

关于东莞市凯格精机股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的
审核中心意见落实函的回复

GKKG

保荐人（主承销商）



（深圳市红岭中路 1012 号国信证券大厦 16-26 层）

深圳证券交易所：

贵所于 2021 年 8 月 30 日出具的审核函〔2021〕011072 号《关于东莞市凯格精机股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》（简称“落实函”）已收悉，国信证券股份有限公司作为保荐机构（主承销商），与发行人、发行人律师、申报会计师对落实函所列问题认真进行了逐项落实，现回复如下，请予审核。

如无特别说明，本回复报告中的简称或名词的释义与招股说明书中的相同。

本回复报告的字体：

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

目录

问题 1、关于前员工行贿	4
问题 2、关于客户稳定性	21
问题 3、关于商品验收时长	26
问题 4、关于收入	34
问题 5、关于经销	42
问题 6、关于客户	59
问题 7、关于毛利率	68
问题 8、关于应收账款和发出商品	89

问题 1、关于前员工行贿

审核问询回复显示：

(1) 发行人解释前员工刘勇军的行贿资金系暂扣于实际控制人之一的彭小云处的提成款，暂扣的原因为刘勇军在 2011 年至 2012 年与发行人竞争对手开设新公司被发行人知晓；

(2) 彭小云向刘勇军支付前述销售提成款的过程如下：

支付时间	支付金额	支付方式	备注
2015 年 9 月	94 万元	银行转账	彭小云使用其账号为 622208201000412**** 的银行账户于 2015 年 9 月 14 日转账 94 万元给张成兰账号 621768480002**** 的银行账户，张成兰后将 94 万元转入刘勇军指定的白某账号 621226170200921**** 的银行账户。
2018 年 4 月	50 万元	现金	现金来源于东莞格林取款
2018 年 6 月	50 万元	现金	现金来源于东莞格林取款
2018 年 9 月	50 万元	现金	现金来源于彭小云弟媳的现金还款
合计	244 万元	-	-

请发行人：

(1) 结合刘勇军 2012 年当年及之前提成款于 2015 年 9 月至 2018 年 9 月才发放，2015 年 9 月彭小云通过银行转账方式将资金转入张成兰账号、再由张成兰转入刘勇军指定的白某账号，2018 年 4 月、2018 年 6 月、2018 年 9 月现金来源于东莞格林、彭小云弟媳，前述第三方同彭小云之间的银行流水与刘勇军的提成款的匹配情况等情况，补充披露发行人关于防范商业贿赂方面的内控制度主要内容及其健全性、执行有效性，前员工刘勇军商业贿赂事项对发行人及控股股东、实际控制人影响的相关风险提示是否充分；

(2) 说明东莞格林是否存在为发行人承担成本费用或其他利益安排等情形。

请保荐人、发行人律师对上述事项发表明确意见。

请保荐人、发行人律师的质控和内核部门说明对上述问题所采取的复核程序、获取的证据、相关复核意见，及在复核过程中是否对相关事项予以充分关注。

【回复】

一、张成兰、东莞格林、彭小云弟媳同彭小云之间银行流水情况说明

(一) 刘勇军提成款发放义务的产生与转移

根据公司提供的业务提成和奖励制度、刘勇军的业绩提成计算明细表、刘勇

军的银行流水及刘勇军的书面确认，刘勇军在 2009 年至 2012 年的销售业绩提成款及具体发放情况如下：

单位：元

年度	年度提成额	具体发放情况
2009 年度	572,461.30	2009 年度未发放，结余 572,461.30 元未发放
2010 年度	1,386,120.34	2010 年度发放 274,294 元，累计结余 1,684,287.64 元未发放
2011 年度	833,504.27	2011 年度发放 649,000 元，累计结余 1,868,791.92 元未发放
2012 年度	1,052,612.29	2012 年度发放 245,000 元，累计结余 2,676,403 元未发放

截至 2012 年刘勇军与竞争对手合作开设深圳市创世纪光电有限公司事项被公司知晓之日起，其剩余 267.64 万元销售提成款未发放。公司因处罚刘勇军与竞争对手合作开公司的违规行为，暂扣其前述未发放的剩余销售提成款，直至 2014 年仍未发放。后因公司筹备上市规划，因财务规范需要，需要清理账龄较长的应付职工薪酬，故于 2014 年 6 月公司将扣下的刘勇军的销售提成发放给了履行出纳职责的彭小云处，由彭小云暂扣，至此刘勇军销售提成款的发放义务由发行人转移至了彭小云处。

相关银行流水为：公司 76990322711****的账户于 2014 年 6 月 11 日转账 300 万元给彭小云 621485769019****的账户。

（二）张成兰、东莞格林、彭小云弟媳与彭小云之间相关银行流水情况说明

2015 年以后，刘勇军以家里或个人有急用为由，多次向彭小云讨要提成款，因为考虑到刘勇军为公司老员工，且后期表现良好，其多次催要彭小云无法推辞，后来把提成款分多次给了刘勇军，具体为：

支付时间	支付金额	支付方式	备注
2015 年 9 月	94 万元	银行转账	彭小云使用其账号为 622208201000412****的银行账户于 2015 年 9 月 14 日转账 94 万元给张成兰账号 621768480002****的银行账户，张成兰后将 94 万元转入刘勇军指定的白某账号 621226170200921****的银行账户。
2018 年 4 月	50 万元	现金	现金来源于东莞格林取款
2018 年 6 月	50 万元	现金	现金来源于东莞格林取款
2018 年 9 月	50 万元	现金	现金来源于彭小云弟媳的现金还款
合计	244 万元	-	-

1、张成兰与彭小云之间相关银行流水情况说明

2015年9月，应刘勇军要求，彭小云发放94万元至刘勇军指定的白某账号。具体情况为彭小云使用其账号为622208201000412****的银行账户于2015年9月14日转账94万元给张成兰账号621768480002****的银行账户，张成兰同日将94万元转入刘勇军指定的白某账号621226170200921****的银行账户。

经保荐机构及发行人律师核查彭小云报告期内银行流水，其与张成兰报告期内不存在异常大额银行资金往来。

2、东莞格林与彭小云之间相关银行流水情况说明

2018年4月至6月期间，应刘勇军要求，彭小云发放刘勇军100万元现金销售提成款。

彭小云发放刘勇军的100万元现金来自东莞格林2018年1月至4月的现金取款，刘勇军取得100万现金后，直接用于行贿。

东莞格林经营过程中，彭小云作为东莞格林股东存在向东莞格林提供借款以帮助东莞格林实现资金周转的情况，东莞格林也存在向彭小云偿还借款的情况。因此，2018年刘勇军向彭小云索要提成款时，彭小云向其发放的销售提成款现金100万元来源于东莞格林取现，系彭小云个人与东莞格林之间的资金往来。该部分资金最初来源于发行人2014年将刘勇军的提成款暂扣于彭小云处，不存在东莞格林为发行人承担成本费用或其他利益安排的情形。

经保荐机构及发行人律师核查东莞格林和彭小云报告期内银行流水，东莞格林与彭小云之间存在银行资金往来情况如下：报告期内彭小云于2018年转账60万元至东莞格林账户，主要为企业经营所需周转。报告期内东莞格林向彭小云转账约800万元，主要为2018年东莞格林计划注销后，陆续将前期企业经营周转往来款项及经营所得款进行结算。经核查彭小云报告期内银行流水，彭小云收到上述款项后主要用于购买银行理财。此外，报告期内东莞格林基本户存在备用金取现记录，报告期内于2018年合计取现420.33万元，除前述所提及还款给彭小云的100万元之外，其余款项主要用于支付供应商材料款、员工及业务员薪酬、清算注销前员工的补偿金等。经查阅相关凭证，东莞格林经营活动的现金支出与其取现资金规模匹配，不存在大额取现资金去向无合理解释的情形。

3、彭小云弟媳与彭小云之间相关银行流水情况说明

2018年9月，彭小云发放刘勇军50万元现金销售提成款。

彭小云向刘勇军发放的50万元现金来自彭小云弟媳的现金还款。刘勇军取得50万现金后，直接用于行贿。

经保荐机构及发行人律师核查彭小云报告期内银行流水，报告期内其与弟媳之间不存在其他大额银行资金往来。

二、发行人关于防范商业贿赂方面的内控制度主要内容及其健全性、执行有效性说明

（一）发行人关于防范商业贿赂方面的内控制度主要内容及健全性

发行人前员工刘勇军行贿行为发生后，公司更为重视公司资金管理、费用支出的规范性，强化内控制度进一步防范商业贿赂行为。

为有效防范公司经营过程中发生商业贿赂等违法违规情形并控制法律风险，公司加强对员工的教育，要求全体员工必须认真学习并深刻理解反商业贿赂有关法律法规，加强企业的动态监督。在董事会与管理层经营会议中，多次强调防范商业贿赂对企业长久稳健经营的重要性，并自上而下向员工传达了防范商业贿赂的精神和廉洁经营的企业文化，并且在公司战略制定、决策执行及日常运行中自觉抵制商业贿赂行为等违法违规行为。

同时，发行人制定了《员工商业廉洁行为准则》，补充并完善员工手册相关内容，加强企业对于防范商业贿赂方面的内控机制，引导公司员工及相关利益团体（如客户或供应商等）以诚实、合乎道德的方式从事业务，维护廉洁的商业环境。《员工商业廉洁行为准则》和《员工手册》中关于防范商业贿赂的主要内容如下：

1、规范范围：

公司每位员工在公司商业行为中遵守法律规定和道德规范，是凯格精机能够长远发展的重要保障之一。对于公司彼此之间、公司员工与用户/客户/供应商/股东/其他相关各方之间的业务关系，公司员工应当遵守本公司的《员工商业廉洁行为准则》。除此之外，凯格精机员工还应遵守公司、所在部门或所从事业务领域的其他规则。

2、规范内容：

（1）禁止收受财务、礼品、娱乐与其他款待

公司员工或其关联方不得利用在公司的工作、职位或身份索取或接受任何私人利益或赠与，包括但不限于回扣、贿赂、私下佣金、低于市场价格的贷款、现金或现金等价物（包括礼券和证券），无论是向供应商、合作方、客户等，均在禁止之列。

（2）禁止提供礼物、赠与、娱乐与其他款待

绝对禁止提供或给与任何贿赂、回扣、私下佣金或私人利益性质的付款或礼品。如果因公司业务而须向第三方提供礼品、餐饮、娱乐和其他款待，则必须合法、合理且在具体情况下为适当的，并且即使公开披露也不会使公司、供应商或客户处于尴尬处境。公司员工或其关联方不应提供或表示将提供超过象征性价值、或超出与商业惯例相关的通常商务礼仪的礼品或娱乐活动。商务活动中的礼品和娱乐活动的开支须经适当的预算、审批、记录、文件存档等流程。

（3）业务往来规范

禁止员工收受他人贿赂或向他人行贿以牟取不正当利益；禁止员工本人或其亲属利用职务之便为他人创造与公司的交易便利的条件，输送利益。公司员工不得借工作之便索要或接受供应商、客户或业务单位赠送的礼金、有价证券、通讯工具、笔记本电脑等贵重物品，不得在供应商、客户或业务单位报销任何应由工作人员个人支付的费用等。不准协同客户或业务单位套取、节流公司费用、奖品、赠品；公司员工不得借职务之便要求或者接受供应商、客户或业务单位为其婚丧嫁娶活动、旅游等个人行为提供方便。

3、法律责任：

对于员工违反廉洁从业要求的情形，查证属实者，将被视为严重违反规章制度与劳动纪律解除劳动关系或雇佣关系。同时，公司将依法追究员工的其他法律责任，包括但不限于赔偿公司损失等。

此外，发行人制定并执行了《货币资金日常管理制度》、《资金支付审批管理规定》、《备用金管理制度》、《费用报销制度》、《资金预算管理制度》等财务内控制度，进一步规范资金管理、备用金取用以及费用报销流程，有效防范商业贿赂出现。公司销售人员负责开拓客户，推广公司产品，并促成公司与客户之间的交易，公司对销售与收款循环执行的相关内部控制措施主要有：

销售环节	相关内部控制
接受客户订单	销售人员获得的客户订单只有在符合企业制定的价格标准的情况下

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

报告期内，公司在销售与收款循环内，严格遵守《现金管理暂行条例》、《支付结算办法》等相关法律法规，销售收入及时入账，未设置内外账，且销售人员不经手客户钱款。资金费用管理方面采用以下内部控制：

1、岗位分工

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

2、授权审批

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

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

（二）发行人关于防范商业贿赂方面的内控制度执行有效性

为落实《员工商业廉洁行为准则》、《员工手册》等上述防范商业贿赂内部控制制度的有效执行，公司设置内部审计部门，定期对主要客户、供应商交易情况进行分析性复核，查看商业条款是否发生异常变化。同时，会同公司的人力资源部门关注和核实关键岗位人员、薪酬较高人员与客户供应商的非正常接触情况以及

是否存在违反廉洁行为准则的行为。

保荐机构对主要客户进行了访谈，被访谈客户均确认在与凯格合作过程中，不存在给个人回扣、贿赂的情形。

保荐机构对发行人内部审计部负责人进行了访谈，《员工商业廉洁行为准则》、《员工手册》等防范商业贿赂内控制度实施后能够在发行人从事商业活动时得以有效执行，除前员工、间接股东刘勇军被判决犯对非国家工作人员行贿罪外，报告期内不存在其他公司员工向客户进行商业贿赂的情形。

因此，发行人前员工刘勇军行贿行为发生后，公司更为重视防范员工的商业贿赂行为，截至本补充落实函回复出具之日，发行人防范商业贿赂方面的内控制度健全并有效执行。

（三）前员工刘勇军商业贿赂事项对发行人及控股股东、实际控制人影响的相关风险提示

公司前员工刘勇军行贿事项已由河南省郑州航空港经济综合实验区人民法院于 2021 年 5 月 17 日作出（2021）豫 0192 刑初 145 号《刑事判决书》判决，且判决已生效。根据《刑事判决书》，相关案件未涉及发行人和实际控制人责任，系刘勇军个人行为。

虽然公司已制定防范商业贿赂方面的内控制度，且执行有效，但是若公司销售人员或其他员工等进行不当行为致使违反中国或其他司法辖区的适用反商业贿赂的法律，如果公司无法对其进行有效的控制，公司及实际控制人的声誉可能会受损。此外，公司可能需要为销售人员或其他员工等的不当行为承担责任，可能会使公司利益受到损害、从而对公司业务、财务状况产生不利影响。

发行人已在《招股说明书》“第四节 风险因素”之“四、（三）不当行为风险”对上述事项进行了补充披露。

三、说明东莞格林是否存在为发行人承担成本费用或其他利益安排等情形

东莞市格林电子设备有限公司已于 2019 年 5 月注销，注销前股权结构为邱国良持股 54.82%，彭小云持股 45.18%，主要从事传送类周边设备的生产与销售。

东莞格林不存在为发行人承担成本费用或其他利益安排的情形。发行人与东莞格林独立经营，不存在共用销售、采购渠道的情形，虽然存在部分重合的客户、供应商，但发行人与该等客户、供应商的交易遵循市场定价原则，交易价格公允，

不存在异常交易。东莞格林的资金流水主要为日常经营所需的款项，不存在以东莞格林资金为发行人承担成本费用或其他利益安排的情形。东莞格林于 2019 年 5 月注销，发行人报告期内各项经营指标在东莞格林注销前后均不存在异常变化，东莞格林的注销未对发行人的经营发展造成影响。

针对上述事项，保荐机构及发行人律师的核查过程如下：

（一）东莞格林业务核查——重合客户、供应商核查

东莞格林于 2019 年 5 月注销，东莞格林注销前虽然与发行人存在重合的客户、供应商，但发行人与东莞格林独立经营，发行人与客户、供应商遵循市场交易原则，定价公允，不存在东莞格林代为承担成本费用或其他利益安排的情形。

报告期内，公司与主要重合客户、供应商的交易价格公允性情况分析如下：

1、重合客户

公司生产销售的锡膏印刷设备应用于电子装联，东莞格林生产销售的为自动化传送周边设备，公司下游客户在生产中亦需要该类传送设备实现接驳、传输等辅助功能。报告期内，公司与东莞格林重叠的客户主要为大型电子制造企业富士康、鹏鼎、捷普，上述客户 SMT 产线数量众多，公司与东莞格林同时向其供货具有商业合理性。富士康、鹏鼎、捷普与公司交易金额较大，但出于其本身的经营规模和行业知名度，在交易中并不处于弱势地位，同时上市公司有严格的内部控制规范，不存在配合公司及关联方进行利益输送的动机或可能性，公司与其交易遵循市场定价原则，价格具有公允性。

报告期内，公司与东莞格林对重叠客户销售收入情况如下：

单位：万元

项目	公司				东莞格林
	2021年 1-6月	2020年	2019年	2018年	2018年
对重叠客户收入	6,476.14	9,230.37	6,146.54	4,565.71	1,317.99
对重叠客户收入占营业收入比例	16.92%	15.51%	11.93%	10.53%	98.97%
其中主要客户：					
富士康	5,338.77	3,414.92	2,501.19	3,506.48	413.53
鹏鼎控股	837.86	4,584.68	142.23	62.84	1.14
捷普	235.12	1,087.99	3,373.11	936.54	660.90
上述主要客户合计	6,411.75	9,087.58	6,016.54	4,505.87	1,075.57
上述主要客户占重叠	99.01%	98.45%	97.88%	98.69%	81.61%

项目	公司				东莞格林
	2021年 1-6月	2020年	2019年	2018年	2018年
客户比例					

注1：上表以同一控制下合并口径统计营业收入。

注2：东莞格林于2019年注销。

2、重合供应商

公司与东莞格林注销前的生产经营地均在东莞，重叠供应商集中分布于广东地区，系双方均有就近采购的考虑，具备商业合理性。与重叠供应商的交易数据显示，公司采购金额较大，各期采购金额为 6,198.84 万元、7,744.01 万元、8,535.91 万元和 6,678.19 万元，占采购总额的比例为 24.57%、23.33%、22.35%和 19.69%。东莞格林采购金额仅 2018 年 228.45 万元，采购金额与双方各自的经营规模匹配，不存在异常的采购情形。

报告期内，公司与东莞格林对重叠供应商采购情况如下：

单位：万元

项目	公司				东莞格林
	2021年 1-6月	2020年	2019年	2018年	2018年
对重叠供应商采购额	6,678.19	8,535.91	7,744.01	6,198.84	228.45
对重叠供应商采购额占采购总额比例	19.69%	22.35%	23.33%	24.57%	51.04%
其中公司主要供应商：					
深圳四达全精密机械有限公司	832.54	1,249.06	988.54	769.48	0.54
东莞市华宏精密机械有限公司、 东莞市东城华红五金机械厂	908.12	1,138.09	945.38	701.86	0.28
河南广原精密机电有限公司	591.03	856.08	706.55	707.44	0.02
深圳市联丰兄弟精密五金有限公司	331.34	517.75	586.57	525.73	0.12
深圳市研控自动化科技有限公司	373.22	474.33	373.53	344.17	1.60
东莞市智博精密机械有限公司	356.11	408.47	401.09	340.93	0.04
东莞市航宇电力科技有限公司	374.45	424.20	351.59	311.50	0.99
东莞市凝德精密科技有限公司	578.51	393.14	401.90	288.27	0.75
其中东莞格林主要供应商：					
东莞市优尼特塑胶五金有限公司	0.01	0.21	1.39	1.16	68.05
广东汇兴精工智造股份有限公司	-	-	-	5.08	2.27
东莞市盖伯特五金工艺有限公司	-	-	-	3.91	55.97
东莞市鼎泰丰轴承有限公司	-	-	-	2.20	6.04
广东海川自动化有限公司	-	-	-	1.94	1.72
东莞市海拓电气设备有限公司	-	-	-	0.66	7.76

项目	公司				东莞格林
	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年	2018 年
东莞市谷盈信息科技有限公司	-	-	-	1.29	3.93
深圳市诚捷机械配件有限公司	-	-	-	0.14	1.20
东莞市明雄机械配件有限公司	-	-	-	1.93	34.23
上述主要供应商合计	4,345.33	5,461.32	4,756.54	4,007.71	185.52
上述主要供应商占重叠供应商比例	65.07%	63.98%	61.42%	64.65%	81.21%

报告期内，公司与东莞格林重叠的供应商主要为深圳四达全精密机械有限公司、东莞市华宏精密机械有限公司、河南广原精密机电有限公司等，公司与上述公司交易公允性分析如下：

（1）深圳四达全精密机械有限公司（以下简称“深圳四达全”）

报告期内，公司主要向深圳四达全采购直线导轨，采购单价与其他供应商比较情况如下：

单位：元/件

原材料名称	主要供应商	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
直线导轨	深圳四达全精密机械有限公司	234.65	261.81	242.23	229.32
	上海诺银机电科技有限公司	177.03	170.59	168.26	190.00
	河南广原精密机电有限公司	182.36	168.63	176.41	225.20

报告期内，公司向深圳四达全采购直线导轨的价格与其他供应商存在较大差异，系由品牌不同所导致的。公司向深圳四达全采购的是日本 IKO 直线导轨，属于较为高端的品牌，价格高于向上海诺银机电科技有限公司和河南广原精密机电有限公司采购的台湾上银直线导轨。2018-2020 年，公司向深圳四达全采购直线导轨的平均价格逐年上升，是因 GT+等机型产量增加，对应所采购的高价直线导轨比例上升。2021 年上半年，深圳四达全代理的 IKO 品牌直线导轨价格整体较为稳定，公司采购向其采购的平均单价下降，主要系因锡膏印刷 I 类设备产量上升，公司购买的微型导轨数量上升，该类导轨价格相对较低，导致平均价格下降。公司与深圳四达全的采购交易遵循市场定价原则，采购价格公允。

（2）东莞市华宏精密机械有限公司、东莞市东城华红五金机械厂（以下简称“华宏精密”）

报告期内，公司主要向华宏精密采购非标加工件，种类较多，选取其中两类代表性加工件机架装配体和机架焊接组件，采购单价与其他供应商比较情况如下：

单位：元/件

原材料名称	主要供应商	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
机架装配体	东莞市华宏精密机械有限公司、 东莞市东城华红五金机械厂	3,368.46	3,290.22	3,290.22	3,205.13
	佛山市南海区庆亚机械有限公司	3,248.98	3,248.98	3,248.98	3,164.96
	东莞市迅迪通精密机械有限公司	-	3,274.34	3,274.34	-
机架焊接组件	东莞市华宏精密机械有限公司、 东莞市东城华红五金机械厂	3,546.90	3,511.79	3,347.95	3,239.08
	佛山市南海区庆亚机械有限公司	3,431.52	3,470.31	3,330.28	3,247.86

由上表可知，公司向华宏精密采购机架类加工件的单价与向其他供应商采购的价格不存在重大差异，采购价格公允。

（3）河南广原精密机电有限公司（以下简称“广原精密”）

报告期内，公司主要向广原精密采购直线导轨，采购单价与其他供应商比较情况如下：

单位：元/件

原材料名称	主要供应商	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
直线导轨	深圳四达全精密机械有限公司	234.65	261.81	242.23	229.32
	上海诺银机电科技有限公司	177.03	170.59	168.26	190.00
	河南广原精密机电有限公司	182.36	168.63	176.41	225.20

报告期内，公司向广原精密采购直线导轨的价格与上海诺银的价格相近，与深圳四达全的价格存在较大差异，系由品牌不同所导致的。广原精密和上海诺银均是代理台湾上银品牌直线导轨，深圳四达全代理的是日本IKO直线导轨，属于较为高端的品牌，价格高于向上海诺银机电科技有限公司和河南广原精密机电有限公司采购的台湾上银直线导轨。2018年公司向上海诺银采购较多微型导轨，向广原精密采购较多重型导轨，故同一品牌原材料对不同供应商的采购单价亦有微小差异。公司与广原精密的采购交易遵循市场定价原则，采购价格公允。

（4）深圳市联丰兄弟精密五金有限公司（以下简称“联丰精密”）

报告期内，公司主要向联丰精密采购非标加工件，种类繁多，选取其中两类代表性加工件滑块与滑座，采购单价与其他供应商比较情况如下：

单位：元/件

原材料名称	主要供应商	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
滑块	深圳市联丰兄弟精密五金有限公司	41.86	41.86	41.47	40.62
	东莞市新航精密机械科技有限公司	42.48	42.48	42.27	41.88

原材料名称	主要供应商	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
	东莞市东坑飞腾五金精密加工厂、 东莞市飞腾精密科技有限公司	41.24	41.12	40.76	40.52
滑座	深圳市联丰兄弟精密五金有限公司	21.48	21.50	20.95	20.75
	东莞市宏声机械有限公司	20.79	20.80	-	-
	东莞大仲精工实业有限公司	-	21.24	21.24	-

由上表可知，公司向联丰精密采购滑块、滑座的价格与向其他供应商采购同规格产品的价格不存在重大差异，采购价格公允。

(5) 深圳市研控自动化科技有限公司（以下简称“研控自动化”）

报告期内，公司主要向研控自动化采购步进驱动器，采购单价与其他供应商比较情况如下：

单位：元/件

原材料名称	主要供应商	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
步进驱动器	深圳市研控自动化科技有限公司	138.57	134.03	127.42	144.93
	深圳锐特机电技术有限公司	83.32	94.96	121.12	123.42

报告期内，公司步进驱动器主要向研控自动化和锐特机电采购，研控与锐特均为国内自主品牌，生产运动控制产品。报告期各期研控自动化各年度平均采购单价高于锐特机电，系因公司购买的产品具体规格不同，公司向研控自动化购买的步进驱动器主要用于锡膏印刷设备，向锐特机电购买的主要用于LED封装设备，具体型号、规格都存在差异，因此价格存在差异具有合理性。公司与研控自动化的采购交易遵循市场定价原则，采购价格公允。

(6) 东莞市智博精密机械有限公司（以下简称“智博精密”）

报告期内，公司主要向智博精密采购非标加工件，种类繁多，选取其中两类代表性加工件压板和中间压板，采购单价与其他供应商比较情况如下：

单位：元/件

原材料名称	主要供应商	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
压板	东莞市智博精密机械有限公司	42.99	42.99	42.64	41.94
	深圳市海亿特自动化设备有限公司	43.87	43.87	43.39	42.83
	深圳市康达辉科技有限公司	42.48	42.48	42.36	-
中间压板	东莞市智博精密机械有限公司	217.59	217.59	215.62	212.46
	深圳市康达辉科技有限公司	208.63	207.96	207.96	-
	东莞市迪龙机械有限公司	-	-	208.49	205.46

由上表可知，公司向智博精密采购压板、中间压板的价格与向其他供应商采购同规格产品的价格不存在重大差异，采购价格公允。

(7) 东莞市航宇电力科技有限公司（以下简称“航宇电力”）

报告期内，公司主要向航宇电力采购非标加工件，种类繁多，选取其中两类代表性加工件后连接板和左连接板，采购单价与其他供应商比较情况如下：

单位：元/件

原材料名称	主要供应商	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
后连接板	东莞市航宇电力科技有限公司	184.26	184.26	182.76	180.60
	深圳市博越精密机械有限公司	184.26	184.26	183.31	179.99
左连接板	东莞市航宇电力科技有限公司	136.00	136.00	134.12	132.52
	深圳市康达辉科技有限公司	141.59	141.59	137.93	-

由上表可知，公司向航宇电力采购连接板产品的价格与向其他供应商采购同规格产品的价格不存在重大差异，采购价格公允。

(8) 东莞市凝德精密科技有限公司（以下简称“凝德精密”）

报告期内，公司主要向凝德精密采购非标加工件，种类繁多，选取其中两类代表性加工件上支撑和上罩前连接板，采购单价与其他供应商比较情况如下：

单位：元/件

原材料名称	主要供应商	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
上支撑	东莞市凝德精密科技有限公司	534.91	576.28	566.37	562.16
	东莞市创顺金属有限公司	535.69	553.19	523.48	534.11
上罩前连接板	东莞市凝德精密科技有限公司	43.36	43.36	44.25	-
	东莞市创顺金属有限公司	43.87	43.87	43.58	42.86

由上表可知，公司向凝德精密采购外罩类加工件与向其他供应商采购同规格产品的价格不存在重大差异，采购价格公允。

由以上平均采购单价的比较可知，公司向重叠的供应商采购标准件的交易价格与其他供应商存在差异，是由品牌、规格型号等因素导致。非标加工件主要由公司设计图纸，供应商根据公司要求进行生产加工，故不同供应商之间交易价格差异较小，公司向重叠的供应商采购非标加工件的交易价格与其他供应商不存在显著差异。公司与重叠的供应商的交易严格按照公司内部采购程序执行，按市场价格定价，采购价格公允。

综上分析，公司与重叠客户、供应商均遵循市场化的交易定价方式，销售及

采购价格均依据报价、询价情况，结合成本及商业谈判等因素确定最终交易价格，不存在东莞格林为公司承担成本费用或其他利益安排的情形。

（二）东莞格林资金流水核查

保荐机构及发行人律师取得了东莞格林的开户清单及报告期内银行流水，核查其资金流水是否存在异常。经核查，报告期内，东莞格林银行账户资金流入主要为收客户货款及股东借款，资金流出主要为付供应商货款、还股东借款、备用金支取等，不存在大额资金去向无合理解释的情形。

报告期内，东莞格林基本户存在备用金取现记录，报告期内于 2018 年合计取现 420.33 万元，除前述所提及还款给彭小云的 100 万元之外，其余款项主要用于支付供应商材料款、员工及业务员薪酬、清算注销前员工的补偿金等，保荐机构及发行人律师查阅了相关凭证，东莞格林不存在大额取现资金去向无合理解释的情形。

（三）报告期内发行人各项财务指标正常

1、东莞格林注销前后公司毛利率等财务指标未发生异常变化

东莞格林已于 2019 年注销，而发行人 2018 年以来业务规模逐年增长，保持良好发展势头，各期综合毛利率稳定。报告期各期，公司的营业收入分别为 43,361.63 万元、51,519.69 万元、59,521.92 万元和 **38,280.69 万元**，年均复合增长率为 17.16%；归属于母公司所有者的净利润分别为 3,720.29 万元、4,868.92 万元、8,418.64 万元和 **5,745.85 万元**，年均复合增长率达到 50.43%。报告期各期综合毛利率为 40.21%、41.36%、41.55%和 **39.71%**，在东莞格林注销前后未发生异常变化。

2、发行人各项期间费用率均不存在显著低于同行业的情形

报告期各期，发行人销售费用率、管理费用率、研发费用率，销售、管理、研发人员的人均薪酬均处于合理水平，不存在低于同行业公司或低于当地平均工资的情形，不存在关联方代为承担成本费用的迹象。

报告期内，发行人期间费用率分析结果如下：

销售费用率	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
ASMPT	8.97%	9.31%	10.01%	8.50%
新益昌	6.80%	5.97%	5.93%	6.36%

劲拓股份	7.00%	7.53%	15.66%	11.40%
平均值	7.59%	7.60%	10.53%	8.75%
凯格精机	11.71%	11.45%	13.38%	13.43%
管理费用率	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
ASMPT	4.09%	4.89%	4.82%	3.70%
新益昌	3.67%	3.31%	2.74%	2.72%
劲拓股份	6.68%	5.35%	8.29%	5.22%
平均值	4.81%	4.52%	5.28%	3.88%
凯格精机 (不含股份支付)	5.09%	6.89%	7.15%	6.17%
研发费用率	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
ASMPT	9.36%	9.71%	10.77%	8.24%
新益昌	5.62%	7.00%	6.33%	4.83%
劲拓股份	4.45%	5.15%	11.10%	4.67%
平均值	6.48%	7.28%	9.40%	5.91%
凯格精机	5.79%	6.63%	6.89%	6.22%

综上所述，东莞格林注销前虽然与发行人存在重合的客户、供应商，但发行人与东莞格林独立经营，发行人与客户、供应商遵循市场交易原则，定价公允；

报告期内，东莞格林银行账户资金流入主要为收客户货款及股东借款，资金流出主要为付供应商货款、还股东借款、备用金支取等，不存在大额资金去向无合理解释的情形；

东莞格林已于 2019 年注销，而发行人 2018 年以来业务规模逐年增长，2018-2020 年收入年均复合增长率 17.16%，归属于母公司所有者的净利润年均复合增长率达到 50.43%，报告期各期综合毛利率在东莞格林注销前后未发生异常变化；发行人报告期内各项期间费用率均不存在显著低于同行业的情形，人均薪酬等指标不存在异常。

因此，东莞格林不存在为发行人承担成本费用或其他利益安排的情形。

（四）中介机构执行的核查程序

针对上述事项，保荐机构及发行人律师主要执行了以下核查程序：

1、访谈发行人及东莞格林的实际控制人邱国良、彭小云，了解发行人与东莞格林的独立经营情况，不存在共用销售、采购渠道的情形，不存在东莞格林为发行人承担成本费用或其他利益安排的情形；

2、查阅东莞格林的注销资料及市场监督管理局出具的合规证明确认东莞格

林不存在违反市场监督管理法律、法规的行政处罚信息记录；

3、取得实际控制人提供的报告期内东莞格林客户、供应商清单，与发行人报告期内客户、供应商分别进行匹配比对，分析核查重合客户、供应商的交易情况及公允性；

4、取得东莞格林与主要客户的部分订单，查阅交易内容、交易条款等是否存在异常；

5、走访发行人主要客户、供应商，访谈确认与发行人交易是否遵循市场定价原则，是否与发行人关联方存在资金、业务往来，并取得部分主要重合客户、供应商的书面声明或邮件回复，确认不存在接受其他主体为发行人承担成本费用的情形；

6、通过企查查等公开信息检索查询重合客户、供应商的股东、董监高人员，核查是否为发行人关联方，是否与发行人实际控制人及其子女、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员存在异常大额资金往来；

7、取得东莞格林开户清单及银行流水，核查报告期内东莞格林是否存在异常资金流水；

8、复核发行人成本核算，统计发行人业务发展规模及毛利率、各项期间费用率、人均薪酬等重要指标，分析是否存在异常，是否在东莞格林注销前后出现异常变动；

9、查阅了发行人与防止商业贿赂相关的内控制度，并评价其有效性。

四、保荐机构质控和内核部门说明对上述问题所采取的复核程序、获取的证据、相关复核意见，及在复核过程中是否对相关事项予以充分关注

（一）保荐机构质控和内核部门对上述问题所采取的复核程序和获取的证据

（1）获取并复核了发行人关于防范商业贿赂方面的内控制度、员工签署的《员工商业廉洁行为准则》、对发行人内部审计部门负责人的访谈纪要；

（2）获取并复核了信永中和出具的《内部控制鉴证报告》、项目组执行穿行测试和控制测试相关底稿；

（3）复核了招股说明书风险因素中“不当行为风险”相关披露；

（4）获取并复核了东莞格林基本登记资料、注销资料及市场监督管理局出

具的合规证明；

（5）获取并复核了东莞格林与发行人重合的客户、供应商名单，交易情况及公允性分析相关底稿，抽查了东莞格林与主要重合客户的订单，重合客户、供应商出具的书面声明以及客户、供应商的走访纪要；

（6）获取并复核了项目组对发行人及其实际控制人和董监高、东莞格林资金流水的核查记录；

（7）就刘勇军行贿事项对邱国良、彭小云、刘勇军及项目组进行专项访谈。

（二）保荐机构质控和内核部门的复核意见及在复核过程中对相关事项是否予以充分关注

质控内核部门在内核阶段，对刘勇军行贿、关联方是否存在为发行人承担成本费用事项进行了重点关注，并提交了内核会重点讨论。针对问询函回复，质控内核部门进行了复核并查阅相关工作底稿，提出了复核意见，要求项目组补充核查、并完善问询函回复。

问题 2、关于客户稳定性

审核问询回复显示：

对于刘勇军行贿行为是否违反发行人客户合格供应商的认定标准，保荐人于 2020 年 7 月 6 日走访了富士康集团，接待人为全球采供总处资深经理，其表示富士康集团有意愿长期与发行人合作。

请发行人说明：

（1）发行人与富士康的合作背景，合格供应商认证的主要条款，是否存在涉及商业贿赂的相关约定，如是，请说明相关约定的具体内容，以及发行人违反相关约定需要承担的责任；

（2）报告期各期与富士康的订单情况、已确认收入的订单情况，截至目前在手订单情况，发行人前员工行贿行为是否影响与富士康业务的稳定性和可持续性。

请保荐人发表明确意见。

【回复】

一、发行人与富士康的合作背景与合格供应商认证的主要条款，是否存在涉及商业贿赂的相关约定，如是，请说明相关约定的具体内容，以及发行人违反相关约定需要承担的责任

（一）公司与富士康的合作背景

公司产品 2011 年在富士康苹果产品线上通过技术验证，2012 年取得供应商认证；2014 年起逐渐建立起稳定的合作关系。

（二）富士康的供应商认证流程

富士康集团为全球最大的电子专业制造商，在国内的珠三角、长三角、环渤海、中西部等地区皆有生产基地，业务规模庞大，具有规范的采购程序，建立了合格供应商资格认证制度，通过考核的厂商进入合格供应商列表。在采购使用新工艺设备时，富士康有关使用单位、全球采购服务总处和技术委员会等机构会对供应商设备执行包括内部和第三方测试在内的全面评测、验证、商务评估；在采购已经验证设备时，使用单位和技术委员会会对供应商设备的技术能力进行确认并进行商务评估，在多方验证和评估通过后进行统一采购。

（三）合格供应商认证条款

富士康集团需要合格供应商提供与其质量认证、工商注册、生产实力相关的资料，具体包括：营业执照、税务登记证、ISO9001 质量管理体系认证、公司银行资料、质量管理体系说明、组织结构图、股权结构图等，并填写供应商基本资料，签署环保及社会责任承诺书、品质保证书和厂商承诺书。其中厂商承诺书的主要条款包括：保密条款、质量保证条款、环保及社会责任条款、安全生产条款、廉洁从业条款等。

（四）是否存在涉及商业贿赂的相关约定，如是，请说明相关约定的具体内容，以及发行人违反相关约定需要承担的责任

1、涉及商业贿赂的相关约定

公司应富士康要求，单方面签订了厂商承诺书，厂商承诺书的主要条款包括保密条款、质量保证条款、环保及社会责任条款、安全生产条款、廉洁从业条款等。公司如违背以上条款的相关内容，均需按照《厂商承诺书》第三条第 3.1 款的相关规定承担责任。

根据发行人提供的《厂商承诺书》，发行人作为“立书人”向富士康出具书面承诺，其中涉及商业贿赂的相关条款如下：

相 关 约 定 的 具 体 内 容	第 二 条 第 2.9 款	立书人承诺决不向富士康关联人员或关系人及/或利害关系人索要、收受、提供、给予合作业务范围外的直接或间接的任何不正当利益。
违 反 约 定 需 要 承 担 的 责 任	第 三 条 第 3.1 款	若立书人及其员工、股东、实际控制人等违反本承诺书，立书人同意承担如下责任： （1）富士康有权取消立书人及其关系企业之供应商资格，单方终止或解除与立书人及其关系企业签订之任何交易合约及/或订单且无需承担任何违约责任； （2）富士康有权不予支付立书人及其关系企业的所有应付货款； （3）向富士康赔偿因违约行为所致富士康之一切损失； （4）向富士康支付自违约行为被发现之日起前 3 年交易总额 30%或不当利益 10 倍之违约金（以高者为准）。
其 他	第 四 条 第 4.6 款	本承诺书以第一次为富士康供应商之日起溯及的发生效力。本承诺书条款与立书人在此之前已签署的富士康之《厂商承诺书》有不一致的，以本承诺书为准。

2、违约责任测算

若刘勇军行贿案件被富士康认定为公司的违约行为，针对第三条第 3.1 款违约责任的测算如下：

发现之日起前三年交易总额的 30%	发行人相关行为在 2019 年被发现，发行人 2016 年-2018 年与富士康集团的交易额为 13,256.10 万元，违约责任测算为 3,976.83 万元。
不当利益 10 倍	刘勇军行贿金额为 244 万元，违约责任测算约为 2,440 万元。

3、富士康对刘勇军行贿案件的处理结果

为确认富士康是否就刘勇军行贿事件对发行人做出相关处理，中介机构取得了富士康科技集团采购总处的回复：“针对刘勇军向李西航、王志军行贿案件，我司已于 2020 年 9 月 23 日对东莞市凯格精机股份有限公司作出处罚，处罚方式为东莞市凯格精机股份有限公司对设备进行降价，处罚金额为人民币 263 万元。具体降价情况为：我司向东莞市凯格精机股份有限公司采购 GT++ 锡膏印刷机共计 67 台，原价为每台 26.3 万元，降为每台 22.3746 万元，合计降价金额为人民币 263 万元。我司确认，就刘勇军向李西航、王志军行贿案件，我司对东莞市凯格精机股份有限公司的处罚已执行完毕，未来不会就上述案件再追究东莞市凯格精机股份有限公司的责任。我司现在还与东莞市凯格精机股份有限公司继续合作。”

4、实际控制人承诺

发行人实际控制人邱国良和彭小云做出如下不可撤销承诺：若富士康针对刘勇军向李西航、王志军行贿案件再追究公司的责任，从而导致公司的一切经济损失，均由本人实际承担。

经核查，发行人单方向富士康作出了涉及商业贿赂的相关承诺，针对刘勇军行贿行为，富士康已对发行人进行处罚，实际控制人承诺如未来公司因刘勇军行贿案件被富士康追究责任导致的经济损失将由实际控制人承担，因此刘勇军行贿案件不会对公司与富士康的合作造成重大不利影响，不会对发行人本次发行上市造成重大不利影响。

二、报告期各期与富士康的订单情况、已确认收入的订单情况

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
订单情况	4,080.61	5,402.20	2,031.69	3,655.50
收入确认	5,211.26	3,281.86	2,401.50	3,246.25

公司与富士康的年度订单情况和收入确认情况均在较高水平，报告期各年度均超过 2,000 万元。2021 年 6 月 30 日，在手订单金额为 295 万元，发出商品为

349.51 万元。

三、发行人前员工行贿行为未影响与富士康业务的稳定性和可持续性

公司自 2012 年取得富士康的供应商认证后，供应商资质至今一直有效。中介机构于 2021 年 7 月获得富士康科技集团采购总处回复：发行人依然为富士康供应商体系内优选供应商。

为确认富士康是否就刘勇军行贿事件对发行人做出相关处理，中介机构取得了富士康科技集团采购总处的回复：“.....我司现在还与东莞市凯格精机股份有限公司继续合作。”

上述行贿行为于 2019 年 3 月被发现并起诉后，公司与鸿富锦在内的富士康集团主体仍正常开展业务往来，交易关系稳定。2019 年度至 2021 年上半年销售额分别为 2,401.50 万元、3,281.86 万元和 5,211.26 万元，均为公司前五大客户。

发行人前员工行贿行为未影响与富士康业务的稳定性和可持续性。

三、核查程序

保荐机构执行了以下核查程序：

- 1、访谈发行人管理层，了解公司与富士康的合作历史情况；
- 2、获取并查看了发行人早期与富士康集团往来的相关文件，包括往来邮件、供应商信息表、厂商承诺书、技术评定资料、发货记录等；
- 3、发函向富士康采购总处了解刘勇军行贿案件处罚情况，以及双方后续合作意向；
- 4、复核了报告期内发行人与富士康的交易情况，并对发行人违约责任做出测算；
- 5、查看了发行人在刘勇军行贿事项发生后与富士康的交易情况；
- 6、获取了发行人实际控制人对刘勇军事项的承诺。

四、核查意见

经核查，保荐机构认为：发行人与富士康合作多年，发行人单方向富士康作出了涉及商业贿赂的相关承诺，针对发行人前员工刘勇军的行贿行为，富士康已对发行人进行处罚，实际控制人承诺如未来公司因刘勇军行贿案件被富士康追究责任导致的经济损失将由实际控制人承担。

报告期内，富士康一直为公司前五大客户，发行人前员工行贿行为未影响与富士康业务的稳定性和可持续性。

问题 3、关于商品验收时长

申报材料显示：

报告期内,发行人 LED 封装设备发出商品周转天数分别为 324.28 天、419.81 天、627.24 天,同行业可比公司新益昌发出商品周转天数分别为 175.82 天、181.00 天、160.99 天。

请发行人：

结合发行人行业地位、下游客户、销售模式、具体验收环节和流程等差异,分析发行人 LED 封装设备发出商品周转天数显著高于新益昌的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、发行人与新益昌在经营方面的差异说明

(一) 行业地位

1、公司的主要产品与新益昌的主要产品不同

公司主要从事自动化精密装备的研发、生产、销售及技术支持服务。主要产品为锡膏印刷设备,同时经营有点胶设备、柔性自动化设备及 LED 封装设备。LED 封装设备占公司营业收入的平均比例仅约为 7%。

新益昌主要从事 LED、电容器、半导体、锂电池等行业智能制造装备的研发、生产和销售。其中 LED 固晶机为其主要产品,占其营业收入的比例约为 75%。

2、新益昌在 LED 固晶设备行业地位较高

新益昌是国内 LED 固晶机、电容器老化测试智能制造装备领域的领先企业,其自身具有较高的技术创新能力,其产品具有较高的品质。在 LED 领域,新益昌的客户包括国星光电、山东精密、兆驰股份、三安光电、华天科技、鸿利智汇、瑞丰光电、雷曼光电、厦门信达、晶台股份等知名公司,并与国际知名厂商 SAMSUNG、亿光电子等存在合作关系,新益昌在国内市场具有较高的市场占有率。根据新益昌《招股说明书》摘录的高工产业研究院(GGII)的数据,在 2015 年中国 LED 封装设备 10 强企业的排名中,新益昌排名第一;根据新益昌《招股说明书》摘录的 YoleDevelopment 统计,2018 年全球固晶设备(应用领域包括

LED、半导体、光电子等）中，新益昌的市场占有率为 6%，在全球固晶设备市场排名第三。

综上，新益昌在 LED 固晶设备行业地位较高。

3、发行人在 LED 固晶设备行业处于起步阶段

发行人是国内知名的自动化精密装备领域的知名企业，发行人主要产品为锡膏印刷设备，同时经营有点胶设备、柔性自动化设备及 LED 封装设备，产品具有较强的创新能力和品质。发行人 LED 固晶设备起步较晚，虽经历多次产品迭代后，产品性能逐步达到行业领先水平，报告期内，发行人 LED 固晶设备获取了兆驰光电、国星光电、高科华兴、蓝科半导体、中昊光电等知名客户，但仍然面临整体市场知名度较小、市场占有率较低等不利因素。发行人 LED 固晶设备销售收入与新益昌对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
新益昌①	32,722.08	50,947.91	49,182.93	52,329.98
发行人②	2,446.74	2,477.21	2,528.89	3,773.91
②/①	7.48%	4.86%	5.14%	7.21%

注：新益昌数据来源为其《招股说明书》。

综上，发行人 LED 固晶设备在行业地位方面与新益昌存在一定差距。

（二）下游客户

1、新益昌向其 2018 年度至 2020 年度 LED 固晶机主要客户的销售情况

2018 年至 2020 年，新益昌向其 LED 固晶机累计销售前十大的客户的销售情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	三年累计	2020 年度	2019 年度	2018 年度
1	国星光电	13,723.66	860.27	7,789.80	5,073.59
2	兆驰股份	12,375.13	9,153.43	2,417.85	803.85
3	东山精密	8,657.24	-	4,141.55	4,515.69
4	泉州三安半导体	8,136.73	8,136.73	-	-
5	山西高科华烨	8,029.79	2,341.59	759.29	4,928.91
6	厦门信达	6,576.79	2,194.60	1,696.55	2,685.64
7	晶台股份	5,453.91	864.25	1,412.07	3,177.59
8	亿光电子	4,430.59	439.66	3,690.25	300.68

序号	客户名称	三年累计	2020 年度	2019 年度	2018 年度
9	瑞晟光电	4,402.50	-	4,402.50	-
10	长方集团	4,147.04	2,244.39	1,902.65	-
小计①		75,933.38	26,234.92	28,212.51	21,485.95
LED 固晶机销售金额总计②		152,460.82	50,947.91	49,182.93	52,329.98
前十大客户销售占比①/②		49.81%	51.49%	57.36%	41.06%

注：数据来源：新益昌《招股说明书》。

新益昌 LED 固晶机的主要客户为下游 LED 产业中的大型企业，新益昌的 LED 固晶机累计前十大客户的基本情况如下：

序号	客户名称	客户情况	股票代码
1	国星光电	成立于 1981 年，是集研发、设计、生产和销售中高端半导体发光二极管（LED）及其应用产品为一体的国家高新技术企业，系国内 LED 器件封装的龙头企业。2020 年的营业收入达 32.63 亿元。	002449.SZ
2	兆驰股份	成立于 2005 年，业务涵盖家庭娱乐生态、智慧家庭组网、LED 全产业链等三大板块，连续多年上榜中国电子信息百强企业、中国对外贸易百强企业，2018 年荣列广东省制造业企业 500 强第 46 位、蝉联广东省民营百强企业。2020 年的营业收入达 201.86 亿元。	002429.SZ
3	东山精密	成立于 1998 年，全球领先的印刷电路板全产业链覆盖企业之一，市场份额位于全球前列，公司亦是行业知名的基站天线通讯设备部件供应商之一，在 LED 部分小间距细分领域市场份额领先。2020 年的营业收入达 280.93 亿元。	002384.SZ
4	泉州三安半导体	三安光电全资子公司，三安光电成立于 1993 年，主要从事化合物半导体材料的研发与应用，着重于砷化镓、氮化镓、碳化硅、磷化铟、氮化铝、蓝宝石等半导体新材料所涉及外延、芯片为核心主业，2020 年的营业收入达 84.54 亿元。	三安光电 600703.SH
5	山西高科华烨	成立于 2012 年，主要从事 LED 封装、LED 封装、LED 照明等多个领域，注册资本 5.00 亿元人民币，山西高科华杰光电科技有限公司系其全资子公司，注册资本 2.06 亿元，为发行人客户。	/
6	厦门信达	成立于 1996 年，以电子信息产业为核心，汽车经销、供应链等业务同时发展的综合性企业，其 LED 封装技术水平及产销量均位居行业前列。2020 年的营业收入达 762.76 亿元。	000701.SZ
7	晶台股份	深圳市晶台股份有限公司成立于 2008 年，其一般经营项目为：贴片式发光二极管、LED 产品、照明灯饰的研发及销售；国内商业、物资供销业；货物及技术进出口。许可经营项目是：贴片式发光二极管、LED 产品、照明灯饰的生产。晶台股份的注册资本为 7,388.88 万元。	/
8	亿光电子	根据新益昌《招股说明书》亿光电子的设备销售包括台湾亿光电子及其在中国大陆设立的亿光电子（中国）有限公司、亿光电子（中山）有限公司。亿光电子（Everlight Electronics Co., Ltd）1983 年成立于台湾省台北市，是知名的 LED 制造商，其产品主要应用于 LED 照明、LED 背光、显示屏、手机、车用、消费性电子产品等领域；2020 年合并营业收入为 216.37 亿新台币，约合 50.51 亿人民币。	TW:2393
9	瑞晟光电	成立于 2018 年，经营范围为：舞台及场地用灯、光电半导体器件、光电显示器、集成电路、电子元器件的研发、生产、销售；光电技术推广服务；物资供应业；货物及技术进出口。其注册资本为 6,000 万元人民币。	/
10	长方集团	成立于 2005 年，主要从事 LED 照明光源器件和 LED 照明产品的研发、	300301.SZ

序号	客户名称	客户情况	股票代码
		设计、生产和销售，属于电子元器件行业的半导体光电器件制造业。公司封装产品主要是贴片式 LED 照明光源器件；照明应用产品主要包括手电筒、应急灯、护眼台灯等离网照明产品及球泡灯、顶灯等通用照明产品等。2020 年主营业务收入达 13.03 亿元。	

注：数据来源：新益昌《招股说明书》、对应公司年度报告、国家企业信用信息公示系统。

新益昌累计前十大客户中，主要为行业内的知名上市公司，经营规模较大。

2、发行人向报告期内 LED 固晶设备主要客户销售情况

报告期内，发行人向其 LED 固晶设备销售金额累计前十大客户的销售情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	三年一期合计	2021 年上半年	2020 年	2019 年	2018 年
1	江西蓝科半导体有限公司	1,457.94	262.83	876.11	319.01	-
2	江西省兆驰光电有限公司	791.54	-	-	-	791.54
3	山西高科华兴电子科技有限公司	2,183.31	1,486.73	-	-	696.58
4	中山市润金半导体科技有限公司	689.66	-	-	689.66	-
5	深圳新光台电子科技有限公司	558.62	-	-	-	558.62
6	鞍山瑞成光电科技有限公司	435.34	-	-	-	435.34
7	深圳中科四合科技有限公司	632.09	212.39	330.09	89.61	-
8	桂林恒泰电子科技有限公司	408.85	-	-	408.85	-
9	河南翔云光电照明有限公司	225.82	-27.63	-	-	253.45
10	江苏般若电子工业有限公司	216.37	-	216.37	-	-
小计①		7,599.54	1,934.32	1,422.57	1,507.13	2,735.54
LED 固晶设备销售金额总计②		10,060.90	2,426.70	2,477.21	2,528.89	3,773.91
前十大客户销售占比①/②		67.81%	79.71%	57.43%	59.60%	72.49%

注 1：上表中金额为 LED 固晶设备金额，未包括零配件、维修费等客户收入。

发行人 LED 固晶设备客户主要为下游 LED 企业，发行人 LED 固晶设备报告期累计前十大客户的基本情况如下：

序号	客户名称	客户情况	股票代码
1	江西蓝科半导体有限公司	成立于 2018 年，其经营范围为：电子科技领域内的技术研发、技术咨询；LED 照明产品、半导体材料、电子产品的研发、生产、销售及技术咨询；国内贸易。江西蓝科的注册资本为 2,000 万元。	/
2	江西省兆驰光电有限公司	深圳市兆驰股份有限公司子公司，兆驰股份成立于 2005 年，业务涵盖家庭娱乐生态、智慧家庭组网、LED 全产业链等三大板块，连续多年上榜中国电子信息百强企业、中国对外贸易百强企业，2018 年荣列广东省制造业企业 500 强第 46 位、蝉联广东省民营百强企业。	/
3	山西高科华兴电子	山西高科华兴电子科技有限公司系山西高科华烨电子集团有限公司控制的子公司，注册资本 2.00 亿元。山西高科华烨成立于 2012 年，主要	/

序号	客户名称	客户情况	股票代码
	科技有限公司	从事 LED 封装、LED 封装、LED 照明等多个领域，注册资本 5.00 亿元人民币，	
4	中山市润金半导体科技有限公司	成立于 2018 年，主要从事半导体技术推广服务；研发、生产和销售半导体分立器件、LED 产品、机械设备、金属材料。注册资本为 100 万元人民币	/
5	深圳市新光台电子科技股份有限公司	成立于 2013 年，注册资本 5,270 万元人民币，曾经为新三板挂牌企业（原股票代码：838720），主要从事 LED 封装技术的研发革新以及电子元器件、小尺寸精密显示元器件的生产加工。2017 年度实现营业收入 2.89 亿元人民币。	/
6	鞍山瑞成光电科技有限公司	成立于 2015 年，主要经营范围为 LED 灯珠、照明产品、背光源、显示屏、驱动电源、控制系统、配件技术研发、制造和销售。其注册资本 5,000 万元人民币。	/
7	深圳中科四合科技有限公司	成立于 2014 年，其一般经营项目是：电子产品、电子元器件、集成电路、功率器件、传感器、电路板的研发、销售；计算机软硬件的技术开发、销售；经济信息咨询；国内贸易；经营进出口业务。其注册资本为 755.56 万元人民币。	/
8	桂林恒泰电子科技有限公司	成立于 2018 年，经营项目：电子产品（无线电发射及卫星地面接收设施除外）、照明工程材料、LED 光电半导体照明设备、精密线路板、集成控制系统、电源驱动器、平板显示屏的开发、生产及销售。其注册资本为 2,000 万人民币。	/
9	河南翔云光电照明有限公司	2011 年成立，其经营范围为照明灯具、智能照明器具、电子器件、显示器件、半导体照明器件/研发、生产、销售。其注册资本 2,000 万元人民币。	/
10	江苏般若电子工业有限公司	成立于 2017 年，经营范围：光电器件、红外感应器、AI 人工智能模块、UV-LED 模组件、汽车 LED 模块、LED 照明光组件、灯用镇流器、照明灯具、汽车零部件制造、销售。其注册资本为 1.00 亿元人民币。	/

注：数据来源：国家企业信用信息公示系统、新益昌《招股说明书》。

发行人 LED 固晶设备的累计前十大客户中无上市公司，客户主要为下游中等规模 LED 应用生产企业，客户规模与新益昌 LED 固晶机客户相比较小。

综上可知，新益昌 LED 设备前十大客户均为行业内知名客户，客户的采购规模较大，且单个客户的采购金额大于发行人，发行人 LED 封装设备业务规模相对较小，部分客户的规模相对较小，采购规模也较小。

（三）销售模式

项目	销售模式
新益昌	新益昌以直销模式为主，即新益昌直接与客户签署合同，直接将货物交付至客户指定的地点，客户直接与新益昌进行结算。新益昌境外销售中存在代理销售模式，即新益昌与代理商达成协议，代理商自行购进产品，由代理商通过自有渠道向下游客户销售产品，代理销售模式在报告期内仅发生在公司与 INFO GRAND INC.的交易过程中，终端客户均为中国台湾地区包括亿光电子、宏齐科技、隆达等知名 LED 封装产业公司。报告期内，各年公司代理销售模式产

项目	销售模式
	生的收入占主营业务收入的比例较低。
凯格精机	发行人的销售模式分为直销模式和经销模式两种，其中直销模式为主要的销售模式。直销模式下主要为公司市场部业务人员直接与客户洽谈并销售合同或由客户向公司下达订单，经与客户沟通确认各项技术参数标准后，公司依据备货情况安排物料采购及设备生产，将产品直接运送至客户处，根据合同条款进行安装调试并与客户进行结算。

报告期内，公司 LED 封装设备主要以直销模式进行销售，与新益昌不存在显著差异。

（四）具体验收环节和流程

项目	收入确认	验收环节描述
新益昌	境内设备销售：公司将合同或订单约定的货物交付给买方，需要验收的，经买方验收合格并取得经买方确认的验收证明后即确认收入。不需要验收的，在交付后确认收入；	1、公司产品发货后普遍有数月的调试及试运行期间才能进行验收 2、部分客户有初步验收、最终验收两个阶段。
凯格精机	国内业务：公司将合同或订单约定的商品交付给客户，需要安装验收的，经客户验收后确认收入。不需要安装验收的，在交付后确认收入。	报告期内，发行人产品在客户处进行验收的主要程序包括到货检验和安装调试验收，少量规模较大客户在安装调试后不直接验收，待设备运行一段时间后再进行内部验收。

公司具体验收环节和流程与新益昌不存在明显差异。

（五）差异原因分析

公司在 LED 封装设备的销售收入远低于新益昌，在 LED 行业中的地位不如新益昌，部分大客户与新益昌有重合，但是大客户向新益昌的采购金额远高于向公司的采购金额，公司 LED 封装设备在销售模式和验收流程上与新益昌不存在较大差异。

公司发出商品周转天数长于新益昌的主要原因如下：

1、公司在 LED 封装设备的经营上存在数次探索和转型，在报告期前经营有金线机、分光机和编带机，上述设备的技术稳定性及成熟度尚待提高，因此该部分设备在客户的使用调试时间较长，部分设备客户运行调试1到2年才进行验收。

2、公司从金线机、分光机和编带机等老旧设备转型后，开始经营固晶机，从较早的型号 DB-100 单臂固晶机、DB-130 单臂固晶机、DB-50 双臂固晶机，逐渐发展出目前主要销售的 DB-60、GD68 和 GD80 双臂固晶机，以及定制化较

强的半导体固晶设备 DB1200、DB1600。公司在业务规模不大的情况下，在 3-5 年内迭代出了较多市场认可的品类和型号，获取了一线生产数据和行业经验。但是较快的发展速度，和较少的业务体量，会使得公司的产品的稳定性相对存在一定差距，且需要在客户处进行更长时间的验证和试验，导致公司的发出商品停留在客户处验证的时间较长。

3、公司主要经营锡膏印刷设备，而锡膏印刷设备的关键指标为精度，因此公司生产的 LED 封装设备在固晶精度上具有较大优势，但是在固晶速度不占优势。传统 LED 固晶中，芯片尺寸较大，对固晶精度的要求不高，而更追求速度，所以公司固晶机在竞争中不占优势。但是随着 miniLED 和 microLED 的逐渐推广，消费者和下游生产厂商提高了对固晶精度的要求，且公司在固晶速度上也逐渐追赶，使得公司产品销售情况逐渐转好，验收时长有所减少。

4、2020 年末至今，公司的 LED 封装设备已经基本度过了导入期，进入成长期，产品的稳定性和市场认可度已经有较大的进步，获得了江西蓝科半导体、山西高科华兴电子、东莞市中麒光电和福建晶旭半导体等客户的大额订单，其中江西蓝科半导体和山西高科华兴电子为复购客户，导致公司在 2020 年下半年和 2021 年上半年形成了 2,295.10 万元的发出商品，占总发出商品的 50.84%。预计以上发出商品在 2021 年下半年可以完成验收并确认收入，届时公司 LED 封装设备的销售收入将会上升，发出商品会下降，使得发出商品周转天数回归正常。

总体而言，LED 封装设备为公司经营未来的增长点之一，在报告期内从导入期转型到成长期，且市场情况逐渐变化。而新益昌的 LED 业务系其主营业务，已经经过多年的发展，在行业内处于优势地位，处于成熟期。

由于公司的 LED 设备的行业地位以及产品的技术成熟度与稳定性与新益昌存在一定差距，导致公司 LED 设备验证和试验时间较长，所以发出商品周转天数显著高于新益昌，是合理的。

二、核查程序和核查意见

（一）核查程序

保荐人、申报会计师执行了以下核查程序：

1、访谈了发行人管理层，了解公司发行人对 LED 封装设备业务的战略考虑以及发展历程；

- 2、对发行人报告期内 LED 封装设备的销售情况执行分析性程序；
- 3、获取并分析了发行人报告期各期的发出商品明细账；
- 4、对发行人 LED 封装设备客户的工商资料进行了核查；
- 5、走访 LED 封装设备客户，了解公司设备使用情况和验收情况。

（二）核查意见

保荐人、申报会计师认为：由于公司的 LED 设备的行业地位以及产品的技术成熟度与稳定性与新益昌存在一定差距，导致公司 LED 设备验证和试验时间较长，因此发行人 LED 封装设备发出商品周转天数显著高于新益昌具有合理的业务原因，是合理的。

问题 4、关于收入

申报材料显示：

(1) 报告期内，境外销售收入占比分别为 21.10%、22.81%、20.06%，发行人未购买出口信用保险；(2) 2021 年 1-6 月，发行人 LED 封装设备的销售收入（未经审计）为 2,446.74 万元，同比增长 83.18%。

请发行人说明：

(1) 未为外销产品购买出口信用保险的原因，应对外销风险及客户违约风险的具体措施及其有效性；

(2) 2021 年 1-6 月 LED 封装设备平均验收时长和发出商品周转率是否存在明显异常，是否存在突击确认收入情形，该产品前五大客户情况、变动原因和合理性，是否存在新增客户大额采购的情形；

(3) 在 LED 行业产能过剩情况下发行人 LED 固晶设备收入增长的可持续性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、未为外销产品购买出口信用保险的原因，应对外销风险及客户违约风险的具体措施及其有效性

(一) 外销构成

发行人的外销客户可分为保税区客户、集团客户、其他外销客户。报告期内各期外销收入情况如下：

金额单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
保税区	1,580.76	33.38%	1,571.71	13.42%	355.39	3.07%	1,133.57	12.63%
集团客户	2,350.48	49.63%	8,389.02	71.64%	9,473.26	81.76%	6,169.83	68.75%
其他外销客户	804.87	16.99%	1,749.54	14.94%	1,758.31	15.17%	1,671.03	18.62%
合计	4,736.11	100.00%	11,710.26	100.00%	11,586.96	100.00%	8,974.44	100.00%

保税区客户因为实际交付地点仍然在中国境内，收款对手方主要运营机构也在中国境内，所以信用风险较小，未购买出口信用保险。集团客户主要是富士康、仁宝、比亚迪、鹏鼎、捷普、JUKI、JTU 等信誉较好的知名集团客户的境外公

司。其他外销客户也主要是合作多年的客户。发行人认为总体收款风险较小，故未购买出口信用保险。

报告期内，公司主营业务收入按地区分类如下：

金额单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
越南	352.03	7.43%	3,211.06	27.42%	1,158.45	10.00%	44.03	0.49%
港澳台	373.70	7.89%	2,010.48	17.17%	1,299.63	11.22%	2,588.74	28.85%
保税区	1,580.76	33.38%	1,571.71	13.42%	355.39	3.07%	1,133.57	12.63%
美国	73.99	1.56%	832.14	7.11%	1,943.38	16.77%	1,423.36	15.86%
印度	102.66	2.17%	1,213.21	10.36%	775.29	6.69%	1,305.35	14.55%
墨西哥	232.23	4.90%	1,234.97	10.55%	1,565.69	13.51%	327.67	3.65%
乌克兰	20.53	0.43%	296.23	2.53%	902.46	7.79%	-	-
泰国	161.72	3.41%	218.32	1.86%	473.08	4.08%	295.76	3.30%
马来西亚	261.20	5.52%	282.43	2.41%	768.43	6.63%	250.30	2.79%
德国	172.20	3.64%	113.26	0.97%	933.19	8.05%	718.69	8.01%
澳大利亚	98.08	2.07%	89.31	0.76%	154.83	1.34%	91.34	1.02%
日本	154.01	3.25%	131.75	1.13%	193.06	1.67%	143.47	1.60%
匈牙利	6.32	0.13%	1.50	0.01%	364.03	3.14%	-	-
新加坡	258.57	5.46%	185.07	1.58%	251.47	2.17%	107.42	1.20%
印度尼西亚	500.54	10.57%	41.03	0.35%	17.38	0.15%	46.30	0.52%
其他国家	387.57	8.18%	277.81	2.37%	431.19	3.72%	498.42	5.55%
外销合计	4,736.11	100.00%	11,710.26	100.00%	11,586.96	100.00%	8,974.44	100.00%

公司外销主要集中于东南亚国家和港澳台等地区，出口至德国、美国、墨西哥、乌克兰等距离较远的国家主要是对于大客户的销售，如 JUKI、富士康、JABIL 等，风险较小。

（二）客户违约风险的具体措施

1、评估客户资信情况

对于首次合作的客户，公司会对客户进行背景调查，并评估其资信情况、行业地位以及设备采购的合理性。

2、要求较高比例的预付款

公司对于外销客户一般要求一定比例的预付款，通过要求外销客户预付款控制客户的违约风险。

3、对于大额合同分批发货

公司对于与外销客户签订的大额合同，通常会分批多次向客户发货，在前一批发货的应收账款收回合适比例的前提下才会发出下一批设备。

4、根据风险情况购买保险

未来随着公司出口业务的发展，公司将综合评价外销客户的信用风险，购买出口信用保险。

发行人报告期内无实际核销的外销应收账款，除 2019 年对外销客户 Hipad Technology India Private Limited 单项全额计提坏账准备 112.81 万元，占 2018 年度至 2021 年 6 月 30 日外销总收入的比重为 0.30%外，其他外销应收款项均不存在明显减值迹象。发行人应对外销风险及客户违约风险的措施有效。

二、2021 年 1-6 月 LED 封装设备平均验收时长和发出商品周转率是否存在明显异常，是否存在突击确认收入情形，该产品前五大客户情况、变动原因和合理性，是否存在新增客户大额采购的情形

（一）LED 封装设备平均验收时长和发出商品周转率情况

报告期内，公司 LED 封装设备平均验收时长和发出商品周转率情况统计如下：

单位：天

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
验收时长	205.23	232.73	119.28	454.89
发出商品周转天数	341.25	627.24	419.81	324.28

注：柔性自动化设备主要为境外客户 JABIL，内销发出商品较少，不进行验收平均时长统计。

发出商品验收时长和发出商品周转天数不一致主要是因为计算方式差异所致：产品验收时长统计的是当年度确认收入的设备从发出到最终验收的时间的平均数，不受到当年度收入情况和发出商品金额的影响，只与每台设备的验收时长相关；发出商品周转天数是根据当年的收入已经发出商品的金额确定的，会受到当年度收入和平均发出商品金额的影响。

公司 2021 年 1-6 月验收时长和发出商品周转天数较 2020 年度有所优化：其中 2020 年度发出商品验收时长为 232.73 天，2021 年 1-6 月为 205.23 天，主要是因为公司 2021 年 1-6 月确认的收入中，主要为 1 年发出的商品转为收入，而发出时间较长的老旧 LED 设备较少；2020 年度发出商品周转天数为 627.24 天，2021

年 1-6 月为 341.25 天，主要是因为公司 2021 年 1-6 月 LED 封装设备销售收入增长较快，为 2,446.74 万元，而 2020 年度销售额为 2,498.89 万元。

2020 年末至今，公司的 LED 封装设备已经基本度过了导入期，进入成长期，产品的稳定性和市场认可度已经有较大的进步，获得了江西蓝科半导体、山西高科华兴电子、东莞市中麒光电和福建晶旭半导体等客户的大额订单，且江西蓝科半导体和山西高科华兴电子为复购客户，导致公司在 2020 年下半年和 2021 年上半年形成了 2,295.10 万元的发出商品，占总发出商品的 50.84%。预计以上发出商品在 2021 年下半年可以完成验收并确认收入，届时公司 LED 封装设备的销售收入将会上升，发出商品会下降，使得发出商品周转天数回归正常。

（二）前五大客户变动情况

1、2021 年 1-6 月

单位：万元

序号	客户名称	LED 封装设备型号	销售额	占主营业务收入比例
1	山西高科华兴电子科技有限公司	DB60 GD68	1,486.73	3.94%
2	江西蓝科半导体有限公司	DB60	262.83	0.70%
3	深圳中科四合科技有限公司	DB1200	212.39	0.56%
4	中山高峻照明电器有限公司	DB60 GD80	164.60	0.44%
5	河南麦瑞克电子科技有限公司	GD1600	65.04	0.17%
LED 封装设备前五名客户--合计			2,191.59	5.82%

2、前五大客户变动情况

序号	客户名称	变动情况及合理性说明
1	山西高科华兴电子科技有限公司	系公司 2018 年度 LED 封装设备第三大客户，交易额为 696.58 万元，2021 年 1-6 月为公司 LED 封装设备第一大客户，交易额为 1,486.73 万元。 山西高科华兴电子科技有限公司注册资本 2 亿元，主要从事 LED 显示屏、LED 照明灯具、LED 光源灯珠的研发、生产、销售，与公司合作的时间较长，并非新增客户，其 2021 年 1-6 月的采购金额增长较大符合其经营特征，不存在异常情况。 山西高科华兴电子科技有限公司 2019 年度和 2020 年度未与发行人发生交易，主要是因为生产设备采购存在一定周期性，客户根据下游订单情况和投产情况自行确定设备采购计划。

序号	客户名称	变动情况及合理性说明
2	江西蓝科半导体有限公司	系公司 2020 年度 LED 封装设备第一大客户，交易额为 876.11 万元，2021 年 1-6 月为公司 LED 封装设备第二大客户，交易额为 262.83 万元。 江西蓝科半导体有限公司注册资本 2000 万元，主要从事 LED 照明产品、半导体材料、电子产品的研发、生产、销售及技术服务，与公司合作的时间较长，并非本年度新增客户，不存在异常情况。
3	深圳中科四合科技有限公司	系公司 2020 年度 LED 封装设备第二大客户，交易额为 330.09 万元，2021 年 1-6 月为公司 LED 封装设备第三大客户，交易额为 212.39 万元。 深圳中科四合科技有限公司注册资本 755.56 万元，主要从事电子产品、电子元器件、集成电路、功率器件、传感器、电路板的生产、研发、销售，与公司合作的时间较长，并非本年度新增客户，不存在异常情况。
4	中山高峻照明电器有限公司	2021 年 1-6 月交易额 164.60 万元，虽然为公司 LED 封装设备前五大客户，但是交易金额较小，不存在异常情况。 客户 2019 年度开始与公司交易，2020 年度未与公司交易，非本年度新增客户。
5	河南麦瑞克电子科技有限公司	2021 年 1-6 月交易额 65.04 万元，虽然为公司 LED 封装设备前五大客户，但是交易金额较小，不存在异常情况。

（三）发行人不存在新增客户大额采购

发行人 2021 年 1-6 月 LED 封装设备交易额超过 100 万的客户，在 2018 年度至 2020 年度期间均与公司有过交易，不存在新增客户情况。

发行人不存在突击确认收入，新增客户大额采购情形。

三、在 LED 行业产能过剩情况下发行人 LED 固晶设备收入增长的可持续性

（一）LED 行业基本情况：传统领域复苏，显示领域提速

1、传统 LED 产业有所复苏

根据新益昌 2021 年半年度报告披露：近年来，传统 LED 产业的供需关系有较大的变动，自 2017 年下半年以来，由于上游 LED 芯片厂商产能持续释放，下游 LED 需求受国际贸易摩擦和宏观经济放缓等因素的影响出现下滑，LED 终端出现供需失衡，导致价格下行，传导并影响了 LED 固晶设备的销售，该种格局一直维持至 2020 年下半年。进入 2021 年，随着全球消费需求回暖，照明、背光、显示和新型应用进一步扩散与提速以及高光效 LED、车用 LED、紫外/红外 LED 等新兴应用领域的市场渗透率正逐步提升，行业逐步跨过低点，迎来新一轮景气上行。

受到行业回暖影响，发行人 2021 年上半年 LED 固晶设备销售额为 2,426.70 万元，已接近 2020 全年销售额的 2,477.21 万元。

2、显示 LED 领域发展迅速

相比于传统显示技术，Mini LED 优势显著。LED 显示屏是 LED 封装设备的主要应用领域，随着 LED 显示屏朝着高密度方向发展，LED 显示应用渗透领域不断增加，其中小间距 LED，Mini LED 和 Micro LED 是主要发展方向。Mini LED 分为直显和背光两种类型，Mini LED 直显使用三色的 LED 灯珠直接作为像素进行显示，在尺寸及像素密度上面受到限制，因此多应用在大尺寸显示如室外大屏、指挥中心大屏、墙幕显示等领域；Mini LED 背光显示作为短期内 LCD 向 Micro LED 的过渡方案，是在背光模组中使用 LED 实现分区控光，实现高对比度的同时可以避免 OLED 的烧屏问题，具有高分辨率、高色彩对比度、更快反应速度、寿命长和省电等优势。

进入 2021 年，国际知名厂商包括三星、LG、TCL、小米、华为等企业相继推出 Mini LED 背光电视，苹果推出搭载 Mini LED 背光屏的 iPad Pro 产品，Mini LED 的终端应用预计在 2021 年迎来快速发展。未来随着直显 Mini LED 的回暖，叠加植物照明、车用 LED、红外/紫外 LED 等特殊应用的增长，LED 行业长期成长空间广阔。

（二）发行人应对行业变革的措施及固晶设备发展的可持续性

1、发行人不断提高 LED 照明相关设备的技术水平，保持竞争力

发行人不断提高传统 LED 固晶设备性能，2020 年，发行人推出 GD68 系列及 GD80 等新一代固晶设备，相较于 DB60 系列等较老型号的固晶设备，新一代设备在固晶速度、固晶精度等方面均达到了较高水平，逐步持平或接近行业领先水平，可以较好的满足下游传统 LED 照明固晶市场及采用正装工艺的 LED 显示器件的固晶需求，具备较强的竞争力。

2、发行人积极布局新领域相关固晶设备

发行人积极布局可应用于新工艺显示器件的固晶设备研发与生产，发行人已初步定型包括 GD808、GD91M6 和 GD1600 等针对 LED 显示市场和半导体市场的设备。其中，GD91M6 可同时兼容采用倒装工艺和正装工艺的 Mini LED 直显

显示器件或小尺寸背光 Mini LED 显示器件领域；GD1600 可用于 SIM 卡、储存卡、电子冷却管以及 ESD 静电防护电路等领域；GD808 可同时兼容 LED 正装工艺和倒装工艺的显示器件的生产，同时可以适用于半导体部分 SOP（Small Out-Line Package 的缩写，是一种常见的元器件形式）等产品领域。发行人已积极对该等新设备进行测试和改进，为未来新设备参与市场竞争做好准备。

综上所述，随着 LED 传统行业的逐步回暖，LED 显示领域下游需求迅速发展，发行人 LED 固晶设备的需求有望持续发展，带动 LED 固晶设备收入持续增长。同时，随着发行人多个型号不同应用领域的新型固晶设备不断趋于成熟并通过客户验证，固晶业务从导入期走入成长期，发行人 LED 固晶设备的增长具有较强的可持续性。

四、核查过程与核查意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

- 1、访谈公司管理层，了解公司外销业务情况，以及对信用风险的管理情况；
- 2、获得并分析公司外销业务明细账，统计公司外销设备去向；
- 3、获得并分析公司外销客户应收账款情况，分析期后回款情况；
- 4、通过各产品同行业可比公司的官网和 wind 等公开信息渠道，获取同行业可比公司的收入等财务状况，通过 LED 行业的权威公开渠道搜集 LED 行业的市场容量、景气度等数据，分析发行人 LED 封装设备的收入波动与行业情况及可比公司情况的匹配性，并结合 2021 年上半年 LED 封装设备的销售情况，分析发行人 LED 封装设备销售收入是否存在持续下滑的风险，
- 5、查阅了发行人产品的产品手册，查阅了新益昌官方网站有关产品参数页面，访谈了发行人相关技术人员，了解相关技术指标、技术参数的含义，查阅了新益昌相关信息披露，了解其对行业的判断；
- 6、访谈了发行人 LED 固晶设备相关研发负责人、发行人研发总监及发行人总经理，了解发行人 LED 固晶设备的核心竞争力及未来 LED 固晶设备的相关规划；
- 7、获取发行人报告期内各类别产品收入成本明细表，对 LED 固晶设备的销售情况进行了分析。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、公司外销产品未购买出口信用保险的原因合理，应对外销风险及客户违约风险的措施有效；

2、公司 2021 年 1-6 月 LED 封装设备平均验收时长和发出商品周转率不存在明显异常，不存在突击确认收入情形，该产品前五大客户变动原因合理，不存在新增客户大额采购的情形；

3、报告期内，LED 封装设备厂商所处下游行业市场规模曾出现增速放缓，终端客户需求受到抑制等不利因素，但随着传统 LED 行业的逐步回暖和 LED 显示领域需求的快速增加，将有助于发行人传统 LED 固晶设备和应用于 LED 显示领域的设备的销售，发行人 LED 固晶设备的销售增长具有持续性。

问题 5、关于经销

申报材料显示：

（1）发行人经销商 JUKI 不向公司报备终端情况，并以自己的仓库收货，再对外转售，因此发行人未掌握其终端销售情况，该客户占发行人经销收入比例分别为 21.91%、19.24%和 9.47%。JUKI 未进行回函，中介机构也未能核查 JUKI 期末库存和终端销售情况；

（2）发行人在 2019 年开始与经销商签订经销商协议，报告期内签约经销商销售占比分别为 22.40%、29.24%、45.73%；

（3）发行人对签约经销商在年度经销商协议中约定返点考核办法，具体包括销售返点和任务返点。

请发行人：

（1）结合 2019 年发行人开始与经销商签订经销商协议，2019 年以前与经销商的合作方式、未与经销商签订协议的原因，2019 年以前及此后发行人与经销商之间权利义务的具体安排及对比情况，以及报告各期发行人、经销商、终端用户之间的资金流、单据流、信息流、物流等情况，说明经销商承担的具体职责，进一步分析发行人是否存在通过经销商进行商业贿赂的情形；

（2）说明外销业务中是否存在签约经销商，2019 年外销经销收入下滑的原因；

（3）说明报告期各期 JUKI 是否存在异常退换货情况、是否存在期末集中确认收入情形、应收账款及期后回款情况；

（4）说明掌握终端销售额中“掌握”的定义，是否存在未掌握 JUKI 以外其他经销商终端销售的情形，如是，请具体说明；

（5）说明同一经销客户是否可以同时享有销售返点和任务返点，按照内销与外销口径，分别说明报告期各期销售返点和任务返点金额。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，请发行人对问题（1）发表明确意见，并说明：

（1）对经销商终端客户的核查情况，包括核查程序、比例、核查证据能否支持核查结论；

（2）对 JUKI 销售收入真实性的核查程序及充分性。

【回复】

一、经销商承担的具体职责

（一）公司采用经销商模式的原因

1、公司销售模式划分

公司的产品销售采用直销与经销两种销售模式，报告期内，公司主营业务收入按销售模式划分明细如下：

金额单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直销收入	28,502.58	75.63%	47,360.53	81.12%	37,961.00	74.74%	33,734.78	79.32%
经销收入	9,185.57	24.37%	11,022.05	18.88%	12,828.20	25.26%	8,796.62	20.68%
合计	37,688.15	100.00%	58,382.58	100.00%	50,789.20	100.00%	42,531.40	100.00%

报告期内，发行人以直销模式为主，各期累计直销收入占各期累计主营业务收入比例为 77.92%，经销模式作为直销模式的补充，各期累计经销收入占各期累计主营业务收入比例为 22.08%。

公司生产的设备主要应用于专业性较强的电子装联及 LED 封装行业，受下游行业电子产品规格不一、技术迭代更新较快、生产工艺路线多样等因素影响，不同客户对生产设备具有较强的定制化需求，因此公司主要采取直销模式。

2、公司部分业务采用经销模式的原因

在直销模式为主的基础上公司开发经销商模式主要有以下几方面的考虑：

（1）部分经销商掌握特定的渠道资源，能够广泛的搜集市场信息，充分挖掘市场需求，公司与之合作能够更好的推广公司产品。同时，经销商从地理区域和信息沟通方面，更为贴近终端客户，能够根据客户需求针对性提供适合的产品、提供售后和技术支持。

（2）受到物理距离、语言和文化差异等因素的影响，公司与外销终端客户之间的需求沟通、安装调试、售后服务等成本较高，因此公司与境外知名设备经销商合作可以减少沟通和服务成本，更高效的服务客户，扩大销量。

（3）因为 SMT 行业涉及到设备较多，而锡膏印刷设备的价格在整个 SMT 产线投资上的占比相对不高，所以部分客户愿意在采购投资占比较高的贴片设备时委托供应商一并采购锡膏印刷设备。

（二）2019 年以前与经销商的合作方式、未与经销商签订协议的原因

2019 年前，公司一直以直销渠道为主，经销渠道仅作为公司的一个辅助销售渠道，公司未对经销渠道制定严格的经销管理制度，也未制定销售返利等经销的促销政策。2019 年，为了更好地拓展销售渠道，提升产品市场份额以及品牌影响力，公司决定推进经销商销售模式，积极引入具有一定实力与资质的设备中间商作为公司的签约经销商，并给予签约经销商一定的销售返利等促销政策，以加强经销渠道的推广。

公司在 2019 年以前未与经销商签订协议，主要是因为 2019 年以前公司经营战略主要集中于直销和大客户服务，且经销商模式销售占比相对较低，未就这一销售渠道进行成体系的梳理，因此未制定销售返利等政策也未与经销商签订经销协议，公司对待经销商的销售政策与直销客户没有差异。

（三）经销商承担的具体职责

1、经销商管理情况

公司与经销商之间合作模式均为买断式，经销商主要通过买卖差价获得经济利益。

报告期内，公司经销商数量如下：

金额单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
经销商数量（家）	78	102	116	83
买断式经销商数量（家）	78	102	116	83
经销模式销售额	9,185.57	11,022.05	12,828.20	8,796.62

2019 年以前，公司与经销商之间不存在销售返利，也未约定其他经销商条款，在未与经销商签订经销商合同之前，公司对待经销商的销售政策与直销客户基本无差异。公司在 2019 年开始与经销商签订经销商协议，开始约定销售任务、返利、排他性条款等，签约经销商数量和销售情况如下：

金额单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
签约经销商数量（家）	36	34	34	-
经销商数量（家）	78	102	116	83
签约经销商销售额	5,631.51	5,040.23	3,750.99	1,970.71 ^注
经销商销售额	9,185.57	11,022.05	12,828.20	8,796.62

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
签约经销商销售占比	61.31%	45.73%	29.24%	22.40%

注：2018 年度无签约经销商，上表中统计数据为 2019 年度和 2020 年度新签约经销商在 2018 年度的销售情况。

公司在经销商协议中会对经销商的销售区域、销售任务、销售返利、安装调试义务、运输条款、结算条款、品牌排他性等做出约定。

项目	内销	外销
销售区域	一般不作区域限制，但是在下单前需要向公司报备终端客户	JTU 负责东南亚市场开发；JUKI 负责除东南亚以外的全球市场开发。
销售任务	每年协商确定销售任务	未约定
销售返利	按照公司统一标准	未约定
安装调试义务	公司负责安装调试	经销商负责安装调试
运输条款	公司负责运输	主要为 FOB
结算条款	主要为月结 30-90 天	主要为月结 30 天
品牌排他性	有约定	未约定

2、签约经销商签订经销合同条款的主要内容

（1）发行人与经销商约定销售任务，并对销售任务完成情况每季度进行考核，并根据考核结果向经销商给与返利。发行人对经销商销售任务业绩考核办法详见发行人制定的《年度经销商返点考核办法》。

（2）经销商在协议有效期内，除发行人产品外，经销商不得在经销区域内销售与公司同类型的国内竞争对手产品。

（3）发行人负责对经销商销售的产品的终端客户进行安装调试、技术培训和维修服务。

（4）经销商如果没有终端客户的订单需求，原则上不得购买发行人产品作为库存。如确因市场情况需要提前采购甲方产品以作备用库存，则需事先经过发行人书面批准同意。

（5）经销商在向发行人下达采购订单之前，必须将产品的终端客户之相关信息向发行人进行报备，经销商必须严格遵守发行人的报备相关规定。

（6）发行人对中国大陆经销商实行统一的产品价格（详见《年度 GKG 产品价格表》），具体价格信息将在双方签订的购销合同中体现。发行人有权对其产品价格进行不定期调整，并将提前 15 个工作日通知经销商。

（7）利益冲突：禁止发行人员工作为经销商的直接或间接投资人；禁止发行人员工在经销商从事有偿或无偿的兼职活动；未经发行人管理层事先批准，发

行人员不得参与经销商日常管理活动。在发行人和经销商合作期间及合作期满三年内，经销商不得直接或间接聘用发行人的员工。

3、签约经销商和非签约经销商的主要区别

（1）签约经销商需要通过公司的审核，对经销商的注册资本、行业经验、销售规模及客户储备有较高的要求，而对非签约经销商没有上述要求；

（2）签约经销商需要与发行人约定季度和年度销售任务，并享受发行人的返利政策；非签约经销商不受到任务约束，也不享受返利政策；

（3）签约经销商不能在经销区域内销售国内竞争对手的产品，非签约经销商不受此约束。

4、签约经销商和非签约经销商的相同点

（1）签约经销商与非签约经销商下订单时均需要报备终端客户信息，如果没有终端客户的订单需求，原则上不得购买发行人产品作为库存。

（2）发行人负责对签约经销商和非签约经销商销售的产品的终端客户均进行安装调试、技术培训和维修服务。

（3）发行人对签约经销商和非签约经销商的出厂销售价格相同。

5、签约经销商收入增长较快原因

签约经销商收入增长较快且占比持续增长，一方面是因为签约经销商本身经过发行人筛选，为经销商中业务能力较强的部分，在发行人销售返利政策的支持下，销售增长较非签约经销商更快；另一方面随着公司产品的知名度和品牌美誉度的提升，经销商向下游客户推广公司产品更为容易，也导致了销售的增长；

（四）发行人、经销商、终端用户之间的资金流、单据流、信息流、物流等情况

1、信息流

终端客户将需求信息传递给经销商，经销商再将需求信息提交给发行人，并向发行人提交采购订单。

2、资金流

经销商在向发行人提交采购订单时，需要向发行人支付一定比例的定金，通常为订单金额的 30%，并于发行人发货后一定期间内支付剩余 70%款项。

定金比例和发货后信用期长度由经销商与发行人根据实际订单情况谈判确定，经销模式下信用期与直销模式下总体不存在差异。

公司 2020 年度主要内销经销商信用期情况如下表：

经销商名称	信用期情况
深圳市赣商租赁有限公司	合同生效后 1 日内向发行人支付合同总货款的 20% 作为预付款，买方应于安装调试后 6 个月内向卖方支付合同总货款的 80%。
深圳市顺为智能设备有限公司	合同生效后 1 日内向发行人支付合同总货款的 30% 作为预付款；发行人设备出货后 3 个月内一次性向发行人支付完剩余货款（即合同总货款的 70%）。
宁波铭瑶电子科技有限公司	合同生效后 1 日内向发行人支付合同总货款的 30% 作为预付款，买方应于安装调试后 180 日内向卖方支付合同总货款的 70%。
成都凯格科技有限公司	合同生效后 3 日内向发行人支付合同总货款的 10% 作为预付款，买方应于安装调试后 3 个月内向卖方支付合同总货款的 90%。
深圳市合进高自动化设备有限公司	合同生效后 1 日内向发行人支付合同总货款的 30% 作为预付款；发行人设备出货后 3 个月内一次性向发行人支付完剩余货款（即合同总货款的 70%）。

经销商与终端客户资金结算由其双方自行约定，经销商向发行人回款不与终端客户付款进度挂钩。

3、单据流

发行人获得经销商的订单后，会直接向终端客户发货，并前往终端客户处进行安装调试，安装调试完成后会向经销商索取安装调试单，并以经销商出具的安装调试单进行收入确认。

由于发行人是与经销商进行结算，所以发行人并不会取得终端客户的安装调试单。通常经销商在向终端客户确认安装调试完成后才向发行人提供安装调试单，安装调试单为发行人标准模板，签字人员为经销商采购人员，盖章为经销商公章。由于经销商下游客户规模较小，出具安装调试单后不存在试运行和内部验收环节。

4、物流和运费

对于内销，公司制定了严格的终端客户报备制度。一般情况下公司只有在经销商报备了终端客户后才会发货，且直接发货至终端客户处，并完成安装调试。因此公司掌握内销经销商的最终销售实现情况。

（1）内销渠道

对经销商下游客户进行配送时，公司根据客户地址和订货数量选择运输方式。公司常用的配送方式为自有车辆运输和委托物流运输，运费均由公司承担，由公司直接运输至终端客户处。

（2）外销渠道

公司与外销经销商之间主要运输条款为 FOB，即货物在装运港被装上指定船时，风险即由卖方转移至买方，公司负责装船前的运费。除 JUKI 外均由公司直接发货至终端客户处。

（五）发行人不存在通过经销商进行商业贿赂的情形分析

1、公司经销商与直销客户的销售价格相同

根据公司的价格管理政策，公司对经销商和直销客户的销售价格是一致的，不同的是对签约经销商会有约定的销售返利。不存在通过与经销商和直销客户制定不同的销售价格以通过经销商进行商业贿赂的情形。

2、不同的经销商采用的销售返利政策相同

公司制定的销售返利政策适用于所有的经销商，不同的经销商适用的销售返利政策是一样的，公司不存在通过对不同经销商制定不同的销售返利政策以通过经销商进行商业贿赂的情形。

3、公司经销商面对的终端客户数量较多，单个终端客户采购数量较小

公司经销商面对的终端客户数量较多，单个终端客户的采购数量较小，2020 年度公司经销商共销售 861 台设备，共向公司报备了 530 名终端客户，单一下游终端客户平均采购台数约为 1.62 台。

4、报告期内经销毛利率是合理的，不存在通过经销商进行商业贿赂的情形。

公司经销渠道毛利率是合理的，毛利率的变动不存在异常情况，不存在通过经销商进行商业贿赂的情形。

公司直销渠道和经销渠道毛利率比较如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
直销	42.69%	43.53%	42.33%	40.23%
经销	34.27%	35.02%	36.72%	38.43%
差异	8.42%	8.51%	5.61%	1.80%

公司分产品设置了统一的出厂销售价格，价格的差异仅存在于不同产品之间，并未对销售渠道进行区分。经销模式销售毛利率与直销模式存在差异，一方面是

因为销售结构不同，经销模式中低毛利率的产品销售占比较高；另一方面是因为公司对签约经销商制定有返利政策。

2019 年度直销模式毛利率高于经销模式，主要是因为：（1）公司在国内市场降低了 I 类锡膏印刷设备的售价以抢占市场，导致经销模式中毛利率较低的 I 类锡膏印刷设备销售占比从 2018 年的 35.92%上升到了 2019 年的 43.58%；（2）公司 2019 年对签约经销商设置了销售返利的制度；（3）公司通过经销商处理了部分老旧 LED 封装设备，毛利率较低。

2020 年度直销模式毛利率高于经销模式，主要是因为：（1）公司在国内市场降低了 I 类锡膏印刷设备的售价以抢占市场，导致经销模式中毛利率较低的 I 类锡膏印刷设备销售占比从 2019 年的 43.58%上升到了 2020 年的 47.17%；（2）公司签约经销商销售额增长较快，从 2019 年度的 3,750.99 万元增长到了 2020 年度的 5,040.23 万元，导致返利金额上升，降低了经销模式整体毛利率；（3）经销渠道中毛利率较高的外销经销受到疫情影响，销售额从 2019 年度的 3,572.23 万元，下降到了 2020 年度的 1,696.21 万元，降低了经销模式整体毛利率。

5、对报告期内主要经销商进行核查，未发现异常

保荐机构对报告期内经销模式累计销售额超过 500 万元的经销客户的交易情况、工商资料和毛利率情况进行了核查，未发现异常，具体情况如下表：

金额单位：万元

客户名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	累计交易额	累计毛 利率	情况说明
GKG Asia Pte Ltd	-	-	-	3,743.93	3,743.93	42.83%	公司控股子公司，负责海外销售业务。公司对其销售毛利率较高。
JTU Pte Ltd	1,212.99	652.96	1,366.82	-	3,232.78	51.81%	公司海外经销商，公司对其销售毛利率较高。
深圳市赣商租赁有限公司	1,392.55	863.00	725.67	-	2,981.22	26.91%	公司签约经销商，其向公司采购的主要为 G5 和 GSE 等单价和毛利率较低的产品，且下游终端客户分散。
JUKI AUTOMATION SYSTEMS INC	-	839.74	1,272.13	-	2,111.87	55.18%	公司海外经销商，公司对其销售毛利率较高。
成都凯格科技有限公司	326.37	325.49	123.30	412.81	1,187.97	31.42%	公司西南地区经销商，其向公司采购的主要为 G5 和 GSE 等单价和毛利率较低的产品，且下游终端客户分散。
上海铭瑶电子科技有限公司	105.43	231.71	421.97	394.22	1,153.33	29.48%	公司签约经销商，其向公司采购的主要为 G5 和 GSE 等单价和毛利率较低的产品，且下游终端客户分散。
深圳市顺为智能设备有限公司	714.60	421.50	-	-	1,136.11	31.79%	公司签约经销商，其向公司采购的主要为 G5 和 GSE 等单价和毛利率较低的产品，且下游终端客户分散。
JUKI AUTOMATION SYSTEMS GMBH	172.20	18.86	933.19	-	1,124.24	51.59%	公司海外经销商，公司对其销售毛利率较高。
深圳市奥维特机电有限公司	220.62	236.46	96.21	511.16	1,064.44	33.66%	公司签约经销商，其向公司采购的主要为 G5 和 GSE 等单价和毛利率较低的产品，且下游终端客户分散。
宁波铭瑶电子科技有限公司	504.67	338.98	114.60	-	958.25	28.81%	公司签约经销商，其向公司采购的主要为 G5 和 GSE 等单价和毛利率较低的产品，且下游终端客户分散。
上海天积达机电科技有限公司	178.32	102.21	196.15	257.53	734.22	35.37%	公司签约经销商，其向公司采购的主要为 G5 和 GSE 等单价和毛利率较低的产品，且下游终端客户分散。
上海引信电子科技有限公司	212.48	213.74	158.65	131.47	716.33	31.62%	公司签约经销商，其向公司采购的主要为 G5 和 GSE 等单价和毛利率较低的产品，且下游终端客户分散。

客户名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	累计交易额	累计毛 利率	情况说明
深圳市信长电子有限公司	184.51	246.40	208.29	30.77	669.97	33.33%	公司签约经销商，其向公司采购的主要为 G5 和 GSE 等单价和毛利率较低的产品，且下游终端客户分散。
星誉自动化（深圳）有限公司	119.47	234.78	142.33	148.62	645.20	27.23%	公司非签约经销商，其向公司采购的主要为 G5 和 GSE 等单价和毛利率较低的产品，且下游终端客户分散。
深圳市合进高自动化设备有限公司	111.38	320.37	75.39	21.70	528.84	30.60%	公司签约经销商，其向公司采购的主要为 G5 和 GSE 等单价和毛利率较低的产品，且下游终端客户分散。

6、其他核查方式

此外，保荐机构对经销商进行了走访，以核实双方的合作模式和经营情况；网络核查了经销商的工商资料和可能存在的异常关联关系；核查了发行人及其董事、高级管理人员的资金流水情况，不存在与经销商之间的异常往来。

公司直销和经销均有统一的市场指导价，对客户销售政策一致；公司与各经销商均签订统一的经销商合同，对签约经销商的各项销售政策也是一致的；公司经销商面对的下游客户多且分散，2020年度公司经销商共销售861台设备，共向公司报备了530名终端客户，单一下游客户平均采购台数约为1.62台。公司经销毛利率是合理的，针对主要经销商进行了核查，没有发现异常。

综上所述，公司不存在通过经销商进行商业贿赂的情形。

（六）核查意见

保荐人、申报会计师认为：

1、发行人与经销商签订的经销商协议为常规经销商协议，不存在异常情况，与经销商之间的合作方式、协议条款无异常情况；

2、发行人2019年之前未与经销商签订协议主要是因为发行人以直销为主的销售模式，在战略上未能重视经销渠道，存在合理性；

3、发行人经销商主要承担市场开拓的职责；

4、发行人不存在通过经销商进行商业贿赂的情形。

二、说明外销业务中是否存在签约经销商，2019年外销经销收入下滑的原因

发行人外销业务中不存在签约经销商，JUKI和JTU等外销经销商未与公司签订经销合同。

报告期内，公司外销经销收入情况如下表：

单位：万元

项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率	金额
外销经销收入	1,621.32	39.29%	1,696.21	-52.52%	3,572.23	-4.59%	3,743.93

2019 年度外销经销收入略有下降主要是因为：2018 年度公司未合并 GKG ASIA，GKG ASIA 整体的收入均为外销经销商收入；2019 年公司合并了 GKG ASIA，GKG ASIA 为公司控股子公司，外销经销收入核算口径变化，外销经销收入不包含 GKG ASIA 下游的直销客户。

按照 2018 年的销售口径进行调整后，公司外销经销收入情况如下表：

金额单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
调整前外销经销收入	1,696.21	3,572.23	3,743.93
调整后外销经销收入	2,295.07	4,936.57	3,743.93

因此，按照调整后口径，公司 2019 年外销售经销收入呈上升趋势。

2020 年度外销经销收入有所下降，主要是受到疫情影响，境外客户产能扩张放缓，设备采购推迟。JUKI 在 2019 年度销售额为 2,205.41 万元，而 2020 年度销售额为 1,043.25 万元；J TU 在 2019 年度销售额为 1,366.81 万元，而在 2020 年度销售额为 652.96 万元。

三、说明报告期各期 JUKI 是否存在异常退换货情况、是否存在期末集中确认收入情形、应收账款及期后回款情况

（一）退换货情况

经核查，报告期内 JUKI 不存在退换货情况。

（二）JUKI 收入确认

JUKI 在全球有多个主体与公司发生交易，其中主要为 JUKI AUTOMATION SYSTEM CORPORATION-JAPAN 总部位于日本，负责日本和亚洲地区业务、JUKI AUTOMATION SYSTEMS GMBH 总部位于德国，负责欧洲业务和 JUKI AUTOMATION SYSTEMS INC 总部位于美国，负责美洲业务。公司与以上三个主体分别进行交易，且单独进行结算。发行人对 JUKI 不存在期末集中确认收入情形。

报告期内，公司与以上三个主体月度收入情况如下：

金额单位：万元

2019 年	销售金额	占当年销售额比例	2020 年	销售金额	占当年销售额比例	2021 年	销售金额	占当年销售额比例
1 月	201.75	8.18%	1 月	6.70	3.01%	1 月	1.23	0.31%
2 月	-	0.00%	2 月	2.54	1.14%	2 月	79.28	19.81%
3 月	431.52	17.49%	3 月	5.15	2.32%	3 月	2.68	0.67%
4 月	187.66	7.60%	4 月	25.56	11.49%	4 月	1.53	0.38%
5 月	102.03	4.13%	5 月	57.45	25.84%	5 月	237.55	59.36%
6 月	492.92	19.98%	6 月	0.04	0.02%	6 月	77.95	19.48%
7 月	209.71	8.50%	7 月	4.26	1.92%	合计	400.20	100.00%
8 月	231.41	9.38%	8 月	6.48	2.91%			
9 月	212.90	8.63%	9 月	2.07	0.93%			
10 月	-	0.00%	10 月	103.32	46.46%			
11 月	166.56	6.75%	11 月	7.95	3.58%			
12 月	231.13	9.37%	12 月	0.85	0.38%			
合计	2,467.60	100.00%	合计	222.37	100.00%			

由上表可知，公司与 JUKI 按月确认的销售收入分布情况正常，不存在期末集中确认收入的情形。

（三）JUKI 应收账款及期后回款

金额单位：万元

截止日	应收账款	期后 6 月内回款
2018 年 12 月 31 日	608.93	1,432.05
2019 年 12 月 31 日	778.90	702.65
2020 年 12 月 31 日	86.99	286.80
2021 年 6 月 30 日	217.90	-

注：期后 6 月内回款包含客户所有回款。

由上表刻制，公司对 JUKI 报告期各期末的应收账款基本都能在其后的 6 个月内回款，JUKI 应收账款及期后回款情况正常。

截止至报告期末，发行人对 JUKI 及其关联方的应收账款为 217.90 万元，均为账龄在 1 年以内应收账款，截止至 2021 年 8 月 31 日尚未回款。

四、说明掌握终端销售额中“掌握”的定义，是否存在未掌握 JUKI 以外其他经销商终端销售的情形，如是，请具体说明

（一）掌握终端销售中“掌握”的定义

掌握终端销售中“掌握”是指发行人知悉公司产品的终端销售情况。

公司内销的经销产品，在签订销售合同和订单发货前需要经销商报备终端客户情况，且货物由公司直接发货至终端客户处，并随后提供安装调试服务，在完成安装调试后，公司作为设备的生产商，会对设备提供持续的售后服务和技术支持。

公司对于内销经销的设备，从合同签订、终端客户报备、物流、安装调试、售后服务和技术支持等多个环节均与终端客户有接触，且知悉终端客户设备的使用情况。因此发行人知悉公司设备在终端客户的情况，包括终端客户采购设备的情况以及公司设备在终端客户的使用等相关情况。

公司外销的经销产品，除 JUKI 外公司直接以 FOB 或 CIF 的方式发货至终端客户处，公司取得了终端客户的名称和地址等相关信息，且设备一般直接运输至终端客户，因此发行人知悉公司设备的终端销售情况。

外销经销客户中，除 JUKI 以外，公司知悉终端销售情况，不存在未掌握 JUKI 以外其他经销商终端销售的情形。

五、说明同一经销客户是否可以同时享有销售返点和任务返点，按照内销与外销口径，分别说明报告期各期销售返点和任务返点金额

公司内销经销商存在签约经销商，签约经销商可以同时享受销售返点和任务返点，外销经销中不存在签约经销商，外销经销商不享受销售返点和任务返点。

同一签约经销客户同时享受销售返点和任务返点，销售返点不与销售任务挂钩，经销商完成的每一笔销售均享有销售返点。任务返点与销售任务挂钩，公司与经销商约定有年销售任务和季度销售任务，根据各签约经销商约定的销售任务的实现情况，给予签约经销商任务返点，签约经销商只有达到了销售任务的一定比例才会给予任务返点，且任务完成率越高，任务返点的比率也越高。

公司对签约经销商在年度经销商协议中约定了返点考核办法，返点计算方法具体如下：

(1) 销售返点=当期业绩销售额*销售返点系数

(2) 任务返点=当期业绩销售额*任务返点系数

公司外销经销商没有销售返点和任务返点，内销经销商销售返点和任务返点情况如下表：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
经销收入	9,185.57	11,022.05	12,828.20	8,796.62
签约经销商收入	5,631.51	5,040.23	3,750.99	1,970.71
经销商返点	340.80	255.67	147.69	-
其中：销售返点	158.65	127.52	70.97	
任务返点	182.15	128.15	76.72	
返点占销售额比例	6.05%	5.07%	3.94%	-

六、对经销商终端客户的核查情况

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

1、复核公司终端客户报备情况：

公司制定了严格的终端客户报备制度，一般情况下公司只有在经销商报备了终端客户后才会发货，且直接发货至终端客户处。中介机构对发行人的终端客户报备情况进行了复核，公司经销商除 JUKI 外均报备了终端客户，没有发现异常。

2、复核公司对终端客户设备的日常维护情况：

对于内销经销商，其终端客户的设备由发行人提供日常维修保养等服务，中介机构复核了公司对终端客户设备的日常维护等情况，没有发现异常。

3、通过现场走访以及视频访谈形式对发行人与经销商客户交易真实性进行核查。经销客户确认经销设备均已实现销售，不存在积压情况，且除 JUKI 外，经销设备由发行人直接运输至终端客户。

金额单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
经销收入	9,185.57	11,022.05	12,828.20	8,796.62
访谈金额	7,796.75	9,491.28	10,909.95	7,933.58
核查比例	84.88%	86.11%	85.05%	90.19%

注 1：上述走访统计数据截至 2021 年 8 月 21 日。

4、获取并分析发行人报告期内收入明细账、销售合同、产品出库单、运输单、报关单、安装调试单等，核查发行人是否对接终端客户。

金额单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
经销收入	9,185.57	11,022.05	12,828.20	8,796.62

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
核查金额	7,951.40	9,105.15	10,498.47	7,153.28
核查比例	86.56%	82.61%	81.84%	81.32%

5、向发行人了解 JUKI 不向发行人报备终端的原因并通过网络核查 JUKI 的工商资料，分析其合理性。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为，除境外知名经销商 JUKI 外，发行人直接发货至终端客户处，均已实现终端销售，经销商无库存，不存在经销商渠道压货情况。JUKI 的订货规模与其销售相匹配，公司不存在向其压货情况。

相关核查程序可以支持以上核查意见。

七、对 JUKI 销售收入真实性的核查程序

公司 2020 年 1-6 月对 JUKI 销售收入为 400.68 万元，占公司当期营业收入比例为 1.05%；2020 年度对 JUKI 销售收入为 1,044.37 万元，占公司当年营业收入比例为 1.75%；2019 年度对其销售额为 2,467.70 万元，占公司当年营业收入比例为 4.15%。

（一）函证

保荐机构和申报会计师向 JUKI 进行了函证，函证情况如下。

金额单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年
销售收入	400.68	1,044.37	2,467.70
回函情况	部分回函	部分回函	未回函
回函可确认金额	228.00	184.65	-
回函可确认金额占比	56.90%	17.68%	-
是否执行替代测试	是	是	是

（二）视频访谈

保荐机构和申报会计师对 JUKI 进行了视频访谈，其受访人为 JUKI 欧洲区财务总监。通过访谈，确认了以下内容：

（1）JUKI 与发行人 2012 年就有合作，合作历史较长；

（2）JUKI 选择与发行人合作主要是因为发行人的设备质量优秀、管理团队高效且财务指标稳定，发行人属于 JUKI 供应商；

(3) JUKI 采购发行人设备后并非自己使用，而是为了在全球各个业务地区进行销售；

(4) JUKI 除了发行人的锡膏印刷设备外，还采购其他品牌的印刷设备；

(5) JUKI 与发行人按照市场价格进行结算；

(6) 双方交易的结算政策、信用政策和保修政策等。

(三) 细节测试

执行了细节测试，核查了 JUKI 的框架合同、销售订单、出口报关单、提单、销售发票、收款记录、记账凭证等。

(四) 期后回款的检查

核查报告期各期末应收账款的期后回款情况。

(五) 出口数据的核对

核查了外销的出口报关单，与发行人出口退税申报表以及中国电子口岸平台的海关数据进行核对，核查包含 JUKI 在内的外销收入确认的真实性和准确性；

(六) 执行分析性程序

分析 JUKI 的经营规模、行业地位、支付能力、所购货物是否具有商业合理性，是否与其生产经营能力和规模相匹配。

JUKI 是一家成立于 1938 年，注册资本超过 180 亿日元的上市公司(6440.T)，且其 2020 年营业收入为 704 亿日元，规模较大。其向公司采购设备后，组成整线或单独向其下游客户进行销售并提供售后服务，2019 年度采购额为 2,205.41 万元，2020 年度采购额为 1,043.25 万元，均低于其年销售额的 1%。

发行人自 2012 年开始与 JUKI 合作，双方交易金额、采购数量、采购周期等均在合理范围，JUKI 采购发行人产品后不存在向发行人退货的情况，JUKI 向公司采购设备具有商业合理性，其生产经营能力和规模相匹配。

(七) 核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：发行人对 JUKI 的销售是真实的，相关核查程序可以支持核查结论。

问题 6、关于客户

申报材料显示：

发行人主要客户中，华为、光弘、闻泰科技、天邦达科技、Hipad、新光台、华勤、南昌龙旗信息技术有限公司等报告期成为新增客户并开展交易。

请发行人说明：

(1) 报告期内主要新增客户的基本情况、合作背景，发行人对其销售的主要产品及收入，新增客户产品销售单价、毛利率、信用政策、结算方式与同类产品原有客户的对比情况，如存在差异，请说明原因；

(2) 发行人及其实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员及其他关键岗位人员与新增客户及其实际控制人之间是否存在关联关系、委托持股或其他利益安排，是否存在资金、业务往来。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、报告期内主要新增客户的基本情况、合作背景，发行人对其销售的主要产品及收入，新增客户产品销售单价、毛利率、信用政策、结算方式与同类产品原有客户的对比情况，如存在差异，请说明原因

公司锡膏印刷设备、点胶设备、柔性自动化设备及 LED 封装设备报告期各期的主要客户中存在报告期内成为新增客户并开展交易的情形，该等主要新增客户的基本情况、合作背景及主要销售内容情况如下：

客户	基本情况	合作背景	主要销售内容
VIVO	VIVO 的前身“广东步步高电子工业有限公司”设立于 1995 年，VIVO 总部位于广东省东莞市。VIVO 作为全球知名智能移动终端厂商，在全球拥有五个智能制造中心（含品牌授权制造中心），分布于东莞、重庆、印度（大诺伊达）、孟加拉国（达卡）和印度尼西亚（唐格朗）。	2018 年通过其锡膏印刷设备技术验证并取得小批量订单，2021 年起公司向其批量销售。	锡膏印刷设备
华为	华为技术有限公司成立于 1987 年，注册资本 403.41 亿元，是全球领先的 ICT（信息与通信）基础设施和智能终端提供商，2020 年度实现营业收入 8,913.68 亿元人民币。	2017-2018 年与华为设备评估团队进行技术交流，2018 年起根据华为需求开始为其开发一款定制新机型，产品陆续通过技术验证；2019 年通过华为的供应商认证，开始向华为销售产品。	锡膏印刷设备

客户	基本情况	合作背景	主要销售内容
华勤	华勤技术股份有限公司成立于 2005 年，注册资本 6.52 亿元人民币，是全球领先的多品类智能通讯终端研发设计公司（智能通讯终端 ODM），产品涵盖智能手机，平板电脑，笔记本电脑及 IoT 产品。截至 2020 年 12 月，华勤拥有员工 30,000 余人，知识产权申请累计 5,000 余份，知识产权授权累计 3,000 余份。	2018 年起通过设备技术验证，2019 年通过招投标，开始向其批量供货。	锡膏印刷设备
赣商租赁、埃西尔	深圳市赣商租赁有限公司成立于 2016 年，注册资本为 3,000 万元；深圳市埃西尔电子有限公司成立于 2003 年，注册资本为 510 万元。赣商租赁、埃西尔电子为公司签约经销商，其实际控制人均为自然人陈耀庆。	2019 年开始成为公司的经销商。	锡膏印刷设备
信思	深圳信思智能电子有限公司成立于 2000 年，注册资本 1.15 亿元人民币。曾经为新三板挂牌企业（原股票代码：836821）。信思智能是提供印刷电路板组装的全面装配及生产服务的 EMS 供货商，客户包括 OPPO、ZTE、亚力盛等。2020 年实现营业收入 2.47 亿元人民币。	2020 年起公司成为其合格供应商，向其供货。	点胶设备
同德	东莞市同德电子有限公司成立于 2017 年，注册资本 1,200 万元人民币，从事销售及研发电子产品、通信器材、塑胶制品、仪器仪表；提供机械设备技术服务和机电设备技术服务。	2020 年开始成为公司的经销商。	点胶设备
光弘科技	惠州光弘科技股份有限公司成立于 1995 年，注册资本 7.75 亿元人民币，A 股上市公司（300735.SZ）。光弘科技是行业领先的电子制造服务商，为智能手机、网络通讯、汽车电子、物联网、医疗电子、智能 POS 机、笔记本电脑等行业客户提供制造方案。2020 年实现营业收入 22.85 亿元人民币。	2018 年，公司的锡膏印刷设备、点胶设备开始在光弘进行技术验证；2019 年起，公司开始向光弘批量交付锡膏印刷设备、点胶设备。	点胶设备
龙旗	上海龙旗科技股份有限公司成立于 2004 年，注册资本 4.05 亿元人民币。龙旗专注于智能手机、平板电脑、可穿戴智能设备、智能家居、音频产品、配件的设计、研发、生产与服务。截至 2019 年，龙旗已累计实现产品销量超过 5 亿台。	2019 年通过设备技术验证，并通过招投标开始向其批量供货。	点胶设备
闻泰科技	闻泰科技股份有限公司成立于 1993 年，A 股上市公司（600745.SH），是全球领先的通讯和半导体企业，产品涵盖半导体封装测试、笔记本电脑、IoT、智能硬件、汽车电子产品等领域。	2018 年通过其点胶设备验证，并参与点胶设备项目投标，2019 年起向其交付点胶设备。	点胶设备
天邦达	深圳天邦达科技有限公司成立于 2007 年，注册资本 1,823 万元人民币。是一家从事锂电池/锂动力电池保护模组，电动汽车&储能电池管理系统(BMS)，以及锂电池终端应用产品的研发、生产、销售和服务的国家高新技术企业。天邦达现有 15 条 YAMAHA SMT 生产线和 10 条后段生产线（FPC 分板、点胶、测试）。	2018 年起公司向其供应点胶设备。	点胶设备
Hipad	Hipad Technology India Private Limited 系智慧海派科技有限公司境外全资子公司。智慧海派科技有限公司成立于 2014 年，注册资本 1.98 亿元人民币。航天通信控股集团股份有限公司、邹永杭、南厂工业控股集团股份有限公司和朱汉坤分别持有智慧海派 58.68%、26.31%、8.43%和 6.58%的股权。智慧海派已于 2019 年 11 月末破产重组。	2018 年，公司点胶设备提供给其试用，试用合格后向其供货。	点胶设备

客户	基本情况	合作背景	主要销售内容
新光台	深圳新光台电子科技有限公司成立于 2013 年，注册资本 5,270 万元人民币，曾经为新三板挂牌企业（原股票代码：838720），第一大股东为翁小勇（持股 36.68%），主要从事 LED 封装技术的研发革新以及电子元器件、小尺寸精密显示元器件的生产加工，2017 年度实现营业收入 2.89 亿元人民币。	2018 年起公司成为其合格供应商，向其供货。	点胶设备、LED 封装设备
灏曦生物	灏曦（天津）生物技术有限公司成立于 2018 年，注册资本 100 万元人民币，第一大股东为迈德微创（天津）医疗器械有限责任公司。灏曦生物从事生物科技领域内的技术开发、技术转让、技术服务、技术咨询；医疗器械的研发、生产及销售。	2020 年灏曦生物向公司采购一条柔性自动化生产线设备。	柔性自动化设备
捷普	Jabil Inc. 成立于 1992 年，注册地位于美国，纽约证券交易所上市公司（JBL.N），发行在外普通股约为 1.5 亿股，第一大股东为 FMR LLC（持股 14.47%），是全球领先的制造服务和解决方案提供商之一，2020 财年（2019.09.01-2020.08.31）实现营业收入 273 亿美元。	在捷普到访公司对公司的工艺技术进行考察后获得其认可，2018 年从小批量订单开始导入公司产品。	柔性自动化设备
江西蓝科	江西蓝科半导体有限公司成立于 2018 年，注册资本 2,000 万元人民币，大股东为深圳市华榛实业有限公司。江西蓝科主要经营电子科技领域内的技术研发、技术咨询；LED 照明产品、半导体材料、电子产品的研发、生产、销售及技术服务。	2018 年公司的固晶设备通过试用取得客户认可，2019 年开始进行批量订单合作。	LED 封装设备
中科四合	深圳中科四合科技有限公司成立于 2014 年，注册资本 756 万元人民币，其一般经营项目是：电子产品、电子元器件、集成电路、功率器件、传感器、电路板的研发、销售；计算机软硬件的技术开发、销售；经济信息咨询；国内贸易；经营进出口业务。	2019 年起向公司采购固晶设备，主要用于半导体器件固晶。	LED 封装设备
中山高峻	中山高峻照明电器有限公司成立于 2018 年，注册资本 200 万元人民币，经营业务为生产、加工、销售和研发：户外照明灯具、LED 产品、电子产品、太阳能产品；承接照明工程。	2019 年起向公司采购固晶设备。	LED 封装设备
麦瑞克	河南麦瑞克电子科技有限公司成立于 2012 年，注册资本 501 万元人民币，是一家以高校实验室设备为主导、电子产业为方向，集设计、开发、生产、销售于一体的综合型服务公司。产品包括机器人、高校电力电子系统、网络分析仪等。	2020 年通过老客户介绍开始购买公司固晶设备开展合作。	LED 封装设备
般若电子	江苏般若电子工业有限公司成立于 2017 年，注册资本 1 亿元人民币，经营范围：光电器件、红外感应器、AI 人工智能模块、UV-LED 模组、汽车 LED 模块、LED 照明光组件、灯用镇流器、照明灯具、汽车零部件制造、销售。	2019 年公司参加般若电子招投标，后成为其供应商开展合作。	LED 封装设备
欧力士	欧力士融资租赁（中国）有限公司 2005 年成立于上海，注册资本 1.03 亿元人民币，是日本综合金融服务公司 ORIX CORPORATION（于东京证交所及纽约证交所上市）设立的中国子公司。欧力士融资租赁（中国）有限公司以长三角、珠三角和粤港澳大湾区为重点业务区域，在全国 10 个省市设有 15 家分支机构，为客户提供直接融资租赁、售后回租、经营租赁、存货租赁、联合租赁等服务，主要业务涵盖工装设备、医疗健康设备、光学设备、汽车、贴片机、无人洗车设备、叉车、IT 设备、OA 设备等领域。	欧力士为设备融资租赁公司，2019 年开始和公司开展 LED 封装设备业务合作，欧力士为中山高峻照明等客户提供融资租赁服务。	LED 封装设备
中山润金	中山市润金半导体科技有限公司成立于 2018 年，注册资本 100 万元人民币。主要从事半导体技术推广服务；研发、生产和销售半导体分立器件、LED 产品、机械设备、金属材料。	2019 年，公司通过商务谈判与中山润金达成合作，开拓其为 LED 固晶设备新客户。	LED 封装设备

客户	基本情况	合作背景	主要销售内容
桂林恒泰	桂林恒泰电子科技有限公司成立于 2018 年，注册资本 2,000 万元人民币。经营项目：电子产品（无线电发射及卫星地面接收设施除外）、照明工程材料、LED 光电半导体照明设备、精密线路板、集成控制系统、电源驱动器、平板显示屏的开发、生产及销售。	2019 年，公司的固晶设备通过同行引荐取得客户的合作机会。	LED 封装设备

1、锡膏印刷设备

（1）报告期各期，公司锡膏印刷设备主要新增客户的收入、销售单价、毛利率及与同类产品平均情况对比情况如下：

单位：万元

年度	客户	主要产品	销售收入
2021 年 1-6 月	赣商租赁、埃西尔	I 类	1,241.58
		II 类	330.24
	VIVO	II 类	1,285.24
2020 年	华为	II 类	1,535.80
	华勤	II 类	1,194.51
	赣商租赁、埃西尔	I 类	652.56
		II 类	407.79
2019 年	华为	II 类	2,071.72
		III 类	424.96

注 1：2018 年锡膏印刷设备前五大客户均不属于报告期内首次交易的新增客户。

注 2：上表中的数据仅以设备口径统计，配件未纳入统计，下同。

（2）上述新增客户的信用政策、结算方式与同类产品原有客户的对比情况如下：

客户	信用政策	结算方式
VIVO	货到且开具发票后 15 个工作日内，支付合同总金额 50%，验收合格后 30 天内支付 40%，验收合格后 90 天内支付 10%。	银行转账
华为	货到或服务完成后 60 天付款。	银行转账
华勤	合同生效后 10 个工作日内，甲方支付合同总金额的 30% 预付款；甲方收到全部设备并验收合格后，甲方向乙方支付合同总金额的 70% 的款项，月结 60 天（即：合同价款应在当月结算日起 60 天内支付）；乙方应开具相应全额的合法有效的增值税专用发票后，甲方支付合同总金额的 70% 的款项。	银行转账
赣商租赁、埃西尔	合同生效后 1 日内支付合同总货款的 20% 作为预付款，设备出货后 6 个月内支付完合同总货款的 80%。	银行转账、承兑汇票

公司锡膏印刷设备主要客户信用期在 30 天到 150 天不等。报告期内，锡膏印刷设备主要新增客户的结算方式、信用政策与原客户对比不存在重大差异，具体信用政策主要由双方根据交易习惯、市场环境等谈判确定。

2、点胶设备

(1) 报告期各期，公司点胶设备主要新增客户的收入、销售单价、毛利率及与同类产品平均情况对比情况如下：

单位：万元

年度	客户	主要产品	销售收入
2021 年 1-6 月	龙旗	DH350	419.91
	信恩	D3	99.82
		D510	99.82
	同德	DH350	176.99
2020 年	光弘科技	DH350	756.19
		DSE	187.17
	龙旗	DH350	256.64
	闻泰科技	D510	252.04
2019 年	光弘科技	DH350	583.36
2018 年	天邦达	D510	250.08
	Hipad	D510	145.81
	新光台	D510	114.66

(2) 上述新增客户的信用政策、结算方式与同类产品原有客户的对比情况如下：

客户	信用政策	结算方式
信恩	合同签订后一周内支付 30%的预付款，剩余 70%在验收合格且收到发票后分五个月付清。	银行转账
同德	合同生效后 10 日内支付合同总货款的 30%作为预付款，货到后 30 日内支付合同总货款的 30%，货到后 90 日内一次性付清剩余 40%货款。	银行转账
光弘科技	安装调试验收合格并收到卖方提供的合法全额税票后 30 天内付清全部货款。	银行转账、承兑汇票
龙旗	设备验收合格一个月内结清 100%。	银行转账
闻泰科技	合同签订 10 天需方向供方支付 30%的预付款，采购产品经需方验收合格且需方收到供方提供的 13%的增值税专用发票并验证无误后六十日内向供方支付 60%货款，验收 6 个月支付 10%尾款。	银行转账
天邦达	买方应于本合同生效后 1 日内向卖方支付合同总货款的 30%作为预付款，买方应于安装调试后三个月内向卖方支付剩余货款（即合同总货款的 70%）。	银行转账、承兑汇票
Hipad	预付 30%，验收合格后付 65%，5%一年内付清。	银行转账

客户	信用政策	结算方式
新光台	合同生效后预付 20%定金，余款 80%分两年内付清。	银行转账

公司点胶设备主要客户信用期在 30 天到 150 天不等，报告期内，点胶设备主要新增客户的结算方式、信用政策与原客户对比不存在重大差异，具体信用政策主要由双方根据交易习惯、市场环境等谈判确定。

3、柔性自动化设备

公司柔性自动化设备报告期内客户只有 JABIL（捷普）一家，其自 2018 年起向公司采购柔性自动化设备，2021 年上半年新增客户灏曦（天津）生物技术有限公司，柔性自动化设备上述客户报告期各期收入、销售单价、毛利率、信用政策及结算方式情况如下：

单位：万元

JABIL（捷普）	销售收入	信用政策	结算方式
2021 年 1-6 月	202.39	月结 90 天、月结 30 天。	银行转账
2020 年	1,029.70		
2019 年	3,301.89		
2018 年	936.40		
灏曦生物	销售收入	信用政策	结算方式
2021 年 1-6 月	57.52	合同生效后 10 个日内付 20%，发货前付 60%，安装调试验收合格后付 15%，尾款 5%在设备质保期后 10 天内付清。	银行转账

报告期内，公司柔性自动化设备客户数量较少，各个期间、客户之间的单价、毛利率可比性较低，捷普和灏曦生物的信用政策、结算方式均不存在异常。

4、LED 封装设备

（1）报告期各期，公司 LED 封装设备主要新增客户的收入、销售单价、毛利率及与同类产品平均情况对比情况如下：

单位：万元

年度	客户	主要产品	销售收入
2021 年 1-6 月	江西蓝科	DB60	262.83
	中科四合	DB1200	212.39
	中山高峻	DB60	58.41
		GD80	106.19
	麦瑞克	GD1600	65.04
2020 年	江西蓝科	DB60	876.11

年度	客户	主要产品	销售收入
	中科四合	DB1200	330.09
	般若电子	DB60	216.37
	欧力士	DB60	186.94
2019 年	中山润金	DB60	689.66
	桂林恒泰	DB60	408.85
	江西蓝科	DB60	319.01
2018 年	新光台	DB50、DB60	558.62
		i60T	543.10

(2) 上述新增客户的信用政策、结算方式与同类产品原有客户的对比情况如下:

客户	信用政策	结算方式
中山高峻	合同生效后 1 日内支付合同总货款的 10%作为预付款,安装调试完成后两个月内一次性支付合同总货款的 90%。	银行转账、承兑汇票
麦瑞克	合同生效后 1 日内支付合同总货款的 10%作为预付款,出货前支付合同总货款的 80%,验收合格后一周内付清 10%尾款。	银行转账
江西蓝科	买方应于本合同生效后,以机器设备到达买方工厂后本月起,买方分 24 个月支付完合同总货款。	银行转账、承兑汇票
中科四合	买方应于本合同生效后 1 日内向卖方支付合同总货款的 30%作为预付款,买方应于安装调试后 30 天内向卖方支付合同总货款的 50%,并于安装调试验收合格后三个月内向卖方支付剩余货款。	银行转账、承兑汇票
般若电子	定金款:甲方乙方需在合同签订后,甲方向乙方支付第一次 15%定金款,乙方设备全部到厂后一周内甲方支付乙方第二次 15%定金;分期付款:乙方设备运到甲方指定地点,设备安装调试验收合格后,甲方按照分期付款分 11 个月支付乙方货款,验收合格以设备验收单为准。剩余尾款作为质保金,设备到厂日满 24 个月后支付。	银行转账、承兑汇票
欧力士	合同生效后由承租人支付 20%-30%,余款满足以下条件时由欧力士支付:1.买方收到承租人支付的融资租赁合同项下第 1 期租金、租赁手续费;2.买方收到承租人出具的《付款指示书》;3.买方收到承租人和卖方分别出具的承租人已支付且卖方已收到上述第一笔设备款的《款项确认书》;4.买方收到承租人出具的《验收证明书》并确定起租;5.买方收到承租人提供的租赁物整机照片(含机身编号);6.买方收到卖方出具的《请款书》;7.买方收到卖方按租赁物全额购买总价以买方为抬头开具的增值税专用发票;8.上述第一笔设备款已支付完毕。	银行转账
中山润金	(1) 买方应于本合同生效后 1 日内向卖方支付合同总货款的 10%作为预付款。(2) 买方应于机器到达安装调试完毕向卖方支付合同总货款的 10%;并于安装调试后 12 个月内平均向卖方支付剩余货款(即合同总货款的 80%)。	银行转账、承兑汇票
桂林恒泰	(1) 买方应于本合同生效后 1 日内向卖方支付合同总货款的 20%作为预付款(2) 买方应于机器设备安装调试完毕后 12 个月内向卖方支付剩余货款(即合同总货款的 80%)。	银行转账、承兑汇票

客户	信用政策	结算方式
新光台	合同生效后预付 20%定金，余款 80%分两年内付清。	银行转账

公司 LED 封装设备主要客户信用期在 3 个月到 24 个月不等。报告期内，公司 LED 封装设备相关客户信用期较长，一方面是因为 LED 行业供过于求，客户回款情况整体偏慢，另一方面是因为公司在 LED 封装设备领域经营时间尚短，未能获得领先的市场地位，所以难以对客户采取有利的信用政策。整体而言，LED 封装设备主要新增客户的结算方式、信用政策与原客户对比不存在重大差异，具体信用政策主要由双方根据交易习惯、市场环境等谈判确定。

二、发行人及其实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员及其他关键岗位人员与新增客户及其实际控制人之间是否存在关联关系、委托持股或其他利益安排，是否存在资金、业务往来

保荐机构、申报会计师通过国家企业信用信息网、企查查等公开信息查询上述主要新增客户的股东、董监高人员，核查是否与发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关键岗位人员及其关系密切的家庭成员存在重合情形；取得发行人、实际控制人、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员及其他关键岗位人员报告期内银行流水，核查是否与上述新增客户及其股东、董监高存在异常大额资金往来；取得发行人出具的声明，发行人与上述新增客户之间除正常业务交易及货款结算之外，不存在其他关联关系、委托持股或其他利益安排情形，不存在其他资金、业务往来；取得发行人实际控制人、董监高及其他关键岗位人员签署的声明，与上述新增客户及其实际控制人之间均不存在关联关系、委托持股或其他利益安排，不存在资金、业务往来。

经核查，发行人与上述新增客户之间除正常业务交易及货款结算之外，不存在其他关联关系、委托持股或其他利益安排情形，不存在其他资金、业务往来；发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关键岗位人员与新增客户及其实际控制人之间不存在关联关系、委托持股或其他利益安排，不存在资金、业务往来。

三、核查过程及核查意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、通过公开信息、询问公司销售负责人以及实地走访等方式了解发行人主要客户基本情况及与发行人的合作时间，整理主要新增客户名单；

2、取得发行人收入明细，统计分析发行人对主要新增客户的销售情况，核查单价、毛利率、信用政策、结算方式等是否存在异常；

3、询问发行人销售负责人及生产负责人，了解新增客户中毛利率与其他客户存在差异的原因；

4、取得发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关键岗位人员（核心技术人员、出纳）调查表，整理发行人关联方清单；

5、通过国家企业信用信息公示网、企查查等网站查询主要新增客户的实际控制人、股东、董监高人员信息，与发行人关联方清单进行匹配比对是否存在重合情形；

6、取得发行人及其实际控制人、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员及其他关键岗位人员（核心技术人员、出纳）报告期内的银行流水，摘录5万元以上大额流水，匹配核查是否与主要新增客户的实际控制人、股东或董监高存在异常大额资金往来。

7、取得发行人及其实际控制人、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员及其他关键岗位人员出具的关于与新增客户及其实际控制人是否存在关联关系、委托持股或其他利益安排，是否存在资金、业务往来的声明。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内发行人各类产品前五大客户中存在部分客户为报告期内成为新增客户并开展交易的情形，发行人与该等主要新增客户的交易销售单价、毛利率、信用政策、结算方式与同类产品原客户对比不存在重大差异，部分客户单价及毛利率存在差异主要系由产品选项、成本和商业谈判等因素造成，具有合理性；

2、发行人与上述新增客户之间除正常业务交易及货款结算之外，不存在其他关联关系、委托持股或其他利益安排情形，不存在其他资金、业务往来；发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关键岗位人员与新增客户及其实际控制人之间不存在关联关系、委托持股或其他利益安排，不存在资金、业务往来。

问题 7、关于毛利率

申报材料显示：

(1) 报告期内发行人 LED 固晶设备毛利率 19.84%、12.90%和 20.28%，显著低于可比公司 ASMPT 和新益昌，2018 年起，发行人不断调整 LED 固晶设备的产品结构，逐渐推出新型号；

(2)2018 年和 2019 年，LED 焊线设备的毛利率分别为 38.15%和 53.94%。受传统 LED 行业近年来产能过剩影响，公司 LED 焊线设备 2019 年起逐渐停产；

(3) 发行人锡膏印刷设备的业务模式具有“高毛利率高费用”特征。报告期内，发行人以直销模式为主，各期累计直销收入占各期累计主营业务收入比例为 78.48%。

请发行人：

(1) 结合发行人在行业地位、议价能力、客户、销售模式、成本构成、产品技术指标与新益昌对比情况，分析 LED 固晶设备毛利率显著低于新益昌的原因，相关产品核心竞争力的体现；

(2) 结合下游市场需求、市场竞争格局、客户、产品性能对比、技术和人才储备等，说明发行人停产高毛利率的 LED 焊线设备而发展低毛利率的 LED 固晶设备业务的原因及合理性；

(3) 结合同行业可比公司销售模式、经销收入占比情况、期间费用率等对比情况，进一步说明锡膏印刷设备“高毛利率高费用”特征是否具有行业普遍性和商业合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、结合发行人在行业地位、议价能力、客户、销售模式、成本构成、产品技术指标与新益昌对比情况，分析 LED 固晶设备毛利率显著低于新益昌的原因，相关产品核心竞争力的体现

报告期内，发行人 LED 固晶设备的销量、收入、单价、单位成本与毛利率与新益昌 LED 固晶机的对比情况如下：

单位：台、万元

项目	2021 年上半年		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	新益昌	发行人	新益昌	发行人	新益昌	发行人	新益昌	发行人

项目	2021 年上半年		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	新益昌	发行人	新益昌	发行人	新益昌	发行人	新益昌	发行人
销售数量	未披露	184	3,112	158	2,743	197	2,853	358
销售收入	32,722.08	2,426.70	50,947.91	2,477.21	49,182.93	2,528.89	52,329.98	3,773.91
单位售价	未披露	13.19	16.37	15.68	17.93	12.84	18.34	10.54
单位成本	未披露	11.04	10.25	12.50	10.69	11.18	11.77	8.45
毛利率	未披露	16.28%	37.39%	20.28%	40.39%	12.90%	35.83%	19.84%

注：新益昌数据来源为其《招股说明书》、2021 年半年度报告。

由上表可知，发行人 LED 固晶设备的销售规模、销售数量、销售价格及成本、以及毛利率均显著低于新益昌。

发行人在行业地位、议价能力、客户、销售模式、成本构成、产品技术指标与新益昌的具体对比分析如下：

（一）行业地位

1、新益昌在 LED 固晶设备行业地位较高

新益昌是国内 LED 固晶机、电容器老化测试智能制造装备领域的领先企业，其自身具有较高的技术创新能力，其产品具有较高的品质。在 LED 领域，新益昌的客户包括国星光电、山东精密、兆驰股份、三安光电、华天科技、鸿利智汇、瑞丰光电、雷曼光电、厦门信达、晶台股份等知名公司，并与国际知名厂商 SAMSUNG、亿光电子等存在合作关系，新益昌在国内市场具有较高的市场占有率。根据新益昌《招股说明书》摘录的高工产业研究院（GGII）的数据，在 2015 年中国 LED 封装设备 10 强企业的排名中，新益昌排名第一；根据新益昌《招股说明书》摘录的 YoleDevelopment 统计，2018 年全球固晶设备（应用领域包括 LED、半导体、光电子等）中，新益昌的市场占有率为 6%，在全球固晶设备市场排名第三。

综上，新益昌在 LED 固晶设备行业地位较高。

2、发行人在 LED 固晶设备行业处于起步阶段

发行人是国内知名的自动化精密装备领域的知名企业，发行人主要产品为锡膏印刷设备，同时经营有点胶设备、柔性自动化设备及 LED 封装设备，产品具有较强的创新能力和品质。发行人 LED 固晶设备起步较晚，虽经历多次产品迭代后，产品性能逐步达到行业领先水平，报告期内，发行人 LED 固晶设备获取

了兆驰光电、国星光电、高科华兴、蓝科半导体、中昊光电等知名客户，但仍然面临整体市场知名度较小、市场占有率较低等不利因素。发行人 LED 固晶设备销售收入与新益昌对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2021 年上半年	2020 年度	2019 年度	2018 年度
新益昌①	32,722.08	50,947.91	49,182.93	52,329.98
发行人②	2,426.70	2,477.21	2,528.89	3,773.91
②/①	7.42%	4.86%	5.14%	7.21%

注：新益昌数据来源为其《招股说明书》、2021 年半年度报告。

综上，发行人 LED 固晶设备在行业地位方面与新益昌存在一定差距。

（二）议价能力

发行人 LED 固晶设备早期因速度、精度、稳定性等指标相较行业领先水平存在一定差距，因此售价较低。报告期内，发行人逐步停产和淘汰单臂固晶设备，大力发展双臂、多臂固晶设备，该等设备在速度、精度和稳定性等指标已逐步接近行业领先水平。技术水平的提高使得发行人的议价能力逐步提高。报告期内，发行人 LED 固晶设备单位售价与新益昌对比情况如下：

单位：万元/台

公司名称	2021 年上半年	2020 年度	2019 年度	2018 年度
新益昌	未披露	16.37	17.93	18.34
发行人	13.19	15.68	12.84	10.54

注：新益昌数据来源为其《招股说明书》。

发行人 LED 固晶设备单价显著低于新益昌的主要原因系以下两个方面：

1、LED 固晶设备分单头 LED 固晶设备和双头 LED 固晶设备，双头 LED 固晶设备因其固晶效率较传统单头固晶设备高，在生产效率上具有一定优势，因此受到市场青睐，价格通常较高。发行人 LED 固晶设备起步较晚，早期以销售单头固晶设备为主，单头固晶设备在生产效率上较双头设备低，技术难度相对较低，因此售价较低；

2、发行人早期设备在产品技术水平和行业先进水平存在一定差距，因此早期设备售价较低，随着发行固晶设备技术水平的提高，该差距已逐步缩小，2020 年度公司的 LED 固晶设备销售单价已经接近新益昌。

2018 年，发行人 LED 固晶设备的单价显著低于新益昌主要系销售的产品结构差异导致。2018 年新益昌销售的 LED 双头固晶机占 LED 固晶机总销售额的

比例为 80.70%，同期发行人相应比例为 47.76%，发行人在同期销售较多价格较低的单头 LED 固晶设备，因此 2018 年，发行人 LED 固晶设备的平均单价显著低于新益昌。

2019 年，发行人 LED 固晶设备的单价与新益昌仍存在较大差距，主要系发行人与当年低价销售了一批技术指标相对落后的早期 LED 单臂固晶设备，因此导致平均单价较低。扣除前述低价销售设备的影响后，发行人 2019 年度 LED 固晶设备的平均单价为 14.69 万元/台。

2020 年度发行人 LED 固晶设备的单价小幅低于新益昌主要系发行人在市场地位、市场占有率、客户知名度及认可度等领域低于新益昌，议价能力低于新益昌。

（三）客户情况

1、新益昌向其 2018 年度至 2020 年度 LED 固晶机主要客户的销售情况

2018 年至 2020 年，新益昌向其 LED 固晶机累计销售前十大的客户的销售情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	三年累计	2020 年度	2019 年度	2018 年度
1	国星光电	13,723.66	860.27	7,789.80	5,073.59
2	兆驰股份	12,375.13	9,153.43	2,417.85	803.85
3	东山精密	8,657.24	-	4,141.55	4,515.69
4	泉州三安半导体	8,136.73	8,136.73	-	-
5	山西高科华烨	8,029.79	2,341.59	759.29	4,928.91
6	厦门信达	6,576.79	2,194.60	1,696.55	2,685.64
7	晶台股份	5,453.91	864.25	1,412.07	3,177.59
8	亿光电子	4,430.59	439.66	3,690.25	300.68
9	瑞晟光电	4,402.50	-	4,402.50	-
10	长方集团	4,147.04	2,244.39	1,902.65	-
小计①		75,933.38	26,234.92	28,212.51	21,485.95
LED 固晶机销售金额总计②		152,460.82	50,947.91	49,182.93	52,329.98
前十大客户销售占比①/②		49.81%	51.49%	57.36%	41.06%

注：数据来源：新益昌《招股说明书》，新益昌 2021 年半年度报告未披露 2021 年 LED 固晶机分客户销售金额。

新益昌 LED 固晶机的主要客户为下游 LED 产业中的大型企业，新益昌的 LED 固晶机累计前十大客户的基本情况如下：

序号	客户名称	客户情况	股票代码
1	国星光电	成立于 1981 年，是集研发、设计、生产和销售中高端半导体发光二极管（LED）及其应用产品为一体的国家高新技术企业，系国内 LED 器件封装的龙头企业。2020 年的营业收入达 32.63 亿元。	002449.SZ
2	兆驰股份	成立于 2005 年，业务涵盖家庭娱乐生态、智慧家庭组网、LED 全产业链等三大板块，连续多年上榜中国电子信息百强企业、中国对外贸易百强企业，2018 年荣列广东省制造业企业 500 强第 46 位、蝉联广东省民营百强企业。2020 年的营业收入达 201.86 亿元。	002429.SZ
3	东山精密	成立于 1998 年，全球领先的印刷电路板全产业链覆盖企业之一，市场份额位于全球前列，公司亦是行业知名的基站天线通讯设备部件供应商之一，在 LED 部分小间距细分领域市场份额领先。2020 年的营业收入达 280.93 亿元。	002384.SZ
4	泉州三安半导体	三安光电全资子公司，三安光电成立于 1993 年，主要从事化合物半导体材料的研发与应用，着重于砷化镓、氮化镓、碳化硅、磷化铟、氮化铝、蓝宝石等半导体新材料所涉及到的外延、芯片为核心主业，2020 年的营业收入达 84.54 亿元。	三安光电 600703.SH
5	山西高科华烨	成立于 2012 年，主要从事 LED 封装、LED 封装、LED 照明等多个领域，注册资本 5.00 亿元人民币，山西高科华杰光电科技有限公司系其全资子公司，注册资本 2.06 亿元，为发行人客户。	/
6	厦门信达	成立于 1996 年，以电子信息产业为核心，汽车经销、供应链等业务同时发展的综合性企业，其 LED 封装技术水平及产销量均位居行业前列。2020 年的营业收入达 762.76 亿元。	000701.SZ
7	晶台股份	深圳市晶台股份有限公司成立于 2008 年，其一般经营项目为：贴片式发光二极管、LED 产品、照明灯饰的研发及销售；国内商业、物资供销业；货物及技术进出口。许可经营项目是：贴片式发光二极管、LED 产品、照明灯饰的生产。晶台股份的注册资本为 7,388.88 万元。	/
8	亿光电子	根据新益昌《招股说明书》亿光电子的设备销售包括台湾亿光电子及其在中国大陆设立的亿光电子（中国）有限公司、亿光电子（中山）有限公司。亿光电子（Everlight Electronics Co., Ltd）1983 年成立于台湾省台北市，是知名的 LED 制造商，其产品主要应用于 LED 照明、LED 背光、显示屏、手机、车用、消费性电子产品等领域；2020 年合并营业收入为 216.37 亿新台币，约合 50.51 亿人民币。	TW:2393
9	瑞晟光电	成立于 2018 年，经营范围为：舞台及场地用灯、光电半导体器件、光电显示器、集成电路、电子元器件的研发、生产、销售；光电技术推广服务；物资供应业；货物及技术进出口。其注册资本为 6,000 万元人民币。	/
10	长方集团	成立于 2005 年，主要从事 LED 照明光源器件和 LED 照明产品的研发、设计、生产和销售，属于电子元器件行业的半导体光电器件制造业。公司封装产品主要是贴片式 LED 照明光源器件；照明应用产品主要包括手电筒、应急灯、护眼台灯等离网照明产品及球泡灯、顶灯等通用照明产品等。2020 年主营业务收入达 13.03 亿元。	300301.SZ

注：数据来源：新益昌《招股说明书》、对应公司年度报告、国家企业信用信息公示系统。

新益昌累计前十大客户中，主要为行业内的知名上市公司，经营规模较大。

2、发行人向报告期内 LED 固晶设备主要客户销售情况

报告期内，发行人向其 LED 固晶设备销售金额累计前十大客户的销售情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	三年一期合计	2021 年上半年	2020 年	2019 年	2018 年
1	江西蓝科半导体有限公司	1,457.94	262.83	876.11	319.01	-
2	江西省兆驰光电有限公司	791.54	-	-	-	791.54
3	山西高科华兴电子科技有限公司	2,183.31	1,486.73	-	-	696.58
4	中山市润金半导体科技有限公司	689.66	-	-	689.66	-
5	深圳新光台电子科技有限公司	558.62	-	-	-	558.62
6	鞍山瑞成光电科技有限公司	435.34	-	-	-	435.34
7	深圳中科四合科技有限公司	632.09	212.39	330.09	89.61	-
8	桂林恒泰电子科技有限公司	408.85	-	-	408.85	-
9	河南翔云光电照明有限公司	225.82	-27.63	-	-	253.45
10	江苏般若电子工业有限公司	216.37	-	216.37	-	-
小计①		7,599.54	1,934.32	1,422.57	1,507.13	2,735.54
LED 固晶设备销售金额总计②		10,060.90	2,426.70	2,477.21	2,528.89	3,773.91
前十大客户销售占比①/②		67.81%	79.71%	57.43%	59.60%	72.49%

注 1：上表中金额为 LED 固晶设备金额，未包括零配件、维修费等客户收入。

发行人 LED 固晶设备客户主要为下游 LED 产业中、大型企业，发行人 LED 固晶设备报告期累计前十大客户的基本情况如下：

序号	客户名称	客户情况	股票代码
1	江西蓝科半导体有限公司	成立于 2018 年，其经营范围为：电子科技领域内的技术研发、技术咨询；LED 照明产品、半导体材料、电子产品的研发、生产、销售及技术服务；国内贸易。江西蓝科的注册资本为 2,000 万元。	/
2	江西省兆驰光电有限公司	深圳市兆驰股份有限公司子公司，兆驰股份成立于 2005 年，业务涵盖家庭娱乐生态、智慧家庭组网、LED 全产业链等三大板块，连续多年上榜中国电子信息百强企业、中国对外贸易百强企业，2018 年荣列广东省制造业企业 500 强第 46 位、蝉联广东省民营百强企业。	/
3	山西高科华兴电子科技有限公司	山西高科华兴电子科技有限公司系山西高科华兴电子集团有限公司控制的子公司，注册资本 2.00 亿元。山西高科华兴成立于 2012 年，主要从事 LED 封装、LED 封装、LED 照明等多个领域，注册资本 5.00 亿元人民币。	/
4	中山市润金半导体科技有限公司	成立于 2018 年，主要从事半导体技术推广服务；研发、生产和销售半导体分立器件、LED 产品、机械设备、金属材料。注册资本为 100 万元人民币	/
5	深圳市新光台电子科技股份有限公司	成立于 2013 年，注册资本 5,270 万元人民币，曾经为新三板挂牌企业（原股票代码：838720），主要从事 LED 封装技术的研发革新以及电子元器件、小尺寸精密显示元器件的生产加工。2017 年度实现营业收入 2.89 亿元人民币。	/
6	鞍山瑞成光电科技有限公司	成立于 2015 年，主要经营范围为 LED 灯珠、照明产品、背光源、显示屏、驱动电源、控制系统、配件技术研发、制造和销售。其注册资本 5,000 万元人民币。	/
7	深圳中科四合科技	成立于 2014 年，其一般经营项目是：电子产品、电子元器件、集成电路、功率器件、传感器、电路板的研发、销售；计算机软硬件的技术开	/

序号	客户名称	客户情况	股票代码
	有限公司	发、销售；经济信息咨询；国内贸易；经营进出口业务。其注册资本为755.56 万元人民币。	
8	桂林恒泰电子科技有限公司	成立于 2018 年，经营项目：电子产品（无线电发射及卫星地面接收设施除外）、照明工程材料、LED 光电半导体照明设备、精密线路板、集成控制系统、电源驱动器、平板显示屏的开发、生产及销售。其注册资本为 2,000 万人民币。	/
9	河南翔云光电照明有限公司	2011 年成立，其经营范围为照明灯具、智能照明器具、电子器件、显示器件、半导体照明器件/研发、生产、销售。其注册资本 2,000 万元人民币。	/
10	江苏般若电子工业有限公司	成立于 2017 年，经营范围：光电器件、红外感应器、AI 人工智能模块、UV-LED 模组件、汽车 LED 模块、LED 照明光组件、灯用镇流器、照明灯具、汽车零部件制造、销售。其注册资本为 1.00 亿元人民币。	/

注：数据来源：国家企业信用信息公示系统、新益昌《招股说明书》。

发行人 LED 固晶设备的累计前十大客户中无上市公司，客户主要为下游中等规模 LED 应用生产企业，规模与新益昌 LED 固晶机客户相比较小。规模较大的客户对设备的性能要求较高而对价格的敏感度相对较小，因此在一定程度上影响了发行人 LED 固晶设备价格。

（四）销售模式

根据新益昌的《招股说明书》，新益昌以直销模式为主，即新益昌直接与客户签署合同，直接将货物交付至客户指定的地点，客户直接与其进行结算。新益昌境外销售中存在代理销售模式，即新益昌与代理商达成协议，代理商自行购进产品，由代理商通过自有渠道向下游客户销售产品，代理销售模式在报告期内仅发生在新益昌与 INFO GRAND INC.的交易过程中，终端客户均为中国台湾地区包括亿光电子、宏齐科技、隆达等知名 LED 封装产业公司。报告期内，各年公司代理销售模式产生的收入占主营业务收入的比例较低。

发行人的销售模式分为直销模式和经销模式两种，其中直销模式为主要的销售模式。直销模式下主要为公司市场部业务人员直接与客户洽谈并销售合同或由客户向公司下达订单，经与客户沟通确认各项技术参数标准后，公司依据备货情况安排物料采购及设备生产，将产品直接运送至客户处，根据合同条款进行安装调试并与客户进行结算。

发行人与新益昌均以直销模式为主，在销售模式上不存在重大区别，销售模式与发行人 LED 固晶设备的毛利率低于新益昌同类产品的相关性较低。

（五）成本构成

报告期内，发行人及新益昌的 LED 固晶设备的成本及毛利率情况如下：

单位：万元

公司名称	项目	2021 年上半年	2020 年度	2019 年度	2018 年度
新益昌	单位成本	未披露	10.25	10.69	11.77
	毛利率	未披露	37.39%	40.39%	35.83%
发行人	单位成本	11.04	12.50	11.18	8.45
	毛利率	16.28%	20.28%	12.90%	19.84%

注：新益昌数据来源为其《招股说明书》。

2018 年，发行人 LED 固晶设备单位成本低于新益昌，主要系发行人销售的双头 LED 固晶设备占比较小，其销售额占比仅为 47.76%，单头 LED 固晶设备占比较高；同期新益昌双头 LED 固晶设备占比为 80.70%。单头 LED 固晶设备性能水平及生产效率低于双头 LED 固晶设备，其价格与成本通常低于双头 LED 固晶设备。

2019 年及 2020 年发行人 LED 固晶设备单位成本高于新益昌，主要系新益昌核心零部件自产比例较高，成本较低，发行人核心零部件的外购比例较高，成本较高所致。报告期内，发行人原材料自产情况与新益昌对比如下：

金额单位：万元

项目	凯格精机			新益昌		
	原材料自产金额	原材料总采购额	自产占比	核心零部件自产金额	原材料总采购额	自产占比
2021 年 1-6 月	280.59	33,915.06	0.82%	未披露	未披露	未披露
2020 年度	342.22	38,187.36	0.89%	3,932.39	41,398.13	8.67%
2019 年度	450.43	33,188.99	1.34%	2,465.48	33,444.79	6.87%
2018 年度	364.56	25,231.54	1.42%	2,037.03	46,329.41	4.21%

注 1：自产占比=自产金额/（自产金额+原材料总采购额）；

注 2：新益昌数据来源为其公布的招股说明书和问询回复，2021 年半年报未披露相关数据。

根据新益昌《招股说明书》，其核心零部件中，“驱动器、读数头的自产替代对主要产品 LED 双头固晶机成本的下降有一定幅度的影响”。

发行人的非标加工件、光电元件、机械配件、气动元件等直接材料主要为外购，外购比例在 98%以上，而新益昌的外购比例低于发行人，造成发行人 LED 固晶设备成本较高。

此外，发行人 LED 固晶设备的销售和生产规模与新益昌存在较大差距，使得发行人在采购相关原材料时较难以获得采购规模所带来的采购价格优势，也导致公司的 LED 固晶设备的成本较高。

（六）产品技术指标

发行人早期 LED 固晶设备在固晶速度、精度等技术指标均落后于新益昌，因此发行人设备的售价较低，因此毛利率较低。

经过多年的研发和产品迭代，发行人 LED 固晶设备的性能指标已经逐步接近行业先进水平，以 GD80 为例，部分产品性能指标与新益昌可比机型的对比情况如下：

项目		发行人		新益昌
产品型号		DB50	GD80	GT100BH-PA
产品种类		双头固晶	双头固晶	双头固晶
精度指标	固晶精度	$\pm 38\mu\text{m}$	$\pm 25.4\mu\text{m}$	$\pm 25\mu\text{m}$
	芯片旋转精度	$\pm 3^\circ$	$\pm 3^\circ$	$\pm 1^\circ$
	芯片工作台分辨率	$2\mu\text{m}$	$0.5\mu\text{m}$	$1\mu\text{m}$
速度指标	固晶周期	75ms（周期取决于晶片尺寸及支架）	45ms（周期取决于晶片尺寸及支架）	50ms（周期取决于晶片尺寸及支架）

如上表所示，发行人早期双头 LED 固晶设备在技术指标上较行业领先水平存在一定差距；随着发行人深入相关技术的研发，特别是 GD80 系列等新一代产品的推出，使得发行人固晶设备的核心技术指标达到或接近行业领先水平，其固晶速度、固晶精度、适用支架尺寸等指标均达到较高水平，使得发行人产品能够对下游客户的影响力不断提升。

综上所述，发行人 LED 固晶设备在行业地位、议价能力、客户规模和成本等方面与新益昌存在一定差距，因此发行人该类设备的毛利率低于新益昌。

二、结合下游市场需求、市场竞争格局、客户、产品性能对比、技术和人才储备等，说明发行人停产高毛利率的 LED 焊线设备而发展低毛利率的 LED 固晶设备业务的原因及合理性

焊线设备一般是指超声波焊线机，是利用超声波的机械振动能量，全自动连接同种金属或异种金属令相关部件实现电气连通的设备。全自动焊线设备在进行超声波焊接时，不向金属线丝输送电流，不向金属线丝施加高温，而是将振动能量转化为工作件的摩擦，使得焊接面金属有限升温，产生塑性形变，并有效消除

焊接区氧化膜及杂质，在一定静压力的作用下，两种金属键合，最终实现牢固焊接。

焊线设备广泛应用于 LED 和 IC 封装领域，通常而言，焊线设备使用的焊丝包括金线、铜线、锡线等，线丝直径可小至十数微米，仅为人类发丝直径的五分之一至三分之一；极细的焊丝和大规模生产的需求对焊线设备的精度、速度和稳定性都提出了严苛的要求，焊线设备需在保证极高的焊线速度的同时保证焊接线丝稳定、牢固的焊接在焊点上并尽可能减少线丝磨损或断裂等不良出现，对运动控制、图像处理、网络通信、材料和机械结构等技术要求极高，目前，全球范围内仅有少数企业成熟掌握焊线设备的相关技术。

报告期内，发行人试产和销售了少量焊线设备，但因焊线设备的技术门槛高、原有产品技术水平和国外先进厂商差距较大，未能取得进一步发展。

（一）市场竞争格局

焊线设备作为半导体封装的重要设备之一，主要应用于半导体工业的后段即封装测试环节，也可应用于 LED 封装当中。

根据中银国际证券的研究报告，我国“集成电路封测环节发展成熟度好于晶圆制造环节，但封装设备与测试设备国产化率均远低于晶圆制程设备的国产化率，国内缺乏知名的封装设备制造厂商，也缺乏中高端测试设备供应商，封测设备尤其是封装设备的国产品牌还需产业链及政策重点培育。”

全球封装设备呈现寡头垄断格局，根据中银国际证券的研究报告，国际上 ASMPT、Kulicke and Soffa Industries, Inc（以下简称“K&S”）、BE Semiconductor Industries N.V（以下简称“贝斯半导体”）、DISCO Corporation（以下简称“Disco”）等封装设备厂商的收入体量在 50-100 亿元，其中 K&S 在焊线设备方面全球领先，全球焊机市场占有率为 64%，贝斯半导体、ASMPT 垄断装片机市场，Disco 则垄断全球 2/3 以上的划片机和减薄机市场，全球封装设备的竞争格局与制程设备、测试设备一样，行业高度集中。

根据中银国际证券的研究报告，“我们以国内某封测龙头的设备采购数据为例，2015-2019 累计招标 3,672 台封测设备，根据公开数据统计国产设备 25 台，即该封测厂的设备总体国产化率仅为 1%。其中装片机/倒装机、检测设备、编带机的国产化有所突破，主要是中电科、长川科技收购的 STI 等供应 AOI 或编带

机；而全自动金丝球焊机、切割/划片机、抛光研磨、塑封模具、塑封机、贴膜机、清洗机、激光设备等的国产化率为零，全部依赖于进口。”

目前，我国封装设备中的焊线设备主要来自美国 K&S、日本新川株式会社（以下简称“新川”）以及 ASMPT，其中 K&S 处于领先地位；2020 财年，K&S 营业收入为 6.23 亿美元，较 2019 年的 5.40 亿美元增长 15.4%。

（二）下游市场需求

根据 SEMI（国际半导体产业协会）统计，2018 年全球封装设备市场规模约为 40 亿美元，在全球半导体设备市场中占比 6.2%，仅为制程设备市场规模的 1/13，也低于测试设备市场规模。过去 10 年内，全球封装设备市场规模年均增长 6.9%，其增速仅次于半导体设备中的制程设备和掩膜设备，但快于测试设备。

根据 SEMI 的统计，封装设备市场中，焊线设备占封装设备价值量的 31%，其次是贴片机，占比 18%，划片/切割设备位居第三位，占比 15%，其他封装设备占比 36%。由此估计，2018 年全球焊线设备的市场容量约为 12.4 亿美元。

（三）客户情况

报告期内，发行人 LED 焊线设备在 2018 年度至 2019 年度存在销售，2020 及 2021 年上半年未发生销售，具体情况如下：

单位：台、万元

客户名称	2019 年度		2018 年度	
	数量	金额	数量	金额
深圳市新光台电子科技有限公司	-	-	35	543.10
鸿富锦精密电子（郑州）有限公司	16	365.00	-	-
合计	16	365.00	35	543.10

报告期内，深圳市新光台电子科技有限公司及鸿富锦精密电子（郑州）有限公司向发行人采购发行人焊线设备主要应用于 LED 显示器件的生产，其中销往新光台的焊线设备主要用于正装直显 LED 显示器件的生产，销往鸿富锦精密的焊线设备主要用于生产小间距/Mini LED 显示的生产。

（四）产品性能对比

焊线设备的产品性能主要体现在产品的焊接精度、焊接速度、覆盖区域以及产品稳定性等方面，

发行人 LED 焊线设备与国外先进厂商部分性能指标对比情况如下：

项目	K&S	新川	发行人	
型号	CONNEX ELITE	UTC-5100	i60T	i70T
焊接精度	$\pm 3\mu\text{m}$	$\pm 3\mu\text{m}$ (3 σ)	$\pm 3\mu\text{m}$ (3 σ)	$\pm 3\mu\text{m}$ (3 σ)
焊接速度	未披露	42ms/0.7mm	80ms	55ms
焊接区域	50mm×80mm	Y 焊接区域：95mm	56mm×60mm	56mm×75mm

注：K&S 及新川数据来自其官方网站，发行人 i70T 型焊线设备尚处于产品的客户验证阶段。

发行人报告期内销售的 i60T 焊线设备在焊接精度、焊接速度等指标上均落后于国际领先厂商设备，因此销售数量较少。报告期内，发行人不断研发，并开发了 i70T 焊线设备，该型焊线设备的关键性能指标已有所提高，但在焊接速度和工作区域面积等指标上较行业领先水平存在一定差距。

（五）技术及人才储备

截至本落实函回复出具之日，发行人共有 85 项授权专利，其中涉及焊线设备的专利情况如下：

序号	专利名称	权利人	专利类型	专利号	申请日	取得方式
1	一种焊线机	发行人	实用新型	201720804663.8	2017-07-04	原始取得
2	一种自动加锡装置及印制电路板生产线	发行人	实用新型	201720804719.X	2017-07-04	原始取得
3	一种用于焊线机的送线装置	发行人	实用新型	201720804761.1	2017-07-04	原始取得
4	一种焊线机及其变幅杆	发行人	实用新型	201720804763.0	2017-07-04	原始取得
5	一种焊线机及其送料装置	发行人	实用新型	201720804764.5	2017-07-04	原始取得
6	一种焊线机及其焊头运动装置	发行人	实用新型	201720804826.2	2017-07-04	原始取得
7	一种焊线机及其焊线控制系统	发行人	实用新型	201720808744.5	2017-07-04	原始取得
8	一种用于焊线机的压板	发行人	实用新型	201720808857.5	2017-07-04	原始取得

截至本落实函回复出具之日，发行人拥有 21 项软件著作权，其中涉及焊线设备的软件著作权情况如下：

序号	软件名称	著作权人	登记号	首次发表时间	登记日期	取得方式
1	凯格精机焊线机全自动控制软件 V3.0	发行人	2020SR0353201	2020-2-10	2020-4-21	原始取得

序号	软件名称	著作权人	登记号	首次发表时间	登记日期	取得方式
2	凯格精机焊线机全自动控制软件 V1.6	发行人	2018SR711602	2018-6-30	2018-9-4	原始取得
3	高速全自动 LED 焊线机控制软件 V1.0	发行人	2017SR066497	2015-3-16	2017-3-3	原始取得

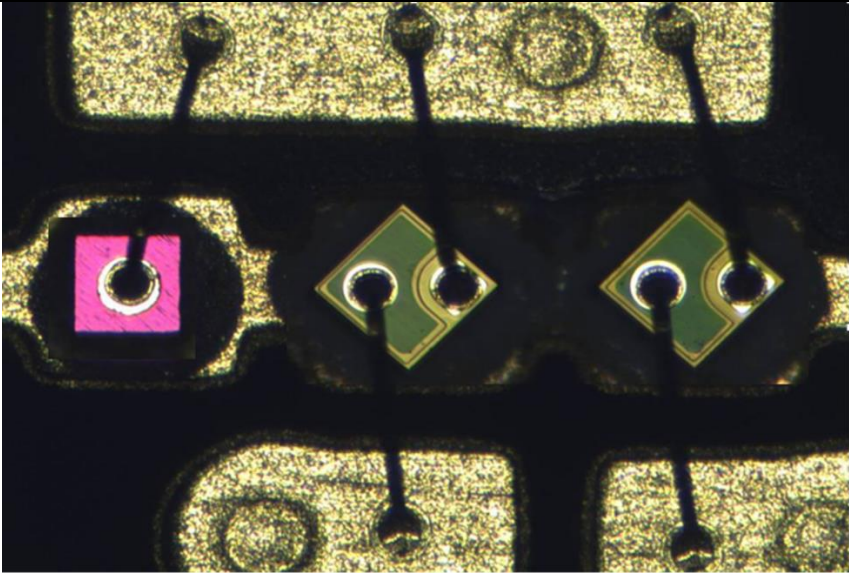
发行人正在从事的与焊线设备的研发项目及其进展情况如下：

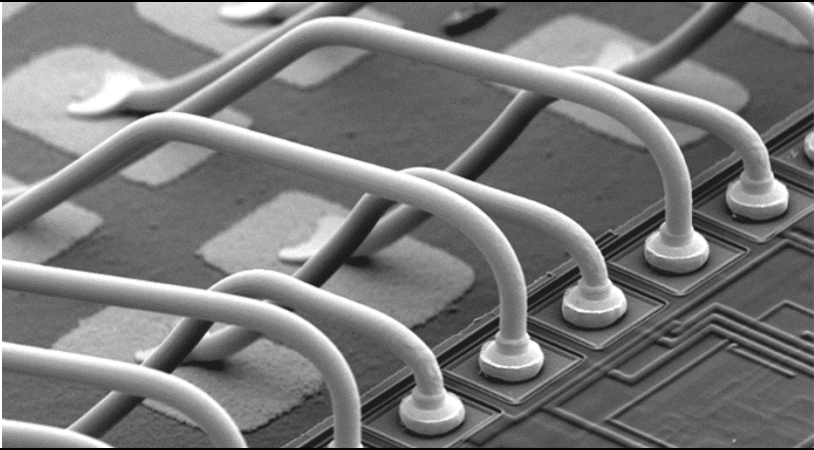
项目名称	关键技术	内容与目标	主要人员	行业技术发展趋势及相关科研项目与行业技术水平的比较	进展情况
全自动高速焊线机技术创新研发(i70T)	高速引线键合设备及其控制技术	该项技术通过高速线圈焊头、高精度直流伺服控制器、超声波发生器、打火箱及自动控制技术，控制焊头根据焊线长度和方向，进行 LED 芯片电极与外部支架管脚的高速三维引线键合。	蔡达人、王绍忠、陈土军等	焊线工艺是 LED 封装流程的一环，成熟的焊线设备要求较高，需要高速度和高精度的软硬件系统匹配，目前高端设备均为进口设备，国内技术尚不成熟。	内部/客户测试

通过上述有权专利和软件著作权，以及研发项目对技术的不断积累，使得发行人逐步掌握了焊线设备的相关技术，与行业领先水平的差距逐步减少。

截至 2021 年 6 月末，发行人共有 169 名研发人员，占全部员工比例的 20.12%，包含图像处理、工艺开发、软件开发、运动控制、机械结构等专业人才。

经过上述研发人员多年的努力开发，结合公司已有相关技术，发行人新型 i70T 焊线设备可实现 $\pm 3\mu\text{m}$ (3σ)，其具体情况及其示意图如下：

序号	相关产品图像
1	 上图为在光学显微镜下，焊线设备作业区图像，通过将金属线丝与焊盘（电极）精准焊接，实现微小零部件的电气连通。发行人焊线设备可实现$\pm 3\mu\text{m}$ (3σ) 焊线精度。

序号	相关产品图像
2	 上图为电子显微镜下，发行人焊线设备键合的金属线丝与焊点图像，i70T 型焊线设备可使用 17μm 至 33μm 的金属线丝，并可实现 60μm 焊弧（即焊点到金属线丝最高点的距离），可以较好的适应当下极小距离焊线的需求。

综上所述，发行人旧型号 i60T 焊线设备因技术水平与行业领先水平差距较大，销售数量较少；发行人已开发新型 i70T 焊线设备，其核心技术指标较 i60T 焊线设备已有所提高，目前发行人正推进该机型的实际生产验证。

三、结合同行业可比公司销售模式、经销收入占比情况、期间费用率等对比情况，进一步说明锡膏印刷设备“高毛利率高费用”特征是否具有行业普遍性和商业合理性

报告期内，公司锡膏印刷设备与同行业可比公司相似产品或服务的毛利率对比如下：

公司简称	产品或服务	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
		毛利率	毛利率	毛利率	毛利率
ASMPT	表面贴装技术解决方案	34.00%	31.10%	34.90%	36.50%
劲拓股份	电子焊接类设备	-	35.63%	37.55%	39.13%
	智能机器视觉检测设备	-	-	39.95%	42.11%
	电子热工设备	36.52%	-	-	-
	自动化设备	未披露	-	-	-
	检测设备	42.14%	-	-	-
凯格精机	锡膏印刷设备	42.33%	42.69%	41.61%	41.56%

注 1：ASMPT、劲拓股份数据来源为其公布的年报；

注 2：为保证可比性，上表 2020 年度、2021 年 1-6 月发行人毛利率的计算已剔除新收入准则下的其他合同履约成本的影响。

注 3：劲拓股份 2021 年半年报对其产品或服务的统计口径进行了调整，电子焊接类设备分为电子热工设备和自动化设备，智能机器视觉检测设备改为检测设备。

由上表可见，除 2018 年度发行人锡膏印刷设备毛利率低于劲拓股份智能机器视觉检测设备毛利率以外，报告期各期，发行人锡膏印刷设备毛利率均高于 ASMPT、劲拓股份相似产品或服务的毛利率。

（一）与同行业可比公司相比，发行人锡膏印刷设备“高毛利率高费用”具有商业合理性

1、发行人锡膏印刷设备的销售模式具有合理性

（1）销售模式的比较情况

报告期内，公司主营业务收入按销售模式划分明细如下：

金额单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直销收入	28,502.58	75.63%	47,360.53	81.12%	37,961.00	74.74%	33,734.78	79.32%
经销收入	9,185.57	24.37%	11,022.05	18.88%	12,828.20	25.26%	8,796.62	20.68%
合计	37,688.15	100.00%	58,382.58	100.00%	50,789.20	100.00%	42,531.40	100.00%

报告期内，发行人以直销模式为主，各期累计直销收入占各期累计主营业务收入的比例为 **77.91%**，经销模式作为直销模式的补充，各期累计经销收入占各期累计主营业务收入比例为 **22.09%**。

锡膏印刷设备作为发行人报告期内的主要产品，其按销售模式划分明细如下：

金额单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直销收入	23,652.12	74.20%	37,654.58	79.38%	29,308.74	71.52%	26,451.22	75.58%
经销收入	8,223.25	25.80%	9,783.07	20.62%	11,668.84	28.48%	8,545.80	24.42%
合计	31,875.37	100.00%	47,437.65	100.00%	40,977.58	100.00%	34,997.02	100.00%

由上表可见，发行人锡膏印刷设备各期累计直销收入占各期锡膏印刷设备累计销售收入的比例为 **75.39%**，直销模式系发行人锡膏印刷设备的主要销售模式。

ASMPT 与发行人相似或可比的同类产品主要为其表面贴装技术解决方案中的贴片机（SIPLACE 品牌贴片机等）、印刷平台（DEK 品牌锡膏印刷机）等产品。根据 ASMPT 年报及官网显示，报告期各期 ASMPT 营业收入主要来源于大中华地区，其占营业收入的比例分别为 77.02%、74.73%、77.79%和 **79.92%**，ASMPT 的上述产品在大中华区主要采用经销模式销售，截至目前其 SIPLACE 贴片机和

DEK 印刷机在大中华区渠道的合作商为 18 家，包括百佳科技有限公司、深圳市森科电子有限公司等。

劲拓股份与发行人相似或可比的同类产品主要为其电子焊接类设备（电子热工设备和自动化设备）和智能机器视觉检测设备（检测设备），根据劲拓股份 2018 年至 **2021 年上半年**披露的年度报告及半年度报告，其销售模式如下：“公司产品以内销为主，在国内市场上，公司采取订单直销为主，代理商销售为辅的销售模式。目前公司产品出口销售占比较小，在国外市场，公司采取直销与经销商销售相结合的销售模式。”

因此，ASMPT 在贴片机、印刷机领域主要采取经销模式，与发行人销售模式差异较大，其表面贴装技术解决方案的毛利率相对较低；劲拓股份以直销模式为主，与发行人销售模式相近，其电子焊接类设备和智能机器视觉检测设备的毛利率相对较高。

（2）发行人采取直销为主的销售模式在业务发展上具有较高的必要性

在锡膏印刷设备领域，发行人采取直销为主的销售模式在业务发展上具有较高的必要性，推动了发行人锡膏印刷设备毛利率的上升，主要体现在以下方面：

①发行人锡膏印刷设备在整个 SMT 产线工艺和品质的重要性很高

锡膏印刷设备为 SMT 产线中上料后的第一道工序，其工序内容较为复杂且对后续工序的良率、稳定性等影响较大，对电子装联产品的整体质量发挥了核心作用。从业务上来看，发行人向客户提供的不仅仅是锡膏印刷设备，而是服务于整条 SMT 产线的锡膏印刷解决方案。发行人需要在售前、售中、售后方面不断累积电子装联环节生产线的技术经验，第一时间从客户端跟进和获取第一手的工艺和技术需求，以持续提高设备产品的品质，维持产品的竞争力和毛利率水平。

②发行人的大客户开发战略要求提供更优质的服务

发行人积极推行大客户战略，报告期内已成为富士康、华为、鹏鼎控股、比亚迪、台表集团（Taiwan Surface Mounting）、仁宝集团（Compal）、传音控股、光弘科技、华勤、德赛电池、捷普集团（Jabil Group）、东京重机（JUKI）、伟创力（Flex）、VIVO 等知名企业的设备供应商。发行人向上述大客户销售产品的同时，还为客户提供远程技术支持、故障现场检测及维修等多项售后服务，对于华

为、富士康等重要的大客户，发行人专门配备了驻厂技术服务人员，通过快速响应确保客户设备使用的流畅性，这种服务模式所要求的资源和成本也在一定程度上要求发行人锡膏印刷设备具备较高的毛利率水平。

③发行人的竞争对手主要为国外龙头企业

在锡膏印刷设备的竞争格局中，主要由 ASMPT（DEK 品牌）、MPM、GKG（发行人）占据领先地位，因此发行人的竞争对手主要为国外龙头企业。发行人通过直销模式服务客户，是推动发行人在锡膏印刷设备领域取得竞争优势的重要手段之一。为了提高下游行业对国产自主品牌的认可度，发行人在高端机型核心技术指标与国外竞争对手高端机型相比具有竞争优势的前提下，通过直销模式直接服务于客户，有利于在售前交流、产品交付、技术培训和售后服务方面主动建立竞争优势，以获取更多的设备验证机会，逐步实现进口替代。

2、发行人的期间费用率水平具有合理性

结合同行业可比公司的销售模式情况，报告期内，发行人锡膏印刷设备“高毛利率高费用”特征中“高费用”主要体现在销售费用率。

（1）发行人销售费用率较高具有合理性

报告期内，公司与同行业可比公司销售费用率的比较情况如下：

公司简称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
ASMPT	8.97%	9.31%	10.01%	8.50%
劲拓股份	7.00%	7.53%	15.66%	11.40%
凯格精机	11.71%	11.45%	13.38%	13.43%

由上表可见，报告期各期发行人销售费用率高于 ASMPT，2018 年度至 2019 年度与劲拓股份较为接近，2020 年度、高于劲拓股份。主要原因如下：

①ASMPT

ASMPT 在贴片机、锡膏印刷机领域主要采取经销模式，在大中华区主要通过其渠道合作商进行产品销售（包括参与行业展会、招标会等方式），并主要由渠道合作商进行设备销售之后的技术支持与售后服务。该销售模式主要在以下方面降低了销售费用：

A、ASMPT 在贴片机、锡膏印刷机领域主要采取经销模式，其销售主要通

过经销商进行拓展开发，ASMPT 直接需要的销售人员较少，降低了其销售费用中与业务人员相关的费用支出；

B、ASMPT 通过渠道合作商（经销商）进行设备销售之后的技术支持与售后服务，降低了 ASMPT 售后技术支持人员和售后服务人员相关的费用支出；

C、ASMPT 由渠道合作商（经销商）参与行业展会、招标会等宣传活动，直接降低了 ASMPT 自身的展览费、宣传费等费用支出。

此外，ASMPT 向渠道合作商（经销商）销售的贴片机、锡膏印刷机出厂价格一般情况下低于其直接销售的市场价格，该部分差价导致 ASMPT 贴片机、锡膏印刷机毛利率的下降。因此 ASMPT 的毛利率低于发行人但销售费用率高于 ASMPT 具有合理性。

②劲拓股份

劲拓股份 2018 年度、2019 年度销售费用率与发行人相比差异较小，主要系销售模式比较相似；发行人和劲拓股份 2020 年销售费用率的变动趋势一致，均有所下降，主要系营业收入均快速上升，其中，劲拓股份营业收入从 2019 年度的 49,538.70 万元增长到了 2020 年度的 88,379.68 万元和 **2021 年 1-6 月的 46,832.22 万元**，业绩增长更为明显，对销售费用率的摊薄效应更为显著，因此劲拓股份 2020 年度、**2021 年 1-6 月**销售费用率小于发行人。

劲拓股份为了直接与客户进行产品信息沟通，及时了解客户需求，把握市场动向，采取的销售模式与发行人相似。劲拓股份拥有独立的销售团队，建立了一支专业的售后服务团队，不断完善售后服务保障体系，保障 24 小时技术支持服务。2018 年度至 2020 年度劲拓股份业务人员分别为 74 人、66 人和 66 人，技术人员分别为 133 人、182 人和 194 人，因此，除 2020 年度、**2021 年 1-6 月**因劲拓股份营业收入大幅上升导致销售费用率有所下降外，总体销售费用率处于较高水平。因此，发行人销售费用率与劲拓股份差异较小，具有合理性。

③发行人

报告期内，发行人销售费用率较高，主要系销售费用中的职工薪酬对应的费率较高，这一特征主要来源于发行人以直销为主的销售模式，具体体现如下：

A、报告期内，公司服务客户超过 3,000 家，下游客户覆盖行业广泛，因此公司组建了一支 90 人左右的业务人员团队，兼具专业知识与营销经验，以应对

庞大的客户群体。

B、公司组建了一支经验丰富的售后服务团队，报告期内，发行人销售人员中的技术支持及维修人员合计分别为 105 人、111 人、134 人和 162 人，规模较大，充分保证 7×24 小时响应客户需求，并为客户提供远程技术支持、故障现场检测及维修等多项售后服务，对于华为、富士康等重要的大客户，发行人专门配备了驻厂技术服务人员，通过快速响应确保客户设备使用的流畅性；同时，公司定期对客户设备使用情况进行回访和巡检，确认配件损耗状态，并及时提供检测、维修及升级等服务。

综上，发行人在业绩规模相对较小的情况下，由于销售模式的差异组建了一支人员规模相对较大的销售团队，因此销售费用率相对较高，具有合理性。

（二）发行人锡膏印刷设备“高毛利率高费用”特征在行业上具有合理性

设备制造企业销售模式通常可以分为直销、经销两种模式，一般而言，采用直销为主的设备制造企业，其毛利率和销售费用率相对较高，主要体现在：1、直销模式下，设备厂商的产品销售价格即为其市场价格，不需要为经销商留下毛利空间，因此毛利率相对较高；2、直销模式下，规模较大的设备制造企业往往需要组建人数庞大的销售团队，以开拓销售渠道与客户资源、提供技术支持和维护客户关系等，因此其销售费用率较高。

经检索，在通用设备或专用设备制造行业的上市公司中，劲拓股份（300400.SZ）、爱科科技（688092.SH）、拓斯达（300607.SZ）、天准科技（688003.SH）的销售模式以直销模式为主，经销模式为辅，与发行人销售模式的差异较小。

报告期内，上述可比公司的主营业务毛利率、销售费用率与发行人锡膏印刷设备毛利率的比较情况如下：

项目	公司简称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
主营业务毛利率	劲拓股份（300400.SZ）	36.40%	32.68%	36.24%	37.53%
	爱科科技（688092.SH）	43.01%	48.81%	50.73%	47.50%
	拓斯达（300607.SZ）	27.42%	49.24%	34.06%	36.04%
	天准科技（688003.SH）	44.35%	42.46%	45.71%	49.25%
	平均值	37.79%	43.30%	41.68%	42.58%
	发行人	42.33%	42.69%	41.61%	41.56%
销售费用率	劲拓股份（300400.SZ）	7.00%	7.53%	15.66%	11.40%
	爱科科技（688092.SH）	12.35%	12.90%	16.67%	17.25%

项目	公司简称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	拓斯达（300607.SZ）	7.15%	9.66%	9.24%	10.09%
	天准科技（688003.SH）	15.76%	14.08%	15.38%	12.11%
	平均值	10.57%	11.04%	14.24%	12.71%
	发行人	11.71%	11.45%	13.38%	13.43%

由上表可见，上述可比上市公司的主营业务毛利率、销售费用率与发行人差异较小，符合毛利率较高且销售费用率较高的特征。

综上，发行人锡膏印刷设备“高毛利率高费用”特征在行业内具有合理性。

四、保荐人、申报会计师发表意见

（一）核查程序

保荐机构及申报会计师履行了如下核查程序：

1、获取并分析了发行人 LED 固晶设备的销售成本明细表，结合新益昌披露的公开信息对发行人和新益昌的成本、售价等情况进行了分析；

2、查阅公开信息、行业分析报告，了解 LED 固晶设备的行业发展情况、行业中的主要参与者及其行业地位；

3、通过查阅中国企业信用信息公示系统、相关客户年报、官方网站等公开信息、新益昌《招股说明书》结合发行人 LED 固晶设备的销售成本明细表，了解分析了新益昌和发行人向其 LED 固晶设备累计前十大客户的销售情况、获取和分析了累计前十大客户的基本情况和区别；

4、通过查阅新益昌《招股说明书》，了解新益昌的销售模式并对比发行人的销售模式并查询新益昌原材料的自产情况与发行人的自产率进行了对比；

5、查阅了新益昌官方网站，了解其产品型号的主要技术参数，并结合发行人部分产品的技术参数进行了对比；

6、查阅公开信息、行业分析报告，了解焊线设备的主要功能及用途、了解了焊线设备行业的主要参与厂家及市场竞争格局、市场容量及市场规模；

7、获取并查阅了发行人焊线设备的销售成本明细表，查询竞争对手官方网站了解其他焊线设备厂商的性能参数并与发行人产品进行了对比；

8、查阅了发行人有权专利和软件著作权中与焊线设备相关的知识产权，了解在研项目中与焊线设备有关的研发项目及其现有技术进展，获取并查阅了发行人花名册，了解发行人研发人员专业结构及研发人员占比；

9、获取并审阅发行人的收入成本明细表，统计锡膏印刷设备直销与经销收入的金额及占比，访谈发行人管理层与核心业务人员，了解发行人销售模式的合理性；

10、查阅发行人同行业可比公司 ASMPT、劲拓股份的公开披露文件，分析其毛利率、期间费用率与发行人差异的原因及合理性；

11、查阅并分析设备制造行业中与发行人销售模式相近且存在“高毛利率高费用”特征的企业，了解其与发行人的相似性。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人 LED 固晶设备在市场地位、议价能力和成本与新益昌存在一定差异，因此发行人该类设备的毛利率较新益昌低具有合理性。

2、焊线设备的技术难度大，主要被国外厂商垄断，发行人焊线设备因技术水平较行业先进水平存在一定差距，因此 2018 年和 2019 年销售数量较少，2020 年未实现销售。公司在焊线设备方面仍在进行相关技术的研发。

3、发行人锡膏印刷设备“高毛利率高费用”特征在行业中和商业上具有合理性。

问题 8、关于应收账款和发出商品

申报材料显示：

(1) 2020 年 12 月 31 日，发行人账龄一年以上的应收账款余额中 LED 封装设备金额为 2,530.82 万元，占比 69.14%；库龄一年以上存货余额中 LED 封装设备金额为 2,365.09 万元，占比 52.11%。

(2) 报告期各期末，发行人一年以上应收账款余额分别为 1,325.62 万元、3,374.80 万元、3,555.11 万元，持续增长。

请发行人说明：

(1) 账龄一年以上的 LED 封装设备应收账款期后回款情况，对应的主要客户基本情况、财务和经营状况是否存在异常，与相关客户是否存在纠纷或潜在纠纷，坏账准备计提是否充分；

(2) 一年以上应收账款余额增长的原因，发行人采取的回款措施及其有效性，相关坏账准备计提情况及其充分性，评估是否存在潜在坏账风险，招股说明书风险提示是否充分；

(3) 库龄一年以上的 LED 封装设备存货期后结转情况，对应的主要客户基本情况及长期未结转的原因，存货跌价准备计提的充分性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对账龄较长的 LED 封装设备收入真实性核查程序及充分性。

【回复】

一、账龄一年以上的 LED 封装设备应收账款期后回款情况，对应的主要客户基本情况、财务和经营状况是否存在异常，与相关客户是否存在纠纷或潜在纠纷，坏账准备计提是否充分

报告期末，公司账龄一年以上的 LED 封装设备应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 6 月末
一年以上应收账款余额	2,287.05
坏账准备	1,806.58
坏账计提比例	78.99%
期后回款金额	248.33
期后回款比例	10.86%

注：以上期后回款统计截止日为 2021 年 8 月 31 日。

报告期末，公司账龄一年以上的 LED 封装设备应收账款余额为 **2,287.05 万元**，公司已按坏账计提政策针对不同账龄的应收账款合计计提了 **1,806.58 万元** 坏账准备，坏账计提比例为 **78.99%**，坏账准备计提充分。报告期末，LED 封装设备 1 年以上应收账款主要客户基本情况、财务和经营状况、坏账准备计提情况、与客户纠纷情况如下：

单位：万元

客户名称	金额	占比	账龄及计提情况	客户基本情况	未回款原因及期后回款情况	经营情况	是否存在纠纷
深圳市新光台电子科技股份有限公司	1,015.54	44.40%	2-3 年 475.19 万元, 3 年以上 540.36 万元, 已逾期, 按照账龄计提减值准备 777.95 万元。	成立于 2013 年, 注册资本 5,000 万元, 曾为新三板挂牌公司, 交易代码 838720, 为 LED 封装行业的生产型企业, 2017 年度营业收入为 2.88 亿元。	客户出于自身资金安排需求未能及时回款, 已于期后回款 20.00 万元	正常	否
辽宁艾德光电科技有限公司	673.55	29.45%	3 年以上, 已逾期, 按照账龄计提减值准备 673.55 万元。	成立于 2017 年, 注册资本 1 亿元, 非上市公司, 主要生产 LED 照明产品。	客户出于自身资金安排需求未能及时回款	正常	否
江西省兆驰光电有限公司	182.11	7.96%	2-3 年, 部分逾期, 按照账龄计提减值准备 91.05 万元。	成立于 2014 年, 母公司兆驰股份 (上市公司, 股票代码: 002429), 是一家专业从事家庭视听类及电子类产品的研发、制造、销售与服务的高新技术企业, 2020 年度营业收入 201.86 亿元	客户出于自身资金安排需求未能及时回款, 已于期后全部回款	正常	否
四川省凯林顿科技有限公司	136.00	5.95%	2-3 年, 已逾期, 单项全额计提减值准备 136.00 万元。	成立于 2016 年, 注册资本 1,000 万元, 非上市公司, 主要生产 LED 照明产品。	客户资金周转困难, 无力支付	已经停止营业, 经营异常	否
深圳有润半导体封装设备有限公司	70.00	3.06%	2-3 年, 已逾期, 按照账龄计提减值准备 35.00 万元。	成立于 2017 年, 注册资本 300 万元, 非上市公司, 主要生产 LED 照明产品。	客户出于自身资金安排需求未能及时回款, 已于期后回款 4.00 万元	正常	否
合计	2,077.20	90.82%					

注：以上期后回款统计截止日为 2021 年 8 月 31 日。

公司 LED 封装设备一年以上的应收账款未回收的原因包括部分客户由于自身资金安排的需要未能及时回款，部分客户基于资金调配分月持续支付以及个别客户资金周转困难无力支付。其中，四川省凯林顿科技有限公司已经停止营业，经营异常，公司预计对其应收账款无法收回，已于 2021 年 6 月末单项全额计提了坏账准备。除四川省凯林顿科技有限公司外，公司与其他一年以上应收账款客户均能保持积极有效沟通，应收账款回收可能性较高。除单项计提坏账准备的应收账款外，公司对账龄 1-2 年的应收账款按照 15%的比例计提坏账准备，对 2-3 年应收账款按照 50%的比例计提坏账准备，对 3 年以上应收账款按 100%比例计提坏账准备，报告期各期末应收账款坏账准备计提充分。

二、一年以上应收账款余额增长的原因，发行人采取的回款措施及其有效性，相关坏账准备计提情况及其充分性，评估是否存在潜在坏账风险，招股说明书风险提示是否充分

（一）一年以上应收账款余额增长的原因

报告期各期末，公司账龄一年以上的应收账款情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 6 月 30 日		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	金额	占比
锡膏印刷设备	683.37	20.18%	654.34	17.88%	593.54	17.02%	515.72	38.90%
点胶设备	272.40	8.04%	282.57	7.72%	321.45	9.22%	-	0.00%
LED 封装设备	2,287.05	67.53%	2,530.82	69.14%	2,430.28	69.68%	776.59	58.58%
自动化设备	125.26	3.70%	166.08	4.54%	75.59	2.17%	-	0.00%
其他	18.65	0.55%	26.79	0.73%	66.76	1.91%	33.30	2.51%
合计	3,386.74	100.00%	3,660.61	100.00%	3,487.61	100.00%	1,325.61	100.00%

注：上表中统计的 1 年以上应收账款余额涵盖了单项计提的应收账款。

2019 年末和 2020 年末公司账龄一年以上的应收账款余额分别较上年末增加 1,653.69 万元和 173.00 万元，其中账龄一年以上的 LED 封装设备应收账款余额分别较上年末增加 1,653.69 万元和 100.54 万元。2018 年至 2020 年，公司账龄一年以上的应收账款余额持续上升，主要是因为账龄一年以上的 LED 封装设备应收账款余额持续上升。2018 年至 2020 年，由于传统 LED 下游市场供过于求，部分欠款客户回款情况不佳，导致该部分应收账款超过一年的部分逐年累积；

2021 年 1-6 月，随着 LED 行业复苏及公司加大催款力度，LED 封装设备应收账款回款有所改善，2021 年 6 月末公司账龄一年以上的应收账款余额有所下降。

（二）发行人采取的回款措施及其有效性

为保证应收账款的及时回收，减少潜在的坏账损失，公司对应收账款采取的管理措施主要为：

1、加强新客户的信用评级工作，对新开发客户的信用条件进行严格把关，从源头上减少发生坏账的可能性；在与客户的日常合作过程中，定期对客户进行资信状况跟踪，及时关注客户资信状况的变化，定期与客户进行询证和对账工作，及时了解应收账款的动态信息，以减少应收账款的坏账风险。

2、建立严格的应收账款管理和催收制度。对于超过合同约定信用期的逾期应收账款，公司将进行持续催收，应收账款催收的直接责任人为具体的销售人员，应收账款的回款情况与销售人员的绩效、奖励挂钩；

3、对无故拖延货款的客户采取停止发货、停止后续服务、停止设备调试等措施控制应收账款回款风险；对财务确实存在困难的客户，采取与对方积极进行协商的方式处理。

经过前述措施，2021 年上半年公司账龄一年以上的应收账款回款已有所好转，2021 年 6 月末公司账龄一年以上的应收账款余额已有所下降。

（三）账龄一年以上应收账款坏账准备计提情况及其充分性，是否存在潜在坏账风险，招股说明书风险提示是否充分；

报告期各期末，公司账龄一年以上应收账款坏账准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 6 月末	2020 年末	2019 年末	2018 年末
1 年以上应收账款余额	3,386.74	3,660.61	3,487.61	1,325.61
坏账准备	2,397.24	1,931.52	1,007.96	317.71
坏账计提比例	70.78%	52.77%	28.90%	23.97%

注：上表中统计的 1 年以上应收账款余额涵盖了单项计提的应收账款。

对于有客观证据表明发生了减值的应收账款，公司单项全额计提坏账准备。除了单项评估信用风险的应收款项外，公司以账龄为信用风险特征将应收账款划

分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失。对于按账龄组合计提坏账准备的应收账款，报告期内，公司与同行业可比公司计提政策对比情况如下：

项目	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4 年以上
劲拓股份	3%	10%	30%	50%	100%
新益昌	5%	10%	20%	100%	100%
凯格精机	5%	15%	50%	100%	100%

注：ASMPT 未在定期报告中披露相关信息。

公司坏账计提比例比同行业可比上市公司更为谨慎，公司账龄一年以上应收账款坏账准备计提充分。

公司已于《招股说明书》中“重大事项提示”之“四、（二）应收账款金额较大及收回的风险”进行充分风险提示如下：

“报告期各期末，公司应收账款账面余额分别为 15,052.39 万元、17,468.10 万元、16,680.37 万元和 **16,210.78 万元**，其中采用账龄组合计提坏账准备的账龄为 1 年以上的应收账款余额分别为 1,325.61 万元、3,374.81 万元、3,555.10 万元和 **3,065.99 万元**，占该类应收账款账面余额的比例分别为 8.81%、19.45%、21.45%和 **19.30%**，1 年以上应收账款余额规模及占比呈增长趋势。

报告期各期末，公司应收账款逾期金额分别为 2,221.60 万元、2,983.27 万元、3,743.30 万元和 **3,338.33 万元**，逾期应收账款规模呈上升趋势，截至 2021 年 8 月 31 日，各期末逾期应收账款期后回款比例分别为 93.28%、61.28%、23.35%和 **8.82%**，逾期应收账款回款较慢。

若账龄较长或逾期的应收账款无法回收，将对公司未来经营业绩产生不利影响。”

三、库龄一年以上的 LED 封装设备存货期后结转情况，对应的主要客户基本情况及长期未结转的原因，存货跌价准备计提的充分性

（一）库龄一年以上的 LED 封装设备存货期后结转情况，存货跌价准备计提的充分性

报告期末，公司库龄一年以上的 LED 封装设备存货期后结转情况如下：

单位：万元

项目	期末余额	期后结转金额	跌价准备	期后结转及跌价计提比例
原材料	73.08	17.05	1.86	25.88%
在产品	212.29	-	170.09	80.12%
库存商品	959.59	-	804.98	83.89%
发出商品	876.76	28.53	599.84	71.67%
周转材料	4.35	0.31	-	7.13%
合计	2,126.06	45.89	1,576.77	76.32%

注：以上期后结转统计截止日为 2021 年 8 月 31 日。

报告期末，公司库龄一年以上 LED 封装设备存货余额为 **2,126.06 万元**，期后未结转部分已按照净值足额计提了 **1,576.77 万元**跌价准备，跌价准备计提比例为 **74.16%**。公司库龄 1 年以上的 LED 封装设备存货主要为库存商品和发出商品。具体情况如下：

1、库存商品

单位：万元

机型	成本金额	占比	可变现净值	计提跌价	账面净值
DB-100	303.72	42.34%	-	288.53	15.19
DB-130	38.27	5.34%	-	36.36	1.91
DB-50	62.44	8.71%	30.77	31.68	30.77
DB-60	27.88	3.89%	29.01	0.33	27.55
分光/编带	259.17	36.13%	-	246.21	12.96
i60T	242.31	25.25%	40.44	201.87	40.44
GD80	19.35	2.70%	28.81	-	19.35
DB1200	6.44	0.90%	14.69	-	6.44
合计	959.59	100.00%	143.72	804.98	154.61

报告期末，公司库龄 1 年以上的 LED 封装设备库存商品余额为 **959.59 万元**，主要为报告期前生产的分光机、编带机以及 DB-100 和 DB-130 老旧固晶机和 i60T 焊线设备，公司已按照净值足额计提了 **804.98 万元**跌价准备，跌价准备计提比例为 **83.89%**，具体如下：（1）新机型 DB-60、DB1200、GD80 共 5 台，合计 **53.67 万元**，在市场上正常销售，除 1 台 DB-60 可变现净值低于成本金额，计提了 **0.33 万元**减值外，其余设备可变现净值均高于成本金额，所以未计提减值；（2）DB-50 共 5 台，金额为 **62.44 万元**，根据市场询价和报告期内的销售情况，按照 **6.15 万元**（税前价格为 7 万元）的可变现净值计提了 **31.68 万元**减值；（3）报告期前

生产的分光机、编带机以及 DB-100 和 DB-130 老旧固晶机共 65 台，金额合计 601.16 万元，在报告期内主要以成本价销售，出于谨慎性原则，以 5%残值计提了 571.10 万元减值；（4）i60T 焊线设备 23 台，金额为 242.31 万元，公司按照 1.76 万元（含税价格 2 万元/台）作为可变现净值计提了 201.87 万元跌价准备。

2、发出商品

单位：万元

机型	成本金额	占比	可变现净值	计提跌价	账面净值
DB-100	19.47	2.22%	3.54	15.93	3.54
DB-50	96.18	10.98%	61.53	34.65	61.53
DB-60	81.17	9.26%	73.93	8.37	72.80
SMD 固晶	176.12	20.10%	44.02	132.10	44.02
分光/编带	289.18	33.00%	59.87	229.31	59.87
i60T	214.07	24.43%	35.16	178.91	35.16
合计	876.20	100.00%	278.05	599.28	276.92

注：本表统计的是发出商品中的机器台数对应的成本，因此成本与总表有少量差异系发出商品中的零配件所致。

报告期末，公司库龄 1 年以上的 LED 封装设备发出商品余额为 876.20 万元，主要为报告期前生产的分光机、编带机以及 DB-100 和 SMD 固晶等老旧固晶机，公司已按照净值足额计提了 599.28 万元跌价准备，跌价准备计提比例为 68.40%，具体如下：（1）新机型 DB-60 共 6 台，金额为 81.17 万元，在市场上正常销售，除 1 台 DB-60 预计无法收回货款，公司按照扣税后的预收款作为可变现净值计提了 8.37 万元跌价准备外，其余设备可变现净值均高于成本金额，所以未计提减值；（2）DB-50 共 10 台，金额为 96.18 万元，按照 6.15 万元（税前价格为 7 万元）确定可变现净值计提了 34.65 万元跌价；（3）报告期前生产的分光机、编带机以及 DB-100 和 SMD 固晶等老旧固晶机共 30 台，金额合计 484.77 万元，主要按照以下方法计提跌价：如有预收账款，则按照税后预收账款作为可变现净值计提跌价，如无预收账款，则全额计提减值，合计计提了 377.33 万元跌价；（4）i60T 焊线设备 20 台，金额为 214.07 万元，公司按照 1.76 万元（含税价格 2 万元/台）作为可变现净值计提了 178.91 万元跌价准备。

综上，公司库龄 1 年以上的 LED 封装设备存货已充分计提了跌价准备。

（二）库龄一年以上的 LED 封装设备发出商品对应的主要客户基本情况及未结转的原因

报告期末，库龄 1 年以上的 LED 封装设备发出商品对应的主要客户基本情况、未结转原因及存货跌价准备计提如下：

单位：万元、台

客户	产品型号	成本金额	占比	跌价金额	客户基本情况	未结转原因
辽宁艾德光电科技有限公司	i60T	214.07	24.43%	178.91	成立于 2017 年，注册资本 1 亿元，主要生产 LED 照明产品。	双方对验收标准未达成一致
	DB-50	96.18	10.98%	34.65		
	小计	310.26	35.41%	213.56		
中山市信汇照明有限公司	SMD 固晶	167.26	19.09%	123.24	成立于 2013 年，注册资本 5.2 亿元，主要生产 LED 照明产品。	双方对验收标准未达成一致
	分光/编带	135.78	15.50%	78.55		
	小计	303.03	34.58%	201.79		
中山市天鸿光电科技有限公司	分光/编带	104.03	11.87%	104.03	成立于 2011 年，注册资本 500 万元，主要生产 LED 照明产品。	双方对验收标准未达成一致
合计		717.32	81.87%	519.38		

1、辽宁艾德光电科技有限公司

公司对辽宁艾德光电科技有限公司发出商品为 i60T 型号设备 20 台，根据市场询价和报告期内的销售情况，按照 **1.76 万元**（含税价格 2 万元/台）作为可变现净值计提跌价准备；DB-50 型号设备 10 台，根据市场询价和报告期内的销售情况，按照 **6.15 万元**（含税价格为 7 万元）确定可变现净值计提跌价，合计计提跌价准备 **213.56 万元**，存货跌价准备计提充分。

2、中山市信汇照明有限公司

公司对中山市信汇照明有限公司发出商品为公司早期进入 LED 封装设备领域时研发、生产和销售的分光机、编带机等早期设备，公司按照以下方法计提跌价：如有预收账款，则按照税后预收账款作为可变现净值计提跌价，如无预收账款，则全额计提减值。公司对中山市信汇照明有限公司预收款为 114.40 万元，合计计提跌价准备 201.79 万元，存货跌价准备计提充分。

3、中山市天鸿光电科技有限公司

公司对中山市天鸿光电科技有限公司发出商品为公司早期进入 LED 封装设备领域时研发、生产和销售的分光机、编带机等早期设备，公司按照以下方法计提跌价：如有预收账款，则按照税后预收账款作为可变现净值计提跌价，如无预收账款，则全额计提减值。公司对中山市天鸿光电科技有限公司无预收款，已全额计提跌价准备 104.03 万元，存货跌价准备计提充分。

四、请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对账龄较长的 LED 封装设备收入真实性核查程序及充分性

（一）核查过程

1、了解与应收账款确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

2、了解公司应收账款坏账准备的会计政策，了解客户经营状况和财务状况，针对长账龄客户，了解款项未收回的具体原因，通过全国企业信用信息公示系统查询大额欠款方基本情况，分析是否存在款项无法支付的风险，是否需单独计提坏账准备；

3、查询同行业可比公司的应收账款账龄分布和期后回款情况，分析发行人与同行业可比公司是否存在差异及差异原因。

4、查询同行业可比公司的应收账款坏账计提政策及坏账准备的计提情况，判断公司各期末应收账款坏账准备计提是否充分；

5、统计报告期及期后应收账款回款情况，选取报告期内主要客户，检查银行流水、银行回单等，检查其回款时间、单位、金额等是否一致；

6、获取合同、订单、发货单，验收单等资料，对报告期内大额应收账款进行细节测试，了解核算内容并核实长期应收未回款的原因。

7、了解与存货相关的内部控制制度设计，并测试相关内部控制的运行有效性。

8、获取发行人期后存货明细表，分析报告期各期末存货的期后结转情况。

9、获取并检查发行人各期末存货的库龄明细表，并结合发行人的生产工艺、生产周期、备货策略等了解长库龄存货的形成原因及合理性，并结合销售合同执行情况，分析长库龄存货是否存在减值的风险。

10、访谈公司财务负责人，了解公司存货跌价准备计提政策和存货减值测试过程，复核公司提供的存货可变现净值计算表是否准确，存货跌价准备计提是否充分。

11、获取各期发出商品明细表，通过全国企业信用信息公示系统查询大额长库龄发出商品对应主要客户基本情况，并了解客户未验收的原因。

（二）核查结论

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、公司 LED 封装设备一年以上的应收账款对应的主要客户除四川省凯林顿科技有限公司外，其他客户均不存在经营状况、财务状况异常情况。四川省凯林顿科技有限公司已经停止营业，经营异常，公司预计对其应收账款无法收回，已于 2021 年 6 月末单项全额计提了坏账准备。除四川省凯林顿科技有限公司外，公司与其他一年以上应收账款客户均能保持积极有效沟通，应收账款回收可能性较高。除单项计提坏账准备的应收账款外，公司对账龄 1-2 年的应收账款按照 15% 的比例计提坏账准备，对 2-3 年应收账款按照 50% 的比例计提坏账准备，对 3 年以上应收账款按 100% 比例计提坏账准备，报告期各期末应收账款坏账准备计提充分。

2、2018 年至 2020 年，公司账龄一年以上的应收账款余额持续上升，主要是由于传统 LED 下游市场供过于求，部分欠款客户回款情况不佳，导致该部分应收账款超过一年的部分逐年累积；**2021 年 1-6 月，随着 LED 行业复苏及公司加大催款力度，LED 封装设备应收账款回款有所改善，2021 年 6 月末公司账龄一年以上的应收账款余额有所下降。**

3、公司已严格按照坏账计提政策对应收账款计提坏账准备，公司坏账计提比例比同行业可比上市公司更为谨慎，公司账龄一年以上应收账款坏账准备计提充分。

4、公司已于《招股说明书》中“重大事项提示”之“四、（二）应收账款金额较大及收回的风险”对应收账款坏账风险进行了充分风险提示。

5、公司库龄一年以上的 LED 封装设备存货主要为报告期前生产的分光机、编带机、DB-100、DB-130 和 SMD 固晶老旧固晶机以及 i60T 焊线设备，公司已充分计提了跌价准备。

（三）说明对账龄较长的 LED 封装设备收入真实性核查程序及充分性。

1、核查程序

（1）了解公司早期设备销售的情况，并了解相关客户的交易背景，分析其合理性；

（2）查看公司与相关客户签订的销售合同、发货凭证、安装验收单和付款凭证，核查范围为全部核查；

(3) 对客户进行了走访、函证及替代测试

公司账龄一年以上的 LED 封装设备应收账款中，只有 6.10 万元是 2017 年以前确认的销售收入所形成的应收账款，2017 年及报告期内确认销售收入形成的应收账款金额为 2,280.94 万元，占比为 99.73%。

针对 2017 年以前确认的销售收入所形成的账龄一年以上的 LED 封装设备应收账款，保荐机构、申报会计师核查了公司与相关客户签订的销售合同、发货凭证、安装验收单和付款凭证等。

针对 2017 年及报告期内确认销售收入形成的账龄一年以上的 LED 封装设备应收账款，保荐机构、申报会计师对相应的客户进行了走访、函证和替代测试的核查程序，各核查程序核实收入比例如下：

项目	核查比例
通过函证核查	88.60%
通过走访核查	61.38%
通过替代测试核查	11.40%
合计	100.00%

以上核查程序具体情况如下：

单位：万元

客户名称	一年以上应收账款余额	2017 年至 2021 年 1-6 月销售收入	是否回函	回函是否相符	是否替代测试	是否走访
深圳新光台电子科技有限公司	1,015.54	1,216.38	是	是	-	是
辽宁艾德光电科技有限公司	673.55	620.51	是	是	-	是
江西省兆驰光电有限公司	182.11	1,270.38	是	是	-	是
四川省凯林顿科技有限公司	136.00	137.93	否	否	是	否
深圳有润半导体封装设备有限公司	70.00	106.03	是	是	-	否
桂林恒泰电子科技有限公司	42.20	408.85	是	是	-	否
中山市鸿创照明灯饰有限公司	33.40	79.46	否	否	是	否
中山市天鸿光电科技有限公司	28.28	152.76	是	是	-	否
深圳平晨半导体科技有限公司	15.60	30.09	是	是	-	是
中山市润金半导体科技有限公司	12.12	689.66	是	是	-	否
深圳市凯林顿科技有限公司	11.50	9.83	否	否	是	否
江西兆驰光元科技股份有限公司	10.89	104.27	是	否	是	否
江苏般若电子工业有限公司	10.00	216.37	是	是	-	是
佛山市国星光电股份有限公司	7.99	186.66	是	否	是	否
深圳市蓝科星科技有限公司	7.45	31.71	是	是	-	否

客户名称	一年以上应 收账款余额	2017 年至 2021 年 1-6 月 销售收入	是否 回函	回函是 否相符	是否替 代测试	是否 走访
中山市李品照明科技有限公司	6.00	5.17	否	否	是	否
贵州凯瑞嘉电子科技有限公司	5.57	99.57	是	否	是	否
中山市元众半导体科技有限公司	5.00	68.97	是	是	-	否
江苏大为光电科技有限公司	4.84	14.60	是	是	-	否
广东伟正光电科技有限公司	2.90	14.96	是	是	-	否
合计	2,280.94	5,464.16				

2、核查结论

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

发行人账龄较长的 LED 封装设备销售收入是真实、准确、完整的。

（本页无正文，为《关于东莞市凯格精机股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复报告》之签章页）

法定代表人：


邱国良

东莞市凯格精机股份有限公司



（以下无正文，为《关于东莞市凯格精机股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复报告》之保荐机构签字盖章页）

保荐代表人：


付爱春


朱锦峰



保荐人（主承销商）总经理声明

本人已认真阅读东莞市凯格精机股份有限公司本次审核中心意见落实函的回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核中心意见落实函的回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

总经理：


邓 舸

