牌的电池供应商，如苹果、华为、小米、OPPO、VIVO等。

（2）动力类锂电池充放电检测设备

随着锂电池在电动自行车、新能源汽车上的运用，2009年，公司研发了CDS系列动力电池充放电检测设备，用于电动自行车动力电池的测试，2010年推出具有能量反馈功能的RCDS系列节能型动力电池充放电检测设备，并根据动力电

池的应用领域不断拓展产品型号，目前已包括RCDS 5V系列、RCDS 60V系列、RCDS 100V系列，以及RCDS 500V、RCDS 750V、RCDS 1000V等。

2017年推出第三代1200V600KW超大功率电池包测试设备，并向市场推出基于碳化硅器件的检测设备，碳化硅的高频技术频率高、发热量小、节能高效，电源体积仅为传统设备的1/4。

2019年，公司针对市场对高性能充放电检测设备的需求，开发了高可靠性、低噪音、能量密度高，方便实验室灵活使用的HRCDS系列设备，包括HRCDS 5V、HRCDS 60V、HRCDS 100V等。

RCDS及HRCDS系列已经成为公司动力电池领域充放电检测设备的主要产品，具体应用如下：

产品型号	应用领域
RCDS 5V	主要应用于锂离子电池化成分容、寿命老化测试和质量控制
HRCDS 5V	主要应用于锂离子电池寿命老化测试和质量控制
RCDS 60V/100V	主要用于电动自行车、电动工具、电动摩托车、无人机、医疗设备、自动扫地机、平衡车、吸尘器等锂电池组测试
HRCDS 60V/100V	
RCDS 60-500V	主要用于电动汽车、储能基站模组 PACK 电池包等测试
HRCDS 100V-200V	
HRCDS 300V-600V	
RCDS 750-1500V	主要用于电动汽车、电动大巴、储能基站模组 PACK 电池包等测试

公司的动力电池检测设备客户包括动力电池厂商如比亚迪、孚能科技、鹏辉能源，整车厂商如比亚迪汽车、中国第一汽车集团有限公司新能源汽车分公司、江苏常隆客车有限公司、北汽（常州）汽车有限公司，研究机构如中国航空工业集团公司洛阳电光设备研究所、轻工业化学电源研究所、中国船舶重工集团公司第七〇四研究所、中国电子技术标准化研究院、中国科学院力学研究所、广州能源检测研究院，检测机构如江苏省电子信息产品质量监督检验研究院（江苏省信息安全测评中心）、广东产品质量监督检验研究院、湖南机动车检测技术有限公司、上海机动车检测认证技术研究中心有限公司、深圳市计量质量检测研究院，高校如西北工业大学、华中科技大学、北京交通大学、电子科技大学等。

（3）锂电池综合性能检测设备

2012年公司根据虚拟电池技术，开发了BMS电池管理检测设备。为满足锂电池模组PACK综合性能测试的市场需求，公司开发了EOL检测设备、电池保护板检测设备、GGC半成品/成品检测设备、BBS电池组均衡维护设备。2015年，公司对已有的检测设备系列产品进行了数字化控制升级，数据处理速度、能力大幅提升。

2、公司锂电池后段生产线业务的发展演变

新能源汽车的发展，使锂电池品质与产能的需求快速扩大。规模化、自动化制造成为电池厂商的必然选择，单纯依赖单机设备无法完全契合客户提质增效需求，锂电设备厂商提供分段/整线集成方案成趋势。

2014年，公司布局锂电池后段生产线业务，对于圆柱、软包、方形铝壳电池均形成成熟的解决方案，并陆续承接了银隆新能源、鹏辉能源、圣阳股份等后段生产线订单。锂电池能量密度高,材料体系多样，充放电安全和锂电池一致性成为生产品控管理重中之重。

2016年，公司开发推出MTVS辅助安全系统，主要应用于电池组中单个电池辅助电压的测量（可独立于充放电进程进行实时电压采集，并与测试主电压变化进行实时参数对比）及电芯不同位点（如外壳、极柱、盖板、防爆阀等）的温度测量。该MTVS辅助安全系统导入到自动化化成分容产线，大大提升了该系统主动预警与防护效能，与充放电测试系统结合形成一套完整的智能消防系统解决方案，具有快速响应、提前预警、人工与自动干预、快速隔离、快速灭火和快速恢复生产的特点。2016年，公司依托与银隆新能源的长期良好的合作关系，取得首个大型锂电池的生产线项目。

2018年,公司开始布局研发串联化成技术,将单体电芯先串联至200V-600V,按照恒流充电方式进行化成，相较传统的并联化成技术，串联化成技术不仅提高了电池的一致性，高压串联还具有明显的节能增效的优势，包括设备结构节省空间、模块成本更低、线材成本大幅减少（针床到电源只需连接一组线材），因设备效率更高及线材减少导致电能损耗大幅降低。2020年公司的串联化成方案成功应用于比亚迪刀片电池的生产。串联化成目前已成为行业重要的技术发

展方向。

2018年和2019年，公司主要锂电池后段生产线业务客户为格力智能、鹏辉能源等。2020年，依靠公司长期积累的锂电池设备行业经验和品牌优势，公司成功开发了东莞德瑞（用于比亚迪刀片电池生产）、圣阳股份、安徽星玛等锂电池后段生产线业务客户。特别是，公司的串联化成方案成功应用于比亚迪刀片电池的量产。

公司核心技术来源为自主研发，目前已发展成为锂电检测设备种类多、型号齐全，并具有各类锂电池后段生产线设计交付能力的锂电行业知名企业。”

二、分析说明锂电池充放电检测设备-用于单机销售、锂电池综合性能检测设备、锂电池充放电检测设备-用于后段生产线在生产工艺、技术特征、生产周期、产品应用领域等方面的相同点及差异，发行人锂电池后段生产线与锂电池检测设备的主要构成区别，相关产品/生产线是否可通过技术改造实现功能互换

（一）公司主要产品的生产工艺、技术特征、生产周期、产品应用领域等方面的相同点及差异

1、锂电池充放电检测设备

锂电池充放电检测设备用于产线的设备与单机设备的工作原理、生产工艺一致，均是通过对电池的充电与放电过程来实现功能，但应用场景不同。

（1）锂电池充放电检测设备-用于单机销售

用于单机销售的设备应用场景主要为实验室、品质管理或专业测试机构、研发机构，用于锂电池（组）产品研发、批量产品品质管控，具体为检测电芯、模组和 PACK 的充放电性能、安全性、容量、工况测试（模拟不同使用场景）、倍率测试、内阻和循环寿命等关键指标的标定。不同应用场景的设备要求略有差异，如实验室设备精度要求更高，环境要求更加苛刻，功能更加多样；用于模组与 PACK 测试的设备还需与 BMS 进行实时通讯传输，进行数据检验和校准。

公司在确认客户技术需求后，单机设备通常 30-60 天交付，如需深度定制软件功能或测试要求更高级别电子元器件则生产周期更长。

（2）锂电池充放电检测设备-用于后段生产线

用于后段生产线的充放电检测设备功能和应用领域更加聚焦，如电芯化成按照一定充电模式对电芯进行活化处理，而分容过程则按照一定充电和放电程序对锂电池 SOC（电池的剩余电量，也称为荷电状态）进行标定，以达到出货标准。在后段生产线上，往往检测设备数量多，对应的通道数也更多，以达到批量化生产目的。用于产线的充放电检测设备的测试电源与单机设备相比要求更加单一，一般无特殊的测试项目，仅要求充放电效率、精度、稳定性和可维护性。自动化生产线设备还需要和物流线进行数据交互，定义通讯协议和接口程序，实现以充放电数据实时控制机械自动化动作。产线需要在数据处理、信号采集传输以及和自动化机构的数据交互，安全策略较为复杂。数据一般保存于为生产服务器定制的 MES 系统，用于生产数据溯源和看板显示。

后段生产线的生产周期根据生产环境、产线规模、PPM 产能（每分钟生产数量）和技术工艺先进行技术对接，确认后通常 60-120 天交付。

2、锂电池综合性能检测设备

锂电池综合性能检测设备生产工艺与充放电检测设备基本一致，包括 EOL 检测设备、电池保护板检测设备、BMS 电池管理检测设备、GGC 半成品/成品检测设备、BBS 电池组均衡维护设备。

EOL 检测设备其主要构成是高精度电压计、内阻仪和绝缘仪，经过信号采集和传输，可动态或者静态计算模组 PACK 的各项技术参数值，并根据模组或 PACK 二维码绑定记录，形成生产溯源数据，应用于模组 PACK 研发设计及生产线，是模组和 PACK 生产环节所需的绝缘性、耐压性、内阻值的关键测试设备。该设备确保电芯串并联焊接成为模组和 PACK 产品，符合标准安全规范和出货标准，例如和充放电检测设备配合使用，在充放电过程动态测量其参数。

电池保护板检测设备通过模拟电池充放电，反向测试保护板的保护功能是否可靠，电池（组）保护板是安全防护核心部件，主要应用于电动自行车、储能电池等模组 PACK 的保护板来料检测。

BMS 电池管理检测设备技术核心是通过多组虚拟电池，模拟不同组串的锂

电池组，通过反复不同工况状态的放电和充电反向测试 BMS 各项参数的采集精度、响应时间、失效保护、极值功能。该设备应用于电动汽车、电动物流车、电动大巴车和储能电池组所配套 BMS 的验证，是验证可靠性和安全性的测试工具。

GGC 半成品/成品检测设备核心是在电池（组）充放电过程中，同时通过采集电池（组）自带的保护板的通讯数据，完成电池（组）的充放电测试数据和保护板读取数据进行动态对比。该设备应用于手机、平板电脑、笔记本电池以及电动工具、无人机等数码类电池老化测试，也用于对电池模组半成品/成品生产过程进行品检，通过数据对比挑选不合格产品避免进入下一生产环节，减少废品率。

BBS 电池组均衡维护设备用以解决电池组因生产或者长期恶劣工况使用，导致单体电池之间电压偏差大、一致性下降、整体 SOC 容量偏低等问题的专用设备，也可以用于电池组补电，对模组内单电芯进行微小电流充电，直至所有的电芯达到统一的电压水平，实现主动均衡维护电池组的功能。该设备应用于电动汽车、电动物流车、电动大巴车和储能电站电池模组及电池组的主动均衡维护。

锂电池综合性能检测设备部分属于高度定制化产品，交付期根据客户需求不同略有差异，通常 30-60 天交付。

（二）发行人锂电池后段生产线与锂电池检测设备的主要构成区别，相关产品/生产线是否可通过技术改造实现功能互换

锂电池后段生产线除需锂电池检测设备以外，还需要各类生产配套设备，如插钉机、拔钉机、组盘机、拆盘机、针床、物流线、静置库、AGV 小车、机械臂等。锂电池后段生产线需要配备生产线自动化管理系统，以满足生产信息的管理与调度。

单机检测设备与用于产线的检测设备可以通过技术改造实现功能互换，电池保护板检测设备与 BMS 电池管理检测设备均基于虚拟电池技术，可以通过技术改造实现功能互换，而其他检测设备之间因功能及应用场景不同，无法通过技术改造实现功能互换。

三、说明不同类型产品的应用领域、与下游客户之间的供求关系、产品的使用寿命、同类型产品的生命周期及更新迭代速度、相关产品市场空间的影响因素主要为下游产能扩大还是技术革新，并在招股说明书中结合发行人产品的实际情况进行有针对性的披露

（一）说明不同类型产品的应用领域、与下游客户之间的供求关系、产品的使用寿命、同类型产品的生命周期及更新迭代速度、相关产品市场空间的影响因素主要为下游产能扩大还是技术革新

1、不同类型产品的应用领域

发行人不同类型产品的应用领域详见本问题第二问相关内容。

2、与下游客户之间的供求关系、产品的使用寿命、同类型产品的生命周期及更新迭代速度

（1）锂电池检测设备

公司锂电池检测设备通常使用寿命为 5 年左右。锂电池充放电测试设备和综合性能检测设备是电化学性能测试、安全测试、寿命测试、容量测试等关键性能所需的关键设备。在锂电池研发和制造工艺不断提升背景下，设备有长期需求。

锂电池（组）具有个性化特征，应用领域广泛，客户对测试标准、功能要求也多样化。检测设备市场空间随着各类锂电池产品渗透率提升而提升。无论锂电池用于数码、动力还是储能产品，对电池性能和品质提升，都需要高可靠性的检测设备。

公司一般每 2 年对主要产品进行一次升级，以满足行业发展需求，主要向高精度，快速响应、多工况测试系统的实验室产品进行技术迭代。在驱动芯片、功率元器件性能大幅度提升的发展趋势下，公司主要产品跟随芯片技术的发展，逐步使用高频碳化硅、FPGA 驱动和高性能 DSP 控制芯片导入新开发测试设备中，以达到行业先进技术水平。软件控制方面，结合主流客户实验室和生产线定制化需求，通过管理系统，将测试设备与温箱、水冷机、热管理装置进行通讯连接，实现一键化智能测试的要求。

（2）锂电池后段生产线

锂电池后段生产设备通用性、可靠性和经济性是主要的技术迭代发展方向。如目前公司用于刀片电池自动化生产线设备依托的 RCDS 系列馈网充放电检测设备和均衡电路测试等技术。该类产品生命周期通常 5-8 年，随着客户扩产需求增长，逐步普及到整个行业。为配合自动化连续性生产，所有的产线设备技术升级将重点考虑与物流输送系统的信息交互，结合公司充放电管理系统软件、物流控制与调度系统和生产线管理软件 MES 系统，在降低设备成本，提高运行效率和能耗节省的基础上，优化算法提升产线的智能化。

3、相关产品市场空间的影响因素主要为下游产能扩大还是技术革新

新能源汽车、储能在我国碳达峰、碳中和进程中将发挥关键作用，并带动了锂电池产业链的发展壮大。公司的产品市场空间主要来源于锂电池产能扩大带来的设备需求，同时锂电池生产工艺与性能的升级和降本增效的需求，会引领锂电设备的技术革新，也会带动产线改造和新产线投产的市场空间，并促使公司始终将技术研发作为战略核心以提升市场竞争力。

（二）在招股说明书中结合发行人产品的实际情况进行有针对性的披露

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、公司主营业务情况”中进行了补充披露，具体如下：

“（六）与下游客户之间的供求关系、产品的使用寿命、同类型产品的生命周期及更新迭代速度

1、锂电池检测设备

公司锂电池检测设备通常使用寿命为5年左右。锂电池充放电测试设备和综合性能检测设备是电化学性能测试、安全测试、寿命测试、容量测试等关键性能所需的关键设备。在锂电池研发和制造工艺不断提升背景下，设备有长期需求。

锂电池（组）具有个性化特征，应用领域广泛，客户对测试标准、功能要求也多样化。检测设备市场空间随着各类锂电池产品渗透率提升而提升。无论锂电池用于数码、动力还是储能产品，对电池性能和品质提升，都需要高可靠性的检测设备。

公司一般每2年对主要产品进行一次升级，以满足行业发展需求，主要向高精度、快速响应、多工况测试系统的实验室产品进行技术迭代。在驱动芯片、功率元器件性能大幅度提升的发展趋势下，公司主要产品跟随芯片技术的发展，逐步使用高频碳化硅、FPGA驱动和高性能DSP控制芯片导入新开发测试设备中，以达到行业先进技术水平。软件控制方面，结合主流客户实验室和生产线定制化需求，通过管理系统，将测试设备与温箱、水冷机、热管理装置进行通讯连接，实现一键化智能测试的要求。

2、锂电池后段生产线

锂电池后段生产设备通用性、可靠性和经济性是主要的技术迭代发展方向。如目前公司用于刀片电池自动化生产线设备依托的RCDS系列馈网充放电检测设备和均衡电路测试等技术。该类产品生命周期通常5-8年，随着客户扩产需求增长，逐步普及到整个行业。为配合自动化连续性生产，所有的产线设备技术升级将重点考虑与物流输送系统的信息交互，结合公司充放电管理系统软件、物流控制与调度系统和生产线管理软件MES系统，在降低设备成本，提高运行效率和能耗节省的基础上，优化算法提升产线的智能化。”

四、保荐人发表明确意见

（一）中介机构核查程序

保荐人履行了如下核查程序：

1、通过访谈发行人管理层，查阅发行人介绍材料、产品规格书，了解发行人业务发展历史和不同发展阶段的客户、产品情况，技术来源及业务演变情况；在生产工艺、技术特征、生产周期、产品应用领域等方面的相同点及差异，发行人锂电池后段生产线与锂电池检测设备的主要构成区别；不同类型产品的应用领域、与下游客户之间的供求关系、产品的使用寿命、同类型产品的生命周期及更新迭代速度。

2、通过查阅发行人同行业可比公司年报、相关研究报告，了解产品市场空间、技术革新、下游投扩产情况。

（二）中介机构核查结论

经核查，保荐人认为：

1、发行人业务发展历史和不同发展阶段的客户、产品情况已在招股说明书“第六节业务与技术”之“一、（五）设立以来主营业务、主要产品、主要经营模式的演变情况”中进行了补充披露。

2、发行人各检测设备生产工艺基本一致，各类设备技术特征、生产周期、产品应用领域等方面具有一定的差异。其中充放电检测设备是发行人的优势产品，单机用于实验室、检测研究机构时，功能更加多样性；用于后段生产线时，功能和应用领域更加聚焦，达到批量化生产目的，并需要和物流线进行数据交互，定义通讯协议和接口程序，实现根据充放电数据实时控制生产线自动化动作。

3、锂电池后段生产线与锂电池检测设备的主要构成区别，后段生产线除需锂电池检测设备以外，还需要各类生产配套设备，并配备生产线自动化管理系统，以满足生产信息的管理与调度。

4、单机检测设备与用于产线的检测设备可以通过技术改造实现功能互换，电池保护板检测设备与 BMS 电池管理检测设备均基于虚拟电池技术，BMS 电池管理检测设备功能更加全面，可以通过技术改造实现功能互换，而其他检测设备之间因功能及应用场景不同，无法通过技术改造实现功能互换。

5、发行人产品与下游客户之间的供求关系、产品的使用寿命、同类型产品的生命周期及更新迭代速度已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、（六）”中进行了补充披露。

13．关于客户与业务的可持续性

根据申报材料：

（1）报告期内，发行人前五大客户销售占比分别为 77.07%、69.92%和 29.67%。前五大客户变动较大，前五大客户基本不是国内动力电池装机量的前十名企业（最低一家企业的装机量市占率为 0.65%）。

（2）招股说明书显示，前五大客户占比下降主要由于格力智能退出公司前

五大客户。

请发行人：

（1）说明与格力智能合作的历史沿革，格力智能退出前五大客户的原因及合理性，是否存在纠纷或潜在纠纷。

（2）说明客户集中度是否符合行业特征，与同行业可比公司的差异情况、差异原因及合理性，相关客户不是非动力电池装机量主要单位的原因。

（3）说明在手订单情况及期限结构，报告期内存量和新增客户的开发情况，发行人是否具有持续获客能力。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、说明与格力智能合作的历史沿革，格力智能退出前五大客户的原因及合理性，是否存在纠纷或潜在纠纷

（一）说明与格力智能合作的历史沿革

发行人与格力智能签署银隆项目相关合同，设备最终使用方为银隆新能源。格力智能系格力电器全资子公司，而银隆新能源系格力电器董事长、总裁董明珠持股 5%以上的企业，双方存在关联关系和业务合作关系。2016 之前，发行人直接和银隆新能源签订合同开展合作，而从 2016 年开始，应客户要求，由格力智能向公司采购锂电池后段生产线相关设备，最终使用方为银隆新能源。发行人与银隆新能源长期的业务积累和良好的合作关系是发行人与格力智能的合作的基础。

1、公司与银隆新能源合作的历史沿革

公司与银隆新能源股份有限公司合作始于 2013 年，公司主要向河北银隆新能源有限公司销售锂电池检测设备等。2013 年至 2016 年，发行人对外销售最终用户为银隆新能源的相关交易情况如下：

年度	销售内容	销售金额（万元）
2013 年度	锂电池检测设备	1,019.76

2014 年度	锂电池检测设备	334.94
2015 年度	锂电池检测设备	2,536.54
2016 年度	锂电池后段生产线、锂电池检测设备	10,821.09

应客户要求，从 2016 年开始银隆新能源所需的相关设备主要通过格力智能向公司采购，同时对于银隆新能源生产过程中所需的一些配件以及改造等需求订单，由银隆新能源直接向公司进行采购。

2、公司与格力智能合作的历史沿革

（1）格力智能与银隆新能源的关系

格力智能系格力电器（SZ.000651）之全资子公司，而银隆新能源系格力电器董事长、总裁董明珠持股 5%以上的企业，双方存在关联关系和业务合作关系。

格力智能为格力电器下属智能装备业务的重要子公司，是一家集研发、生产、销售、服务于一体的智能装备制造企业。根据格力电器公告，格力电器为切入新能源汽车产业链、储能以及电池制造装备领域，打造公司新的产业增长点，原计划通过收购银隆新能源，进入新能源汽车产业。

根据 2017 年格力电器的公告，格力智能、银隆新能源双方拟利用各自产业优势，在智能装备、模具、铸造、汽车空调、电机电控、新能源汽车、储能等领域进行合作，约定由格力智能向银隆新能源提供电池制造装备，包括电池制造设备及自动化生产线。双方于 2017 年 2 月签署了合作协议，双方约定在同等条件下，双方应优先采购对方的产品和服务。

（2）发行人与格力智能合作的历史沿革

发行人与格力智能合作的项目最终使用方均为银隆新能源，双方合作是基于发行人与银隆新能源长期的业务积累和良好的合作关系。

根据格力智能和银隆新能源的合作模式，从 2016 年开始，格力智能根据银隆新能源动力电池产线所需技术参数要求，向公司采购新能源汽车动力电池生产线中所需检测设备，并与公司签订《采购合同》，公司交易对方为格力智能，设备款项由格力智能支付，设备由格力智能验收。

2016 年，银隆新能源拟扩大生产规模，在河北和天津地区建设新的生产基

地，发行人依托过去长期的业务积累和良好的合作关系获得银隆项目相关订单。由于该等设备的最终使用方为银隆新能源，在实际执行过程中，公司锂电池后段生产线直接发至银隆新能源及其子公司，格力智能在验收公司设备前，会先取得银隆新能源的确认。

截至本问询函回复出具日，银隆项目相关订单已全部履行完毕，相关款项已全部收回。

（二）格力智能退出前五大客户的原因及合理性，是否存在纠纷或潜在纠纷

1、格力智能退出前五大客户的原因及合理性

2018 年和 2019 年公司第一大客户为珠海格力智能装备有限公司，该客户采购的后段生产线最终使用方为银隆新能源。2020 年格力智能退出前五大的客户的原因主要系：

（1）银隆新能源经营情况出现波动，造成银隆新能源新建项目进展缓慢，同时由于市场自 2017 年开始补贴退坡，银隆新能源整体出货量与经营效益下滑，产能也一直未达到预期的生产规模，因此格力智能后续没有继续大量采购生产设备；

（2）2018 年由于银隆新能源经营状况出现波动，未来发展存在一定的不确定性，公司为控制大客户依赖导致的经营风险，公司也主动降低与银隆新能源的业务规模。

综上，2020 年格力智能退出公司前五大客户主要系客户内部经营出现波动导致采购量下降、2018 年和 2019 年政府对新能源汽车补贴退坡以及发行人自身经营策略调整所致，具有合理性。

2、是否存在纠纷或潜在纠纷

截至本问询函回复出具日，银隆项目相关生产线均已过了质保期，且质保金均已收回，双方一直保持良好的合作关系，因此发行人与格力智能不存在相关纠纷或潜在纠纷。

二、说明客户集中度是否符合行业特征，与同行业可比公司的差异情况、差异原因及合理性，相关客户不是非动力电池装机量主要单位的原因。

（一）说明客户集中度是否符合行业特征，与同行业可比公司的差异情况、差异原因及合理性

报告期内，同行业可比公司前五大客户销售收入占比和第一大客销售收入占比情况如下：

项目	前五大客户销售收入占比			第一大客户销售占比		
	2020 年	2019 年	2018 年	2020 年	2019 年	2018 年
先导智能	49.43%	46.01%	68.92%	26.84%	13.18%	44.84%
杭可科技	78.13%	72.32%	63.08%	48.59%	39.79%	35.83%
星云股份	61.41%	57.99%	43.64%	39.85%	39.62%	19.45%
赢合科技	43.09%	73.26%	86.44%	11.53%	30.90%	29.42%
平均值	**58.01%**	**62.39%**	**65.52%**	**31.70%**	**30.87%**	**32.38%**
瑞能股份	**29.67%**	**69.92%**	**77.07%**	**7.35%**	**49.92%**	**60.01%**

根据上表，整体来看，可比公司前五大客户收入占比平均值在 60%左右，前一大客户收入占比平均值在 30%左右，集中度均处于较高水平。通常，锂电池生产厂商为了保障供应商体系的稳定，以及从技术保密的角度考虑，会与少数上游锂电池设备生产企业建立战略合作关系，因此，导致同行业可比公司的客户集中度较高。

1、2018 年和 2019 年，公司客户集中度高于同行业

2018 年和 2019 年，公司客户集中度高于同行业平均水平，主要系发行人经营规模小于同行业可比公司，受单个大项目的影响较大，2018 年和 2019 年公司第一大客户为格力智能，收入占比分别为 60.01%和 49.92%。

2、2020 年，公司客户集中度低于同行业

2020 年，公司在银隆项目 2019 年下半年完成回款后，开始在锂电池后段生产线方面大力拓展业务，但是与头部锂电池生产厂商建立战略合作关系，需要根据客户的需求针对性的进行技术的研发储备，以满足客户产品个性化需求并达到为客户降本增效的效果。同时，进入客户核心供应商体系过程中，需要经历前期

的样机试用、首条生产线的验证等环节，周期较长。因此 2020 年度，虽然公司的锂电池后段生产线业务开拓较为顺利，但客户较为分散，单个订单规模较小，导致客户集中度低于同行业可比公司。

但随着发行人与头部锂电池生产厂商的合作关系愈发紧密，特别是公司创新设计的串联化成技术方案，目前成功应用于比亚迪刀片电池生产，截至 2021 年 7 月 31 日，比亚迪刀片电池相关在手订单已达到 1.38 亿元。同时，随着新能源产业的持续快速增长，以及发行人在锂电池后段生产线方面的市场地位提升，单个订单的规模也逐渐增加，为未来的业绩提供了保障。

截至 2021 年 7 月 31 日，发行人在手订单中金额 1,500.00 万元以上的比亚迪刀片电池相关订单及其他锂电池后段生产线在手订单情况如下：

单位：万元

客户名称	项目类型	合同签订日期	合同金额（含税）
比亚迪刀片电池相关在手订单			
西安众迪锂电池有限公司	自动检测系统	2021 年 7 月	5,554.16
西安众迪锂电池有限公司	化成分容检测系统	2021 年 5 月	3,059.98
重庆弗迪锂电池有限公司	自动检测系统	2021 年 4 月	2,500.00
其他重要在手订单			
江苏巨电新能源股份有限公司	化成分容设备	2020 年 12 月	13,600.00
深圳市智佳能自动化有限公司	化成分容电源系统	2021 年 2 月	5,195.76
厦门海辰新能源科技有限公司	化成分容柜	2021 年 3 月	1,800.00

综上所述，报告期内公司客户集中度与同行业可比公司的差异具有合理性，符合发行人的实际经营情况，具有合理性。

（二）相关客户不是动力电池装机量主要单位的原因

详见本回复报告之“问题 6”之“四、（一）说明与动力电池装机量的主要公司合作情况，各期合作金额及持续性，相关公司与发行人合作规模较小的原因”相关内容。

三、说明在手订单情况及期限结构，报告期内存量和新增客户的开发情况，发行人是否具有持续获客能力。

（一）说明在手订单情况及期限结构

截至 2021 年 7 月 31 日，公司在手订单金额达 53,933.98 万元，其中单个项目金额 500 万元以上的订单合计 40,315.35 万元，期限结构如下表所示：

单位：万元

项目	锂电池检测设备	锂电池后段生产线	合计
预计 2021 年 8-12 月通过客户验收	3,491.73	15,368.06	18,859.79
预计 2022 年通过客户验收	1,050.00	20,405.56	21,455.56
合计	**4,541.73**	**35,773.62**	**40,315.35**

发行人部分销售合同未对验收完成时间进行具体约定，上表验收时间系结合合同约定并根据不同合同的具体情况进行预估，同时具体合同的执行进度还受到客户场地等多方面因素影响，因此实际验收情况可能与预计情况存在一定差异。

截至 2021 年 7 月 31 日，发行人在手订单金额大于 1500 万元的项目情况如下表所示：

单位：万元

序号	客户名称	项目类型	合同金额（含税）
1	江苏巨电新能源股份有限公司	锂电池后段生产线	13,600.00
2	西安众迪锂电池有限公司	锂电池后段生产线	5,554.16
3	深圳市智佳能自动化有限公司	锂电池后段生产线	5,195.76
4	西安众迪锂电池有限公司	锂电池后段生产线	3,059.98
5	重庆弗迪锂电池有限公司	锂电池后段生产线	2,500.00
6	厦门海辰新能源科技有限公司	锂电池后段生产线	1,800.00
合计			**31,709.90**

（二）报告期内存量和新增客户的开发情况，发行人是否具有持续获客能力。

报告期内，虽然公司经历了所处行业整体市场环境的变化，由 2018 年和 2019 年行业环境下行，到 2020 年快速发展，但公司抓住发展机遇，利用深耕行业多年所积累的技术储备、经验及良好的客户口碑，在维持原有客户的基础上积极拓展新客户。

报告期内，公司各期实现主营业务收入对应客户开始合作时间情况如下：

单位：万元

项目	2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
2018 年之前的合作客户	11,082.18	36.66%	29,642.85	77.93%	32,665.60	88.07%
2018 年开始合作客户	1,840.68	6.09%	2,975.24	7.82%	4,425.65	11.93%
2019 年开始合作客户	4,753.53	15.73%	5,420.89	14.25%	-	-
2020 年开始合作客户	12,549.25	41.52%	-	-	--	-
合计	**30,225.64**	**100.00%**	**38,038.98**	**100.00%**	**37,091.25**	**100.00%**

1、老客户保持持续合作，公司多年的持续经营积累了大批量的存量客户

2018 年至 2020 年公司收入中来自 2018 年之前合作的客户分别为 32,665.60 万元、29,642.85 万元和 11,082.18 万元，2018 年和 2019 年金额较大主要系银隆项目收入较大所致。

剔除银隆项目后，公司 2018 年至 2020 年收入中来自老客户的金额分别为 10,407.14 万元、13,704.62 万元和 17,676.39 万元，占比分别为 70.16%、71.66%和 58.48%，金额较大且逐年提升，公司多年的持续经营积累了大批的存量客户，与存量客户的持续合作构成了公司业绩基础。

2、不断开拓的新客户，为公司的业绩提供了可靠保障。

报告期内，公司利用已有的技术优势和品牌知名度，不断开发新的客户，特别 2020 年以来，随着新能源汽车市场的繁荣，推动动力电池企业产能扩张步伐加快，进而推动锂电池行业市场需求快速提升，公司依托多年的技术储备，在现有业务客户基础上，不断开拓新客户，2020 年成功进入比亚迪、福建巨电等业内的知名企业的核心供应商体系。从收入贡献上来看，2018 年至 2020 年公司新开发客户的收入的金额分别为 4,425.65 万元、5,420.89 万元和 12,549.25 万元，贡献占比分别为 11.93%、14.25%、41.52%，收入金额和占比逐年上升，不断增加的新客户为公司的业绩提供了可靠保障。

综上，公司持续保持对存量和新增客户的业务开发，报告期内新客户的收入贡献率逐年提高，发行人具有持续获客能力。

四、请保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）中介机构核查程序

保荐人、申报会计师履行了如下核查程序：

1、查询格力电器相关公告，了解格力智能与银隆新能源之间关系、交易背景；

2、查阅发行人在股转系统挂牌期间披露的公开信息，了解发行人与格力智能的历史交易情况；

3、实地走访格力智能及银隆新能源，了解发行人与格力智能业务模式、交易背景；查询中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站信息查询发行人与格力之智能、银隆新能源是否存在纠纷或者潜在纠纷；

4、获取发行人与格力智能之间签订的合同以及补充协议，查看发行人与格力智能签订的合同主要条款、合同模式；

5、与管理层进行访谈，了解发行人与格力智能业务模式、交易背景、合作的历史沿革，了解报告期内格力智能退出前五大客户的原因以及双方是否存在纠纷或者潜在纠纷；

6、获取发行人销售与收款内控制度，抽查发行人销售合同和订单、发货单、验收单、银行收款凭证等销售记录并对发行人销售与收款业务进行了穿行测试；

7、获取并查阅发行人报告期各期前五大客户明细及业务合同，并实地走访报告期各期前五大客户，了解发行人对前五大客户的销售内容，合作模式；

8、获取并查阅发行人同行业可比发行人的前五大客户收入占比，了解发行人与同行业可比公司之间的差异；

9、获取并查阅发行人同行业可比公司主要客户名单，了解同行业可比公司主要客户波动情况；

10、获取发行人截至 2021 年 7 月 31 日的在手订单明细，并查阅主要合同，了解比亚迪刀片电池相关在手订单以及其他主要锂电池后段生产线在手订单情况；

11、与管理层进行访谈，了解发行人主要客户不是动力电池装机量主要单位的原因；

12、获取发行人报告期客户销售明细表，了解发行人报告期内的主要客户情况；

13、获取发行人的在手订单，了解在手订单情况，并结合报告期内发行人客户明细表，了解发行人报告期内的存量客户和新增客户的情况。

（二）中介机构核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人与格力智能、银隆新能源的业务模式具有商业合理性；

2、2020 年格力智能退出发行人前五大客户主要系客户内部经营出现波动导致采购量下降以及发行人自身经营策略调整所致，具有合理性；发行人与格力智能不存在纠纷或者潜在纠纷；

3、2018 年和 2019 年，发行人客户集中度高于同行业，主要系发行人经营规模小于同行业可比公司，受单个大项目的影响较大；2020 年，发行人客户集中度低于同行业，主要系随着格力智能退出前五大客户，发行人新开发的客户较为分散，单个订单规模较小所致，发行人客户集中与同行业的差异符合发行人的实际经营情况，具有合理性；

4、由于发行人产品线较丰富，以及受限于主要动力电池客户的开发和导入周期以及资金实力，报告期期内，发行人主要客户不是动力电池装机量主要单位具有合理性；

5、报告期内，发行人持续保持对存量和新增客户的业务开发，发行人具有持续的获客能力。

14．关于收入确认政策

根据申报材料，对于无需安装调试的产品，在产品送达客户指定地点，并经客户签收后确认收入；对于需要安装调试的产品，在产品送达客户指定地点，进行产品设备的安装、调试完毕，并经客户验收合格后确认收入。

请发行人：

（1）说明锂电池检测设备和锂电池后段生产线在交付物、交付方式、收入确认时点和确认方式的差异；锂电池后段生产线是否包含各类检测设备销售，相关设备销售是否构成单项履约义务。

（2）说明各期实现收入的订单签订时间分布情况，结合生产周期情况说明相关收入确认时点的准确性。

（3）说明需要安装调试和不需要安装调试的产品的具体内容、划分标准，各类产品销售数量、金额及占比。

（4）说明各类产品安装调试的具体周期，是否存在因安装调试导致的收入跨期现象，如存在,分产品列示对报告期内收入确认的影响金额。

（5）说明安装调试服务是否需签订补充协议，是否可与商品明确区分，是否构成单项履约义务。

（6）说明报告期内是否存在需安装调试的销售变更为无需安装调试的销售，如是，请说明具体原因及合理性，涉及金额及比例。

（7）说明报告期内，发行人是否存在产品质量纠纷，相关会计处理是否《企业会计准则》的规定。

（8）说明报告期各期是否存在销售折扣或向经销商返利的情况，如是，请说明销售合同具体约定，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、说明锂电池检测设备和锂电池后段生产线在交付物、交付方式、收入确认时点和确认方式的差异；锂电池后段生产线是否包含各类检测设备销售，相关设备销售是否构成单项履约义务

（一）说明锂电池检测设备和锂电池后段生产线在交付物、交付方式、收入确认时点和确认方式的差异

上述产品相关情况对比如下：

产品类型	交付物	交付方式	收入确认时点	收入确认依据
锂电池检测设备：				
附安装调试义务的销售	自制设备	以需方所在地交货	经客户验收时	验收单据
不附安装调试义务的销售	自制设备	以需方所在地交货	经客户签收时	签收单据
锂电池后段生产线：				
附安装调试义务的销售	自制设备+外购设备	以需方所在地交货	经客户验收时	验收单据

对于交付物，二者主要区别是锂电池检测设备销售的主要产品为瑞能股份自制产品，而锂电池后段生产线销售是以瑞能股份自制的锂电池检测设备与外购的其他设备（如物流设备、自动化设备）等集成配套，交付客户使用。

对于交付方式，二者均作为设备类产品，交付方式基本相同，主要都是由瑞能股份负责向客户需求所在地进行交付。

对于收入确认时点和确认方式，二者均基于合同约定，根据合同是否附安装调试义务确认相应收入，其中，对于附安装调试义务的销售，在产品送达客户指定地点，经客户验收后，取得经客户验收的单据后，风险报酬或控制权转移，达到收入确认条件；对于不附安装调试义务的销售，在产品送达客户指定地点，经客户签收后，取得经客户签收的单据后，风险报酬或控制权转移，达到收入确认条件。

（二）锂电池后段生产线是否包含各类检测设备销售，相关设备销售是否构成单项履约义务

锂电池后段生产线包含锂电池检测设备销售，瑞能股份生产线产品是以锂电池检测设备以及电池数据处理系统为核心，通过集成配套设备（如物流设备、自

动化设备），向客户提供定制化的产品。

锂电池后段生产线中的锂电池检测设备销售不构成单项履约义务。

根据《企业会计准则第 14 号-收入》（财会[2017]22 号）的规定，履约义务是指合同中企业向客户转让可明确区分商品的承诺。企业向客户承诺的商品同时满足下列条件的，应当作为可明确区分商品：

1、客户能够从该商品本身或从该商品与其他易于获得资源一起使用中受益；

2、企业向客户转让该商品的承诺与合同中其他承诺可单独区分。

瑞能股份与客户签订的锂电池后段生产线合同中均约定了明确收款权利、技术标准、产品标准、交付方式、验收标准等内容。后段生产线集化成、分容、物流仓储、消防安全、产线信息管理系统于一身，瑞能股份只有将生产线整体交付才能达到上述合同约定。锂电池检测设备和其他设备是构成生产线的组成部分，各生产线项目统一归集核算并在生产线验收后整体交付给客户，此时客户才可以从公司交付的产品中受益，锂电池检测设备销售的承诺与合同中其他承诺不能单独区分。因此，公司在销售锂电池后段生产线中包含的相关设备销售不构成单项履约义务。

二、说明各期实现收入的订单签订时间分布情况，结合生产周期情况说明相关收入确认时点的准确性

（一）报告期实现收入的订单签订时间分布情况如下：

1、锂电池检测设备

报告期内，发行人锂电池检测设备实现收入的订单签订时间分布情况如下：

单位：万元

订单签订期间	2020 年确认收入订单金额	2019 年确认收入订单金额	2018 年确认收入订单金额
2018 年之前	25.62	72.35	2,980.44
2018 年第一季度	73.09	66.58	2,809.06
2018 年第二季度	174.35	129.18	2,867.78
2018 年第三季度	278.65	571.32	1,733.94
2018 年第四季度	40.00	2,183.56	483.13

订单签订期间	2020 年确认收入订单金额	2019 年确认收入订单金额	2018 年确认收入订单金额
2019 年第一季度	558.20	2,132.50	-
2019 年第二季度	561.92	4,244.65	-
2019 年第三季度	1,918.49	3,567.10	-
2019 年第四季度	3,079.66	1,140.56	-
2020 年第一季度	4,510.39	-	-
2020 年第二季度	3,461.42	-	-
2020 年第三季度	3,194.76	-	-
2020 年第四季度	1,671.90	-	-
合计	**19,548.44**	**14,107.81**	**10,874.35**

2、锂电池后段生产线

报告期内，发行人锂电池后段生产线实现收入的订单签订时间分布情况如下：

单位：万元

订单签订期间	2020 年确认收入订单金额	2019 年确认收入订单金额	2018 年确认收入订单金额
2016 年第四季度	-	-	19,230.77
2017 年第一季度	-	-	401.71
2017 年第二季度	-	18,913.47	3,027.69
2017 年第三季度	-	-	-
2017 年第四季度	-	-	-
2018 年第一季度	-	-	1,159.83
2018 年第二季度	-	943.97	-
2018 年第三季度	-	-	73.35
2018 年第四季度	-	23.02	-
2019 年第一季度	-33.62	2,238.97	-
2019 年第二季度	258.62	443.00	-
2019 年第三季度	-	-	-
2019 年第四季度	566.82	-	-
2020 年第一季度	-	-	-
2020 年第二季度	3,813.46	-	-
2020 年第三季度	3,996.67	-	-
2020 年第四季度	-	-	-
合计	**8,601.96**	**22,562.42**	**23,893.35**

（二）生产周期情况

锂电池检测设备生产周期一般为自订单签订后 30-60 天之内完成交货，安装调试基本在 1-2 周，验收周期一般在 1-3 个月内完成，即累计周期通常为 2-5 个月；锂电池后段生产线生产周期一般为自订单签订后 2-4 个月左右交货，安装调试在 1-3 个月左右，验收周期视客户项目进度确定，即累计周期通常为 3-7 个月。由于不同项目的技术难度、场地安排、客户个性化需求不同，不同项目的具体的生产、安装调试周期会存在一定差异。

（三）订单签订时间分布与生产周期的匹配性

1、锂电池检测设备

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
报告期当年及前一年第四季度订单金额	15,918.13	13,268.37	9,510.85
锂电池检测设备营业收入	19,548.44	14,107.81	10,874.35
占比	**81.43%**	**94.05%**	**87.46%**

一般情况下，锂电池检测设备生产、安装及验收累计周期通常为 2-5 个月，则报告期当年及前一年第四季度订单金额大部分属于此周期范围内，报告期大部分锂电池检测设备订单均在此周期内完成，少数订单由于定制化程度、应用场景等因素影响超出此周期，具有合理性。

2、锂电池后段生产线

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
报告期当年及前一年第三、四季度订单金额	8,376.96	2,704.99	1,233.18
锂电池后段生产线营业收入	8,601.96	22,562.42	23,893.35
占比	**97.38%**	**11.99%**	**5.16%**

一般情况下，锂电池后段生产线生产、安装及验收累计周期通常为 3-7 个月，则报告期当年及前一年第三、四季度订单金额大部分属于此周期范围内。2018 年和 2019 年锂电池后段生产线订单周期与一般情况相差较大，主要是由于银隆项目影响，剔除银隆项目后相关明细如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
报告期当年及前一年第三、四季度订单金额	8,376.96	2,704.99	1,233.18
锂电池后段生产线营业收入	8,601.96	3,648.95	1,634.89
占比	**97.38%**	**74.13%**	**75.43%**

由上表可知，剔除银隆项目影响后，锂电池后段生产线订单周期与一般情况周期相匹配。银隆项目由于银隆新能源自身生产经营的原因，相关的项目建设进度慢于预期，出现验收不及时的情况，导致项目周期较长。

综上，由于公司主要产品多为定制化产品，不同客户对于产品规模、精度要求、材料选择、功能实现、管理规模上的要求存在一定的差异，特别是产线业务的安装调试受客户产线各方面的建设进度等因素影响，因此各订单周期存在一定的差异，但除银隆项目外，绝大部分产品的确认周期与公司的生产经营情况基本吻合，银隆项目周期较长存在特定的背景原因，存在合理性，报告期公司相关收入确认时点准确。

三、说明需要安装调试和不需要安装调试的产品的具体内容、划分标准，各类产品销售数量、金额及占比

（一）2020 年度

类型	产品大类	产品小类	销售数量	收入金额（万元）	占比（%）
需要安装调试	锂电池检测设备	锂电池充放电检测设备	62,369.40（千瓦）	14,360.00	47.51
		锂电池综合性能检测设备	132.00（台）	1,701.86	5.63
	锂电池后段生产线		28.00（套）	8,601.96	28.46
	小计			24,663.82	81.60
无需安装调试	锂电池检测设备	锂电池充放电检测设备	9,932.62（千瓦）	3,134.81	10.37
		锂电池综合性能检测设备	68.00（台）	351.78	1.16
	其他			2,075.24	6.87
	小计			5,561.83	18.40
合计				**30,225.64**	**100.00**

（二）2019 年度

类型	产品大类	产品小类	销售数量	收入金额（万元）	占比（%）

需要安装调试	锂电池检测设备	锂电池充放电检测设备	51,717.30（千瓦）	10,590.53	27.84
		锂电池综合性能检测设备	117.00（台）	1,445.86	3.80
	锂电池后段生产线		13.00（套）	22,562.42	59.31
小计			-	34,598.81	90.96
无需安装调试	锂电池检测设备	锂电池充放电检测设备	4,381.15（千瓦）	1,495.40	3.93
		锂电池综合性能检测设备	79.00（台）	576.02	1.51
	其他			1,368.75	3.60
	小计			3,440.18	9.04
合计				**38,038.98**	**100.00**

（三）2018 年度

类型	产品大类	产品小类	销售数量	收入金额（万元）	占比（%）
需要安装调试	锂电池检测设备	锂电池充放电检测设备	28,708.80（千瓦）	7,920.14	21.35
		锂电池综合性能检测设备	140.00（台）	1,558.76	4.20
	锂电池后段生产线		9.00（套）	23,893.35	64.42
	小计			33,372.25	89.97
无需安装调试	锂电池检测设备	锂电池充放电检测设备	1,524.38（千瓦）	1,276.66	3.44
		锂电池综合性能检测设备	19.00（台）	118.79	0.32
	其他			2,323.56	6.26
	小计			3,719.01	10.03
合计				**37,091.25**	**100.00**

报告期内，需要安装调试产品的占比均在 80%以上，其中，锂电池后段生产线设备因其定制化程度高，安装调试过程复杂，均将安装调试作为公司必须履行的义务且必须经过客户验收；锂电池检测设备是否需要安装调试，一般情况下取决于产品的定制化程度、安装调试的复杂情况等因素，进而在销售合同中约定对于公司的安装调试义务，对于附安装调试义务的产品，由客户验收确认，对于未附安装调试业务的产品，无需经过安装调试，由客户签收确认；其他类产品主要是向客户销售配件及向储能应用领域客户销售的储能产品，该类产品无需安装调试，经过客户签收确认即可。

报告期内，锂电池检测设备中无需安装调试的设备占比较小，呈上升趋势，

主要系此类产品随着行业的发展和公司技术的不断进步，越来越多的单体测设备趋向于标准化，无需进行安装调试即可满足客户需求。

四、说明各类产品安装调试的具体周期，是否存在因安装调试导致的收入跨期现象，如存在，分产品列示对报告期内收入确认的影响金额

报告期内，公司各类产品安装调试的具体周期如下：

产品大类	安装调试时间
锂电池检测设备	1-2 周
锂电池后段生产线	1-3 个月

由于锂电池后段生产线定制化程度较强，不同客户需求存在较大差异，无论是客户产线各方面的建设进度、安装调试困难程度以及客户对于产品安装调试时间及验收的安排等因素均影响安装调试的实际周期，因此不同项目的具体安装调试周期存在一定的差异。锂电池检测设备安装调试相对于后段生产线受到的影响因素少，安装调试周期较短且差异较小。

公司需要安装调试的设备，根据具体设备安装调试的复杂程度等因素，锂电池检测设备周期一般为 1-2 周，锂电池后段生产线一般为 1-3 个月；在设备安装调试完毕后，客户对相应的设备进行验收，发行人在客户验收后确认收入。安装调试为验收的前提，因此发行人不存在因安装调试导致的收入跨期现象。

五、说明安装调试服务是否需签订补充协议，是否可与商品明确区分，是否构成单项履约义务

针对安装调试服务，公司在与客户签订设备销售合同时会明确约定公司是否承担设备安装调试义务，通常无需单独签订补充协议。

《企业会计准则第 14 号——收入》（财会[2017]22 号）规定如下：“第九条履约义务，是指合同中企业向客户转让可明确区分商品的承诺…；第十条下列情形通常表明企业向客户转让该商品的承诺与合同中其他承诺不可单独区分：..3、该商品与合同中承诺的其他商品具有高度关联性。”

鉴于公司安装调试服务与设备销售具有高度关联性，且安装调试服务通常不会单独报价或收费，因此安装调试服务与设备销售不可明确区分，亦不构成单项

履约义务。

六、说明报告期内是否存在需安装调试的销售变更为无需安装调试的销售，如是，请说明具体原因及合理性，涉及金额及比例

报告期不存在需安装调试的销售变更为无需安装调试的销售情况。

七、说明报告期内，发行人是否存在产品质量纠纷，相关会计处理是否《企业会计准则》的规定

报告期公司仅存在一宗与深圳市奥德赛创精密仪器有限公司（以下简称“深圳奥德赛”）的产品质量的纠纷，具体情况如下：

（一）交易背景：2015 年 9 月，深圳奥德赛与公司签署采购合同，约定深圳奥德赛向公司采购锂电池组 BMS 测试系统，其中合同约定深圳奥德赛在 15 天内对货物验收完毕，如存在问题，可提出异议，合同含税金额为 49.50 万元。2015 年 9 月，深圳奥德赛向公司预付货款 19.80 万元，公司于当年按照合同约定将设备交付至深圳奥德赛，同时于当年 12 月确认收入并向客户开具全额发票。

（二）诉讼过程及结果：深圳奥德赛于 2018 年 5 月以公司销售的设备未能满足其生产要求为由，向法院提起诉讼，要求判令公司解除双方签订的《采购合同》、同时退还货款 19.80 万元并赔偿损失 70 万元。法院于 2018 年 5 月 15 日立案，依法适用简易程序进行审理，后经法院调解，公司同意退货退款，并于 2018 年 11 月取得法院的调解书。并于当年 11 月退还深圳奥德赛 19.8 万元货款，同时将设备运回公司。公司在发生退货的当年度按退货金额冲减当期营业收入。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第九条规定：“企业已经确认销售商品收入的售出商品发生销售退回的，应当在发生时冲减当期销售商品收入，公司的会计处理符合《企业会计准则》的规定”。

综上，报告期内发行人除上述产品质量纠纷外，不存在其他产品质量纠纷，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

八、说明报告期各期是否存在销售折扣或向经销商返利的情况，如是，请说明销售合同具体约定，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

报告期发生的销售折扣情况：

（1）报告期内公司的销售折扣主要是银隆项目相关销售折扣。

（2）公司与格力智能在 2016 年、2017 年签订了银隆项目销售合同，由于设备最终使用方经营出现波动，对原合同的执行产生了一定影响，公司基于与格力智能的良好合作关系及公司利益最大化角度考虑，经双方协商，在 2018 年 11 月签订了《商谈备忘录》，对销售合同价格进行变更，对于尚未执行完毕的银隆项目天津线合同价款由 28,800.00 万元变更为 21,939.63 万元，该合同对应的项目在 2019 年经客户验收，公司根据销售折扣后的不含税金额确认了收入。

（3）《企业会计准则第 14 号-收入》对销售折扣的相关规定如下：

原收入准则第七条规定，销售商品涉及商业折扣的，应当按照扣除商业折扣后的金额确定销售商品收入的金额。商业折扣，是指企业为促进商品销售而在商品标价上给予的价格扣除。

上述折扣系公司与客户双方协商，对原合同价款进行的调整，属于商业折扣，发行人按照扣除商业折扣后的金额确定销售收入，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

公司在报告期内的销售模式均为直销，不存在向经销商返利的情况。

九、请保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）中介机构核查程序

保荐人、申报会计师履行了如下核查程序：

1、访谈发行人销售业务负责人及财务负责人，了解发行人不同产品的销售流程、验收周期、安装调试周期等，结合检查主要客户销售合同关键条款，分析评价不同类型收入确认政策适当性，是否符合《企业会计准则》规定。

2、对比发行人同行业收入确认政策，核查发行人收入确认政策是否符合行业惯例，结合检查发行人报告期内主要客户销售合同关键条款是否发生变化，核

查发行人报告期内收入确认方法、时点是否保持一贯性。

3、获取发行人订单签订时间分布情况表，分析收入确认周期是否存在异常，核实存在异常的订单的合理性。

4、检查发行人报告期销售合同变更或签订补充协议情况，关注是否针对安装调试条款进行变更，查阅发行人相关销售合同/订单台账，结合客户的访谈等方式核实是否存在此类情况。

5、检查发行人销售合同、发票、收款、发货单、签收单、验收单等，核查报告期发行人对主要客户的收入确认情况，核查是否存在期末集中确认收入、期后退货的情形；对主要客户以各报告期资产负债表日前后一个月内为节点对发行人报告期各期收入进行双向截止测试，以核查是否存在跨期情形。

6、通过访谈发行人实际控制人、销售部门负责人、财务负责人并结合对报告期内主要客户的访谈，查询中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站信息，核实报告期公司存在的纠纷情况。

7、检查发行人报告期各期的销售折扣情况，结合具体约定，检查相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

（二）中介机构核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、报告期内锂电池检测设备和锂电池后段生产线交付方式基本相同，交付物差异主要是锂电池后段生产线包含需要集成配套的外购设备，收入确认时点和确认方式的差异主要基于合同是否约定公司承担安装调试义务而产生。

锂电池后段生产线包含各类检测设备销售，但锂电池检测设备销售的承诺与合同中其他承诺不能单独区分，相关设备销售不构成单项履约义务。

2、由于发行人主要产品多为定制化产品，不同客户对于产品规模、精度要求、材料选择、功能实现、管理规模上的要求存在一定的差异，特别是产线业务的安装调试受客户产线各方面的建设进度等因素影响，因此各订单周期存在一定的差异，但除银隆项目外，绝大部分产品的确认周期与公司的生产经营情况基本

吻合，银隆项目周期较长存在特定的背景原因，存在合理性，报告期发行人相关收入确认时点准确。

3、报告期内，锂电池后段生产线设备和定制化程度较高的锂电池检测设备，均将安装调试作为发行人必须履行的义务且必须经过客户验收确认，相关产品的金额占比均在 80%以上，是营业收入的主要构成；对于未附安装调试义务的锂电池检测设备以及储能等其他产品，无需经过安装调试，由客户签收确认，此类产品收入占比较低。

4、安装调试为验收的前提，验收确认收入的产品均已安装调试完毕，不存在利用安装调试跨期调整收入的情形，收入确认不存在跨期现象。

5、针对安装调试服务，发行人在与客户签订设备销售合同时会明确约定公司是否承担设备安装调试义务，通常无需单独签订补充协议，安装调试服务与设备销售具有高度关联性，且安装调试服务通常不会单独报价或收费，因此安装调试服务与设备销售不可明确区分，不构成单项履约义务。

6、经核查，报告期不存在需安装调试的销售变更为无需安装调试的销售情况。

7、报告期发行人仅存在一宗产品质量纠纷，除上述产品质量纠纷外，不存在其他产品质量纠纷，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

8、报告期发行人存在销售折扣的情况，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。报告期内发行人不存在向经销商返利的情况。

15．关于营业收入

根据申报材料：

（1）报告期内，发行人的主营业务收入分别为 37,091.25 万元、38,038.98 万元和 30,225.64 万元，其中公司的锂电池后段生产线销售收入分别为 23,893.35 万元、22,562.42 万元和 8,601.96 万元。招股说明书显示，锂电池后段生产线销售收入下降系受到银隆项目及新能源汽车产业政策影响。

（2）报告期内，发行人的营业收入存在季节性波动，第二及第四季度收入

占比较高。报告期内，第四季度收入占比逐年上升，其中 2020 年度第四季度收入占比为 57.18%。

（3）在主要产品的销量及单价分析中，发行人对锂电池充放电检测设备按照功率计算的单价。

（4）报告期内，发行人境外销售收入分别为 95.92 万元、416.89 万元和 1,416.13 万元。

请发行人：

（1）说明银隆项目的订单获得方式、合作历史沿革、项目建设、验收进度、收入确认、项目回款的具体情况，说明银隆项目是否存在产品质量问题，是否存在纠纷或潜在纠纷。

（2）结合客户结构、行业发展、市场规模及竞争态势、产业政策、在手订单、技术更新迭代等因素，说明发行人锂电池后段生产线业务是否存在收入持续下滑的风险，是否具有持续盈利能力。

（3）说明季节性波动是否符合行业特征，与同行业可比公司的差异情况及差异原因。

（4）量化分析报告期内第四季度收入占比逐年上升的原因及合理性，列示报告期各期第四季度分月的收入情况，说明是否存在跨期确认收入的情形；说明 2020 年第四季度确认收入的主要项目的具体情况，包括但不限于项目内容、项目金额、项目进度、进度与预期是否存在差异及原因，产品生产周期、生产周期与前期是否存在差异及原因，项目验收方法及是否与前期保持一致、收入确认方法及是否与前期其他项目存在差异、合同约定的验收周期及验收时点与实际业务是否存在差异，进一步说明是否存在通过改变收入确认方法等方式提前确认收入的情形。

（5）结合外部相关公开信息，分析发行人相关项目设备和生产线发送、安装和验收时间及收入金额与客户对应项目的建设时间、装机时间、投产时间、投产规模、资本性投入的匹配性。

（6）说明对锂电池充放电检测设备相关设备按照功率计算单价，而未按照

实际设备数量及单价进行变动分析的原因及合理性，是否符合行业特征。

（7）结合报告期内锂电池后段生产线主要项目对应的客户、销售内容、收入、成本、毛利率的情况，说明该业务的定价策略；若相关数据存在较大差异，进一步说明原因及合理性。

（8）说明境外销售的主要产品、收入、成本、毛利率、对应的主要客户及其所在国家或地区，量化分析报告期内境外销售收入逐年上升的原因及合理性。

（9）说明主营业务收入中其他项对应的主要产品，报告期内相关收入波动的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，详细说明对收入真实性和截止性的核查方法、核查过程、核查证据、核查比例及核查结论，相关核查证据能否支撑核查结论，对境外收入真实性是否予以了重点关注并采取针对性核查措施、核查情况及其充分性，发行人是否存在收入跨期、调整验收/结算时点的情形。

回复：

一、说明银隆项目的订单获得方式、合作历史沿革、项目建设、验收进度、收入确认、项目回款的具体情况，说明银隆项目是否存在产品质量问题，是否存在纠纷或潜在纠纷

（一）说明银隆项目的订单获得方式、合作历史沿革、项目建设、验收进度、收入确认、项目回款的具体情况

1、说明银隆项目的订单获得方式

发行人与银隆新能源在 2013 年即建立了合作关系，合作初期发行人主要向其销售锂电池检测设备，随着双方合作程度的加深，同时 2016 年银隆新能源拟扩大生产规模，在河北和天津地区建设新的生产基地，发行人基于与银隆新能源长期良好的合作关系，通过商务洽谈的方式获取上述银隆项目的订单。

2、合作历史沿革

发行人银隆项目的合作对象是格力智能，设备的最终使用方为银隆新能源，相关的合作历史沿革详见本回复报告“问题 13”之“一、说明与格力智能合作

的历史沿革，格力智能退出前五大客户的原因及合理性，是否存在纠纷或潜在纠纷”之“（一）说明与格力智能合作的历史沿革”相关回复。

3、项目建设、验收进度、收入确认、项目回款的具体情况

（1）银隆项目建设、验收进度和收入确认情况

单位：万元

序号	项目产线简称	签订时间	合同金额（调整税率、折扣后）	基本完成发货时间	项目验收时间
1	河北银隆线	2016 年 10 月	22,437.52	2017 年 6 月	2018 年 6 月
2	河北银隆增补线	2017 年 4 月	3,512.12	2017 年 8 月	2018 年 11 月
3	天津银隆线	2017 年 4 月	21,939.63	2018 年 2 月	2019 年 4 月

如上表所示，银隆项目的由于设备的最终使用方经营情况出现波动，未进行连续批量试产，无法测试公司的设备能否达到技术协议约定的产能等条件，导致上述项目的发货至验收时间约为 10-15 个月，验收周期长于预期。

上述项目公司均已按照合同或者双方协商约定的时间发货、并经安装调试合格后，取得格力智能出具的设备验收报告时确认收入，收入确认真实、准确。

（2）项目回款的情况

截至本问询函回复出具日，银隆项目均已完成回款，具体情况如下：

单位：万元

序号	项目产线简称	签订时间	合同金额（调整税率、折扣后）	第一笔回款	第二笔回款	第三笔回款
1	河北银隆线	2016 年 10 月	22,437.52	2016 年 10 月，收到预付款 6,750.00 万元，结算方式为银行转账。	2017 年 4 月，收到第二笔回款 9,000.00 万元，结算方式为银行转账。	2018 年 12 月，收到尾款 6,687.52 万元，回款比例 100%，结算方式为承兑汇票结算。
2	河北银隆增补线	2017年4月	3,512.12	2017 年 4 月，收到预付款 1,062.72 万元，结算方式为银行转账。	2018 年 12 月，收到尾款 2,449.40 万元，回款比例 100%，结算方式为承兑汇票结算。	
3	天津银隆线	2017年4月	21,939.63	2017 年 4 月，收到预付款 8,640.00 万元，结算方式为银行转账。	2018 年 12 月，收到第二笔回款 5,143.07 万元，结算方式为承兑汇票结算。	2019 年 3 月，收到尾款 8,156.55 万元，回款比例 100%，结算方式为承兑汇票结算。

通过上表可知，银隆项目在 2019 年 3 月已经全部回款。天津银隆线最后一笔款项回款时间早于验收时间，主要系双方经过友好沟通，客户提前一个月通过 1 年期的商业承兑汇票付款。

上述项目回款涉及的商业承兑票据均在 2019 年 8 月至 2020 年 7 月通过应收账款保理或票据贴现的方式变现。

（二）说明银隆项目是否存在产品质量问题，是否存在纠纷或潜在纠纷

截至本问询函回复出具日，银隆项目相关生产线均已过了质保期，同时质保金均已收回，发行人银隆项目不存在产品质量问题，不存在银隆项目相关纠纷或潜在纠纷。

二、结合客户结构、行业发展、市场规模及竞争态势、产业政策、在手订单、技术更新迭代等因素，说明发行人锂电池后段生产线业务是否存在收入持续下滑的风险，是否具有持续盈利能力

报告期内公司锂电池后段生产线业务收入金额及其占主营业务收入的比重情况如下：

单位：万元

产品类别	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
锂电池后段生产线	8,601.96	28.46%	22,562.42	59.31%	23,893.35	64.42%

虽然报告期内公司锂电池后段生产线业务的收入金额和占主营业务收入的比例逐年下滑，但未来锂电池后段生产线业务具有持续盈利能力。具体来看：

（一）从客户结构分析

2018 年和 2019 年，发行人锂电池的生产线客户较为单一，主要为格力智能，最终用户为银隆新能源。由于银隆新能源项目是发行人在锂电池后段生产线业务领域首个大型项目，占用公司的大量资金和人力资源，但由于客户原因，该项目的进度不及预期，最终在 2019 年基本完成回款。

2020 年，发行人大力拓展锂电池后段生产线业务，虽然在 2020 年上半年新冠疫情带来一定不利影响，随着新能源行业的快速增长，发行人获取多个锂电池

后段生产线项目，并逐步进入以比亚迪为代表的头部锂电池生产厂商的供应链体系。2020 年，部分订单完成验收，但前期订单规模相对较小。

2021 年发行人在手订单充足，单个项目规模有增长趋势，且逐步加深了与头部锂电池生产厂商的合作，未来具有持续盈利能力。

（二）从行业发展、市场规模及竞争态势分析

行业发展方面，2021 年新能源汽车行业保持快速增长。根据中汽协数据，2021 年 1-6 月我国累计新能源汽车产量为 121.5 万辆，同比增长 200.6%；销量为 120.6 万辆，同比增长 201.5%。其中，比亚迪主力车型稳定增长，2021 年 1-6 月累计销售 15.26 万辆，同比增长 157%，累计市占率 14%，位居第一。中国汽车工业协会预测，2025 年汽车销量有望达到 3,000 万辆。按照《新能源汽车产业发展规划（2021-2035 年）》提及的“至 2025 年，我国新能源汽车占新车总销量占比 20%”的目标推算，2025 年，我国新能源汽车销量将达到 600 万辆。锂电池作为新能源汽车的核心部件，已经成为整车厂之间竞争的焦点。高性能、高可靠性动力电池生产、控制和检测设备创新，对新能源汽车行业的发展至关重要。

锂电设备行业的市场规模也在迅速扩大。起点研究院（SPIR）预计，2020 年锂电设备行业仅国内市场需求就将达到 380 亿元，至 2025 年，将达到 2,000 亿元以上。锂电池后段设备价值量一般占整体锂电设备比例的约 30%-35%，因此，2025 年锂电池后段设备市场规模将达到 600-700 亿元。在新能源汽车快速发展的趋势下，电池企业积极扩大产能，锂电设备厂商也将同步受益，为公司未来锂电池后段生产线业务的增长创造了良好的市场环境。

竞争态势方面，大型锂电池厂商从保障供应链的安全、技术保密等方面考虑，倾向于与下游锂电设备厂商建立一定的战略合作关系，这也意味着大型锂电池厂商对下游锂电设备的粘性较强，随着锂电池厂商集中度的提高，未来锂电设备市场集中度有望得到提升。不同的大型锂电池厂商在技术路线的发展方向存在一定差异，因此能否通过技术迭代匹配大型锂电池厂商的需求，进入大型锂电池厂商的供应商体系，对锂电设备厂商业绩的持续性具有重要的意义。公司经过长期的技术沉淀和对行业的理解，逐步加强与大型锂电池厂商的合作关系，从在手订单来看，公司已成为比亚迪刀片电池相关的重要供应商，为公司未来锂电池后段生

产线业务的持续性提供了保障。

（三）从产业政策分析

2012 年国务院发布《节能与新能源汽车产业发展规划（2012—2020 年）》以来，我国坚持纯电驱动战略取向，新能源汽车产业发展取得了巨大成就，成为世界汽车产业发展转型的重要力量之一。

2020 年 4 月，财政部等四部委宣布，综合技术进步、规模效应等因素，将新能源汽车推广应用财政补贴政策实施期限延长至 2022 年底。平缓补贴退坡力度和节奏，原则上 2020 年至 2022 年补贴标准分别在上一年基础上退坡 10%、20%、30%。2020 年虽受新冠肺炎疫情影响，但全年我国新能源汽车销售量同比增加 13.35%，达到 136.7 万辆。

2020 年 11 月，国务院办公厅发布《新能源汽车产业发展规划（2021-2035 年）》，提出发展新能源汽车是我国从汽车大国迈向汽车强国的必由之路，是应对气候变化、推动绿色发展的战略举措。国家对新能源汽车行业的产业政策支持为公司锂电池后段生产线业务的持续性创造了有利的政策环境。

（四）从在手订单分析

截至 2021 年 7 月 31 日，发行人锂电池后段生产线在手订单充足，特别是单个订单规模有所提高，且比亚迪刀片电池相关订单充足，为未来的可持续盈利奠定了坚实的基础。截至 2021 年 7 月 31 日，发行人在手订单金额大于 1500 万元的锂电池后段生产线项目情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	项目类型	是否与比亚迪刀片电池相关	合同金额（含税）
1	江苏巨电新能源股份有限公司	锂电池后段生产线	否	13,600.00
2	西安众迪锂电池有限公司	锂电池后段生产线	是	5,554.16
3	深圳市智佳能自动化有限公司	锂电池后段生产线	否	5,195.76
4	西安众迪锂电池有限公司	锂电池后段生产线	是	3,059.98
5	重庆弗迪锂电池有限公司	锂电池后段生产线	是	2,500.00
6	厦门海辰新能源科技有限公司	锂电池后段生产线	否	1,800.00
合计				**31,709.90**

（五）从技术更新迭代因素分析

锂电设备的技术迭代主要是根据下游锂电池不同应用领域的个性化需求，考虑锂电池厂商降本增效的要求，在生产及测试工艺、设备集成度、自动化等方面进行技术的更新迭代。由于锂电池具有个性化的特点，应用领域广泛，无论新能源汽车、数码产品或储能产品，对电池性能和品质提升，都需要高可靠性的检测设备。公司通常每 2 年对主要产品进行一次升级，以满足行业发展需求。公司近年来产品技术迭代的方向主要是高精度、快速响应、多工况测试等方面。

相较于个性化和定制化的锂电池检测设备，后段生产线通用性、可靠性和经济性是主要的技术迭代发展方向。如刀片电池生产线使用串联化成技术方案，依托公司的 RCDS 馈网充放电系统和均衡电路 BBS 测试系统等核心技术，结合公司核心充放电测试管理软件 MCS、物流仓储控制系统 WCS 和生产线管理软件 MES 系统，在降低设备成本，提高运行效率和能耗节省的基础上，优化算法提升产线类产品的智能化。该类产品生命周期通常 5-8 年，随着客户扩产需求增长，未来锂电设备的投资也具有一定的持续性。

2020 年 3 月，比亚迪发布新一代动力电池产品“刀片电池”，该刀片电池首先搭载比亚迪旗下全新旗舰轿车“汉”。2021 年 4 月，比亚迪正式宣布旗下全系纯电动车型，开始全面搭载刀片电池，并向全行业外供。2021 年 7 月，比亚迪在投资者关系活动上称，除了汉旗舰车型以外，目前比亚迪全系纯电动车都已换装刀片电池。同时，公司在积极进行产能扩张来应对公司销量提升和满足外部供应。公司旗下刀片电池生产基地重庆弗迪目前产能达到 20GWh，未来产能预计达到 35GWh。

公司报告期保持了较高的研发投入，并基于对锂电池行业的理解，前瞻性的进行技术储备，在锂电池后段生产线的业务开拓过程中，公司依靠长期的技术沉淀成功进入头部锂电池厂商的供应商体系，为未来业务的持续性打下坚实的基础。

三、说明季节性波动是否符合行业特征，与同行业可比公司的差异情况及差异原因

（一）报告期内公司收入季节性分布情况

1、公司锂电池检测设备收入季节性分布情况

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
一季度	2,029.83	10.38%	1,401.61	9.93%	747.20	6.87%
二季度	6,136.58	31.39%	2,748.93	19.49%	5,304.96	48.78%
三季度	3,736.14	19.11%	3,088.00	21.89%	1,675.43	15.41%
四季度	7,645.90	39.11%	6,869.28	48.69%	3,146.77	28.94%
合计	**19,548.44**	**100.00%**	**14,107.81**	**100.00%**	**10,874.35**	**100.00%**

公司锂电池检测设备第一季度收入占比较低，主要系春节假期影响；2018 年和 2020 年第二季度收入占比较高，其中 2020 年占比较高主要系随着行业快速发展，公司订单大幅增加，第二季新冠肺炎疫情的影响逐渐削弱后，较多设备在第二季度交付验收所致，2018 年占比较高主要系受个别大客户验收完成时间的影响，比如欣旺达电子股份有限公司在二季度验收设备金额 1,374.53 万元；第四季度收入占比通常较高，主要是由于下游动力电池行业以及消费电子行业的产销旺季主要集中在下半年，因此公司第四季度收入通常占比较高。

2、锂电池后段生产线收入季节性分布情况

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
一季度	-	-	-	-	-	-
二季度	144.96	1.69%	18,934.19	83.92%	19,499.15	81.61%
三季度	263.46	3.06%	943.97	4.18%	891.45	3.73%
四季度	8,193.54	95.25%	2,684.27	11.90%	3,502.75	14.66%
合计	**8,601.96**	**100.00%**	**22,562.42**	**100.00%**	**23,893.35**	**100.00%**

锂电池后段生产线业务通常单个项目金额较大，且从销售订单的签订到设备验收的周期与生产线规模、客户配合程度及试生产效果等因素相关，各锂电池后

段生产线项目的周期因项目实际情况不同而长短不一，导致季度波动较大。

2018 年度和 2019 年度，受限于公司规模和资金实力，公司在承接了银隆项目的订单后，由于其占用了大量的人力和财力，同时基于公司对经营风险和财务风险的控制角度考虑，公司没有主动去开拓新的大型后段生产线项目，因此锂电池后段生产线收入的季节性波动主要受格力智能项目验收时间的影响，2018 年二季度和 2019 年第二季度的收入占比较大，主要系格力智能的银隆项目在上述期间通过验收并确认收入。

2020 年度，随着 2019 年银隆项目基本完成回款后，公司依托多年的技术储备，伴随着锂电池行业的快速增长，开始在锂电池后段生产线方面大力拓展业务，尽管公司大力拓展锂电池后段生产线业务取得良好的效果，但由于新生产线业务的开发、实施到最终验收需要一定的周期，因此虽然公司在手订单充足，但 2020 年公司锂电池后段生产线业务收入仍未恢复到 2018 年和 2019 年的水平。2020 年公司完成验收的主要项目包括东莞德瑞（用于比亚迪刀片电池生产）、圣阳股份、安徽星玛等项目。2020 年受疫情影响，延缓了下游锂电池生产厂商的生产线建设进度，2020 年公司新拓展后段生产线项目，按照项目的执行进度，部分在 2020 年第四季度进行验收并确认收入，因而 2020 年第四季度后段生产线收入较高。

截至 2020 年末，发行人锂电池后段生产线相关的在手订单充足，尚未验收的锂电池后段生产线项目相关发出商品金额约为 4,531.83 万元，相关业务收入具有可持续性。

综上，报告期内公司主营业务收入的波动与公司的业务相匹配，具有合理性。

（二）同行业情况对比

1、发行人符合同行业可比公司收入季节性特点

根据先导智能和杭可科技公开披露信息，其收入季节性情况如下：

公司名称	公开披露的收入季节性
先导智能	先导智能及所处非标自动化设备行业经营存在明显的季节性特征。先导智能多为锂电池设备、光伏电池和组件、3C 智能检测设备以及薄膜电容器领域的国际及国内一线客户，且不同客户的投资规模、投资节奏和建设周期有所差异，单个客户对公司产品的大规模采购可能会对公司营业收入的季节性分布产生较大

公司名称	公开披露的收入季节性
	影响。先导智能每季度销售收入占比存在一定波动，主要受客户采购习惯的影响，下半年特别是第四季度销售收入占比较高。各类产品中，锂电设备的订单签订和产品验收主要集中于下半年尤其是第四季度。
杭可科技	由于杭可科技每个订单的产品、客户以及验收情况各不相同，每批产品的实际验收时点无法精确估计，从而可能导致全年收入及业绩分布不均匀。同时，各年一季度数据由于春节假期等因素的影响，经营业绩通常较其他季度略低。

整体来看，同行业公司中，营业收入均呈一定的季节性波动。由于设备需要经客户验收合格后才能确认收入，产品验收时点受下游客户的设备投产计划影响较大。同时，公司产品从发货到验收的时间较长，受设备工艺难度、客户产品更改以及测试物料供应等多种因素的影响，不同项目验收周期存在一定差异，从而可能导致行业内的公司收入都呈现一定的波定性。

综上，公司收入季节性特征与同行业公司相比不存在重大差异，符合行业惯例。

2、发行人季节性波动大于同行业可比公司的原因

报告期内，发行人与同行业公司的收入季节性比较情况如下：

单位：万元

公司名称	季节	2020 年		2019 年		2018 年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
先导智能	一季度	86,636.38	14.79%	84,362.69	18.01%	65,655.96	16.88%
	二季度	99,752.58	17.03%	101,756.14	21.72%	78,373.53	20.15%
	三季度	228,522.91	39.01%	135,514.56	28.93%	125,558.78	32.28%
	四季度	170,918.20	29.18%	146,764.50	31.33%	119,415.23	30.70%
	合计	**585,830.07**	**100.00%**	**468,397.89**	**100.00%**	**389,003.50**	**100.00%**
杭可科技	一季度	16,680.25	11.17%	24,983.08	19.03%	20,118.07	18.14%
	二季度	44,069.27	29.52%	37,986.53	28.93%	30,353.57	27.36%
	三季度	42,299.51	28.33%	36,963.47	28.15%	45,369.57	40.90%
	四季度	46,237.76	30.97%	31,369.49	23.89%	15,089.41	13.60%
	合计	**149,286.79**	**100.00%**	**131,302.57**	**100.00%**	**110,930.62**	**100.00%**
星云股份	一季度	7,358.40	12.80%	6,581.47	18.00%	4,743.69	15.67%
	二季度	14,905.65	25.93%	9,431.57	25.80%	10,667.33	35.23%
	三季度	17,570.41	30.56%	10,260.35	28.07%	7,575.49	25.02%
	四季度	17,651.23	30.71%	10,285.01	28.13%	7,289.22	24.08%

公司名称	季节	2020 年		2019 年		2018 年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
	合计	**57,485.69**	**100.00%**	**36,558.40**	**100.00%**	**30,275.73**	**100.00%**
赢合科技	一季度	55,607.78	23.32%	45,760.87	27.41%	38,559.77	18.47%
	二季度	68,666.67	28.79%	53,555.67	32.07%	60,563.12	29.02%
	三季度	50,773.86	21.29%	38,837.80	23.26%	37,486.91	17.96%
	四季度	63,423.02	26.60%	28,822.10	17.26%	72,118.71	34.55%
	合计	**238,471.33**	**100.00%**	**166,976.44**	**100.00%**	**208,728.51**	**100.00%**
发行人	一季度	2,034.37	6.73%	1,956.71	5.14%	753.80	2.03%
	二季度	6,863.18	22.71%	22,297.81	58.62%	25,153.08	67.81%
	三季度	4,044.09	13.38%	4,092.72	10.76%	3,761.59	10.14%
	四季度	17,284.00	57.18%	9,691.74	25.48%	7,422.78	20.01%
	合计	**30,225.64**	**100.00%**	**38,038.98**	**100.00%**	**37,091.25**	**100.00%**

虽然发行人的收入季节性波动特点符合行业特征，但总体来看波动幅度大于同行业可比公司，主要体现在 2018 年和 2019 年第二季度收入占比较高，以及 2020 年第四季度收入占比较高。主要原因如下：

（1）发行人经营规模小于同行业可比公司，季度收入易受到单个大项目的影响，导致公司 2018 年和 2019 年收入季度波动较大

报告期内，发行人与同行业可比公司营业收入对比情况如下：

单位：万元

公司简称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
先导智能	585,830.06	468,397.88	389,003.50
杭可科技	149,286.80	131,302.58	110,930.62
星云股份	57,485.70	36,558.39	30,275.73
赢合科技	238,471.34	166,976.44	208,728.51
发行人	**30,328.61**	**38,139.65**	**37,194.33**

根据上表，发行人经营规模小于同行业可比公司，受限于公司规模和资金实力，公司在承接了银隆项目的订单后，基于公司对经营风险和财务风险的控制角度考虑，公司没有主动去开拓新的大型后段生产线项目。

由于公司自身经营规模小于同行业公司，因此季节收入受单个大项目验收的

影响大于同行业可比公司，而发行人 2018 年二季度和 2019 年第二季度的收入占比较高，主要系银隆项目在上述期间通过验收并确认收入导致，符合公司的实际经营情况，具有合理性。

（2）锂电池行业发展趋势、发行人锂电池后段生产线的开发实施周期以及新冠疫情多方面因素，导致公司 2020 年收入季度波动较大

发行人 2020 年第四季度收入占比较高，是受到锂电池行业发展趋势、发行人锂电池后段生产线的开发实施周期以及新冠疫情多方面因素影响导致，相关收入确认真实准确。截至 2020 年末，发行人锂电池后段生产线相关的在手订单充足，尚未验收的锂电池后段生产线项目相关发出商品金额约为 4,531.83 元，相关业务收入具有可持续性。

1）从锂电池行业发展的角度，2020 年，国内新能源汽车的自主消费快速增长，比亚迪、蔚来、小鹏及理想等造车新势力销量爆发式增长，推动锂电池行业市场需求快速提升。2020 年我国新能源汽车销量增长 13.4%，新能源汽车行业已逐步从政策驱动型市场向消费驱动型市场转型。在市场需求快速增长的背景下，2020 年公司锂电池后段生产线项目订单逐步恢复增长，部分项目在 2020 年第四季度验收并确认收入，导致第四季度收入占比较高。

2）从发行人锂电池后段生产线的开发实施周期的角度，2019 年银隆项目完成验收和回款后，公司开始积极地开拓锂电池后段生产线业务。由于锂电池后段生产线业务具有单个项目规模较大，不同生产线的技术路线、技术难度存在差别的特点，因此新业务开拓一般需要数月时间。同时，锂电池后段生产线项目的验收受到生产线规模、客户配合程度等因素影响。总体来看，公司锂电池后段生产线业务开拓取得积极成效，部分项目于 2020 年第四季度验收，且 2020 年末在手订单充足。

3）从新冠疫情影响的角度，2020 年上半年受疫情影响，一定程度上延缓了下游锂电池生产厂商的生产线建设进度。随着 2020 年下半年新能源汽车行业快速增长趋势的逐步显现，新冠疫情的影响已基本消除，但 2020 年公司上半年新拓展后段生产线项目在验收周期上仍受到一定影响，验收时间有所延后，部分项目在 2020 年第四季度进行验收并确认收入。

四、量化分析报告期内第四季度收入占比逐年上升的原因及合理性，列示报告期各期第四季度分月的收入情况，说明是否存在跨期确认收入的情形；说明 2020 年第四季度确认收入的主要项目的具体情况，包括但不限于项目内容、项目金额、项目进度、进度与预期是否存在差异及原因，产品生产周期、生产周期与前期是否存在差异及原因，项目验收方法及是否与前期保持一致、收入确认方法及是否与前期其他项目存在差异、合同约定的验收周期及验收时点与实际业务是否存在差异，进一步说明是否存在通过改变收入确认方法等方式提前确认收入的情形

（一）量化分析报告期内第四季度收入占比逐年上升的原因及合理性，说明是否存在跨期确认收入的情形

1、量化分析报告期内第四季度收入占比逐年上升的原因及合理性，列示报告期各期第四季度分月的收入情况

（1）列示报告期各期第四季度分月的收入情况

公司报告期各期第四季度分月的收入情况如下：

单位：万元

项目	2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
10 月	1,200.90	3.97%	2,078.09	5.46%	1,168.29	3.15%
11 月	3,562.18	11.79%	3,058.95	8.04%	4,764.69	12.85%
12 月	12,520.92	41.42%	4,554.70	11.97%	1,489.80	4.02%
合计	**17,284.00**	**57.18%**	**9,691.74**	**25.48%**	**7,422.78**	**20.01%**

根据上表，发行人 2018 年度和 2019 年度第四季度收入占比分别为 20.01%和 25.48%，处于较为合理的范围。2020 年度，发行人第四季度收入占比有较大的幅度的提升。

（2）量化分析报告期内第四季度收入占比逐年上升的原因及合理性

报告期内，发行人第四季度分业务类型收入占比情况如下：

单位：万元

业务分类	2020 年第四季度		2019 年第四季度		2018 年第四季度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
锂电池检测设备	7,645.90	44.24%	6,869.28	70.88%	3,146.77	42.39%
锂电池后段生产线	8,193.54	47.41%	2,684.27	27.70%	3,502.75	47.19%
其他	1,444.56	8.36%	138.19	1.43%	773.26	10.42%
合计	**17,284.00**	**100.00%**	**9,691.74**	**100.00%**	**7,422.78**	**100.00%**

报告期内，发行人第四季度收入前五大客户情况如下：

期间	序号	客户名称	销售收入（万元）	占第四季度营业收入比例	主要销售内容
2020 年	1	山东圣阳电源股份有限公司	1,953.96	11.31%	锂电池后段生产线
	2	东莞市德瑞精密设备有限公司	1,763.72	10.20%	锂电池后段生产线
	3	安徽星玛新能源有限公司	1,642.51	9.50%	锂电池后段生产线
	4	天津银隆新能源有限公司	1,218.95	7.05%	锂电池后段生产线
	5	深圳市海雷新能源有限公司	929.23	5.38%	锂电池检测设备、储能业务
	合计		**7,508.37**	**43.44%**	-
2019 年	1	孚能科技同一控制下企业	2,549.85	26.31%	锂电池检测设备
	2	鹏辉能源同一控制下企业	2,120.21	21.88%	锂电池后段生产线
	3	衢州华友钴新材料有限公司	544.14	5.61%	锂电池检测设备、锂电池后段生产线
	4	惠州市德赛电池有限公司	372.35	3.84%	锂电池检测设备
	5	安可捷检测（常州）有限公司同一控制下企业	312.04	3.22%	锂电池检测设备
	合计		**5,898.59**	**60.86%**	-
2018 年	1	珠海格力智能装备有限公司	3,027.69	40.79%	锂电池后段生产线
	2	河北银隆新能源有限公司	733.33	9.88%	锂电池后段生产线、锂电池检测设备
	3	深圳市车电网络有限公司及同一控制下企业	727.48	9.80%	储能业务
	4	欣旺达及同一控制下企业	497.37	6.70%	锂电池检测设备
	5	四川国创成电池材料有限公司	172.92	2.33%	锂电池检测设备

期间	序号	客户名称	销售收入（万元）	占第四季度营业收入比例	主要销售内容
	合计		**5,158.80**	**69.50%**	-

2019 年度，发行人第四季度收入占比较 2018 年度有所提高，原因系 2019 年第四季度锂电池检测设备收入金额的提升，其中孚能科技锂电池检测设备收入金额较大，为 2,549.85 万元，该项目设备主要用于孚能科技的戴姆勒奔驰等战略客户的新能源汽车动力电池检测。

2020 年度，发行人第四季度收入有较大幅度的提升，主要系：

1）锂电池检测设备方面，2020 年度，特别是 2020 年下半年新能源汽车行业带动锂电池设备需求的快速增长，导致 2020 年第四季度锂电池检测设备收入占比较高；

2）锂电池后段生产线第四季度验收并确认收入金额较大，具体原因详见本题目之“三、说明季节性波动是否符合行业特征，与同行业可比公司的差异情况及差异原因”相关内容。

2、说明是否存在跨期确认收入的情形

公司主要大客户均为国有企业、上市公司，发行人相关收入确认均取得可靠的外部证据作为收入确认依据，且收入确认相关验收文件均经过了客户的确认，收入确认政策谨慎，收入确认真实、准确，不存在跨期确认收入的情形。‘

（二）说明 2020 年第四季度确认收入的主要项目的具体情况，包括但不限于项目内容、项目金额、项目进度、进度与预期是否存在差异及原因，产品生产周期、生产周期与前期是否存在差异及原因，项目验收方法及是否与前期保持一致、收入确认方法及是否与前期其他项目存在差异、合同约定的验收周期及验收时点与实际业务是否存在差异，进一步说明是否存在通过改变收入确认方法等方式提前确认收入的情形

1、说明 2020 年第四季度确认收入的主要项目的具体情况，包括但不限于项目内容、项目金额、项目进度、进度与预期是否存在差异及原因

序号	客户名称	项目内容	项目金额（万元）	合同签订时间	发货时间	合同约定的发货时间	合同约定验收条款	实际验收时间
1	东莞市德瑞精密设备有限公司	化成自动检测系统	1,763.72	2020-8-12	2020-10-20	2020 年 10 月 25 日之前	按买方技术要求和图纸等标准进行验收（连续运转即试运行 1 个月启动最终验收）	2020-12
2	安徽星玛新能源有限公司	圆柱电池模组 PACK 生产线	1,642.25	2020-4-26	第一条线 2020-7-16	2020 年 6 月 10 日之前	试运行 100 天后启动验收，合同设备达到规定的各项性能保证值指标后，买方应于 30 天内签署交付验收报告。	2020-12
					第二、三条线 2020-12-15	2020 年 6 月 10 日之前	试运行 100 天后启动验收，合同设备达到规定的各项性能保证值指标后，买方应于 30 天内签署交付验收报告。 验收时间自第一条产线安装调试完成之日起计算。	2020-12
3	山东圣阳电源股份有限公司	锂电池产能建设项目化成分容设备（一期项目）	998.93	2020-5-10	2020-8-30	2020 年 8 月 15 日前	设备正式生产 30 天后一周内启动最终验收	2020-12
4	山东圣阳电源股份有限公司	锂电池产能建设项目化成分容设备（二期项目）	818.58	2020-8-21	2020-11-6	2020 年 10 月 21 日前	设备正式生产 30 天后一周内启动最终验收	2020-12
5	合肥鑫城国有资产经营有限公司	手动分容项目	690.27	2020-5-22	2020-7-18	2020 年 6 月 22 日前	依据《技术协议》等作为验收标准（货到现场后 7 日内，在买方指定地点安装调试完毕后，并通过买方及业主方检查验收）	2020-11

（1）安徽星玛项目

安徽星玛项目包括三条产线，项目合同签订时间为 2020 年 4 月。2020 年 7 月 1 日，发行人与安徽星玛签订了《关于圆柱电池模组 PACK 生产线设备采购及安装调试付款方式调整的函》，函件约定：由于受市场影响，安徽星玛技术方向可能稍作调整，所购买的第二、三条产线可能需要增加部分设备，故需公司分批发货。安徽星玛先进行第一条产线设备的安装调试，在其预付整个合同价款的 30%后，公司发第一条生产线到现场。剩余两条产线验收时间自第一条产线安装调试完成之日起计算。

该项目具体实施过程中，根据合同约定，安徽星玛项目（三条产线）出厂前须经由买方依据技术协议的约定进行工厂预验收。2020 年 6 月买方安排了技术人员在发行人现场对三条生产线进行了试运行，并在 2020 年 7 月 8 日通过了买方的预验收，设备性能符合技术协议的相关约定。后续设备只需送到客户现场安

装调试，试运行合格即可。第一条产线发货时间为2020年7月16日，并于2020年12月达到验收条件。二、三条产线应客户要求于2020年12月15日发货到客户现场，并在预验收工作的基础上对设备进行了安装调试及运行细节的完善，设备性能符合客户要求。根据函件的相关约定，第二、三条产线和第一条产线同时验收，客户于2020年12月25日同时出具了三条产线的验收报告。

（2）圣阳股份相关项目

2020年5月，公司与圣阳股份签署锂电池产能建设项目化成分容设备（一期项目）合同。由于客户计划扩大产能规模，因此2020年8月，发行人与圣阳股份签署了上述项目的二期项目合同，作为一期项目的补充。圣阳股份两期项目的框架在同一个厂房，两者是串联的，二期项目可以直接利用一期项目已完成的框架结构，二期项目仅是设备安装，因此验收周期较短。另外，圣阳股份两期项目的发货时间略晚于合同约定，原因系客户付款略晚于合同约定，但总体差异不大。

（3）合肥鑫城国有资产经营有限公司

公司产品主要是定制化设备，客户对规格型号、产品标准、技术参数等方面的要求不尽相同，设计、生产及调试时间较长，因此会出现部分订单的发货时间晚于合同约定时间。当因公司原因导致发货延迟时，公司均会提前与客户沟通，双方协商一致后调整发货时间。因上述原因，合肥鑫城国有资产经营有限公司相关项目发货时间略晚于合同约定时间。

除上述情况外，上述项目的实际进度与预期不存在重大差异。

综上，由于锂电池后段生产线业务复杂程度较高，且实际进度受到多因素影响，但总体上看，发行人主要项目实施情况与合同约定略有差异，但具有合理性，对公司生产经营不构成重大影响。

2、产品生产周期、生产周期与前期是否存在差异及原因，项目验收方法及是否与前期保持一致、收入确认方法及是否与前期其他项目存在差异、合同约定的验收周期及验收时点与实际业务是否存在差异

（1）产品生产周期、生产周期与前期是否存在差异及原因

公司 2020 年第四季度的前五大项目的产品类型都是锂电池后段生产线业务，前期同类大型项目主要是银隆项目，但由于银隆项目设备的最终使用方银隆新能源自身生产经营的原因，出现项目建设、验收进度晚于预期的情况，不具可比性，因此公司选取 2018 年和 2019 年除银隆项目外的其他项目金额大于 500 万的锂电池后段生产线项目进行对比，情况如下：

序号	客户名称	项目内容	项目收入金额（万元）	生产开始时间①	生产完工时间②	生产周期（②-①）
2020 年第四季度确认收入主要项目						
1	东莞市德瑞精密设备有限公司	化成自动检测系统	1,763.72	2020/8/12	2020/10/20	69
2	安徽星玛新能源有限公司	圆柱电池模组 PACK 生产线-第一条线	1,642.25	2020/4/30	2020/8/20	112
		圆柱电池模组 PACK 生产线-第二、三条线				112
3	山东圣阳电源股份有限公司	锂电池产能建设项目化成分容设备（一期项目）	998.93	2020/5/15	2020/8/30	107
4	山东圣阳电源股份有限公司	锂电池产能建设项目化成分容设备（二期项目）	818.58	2020/8/26	2020/10/28	63
5	合肥鑫城国有资产经营有限公司	手动分容项目	690.27	2020/5/29	2020/10/12	136
前期主要项目						
1	河南省鹏辉电源有限公司	化成、分容自动线	1,875.00	2019/4/11	2019/8/29	140
2	河南省鹏辉电源有限公司	分容自动线	774.14	2018/7/25	2018/12/17	145
3	珠海鹏辉能源有限公司	化成自动线改造项目	891.45	2018/5/24	2018/8/29	97

根据上表，发行人 2020 年第四季度确认收入的锂电池后段生产线项目的生产周期与 2018 年和 2019 年存在差异，主要原因如下：

1）2020 年东莞市德瑞精密设备有限公司的化成自动检测系统生产周期较短，主要系该项目发行人主要提供项目所需的充放电检测设备，其他的设备如物流线等由客户直接向其他供应商采购，项目集成的设备较少，缩短了生产周期。

2）2020 年山东圣阳电源股份有限公司二期项目生产周期较短，主要系该项目是客户一期项目的补充，一二期项目的设备结构基本相同，因此随着一期生产经验的积累，二期的生产效率提高。同时两期项目的框架在同一个厂房，两者是串联的，二期项目可以直接利用一期项目已完成的框架结构，因此二期项目生产

周期较短。

（2）项目验收方法及是否与前期保持一致

公司根据客户需求为其提供锂电池检测设备、锂电池后段生产线等产品。公司通过招投标、商务谈判等方式取得合同，双方签订合同的同时一般也签订技术协议，关于验收方法一般都是约定按技术协议约定的标准进行验收，由于公司的产品是大部分是定制化产品，不同客户的对产品技术参数等要求也略有不同，因此不同客户的验收方法略有不同，但不存在重大差异。上述客户的验收条款具体如下：

序号	客户名称	合同编号	验收条款
1	东莞市德瑞精密设备有限公司	TRC20200811/1	按买方技术要求和图纸等标准进行验收（连续运转即试运行 1 个月启动最终验收）
2	安徽星玛新能源有限公司	XM/MP/2020042601	试运行 100 天后启动验收，合同设备达到规定的各项性能保证值指标后，买方应于 30 天内签署验收报告。
3	山东圣阳电源股份有限公司	SDSY/LD/2020/012	设备正式生产 30 天后一周内启动最终验收
4	山东圣阳电源股份有限公司	SDSY/LD/2020/040	设备正式生产 30 天后一周内启动最终验收
5	合肥鑫城国有资产经营有限公司	DM（AH）/HT/CG/202005008	依据《技术协议》等作为验收标准（货到现场后 7 日内，在买方指定地点安装调试完毕后，并通过买方及业主方检查验收）
6	河南省鹏辉电源有限公司	02RN20190114	试生产之日起 90 天内验收
7	衢州华友钴新材料有限公司	4500007848	设备安装调试完成后进行试运行，试运行 15 天后，进行试运行验收；设备投入生产运行满 12 个月，运行正常，乙方履行了约定的售后服务，视为设备终验收合格。
8	珠海鹏辉能源有限公司	RN20180205	试生产之日起 60 天内验收

（3）收入确认方法及是否与前期其他项目存在差异

由于锂电池后段生产线项目都需要安装调试，公司对该类业务的收入确认具体方式为，在产品送达客户指定地点，进行产品设备的安装、调试完毕，并经客户验收合格后确认收入。

公司的收入确认方式符合会计准则的相关要求，2020 年锂电池后段生产线项目收入确认方法与前期其他项目不存在明显差异。

（4）合同约定的验收周期及验收时点与实际业务是否存在差异。

详见本题之“四、（二）”之“1、说明 2020 年第四季度确认收入的主要项目的具体情况，包括但不限于项目内容、项目金额、项目进度、进度与预期是否存在差异及原因”之相关内容。

综上，报告期内发行人收入确认的方法符合会计准则要求，不同期间收入确认的具体方法一致，项目的生产周期、验收周期也不存在重大差异，因此发行人不存在通过改变收入确认方法等方式提前确认收入的情形。

五、结合外部相关公开信息，分析发行人相关项目设备和生产线发送、安装和验收时间及收入金额与客户对应项目的建设时间、装机时间、投产时间、投产规模、资本性投入的匹配性

发行人主要项目客户大多为上市公司，少部分为非上市公司。其中，非上市公司对于其锂电池生产线的建设、装机、投产、规模、资本性投入情况对外披露信息非常有限。上市公司年度报告中，对相关项目的信息披露也较为有限。以下主要通过上市公司客户年度报告等公开信息对发行人主要项目的情况进行匹配分析。

期间	序号	客户名称	销售收入（万元）	公开信息匹配情况
2020 年	1	孚能科技及同一控制下企业	2,220.52	根据孚能科技 2020 年年度报告，孚能科技 2018 年陆续启动了镇江一期和镇江二期项目，本期新增投资 268,271.58 万元。 上述项目锂电池检测设备部分为发行人提供。
	2	圣阳股份	1,953.96	根据圣阳股份 2020 年年度报告，在建工程当年新增 2,079.83 万元，根据圣阳股份投资者互动平台相关回复，该产线已实现小批量投产。
	3	东莞德瑞	1,763.72	东莞德瑞系融捷股份的控股子公司。 根据融捷股份 2020 年年度报告，2020 年融捷股份向比亚迪销售锂电设备 7,617.82 万元。 上述销售给比亚迪的设备中化成自动检测线由发行人提供。
	4	安徽星玛及同一控制下企业（注 2）	1,642.70	非上市公司，无公开信息
	5	比亚迪及同一控制下企业（注 3）	1,385.92	根据比亚迪 2020 年年度报告，2020 年比亚迪固定资产中新增外购机器设备 600,684.00 万元。
2019 年	1	格力智能	18,990.39	该项目的最终使用方银隆新能源为非上市公司，无项目的公开信息。

期间	序号	客户名称	销售收入（万元）	公开信息匹配情况
	2	鹏辉能源同一控制下企业（注 4）	3,217.87	根据鹏辉能源 2019 年年度报告，鹏辉能源 2019 年在建工程中“在安装设备”本期增加 28,291.42 万元。 其中，鹏辉能源在建工程中新增采购的部分生产线和锂电池检测设备为发行人提供。
	3	孚能科技同一控制下企业	2,549.55	根据孚能科技招股说明书，2019 年，孚能科技镇江项目在建工程金额为 88,347.06 万元，较 2018 年末的 2,318.16 万元大幅增加。 上述项目锂电池检测设备部分为发行人提供。
	4	惠州市德赛电池有限公司	1,083.22	根据德赛电池 2019 年年度报告，公司全力拓展基站储能业务，报告期内基站储能锂电池产品实现快速量产并交付。2018 年德赛电池固定资产中新增外购机器设备 3,293.32 万元。 2019 年公司配合德赛电池针对 5G 基站备用储能电池检测设备的研发，上述储能锂电池产品生产设备部分为发行人提供。
	5	欣旺达及同一控制下企业（注 5）	754.84	根据欣旺达 2019 年年度报告，2019 年欣旺达固定资产中新增外购机器设备 52,419.04 万元。 上述新增固定资产中的部分锂电池检测设备为发行人提供。
2018 年	1	格力智能及同一控制下企业（注 6）	22,258.53	该项目的最终使用方银隆新能源为非上市公司，无项目的公开信息
	2	深圳市车电网络有限公司及同一控制下企业（注 7）	2,296.24	根据科陆电子 2018 年年度报告，2018 年 6 月，科陆电子控股子公司深圳市车电网络有限公司中标重庆耐能集新能源科技有限公司充电桩设备采购项目，中标金额约 2,664 万元。 上述项目对应的部分充电桩设备由发行人提供。
	3	欣旺达及同一控制下企业	2,087.17	根据欣旺达 2018 年年度报告，2018 年欣旺达固定资产中新增外购机器设备 71,591.31 万元。上述新增固定资产中的部分锂电池检测设备为发行人提供。
	4	鹏辉能源及同一控制下企业	1,211.90	根据鹏辉能源 2018 年年度报告，鹏辉能源 2018 年在建工程中“在安装设备”本期增加 41,792.38 万元。 其中，鹏辉能源在建工程中新增采购的部分生产线和锂电池检测设备为发行人提供。
	5	河北银隆	733.33	非上市公司，无公开信息。

综上，发行人主要项目情况与客户公开披露信息具有一定的匹配性。

六、说明对锂电池充放电检测设备相关设备按照功率计算单价，而未按照实际设备数量及单价进行变动分析的原因及合理性，是否符合行业特征

由于公司锂电池充放电检测设备多为定制化产品，不同客户对产品精度要求、材料选择、功能实现、管理规模、应用情景上有不同的要求，因此不同设备的通

道数量以及通道功率存在较大差异，例如一台设备的通道范围一般为 1-160 个，单个通道的功率范围一般为 50MW-600KW。因此如果以数量“台”或“通道”作为数量计算单价，会导致单价不具有可比性。

实际业务中，锂电池充放电检测设备的价格主要影响因素为设备功率，因此对锂电池充放电检测设备按照功率计算单价更为合理。

发行人对锂电池充放电检测设备相关设备按照功率计算单价符合行业特征，如星云股份招股说明书披露：“锂电池组充放电检测系统由于各型号产品配置不同，导致不同型号产品之间的售价存在较大差异，为了增强报告期内单价的可比性，将每套检测系统统一折算成瓦数作为单位”。

综上，公司对锂电池充放电检测设备相关设备按照功率计算单价，符合行业特性，具有合理性。

七、结合报告期内锂电池后段生产线主要项目对应的客户、销售内容、收入、成本、毛利率的情况，说明该业务的定价策略；若相关数据存在较大差异，进一步说明原因及合理性

（一）结合报告期内锂电池后段生产线主要项目对应的客户、销售内容、收入、成本、毛利率的情况，说明该业务的定价策略

1、报告期内公司锂电池后段生产线业务前十大项目的具体情况

单位：万元

序号	客户名称	产品内容	收入金额	成本金额	毛利率	收入确认年度	占报告期锂电池后段生产线总收入比例
1	珠海格力智能装备有限公司	化成分容线	19,230.77	11,723.11	39.04%	2018 年	34.93%
2	珠海格力智能装备有限公司	高温静置线、化成自动线、分容自动线	18,913.47	11,441.78	39.50%	2019 年	34.35%
3	珠海格力智能装备有限公司	高温化成自动线、分容自动线	3,027.69	1,512.12	50.06%	2018 年	5.50%
4	河南省鹏辉电源有限公司	化成分容自动线	1,875.00	1,661.81	11.37%	2019 年	3.41%

序号	客户名称	产品内容	收入金额	成本金额	毛利率	收入确认年度	占报告期锂电池后段生产线总收入比例
5	东莞市德瑞精密设备有限公司	化成自动检测系统	1,763.72	1,915.38	-8.60%	2020 年	3.20%
6	安徽星玛新能源有限公司	圆柱电池模组 PACK 生产线	1,642.25	902.68	45.03%	2020 年	2.98%
7	山东圣阳电源股份有限公司	化成分容线	998.93	798.09	20.11%	2020 年	1.81%
8	珠海鹏辉能源有限公司	化成自动线改造	891.45	643.96	27.76%	2018 年	1.62%
9	山东圣阳电源股份有限公司	化成分容线	818.58	625.70	23.56%	2020 年	1.49%
10	河南省鹏辉电源有限公司	分容自动线	774.14	661.40	14.56%	2019 年	1.41%
合计			**49,936.00**	**31,886.03**	-	-	**90.70%**

（二）若相关数据存在较大差异，进一步说明原因及合理性。

锂电池后段生产线项目差异较大，定制程度高，因而不同项目的收入金额差异较大，与客户的产线规模、性能要求等因素相关。

公司锂电池后段生产线的产品价格是以预估的产品成本为基础，加上目标利润，并重点考虑产品技术难度、客户在公司战略布局中的重要程度进行适当调整，因此不同项目的毛利率受到上述因素的影响而有所差异。具体情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	收入金额	收入确年度	毛利率	毛利率分析
1	珠海格力智能装备有限公司	19,230.77	2018 年	39.04%	发行人与客户有较长期的前期合作经验，项目为钛酸锂电池生产线，技术难度较高，因此毛利率略高；3,027.69 万元系河北银隆增补线项目，该项目公司自主产品较多，同时由于是增补线，客户转换供应商成本高，因此公司的议价能力强，所以项目毛利率较高。
2	珠海格力智能装备有限公司	18,913.47	2019 年	39.50%	
3	珠海格力智能装备有限公司	3,027.69	2018 年	50.06%	
4	河南省鹏辉电源有限公司	1,875.00	2019 年	11.37%	该项目是传统化成分容产线，市场竞争激烈，同时项目系公司首

序号	客户名称	收入金额	收入确年度	毛利率	毛利率分析
					个三元化成分容自动线，在项目预算的基础上，实施过程中增补了较多材料，造成利润率较低。
5	东莞市德瑞精密设备有限公司	1,763.72	2020 年	-8.60%	使用串联化成工艺用于刀片电池生产，考虑到比亚迪在公司战略布局中的重要性，报价较低。由于本项目是公司首条刀片电池生产线项目，项目经验较少，因此安装调试成本高于预期，导致毛利率为负数。
6	安徽星玛新能源有限公司	1,642.25	2020 年	45.03%	项目包括电芯的自动筛选、模组 PACK 检测的生产线，主要设备使用公司核心模组，公司在该类设备技术积累较强，在生产成本具有一定的优势，因此毛利率较高。
7	山东圣阳电源股份有限公司	998.93	2020 年	20.11%	圣阳股份该产线是其首条锂电池自动化化成分容生产线，主要用于中国移动 5G 基站备电储能产品的生产，公司看好圣阳股份在锂电池领域的发展前景，因此采取较为保守的报价策略，导致毛利率较低。
8	珠海鹏辉能源有限公司	891.45	2018 年	27.76%	该项目系化成自动线改造项目，由原来的手动线改为自动线，主要设备系外购取得，所以毛利率略低。
9	山东圣阳电源股份有限公司	818.58	2020 年	23.56%	圣阳股份该产线是其首条锂电池自动化化成分容生产线，主要用于中国移动 5G 基站备电储能产品的生产，公司看好圣阳股份在锂电池领域的发展前景，因此采取较为保守的报价策略，导致毛利率较低。
10	河南省鹏辉电源有限公司	774.14	2019 年	14.56%	该项目是发行人第一条软包分容自动线，软包项目经验少，对成本预估不足，导致毛利率偏低。

综上，公司锂电池后段生产线项目收入金额大小主要受客户项目规模的影响，毛利率的差异主要系在公司整体定价原则上考虑了技术难度、定制化程度、客户战略布局等因素进行略有差异的报价，以及具体实施过程中实际发生的成本与预期可能存在一定差异相关，具有合理性。

八、说明境外销售的主要产品、收入、成本、毛利率、对应的主要客户及其所在国家或地区，量化分析报告期内境外销售收入逐年上升的原因及合理性

（一）说明境外销售的主要产品、收入、成本、毛利率、对应的主要客户及其所在国家或地区

1、境外销售的主要产品、收入、成本、毛利率

报告期内，公司境外销售的主要产品情况如下表：

单位：万元

项目	2020 年			2019 年			2018 年		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
锂电池检测设备	920.10	252.80	72.52%	406.12	108.77	73.22%	91.43	24.22	73.51%
其他	496.02	353.79	28.67%	10.77	7.38	31.47%	4.49	1.45	67.78%
总计	**1,416.13**	**606.59**	**57.17%**	**416.89**	**116.15**	**72.14%**	**95.92**	**25.66**	**73.25%**

（1）锂电池检测设备境外收入分析

锂电池检测设备方面，报告期内境外收入逐年增长主要系随着公司行业知名度的提升，通过客户介绍、参加展会等方式取得的海外订单增长、海外客户逐步增加所致。

毛利率方面，报告期内境外毛利率较稳定且维持在较高水平，主要系海外市场由于维护成本相对较高、单批出口订单的数量较小，因此定价较高。根据杭可科技 2020 年年度报告：“订单毛利率呈现海外客户毛利率较国内客户高的特点”，因此发行人锂电池检测设备海外收入毛利率高于境内符合行业特点。

（2）其他类境外收入分析

其他类境外收入 2020 年大幅增长，主要系销售给 PNE SOLUTION CO., Ltd. 配件（逆变器）产生 494.00 万元收入所致。上述业务发生的背景系：

1）随着韩国锂电池相关设备成本的不断提高，LG 的供应商 PNE SOLUTION CO., Ltd.近年在国内不断寻找合作厂商，有从中国进口逆变器来匹配其产品的潜在需求。

2）发行人近年来一直在寻找市场机会加入国内外锂电池头部生产厂商的供

应链体系，发行人拟通过与 PNE SOLUTION CO., Ltd.的合作逐步进入韩国市场特别是 LG 供应商体系。

2、对应的主要客户及其所在国家或地区

报告期各期公司境外销售主要客户情况如下：

单位：万元

期间	序号	客户名称	销售金额	占当期外销收入比例	占当期营业收入比例	所在国家或地区
2020年度	1	PNE SOLUTION CO., Ltd.	494.00	34.88%	1.63%	韩国
	2	万盟精机股份有限公司	206.40	14.57%	0.68%	中国台湾
	3	Genplus Pte. Ltd.	184.39	13.02%	0.61%	新加坡
	4	Tata AutoComp Systems Ltd.	124.81	8.81%	0.41%	印度
	5	SUNWODA ELECTRONIC INDIA PRIVATE LIMITED	83.11	5.87%	0.27%	印度
	合计		**1,092.70**	**77.16%**	**3.60%**	-
2019年度	1	JAY ACE TECHNOLOGIES LTD.	182.92	43.88%	0.48%	印度
	2	YOUNG IN AT Co., Ltd.	79.90	19.17%	0.21%	韩国
	3	SARBS Renewable Energy Co. Ltd.	48.88	11.73%	0.13%	孟加拉
	4	SUNWODA ELECTRONIC INDIA PRIVATE LIMITED	30.64	7.35%	0.08%	印度
	5	D.D.International	14.68	3.52%	0.04%	印度
	合计		**357.02**	**85.64%**	**0.94%**	-
2018年度	1	CalAmp	14.91	15.54%	0.04%	美国
	2	AT Frontier Co. Ltd.	11.07	11.54%	0.03%	韩国
	3	德臻科技股份有限公司	6.90	7.20%	0.02%	中国台湾
	4	GlobTek, Inc.	6.72	7.00%	0.02%	美国
	5	GREENWAY INDIA	6.55	6.82%	0.02%	印度
	合计		**46.14**	**48.10%**	**0.12%**	-

报告期内发行人境外客户所在国家或地区主要为韩国、印度和中国台湾等。

（二）量化分析报告期内境外销售收入逐年上升的原因及合理性。

报告期内，公司境外销售收入情况如下：

单位：万元

项目	2020 年		2019 年		2018 年
	金额	同比增长	金额	同比增长	金额
锂电池充放电检测设备	894.96	335.50%	205.50	124.77%	91.43
锂电池综合性能检测设备	25.14	-87.47%	200.62	-	-
其他	496.02	4504.91%	10.77	140.13%	4.49
合计	**1,416.13**	**239.68%**	**416.89**	**334.65%**	**95.92**

报告期内公司境外销售收入逐年增长主要系随着公司行业知名度的提升，通过客户介绍、参加展会等方式取得的海外订单增长、海外客户逐步增加所致，其中公司的核心设备锂电池充放电检测设备逐年大幅增加，2020 年其他产品大幅增加主要系销售给 PNE SOLUTION CO., Ltd.配件（小功率逆变器）产生 494.00 万元收入所致。

2019 年和 2020 年境外销售前五名按是否为新客户区分情况如下：

单位：万元

期间	序号	客户名称	销售金额	是否为新客户
2020 年度	1	PNE SOLUTION CO. ,Ltd.	494.00	否
	2	万盟精机股份有限公司	206.40	是
	3	Genplus Pte. Ltd.	184.39	是
	4	Tata AutoComp Systems Ltd.	124.81	是
	5	SUNWODA ELECTRONIC INDIA PRIVATE LIMITED	83.11	否
	合计		**1,092.70**	-
2019 年度	1	JAY ACE TECHNOLOGIES LTD.	182.92	是
	2	YOUNG IN AT Co., Ltd.	79.90	否
	3	SARBS Renewable Energy Co. Ltd.	48.88	是
	4	SUNWODA ELECTRONIC INDIA PRIVATE LIMITED	30.64	是
	5	D.D. International	14.68	是
	合计		**357.02**	-

通过上表可知，2019 年较 2018 年境外销售收入大幅增加，主要系当期公司境外新客户产生较高收入所致，2020 年境外销售收入的增长除了新客户数量的增加，对老客户 PNE SOLUTION CO., Ltd.的收入大幅增加也是重要原因。

综上，公司境外销售收入逐年上升的原因主要系随着公司行业知名度的提升，

通过客户介绍、参加展会等方式取得的海外订单增长、海外客户逐步增加所致，具有合理性。总体而言，报告期内发行人境外收入占比分别为 0.26%、1.10%和4.69%，对公司不具有重大影响。

九、说明主营业务收入中其他项对应的主要产品，报告期内相关收入波动的原因及合理性

报告期内，公司主营业务收入中其他项的主要内容为储能产品、技术服务费和配件销售等，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年		2019 年		2018 年	
	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比
储能产品	1,236.70	59.59%	980.32	71.62%	2,109.35	90.78%
配件销售	777.64	37.47%	272.08	19.88%	125.66	5.41%
技术服务费	48.7	2.35%	76.45	5.59%	22.61	0.97%
充电机	12.19	0.59%	39.91	2.92%	65.94	2.84%
合计	**2,075.24**	**100.00%**	**1,368.75**	**100.00%**	**2,323.56**	**100.00%**

储能产品方面，报告期内，储能产品收入波动较大，公司积极进行储能业务的技术研发储备，同时通过市场调研使得产品对应的应用场景更加聚焦，并逐步建立和完善销售渠道，但是由于刚刚起步，储能相关产品的销售收入具有偶发性、非连续性特点，因此报告期内储能产品销售收入金额波动较大。

配件销售方面，公司的配件销售收入随着公司设备在市场保有量逐步提升，其销售也呈逐年递增的趋势。2020 年公司销售配件销售收入大幅上升主要系该期公司对客户 PNE SOLUTION CO., Ltd.销售逆变器产生 494.00 万元收入所致。

综上，报告期内公司主营业务收入中其他项收入波动具有合理性。

十、请保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）中介机构核查程序

1、针对发行人营业收入，保荐人、申报会计师履行了如下核查程序：

（1）访谈发行人管理层，了解发行人业务模式；访谈发行人财务总监，了解发行人报告期内的收入确认政策和收入确认的具体方法，在报告期内收入确认

政策是否保持一贯性；复核发行人收入确认政策是否符合企业会计准则规定；查询同行业可比公司定期报告等文件，对比发行人与同行业可比公司收入确认的差异情况，分析差异原因。

（2）访谈发行人管理层，了解银隆项目的订单获得方式。

（3）获取发行人在手订单明细，分析锂电池后段生产线业务是否存在收入持续下滑的风险。

（4）获取发行人收入成本明细表及业务分类情况表，统计发行人不同业务类别、不同客户类型收入，毛利率波动情况，分析波动原因。

（5）获取发行人报告期新签合同清单、补充协议清单、收入明细表，比较分析报告期内收入金额与合同金额的匹配性；了解报告期内合同变更的情况及原因合理性。

（6）获取发行人同行业可比公司定期报告，对比发行人与同行业可比公司各季度收入金额及占比情况，分析公司收入季节性波动的原因及差异的合理性。

（7）访谈公司管理层，了解项目签订背景、实施情况，分析项目验收周期较长的原因并判断其合理性。

（8）获取报告期内各期商品销售明细表，访谈公司管理层，了解客户向公司采购的商业合理性，分析销售价格、采购价格合理性。

（9）获取发行人报告期各期收入前十大项目的销售合同、验收单据、记账凭证、回款单据及销售发票，检查各期回款情况，计算前十个项目收入占当期销售收入比例，计算项目报告期内各期回款占合同总金额比例，计算项目累计回款占合同总金额比例，计算项目的毛利率，并与同行业可比公司进行对比，分析差异的原因和合理性。

（10）核查发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员流水，是否与客户及其关联方之间存在异常往来；对主要客户进行走访，确认是否与公司存在其他特殊利益安排。

（11）检查境外收入的变动情况，分析变动原因及合理性。

（12）对报告期各期资产负债表日前后的收入确认执行截止测试，检查是否存在跨期情况。

（13）检索中国执行信息公开网、中国裁判文书网等公开网站，查询公司与客户是否存在纠纷情况。

2、针对收入真实性和截止性的，保荐人、申报会计师履行了如下核查程序：

（1）针对收入真实性的核查方法、核查过程、核查证据及核查比例：

1）访谈公司管理层，了解主要项目的获取方式、合作背景、实施情况等。

2）获取公司的收入成本明细表，对营业收入执行分析性程序。包括但不限于：分析不同业务类别收入的变动原因；不同类型客户收入的变动原因；收入的季度波动原因；分析收入与现金流的匹配情况；分析收入与销售费用的匹配情况；分析第三方回款业务的真实性及合理性；结合项目的开始及验收时间，分析项目周期与合同约定差异的原因及合理性。

3）执行细节测试程序。对记录的收入交易选取样本，核对销售合同、验收单、送货单、物流单等文件，检查收入确认的金额、时点是否准确、完整，对主要客户进行函证及访谈，报告期内细节测试比例如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业收入	30,328.61	38,139.65	37,194.33
走访金额	21,050.50	30,634.80	30,224.69
走访比例	69.41%	80.32%	81.26%
函证金额	27,524.08	35,529.98	34,745.53
函证比例	90.75%	93.16%	93.42%
回函金额	26,126.26	34,067.64	33,835.13
回函比例	94.92%	95.88%	97.38%

注：上述回函金额是指回函可确认的金额，包括回函相符的金额和回函不符经替代测试可确认的金额。

（2）针对收入截止性的核查方法、核查过程、核查证据及核查比例

考虑到公司的行业特性，保荐人、申报会计师对报告期营业收入执行截止测试，选取报告期各期末前后一个季度的确认收入的合同，检查销售合同和验收单

据、签收单据等收入确认支持性文件，确认收入是否计入了恰当的期间，核查比例如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
当年第四季度收入	17,350.16	9,755.14	7,479.80
核查金额	12,649.62	7,857.17	6,098.73
核查比例	72.91%	80.54%	81.54%
期后第一季度收入	5,333.85	2,047.96	1,964.70
核查金额	4,046.07	1,549.59	1,314.60
核查比例	75.86%	75.66%	66.91%

（二）中介机构核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、2016 年，发行人与格力智能开展合作并通过商务谈判的方式获取了银隆项目订单，截至本问询函回复出具日，银隆项目相关订单已全部履行完毕，发行人根据格力智能对各个项目的验收情况相应确认了收入，相关款项已全部收回。银隆项目不存在产品质量问题，且不存在银隆项目相关纠纷或潜在纠纷。

2、国家对新能源汽车产业的支持，对锂电池后段生产线业务持续性创造了有利的政策环境，新能源汽车及其上下游产业市场空间巨大，锂电设备厂商市场需求不断增强，发行人通过长期的技术沉淀成功进入头部锂电池厂商的供应商体系，在手订单充足，锂电池后段生产线业务具有持续盈利能力。

3、发行人收入季节性波动幅度大于同行业可比公司，主要体现在 2018 年和 2019 年第二季度收入占比较高，以及 2020 年第四季度收入占比较高，2018 年和 2019 年第二季度收入占比较高主要系银隆项目在上述期间通过验收并确认收入，而发行人经营规模小于同行业可比公司，季度收入易受到单个大项目的影响，符合公司的实际经营情况，具有合理性。2020 年第四季度收入占比较高主要受锂电池行业发展趋势、发行人锂电池后段生产线的开发实施周期以及新冠疫情多方面因素影响。总体来看，公司收入季节性特征与同行业公司相比不存在重大差异，符合行业惯例。

4、2019 年度，发行人第四季度收入占比较 2018 年度有所提高，主要原因

系 2019 年第四季度孚能科技锂电池检测设备收入金额较大。2020 年度，发行人第四季度收入有较大幅度的提升，一方面系 2020 年下半年新能源汽车行业带动锂电池设备需求的快速增长，导致 2020 年第四季度锂电池检测设备收入占比较高；另一方面受锂电池行业发展趋势、发行人锂电池后段生产线的开发实施周期以及新冠疫情多方面因素影响。

发行人主要产品多为定制化产品，不同客户对于产品规模、精度要求、材料选择、功能实现、管理规模上的要求存在一定的差异，特别是产线业务的安装调试受客户产线各方面的建设进度等因素影响，因此各订单周期存在一定的差异，但除银隆项目外，绝大部分产品的确认周期与公司的生产经营情况基本吻合，银隆项目周期较长存在特定的背景原因，存在合理性。发行人相关收入确认均取得可靠的外部证据作为收入确认依据，且收入确认相关验收文件均经过了客户的确认，收入确认政策谨慎，收入确认真实、准确，不存在通过改变收入确认方法提前确认等跨期情形。

5、通过对比发行人主要项目的销售收入金额、收入确认时点与上市公司客户对应年度报告投产规模、资本性投入等信息，发行人主要项目情况与客户公开披露信息具有匹配性。

6、由于发行人锂电池充放电检测设备多为定制化产品，不同客户对产品精度要求、材料选择、功能实现、管理规模、应用情景上有不同的要求，因此不同设备的通道数量以及通道功率存在较大差异，如果以数量“台”或“通道”作为数量计算单价，会导致单价不具有可比性。实际业务中，锂电池充放电检测设备的价格主要影响因素为设备功率，因此对锂电池充放电检测设备按照功率计算单价更为合理。发行人对锂电池充放电检测设备相关设备按照功率计算单价与星云股份类似，符合行业特征，具有合理性。

7、发行人锂电池后段生产线的产品价格是以预估的产品成本为基础，加上目标利润，并重点考虑产品技术难度、客户在公司战略布局中的重要程度进行适当调整，因此不同项目的毛利率受到上述因素的影响而有所差异，具有合理性。

8、境外销售收入逐年上升主要系随着公司行业知名度的提升，通过客户介绍、参加展会等方式取得的海外订单增长、海外客户逐步增加所致，报告期内境

外毛利率较稳定且维持在较高水平，符合行业特点，主要系海外市场由于维护成本相对较高、单批出口订单的数量较小，因此产品定价较高，具有合理性。

9、报告期内发行人主营业务收入中其他项的主要内容为储能产品和配件销售等。其中，储能产品收入波动较大，主要系发行人储能业务刚刚起步，相关产品的销售收入具有偶发性、非连续性特点，因此波动较大；发行人的配件销售收入随着公司设备在市场保有量逐步提升，其销售也呈逐年递增的趋势，2020 年发行人销售配件销售收入大幅上升主要系当期公司对客户 PNE SOLUTION CO., Ltd.销售逆变器产生 494.00 万元收入所致。报告期内发行人主营业务收入中其他项主要产品收入的波动与公司实际经营情况相匹配，具有合理性。

10、发行人收入确认真实、准确，不存在跨期、调整验收/结算时点的情况，取得的相关证据能支撑收入真实性及截止性的核查结论。

16．关于采购与供应商

根据申报材料：

（1）报告期内，发行人前五大供应商占比分别为 32.13%、25.79%和 21.25%，供应商较为分散，且前五大供应商变动较大。（2）报告期内，公司原材料采购的金额分别为 10,974.93 万元、10,764.55 万元和 19,768.19 万元。（3）报告期内，公司委托加工金额分别为 294.43 万元、573.01 万元和 784.45 万元。（4）报告期内，公司存在定制件外协件采购。定制外协件由公司向供应商提供设计图纸和技术、质量要求等，供应商自行采购原材料后按照要求进行加工生产，在完工后交付公司。（5）发行人未披露是否存在成立当年或次年即成为发行人供应商的情形。

请发行人：

（1）说明供应商分散的原因及合理性，是否符合行业特征，与同行业可比公司的对比及差异情况、差异原因及合理性。

（2）说明报告期内主要供应商变动的原因及合理性，是否存在纠纷或潜在纠纷；报告期内向前五大供应商采购内容对应的主要产品、各期采购内容存在差异的原因，发行人产品变化较小而各期采购内容差异较大的合理性；向不同

供应商采购同种原材料是否存在显著价格差异，采购内容、金额变动与产销规模、存货的匹配性。

（3）量化分析原材料采购变动的原因及合理性，与在手订单、产品库存是否匹配。

（4）说明发行人产品是否主要依赖采购标准件、外协加工定制件及委托加工，发行人的生产工序是否主要为简单组装；请结合产品生产工序或流程图，进一步说明发行人核心竞争力主要体现的生产环节及流程。

（5）说明委托加工涉及产品的数量、金额、单价，定价的公允性；量化分析报告期内委托加工金额持续增加的原因及合理性。

（6）说明报告期内外协加工的金额及占比，主要外协加工厂家的名称、外协加工产品、单价，结合前述情况进一步分析报告期内外协加工的变动情况，说明外协定价是否公允，外协厂家是否主要为发行人服务，是否与发行人存在实质或潜在的关联关系。

（7）说明报告期内委托加工和外协采购的会计核算方式，是否符合《企业会计准则》的规定。

（8）说明各期均存在赔偿款和违约金的原因及具体事项，相关影响及其持续性，是否需要计提预计负债。

请保荐人、申报会计师核查发表明确意见。

回复：

一、说明供应商分散的原因及合理性，是否符合行业特征，与同行业可比公司的对比及差异情况、差异原因及合理性

（一）供应商分散的原因及合理性

公司产品从硬件实体来看，包括各类精密机械结构件、用于控制算法执行、数据采集、通信传输、能量转换的各类硬件电路、自动化控制单元等，是复杂的综合学科产品，涉及的原材料品类众多，其中电子类如电阻、电容、电感、变压器、传感器、LED 屏幕、各类芯片等，电气类如断路器、各类开关、插座、指

示灯等，结构件如机箱、机柜、散热器、铜排等。锂电池后段生产线除公司自有检测设备以外，还涉及其他配套设备如针床、物流线、机器人、PLC 控制单元等。对于单机设备，BOM 涉及的物料型号一般可达到 500 种；对于锂电池后段生产线，BOM 涉及的物料型号一般可达到 2000 种。

综合以上，发行人产品原材料涉及面广，并且主要原材料市场供应充足，公司根据交期、报价、品质管控能力以及配合度等综合因素，选择合适的供应商。因此，公司供应商分散具有合理性。

（二）是否符合行业特征，与同行业可比公司的对比及差异情况、差异原因及合理性

发行人与同行业可比公司前五大供应商采购占比情况如下：

公司名称	2020 年	2019 年	2018 年
杭可科技	20.83%	19.48%	23.14%
星云股份	22.12%	22.16%	18.40%
先导智能	11.19%	11.87%	14.79%
赢合科技	21.04%	20.71%	27.71%
发行人	**21.25%**	**25.79%**	**32.13%**

由上表可见，同行业可比公司前五大供应商采购占比均处于较低水平，2018 年发行人前五大供应商采购占比高于同行业水平，2019 年和 2020 年差异较小。

2018 年发行人前五大供应商占比高于同行业水平，主要原因系 2018 年公司向第一大供应商深圳英飞源技术有限公司采购充电桩电源，同时向第二大供应商深圳市永联科技股份有限公司采购的原材料中包括部分充电桩，上述充电桩及充电桩电源均配套用于储能产品的销售，此业务是为开拓下游储能市场的偶发性业务，单笔采购规模较大。若剔除上述采购后，2018 年前五大供应商采购占比为 21.15%，符合行业特点。

二、说明报告期内主要供应商变动的原因及合理性，是否存在纠纷或潜在纠纷；报告期内向前五大供应商采购内容对应的主要产品、各期采购内容存在差异的原因，发行人产品变化较小而各期采购内容差异较大的合理性；向不同供应商采购同种原材料是否存在显著价格差异，采购内容、金额变动与产销规模、存货的匹配性

（一）说明报告期内主要供应商变动的原因及合理性，是否存在纠纷或潜在纠纷；报告期内向前五大供应商采购内容对应的主要产品、各期采购内容存在差异的原因，发行人产品变化较小而各期采购内容差异较大的合理性

1、发行人主要供应商及采购内容变化较大合理性的总体说明

公司不同于使用单一原材料或标准原材料生产标准化产品的连续生产型企业，发行人产品原材料涉及面广，且定制化较强。发行人主要供应商及采购内容变化较大，主要系受到后段生产线业务相关外购组件定制化强、储能业务变动、公司提高产品标准化程度、产品技术迭代等因素的影响，符合公司的实际经营情况，具有合理性。

公司前五大供应商采购内容主要为外购组件、储能组件、结构类、电气类原材料，其他类别原材料供应商相对分散。报告期内供应商及采购内容变动较大的主要原因如下：

（1）外购组件主要为锂电池后段生产线配套的物流线、点焊设备等，具有单笔采购金额大的特点，且不同产线根据客户需求，所采购的外购组件类别差异较大，且定制化强，因此，该类供应商及具体采购内容变动较大。2020 年发行人锂电池后段生产线在执行订单增加，导致前五大供应商中该类原材料采购金额和家数均有所增加。

（2）储能组件主要用于公司的储能产品，具有单笔采购金额大和偶发性的特点，因此报告期内该类供应商变动较大。

（3）结构类供应商变动原因主要系 2019 年开始公司提高了结构类供应商的采购集中度，以提高产品标准化程度、降低成本以及保证物料品质。另由于 2019 年结构类供应商深圳市海库科技有限公司收缩业务，因此 2020 年退出前五大供

应商。随着 2020 年公司业务的增长，新增东莞市镁茂精密有限公司作为结构类主要供应商。

（4）电气类供应商主要为富海时代，采购增加主要系公司产品技术迭代的影响，具体详见本回复报告“问题 8”相关内容。

2、说明报告期内主要供应商变动的原因及合理性，是否存在纠纷或潜在纠纷

报告期内向前五大供应商采购内容对应的主要产品如下：

年份	序号	供应商名称	主要采购内容	采购金额（万元）	采购内容对应的主要原材料分类	采购内容对应的主要产品
2020 年	1	东莞德瑞	化成机	1,207.96	外购组件	后段生产线
	2	富海时代	逆变器	790.51	电气类	锂电池检测设备、后段生产线
	3	东莞市镁茂精密有限公司	针床、机架等	788.54	结构类	后段生产线
	4	深圳市旭昊扬科技有限公司及同一控制下企业	机箱、机架等	710.93	结构类	锂电池检测设备、后段生产线
	5	深圳市智创自动化科技有限公司	AGV 小车、物流系统等	701.40	外购组件	后段生产线
2019 年	1	深圳市智佳能自动化有限公司	物流线、压床等	1,016.22	外购组件	后段生产线
	2	深圳市旭昊扬科技有限公司	机箱、机架等	491.34	结构类	锂电池检测设备、后段生产线
	3	深圳市海库科技有限公司	针床、机箱、机架等	473.43	结构类	锂电池检测设备、后段生产线
	4	浙江时空能源技术有限公司	锂电池组	418.14	储能组件	储能业务（梯次储能电源）
	5	东莞市何谐新能源科技有限公司	线材包	378.01	电线电缆类	锂电池检测设备、后段生产线
2018 年	1	深圳英飞源技术有限公司	充电模块	1,617.93	储能组件	储能业务（充电桩）
	2	深圳市永联科技股份有限公司	充电桩、大功率设备	859.28	储能组件、其他	储能业务（充电桩）、充放电检测设备
	3	湖南阿提斯智能装备有限公司	点焊设备、流水线、压床等	427.28	外购组件	后段生产线

年份	序号	供应商名称	主要采购内容	采购金额（万元）	采购内容对应的主要原材料分类	采购内容对应的主要产品
	4	深圳市品鑫机电科技有限公司	电源	326.87	仪器仪表	锂电池检测设备
	5	湖州鑫远电池系统技术有限公司	方形铝壳电池	295.64	储能组件	储能业务（基站备电电源）

根据上表，发行人前五大供应商采购原材料类别主要为外购组件、储能组件、结构类等。公司各类原材料均储备了多家的合格供应商，往往单个供应商采购金额占比不高，从前五大供应商的采购金额看，除第一大供应商以外，其他供应商采购金额较为接近，一定程度上导致前五大供应商存在较大变动。

（1）外购组件供应商报告期内变动较大，原因系外购组件类原材料主要用于锂电池后段生产线，不同产线所需外购组件类别的差异较大，通常单笔外购组件的采购金额较大且定制化程度高，因此供应商报告期内变动较大。

（2）储能组件供应商报告期内变动较大，原因系报告期内发行人对储能技术进行了相关研发布局，并对下游的客户进行了尝试性的业务开拓，储能业务具有一定的偶发性，但通常单笔采购金额较高，导致相关供应商变动较大。

（3）结构类供应商报告期内有所变动，变动原因如下：

2018 年由于发行人结构类原材料供应商较为分散，因此前五大供应商中无结构类原材料供应商。2019 年开始，发行人为提高产品标准化程度，便于降低成本以及提高物料品质，提高了结构类原材料供应商的集中度，因此，2019 年和 2020 年，前五大供应商中均包含 2 家结构类原材料供应商。

2020 年，东莞市镁茂精密有限公司成为新增前五大供应商的原因系其主要提供针床等锂电池后段生产线所需机加件，2020 年随着公司锂电池后段生产线业务的增长，公司对其采购增加。

2020 年，深圳市海库科技有限公司退出前五大供应商的原因系该供应商 2020 年收缩业务，导致公司对其采购减少。

（4）电线电缆类原材料为锂电池检测设备和后段生产线的通用原材料，报告期内采购规模逐年增长。为保证品质与提高交付效率，2019 年公司提高电线

电缆类原材料供应商集中度，加大了对东莞市何谐新能源科技有限公司采购量，因此该公司成为 2019 年前五大供应商。2020 年，东莞市何谐新能源科技有限公司为公司第七大供应商。

（5）仪器仪表类供应商深圳市品鑫机电科技有限公司 2018 年至 2020 年采购金额为 326.87 万元、90.33 万元、129.13 万元，主要采购内容为线性开关电源，不具有能量回馈功能，2019 年和 2020 年该供应商退出前五大供应商，原因系公司产品升级，主要产品增加能量回馈功能，因此对其采购金额有所下滑。

（6）2020 年，电气类原材料供应商富海时代为公司新增前五大供应商，具体原因详见本回复报告“问题 8”相关内容。

报告期内，发行人主要供应商变动符合公司实际经营情况，发行人与主要供应商不存在纠纷或潜在纠纷。

3、报告期内向前五大供应商采购内容对应的主要产品、各期采购内容存在差异的原因，发行人产品变化较小而各期采购内容差异较大的合理性

发行人各供应商对应的物料明细种类较多，因此采购内容难以全面列举，如结构类原材料包括机箱、机柜、机架、抽屉、托架、转接板、防护罩、线槽组件、导轨、滑轨、夹具、针床、针床机加件、校准工装机加件等；外购组件包括物流线、AGV 小车、插钉机、拔钉机、负压系统、货架、点焊设备、各类检测设备等。

从采购内容的原材料分类以及最终使用情况看，相关变动情况符合发行人的实际经营情况。

（1）外购组件类原材料主要用于锂电池后段生产线，报告期内随着公司锂电池后段生产线业务的增加，前五大供应商中该类原材料采购金额和家数均有所增加。

（2）储能组件主要用于公司的储能产品，具有单笔采购金额大和偶发性的特点，2020 年随着公司锂电池检测设备及后段生产线相关采购的增长，储能组件相关采购退出前五大供应商。

（3）结构类原材料中针床等用于锂电池后段生产线，机箱、机架等在锂电

池检测设备和后段生产线上均需使用，报告期内上述两类业务均有所增长，特别是锂电池后段生产线业务的增长，导致前五大供应商中该类原材料采购金额和家数均有所增加。

综合以上，报告期内公司向前五大供应商采购内容对应的主要产品、各期采购内容虽然存在一定差异，但与公司的业务发展情况相匹配，具有合理性。

（二）向不同供应商采购同种原材料是否存在显著价格差异，采购内容、金额变动与产销规模、存货的匹配性

1、向不同供应商采购同种原材料是否存在显著价格差异

发行人产品原材料种类繁多，且同一原材料可能存在不同规格型号，公司在承接客户订单时，会根据订单实际情况，向相关供应商询价确认。特别是非标件，公司采购某一规格型号的原材料大部分是直接向同一个供应商采购，少部分同一规格型号的原材料存在向不同供应商采购的情形。

锂电池检测设备主要由机箱、机柜、PCBA、电线电缆、工控机构成，锂电池后段生产线还包括其他配套设备。PCBA 由 PCB 空板经贴片、插件等工序将电子元器件焊接而成。电子元器件包括电阻、电容、MOS 以及 IGBT 等，同类电子元器件因其封装、容量或功率差异而价格不同。

报告期内，机箱、机柜、PCBA、线材包的价格差异情况请参考本问题之“六、说明报告期内外协加工的金额及占比，主要外协加工厂家的名称、外协加工产品、单价，结合前述情况进一步分析报告期内外协加工的变动情况，说明外协定价是否公允，外协厂家是否主要为发行人服务，是否与发行人存在实质或潜在的关联关系”相关内容。

报告期内，电子元器件以 MOS、IGBT 芯片为例，采购金额如下：

单位：万元

物料名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
IGBT	286.01	352.84	58.27
MOS	629.34	401.57	257.07

IGBT 芯片主要用于充放电检测设备的 AC-DC（逆变器）、DC-DC 等能量转换模块，报告期内公司采购的 IGBT 主要为大功率元器件，其中 2018 年因公司

外购了部分大功率 AC-DC 模块，因此采购金额较少；2019 年公司加大了 AC-DC 自制，根据市场情况对 IGBT 进行了积极备货，因此采购金额较高。MOS 芯片广泛应用于公司的各类锂电池检测设备，因此其采购金额随着报告期内检测设备收入的增长而逐年提高。

报告期内，典型 IGBT 的采购单价情况如下：

单位：元

物料型号（代码）	供应商	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		采购单价（元/片）	采购金额	采购单价（元/片）	采购金额	采购单价（元/片）	采购金额
半桥 1700V 500A 62mm 封装（400000173）	北京晶川电子技术发展有限责任公司	-	-	732.75	199,308.82	732.76	27,844.83
	武汉新瑞科电气技术有限公司	716.81	394,247.81	769.42	392,406.17	-	-
	合计	**1,013,807.63**					
IKW75N65EH5 英飞凌（400000116）	北京晶川电子技术发展有限责任公司	14.16	134,796.46	-	-	15.20	40,137.94
	荣万科技（深圳）有限公司	14.16	98,548.67	15.54	313,269.61	15.95	65,068.96
	深圳市安玛科技有限公司	-	-	-	-	25.32	66,077.59
	深圳市捷能凯科技有限公司	14.16	74,761.06	14.16	207,292.02	-	-
	合计	**999,952.31**					
三电平 IGBT 模块 F3L100R07W2E3_B11,650V 100A（400000199）	北京晶川电子技术发展有限责任公司	-	-	172.56	227,783.31	-	-
	武汉新瑞科电气技术有限公司	168.14	421,194.69	168.14	134,513.27	-	-
	合计	**783,491.27**					

如上表所示，公司各型号 IGBT 的采购价格基本处于同一价格区间，其中对于物料代码 400000116，公司向深圳市安玛科技有限公司 2018 年采购单价较高，主要因公司与该供应商业务往来较少，报告期内仅此项交易，交易规模较小导致单价较高。

报告期内，典型 MOS 的采购单价情况如下：

单位：元

物料型号（代码）	供应商	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		采购单价（元/片）	采购金额	采购单价（元/片）	采购金额	采购单价（元/片）	采购金额
IRFP150MPBF（403030012）	深圳市创锐芯电子有限公司	-	-	2.50	200,177.00	-	-
	深圳市捷能凯科技有限公司	2.47	483,079.64	2.53	202,441.22	2.60	533,423.46
	合计	**1,419,121.32**					
40V 208A IRFS7440TRLPBF（403030079）	厦门信和达电子有限公司	2.26	240,106.19	-	-	-	-
	深圳市捷能凯科技有限公司	2.54	633,996.47	-	-	--	
	合计	**874,102.66**					
IRFP4868PBF（403030011）	厦门信和达电子有限公司	12.39	29,734.51	-	-	-	-
	深圳市捷能凯科技有限公司	14.95	479,764.59	15.75	300,753.56	16.21	19,270.00
	合计	**829,522.66**					

如上表所示，公司各型号 MOS 芯片的采购价格基本处于同一价格区间。电子元器件一般由于采购数量、市场行情、供应商库存等方面的影响，存在某一型号供应紧张而发生价格波动的情况。

公司原材料种类多，规格型号分散，各物料根据市场情况存在一定的波动，但公司的供应商体系较为完善，同时相关原材料市场化程度高，向不同供应商采购同种原材料不存在显著价格差异。

2、采购内容、金额变动与产销规模、存货的匹配性

报告期内，公司采购的原材料可分为电子类、结构类、外购组件等。公司主要原材料的采购金额及其占比如下：

单位：万元

原材料类别	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
电子类	5,797.00	29.32%	4,079.97	37.90%	2,780.53	25.34%
结构类	4,102.51	20.75%	1,999.20	18.57%	1,521.17	13.86%
外购组件	3,341.38	16.90%	1,250.38	11.62%	1,345.50	12.26%
电线电缆类	1,435.02	7.26%	934.06	8.68%	532.76	4.85%
电气类	1,638.70	8.29%	244.35	2.27%	396.49	3.61%

原材料类别	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
仪器仪表	1,200.12	6.07%	1,185.57	11.01%	1,181.39	10.76%
储能组件	662.90	3.35%	609.11	5.66%	2,203.29	20.08%
其他	1,590.55	8.05%	461.93	4.29%	1,013.80	9.24%
合计	**19,768.19**	**100.00%**	**10,764.55**	**100.00%**	**10,974.93**	**100.00%**

（1）电子类、结构类和电线电缆类原材料采购变动

报告期内，公司锂电池检测设备收入持续增长，同时 2020 年公司锂电池后段生产线项目订单增加，导致公司电子类、结构类和电线电缆类原材料采购金额逐年增长。

（2）外购组件采购变动

公司 2018 年和 2019 年外购组件采购金额较为稳定，2020 年采购金额大幅提升，原因系外购组件多用于公司锂电池后段生产线业务，公司 2020 年锂电池后段生产线项目订单增加导致。

报告期各年度公司主要客户对应采购外购组件金额情况如下：

单位：万元

年度	序号	客户名称	项目主要采购内容	金额	占比
2020 年	1	山东超电新能源科技发展有限公司	化成机、分选机、物流系统等	1,436.28	42.98%
	2	安徽星玛新能源有限公司	化成机、分选机、极性检测设备、物流线等	710.66	21.27%
	3	山东圣阳电源股份有限公司	拔钉机、插钉机、静置货架、物流线等	491.31	14.70%
	4	珠海鹏辉能源有限公司	产线改造、化成机控制软件等	149.96	4.49%
	5	中国第一汽车集团有限公司新能源汽车分公司	EOL 检测自动设备等	145.58	4.36%
	合计			**2,933.79**	**87.80%**
2019 年	1	河南省鹏辉电源有限公司	封口整形机、物流线、压床等	1,058.84	84.68%
	2	江西安驰新能源科技有限公司	插拔吸嘴工装、化成烤箱、半自动线等	57.35	4.59%
	3	衢州华友钴新材料有限公司	机器人、电箱、喷淋排烟系统、分选机等	51.25	4.10%
	4	珠海格力智能装备有限公司	电池包蓝膜设备、配电柜、常温静置方案改造等	46.16	3.69%

年度	序号	客户名称	项目主要采购内容	金额	占比
	5	深圳市比亚迪锂电池有限公司坑梓分公司	化成、分容样机等	21.06	1.68%
	合计			**1,234.66**	**98.74%**
2018年	1	鹏辉能源及同一控制下企业	封口整形机、堆垛机、物流线等	767.57	57.05%
	2	东莞群赞电子开发有限公司	流水线、点焊设备等	184.88	13.74%
	3	河北银隆新能源有限公司	PACK 自动线改造	128.21	9.53%
	4	四川国创成电池材料有限公司	模组 PACK 线等	79.47	5.91%
	5	天津市捷威动力工业有限公司	软包分容压床	68.41	5.08%
	合计			**1,228.54**	**91.31%**

报告期内，公司外购组件的采购内容及金额变化与后段生产线订单情况匹配。

（3）电气类原材料采购变动

2020 年，公司采购电气类原材料增长幅度较大，原因系公司为进一步提高产品的精度和稳定性，对锂电池检测设备、锂电池后段生产线的技术方案升级，因此对小功率逆变器、BGS 负压杯组件等电气类原材料的采购增加。

2020 年，电气类原材料供应商富海时代为公司新增前五大供应商，具体原因详见本回复报告“问题 8”相关内容。

（4）仪器仪表采购变动

公司仪器仪表类原材料包括万用表、内阻仪、开关电源、可编程直流电源、绝缘耐压测试仪，主要用于锂电池综合性能检测设备。仪器仪表采购金额占综合性能检测设备收入比例如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
综合性能检测设备销售收入	2,053.64	2,021.88	1,677.54
仪器仪表采购金额	1,200.12	1,185.57	1,181.39
占比	58.44%	58.64%	70.42%

2018 年仪器仪表采购金额占综合性能检测设备销售收入比例较高，原因系 1）为降低对供应商的依赖和提高产品稳定性，2019 年公司开始加大逆变电源的自制力度，该类原材料的采购下降；2）公司 2018 年采购较多线性开关电源，不具

有馈网功能，后产品升级，主要产品增加馈网功能，因此 2019 年、2020 年线性开关电源采购金额有所下滑。

综合上述，报告期内采购内容、金额变动与公司业务发展及产销情况匹配。

三、量化分析原材料采购变动的原因及合理性，与在手订单、产品库存是否匹配

公司采购的原材料可分为电子类、结构类、外购组件、储能组件等，报告期内，公司原材料的采购情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	同比增长	金额	同比增长	金额
采购总额	19,768.19	83.64%	10,764.55	-1.92%	10,974.93

公司采取“以产定购”为主的采购模式，根据在手订单项目的实际需求向供应商进行采购，同时对于部分通用型的材料也会适当进行备货。2018 年和 2019 年采购金额较小，主要系该期间第一大客户格力智能对应的银隆项目主要物料在 2018 年之前已经完成采购所致。伴随着锂电池行业的快速增长，2020 年公司依托多年的技术储备，在手订单特别是后段生产线的在手订单大幅增加，因此带动了原材料采购金额的大幅上升。

（一）报告期内，发行人原材料采购金额和当期新增在手订单的匹配关系

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
当年新增在手订单①	55,793.48	26,564.26	20,074.64
原材料采购金额②	19,768.19	10,764.55	10,974.93
原材料采购金额占新增订单比例②/①	35.43%	40.52%	54.67%

2018 年至 2020 年，公司采购的原材料占当期新增在手订单的比例分别为 54.67%、40.52%和 35.43%，占比呈逐年递减趋势，主要系：

1、随着公司的产品技术更新和升级，发行人从 2019 年开始进行了纵向延伸，加大了供应链更前端的电子元器件采购，大功率逆变器等部件自制比例提高，而直接采购大功率逆变器等部件的金额减少，因此原材料采购金额占比逐年下降。

2、发行人 2018 年和 2019 年新增在手订单单个项目金额较小，而 2020 年随着公司开始在锂电池后段生产线方面大力拓展业务，依托自身的技术储备，获取多个较大规模的项目订单。一般较大的订单，采购会有一定的滞后性，比如 2020 年 12 月承接的江苏巨电新能源股份有限公司 13,600.00 万元的订单，对应的当期物料采购占比较小。因此随着大额订单数量的增加，原材料金额占新增在手订单的比例有所下降。

（二）报告期内，发行人原材料采购金额和产品库存的匹配关系

报告期内，发行人材料采购金额与存货的勾稽关系如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
期初存货	9,563.16	18,779.00	28,500.92
加：本期原材料采购金额	19,768.19	10,764.55	10,974.93
加：本期制造费用和人工生产成本	2,576.77	1,825.08	1,441.56
加：本期委托加工费	784.45	573.01	294.43
减：本期原材料其他领用	449.39	661.77	579.25
减：本期结转至主营业务成本	17,579.33	21,711.40	21,535.79
减：银隆项目供应商折扣的影响	-	5.32	317.81
计算的期末存货	14,663.85	9,563.16	18,779.00
期末实际存货余额	14,663.85	9,563.16	18,779.00
差异	-	-	-

注：银隆项目供应商折扣的影响系供应商折扣调整计入主营业务成本部分的影响金额。

根据上表可知，发行人的采购情况与存货匹配。

综上，报告期内公司材料采购变动与在手订单、产品库存相匹配，具有合理性。

四、说明发行人产品是否主要依赖采购标准件、外协加工定制件及委托加工，发行人的生产工序是否主要为简单组装；请结合产品生产工序或流程图，进一步说明发行人核心竞争力主要体现的生产环节及流程

（一）说明发行人产品是否主要依赖采购标准件、外协加工定制件及委托加工，发行人的生产工序是否主要为简单组装

公司主要产品包括锂电池检测设备、锂电池后段生产线。公司产品的核心技术主要体现在设备的整体方案，主要包括硬件电路设计、测试软件的开发、多模块的系统搭建、软硬件适配运行，以实现电能转换、检测算法、数据的运算与传输、测试结果的展示及安全保护等，从而搭建稳定高效的测试设备。锂电池后段生产线系公司基于对锂电池生产工艺的深刻理解，以锂电池检测设备以及电池数据处理系统为核心，通过集成配套设备，提供“化成分容+仓储物流+模组 PACK”的定制化方案，以协助客户实现智能化、大批量、安全高效的锂电池生产制造。

因此，公司产品不依赖于标准件、外协加工定制件及委托加工。公司所需结构件的机械加工、PCB 电路板的制造、PCBA 的贴片及插件、线材的定制等加工制造环节，在产业链上有专业分工，由各供应商按照要求完成。公司生产部门负责灌装软件、模块组装与调试、整机组装与调试、校验和老化测试。公司产品核心技术并非产生于生产过程，也不是仅对零配件进行简单组装即可使用，而在于基于产品方案的设计研发。

（二）请结合产品生产工序或流程图，进一步说明发行人核心竞争力主要体现的生产环节及流程

公司检测设备主要包括机柜、机壳、各类功能电路板、电路板之间及设备与上位机通讯、供电使用的连接线束、工控机、仪器仪表。

对于机柜、机壳、针床等结构件，公司提供设计图纸，由从事五金加工生产的供应商完成机械加工。后段生产线涉及的其他配套设备，根据客户的工艺要求，在形成整体方案后，将设计方案形成的工艺参数提供给配套设备生产商。

执行各种电能转换、信号传输通讯用的电路板，由公司研发人员完成电路设计，交由专业从事电路板生产制造的 PCB 厂商按照设计生产出电路板。公司根

据电路对应的 BOM 单，将电子元器件、电路板，交由贴片厂商，将电子元器件通过贴片机等焊接设备焊接至电路板，此过程称为 PCBA 加工。公司设备组装时，由公司生产人员将研发部门开发的相关软件程序，称下位机软件，烧录至电路板中。

工控机即工业用电脑，主要用于安装公司开发的设备配套软件，或称上位机软件。通过上位机软件输入相应指令，该指令传输至设备中，以执行相关的检测功能，并保存检测结果。工控机由相关厂商提供，仅作公司上位机软件运行平台之用。

后段生产线各设备完成生产后，通过组装、连接设备、数据通信及交互等调试工作，以实现生产线实时控制以及连续生产动作。

公司的核心技术即通过 PCBA 加工，软件烧录及安装，以及按系统架构设计方案完成多模块组装、调试等流程体现于产品中。

五、说明委托加工涉及产品的数量、金额、单价，定价的公允性；量化分析报告期内委托加工金额持续增加的原因及合理性

（一）委托加工涉及产品的数量、金额、单价，定价的公允性

发行人委托加工的产品主要涉及线材包和 PCBA。

单位：万元

委托加工产品	2020 年度	2019 年度	2018 年度
线材包	255.01	114.28	41.41
PCBA	528.81	444.05	248.49
其他	0.63	14.68	4.53
合计	**784.45**	**573.01**	**294.43**

线材包主要用于检测设备内部以及与外部设备之间信号传输、电流转接等，因此，每套线材包一般是以线材以及各类连接端子等组合而成，线材包的典型生产工序包括绞铜、包胶、裁线、剥皮、套号码管、压端子。根据产品规格及应用场景，连接端子不同，线材长短、粗细、材质（如硅胶、PVC）不一。线材包的加工工序分成两段，一段是绞铜、包胶，即生产纯卷状线材；另一段是裁线、剥皮、套号码管、压端子等二次加工，达到直接可连接使用的状态，即线材包。以

往两段工序分别由线材厂以及加工厂分别完成，因新能源以及自动化行业对线材包的大量需求，线材及加工厂家业务相互延伸。

公司的线材包来源包括以下三类，一种是直接购买线材，由发行人生产人员进行剪切及加工连接端子，形成设备所需的线材包；一种是发行人提供图纸、数量、工艺需求，由供应商定制化生产所需线材包，所有材料均由供应商提供，称为外协加工；一种是发行人提供线材包所需的相关物料包括线材、端子、转接板、夹子等部分主辅料，委托加工商根据情况提供部分物料如线材或其他辅料，以完成线材包的加工，称为委托加工。公司线材包外协与委托加工厂商主要是线材厂商。

公司产品中使用的线材多，每套线材包一般对应某一设备或者订单，以便于生产时能快速连接、组装，因此线材包包含的线材数量、粗细、长短均具有定制性，甚至同类功率的通道对应的线材包的长度亦有差异，如客户的生产布局导致设备与电池的距离不同，从而线材的长度存在差异。

PCBA 主要用于检测设备，能够实现控制、数据采集及电能转换等功能，根据产品规格及功能，电路板面积大小、工艺、元器件型号及数量不同。报告期内，随着公司业务的发展，线材包与 PCBA 的加工费用逐年增长。

1、线材包数量、金额、单价，定价的公允性

报告期内，公司委托加工的线材包情况如下：

年度	采购金额（万元）	采购数量（套）	采购单价（元/套）
2020 年度	255.01	3,608	706.79
2019 年度	114.28	2,137	534.77
2018 年度	41.41	4,006	103.37

线材包加工单价具有较大差异，主要是因为：

（1）线材包通常以“套”为单位，每套线材包一般对应某一设备或者订单，由于公司的产品类别、型号较多，因此每套线材的长度、粗细、数量以及使用的端子具有差异，导致每套线材包的价格差异较大；

（2）线材包的委托加工主要由线材厂商完成，为了提高采购便利性，部分

采购由线材厂商直接提供线材，公司提供其他个性化物料，因此存在采购单价包含线材价格的情况，导致存在差异。

公司与多家线材供应商建立了良好的合作关系，采购人员通过查阅历史采购情况获取其价格信息，同时执行多家询价与比价的程序，在综合产品质量、价格和交期等因素后确定供应商，最终形成采购价格，保障物料的采购价格公允。因公司的线材包规格型号众多，对于某一物料代码的委外加工线材包，主要是由一供应商提供，少部分存在多家供应商情形。

对于同一型号线材由多家供应的情形，选取报告期内加工费合计前五名的线材包进行采购单价比较：

单位：元

物料型号（代码）	供应商	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		采购单价（元/套）	采购金额	采购单价（元/套）	采购金额	采购单价（元/套）	采购金额
RCDS-100V150A-4CH_标准机架线材包粗线（203000081）	东莞市何谐新能源科技有限公司	-	-	1,181.30	177,195.61	-	-
	广东标顶电子有限公司	1,340.71	308,362.84	-	-	-	-
	采购金额合计	**485,558.45**					
RCDS-100V20A&RCDS-60V30A_高机架线材包（203000083）	东莞市何谐新能源科技有限公司	431.86	12,955.75	383.62	32,607.65	-	-
	深圳市永通鑫达电子科技有限公司	431.86	55,277.89	-	-	-	-
	采购金额合计	**100,841.29**					
RCDS-5V60A 320CH_电流转接线（203000246）	广东标顶电子有限公司	8,097.35	40,486.73	-	-	-	-
	广东合晟新能源科技有限公司	7,433.63	37,168.14	-	-		-
	采购金额合计	**77,654.87**					
RCDS-100V20A&RCDS-60V30A 高机架线材包_15KW 逆变器-1 拖 3 细线（203000085）	深圳市鑫丰瑞科技有限公司	-	-	70.80	14,867.26	-	-
	东莞市何谐新能源科技有限	-	-	78.83	13,006.96	-	-

物料型号（代码）	供应商	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		采购单价（元/套）	采购金额	采购单价（元/套）	采购金额	采购单价（元/套）	采购金额
	公司						
	深圳市丰本电子有限公司	83.88	46,550.72	-	-	-	-
	采购金额合计	**74,424.94**					
RCDS-5V120A48CH_30KW 配电机箱-6 空开_机架线材包 12 2/2 粗线（203000050）	东莞市日新传导科技有限公司	-	-	-	-	2,302.00	4,604.00
	东莞市何谐新能源科技有限公司	-	-	1,896.54	56,896.09	-	-
	采购金额合计	**61,500.09**					

根据上表，物料代码 203000050 线材包 2018 年单价偏高，主要系东莞市日新传导科技有限公司初次打样试产，样品价格高于批量价格，公司比价后，选择由东莞市何谐新能源科技有限公司批量供应。报告期内线材包的委外加工单价波动较小，价格公允，主要影响因素为同一批采购的整体线材数量，以及供应商的产能供应能力。

2、PCBA 数量、金额、单价，定价的公允性

发行人产品所需 PCBA，是指将 PCB 空板经过 SMT 表面贴装技术（主要生产流程为：PCB 板定位、印刷锡膏、贴装机贴装、过回焊炉和制成检验）、DIP 插件（主要生产流程为：贴背胶、插件、检验、过波峰焊、刷版和制成检验）的整个制程，形成成品线路板。PCB 指的是空白印刷线路板，PCBA 是成品板。报告期内，公司委托加工的 PCBA 情况如下：

年度	采购金额（万元）	采购数量（片）	采购单价（元/片）
2020 年度	528.81	508,809	10.39
2019 年度	444.05	357,183	12.43
2018 年度	248.49	378,164	6.57

PCBA 加工单价主要受以下因素影响（1）不同功能的电路板，其尺寸、层数、焊点数量、处理工艺有较大差异；（2）单次采购的数量不同，会导致加工单价价格存在差异，采购数量越多则单价越低。通常加工厂商对加工收费有最低要

求，如果批次数量不足，厂商会另收取开机费，以满足其盈利需求。

公司与多家 PCBA 加工厂商建立了良好合作关系，采购人员根据各家厂商的工艺处理能力，通过查阅历史采购情况获取其价格信息，同时执行多家询价与比价的程序，在综合产品质量、价格和交期等因素下确定供应商，最终形成采购价格，保障物料的采购价格公允。公司的 PCBA 规格型号众多，厂家在 PCBA 制作过程需要根据其电路设计以及器件的布局单独制作钢网，因此对供应商的选择从交付的及时性及性价比综合考量。

对于同一型号 PCBA 多家供应的情形，选取报告期内加工费合计前五名的 PCBA 进行采购单价比较：

单位：元

物料型号（代码）	供应商	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		采购单价（元/片）	采购金额	采购单价（元/片）	采购金额	采购单价（元/片）	采购金额
主板 5V60A-700V-DCDC-MAIN（201050196）	深圳市碧云电子科技有限公司	-	-	-	-	26.03	65,064.66
	深圳市晶欣电子科技有限公司	-	-	-	-	23.94	131,611.00
	深圳市百广源科技有限公司	30.81	862.80	30.81	276,403.01	-	-
	深圳市百千成电子有限公司	-	-	28.45	85,342.23	-	-
	合计	**559,283.70**					
（烘烤使用）RCDS-5V60A-DCDC-CON_V3.2（201050194）	深圳市百千成电子有限公司	6.89	1,778.60	6.88	54,623.02	6.90	61,962.00
	深圳市碧云电子科技有限公司	-	-	-	-	7.09	25,541.37
	深圳市晶欣电子科技有限公司	-	-	-	-	7.52	7,520.00

物料型号（代码）	供应商	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		采购单价（元/片）	采购金额	采购单价（元/片）	采购金额	采购单价（元/片）	采购金额
	深圳市百广源科技有限公司	7.97	223.26	7.97	79,495.30	-	-
	合计	**231,143.55**					
RCDS-100V20A-LAN-MAIN（201050343）	深圳市百广源科技有限公司	63.77	185,008.14	-	-	-	-
	深圳市百千成电子有限公司	114.43	5,950.55	-	-	-	-
	合计	**190,958.69**					
ACTS-MAIN-8CH-V3.3（201020030）	深圳市晶欣电子科技有限公司	-	-	-	-	16.67	42,825.23
	深圳市百广源科技有限公司	-		29.04	80,817.32	31.54	49,959.11
	合计	**173,601.66**					
DPU 核心板 LPC1778-CORE（201010043）	深圳市百广源科技有限公司	10.95	32,772.74	20.25	52,923.32	29.51	8,764.06
	深圳市晶欣电子科技有限公司	-	-	-	-	10.34	23,247.50
	合计	**117,707.62**					

物料代码 201050343 的 PCBA 价格 2020 年存在一定差异，原因是在深圳市百千成电子有限公司进行了小批量打样，总金额 5,950.55 元，包含了开机费，因此加工单价较高，经比价后，由深圳市百广源科技有限公司批量生产。

物料代码 201010043 的 PCBA 价格波动原因系 2018 年主要由深圳市晶欣电子科技有限公司生产，经历初次打样 50 片，单价 70 元/片，至单次下单 650 片，单价也降至 6.35 元/片，2018 年总体均价为 10.34 元/片。2018 年下半年该物料逐步由深圳市百广源科技有限公司供应，随着采购批量的增加，加工单价从 29.51 元/片下降至 10.95 元/片。

PCBA 加工一般都会经历打样、小批量、正常批量生产的过程，在达到批量后，价格会保持稳定于公允价格区间内，市场化程度高，价格透明。报告期内，公司 PCBA 委托加工单价公允。

（二）量化分析报告期内委托加工金额持续增加的原因及合理性

公司委外加工的 PCBA 以及线材包广泛用于各类产品，报告期内线材包、PCBA 的金额变动情况如下：

物料		2020 年度		2019 年度		2018 年度
		数值	变动率	数值	变动率	
线材包	数量（套）	3,608	68.83%	2,137	-46.66%	4,006
	单价（元/套）	706.79	32.17%	534.77	417.34%	103.37
	金额（万元）	255.01	123.14%	114.28	175.97%	41.41
PCBA	数量（片）	508,809	42.45%	357,183	-5.55%	378,164
	单价（元/片）	10.39	-16.41%	12.43	89.19%	6.57
	金额（万元）	528.81	19.09%	444.05	78.70%	248.49

1、报告期内线材包委托加工金额持续增加的原因及合理性

报告期内，公司委外加工的线材包数量分别为 4,006 套、2,137 套、3,608 套，单价及金额均逐年上升，2018 年公司委外加工的线材包数量多，主要为以下三种型号：

型号	采购数量（套）	单价（元/套）	金额（元）
VH-8P8 线 双头 UL2464 20# 3M 黑蓝蓝绿黄棕棕红 PVC 带热缩套管	1,697	1.88	3,190.94
RCDS-5V120A-700V 老化红色老化线测试线包	500	2.16	1,077.59
RCDS-5V120A-700V 老化黑色老化线测试线包	500	2.16	1,077.59

“VH-8P8 线”主要用于 CTS 系列设备（3C 类锂电池检测），单套线材数量少且单价低，因此该线材包总数多，但总金额小。“RCDS-5V120A-700V 老化红色老化线”、“RCDS-5V120A-700V 老化黑色老化线”用于公司 RCDS-5V120A 老化测试使用，每套仅包含一根线材，线材由公司提供，因此该线材包加工单价低。

2019 年公司以 RCDS-100V20A 为代表的 RCDS 系列检测设备销售数量增加，

而用于该类设备的每套线材包对应的通道数量增加，因此单套线材包包含的线材数量多，单价上升。另外 RCDS-5V 等中小功率设备逐步采用整柜线材包统一采购的模式，体现的是线材包的线材数量增多，线材包单价增加。2019 年上述典型委外加工线材包如下表所示：

型号	采购数量（套）	单价（元/套）	金额（万元）
RCDS-100V20A&RCDS-60V30A 高机架线材包_15KW 逆变器-1 拖 3 细线 V1.4	375	74.33	2.79
RCDS-100V20A&RCDS-60V30A_高机架线材包_内部通用 V1.9	85	383.62	3.26
RCDS-5V60A 96CH_机架线材包 粗线 V1.0	24	2,413.79	5.79
RCDS-5V30A-700V 电流采样线 V1.0	15	5,732.76	8.60

2020 年线材包单价、数量、金额均大幅上升，一方面以 RCDS 系列大电流设备销售增加，如 RCDS-100V150A，RCDS-100V200A，体现的是线材包的数量及单价提高，另外后段生产线新增订单较多，单套线材包对应的通道数增加，线材包的数量大幅增加，2020 年上述典型委外加工线材包如下表所示：

型号	采购数量（套）	单价（元/套）	金额（万元）
RCDS-100V150A-4CH_标准机架线材包 粗线 V2.0	230	1,340.71	30.84
RCDS-100V200A-4CH_机架线材包 粗线 V1.4	40	2,116.04	8.46
CLHC-200V40A_化成&充电柜线材包_15KW 逆变器-电源机架-1 拖 3 粗线 V1.0	90	433.63	3.90
200V40A_化成&充电柜线材包_MTS_1 拖 3_细线 V1.0	90	309.73	2.79

综合以上，报告期内线材包委托加工金额持续增加具有合理性。

2、报告期内 PCBA 委托加工金额持续增加的原因及合理性

报告内，公司 PCBA 委托加工金额持续增加，具体情况如下：

物料	年度	2020 年度		2019 年度		2018 年度
		项目	变动率	项目	变动率	
PCBA	数量（片）	508,809	42.45%	357,183	-5.55%	378,164
	单价（元/片）	10.39	-16.41%	12.43	89.19%	6.57
	金额（万元）	528.81	19.09%	444.05	78.70%	248.49

单价变动方面，2019 年 PCBA 单价较 2018 年有所上升，原因系发行人从 2019 年开始，通过对不同的 PCB 的功能进行了整合，提高设备能量密度，同时

2019 年公司高功率设备产量占比同比提高，导致所需 PCBA 单价提升。2020 年，PCBA 单价略有下降，原因系发行人 2020 年高功率设备产量占比下降以及低功率的消费电子类的设备产量占比提高，导致所需 PCBA 单价下降。

数量方面，2020 年 PCBA 采购量大幅提升，系 2020 年公司在手订单有较大幅度的增长，对 PCBA 的需求增加。

综合上述，报告期内 PCBA 委托加工金额持续增加具有合理性。

六、说明报告期内外协加工的金额及占比，主要外协加工厂家的名称、外协加工产品、单价，结合前述情况进一步分析报告期内外协加工的变动情况，说明外协定价是否公允，外协厂家是否主要为发行人服务，是否与发行人存在实质或潜在的关联关系

（一）说明报告期内外协加工的金额及占比

发行人外协加工采购产品主要为机箱、机柜、线材包、PCB、针床等。报告期内，发行人外协加工金额分别为 1,263.38 万元、1,972.22 万元、3,495.99 万元，占采购总额比例分别为 11.51%、18.32%、17.68%，总体占比较小。具体如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
机箱	429.66	325.93	287.34
机柜	190.07	135.33	48.40
线材包	907.47	547.77	216.71
PCB	340.82	256.35	201.02
针床、压床	1,347.64	409.18	280.25
其他	280.34	297.66	229.65
合计	**3,495.99**	**1,972.22**	**1,263.38**

（二）主要外协加工厂家的名称、外协加工产品、单价，结合前述情况进一步分析报告期内外协加工的变动情况，说明外协定价是否公允

公司的原材料种类多，同种物料往往又根据定制化的产品具有各种规格型号，因此对于某一外协加工的物料，主要由同一供应商提供。公司与外协加工厂家保持良好合作关系，各类外协加工产品市场化程度高，经过采购部门的询价、比价后，外协产品保持合理的价格水平，定价公允。

报告期内，公司外协加工的前五大供应商如下：

单位：万元

年度	序号	外协加工厂名称	主要采购内容	金额	外协占比
2020年	1	东莞市镁茂精密有限公司	针床、机加件	752.46	21.52%
	2	东莞市何谐新能源科技有限公司	线材包	448.97	12.84%
	3	深圳市旭昊扬科技有限公司及同一控制下企业	机箱、铜排	415.51	11.89%
	4	深圳市恒文兴科技有限公司	针床、机架	283.12	8.10%
	5	深圳市丰本电子有限公司	线材包	173.75	4.97%
	合计			**2,073.82**	**59.32%**
2019年	1	东莞市何谐新能源科技有限公司	线材包	299.24	15.17%
	2	深圳市智佳能自动化有限公司	压床	288.79	14.64%
	3	深圳市旭昊扬科技有限公司	机箱、铜排	274.52	13.92%
	4	深圳市海库科技有限公司	机箱、机柜	193.05	9.79%
	5	深圳市永通鑫达电子科技有限公司	线材包	101.64	5.15%
	合计			**1,157.24**	**58.68%**
2018年	1	深圳市弘扬五金科技有限公司	机箱、铜排	165.98	13.14%
	2	湖南阿提斯智能装备有限公司	针床、压床	147.61	11.68%
	3	深圳市友天成电子有限公司	PCB	127.98	10.13%
	4	深圳市世纪光华科技有限公司	针床、压床	90.73	7.18%
	5	深圳市振鑫五金制品有限公司	散热器	79.46	6.29%
	合计			**611.77**	**48.42%**

报告期内，公司锂电池检测设备销售逐年增长，特别 2020 年公司开发了多个锂电池后段生产线订单，公司外协加工采购金额大幅提高。

1、机箱外协加工厂家的名称、外协加工产品、单价，外协定价公允性分析

报告期内，前五大机箱采购情况如下：

年度	序号	外协加工厂名称	数量（个）	单价（元/个）	金额（万元）
2018年度	1	深圳市弘扬五金科技有限公司	17,993	77.94	140.24
	2	惠州市晖源兴实业有限公司	2,619	179.85	47.11
	3	广东远见精密五金有限公司	1,886	214.81	40.51
	4	东莞市惠旺迪通讯科技有限公司	5,734	42.14	24.16
	5	深圳市旭昊扬科技有限公司	1,878	78.82	14.80

年度	序号	外协加工厂名称	数量（个）	单价（元/个）	金额（万元）
	合计		**30,110**	-	**266.82**
2019年度	1	深圳市旭昊扬科技有限公司	31,809	81.61	259.58
	2	深圳市海库科技有限公司	12,186	38.42	46.81
	3	东莞市世瑞机电技术有限公司	351	212.54	7.46
	4	东莞市惠旺迪通讯科技有限公司	3,188	23.28	7.42
	5	深圳市隆博尔科技有限公司	1,996	23.57	4.70
	合计		**49,530**	-	**325.98**
2020年度	1	深圳市旭昊扬科技有限公司	34,759	112.57	391.27
	2	深圳市卓立扬科技有限公司	2,821	108.61	30.64
	3	深圳市隆博尔科技有限公司	176	236.21	4.16
	4	深圳市精壹机电设备有限公司	305	93.21	2.84
	5	东莞市旭昊扬科技有限公司	21	359.04	0.75
	合计		**38,082**	-	**429.66**

报告期内，外协加工的机箱金额逐年增长，单价价格变化范围比较大，主要原因是不同型号的机箱的大小不同，导致单价差异。公司主要代表型号的机箱采购情况如下：

单位：元

物料型号（代码）	供应商	2020年度		2019年度		2018年度	
		采购单价（元/个）	采购金额	采购单价（元/个）	采购金额	采购单价（元/个）	采购金额
ACTS-20V10A高配版机箱_V07版（302000158）	深圳市旭昊扬科技有限公司	-	-	294.04	472,236.01	-	-
	广东远见精密五金有限公司	-	-	-	-	290.60	362,085.47
	东莞市惠旺迪通讯科技有限公司	-	-	-	-	318.97	42,103.45
	深圳市弘扬五金科技有限公司	-	-	-	-	372.79	32,059.82
	合计	**908,484.75**					
HRCDS-5V125A实验室版机箱（瑞能灰无造型版）_V05版（302000191）	深圳市旭昊扬科技有限公司	-	-	198.24	573,107.22	-	-
	深圳市海库科技有限公司	-	-	-	-	203.45	36,620.69
	东莞市惠旺迪通讯科技有限公司	-	-	-	-	239.26	22,011.89
	合计	**631,739.80**					
ACTS-20V10A标准机箱_V04版（302000304）	深圳市旭昊扬科技有限公司	364.19	415,176.99	-	-	-	-
	深圳市卓立扬科技有限公司	371.68	37,168.14	-	-	-	-

物料型号（代码）	供应商	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		采购单价（元/个）	采购金额	采购单价（元/个）	采购金额	采购单价（元/个）	采购金额
	深圳市海库科技有限公司	-	-	323.89	6,477.88	-	-
	合计	458,823.01					

如上表所示，2018 年由深圳市弘扬五金科技有限公司对物料代码 302000158 的机箱进行了初次打样，单个打样价格较高，后进行了小批量试产，同时东莞市惠旺迪通讯科技有限公司也对该机箱进行了小批量试产。最终该机箱由广东远见精密五金有限公司、深圳市旭昊扬科技有限公司两家供应商批量生产。因此，2018 年深圳市弘扬五金科技有限公司、东莞市惠旺迪通讯科技有限公司外协加工的单价较高。

公司主要代表型号的机箱在不同供应商的批量采购价格基本处于同一价格区间，价格公允，但因批次采购数量的不同，导致单价存在合理波动。

2、机柜外协加工厂家的名称、外协加工产品、单价，外协定价公允性分析

报告期内，前五大机柜外协厂家如下：

年度	序号	外协加工厂名称	数量（个）	单价（元/个）	金额（万元）
2018 年度	1	东莞市惠旺迪通讯科技有限公司	93	3,111.51	28.94
	2	深圳市臻荣通讯工程设备有限公司	105	1,353.17	14.21
	3	深圳市海库科技有限公司	5	5,268.69	2.63
	4	珠海市技嘉科技有限公司	1	7,264.96	0.73
	5	深圳市恒文兴科技有限公司	18	397.44	0.72
	合计		**222**	-	**47.22**
2019 年度	1	深圳市海库科技有限公司	196	4,586.72	89.90
	2	深圳市隆博尔科技有限公司	68	5,272.86	35.86
	3	深圳市恒文兴科技有限公司	7	5,469.53	3.83
	4	深圳市臻荣通讯工程设备有限公司	26	1,075.53	2.80
	5	深圳市阔宏电子科技有限公司	10	1,767.24	1.77
	合计		**307**	-	**134.15**
2020 年度	1	深圳市精壹机电设备有限公司	103	5,882.81	60.59
	2	苏州研新电子科技有限公司	25	16,283.19	40.71
	3	深圳市隆博尔科技有限公司	133	2,811.26	37.39

年度	序号	外协加工厂名称	数量（个）	单价（元/个）	金额（万元）
	4	深圳市卓立扬科技有限公司	101	3,549.60	35.85
	5	缙云县权晟工贸有限公司	10	12,743.36	12.74
	合计		**372**	**-**	**187.28**

报告期内，外协加工的机柜金额逐年增长，单价价格变化范围比较大，主要原因是不同型号的机柜的大小不同，导致单价差异。公司主要代表型号的机柜采购情况如下：

单位：元

物料型号（代码）	供应商	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		采购单价（元/个）	采购金额	采购单价（元/个）	采购金额	采购单价（元/个）	采购金额
1000V400A-2CH-3X-DC 机柜_V03 版（303000295）	深圳市海库科技有限公司	-	-	6,311.50	195,656.63	-	-
	深圳市精壹机电设备有限公司	6,283.19	125,663.72	-	-	-	-
	深圳市隆博尔科技有限公司	5,530.97	182,522.11	5,530.97	11,061.95	-	-
	深圳市卓立扬科技有限公司	6,311.50	31,557.52	-	-	-	-
	合计	**546,461.93**					
600KW300KW-BYQ 机柜（深灰色）_V03 版（303000271）	深圳市海库科技有限公司	-	-	5,788.11	40,516.74	-	-
	深圳市捷美奇电子五金有限公司	5,530.09	5,530.09	-	-	-	-
	深圳市精壹机电设备有限公司	5,486.73	148,141.60	-	-	-	-
	深圳市隆博尔科技有限公司	-	-	5,530.09	132,722.13	-	-
	深圳市卓立扬科技有限公司	5,530.09	116,132.54	-	-	-	-
	合计	**443,043.10**					
1000V400A-AC 机柜（深灰色）_V02 版（303000246）	东莞市惠旺迪通讯科技有限公司	-	-	-	-	6,213.05	86,982.75
	深圳市海库科技有限公司	-	-	-	-	4,792.24	4,792.24
	深圳市恒文兴科技有限公司	-	-	5,132.74	25,663.73	-	-
	深圳市精壹机电设备有限公司	6,548.67	176,814.15	-	-	-	-
	深圳市隆博尔科技有限公司	5,132.74	91,946.90		-	-	--
	合计	**386,199.77**					

物料代码 303000295、303000246 机箱加工的单价具有一定的波动，主要是公司在打样或小批量采购时，往往单价较高，因此采购部门会多方询价，优先选择配合度高、报价较低的供应商。供应商如深圳市隆博尔科技有限公司、深圳市

海库科技有限公司为加强与公司合作，对部分订单采用低价导入的市场策略。

公司为合理控制物料成本，在品质稳定的前提下，优先选择单价较低的供应商，但各供应商成本控制能力不同，因此存在市场化的波动，同时因各批次采购数量的不同，导致个别单价存在一定差异，但总体价格公允。

3、线材包外协加工厂家的名称、外协加工产品、单价，外协定价公允性分析

报告期内，前五大线材包外协厂家如下：

年度	序号	外协加工厂名称	数量（套）	单价（元/套）	金额（万元）
2018 年度	1	东莞市日新传导科技有限公司	619	1,170.44	72.45
	2	深圳市永通鑫达电子科技有限公司	3,725	151.49	56.43
	3	深圳市鑫丰瑞科技有限公司	2,667	148.73	39.67
	4	广东合晟新能源科技有限公司	1,241	252.20	31.30
	5	东莞市何谐新能源科技有限公司	431	380.95	16.40
	合计		**8,683**	**-**	**216.24**
2019 年度	1	东莞市何谐新能源科技有限公司	3,911	765.12	299.24
	2	深圳市永通鑫达电子科技有限公司	11,852	85.76	101.64
	3	深圳市鑫丰瑞科技有限公司	2,943	113.89	33.52
	4	广东标顶电子有限公司	3,074	93.30	28.68
	5	广东合晟新能源科技有限公司	26	10,357.15	26.93
	合计		**21,806**	**-**	**490.00**
2020 年度	1	东莞市何谐新能源科技有限公司	5,192	864.82	448.97
	2	深圳市丰本电子有限公司	25,524	68.07	173.75
	3	广东标顶电子有限公司	10,347	91.09	94.26
	4	深圳市永通鑫达电子科技有限公司	3,859	200.60	77.40
	5	深圳市敏泰电子有限公司	774	822.31	63.65
	合计		**45,696**	**-**	**858.03**

报告期内，外协加工的线材包金额逐年增长，单价价格变化范围比较大，主要原因是线材包往往用于某一特定设备或项目，因此各套线材包的数量、长短、粗细不一，导致单价差异。公司主要代表型号的线材包采购情况如下：

单位：元

物料型号（代码）	供应商	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		采购单价（元/套）	采购金额	采购单价（元/套）	采购金额	采购单价（元/套）	采购金额
ACTS-20V-10A-GGS-T 机箱线材包 V1.8 版（508000132）	东莞市何谐新能源科技有限公司	-	-	241.38	48,275.86	-	-
	广东合晟新能源科技有限公司	-	-	-	-	274.52	222,908.79
	深圳市鑫丰瑞科技有限公司	-	-	238.94	82,233.67	277.78	162,499.98
	深圳市永通鑫达电子科技有限公司	-	-	241.38	258,276.10	273.50	18,051.28
	合计	**792,245.68**					
HRCDS-5V 系列矮柜不并联-粗线 V1.1（508000266）	东莞市何谐新能源科技有限公司	-	-	70.18	52,565.30	-	-
	广东标顶电子有限公司	65.93	184,601.76	65.93	148,340.70	-	-
	深圳市丰本电子有限公司	65.93	79,774.33	-	-		-
	合计	**465,282.09**					
RCDS-100V150A-LAN 线材包 V2.4（508000258）	深圳市丰本电子有限公司	169.91	44,176.99	-	-	-	-
	深圳市永通鑫达电子科技有限公司	169.91	202,534.51	164.01	213,535.04	-	-
	合计	**460,246.54**					

如上表所示，公司主要代表型号的线材包在不同供应商的采购价格基本处于同一价格区间，价格公允。

4、PCB 外协加工厂家的名称、外协加工产品、单价，外协定价公允性分析

报告期内，前五大 PCB 外协厂家如下：

年度	序号	外协加工厂名称	数量（片）	单价（元/片）	金额（万元）
2018 年度	1	深圳市友天成电子有限公司	394,567	3.24	127.98
	2	深圳市博敏兴电子有限公司	89,300	5.77	51.51
	3	深圳诚和电子实业有限公司	6,690	22.04	14.75
	4	深圳市联德电子有限公司	16,230	3.95	6.41
	5	零星采购	532	6.96	0.37
	合计		**507,319**	-	**201.02**
2019 年度	1	深圳市龙腾电路科技有限公司	80,257	12.04	96.62
	2	深圳市友天成电子有限公司	232,147	3.45	80.15
	3	深圳诚和电子实业有限公司	79,239	7.58	60.09
	4	赣州领创电路科技有限公司	4,588	31.23	14.33

年度	序号	外协加工厂名称	数量（片）	单价（元/片）	金额（万元）
	5	深圳市联德电子有限公司	8,339	4.71	3.93
	合计		**404,570**	-	**255.12**
2020年度	1	赣州领创电路科技有限公司	113,969	10.46	119.24
	2	深圳市友天成电子有限公司	403,272	2.76	111.12
	3	深圳市鸿明精密电路有限公司	58,952	12.12	71.46
	4	深圳市龙腾电路科技有限公司	36,052	9.69	34.95
	5	深圳市软迅科技有限公司	16,010	1.47	2.35
	合计		**628,255**	-	**339.12**

报告期内，外协加工的 PCB 金额逐年增长，单价价格变化范围比较大，主要原因是 PCB 板的大小、工艺要求、采购数量不同，导致单价差异。公司主要代表型号的 PCB 采购情况如下：

单位：元

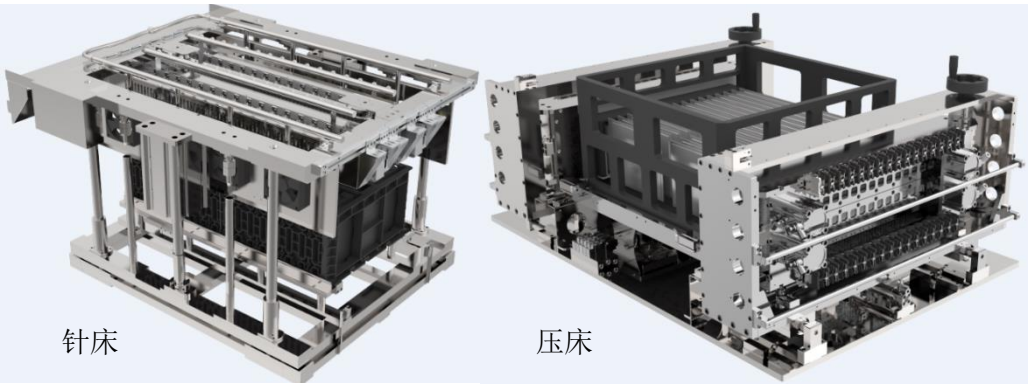
物料型号（代码）	供应商	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		采购单价（元/片）	采购金额	采购单价（元/片）	采购金额	采购单价（元/片）	采购金额
空板 RINV-15KT-MAIN-V1.4 PCB 4 层（407000579）	深圳市龙腾电路科技有限公司	-	-	115.22	172,831.86	-	-
	深圳市友天成电子有限公司	-	-	-	-	134.85	147,665.48
	深圳市鸿明精密电路有限公司	111.50	122,654.87	-	-	-	-
	深圳诚和电子实业有限公司	-	-	-	-	132.08	21,133.10
	赣州领创电路科技有限公司	114.12	2,853.10	-	-	-	-
	合计	**467,138.41**					
空板 _RLLC-15KT-150V-MAIN-V1.5（407000647）	赣州领创电路科技有限公司	101.95	249,769.91	-	--	-	-
	深圳诚和电子实业有限公司	-	-	115.33	193,185.47	-	-
	深圳市友天成电子有限公司	-	-	-	-	151.72	9,103.45
	合计	**452,058.83**					
空板_5V125A 功率板_V2.0（407000652）	深圳市龙腾电路科技有限公司	24.34	65,707.97	24.34	144,825.22	-	-
	深圳诚和电子实业有限公司	-	-	25.34	68,938.11	26.90	32,275.86
	赣州领创电路科技有限公司	21.81	54,513.27	-	-	-	-
	深圳市友天成电子有限公司	30.35	18,212.39	-	-	-	-
	合计	**384,472.82**					

如上表所示，2018 年物料 407000579、407000647 单价较高，均用于 15KW 逆变器，工艺要求较高，因此供应商初始在承接订单时，加工报价包含工艺实验费用，后续工艺稳定并达到量产后，价格趋向下降。

公司主要代表型号的 PCB 采购价格在不同供应商基本处于同一价格区间，价格公允，但因各批次采购数量、新工艺的需求，导致个别单价出现波动。

5、针床、压床外协加工厂家的名称、外协加工产品、单价，外协定价公允性分析

针床与压床是一种利用充放电设备对电池进行自动测试来实现电池化成分容的非标准辅助夹具，因电池形状、大小不同而具有定制化的特征，针床多用于圆柱电池、方形铝壳电池，压床多用于软包电池。针床、压床是多个部件构成的复杂机械装置，如下图所示：



针床　　压床

根据各供应商的技术优势、加工能力，针床往往由一至多个供应商共同完成加工，成品由供应商统筹加工并完成组装或由公司完成组装。2020 年公司进一步加大针床的设计开发以满足后段生产线订单需求，因此针床相关外协的零部件数量、金额大幅增长。

报告期内前五大针、压床外协厂家如下：

年度	序号	外协加工厂名称	数量（个、台）	单价（元/台、元/个）	金额（万元）
2018 年度	1	湖南阿提斯智能装备有限公司	95	15,538.11	147.61
	2	深圳市世纪光华科技有限公司	129	7,033.41	90.73
	3	深圳市智佳能自动化有限公司	5	42,206.90	21.10
	4	珠海市技嘉科技有限公司	21	9,747.66	20.47

年度	序号	外协加工厂名称	数量（个、台）	单价（元/台、元/个）	金额（万元）
	5	惠州市晖源兴实业有限公司	2	1,680.82	0.34
	合计		**252**	-	**280.25**
2019 年度	1	深圳市智佳能自动化有限公司	72	40,110.15	288.79
	2	湖南阿提斯智能装备有限公司	45	10,957.85	49.31
	3	深圳市世纪光华科技有限公司	164	2,787.55	45.72
	4	深圳市海库科技有限公司	181	1,392.62	25.21
	5	深圳市侨威自动化科技有限公司	1	1,521.24	0.15
	合计		**463**	-	**409.18**
2020 年度	1	东莞市镁茂精密有限公司	2,093	3,595.10	752.46
	2	深圳市恒文兴科技有限公司	1,078	2,626.37	283.12
	3	珠海市技嘉科技有限公司	912	1,039.82	94.83
	4	东莞市美鼎实业有限公司	729	1,026.65	74.84
	5	东莞市永科智能装备有限公司	188	1,493.24	28.07
	合计		**5,000**	-	**1,233.33**

报告期内，外协加工的针床、压床外协金额逐年增长，但客户的电池规格、产能需求不同，针床单价不同。另外上表既包括了针床成品、半成品，又包括针床零部件，特别 2020 年公司外协的针床相关零部件数量增多，也导致单价差异。公司在综合价格、交期、技术优势等综合因素后选择供应商，以确保价格的公允性。

（三）外协厂家是否主要为发行人服务，是否与发行人存在实质或潜在的关联关系

公司的主要外协厂商并非主要为公司服务，与公司不存在实质或潜在关联关系。

七、说明报告期内委托加工和外协采购的会计核算方式，是否符合《企业会计准则》的规定

（一）委托加工会计核算

1、委托加工物资的发出

借：委托加工物资-材料

贷：原材料

2、委托加工物资收回

借：委托加工物资-加工费

贷：应付账款-应付暂估

借：原材料\半成品

贷：委托加工物资-材料

委托加工物资-加工费

3、收到发票，支付加工费

借：应付账款-应付暂估

应交税费-增值税（进项）

贷：应付账款

借：应付账款

贷：银行存款\应收票据\应付票据

（二）外协采购的会计核算

1、外协采购的入库

借：原材料

贷：应付账款-应付暂估

2、收到发票，支付货款

借：应付账款-应付暂估

应交税费-增值税（进项）

贷：应付账款

借：应付账款

贷：银行存款\应收票据\应付票据

经核查，公司的委托加工、外协采购相关会计处理符合企业会计准则的规定。

八、说明各期均存在赔偿款和违约金的原因及具体事项，相关影响及其持续性，是否需要计提预计负债

（一）各期均存在赔偿款或违约金的原因

公司报告期均存在赔偿款或违约金，主要系公司在经营过程中发生的偶发事件，相关支出较小且不具有持续性，对公司不具有重大影响。

（二）具体事项、相关影响及持续性

单价：元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
解除合同违约金	-	-	28,000.00
设备赔偿款	-	77,625.00	-
延迟交货违约金	1,931.72	12,719.91	-
员工赔偿款	35,778.00	-	-
合计	**37,709.72**	**90,344.91**	**28,000.00**

1、解除合同违约金

2018 年，公司与深圳市绿康源餐饮管理有限公司合同纠纷事项已了结，相关情况详见本回复报告“问题 29”之“二、（一）民事诉讼情况”相关内容。

2、设备赔偿款

2019 年 5 月，公司与惠州市德赛电池有限公司签订了销售合同，并于 2019 年 5 月年向对方供货，对方在 2019 年 7 月通知瑞能股份，称公司所提供的设备运行异常，导致对方产生成品、设备及工时等损失。经协商，对方同意瑞能股份赔偿经济损失 77,625.00 元了结该事项。

3、延迟交货违约金

2019 年，公司与深圳市比亚迪锂电池有限公司签订了销售合同，根据合同约定，收到预付款后 45 天内交货，供货方每迟延一天交货，则违约金为合同总

价的 0.5%。瑞能股份实际延迟一天交货，根据合同约定，违约金为合同总价282,500.00 元的 0.5%即 1,412.50 元，上述事项已了结。

2019 年，公司与比亚迪股份有限公司签订了销售合同，根据合同约定，收到预付款后 15 天内交货，供货方每迟延一天交货，则违约金为合同总价的 0.5%。由于该项目存在一定的复杂性，瑞能股份在保证产品质量和客户需求的前提下，延迟 19 天交货并经客户验收，经双方协商一致，按照 10 天的违约金支付 11,307.41 元，上述事项已了结。

2020 年，公司在执行青海比亚迪锂电池有限公司销售合同过程中，因项目存在一定复杂性，公司在保证产品质量和客户要求的前提下，导致延期交货，后续青海比亚迪锂电池有限公司从应付公司尾款中扣除 5%违约金，金额为 1,931.72 元，上述事项已了结。

4、员工赔偿款

2020 年，公司子公司深圳市瑞能创新科技有限公司的劳务派遣员工韦良新由于工伤住院治疗，发生住院治疗费、误工费、看护营养及药物费等共计 35,778.00 元。经双方协商一致，深圳市瑞能创新科技有限公司向对方支付 35,778.00 元赔偿款，上述事项已了结。

从报告期来看，公司支付赔偿款及违约金影响小且具有偶发性，2018 年发生解除合同支付违约金，但 2019、2020 年及 2021 年 1-6 月未再发生；2019 年发生的设备赔偿款、延迟交货支付违约金，在 2020 年及 2021 年 1-6 月未再发生；2020 年发生的员工赔偿，2021 年 1-6 月未再次发生，上述相关事项影响较小且均不具有持续性。

（三）是否需要计提预计负债

根据《企业会计准则——或有事项》第四条规定，与或有事项相关的义务同时满足以下条件时，应当确认为预计负债：（一）该义务是企业承担的现时义务；（二）履行该义务很可能导致经济利益流出企业；（三）该义务的金额能够可靠地计量。

报告期上述事项均已在当年了结，公司承担上述赔偿款或违约金后不再承担

现时义务，该影响不具备持续性且同类事件不能可靠的预测和计量，不需要计提预计负债。

九、保荐人、申报会计师核查发表明确意见

（一）中介机构核查程序

保荐人、申报会计师履行了如下核查程序：

1、通过访谈发行人采购管理人员，查阅典型产品 BOM 构成、采购明细表，了解物料构成情况，主要供应商变动的原因及合理性、采购内容对应的主要产品、各期采购内容存在差异的原因、与供应商是否存在纠纷或潜在纠纷；查阅同行业可比公司年报，了解前五大供应商采购占比情况。

2、查阅采购明细表，抽查原材料采购合同，比较不同供应商采购同种原材料是否存在显著价格差异，分析采购内容、金额变动与产销规模、存货的匹配性。

3、访谈公司管理人员，了解原材料采购变动的原因，并结合在手订单及产品库存，分析采购变动的合理性。

4、访谈研发及生产管理人员，了解产品生产过程及工序，核心竞争力主要体现的生产环节及流程。

5、查阅委外加工明细表，抽查委外加工合同，分析委托加工涉及产品的数量、金额、单价，定价的公允性，委托加工金额持续增加的原因及合理性。查询主要委托加工厂商工商信息，分析是否与发行人存在实质或潜在的关联关系。

6、查阅外协加工明细表，抽查外协加工合同，分析外协加工的金额及占比，了解主要外协加工厂家的名称、外协加工产品、单价，报告期内外协加工的变动情况，外协定价情况。查询主要外协加工厂商工商信息，并与发行人及关联方信息进行比对，分析是否与发行人存在实质或潜在的关联关系。访谈主要外协厂商，了解其经营及与发行人合作情况。

7、查阅发行人委托加工和外协采购的合同及记账凭证，分析是否符合《企业会计准则》的规定。

8、访谈公司管理人员，获取相关合同及协议，了解赔偿款和违约金的原因

及具体事项，相关影响及其持续性。

（二）中介机构核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、公司产品涉及的原材料种类多、供应商分散，符合行业特征，与同行业可比公司情况相似。

2、报告期内，发行人从主要供应商采购内容对应的主要产品、各期采购内容存在差异，与发行人业务发展及新产品升级相符，向不同供应商采购同种原材料不存在显著价格差异，采购内容、金额变动与产销规模、存货、在手订单、产品库存匹配。

3、报告期内，发行人材料采购变动与在手订单、产品库存相匹配，具有合理性。

4、发行人产品需采购标准件、外协加工定制件及委托加工，发行人生产部门负责灌装软件、模块组装与调试、整机组装与调试、校验和老化测试。公司产品核心技术并非产生于生产过程，而在于基于产品方案的设计研发，并非仅零配件进行简单组装即可使用。公司核心技术通过 PCBA 加工，软件烧录及安装，以及按系统架构设计方案完成多模块组装、调试等流程体现于产品中。

5、发行人委托加工产品主要为 PCBA 及线材包，相关产品市场化程度高，采购价格具有公允性。报告期内委托加工金额持续增加与发行人订单增长情况相符。

6、发行人外协加工产品主要为机箱、机柜、线材包、PCB、针床等，相关产品市场化程度高，采购价格具有公允性。外协厂家均是市场化运营，并非主要为发行人服务，与发行人不存在实质或潜在的关联关系。

7、发行人委托加工和外协采购的会计核算方式，符合《企业会计准则》的规定。

8、发行人报告期内存在赔偿款或违约金，主要系在经营过程中发生的偶发事件，相关支出较小且不具有持续性，对公司不具有重大影响，上述事项均已在

当年了结，发行人承担上述赔偿款或违约金后不再承担现时义务，该影响不具备持续性且同类事件不能可靠的预测和计量，不需要计提预计负债。

17．关于营业成本。

根据申报材料：

（1）报告期内，发行人的主营业务成本分别为 21,535.79 万元、21,711.40 万元和 17,579.33 万元。

（2）报告期内，公司主营业务成本主要由直接材料、直接人工和制造费用构成，直接材料占主营业务成本比重较大。

请发行人：

（1）结合业务模式、业务流程等，补充说明发行人不同业务类型成本归集、核算及结转方法，成本归集、核算的过程和控制的关键环节，营业成本核算是否准确、完整，不同业务类型营业成本和营业收入的匹配性。

（2）说明不同类型产品的营业成本具体构成情况，结合同行业可比公司及各期产销量情况，说明发行人不同类型业务营业成本构成的合理性。

（3）说明不同类型产品的营业成本中委托加工、外协采购的具体金额及占比。

（4）说明报告期材料成本、制造费用明细情况，并分析各项成本明细要素占比变动的原因及合理性，材料消耗数量与销售产品的匹配性。

（5）说明报告期内生产人员人数及人均薪酬变动的具体情况，人工成本占比是否符合行业特点，人工工时核算相关的内部控制制度及执行情况，发行人平均职工薪酬与同行业可比公司薪酬水平、经营所在地平均工资差异情况及差异原因。

（6）分析各期采购的关键核心部件采购数量、耗用量、成本结转量与产量、销量的匹配关系，与理论配比的差异情况及其合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、结合业务模式、业务流程等，补充说明发行人不同业务类型成本归集、核算及结转方法，成本归集、核算的过程和控制的关键环节，营业成本核算是否准确、完整，不同业务类型营业成本和营业收入的匹配性。

（一）结合业务模式、业务流程等，补充说明发行人不同业务类型成本归集、核算及结转方法

按照业务类型，公司主营业务主要分为锂电池检测设备、锂电池后段生产线，公司针对不同业务类型制定相应的成本归集、核算和结转方法。报告期内，公司分业务类型的成本归集、核算、结转的方法如下：

1、锂电池检测设备

公司锂电池检测设备主要用于锂电池功能性和安全性检测。锂电池检测设备成本分为直接材料、直接人工和制造费用，其中直接材料成本占比均超过 80%，是产品成本的主要组成部分。

公司锂电池检测产品具有一定的定制化属性，按产品进行成本核算管理。其中，直接材料按照具体产品进行归集，直接计入对应的产品生产成本进行核算；人工成本根据生产人员的薪酬，按产品定额工时进行分摊核算；制造费用包括安装费、房租水电费、折旧等，按产品定额工时进行分摊核算。

公司日常财务核算中，主要设置“生产成本”科目用以归集产品生产的成本，并设置二级科目“直接材料”、“直接人工”、“制造费用”。其中“直接材料”二级科目用以归集产品领用的材料成本，“直接人工”二级科目用以归集按工时分配的人工成本，“制造费用”用以归集按工时分配的房租水电费、检测费等成本。

锂电池检测设备于货物交付验收后确认相关收入，相应成本结转至主营业务成本。

2、锂电池后段生产线

锂电池后段生产线主要业务一般涉及方案设计、设备定制、系统集成、安装实施、系统调试、试运行和验收等多个环节。锂电池后段生产线集成业务成本主要由直接材料、直接人工和制造费用构成，其中直接材料成本占比在 90%左右，是项目成本的主要组成部分。

公司锂电池后段生产线业务按项目进行成本核算管理，其中直接材料为外购的各种设备、辅料配件等，相关成本均针对特定项目，成本发生时直接计入相应项目的成本中；人工成本根据员工参与项目的工时情况按月分摊归集至对应项目；制造费用包括安装费、房租水电费、折旧费等，其中安装费直接归集至对应项目进行核算，其他间接费用按照产品所耗用的定额工时进行分配。

公司日常账务核算中，主要设置“生产成本”科目用以归集锂电池后段生成线业务各项目的成本，设置二级科目“直接材料”、“直接人工”、“制造费用”。其中“直接材料”用以归集项目的外购设备、辅助材料成本，“直接人工”用以归集按工时分配后的人工成本，“制造费用”用以归集安装成本及其他与产品间接相关的费用支出。锂电池后段生产线于货物交付验收后确认收入及结转成本。

（二）公司成本归集、核算的过程和控制的关键环节，营业成本核算是否准确、完整

公司制定了《采购订单作业流程》、《仓库物料管理控制程序》、《生产工单管理制度》、《售后物料管理制度》、《车间管理制度》、《财务管理制度》等制度，规范各种业务预算、存货管理及成本核算等环节，同时利用金蝶 K3 进行业务数据的归集、审批，保证产品成本核算资料传递的完整、及时、准确。公司主营业务分为锂电池后段生产线、锂电池检测设备销售，上述业务成本主要涉及直接材料、直接人工、制造费用等成本，公司对应成本归集、核算、结转的关键控制环节如下：

1、直接材料相关控制

（1）材料采购

材料采购按照公司《采购订单作业流程》，采购部门根据业务需要，选定供应商并提交采购申请，报经相关部门审批后，签订合同，执行相关采购。

（2）材料采购入库

材料到达公司仓库后，仓库管理人员根据采购合同或订单核对材料型号、规格、数量是否准确，由 IQC 对相关采购的原材料进行质量检测和验收，在验收合格后仓库账务员在金蝶 K3 系统上进行材料入库录入操作。财务部门根据当月送

货单对金蝶 K3 系统中的信息进行核对，供应商信息、产品规格、数量、入库时间等信息核对无误后，根据采购合同金额入账“原材料”核算科目。

（3）材料出库

PMC 每日发放《日生产计划》至生产和仓库，PMC 依《日生产计划》开立《生产投料单》，仓管员依《日生产计划》及《生产投料单》所列物料明细正常备料，并存放于备料区后通知产线物料员领料，物料员并依《生产投料单》清点物料，无误后在《生产投料单》上签字确认，仓库账务员依《生产投料单》发料数量

在 ERP 系统中引用《生产任务单》做《生产领料单》并审核出账。成本会计根据当月生产领用信息等对金蝶 K3 系统中的领用情况进行核对，确认设备、辅助材料等原材料的领用安装，由“原材料”科目结转计入“生产成本”科目。

2、直接人工相关控制

根据公司《考勤管理制度》规定，人工成本根据员工打卡记录据实记录，人力资源部根据考勤记录核算员工工时，财务部工资核算专员根据人力资源部提交的工时统计表以及单位工资标准核算生产人员工资，财务部门根据工艺部门的产品定额工时表，将生产人员的工资分配至各个产品成本，计入“直接人工”科目。

3、制造费用相关控制

根据公司《费用报销管理制度》，制造费用支出需经各部门负责人、分管副总、费用会计、财务总监、总经理审批（其中差旅费在《差旅管理制度》范围内不超标的费用不需总经理审批），交由出纳付款相关费用支出需经各项目负责人、财务部门负责人审批，财务部门成本费用会计根据相关费用报销单、付款申请单确认计入相关项目成本费用。

综上，公司已经建立了健全的成本核算方法及流程并有效执行，相关成本归集、核算及结转准确、完整。

（三）不同业务类型营业成本和营业收入的匹配性

单位：万元

产品类别	期间	2020 年		2019 年		2018 年
	项目	金额	变动	金额	变动	金额

产品类别	期间	2020 年		2019 年		2018 年
锂电池检测设备	营业收入	19,548.44	38.56%	14,107.81	29.73%	10,874.35
	营业成本	9,232.93	52.09%	6,070.88	22.93%	4,938.36
锂电池后段生产线	营业收入	8,601.96	-61.87%	22,562.42	-5.57%	23,893.35
	营业成本	6,696.00	-53.69%	14,457.62	-0.37%	14,511.53
其他	营业收入	2,075.24	51.62%	1,368.75	-41.09%	2,323.56
	营业成本	1,650.41	39.52%	1,182.90	-43.29%	2,085.90
合计	营业收入	30,225.64	-20.54%	38,038.98	2.56%	37,091.25
	营业成本	17,579.33	-19.03%	21,711.40	0.82%	21,535.79

报告期内，营业收入与营业成本的变动趋势一致，变动幅度有所不同，主要是由于公司主要产品包括锂电池检测设备和锂电池后段生产线，具有定制化特点，不同客户的毛利存在不同。报告期不同业务类型产品毛利存在波动，但营业收入与营业成本的变动趋势一致，营业成本和营业收入匹配。

二、说明不同类型产品的营业成本具体构成情况，结合同行业可比公司及各期产销量情况，说明发行人不同类型业务营业成本构成的合理性

（一）说明不同类型产品的营业成本具体构成情况

公司的主要产品包括锂电池检测设备和锂电池后段生产线，产品成本主要由直接材料、直接人工和制造费用构成，报告期内，公司不同产品的成本结构情况如下：

1、锂电池检测设备

报告期内，公司锂电池检测设备营业成本结构情况如下：

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	7,733.33	83.76%	5,202.12	85.69%	4,111.58	83.26%
直接人工	550.43	5.96%	414.49	6.83%	376.97	7.63%
制造费用	838.72	9.08%	454.26	7.48%	449.81	9.11%
运输费	110.45	1.20%	-	-	-	-
合计	**9,232.93**	**100.00%**	**6,070.88**	**100.00%**	**4,938.36**	**100.00%**

整体来看，公司锂电池检测设备工艺较为成熟且稳定，报告期内成本类型构成相对较为稳定。

锂电池检测设备 2019 年直接材料占比较 2018 年略有提高，主要系 2019 年该类业务收入同比增长 29.73%，规模效应导致直接人工和制造费用增幅小于直接材料的增幅，相应直接材料占比有所提升。

锂电池检测设备 2020 年直接材料占比较 2019 年略有下降，主要原因为（1）2020 年公司运输费计入营业成本，拉低了直接材料占比；（2）2020 年公司为满足业务扩大的需要，增加租赁汇得宝产业园用于锂电池后段生产线业务的组装工序，相应原有生产场地租金成本分摊至锂电池检测设备比例提高，导致制造费用占比提升，从而拉低了直接材料占比。

锂电池检测设备 2020 年直接人工占比较 2019 年略有下降，主要系 2020 年该类业务收入同比增长 38.56%，规模效应导致直接人工增幅小于直接材料的增幅，导致直接人工占比下降。

2、锂电池后段生产线

报告期内，公司锂电池后段生产线业务营业成本结构情况如下：

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	5,813.10	86.81%	13,524.36	93.54%	13,790.50	95.03%
直接人工	174.46	2.61%	234.39	1.62%	204.51	1.41%
制造费用	655.45	9.79%	698.87	4.83%	516.52	3.56%
运输费	52.98	0.79%	-	-	-	-
合计	**6,696.00**	**100.00%**	**14,457.62**	**100.00%**	**14,511.53**	**100.00%**

公司锂电池后段生产线业务以锂电池检测设备以及电池数据处理系统为核心，通过集成外部采购的配套设备，向客户提供定制化的产线，因此该业务外购组件成本占比较高，导致直接材料占比通常高于锂电池检测设备。

2018 年和 2019 年直接材料占比相对较高，主要系 2018 年和 2019 年银隆项目需要的外购组件较多所致；2020 年公司的锂电池后段生产线业务原材料中外

购组件占比较低，导致直接材料占比下降，具体原因详见本题“四、（一）2、报告期内公司主要产品材料成本明细及占比变动分析”之“（2）锂电池后段生产线业务”相关回复。

2020 年制造费用占比上升幅度较大主要系公司增加租赁汇得宝工业园作为厂房使用，厂房租赁费增加导致制造费用占比有所提升。

（二）结合同行业可比公司，说明发行人不同类型业务营业成本构成的合理性

发行人同行业可比公司均为锂电池设备或生产线生产制造企业，其中，先导智能和杭可科技收入以锂电池生产线为主，因此与发行人锂电池后段生产线成本构成更具有可比性；星云股份和赢合科技披露了其锂电池设备的成本结构，因此与发行人锂电池检测设备成本构成更具有可比性。

1、锂电池检测设备

发行人与同行业可比公司锂电池检测设备的成本结构对比情况如下表所示：

期间	公司名称	直接材料	直接人工	制造费用	运输费
2020 年	星云股份	85.30%	5.22%	9.48%	-
	赢合科技	84.64%	5.03%	10.33%	-
	算术平均值	**84.97%**	**5.12%**	**9.91%**	**-**
	瑞能股份	**83.76%**	**5.96%**	**9.08%**	**1.20%**
2019 年	星云股份	81.58%	6.84%	11.58%	-
	赢合科技	85.20%	6.29%	8.51%	-
	算术平均值	**83.39%**	**6.56%**	**10.05%**	**-**
	瑞能股份	**85.69%**	**6.83%**	**7.48%**	**-**
2018 年	星云股份	80.33%	9.19%	10.48%	-
	赢合科技	85.56%	6.05%	8.39%	-
	算术平均值	**82.94%**	**7.62%**	**9.44%**	**-**
	瑞能股份	**83.26%**	**7.63%**	**9.11%**	**-**

注：1、星云股份年度报告中未披露不同产品的成本构成，故选取其设备制造的成本结构进行比较；

2、赢合科技数据选取其锂电池专用生产设备的成本结构进行比较。

根据上表，报告期内，发行人锂电池检测设备营业成本中直接材料、直接人

工和制造费用的比例与同行业可比公司总体上没有明显差异。公司与同行业可比公司生产的设备受客户定制化需求影响，成本结构中存在一定差异，但总体而言公司与同行业可比公司的成本构成均主要以材料成本为主。

2、锂电池后段生产线

发行人与同行业可比公司锂电池后段生产线的成本结构对比情况如下表所示：

期间	公司名称	直接材料	直接人工	制造费用	运输费
2020 年	先导智能	81.84%	9.31%	8.85%	-
	杭可科技	79.34%	10.61%	10.05%	-
	算术平均值	**80.59%**	**9.96%**	**9.45%**	-
	瑞能股份	**86.81%**	**2.61%**	**9.79%**	**0.79%**
2019 年	先导智能	85.23%	9.13%	5.64%	-
	杭可科技	81.99%	9.20%	8.80%	-
	算术平均值	**83.61%**	**9.16%**	**7.22%**	-
	瑞能股份	**93.54%**	**1.62%**	**4.83%**	-
2018 年	先导智能	89.45%	5.20%	5.35%	-
	杭可科技	81.74%	9.81%	8.46%	-
	算术平均值	**85.59%**	**7.50%**	**6.91%**	-
	瑞能股份	**95.03%**	**1.41%**	**3.56%**	-

由上表可知，报告期内发行人锂电池后段生产线中直接材料成本占比高于同行业可比公司，而直接人工和制造费用相对较低。

发行人的核心技术并非产生于生产过程，而是在于产品的设计研发，同时采用较为稳健的经营策略和较低的经营杠杆，并充分利用珠三角产业链专业分工的优势，公司产品所需结构件的机械加工、PCB 电路板的制造、PCBA 的贴片及插件、线材的定制等加工制造环节，由各供应商按照公司设计要求完成。公司生产部门负责灌装软件、模块组装与调试、整机组装与调试、校验和老化测试。因此公司报告期内的生产设备较少，对外采购的原材料占成本的比例也较高。

杭可科技和先导智能均为上市公司，在资金实力和经营规模上具有一定优势，自主加工的工艺环节多于发行人，在材料成本控制上具有一定优势，因此直接材

料占比低于发行人。相应的，由于可比公司自主加工的工艺环节多于发行人，生产环节需要工人数量更多，因此其直接人工占比高于发行人。

根据杭可科技招股说明书，其充放电设备生产流程中的核心加工工序为电气部件组装、精密机械加工及整机组装调试这三大工序，这三大工序除了钣金件加工工序中的喷塑环节，以及精密机械加工工序中的表面处理环节为外协加工环节，其他环节主要由其自主生产。同时，报告期内，杭可科技生产设备逐年增加，进一步降低了成本中直接材料的占比。

根据先导智能招股说明书，其外协加工工序主要包括热处理和表面处理等技术含量低、污染程度重的工序。2018 年，先导智能直接材料占比高于发行人，原因系先导智能产品涵盖前中后段生产线，由于前中段产线涉及到的精密机械较多，后段生产线中电气设备占比更高，因此通常前中段生产线直接材料占比高于后段生产线。报告期内，先导智能的生产设备逐年增加，进一步降低了成本中直接材料的占比。

综上，报告期内，发行人锂电池检测设备成本构成与可比公司不存在明显差异。发行人锂电池后段生产线成本构成直接材料占比高于可比公司，主要系发行人与可比公司的生产模式存在一定差异，导致成本构成存在一定差异，符合公司的实际经营情况，具有合理性。

（三）结合各期产销量情况，说明发行人不同类型业务营业成本构成的合理性

1、锂电池检测设备

公司锂电池检测设备主要包括锂电池充放电检测设备和锂电池综合性能检测设备，锂电池充放电检测设备按应用领域主要可分为动力电池检测设备和 3C 数码电池检测设备。

（1）动力电池充放电检测设备

报告期内，公司动力电池充放电检测设备成本结构和销量变化的情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度

	金额/数量	占比	同比增长	金额/数量	占比	同比增长	金额/数量	占比
直接材料	5,556.04	84.48%	40.26%	3,961.32	86.91%	63.53%	2,422.45	84.54%
直接人工	347.84	5.29%	20.15%	289.49	6.35%	43.87%	201.22	7.02%
制造费用	596.91	9.08%	94.34%	307.16	6.74%	27.03%	241.80	8.44%
运输费	76.20	1.16%	0.00%	-	-	0.00%	-	-
合计	**6,576.99**	**100.00%**	**44.30%**	**4,557.97**	**100.00%**	**59.06%**	**2,865.47**	**100.00%**
销量（千瓦）	**68,311.20**	**-**	**26.08%**	**54,181.30**	**-**	**103.62%**	**26,609.15**	**-**

2019 年度，动力电池充放电检测设备销量增长幅度大于成本的增长幅度，主要系通常设备的功率越高，则单位功率的成本越低。2019 年度，公司应用于模组、PACK 检测的高功率设备收入占比有所提高，因此销量的增长幅度大于成本的增长幅度。其中，直接材料增幅大于直接人工和制造费用增幅，原因系 2019 年销售规模的快速增长，规模效应导致直接人工和制造费用占比有所下降。

2020 年度，动力电池充放电检测设备销量增长幅度小于直接材料增长幅度，原因系 2020 年度用于电动车电池和基站备用电源检测的中功率设备的收入占比较大功率设备有所提升，而中功率设备的单位功率材料成本高于高功率设备导致。制造费用增长幅度较高，原因系 2020 年公司为满足业务扩大的需要，增加租赁汇得宝产业园用于锂电池后段生产线业务的组装工序，相应原有生产场地租金成本分摊至单机设备比例提高。

（2）3C 数码电池充放电检测设备

报告期内，公司 3C 数码电池充放电检测设备成本结构和销量变化的情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度			2019 年度			2018 年度	
	金额/数量	占比	同比增长	金额/数量	占比	同比增长	金额/数量	占比
直接材料	1,483.93	79.50%	95.65%	758.45	80.82%	-41.45%	1,295.38	81.17%
直接人工	165.07	8.84%	99.35%	82.80	8.82%	-40.52%	139.22	8.72%
制造费用	195.46	10.47%	101.12%	97.19	10.36%	-39.77%	161.36	10.11%
运输费	22.19	1.19%	0.00%	-	0.00%	0.00%	-	0.00%
合计	**1,866.66**	**100.00%**	**98.91%**	**938.44**	**100.00%**	**-41.20%**	**1,595.96**	**100.00%**

项目	2020 年度			2019 年度			2018 年度	
	金额/数量	占比	同比增长	金额/数量	占比	同比增长	金额/数量	占比
销量（千瓦）	**3,990.82**	**-**	**108.16%**	**1,917.15**	**-**	**-47.10%**	**3,624.04**	**-**

2019 年度，3C 数码电池充放电检测设备销量变动情况和成本变动趋势基本相符。

2020 年度，3C 数码电池充放电检测设备销量增长幅度小于制造费用增长幅度，原因系 2020 年公司为满足业务扩大的需要，增加租赁汇得宝产业园用于锂电池后段生产线业务的组装工序，相应原有生产场地租金成本分摊至单机设备比例提高。

（3）锂电池综合性能检测设备

报告期内，公司锂电池综合性能检测设备成本结构和销量变化的情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度			2019 年度			2018 年度	
	金额/数量	占比	同比增长	金额/数量	占比	同比增长	金额/数量	占比
直接材料	693.35	87.85%	43.74%	482.36	83.96%	22.50%	393.75	82.56%
直接人工	37.52	4.75%	-11.09%	42.20	7.35%	15.49%	36.54	7.66%
制造费用	46.35	5.87%	-7.16%	49.92	8.69%	7.01%	46.65	9.78%
运输费	12.06	1.53%	0.00%	0.00	0.00%	0.00%	0.00	0.00%
合计	789.28	100.00%	37.39%	574.47	100.00%	20.45%	476.94	100.00%
产量（台）	**204.00**	**-**	**2.00%**	**200.00**	**-**	**19.05%**	**168.00**	**-**
销量（台）	**200.00**	**100.00%**	**2.04%**	**196.00**	**100.00%**	**23.27%**	**159.00**	**100.00%**

报告期内，公司锂电池综合性能检测设备收入占比分别为 4.51%、5.30%和 6.77%，收入规模和占比较小。公司锂电池综合性能检测设备种类较多，不同细分产品的成本构成存在一定差异，直接材料变动主要受整体销量和细分产品结构变动的影响。

2、锂电池后段生产线

锂电池后段生产线中的核心充放电检测设备均由发行人生产，对于物流线、针床等专用机械设备依据客户需求，发行人需要通过外购并进行安装调试。因此，

客户对产线的不同需求会导致不同项目的成本结构和单位通道成本差异较大，也会导致成本与产销量的变动趋势不存在匹配关系。

2018 年度和 2019 年度，公司锂电池后段生产线收入主要来自于银隆项目。2018 年度和 2019 年度，银隆项目对应锂电池生产线通道的销量分别 54,976 个和 29,184 个。由于银隆项目规模较大，且设备生产至实现销售期间较长，为保证公司数据的可比性，以下剔除银隆项目对锂电池后段生产线的成本构成进行分析。

单位：万元

项目	2020 年度			2019 年度			2018 年度	
	金额/数量	占比	同比增长	金额/数量	占比	同比增长	金额/数量	占比
直接材料	5,813.10	86.81%	125.08%	2,582.71	85.64%	129.80%	1,123.89	88.06%
直接人工	174.46	2.61%	54.53%	112.90	3.74%	117.62%	51.88	4.06%
制造费用	655.45	9.79%	104.68%	320.23	10.62%	218.54%	100.53	7.88%
运输费	52.98	0.79%	-	-	-	-	-	-
合计	**6,695.99**	**100.00%**	**122.03%**	**3,015.84**	**100.00%**	**136.30%**	**1,276.30**	**100.00%**
销量（通道）	**26,087**	**-**	**306.85%**	**6,412**	**-**	**300.75%**	**1,600**	**-**

锂电池后段生产线均为定制化产品，不同客户对产线规模、精度要求、材料选择、功能实现上的要求存在较大差异，导致料工费变动幅度存在一定差异。

总体上看，报告期内锂电池后段生产线销量增长幅度大于料工费的增长幅度，主要原因系下游锂电池厂商对产线降本增效提出越来越高的要求，因此产线的发展趋势为单位通道的投入成本越来越低。

综上所述，发行人营业成本构成合理，相比同行业可比公司具有合理性，符合行业特点。锂电池后段生产线成本结构变化和产销量变动不具有严格的匹配关系，与产品的定制化属性和公司业务的实际情况相匹配，具有合理性。

三、说明不同类型产品的营业成本中委托加工、外协采购的具体金额及占比

报告期内公司委托加工服务主要包括部分非标准化线材加工、PCBA 等非关键生产工序，由公司提供原材料及相关加工工序的图样要求，委托外部加工厂商进行生产加工；外协采购主要是由公司向供应商提供设计图纸和技术、质量要求

等，供应商自行采购原材料后按照要求进行加工生产，主要包括机箱、机柜、线材包、PBC 板、针床等。

（一）锂电池检测设备

报告期内，发行人锂电池检测设备营业成本中委托加工和外协采购金额及占比情况如下：

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
委托加工金额	404.99	4.39%	250.04	4.12%	145.29	2.94%
外协采购金额	1,578.87	17.10%	1,040.15	17.13%	854.98	17.31%
合计	**1,983.86**	**21.49%**	**1,290.19**	**21.25%**	**1,000.27**	**20.25%**

根据上表，2018 年公司锂电池检测设备委托加工金额占比较低，主要系 2019 年和 2020 年，公司为提高交付效率，更多地通过委托专业线材厂商加工的方式采购所需线材包。

报告期内，公司锂电池检测设备外协件采购模式较为成熟和稳定，外协采购金额占比较为稳定。

（二）锂电池后段生产线

发行人 2018 年、2019 年主要的锂电池后生产线项目为银隆项目，由于银隆项目主要为钛酸锂电池生产线且项目规模大，和发行人后期新的产线项目技术特点、性能要求都有所差别，因此为了保证数据的可比性，对于锂电池后段生产线业务营业成本中委托加工、外协采购的金额及占比情况分为银隆项目和非银隆项目进行分析。

1、银隆项目

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
委托加工金额	-	-	117.88	1.03%	280.12	2.12%
外协采购金额	-	-	2,011.86	17.58%	1,977.10	14.94%
合计	-	-	**2,129.74**	**18.61%**	**2,257.22**	**17.06%**

委托加工金额方面，2019 年占比较低主要系 2019 年的天津银隆线项目产线通道数较少。2019 年确认收入的天津银隆线和 2018 年确认收入的河北银隆线通道数量分别为 29,184 个和 54,976 个，天津银隆线通道数大约为河北银隆线的二分之一，其项目所需的电子元器件中的 PCBA 和电线电缆也大幅减少，因此天津银隆线委托加工的 PCB 贴片和线材包的加工费金额和占比较低。

外协采购金额方面，2019 年，由于天津银隆线对自动化程度等各方面性能要求更高，因此导致其针床等外协采购的金额和占比较 2018 年的河北银隆线项目略有提升。

2、剔除银隆项目后锂电池后段生产线项目

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
委托加工金额	173.71	2.59%	72.09	2.39%	7.15	0.56%
外协采购金额	1,406.29	21.00%	692.00	22.95%	92.92	7.28%
合计	**1,580.00**	**23.60%**	**764.09**	**25.34%**	**100.07**	**7.84%**

发行人 2019 年和 2020 年剔除银隆项目后锂电池后段生产线项目成本中对应的委托加工和外协采购金额及占比基本保持稳定。2018 占比较低，主要系 2018 年的主要项目为珠海鹏辉能源有限公司自动化改造项目，该项目涉及的线材、PCBA 的委托加工和需要外协采购的针床的金额较小所致。

四、说明报告期材料成本、制造费用明细情况，并分析各项成本明细要素占比变动的原因及合理性，材料消耗数量与销售产品的匹配性

（一）说明报告期材料成本、制造费用明细情况及占比变动分析

1、材料成本明细及占比变动分析

报告期内，发行人主营业务成本中直接材料的构成情况如下：

单位：万元

类别	2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
电子类	5,151.06	33.99%	3,813.74	19.16%	3,400.19	17.01%
结构类	3,061.28	20.20%	1,935.53	9.72%	2,436.18	12.19%

外购组件	1,821.09	12.02%	9,837.61	49.42%	7,940.34	39.73%
电线电缆类	1,309.85	8.64%	1,001.79	5.03%	840.50	4.21%
仪器仪表	1,275.79	8.42%	1,582.03	7.95%	1,973.40	9.87%
电气类	788.60	5.20%	336.06	1.69%	304.10	1.52%
储能组件	662.76	4.37%	485.73	2.44%	1,902.57	9.52%
其他	1,086.35	7.17%	915.01	4.60%	1,189.73	5.95%
合计	**15,156.78**	**100.00%**	**19,907.49**	**100.00%**	**19,987.01**	**100.00%**

公司主要产品为锂电池检测设备和锂电池后段生产线，报告期内，受产品销售结构的变化和产品定制化影响，成本中直接材料结构存在一定的波动。

2、报告期内公司主要产品材料成本明细及占比变动分析

（1）锂电池检测设备

报告期内，公司锂电池检测设备材料成本明细及占比情况如下：

单位：万元

类别	2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
电子类	3,285.39	42.48%	2,181.84	41.94%	1,284.13	31.23%
结构类	1,471.93	19.03%	1,103.48	21.21%	907.98	22.08%
外购组件	19.72	0.25%	11.43	0.22%	22.09	0.54%
电线电缆类	893.02	11.55%	493.08	9.48%	242.59	5.90%
电气类	499.53	6.46%	241.42	4.64%	65.74	1.60%
仪器仪表	1,005.86	13.01%	840.76	16.16%	1,000.27	24.33%
储能组件	-	-	-	-	0.88	0.02%
其他	557.88	7.21%	330.11	6.35%	587.91	14.30%
合计	**7,733.33**	**100.00%**	**5,202.12**	**100.00%**	**4,111.58**	**100.00%**

1）公司 2019 年和 2020 年直接材料成本中电子类原材料占比较 2018 年增长幅度较大，主要系公司从 2018 年下半年开始，为降低对供应商的依赖和提高产品稳定性，公司开始自制大功率设备以及逆变器，因此对电子元器件等电子类原材料的采购占比提升。

2）电线电缆类原材料占比逐年上升，主要系中高功率设备销售占比提升，因此采购的电线电缆线径增加，导致该类原材料成本占比提升。

3）电气类原材料占比逐年上升，主要系公司 2019 年公司成功推出的 HRCDS 系列设备，该系列设备在 2020 年成功用于锂电池后段生产线，上述设备的技术迭代导致公司电气类原材料小功率逆变器的使用数量增长。

4）仪器仪表类原材料占比逐年下降，主要系仪器仪表主要用于公司的锂电池综合性能检测设备，该类产品收入占比逐年下降，导致该类原材料占比下降。

（2）锂电池后段生产线业务

公司锂电池后段生产线业务不同项目的客户需求不同，因此不同项目的销售内容差异较大，会导致不同项目的成本结构也存在差异。锂电池后段生产线的成本主要由外购组件、电子类和结构类构成，其成本占比报告期内均超过 75%。

外购组件占比主要受不同项目的构成影响。锂电池后段生产线中的核心充放电检测设备均由发行人生产，对于物流线、针床和专用机械设备等客户需求，发行人需要通过外购并进行安装调试。因此，客户对产线的不同需求会导致不同项目的外购组件占比差异较大。如银隆项目由于包含物流线、针床、烤箱、专用机械设备等外购组件，因此该项目的外购组件占比较高；而东莞德瑞用于比亚迪刀片电池生产的产线项目，由于物流线为第三方提供，发行人主要提供基于串联化成的检测设备，因此该项目的外购组件占比较低。

由于不同项目的外购组件成本占比差异较大，也会导致电子类和结构类成本占比存在一定波动。

1）银隆项目材料成本结构分析

单位：万元

类别	2020 年		2019 年（天津银隆线）		2018 年（河北银隆线）	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
电子类	-	-	913.28	8.35%	1,983.26	15.66%
结构类	-	-	530.87	4.85%	1,433.64	11.32%
外购组件	-	-	8,140.96	74.40%	7,071.19	55.83%
电线电缆类	-	-	357.63	3.27%	553.80	4.37%
电气类	-	-	21.32	0.19%	212.08	1.67%
仪器仪表	-	-	683.64	6.25%	923.93	7.29%
其他	-	-	293.95	2.69%	488.70	3.86%

合计	-	-	**10,941.66**	**100.00%**	**12,666.61**	**100.00%**

注：河北银隆线包含河北银隆增补线（下同）。

2019 年，银隆项目为天津银隆线，其外购组件占比高于河北银隆线，原因为天津银隆线设计的产能更高，其要求的物流线自动化程度等各方面性能更高，因此导致其物流线的外购成本高于河北银隆线。

电子类和结构类成本主要影响因素为产线的通道数量，河北银隆线和天津银隆线的通道数量分别为 54,976 个和 29,184 个，河北银隆线的通道数量为天津银隆线的近两倍，因此河北银隆线的电子类和结构类成本金额高于天津银隆线。

2）剔除银隆项目后锂电池后段生产线材料成本结构分析

单位：万元

类别	2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
电子类	1,161.77	19.99%	275.41	10.66%	79.88	7.11%
结构类	1,520.59	26.16%	293.70	11.37%	72.76	6.47%
外购组件	1,699.15	29.23%	1,680.65	65.07%	809.45	72.02%
电线电缆类	383.79	6.60%	143.98	5.57%	26.28	2.34%
电气类	285.69	4.91%	56.66	2.19%	23.97	2.13%
仪器仪表	259.30	4.46%	35.12	1.36%	21.66	1.93%
其他	502.81	8.65%	97.19	3.76%	89.87	8.00%
合计	**5,813.10**	**100.00%**	**2,582.71**	**100.00%**	**1,123.89**	**100.00%**

①外购组件占比变动原因

报告期内，外购组件占比呈下降趋势，一方面原因系随着发行人产线业务的经验和技术的逐步积累，从控制成本以及保证交付能力的角度考虑，增加产线项目自产设备的种类和范围。如 2020 年，公司加大针床的自制，导致外购组件的占比有所下降。另一方面，报告期各年度产线项目的具体实施内容差异较大，导致外购组件有所波动。具体如下：

单位：万元

序号	客户名称	产品内容	材料成本金额	外购组件占比	差异原因
2018 年度	珠海鹏辉能源有限公司	化成自动线改造	515.37	59.62%	该项目为自动化改造项目，涉及物流线金额较高，因此外购组件占比

					较高
2019年度	河南省鹏辉电源有限公司	分容自动线	493.50	53.13%	该项目涉及物流线金额较高，因此外购组件占比较高
	河南省鹏辉电源有限公司	化成分容自动线	1,544.89	68.54%	
2020年度	东莞市德瑞精密设备有限公司	化成自动检测系统	1,728.36	-	该项目为用于比亚迪刀片电池生产的产线项目，由于物流线为第三方提供，发行人主要提供基于串联化成的检测设备，因此该项目不存在外购组件
	安徽星玛新能源有限公司	圆柱电池模组PACK生产线	753.46	60.49%	该项目为PACK生产线，涉及外购的自动分选机、点焊平台和热压化成机的金额较高，因此对应外购组件占比较高
	山东圣阳电源股份有限公司	化成分容线	696.81	37.34%	该产线为半自动化产线，外购物流线金额较低，且针床为公司自产，因此外购组件占比较低
	山东圣阳电源股份有限公司	化成分容线	547.58	37.15%	

②其他材料占比波动原因

除外购组件外的其他材料占比有所波动，主要系外购组件占比波动较大导致，同时不同项目的个性化差异也会导致其他材料占比的波动。报告期内其他材料与锂电池后段生产线销量匹配情况如下：

单位：万元

类别	2020年		2019年		2018年
	金额/数量	同比增长	金额/数量	同比增长	金额/数量
电子类	1,161.77	321.83%	275.41	244.78%	79.88
结构类	1,520.59	417.74%	293.7	303.66%	72.76
电线电缆类	383.79	166.56%	143.98	447.87%	26.28
电气类	285.69	404.22%	56.66	136.38%	23.97
仪器仪表	259.30	638.33%	35.12	62.14%	21.66
销量（通道）	**26,087**	**306.85%**	**6,412**	**300.75%**	**1,600**

根据上表，除外购组件外，其他材料变动趋势与销量变动趋势相同，由于不同项目个性化差异导致不同材料变动幅度略有差异，具有匹配性。

3、制造费用明细及占比变动分析

主营业务成本中制造费用构成情况：

单位：万元

类别	2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	423.30	28.16%	440.60	38.18%	388.88	40.22%
厂房水电	407.22	27.09%	293.59	25.44%	255.75	26.45%
安装成本	539.62	35.90%	345.69	29.95%	284.52	29.43%
辅材模具费	43.51	2.89%	30.23	2.62%	28.74	2.97%
设备折旧及维护费	73.91	4.92%	29.05	2.52%	7.51	0.78%
其他费用	15.72	1.05%	14.92	1.29%	1.43	0.15%
总计	**1,503.27**	**100.00%**	**1,154.09**	**100.00%**	**966.82**	**100.00%**

制造费用中的职工薪酬主要为生产管理人员薪酬，2020 年职工薪酬占比 28.16%，较以前年度有所下降，原因为发行人在手订单和业务规模增长，2020 年末公司发出商品为 8,689.15 万元，较 2019 年末的 3,922.63 万元大幅提升，导致结转到营业成本的生产管理人员薪酬金额有所下降。

制造费用中的安装成本主要为锂电池后段生产线的现场安装调试费用，其变动主要受锂电池后段生产线业务的影响。2020 年，安装成本占比为 35.90%，较以前年度有所提升，原因系东莞德瑞项目为发行人首个基于串联化成技术的比亚迪刀片电池产线项目，设备现场安装调试的工作量和复杂程度更高，导致安装成本较高。

（二）材料消耗数量与销售产品的匹配性

公司的产品受客户定制化需求影响，不同客户产品生产涉及的原材料由于产品的具体型号、规格以及设计方案等因素存在差异，因此大部分材料的消耗数量与产品数量没有固定的配比关系。如，部分材料仅用于公司某类产品的生产，且同类产品的不同型号的用量差异很大，同时随着公司产品技术的迭代，不同产品所需关键核心部件类型和数量也在发生变化。

1、PCB

PCB 为执行各种电能转换、信号传输通讯用的电路板，通常每通道配备一定数量的 PCB，PCB 的数量主要受不同设备功能要求的影响，与通道数量具有

一定的匹配关系。以下通过公司锂电池充放电检测设备、后段生产线的通道数量与对应的 PCB 使用数量进行配比分析。

报告期内，公司产品单位通道耗用 PCB 数量变动情况如下：

材料名称	计量单位	生产完工产品耗用材料数量			单位通道耗用数量变动率	
		2018 年度	2019 年度	2020 年度	2019 年度	2020 年度
PCB	PCS	473,038.00	430,743.00	528,922.00	0.29%	-29.52%

发行人 2019 年单位通道耗用 PCB 的数量相比 2018 年变化幅度不大。一方面发行人从 2019 年开始，通过对不同的 PCB 的功能进行了整合，提高设备能量密度，减少了产品单位通道耗用的 PCB 数量；另一方面，通常设备功率越高，单位通道所需使用的 PCB 数量越多，2019 年公司高功率设备产量占比同比提高，一定程度上导致单位通道耗用的 PCB 数量增加。在上述因素影响下，公司 2019 年单位通道耗用 PCB 的数量与 2018 年基本持平。

2020 年，单位通道耗用 PCB 数量下降 29.52%，主要原因系发行人 2020 年高功率设备产量占比减少以及低功率的消费电子类的设备产量占比提高导致。

2、电阻、电容、IC 等

电容、电阻、IC 等电子元器件主要系通过贴片机等焊接设备焊接至电路板，以实现预设的功能。一般情况下，设备功率越高，需要电子元器件数量越多。以下通过公司锂电池充放电检测设备、后段生产线的通道数量与对应的电子元器件进行配比分析。

报告期内，公司产品单位通道耗用材料数量变动情况如下：

材料名称	计量单位	生产完工产品耗用材料数量			单位通道耗用数量变动率	
		2018 年度	2019 年度	2020 年度	2019 年度	2020 年度
电容	PCS	8,739,720.00	12,803,761.00	19,666,049.00	61.36%	-11.84%
电阻	PCS	13,175,997.00	17,371,098.00	24,371,954.00	45.21%	-19.47%
光耦、电耦	PCS	206,931.00	331,241.00	512,324.00	76.31%	-11.23%
继电器	PCS	107,056.00	161,523.00	231,825.00	66.18%	-17.62%
二、三极管	PCS	3,751,985.00	4,897,662.00	6,422,702.00	43.77%	-24.73%
IC	PCS	1,625,845.00	2,039,350.00	2,864,277.00	38.15%	-19.39%

通过上表可知，报告期内发行人上述电子元器件耗用数量的变动趋势基本一致。

2019 年公司产品单位通道耗用材料数量同比增长，主要系 2019 年公司高功率设备的生产完工入库通道数和占比增加；2020 年公司产品单位通道耗用材料数量同比下降，原因系高功率设备的生产完工入库通道数占比下降，同时消费电子类检测设备生产完工入库通道数和占比增加。

3、针床、物流线、OCV 测试机和分选机等专用于后段生产线的物料

针床、物流线、OCV 测试机和分选机主要用于锂电池后段生产线项目，锂电池后段生产线均为定制化产品，不同客户对产线规模、精度要求、材料选择、功能实现上的要求存在较大差异，因此不同项目对应物料的种类、数量差异较大。因此以下通过每个项目的使用物料的数量和当期的耗用量进行对比分析。

报告期内，公司上述物料生产领用和主要项目匹配情况：

领料期间	客户名称	合同号	针床（台）	物流线（套）	OCV 测试机（pcs）	分选机（pcs）
2018	珠海鹏辉能源有限公司	RN20180205	45.00	1.00	-	-
	河南省鹏辉电源有限公司	RN2018051101Z	50.00	1.00	-	-
	合计		**95.00**	**2.00**	-	-
	本期生产领用合计数量		**103.00**	**2.00**	-	-
	占比		**92.23%**	**100.00%**	-	-
2019	河南省鹏辉电源有限公司	02-RN20190114	117.00	2.00	-	
	衢州华友钴新材料有限公司	4700001375	-	-	-	1.00
	合计		**117.00**	**2.00**	-	**1.00**
	本期生产领用合计数量		**123.00**	**2.00**	-	**1.00**
	占比		**95.12%**	**100.00%**	-	**100.00%**
2020 年	东莞市德瑞精密设备有限公司	TRC20200811-1	354.00	-	3.00	
	安徽星玛新能源有限公司	XM-MP-2020042601	-	1.00	1.00	6.00
	山东圣阳电源股份有限公司	SDSY-LD-2020-012	84.00	1.00	1.00	
	山东圣阳电源股份有限公司	SDSY-LD-2020-040	86.00	1.00	-	1.00
	合肥鑫城国有资产经营有限公司	DM（AH）-HT-CG-202005008	61.00	-	-	

领料期间	客户名称	合同号	针床（台）	物流线（套）	OCV测试机（pcs）	分选机（pcs）
	山东超电新能源科技发展有限公司	SDCD2020S015	70.00	1.00	2.00	1.00
	宁乡市比亚迪投资控股有限公司	4100070206	354.00		3.00	
	江西安驰新能源科技有限公司	AncTA-006-2020/AncCG2-026-2020	84.00		-	
	合计		**1,093.00**	**4.00**	**10.00**	**8.00**
	本期生产领用合计数量		**1,112.00**	**4.00**	**11.00**	**8.00**
	占比		**98.29%**	**100.00%**	**90.91%**	**100.00%**

通过上表可知，上表列示的主要锂电池后段生产线项目基本能够覆盖当期生产领用物料数量的 90%以上，生产领用的上述物料和具体项目相匹配，具有合理性。

4、工控机、显示器

公司的工控机、显示器主要配套用于锂电池检测设备和后段生产线，用于传输测试的相关指令，采集显示测试数据。根据数据量和使用场景，一台工控机对应一至多台设备。

报告期内，单位通道耗用工控机、显示器数量变动情况如下：

材料名称	计量单位	生产完工产品耗用材料数量			单位通道耗用原材料变动率	
		2018 年度	2019 年度	2020 年度	2019 年度	2020 年度
工控机	PCS	575.00	742.00	912.00	42.13%	-29.45%
显示器	PCS	577.00	743.00	951.00	41.83%	-26.54%

通常情况下，工控机和显示器为配套使用，因此其耗用数量较为接近。

锂电池检测设备方面，通常来讲消费电子类检测设备由于单通道功率低，单台设备通道数量多，因此一台工控机控制的通道数量较多；高功率检测设备功率高、体积大，因此一台工控机控制的通道数量较少；锂电池后段生产线通常通道数量较多，因此一台工控机控制的通道数量多于锂电池检测设备。

2019 年，发行人单位通道耗用的工控机数量同比增加，主要系 2019 年公司消费电子类检测设备产量占比有所下降，高功率设备产量占比提升导致。2020 年，发行人单位通道耗用的工控机同比下降，主要系（1）2020 年公司锂电池后

段生产线在执行订单大幅增长；（2）2020 年公司消费电子类检测设备产量占比有所上升。

综上，公司材料成本和制造费用的明细构成合理，各期成本明细的变动受产品销售结构变化和客户制定化的影响，具有合理性；公司的单位产品耗用材料数量的变化主要系公司的产品结构变化以及客户定制化需求的影响，具有合理性。

五、说明报告期内生产人员人数及人均薪酬变动的具体情况，人工成本占比是否符合行业特点，人工工时核算相关的内部控制制度及执行情况，发行人平均职工薪酬与同行业可比公司薪酬水平、经营所在地平均工资差异情况及差异原因

（一）说明报告期内生产人员人数及人均薪酬变动的具体情况

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
公司生产人员薪酬总额（万元）	995.22	1,067.29	992.29
公司平均生产人员人数（人）	130	137	138
公司生产人员平均薪酬（万元/人）	7.66	7.79	7.19

注：生产人员包括直接生产人员及生产管理人员；
平均生产人员人数=各月生产人员人数之和/期间月份数（向下取整）。

报告期内，公司生产人员平均薪酬呈逐年小幅增长趋势，主要系报告期内，社会整体薪酬水平的增长以及公司对员工建立了相应的技能薪资提升体系所致。

（二）人工成本占比是否符合行业特点

报告期内，公司人工成本占比与同行业对比分析情况详见本回复报告本题之“二、说明不同类型产品的营业成本具体构成情况，结合同行业可比公司及各期产销量情况，说明发行人不同类型业务营业成本构成的合理性。”之“（二）结合同行业可比公司，说明发行人不同类型业务营业成本构成的合理性。”相关回复。

（三）人工工时核算相关的内部控制制度及执行情况

公司建立了《考勤管理规定》《绩效管理规定》等与职工工资考核相关的内控制度。公司对生产人员的工资核算采用"计时工资"的方式进行统计计算。在实际执行中，公司的生产人员于每个工作日上午上班时、午休前后及下午下班时通

过考勤机进行打卡，以统计当日工时。生产人员工时以自然月为统计单位，次月由人力资源部从考勤系统导出上月考勤打卡记录与生产组长每日登记的记录核对，并与员工本人逐一确认考勤情况，最终确定用于核算的人员工时。财务部根据人力资源部提交的工时统计表以及单位工资标准核算生产人员工资，并按时将工资表提交薪酬副总经理、副总经理审核并签字。财务部出纳根据审核后的工资表，通过银行转账方式发放工资。

公司各部门严格按内部控制制度执行，准确记录和统计了公司生产人员的工时。

（四）发行人平均职工薪酬与同行业可比公司薪酬水平、经营所在地平均工资差异情况及差异原因

报告期内，公司生产人员平均薪酬、同行业可比公司薪酬水平及经营所在地平均工资情况如下表所示：

单位：万元

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
先导智能	12.67	10.55	8.16
杭可科技	9.82	8.02	8.75
星云股份	8.98	9.35	7.66
赢合科技	6.80	8.04	7.86
平均值	9.57	8.99	8.11
深圳市城镇非私营单位就业人员年平均工资	13.73	12.56	11.03
深圳市城镇私营单位就业人员年平均工资	7.46	7.02	6.36
瑞能股份	7.66	7.79	7.19

注：1、同行业可比公司生产人员的平均薪酬=生产人员薪酬总额/生产人员人数；同行业可比公司生产人员的薪酬总额等于当年应付职工薪酬增加额扣除管理人员、销售人员、研发人员薪酬后的剩余部分；生产人员人数的数据均来源于各同行业可比上市公司年报中披露的员工情况数据。

2、深圳市平均工资来源于深圳市统计局网站。

通过上表可知，报告期内，公司生产工人人均薪酬和同处深圳市光明区的赢合科技接近，与同行业可比公司没有明显差异，略高于深圳市城镇私营单位就业人员年平均工资，主要系公司所处行业发展迅速，所需员工素质和职业技能要求较高，因此工资相对较高。

综上，发行人的人工成本占比符合行业特点，人工工时核算的内部控制制度健全且得到有效执行，发行人生产工人平均职工薪酬与同行业可比公司不存在重大差异，同时因行业对工人的素质和职业技能要求较高，薪酬略高于经营所在地平均工资，具有合理性。

六、分析各期采购的关键核心部件采购数量、耗用量、成本结转量与产量、销量的匹配关系，与理论配比的差异情况及其合理性

（一）公司核心部件耗用数量与产品产量的匹配关系整体说明

1、公司“模块化”生产模式简介

公司的设备构成的递进单位分别为通道-模块-台，一个通道可以为一个电池进行充电或放电，每个模块一般对应 1-16 通道，1 台设备包含若干个模块。以下图公司 5V60A 充放电检测设备为例，该设备包括 64 个 5V60A 的模块，每个模块对应一个通道。



公司为了提高设备的交付效率、物料采购的规模效应和设备维护的便捷性，公司产品主要采用“模块化”的设计和生产，即公司根据市场主要产品的规格和性能要求，设计了几种通用型号的模块（比如 HRCDS-5V60A 模块、HRCDS-5V125A 模块、RCDS-60V30A 模块等），模块生产完成之后，根据客户产品的需求（功率、电流、通道等要求），选取不同数量的模块进行安装、接线

并组装成整机。

2、公司核心部件耗用数量与产品产量的匹配关系整体说明

公司的产品受客户定制化需求影响，不同客户产品生产涉及的原材料由于产品的具体型号、规格以及设计方案等因素存在差异，因此大部分材料的消耗数量与产品数量没有固定的配比关系。同时，随着公司产品技术的迭代，不同产品所需关键核心部件也在发生变化，所以难以从整体上定量分析某类材料消耗数量与产品产量的匹配关系，因此公司根据重要性原则，主要选取报告期各期使用金额和数量较大、代表性相对较强的某一型号核心部件进行分析。

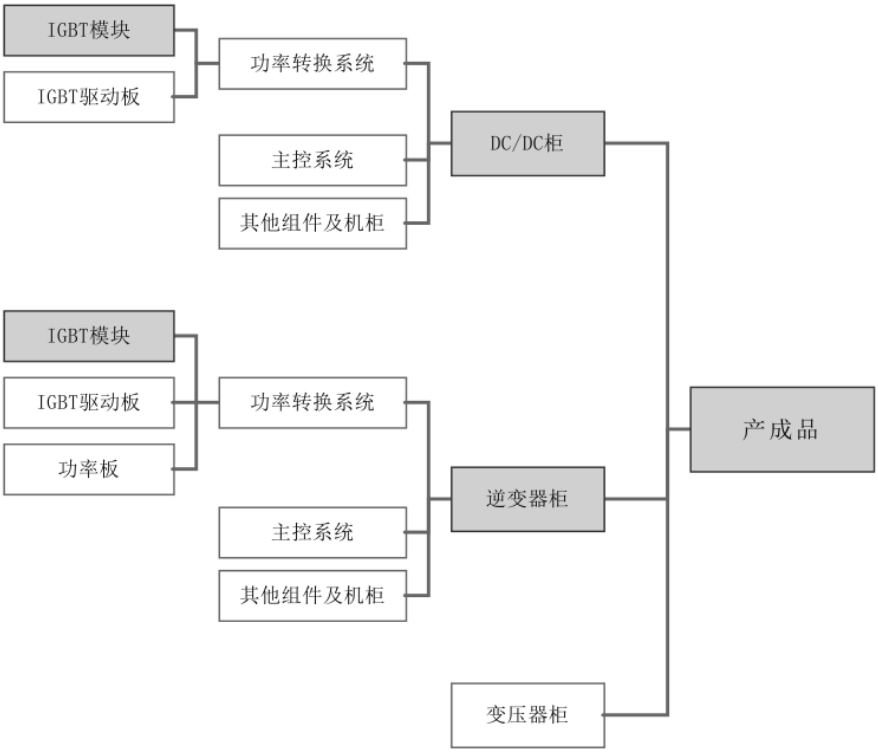
公司主要核心部件消耗数量一般与模块数量相关，但由于公司“模块化”生产模式，可能导致物料消耗数量与最终产品的数量没有线性相关关系，比如，A 物料主要用于生产 RCDS-100V20A 的模块，单个模块 1 个通道，单通道耗用 1 个单位 A 物料，现客户需要 RCDS-100V40A 的设备，公司一般采用两个 RCDS-100V20A 的模块并联，并联之后对应的设备为 1 个通道，因此从模块来看，单通道耗用 1 个单位的 A 物料，从产成品来看，单通道耗用 2 个单位的 A 物料，因此下文分析核心物料消耗数量和产品产量的匹配关系，如果物料消耗与模块数量相匹配，则先匹配至对应模块分析耗用的合理性，然后再匹配至产成品进行分析。

（二）关键核心部件采购数量、耗用量、成本结转量与产量、销量的匹配关系

1、IGBT 模块（1700V/1200V）

IGBT 模块（1700V/1200V）主要用于充放电检测设备的 AC-DC 能量转换模块，用于输出电流电源的控制，主要用于公司的高功率设备。

IGBT 模块（1700V/1200V）物料的生产领用简要流转图如下：



通过上图可知，发行人生产领用的 IGBT 模块（1700V/1200V）主要用于生产 DC/DC 柜模块和逆变器柜模块。最终 DC/DC 柜、逆变柜等模块组成公司的高功率设备产成品。由于公司“模块化”生产方式和产品的定制化属性，IGBT 模块（1700V/1200V）的消耗数量一般和其对应的 DC/DC 柜、逆变器柜有数量匹配关系，但不同型号产成品使用上述模块数量差异较大，导致 IGBT 模块（1700V/1200V）和最终产成品不具有直接的配比关系，仅具有间接的配比关系。因此，以下先分析物料消耗与对应 DC/DC 柜、逆变器柜的数量匹配关系，然后再分析与最终产品的匹配关系。

（1）IGBT 模块（1700V/1200V）的进、销、存情况

1）报告期内，公司原材料 IGBT 模块（1700V/1200V）的进、销、存情况如下：

单位：PCS

关键核心部件	年度	期初数量	当期采购	生产领用	其他领用	期末数量
IGBT 模块（1700V/1200V）	2020 年	372.00	1,456.00	1,593.00	14.00	221.00
	2019 年	-	2,038.00	1,624.00	42.00	372.00
	2018 年	-	168.00	158.00	10.00	-
	合计	-	**3,662.00**	**3,375.00**	**66.00**	-

2）考虑期初、期末在产品（含半成品）所使用的该物料后，物料对应产成品生产完工耗用物料数量情况如下：

单位：PCS

关键核心部件	年度	期初在产品使用数量①	生产领用②	期末在产品数量③	完工耗用④=①+②-③
IGBT 模块（1700V/1200V）	2020 年	531.00	1,593.00	387.00	1,737.00
	2019 年	158.00	1,624.00	531.00	1,251.00
	2018 年	-	158.00	158.00	-
	合计	**-**	**3,375.00**	**-**	**2,988.00**

（2）IGBT 模块（1700V/1200V）耗用量、成本结转量与产量、销量的匹配关系

1）IGBT 模块（1700V/1200V）用于生产 DC/DC 柜及对应产成品分析

①IGBT 模块（1700V/1200V）耗用量与 DC/DC 柜产量匹配关系分析

DC/DC 柜是直流转换柜，主要完成电池的充放电控制，实现恒流恒压充放的功能，报告期内，公司一台 DC/DC 柜一般耗用 12 个 IGBT 模块。

报告期内，公司 IGBT 模块（1700V/1200V）的生产耗用数量和对应 DC-DC 柜产量的匹配情况如下：

DC/DC 柜型号	年度	IGBT 耗用量（PCS）	DC/DC 柜产量（台）	耗用量/产量
一般型号	2020 年	972.00	81.00	12.00
	2019 年	900.00	75.00	12.00
	2018 年	120.00	10.00	12.00
RCDS-750V300A	2020 年	12.00	2.00	6.00
	2019 年	78.00	13.00	6.00
	2018 年	-	-	-
合计	**2020 年**	**984.00**	**83.00**	**11.86**
	2019 年	**978.00**	**88.00**	**11.11**
	2018 年	**120.00**	**10.00**	**12.00**

注：上表中 RCDS-750V300A 的 DC/DC 柜的型号耗用 IGBT 数量较少，主要系其功率较低所致。

报告期内，公司一般型号 DC/DC 柜单台耗用的 IGBT 数量维持稳定。

②公司 IGBT 模块（1700V/1200V）的生产耗用数量和产品产销量的匹配情况

公司 1 台标准高功率设备一般由 1 台 DC/DC 柜、1 台逆变柜和 1 台变压柜组成，以下简称“标准产品”。部分定制化高功率设备耗用量存在一定差异，以下简称“非标产品”。

报告期内，公司 IGBT 模块（1700V/1200V）的生产耗用数量和产品产销量的匹配情况如下：

产品类别		年度	IGBT 耗用量（PCS）	产成品产量（台）	耗用量/产量	IGBT 结转量（PCS）	产成品销量（台）	结转量/销量
产品对应的 DC/DC 柜组合方式	DC/DC 柜型号							
标准产品	RCDS-750V300A	2020 年	54.00	9.00	6.00	54.00	9.00	6.00
		2019 年	36.00	6.00	6.00	36.00	6.00	6.00
		2018 年	-	-	-	-	-	-
	一般型号	2020 年	684.00	57.00	12.00	612.00	51.00	12.00
		2019 年	528.00	44.00	12.00	456.00	38.00	12.00
		2018 年	-	-	-	-	-	-
非标产品		2020 年	360.00	18.00	20.00	336.00	17.00	19.76
		2019 年	336.00	13.00	25.85	336.00	13.00	25.85
		2018 年	-	-	-	-	-	-
合计		**2020 年**	**1,098.00**	**84.00**	**13.07**	**1,002.00**	**77.00**	**13.01**
		2019 年	**900.00**	**63.00**	**14.29**	**828.00**	**57.00**	**14.53**
		2018 年	-	-	-	-	-	-

通过上表，公司标准产品单台耗用的 IGBT 数量保持一致，非标产品耗用的 IGBT 数量差异较小，具有合理性。

2）IGBT 模块（1700V/1200V）用于生产逆变器柜及对应产成品分析

①IGBT 模块（1700V/1200V）耗用量与逆变器柜产量匹配关系分析

逆变器柜主要实现交/直流电能的变换装置，和公司最终产品的功率相关，一般情况下，公司逆变器柜功率越高，其耗用 IGBT 数量也越多。具体如下：

逆变器柜型号	年度	IGBT 耗用量（PCS）	逆变器产量（台）	耗用量/产量

300KW 逆变器柜	2020 年	66.00	11.00	6.00
	2019 年	60.00	10.00	6.00
	2018 年	-	-	-
450KW 逆变器柜	2020 年	324.00	36.00	9.00
	2019 年	288.00	32.00	9.00
	2018 年	-	-	-
600KW 逆变器柜	2020 年	-	-	-
	2019 年	108.00	9.00	12.00
	2018 年	-	-	-
630KW 逆变器柜	2020 年	204.00	17.00	12.00
	2019 年	48.00	4.00	12.00
	2018 年	-	-	-
合计	**2020 年**	**594.00**	**64.00**	**9.28**
	2019 年	**504.00**	**55.00**	**9.16**
	2018 年	-	-	-

②公司 IGBT 模块（1700V/1200V）的生产耗用数量和产品产量的匹配情况

公司 1 台标准高功率设备一般由 1 台 DC/DC 柜、1 台逆变柜和 1 台变压柜组成，部分非标高功率设备耗用量存在一定差异。

报告期内，公司 IGBT 模块（1700V/1200V）的生产耗用数量和产品产销量的匹配情况如下：

产品类别		年度	IGBT 耗用量（PCS）	产成品产量（套）	耗用量/产量	IGBT 结转量（PCS）	产成品销量（套）	结转量/销量
产品对应的逆变柜组合方式	功率							
标准产品	<=300KW	2020 年	60.00	10.00	6.00	60.00	10.00	6.00
		2019 年	24.00	4.00	6.00	24.00	4.00	6.00
		2018 年	-	-	-	-	-	-
	301KW-450KW	2020 年	405.00	45.00	9.00	396.00	44.00	9.00
		2019 年	207.00	23.00	9.00	189.00	21.00	9.00
		2018 年	-	-	-	-	-	-
	451KW-630KW	2020 年	156.00	13.00	12.00	108.00	9.00	12.00
		2019 年	120.00	10.00	12.00	120.00	10.00	12.00
		2018 年	-	-	-	-	-	-

非标产品	2020 年	18.00	1.00	18.00	18.00	1.00	18.00
	2019 年	-	-	-	-	-	-
	2018 年	-	-	-	-	-	-
合计	**2020 年**	**639.00**	**69.00**	**9.26**	**582.00**	**64.00**	**9.09**
	2019 年	**351.00**	**37.00**	**9.49**	**333.00**	**35.00**	**9.51**
	2018 年	-	-	-	-	-	-

根据上表，公司标准产品单台耗用的 IGBT 数量随着功率的提高而增加，同一范围功率内产品耗用的数量保持一致。2020 年非标产品（RCDS-1000V1000A）功率较高，单台设备耗用 2 个 450kw 的逆变器柜，因此一台设备耗用 18 个 IGBT。整体来看，IGBT 模块（1700V/1200V）的采购、消耗和产出具有匹配性。

2、小功率逆变器

小功率逆变器（2-4KW）是指主要用于 AC-DC 双向能量转换，内置集成在设备内部，每个逆变器匹配 4-8 通道 DC-DC，主要用于 2019 年公司成功推出的 HRCDS 系列设备，2019 年，公司针对市场对高性能充放电检测设备的需求，开发了高可靠性、低噪音、能量密度高、方便实验室灵活使用的 HRCDS 系列设备。

（1）小功率逆变器的进、销、存情况

1）报告期内，公司小功率逆变器的进、销、存情况如下：

单位：PCS

关键核心部件	年度	期初数量	当期采购/委外入库	生产领用	其他领用	期末数量
小功率逆变器	2020 年	1,757.00	8,437.00	7,292.00	964.00	1,938.00
	2019 年	1,788.00	4,439.00	4,351.00	119.00	1,757.00
	2018 年	-	2,500.00	588.00	124.00	1,788.00
	合计	-	**15,376.00**	**12,231.00**	**1,207.00**	-

2）考虑期初、期末在产品（含半成品，下同）所使用的该物料后，物料对应的产品生产完工耗用物料数量情况如下：

单位：PCS

关键核心部件	年度	期初在产品使用数量①	生产领用②	期末在产品数量③	完工耗用④=①+②-③
小功率逆变器	2020 年	1,135.00	7,292.00	868.00	7,559.00
	2019 年	372.00	4,351.00	1,135.00	3,588.00

	2018 年	-	588.00	372.00	216.00
	合计	-	**12,231.00**	-	**11,363.00**

（2）报告期内，公司小功率逆变器生产耗用数量和最终产品产量的匹配关系

报告期内，公司 HRCDS 设备单台功率差异较小，因此使用小功率逆变器的数量较为稳定。单台设备对应一定数量的通道，一般情况下，通道功率越小，则单台设备的通道数量越多。因此，单台设备通道数量越多，则单通道耗用的小功率逆变器数量越少。具体情况如下：

产成品分类	年度	小功率逆变器耗用量（台）	产成品产量（CH）	耗用量/产量	小功率逆变器销售结转量（台）	产成品销量（CH）	结转量/销量
每台 1 通道	2020 年	2,582.00	1,287.00	2.01	2,606.00	1,299.00	2.01
	2019 年	1,854.00	924.00	2.01	1,770.00	882.00	2.01
	2018 年	8.00	4.00	2.00	-	-	-
每台 2 通道	2020 年	582.00	582.00	1.00	580.00	580.00	1.00
	2019 年	214.00	214.00	1.00	166.00	166.00	1.00
	2018 年	-	-	-	-	-	-
每台 4 通道	2020 年	1,132.00	2,264.00	0.50	1,376.00	2,752.00	0.50
	2019 年	760.00	1,520.00	0.50	570.00	1,140.00	0.50
	2018 年	160.00	320.00	0.50	12.00	24.00	0.50
每台 8 通道	2020 年	542.00	2,168.00	0.25	542.00	2,168.00	0.25
	2019 年	48.00	192.00	0.25	48.00	192.00	0.25
	2018 年	-	-	-	-	-	-
每台 16 通道	2020 年	1,448.00	22,384.00	0.06	1,774.00	27,504.00	0.06
	2019 年	680.00	10,624.00	0.06	336.00	5,280.00	0.06
	2018 年	-	-	-	-	-	-
其他	2020 年	1,273.00	6,612.00	0.19	1,273.00	6,612.00	0.19
	2019 年	32.00	16.00	2.00	32.00	16.00	2.00
	2018 年	48.00	2.00	24.00	-	-	-
合计	**2020 年**	**7,559.00**	**35,297.00**	**0.21**	**8,151.00**	**40,915.00**	**0.20**
	2019 年	**3,588.00**	**13,490.00**	**0.27**	**2,922.00**	**7,676.00**	**0.38**
	2018 年	**216.00**	**326.00**	**0.66**	**12.00**	**24.00**	**0.50**

根据上表，公司产品单通道耗用小功率逆变器的数量具有匹配性。上表中其

他产品主要用于锂电池的生产线，定制化较强，因此耗用量存在一定差异。

3、电源（SE-600-24）

电源（SE-600-24）为线性开关电源，用于提供满足设备运行要求的质量较高的直流电，主要用于 CTS-20V10A、ACTS-20V10A 等几款产品，且某一型号产品的单位耗用量较为一致。随着报告期内公司产品升级，能量回馈设备的逐步增加，传统的线性型充放电设备逐步减少，因此该电源的采购量和生产耗用量逐步减少。

（1）电源（SE-600-24）的进、销、存情况

1）报告期内，公司电源（SE-600-24）的进、销、存情况：

单位：PCS

关键核心部件	年度	期初数量	采购入库	生产领用	其他领用	期末数量
电源（电源 SE-600-24）	2020 年	12.00	5,080.00	5,020.00	55.00	17.00
	2019 年	460.00	6,198.00	6,592.00	54.00	12.00
	2018 年	600.00	6,902.00	6,996.00	46.00	460.00
合计	-	-	**18,180.00**	**18,608.00**	**155.00**	-

2）考虑期初、期末在产品（含半成品，下同）所使用的该物料后，物料对应的产品生产完工耗用物料数量情况如下：

单位：PCS

关键核心部件	年度	期初在产品使用数量①	生产领用②	期末在产品数量③	完工耗用④=①+②-③
电源（电源 SE-600-24）	2020 年	189.00	5,020.00	695.00	4,514.00
	2019 年	67.00	6,592.00	189.00	6,470.00
	2018 年	196.00	6,996.00	67.00	7,125.00
	合计	-	**18,608.00**	-	**18,109.00**

（2）报告期内，公司电源（SE-600-24）的生产耗用数量和对应产品产量的匹配情况如下：

单位：通道

产品型号	年度	耗用量（pcs）	产量	耗用量/产量	成本结转量（pcs）	销量	成本结转量/销量
ACTS-20V11A	2020 年	4,324.00	8,648.00	0.50	4,288.00	8,576.00	0.50
	2019 年	6,272.00	12,544.00	0.50	6,244.00	12,488.00	0.50

产品型号	年度	耗用量（pcs）	产量	耗用量/产量	成本结转量（pcs）	销量	成本结转量/销量
	2018 年	5,472.00	10,944.00	0.50	5,452.00	10,904.00	0.50
CTS-20V10A	2020 年	128.00	256.00	0.50	128.00	256.00	0.50
	2019 年	-	-	-	-	-	-
	2018 年	320.00	640.00	0.50	320.00	640.00	0.50
CDS-20V20A	2020 年	-	-	-	-	-	-
	2019 年	36.00	36.00	1.00	36.00	36.00	1.00
	2018 年	132.00	132.00	1.00	132.00	132.00	1.00
CDS-100V20A	2020 年	-	-	-	-	-	-
	2019 年	136.00	34.00	4.00	136.00	34.00	4.00
	2018 年	1,188.00	297.00	4.00	1,188.00	297.00	4.00
GGC-20V10A/20A	2020 年	32.00	32.00	1.00	32.00	32.00	1.00
	2019 年	19.00	19.00	1.00	19.00	19.00	1.00
	2018 年	4.00	4.00	1.00	4.00	4.00	1.00
其他	2020 年	30.00	10.00	3.00	30.00	10.00	3.00
	2019 年	7.00	4.00	1.75	7.00	4.00	1.75
	2018 年	9.00	384.00	0.02	9.00	384.00	0.02
合计	**2020 年**	**4,514.00**	**8,946.00**	**0.50**	**4,478.00**	**8,874.00**	**0.50**
	2019 年	**6,470.00**	**12,637.00**	**0.51**	**6,442.00**	**12,581.00**	**0.51**
	2018 年	**7,125.00**	**12,401.00**	**0.57**	**7,105.00**	**12,361.00**	**0.57**

根据上表，报告期内，发行人同一型号产品每通道生产耗用电源（SE-600-24）的数量保持稳定，具有匹配性。

4、插件碳化硅（1200V 19A）

碳化硅主要指基于全新碳化硅（SiC）材料的功率器件，与传统 MOS 管相比具有耐高压、高速开关等特点，可有效降低功率损耗。2019 年公司为提高产品性能，部分设备开始使用该原材料。

插件碳化硅（1200V 19A）主要用于生产小功率设备，使用数量和设备中模块的通道数量相关，一般 1 个通道使用 2 个碳化硅。

（1）插件碳化硅（1200V 19A）的进、销、存情况

1）报告期内，公司插件碳化硅（1200V 19A）的进、销、存情况如下：

单位：PCS

关键核心部件	年度	期初数量	采购入库	生产领用	其他领用	期末数量
插件碳化硅1200V19A	2020 年	-	21,200.00	20,871.00	322.00	7.00
	2019 年	10.00	12,450.00	12,403.00	57.00	-
	2018 年	-	210.00	200.00	-	10.00
合计	-	-	**33,860.00**	**33,474.00**	**379.00**	**7.00**

2）考虑期初、期末在产品（含半成品，下同）所使用的该物料后，物料对应的产品生产完工耗用物料数量情况如下：

单位：PCS

关键核心部件	年度	期初在产品使用数量①	生产领用②	期末在产品数量③	完工耗用④=①+②-③
插件碳化硅（1200V19A）	2020 年	6,819.00	20,871.00	9,224.00	18,466.00
	2019 年	200.00	12,403.00	6,819.00	5,784.00
	2018 年	-	200.00	200.00	-
	合计	-	**33,474.00**	-	**24,250.00**

（2）报告期内，公司插件碳化硅（1200V 19A）的生产耗用数量和对应产品中模块的通道数量匹配情况如下：

单位：通道

产品型号	年度	耗用量（pcs）	产量（通道）	耗用量/产量	成本结转量（pcs）	销量（通道）	成本结转量/销量
RCDS-60V30A	2020 年	9,822.00	4,911.00	2.00	9,826.00	4,913.00	2.00
	2019 年	2,336.00	1,168.00	2.00	2,056.00	1,028.00	2.00
	2018 年	-	-	-	-	-	-
RCDS-100V20A	2020 年	8,644.00	4,322.00	2.00	8,560.00	4,280.00	2.00
	2019 年	3,448.00	1,724.00	2.00	2,480.00	1,240.00	2.00
	2018 年	-	-	-	-	-	-
合计	**2020 年**	**18,466.00**	**9,233.00**	**2.00**	**18,386.00**	**9,193.00**	**2.00**
	2019 年	**5,784.00**	**2,892.00**	**2.00**	**4,536.00**	**2,268.00**	**2.00**
	2018 年	-	-	-	-	-	-

根据上表，插件碳化硅（1200V 19A）的采购、消耗和产出具有匹配性。

5、物流线系统

物流线系统主要应用于锂电池后段生产线，由于锂电池后段生产线均为定制

化产品，产线是否需要物流线以及使用的物流线数量受产线规模、功能实现的不同要求而不同。因此以下通过每个项目的使用物流线的数量和当期的耗用量进行对比分析消耗的合理性。

（1）报告期内，公司物流线系统的进、销、存情况：

单位：套

关键核心部件	年度	期初数量	当期采购	生产领用	其他领用	期末数量
物流线系统	2020 年	-	4.00	4.00	-	-
	2019 年	-	2.00	2.00	-	-
	2018 年	-	2.00	2.00	-	-
	合计	-	**8.00**	**8.00**	-	-

（2）项目耗用物流线系统的情况

年度	客户名称	合同编号	项目名称	耗用量（套）	项目进度
2020 年	安徽星玛新能源有限公司	XM-MP-2020042601	圆柱电池模组 PACK 生产线	1	已验收
	山东圣阳电源股份有限公司	SDSY-LD-2020-012	锂电池产能建设项目化成分容设备	1	已验收
	山东超电新能源科技发展有限公司	SDCD2020S015	自动化成线与分容线	1	已验收
	山东圣阳电源股份有限公司	SDSY-LD-2020-040	锂电池产能建设项目化成分容设备	1	已验收
2019 年	河南省鹏辉电源有限公司	02-RN20190114	化成、分容自动线	2	已验收
2018 年	珠海鹏辉能源有限公司	RN20180205	化成自动线改造项目	1	已验收
	河南省鹏辉电源有限公司	RN2018051101Z	分容自动线	1	已验收
合计				**8**	-

根据上表，报告期内，公司采购的物流线均对应具体的锂电池后段生产线项目，具有匹配性。

综上所述，公司的关键核心部件的采购、耗用及生产结转与对应设备的产量、销量具有匹配性。

七、请保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）中介机构核查程序

保荐人、申报会计师履行了如下核查程序：

1、获取公司关于成本核算的内控制度，访谈发行人财务总监，了解公司成

本核算的具体方法和流程，并对公司项目成本归集及核算相关的关键内部控制点进行测试；结合公司具体业务流程，了解不同产品成本的核算流程和方法，直接材料、直接人工、制造费用的归集和分配方法，产品成本结转方法，并评价其是否符合《企业会计准则》的规定；

2、取得发行人营业成本具体构成明细并分析各成本项目的波动原因，查阅同行业可比公司招股说明书、年度报告，取得同行业可比公司营业成本构成情况，与发行人进行对比分析；结合发行人主要产品报告期的销售情况，分析营业成本构成的合理性；

3、获取发行人材料成本的明细构成，分析材料成本构成在各期间波动的原因和合理性；获取发行人制造费用的明细构成，分析制造费用构成在各期间波动的原因和合理性；获取报告期发行人主要物料的消耗情况，分析物料消耗数量与销售产品的匹配性；

4、查阅公司报告期内的工资表、应付职工薪酬的明细账及花名册；查阅同行业可比公司的年度报告、招股说明书等公开披露资料，取得各公司关于薪酬及人员数量的数据；登录深圳市统计局网站获取各年平均工资等数据；综合分析了公司与同行业可比公司及公司所在地工资差异的原因；与公司管理层进行访谈，了解公司人工工时核算的内部控制制度和实际执行情况；

5、获取发行人 IGBT、小功率逆变器、电源、插件碳化硅等关键物料的采购明细、消耗情况以及报告期各期对应产品的产出情况，分析上述物料数量与产品数量的匹配关系，分析上述关键物料的实际耗用与标准用量是否匹配。

（二）中介机构核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人报告期内营业成本核算符合《企业会计准则》的要求，报告期各期营业成本确认准确、完整，公司不同业务类型营业成本和收入相匹配；

2、发行人不同业务类型产品的营业成本构成合理，相比同行业可比公司具有合理性；

3、发行人不同类型产品的营业成本中委托加工、外协采购的金额及占比变

动与公司的业务相匹配，具有合理性；

4、报告期内，发行人材料成本的明细构成合理，各期成本明细的变动原因受产品销售结构的变化和产品定制化影响，具有合理性；发行人制造费用各部分变动原因合理；发行人单位产品消耗材料的变动主要系销售结构变化以及技术更新等因素的影响，与发行人的业务相匹配，具有合理性；

5、发行人人工成本占比符合行业特点，人工工时核算相关的内部控制制度健全、执行有效，发行人生产工人平均职工薪酬与同行业可比公司薪酬水平无明显差异；因发行人对生产员工素质和职业技能要求较高，其生产工人的平均工资略高于经营所在地平均工资；

6、公司的关键核心部件的采购、耗用及生产结转与对应设备的产量、销量具有匹配性。

18．关于毛利率

根据申报材料：

（1）报告期内，公司主营业务毛利率分别为 41.94%、42.92%和 41.84%。其中，主要产品锂电池检测设备及锂电池后段生产线毛利率差异较大。

（2）报告期内，公司主要产品锂电池检测设备及锂电池后段生产线毛利率均有下降，其他业务毛利率逐年上升。2020 年，为抓住市场机遇快速进入头部锂电池厂商供应商体系，公司对部分锂电池后段生产线项目进行了一定的让利。

请发行人：

（1）结合关键生产工序、成本构成、定价策略等因素，说明锂电池检测设备及锂电池后段生产线毛利率差异较大的原因及合理性；锂电池后段生产线是否存在对银隆项目退回产品二次销售的情形，如是，请进一步说明涉及产品内容、数量、首次销售和二次销售金额，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

（2）结合与同行业可比公司可比业务的毛利率对比情况，进一步说明报告期内主要产品毛利率及变动情况是否符合行业特征。

（3）量化分析主要产品锂电池检测设备及锂电池后段毛利率下滑的原因及合理性，是否存在持续下滑的风险。

（4）说明 2020 年对相关锂电池后段生产线项目让利的具体情况，量化分析对发行人经营成果的影响。

（5）结合其他业务的主要产品、生产工序、成本构成，量化分析该业务毛利率逐年上升的原因及合理性。

（6）说明前五大客户与其他客户、新增客户与原有客户毛利率差异情况及差异原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、结合关键生产工序、成本构成、定价策略等因素，说明锂电池检测设备及锂电池后段生产线毛利率差异较大的原因及合理性；锂电池后段生产线是否存在对银隆项目退回产品二次销售的情形，如是，请进一步说明涉及产品内容、数量、首次销售和二次销售金额，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

（一）结合关键生产工序、成本构成、定价策略等因素，说明锂电池检测设备及锂电池后段生产线毛利率差异较大的原因及合理性

报告期内，锂电池检测设备及锂电池后段生产线毛利率情况如下，根据下表，公司锂电池检测设备毛利率高于锂电池后段生产线，且锂电池后段生产线毛利率波动较大。

产品分类	2020 年度	2019 年度	2018 年度
锂电池检测设备	52.77%	56.97%	54.59%
锂电池后段生产线	22.16%	35.92%	39.27%

1、生产工序、成本构成不同导致锂电池检测设备毛利率通常高于锂电池后段生产线

生产工序方面，锂电池后段生产线在锂电池检测设备基础上，还需定制化采购机械手、堆垛机、物流线等外购组件，并按照为客户制定的总体设计方案，组

织安排生产线的安装、调试，形成锂电池后段生产线并交付给客户。

成本构成方面，锂电池后段生产线在锂电池检测设备基础上，主要还需增加定制化采购机械手、堆垛机、物流线等外购组件的成本。

锂电池检测设备是锂电池后段生产线的核心设备，也是公司核心技术的体现，因此毛利率较高，而公司根据不同生产线要求定制化采购外购组件并进行安装调试的毛利率相对较低。因此，锂电池后段生产线毛利率通常低于锂电池检测设备。

2、定价策略差异导致锂电池检测设备毛利率较为稳定，而锂电池后段生产线毛利率差异和波动较大

公司的总体定价策略为以预估的产品成本为基础，加上目标利润，并重点考虑产品技术难度、客户在公司战略布局中的重要程度进行适当调整，以此确定产品价格。

（1）锂电池检测设备较锂电池后段生产线，产品标准化程度更高，且客户更为分散，因此同类产品的价格波动较小。报告期内，锂电池检测设备行业竞争格局未发生重大变化，公司在锂电池检测设备领域保持着一定的技术优势，因此毛利率较为稳定，保持在较高水平。

（2）锂电池后段生产线较锂电池检测设备，产品差异较大，定制程度更高，且单个项目的金额较大。不同项目由于技术难度、客户市场地位等方面的差异，会导致不同项目的报价策略不同，进而导致不同项目的毛利率差异和波动较大。

（二）锂电池后段生产线是否存在对银隆项目退回产品二次销售的情形，如是，请进一步说明涉及产品内容、数量、首次销售和二次销售金额，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

银隆项目虽然因客户经营情况发生波动的原因而导致验收周期较长，但均已在 2018 年和 2019 年度完成验收，且截至本问询函回复出具日质保期已满，不存在退回产品二次销售的情形。

二、结合与同行业可比公司可比业务的毛利率对比情况，进一步说明报告期内主要产品毛利率及变动情况是否符合行业特征

（一）发行人与可比公司的可比业务分析

发行人同行业可比公司均为锂电池设备或生产线生产制造企业，但主要产品存在一定差异，部分产品存在重合或具有一定可比性，以下选取可比公司披露毛利率的可比产品对发行人毛利率进行对比分析，具体如下：

公司简称	主要产品	产品分类	2020年度收入占比	发行人产品分类		
				锂电池充放电检测设备	锂电池综合性能检测设备	锂电池后段生产线
先导智能	先导智能提供应用于动力、数码、储能等领域的锂电池智造整线解决方案	锂电池设备	55.27%	-	-	具有一定可比性
		光伏设备	18.50%	-	-	-
杭可科技	杭可科技是圆柱、软包、方形锂电池提供包括充放电设备在内的后处理工序全套整线解决方案	充放电设备	75.19%	-	-	具有一定可比性
星云股份	星云股份是以锂电池检测系统为核心的智能制造解决方案供应商	锂电池保护板检测系统	21.60%	-	具有一定可比性	-
		锂电池组充放电检测系统	16.08%	具有一定可比性	-	-
		锂电池组自动化组装设备	37.42%	-	-	具有一定可比性
赢合科技	赢合科技的锂电池自动化装备广泛应用于锂电池生产的中前段主要工序	涂布机、卷绕机等锂电池专用生产设备	69.28%	赢合科技产品主要用于中前段工序，产品与发行人差异较大，因此毛利率可比性不强		

（二）锂电池检测设备毛利率同行业可比公司比较分析

发行人锂电池检测设备可比公司为星云股份，可比产品中，星云股份披露了“锂电池组充放电检测系统”和“锂电池保护板检测系统”的毛利率。发行人同类产品的毛利率情况如下：

产品分类	2020年度	2019年度	2018年度
锂电池检测设备	52.77%	56.97%	54.59%
1.1 锂电池充放电检测设备	**51.74%**	**54.52%**	**51.49%**
1.2 锂电池综合性能检测设备	61.57%	71.59%	71.57%
其中：锂电池保护板检测设备	**74.12%**	**76.66%**	**79.51%**

1、锂电池充放电检测设备

产品分类	2020 年度	2019 年度	2018 年度
星云股份—锂电池组充放电检测系统	24.45%	31.45%	36.13%
发行人—锂电池充放电检测设备	51.74%	54.52%	51.49%

根据上表，发行人同类产品毛利率高于星云股份，且较为稳定，而星云股份同类产品的毛利率报告期内有所下降。具体原因如下：

（1）发行人同类产品报告期内收入持续增长，且产品涵盖高中低功率产品；星云股份同类产品报告期内收入整体有所下滑，产品以高功率产品为主，因此发行人与星云股份的可比产品存在一定差异。

（2）收入规模的差异

发行人与星云股份锂电池充放电检测设备收入规模如下：

单位：万元

产品分类	2020 年度	2019 年度	2018 年度
星云股份—锂电池组充放电检测系统	9,244.20	8,442.54	10,136.52
发行人—锂电池充放电检测设备	17,494.80	12,085.93	9,196.80

星云股份以电池仿真测试、电池过程测试及生产制造执行系统（MES）为核心，向电池制造企业及新能源汽车企业提供电池智能制造解决方案。报告期内，锂电池组充放电检测系统相关收入占比分别为 33.48%、23.09%和 16.08%，占比较低且逐年下降。而锂电池充放电检测设备为发行人的核心产品，报告期内收入规模及占比呈上升趋势。发行人与可比公司产品结构不同，也会导致可比产品的毛利率存在差异。

2、锂电池综合性能检测设备

产品分类	2020 年度	2019 年度	2018 年度
星云股份—锂电池保护板检测系统	84.61%	-	81.41%
发行人—锂电池综合性能检测设备（锂电池保护板检测系统）	74.12%	76.66%	79.51%

注：星云股份 2019 年年度报告未披露锂电池保护板检测系统毛利率数据

发行人的锂电池保护板检测系统与星云股份可比产品的毛利率均处于较高水平。锂电池保护板检测系统仅为发行人锂电池综合性能检测设备的细分产品之

一。星云股份同类产品高于发行人，原因系锂电池保护板检测系统为星云股份的主要产品之一，相关销售规模远高于发行人。两者具体收入对比情况如下：

单位：万元

产品分类	2020 年度	2019 年度	2018 年度
星云股份—锂电池保护板检测系统	12,415.68	3,530.07	3,929.10
发行人—锂电池综合性能检测设备（锂电池保护板检测系统）	560.56	614.51	492.40

（三）锂电池后段生产线毛利率同行业可比公司比较分析

产品分类	2020 年度	2019 年度	2018 年度
先导智能—锂电池设备	33.54%	39.46%	38.72%
杭可科技—充放电设备	49.86%	50.19%	51.25%
其中：杭可科技—充放电设备（境内）	39.62%	45.63%	44.19%
杭可科技—充放电设备（境外）	61.40%	59.87%	50.43%
星云股份—锂电池组自动化组装设备	24.41%	33.94%	32.18%
发行人—锂电池后段生产线	**22.16%**	**35.92%**	**39.27%**

发行人锂电池后段生产线毛利率与星云股份整体较为接近，与同行业可比公司差异主要体现在以下两个方面：报告期内同类产品毛利率低于杭可科技；2018 年度和 2019 年度，发行人与先导智能同类产品毛利率差异不大，2020 年发行人可比产品毛利率下滑幅度大于先导智能。

1、杭可科技同类产品毛利率高于发行人，主要原因系：

（1）根据杭可科技定期报告，其订单毛利率呈现海外客户毛利率较国内客户高的特点。

（2）杭可科技 PCBA、机加工等工序主要为自主生产加工，而发行人主要通过委外加工或外协加工的方式采购，因此杭可科技产品成本较发行人更低。

2、2020 年发行人可比产品毛利率下滑幅度大于先导智能，主要原因系：

（1）先导智能产品涵盖锂电池前中后段生产线，发行人产品专注于锂电池后段生产线，两者产品存在一定差异。

（2）公司锂电池后段生产线项目数量相对较少，相应业务毛利率易受到个别项目的影响。2020 年，公司为抓住市场机遇快速进入头部锂电池厂商供应商

体系，提高品牌知名度，对部分锂电池后段生产线项目，特别是对东莞德瑞的比亚迪刀片电池生产线相关的项目进行了一定的让利，导致整体业务毛利率有所下降，剔除上述项目的影响，发行人 2020 年锂电池后段生产线毛利率为 30.09%，与先导智能差异较小。

三、量化分析主要产品锂电池检测设备及锂电池后段毛利率下滑的原因及合理性，是否存在持续下滑的风险

（一）量化分析锂电池检测设备毛利率下滑的原因及合理性

发行人锂电池检测设备主要由锂电池充放电检测设备和锂电池综合性能检测设备构成，具体如下：

单位：万元

产品类别	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
锂电池充放电检测设备	17,494.80	89.49%	12,085.93	85.67%	9,196.80	84.57%
锂电池综合性能检测设备	2,053.64	10.51%	2,021.88	14.33%	1,677.54	15.43%
合计	**19,548.44**	**100.00%**	**14,107.81**	**100.00%**	**10,874.35**	**100.00%**

其中，锂电池充放电检测设备报告期内收入占比较高，分别为 84.57%、85.67%和 89.49%。锂电池充放电检测设备可进一步分为动力电池检测设备和 3C 数码电池检测设备，其毛利率变动是影响公司锂电池检测设备毛利率的主要因素。锂电池充放电检测设备具体产品毛利率贡献情况如下：

产品类别	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利率	毛利率贡献
动力电池充放电检测设备	81.60%	53.93%	44.01%	86.98%	56.64%	49.27%	65.53%	52.45%	34.37%
3C 数码电池充放电检测设备	18.40%	42.01%	7.73%	13.02%	40.37%	5.26%	34.47%	49.65%	17.11%
合计	**100.00%**	**-**	**51.74%**	**100.00%**	**-**	**54.52%**	**100.00%**	**-**	**51.49%**

根据上表，报告期内，锂电池充放电检测设备毛利率分别为 51.49%、54.52%和 51.74%，其中动力电池检测设备毛利率高于 3C 数码电池检测设备。

2019 年度，锂电池充放电检测设备毛利率提升主要原因为毛利率较高的动力电池检测设备收入占比由 65.53%提升至 86.98%，使得其毛利率贡献有所提高。

2020 年度，锂电池充放电检测设备毛利率下降，主要原因为毛利率较高的动力电池检测设备毛利率由 56.64%下降至 53.93%，且收入占比略有下降，使得其毛利率贡献有所下降。

以下对动力电池检测设备和 3C 数码电池检测设备毛利率变动情况进行定量分析。

1、动力电池充放电检测设备毛利率变动分析

单位：万元/千瓦

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额/数量	较上年变动率	金额/数量	较上年变动率	金额/数量
销量	68,311.20	26.08%	54,181.30	103.62%	26,609.15
单位价格	0.209	7.71%	0.194	-14.34%	0.226
单位成本	0.096	14.45%	0.084	-21.88%	0.108
其中：					
直接材料	0.081	11.25%	0.073	-19.69%	0.091
直接人工	0.005	-4.70%	0.005	-29.34%	0.008
制造费用	0.009	54.14%	0.006	-37.61%	0.009
运输费	0.001		-	-	-
毛利率	53.93%	下降 2.71 个百分点	56.64%	上升 4.19 个百分点	52.45%

（1）2019 年毛利率量化分析

2019 年度，动力电池检测设备毛利率较上年提升 4.19%。

单位价格方面，通常设备的功率越高，则单位价格越低。2019 年度，公司应用于模组、PACK 检测的高功率设备收入占比提高，因此单位价格有所下降。

单位成本方面，良好的产品质量和研发能力推动了公司动力电池检测设备 2019 年度销量提升 103.62%，同时 2019 年公司提高了产品的模块化，因此单位料工费下降幅度大于单位价格的降幅。

（2）2020 年毛利率量化分析

2020 年度，动力电池检测设备毛利率较上年下降 2.71%。

单位价格方面，2020 年度用于电动车电池和基站备用电源检测的中功率设备的收入占比有所提升，导致单位价格同比上升 7.71%。

单位直接材料方面，随着新能源动力电池厂商纷纷扩产，因此用于锂电池后段生产线的设备销量增加。相较用于实验室等领域的设备，用于锂电池后段生产线的设备定制化程度更高，因此单位直接材料同比上升 11.25%，高于单位价格的 7.71%的增幅。

单位直接人工方面，2020 年公司锂电池检测设备收入规模有所增长，锂电池后段生产线业务订单快速增长，业务量的增长带来规模效应，导致锂电池检测设备的单位人工成本有所下降。

单位制造费用方面，2020 年公司在手订单增加，因此增加租赁汇得宝工业园用于锂电池后段生产线的组装，导致原生产场地分摊至锂电池检测设备的面积增加，因此单位制造费用有所增长。

2、3C 数码电池充放电检测设备毛利率变动分析

单位：万元/千瓦

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额/数量	较上年变动率	金额/数量	较上年变动率	金额/数量
销量	3,990.82	108.16%	1,917.15	-47.10%	3,624.04
单位价格	0.807	-1.73%	0.821	-6.16%	0.875
单位成本	0.468	-4.44%	0.489	11.15%	0.440
其中：					
直接材料	0.372	-6.01%	0.396	10.68%	0.357
直接人工	0.041	-4.23%	0.043	12.43%	0.038
制造费用	0.049	-3.38%	0.051	13.86%	0.045
运输费	0.006	-	-	-	-
毛利率	42.01%	上升 1.65 个百分点	40.37%	下降 9.29 个百分点	49.65%

（1）2019 年毛利率量化分析

2019 年度，3C 数码电池检测设备毛利率较上年下降 9.29%。

单位价格方面，2019 年度传统 3C 行业虽然景气度依然延续，但已经逐步走进存量争夺的红海市场，因此相关设备单位价格有所下降。

单位成本方面，2019 年相关业务销量下降 47.10%，导致料工费单位成本均有所提升。

（2）2020 年毛利率量化分析

2020 年度，3C 数码电池检测设备毛利率较上年略有上升。

单位价格方面，2020 年度 3C 行业竞争格局未发生重大变化，单位价格略有下滑但基本保持稳定。

单位直接材料方面，2020 年相关业务销量提升 108.16%，规模效应导致单位直接材料成本下降 6.01%，下降幅度大于单位价格的降幅。

单位直接人工和制造费用变动原因同动力电池检测设备。

（二）量化分析锂电池后段生产线毛利率下滑的原因及合理性

公司的总体定价策略为以预估的产品成本为基础，加上目标利润，并重点考虑产品技术难度、客户在公司战略布局中的重要程度进行适当调整，确定产品价格，因此不同项目的毛利率也受到上述因素的影响，2020 年公司主要锂电池后段生产线毛利率情况及差异原因如下：

序号	客户名称	收入金额（万元）	项目收入占当期后段生产线收入比例	毛利率	毛利率合理性
1	圣阳股份	1,860.09	21.62%	22.37%	圣阳股份该产线是其首条锂电池自动化化成分容生产线，主要用于中国移动 5G 基站备电储能产品的生产，公司看好圣阳股份在锂电池领域的发展前景，因此采取较为保守的报价策略，导致毛利率较低
2	东莞德瑞	1,763.72	20.50%	-8.60%	使用串联化成工艺用于刀片电池生产，考虑到比亚迪在公司战略布局中的重要性，报价较低。另外，作为公司首条基于串联化成技术的刀片电池生产线项目，经验不足导致该项目安装成本较高。上述因素导致该项目毛利率较低
3	安徽星玛	1,642.25	19.09%	45.24%	项目包括电芯的自动筛选、模组 PACK 检测的生产线，主要设备使用公司核心模组，公司在该类设备技术积累较强，在生

					产成本具有一定的优势，因此毛利率较高
4	天津银隆新能源有限公司	1,093.81	12.72%	52.82%	为天津银隆生产线改造项目，公司具有较强的定价权
5	合肥鑫城国有资产经营有限公司	738.50	8.59%	20.06%	使用常规化成分容生产线，且为半自动化生产线，技术比较成熟，因此毛利率较低
合计		**7,098.37**	**82.52%**	-	-

（三）毛利率下滑的风险

总体而言，报告期内公司锂电池检测设备业务毛利率较为稳定，未来毛利率持续下滑的风险较小。公司锂电池后段生产线业务毛利率变动主要受相关项目产品技术难度、客户在公司战略布局中的重要程度等因素影响，公司根据不同项目的实际情况采取不同的定价策略，进而影响锂电池后段生产线毛利率。

公司已就相关风险在招股说明书“第四节 风险因素”之“四、财务风险”之“（四）毛利率波动的风险”进行了补充披露。

“2018 年度至 2020 年度，公司锂电池检测设备业务毛利率分别为 54.59%、56.97%和 52.77%，较为稳定。

2018 年度至 2020 年度，公司锂电池后段生产线业务毛利率分别为 39.27%、35.92%和 22.16%，2020 年有所下降，原因为公司为抓住市场机遇快速进入头部锂电池厂商供应商体系，提高品牌知名度，对部分锂电池后段生产线项目进行了一定的让利。

公司锂电池后段生产线业务毛利率变动主要受相关项目产品技术难度、客户在公司战略布局中的重要程度等因素影响，公司根据不同项目的实际情况采取不同的定价策略，进而影响锂电池后段生产线毛利率。若未来销售价格因市场竞争等因素出现不利波动，或产品成本因素发生不利变化且又无法传导至下游客户，公司将面临毛利率降低的风险。”

四、说明 2020 年对相关锂电池后段生产线项目让利的具体情况，量化分析对发行人经营成果的影响

2020 年，发行人考虑到国内主要动力电池生产厂商比亚迪在公司战略布局

中的重要性，对比亚迪刀片电池生产相关锂电池后段生产线项目进行了一定的让利，该项目系向东莞德瑞销售锂电池后段生产线，最终用于比亚迪刀片电池生产，该项目毛利率为-8.60%。

假设该项目毛利率分别为 0%、10%和 20%的情况下，对发行人的经营成果影响情况如下：

单位：万元

假定毛利率	利润总额影响	净利润影响金额	占 2020 年度净利润比例
0%	151.66	128.91	2.50%
10%	212.83	180.91	3.50%
20%	478.86	407.03	7.88%

根据上表，在该项目毛利率分别为 0%、10%和 20%的情况下，则相应增加的净利润占 2020 年度公司净利润的比例分别为 2.50%、3.50%和 7.88%，影响较小。同时，2021 年 1-6 月，发行人比亚迪刀片电池相关项目验收金额 2,257.33 万元，且截至 2021 年 7 月 31 日，公司比亚迪刀片电池相关在手订单金额已达 1.38 亿元，总体来看，公司在前期合作中的让利带来了公司订单的增长和市场地位的提升，增强了公司的可持续发展能力，符合公司和股东利益。

五、结合其他业务的主要产品、生产工序、成本构成，量化分析该业务毛利率逐年上升的原因及合理性

单位：万元

项目	2020 年			2019 年			2018 年		
	收入金额	收入占比	毛利率	收入金额	收入占比	毛利率	收入金额	收入占比	毛利率
储能相关产品	1,236.70	59.59%	10.57%	980.32	71.62%	6.07%	2,109.35	90.78%	6.82%
技术服务费	48.70	2.35%	70.50%	76.45	5.59%	82.39%	22.61	0.97%	83.39%
配件销售	747.34	36.01%	30.23%	272.08	19.88%	11.15%	125.66	5.41%	20.15%
其他	42.50	2.05%	79.64%	39.91	2.92%	82.81%	65.94	2.84%	75.11%
合计	**2,075.24**	**100.00%**	**20.47%**	**1,368.75**	**100.00%**	**13.58%**	**2,323.56**	**100.00%**	**10.23%**

储能相关产品主要为生产工序主要包括配件的装配，成本构成包括主要为电池、充电桩的采购成本。

技术服务费主要为公司向客户提供设备检修、校准、升级等服务，主要成本为差旅费、人工费用以及配件费用。

配件销售主要为公司向客户销售易耗品、夹具、探针、线材、逆变器等，主要为公司原材料临时匹配客户需求所发生的偶发性交易，主要成本为相关原材料的采购成本。

2019 年度，其他业务类毛利率同比略有提升，主要系毛利率较低的储能相关产品的收入占比有所下降。

2020 年，其他业务类毛利率同比进一步提升，主要原因系：

1、2020 年储能相关产品毛利率由 2019 年的 6.07%提升至 10.57%，主要原因为储能订单单个规模较大，毛利率受单个订单影响较大，2020 年公司向上海大唐移动通信设备有限公司、深圳市海雷新能源有限公司销售储能产品毛利率略高于以前年度，但总体差异较小，处于合理水平。

2、2020 年配件销售毛利率较以前年度提升，主要为向 PNE 销售逆变器 494.00 万元，该笔业务系境外销售，维护成本较高，因此毛利率较高，但处于合理水平。由于 PNE 是韩国 LG 的锂电池检测设备本土供货商，公司在开拓韩国市场过程中接触到PNE，PNE 也有从中国进口逆变器来匹配其产品的潜在需求，双方从双赢的层面达成的商务合作。同时，上述交易也有利于公司韩国大客户的开拓。2020 年上半年，发行人陆续向 PNE 销售小功率逆变器，2020 年下半年开始由于芯片紧缺，小功率逆变器供应紧张，同时公司产品对小功率逆变器需求增加，因此对其销售减少。

综上，发行人其他业务类毛利逐年提升具有合理性，符合发行人的实际经营情况。报告期内其他业务类毛利占主营业务毛利的比例分别为 1.53%、1.14%和 3.36%，对公司不具有重大影响。

六、说明前五大客户与其他客户、新增客户与原有客户毛利率差异情况及差异原因

（一）前五大客户与其他客户毛利率差异情况

客户类型	2020 年度	2019 年度	2018 年度

前五大客户	33.31%	39.34%	37.85%
其他客户	45.44%	51.25%	55.68%
主营业务毛利率	**41.84%**	**42.92%**	**41.94%**

报告期内，发行人前五大客户毛利率低于其他客户，原因系发行人前五大客户收入中锂电池后段生产线收入占比较高，而该业务毛利率低于锂电池检测设备导致。

（二）新增客户与原有客户毛利率差异情况

客户类型	2020 年度	2019 年度	2018 年度
新增客户	28.43%	49.50%	49.57%
原有客户	51.35%	40.54%	39.41%
主营业务毛利率	**41.84%**	**42.92%**	**41.94%**
产品分类	**2020 年度**	**2019 年度**	**2018 年度**
锂电池检测设备	52.77%	56.97%	54.59%
锂电池后段生产线	22.16%	35.92%	39.27%

报告期内，发行人新增客户和原有客户的差异和变动主要系其上述客户的销售产品结构变动导致的。

2018 年度和 2019 年度，发行人新增客户毛利率高于原有客户，原因系上述期间主要新增客户销售内容主要为锂电池检测设备，因此新增客户的毛利率与锂电池检测设备较为接近，高于锂电池后段生产线。

2020 年度，发行人新增客户主要系锂电池后段生产线客户，因此，新增客户的毛利率与锂电池后段生产线较为接近。2020 年度，锂电池的生产线毛利率下降原因详见本题“三、（二）量化分析锂电池后段生产线毛利率下滑的原因及合理性”相关内容。2020 年度，发行人原有客户销售内容主要为锂电池检测设备，因此其毛利率与锂电池检测设备较为接近。

综上，发行人报告期内前五大客户与其他客户、新增客户与原有客户毛利率差异情况具有合理性。

七、请保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）中介机构核查程序

保荐人、申报会计师履行了如下核查程序：

1、通过访谈发行人财务总监、销售部门负责人，查阅发行人主要销售合同、成本构成明细表、退货明细表，了解发行人不同产品的关键生产工序、成本构成、定价策略，核查银隆项目是否存在退回产品的情况。

2、通过查阅可比公司公开披露信息，核查发行人主要产品毛利率及变动情况是否符合行业特征。

3、通过查阅发行人细分产品的收入成本明细表、成本构成明细表，量化分析主要产品锂电池检测设备毛利率下滑的原因及合理性，以及是否存在持续下滑的风险。

4、通过查阅发行人锂电池后段生产线主要销售合同、访谈发行人集成业务负责人，通过了解主要项目毛利率差异情况对其毛利率变动进行量化分析，核查锂电池后段生产线毛利率下滑的原因及合理性，以及是否存在持续下滑的风险。

5、通过访谈发行人集成业务负责人，查阅 2020 年比亚迪刀片电池相关项目的收入成本情况，核查 2020 年对相关锂电池后段生产线项目让利的具体情况，并量化分析对发行人经营成果的影响。

6、通过查阅发行人其他业务的收入成本明细表、访谈发行人财务总监，了解公司其他业务的主要产品、生产工序、成本构成，了解该业务毛利率逐年上升的原因及合理性并进行量化分析。

7、通过查阅发行人收入成本明细表，了解发行人前五大客户与其他客户、新增客户与原有客户毛利率差异情况及差异原因。

（二）中介机构核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、生产工序、成本构成不同导致锂电池检测设备毛利率通常高于锂电池后段生产线；定价策略差异导致锂电池检测设备毛利率较为稳定，而锂电池后段生

产线毛利率差异和波动较大。发行人锂电池检测设备及锂电池后段生产线毛利率差异较大具有合理性。

2、银隆项目虽然因客户经营情况发生波动的原因而导致验收周期较长，但均已在2018年和2019年度完成验收，银隆项目不存在退回产品二次销售的情形。

3、发行人报告期内主要产品毛利率及变动情况与同行业可比公司存在一定差异，但相关差异具有合理性，且符合发行人实际经营情况。

4、发行人主要产品锂电池检测设备及锂电池后段毛利率下滑具有合理性，且符合发行人实际经营情况。发行人已就毛利率下滑相关风险在招股说明书进行了补充披露。

5、2020年发行人对相关锂电池后段生产线项目让利对经营成果的影响较小。总体来看，公司在前期合作中的让利带来了公司订单的增长和市场地位的提升，增强了公司的可持续发展能力，符合公司和股东利益。

6、发行人其他业务类收入主要包括储能相关产品、技术服务费和配件销售，该业务毛利率逐年上升具有合理性。

7、发行人前五大客户与其他客户、新增客户与原有客户毛利率差异具有合理性。

19．关于期间费用

根据申报材料：

（1）报告期内，公司销售费用分别为1,824.82万元、2,748.61万元和2,425.25万元。

（2）报告期内，公司的管理费用分别为1,473.43万元、1,330.59万元和1,613.96万元。管理费用率低于同行业可比公司均值。

（3）报告期内，公司的研发费用分别为3,056.25万元、3,642.63万元和4,107.13万元。发行人存在委托技术开发。

请发行人：

（1）说明期间费用如何分配至不同项目，费用核算的准确性、完整性，是否符合《企业会计准则》相关规定。

（2）说明期间费用中的人均薪酬与同行业可比公司、当地平均薪酬水平的差异情况及差异原因，并披露人均薪酬变动的原因。

（3）说明期间费用中差旅交通费标准，报告期各期实际人天差旅交通费金额及其合理性，销售费用中是否含销售佣金等类似支出。

（4）量化分析运输费用逐年上升的原因及合理性，与收入的匹配关系，相关会计处理及列报是否符合《企业会计准则》的规定。

（5）量化分析期间费用中房租水电费的波动原因及合理性。

（6）结合同行业可比公司管理费用具体构成情况，分析说明发行人管理费用率低于同行业可比公司的原因及合理性。

（7）说明报告期内股份支付权益工具公允价值的确定方法及股份支付费用计算过程，公允价值对应的 P/E 倍数，股份支付会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定；逐项披露历次增资或股权转让对应的 P/E 倍数、是否涉及股份支付，如涉及，披露权益工具公允价值的确定方法及股份支付费用计算过程、公允价值对应的 P/E 倍数。

（8）说明发行人研发项目费用归集方式、是否存在人员共用情形，如是，请说明相关人员薪酬在研发费用和其他科目之间的分配方式；补充披露研发费用加计扣除依据以及计算过程。

（9）说明报告期内委托技术开发的情况,包括委托开发内容、开发成果归属，是否涉及发行人的核心技术。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、说明期间费用如何分配至不同项目，费用核算的准确性、完整性，是否符合《企业会计准则》相关规定

（一）期间费用的归集和分配

公司根据经营活动性质设置对应的会计项目，核算相应的经济业务。销售费用科目核算公司与销售活动相关的各项费用，管理费用科目核算公司为组织和管理企业生产经营所发生的各项费用，研发费用科目根据《企业会计准则》、《高新技术企业认定管理办法》和《高新技术企业认定管理工作指引》的有关规定，明确研发费用支出的核算范围，财务费用科目核算公司日常经营过程中发生的金融借款的利息支出、利息收入、汇兑损益以及银行手续费等。

公司的期间费用项目明细设置及核算说明如下表所示：

科目	主要项目	核算内容
销售费用	职工薪酬	核算销售部门人员工资、五险一金、奖金、提成等各项薪酬费用
	市场推广费	核算市场活动费、广告宣传费等费用
	中介费	核算的主要内容为发行人与居间商通过签订合同的方式确定合作关系，在居间商协助发行人成功签订销售合同并实施完成后，向居间商支付的中介费用
	差旅费	核算销售部门人员所发生差旅交通费、住宿费、补助和其他差旅相关的零星费用
	售后服务费	公司交付的产品在质保期间出现故障时，提供的无偿的技术支持服务和保修服务而发生的费用
	运输费	核算公司销售产品产生的运费
	房租水电费	核算销售部门办公场地及驻外地办事处的租赁及物业水电费
	业务招待费	核算销售部门人员所发生的业务招待费用
	折旧摊销费	核算销售部门使用资产的折旧及摊销费用
	物料消耗	核算客户试用机的物料折损及其他机物料消耗
	其他	核算销售部门办公费、通讯费、涉及招投标业务中的投标费用以及班车费及市内交通费等
管理费用	职工薪酬	核算管理部门人员工资、五险一金、奖金等各项薪酬费用
	职工教育培训费	核算公司管理部门职工的教育培训费
	折旧摊销费	核算公司管理部门相关资产的折旧及摊销费用
	中介服务费	核算公司上市辅导服务费、审计评估费、律师费、顾问服务费、咨询认证费等费用
	业务招待费	核算管理部门人员所发生的业务招待费用
	差旅费	核算管理部门人员所发生差旅交通费、住宿费、补助和其他差

科目	主要项目	核算内容
		旅相关的零星费用
	房租水电费	核算管理部门办公场地及员工宿舍的租赁及物业水电费
	办公费	核算管理部门办公费和通讯费等
	其他	核算管理部门招聘费、班车费及市内交通费以及厂区偶发性修理费用和装修费等
研发费用	职工薪酬	核算研发部门人员工资、五险一金、奖金等各项薪酬费用
	委托技术开发	核算研发部门委托外部研究机构研发所发生的费用
	房租水电费	核算研发部门办公场地及驻外地办事处的租赁及物业水电费
	折旧摊销费	核算研发部门专用资产的折旧及摊销费用
	差旅费	核算研发部门人员所发生差旅交通费、住宿费、补助和其他差旅相关的零星费用
	物料消耗	核算研发部门为实施研究开发项目而领用的原材料等相关支出
	专利服务费用	核算研发部门为申请专利支付的代理服务费用
	检验检测费	核算研发部门进行检验测试所发生的费用
	咨询服务费	核算为研发项目外聘专家咨询费、技术指导费
	其他	核算研发部门办公费、通讯费、班车费及市内交通费以及仪器设备偶发性修理费用等
财务费用	利息支出	核算公司借款利息支出
	利息收入	核算公司存款产生的利息收入
	汇兑损益	核算外币交易因汇率变动产生的净损益
	银行手续费及其他	核算公司办理承兑汇票业务手续费、银行转账手续费及日常银行业务办理相关手续费用

（二）费用核算的准确性、完整性

公司在费用核算方面建立了完善的内部控制制度，且日常业务活动中严格执行，具体情况如下：

1、内部控制制度制定情况

（1）费用核算制度：公司建立了《费用报销管理制度》等内控制度，建立了适用公司实际情况的财务管理制度和内部审批流程，从而确保公司能通过合理的内部控制流程保证费用的核算真实、准确、完整。

（2）员工管理制度：公司建立了比较完善的人员岗位职能管理规则及相关薪酬考核制度，不同部门、岗位的员工根据各自岗位职责从事相应工作。公司根据员工所在部门及岗位职责进行核算。

2、内部控制制度执行情况

（1）对于差旅费、业务招待费等费用的报销及审批，主要涉及业务部门、财务部门和公司副总经理。员工在办公系统中发起费用报销申请，业务部门主要对费用事项的真实性、必要性、合理性予以审核确认，财务部负责审核费用单据及所填报信息是否准确、完整、合法、合规，审核通过后转至公司副总经理进行最终审批。

（2）针对人员薪酬核算，公司人事部提供具体人员所属部门、职能、出勤等资料，财务部据此按月编制工资薪酬数据，形成工资表并经薪酬副经理、副总经理审核后，财务部据此核算人工薪酬并计入恰当科目核算。

综上，公司在费用核算方面建立了完善的内部控制制度且执行有效，可以保证费用核算的准确性、完整性，符合《企业会计准则》相关规定。

二、说明期间费用中的人均薪酬与同行业可比公司、当地平均薪酬水平的差异情况及差异原因，并披露人均薪酬变动的原因

（一）期间费用中的人均薪酬与同行业可比公司的情况

报告期内，期间费用中的人均薪酬与同行业可比公司的情况如下：

单位：万元

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
先导智能	17.86	20.82	18.39
杭可科技	13.59	16.29	18.77
星云股份	15.46	13.91	13.64
赢合科技	18.41	15.04	13.72
平均值	**16.33**	**16.51**	**16.13**
本公司	**18.88**	**19.85**	**18.25**

注 1：同行业公司薪酬数据与员工人数来源于各上市公司定期报告、招股说明书；

注 2：同行业可比公司人均薪酬=各期间费用中应付职工薪酬本期增加÷期初与期末员工平均数

总体上，公司的人均薪酬总体水平在报告期内略高于杭可科技、星云股份和赢合科技，与先导智能的人均薪酬水平相接近，主要系公司为吸引和留住关键技术人才，在人才市场的竞争中在发展前景、薪酬、福利、工作环境、激励制度等

方面保持持续吸引力，公司建立了较强市场竞争力的薪酬体系，为员工提供了相对较高的薪酬水平，避免公司面临关键技术人员流失、技术人才和管理人才不足的风险，保持公司技术优势的维持和新产品的持续研发。

（二）当地平均薪酬水平的差异情况及差异原因

公司主要经营地位于深圳市，报告期深圳市城镇非私营与私营单位就业人员年平均工资情况如下：

单位：万元

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
深圳市城镇非私营单位就业人员年平均工资	13.73	12.56	11.03
深圳市城镇私营单位就业人员年平均工资	7.46	7.02	6.36
瑞能股份	18.88	19.85	18.25

注：数据来源于深圳市统计局网站。

报告期内公司年人均薪酬均高于深圳市年人均工资，主要系公司整体效益良好，员工薪酬与公司业绩匹配。公司职员所需职业技能要求较高，为有效激励并吸引优秀人才，公司为其提供具有竞争力的工资及奖金、补贴待遇等，有助于吸引和稳定人才。

（三）人均薪酬变动的原因

发行人已在招股说明书“第十节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（五）期间费用分析”中进行补充披露，具体如下：

“5、人均薪酬变动的原因

报告期内，公司销售人员、管理人员和研发人员的年平均职工薪酬情况如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售人员：			
职工薪酬（万元）	1,364.67	1,419.69	1,043.48
人数（人）	68	67	60
年平均薪酬（万元/人）	20.07	21.19	17.39
管理人员：			

职工薪酬（万元）	856.91	834.23	726.53
人数（人）	44	37	40
年平均薪酬（万元/人）	19.48	22.55	18.16
研发人员：			
职工薪酬（万元）	2,706.74	2,441.26	2,070.86
人数（人）	141	139	122
年平均薪酬（万元/人）	19.20	17.56	16.97

注：人数=各月销售、管理、研发部门人数之和/期间月份数

2019年公司销售人员和管理人员的人均薪酬高于2018年和2020年，主要系2019年公司的销售回款情况较好，发放了较多的奖金和提成。

报告期研发人员的人均薪酬持续上升，主要系公司作为技术研发驱动型企业，公司的主导产品技术复杂，模块较多，对人才队伍的专业性、稳定性要求较高，稳定的高技术人才队伍的建设对公司未来的发展至关重要。公司考虑到研发团队的稳定性，进行了调薪，与公司不断加大研发投入的实际情况相符，因此研发人员的薪酬逐年增长。”

综上，公司人均薪酬水平与同行业可比公司差异较小具有合理性；公司的销售人员、管理人员、研发人员人均薪酬高于当地市场薪酬平均水平，薪酬水平在当地具有较强的竞争力；公司的人均薪酬整体呈现上升的趋势，主要系公司行业特点和维持核心竞争力的需要，符合公司的实际情况，具有合理性。

三、说明期间费用中差旅交通费标准，报告期各期实际人天差旅交通费金额及其合理性，销售费用中是否含销售佣金等类似支出

（一）期间费用差旅交通费标准

根据公司《差旅费管理制度》的相关规定，公司员工交通差旅费的报销标准如下：

出差人员职位	跨市或跨省交通工具	住宿费		市内交通费		伙食补贴	
		一类城市	其他地区	一类城市	其他地区	一类城市	其他地区
副总经理	火车硬卧、高铁二等座、飞机经济舱	450元/天	350元/天	凭票报销、不超过150元/天	凭票报销、不超过120元/天	70元/天	60元/天

总监/副总监/各中心负责人	火车硬卧、高铁二等座、飞机经济舱	350元/天	260元/天	凭票报销、不超过120元/天	凭票报销、不超过100元/天	70元/天	60元/天
高级经理及以下人员	火车硬卧、高铁二等座、大巴车	260元/天	200元/天	凭票报销、不超过80元/天	凭票报销、不超过60元/天	70元/天	60元/天

（二）报告期各期实际人天差旅交通费金额及其合理性

报告期内，公司期间费用中差旅交通费构成情况如下：

单位：万元

费用类别	2020年度	2019年度	2018年度
车辆使用及市内交通费	80.30	86.79	109.19
差旅费	374.09	389.34	271.70
差旅交通费合计	454.39	476.13	380.89

报告期内，公司车辆使用及市内交通费包括班车费用、车辆燃油费用、车辆维修费用等，2018年费用较高，主要系2018年初公司搬迁新厂区，安排较多的班车，相关班车费用较高。

报告期内，公司期间费用中平均人天差旅费金额如下：

项目	2020年度	2019年度	2018年度
差旅费（万元）	374.09	389.34	271.70
出差天数（人天）	17,440.00	16,804.00	13,975.00
平均人天差旅费（元/天/人）	214.50	231.69	194.42

差旅费主要核算职工所发生的差旅、食宿、交通等费用。由于公司现有客户和潜在客户的地域分布范围较广，覆盖全国大部分省区市，因此，公司人员出差频次较高。报告期内人天差旅交通费存在一定波动，但费用基本处于公司制定的标准范围内。

综上，报告期内公司员工交通差旅费的报销标准未发生较大变化，平均人天交通差旅费与公司《差旅费管理制度》制度及业务实际情况相匹配，平均人天交通差旅费金额相对较为稳定，具有合理性。

（三）销售费用中的佣金等类似支出

为拓展公司市场渠道，提高市场占有率，公司存在通过居间商开发客户资源并支付中介费的情况。报告期内，公司的销售费用—中介费主要系支付市场开拓相关的居间费用，发行人部分新增订单通过第三方中介居间介绍取得，发行人根据合同约定支付对方相应费用。

公司和居间中介方合作的主要原因在于居间商在该行业具备一定的销售能力，可以帮助公司尽快开拓新客户，减少沟通成本，扩大品牌知名度，增加公司的市场份额。2019 年 8 月，公司银隆项目完成回款后，依托多年的技术储备，伴随着新能源行业的快速增长，公司大力开拓市场，特别是锂电池后段生产线方面。特别是 2020 年新能源行业快速发展，发行人在为扩大销售规模，提升市场竞争地位，公司会借助居间商推广业务，居间商主要为公司提供客户对接、商务谈判、合同落地和催收货款等服务。当公司与居间商介绍的客户成功签订销售合同后，根据销售合同执行进度和回款情况，公司向居间商支付相应的中介费。公司居间业务由销售部门负责管理，支付给居间商的中介费在销售费用中单独核算，2019 年和 2020 年中介费分别为 326.00 万元和 248.33 万元，分别占当年公司营业收入的 0.85%和 0.82%，占比较小。

报告期发行人大额居间中介费对应的市场开拓情况：

1、2019 年 6 月公司与上海啼啸商务咨询中心、上海暖项商务咨询服务中心签订合作协议，由对方向孚能科技（赣州）股份有限公司（以下简称孚能科技）推广发行人相关产品，2019 年双方展开合作，效果良好，2019 年、2020 年孚能科技都是公司的前五大客户，分别确认收入 2,549.55 万元和 2,220.52 万元，公司针对两家中介机构在 2019 年分别确认销售费用 206.49 万元和 116.50 万元。

2、2020 年 3 月公司就山东圣阳电源股份有限公司项目与居间方深圳市钰杰美科技有限公司签订合作协议，截至 2020 年末，发行人与山东圣阳电源股份有限公司已经签订合同，并达到收入确认条件，合计确认含税收入 2,099.07 万元，根据合作协议，发行人按 5%计提居间服务费用，计入当期销售费用 104.81 万元。

3、2020 年 4 月公司就江西安驰新能源科技有限公司项目与江西速腾科技发展有限公司签订合作协议，目前双方正在继续推进项目的落地，根据合作协议与

江西安驰新能源科技有限公司签订的合同金额为 993.92 万元，尚未达到居间合同约定的交易底价，但是居于双方合作良好，因此支付居间服务费 50 万元并计入当期销售费用。

4、2020 年 5 月公司就山东超电新能源科技发展有限项目与居间方深圳市钰杰美科技有限公司签订合作协议，2020 年 9 月发行人与山东超电新能源科技发展有限合同签订 3,995.65 万的合同，截至 2020 年末已收款 2,397.39 万元，尚未满足收入确认条件，根据合作约定，发行人按收款金额的 3.2%支付居间服务费，计入当期销售费用 76.72 万元。

居间费占销售费用的比重与同行业可比公司情况如下表：

单位：万元

项目		2020 年度	2019 年度	2018 年度
居间费/中介费	先导智能	2,023.75	1,297.86	2,998.80
	本公司	248.33	326.00	-
销售费用	先导智能	18,078.75	16,316.92	12,321.09
	本公司	2,425.25	2,748.61	1,824.82
居间费/中介费占销售费用比率	先导智能	11.19%	7.95%	24.34%
	本公司	10.24%	11.86%	-

综上，销售费用中存在类似佣金的中介费用，系公司在锂电池行业快速增长背景下为扩大销售规模、提升市场竞争地位而发生的支出，符合行业惯例，相关费用支出符合发行人的实际经营情况，具有合理性。

四、量化分析运输费用逐年上升的原因及合理性，与收入的匹配关系，相关会计处理及列报是否符合《企业会计准则》的规定

（一）量化分析运输费用逐年上升的原因及合理性

报告期内，运费按地区分类列示如下：

单位：万元

区域	2020 年度			2019 年度			2018 年度	
	运费	比例	变动	运费	比例	变动	运费	比例
华东地区	77.05	36.53%	22.64	54.41	42.85%	18.30	36.11	37.66%
华南地区	32.15	15.24%	-3.10	35.25	27.76%	3.01	32.23	33.61%

华北地区	16.46	7.80%	5.69	10.76	8.48%	0.81	9.95	10.38%
华中地区	19.89	9.43%	11.43	8.45	6.66%	0.51	7.94	8.28%
东北地区	2.24	1.06%	0.67	1.57	1.24%	1.52	0.06	0.06%
西南地区	33.30	15.78%	29.42	3.88	3.05%	-3.62	7.50	7.82%
西北地区	4.37	2.07%	1.96	2.41	1.90%	2.06	0.35	0.36%
境外	25.49	12.08%	15.24	10.25	8.08%	8.50	1.76	1.83%
合计	**210.95**	**100.00%**	**83.96**	**126.99**	**100.00%**	**31.09**	**95.90**	**100.00%**

公司的主要经营地点在深圳市，2018 年和 2019 年公司的销售地主要集中在华东地区和华南地区，2019 年公司较 2018 年的运输费用增速较为平稳，且与公司的业绩相匹配。2020 年较 2019 年相比运输费用上升较大，其中华东地区运费上升的原因主要系 2020 年公司新增客户山东圣阳电源股份有限公司和山东超电新能源科技发展有限公司，送货的运费共计 14.89 万元；西南地区运费上升的原因主要系公司新增客户东莞市德瑞精密设备有限公司的终端客户为重庆弗迪锂电池有限公司，公司直接将货物运往西南地区，送货的运费共计 30.64 万元。

（二）运输费用与收入的匹配关系

报告期内，公司的运输费用率如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
运输费	210.95	126.99	95.90
主营业务收入	30,225.64	38,038.98	37,091.25
占比	**0.70%**	**0.33%**	**0.26%**

2018 年和 2019 年运输费用率偏低，主要是银隆项目 2018 年和 2019 年确认收入所对应的运费主要发生在 2017 年。

剔除银隆项目后对运输费用与收入情况如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
运输费（A）	210.95	126.99	95.90
主营业务收入（B）	30,225.64	38,038.98	37,091.25
其中:银隆项目收入（C）	-	18,913.47	22,258.46
剔除银隆项目后的收入（D=B-C）	30,225.64	19,125.51	14,832.79

占比（E=A/D）	0.70%	0.66%	0.65%

剔除银隆项目影响后，报告期运输费用的波动与收入变化趋势相同，波动不大，运输费用与收入匹配。

（三）运输费用相关会计处理及列报是否符合《企业会计准则》的规定

公司运输费用相关会计处理及列报符合《企业会计准则》的规定。根据公司与客户的约定，公司负责将产品运输至客户仓库或客户指定地址，因此，销售过程中产生的运输费由公司承担。新旧会计准则对运输费核算方式和会计处理如下：

1、原会计准则

根据企业会计准则指南附录，销售费用核算企业销售商品和材料、提供劳务的过程中发生的各种费用，包括广告费、运输费等以及为销售本企业商品而专设的销售机构（含销售网点、售后服务网点等）的职工薪酬、业务费、折旧费等经营费用。2020 年 1 月 1 日前，公司适用旧会计准则，将销售商品相关的运输费计入销售费用核算。

2、新会计准则

根据《企业会计准则第 14 号—收入》（财会[2017]22 号），“企业为履行合同发生的成本，不属于其他企业会计准则规范范围且同时满足下列条件的，应当作为合同履约成本确认为一项资产：（一）该成本与一份当前或预期取得的合同直接相关，包括直接人工、直接材料、制造费用（或类似费用）、明确由客户承担的成本以及仅因该合同而发生的其他成本；（二）该成本增加了企业未来用于履行履约义务的资源；（三）该成本预期能够收回。”

根据《企业会计准则第 14 号—收入》应用指南，“在企业向客户销售商品的同时，约定企业需要将商品运送至客户指定的地点的情况下，企业需要根据相关商品的控制权转移时点判断该运输活动是否构成单项履约义务。通常情况下，控制权转移给客户之前发生的运输活动不构成单项履约义务，而只是企业为了履行合同而从事的活动，相关成本应当作为合同履约成本；相反，控制权转移给客户之后发生的运输活动则可能表明企业向客户提供了一项运输服务，企业应当考虑该项服务是否构成单项履约义务”。

根据合同约定，公司向客户销售产品并负责运输，将产品送至客户指定地点，故公司的运输活动是在产品的控制权转移给客户之前发生的，不构成单项履约义务，而是公司为履行合同发生的必要活动，相关成本作为合同履约成本，因此公司在 2020 年 1 月 1 日后将销售费用中的运输费调整为营业成本或存货中的发出商品进行列示，符合企业会计准则的规定。

综上，公司在 2020 年 1 月 1 日前适用旧会计准则，将运输费作为销售费用—运输费用列报；公司自 2020 年 1 月 1 日起执行新收入准则，根据新收入准则的相关规定，合同成本分为履约成本和取得成本，运输费是公司为了履行销售合同义务发生的成本，属于合同履约成本，因此公司将销售费用中的运输费作为合同履约成本列报于营业成本或存货中的发出商品进行核算。运输费用的相关会计处理及列报符合《企业会计准则》的规定。

五、量化分析期间费用中房租水电费的波动原因及合理性

报告期内，期间费用中房租物业费的情况如下表：

单位：万元

项目	2020 年		2019 年		2018 年
	金额	变动金额	金额	变动金额	金额
销售费用	45.90	-16.05	61.95	20.22	41.73
管理费用	144.51	18.87	125.64	-53.75	179.39
研发费用	113.07	3.92	109.15	20.06	89.09
合计	**303.48**	**6.74**	**296.74**	**-13.47**	**310.21**

2019 年管理费用中的房租物业费较 2018 年减少的原因系随着公司业务规模的扩大，研发和生产用场地需求增加，公司重新划分了各部门的使用场地，压缩了管理用办公区域。2019 年销售费用中的房租物业费较 2018 年增长一方面是公司为了进一步提升售后服务的响应速度，2019 年较 2018 年新增多个售后办事处，另一方面公司有意扩大华东地区的市场份额，在华东地区增设销售人员办事处。2020 年销售费用中的房租物业费较 2019 年下降，主要系公司减少了西南办事处。报告期研发费用中的房租物业费用上升，主要系公司所在行业需要持续不断的加大研发投入，相应的办公和研发场地需求持续上升。

报告期内，期间费用中水电费的情况如下表：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额
水电费	48.67	4.73%	46.47	1.33%	45.86
水电费/期间费用	0.60%	-	0.60%	-	0.72%

报告期内公司水电费金额较小，同时随着报告期内公司规模逐步扩大，销售、管理及研发人员不断增加，水电费呈小幅上升趋势。

综上，报告期内期间费用中的房租水电费的波动与公司经营情况相匹配，具有合理性。

六、结合同行业可比公司管理费用具体构成情况，分析说明发行人管理费用率低于同行业可比公司的原因及合理性

报告期内，管理费用率与同行业企业比较情况：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
先导智能	5.39%	4.94%	5.95%
杭可科技	9.53%	6.93%	8.85%
星云股份	7.06%	8.70%	9.24%
赢合科技	5.15%	5.59%	4.17%
算术平均值	6.78%	6.54%	7.06%
本公司	**5.32%**	**3.49%**	**3.96%**

报告期内，公司管理费用率低于同行业可比公司平均水平，主要系由于公司内部组织结构较为精简，管理结构扁平且产品线集中，同时发行人为拟上市公司，整体营收规模相对较小，员工总人数低于同行业可比上市公司，且生产经营地均集中在广东省深圳市厂区内，管理效率较高，对管理和行政人员的需求较小，因此管理费用中职工薪酬占比低于可比公司，且具有合理性；此外公司一直采取轻资产的运营方式，管理用固定资产规模不及同行业可比公司，使得公司折旧摊销费用低于可比上市公司水平。此外，同行业可比上市公司发生的中介服务费、股份支付金额较大。

分明细项目来看，同行业上市公司管理费用主要由职工薪酬、折旧与摊销、中介服务费、交通费、房租水电费、股份支付构成。报告期内，同行业可比公司

各明细项目占收入的比例如下：

单位：万元

2020 年度							
项目	先导智能	杭可科技	星云股份	赢合科技	可比公司平均	本公司	差异
职工薪酬	2.61%	2.82%	3.54%	2.11%	2.77%	2.83%	-0.05%
折旧摊销费	0.65%	0.47%	1.01%	1.36%	0.87%	0.46%	0.41%
中介服务费	0.95%	0.45%	0.65%	0.39%	0.61%	0.59%	0.02%
业务招待费	0.11%	0.11%	0.48%	0.18%	0.22%	0.23%	-0.01%
差旅费	0.07%	0.37%	0.16%	0.10%	0.18%	0.07%	0.11%
房租水电费	0.03%	0.10%	0.26%	0.53%	0.23%	0.55%	-0.32%
办公费	0.21%	0.61%	0.71%	0.14%	0.42%	0.11%	0.31%
其他	0.44%	0.34%	0.24%	0.34%	0.34%	0.49%	-0.14%
股份支付	0.31%	4.24%	0.00%	0.00%	1.14%	0.00%	1.14%
合计	**5.39%**	**9.53%**	**7.06%**	**5.15%**	**6.78%**	**5.32%**	**1.46%**

续：

2019 年度							
项目	先导智能	杭可科技	星云股份	赢合科技	可比公司平均	本公司	差异
职工薪酬	2.03%	3.90%	5.07%	1.87%	3.22%	2.19%	1.03%
折旧摊销费	0.63%	0.47%	1.26%	1.48%	0.96%	0.23%	0.73%
中介服务费	1.12%	0.52%	0.36%	0.37%	0.59%	0.18%	0.41%
业务招待费	0.12%	0.16%	0.35%	0.25%	0.22%	0.13%	0.09%
差旅费	0.14%	0.74%	0.24%	0.20%	0.33%	0.08%	0.25%
房租水电费	0.18%	0.04%	0.28%	0.61%	0.28%	0.37%	-0.09%
办公费	0.26%	0.61%	0.68%	0.10%	0.41%	0.08%	0.34%
其他	0.47%	0.49%	0.46%	0.44%	0.47%	0.24%	0.22%
股份支付	0.00%	0.00%	0.00%	0.28%	0.07%	0.00%	0.07%
合计	**4.94%**	**6.93%**	**8.70%**	**5.59%**	**6.54%**	**3.49%**	**3.05%**

续：

2018 年度							
项目	先导智能	杭可科技	星云股份	赢合科技	可比公司平均	本公司	差异

2018 年度							
项目	先导智能	杭可科技	星云股份	赢合科技	可比公司平均	本公司	差异
职工薪酬	1.74%	5.86%	5.43%	1.46%	3.62%	1.95%	1.67%
折旧摊销费	0.63%	0.38%	1.23%	0.72%	0.74%	0.23%	0.52%
中介服务费	2.33%	0.47%	0.46%	0.20%	0.86%	0.32%	0.55%
业务招待费	0.10%	0.08%	0.41%	0.11%	0.17%	0.04%	0.14%
差旅费	0.09%	1.40%	0.26%	0.10%	0.46%	0.09%	0.37%
房租水电费	0.02%	0.08%	0.29%	0.41%	0.20%	0.54%	-0.35%
办公费	0.20%	0.25%	0.59%	0.12%	0.29%	0.19%	0.10%
其他	0.37%	0.34%	0.56%	0.47%	0.44%	0.60%	-0.16%
股份支付	0.48%	0.00%	0.00%	0.58%	0.27%	0.00%	0.27%
合计	**5.95%**	**8.85%**	**9.24%**	**4.17%**	**7.06%**	**3.96%**	**3.09%**

公司与同行业上市公司管理费用率差异主要体现在职工薪酬、折旧与摊销以及股份支付等，管理费用率低于同行业可比公司的原因具体分析如下：

1、职工薪酬

2018 年、2019 年，公司管理费用中职工薪酬占营业收入的比例与同行业可比公司的差异为-1.67%、-1.03%，主要系本公司内部组织结构较为精简，业务集中、经营模式稳定以及管理团队稳定，且仅有三家子公司，管理人员数量和人均薪酬相对较少。而同行业可比公司境内外子公司较多，管理成本相对较高。同行业可比公司 2018 年、2019 年管理人员平均人数见下表：

单位：人数

公司	2019 年度	2018 年度
先导智能	551	773
杭可科技	330	324
星云股份	127	173
赢合科技	238	295
平均值	**312**	**391**
本公司	**38**	**37**

注：管理人员平均人数=（期初管理人员人数+期末管理人员人数）/2

2、折旧与摊销

与同行业可比上市公司相比，公司不存在自有办公楼和土地，相应的折旧与摊销费用较低。同行业可比公司均为上市公司，其经营规模较大，管理机构所需办公楼等固定资产、土地及技术等无形资产原值金额远高于公司，每年计入管理费用的折旧与摊销费用较高。

3、股份支付

报告期内，先导智能、杭可科技和赢合科技发生了金额较大的股份支付摊销费用，但是发行人没有股份支付的情况发生，无计提股份支付摊销费用，使得管理费用相对较少，这是发行人管理费用率低于同行业的主要原因之一。

七、说明报告期内股份支付权益工具公允价值的确定方法及股份支付费用计算过程，公允价值对应的 P/E 倍数，股份支付会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定；逐项披露历次增资或股权转让对应的 P/E 倍数、是否涉及股份支付，如涉及，披露权益工具公允价值的确定方法及股份支付费用计算过程、公允价值对应的 P/E 倍数

（一）报告期内的股份支付情况

报告期内，本公司无股份支付的情况发生，未计提股份支付摊销费用。

（二）历次增资或股权转让

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“八、发行人股本情况”中进行补充披露，具体如下：

“（十）历次增资或股权转让对应的P/E倍数、是否涉及股份支付

时间	转让方（增资方）	受让方	估值(万元)	P/E倍数	是否涉及股份支付	备注
2007年11月瑞能有限第一次股权转让	高茂中	毛广甫	100.00	不适用	否	以1元/出资额进行股权转让，不构成股份支付
2010年12月瑞能有限第一次增资	毛广甫	-	300.00	不适用	否	以1元/出资额进行增资，不构成股份支付
2012年9月瑞能有限第	毛广甫	-	500.00	不适用	否	以1元/出资额进行增资，不构成股份支付

时间	转让方（增资方）	受让方	估值(万元)	P/E倍数	是否涉及股份支付	备注
二次增资						
2015年4月瑞能有限第二次股权转让	毛广甫	李莉	500.00	不适用	否	以1元/出资额进行股权转让，不构成股份支付
2015年5月瑞能有限第三次股权转让	毛广甫	李莉	500.00	不适用	否	以1元/出资额进行股权转让，不构成股份支付
2015年5月瑞能有限第三次增资	能瑞通达	-	1,666.30	7.06	否	参考公司2014年末经审计的净资产为依据，为每一元出资额作价3元，对应公司估值为1,666.30万元，不构成股份支付
2015年8月瑞能有限整体变更	-	-	-	不适用	否	-
2016年10月瑞能股份定向增发	深圳力合、郭剑、李合银、杨健、张晓琴等	-	30,379.97	12.70	否	公司以19元/股的价格面向符合投资者适当性管理规定的自然人投资者或机构投资者发行股份，本次定向发行价格由公司综合考虑了公司所处行业、公司盈利能力、成长性、市净率等多种因素与投资者协商确定，不构成股份支付
2017年6月公积金转增股本	-	-	-	不适用	否	
2017年6月瑞能股份定向增发	扬州尚颀、上海尚颀、久安佳乐、宁波武当源、西安春藤、杨冀、郭剑、骆锦红、夏信德、李合银	-	110,976.65	21.25	否	公司以人民币31元/股的价格面向符合投资者适当性管理规定的自然人或机构投资者发行股份，本次定向发行价格由公司综合考虑了公司所处行业、公司盈利能力、成长性、市净率等多种因素与投资者协商确定，不构成股份支付
2017年7月瑞能股份转让	张晓琴	郭剑	110,976.65	21.25	否	本次股份转让参考同期公司定向发行股份的价格，不构成股份支付
2017年8月瑞能股份转	能瑞通达	宁波宝顶赢	110,976.65	21.25	否	本次股份转让参考同期公司定向发行股份的价

时间	转让方（增资方）	受让方	估值(万元)	P/E倍数	是否涉及股份支付	备注
让						格，不构成股份支付
2018年7月瑞能股份公积金转增股本	-	-	-	不适用	否	-
2019年8月瑞能股份定向增发	张海燕、芜湖君源	-	113,560.67	12.15	否	公司以人民币22元/股价格发行股份，本次发行价格由公司综合考虑了公司所处行业、公司盈利能力、成长性等多种因素与投资者协商确定，不构成股份支付
2019年9月瑞能股份股份转让	久安佳乐	严瑞文、赵继淑	114,298.25	12.23	否	本次股份转让参考同期公司发行股票的价格并与由双方协商确定，不构成股份支付
2020年1月瑞能股份股份转让	深圳力合	远海明晟	102,291.80	10.32	否	本次股份转让参考同期公司发行股票的价格并与由双方协商确定，不构成股份支付
2020年6月瑞能股份股份转让	毛广甫	马鞍山基石、王勇	118,722.52	11.98	否	本次股份转让参考同期公司发行股票的价格并与由双方协商确定，不构成股份支付
2021年2月瑞能股份股份转让	毛广甫	深圳灏源	118,722.52	22.98	否	本次股份转让参考近期公司股票转让价格并与由双方协商确定，由于2020年度公司业绩较2018年度、2019年度有所下滑，因此导致公司的市盈率相比同期增加，但基于公司的上市预期，整体而言，公司估值较为稳定，不构成股份支付
2021年2月瑞能股份股份转让	深圳力合	平阳浚泉、曲水泽通	102,291.80	19.80	否	本次股份转让参考近期公司股票转让价格并与由双方协商确定，考虑到平阳浚泉、曲水泽通承担的补偿事宜，平阳浚泉、曲水泽通本次受让的综合成本为22.65元，与同期的股份转让价格相近，不构成股份支付

注：增资或股权转让对应的P/E倍数=增资或股权转让后的整体估值/增资或股权转让最近一年归属于母公司股东的净利润

如上表所述，发行人历次股权变动主要存在以下4种情况：

1、实际控制人持股架构调整

实际控制人持股架构调整主要包括两种情形：情形一，2007年11月瑞能有限第一次股权转让，转让价格为1元/出资额，不构成股份支付；2010年12月瑞能有限第一次增资和2012年9月瑞能有限第二次增资皆系原有股东认购，增资价格为1元/出资额，不属于股份支付。情形二，2015年4月瑞能有限第二次股权转让和2015年5月瑞能有限第三次股权转让中毛广甫和李莉系夫妻关系，股权系夫妻共有财产，股权转让价格为1元/出资额，不属于股份支付。

2、发行人实施员工持股计划

2015年5月能瑞通达作为发行人员工持股平台对发行人增资，在参考发行人同期净资产的基础上确定增资价格，定价公允，不属于股份支付的情况。

2021年1月，李莉将持有的能瑞通达11.47万元出资额转让给22名（含原合伙人周传纯、尹建明）公司骨干员工，转让价格为554.30万元，对应公司每股作价23元，估值为11.87亿元，以2020年经审计的净利润测算，本次转让对应公司的市盈率为22.98倍，员工持股平台的转让价格与同期新增外部投资者股东的价格基本一致，因此本次合伙份额转让定价公允，不属于股份支付的情况。

3、发行人股东同比例增资

发行人股东同比例增资主要包括净资产折股整体变更为股份公司、以资本公积转增股本等情形，不属于股份支付的情形。

4、外部投资人股权变动

外部投资人股权变动主要包括外部投资人通过增资或受让老股等方式入股，以及通过转让老股的方式减持发行人股份，相关股权变动价格系外部投资人在考虑了发行人公司所处行业、公司盈利能力、成长性、市净率等因素后，结合股权变动发生时发行人的经营与财务状况及其取得股份所对应的权利义务条件，根据市场化原则确定。同时，外部投资人并未在发行人处任职，仅作为外部股东出于投资目的持有发行人股份，发行人引入外部投资人并未获取其服务，不符合股份支付中“为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承

担以权益工具为基础确定的负债的交易”的规定，因此不属于股份支付的情形。

综上所述，公司历次股权变动具备合理的商业背景，定价机制符合市场化原则，交易价格公允，因此公司历次增资或股权转不涉及股份支付确认。”

八、说明发行人研发项目费用归集方式、是否存在人员共用情形，如是，请说明相关人员薪酬在研发费用和其他科目之间的分配方式；补充披露研发费用加计扣除依据以及计算过程

（一）研发项目费用归集方式

公司根据《企业会计准则》、《高新技术企业认定管理办法》和《高新技术企业认定管理工作指引》的有关规定，制定了研发费用支出核算的范围。研发费用科目核算范围包括公司研发活动中参与研发人员的职工薪酬支出，用于研发活动的材料费，研发活动中使用资产设备发生的折旧费，研发活动中委托外部研究机构研发所发生的委托研发费，进行检验测试所发生的检测费等，并按照研发项目进行归集。报告期内，公司研发费用归集方式如下：

项目	研发费用归集方式
职工薪酬	按照分配至各个研发项目的人员，将其薪酬在各个研发项目之间进行分配
委托技术开发	按照各个项目实际发生的委外研发活动，直接归集到具体研发项目
房租水电费	按照研发部门办公场地及驻外地办事处的租赁及物业水电费，在各个研发项目之间进行分配
折旧摊销费	按照归属于具体研发项目使用的资产，将需计提的折旧和摊销的金额在各个研发项目之间进行分摊
差旅费	按照各个项目的实际发生情况、归属于各个项目的人员所发生费用，直接归集到具体研发项目
物料消耗	按照各个项目的材料实际领用和投入情况，直接归集到具体研发项目
专利服务费用	按照各个项目的实际发生情况、归属于各个项目的人员所发生费用，直接归集到具体研发项目
检验检测费	
咨询服务费	
其他	

报告期内，公司研发活动严格按照《中试部工作控制规范》和《研究部设计开发控制程序》等与研发有关的内部控制制度执行，按照企业会计准则要求设置研发费用核算账目，根据研发项目与费用类别两个维度进行明细归集。各项目核算归类准确，不存在虚增研发费用或不当归集研发费用的情况。

（二）人员共用情况

研发费用中职工薪酬仅核算研发人员的薪酬，研发人员专职负责研发活动，人工费全部在研发费用科目归集核算。公司人事部提供具体人员所属部门、职能、出勤等资料，财务部据此按月编制工资薪酬数据，形成工资表并经薪酬副经理、副总经理审核后，财务部根据经审批的工资表和统计的职员工时，按照参与研发项目人员的工资，按月计提并归集到对应研发项目，不存在与其他部门人员共用的情形。

（三）研发费用加计扣除依据以及计算过程

发行人已在招股说明书“第十节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（五）期间费用分析”之“3、研发费用”中进行补充披露，具体如下：

“（3）研发费用加计扣除依据以及计算过程

《关于完善研究开发费用税前加计扣除政策的通知》（财税〔2015〕119 号）对研发活动及研发费用归集范围、特别事项的处理、会计核算与管理等作出了明确规定。《财政部 税务总局 科技部关于提高研究开发费用税前加计扣除比例的通知》（财税〔2018〕99 号）对研发费用税前加计扣除比例作出了明确规定。

根据上述法规，报告期内公司的研发费用在按规定据实扣除的基础上，按当期研发费用的 75%加计扣除。此外，报告期内公司不涉及研发支出资本化，也无研发活动形成的无形资产，各期研发支出均计入当期损益。

研发费用的计算过程如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
研发费用总额	4,107.13	3,642.63	3,056.25
其中：允许扣除的研发费	3,258.85	3,422.38	2,675.69
不符合扣除要求的研发费	848.28	220.25	380.56
其中：	-	-	-
子公司未申请加计扣除的研发费用	84.74	42.03	173.30
厂房租金	113.07	107.16	75.81

项目	2020年度	2019年度	2018年度
装修摊销	19.60	19.64	18.62
其他不符合加计扣除的费用	630.87	51.42	112.83
研发加计扣除比例	75%	75%	75%
研发加计扣除总额	2,444.14	2,566.79	2,006.77

报告期内公司加计扣除金额低于报告期内财务报表列报的研发费用，主要系财务报表列报的研发费用包括了子公司未去申请加计扣除的研发费用，以及不符合加计扣除政策的房租、装修费用摊销等。

2020 年，其他不符合加计扣除的费用主要系公司购买基于地理信息和物联网的云系统软件，采购金额为 380.53 万元。该软件系公司为未来提供储能产品和服务而做的前瞻性的研发项目，未来实现经济流入具有一定不确定性，基于谨慎性原则，未将上述研发投入资本化。同时，购买软件一般应按照摊销额进行加计扣除，而不能全额一次性扣除，因此公司未将其纳入加计扣除范围，具有合理性。”

九、说明报告期内委托技术开发的情况，包括委托开发内容、开发成果归属，是否涉及发行人的核心技术

公司报告期内委托外部技术开发的主要原因系公司自主完成所有开发工作不具备成本优势和规模效应，委托外部技术开发有助于提高生产、研发效率，并且有利于公司将研发资源集中用于攻关核心技术，如串联化成的技术升级迭代、检测系统产品底层架构的升级、储能能量管理系统的完善以及电动汽车安全测试平台的开发。将部分辅助性的开发工作委托给外部机构，以更高效完成开发或定制化工作，如在一些软件系统的开发过程中，由公司负责软件架构设计、控制策略及算法，委托外部机构编写相关模块的代码，因此委托服务内容不涉及公司的核心技术。

报告期内委托技术开发的情况如下表所示：

单位：万元

期间	序号	委托开发商	开发内容	合同金额	开发成果归属	是否涉及发行人的核心技术
2018	1	深圳市世纪光华科	锂电池化成分容大数	20.00	本公司	否

期间	序号	委托开发商	开发内容	合同金额	开发成果归属	是否涉及发行人的核心技术
年		技有限公司	据的综合分析			
	2	深圳市世纪光华科技有限公司	分布式集装箱储能系统开发	42.00	本公司	否
	3	深圳市世纪光华科技有限公司	EOL 测试软件与 GGC 测试软件升级	58.00	本公司	否
	4	深圳市世纪光华科技有限公司	电芯分检系统软件开发	30.00	本公司	否
2019 年	1	深圳市富海时代科技有限公司	RBS-220T85V-6KW 双向电源	10.00	本公司	否
	2	深圳英开新能源科技有限公司	梯次利用动力电池测试与控制辅助系统	48.00	本公司	否
	3	河南智初新能源科技有限公司	基于串联化成系统的软件开发服务	70.00	本公司	否
	4	深圳市世纪光华科技有限公司	充放电管理系统软件	60.00	本公司	否
	5	深圳市世纪光华科技有限公司	MCS 化成分容管理系统软件	65.00	本公司	否
	6	深圳市世纪光华科技有限公司	WMS＼WCS 仓储管理系统软件开发	55.00	本公司	否
2020 年	1	深圳市方祺科技有限公司	分布式微储能设备软件技术项目	19.60	本公司	否
	2	昆明奥多智能科技有限公司	基于地理信息和物联网的云系统软件及实施项目服务合同书	430.00	本公司	否
	3	昆明奥多智能科技有限公司	化成针床管理系统软件	8.00	本公司	否

十、请保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）中介机构核查程序

保荐人及申报会计师履行了如下核查程序：

1、查阅发行人财务核算制度及期间费用明细，了解发行人期间费用的核算内容；抽取发行人报告期各期相关付款单据、报销凭证、发票等，执行穿行测试，核查发行人内控制度的执行情况。

2、查询同行业可比公司招股说明书和定期报告，计算可比公司销售人员、管理人员、研发人员的平均职工薪酬，与发行人进行对比，分析差异原因及合理性；登录深圳市统计局网站查询发行人所在地的平均工资水平信息并与发行人平均工资进行对比，分析差异原因及合理性；获取发行人员工工资表、花名册，分

析员工薪酬构成、人均薪酬变动原因。

3、查阅发行人有关差旅交通费的制度文件，并检查其执行情况，分析报告期内差旅交通费变动的原因及合理性；检查公司为开拓市场而支出的中介费用相关的协议等文件，了解费用结算的依据，查看同行业可比公司销售费用类似支出的核算情况，分析公司相关支出是否符合行业惯例。

4、查阅发行人主要合作物流公司报价单及合作协议，检查运输费明细表，分析运输费用逐年上升的原因及合理性；以及运输费与收入配比关系异常的原因及合理性；查阅《企业会计准则》《企业会计准则应用指南》关于销售费用、合同成本、营业成本核算的规定，查阅发行人销售合同、销售订单中关于运输费用的条款，分析运输费用相关会计处理及列报是否符合《企业会计准则》的规定。

5、了解发行人经营规模变化情况，分析公司期间费用中房租水电费的波动原因及合理性。

6、获取并查阅同行业可比公司招股说明书、年度报告等公开信息，了解同行业可比公司管理费用具体构成情况，结合公司实际业务情况，分析报告期内发行人管理费用率低于同行业可比公司的原因及合理性。

7、获取发行人工商资料，了解发行人历次增资或股权转让情况，获取并查阅发行人报告期内全部增资、股权转让相关文件，综合分析判断发行人报告期内的历次增资、股权转让是否属于股份支付。

8、了解发行人研发相关的内部控制，评价控制设计的合理性，确定其是否得到执行，评价是否存在人员共用的情况。查阅税法等法律法规对于研发费用加计扣除的相关规定，复核发行人研发费用归集和核算方法，获取发行人企业所得税申报文件，检查发行人适用的税收法规及税收优惠，复核研发费用加计扣除的计算过程。

9、了解报告期内发行人委托技术开发的情况,查阅相关委托开发合同的内容、开发成果归属等条款，访谈研发负责人，了解委托开发是否涉及发行人核心技术。

（二）中介机构核查意见

经核查，保荐人及申报会计师认为：

1、发行人根据经营活动性质设置对应的会计项目并分配至不同项目，发行人在费用核算方面建立了完善的内部控制制度且日常业务活动中严格执行，费用核算准确、完整，符合《企业会计准则》相关规定。

2、发行人人均薪酬总体水平在报告期内略高于杭可科技、星云股份和赢合科技，与先导智能的人均薪酬水平相接近，不存在重大差异。2019 年发行人年人均薪酬水平突出主要是由于当年公司回款情况较好，计提奖金较高；报告期内发行人年人均薪酬均高于深圳市年人均工资，主要系发行人整体效益良好，员工薪酬与发行人业绩匹配。

3、报告期内发行人员工交通差旅费的报销标准未发生较大变化，平均人天交通差旅费与公司《差旅费管理制度》制度及业务实际情况相匹配，平均人天交通差旅费金额相对较为稳定，具有合理性。发行人销售费用中存在类似佣金的中介费用，系公司在锂电池行业快速增长背景下为扩大销售规模、提升市场竞争地位而发生的支出，符合行业惯例，相关费用支出符合发行人的实际经营情况，具有合理性。

4、发行人 2019 年较 2018 年的运输费用增速较为平稳，且与发行人的业绩相匹配；2020 年较 2019 年相比运输费用上升较大，主要是 2020 年华东、西南新增大客户运费支出较高所致。2018 年和 2019 年运费与收入的占比偏低，主要是银隆项目 2018 年和 2019 年确认收入所对应的运费主要发生在 2017 年，剔除银隆项目影响后，运输费用与收入匹配，相关会计处理及列报符合《企业会计准则》的规定。

5、发行人报告期内期间费用中的房租水电费的波动与经营情况相匹配，具有合理性。

6、报告期内，发行人管理费用率低于同行业可比公司平均水平，主要系发行人内部组织结构较为精简，管理结构扁平且产品线集中，同时发行人为拟上市公司，整体营收规模相对较小，员工总人数低于同行业可比上市公司，且生产经营地均集中在广东省深圳市厂区内，管理效率较高，对管理和行政人员的需求较小，因此管理费用中职工薪酬占比低于可比公司，具有合理性；此外发行人一直采取轻资产的运营方式，管理用固定资产规模不及同行业可比公司，使得公司折

旧摊销费用低于可比上市公司水平。此外，同行业可比上市公司发生的中介服务费、股份支付金额较大。综上，发行人管理费用率低于同行业可比公司具有合理性。

7、发行人历次增资及股权转让价格公允，均不构成股份支付，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

8、报告期内，公司研发活动严格按照《中试部工作控制规范》和《研究部设计开发控制程序》等与研发有关的内部控制制度执行，按照企业会计准则要求设置研发费用核算账目，根据研发项目与费用类别两个维度进行明细归集。各项目核算归类准确，不存在虚增研发费用或不当归集研发费用的情况。

9、发行人报告期内委托外部技术开发的主要原因系公司全部自主完成相关服务不具备成本优势和规模效应，委托外部技术开发有助于提高生产、研发效率，因此，发行人将部分辅助性的开发工作委托给外部机构，委托服务内容不涉及发行人的核心技术。

20．关于应收账款及应收票据

根据申报材料：

（1）报告期各期末，公司应收账款账面价值分别为 6,326.36 万元、8,224.58 万元和 10,017.69 万元，占营业收入的比重（含质保金）分别为 18.43%、24.25%和 45.27%。

（2）报告期各期末，公司账龄 1 年以内的应收账款占比分别为 86.40%、84.10%和 71.85%。

（3）报告期各期末，公司应收账款（含质保金）期后回款比例分别为 88.09%、71.07%和 30.90%。

（4）报告期各期末，公司应收票据账面价值分别为 20,894.44 万元、4,334.57 万元、5,157.62 万元。2018 年末应收票据账面价值较大，主要系 2018 年银隆项目通过票据回款金额较大。

（5）根据坏账计提比例，发行人各期末的商业承兑汇票存在较多账龄超过

1 年的商业承兑汇票。2019 年末发行人终止确认尚未到期的商业承兑汇票 1.57 亿元，系发行人与珠海横琴格力商业保理有限公司签订了不附追索权的转让合同，将上述票据转让给对方，予以终止确认；产生融资手续费 580.40 万元计入投资收益——以摊余成本计量的金融资产终止确认收益。

（6）发行人 2019 年末的应收账款客户杭州伯坦为最高院失信执行人。

（7）发行人对深圳市科陆电子 2018 年确认收入 2,296 万元，2018 年末其他应收款含该客户的暂付款 500 万元。

请发行人：

（1）量化分析应收账款余额占营业收入比例逐年上升的原因及合理性，结合前五大客户和前五大新增客户的销售结算模式及信用政策、报告期内信用政策变动情况、新增客户与存量客户信用政策差异情况等，说明是否存在刺激销售而导致期后业绩下滑或偿债能力下降的风险。

（2）结合应收账款坏账准备计提比例、未到期质保金金额及比例、期后回款情况，进一步说明坏账准备计提的充分性

（3）说明账龄 1 年以内应收账款占比逐年下滑的原因，新冠疫情对发行人客户的影响，相关欠款方的资信情况及经营情况，相关款项的回收风险是否发生变化。

（4）说明报告期各期末应收账款逾期情况，包括逾期计算口径、逾期金额及占比、主要对象和逾期时间、逾期应收账款账龄情况、坏账准备计提及期后回款情况等，逾期应收账款期后回款付款方与交易对应的具体客户是否一致。

（5）说明 1 年以上应收账款未收回的原因，对应项目和客户具体情况，是否存在纠纷或潜在纠纷，是否形成可执行的回款计划，应收账款的减值迹象、减值测试过程和依据、坏账计提比例、是否充分识别应收账款的信用风险并计提信用减值损失，上述应收账款期后回收情况、是否符合预期，并结合客户的经营情况及偿债能力分析坏账计提是否充分。

（6）说明报告期各期应收账款前五名客户的账龄分布、期后累计回款金额及比例，结合上述情况披露是否存在需要单项计提坏账的情形。

（7）说明报告期各期应收商业票据的出票方，与发行人客户是否匹配。

（8）说明发行人是否存在无真实交易背景的票据往来，是否存在使用无真实贸易背景的应收票据进行融资的情形，报告期内应收项目之间（如应收票据和应收账款）互相转换的情况，各期相关商业承兑汇票的账龄分布，超过 6 个月的商业承兑汇票具体情况及期后承兑情况、承兑的方式；2019 年末尚未到期终止确认商业承兑汇票对应事项的具体情况，相关票据的出票方、转让的主要条款、会计处理的合规性；2020 年仍存在以摊余成本计量的金融资产终止确认收益的原因及对应事项。

（9）说明部分质保金计入其他非流动资产的原因，与客户的约定条款，相关质保金账龄较长的原因及期后回款情况，相关设备及生产线是否存在纠纷或质量等问题。

（10）说明对深圳科陆电子的合作模式，当期确认收入后期末存在暂付款的原因，是否存在其他类似模式的客户。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明对应收账款坏账准备计提充分性的的核查方法、核查过程、核查证据、核查比例及核查结论。

回复：

一、量化分析应收账款余额占营业收入比例逐年上升的原因及合理性，结合前五大客户和前五大新增客户的销售结算模式及信用政策、报告期内信用政策变动情况、新增客户与存量客户信用政策差异情况等，说明是否存在刺激销售而导致期后业绩下滑或偿债能力下降的风险

（一）量化分析应收账款余额占营业收入比例逐年上升的原因及合理性

1、应收账款余额占营业收入比例逐年上升的原因及合理性

报告期各期末，公司应收账款余额（含质保金）及当期营业收入情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31/ 2020 年度	2019.12.31/ 2019 年度	2018.12.31/ 2018 年度
营业收入	30,328.61	38,139.65	37,194.33
应收账款余额	13,728.93	9,250.41	6,854.98

项目	2020.12.31/ 2020 年度	2019.12.31/ 2019 年度	2018.12.31/ 2018 年度
应收账款余额占营业收入比例	45.27%	24.25%	18.43%

如上表所示，2018 年度至 2020 年度，公司期末应收账款余额占当期营业收入比重呈持续上升趋势，从 2018 年的 18.43%增长至 2020 年的 45.27%。2018 年和 2019 年公司该比重较低，主要系该期间公司大客户格力智能的银隆项目收入规模较大，相关账款大部分于确认收入期间回款所致。

报告期各期银隆项目确认收入与应收账款的情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
银隆项目应收款项	-	-	-
银隆项目的收入	-	18,913.47	22,258.46

报告期各期末，剔除银隆项目的影响，公司应收账款余额（含质保金）占营业收入比例如下：

单位：万元

项目	2020.12.31/ 2020 年度	2019.12.31/ 2019 年度	2018.12.31/ 2018 年度
营业收入	30,328.61	19,226.18	14,935.87
应收账款余额	13,728.93	9,250.41	6,854.98
应收账款占营业收入比例	45.27%	48.11%	45.90%

通过上表所知，剔除银隆项目的影响后，公司报告期内应收账款余额占当期营业收入比重较稳定。

2、同行业可比公司对比情况

公司与同行业可比公司应收账款（含质保金）占营业收入比例情况如下：

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
先导智能	61.38%	42.27%	21.01%
杭可科技	46.65%	39.96%	18.66%
星云股份	58.43%	64.29%	58.31%
赢合科技	83.93%	99.10%	67.08%
算术平均值	**62.60%**	**61.41%**	**41.27%**
瑞能股份	**45.27%**	**24.25%**	**18.43%**

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
瑞能股份（剔除银隆项目的影响）	45.27%	48.31%	45.90%

由上表可知，报告期各期末，剔除银隆项目的影响，公司应收账款余额（含质保金）占营业收入比例在同行业公司中处于中游水平，不存在重大差异。

综上，公司报告期内应收款项占营业收入的比重变化较大符合公司实际经营情况，具有合理性。

（二）结合前五大客户和前五大新增客户的销售结算模式及信用政策、报告期内信用政策变动情况、新增客户与存量客户信用政策差异情况等，说明是否存在刺激销售而导致期后业绩下滑或偿债能力下降的风险

1、前五大客户销售结算模式及信用政策

（1）报告期内前五大客户的销售结算模式及信用政策情况

单位：万元

期间	客户名称	销售收入	占比	销售结算模式	付款比例	信用政策
2020年	孚能科技	2,220.52	7.35%	银行转账	3331	（1）合同签订后15日内预付30%；（2）具备发货要求，发货前支付30%；（3）验收合格一个月内付30%；（4）质保金10%，质保2年期满1个月内付清。
	圣阳股份	1,953.96	6.46%	银行转账	3331	（1）合同签订后预付30%；（2）设备加工完毕，发货前支付30%；（3）验收合格后开具合额发票支付30%；（4）质保金10%，2年质保期满后无质量纠纷一次性付清。
	东莞德瑞	1,763.72	5.84%	银行转账	2431	（1）发货前付20%；（2）货到凭全票付40%；（3）验收合格付30%，（4）质保金10%，质保期2年，期满后支付。
	安徽星玛	1,642.70	5.43%	银行转账	3331	（1）合同生效后15天内提供合同总额30%增值税专用发票及招标文件规定的合同总价5%的履约保函，买方收到发票及保函后15天内支付30%；（2）具备发货条件，发货前凭合同总额30%的增值税专用发票15天内支付30%；（3）货到开具合同总额的40%，验收合格后支付30%，（4）质保金10%，合同设备期满12个月后付清，银行转账或承兑汇票均可。
	比亚迪	1,385.92	4.59%	汇票结算	3061	（1）货到付30%；（2）验收合格后凭票付60%；（3）质保期满一年付10%。
	合计	**8,966.82**	**29.67%**	-	-	-
2019年	格力	18,990.39	49.92%	银行转	3061	（1）合同签订5日后以现汇的方式支付

期间	客户名称	销售收入	占比	销售结算模式	付款比例	信用政策
	智能			账和票据结算		30%；（2）在产品到厂完成调试，并经双方确认验收合格且达到技术协议约定的产能后 10 日内，甲方以 180 天银行承兑汇票支付 60%；（3）甲方自双方确认验收合格且达到技术协议约定的产能起满 1 年后 15 天内以 180 天银行承兑汇票支付剩余合同价款 10%。
	鹏辉能源	3,217.87	8.46%	银行转账	3331	（1）合同生效之日后 10 天内预付 30%；（2）发出《设备制作完成通知书》后十天，发货前支付 30%；（3）验收合格且收到全额发票后 30 天内支付 30%；（4）质保金 10%，待保修期一年满且完成保修责任后 30 天内付清。
	孚能科技	2,549.55	6.70%	银行转账	3331	（1）合同签订后 15 个工作日预付 30%；（2）具备发货要求，发货前支付 30%；（3）验收合格且收到全额发票后一个月内支付 30%；（4）质保金 10%，待保修期 2 年满后一个月内付清。
	惠州市德赛电池有限公司	1,083.22	2.85%	银行转账	3331	（1）合同生效之日起 30 天内预付 30%；（2）货到安装调试后支付 30%；（3）验收合格后支付 30%；（4）验收合格后 12 个月支付质保金 10%。
	欣旺达	754.84	1.98%	银行转账	3061	（1）合同签订后预付 30%；（2）到货、安装调试、验收合格且收到全额发票后 30 天内支付 60%；（3）质保金 10%，待保修期一年满后付清。
	合计	**26,595.87**	**69.92%**	-	-	-
2018 年	格力智能	22,258.53	60.01%	银行转账	3421	（1）合同签订 7 日后支付 30%；（2）收到乙方发货通知函后 7 日内支付 40%作为发货款；（3）验收合格并达到《技术协议书》要求合格率后 90 天内，支付 20%；（4）质保期（2 年）满 60 天内支付剩余合同价款 10%。
	深圳市车电网络有限公司	2,296.24	6.19%	银行转账	-	对账日月结 90 天，可接受 6 个月银行承兑。
	欣旺达	2,087.17	5.63%	银行转账	3061	（1）合同签订后预付 30%；（2）到货、安装调试、验收合格且收到全额发票后 30 天内支付 60%；（3）质保金 10%，待保修期一年满后付清。
	鹏辉能源	1,211.90	3.27%	银行转账	3331	（1）合同生效之日后 10 天内预付 30%；（2）发货前，发出《设备制作完成通知书》后十天内支付 30%；（3）验收合格且收到全额发票后 30 天内支付 30%；（4）质保金 10%，待保修期一年满且完成保

期间	客户名称	销售收入	占比	销售结算模式	付款比例	信用政策
						修责任后 30 天内付清。
	河北银隆	733.33	1.98%	银行转账	3061	（1）合同签订之日后 10 天内预付 30%；（2）完成安装调试，双方验收确认合格 30 天之内支付 60%作为验收款；（（3）质保金 10%，待保修期一年期满后 7 天内付清。
	合计	**28,587.17**	**77.07%**	-	-	-

注：1、上述前五名客户均为客户合并口径。

2、上述客户不同项目如信用政策和结算方式不一样，列示其主要项目的信用政策和结算方式。

根据上表，格力智能、河北银隆、欣旺达、比亚迪、东莞德瑞的前期付款比例低于其他客户，但总体上看，报告期内发行人的信用政策未发生重大变化。

格力智能和河北银隆的信用政策较宽松，原因系基于长期的合作、较大的合作规模以及客户的资信情况，具有合理性。比亚迪、欣旺达为国内重要的锂电池生产厂商，且均为上市公司；东莞德瑞为上市公司融捷股份下属公司，为比亚迪的重要供应商，考虑到上述客户在公司发展战略中的重要性，公司对其给予较为宽松的信用政策，具有合理性。

（2）报告期内新增前五大客户的销售模式及信用政策情况

单位：万元

期间	客户名称	销售收入	占比	销售结算模式	付款比例	信用政策
2020 年	圣阳股份	1,953.96	6.46%	银行转账	3331	（1）合同签订后预付 30%；（2）设备加工完毕，发货前支付 30%；（3）验收合格后开具合额发票支付 30%；（4）质保金 10%，2 年质保期满后无质量纠纷一次性付清。
	东莞德瑞	1,763.72	5.84%	票据结算	2431	（1）发货前付 20%；（2）货到凭全票付 40%；（3）验收合格付 30%，（4）质保金 10%，质保期 2 年，期满后支付。
	安徽星玛	1,642.70	5.43%	银行转账	3331	（1）合同生效后 15 天内提供合同总额 30%增值税专用发票及招标文件规定的合同总价 5%的履约保函，买方收到发票及保函后 15 天内支付 30%；（2）具备发货条件，发货前凭合同总额 30%的增值税专用发票 15 天内支付 30%；（3）货到开具合同总额的 40%，验收合格后支付 30%，（4）

期间	客户名称	销售收入	占比	销售结算模式	付款比例	信用政策
						质保金 10%，合同设备期满 12 个月后付清，银行转账或承兑汇票均可。
	合肥鑫城国有资产经营有限公司	787.74	2.61%	银行转账	3331	（1）预付 30%；（2）发货前支付 30%；（3）整个系统经业主方验收通过后支付 30%；（4）质保 10%，验收合格后 1 年付清。
	山西城市动力新能源有限公司	733.99	2.43%	银行转账	7-2.5-0.5	（1）合同签订后 2 个工作日预付 70%；（2）货到 5 个工作日支付 25%；（3）质保金 5%，设备到货投入使用满三年后 5 个工作日付清，质保期三年。
	合计	**6,882.11**	**22.77%**	-	-	-
2019 年	衢州华友钴新材料有限公司	544.14	1.43%	银行转账和票据结算	3331	（1）合同生效后 7 天内预付 30%；（2）接到乙方发货通知后 7 天内支付 30%；（3）货到且票到 7 天内支付 30%，（4）验收合格 7 天内支付 10%，全部 6 个月的银行承兑汇票
	深圳市伟创源科技有限公司	534.30	1.40%	银行转账	-	为储能业务，交货后 90 个自然日内，根据已交付的产品全额交付。
	杭州伯坦科技工程有限公司	446.02	1.17%	银行转账和票据结算	-	为储能业务，货到三个月内，甲方根据乙方已交付的储能电源价值支付全额货款，甲方付款前乙方需提供全额 13%增值税专用发票。
	安可捷检测（常州）有限公司	312.04	0.82%	银行转账	0280	（1）在约定时间将货物送到指定地点后支付发货款 20%；（2）验收合格后分两年共 24 期支付剩余 80%货款，于每月支付当月款项。
	福建冠城瑞闽新能源科技有限公司	269.73	0.71%	银行转账	3331	（1）合同和技术协议签订后 7 个工作日内付款 30%；（2）预验收书面确认后支付 30%，并于发货后一次性开具 100%发票；（3）验收合格且生产线正常运转 2 个月无异常，支付 30%；（4）质保金 10%，质保期 1 年。
	合计	**2,106.23**	**5.54%**	-	-	-
2018 年	四川国创成电池材料有限公司	399.21	1.08%	银行转账	2431	（1）签订合同之后的 30 日之内支付 20%作为定金；（2）验收后支付 40%作为验收款；（3）按时完成安装调试后支付 30%；（4）验收满 12 个月后 1 个月内支付 10%质保金。
	东莞群	370.77	1.00%	银行转账	2341	（1）签订合同后 14 日内支付

期间	客户名称	销售收入	占比	销售结算模式	付款比例	信用政策
	赞电子开发有限公司					20%作为预付款；（2）发货前 7 日支付 30%作为发货款；（3）双方验收合格 20 个工作日内支付 50%作为验收款，其中预留 10%作为质保金，质保期 1 年期满后支付。
	苏州天弘激光股份有限公司	285.78	0.77%	票据结算	3331	（1）合同签订后 7 日内，以银行承兑汇票支付预付 30%；（2）货到现场支付 30%；（3）验收合格后 30 日内支付 30%；（4）货到 12 个月后支付 10%，质保 2 年。
	惠州锂威新能源科技有限公司	241.23	0.65%	银行转账	3331	（1）合同生效 7 个工作日内支付 30%预付款；（2）预验收合格后支付 30%提货款；（3）验收合格 30 日之内支付 30%验收款；（4）质保金 10%，质保期 1 年。
	深圳市溢骏科技有限公司	162.39	0.44%	银行转账	3331	（1）合同签订后 3 日内支付 30%作为预付款；（2）发货前 1 日支付 30%作为发货款；（3）货到 30 天内验收合格支付 30%验收款；（4）质保金 10%，质保期 1 年。
	合计	**1,459.38**	**3.93%**	-	-	-

综上，报告期内，公司信用政策未发生明显变动，新增客户与存量客户信用政策不存在明显差异。

2、报告期内信用政策变动情况、新增客户与存量客户信用政策差异情况等，说明是否存在刺激销售而导致期后业绩下滑或偿债能力下降的风险。

公司根据客户需求为其提供锂电池检测设备、锂电池后段生产线等产品。产品销售价格、付款方式主要通过招投标、商务谈判等方式确定。通过招投标获取项目时，公司通常遵循客户的标准模板合同，在中标后依据客户结算要求签订合同，公司一般无法对客户设置新的信用政策和信用周期。通过协商方式获取项目时，公司通常与客户针对单个项目进行谈判，销售价格和付款方式一般由双方参照行业惯例制定，并在合同中载明确定单个项目的具体情况，属于市场行为。

综上所述，公司在不同客户、不同项目之间，付款节点及付款比例略有差异，主要系客户基于行业惯例或基于自身情况作出的付款安排，并不代表公司执行不同的信用政策或者信用政策发生变化，亦不表示公司对新旧客户执行的信用政策有差异。比如 2020 年新增客户东莞德瑞，合同约定结算方式为票据结算，第一

笔预付款为合同金额的 20%，第二笔预付款 40%在发货后支付，与公司主要客户结算模式略有差异，主要系其为比亚迪供应商，公司销售设备最终使用方为比亚迪，结算方式和信用政策双方参照比亚迪与供应商的结算模式执行。

综上，公司报告期各期的信用政策不存在重大差异，不存在通过放松信用政策刺激销售的情形，亦不存在因刺激销售而导致期后业绩下滑或偿债能力下降的风险。

二、结合应收账款坏账准备计提比例、未到期质保金金额及比例、期后回款情况，进一步说明坏账准备计提的充分性

（一）应收账款坏账准备计提比例分析

报告期各期末，公司应收账款坏账准备计提比例如下表所示：

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
应收账款余额（含质保金）	13,728.93	9,250.41	6,854.98
坏账准备金额（含质保金）	1,223.50	1,025.83	528.61
坏账准备占比应收账款比例	**8.91%**	**11.09%**	**7.71%**

2018 年末至 2020 年末，公司应收账款坏账准备余额分别为 528.61 万元、1,025.83 万元和 1,223.50 万元，占应收账款（含质保金）余额的比例分别为 7.71%、11.09%和 8.91%。公司报告期内货款回收情况良好，未发生重大坏账风险。

1、报告期内公司坏账准备计提比例与同行业公司对比情况

报告期内，公司与同行业可比公司应收账款坏账准备计提比例对比如下：

公司简称	1 年以内	1－2 年	2－3 年	3 年以上
先导智能	5%	20%	50%	100%
杭可科技	5%	15%	30%	100%
星云股份	5%	10%	30%	100%
赢合科技	5%	10%	30%	100%
瑞能股份	5%	10%	30%	100%

如上表所示，公司应收账款按账龄组合计提坏账准备的计提比例与同行业可比公司基本保持一致，符合行业惯例。

2、报告期内，公司坏账准备实际计提比例与同行业公司对比情况

（1）公司实际计提的坏账准备占应收账款（含质保金）余额的比例与同行业可比公司对比如下：

公司简称	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
先导智能	12.69%	9.11%	13.16%
杭可科技	36.37%	31.83%	12.40%
星云股份	11.89%	10.59%	9.35%
赢合科技	18.53%	13.97%	9.02%
平均值	**19.87%**	**16.37%**	**10.98%**
瑞能股份	**8.91%**	**11.09%**	**7.71%**

公司 2018 年应收账款坏账准备实际计提比例与星云股份、赢合科技相近；2019 年与先导智能和星云股份相近。2019 年、2020 年低于同行业可比公司平均值，主要原因是 2019 年末和 2020 年末杭可科技、赢合科技坏账准备计提存在较大金额的“单项计提坏账准备的应收账款”，该部分应收账款的坏账准备计提按照具体情况而有所不同。

（2）信用风险组合-账龄组合计提

报告期内，公司与同行业可比公司的坏账准备账龄组合实际计提比例情况比较如下：

公司简称	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
先导智能	10.81%	8.94%	11.40%
杭可科技	14.55%	8.71%	8.14%
星云股份	7.79%	8.68%	8.15%
赢合科技	13.38%	9.21%	7.58%
平均值	11.63%	8.89%	8.82%
瑞能股份	**9.08%**	**9.03%**	**7.71%**

从上表可知，2018 年末、2019 年末，公司按照信用风险特征-账龄组合的应收账款计提比例处于同行业可比公司中间水平，与星云股份相近。其差异原因主要系公司与同行业可比公司应收账款的账龄分布不同，发行人账龄一年以内的应收账款余额占比高于同行业平均水平，应收账款质量较高，具体对比情况如下：

项目	2020.12.31			
	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上
先导智能	76.84%	18.67%	2.52%	1.97%
杭可科技	61.36%	27.10%	5.89%	5.64%
星云股份	79.04%	10.84%	6.19%	3.93%
赢合科技	56.84%	27.79%	10.86%	4.50%
平均值	**68.52%**	**21.10%**	**6.36%**	**4.01%**
瑞能股份	**75.59%**	**20.11%**	**2.43%**	**1.87%**
项目	**2019.12.31**			
	1年以内	**1-2年**	**2-3年**	**3年以上**
先导智能	84.38%	11.67%	3.13%	0.82%
杭可科技	79.84%	13.51%	5.65%	1.00%
星云股份	67.05%	22.16%	7.90%	2.89%
赢合科技	64.14%	28.90%	5.50%	1.47%
平均值	**73.85%**	**19.06%**	**5.55%**	**1.54%**
瑞能股份	**84.43%**	**8.60%**	**4.33%**	**2.65%**
项目	**2018.12.31**			
	1年以内	**1-2年**	**2-3年**	**3年以上**
先导智能	77.00%	18.09%	1.97%	2.95%
杭可科技	82.08%	15.16%	1.43%	1.34%
星云股份	78.26%	15.17%	5.50%	5.50%
赢合科技	78.45%	18.31%	2.02%	1.22%
平均值	**78.94%**	**16.68%**	**2.73%**	**2.75%**
瑞能股份	**86.40%**	**7.75%**	**4.61%**	**1.23%**

综上所述，发行人与同行业可比公司应收账款坏账准备实际计提比例存在差异主要系各公司根据自身应收账款的具体情况进行单项计提存在差异及各公司应收账款的账龄分布不同所致。报告期内，发行人应收账款坏账准备计提比例符合自身经营及客户管理的实际情况，计提政策谨慎合理。

（二）公司未到期质保金金额及比例情况

报告期各期末，公司未到期质保金金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
应收账款余额（含质保金）	13,728.93	9,250.41	6,854.98
未到期质保金金额	2,633.78	1,405.38	968.29
质保金比例	**19.18%**	**15.19%**	**14.13%**

2018 年末至 2020 年末，公司应收账款中未到期的质保金额分别为 968.29 万元、1,405.38 万元和 2,633.78 万元，占比分别为 14.13%、15.19%和 19.18%，质保金金额及占应收账款余额的比例随着公司处于质保期内的项目规模的增长而相应增加。

报告期内，发行人对质保金沿用信用风险特征计提坏账准备，坏账准备计提充分。

（三）报告期内期后回款情况

截至 2021 年 7 月末，公司报告期各期末应收账款（含质保金）的期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
应收账款余额（含质保金）	13,728.93	9,250.41	6,854.98
应收账款（含质保金）期后回款金额	5,711.74	7,036.74	6,132.97
应收账款期后回款比例	**41.60%**	**76.07%**	**89.47%**

由上表可知，公司应收账款期后回款整体情况良好，主要客户持续回款，应收账款回收风险较小。

综上所述，报告期各期末，发行人应收账款计提比例与同行业可比公司不存在显著差异，实际坏账准备计提比例差异主要系同行业可比公司根据自身应收账款的具体情况进行单项计提所致。发行人一年以内账龄的应收账款占比高于可比公司平均水平，应收账款质量良好。公司对质保金沿用信用风险特征计提坏账准备，同时公司应收账款期后回款整体情况良好。公司坏账准备计提充分合理，已充分考虑了应收账款的坏账风险。

三、说明账龄 1 年以内应收账款占比逐年下滑的原因，新冠疫情对发行人客户的影响，相关欠款方的资信情况及经营情况，相关款项的回收风险是否发生变化

（一）说明账龄 1 年以内应收账款占比逐年下滑的原因

2018 年至 2020 年，公司应收账款（含质保金）账龄情况如下：

单位:万元

项目	2020 年末		2019 年末		2018 年末	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	10,318.63	75.16%	7,779.41	84.10%	5,922.95	86.40%
1-2 年	2,745.03	19.99%	810.99	8.77%	531.25	7.75%
2-3 年	385.73	2.81%	404.55	4.37%	316.33	4.61%
3 年以上	279.54	2.04%	255.46	2.76%	84.44	1.23%
合计	**13,728.93**	**100.00%**	**9,250.41**	**100.00%**	**6,854.98**	**100.00%**

通过上表可知，2018 年至 2020 年，公司各期应收账款账龄 1 年以内的金额分别为 5,922.95 万元、7,779.41 万元及 10,318.63 万元，占应收账款的比例分别为 86.40%、84.10%和 75.16%。2018 年末、2019 年末占比较为稳定，2020 年末占比下滑，同时公司 2020 年末应收账款账龄为 1 至 2 年的比例上升，主要原因如下：

（1）2018 年和 2019 年银隆项目都通过票据及时回款，剔除银隆项目后，公司 2019 年相比 2018 年收入和应收账款都呈一定幅度的上升，2019 年确认收入的部分客户受其内部审批流程较长、自身付款意愿等因素的影响，导致回款较慢，因此 2020 年末账龄 1-2 年的应收账款余额增幅较大。

（2）由于公司规模相对较小，报告期各期若存在单笔金额重大项目验收未回款将对应收账款余额和账龄结构的变动产生较大影响，比如 2020 年末，孚能科技账龄 1-2 年应收账款增加 898.37 万元，其中在质保期内的账龄 1-2 年的质保金增加 183.35 万元，剩余部分主要系受客户资金安排的影响，回款延迟，公司正在积极催款，期后回款良好，客户经营状况无重大异常。公司 2020 年末主要账龄一年以上的应收账款情况详见本题“五、（二）公司 1 年以上账龄应收账款主要客户情况”相关内容。

综上，公司账龄 1 年以内应收账款占比逐年下滑，主要系受部分客户付款延期所致，同时公司应收账款期后回款良好，因而不存在重大异常回收风险。

（二）新冠疫情对发行人客户的影响，相关欠款方的资信情况及经营情况，相关款项的回收风险是否发生变化

1、新冠疫情对发行人客户的影响

2020 年，新冠疫情对全球经济造成了重大冲击和不利影响，受新冠疫情影响，2020 年上半年公司所处行业部分产业链停工停产、物流受阻，对发行人和发行人客户造成了一定不利影响。但从全年来看，新冠疫情对发行人大部分客户未造成重大不利影响，主要系：

（1）得益于我国政府防控疫情的强力手段和有效措施，2020 年下半年，各行各业迅速复苏；

（2）公司所处的新能源行业特别是新能源汽车产业作为我国的战略新兴产业，已上升至国家发展战略的高度，通过多年来对新能源汽车整个产业链的培育，行业获得飞速发展，2020 年虽受新冠疫情影响，但新能源汽车行业在下半年伴随疫情稳定以及政策的支持快速反弹，全年整体仍呈现良好增长态势，行业的快速发展给处于行业内的发行人客户带来了良好发展契机。

2、新冠疫情对公司 2020 年应收账款前五大客户的影响具体情况

公司应收账款前五大客户 2020 年和 2019 年的经营情况、资信情况的对比：

单位：万元

序号	项目	营业收入			资产负债率		
		2020 年	2019 年	变动比例	2020 年末	2019 年末	变动情况
1	孚能科技	111,965.23	244,962.87	-54.29%	34.64%	39.29%	下降 4.65 个百分点
2	鹏辉能源	364,222.60	330,844.80	10.09%	62.03%	53.59%	上升 8.44 个百分点
3	上海大唐移动通信设备有限公司	非公众公司					
4	深圳市海雷新能源有限公司	非公众公司					

序号	项目	营业收入			资产负债率		
		2020 年	2019 年	变动比例	2020 年末	2019 年末	变动情况
5	圣阳股份	176,128.88	185,654.54	-5.13%	28.32%	35.90%	下降 7.58 个百分点

注：上述数据来源于客户公开披露的信息。

（1）孚能科技

根据孚能科技 2020 年年度报告：“2020 年上半年，新冠疫情给孚能科技的经营带来巨大的负面影响”；“2020 年度孚能科技营业收入较上年下降主要系①2020 年上半年由于疫情原因，公司在 2019 年主供几款车型需求大幅减少，2020 年下半年这些车型出货量没有随着行业的反弹而反弹，反而由于整车厂产品的更新换代，出现了相继停产的现象，直接导致公司 2020 年度主营业务收入大幅缩水；②公司在 2018 年扩产镇江一期，扩大产能，新产线于 2020 年 2 季度末开始投产。由于新冠疫情的影响，产能爬坡较慢。虽然 2020 年下半年公司出货恢复增长，但由于时间和产能释放等原因对全年贡献有限等原因导致”。

整体来看新冠疫情对孚能科技 2020 年上半年影响较大，下半年叠加主要客户因产品结构调整而减少订单等多方因素的影响，导致 2020 年度孚能科技业绩下滑较大；但孚能科技 2020 年末的资产负债率略有降低，偿债能力得到增强，截至 2021 年 7 月末，公司客户孚能科技期后回款良好，相关款项的回收风险未发生重大不利变化。

（2）鹏辉能源

根据鹏辉能源 2020 年年度报告：“报告期内归属于上市公司股东的净利润为 5,320.33 万元，同比下降 68.38%，同比业绩下降的主要原因是一季度受疫情影响比较大，以及年末对以前年度新能源汽车客户以及其他客户单项计提大额坏账准备，对存货及其他资产计提减值准备。报告期内，行业景气度比较好，公司主营业务、核心竞争力未发生重大不利变化。公司在新冠疫情导致全球市场低迷的背景下，轻动市场业务实现高速增长，储能市场跃进头部梯队，3C 锂电业务稳健增长，全年实现营业收入 36.42 亿元，与去年同期相比增长 10.09%。公司加强货款催收和客户信用管控，经营活动净现金流同比增加 128.39%，现金流状况良好”。

（3）上海大唐移动通信设备有限公司

上海大唐移动通信设备有限公司（以下简称“上海大唐”）成立于 1998 年 4 月 7 日，注册资本 10,500 万元，法人代表为马军，控股股东为大唐移动通信设备有限公司（以下简称“大唐移动”）。其中，大唐移动持有上海大唐 99.00%股权，电信科学技术第一研究所有限公司持有上海大唐 1.00%股权。

大唐移动为中信科移动通信技术股份有限公司（以下简称“中信科移动”）全资子公司，中信科移动是国务院国资委下属大型高科技央企——中国信息通信科技集团有限公司核心子企业之一，公司聚焦无线网络、通信服务和行业应用“三大板块”，坚持自主创新驱动价值创造，持续打造移动通信领域的核心技术、国之重器、创新高地，为全球电信运营商和行业客户提供领先的移动通信技术、产品与解决方案。

综上，上海大唐移动通信设备有限公司股东作为央企控股子公司，其资信情况良好，未发生重大不利变化。

（4）深圳市海雷新能源有限公司

深圳市海雷新能源有限公司（以下简称“海雷新能源”）成立于 2012 年 5 月 17 日，注册资本 5,000 万元，法人代表及实际控制人为王海雷。海雷新能源为非上市公司，未披露详细财务数据。海雷新能源业务涵盖数码消费类、小动力以及储能（包括光伏储能和便携式储能两大板块）等三大领域，主要客户包括中国铁塔股份有限公司等。整体来看，海雷新能源下游客户质量较好，资信情况良好。

（5）圣阳股份

2020 年圣阳股份实现营业收入 176,128.88 万元，同比下降 5.13%；实现归属于上市公司股东的净利润为 2,864.61 万元，同比增长 21.43%。整体来看新冠疫情对圣阳股份未造成重大不利影响；同时圣阳股份 2020 年末资产负债率有所降低，偿债能力得到增强。

综上，新冠疫情对公司大部分客户未产生重大不利影响，相关款项的回收风险未发生重大不利变化，公司已按照既定的坏账政策计提了坏账准备，应收账款坏账准备计提充分。

四、说明报告期各期末应收账款逾期情况，包括逾期计算口径、逾期金额及占比、主要对象和逾期时间、逾期应收账款账龄情况、坏账准备计提及期后回款情况等，逾期应收账款期后回款付款方与交易对应的具体客户是否一致

（一）报告期各期末应收账款逾期情况

1、逾期计算口径

公司一般采用“首付款-发货款-验收款-质保金”的销售结算模式，公司应收账款逾期计算口径为：

（1）如合同对支付期限做出明确约定的，按合同约定条款统计逾期金额；

（2）如合同对支付期限未做出明确约定的，结合公司其他客户的合同条款以及考虑客户需要的审批及付款时间，按照验收或质保期满后 1 个月客户尚未支付的款项作为逾期款项。

2、按照前述逾期计算口径，发行人报告期各期末应收账款逾期情况

报告期各期末，应收账款（含质保金）逾期情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
应收账款余额	13,728.93	9,250.41	6,854.98
逾期应收账款金额①	7,223.11	6,157.50	4,796.56
逾期应收账款占比	52.61%	66.56%	69.97%
逾期期限：1 年以内	5,091.56	4,883.39	4,051.96
1 年以上	2,131.55	1,274.11	744.60
逾期应收款坏账准备	792.83	539.48	337.14
逾期应收款坏账准备计提比例	10.98%	8.76%	7.03%
逾期应收款期后回款②	4,063.89	5,068.17	4,221.99
逾期应收款期后回款比例②/①	56.26%	82.31%	88.02%
其中：付款方与客户不一致金额③	56.20	113.13	30.44
占比③/②	1.38%	2.23%	0.72%

报告期各期末，逾期应收账款占应收账款余额的比例分别为 69.97%、66.56%及 52.61%，占比较高主要系公司客户按合同约定支付发货款后（一般支付发货

款后，累计付款比例达合同金额的 60%），对于验收款客户付款意愿不强，没有按照合同约定时点支付验收款所致。随着公司市场地位逐步提高以及加强应收账款的催收管理，报告期内，公司逾期应收账款占应收账款余额的比例呈逐年下降趋势。

截至 2021 年 7 月末，2018 年末至 2020 年末公司逾期应收账款的期后回款比例分别为 88.02%、82.31%、56.26%，公司逾期应收账款期后回款总体良好，同时对于逾期应收账款，公司与相关客户保持积极沟通，逐步收回逾期款项。

公司期后回款存在付款方与客户不一致的情况，主要为第三方回款所致，包括国库统一支付与客户关联支付等情况，其符合行业惯例和客户特点，具有商业合理性，且规模和占比均较小。

（二）主要逾期对象和逾期时间

报告期各期末，公司前五大逾期客户的逾期金额、逾期时间和期后回款情况如下：

单位：万元

2020.12.31						
序号	客户名称	逾期金额	占2020年末逾期金额比例	逾期时间	期后回款金额	期后付款方是否交易客户
1	孚能科技	1,715.28	23.75%	1年内、1-2年	1,523.06	是
2	鹏辉能源	847.59	11.73%	1年内、1-2年、2年以上	616.90	是
3	安徽星玛	556.72	7.71%	1年内	556.72	是
4	东莞德瑞	264.63	3.66%	1年内	-	-
5	山西城市动力新能源有限公司	207.35	2.87%	1年内	-	-
合计		**3,591.57**	**49.72%**	-	**2,696.68**	-
2019.12.31						
序号	客户名称	逾期金额	占2019年末逾期金额比例	逾期时间	期后回款金额	期后付款方是否交易客户
1	鹏辉能源	1,094.65	17.78%	1年内、1-2年	1,073.77	是
2	杭州伯坦科技工程有限公司	504.00	8.19%	1年内	504.00	是

3	孚能科技	405.44	6.58%	1 年内、1-2 年	405.44	是
4	惠州市德赛电池有限公司	271.88	4.42%	1 年内、1-2 年	271.88	是
5	深圳市伟创源科技有限公司	269.79	4.38%	1 年内	269.79	是
合计		**2,545.75**	**41.34%**	-	**2,524.88**	-
2018.12.31						
序号	**客户名称**	**逾期金额**	**占 2018 年末逾期金额比例**	**逾期时间**	**期后回款金额**	**期后付款方是否交易客户**
1	深圳市车电网络有限公司	1,226.16	25.56%	1 年内	1,226.16	是
2	鹏辉能源	478.97	9.99%	1 年内	478.97	是
3	上海电巴新能源科技有限公司	304.00	6.34%	1 年内、1-2 年	304.00	是
4	东莞群赞电子开发有限公司	170.33	3.55%	1 年内	170.33	是
5	东莞新能源科技有限公司	156.55	3.26%	1 年内	156.55	是
合计		**2,336.01**	**48.70%**	-	**2,336.01**	-

注：1、上述应收账款前五名客户均为客户合并口径。

2、上表期后回款统计截至 2021 年 7 月 31 日。

由上表可知，报告期各期末前五大逾期对象期后回款情况良好。

从历史合作情况来看，发行人主要逾期客户信用良好，期后处于正常回款状态，坏账损失风险较小，因此，发行人未对期末逾期应收账款按单项计提坏账准备，但已经按账龄分析组合计提相关逾期账款的坏账准备，其坏账准备计提充分、合理。

五、说明 1 年以上应收账款未收回的原因，对应项目和客户具体情况，是否存在纠纷或潜在纠纷，是否形成可执行的回款计划，应收账款的减值迹象、减值测试过程和依据、坏账计提比例、是否充分识别应收账款的信用风险并计提信用减值损失，上述应收账款期后回收情况、是否符合预期，并结合客户的经营情况及偿债能力分析坏账计提是否充分

（一）1 年以上应收账款未收回的原因

报告期各期末，公司 1 年以上应收账款（含质保金）具体情况如下表所示：

单位:万元

项目	2020 年末		2019 年末		2018 年末	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
账龄 1 年以内	10,318.63	75.16%	7,779.41	84.10%	5,922.95	86.40%
账龄 1 年以上	3,410.30	24.84%	1,470.99	15.90%	932.03	13.60%
合计	**13,728.93**	**100.00%**	**9,250.41**	**100.00%**	**6,854.98**	**100.00%**

公司应收账款账龄主要集中在 1 年以内，1 年以上应收账款未收回的主要原因为：

部分客户受其内部审批流程较长、自身付款意愿等因素的影响，导致回款较慢；

（2）公司项目验收后尚未收到的余款全额转入应收账款，但部分客户的质保金尚未达到合同约定的付款时点。

（二）公司 1 年以上账龄应收账款主要客户情况

截至 2020 末，公司 1 年以上账龄（100 万元以上）应收账款（含质保金）主要客户情况：

单位：万元

序号	客户名称	客户性质	主要销售产品	金额	占1年以上应收账款比例	账龄	坏账准备	未回款原因	期后回款情况	期后回款比例
1	孚能科技	上市公司	锂电池检测设备	715.02	20.97%	1-2年	71.50	客户资金安排因素影响,期后已大部分付款	723.64	80.55%
				183.35	5.38%	1-2年	18.33	质保金		
	小计			**898.37**	**26.34%**	-	**89.84**	-	**723.64**	
2	鹏辉能源	上市公司	锂电池后段自动化生产线	574.03	16.83%	1-2年	57.40	客户资金安排因素影响,期后已大部分付款	382.57	66.65%
3	安可捷检测（常州）有限公司	民营企业	锂电池检测设备	215.20	6.31%	1-2年	21.52	双方沟通退货167万	5.00	10.37%
				30.00	0.88%	1-2年	3.00	质保金		
	小计			**245.20**	**7.19%**	-	**24.52**	-	**5.00**	
4	衢州华友钴新材料有限公司	上市公司子公司	锂电池后段自动化生产线	140.33	4.11%	1-2年	14.03	客户人员变动导致付款延后	-	-
5	天津市捷威动力工业有限公司	民营企业	锂电池后段自动化生产线	130.00	3.81%	1-2年	13.00	客户资金安排因素影响	20.00	15.38%
合计				**1,987.93**	**58.29%**	-	**198.79**	-	**1,131.21**	**62.12%**

注：1、上述应收账款前五名客户均为客户合并口径。

2、上表期后回款统计截至2021年7月31日。

通过上表可知，截至 2020 年末，公司 1 年以上账龄的主要客户，其账龄都集中在 1-2 年，不存在账龄较长的大额应收账款，公司与上述客户均不存在纠纷或潜在纠纷；针对应收账款随着业务发展而增加的情况，公司已强化了应收账款管理，积极落实回款计划，促进回款速度的提高，截至 2021 年 7 月末，上述客户回款比例达到 62.12%，剔除未到期的质保金部分，回款比例为 70.37%，回款情况良好。

公司账龄 1 年以上的主要应收账款客户不存在偿债能力异常情况，公司严格按照坏账计提政策计提坏账准备，不存在经营困难无法偿债导致需要单项计提坏账准备的情况，报告期各期末公司应收账款坏账准备计提充分。

综上，报告期内公司客户经营情况稳定、偿债能力较强，公司应收账款坏账准备计提充分。

六、说明报告期各期应收账款前五名客户的账龄分布、期后累计回款金额及比例，结合上述情况披露是否存在需要单项计提坏账的情形

发行人已在招股说明书“第十节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、财务状况分析”之“（一）资产构成分析”之“2、主要流动资产的构成分析”之“（4）应收账款”中进行补充披露，具体如下：

“5）期后回款情况

报告期各期末，公司应收账款（含质保金）期后回款情况如下：

单位：万元

项目		2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
账面余额	应收账款	11,095.15	9,250.41	6,854.98
	合同资产	1,322.58	-	-
	一年内到期的非流动资产（质保金）账面余额	255.96	-	-
	其他非流动资产（质保金）账面余额	1,055.23	-	-
	合计	**13,728.93**	**9,250.41**	**6,854.98**
期后回款金额		**5,711.74**	**7,036.74**	**6,132.97**
期后回款比例		**41.60%**	**76.07%**	**89.47%**

注：期后回款时间截至 2021 年 7 月 31 日。

截至 2021 年 7 月 31 日，公司 2018 年末至 2020 年末应收账款（含质保金）期后回款比例分别为 89.47%、76.07%和 41.60%。公司应收账款期后回款整体情况良好，主要客户持续回款，应收账款回收风险较小。

报告期各期末，公司应收账款前五名客户账龄分布、期末累计回款金额和比例情况如下：

单位：万元

期间	序号	客户名称	余额	比例	应收账款账龄分布			累计期后回款金额	累计期后回款比例
					1年以内	1-2年	2-3年		
2020年末	1	孚能科技	1,793.69	17.91%	1,078.67	715.02	-	1,544.42	86.10%
	2	鹏辉能源	865.61	8.64%	291.57	574.03	-	646.32	74.67%
	3	上海大唐移动通信设备有限公司	769.34	7.68%	769.34	-	-	-	-
	4	深圳市海雷新能源有限公司	684.99	6.84%	684.99	-	-	400.00	58.40%
	5	圣阳股份	661.71	6.61%	661.71	-	-	-	-
	合计		4,775.34	47.67%	3,486.29	1,289.05	-	2,590.74	54.25%
2019年末	1	鹏辉能源	1,479.25	17.99%	1,381.42	97.83	-	1,278.47	86.43%
	2	孚能科技	1,162.76	14.14%	1,162.76	-	-	739.49	63.60%
	3	惠州市德赛电池有限公司	528.28	6.42%	528.28	-	-	462.65	87.58%
	4	杭州伯坦科技工程有限公司	504.00	6.13%	504.00	-	-	504.00	100.00%
	5	上海电巴新能源科技有限公司	304.00	3.70%	-	-	304.00	304.00	100.00%
	合计		3,978.29	48.37%	3,576.47	97.83	304.00	3,288.61	82.66%
2018年末	1	科陆电子	2,060.85	32.58%	2,060.85	-	-	2,060.85	100.00%
	2	鹏辉能源	627.67	9.92%	626.72	0.95	-	627.67	100.00%
	3	上海电巴新能源科技有限公司	304.00	4.81%	-	304.00	-	304.00	100.00%
	4	欣旺达	260.04	4.11%	260.04	-	-	260.04	100.00%
	5	东莞群赞电子开发有限公司	213.35	3.37%	213.35	-	-	213.35	100.00%

期间	序号	客户名称	余额	比例	应收账款账龄分布			累计期后回款金额	累计期后回款比例
					1年以内	1-2年	2-3年		
	合计		3,465.91	54.79%	3,160.96	304.95	-	3,465.91	100.00%

注：1、上述应收账款前五名客户均为客户合并口径；2、上表期后回款统计截至2021年7月31日。

如上表所示，报告期各期末公司应收账款前五名客户期后回款情况良好。公司应收账款客户主要系国有企业和上市公司，其信用风险尚未发生显著变化，不存在需要单独计提坏账准备的情形。”

七、说明报告期各期应收商业票据的出票方，与发行人客户是否匹配

报告期各期，公司的应收商业票据存在与公司客户不一致的情况，具体如下：

（一）2020 年度

出票人	前手单位	金额（万元）	不一致原因
山东圣泉新材料股份有限公司	济南圣泉铸造材料有限公司	22.00	出票人与前手单位系关联方
重庆弗迪锂电池有限公司	东莞市德瑞精密设备有限公司	1,195.80	出票人与前手单位系关联方
青海比亚迪锂电池有限公司	东莞市德瑞精密设备有限公司	62.17	出票人与前手单位系关联方
深圳市比亚迪锂电池有限公司	东莞市德瑞精密设备有限公司	45.60	出票人与前手单位系关联方
宁乡市比亚迪投资控股有限公司	东莞市德瑞精密设备有限公司	225.50	出票人与前手单位系关联方
合计		**1,551.07**	-

（二）2019 年度

出票人	前手单位	金额（万元）	不一致原因
银隆新能源股份有限公司	珠海横琴格力商业保理有限公司	2,000.00	出票人为前手单位关联方
广州城市用电服务有限公司	深圳市车电网络有限公司	540.51	出票人为前手单位客户
华润置地（深圳）有限公司	深圳市车电网络有限公司	51.41	出票人为前手单位客户
深圳市科陆电子科技股份有限公司	深圳市车电网络有限公司	85.49	出票人与前手单位系关联方
合计		**2,677.41**	-

（三）2018 年度

出票人	前手单位	金额（万元）	不一致原因
银隆新能源股份有限公司	珠海格力智能装备有限公司	17,400.00	出票人为前手单位客户
合计		**17,400.00**	-

通过上表可以看出，报告期各期虽然存在应收商业票据的出票方与公司客户不一致的情况。但是大多数票据的出票人和公司的客户为关联关系，与发行人客户具有匹配性；2019 年有部分商业承兑汇票前手单位与出票方虽然无关联关系，但该票据均系公司客户通过正常销售商品后的背书行为取得，且出票人的信誉较好，公司收到该票据后通过多种渠道查询过出票人的信誉情况，经过综合评估后

才收取票据，且期后已到期承兑，对公司的经营情况未产生重大影响。

八、说明发行人是否存在无真实交易背景的票据往来，是否存在使用无真实贸易背景的应收票据进行融资的情形，报告期内应收项目之间（如应收票据和应收账款）互相转换的情况，各期相关商业承兑汇票的账龄分布，超过 6 个月的商业承兑汇票具体情况及期后承兑情况、承兑的方式；2019 年末尚未到期终止确认商业承兑汇票对应事项的具体情况，相关票据的出票方、转让的主要条款、会计处理的合规性；2020 年仍存在以摊余成本计量的金融资产终止确认收益的原因及对应事项

（一）说明发行人是否存在无真实交易背景的票据往来，是否存在使用无真实贸易背景的应收票据进行融资的情形

报告期各期，公司票据结算情况如下：

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比
一般的票据结算	12,973.85	98.16%	13,187.92	86.78%	25,378.11	100.00%
特殊的票据结算	242.59	1.84%	2,008.79	13.22%	-	-
合计	**13,216.44**	**100.00%**	**15,196.71**	**100.00%**	**25,378.11**	**100.00%**

一般情况下，公司与客户直接结算，客户向公司支付票据以结清货款，特殊情况下主要是指保理公司的票据退回、支付给客户的票据找零以及收到供应商的票据找零，报告期相关金额如下：

单位：万元

情形	2020 年度	2019 年度	2018 年度
保理公司的票据背书	-	2,000.00	-
支付给客户票据找零	236.59	-	-
收到供应商票据找零	6.00	8.79	-
合计	**242.59**	**2,008.79**	-

保理公司的票据退回主要系 2019 年初，在银隆项目相关商业票据难以背书或贴现的情况下，公司与格力智能经过双方多次协商，决定将商业票据向珠海横琴格力商业保理有限公司（以下简称“格力保理公司”）进行保理，双方于 2019 年 8 月 2 日签署了《应收账款转让合同》，约定公司将所持有的商业汇票 17,727.87

万元以不附追索权的方式转让给对方。后因部分设备尚未到质保期，经双方协商，并于 2019 年 9 月 19 日签署了《应收账款转让合同》的补充协议，将上述保理票据中的 2,000 万元票据以背书的方式退回公司，2020 年 7 月 9 日，该票据已由格力智能兑付。

支付给客户票据找零主要系 2020 年客户珠海鹏辉能源有限公司支付所用的票据金额 250 万元大于其应支付的款项 85.4 万元，由公司向对方票据找零 164.60 万元。

收到供应商的票据找零主要系公司单个项目销售合同额较大，公司收到客户的票据票面金额较大，但公司的供应商主要为零散供应商，每次需支付的货款金额较小，公司票据收支的票面金额不匹配，公司通过个别供应商票据找零的方式获取小额零星票据，以此方法解决票据收支矛盾提升结算效率。

综上，报告期一般情况下公司与客户直接结算，交易背景真实清晰，是公司的票据的主要结算方式；特殊情况下，公司相关票据结算存在特定的使用背景，具有偶发性，且金额不构成重大影响，交易背景真实，不涉及通过上述情形进行融资的情况。报告期不存在无真实交易背景的票据往来，不存在使用无真实贸易背景的应收票据进行融资的情形。

（二）报告期内应收项目之间（如应收票据和应收账款）互相转换的情况

1、应收账款转为应收票据

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
应收账款转为应收票据金额	13,216.44	15,196.71	25,378.11
其中：银行承兑汇票	8,754.65	3,072.34	6,025.78
商业承兑汇票	4,461.79	12,124.38	19,352.33

2、应收票据转换为应收账款

单位：万元

年度	出票人	前手单位	到期未承兑金额	未承兑原因
2019 年	重庆力帆乘用车有限公司	苏州安靠电源有限公司	5.00	承兑人资金周转困难

公司于 2018 年 11 月 26 日收到苏州安靠电源有限公司背书转让的金额为 5

万元的银行承兑汇票，票据出票人为重庆力帆乘用车有限公司，承兑人为重庆力帆财务有限公司。由于重庆力帆财务有限公司资金周转困难，到期无法承兑，导致公司对苏州安靠电源有限公司的应收票据转回应收账款。除上述情况外，公司报告期内不存在其他应收票据转为应收账款的情况。

（三）各期相关商业承兑汇票的账龄分布，超过 6 个月的商业承兑汇票具体情况及期后承兑情况、承兑的方式

1、报告期各期商业承兑汇票的账龄分布情况如下：

单位：万元

账龄	2020 年度	2019 年度	2018 年度
1 年以内	3,038.48	2,410.35	14,321.09
其中：6 个月内	2,927.91	2,410.35	14,288.79
7-12 个月	110.57	-	32.30
1－2 年	207.40	1,403.71	3,120.00
2－3 年	69.01	-	-
3 年以上	-	53.76	-
合计	**3,314.89**	**3,867.82**	**17,441.09**

2、截至本问询函回复出具日，报告期各期末账龄超过 6 个月的商业承兑汇票均已通过兑付、背书或贴现的方式完成了承兑，具体情况如下：

（1）2020 年度

单位：万元

前手单位	出票人	票面金额	出票日	到期日	按应收账款连续计算账龄	期后承兑情况	期后承兑方式
深圳市比亚迪锂电池有限公司	深圳市比亚迪锂电池有限公司	13.50	2020/7/8	2021/1/15	7-12 个月	全额承兑	到期承兑＋背书
青海比亚迪锂电池有限公司	青海比亚迪锂电池有限公司	84.98	2020/9/18	2021/3/25	7-12 个月	全额承兑	到期承兑＋背书
太原比亚迪汽车有限公司	太原比亚迪汽车有限公司	8.07	2020/10/21	2021/4/25	7-12 个月	全额承兑	到期承兑＋背书
比亚迪股份有限公司	比亚迪股份有限公司	4.03	2020/12/18	2021/6/25	7-12 个月	全额承兑	到期承兑＋背书
成都四威功	成都四威功率	64.06	2020/7/21	2021/1/20	2-3 年	净额	贴现

前手单位	出票人	票面金额	出票日	到期日	按应收账款连续计算账龄	期后承兑情况	期后承兑方式
率电子科技有限公司	电子科技有限公司					承兑	
成都四威功率电子科技有限公司	成都四威功率电子科技有限公司	4.95	2020/7/30	2021/1/29	2-3 年	净额承兑	贴现
济南圣泉铸造材料有限公司	山东圣泉新材料股份有限公司	22.00	2020/9/28	2021/3/28	1 至 2 年	全额承兑	到期承兑
天津银隆新能源有限公司	天津银隆新能源有限公司	185.40	2020/9/14	2021/3/12	1 至 2 年	全额承兑	到期承兑
合计		**386.99**	-	-	-	-	-

（2）2019 年度

单位：万元

前手单位	出票人	票面金额	出票日	到期日	按应收账款连续计算账龄	期后承兑情况	期后承兑方式
深圳市车电网络有限公司	广州城市用电服务有限公司	340.51	2019/10/16	2020/10/16	1-2 年	全额承兑	到期承兑+背书
深圳市车电网络有限公司	华润置地（深圳）有限公司	51.41	2019/8/13	2020/2/13	1-2 年	全额承兑	到期承兑+背书
深圳市车电网络有限公司	深圳市科陆电子科技股份有限公司	85.49	2019/9/26	2019/12/26	1-2 年	全额承兑	到期承兑
深圳市车电网络有限公司	深圳市车电网络有限公司	926.30	2019/12/10	2020/3/10	1-2 年	全额承兑	到期承兑+背书
多氟多化工股份有限公司	多氟多化工股份有限公司	43.76	2019/11/5	2020/5/5	3-4 年	全额承兑	到期承兑
多氟多化工股份有限公司	多氟多化工股份有限公司	10.00	2019/12/26	2020/6/26	3-4 年	全额承兑	到期承兑
合计		**1,457.47**	-	-	-	-	-

（3）2018 年度

单位：万元

前手单位	出票人	票面金额	出票日	到期日	按应收账款连续计算账龄	期后承兑情况	期后承兑方式
珠海格力智能装备有限公司	银隆新能源股份有限公司	3,120.00	2018/12/12	2019/12/12	1-2 年	净额承兑	到期承兑+背书+保理+贴现
惠州市亿能电子有限公司	惠州市亿能电子有限公司	32.30	2018/7/2	2019/1/2	1-2 年	全额承兑	到期承兑
合计		**3,152.30**	-	-	-	-	-

根据证监会《首发业务若干问题解答》的规定：“应收票据应当按照《企业会计准则第 22 号—金融工具确认和计量》关于应收项目的减值计提要求，根据其信用风险特征考虑减值问题。对于在收入确认时对应收账款进行初始确认，后又将该应收账款转为商业承兑汇票结算的，发行人应按照账龄连续计算的原则对应收票据计提坏账准备”。因此，报告期内公司存在账龄超过 6 个月的商业承兑汇票主要系该客户对应的应收账款账龄较长所致。

（四）2019 年末尚未到期终止确认商业承兑汇票对应事项的具体情况：相关票据的出票方、转让的主要条款、会计处理的合规性；2020 年仍存在以摊余成本计量的金融资产终止确认收益的原因及对应事项

2019 年末尚未到期终止确认商业承兑汇票主要系公司与珠海横琴格力商业保理有限公司进行应收票据保理，具体情况如下：

公司与格力智能在 2018 年 11 月签订了《商谈备忘录》，约定银隆项目天津线项目进行商业折扣处理，经协商后确认累计所需支付剩余设备欠款共计 2.96 亿元，均以商业承兑汇票支付，格力智能对商业承兑汇票的到期兑付承担全部责任。后考虑商业承兑汇票存在较大风险，公司又与格力智能签订《商谈备忘录之补充》协议，约定在 2021 年 3 月 31 日置换完毕。格力智能按上述约定，分别在 2018 年 12 月、2019 年 3 月向公司支付货款，同时，公司分别在 2019 年 3 月、6 月、7 月，按照《商谈备忘录之补充》的约定，与格力智能进行票据置换。格力

智能支付给公司的票据具体时间和金额如下：

单位：万元

实际支付时间	付款方式	金额	出票人	承兑期
2018 年 12 月	银行承兑汇票	4,000.00	银隆新能源股份有限公司	6 个月
2018 年 12 月	商业承兑汇票	17,400.00	银隆新能源股份有限公司	1 年
2019 年 3 月	商业承兑汇票	8,156.55	银隆新能源股份有限公司	1 年
小计		**29,556.55**	-	-
2019 年 3 月	商业承兑汇票置换退回	-4,000.00	银隆新能源股份有限公司	1 年
2019 年 3 月	银行承兑汇票置换	4,000.00	银隆新能源股份有限公司	6 个月
2019 年 6 月	商业承兑汇票置换退回	-2,009.48	银隆新能源股份有限公司	1 年
2019 年 6 月	银行承兑汇票	2,000.00	银隆新能源股份有限公司	6 个月
2019 年 7 月	商业承兑汇票置换退回	-1,819.20	银隆新能源股份有限公司	1 年
2019 年 7 月	银行承兑汇票置换	1,819.20	银隆新能源股份有限公司	6 个月
商业承兑汇票剩余金额		**17,727.87**	-	-

2019 年 8 月 2 日，公司与珠海横琴格力商业保理有限公司（以下简称“格力保理”）签署《应收账款转让合同》，约定公司将持有的基础合同项下形成的对债务人的应收账款转让给格力保理，格力保理同意以本合同的条款与条件为前提与公司开展无追索权的应收账款转让业务。本合同项下的应收账款为公司收到格力智能支付的商业承兑汇票，出票人为银隆新能源，金额为 17,727.87 万元。2019 年 9 月 19 日，公司与格力保理签署《应收账款转让合同》的补充协议，约定转让应收账款金额变更为 15,727.87 万元。

九、说明部分质保金计入其他非流动资产的原因，与客户的约定条款，相关质保金账龄较长的原因及期后回款情况，相关设备及生产线是否存在纠纷或质量等问题

（一）报告期部分质保金计入其他非流动资产的原因

公司自 2020 年 1 月 1 日起执行新收入准则。根据新收入准则，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。依据《企业会计准则第 14 号—收入》应用指南，合同资产应当在资产负债表中单独列示，在资产负债表日，应当根据其流动性在资产负债表中的“合同资产”或“其他非流动资产”项目中填列。公司在与客户签订销售锂电池检测设备和锂电池后段生产线合同时，均会约定质保条款，约定一定比例的质保

金须等到质保期结束后支付，符合新收入准则关于合同资产的定义。公司与客户的质保期一般约定为 1 年，但部分客户要求的质保年限超过 1 年，因此，公司按照流动性将质保期超过 1 年的质保金计入其他非流动资产科目。

（二）与客户的约定条款,相关质保金账龄较长的原因及期后回款情况

报告期内，公司其他非流动资产-质保金中大于 50 万的客户明细如下：

单位：万元

客户名称	约定条款	金额	账龄	期后回款情况
安徽锐能科技有限公司	乙方对其产品硬件提供 36 个月免费保修	55.24	1 年以内	未到质保期，暂未回款
孚能科技（镇江）有限公司	设备自甲方验收合格之日起质保期 2 年，3 年免费校准	248.70	1 年以内	未到质保期，暂未回款
荣盛盟固利新能源科技有限公司	设备质保期为 3 年，质保期内乙方对设备执行三包服务，质保期从验收合格之日起计	53.49	1 年以内	未到质保期，暂未回款
深圳市比亚迪锂电池有限公司坑梓分公司	本合同项下的设备的质量保证期为从签署《设备验收报告》之次日起（设备合格的情况下）3 年，更换后的设备或零部件的质保期自更换完成且经甲方验收合格之次日起重新计算。	69.59	1 年以内	未到质保期，暂未回款
欣旺达电子股份有限公司	乙方提供 3 年保修，自验收合格之日起计算	82.68	1 年以内	未到质保期，暂未回款
合肥鑫城国有资产经营有限公司	乙方提供为期 2 年的原厂售后服务和质量保证，质保期自设备完成安装调试/供货后，从项目验收合格之日起计算；	83.45	1 年以内	未到质保期，暂未回款
山东圣阳电源股份有限公司	设备质保期 24 个月（自设备安装调试完毕，并经最终验收合格之日起算	215.99	1 年以内	未到质保期，暂未回款
合计	-	**809.15**	-	-

公司与客户签订合同时会在合同中明确约定质保期限，公司给予大多数客户的质保期均为 1 年，对于部分首次合作的客户或者客户为上市公司、国有企业的情况下，对方要求的质保条件更高，一般在招投标阶段已明确了更长的质保期要求，因此公司会对此类客户销售合同条款中设置更长的质保期。截至 2021 年 7 月 31 日，上述质保金尚未到期，暂未回款。

（三）相关设备及生产线是否存在纠纷或质量等问题

报告期内质保金期限较长的设备及生产线不存在纠纷或质量等问题，详见“问题 14”之“七、说明报告期内，发行人是否存在产品质量纠纷，相关会计

处理是否《企业会计准则》的规定”相关回复。

十、说明对深圳科陆电子的合作模式，当期确认收入后期末存在暂付款的原因，是否存在其他类似模式的客户

公司与深圳市科陆电子科技股份有限公司（以下简称“科陆电子”）有两种合作模式：一种是公司直接销售产品给科陆电子（包含其子公司），该种模式下2018 年公司产生销售收入 2,296.24 万元；另一种合作模式是公司为了进入储能业务市场，公司拟作为总承包方承担科陆电子子公司宜春市科陆储能技术有限公司（以下简称“宜春科陆”）的《储能工厂配套充放电电力平衡回馈系统项目》建设，该项目公司需向科陆电子采购部分设备，后续该项目没有实际开展合作，截至 2018 年末公司尚有 500 万元预付款未收回，因此列报于其他应收款（暂付款）。

公司与科陆电子直接销售产品的合作模式下，2018 年公司确认 2,296.24 万元收入情况如下：

单位：万元

公司名称	产品类别	合同金额	收入金额	2017 年收款	2018 年收款	2019 年收款	收款合计
深圳市车电网络有限公司	储能产品	2,446.84	2,109.35	-	439.20	2,007.64	2,446.84
深圳市科陆电子科技股份有限公司	锂电池检测设备	177.21	151.85	37.20	86.80	53.21	177.21
南昌市科陆智能电网科技有限公司	锂电池检测设备	41.00	35.04	41.00	-	-	41.00
合计		**2,665.05**	**2,296.24**	**78.20**	**526.00**	**2,060.85**	**2,665.05**

通过上表可知，上述设备销售款项都于 2019 年完成回款，双方合作顺利，不存在纠纷或潜在纠纷。

近年来，储能一直是国家重点关注的领域，在发电侧、输配电侧、用户侧都具有巨大的市场空间，公司的客户与这些应用领域关系密切，在应用方面可以实现合作共赢，提供市场支持。因此，公司近年来一直积极进行储能业务的技术研发储备，寻找合适时机介入储能市场。

2018 年，科陆电子子公司宜春科陆在市场寻求《储能工厂配套充放电电力平衡回馈系统项目》的合作方，公司经过初步沟通和分析，认为可以通过该项目的实施，利用自身技术和人才等优势，抓住储能市场正待发展的大好时机。因此

公司与宜春科陆达成初步合作预期，公司拟作为该项目的总承包方和对方签订3,500.00万的合同。同时因项目需要，公司拟向科陆电子采购4套充放电电力平衡回馈DC装置等设备，拟签订2,925.00万元采购合同。双方协商一致，公司于2018年8月份向对方预付1,000.00万元款项。

后续随着科陆电子经营情况不及预期，公司出于控制经营风险等因素，经与对方协商一致，终止了上述拟开展的项目合作和设备采购，科陆电子分批退回公司预付1,000.00万元款项，2018年退回500万元款项，剩余未退回的500万元款项列报于其他应收款；2019年，科陆电子退回剩余的500万款项，上述款项已全部结清。

报告期内，公司不存在其他类似的合作客户。

综上，2018年公司对科陆电子确认收入主要系销售公司设备所致，同时2018年末存在暂付款系拟开展的项目合作产生的预付款，上述情形与公司和对方的业务合作相匹配，具有合理性。

十一、请保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）中介机构核查程序

保荐人、申报会计师履行了如下核查程序：

1、获取并分析应收账款明细账，访谈发行人管理层，了解应收账款余额占营业收入比例逐年上升的原因；查阅发行人报告期各期前五大客户和前五大新增客户的销售结算模式和信用政策，了解报告期内信用政策变动情况以及新增客户与存量客户信用政策差异情况；

2、查阅同行业可比公司应收账款坏账计提政策，对比分析发行人应收账款坏账计提政策的合理性；获取发行人期末未到期的质保金明细表；检查发行人期后回款情况并对应收账款的可收回性进行分析，复核应收账款坏账准备计提是否充分；

3、访谈发行人管理层，了解账龄1年以内应收账款占比逐年下滑的原因；查阅发行人主要客户公开披露的信息，了解新冠疫情对发行人客户的影响；

4、取得发行人逾期应收账款明细表、销售合同，了解逾期应收账款计算口径，评价逾期应收账款计算口径是否合理，复核发行人逾期应收账款金额、逾期期限、坏账准备计提、期后回款情况；

5、访谈发行人管理层，了解 1 年以上应收账款未收回的原因；访谈主要客户，了解项目基本情况、客户经营状况、与发行人的纠纷或潜在纠纷情况；通过公开信息了解客户的经营状况及偿债能力；结合前述信息分析应收账款的减值迹象；检查期后回款的情况；了解公司坏账计提政策，复核坏账减值测试过程；

6、获取发行人报告期各期应收账款前五名客户账龄情况和期后累计回款金额及比例，分析是否存在需要单项计提坏账准备的情形；

7、获取发行人应收票据台账，查看应收票据的类型，抽取大额的应收票据核查是否均由客户出票或背书转让给发行人；

8、获取发行人票据台账及相应合同/订单，核查发行人报告期内票据结算情况、是否存在真实交易背景，核查报告期内发行人是否存在应收账款转换为应收票据以及应收票据转换为应收账款的情况并分析其合理性；获取各期应收商业票据账龄表，结合应收账款账龄情况，分析超过 6 个月的商业承兑汇票是否存在合理性，抽取样本，检查超过 6 个月的商业承兑汇票期后承兑情况、承兑的方式；获取 2019 年末尚未到期终止确认商业承兑汇票对应事项的相关合同、核查合同的主要条款，分析其是否符合《企业会计准则第 22 号—金融工具确认与计量》（财会[2017]7 号）的相关规定；

9、核查发行人与客户签订的销售合同中的质保金条款，分析发行人关于质保金的会计处理是否符合企业会计准则等规定，同时结合应收账款期后回款核查质保金的期后回款情况；通过客户访谈和查询公开网站信息核查报告期内质保金期限较长的设备及生产线是否存在纠纷或质量等问题；

10、访谈发行人管理层，了解发行人与深圳科陆电子的合作模式以及报告期内双方的合作情况。

（二）中介机构核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人报告期内应收账款余额占营业收入比例逐年上升，剔除银隆项目，该比例较稳定，发行人报告期内应收账款余额占当期营业收入比例的变动与业务相匹配，具有合理性；发行人不存在通过放松信用政策刺激销售的情形；

2、发行人应收账款坏账计提政策与同行业可比公司不存在实质性差异，应收账款期后回款整体情况良好，主要客户持续回款，发行人应收账款坏账准备计提充分、合理；

3、发行人账龄 1 年以内应收账款占比逐年下滑，主要系受部分客户付款延期所致，同时发行人应收账款期后回款良好，故不存在重大回收风险；新冠疫情对发行人大部分客户未产生重大不利影响，相关款项的回收风险未发生重大不利变化；

4、报告期各期末，发行人逾期应收账款占比逐年下滑，逾期应收账款计算口径符合信用政策，期后回款情况正常；发行人逾期应收账款期后回款付款方与交易的具体客户一致，发行人逾期应收账款期后回款真实；

5、发行人 1 年以上应收账款未收回原因符合业务情况，和相关客户之间不存在纠纷或潜在纠纷；应收账款不存在减值迹象，发行人已充分识别应收账款的信用风险并计提信用减值损失，上述应收账款期后回款正常，坏账计提充分；

6、报告期各期发行人应收账款前五名客户期后累计回款情况较好，不存在需要单项计提坏账的情形；

7、报告期各期虽然存在应收商业票据的出票方与发行人客户不一致的情况。但是大多数票据的出票人和发行人的客户为关联关系，与发行人客户具有匹配性；2019 年有部分商业承兑汇票前手单位与出票方虽然无关联关系，但该票据均系发行人客户通过正常销售商品后的背书行为取得，且期后已到期承兑，对发行人的经营情况未产生重大影响；

8、报告期内，发行人不存在无真实交易背景的票据往来，不存在使用无真实贸易背景的应收票据进行融资的情形；报告期存在应收账款转为应收票据的情况，亦存在应收票据转换为应收账款的情况，应收账款与应收票据转换情况及其原因具有合理性；发行人报告期内公司存在账龄超过 6 个月的商业承兑汇票主要

系该票据前手单位对应的应收账款账龄较长所致且期后均已通过兑付、背书或贴现的方式完成了承兑；2019 年末尚未到期终止确认商业承兑汇票及 2020 年仍存在以摊余成本计量的金融资产终止确认收益的会计处理具有合规性；

9、报告期内，发行人存在较大金额的其他非流动资产-质保金主要系发行人与客户签订合同时约定的质保期期限较长所致，发行人质保金的会计处理符合企业会计准则的规定，同时因质保期未到期，质保金期后暂未回款；报告期内质保金期限较长的设备及生产线不存在纠纷或质量等问题；

10、报告期内，发行人与科陆电子的合作模式具有商业合理性，发行人与其他客户不存在类似的合作模式。

（三）说明对应收账款坏账准备计提充分性的核查方法、核查过程、核查证据、核查比例及核查结论

针对应收账款坏账准备计提充分性，保荐人及申报会计师采取了针对性核查措施，予以了重点关注并保持了足够的谨慎性。具体核查程序如下：

1、测试管理层对应收款项（含应收账款、应收款项融资中应收账款）计提减值准备的关键内部控制设计和控制的有效性；

2、获取同行业可比公司的年度报告，分析其坏账计提政策及坏账计提比例，并与发行人的政策和比例进行对比；

3、获取报告期各期末应收账款账龄明细表并进行复核，了解长账龄账款余额未收回的原因；

4、检查公司单项计提坏账准备的应收账款审批流程，检查所采用的坏账准备计提会计政策的合理性；

5、通过比较前期坏账准备计提数与实际发生数，并结合对期后回款的检查，评价应收款项（含质保金）坏账准备计提的充分性及适当性；

6、通过公开信息查询了解主要客户的信用及经营风险，分析公司应收账款坏账计提的充分性；

7、通过分析发行人应收账款的账龄和查询主要客户的工商信息，并执行应

收账款函证程序、替代测试程序及检查期后回款情况，评价应收账款坏账准备计提的合理性。报告期各期末，公司应收账款函证情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
账面余额	13,728.93	9,250.41	6,854.98
发函金额	12,899.47	8,898.87	6,444.73
发函比例	93.96%	96.20%	94.02%
回函确认金额	9,137.90	6,490.89	5,620.60
回函确认比例	70.84%	72.94%	87.21%
替代测试确认金额	2,937.26	1,496.47	324.21
替代测试确认比例	22.77%	16.82%	5.03%
回函及替代测试确认金额	12,075.16	7,987.36	5,944.81
回函及替代测试确认比例	93.61%	89.76%	92.24%

8、对主要客户进行实地访谈，确认应收账款的真实性。访谈核查情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
账面余额	13,728.93	9,250.41	6,854.98
访谈确认金额	10,339.15	6,077.94	4,077.35
访谈确认比例	75.31%	65.70%	59.48%

经核查，保荐人、申报会计师认为：报告期内，发行人应收账款坏账准备计提政策符合自身经营及客户管理的实际情况，发行人应收账款坏账准备计提是充分、合理的。

21．关于存货

根据申报材料：

（1）报告期各期末，公司的存货账面价值分别为 18,530.89 万元、9,125.50 万元和 13,714.63 万元。

（2）报告期各期末，公司的发出商品账面价值分别为 13,867.48 万元、3,922.63 万元和 8,689.15 万元。2019 年末，发出商品余额大幅下降主要由于银隆项目完成验收。

（3）报告期各期末，公司的半成品账面价值分别为 1,226.08 万元、1,974.75

万元和 1,973.52 万元。

（4）报告期各期末，库龄 1 年以上存货账面价值分别为 442.64 万元、1,336.41 万元和 1,551.07 万元，呈上升趋势。

（5）报告期各期末，公司的存货跌价准备金额分别为 248.11 万元、437.66 万元和 949.21 万元。公司的存货跌价准备计提比例高于同行业可比公司均值。2020 年存货跌价准备上升，发行人解释为因开拓比亚迪的刀片电池后段生产线业务，进行了一定的让利。

（6）公司未说明 2020 年发出商品期后确认收入的情况。

（7）发行人 2018-2020 年的采购金额为 1.10 亿元、1.08 亿元和 1.98 亿元，各期营业成本中直接材料金额为 2.0 亿元、2 亿元和 1.52 亿元，研发费用中物料损耗金额不足 500 万元，各期末存货余额为 1.88 亿元、0.96 亿元和 1.47 亿元。各期生产人员及外协的支出较少，存货各项目的主要构成内容为材料支出。

请发行人：

（1）结合采购模式、经营模式、生产周期、备货政策等因素，补充说明存货结构、存货占营业成本比例的合理性，与同行业可比公司的差异情况及差异原因。

（2）结合发行人主要生产工艺，进一步说明在产品和半成品的划分依据。

（3）说明 2020 年发出商品对应的主要客户、期后确认收入的情况，若期后确认收入比例较低，请进一步分析原因及合理性。

（4）说明报告期各期末发出商品的主要内容、金额、库龄情况，发出商品库龄一年以上的形成原因，是否存在潜在的质量问题纠纷，对发出商品的管理制度，报告期各期发出商品是否存在退回；结合上述内容和各期末发出商品期后结转成本、确认销售情况说明发出商品减值准备计提是否充分。

（5）说明比亚迪刀片电池后段生产线业务相关项目的订单获得方式、合同金额、存货成本，相关跌价准备计算过程，是否存在低于成本价销售的情形，是否损害发行人利益，是否存在不正当竞争的行为，相关业务是否具有可持续

性。

（6）说明库龄 1 年以上的各类存货金额逐年上升的原因，是否与客户存在纠纷或潜在纠纷，是否表明公司的原材料或产品存在过时的风险，相关存货跌价准备计提是否充分。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明：

（1）存货函证的具体内容、具体方式、过程及对象、比例，函证内容是否包含发出商品，客户未验收如何判定发出商品金额，函证差异情况及原因、函证客户未回函的替代程序。

（2）存货监盘的具体情况，包括参与监盘时间、地点、人员、范围、各类存货监盘方法、程序、监盘比例、实施的其他替代程序的性质及实施的具体情况、是否现场取得经发行人确认的盘点表以及相关结果的处理情况、监盘比例是否充分。

（3）避免发行人将当期应结转成本费用计入存货科目的核查方法、比例、结论，论证相关核查的充分性、有效性。

（4）对存货可变现净值确定的合理性、谨慎性，存货跌价准备计提的充分性是否采取了针对性核查措施，是否予以了重点关注，以及具体核查情况。

（5）报告期各期采购金额远低于当期营业成本结转金额并在期末形成大额存货的合理性，相关金额及其对应事项的真实性及准确性。

回复：

一、结合采购模式、经营模式、生产周期、备货政策等因素，补充说明存货结构、存货占营业成本比例的合理性，与同行业可比公司的差异情况及差异原因

（一）结合公司的采购模式、经营模式、生产周期、备货政策补充说明存货结构、存货占营业成本比例的合理性

1、公司的存货结构分析

公司主要从事锂电池检测设备、锂电池后段生产线研发、生产和销售。公司

产品具有多样性、定制化、非标准化等特点，因此公司主要采取“以销定产、以产定购”的生产经营模式。

公司建立了完善的生产、采购流程，以提高存货的周转效率。具体而言，生产计划人员根据业务部门下发销售预测及订单情况按照先后顺序制定周生产计划、设备出货计划。PMC 部根据生产计划以研发部确认的 BOM 为依据或者系统投料工单，根据现有库存结存、在途订单、工单在制状况转换为物料备料需求量。PMC 部对当日销售部所下之订单在当日之内将订单物料分解并将准确的缺料信息提交“物料需求计划”。采购部在收到“物料需求计划”后 8 小时内对所需物料与供应商确认交期，负责跟催；紧急物料需在 4 小时内完成交期的回复。

公司的存货可分细为原材料、在产品、库存商品、发出商品、委托加工物资及半成品等。报告期内，考虑到公司 2018 年末发出商品中银隆项目的余额为 11,381.49 万元，金额较大，为保证数据可比性，因此将 2018 年末发出商品中的银隆项目剔除进行分析。剔除后的存货结构如下：

单位：万元

项目	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
原材料	1,228.07	8.37%	987.22	10.32%	1,714.61	23.18%
在产品	1,736.46	11.84%	1,573.26	16.45%	718.55	9.71%
库存商品	597.29	4.07%	987.94	10.33%	1,047.88	14.17%
发出商品	8,689.15	59.26%	3,922.63	41.02%	2,485.99	33.61%
委托加工物资	439.35	3.00%	117.35	1.23%	204.39	2.76%
半成品	1,973.52	13.46%	1,974.75	20.65%	1,226.08	16.57%
存货余额	**14,663.85**	**100.00%**	**9,563.16**	**100.00%**	**7,397.50**	**100.00%**

（1）原材料、在产品、库存商品、委托加工物资及半成品变动及分析

公司不同于使用单一原材料或标准原材料生产标准化产品的连续生产型企业，报告期各期末的原材料、在产品、库存商品、委托加工物资及半成品的余额和占比受年末物料所处生产状态影响，具有一定的随机性。

公司主要采取以产定购的采购模式，并从资金占用、存货管理、生产场地、生产交付等角度考虑，将存货规模控制在合理范围，提高存货的周转效率。总体

来看，报告期各期末，公司原材料、在产品、库存商品、委托加工物资及半成品的账面余额合计为 4,911.51 万元、5,640.52 万元及 5,974.69 万元，公司报告期内原材料、在产品、半成品、库存商品的合计余额随着业务规模的增长而稳步增长。报告期内，上述存货合计占比分别为 66.39%、58.98%及 40.74%，2020 年占比下降幅度较大，主要系随着锂电池后段生产线在执行订单增长，发出商品金额和占比大幅提升导致。

原材料主要为电子元器件、结构件、外购组件、仪器仪表等，其中原材料中的标准零部件会根据市场成熟供应渠道直接采购，定制外协件由公司向供应商提供设计图纸和技术、质量要求等，供应商自行采购原材料后按照要求进行加工生产，在完工后交付公司。基于公司采取“以销定产、以产定购”的生产经营模式，公司会适当结合在手订单情况进行原材料采购，同时保持一定的安全库存量。

委托加工物资主要为线材包和 PCBA。公司为了提升交付效率，集中精力投入到产品的研发和核心环节，会将部分技术含量较低的部件通过委托加工的方式采购。

在产品主要为根据备货需要和销售订单安排生产的尚未完工的产品。公司锂电池检测设备的生产周期大约是 30-45 天。锂电池后段生产线类业务视具体项目要求会有不同，生产周期更长。

库存商品主要为已完工尚未发货的产品。由于公司的产品具有多样性、定制化、非标准化等特点，同时采用“以销定产”的经营模式，因此报告期末公司会根据客户的需求及实际情况来发货。库存商品期末余额的变动主要受生产完工时间和发货时间的影响，金额和占比均较低。

半成品主要为已经完成某些工序的产品，主要包括已经完工的电源模块、PCBA、线材及已完成组装工序尚待进一步调试、安装及老化测试的产品。随着公司技术的成熟，部分必需的半成品可实现标准化，因此公司为了提高交付效率、提升交付能力，会合理储备一定量的半成品。

（2）发出商品变动及分析

发出商品为公司已发货但尚未验收的产品。发行人的产品存在安装、调试及

验收等程序，锂电池检测设备安装调试时间基本为 1-2 周，具体安装时间视通道数量而定，验收周期一般为 1-3 个月。锂电池后段自动化生产线项目规模较大，且调试和验收周期通常长于锂电池检测设备。报告期各期末，发出商品剔除银隆项目后主要构成情况如下：

单位：万元

类别	2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
锂电池检测设备	4,093.58	47.11%	3,538.23	90.20%	1,699.26	68.35%
锂电池后段生产线	4,531.83	52.16%	166.52	4.25%	210.39	8.46%
其他	63.74	0.73%	217.88	5.55%	576.34	23.18%
合计	**8,689.15**	**100.00%**	**3,922.63**	**100.00%**	**2,485.99**	**100.00%**

报告期内，公司发出商品占存货余额的比例分别为 33.61%、41.02%及 59.26%。从上表可知，剔除银隆项目后，公司 2018 年、2019 年的发出商品主要以锂电池检测设备为主，2019 年公司锂电池检测设备在执行订单增多导致公司的发出商品增加，2020 年公司在锂电池后段生产线在执行订单大幅增加，结合锂电池后段生产线的安装及验收周期较长的原因导致 2020 年末的发出商品余额及占比大幅增加。

综上而言，不同于使用单一原材料或标准原材料生产标准化产品的连续生产型企业，公司的产品具备多样性、定制化等特点，发行人结合资金占用、存货管理、生产场地、生产交付等方面将存货规模控制在合理的水平，报告期内除发出商品外公司存货随业务增长而稳步增长，发行人的存货结构具有合理性。

2、公司存货占营业成本的比例分析

报告期内，剔除银隆项目后，公司的存货余额、营业成本及营业收入的情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
存货余额	14,663.85	9,563.16	7,397.50
营业成本	17,669.76	10,364.56	8,384.28
营业收入	30,328.61	19,226.18	14,935.87
存货余额占营业收入比例	48.35%	49.74%	49.53%

存货余额占营业成本比例	82.99%	92.27%	88.23%

报告期内，剔除银隆项目影响后，公司存货余额占营业成本的比例分别为88.23%、92.27%及82.99%，占营业收入的比例分别为49.53%、49.74%及48.35%，总体占比波动较小。

报告期内，剔除银隆项目影响后，公司的内部存货结构按照发出商品及除发出商品外的其他存货的结构及占营业成本的情况如下：

单位：万元

类别	2020年12月31日		2019年12月31日		2018年12月31日	
	金额	占营业成本比例	金额	占营业成本比例	金额	占营业成本比例
原材料、委托加工物资、半成品、在产品及库存商品合计	5,974.69	33.81%	5,640.52	54.42%	4,911.51	58.58%
发出商品	8,689.15	49.18%	3,922.63	37.85%	2,485.99	29.65%
其中：锂电池检测设备	4,093.58	23.17%	3,538.23	34.14%	1,699.26	20.27%
锂电池后段业务生产线	4,531.83	25.65%	166.52	1.61%	210.39	2.51%
其他	63.74	0.36%	217.88	2.10%	576.34	6.87%
存货余额	14,663.84	82.99%	9,563.15	92.27%	7,397.50	88.23%
营业成本	17,669.76	100.00%	10,364.56	100.00%	8,384.28	100.00%

综上所述，公司2018年、2019年存货余额占公司营业成本较为稳定，2020年公司存货余额占营业成本的比例较2018年、2019年降低，主要系以下原因：

（1）剔除银隆项目后，公司业务快速增长的同时保持了较好的存货管理水平，公司报告期内除发出商品外的存货合计余额增长幅度较小，公司结合资金占用、存货管理、生产场地、生产交付等方面将存货规模控制合理的水平，提高存货的周转效率。

（2）公司2020年的锂电池后段业务生产线在执行订单较多，导致期末发出商品余额快速增长，导致发出商品的余额占营业成本的比例增加。

整体而言，在上述两方面的因素影响下，公司2020年末存货余额占营业成本的比例略低于2018年和2019年，具有合理性。

（二）同行业可比公司差异情况及差异原因

公司剔除银隆项目后与可比公司存货结构情况如下：

单位：万元

年度	项目	先导智能	杭可科技	星云股份	赢合科技	行业平均	瑞能股份
2018 年末	原材料	5.11%	5.11%	29.78%	20.85%	15.21%	23.18%
	在产品	37.99%	12.93%	11.55%	26.02%	22.12%	9.71%
	库存商品	6.66%	14.85%	8.86%	9.52%	9.97%	14.17%
	发出商品	50.24%	67.11%	13.79%	43.40%	43.64%	33.61%
	委托加工物资	-	-	-	-	-	16.57%
	半成品	-	-	36.02%	0.21%	18.12%	6.53%
2019 年末	原材料	4.02%	5.48%	19.24%	19.11%	11.96%	10.32%
	在产品	40.66%	8.36%	18.84%	28.76%	24.16%	16.45%
	库存商品	0.51%	12.43%	9.93%	31.41%	13.57%	10.33%
	发出商品	54.81%	73.72%	25.32%	20.27%	43.53%	41.02%
	委托加工物资	-	-	2.09%	0.04%	1.07%	1.23%
	半成品	-	-	24.58%	0.41%	12.50%	20.65%
2020 年末	原材料	4.42%	12.40%	23.88%	21.21%	15.48%	8.37%
	在产品	57.13%	14.57%	25.69%	17.66%	28.76%	11.84%
	库存商品	0.13%	9.77%	11.30%	38.34%	14.89%	4.07%
	发出商品	38.32%	63.26%	22.06%	22.43%	36.52%	59.26%
	委托加工物资	-	-	0.06%	0.01%	0.04%	3.00%
	半成品	-	-	17.02%	0.34%	8.68%	13.46%

1、不同于使用单一原材料或标准原材料生产标准化产品的连续生产型企业，公司与同行业可比公司的产品均具有多元化、定制化及非标准化的特点。根据上表，公司与同行业可比公司报告期内原材料、在产品、库存商品、发出商品、委托加工物资及半成品结构均存在较大波动，主要受年末物料所处生产状态影响，符合行业特点。

2、根据上表，先导智能和杭可科技主要业务为锂电池生产线业务，该类业务验收周期长于单机设备业务，因此发出商品占比较高；反之，星云股份主要业务为锂电池检测设备，因此发出商品占比较低。2018 年和 2019 年，公司的发出

商品占比分别为33.61%和41.02%，占比相对较低；2020年，随着公司锂电池后段生产线业务的在执行订单增长，发出商品占比提升至59.26%，符合行业特点。

报告期内，公司剔除银隆项目后与同行业可比公司存货余额占营业成本的比例情况如下：

可比公司名称	2020年末/度	2019年末/度	2018年末/度
先导智能	76.07%	77.50%	102.28%
杭可科技	109.75%	132.16%	134.88%
星云股份	59.62%	90.16%	84.02%
赢合科技	104.74%	124.00%	151.23%
行业平均	87.55%	105.96%	118.10%
瑞能股份	82.99%	92.27%	88.23%

公司报告期内存货余额占营业成本的比例处于行业中间位置。2018 年和2019 年，剔除银隆项目后公司的主要收入来源为锂电池检测设备，存货占比与星云股份相近。2020 年，不同可比公司的存货占比情况差异较大，但随着锂电池行业的快速发展，可比公司的收入规模均有所提升，存货占比较2019年也均有所下降，与发行人存货占比变动趋势相符。

二、结合发行人主要生产工艺，进一步说明在产品和半成品的划分依据

（一）锂电池检测设备生产工艺

公司检测设备主要由机柜、机壳、各类功能电路板、电路板之间及设备与上位机通讯、供电使用的连接线束、工控机、仪器仪表等组成，涉及的主要生产工艺如下：

机柜、机壳、针床等结构件，公司提供设计图纸，由从事五金加工生产的供应商完成机械加工。

执行各种电能转换、信号传输通讯用的电路板，由公司研发人员完成电路设计，交由专业从事电路板生产制造的 PCB 厂商按照设计生产出电路板。公司根据电路对应的BOM单，将电子元器件、电路板，交由PCBA厂商，将电子元器件通过贴片机等焊接设备焊接至电路板。

公司设备组装时，由公司生产人员将研发部门开发的相关软件程序，称下位

机软件，烧录至电路板中。

工控机由相关厂商提供，仅作公司上位机软件运行平台之用，主要用于安装公司开发的设备配套软件，或称上位机软件。通过上位机软件输入相应指令，该指令传输至设备中，以执行相关的检测功能，并保存检测结果。

（二）锂电池后段生产线生产工艺

在锂电池检测设备生产工艺的基础上，锂电池后段生产线涉及的其他配套设备，根据客户的工艺要求，在形成整体方案后，将设计方案形成的工艺参数提供给配套设备生产商并进行采购。

锂电池后段生产线各设备完成生产后，通过组装、设备连接、数据通信及交互等调试工作，以实现生产线实时控制以及连续生产动作。

（三）在产品和半成品的划分依据

公司产品所需要的标准件、外协加工定制件及委托加工，所需结构件的机械加工、PCB 电路板的制造、PCBA 的贴片及插件、线材的定制等加工制造环节，在产业链上有专业分工，由各供应商按照要求完成。公司生产部门负责灌装软件、模块组装与调试、整机组装与调试、校验和老化测试。

结合公司上述锂电池检测设备和锂电池后段生产线的生产过程及主要核心工艺流程，公司将已经完成某些工序的产品归类为半成品，诸如已经完成的 PCBA、线材包、已完成组装工序尚待进一步调试、安装及老化测试的模块。

公司将生产过程中尚未完工的产品分为在产品，主要包括生产过程中的 PCBA、正在组装调试的模块、处于组装调试校验及老化测试中的整机等尚未完工的产品。

三、说明 2020 年发出商品对应的主要客户、期后确认收入的情况，若期后确认收入比例较低，请进一步分析原因及合理性。

截至 2020 年末，公司发出商品余额为 8,689.15 万元，占存货余额的比例为 59.26%，具体情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	发出商品余额	已确认收入金额	已确认的比例	未确认的原因
1	山东超电新能源科技发展有限公司	2,375.00	2,371.90	99.87%	试用机未确认收入
2	宁乡市比亚迪投资控股有限公司	2,061.57	2,061.57	100.00%	已确认
3	郑州恒大新能源科技发展有限公司	603.00	603.00	100.00%	已确认
4	马鞍山南实科技有限公司	396.32	394.28	99.48%	试用机未确认收入
5	昆山聚创新能源科技有限公司	333.11	330.08	99.09%	试用机未确认收入
6	其他	2,920.14	1,791.42	61.35%	-
合计		**8,689.15**	**7,552.24**	**86.92%**	-

注：上述表格中收入确认情况未经审计。

综上，公司 2020 年末发出商品余额为 8,689.15 万元，截至 2021 年 7 月 31 日已确认收入 7,552.24 万元，占比 86.92%。发行人 2020 年末发出商品期后确认收入比例较高。

四、说明报告期各期末发出商品的主要内容、金额、库龄情况，发出商品库龄一年以上的形成原因，是否存在潜在的质量问题纠纷，对发出商品的管理制度，报告期各期发出商品是否存在退回；结合上述内容和各期末发出商品期后结转成本、确认销售情况说明发出商品减值准备计提是否充分

（一）各期末发出商品的主要内容、金额、库龄情况

公司发出商品主要核算已发至客户现场但尚未进行安装调试或正在进行安装调试，但尚未验收的锂电池检测设备、锂电池后段生产线等产品。

报告期各期末，发出商品主要构成及占发出商品余额比例情况如下：

单位：万元

类别	2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
锂电池检测设备	4,093.58	47.11%	3,538.23	90.20%	1,699.26	12.25%
锂电池后段生产线	4,531.83	52.16%	166.52	4.25%	11,591.89	83.59%
其他	63.74	0.73%	217.88	5.55%	576.34	4.16%
合计	**8,689.15**	**100.00%**	**3,922.63**	**100.00%**	**13,867.48**	**100.00%**

报告期各期末，公司发出商品的库龄情况如下：

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	比例	金额	比例	金额	比例
1 年以内	7,915.72	91.10%	3,294.42	83.99%	13,802.83	99.53%
1 年以上小计	773.43	8.90%	628.21	16.01%	64.65	0.47%
其中：1-2 年	392.45	4.52%	571.42	14.57%	46.83	0.34%
2-3 年	338.89	3.90%	43.96	1.12%	16.96	0.12%
3 年以上	42.09	0.48%	12.83	0.33%	0.86	0.01%
合计	**8,689.15**	**100.00%**	**3,922.63**	**100.00%**	**13,867.48**	**100.00%**

（二）发出商品库龄一年以上的形成原因

报告期各期末，公司库龄一年以上的发出商品余额分别为 64.65 万元、628.21 万元、773.43 万元，占存货余额的比例分别为 0.34%、6.57%、5.27%。截至 2020 年末，公司主要一年以上发出商品情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	发出商品余额	期后验收情况及未验收的原因
1	珠海格力智能装备有限公司	176.46	2021 年 4 月已验收
2	苏州安靠电源有限公司	68.86	客户经营困难，验收周期较长
3	浙江衡远新能源科技有限公司	66.05	2021 年 1 月已验收
4	福建巨电新能源股份有限公司	58.49	2021 年 6 月已验收
5	孚能科技（镇江）有限公司	38.60	2021 年 6 月已验收
6	试用机	263.17	-
7	其他	101.80	-
合计		773.43	-

公司库龄一年以上的发出商品形成原因主要如下：

1、公司产品为非标定制化产品，在现场安装调试过程中，由于客户的个性化需求，小部分项目存在根据客户要求进行设备优化的情况，将影响设备的验收进度，导致公司小部分设备验收周期较长。

2、个别客户因经营转向或经营困难，缺少验收所需的电源产品进行测试，无法形成验收所需的技术数据，因此验收周期较长。

3、公司存在一部分试用机库龄较长。公司试用机主要是在销售过程中为了让客户提前熟悉公司产品而给客户发出但尚未验收的产品。公司的试用机后期会通过客户验收确认或者退回后转销售的方式处理。由于给予客户一段时间的试用或者转销售的周期较长，公司的部分试用机库龄在一年以上。

综上，发行人库龄一年以上的发出商品金额较小，占存货比例分别为 0.34%、6.57%、5.27%，占比较小，对公司不具有重大影响。截至 2021 年 7 月 31 日，公司 2020 年末前五大库龄一年以上的发出商品逐步完成验收，已验收金额为 339.60 万元。

（三）是否存在潜在的质量问题纠纷，发出商品的管理制度和退回情况

公司制定了《仓库物料管理控制程序》《样机试用管理规范》《设备销售送货、安装及验收管理规范》，对发出商品在出厂、运输、签收、项目交付等环节的业务流程予以规范，对各方的实物责任予以明确，以确保发出商品的安全、完整。

截至 2021 年 7 月 31 日，报告期各期末发出商品期后退回情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
发出商品金额	8,689.15	3,922.63	13,867.48
期后退回金额	224.65	386.34	438.66
期后退回金额（剔除试用机）	8.47	92.46	150.18
退回比例（剔除试用机）	0.10%	2.36%	1.08%

公司发出商品退回原因主要是试用机的回收，以及设备安装调试后未匹配客户实际需求，经协商后退回。除试用机外，其他期后退回的发出商品金额占比非常小，对公司的日常经营不构成重大影响。

截至本问询函回复出具日，公司发出商品不存在潜在的质量问题纠纷。

（四）结合上述内容和各期末发出商品期后结转成本、确认销售情况说明发出商品减值准备计提是否充分

1、公司发出商品主要核算已发至客户现场但尚未进行安装调试或正在进行安装调试，但尚未验收的锂电池检测设备、锂电池后段生产线等产品。报告期各

期末，1 年以内的发出商品占比分别为 99.53%、83.99%、91.10%，因此发出商品库龄主要集中在 1 年以内。

2、报告期各期末，公司库龄一年以上的发出商品余额分别为 64.65 万元、628.21 万元、773.43 万元，占存货余额的比例分别为 0.34%、6.57%、5.27%，占比较小，主要系根据客户进行设备优化、试用机等原因形成。截至 2021 年 7 月 31 日，公司 2020 年末前五大库龄一年以上的发出商品逐步完成验收，已验收金额为 339.60 万元。

3、报告期内公司发出商品不存在潜在的质量问题纠纷，公司制定了《仓库物料控制程序》《样机试用管理规范》《设备销售送货、安装及验收管理规范》，对发出商品在出厂、运输、签收、项目交付等环节的业务流程予以规范，对各方的实物责任予以明确，以确保发出商品的安全、完整。

4、截至 2021 年 7 月 31 日，报告期各期末发出商品结转比例分别为 95.71%、84.37%和 86.92%，结转比例较高。

综上所述，公司于报告期各期末结合上述情况对发出商品进行全面清查后计提跌价准备，报告期各期末发出商品计提的跌价准备分别为 64.98 万元、197.58 万元及 497.89 万元，存货跌价准备计提充分。

五、说明比亚迪刀片电池后段生产线业务相关项目的订单获得方式、合同金额、存货成本，相关跌价准备计算过程，是否存在低于成本价销售的情形，是否损害发行人利益，是否存在不正当竞争的行为，相关业务是否具有可持续性

（一）比亚迪刀片电池后段生产线业务订单获得方式及合同金额

2019 年公司即配合比亚迪进行刀片电池的研发，并逐步经过样机试用、数据验证、技术细节详细沟通确认等阶段，成为比亚迪刀片电池的生产设备供应商，并在 2020 年首次成功向比亚迪提供基于串联化成方案的刀片电池后段生产线。报告期内，公司相关设备运用在刀片电池上的合同金额及获得方式如下：

单位：万元

客户名称	项目名称	获得方式	合同金额（含税）	合同签订时间

客户名称	项目名称	获得方式	合同金额（含税）	合同签订时间
东莞市德瑞精密设备有限公司	比亚迪串联化成项目	洽谈	1,993.00	2020/9/28
重庆弗迪锂电池有限公司	RCDS-1000V250A-4CH-450KW	招投标	265.52	2020/2/26
重庆弗迪锂电池有限公司	PACK 测试柜	招投标	252.00	2020/9/27
宁乡市比亚迪投资控股有限公司	40A38CH 化成检测柜	招投标	1,983.78	2020/9/28
宁乡市比亚迪投资控股有限公司	PACK 测试柜	招投标	315.00	2020/9/28
合计	-	-	**4,809.30**	-

截至 2021 年 7 月 31 日，公司新增的在手订单用于比亚迪刀片电池的合同金额及获得方式如下：

单位：万元

客户名称	获得方式	合同金额（含税）
西安众迪锂电池有限公司	招投标	9,502.94
重庆弗迪锂电池有限公司	招投标	2,963.00
青海弗迪电池有限公司	招投标	1,058.00
贵阳比亚迪实业有限公司	招投标	315.00
合计	-	**13,838.94**

公司向东莞德瑞销售产品用于比亚迪刀片电池产线，系通过洽谈取得订单。东莞德瑞为比亚迪参股子公司，系比亚迪重要的锂电池后段生产线的集成商。因此，发行人在与比亚迪合作前期通过东莞德瑞销售产品，最终用于比亚迪刀片电池生产。

随着公司与比亚迪合作关系愈发紧密，公司直接参与到比亚迪的业务中，因而后续采用招投标的方式获取比亚迪的相关订单，贵阳比亚迪实业有限公司、宁乡市比亚迪投资控股有限公司、西安众迪锂电池有限公司及重庆弗迪锂电池有限公司均为比亚迪控制下的企业，上述公司采购的产品均用于比亚迪刀片电池生产。

（二）比亚迪刀片电池后段生产线存货成本、相关跌价准备计算过程

截至 2020 年末，公司对宁乡市比亚迪投资控股有限公司发出商品余额为 2,061.57 万元（含运费），主要由 RN20200907001CYP 和 RN20200921002CYP 两个合同构成，期末通过减值测试对上述发出商品计提 328.66 万元的跌价准备，

对应的合同为 RN20200907001CYP 的发出商品，减值的原因主要系合同可变现净值低于成本所致。

公司发出商品的可变现净值=合同售价-至完工估计将发生的成本-估计销售费用-估计的相关税金

其中：

估计销售费用=合同售价*本年度利润表中销售费用/本年度利润表中营业收入；

估计的相关税金=合同售价*本年度利润表中营业税金及附加/本年度利润表中营业收入。

2020 年末，公司对宁乡比亚迪投资控股有限公司发出商品跌价计提情况如下：

单位：万元

合同编号	名称	合同金额（不含税）	估计销售费用	相关税金	可变现净值	发出商品金额（成本金额）	跌价金额
RN20200907001CYP	长沙比亚迪串联化成（含配件）	1,755.56	150.80	17.20	1,587.55	1,916.21	328.66

综上，公司对宁乡比亚迪投资控股有限公司发出商品计提较大金额的跌价主要系根据公司的存货跌价政策，该合同可变现净值低于成本所致。公司对其计提的存货跌价准备充分、合理，且符合会计准则的要求。

（三）是否存在低于成本价销售的情形，是否损害发行人利益，是否存在不正当竞争的行为，相关业务是否具有可持续性

公司始终关注行业前沿技术的发展路线、客户的工艺需求，并指导研发方向，2020 年比亚迪正式推出基于磷酸铁锂技术的“刀片电池”，并通过了严苛的针刺安全测试，获得市场的广泛关注。公司的串联化成方案在前期即配合比亚迪的研发测试，并应用于刀片电池的量产。同时伴随着锂电池行业的飞速发展，大力拓展锂电池后段生产线业务客户，为抓住市场机遇快速进入头部锂电池厂商供应商体系，提高品牌知名度，对比亚迪相关项目报价进行了一定的让利。

该项目在实施过程中，由于刀片电池产线业务的经验存在一定的欠缺，导致实施过程中的安转成本超出预计的成本，公司基于审慎性的原则对宁乡比亚迪投资控股有限公司的串联化成项目发出商品进行了减值测试且提了跌价准备，同时，2021 年 1-6 月，发行人比亚迪刀片电池相关项目验收金额 2,257.33 万元，截至 2021 年 7 月 31 日，公司比亚迪刀片电池相关在手订单金额已达 1.38 亿元，总体来看，公司在前期合作中的让利带来了公司订单的增长和市场地位的提升，增强了公司的可持续发展能力，符合公司和股东利益，不存在损害发行人利益的情形。由于经验不足，导致后期的成本超过预期，但公司不存在低于成本价销售的情况。公司获取比亚迪的订单大部分通过招投标的方式产生，履行了严格的招投标流程，不存在不正当竞争的行为。

截至 2021 年 7 月 31 日，比亚迪刀片电池相关在手订单已达到 1.38 亿元，具有可持续性。

六、说明库龄 1 年以上的各类存货金额逐年上升的原因，是否与客户存在纠纷或潜在纠纷，是否表明发行人的原材料或产品存在过时的风险，相关存货跌价准备计提是否充分

（一）公司库龄一年以上的各类存货金额及其逐年上升的原因，是否与客户存在纠纷或潜在纠纷，是否表明公司的原材料或产品存在过时的风险

单位：万元

项目	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	库龄一年以上的存货余额	库龄一年以上占比	库龄一年以上的存货余额	库龄一年以上占比	库龄一年以上的存货余额	库龄一年以上占比
原材料	329.27	26.81%	338.29	34.27%	266.65	15.55%
库存商品	169.46	28.37%	177.08	17.92%	19.25	1.84%
发出商品	773.43	8.90%	628.21	16.02%	64.65	0.47%
委托加工物资	33.30	7.58%	18.12	15.44%	8.48	4.15%
半成品	245.61	12.45%	174.72	8.85%	83.62	6.82%
合计	**1,551.07**	**10.58%**	**1,336.41**	**13.97%**	**442.64**	**2.36%**

1、原材料

报告期各期末，公司库龄一年以上的原材料余额分别为 266.65 万元、338.29

万元、329.27 万元，占比分别为 15.55%、34.27%及 26.81%。公司一年以上原材料主要系公司产品属于多元化、定制化产品，为确保能及时向客户提供足量的合格产品，公司会根据实际经营情况以及在手订单情况制定一定的采购预算计划，并采购生产常用的原材料保证一定的安全库存，因而存在少量一年以上原材料。

2、库存商品

报告期各期末，公司库龄一年以上的库存商品余额分别为 19.25 万元、117.08 万元、169.46 万元。公司一年以上库存商品主要系公司展厅样机、试用机退回、订单变更或取消而形成，公司库龄一年以上的库存商品占比较低。

3、发出商品

报告期各期末，公司库龄一年以上的发出商品账面金额分别为 64.65 万元、628.21 万元、773.43 万元，占存货比例分别为 0.34%、6.57%、5.27%，占比较小，对公司不具有重大影响。截至 2020 年 7 月 31 日，公司 2020 年末前五大库龄一年以上的发出商品逐步完成了验收，已验收金额为 339.60 万元。公司一年以上发出商品主要形成原因已在前文第四点进行说明。

4、委托加工物资

报告期各期末，公司库龄一年以上的委托加工物资金额分别为 8.48 万元、18.12 万元、33.30 万元。公司一年以上委托加工物资主要系部分尾料未全部收回形成，公司库龄一年以上的委托加工物资金额较小。

5、半成品

报告期各期末，公司库龄一年以上的半成品余额分别为 83.62 万元、174.72 万元、245.61 万元。半成品主要是已完成某些工序的半成品，诸如电源模块、PCBA、线材包及组装完成的通道产品等。随着公司技术的成熟，公司部分必需的半成品可以标准化生产，因此公司为了提高交付效率，提升交付能力，公司会适量储备相关的半成品。

（二）是否与客户存在纠纷或潜在纠纷，是否表明公司的原材料或产品存在过时的风险

公司库龄一年以上的发出商品主要系尚未完成验收的产品、客户正在使用的试用机等，发出商品待客户验收后确认收入，试用机主要通过后续验收确认或者转销售的方式处理，公司库龄一年以上的发出商品与客户不存在纠纷或潜在纠纷的情况。

公司报告期末对存货进行全面清查，针对原材料或产品确实存在过时风险的，公司会严格按照要求提存货跌价准备，公司库龄一年以上的主要原材料、在产品、委托加工物资、半成品及库存商品短期内不存在过时的风险。

（三）相关存货跌价准备计提是否充分

公司于每个报告期末对存货进行全面清查后，按存货成本与可变现净值孰低的原则计提存货跌价准备。报告期各期末，存货跌价准备的余额情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
原材料	227.61	115.41	138.38
在产品	7.80	1.46	16.73
库存商品	95.14	84.56	13.55
发出商品	497.89	197.58	64.98
委托加工物资	0.07	4.47	0.62
半成品	120.70	34.18	13.84
合计	**949.21**	**437.66**	**248.11**

公司与同行业可比公司的存货跌价准备计提比例的对比情况如下：

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
先导智能	1.80%	2.26%	0.43%
杭可科技	5.60%	4.69%	2.15%
星云股份	4.01%	6.93%	5.87%
赢合科技	7.30%	1.19%	0.44%
可比公司平均值	**4.68%**	**3.77%**	**2.22%**
瑞能股份	**6.47%**	**4.58%**	**1.32%**

报告期内，公司存货跌价准备计提比例持续提升，2019 年末和 2020 年末存

货跌价准备计提比例高于行业平均水平，存货跌价准备计提充分。2020 年末计提比例较高，主要系公司为开拓比亚迪的刀片电池后段生产线业务，进行了一定的让利，因此对宁乡市比亚迪投资控股有限公司发出商品计提跌价准备金额较大所致。

七、请保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）中介机构核查程序

针对上述事项，保荐人、申报会计师执行了以下主要程序：

1、向发行人了解报告期各期末在手单情况、生产采购模式、原材料备货政策及采购周期、产品生产及安装调试周期、市场环境等信息。

2、向发行人了解发行人主要产品的生产工艺、在产品和半成品的划分依据。

3、获取发行人 2020 年发出商品对应的主要客户明细及合同，核对期后收入确认情况，收入确认的相关依据，对发出商品进行函证。

4、获取发行人合同/订单明细，了解报告期各期末发出商品是否存在未签订合同的情况、各期末发出商品期后收入确认情况，查阅发出商品相关的管理制度，了解发出商品是否存在退回的情形。

5、获取发行人报告期各期末存货明细表，了解存货结构及库龄情况，对存货实施监盘。

6、对库龄超过 1 年的主要存货项目进行原因核查，检查有无纠纷或潜在纠纷，跌价计提是否充分。

7、获取同行业可比公司公开资料，获取同行业可比公司的存货结构、存货占营业成本的比例，并与公司相应数据进行对比。

8、获取发出商品的成本结转情况、发出商品对应的成本明细、发出商品的减值准备核算方式等资料，检查发出商品减值准备计提的依据和方法是否合理，复核发出商品减值准备计提是否准确。

9、获取发行人与比亚迪刀片电池后段生产线业务相关的合同、招投标文件、成本明细，跌价准备计算的过程等资料，并复核对应的成本结转的过程，跌价准

备计提的依据及计算的合理性。

（二）中介机构核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人具有较好的存货管理水平，发行人的存货结构变动具有合理性。

2、发行人结合产品的生产工艺划分在产品和半成品，具有合理性。

3、发行人已说明 2020 年发出商品对应的主要客户、期后收入确认情况，期后收入确认正常且合理。

4、发行人已说明各期末发出商品的主要内容、金额、库龄情况以及发出商品库龄一年以上的形成原因，各期末发出商品不存在潜在的质量问题纠纷。报告期内存在少量退回的产品，退回的设备金额占报告期各期营业成本的比例非常小。各期末发出商品期后结转成本情况正常，发行人发出商品减值计提充分且合理。

5、发行人已说明比亚迪刀片电池后段生产线业务相关项目的订单获得方式、合同金额、存货成本及相关跌价准备计算过程，不存在低于成本价销售的情况，不存在损害发行人利益和不存在不正当竞争的行为，比亚迪刀片电池后段生产线业务在手订单充足，相关业务具备可持续性。

6、发行人已说明 1 年以上的各类存货金额并披露变动的原因，不存在与客户存在纠纷或潜在纠纷，发行人的主要原材料或产品当前阶段不存在过时的风险，相关存货跌价准备计提充分。

八、存货函证的具体内容、具体方式、过程及对象、比例，函证内容是否包含发出商品，客户未验收如何判定发出商品金额，函证差异情况及原因、函证客户未回函的替代程序

（一）函证的具体内容、具体方式、过程及对象、比例

1、函证的具体内容

发行人存货主要类型包含库存商品、发出商品、在产品、原材料、半成品、委外加工物资；其中库存商品、原材料、半成品、在产品存放于发行人仓库，主要通过现场监盘的方式进行确认；报告期各期末对存放于客户现场的发出商品、

委托加工物资主要通过函证程序进行确认；对于销售合同金额较大的锂电池生产线项目，同时通过走访进行盘点确认。

（1）对发出商品客户函证的具体内容包括合同编号、品名、规格、数量、金额是否具有留置权及货物的状态等信息。

（2）对委托加工物资函证的具体内容包括品名、规格、数量、是否具有留置权及货物的状态等信息。

2、具体方式、过程及对象

保荐人、申报会计师均严格按照审计准则关于函证过程控制的独立性要求，于获取函证内容信息后，对被函证单位地址等信息进行核对，在询证函中指明被函证单位直接向保荐机构及申报会计师回函，由保荐人、申报会计师事务所具体经办人员通过第三方快递公司独立发出函证；保荐人、申报会计师事务所具体经办人员收到回函时，对回函内容、回函地址、快递单号等信息再次进行核对，以确认回函是否为原件、是否相符以及由被询证单位直接发出。若函证出现不符事项，落实不符事项原因及不符事项是否恰当合理并判断账面是否需要根据不符事项作出相应的调整。

报告期各期函证占比情况如下：

单位：万元

存货	项目	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
发出商品	发函金额	7,772.01	3,509.18	13,066.33
	发函比例	89.44%	89.46%	94.22%
	回函金额	5,123.21	3,025.21	12,921.75
	未回函替代测试金额	2,648.80	483.97	144.58
	确认金额	7,772.01	3,509.18	13,066.33
	确认比例	89.44%	89.46%	94.22%
	发出商品余额	8,689.15	3,922.63	13,867.48
委托加工物资	发函金额	430.81	117.32	190.76
	发函比例	98.06%	99.97%	93.33%
	回函金额	430.81	117.32	190.76
	确认金额	430.81	117.32	190.76
	确认比例	98.06%	99.97%	93.33%

	委托加工物资余额	439.35	117.35	204.39

其中，2020 年发出商品未回函金额较大，主要是宁乡市比亚迪投资控股有限公司未对发出商品回函。保荐机构和申报会计师在 2020 年 12 月 31 日对宁乡市比亚迪投资控股有限公司尚未验收的发出商品进行监盘，监盘金额为 2,047.90 万元，占发出商品未回函金额的比例 77.41%。

（二）函证内容是否包含发出商品金额，客户未验收如何判定发出商品金额

保荐人、申报会计师向客户函证合同金额、品名、数量、金额、是否具有留置权及货物的状态等信息，未对客户函证发出商品金额。函证实施的主要目的是确认发出商品在各报告期期末节点的状态，商品是否验收，执行是否存在异常。存货风险尚未转移，属于公司自有资产，公司针对存货已建立《仓库物料管理控制程序》《样机试用管理规范》等管理及核算制度，确保账面核算存货金额的准确性及完整性。

（三）函证差异情况及原因

保荐人、申报会计师对函证差异情况进行具体分析，核查是否存在异常；经核查，回函不符主要系部分客户财务部门负责核对函证，但对方财务人员主要按发票核对，双方确认口径不一致，保荐人、申报会计师通过检查其合同、出库单、期后验收单等原始凭据进行核对，执行替代程序。

（四）函证客户未回函的替代程序

针对未回函的客户，结合公司与客户的合作模式、交易记录、往来款和营业收入函证情况等，分析未回函的原因的合理性，并实施替代测试程序如下：

1、访谈客户，了解双方合作情况，是否存在纠纷。

2、获取设备收入相关的合同、订单、出库单、物流单及销售发票并进行核对。

3、检查客户期后验收及回款情况是否存在异常。

4、关注相关客户是否存在退货情况。

5、对于未回函的大额发出商品，进行实地查看。

九、存货监盘的具体情况，包括参与监盘时间、地点、人员、范围、各类存货监盘方法、程序、监盘比例、实施的其他替代程序的性质及实施的具体情况、是否现场取得经发行人确认的盘点表以及相关结果的处理情况、监盘比例是否充分

（一）监盘时间、地点、人员、范围

报告期	2020 年末	2019 年末	2018 年末
监盘时间	2020 年 12 月 30 日	2019 年 12 月 28 日	2018 年 12 月 29 日
监盘地点	发行人生产厂区及仓库		
监盘人员	保荐机构、申报会计师相关人员	申报会计师相关人员	申报会计师相关人员
监盘范围	原材料、半成品、库存商品、在产品		

保荐机构对申报会计师 2019 年末、2018 年末的监盘程序进行了复核。

（二）存货监盘的方法和程序

1、获取发行人存货盘点计划，分析盘点计划的有效性，制定合理的监盘计划，明确监盘的地点及人员时间安排，确定监盘工作的重点。

2、获取发行人各报告期末的各类存货清单、存放地点，并分析其完整性。

3、观察公司盘点过程是否按照盘点计划执行，并准确记录存货实盘数量和状况，盘点过程中重点关注存货状态是否存在残次、陈旧或毁损破坏情况、存货数量是否存在差异。

4、实施双向监盘，从存货盘点记录中选取项目追查至存货实物，并选取部分实物追查至存货盘点记录。

5、获取包含盘点人、监盘人签字记录的盘点表，分析盘点差异原因，编制存货监盘总结。

（三）监盘情况

单位：万元

报告期	监盘范围	期末结存金额	监盘确认金额	监盘比例
2020-12-31	原材料	1,228.07	658.67	53.63%

报告期	监盘范围	期末结存金额	监盘确认金额	监盘比例
	半成品	1,973.52	1,663.53	84.29%
	库存商品	597.29	322.33	53.97%
	在产品	1,736.46	1,617.87	93.17%
	合计	**5,535.34**	**4,262.40**	**77.00%**
2019-12-31	原材料	987.22	513.05	51.97%
	半成品	1,974.75	1,807.05	91.51%
	库存商品	987.94	720.56	72.94%
	在产品	1,573.26	1,172.19	74.51%
	合计	**5,523.17**	**4,212.86**	**76.28%**
2018-12-31	原材料	1,714.61	1,265.96	73.83%
	半成品	1,226.08	1,162.44	94.81%
	库存商品	1,047.88	367.84	35.10%
	在产品	718.55	---	0.00%
	合计	**4,707.12**	**2,796.24**	**59.40%**

通过期末监盘，保荐机构、申报会计师监盘结果与发行人账面无重大差异，期末存货监盘情况正常，不存在重大盘盈盘亏情况。

（四）实施的其他替代程序的性质及实施的具体情况

除发出商品、委托加工物资外的存货监盘比例较高，对发出商品、委托加工物资实施的替代程序情况：

1、发出商品盘点实施的替代程序

对于未能执行现场监盘、视频监盘的发出商品，保荐机构及申报会计师执行了检查项目合同、送货单、收款单、期后验收情况检查等替代测试程序，对报告期末发出商品的检查金额占当期发出商品金额比例分别为 96.39%、77.34%、93.61%。

2、委托加工物资实施的替代程序

报告期内，委托加工物资余额分别为 421.61 万元、117.32 万元和 204.39 万元，期末结存金额较小。

保荐人及申报会计师执行了检查委托加工订单、委外出库单、委外入库单、

期后付款情况等。

十、避免发行人将当期应结转成本费用计入存货科目的核查方法、比例、结论，论证相关核查的充分性、有效性

1、获取公司与成本归集、核算相关的内部控制制度，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、对发行人库存商品、原材料、在产品、半成品实施存货监盘程序，对期末委托加工物资、发出商品余额实施函证程序，结合函证结果，分析发行人是否将应结转成本费用的存货继续列报于存货，确认当期成本列报的完整性；存货监盘及函证比例情况，详见本题“八、九”相关内容。

3、获取项目收入成本明细表，按类别对各项目的成本毛利率情况进行分析，以确认是否存在异常迹象。

4、获取发行人报告期各期末的存货收发存台账，并执行发出计价测试程序，以确认产品成本列报计价的准确性。

5、获取报告期产品成本分摊计算表，复核产品成本的分摊计算过程，确认产品成本列报的准确性。

6、核查报告期现场安装费构成、对应的金额及占比，分析其变动合理性。

7、了解发行人主要产品的承运机制，分析各期运输费用率的变动情况及原因。

8、对报告期各期末存货库龄进行分析，并执行减值测试程序，以确认期末存货是否存在减值。

相关核查充分、有效，能够核实公司产品成本结转及时、准确，不存在应当期应结转成本费用计入存货科目情况。

十一、对存货可变现净值确定的合理性、谨慎性，存货跌价准备计提的充分性是否采取了针对性核查措施，是否予以了重点关注，以及具体核查情况

（一）存货可变现净值确定的合理性、谨慎性

公司根据不同情况确定存货的可变现净值，计提跌价准备。

对于库存商品及用于出售的材料等直接用于出售的存货，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；对于需要经过加工的原材料，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本及销售费用、相关税费后的金额，确定其可变现净值；对于为执行销售合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。对于发出商品，公司根据估计售价减去估计将发生的成本费用和相关税费后的金额确定发出商品的可变现净值，并将可变现净值低于成本的部分计提存货跌价准备；因客户经营困难一直未验收或者或者很难推动取得验收手续，无法收回验收款的发出商品，综合实际已收到的货款，减去发出商品成本和相关税费后的金额确定发出商品的可变现净值。

公司关于存货可变现净值的确定符合《企业会计准则》的规定，相关计算参数依据合理、谨慎。

（二）存货跌价准备计提的充分性是否采取了针对性核查措施，是否予以了重点关注，以及具体核查情况

针对存货跌价准备计提充分性，保荐人及申报会计师执行的主要核查程序如下：

1、了解并评价公司与存货跌价准备计提相关的内部控制，并对内部控制的执行有效性进行测试；

2、检查公司存货跌价准备的计提政策是否符合《企业会计准则》的规定；

3、获取公司提供的存货跌价准备计算表，对存货减值准备的计提进行重新测算；

4、取得公司期末各类存货的库龄明细表，分析存货库龄情况，对库龄超过1年的存货进行重点关注，分析其计提的跌价准备是否充分、合理；

5、查询同行业可比公司公开披露文件，获取存货、营业成本等相关财务数据，比较存货跌价准备计提比例，分析公司存货跌价计提的充分性；

6、与管理层了解不同类别的存货是否存在因技术进步和客户需求变化出现滞销或无法销售的情况，分析其计提的跌价准备是否充分；

7、对主要产品在当期及期后的销售量及销售毛利进行分析，进一步了解相关产品是否存在减值迹象。

综上，保荐人、申报会计师已对存货跌价准备计提充分性采取了针对性的核查程序，并予以重点关注。经核查，公司报告期各期末存货跌价准备计提是充分的。

十二、报告期各期采购金额远低于当期营业成本结转金额并在期末形成大额存货的合理性，相关金额及其对应事项的真实性及准确性

报告期内，发行人存货采购金额、营业成本及存货余额情况如下：

单位：万元

项目	2020年12月31日	2019年12月31日	2018年12月31日
期初存货余额	9,563.16	18,779.00	28,500.92
采购额（不含税）	19,768.19	10,764.55	10,974.93
营业成本	17,669.76	21,806.34	21,619.51
其中：银隆项目营业成本	-	11,482.92	13,235.23
采购额占营业成本比例	111.88%	49.36%	50.76%
期末存货余额	14,663.85	9,563.16	18,779.00

其中，2018年和2019年采购金额远低于当期营业成本结转金额，但期末存货余额较大，主要是由于银隆项目在2018年期初和2019年期初形成的存货余额较大，该项目在2018年和2019年结转营业成本而相关采购主要集中在报告期之前。

剔除银隆项目后的采购额、营业成本及及存货余额情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
期初存货余额	9,563.16	7,397.51	3,980.54
采购额（不含税）	19,768.19	10,737.20	10,908.56
营业成本	17,669.76	10,323.42	8,384.28
采购额/营业成本	111.88%	104.01%	130.11%
存货余额	14,663.85	9,563.16	7,397.50

剔除银隆项目的影响后，公司期初存货余额、采购额和营业成本结转、期末存货余额相匹配。报告期各期采购金额远低于当期营业成本结转金额并在期末形成大额存货主要受银隆项目验收周期较长，相关采购和营业成本结转跨度较大导致，相关变动具有合理性，相关金额及其对应事项具有真实性及准确性。

22．关于固定资产及其他非流动资产

根据申报材料：

（1）报告期各期末，公司的固定资产账面价值分别为 771.10 万元、713.38 万元、682.98 万元。其中，机器设备账面价值分别为 48.72 万元、79.15 万元和 134.81 万元，机器设备占资产比例较低。2020 年末发行人生产人员 128 人。（2）其他非流动资产中预付购房及装修款金额分别为 925.88 万元，报告期各期末前述金额均未发生变动。预付购房及装修款系公司购买深圳市光明华强创意产业园物业的预付购房款和装修款。公司所定制物业位于政府认定的创意产业园，根据深圳市相关政策规定，购买该创意产业园物业的主体必须通过政府主管部门的资格审核。截至 2020 年 12 月 31 日，相关手续尚在办理中。（3）公司的其他业务收入中包含厂房租金收入。

请发行人：

（1）结合同行业可比公司资产结构及产能规模，进一步说明发行人的生产模式，相关机器设备在生产环节中的具体运用，机器设备数量和价值与产能规模的匹配性，各期机器设备余额仅不足 200 万元的合理性，与发行人生产流程、生产工序、自产内容及生产人员数量的匹配性，发行人主要核心部件是否依赖于外购，核心技术体现的具体生产环节。

（2）说明其他非流动资产相关的物业购置的具体情况，包括但不限于合同签订时间、合同总金额、购置物业使用面积、预付金额及比例，相关场地是否已实际交付使用，是否应结转固定资产；长时间未通过政府主管部门的资格审核的具体原因。

（3）说明发行人账面未存在房屋建筑物但产生厂房租金收入的原因及合理性，相关租赁业务承租方、租赁期限、租金收入，说明租赁价格是否公允。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、结合同行业可比公司资产结构及产能规模，进一步说明发行人的生产模式，相关机器设备在生产环节中的具体运用，机器设备数量和价值与产能规模的匹配性，各期机器设备余额仅不足 200 万元的合理性，与发行人生产流程、生产工序、自产内容及生产人员数量的匹配性，发行人主要核心部件是否依赖于外购，核心技术体现的具体生产环节

（一）结合同行业可比公司资产结构及产能规模，进一步说明发行人的生产模式，相关机器设备在生产环节中的具体运用，机器设备数量和价值与产能规模的匹配性，各期机器设备余额仅不足 200 万元的合理性，与发行人生产流程、生产工序、自产内容及生产人员数量的匹配性

报告期内，同行业可比公司用于生产的固定资产情况：

单位：万元

2020 年末/年度					
项目	先导智能	杭可科技	星云股份	赢合科技	瑞能股份
固定资产-生产设备	12,561.18	10,651.04	8,510.99	15,603.33	410.99
营业收入	585,830.06	149,286.80	57,485.70	238,471.34	30,320.13
生产设备/营业收入	2.14%	7.13%	14.81%	6.54%	1.36%
2019 年末/年度					
项目	先导智能	杭可科技	星云股份	赢合科技	瑞能股份
固定资产-生产设备	10,302.86	8,360.18	4,770.19	17,895.86	426.48
营业收入	468,397.88	131,302.58	36,558.39	166,976.44	38,139.65
生产设备/营业收入	2.20%	6.37%	13.05%	10.72%	1.12%

2018 年末/年度					
项目	先导智能	杭可科技	星云股份	赢合科技	瑞能股份
固定资产-生产设备	7,179.62	5,682.74	1,387.42	15,684.54	460.98
营业收入	389,003.50	110,930.62	30,275.73	208,728.51	37,194.33
生产设备/营业收入	1.85%	5.12%	4.58%	7.51%	1.24%

注：由于不同公司的固定资产分类略有不同，上表发行人和先导智能的生产设备选取机器设备和电子设备类，杭可科技的生产设备选取通用设备和专用设备类。星云股份、赢合科技生产设备选取机器设备。

公司用于生产的固定资产与同行业可比公司相比规模较小，这是与公司的生产模式直接相关。公司检测设备中的部件主要由外协及委外加工完成，公司固定资产中与生产相关的主要设备是用于组装及调试的流水线、工作台、老化平台、示波器、万用表等。而同行业可比公司如杭可科技拥有 PCBA 加工的相关设备、钣金加工设备、精密机械加工设备等。

公司外协加工、委外加工部件产品及相关机器设备主要如下：

部件名称	工序名称	主要设备
机箱、机柜	钣金	剪板机、切割机、数控冲床、折弯机等
针床、机架	精密机械加工	立式加工中心、锯床、铣床、磨床、台钻、攻丝机等
PCB	线路板制作	贴膜机、曝光机、蚀刻机、冲孔机、钻孔机、沉铜线、丝网印刷机
PCBA	贴片、插件焊接	锡膏印刷机、贴片机、回流焊机、波峰焊机
线材包	线材加工	挤塑机、拉线机、绞线机、绕包机

公司检测设备主要包括机箱、机柜、各类功能电路板、电路板之间及设备与上位机通讯、供电使用的连接线束、工控机、仪器仪表等组成。

机箱、机柜、针床等结构件，公司提供设计图纸，由从事五金加工生产的供应商完成机械加工。后段生产线涉及的其他配套设备，根据客户的工艺要求，在形成整体方案后，将设计方案形成的工艺参数提供给配套设备生产商。

执行各种电能转换、信号传输通讯用的电路板，由公司研发人员完成电路设计，交由专业从事电路板生产制造的 PCB 厂商按照设计生产出电路板。公司根据电路对应的 BOM 单，将电子元器件、电路板，交由贴片厂商，将电子元器件通过贴片机等焊接设备焊接至电路板，此过程称为 PCBA 加工。

公司生产部门负责灌装软件、模块组装与调试、整机组装与调试、校验和老化测试。因此，根据公司的生产模式，产能规模主要依赖于一线生产人员数量，包括公司的直接生产人员与劳务派遣人员，报告期内直接参与生产人员数量保持稳定增长，情况如下：

单位：人

年度	2020 年	2019 年	2018 年
直接参与生产人员	128	120	112

（二）发行人主要核心部件是否依赖于外购

公司产品核心部件不依赖于外购，而是研发人员完成电路设计、软件开发等整体产品方案后，通过 PCBA 加工，在公司进行软件烧录、安装，以及按系统架构设计方案完成多模块组装、调试等生产环节体现于产品中。

（三）核心技术体现的具体生产环节

公司产品的核心技术主要体现在设备的整体方案，主要包括硬件电路设计、测试软件的开发、多模块的系统搭建、软硬件适配运行，以实现电能转换、检测算法、数据的运算与传输、测试结果的展示及安全保护等，从而搭建稳定高效的测试设备。锂电池后段生产线系公司基于对锂电池生产工艺的深刻理解，以锂电池检测设备以及电池数据处理系统为核心，通过集成配套设备，提供“化成分容+仓储物流+模组 PACK”的定制化方案，以协助客户实现智能化、大批量、安全高效的锂电池生产制造。

综上，公司的生产模式具有合理性，一方面产品的核心技术主要来自于产品的设计研发，产品各部件的加工生产，在产业链上具有专业分工，较为市场化，可以让公司将更多资源集中于技术研发，而不是组织生产；另一方面购买各类生产设备，需要投入资金规模大，同时产品从设计研发、生产、发货、安装调试、验收具有一定的周期，公司需根据经营规模保持较好的流动资金。

二、说明其他非流动资产相关的物业购置的具体情况，包括但不限于合同签订时间、合同总金额、购置物业使用面积、预付金额及比例，相关场地是否已实际交付使用，是否应结转固定资产；长时间未通过政府主管部门的资格审核的具体原因

（一）说明其他非流动资产相关的物业购置的具体情况，包括但不限于合同签订时间、合同总金额、购置物业使用面积、预付金额及比例，相关场地是否已实际交付使用，是否应结转固定资产

报告期内，发行人非流动资产中相关的物业购置预付购房款及装修款情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
预付购房款	425.68	425.68	425.68
预付装修款	500.19	500.19	500.19
其他非流动资产合计	**925.88**	**925.88**	**925.88**

2017 年，发行人全资子公司瑞能创新拟购买深圳市光明华强创意产业园的第 4 栋 B 座 2101-2108 室及 2201、2202 室（暂定楼栋及楼层编号）的房产，与深圳华强高新产业园投资发展有限公司签署编号为“0827-0836”的《光明华强创意产业园定制协议》（以下简称“《定制协议》”），协议总金额 2,128.41 万元。公司根据协议约定，在 2017 年 2 月和 2017 年 4 月合计向深圳华强高新产业园投资发展有限公司预付首期定制购房 425.68 万元（合同金额的 20%）。

2017 年，瑞能创新同时并就上述房产与四川隆顺建筑工程有限公司签署编号为“00681-00690”的《深圳市瑞能创新科技有限公司装修工程设计施工合同》（以下简称“《装修合同》”），合同总金额 2,500.96 万元。公司根据合同相关约定，于 2017 年 4 月向四川隆顺建筑工程有限公预付装修款 500.19 万元（合同金额的 20%）。

发行人拟购置物业的具体情况如下：

单位：万元

序号	房产序号	面积（㎡）	定制购房款	签署日定制首期款（20%）	装修总价款	签署日预付款（20%）

1	2101	223.98	219.50	43.90	205.85	41.17
2	2102	235.28	230.57	46.11	216.23	43.25
3	2103	196.61	192.68	38.54	184.64	36.93
4	2104	203.75	199.68	39.94	198.70	39.74
5	2105	124.02	121.54	24.31	123.93	24.79
6	2106	103.96	101.88	20.38	103.89	20.78
7	2107	102.1	100.06	20.01	103.67	20.73
8	2108	231.42	226.79	45.36	205.26	41.05
9	2201	347.71	340.76	68.15	536.71	107.34
10	2202	403.02	394.96	78.99	622.09	124.42
合计		**2,171.85**	**2,128.41**	**425.68**	**2,500.96**	**500.19**

公司已根据相关合同约定，完成定制购房款首期款和装修首期款的支付，但由于相关场地尚未实际交付，未达到预定的可使用的状态，因此未结转固定资产。

（二）长时间未通过政府主管部门的资格审核的具体原因

发行人所定制物业位于政府部门认定的创业产业园，根据深圳市相关政策等规定，购买该创意产业园物业的主体必须为符合深圳市文化创业产业导向要求且工商登记、税务注册在光明新区的企业，并且要通过政府主管部门的资格审核，但由于业主方和主管部门的原因，一直没有通过主管部门的审核，目前发行人还在和政府部门积极沟通。截至本问询函回复出具日，尚未通过主管部门的资格审核。

为了避免上述事项可能给发行人带来的损失，发行人控股股东、实际控制人已就上述预付购房款及装修款出具了承诺，若发行人子公司瑞能创新购买的华强产业园房产的相关合同被认定无效或无法办理权属证书，使得瑞能创新及/或发行人已支付的款项遭致损失的，在该等损失确定后三十个工作日内全额予以补偿，并另行再给予已支付款项年化 6%的利息补偿。

公司上述预付款占 2020 年末净资产比例为 2.31%，占比很低，且公司控股股东、实际控制人已就相关款项出具了补偿承诺，可有效保障公司和中小股东的利益，对公司不构成重大不利影响。

三、说明发行人账面未存在房屋建筑物但产生厂房租金收入的原因及合理性，相关租赁业务承租方、租赁期限、租金收入，说明租赁价格是否公允

发行人账面未存在房屋建筑物但产生厂房租金收入的原因主要是发行人存在厂房转租的情况，2018 年发行人主要生产基地搬迁至深圳市光明区新厂房，原来从深圳市西丽投资发展有限公司（以下简称“西丽投资”）承租的深圳市南山区西丽同富裕工业城 2 号厂房第 4 层对外转租给深圳市迈众诚科技有限公司（以下简称“迈众诚”）和深圳傲威科技有限公司（以下简称“深圳傲威”）产生租金收入。

报告期内发行人承租厂房及其对外转租的情况：

单位：元/月

期间	发行人承租情况			发行人对外转租情况		
	出租方	面积（m^2）	金额	承租方	面积（m^2）	金额
2018 年 2 月至 2018 年 4 月	西丽投资	1708	62,342.00	迈众诚	1708	62,342.00
2018 年 5 月至 2018 年 6 月	西丽投资	1708	62,342.00	迈众诚	854	31,171.00
				深圳傲威	854	31,171.00
2018 年 7 月至 2020 年 12 月	西丽投资	1708	76,006.00	迈众诚	854	38,003.00
				深圳傲威	854	38,003.00

注：上述金额指合同约定的每个月租金和管理费。

通过上表可知，发行人报告期内都是平价转租给第三方，发行人租金收入和支出情况：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
租金收入	80.02	83.61	76.77
租金收入对应成本	80.02	83.61	76.77

注：2020 年租金收入和对应成本都减少 35,868.00 元，主要系 2020 年 2 月受疫情影响，出租方给发行人减免当月一半租金，发行人也相应减少对外转租的租金金额。

综上所述，发行人账面未存在房屋建筑物但产生厂房租金收入的原因主要是发行人存在厂房转租的情况，转租价格与发行人向西丽投资承租的价格一致，租赁价格公允，具有合理性。

四、请保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）中介机构核查程序

保荐人、申报会计师履行了如下核查程序：

1、查阅发行人同行业可比公司年报，分析其固定资产构成，访谈发行人研发及生产管理人员，了解其生产模式、核心技术体现的相关环节、员工名册。

2、获取发行人购买光明华强创意产业园的定制协议和装修协议，了解发行人购买物业的具体情况；获取发行人的银行流水，核查付款的真实性；实地走访深圳华强高新产业园投资发展有限公司，了解发行人购买物业的实际情况和当前进展情况；对深圳华强高新产业园投资发展有限公司和四川隆顺建筑工程有限公司实施函证程序。

3、获取了发行人实际控制人出具的《关于发行人房产瑕疵损失补偿的承诺》。

4、获取发行人承租的深圳市南山区西丽同富裕工业城 2 号厂房第 4 层租赁合同和对外转租的合同，了解发行人产生厂房租金收入的原因。

（二）中介机构核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人检测设备中的部件主要由外协及委外加工完成。发行人产品核心部件不依赖于外购，而是研发人员完成电路设计、软件开发等整体产品方案后，通过 PCBA 加工，在发行人进行软件烧录、安装，以及按系统架构设计方案完成多模块组装、调试等生产环节体现于产品中。发行人用于生产的固定资产与同行业可比公司相比规模较小，具有合理性。

2、发行人其他非流动资产相关的物业购置的情况真实，合理，相关预付款占公司 2020 年末净资产比例为 2.31%，占比很低；由于未通过相关部门的审核，物业一直未实际交付，为了避免上述事项可能给发行人带来的损失，发行人控股股东、实际控制人就上述预付购房款及装修款出具了补偿承诺，该事项不会给发行人带来重大不利影响。

3、发行人账面未存在房屋建筑物但产生厂房租金收入的原因主要是发行人

存在厂房转租的情况，同时都是平价对外转租，价格公允具有合理性。

23．关于应付账款及应付票据

根据申报材料：

（1）报告期各期末，公司的应付账款金额分别为 12,355.18 万元、7,551.47 万元和 9,485.63 万元。

（2）报告期各期末，公司的应付票据金额分别为 2,265.87 万元、6,502.32 万元和 3,918.38 万元。

（3）根据账龄超过 1 年的重要应付款明细，发行人 2019 年末、2018 年末对深圳市今天国际物流技术股份有限公司的应付款为 1,071 万元和 4,163 万元，发行人各期运输费用支出低于 200 万元，同时发行人各期末的部分大额账龄较长的应付款对应的单位发行人报告期内与其合作规模极小，如上海昭宏自动化、深圳今天国际、珠海技嘉及其他 2018 年末大额应付款对应的单位。

请发行人：

（1）说明应付票据和应付账款占当期采购金额的比例，应付票据和应付账款与采购情况是否匹配。

（2）说明报告期各期末应付账款前五名对象的名称、应付账款金额、采购金额、采购内容、应付账款账龄、未付款的原因，发行人是否存在逾期付款的情形，逾期付款的原因（如有）。

（3）说明主要供应商给予发行人的信用政策和信用期，报告期内上述信用政策和信用期是否发生变化。

（4）以表格形式列示应付账款的账款情况，说明 1 年以上应付账款尚未结算的原因及合理性，是否存在纠纷或潜在纠纷。

（5）说明与账龄较长应付款对应单位的合作模式及对应金额形成时间、各期合作金额，发行人报告期供应商与报告期外供应商变动较大的合理性。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、说明应付票据和应付账款占当期采购金额的比例，应付票据和应付账款与采购情况是否匹配

报告期内，公司应付票据和应付账款占当期采购金额的比例如下：

单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
应付票据余额	3,918.38	6,502.32	2,265.87
应付账款余额	9,485.63	7,551.47	12,355.18
当期采购额	19,768.19	10,764.55	10,974.93
应付票据/当期采购额	19.82%	60.40%	20.65%
应付账款/当期采购额	47.98%	70.15%	112.58%
（应付账款+应付票据）/当期采购额	67.81%	130.56%	133.22%

报告期应付票据和应付账款占当期采购金额的比例呈下降趋势，其中 2018 年、2019 年占比均超过 100%，主要系银隆项目主要采购额发生在报告期之外，银隆项目客户回款周期较长致使公司向对应的供应商付款周期增加所致。在银隆项目客户回款后，对应供应商款项在 2020 年结清，应付票据和应付账款占当期采购金额的比例下降到合理区间。

剔除银隆项目的影响后，应付票据和应付账款占当期采购金额的比例如下：

单位：万元

项目	2020年12月31日	2019年12月31日	2018年12月31日
应付票据余额	3,918.38	3,742.02	1,882.38
应付账款余额	9,405.63	4,943.60	2,684.19
当期采购额	19,768.19	10,737.20	10,908.56
应付票据/当期采购额	19.82%	34.85%	17.26%
应付账款/当期采购额	47.58%	46.04%	24.61%
（应付账款+应付票据）/当期采购额	67.40%	80.89%	41.86%

剔除银隆项目的影响后，报告期应付票据和应付账款占当期采购金额的比例均低于 100%，整体呈上升趋势。其中，2018 年占比较低，主要是公司在银隆项目完成验收和回款之前，尚未大力拓展新的锂电池后段生产线业务。由于锂电池后段生产线业务中公司对于配套设备供应商付款的进度，与客户对于发行人产品

的验收、付款进度相关，周期较长，因此 2018 年在生产线业务较少的情况下，整体付款周期相对较短，相关占比较低；随着 2019 年下半年公司解决了银隆项目的回款等问题后，公司开始积极的开拓锂电池后段生产线业务，2019 年和 2020 年不包含银隆项目的锂电池生产线业务收入比 2018 年分别增加了 2,014.06 万元和 6,967.07 万元，应付票据和应付账款随之大幅增加，整体付款周期变长，应付票据和应付账款占当期采购金额占比增加。

综上，报告期公司应付票据和应付账款占当期采购金额的比例波动较大主要系银隆项目影响较大，公司在不同期间所采取的经营策略变化导致，应付票据和应付账款与采购情况匹配。

二、说明报告期各期末应付账款前五名对象的名称、应付账款金额、采购金额、采购内容、应付账款账龄、未付款的原因，发行人是否存在逾期付款的情形，逾期付款的原因（如有）

报告期各期末，应付账款前五名情况

单位：万元

2018 年 12 月 31 日							
序号	供应商名称	金额	账龄	主要采购内容	2018 年采购金额	未付款原因	逾期金额
1	深圳市今天国际物流技术股份有限公司	4,163.42	1-2 年	物流系统改造等	-	验收款及质保金未结算	1,637.04
2	珠海市技嘉科技有限公司	1,054.90	1 年以内、1-2 年	针床、机柜、机架等	36.33	验收款及质保金未结算	497.53
3	深圳市精实机电科技有限公司	1,025.04	1-2 年	化成压床、拔钉机等	-	验收款及质保金未结算	911.90
4	深圳市联赢激光股份有限公司	822.73	1 年以内、1-2 年	钉焊接机改造等	20.00	验收款及质保金未结算	316.50
5	上海昭宏航空技术有限公司	692.61	1 年以内、1-2 年	自动化线改造等	150.00	存在纠纷未结算	508.85
小计		**7,758.69**	-	-	**206.33**	-	**3,871.82**

续：

2019 年 12 月 31 日							
序号	供应商名称	金额	账龄	主要采购内容	2019 年采购金额	未付款原因	逾期金额
1	深圳市今天国际物流技术股份有限公司	1,101.73	1 年以内、2-3 年	物流系统改造等	32.00	未达到合同约定的付款条件、部分验收款及质保金未结算	776.73
2	上海昭宏航空技术有限公司	692.61	1-2 年、2-3 年	自动化线改造	-	存在纠纷未结算	692.61

				等			
3	深圳市精实机电科技有限公司	654.65	2-3 年	化成机	-	部分验收款及质保金未结算	406.80
4	深圳市智佳能自动化有限公司	533.89	1 年以内	物流线、压床等	1,177.20	未达到合同约定的付款条件、部分验收款及质保金未结算	63.09
5	浙江时空能源技术有限公司	472.50	1 年以内	锂电池组	472.50	最终使用客户向公司结算时间较晚，影响了公司对供应商付款的时间	472.50
小计		**3,455.38**	-	-	**1,681.70**	-	**2,411.73**

续：

2020 年 12 月 31 日							
序号	**供应商名称**	**金额**	**账龄**	**主要采购内容**	**2020 年采购金额**	**未付款原因**	**逾期金额**
1	珠海鹏辉能源有限公司	705.02	1 年以内	电池	705.21	已签订货款抵销框架协议，尚未达成实际抵款协议	-
2	东莞市镁茂精密有限公司	527.51	1 年以内	针床、托盘、机架等	891.05	尚未结算	289.29
3	深圳市智佳能自动化有限公司	372.29	1 年以内、1-2 年	物流线、压床等	7.53	未达到合同约定的付款条件、质保金未结算	17.86
4	东莞市何谐新能源科技有限公司	343.18	1 年以内	线材包	698.82	尚未结算	101.01
5	深圳市智创自动化科技有限公司	328.04	1 年以内	AGV 小车、物流系统等	792.59	未达到合同约定的付款条件、到货款未结算	125.76
小计		**2,276.05**	-	-	**3,095.20**	-	**533.92**

2018 年公司应付深圳市今天国际物流技术股份有限公司、珠海市技嘉科技有限公司、深圳市精实机电科技有限公司、深圳市联赢激光股份有限公司款项账龄较长，主要系上述供应商为银隆项目供应商，公司实际在 2019 年收到绝大部分货款，并在 2019 年与供应商进行谈判债务重组事宜，因此 2018 年年末存在长账龄的大额应付款项。公司与上海昭宏航空技术有限公司存在诉讼纠纷，因此账龄较长，出现逾期，公司已于 2020 年 11 月与对方结清全部尾款。

2019 年公司应付深圳市今天国际物流技术股份有限公司、深圳市精实机电科技有限公司款项账龄较长，主要系上述供应商为银隆项目供应商，客户向公司结算周期较长，影响了公司与对应供应商的结算周期，公司当年与对方签订补充协议应于 2019 年年末之前付款，后因年底资金安排有所延迟，产生逾期，实际于 2020 年 1 月支付；公司应付深圳市智创自动化科技有限公司货款存在逾期未

支付的情况，主要系客户回款较晚等，公司与供应商重新协商推迟付款，公司已于 2020 年 1 月、9 月结清逾期货款；公司应付浙江时空能源技术有限公司货款由于客户向公司结算时间较晚，影响了公司对供应商付款的时间，产生逾期，公司已于 2020 年 8 月、9 月收到客户货款，并相应结清逾期货款。

2020 年末应付东莞市镁茂精密有限公司、东莞市何谐新能源科技有限公司存在逾期的情况，主要是收到供应商发票后走付款审批流程有些延迟，未能及时支付，公司已于 2021 年 1 月、2 月结清逾期货款；应付深圳市智佳能自动化有限公司货款账龄较长，主要系公司向对方采购的物流线需要多次安装调试才能满足客户需求，验收周期较长，存在 17.86 万已过质保期逾期支付的情况，公司已于 2021 年 1 月、7 月结清该逾期货款；应付深圳市智创自动化科技有限公司货款因未收到供应商发票等原因存在逾期未支付的情况，公司已于 2020 年 1 月、4 月结清逾期货款。

三、说明主要供应商给予发行人的信用政策和信用期，报告期内上述信用政策和信用期是否发生变化

报告期前五大供应商主要信用政策和信用期如下：

供应商名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度	主要采购内容
东莞市德瑞精密设备有限公司	①预付 30%，发货前支付 30%，验收后支付 30%，完成保修责任后付 10%质保金\质保期满 1 年后支付 5%，满 2 年支付 5%；②预付 30%，发货前支付 40%，验收后支付款 20%，质保金 10%.	无采购	无采购	化成机
深圳市富海时代科技有限公司	①预付 60%，到货对账后分期付剩余 40%;②预付 30%，到货对账后付剩余 70%	预付 30%，到货对账后分期付剩余 70%	无采购	逆变器
东莞市镁茂精密有限公司	月结 30 天	无采购	无采购	针床、托盘、机架等
深圳市智创自动化科技有限公司	①预付 30%，发货前支付 30%\到货后支付 30%，验收后支付 30%，完成保修责任后付 10%质保金\质保期满 1 年付 5%，期满 2 年付 5%. ②预付 30%，到货后支付 60%，质保期满支付 10%	按照合同约定，预付 30%，发货前支付 30%\到货后支付款 30%，验收后支付 30%，完成保修责任后付 10%质保金	无采购	AGV 小车、物流系统等
深圳市智佳能自动化有限公司	预付 50%，安装调试发货后付 50%	预付 30%，到货后支付 30%，验收后支付 30%，完成保修责任后付 10%质保金	预付 30%，发货前支付 40%，验收后支付 20%，完成保修责任后付 10%质保金	物流线、压床等

供应商名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度	主要采购内容
深圳市旭昊扬科技有限公司	月结 30 天	月结 30 天	月结 30 天	机箱、机架等
深圳市海库科技有限公司	月结 30 天	月结 30 天	月结 30 天	针床、机箱、机架等
浙江时空能源技术有限公司	货到后优先冲抵原先债权债务	货到 3 个月内全额付款	款到发货	锂电池组
东莞市何谐新能源科技有限公司	月结 30 天	月结 30 天	月结 30 天	线材包
深圳英飞源技术有限公司	无采购	无采购	款到发货	充电模块
深圳市永联科技股份有限公司	无采购	预付 30%，发货前支付 30%，验收后支付 30%，验收合格后第一年支付 5%，第 2 年支付 5%	预付 30%，发货前支付 30%，验收后支付 30%，验收合格后第一年支付 5%，第 2 年支付 5%	充电桩、大功率设备
湖南阿提斯智能装备有限公司	按照合同约定，预付 50%，安装调试发货后付 50%	①预付 30%，到货后支付 30%，验收 30%，完成保修责任后付 10%质保金②货到付款 100%	预付 30%，发货前支付 30%\到货后支付 30%，验收后支付 30%，完成保修责任后付 10%质保金	点焊设备、流水线、压床等
深圳市品鑫机电科技有限公司	月结 30 天	月结 30 天	月结 30 天	电源
湖州鑫远电池系统技术有限公司	无采购	无采购	款到发货	方形铝壳电池

由上表可见，报告期内主要供应商与公司之间的信用政策和信用期未发生大的变化。公司的供应商类别主要有五金结构类、电子元器件类、外购组件类等，报告期内多种信用政策并存，系公司根据不同的采购类别、采购规模、公司资金安排等情况与供应商通过协商后确定。报告期内，深圳市富海时代科技有限公司给予公司的信用期由预付比例 30%调整到 60%，主要是公司 2020 年在手订单不断增加的情况下，向富海时代采购的需求增加，考虑到富海时代规模较小，资金实力有限，为保证公司产品的交付进度，同时控制原材料持续上涨的风险，公司 2020 年下半年向富海时代采购预付比例由 30%提升至 60%，该调整具有商业合理性。2020 年湖南阿提斯智能装备有限公司、深圳市智佳能自动化有限公司给予公司信用期由预付比率 30%调整到 50%，主要是 2020 年公司采购金额较小且所采购存货只需安装调试不需验收，与前期采购存货类型不同，双方根据实际情况修改了信用政策条款。浙江时空能源技术有限公司 2019 年的信用政策变化主要是由于该业务为储能项目，相关信用政策和信用期与前期项目有所不同。

综上，报告期内主要供应商给予发行人的信用政策和信用期未发生重大不利

变化。

四、以表格形式列示应付账款的账款情况，说明 1 年以上应付账款尚未结算的原因及合理性，是否存在纠纷或潜在纠纷

报告期内，公司应付账款账龄情况如下：

单位：万元

账龄	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（%）
1 年以内	8,730.48	92.04	4,510.81	59.73	2,828.05	22.89
1 年以上	755.15	7.96	3,040.65	40.27	9,527.13	77.11
合计	**9,485.63**	**100.00**	**7,551.47**	**100.00**	**12,355.18**	**100.00**

2018 年、2019 年 1 年以上的应付账款占比较高主要系银隆项目客户回款周期较长致使公司向对应的供应商付款周期增加所致，随着 2018 年、2019 年对银隆项目的验收及客户回款，公司应付账龄 1 年以上供应商的货款金额也逐年结清。截至本回复报告签署日，2018 年至 2020 年末 1 年以上应付账款期后已结算金额比例分别为 98.81%、95.32%、56.99%，期后支付情况正常。

报告期内，公司与东莞市骏谚仪器有限公司存在买卖合同纠纷、与上海昭宏自动化机械有限公司存在承揽合同纠纷，但均已于 2018 年 11 月、2020 年 10 月达成了民事调解协议，了结了纠纷。除此之外，公司 1 年以上重要应付账款未结算，主要系双方按照合同约定未达到结算条件或双方商务谈判后同意延期付款所形成的，具有商业合理性，不存在公司与其他供应商之间的纠纷或潜在纠纷的情形。

五、说明与账龄较长应付款对应单位的合作模式及对应金额形成时间、各期合作金额，发行人报告期供应商与报告期外供应商变动较大的合理性

报告期各期末，公司与账龄 1 年以上前五名应付款对应单位的合作模式及对应金额形成时间、各期合作金额情况如下：

单位：万元

2020 年 12 月 31 日						
供应商名称	1 年以上应付账款	合作模式	形成时间	2020 年采购额	2019 年采购额	2018 年采购额
深圳市智佳能自动	344.20	签订采购合同，采购	2019 年 3 月	7.53	1,177.20	164.16

化有限公司		化成、分容物流线专用设备				
深圳市精实机电科技有限公司	80.00	签订采购合同，采购负压化成压床、插钉机等	2017 年 10 月	531.81	-	-
湖南阿提斯智能装备有限公司	69.15	签订采购合同，采购采购针床、压床、化成机等	2019 年 7 月	155.00	103.44	463.51
深圳市盛弘电气股份有限公司	55.40	签订采购订单，采购逆变器	2018 年 9 月	0.88	-	284.08
深圳市世纪光华科技有限公司	36.40	签订采购合同，采购测试机、压床、针床、装配机等	2019 年9-12 月	33.32	115.62	192.36
小计	**585.15**	-	-	**728.53**	**1,396.26**	**1,104.11**
2019 年 12 月 31 日						
供应商名称	**1 年以上应付账款**	**合作模式**	**形成时间**	**2020 年采购额**	**2019 年采购额**	**2018 年采购额**
深圳市今天国际物流技术股份有限公司	1,070.83	签订采购合同，采购化成、分容自动化物流线专用设备	2016 年 12 月、2017 年 7 月	-	32.00	-
上海昭宏自动化机械有限公司	692.61	签订采购合同，采购 PACK 生产自动化线专用设备及改造	2016 年 10 月、2017 年 10 月	-	-	150.00
深圳市精实机电科技有限公司	654.65	签订采购合同，采购负压化成压床、钉机等	2017 年 10 月	531.81	-	-
深圳市盛弘电气股份有限公司	120.48	签订采购合同，采购逆变器	2018 年 9 月	0.88	-	284.08
深圳市鑫成泰科技有限公司	98.80	签订采购合同，采购高温静置线、分容自动线等专机设备	2017 年 3 月	-	-	-
小计	**2,637.36**	-	-	**532.69**	**32.00**	**434.08**
2018 年 12 月 31 日						
供应商名称	**1 年以上应付账款**	**合作模式**	**形成时间**	**2020 年采购额**	**2019 年采购额**	**2018 年采购额**
深圳市今天国际物流技术股份有限公司	4,163.42	签订采购合同，采购化成、分容自动化物流线专用设备	2016 年 12 月、2017 年 1 月	-	32.00	-
深圳市精实机电科技有限公司	1,025.04	签订采购合同，采购负压化成压床、插钉机等	2017 年 10 月	531.81	-	-
珠海市技嘉科技有限公司	1,020.23	签订采购合同，采购针床设备	2017 年 4 月	107.16	-	36.33
深圳市联赢激光股份有限公司	805.48	签订采购合同，采购激光焊接机等设备	2017 年 2 月	-	-	20.00
上海昭宏自动化机械有限公司	564.40	签订采购合同，采购 PACK 生产自动化线专用设备及改造	2016 年 10 月、2017 年 10 月	-	-	150.00
小计	**7,578.58**	-	-	**638.97**	**32.00**	**206.33**

公司由于客户需求的定制化程度不同，供应商变动主要与客户需求相匹配，特别是后段生产线业务，报告期供应商与报告期外供应商变动较大，主要是银隆

项目的大额采购主要集中在 2018 年之前，如上表所示，深圳市今天国际物流技术股份有限公司、珠海市技嘉科技有限公司、深圳市联赢激光股份有限公司、上海昭宏自动化机械有限公司、深圳市鑫成泰科技有限公司均为银隆项目供应商，报告期内因其他客户需求改变，公司与上述供应商尚无业务需求，故未再继续合作，导致报告期内外供应商变动较大，具有合理性。

六、请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见

（一）中介机构核查程序

保荐人、申报会计师、发行人律师履行了如下核查程序：

1、获取发行人采购入库清单，了解发行人与供应商的采购内容、付款政策等信息；获取报告期的应付票据及应付账款明细账，分析各期末公司应付账款、应付票据与采购情况是否匹配。

2、取得发行人各期末应付账款前五名的应付余额、采购内容、采购金额、账龄和期后付款情况，分析未付款原因，结合相应采购合同的执行情况复核各期应付账款是否存在逾期情况，对存在逾期的，分析逾期形成原因。

3、检查报告期发行人主要供应商的合同，取得报告期各期主要供应商的付款政策情况，分析其是否存在变动。

4、获取发行人各期应付账款账龄明细、期后付款情况，分析 1 年以上应付账款长期未结算的原因及合理性。

5、核查发行人与供应商纠纷案件的起诉书、调解书等案件资料。

6、获取发行人与账龄较长应付款对应单位的合作模式、对应金额形成时间、各期合作金额。分析发行人报告期供应商与报告期外供应商变动较大的原因及合理性。

7、对重要供应商进行走访，并通过函证对主要应付账款、应付票据的真实性、准确性进行核查。

（二）中介机构核查意见

经核查，保荐人、申报会计师、发行人律师认为：

1、报告期发行人应付票据和应付账款占当期采购金额的比例波动较大主要系个别项目结算周期增加所致，应付票据和应付账款占当期采购金额的比例的波动系公司在不同期间所采取的经营策略变化导致，应付票据和应付账款与采购情况匹配。

2、报告期内发行人存在逾期应付账款，主要系客户结算周期较长，部分项目资金安排影响了发行人及时结算，发行人对逾期付款与供应商进行了协商并陆续支付完毕；另外 2018 年发行人与上海昭宏航空技术有限公司存在买卖合同纠纷，货款未支付，于 2020 年已达成调解并支付货款。

3、报告期内主要供应商的信用政策未发生重大变化。

4、发行人 1 年以上应付账款尚未结算具有合理性，发行人与供应商存在合同纠纷，但均已了结，除此之外，发行人与其他供应商不存在纠纷或潜在纠纷。

5、发行人报告期供应商与报告期外供应商变动较大，主要系公司根据不同客户的不同需求而进行采购，报告期内因无业务需求未再与报告期外供应商继续合作，导致报告期内外供应商变动较大，具有合理性。

24．关于预收货款

根据申报材料：

（1）报告期各期末，公司预收货款分别为 15,124.65 万元、4,110.26 万元和 10,912.61 万元。2018 年末，公司预收款项金额较大，主要是由于银隆项目对应预收款项金额较大。

（2）发行人未披露预收货款的收款政策。

请发行人：

（1）说明不同业务类型的预收货款的收款政策，量化分析预收账款波动的原因。

（2）说明银隆项目预收金额较大的原因及合理性，是否与其他锂电池后段生产线业务存在差异、差异原因及合理性。

（3）列示报告期各期前十大项目的收款时间、收款比例，说明与收款政策

的匹配性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

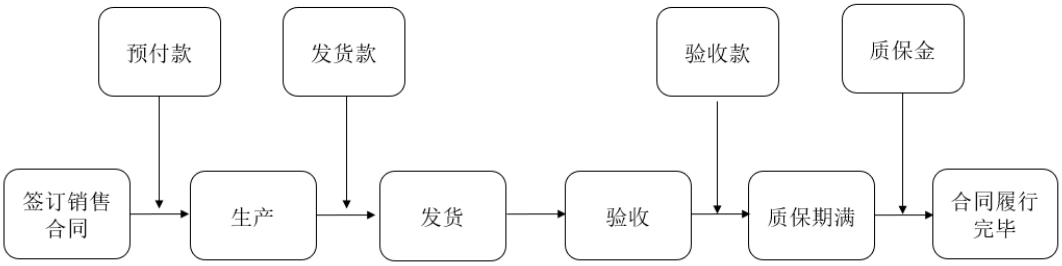
一、说明不同业务类型的预收货款的收款政策，量化分析预收账款波动的原因

（一）说明不同业务类型的预收货款的收款政策

1、锂电池检测设备和锂电池后段生产线预收货款的收款政策

公司对锂电池检测设备和锂电池后段生产线业务的预收款执行一样的收款政策。

公司预收货款一般集中在合同签订后和产品完工发货前两个时点。不同项目的合同预收货款节点的约定及收款比例有所不同。一般而言，第一笔预收款即“首付款”在销售合同签订后收取，一般收取合同金额的 30%，收到款后发行人开始开发设计并组织生产；第二笔预收款即“发货款”在产品完工，发货前收取，一般收取合同金额的 30%（累计收款 60%左右）。公司的一般收款政策如下：



2、其他业务

公司的其他业务占比较小，没有统一的预收款政策，公司与客户依据签订的合同中约定的比例执行结算。

（二）量化分析预收账款波动的原因

报告期各期末，公司预收货款情况如下：

单位:：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
预收款项	-	4,110.26	15,124.65
合同负债	9,658.45	-	-
其他流动负债（预收税金）	1,254.16	-	-
合计	**10,912.61**	**4,110.26**	**15,124.65**

公司一般采用“首付款-发货款-验收款-质保金”的销售结算模式，“首付款”于合同签订后收取，收到款后公司开始设计及生产；“发货款”于设备制造完毕，发货前收取；“验收款”于产品交付客户后，完成设备的安装、调试工作，客户验收通过后收取；“质保金”于质保期满后收取，质保期一般为 1-2 年，自验收合格后开始计算。

根据公司的收款政策，在签订合同后按合同约定在各收款时点预收对应的进度款，确认预收账款（合同负债），当项目确认销售收入，形成的债权冲减预收账款，公司预收账款的金额主要受各期末未确认收入的在手订单金额及订单执行情况的影响。

报告期各期末，发行人预收账款与对应在手订单的匹配关系如下：

单位：万元

年度	预收账款金额	对应合同数量	合同金额	预收款项占合同金额比例
2020 年末	10,912.61	168	31,717.99	34.41%
2019 年末	4,110.26	151	9,432.16	43.58%
2018 年末	15,124.65	123	34,772.54	43.50%

上表中 2018 年的数据包含了银隆项目的影响，由于受银隆项目最终使用方经营情况的影响，该项目没有按合同约定条款验收和付款，考虑银隆项目金额较大和项目特殊性，为了分析预收货款占对应在手订单比例口径的统一，故剔除银隆项目的影响，发行人预收货款与对应在手订单的匹配关系如下:

单位：万元

年度	预收账款金额	对应合同数量	合同金额	预收款项占合同金额比例
2020 年末	10,912.61	168	31,717.99	34.41%
2019 年末	4,110.26	151	9,432.16	43.58%
2018 年末	2,817.59	122	5,972.54	47.18%

公司与客户合同主要执行“3331”的结算方式，受不同合同执行进度的影响，预收款比例位于 30%-60%之间，处于合理水平。

公司 2020 年末预收款项占对应期末在手订单的比例较低，主要系 2020 年末对应的部分锂电池后段生产线在手订单金额较大（如江苏巨电新能源股份有限公司的后段生产线项目金额为 13,600.00 万元）且尚未发货，只收到 30%的预收款，拉低了预收款比例。

综上所述，公司预收货款余额的变动情况，符合发行人的业务实际情况，具有合理性。

二、说明银隆项目预收金额较大的原因及合理性，是否与其他锂电池后段生产线业务存在差异、差异原因及合理性

（一）说明银隆项目预收金额较大的原因及合理性

报告期各期末，公司对银隆项目的预收款情况如下：

单位：万元

项目	2018 年末	2019 年末	2020 年末
预收款金额	12,128.26	-	-

公司与珠海格力智能合作始于 2016 年，2018 年之前格力智能都是按照合同约定的付款节点和比例进行付款，后续由于设备的最终使用方银隆新能源股份有限公司出现经营困难，未能及时按合同约定进行相关设备的验收和付款。2018 年 10 月，公司与格力智能经友好协商，签订《商谈备忘录》对设备的验收、支付方式及合同价格进行变更。《商谈备忘录》签订后，格力智能分别于 2018 年 11 月和 2019 年 4 月对河北银隆增补线和天津银隆线进行验收，并分别于 2018 年 12 月和 2019 年 3 月通过票据支付了剩余货款。

2018 年末，发行人预收银隆项目款项 12,128.26 万元系天津银隆线的预付款，该项目系 2017 年 4 月签订合同，2019 年 4 月经客户验收并确认收入。

天津银隆项目合同签订金额为 28,800.00 万元，格力智能于 2017 年 4 月按合同约定支付第一笔预付款 8,640.00 万元，即合同金额的 30%，后续由于项目最终使用方银隆新能源自身生产经营情况不及预期，格力智能未按合同约定支付银隆

项目的相关款项，后续随着双方友好沟通并就设备的验收、支付方式及合同价格的变更签订了《商谈备忘录》，格力智能于 2018 年 12 月进一步支付天津银隆项目的货款 3,488.26 万元，因此发行人在 2018 年末形成银隆项目的预收款 12,128.26 万元，同时该项目剩余尾款客户在 2019 年 3 月完成支付。

综上，2018 年银隆项目的预收款金额较大，主要系天津银隆项目金额较大，同时格力智能根据合同以及《商谈备忘录》的约定付款所致，与公司实际情况相符，具有合理性。

（二）是否与其他锂电池后段生产线业务存在差异、差异原因及合理性。

报告期内公司与格力智能的结算模式执行“首付款-发货款-验收款-质保金”的结算方式，具体如下：

合同阶段	河北银隆线	河北银隆线增补线	天津银隆线
合同签订	30%	30%	30%
生产完成，发货前	40%	30%	-
合同验收	20%	30%	60%
质保期满	10%	10%	10%
收款政策	“3421”收款比例	“3331”收款比例	“3061”收款比例

通过上表可知，天津银隆线合同约定的收款进度较其他项目较为延迟，主要系当时格力智能对供应商的付款政策统一做了调整。

根据联赢激光招股说明书披露，其与格力智能的结算模式执行“3331”或“3061”的结算方式,具体如下：

合同阶段	“3331”收款比例	“3061”收款比例
合同签订	30%	30%
产品发货到厂	30%	-
合同验收	30%	60%
质保期满	10%	10%

通过上表可知，联赢激光对格力智能“3061”收款比例和天津银隆线的收款政策一致，银隆项目收款政策的变动具有合理性。

报告期各期，除银隆项目外其他项目金额 500 万以上的锂电池后段生产线项

目的收款政策如下：

单位：万元

2020 年					
序号	客户名称	合同编号	合同金额	具体收款政策	结算方式
1	东莞市德瑞精密设备有限公司	TRC20200811-1	1,993.00	（1)发货前付 20%;（2）货到凭全票付 40%;（3）验收合格付 30%，（4）质保金 10%，质保期后支付。	“2431”收款比例
2	安徽星玛新能源有限公司	XM-MP-2020042601	1,855.74	（1）合同生效后支付 30%；（2）具备发货条件，发货前支付 30%；（3）验收合格后支付 30%，（4）质保金 10%，合同设备期满 12 个月后付清。	“3331”收款比例
3	山东圣阳电源股份有限公司	SDSY-LD-2020-012	1,128.79	（1）合同签订后预付 30%；（2）设备加工完毕，发货前支付 30%；（3）验收合格后支付 30%；（4）质保金 10%，2 年质保期满后无质量纠纷一次性付清。	“3331”收款比例
4	山东圣阳电源股份有限公司	SDSY-LD-2020-040	925.00	（1）合同签订后预付 30%；（2）设备加工完毕，发货前支付 30%；（3）验收合格后支付 30%;（4)质保 2 年 10%，2 年质保期满后无质量纠纷一次性付清。	“3331”收款比例
5	合肥鑫城国有资产经营有限公司	DM（AH）-HT-CG-202005008	780.00	（1）预付 30%；（2）发货前支付 30%；（3）整个系统经业主方验收通过后支付 30%；（4）质保 10%，验收合格后 1 年付清。	“3331”收款比例
6	天津银隆新能源有限公司	TYL-CG-CG-202008-016	618.00	（1）合同签订后预付 30%；（2）货到后支付 60%；（3）质保金 10%验收合格一年后支付。	“3601”收款比例
7	天津银隆新能源有限公司	TYL-CG-CG-202009-024	618.00	（1）合同签订后预付 30%；（2）货到后支付 60%；（3）质保金 10%验收合格一年后支付。	“3601”收款比例
2019 年					
序号	客户名称	合同编号	合同金额	具体收款政策	结算方式

8	河南省鹏辉电源有限公司	02-RN20190114	2,175.00	（1）合同生效之日后预付 30%；（2）发货前支付 30%；（3）验收合格后支付 30%；（4）质保金 10%，待保修期一年满付清。	“3331”收款比例
9	河南省鹏辉电源有限公司	RN2018051101Z	874.78	（1）合同生效之后预付 30%；（2）发货前支付 30%；（3）验收合格后支付 30%；（4）质保金 10%，待保修期一年满付清。	“3331”收款比例
2018 年					
序号	**客户名称**	**合同编号**	**合同金额**	**具体收款政策**	**结算方式**
10	珠海鹏辉能源有限公司	RN20180205	1,043.00	（1）合同生效之后预付 30%；（2）发货前支付 30%；（3）验收合格后内支付 30%；（4）质保金 10%，待保修期一年满付清。	“3331”收款比例

综上，银隆项目结算方式与其他项目不存在重大差异，银隆项目预收金额较大主要系项目金额较大，客户根据合同约定的条款进行预付款所致，具有合理性。

三、列示报告期各期前十大项目的收款时间、收款比例，说明与收款政策的匹配性

（一）发行人报告期各期前十大项目预收款的收款时间、收款比例和收款政策的匹配情况

单位：万元

2020 年末													
序号	客户名称	合同金额	合同签订时间	发货时间	合同中关于预收款条款	预收款情况							
						金额	时间	比例	金额	时间	比例	预收款情况说明	与合同是否匹配
1	孚能科技（镇江）有限公司	2,487.00	2020 年 1 月	2020 年 4 月	（1）合同签订后预付 30%；（2）具备发货要求，发货前支付 30%。	746.10	2020/5/19	30.00%	746.10	2020/9/18	30.00%	未按合同约定收到预收款。	否
2	东莞市德瑞精密设备有限公司	1,993.00	2020 年 8 月	2020 年 10 月	（1）发货前付 20%；（2）货到凭全票付 40%。	400.00	2020/9/20	20.07%	795.80	2020/10/9	39.93%	发货到客户指定地点后合计预收合同金额的 60%货款。	是
3	安徽星玛新能源有限公司	1,855.74	2020 年 4 月	2020 年 7 月（第一条产线）、2020 年 12 月（第二、三条产线）	（1）合同生效后支付 30%；（2）具备发货条件，发货前支付 30%。	556.72	2020/7/14	30.00%	556.72	2020/12/31	30.00%	发货前合计预收合同金额的 30%货款。	否
4	山东圣阳电源股份有限公司	1,128.79	2020 年 5 月	2020 年 8 月	（1）合同签订后预付 30%；（2）设备加工完毕，发货前支付 30%。	338.64	2020/5/15	30.00%	338.64	2020/8/31	30.00%	发货前合计预收合同金额的 60%货款。	是
5	山东圣阳电源股份有限公司	925.00	2020 年 8 月	2020 年 11 月	（1）合同签订后预付 30%；（2）设备加工完毕，发货前支付 30%。	200.00	2020/8/31	21.62%	355.00	2020/9/22	38.38%	发货前合计预收合同金额的 60%货款。	是
6	山西城市动力新能源有限公司	829.41	2019 年 7 月	2019 年 12 月	（1）合同签订后预付 70%；（2）到货后支付 25%。	580.58	2019/7/19	70.00%	-		-	发货前合计预收合同金额的 70%货款。	否
7	合肥鑫城国有资产经营有限公司	780.00	2020 年 5 月	2020 年 7 月	（1）合同签订后预付 30%；（2）发货前支付 30%。	234.00	2020/6/2	30.00%	234.00	2020/6/15	30.00%	发货前合计预收合同金额的 60%货款。	是
8	上海大唐移动通信设备有限公司	757.61	2020 年 10 月	2020 年 11 月	无预收款条款（验收合格且收到发票后月结 90 天）。	-	-	-	-	-	-	不适用	不适用

9	天津银隆新能源有限公司	618.00	2020 年 9 月	2020 年 10 月	（1）合同签订后预付 30%；（2）到货后支付 60%。	185.40	2020/9/14	30.00%	370.80	2020/12/2	60.00%	发货到客户指定地点后合计预收合同金额的 90%货款。	是
10	天津银隆新能源有限公司	618.00	2020 年 8 月	2020 年 10 月	（1）合同签订后 15 内预付 30%；（2）到货后支付 60%。	185.40	2020/8/31	30.00%	370.80	2020/12/2	60.00%	发货到客户指定地点后合计预收合同金额的 90%货款。	是
2019 年末													
序号	**客户名称**	**合同金额**	**合同签订时间**	**发货时间**	**合同中关于预收款条款**	**预收款情况**							
						金额	**时间**	**比例**	**金额**	**时间**	**比例**	**预收款情况说明**	**与合同是否匹配**
1	珠海格力智能装备有限公司	28,800.00	2017 年 4 月	2017 年 12 月	合同签订后预付 30%。	8,640.00	2017/4/25	30.00%	-	-	-	发货前合计预收合同金额的 30%货款。	是
2	河南省鹏辉电源有限公司	2,175.00	2019 年 1 月	2019 年 6 月	（1）合同生效后预付 30%；（2）发货前支付 30%。	1,305.00	2019/5/15	60.00%	-	-	-	发货前合计预收合同金额的 60%货款。	是
3	河南省鹏辉电源有限公司	874.78	2018 年 5 月	2019 年 1 月	（1）合同生效之后预付 30%；（2）发货前支付 30%。	269.40	2018/6/29	30.80%	269.40	2018/9/20	30.80%	发货前合计预收合同金额的 60%货款。	是
4	孚能科技（赣州）股份有限公司	838.80	2019 年 7 月	2019 年 8 月	（1）合同签订后预付 30%；（2）具备发货要求，发货前支付 30%。	251.64	2019/8/8	30.00%	251.64	2019/8/19	30.00%	发货前合计预收合同金额的 60%货款。	是
5	孚能科技（赣州）有限公司	720.00	2019 年 4 月	2019 年 7 月	（1）合同签订后预付 30%；（2）具备发货要求，发货前支付 30%。	216.00	2019/6/24	30.00%	216.00	2019/7/31	30.00%	发货前合计预收合同金额的 60%货款。	是
6	杭州伯坦科技工程有限公司	504.00	2019 年 3 月	2019 年 6 月	无预付款相关条款（货到三个月内，甲方根据乙方已交付的储能电源价值支付全额货款）。	-	-	-	-	-	-	不适用	不适用
7	孚能科技（镇江）有限公司	471.65	2019 年 9 月	2019 年 9 月	（1）合同签订后预付 30%；（2）具备发货要求，发货	282.99	2019/10/22	60.00%	-	-	-	发货前未收到合同约定的款	否

					前支付 30%。							项。	
8	惠州市德赛电池有限公司	452.96	2019 年 5 月	2019 年 5 月	（1）合同生效后预付 30%；（2）货到安装调试后支付 30%；。	135.89	2020/2/28	30.00%	135.89	2019/5/31	30.00%	货到安装调试后合计预收合同金额的 60%货款。	是
9	孚能科技（赣州）有限公司	433.98	2019 年 4 月	2019 年 5 月	（1）合同签订后预付 30%；（2）具备发货要求，发货前支付 30%。	260.39	2019/5/28	60.00%	-	-	-	发货前合计预收合同金额的 60%货款。	是
10	衢州华友钴新材料有限公司	422.20	2019 年 3 月	2019 年 6 月	（1）合同生效后预付 30%；（2）发货前支付 30%。	126.66	2019/3/31	30.00%	126.66	2019/7/22	30.00%	发货前合计预收合同金额 30%货款。	否
2018 年末													
序号	**客户名称**	**合同金额**	**合同签订时间**	**发货时间**	**合同中关于预收款条款**	**预收款情况**							
						金额	**时间**	**比例**	**金额**	**时间**	**比例**	**预收款情况说明**	**与合同是否匹配**
1	珠海格力智能装备有限公司	22,500.00	2016 年 10 月	2017 年 6 月	（1）合同签订后支付 30%；（2）收到乙方发货通知支付 40%作为发货款。	6,750.00	2016/10/18	30.00%	9,000.00	2017/4/7	40.00%	发货前合计预收合同金额的 70%货款。	是
2	珠海格力智能装备有限公司	3,542.40	2017 年 4 月	2017 年 8 月	（1）合同签订后支付 30%；（2）在设备按照合同约定制造完成发货前支付 30%。	1,062.72	2017/4/26	30.00%	-	-	-	发货前合计预收合同金额的 30%货款。	否
3	珠海鹏辉能源有限公司	1,043.00	2018 年 2 月	2018 年 8 月	（1）合同生效之后预付 30%；（2）发货前，支付 30%。	312.90	2018/3/30	30.00%	300.00	2018/8/15	28.76%	发货前合计预收合同金额的 60%货款。	是
4	欣旺达电子股份有限公司	966.60	2018 年 2 月	2018 年 3 月	合同签订后预付 30%。	289.98	2018/3/22	30.00%	-	-	-	发货前合计预收合同金额的 30%货款。	是
5	深圳市车电网络有限公司	608.73	2018 年 8 月	2018 年 8 月	对账日月结 90 天，可接受 6 个月银行承兑。	-	-	-	-	-	-	不适用	不适用
6	河北银隆新能源有限公	470.00	2017 年 1 月	2018 年 3 月	合同签订之后预付 30%。	141.00	2017/10/6	30.00%	-	-	-	发货前合计预收合同金额的	是

	司											30%货款。	
7	深圳市车电网络有限公司	467.10	2018 年 8 月	2018 年 9 月	对账日月结 90 天，可接受 6 个月银行承兑。	-	-	-	-	-	-	不适用	不适用
8	河北银隆新能源有限公司	340.00	2017 年 8 月	2017 年 10 月	（1）合同签订后预付 30%；（2）具备发货条件，发货前支付 30%。	340.00	2018/6/29	100.00%	-	-	-	发货前未收到合同约定的预付款。	否
9	苏州天弘激光股份有限公司	330.00	2018 年 4 月	2018 年 6 月	（1）合同签订后预付 30%；（2）货到现场支付 30%	99.00	2018/5/31	30.00%	100.50	2018/7/31	30.45%	发货到客户指定地点后合计预收合同金额的 60%货款。	是
10	欣旺达电子股份有限公司	289.92	2018 年 3 月	2018 年 6 月	合同签订后预付 30%。	86.98	2018/1/1	30.00%	-	-	-	发货前合计预收合同金额的 30%货款。	是

注：如同一个项目分批发货，上表发货时间取首批发货时间。

通过上表可知，公司预收账款主要为签订合同时的预收款和发货之前的发货款，与公司“首付款-发货款-验收款-质保金”的收款政策相匹配。同时公司根据客户的订单规模、合作程度、商业信用和结算需求，以及双方商业谈判的情况，具体付款的金额比例及时间会略有差异。

通过上表可知，公司对大部分客户都能按合同收款节点收取预收款，主要原因系公司的预收款一般是在发货前收取，公司具有较强主动权。

（二）发行人报告期各期前十大项目预收款情况和收款政策不匹配的原因

发行人报告期各期前十大项目预收款情况和收款政策不匹配的原因：

单位：万元

序号	客户名称	合同金额	期间	预收账款和合同约定不相符的原因
1	孚能科技（镇江）有限公司	2,487.00	2020 年	基于双方良好的合作关系和战略布局中的重要性，发行人生产完工后即发货，截至本问询函回复出具日，该项目除质保金外已全部回款。
2	安徽星玛新能源有限公司	1,855.74	2020 年	具体原因详见下文
3	山西城市动力新能源有限公司	829.41	2020 年	由于客户的预付款已达 70%，同时出于维护双方良好的合作关系，发行人生产完工后即发货。
4	孚能科技（镇江）有限公司	471.65	2019 年	基于双方良好的合作关系，同时考虑到客户为上市公司。由于客户内部付款审批的原因,预付款延迟了 1 个月支付。
5	衢州华友钴新材料有限公司	422.20	2019 年	基于双方良好的合作关系，同时考虑到客户为上市子公司，发行人生产完工后即发货。由于客户内部付款审批的原因，发货款延迟了 1 个月支付。
6	珠海格力智能装备有限公司	3,542.40	2018 年	设备最终使用方银隆新能源经营情况不及预期，导致付款延后。
7	河北银隆新能源有限公司	340.00	2018 年	该合同设备系银隆项目的配套设备，发行了为了顺利推进银隆项目的施工进度同时考虑合同金额较小，生产完工后即发货。

2020 年安徽星玛新能源有限公司没有按合同约定支付发货款，主要系由于受市场影响，安徽星玛拟调整产线的技术方向，所购买的第二、三条产线需要增加部分设备，要求公司分批发货。经过双方友好沟通，约定在安徽星玛预付整个合同价款的 30%后，公司发第一条生产线到现场，后续在安徽星玛继续预付合同

金额的30%后再发剩余的两条产线。后续公司基于双方良好的合作基础，在对方完成第二笔付款前完成二、三条产线的发货，客户也于发货当月完成付款。截至本问询函回复出具日，安徽星玛已经完成除质保金之外的货款支付。

综上，报告期内，发行人部分客户存在实际预收款与合同约定收款比例不一致的情况，主要系发行人基于其与客户良好的合作关系生产完成后即发货所致，但整体占比较小。整体上看，公司主要项目预收款情况与收款政策匹配。

四、请保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）中介机构核查程序

保荐人、申报会计师履行了如下核查程序：

1、获取发行人不同业务类型的主要客户销售合同，了解不同业务类型的预收货款的收款政策。

2、获取发行人报告期各期末预收货款明细表和在手订单，分析预收账款波动的原因。

3、对银隆新能源、天津银隆进行走访，获取发行人与格力智能就银隆项目签订的合同以及相关协议，查看银隆项目合同的主要结算方式和信用政策。

4、获取银隆项目的销售合同、发货单、验收单、银行收款凭证等销售记录，并对银隆项目进行了穿行测试。

5、获取报告期内发行人客户明细表和除银隆项目外其他主要锂电池后段生产线的销售合同，了解其他生产线项目的收款政策。

6、获取发行人报告期各期前十大项目的销售合同，了解项目的收款政策，并分析预收账款的金额、比例与收款政策和当期合同的执行情况是否匹配。

7、访谈发行人管理层，了解发行人报告期各期前十大项目预收款情况和收款政策不匹配的原因。

（二）中介机构核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人预收账款的金额主要受各期末未确认收入的在手订单金额及订单执行情况的影响，报告期内预收账款金额变动与公司业务相匹配，具有合理性。

2、发行人银隆项目的结算方式与其他锂电池后段生产线项目不存在重大差异，2018 年末银隆项目预收金额较大主要系项目金额较大，客户根据合同约定的条款进行预付款所致，具有合理性。

3、报告期内，发行人主要项目预收款情况与收款政策基本匹配，同时也存在部分客户实际预收款与合同约定收款比例不一致的情况，主要系发行人基于其与客户良好的合作关系生产完成后即发货所致，但整体占比较小。

25．关于债务重组

根据申报材料：

（1）报告期内，公司的债务重组利得分别为 681.93 万元、1,183.53 万元和 11.41 万元。

（2）2019 年度起，公司执行新债务重组准则，债务重组利得计入投资收益。2018 年度公司的债务重组收益在营业外收入核算。

请发行人：

（1）说明报告期各期债务重组涉及业务基本情况、债务重组原因、过程、具体内容、涉及金额、收益产生及会计核算情况、客户后续合作情况等。

（2）结合债务重组具体情况，说明相关会计处理及报表列示是否符合《企业会计准则》的规定。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、说明报告期各期债务重组涉及业务基本情况、债务重组原因、过程、具体内容、涉及金额、收益产生及会计核算情况、客户后续合作情况等

（一）客户商业折扣导致的发行人与供应商的债务重组

单位：万元

年度	债权人	债务人	合同涉及金额	重组前债务的账面价值	重组后债务的账面价值	债务重组收益
2018年度	东莞阿李自动化股份有限公司	瑞能股份	1,446.14	1,446.14	1,156.21	289.93
	河南鼎能电子科技有限公司	瑞能股份	2,613.34	2,613.34	2,221.34	392.00
2019年度	深圳市盖洛奇自动化设备有限公司	瑞能股份	1,027.80	1,027.80	938.60	89.20
	浙江康帕斯流体技术股份有限公司	瑞能股份	38.63	38.63	35.33	3.30
	深圳市联赢激光股份有限公司	瑞能股份	1,597.50	1,597.50	1,462.20	135.30
	珠海市技嘉科技有限公司	瑞能股份	3.212,75	3,212,75	2,973.44	239.31
	深圳市鑫成泰科技有限公司	瑞能股份	1,014.80	1,014.80	873.60	141.20
	深圳市今天国际物流技术股份有限公司	瑞能股份	8,049.25	8,049.25	7,474.03	575.22

客户商业在折扣导致的债务重组，系由于公司与格力智能 2018 年签订商谈备忘录，对天津线商业折扣 6,860.37 万元，公司将此折扣传导给供应商，由于供应商供货时间较早，大部分货物供应已提交，主要剩下应付尾款的协商。

根据公司与供应商签订补充协议时间是否早于项目验收时点，作为区分商业折扣还是债务重组的节点，对于尚未验收即签订补充协议的，作为商业折扣核算，对于已确认收入后签订补充协议的，作为债务重组核算。

2018 年，公司向东莞阿李自动化股份有限公司和河南鼎能电子科技有限公司采购设备，主要用于银隆项目天津线，公司通过与东莞阿李自动化股份有限公司、河南鼎能电子科技有限公司协商，分别减免应付尾款不含税金额 289.93 万元、392.00 万元，公司作为债务人确认债务重组收益 681.93 万元，2018 年按照原重组准则计入营业外收入。

2019 年，公司向深圳市盖洛奇自动化设备有限公司、深圳市联赢激光股份

有限公司、浙江康帕斯流体技术股份有限公司、珠海市技嘉科技有限公司、深圳市鑫成泰科技有限公司、深圳市今天国际物流技术股份有限公司进行采购，主要用于银隆项目天津线。公司与上述公司分别签订补充协议，减免应付尾款合计不含税金额 1,183.53 万元，公司作为债务人确认债务重组收益 1,183.53 万元，2019 年根据新债务重组准则现金结算的重组利得计入投资收益。

（二）诉讼纠纷导致的债务重组

单位：万元

年度	债权人	债务人	合同涉及金额	重组前债务的账面价值	重组后债务的账面价值	债务重组收益
2020 年度	上海昭宏航空技术有限公司	瑞能股份	1,837.61	1,837.61	1,774.34	63.27

诉讼纠纷导致的债务重组，系 2017 年公司向上海昭宏航空技术有限公司采购设备产生诉讼纠纷，2020 年公司与对方达成（2018）粤 0305 民初 20307 号民事调解书，公司采购的设备货款原含税价为 2,150.00 万元,折算成不含税价为 1,837.61 万元，经民事调解按含税价 2,005.00 万元，折算成不含税价 1,774.34 万元结算，公司作为债务人确认债务重组利得 63.27 万元，计入投资收益。

（三）客户发生财务困难导致的债务重组

单位：万元

年度	债权人	债务人	合同涉及金额	重组前债务的账面价值	重组后债务的账面价值	债务重组收益
2020 年度	瑞能股份	浙江超威创元实业有限公司	22.40	22.40	13.44	-8.96
	瑞能股份	重庆创元新能源科技有限责任公司	75.30	75.30	32.40	-42.90

客户发生财务困难导致的债务重组：

1、公司 2019 年向重庆创元新能源科技有限责任公司销售检测设备,产生 75.30 万元应收账款，因对方发生财务困难，2020 年，公司与重庆创元新能源科技有限责任公司、浙江帕兰特新能源科技有限公司、浙江森友汽车贸易有限公司签订四方抵债协议，豁免对方 75.30 万元应收账款中的剩余债务 42.90 万元，公司作为债权人确认债务重组损失 42.90 万元，计入投资收益。

2、公司于 2017 年与浙江超威创元实业有限公司签订销售 BMS 系统合同，

产生 22.40 万元的应收账款，因对方发生财务困难，2020 年，公司与对方签订协议，免除应收账款 22.40 万元的 40%即 8.96 万元，公司作为债权人确认债务重组损失 8.96 万元，计入投资收益。

（四）会计核算

根据原企业会计准则，债务重组，是指在债务人发生财务困难的情况下，债权人按照其与债务人达成的协议或者法院的裁定作出让步的事项。公司债务重组的方式为修改其他债务条件，如减少债务本金、减少债务利息。公司 2018 年作为债务人，与债权人协商减少债务本金。根据原债务重组准则的规定，修改其他债务条件的，重组债务的账面价值与重组后债务的入账价值之间的差额，计入当期损益。因此公司将 2018 年重组债务的账面价值与重组后债务的入账价值之间的差额计入营业外收入。

根据《企业会计准则第 12 号——债务重组》规定，债务重组是指在不改变交易对手方的情况下，经债权人和债务人协定或法院裁定，就清偿债务的时间、金额或方式等重新达成协议的交易。公司债务重组的方式为采用调整债务本金、改变债务利息、变更还款期限等方式修改债权和债务的其他条款，形成重组债权和重组债务。

采用修改其他条款方式进行债务重组的，债务人应当按照《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》和《企业会计准则第 37 号——金融工具列报》的规定，确认和计量重组债务。而《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》第十三条及第十四条规定“企业对原金融负债（或其一部分）的合同条款做出实质性修改的，应当终止确认原金融负债，同时按照修改后的条款确认一项新金融负债。金融负债（或其一部分）终止确认的，企业应当将其账面价值与支付的对价（包括转出的非现金资产或承担的负债）之间的差额，计入当期损益。”采用修改其他条款方式进行债务重组的，债权人应当按照《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》的规定，确认和计量重组债权。金融资产与负债终止确认产生的损益计入投资收益。

公司于 2019 年执行新债务重组准则，根据上述规定，公司作为债务人，通过调整债务本金，形成债务重组，且公司将重组前债务账面价值与重组后账面价

值计入当期损益。作为债权人，免除部分债务，构成债务重组，并将金融资产终止确认产生的损益计入投资收益。

（五）客户后续合作情况

公司与上述客户已签订合同或订单已全部完成，尚未签订新的协议，公司与上述客户暂无后续合作。

二、结合债务重组具体情况，说明相关会计处理及报表列示是否符合《企业会计准则》的规定

（一）会计处理

2018 年，根据原债务重组准则的规定，公司将债务重组利得/损失分别计入营业外收入/支出，同时终止确认相关债权或债务。

自 2019 年 1 月 1 日起，公司执行新债务重组准则，根据新债务重组准则规定，将债务重组所形成的损益计入“投资收益”科目。

报告期内，公司债务重组的会计处理如下：

2020 年债务重组损失

借：投资收益

贷：应收账款

2020 年债务重组收益

借：应付账款

贷：投资收益

2019 年债务重组收益：

借：应付账款

贷：投资收益

2018 年债务重组收益

借：应付账款

贷：营业外收入

（二）报表列示

报告期内，公司将债务重组收益计入营业外收入/投资收益，在财务报表中的列示如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
营业外收入	-	-	681.93
投资收益	11.41	1,183.53	-

报告期各期末，公司将重组前债务账面价值与重组后债务的账面价值的差额计入当期损益，确认金额及会计处理均符合《企业会计准则》的规定。

三、请保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）中介机构核查程序

保荐人及申报会计师履行了如下核查程序：

1、访谈发行人管理层，了解报告期各期债务重组涉及业务基本情况、原因及过程等情况信息。

2、获取债务重组相关合同及补充协议，查看具体内容、涉及金额、收益产生及会计核算情况，查看报告期发行人相关会计处理及报表列示情况，检查会计处理及报表列示情况。

3、访谈相关重组方，查询中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站信息，核实是否存在纠纷或潜在纠纷。

4、了解相关重组方后续合作情况。

（二）中介机构核查意见

经核查，保荐人及申报会计师认为：

报告期内发行人债务重组原因合理，符合企业实际经营情况，公司会计核算及报表列示符合《企业会计准则第 12 号——债务重组》相关规定。

26．关于原始报表和申报报表的差异

根据申报材料：

（1）发行人存在收入确认时点调整导致公司 2018 年和 2019 年申报财务报表与原始财务报表差异情况。

（2）银隆项目下，原收入确认时点为该等合同项下的某一分段线送达客户指定地点，进行产品设备的安装、调试完毕，并经客户验收合格后确认收入。调整后，收入确认时点为同一合同项下的所有分段线均完成送达、安装调试，并经客户验收合格后确认收入。

（3）上述调整导致 2018 年度和 2019 年度收入和净利润有所增加。

请发行人：

（1）说明上述调整对净利润的影响。

（2）说明银隆项目的具体情况，包括但不限于交易背景、合同签订时间、合同总金额、交付标的物、合同约定交货时间及验收时间、实际交货时间及验收时间、结算时点及结算方式等。若实际交货时间及验收时间与合同约定时间存在差异，请进一步说明原因及合理性。

（3）结合具体合同条款、同行业可比公司情况等因素，说明是否存在延迟验收的情形，收入确认时点调整是否符合行业惯例，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

（4）结合上述情况，充分论述是否存在通过调整收入确认时点从而调节收入的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明对发行人会计基础工作是否规范、内部控制制度是否健全且被有效执行、会计基础是否薄弱的核查程序、核查方式、核查比例、核查证据及核查结论。

回复：

一、说明上述调整对净利润的影响

单位：万元

项目	期间	收入确认时点调整前	收入确认时点调整后	差异
营业收入	2020 年	30,328.61	30,328.61	-
	2019 年	30,824.76	38,139.65	7,314.89
	2018 年	32,697.19	37,194.33	4,497.14
营业成本	2020 年	17,669.76	17,669.76	
	2019 年	16,871.93	21,806.34	4,934.41
	2018 年	19,572.43	21,619.51	2,047.08
净利润	2020 年	5,165.27	5,165.27	-
	2019 年	7,883.89	9,907.30	2,023.41
	2018 年	7,260.45	9,343.00	2,082.55

发行人收入确认时点调整对 2018 年和 2019 年净利润的影响分别为 2,082.55 万元和 2,023.41 万元，占当年净利润的比例分别为 22.92%和 20.42%。

从影响结果来看，上述调整一方面造成 2018 年度和 2019 年度的净利润增加；另一方面收入确认时点调整前，2020 年净利润下滑幅度更小。

二、说明银隆项目的具体情况，包括但不限于交易背景、合同签订时间、合同总金额、交付标的物、合同约定交货时间及验收时间、实际交货时间及验收时间、结算时点及结算方式等。若实际交货时间及验收时间与合同约定时间存在差异，请进一步说明原因及合理性

（一）银隆项目交易背景

银隆项目的交易背景详见本回复报告“问题 13”之“一、（一）说明与格力智能合作的历史沿革”相关内容。

（二）银隆项目的合同签订时间、合同总金额、交付标的物、合同约定交货时间及验收时间、实际交货时间及验收时间

序号	项目产线简称	签订时间	合同总金额（万元）	交付标的物	合同约定交货时间	基本完成发货时间	合同约定验收时间	实际验收时间
1	河北银隆线	2016-10-15	22,500.00	注液后高温静置线、高温化成自动线、化成后静置自动线、密封焊接自动线、分容自动线、分容后静置自动线、包装装箱自动线、瑞能自动化生产线软件 V1.0、瑞能电池测试软件 V5.0	合同签订之日起120日内（即 2017 年 2 月前）	2017 年 6 月	交货后 45 日内，由乙方完成调试或测试工作；甲方或最终使用该合同标的物的第三方在收到产品之日起并投入运行 90 日内对产品进行验收	2018 年 6 月
2	河北银隆增补线	2017-4-9	3,542.40	高温化成自动线、分容自动线、瑞能自动化生产线管理软件 V1.0、瑞能电池测试系统软件 V5.0	合同签署后 5 日内支付预付款，乙方收到预付款之日起 60 天内完成交货（即 2017 年 6 月）	2017 年 8 月	设备正常运行 3 月后验收	2018 年 11 月
3	天津银隆线	2017-4-7	28,800.00	45℃高温静置线、45℃高温化成自动线、封口自动线、常温静置自动线、容量测试自动线、包膜自动线、瑞能自动化生产线管理软件 V1.0、瑞能电池测试系统软件 V5.0	合同签署后 5 日内支付预付款，乙方收到预付款之日起 120 天内完成交货（即 2017 年 8 月）	2018 年 2 月	设备正常运行 3 个月后验收	2019 年 4 月

根据上表，银隆项目发货时间和验收时间均晚于合同约定时间，原因系 2017 年开始银隆新能源经营情况出现波动，同时由于市场自 2017 年开始补贴退坡，银隆新能源整体出货量与经营效益下滑，产能也一直未达到预期的生产规模，因此造成银隆新能源新建项目进展缓慢，验收时间晚于预期。

（三）银隆项目的结算时间和结算方式

截至本问询函回复出具日，银隆项目均已完成回款，具体情况如下：

单位：万元

序号	项目产线简称	签订时间	合同金额（调整税率、折扣后）	第一笔回款	第二笔回款	第三笔回款
1	河北银隆线	2016年10月	22,437.52	2016年10月，收到预付款6,750.00万元，结算方式为银行转账。	2017年4月，收到第二笔回款9,000.00万元，结算方式为银行转账。	2018年12月，收到尾款6,687.52万元，回款比例100%，结算方式为承兑汇票结算。
2	河北银隆增补线	2017年4月	3,512.12	2017年4月，收到预付款1,062.72万元，结算方式为银行转账。	2018年12月，收到尾款2,449.40万元，回款比例100%，结算方式为承兑汇票结算。	
3	天津银隆线	2017年4月	21,939.63	2017年4月，收到预付款8,640.00万元，结算方式为银行转账。	2018年12月，收到第二笔回款5,143.07万元，结算方式为承兑汇票结算。	2019年3月，收到尾款8,156.55万元，回款比例100%，结算方式为承兑汇票结算。

三、结合具体合同条款、同行业可比公司情况等因素，说明是否存在延迟验收的情形，收入确认时点调整是否符合行业惯例，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

（一）收入确认时点调整符合合同条款

序号	项目产线简称	验收条款
1	河北银隆线	甲方或最终使用该合同标的物的第三方在收到产品之日起并投入运行90日内对产品进行验收
2	河北银隆增补线	设备正常运行3月后验收
3	天津银隆线	设备正常运行3月后验收

根据银隆项目相关合同的验收条款，均为相关设备正常运行后一段期间验收。

银隆项目单一合同对应一整段生产线，单一合同项下均包括多条分段线的名称、规格、数量、单价、分段线总价及整段线总价等。只有该等合同项下的每一分段线均送达客户指定地点，进行产品设备的安装、调试完毕，相关设备才能达

到运行条件，并满足该等合同约定的验收条款。

综上，收入确认时点的调整符合合同条款的约定。

（二）调整后的收入确认时点与同行业可比公司不存在重大差异，符合行业惯例

对于锂电池后段生产线业务，公司调整后的收入确认时点为同一合同项下的所有分段线均完成送达、安装调试，并经客户验收合格后确认收入。

可比公司中先导智能、杭可科技主要业务与公司锂电池后段生产线业务较为接近，其可比业务的收入确认时点分别如下：

公司名称	收入确认的具体方法
先导智能	专用设备销售： 按照销售合同约定的时间、交货方式及交货地点，将合同约定的货物全部交付给买方并经其验收合格、获得经过买方确认的验收证明后即确认收入。
杭可科技	销售需经调试并验收的设备及相关配件： 按照合同约定的时间、交货方式及交货地点，将合同约定的货物全部交付给买方并安装、调试及试运行，经买方验收合格、取得经过买方确认的验收证明后确认收入。

综上，先导智能和杭可科技相关业务的收入确认时点均为合同约定的货物“全部”交付并验收后确认收入。发行人调整后的收入确认时点与同行业可比公司不存在重大差异，符合行业惯例。

（三）说明是否存在延迟验收的情形，收入确认时点调整是否符合行业惯例，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

由于银隆项目是公司承接的首个大型锂电池后段生产线项目，公司当时对该业务不够了解，确认收入时以该等合同项下的每一分段线送达客户指定地点，进行产品设备的安装、调试完毕，并经客户验收合格后确认收入。中介机构对发行人进行辅导后，根据银隆项目销售合同，如银隆项目合同项下的某一分段线或部分分段线不能如约交付，存在设备无法正常运行，整个合同无法全部完成的风险，可能会影响整个合同有效完成及价款的收取的情形，因此原来的收入确认时点，合同对应生产线的所有权的主要风险与报酬尚未转移，不符合收入确认准则的相关要求。

因此，发行人收入确认时点按照会计准则进行了变更。对于锂电池后段生产

线业务，公司调整后的收入确认时点为同一合同项下的所有分段线均完成送达、安装调试，并经客户验收合格后确认收入。

综上，发行人调整后的收入确认时点与先导智能和杭可科技无重大差异，符合行业惯例，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定，不存在延迟验收的情形。

四、结合上述情况，充分论述是否存在通过调整收入确认时点从而调节收入的情形

发行人不存在通过调整收入确认时点从而调节收入的情形，原因如下：

（一）调整前后扣非后净利润情况

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年		2018 年度
	金额	同比变动	金额	同比变动	金额
调整前扣非净利润	4,215.10	-32.34%	6,230.28	10.37%	5,645.02
调整后扣非净利润	4,215.10	-48.93%	8,253.69	6.81%	7,727.57

对经营业绩影响上，收入确认时点调整前，2020 年净利润下滑幅度更小。同时，发行人收入确认时点调整前后均符合“最近两年净利润均为正，且累计净利润不低于人民币 5000 万元”的上市标准。

（二）银隆项目的发货时间和验收时间均晚于合同约定，但系银隆新能源自身经营的原因，发行人为银隆项目的主要供应商之一，与银隆新能源积极的谈判协商，并在项目验收、合同金额、结算方式等方面最终达成一致。除发行人外，珠海泰坦、联赢激光、今天国际、大族激光等多家知名设备供应商均受到了银隆新能源经营波动的影响。银隆项目最终于 2019 年完成验收和回款，且目前已过质保期，对公司已不具有重大不利影响。

（三）发行人收入时点的调整原因系银隆项目为发行人进入锂电池后段生产线业务领域后，承接的第一个大型项目，当时对收入确认时点的确定存在偏差。中介机构进场辅导后，根据银隆项目合同约定实质，并结合《企业会计准则》、同行业可比公司收入确认时点，公司对锂电池后段生产线的收入确认时点进行了调整。调整后的收入确认时点符合同行业惯例和《企业会计准则》。

（四）上述收入确认时点调整后，虽然导致 2018 年和 2019 年收入和净利润增加，但未来收入确认方法更为谨慎。2020 年原始报表和申报报表无差异，发行人会计基础工作规范，内部控制制度健全且得到有效执行，上述调整对 2020 年财务数据无影响。

综上，发行人不存在通过调整收入确认时点从而调节收入的情形。

五、请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明对发行人会计基础工作是否规范、内部控制制度是否健全且被有效执行、会计基础是否薄弱的核查程序、核查方式、核查比例、核查证据及核查结论

（一）中介机构核查过程

保荐人、申报会计师履行了如下核查程序：

1、对发行人财务总监进行访谈，了解公司财务报告相关的内控制度及财务核算情况，评价财务岗位的设置情况、财务人员的专业胜任能力。

2、通过查阅发行人内部控制制度，评价公司相关内部控制制度的设计合理性；了解发行人整体业务流程，查阅了发行人采购、销售、货币资金等环节的相关内控制度并执行穿行测试。

3、获取发行人原始财务报表，逐笔核对全部差异调整事项的性质及原因，逐项分析差异产生的原因，会计处理是否符合企业会计准则的相关规定；对收入确认时点调整导致的差异情况，计算其对公司经营成果的影响。

4、通过访谈发行人集成业务负责人，查阅银隆项目合同、验收单及主要发货单、物流单、回款单，了解银隆项目的合作背景、实际执行情况与合同约定的差异及其原因。

5、对发行人主要锂电池后段生产线项目进行细节测试，核查其收入确认是否符合企业会计准则，核查比例超过 80%。

6、申报会计师依据中国注册会计师协会发布的《内部控制审核指导意见》对发行人董事会对发行人 2020 年 12 月 31 日与财务报表相关的内部控制有效性的认定进行了审核。

（二）中介机构核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人 2018 年、2019 年原始报表和申报报表的差异主要原因系发行人刚介入锂电池后段生产线业务时，对业务不够了解所致，中介机构辅导后对收入确认时点按照会计准则进行了变更。2020 年度，发行人原始财务报表和申报财务报表之间不存在差异。

2、从对经营业绩影响效果来看，发行人收入确认时点调整前后均符合“最近两年净利润均为正，且累计净利润不低于人民币 5000 万元”的上市标准。发行人调整后的收入确认时点符合行业惯例，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定，不存在延迟验收的情形。

3、发行人报告期内会计基础工作规范，相关内部控制制度健全且有效运行，能够有效保证财务报告的真实、可靠。

27．关于财务内控

根据申报材料：

（1）报告期内，发行人存在使用个人账户收取零星无票货款、房租款、维修款、废料款等款项，支付费用报销、劳务费、工资奖金等款项的情形。

（2）针对账外支付的劳务费和工资奖金，已就应补缴的个人所得税及滞纳金履行了代扣代缴义务，并取得了深圳市税务局出具的《税收完税证明》。

请发行人：

（1）说明使用个人账户代收代付行为的发生背景，相关金额的统计与确认方式，后续会计处理是否符合《企业会计准则》规定；测算除个人所得税外其他需补缴税款及滞纳金的金额，是否存在相关法律及税务风险。

（2）说明是否存在其他未说明的账外代收代付的行为。

（3）逐条对照并补充说明是否存在《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 25 所列的财务内控不规范情形，如有，请说明具体情况及整改措施。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见，并说明：

（1）对使用个人账户代收代付行为采取的核查程序、核查范围、核查比例及核查结论，相关数据统计是否完整，是否能覆盖报告期内发行人所有账外代收代付的款项。

（2）对内部控制不规范情形是否采取了针对性核查措施，是否予以了重点关注，并说明核查程序、核查范围、核查比例及核查结论。

回复：

一、说明使用个人账户代收代付行为的发生背景，相关金额的统计与确认方式，后续会计处理是否符合《企业会计准则》规定；测算除个人所得税外其他需补缴税款及滞纳金的金额，是否存在相关法律及税务风险

（一）公司使用个人账户代收代付行为的发生背景

公司使用个人账户代收代付行为主要背景是公司在中介机构辅导前备用金等管理不够规范，为结算便利通过个人卡收取部分无需开票的小额货物、租金、废品收入，同时支付部分工资奖金、及未取得发票的经营成本费用。

（二）相关金额的统计及确认方式

1、个人账户代收明细

单位：万元

归属科目	收款项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
其他业务收入	房租收入	20.48	50.10	33.47
主营业务收入	销售收入	16.94	38.48	60.78
主营业务收入	维修收入	3.50	17.17	6.23
其他业务收入	废料收入	1.92	1.01	2.91
合计		**42.84**	**106.76**	**103.39**
营业收入		**30,328.61**	**38,139.65**	**37,194.33**
个人卡收款占比		**0.14%**	**0.28%**	**0.28%**

2、个人账户代付明细

单位：万元

归属科目	付款项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度

销售费用、管理费用	报销费用	52.60	80.10	41.90
销售费用、管理费用	工资奖金及劳务费	22.62	77.60	58.32
合计		**75.22**	**157.70**	**100.22**
期间费用		**8,137.95**	**7,685.78**	**6,336.21**
个人卡付款占比		**0.92%**	**2.05%**	**1.58%**

公司将零星货款和维修设备收入计入主营业务收入，将转租产生的房租收入以及处理废料产生的收入计入其他业务收入，将工资奖金计入应付职工薪酬，将报销分性质计入销售费用、管理费用等科目。通过获取并抽查个人卡流水、大额收入或支出所对应的凭证，包括付款单据、收款单据、会议成果及其他支持性材料等，确认相关收入、费用的金额是否正确，计入科目是否合适，原始凭证是否齐全。经确认，相关单据齐全，数据真实准确，计入科目恰当，该会计处理符合《企业会计准则》的规定。

（三）测算除个人所得税外其他需补缴税款及滞纳金的金额

1、补缴增值税、城建税及附加测算过程

单位：万元

项目	适用税率	2020 年	2019 年	2018 年
应税收入=A+B+C+D	-	42.84	106.76	103.39
房租收入（A）	9%	20.48	50.10	33.47
销售收入（B）	13%	16.94	38.48	60.78
维修收入（C）	13%	3.50	17.17	6.23
废料收入（D）	13%	1.92	1.01	2.91
应交增值税销项税额（E）=A*9%+（B+C+D）*13%	-	4.75	11.87	12.1
应交城建税及附加（F）=E*（7%+3%+2%）	-	0.57	1.42	1.45

公司于 2020 年 10 月缴纳增值税 27.93 万元、城建税及附加 3.35 万元；2021 年 3 月缴纳 0.79 万元增值税、0.095 万元城建税及附加。截至 2021 年 6 月 30 日，公司已缴纳上述增值税和城建税及附加，未产生滞纳金。

2、补缴企业所得税测算过程

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年

应税收入（A）	42.84	106.76	103.39
成本费用（B）	75.22	157.70	100.22
其中：不可抵扣成本费用（C）	14.8	27.09	10.3
可抵扣成本及费用（D）=B-C	60.42	130.61	89.92
应纳税所得额（E）=A-D	-17.58	-23.85	13.47
计提企业所得税（F）=E*15%	-	-	2.02

截至 2020 年 12 月 31 日企业累计预交企业所得税大于企业个人卡需要补缴税款 2.02 万元，公司无需补缴所得税，未产生滞纳金。

（四）法律及税务风险

根据《中华人民共和国税收征收管理法（2015 年修正）》（“《征管法》”）第三十二条，纳税人未按照规定期限缴纳税款的，扣缴义务人未按照规定期限解缴税款的，税务机关除责令限期缴纳外，从滞纳税款之日起，按日加收滞纳税款万分之五的滞纳金。第六十二条，纳税人未按照规定的期限办理纳税申报和报送纳税资料的，或者扣缴义务人未按照规定的期限向税务机关报送代扣代缴、代收代缴税款报告表和有关资料的，由税务机关责令限期改正，可以处二千元以下的罚款；情节严重的，可以处二千元以上一万元以下的罚款。

（1）就企业所得税而言，截至 2020 年 12 月 31 日，公司累计应交所得税加上个人卡需补企业所得税仍小于公司累计已缴纳的企业所得税，公司尚无需补缴企业所得税，亦未产生滞纳金。因此就个人卡对应的企业所得应纳企业所得税而言，公司不存在企业所得税相关的税务风险。

（2）公司已办理了增值税及相应的城建税及附加款项的缴纳，且未被税务机关加征滞纳金，公司不会再面临被税务主管机关处罚或加征滞纳金的税务风险。

（3）就个人所得税代扣代缴义务而言，公司作为扣缴义务人，上述未按期限缴纳个人所得税，根据《税收征管法》第三十二条的规定，已被加征滞纳金，且于 2020 年补缴了滞纳金。

公司作为扣缴义务人，上述未按期限缴纳个人所得税，根据《征管法》第三十二条已被加征滞纳金。且于 2020 年补缴滞纳金。由于滞纳金不属于行政处罚，因此加收滞纳金不构成重大违法违规，不会对本次发行构成障碍。此外，根据《征

管法》第六十二条，由于公司作为代扣代缴义务人已主动向税务机关办理了个人所得税纳税申报，且可能受到处罚金额较小，亦不会构成重大违法违规，不存在重大的法律及税务风险。

二、说明是否存在其他未说明的账外代收代付的行为

发行人涉及体外收入和费用资金流出与流入金额与审计调整记账金额一致，相关体外支付还原完整，不存在其他未说明的体外支付情形。

三、逐条对照并补充说明是否存在《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 25 所列的财务内控不规范情形，如有，请说明具体情况及整改措施

（一）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 25 条之相关规定，公司财务内控规范性具体情况如下：

1、公司报告期内不存在转贷的情形，取得的银行借款支付符合相关法律法规的规定。

2、公司不存在违规向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据，通过票据贴现后获取银行融资的情形。

3、公司不存在向与关联方或第三方直接进行资金拆借情形。

4、公司不存在通过关联方或第三方代收货款的情形。

5、公司存在利用个人账户对外收付款项的情形。

6、公司不存在出借公司账户为他人收付款项的情形。

7、公司不存在违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金借支和还款、挪用资金的情形。

报告期内，发行人财务内部控制不规范的情况主要为利用个人账户对外收付款项情况。

（二）针对不规范情形的整改措施

1、公司在辅导阶段发现该问题后立即停止了个人卡代收代付行为。

2、公司在辅导阶段注销了相关个人卡。

3、对个人账户涉及公司业务的如实反映在公司财务报表中。

4、公司就应补缴的个人所得税及滞纳金履行了代扣代缴义务，并取得了深圳市税务局出具的《税收完税证明》。

5、根据《企业内部控制基本规范》，公司于 2020 年 8 月发布了《关于规范公司小额现金收支款管理的通知》。

6、公司已建立并完善相关内控制度，包括货币资金管理制度、财务管理制度、费用报销管理制度等一系列内控制度，发行人内部的授权与监督机制合理，避免相关问题再次发生。

四、对使用个人账户代收代付行为采取的核查程序、核查范围、核查比例及核查结论，相关数据统计是否完整，是否能覆盖报告期内发行人所有账外代收代付的款项

（一）中介机构核查程序

保荐人、申报会计师、发行人律师履行了如下核查程序：

1、获取公司报告期内个人卡资金流水，确认个人卡收支金额。

2、对个人卡所有者进行了访谈，了解其与公司的关联关系，个人卡使用背景及相关情况，并获取其提供完整个人卡流水以及以后不再收取公司货款及支付费用的承诺。

3、查阅个人卡银行流水，逐笔核对资金性质，查看公司个人卡的入账凭证，核查公司的会计处理。

4、将个人卡流水对手方及备注信息与公司客户进行匹配，确认对手方为客户的范围，进而确认个人卡收款的真实性。

5、检查公司对报告前期通过个人卡收付款不规范情形的整改措施及整改意见。

6、取得公司因账外代收代付事项补缴税款的相关凭证。

7、获取公司资金管理相关内部控制制度，了解并测试相关内控设计的合理性和执行的有效。

（二）核查范围、核查比例及核查结论，相关数据统计是否完整，是否能覆盖报告期内发行人所有账外代收代付的款项

保荐人、申报会计师、发行人律师对报告期内大额个人卡收、付款进行了核查，核查比例如下：

个人卡收款核查比例：

单位：万元

归属科目	收款项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
其他业务收入	房租	20.48	50.10	33.47
主营业务收入	货款	16.94	38.48	60.78
主营业务收入	维修款	3.50	17.17	6.23
其他业务收入	废料款	1.92	1.01	2.91
合计		42.84	106.76	103.39
核查金额	-	38.48	52.28	36.08
核查比例	-	89.82%	48.96%	34.90%

个人卡付款核查比例：

单位：万元

归属科目	付款项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售费用、管理费用、研发费用	报销费用	52.60	80.10	41.90
销售费用、管理费用、研发费用	工资奖金及劳务费	22.62	77.60	58.32
合计		**75.22**	**157.7**	**100.22**
核查金额		58.52	112.57	70.17
核查比例		77.80%	71.38%	70.02%

报告期内，公司曾存在使用个人卡收取小额货款、废品销售款，并使用个人卡中的资金支付员工部分薪酬、报销款的情形；但公司管理层认识到内部控制建设对企业长期发展的重要性，针对上述报告期内个人卡收款的不规范行为，公司及时进行了整改，发布了《关于规范公司小额现金收支款管理的通知》，明确规定了薪酬支付，费用报销以及其他零星收入支出的审批流程和支付方式，要求所有与公司业务相关的收款和付款均需通过公司账户，严禁使用个人卡进行与公司

业务相关的资金收付，且各项对外资金支付均需取得相应的发票。公司已经对上述行为进行整改，2020 年 8 月后不存在个人卡收付款情况，所涉及银行卡账户已于 2020 年 8 月注销，公司销售、采购、收入和成本核算相关内部控制制度健全并执行有效。

五、对内部控制不规范情形是否采取了针对性核查措施，是否予以了重点关注，并说明核查程序、核查范围、核查比例及核查结论

（一）中介机构核查程序

保荐人、申报会计师、发行人律师履行了如下核查程序：

1、了解发行人货币资金收支的内控制度，特别是对于无需开具发票的销售以及未取得发票的报销情况进行了解，确认发行人内部控制设计合理、执行有效。

2、了解发行人职工工资、奖金等支出的内控制度，并与同行业可比公司职工薪酬、当地职工薪酬进行对比，分析差异原因。

3、结合现金盘点，检查是否存在违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金借支和还款、挪用资金等重大不规范情形。

4、获取并核查实际控制人、董事（独立董事除外）、监事（外部监事除外）、高级管理人员银行流水，核查发行人是否存在其他利用个人账户收付款项的情形。

（二）中介机构核查意见

经核查，保荐人、申报会计师、发行人律师认为：

1、根据《税收征管法》第六十二条的相关规定，发行人作为个人所得税代扣代缴义务人未及时履行代扣代缴义务，存在受到罚款的可能，但鉴于代扣代缴个人所得税的金额小，而且发行人已经取得了报告期内税务主管机关出具的合规证明，发行人作为代扣代缴义务人已主动向税务主管机关办理了个人所得税纳税申报，公司未及时履行代扣代缴义务，不会构成重大违法违规，不存在重大的法律和税务风险。

2、发行人涉及体外收入和费用资金流出与流入金额与审计调整记账金额一致，相关体外支付还原完整，不存在其他未说明的体外支付情形。

3、报告期发行人存在利用个人账户对外收付款项的情形，报告期内发行人已经对上述财务内控不规范情形行为进行整改，2020 年 8 月后不存在个人卡收付款情况。综合考虑不规范情形发生的交易背景、交易金额和拆借时间，上述不规范情形对发行人财务状况和经营成果未产生重大影响。截至 2020 年 12 月 31 日，发行人已不存在使用个人银行账户进行资金收付和第三方销售回款的情况，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有效的内部控制。申报会计师出具的内部控制鉴证报告意见准确。除此之外，不存在《审核问答》第 25 条规定的其他财务内控不规范情形。

28．关于资金流水核查

请保荐人、申报会计师对照《首发业务若干问题解答》（2020 年 6 月修订）关于资金流水核查的要求，逐项说明对发行人及相关人员资金流水的核查程序、核查手段、核查范围、核查标准及其合理性、相关事项的具体核查情况及核查结论，核查过程是否发现异常，并结合上述资金流水核查情况就发行人内部控制是否健全有效、是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形发表明确核查意见。

回复：

一、说明对发行人及相关人员资金流水的核查程序、核查手段、核查范围、核查标准及其合理性、相关事项的具体核查情况及核查结论

（一）保荐人、申报会计师核查程序及核查手段

对于发行人及相关人员报告期内的资金流水，保荐机构及申报会计师执行了如下核查程序：

1、对发行人资金流水核查情况

（1）获取发行人资金管理制度，了解内部控制的设计情况；

（2）前往发行人基本户银行处打印已开立银行账户清单，并和发行人账面银行账户进行核对；

（3）对发行人报告期内的银行账户进行函证，核实银行存款余额以及权利、

义务，并查验是否存在受限账户；

（4）获取报告期内发行人及其子公司完整银行流水，抽取了发行人各银行账户交易明细中单笔金额在 20 万元及以上的银行流水发生额，将其与公司财务系统中 20 万元及以上银行存款日记账明细进行双向核对，核对交易对手方及交易金额是否与账面记录一致，并检查是否存在大额异常资金流水；

（5）编制大额资金流水核查表，并获取记账凭证、发票等原始凭证，核对是否存在真实交易背景等事项；

（6）重点核查了与关联方的交易记录，了解相关交易背景及合理性；

（7）走访发行人的主要客户和供应商，查阅访谈纪要、受访人员名片、客户营业执照复印件、访谈视频及邮件、客户办公地址照片等，并取得主要客户、供应商确认的声明函，确认其与发行人及关联方之间不存在利益输送、代替承担成本费用等情形。

2、对实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员的资金流水核查

（1）获取报告期内发行人实际控制人及其主要关联方、董事（独立董事除外）、监事（未在公司任职的监事除外）、高级管理人员、关键岗位人员（财务经理、出纳等）完整银行流水，上述相关人员均已配合提供银行流水并出具了账户完整性承诺函；

（2）检查上述相关人员银行流水中，金额大于等于 5 万元的资金往来，并确认大额收支金额、用途，并与流水中交易摘要、对方账户名称进行验证，核查是否存在符合异常标准的资金流水，及是否存在大额或频繁取现的情形；

（3）将交易对手方信息与发行人客户、供应商、员工花名册及关联方名单进行核对，重点关注交易对手方是否为发行人员工、主要客户、供应商及其他关联方的情况；

（4）核查从发行人获得的分红款或股权转让款的主要资金流向或用途；

（5）重点关注上述核查对象中的大额资金往来情况，就资金往来的原因、

用途访谈相关交易对手方，并取得交易往来的相关合同、消费凭证等。

（二）核查范围、核查标准及具体的核查情况

1、对发行人资金流水的核查范围、核查标准及具体的核查情况

保荐机构及申报会计师获取并核查了发行人、及其子公司报告期内的全部银行账户流水，具体如下：

序号	公司名称	开户银行	开户数量（个）
1	瑞能股份	招商银行	6（包含 1 个外币账户）
		平安银行	1
		浦发银行	2
		中信银行	1
		宁波银行	1
		中国银行	2
		浙商银行	1
		光大银行	1
2	瑞能软件	招商银行	1
		中国银行	1
3	瑞能创新	招商银行	2
		上海银行	2
		宁波银行	1
		中国银行	1
		建设银行	1
		光大银行	1
4	瑞能时代	招商银行	2（包含 1 个外币账户）
		宁波银行	1
5	海南瑞能	工商银行	1
6	安徽瑞能	招商银行	1

针对发行人及其子公司的银行资金流水，保荐人及申报会计师重点对法人交易金额在 20 万元以上的资金往来进行了核查，关注其是否在发行人银行日记账中体现，以及账务处理的匹配性。

针对上述资金往来，保荐机构及申报会计师重点关注是否存在下列交易情形：

（1）资金用途与发行人经营业务无关等摘要异常情形；

（2）与发行人关联方之间存在大额资金往来且无合理解释的，或交易对手非发行人上下游企业等交易对手异常情形；

（3）与业务规模不匹配的金额异常情形；

（4）大额或频繁取现等交易性质异常情形。

2、对实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员的资金流水的核查范围、核查标准及具体的核查情况

保荐机构及申报会计师获取并核查了实际控制人及其主要关联方、董事（独立董事除外）、监事（未在公司任职的监事除外）、高级管理人员、关键岗位人员（财务经理、出纳等）报告期内的全部银行账户流水，具体如下：

序号	名称	与发行人关联关系	开户银行	账户数(个)	主要资金用途
1	毛广甫	控股股东、实际控制人、董事长、总经理	招商银行	7	房产购买及装修、车辆购买、亲属朋友之间借款、培训费、缴纳税款、理财产品申购、日常生活支出
			建设银行	1	
			深圳农村商业银行	1	
2	李莉	控股股东、实际控制人、副总经理	招商银行	6	房产购买、亲属朋友之间借款、投资款、培训费、理财产品申购、日常生活支出
			建设银行	4	
			工商银行	2	
			中国银行	1	
			深圳农村商业银行	1	
3	周传纯	董事	招商银行	2	亲属朋友间往来、理财产品申购、日常生活支出
			浦发银行	1	
			中国银行	1	
4	孔明	董事	招商银行	3	亲属朋友间往来、参与员工持股计划、理财产品申购、日常生活支出
			浦发银行	1	
5	文国桥	董事、财务总监	招商银行	2	亲属朋友间往来、参与员工持股计划、理财产品申购、日常生
			建设银行	10	
			中国银行	1	

序号	名称	与发行人关联关系	开户银行	账户数(个)	主要资金用途
			农业银行	1	活支出
			交通银行	1	
6	李海鹏	监事会主席	招商银行	3	房产购买、亲属朋友间往来、参与员工持股计划、理财产品申购、日常生活支出
			中国银行	1	
			浦发银行	1	
			平安银行	1	
			北京银行	1	
			光大银行	1	
7	唐润平	报告期内曾任职工监事	招商银行	2	亲属间往来、车辆购买、理财产品申购、日常生活支出
			中国银行	3	
			农业银行	3	
			浦发银行	1	
8	赖炬书	职工监事	浦发银行	1	亲属间往来、房产购买、参与员工持股计划、日常生活支出
			招商银行	2	
			中国银行	2	
			工商银行	1	
			邮储银行	1	
9	舒丽丽	董事会秘书、副总经理	招商银行	4	房产购买、亲属朋友间往来、参与员工持股计划、理财产品申购、日常生活支出
			工商银行	1	
10	熊因脂	出纳	招商银行	3	亲属朋友间往来、日常生活支出
			中国银行	1	
11	张春	财务经理	招商银行	3	房产购买、亲属朋友间往来、参与员工持股计划、理财产品申购、日常生活支出
12	尹建明	报告期内曾任发行人董事	招商银行	2	亲属朋友间往来、日常生活支出
			工商银行	1	
13	能瑞通达	控股股东、实际控制人控制的企业	建设银行	1	分红款、理财产品申购
			招商银行	1	
14	瑞欣创新	控股股东、实际控制人控制的企业	无实际经营，未开立银行账	0	无实际经营

序号	名称	与发行人关联关系	开户银行	账户数(个)	主要资金用途
			户		
15	共青城瑞欣	控股股东、实际控制人控制的企业	建设银行	1	无实际经营

针对上述核查对象的银行资金流水，保荐机构及申报会计师的核查金额的重要性水平包括：

（1）单笔交易金额超过 5 万元；

（2）单笔交易金额虽低于 5 万元，但单日对同一交易对象累计交易金额超过 5 万元，关注其交易原因，以及资金往来的合理性。此外，保荐机构及申报会计师重点关注是否存在下列交易情形：

1)实际控制人的个人账户存在大额资金往来较多，或者频繁出现大额存现、取现情形；

2）交易对手方为发行人客户、供应商及其股东、董事、监事、高管等交易对手异常情形；

3）存在与个人账户资金规模不匹配的金额异常情形等。

保荐机构及申报会计师重点关注了实际控制人毛广甫、李莉的大额资金往来情况：

实际控制人毛广甫的大额收入主要包括：于 2019 年 6 月、2019 年 12 月、2020 年 6 月分别收到分红款 672.00 万元、1,881.60 万元、2,150.40 万元；于 2020 年 7 月收到马鞍山基石智能制造产业基金合伙企业的股权转让款 3,266.00 万元；于 2021 年 2 月收到深圳市灏源瑞能新能源创业投资合伙企业（有限合伙）的股权转让款 3,800.00 万元。李莉的大额收入主要包括 2019 年 6 月、2019 年 12 月、2020 年 6 月分别收到分红款 84.00 万元、235.20 万元、268.80 万元。

实际控制人毛广甫的大额支出主要为 2021 年 4、5 月先后付款合计约 4,000 万元，用于个人购买房产。李莉的大额支出主要为 2020 年、2021 年 1-6 月先后支付 800.39 万元、699.00 万元用于购买个人商住两用公寓。

对于上述其他核查对象，通过取得相关核查对象关于上述重要性水平内的银

行资金流水的解释，上述核查对象资金交易往来的主要原因包括日常家庭消费、买卖房屋、购车、员工持股平台转让款、亲属及朋友间借还款、投资理财等。保荐人、申报会计师通过了解资金往来的背景、交易对手方基本情况、交易的内容及实质，并对相关流水记录通过获取相关业务协议或合同，访谈交易对手方等方式进行核查确认，并结合相关证据对资金流水往来原因的合理性进行分析。

二、中介机构核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人资金管理相关内部控制制度完善，不存在重大及重要缺陷的情形。

2、发行人银行开户数量与业务需求匹配，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。

3、发行人资金流向主要用于日常经营，大额资金往来不存在重大异常，也不存在与公司经营活动、资产购置、对外投资等不匹配的情形。

4、发行人不存在大额或频繁取现的情形，与控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等不存在异常大额资金往来。

5、为拓展公司市场渠道，提高市场占有率，公司存在通过居间商开发客户资源并支付中介费的情况，2019 年和 2020 年中介费分别为 326.00 万元和 248.33 万元。具体情况详见本回复报告“问题 19”之“三、（三）销售费用中的佣金等类似支出”相关内容。

2020 年 6 月，发行人与昆明奥多签订《基于地理信息和物联网的云系统软件及实施项目服务合同书》采购合同，合同金额 430 万元（含税）。具体情况详见本回复报告“问题 7”之“一、（三）报告期内视同客户、供应商重叠情形的企业，发生采购及销售的原因及合理性，相关销售、采购价格的公允性”相关内容。

除上述事项外，发行人不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。

6、控股股东、实际控制人，董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等

人员的大额资金往来均有合理解释，主要原因包括日常家庭消费、买卖房屋、装修、购车、亲属及朋友间借还款、投资理财等，不存在异常大额资金往来且无合理解释的情形。

7、控股股东、实际控制人，董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员从发行人处获得现金分红款、薪酬或资产转让款、转让发行人股权获得股权转让款的主要资金流向或用途不存在重大异常的情形。

8、控股股东、实际控制人，董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员与发行人员工、客户、供应商及其他关联方不存在异常大额资金往来。

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。

综上所述，保荐机构及申报会计师认为：发行人内部控制健全有效、不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

29．关于诉讼纠纷

2018-2019 年末发行人分别存在 1,605 万元和 1,005 万元的冻结银行存款。2018 年末和 2019 年末，冻结的银行存款系公司与上海昭宏航空技术有限公司买卖合同纠纷冻结款项。截至 2020 年末，上述诉讼已和解，相关银行存款已解除冻结。

请发行人说明上述事项的具体内容，所涉金额，产生的影响，各期的诉讼纠纷情况及进展、影响。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表核查意见。

回复：

一、请发行人说明上述事项的具体内容，所涉金额，产生的影响

上述事项经过如下：

时间	事项
2016 年 6 月 23 日	2016 年 6 月 23 日，珠海格力智能装备有限公司代河北银隆新能源有限公司（以下简称“河北银隆”）采购 PACK 生产自动化线，与公司签订了《采购合同》，合同总金额人民币 2,800 万元。

时间	事项
2016 年 7 月 8 日	2016 年 7 月 8 日，公司与上海昭宏签订了《采购合同》及附件《技术协议》（《技术协议》签署日期 2016 年 7 月 18 日），约定上海昭宏向公司提供 PACK 生产自动化线一套，合同总价 2,000 万元。即上海昭宏为公司河北银隆 PACK 生产自动化线项目的外协提供商。
2016 年 7 月 13 日	公司向上海昭宏电汇付款 600 万元
2016 年 7 月 27 日	公司向上海昭宏给付电子承兑 300 万元
2016 年 7 月 29 日	公司向上海昭宏电汇付款 200 万元
2017 年 8 月 22 日	公司与上海昭宏在产品交付时间、交付质量及价款支付等方面存在矛盾，公司与上海昭宏多次协商后，基于终端客户河南银隆早日实现投产的目标，双方于 2017 年 8 月 22 日签订了《R01-17081801 采购合同》（以下简称“《改造合同》”），约定对三期 PACK 自动化线进行改造，合同总价为 150 万元。
2017 年 8 月 28 日	公司向上海昭宏支付 45 万元
2017 年 11 月-2018 年 5 月	上海昭宏与公司就产品交付、验收及货款支付等问题通过邮件或书面材料催促公司验收并支付剩余款项，并于 2018 年 5 月 28 日向公司发送律师函。
2018 年 9 月 18 日	2018 年 9 月 18 日，上海昭宏向公司所在地的深圳市南山区人民法院以承揽合同纠纷为由，起诉公司，并要求解除双方的合同、支付剩余款项及全部诉讼费用，并向法院申请冻结公司账户存款 1,005 万元。
2018 年 11 月 26 日	公司向上海昭宏发出通知函，解除了双方签订的两份采购合同，并要求上海昭宏拆除并撤离全部 PACK 生产自动化线及 PACK 生产自动化线改造设备。
2018 年 12 月 6 日	2018 年 12 月 6 日，公司向所在地的深圳市南山区人民法院提出反诉，要求上海昭宏支付逾期交货违约金、拆除并撤离全部 PACK 生产自动化线及 PACK 生产自动化线改造设备、退还已支付的货款 1,145 万元、支付合同违约金 654 万元及其他费用等，且向法院申请进行质量鉴定。
2020 年 10 月 21 日	2020 年 10 月 21 日，受诉法院出具的《民事调解书》，上海昭宏与公司协商一致，同意涉案设备款按 2,005 万元结算，公司已向上海昭宏支付 1,145 万元，还需支付货款 860 万元。公司支付 860 万元货款后，双方的权利义务终结。公司已于 2020 年 10 月 9 日向深圳市南山区人民法院支付 430 万元，由深圳市南山区人民法院向上海昭宏支付。
2020 年 11 月 20 日	公司向深圳市南山区人民法院支付 430 万元，由深圳市南山区人民法院向上海昭宏支付，本次支付后，该案彻底了结。

公司与上海昭宏之间的纠纷对公司的生产经营产生一定的影响，其影响主要为两个方面：

其一，尽管河北银隆于 2017 年 10 月 PACK 生产自动化线进行了初步验收，但由于相关技术参数未能完全达到技术协议的指标要求，导致河北银隆后续向公司迟延付款，且于最终付款之时要求公司给予折扣。此外，公司实际单方承担了改造费用以及后续的维修保养费用，增加了公司的成本。

其二，使得公司在后续供应商遴选中更加审慎。公司后续选择的供应商，特

别是外协厂商，要求同时具备必要的技术实力、高度的协同能力、配合能力以及行业美誉度，避免类似事件再次发生，尽量遴选出更加优质的供应商。

上海昭宏案尽管对公司造成了一定的影响，但影响有限，未对公司该时的生产经营造成实质性的影响，更未影响公司与河北银隆、珠海格力智能装备有限公司其他项目的合作。

二、发行人报告期各期的诉讼纠纷情况及进展、影响

（一）民事诉讼情况

公司报告期内除上述的诉讼案件外还存在的民事诉讼情况如下：

序号	原告	被告	受理法院	案号	纠纷类型	基本案情	涉案金额（万元）	查封、冻结、抵押、质押情况	案件进展
1	深圳市奥德赛创精密仪器有限公司	公司	深圳市南山区人民法院	（2018）粤0305 民初10836	买卖合同纠纷	第三人深圳先进储能材料国家工程研究中心有限公司于2015 年 9 月 14 日与中标方即原告签订了先进储能材料国家工程研究中心创新能力建设项目的采购合同，第三人向原告采购组合电池测试柜（系列），但其中的锂电池组 BMS 测试系统，原告获得第三人同意后，向被告购买。原告和被告于 2015 年 9 月 28 日签订了《采购合同》，合同总金额 49.5 万元。合同签订后，原告支付货款 19.8 万元，被告于 2015 年 11 月 27 日直接向第三人供货。交货后，原告认为被告交付的设备经安装调试、检验不能满足技术要求。2016 年 9 月 30 日，第三人向原告发出了关于锂电池组 BMS 测试系统退货通知函。原告认为因被告的设备无法满足合同约定的技术要求，导致第三人拒绝向原告支付剩余人民币 70 万元的货款，给其造成了经济损失。起诉至受诉法院，要求解除双方之间的《采购合同》、退还货款 19.8 万元、	89.80	冻结被告 89.8 万元，和解后解封	受诉法院于 2018 年 10 月 30 日作出（2018）粤 0305 民初 10836 号民事调解书，原告、被告一致同意解除双方签订的锂电池组 BMS 测试系统《采购合同》；被告于 2018 年 11 月 1 日退还原告已付的货款 19.8 万元及承担律师费、担保费 1.96 万元，合计向原告支付 21.76 万元；被告承担该案诉讼费 6,390 元、保全费 5,000 元；原告收到前述款项后，向法院提交解除对被告保全账户的解封申请。调解书已生效，该案已经完结。

序号	原告	被告	受理法院	案号	纠纷类型	基本案情	涉案金额（万元）	查封、冻结、抵押、质押情况	案件进展
						赔偿损失 70 万元，并承担诉讼费。			
2	东莞市骏谚仪器有限公司	公司	深圳市南山区人民法院	（2018）粤 0305 民初 18012 号	买卖合同纠纷	2017 年 1 月 12 日，原被告双方签订采购合同，被告向原告采购一定数量的高温化成自动线高温箱，货款总金额 3,383,630.77 元，原告履行合同义务后，被告未按照合同约定支付全部货款，尚欠货款 1,386,276.7 元。原告诉至受诉法院，要求被告支付拖欠货款及利息，并承担诉讼费。	146.88	冻结被告 1,386,276.7 元，和解后解封	受诉法院于 2018 年 11 月 19 日作出（2018）粤 0305 民初 18012 号民事调解书，原告被告协商一致：被告支付剩余未付款项为 1081740.92 元；质保期自调解协议签订生效起 1 年；解除银行账户查封；原告承担案件受理费、保全费。调解书已生效，该案已经完结。
3	深圳市绿康源餐饮管理有限公司	公司	深圳市南山区人民法院	-	合同纠纷	原告于 2017 年 12 月 6 日与被告签订职工食堂承包合同，向被告提供餐饮服务，合同期为三年，从 2017 年 12 月 6 日至 2020 年 12 月 6 日止。合作期间，由于被告发现食品卫生问题，于 2018 年 10 月 26 日向原告发函要求 2018 年 10 月 31 日终止合同，原告不服，要求被告负担赔偿违约金，诉至法院。	6.03	否	2018 年 12 月 21 日，受诉法院以诉前调解的方式结案，被告支付原告 28,000 元违约金予以结案，受理费 65.3 元由被告承担。
4	公司	深圳市今朝时代股份有限公司	深圳市南山区人民法院	（2019）粤 0305 民初 21488 号	买卖合同纠纷	被告向原告采购货物，签订《设备采购合同》，合同价款为 566,240.00 元。原告履行完了合同义务，但被告拖欠货款 275,432.68 元。原告多	72.66	27.5 万元	受诉法院于 2019 年 11 月 8 日作出（2019）粤 0305 民初 21488 号民事调解书，原告被告协商一致：被告确认尚欠货款 255432.68 元，原告同意

序号	原告	被告	受理法院	案号	纠纷类型	基本案情	涉案金额（万元）	查封、冻结、抵押、质押情况	案件进展
						次催款未果，诉至法院，要求被告支付欠款及相应的违约金			被告于2019年11月30日前向原告一次性支付，原告收到货款后，双方之间截至2019年8月9日前所有关于货款的纠纷均已了结；原告承诺于收到全部款项后两个工作日内，立即向法院申请解封被告被法院查封、冻结的银行账户；若被告未按期支付，原告可向法院申请强制执行，并从2018年1月1日开始，就被告未付款项按年利率 24%要求被告支付逾期付款违约金，直至全部货款支付完毕之日止；案件受理费、保全费由被告承担。调解书已生效，该案已经完结。
5	公司	深圳市溢骏科技有限公司	深圳市南山区人民法院	（2019）粤0305 民初26256 号	买卖合同纠纷	被告向原告采购货物，双方于2018年1月25日和2018年5月10日签订了两份《设备购销合同》，合同总价款为189 万元。原告履行合同义务后，被告拖欠货款42.1万元。经原告多次催讨，被告均未按时支付货款。原告诉至法院要求被告支付货款42.1 万元及违约金 24.5091万元，并要求被告承担诉讼	66.61	否	受诉法院于 2020 年 4 月 13 日作出（2019）粤0305民初26256号民事判决书，判决：被告应于判决生效之日起十日内向原告支付货款 42.1 万元、向原告按照年利率 24%的标准支付违约金（其中，7.3 万元自2019年4月30日起算，23.2万元自2018年12月 1 日起算，均计至款项实际付清之日止），案件受理费

序号	原告	被告	受理法院	案号	纠纷类型	基本案情	涉案金额（万元）	查封、冻结、抵押、质押情况	案件进展
						费。			由原告负担 3,007.89 元，被告负担 7,453.03 元。一审判决后，被告申请二审，但未于法定期限内缴付案件受理费，深圳市中级人民法院以（2020）粤 03 民终 17176 号民事裁定书，裁定按自动撤诉处理，一审判决生效。原告目前正在申请执行，深圳市南山区人民法院以（2020）粤 0305 执 12321 号民事裁定书予以受理。
6	甘赛	公司	深圳市南山区人民法院	（2020）粤 0305 民初 21751 号	劳动合同纠纷	2018 年 8 月 6 日，原告入职被告研发中心部门，担任上位机软件开发高级工程师。双方签订三年期限劳动合同，劳动合同期限自 2018 年 8 月 6 日至 2021 年 8 月 5 日，试用期为 3 个月，每月工资人民币 2 万元，转正后每月工资为人民币 2.2 万元。2019 年 5 月 29 日，原告从被告处离职。离职后，原告对其工作期间的工资差额、加班费有异议，向深圳市劳动人事争议仲裁委员会（下称“劳动仲裁委”）申请劳动仲裁，要求被告支付其工资期间的工资差额、加班费、	1.53	否	受诉法院于 2020 年 10 月 16 日作出（2020）粤 0305 民初 21751 号民事判决书，驳回原告的全部诉讼请求，该判决已生效。

序号	原告	被告	受理法院	案号	纠纷类型	基本案情	涉案金额（万元）	查封、冻结、抵押、质押情况	案件进展
						律师费三项合计 15,309.60 元，但劳动仲裁委作出深劳人仲裁〔2020〕2759 号仲裁裁判，驳回原告的全部仲裁请求。原告不服，诉至受诉法院，要求被告支付 2018 年剩余年终奖人民币 5,121.60 元、支付加班工资 5,188 元、承担原告律师费 5,000 元，承担诉讼费。			

除上表所列诉讼情况外，2017 年 12 月 18 日，因招投标需要，公司向湖北猛狮新能源科技有限公司支付投标保证金 10 万元，截至本问询函回复出具日，对方暂未退还。后因该公司无力偿还到期债务，被法院宣告破产。公司向破产清算组申报的债权金额为 11.02 万元，初步确认金额为 10.98 万元。截至本问询函回复出具日，该公司的破产程序正在进行中。

（二）涉及的刑事诉讼情况

报告期内，涉及公司的刑事诉讼为“李保才案”和“陈业如职务侵占案”。

1、“李保才案”

“李保才案”相关情况已在《招股说明书》之“第十一节 其他重要事项”之“六、控股股东、实际控制人守法情况”中进行了披露。

2、“陈业如职务侵占案”

根据 2019 年 12 月 17 日广东省深圳市宝安区人民法院作出的案号为“（2019）粤 0306 刑初 4660 号”的《刑事判决书》（陈业如职务侵占一审刑事判决书）及公司的说明，被告人陈业如系深圳市瑞能实业股份有限公司的领料员。自 2018 年 12 月份起，陈业如利用职务之便，多次私自涂改领取物料出库单的数量，同时盗用公司同事谢任的 K3 系统账户，将系统上的出库单数量修改成与纸质出库单数量一致，从仓库多领电子元器件贴片 IC，然后偷偷拿出去贩卖获利。期间，陈业如以上述方式侵占公司不同型号的贴片 IC 共计 3,558 个。经鉴定，涉案的贴片 IC 价格为人民币 75,454 元。

公司相关人员发现公司的 IC 芯片领料大于实际需要时，成立了调查组，发现有人为修改，对领料相关人员询问未果后报警。陈业如在得知公司报警后，如实交代犯罪事实。因涉嫌职务侵占，陈业如于 2019 年 6 月 12 日被羁押，次日被刑事拘留，2019 年 7 月 18 日被逮捕。经深圳市宝安区人民法院审理后，判决认定陈业如犯职务侵占罪，判处有期徒刑七个月，并责令其退赔公司人民币 75,454 元。

该案件发生后，公司进一步加强了内控制度，完善仓库物流管理控制程序，对原材料领用各环节加大了相互监督力度，要求仓管人员根据库存物料的类别定

时盘点，财务部门抽盘，对每次盘点结果（盘盈或盘亏）进行原因分析，并将分析报告上报总经办。每年召开上半年度公司经营分析会议，总经办将物料管理KPI 列为重要议题，全面检讨公司半年度物料管理绩效，确定下半年度物料管理重点改进项目，并依 KPI 达成状况，对各责任部门主管予以奖惩。

上述民事诉讼案件，除第 5 项虽判决胜诉并生效但尚在执行外，其他均已完结。该等民事诉讼纠纷系公司经营过程中正常发生的纠纷，不会对公司的生产经营产生重大不利影响，不会对本次发行上市造成实质性障碍；上述公司涉及的刑事诉讼，不属于公司及/或实际控制人的重大违法违规情形，不违反《创业板注册管理办法》第十三条的规定，不构成本次发行上市的实质障碍。

三、请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见

（一）中介机构核查程序

保荐人、申报会计师、发行人律师履行了如下核查程序：

1、查阅了发行人报告期内公司诉讼纠纷涉及的相关合同、起诉状、反诉状、上诉状、答辩状、开庭通知、裁判文书、和解或调解协议、案件相关金额的执行凭证、发行人被冻结或解封银行存款的相关裁定书、缴付凭证等资料。

2、登录中国裁判文书网、企查查等网站，查询发行人涉及的诉讼情况。

3、访谈了发行人具体负责上海昭宏航空技术有限公司项目的工作人员。

（二）中介机构核查意见

经核查，保荐人、申报会计师、发行人律师认为：

1、上海昭宏案未对发行人的生产经营产生重大不利影响。

2、发行人诉讼纠纷系公司经营过程中正常发生的纠纷，不会对公司的生产经营产生重大不利影响，不会对本次发行上市造成实质性障碍；上述发行人涉及的刑事诉讼，不属于发行人及/或实际控制人的重大违法违规情形，不违反《创业板注册管理办法》第十三条的规定，不构成本次发行上市的实质障碍。

（此页无正文，为《关于深圳市瑞能实业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》之发行人签章页）

深圳市瑞能实业股份有限公司

2021 年 9 月 6 日

发行人董事长声明

本人已认真阅读了深圳市瑞能实业股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市本次审核问询函回复报告的全部内容，确认本次审核问询函回复报告内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

发行人董事长：毛广甫

毛广甫

深圳市瑞能实业股份有限公司

2021年 9月 6日

（此页无正文，为《关于深圳市瑞能实业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）

保荐代表人：

贾文奇　　岑东培

华创证券有限责任公司

2021年 9月 6日

保荐机构（主承销商）总经理声明

本人已认真阅读深圳市瑞能实业股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市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，本次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、完整性承担相应法律责任。

保荐机构总经理：

陈 强

华创证券有限责任公司

2021年 9月 6日